

公司代码：603899

公司简称：晨光股份

上海晨光文具股份有限公司 2025 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 1.3 公司全体董事出席董事会会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
无

第二节 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	晨光股份	603899	晨光文具

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	白凯	
电话	021-57475621	
办公地址	上海市松江区新桥镇千帆路288弄5号	
电子信箱	ir@mg-pen.com	

2.2 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	15,717,693,499.23	16,586,785,179.43	-5.24
归属于上市公司股东的净资产	8,528,238,581.41	8,909,859,173.13	-4.28
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	10,808,779,734.23	11,051,296,712.69	-2.19
利润总额	726,598,047.98	822,850,734.82	-11.70
归属于上市公司股东的净利润	557,179,242.28	632,934,402.81	-11.97
归属于上市公司股东的扣除非	461,555,584.29	567,213,408.69	-18.63

经常性损益的净利润			
经营活动产生的现金流量净额	654,067,934.91	733,927,494.85	-10.88
加权平均净资产收益率(%)	6.18	7.79	减少1.61个百分点
基本每股收益(元/股)	0.6082	0.6851	-11.22
稀释每股收益(元/股)	0.6082	0.6851	-11.22

2.3 前 10 名股东持股情况表

单位: 股

截至报告期末股东总数(户)		39,162				
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		0				
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
晨光控股(集团)有限公司	境内非国有法人	58.20	536,000,000	0	无	0
中国工商银行股份有限公司一景顺长城新兴成长混合型证券投资基金	其他	3.42	31,500,000	0	无	0
香港中央结算有限公司	其他	3.13	28,800,675	0	无	0
中国银行股份有限公司一景顺长城鼎益混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.63	15,000,002	0	无	0
上海科迎投资管理事务所(有限合伙)	其他	1.59	14,662,558	0	无	0
上海杰葵投资管理事务所(有限合伙)	其他	1.57	14,493,900	0	无	0
陈湖雄	境内自然人	1.48	13,609,300	0	无	0
陈湖文	境内自然人	1.48	13,609,300	0	无	0
科威特政府投资局一自有资金	其他	1.23	11,366,852	0	无	0
中国建设银行股份有限公司一中欧养老产业混合型证券投资基金	其他	1.03	9,501,435	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东晨光集团、科迎投资、杰葵投资、陈湖文、陈湖雄之间存在关联关系。陈湖文、陈湖雄为一致行动人。除此之外,公司未知上述其他股东是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用					

2.4 截至报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项

适用 不适用

第四节 经营情况的讨论与分析

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，保持发展定力，增强发展动力，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。

报告期内，公司实现营业收入 108.08 亿元，同比减少 2.19%；归属于上市公司股东的净利润 5.57 亿元，同比减少 11.97%。现将 2025 年上半年公司主要经营情况报告如下：

1、传统核心业务聚焦产品力提升，满足消费者多元化需求

报告期内，公司坚持以消费者为中心的创新驱动，通过以消费者洞察为源点的产品创新和更贴近用户内心世界的推广创新，从功能、外观到情感等层面，都能深刻洞察到消费者内心，满足消费者的不同需求。

产品开发减量提质，提高单款上柜率和销售贡献。优化产品结构，进一步拓展品牌阵营、丰富产品线，提高必备品上柜率。站在消费者视角开发新品，培育好看、好用的高品质、强功能、IP 属性产品。通过内部自主孵化及与外部 IP 合作相结合的方式，结合国际化设计资源，为消费者提供更多样化的购买选择。

大众产品赛道持续开发满足大众人群刚需的产品，以爆款思维为用户带来品类齐全、品质可靠、功能主流的文具产品，并科学地进行产品的全生命周期管理，不断优化产品结构，保持竞争力。持续深挖书写工具、学生文具等核心品类的需求，同时深化各类礼盒创新、科技赋能电动文具、深耕纸品类目，满足消费者多样化的需求，实现业务的可持续发展。

精品文创产品赛道积极优化产品结构，提升爆款在重点终端上柜率。不仅持续聚焦强功能产品的开发，也紧跟市场潮流趋势，开发了符合市场热点的情绪价值类产品。把握消费趋势变化，对市场及消费者行为及 IP 喜好等进行探索，了解消费者审美及消费心态及行为变化，为消费者更好地提供实用价值和情绪价值。

