

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：202205-01

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司捷顺科技 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 12 日（星期四）下午 15:00-16:30
地点	“捷顺科技投资者关系”微信小程序
形式	线上文字互动
上市公司接待人员姓名	董事长唐健先生、独立董事林志伟先生、董事会秘书王恒波先生、财务总监张建先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：一季度净利润大幅下降的原因是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。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 万元左右。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。感谢您的关注！</p> <p>2、问：2015 年以后，公司分红没有送转股份。建议公司今后根据经营情况，通过送转积极股本扩张，增加流动性，吸引大资金购买。这样既能提升公司及品牌形象，又能稳定股价，谢谢董事长。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司自上市以来，一直保持利润分配政策的连续性和稳定性，公司未来着眼于长远和可持续的发展，将继续做好战略规</p>

划，深耕细作，加强管理，高效运营，提升公司业绩，回报投资者。感谢您的关注！

3、问：云托管，是公司今年一号工程。年报显示，2020年签约4000条，2021年签约4800条。2021年目标7000条。而最近从投资者关系互动中了解到，目前线上运营车道6000条。三问：1、2年共签8800条，目前运营6000条，差额2800条是客户到期后，没有续签吗？2、根据前两年数据，平均续签率为多少？3、其他品牌的智能设备，云托管平台能兼容吗？谢谢。

答：您好！公司云托管业务从合同签订到运营上线需要一段时间，比如和大客户的合同，一次性涉及多个项目，这些项目在实施时也是分批上线，所以目前还有已签单项目在上线过程中。公司云托管业务跟客户的合同一般一次性签订3-5年的合作时间，所以绝大部分合同还在合同期内，未涉及到续费问题。不过在初期客户中有很少一部分签了1年期的协议，到期后绝大部分都续约。因为云托管业务对前端的智能硬件有功能的要求，目前公司云托管业务仅兼容公司的停车场产品。感谢您的关注！

4、问：2021年公司采购或置换共1.3亿时长，运营至今，是否达预期？该业务发展前景如何？今年计划采购或置换多少时长？谢谢。

答：您好！停车费时长业务是公司2021年开展的智慧停车运营新业务，当年公司给该业务定的时长置换和采买目标是1个亿，实际达成1.3亿，超过预期目标。捷停车2021年的线上停车费清结算金额超70亿，还在持续增长中，这个为停车费时长业务提供了很好的基础。同时，停车费时长业务能够很好解决停车场管理方的资金需求，并通过引流带来停车费收入的增加，给客户带来价值。我们认为该业务具有很好的发展前景，2022年，时长业务已经成为智慧停车业务的重点发展业务。感谢您的关注！

5、问：捷停车，2021年已成功实现盈利。请问2022年预算经营目标是什么？(如，营收目标、运营数据、资本运作等方面)。谢谢张总。

答：您好！捷停车已经形成持续规模化发展，2022年智慧停车运营业务收入的内部考核目标增长70%，成为公司利润新的增长点。感谢您的关注！

6、问：在2021年报第143页，海口公司的投资为什么计提投资损失607万元？

答：您好！捷顺与海口公司按会计原则属于关联交易，捷顺对海口合资公司的销售构成顺流交易，投资损益实际为未实现的内部交易损益。感谢您的关注！

7、问：在2021年报第180页，欧元折算成人民币的时候用错了汇率，所以折算成的人民币余额是错的，请查看一下。

答：您好！欧元金额应填列在港元项目这一行，感谢你的关注！

8、问：恒大商业承兑1500多万+应收账款9145万合计约为1.1亿，年报里面披露抵房6700多万，这些多少产权办妥的呢接下来地产项目的投标如何选择呢？

答：您好！恒大工抵6,700万已全部签订三方工抵协议，其中1,757万元已办理网签，其它正在办理过程中，六套房已经办完交房手续拿到钥匙。后续地产项目会综合评估客户的风险协商具体收款方式。感谢您的关注！

9、问：国家对智慧城市的政策频出，未来公司打算如何抓住政策机会做大做强“捷停车”品牌？

答：您好！近些年，国家层面确实在不断出台支持停车行业发展的政策，

其中 2021 年 5 月份，国务院办公厅转发国家发展改革委等部门关于推动城市停车设施发展意见的通知，进一步明确提出支持和加速城市停车业务发展。公司捷停车重点发展的智慧停车、共享停车、错峰停车等就是政策主要支持的范围，而捷停车业务也是公司战略转型重点发展的业务方向。为更好促进捷停车业务的发展，公司支持捷停车实施平台化发展战略，开辟母公司以外的跨品牌的智慧停车场场景接入途径，扩大捷停车智慧停车场的覆盖面和增量来源，快速扩大捷停车业务规模，强化在智慧停车行业的优势地位。感谢您的关注！

