



2019-08-01

公司点评报告

买入/维持

晨光文具(603899)

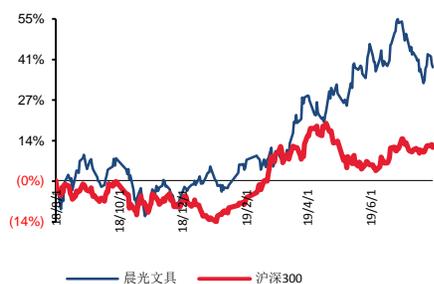
目标价: 47.00

昨收盘: 39.66

轻工制造

科力普中标中国移动电商集采项目, B2B 办公业务有望持续高速增长

■ 走势比较



■ 股票数据

总股本/流通(百万股)	920/920
总市值/流通(百万元)	36,487/36,487
12 个月最高/最低(元)	44.35/25.36

相关研究报告:

晨光文具(603899)《晨光文具: 现金流表现优异, 新业务快速发展助力业绩提升》--2019/04/28

晨光文具(603899)《晨光文具: 业绩表现靓丽, 一体两翼助力高速增长》--2019/03/26

晨光文具(603899)《精品文创业务收入提速, 办公文具业务表现优异》--2018/08/19

证券分析师: 陈天蛟

电话: 021-61376584

E-MAIL: chentj@tpyzq.com

执业资格证书编码: S1190517110002

联系人: 庞盈盈

电话: 021-61376584

E-MAIL: pangyy@tpyzq.com

事件:

近日晨光科力普成功中标“中国移动 2019 年至 2022 年电商平台合作伙伴集中采购”项目。本项目每年预计 20 亿元(不含税), 三年交易总金额上限 60 亿元(不含税), 中标公司共有 6 家, 分别为晨光科力普、欧菲斯办公伙伴、得力集团、史泰博(上海)、齐心集团、苏宁易购。

点评:

本项目涉及产品品类包括办公文具、耗材配件、数码产品、普通电器、劳防用品、文体用品、五金工具、办公日用等行政性常规用品, 共计 8 大类、102 个中类、478 个小类。为了保证产品质量可控, 要求供应商提供的产品为自营产品。服务单位为中国移动及其下属 55 家子公司, 在项目执行期间采购人可根据实际情况变更服务单位, 项目周期为框架协议签署后三年。

供应商资格要求高, 六家企业中标。要求供应商注册资金或开办资金不低于 2 亿元人民币; 2016 年以来具有至少 3 个大型企业电商化采购服务案例, 案例执行周期不低于一年。另外要求供应商 60 个工作日内完成系统接口开发、联调、上线部署及实际业务运行, 并由供应商负责产品仓储库存管理、全国范围内的物流配送服务和产品售后服务。经过公示后, 最终六家企业中标。

办公文具万亿市场待掘金, 受益集采趋势科力普收入有望持续快速增长。我国办公文具市场规模近 2 万亿, CR3 不到 1%, 政策推动办公采购电商化、集中化, 助力龙头企业份额提升。科力普凭借在产品 SKU 数量、品牌优势、专属服务团队、系统对接、仓储物流、落地服务能力等优势, 充分享受行业红利, 收入保持快速增长。此次中标中国移动项目, 三年内持续增厚科力普业绩, 预计到 2021 年科力普收入有望接近百亿

公司传统业务增长稳健, 精品文创、儿童美术等高价值产品提升盈利能力, 科力普、生活馆(含九木杂物社)、晨光科技新业务快速发展, 我们预计公司 2019-2020 年 EPS 分别为 1.10、1.37 元, 对应 2019-2020 年 PE 分别为 36.15、28.93 倍, 维持“买入”评级。

风险提示: 文具行业发展不及预期、新业务推广不及预期等。

■ 盈利预测和财务指标:

	2018A	2019E	2020E	2021E
营业收入(百万元)	8535	11044	13916	17136
(+/-%)	34.26	29.40	26.01	23.14
净利润(百万元)	807	1009	1261	1555
(+/-%)	27.25	25.09	24.98	23.30
摊薄每股收益(元)	0.88	1.10	1.37	1.69
市盈率(PE)	34.49	36.15	28.93	23.46

资料来源: Wind, 太平洋证券注: 摊薄每股收益按最新总股本计算

投资评级说明

1、行业评级

看好：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报高于市场整体水平 5%以上；

中性：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报介于市场整体水平-5%与 5%之间；

看淡：我们预计未来 6 个月内，行业整体回报低于市场整体水平 5%以下。

2、公司评级

买入：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅在 15%以上；

增持：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于 5%与 15%之间；

持有：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与 5%之间；

减持：我们预计未来 6 个月内，个股相对大盘涨幅介于-5%与-15%之间；

销售团队

职务	姓名	手机	邮箱
华北销售总监	王均丽	13910596682	wangjl@tpyzq.com
华北销售	成小勇	18519233712	chengxy@tpyzq.com
华北销售	孟超	13581759033	mengchao@tpyzq.com
华北销售	付禹璇	18515222902	fuyx@tpyzq.com
华东销售副总监	陈辉弥	13564966111	chenhm@tpyzq.com
华东销售	李洋洋	18616341722	liyangyang@tpyzq.com
华东销售	杨海萍	17717461796	yanghp@tpyzq.com
华东销售	梁金萍	15999569845	liangjp@tpyzq.com
华东销售	宋悦	13764661684	songyue@tpyzq.com
华东销售	杨晶	18616086730	yangjinga@tpyzq.com
华南销售总监	张茜萍	13923766888	zhangqp@tpyzq.com
华南销售	查方龙	18520786811	zhaf1@tpyzq.com
华南销售	胡博涵	18566223256	hubh@tpyzq.com
华南销售	陈婷婷	18566247668	chentt@tpyzq.com
华南销售	张卓粤	13554982912	zhangzy@tpyzq.com
华南销售	张文婷	18820150251	zhangwt@tpyzq.com



研究院

中国北京 100044

北京市西城区北展北街九号

华远·企业号D座

电话：(8610)88321761

传真：(8610) 88321566

重要声明

太平洋证券股份有限公司具有证券投资咨询业务资格，经营证券业务许可证编号 13480000。

本报告信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证。负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖的出价或询价。我公司及其雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。我公司或关联机构可能会持有报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。本报告版权归太平洋证券股份有限公司所有，未经书面许可任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登。任何人使用本报告，视为同意以上声明。