

深圳齐心集团股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 年，深圳齐心集团股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》的要求，切实履行股东大会赋予的董事会职责，严格执行股东大会各项决议，不断规范公司法人治理结构，不断完善独立董事履职规章制度，建立健全公司内部管理和控制制度，持续深入开展公司治理活动，围绕公司发展战略和年度重点任务积极开展各项工作，努力维护公司及全体股东的合法权益。现将董事会 2023 年度工作情况做如下汇报：

一、报告期经营情况分析

（一）报告期内公司从事的主要业务

公司主营业务为 B2B 办公物资集采业务。公司聚焦主营业务，聚焦优质大客户，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。

公司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。

1、数字化运营平台介绍

（1）数字化运营平台建设进展

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过多年的持续升级和完善。基于云计算、大数据分析、AI 人工智能等前沿技术，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。

在业务前端，公司通过“数采”（数字化开放平台）、“云采”（定制化 SaaS 采购平台）以及“易采”（定制化便捷采购平台）三种不同的服务模式，为不同业务规模和行业场景的客户量身打造数智化、端到端的集采解决方案。

在服务中枢环节，公司已建立了用户、商品、订单、结算、调度及供应链等多个共享服务中心，并通过数据中台和技术中台为服务中心提供坚实的能力支撑。

（2）AI 技术的引入与应用

针对数字化采购市场的动态变化和业务数据的深度分析，报告期内，公司引入先进的 AI 技术，特别是大模型技术，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。此外，借助大模型技术，公司已成功建立了集采商品专属的标准大模型库，该模型已初步展现出跨品类领域的商品专家能力，能够快速响应客户采购需求，有效降低供应链成本。

（3）数字化运营平台能力提升

报告期内，公司数字化运营平台能力得到进一步提升，推出了“项目通”APP，该应用能够迅速响应客户需求，为客户提供精准的商品推荐，进而提高采购效率。同时还上线了集团级的“大数据智能服务平台”，该平台通过大模型技术与数仓技术的融合，为企业、客户和供应链合作伙伴提供了高质量的数据服务。此外，公司对“智能供应链平台”进行了全面升级，实现了与各类供应商之间的自动对账和自动结算，显著提升了供应链结算效率。

2、集采业务介绍

（1）集采客户情况介绍

B2B 办公物资集采业务方面，公司持续聚焦央企、央管金融机构、政府等优质大客户；基于核心业务场景的客户重叠度情况，公司在深度经营办公行政物资基础上，业务场景强化 MRO 工业品、员工福利核心业务服务能力，拓展营销物料等高附加值业务服务边界，深度契合客户业务发展过程中的新场景与新需求，打造延展性的综合物资集采服务平台，以专业的数字化采购解决方案助力政企客户实现集采降本增效。

报告期内，公司持续履约与新增中标国家电网、南方电网、中国邮政、国家能源、中国华能、中国华电、中国移动、中国石化、华润、中船集团、中国大唐、中国一汽、中林集团、中建集团、中铝集团、中国有色集团、建设银行、农业银行、工商银行、太平洋保险、中国人保、进出口银行、中信银行等集采项目，公司储备的订单规模保持稳步增长。借助数字化建设和流程优化，后台操作运营效率提升，前端业务场景深度挖掘规模化拓展，尤其对超大型客户深度拓展，提升客户订单内占比，报告期内公司集采业务稳步发展。

依托 B2B 电商集采方面多年来构建的核心能力，公司积极发展储备核心客户项目资质资源体系，逐步构建全国性的弹性可控的交付网络，优化标准品商品池和专品产品体系，以优质的精细化服务和企业数字化平台建设为保障，携手合作伙伴及客户共同打造高效、便捷、智能的集采行业新生态。

