

证券代码：002301

证券简称：齐心集团

公告编号：2021-008

深圳齐心集团股份有限公司

2020 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股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普通股利润分配预案为：以 721307933 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.7 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	黄家兵	罗江龙	
办公地址	深圳市宝安区海城路 5 号前城商业中心 15 楼齐心集团	深圳市宝安区海城路 5 号前城商业中心 15 楼齐心集团	
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

1、公司主要业务

公司主要业务为：B2B 办公物资研发、生产和销售；SAAS 云视频服务等。公司围绕大办公产业链所涵盖的硬件、软件和服务等多个领域，用数字化手段连接合作伙伴和丰富的业务场景，致力构建一站式的企业办公服务平台。

齐心办公服务平台已涵盖 20 多个大类、150 万+商品的丰富品类。报告期内，公司聚焦 B2B 办公物资、MRO 和云视频等业务，

通过不断叠加云视频等智慧办公服务，深挖客户一站式办公物资采购和服务需求，逐步实现B2B办公物资业务和云视频协同销售，持续提升市场竞争力。

公司聚焦B2B优质大客户，通过不断中标大客户集采项目，深挖客户一站式办公物资采购和服务需求，形成产业协同，为客户创造集成效益。

2、行业发展格局及行业地位

2.1 B2B办公物资集采业务

2.1.1 办公物资采购发展现状和趋势

近年来，在数字经济大环境下，办公采购行为向阳光化、电商化、集中化、集成化方向的进一步发展。2015年，《中华人民共和国政府采购法实施条例》（国令第658号）和《关于印发整合建立统一的公共资源交易平台工作方案的通知》，拉开了公共资源交易体制改革的大幕，各地、各部门对公共资源交易的数字化改革探索步伐大大加快。2019年，《关于促进政府采购公平竞争优化营商环境的通知》【财库〔2019〕38号】提出了“加快实施‘互联网+政府采购’行动，积极推进电子化政府采购平台和电子卖场建设，建立健全统一的技术标准和数据规范，逐步实现全国范围内的互联互通，推动与公共资源交易平台数据共享，提升供应商参与政府采购活动的便利程度。”

得益于政策驱动、大中型企业集采快速推进、各类数字采购服务商竞相入局等有利因素，我国公共采购领域的数字化、电商化、集中化改革取得了长足发展，截至目前，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。

依据中国物流与采购联合会编写发布的《中国公共采购发展报告（2020）》，2019年我国公共采购交易规模超过20万亿元，占我国GDP总量的20%以上。在政府、央企、地方国企等采购规模方面，我国每年的政企采购规模也相当巨大。据相关测算，我国办公物资领域的市场规模就超过2万亿元（依据方正证券研报），中国MRO领域的总体市场规模也超过了2万亿（依据艾媒咨询报告），另外员工福利等品类的市场规模也都非常巨大。

2020年全国公共采购行业年会的行业专家认为，在过去10年当中，公共采购很关注规模化、集中化、数字化、标准化，从现阶段开始，公共采购将逐步进入模块化、场景化、数字化和生态化发展。国家已进入了“十四五”规划，随着“新基建”国家战略的推进，在新老更替环境下，公共采购未来将向供应链协同和数字化转型这样的方向发展，从而推动公共采购向更专业化、智能化、市场化、国际化的趋势发展。

2.1.2 公司在办公物资采购行业地位

公司是国内B2B办公物资领域的领跑者，经过多年发展，公司聚集了6万多家优质客户资源，尤其在能源、通讯、金融、政府、军队军工等行业和领域具备大客户资源优势，赢得了180多家头部大型客户的信赖。依托客户资源优势、品牌知名度、数字化运营和交付服务等核心能力，全面拓展消耗类办公物资、资产类办公设备、MRO工业品、员工福利等客户办公场景的需求，得到了市场积极认可。

