

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	深城交2021年度业绩说明会通过“现场+网络视频直播”方式进行，面向全体投资者。
时间	2022年5月9日15:00—16:30
地点	深圳市福田区深业上城B座18楼全景网
公司接待人员姓名	总经理林涛先生 独立董事潘同文先生 首席财务官陈登坤先生 董事会秘书徐惠农先生 国信证券股份有限公司保荐代表人马徐周先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问林总，中央刚刚提出的以县城为载体的新城镇建设，从林总的理解看这块最大的蛋糕来自于所谓修路造桥纯建筑工程公司的老基建还是以公司为代表的数字化设计咨询为主的新基建？谢谢！</p> <p>答：感谢您的关注，我的体会是绝大部分时候两个机会是同时存在的，在部分场景新基建还有一定的优势，毕竟我们的基础设施建设已经初步完备，新增的基础设施投资大，工程复杂，边际效应不那么明显，在有限投资额的情况下，做轻型改造和新基建是个很好的</p>

选项，也容易出效果。所以我们的业务推送逻辑是包含这两方面，一是通过跟传统的基建公司合作，我们做新基建部分的增量，二是直接推送交通改善和新基建相结合的项目，通过我们的交通工程能力和智慧化能力实现业务兜底。我们前两年的业务实证也证明了这个方向的可行性，随着经验和实证的增加，今年我们的重点是大力加强业务推送。

2、请问林总，公司大股东深智城 8 亿收购恒实科技的战略考量是什么，目前深智城旗下加上恒实科技就有两家上市平台了，会不会对深城交的定位发生改变？

答：非常感谢您的关注。集团带给我们云网数脑的大智慧城市协同。我们的定位是聚焦在交通数字化技术、交通新基建和城市交通运营管理服务商，我们将坚守这个定位，做好企业发展，希望您继续多关注和批评。

3、大股东有没有考虑过深圳市内的交通基建业务未来根本不能支撑公司的长远发展，毕竟深圳地方只有那么大，公司有没有将业务逐渐向全国扩展的计划。

答：公司业务已经从深圳向全国布局，2021 年收入中深圳占 61%，深圳以外的广东省占 19%，广东省外占 20%。我们的全国布局的核心逻辑：一是业务复制，将深圳的标杆项目与沉淀的领先产品及技术通过人才平移输出到全国各城市；二是本地化团队组建，建立属地化经营能力，我们 2021 年相继成立了华东区域事业部、西南区域事业部、华北区域事业部，作为地区能力平台覆盖当地市场与客户；三是行业整合，通过并购当地有影响力的企业加快市场覆盖。

4、公司的智慧交通和数字孪生系统在数字政府下的数字交管平台和数字城管平台应用效果如何？有多大优势？

答：感谢您的关注，我们的业务在数字交管有比较广泛的应用，目

前正在抓紧推广全国业务布局。数字城建包括发改、建设、城管等方面的应用，我们因为 IT 技术有一定优势，也受邀参与了深圳的业务支撑，但也在谨慎评估技术通用性和战略聚焦方面的问题。

5、公司实控人为深圳国资委，请问公司是否有计划参与到深圳国资改革的大潮中？

答：公司作为一家国有控股企业，按照国资改革统一安排积极参与国资改革，今年公司被批准纳入“科改示范企业”行动计划，有序推进改革工作。

6、公司是否对改善一季度经营状况做过一些决策？

答：一方面公司行业性质具有季节性，第一季度相对淡季，属于正常情况；另一方面面对外部环境的不确定性，我们采取了积极的开源节流措施，开源方面以新一代数字化解决方案引领与创造新的需求，节流方面进一步控制成本费用，特别是各类非生产性成本费用，着力提升人效。同时，积极推动人才平移，将成熟业务与地区的人才平移作为全国布局的优势资源。

