

# 上海晨光文具股份有限公司

## 2015 年年度报告摘要

### 一 重要提示

- 1.1 为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上仔细阅读年度报告全文。
- 1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，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 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 1.5 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	晨光文具	603899	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	丁一新	白凯
电话	021-57475621	021-57475621
传真	021-57475621	021-57475621
电子信箱	ir@mg-pen.com	ir@mg-pen.com

- 1.6 以 2015 年 12 月 31 日总股本 46,000 万股为基数，拟向全体股东按每 10 股派现金红利 5 元（含税），本次分配的利润总额为 230,000,000 元。2015 年度剩余未分配利润 600,367,270.18 元，转入下一年度。拟以资本公积向全体股东每 10 股转增 10 股，共计转增 46,000 万股，转增后公司股本增加至 92,000 万股。该预案尚需提交公司 2015 年年度股东大会审议。

### 二 报告期主要业务或产品简介

#### （一）主要业务及经营模式

公司是一家“整合创意价值与服务优势的综合文具供应商”，主要从事**M&G晨光**品牌书写工具、学生文具、办公文具及其他产品等的设计、研发、制造和销售。

公司拥有独立完整的从品牌、设计研发、原辅料采购、产品制造、供应链管理、营销网络管理到仓储物流的健全经营体系，独立面向市场进行经营活动。

公司基于强大的品牌影响力和设计研发能力，在书写工具自主制造基础上，积极进行供应链管理，拓展产品线。截至报告期末，公司已拥有“4 大类，51 个品项，4,000 余品种”的文具产品系列，文具产品线广度和深度均位居国内前列。

在营销网络方面，公司首创“层层投入、层层分享”的“晨光伙伴金字塔”营销模式，与各级经销商（合作伙伴）共同建立了“稳定、共赢”的分销体系。同时，公司率先在国内文具行业成功地规模化开展零售终端的品牌销售管理与特许经营管理。截至报告期末，公司在全国范围内构建了“30 家一级（省级）合作伙伴、近 1,200 家二、三级合作伙伴，涉及超过 6.8 万家零售终端的庞大营销网络，各类终端在全国校边商圈的覆盖率超过 80%，居行业领先地位。

除上述核心业务外，公司近年来正在探索新业务模式，主要包括晨光生活馆和晨光科力普。晨光生活馆是公司直营旗舰大店，是“全品类一站式”文化时尚购物场所；晨光科力普作为公司发展办公直销业务的平台，主要从事 B2B 业务，即为企事业客户提供办公一站式服务。

## （二）公司所处行业情况、特点及公司的行业地位

### 1、公司所处行业情况

根据《国民经济行业分类》国家标准（GB/T 4754—2011），公司经营的书写工具、学生文具及办公文具等产品隶属于文教办公用品制造业（行业代码：C241）。作为直接服务于人们学习、办公及家居生活的重要工具，文具是文教、工美、体育和娱乐用品制造行业的重要分支。

#### （1）市场规模现状

文具行业是典型的“小产品、大市场”。中国制笔协会发布的《中国文具行业竞争态势分析》数据显示，中国文具行业（不包括办公设备和家具）市场规模约 1,500 亿元。

#### （2）市场参与者情况

①从消费群体来说，国内文具市场有着庞大的消费群体

目前，3 亿左右的学生和 1 亿左右办公人士构成文具产品庞大的核心消费群体。

②从生产企业来说，数量众多，市场集中度很低，兼具品牌和规模效应的企业很少

目前，国内从事文具制造的企业高达 8,000 家左右。根据中国制笔行业协会的统计数据，列入统计口径的规模以上文具生产企业 1,500 多家。但是，销售额超过 10 亿以上的企业寥寥无几。90%的文具生产企业年销售额低于 1,000 万元，大部分企业产品单一，竞争集中在低端产品。文具行业的市场集中度还很低。而从品牌知名度角度来说，国内仅有晨光文具、真彩文具、齐心文具、得力文具、广博文具等少数文具企业具有不同程度的品牌知名度。

