

深圳传音控股股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

深圳传音控股股份有限公司（以下简称“公司”）积极响应和贯彻上海证券交易所“提质增效重回报”的实践要求，推动上市公司不断优化经营、完善治理规范并践行以投资者为本的发展理念。为提升公司整体质量，公司制定了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案，并对 2025 年的相关情况进行回顾与评估。具体内容如下：

一、2025 年度行动方案执行情况

（一）深化“手机+扩品类+移动互联”生态战略，实现业务发展

公司秉承“为全球新兴市场国家提供当地消费者最喜爱的智能终端和移动互联网服务”的经营理念，自设立以来一直致力于为全球新兴市场用户提供优质的以手机为核心的多品牌智能终端，并基于自主研发的智能终端操作系统和流量入口，为用户提供移动互联网服务。

1、稳健推进手机业务增长，强化中高端产品突破

2025 年，公司持续多线条布局市场发展：一方面，聚焦非洲市场深度运营，通过深化销售前端渠道高效运转、营销智能创新及全链路协同的数字化建设等举措，巩固并强化现有竞争优势，进一步提升品牌影响力与市场话语权；另一方面，稳步推进其它新兴市场的拓展工作，依托多品牌协同发展策略，实现业务保持健康运营态势。此外，公司将始终以用户价值为核心出发点，重点投入影像、AI、充电、软件及基础体验等关键技术领域，着力打造产品差异化竞争力，以更优质的产品体验赋能用户，助力中高端产品在市场竞争中占据更有利地位。

根据 IDC 数据统计，2025 年公司非洲智能机市场的占有率约 40%，排名第一。在南亚市场：巴基斯坦智能机市场占有率超过 40%，排名第一；孟加拉国智能机市场占有率为 35.0%，排名第一；印度智能机市场占有率 4.0%，排名第八。

2、围绕用户的扩品类需求，深化 AIoT 智能生态布局

2025 年，公司聚焦扩品类业务的智能化与场景化升级，积极探索 AI 等前沿技术的落地路径，持续构建和丰富 AIoT 智能硬件生态。产品层面，公司紧密围绕新兴市

场用户核心需求痛点，重点在充电、音频、智能手表等品类强化针对性研发设计，推出一系列兼具创新性与高性价比的差异化智能产品，提升用户体验与产品市场口碑。渠道层面，公司针对性提升独立站运营效能，借助优质内容运营、KOL 合作营销及流量 IP 打造，增强重点市场的零售触达能力与品牌认知度。

3、拓展移动互联内容生态建设，提供多元的数字化用户产品

2025 年，公司移动互联业务持续专注新兴市场移动互联生态建设与服务，借助应用商店、游戏、工具、资讯等多场景用户产品，丰富用户生活、提升用户体验的同时打造多维商业化能力。公司通过科技与创新，移动互联从市场洞察、营销推广、云服务等环节赋能拓展非洲等新兴市场业务的合作伙伴，使其经营轻松高效，同时为消费者生活带来便利。公司与网易、腾讯等多家国内领先的互联网公司，在多个应用领域进行出海战略合作，积极开发和孵化移动互联网产品。截至 2025 年底，有多款合作应用产品月活用户数超过 1,000 万，主要有音乐类应用 Boomplay、综合内容分发应用 Phoenix 等。

（二）加大研发投入，提升产品创新及用户体验

2025 年，公司进一步加大研发投入，持续提升产品开发、技术研发和基础研究三级研发体系成熟度，增强研发创新能力。

1、研发费用：2025 年公司研发费用为 29.5 亿元，同比增长 17.23%；

2、知识产权：2025 年公司取得专利申请 493 件，新增授权专利 336 件，新增软件著作权 312 件；

3、持续提升研发效率：公司成立 AI2D（AI to Developing）专项，扩大研发数字化转型范围，覆盖关键链条和环节，提升研发效能和质量，构建效率型组织。

4、健全产品开发体系：公司继续优化 IPD 集成产品开发管理体系，提升端到端目标成本管理能力和全流程效率；加强需求管理和产品开发 N+1 能力建设，构建竞争力方案，提升产品价值点。

5、不断夯实技术储备和管理体系建设：公司完善技术管理组织建设和流程设计，在 AI、游戏、颜值、影像、OS、基础体验等技术航道构建核心能力。公司在文本智能、视觉智能、主动智能和个性化等方面形成一定的产品差异化竞争力，在全场景降噪等方面获得市场口碑，在三折叠、轻薄手机等前沿方向取得一定的技术储备。