7、请问公司募投资金项目建设是否达到预期？

答：公司正在有序推进募投项目，总体进展正常，投资完成比例 30% 左右。

8、请问国信马代表，作为公司的保荐机构，公司上市半年，比公司发行价下跌了近 50%，请问马代表如何看待这一问题，深城交的发行价是否存在虚高发行的情况

答：感谢您的提问！公司发行价格系根据网下投资者询价的平均值/中位值情况综合进行确定，是市场博弈的结果。上市后股价变动受到二级市场整体情况等多种因素的影响。

9、现在股价低于发行价，为什么不回购一部分股份呢？

答：感谢您的提问！如有相关事项，公司将及时履行信息披露义务，敬请关注公司公告。

10、请问陈总，深城交联合体是否中标西丽交通枢纽工程？

答：是的。深圳特区报 2022 年 4 月 29 日 A13 版做了专项报道《西丽综合交通枢纽——共赢的纽带》，我公司参与的联合体以“共赢的纽带”设计概念方案拔得头筹。该项目将是中国馆 TOD 4.0 版的高铁站城融合示范工程，工程投资估算总额为 177.56 亿元。

11、我一直秉承专业的事情要交给专业的人去干，公司作为业内少有的对大中小城市交通建设有专业资质和经验的，请问公司在手订单有多少？2022 年国家大力提倡基础设施建设预计对公司会产生什么积极的影响？

答：感谢您的提问！公司 2022 年初在手合同金额约为 15.70 亿元。公司提供城市交通的整体解决方案，国家对基建的政策支持将对公司业务拓展、新签合同和经营业绩产生积极影响，具体分析可以详见公司 2021 年度报告文件。

12、近三年公司存在应收账款余额持续增长，请问是什么原因造成的？公司将如何避免款项不能及时收回的风险？

答：公司应收帐款随着收入规模有所增长，主要是因为项目从完成产值到收款存在一定的账期。我们的客户主要是政府客户与大型企业客户，应收帐款坏账风险较小。

13、请问董事长，从您的角度看，未来 3 年公司发展的最大挑战和面临的困难是什么？公司计划如何应对？

答：一是加快研发转化，为加快转化节奏，我们需要从科研攻关加快向产品支撑性研发转变，对我们的研发管理和项目管理是一个挑战，二是全国快速复制，目前我们的产品研发和标杆项目已初步完成，MTL 和 LTC 的市场营销能力是一个挑战，三是外部经济环境存在一定的不确定性，我们在积极拓展和扩张的同时，也要大幅提升我们的管控和管理能力，通过敏捷组织的方式，打起十二分精神，随时调整资源，避免风险，才能打好持久战。四是，我们的技术服务和 IT 研发交付两个板块在经过几年的融合发展的模式下，现在要进行差异化精细化管理，最大化各自的管理效能，同时也要保持整体的业务协同，这个挑战需要通过内部信息化管理和更好地资源结算方式来应对。

14、致公司管理层以及国信证券代表：在公司首发换手率远低于新股上市平均水平且当天直接破发并连续破发的背景下，各位仍坚持推动转融通导致市场流动性供需进一步失衡。请各位审慎而行，虽举虽不违规，但从时机、对公司形象的中期影响、对投资人信心和实质影响都是负面的。希望公司就限售股融转通做出上限承诺、或压降当前融转通规模，补救即便改变不了市场对公司的看法，至少证明下公司的态度。

答：谢谢您的提问！据了解，部分股东在规则范围内进行了转融通操作，后续公司将结合市场情况和投资者的诉求，与相关股东进行沟通。

15、贵司对发行价的制定，是否有虚高，如果没有，为什么自上市以后股价一路下跌至发行价的百分之六十！

答：谢谢您的提问！公司发行价格系根据网下投资者询价的平均值/中位值情况进行确定，是市场博弈的结果。上市后股价变动受到二级市场整体情况等因素的影响。

16、请问徐总如何看待中央提出的推进以县城为载体的城镇化建设，公司之前有过这方面的业务尝试吗？未来会不会顺应国家的这项大政策，

积极投身这个领域？谢谢

答：将深圳的标杆项目与成功经验复制到更多城市实现全国化布局是我们的既定战略方向。以县城为载体的城镇化建设在新型基础设施建设与新型城镇化建设基础上，为我们的全国化布局提供了新的市场机会。

