

证券代码：300805

证券简称：电声股份

广东电声市场营销股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 23 日 15 点-17 点
地点	全景·路演天下”（ https://ir.p5w.net ）（本次业绩说明会采用网络远程方式举行）
上市公司接待人员姓名	董事长：梁定郊 董事、总经理：黄勇 独立董事：王霄 副总经理、财务总监：何伶俐 副总经理、董事会秘书：王云龙
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事长致辞 尊敬的各位投资者、各位嘉宾、各位朋友： 大家下午好！我是电声股份董事长梁定郊。在这里，我代表电声股份的董事会和全体员工，向今天参加电声股份 2024 年度业绩说明会的各位朋友致以最热烈的欢迎和最诚挚的感谢！感谢各位坚定的支持与无私的信任，给了我们在充满挑战的市场环境中稳步前进的力量。 回顾 2024 年，电声股份实现了营业收入 22.87 亿元，同比增长 1.58%；实现归母净利润 1404 万元，顺利完成了连续两年盈利的目标。

这份成绩单背后，蕴含着全体电声人的智慧和汗水，也彰显了公司在激烈的市场竞争中的强大韧性和活力。

过去一年，公司新行业和新客户拓展取得重大突破。公司在消费电子行业的营收规模实现了接近 200% 的增长；医药行业营收也实现了超过 40% 的增长。

公司数字零售业务在 2024 年与众多知名消费品牌达成电商合作，拓展和深耕了京东、拼多多等电商平台业务。B2C 业务实现营收同比增长超过 110%，私域营销业务营收同比增长超过 270%。

去年秋天，我们向广告营销和零售等行业正式发布面向零售终端场景的十款 AI+ 系列产品，通过 AI 进一步融合线上与线下的零售形态。

我们坚持简化业务流程、降低成本，有效管理应收账款风险和其他经营风险。截至 2024 年末，公司持有货币资金余额为 8.48 亿元，为后续业务拓展和战略实施提供了充足的资金保障。

公司高度重视投资回报、积极回馈股东，2023 年年度现金分红比例超过 50%，2024 年年度拟提交股东大会审议的分红比例也超过 60%。

展望未来，公司将会聚焦两个战略方向：

一是公司的营销服务业务全面拥抱数字化智能化转型。我们将积极应用生成式 AI、大模型、VR/AR、裸眼 3D 等新技术，打造具有电声特色的线上线下结合的营销服务平台。

二是继续拓展品牌 IP 矩阵，用好上市公司的资本平台工具，积极寻找 IP 和消费品牌的投资并购机会，运营系列 IP 和品牌，满足细分市场消费者群体的多样化需求。

今天的业绩说明会，我们将与大家分享 2024 年度经营成果的详细情况，并就公司战略规划、业务发展等问题进行深入交流。期待与各位展开坦诚、充分的沟通与互动！

感谢各位的光临，并祝愿电声股份 2024 年度业绩说明会圆满成功。谢谢！

二、主要交流问答：

1、公司未来如何规划发展，以应对日益激烈的市场竞争？

尊敬的投资者，您好！公司致力于成为全球领先的科技创新型综合营销服务集团。主要从三方面发展：1、科技驱动创新：积极应用生成式 AI、大模型、VR/AR、裸眼 3D 等新技术，持续优化数字化、智能化营销资源，构建线上线下结合的差异化营销服务资源和能力；推动业务向数字化、智能化转型，增强组织的核心竞争力，使公司数字化营销服务达到行业内领先水平；2、打造品牌产品矩阵：在营销的基础上不断提升销售能力，并通过内生式发展和外延并购相结合的方式，打造和建设消费者品牌和系列产品，满足细分市场消费者群体的多样化需求；3、布局国际化发展：在国内品牌出海、跨境电商、海外品牌建设等方面展开布局，为客户提供定制化的跨国营销服务，满足不同国家和地区的市场需求，实现公司营销服务和品牌产品的国际化、全球化扩张。具体详见公司定期报告中发展战略的相关内容。感谢您的关注。谢谢！

