

## 深圳市捷顺科技实业股份有限公司 关于投资建设公司总部及智慧社区研发实验基地项目 （二期）的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

### 一、投资项目概述

1、为保证公司未来可持续发展，深圳市捷顺科技实业股份有限公司（以下简称“公司”）拟以自筹资金投资建设公司总部及智慧社区研发实验基地（二期）项目，二期项目总投资约 65,000 万元人民币。

2、根据《公司法》、《公司章程》等有关规定，本项目已经公司第四届董事会第九次会议审议通过，尚需提交股东大会审议。

3、本项目以自筹资金投资，不构成关联交易，也不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

### 二、项目基本情况

1、项目名称：捷顺科技总部及智慧社区研发实验基地项目（二期）

2、项目实施主体：深圳市捷顺科技实业股份有限公司

3、项目建设地点：深圳市龙华新区观湖街道观澜高新技术产业园区

4、项目规模及内容：项目共计总占地面积约 2.4 万平方米，总建筑面积约为 9.66 万平方米。二期建设内容为：公司总部营运中心、营销中心、技术中心、客服中心、大客户管理中心、数据运营中心、全资子公司的办公区域，配套的员工宿舍、员工食堂、员工培训中心、员工活动中心等，计划建筑面积约为 6.66 万平方米。

5、项目建设期限和计划：

二期项目总建设期限为 3 年，2017 年初开始，计划 2019 年底项目投入运营使用。

6、投资估算：二期项目投资额为 65,000 万元人民币，具体投资明细入下表：

| 序号 | 项目              | 投资额（万元）       | 占投资比例          |
|----|-----------------|---------------|----------------|
| 一  | <b>前期工程费</b>    | <b>1,200</b>  | <b>1.85%</b>   |
| 1  | 前期各项合同费用        | 900           | 1.38%          |
| 2  | 前期临时设施费         | 300           | 0.46%          |
| 二  | <b>建安工程费用</b>   | <b>60,700</b> | <b>93.38%</b>  |
| 1  | 土建工程            | 50,800        | 78.15%         |
| 2  | 装修工程            | 8,500         | 13.08%         |
| 3  | 室外工程费(室外面积 m2)  | 1,400         | 2.15%          |
| 三  | <b>工程建设其他费用</b> | <b>600</b>    | <b>0.92%</b>   |
| 1  | 建设单位管理费用        | 250           | 0.38%          |
| 2  | 政府性收费           | 350           | 0.54%          |
| 四  | <b>基本预备费</b>    | <b>2,500</b>  | <b>3.85%</b>   |
| 合计 |                 | <b>65,000</b> | <b>100.00%</b> |

7、资金来源：拟使用公司自筹资金 65,000 万元投资建设本次二期项目。

### 三、项目实施的必要性和可行性

#### 1、项目的必要性

(1) 推进智慧社区产品研发及转化，抢占智慧社区领域市场先机

随着我国社会经济快速发展，停车难问题日益严峻，传统经营模式物业公司面临挑战，引起了社会关注和政府部门的高度重视，随着政策支持、技术革新、消费习惯演变及资本推动等多方面的促进，智慧停车及智慧社区是未来发展的必然趋势。

在“互联网+”的时代背景下，公司立足于为客户提供增值服务、通过成就客户来成就自己的理念，通过全面推广“智能终端+互联网”战略，将物业管理公司管理设施、项目、人员接入网到统一的智能管理平台，帮助物业管理公司实现集中管控、降本增效、堵漏增收，并实现与业主的及时、良性互动，提高物业管理公司的服务水平、管理效率和经济效益。通过为客户提供多种增值服务以帮助客户提升物业管理能力，打造物业内部及周边资源经营能力，进而提高业主的满意度及物业价值。物业管理方和业主、用户的诉求得到满足，公司即通过成就客户、成就用户不断提高客户、用户对公司产品、服务的认可，巩固自己的竞争优势。

