

孩子王儿童用品股份有限公司

关于“质量回报双提升”行动方案的进展公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

孩子王儿童用品股份有限公司（以下简称“公司”）为践行中央政治局会议提出的“要活跃资本市场、提振投资者信心”及国务院常务会议提出的“要大力提升上市公司质量和投资价值，要采取更加有力有效措施，着力稳市场、稳信心”的指导思想，坚持“以投资者为本”的上市公司发展理念，结合公司发展战略、经营情况及财务状况，为进一步维护公司全体股东利益，增强投资者信心，促进公司长远健康可持续发展，于 2025 年 1 月 14 日制定并披露了“质量回报双提升”行动方案。现将 2025 年度公司落实该行动方案的进展情况报告如下：

一、聚焦主业，实现高质量可持续发展

（一）持续深耕母婴童领域，强化核心竞争力

公司是中国领先的亲子家庭消费领域综合性全渠道服务商，专注于为中国亲子家庭提供一站式购物体验及全方位服务。

在母婴童商品及服务市场，公司凭借独特的商业模式建立了领先地位，2016 年至 2024 年连续 9 年入选“中国连锁 TOP100 榜单”，为母婴童商品及服务领域唯一上榜企业。基于庞大的会员基础、广泛的服务及销售网络以及专业的服务能力，公司将能够把握行业增长机遇。

在头皮及头发护理领域，公司于 2025 年完成对珠海市丝域生物技术发展有限公司（以下简称“丝域生物”）的收购，进一步完善了亲子家庭服务的产业生态。丝域生物形成了以产品驱动的“产品、服务、渠道”高度融合的一体化运营模式，凭借领先的生产研发能力构筑了全产业链优势。孩子王与丝域生物在会员运营、市场布局、渠道共享、产业协同、业态拓展等方面的协同效应，将进一步推动公司在品牌价值、消费场景与服务链条上的深度融合。

（二）加速线上业务发展，推进线上线下融合

随着互联网及人工智能技术的快速发展，公司已建立全渠道及全场景融合的运营模式，消费者可通过多类型线下门店、孩子王 APP、微信小程序、同城即时零售等多种渠道，获得更加流畅、便捷、高效的消费体验。

在门店布局方面，截至 2025 年末，公司销售及服务网络包含 1,204 家亲子家庭服务门店及 2,617 家科技养发门店，实现了中国内地省级行政区的全覆盖。自营门店主要位于一、二线城市，2024 年以来，公司通过加盟模式加快向下沉市场渗透，截至 2025 年末，母婴童业务已有 173 家加盟店开业，覆盖 23 个省份超 100 个城市，另外还有 232 家筹建或在建。在门店场景方面，公司构建了涵盖自营大店、全龄段儿童生活馆、Ultra 店、加盟精选店在内的多层次、多场景矩阵，并通过收购丝域生物扩充科技养发门店业态，实现不同市场层级与消费场景的精准覆盖。在线上渠道建设方面，公司构建了以孩子王 APP、微信小程序、微信社群为核心的线上渠道体系，实现全渠道互通；2025 年，公司荣获“中国网络零售 TOP100”第 22 名。同时通过主流第三方平台拓展消费者触达。在同城服务能力方面，公司以数字化为纽带推动渠道融合，推出小时达产品，依托数字化系统实现门店库存共享，提升配送效率；同城亲子在 50 城开展 100 余场定制亲子活动，打造“让每个孩子爱上这座城”定制化自营亲子活动，并打造亲子育儿内容与本地生活服务相交融的内容分享平台。

（三）坚持全球优选、短链和自营，持续优化供应链

公司以用户需求为原点，依托全球优选的供应链，对产品进行精选与定制，践行自有品牌战略，持续打造差异化供应链矩阵，为用户提供多样化、差异化、品质好、价格优的商品。

公司与优质母婴童商品品牌保持长期稳定合作，商品种类覆盖亲子家庭衣、食、住、行、玩、学、用全场景需求。公司拥有超过 300 人的选品团队，基于全渠道销售数据与消费者需求，综合制定选品策略及采购计划，精准匹配用户多元化消费需求。公司形成“平台+自营”的全域商品生态。在自有品牌战略方面，公司打造了包括歌瑞家、贝特倍护、慧殿堂等超过 15 个自有品牌，覆盖儿童服饰、内衣家纺、用品、玩具、护肤美妆、AI 伴身智能等多个品类，显著缩短产品流转路径，提升供应链效率与成本优势。同时，公司与头部品牌联合推出独家定制产品。通过收购丝域生物，公司具备了头皮及头发护理领域从产品研发到规

模化生产到批量销售的全链路自主能力，可提供养发护理、防脱生发、乌发黑发等一整套产品及解决方案，并与海内外多家知名研究院建立长期合作关系。

（四）加大投资发展力度，构建母婴童产业生态圈

公司持续推进投资并购，不断完善产业生态布局。2025年，公司成功收购丝域生物。丝域生物以科技创新为驱动，具备从产品研发至规模化生产的全链路自主能力，构建“产品+服务+渠道”一体化运营体系。截至2025年末，丝域生物拥有2,617家头皮及头发护理门店。本次收购进一步完善公司在亲子家庭消费服务领域的产业生态，依托双方在会员运营、市场布局、渠道共享、产业协同及业态拓展等方面的显著协同效应，推动品牌价值、消费场景与服务链条深度融合，为公司高质量发展注入强劲新动能。同时，公司持续深化与乐友国际商业集团有限公司的融合协同，优化双品牌运营机制，充分释放1+1>2的整合效能，全面提升上市公司发展质量与核心价值。

