

证券代码：603529

证券简称：爱玛科技

公告编号：2023-098

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 2023 年第三季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个别及连带责任。

爱玛科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“爱玛科技”）于 2023 年 10 月 31 日上午 9:00-10:00 通过上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）召开了公司 2023 年第三季度业绩说明会，现将有关事项公告如下：

#### 一、业绩说明会召开情况

2023 年 10 月 24 日，公司在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）及指定信息披露媒体披露了《爱玛科技关于召开 2023 年第三季度业绩说明会的公告》。

2023 年 10 月 31 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：目前公司股份回购的进展情况？

答：截至 2023 年 10 月 26 日，公司通过集中竞价交易方式已累计回购公司股份 3,787,824 股，占公司当前总股本的比例为 0.4395%，回购成交的最高价为 29.48 元/股，最低价为 26.59 元/股，已支付的总金额为人民币 107,521,631.43 元（不含交易佣金等费用）。

##### 问题 2：低碳出行与共享经济依然是热点话题，公司有共享电动车方向的业

务吗？

答：公司积极探索并拓展与绿色中短途出行生态相关的业务和经营模式，通过整合设计制造、信息系统、渠道网络以及运营平台等方面的优势和资源，开展了共享电动自行车的投放和运营业务，具体包括封闭和开放两种应用场景。

**问题 3：公司最新公告可转债暂不下修，公司会在何种情形下考虑下修转股价，后续在推动转股方面会做哪些工作？作为个人投资者，近期是否可以来公司实地调研？**

答：公司在综合考虑自身经营情况、股价走势、市场环境等多重因素，以及对公司长期发展潜力与内在价值的信心，为维护公司及全体投资者的利益，公司决定暂不向下修正转股价格；公司将努力经营，提升公司价值，促进公司可转债的转股。

公司欢迎投资者到公司实地调研、座谈沟通，如有实地调研需求，请通过投资者联系电话、电子邮箱等方式向公司董事会办公室申请并进行预约。

**问题 4：公司的发展过程中，在推动行业进步方面做出过哪些行动或贡献？**

答：公司积极承担行业责任，充分发挥在研发和技术方面的优势，推进行业技术标准化，主编或参与制定的国家标准、行业标准三十余份，其中包括《电动自行车用充电器技术要求》《电动摩托车和电动轻便摩托车动力性能试验方法》《电动摩托车和电动轻便摩托车安全要求》等，并获得全国自行车标准化技术委员会电动自行车分技术委员会颁发的“行业标准化工作先进单位”荣誉称号。

**问题 5：资本市场中可持续发展的理念愈发突出，公司 ESG 评级不断上升，公司是如何实现在生产制造中的环保理念？**

答：爱玛科技坚持打造绿色制造先进典型，加快建设绿色制造体系。公司严格按照排污规定规范运行管理、维护污染防治设施。同时，公司持续优化产品生产动线，减少生产过程中的能源消耗，把循环利用的环保理念运用在内部物流运转上，实现物料循环再利用，并在生产实践中积极采取各项措施降低对环境的影响，推动绿色制造。

**问题 6：公司在日常运营环节是怎么降本增效的？**

答：公司通过精益管理和引入数智化管理体系，加强经营管理和内部控制，进一步提高了公司日常运营效率，降低公司运营成本。公司在经营过程中全流程闭环的精益管理，使公司具备了较强的成本竞争优势。

**问题 7：公司如何看待目前行业价格战趋势，以及电动自行车如何做出差异化从而实现品牌溢价？**

**答：**公司认为行业的低价竞争策略对于扩大市场份额的效果有限。公司始终以满足用户需求为核心和出发点，将研发和产品创新作为提升公司产品竞争力的底层架构。公司建立并不断优化 APDS 流程（爱玛产品正向开发流程），从产品企划、设计、研发及生产导入，始终以用户需求为导向进行产品开发及验证，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。

**问题 8：公司如何管控经销商渠道库存，是否有专门的系统进行跟踪？公司目前经销商库存如何、目标是什么？**

**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，并根据不同类别的店面类型打造差异化信息管理体系。另外，公司实施服务于个体门店的零售经理计划以实现对渠道的网格化管理，零售经理须对门店及门店导购进行高频次巡访，拉通了公司-经销商-门店-导购的工作流程并进行标准化和信息化，强化对门店的精细化管理。

公司坚持厂商价值一体化，经销商既是公司的直接客户，也是公司向消费者销售产品、提供服务、展示品牌形象的重要窗口，是公司重要的合作伙伴。目前，渠道库存整体保持在合理水平。

**问题 9：公司年初至今的应收账款增加额大于营业收入的增加额，原因是什么？是否与经销商信用政策有关？**

**答：**公司基于自身发展策略和战略合作，对符合条件的客户给予了信用政策支持，从而引起应收账款同比变动。

### **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

2023 年 11 月 1 日