

证券代码：002301

证券简称：齐心集团

公告编号：2025-006

深圳齐心集团股份有限公司

2024 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 711,707,933 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.70 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☐不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	齐心集团	股票代码	002301
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	齐心文具		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王占君	罗江龙	
办公地址	深圳市坪山区锦绣中路 18 号齐心科技园	深圳市坪山区锦绣中路 18 号齐心科技园	
传真	0755-83002300	0755-83002300	
电话	0755-83002400	0755-83002400	
电子信箱	stock@qx.com	stock@qx.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司主营业务为 B2B 办公物资集采业务。公司聚焦主营业务，聚焦优质大客户，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。

公司企业服务平台围绕办公行政物资、MRO 工业品、员工福利、营销物料和企业级 SaaS 服务等大办公产业链多个场景和

领域，以高附加值商品供应链和全链路数字化为底座，打造全场景、全产链、数智化的企业服务平台，为企业级客户提供更优质的一站式采购体验与服务。

1、数字化运营平台介绍

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经过多年的持续升级和完善，业已打造形成多场景综合性数字化采购服务平台竞争力。在业务前端，公司通过“数采”（数字化开放平台）、“云采”（定制化 SaaS 采购平台）以及“易采”（定制化便捷采购平台）三种不同的服务模式，为不同业务规模和行业场景的客户量身打造数智化、端到端的集采解决方案。在服务中台，公司建立了多个共享服务中心，通过数据中台和技术中台为服务中心提供坚实的能力支撑，为企业客户构建了集大数据处理、移动端支持、业务自动化和高效协同于一体的服务体系。公司数字化运营平台采用轻量化、模块化方式搭建高效、可扩展生态，通过持续构建服务商合作体系，实现生态供应链合作共享、齐心共赢。2024 年，公司在数字化建设领域持续深耕，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，截至报告期末，已累计上线 50+应用场景，其中主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。

在数字化供应链领域，公司深入应用大模型和 AIGC 技术于数据治理到售后服务的全生命周期管理中，包括市场分析、应标招标、客户询价、供应寻源、商品上架、履约供货、结算对账等多个关键节点，显著提升了客户响应效率和供应链效率，有效减少了人工工时和操作误差。

在数据分析领域，结合 AI 大模型，公司上线了智能大数据平台，实时分析业务数据，实现风险评估和预警，并提供改进措施的推荐，数据分析实现全面化、自动化和智能化。

在技术架构领域，公司完成了新一代智能化商品中心和发票中心的全面上线。新一代商品中心实现了 10 万级商品的秒级分发，在海量级商品向量库基础上建立了商品标准库并向客户和供应链伙伴提供及时的商品服务。新一代发票中心通过大模型推理能力，显著提升了自动开票率和开票的准确性，降低开票成本的同时有效提升了客户响应速度和服务质量。

2、集采业务介绍

2.1、集采基本情况介绍

B2B 办公物资集采业务方面，基于核心业务场景的客户重叠度情况，公司在深度经营办公行政物资基础上，业务场景强化 MRO 工业品、员工福利等核心业务服务能力，拓展营销物料等高附加值业务服务边界，深度契合客户业务发展过程中的新场景与新需求，不断丰富产品品类，打造延展性的综合物资集采服务平台，以专业的数字化采购解决方案助力政企客户实现集采降本增效。

客户开发履约方面，公司持续聚焦央企、央企金融机构、政府、世界 500 强等优质大客户，持续挖掘民营 500 强集采机会。报告期内公司在持续履约深耕现有客户，保持高比例的续约中标率情况下，新增中标多个客户。覆盖多个目标行业市场，如国家电网、南方电网、中国华能、国电投、中国华电、中电建、国家能源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、工商银行、招商银行、中国人保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。

依托 B2B 电商集采方面多年来构建的核心能力，公司积极发展储备核心客户项目资质资源体系，逐步构建全国性的弹性可控的交付网络，优化标准品商品池和专品产品体系，以优质的精细化服务和企业数字化平台建设为保障，携手合作伙伴及客户共同打造高效、便捷、智能的集采行业新生态。

借助 AI 和大数据平台，公司不断提升客户服务的有效性，通过智能报价、智能上架、智能选品、智能履约、智能对账、智能库存管理和专属化运营等运营能力，深度挖掘客户订单需求，通过属地化布局、扁平化供应链与个性化服务进一步增强了客户粘性与市场竞争力，有效提升客户订单内占比。

