

## 深圳市捷顺科技实业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-05-12

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过“捷顺科技投资者关系”小程序网络远程参与公司2020年年度业绩说明会的广大投资者
时间	2021年5月12日下午15:00-16:30
地点	深圳市福田区龙尾路10号捷顺科技
上市公司接待人员姓名	董事长：唐健、独立董事：安鹤男、董事会秘书：王恒波、财务总监：张建
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：您好，请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？</b></p> <p><b>A：</b>您好。我们认为公司核心竞争优势主要体现在以下几方面：（1）公司聚焦出入口控制与管理领域近30年，无论是在品牌影响、技术沉淀、渠道覆盖、服务体系、供应链能力、客户沉淀等方面，还是我们对行业和客户理解方面，我们具备行业先发及市场卡位优势。（2）公司以捷停车为主体开展互联网智慧停车运营业务，无论是从市场项目覆盖规模、服务用户、线上交易数据等多个维度，还是已经形成规模收入的包括通道业务、广告业务、支付业务、车位业务的商业模式，捷停车已发展成为行业领先的企业，具有业务规模和商业模式的优势。（3）公司战略转型升级培育的包括云托管、天启SAAS、云停车、云门禁等新业务，形成了行业内云服务转型的先发优势。经过市场推广验证，业务模式得到市场批量客户的认可，内部针对云服务业务的机制基本成型，为云服务业务的规模化推展奠定了坚实的基础和先发优势。（4）公司具备自主研发能力，通过持续的研发投入，形成了从前端智能硬件、到AI视频技术、到云平台服务、到支付结算、到移动端应用的全系列产品及应用，构建了“智能硬件+平台+运营”的全生态业务模式。（5）公司构建了行业内差异化的BCG战略协同竞争力。公司是行业内少有能提供智慧停车全生态产业服务的公司，业务涵</p>

盖包括 ToB 的智能硬件业务、行业解决方案业务和停车场云托管业务；ToC 的智慧停车线上运营业务；ToG 的城市级停车业务。而三大业务之间又相互关联、相互促进、互为优势，从而形成公司整体的 BCG 战略协同优势。感谢您的关注。

**Q2：最近一期的股东人数是多少？**

A：您好。根据信批规则要求，公司将在定期报告中披露股东人数，感谢您的关注。

**Q3：智能硬件业务是否能触及建后维护和升级换代服务？**

A：您好！智能硬件产品安装后支持线上的售后服务和软件升级，感谢您的关注！

**Q4：为什么将天启智能物联平台功能模块化拆分以 SaaS 模式销售，是出于客户的要求还是公司的考虑？**

A：您好，天启平台本地化部署价格比较高，对于广大中小型规模客户来说，直接部署费用上比较难承担。所以针对广大中小型规模客户，我们按照功能模块以 SaaS 模式进行销售，有利于客户选择，同时也能给我们带来持续性的收入。感谢你的关注。

**Q5：云服务一般情况下会在智能硬件业务中作为附属产品销售吗？**

A：您好，公司云服务包括云托管、云停车、天启 SaaS 等。云托管业务服务包中包含硬件产品。云停车、天启 SaaS 服务和硬件销售配套，其中，硬件部分是一次性销售，云停车、天启 SaaS 是按年收服务费。感谢您的关注。

**Q6：智慧停车运营业务未覆盖空间有多大？作为平台产品，目前的主要竞争情况如何？**

A：您好，智慧停车经过几年的发展，目前还处在初步阶段，相对于国内上百万的停车场存量，市场上智慧停车整体覆盖的车场数量还是很小的一部分，估计整体不超过 10%，还有非常大的转化空间。智慧停车行业经过前几年的粗放式发展后，市场集中度在逐步提升，特别是对于像捷停车这样的平台公司，竞争优势在在进一步增强。感谢您的关注。

**Q7：智慧停车中通道服务与车位运营业务的实施状况如何？对营收贡献较小的原因是什么？**

A：你好，目前公司智慧停车运营业务收入构成主要包括通道服务、广告业务、交易佣金几方面，其中通道服务是重点发展的业务，也已经是当前智慧停车运营收入的重要构成部分，今年仍会大力开拓通道服务业务。车位运营业务目前主要在部分城

市进行试点，规模还不大。感谢您的关注。

**Q8：公司有收购小企业，提升行业集中度的规划吗？**

A：你好，公司暂时没有这样的计划。在公司的规划中，计划会通过生态联盟方式，联合停车场运营方、设备方、客户方，扩大整体的市场覆盖。感谢您的关注。

**Q9：目前城市级智慧停车业务目前以投建+运营模式落地的城市有多少？**

A：您好，截至目前，公司已中标或实施城市智慧停车项目累计 40 多个。感谢您的关注。

**Q10：对于智能硬件业务，维持高增长与高毛利的前景如何？**

A：公司持续对产品设计、生产标准化，优化工艺，优选合格供应商、提高生产效率等措施，不断改善优化成本，同时不断解决客户痛点，为客户创造价值，以保证公司智能硬件的毛利维持在一个稳定的水平。感谢您的关注。

**Q11：请唐董事长谈谈对公司车行与人行产品在规模效应方面的看法。**

A：您好，车行业务因为智慧停车业务具有比较显著的平台效应，覆盖的停车场和线上用户规模越多，平台的规模效应和价值就越大，对新的停车场和车主用户的吸引力就更强。而对于人行业务来说，目前主要还是单项目本地化应用为主，在规模效应上不如车行业务。感谢您的关注。

