

九木杂物社越开越亏

亏损创新高

作为晨光文具旗下的独立品牌，九木杂物社被定位为品牌和产品升级的桥头堡。但被寄予厚望的九木杂物社至今还未撑起晨光文具的新蓝图，反倒陷入“越开越亏”的困境。

据晨光文具发布的2025年年度报告，报告期内，九木杂物社亏损额达8451.04万元。这一数据，接近2020—2024年的亏损总和。

实际上，九木杂物社自2016年成立后就一直在亏损，仅2023年实现盈利。财报显示，2017—2025年，九木杂物社净利润分别为-989.07万元、-2602.78万元、-693.11万元、-4207.86万元、-2255.78万元、-3650.09万元、2572.81万元、-1244.28万元、-8451.04万元。

虽然几乎连年亏损，但九木杂物社并未停止拓店，其门店规模呈现逐年增长态势。财报显示，2019—2024年，九木杂物社门店数分别为261家、361家、463家、489家、618家、741家，截至2025年末，其门店数已经突破860家。

值得注意的是，虽然九木杂物社自2018年7月起就开启了加盟，但其线下门店仍以直营为主。财报显示，截至2023年末，九木杂物社有618家全国门店，直营的有417家、加盟的有201家。

据晨光文具2025年年度报告，2025年，晨光文具加盟管理费营收同比减少73.79%。公司解释称，加盟管理费营收减少主要是同期加盟商的加盟管理费随着加盟数量的增加相应减免。

在百联咨询创始人、零售电商行业专家庄帅看来，加盟管理费减免，可能因为企业面临门店大幅亏损的压力，需要降低门槛来吸

背靠文具巨头、脚踏商圈黄金地段的九木杂物社如今在全国的门店数量已超过860家。然而，据上海晨光文具股份有限公司（以下简称“晨光文具”）披露的财报，2019—2025年，九木杂物社门店规模实现逐年增长，却累计亏损1.79亿元。2025年，九木杂物社亏损创新高，达到8451.04万元。该数据，接近2020—2024年的亏损总和。

在业内看来，九木杂物社亏损扩大的主要原因在于拓店带来的刚性成本支出、产品同质化以及高客单价与消费客群错位带来的销量下滑，而营收增速放缓导致“规模效应”难以覆盖扩张带来的巨额投入，形成“越开越亏”的局面。

引入加盟商以维持快速扩张的战略。这也表明九木杂物社加盟吸引力有限，晨光文具不得不通过让利来扩大加盟网络。

“九木杂物社亏损扩大的核心原因是拓店带来的刚性成本支出、产品同质化以及高客单价与消费客群错位带来的销量下滑，而营收增速放缓导致规模效应难以覆盖扩张带来的巨额投入，形成‘越开越亏’的局面。”庄帅如是说。

原创IP盲盒销量哑火

“00后”消费者小林回想起最开始“入坑”九木杂物社还是因为饰品。“店里的戒指、耳饰和发饰都挺好看的，有设计感、不容易撞

款，但价格偏贵。后来办会员也是因为经常来逛，多买点能打折。”

但小林也注意到，近年来，九木杂物社店里的东西变得越来越“杂”，引进了很多潮玩产品，其中不少潮玩产品在其他家也有同款。“而且店里原创的、有设计感的饰品开始变得更贵了。例如，之前买项链和手链的价格一般是49.9元或59.9元，最近去店里看，很多都是69.9元或79.9元。”小林强调。

据了解，近年来，九木杂物社也在持续推出原创IP产品。据晨光文具2025年年度报告，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。

北京商报记者注意到，今年3月底，九木

杂物社官宣新原创IP小鸟人Gududu，并推出其初代盲盒，官方售价89元/个、534元/端。目前来看，上新近两个月的小鸟人Gududu，在九木杂物社官方旗舰店上仅售出47个。

消费者宋先生直言：“从外观设计看，小鸟人Gududu跟当下热门的搪胶毛绒IP没有特别大的区别，而且一个89元，有这个钱为什么不拿去买更有热度的LABUBU或者WAKUKU呢？”

苏商银行特约研究员付一夫表示，九木杂物社虽然在IP运营上通过自主孵化与外部联名并行，加强了产品矩阵，但其自主IP的爆款打造能力仍是短板。另外，在供应链方面，虽然九木杂物社依托晨光文具的成熟体系有一定基础，但集合店品类多元化和定制化需