2.2、业务场景情况介绍

2.2.1、办公行政物资

传统办公行政物资是政府、企业、事业单位等各类组织日常运营的必需品，是集采业务发端行业类，线上化采购渗透率、成熟度更高，也是公司自有品牌办公产品密切协同品类。传统办公物资包括办公文具、办公设备、办公耗材、电脑及数码、办公电器、生活用品、办公家具、食品饮料等大类。公司由集采业务发展前期的传统办公行政物资为主，同一平台下拓展至 MRO 等业务场景，在多场景业务集合拓展下，办公行政物资业务处于稳健发展，且营收规模呈逐年稳健增长态势。

势，是公司集采业务的主要业务来源之一。

2.2.2、MRO 工业品

随着办公物资阳光化集采优势日渐突显，以及工业采购降本增效需求下，我国工业企业对透明化采购日渐重视，由头部企业率先发起，MRO 工业品采购亦逐步由线下转入线上，推动了工业供应链服务进入发展新阶段。

MRO 工业品和办公行政物资业务的客户重叠率较高，市场成熟度较高，MRO 存量客户很多为前期办公用品数字化采购业务积累而来。因其业务共通性、兼容性和可复制性，公司凭借自身所积累的客户资源、平台设施、项目经验等优势，早年开始布局 MRO 业务。经过多年的团队打造和能力搭建，公司从行业聚焦开始，着力满足不同场景下的特定需求，提升 MRO 供应链伙伴合作服务能力，在办公集采协同服务下，不断挖掘和履约 MRO 客户，逐步获取行业客户忠诚度和满意度。截至目前，齐心 MRO 工业品平台已服务多家大型企业客户，如国家电网、南方电网、中国华能、中国华电、中航发、航天科工、国铁集团、华润等企业客户，MRO 工业品业务现已成为公司核心业务和主要收入来源之一。在未来 MRO 销售拓展的规模化效应下，公司逐步向全品类、专业化发展，进一步提升 MRO 工业品盈利能力。

2.2.3、员工福利品与营销物料

近年来员工福利市场规模逐步提升的同时，行业正在由零散采购、粗放管理、内容单一逐步走向一体化、精细化、多样化集采管理模式，以央国企为代表的企业更倾向于线上集采营销物资和员工福利品，由第三方提供一站式福利管理的线上渗透率逐步提升。

公司持续升级数字化福利 SaaS 商城系统，不断完善业务数字化系统，贴合客户需求打造个性化的 API 项目对接，打造独立闭环的运营系统和供应链管理体系，助力客户简化管理流程，提高采购与分管理效率，以数字化福利发放方式，给员工提供多样性福利选择，提升员工对企业的满意度。

公司面向企业品牌营销需求场景，结合线上线下多种方式，覆盖品牌营销的各个环节和场景，提供丰富多元的营销物料，助力客户通过年节活动、积分兑换等方式吸引目标客户，助力客户提升用户活跃度和黏度，带动客户业绩增长，传递品牌价值。

2.2.4、企业级 SaaS 软件及服务

企业级 SaaS 软件及服务方面，公司深入各大业务场景，推动云视频、数据营销、集采商务服务等业务聚焦发展。数据营销方面，通过数据归集、数据分析和营销策略的输出闭环，推动电商数据变现，让数据产生价值。报告期内，云视频业务进行组织和业务阵线收缩，全面聚焦智慧教育场景，在地域上聚焦于全国核心产粮片区。集采方面充分利用数字化平台强大的技术实力，并将能力转化为 SaaS 模式，为上下游客户赋能提供能力开放、数据共通的集采对接服务。

2.3、品牌新文具业务介绍

自有品牌是公司中长期发展规划的基石性业务和重要组成部分，在行业客户里面形成了良好的齐心自有品牌口碑。公司根据多场景的办公用品、学生文创的消费需求，坚持品牌新文具的核心发展方向做深做宽，细分市场，加强与优质 IP 的品牌联名战略合作，聚焦核心品类，持续优化产品结构、客户结构和利润结构，努力提高经营质量。

