证券代码: 603529

债券代码: 113666

证券简称: 爱玛科技

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: 2023-002

投资者关系 活动类别	■特定对象调研	■分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	■现场参观	□路演活动
	■电话会议	■其他 (定期报告业绩交流会)
会 议 情 况		
4月15日	1. 会议主题: 2022 年年报业绩交流 2. 会议方式: 进门财经电话会议 3. 参与单位名称 博时基金、交银施罗德、嘉实基金、大成基金、淡水泉、青骊投资、 Point72、富瑞金融(香港)、光大保德信基金、易方达基金、东方基金、银华基金、中庚基金、华富基金、永赢基金、国泰基金、红杉资本、农银汇理、勤辰基金、中科沃土、万家基金、柏骏资本(香港)、前海开源、中银基金、淳厚基金、中金公司、泉果基金、海富通、群益投资、华安基金、中信证券、瑞银证券、平安基金、九泰基金、易米基金、太平资管、浙商证券、煜德投资、兴证全球、东方证券、国信证券、交银国际、人寿资管、鹏华基金、高毅资产等,共计174家机构。	
4月27日	安信证券、宽远资产、首创证券 高毅资产、中信保诚、广发证券 勤辰基金、常春藤资管、DC Mar 骊投资、拾贝投资、易米基金、环 美国银行、中航信托、东方基金、 瑞士信貸(香港)、信达证券、华	

	得、淳厚基金、復華投信、天风证券、中信建投证券、交银施罗德、		
	浦银安盛、博远基金、工银国际、TX Capital (HK)等,共计 158 家		
	机构。		
4月19日-4月28日	1. 会议主题:券商策略会 2. 会议方式:香港、深圳线下会议;电话会议 3. 参与单位名称 中信证券、景顺长城、博时基金、南方基金、贝莱德、银华基金、DWS AM、Millennium Partners Group、Polymer CM、Mount Everest Fund、 Lazard AM、Aberdeen Group、GAM Group、Pictet Asset Management Limited、Point72、Polunin Capital Partners、海通证券、Cyber Atlas等,共计19家机构。		
	1. 会议主题: 券商策略会		
5月4日-5月11日	2. 会议方式:上海、北京、成都线下会议 3. 参与单位名称 花旗银行、华创证券、工银瑞信、东方红、国泰基金、中银基金、万家基金、安信证券、长江养老、华泰柏瑞基金、淡水泉、中信建投、富国基金、上投摩根、中银基金、东北证券、广发基金、国海证券、交银施罗德、银河、长江证券、中金资管、信达澳亚、嘉实基金、国寿安保、国寿资产、建信信托、诺安基金、嘉实基金、中国国际金融、大成基金、国联安基金、东方基金、信达证券、银华基金、华安财保、中科沃土、华夏基金、中邮基金、大家资产、新华基金等,共计68家机构。		
5月17日5月19日	1. 会议主题: 走进爱玛科技-天津总部 2. 会议方式: 线下参观 3. 参与单位名称 UBS、Boyu Capital、高毅资产、相聚资本、Welight Capital、Stoneylake、Yiheng Capital、ExodusPoint、拾贝投资、Schroder、睿远基金、晨曦投资、Point72、UBP、Allianze、交银施罗德、工银瑞信、国寿资管、富国基金、华能贵诚信托、正心谷、彬元资本、中科沃土、煜德投资、中金国际、宽远资产、中融基金、广发证券、长江证券、财通证券、南方基金、嘉实基金、招商证券、华安基金、安信证券、海通证券、浙商证券、东方证券、北信瑞丰、东北证券、易米基金、东方基金、人保养老、瑞信、津投资本、信达证券等,共计74家机构。		
公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书:王春彦 证券事务代表:李新、马群博		
注:参会名单无先后师	 页序,由于机构较多,未全部展现。		

互动问答

问题一、行业是否已经开始打价格战,公司后续的应对策略是什么?是销量优先还是利润优先?