报告期内，公司加大构建产业互联网数字化平台，支撑海量商品、亿级订单、多场景服务与全球供应链协同等数字化运营，推动实现产业互联、协同赋能、共建生态与价值共享。

在2020年全国公共采购年会评奖活动中，公司蝉联了“十佳集中采购机构”、“十佳公共采购供应商”、“十佳电子化采购平台”。

2.2 SAAS云视频业务

2.2.1 SAAS云视频行业发展现状和趋势

根据全球权威咨询机构IDC发布的研究报告，2019年中国视频云市场规模达到46.2亿美元，同比增长46.3%。2020上半年呈现高速增长，市场规模达到31.6亿美元，同比增速达到58.6%。视频云市场发展呈现公有云、智能化、全行业化三大特征。公有云具备资源边界大、业务拓展方便等特征，与视频云客户业务需求高度契合。目前，接近90%的视频云解决方案采用公有云方式部署。

SaaS云视频细分领域，随着5G时代的来临和受疫情的影响，以及云计算、人工智能、大数据等技术的广泛应用，云视频已经突破了传统视频会议场景范畴，向专业视频会议场景、智慧政务、智慧医疗、智慧党建、智慧教育等新应用场景渗透，云视频远程协作和基于视频的行业解决方案已成新趋势。疫情的爆发直接带动了视频会议行业应用需求的爆发式增长，整个行业需求提前发展了数年。在政府政策、社会需求、互联网和5G等新技术的多重刺激推动下，行业从培育期过渡到成长期，呈现出高速增长的势头。

随着使用场景越来越丰富，行业市场空间将会越来越大，尤其2B服务市场，目前还没有绝对的龙头出现，各厂商的市场定位也有所不同，既会出现平台式服务商，也会出现聚焦某些垂直领域，打造垂直应用的行业服务商。随着基础设施逐步成熟、政府政策大力推动、垂直行业需求提升，云视频市场即将迎来高速增长。IDC预测显示，到2024年，中国视频云市场规模将会超过1500亿元。

2.2.2 公司在SAAS云视频细分服务领域的地位

公司云视频服务通过实施“云+端+行业”战略，已覆盖专业云视频会议及智慧政务、智慧党建、智慧金融、智慧医疗等垂直应用领域解决方案，满足行业客户云视频和业务协同服务需求。目前，公司“齐心好视通”是专业云视频会议细分领域的知名品牌，已获得了超过6万多家政府、军队、铁路、医疗、教育、金融等行业优质客户。

在软硬件产品国产化趋势下，国家提出在一些关键领域操作系统、应用软件到网络设备要实现安全可靠、自主可控。作为视频会议行业国产化第一梯队成员，目前齐心好视通已适配所有国产芯片和操作系统，并全面支持国密算法，齐心好视通的国产化战略可为众多政企及保密单位提供自主可控的云视频安全保障。

2020年度，齐心好视通凭借产品版本迭代速度、产品美誉度、营收规模、整体客户数量、付费客户数量、续约率、功能完备度、媒体关注度等方面的较好表现，先后获得了36氪“WISE2020企服金榜”中“协同办公最佳解决方案”称号、2020艾瑞咨询“协同办公企业服务奖”和数字音视工程网等联合评选的“2020年度视频会议十佳品牌”。

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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	8,009,327,564.04	5,981,269,559.73	33.91%	4,241,242,113.49
归属于上市公司股东的净利润	200,840,869.00	230,241,388.46	-12.77%	191,770,385.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	185,161,229.27	216,352,057.22	-14.42%	134,458,820.40
经营活动产生的现金流量净额	587,000,194.87	576,570,949.79	1.81%	398,443,170.46
基本每股收益（元/股）	0.28	0.35	-20.00%	0.30
稀释每股收益（元/股）	0.28	0.35	-20.00%	0.30
加权平均净资产收益率	5.91%	8.36%	-2.45%	7.62%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	9,101,882,469.07	7,875,745,829.31	15.57%	7,030,249,914.08
归属于上市公司股东的净资产	3,470,823,762.90	3,357,450,145.05	3.38%	2,513,174,867.58

(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	1,522,264,405.92	2,234,482,323.00	2,338,678,687.19	1,913,902,147.93
归属于上市公司股东的净利润	51,321,933.32	133,081,922.07	55,230,367.82	-38,793,354.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	48,163,303.58	127,355,331.65	51,615,162.33	-41,972,568.29
经营活动产生的现金流量净额	-404,665,475.25	453,416,562.12	163,507,602.21	374,741,505.79

