

## 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：2021-04-25

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	天风证券：缪欣君、华夏久盈基金：肖桂东、孟德鹏 摩根士丹利华鑫基金：雷志勇、何晓春、李子扬 东方阿尔法基金：陈渭文、易方达基金：蔡荣成 华商基金：童立、海富通基金：范庭芳、泊通投资：于静文 信达澳银基金：曾国富、徐聪、博时基金：张晔 汇添富基金：夏正安、新华养老保险：袁海宇 泓德基金：王克玉、金鹰基金：陈颖、西部利得基金：吴桐 中隐私募：唐臻宁、鸿道投资：方云龙、泓澄投资：冯浚瑒 熙山资本：张亮、博研资本：王桑、博普科技：章腾飞、 明湖投资：丁汀、荷和投资：盛建平、国海证券：刘航 平安资产：张良、准锦投资：戴德舜、枫瑞资产：吴蕊 观复投资：蒋京甫、银叶投资：李悦、博道投资：张建胜
<b>时间</b>	2021年4月25日上午10:00-11:00
<b>地点</b>	深圳市福田区龙尾路10号捷顺科技
<b>上市公司接待人员姓名</b>	总经理：赵勇、董事会秘书：王恒波、财务总监：张建、证券事务代表：唐琨
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司 2020 年度经营情况介绍</b></p> <p>2020 年对国家和公司来讲都是非常不平凡的一年，上半年新冠疫情对公司业务带来很大影响，下半年又面临芯片断供和切换困难。在这些不利情况下，公司坚持战略转型的方向，积极克服外部环境的不利影响，最终实现收入和利润的同步增长，收入 13.71 亿元，增长 17.78%；净利润 1.60 亿元，增长 12.31%。</p>

2020年，公司的经营在以下几方面取得了较好的成果：

1、在新业务的带动下，公司新签订单较去年增长34%，是过往几年增速最快的一年。

2、新业务实现规模化发展，呈高速发展势头。

1) 捷停车业务新签订单增速超50%，线上停车运营收入增速超34%，基本实现盈亏平衡。在业务数据方面，覆盖停车场超1.6万个、年末周日均线上交易笔数突破180万笔、触达用户数达到3,200万、全年交易流水40多亿，捷停车业务已发展成国内领先的智慧停车运营一体化企业。

2) 软件及云化服务规模化增长，该业务（不含上海捷羿）收入增长62%。其中重点业务云托管车道数从19年的1,000多条到20年的4,000多条，天启SaaS、云停车、云门禁服务项目从19年的500多个到20年的2,400多个。

3) 城市停车业务实现大的突破，全年新中标大大小小的项目21个，新签订单增速超500%，营收增速超200%。

3、公司现金流明显改善，实现经营活动产生的现金流量净额1.54亿，相较于19年的负6,000多万实现大幅提升，也扭转了连续两年现金流为负的情况。

4、随着公司业务远程化、云化的不断推进，大幅减少了现场客服人员成本投入，以技术手段进行远程实施交付、运维，客户服务质量、客户满意度得到持续提升，2020年客服人均服务客户量增加35%。

## 二、公司2021年第一季度经营情况介绍

2021年是公司三年规划的开局之年，公司按照全年“全面云化、构建生态、裂变发展”的业务方针，快速落地实施，2021年一季度实现收入、利润双超50%的增长，为三年规划来了个好头。第一季度销售订单同比增长82%，其中软件及云服务业务新增订单同比增长120%以上，为全年的业务发展奠定了好的基础。

## 三、公司发展规划

经过近几年的转型，公司转型的成效得到市场的初步验证，分阶段来看，2017年、2018年我们拉开了转型的序幕，实现了从0到1，2019年、2020年我们转型取得一定规模的发展，实现了从1到10，无论是传统智能硬件的全面升级换代，还是捷停车、城市停车、行业解决方案、云托管、天启SaaS、云停车、云门禁等新业务，我们形成行业内独有的BCG业务协同、构建了差异化的竞争优势。

伴随着智慧停车的发展,行业的市场空间被打开,从原来的百亿级智能硬件市场,扩展到千亿级的停车场运营服务和车主停车服务领域,再到万亿的停车费领域,为行业持续发展带来广阔的空间。

公司在前期业务的基础上,制定了 2021-2023 的三年规划,使各项新业务在经历从 0-1、从 1-10 后,开始从 10 到 100 发展。2021 年作为公司的第一年,公司制定了“全面云化、构建生态、裂变发展”的 2021 年度经营方针。全面云化,我们计划实现 80%~90% 云化和远程率,即从产品形态上前端软件不再独立部署或者以远程方式进行独立部署或采用 SaaS 服务。全面云化之后对公司带来的好处,不单是增加了公司软件服务的收入,同时还对内部运营、客服效率的提升,以及未来业务新形态的嫁接,提供了一定基础,新业务不需要二次改造,只需要在云端直接加策略即可。构建生态,我们基于 BCG 协同联动,与包括阿里云、华为云、移动运营商、政府端客户全力发展城市停车生态合作方,通过产品共创,专注于自己擅长的停车垂直领域业务,参与到智慧城市投建及运营,实现业务持续发展;捷停车与设备厂商、政府客户、集团物业客户构建捷顺之外的场景能力,进行跨品牌合作开展联合运营,通过多元合作构建和丰富生态体系。裂变发展,在加强直销网络建设的基础上,鼓励业务部门向外开设新的销售机构,此外持续深化与分销合作关系,构建进一步下沉生态体系,实现销售组织的裂变式发展。

