

证券代码：603529

证券简称：爱玛科技

公告编号：2024-081

转债代码：113666

转债简称：爱玛转债

爱玛科技集团股份有限公司

关于 2024 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

爱玛科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“爱玛科技”）于 2024 年 8 月 26 日（星期一）上午 10:00-11:30 通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）召开了公司 2024 年半年度业绩说明会，现将有关事项公告如下：

一、业绩说明会召开情况

2024 年 8 月 17 日，公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体披露了《爱玛科技关于召开 2024 年半年度业绩说明会的公告》。

2024 年 8 月 26 日，公司董事长、总经理张剑先生，董事、副总经理、董事会秘书王春彦先生，副总经理、财务总监郑慧女士，独立董事马军生先生出席了本次说明会。参会人员就公司经营成果及财务状况与投资者进行了沟通和交流。

二、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

公司对投资者在本次业绩说明会上提出的问题给予了回复，现将主要问题及回复整理如下：

问题 1：请说一下 2024 年上半年公司的分红情况。

答：2024 年上半年，公司拟向全体股东每股派发现金红利 0.332 元（含税）。截至 2024 年 8 月 21 日，公司总股本 861,714,848 股，扣减公司回购专用账户中的 750,524 股后的基数为 860,964,324 股，以此计算本次拟派发现金红利 2.86 亿元（含税），占 2024 年上半年归属于上市公司股东净利润的比例为 30.07%。

问题 2：ESG 逐渐成为企业绿色、可持续发展的重要议题，公司在这方面做了哪些努力，有什么成就？

答：爱玛科技作为电动两轮车行业的头部企业之一，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。”

2024 年 7 月，爱玛科技的 MSCI ESG 评级已从 AA 级提升至 AAA 级。MSCI 官网显示，在全球汽车行业（Automobiles）72 家进入指数评级的公司中，AAA 级评分的公司占比仅为 10%。这一结果显示爱玛科技全面践行 ESG 战略所取得的显著成绩，以及在绿色发展、社会责任承担和公司治理方面的卓越表现。

问题 3: 新国标对电动两轮车更严格的要求是否会影响整个行业的销量？看到有分析和报道说会减少行业销量 1000 万辆，公司怎么看？

答：电动两轮车行业经过多年的发展，已经进入规范发展的阶段，新国标等一系列行业法规的实施，大幅提高了行业准入门槛和整车生产企业的经营成本，加速行业的优胜劣汰，对于规范电动两轮车行业的发展和竞争秩序具有积极促进作用，为头部企业的规模扩张带来机遇。对比其他中短途交通工具，电动两轮车同时具备经济、便捷、省时、省力的优点，交通成本优势非常明显，高度契合了广大居民的中短途出行需求，新国标等行业法规的实施有利于进一步促进行业规范发展和头部企业的规模扩张。

问题 4: 公司目前在销售网点的规划怎么样？

答：渠道建设与升级是公司的重点战略之一。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 5: 电动自行车在国外也越发受欢迎，介绍下公司海外业务布局情况？

答：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、电动三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、电动三轮车产业也将逐渐由国内市场走向全球市场。2024 年上半年，国际业务收入 12,047.69 万元，同比提升 40.69%。针对国际市场，公司将继续加大投入，坚定不移地以本土化策略拓展国际市场。

国际基地建设方面，海外东南亚的新基地正在筹备中。国际渠道方面，根据主要市场区域特征和消费习惯实施因地制宜的渠道拓展计划。报告期内，公司参展美国 CES（美国国际消费类电子产品展览会），现场召开 2024 年全球发布会，参展的作品包括以北美为目标市场而定制设计的 E-bike 新品 Santa Monica 和剑齿虎等国际畅销车型，彰显爱玛科技践行品牌出海的产品本地化策略，提升爱玛在海外的市场曝光度，对招募海外合作商起到积极作用；公司受邀参加首届印度尼西亚国际两轮车展，展示爱玛五款时尚科技产品，印度尼西亚总统莅临展会，与公司进行深入交流并给予高度评价，助力爱玛品牌在当地知名度的提升。此外，公司重点推进在东南亚市场的代理商拓展和后市场服务本地化落地工作，为爱玛品牌在当地获得知名度和美誉度打下坚实基础。

问题 6：从公司数智化的介绍，公司可以准确掌握经销商的库存情况。请问目前经销商库存是几个月？公司的管理目标是几个月？

答：公司持续加强对经销商和门店的精细化管理和运营，致力于将门店统一纳入公司数字化系统进行管控，积极借助零售通等数智工具，加强对经销商、门店的掌控，对回收的门店数据进行整理、分析，作为需求洞察、制定渠道产品策略的重要数据依据，以实现资源的高效配置和市场的精准渗透。目前，渠道库存整体保持在合理水平。

问题 7：（1）公司半年业绩稳步增长，但投资现金流出现负值，能否分析一下原因？（2）公司发行 20 亿元可转债尚未转股，下一步将如何推动转股？目前溢价率比较高同时正股价格已经跌破下修触发价，转债在何种情形下会考虑下修？

答：（1）公司投资现金流出现负值主要原因是报告期内购买的低风险理财较赎回理财差额同比增大以及报告期内的台州生产基地、丽水生产基地、重庆生产基地投资金额增加所致；（2）公司将努力经营，提升公司价值，积极回报投资者，同时也会加强与可转债投资者的沟通，保障可转债投资者的合法权益。

问题 8：电动自行车智能化程度越来越高，自平衡有用吗？

答：自平衡技术是指利用陀螺仪和加速度传感器等硬件来检测车身的姿态，并通过快速调节电机的转速来保持平衡的一种技术，主要应用于电动平衡车。公司在智能化技术研发方面，致力于构建“人-车-机-盔-APP-云”的爱玛全面智能化生态，通过涵盖软件应用层 APP、云平台、智能中控、智能头盔的一体化生态系统，配置轻智能、中智能或高智能技术平台，实现不同程度的整车与手机、用户、爱玛云端以及后台数据的交互与互动。

问题 9：请问公司浙江和广西的两个新生产基地今年什么时候可以投产？新增产能每月多少？在目前市场环境下，产能是否能消化？

答：截至 2024 年 6 月 30 日，公司浙江丽水生产基地正在建设中；台州生产基地制造车间主体已完成基础建设工作，正在进行设备采购及安装调试，配套设施正在建设中；广西贵港生产基地项目已完成基础建设工作，正在进行设备采购及安装调试。新基地的规划起点较高，自动化和配套产业集群建设是标准配置，有利于进一步提升公司的综合生产能力。公司将密切关注政策和市场环境变化，加快项目建设和达产进程，同时公司将不断提升科技力和产品的综合竞争力，精准洞察、满足消费需求，以提高公司产品市场占有率和新项目收益。

三、其他事项

关于本次说明会的全部具体内容，投资者可登录上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）查阅。公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心的感谢！

特此公告。

爱玛科技集团股份有限公司董事会

2024 年 8 月 27 日