

公司代码：603899

公司简称：晨光文具

上海晨光文具股份有限公司

2014 年年度报告摘要

一 重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 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

二 主要财务数据和股东情况

2.1 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	2014年末	2013年末	本期末比上年同 期末增减(%)	2012年末
总资产	1,751,641,004.50	1,297,771,458.23	34.97	946,962,436.95
归属于上市公司股东的净资产	1,236,493,474.00	896,923,466.91	37.86	687,453,925.53
	2014年	2013年	本期比上年同期	2012年

			增减(%)	
经营活动产生的现金流量净额	342,513,938.26	218,969,529.42	56.42	275,207,430.81
营业收入	3,043,280,040.84	2,359,855,921.32	28.96	1,899,583,321.14
归属于上市公司股东的净利润	339,570,007.09	280,342,711.47	21.13	225,475,093.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	308,643,058.68	263,135,318.60	17.29	206,536,267.30
加权平均净资产收益率(%)	31.83	35.27	减少3.44个百分点	37.19
基本每股收益(元/股)	0.8489	0.7009	21.12	0.5637
稀释每股收益(元/股)	0.8489	0.7009	21.12	0.5637

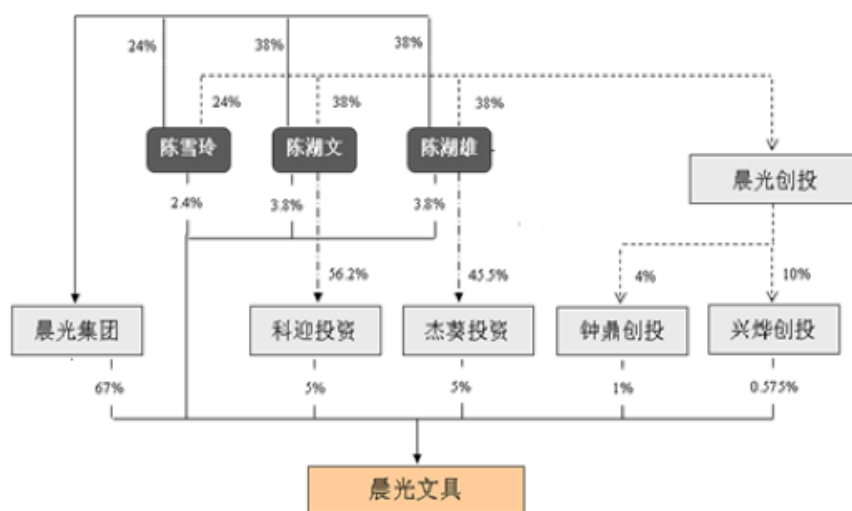
2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东（或无限售条件股东）持股情况表

单位：万股

截止报告期末股东总数（户）		13				
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数（户）		19,700				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0				
年度报告披露日前第五个交易日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	67.00	26,800	26,800	无	0
上海科迎投资管理事务所（有限合伙）	境内非国有法人	5.00	2,000	2,000	无	0
上海杰葵投资管理事务所（有限合伙）	境内非国有法人	5.00	2,000	2,000	无	0
上海约蓝投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	4.50	1,800	1,800	无	0
陈湖文	境内自然人	3.80	1,520	1,520	无	0
陈湖雄	境内自然人	3.80	1,520	1,520	无	0

	人					
天津鼎晖股权投资一期基金（有限合伙）	境内非国有法人	3.54	1,416	1,416	无	0
天津鼎晖元博股权投资基金（有限合伙）	境内非国有法人	2.46	984	984	无	0
陈雪玲	境内自然人	2.40	960	960	无	0
苏州钟鼎创业投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.00	400	400	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、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。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无					

2.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



三 管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2014年，公司紧紧围绕董事会确定的年度计划及安排，积极主动采取有效措施，突出重点，狠抓落实，加快营销网络的优化及升级，推进大学城开发计划，加大办公用品开发和推广力度，加强新产品的研发，继续探索直营旗舰大店和办公直销业务模式，强化公司管理工作。在管理层和全体员工的共同努力下，公司保持健康、稳定的发展，较好的完成了公司董事会确定的年度经营计划，各项战略发展规划和措施如期实施，公司管理水平和经营能力逐步提高。同时，公司对