(2) 业务场景情况介绍

办公行政物资

传统办公行政物资是政府、企业、事业单位等各类组织日常运营的必需品，是集采业务发端，也是数字技术赋能传统行业的成功案例之一。公司由集采业务发展前期的传统办公行政物资为主，同一平台下拓展至 MRO 等业务场景，在多场景业务多面拓展下，办公行政物资业务处于稳健发展，且营收规模呈逐年稳健增长态势，是公司集采业务的“压舱石”和“顶梁柱”，主营业务的主要来源之一。

MRO 工业品

MRO 工业品和办公行政物资业务的客户重叠率较高，市场成熟度较高，MRO 存量客户很多为前期办公用品数字化采购业务积累而来。因其业务共通性、兼容性和可复制性，公司通过自身所积累的客户资源、平台设施、项目经验优势等早年开始布局 MRO 业务，平台 MRO 品类覆盖工器具、化学品、劳保、安防、存储搬运等 36 大类。

截至目前，齐心 MRO 工业品平台已服务多家大型企业客户，如以国家电网、南方电网、中国华能、中国华电为代表电力企业客户等，MRO 工业品业务现已成为公司核心业务和主要收入来源之一。

员工福利品与营销物料

员工福利品整体规模提升的同时，正在由零散采购、粗放管理、内容单一逐步走向一体化、精细化、多样化集采管理模式，由第三方提供一站式福利管理的比重正在提升。公司由此将员工福利品作为未来的重要增长点培育，并建立了纯数字化的福利 SaaS 商城系统，通过建立内部的系统信息化、业务数字化系统，打造独立闭环的运营系统和供应链管理体系，助力客户简化管理流程，提高采购与分发管理效率，以数字化福利发放方式，给员工提供多样性福利选择，提升员工对企业的满意度。

营销物料是为客户推广品牌、产品与服务所使用，旨在吸引目标客户，增加品牌知名度，提升销售额。公司面向企业品牌营销需求场景，结合线上线下多种方式，覆盖品牌营销各个环节、场景，提供丰富多元的营销物料，助力客户通过年节活动、积分兑换等方式吸引目标客户，为品牌提供更多用户触点，拓宽业务增长路径，助力客户提升用户活跃度和黏度，带动客户业绩增长，传递品牌价值。

企业级 SaaS 服务

企业级 SaaS 服务方面，在建设数字中国的背景下，公司深入业务场景，整合音视频体验、自主可控与创新应用。业务方面报告期内着力聚焦大中型优质客户，聚焦党政军、国央企、教育等行业场景，在运营商、集成商和生态伙伴的业务合作下，推动实行业务化聚焦、标准化产品、规模化复制的业务战略。报告期内，公司助力广东省打造服务企业的“企视

会”云视频会议系统，公司同时也是广东数字政府粤视会系统的音视频技术核心供应商，教育场景方面与深圳市坪山实验教育集团多家教育机构达成战略合作，以现有教育平台为发展样板，逐步向机构复制和应用。

在技术先行的研发策略下，报告期和前期研发投入摊销对报告期损益造成较大影响，同时各业务场景的研发投入业务落地销售转化较为滞后，营收不达预期，云视频业务总体面临较大亏损。报告期内，好视通进行组织和业务阵线收缩，对非聚焦类的产品线研销组织机构和地区分支进行人员结构优化，轻量化战队实现精准聚焦发展，精力聚焦在全国核心片区，以期推动该业务开源节流，降本增效。

（3）品牌新文具业务介绍

在用户市场不断向品牌化、创意化、个性化和高端化的消费趋势转变下，齐心自有品牌以“大办公”的全品类夯实与精进为品牌业务发展的核心思想，并基于品牌新文具的核心竞争力的打造，在产品的研发、品质提升、产品情感价值及使用体验等方面持续投入。

