

## 深圳齐心集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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	诺安基金张伟民，招商证券王月、邓琪静。
时间	2024年5月24日 10:00-12:00
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，证券事务代表罗江龙
<b>交流内容及具体问答记录</b>	
<p><b>一、公司介绍</b></p> <p>公司聚焦 B2B 办公物资集采主营业务，聚焦优质大客户。公司的企业服务平台围绕办公行政物资、MRO 工业品、营销物料、员工福利品和企业级 SaaS 服务等大办公产业链多个场景和领域，以高附加值商品供应链和全链路数字化为底座，打造全场景、全产链、数智化的企业服务平台，为企业级客户提供更优质的一站式采购体验与服务。</p> <p>作为支撑企业服务运营与管理的核心，齐心数字化运营平台已经经过多年的持续升级和完善。公司已为企业客户构建了集大数据处理、移动端支持、业务自动化和高效协同于一体的服务体系，确保了客户订单、库存管理、履约交付及资金流的高效协同，同时为合作伙伴与客户提供开放、共享的合作平台，实现了公司内多个业务模块、系统、形态、部门及功能的无缝对接与协同工作。</p> <p><b>二、互动问答环节</b></p> <p><b>1. 公司在集采业务中的核心竞争优势为？</b></p> <p><b>答：</b>经过多年发展，公司通过高效的数字化运营平台体系，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，其中当前 97 家央企中，公司已服务过半客户数。公司在多年履约服务中已逐渐建立起了良好业务粘性与密切合作关系。</p>	

## 2. 公司数字化运营中 AI 技术有哪些应用？

答：针对数字化采购市场的动态变化和业务数据的深度分析，公司加强与 AI 云服务优秀客户的战略合作，构建适用于多业务场景的 AI 模型，已逐步应用于供应链优化、商品标准库建设、数字员工、智能营销及企业知识库等多个数智化解决方案中。

在供应链优化领域，公司利用 AI 技术在库存补货、商品推荐、订单分配、物流调度及智能结算等多个具体场景中实现了数据的高效流动与应用，不仅优化了库存结构，还显著提升了采购效率，从而为客户实现了更大程度的降本增效。

## 3. 公司如何将业务中的上下游信息进行共享？

答：公司构建了 SSC 供应链共享商城平台，整合了供应链上下游资源，客户下单、寻源、采购、履约交付在一个平台上完成，提升了供应链效率、降低了供应链成本；公司构建了 SRM 供应链协同系统，实现了商品从源头到终端的全流程过程管理，使供应链变得更加高效和智能化。

## 4. 公司通过数字化平台如何管理内部业务数据？

答：公司数字化运营 SAP S4 系统，整合集团数字资产，推动建立关键数字化模块，构建专注服务于企业交易、企业服务、合作伙伴协同的数字化大中台体系；借助 SAP S4 系统构建稳固的数字化后台，完成端到端的打通和协同，实现自动化处理，以及对各大业务模块进行横向打通和纵向管控。让公司更清晰、全面地掌握业务运营状况，提供统一精准、高效透明的决策支持；公司持续完善齐心数据平台体系，建立了齐心大数据平台系统，并基于该大数据平台建设完成了齐心掌报手机报表系统，有效提升了运营管理查询和决策效率。

## 5. 公司的营销网络搭建情况和交付能力如何？

答：公司依托集团数字化运营平台、专业供应链服务、先进的商品交付体系，利用不断迭代的数字化技术及持续累积的客户服务经验，模块化输出商品、仓储、物流、配送、售后等核心业务功能，构建从省级到市县级市场的营销网络和商品交付体系。公司面向全国客户自建仓储物流系统，通过整合自有物流及第三方物流，匹配专属运输车辆及物流配送团队，打造数字化集成度高、商品资源丰富、物流快捷、售后全面的企业采购服务。在客户需求的驱动下，逐渐在内部运营、供应链及前端服务网点、商务配套等方面构建业务护城河。

## 6. 公司应收账款周转率明显提升，请问公司内部采取了哪些举措？

答：公司各大业务板块在客户选择进行了优化，以现金流为核心诉求指标开展业务选择。公司在客户端加快应收账款回收，加强信控管理。在运营上，随着齐心多年数字化的开展，B2B 业务整体人效得到了持续改善和提升。公司建立财务共享中心、费用报账中心、资金管理中心、运营管理中心，通过数字化方式优化，使项目持续改善，管理成本持续降低。

**7. 在数字化运营管理方面，公司有哪些成果？**

**答：**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。

**8. 公司数字化技术有哪些优势？**

**答：**公司积极推动集团数字化运营平台项目建设，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 等为核心后台的企业服务平台。以业财一体化作为关键驱动的数字平台，有效支持齐心集团业务高效增长及新业务孵化，利用数字化手段链接各个合作伙伴及业务场景，实现营运端到端的透明化管理，多样化智能服务。

<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>