基于互联网的创意产品做了有益的探索。

2014年，公司全年实现营业收入304,328万元，同比增长28.96%；公司实现利润总额39,925万元，同比增长20.48%；归属于上市公司股东的净利润33,957万元，同比增长21.13%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为30,864万元，同比增长17.29%。截至2014年末，公司总资产为175,164万元，同比增长34.97%；归属于上市公司股东的净资产为123,649万元，同比增长37.86%。公司保持健康快速增长，资产运行状况良好。

3.1.1 主营业务分析

3.1.1.1 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	3,043,280,040.84	2,359,855,921.32	28.96
营业成本	2,262,526,987.55	1,714,722,342.78	31.95
销售费用	207,040,858.54	151,415,030.14	36.74
管理费用	201,663,282.82	174,260,674.47	15.73
财务费用	-2,311,234.83	-1,304,175.25	-77.22
经营活动产生的现金流量净额	342,513,938.26	218,969,529.42	56.42
投资活动产生的现金流量净额	-246,124,804.68	-255,391,683.98	3.63
筹资活动产生的现金流量净额	-8,778,612.97	-777,900.00	-1,028.50
研发支出	95,003,523.46	75,079,840.94	26.54

情况说明：

筹资活动产生的现金流量净额减少主要是本期少数股东投资同比减少等因素所致。

3.1.1.2 收入

3.1.1.2.1 驱动业务收入变化的因素分析

2014年营业收入3,043,280,040.84元，较去年同期上升28.96%，其中：主营业务收入3,040,402,822.59元，占营业收入比例为99.91%，较去年同期上升28.86%，其他业务收入2,877,218.25元，占营业收入比例为0.09%，较去年同期上升501.12%。

由于营销网络扩充及升级，品牌战略的实施，加之生产基地相关项目陆续建成投产，很大程度上缓解了公司产能受限问题，这些因素使公司主营业务收入保持持续快速增长势头。

书写工具本期销售金额为1,346,948,678.38元，较去年同期增长27.45%，主要是书写工具销量和销售单价同比分别增长27.16%和0.22%。

学生文具本期销售金额为911,247,766.61元，较去年同期增长24.39%，主要是销量和销售单价同比分别增长21.65%和2.25%。

办公文具销售金额为697,680,474.12元，较去年同期增长39.12%，主要是销量和销售单价同比分别增长38.76%和0.25%。

其他产品（主要为耳机、计算器等电子类产品）销售金额为75,037,702.93元，较去年同期增长29.09%，主要是销量和销售单价同比分别增长29.08%和0.01%。

3.1.1.2.2 以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

2014 年主营业务收入较上年同期增加 681,025,544.87 元，增长 28.86%。其中：书写工具销售额较上年同期增加 290,070,264.65 元，同比增长 27.45%，学生文具和办公文具销售额较上年同期增加 178,695,359.67 元和 196,,170,607.01 元，同比分别增长 24.39%和 39.12%。学生文具和办公文具中的代理产品分别增加 16,195,549.97 元和 38,128,506.96 元，同比分别增长 167.68%和 41.22%，增幅较快，对本期销售额提升有所贡献。主要原因是公司自 2013 年开展办公直销及直营旗舰店业务以来，发展较快。其他产品销售额较上年同期增加 16,909,503.22 元，同比增长 29.09%。

书写工具本期产销量为 170,127 万支和 163,578 万支，较上年同期增长 26.54%和 27.16%，学生文具本期产销量为 249,027 万支和 240,012 万支，较上年同期增长 22.10%和 21.65%。办公文具本期产销量为 48,670 万支和 46,350 万支，较上年同期增长 39.93%和 38.76% 其他产品本期产销量为 6,189 万支和 5,984 万支，较上年同期增长 28.87%和 29.08%。

3.1.1.2.3 新产品及新服务的影响分析

报告期内，公司全年开发新品 1572 款，新产品的创意、风格、设计及功能均受到消费者的热烈欢迎，获得了很好的销售业绩，达到了公司的预期，是公司持续增长的驱动力之一。

2014 年，公司着力推广新业务模式——晨光生活馆和晨光科力普，晨光生活馆是公司直营旗舰店，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，主要是从事 B2B 业务，即为企事业客户提供办公一站式服务。晨光生活馆和晨光科力普分别实现销售收入 2,834 万元和 15,387 万元，其占同期公司销售收入的比重分别为 0.93%和 5.06%，对公司的毛利总额产生积极影响。晨光科力普办公直销业务由于其自身的行业特点毛利率相比学生文具较低，但其业务空间巨大，对公司盈利能力的提升有积极的贡献。

