

深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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、德邦基金熊泰来、和谐汇一庄莹、汐泰投资冯佳安、津投资本刘劲焱、远信投资马路欣
时间	2023年2月6日 15:00-17:00
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	公司副总经理、董事会秘书王占君、证券事务代表罗江龙、证券事务助理荣晏雪
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>企业服务业务：公司存量合约大客户续约情况、客户新增中标情况稳步发展，储备订单规模也在稳步增长中。B2B 存量大客户如能源行业、金融行业、政采行业等行业多个大客户的内占比继续保持领先。公司持续强化自身核心业务服务能力，塑造行业专家的品牌形象，积极洞察客户采购需求，在办公行政物资基础上拓展 MRO、企业福利、营销物料等较高附加值的业务。</p> <p>品牌新文具：齐心自有品牌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。齐心文创通过与具有中国文化属性的 IP 合作，通过创意化+IP 化+研发提升产品附加值，推出令人耳目一新的文创产品，传承和发扬文化价值。</p> <p>国内方面，公司继续推进渠道建设，深耕一级市场，大力开发二、三级市场，持续优化渠道客户结构，通过线上+线下渠道融合，运用多店铺+旗舰店精细化运营，持续激发市场活力。国际方面，通过跨境电商方式发展品牌出海，开拓新客户，开发新材料，发展新品类，国际业务商业模式取得新发展。</p>	

品牌云视频业务：齐心好视通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，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、智慧医疗、智慧金融、智慧交通等领域。在掌握自主知识产权和自主研发软、硬件系统的基础上，深耕垂直行业，探索新的应用场景，导入新技术新业态，将是云视频服务商保持行业竞争优势，构筑技术壁垒的重要因素。

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。

二、互动问答环节

问题 1：未来针对提升毛利率，公司有哪些应对举措？

答：公司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。未来齐心会逐步构建更高的自主拿单体系、全国弹性可控的交付网络等核心竞争力，持续提升服务能力，带来毛利率的持续改善。在客户选择中，齐心还是聚焦央企、金融、地方大型的国企。

问题 2：自有品牌业务商业模式为？

答：国内方面，公司继续推进渠道建设，深耕一级市场，大力开发二、三级市场，持续优化渠道客户结构，通过线上+线下渠道融合，运用多店铺+旗舰店精细化运营，持续激发市场活力。国际方面，通过跨境电商方式发展品牌出海，开拓新客户，开发新材料，发展新品类。

问题 3：目前好视通智慧教育业务发展情况如何？

答：好视通基于多项云视频核心技术打造的教育融合云视频解决方案，覆盖教学、教研、办公、管理等全教育场景应用，并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，陕西汉台区、南郑区，深圳宝安区等区级平台进行合作，以“云+端”形式，为省、市、区、县教育客户提供持续服务，较好地解决了多个地区教育资源不均衡的问题。

问题 4：今年公司的账期情况如何？

答：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。

问题 5：好视通未来发展方向？

答：目前，好视通主要聚焦在政企、教育、信创可替代化等领域。虽然赛道转化周期较长，但是转化成功后，随着行业的特性，好视通每年都可能有持续的较高增长。疫情过后，基层政府、远程教育，这些需求可能将快速增长。

问题 6：预期 2023 年 B2B 行业市场增速？

答：目前仍有大部分客户未真正的进入市场，随着客户开始基础采购更多细化品类，集中采购的规模也将越来越大。MRO 工业品物资，不少客户已将它作为独立的标包进行集中采购管理，这部分体量也会有大释放，但释放周期较长，所以预期未来行业的增速仍保持相对稳定增长。

附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 6 日