

深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	中邮证券杨维维，泰达宏利周少博、吕佳文
时间	2023年3月15日 10:00-11:00
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	视频会议
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书王占君
交流内容及具体问答记录	
<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>企业服务业务：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。公司持续强化自身核心业务服务能力，积极洞察客户采购需求，在行政办公物资基础上持续拓展 MRO 等较高附加值的业务。</p> <p>品牌云视频业务：好视通目前主要聚焦在政企、教育、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，支持国产芯片、安全国密算法及国产操作系统。</p> <p>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，陕西汉中市汉台区、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。</p> <p>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。</p>	

品牌新文具：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。公司将进一步优化成本结构、提升供应链管理效率。

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。

二、互动问答环节

问题 1：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、乌鲁木齐市教育局平台等市级平台，陕西汉中市汉台区、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 2：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 3：公司对未来 B2B 业务稳定性和确定性的展望？

答：经过前期国家阳光集采政策常态化、持续性的引导和执行，目前集采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，逐步由靠政策驱动开始向内部管理需求自驱驱动集采发展。未来企业客户则会加大集中采购力度，以降低直接成本、管理成本、运营成本，集中采购在市场化企业端更加显著，也会进一步被推进。公司认为未来政府和央企集采速度应该是加快，不会减缓。随着公司业务越发成熟，客户增量较大，未来 B2B 业务通过存量业务的续标，增量客户的持续开发，可以保持较高且稳定的收入规模。

问题 4：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 5：未来 B2B 行业市场预期增速？

答：目前仍有较大部分潜在客户未真正进入市场，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，这部分体量也会有较大释放，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。

问题 6：公司 B2B 发展规模的进程如何规划？

答：随着整体经济环境和客户行业环境等变化，部分类别客户的毛利状况、交付成本、应收账款及风险发生变化，公司基于谨慎性原则对该类业务予以主动和适度回避，提升经营质量，加强风险管控，不以牺牲经营质量和业务风险来保快增长。公司 B2B 业务未来仍将聚焦优质大客户，增加对优质客户的拿单能力和履约服务能力，行稳见远，顺势而生，聚焦核心客户、核心场景，全面推进核心业务稳健发展。

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