二、提升信息披露质量，加强投资者关系管理

（一）提高信息披露的及时性、准确性和完整性

2025年度，公司严格按照法律法规、中国证监会及深圳证券交易所相关要求，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务，累计披露各类公告文件192份，其中带编号公告95份，不断提高信息披露质量和透明度。公司持续加强对信息披露事务的管理，优化信息披露流程，确保信息披露的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。同时，公司持续加强对内幕信息的管理，严格控制内幕信息知情人范围，防止内幕交易的发生。

（二）丰富投资者沟通渠道，增强与投资者的互动

在投资者关系管理方面，公司严格遵循合规透明原则，持续深化与投资者的沟通交流。2025年度开展调研、沟通等投资者交流活动3场，深交所“互动易”平台对投资者提问回复率100%，通过与投资者保持高效沟通，增进投资者对公司的了解，不断提升市场认同感。通过增加沟通的频率、深挖沟通深度、提升沟通精准度，多措并举增强与市场的互动，提高信息传播效率与透明度，高度重视投资者的期望和建议，构建互信共赢的良好投资者关系生态，致力于为全体股东创造长期价值。

（三）加强投资者教育，引导投资者理性投资

2025 年度，公司积极向投资者普及证券市场基础知识、法律法规和投资风险等方面的知识，引导投资者树立正确的投资理念，理性投资，并在公告中及时发布风险提示，提醒投资者关注公司面临的各种风险因素，避免盲目跟风投资。

三、完善公司治理，提升规范运作水平

公司建立了完善的法人治理结构，形成了科学有效的职责分工和制衡机制。公司严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司独立董事管理办法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等法律法规、部门规章的规定，进一步提高规范运作水平，充分发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询作用，不断加强内部控制建设，防止滥用股东权利、管理层优势地位来损害中小投资者权益的现象发生，保障全体股东特别是中小股东的合法利益。未来公司将不断加强内部控制规范管理工作，持续完善内控管理制度，健全风险管理体系，提高经营管理水平和风险防范能力；积极组织有关人员参加培训，提高各类人员的法规意识和规范运作意识，充分发挥内部审计部门、董事会审计委员会的监督职能，切实提升公司董事、高级管理人员的履职能力，同时推动公司治理结构的持续优化，促进公司更加合规发展，切实保障公司和全体股东权益。

四、重视股东回报，实行稳健分红政策

（一）制定合理的利润分配政策，保障股东权益

公司根据《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》的相关规定，结合公司实际情况，制定了合理的利润分配政策，明确利润分配的原则、形式、比例和时间等，保障股东的合法权益。公司在充分考虑发展战略、经营业绩、财务状况、资金需求等因素的基础上，合理确定了利润分配方案，确保公司的可持续发展和股东的长期利益。

（二）持续稳定分红，增强投资者信心

为积极推进落实“质量回报双提升”行动方案，以投资者为本，加大投资者回报，于 2025 年内，公司于 2025 年 4 月 3 日披露了《关于公司 2024 年度利润分配预案及提请股东会授权董事会制定中期分红方案的公告》，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），共计派发现金红利 62,439,110.30 元（含税），并于 2025 年 5 月 28 日实施完毕；于 2025 年 8 月 19 日披露了《关于公司 2025

年半年度利润分配预案的公告》，向全体股东每 10 股派发现金股利 0.2 元（含税），总计派发现金股利 25,036,400.12 元（含税），并于 2025 年 8 月 29 日实施完毕。

此外，公司于 2026 年 4 月 7 日召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于公司 2025 年度利润分配预案及提请股东会授权董事会制定中期分红方案的议案》，并于 2026 年 4 月 9 日披露了《关于公司 2025 年度利润分配预案及提请股东会授权董事会制定中期分红方案的公告》，以现有总股本 1,261,202,616 股剔除回购专户已回购股份 9,539,900 股后的总股本 1,251,662,716 股为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.55 元人民币（含税），共计派发现金红利 68,841,449.38 元（含税），本次利润分配不送红股，也不进行资本公积金转增。本次利润分配后，公司 2025 年度累计现金分红总额为 93,877,849.50 元，占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的比例为 31.54%。

（三）加强与投资者沟通，听取股东意见

公司不断加强与投资者的沟通和交流，公司通过股东会、投资者关系互动平台等渠道，充分听取股东的诉求，合理调整利润分配政策，提高利润分配方案的科学性和合理性。同时，公司积极向投资者解释利润分配政策的制定依据和考虑因素，增强投资者对公司利润分配政策的理解和认同。

未来，公司将继续践行“质量回报双提升”行动方案，努力提升公司的核心竞争力和盈利能力，为股东创造更大的价值。同时，公司将不断完善公司治理结构，加强信息披露和投资者关系管理，积极回报投资者，与投资者共享公司发展成果，共同推动公司实现高质量可持续发展。

特此公告。

孩子王儿童用品股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 9 日