证券代码:002609　　证券简称:捷顺科技　　公告编号:2019-030

深圳市捷顺科技实业股份有限公司

2018 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以未来实施利润分配方案时股权登记日当日的总股本(扣除回购专户上已回购股份1,265,000股)为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.50元(含税),送红股0股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	捷顺科技	股票代码	002609
股票上市交易所	深圳证券交易所		

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王恒波	唐聪
办公地址	深圳市福田区梅林街道尤尼路10号捷顺科技	深圳市福田区梅林街道尤尼路10号捷顺科技
电话	0755-83112288-8958	0755-83112288-8829
电子信箱	whb@jeshun.cn	stock@jeshun.cn

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主营业务

公司作为国内智慧停车领域的领军企业,公司主营业务为围绕智慧停车业务的智能硬件、平台及解决方案、智慧停车运营三大业务板块。

1、智能硬件业务

公司智能硬件业务主要分为智能停车管理系统(车行)和智能门禁通道管理系统(人行)两大产品线。产品广泛应用于住宅物业、商业广场、写字楼、交通枢纽、政府机关、学校医院、企事业单位等社会各个领域。公司基于智能硬件+生态平台为整体系统化建设思想,坚持自主研发,以设备ID化、接口标准化、自组网技术、AI技术(智能视频识别)等技术为核心,形成了具有自主知识产权的车行、人行的全系列智能硬件产品,能满足各领域、各层级的客户需求。

AI技术(智能视频识别)是智能硬件产品的核心技术之一,公司具有智能视频识别技术的完全自主研发能力和自主知识产权,公司的视频识别技术全面应用于公司的智能硬件产品。公司建立深度学习的AI架构,持续自研算法的持续升级,提升硬件的算力和整体识别能力。目前,车行方面整个停车系统的全天后识别率达到99.8%;人行方面人脸识别的容量提升到5万人,识别率达到99%以上。同时,公司并将进一步研发形成视频识别技术更智能化、结构化分析,大数据等应用方面。

公司顺应市场和业务发展趋势方向,公司重点投入研发,车行领域在高端和中端解决方案型停车场控制机,形成可视化交互、当面付、扫码支付、可视对讲等核心功能,对于亲民型标准停车场,则可通过增加辅助设备完成对无人职守的可选覆盖,所有停车场设备均通过不同层次的功能,完全接入捷顺云坐席、移动岗亭、移动坐席,完成对无人职守的业务支撑。人行领域在面向中大型企业园区打造专业的人行解决方案产品,实现一套软件管理3,000个门点、50万个凭证、64种通行规则、并联动视频监控、电子地图对整个园区的人员通行进行有效的管控。在AI领域将人脸识别技术全面应用到各个门禁通行场景中,实现了包括室内、室外、通道闸、墙面、嵌入式等各个安装环境的应用,人脸应用全面开花,未来打造一个具备专业化、智能化、标准化、便捷性、高体验、全覆盖的人行解决方案。

2、平台及解决方案业务

平台及解决方案业务是公司业务的重要组成部分,公司的平台及解决方案业务主要包括天启智慧物联管理平台业务、停车场云坐席业务及城市级智慧停车平台业务。

2.1 天启智慧物联管理平台业务

捷顺天启智慧物联管理平台业务是以智慧通行为核心,基于互联网、云计算、物联网、人工智能等技术,依托集中化管控模式、集管理、运营和生态于一体的统一服务平台,覆盖了智慧车行、人行、访客、社区和考勤、消费等核心业务,形成统一数据大脑,为客户提供整体的智能管理解决方案,为客户实现智慧运营、智能运维及业财一体化,达到降本、增收、提质的目的。

天启智慧物联管理平台采用灵活的业务模式,面向中小型客户提供了基于公有云的SaaS(Software-as-a-Service软件即服务)模式,面向大型客户提供了本地化和私有云独立部署的专用管理平台。

