

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：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☒其他（<u>价值在线网络互动</u>） ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动	
参与单位名称 及人员姓名	TPG 投资 中欧基金 中信建投基金 广发基金 海富通基金 财信证券自营 前海联合基金 上海光大证券资产 建信基金 西部利得基金 金鹰基金 新华资产 国投瑞银 光大保德信 五矿鑫扬投资 深圳市兴亿投资 申万菱信基金 Communication, Sports & Tourism Investment 国联基金 扬州良茂资产 湖南源乘私募基金 远桥资产 大成基金 华富基金 国寿安保基金 景顺长城基金 上海健顺投资 鹏华基金 金鹰基金 东兴基金 金信基金 中国人寿 杭州红骅投资 中银资管 广发基金 深圳市麦星投资 国泰基金 银华基金 星纳赫资本 财通资管 刚睿投资 北京猎象资本 博华资本 上海利幄私募基金 深圳市麦星投资 沅京资本管理 北京龙悦之源资产 中汇人寿保险 诺安基金 国富人寿保险 融通基金 鸿运私募基金 银河基金 上海睿亿投资	

	深圳市涌容资产 上海煜德投资 招商信诺资产 景林资产 贝莱德基金 浙江国信投资 上海彤泰私募基金 上海彤源投资 明山资本 中国人寿养老保险 博道基金 上海混沌投资 宝盈基金 上海兆天投资 上海同犇投资 耕零（上海）投资 上海锐天投资 国泰财产保险 上海丹羿投资 路博迈基金 上海季胜投资 Goldman Sachs (Asia) L. L. C. 中金公司 国泰海通证券 万和证券 开源证券 信达证券 招商证券 东北证券 长城证券 甬兴证券 广发证券 东方证券 国金证券 西部证券 天风证券 中邮证券	华鑫国际信托 北京禧悦私募基金 上海从容投资 中国人寿资产 China International Capital Corporation Limited 长城基金 恒越基金 上海万纳私募基金 华安基金 泰康资产 朴一投资 磐厚动量(上海)资本 东证融汇证券资产 华夏基金 华商基金 博时基金 鹏扬基金 国泰君安资产管理 工银瑞信基金 鼎晖百孚 厦门可乐兄弟投资 华西证券 华泰金融控股 平安证券 东方财富证券 信达证券 方正证券 浙商证券 国盛证券 光大证券 摩根大通证券 上海申银万国证券 中信证券 华泰证券 华创证券 民生证券 等近 130 家机构
时间	2025年6月10日 19:00-20:00	

地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书 侍光磊先生 丝域实业原创始人 陈英燕女士 投资者关系经理 彭仪女士
投资者关系活动主要内容介绍	活动主要内容如下： 一、介绍丝域实业发展历史、业务及商业模式 二、与参会者互动交流，具体交流问题如下： 1、丝域的经营业务及商业模式？ 丝域实业长期深耕个护行业，是一家产品公司、品牌公司。丝域实业高度重视产品创新，以科技为驱动，致力于创新研发，并建立严格的质量管理体系，依托现代化工厂，确保产品从研发到生产的全链路品质控制，保障产品安全与效能。丝域实业子公司珠海市丝域科技有限公司、珠海市丝域生物科技有限公司为高新技术企业，并被广东省工业和信息化厅评为专精特新中小企业；2023年，珠海市丝域科技有限公司被广东省网商协会评为数字化转型标杆企业。 丝域实业专注于头皮、头发的健康护理，为客户提供养发护理、防脱生发、乌发黑发等头发健康一整套解决方案，全方位覆盖脱发、白头、头油、头屑、头皮不适等多种症状，成为我国细分养发产品的龙头企业。丝域实业打造的“产品+服务+渠道”以产品驱动的一体化运营模式，为行业首创，高度契合首发经济的特点。截至2024年末，丝域实业共拥有2,503家门店，其中，176家直营门店，2,327家加盟门店，会员数量超过200万。 丝域实业依托华南理工大学协同创新研究中心的先进科技和强大科研力量，潜心研发出许多行业超前的专业产品，拥有多项发明专利，并建立了严格的质量管理体系，依托现代化工厂，确保产品从研发到生产的全链路品

