深圳市捷顺科技实业股份有限公司

证券代码:002609 证券简称:捷顺科技 公告编号:2020-024

2019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95,000股)为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.3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	唐琨	
办公地址	深圳市福田区梅林街道龙尾路10号捷顺科技	深圳市福田区梅林街道龙尾路10号捷顺科技	
电话	0755-83112288-8958	0755-83112288-8829	
电子信箱	whl@jieshun.cn	stock@jieshun.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、智慧停车运营、停车场云托管、行业解决方案、城市级停车五大主要业务板块,实现智慧停车领域的全生态覆盖。

1、智能硬件业务

智能硬件业务为公司传统主营业务,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IP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。

车行领域,公司停车场智能硬件产品形成可视化交互、扫码支付、当面付、无感支付、室内定位、场内引导、一键上云等核心功能,同时所有停车场设备均通过不同层次的功能,完全接入捷顺云托管、移动岗亭、移动坐席,完成对无人职守的业务支撑,经过多年的发展,公司停车场智能硬件产品已经形成包括车场控制机、智能道闸、智能车场盒子、车位引导系统、路内泊车检测设备、自助缴费机、车场外围产品等在内的高、中、低全系列的产品布局,能够有效满足各种场景客户的需求。

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,同时,为应对新冠肺炎带来的测温需求,公司将测温功能在原有产品上进行无缝对接。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,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、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、增效",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五大主要业务线。

2.1 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)基于停车场层精准化的通道服务。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入口,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。

2.2 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/公众号/H5/生活号等线上应用和线下的车场场内空间,实施基于位置、基于业态、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。

2.3 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贵的问题。

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、停车场云托管运营业务

停车场云托管业务,是向停车场运营方提供的一种智慧停车场景建设及托管服务。云托管业务通过互联网集中管理车场岗亭的云服务系统,采用业界领先的"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。云托管业务采用SaaS服务模式,一般合同服务期限为3年或5年。

业务上,云托管业务应用捷顺天启平台,实现多项目、跨区域集中管控,分级授权业务、设备、数据、资金实时统计分析和运营全面监控。依托线上缴费、无感支付、巡逻岗、云坐席,构建场景完整闭环,全面了解车道现场情况及解决车主碰到的问题,构造无人值守全场景,提升车主服务体验的同时,大幅降车场岗亭人员的数量。通过捷停车形成的车位运营、错峰停车、广告运营、商户引流、营销推广等业务对停车场进行运营赋能,实现停车场客户增值运营。

4、行业解决方案业务

行业解决方案业务是公司业务的重要组成部分,公司基于人、车的出入口场景应用,依托公司在车行/人行智能硬件产品、天启智慧物联管理平台、金科一账通平台等产品优势,以及公司的产品定制化的能力,为广大行业类客户提供的智慧停车管理整体解决方案。已经形成包括智慧社区、智慧园区、智慧景区在内的诸多行业解决方案。

智慧社区是以业主体验为核心,以社区生活为场景,利用物联网技术,实现人、车、设备的互联、互通、开放、共享,从而打造一个业主更满意、物管更高效、社区更智能的生态环境。

智慧园区解决方案以车行、人行、消费管理为入口,围绕便捷出行、管理互动等刚性需求,构建智能终端、大物联管理平台、移动端的智慧园区闭环,提高园区服务和运营能力,打造人性化、科技化、增值化的智慧园区生态,塑造园区品牌形象。

智慧景区解决方案是基于景区的智慧化运营要求,遵循多点互联、集中管控、统一运营的理念,构建集景域、县域、全域为一体的全域旅游管理大平台,全方位、全场景解决C端游客、B端景区、G端政府在游前、游中、游后上的服务和管理需求,全面提升游客的车行体验、景区的运营管理。

5、城市级智慧停车业务

城市级智慧停车平台业务主要是面向城市级政府单位、国资企业,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泊位服务资源,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。