#### （3）国内文具消费特征及趋势

在文具功能化需求满足的基础上，国内文具消费逐渐呈现品牌化、创意及个性化和高端化的趋势，并且，文具消费终端连锁化的特征逐渐加强，国内文具市场处于消费升级的新局面。

（4）文具市场规模增长的主要驱动因素包括：①国家对教育的持续投入；②文化产业大发展的良好政策环境；③居民人均收入持续增长；④城镇化水平逐步提升。

#### （5）支持行业发展的产业政策：

名称	主要内容
国家“十二五”规划	未来五年内，大力发展教育事业，实施科教兴国战略和人才强国战略。

名称	主要内容
《中共中央关于深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》	努力建设社会主义文化强国，并提出了到 2020 年的文化改革发展奋斗目标。其中，文件中首次明确提出“加快发展文化产业，推动文化产业成为国民经济支柱性产业”。
《文化产业振兴规划》	着力培育一批有竞争力、拥有自主知识产权、产品质量水平高的骨干文化企业。
《轻工业调整和振兴规划》	主要任务包括促进国内消费，增加多样化供给，提高文化用品等产业集中度等。
《制笔行业“十二五”规划》	积极开发生物降解材料笔和纸杆、纸套等低碳笔类产品，重点发展圆珠笔类产品和记号笔类产品。
《关于“十二五”时期促进零售业发展的指导意见》	大力发展社区、农村连锁零售网点，鼓励专业店、专卖店、会员店连锁化经营，满足消费者个性化需求。支持大型连锁企业建设自有物流配送中心，并面向社会提供配送服务。

## 2、公司所处行业特点

### (1) 周期性

书写工具、学生文具以及办公文具受经济周期波动影响很小。书写工具、学生文具单价较低，属于收入弹性很小的消费品，对经济周期波动并不敏感；相对而言，办公文具需求与实体经济的波动有一定的关系，但是影响也不明显。

### (2) 季节性

学生文具存在一定的季节性。在每年的新学期开学前（如：2 月份和 9 月份），即文教领域所说的“学汛”期，经营学生文具的相关企业会迎来一年中销量的高峰期。

## 3、行业发展趋势——围绕渠道和品牌展开竞争已成为竞争重要趋势

面对潜力巨大的国内文具市场，具有一定品牌知名度的文具制造企业正逐渐将竞争重心由产品竞争、价格竞争逐渐转向对渠道资源的争夺。通过渠道资源的获取，最大限度的扩大销售规模，并进一步提升品牌知名度。竞争方式也正由单一的价格竞争向技术、管理、品质、文化等多维度构成的品牌竞争转变。渠道资源的争夺和品牌竞争将是未来较长时期内国内品牌文具制造企业的竞争焦点。

## 4、2015 年行业协会的主要数据和分析

据国家统计局数据显示：2015 年，文教办公用品制造业主营业务收入 970.8 亿元，同比增长 9.25%，增速比上年减少 0.78 个百分点；利润总额 57.4 亿元，同比增长 11.13%，增速比上年增加 1.43 个百分点。

根据国家统计局 2015 年 1-12 月对 255 家规模以上制笔企业统计结果分析，2015 年制笔行业规上企业主营业务收入 301.04 亿元，同比增长 8.64%，增速比上年减少 2.68 个百分点；利润总额 17.74 亿元，同比增长 10.03%，增速比上年增加 4.77 个百分点。在全国制造普遍一般的情况下，制笔行业的盈利水平稳步提高。制笔行业从过去单纯数量增长逐步向质量效益增长。制笔行业库存费用、管理费用、财务费用同比增速都下降。在全国制造业面临巨大困难的大环境下，制笔行业也在经历整合、重组和结构调整，虽然亏损企业数量减少，但是规上企业亏损额增速高达 76.68%。

根据中国海关统计，制笔行业 2015 年出口额为 28.40 亿美元，同比增长 4.24%，比去年同期增速下降 1.27%，出口增速缓慢，动力不足；进口额为 6.29 亿美元，同比下降 8.00%。

根据中国制笔协会分析，2015 年制笔行业表现基本平稳，内销比例加大，出口产品质量提高，规上企业利润稳步增长，国际市场圆珠笔受到印度、墨西哥低价产品的冲击，中东、亚洲、南美市场萎缩明显。

## 5、公司所处行业地位

公司是文具行业“自主品牌+内需市场”的领跑者。**M&G晨光**作为国内文具第一品牌，在书写工具和学生文具细分领域，已经在消费者心中建立了良好的品牌认知。公司在细分书写工具市场的市场占有率居首，在文具行业零售终端网络覆盖的广度和深度方面具有明显的先发优势与领先优势，并率先在竞争激烈的内需市场确立了自主品牌销售的龙头地位。

### (1) **M&G晨光**系国内文具第一品牌

晨光品牌尤其在书写工具和学生文具领域，已在消费者心中建立了良好的品牌认知。根据中国品牌网公开刊登的资料显示，公司在“2013年最受欢迎的中国十大文具品牌排行榜”上位居第一位。