报告期内，公司与国内知名工业设计公司 LKK 公司共同研发的新办公场景的产品系列成功上市，突出了传统功能文具的美学设计，获得了客户积极认同。在个人及学生市场，公司通过与优质 IP 的持续战略合作，不断推陈出新，尤其将传统文化 IP 与节庆主题相结合，打造文化爆品。在办公场景下，除了满足传统办公室消费场景的文具需求，持续拓展大办公品类，在办公生活品类快速完成产品品类布局发展。未来，公司将持续以办公场景为核心，以个人及学生市场为重点，全面推进全品类发展，聚焦优质品类及核心爆品，不断提升市场份额。

在制造方面，品牌新文具市场实现资源聚焦及社会资源的优势整合，围绕客户优品优质的采购需求，持续加大产品生产流程的数字化能力，持续推动工厂智能制造、持续优化社会制造资源整合，优化制造产业布局，优化产品成本及流通成本。在物流服务交付方面，持续优化全国仓储布局及库存结构，加大设备自动化投入，持续提升服务能力，提高客户满意度。

在国内渠道建设方面，线下渠道持续深耕，构建覆盖全国的流通渠道，完善夯实一级市场，持续开发二三级市场；同时，全面覆盖多业态的客户类型，与批发零售型、直销型、商超配送型、文创及潮玩型等全类型客户合作。在线上渠道，加强自营电商的经营能力，并不断开发线上分销型客户，完善全网的齐心品牌店铺群。在直播领域持续投入，加强品牌传播与客户社交及视觉体验，拉近品牌与消费者的距离，建立情感型消费链接。

（二）主营业务分析

公司坚持“以客户为中心”的服务理念，积极提升产品能力及服务能力，深挖客户需求，

报告期内公司销售业绩实现稳步增长。2023 年实现营业收入 110.99 亿元，较上年同期增长 28.62%，实现归属于上市公司股东的净利润 0.77 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.75 亿元（商誉减值 0.55 亿元），不考虑商誉减值的归属于上市公司股东的净利润为 1.32 亿元。

1、B2B 办公物资集采业务及品牌新文具

报告期内，B2B 业务持续聚焦央企、央管金融机构、政府等优质大客户，以专业的数字化采购解决方案助力政企客户实现集采降本增效，深挖客户业务需求，公司储备的订单规模保持稳步增长。借助数字化建设和流程优化，后台操作运营效率提升，前端业务场景深度挖掘规模化拓展，尤其对超大型客户深度拓展，提升客户订单内占比，报告期内公司集采业务稳步发展。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，公司通过持续履约与新增中标大客户集采项目，深挖客户一站式办公物资采购和服务需求，持续提升 B2B 业务收入。公司积极发展储备核心客户项目资质资源体系，逐步构建全国性的弹性可控的交付网络，优化标准品商品池和专品产品体系，以优质的精细化服务和企业数字化平台建设为保障，携手合作伙伴及客户共同打造高效、便捷、智能的集采行业新生态。公司长期致力于建设高水准的合作伙伴生态体系，围绕客户需求，提升核心运营能力和 B2B 业务项目解决方案能力，加大力度开发专供产品的解决方案，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，公司办公物资和服务价值明显提升，得到了客户认可。

公司办公文具自有品牌业务销售额有所增长，公司加大了客户开发和线上线下产品推广力度，加强线上线下全渠道产品价值链管理，提升产品触达终端客户能力。在线上渠道，加强自营电商的经营能力，并不断开发线上分销型客户，完善全网的齐心品牌店铺群。在直播领域持续投入，加强品牌传播与客户社交及视觉体验，拉近品牌与消费者的距离，建立情感型消费链接。公司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。齐心自有品牌以“大办公”的全品类夯实与精进为品牌业务发展的核心思想，并基于品牌新文具的核心竞争力的打造，在产品的研发、品质提升、产品情感价值及使用体验等方面持续投入。在个人及学生市场，公司通过与优质 IP 的持续战略合作，不断推陈出新，尤其将传统文化 IP 与节庆主题相结合，打造文化爆品。在办公场景下，除了满足传统办公室消费场景的文具需求，持续拓展大办公品类，在办公生活品类快速完成多产品品类布局。