(二)公司所处的行业情况

1、汽车保有量持续增加,停车行业蕴藏巨大的市场空间

据国家统计局统计数据,2019年末全国民用汽车保有量26,150万辆(包括三轮汽车和低速货车762万辆),比上年末增加2,122万辆,同比增长8.83%。其中:私人汽车保有量22,635万辆,比上年末增加1,905万辆,同比增长9.18%;民用轿车保有量14,644万辆,比上年末增加1,193万辆,同比增长8.87%。从分布情况看,全国66个城市汽车保有量超过百万辆,30个城市超200万辆,其中,北京、成都、重庆、苏州、上海、郑州、深圳、西安、武汉、东莞、天津等11个城市超300万辆。

而国内停车设施建设速度远滞后于汽车保有量的增长速度,停车位供给缺口巨大,保守估计我国停车位缺口仍超过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、智慧停车业务需求持续释放,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,将城市停车资源有效拉通,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、智慧停车行业洗牌加速,市场集中度继续提高

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。加之近年来的资本市场变化,这类企业的业务模式很难再吸引到新的投资,加速其退出该行业,并带来行业洗牌加速,市场集中度继续提高。

4、停车场无人化成为新的发展趋势

当前,国内绝大多数的停车场基本上还是采用传统的停车场管理方式,线下人工参与度比较高。比如,一个停车场出口需要设置岗亭和管理人员,一天三班倒的模式下就需要三名收费员,在一线城市这一个出口一年的收费人员人工费用就有20万左右。对于停车场管理方来说,人工成本在经营成本中占据比较高的比例,随着国内劳动力成本的不断上升,停车场的经营压力也不断提升,靠线下人工管理停车场的方式将越来越遇到挑战。与此同时,在人工智能与移动互联网的大潮下,许多行业都在朝智能化、少人化甚至于无人化方向发展。随着无人值守停车场解决方案的不断成熟和推广,停车场的无人化已经成为停车场行业新的发展趋势。

5、智慧人行业务快速发展

近年来,随着城市、企业、社区对于安全性、便捷性及智能化管理需求的不断提升,以及AI人脸识别技术在人行领域应用的不断推广,同时基于管理方对人力成本的考虑,现行人工管理与设备管理相结合的方式,逐步向自助化、无人化方向发展。促进了智慧交通、智慧楼宇、智慧社区、智慧园区等在内的诸多线下场景智慧化改造和建设的不断加速,并带动智慧人行业务进入新的快速增长期。

同时,本次新冠疫情的发生,在客观上将会有效促进线下人行进出场景的智慧化应用,包括人脸识别、测温功能将得到更广泛的应用,进一步释放人行业务的发展空间。

6、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。

2019年7月30日,中共中央政治局召开会议,释放多个重要信号。会议提出,稳定制造业投资,实施城镇老旧小区改造、城市停车场、城乡冷链物流设施建设等补短板工程,加快推进信息网络等新型基础设施建设。其中"城市停车场"作为"新基建"的重要内容,首次被提及。随着政治局会议的定调,在政策层面进一步强化并推动城市级智慧停车业务的加速发展。

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:元

	2019年	2018年	本年比上年增减	2017年
营业收入	1,164,191,665.14	903,586,891.76	28.84%	949,518,021.45
归属于上市公司股东的净利润	142,328,015.08	94,596,496.72	50.46%	208,883,993.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	129,056,231.35	74,889,470.20	72.33%	199,687,011.34
经营活动产生的现金流量净额	-67,868,707.50	-15,196,805.00	-346.60%	32,303,205.97
基本每股收益(元/股)	0.22	0.15	46.67%	0.32
稀释每股收益(元/股)	0.22	0.14	57.14%	0.31
加权平均净资产收益率	7.07%	4.24%	2.83%	9.68%
	2019年末	2018年末	本年末比上年末增减	2017年末
资产总额	2,755,004,369.93	2,558,069,228.92	7.70%	2,630,917,601.77
归属于上市公司股东的净资产	2,054,254,719.41	1,979,997,388.96	3.75%	2,260,100,748.12