儿童美术产品赛道基于品类结构和品类阵地完整度完善产品布局，打造产品梯队阵营。深入挖掘并响应消费者文具使用场景中的新痛点与新期待，持续推出有温度的好产品。以“安全升级+场景细分+功能突破+设计创新”为锚点，打造差异化、领先性、高质感产品，减少同质化竞争。

办公产品赛道加强办公产品的开发和推广，以流量质价比与差异化创新产品开发相结合，挖潜实用新型结构，打造创新特色产品，提升产品竞争力。线下聚焦办公核心单品，针对全国重点终端进行办公一盘货上柜和推广，通过协同、联动提升终端上柜率。线上根据流量入口地图进行重点品类全入口布局，持续完善线上办公产品品类阵营。

IP 赋能产品。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，时刻与年轻人同频，保持 IP 在消费者心中的创新生命力和粉丝忠诚度。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（好用）、兴趣价值和情绪价值（好玩）。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。报告期内，公司与腾讯视频达成战略合作，推出《剑来》和《斩神》等国漫 IP 全新联名产品，获得市场的良好反馈。

2、传统核心业务全渠道布局，提升零售服务能力

报告期内，公司持续推进传统核心业务的全渠道布局。围绕用户需求和消费习惯的变化，优化零售运营体系，形成多层级经销体系为主体，线下新渠道、线上业务和直供更多直接接触达客户的、全渠道、多触点的布局，进一步从批发商向品牌零售服务商转变。

深耕传统渠道，聚焦单店质量提升和阵地打造。聚焦重点终端开展单店质量提升，赋能终端提升经营质量和销售。聚焦经典畅销一盘货推广，继续推进终端阵地打造工作，推动重点品类在终端的有效上柜，执行“扩大阵地，做透品类”的销售策略，不断扩大阵地工作的覆盖面。通过终端排面的优化，促进终端产品的动销，提升商圈占比，扩大市场份额。

数字化工具助力提升渠道运营效率。渠道信息化和数据有效性高效助力运营效率提升。晨光联盟 APP 发挥总部链接终端店主的作用，通过信息共享、私域直播赋能终端店主，提高终端粘性。聚宝盆 APP 作为业务日常工作检核的基本操作工具，通过实时准确的动销数据，赋能业务在终端进行实时的推广决策，更好地做到“选对店、上对货”。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，形成行业内即时零售运营护城河。

持续推动直供模式。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。办公直供强化服务赋能，攻坚线下专业渠道开发及挖潜，持续推进晨光办公店开拓和办公完美门店开发，为满足专业渠道需求不断提升服务能力。精品直供聚焦核心客户，打造精品大店标杆，通过零售峰会有针对性地输出大店一盘货，增加与行业头部大店合作粘性，对优质校边店起到引领作用。

线上渠道提升。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，推进线上线下一融合的全渠道建设，多措并举挖掘线上增长潜力，加快转型发展。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。整合营销，加大线上引流的资源投放力度，助力渠道爆款打造。加速新渠道业务发展，快速实现市场排位力。报告期内，晨光科技实现营业收入 5.56 亿元，同比增长 15.14%。

3、积极推进海外市场布局

公司积极开发海外市场，深化海外市场本土化布局，围绕“找对店，上对货”的策略，聚焦海外重点国家，持续聚焦品类阵地打造，从选品配货、陈列标准、道具物料、业务打造形成刚需强功能和 IP 系列化产品阵地，满足海外市场消费者多样化需求，海外产品竞争力持续加强。海外业务模式、渠道模式、团队模式、产品模式等不断打磨成型，为公司海外市场的持续发展奠定坚实的基础。报告期内，公司继续拓展非洲和东南亚市场，海外市场整体实现快速增长。

4、持续提升品牌影响力

公司持续聚焦“调性温度”和“刚需升级”高端化产品，以杂物社及头部大店等有温度的场景为渠道矩阵，以抖音、小红书及自媒体为传播矩阵，通过更加以消费者为中心的产品开发及推广方式、更加贴近用户内心世界的品牌营销内容和玩法，以“探店”+“种草”+“情绪价值”的内容形式，以品牌赋能产品和渠道，拉动品牌升级。报告期内，公司携手腾讯视频推出国漫 IP 全新联名产品，国货、国潮、国漫的融合创新，让消费者感受到“年轻化、不一样的晨光”。作为文具文创行业积极拥抱二次元的引领者，公司始终与年轻人站在一起，坚持倾听消费者心声，通过与年轻人喜爱的 IP 合作，与年轻消费者情绪共鸣，持续建立与用户更深层次的连接和沟通。

