

深圳齐心集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他（）
参与单位名称及人员姓名	齐心集团 2024 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	2025 年 5 月 9 日 15:00-17:00
地点	深圳市坪山区锦绣中路 18 号齐心科技园公司会议室
交流形式	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
会议通知及问题征集情况	公司已于 2025 年 4 月 29 日通过指定信息披露媒体发布《关于召开 2024 年度网上业绩说明会的公告》。为充分尊重投资者，提升公司与投资者的交流效率和效果，已就公司 2024 年度网上业绩说明会提前向投资者公开征集问题，广泛听取投资者的意见和建议。投资者可登录价值在线（网址： https://www.ir-online.cn ）搜索“002301”进入“齐心集团 2024 年度网上业绩说明会”页面进行提问，公司在信息披露允许范围内在本次业绩说明会上对投资者普遍关注的问题进行回答。
公司出席人员	公司董事长、总经理陈钦鹏，董事、副总经理、财务总监黄家兵，独立董事车晓昕，副总经理、董事会秘书王占君
交流内容及具体问答记录	
一、主持介绍 尊敬的投资者大家好！感谢各位参加齐心集团 2024 年度网上业绩说明会。 2024 年度，公司秉持数字化转型升级和服务客户的宗旨，持续聚焦办公行政物资、MRO 工业品、员工福利、营销物料等大办公产业链多个场景和领域，聚焦优质大客户，深挖企业级多场景物资需求，持续推出满足客户价值升级需求的自有品牌文具产品，择机进入高价值文具赛道，积极提升产品能力及服务能力。2024 年实现营业收入 113.97 亿元，较上年同期增长 2.69%，实现归属于上市公司股东的净利润 0.63 亿元，较上年同期下降 18.32%。	

作为支撑企业服务运营与管理的核心，齐心数字化运营平台以自动化、AI 智能化为核心主题，全面推进数智化建设，覆盖了从采购、运营到服务的全链条业务场景。特别是在 AI 大模型和自动化技术应用方面实现了突破性进展，截至 2024 年年度报告期末，已累计上线 50+应用场景，其中主营业务生产场景占比超过 70%，为提升客户服务能力和公司业务的高效运转、降本增效提供了重要支撑。公司将技术与业务深度融合，通过持续推动数智化转型，进一步提升了服务效率和客户体验，为企业的高质量发展注入强劲动力。

2025 年，公司将苦练内功，持续完善数字化系统架构和功能，聚焦主业发展，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，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、互动交流

1. 请问公司在 2024 年及 2025 年第一季度的业绩表现如何？

答：公司坚持“以客户为中心”的服务理念，深挖企业级多场景物资需求，持续推出满足客户价值升级需求的自有品牌文具产品。择机进入高价值文具赛道，积极提升产品能力及服务能力，公司 2024 年营业收入 113.97 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 0.63 亿元。2025 年一季度营业收入 22.12 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 0.49 亿元。感谢您的关注！

2. 2024 年公司在 B2B 办公物资集采及品牌新文具业务方面取得了怎样的经营成果？

答：2024 年公司 B2B 业务持续聚焦央企、央管金融机构、政府、世界 500 强等优质大客户，储备的订单规模保持稳步增长；品牌新文具方面，得益于加大了客户开发和线上线下产品推广力度，强化全渠道产品价值链管理，以上业务共计实现营业收入 113.52 亿元，不考虑商誉减值的归属于 B2B 办公物资集采业务及品牌新文具的净利润为 2.20 亿元。感谢您的关注！

3. 集采行业竞争格局也在不断变化，请问公司如何看待当前集采行业的发展？

答：在数字经济大环境下，数字化、电商化、集中化采购已成为中央到地方公共资源交易的主要形式。政府出台相关支持政策，为数字化采购的发展提供了有力保障。同时，随着数字技术的广泛应用，供应链正逐步实现数字化和智能化，数字化采购作为供应链的重要环节，受益于供应链数字化的推进，采购效率得到了大幅提升。根据行业研究报告显示，数字化采购渗透率和增速均在不断增长，降本增效、合规安全效应显现。未来集中采购在市场化企业端更加显著，从集采总额变化看行业趋势仍处于上行阶段和大的发展趋势。感谢您的关注！