公司近几年一直积极布局智慧社区领域，发挥在停车场及社区入口的卡位优势，释放资源价值，通过提升停车体验，能够吸引用户流量并保持较高的用户粘性，为进入停车延伸的广泛服务领域奠定基础，并通过停车入口收集和分析车主用车数据，未来数据经营和应用创新空间广阔。此外，停车天然需要支付，能够培养车主在线

支付习惯，构建支付与应用的生态闭环。公司以社区门禁作为切入点，占据智慧社区入口，利用社区门禁应用高频且刚性的特点，形成强大的用户粘度，在此基础上接入社区运营服务商，对接物业管理方和用户资源，使智慧社区运营服务平台实现价值增值。

该项目的实施，建立智慧社区研发实验基地，将能使公司在未来“智慧停车和智慧社区”行业发展的黄金时期内，抢占市场先机，获得更多的市场机会，为公司长期、快速发展增添新的动力。同时也能促进公司传统业务的稳定增长的同时，获得更为广阔的市场空间。

## （2）拓展总部公司办公场地，提升公司发展空间

公司现有办公场地严重不足，已成为制约公司发展的重要因素。公司现有员工2000多人，总部所有研发、测试、营销、客服、行政、财务等人员，以及公司的四家全资子公司深圳市捷顺智能有限公司、深圳市科漫达智能管理科技有限公司、深圳市捷顺通网络科技有限公司、捷易付科技有限公司，均在公司现有总部捷顺大厦内办公。公司经过近年高速发展，捷顺大厦已经非常拥挤，为此公司除捷顺大厦外，还在周边租赁了部分办公场地。现有办公场地已严重不能满足公司的办公需要，制约公司的发展，因为办公场地的制约，公司有很多列入计划的研发项目无法如期开展。

通过本项目的实施，建设公司总部营运中心、营销中心、研发中心、客服中心、大客户管理中心、数据运营中心、大学生实习基地、深圳市科漫达智能管理科技有限公司、深圳市捷顺通网络科技有限公司。形成功能区分明确、架构合理、配套完善的总部基地，提高工作、管理效率，为公司业务的健康发展、为项目的正常运转奠定基础。将能有效解决公司未来业务规模、人员规模快速增长对场地的需求，通过构建良好的办公环境，进一步稳定经营环境，有利于留住、吸引和招募优秀人才，提升公司形象和市场影响力。

## （3）现有总部所在地面临城市旧城改造，公司需寻找新的总部及研发基地

根据深圳市福田区的规划，公司现有总部大厦所在地已被纳入旧城改造范围，公司面临总部和研发中心搬迁的问题，需要规划建设新的总部及研发测试基地。

## （4）进一步改善公司的资产结构，提高资金使用效益

本项目拟建设地点是深圳市龙华新区观湖街道观澜高新技术产业园区，是深圳市重点发展的区域之一，可以预见在国际、国内宏观经济环境不发生重大不利变化的情况下，该处房地产具有较好的增值空间。通过本项目的实施，将新增公司优质

固定资产，进一步改善公司的资产结构。

## 2、项目的可行性

### (1) “智慧社区”、“智慧停车”是国家和地方大力支持和发展的领域

智慧社区是社区管理的一种新理念，是新形势下社会管理创新的一种新模式。智慧社区是指充分利用物联网、云计算、移动互联网等新一代信息技术的集成应用，为社区居民提供一个安全、舒适、便利的现代化、智慧化生活环境，从而形成基于信息化、智能化社会管理与服务的一种新的管理形态的社区。为社区居民和单位、社会组织提供一个生活服务更便捷、生活环境更优美、生活状态更和谐的智能、人文、宜居的现代新型社区，是未来发展重要趋势。

