

深圳齐心集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-013

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券、中国国际金融、华美国际投资、韩国投资信托运用、富国基金、银河基金、交银施罗德基金、中英人寿保险、嘉实基金、创金合信基金、开源证券
时间	2026 年 9 月 1 日 16:30-17:20
地点	公司会议室
交流形式	电话会议交流
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书王占君
交流内容及具体问答记录	
一、公司经营情况 2026 年半年度公司实现营业收入 48.12 亿元，归属于上市公司股东的净利润 0.77 亿元，公司经营活动现金流量净额 1.67 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。 2026 年半年度，公司持续聚焦核心客户、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，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；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，以卓越设计与品质构建专业壁垒，产品力持续获得国内外权威机构评价认可，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，不断升级运营能力和加强人才建设。	

二、互动交流

1、麻烦介绍下公司 AI 大模型目前情况？

答：公司以自动化、AI 智能化为核心主题，全面推进数智化建设。2026 年上半年新增 20 多个 AI 应用场景，累计上线 100 余个应用场景，其中主业务生产场景占比超过 75%，业务能力由+AI 逐步上升到 AI+，AI 已逐步成为公司业务发展的生产力。公司持续深化数字化转型，加快人工智能技术与业务场景深度融合，运营质效稳步提升。订单履约环节实现规模化自动运行，月均自动化履约订单超 10 万单，自动化占比达 83%，订单流程自动化率持续上升；商品上架、审核、报价、授权等主线业务全面数智化，商品自动审核量环比提升 268%，业务响应效率显著提高；智能寻源、智能上架、智能审核、智能结算等一批 AI 应用相继落地，关键环节效率与合规水平同步增强。

2、目前集采行业竞争环境是否有变化？

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，从公司中标项目的业务内占比角度来看，公司整体保持较高的占有率。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、公司对股权激励设定的全年经营目标展望？

答：股权激励对应的业绩考核指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。公司将围绕年度经营目标与重点工作，持续挖掘业务增长潜力，全力推进实现更好的业绩表现。

4、公司自有品牌海外业务的发展规划为？

答：海外自有品牌业务主要布局三大赛道：一是以亚马逊、沃尔玛为代表的跨境电商平台；二是东南亚区域的电商及线下渠道；三是线下渠道拓展。公司将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。

5、目前公司商誉减值情况如何？

答：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。公司将严格遵照《企业会计准则》和公司相关会计政策的规定，基于谨慎性原则加强信用减值和资产减值的评估和测试，合规、公允反映公司的财务状况、资产价值和经营成果。

6、公司 MRO 拓展情况如何，未来毛利率提升在哪些方向比较有机会？

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。

7、公司未来在 AI 和数字化方面的投入规划为？

答：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。

8、公司现金流表现较好，后续是否有资金使用规划？

答：在资金使用规划方面，除了营销业务运营资金所需，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。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。

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