

## 深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研                      √分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访                                √业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	浙商证券、长江证券、中信证券、国泰君安、国金证券、兴业证券、国信证券、安信证券、海通证券、华泰证券、信达证券、长江养老等近 60 位分析师、投资者通过齐心好视通视频会议系统接入
<b>时间</b>	2021 年 4 月 21 日 19:00-20:30
<b>地点</b>	深圳市宝安区海城路 5 号前城商业中心 15 楼齐心集团（齐心好视通视频会议交流）
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长兼总经理陈钦鹏，董事、财务总监兼董事会秘书黄家兵，董事、B2B 事业部总经理戴盛杰，公司副总裁、好视通 CEO 王化福，证券事务代表罗江龙
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	
<p><b>一、公司 2020 年年报及 2021 年第一季度报告业绩介绍</b></p> <p><b>董事长兼总经理陈钦鹏：</b></p> <p>2020 年，疫情对全球经济造成严重冲击，虽然有外部环境的挑战，公司还是实现稳定收入增长、经营性利润增长和现金流增长，在客户内占比方面取得一定成绩。未来齐心仍将坚持大办公战略，从一站式的办公服务平台，持续迭代为一站式的企业服务平台，以办公行政物资为切入点，加大力度纵向在办公物资领域去深度进行创新，横向拓展新的品类、新的场景，提高服务客户的黏性。</p> <p>齐心办公服务平台的边界在不断打开，从一个行政入口向支撑不同企业的办公、运营场景快速发展，帮助企业提效降本，最终通过产业互联网链接客户、供应商、服务商，构建完整的生态伙伴产业链，为整个生态伙伴提效降本，围绕客户经营活动不断探索新的经营场景。</p> <p>在云视频业务方面，公司将从过去通信工具走向新基建，成为了生产力的服务平台，改</p>	

变过去单纯的通讯工具能力。在未来数据化能力方面，公司将通过数据智能 AI 去洞察客户的潜在需求，持续为客户创造新的价值。

未来，公司总体仍将围绕 2B 企业服务的主业，深挖客户需求，拓展新的边界、新的场景、新的服务，尽最大可能创造新的优势、新的利润、新的竞争优势。

#### **董事、财务总监兼董事会秘书黄家兵：**

2020 年，疫情对全球经济造成比较严重冲击，公司在疫情考验中展现整个团队韧性，宏观经济周期变化中继续保持战略定义。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，积极推动集团数据化运营平台建设项目，为客户提供丰富 B2B 办公行政物资、MRO 工业品、员工福利、云视频等集成产品和服务。

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%。公司实现经营活动现金流 5.87 亿，相较 2019 年增长 1.81%。

在影响净利润重要方面，子公司杭州麦苗计提商誉减值准备 4,166.67 万元，2020 年人民币汇率大幅波动，致使公司产生账面汇兑损益 9,074.14 万元。如果不考虑这些因素，公司经营性净利润是 3.34 亿，相对比 2019 年同期有较大幅度的增长。

2021 年第一季度公司实现盈利收入 20.6 亿，同比增长 35.32%；其中 B2B 大客户的营业收入 18.00 亿，同比增长 43.80%；2021 年一季度实现经营净利润 0.54 亿，相比于 2019 年同期增长 5.83%；实现扣非净利润 0.50 亿，同比增长 3.58%；在近 5 年 B2B 业务快速发展下，一季度实现正向 6400 万经营现金流。

好视通业务出现了一定下滑，其主要原因是：2020 年上半年，好视通为了响应国家抗疫号召，推出 500 方免费的云视频会议，对收入带来一定的影响。其次，2020 年加速向行业大客户进行开拓，通过近 9 个月的努力，2020 年 9 月 30 日签下粤视会，成为广东省 150 万个公务员使用的会议平台。这个会议平台在 2020 年也产生比较大的投入，但这些投入在 2020 年年度产生的收入还比较小，但是未来随着粤视会的功能不断增强，为客户提供服务的场景不断增多，未来会有持续增长的销售机会。再次，2020 年四季度，好视通引入行业音视频处理专家团队，硬件管理专家团队，研发投入的增加对当期利润产生一定影响。

