

上海爱婴室商务服务股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023 年 11 月 10 日 (周五) 下午 15:00~16:30
地点	上海证券交易所上证路演中心 (https://roadshow.sseinfo.com)、 全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总裁施琼 2、董事会秘书兼高级副总裁高岷 3、财务副总裁龚叶婷 4、独立董事盛颖
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司今年的增长点主要是哪些？ 尊敬的投资者，您好！公司积极发展第三方电商业务，通过公域流量推广商品销售，提升公司业绩；并研发拓展更多爱婴室旗下品牌产品线，在营养辅食、棉纺品等品类均取得相应增长，获得消费者认可和好评。感谢您的关注！ 2、请问公司目前早教机、学习手表、点读笔这些儿童智能设备销售情况如何呢？ 尊敬的投资者，您好！公司消费年龄段主要集中在 0-6 岁的低幼年龄段宝宝，早教机品类占比不高，随着二胎比例的不不断提升，公司将加大引入儿童智能设备等适用于大童的产品。感谢您的关注！ 3、在现有的产品组合中，哪些产品在市场上最受欢迎？在公司销售额中的占比如何？ 尊敬的投资者，您好！公司一直以来致力于满足不同月龄儿童和孕产妇的全品类产品需求。目前，我们的产品组合中，

一些特定类别在市场上表现卓越，受到广大消费者的青睐，如配方奶粉因适用客群广泛而备受认可。此外，其他品类如纸尿裤、棉纺品、零辅食、玩具、洗护及用品等也展现出良好的销售表现。我们将继续关注市场动态和消费者反馈，以保持我们的产品组合的竞争力，并不断满足市场日益多元的需求。公司将继续努力推陈出新，提升产品质量和创新性，以确保我们的产品能够与市场需求保持同步，并为投资者创造更有价值的回报。感谢您对公司的关注与支持！

4、请先介绍下公司三季度业绩情况和四季度业绩展望吧？

尊敬的投资者，您好！公司持续线下优化整合和降本增效，积极拓展爱婴室旗下品牌，取得了良好的业绩增长。集团三季度营业收入 7.55 亿元，同比增长 177.3 万元；同时加强费用管控措施，取得良好的成效。归属于母公司的净利润达到 542 万元，同比增长 177.7 万元。整体经营情况稳步向好。我们将继续努力，以满足投资者的期望和需求。四季度业绩敬请关注公司公告。感谢您的关注！

5、请问公司明年有什么重点的工作方向吗？可以提前向我们预告吗？

尊敬的投资者，您好！公司在未来的工作中将聚焦于以下几个关键方向：

1、拓展线下门店布局：2024 年公司计划积极开设新店，进入更多一、二、三线城市，提升品牌在实体市场的覆盖面，抢占更优位置，实现门店总体数量增长。

2、线上渠道优化：我们计划在线上渠道开设更多爱婴室及旗下品牌旗舰店，以吸引更多公域平台流量助推业绩增长。通过提升线上业务的规模和效益，我们期望在数字化时代更好地服务广大消费者。

3、品牌+渠道战略发展：利用渠道优势，通过进一步丰富爱婴室旗下品牌的产品、品类、品质以及销售模式等，以达到品牌助力渠道，渠道促进品牌的双向发展。通过不断提升品牌形象、产品品质和服务水平，力求在市场中建立更为强大的品牌影响力。我们将密切关注市场动态，灵活调整战略，确保公司能够在竞争激烈的行业中保持领先地位。感谢您的关注！

6、在扩大市场份额方面，爱婴室是否有进一步的计划和策略？例如，拓展国内市场还是考虑进军国际市场？

尊敬的投资者，您好！未来，公司将全面发展线上线下全渠道，通过拓展线下门店进入更多城市，在华东华南区域开设更多门店，提升市场份额。公司还将大力发展线上的旗下商品旗舰店，并通过抖音渠道开展门店直播，实现店店有直播，推动线上线下资源的整合。此外，公司已积累了丰富的整合经验，如果有合适的并购机会，公司将采取并购方式逐步扩大业务规模，抓住市场变化中的新机遇，实现更全面的发展。感谢您的关注！

7、在研发方面，公司是否有持续投入？有哪些新产品或创新技术正在开发中？对公司未来发展有何影响？

尊敬的投资者，您好！公司在研发领域持续投入，主要集中在新品研发和技术创新上，这也是公司品牌战略的核心组成部分。比如，在棉品方面，我们致力于持续研究创新面料，强调环保技术的应用，并将这些先进的面料和创新技术运用到商品的生产中。在食品领域，公司进行了全面的优化，涉及产品成分和配方的调整，旨在提升产品口感、确保关键营养成分的保留，以满足消费者对健康和美味的双重需求。公司积极应对全渠道发展趋势，通过技术升级不断完善全渠道运营体系，推动多场景数字化运营，致力于创造无缝连接的客户体验，为消费者提供更便捷、个性化的购物体验。未来公司将进一步加大资源投入，致力于旗下商品及技术的持续研发，不断完善商品的特性与功能，更好地满足不断变化的消费者需求，促进公司的长期可持续发展。感谢您的关注！

8、预测一下今年年底营业收入业绩与去年相比能保持增产吗？

尊敬的投资者，您好！公司今年的阶段性目标是通过优化店铺和提升经营效率来保持营业收入的总体稳定。通过这一系列的战略调整，能够提高销售效益并实现更高的利润水平。未来，公司将积极开拓新店，通过扩大门店网络来增加销售渠道。实现门店数量和营业收入的稳健增长。感谢您的关注！

