

## 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：202204-01

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>太平洋证券曹佩、太平基金田发祥、泓德基金王克玉、华夏基金彭海伟、百嘉基金黄超、朴易资产尚志强/宋伟、上投摩根翟旭、恒昇基金罗娟、展博基金肖斌、尚近投资赵俊、龙蟒集团黄博、明河投资卢尧之、中信保诚基金邹伟、英睿投资王俊杰、国投瑞银朴虹睿、明河投资卢尧之。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年4月24日下午 20:00~21:00</p>
<p>地点</p>	<p>深圳市龙华区观盛二路5号捷顺科技中心A座23层</p>
<p>形式</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书王恒波、证券事务代表唐琨</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、2021年年度报告经营情况解读</b></p> <p>2021年，公司经受住了不少的挑战，比如各类原材料大幅涨价、产品主要芯片断供、地产行业调控对新建项目影响加大等不利因素，以及全年时间内国内各地区阶段性疫情的影响。此背景下，公司坚决围绕年初制定的经营方针，同时积极调整经营策略，在原有既定发展计划的基础上，采取包括原材料战略备货、快速投入研发资源实施芯片切换、调整地产客户合作方式和合作深度、创新发展包括停车时长在内的新业务等多种经营措施，实现全年业绩的平稳发展。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入15亿元，增长9.75%；归属于上市公司股东的净利润1.61亿元，增长0.93%。</p> <p><b>（1）新业务实现高速增长</b></p> <p>公司重点发展的软件云服务和智慧停车运营业务均实现较高的增速。其中，软件及云服务实现营业收入1.84亿元，较去年同期增长63%；捷停车智慧停车运营业务实现营业收入8千万元，较去年同期增长41%。全年公司新业务占比从上年的13%提升至近18%，这两个业务都是高毛利的业务，且新业务在进一步实现规模化发展。</p> <p>云托管业务方面，继续保持快速增长，2021年新签车道数4,800多条，当前公司线上运营的云托管车道数超6,000条，今年目标新签7,000条云托管车道。智慧停车业务方面，2021年捷停车各项数据继续快速增长，覆盖智慧停车场超2.1万个，触达用户数超7,500万，线上周日均交易笔数突破220万笔/天，年累计线上交易流水人民币超70亿元，并带来运营收入的快速增长。捷停车在2021年已经实现扭亏为盈。</p>

**(2) 智能硬件业务增速放缓，但毛利稳中有升**

智能硬件业务增速放缓，较上年同期增长不足 3%，主要有以下三方面因素：一是地产调控政策对新建项目需求收缩影响；二是恒大债务危机的影响，公司在年中停止了对恒大的供货，全年收入端少了 5,000 多万；三是城市级智慧停车业务，政府更多的预算及精力投在疫情防疫上，2021 年又是换届高峰年，导致城市停车类项目需求延后，该业务收入比年初目标少了几千万。

但值得一提的是，去年在大宗材料纷纷涨价的情况下，公司智能硬件毛利率还呈现稳中有升，大概提升了 2 个多点。主要原因为：一是公司在价格涨价之初，果断进行了原材料物资的战略采购，提前锁定了价格；二是随着各项新业务价值的进一步体现，提升了智能硬件产品的市场竞争力。

**(3) 现金流减少的情况**

2021 年，公司经营活动产生的现金流量净额减少 1.2 亿，主要有两方面原因：一是公司为应对上游大宗原材料、电子元器件、芯片涨价，公司做了战略物资储备，目前在仓库里还有 7,000 多万的储备原材料；二是公司开展停车时长业务，时长的置换及采买占用了公司一定的现金流。

**二、2022 年 Q1 经营情况解读**

鉴于公司所处行业的特点所决定，一季度是行业传统淡季，历来公司一季度基本是亏损，只不过，较去年同期相比，今年亏损有所扩大。

报告期内，公司实现营业收入 1.49 亿元，较上年同期 1.82 亿元，下降 18.45%；归属于上市公司股东的净利润亏损 4,800 多万元，较上年同期相比亏损扩大超 471%。从数据层面来看，一季度收入下滑和净利润下滑比例是不匹配的，这是因为一季度业绩占全年比例 10%左右，由于基数小，所以收入向下波动对净利润的影响比较大。从客观因素来分析，一是疫情的影响。从年初开始，尤其是深圳总部，反复的疫情影响一直延续至今年 4 月初，其中全城按下暂停键，封了一周的时间。目前，部分城市至今还在封锁中。由于人员出行受限，而公司项目销售和交付需要到客户项目现场，疫情对公司在生产采购、物流运输、市场销售、项目实施交付上产生了比较大的影响。二是公司主动收缩一些有经营风险的地产大客户订单。在房地产调控政策对新建项目的影响的背景下，市场上陆续发生部分房地产企业因为现金流周转困难而出现经营危机，基于风险控制需要，对于部分风险客户，公司主动收缩该类型风险订单，降低经营风险。三是公司固定资产折旧费的影响。2021 年公司总部观澜科技中心项目已转入固定资产，按照会计准则需要进行折旧分摊，一季度折旧费影响金额在 600~700 万元。目前，虽然公司启动自有物业对外招商出租工作，但是部分已入驻企业还在免租期内，未形成租金收入。按照目前招商进度，2022 年我们的目标是公司自有物业租金收入与运营成本（包括资产折旧、资金成本、物业费用等）基本打平，不给公司增加负担，之后开始为公司业绩实现正向贡献。