2、公司在报告中提到了国际化发展的战略方向。请问公司在国际化方面目前有哪些布局和计划？

尊敬的投资者，您好！未来公司布局国际化发展，在国内品牌出海、跨境电商、海外品牌建设等方面展开布局，为客户提供定制化的跨国营销服务，满足不同国家和地区的市场需求，实现公司营销服务和品牌产品的国际化、全球化扩张。具体详见公司定期报告中未来发展展望的相关内容。感谢您的关注，谢谢！

3、公司在数字化转型方面目前取得了哪些成果？未来在数字化转型方面还有哪些规划和投入？

尊敬的投资者，您好！公司一直重视和关注数字化、智能化转型。未来我们将积极应用生成式 AI、大模型、VR/AR、裸眼 3D 等新技术，打造具有电声特色的线上线下结合的营销服务平台。具体详见公司定期报告的相关内容。感谢您的关注，谢谢！

4、电商业务近几年在行业风口，公司电商业务情况怎么样？

尊敬的投资者，您好！2024 年，公司数字零售业务实现营业收入 8.50 亿元，同比增长 7.58%，占营业总收入的 37.17%。其中，B2B 业务营业收入 3.27 亿元，同比下滑 39.88%，主要为阿里零售通自身战略调整所致，但经过公司管理层的努力，B2C 业务实现营业收入 5.23 亿元，同比增长 112.04%。具体详见公司《2024 年度报告》。谢谢！

5、您好，公司年报显示 2024 年末持有货币资金 8 亿多元，请问公司期末高额现金余额的成因以及未来现金管理的规划是什么？

尊敬的投资者，您好！公司一直都加强现金流、应收、应付账款的管控，截至 2024 年末，公司持有货币资金 8.48 亿元，这些货币资金，使公司拥有较强的抗风险能力，为公司未来稳步发展奠定坚实基础。未来现金管理的情况，请您留意公司后续相关公告。感谢您的关注。谢谢！

6、公司 2021 年限制性股票与股票期权激励计划已完成，近期是否拟再开展股权激励，预计是什么时候开展下一期？

尊敬的投资者，您好！公司如有相关计划，会严格按照法律法规规定及时履行信息披露义务。感谢您的宝贵建议，谢谢！

7、数字营销业务中，用户数据存储与传输的碳足迹是否纳入 ESG 管理？

尊敬的投资者，您好！公司一直关注和重视 ESG 管理和有关实践。感谢您的关注和宝贵建议，谢谢！

8、公司 2024 年报及 2025 年一季报的营收增长，但毛利率比较低。请问公司未来怎么提升业绩？

尊敬的投资者，您好！2024 年度公司综合毛利率 10.56%，2025 年一季度综合毛利率 8.33%，具体参见公司《2024 年年度报告》。管理层对公司未来发展充满信心，公司会持续夯实主业，稳健经营并积极进取、努力创新，做好基本面，从而实现未来高质量的可持续发展。感谢您的关注。谢谢！

9、公司在选择投资并购项目时，会重点关注哪些方面？

尊敬的投资者，您好！公司积极寻找 IP 和消费品牌的投资并购机会，运营系列 IP 和品牌，满足细分市场消费者群体的多样化需求。感谢您的关注和宝贵建议，谢谢！

10、公司 2024 年发布了面向零售终端场景的十款 AI+系列产品。公司在 AI 技术应用方面，与同行业其他企业相比，有哪些独特的优势？这些 AI+系列产品在市场上的推广情况如何？

尊敬的投资者，您好！2024 年 10 月，电声股份向广告营销和零售等行业正式发布面向零售终端场景的十款 AI+系列产品，通过 AI 进一步融合线上与线下的零售形态。关于相关业务的详细情况请您留意公司最新的公告及定期报告的相关内容，谢谢！

11、电声股份已经将 AI 技术整合作为核心战略之一，并发布了 10 款零售终端 AI 产品。能否详细介绍一下这些产品的应用场景和市场反馈？例如，AI 终端货架图像识别系统在实际运营中的效果如何？