求对柔性供应链要求更高，而九木杂物社更多时候仍然在扮演渠道商角色，在潮流响应速度和成本控制上还有优化空间。

误判产品定位

晨光文具在2025年年度报告中表示，2026年，公司计划实现营收278亿元，同比增长11%，为实现这一目标，在持续发展零售大店业务方面，九木杂物社将加大IP类产品资源投入和自有品牌占比提升，丰富产品结构，同时持续拓展渠道数量，进一步扩大渠道优势，保持线下渠道的快速增长和线上业务的多渠道增长等。

多位业内人士对北京商报记者表示，九木杂物社的升级动作有望短期提振人气，是其积极破局的尝试。但其实际产品定价跟目标客群的需求是错位的，主力消费群体仍为低客单价的学生，难以支撑起核心商圈的高昂租金。并且由于该年龄段客群对价格敏感，一旦定价有所波动，容易流失。

财报显示，九木杂物社以15—29岁的品质女生作为目标消费群体，销售的产品主要为文具文创、益智文娱、实用家居等品类，店铺主要分布在各城市核心商圈的优质购物中心。

“随着线下零售进入存量竞争阶段，市场圈层基本上在5岁一层。九木杂物社所定位的15—29岁年龄层并不精准，很难兼容学生群体和职场年轻女性群体的需求。”

针对未来公司在自主IP打造、供应链效率提升、加盟比例优化方面有何具体规划等问题，北京商报记者致函九木杂物社及晨光文具，但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 程靓
图片来源：九木杂物社

循千年文脉，以真诚之姿专业之态呈献一场文化盛宴



中古陶2026春季拍卖会将于6月4日至6日于北京启幕，六大专场匠心布局，300余件珍品精彩呈现。作为国内一家重要的老牌拍行，中古陶深耕行业20余年，始终以严谨态度梳理文化脉络，以专业视角发掘收藏价值，汇聚了文物艺术品行业的关注与期待。

时光不语，功在“沉淀”蓄力。本次春拍中古陶拍卖敏锐洞察、预判市场形势，一如既往地在元瓷领域进行专项深耕，连续几年主打《大乾元》传世三菁、《元龙》元瓷专场，取得了令行业瞩目的成绩，俨然成为国内元瓷板块的标杆性头部机构。继2024年元青花釉里红镂空开光洞石花卉纹大罐以3178万元、人物故事纹三顾茅庐梅瓶3518.5万元与四爱图梅瓶1736.5万元的价格成交引发行业震动，又于2025年的元瓷拍卖中，以4255万元和4370万元的价格，成交元霁蓝釉留白龙瑞兽耳大罐及元霁蓝金纹四系扁壶，元釉里红成绩同样突出，以2185万元成交了一件红剔刻云龙纹蒙古包型瓷器，同时一件修复的元青花“丘祖访汗”人物故事纹兽耳大罐以1529.5万元成交，与国内外各知名拍卖公司一道，保持了元代瓷的基本盘，为2026年的奋力勃发打下了良好、扎实的基础。在今年春拍元瓷专场中，中古陶持

续发力，亦有非常值得关注的器物。

大国之瓷，永耀华光。本次春拍再度精中选精，《大光明》专场呈献新一季更为璀璨的明代官窑盛宴，集洪武之苍古、永乐之雄浑、宣德之精雅、空白期之坚守、嘉靖之浓艳、万历之华贍于一体，以20件官窑珍器，勾连起大明王朝200余年御窑烧造的辉煌长卷，带领藏家穿越时光，感受从永宣气度到嘉万风华的非凡魅力。

窑火千秋，淬炼出华夏美学的铮铮风骨；釉光一色，倒映着唐宋文人的幽怀逸致。继《颂千年》首秀之华章，今再汇古风遗珍，推出《颂千年》第二季专场。30余件稀世瑰宝静陈案头，其色不务妖妍，其形不假雕琢。执定窑之盏，品茗论道；抚官窑之瓶，静观开片；赏秘色之壶，见大唐盛世；触摸“蚂蝗绊”之粉青碗，感悟岁月温情。

此外，老牌金字专场《集妙庄严》佛教艺术专场，在喜马拉雅艺术板块上持续深耕细做，每一次拍卖都以专业的面目、精彩的呈现如期与藏家们见面，在行业里有口皆碑。今年春拍继续秉持少而精的路线，偏向题材相对特殊、品相完整的类型以饕市场。

图片来源：企业供图



验资300万元起 保利在京高端盘露短板

均价约12.5万元/平方米，1.43的低容积率、石材与陶板搭配的建筑外立面，加上4600平方米的大型社区会所……保利发展在北京落地的首个“瑞系”项目——保利熙瑞，自2025年拿地以来，持续受到市场高度关注。