天启智慧物联管理平台采用互联网微服务架构,主要由一套强大的基础服务平台、统一云服务门户和十多个业务服务组成,面向物业管理方提供智慧通行管理服务。平台具备云停车、车场集中管控、门禁集中管控、访客管理、社区服务、考勤服务、财务管理、云坐席、优惠打折、电子发票、智能运维、数据分析等多个业务管理服务,帮助物业管理客户逐步转向集中管控模式。天启平台集中管控模式主要包括:(1)通行管理化:实现车场、门禁、访客等通行服务的智能化管控,充分结合智能识别和移动互联网应用,实现通行智能化;(2)业财一体化:通过将业务和财务对账、清结算、电子发票进行紧密结合,实现业务和财务的一体化;(3)安保云端化:通过音视频对讲技术将传统的物理岗亭全部集中到云端进行处理,大力节省人力成本;(4)商业运营化:在车场管理基础上加强集中化商业运营,为管理方带来新的增值收益;(5)运维智能化:通过智能监控、智能预警、智能通知和智能工单管理,实现了所有设备和关键系统的运维智能化,保障了业务连续性和业务服务能力;(6)数据集中化:通过智能数据采集,实现了所有前端数据在平台上进行集中管理和智能分析,为管理方提供决策依据。

2.2 停车场云坐席业务

捷顺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,采用SaaS模式。云坐席业务助力停车客户实现无人值守,真正意义上实现前端岗亭无人收费、业务上,捷顺提供全国位的云坐席软件平台和云坐席托管服务,帮助物业公司在云端集中管理这些车场岗亭。云坐席依托无感支付、线上缴费、无牌车扫码通行、商业打折、车场托管的方式,通过云坐席可以和车主通过音视频实时对讲沟通,全面了解车道现场情况及车主碰到的问题,坐席与物业、巡逻人员全线打通等闭环场景构造无人值守全场景,降低物业公司对车场岗亭人员的投入,为物业实现降本增收。

捷顺云坐席管理模式最大特点是:(1)可以实现与现有本地岗亭管理无缝结合和切换;(2)支撑多物业车场同时接入的集中管控;(3)物业公司可以自管外,还可以托管给第三方专业公司来代管。

2.3 城市级智慧停车平台业务

城市级智慧停车平台业务主要是面向城市级政府单位(交管)、国资企业(交投,城投等)、以城市公共停车资源的信息化管理为切入点,提供路内,路外一体化的城市智慧停车解决方案。数据向上报送到交通、城管、公安交警等政府部门,共同构建城市智慧交通;方案向下接入占道停车系统,通过前端Lora地磁/NB地磁/高位视频车牌自动化检测识别等多种方案实现对路边停车的管理,同时接入停车场,业务覆盖到路外停车。与此同时通过集成服务独立部署的模式,整合捷顺存量资源优势,完成对云坐席、集中管控、远程运维等部署,强化路外车场的管控,并保持对数据的完整和独立性。系统集成充电桩、诱导屏、现场信息发布设备(显示屏)、网络视频设备,进一步拓展业务,完善城市级停车服务。

捷顺城市级智慧停车平台是捷顺科技针对城市级客户打造的城市静态交通管理系统。整合了捷顺科技先进的车牌识别技术、产品和云平台。打造了包括基于NB-IoT技术、泊位状态视频识别技术等先进技术在内的路内停车管理系统和车位引导系统,整合了城市级的停车资源和其它出行服务资源,满足了政府对整个城市静态交通资源的管控和市民出行的诉求。平台的开放集成能力、动静态交通的融合、可持续的自运营能力的建设,赋予整个解决方案强大的管理和决策能力,进一步提升了整个城市的管理水平。

3、智慧停车运营业务

智慧停车运营业务以顺易通公司为主体,以“捷停车”为品牌,依托捷顺主营业务,借助母公司强大的市场、推广服务网络及技术研发实力,整合与停车相关的各类资源,拓展以智慧停车为核心的互联网运营业务,通过B端赋能实现停车场“堵漏、降本、增收”,通过“快捷停车,优惠停车,生活服务“优质体验,实现C端裂变,连接了基于停车场景的生活服务生态伙伴体系,构筑了场景的获取、运营和变现能力,逐步形成以运营服务为主导的赋能体系,打造中国最有价值的智慧停车运营企业。目前,智慧停车运营业务已形成了三大主要业务线。

3.1 车位运营业务

车位是停车场的核心资产,充分提升车位的利用率,通过时间与空间的错峰转移,实现固定车位的使用裂变,实现车位的高效高频利用,同时解决不同业态之间不同时间段的车位互补。实施城市级停车位的整合和分发,解决社会停车难停车费的问题。