（三）坚持规范运作，提高治理水平

2025 年度，公司遵循《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规，完成公司监事会改革，由审计委员会承接监事会的相应职权，实现监督职能的衔接与过渡；顺利完成职工董事增设工作，进一步完善了董事会多元治理结构，提升了决策的科学性，并同步完成了《公司章程》《信息披露制度》等配套管理制度的修订、制定工作。

公司积极组织公司董监高参加相应培训，强化规范治理理念的宣贯，全面提升合规意识和履职能力，包括但不限于：上交所组织的上市公司董事、监事和高管合规履职培训、独立董事后续培训、董秘后续培训、“维护科创板市场平稳运行，推动改革举措落地见效”专题培训和市值管理培训，深圳上市公司协会组织的 2025 年深圳辖区上市公司董事、高管培训班等。

（四）重视信息披露质量，多渠道开展投资者沟通

2025 年度，公司采用图文等形式对定期报告制作了“一图看懂”等类型文件，增强了定期报告的可读性与实用性。为便于国内外投资者更好地理解公司在 ESG 方面的情况，公司发布了中英文版本的 2024 年 ESG 报告。

公司重视与投资者的互动交流，分别召开了 2024 年度暨 2025 年第一季度、2025 年半年度和 2025 年第三季度业绩说明会，参加了参加 2025 年度深圳辖区上市公司集体接待日，同时通过投资者热线、公司公开邮箱、上证 e 互动平台以及接受现场调研等多渠道，积极回应投资者关切的各类问题，进一步加深投资者对公司的认知与认可，多维度向市场传递公司的投资价值。

（五）注重投资者回报，共享发展成果

公司始终坚持可持续发展与股东回报并重的利润分配原则，在保障公司正常运营和持续发展所需资金的前提下，充分考虑股东的投资收益需求，积极制定合理的利润分配方案。公司于 2025 年 6 月发放了 2024 年度现金红利，每股派发现金红利 1.50 元（含税），共计派发现金红利约为 17.11 亿元（含税），本次公司现金分红数额占公司 2024 年年度实现的归属于上市公司股东的净利润比例为 30.83%；于 2025 年 9 月发放了 2025 年半年度现金红利，每股派发现金红利 0.80 元（含税），共计派发现金红利约为 9.12 亿元（含税），本次公司现金分红数额占公司 2025 年半年度实现的归属于上市公司股东的净利润比例为 75.22%。

二、2026 年度行动方案主要措施

（一）AI 驱动生态协同，推动业务高质量发展

1、继续推进手机业务健康发展，将 AI 技术转化为中高端竞争力

公司将持续巩固手机业务在全球新兴市场中的行业地位，构建体系化“护城河”，并推动 AI 技术深度转化为差异化产品竞争力，实现业务高质量、可持续增长。

市场和渠道方面，公司将继续巩固非洲市场核心竞争优势，稳步拓展全球新兴市场。坚持以深度用户洞察为导向，推进产品与渠道适配，深化渠道数字化变革、模式创新和零售体验升级，强化本地化运营能力，通过多品牌协同和差异化策略，进一步夯实面向未来的体系化竞争“护城河”，以可持续的经营模式推动手机业务健康发展。

产品与技术方面，公司始终以用户价值为中心，集中资源加大研发投入，聚焦 AI 关键领域，积极布局 AIoT 生态。以 AI 大模型与智能体（Agent）技术为驱动，提升本地化场景响应与服务能力，为用户在工作、学习、生活、娱乐等全场景提供“伙伴级”AI 智慧体验，塑造中高端产品核心竞争力。

2、围绕用户的扩品类需求，深化 AIoT 智能生态布局

围绕新兴市场用户的扩品类需求，公司将依托 AI 技术，打造互联互通、跨端协同、软硬一体的平台能力，构建多端互联的智能生态体系。加快推进渠道数字化转型与模式创新，精简渠道链路、提升运营效率，充分释放多品类业务的协同价值。通过 AIoT 生态深度整合与数字化赋能，持续放大扩品类业务的规模效应与品牌影响力，实现长期可持续发展。