4. 公司在持续构建数字化能力方面取得了显著进展。请问目前公司在数字化技术方面

有哪些优势？

答：公司依托云计算、大数据分析、AI 人工智能等新技术，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新业务孵化。通过云计算和大数据分析，平台通过实时和历史业务数据，优化资源配置，提升运营效率。这些技术优势不仅提升了内部运营效率，还为客户提供了一站式智能服务，强化了公司在行业中的竞争力。这种技术驱动的发展模式，为未来的持续增长奠定了坚实的基础。感谢您的关注！

5. 公司本期盈利水平如何？

答：公司坚持“以客户为中心”的服务理念，深挖企业级多场景物资需求，持续推出满足客户价值升级需求的自有品牌文具产品。择机进入高价值文具赛道，积极提升产品能力及服务能力，公司 2024 年营业收入 113.97 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 0.63 亿元。不考虑商誉减值的归属于 B2B 办公物资集采业务及品牌新文具的净利润为 2.20 亿元。感谢您的关注！

6. 在集采行业，响应速度和交付能力至关重要。请问公司在全国的营销网络布局如何？商品交付能力情况如何？

答：公司在全国范围内构建了广泛的履约服务网点，结合“集采采购权与实际使用权分离”的市场特点，通过模块化输出商品、仓储、物流、配送及售后等核心业务功能，采用属地化服务团队与数字化系统相结合的方式，利用大数据分析 with 人工智能技术，优化仓储布局与物流路径，实现资源调配与交付的最优效率，确保全国资源的灵活调配和快速响应。公司自建并持续优化仓储物流系统，整合自有物流资源与第三方物流网络，形成了覆盖全国的多层次物流配送体系，通过数字化技术实现全程可视化、可追踪管理，为客户提供灵活、可靠的商品交付服务。感谢您的关注！

7. 目前公司自有品牌与哪些知名 IP 进行了合作？未来计划拓展哪些具有潜力的 IP 合作项目？

答：公司不断挖掘消费者更深层次消费升级需求，通过 IP 赋能和丰富品牌力。公司 2009 年开始自创 IP 波乐和兜兜，开启自创 IP 探索和产品应用。公司主要定位国潮文化，陆续与国内优质的 IP 签约，如吾皇猫、山海经溯源、孔子爷爷、魔鬼猫、鲨猫、小狗蛇、神烦鸟等国内 IP 联名合作。未来在合作选型上仍将偏重品牌化、时尚化等年轻人喜爱的“国潮文创”类 IP。感谢您的关注！

8. 公司之后的盈利有什么增长点？

答：基于战略规划，公司将持续聚焦优质大客户，聚焦 B2B 行政办公物资、MRO 工业品、营销物料和员工福利等场景，同时深入应用大模型和 AIGC 技术于数据治理到售后服务

的全生命周期管理中，探索新的商业模式和领域，构建可拓展、数字化的生态系统。品牌新文具业务方面将加强与优质 IP 的品牌联名战略合作，聚焦核心品类，持续优化调整产品结构、客户结构和利润结构，在提高收入的同时，重点提升经营质量。

在盈利能力提升上，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。感谢您的关注！

9. 齐心集团深耕 B2B 集采领域多年，积累了丰富的行业经验。请问公司在品牌建设方面有哪些独特优势？

答：公司在办公行业拥有较高的知名度，打造了“COMIX 齐心”办公知名品牌，并与 IP 伙伴的深度联名合作，塑造具有文化传承及现代创新的品牌。公司始终专注于为大中型政企客户提供办公物资数字化集采服务，是最早进入 B2B 大客户数字化集采市场的企业之一，积累了深厚的行业经验，已成为 B2B 集采领域的主要企业之一。公司连续多年入选由世界品牌实验室（WorldBrandLab）发布的《中国 500 最具价值品牌》分析报告，公司依托良好的品牌形象和品牌美誉度，在政企采购领域持续保持了领先优势，公司整体品牌价值进一步提升。感谢您的关注！

