

深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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	国盛证券姜文镗，招商资管孙好，创金合信陆迪
时间	2022年7月20日 10:00-12:00
地点	深圳市坪山区锦绣中路18号齐心科技园
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书王占君，证券事务代表罗江龙
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司发展战略介绍</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：深圳疫情形势严峻，公司是否有停工情况？

答：公司目前正常经营，深圳总部未有停工情况，但上海等地封控区受疫情影响，存在部分订单需求、物流交付延迟问题。

问：公司主要核心竞争力为？

答：公司主要核心竞争力主要体现在：

1、一站式企业集成及专业服务优势：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。齐心企业服务平台已涵盖 20 多个大类、150 多万商品的丰富品类，提供企业级履约交付与结算服务，满足企业客户一站式采购需求。同时，通过不断叠加云视频等智慧办公服务，持续提升市场竞争力。

2、品牌优势：公司在办公行业拥有较高的知名度，在激烈的市场环境中建立了“COMIX 齐心”办公知名品牌、“齐心好视通”云视频知名品牌。

3、客户资源优势：公司专注企业级服务市场 20 余年，在办公物资领域聚集了 7 万多家优质政企客户资源，尤其在能源、交通、通讯、金融、政府、建筑 等行业和领域具备大客户资源优势。在云视频业务领域聚集了超过 6 万多家优质政企客户资源，公司通过布局“云+端+行业”战略，云视频服务已覆盖专业云视频会议及智慧党建、应急指挥、智慧教育、智慧医疗、智慧金融、智慧交通等垂直应用领域。

4、数字化平台技术及云视频技术优势：B2B 业务方面，积极推动集团数字化运营平台项目建设，依托云计算、大数据分析、AI 人工智能等新技术，公司构建了以齐心商城为前端，订单中心、商品中心、结算中心、内容中心及营销中心等为中台，SAP ERP、WMS 等为核心后台的一站式企业服务平台。数字化运营平台采用了多重数据安全保障机制，可以全面保护业务运营数据的信息安全。云视频业务方面，齐心好视通拥有支持单会议室 10 万方和全平台 500 万在线的大并发、低延时视频会议云平台，与自研的核心支撑技术，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，通过“云+端+行业”战略布局，拥有云视频会议整体解决方案和日益完善的垂直行业解决方案。

5、覆盖全国的营销网络和商品交付优势：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。

问：公司中小客户和头部客户各有多少？

答：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 7 万多家优质客户

资源，尤其在能源、交通、通讯、金融、政府、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。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，得到了市场积极认可。

问：公司头部客户是否存在坏账情况？

答：公司头部客户大多聚集在央企、金融机构、政府部门等，近年来没有出现大额坏账情况。公司也建立了完整的客户信用评估以及应收账款风险控制体系，应收账款风险总体可控。

问：在目前经济形势下，公司客户账期是否出现变化？

答：2022 年上半年国内外疫情反复，大宗商品价格持续较大幅度波动，在此经济形势下，公司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，客户端与供应商账期上实现结算协同，整体账期基本实现良好衔接。

问：B2B 业务与友商相比较有哪些优势？

答：早在 2013 年，公司就携手 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，公司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，公司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。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。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 20 日