在自有品牌产品方面，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”。

自有品牌销售渠道方面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，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。线上渠道加强自营电商和直播领域的经营能力，并不断开发线上分销型客户，完善全网的齐心品牌店铺群。在直播领域持续投入，强化场景式营销及传播，加强品牌传播与客户社交及视觉体验，拉近品牌与消费者的距离，建立情感型消费链接。集采领域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，推动多个规模化、高流量产品实现自有品牌化。

3、主营业务分析

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，报告期内公司销售业绩实现稳步增长。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%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.59 亿元，较上年同期下降 21.43%。

3.1、B2B 办公物资集采业务及品牌新文具

报告期内，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，以专业的数字化采购解决方案助力政企客户实现集采降本增效，公司储备的订单规模保持稳步增长。公司持续推进数字化建设和利用“AI 工具”优化业务流程，报告期内公司 B2B 新客户开发能力持续增强，核心大客户销售规模继续保持领先，尤其在能源、金融、政府、通讯、交通等行业和领域具备大客户资源优势。公司积极发展储备核心客户项目资质资源体系，逐步构建全国性的弹性可控的交付网络，优化标准品商品池和专品产品体系，以优质的精细化服务和企业数字化平台建设为保障，携手合作伙伴及客户共同打造高效、便捷、智能的集采行业新生态。公司长期致力于建设高水准的合作伙伴生态体系，围绕客户需求，提升核心运营能力和 B2B 业务项目解决方案能力，加大力度开发专供产品的解决方案，依托集团数字化运营平台、专业供应链服务、先进的商品交付体系，利用不断迭代的数字化技术及持续累积的客户服务经验，公司办公物资与服务的价值明显提升，得到了客户认可。

公司自有品牌办公文具业务销售额有所增长，公司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，提升产品触达终端客户能力。在线上渠道，加强自营电商的运营能力，不断开发线上分销型客户，完善全网的齐心品牌店铺群。公司致力于满足多场景的办公用品、学生文创的消费需求，坚持品牌新文具的核心发展方向。齐心自有品牌以“大办公”的全品类夯实与精进为品牌业务发展的核心思想，并基于品牌新文具的核心竞争力的打造，在产品的研发、品质提升、产品情感价值及使用体验等方面持续投入。在个人及高价值文具市场，公司通过与优质 IP 的持续战略合作，不断推陈出新，尤其将传统文化 IP 与节庆主题相结合，打造文化爆品。在办公场景下，除了满足传统办公室消费场景的文具需求，持续拓展大办公品类，在办公生活品类快速完成多产品品类布局。

公司 B2B 办公物资集采业务及品牌新文具实现营业收入 113.52 亿元，实现扣除商誉减值后的净利润 1.73 亿元，本期公司计提好视通商誉减值 0.47 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，总体较上年同期下降 9.79%。

3.2、互联网 SaaS 软件及服务

报告期内，公司互联网 SaaS 软件及服务业务实现营业收入 0.45 亿元，实现净利润-1.10 亿元。

3.3、经营活动现金流

报告期内公司经营活动现金流量净额 2.45 亿元，公司年度经营策略上，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。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

单位：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	7,996,152,816.77	8,275,480,977.61	-3.38%	7,773,515,675.39
归属于上市公司股东的净资产	3,076,213,172.71	3,106,962,595.98	-0.99%	3,065,212,961.32
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	11,396,893,442.74	11,098,853,010.84	2.69%	8,629,139,382.22
归属于上市公司股东的净利润	62,821,994.12	76,908,851.32	-18.32%	126,927,112.47

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	59,237,842.53	75,393,061.42	-21.43%	91,506,811.67
经营活动产生的现金流量净额	245,461,760.53	633,804,784.28	-61.27%	325,460,273.90
基本每股收益（元/股）	0.09	0.11	-18.18%	0.17
稀释每股收益（元/股）	0.09	0.11	-18.18%	0.17
加权平均净资产收益率	2.00%	2.48%	-0.48%	4.32%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,190,753,422.20	2,806,604,950.03	3,398,585,525.57	3,000,949,544.94
归属于上市公司股东的净利润	49,428,532.80	45,323,407.64	63,814,120.31	-95,744,066.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	44,436,391.37	47,525,760.44	65,242,693.28	-97,967,002.56
经营活动产生的现金流量净额	34,653,931.92	99,313,772.21	77,378,068.94	34,115,987.46