这些原因造成好视通业绩出现一定下滑，对当期净利润产生的一定的影响，但是随着整个好视通深度推进“云+端+行业”的解决方案，持续拓展智慧党建、智慧教育、智慧金融、智慧政务行业解决方案市场，新的发展策略受到多家战略投资者的青睐。2021 年 3 月，好视通引入战略投资者，通过聚合更多资源为好视通未来发展提供非常大的助力。

2020 年，公司经营管理亮点如下：

1、整个公司平台数字化链接持续提升。SAP S4 系统上线使各大业务板块进行了横向打通和纵向管控，业财一体化的驱动，满足公司人、财、物集约管理要求，业务运营过程统一核算的管理平台顺利上线。数字化平台能力提升为新增中标大客户，扩大业务储备带来新的能力，在原有客户上面也能够深挖客户业务需求，助推公司业务高速增长。

2、品类上面持续深耕强化，MRO 工业品、员工福利成为公司业务增长新的来源。

3、自有品牌方面构建渠道力、产品力和服务力，在产品管理上面推行经理责任制，在供应链管理上实现产供销的高效协同。2020 年自有品牌能力提升，在收入有所下滑的情况下也实现利润持续增长。

4、在云视频领域持续推进“云+端+行业”的解决方案，齐心好视通以智慧政务、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，满足不同场景差异化的需求。

齐心上市以来一直持续为股东创造更大价值，业务高速发展得到市场优质投资者的认可。随着业务高速增长，希望公司 B2B 办公物资集采业务、云视频业务、自有品牌业务的协同发展，为企业构建硬件+软件+服务企业服务平台，能够为中国优质头部客户创造降本增效的价值，公司业务的快速发展会随着客户发展得到发展，公司业务的高速发展也能为股东、为社会创造更多价值。

### **好视通 CEO 王化福**

2020 年疫情加速云视频业务发展，虽然 2020 年好视通业绩同比有所下滑，2021 年随着后疫情时代，整个云视频行业需求在爆发式增长。从市场方面来看，企业需求逐步回暖。虽然去年需求暴增，但是客户购买力受整个疫情的免费影响，还有包括像腾讯，一直在中小微客户免费策略，小微客户流失比较严重，客户购买力下降。2021 年一季度明显感觉到整个市场在不断回暖。

好视通在 2021 年积极加大新产品研发，加大“云+端+行业”应用差异化竞争策略，加大终端产品、云平台及人工智能在会议场景的应用研发，保持整个云平台行业内的领先地位，通过加大教育、政府党建、大型国央企培训系统的开拓，深度嵌入客户业务系统，“云+端+行业”的深度发展，保持公司在云会议、会视频应用领域的行业领先地位，与巨头实现差异化竞争，保持好视通的竞争优势。

销售层面积极做出优化提升，从销售模式上，好视通聚焦中大型客户，积极推动“云+端+行业”纵深业务发展，差异化去跟华为、腾讯等友商去竞争。在教育行业，公司教育行业标杆是在云南省。经过几个月的开拓，已成功将好视通云平台部署到云南教育厅，后续公

司将在全国各省积极复制云南教育模式。公司不是单纯把好视通硬件或者是云服务卖到应用层面，而是通过“云+端”的模式，通过为客户部署好视通云平台，锁定未来几年用好视通产品与服务，持续销售云服务以及多种终端采购应用。这种典型模式比如云南教育厅、粤视会、中国太平人寿等，通过向政府、教育、国央企、金融细分行业头部客户逐步开展销售，并进行典型案例复制，从而推动行业应用场景向纵深拓展。