17、公司和苏交科等公司比较有什么优势？人均薪酬远高于苏交科，业务收入绝大多数靠地方性的保护，有什么可复制的业务，能使收入增长大与成本费用增长？

答：公司未来的转型方向是交通大数据与智慧交通，我们更多对标科技型同行上市公司，如海康威视、易华录、千方科技、银江股份等。根据这几家对标公司 2021 年年报信息，从营收增长率、归母净利润增长率、毛利率、净资产收益率等指标看，深城交业绩表现有相对优势。

18、请问林总，2022 年公司的经营业绩目标是多少？感谢！！

答：2022 年初我们的在手合同近 16 亿，加上 CIM+规划、BIM+设计、TIM+运营等数字业务体系创新牵引新增项目，2022 年我们预算的营业收入、净利润、经营性净现金流入等核心指标均保持稳定增长。同时，面对外部环境等不确定性，我们会进一步采取有效措施加强成本控制，提升人效，并提升科研成果向产品化与商业化的转化率。

19、公司是否有意向开展股权激励。

答：深城交是一家知识密集型与人才密集型企业，我们会不断创新各类人才激励机制，挖掘人力资本潜能。具体股权激励请以公司公告为准。

20、公司股价在远低于发行价的情况下，所谓的战略投资者却在禁售期通过转融做空公司股价，请问从哪个地方可以体现它们是公司的战略投

资者？

答：感谢您的提问！据了解，部分股东在规则范围内进行了转融通操作，后续公司将结合市场情况和投资者的诉求，与相关股东进行沟通。

21、听完贵司的业绩说明会后，对贵司今年的发展充满了信心

答：感谢您对我们的认可，我们会进一步加强研发投入确保技术领先，持续优化业务结构，提升有现金流保障的盈利能力，并按兑现利润分配承诺，持续为投资者提供回报。

23、公司一季度毛利率 8.73%，同比去年 Q1 13.08%，大幅度下滑的原因？今年毛利率能否展望一下。大数据软件及智慧交通今年研发投入预期，目前该板块在手订单金额有多少，毛利率偏低的原因是什么？能否介绍一下该板块客户和合同项目的一些情况。谢谢！

答：公司所处行业的特点存在季度性，第一季度的业绩波动属于正常的积极性波动，主要是人工成本投入的相对固定性及增长与收入的季节性影响。全年来看，公司综合毛利率维持稳中有升，研发投入占收入比将保持在 8-10%的研发强度确保持续技术领先。2022 年初公司在手合同约 16 亿，大数据软件及智慧交通占比约 36%，是 2022 年业绩可见性的基础保障，同时通过新的数字业务体系竞争力获得更多新项目。

24、请问最新股东人数是多少？

答：感谢您的提问！关于股东人数，您可发邮件至公司投资者关系邮箱 ir@sutpc.com，核实您的股东信息后，通过邮件告知。

25、林总能谈一下深城交与同行业其他公司的竞争优势吗

答：感谢您的关注，相对比同行公司，第一、首先我们在交通行业

的全过程技术积累具有非常明显的优势，也有作为国企长期服务城市交通建设管理的运营经验和深圳标杆案例，以及我们十年的全国化技术服务也为我们全国推广和运营兜底提供了好的基础。第二、我们是最坚决拥抱数字化发展趋势的行业企业之一，我们的高层班子、技术人才、组织架构、业务标准完全对标 IT 行业的最优秀企业，并且取得了明显的管理效应。我们通过行业+IT 的模式，初步形成了技术和实战都比较优秀的技术组合产品，包括数字孪生底座、数字资产业务平台、全域在线实时仿真，在某些一线城市全域，和若干省份的省域完成了初步的交付和部署。第三、前两者的结合，将打造我们 IT 平台和运营服务的结合，提升客户黏性，实现长期为城市数字化服务创造价值，从而实现企业的成长和发展。我们将围绕持续提升技术、业务和管理水平，过程中也希望得到您多关注，多批评指教。

