

证券代码：002875

证券简称：安奈儿

深圳市安奈儿股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
活动参与人员	上市公司接待人员： 董事长、总经理兼财务负责人 杨文涛 董事、董事会秘书 宁文 独立董事 孙晓颖 其他参会人员： 通过“价值在线”（www.ir-online.cn）参加公司2025年度业绩说明会的投资者
时间	2026年5月15日15:00-17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
形式	网络文字互动方式
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司是否会被实施其他风险警示（ST）？管理层预计何时能实现真正意义上的年度扭亏？</p> <p>答：投资者您好，公司不存在被实施其他风险警示的情形。公司已采取持续优化线下渠道结构、提升商品管理能力、强化内部费用管控等措施，2025年公司净利润亏损收窄，2026年一季度公司净利润同比增长280.18%、经营活动产生的现金流量净额同比增长50.27%。公司管理层将持续聚焦公司经营，不断提</p>

升经营管理水平和运营效率，努力改善经营业绩。谢谢！

2、公司线上渠道为何下滑？抖音、小红书等新兴渠道的具体贡献如何？

答：投资者您好，公司优化了线上业务及产品结构，对线上渠道收入产生一定影响，2025年度线上销售毛利率同比增长2.77%。谢谢！

3、公司如何维护中小投资者权益？

答：投资者您好，公司始终高度重视中小投资者权益保护，严格履行信息披露义务，确保信息真实、准确、完整，并通过业绩说明会、互动易平台、投资者热线等多种渠道保障投资者的知情权。同时，公司严格执行内幕信息管理制度，确保信息公平；不断完善公司治理，为中小股东提供网络投票等便利，保障其参与公司重大事项决策的权利。公司将持续优化投资者关系管理工作，切实维护全体股东尤其是中小投资者的合法权益。谢谢！

4、Q4归母净利润-3,860.49万元，为全年亏损最严重的季度，但Q4营收1.74亿元却是全年最高。为何出现“旺季不旺、增收减利”的背离现象？

答：投资者您好，公司第四季度营业收入较高，主要系第四季度处于销售旺季且包含多项大促活动，带动了整体销售规模提升。但在当前行业竞争环境下，线上线下促销力度加大，产品销售毛利率承受一定压力。谢谢！

5、管理层，公司1-3年的战略发展目标是？

答：投资者您好，公司将继续推动经营策略回归产品本质，持续将核心资源向产品端聚焦。同时，公司将继续深化与核心供应商的战略协同，强化成本管控与质量保障能力。公司将持续通过打造更具质价比的产品，精准契合消费者的核心需求，

持续增强品牌的市场竞争力与忠诚度。谢谢！

6、大规模的关店是基于怎样的战略考量？

答：投资者您好，公司持续优化线下渠道结构，聚焦强势区域深耕细作，稳步拓展优质门店，同时果断关停亏损及低效门店，提升整体运营质量。谢谢！

7、未来在成人服饰、校服、医疗健康等领域的拓展计划是什么？

答：投资者您好，相关信息请您关注公司在指定信息披露媒体发布的公告。谢谢！

8、今年是否有现金分红的计划？

答：投资者您好，由于截至2025年12月31日，公司合并报表中可供分配利润为负值。按照合并报表、母公司报表中可供分配利润孰低的原则，公司不满足《公司章程》规定的可以进行现金分红的条件。考虑到公司实际经营情况和长远发展，公司决定2025年度不派发现金红利，不送红股，亦不进行资本公积转增股本。谢谢！

9、请问公司认为自身的核心竞争优势是什么？公司将采取哪些措施来提升市场份额？

答：投资者您好，安奈儿是国内较早涉足童装领域的知名品牌之一，具备深厚的品牌积淀与市场基础。公司专注使用优质面料和产品细节，拥有广泛的销售渠道。公司将持续通过优化线下渠道结构、提升商品管理能力、强化内部费用管控等措施来提升市场份额，谢谢！

10、公司管理层您好，请问贵司预计何时能够实现扭亏为盈？

答：投资者您好，公司已采取持续优化线下渠道结构、提

升商品管理能力、强化内部费用管控等措施，2025年公司净利润亏损收窄，2026年一季度公司净利润同比增长280.18%、经营活动产生的现金流量净额同比增长50.27%。公司管理层将持续聚焦公司经营，不断提升经营管理水平和运营效率，努力改善经营业绩。谢谢！

11、问不同线下渠道收入下滑幅度存在差异的原因是什么？公司未来在直营、联营、加盟三种模式上的发展规划分别是什么？

答：投资者您好，公司未来将持续优化线下渠道体系，聚焦强势区域深耕细作，稳步拓展优质门店，同时果断关停亏损及低效门店，提升整体运营质量；在强势区域继续拓展加盟，在管理半径过长、盈利能力较弱的地区转为和当地优势较为明显的联营商合作。谢谢！

12、今年公司计划新开多少家门店？主要集中在哪些区域和渠道？

答：投资者您好，公司会审慎的进行渠道拓展，重点布局中高端购物中心及大型头部奥特莱斯，持续推动渠道结构升级。谢谢！

13、公司推出了股票期权激励计划，公司制定这一考核目标的依据是什么？为实现这一目标，公司制定了哪些具体的经营计划？

答：投资者您好，为了进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司董事、高级管理人员、核心管理人员、核心业务骨干的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，在充分保障股东利益的前提下，按照收益与贡献对等的原则，制订了2026年股票期权激励计划。为实现相关目标，

	<p>公司将持续聚焦公司经营，进一步优化渠道结构和产品结构，提升运营效率与精细化管理水平，加强品牌建设，同时持续推进降本增效工作，不断提升公司核心竞争力和经营质量，努力改善经营业绩。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>