#### **董事兼 B2B 业务总经理戴盛杰：**

2020 年整个 B2B 物资类业务得到很大发展，进入 2021 年，整体市场通过招投标集采化进程很明显加快，特别是 MRO 物资。办公物资业务持续会有更多新的招标，尤其是 MRO 在央企集采逐渐展开，我们将紧盯这两块市场收入，制定明确的收入增长方案。

从利润维度，去年 B2B 物资类业务净利润水平还是比较不错，相对于 2019 年有了一个比较好的增长，整个净利润进一步向好。第一是深度服务客户，带来办公物资内占比进一步提高和稳定，在很多大项目里面都是排名内占比第一，大客户服务水平的提升给我们提供了销售长尾商品的机会，这给公司带来了利润改善的机会。同时，对通用类、标准类物资进行集中采购，通过大额订单集中采购之后，供应链端有更好的溢价能力，助办公司获得更高的利润。此外，整体数字化运营平台也为我们提升效率，带来利润水平的提升。自有品牌在大客户销售占比的提升，也带来了销售毛利率的持续改善。

目前 B2B 三大业务板块是办公行政物资、MRO 工业品类物资、员工企业福利。企业福利项目目前对客户来说有一定的管理难度，公司将尽快打造一个企业福利业务采购运营平台，解决客户痛点，为企业客户提供可以集中管理的采购工具，把采购工具下放到 C 端（企业内部员工），让员工能够在全年度、全时段享受到全品类员工福利的采购，构建员工福利场景下的解决方案。

## **二、互动问答环节**

**问：好视通过去比较多的是中小 B 客户，现在的中小 B 客户是有多少，到年底好视通整体的中小 B 占比有多少？**

**答：**2020 年因为疫情原因，需求急剧扩大，随着腾讯云会议、阿里钉钉的加入，2020 年整个收入结构基本上都是头部及腰部以上客户的收入贡献，中小微企业基本上没有什么收入贡献。未来公司将聚焦中大型客户目标群体，聚焦专业云视频会议和多个垂直应用领域。

**问：2020 年第四季度 B2B 净利润达到非常高的水平，不知道全年来看，如果展望 2021 年 B2B 规模可能朝着百亿规模去，不知道今年净利润如何展望？**

**答：**整个从 B2B 净利润来看，2020 年净利润接近 4.29%。今年公司还将为客户持续扩充服务商品品类，同时深挖存量客户需求，2021 年新中标客户也会带来新的增量机会。未来

净利润改善方面会朝 5%-7%努力，期望每年净利润会有千三到千五的改善。

**问：公司年报和一季报当中商誉减值对于当期利润影响是比较大，想请教麦苗和好视通两块业务在商誉减值后续会不会有风险？**

答：2015 年公司并购杭州麦苗业务，目前随着阿里平台电商流量，从交易型加速向内容电商迁移，我们 2020 年在存量业务上面持续维持稳定增长趋势，在直播和直播代运营的方面加大研发投入。今年会上线直播软件与直播代运营产品，这契合电商加速向内容电商的迁移，通过软件+服务模式加速为中小企业在阿里平台上销售提供更好的综合性服务。这些产品上线预计未来带来增量销售收入。存量业务带来的存量收入、新的产品带来新的增量收入，麦苗的业务会有持续的发展，今年按照年度的经营规划，整个团队有信心实现预计经营利润。

好视通方面，行业客户的开拓未来会给公司带来良好的发展前景，特别是智慧教育、智慧金融、智慧政务这些大客户，包括战略大客户开拓上面，目前起有较好的进展，这些进展会带来比较大的增量收入，同时对存量云客户加大服务力度，提升续约率，带来存量收入的增长。好视通在渠道上面会招募更多渠道合作伙伴，共同开拓地方腰部客户在云视频领域的需求。基于目前的经营策略，我们认为好视通业务会保持持续增长的态势。公司在 2021 年 3 月份完成了战略投资者引进，也让好视通员工按照一定估值成为好视通的股东，本次通过增资入股引入优秀外部战略投资者并实施员工持股，有助于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。