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	18,709	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,592	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							
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	33.77%	247,845,097	0	质押	58,680,000	
陈钦武	境内自然人	4.90%	36,000,000	0	质押	25,500,000	

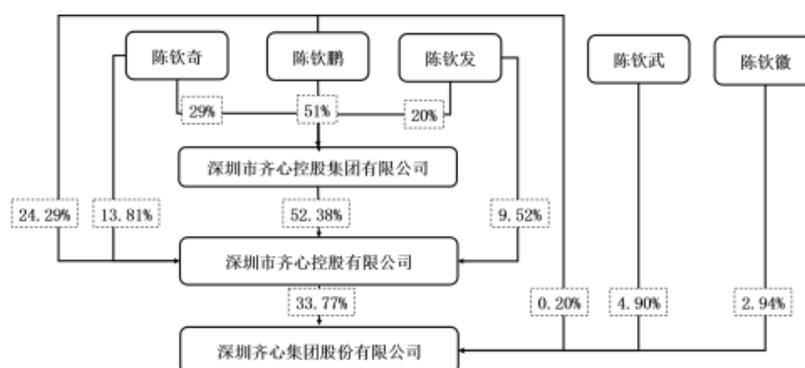
全国社保基金六零四组合	其他	3.75%	27,534,791	0	
陈钦徽	境内自然人	2.94%	21,600,000	0	质押 16,600,000
泰康人寿保险有限责任公司一分红一个人分红-019L-FH002 深	其他	2.53%	18,564,677	0	
珠海格力金融投资管理有限公司	国有法人	2.51%	18,443,804	0	
全国社保基金一零三组合	其他	2.04%	15,009,171	0	
上海浦东发展银行股份有限公司—广发小盘成长混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.84%	13,506,511	0	
全国社保基金四一八组合	其他	1.57%	11,526,324	0	
华夏人寿保险股份有限公司—自有资金	其他	1.51%	11,069,076	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、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。 2、报告期末，深圳齐心集团股份有限公司回购专用证券账户存放持有已回购的公司股份余额共计 12,712,166 股，占公司总股份的 1.73%。公司回购专用证券账户不属于公司股东性质，未列入前十大持有人名册排名。				
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	深圳市齐心控股有限公司合计持股总数中，包含通过投资者信用证券账户持有的公司股份 52,000,000 股。截至本报告披露日，该股东信用账户余额为零。				

(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、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年，疫情对全球经济造成严重冲击，全球主要经济体下行压力加大。全国在党中央领导下，坚持稳中求进工作总基调，上下统筹推进疫情防控和经济发展各项工作，国内经济运行稳步复苏，成为全球主要经济体中唯一实现经济正增长的国家。公司在疫情考验中彰显出了一定的韧性，在宏观经济周期变化中继续保持战略定力。报告期内，公司进一步优化完善“硬件+软件+服务”的一站式办公服务平台，积极推动集团数字化运营平台建设项目建设，为客户提供丰富的B2B办公物资、MRO、员工福利和云视频等集成产品和服务。公司B2B办公集采业务充分发挥线上业务优势，深挖存量客户需求，丰富产品品类，持续中标大客户集采项目，业务保持稳步增长。公司SAAS业务云视频业务方面，2020年疫情直接推动了云视频业务等远程办公爆发式增长，同时也吸引了更多互联网企业参与到角逐中来，加剧了行业激烈竞争。公司SAAS业务杭州麦苗方面，随着更多内容电商的高速发展，传统综合电商的流量受到了较大的影响，收入增长缓慢。

2020年，公司实现营业收入800,932.76万元，较上年同期增长33.91%；实现营业利润25,875.19万元，较上年同期下降4.74%；归属于上市公司股东的净利润20,084.09万元，较上年同期下降12.77%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润18,516.12万元，较去年同期下降14.42%。