公司 B2B 办公物资集采业务及品牌新文具实现营业收入 110.22 亿元，实现扣除商誉减值后的净利润 1.89 亿元，本期公司计提商誉减值 0.55 亿元，不考虑商誉减值的归属于 B2B 办公物资集采业务及品牌新文具的净利润为 2.44 亿元，总体较上年同期增长 8.93%。

2、互联网 SaaS 软件及服务

报告期内，公司互联网 SaaS 软件及服务业务持续发展，营收不达预期，云服务业务总体面临较大亏损。实现营业收入 0.77 亿元，实现净利润-1.12 亿元。

3、经营活动现金流

报告期内公司经营活动现金流量净额 6.34 亿元，公司业务运营数字化能力提升，业务流程运营效率改善，客户回款加快，公司经营现金流表现较好。

（三）公司未来发展展望

1、行业格局趋势简述

在数字经济大环境下，得益于政策驱动、大中型企业集采加速发展等原因，我国 B2B 公共采购领域的数字化、电商化、集中化改革取得了长足发展，数字化、电商化集中采购已成为中央到地方公共资源交易的主要形式。随着信息技术深入发展和深度应用，数据成为新的生产要素。产业数字化正在成为数字经济的主要支柱，传统行业正在积极通过数字赋能获得新的发展动力。公共采购后续将逐步进入模块化、场景化、数字化和生态化发展。用数字化手段提高采购效率，逐步将产业链各环节纳入到企业管理体系中是大势所趋。

品牌文具行业领域需求数量面临收缩的挑战，消费层面又呈现品牌化、创意化、个性化和高端化的趋势，国内市场消费需求增长更多来源于消费升级和产品升级。渠道方面，随着客户工作生活方式的改变，线上消费逐渐成为主流方式，传统线下渠道成长性减弱，传统电商渠道增速稳定，多元化的内容电商渠道正在高速发展。

2、公司整体发展战略

基于战略规划，公司秉持数字化转型升级和服务客户的宗旨，持续聚焦优质大客户，聚焦 B2B 行政办公物资、MRO 工业品、营销物料、员工福利、企业级 SAAS 服务等场景，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，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。

配合公司战略发展规划，公司持续完善组织能力建设，构建多层次的数字化人才队伍，持续完善长效激励机制，为战略实施提供发展源动力。公司将不断完善法人治理结构，建立健全公司内部管理和控制制度；内部管理上加大公司数据治理，建立规范的数字化服务能力体系，实现全业务、全场景数智化，聚焦新质生产力，增强发展新动能，为数字中国建设贡献力量。

3、经营计划

B2B 办公物资集采业务

公司将聚焦核心客户、聚焦核心业务场景，持续构建核心能力，实现业绩规模性稳健增长。

公司将聚焦央企、央企金融机构、政府等优质大客户，依托于全国横纵一体化营销与技术

服务网络，B2B 数字化阳光集采确定性业务上敢于投入，扩大集采规模优势。公司以平台服务模式构建高附加值行政办公运维物资解决方案，围绕客户需求不断提升服务能力与客户满意度，重点发展 MRO 解决方案，配套发展数字化工会福利解决方案与营销物料解决方案，加强产品整合、供应链管理、资金周转、快捷交付等能力，努力提升内占比。

B2B 电商集采将持续构建投标入围能力、仓配交付能力、商品供应链能力和数字化能力等五大核心能力，发展储备核心客户项目资质资源体系，逐步构建全国性的弹性可控的交付网络，优化标准品商品池和专品产品体系。在数字化运营平台建设上，继续完善业务前台的电商化采购数字化、场景化业务数字化和生态平台数字化，加强中台数字化能力中心建设，积极探索人工智能与商业场景的深度融合，不断沉淀数据中台，实现数据资产化，推动电商运营场景的高效匹配与数智化、精准化运营管理，有效发挥新质生产力对现代化产业的驱动作用。

