

深圳齐心集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-014

投资者关系活动类别	<div>☒ 特定对象调研</div> <div>☐ 分析师会议</div> <div>☐ 媒体采访</div> <div>☐ 业绩说明会</div> <div>☐ 新闻发布会</div> <div>☐ 路演活动</div> <div>☐ 现场参观</div> <div>☐ 其他（_____）</div>
参与单位名称及人员姓名	鹏华基金孟昊
时间	2026 年 10 月 28 日 11:00-11:40
地点	公司会议室
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，投资者关系 IR 荣晏雪
交流内容及具体问答记录	
<div>一、公司经营情况</div> <p>2026 年前三季度公司实现营业收入 78.17 亿元，归属股东净利润 1.31 亿元，公司经营活动现金流量净额 2.37 亿元。公司在客户端聚焦优质大客户，保证公司经营活动现金流稳定有效，在运营端，提升业务运营数字化能力，业务流程运营效率改善，客户回款加快，公司经营性现金流表现较好。</p> <p>公司 B2B 办公物资业务实现稳健发展，客户方面持续聚焦央企、央管金融机构、政府、世界 500 强等优质大客户，挖掘民营 500 强集采业务潜能，行业客户市场着力拓展能源电力、金融保险、航天军工、石油化工、通讯、运输物流等头部客户，力争头部客户全场景覆盖。</p> <p>自有品牌业务适应国内市场消费升级和产品升级，聚焦高价值功能性与商务型产品赛道。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；公司在海外市场方面聚焦快速发展壮大欧美亚马逊电商，推出高端品牌文具，不断升级运营能力。</p> <div>二、互动交流</div> <div>1、目前公司 B2B 业务发展情况如何，后续增量来源主要为？</div> <p>答：公司 B2B 业务发展较为稳健。后续增量主要来自两方面：一是存量业务深挖，紧跟下游客户采购盘子扩张的机会，持续提升在存量客户中的采购份额，夯实基本盘；二是持续</p>	

推进客户下沉，重点开发地方国企、优质民企等新客户群体，同步积极拓展合作品类、补齐各类准入资质，不断挖掘机会、打开新增业务空间。

2、目前集采行业竞争格局如何？

答：从国家长效的政策要求和集采大盘运行来看，集采行业总体平稳发展，有序竞争。公司集采客户稳定性、续约率较高，公司将持续加强核心竞争力打造和服务能力提升，为客户创造更大价值是公司发展的稳定基石。

3、公司齐心智磐大模型目前发展情况如何？

答：2026年10月27日，齐心集团自研齐心智磐大模型完成广东省生成式人工智能服务备案，取得生成式人工智能服务合规资质。作为深耕数字化集采赛道的行业大模型，齐心智磐将在合规框架下持续释放AI能力，服务政企阳光采购与供应链智能化升级。

4、公司齐心智磐大模型可赋能公司哪些业务环节？

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。

5、公司自有品牌业务后续的战略布局具体为？

答：公司将持续深化自有品牌战略布局，以“规模化发展、品牌化运营、数字化赋能”为主线，加大产品研发投入与资源精准配置，强化产品对标竞争与差异化能力建设，同时构建国内国际双循环发展格局，推动提升品牌核心竞争力与可持续盈利能力。

6、公司整体战略规划为？

答：公司将持续聚焦主营业务发展，不断深化数字化转型，加快人工智能技术与业务场景的深度融合，通过AI赋能公司整体战略发展，推动经营管理和运营质效稳步提升。

7、公司现金流充裕，后续有哪些资金安排？

答：公司将持续加强研发投入，聚焦构建主营业务的技术壁垒和产品竞争力，同时加强团队竞争力打造和长效激励，加强对广大投资者的股东回报。公司坚持谨慎原则和长远规划，持续评估市场发展方向和优质外延拓展资源，推动资金的有效使用与价值投资，努力实现公司稳健、长效、高质量发展。

8、目前公司自有品牌海外业务的战略规划为？

答：公司海外业务以欧美市场为战略重心，实施“区域聚焦、渠道深耕”策略。跨境电商业务是公司布局海外市场的核心抓手，依托亚马逊等平台搭建起全球化发展的双轨通道，精准链接海外优质企业客户，深度挖掘跨境商业采购的市场潜力。

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