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	43,244	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	41,156	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
深圳市齐心控股有限公司	境内非国有法人	34.36%	247,845,097	0	质押	83,310,000	
陈钦武	境内自然人	4.99%	36,000,000	0	质押	33,650,000	
全国社保基金六零四组合	其他	4.16%	30,008,400	0	不适用	0	
陈钦徽	境内自然人	2.99%	21,600,000	0	质押	19,600,000	
香港中央结算有限公司	境外法人	2.74%	19,755,784	0	不适用	0	
珠海格力金融投资管理有限公司	国有法人	2.56%	18,443,804	0	不适用	0	
上海利檀投资管理有限公司一利檀诚同私募证券投资基金	其他	1.32%	9,531,200	0	不适用	0	
宁波梅山保税港区东芷投资合伙企业（有	境内非国有法人	1.02%	7,339,429	0	不适用	0	

有限合伙)						
泰康人寿保险有限责任公司—传统—普通保险产品-019L-CT001 深	其他	0.84%	6,076,425	0	不适用	0
泰康人寿保险有限责任公司—分红—个人分红-019L-FH002 深	其他	0.72%	5,214,827	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，深圳市齐心控股有限公司为公司控股股东，陈钦武先生、陈钦徽先生与实际控制人陈钦鹏先生为兄弟关系。除此以外，公司尚未获悉上述股东之间及与其他股东之间是否存在关联关系，也未获悉是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	上海利檀投资管理有限公司—利檀诚同私募证券投资基金合计持股 9,531,200 股中，包含通过信用证券账户持有的公司股份 8,500,000 股。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☒适用 ☐不适用

单位：股

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况								
股东名称 (全称)	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
珠海格力金融投资管理有限公司	16,733,204	2.32%	1,710,600	0.24%	18,443,804	2.56%	0	0.00%

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

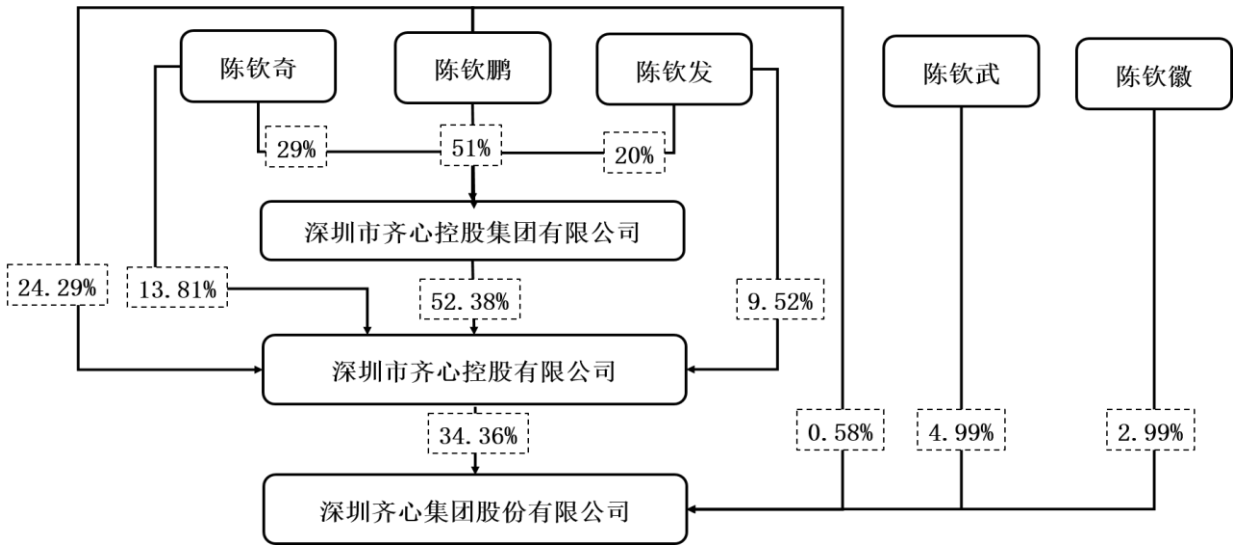
☐适用 ☒不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）与本报告同日披露了《2024 年年度报告》，其第六节“重要事项”详细描述了报告期内公司发生的重要事项。

深圳齐心集团股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 26 日