

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐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	2025年4月16日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
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 保荐代表人 鹿美遥先生
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、公司涉及AI玩具业务吗？ 您好！公司涉及AI玩具业务。公司将按照“为儿童及新家庭提供一站式AI生活方式解决方案”整体定位，与北京火山引擎科技有限公司达成全面深度合作，充分挖掘行

	业及公司优质海量垂类数据，打造面向母婴、儿童、青少年领域的垂域大模型、超强育儿智能体以及若干个专业智能体、IP智能体，并打造母婴童及新家庭AI伴身智能产品孵化平台，基于“硬件技术池、智能体池、IP授权池、数据与专家池、Token流量池、渠道销售池”六大资源池，通过资源整合、交叉创新，孵化一系列涵盖衣、食、住、行、玩、学、情感陪伴、伴老等AI伴身智能软硬件结合的产品矩阵并整合打造AI物联网。因子公司运营受宏观经济、产业政策、技术迭代、实际运营管理等多方面影响，具有不确定性，公司提请广大投资者理性看待相关技术应用的探索，并充分关注投资风险。感谢您的关注！ 2、与火山引擎共建的AI孵化器，预计何时推出首款产品？目标客群是？ 您好！公司首款AI产品初步计划今年6月份推向市场，具体请参见公司发布的信息。感谢您的关注！ 3、公司提出“大力发展加盟模式并下沉城市市场”，但加盟模式对供应链管理和品牌统一性要求较高。如何平衡加盟商扩张速度与服务质量？ 您好！针对加盟业务，公司已经建立了一套全方位的支持体系，涵盖品牌力、产品力、运营力、协同力、服务力和场景力的“六力赋能”，并形成了完整的供应链管理体系，可以满足加盟业务快速发展的需要，2025年以来，公司的加盟业务呈现较好的发展态势，累计开业30家，另有100+商户有序筹备落地中，2025年目标开设500家。感谢您的关注！ 4、合资公司“链启未来”目前的经营状况，未来如何优化线上选品策略，是否会针对辛选用户群体开发定制化母
--	---

	婴或泛家庭产品（如辅食、家居）以及对该公司未来的盈利预期？ 您好！1、2024年，公司与辛选合资设立了杭州链启未来网络科技有限公司，经双方多次研讨，确定该公司的总体定位是：围绕广大泛母婴童人群，打造母婴行业知名头部MCN机构，同时形成千人达人的母婴直播矩阵，完成该合资公司的主体定位以及可持续发展的运营体系。同时，聚焦该目标定位，进一步完善供应链深度，辛选与孩子王形成强互补关系，创造新的价值。2、聚焦公司总体定位，三月份开始链启未来直播间已开展内容的常态化运营。近日，杭州链启未来已召开了泛母婴行业共创大会，加快供应商招商及达人招募工作，致力于打造更多的线上爆品，并加快推进常态化直播业务。感谢您的关注！ 5、公司之后的盈利有什么增长点？ 您好！公司将持续推进“三扩战略”（扩品类、扩赛道、扩业态）：1.扩品类方面，公司瞄准全龄段儿童及新家庭需求，通过升级门店为全龄段儿童生活馆，新增零食馆、跨境购等多元化服务场景，覆盖中大童群体的零食、潮流玩具、运动学习用品及全家在线教育等板块，精准满足中国家庭“一大一小”结构的消费需求。2.扩赛道方面，公司加速从纯商品销售向“商品+服务”转型，发挥孕产Plus、成长Plus、亲子Plus三大服务平台优势，覆盖医疗保健、亲子娱乐、儿童教育等领域。目前已有超万名盟军入驻平台，推动服务收入成为新的增长引擎。3.扩业态方面，公司依托数据驱动能力，构建多场景业态：深化与乐友的战略融合，优化母婴生态圈协同效应；布局高线城市自营优选小店，打造体验式仓储销售一体化门店；推进精选加盟模式，以孩子王供应链、会员管理、营销能力的标准输出
--	--