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	94,915,156.01	330,533,909.83	244,381,604.70	494,360,994.60
归属于上市公司股东的净利润	-16,895,435.64	68,221,944.73	18,677,216.02	72,324,289.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-20,523,042.08	65,186,656.90	15,675,071.12	68,717,545.41
经营活动产生的现金流量净额	-150,496,573.86	5,825,252.14	3,134,671.84	73,667,942.38

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

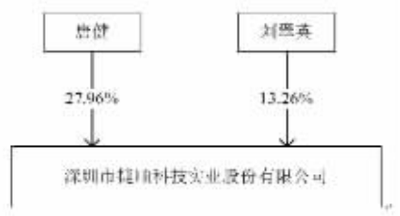
报告期末普通股股东总数	31,688	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	26,988	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前10名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
唐健	境内自然人	27.96%	180,432,744	176,904,000	质押	67,910,000	
刘翠英	境内自然人	13.26%	85,577,283	85,577,283	质押	12,269,998	
深圳市特区建发智慧交通投资合伙企业(有限合伙)	其他	13.01%	83,965,017				
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)	其他	4.68%	30,233,942				
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	1.38%	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	1.09%	7,043,001				
#张加珍	境内自然人	0.94%	6,060,039				
张天虚	境内自然人	0.88%	5,649,964				
中国建设银行股份有限公司-摩根士丹利华鑫品质生活精选股票型证券投资基金	其他	0.59%	3,788,700				
龙荣春	境内自然人	0.53%	3,408,600				
上述股东关联关系或一致行动的说明	0.1上述前10名股东中的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-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,截止本报告期末分别持有公司股份8,920,455股、7,043,001股,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。0.2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。0.3上述前10名股东中的深圳市特区建发智慧交通投资合伙企业(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、实际控制人唐健先生、刘翠英女士合计持有公司的股份83,965,017股,截至2019年7月24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名股东中的张加珍通过普通证券账户持有公司股份0股,还通过信用证券账户持有公司股份6,060,039股,实际合计持有公司股份6,060,039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

(1)公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额(万元)	利率

(2)公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

(3)截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标

单位:万元

项目	2019年	2018年	同期变动率

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2019年是公司战略转型下半场的开局之年,也是公司转型中持续资金投入和重点培育的,以智慧停车、平台解决方案、城市停车为代表的新业务收入开始规模化兑现之年。报告期内,公司将经营重心重点投向市场端,在持续发展智能硬件业务、提高终端市场占有率的同时,集中公司上下各板块资源,重点发力智慧停车运营、停车场云托管、平台解决方案、城市停车等新业务的市场推广,实现上述新业务在的高速增长,有效支撑公司当年的业绩快速增长。

报告期内,随着市场竞争态势的变化和公司业务竞争力的提升,公司的经营质量进一步得到提升。(1)毛利率方面,当年整体合同毛利为46.55%,较去年同期提升3.86个百分点。(2)费用投入方面,随着公司战略转型的费用投入增速高峰已过,同时公司加强内部经营质量,公司整体费用增速回落,报告期内公司整体费用增速为25.24%,低于上年同期的30.12%,同时也低于28.84%的收入增速。

报告期内,公司共实现营业总收入1,164,191,665.14元,较上年同期903,586,891.76元,增长28.84%;归属于上市公司股东的净利润142,328,015.08元,较上年同期94,596,496.72元,增长50.46%。

报告期内,公司各项业务进展如下:

(一)传统主营业务智能硬件业务持续快速增长

智能硬件业务是公司当前最重要的主营业务。2019年,智能硬件业务主要追求市场覆盖,持续推进智能硬件产品的标准化、规模化,扩大智能硬件产品的市场占有率,不断丰富公司智慧停车业务的应用场景。在贡献公司当期主要业绩的同时,为智慧停车运营业务奠定市场基础。

报告期内,公司多方面捕捉发展智能硬件业务,当年实现智能硬件业务销售收入102,389.63万元,较去年同期增长22.9%,具体措施如下:

(1)针对广大的基本面市场,持续推进停车场智能硬件分期销售业务,重点覆盖中小型客户;

(2)深化大客户业务,一方面,持续巩固和深化与现有大客户的合作,当年大客户业务实现合同订单超7,000万的大客户1家、5,000万~7,000万的2家、1,000万~5,000万的5家,合作规模进一步扩大。另一方面,新开发了包括顺景园、金茂、华润建筑、绿地、富力、特建发、亿达、美家智能、红星美凯龙等新大客户。全年大客户业务实现合同订单人民币3.72亿元,较上年增长45%,大客户业务成为公司业绩的重要增长点;

(3)抓住人形市场市场需求增长的机会,加大人行业务的研发和市场推广力度,推出了包括鲲鹏大容量门禁、Y10人脸识别门禁新产品,重点拓展社区、写字楼、园区、景区等人行产品需求重点市场,当年实现门禁、通道智能硬件销售收入3.42亿元,较去年同期增长41%;

(4)推广行业解决方案业务,通过行业解决方案带动智能硬件产品的销售,由行业解决方案带来的智能硬件销售收入超9,000万元。

(二)战略转型培育的新业务实现高速发展

1、智慧停车业务高速发展,线上运营实现规模化收入

2019年是捷停车智慧停车业务高速发展的一年,公司通过加大线下停车场的持续拓展和线上服务应用的提供,实现了各项业务数据的高速增长,使捷停车成为国内互联网智慧停车行业的领先者。报告期内,捷停车各项业务数据增长情况如下:

(1)累计签约智慧停车场超11,000个,同比增长69%;

(2)累计签约智慧停车场对应停车位420万多个,同比增长68%;

(3)线上触达用户数超1,240万,同比增长250%;

(4)年末周日均线上交易订单突破130万笔,同比增长160%;

(5)年累计线上交易流水人民币25.12亿,同比增长129%;

同时,捷停车在线下智慧停车智慧盖终端增加、生态环境的同时,重点开展包括车位通道服务、广告运营、交易服务佣金等在内的线上运营业务。报告期内,捷停车实现智慧停车线上运营收入4,238.35万元,同比增长373.9%,成为公司新的业绩增长点。其中车位通道服务、广告运营、交易服务佣金三项业务分别贡献了2,395.52万元、584.21万元、1,248.62万元的收入。

2、停车场云托管业务试点推广,取得良好市场效果

近年来,公司在深入研究停车场运营方痛点和需求的基础上,充分发挥公司研发优势和整合公司停车业务的资源,针对停车场运营方开发停车场云托管业务,并当年内正式开展向市场。经过半年多的试点推广,一方面,实现云托管签约车道超千余,取得了良好的初期市场效果;另一方面,完成了云托管业务在公司内部从业务到支付再到服务各版块的充分理解和认知。同时,在试点推广过程中,公司根据客户的反馈持续优化和完善该业务,为接下来的大规模推广鉴定了坚实基础。公司也已经将云托管业务作为未来的重点发展方向。

3、行业解决方案业务效果显著

2019年是公司行业解决方案业务大规模推广的一年,取得了良好的市场效果,全年行业解决方案共新签合同金额超过1.6亿。中标了一批行业标杆性的项目,包括普洛斯园区、青海茶卡盐湖、白马动景园区、杭州城市大脑工程、TCL产业园(惠州)、奥马电器、嘉宝莉园区、珠海园明新园、汕头大唐电厂、中山热电厂、南方电网(佛山)、深圳天安数码城、索菲亚园区、成都三农服务中心、紫薇物业、西安医学院、中国中车、天津印庄子阿米玛玛市场等。

经过一年多的发展,公司行业解决方案业务初步走向成熟,并建立起一整套解决方案项目运作管理机制和专业的团队,同时,公司业务系统对解决方案业务的理解和重视程度也得到大幅提升,为行业解决方案业务的进一步发展奠定坚实的基础。