3.1.1.2.4 主要销售客户的情况

公司向前五名客户销售总额为 75,740.21 万元，占公司本期全部主营业务收入的 24.89%。

3.1.1.3 成本

3.1.1.3.1 成本分析表

单位：元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例 (%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例 (%)	本期金额较上年同期变动比例 (%)	情况说明
文教办公用品制造业与销售	主营业务成本	2,262,526,987.55	100	1,714,722,342.78	100	32	营业成本同比增加原因主要是本期销售较上年同期增加所致

服务业	/	/	/	/	/	/	/
分产品情况							
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
书写工具	主营业务成本	920,111,859.38	40.67	706,232,455.49	41	30.28	营业成本同比增加原因主要是本期销售较上年同期增加所致
学生文具	主营业务成本	676,232,531.14	29.89	532,217,138.68	31	27.06	
其中：代理产品	主营业务成本	15,322,874.78	0.68	5,631,798.57	0	172.08	生活馆业务本期较去年同期发展较快
办公文具	主营业务成本	600,429,944.66	26.54	427,124,397.25	25	40.57	办公文具用品业务是本期发展重点之一，增长较快
其中：代理产品	主营业务成本	114,496,761.43	5.06	83,116,211.69	5	37.76	办公直销业务本期较去年同期发展较快
其他	主营业务成本	65,752,652.38	2.91	49,148,351.36	3	33.78	
加盟管理费	/	/	/	/	/	/	

3.1.1.3.2 主要供应商情况

公司向前五名供应商合计采购金额为 26,849.48 万元，占年度采购总额的 12.95 %。

3.1.1.4 费用

单位：元 币种：人民币

报表项目	本期金额	上期金额	变动比例(%)	变动原因
销售费用	207,040,858.54	151,415,030.14	36.74	销售费用同比增加主要是本期销售规模较去年同期增加所致
管理费用	201,663,282.82	174,260,674.47	15.73	
财务费用	-2,311,234.83	-1,304,175.25	-77.22	财务费用同比减少主要是存款利息及汇兑损益增加
所得税费用	69,855,323.78	55,196,651.58	26.56	

3.1.1.5 研发支出

3.1.1.5.1 研发支出情况表

单位：元

本期费用化研发支出	95,003,523.46
本期资本化研发支出	0.00
研发支出合计	95,003,523.46
研发支出总额占净资产比例（%）	7.44
研发支出总额占营业收入比例（%）	3.12

3.1.1.5.2 情况说明

研发支出包含研发费用以及研发材料、试制材料、研发设备等的投入。公司报告期正在研发的重点项目如下：圆珠笔笔头与墨水匹配技术评价体系研究，高级中性墨水的研发与产业化、高端笔头研发与规模化生产。

3.1.1.6 现金流

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例（%）	变动原因
经营活动产生的现金流量净额	342,513,938.26	218,969,529.42	56.42	本期公司销售商品收到金额增加所致
投资活动产生的现金流量净额	-246,124,804.68	-255,391,683.98	3.63	本期购置固定资产较上期增加所致
筹资活动产生的现金流量净额	-8,778,612.97	-777,900.00	-1028.50	本期少数股东投资同比减少等因素所致

3.1.1.7 其他

3.1.1.7.1 发展战略和经营计划进展说明

公司主要经营计划完成情况如下：

销售方面，公司通过单店提升行动、产品培育与推广、大学城开发、办公市场开发、三级市场建设等各项重点工作的实施，公司渠道和终端质量得到全面提升，晨光的渠道优势得到进一步巩固和加强。截至 2014 年 12 月 31 日，公司拥有 29 家一级（省级）合作伙伴、1,200 余家二、三级合作伙伴，涉及超过 6 万家零售终端（51,393 家标准样板店、7,254 家高级样板店以及 4,826 家加盟店）。

