

## 深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券侯宜芳，惠科股份徐雕、洪冠杰
时间	2024年3月19日 15:00-17:00
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	现场交流
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书王占君
<b>交流内容及具体问答记录</b>	
<p><b>一、公司经营情况介绍</b></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>公司加大数字化建设和自主研发的投入，持续推进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。</p>	

## 二、公司整体发展战略

秉持数字化转型升级和服务客户的宗旨，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，以数字化连接商业活动，致力成为一家值得信赖的企业级全场景运营服务商。

## 三、互动问答环节

### 1. 公司 MRO 主要有哪些产品？

答：公司覆盖的 MRO 品类主要有 36 大类，5000+核心品牌，包括焊接设备、刀具磨具、机床、劳保、安防、存储搬运等。齐心 MRO 工业品平台已服务多家大型企业客户，包括国家电网、南方电网、中国移动、中国华能、中国石化、中国电建等。

### 2. 请公司展望办公物资集采后续的发展空间？

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。

### 3. 今年 B2B 业务收入增速预期如何？

答：从整体行业来看，B2B 业务收入增速相对比较稳定。目前，50%以上的央企基本已进入了集采领域，随着头部优质央企客户正在进一步的细化集中采购品类，给了我们新的成长空间。从企业角度增速来看，公司依然有信心保持较高增速。

### 4. 目前集采行业竞争格局是否发生化？

答：目前整体市场格局没有较大变化。集采竞争主要呈现在整体解决方案、针对客户的专项解决方案以及历史经验案例。公司 B2B 业务稳健发展的重要原因在于公司的战略定位，公司将 B2B 设为企业重大战略之一，能够有节奏的对内投入、对市场服务网络投入、对商品投入、对客户提升投入。公司深度契合客户业务发展过程中的新场景与新需求，以专业的数字化采购解决方案助力客户实现集采降本增效。

### 5. 公司在品牌新文具方面的未来的发展方向为？

**答：**公司坚持品牌新文具的核心发展方向，致力于满足文具消费的创意化、个性化、高端化、差异化的趋势。未来公司将加速品牌新文具业务的探索与持续投入，强化多渠道综合发展策略，发力多元化的新渠道。

**6. 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。

**7. 公司 MRO 目前已进入到哪些客户？**

**答：**专项 MRO 主要为三大行业客户，一、航空航天行业：航空工业、中航发；二、发电、煤电行业：中国华能、中国华电；三、建工行业：中国电建、中国能建、中国建筑等。在办公物资中扩充 MRO 物资其中比较具有代表性的为：国家电网、南方电网。

**8. 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。

**9. 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。

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