近日，北京商报“看盘记”记者前往案场及项目周边调研了解到，项目在整体配置对标高端住宅标准的同时，也存在区位短板等一些不利因素。

低容积率与供应断档

保利熙瑞地块于2025年5月成功出让，位于西四环至西五环中间海淀田村板块。历经一年时间，2026年3月保利熙瑞开放样板间，同年5月正式启动认筹，预计5月末开盘。

据项目置业顾问李欣悦（化名）介绍，项目实行现场验资看房模式，验资金额分为300万元和500万元两档。截至5月8日，认筹客户已达70余组。

北京商报记者了解到，保利熙瑞设立验资门槛，主要是因为项目最小户型面积为140平方米，按户均价12.5万元/平方米计算，最小一套总价高达1750万元；此举既是提升看房体验，也是为规避后期因首付等资金问题导致交易失败的风险。

开发商设立验资看房门槛的底气，来自项目本身的卖点。李欣悦表示，项目容积率低至1.43，且板块内近十年无新增住宅供应，稀缺性突出。同时，项目属于海淀八里庄片区，周边有人大附小亮甲校区、海淀外国语学校等教育资源，距离301医院的路程也较为适中，可满足家庭全生命周期的高端医疗需求。

尽管周边生活配套齐备，但距离地铁站约1公里的路程，仍让依赖地铁出行的购房者感到不便。李欣悦坦言，项目东、西两侧虽邻近田村站和五路居站，但与田村站距离约1.2公里，距五路居站约1公里，地铁出行的业主可通过共享单车解决“最后一公里”问题。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，北京核心区区域的新房项目，市场认可度普遍较高。其价值逻辑与传统依托轨交配套的置业逻辑存在明显差异，核心原因在于核心区域新房供应稀缺，周边改善型客群与地缘自住客群基数充足，项目整体具备扎实的市场认知度与接受度。

降噪“武装到牙齿”仍难消噪音

尽管有高端定位与稀缺性加持，但北京商报“看盘记”记者实地走访发现，保利熙瑞在海淀田村板块仍面临诸多区位短板。从区位来看，项目东地块南侧分布着半壁店第一社区、半壁店第二社区等老旧小区，不仅影响项目东地块5号楼、6号楼的南侧景观，也导致周边微环境观感较差。

据李欣悦介绍，针对周边微环境不佳的情况，项目计划打造4米高围墙，营造独立空间感。但需正视的是，4米高围墙虽能形成独立静谧的居住氛围，却不可避免地会遮挡地块外围楼栋低楼层的视野，造成视觉上的阻隔。

交通配套方面，保利熙瑞周边4条道路目前均处于修建阶段，现场环境较为杂乱。李欣悦表示，项目预计2027年12月交房，周边4条道路计划于2027年8—9月完工，未来区域整体环境将有所改善，但短期内杂乱的现状仍会影响居住体验。

相较于老旧小区和道路建设等影响，货运铁路与飞机带来的问题更为关键，也是项目无法回避的核心痛点。据李欣悦介绍，保利熙瑞北侧存在一条仍在运营的货运铁路，主要用于机场物资运输，每月通行约2次，且均为白天通行、无夜间作业，对周边环境的影响相对有限。

与货运铁路的低频次影响不同，飞机带来的噪音问题更为突出。北京商报记者注意到，保利熙瑞恰好处于周边飞机起降的相对低点。记者实地调查期间，5分钟内便有2架飞机从项目在建楼宇顶部掠过，噪音干扰直观可见。

李欣悦坦言，室外环境中，飞机起降产生的噪音客观存在且易被感知；为缓解这一问题，项目在建筑设计中采用倒角工艺，可使噪音发散消解，同时搭配20厘米厚墙体、德国旭格四玻双中空夹胶门窗等硬件配置，从被动阻隔到主动降噪，最大化降低室内噪音。

需明确的是，上述一系列降噪举措，仅能在门窗紧闭时有效减少室内噪音；对于有通风换气需求的业主而言，仍无法避免在部分时段受到飞机起降产生的瞬时噪音影响。

整体而言，保利熙瑞凭借低容积率、高得房率、特色会所等亮点，结合板块稀缺性，支撑起其高验资门槛与认筹热度，但飞机噪音、周边环境杂乱等短板，也成为其打动高端购房者的重要阻碍。未来，随着周边道路的建成完善及降噪措施的落地，项目能否平衡优劣势、实现市场预期，仍有待时间检验。

北京商报记者 李晗