

## 宁波惠尔顿婴童安全科技股份有限公司 关于与苏宁红孩子线上渠道签订合作协议的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

### 一、合同签署情况

近期，宁波惠尔顿婴童安全科技股份有限公司(以下简称“公司”)与南京苏宁红孩子商业管理有限公司采购中心(线上)签署了“商品推广与销售”主合同和“商务政策合同(D)”副合同(公司正常销售合同，无需董事会股东会审议)，公司“惠尔顿”品牌儿童安全座椅入驻全国苏宁红孩子门店。双方将本着平等互利，共同发展，公平公正的原则，一致达成苏宁红孩子母婴系统和公司的战略联盟。一方面有益于公司提升在行业内的市场竞争力和发展速度，另一方面将为公司未来的品牌发展规划打下坚实基础。

### 二、合同对方当事人情况

南京苏宁红孩子商业管理有限公司是隶属苏宁云商集团旗下的母婴连锁公司。作为老牌母婴电商的红孩子，背靠苏宁易购线上线下资源以及阿里平台的巨大流量，其一方面依托苏宁集团拓展其线上资源，另一方面，利用各种方式积极建设自身的垂直 B2C 电商平台。同时，红孩子线下门店在未来 2 年预计将达 200 家。以 O2O 模式全面抢

占母婴线上线下市场。

### 三、合作协议对公司的影响

1、苏宁红孩子线上 B2C 垂直平台，作为中国最早的母婴线上平台之一，其具有众多的会员资源和专业的运营能力。符合公司对线上渠道的战略发展规划，便于公司进行除阿里和京东等主流平台外的品牌渗透战略。

2、苏宁红孩子线上 B2C 垂直平台未来将会与强势的红孩子线下渠道进行完全的 O2O 融合，符合公司品牌的线上线下渠道融合和品牌心智占领策略。结合红孩子 B2C 的会员销售和核心商圈的线下体验，公司产品品质和品牌得到最大化的心智占领。

3、借势苏宁红孩子线上渠道的品牌势能和背靠阿里平台的强大网络销售能力，公司可迅速扩大线上网络的销售能力。

### 四、备查文件

(一)《商品推广与销售主合同》

(二)《商务政策合同》(D)

宁波惠尔顿婴童安全科技股份有限公司

董事会

2017 年 7 月 3 日