

证券代码：603529

证券简称：爱玛科技

转债代码：113666

证券简称：爱玛转债

爱玛科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 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"/> 其他（机构策略会）
会议情况		
会议主题	“了解我的上市公司-走进爱玛科技”	
会议时间	2024年7月26日 14:30	
会议地点	爱玛科技集团股份有限公司天津工厂	
参与单位名称	天津证监局、天津证券期货业协会、天津上市公司协会、中证中小投资者服务中心、中国证券报、证券时报、证券日报、上海证券报、证券市场周刊、渤海证券以及个人投资者等	
公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书：王春彦 副总经理：罗庆一	
投资者关系活动主要内容介绍		
<p>一、公司产品展厅参观</p> <p>安排投资者参观产品展厅并讲解相关产品和业务。</p> <p>二、公司天津生产基地参观</p> <p>安排投资者参观天津生产基地并讲解相关生产流程和生产工艺。</p>		
互动问答		
<p>问题一、公司在保障股东回报方面做了哪些举措例如分红或者回购，后续有什么规划？</p> <p>答：公司自上市以来积极回报股东，并引导投资者树立长期投资和理性投资理念</p>		

，公司于2022年7月11日发布了《爱玛科技集团股份有限公司未来三年（2022-2024年）股东回报规划》致力于建立科学、持续、稳定的分红决策和监督机制，截止目前，公司累计现金分红4次，近三年累计现金分红(含股份回购)实现21.14亿元。在未来公司也将重视对投资者特别是中小投资者的合理投资回报，制定持续、稳定的利润分配方案，以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式向投资者分配股利，在保证公司能够持续经营和长期发展的前提下，公司优先采取现金方式分配股利，且公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的20%。

问题二、公司近期在线上和线下渠道建设方面的重点是什么，未来将采取怎样的战略？

答：渠道建设与升级是公司的重点战略之一。在2024年公司继续实施渠道下沉策略，加强城市社区和乡镇网点的建设。线下渠道方面，公司根据百人购买率、零售数据等指标，对经销商、门店进行分层、分级管理，在公司和渠道间建立畅通、高效的信息共享沟通机制，确保公司能全面掌握经销商、门店的具体情况，通过提供培训、营销支持、资源配置等措施精准帮扶，帮助其提升运营能力。同时，公司利用数智工具对消费数据进行深入分析，精准洞察市场趋势和消费者需求，优化渠道布局和产品组合策略，实现资源的高效配置和市场的精准渗透。线上渠道方面，公司积极推进新零售策略，通过抖音、小红书等线上平台多元化推广，借助专业分析工具和体系化新零售培训，帮助经销商常态化线上运营。通过整合线上线下资源，优化全渠道运营模式，提升用户体验和运营效率。

问题三、因为过去的这七八年以来，两轮车的需求扩容有目共睹，但站在现在这个时点往后去看，尤其是可能大家现在说的消费理性化的这种趋势下，我们怎么去展望行业未来的需求空间和方向？

答：从国内需求来看：首先现阶段电动两轮车产品解决了很多不可替代的刚性出行场景，比如说早上接送小孩上学、老年人外出、买菜、中心城区通勤等。从长时间维度去看，电动两轮、三轮车将是广大境内外居民中短途出行的理想选择，这是行业发展的基础驱动因素。另一方面，伴随着低碳出行理念对行业发展的加持作用将越来越明显，因此后换购时代行业的市场容量仍有拓展的空间。对于现阶段消费理性与高端化的需求判断：“可以买贵的，但不能买贵了”的消费理性逐渐成为主流，高价格要有与之匹配的产品价值和性价比，而目前行业的高端产品主要以续航里程为主要卖

点，仍处于起步阶段，未来也将大有可为，时尚独特的设计和智能化功能应该是提高产品价值的主要方向。

从国际需求来看：随着碳减排国际共识的达成以及海外用户对于电动两轮车绿色便捷特点的认识，国际市场面临发展机遇，电动两轮车产业也将逐渐由国内市场走向全球市场。由于其交通属性和海外市场的交通结构判断，海外两轮车市场需求与国内市场规模相近。

问题四、电动两轮车行业未来的竞争格局会怎么去把握？

答：回顾电动两轮车的发展历程，在2023年行业竞争分为三个层次的竞争。第一个层次：是单体的销售规模在500万台以上的企业，它基本上都能够覆盖到全国的各个乡镇县城，这属于全国性品牌的竞争；第二个层次：是一些有着特殊的优势的品牌之间的竞争，所谓的特殊优势有可能是区域优势，有可能是功能优势。这属于小众细分品类的竞争；第三个层次：是来自于具有互联网背景的一些企业竞争，这是过去的一个竞争状态。但目前电动两轮车的消费趋势整体呈现出消费K型分化的趋势，向上的一笔代表着，基于消费需求和场景原创开发的，且兼具差异化、高端化、智能化等特征的产品具有更高毛利并更受消费者青睐；向下的一笔代表着，不具备原研能力的、公模化、同质化的基础功能款型产品并未因销售价格的下降而获得更多人群的青睐。这种分化让该行业现有的竞争态势发生了质的变化，形成了两个群体的竞争，一个群体是具有原研原创能力的企业之间的竞争，另一个群体是同质化、公模化企业之间的竞争，同一行业内两类不同群体之间竞争的演化将会是创新型企业不断蚕食、挤压追随型企业份额的过程。K型分化背后的逻辑是消费者需要更好、更适合的产品。

