

深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、博时基金、诺德基金、华泰资管、景顺长城基金、中信建投自营、中信建投资管、东方阿尔法、泰康资产、幸福人寿、明世伙伴基金、禾永投资、利檀投资、华夏未来、天风资管、上银基金、光大永明、汐泰投资、华泰保兴、同犇投资、银叶投资、前海人寿、红土创新、光证资管、兴证资管、广发自营、信泰人寿、保银投资、深圳金泊、国新自营、华西基金等 30 余位分析师与投资者。
时间	2024 年 2 月 23 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	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书王占君，证券事务代表罗江龙
交流内容及具体问答记录	
<p>一、公司业务介绍</p> <p>公司继续聚焦优质大客户，聚焦 B2B 行政办公物资、云视频、MRO、员工福利、营销物料等场景，打造全场景、全产业链、数智化的企业服务平台。以数据驱动，不断完善数字化系统架构和功能，探索新的商业模式和领域，构建数字化生态系统，为企业级客户提供更优质的一站式采购体验与服务。</p> <p>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，B2B 新客户开发能力持续增强，核心大客户销售规模继续保持领先。公司尤其在能源、金融、政府、通讯、交通、建筑等行业和领域具备大客户资源优势。品牌新文具业务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。云视频深入业务场景，以“云+端+SDK/API”为底座实现云视频能力开放，推动实行业务化聚焦、标准化产品、规模化复制的业务战略。</p> <p>公司秉持数字化战略和服务客户宗旨，加大数字化建设和自主研发的投入，持续推进</p>	

了一系列的数字化变革和服务升级。建立全渠道系统，为客户打造数字化服务平台，为企业打造大数据化、移动化、自动化、协同高效化的服务体系。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 SaaS 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，SAPERP、WMS 等为核心后台的一站式企业服务平台。以业财一体化作为关键驱动的数字化平台，有效支持齐心集团业务高效增长及新业务孵化，保障集团多业态、多模式共存，利用数字化手段链接各个合作伙伴及业务场景，为客户提供一站式采购服务，实现营运端到端的透明化管理，多样化智能服务。

二、互动问答环节

1. B2B 客户近期续标和新增客户中标情况如何，其中有哪些标杆客户？

答：公司 B2B 整体业务来源为电网、邮政+邮储、南方电网、中国石化、中国农行、航空工业等中大型客户，整体收入结构稳定，增量来源一部分为采购项目单位的内占比提升，另一部分为新增业务其中包括老客户内的新增业务和新开发项目。整体来看，在老客户增长、内占比增长，新客户储备方向公司趋于向好趋势。

根据各招投标网公开公示的中标公告显示，近期公司接连中标多个物资采购项目，覆盖了办公行政物资、MRO 工业品等多个业务板块，其中部分标杆客户为：国家电网、航空工业、中国石化、中国华电、中国中车、中国铁建、中国农业发展银行、中直机关、中国电子科技集团、中国通服、中国电气等。

2. 请公司展望办公物资集采后续的发展空间并分析其增长来源？

答：目前已经参与办公物资集采客户的稳定性较高。根据行业报告，办公物资集采每一年的增量或大幅度增长，企业客户项目型的办公物资采购及客户内部管理项目型办公物资采购驱动招标公司整个集采总量的提升，办公物资稳定性增长来源于客户的年化项目性投入。

3. 公司数字化运营管理方面，近期有哪些提质增效的运营管理措施和系统改善？

答：齐心集团以企业运维物资集采为核心，致力构建全场景、全产链、数智化的企业数字化运营平台体系，为企业级客户提供一站式物资采购服务，而服务基础的核心就是数字驱动和人工智能赋能，通过数字化手段筛选优质的供应商，通过人工智能建立与集采客户的需求挖掘与高效履约，实现办公集采生态共享共赢。

公司持续进行数字化建设和自主研发的投入，积极探索智能新技术对政企采购服务行业的赋能，如在供应链方面，利用人工智能搭建采购解决方案模型，通过大数据与人工智能对前端客户订单的标签化管理和数据模型推演，改善服务商的库存结构，优化客户采购

成本，更可实现智能化询价比价、订单智能调度、自动推荐等功能。

4. 公司在集采业务中的核心竞争优势为？

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 8 万多家优质客户资源，尤其在能源、金融、政府、通讯、交通、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。在多年履约服务中已逐渐建立起了业务粘性。

5. 公司股票回购进展情况如何？

答：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。

自 2024 年 1 月 24 日首次回购公司股份以来，公司根据市场行情择机实施回购操作，关于回购情况可关注我公司披露的进展公告。

6. B2B 业务存量客户是否进一步提升？

答：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，增量来源一部分为采购项目单位的内占比提升，另一部分为新增业务其中包括老客户内的新增业务和新开发项目。整体来看，在老客户增长、内占比增长，新客户储备方向公司趋于向好趋势。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。

7. 云视频业务方面，公司今年整体战略规划为？

答：好视通顺应业务场景聚焦和重点区域聚焦的发展战略，把精力聚焦在全国核心片区，例如广东政务国企市场、珠三角教育市场等。未来云视频业务通过行业化聚焦、标准化产品和规模化复制实现效益运营。

8. 公司集采业务毛利率增长有哪些提升措施？

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，齐心持续聚焦央企、金融、地方大型国企。

9. 公司应收账款回款情况如何？

答：公司建立了完整的客户信用评估以及应收账款风险控制体系，在销售端公司保证业务收入良性、合理应收周期。在客户端公司加快应收账款回收，加强信控管理。公司客户大部分为大型央企、金融机构等，应收账款趋于稳定。

<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>