

深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-009

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	长信基金朱辰菲，安信证券罗乾生、汪亦涵
时间	2022年11月4日 15:00-17:00
地点	深圳市福田区福中一路生命保险大厦 1901 公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书王占君，证券事务代表罗江龙
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>2022 年前三季度公司营业收入 67.40 亿元，净利润 1.43 亿元。2022 年第三季度公司营业收入 24.79 亿元，净利润 5748 万元。公司始终坚持“以客户为中心”的服务理念，积极开拓国内外市场和深挖客户需求，加强产供销协同和团队精细化运营，有效控制原材料及产品采购成本，加快产品更新迭代及新品上市。</p> <p>B2B 大客户集中采购销售策略与业务发展：</p> <p>B2B 业务继续聚焦政府、央企等优质大客户，以优质的精细化服务和企业数字化平台建设为保障，深挖客户业务需求，储备订单规模亦稳步增长，B2B 新客户开发能力持续增强，核心存量大客户内占比继续保持领先。</p> <p>随着疫情持续反复，在策略销售上公司主动进行部分业务收缩，保证业务收入良性，有正向现金流、合理应收周期。整体来看，今年虽收缩幅度比例较大，但公司从优质客户中提高内占比，进一步提高服务能力、响应能力从而弥补缺口，整体业务发展趋于稳定。</p>	

好视通信创业务与场景聚焦发展：

今年好视通主要聚焦在政企、教育、医疗、军队、信创可替代化等领域。好视通通过“5G+信创+国产化”发展实施战略，聚焦核心板块，促进云端融合，与多家国产化产业链的核心厂商完成产品兼容性认证与深度合作，全面支持国产芯片、安全国密算法及国产操作系统。2022年，好视通入围了工业和信息化部《2021年数字技术融合创新应用典型解决方案》，并入选金融信创生态实验室《金融信创解决方案（第一批）》名录。

在政府和教育领域，公司认为现在是较好的突破口。教育方面，好视通继续夯实三个课堂领域领先的解决方案，与云南省教育厅省级平台、福州市教育局、乌鲁木齐市教育平台等市级平台，陕西汉中区、深圳宝安区等区级平台进行合作，并以云+端形式，为省、市、区、县教育客户提供持续服务。

智慧政务方面，好视通通过专业的会议解决方案、软硬一体化解决方案，构建专业的政务云会议平台，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，助力数字政府加速构建，促进数字经济发展。公司希望明年将好视通规模做大，不断提升市场占有率。

自有品牌发展预期与产品、渠道建设：

受疫情影响，公司线下办公文具自有品牌业务销售额有所下滑，公司持续推进产品创新发展，致力于打造质优价高的差异化产品，以头部明星单品、核心爆款产品为主提升单品贡献，力求在重点细分品类市场实现份额提升。公司将进一步的优化成本结构、提升供应链管理的效率，未来，自有品牌将逐步恢复正常增长并实现盈亏平衡，获得更好的投资回报。

自有品牌将持续构建渠道力、产品力、服务力。深耕一级市场，大力开发二、三级市场；在夯实传统渠道基础上发力新渠道，通过线上+线下渠道融合，持续激发市场活力。坚持“内容+产品”的研发策略，开发新兴办公和文创IP等新产品。产、供、销协同；提升订单一次性满足率，充分提升服务满意度。

二、公司战略：

公司致力于打造全场景、全产业链、数字化、万物互联的企业服务平台。聚焦大客户组织与生产运维场景，一站式物资供应，做强自有品牌，发展数智品类，做大视频方案。通过高附加值商品供应链体系与全链路数字化体系两个能力底座的打造，对办公行政、MRO、工会福利、营销物料四大场景进行卓越运营。

三、互动问答环节

问题 1：自有品牌未来发展策略？

答：自有品牌将持续构建渠道力、产品力、服务力。

1) 继续加强渠道建设：深耕一级市场，大力开发二、三级市场。稳价格、控促销，持续优化渠道客户结构；在夯实传统渠道基础上发力新渠道，结合直播、电商、社群等新式营销手段，增强产品体验，通过线上+线下渠道融合，持续激发市场活力。

2) 持续开发高附加值产品：坚持“内容+产品”的研发策略，开发新兴办公和文创 IP 等新产品。

3) 有效提升客户服务满意度：产、供、销协同；流程简化、品类聚焦、分级备货、预测机制，提升订单一次性满足率，充分提升服务满意度。

问题 2：好视通未来发展规划？

答：好视通将顺应客户需求与竞争态势的变化，依靠多年音视频领域技术积累以差异求胜，区别于互联网巨头，通过实施“云+端+纵深行业应用”和“5G+信创+国产化”战略，全面聚焦政府及中大型企业市场，聚焦拓展智慧政务、智慧教育等行业，依靠自身强大的技术实力和多年的音视频领域技术积累满足不同领域的差异化、专业化需求，导入新技术新业态，树立行业竞争壁垒，致力打造软硬一体化的智能云视频生态链，为用户提供安全、稳定、可靠、优质的云视频产品和服务。

问题 3：B2B 业务未来客户增量来源？

答：据行业报告，全国数字化采购渗透率约为 7.5%，对于百万亿级的采购市场规模来说，数字化率每提升一个百分点，就会为数字化采购市场带来万亿级的市场空间。具体到公司目前所聚焦的办公物资、MRO、员工福利和营销物料，都是万亿级的市场。目前部分央企等大客户已经开展集采，但品类上线不足，员工福利、MRO、营销物料等集采占比较低，随着更多物料匹配进入，央企等大客户未来仍有较大的增量市场空间。

问题 4：B2B 业务毛利率提升机会？

答：公司一直通过提升齐心自有品牌产品的内占比、集采规模效应、提升高毛利商品占比等措施不断优化毛利率。2022 年，公司重点推进客户端自主拿单考核，未来齐心会逐步构建更高的自主拿单体系，构建全国性的弹性可控交付网络，持续提升服务能力，通过优化平台服务效率带来毛利率持续改善。

问题 5：B2B 议价能力是否提升？

答：目前整体经济形势严峻，虽然厂家、生产商会折让部分价格来获取现金流，但公司会寻求良性平衡，不会单纯通过价格来获得优势。公司未来与供应商之间更多的是会采取组合产品方案手段，共同设计推出符合客户使用习惯、偏好的一些商品解决方案，来获取比较稳定的毛利率，这是公司与供应商之间在供应链管理方面采取的新思路。

问题 6：好视通技术能力有哪些？

答：齐心好视通拥有自研核心技术，支持公有云、私有云与混合云部署。云视频业务已完成多终端、多平台、多场景覆盖，拥有云视频会议整体解决方案和垂直行业解决方案。自研音视频算法满足高品质会议场景的需求，最大限度保证视频的清晰流畅和声音的高保真效果。从政策趋势和国际大环境角度，随着国家信息安全战略规划以及相关政策的稳步推进落实，信息安全市场的需求正在快速增长，齐心好视通已与鸿蒙系统、麒麟软件等多家国产化产业链的核心厂商完成产品兼容性认证，全面支持国产芯片全适配、安全国密算法及国产操作系统适配，具有良好的开放兼容实力。

问题 7：公司在客户方面是否有擅长的客户种类？

答：公司通过高效的数字化运营平台体系，积累垂直行业服务经验，聚集了 7 万多家优质客户资源，尤其在能源、金融、政府、通讯、交通、建筑等行业和领域具备大客户资源优势，赢得了 200 多家头部大型客户的信赖，在多年履约服务中已逐渐建立起了业务粘性。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 4 日