

上海晨光文具股份有限公司

2020年10月投资者关系活动记录表

证券简称：晨光文具

证券代码：603899

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（ ）
参与单位名称	申万宏源、国泰君安、中信建投、招商证券等
时间	2020年10月27日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书全强
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、传统业务三季度同比增速大于二季度，公司做了哪些举措？ 答：在前期疫情期间有考验的情况下，公司的投入和业务动作都是在持续进行的，包括新品、生产、渠道投入等等，持续的动作在三季度得到了显现。所以不是一个举措而是一系列的业务组合结果导致了增速的恢复。在基数越来越大的基础上，每年稳定的在三季度能够增长也说明晨光整体的竞争力是在提高的。</p> <p>2、九木杂物社全年的开店节奏 答：九木的战略定位不仅仅是一个相对独立的零售经营体，其更大的价值是反哺总部产品开发，提升总部产品开发的精准度。前三季度九木杂物社新开店73家，公司会按照计划有序的推进。</p> <p>3、晨光联盟APP的推广进展？ 答：目前主要是在安装后提升用户活跃度阶段。</p> <p>4、今年线上发展很好，疫情恢复后，未来策略是否会调整，回归线下？ 答：基于公司长期的规划来看，疫情的影响我们希望是短期的，目前线下在有些区域还是有挑战的，不是所有区域都恢复了正常水平。线上占比我们认为还是会持续提升，中长期来看我们会调整资源投入，不会因为疫情恢复就减少线上的投入。</p>

5、办公文具增速比较快的原因？

答：前三季度办公文具增长是比较快，主要是办公受疫情的影响要比学生小一点。总体增速是健康的。

6、终端中加盟店和样板店的占比变化？

答：短期内两者占比没有很大的变化。两者区别在于加盟店晨光产品占比会高点，样板店低一点，关键还是看总体的卖货量而不是产品占比。

7、三季度现金流政策上是否有些变化？

答：一季度现金流因为对经销商有些支持，现金流有缺口，二季度开始恢复正常，三季度没有特别的变化。

8、三季度补贴比较大，四季度可持续性怎么样？

答：补贴肯定不是按照季度来给的，在考虑全年增速，四季度不会按照前三季度的力度来进行的。

9、三季度店效提升是否明显？

答：我们对8万家终端很重视，对我们来说同店的增长就是增加终端的市占率，我们不指望校边店数量的增长，我们在各个渠道都有相应的策略。加盟店，晨光的占比会高一些，但更关键的，还是要卖货。

10、科力普业务的增速指引？

答：科力普我们并没看到疫情后的整体需求变化，但三四季度有个季节性的影响，疫情前占的比例本来就不是很大，三四季度还是有一定的拉动。但从客户需求上看，没有看到客户需求有明显的变化。