	品牌调性，提升下沉市场消费体验；拓展全数字化仓店，实现24小时无人仓快速响应服务；强化门店直播场景，与头部MCN机构合作提升新家庭电商直播能力；推出“社交转呗”轻创业平台，激活会员共创生态。4.在供应链领域，公司聚焦非标商品与自有品牌战略，开发潮流玩具、智能穿戴等高毛利品类，推进“链启未来”定制化爆品计划，联合品牌商打造短链生产与数据共享的高效供应链体系。5.在AI技术应用方面，将按照“为儿童及新家庭提供一站式AI生活方式解决方案”定位，加快推进与国内AI算力算法头部企业全面合作，充分挖掘行业及公司优质海量垂类数据，打造面向母婴、儿童、青少年领域的垂域大模型、超强育儿智能体以及若干个专业智能体、IP智能体，并打造母婴童及新家庭AI伴身智能产品孵化平台。6.在投资并购方面，基于公司作为行业龙头地位以及充足的现金储备，并充分发挥资本市场作用，积极寻找符合公司整体业务发展战略的标的资产，围绕母婴童、新家庭、女性&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，以及AI智能硬件产品等，从而持续扩大公司的规模优势，推动公司做强做大。感谢您的关注！ 6、行业以后的发展前景怎样？ 您好！公司对于行业发展前景充满了信心，一是生育补贴及配套政策的持续加码，有利于提振母婴消费需求；二是行业格局逐步优化，头部企业集中度不断提升；三是行业的消费趋势也在发生着深刻变化，消费者更加注重品质安全、专业服务和场景体验，有利于发挥公司的龙头优势；四是下沉市场消费需求成为行业新的增长点，公司在下沉市场加快布局，将会率先受益。感谢您的关注！ 7、孩子王如何应对来自线上电商平台（如京东、淘宝母
--	---

	婴类店铺）和线下母婴店的竞争？有没有独特的竞争优势，例如在产品种类、服务体验或者价格方面？ 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，在母婴零售行业具有较为显著的竞争优势。相较于电商平台及线下母婴店，公司具有大店一站式购物场景、专业化的育儿服务、全球优选差异化供应链、同城即时零售、数字化及AI智能化等方面的优势。感谢您的关注！ 8、请问公司的主要产品有哪些？ 您好！公司通过线下门店和线上渠道向目标用户群体销售食品（奶粉、婴儿辅食等）、易耗品（纸尿裤、洗护用品等）、耐用品（玩具、婴儿车床）、服装和孕产妇商品以及涉及女性及宝妈护肤美妆等多个商品品类。感谢您的关注！ 9、公司有面向老年人的规划吗？一老一小，打通任督二脉，业绩暴涨！ 您好！围绕新家庭、老年人群，未来公司将会积极加强养老业务的开发和拓展。感谢您的关注！ 10、公司在供应链管理和库存控制方面有哪些创新措施？ 您好！公司致力于构建全球优选的差异化供应链，持续升级供应链朋友圈，不断加强与各类优质母婴商品品牌供应商的合作，并逐渐形成了长期稳定的合作关系，在保证产品质量的同时进一步优化采购成本。在产品供应方面，公司致力于建设全球优选差异化供应链，以满足消费
--	--

	者多样化的需求，根据门店及线上平台SKU的销售情况，结合库存分布和采购策略等因素，制定采购计划，提升采购效率。在仓储物流环节，公司将KWMS仓储管理系统与OMS电子商务系统全面联通，实现了在接受订单后，以最优方式进行订单物流交付的功能。在产品质量保障方面，公司制定了完善的产品质量控制体系，在新供应商开发时，对供应商的产品质量、经营资质、品牌等进行严格的筛选；在合作过程中，公司会定期和不定期的对供应商产品质量进行抽检，确保生产过程中质量的稳定；在产品入库时，公司质检人员会根据产品品类按照不同的抽检比例进行严格的质量检测，抽检合格后方可入库。此外，公司还会根据供应商的生产能力、供应质量等数据定期对合作的供应商进行评估和淘汰。通过对供应链多个环节的不断优化管理，公司在保证产品质量的同时，提升了产品采购效率和订单管理能力，供应链管理优势不断增强。感谢您的关注！ 11、公司预计今年三胎补贴会给公司带来多少业绩增长？ 您好！三胎补贴政策有利于提升母婴市场需求，作为行业龙头，公司有望率先受益，具体影响数据暂无法准确预测。感谢您的关注！ 12、看网上消息，京东已就出口转内销真金白银拿出2000亿，请问贵司出口转内销扶持计划是否有具体举措？ 您好！作为中国母婴童行业龙头企业，孩子王深知肩负时代使命，为深入贯彻落实国家关于提振消费、扩大内需战略的决策部署，积极响应“内外贸一体化”发展的工作要求，4月13日，孩子王正式启动“出口转内销扶持计划”，以“资源开放、渠道共享、数智赋能”为核心，推出全速开
--	---