9、对于公司的市场份额和竞争地位，与竞争对手相比，爱婴室有何优势？

尊敬的投资者，您好！公司具备区域、供应链、门店位置及创新优势：

1、区域优势：我们在一些高消费水平的城市拥有显著的市场份额，这使得我们能够更好地满足消费者对高品质母婴产品的需求。我们已在上海、宁波、厦门、无锡、武汉等这些地区取得了市场领先地位，具备较高的品牌认知度和市场渗透率。

2、供应链优势：我们通过建立强大的供应链体系，实现了品牌直供，这有助于确保我们能够提供高质量、原产地可追溯的产品。通过优化供应链，我们能够更迅速地响应市场需求和趋势，保持产品的新鲜度和时尚性。

3、门店位置优势：公司门店选择在商场内，相较于街边店，商场店不仅提供了更大的顾客流量，也创造了更具舒适性的购物环境。商场内的位置也为我们带来更多的可见度和品牌曝光机会，有助于巩固我们在消费者心目中的品牌形象。

4、创新优势：公司在产品设计和服务方面注重创新，与时俱进，以满足不断变化的市场需求。这些优势的结合使得我们在竞争激烈的母婴市场中始终保持领先地位，公司将继续努力巩固这些优势，并不断寻求提升以确保公司在未来的可持续发展。感谢您的关注！

10、请问 24 年公司会有哪些战略安排，是否会抓住龙宝宝“行情”

尊敬的投资者，您好！2024 年公司将抓住市场行情，大力发展渠道和品牌两方面。2024 年公司计划积极开设新店，进入更多一、二、三线城市，抢占更优位置，实现门店总体数量增长。在线上渠道公司将开设更多品牌旗舰店，经营更多类型业务，实现线上业务高速增长。依托渠道拓展，大力发展爱婴室旗下品牌，24 年计划实现品牌营业收入双位数增长、各品类新品开发超过 10 个。未来公司将针对 Z 世代妈妈研发更多符合消费者需求变化、市场认可的高质量产品，布局更多销售网络，及时抓住市场变化中的新机遇，不断扩大公司业务规模，实现公司健康发展。感谢您的关注！

11、今年爱婴室在社会责任和可持续发展方面的工作都有哪些？

尊敬的投资者，您好！公司始终关注母婴群体的健康发展，一直在履行社会责任、可持续发展等方面保持积极努力。

社会责任方面：

1、爱婴室母婴关爱基金和上海市儿童医院共同成立了母乳库捐赠冻乳爱心站点，2022 年 9 月至今帮助到早产宝宝和需要母乳的宝宝千余名；

2、公司重视母婴群体的人文关怀，在上海市儿童医院、新华医院儿科大楼均捐建了母婴室，不仅能为哺乳期女性提供相对独立的哺乳、休息场所，减少在公共环境中可能引起的不适，同时鼓励母乳喂养，营造社会支持氛围；

3、爱婴室和飞叶通过公益合作的形式，挖掘星星孩子的天赋，用星星孩子的画设计了公益系列款式童装，给孩子搭建了融入社会的平台。

可持续发展方面，爱婴室将绿色低碳理念融入日常经营管理中，打造绿色供应链：

1、公司要求合作供应商采用环保印染工艺，减少环境污染；

2、公司积极响应限塑令有关规定，通过停止使用超薄塑料袋，可降解塑料袋的有偿提供，无纺布购物袋的推出，逐步引导顾客重复使用，减少使用塑料袋；

3、公司制定了门店用电使用规范，持续开展节水、节电等各项环保工作；

4、公司仓储物流中心通过采用太阳能储能、使用无废气排放、节能高效电动叉车、仓库纸箱回收利用等方式践行绿色环保理念。

2023 年爱婴室荣获了“2022 中国企业慈善公益 500 强”荣誉称号，未来公司将持续秉持绿色低碳可持续发展理念，积极履行社会责任，推进企业高质量可持续发展。感谢您的关注！

12、股价跌了几年了，单边下行。公司不做市值管理吗？

	尊敬的投资者，您好！公司股价确实会受国家政策、所处行业、市场情绪等多种因素影响；市值管理方面，公司积极地与市场保持沟通，真实、准确、完整、及时地反应公司实际经营情况，公司已连续 2 年获得上交所“A”级信息披露考核评价，公司的规范运作、诚信经营，高质量的信息披露工作和投资者关系管理工作得到了认可。公司在多个平台举办各类形式的业绩说明会、组织投资者实地探访门店、针对有投资者的家庭举办线下亲子活动等，通过多种丰富的投资者关系活动让市场充分了解公司的发展方向和成长价值，提升市场对公司的认可度。感谢您的关注！ 13、前三季度线上渠道经营情况是怎样的？ 尊敬的投资者，您好！公司线上线下资源高度整合，线上业务领域发展成为了集团业务新的增长引擎，公司持续在京东、天猫、拼多多、抖音等第三方平台加大运营，利用公域平台流量助推业绩增长，2023 年前三季度爱婴室及旗下品牌旗舰店营业收入同比增长 91%，新的电商渠道发展势头良好，其中抖音平台成长迅速，同比增长 300%。同时公司通过自营 APP、微商城、微盟到家等平台为门店业务发展赋能，并利用企业微信开展社群运营，持续输出高品质内容与营销信息，精准实现拉新和复购，为更多的消费者提供了满意的商品和服务。感谢您的关注！
日期	2023-11-10