10、问：公司目前签订的车道数和车位数情况如何？今年有中标什么大项目吗？

答：您好！今年截止目前云托管业务新签车道 1,300 条。大项目方面，今年中标的重庆安居房项目，就包含 330 条车道的云托管。感谢您的关注！

11、问：捷停车这两年的业务发展情况如何？是否有在为其拆分上市做准备呢？

答：您好！捷停车是公司业务转型重点发展方向，目前捷停车业务还在快速发展过程中，该业务在 2021 年已经实现盈利。公司当前尚未考虑捷停车分拆上市的问题。感谢您的关注！

12、问：长期应收款月为 2.71 亿，主要是分期收款产生的，主要是哪些类型客户，是货物销售还是提供给服务？这样的分期收款单笔合同金额一般多少？分期收款一般约定几年，会不会有收不回来的风险？

答：您好！为快速扩大市场占有率，公司推出分期收款的销售政策，主要针对存量升级客户，对设备和服务费可以分期收取，大多为 3-5 年，以 5 年为主，合同大多在几万至几十万，客户数量大较为分散，主要采取托收或停车费抵扣的方式，运行几年以来，几乎没有坏账产生。感谢您的关注！

13、问：目前疫情在全国多点散发，公司数字哨兵能助力防疫。请问公司目前数字哨兵的推广程度和落地效果如何？谢谢董事长

答：您好！为应对当下的疫情防控，公司也开发了数字哨兵产品，目前通过公司的各销售机构面向市场销售，希望在助力防疫的同时，也为公司今年的业绩带来贡献。感谢您的关注！

14、问：智慧停车相关业务的核心产业驱动力有哪些？公司有哪些优势？

答：您好！我们认为智慧停车业务的核心产业驱动力包括：（1）停车场管理方对高效智慧化的管理方式的需求，以及对停车场经营持续降本增效的需求；（2）广大车主对高效、便捷、安全的停车应用需求；（3）城市管理方对城市停车位需求的满足、车位资源充分利用、城市停车信息化的建设需求。公司的主要优势包括：（1）公司在行业的先发及市场卡位优势；（2）捷停车智慧停车业务已形成的规模和模式优势；（3）公司停车场云服务业务转型的先发优势；（4）自主研发的生态化产品体系优势；（5）BCG 业务整体的战略协同优势。感谢您的关注！

15、问：关于中标重庆公租房项目的保底收益 7300 万元/年、超额分成报价 1 亿元/年，合同估算 3.24 亿，支付保底收益成本都占 68%了，运营成本这些按照你们的运营报告起码要占比 50%以上，也就是按照合同来说这个项目盈利的可能性很小，承接该项目的目的是什么？

答：您好！公司在投标该项目之前也做了充分的调研，我们认为该项目

算是比较优质的承包运营项目。主要基于以下几点：（1）该项目在 2021 年全年的停车费收入已经比较可观，具有很好的基础，而且该项目的入住率还有提升空间，停车位的利用率也会随之提升，为该项目带来增量停车费收入；（2）该项目实施后，公司将在该项目全部应用云托管模式，大幅降低运营成本；（3）公司基于捷停车的运营能力，将在该项目上实施包括错峰停车、充电桩运营、线下广告运营等在内的运营业务，拓展非停业务收入，扩展收入。如果该项目顺利实施，将为公司带来 330 条的增量云托管业务，同时还带来项目可观的运营收益。谢谢！

16、问：华为近年来也进军了智慧交通，交通云等业务。请问公司与华为是否存在竞争关系？

答：您好！公司做的城市停车业务属于大的智慧交通中的一部分，公司积极与包括华为等在内的合作伙伴开展合作，推进智慧交通、城市停车业务发展。感谢您的关注！

17、问：目前来看公司现金流情况如何？未来有什么融资计划吗？

答：您好！截止 2021 年年底，账面现金约 7.4 亿，整体上现金较充裕。受几大因素影响经营现金流会承受一定的压力：（1）大宗材料价格上涨，芯片缺货，对核心物料战略备货；（2）长期分期业务的持续增长；（3）停车时长业务采购及停车运营业务（如重庆公租房项目）。感谢您的关注！

18、问：业绩说明会有现场直播或者视频回放吗？

答：尊敬的投资者，您好。本次业绩说明会采取网络文字互动方式举行，会后公司将巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露本次投资者关系活动记录表。感谢您的关注！