### (2) 国内书写工具市场占有率第一，圆珠笔第一品牌

在书写工具市场，公司2011年、2012年及2013年国内市场占有率分别为7.51%、8.46%及8.77%，连续三年居行业榜首（数据来源：中国制笔协会）。根据中商情报网公开刊登的资料显示，公司在“2013年中国圆珠笔十大品牌影响力排行”上位居第一位。

### (3) 在国内文具零售终端网络方面拥有领先优势

截至报告期末，公司已在全国构建了超过6.8万家零售终端的庞大零售终端网络。这些零售终端在全国校边商圈的覆盖率已超过80%。公司在零售渠道的深度与广度方面，具有明显的先发优势和领先地位。

### (4) 在文具内销市场处于销售龙头地位

与国内主要可比上市公司相比，由于公司专注于文具内销市场多年，在内需市场的品牌、渠道等方面优势明显，在竞争激烈的内需市场，公司是自主品牌销售的领跑者。截至报告期末，公司连续四年荣获“中国轻工业制笔行业十强企业”第一名。

### (5) 与A股可比上市公司主要业绩指标的比较

		晨 光 文 具 (603899)	齐 心 集 团 (002301)	广 博 股 份 (002103)
营业收入（亿元）	2014年度	30.43	16.33	9.07
	2015年三季度	28.72	9.68	9.82
归属于上市公司 股东净利润（亿 元）	2014年度	3.40	0.29	0.09
	2015年三季度	3.25	-0.18	0.53
毛利率（%）	2014年度	25.65%	18.13%	19.41%
	2015年三季度	25.91%	18.75%	20.66%

注：上述数据来源于可比上市公司披露的定期报告。截至本报告披露日，广博股份尚未披露2015年年度报告。为了具有统一性和可比性，以2015年三季度报数据进行比较。

## 三 会计数据和财务指标摘要

单位：元 币种：人民币

	2015年	2014年	本年比上年 增减(%)	2013年
总资产	2,902,140,346.04	1,751,641,004.50	65.68	1,297,771,458.23
营业收入	3,749,112,471.64	3,043,280,040.84	23.19	2,359,855,921.32

归属于上市公司股东的净利润	422,646,726.85	339,570,007.09	24.47	280,342,711.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	384,445,476.85	308,643,058.68	24.56	263,135,318.60
归属于上市公司股东的净资产	2,167,000,200.85	1,236,493,474.00	75.25	896,923,466.91
经营活动产生的现金流量净额	497,265,602.36	342,513,938.26	45.18	218,969,529.42
期末总股本	460,000,000.00	400,000,000.00	15.00	400,000,000.00
基本每股收益（元/股）	0.9289	0.8489	9.42	0.7009
稀释每股收益（元/股）	0.9289	0.8489	9.42	0.7009
加权平均净资产收益率（%）	21.44	31.83	减少10.39个百分点	35.27

报告期末公司前三年主要会计数据和财务指标的说明：

(1) 经营活动产生的现金流量净额同比增加45.18%，主要是：

(a) 公司营业收入持续增长，应收款项、应付款项和存货的政策未有大的变化，每年的经营活动产生的现金净流量均大于净利润；

(b) 传统业务中，有效的客户信用额度控制，使应收款项（应收减预收）在收入增长的情况下与去年基本持平；同时加强对供应商付款信用期管理，导致现金流出未随采购量的上升而同比增长；

(c) 新业务模式发展良好，增长较快，合计同比超过70%。其中，晨光科力普的办公直销业务，在报告期内增加了大客户销售和政府直采，该类业务均为预付款销售。生活馆和电商均为零售，现金流良好。

(2) 归属于上市公司股东的净资产和总资产较期初分别增加75.25%和65.68%，主要是公司上市发行收到募集资金所致；

(3) 截止2014年12月31日，公司总股本为40,000万股，截止2015年12月31日，公司总股本为46,000万股。上述表格中基本每股收益、稀释每股收益指标报告期与上年同期的计算基数不同。

#### 四 2015年分季度的主要财务指标

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	942,536,325.69	905,033,993.09	1,024,173,039.89	877,369,112.97
归属于上市公司股东的净利润	109,413,823.17	98,016,565.41	117,919,104.83	97,297,233.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	109,330,524.49	95,698,778.39	103,745,243.44	75,670,930.53
经营活动产生的现金流量净额	181,373,351.32	80,377,306.29	31,715,272.39	203,799,672.36