研发方面，2014 年，公司今年开发新品 1572 款，完成重点品类开发计划。通过加强品类的培育与发展，在文房四宝产品、全金属类产品、直液式产品以及办公用品上形成突破，产品结构更趋合理。2014 年公司完成国家科技支撑项目“笔头与墨水匹配技术评价体系及新型笔头研发”并顺利通过项目验收。开发业界首台润滑度测试仪，组建业内首个笔头与墨水匹配数据库，完成高品质中性笔技术开发工作。

生产方面，2014年，公司产能继续稳步增长，开发和推进各类自动化项目55个。通过经理任职资格管理、自动化推进、标准化管理、边际成本控制、管理技能培训等一系列管理措施，使生产效率不断提升，为销售任务的达成提供了有力保障。

新业务方面，截止到2014年末，公司已在上海、江西等省市开设47家晨光生活馆，并建立了一整套从采购到终端的整体解决方案。办公一站式服务“晨光科力普”，通过不断优化商品结构、提升服务品质，2014年实现有效客户近万家。互联网和电子商务也获得长足进步，2014年5月召开互联网战略项目启动大会，之后接连成功推出“集客”和“集客回家”两款基于互联网的创意产品，获得较好社会反响。

财务管理方面，通过推进全面预算、月度分析、资产效率监控、内审机制等工作，保障了公司各项经营指标、效益指标、效率指标均处同行业前列。

人力资源管理方面，2014年，公司引进一大批各级管理和技术人才，使各中心的新鲜血液和中坚力量得到有效补充，健全了人力资源各个模块的职能与团队。通过拓宽招聘渠道和提升后勤管理，满足了全年的用工需求。

3.1.2 行业、产品或地区经营情况分析

3.1.2.1 主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
文教办公用品制造业与销售	3,030,914,622.05	2,262,526,987.55	25.35	29.03	31.95	减少 1.65 个百分点
服务业	9,488,200.54	/	/	-7.96	/	/
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
书写工具	1,346,948,678.38	920,111,859.38	31.69	27.45	30.28	减少 1.49 个百分点
学生文具	911,247,766.61	676,232,531.14	25.79	24.39	27.06	减少 1.56 个百分点
其中：代理产品	25,854,079.53	15,322,874.78	40.73	167.68	172.08	减少 0.96 个百分点
办公文具	697,680,474.12	600,429,944.66	13.94	39.12	40.57	减少 0.89 个百分点
其中：代理产品	130,636,697.32	114,496,761.43	12.35	41.22	37.76	增加 2.20 个百分点
其他	75,037,702.93	65,752,652.38	12.37	29.09	33.78	减少 3.07 个百分点

加盟管理费	9,488,200.54	/	/	-7.96	/	
-------	--------------	---	---	-------	---	--

主营业务分行业和分产品情况的说明：

1、公司主营业务收入按行业划分主要包括文教办公用品制造与销售收入及服务业收入。

2、公司文教办公用品制造与销售收入，按产品分为书写工具、学生文具、办公文具及其他。其中书写工具是公司的传统产品及核心产品。报告期内，该项收入占当期文教办公用品制造业销售收入总额的 44.30%，是公司文教办公用品制造业销售收入的主要来源。公司 2014 年大力开发和推广办公用品，特别是晨光科力普自 2013 年开展办公直销以来发展较快，因此本期办公文具（含代理产品）销售收入相比去年同期增加 39.12%。

3.1.2.2 主营业务分地区情况

单位：元 币种：人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减（%）
中国	2,969,678,879.49	30.31
其他国家	70,723,943.10	-12.03

主营业务分地区情况的说明：

报告期内，公司产品的销售以国内市场为主，产品国内销售收入占公司总收入的 97.67%。

3.1.3 资产、负债情况分析


3.1.3.1 资产负债情况分析表

单位：元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例（%）	上期期末数	上期期末数占总资产的比例（%）	本期期末金额较上期期末变动比例（%）	情况说明
货币资金	200,442,999.45	11.44	121,119,571.05	9.33	65.49	销货款及时收回；经常性应付款项未到付款期
预付款项	12,161,742.48	0.69	22,905,983.56	1.77	-46.91	预付设备购置款项减少
其他应收款	33,658,283.73	1.92	29,440,281.74	2.27	14.33	本期暂估进项税增加
应收账款	54,629,090.26	3.12	54,387,999.47	4.19	0.44	本期销售收入增加
存货	555,725,783.87	31.73	393,449,465.18	30.32	41.24	公司销售业务增长及节假日备货
固定资产	629,721,076.08	35.95	405,698,815.43	31.26	55.22	部分车间工程完工转入