自 2009 年以来，美国、欧盟、日本和韩国等纷纷推出本国的物联网、云计算相关产业发展战略，我国也提出了“智慧城市”发展战略，在中央政府对“智慧城市”大力支持的条件下，地方政府也给予政策和资金支持。而“智慧社区”作为“智慧城市”的基础单元，是“智慧城市”的重要组成部分。产业政策为我国“智慧社区”的发展提供了极为有利的发展环境和发展空间，同时带动了相关产业和技术的发展。

2015 年 3 月 5 日，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。2015 年 7 月 1 日，国务院正式印发了《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，明确指出了在 11 个领域方面的重点行动计划。在“互联网+”益民服务中，充分发挥互联网的高效、便捷优势发展社区经济，培育线上线下结合的社区服务新模式。在“互联网+”便捷交通中，推动交通运输主管部门和企业将服务性数据资源向社会开放，鼓励互联网平台为社会公众提供实时交通运行状态查询、出行路线规划、智能停车等服务。加快完善汽车健康档案、维修诊断和服务质量信息服务平台建设。2015 年 9 月 23 日，李克强总理主持召开国务院常务会议，部署加快城市停车场建设工作。会议明确应将城市合理规划布局和建设停车场结合起来，放宽准入条件，加大财税、金融、用地、价格等政策扶持并完善相关标准规范，支持智能停车推广应用，通过“互联网+”盘活资源。

### (2) 市场容量可观，市场前景广阔

公司以出入口控制与管理行业为根基，推进 B2B2C 模式，积极布局“智能终端+互联网”战略，通过“智慧停车及智慧社区运营服务平台”为 B 端物业管理公司服务，进而解决 C 端用户的停车、养车及生活服务应用需求，借此分享与智慧停车及智慧社区线上线下相关的市场和行业空间：搭建智慧停车云服务平台，巩固在出入

口控制与管理行业的领先地位；搭建智慧社区云服务平台，整合社区周边资源，开拓社区运营服务市场；完善自有支付平台及移动互联网支付系统建设，分享第三方支付市场空间；帮助物业管理公司降本增效、为其停车场错峰引流，助力物业拓展运营；搭建汽车后市场线上服务平台并为汽车后市场服务商提供线上用户接入和运维服务，分享汽车后市场红利。因此，该项目的实施将有助于公司深耕出入口控制与管理行业，尝试和拓展社区生活服务、第三方支付服务、助力物业拓展运营以及分享汽车后市场红利，享受相关市场增长带来的巨大空间。

(3) 公司具有丰富的市场和客户基础，并已在“智慧社区”、“智慧停车”领域进行多项战略布局

公司在停车场领域的客户和渠道优势已经筑起较难逾越的壁垒。公司从事入口控制与管理行业二十多年，建立了覆盖全国的营销服务网络，1,000 多名终端销售及服务人员分布在全国各地。除深圳总部外，公司在北京、天津、上海、南京、杭州、成都、重庆、西安、厦门等城市以及广东的广州、佛山、东莞、珠海、汕头、中山、惠州等城市共设立了 16 家分公司或技术服务中心为公司产品的直接销售提供支持，并在全国有 100 多家经销商，基本覆盖全国主要大中型城市，为智能终端联网推进提供了有效的执行保障。

经过十几年的服务沉淀，智能一卡通设备广泛应用于住宅小区、商业大厦、写字楼、机场、酒店等场所，公司在国内特别是一二线城市的已经积累了十多万的用户和数千万终端用户资源，同时公司每年实施超过 8,000 个项目，新增 500 多万终端用户。公司产品市占率一直领先于同行，万科、中海、招商、碧桂园、华侨城、融创、合生创展等全国性布局的地产或物业龙头公司均是公司的战略合作客户；上海浦东机场、广州白云机场、深圳宝安机场、杭州萧山机场、成都双流机场等国内众多机场采用公司的产品和服务。丰富的客户资源优势为公司在智慧停车及智慧社区领域的发展奠定了良好的市场基础。

