

证券代码：002103

证券简称：广博股份

广博集团股份有限公司

投资者活动记录表

编号：2024003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	申万宏源轻工：屠亦婷、黄莎； 申万宏源传媒：袁伟嘉； 富国基金：康达； 摩根基金：许凡； 浦银安盛：范军； 广发证券：曹倩雯、李悦瑜； 华商基金：范一帆；
时间	2024年11月20日下午
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：江淑莹
投资者关系活动主要内容介绍	1. 2024年三季度经营介绍？ 答：公司1-9月实现营业收入17.58亿元，同比下降1.45%。2024年1-9月，公司实现归属于上市公司股东净利润1.05亿元，较上年同期下降11.41%。公司紧盯市场需求，优化业务结构和产品结构，努力提高

产品市场占有率和客户满意度，不断推动高毛利业务的发展。2024 年 1-9 月公司整体业务毛利率 18%，较上年同期提升 2 个百分点。

2. 关于公司文创业务的发展情况以及未来规划？

答：近年来基于 IP 内容为主题的泛娱乐产品的消费需求不断增长，随着 00 后、10 后逐渐进入消费市场，原本小众的二次元圈层迅速扩大，文创周边消费势头正劲。公司迅速抓住机遇，对产品线进行了革新升级，在继续稳固办公文具、学生文具的传统优势基础上，更大力深耕文创领域，加强 IP 的洽谈引入，产品研发方面围绕 IP 特点进行创意设计和产品化，并全力把握二次元文化流行的契机，开发了一系列独具特色的文创文具以及二次元周边，推出了勋章、立牌、挂件、贴纸等多系列流行产品，将时尚、轻奢、潮玩等概念同产品结合起来，赋予产品情感价值、社交及娱乐属性，利用多年来积累的设计创新和销售运营能力，为公司销售赋能。

未来公司将不断推进文创周边新兴渠道开拓，通过持续打造设计差异化能力，在保持产品功能性价比优势的同时，加强具有话题感、情绪价值的产品开发和自媒体运营能力。持续抢占热门 IP，培育推广自主 IP 汐西酱、MIMO 等 IP 的知名度，打造多元化 IP 矩阵。

3. 公司创意产品业务的营收规模、主要是内销还是外销、主要渠道？

答：2023 年度公司创意产品业务实现销售收入 1.62 亿元，2024 年 1-6 月创意产品实现销售收入 9,239.31 万元。公司创意产品目前主要通过国内经销商的网络进入国内销售市场。同时，公司加大线上销售的开发力度，并于近期在天猫平台上开设广博潮玩旗舰店，在拼多多平台上开设广博模玩官方旗舰店。

4. 目前公司在手的 IP 主要有哪些？是否独家？

答：目前公司拥有“盗墓笔记”、“初音未来”、“三丽鸥”、“天官赐福”、“魔道祖师”等多个热门 IP，非独家授权，相关周边产品也在持续上新。

5. 公司目前拥有哪些品牌？

答：除“广博”传统自有品牌外，公司陆续打造了“kinbor”、“fizz 飞兹”、“papiest 派乐时刻”、“汐西酱”等子品牌，主打不同的品类赛道，一站式解决文创、办公、学生、素质教育及智能文具消费需求。

	<p>6. 关于公司办公直销业务情况？</p> <p>答：公司办公直销业务 2023 年度实现营业收入 16.45 亿元，2024 年上半年实现营业收入 5.84 亿元。未来公司将不断丰富办公直销业务的物资品类，持续推进供应链升级和产品矩阵拓宽。</p> <p>7. 公司外销业务的发展情况，营收区域结构？</p> <p>答：公司 2024 年上半年来自境外的营业收入为 3.97 亿元，占公司营业收入的比例为 34.73%，产品主要销往美国和欧洲等国家、地区。而自有品牌出海主要开拓“一带一路”沿线国家和地区的新兴市场。</p> <p>8. 海外产能布局情况？</p> <p>答：公司已在越南、柬埔寨设立海外生产基地，根据公司前期的对外投资公告，公司未来将进一步扩大在东南亚地区的生产基地规模。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定签署调研《承诺书》，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 11 月 20 日