

## 深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（_____）
参与单位名称及人员姓名	齐心集团 2023 年度网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	深圳市坪山区锦绣中路 18 号齐心科技园公司会议室
交流形式	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
会议通知及问题征集情况	公司已于 2024 年 4 月 30 日通过指定信息披露媒体发布《关于召开 2023 年度网上业绩说明会的公告》。为充分尊重投资者，提升公司与投资者的交流效率和效果，已就公司 2023 年度网上业绩说明会提前向投资者公开征集问题，广泛听取投资者的意见和建议。投资者可登录价值在线（网址： <a href="https://www.ir-online.cn">https://www.ir-online.cn</a> ）搜索“002301”进入“齐心集团 2023 年度网上业绩说明会”页面进行提问，公司在信息披露允许范围内在本次业绩说明会上对投资者普遍关注的问题进行回答。
公司出席人员	公司董事长、总经理陈钦鹏，董事、副总经理、财务总监黄家兵，独立董事胡泽禹，副总经理、董事会秘书王占君

### 交流内容及具体问答记录

#### 一、主持介绍

尊敬的投资者大家好！感谢各位参加齐心集团 2023 年度网上业绩说明会。

公司聚焦 B2B 办公物资集采主营业务，聚焦优质大客户，公司的企业服务平台围绕办公行政物资、MRO 工业品、营销物料、员工福利品和企业级 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。

在外部经济环境压力较大的情况下，报告期内公司积极提升产品能力及服务能力，深挖客户需求，销售业绩实现稳步增长。2023 年实现营业收入 110.99 亿元，较上年同期增

长 28.62%，实现归属于上市公司股东的净利润 0.77 亿元，不考虑商誉减值的归属于上市公司股东的净利润为 1.32 亿元。经营活动产生的现金流量净额 6.34 亿元，较上年同期增长 94.74%。

B2B 集采业务在 2023 年度及 2024 年一季度保持稳健成长，以央国企为代表的采购人集中采购意愿更加强烈，总体采购体量保持持续增长，目前 97 家央企中公司家数已经服务过半数。公司早期已在服务能力及数字化能力进行了相关布局，更好地帮助采购人进行降本增效。B2B 业务在净利润率及业务成长性，都保持了较强韧性和发展潜力。公司 2024 年将继续聚焦主业，做好基本功，争取以更好的业绩回报投资者的支持。

欢迎大家踊跃提出问题和意见，再次感谢广大投资者对齐心集团一如既往的关注与支持。

## 二、互动交流

**1. 公司 2023 年营业收入突破百亿，达到 110.99 亿，同比增长了 28.62%，公司实现业绩稳健增长的原因有哪些？**

**答：**尊敬的投资者您好。公司专注于政企采购服务 30 余年，坚持创新驱动的高质量发展，加快形成新质生产力，实现了营收的持续稳步提升。公司核心主营业务表现稳定，B2B 办公物资集采业务持续聚焦央企、央管金融机构、政府等优质大客户。2023 年，齐心集团深挖客户业务需求，持续履约与新增中标国家电网、南方电网、中国邮政、中国华能、中国华电、中国移动、中国石化、中船集团、中国大唐、中国一汽、中林集团、中铝集团、中国有色集团、建设银行、农业银行、工商银行、太平洋保险、中国人保、进出口银行、中信银行等集采项目，储备订单规模稳步增长。感谢您的关注！

**2. 请问公司在集采业务中的核心竞争优势是什么？**

**答：**尊敬的投资者您好。经过多年发展，公司已形成较为完善的全套线上物资集采解决方案，覆盖多个行业应用场景。在 B2B 办公物资领域，公司不断提升供应链整合能力并积累垂直行业服务经验，聚集了 8 万多家优质客户资源，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，赢得了 200 多家头部大型客户的信赖，其中当前 97 家央企中，已服务过半客户数。在多年履约服务中已逐渐建立起了业务粘性。感谢您的关注！

**3. 如今国家大力发展“新质生产力”，贵公司对于国家该政策有什么布局和发展规划吗？**

**答：**尊敬的投资者您好。发展新质生产力是推动高质量发展的重要引擎。公司将深化数字经济的创新发展，不断激发管理团队进行深层次的数字化转型和智能化变革，构建多层次的数字化人才队伍，建立规范的数字化服务能力体系，实现全业务、全场景数智化，聚焦新质生产力，增强发展新动能，为数字中国建设的高质量发展贡献力量。感谢您的关