品牌新文具

在用户市场不断向品牌化、创意化、个性化和高端化的消费趋势转变下，品牌新文具业务方面将加强与优质 IP 的品牌联名战略合作，聚焦核心品类，继续优化调整产品结构、客户结构和利润结构，努力提高经营质量。

品牌新文具核心能力打造方面，公司将锁定渠道多元化、产品创新化、产供销一体化、信息数字化和品牌情感化等五大核心能力打造。丰富直营、线上分销、代运营、品牌授权等多种合作模式，持续加强自营电商的经营能力，不断开发线上分销型客户，完善全网齐心品牌店铺群，丰富和拓展多元化线上渠道，在提高收入的同时，重点提升经营质量。

品牌与产品方面积极开创品类聚焦新突破，突出情感输出，建立差异化的品牌定位；同时充分利用数字化集采平台渠道优势，逐步提升 B2B 办公集采中的自有品牌产品份额，综合分析和研究 B2B 客户产品需求，推动规模化、高流量产品品类实现自有品牌化。

二、董事会日常工作情况

（一）董事会召开及审议情况

报告期内，公司共召开 6 次董事会会议。各位董事依据公司《董事会议事规则》等要求规范有序开展相关工作，出席董事会、董事会专门委员会和股东大会，勤勉尽责地履行职责和义务。

报告期董事会召开及审议情况如下：

会议届次	召开日期	披露日期	会议决议
第八届董事会第四次会议	2023-04-20	2023-04-22	公告名称《第八届董事会第四次会议决议公告》，公告编号 2023-006，2023 年 4 月 22 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。
第八届董事会第五次会议	2023-06-27	2023-06-28	公告名称《第八届董事会第五次会议决议公告》，公告编号 2023-022，2023 年 6 月 28 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。

第八届董事会第六次会议	2023-08-17	2023-08-19	公告名称《第八届董事会第六次会议决议公告》，公告编号 2023-032，2023 年 8 月 19 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。
第八届董事会第七次会议	2023-10-27	2023-10-28	会议审议并披露《2023 年第三季度报告》，公告编号 2023-038，2023 年 10 月 28 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。因仅审议本次三季报一项议案且无投反对票或弃权票情形，免于披露董事会决议公告。
第八届董事会第八次会议	2023-12-12	2023-12-13	公告名称《第八届董事会第八次会议决议公告》，公告编号 2023-041，2023 年 12 月 13 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。
第八届董事会第九次会议	2023-12-18	2023-12-19	公告名称《第八届董事会第九次会议决议公告》，公告编号 2023-043，2023 年 12 月 19 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

公司严格规范地召集、召开股东大会，报告期内，公司召开的 3 次股东大会均由公司董事会召集召开，经见证律师进行现场见证并出具法律意见书。在股东大会上保障各位股东有充分的发言权，确保股东对公司重大事项的知情权、参与权、表决权，使其充分行使股东合法权利。

报告期股东大会召开及审议情况如下：

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	会议决议
2022 年年度股东大会	年度股东大会	56.69%	2023-05-16	2023-05-17	公告名称《2022 年年度股东大会决议公告》，公告编号 2023-021，2023 年 5 月 17 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。
2023 年第一次临时股东大会	临时股东大会	52.76%	2023-07-18	2023-07-19	公告名称《2023 年第一次临时股东大会决议公告》，公告编号 2023-029，2023 年 7 月 19 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。
2023 年第二次临时股东大会	临时股东大会	52.16%	2023-12-28	2023-12-29	公告名称《2023 年第二次临时股东大会决议公告》，公告编号 2023-047，2023 年 12 月 29 日刊登于《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网。

