

证券代码：301091

证券简称：深城交

深城交上市公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	南方基金管理股份有限公司、创金合信基金管理有限公司
时间	2022年1月20日10:30-12:00
地点	深圳市南山区粤海街道深圳湾科技生态园二区9栋B座11层会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书：徐惠农
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022年1月20日（星期四），本次投资者关系活动以现场方式进行，公司与投资者进行互动交流和沟通，主要交流内容如下：</p> <p>1、公司的业务有什么特点？</p> <p>答：公司在业务发展的过程中不断结合大数据、云计算等新兴领域及新兴技术，形成了以交通大数据决策支持平台为代表的智慧交通产品，将业务领域由传统的规划咨询及工程设计延伸至交通大数据软件及系统集成；并将大数据分析和模型仿真等技术应用于规划咨询及设计业务，通过数据量化的方式分析交通问题、评估方案效果，形成综合城市交通解决方案，整体提升服务水平。此外，公司业务具有综合性、多专业协同的特点，通过规划咨询、工程设计、大数据软件及智慧交通等多领域、</p>

多专业的人才进行协作，综合形成城市交通解决方案。

2、规划类业务和设计类业务的区别？

答：规划类业务通常以课题的形式，根据城市的地理、人文、经济条件和城市与交通的客观发展规律，基于大数据分析对城市与交通发展趋势的预测判断，制定专业、可行的方案，指导城市交通各类设施规划建设，促进城市与交通整体协调发展，提升城市交通运行效率。

工程设计类业务则是建设阶段的重要环节，对计划建设的工程项目进行调研、进行可行性分析研究，以及根据建设工程的要求对所需的技术、经济、资源、环境等条件进行综合分析、论证，为工程最终的落地实施提供技术文件。

3、公司混改时选择战略投资者的考虑？

答：2016年11月，公司启动混合所有制改革，在深圳联交所公开征集战略投资者。公司以发展大数据及智慧交通业务为重点战略方向，前后与100多家投资机构进行深入交流，通过公开挂牌的方式最终确定了联想、启迪、高瓴三家企业作为公司混改的战略投资者。其中，启迪在智慧城市、智慧园区等方面具有深厚的积累，联想在智慧交通方面具备雄厚的技术实力，高瓴作为知名投资机构，旗下孵化较多的互联网型企业，可沿产业链给予公司更多支持。

4、公司智慧类业务的产品形式及相关部门的人员构成？

答：公司基于领先的数字孪生技术，聚焦城市级和复杂地区，提供高附加值解决方案，一是城市级交通大脑（规划决策支持平台）；二是智慧街区、枢纽、高速公路等三个重要的新建设施解决方案；三是交通基础设施的智慧运维与运营。公司智慧交通方面更多的业务类型是大数据软件平台开发，以及部分的系统集成（为了运营效果，承担建设外场的

监控和感知设备等)。该类业务主要由公司智慧交通事业部负责，其人员主要为交通规划、建模、IT 及城市交通整体解决方案领域的复合型人才。

5、公司交通大数据决策支持平台是如何运作的，是否已对外进行复制拓展？

答：公司交通大数据决策支持平台业务主要根据客户的不同需求，基于公司已有的通用平台及成型的软件模块，应用多源数据融合的大数据技术进行定制化的二次开发，形成包含规划领域、运输领域及交管领域等不同应用场景的大数据软件产品并进行销售，为交通管理部门提供规划、运输及交管等方面的分析管理和决策支持服务。各级政府基本会结合当地情况建设统一的平台，每个平台的建设需要通过多期的方式迭代完成。公司交通大数据决策支持平台业务目前在深圳、湛江、南昌、武汉、重庆等全国约 20 个城市中铺开。

6、公司智慧交通业务毛利率较低的原因？

答：公司大数据软件及智慧交通业务可以细分为两类：交通大数据决策支持平台软件开发和系统集成及运维管理。其中，平台软件开发业务是基于公司已有的通用平台（TransPaaS 平台）及成型的软件模块产品，可以在不同客户间进行快速复制，毛利率约为 40%。而系统集成及运维管理是交通大数据决策支持平台软件开发业务基础上的延伸，该类业务因为包含硬件采购销售、外场工程施工等业务内容，毛利率在 10%-20%。

7、公司的客户主要为？

答：公司客户主要为政府部门及其下属单位、国有企业等。

8、公司的竞争对手主要是谁？

答：在规划设计方面，公司主要竞争对手为全国各地的规划设计单位；

在智慧交通方面，公司主要竞争对手以传统机电集成商、软件平台开发企业及互联网企业为主。

9、公司业务是否聚焦深圳，未来除深圳以外的项目如何拓展？

答：公司总部在深圳，同时也在北京、上海、杭州、四川、雄安等地设立了 16 家分公司，业务覆盖全国主要城市。公司在规划咨询、大数据与智慧交通业务具有较为突出的竞争优势，具备走出去的能力，未来将进一步建设区域业务中心，从华东地区开始，梯度拓展全国核心城市业务，未来公司异地收入将持续提高。

10、公司就超募资金的使用有什么规划？

答：主要从内生和外延两个方面来发展，其一，投资并购是公司未来的一个发展方向，如近期收购的宝安设计院等 4 家企业，公司希望通过优质的技术公司有效提升整体解决方案服务能力，此外，希望能并购优质标的公司延伸拓展公司的市场布局；其二，加强研发、信息化、数字化建设提升等方面的投入。

11、公司业务未来的增长趋势如何？

答：客观来说，传统的规划设计板块保持快速增长是有一定难度的，但公司前瞻性地智慧化、大数据这一业务板块转型。智慧化、大数据作为国家重点推进领域，未来将是一个新的增长点，同时，公司的控股股东是深圳智慧城市集团，作为深圳智慧城市开发统筹建设人，将会给公司带来更多的机遇。

12、公司在员工激励方面，会有什么考虑吗？

答：激励是吸引人才、稳固团队的措施之一。按照上市公司的要求，公司会结合实际情况，持续推进股权激励。

	<p>在接待过程中，我们严格按照《上市公司与投资者关系工作指引》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》及本公司《投资者关系管理制度》《信息披露事务管理制度》等关于投资者关系活动的相关规定，与来访人员进行了充分的交流与沟通，并未出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所的要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2022年1月20日