

## 深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 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）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券分析师史凡可、傅嘉成等
时间	2022年3月21日
地点	深圳市坪山区坑梓锦绣中路18号齐心科技园（电话会议交流）
上市公司接待人员姓名	公司董事、财务总监兼董事会秘书黄家兵，董事长特别助理王占君，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、公司发展战略介绍</b></p> <p>齐心集团以企业运维物资集采为核心，品牌新文具和品牌云视频为护城河，以高附加值商品供应链和全链路数字化为底座，通过持续叠加商品品类与服务，不断满足企业级客户的一站式采购需求。</p> <p>未来五年稳健经营是大方向，在以用户需求为导向的同时，公司企业服务平台将聚焦4个场景：1、标准的行政办公物资场景，2、工会福利等企业服务场景，3、MRO场景，4、营销物料产品。未来公司将为客户服务的场景化安排，围绕客户深度需求，进行稳健经营。</p> <p>为了实现业务战略，公司将构建两个底座。</p> <p>1、高附加值商品和供应链体系。我们不只给客户提供高性价比的产品，还要提供有创意，有更高价值的商品和解决问题的能力。</p> <p>2、构建数字化底座。实现业务数字化、财务数字化、管理数字化、生态数字化，以数据来驱动，给客户更好的体验和响应。</p> <p>在战略实施路径和能力构建上，公司将完善内部运营数字化，打造敏捷运营体系，实现全业务数据化、云化；同时完善全国性B2B招投标体系、订单获取体系和商品供应链体系，品牌业务深耕产品和研发，布局线上线下核心渠道，通过产品技术+渠道体系构建好视通重</p>	

点行业壁垒。

## 二、互动问答环节

**问：深圳疫情形式下，齐心集团深圳总部基地防疫和复产复工情况如何？**

答：深圳市新型冠状病毒肺炎疫情防控工作进入攻坚期和关键期，根据深圳市新型冠状病毒肺炎疫情防控指挥部发布的《关于做好全市三轮全员核酸检测的通告》，公司疫情防控指挥单位积极贯彻执行疫情防控政策，对坪山科技园区住宿员工实行隔离办公，对在深非坪山园区住宿员工，实行居家办公。公司目前已根据深圳市新型冠状病毒肺炎疫情防控指挥部后续通告，按区域、分阶段进行返岗复产复工。

疫情期间，公司充分发挥齐心好视通云视频远程办公，通过“零接触”远程办公解决方案，以科技力量助力单位抗击疫情。同时公司充分利用数字化运营平台的强大能力，疫情期间不停摆，激活企业自身的生命力和战斗力，齐心总部及各业务单元有序、平稳保障数字化运营平台的业务运营，顺畅保障全国 B2B 办公集采订单交付服务。

**问：最近一段时间 B2B 客户中标情况？**

答：近年来，齐心集团通过持续打造一站式企业服务平台，坚定办公行政物资、MRO、工会福利、营销物料等多场景业务布局，持续完善数字化平台、商品供应链、仓储物流、运营服务等方面的能力构建等举措。近半年来，齐心集团已新增服务及续约南方电网、中国邮政、华夏银行、中国银联、招商银行、中国人寿、华夏银行、中国航发、中国电子科技集团、国能 e 购商城、国投集团、中国远东国际、通用技术集团、陕西延长石油、河北中烟工业有限责任公司、重庆市财政局、广东省农村信用合作社联合社等单位全国及区域集采项目，通过持续完善自身能力构建，不断改进服务质量。

**问：公司在 B2B 办公物资集采行业取得领先与核心优势在哪里？**

答：目前国内 B2B 办公物资集采年销售额在 10 亿元以上的服务商为数不多，集采行业的服务商企业规模化、供应链整合能力和综合服务能力还在积极提升中。随着我国政府及企业采购电商化、集中化和阳光化，新零售模式下办公集采市场蓬勃发展与行业整合加快，先行的领先品牌企业具有更大的竞争优势。长期深耕政企服务领域的齐心集团，正是其中的代表性企业之一。

数字经济大潮下，企业数字化被提至国家战略高度，以平台方式接入数字化生态成为企业的必要之举。早在 2013 年，齐心集团就携手 IBM 上线 SAP 系统，先发布局数字化转型，并逐步打造具有业务特色的一体化数字化平台。在“阳光采购”发展的背景下，齐心集团开拓了企业办公行政物资、工业品、企业福利、营销物料等物资线上集采模式。从多年深耕到深度布局，齐心集团企业服务平台的整合效应凸显，凭借一站式企业集成服务优势、品牌优势、客户资源优势、数字化运营平台技术优势、商品供应链与交付优势等核心竞争力，齐心

数字化多场景运维物资服务平台助力众多政企数字化采购改革。

**问：公司近期在数字化运营平台建设方面取得了哪些成就？**

答：在数字化能力的构建上，齐心集团 B2B 业务积极推动集团数字化运营平台建设，目前，已经完成了以齐心商城为前端，OMS、COP、MDM 等为中台，SAP ERP、WMS 为后台的一站式企业服务平台的构建，高效整合了齐心多业态、外部商户、消费者及第三方服务商等多方资源，深化了客户体验，推动了渠道的整合和线下业务的转型，形成了立体、可持续发展的商业新模式。

