

## 金发拉比妇婴童用品股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20230304

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>媒体采访                                <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                            <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>广东广播电视台珠江经济台“高质量发展大湾区上市公司行·汕头站”栏目组、投资者、汕头上市公司发展促进会一行共 26 人</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 3 月 4 日 14:00-16:40</p>
<p>地点</p>	<p>线上调研</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>林国栋（董事、总经理）、薛平安（副总经理、董事会秘书）等。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、公司在行业中的地位和竞争力如何？</b></p> <p><b>答：</b>（1）<b>行业地位：</b>公司是国内较早涉足母婴消费品行业且拥有自主品牌的企业，在设计、研发、渠道、供应链等方面有着较深厚的积累，公司也是广东省孕婴童用品与服务协会会长单位，是业内公认的领先企业；公司是38项国家和行业标准的起草单位，对行业未来发展具有一定影响力，如：公司是《婴幼儿针织服饰FZ/T 73025-2013》、《针织儿童服装FZ/T 73045-2013》、《针织家居服FZ/T 73017-2014》、《棉针织内衣GB/T 8878-2014》等多项国家或行业标准编写的主要起草单位；公司制定的“机织婴幼儿及儿童服装企业标准”还获得了</p>

国家级“企业标准领跑者”称号。公司已累计参与了38项国家和行业标准的起草，参与了36项化妆品团体标准的起草，体现了整个行业对公司质量技术水平、生产工艺水平、科技研发水平的充分肯定和认可，同时也体现了公司对行业发展所具有的影响力；公司制订并在国家质量技术监督部门备案了23项企业标准，备案的企业标准在技术指标上均达到国内先进水平。公司已取得22项专利，包括发明专利15项，实用新型2项，外观专利5项。

(2) **核心竞争力：**①**自主品牌优势。**每个自有品牌的背后都拥有完整的研发、设计、采购、生产、销售体系，拥有专业的团队支撑和丰富的品牌管理经验，是品牌实力得以坚实稳固的基础。

②**技术研发优势。**公司依靠自身的研发实力及多年的技术积累，积极参与母婴行业相关标准的起草工作，逐步树立在细分领域关键产品标准制订的主导地位。建设有专业高效的研发平台，获得了“广东省高新技术产品”认定，获评为广东省省级工业设计中心。③**“产品+服务”的母婴消费需求综合解决能力。**不断满足母婴消费群体对服务的需求，提供“产品+服务”综合需求解决方案。将已投资的韩妃医美、幼托机构、和在建的妇产医院、月子中心等与公司母婴消费品业务融合发展，逐步构建满足消费者“母婴产品+医疗、医美服务”的新业务模式。④**拥有大量粉丝且持续吸引、集聚新一代中高端母婴消费群体的品牌影响力。**公司以“趋势+流量+平台”思维为引导，努力打通线下门店与线上云店在用户、业务、库存及数据间链接的节点，结合资源整合运用、用户数据化管理、公私域流量协同运营，进一步扩大了母婴消费人群，特别是在新一代中高端母婴消费群体的品牌影响力显著提升。

2、企业的高质量发展，对企业意味着什么？是挑战？

### 还是动力？

答：高质量发展对金发拉比而言，意味着在现如今母婴消费人群消费观念更新、消费习惯改变、消费需求不断升级迭代的大背景下，必须深入实施公司创新驱动发展战略，持续加大企业转型升级的力度。基于公司“产品+服务+互联网”战略，围绕“母婴产品+妇产医疗、医美服务”领域，持续推进服务端业务布局，把握数字化、网络化、智能化发展机遇，完善公司业务布局。以“让养育下一代成为轻松、愉悦的享受，让母爱更科学”的使命，以及“为母婴消费者提供最好的产品和服务，让母婴生活更美好”的目标，着力推进总体战略的实施和业务板块的优化，提升核心竞争力，探寻新的增长动能和发展路径，探索新技术、新业态、新模式，引领母婴新生活，做母婴行业新标杆！这对企业而言，即是挑战，也是动力！

### 3、在探索高质量发展的路上，公司都做了哪些探索？

答：探索企业高质量发展，是我司一直在进行的一项长期任务，具体主要体现在以下几个方面：

第一，随着近几年新生儿出生人口的下降，国家和各省各地密集出台鼓励新生人口政策，消费者的需求也出现了新的变化，母婴行业和企业的发展受到上述因素的影响，公司积极采取措施应对变化，调整销售模式、管理模式，从产品端拓展到服务端，一边加大新品研发，推出更多满足消费需求的功能性产品，一边构建服务端业务，探索与主业协同、互补的新业务领域，进行战略布局。

第二，随着年轻妈妈产后恢复的需求不断提升，颜值修复和颜值保持成为新的商机，为拓展服务端业务，整合客户资源，与主业协同互补，公司 2021 年投资了粤港澳大湾区业内领先的韩妃医美，赋予公司未来更多更好

的赢利渠道。在构建生育友好型政策的背景下，探索市场未来的需求是推动公司高质量发展的核心。再比如：公司将在建的母婴妇产医院与医疗美容服务、月子中心、产前辅导、产后恢复等业务相结合，通过提供优质产品和服务解决方案，构建新的综合业务模式，打开产品和服务的成长空间，开辟新的利润增长点。

第三，加大研发投入，引进培养高层次的研发人才，优化研发机构的建设，支持研发活动的开展和成果转化及应用；推出更多深受目标消费群体欢迎的、适应消费者需求的功能性产品。

以上探索和努力，将为公司今后高质量发展奠定坚实的基础。

#### **4、公司在质量控制方面是如何做的？**

答：第一，公司建立了严密的质量控制管理体系，通过了通过 ISO9001 国际质量管理体系认证，ISO14001 国际环境管理体系认证；

第二，采购、生产、出库等各环节严格管控，每批次产品严格按照相关标准进行质检，确保优良品质；

第三，企业参与了 30 多项国家和行业标准的起草，在产品质量标准制定方面具有引领作用；

第四，公司及拉比品牌和产品被中国质量检验协会评为“全国产品和服务质量诚信示范企业”、“全国百佳质量诚信标杆企业”、“全国母婴用品行业质量领先品牌”、“全国质量检验稳定合格产品”、“全国消费者质量信得过产品”等荣誉称号，这是行业对公司质量控制体系的高度认可和肯定。

#### **5、公司目前的销售渠道是如何分布的？**

答：公司线下销售渠道主要包括商场专柜店、购物中心店和品牌专卖店等，线上销售渠道包括主流电商平台、直营微商城、抖音直播店、拉拉买买小程序商城等。公司搭建中后台系统链接线上线下，通过直播带货、社群

	<p>营销等赋能线下实体门店，并通过微商城的建设，使下单支付场景多样化，让线上线下相互引流，为线下门店注入新的活力。</p> <p><b>6、公司在投资领域是如何布局的？</b></p> <p><b>答：</b>公司紧紧围绕“产品+服务+互联网”总体战略，逐步加大在医疗美容、妇产、产后修复等服务端业务的投入，布局“母婴产品+医疗、医美服务”领域，打造“产品+服务”双轮驱动协同发展模式，提升公司在母婴行业的综合竞争力。目前公司已投资了大湾区领先的韩妃医美项目，母婴妇产医院综合服务项目等示范项目也正在加紧建设中。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月4日