**问：办公集采这块，未来 2 到 3 年来看，办公集采整体增量客户和存量客户，各自增长大概是什么样情况，对应下来整体净利润率能够达到什么样的水平？**

答：2020 年情况来看，存量客户的存量业务带来 60%左右增量收入，增量客户和存量客户新增业务带来 40%增量收入。存量客户还有很多深挖存量销售的机会，这些增量销售增长机会契合了“硬件+软件+服务”企业服务平台的发展趋势，未来通过产业互联网与客户产生深度链接的发展战略，存量客户、增量客户都是享受同一个商品供应链体系，这方面没有实质性的差别。未来净利润改善方面会朝 5%-7%努力，期望每年净利润会有千三到千五的改善。

**问：公司前五大客户里面，第一大客户的收入贡献或者是采购额相比上一年有所增加，其他 4 个其实都有减少。是不是咱们去年整体 B2B 业务增量新客户贡献是不是还是比较多的？目前不同供应商分配采购的份额，是不是有分化趋势？**

答：公司前五大客户 2020 年和 2019 年还是有一些变化，从现在客户结构来看前五大客户，今年客户结构增加新的大客户增量销售。客户结构出现变化，并且存量前五大销售占比也出现一些变化，只要在客户需求中保持采购内占比 25%到 35%，前五大客户在客户结构上

面出现的一些变化，提升了公司可持续发展的能力。

目前来看供应商采购份额还没有分化趋势，因为集采规模和能够入围集采的供应商没有出现大变化，目前在这些重点集采的大客户排名和市场地位也没有出现大的变化。部分客户的结算周期因为集采启动时间节点也有所不同，集采时间不同，那么订单有效释放上面会有跨年的情况，这些情况对客户年度销售统计周期与排名也会带来影响。

**问：请简单介绍 2021 年业绩目标规划？**

答：2020 年非常抱歉，多方面的原因造成了的本期员工持股计划未通达成考核目标。根据 2020 年三季度公司推出员工持股计划的考核要求，将以 2019 年为基数，2021 年营业收入增长率不低于 69%，且 2021 年净利润增长率不低于 52%。公司将按照既定考核目标，进一步稳定和激励核心经营管理团队，充分调动员工的积极性和创造性，提高公司员工的凝聚力和竞争力，继续按照这个业绩考核指引持续推动业务发展。

**问：公司长尾产品大概占比多少，另外好视通引入格力战投，在业务协同方面可能会产生什么支持？**

答：长尾商品不是公司营利的来源，而是增量来源，深挖每个客户需求目的是为了通过“硬件+软件+服务”跟客户产生深度链接，在链接过程中获取更多高毛利的商品组合。未来客户把长尾的商品交付给齐心来服务，带给我们比较好的盈利能力。

格力战略投资好视通，一方面是对好视通的支持，另外一方面也给了好视通非常好的政策。珠海上个月发红头文件推动整个珠海市下属区县以及到乡镇级政府推动粤视会的应用，珠海格力集团股东是珠海国资委，他们希望在前沿新材料、新技术、5G 通信等各个领域布局和投资，这些投资会带给我们更多的集合资源，如果公司能充分整合这些资源，会促进好视通更高速的发展。

**董事、财务总监兼董事会秘书黄家兵：**

再次感谢各位投资者朋友百忙之中参加齐心业绩说明会，也给各位投资者致歉，因为今年的经营情况跟年初规划还是有所差距。但是，我们相信在齐心团队的共同积极努力下，公司未来会有更好的业绩回报持续支持齐心的投资者。公司通过“硬件+软件+服务”企业服务平台集成供应模式，真正能够给客户带来降本增效的价值。随着客户的高速发展，我们也跟随中国优质客户一同成长和发展，为我们长期支持齐心投资者创造更大的价值，再次感谢各位投资者对于齐心集团的支持！

附件清单（如有）

无

日期

2021 年 4 月 21 日