26、从发行价 36.5 元跌到目前 24.87 元，公司有没有回购股票计划？

答：感谢您的提问！如有相关事项，公司将及时履行信息披露义务，敬请关注公司公告。

27、看到公司经常有中标公告，今年累计中标多少金额

答：感谢您的提问！公司 2021 年新签合同金额为 14.75 亿元。

28、公司所在的服务业是知识密集型行业，对相关业务知识经验及资质的人员要求高，请问公司是如何防范核心技术人员流失的？

答：人才是我们的核心资源。一方面我们将不断优化人才激励机制，为核心骨干提供有竞争力的薪酬福利与激励；另一方面保留核心员工核心是公司发展前景与有意义的事业，我们通过“四领先一优秀”（技术领先、人才领先、效率领先、成本领先、质量优化）的战略导向牵引公司持续高质量成长，顺应数字交通与智慧城市大趋势，为员工发展提供有意义的事业平台，让核心技术人员在公司平台上

实现薪酬、事业、能力提升等综合成长价值，并通过优秀的人才吸引更优秀的人才，打造交通规划、设计、智慧交通行业内顶级的人才高地。

29、希望深城交和国信在转融通业务的规模和节奏譬如：明确上限停止扩张预期或者回收规模，就当前整体市场环境、股价大幅破发的客观背景下做出合情合理的修正，我们都清楚它是合规的，但就时间、价位、对拥护深城交的短中长期投资人而言，确实不合理，我们在投，千算万算结果公司居然顶着破发的帽子不停给市场里融券的空头送工具，您觉得这样合适吗？

答：感谢您的关注。我们会专注核心业务发展，以技术领先驱动高质量成长，为投资者创造长期价值与回报。

30、公司 2021 全年合同收入多少

答：2021 年公司新签合同 14.8 亿，同比增长 26.5%，其中大数据软件及智慧交通占比 33%，比 2020 年上升 9 个百分点，从合同角度体现公司业务结构进一步优化。

31、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？

答：感谢您的关注，我们努力希望提供（全球）领先的数字化交通整体解决方案和城市级数字交通运营。谢谢。

32、请问林总对公司的股价怎么看？20 多亿的市值，林总个人认为有没有真实的反映公司的价值

答：公司会专注核心业务的经营与可持续竞争力的提升，通过技术驱动高质量成长，赢得更多长期投资者的认可，努力让市场合理反映公司短期盈利与长期竞争力的综合价值。

33、请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目有哪些？

答：感谢您的提问！公司 2021 年研发投入超过 1.10 亿元，占营业收入的比例超过 9%。主要研发项目包括城市地面基础设施智能监测、城市交通大数据智能计算平台、城市多模式交通网运行仿真系统平台等。

34、股价破发有钱买理财，为何不回购！

答：公司 2021 年 10 月 29 日 IPO 上市，募集资金从投入到产出有一个合理的时间周期。融资的目的是为了更好的促进业务发展，为投资者提供长期可持续的回报。短期股价受宏观市场环境及投资者情绪的影响会出现波动。公司会用好募集资金，聚焦核心业务的经营，持续投入研发确保技术领先，以可持续的盈利与现金流赢得更多投资者的认可，同时兑现利润分配承诺，让投资者分享公司的盈利与成长价值。

