

深圳齐心集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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、鹏扬基金、原点投资、华夏基金、浦银安盛基金、西部利得基金、光大自营、汇田投资管理、民生加银基金
时间	2026年3月4日 16:30-17:20
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>B2B 办公物资集采业务方面，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。</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，加强与国内优质 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>	
<p>二、互动问答环节</p> <p>1. 公司未来如何提升盈利能力？</p> <p>答：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</p>	

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。

2. 公司文创 IP 后续发展规划为？

答：公司较早布局 IP 文创领域，通过与各类 IP 伙伴进行联名合作，将优质产品作为载体，实现 IP 文创与数字化营销的创新融合，为消费者提供具有品牌感、时尚感且符合年轻人喜好的“国潮文创”产品。目前，公司已与吾皇猫、小狗蛇、卡皮卡巴拉等 IP 开展合作，并推出系列产品，在文具领域通过独特的产品设计传递消费者的情绪价值。未来，公司将按照既定规划持续投入资源，推动 IP 文创成为自有品牌业务的重要补充，并打造新的增长点。

3. 公司 IP 目前主要聚焦哪些人群？

答：齐心文创聚焦年轻客群的核心需求，积极拥抱年轻化、时尚化的产品趋势，持续创新。通过多元化的产品矩阵布局，打造符合年轻人审美和生活方式的文创产品。

4. AI 赋能下对公司经营有哪些成效？

答：齐心数字化运营平台经过多年打造与升级，在数字化建设领域持续深耕，业已形成较强的多场景综合性数字化采购服务平台竞争力。在业务前端，公司为不同的行业场景客户量身打造数智化、端到端的集采解决方案。在服务中台，公司建立多个共享服务中心，通过数据中台和技术中台为服务中心提供坚实的能力支撑，为企业客户构建了集大数据处理、移动端支持、业务自动化和高效协同于一体的服务体系。

5. 公司 AI 大模型目前的具体情况为？

答：公司推出齐心智磐 AI 大模型，覆盖商品寻源与上架、客户点单、订单分配、供应链结算、履约配送等数字化采购环节。在商品管理端，公司平台商城覆盖巨量 SKU 单品数，公司建立 AI 大模型后，可以快速智能识别匹配商品并对商品、价格及相关信息进行产品库的高效管理。同时，还可应用于客户咨询服务、商品智能推荐、以及商品图文内容的智能校对与纠错等场景，有效提升运营效率，并在一定程度上降低人工成本。

6. 公司自有品牌业务未来的发展方向是？

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。

7. 公司海外跨境电商业务的产品情况为？

答：公司海外业务中的跨境电商产品目前以自有品牌产品为主。公司将根据不同国家和地区的市场需求，持续优化产品结构、丰富产品品类，不断提升海外市场的竞争力与品牌影响力。

8. 麻烦介绍下公司联名 IP 授权合作模式？

答：IP 联名模式有两种，一种是全品类产品授权，一种是品牌联动。公司与授权方相互成就、共赢发展，公司通过 IP 联名满足深层次的消费升级需求，联名 IP 也通过齐心产品实现品牌拓展和收益获取。IP 合作模式根据品牌成熟度、知名度、粉丝量等，通过授权保底金和溢出销售比例提成等进行组合设计。IP 授权费用在公司总体产品成本中占比较小，但是它为用户带来情绪价值和毛利率提升方面效果较为明显。

9. 公司集采业务在收入中的构成情况具体为？

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。

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