尊敬的投资者，您好！2024 年 10 月，电声股份向广告营销和零售等行业正式发布面向零售终端场景的十款 AI+系列产品，通过 AI 进一步融合线上与线下的零售形态。关于相关业务的详细情况请您留意公司最新的公告及定期报告的相关内容，谢谢！

12、您好，董秘，请问贵司股价什么时候能稳定上涨？

尊敬的投资者，您好！公司管理层对未来发展充满信心，也将一如既往地做好经营管理，努力提升公司经营业绩。二级市场股票价格波动受多种因素影响，公司提醒投资者注意投资风险。感谢您的关注。谢谢！

13、领导，您好！我来自四川大决策，请问公司在 AI 方向有什么具体的布局？

尊敬的投资者，您好！公司一直重视和关注数字化、智能化转型。未来我们将积极应用生成式 AI、大模型、VR/AR、裸眼 3D 等新技术，打造具有电声特色的线上线下结合的营销服务平台。具体详见公司定期报告的相关内容。感谢您的关注，谢谢！

14、请问贵公司是否有核心技术竞争力？较之与同属广州的因赛集团有何区别？贵公司上市以来股价长期处于发行价附近，是否有何决策提升公司价值回报投资者？

尊敬的投资者，您好！公司管理层对未来发展充满信心，也将一如既往地做好经营管理，努力提升公司经营业绩。二级市场股票价格波动受多种因素影响，公司提醒投资者注意投资风险。感谢您的关注。谢谢！

15、请问为什么今年分红预案分红这么低？

尊敬的投资者，您好！公司高度重视投资回报、积极回馈股东，2023 年年度现金分红比例超过当年净利润的 50%，2024 年分红预案中分红比例也超过当年净利润的 60%。感谢您的关注。谢谢！

16、贵司经营活动现金流净额同比下降 126%，为何下降这么多？公司计划如何优化现金流管理？

尊敬的投资者，您好！经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少 6,064.59 万元，下降 126.27%，主要是本报告期销售商品、提供劳务收到的现金流入减少所致。未来公司将持续优化现金流的管理。感谢您的关注。谢谢！

17、公司的新能源车业务，请问进展如何？该业务是否能稳定增长？

尊敬的投资者，您好！2024 年，公司新能源汽车出行业务，总计运营 780 台出行车辆，覆盖了广州、东莞、中山、珠海、惠州、江门等大湾区核心城市，与滴滴、T3 等头部出行平台合作开展汽车租赁、出行业务等方面的合作。2024 年，公司新能源汽车出行业务实现营业收入 2,728.99 万元，同比增长 63.77%。感谢您的关注。谢谢

18、公司过往对外投资是否有商誉减值风险吗？公司每年是否进行商誉减值测试？

尊敬的投资者，您好！截至 2024 年末公司商誉余额 116.62 万元，主要为公司过去投资项目产生，公司将持续做好投后管理工作。公司严格遵守证监会相关法律法规，每年均进行商誉减值测试。感谢您的关注。谢谢！

19、公司年报中提及降本增效，请问公司 2024 年期间费用率及变化情况怎样？

尊敬的投资者，您好！公司持续加强费用的管控，2024 年期间费用整体减少 1,940.35 万元，同比下降 8.04%。感谢您的关注，谢谢！

20、2024 年公司数字零售业务实现营收 8.5 亿，同比增长 7.58%，但电商业务渠道比较集中，公司如何应对平台政策变动风险？

尊敬的投资者，您好！公司电商业务渠道集中度比较高，2024 年，公司在合作的前三大渠道拼多多综合平台、京东、美团上的业务营收占公司主营业务总收入的比例分别为 18.11%、6.30%、3.70%。公司与相关渠道平台合作关系长期且稳定，但如果平台自身的经营环境、发展战略或者业务模式发生改变或因其它原因与本公司终止业务合作关系，可能会对公司的相关业务开展带来不利影响。针对该风险，公司与多渠道平台进行合作，分散风险，提高抗风险能力，保持和强化公司的核心竞争优势。感谢您的关注。谢谢！