35、去年收购的宝安的四家公司对贵司 2021 年的业绩贡献有多大？

答：公司去年收购宝安四家企业，进一步提升了公司的整体交通解决方案能力，尤其在城市规划、建筑设计、工程监理、造价咨询等方面。按照有关规则要求，四家企业仅 12 月份业绩实现并表，总体对公司去年业绩影响较小。

36、请问公司怎么看现在很热门的 ESG（环保、社会责任、公司治理），做这方面的工作对提升公司估值有没有帮助？

答：可持续发展是交通与城市发展的应有之义。公司以“让城市与交通更美好”为使命，将在业务发展中融入绿色、环保、可持续、韧性的发展理念，以数字化技术赋能为城市与交通可持续发展与双碳目标达成贡献我们的专业价值。

37、该公司自上市以后股价一路走低，公司方面有何行动来维护股东利益！

答；感谢您的提问！如管理层前面的介绍，公司将通过技术水平、业务能力和盈利能力的提升，来回报投资者。同时，针对公司上市后股价的下跌，公司控股股东及董事、高管已按照承诺，将锁定期延长六个月。

38、请问林总，既然公司 36.5 发行上市，那现在股价跌到 24.87，公司有没有维护股价意愿，拿出一部分资金做回购呢？谢谢！

答：受整体市场等影响，公司股价短期内出现了波动。我们将聚焦核心业务经营，加大产品研发及商业化转化，进一步提升公司营收规模与盈利能力，并兑现利润分配承诺，为投资者提供可持续的回报。

39、请问在行业发展全面数字化的背景下，请问公司如何顺应行业的发展趋势？

答：感谢您的关注和提问，数字化是大势所趋，也是我们公司发展战略的聚焦方向，我们内部开会说的最多的就是坚定数字化的信心。主要是四个方面，一是我们自己一直在积累和引领交通数字化的核心技术，我们自己的业务逻辑经历了模型信息化、大数据平台决策、智能化实施和管控运营、数字孪生业务平台载体等几个阶段，数字化贯穿我们的发展。二是我们前几年在科研研发上进行了大量投入，现在基本转化形成了一个数字孪生业务载体平台和数字专业服务、数字工程基建和数字运营管家三类服务的 1+3 数字业务体系，平台+运营的服务模式。三是我们将加快业务推送，为城市和企业提供全周期的交通数字化服务，成为客户的数字化运营管家，通过交通工程+数字服务真正改善城市交通运行、交通企业业务管理以及市民服务体验。四是，我们自己内部已初步构建内部管理和外部业务一体化的信息化平台，并仍将持续完善加快 SASS 化的部署。

40、请问公司领导深圳市关于建设交通强市的文件是否对公司今年的业

绩产生积极影响？谢谢

答：感谢您的提问！公司提供城市交通的整体解决方案，深圳及珠三角地区收入占比较高。深圳市交通强市相关政策将对公司新签合同和经营业绩产生积极影响。

41、请问公司有哪些举措来防范企业内控风险？

公司建立了“六位一体联合监督体系”，全面强化内控、风控、合规方面的管理，确保公司持续健康稳定发展。

42、请问公司如何提升自身服务能力，特别是在智慧交通等新的业务领域保持竞争优势？

答：一是加快研发转化，为加快转化节奏，我们需要从科研攻关加快向产品支撑性研发转变，把我们的数字孪生业务载体和专业服务、数字基建、数字运营三类业务整合，通过平台+服务的模式，实现数字化业务效果落地。二是加快全国快速复制，目前我们的产品研发和标杆项目已初步完成，MTL 和 LTC 的市场营销能力是一个挑战，三是，我们的技术服务和 IT 研发交付两个板块在经过几年的融合发展的模式下，现在要进行差异化精细化管理，最大化各自的管理效能，同时也要保持整体的业务协同，这个挑战需要通过内部信息化管理和更好地资源结算方式来应对。四是，风险防控，我们在积极拓展同时，也要大幅提升我们的管控和管理能力，通过敏捷组织的方式，打起十二分精神，随时调整资源，避免风险，才能打好持久战。