公司董事会根据相关法律法规的要求，严格按照股东大会的各项决议和授权，认真执行了股东大会通过的各项决议内容，确保各项决策顺利实施。

（三）独立董事履行职责情况

2023 年 7 月，中国证监会发布《上市公司独立董事管理办法》，深圳证券交易所配套修订了《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等监管规则。根据最新修订发布的以上法律法规和规范性文件，结合公司实际情况，报告期内公司对《独立董事工作制度》等治理制度进行了修订，从规则、制度层面更加清晰规范和有效保障独立董事在公司治理中的勤勉履职和内控监督，促进了公司规范运作与稳健发展。

2023年，公司独立董事严格按照相关法律法规和《独立董事工作制度》等规定，本着独立、客观和公正的原则，积极出席公司2023年度召开的董事会、股东大会等相关会议，忠实履行了独立董事的工作职责，切实维护公司和股东特别是社会公众股东的利益。在认真了解公司2023年度经营活动的基础上，独立董事对关键问题进行评议，依据专业知识、基于独立判断，发表了相关独立意见。独立董事在2023年发表的独立意见如下：

1、2023年4月20日，在第八届董事会第四次会议上，发表了对续聘2023年度会计师事务所的事前认可意见和独立意见，还发表了关于公司控股股东及其他关联方占用公司资金、公司对外担保情况的专项说明和独立意见、关于计提资产减值准备的独立意见、关于2022年度内部控制自我评价报告的独立意见、关于2022年度利润分配预案的独立意见、关于2022年度募集资金存放与使用情况的专项报告的独立意见、关于开展衍生品交易业务及其可行性分析报告的独立意见、关于2023年度管理任职董事、高级管理人员薪酬的独立意见和关于购买董监高责任险的独立意见。

2、2023年6月27日，在第八届董事会第五次会议上，发表了关于2018年度非公开募投项目终止并将剩余募集资金永久补充流动资金事项的独立意见。

3、2023年8月17日，在第八届董事会第六次会议上，发表了关于公司控股股东及其他关联方资金占用、公司对外担保情况的独立意见和关于2023年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告的独立意见。

（四）董事会下设专门委员会工作情况

公司董事会下设战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会四个专门委员会，对公司董事会负责，依照《公司章程》和各专门委员会议事规则履行职责。

为促进专门委员会按照新法律法规规范运作，根据最新修订发布的《上市公司独立董事管理办法》相关法律法规，结合公司实际情况，报告期内董事会对《董事会审计委员会议事规则》《董事会提名委员会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会议事规则》进行了修订。

任职期内，各专门委员会严格按照各专门委员会议事规则等相关规定和要求履行自己的职责，积极参加董事会所任职的各专门委员会会议。报告期内专门委员会会议召开及审议情况如下：

委员会名称	成员情况	召开日期	会议内容
战略委员会	陈钦鹏（召集人）、黄家兵、戴盛杰	2023-04-20	审议并通过《2022年度总经理工作报告》《2023年度经营发展计划》。
提名委员会	胡泽禹（召集人）、钱荣、黄世政	2023-04-20	审议并通过《董事会提名委员会2022年度工作报告》。

薪酬与考核委员会	钱荣（召集人）、韩文君、黄世政	2023-04-20	审议并通过《董事会薪酬与考核委员会 2022 年度工作报告》《关于 2023 年度管理任职董事、高级管理人员薪酬的议案》。
审计委员会	韩文君（召集人）、胡泽禹、陆继强	2023-01-30	审议并通过《2022 年第四季度审计工作总结报告》《2022 年第四季度审计委员会工作报告》《2022 年度审计工作总结报告》《董事会审计委员会 2022 年度工作报告》。
审计委员会	韩文君（召集人）、胡泽禹、陆继强	2023-04-20	审议并通过《关于计提资产减值准备的议案》《2022 年度财务决算报告》《2022 年度内部控制自我评价报告》《2022 年年度报告及摘要》《2023 年第一季度报告》《关于续聘会计师事务所的审核意见》《关于开展金融衍生品交易的议案》《关于开展金融衍生品交易的可行性分析报告》《2023 年第一季度审计工作总结报告》《2023 年一季度审计委员会工作报告》。
审计委员会	韩文君（召集人）、胡泽禹、陆继强	2023-08-17	审议并通过《2023 年半年度报告及摘要》《2023 年第二季度审计工作总结及三季度工作计划报告》《2023 年第二季度审计委员会工作报告》。
审计委员会	韩文君（召集人）、胡泽禹、陆继强	2023-10-27	审议并通过《2023 年第三季度报告》《2023 年第三季度审计工作总结及四季度工作计划报告》《2023 年第三季度审计委员会工作报告》。
审计委员会	韩文君（召集人）、胡泽禹、陆继强	2023-12-28	审议并通过《2024 年度审计工作计划》