21、针对年报中提及的应收账款等风险，公司具体采取了哪些细化措施来加强应收账款管理？

尊敬的投资者，您好！截至 2022 年、2023 年、2024 年末，公司应收账款与合同资产账面余额分别为 80,908.41 万元、59,974.09 万元、63,965.88 万元，占各年末营业总收入的比例为 37.20%、26.64%、27.97%。公司期末应收账款及合同资产余额较大，不过，公司应收账款账龄较短，近三年期末，账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比重均在 87.44%以上。关于应收账款的管理，公司是将绩效考核指标与回款密切挂钩，通过明确应收账款的范围、职责管理、信用管理、日常管理等措施控制应收账款风险。感谢您的关注。谢谢！

22、公司毛利率不太理想，请问公司有什么有效措施，未来毛利率还有上升的空间吗？

尊敬的投资者，您好！2025 年，公司将围绕深耕原有业务关键客户，同时拓展新行业新客户，严格控制成本、费用，以及通过投资

并购发展优质业务等方面展开工作，具体工作计划如下：1、深度服务现有业务的重点行业 and 重点客户，继续拓展 B2B 营销服务，加大对医药等新行业的开拓覆盖，增加既有盈利业务的投入，扩大销售规模；2、对现有创新业务盈利前景不明确的进行调整；3、加强公司内控管理与流程规范化管理，以内控完整有效为前提优化流程，形成公司全员内控的意识，保障上市公司高质量发展；4、严格控制管理、销售成本、费用，进一步降本增效；5、积极探索和学习上市公司并购重组等多种金融工具，通过收购合并符合战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。感谢您的关注。谢谢！

23、未来在数字零售业务上还有哪些拓展计划？

尊敬的投资者，您好！2025 年公司重点工作计划，1、将深度服务现有业务的重点行业 and 重点客户，继续拓展 B2B 营销服务，加大对医药等新行业的开拓覆盖，增加既有盈利业务的投入，扩大销售规模；2、对现有创新业务盈利前景不明确的进行调整；3、加强公司内控管理与流程规范化管理，以内控完整有效为前提优化流程，形成公司全员内控的意识，保障上市公司高质量发展；4、严格控制管理、销售成本、费用，进一步降本增效；5、积极探索和学习上市公司并购重组等多种金融工具，通过收购合并符合战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。具体详见公司在巨潮资讯网披露的 2024 年度定期报告。谢谢！

24、公司的 B2B 业务有所下滑，后续有没有计划拓展其他 B2B 渠道，或者通过其他方式来弥补这一业务缺口？

尊敬的投资者，您好！2025 年公司重点工作计划，1、将深度服务现有业务的重点行业 and 重点客户，继续拓展 B2B 营销服务，加大对医药等新行业的开拓覆盖，增加既有盈利业务的投入，扩大销售规模；2、对现有创新业务盈利前景不明确的进行调整；3、加强公司内控管理与流程规范化管理，以内控完整有效为前提优化流程，形成公司全员内控的意识，保障上市公司高质量发展；4、严格控制管理、销售成本、费用，进一步降本增效；5、积极探索和学习上市公司并购重

组等多种金融工具，通过收购合并符合战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。具体详见公司在巨潮资讯网披露的 2024 年度定期报告。谢谢！

25、公司在 2024 年积极开拓了新的业务领域，如新能源汽车出行服务等。请问公司在新业务拓展方面有哪些具体的策略和计划？

尊敬的投资者，您好！2025 年公司重点工作计划，1、将深度服务现有业务的重点行业 and 重点客户，继续拓展 B2B 营销服务，加大对医药等新行业的开拓覆盖，增加既有盈利业务的投入，扩大销售规模；2、对现有创新业务盈利前景不明确的进行调整；3、加强公司内控管理与流程规范化管理，以内控完整有效为前提优化流程，形成公司全员内控的意识，保障上市公司高质量发展；4、严格控制管理、销售成本、费用，进一步降本增效；5、积极探索和学习上市公司并购重组等多种金融工具，通过收购合并符合战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。具体详见公司在巨潮资讯网披露的 2024 年度定期报告。谢谢！