当前公司重点推广错峰停车业务,公司发挥平台的优势,通过对线下不同业态的车位进行整合,利用线上平台推出闲时月卡、固定时段停车卡、夜间或周末停车卡等众多错峰停车业务。如日夜错峰:住宅小区的日间车位资源共享给写字楼,写字楼的夜间车位资源共享给住宅小区;工作日/休息日错峰:工作日商业购物中心车位资源共享给写字楼,休息日写字楼车位资源共享给商业购物中心;闲时车位长租:个人车主选购车场固定数量闲时车位资源包,供个人车辆长期停车。车位运营业务的开展,一方面,为C端用户提供停车便利,增加公司线上交易流水,公司获得平台收益;另一方面,该业务的推出在为停车场管理方创造附加价值的同时进一步增强了公司业务的竞争力。

3.2 广告运营业务

智慧停车业务因其服务天然的刚需、高频、客户精准、覆盖面广等因素,为广告运营提供了很好的市场基础。“捷停车”拉通APP小公众号H5小生活号等线上应用和线下的车场场内空间,实施基于位置、基于人群画像的精准广告推送和触达。采取线上线下互动的模式,进行大规模、精准化广告覆盖,充分整合利用车场显性和隐性广告资源,使广告运营投放直接有效触达连接。

3.3 通道服务业务

停车场作为出行的起点和终点,已经延伸到出行前、出行中、出行后等多个维度,且与每一位车主高度关联,是连接一切的线,更是互联互通的面。基于智慧停车开放平台的建立,以平台为端口与汽车后市场、车生活服务、本地生活服务、银行、保险等连接,将线下的停车行为转化为线上的数据进行获取和分析,同时,连接线下的消费行为进行转化和变现。

通道服务业务主要包括:(1)基于停车场景精准化的通道服务。与地图商、车机服务商进行联合,建立基于车场车位的精准导航服务,同时为人、位、车机互联的提供基于停车的精准化数据服务,形成找位、预估费用、广告触达等一系列精准数据服务内容。(2)基于停车场景生活化的通道服务。通过智慧停车运营平台和停车这一高频和精准的场景切入,触达车生活服务如加油、洗车、保养、美容等车生活服务。同时,通过智慧停车运营平台和终端(APP、公众号、生活号等)与本地生活服务进行连接,实现线上预定线下服务的O2O模式。(3)基于停车场景金融化的通道服务。比如与银行和保险等金融机构形成了通道服务合作,通过与银行进行无感支付的合作,开展停车打折、停车券反补等;通过与保险机构合作,实现购买保险与停车券优惠结合等。(4)基于停车场景功能化的通道服务。随着新能源汽车产业不断发展,对停车场设施功能提出了新要求,线下停车场要承担能源补给、车辆停放等功能;线上云平台要承担信息共享、联网互动、车机互联、人车互动等功能。

(二)公司所处的行业情况

1、汽车保有量持续增加,停车行业蓝藏巨大的市场空间

据公安部交管局最新统计,截至2018年底,全国汽车保有量达2.4亿辆,比2017年增加2285万辆,增长10.51%。其中,私家车(私人小微型载客汽车)持续快速增长,2018年保有量达1.89亿辆,近五年年均增长1952万辆,这一数据还将持续增长。同时,机动车驾驶人突破4亿人,其中汽车驾驶人3.69亿人。

从分布情况看,全国有61个城市的汽车保有量超过百万辆,27个城市超200万辆,其中,北京、成都、重庆、上海、苏州、郑州、深圳、西安等8个城市超300万辆,天津、武汉、东莞3个城市接近300万辆。国内停车设施建设速度远滞后于汽车保有量的增长速度,停车位供给缺位巨大,保守估计我国停车位缺口超过5,000万个。因为停车资源紧张,停车场时租价格将持续上涨,停车产业市场前景广阔。

2、智慧停车业务需求旺盛,市场快速发展

智慧停车业务基于互联网技术、AI技术、移动支付技术等一系列新技术的应用,将城市停车资源有限扩通,实现停车位资源状态的实时更新、查询、预订、支付、管理一体化,为驾驶者提供安全、便捷、高效的停车服务,实现停车位资源利用率的最大化,停车场利润的最大化和车主停车服务的最优化,能够有效化解“停车难”这一社会性难题。自2015年开始,智慧停车业务经过几年的持续市场推广,在部分一线城市已经形成有效的市场示范效应,应用范围和用户规模不断扩大,并正在逐步往全国范围辐射,行业正在进入一个高速发展期。

