

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：2023-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	高毅资产                                  上海证券 永赢基金                                  开源证券 宝盈基金                                  华创证券 鹏华基金                                  东北证券 广发基金                                  华安证券 华泰保兴基金                              西部证券 太平养老保险                              浙商证券 上海锐天投资                              安信证券 前海联合基金                              西南证券 深圳市国诚投资                            信达证券 国泰基金                                  平安证券 新程资本                                  首创证券 恒鼎资产                                  东吴证券 中信建投                                  国联证券 民生证券                                  国信证券 天风证券                                  国元证券 财通证券                                  华龙证券 中信证券                                  太平洋证券 方正证券                                  华西证券 国盛证券
<b>时间</b>	2023年8月29日（周二）下午
<b>地点</b>	江苏省南京市江宁区运粮河东路701号孩子王园区

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<p>1、联合创始人、总经理      徐卫红先生 2、副总经理、财务总监      蔡博先生 3、副总经理、董事会秘书    侍光磊先生 4、助理总裁                    刘立柱先生 5、助理总裁、CTO            王海龙先生</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、活动具体内容：</b></p> <p>本次交流会采用现场会议方式举行，参会人员首先参观了全龄段儿童生活馆，并就公司经营、投资发展等情况与公司管理层进行了充分的沟通。</p> <p>公司联合创始人、CEO 徐卫红先生分享了儿童生活馆及未来发展规划；公司副总经理、董事会秘书侍光磊先生分享了 2023 年中期业绩及经营亮点；公司助理总裁、CTO 王海龙先生就数据驱动及 KidsGPT 智能顾问等情况作了专题分享。</p> <p><b>二、问答环节：</b></p> <p><b>问题 1、公司收购乐友情况及后续整合计划？</b></p> <p>回答：孩子王收购乐友后，成为母婴连锁第一家营收规模过百亿的企业，门店总数突破 1000 家，服务会员超 8300 万，形成更大的规模优势、更强的竞争力。收购乐友对于孩子王全国市场布局及商业模式将形成互补效应，特别对于孩子王加快北方市场布局、进入北京奠定坚实的基础，并打开精品店及加盟店的发展模式。</p> <p>目前并购已经进入整合阶段，当前乐友基本保持原有的管理团队和管理体系，孩子王将更多地从供应链、数字化、会员管理、仓储物流、组织人力等方面对乐友充分支持和赋能。后续，公司坚持“多模式”“双品牌”协同发展战略，孩子王继续保持大店模式及发挥专业服务优势，乐友则重点发展精品店并大力发展加盟模式。此外，双方将在自有品牌方面进一步整合，充分发挥整合效应，确保实现</p>

“1+1>2”。

### **问题 2、全龄段儿童生活馆的情况及后续规划？**

回答：纵观过去 10 年的人口总量趋势，增长峰值出现在 2016-2017 年（两年合计约 3500 万），到目前已进入 6 岁+中大童年龄段。此外，随着国家生育政策的全面开放出生人口中二胎、三胎占比已超过 50%，占据母婴童市场更大份额的“多孩家庭”迎来规模化增长。同时，母婴童人群的养育理念与消费理念日趋革新，母婴童市场正加速迈向更多元化、细分化、科学化的方向，各细分人群的全维度、全龄段需求也在更新升级，将为行业带来新增量。作为国内母婴童领域头部企业，孩子王率先开创全龄段儿童成长服务新业态，重磅推出全球首家全龄段儿童生活馆。

儿童生活馆以成为全国领先的全儿童服务商为目标，为 0-14 岁的亲子家庭提供优质、丰富、健康、潮流的商品和专业的服务加专业导购的舒适空间。

全龄段儿童生活馆（南京弘阳店）已于 7 月 28 日正式开业，以动、礼、试、知、乐、感六大要素打造 6 大主题，配置 13 大场景，解决方案超 800+，提供一站式儿童生活解决方案。未来 2-3 年，公司儿童生活馆还将在全国布局超 200 家。

### **问题 3、公司数智化发展及 KidsGPT 智能顾问发展情况？**

回答：公司一直高度重视数字化能力建设，多年来持续保持高强度的研发投入，目前已经基本上实现了全流程、全生产要素的数字化，并实现了业务决策及资源配置的数据驱动能力。

今年上半年，凭借强大的数字化研发能力及庞大的优质孕育知识库，孩子王自主研发了 KidsGPT 智能顾问，并率先实现在商业场景上的应用。KidsGPT 智能顾问于 2023