26、公司 2024 年年度拟提交股东大会审议的分红比例超过 60%，请问这一高分红比例是基于哪些考虑？未来是否能够持续保持高分红政策？

尊敬的投资者，您好！公司始终重视股东利益、重视投资者回报，结合公司资金情况、经营情况等持续优化分红机制，分红预案不会影响公司正常经营。截至 2024 年度末，公司货币资金余额为 8.48 亿元，充足的现金储备为公司在未来的市场竞争中稳步发展提供了坚实的财务基础。感谢您的关注。谢谢！

27、您好，领导，公司近期是否有股份回购计划？

尊敬的投资者，您好！公司后续如有相关计划，公司将严格按照法律法规履行信息披露义务。感谢您的关注。谢谢！

28、2024 年贵司营业收入增长，净利润反而下降，主要什么原因？

尊敬的投资者，您好！2024 年公司实现营业收入 22.87 亿元，同比增长 1.58%，实现归属于上市公司股东的净利润 1,404.05 万元，

同比下降 57.33%。主要原因是市场竞争激烈，互动展示业务和零售终端管理毛利率降低，2024 年应收账款转回减少、信用减值损失增加；另外公司对新能源车销售业务、对汽车体验中心进行调整，导致管理费用增加，这些因素综合影响了公司净利润的表现。感谢您的关注。谢谢！

29、您好，公司年报显示 2024 年末持有货币资金 8 亿多元，请问公司期末高额现金余额的成因以及未来现金管理的规划是什么？

尊敬的投资者，您好！公司一直都加强现金流、应收、应付账款的管控，截至 2024 年末，公司持有货币资金 8.48 亿元，这些货币资金，使公司拥有较强的抗风险能力，为公司未来稳步发展奠定坚实基础。未来现金管理的情况，请您留意公司后续相关公告。感谢您的关注。谢谢！

30、贵司 2024 年拟分红比例超 60%，高分红比例是否影响贵司现金流和长期发展？

尊敬的投资者，您好！公司始终重视股东利益、重视投资者回报，结合公司资金情况、经营情况等持续优化分红机制，分红预案不会影响公司正常经营。截至 2024 年度末，公司货币资金余额为 8.48 亿元，充足的现金储备为公司在未来的市场竞争中稳步发展提供了坚实的财务基础。感谢您的关注。谢谢！

31、公司 2024 年净利润下滑幅度有点大，是什么原因导致的？

尊敬的投资者，您好！2024 年公司实现营业收入 22.87 亿元，同比增长 1.58%，实现归属于上市公司股东的净利润 1,404.05 万元，同比下降 57.33%。主要原因是市场竞争激烈，互动展示业务和零售终端管理毛利率降低，2024 年应收账款转回减少、信用减值损失增加；另外公司对新能源车销售业务、对汽车体验中心进行调整，导致管理费用增加，这些因素综合影响了公司净利润的表现。感谢您的关注，谢谢！

32、公司在年报中提到了简化业务流程、降低成本，有效管理应收账款风险和其他经营风险，请问这些措施在 2024 年取得了哪些具体

	<p>成效?</p> <p>尊敬的投资者，您好！截至 2022 年、2023 年、2024 年末，公司应收账款与合同资产账面余额分别为 80,908.41 万元、59,974.09 万元、63,965.88 万元，占各年末营业总收入的比例为 37.20%、26.64%、27.97%。公司期末应收账款及合同资产余额较大，针对该风险，公司不断加强应收账款及合同资产的账龄分析和回收管理，将绩效考核指标与回款密切挂钩，通过明确应收账款的范围、职责管理、信用管理、日常管理等措施控制应收账款风险。公司 2022 年期后 12 个月的应收款回款率 94.63%，2023 年期后 12 个月的应收款回款率 96.15%，2024 年至 2025 年 3 月 31 日的应收账款回款率 59.17%，整体回款情况良好。感谢您的关注，谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 23 日