**Q12：公司获取大客户订单的方式是什么？城市停车业务需要竞标吗？**

A：您好，大客户业务和城市停车业务一般都需要通过公开招投标的方式获得。公司依靠自身在行业多年的发展沉淀和 BCG 业务充分协同的优势，获得越来越多的大客户和城市合作方的认可。感谢您的关注。

**Q13：公司目前的软件与云服务的推广模式是怎样的？预测一下推广周期。**

A：您好，公司拥有广大的存量客户群体，软件和云服务业务能给客户带来比较大的价值，客户的接受度也在持续提升，公司依托现有的销售队伍向存量客户和新客户进行全面销售。感谢您的关注。

**Q14：预测软件与云服务业务成熟并形成规模效应后的毛利水平在何区间内？**

A：您好。软件和云服务前期的研发投入非常大，未形成规模时毛利率比较低，一旦突破盈亏平衡后边际贡献毛利会比较高，感谢您的关注。

**Q15：可以谈谈在疫情影响下，捷停车各项业务数据仍然实现增长的原因吗？**

A：您好。智慧停车已经在国内主要城市已经形成一定的规模化的应用，覆盖车

场范围和车主用户规模不断扩大，市场普及率在快速提升，行业正在进入一个高速发展期。捷停车借助母公司强大的市场、推广服务网络及技术研发实力，整合与停车相关的各类资源，随着公司 BCG 业务协同不断深入，捷停车智慧停车业务经过几年的发展，应用规模持续快速增长，已经成长成为国内领先的智慧停车运营公司。感谢您的关注。

**Q16：公司重要原材料有哪些？在采购上有什么控费或转移成本的措施吗？**

A：您好。公司主要原材料包括金属板材、PCB、电子材料（IC、二三极管等），针对采购价格普遍涨价，正好发挥公司的资金优势，针对核心材料会根据全年的销售计划与供应商一起提前做好备料，同时持续对产品设计标准化，优化工艺、降低浪费。感谢您的关注。

**Q17：可以谈谈即将落地的新研产品吗？**

A：您好，公司近几年推出的包括捷停车、云托管、云停车、行业、城市停车在内的一系列新产品，经过市场的初步规模化验证，目前处在规模化发展的阶段，当前公司研发的重心是这些产品的持续优化和提升。感谢您的关注。

**Q18：公司如何应对较大应收账款规模？**

A：您好。近几年随着公司大客户、大项目业绩和分期业务的增长，应收账款增长规模较快，随着大客户、大项目和分期合同滚动起来达到一个平衡点后，2020 年以来现金流已明显改善。公司有专门的经管部门对应收账款进行事前、事中、事后的管理，并制定相应的考核机制。感谢您的关注！

**Q19：云停车业务对停车场覆盖率能否实现加速增长？**

A：云服务产品能有效降低客户的运营成本和效率，同时为客户增收，对市场占有率有一定的促进作用。感谢您的关注。

**Q20：云业务在今年营收增长发力，公司对其预期和发展规划如何？**

A：你好，公司今年制定了全面云化的发展战略，整体提升云服务业务的规模，计划新增云托管车道 6000 条。感谢您的关注。

**Q21：请问唐董，本公司在云托管服务中，推动最大难点或阻力是什么？当前有哪些加强措施？谢谢！**

A：您好，公司云托管业务是公司重点发展的新业务，当前还处于爬坡期。目前云托管业务在推广方面主要面临两方面的问题，一方面，云托管作为一项新业务，对

	<p>客户停车场的管理模式的变化比较大，客户需要一个接受的过程，同时相较于设备采购，同样一个项目云托管的合同金额高出 4-5 倍，对客户来讲决策层面和决策周期也相应变长了；另一方面，公司的销售人员销售云托管的能力需要不断提升。</p> <p>针对云托管的推广，市场方面，公司在主要市场建立样板案例，随着应用客户的持续增多，客户的接受程度也将逐步提升。对内方面，加大对业务人员关于云托管业务的培训和学习，提升人员技能。感谢您的关注。</p> <p><b>Q22：公司净利率与毛利率差距较大，如何有效控制销售及管理费用？</b></p> <p>A：您好。公司通过扩大经营规模摊薄销售、管理费用率，同时通过优化内部信息化系统提高工作效率，并持续检讨费用的合理性，以有效降低费率。感谢您的关注。</p> <p><b>Q23：唐董事长您好，请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势？</b></p> <p>A：您好。我们构建了差异化的竞争优势，主要体现在包括市场卡位优势、市场规模及模式优势、云化转型的先发优势、自主研发的生态化产品体系优势以及 BCG 业务战略协同优势等综合方面，我们继续坚持战略转型方向，将通过技术研发创新，不断夯实组织能力，拓展渠道通路，提升整体经营质量。感谢您的关注。</p> <p><b>Q24：现在公司整体的产能情况是怎样的？以及未来产能规划。</b></p> <p>A：您好。公司有自有的工业基地，生产设施配套齐全，产能有一定程度的富余，随着生产标准化的实施，产能和效率还会得到进一步的提升，能够满足公司未来一段时间发展的需要。感谢您的关注。</p> <p><b>Q25：张总，下午好！公司的“在建工程”捷顺科技总部基地，当前工程进度约 61%，公司预期什么时候可完工，转为固定资产？该大楼可用面积有多大？报表上未查到详细数据？谢谢！</b></p> <p>A：您好。捷顺科技中心基地预计在今年下半年完工并转为固定资产，可使用面积含地下停车场总计 14.6 万平方。感谢您的关注。</p> <p>调研过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 5 月 12 日</p>