3、智慧停车行业发展同时理性,行业洗牌加速,市场集中度不断提高

因为智慧停车行业的广阔前景,行业发展之初受到资本市场的广泛关注,也吸引了众多竞争者参与,其中以互联网创业类公司最为突出。这类企业依靠融资获得的资本,大多采取非理性的市场策略,以免费的方式向B端客户提供停车场系统,进而希望获取C端用户流量并实现运营。然而,在产品上,这类企业不具备设备和系统的研发、生产能力,多以OEM的方式获取;经营上,本身在较长的时间内,难以形成有效收入,发展更多依靠持续的融资来支撑。而智慧停车行业的特点决定了并非只具备互联网属性,而更多具备了停车行业的线下属性,需要企业具备强大的线下能力,这些是互联网类企业不擅长的。加之近两年来的资本市场变化,这类企业的业务模式很难在吸引到新的投资,已经有一大部分互联网创业公司退出该行业,免费的模式已经淡出市场,市场发展回归理性。同时,随着竞争者的不断推出,行业正不断向包括公司在内的优质头部企业集中,市场集中度不断提高。

4、停车场经营成为行业新的投资热点

在车位资源的长期稀缺性及停车费价格上涨的趋势下,停车场业务以其良好的资源属性和现金流优势,成为行业新的投资热点。包括央企、地方国企、民企在内的众多企业纷纷看好这一行业,通过设立停车产品基金或成立停车场经营公司的方式进入该领域。这些企业一般采取的方式有两种,一种是投资新建城市停车场,增加市场的停车资源供给;另一种针对存量市场,是通过购买产权和经营权的方式,开展停车场经营。持续的停车场建设和管理投资会给行业的发展的来积极影响。

5、国内城市级智慧停车业务加速发展

当前,停车难成为困扰每个城市的社会性话题,也成为各级城市管理者关注的重点,在各地的智慧城市建设中,以城市为单位的城市级智慧停车成为智慧城市建设新的热点。各级城市管理者依靠资源、资金、信息等优势,能够在更高层面,建立城市级的智慧停车平台,以城市公共停车资源的信息化管理为切入点,有效拉通城市路内、路外的停车资源,为市民提供统一、全面的智慧停车服务。拒不完全统计,仅在2018年,国内就有超过100个城市或区、县启动或实施了城市停车项目,城市级停车业务正进入快速发展阶段。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:人民币元

	2018年	2017年	本年比上年增减	2016年
营业收入	903,586,891.76	949,518,021.45	-4.84%	783,875,511.39
归属于上市公司股东的净利润	94,596,496.72	208,893,993.65	-54.71%	182,122,975.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	74,889,470.20	199,687,011.34	-62.50%	171,909,740.09
经营活动产生的现金流量净额	-15,196,805.00	32,303,205.97	-147.04%	153,709,931.85
基本每股收益(元/股)	0.15	0.32	-53.13%	0.3069
稀释每股收益(元/股)	0.14	0.31	-54.84%	0.3064
加权平均净资产收益率	4.24%	9.68%	-5.44%	16.32%

	2018年末	2017年末	本年末比上年末增减	2016年末
资产总额	2,558,069,228.92	2,630,917,601.77	-2.77%	2,455,723,797.25
归属于上市公司股东的净资产	1,979,997,388.96	2,260,100,748.12	-12.39%	2,085,518,882.75

(2)分季度主要会计数据

单位:人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	67,520,663.29	240,088,132.80	195,978,144.40	399,999,951.27
归属于上市公司股东的净利润	-25,070,839.54	63,857,660.87	10,925,305.56	44,884,369.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-31,391,487.15	65,087,139.53	4,448,901.70	36,744,916.12
经营活动产生的现金流量净额	-169,722,016.53	43,380,717.24	-27,683,880.45	138,828,374.74

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	31,767	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	34,238	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况