年 6 月 1 日正式上线，在孩子王 APP、社群等多个场景投入应用，广大会员用户踊跃体验并纷纷给予好评。

未来 KidsGPT 智能顾问将充分赋能 C 端和 B 端用户，提升公司的服务水平及用户体验，并通过赋能合作伙伴从而提升产业效率。同时，通过 KidsGPT 智能顾问，孩子王将实现服务线下体验、线上闭环，从而深度解锁全龄段儿童服务赛道，开启孩子王进军细分领域新里程。

#### **问题 4、公司会员发展情况？**

回答：截至 2023 年 6 月末，公司会员人数超 8300 万人（包含乐友 2300 万），APP 会员人数超 5500 万人（包含乐友 500 万）。上半年会员收入占营业收入比重 97%。

7000 多名育儿顾问构筑了孩子王独特的服务优势，加上 500 多家门店十余万场互动活动，构建了与会员深度的链接及信任。同时，公司致力于深挖用户需求并升级数据标签应用能力，以数据精准引领效率闭环，洞察不同年龄下的核心需求，实现精准配置资源，更好地服务用户及会员。公司还将通过幸孕中国、医务渠道、盟军计划等路径获取优质会员。

#### **问题 5、请介绍公司同城数字化到家服务**

回答：公司不断深耕同城业务，自主研发了同城即时零售全链路数字化系统，充分掌握选择权。公司不断升级时效产品，先后推出一小时达、全城送、半日达等产品，三大产品战略全方位满足用户需求，构筑差异化竞争优势。

截至 2023 年 6 月末，公司已在南京自建了 1 个全自动化中央仓；在武汉、成都、天津、佛山等地设有 4 个核心区域仓，主要覆盖华中、西南、华北和华南区域；在合肥、长沙、苏州、重庆、西安等地设有 6 个城市中心仓；在 200 个城市设有城市前置仓。同时，西南智慧物流产业园正式投运，启动华北智慧物流园建设，构建了中国母婴童行业唯一

覆盖全国的仓网布局。

#### **问题 6、请介绍公司服务运营情况**

回答：近年来，公司服务占比持续提升，2023 年上半年服务毛利占比达 43%，同比提升 7 个百分点。

今年以来，公司实施百城万店计划，联合城市头部盟军，实现会员资源共享，上半年入驻盟军阵营商户近万家。并基于“孕产加”“成长加”“亲子加”三大服务平台，打造城市化服务生态圈，上半年，成长加收入同比增长 31%；同城加完成数百场爱城活动，累计参与人次 3w+，呈现出良好的发展态势。

#### **问题 7、公司自有品牌发展策略**

回答：公司以用户需求为中心，和全球优质产能共创解决方案。目前公司已有七大自有品牌，分别是贝特倍护、初衣萌、慧殿堂、柚咪柚、植物王国、可蒂家和 Vivid Bear，覆盖了用品、玩具、内衣家纺、饰品等多个品类，为用户提供全面、丰富的一站式商品解决方案。

上半年差异化供应链占母婴商品销售收入比重超 8%，自有品牌收入同比提升 27%，贝特倍护、慧殿堂业绩增长明显。

乐友充分整合供应链优势，打造出服纺类歌瑞家、用品类幼蓓、食品类歌瑞贝儿等自有品牌，乐友自有品牌销售占比保持在 22%以上。公司后续将与乐友在自有品牌方面充分发挥协同效应，通过优化供应链、提高研发能力等，不断提升自有品牌的竞争力和收入占比。

#### **问题 8、公司未来投资发展策略**

回答：公司将聚焦母婴童行业，加大投资发展力度，致力于做深做宽，不断提升市场份额，持续增强核心竞争力。

一是持续完善市场布局。未来 3 年左右时间将布局 169 家大型数字化直营门店；

	<p>二是全力推进全龄段儿童生活馆。未来 2-3 年，儿童生活馆将在全国布局超 200 家；</p> <p>三是大力发展差异化供应链。不断提升差异化供应链的收入占比；</p> <p>四是强化同城运营。充分发挥“五大优势”，实现“五个统一”，强化同城运营，打造城市增长飞轮；</p> <p>五是积极寻求并购标的，探索延伸产业链。充分发挥资本市场的兼并重组作用，积极寻求并购标的，扩大公司的市场规模和份额。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 8 月 29 日