

孩子王数智科技股份有限公司

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。

孩子王数智科技股份有限公司（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 2026 年上半年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 2025 年连续 10 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。

公司积极响应国家关于促进生活性服务业高质量发展的战略号召，结合公司中长期战略发展规划及实际经营情况，在月嫂服务领域，上半年公司通过战略投资杭州贝护芊芊（品牌名称“乐芙妈妈”）布局母婴护理赛道。乐芙妈妈首创全职自营型母婴护理模式，对月嫂实施员工化管理与全程品质管控，目前已在上海、北京、杭州等 12 个城市完成布局。未来双方将在用户转化、渠道互通、品牌影响、供应链融合、数据赋能五大维度进行深度协同合作，依托公司门店网络加速城市覆盖，建设“乐芙妈妈学院”，延伸月子餐、产康、育婴师等多元场景，打造完整母婴服务生态。

（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 2026 年 6 月末，公司销售及服务网络包含 1,284 家亲子家庭服务门店及 2,694 家科技养发门店，实现了中国内地省级行政区域的全覆盖。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 2026 年 6 月 30 日，母婴童业务已有近 300 家加盟店开业，覆盖 29 个省份超 100 个城市，另外还有 165 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；2026 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 52 城开展 150 余场定制亲子活动，共建儿童友好城市，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。充分发挥与丝域生物的整合协同效应。2026年上半年，丝域生物在新加坡、马来西亚、中国香港等地设立门店，下半年计划在美国加州、中国澳门等地新增门店，加速向国际化科技养发品牌迈进。上半年，双方在会员体系、渠道网络、信息系统等方面深度整合，已实施会员权益联动与交叉营销，推进混合业态门店于2026年6月开业，依托孩子王物业资源实现租金协同降本，依托数字化能力赋能丝域CRM、门店营销及线上商城系统升级。后续双方将推进会员双向导流与全渠道产品协同，在挖掘宝妈群体产后头皮养护需求、实现母婴与养发客群双向转化的同时，进一步覆盖男性及中老年消费群体，拓宽用户人群，完善亲子家庭消费服务产业生态，强化亲子家庭综合服务能力。在月嫂服务领域，2026年上半年公司通过战略投资杭州贝护芊芊（品牌名称“乐芙妈妈”）布局母婴护理赛道，未来双方将在用户转化、渠道互通、品牌影响、供应链融合、数据赋能五大维度深度协同，打造完整母婴服务生态。

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

2026年上半年，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97份，其中带编号公告56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。2026年上半年，开展调研、沟通等投资者交流活动3场，深交所“互动易”平台对投资者提问均及时回复，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

2026年上半年，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。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》；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》；于2026年5月21日披露了《2025年年度权益分派实施公告》，2025年年度权益分派方案为：以公司当时总股本剔除已回购股份9,539,900股后的1,255,104,676股为基数，向全体股东每10股派0.550000元人民币现金（含税），具体内容详见公司2026年5月21日披露于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上的《2025年年度权益分派实施公告》（公告编号：2026-047），并于2026年5月28日实施完毕。

公司于2026年8月24日召开第四届董事会第十次会议，审议通过了《关于公司2026年半年度利润分配预案的议案》，并于2026年8月26日披露了《关于公司2026年半年度利润分配预案的公告》，分配预案为：

以公司2026年8月24日公司总股本1,264,572,936股扣除截至2026年8月24日公司回购专户中已回购股份9,539,900股后的股本1,255,033,036股为基数，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25,100,660.72元（含税），剩余未分配利润结转以后年度分配，不以资本公积转增股本，不送红股。若在分配方案实施前公司总股本由于可转债转股、股份回购、股权激励行权、再融资新增股份上市等原因而发生变化的，公司将按照每股分红比例不变的原则，相应调整分配总额。

（三）加强与投资者沟通，听取股东意见

公司将加强与投资者的沟通和交流，及时了解投资者对公司利润分配政策的意见和建议。公司将通过股东会、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，公司将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。

孩子王数智科技股份有限公司

董事会

2026 年 8 月 26 日