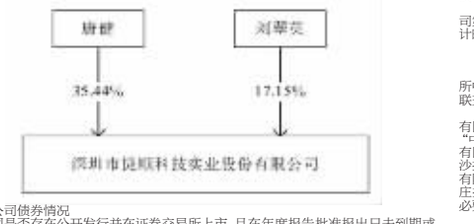
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
唐健	境内自然人	35.44%	235,872,000	176,904,000	质押	212,019,999
刘翠英	境内自然人	17.15%	114,103,044	110,532,739	质押	113,149,993
深圳市远致富海投资管理有限公司-深圳远致富海并购股权投资基金伙伙企业(有限合伙)	其他	5.00%	33,273,942			
云南国际信托有限公司-云南信托·大西部丝绸之路2号集合资金信托计划	其他	1.34%	8,920,455			
申万菱信基金-工商银行-陕国投-陕国投·新毅创赢定向投资集合资金信托计划	其他	1.06%	7,043,001			
云南国际信托有限公司-云南信托·聚鑫11号集合资金信托计划	其他	1.04%	6,898,800			
张天虎	境内自然人	0.85%	5,649,964			
安信基金-中信银行-华宝信托-华宝-华兴投资1号单一资金信托	其他	0.61%	4,088,136			
#李俊	境内自然人	0.52%	3,464,500			
龙荣春	境内自然人	0.47%	3,122,834			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述前10名股东中的安信基金-中信银行-华宝信托-华宝-华兴投资1号单一资金信托、云南国际信托有限公司-云南信托·大西部丝绸之路2号集合资金信托计划、申万菱信基金-工商银行-陕国投-新毅创赢定向投资集合资金信托计划”通过公司2016年非公开发行持有公司股票,分别持有11,363,636股、8,920,455股、8,693,181股,锁定12个月,自2016年10月27日至2017年10月27日期间不能进行转让。截至2017年10月27日,公司2016年非公开发行股份锁定期已届满12个月,并于2017年10月27日上市流通。上述前10名股东中的深圳市远致富海投资管理有限公司-深圳远致富海并购股权投资基金合伙企业(有限合伙)属于公司战略投资者,其通过协议转让方式受让公司控股股东、实际控制人之一刘翠英女士持有公司的股份33,273,942股,截至2018年12月28日,股份转让过户登记手续已办理完成。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	前10名股东中的李俊通过普通证券账户持有公司股份564,500股,还通过信用证券账户持有公司股份2,900,000股,实际合计持有公司股份3,464,500股。					

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

软件与信息技术服务业

2018年,是公司战略转型中的转折之年,这一年,公司在基本完成战略转型中包括内部技术、产品、组织转型的转型上半场工作的同时,启动了战略转型中规模化面向市场、面向客户、面向合作伙伴新业务推广的转型下半场工作。

经营策略上,在纯互联网模式发展遇到瓶颈之时,公司年初就确定了主动出击、抢占市场的总基调,和“主业规模化”+“互联网生态化”两大重点发展方向。一方面,依托公司在技术、品牌、渠道、服务、资金等方面的先发及后发优势,继续加码主业规模化发展。通过加大市场端投入,采取更积极、灵活的市场竞争策略,抢占线下入口资源,为公司智慧停车业务发展创造市场基础提高市场占有率。另一方面,公司明确将以智慧停车业务为核心的互联网业务作为公司未来的主要战略方向。公司依托主业在行业内的优势,重点提升公司停车场产品的市场覆盖和用户的粘性,并与战略投资方蚂蚁金服携手,全面支持智慧停车业务“捷停车”的发展。

为推进公司的持续转型,报告期内,公司持续加大对智慧停车、平台解决方案等新业务的发展投入,虽然智慧停车业务市场推广各项应用数据实现高速增长、天启在年末实现如期上市,但上述两项新业务都暂未在报告期内实现规模的收入,综合效益未能在报告期内释放,从而影响整体利润。同时,在智能硬件业务上,公司更注重线下停车场的覆盖的增加、更注重行业生态的建设,为智慧停车运营业务奠定良好的基础。报告期内,公司加大了市场端的投入,采取更积极、更灵活的市场竞争策略,在一定程度上影响了公司的毛利率水平。

报告期内,公司共实现营业总收入903,586,891.76元,较上年同期949,518,021.45元,下降4.84%;归属于上市公司股东的净利润94,596,496.72元,较上年同期208,883,993.65元,下降54.71%。