一、公司主要经营指标情况概述

报告期内，公司主要经营指标情况如下：

（一）业务板块业绩情况说明

1、B2B办公物资

报告期内办公物资业务稳步发展，B2B业务在“伴客户、促增长、全项目”的9字业务方针指导下，以客户为中心，全力推进大办公领域业务快速发展，深挖存量客户消费需求，实现存量客户销售规模的大幅提升；持续中标大客户集采项目，实现新的销售增量；上线MRO与员工福利项目，品类的快速发展带来增量销售机会；加速推进运营管理数字化能力建设，公司SAP S4正式上线，新的数据化平台的实施，促进公司围绕客户需求可以链接更多的应用场景满足客户一站式的采购需求，同时更新迭代各模块运营系统，公司业务运营效率大幅提升，公司B2B大客户业务实现营业收入69.52亿元，同比增长52.79%，净利润2.98亿元，同比增长100.70%，净利润率达到4.29%。

2、自有品牌

公司自有品牌业务在一季度、二季度大部份经销商都不能正常营业的情况下，围绕场景化与消费升级带来的新的销售机会，加大产品研发投入，推出吾皇万睡等多个IP系列产品。面对疫情影响，积极推动工厂增效降本，加大设备自动化投入，优化物流布局，推动库存结构调整，备足高流通产品库存，提高现货率，改善客户满意度。报告期内公司自有品牌营业收入8.21亿元，营业收入下降27.02%，净利润为0.2亿元,同比增长8.11%。

3、云服务业务

报告期内，公司云服务业务持续发展，云服务实现营业收入2.36亿元，同比下降22.80%；实现经营利润0.16亿元，同比下降75.25%。

齐心好视通云视频业务：2020年上半年疫情期间，公司积极践行社会责任，面向全国所有用户免费提供500人在线的云视频会议服务，付出了相当大的流量成本，在带来大量用户增长的同时，也一定程度上抑制了新老客户的付费需求。在运营上，坚持“云+端+行业”的经营战略，积极推行“行业应用+专业终端+视频云平台”的解决方案，公司业务聚焦专业云视频会议和多个垂直应用领域，公司战略放弃部份中小微企业，短期内影响了收入与利润的进一步提升。在产品研发上，为长远发展考虑，加强行业优秀管理、销售和技术人才及音、视频领域的行业资深研发团队引进，迎接和抢占未来更大的云视频市场，影响了报告期云会议业务的经营利润。在战略项目开发上，公司深入渗透行业市场开拓战略级大客户，全力推动数字广东项目（广东省人民政府粤视会平台）全面覆盖42个厅局、21个地市及下属县区，全省开通用户数150万+，政务大型项目综合解决方案取得重大突破，行业产品上线产生了较大的研发投入，同时受制于项目运作周期，报告期销售收入贡献有限，影响了公司的经营利润。公司在运营与战略项目开发上加大投入，为公司未来云视频业务的快速发展打下坚实基础。

杭州麦苗电商服务业务：随着电商业务加速从传统综合电商向内容直播电商发展，杭州麦苗在稳定省油宝、云车手等存量业务的情况下，在电商服务市场上不断技术创新，从行业引进优秀的研发团队，加大了广告直播投放与直播托管业务的新产品开发投入，推出广告直播投放软件产品与直播托管产品，开发投入的增加带来了报告期公司的经营利润的下降。同时，直播相关产品的上线会给杭州麦苗未来带来较好的业绩。

（二）其它主要财务指标说明

1、经营活动现金流

报告期内公司经营活动现金流量净额58,700.02万元，相对于去年同期57,657.09万元增长1.81%。随着公司营业收入的高速成长，在服务端，持续改善客户订单、采购、配送、对账、开票、回款、售后的数据化运营效率，提升客户服务的水平，客户回款效率改善，在供应端，公司供应链集采规模增大，部份集采供应商给予公司更多的账期支持，公司供应链资源管理能力提升，公司经营现金流表现较好。

2、商誉

报告期内云视频会议业务由于疫情免费服务付出巨大的流量成本，战略放弃小微客户减少云视频会议业务营业收入，报告期内公司云视频会议净利润有所下降。面对行业竞争加剧，公司积极引入研发和经营团队，推行“行业应用+专业终端+视频云平台”的解决方案，预计公司云视频会议业务未来能取得较好的业绩。部份战略投资者基于好视通未来业务的发展，战略性入股好视通，更多资源的高效聚合助力好视通未来更高速的发展。

