**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：2019-07-24

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国金证券 樊志远 张敏敏 华宝基金 夏林锋 高小强 徐欣 施沛沛  恒安标准人寿 张宇 爱心人寿 程迪聪 |
| **时间** | 2019年07月24日下午13:30-15:00 |
| **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** | 总经理 赵勇 董事会秘书 王恒波 证券事务代表 唐琨 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、公司2019年半年度营收和利润快速增长的原因？**  答：公司经过持续几年的转型发展，19年开始进入市场变现期。传统主营业务智能硬件业务增长提速，新培育的主营业务平台及解决方案业务、智慧停车运营业务高速发展，开始为公司贡献规模化收入。（1）智能硬件业务收入显著增长：2019上半年公司智能硬件业务签单同比增长30%，经营态势呈快速增长趋势；（2）新业务高速增长：公司战略转型培育的平台及解决方案、智慧停车运营等新业务进入市场变现期，新业务收入快速增长，平台、服务类销售额同比增幅超过200%；（3）毛利率同比较大提升：随着智能硬件业务毛利的企稳回升，及新业务等高毛利业务的快速发展，促进了公司整体毛利率的提升，毛利率同比提升了4.5%；（4）成本支出增速趋缓，降本增效效果显现：公司近几年因战略转型持续的研发、市场推广等费用投入的增长高峰期已过，2019年上半年，公司整体费用控制较好，销售费用、管理费用、研发费用三项合计同比增长16.26%，远低于销售收入的增长，有效的费用控制支撑整体经营业绩的持续改善。  **2、当前的市场竞争情况有什么新的变化？**  答：从我们的市场反馈来看，随着互联网模式的逐步衰落，一大批互联网停车企业的退出，以及剩下的企业也很难再大规模采取免费赠送的模式，市场的竞争更趋理性和有序。加之公司推出的分期付款业务模式，以及公司不断完善的包括智能硬件、平台软件、移动支付、综合服务、运营在内的完整的业务生态，公司整体市场竞争力在持续增强，市场上能够像捷顺科技这样提供整套业务同行企业已为数不多。公司上半年业绩快报披露的业绩增速及毛利率的提升也间接反应了市场竞争的变化。  **3、国家层面推行高速路ETC政策，对公司业务有何影响？**  答：国家利好的政策，推动了ETC的快速普及，也促进了ETC从高速公路向城市内停车场延伸，在停车业务上的重合部分，公司与ETC将有更多合作机会。  其实公司很早就和ETC运营商开展合作。2016年，公司就与广东的ETC运营方——广东联合电子服务股份有限公司签署战略合作协议，通过技术对接，已实现多个停车场ETC项目的落地，车主可凭借粤通卡，直接进出安装有捷顺设备的停车场，享受ETC通行便利。  同时，ETC本质上是一种快速识别、无感支付的通行技术，与目前市场主流的车牌识别，无感支付、授信支付、电子车牌等最新技术相比，因为读头铺设成本高、场景应用单一、跨省支付清结算周期长，在技术领先性上并不占优势。可以预见，在未来相当长的一段时间内，以车牌识别为主+ETC支付为辅的业务融合方案将成为大趋势。公司也将积极关注并推进ECT技术对接与业务融合方案的落地。  **4、目前，公司智慧停车运营业务运营数据如何，具体的盈利模式有哪些？**  答：自2018年公司规模化推广智慧停车业务以来，智慧停车业务数据持续高速增长。截至目前，“捷停车”累计签约智慧停车场超9,000个，涉及车道31,000多条、车位300多万个，线上交易订单突破90万笔/天。  基于快速发展的业务规模和停车业务本身的属性，“捷停车”智慧停车业务当前已探索出包括通道服务、广告运营、车位运营等在内的主要收入模式，今年公司为智慧停车运营业务规划的收入目标是6,000万，根据上半年的业务进展来看，我们对完成这一目标还是很有信心的。同时“捷停车”还在不断探索包括数据服务、第三方服务、车主服务等在内的更多收入模式。  **5、公司推出的云坐席服务目前运营情况如何？**  答：云坐席系基于SaaS模式的云服务，通过车牌识别、无感支付，再加上云坐席服务，为B端客户打造无人值守的停车场，实现为B端客户大幅降低人工成本，提升用户体验。比如，原来有人管理的停车场进出口，一个岗亭一年的人工成本在20多万（按三班倒，平均一个人一年7万左右计算），实现云坐席无人值守后，客户只需要支付每条车道每月1,000元的成本，一条车道一年就只是1.2万，相比原来的20万，大幅降低。同时公司也在智能硬件销售收入之外，获得稳定、持续的增值服务收入。  该业务自今年二季度开始推广，截至目前，已经有几百条车道通过SaaS模式接入云坐席服务，云坐席业务也是公司今年重点推广的业务。  **6、介绍下本次新引入战略股东的情况及对公司的影响？**  答：2019年7月12日，公司两位控股股东与深圳特区建发集团下属公司特建发智慧交通公司签订了股权转让协议，共转让13%的公司股份，转让完成后，特建发智慧交通公司将成为公司第三大股东。特建发智慧交通是由 “特区建发集团”和深圳市基础设施投资基金”共同出资组建的有限合伙投资公司，其股东方拥有纯国资背景和强大的产业布局和资源优势。而特区建发集团旗下的深圳市特区建发智慧停车发展有限公司，专门负责深圳市城市级智慧停车建设和运营，与公司智慧停车业务相关联并互补。  本次战略股东的引入对公司将带来积极意义：（1）新股东进来后，将依托新股东方的国资背景和强大的产业布局和资源优势，将在很大程度上助力公司重点发展深圳市城市级智慧停车业务，及拓展广东省内及省外其它众多城市的城市级停车业务，再以智慧停车业务为切入点，推进智慧交通、智慧园区、智慧城市业务，使公司业务实现跨越式发展。（2）本次特建发智慧交通成为公司股东，将有助于优化和改善公司的股东结构和治理结构，促进公司健康良性发展。（3）转让所得资金将优先用于归还大股东质押借款，预计交易实施完成后，控股股东的质押率有望降低到30%以下，将大幅降低大股东的股权质押率，极大缓解质押风险与压力。  接待过程中，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。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2019年07月24日 |