5、巩固和提升企业中后台能力

设计研发有序推进。公司始终秉持以消费者为中心，注重技术突破与消费者实际需求的融合，坚持开展前瞻性的基础研究。组建国际化设计团队，强化创新设计能力，不断为传统文具注入更多新的内容和设计可能性。基于品类结构和品类阵地完整度完善产品布局，打造产品梯队阵营，形成高品质、高颜值、高性价比的产品竞争力组合，满足消费者多场景需求，提升使用体验。报告期内，晨光优品防伤手旋转护套剪刀获 2025 德国 iF 设计奖。

MBS 管理系统。公司全面、深入推动 MBS 体系建设，促进 MBS 和公司业务深度结合，进一步完善 MBS 体系。通过结构化改革与能力平台建设，在研发、生产、供应链、销售等关键环节落地 MBS 驱动的精益运营体系，聚焦产品力提升和运营效率，推动提质、降本、增效、控险的系统性改善。持续构建精益人才管理和 MBS 机制，通过营造改善氛围、学习改善工具、建立管理体系的策略进一步强化 MBS 管理体系，提升员工解决问题的能力 and 改善能力，推动改善活动常态化、标准化，形成“改善推进+人才育成”双轮驱动模式，为公司高质量发展提供长期动能。

供应链协同。公司以“智造+质造”为抓手，持续推进生产端和检测端的智能制造技术升级，在关键工序中与检测环节中应用机器视觉等技术，实现对关键参数的识别与自动判别，显著提升生产检测效率与一致性。通过数据的方式反哺工艺优化与良率提升，强化品质管控流程，完善供应链品质体系建设，提升其稳定性与交付能力，夯实端到端的整体品质。以上措施与产品力提升战略协同推进，构建高品质、优成本、快交付、强创新的产品力，形成从质量数据到产品升级与成本优化的闭环。

物流服务保障。公司围绕多种业务形态（B2B、B2C、电商、经销与零售）的差异化需求，持续搭建分层驱动的物流服务体系，为各业务部门提供符合其业务类型需求的差异化、精细化、高效的物流服务支持。公司完成“四地（华东、华南、华北、华中）五仓”的全国发运网络规划布

局，优化干线与末端协同，提升覆盖半径与峰值弹性，增强跨区调拨与紧急补货能力。同时运用数字化工具，上线智能调度系统，实现物流服务的可视化和线上化，推动运营效率与稳定性同步提升。构建“高时效、低成本、强稳定、可复制”的履约能力，为公司业务发展提供保障。

数字化建设。公司围绕“业务赋能、效率提升、生态协同”三大核心目标，全面推进数字化转型，持续加强大数据平台的建设。把各业务、市场和客户的数据集中起来，看得见，用得上，为业务决策提供科学的依据。在此基础上，通过与财务、供应链、销售、赛道、物流、人力等部门联动，打通流程，共享数据，以数据驱动中后台建设，保障更快决策、更稳交付、更好服务，挖掘更多增量发展空间。积极利用 AI 赋能业务，促进 AI 在各业务领域的深度运用。

组织人才建设。公司始终将人才视为第一资源，围绕经营战略目标，以“岗位规划、能力建设、绩效激励、文化氛围、共享服务”为主线推动人才与组织建设，构建了系统化、多层次的人才管理体系，逐步形成了“引才、育才、用才、留才”的良性循环机制。公司致力于建立有活力的组织，构建以人为本、开放包容的企业文化，同步推进人力资源“四化(线上化、体验化、数字化、智慧化)”转型，打造高效的人力资源服务平台，以数据为底座优化人岗配置和人才培养路径，为企业的稳健运营提供坚实的组织保障。

6、零售大店新业务稳健发展

九木杂物社的战略定位是成为晨光品牌和产品升级的桥头堡和全国领先的中高端文创杂货零售品牌。通过增加晨光品牌露出，带动晨光的高端化产品开发，输出零售能力，提供及时的消费者信息和洞察，对品牌的持续升级和市场拓展进行反馈。

