

证券代码：300155

证券简称：安居宝

## 广东安居宝数码科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：T-2021-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>网络交流</u>
参与单位名称及人员姓名	海通证券-郑宏达； 上海焱牛投资管理有限公司-陈钢； 全国社会保障基金理事会-卓贤林； MarcoPoloPureAssetManagementLimited-HuangChen； 深圳展博投资管理有限公司-肖斌； 嘉实基金管理有限公司-谢泽林； 西部利得基金管理有限公司-黄颢； PICEA-ZizhaoZhang； 长城财富资产管理股份有限公司-胡纪元； 中信保诚基金管理有限公司-王颖； 华融基金管理有限公司-庞立永； 上银基金管理有限公司-卢扬； 北京国际信托有限公司-方何； 睿亿投资-李敬尧； 浙江浙商证券资产管理有限公司-王维一； 国泰证券投资信托股份有限公司-AlbertCheng； 辰泰投资-温震宇； 中欧基金管理有限公司-周玉雄。
时间	2021年7月26日
地点/方式	广东安居宝数码科技股份有限公司五楼会议室/网络
上市公司接待人员姓名	董事长-张波 董事会秘书-黄伟宁 车前传媒-张富强
投资者关系活动主要内容介绍	会谈内容： 一、董事长张波先生介绍安居宝车前传媒道闸广告全国平台业

## 务情况

### 1、介绍安居宝车前传媒道闸广告业务。

广告道闸是安装在社区、商场的核心出入口，是一个非常好的，今后不可被取代的媒体，属于稀缺资源，它的显著特点是聚焦性强，精准推送，广告价值高。

安居宝车前传媒广告道闸业务自 2017 年开始已经开展了四年多的时间，也积累了一些客户，比如东鹏及其他一些大企业都是我们的合作伙伴。

广告道闸具有良好的到达率和广告效果。

比如在一个社区内的广告道闸，平均每个道闸每天可以覆盖社区居民、车主、周边人群达 3000 人，平均每人每天接触 4 次；每月接触 120 次，广告阅读量为 36 万次/月。

比如商业停车场广告道闸：以每车场的车位数按 250 个计算，每车位约周转停车 5 辆/天，产生的广告阅读量为 4 万次/月。这个广告价值很高的。

安居宝车前传媒有限公司在全国十大城市拥有过万个自有广告道闸资源，今年 4 月底开始从经营自有的广告道闸向建立全国广告道闸平台发力，打破广告商孤岛经营模式，为所有广告道闸经营者提供资源整合的手段。

平台发展迅猛，到目前为止已签约 120 余个重点城市广告经营商，共 15 万杆广告道闸加入，约占当地道闸广告牌保有量份额 65%，各地大型品牌开发商项目物业入驻率达 70%以上。

资源点位数基本是分布到 GDP 前 150 名的城市，成为城市的主流媒体。

广东安居宝数码科技股份有限公司是 2011 年上市的一家集研发、生产、销售、服务为一体的高科技企业，（股票代码：300155），是国内最具市场竞争力和市场占有率第一的安防品牌和智能停车场品牌。

## 2、道闸广告平台业务模式和平台优势介绍

广告道闸的行业特点是广告道闸经营者各自拥有上百个到千个道闸设备，各自只经营自有的设备，这种孤岛式的经营模式会造成道闸空杆率高，现在的平均空杆率大概 40%左右，造成一定的资源浪费，同时经营效率低。

我们这个平台就是把国内的广告道闸加盟进来，类似企业的黄页，平台对全国广告道闸资源进行整合，相当于每个加盟广告商拥有全国的点位资源，大大提高了广告加盟商的上杆率，效率得到提高。

平台加入零门槛，通过平台审核后把广告商的资源上传到平台，达到资源共享，通过平台撮合，降低空杆率，提高上架率。

安居宝作为高科技企业，通过高科技手段，赋能平台加盟商，有以下几种手段，形成护城河和提高运作效率：

1) 平台推出可视化的广告点位。

广告道闸的发布现状是广告主及广告经营商不能够实时看到广告上架效果，安居宝在广告道闸设备增加了摄像头，增加可视平台，广告商通过授权可以实时的看到广告效果，提高了广告上架监控的效率，广告商很放心地做这个广告。该平台由我司自行研发，外来设备不可擅自接入，具有排他性，从而形成一定的护城河作用。

2) 广告道闸点位展示平台：录入了所有广告道闸点位资源，同时对资源进行科学分类，为广告商/主的业务洽谈、点位选择提供了极大的便利，也大大提升了管理效率。

3) 提供质优价廉且与平台技术关联的停车场系统及广告道闸设备。

广告商的模式是靠地推人员找到相关物业，通过免费安装道闸，免费维护换取道闸广告经营权的模式。安居宝通过找到他们的停车场是需要更换设备的机会，通过平台的技术关联，

使得更换安居宝设备具有与平台功能相连接的独特优势，这样就

就把硬件销售和今后维保增值服务也拿到。  
安居宝已研发带视频监控广告道闸的停车场系统、带视频监控的广告道闸系统以及外置的视频监控设备，以优惠的价格直销给到所有的平台加盟商，使其资源能尽快实现平台提供的便利的监管功能。

