

深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	中邮证券杨维维，中意资产臧怡
时间	2023年3月20日 15:00-16:00
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。</p> <p>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。</p> <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。</p>	

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：B2B 的核心竞争优势为？

答：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 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。从多年深耕到深度布局，公司依托客户资源优势、品牌知名度、数字化运营和交付服务等核心能力，为企业级客户提供更优质的一站式采购体验与服务。

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：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：招标中标企业数量目前是否有变化？齐心份额是否有影响？

答：齐心服务央企客户等大型客户遍布全中国三百多个地级市的网点，长期来与客户建立的服务粘性和熟悉度，通过采购优势、备货优势、交付及时性优势，不是新加入的企业能够快速介入的，这是齐心的竞争壁垒之一。采购总额的放大对齐心也是一重利好，随着采购总额放大也会同时会扩展品类。

问题 5：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。

问题 6：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。

<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>