报告期内，九木杂物社线下渠道数量持续拓展，启动多店型测试，针对不同商圈属性调整商品组合与场景设计，实现门店定位与商圈客群的高度匹配。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，形成持续的人、货、场检核机制。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，进一步巩固了公司在中高端文创杂货零售市场的领先地位。

在会员营运方面，九木杂物社以会员为中心，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。会员量级已破千万，为品牌的长远发展奠定了坚实的基础。

产品拓展方面，IP 类（二次元、谷子及周边衍生品）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，吸引更多的年轻消费者。晨光系产品和自有品牌的占比提升，更多九木杂物社原创品类和产品上市，为消费者提供更加丰富的产品选择。除特色主题季活动外，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。

报告期内，晨光生活馆（含九木杂物社）实现营业收入 7.79 亿元，同比增长 6.98%，其中，九木杂物社实现营业收入 7.56 亿元，同比增长 9.49%。截至报告期末，公司在全国拥有超 830 家零售大店。

7、ToB 零售电商平台（办公+MRO 工业品）稳步发展

作为企业采购数字化先锋与行业引领者，科力普科技集团顺应政府采购阳光化、公开化、透明化的要求，也基于企业提高采购效率、降低非生产性办公及行政用品采购成本的需求，通过特色的一站式服务数字化采购解决方案、前沿数智化应用、全品类产品矩阵和高效的供应链管理和仓储配送，持续引领行业风向标。

业务场景方面。科力普科技集团聚焦发展四大业务板块，办公一站式、MRO 工业品、营销礼品和员工福利，着力拓展 MRO 工业品及营销礼品供应链的开发。新兴业务版块占比快速提升。

客户开发方面。坚持“一米宽，挖一公里深”的专业精神，对已合作项目持续深挖，同时积极拓展新项目。央企客户方面，入围国能易购、中核集团、中国电建、航天科工等项目，政府客户方面，入围江苏省政府、淮南矿业等项目，金融客户方面，入围农银人寿、工商银行、兴业银行、建设银行等项目，MRO 工业品方面，入围中国电科、中国节能、中国建材等项目。

中后台方面。积极推进数字化建设，研发创新数字化平台系统，围绕“四个在线”为中心推动数字化建设，通过 AI 为业务赋能，提升运营效率、客户体验和决策能力，确保业务解决方案具备高效性、灵活性和可扩展性，推动公司大模型技术的深度应用和持续创新。在全国范围内不断优化仓储布局和效率，并在数据化、智慧化仓储建设中不断创新。

报告期内，在充满挑战的外部环境下，科力普科技集团保持战略定力，坚定发展信心，业务保持稳定向好，实现营业收入 61.29 亿元，同比增长 0.15%。

8、提质增效重回报

加大分红比例，维护股东权益。公司重视投资者回报，坚持维护股东权益，保障持续稳定的分红政策，积极通过现金分红等利润分配方式为投资者带来长期、稳定的投资回报，与股东共享公司经营成果，连续多年提升现金分红比例。报告期内，公司实施完成 2024 年度权益分派，每股派发现金红利 1.0 元。公司自上市以来累计分红和回购总额超 47 亿元。

注销回购股份，增强市场信心。为切实提高股东的投资回报，进一步向投资者传递公司对自身长期内在价值的坚定信心，提高公司长期投资价值、增强投资者信心，公司在报告期内对回购专用证券账户中 2,858,043 股进行注销并相应减少注册资本。

9、可持续发展

报告期内，公司发布面向 2030 年的可持续发展战略目标，将可持续发展战略融入到集团的核心业务和运营模式中，推动 ESG 从理念转化为可量化、可追踪的落地行动。可持续产品方面，推出环保理念系列文具和低碳办公系列文具。应对气候变化方面，系统化推进减排工作，提升可再生能源使用比例。可持续供应链方面，持续实施供应商 ESG 评估，完善新供应商准入机制，面向关键供应商组织专题培训。赋能员工和社区方面，联动公司高管和员工积极参与公益捐赠、开展志愿服务。凭借在 ESG 领域的卓越表现，公司入选《2025 年工商业生物多样性保护典型案例》，荣获“2025 年可持续先锋案例”。

董事长：陈湖文
上海晨光文具股份有限公司
2025 年 8 月 27 日