证券代码： 603214 证券简称：爱婴室

**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  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 9月19日通过全景网投资者关系互动平台参与“2025 年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会活动”的投资者； |
| 时间 | 2025年9月19日 |
| 地点 | 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、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、中国新生儿出生率持续走低，公司如何应对行业整体需求萎缩的风险？**尊敬的投资者，您好！国家陆续出台了一系列生育支持政策，有望逐步提振生育意愿，为母婴行业带来长期发展机遇。公司坚持以高质量发展为核心，通过以下策略积极应对行业变化、强化自身抗风险能力与发展韧性：一、区域扩张与店型优化 公司聚焦华东、华南、华中三大核心区域，持续优化门店模型，通过标准化、模块化的新店型实现更短盈亏平衡周期。使公司能够快速进入更多优质商圈与购物中心，加快区域渗透与门店网络扩张，在提升品牌覆盖的同时严控租金成本、强化单店盈利。 二、商品精细化与效率提升公司持续优化商品结构，淘汰低效品类，聚焦高周转、高性价比的核心单品，通过规模化销售提升供应链效率、降低边际成本，同时，依托数字化与AI技术提升经营管理效率，实现了坪效的快速提升和库存的高速周转。三、自有品牌深度开发与供应链缩短依托母婴终端渠道对消费者需求的精准洞察，公司能够自主开发高度契合用户需求的泛母婴商品，涵盖家庭场景多品类布局。通过缩短供应链、减少中间环节，不仅能有效提升整体毛利率，更能成为吸引客户到店的关键商品。四、跨界业态创新与体验升级公司与万代南梦宫合作，打造沉浸式线下消费场景，突破传统母婴零售边界，吸引多元客群、挖掘增量市场，构建长期增长动能。 2025上半年，公司实现营业收入18.35亿元，同比增长8.31%，实现净利润4673.82万元，同比增长10.17%，扣非净利润3696.64万元，同比增长20.65%。未来，公司将继续紧跟政策导向与市场变化，持续拓展新市场、探索新模式、研发新产品，以更丰富的高品质产品和更高效的运营服务更多母婴家庭，稳健应对行业结构性变化。感谢您的关注！**2、2025年上半年经营性现金流净额为1.46亿元，同比下降8.42。为什么现金流会变化？现金流是否能支撑公司扩张和分红承诺？**尊敬的投资者，您好！公司2025年上半年经营性现金流变化主要由于销售活动促销周期同比有季节性差异，当期品牌联合推广活动相关的营销费用现金流出上升，对现金流产生时间性差异影响。从长期和整体来看，公司现金情况充沛和稳健，融资渠道通畅，匹配公司健康积极的业务发展，给投资者带来持续的分红回报。感谢您的关注！**3、公司股价长期低迷 有何市值管理的想法与思路**尊敬的投资者，您好！公司基本面持续向好，经营策略清晰，发展势头稳健，公司始终重视市值管理，市值管理工作的核心在于持续提升企业内在价值，并通过有效传递赢得市场认可。目前，我们主要从以下五个方面推进市值管理工作： 1. 聚焦主业，夯实基本面

公司持续深耕母婴零售主业，2025年半年度实现营业收入18.35亿元，同比增长8.31%，实现归属于上市公司股东的净利润4673.82万元，同比增长10.17%。公司通过高效的门店网络扩张、自有品牌的强势发展、差异化潮玩赛道的开拓以及持续的内部运营效率优化不断提升盈利能力和运营质量，以扎实的业绩支撑公司长期价值。1. 强化投资者沟通，传递公司价值

我们通过业绩说明会、机构路演、上证e互动平台、接听投资者热线等多种方式，与投资者保持透明、及时、高效的沟通，积极传递公司战略、经营成果及未来展望，增进市场对公司的理解和认同。1. 注重股东回报，共享发展成果

公司坚持稳定持续的现金分红政策，积极回馈投资者。公司已连续8年实施年度现金分红，累计分红达3.19亿元。为提升分红频次，强化投资者回报，公司已两年连续实施中期分红，2025年中期分红每10股派发现金股利1.3元，合计派发1801万元，体现了公司回报股东的坚定意愿和稳健的财务能力。1. 规范公司治理，提升信披质量

公司严格执行上市公司规范运作要求，连续三年荣获上交所信息披露工作评价最高等级A级，奠定了资本市场信任的基础。1. 践行可持续发展，ESG表现领先

公司在Wind ESG评级中获评AA级，位列专营零售行业首位，充分体现了我们在社会责任、公司治理及环境保护方面的卓越实践，进一步增强了长期投资吸引力。未来公司将持续通过聚焦主业，扎实经营、强化沟通和稳健投资者回报，努力实现公司价值与市场表现的统一。感谢您的关注！**4、出生率下降对母婴行业带来长期挑战。公司中报在开拓新客、提升单客价值方面取得了哪些成效？除了传统的商品零售，公司在服务类业务（如育儿顾问、亲子活动）方面的拓展进展如何，未来能否成为新的增长点？**尊敬的投资者，您好！公司聚焦渠道竞争力的核心，系统性地推进门店精细化运营升级。以空间优化、商品力提升、形象升级及顾客满意度增强为四大核心支柱，成功打造了第6代标准化店型。更精简的SKU、丰富的货架信息、差异化的产品以及直观透明的销售机制，营造了更为轻松愉悦的购物氛围，有效提升了门店的获客能力与运营效率，销售来客数同比增长20%。公司还积极与周边社区、企事业单位、学校、医疗机构等开展合作，在公园、商业体等客流密集区域开展多场次亲子互动及营销活动，成功地将品牌触点延伸至消费者日常生活的核心节点，显著提升了品牌在本地市场的曝光度与亲切感。服务方面，公司将通过体贴化服务和个性化的体验、会员计划和优惠活动、优质产品和品牌合作、良好的客户沟通和关系管理、丰富的会员活动等方式保持稳步健康的发展。感谢您的关注！ |
| 日期 | 2025年9月19日 |