10. 贵司近年来在谷子经济领域有所布局。请问目前谷子经济业务的发展情况如何？

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。基于分层化品类开发策略，推出包括季节限定、开学季、社交礼品、痛包（itabag）系列、吧唧（徽章）等多个主题的产品矩阵，打造文化爆品。公司致力于“深耕中国 IP，讲好中国故事”，将中华优秀传统文化融入产品设计，结合齐心自有品牌在行业内的品牌优势和渠道优势，通过与 IP 伙伴的联名合作，以优质的产品作为载体，实现 IP 文创与数字化营销的创新融合，为消费者提供品牌化、时尚化且受年轻人喜爱的“国潮文创”。感谢您的关注！

11. 公司如何提升治理水平？

答：在公司治理方面，公司持续致力于完善公司治理结构，建立健全内部控制制度，规范公司运营管理，切实提升公司治理有效性、决策科学性、经营稳健性、发展持续性，促进公司持续、稳定、健康发展。感谢您的关注！

12. 请问公司未来的发展战略是什么？

答：公司秉持数字化转型升级和服务客户的宗旨，持续聚焦优质大客户，聚焦 B2B 行政办公物资、MRO 工业品、营销物料和员工福利等场景，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，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！

13. 2024 年公司在社会公益方面开展了哪些工作？

答：齐心集团坚持弘扬公益精神，积极探索并优化公益路径，将公益视为一项长期的事业。2024 年 7 月全国多地爆发严重洪涝灾害，公司迅速启动响应机制，捐赠 20 万元用于平江县抗洪救灾。在助力乡村振兴方面，公司携手中国广核集团，向广西壮族自治区凌云、乐业两县的三所小学捐赠价值 28 万元的信息化教学设备，促进优质教学资源共建共享。感谢您的关注！

14. 近年来，提升上市公司股东回报成为市场关注焦点。请问公司未来是否有计划让更多利润回归社会？

答：2024 年度，公司在持续稳健经营，合规治理的同时，积极响应和落实证监会、深交所关于股东回报和市值管理政策、法规指引，在保障公司正常经营和长远发展的前提下，积极与股东共享公司经营成果。在 2024 年内公司实施 2023 年度现金分红 5942.13 万元，2024 年度利润分配预案再推出 4981.96 万元现金分红方案，两年累计分配现金分红 10,924.08 万元。为促进上市公司投资价值合理反映上市公司质量，有效维护广大投资者利益及增强投资者信心，同时建立、健全公司长效激励机制，公司在 2024 年度还回购公司股份 960.00 万股，成交金额 5050.05 万元。感谢您的关注！

15. 齐心集团为哪些优质大客户提供集采服务？

答：公司持续聚焦央企、央管金融机构、政府、世界 500 强等优质大客户，目前为国家电网、南方电网、中国华能、国电投等能源电力行业客户，农业银行、中国邮政、中国银行、建设银行等金融保险行业客户，航空工业、中航发、航天科工、中船集团等航天军工行业客户，中国石化、中国石油等石油化工行业客户，中国移动等通讯行业客户，国铁集团、中国中车等运输物流行业，华润、通用技术等综合行业客户，以及各地政采客户进行服务。感谢您的关注！

16. 公司自有品牌具体通过哪些渠道进行销售？

答：公司自有品牌销售渠道包括办公物资集采平台、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、商超渠道和专业渠道等，定制品销售渠道以及海外销售渠道等，公司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。感谢您的关注！

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