

证券简称：孩子王

证券代码：301078

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：2026-002

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 | 投资者网上提问 |
| 时间 | 2026年4月13日（周一）下午 15:00~17:00 |
| 地点 | 公司通过全景网“投资者关系互动平台” （ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事兼总经理 徐卫红先生 董事、副总经理兼财务总监 蔡博先生 董事、副总经理兼董事会秘书 侍光磊先生 独立董事 饶钢先生 保荐代表人 李琦女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、领导，您好！请问，公司加盟店的单店盈利模型如何？加盟商的投资回收期预计是多少年？目前173家已开业加盟店中，有多少家已实现盈利？加盟商的续约意愿如何？ 您好！2024年以来，公司紧抓下沉市场结构性机 |

遇，以加盟模式加速渠道下沉。依托在亲子家庭消费领域积淀的成熟运营经验与核心资源，从品牌、产品、运营、协同、服务及场景等维度全面赋能加盟商，有效提升门店经营效率。截至2025年末，公司已开业加盟店173家，覆盖河南、湖北、安徽等23个省份超100个城市；另有232家加盟精选店处于筹建及在建阶段，下沉市场精选加盟店整体呈现出较好的发展态势。依据信息披露规则要求，具体单店模型等相关数据敬请关注公司后续定期报告有关信息。感谢您的关注！

2、2025年度公司实现业绩增长。请问2026公司如何继续延续良好的增长趋势，核心增长点在哪里？

您好！公司将聚焦亲子家庭消费领域，持续推进“扩品类、扩赛道、扩业态”的三扩战略，致力于构建亲子家庭首选服务商及链主企业。2026年公司将持续聚焦核心能力提升与业务生态深化，围绕六大重点方向统筹推进经营工作，保障战略目标稳步落地：一是持续优化并拓展门店网络，加快推进“千城万店”战略布局；二是深化用户运营体系升级，赋能用户体验与单客价值增长；三是持续深化自有品牌战略，打造研产供销服一体化供应链链主企业；四大力推进同城业务发展，创建同城亲子家庭服务首选入口；五是全面推进人工智能化应用，构筑全业务链增长新引擎；六是深化全球化战略布局，构建具有国际影响力的亲子家庭服务品牌。感谢您的关注！

3、公司2025年业绩实现高增长，请问支撑本轮增长的核心驱动力哪些是可持续的，哪些是阶段性因素？对2026年及后续的增长持续性如何判断？面对人口与行业进入天花板、2025年百亿营收、3亿净利的高基数，

2026年增速是否会放缓？2025年是否是业绩增速最快的一年？

您好！2025年业绩增长主要得益于公司“三扩”战略（扩品类、扩赛道、扩业态）持续落地，自营业务稳步增长、下沉市场布局加快，以及成功并购丝域等积极因素影响。2026年公司将持续聚焦核心能力提升与业务生态深化，围绕六大重点方向统筹推进经营工作，保障战略目标稳步落地：一是持续优化并拓展门店网络，加快推进“千城万店”战略布局；二是深化用户运营体系升级，赋能用户体验与单客价值增长；三是持续深化自有品牌战略，打造研产供销服一体化供应链链主企业；四大力推进同城业务发展，创建同城亲子家庭服务首选入口；五是全面推进人工智能化应用，构筑全业务链增长新引擎；六是深化全球化战略布局，构建具有国际影响力的亲子家庭服务品牌。感谢您的关注！

4、公司年报中自有品牌及独家定制商品收入同比大增79.33%，线上销售收入占比已超40%，加盟店一年净增164家。能否请管理层分享一下，这些亮眼数据的背后，公司在2025年做对了哪些关键动作？2026年在这些方向上还有哪些新的增长目标？