公司自上市以后，在行业内率先实施战略升级，并进行一系列的战略布局和项目试点，抢占市场先机：

| 序号 | 日期      | 战略布局                          | 成效                                             |
|----|---------|-------------------------------|------------------------------------------------|
| 1  | 2012.03 | 投资 1 亿元全资设立子公司深圳市捷顺通网络科技有限公司。 | 巩固智能一卡通传统优势的基础上，拓展公司为客户提供线上、线下及移动电子支付等增值应用的能力。 |
| 2  | 2012.11 | 投资 2,000 万全资设立深圳市科漫           | 为公司的“智能终端+互联网”战略                               |

|    |         |                                                                                            |                                                                                                                         |
|----|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |         | 达智能管理科技有限公司,开发新的捷慧通智能管理平台业务,推进公司智慧社区、智慧商区建设。                                               | 提供基础平台,同时还带动公司智能终端设备的销售,提升公司整体的市场竞争力。                                                                                   |
| 3  | 2013.11 | 投资 1,000 万控股上海捷舜软件系统有限公司。                                                                  | 整合支付卡系统、行业应用系统、城市通卡系统的建设能力,为合作客户提供更多的软件、金融服务。                                                                           |
| 4  | 2014.09 | 与支付宝达成战略合作,以共同投入、共同分享的方式,搭建可以使用支付宝公司各类支付产品进行停车等费用支付的环境。                                    | 共同打造一个国内领先的集合车位查询、预订、引导、反向寻车、在线支付等功能于一体的“车生活”服务平台。                                                                      |
| 5  | 2015.01 | 上线“捷生活”APP,并以服务号的形式嵌入支付宝和微信,“捷生活”包含“微社区”和“车生活”两项服务模块,用户可通过移动互联网终端便捷实现支付、导航、定位、停车、引导、预定等功能。 | 围绕停车、门禁等刚性应用,开通信息发布、快捷报修、社区社交、家政服务线上功能,同时还可用于物业缴费以及社区周边商户刷卡消费,将社区一卡通刷卡场景从单一的门禁扩展到多种应用场景,实现线上、线下一体化生态环境。                 |
| 6  | 2015.05 | 推出全新的 C 系列、H 系列智能终端停车场系统。                                                                  | 分别面向商业市场和社区市场的智能终端停车场系统,促进智慧停车、智慧社区建设。                                                                                  |
| 7  | 2015.08 | 全资收购深圳市兄弟高登科技有限公司,开展预付卡及互联网支付业务。                                                           | 多渠道拓宽捷顺通卡消费场景,为用户提供通用型预付费卡的发行与受理、会员卡管理、积分兑换等金融综合解决方案,促进公司社区金融业务环境的搭建。                                                   |
| 8  | 2015.08 | 投资 1,000 万元人民币参股上海雅丰信息科技有限公司,该公司专注于室内定位系统 MIPS 的研发,有助于公司将室内精确定位、导航技术应用到停车场系统中。             | 有望以低成本实现停车场室内定位及反向寻车功能,丰富停车服务应用,提升停车用户的使用体验,提高停车场的运营效率和公司停车系统的市场竞争力。                                                    |
| 9  | 2016.10 | 投资 1,000 万元人民币参股南京墨博云舟信息科技有限公司,致力于大数据商业智能的研究与应用,专业提供购物中心 O2O 平台建设、业务运营、大数据分析、会员服务的一体化解决方案。 | 使公司具备商业领域 O2O 运营解决方案的能力,与公司现有智慧商业、智慧停车业务形成有机结合,能够针对商业客户提供更完整的智慧商业解决方案。将进一步加强公司在商业领域的市场竞争力,有力促进公司主营业务的发展,并促进公司智慧停车业务的落地。 |
| 10 | 2016.10 | 公司完成 10 亿元人民币的定向增发。                                                                        | 募集资金将用于《智慧停车及智慧社区运营服务平台》项目建设。                                                                                           |