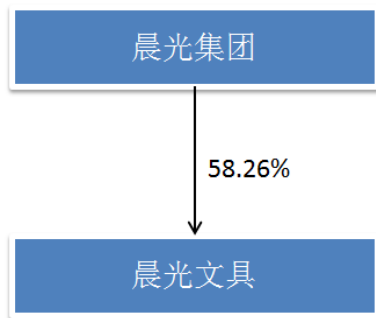
## 五 股本及股东情况

### 5.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

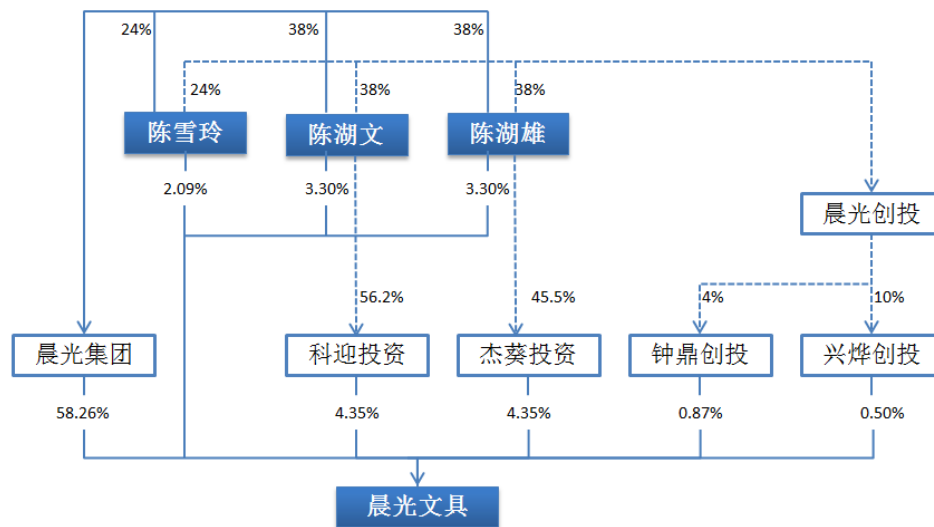
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					14,192		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					12,611		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月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 （全称）	报告 期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数 量	
晨光控股（集团）有限公司	0	268,000,000	58.26	268,000,000	无	0	境内非国有法人
上海科迎投资管理事务所（有限合伙）	0	20,000,000	4.35	20,000,000	无	0	境内非国有法人
上海杰葵投资管理事务所（有限合伙）	0	20,000,000	4.35	20,000,000	无	0	境内非国有法人
上海约蓝投资管理中心（有限合伙）	0	18,000,000	3.91	18,000,000	无	0	境内非国有法人
陈湖文	0	15,200,000	3.30	15,200,000	无	0	境内自然人
陈湖雄	0	15,200,000	3.30	15,200,000	无	0	境内自然人
天津鼎晖股权投资一期基金（有限合伙）	0	14,160,000	3.08	14,160,000	无	0	境内非国有法人
天津鼎晖元博股权投资基金（有限合伙）	0	9,840,000	2.14	9,840,000	无	0	境内非国有法人
陈雪玲	0	9,600,000	2.09	9,600,000	无	0	境内自然人
中央汇金资产管理有限责任公司	4,269,600	4,269,600	0.93	0	未知	0	国有法人
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、陈雪玲之间存在关联关系。陈湖文、陈湖雄、陈雪玲为一致行动人。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	无						

## 5.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图



## 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



## 5.3 公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

不适用

## 六 管理层讨论与分析

### (一) 管理层讨论与分析

2015 年，公司围绕董事会制定的年度计划，积极应对外部竞争环境的变化，采取积极有效的措施，加快实施公司发展战略。持续推进营销网络和渠道的优化与升级；加快产品品类的扩展和重点品类推广，加强产品研发；继续探索直营旗舰大店晨光生活馆、办公直销晨光科力普及互联网与电子商务等新业务模式；不断提高公司内部管理水平。在管理层和全体员工的共同努力下，

公司业绩保持快速增长，各项主要经济指标均达到预定目标，较好的完成了公司董事会确定的年度经营计划，各项战略规划和措施如期实施，公司竞争能力和市场份额均取得进一步提高。

零售终端方面，报告期内，公司重点建设校内店、办公店以及儿童美术专区，继续推进单店质量提升和大学城开发。分销网络方面，公司重点推进配送中心（4S店）的优化和升级。通过建立标杆配送中心，总结优化流程和要点，以交流会的形式进行经验分享，实现快速推广。同时，针对大、小学汛销售季，公司制定全面的销售计划，精心准备数百款新品，充分满足市场的消费需求，从而保证公司销售目标的达成。截至2015年12月31日，公司在全国拥有30家一级（省级）合作伙伴、近1200家二、三级合作伙伴，超过6.8万家零售终端（54,779家标准样板店、8,464家高级样板店以及5,345家加盟店）。此外，公司在泰国和越南拥有1800多家零售终端。

