

上海晨光文具股份有限公司

2025年8月投资者关系活动记录表

证券简称：晨光股份

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、中信证券、中金公司、浙商证券、长江证券等37家机构
时间	2025年8月28日
地点	现场会议
公司接待人员姓名	董事长陈湖文 总裁陈湖雄 财务总监刘佳琦 董事会秘书白凯
投资者关系活动主要内容介绍	<p>【公司介绍】</p> <p>2025年上半年，外部环境复杂多变，消费者消费偏好、购买习惯和消费场景持续变化。公司坚持长期主义，在产品开发、技术创新、原创设计、IP赋能、绿色化、数字化、全球化等方向发力，提质增效培育新质生产力，稳定推进传统核心业务发展，持续发展壮大新业务，推动组织升级与变革，综合竞争力进一步提升。公司实现营业收入108.08亿元，同比减少2%，实现归母净利润5.57亿，同比减少12%。</p> <p>去除合并抵消影响，传统核心业务上半年同比下滑7%，新业务同比增长1%。其中，科力普实现营业收入61.29亿元，与去年同期基本持平，环比一季度有明显改善。九木杂物社实现营业收入7.56亿元，同比增长9.5%。截止报告期末，公司零售大店超830家。晨光科技实现营业收入5.56亿元，同比增长15%。海外业务实现营业收入5.57亿元，同比增长16%</p> <p>【问答环节】</p> <p>1、目前情绪价值是提及率较高的词汇，公司在满足消费者情绪价值方面做了哪些努力？</p> <p>答：公司通过自主IP孵化和与国内外热门IP合作相结合的方式进行IP产品矩阵的深度运营，积极布局年轻人喜爱的IP与二次元产品，用IP赋能文具，让产品兼具实用价值、兴趣价值和情绪</p>

价值。坚持从消费者需求出发，从“功能提供者”到“情绪价值提供者”，包括从文具到谷子等周边品类的拓展。

2、请问公司在传统渠道赋能方面做了哪些工作

答：公司深耕传统渠道，聚焦单店质量提升和阵地打造。渠道信息化和数据有效性助力运营效率提升。积极推进总部直供和合作伙伴直供，办公直供及精品直供，提升效率，创造增量。与时俱进推进试点即时零售系统，建立快速入驻多平台功能，提升店铺商品管理能力。

3、公司在 IP 方面的策略是怎么考虑的？

答：公司构建了多元化 IP 合作生态，以自主 IP 孵化、IP 运营、品牌联合开发、潮玩衍生为核心模式，以长期主义运营 IP。通过自主 IP 孵化和与国内外热门 IP 合作相结合的方式进行 IP 产品矩阵的深度运营。积极布局年轻人喜爱的 IP 与二次元产品，用 IP 赋能文具，让产品兼具实用价值、兴趣价值和情绪价值。

4、公司怎么看线上渠道的发展状态，后续有什么提升计划？

答：公司积极推动线上业务，线上直营模式与分销模式互相协同，推进线上线下融合的全渠道建设，挖掘线上增长潜力，加快转型发展。加强线上产品线布局及产品力挖掘，开发平台专供款、联合共创款、定制化款等多维度新品，满足各平台差异化消费需求。整合营销，加大线上引流的资源投放力度，进一步提升市场占有率。

5、关于科力普的行业发展趋势如何判断？

答：从行业发展趋势上来看，国家对集采行业的一系列政策出台，大中型企业集采快速推进，阳光化、集中化、线上化进一步推进，促进办公直销行业的发展。虽然阶段性的有一些外部影响因素，但是整体的行业发展趋势是明确的。

6、科力普会采取哪些措施去提升内部效率？

答：科力普会继续聚焦发展四大业务板块，拥抱数字化发展趋势，利用 AI 技术为招投标注入动力，助力后平台效率的提升。继续推进核心产品和自有产品的开发，提高自营和自有产品的销售比例。积极拓展新客户，不断丰富客户结构。

7、九木杂物社的会员运营如何？全年开店计划？

答：九木杂物社会员量级已破千万，以会员为中心，建立完整高效的会员经营体系，细化管理模式，提升权益、丰富会员活动，

提升会员满意度。全年保持 100 家以上的新开店计划。

8、九木杂物社上半年略有亏损，未来在门店的效率提升上面有什么样的计划？

答：九木杂物社目前还处于规模化扩张阶段，会通过精细化运营、人才梯队建设、品类结构的调整提升店效。包括加强 IP 类产品资源投入、增加自有品类占比，并根据消费者需求洞察进行品类的调整。

9、公司上半年海外表现不错，接下来在海外业务拓展方面有什么规划？

答：海外人口基数大，是未来的一个增长点。公司目前海外销售的基数还比较小，继续深化海外市场本土化布局，针对不同的区域和国家，打磨业务模式、渠道模式、团队模式、产品模式，基于海外消费者洞察，满足海外市场消费者多样化需求。

10、站在现在这个时间点往后看，请问公司整体发展战略有什么变化和调整吗？

答：关于公司的发展战略，我们聚焦一体两翼的战略是不变的，一体还是聚焦传统核心业务，调结构、扩品类、线上提升、加强 IP 赋能和出海。两翼中科力普业务保持稳健，未来的目标是推动毛利率和净利率的提升；九木杂物社目前的业态已经得到了验证，每年的新开店数量继续保持 100 家以上。公司会对两翼的业务持续进行投入和发展。

【会议总结】

2025 年下半年，全体管理层会继续努力，稳健经营，创新求变，不断进取，致力于提升公司业绩，希望能有更好的成绩回馈投资者。感谢所有机构投资者一直以来关心和支持晨光股份的发展。