

## 深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	齐心集团 2025 年度网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026 年 5 月 18 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理陈钦鹏，董事、副总经理、财务总监黄家兵，独立董事陈燕燕，副总经理、董事会秘书王占君
<b>交流内容及具体问答记录</b>	
<p><b>一、主持介绍</b></p> <p>尊敬的投资者大家好！感谢各位参加齐心集团 2025 年度网上业绩说明会。</p> <p>出席本次说明会的公司人员有：公司董事长、总经理陈钦鹏先生，公司董事、副总经理、财务总监黄家兵先生，独立董事陈燕燕女士，公司副总经理、董事会秘书王占君先生。</p> <p>公司主营业务为 B2B 办公物资集采业务，围绕办公行政物资、MRO 工业品、员工福利、营销物料等大办公产业链多个场景和领域，为企业级客户提供更优质的一站式采购体验与服务。2025 年度，公司实现营业收入 119.65 亿元，较上年同期增长 4.98%，实现归属于上市公司股东的净利润 0.81 亿元，较上年同期增长 28.39%。</p> <p>报告期内，公司持续聚焦核心客户、核心业务场景，构建核心竞争力，B2B 办公物资业务实现稳健发展；自有品牌业务适应国内市场消费升级和产品升级，深耕企业客户与个人客户标准化产品和文创产品需求，打造兼具文化内涵与审美价值的国潮文创产品。齐心数字化运营平台是公司集采综合性服务平台，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，高效支撑集采业务与自有品牌业务发展。2025 年度全面推进数智化建设，报告期内新增 30 多个 AI 应用场景，累计上线 80+ 个，业务能力由+AI 逐步上升到 AI+，AI 成为公司业务发展的生产力。</p> <p>基于战略规划，2026 年，公司将继续秉持数字化转型升级和服务客户的宗旨，持续聚</p>	

焦优质大客户，聚焦核心业务场景，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，不断完善数字化系统架构和功能，探索新的商业模式和领域，争取以更好的业绩回报投资者的支持。

欢迎大家踊跃提出问题和建议，再次感谢广大投资者对齐心集团一如既往的关注与支持。

## 二、互动问答环节

### 1. 公司在文创 IP 发展方向的后续规划具体是怎么样的？

答：尊敬的投资者您好。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、小黄鸭、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。感谢您的关注。

### 2. 董事长你好，请问一下，公司 2025 年研发投入保持稳定，主要投向了哪些方向？

答：尊敬的投资者您好。公司研发投入主要聚焦于两大方向：一是数字化运营平台的持续升级，包括 AI 大模型在全业务链路的深入应用，如 AI 应用场景等开发部署；二是自有品牌产品创新，包括指纹锁系列产品、学生文具、国潮 IP 联名产品、智能碎纸机等新品的研发设计。这些研发投入为公司构建了坚实的技术壁垒和产品竞争力。感谢您的关注。

### 3. 公司员工福利平台的发展情况如何？目前已服务了哪些标杆客户？

答：尊敬的投资者您好。公司打造数字化福利 SAAS 商城系统，深度融合供应链资源与 AI 技术，为客户提供涵盖工会福利、餐卡余额转换、乡村振兴、权益兑换、SAAS 商城、小劳保兑换等多场景的一站式数字化福利解决方案。目前该平台已成功服务南方电网、航天科技、中国中车、中国电信、中国石油、中国石化、三峡集团、中信银行等多家大型头部企业客户。感谢您的关注。

### 4. 公司 2025 年现金分红力度较大，请问是基于怎样的考虑？

答：尊敬的投资者您好。2025 年，公司已实施半年度现金分红 4,982 万元，并拟在年度利润分配中再分配 2,885 万元，全年累计现金分红达 7,867 万元。公司 2025 年经营性现金流表现优异，在发展战略清晰、主业稳健向好的前提下，管理层希望以实际行动积极回馈股东长期以来的信任与支持。感谢您的关注。

### 5. 公司较早进行数字化转型，现在有哪些数字化技术优势？

答：尊敬的投资者您好。依托云计算、大数据分析、AI 人工智能等新技术，公司构建了以齐心 SaaS 商城为前端，订单中心、商品中心、结算中心、内容中心及营销中心等为中台，SAP ERP、WMS 等为核心后台的一站式企业服务平台，实现从采购到交付的全流程在线

管理。公司数字化平台构建以业财一体化为关键驱动的底层技术，有效支持公司业务高效增长及业务孵化。感谢您的关注。

**6. 请问公司 MRO 业务情况发展怎么样？**

**答：**尊敬的投资者您好。MRO 工业品和办公行政物资业务的客户重叠率较高，市场成熟度较高。近年来，MRO 工业品已成为公司重点发展的重要业务。公司持续加强 MRO 专业团队建设，让服务工作更加高效。在未来 MRO 销售拓展的规模化效应下，公司逐步向全品类、专业化发展。感谢您的关注。