(一)公司围绕战略转型的各项工作顺利推进

报告期内,公司自2015年开始,围绕战略转型的上半场各项准备工作全面完成,为从2019年开始的公司转型的下半场,面向市场的规模化推广实施打下了坚实基础。

1、智能硬件产品基本实现全面更新。形成一批更智能化、互联网化、标准化的新智能硬件产品,公司当前销售的主要智能硬件产品90%以上是最近两年研发上市,在大力提升公司产品市场竞争力的同时,也将有力支撑后续运营业务的开展;

2、以天启智慧物联管理平台为代表的平台解决方案产品全新面世,试点项目效果显现,竞争优势明显,可以进行规模化市场推广;

3、智慧停车业务推广模式经过市场验证,各项市场数据实现高速增长,探索试点了包括广告运营、智慧停车通道服务、车位分时租赁等具有广阔市场空间的运营业务。

4、初步建成完善的运维体系并有效运转,能够实现自动化部署和自动化监控,全年无故障运行,能够支持业务的大容量和高并发,有效支撑公司运营业务的规模化推广。

5、围绕新业务的组织平台和团队建设基本成型,为新业务的发展奠定了良好的组合和人力资源基础。其中子公司顺易通全面负责智慧停车的推广及运营、子公司科漫达负责平台及解决方案的研发和实施、子公司捷顺金科负责资金清结算及场景金融业务。

(二)公司基本面市场产品销量持续增长,市场项目存量进一步增加

报告期内,公司延续自17年开始的经营策略调整方向,在智能硬件产品销售上,采取更积极、灵活的市场竞争策略,追求线下智慧停车场覆盖的增加、更注重行业生态的建设,为智慧停车运营业务奠定良好的基础。报告期内,公司主营产品停车场控制机出货量较去年同期增长15%。

具体市场策略及实施效果如下:

1、大规模推广分期业务

针对市场基本面客户,采用分期业务模式取得很好的市场效果,全年分期业务共实现合同签订人民币11,845万元,通过分期业务新增智慧停车车道6,500条,通过分期业务的开展,一方面,大幅提升了公司产品的市场竞争力,增加了公司智慧停车场的市场覆盖;另一方面,实现了与客户的长期合作关系。两方面均为为智慧停车运营创造良好的市场基础。

2、继续加码大客户业务

随着地产及物业行业的不断整合及对管理和服务要求的不断提高,集团型大客户的需求快速增长。报告期内,公司成立大客户管理中心,拉通公司资源,组建大客户业务及服务团队,依托公司平台化的产品优势和体系化的服务能力,大力拓展集团性大客户业务,合作的大客户数量和业绩贡献实现快速增长。

报告期内,在服务好已有大客户基础上,完成了万科、中海、恒大、碧桂园、敏捷、合生等大客户战略采购协议的续约,还新开发了包括阳光城、远洋地产、绿城集团、金科集团、保利集团、厦门建发、金茂投股等新大客户。全年大客户实现销售收入人民币25,066万元,较去年同期增长30.36%,使大客户业务成为公司业绩的重要增长点。

3、试点城市合伙机制,取得良好效果

公司现行的销售体系分为直销和分销,其中,直销以分公司为主,主要覆盖包括上海、北京、广州、深圳、天津、南京、杭州、成都、重庆、西安、厦门等在内的19个城市;而分销以经销商为主,覆盖除直销城市以外的国内广大市场。但从公司的过往的业绩构成上看,直分销的比例约为75%:25%,也就是说广大的分销市场只贡献了25%左右的业绩,还有非常大的市场潜力,而这部分市场目前属于快速增长的市场。基于此,报告期内,公司结合市场的发展变化,在推进直属分公司市场深耕的同时,在经销市场区域启动和实施了“城市合伙计划”。由公司与原经销机构的股东共同出资设立新的合资公司,负责公司业务在当地的开展,通过资本合作,公司将体系化优势赋能给合资公司,提升合资公司的整体业务能力。旨在增强经销区域市场的业务能力和市场覆盖,加大经销区域的市场拓展力度,提升经销区域市场的业绩贡献。

报告期内,公司分别在长沙、贵阳、青岛、福州、石家庄、郑州成立6家合资公司,公司在合资公司中持股40%。上述六家合资公司在报告期内,五家提货量均实现同比增长,其中青岛、长沙、贵阳同比增长20%,福州同比增长30%,大幅高于公司业务部门的平均增速。上述合资公司的业绩表现,表明公司推行城市合伙制的方向是正确的,公司将继续推进这一合作方式。

