

证券简称：孩子王

证券代码：301078

孩子王数智科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	易方达基金 申万菱信基金 天治基金 陆家嘴国泰人寿保险 华宝基金 创金合信基金 碧云资本 永安财产保险 中国国际金融 圆信永丰基金 北京君成私募基金 宁银理财 信达澳亚基金 上海名禹资产 上海原点资产 闻天私募证券投资基金 浙江益恒投资 上海原点资产 广发证券
时间	2026年6月25日（周四）下午 16:00~17:00
地点	线上会议
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

	丝域生物CFO 徐业女士
<p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>活动主要内容如下：</p> <p>一、与参会者互动交流，具体交流问题如下：</p> <p>1、头皮及头发护理的市场规模与趋势是怎么样的？</p> <p>（1）中国头皮及头发护理市场的需求日益受到消费者对可见功效、预防性护理以及外观及健康导向自我护理的偏好所推动。头发及头皮问题提供了广泛的需求基础：根据中国国家卫生健康委员会的一项调查数据，中国超过2.5亿人患有脱发。据中国整形美容协会与弗若斯特沙利文数据，中国头皮及头发护理市场规模由2020年的人民币432亿元增长至2025年的人民币675亿元，预计2029年达人民币1,027亿元，行业整体呈现向主动式、全周期头皮健康管理升级的发展趋势。丝域通过其头皮检测、个性化护理设计、针对性护理、效果追踪及家居护理指导，受益于行业发展趋势，满足市场对专业及可衡量的头皮护理解决方案的需求。</p> <p>（2）行业正由单一产品销售转向结合店内护理、功能性产品、仪器及家居维护的综合解决方案。该模式将专业头皮护理从门店疗程延伸至日常居家养护，有效提升用户转化与留存效率，同时通过智能诊断、周期追踪、个性化产品推荐，实现护理效果可视化。中国整形美容协会与弗若斯特沙利文数据显示，2020至2025年头皮及头发护理行业复合年增长率达9.3%，显著高于传统美发染发行业的2.3%；预计2026年至2029年行业增速将提升至11.0%，而美发染发行业增速维持2.3%，充分体现行业结构性升级红利。丝域依托其“专业服务+沙龙用产品+家用产品”一体化经营模式，打通诊断、护理、长效养护全链路，构建完整的消费者服务闭环，精准把握</p>

行业发展趋势。

2、丝域生物的商业模式及同行业竞争优势？

丝域深耕头皮及头发护理市场二十余年，覆盖产品研发、生产至线下终端门店服务的全链路头皮护理平台企业，构建起“产品研产+门店服务+加盟渠道赋能”一体化全产业链闭环运营模式。公司长期践行“科技养发3.0”发展理念，截至2025年末，拥有专利超50项、线下门店2600余家，累计会员规模突破300万；根据弗若斯特沙利文统计数据，2025年丝域业务GMV位居行业市场首位。

产品及研发端，丝域拥有完整自研量产一体化硬实力。公司自建化妆品、食品双研发实验室，联合海内外高校、行业专家与顶尖科研机构协同研发，拥有50余项专利，自主开发200余款产品，涵盖洗发水、洗发泥、头皮清洁乳、护发素、发膜、头皮精华液、护发精油等专业头皮头发系列产品，构筑坚实技术壁垒。同时品牌配套自有标准化生产基地，取得ISO22716、GMPC两项国际权威生产认证，能够持续稳定为全国门店供给产品。核心单品丝域黑亮系列（双孢肽）展现高速增长，2025年全年出库额较2024年同比增长近30%。

服务端，丝域以线下门店为载体提供头皮检测、个性化护理方案定制、针对性养护、效果跟踪及居家养护指导一体化全链条服务。门店打造“浓密”“黑亮”“柔顺滑”“头疗SPA”四大系列服务，依托“五感六觉”沉浸式体验打造差异化竞争优势，精准契合行业发展趋势，充分满足消费者对专业化、效果可量化的综合头皮养护需求。

3、丝域生物海外业务拓展有什么进展分享？

丝域生物稳步推进品牌全球化出海布局，优先布局全球重点发展区域及华人聚集区，入驻当地主流大型商场开设标准化科技养发门店。海外项目采用先区域战略据点后扩散布局计划，稳步推进品牌国际化发展。

现阶段海外网点已实现初步落地：在新加坡、香港均设有门店，各门店运营状况稳定，为规模化海外扩张沉淀了成熟可复制的运营模型。本年度公司将集中落地新一轮海外门店，新增美国加利福尼亚、马来西亚、澳门门店，正式打通北美市场渠道，同步深化东南亚、港澳台区域布局，进一步完善全球门店网络。此外，公司持续储备拓店资源，当前正洽谈马来西亚、澳大利亚等加盟合作门店，后续将持续加码海外市场拓展力度。