在内部数字化中台的完善上，齐心集团对几十个前端应用进行了大的迭代，将各事业部独立运营的前端产品进行解耦，抽象出共性的内容搭建了一个功能完备的数字化业务中台，连接外部各大合作平台资源，支持内外部能力共享互动，支持面向内外部业务应用的协同创新，极大地提高了齐心集团内部业务运营速率。

在合作伙伴端，齐心数字化中心通过对 SRM 系统和业财一体系统的更新迭代，大幅度提升了供应商结算效率；缩短了供应商回款周期；降低了资金成本。同时，齐心集团还通过打造合作伙伴协同平台，打通和融和内外部多样化、大数据量的多元数据，全面解决了齐心集团与各供应商之间的协同问题，有效地提升了整个供应链的运作效率。

**问：齐心好视通近期在重点业务场景上取得了哪些成效？**

答：齐心好视通推动“云+端+行业”发展战略实施落地，强化行业核心应用场景解决方案，重点聚焦拓展智慧政务、智慧教育、智慧医疗等纵深行业场景应用，满足不同领域的差异化、专业化需求。

智慧政务方面，粤视会作为全省政务业务中可视化沟通核心载体，助力打造新型一体化数字政府，加快政务信息数据融通互联。作为粤视会音视频技术供应商，齐心好视通政务云平台统一、安全、融合、兼容。作为业界首家信创成员单位，全面支持国产化建设，在数字政府建设方面积累了丰富的经验，满足多场景下的可视化沟通协作和优异体验，推进政务服务由分散向融合转变，政府治理由粗放向精细转变，政府运行由独立向协同转变，政府决策由数字向智慧转变。

智慧教育方面，公司推出面向公立学校以三个课堂为主，即抓住政策，紧紧围绕教育部提倡的教育资源均衡化综合应用场景。公司通过统一规划和统一建设，对业务场景和基础能力进行抽象和整合，制定标准的互联互通协议规范，形成一个具备丰富公共基础能力和能够实现异构系统互联互通的 PaaS 能力平台，从而解决重复建设问题、解决不能复用而带来的浪费问题、解决不同厂商和不同业务系统不能互联互通的问题，促进教育信息化的蓬勃发展。

**问：从前三季业务情况来看，2021 年毛利率压缩较多，未来抗周期能力如何？**

答：为了契合战略发展诉求，公司品类拓展较快，希望通过与客户深度链接，有更多服务机会和成长。2021 年，大宗商品采购成本的上涨，对公司利润产生一定的侵蚀，随着供

销价格调节进入平稳期，这方面的影响将逐步化解。

从常态化的毛利率改善方向来看，未来继续通过多几个措施改善毛利率：1、产品规模化实施全国集采，提升议价能力和毛利率；2、通过数据分析、消费行为分析，实现自有品牌的切入和替代；3、与客户产生足够的粘性，切入更多营业服务场景，高效解决客户在集采领域的管理需求；4、未来随着公司数字化运营能力的提升，公司销售规模的扩大，公司固定成本也还有较大的改善空间。

**问：几年前有阳光采购、集采政策，这两年没有新的大政策出台，对政企招投标是否产生一定影响？**

答：前期国家阳光集采政策仍在保持常态化、持续性的执行力度。2022年和2021年，除已集采的政企持续推动外，继续保持一定的新增集采政企单位。此外，通过近年的集采，国家和政企单位已明显体验到集采带来的成本控制和高效服务等优势，2015年靠政策驱动，现在靠内部管理需求自驱驱动发展。

**问：在目前经济形势下，公司在账期方面是否出现一些变化？**

答：目前跟供应商在采购价格上面，议价能力获得一定提升，今年因为大宗商品上涨的客观原因，实际成本未能实现下降，但是在账期上实现协同，客户端账期维持在3个月，供应端结算60-70天的结算账期，经营活动现金流持续为正，资金周转周期得到了优化。

**问：公司B2B业务方面核心客户占比情况如何？**

答：国家电网、南方电网、税务、邮政邮储等过去的大客户需求更多，2021年中标的交行、南方航空等产量大客户逐渐增多，公司核心客户销售集中度开始有所降低与分散。未来随着全国政企大客户办公集采需求的深度放量，单一客户全年大额集采数量将逐渐增多。

**问：2021年公司研发费用主要投在哪些方面？**

答：公司整个集团研发投入近年基本保持在增量收入规模的4%-6%，或整个集团收入规模的1%-4%。2021年，公司主要研发投入在B2B数字化运营平台建设和好视通云视频会议系统研发创新。

在数字化能力构建上，齐心集团B2B业务积极推动集团数字化运营平台建设，在已完成构建的一站式企业服务平台基础上，持续推动平台能力完善与运作效率提升。

研发能力是好视通产品技术不断推陈出新的源动力和打造核心竞争力的根基。过去好视通是以软件为主，而现在实行软硬结合，并进行纵深的行业场景拓展。好视通以深圳为总部，在北京和武汉还分别设立了研发中心。2021年，好视通技术团队持续发展壮大，引入诸多拥有资深行业经验的全球顶尖音视频领域技术人才。截至目前，好视通团队研发人员占比已超过60%。

---

附件清单（如有）	无
日期	2022年3月21日