注！

#### 4. 股票回购进展情况如何？

答：尊敬的投资者您好。基于对公司未来发展的信心以及对公司价值的高度认可，为有效维护公司价值和广大投资者利益、增强投资者信心；同时为进一步建立、健全公司长效激励机制，提高团队凝聚力和竞争力，公司于 2023 年 12 月审议并启动了股份回购事项，将使用 3000 万到 6000 万自有资金回购公司股份，后续拟用于实施股权激励或员工持股计划，回购股份实施期限为自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起 6 个月内。截至目前，公司累计回购股份 538.90 万股，成交总金额为 2887.29 万元（不含交易费用）。感谢您的关注！

5. 建议公司赴美上市。以震坤行为例。2023 年营业收入 87.21 亿，净利润-9.64 亿，目前震坤行在纳斯达克估值高达 140 亿元人民币。根据公司 2023 年财务数据，如果不存在财务造假的话，各方面都应该比震坤行要好吧，请问公司目前有没有对 MRO 行业深入了解的工作人员，有的话能不能今天谈一谈齐心和震坤行的差别。谢谢了

答：尊敬的投资者您好，B2B 办公物资集采业务方面，公司持续聚焦央企、央管金融机构、政府等优质大客户；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，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。感谢您的关注！

#### 6. 领导好，公司在客户资源方面有哪些优势？

答：尊敬的投资者您好。公司成立至今专注企业级服务市场，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，在办公物资领域聚集了 8 万多家优质政企客户资源，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。公司通过不断中标大客户集采项目，赢得了 200 多家头部大型客户的信赖，其中当前 97 家央企中，已服务过半客户数，在多年履约服务中已逐渐建立起了业务粘性，得到了市场积极认可。感谢您的关注！

#### 7. 公司的营销网络搭建情况和交付能力如何？

答：尊敬的投资者您好。公司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，模块化输出商品、仓储、物流、配送、售后等核心业务功能，构建从省级到市县级市场的营销网络和商品交付体系。公司面向全国客户自建仓储物流系统，通过整合自有物流及第三方物流，匹配专属运输车辆及物流配送团队，打造数字化集成度高、商品资源丰富、物流快捷、售后全面的企业采购服务。在客户需求的驱动下，逐渐在内部运营、供应链及前端服务网点、商务配套等方面构建业务护城河。感谢您的关注！

**8. 请问 23 年营收上涨，利润下降的原因是什么？**

**答：**尊敬的投资者您好，报告期内，公司 2023 年实现营业收入 110.99 亿元，较上年同期增长 28.62%，净利润方面，B2B 办公物资集采业务及品牌新文具为 2.44 亿元，受公司资产减值及子公司云视频业务亏损影响，公司净利润未能与营收取得同步增长。感谢您的关注！

**9. 请公司具体介绍一下利润分配方案？**

**答：**尊敬的投资者您好。为回报公司股东，在保证公司正常经营和持续发展的前提下，公司拟定 2023 年度利润分配预案为向全体股东每 10 股派发现金红利 0.83 元(含税)，预计共分配现金红利 5942.13 万元。公司享有利润分配权利的股份总数由于继续实施股份回购等原因而发生变化的，公司将按照分配比例不变原则，保持每 10 股利润分配额度不变，相应变动利润分配总额。此利润分配预案尚需提交公司 2023 年度股东大会审议。感谢您的关注！

**10. 公司与华为云的战略合作对公司未来发展有什么预期？**

**答：**尊敬的投资者您好。公司加强与 AI 云服务优秀客户的战略合作，通过 AI 人工智能、全产业链生态、全场景方案等方面的深度合作，共同构建数字化全场景企业服务平台。公司将发挥在办公物资集采领域的供应链体系、数字化解决方案、数据沉淀、本地化服务等优势，实现资源共享、优势互补，为用户提供更有价值的服务，推动公司在全场景企业服务领域成为新质生产力的实践者，进一步提升公司的市场地位和竞争力。感谢您的关注！

**11. 请问 B2B 集采业务的成长性如何？**

**答：**尊敬的投资者您好。2014 年，公司开始转型实施“集成大办公”战略，得益于持续聚焦央企、央企金融机构、政府等优质大客户，持续履约与新增中标多家超级大客户集采项目，公司储备订单规模保持稳步增长。2023 年全年营业收入突破百亿，较上年同期增长 28.62%，近 8 年年均复合增长率近 28%。感谢您的关注！

