

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：2025009

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☒现场参观 ☐其他：（请文字说明其他活动内容） ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☐电话会议
-----------	---

1、2025 年 1-6 月经营情况如何？

答：2025 年上半年，公司实现营业总收入 11.71 亿元，同比上升 2.38%，实现归属于上市公司股东的净利润 7,613.41 万元，同比上升 4.22%，扣除股份支付影响后的净利润为 7,826.15 万元，同比上升 7.13%。

2、简单介绍一下公司上半年产品的销售变化情况？

答：2025 年 1-6 月，公司办公用品销售收入 3.06 亿元，同比下降 2.83%；办公直销业务收入 6.20 亿元，同比上升 6.15%；休闲生活产品销售收入达 1.48 亿元，同比上升 40.38%，增幅较大主要得益于外销生活周边品类销售的显著增长，公司在海外市场的渠道拓展与产品布局成效初显，契合了当地消费者对于生活周边产品的需求，进而拉动了休闲生活产品整体销售收入的提升。同时，公司创意产品类实现销售收入 6,374.60 万元，主要原因在于市场环境的变化导致公司 IP 学生产品销售较上年同期出现下滑。

3、2025 年上半年公司新品孵化情况？

答：2025 年上半年，在稳固现有文具及二次元周边产品业务的基础上，公司聚焦新品类拓展，重点推进卡牌、毛绒两大新项目的孵化工作，并取得阶段性成果。作为公司重点布局的卡牌赛道首款落地产品，“诛仙”卡牌依托经典 IP 的影响力与优质内容设计，已顺利完成研发与生产，并成功推向市场。在首发阶段，该产品凭借对“诛仙”IP 核心元素的精准还原、精致的卡牌工艺，迅速获得目标用户群体的关注与青睐，为公司卡牌品类的后续发展奠定了坚实基础。

在毛绒品类孵化中，公司选择与全球知名 IP “名侦探柯南”合作，推出联名款毛绒挂件。产品围绕“名侦探柯南”核心角色进行形象设计，兼具萌系风格与 IP 辨识度，同时在材质选择上注重柔软度与安全性，满足消费者对毛绒产品的核心需求。目前，该联名毛绒挂件已成功完成全渠道市场投放，覆盖线上电商平台与线下合作门店，进一步丰富了公司二次元周边产品矩阵，也为公司拓展毛绒品类消费场景提供了实践经验。

4、公司 IP 是如何运营的，核心竞争力有哪些？

答：在 IP 运营层面，公司深化市场洞察与 IP 矩阵搭建，既攻坚头部 IP 资源，又深耕小众 IP 蓝海。小众 IP 凭借其独特的圈层文化属性，能精准触达细分消费群体，而头部 IP 则具备强大的流量聚合能力，两者结合可形成互补，为公司产品注入差异化价值，以 IP 运营作为引擎，持续为国内市场发展提供新动能。同时，公司通过积极参加各类行业展会、粉丝互动，全力构建从内容热度到消费转化的全链路营销体系，持续强化公司 IP 商业化运营。

核心竞争力更体现在 IP 资源的协同运营上：外部 IP 为自有 IP 提供流量背书，自有 IP 则通过差异化定位填补市场空白，两者形成“大众流量+垂直深耕”的互补格局。未来，随着多元化 IP 矩阵的持续扩容，公司将进一步打通“内容创作-IP 孵化-产品开发”全链条，让 IP 资源从流量入口升级为品牌护城河，在文创与二次元周边市场占据优势地位。

5、公司未来的渠道策略是什么？

答：公司的业务布局和渠道策略将结合市场环境、品牌定位、资源规划等多重因素影响综合确定。未来渠道策略主要是线上深耕传统电商、拓展社交电商，线下巩固传统渠道，强化快闪活动，如在商圈设主题快闪触达客群，同步深化粉丝互动，借直播、展会等增强粘性，以此推进全渠道协同与合作，提升销量与品牌力。

6、公司目前有哪些海外生产基地，会继续扩张吗？

答：公司已在海外建立越南、柬埔寨、马来西亚三大生产基地，构建起多区域协同的生产基础。后续公司会继续推进越南生产基地的扩建工作，并筹划设立印度尼西亚海外生产基地。通过不断完善多节点、广覆盖的海外生产布局，公司能够更灵活地应对全球供应链波动、区域贸易政策调整及市场需求变化，有效降低单一生产基地的运营风险，优化成本结构，为公司在国际市场的竞争中构筑起更坚实的供应链优势，进一步增强整体市场竞争力。

	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。
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 29 日