杭州麦苗电商业务加速从传统综合电商向内容直播电商发展。杭州麦苗省油宝、云车手等存量业务增长距预期目标有一定的差距，公司新推出的广告直播投放与直播托管业务暂未达到目标规模效益，经公司聘请的专业评估机构评估，公司子公司齐心好视通不计提商誉减值准备，子公司杭州麦苗计提商誉减值准备4,166.67万元，共计计提商誉减值准备4,166.67万元。

3、汇兑损益

2020年随着人民币汇率的大幅波动，公司积极应对汇率波动带给公司的经营风险，在订单环节通过外汇工具规避汇率波动风险，在存量外汇资产上采用购买部份远期结售汇产品锁定远期结汇汇率，报告期，公司共产生账面汇兑损益9,074.14万元，其中：记账本位币变更减少账面汇兑损益792.82万元；

二、业务板块发展情况介绍

(一) B2B业务

报告期，公司通过打造一站式办公服务平台，持续丰富办公物资品类，持续中标大客户集采项目，不断改进服务质量。

1、新增中标大客户扩大业务储备池 原有客户深挖业务订单需求

公司数字化能力不断提升，存量客户履约服务口碑彰显，报告期内，新增中标国铁物资有限公司、中国太平保险集团有限责任公司、中国南方航空集团有限公司、上海浦东发展银行、中国融通集团、广发银行股份有限公司、西安交通大学、宁夏政采等央企、政府集采项目；续约中标国家电网有限公司、中国南方电网有限责任公司、中共中央直属机关采购中心、中国海油、中国航发、新疆政采等单位项目。公司纵向深挖原有已中标的180多家头部客户业务需求，提升销售内占比，横向拓展新增客户业务需求，报告期取得较好成效。

2、持续强化商品与供应链管理 MRO工业品、员工福利等带来增量收入贡献

公司B2B业务根据市场变化与客户实际需求不断拓展服务能力和产品类别，目前，B2B业务可为客户提供20多个大品类，150万+SKU，为客户提供一站式商品及售后服务解决方案。同时，依托集团数字化3.0系统落地运行，B2B供应链服务从接收订单、自动分单、备货交付状况等，实现全链数字化运营，通过公司遍及全国的仓储物流网点、供应商、服务商和核心品牌厂商的售后服务网点，在承诺客户时效内，实现从省到市县的交付和售后服务。

在企业员工福利业务上，充分利用公司数字化能力，组织实物类、卡券类、电影票等供应链资源，打通线上订单线下消费的立体化场景，创新企业员工福利发放模式。

公司基于自身在办公物资业务上的数字化技术经验沉淀和客户业务储备，结合“工业品+互联网化”继续打造数字化、智能化的MRO工业品集采平台，不断拓宽B2B业务边界，打通供应链上下游，实现多场景业务布局，为企业客户提供一体化服务体系，在工业品行业加速发展的新阶段快速成功入局。报告期内，公司通过不断深耕和充分利用自身在数字化技术、客户端、商品与交付、产品品控等方面的服务经验与能力构建，不断丰富工业品商品体系，完善供应链布局，初步构建了用户、品牌厂商、服务商、售后维保等成员一体化平台。公司快速响应和服务多家不同类型的央企客户，得到了客户的积极认可，持续驱动B2B业务营收增长。

报告期内，公司新增中标航天新商务信息科技有限公司、中国石油化工有限公司、国家电力投资集团有限公司、华能新华发电有限责任公司、中海油田服务股份有限公司、远洋房地产集团、中海油能源物流有限公司、国网江西省电力有限公司、中煤陕西榆林能源化工有限公司、大唐绥滨新能源有限公司、国神集团天津津能电厂、华能东方电厂、中煤集团山西华昱能源有限公司、国电电力邯郸东郊热电有限责任公司、中煤电气有限公司、中煤第一建设有限公司、攀钢集团成都钢钒有限公司、中建二局华南分公司、安东石油集团公司、四川交投物流有限公司、中建电子商务有限责任公司等单位的MRO集采项目；续约中标中航金网(北京)电子商务有限公司、中国电力建设股份有限公司等项目。随着公司数字化能力的不断提升和MRO品类的不断丰富，未来有望持续中标更多大型客户MRO集采项目，进一步提升B2B业务整体收入。