**三、投资者问答环节**

**Q1：能否介绍一下公司车位级充电桩运营业务？**

**A：**随着新能源汽车的普及，充电需求场景将由原来运营车辆为主的充电场站充电，向以私家车为主的在社区、写字楼、商业等停车场景为目的的目的地充电发展。未来停车场管理方、物业管理方将是充电桩投建运营

的主体，公司为客户提供整体充电车位解决方案和为代运营服务，提供相关产品及服务，充分赋能客户。在目的地充电模式下，基于停车和充电在客户和场景的天然融合，使得公司具备切入充电运营业务的良好基础，公司也很看好“停车+充电”运营业务未来发展。

充电桩运营核心要提高桩位的利用率，为物业客户增加经营收入，公司推出的车位级充电运营解决方案，其核心为：（1）实现车位管控+充电一体化的解决方案。为车主提供充电车位预订、车位导航、停车充电统一计费、充电减免停车费等服务，方便新能源车主充电应用；为管理方有效地解决燃油车占充电位、充满电之后仍占用充电车位等管理难点，提升充电车位的收益率。（2）降低客户初期建设投入。公司将时长业务和充电业务相结合，客户可以通过时长置换的方式建设充电桩。（3）综合运营。捷停车提供充电桩代运营服务，依托捷停车形成的庞大用户群体，可以通过新能源车辆引流，提升充电桩的运营效能。

### **Q2：如何理解公司停车时长业务的商业模式？**

停车时长业务是公司在 2021 年创新推出的新业务，该业务模式改变了捷停车的角色定位，在停车费交易中捷停车不仅仅只是作为平台方的角色，而是成为停车费交易的主体。具体来讲就是，捷停车依托庞大的线上停车客户规模和交易流水规模，向停车场管理方以一定折扣价规模化采购其经营停车场未来的停车时长，并在未来的一段时间内将采购的时长通过线上的方式销售给捷停车用户，捷停车在此过程中获得停车时长收入，以及价差毛利。该业务为停车场管理方提供了可以通过其停车时长来冲抵购买公司设备和服务的合同款，或提前实现停车费销售收入，同时，还能通过捷停车的线上引流提高车场的车位周转率和停车费收入。目前停车时长业务主要通过合同置换和直接采买两种方式进行，2021 年捷停车已签订停车时长合同 1.3 个亿。

### **Q3：一季度各项业务发展情况如何？**

A：从 2022 年一季报数据显示，公司一季度主要因为传统智能硬件业务受外部因素的影响较大之外，软件及云服务和智慧停车运营业务两个新业务仍然保持快速增长的态势。

### **Q4：公司如何应对恒大客户的应收账款风险问题？**

A：在去年年中大客户恒大出现经营危机之时，公司第一时间停止无付款的合同发货。针对恒大对公司累计欠款 10,600 万元，首先，公司快速采取措施推进以房抵债操作，共将其中的 6,700 万恒大欠款与恒大签订房产置换协议，并持续跟进交房进度，尽可能降低欠款风险。其次，按照会计准则，年底公司对恒大客户应收账款进行计提了近 3,000 万的减值准备。从财务报表上来看，虽然恒大资产负债率比较高，但并不是资不抵债。目前政府工作组进驻恒大处置恒大债务危机，恒大也在推动保交楼工作，随着恒大债务重组的推进，公司将重点跟进恒大对公司欠款的回收。

### **Q5：公司总部大楼对外招商情况如何？**

A：公司可供对外出租的物业面积 5 万多平米，目前已完成过半的面

	<p>积对外出租。2022 年的目标是实现物业租金收入与运营成本（包括资产折旧、资金成本、物业费用等）打平。此后，如达到 90%以上出租率的情况下，预计在 2023 年能为公司贡献 1,000 万以上的利润。</p> <p><b>Q6：捷停车主要成本有哪些？</b></p> <p>A：捷停车去年总费用在 5,300 多万，成本主要是管理成本和市场推广成本。捷停车目前在编人员 230 多人，人工成本占公司成本的大部分。</p> <p><b>Q7：公司近期中标的重庆安居房项目的情况？</b></p> <p>A：公司近期中标的重庆公租房智慧停车升级改造及运营项目，是公司第一个停车场承包运营项目，公司通过招投标方式获得停车场的运营权，公司主导项目的投建运营。该项目涉及 11 个停车场，330 多条车道，近 4 万个车位。运营期为 4 年多，项目公司每年向甲方交 7,300 万的承包费，每年项目停车费收入在 1 亿以下的部分全部归项目公司，超过 1 亿以上的部分与甲方按 6:4 比例分成。并将同时开展包括充电桩、线下广告等在内的停车场综合运营业务。</p> <p>公司将通过无人化智慧停车停车场方案，降低运营成本。该项目的顺利运作首先将为公司带来 330 多条车道的云托管业务，其次还能获得项目运营利润，我们认为这是一个质量比较好的运营项目。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 4 月 24 日</p>