**12. 最近出台的大规模设备更新政策，是否对公司有正面影响？**

**答：**尊敬的投资者您好。推动各类生产设备、服务设备更新和技术改造，加快产品更新换代，是推动高质量发展的重要举措，将有力促进投资和消费，国民经济循环质量和水平大幅提高。公司持续聚焦办公集采行业深度经营，目前已涵盖办公行政物资、MRO 工业品、员工福利品、营销物料等在内的多场景、多系列产品体系，深度契合客户业务发展过程中的新场景与新需求，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。公司将密切关注相关政策动态，积极把握市场机会。感谢您的关注！

**13. 公司数字化平台建设进展？**

**答：**尊敬的投资者您好。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已经经过多年的持续升级和完善。基于云计算、大数据分析、AI 人工智能等前沿技术，公司已

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，确保了客户订单、库存管理、履约交付及资金流的高效协同，同时为合作伙伴与客户提供开放、共享的合作平台，实现了公司内多个业务模块、系统、形态、部门及功能的无缝对接与协同工作。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。在服务中枢环节，公司已建立了用户、商品、订单、结算、调度及供应链等多个共享服务中心，并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。感谢您的关注！

#### 14. 贵司办公行政物资业务发展是否稳健？

答：尊敬的投资者您好。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，也是数字技术赋能传统行业的成功案例之一。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，在多场景业务多面拓展下，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，是公司集采业务的“压舱石”和“顶梁柱”，主营业务的主要来源之一。感谢您的关注！

#### 15. 齐心集团深耕 B2B 集采领域多年，麻烦介绍下贵司的品牌优势？

答：尊敬的投资者您好。公司在办公行业拥有较高的知名度，打造了“COMIX 齐心”办公知名品牌。2022 年及 2023 年，齐心集团连续两年入选由世界品牌实验室（WorldBrandLab）发布的《中国 500 最具价值品牌》榜单，成为政企集采服务领域入榜品牌；2023 年 6 月，公司作为首家政企集采行业服务商，入选商务部 2023 年评选的全国“电子商务示范企业”。公司依托良好的品牌形象和品牌美誉度，在政企采购领域持续保持了领先优势，公司整体品牌价值进一步提升。感谢您的关注！

#### 16. 目前集采行业竞争格局是否发生化？

答：尊敬的投资者您好。我公司目前所处的行业整体市场格局没有较大变化，集采竞争主要体现在整体解决方案、针对客户的专项解决方案以及历史经验案例。公司 B2B 业务稳健发展的重要原因在于公司的战略定位，公司将 B2B 设为企业发展重大战略之一，持续加强集采数字化运营平台的投入，市场服务网络投入、商品投入、客户服务提升投入。公司深度契合客户业务发展过程中的新场景与新需求，以专业的数字化采购解决方案助力客户实现集采降本增效。感谢您的关注！

#### 17. 人才乃公司之本，针对人才培养方面，公司有哪些计划？

答：尊敬的投资者您好。公司将坚持“战略导向、择优选才、分层培养”的原则，以战略落地为抓手，聚焦关键岗位，构建与公司发展相适应的多层次的数字化人才队伍与服务梯队。同时基于奋斗贡献，建立健全公司长效的激励约束机制和公平公正的绩效考核机制，充分调动各级管理人员和员工的积极性，打造共享发展成果、共同拼搏奋斗的平台，持续构建人才竞争力成为企业可持续、高质量增长的助推器。感谢您的关注！

**18. 数字经济时代下，数字化采购是数字经济的重要分支，请贵司简要介绍目前数字化采购现状？**

**答：**尊敬的投资者您好。在数字经济大环境下，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，央国企已经成为我国数字化采购火车头，为各类大中型企业采购数字化提供了创新样板展现出良好的协同性和快速响应能力。在政策推动和引导下，数字化采购呈现出“政府牵头，自上而下”的特点。从政府机构、央国企、金融机构等阳光化采购起步，并开始向大型企业、地方国企渗透。感谢您的关注！

**19. 公司文创产品后续发展趋势为？**

**答：**尊敬的投资者您好。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。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。在个人及学生市场，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。感谢您的关注！

<p><b>本次活动是否涉及应披露重大信息</b></p>	<p>不适用</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>