

证券代码：002103

证券简称：广博股份

广博集团股份有限公司
投资者活动记录表

编号：2025010

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☒现场参观 ☐其他：（请文字说明其他活动内容） ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☐电话会议
-----------	---

二、互动问答环节

1、公司业务整体发展情况介绍

答：广博股份自成立以来，长期扎根于文教办公用品的制造与销售领域，作为国内文具用品龙头企业之一，在纸品本册、书写工具、美术画材等传统文具产品方面积累了深厚底蕴，“广博”品牌也在市场上拥有较高的知名度与影响力。

随着市场环境的变化以及消费者需求的升级，尤其是在消费群体逐渐年轻化的趋势下，公司敏锐捕捉到文具市场已不再局限于传统的实用功能，消费者对于产品的文化内涵、个性化与情感价值的追求愈发凸显。基于此，公司果断开启从文具到文创的战略转型。

在文创领域拓展过程中，公司积极构建多元化的品牌矩阵，陆续推出了“kinbor”“fizz 飞兹”“papiest 派乐时刻”等子品牌，分别瞄准不同的消费场景与需求。例如，“kinbor”主打手账周边，将时尚、简约、轻奢等概念融入产品设计，满足了追求精致生活与个性化表达的年轻消费者对手账的需求，极大提升了文创产品的情感价值和社交属性。同时，公司大力加强 IP 资源的引入与合作，精准捕捉市场趋势和消费者对 IP 内容的强烈需求，构建起丰富的 IP 矩阵。通过这些举措，公司实现了从传统文具制造商向文化创意企业的初步转型，在文创领域站稳脚跟并逐步扩大市场份额。

近年来，随着潮玩市场的爆发式增长，公司再次精准把握行业发展趋势，坚定地向潮玩领域进军。在产品布局上，公司在巩固文创、常规文具优势的基础上，加速潮玩相关品类的孵化，如徽章（吧唧）、卡牌、毛绒玩具等，这些品类与当下国内潮玩市场的热门品类结构高度契合。

公司打造极致单品矩阵，强化产品在设计、品质等方面的竞争力，力求在潮玩细分领域抢占先机。在 IP 运营层面，继续深化头部 IP 与长尾 IP 协同发展的策略。头部 IP 如《名侦探柯南》持续为公司产品带来大量流量，长尾 IP 则凭借独特的圈层文化精准触达细分消费群体，两者相互补充，为公司潮玩产品注入差异化价值，持续推动公司潮玩业务在国内市场的发展。

从文具到文创再到潮玩，广博股份始终紧跟市场变化，以创新为驱动，通过品牌建设、IP 资源整合以及自有 IP 孵化等一系列战略举措，实现

	了业务的转型升级与持续发展，不断为公司创造新的业绩增长点。 2、公司未来的渠道策略是什么？ 答：广博的渠道策略聚焦“稳固根基、开拓新途、强化自主、布局海外”。在传统渠道上，巩固 KA 与经销商渠道，通过优化产品供给、提升场景适配性，强化学生客群粘性，筑牢业务基本盘。新兴渠道方面，积极开拓潮玩渠道，紧跟 Z 世代消费趋势，推出各类潮玩产品，抢占年轻消费市场。同时，大力推进自有渠道的建设，加强品牌曝光度，增强品牌自主运营与掌控能力。此外，依托海外文创渠道，推动自有品牌出海，实现国内市场深耕与国际市场突破的双向发展，全面提升渠道竞争力。 3、关于自有品牌出海业务的情况？ 答：广博股份在文创 IP 领域不断深耕，关注到东南亚地区拥有庞大且年轻的消费群体，这些年轻人喜欢新鲜事物、追求个性表达，为文创 IP 产品提供了广阔的消费市场。随着当地经济的发展，人们的消费能力不断提升，对高品质、个性化产品的需求日益增长，文创 IP 产品正好契合这一趋势。公司在文创领域积累了丰富的经验，拥有资深设计研发团队，目前已获得多个热门 IP 授权，未来还将培育推广自有 IP，构建多元化 IP 矩阵。此前已有不少中国潮玩品牌在东南亚取得成功，这为广博的自有文创 IP 产品出海提供了良好示范。 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定签署调研《承诺书》，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 10 日