	放资源、全域流量支持、全域营销赋能、高效物流供应链支撑、双轨协同联合创新等五项具体举措，全方位助力中国外贸企业扩展国内市场,让更多中国亲子家庭共享全球优质母婴童产品。感谢您的关注！ 13、你好领导，请问孩子王的线下主要分布在哪些省市？未来会在哪些城市重点布局？ 您好！目前公司已基本完成全国性市场布局，在21个省、近200个城市开设门店，未来将加快下沉市场布局，充分满足下沉市场消费者需求。感谢您的关注！ 14、面对母婴行业的激烈竞争，请问公司如何保持市场领先地位？未来在产品和服务的创新上有何布局？ 您好！公司将以创造用户价值为起点，持续加强改革创新，加快下沉市场布局，扩大规模优势，并持续优化供应链和门店场景，增强服务的专业性及深度，全力推进AI业务布局，增强公司的核心竞争力，保持市场领先优势。感谢您的关注！ 15、领导，您好！我来自四川大决策 请问公司在母婴零售领域的数字化转型进展如何？是否有计划进一步拓展线上业务？ 您好！在数字化、AI智能化发展方面，经过多年的实践和持续高强度的研发投入，公司成功地搭建了数字化管理体系和一整套数字化系统，包括孩子王APP、人客合一、商客合一等，真正实现了会员服务、商品供应链、物流配送及运营一体化的全渠道、全过程的数字化，引领并推动行业发展和进步。随着AI人工智能技术的快速发展，公司将全面拥抱AI，已成功构建了行业首个大模型-KidsGPT智能顾问，并大力实施数据驱动战略，实施DTC
--	---

	精准营销策略，推进线上业务发展。同时，公司构建了母婴行业唯一覆盖全国的全渠道仓网布局，推动同城数字化即时零售加快发展。截至2024年末，APP已拥有超6,300万名用户，小程序用户超6,900万。感谢您的关注！ 16、全国各地入驻出台育儿补贴政策，对孩子王是不是重大利好？是否可以直接影响业绩？ 您好！人口政策是国家的基本国策，国家及地方正大力实施鼓励促进生育政策及配套支持措施，2025年两会，政府工作报告明确提出“制定促进生育政策，发放育儿补贴”，标志着我国生育支持政策进入实质性推进阶段，更释放出国家应对人口挑战、推动人口长期均衡发展的坚定信号。根据国家卫生健康委相关数据显示，目前已有23个省份在不同层级探索实施生育补贴制度。上述政策将有利于公司进一步发展，孩子王作为行业龙头，将密切关注国家及行业政策动态，紧跟国家战略发展，把握发展机会，努力做好经营管理，充分满足母婴童及新家庭需求，让每个童年更美好。感谢您的关注！ 17、您好，公司24年年报显示大陆以外地区收入占比为0，请问在当前环境下，还会有出海计划吗？ 您好！公司将会择机实施海外发展战略。感谢您的关注！ 18、公司是否有去美股上市的规划？ 您好！公司暂无美股上市规划。感谢您的关注！ 19、公司的产品毛利有多高，对未来有什么扩张规划。 您好！根据公司已发布的《2024年年度报告》，2024年，公司综合毛利率为29.74%，比上年增加0.18个百分点。
--	--