您好！2025年业绩增长主要得益于公司“三扩”战略（扩品类、扩赛道、扩业态）持续落地，自营业务稳步增长、下沉市场布局加快，以及成功并购丝域等积极因素影响。2026年公司将持续聚焦核心能力提升与业务生态深化，围绕六大重点方向统筹推进经营工作，保障战略目标稳步落地：一是持续优化并拓展门店网络，加快推进“千城万店”战略布局；二是深化用户运营体系升级，赋能用户体验与单客价值增长；三是持续深化自有

品牌战略，打造研产供销服一体化供应链链主企业；四大力推进同城业务发展，创建同城亲子家庭服务首选入口；五是全面推进人工智能化应用，构筑全业务链增长新引擎；六是深化全球化战略布局，构建具有国际影响力的亲子家庭服务品牌。感谢您的关注！

5、年报中提到公司已构建了1500余个用户标签体系和700余个智能模型，DTC自动化精准营销贡献的GMV占比已超26。能否请管理层深入介绍一下，这些AI能力在2026年将如何进一步提升公司的单客价值和运营效率？AI陪伴玩偶“啊贝贝”的商业化进展如何，对2026年收入能带来怎样的增量贡献？

您好！公司将依托数字化平台，全面推动AI技术在全业务链路的深度应用与融合创新，促进业务团队与数字化团队高效协同，构建全场景AI智能体工具矩阵，加速全场景、全渠道深度融合，赋能业务高质量发展与管理效能提升。1、在会员运营方面，持续迭代升级KidsGPT智能顾问，研发并落地AI智能化工具，提供更高效率的专业服务与更精准的解决方案，实现用户需求深度洞察与商品、服务的精准匹配，不断提升用户粘性与全生命周期价值。2、在加盟店赋能方面，持续完善加盟数字化系统，全面推进全流程AI智能化工具应用，助力加盟商提升经营管理能力与成本管控水平。3、在AI端侧应用方面，深化与头部大模型及产品科技公司合作，依托行业及公司海量优质垂类数据，逐步打造覆盖衣、食、住、行、玩、学及情感陪伴等场景的软硬件一体化AI贴身智能产品矩阵，构筑差异化技术与产品优势。感谢您的关注！

6、公司账面现金及理财合计约45亿元，经营活动现金

流达14.38亿元。既然资金储备如此充足，能否请管理层谈谈2026年在门店扩张、并购整合或新业务布局上，有哪些具体的投资计划和预期回报率？

您好！公司将始终聚焦核心业务，审慎推进各项投资，持续提升经营质量与回报水平，切实维护全体股东的合法权益。关于2026年门店扩张、并购整合及新业务布局的相关投资计划，公司将严格遵循相关法规及监管要求，结合自身发展战略与行业趋势统筹规划、审慎推进。相关具体信息若达到法定披露标准，公司将履行信息披露义务。感谢您的关注！

7、公司账面资金相当裕，却大量配置理财产品而非实施股份回购，是否意味着管理层对公司自身发展前景信心不足，后续将如何通过合理资金运用切实做好市值管理？

您好！一方面，根据行业及公司实际特点，公司需要保持充足的资金储备，以保障日常经营活动的资金需求，确保公司经营的持续稳定运转；另外一方面，随着公司业务规模的持续扩张与战略布局的持续深化，后续新门店开设、供应链及数字化智能化升级等项目仍需持续的资金投入，因此公司需保留充足的流动性资金，为公司长期发展提供坚实支撑；最后，公司也将积极寻找投资发展机会，助力公司做大做强，从而提升公司的内在投资价值。感谢您的关注！

8、孩子王的店面都很大，希望在部分门店增加丝域养发的经营场所，不知道是否可行？

您好！公司将积极探索在大型门店内增设头皮及头发护理专属服务区域，实现产品与服务一体化展示，进一步提升消费者触达效率。感谢您的关注！

9、您好，近年来，IP谷子经济蓬勃发展，孩子王能否考虑和泡泡玛特合作，借助孩子王的门店优势，加上泡泡玛特的影响力，持续巩固孩子王的经营业绩，达到双赢的目标。

您好！感谢您提出的宝贵建议，公司已在新开设的Ultra店融入潮玩IP、“谷子经济”与AI科技。感谢您的关注！

10、近年来，人口出生持续下降，孩子王主营业务中奶粉占据半壁江山，虽然企业开始了转型，但想提升业绩，还是需要充分利用手中的优势，把三扩落地落实，在考虑企业实际的情况下，把门店充分利用起来，吸引人流，我每次逛商业综合体，都关注孩子王