3、持续提升B2B自有品牌销售占比 深耕拓展多渠道销售

2020年，面对疫情冲击，自有品牌在客户开拓上，积极探索渠道增量空间，持续优化渠道客户结构，聚焦核心伙伴，积极探索直播模式，帮助实体客户升级终端体验，增加商品销售。

在产品研发管理上，推行产品经理责任制，通过产、供、销高效协同，实现场景化产品开发，战略品类优化升级，年度内自主研发创新产品近150个，获得德国红点奖机构主办的“CGD当代好设计奖”、国家知识产权局颁发的“中国专利优秀奖”和中国文教体育用品协会颁发的“思诞生文具大赏”等奖项。

在产品创新上，随着办公场景年轻化、个性化、科技化的消费升级的趋势，公司携手腾讯QQfamily，吾皇万睡等爆款IP，推出一系列受欢迎的高附加值产品，塑造产品年轻化、时尚化形象，同时打造自有IP形象米团及鲲鹏系列，拉近与消费者的距离，与更多年轻消费群体产生链接，提升盈利能力。

经过近二十年的积累与沉淀，我们深耕渠道，锐意创新，与遍布全国的3万多家经销商客户形成密切而广泛的合作。我们始终围绕以客户为中心的宗旨与目标，不断加强团队的素质建设，适应变化的市场形势，灵活调整组织架构，精简流程，运营效率得到显著提升。

(二) 云视频服务

报告期内，齐心好视通加大云视频核心技术的研发投入，加强业务团队的构建与强化，加快推动“云+端+行业”发展战略的实施落地与各行业、多场景的推广渗透，为客户创造优秀的云视频体验。在助力各行各业数字办公转型的同时，共建线上办公行业生态。2020年，全球用户使用齐心好视通云视频合计超过30亿分钟，最高并发用户数超10万方。

1、坚定“云+端+行业”发展战略 强化行业核心应用场景解决方案

报告期内，齐心好视通继续坚定“云+端+行业”发展战略，强化行业核心应用场景解决方案，公司以智慧政务、智慧党建、智

慧金融、智慧医疗等垂直应用领域为核心，深入布局行业应用市场，满足不同场景的差异化需求。

在战略大客户方面，分别与国家广电总局、中交集团、中国电建集团、中国黄金、中国林业、江苏省电力、中国联通、新兴际华集团等知名企业达成战略合作，为其提供量身定制的个性化全场景云视频会议整体解决方案，也为公司后期继续深耕战略大客户领域奠定了坚实基础。

智慧政务方面，齐心好视通通过专业的会议解决方案、定制化场景开发、智能硬件一体化解决方案，构建专业的政务云会议平台，为更多政务机构提供高效、便捷、安全的云视频服务，助力数字政府加速构建，促进数字经济发展。公司助力广东省人民政府建设粤视会平台，全省开通用户超150万，已为国家广播电视总局、辽宁省广播电视局、云南省检察院、济南市中级人民法院、福建省商务厅、中国产业发展研究院、贵阳信访局、珠海市国资委等机构提供了基于SaaS架构的云视频会议平台，搭配契合各政务场景的一体化云会议终端，结合人工智能技术，提供全面的行业解决方案，满足跨地区行政工作会议、政策培训、信访调解、远程指挥调度、跨机关合作、政务公开等多种应用场景，有效提高智慧政务办公效率。

智慧医疗方面，齐心好视通作为远程会诊平台的建设者，为各大医院打造出集远程医学培训、远程会诊、双向转诊、视频会议等需求为一体的专科化远程医学工作平台，有效促进了基层医疗服务能力的提升。

在智慧金融方面，基于金融保险企业普遍运营网点分散，开放性功能多，安全性和保密性要求较高且监管要求严，齐心好视通为中国太平人寿保险集团构建了高效视频协作平台，整体化、深入性地解决远程办公协作难题，满足中国太平人寿保险集团单日40万人次的在线云视频会议顺利召开。

好视通云会议解决方案覆盖各行各业，并树立了行业标杆，越来越多的视频场景将走出现有的会议应用，逐渐向纵深“垂直化”场景发展，形成新的场景价值。齐心好视通不断深化音视频技术与垂直行业应用场景间的有机融合，帮助各行业搭建具备行业特色的专业级远程视频协作平台，给企业和各类组织带来更大的价值。