43、目前行业内拥有同等业务资质的企业较多，且主要以招投标方式获取业务，市场竞争较为激烈，上市后公司如何面对行业竞争？

答：资质是一个基本门槛，但更重要的真正的效果。深城交以“数据驱动、效果导向”构建从数字孪生核心技术到规划咨询、工程设

计、交通大数据与智慧集成、智慧运营与运维完整的产业链，多专业融合与协同，构建起差异化的核心竞争力，这是赢得项目的根本。

44、公司是否有意向并购无人驾驶相关交通技术的高科技公司？

答：公司从 2018 年起即是深圳市第三方智能网联测试服务机构，并牵头成立了深圳市智能网联企业产业促进会，依托智能网联云控和仿真平台，为企业提供车路协同及自动驾驶车辆测试-示范-运营的全链条服务，已在福田、宝安、坪山等地落地。关于并购事宜，以公司公告为准。

45、公司的主营业务收入主要来源于政府类客户，请问对非政府类客户公司有什么拓展举措？

答：公司企业客户收入持续上升，2021 年企业客户收入占公司营收比为 43.6%，后续公司将通过持续完善业务体系，提升核心竞争力，为更多的企业客户提供服务。

46、如果未来政府类客户出现财政预算紧缩等情形，公司将如何面对此情况对业务产生的不利影响？

答：一方面稳投资稳增长是今年宏观经济的重要政策导向，另一方面我们的客户结构相对多元化，2021 年企业类客户占比为 43.6%，与政府客户形成了很好的互补。同时，公司合作 3 年以上的客户占比为 60%，年费型可重复的运营服务类收入占比已达近 10%，公司收入具备稳定增长的基础。

47、目前公司主要项目均集中在广东省内，在今后的发展中如何打破区域限制，在省外拿到更多的业务？

答：公司业务已经从深圳向全国布局，2021 年收入中深圳占 61%，深圳以外的广东省占 19%，广东省外占 20%。我们的全国布局的核心逻辑：一是业务复制，将深圳的标杆项目与沉淀的领先产品及技术

通过人才平移输出到全国各城市；二是本地化团队组建，建立属地化经营能力，我们 2021 年相继成立了华东区域事业部、西南区域事业部、华北区域事业部，作为地区能力平台覆盖当地市场与客户；三是行业整合，通过并购当地有影响力的企业加快市场覆盖。

48、深城交破发已久，公司账户上资金充足，是否有回购股份的想法，保证投资者的利益！

答：公司 2021 年 10 月 29 日 IPO 上市，募集资金从投入到产出有一个合理的时间周期。融资的目的是为了更好的促进业务发展，为投资者提供长期可持续的回报。短期股价受宏观市场环境及投资者情绪的影响会出现波动。公司会聚焦核心业务的经营，持续投入研发确保技术领先，以可持续的盈利与现金流赢得更多投资者的认可，同时兑现利润分配承诺，让投资者分享公司的盈利与成长价值。

49、公司拥有众多国内外先进科技能力，包括设计理念和技術资源及其实施力量，且获得不少的荣誉奖项，站上了行业最高的地位，具备了多重优势，在中央提出推进以县城为重要载体的城镇化建设的意见的指导下，公司如何借此东风运用自身特长大力开展业务，在贯彻中央精神的同时，整合公司经营结构，努力创造业绩，彻底扭转股价破发的颓势？

答：您的指导对我们帮助很大，随着技术产品的成熟和管理组织能力的提升，今年我们的最重要战略任务之一就是加强全国业务推广，实现业务快速复制，地级市我们已经在加快部署，县城级的服务我们也将积极探索，通过轻量化设施、SASS 化服务，找到县城级业务的突破点。希望用努力实践交出更好的业绩，也希望得到您的持续关注。

附件清单

无

日期	2022 年 5 月 9 日
----	----------------