(三)携手蚂蚁金服,重点推广“捷停车”智慧停车业务,业务数据高速增长,收入模式逐步落地

公司明确将以“捷停车”智慧停车业务为核心的互联网业务作为公司未来的主要战略方向。公司依托主业在行业内的优势,重点提升公司停车场产品的市场覆盖和B端用户的粘性,并与战略投资方蚂蚁金服携手,全面支持“捷停车”智慧停车业务发展。同时试点开展运营业务,实现运营收入。

1、“捷停车”智慧停车各项业务数据均呈现高速发展态势

截至报告期末,“捷停车”累计签约智慧停车场超6,500个,涉及车道26,000多条、车位250多万个;每天为用户提供超1,000万次的智慧停车服务;日均线上交易订单突破50万笔,较2017年末增长405%;年累计线上交易流水人民币10.95亿,较2017年增长393%。

2、报告期内,智慧停车多种运营模式率先试点落地,实现运营收入的突破,为规模化推广奠定了基础

(1)在深圳地区开展线下车道广告业务,完成第一批车道的广告投放,合同金额127万元;

(2)与航信、百旺合作的电子发票业务迅速拓展。电子发票从年中上线以来,已经在全国10多个城市,上百个项目中应用,同时已启动与阿里、腾讯区块链电子发票的业务对接合作;

(3)开展智慧停车通道服务业务,陆续与中国银联、农业银行、工商银行、招商银行、建设银行、深圳银联达成了业务合作,合同金额751万。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
智能停车场管理系统	637,424,829.14	379,143,720.57	40.52%	-4.94%	13.72%	-9.76%
智能门禁通道管理系统	198,141,236.59	106,766,640.73	46.12%	-4.94%	1.85%	-3.59%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

√ 适用 □ 不适用

为推进公司的持续转型,报告期内,公司持续加大对智慧停车、平台解决方案等新业务的发展投入,虽然智慧停车业务市场推广各项应用数据实现高速增长、天启在年末实现如期上市,但上述两项新业务都暂未在报告期内实现规模化的收入,综合效益未能在报告期内释放,从而影响整体利润。同时,在智能硬件业务上,公司更注重线下停车场的覆盖的增加、更注重行业生态的建设,为智慧停车运营业务奠定良好的基础。报告期内,公司加大了市场端的投入,采取更积极、更灵活的市场竞争策略,在一定程度上影响了公司的毛利率水平。

1、上期营业收入949,518,021.45元,本期营业收入903,586,891.76元,下降了45,931,129.69元;

2、上期营业成本742,954,043.07元,本期营业成本837,043,123.54元,上升了94,089,080.47元;

3、上期期间费用249,364,175.84元,本期期间费用319,816,289.69元,增加了70,452,113.85元。

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1)与上年度财务报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

2018年6月15日,财政部发布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会(2018)15号),对一般企业财务报表格式进行了修订。经本公司第四届董事会第二十八次会议于2018年10月26日决议通过,本公司按照财政部的要求时间开始执行前述通知。具体内容详见公司于2018年10月30日披露在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的《关于会计政策变更的公告》(　　公告编号:2018-123)。

2018年4月25日,经公司第四届董事会第二十三次会议决议通过《关于应收账款相关会计估计变更的议案》,公司变更按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项中,采用账龄分析法计提坏账准备的会计估计。本次会计估计变更采用未来适用法,自2018年1月1日起实施。具体内容详见公司于2018年4月27日披露在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的《关于会计政策及会计估计变更的公告》(　　公告编号:2018-043)。

(2)报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3)与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

2018年11月,公司新设全资子公司深圳邀顺人工智能有限公司,注册资金总额人民币1,000万元,出资比例100%,本期纳入公司合并报表范围。

(4)对2019年1-3月经营业绩的预计

□ 适用 √ 不适用

证券代码:002609　　证券简称:捷顺科技　　公告编号:2019-033

深圳市捷顺科技实业股份有限公司 2018年度利润分配预案

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示:

如公司董事会、股东大会审议通过的《2018年度利润分配预案》后到方案实施前公司的股本发生变动的,依照变动后的股本为基数实施,并保持分配比例不变。

2019年4月24日,深圳市捷顺科技实业股份有限公司(以下简称“公司”或“捷顺科技”)第四届董事会第三十二次会议审议并通过了《2018年度利润分配预案》。现将有关情况公告如下:

基于对公司持续、稳健的盈利能力和良好的财务状况,以及对公司未来的发展的预期和信心,并充分考虑广大投资者的利益和合理诉求,为公司所有股东分享公司的经营发展成果,在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下,2018年度利润分配预案:拟以未来实施分配方案时股权登记日的总股本(扣除回购专户上已回购股份1,265,000股)为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.50元(含税),不送红股,也不以资本公积金转增股本,剩余未分配利润结转入下一年度。

利润分配预案调整原则:若公司董事会及股东大会审议利润分配方案预案后股本发生变动的,则以未来实施分配方案的股权登记日的总股本(扣除回购专户上已回购股份)为基数,按照分配比例不变的原则对分配总额进行调整。

公司独立董事对上述议案发表了同意的独立意见,详见公司刊载于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的相关公告。

其他说明:

1、本预案披露前,公司严格控制内幕信息知情人的范围,并对相关内幕信息知情人履行了保密和严禁内幕交易的告知义务。

2、公司回购股份的情况如下:

(1)公司于2018年2月12日召开公司第四届董事会第二十一次会议、2018年3月1日召开公司2018年第一次临时股东大会,审议并通过《关于回购公司股份的议案》,于2018年3月26日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露了《关于以集中竞价交易方式回购股份的报告书》(　　公告编号:2018-023)、《北京市盈科(深圳)律师事务所关于公司以集中竞价方式回购社会公众股份之法律意见书》。

(2)公司于2018年6月27日召开公司第四届董事会第二十六次会议、2018年7月16日召开公司2018年第二次临时股东大会,审议并通过了《关于调整回购股份事项的议案》,于2018年7月3日、7月24日在巨潮资讯网披露了《北京市盈科(深圳)律师事务所关于公司调整回购社会公众股份事项的法律意见书》、《关于以集中竞价交易方式回购股份的报告书(调整后)》(　　公告编号:2018-095)。

(3)截至2019年2月28日,公司回购股份期限届满,公司通过股票回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司社会公众股份数量为27,159,200股,占公司总股本665,478,821股的4.08%,最高成交价为14.56元/股,最低成交价为7.69元/股,支付的总金额为249,946,842.82元(含交易费用)。本次回购股份方案实施完毕。具体内容详见2019年3月2日公司披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的《关于股份回购实施结果暨股份变动的公告》(　　公告编号:2019-017)。公司上述回购股份的实施情况与经董事会和股东大会审议通过的回购方案不存在差异。

(4)2019年3月1日,公司第四届董事会第三十次会议审议通过了《关于明确回购股份用途及数量的议案》、公司《第四期限制性股票激励计划(草案)》及其相关议案,公司拟将本次回购的股份1,400万股将用于实施股权激励计划。除拟用于实施股权激励计划外,余下1,315.92万股将予以注销减少公司注册资本。具体内容详见2019年3月2日公司披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的《关于明确回购股份及数量的公告》(　　公告编号:2019-013)、《第四期限制性股票激励计划(草案)》等相关公告。

截至2019年3月12日,上述13,159,200股股份已在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司完成注销手续。本次注销符合《上市公司回购社会公众股份管理办法(试行)》、《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》、《深圳证券交易所上市公司回购股份实施细则》对注销期的要求。本次股份注销完成后,公司总股本659,043,941减至645,884,741股。具体内容详见2019年3月14日公司披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的《关于股份回购注销完成暨股份变动的公告》(　　公告编号:2019-019)。

(5)截至2019年3月12日,上述13,159,200股股份已在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司完成注销手续。本次注销符合《上市公司回购社会公众股份管理办法(试行)》、《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》、《深圳证券交易所上市公司回购股份实施细则》对注销期的要求。本次股份注销完成后,公司总股本由659,043,941减至645,884,741股。具体内容详见2019年3月14日公司披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的《关于股份回购注销完成暨股份变动的公告》(　　公告编号:2019-019)。

(6)截至本会议决议之日,公司通过回购股份专用证券账户持有公司股份1,265,000股,根据《上市公司回购社会公众股份管理办法(试行)》、《关于上市公司以集中竞价