**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：2019-10-24

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 摩根士丹利华鑫基金：雷志勇， 融通基金：任涛、赵琳博， 东吴基金：赵国进，菁英时代：郑伟、李梦玉， 安信基金：许杰、谢德康， 安信乾盛：方彬，平安大华基金：张萌先， 平安信托：杨耿， 宝盈基金：赵国进， 中金财富：李锐， 博闻投资：王弘， 国泰君安证券：张旭，兴业证券：熊彬正，安信证券：曹佩，上海证券报：黄金滔、程红霞 |
| **时间** | 2019年10月24日下午15:30-17:30 |
| **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** | 董事长 唐健 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、目前，行业当前的竞争态势以及公司的竞争策略？**答：从市场反馈来看，随着互联网停车企业的大规模退出，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。在此大环境下，公司推出了分期付款的业务模式；并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；推行B/C/G客户战略，大力发展智慧停车运营、城市停车、平台解决方案等新业务，整体提升公司市场竞争力。目前，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了。**2、2019年毛利率水平如何？**答：公司2019年毛利水平整体呈上升态势，较2018年提升了几个点。促成毛利水平上升的主要因素有：（1）智能硬件领域竞争的回归理性，市场逐渐向头部企业集中；（2）公司整体竞争优势的不断增强，公司议价能力提升；（3）高毛利新业务包括天启平台、云坐席、城市停车、捷停车业务的贡献增大；（4）公司挖掘细分市场行业解决方案，连续中标智慧景区、园区、智慧医院等大项目，大客户体系不断夯实，战略合伙更深入，大客户业绩增速喜人；（5）公司转型投入费用的高峰期已过，费用增速逐步回落。基于以上因素，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。**3、公司目前城市停车业务进展如何？**答：当前，无论是城市解决当下停车难问题的现时需要、还是国家宏观层面支持城市停车场建设的政策指导、以及城市停车业务本身具备的既能规范和提升城市的管理，创造社会效益，又能带来稳定现金流收入，创造经济效益等因素，都推动着国内城市停车业务需求的快速增长。城市停车业务目前是公司重点发展的新业务之一。2018年初，公司开始切入城市级智慧停车业务，截至目前，已落地超过10个城市，2019年公司相继中标了湖南常德、山东临沂、河北承德、广东惠州四个城市级项目，其中广东惠州项目中标金额1.27亿，公司与惠州交投合作设立合资公司，负责提供软硬件、平台系统建设以及停车运营增值服务。**4、公司智慧停车业务进展如何？**答：依托公司智慧停车业务的持续落地，捷停车业务各项智慧停车数据呈高速发展态势，截至2019年9月，捷停车已在全国180多个城市实现场景覆盖，智慧联网车场超10,000个，涉及车道数超36,000条，车位近345万个；累计用户数近600万，线上日交易订单突破110万笔，线上日均交易金额近1,000万。捷停车为公司智慧停车运营业务的实施主体，其定位于智慧停车场景建设及运营，今年主要业务收入来源包括通道运营服务、广告运营服务、车位营服务三大版块。今年预计捷停车运营业务可以为公司带来5,000万左右的收入，将较2018年的800多万实现大幅增长。随着智慧停车应用的不断丰富和用户数的不断增加，未来捷停车运营收入还将快速增长。**5、公司产品市占率、市场地域分布及所处行业增速如何？**答：因未有相关权威行业协会或者机构进行搜集统计，公司作为智慧停车领军企业，基于公司对市场开拓情况的了解，在国内主要城市，公司产品市场占有率约为30%左右，在珠三角地区有50%以上。从以往直分销业绩构成数据，公司直销和分销的业绩贡献比为75%：25%，分销区域未进行充分开发，蕴藏着大的市场潜力。停车难问题的亟需解决已成为共识，智慧停车行业经过近几年的发展，市场竞争加剧了优胜劣汰，市场逐渐回归理性和有序，用户使用习惯也得到了很好培养，在新兴技术应用及不断升级迭代，在国家政策红利的助力下，停车行业蕴藏巨大发展空间，我们预计未来相当长一段时期内行业仍将保持较快的增长速度。**6、公司云坐席业务进展及目前响应服务效能如何？**答：云坐席是一款通过互联网集中管理车场岗亭的云服务系统，通过车牌识别、线上支付和云坐席业务共同助力停车场客户实现真正的无人值守，帮停车场客户大幅降低人工成本，提高停车场经营收益。公司云坐席采取的是SaaS模式，每条车道每月收费1,000元，一年就是1.2万元，远低于为客户节省的人力成本。通过云坐席业务，在实现公司与B端客户深入合作的同时，也为公司带来持续稳定服务性收入。云坐席服务是公司今年重点推广的新业务，自第二季度开始推广至今，目前已签订数百个项目。在运行初期，云坐席一名人工客服可对50~60条车道进行远程实时监控管理。随着业务的成熟和接入车道数的增加，人均管理的车道数量有望继续提升。**7、公司大股东引入深圳国资的目的以及对公司的影响？**答：基于公司深化战略转型，智慧停车业务发展需要以及化解大股东质押风险，公司大股东通过协议转让股份方式引入国资背景的战略投资者，对公司影响有：（1）依托其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上市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。**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、停车场运营等新型业务，并在停车产业上通过业务合作、资本结合等方式做横向延伸拓展，纵向渗透，朝着规模化、生态化的方向发展，实现从传统设备供应商向智慧停车解决方案提供商、生态建设及综合运营服务商的转型。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10月24日 |