

证券代码:603529 证券简称:爱玛科技 公告编号:2025-078

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 关于完成工商变更登记并换发营业执照的公告

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”）于2025年9月9日召开公司2025年第二次临时股东大会，审议通过了《关于取消监事会、变更注册资本并重新制定〈公司章程〉的议案》，具体内容详见公司于2025年9月10日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定披露媒体的相关公告。

近日，公司完成了工商变更登记等相关手续，并取得了天津市静海区市场监督管理局颁发的《营业执照》，具体登记信息如下：

统一社会信用代码:9112000071821557X4

名称:爱玛科技集团股份有限公司

类型:股份有限公司(上市)

住所:天津市静海经济开发区南区爱玛路6号

法定代表人:张剑

注册资本:捌仟陆仟玖佰肆拾伍万柒仟玖佰伍拾陆元人民币

成立日期:一九九九年八月二十七日

经营范围:自行车、电动车、三轮车、电动四轮车（汽车除外）、观光车（汽车除外）、非公路休闲车、汽车除外）、体育器材及其零配件制造、研发、加工、组装；自行车、电动自行车、电动摩托车及其零部件销售及售后服务；五金交电、化工产品（化学危险品、易制毒品除外）批发兼零售；货物及技术的进出口；提供商务信息咨询、财务信息咨询、企业管理咨询、技术咨询、市场营销策划及相关业务咨询；公共自行车智能管理系统的研发、基础设施施工、安装、调试、维修及技术服务；房屋租赁；物业管理服务。（法律、行政法规另有规定的除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

特此公告。

爱玛科技集团股份有限公司董事会

2025年9月30日

证券代码:603529 证券简称:爱玛科技 公告编号:2025-079

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2025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2025年9月29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](http://roadshow.sseinfo.com)）召开了公司2025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

2025年6月29日，公司在上证交易所网站（www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体披露了《爱玛科技关于召开2025年半年度业绩说明会的公告》。

2025年6月29日，公司董事长、总经理张剑先生、副总经理、财务总监郑慧女士、副总经理、董事会秘书李新先生，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

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

三、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

四、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

五、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

六、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

七、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

八、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

九、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十一、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十二、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十三、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十四、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十五、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十六、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十七、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十八、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

十九、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

二十、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

二十一、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

二十二、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

二十三、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

二十四、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

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

问题1：渠道方面，公司有哪些策略和优势？

答：公司以“数量为王，质量为纲”的渠道经营理念，持续聚焦渠道能力升级与用户价值深耕。线下渠道方面，公司建立经销商分级管理机制，通过数字化工具跟踪评估经营情况，结合不同发展阶段和经营特点提供专项培训、供应链协同支持及精准资源匹配方案，实现精准赋能，提升经销商经营能力和合作黏性，从而持续增强渠道稳定性与盈利能力。

二十五、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

</div