

深圳齐心集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-011

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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、鹏华基金、汇百川基金、越秀产业基金、深圳时间之眼公司等机构人员
时间	2026年6月11日 15:30-16:30
地点	申万宏源深圳上市公司交流会
交流形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、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、公司经营情况介绍</p> <p>公司主营业务为 B2B 办公物资集采业务，持续聚焦核心客户、核心业务场景，构建核心能力，B2B 办公物资业务实现稳健发展。齐心企业服务平台围绕办公行政物资、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。公司充分利用 AI 技术，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全链路等多个场景应用，有效提升了运营效率和服务竞争力。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；海外业务在亚马逊北美、欧洲等市场积极发展。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、公司海外业务的构成情况以及后续发展规划？</p> <p>答：海外市场方面聚焦亚马逊、沃尔玛为代表的跨境电商平台，一些部分区域市场的线下渠道，整体发展较为稳健，2025 年度海外销售 6.87 亿，报告期主要增长来源为欧美市场。跨境电商产品目前以自有品牌产品为主，公司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。预计未来数年，海外业务整体仍将保持稳健、持续的发展态势。</p> <p>公司后续将继续以欧美等市场为战略重心，依托亚马逊等平台搭建起全球化发展通道，</p>	

深度挖掘跨境商业采购的市场潜力，结合市场机遇进一步加大产品创新和市场投入，推动品牌出海长远发展，期待后续给公司带来更大贡献度。

2、公司自有品牌的销售渠道都有哪些？

答：自有品牌销售渠道包括办公物资集采平台、京东、天猫、拼多多等电商渠道和直播渠道等线上渠道，以及线上分销管理的经销商、商超渠道、专业渠道等国内渠道以及海外销售渠道，通过加强全渠道产品价值链管理和推广力度，提升产品触达终端客户能力。

3、2025年自有品牌收入规模及未来发展规划？

答：自有品牌业务是公司的基础性核心业务，2025年公司国内自有品牌对外销售业务规模6.77亿元。自有品牌海外跨境电商业务以及B2B业务中也占有一定比例，是整体业务体系的重要组成部分。

未来，公司继续将自有品牌作为基础性业务持续投入与重点发展方向，加强与优质IP的品牌联名战略合作，聚焦核心品类，推动其实现稳健增长。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，加强其与B端业务的协同联动，提升整体市场份额与经营效率。

4、公司集采几大业务版块收入构成情况如何？

答：B2B集采业务方面，基于核心业务场景的客户重叠度情况，深度聚焦办公行政物资、MRO工业品、员工福利、营销物料等大办公产业链四大业务场景。办公物资为公司始创发展的集采业务场景，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。

5、公司MRO拓展情况如何，未来毛利率提升机会在哪些方面？

答：随着办公物资阳光化集采优势日渐突显，MRO工业品逐渐成为线上采购主力。MRO工业品和办公行政物资业务的客户重叠率和市场成熟度较高，在办公集采协同服务下，公司不断挖掘和履约MRO客户，主要聚焦能源电力、轨道交通、石油化工、航天军工等行业，面向全国提供本地化服务，实现MRO工业品专业化交付。

在现有阳光集采政策、客户结构和业务场景属性下，办公物资和MRO类标品毛利率暂时普遍不高。长尾商品和服务性较重的专业品毛利率偏高，部份解决方案和业务品类具有更好的利润率提升机会，这些是公司未来毛利率提升重要机会之一。公司还将加大运用AI大模型技术实现商品的精准匹配和优质订单的获取，为客户提供最佳商品解决方案的同时，以获得更好的整体毛利率表现。

6、公司AI方面的拓展主要是在哪些方面？

答：AI智能方面，公司主要体现在整个齐心数字化运营平台的各个功能模块，以自动化、AI智能化为核心主题，全面推进数智化建设，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全链路环节。AI 商品分析工具整合海量市场消费数据与客户反馈的深度分析，通过智能算法和可视化工具，助力业务前端获得更优质的业务订单和更高效的交付服务。

7、公司员工限制性股票激励计划实施情况如何？

答：为进一步建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住公司核心人才，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，2026 年公司推出了 2026 年限制性股票激励计划，向符合条件的 29 名激励对象授予 270 万股限制性股票。公司现已在中登结算公司完成了 2026 年限制性股票激励计划授予股份的上市登记工作，股票上市日期为 2026 年 6 月 16 日。

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