**7. 公司在 AI 和数字化方面的未来投入规划是怎样的？**

**答：**尊敬的投资者您好。AI 和数字化是公司未来发展的核心驱动力，公司将持续加大投入力度，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，不断完善数字化系统架构和功能，探索新的商业模式和领域，构建可拓展、数字化的生态系统，为企业级客户提供更优质的一站式采购体验与服务，以数字化连接商业活动，致力成为一家值得信赖的企业级全场景运营服务商。感谢您的关注。

**8. 公司未来将如何进一步提升投资者信心？**

**答：**尊敬的投资者您好。公司一贯重视合规治理与长期价值创造，将持续以高标准的公司治理体系为基础，强化内控建设，提升经营管理效率。同时，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增强市场信心，推动公司价值的稳步提升。感谢您的关注。

**9. 公司未来的组织能力和人才梯队建设有哪些规划？如何支撑战略目标实现？**

**答：**尊敬的投资者您好。公司始终认为，人才和组织能力是实现战略目标的根本保障。公司将持续完善多层次数字化人才队伍的建设，打造一支兼具数字化思维和行业深耕能力的复合型团队；同时，持续优化长效激励机制，在 2025 年员工持股计划的基础上，公司 2026 年推出股权激励计划，确保核心人才与公司长期利益深度绑定；推动学习型组织和敏捷运营体系的建设，以高效解决问题为导向，持续提升组织效能和人才效能；加强企业文化和价值观引领，凝聚全员共识，为公司的可持续高质量增长提供坚强的组织保障。感谢您的关注。

**10. 公司在绿色低碳运营方面采取了哪些实质性举措？取得了什么成效？**

**答：**尊敬的投资者您好。公司高度重视绿色低碳发展，2025 年度首次发布 ESG 报告，全面披露了公司在环境、社会及治理方面的重要进展。公司凭借在资源节约、清洁生产和循环经济等方面的突出表现，如塑料边角料回收再利用体系及生产废水“零排放”等，成功获评深圳市绿色工厂。此外，公司还荣膺深圳市商业联合会首届深圳 ESG Top 50 优秀企业，绿色发展模式和 ESG 实践能力获得行业与社会的广泛认可。公司将主动对接 ESG 标准，推动企业 ESG 信息披露与国际衔接，拓展海外市场，推动 ESG 从基础合规向价值创造升级。感谢您的关注。

**11. 请问公司目前累计服务了多少大型客户？在央企客户中的覆盖率如何？**

**答：**尊敬的投资者您好。公司凭借多年积累的行业经验和高效的数字化平台，已累计服务优质政企客户超 8 万家，深度合作的头部大型客户达 200 余家。在央企客户方面表现尤为突出，目前全国 100 家央企中，公司已服务超 60 家，覆盖率超过 60%。公司与这些客户建立了高粘性、长期稳定的合作关系，并在多年履约服务中赢得了客户的积极认可和持续信任，为公司持续稳定发展打下了坚实的客户基础。感谢您的关注。

#### **12. 公司自有品牌的海外业务发展情况如何？**

**答：**尊敬的投资者您好。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。感谢您的关注。

#### **13. 公司在社会公益方面有哪些投入？**

**答：**尊敬的投资者您好。公司坚持弘扬公益精神，积极探索并优化公益路径，将公益视为一项长期的事业，为公益事业持续贡献自身力量。2025 年，公司聚焦应急救援与教育助学两大领域，教育助学资源投向西藏、云南、广西、江西等地的偏远地区、革命老区及边境乡村，以实际行动支持乡村振兴战略，年度捐赠金额 100 余万元，践行“让社会更美好”的企业承诺。感谢您的关注。

#### **14. 董秘你好，目前公司 AI 大模型对公司有哪些影响？**

**答：**尊敬的投资者您好。当前，AI 正在逐步重构整体生产力体系，公司也在这一过程中积极推进 AI 能力的应用与融合，通过 AI 提升对供应链的管控能力以及对客户的服务能力，从而实现效率提升与成本优化。目前，公司业务能力由+AI 逐步上升到 AI+，AI 逐渐成为公司业务发展的生产力。感谢您的关注。

#### **15. 公司集采业务主要聚焦在哪些场景？**

**答：**尊敬的投资者您好，公司主营业务为 B2B 办公物资集采业务，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。感谢您的关注。

### **三、结束致辞**

感谢大家长期以来对公司的关注与支持。本次业绩交流会中，管理层围绕公司经营情况、发展战略及未来规划与大家进行了充分沟通。未来，公司将继续聚焦主营业务，持续提升经营管理水平与核心竞争力，以稳健经营和规范治理推动公司长期、高质量发展。同时，公司也将持续加强与资本市场的沟通交流，积极回应投资者关切，努力为广大股东创造长期、稳定的价值回报。

再次感谢各位的参与，谢谢大家！

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