

# 上海晨光文具股份有限公司

## 2025年4月投资者关系活动记录表（二）

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、信达证券等26家机构
时间	2025年4月28日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书白凯
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>【公司介绍】</b></p> <p>2025年一季度公司实现营业收入52.44亿，同比减少4.39%，实现净利润3.18亿，同比减少16.23%。合并抵消后，传统核心业务同比减少5%，新业务同比减少近4%。分开来看，科力普实现营业收入27.90亿，同比减少5.32%。九木杂物社实现营业收入3.88亿，同比增长11.37%。截至3月底九木杂物社在全国拥有752家门店，较年初新增11家。晨光科技实现营业收入3.07亿，同比增长24.57%。</p> <p><b>【问答环节】</b></p> <p>1、科力普收入下滑的原因及利润率水平如何？</p> <p>答：一方面2024年一季度科力普营业收入基数相对较高，另一方面部分客户在2024年底重启招投标后，产品重新上架到实现采购有一定时间的滞后性，后续有恢复的趋势和机会。净利润方面，收入下滑有部分影响，一季度还有部分股份支付费用，扣除股份支付等影响因素，科力普净利率相对保持稳定。</p> <p>2、科力普一季度增速同比下滑，如何展望全年的增长驱动？</p> <p>答：科力普将聚焦发展四大业务板块，四大业务场景持续拓展；不断丰富客户结构，既有原有客户的深挖和内占比提升，也包括新客户的增加；推进核心产品和自有产品的开发，提高自营和自有产</p>

品的销售比例；在外部环境不确定的背景下持续修炼内功，不断提升核心竞争力，保持企业健康有质量的发展。

3、九木杂物社全年开店计划以及如何实现盈利提升？

答：九木杂物社今年继续保持 100 家以上的开店速度。2025 年九木杂物社将以消费者为中心，加强 IP 类产品资源投入和提升自有品牌占比，丰富产品结构；利用数字化管理思维和工具，提升单店业务能力，打造多种店型以适应不同市场需求；保持线下渠道的快速增长和线上业务的多渠道增长。

4、学生工具和办公文具一季度收入同比下滑，但是毛利率都均有提升，主要采取了哪些措施？

答：一方面公司加大研发和创新，创新产品结构，提升产品力，开发培育高品质、强功能、满足消费者情绪价值的产品；另一方面公司持续推进精益生产，降本增效，不断优化常销产品的毛利水平。

5、传统核心业务增速放缓，后续有什么提升计划？

答：公司以产品力提升和全渠道布局作为抓手，全面推进传统核心业务稳定发展。一方面持续推进传统核心业务的全渠道布局，线下线上同步发展。另一方面提速技术与产品创新步伐，加大研发和创新投入，加强 IP 赋能，通过内部自主 IP 孵化及与外部知名 IP 合作相结合的方式，创新产品结构，提升产品力。

6、电商渠道一季度实现快速增长，主要有哪些驱动因素？

答：公司积极推进线上提升战略，与线上各主要平台持续升级合作，根据各个平台的特点有针对性的制定策略。赛道与渠道协同，加强线上品类的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。加速新渠道业务发展，快速实现市场排位力。

7、一季度海外市场表现如何？

答：公司积极开发海外市场，深化海外市场本土化布局，不断满足海外市场消费者多样化需求，海外市场产品力和品牌力持续加强。一季度海外市场继续保持了较快的发展速度。

### **【会议总结】**

感谢各位投资者的支持和关注。公司会按照经营计划稳健经营，不断提升经营能力，积极应对市场变化，努力实现年度目标。我们对晨光的中长期发展充满信心。