

证券简称：孩子王  
债券简称：孩王转债

证券代码：301078  
债券代码：123208

# 孩子王儿童用品股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	天风证券 郑惠文 兴全基金 杨宇辰 中邮基金 肖雨晨 中富基金 康诗韵 嘉实基金 钱宥妮 华夏基金 袁绮蔓 泰康资产 张耀伟 长盛基金 张邵文 泰康基金 徐晓璇 海富通基金 胡嘉祥 中信资管 田相勋、郑沁源 国海富兰克林基金 王倩蓉
时间	2024年8月28日
地点	腾讯会议

<p>上市公司 接待人员姓名</p>	<p>副总经理、董事会秘书 侍光磊 投资者关系经理 彭仪</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>活动主要内容如下：</p> <p>一、副总经理、董事会秘书侍光磊介绍2024年中期报告有关情况。</p> <p>二、与参会者互动交流，具体交流问题如下：</p> <p>1、公司2024年8月26日发布的《关于部分董事、高级管理人员拟购买公司可转换公司债券的提示性公告》，高管出于什么考虑购买可转债？</p> <p>公司高管购买可转债是自发行行为，一是基于对公司未来发展前景的信心以及对公司内在价值的认可，对公司的经营和财务状况充满信心；二是结合近期公司可转债及股票二级市场表现，为切实保护可转债投资人和公司全体股东的利益，维护可转债市场价值，稳定市场预期而采取的措施。</p> <p>2、公司上半年现金流量表中投资支付的现金较去年同比增长较大是什么原因，未来投资方面的考虑？</p> <p>上半年投资支付的现金多为公司为提高资金使用效率、提升资产收益，在确保不影响公司正常经营及资金安全的情况下使用闲置自有资金购买风险性低、流动性好的理财产品导致。</p> <p>未来，公司将聚焦主业主责，加大寻找符合整体业务发展战略的标的资产的力度，围绕母婴童、新家庭、女性&amp;妈妈等人群，以及满足用户情绪价值赛道，寻找优质的供应链、品牌、IP等，充分发挥公司的现金优势及资本平台作用，将通过投资并购来持续扩大公司的规模优势，推动公司做强做大，提升公司的盈利能力和核心竞争力。上半年，公司的投资部开展了大量的工作，全力拓展优质项目。</p>

### 3、如何看待线上对线下冲击，公司如何应对这种情况？

随着移动互联网、通信技术、AI人工智能技术的快速发展，消费者线上化趋势是不可逆的，这的确对线下产生一定的影响。

经过多年的数字化投入建设，公司目前已实现了线上线下一体化的全渠道全场景，并建立行业独有的物流仓配体系，可以实现对会员的高效交付，上半年孩子王主体线上收入占比已经超过了 50%，同比增长 8.68%，公司线上收入占比也远优于行业平均水平。

今年以来，公司全力发展线上业务，将线上定义为增长的主战场，线下定义为交互、温度的战场。公司拥有 1,000 多万企微私域会员，将会持续深耕私域，通过 AI、DTC 等人工智能工具，深度挖掘用户价值，同时加强公域运营，实现公域私域、线上线下全覆盖，从工具到产品全面融合发展，促进线上收入保持持续增长。

### 4、公司上半年会员发展及客单的情况？

公司是重度会员制企业，基于会员生命周期及会员成长需求，公司开创性地打造了两条深度运营线，一是基于会员生命周期运营，发挥孩子王育儿顾问&育儿专家的专业深度服务作用，开发了17个会员生命周期产品，可以充分满足用户需求；二是基于会员成长关键节点运营，从孕早、中、晚期，到宝妈的产后护理，到宝宝从1个月到12个月的每一个月龄都为新手爸妈最关心的孕育难点、痛点提供专业支持，提供15个成长节点解决方案，持续增强会员黏性，构建了差异化的互动体系。

截至2024年6月30日，公司累计会员人数达9,070万人，APP已拥有超6,000万名用户，小程序用户超6,500万，企微私域服务用户超1,000万。在客单方面，上半年，公司黑金会员的产值继续保持增长，较2023年同期增长10.18%，这也支撑

	<p>了公司的经营保持稳定增长。</p> <p><b>5、乐友的整合情况，年度目标完成情况？</b></p> <p>上半年公司高效地推进乐友整合赋能工作，进展较为顺利，超出预期。在乐友的整合过程中，公司遵循“软硬件资源的共享、中后台职能的打通和前台业务保持独立的灵活性”三大原则，建立了一整套赋能体系，包括AI数智化、会员营销、私域运营、仓储物流、供应链建设、自有品牌、大物业资源等各个方面，通过一系列的整合赋能，实现了“增收、增利、降本、控费、提效”，上半年总体业绩保持稳定，符合预期。</p> <p>后期，随着整合赋能加速，并购整合的效果也会逐步显现，公司对于完成年度业绩目标充满了信心。</p> <p><b>6、对于分红，公司后续有什么考虑吗？</b></p> <p>首先，公司经营及财务状况保持稳中向好，现金流及现金储备较为充沛；其次，公司上市以来，一直实行持续、稳定的利润分配政策，今年继2023年度分红52.59%后，也首次实施中期分红，后续我们将继续保持稳定、常态化的分红策略，充分回报广大投资者。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月28日