答: 因目前处于行业淡季,暂无法判断行业是否进入低价竞争周期;关于应对策略,首先,公司以积极为股东创造价值为经营宗旨,会围绕年初确定的经营节奏持续推出新品,以维持较好的利润水平,同时,公司也有储备低价格带的产品以应对价格竞争,并会根据市场情况进行动态调整。

问题二、公司今年新增产能情况?

答:公司上市后拟投资的项目分别为,丽水爱玛新能源智慧出行项目、重庆铜梁 爱玛西南制造基地项目、浙江台州智能电动车及高速电摩项目及广西贵港爱玛智慧出 行产业园项目进行产能扩充,其中重庆铜梁爱玛西南制造基地今年将有部分产能释放 ,此外公司也将根据实际情况对部分生产线进行改造升级,提升生产能力,从而满足 持续增长的市场需求。

问题三、今年推出新品的侧重点是什么?如何保持新品推出的优势?

答:公司始终以满足用户需求为核心和出发点,针对不同的消费人群,精准开发与其需求匹配的差异化产品。今年的新品开发重点会聚焦到主流价格带产品,具体侧重于产品性能、技术工艺、时尚外观等。

保持新品推出优势是个系统性工程,起点是对消费需求的深度洞察。公司有专门的新品上市项目组及配套的业务协同流程,能有效地拉通并集成产品全生命周期中不同的业务流程、工作节点、岗位成员、关键任务、部门职能及信息系统等,对新品企划及研发、降本优化、上市营销宣传、铺市、促销及退市管理等每个环节进行协同作业,并配套了以新品销量指标和盈利指标为核心的激励措施。

问题四、公司有多少家门店? 会持续扩张吗?

- 答:截至2022年底,公司门店超过3万家。渠道建设仍是公司的重点工作之一。
- 一方面,公司持续推进渠道数量的拓展,实施渠道下沉策略,加强城镇网点建设,增加门店数量;另一方面,公司在提高渠道覆盖率的同时重视渠道质量的提升,采取"

总部赋能+移动支持+定向帮扶"三位一体的经营措施来帮助经销商提高门店经营管理 效率和门店产出。

问题五、公司会为了推出低价车型,减少自主研发、加大对公模车的投入吗?

答:公司始终以满足用户需求为核心和出发点,坚持以"向平台型科技公司转型"的发展战略,不断完善产品正向开发流程,推动爱玛造车平台的升级,将自主研发作为提升公司产品性能、竞争力以及实现长期稳定发展的重要支撑。

问题六、公司的国际渠道拓展计划是什么?

答:公司设有国际事业部,会根据公司目前的国际产品品类,组建营销团队,按照不同的区域特征和消费习惯,因地制宜地进行渠道拓展。

问题七、公司在生产制造方面,有哪些自动化、智能化的建设吗?

答:公司致力于自动化、智能化的工厂建设,具体包括,自动化车架生产线、涂装自动转印、总装单点自动化、AI视觉识别先进技术识别多个关键物料信息、厂内智能物流等。

问题八、公司今年对"三电"成本端的变化怎么看?

答: 电池、电机等原材料的价格会受大宗材料价格波动影响,公司与供应商保持了良性的生态关系和良好的战略合作,共同应对原材料价格等波动带来的经营风险。产品开发方面,随着公司产销量规模扩大,公司利用自身资源和研发实力,基于对消费者的深度洞察,针对特定群体精准研发,并围绕精益研发的理念,不断改进生产流程和工艺,减少生产过程中冗余成本和材料的浪费,进一步提升规模效应和成本竞争优势。

问题九、公司对钠电池怎么看? 计划推出钠电池产品吗?

答:公司成立的爱玛研究院,会持续研究新动力技术在电动两轮车领域的应用,并进行技术储备。截至目前,公司暂未将钠电池应用于公司的电动两轮车产品中。

记录人

乔雅昕