您好！感谢您对公司的关心，公司将持续推进“扩品类、扩赛道、扩业态”的三扩战略，致力于构建亲子家庭首选服务商及链主企业，不断提升公司的内在投资价值。感谢您的关注！

11、你好，大部分人一看到孩子王就在思维中认为孩子王母婴用品的（奶粉、尿不湿、童车等），孩子王虽然进行了乐友、丝域的收购，希望广告设计部门要与时俱进，孩子王不是卖产品，而是卖服务。从本质上扭转大家对孩子王只卖孩子产品的误区，孩子王应该纠正0-14岁服务误区，应该是全年龄段提供情绪价值的服务商。

您好！感谢您提出的宝贵建议，公司将加强推广宣传，让消费者充分了解公司的业务范围和服务优势。感谢您的关注！

12、请问公司如何提高在同行中的竞争力？

您好！公司作为主要从事母婴童商品零售及增值服务，运用互联网、大数据等技术驱动，基于顾客关系经营的创新型亲子家庭全渠道服务提供商，经过多年的创新性、差异化探索及发展，已形成了品牌、会员、全渠道、供应链、专业服务、数智化、组织人才等八个方面的优势，公司后续将持续抓好精细化运营，持续巩固上述优势，不断提升核心竞争力。感谢您的关注！

13、剔除并购后，咱们母婴主业务增长多少？

您好！敬请查阅公司已披露的2025年年度报告。感谢您的关注！

14、（1）公司营收中奶粉品类占比仍超过50，品类集中度较高。公司将如何优化品类结构，降低对单一品类的依赖？（2）2025年公司通过并购、加盟方式实现较快扩张，请问新并购业务与现有业务的整合进度如何？公司2025年商誉大幅增加至19.32亿元，主要来自丝域生物等并购项目。公司对商誉相关资产的减值测试标准是什么？未来是否存在商誉减值的可能性，将如何管控相关风险？

您好！1、公司已构建完善差异化供应链体系，大力推进自有品牌战略，积极拓展中大童及亲子家庭商品。2、公司管理层于每年年度终了对企业合并所形成的商誉进行减值测试。管理层将商誉结合与其相关的资产组进行减值测试，相关资产组的可收回金额按照预计未来现金流量现值计算确定。公司将积极推动并购整合与业务协同，发挥并购效应，提升并购标的经营质量。感谢您的关注！

15、公司近45亿理财，然后又要增发3亿，请问是出于

什么考虑？

您好！公司于2026年4月7日召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于提请股东会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的议案》，本次授权事项尚需公司2025年年度股东会审议，董事会将根据公司的融资需求在授权期限内审议具体发行方案，报深圳证券交易所审批并经中国证监会注册后方可实施，存在不确定性。感谢您的关注！

16、2025年近2.98亿元的净利润中，丝域生物和幸研生物就贡献一半左右。关键在于，这些并购的利润是否具有可持续性？公司内在驱动造血能力如何体现？会对传统业务有冲击吗？

您好！公司并购丝域生物、幸研生物是基于公司“三扩”战略的延伸，公司将积极推动并购整合与业务协同，发挥并购效应，从而提升上市公司的质量和投资价值。感谢您的关注！

17、丝域等标的减值测试的核心假设是什么？

您好！管理层于每年年度终了对企业合并所形成的商誉进行减值测试。管理层将商誉结合与其相关的资产组进行减值测试，相关资产组的可收回金额按照预计未来现金流量现值计算确定。减值测试中采用的关键假设包括：预测期收入增长率、预算毛利、折现率等。感谢您的关注！

18、乐友国际的业绩承诺完成率属于“压线过关”，而且门店数公布数量也有减少，店铺平均销售也减少，但是总体收入却不减反增，请问增量来源是什么？

您好！2025年，公司大力推进与乐友国际的深度融

合，充分整合供应链、数字化、会员营销、中后台资源，促进乐友提升管理效率与经济效益，具体可以参阅公司披露的2025年报。感谢您的关注!

