

深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源魏雨辰、新华基金蔡春红
时间	2026年02月28日09:30-10:20
地点	公司会议室
交流形式	视频会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书王占君，证券事务代表罗江龙
交流内容及具体问答记录	
<p>一、公司业务介绍</p> <p>公司主营业务为B2B办公物资集采业务，持续聚焦央企、央管金融机构、政府、世界500强等优质大客户，如国家电网、南方电网等能源电力行业客户，农业银行、中国邮政、等金融保险行业客户，航空工业、中航发等航天军工行业客户，中国石化、中国石油等石油化工行业客户，中国移动等通讯行业客户，国铁集团、中国中车等运输物流行业，华润、通用技术等综合行业客户，以及各地政采客户。</p> <p>作为支撑企业服务运营与管理的核心，齐心数字化运营平台以自动化、AI智能化为核心主题，全面推进数智化建设，覆盖了从采购、运营到服务的全链条业务场景。公司将技术与业务深度融合，通过持续推动数智化转型，进一步提升了服务效率和客户体验，为企业的高质量发展注入强劲动力。</p> <p>自有品牌是公司中长期发展规划的基石性业务和重要组成部分。公司根据多场景的办公用品、学生文创的消费需求，细分市场，加强与优质IP的深度合作，加强功能型文具的研发，坚持品牌新文具的核心发展方向做深做宽，提升用户使用体验，调整客户结构和利润结构，努力提高经营质量。</p>	

二、互动问答环节

1. 公司集采业务主要聚焦哪些场景？

答：基于核心业务场景的客户重叠度情况，公司在深度经营办公行政物资基础上，业务场景强化 MRO 工业品、员工福利等核心业务服务能力，拓展营销物料等高附加值业务服务边界，深度契合客户业务发展过程中的新场景与新需求，不断丰富产品品类，打造延展性的综合物资集采服务平台，以专业的数字化采购解决方案助力政企客户实现集采降本增效。

2. 公司集采收入方面业务构成情况如何？

答：办公物资为始创业务场景，占到公司近一半业务比重；MRO 工业品在近几年快速发展，公司加快业务抢占，已成为公司核心业务和主要收入来源之一；员工福利品与营销物料随着线上渗透率快速提升，公司从原有办公物资中单列业务版块，因为基数体量较小，成为增速较快的场景业务。

3. 公司自有品牌业务未来发展方向为？

答：公司根据多场景的办公用品、学生文创的消费需求，坚持品牌新文具的核心发展方向做深做宽，细分市场，加强与优质 IP 的品牌联名战略合作，聚焦核心品类，持续优化产品结构、客户结构和利润结构。同时，充分利用数字化集采平台渠道优势，逐步提升 B2B 办公集采中的自有品牌产品份额。公司还将加大对高价值学生和办公文具的研发投入，提升自有品牌在消费者端的价值呈现。

4. 公司 MRO 目前主要服务哪些客户？

答：公司 MRO 工业品平台已服务多家大型企业客户，如国家电网、南方电网、中国华能、中国华电、中航发、航天科工、国铁集团、华润等。

5. 公司未来盈利增长的驱动力有哪些？

答：基于战略规划，公司将持续聚焦优质大客户，聚焦 B2B 行政办公物资、MRO 工业品、营销物料和员工福利等场景，同时深入应用大模型和 AIGC 技术于数据治理到售后服务的全生命周期管理中，探索新的商业模式和领域，构建可拓展、数字化的生态系统。

在盈利能力提升上，在现有客户结构和业务场景属性下，公司将通过提升自有品牌产品在整个业务中的销售占比、集采规模效应、提升高毛利商品占比等措施不断优化毛利率。公司还将继续加强数字化平台各大业务模块的升级打造与供应链管理，构建适用于多业务场景的 AI 模型，推动电商运营场景的高效匹配与数智化、精准化运营管理，提升订单获取率和优质率，努力提升公司盈利能力。

6. 公司提升 MRO 业务净利率的措施为？

答：作为集采供应商，公司的 MRO 物资主要集中在行业通用类物资。未来，我们也将重点关注行业专品，通过供应链组合优化利润空间和采购效率。同时，派驻服务人员深入客户

现场，精准对接实际需求，从而有效提升服务价值与整体毛利率。

7. 公司目前是否还有商誉？

答：截至目前，公司好视通相关商誉已减值完毕；麦苗相关商誉账面余额为 2890 万元。

8. 公司自有品牌品的海外业务发展情况？

答：公司海外业务发展较为稳健，公司在现有品牌分销合作业务的基础上，加大跨境电商业务的探索和发展。目前聚焦亚洲、欧美等成熟目标市场，通过亚马逊、沃尔玛等多电商平台实现有效销售。

9. 请问公司未来有哪些经营发展亮点？

答：公司将聚焦主营业务发展，通过提升经营业绩和盈利能力来推动公司价值的稳步提升。未来，公司也希望在项目投资方面寻找外延发展，主要将以主营业务及产业链上下游为重点。如有较好标的，公司结合市场情况和公司整体情况进行深入分析，决策将坚持审慎原则。

本次活动是否涉及应披露重大信息

不适用

附件清单（如有）

无