整体将采取“成熟市场深耕、新兴市场试水”的梯度布局策略，以东南亚、港澳台等有华人基础的地区为核心根基，争取在北美和澳大利亚高端市场突破，形成“开业一批、洽谈一批、储备一批”的良性扩张节奏，稳步提升品牌海外影响力，打造国际化科技养发品牌。

4、请问丝域生物与孩子王协同情况进展如何？

孩子王收购丝域生物后，依托成熟行业经验推动双方资源整合与业务协同；依托完善治理机制实现对丝域生物的有效管控，保障整体战略落地。丝域生物创始人陈英燕女士积极参与本次并购，体现其对企业发展前景的高度认可，有助于稳定管理团队、顺畅完成投后整合，助力丝域生物长期稳健发展。本次并购战略匹配度高、中长期协同价值突出，能够持续增厚上市公司业绩，提升公司整体发展质量。

(1) 客户群体协同共享：孩子王拥有规模庞大的存

量会员资源，核心客群涵盖备孕、孕期及亲子家庭群体，该类客群对头皮养护、头发护理等服务具有较高需求。依托大数据分析、会员权益联动、资源整合配置及交叉营销推广，公司可实现双方会员互通、流量互导，形成自然的交叉销售机会，持续提升会员活跃度与单客价值。面向双方会员的整合营销活动已于2025年下半年启动试点，截至2026年5月末，领取丝域权益的孩子王黑金会员已超1万人次。

(2) 线下销售渠道优势互补：孩子王可在现有大型门店内增设头皮及头发护理专属服务区域，实现产品与服务一体化展示，进一步提升消费者触达效率。同时，丝域成熟的线下门店网络，有利于拓宽公司整体消费客群覆盖范围，作为本地化服务触点，强化公司在暂未布局区域的客户连接能力与品牌渗透力度。公司规划的创新混合业态门店已于2026年6月落地开业，依托于孩子王优质的物业资源，丝域门店可享受租金优惠，有效降低门店运营成本，双方渠道协同效应将进一步释放。

(3) 丰富产品矩阵，延伸服务边界：有利于进一步扩充公司现有产品及服务体系。孩子王原有产品主要聚焦女性及儿童个人护理品类，收购丝域后，将有效延伸服务链条，覆盖更多家庭成员消费需求，构建更加完善、面向全家庭的生活化产品与服务组合，持续提升客户黏性、增强消费者认可度，放大整体品牌影响力，夯实中长期盈利基础。

(4) 中后台全域融合升级：全面整合组织、数字化、加盟管控、业财等中后台体系。保留丝域原有核心管理团队，引入孩子王零售、数字化、母婴运营人才交叉任职，打通集团决策链路，依托孩子王数字化能力赋

能丝域升级会员CRM、门店营销及线上商城系统，打通线上小程序、线下门店、孩子王APP三端流量，统一用户画像标签体系；借鉴孩子王成熟标准化零售管理体系完善加盟商赋能、巡店督导与标准化考核，缩降低门店标准化差异、减少客诉，为业务扩张提供一体化支撑。

5、丝域生物后续的发展规划设想？

丝域生物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，丝域生物的竞争优势有望率先受益。依托与孩子王深度整合协同，公司将从门店扩张、单店提效、海外新业务、数字化会员互通、全渠道产品升级五大板块推进发展，持续提升市场占有率与核心竞争力。

(1) 门店拓张与存量提效，完善全域市场布局：持续打磨标准化单店经营模型，保障门店长期稳定可持续运营。国内重点深耕华东、华北及下沉市场拓店，并深度协同孩子王渠道资源；同步发力黑发馆细分新业态，完善细分赛道门店矩阵；稳步推进海外门店布局，搭建全球化线下服务网络。

(2) 发挥孩子王数字化体系，实现相互的会员引流：整合双方数字化、智能化运营能力，依托用户数据分析、会员权益互通、联合营销、场景融合实现双向会员导流。一方面深耕宝妈核心客群，匹配产后头皮养护需求，完成母婴与养发会员双向转化；另一方面依托丝域核心单品直击脱发、白发养护痛点，挖掘男性、中老年增量客群，拓宽用户圈层，进一步提升市场渗透空间。

	<p>(3) 全渠道产品升级，打通全域增长通路：持续迭代门店服务项目与养护产品，扩充专业仪器与居家日化产品线，以丝域超级单品为核心，联动孩子王线上商城、线下门店、社群全场景运营；线下打造体验专区、线上开设专属商品板块，双线联动提升转化，稳步扩大产品零售体量。</p> <p>风险提示：公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息请以公司在巨潮资讯网和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准。本次投资者关系活动中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年6月25日