3、拓展移动互联生态价值，驱动规模化商业增长

公司移动互联业务将持续优化自研产品矩阵，打造集应用分发、工具服务、游戏与垂类内容于一体的流量生态，推动全球化产品实现跨越式增长与商业化升级。持续强化中台能力，以 AI 技术打通产品设计、本地化运营及数字营销全流程，提升产品与商业化方案的交付效率与品质，推动移动互联核心业务协同发展，规模化释放商业价值。移动互联业务将紧密衔接公司整体战略，在全球范围内深化营销方案与系统场景的本地化合作，构建多元共生、合作共赢的生态体系，推动流量深耕向规模化盈利升级，持续释放长期增长动能。

（二）加大研发投入，推进 AI 专项与产品优化

2026年，公司将持续加大研发投入，深化产品开发、技术研发和基础研究三级研发体系变革，构建高效的创新引擎。公司计划2026年研发费用同比增长10%以上，计划2026年新增专利申请不低于400件，新增授权专利不低于200件，新增软件著作权不低于200件。公司全面推进AI2D（AI to Developing）专项，逐步向体系化展开，提升研发流程覆盖率和研发效能，通过AI工具与开发的深度结合，进一步实现人效提升。公司完善产品开发体系，持续推进IPD集成产品开发前置管理体系优化，继续完善技术管理组织建设和流程设计；压强投入关键技术赛道，打造差异化价值点，支撑产品力和口碑达成，为新兴市场用户带来超预期的本地化AI产品体验和AI生态服务。

（三）优化治理结构，夯实规范运作

公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规的要求，不断完善公司法人治理结构，健全内部控制制度，确保法人治理结构的有效运行。

2026年，公司将继续坚持规范运作，提高治理水平：（1）公司持续关注相关法律法规变化，遵循监管指引及要求并结合公司实际情况更新和修订相关制度，如按照新实施的《上市公司治理准则》要求，建立董事和高管薪酬管理制度。（2）公司积极参加各类监管机构组织的线上、线下培训活动，保持与市场的良好连接，学习借鉴优秀经验，提高规范运作水平。（3）董事会下设各专门委员会将严格按照新规要求规范运作。审计委员会行使原监事会核心法定职权，提名委员会、薪酬与考核委员会切实履行人选把关与薪酬制定职责。

（四）提高信息披露质量，注重投资者沟通

2026年，公司继续高度重视信息披露工作的规范化，按照《上市公司信息披露管理办法》和公司《信息披露制度》等规定，严格恪守信息披露的真实性、准确性、完整性与及时性原则，履行信息披露义务，规范信息披露事务，提升公司透明度，高效地向市场和投资者传递公司价值。

2026年，公司继续做好投资者关系工作，计划至少召开3次业绩说明会，并通过投资者热线、公开邮箱及上证e互动平台，加强与投资者的联系和沟通质量。此外，公司积极整合自媒体、官网等线上资源，打造兼具便捷性与高效性的互动载体。在此基础上，公司持续畅通与全体股东的沟通渠道，关注中小投资者的沟通需求，维护股

东的知情权、参与权和监督权。

（五）重视股东回报，共享发展成果

2026年，公司将继续聚焦经营提质，依据业务当前态势与未来发展战略，统筹好经营性资金需求与现金分红的匹配节奏。2026年3月27日，公司第三届董事会第二十二次会议审议通过了《关于2025年度利润分配的议案》和《关于提请股东会授权董事会制定2026年中期分红的议案》：2025年度利润分配方案拟以每10股派发现金红利9.00元（含税），以目前总股本测算合计派发现金红利约10.36亿元（含税），该事项经公司2025年年度股东会审议通过后方予以实施；同时，为进一步提高分红频次，增强投资者回报水平，公司董事会提请股东会批准授权，根据届时情况由董事会制定2026年度中期分红方案。公司在追求自身发展、确保稳健经营的过程中，也将持续重视对股东的合理回报，致力于以良好的经营业绩为股东创造合理的投资回报，让投资者共享公司的发展成果，增强投资者价值获得感。

2025年度，公司积极推行“提质增效重回报”专项行动方案，持续聚焦经营提质，在对各项具体举措进行评估与优化后进一步制定完成2026年度的“提质增效重回报”行动方案。未来，公司将继续以主营业务为根本，深耕技术创新领域，完善公司治理体系，提升投资者回报水平，严格履行上市公司应尽的责任与义务，为培育新质生产力、推动资本市场健康发展贡献力量。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

深圳传音控股股份有限公司董事会

2026年3月27日