2、加大音视频核心技术研发 把好云端“安全门”

齐心好视通持续优化完善海量用户大并发、QOS稳定传输技术、视频增益、音频降噪技术等核心音视频技术，通过智能高效双引擎架构，全面实现公有云、私有云与混合云三云合一。数字化的加速发展，随之而来的是上云过程中的信息安全威胁。齐心好视通响应国家号召，加大信息传输安全的研发投入，把好云端“安全门”，率先启动并推进国产化战略的落地，与国产操作系统及多家国产化产业链的核心厂商完成产品兼容性认证，筑牢保障数字数据和信息安全的“防护墙”，为客户提供更可靠、更安全、更具价值的云视频协作体验。

2020年，好视通加大研发投入，组建了音视频专家团队，引进了多名在音视频行业具有丰富经验的顶尖人才，组建了以云视频会议为核心、以智能硬件为辅的多条纵深产品线，搭建了行业应用实验室，全面提升视频编解码能力、音频算法、及与人工智能相融合的多场景应用能力，持续保持云视频行业技术领先。

产业上云，安全先行。云视频会议全面国产化成为未来行业发展的趋势之一，基于纯国产生态的云视频系统被政府、事业单位、军队、军工及涉密企业的所青睐。齐心好视通目前已成为国家税务总局、云南省人民检察院、国家电网、中国移动、深圳航空等政府机构和核心公共事业机构的云视频提供商。

3、加强智能硬件开发 助推云视频软硬一体化

软硬一体化将成为行业发展的趋势。报告期内，齐心好视通推进“从核心技术到应用场景”的实施落地，正式发布多款智能视频会议高端硬件产品。一体化云会议终端MeetingPlus 5G版是高度一体化智能云会议终端，内置云会议系统，融合了AI人脸识别、智能语音翻译等技术，提升了用户在独立办公室场景下，进行视频协作的使用体验。4k超清云会议终端HST-HV600支持编码多路1080P的同时，可解码128路视频。智能会议跟踪摄像机HST-AI812ST则是一款针对中小型会议室的智能摄像机，具备声源定位+人体图像AI分析技术，可实现会议中自动跟踪，给用户智能控制、高效灵活、无感化的视频协作体验。

2020年12月，齐心好视通凭借优质的产品品质成功入围中央国家机关协议供货供应商名单，标志着齐心好视通系列产品通过了国家级的高标准认可。

4、疫情期间提供免费云视频服务 品牌知名度美誉度获得良好提升

上半年疫情期间，齐心好视通响应国家共同抗疫号召，免费提供500人在线的云视频会议服务，共有25万用户通过好视通云会议进行远程音视频协作。齐心好视通通过调配各项资源，全力保障远程会诊问诊、远程应急指挥、中小学网络课堂、远程协作办公等社会需求，收到了来自军队、政府、通信、教育、医疗等多个领域机构的100多份感谢信，品牌知名度、美誉度得到良好提升。

三、公司经营治理情况介绍

（一）构建企业数字化平台 加快产业互联网建设

报告期，积极推动集团数字化运营平台建设项目建设，成功上线数字化运营SAP S4系统，以业财一体化作为关键驱动，支持业务高效增长及新业务孵化。公司整合集团数字资产，推动建立包括商品中心、订单中心、会员中心、营销中心、服务中心、风控及数据服务等关键数字化模块，构建专注于企业交易、企业服务、合作伙伴协同的数字化大中台体系；在中台基础上，推动构建包括企业采购电商化交易平台、场景化营销工具、多通路营销平台、企业服务应用、产业链协同等多个以客户为中心的敏捷前台。

SAP S4系统上线，促进公司整合数字资产，建立关键数字化模块，加快构建数字化大中台体系。齐心将借助SAP S4系统构建稳固的数字化后台，通过全新的业财深度融合一体化的系统集成总线，将全部中台、前台围绕核心后台重新适配，完成端到端的打通和协同，实现高效的自动化处理，以及对各大业务模块进行横向打通和纵向管控，实现更好的协同发展。