设计研发方面，通过调整组织结构，公司设计研发方面的功能组织进一步加强。全年开发新品1907款，重点开发品类包括笔芯、儿童美术产品、办公产品、纸品等，圆满完成重点品类开发计划，产品结构不断优化且更趋合理。公司自主研发能力进一步提高，启动多个涵盖产品生命周期的技术研发项目，全面提升了公司产品品质和工艺制造能力，有效降低了材料成本和人力成本。

生产方面，公司自产产能继续稳步增长，全面加强了过程品质检核和控制，完善了品质管控体系，提升了生产制造水平。首次启动的MPS（M&G Production System）精益项目，使生产现场和办公室环境得到明显改善。首次上线MES（智能制造执行系统），实现系统排程，生产过程信息实时采集，信息更透明，并全面整合了不同车间的生产管理需求，大大提升了作业效率和准确性。

新业务方面，1、晨光生活馆业务快速发展，截至报告期末，公司已在全国拥有71家晨光生活馆，其中，报告期内新增24家。晨光生活馆合并实现营业收入5,635万元，同比增加98.80%。通过新模式探索和经验总结，从商品、店铺日常运营、门店形象三个方面进一步完善门店的标准化模式和运营管理体系。通过推进现场体验活动、情景式陈列，建立电子会员系统，大大加强消费者与店铺的关联及粘性。同时，晨光科技和晨光生活馆相互配合，晨光科技负责线上销售，晨光生活馆提供线下产品体验。晨光科技积极探索互联网零售新模式+众筹/跨界合作的新销售模式，推出了多款互联网创意产品，创造了更多元化的品牌推广模式。

2、办公一站式服务晨光科力普，报告期内，实现营业收入22,738万元，同比增加47.77%，月订单量超过30,000单，拥有超过10,000家有效客户。通过加强大客户挖掘，优化商品结构，优化整合供应商，提升服务品质，进一步扩大办公直销领域市场份额，并且在北京、广州设立了办事处。成功入围上海市政府采购、广东省政府采购、北京市市级行政事业单位采购等政府采购项目，成功签约宝钢集团、中国石化、东方航空、华为、万科集团、绿地集团、招商银行、浦发银行等一大批大型客户。

人力资源方面，公司逐步推进项目制，新设了办公事业部、儿童美术创意事业部，保证了新业务的顺利开展，推动了办公类、儿童美术类产品的快速增长。IT方面，公司信息系统实现快速提升和推进。引进了FineReport商业智能平台，梳理构建了OA流程体系，优化提升了EBS、DRP等核心系统。通过加强内部审计工作，对完善公司治理、加强经营监督起到了积极的促进作用。公司其他方面的各项管理也都有不同程度的提高。

上述各个业务模块和业务单位，按照公司经营计划有序开展工作，保证了公司经营目标的达成。

## （二）报告期主要经营情况

2015年，公司全年实现营业收入374,911万元，同比增长23.19%；公司实现利润总额48,980万元，同比增长22.68%；归属于上市公司股东的净利润42,265万元，同比增长24.47%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为38,445万元，同比增长24.56%。截至2015年末，公司总资产为290,214万元，同比增长65.68%；归属于上市公司股东的净资产为216,700万元，同比增长75.25%。公司保持健康快速增长，资产运行状况良好。



## 七 涉及财务报告的相关事项

7.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

不适用

7.2 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的，公司应当说明情况、更正金额、原因及其影响。

不适用

7.3 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

截至 2015 年 12 月 31 日止，本公司合并财务报表范围内子公司如下：

子公司名称
上海晨光珍美文具有限公司
上海晨光科力普办公用品有限公司
上海晨光文具礼品有限公司
上海晨光文具销售有限公司
广州晨光文具礼品销售有限公司
义乌市晨兴文具用品有限公司
哈尔滨晨光三美文具有限公司
郑州晨光文具礼品有限责任公司
晨光生活馆企业管理有限公司
晨光生活馆企业管理（上海）有限公司
晨光生活馆江西企业管理有限公司
上海晨光佳美文具有限公司
江苏晨光生活馆企业管理有限公司
浙江新晨光生活馆企业管理有限公司
上海晨光信息科技有限公司

本期合并财务报表范围及其变化情况详见本年报第十一节“财务报告”之“八、合并范围的变更”和“九、在其他主体中的权益”。

7.4 年度财务报告被会计师事务所出具非标准审计意见的，董事会、监事会应当对涉及事项作出说明。

不适用

董事长：陈湖文

上海晨光文具股份有限公司  
2016 年 3 月 18 日