	公司将持续推进三扩战略，加快下沉市场布局，全力发展线上、AI业务，并持续实施投资并购，促进公司做大做强，提升核心竞争力。感谢您的关注！ 20、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 您好！公司业绩请参见公司发布的定期报告，暂无行业整体业绩数据。感谢您的关注！ 21、业绩是否不及预期？ 您好！根据公司已经发布的《2024年年度报告》及《2025年第一季度业绩预告》，2024年，公司实现营业收入93.37亿元，同比上升6.68%，归属于上市公司股东的净利润1.81亿元，同比上升72.44%。2025年一季度，归属于母公司的净利润预计为2,914.71万元-3,847.42万元，预计较上期同期增加150%-230%。感谢您的关注！ 22、请问2024年度业绩，和2025年一季度业绩？ 您好！根据公司已经发布的《2024年年度报告》及《2025年第一季度业绩预告》，2024年，公司实现营业收入93.37亿元，同比上升6.68%，归属于上市公司股东的净利润1.81亿元，同比上升72.44%。2025年一季度，归属于母公司的净利润预计为2,914.71万元-3,847.42万元，预计较上期同期增加150%-230%。感谢您的关注！ 23、公司本期盈利水平如何？ 您好！根据公司已经发布的《2024年年度报告》及《2025年第一季度业绩预告》，2024年，公司实现营业收入93.37亿元，同比上升6.68%，归属于上市公司股东的净利润1.81亿元，同比上升72.44%。2025年一季度，归属于
--	---

	母公司的净利润预计为2,914.71万元-3,847.42 万元，预计较上期同期增加150%-230%。感谢您的关注！ 24、能透露一下业绩吗？ 您好！公司将于2025年4月25日披露2025年一季报，公司一季度业绩可参考于2025年4月7日披露的《2025年第一季度业绩预告》（公告编号：2025-029）。感谢您的关注！ 25、孩子王今年业绩均好，以后是否在孩子饮食方面有无开创发展？ 您好！根据公司已发布的《2024年年度报告》，2024年，公司实现食品类收入4.98亿元。感谢您的关注！ 26、公司两次收购乐友国际累计形成商誉超10亿元，且近两年乐友国际似乎均刚达到业绩承诺红线，公司对乐友国际的未来发展前景是否有信心？是否存在大额计提商誉减值的风险？ 您好！公司收购乐友国际后，乐友国际已经完成2023年、2024年业绩承诺，公司对于乐友国际的发展充满了信心，将推进与孩子王全面深度融合，发挥并购协同作用，全力完成2025年度业绩承诺，确保不产生商誉减值。感谢您的关注！ 27、纵观公司历年财报以及对比同行业公司，公司的净利率一直较低，请问公司在提高净利率上有何规划？2. 根据财报，公司的负债率较高，是否存在流动性风险，公司未来将如何降低负债率？ 您好！公司近三年的净利率处于稳步上升的态势，未来公司将通过持续提升中大童及新家庭商品品类的占比、
--	---

	加快发展差异化供应链等,促进毛利率和净利率的稳步上升。公司近年来负债率逐步下降,保持较好的现金流,在手现金充裕,财务状况持续优化。感谢您的关注! 28、请问如何有效保证小股东的利益? 您好!公司始终高度重视所有股东权益的保护,特别是中小股东的利益。一是规范公司治理,严格执行《公司法》《上市公司治理准则》等法规,确保三会运作透明,独立董事积极履职,维护中小股东参与重大决策的权利;二是强化信息披露,通过法定公告、互动易平台、业绩说明会等多渠道及时披露经营信息,确保中小股东平等获取信息;三是建立稳健的分红回报机制,公司上市以来坚持稳健的分红政策,共享发展成果;四是确保沟通渠道畅通,设立投资者专线、互动易平台及投资者交流活动,主动听取中小股东建议。感谢您的关注! 29、公司会推出什么稳定资本市场股价的措施吗?比如回购注销等 您好!公司近两年实施过两期回购,部分高管也进行了增持。后续,公司将综合考量市场、股价、资金等因素,审慎评估并择机实施增持或回购计划,维护股东利益。感谢您的关注! 30、您好,请问公司有考虑增持回购吗? 您好!公司近两年实施过两期回购,部分高管也进行了增持。后续,公司将综合考量市场、股价、资金等因素,审慎评估并择机实施增持或回购计划,维护股东利益。感谢您的关注! 31、面对市场波动,公司如何平衡短期收益和长期投资?
--	---

	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。作为公司而言，将坚持长期主义，聚焦、深耕母婴童行业，推进各项中长期发展战略的落地，从而持续提升公司的投资价值。敬请投资者理性看待股价波动，合理控制投资风险。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月16日