(4) 公司具有“智慧社区”、“智慧停车”产品研发实施的技术沉淀

公司是智慧停车行业的开创者,产品的更新和技术的进步一直走在行业前列,

拥有 300 多名具有丰富行业开发经验的工程师组成的研发团队。公司一贯注重新产品、新技术的研发，使公司产品与同类产品相比具有技术领先、品质高等特点，在国内行业中研发技术居领先水平。近年来，公司技术研发在多领域不断取得突破。在智能终端方面，公司不断强化包括智能视频识别技术、RFID 识别技术、室内定位技术在内的诸多新技术的研发及在本行业内的应用，推出了全新的 C 系列、H 系列智能终端停车场系统及车位引导系统，并成功研发了 license 及密钥管理体系，能实现公司终端产品的远程认证和维护，为公司后续终端软件正版管理及远程服务奠定坚实的基础。在第三方支付领域，子公司获得了中国人民银行的预付卡发行与受理业务牌照，建立了公司自有的第三方支付及清分结算系统。在平台及移动端，公司实施了捷慧通智能管理平台的建设，推出了全新的“捷生活”APP、“捷停车”APP 并不断升级，构建了线下线上一体化的生态环境。

#### 四、项目实施对公司的影响

1、项目建成后，将实现总部基地的各种功能及配套，公司可以整体迁入，极大扩展了公司未来发展的空间、助力公司的发展。同时，随着项目的建成，也将从办公空间、办公环境、研发实验环境软、硬件水平、配套功能等方面提升公司形象，增强对人才的吸引力，稳定人才队伍，进一步提高公司的竞争力。

2、项目中包括数据中心、运维中心、客户服务中心等在内的后台支撑体系，将有力支撑公司的“智慧社区”、“智慧停车”业务的发展。

3、项目建成后的基地系公司自有房产，可为公司未来可持续发展奠定坚实的基础，满足公司中长期发展战略的需要。本项目建设地点是深圳市龙华新区观澜科技园，是深圳市重点发展的区域之一，可以预见在国际、国内宏观经济环境不发生重大不利变化的情况下，该处房地产具有较好的增值空间。通过建设本项目，将新增公司优质固定资产，进一步改善公司的资产结构。

#### 五、项目存在的风险

##### 1、政策风险

公司智慧停车和智慧社区业务的开展受到国家汽车产业政策、基础设施投资建设政策、房地产产业政策及互联网行业政策等政策的影响。目前，国民经济稳步增长，房地产市场和汽车市场持续发展，互联网行业受到国家的大力支持，相关利好政策为公司的盈利带来良好预期。未来如果房地产投资规模下降，或城市汽车保有

量不达预期，将对公司推广销售智能终端设备及智能管理系统等相关产品造成不利影响。未来如果互联网行业利好政策未能严格执行或出现不利调整，也将对公司业务战略实施和业绩提升产生不利影响。

## 2、研发管理风险

公司在多年的发展中，已经培养出一支专业素质高、创新能力强的研发团队，为保持公司技术竞争优势不断努力。公司通过一方面通过股权激励等措施调动中高层骨干员工的积极性，另一方面也与主要管理人员及核心技术人员均签订有竞业限制协议及员工保密协议。但是如果公司不能保持管理团队和核心技术人员的稳定，对公司保持市场竞争能力及可持续发展能力将产生不利影响。

## 3、项目实施的风险

在项目建设过程中，存在建筑成本增加或者工程进度延期的风险。项目在施工过程中，存在建材原上涨、施工量变动等不利因素，有可能造成项目预算增加或者项目竣工时间延期等风险。对此，公司在对施工单位进行招投标时，会选取实力雄厚，资质优良、信誉度高的施工单位进行合作。严格把握施工过程中的进度和质量，以减少风险发生的可能性。

## 六、备查文件

- (1) 公司第四届董事会第九次会议决议；
- (2) 公司第四届监事会第九次会议决议；
- (3) 公司独立董事对第四届董事会第九次会议相关事项的独立意见。

深圳市捷顺科技实业股份有限公司

董事会

二〇一七年三月四日