在建工程	75,684,640.64	4.32	96,778,245.64	7.46%	-21.80	部分车间工程完工转出
无形资产	129,760,180.85	7.41	124,593,084.52	9.60	4.15	购买米菲商标使用权
长期待摊费用	52,441,132.05	2.99	42,884,030.76	3.30	22.29	本期加盟店增加导致装修费增加
递延所得税资产	7,416,075.09	0.42	5,013,980.88	0.39	47.91	本期合并报表内部交易未实现利润所致
应付账款	273,767,404.92	57.62	183,296,994.51	50.13	49.36	随着销售需求量的增加,本期采购量有所增加,导致供应商信用期内应付货款增加
应付职工薪酬	52,598,740.91	11.07	39,107,351.38	10.70	34.50	本期离职后福利(设定提存计划)增加
应交税费	28,234,946.94	5.94	13,342,647.22	3.65	111.61	本期末交增值税和企业所得税增加
长期借款	1,006,325.00	0.21	0	0.00	/	本期工程项目借款
专项应付款	1,400,000.00	0.29	9,870,000.00	2.70	-85.82	本期科技项目验收后转出
递延收益	19,414,443.62	4.09	9,044,944.23	2.47	114.64	本期政府补助增加

3.1.4 核心竞争力分析

公司是一家“整合创意价值与服务优势的综合文具供应商”，主要从事品牌书写工具、学生文具、办公文具等产品的设计、研发、制造和销售。公司的核心竞争力主要体现在以下方面：

1、渠道优势

公司运用“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。在此基础上，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，在为文具零售终端带来盈利能力及经营能力提升的同时，也为合作伙伴提升了盈利的空间，最终为公司的产品销售增长带来强大动力。

2、设计研发能力优势

针对文具时尚化的趋势，公司以“让学习和工作更快乐、更高效”为品牌使命，不断把握市场流行元素、及时推出新品，形成了快速的市场反应能力和强大的新品设计研发能力。在文具消费品牌化、创意化及个性化的趋势下，这一优势是公司核心竞争力的重要组成部分。

3、技术优势

在多年的规模化生产和持续的技术研发的推动下，公司在制笔领域形成了比较突出的技术优势。具体表现在：笔芯制造过程中笔头和墨水的匹配技术、自主模具开发技术等方面，并参与了多项产品的国家标准及行业标准的制订工作。2014年公司牵头参与的国家科技部项目《笔头与墨水匹配技术评价体系及新型笔头研发》顺利完成并通过项目验收。

4、品牌优势

国内大到一、二线城市，小到县城、乡镇，从学生、办公人士等文具主力消费者到文具普通消费者，晨光文具的产品在人们学习、工作和生活中应用已相当普遍，尤其在书写工具和学生文具领域，晨光品牌已经在消费者心中建立了良好的品牌认知。这种认知一旦形成，将形成非常强大的品牌力，为公司带来“护城河”效应。公司连续3年蝉联“中国轻工业制笔行业十强企业第一”，连续10年荣获“上海市著名商标”，连续5年获得“中国特许连锁120强”。2014年公司被工业和信息化部评为“全国工业品牌培育示范企业”。

5、制造优势

基于多年的规模化制造经验、自主模具研发能力、稳定的供应链体系、完善的品质控制体系以及ERP信息管理系统引入，公司具备了大规模制造情况下的优良的制造质控水平。目前，公司内部不良品率可控制千分之三以内，出厂不良品率可控制在万分之三以内，优良稳定的品质赢得了消费者的普遍认同和好评。

3.1.5 投资状况分析

3.1.5.1 对外股权投资总体分析

报告期内对上海晨光科力普办公用品有限公司增资3500万元人民币，累计投资7000万元人民币，持股比例仍为70%；

报告期内新设上海晨光佳美文具有限公司，投资额3000万元，持股比例为100%。

3.1.5.2 主要子公司、参股公司分析

单位：万元 币种：人民币

公司名称	业务性质	主要产品或服务	注册资本	总资产	净资产	净利润
上海晨光珍美文具有限公司	批发、零售	文具及办公用品	1,000	3,102.17	1,433.30	-77.35
上海晨光科力普办公用品有限公司	批发、零售	办公用品	10,000	8,306.14	6,198.30	-2,200.45
上海晨光文具礼品有限公司	批发、零售	文具及办公用品	5,000	6,990.29	4,178.41	-660.00
上海晨光文具销售有限公司	批发、零售	文具及办公用品	1,000	2,806.36	2,092.38	362.08
广州晨光文具礼品销售有限公司	批发、零售	文具及办公用品	500	2,955.37	2,023.97	587.14
义乌市晨兴文具用品有限公司	批发、零售	文具及办公用品	500	3,360.98	1,783.31	415.47