	质控制，保障产品安全与效能。丝域实业个护产品主要包括洗护产品、头皮清洁产品、头皮护理产品、造型养护产品及造型工具等。 随着消费者对头发护理的需求不断升级，科技养发逐渐成为行业的重要趋势。丝域实业等品牌通过引入先进的科技手段，如纳米技术、超音速激波技术等，提升了产品的效果和用户体验。这些技术的应用不仅提高了头发护理的效果，还增强了消费者的信任度和满意度。根据弗若斯特沙利文数据，我国毛发生活养护市场规模已从2020年的432.3亿元增长至2023年的570.9亿元，年复合增长率为9.7%；预计到2028年，该市场规模将达到812.5亿元，2023—2028年复合增长率为7.3%，市场发展潜力巨大。因此，丝域实业凭借龙头优势有望保持稳定增长。 2、孩子王与丝域将如何产生协同作用？ 公司与丝域实业在会员、场景布局、渠道、产业、业态等方面具有显著的协同效应，本次收购将对上市公司三创四新属性起到积极的增强作用，具体如下： （1）会员协同：双方会员具有较高的关联性，孩子王拥有巨量的宝妈、宝爸人群，以及大量的老年带娃人群，而上述人群具备较好的经济基础以及较强的养发护发需求，基于双方的数字化体系，可通过数据分析、权益设计、资源分配、交叉营销、场景融合等多种方式，实现相互的会员引流，以充分发挥协同优势，为上市公司可持续高质量发展提供坚实保障。 （2）布局协同：孩子王拥有超500家大店，可以开放部分门店及区域设立丝域养发门店，打造更加丰富多元的服务场景，加上孩子王正在大力拓展的下沉市场加盟业态，也可以与丝域实业共同发展、相互促进，把优质的
--	--

	商品和服务带到下沉市场，从而推进丝域实业持续完善市场布局，扩大竞争优势。此外，当前孩子王大力发展“同城即时零售”，丝域实业拥有超2,500家的线下门店网络可作为本地化服务触点，支持“线上下单+到店服务”模式，进一步强化孩子王的O2O生态，提升履约效率与消费者体验。 （3）渠道协同：孩子王已经构建了线上线下全渠道优势，线下布局近1,200家，APP及小程序会员超6,400万，私域会员超1,000万，丝域实业拥有超过160款专业头皮头发系列产品，涵盖洗发水、洗发泥、头皮清洁乳、护发素、发膜、头皮精华液、护发精油等，可以借助孩子王全渠道布局优势，让丝域实业产品更好地触达消费者，促进其业绩提升。 （4）产业协同：孩子王将协同战略投资方进一步赋能丝域实业，孩子王及五星控股具有丰富的连锁运营经验，孩子王拥有较强的数字化技术优势，可以帮助丝域实业完善运营体系、增强数字化能力，提升运营和管理效率。同时，本次巨子生物也将参与到并购中来，巨子生物作为一家立足科技美学的生物科技企业，是中国基于生物活性成分的专业皮肤护理产品行业先行者及领军者，可以帮助丝域实业提升研发能力，完善养发护发产品生态。在各战略投资方的赋能下，丝域实业“产品+服务+渠道”的商业模式将进一步强化，市场份额有望继续提升，核心竞争力持续增强。 （5）业态协同：本次收购丝域实业，将进一步丰富孩子王服务产业业态，高度契合公司“商品+服务+社交”运营模式。孩子王作为母婴童行业龙头企业，经过多年的发展，已成功搭建了孕产plus、成长plus、亲子plus三大服务平台，通过自营及协同行业优质服务商，形成较为完备
--	--

	的服务产品体系，以充分满足新家庭需求，本次收购丝域实业，对于完善公司服务产业生态具有重要作用，有助于提升公司顾客忠诚度和品牌影响力。 综上，本次收购将有利于提升公司未来发展潜力，增强综合竞争力，促进公司可持续高质量发展。 3、丝域实业后续如何整合运营？ 孩子王一直专注于母婴童商品零售及增值服务，打造了“商品+服务+社交”的商业模式，并积极拓展新家庭商品及服务消费领域，具有丰富的行业经验，特别是连锁门店及全渠道全场景运营和管理经验，以及构建的数字化管理体系，可以有效赋能丝域实业。 本次交易完成后，孩子王将取得丝域实业控制权，并借助自身丰富的行业经验，为双方实现渠道、团队、会员、数字化、服务等资源的整合与协同提供有力保证，同时，结合公司治理安排，可以保证孩子王对丝域实业的有效控制，确保促进战略规划落地。此外，丝域实业原创始人陈英燕女士积极参与本次并购，也说明了丝域实业具有很好的发展前景，他们的积极参与对于稳定管理层、投后整合、促进丝域实业可持续高质量发展具有很强的作用。 4、丝域实业后续的发展规划设想？ 丝域实业已成为行业龙头企业，且具有较强的产品力、品牌力、渠道力，构建了牢固的护城河。随着行业需求的稳定增长，丝域实业的竞争优势有望率先受益，因而，公司对于丝域实业未来的发展充满了信心，丝域实业的市场占有率及竞争力将持续增强。在后续的整合上：一是持续完善丝域实业的市场布局，特别在华东、华北以及下沉市场仍具有较大的空间，确保实现门店的快速发展扩张，并充分协同孩子王的渠道优势，与此同时，持续优
--	---

	化单店模型，确保门店运营的稳定性和持续性；二是全面整合以后，充分发挥孩子王数字化和智能化优势，通过数据分析、权益设计、资源分配、整合营销、场景融合等多种方式，实现相互的会员引流，除了宝妈人群以外，丝域实业的超级单品切中用户痛点，在男性、老年人群中有巨大的渗透机会；三是丝域实业的产品、特别是超级单品，可以通过孩子王的全渠道全场景优势，以及全域运营，实现产品销售的增长。
附件清单（如有）	无
日期	2025年6月10日