

证券代码：688036

证券简称：传音控股

深圳传音控股股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及 人员	199 家机构 308 人次（详见附件《与会清单》）	
时间	2023 年 2 月 1、2、3、25、27 日	
地点	深圳	
接待人员	传音控股 董事、副总经理 张祺 传音控股 财务负责人 肖永辉 传音控股 董事会秘书 曾春 传音控股 投资者关系总监 梓轩 传音控股 投资者关系主管 江凤玲 传音控股 投资者关系主管 邓怡秋	
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>公司就本地化优势、中高端产品占比提升计划、研发投入规划、2022 年业绩快报、三大手机品牌营收占比的结构变化趋势、非洲市场竞争等方面做了介绍。</p> <p>互动问答： 1、 公司的本地化优势体现在哪些方面？ 回答：公司自成立以来专注于深耕非洲等全球新兴手机市场，并秉持“Think Globally， Act Locally”（全球化思维，本地化创</p>	

新)的理念,致力于进行目标市场本地化产品规划和技术研发创新。公司及时跟踪掌握消费者市场需求动向,对客户需求深入调研,使得产品研发方向定位精准,产品能够及时满足市场需求,抢占市场先机。公司凭借本地化的技术创新,提高了手机用户的终端体验。

另外在人才引进和培养方面,公司自设立以来就高度重视本地化人才队伍的建设,长期吸收和培养当地人才。公司的生产、研发、采购、销售团队均包含外籍本地员工,并在公司的生产经营中发挥着重要作用。

2、 公司未来有何提升中高端产品占比的计划?

回答:公司针对不同的细分消费人群,建立了满足不同消费者需求的多品牌和产品序列,结合各品牌定位及价值选择,不断提升用户体验和品牌优势;公司持续对中高端消费者进行价值需求的洞察,聚焦中高端消费者的行为偏好和需求层次,推进中高端产品用户体验提升,构建“产品+市场”双驱动体系,继续扩大公司产品在中高端零售渠道的覆盖率,提升中高端市场公司整体竞争力。公司将坚持以用户价值为导向,持续加强消费者洞察体系建设,不断提升用户使用体验;布局长线产品规划及技术赛道,夯实中高端产品规划、预研等实施路径;与行业上下游的合作伙伴建立联合开发机制,优化中高端用户的基础应用体验;围绕用户需求进行产品创新,秉承用户和技术双驱动,持续提高中高端产品竞争力。

3、 公司的研发投入持续增加,公司未来对研发及研发投入有何规划?

回答:公司持续布局长线产品规划及技术赛道,夯实中高端产品规划、预研等实施路径,在显性价值及符合技术发展趋势的多语种语音助手、5G、芯片定制、折叠、AIoT 互联互通以及快充等核心技术赛道上持续加大投入,打造本地化创新的产品价值。公司将

技术创新作为公司核心战略之一，创立以来始终保持对技术研发的较高金额的投入。未来公司还将持续增强研发实力，继续提升技术创新水平。

4、 公司智能机产品平均销售单价的变化趋势？

回答：公司会根据区域拓展的战略、所在市场消费者的消费能力等情况来投放相匹配的产品。随着非洲以外市场的销售占比不断提升，公司的智能机整体平均销售单价可能会有一定程度的上升。

5、 家电是用手机品牌推广还是另外的品牌，我们如何建立家电业务的护城河？

回答：公司家电业务践行多品牌、多模式的发展之路，进行多品牌差异化定位和运营。Synix 是专门的家电品牌，定位为中高端，手机品牌 itel 和 Infinix 也推出了家电相关的业务品类。非洲地区目前还处在家电渗透率较低的发展阶段，未来市场空间较大。传音深耕非洲多年，本地员工团队、用户洞察能力、售后服务体系和销售渠道等均可可为家电业务发展提供助力。

6、 请简要介绍一下公司 2022 年业绩快报的情况？

回答：根据业绩快报数据，2022 年度公司实现营业收入 463.61 亿元，较上年同期下降 6.17%；归属于母公司所有者的净利润 25.25 亿元，较上年同期下降 35.41%。报告期内，影响经营业绩的主要因素：2022 年由于受到美联储加息、疫情、通货膨胀、部分新兴市场国家汇率大幅波动等因素的影响，消费者需求下滑，公司智能手机出货量同比下降。

7、 2022 年公司非经常性损益下降较多，请问是什么原因？

回答：2022 年度，公司非经常性损益同比减少约 3.37 亿元，主要是以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产公允价值

