

上海晨光文具股份有限公司

2025年11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	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ ）
参与单位名称	线上参与公司2025年第三季度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年11月10日
地点	上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）网络互动
公司接待人员姓名	董事长陈湖文 独立董事潘飞 独立董事潘健 独立董事俞卫锋 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	在本次业绩说明会上，公司就投资者关心的问题给予了答复，并对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下： 1、请介绍一下目前晨光与商场里零售店合作的情况 答：您好。目前公司在商场渠道主要与商场中的文具文创杂货集合店和精品书店合作，聚焦核心客户，打造精品小店标杆，通过直供模式有针对性地输出小店一盘货，增加与行业头部小店合作粘性，对优质校边店起到引领作用。 2、白总你好，请问公司如何看待年轻消费者对情绪价值类产品和 IP 产品的需求变化？ 答：您好。年轻消费者的消费观念从以前更侧重商品本身的实用性，到愈发注重消费带来的情绪价值，更渴望通过消费获得情感共鸣与心理满足。以二次元文化及文创周边为代表的衍生品成功破圈，正是这一趋势的缩影，体现出消费需求从“实用性”向“情绪价值”转变的深刻变化。公司通过提供强功能、情绪价值类、IP 赋能类产品积极布局相关领域。

	3、陈总好，十五五规划提出坚持以经济建设为中心，有利于集采行业的发展，可能会对科力普客户的采购产生积极影响，希望科力普抓住机会，加快发展，在营收提升的同时积极提升利润水平。 答：您好，感谢您对科力普的关注和建议。科力普会抓住发展机会，积极拓展新客户，不断丰富客户结构，与央企、政府及金融机构等合作伙伴建立稳固的战略合作关系；拥抱数字化发展趋势，助力后平台效率的提升；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，持续优化利润水平。 4、白总你好，公司三季度传统业务营收降幅收窄，请问公司主要是采取了哪些动作？ 答：您好。公司坚持长期主义，以消费者为中心。一是从品类角度，发挥产品优势，精准开发，减量提质，提速技术与产品创新步伐，寻找新的突破点和增长点。二是渠道角度，聚焦渠道深耕，做好品牌发展的基础设施建设，寻找创新机会，用数字化工具赋能渠道效率提升。 5、请问九木杂物社今年有哪些新的变化？ 答：您好。今年以来，门店在产品组合、精细化运营以及消费者洞察及服务等方面持续提升。通过线上线下多渠道的协同发展，为消费者提供全渠道便捷的购物体验。产品拓展方面，IP 类产品资源投入和销售占比均有提升，进一步丰富产品结构，提升品牌的市场吸引力。新增多场与外部 IP 联动的快闪活动，通过与热门 IP 的合作，增加与市场 and 消费者的互动，品牌影响力和会员粘性都得到进一步提升。 6、请问，能不能介绍一下晨光和文教社的合作规划，这次合作可以对晨光起到的价值，谢谢。 答：您好。公司与人教社将以长期合作“三步走”战略，层层推进，实现深度共赢：从联名产品开发，到围绕教材教学需求不断优化、推陈出新，再到共同探索以学生发展为中心的综合解决方案，涵盖教学内容、方法及辅助学具的全方位升级。本次合作，不仅是一次品牌联名，也是基于各自核心优势的战略性互补及深度融合。
--	---