在数字化经济高速发展下，作为企业核心资产，数据将会发挥重要价值。数字化平台的建设，帮助齐心建立一个满足公司人、财、物集约化要求和业务精细化过程控制的统一的核心业务管理平台，让我们更清晰、全面地掌握业务运营状况，提供统一精准、高效透明的决策支持，借助大数据平台挖掘更多隐藏的数据资产潜能，为行业、客户、伙伴提供更高效、更便捷、更具价值的数字化服务解决方案。

（二）强化经营团队建设 激活业务组织活力

报告期内，公司各业务团队能力持续提升，招揽多维核心管理、技术人才加盟齐心，为管理层团队注入新的力量。

为进一步完善公司治理水平，建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，提高公司员工的凝聚力和竞争力，充分调动员工的积极性和创造性，实现公司可持续发展，报告期内，公司推出了2020年员工持股计划，分年度进行考核。通过分期业绩考核和分期权益归属，实现员工利益与公司中期业绩发展共创共赢，进一步稳定和激励核心经营管理团队。

截至本报告披露日，子公司齐心好视通进行了增资扩股，新引入了珠海格金三号（格力集团旗下控股的产业投资平台）等四家战略投资者，同时还实施了员工持股计划，齐心共赢、齐心共创两个员工持股平台和齐心好视通CEO王化福一起对好视通进行了增资。本次通过增资扩股引入优秀外部战略投资者并实施员工持股，有助促进齐心好视通的良性发展和业务扩张，同时进一步调动公司经营管理团队、核心骨干的积极性，促进与公司的共同成长。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

1、本公司之全资子公司深圳市齐心企福科技有限公司，2020年3月26日设立，注册地址深圳市坪山区龙田街道老坑社区坪山新区坑梓锦绣中路18号齐心科技园3号厂房702，本期纳入合并范围。

2、本公司之全资子公司石家庄齐心信息科技有限公司，2020年5月14日设立，注册地址河北省石家庄市桥西区胜利南街118号塔坛国际商贸城5号楼1012，本期纳入合并范围。

3、本公司之全资子公司太原齐心共赢信息科技有限公司，2020年7月14日设立，注册地址山西省太原市小店区平阳路2号赛格商务楼8楼J03，本期纳入合并范围。

4、本公司之全资子公司宁夏齐心信息科技有限公司，2020年8月6日设立，注册地址宁夏银川市金凤区阅海万家F3区15幢1单元102号房，本期纳入合并范围。

5、本公司之全资子公司杭州齐心共创企业管理咨询合伙企业（有限合伙），2020年9月8日设立，注册地址浙江省杭州市西湖区紫荆花路108号548室，本期纳入合并范围。

6、本公司之全资子公司杭州齐心共赢企业管理咨询合伙企业（有限合伙），2020年9月8日设立，注册地址浙江省杭州市西湖区紫荆花路108号580室，本期纳入合并范围。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1、本公司之全资子公司深圳市齐心企福科技有限公司，2020年3月26日设立，注册地址深圳市坪山区龙田街道老坑社区坪山新区坑梓锦绣中路18号齐心科技园3号厂房702，本期纳入合并范围。

2、本公司之全资子公司石家庄齐心信息科技有限公司，2020年5月14日设立，注册地址河北省石家庄市桥西区胜利南街118号塔坛国际商贸城5号楼1012，本期纳入合并范围。

3、本公司之全资子公司太原齐心共赢信息科技有限公司，2020年7月14日设立，注册地址山西省太原市小店区平阳路2号赛格商务楼8楼J03，本期纳入合并范围。

4、本公司之全资子公司宁夏齐心信息科技有限公司，2020年8月6日设立，注册地址宁夏银川市金凤区阅海万家F3区15幢1单元102号房，本期纳入合并范围。

5、本公司之全资子公司杭州齐心共创企业管理咨询合伙企业（有限合伙），2020年9月8日设立，注册地址浙江省杭州市西湖区紫荆花路108号548室，本期纳入合并范围。

6、本公司之全资子公司杭州齐心共赢企业管理咨询合伙企业（有限合伙），2020年9月8日设立，注册地址浙江省杭州市西湖区紫荆花路108号580室，本期纳入合并范围。

深圳齐心集团股份有限公司

董事长： 陈钦鹏

董事会批准报送日期：2021年4月20日