**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：2019-09-06

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 天风证券 缪欣君、 国信证券 于威业、 海通证券 杨林、 五矿证券 王俊辉中融基金 甘传琦、 信达澳银基金 张凯、 凯丰投资 田明华 曹博 张朴正、沃伯格投资 刘海平、 红华资本 贺武正、 民森投资 丁凡伦、 博闻投资 刘虓 |
| **时间** | 2019年09月06日上午10:00-11:30 |
| **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** | **一、公司基本介绍****二、问答环节****1、2019年中期公司智能硬件业务快速增长的原因？**答：近几年，停车行业经过互联网浪潮的洗礼，行业归于理性，纯互联网思维免费送烧钱模式难以为继，市场逐步向头部企业集中，公司积极实施战略转型初现成效，公司议价能力整体在提升，此外，公司新培育的新业务（天启平台、云坐席、城市停车、智慧停车运营）开始贡献业绩，大项目、大客户业务增速明显，规模化收入带动整体智能硬件销售。**2、当前的市场竞争情况有什么新的变化？**答：从市场反馈来看，随着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全生态业务的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、公司未来几年毛利率水平走势？**答：今年上半年，公司业务整体毛利率提升了4.5个百分点。同时，基于（1）智能硬件领域竞争的回归理性；（2）公司整体竞争优势的不断增强；（3）高毛利新业务的贡献增大；（4）公司转型投入费用的高峰期已过，费用增速逐步回落，等几个因素，我们预计未来几年公司整体毛利率将会呈现稳中有升的趋势。**4、公司未来几年是否有运营资金？**答：相较于PPP基建类重投入的项目，公司开展的面向C\B\G的智慧停车业务属于相对比较轻的模式，根据公司业务的发展情况，预计公司在大客户业务、分期付款业务上有一定的资金需求，目前，公司现金流量比较宽裕，资产负债率稳定在10~20%左右，具有比较强的融资能力，当下能有效满足业务开展所需的运营资金。**5、公司云坐席业务如何拓展落地？**答：公司云坐席业务基于天启智慧物联管理平台，采用SaaS模式的互联网车场集中管理云服务系统，依托车牌识别技术、无感支付技术、车场托管方式，帮助停车场管理方实现无人值守，大幅降低客户人工成本、提升管理效率、增加收入。云坐席业务作为公司大力推广新业务，针对不同客户，可进行独立部署、全托托管或半托管方式，极大丰富了公司解决方案，又能与客户建立粘性，借助公司立体化的销售体系，能较快地实现业务落地并为客户提供可持续的服务。**6、特建发入股，对公司影响？**答：特建发的战略入股，是公司在To G板块的重要战略布局，借助特建发纯国资背景和强大的产业布局和资源优势，尤其是特建发旗下的深圳市特区建发智慧停车发展有限公司，其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，共同发力城市停车业务深度合作。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，目前交易实施完成，控股股东的质押率已降低至30.50%，极大地缓解了质押风险与压力。**7、未来几年公司人员储备计划？**答：公司持续深化战略转型，围绕智慧停车业务为核心，夯实C\B\G完整客户体系，随着新业务逐步规模化落地，在客户、项目体量、场景业态上将迎来更多机会和调整。公司将在总人力规模控制的前提下，在互联网端、中高端销售人才、大项目实施交付等方面积极推进储备的计划。**8、未来几年公司战略方向？**答：公司将以智能硬件主营业务为基础，重点发展智慧停车业务、城市停车业务等核心业务，并在停车产业上通过资本合作、股权并购等方式做横向延伸拓展，纵向渗透，持续加大包括天启平台、云坐席业务、托管业务、城市停车、智慧停车运营等新培育业务，朝着规模化、生态化的方向发展。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09月06日 |