	<p>变动有所减少。</p> <p>8、 TECNO、Infinix、itel 三大手机品牌营收占比的结构变化趋势如何？</p> <p>回答：从品牌来看，公司进入更多非洲以外的新兴市场国家或地区，2022 年中高端品牌 TECNO 和 Infinix 整体占比有所提升。</p> <p>9、 公司如何看待其他国产手机厂商的竞争，是否会挑战到公司在非洲的地位？</p> <p>回答：根据第三方数据统计显示，2022 年公司在非洲智能机市场的占有率超过 40%，继续排名第一。自创立之初，公司一直强调要做“长跑型选手”，关注长远的发展。在《African Business》发布的“2022 年度最受非洲消费者喜爱的品牌”百强榜中，传音控股下属三个手机品牌 TECNO、itel 及 Infinix 分别位列第 6、15 及 25 名；在百强榜中，TECNO 连续多年位居入选的中国品牌之首，itel 位居中国品牌第二名。公司将关注自身，继续提升公司在非洲的竞争优势，在关键价值点上做深做透，产品结构升级迭代；在重点国家，通过渠道创新引领当地渠道变革，深化渠道合作关系；提升旗下各品牌在零售店的形象，线上线下联动，大力支持当地零售连锁店协同发展；加大与当地传统媒体和新媒体的合作力度；帮助本地化人才发展等。</p>
附件清单 (如有)	附件一《与会清单》

附件一《与会清单》

公司名称	公司名称
APS	留仁资产
BlackRock	龙赢富泽资产
BofA Securities	民生加银基金

Brilliance Capital	民生证券
CloudAlpha Capital	明河投资
CLSA Securities	明亚基金
Credit Suisse Securities	摩根士丹利华鑫基金
Daiwa Securities	弘盛资本
Fidelity	宁波时通运泰投资
GIC	宁银理财
Goldman Sachs Securities	农银汇理基金
Hel Ved Capital	磐厚动量资本
Horizon	鹏华基金
JP Morgan Securities	平安证券
LMR Partners	璞远资产
Morgan Stanley Securities	浦银国际
Orbis Investment	前海创富基金
Polymer Capital Management	前海道谊投资
Robeco	前海联合基金
SPQ Asia Capital	钦沐资产
Tybourne Capital	秋晟资产
UBS Asset Management	群益投信
UBS Securities	仁桥资产
Eastspring Investments	润晖投资
百嘉基金	山西证券
倍嵘资本	合远基金
俾斯麦资本	瓴仁基金
博时基金	勤辰私募基金
财通证券	上汽(常州)创新发展投资基金
成泉资本	上银基金
呈瑞投资	尚正基金
承珞投资	世纪证券
冲积资产	首创证券
创金合信基金	双安资产
大成基金	太平养老
大家保险	太平资产
大岩资本	泰信基金
德邦证券	西部利得基金
德邻众福投资	西部证券
东北证券	西藏东财基金
东方阿尔法基金	汐泰投资
东方财富证券	希瓦资产
东方汇理银行	熙山资本
东方证券	贤盛投资

东亚前海证券	相聚资本
笃诚投资	新华资产
伏明资产	鑫然投资
高上资本	信达澳亚基金
固禾资产	兴业基金
光大证券	兴业证券
广发基金	兴银理财
广发证券	玄真私募
国海证券	易方达基金
国金基金	易米基金
国金证券	银河基金
国联证券	银河证券
国融基金	银华基金
国盛证券	永赢基金
国寿资产	涌乐投资
国泰财险	禹田资本
国泰基金	域秀资本
国泰投信	誉辉资本
国信证券	元大投信
国元证券	源乘投资
海岸线投资	源乐晟资产
海东方基金	远信资本
海金投资	长城财富保险资产
海南湍团私募基金	长见投资
海鹏投资	长江证券
海通证券	招商基金
杭银理财	招商证券
灏霖投资	浙商基金
鹤禧投资	浙商证券
恒越基金	正圆投资
弘尚资产	郑州云杉投资
红杉资本	志开投资
红土创新基金	致顺投资
华安证券	中庚基金
华富基金	中国守正基金
华商基金	中航证券
华泰保兴基金	中加基金
华泰证券	中金公司
华西证券	中金基金
华夏基金	中欧基金
华鑫证券	中泰证券

幻方量化	中天国富证券
汇丰晋信基金	中信保诚基金
汇华理财	中信建投证券
汇利资产	中信证券
汇泉基金	中银资管
嘉实基金	中邮创业基金
建信信托	中邮人寿
建信养老金	中邮证券
金控资产	中原证券
金友创智资产	重阳投资
旌安投资	安信证券
九泰基金	宽远资产
久期投资	利檀投资
凯读投资	聆泽投资
康曼德资本	