

深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	信达证券李含雅
时间	2022年8月5日 15:00-16:30
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
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>2022年上半年国内外疫情仍在持续，生产原材料等生产要素持续高位波动等背景下，生产经营面临诸多挑战，公司通过各方努力，在营收方面与去年同期基本持平微有下降，利润保持了稳步的增长，现金流持续稳健管理。核心大客户公司内占比保持稳步增长，客户的履约、服务质量也不断在加强和提升。</p> <p>公司上半年实现营业收入42.61亿元，较上年同期下降了5.01%，实现营业利润1.09亿元，较上年同期增长了24.14%，归属于上市公司股东的净利润0.85亿元，较上年同期增长了18.69%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润0.72亿元，较上年同期增长了13.95%。公司始终坚持“以客户为中心”的服务理念，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，有效控制原材料及产品采购成本，加快产品更新迭代及新品上市，上半年公司毛利率较上年同期有所上升，同时为了保持技术领先，上半年加大了研发投入，研发投入总体较上年同期增长了4.61%。</p> <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</p>	

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

1、数字化平台为公司业务带来了哪些效率的提升？

答：依托集团数字化运营平台，公司前台、中台和后台业务系统紧密集成交互，打通供应链上下游，实现多场景业务布局，实现公司多业务模块、多业务系统、多业务形态、多业务部门及多业务功能的协同运作和内外部系统集成化，为企业客户提供一体化服务体系，B2B 供应链服务体系实现全链数字化整合和运营，稳步构建了用户、品牌厂商、服务商、售后维保等成员一体化企业办公服务平台，为行业、客户、伙伴提供了更高效、更便捷、更具价值的数字化服务解决方案。

2、公司对云视频业务未来发展规划？

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化求胜，区别于互联网巨头，通过实施“云+端+纵深行业应用”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、智慧党建、智慧医疗等行业，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，探索新的应用场景，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。

3、近期深圳疫情形势严峻，公司是否有停工情况？

答：公司目前正常经营，深圳总部未有停工情况，但部分封控地区受疫情影响，存在部分订单需求、物流交付延迟问题。

4、B2B 大客户未来是否存在扩展空间？

答：据行业报告，中国数字化采购总额为 174 万亿，全国数字化采购渗透率约为 7.5%。对于百万亿级的采购市场规模来说，数字化率每提升一个百分点，就会为数字化采购市场带来万亿级的市场空间。具体到公司目前所聚焦的办公物资、MRO、员工福利和营销物料，都是万亿级的市场。目前央企等大客户开展集采的数量占比为 30%多，而已经开展集采品类上线不足，员工福利、MRO、营销物料等集采占比较低，随着更多物料匹配进入，央企等大客户未来仍有较大的增量市场空间。

5、公司未来对提升毛利率有哪些应对举措？

答：关于毛利率提升计划，公司过去一直进行毛利率四个改善措施，在 2022 年，公司重点推进客户端自主拿单考核，未来齐心会逐步构建更高的自主拿单体系，构建全国性的弹性可控的交付网络，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。

6、B2B 的核心竞争优势为？

答：目前国内 B2B 办公物资集采年销售额在 10 亿元以上的服务商为数不多，集采行业的服务商企业规模化、供应链整合能力和综合服务能力还在积极提升中。随着我国政府及企业采购电商化、集中化和阳光化，新零售模式下办公集采市场蓬勃发展与行业整合加快，先行的领先品牌企业具有更大的竞争优势。长期深耕政企服务领域的齐心集团，正是其中的代表性企业之一。

数字经济大潮下，企业数字化被提至国家战略高度，以平台方式接入数字化生态成为企业的必要之举。早在 2013 年，齐心集团就携手 IBM 上线 SAP 系统，先发布局数字化转型，并逐步打造具有业务特色的一体化数字化平台。在“阳光采购”发展的背景下，齐心集团开拓了企业办公行政物资、工业品、企业福利、营销物料等物资线上集采模式。从多年深耕到深度布局，齐心集团企业服务平台的整合效应凸显，凭借一站式企业集成服务优势、品牌优势、客户资源优势、数字化运营平台技术优势、商品供应链与交付优势等核心竞争力，齐心数字化多场景运维物资服务平台助力众多政企数字化采购改革。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 5 日