哈尔滨晨光三美文具有限公司	批发、零售	文具及办公用品	500	1,579.61	1,230.54	69.38
郑州晨光文具礼品有限责任公司	批发、零售	文具及办公用品	500	2,418.40	1,690.49	492.79
晨光生活馆企业管理有限公司	批发、零售	文具及办公用品	5,000	5,001.39	5,001.43	-0.27
晨光生活馆企业管理(上海)有限公司	批发、零售	文具及办公用品	1,200	1,669.58	699.92	-378.76
晨光生活馆江西企业管理有限公司	批发、零售	文具及办公用品	1,500.00	1,552.72	1,098.76	-322.02
上海晨光佳美文具有限公司	制造、批零	文具及办公用品	3,000.00	3,300.33	3,145.05	145.05

3.2 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

3.2.1 行业竞争格局和发展趋势

本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。据国家统计局数据显示：2014 年全国规模以上文教体育用品制造企业完成主营业务收入 2988.4 亿元，同比增长 11.14%；实现利税 283.2 亿元，同比增长 14.66%；其中，实现利润总额 186.7 亿元，同比增长 15.45%。分别比上年回落 2.3 个百分点、3.7 个百分点和 3.7 个百分点。

1、行业竞争格局

(1) 文具制造企业数量众多，市场集中度很低

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，行业市场集中度还很低。

(2) 各细分市场逐渐出现了代表性品牌，但品牌集中度还不高

面对内需市场的庞大消费基数，随着居民收入及消费观念的提升，一些更为侧重内需市场、重视品牌及渠道建设的品牌文具制造商近年来快速发展。这一类企业往往在某一文具细分市场上拥有较好的市场美誉度，并在此基础上扩展品牌影响力，但均存在品牌集中度不高的情况；同时，国内尚未出现在横跨各细分文具领域、具有绝对优势的品牌文具制造企业。

未来，随着文具消费不断向创意、品牌和高端等方向发展，加上居民消费能力及观念的提升，品牌制造商品牌效应将更加明显，文具细分市场的品牌集中度将大幅度提升。

2、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。品牌知名度是品牌文具企业保持长远发展的核心竞争力之一。专注于品牌影响力的文具企业逐步建立起稳定的、忠诚度高的消费群，文具业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。可以预见，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。

3.2.2 公司发展战略

公司战略发展的基本思路和规划：第一、营销网络和渠道的持续扩充与升级是公司的核心发

展战略。公司将通过加大各级分销渠道的优化升级，进一步增强专属渠道竞争优势。同时，对终端零售网络持续升级，从而持续扩大文具主业销售规模，实现公司销售收入、品牌形象的双重提升。第二、产品品类的扩展是公司发展的重点方向。公司产品品类从书写工具领域拓展到学生文具，进而扩展到办公文具领域，即从书写工具市场扩展到约 1500 亿元规模的国内文具市场，公司拥有广阔的发展空间。第三、上下游供应链和相关行业优质企业的并购也是公司发展战略之一。同时，公司将积极探索新时代的互联网发展战略，最终将公司打造为在市场、品牌、研发、制造及供应链管理等多个方面均具有国际先进水平的世界级文具企业。

3.2.3 经营计划

2015 年计划实现营业收入 374,827 万元，同比增长 23.17%。公司将以现有营销模式为基础，在进一步发挥现有终端优势的同时，继续拓展全新的业务模式，提高公司的核心竞争力和盈利能力，实现主营业务和净利润的稳步增长，促进公司的可持续发展。