三、独立董事独立性自查情况的专项意见

经核查：独立董事韩文君女士、胡泽禹先生、钱荣女士作为公司的独立董事，未在公司担任除独立董事、董事会专门委员会委员以外的任何职务，上述独立董事及其直系亲属均不在公司或其附属企业担任除独立董事之外的其他职务，也未在公司主要股东处担任任何职务；没有为公司或其附属企业提供财务、法律、咨询等服务；不存在妨碍独立董事进行独立客观判断的情形。独立董事独立性情况符合《上市公司独立董事管理办法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等相关要求。除独立董事津贴外，没有从公司及其主要股东或有利害关系的机构和人员处取得额外的、未予披露的其他利益。

董事会认为：2023 年任职期间，上述独立董事任职符合法律法规和规范性文件等规定的独立性要求，不存在影响独立性的情况。

四、对会计师事务所履职情况评估意见

根据《中国注册会计师审计准则》和其他执业规范，结合公司 2023 年年报工作安排，大华会计师事务所（特殊普通合伙）独立、客观、公正地完成了公司 2023 年年报的财务审计及内部控制的审计工作，并及时出具了标准无保留意见的 2023 年年度审计报告、内部控制审计报告，以及募集资金存放与使用情况鉴证报告、控股股东及其他关联方资金占用情况的专项说明。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）根据其作为上市公司提供审计服务的丰富经验和能力，

在担任公司 2023 年度财务审计及内部控制的审计机构期间，严格遵循有关法律、法规和相关政策，勤勉尽责，遵照独立、客观、公正的执业准则，较好地履行了双方所约定的责任和义务，为公司出具的 2023 年年度审计报告和内部控制审计报告等客观、公正地反映了公司治理、财务状况和经营成果。

五、2024 年董事会主要工作

2024 年，公司董事会将继续积极发挥在公司治理中的核心作用，科学高效决策重大事项，贯彻落实股东大会决议，加强日常经营治理，加强内部控制，加强信息披露管理，确保经营管理工作稳步有序开展。

在经营管理方面，董事会将继续秉持对全体股东负责的原则，根据公司实际情况及发展战略，深入推进精细化和规范化管理，加强内控制度建设与流程优化，优化长效激励机制，争取较好地完成各项经营指标，实现全体股东和公司利益最大化，实现科学可持续发展。

在内部控制方面，公司将不断完善法人治理结构、健全内部控制体系建设、强化风险管理，提升决策水平，实现公司发展的良性循环，为公司股东合法权益提供有力保障。公司内部控制体系建设方面，根据最新的法律法规和监管政策，适时修订内控制度，并有效落地；加强风险管理，通过多举措提升风险管理和应对能力；加强决策信息的收集和处理工作，优化决策方案，逐步健全科学决策机制，提高三会的工作效率和工作质量。

在信息披露方面，董事会还将根据资本市场的规范要求，认真自觉履行信息披露义务，确保信息披露的及时、真实、准确和完整；认真做好投资者关系管理工作，通过多种渠道加强与投资者的联系和沟通，以投资者需求为导向，从公司行业实际出发，优化披露内容，努力增强信息披露的针对性和有效性。

深圳齐心集团股份有限公司

董事会

2024 年 4 月 23 日