

## 深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-008

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	泰康资产、国联民生
时间	2026年5月26日 15:00-16:00
地点	公司会议室
交流形式	视频会议交流
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、B2B事业部总经理戴盛杰，副总经理、董事会秘书王占君

### 交流内容及具体问答记录

#### 互动交流内容

#### 1. 集采业务竞争格局是否有变化，行业体量增速预期情况如何？

答：在数字经济大环境下，集采已成为中央到地方公共资源交易的主要形式。业务进度虽然受政策性调整、合规性检查、规则优化等影响，但集采行业格局总体平稳发展，有序竞争，采购方稳定性较高，参与主体结构也相对稳定，竞争格局和环境趋势进一步向好。公司所聚焦的目标客户市场未来2-3年内预计有2位数以上的增长比例。客户维度方面，尚有部分央国企客户线上化采购长足推进机会，地方国企、某些行业类客户以及外资大客户也是未来集采的几大增量来源。从产品维度来看，除了存量业务增速之外，另有相当一部分的业务来源于采购方新项目的投入。

#### 2. 公司集采几大业务在收入中的构成情况如何？

答：办公物资为公司始创进入的集采业务场景，MRO工业品近年来快速增长，一起成为公司核心业务，两项占到八成以上的集采收入来源。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，目前基数体量较小。福利品短期内集中采购大幅提升存在一定难度，非高速增长市场，但其市场容量值得耐心等待。

#### 3. 公司未来资产减值情况如何？

答：减值方面主要是信用减值和资产减值。好视通相关商誉已于2024年度完成减值计

提，麦苗商誉在 2025 年度完成减值计提。2025 年度计提商誉减值后，公司商誉余额（北京办公商誉）为 0.03 亿元。基于集采业务账期的特性和谨慎性处理原则，公司在报告期会根据账龄等风险特征计提应收账款坏账损失。参考历史信用损失经验，综合报告期应收减值和前期已计提的应收减值冲回情况，公司应收账款坏账损失计提金额相对较小及可控。

**4. 集采业务未来毛利率如何提升？**

**答：**在现有客户结构和业务场景属性下，办公物资和 MRO 类大额采购订单，因为竞价策略等原因，毛利率普遍都偏低一些，长尾商品和服务性较重的专业品毛利率偏高一些，毛利率目前处于恢复期，部份解决方案和业务品类具有更好的利润率提升机会。从内部管理和服务策略上，公司已经从资源型逐步向能力型转变，未来业务更多要考虑提升业务质量和销售利润率，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。

**5. 2026 年利润目标如何展望？**

**答：**公司 2025 年员工持股计划及 2026 年限制性股票激励计划设置了相应的业绩考核目标，其中 2026 年度利润考核目标为 1.8 亿元。该考核目标是公司结合行业发展趋势、历史业绩等综合制定的基本考核指标，具有一定参考意义。从公司管理层内部经营规划和战略目标预期来说，通过长效激励和齐心共创，我们努力争取做的更好，以更好的业绩积极回报股东支持。

**6. 公司连续推出两期员工持股激励，促进长远发展利益共享，请问公司如何看待未来市值管理？**

**答：**公司推出持股计划和股权激励，旨在建立和完善员工与股东的利益共享机制，健全公司长期、有效的激励约束机制，提高员工凝聚力和公司竞争力，为股东创造更大价值。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，提升公司投资价值和股东回报能力，带动公司市值实现良性、可持续增长，推动市场价值与内在价值相匹配。同时公司在谨慎原则和长远规划下，持续评估市场大势，不断学习提升，推动价值投资，努力实现公司稳健、长效、高质量发展。

<p><b>本次活动是否涉及应披露重大信息</b></p>	<p>不适用</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>