市场方面，重点是对现有营销网络进行升级和扩充，继续推进单店提升行动、产品培育与推广、大学城开发、办公市场开发等工作计划。并且，将逐渐加强大客户的挖掘和直营渠道的建设，包括大型直营旗舰店、办公直销等渠道的建设，提高“一站式服务”产品销售的比例。同时，公司将积极进行互联网和电子商务模式的探索，公司拟设立独立的子公司，专门进行互联网业务的发展。

品牌方面，公司将进一步加强品牌策划和推广，优化并拓展品牌宣传渠道，将经营活动与环保、公益充分结合，充分挖掘文化内涵和市场主题，更好地提升公司的整体形象。

研发方面，一方面通过整合产品企划流程，进一步优化产品规划和产品品类的设计开发，加大消费新领域的挖掘；另一方面继续对产品结构、模具开发、基础材料进行研发，确保公司在产品品质方面的持续领先。

制造方面，在制造规模扩大的同时，进一步优化生产工艺，不断提高装配机械化生产比例，不断提升精细化生产与管理水平；在加大新品类自主制造力度的同时，借助品牌优势、渠道优势和设计研发优势，加大新品类尤其是学生文具和办公文具的 OEM 委外生产，扩大生产规模。组织架构方面，探索业务组织扁平化，建立机制灵活、市场反应迅速、经济责任制明确的项目组和事业部。

3.2.4 因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

公司将积极推进书写工具制造及技术、材料研发基地建设项目和营销网络扩充及升级项目的建设，严格按照投资项目的资金来源规划，合理、有效的使用募集资金。通过募投资和自有资金，确保能满足未来发展资金需求。

3.2.5 可能面对的风险

1、市场风险

国内文具市场集中度低，文具企业数量庞大、竞争激烈，公司作为国内文具市场的龙头企业，尽管在品牌地位、渠道网络、研发能力、技术实力、生产规模等方面确立了较大优势，但是，随

随着公司业务规模的逐步扩大，产品销售品类和范围逐步扩展，如果在产品更新升级、质量管理、销售策略选择等方面不能及时适应市场变化，公司将面临一定的市场竞争风险。公司已认识到该问题，会以市场为导向，加强研发，优化产品结构，促进产品的更新升级，建立更加完善的质量管控体系，通过市场调研、大数据分析和管理层讨论制定公司的市场策略。

2、财税政策风险

《中华人民共和国企业所得税法》第 28 条规定“国家需要重点扶持的高新技术企业，减按 15% 的税率征收企业所得税”。本公司 2010 年 12 月 9 日被认定为高新技术企业，从 2010 年 1 月 1 日开始执行 15% 的企业所得税，有效期为 3 年。公司 2013 年 11 月 19 日再次被认定为国家高新技术企业，从 2013 年 1 月 1 日开始继续执行 15% 的企业所得税，有效期为 3 年。如果国家未来对高新技术企业的所得税优惠政策进行调整，或者本公司高新技术企业资格有效期满后未能顺利通过复审，则将会对公司的经营业绩产生不利影响。对此，公司将按照高新技术企业评定标准严格把控，以保证各项指标都符合要求，确保高新技术企业的年审和续评合格、通过。

3、新业务模式拓展不利风险

随着公司业务发展，公司在进一步发挥现有终端优势的同时，不断探索新的营销模式，包括直营旗舰大店“晨光生活馆”和“晨光科力普”办公一站式服务以及电子商务等。现阶段主要是建设团队，培育并固化模式。如果业务拓展不力，业务模式无法达到预期效益，则会对公司的经营业绩产生一定的不利影响。为此，公司会在业务拓展过程中，积极学习和借鉴国内外优秀企业的成功经验，不断调整和完善经营策略，使新业务成为公司新的利润增长点。

四 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

本公司已执行财政部于 2014 年颁布的下列新的及修订的企业会计准则：《企业会计准则—基本准则》（修订）、《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》（修订）、《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》（修订）、《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》（修订）、《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》（修订）、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（修订）、《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》、《企业会计准则第 40 号——合营安排》、《企业会计准则第 41 号——在其他主体中权益的披露》。本公司执行上述新的及修订的企业会计准则未产生影响。

本报告期内未发生重要的会计估计变更。

4.2 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

4.3 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。

本期通过设立方式纳入合并范围的子公司上海晨光佳美文具有限公司。
截至 2014 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

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表，“八、合并范围的变更”和“九、在其他主体中的权益”。

4.4 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
2015 年 3 月 31 日