维护保养服务效率高：安居宝在全国拥有 101 个分公司和办事处，有足够的底气为其提供完善、快捷的售后服务，免去后顾之忧。

### 3、发展计划和目标

覆盖 300 多地级市到下沉渗透 2000 多区县。

从 15 万+到百万级广告道闸杆数及技术相关联的广告道闸设备落地和平台接入，打造广告销售、广告资源撮合、设备销售、维保等全生态链收益。

为线上用户流量数据价值的进一步挖掘打下良好基础；

### 4、经营目标和效益预测

类型	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	备注
会员杆数	20万	35万	30万	30万	5万	
地区	200地市	新增160地市	新增1000县	新增1000县	各地自然增长	
平台订单收益	900万元 (6万杆 *150元/杆/月*1个月)	10500万元 (35万杆 *150元/杆/月*2个月)	21000万元 (70万杆 *150元/杆/月*2个月)	30000万元 (100万杆 *150元/杆/月*2个月)	49500万 (110万杆 *150元/杆*3个月)	广告平台交易订单撮合费用 150元/杆/月
自营订单收益	600万元 (2000万订单额 *30%)	900万元 (3000万订单额 *30%)	1350万元 (4500万订单额 *30%)	1800万元 (6000万订单额 *30%)	2100万元 (7000万订单额*30%)	
设备销售收益	280万元 (2000杆*8000元/杆单价*25%利润率*70%转化率)	8400万元 (6万杆*8000元/杆单价*25%利润率*70%转化率)	16800万元 (12万杆*8000元/杆单价*25%利润率*70%转化率)	28000万元 (20万杆*8000元/杆单价*25%利润率*70%转化率)	40000万元 (25万杆 *8000元/杆单价 *25%*80%转化率)	道闸设备按 5~6年折旧寿命期，每年联盟有一定数量设备更换
设备维保收益	-	-	2604万元 (4.34万杆* 600/杆维保净收入)	7500万元 (12.5万杆* 600/杆维保净收入)	16200 (27万杆 *600/杆维保净收入)	首年质保期，此后按收费支持维保
收益合计	1780万元	19800万元	41754万元	67300万元	10.78亿元	

### 5、2021 年上半年道闸广告业务平台推广业绩总结

从4月底开始，已经渗透至150个城市，15万杆纳入平台，已经签约全国/跨域订单额近2100万元，同比增长1380%，目前还有很多大的企业正在洽谈中。

原来的广告道闸业务是孤岛式经营，很多大企业想通过这个渠道在全国做广告，但是由于碎片化的孤岛式经营，无法在全国推广，丢失了很大一部分的市场。我们整合了平台后，把原来不可实现变成可实现。原来的一些边缘的点位不敢设点，有了平台后，它的空置率下降。全国广告道闸单，我们自有的杆和别人的杆的业务比例关系是1:3的关系。因此，我们对撮合成功率充满信心。

从广告道闸的收费和阅读量来看，按0.5元阅读一次的精准推送，国内很多车场都具备这个广告价值。这项业务可以说是安居宝业务多年来能否上升到一个全新的级别，重中之重的项目，今后几年安居宝会加大力量去做。这项业务是轻资产的，并不需要投入很多重资产的，我们只是提供平台进行撮合，和专用设备的提升来抢占市场，这种业务模式是一个新业务，具备独角兽特点，这个平台的目标就是把国内所有的广告道闸都纳入进来。

## 二、提问环节：

### 1、请问目前广告道闸杆的渗透率是多少？竞争优势有哪些？

目前我们在全国150个城市15万个杆的渗透率大概是65%，是按经营单位的数量来计算。

为什么他们会乐意加入我们的平台，主要是我们这个平台加入是零门槛，通过审核后，把资源整合到我们的平台资源库里面，达到资源共享，广告商加盟后，相当于拥有全国的广告点位资源，无疑这对他们是极具吸引力的。

门槛在哪里，目前也有一些小的地区型的联盟，这些是很传统的区域性的。而我们的平台是国内首家整合全国资源的一个平台。同时，视频平台为自研，具有排他性，从而形成护城

	<p>河。</p> <p>平台每年有 1/5, 1/6 的设备会进行更换, 广告主希望自己能看到, 会优先选择视频点位, 使得他们更换设备的时候会优先选择我们的视频点位。这个我们也申请了一些专利保护。</p> <p><b>2、公司在未来要覆盖 2000 个县, 是否涉及到销售费用, 人员大幅增加。</b></p> <p>推广入会的销售费用并不高, 广告经营商有显见性, 而且平台知名度提高后, 自动找的也会增多。之后还会涉及到一个管理环节, 我们会有会员部专门对接管理加盟商。</p> <p><b>3、 如何发展广告主, 更好地提升撮合率?</b></p> <p>加盟平台的广告商, 实际上相当于平台的业务员, 由他们承接广告业务, 承接后通过平台撮合落地, 这种模式, 能最大程度提升广告的接但能力。</p> <p><b>4、 杆的收费情况</b></p> <p>这主要看杆的位置, 收费各不同。广告道闸收费从每月每杆 1000 元至几千元不等。目前平台撮合收费为 150 元/月/杆。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 7 月 26 日