19、问：预计今年的研发投入水平如何？销售和研发投入费用增长较大的情况下，在成本控制上公司如何规划？

答：您好！公司通过持续的研发投入保障产品在市场的核心竞争力。公司对成本费用的控制有体系化的管理机制，包括预算管理、IT 技撑、研发项目的市场调研及投入产出分析、内部组织的阿米巴核算及考核、月度经营检讨会议等措施。感谢您的关注！

20、问：智慧交通行业业务需求是否有周期性？拐点大概率什么时候会出现？

答：您好！从我们多年的行业经验看，停车行业客户需求很分散，又存在庞大的存量市场客户，所以停车场行业没有明显的周期性。感谢您的关注！

21、问：天启智能物联平台、城市智慧停车云平台等系统是一次性销售产品吗？是否具有稳定的营业收入？

答：您好！天启平台有本地部署和 SaaS 两种模式，城市智慧停车云平台以本地部署为主，平台及服务已形成规模化持续发展，处于快速发展阶段。感谢您的关注！

22、问：软件及云服务业务未来的市场空间有多大？公司对该业务的收入规模有多大预期？

答：你好！对于停车行业来说，软件云服务业务的市场规模远大于智能硬件的市场规模。仅拿软件及云服务业务中的云托管业务来看，同样一个客户的在一定合作周期内，云托管业务的合同规模是直接硬件销售合同规模的 5 倍左右。软件及云服务业务的毛利占 2021 年总业务毛利的 14.2%，预计在 2022 年该占比将会进一步提升。感谢您的关注！

	<p>23、问：软件及云服务业务去年在公司的营收占比较大，今年是否会成为公司业绩增长的主要来源？</p> <p>答：您好！软件及云服务业务是公司重点的业务发展方向和业绩增量来源。该业务收入 2021 年同比增长 63.8%，占公司总收入比例为从 2020 年的 8.2%，提升到 2021 年的 12.2%，占比提升了 4 个百分点。2022 年，公司为软件及云服务业务继续制定了 40% 以上的增速目标，而且该业务毛利率高于智能硬件业务，其在总收入中占比的提升，也将有助于提升公司整体的毛利率水平。谢谢！</p> <p>24、问：新能源车是未来发展趋势，请问唐总，公司在新能源停车结合充电桩方面，今年有什么特别布局？谢谢</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。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、商业等停车场景为主的目的地充电发展。基于停车和充电场景和客户上的天然重合，公司依托核心优势资源，打通“停车+充电”场景，切入停车场的充电桩建设、运营。感谢您的关注！</p> <p>25、问：公司软件及云服务业务板块的盈利模式是怎样的？去年在公司的利润占比有多少？</p> <p>答：您好！公司软件及云服务业务是公司近几年重点培育发展的新主营业务，占公司收入比例提升至 12.23%。公司软件及云服务业务主要包括天启智能物联平台、停车场云托管服务、云停车/云门禁业务、城市停车管理平台等具体业务。软件及云服务业务应用包含终端部署和 SaaS 两种模式。其中软件及云服务业务的重要组成部分停车场云托管业务，是向停车场运营方提供的一种无人化智慧停车场建设及托管服务。云托管业务通过互联网集中管理车场岗亭的云服务系统，采用捷顺自主的“硬件+平台+服务”一站式服务以打造无人值守智慧车场，助力车场运营方实现运营降本、提效、增收，同时提升车主的停车体验。云托管业务采用 SaaS 服务模式，按月收取托管服务费，一般托管合同服务期限为 3 年-5 年。2021 年，软件及云服务业务毛利占公司总毛利的比例约为 14.3%。感谢您的关注！</p> <p>26、问：基于行业属性的上游原材料价格上涨对公司有何影响，如何化解？</p> <p>答：您好！针对原材料价格上涨对成本造成的影响，公司采取积极的应对措施，收集市场信息进行战略备货，与供应商签定长期的供货协议锁定成本，后期不排除通过商品期货套期保值业务对冲风险，同时积极改善工艺，提高生产效率，将影响降到最低。感谢您的关注！</p> <p>27、问：公司的时长置换业务，置换的是指有效停车时间还是指自然时间？如果是自然时间，疫情导致人流减少是否会带来亏损？</p> <p>答：您好！置换时长指的是有效停车时间，同时合同会有一定的有效期，因时长置换只是停车场的部分收入，在合同的有效期内一般都能消耗，因疫情导致人流减少，合同的有效期限可顺延。感谢您的关注！</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 05 月 12 日</p>