#### 四、问答环节

##### 1、怎么理解公司全面云化? 公司采取哪些措施确保全面云化目标的达成?

答:全面云化具体应用场景为云托管、基础 SaaS、增值 SaaS 三部分。云托管是公司向管理方打造集“硬件+平台+服务”一体化综合性服务,实现管理方运营降本、提效、增收,同时提升用户的体验。基础 SaaS 是帮助管理方省去前端服务器、电脑软件、系统运维、组网布线的成本投入,前端硬件直接通过 IOT 上捷顺公有云。增值 SaaS 基于天启智慧物联平台实现物与物、物与人、人与事的集中管控。全面云化对客户是有价值的,可以减少运营成本的投入,对公司而言,设备安装布线简化,系统调试交付、运维可以通过远程实施,客服人均效能更高,提升了公司内部运作效率,从而提升整体经营质量。

公司为各业务部门制定明确的年度发展目标,并加大云托管、云化率在业务团队考核方案中的比重,通过激励手段加大云化业务对业务人员的吸引力。结合去年的推

广经验，加大对下属分支机构深度的培训，提升对云化业务认知和技能，此外，进一步加大云化业务研发能力，持续完善和提升客户体验，通过外部招聘和内部储备方式增加云化业务从业人数，确保公司全面云化目标的达成。

## 2、公司如何评价云托管业务？

答：云托管是公司 19 年中推出的一项新业务，其核心价值在于对 B 端停车场客户而言，云托管服务能实现真正无人化停车场，能解决客户实际痛点，即帮客户大幅降低人工成本，简化管理方式，提升车场运作效率，还可以捷停车智慧停车运营进行赋能，给客户带来包括车位运营、线下广告、停车经营改善等增值收益。从目前云托管业务的发展和对客户的价值看，这个商业模式逻辑是成立的。

2020 年是云托管业务推广的第一个完整年度，进一步实现了 4,000 多条的规模化发展，在主要市场均形成了一定的项目覆盖。考虑到去年疫情的影响，我们认为对于一项新业务来说，这已经是很不错的成绩了。我们认为云托管业务市场空间很大，需要持续发展培育，首先目前云托管还处于市场培育期，与传统设备销售不同，客户决策链也不一样。与线上支付、车牌识别技术推广初期一样，客户需要一个导入期来接受，我们认为这个导入期会逐渐加快。

对公司而言，云托管是公司向云化、服务转型的重要落地业务，大幅提升单客户的价值贡献，公司继续确定云托管业务为 2021 年的一号工程。公司将在总结 2020 年度云托管业务开展经验的基础上，继续加大云托管业务的市场投入，在推广的方式上创新，包括与地产物业集团客户联盟进行联合深度运营，开展停车资源运营等。一季度新签云托管车道差不多 600 条，4 月份预计会有 300-400 条，基本上和全年的订单进度匹配，我们对完成全年新增 6,000 条还是很有信心的。

## 3、站在公司战略角度如何理解公司 BCG 业务的协同？

答：简单来说，ToB 业务（如车行/人行智能硬件、智慧园区/景区/交通枢纽解决方案）和 ToG 业务（城市级停车平台及泊位建设）是构成公司当下收入的主要来源；而以 ToB 云化业务（如云托管、天启 SaaS 服务）、ToC 业务（智慧停车运营）以及 ToG 运营业务（城市级停车运营）是公司未来业绩的重要增长点。公司 BCG 业务具有高度协同性，也成为公司的核心竞争优势，ToB 作为公司持续发展基础，能为 ToC 持续提供数据及运营场景的接入；ToC 作为未来数据运营变现，将会延伸出更多变现商业模式；ToG 作为公司顶层设计制高点，ToG 自上而下助力 ToB、ToC 场景和

	<p>流量的积累；ToB、ToC 自下而上支撑 ToG 生态构建及复制；可以说，BCG 三种业务之间不是孤立的关系，而是相互协同、促进、依存。</p> <p><b>4、公司现金流改善的原因</b></p> <p>2018 年开始，公司基于战略转型需要，实施了积极市场策略，推出了分期业务，大力拓展大客户、大项目，因此 2018、2019 连续现金流净额为负，2018 年为-1.52 亿，2019 年为-0.6 亿多，我们认为这是公司战略选择的结果。</p> <p>2020 年，随着公司转型的不断深化，一方面，包括智慧停车、云托管等新业务的规模化发展带来改善现金流的持续改善；另一方面，分期业务和大客户业务过了初期的账期周期后，良性滚动起来，回款持续增长。当年，公司一举扭转了连续两年现金流为负的情况，实现净现金流 1.54 亿。我们认为，随着新业务规模的持续扩大，公司的现金流预计会持续改善。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 4 月 25 日</p>