19、商誉这么高，会不会把后两年利润减掉?

您好!一方面，公司严格按照《企业会计准则第8号—资产减值》及相关监管规定，始终坚持审慎原则，每年年末对商誉进行减值测试，2025年对应收购资产经营状况良好，业绩实现率符合预期;另外一方面。公司将积极推动并购整合与业务协同，发挥并购效应，提升并购标的经营质量。感谢您的关注!

20、业绩和股价有必然联系吗?股价为什么会跌?股价是企业的颜面和基本，有市值管理方案吗?

您好!股价波动受到宏观经济、市场环境、市场流动性、投资者预期等多方面因素的影响，但从长远来看，股价表现与业绩会呈现高相关性。后续，公司将持续扎实推进市值管理相关工作，坚持以稳健经营夯实基本面，持续抓好经营管理和投资发展，提升公司内在投资价值，同时不断优化投资者回报机制，提升信息披露质量与透明度，积极开展投资者沟通交流，引导市场关注公司中长期投资价值。感谢您的关注!

21、结合股价请问贵公司是有有什么大的负面信息没公布吗?

您好!目前公司经营一切正常，公司严格按照规定履行信息披露义务，不存在应披露而未披露的重大事项。感谢您的关注!

22、请问公司持续盈利持续扩张有规划有前景，大股东

却持续减持，近期有没有回购计划？

您好！公司将持续扎实推进市值管理相关工作，坚持以稳健经营夯实基本面，持续抓好经营管理和投资发展，提升公司内在投资价值，同时不断优化投资者回报机制，提升信息披露质量与透明度，积极开展投资者沟通交流，引导市场关注公司中长期投资价值。后续若有回购计划将根据相关规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

23、请问具体是怎么做的市值管理，对于近期估计又创新低公司有何看法，指数跑输大盘切在a股排名倒数对投资者怎么回报呢？

您好！公司将持续扎实推进市值管理相关工作，坚持以稳健经营夯实基本面，持续抓好经营管理和投资发展，提升公司内在投资价值，同时不断优化投资者回报机制，提升信息披露质量与透明度，积极开展投资者沟通交流，引导市场关注公司中长期投资价值。感谢您的关注！

24、孩子王股票近一年股价跌幅超30%、市值大幅缩水，市场普遍质疑：19亿高商誉、频繁高溢价并购、出生率下滑、线下大店高成本、股东持续减持、净利率偏低，这些是不是股价大跌的核心原因？公司到底有没有切实措施降商誉风险、控并购节奏、提盈利、稳股价、保护中小股东？

您好！1、股价波动受到宏观经济、市场环境、市场流动性、投资者预期等多方面因素的影响。2、关于商誉事宜：一方面，公司严格按照《企业会计准则第8号—资产减值》及相关监管规定，始终坚持审慎原则，每年年末对商誉进行减值测试，2025年对应收购资产经营状况

| | |
|----------|--|
| | <p>良好，业绩实现率符合预期；另外一方面。公司将积极推动并购整合与业务协同，发挥并购效应，提升并购标的的经营质量。3、公司将持续扎实推进市值管理相关工作，坚持以稳健经营夯实基本面，持续抓好经营管理和投资发展，提升公司内在投资价值，同时不断优化投资者回报机制，提升信息披露质量与透明度，积极开展投资者沟通交流，引导市场关注公司中长期投资价值。感谢您的关注！</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2026年4月13日 |