问题五、在两轮电动车市场爱玛稳居第一梯队，如何巩固行业地位？与同行企业相比，有哪些核心竞争优势？

答：公司坚持以“科技与时尚”作为品牌主张，将技术进步和产品创新作为提升公司核心竞争能力以及实现长远发展的主要手段。产品开发方面，公司以用户需求为核心和导向，以产品的商业价值为主要评价标准，以战略单品或产品线为项目单位，打造企划、设计、研发、采购、生产、质量管理、营销全流程职能深度协作、相互影响的集成产品开发流程，精准研判用户需求、产品定位并高效准确地完成产品实现，在所设定的质量、时间、成本的前提下向市场输出能精准契合目标用户群体需求的车型。

技术工艺方面，公司不断加大在行业基础技术、前沿技术及工程技术等方面的自主研发投入，持续引进新技术、新材料，改进现有生产技术及工艺，提高产品性能和附加值，是公司获得领先科技力与产品力的保障。经过多年积淀，公司拥有一支专业素养高、研发能力强，并在业内具有极强影响力的研发队伍。公司拥有专利超过1900项，公司旗下多家子公司具备高新技术企业认证资质。时尚设计方面，公司产品在车身造型、色彩搭配、喷漆质感等方面始终引领行业时尚风向标，并具有多样化的产品时尚设计创新能力，车型种类丰富，满足不同消费群体对于时尚生活和个性彰显的追求。尤其是，公司在时尚色彩方面的创新能力独树一帜，与中国时尚色彩方面的权威机构——中国流行色协会，设立了行业领先的电动两轮车流行色彩研发基地，取得了各类原创设计成果；与国际著名色彩机构合作，进行行业色彩流行趋势研究、公司产品色彩故事解析等。公司始终将技术研发和产品质量作为立足之本，不断推进、优化全流程质控体系。基于先进的产品开发流程，在设计阶段通过虚拟仿真及数据模拟等方式识别质量问题并进行设计优化。产品开发阶段，实施新品质量闭环管理，按照公司标准对各质量阀点进行严格评审，严禁问题车型进入量产阶段。公司积极推行以消费需求为导向的营销战略，抓住电动两轮车市场的发展机遇，充分利用品牌影响力，大力拓展经销商渠道，形成了遍布全国的线下销售网络和服务网络体系，实现了规模经营和快速扩张。

问题六、ESG是各行各业的“必答题”，投资者也对我们在ESG方面的表现非常关注，请介绍近年来我们在提升ESG能力方面做了哪些努力？

答：爱玛科技作为行业龙头，积极倡导行业上下游从业企业共同践行ESG发展理念。同时，公司自身把ESG战略和公司战略进行高度融合，搭建‘一基一台，四梁八柱’的体系。‘一基’即合规与风险管理，‘一台’是趋势研究与利益相关者的需求洞察，‘四梁’是战略清晰、组织高效、文化育人、绩效卓越，‘八柱’是人力资源、财务管理、信息与智能化、研发开发、生产制造、供应商管理、经销商合作、用户服务。”作为行业领先企业，爱玛科技高度重视与内外部利益相关方的交流与合作，与用户、员工、客户、股东与投资者、政府与监管机构、合作伙伴等各利益相关方建立常态化沟通机制，及时了解并倾听利益相关方的建议与期望，并通过实际行动做出正面回应，推动公司实现长期可持续发展。爱玛科技在ESG工作方面做出了一些实践，包括向业内企业发表ESG可持续发展倡议，进行内部的碳盘查和碳足迹认证等。并获得了国

际认可2024年MSCI（明晟）ESG评级为AAA，万得ESG评级为A。

问题七、今年四月份工信部等联合印发了《电动自行车行业规范条件》，以及国家市场监督管理总局发布的《电动自行车用锂离子蓄电池安全技术规范》，这对于爱玛科技带来哪些影响？针对文件要求做了哪些工作？同时，随着电动自行车用锂离子蓄电池新国标的实施，您认为是否会加速行业洗牌？

答：伴随着《电动自行车行业规范条件》和《电动自行车用锂离子蓄电池安全技术规范》，公司高度重视，同时作为行业龙头之一，公司也将通过规范化获得更多的市场机会。而新的标准对目前市场产品的技术标准提出了更高要求，企业必须进行不断的技术升级，以符合新的国家规定，而在这一进程中，不符合标准的中小企业可能面临淘汰，市场份额将向符合标准的龙头企业集中。爱玛科技作为行业领导者，可能获得更多市场机会。现阶段我们完善质量管理体系，严格控制生产流程，通过第三方检测机构的认证，增强消费者对产品的信任度，与供应商密切合作，确保电池等关键零部件的质量和供应稳定性，选择符合新标准的供应商，淘汰不合格的供应链环节。

记录人	马群博
-----	-----