4、城市停车业务持续推进

2019年,公司抓住国内各地城市级智慧停车业务快速发展的市场机遇,大力拓展To C业务、抓住以建设运营面向政府端的城市级智慧停车综合管理平台为主营业务,占领城市停车市场制高点。整体带动公司智慧硬件、及平台解决方案的销售,推动公司"智能硬件+生态环境"战略加快落地。

报告期内,公司中标包括常德、临沂、惠州、昆山等多个城市的城市停车项目,当年中标项目涉及采购的合同金额超1.3亿。当年城市停车业务实现销售收入2,971.56万元,较去年同期增长897.2%。

(三)持续技术创新,提升公司市场竞争力

2019年,是公司技术产品深化发展之年,在产品技术转型效果逐步显现的基础上,从原来追求扩大产品、技术的市场覆盖面,转为重点业务深化、快速响应市场、提升经营质量,使技术成为驱动公司各系统板块升级发展的关键因素。

报告期内,公司技术板块重点开展了以下工作:(1)重点实施了视频算法升级和机构化、AI大脑部署、面向行业的智能硬件产品、人脸识别产品等项目,提升产品的智能化水平和用户体验。(2)加大软件平台、云服务业务的开发力度,重点发展了停车场云托管、天启云服务等SaaS服务业务,成为公司新的业务增长点;(3)贯彻公司"产品高品化"战略,持续推进产品的标准化和降成本,提升产品的市场竞争力。(4)强化面向市场的研发组织建设,优化技术人员的绩效考核,将产品的市场表现作为评价研发组织绩效的主要指标,形成技术快速响应市场的机制。

(四)提升客服空间价值及效率

随着公司战略转型的深入,项目交付和客户服务能力成为公司业务持续发展的重要因素。2019年,公司重点着力项目交付能力和客户服务质量的提升,依托技术创新推动客服的全面转型,按照标准化、远程化、体系化的方向来建设客服体系。

报告期内,客服系统重点实施了以下措施,并收到了良好的效果:(1)全面推广工程管理平台EPM的应用,为项目标准化交付、标准化管理、核算奠定了坚实的基础;(2)在项目交付工作中,落实项目经理责任制,建成了一批专业化的项目经理团队,人均交付工程量增长了22%;(3)整合原有的客户端公众号、捷服务APP、新云CRM后,新上线服务管理平台,有效支撑公司服务的效率和过程管理;(4)运用技术的手段,大幅提升远程服务,使远程服务占比提升到总服务量的30%,大幅提升服务效率;(5)通过考核优化,强化客服人员的经营意识,有效提升了客服系统的经营质量。

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	747,183,392.20	419,075,513.14	43.91%	17.67%	10.53%	3.62%
智能门禁通道管理系统	276,712,882.77	133,842,867.70	51.63%	39.65%	25.36%	5.51%

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

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

1. 重要会计政策变更

(1) 企业会计准则变化引起的会计政策变更

1)本公司根据财政部《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6号)、《关于修订印发合并财务报表格式(2019版)的通知》(财会〔2019〕16号)和企业会计准则的要求编制2019年度财务报表,此项会计政策变更采用追溯调整法。2018年度财务报表受重要影响的报表项目和金额如下:

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据及应收账款	387,352,640.29	应收票据	4,068,131.39
		应收账款	383,284,508.90
应付票据及应付账款	139,843,595.79	应付票据	
		应付账款	139,843,595.79
管理费用	102,053,726.95	管理费用	87,524,868.15
研发费用	55,963,650.18	研发费用	70,492,508.98

2) 本公司自2019年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期保值》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》(以下简称新金融工具准则)。根据相关新旧准则衔接规定,对可比期间信息不予调整,首次执行日执行新准则与原准则的差异追溯调整本报告期期初留存收益或其他综合收益。

新金融工具准则改变了金融资产的分类和计量方式,确定了三个计量类别:摊余成本;以公允价值计量且其变动计入其他综合收益;以公允价值计量且其变动计入当期损益。公司考虑自身业务模式,以及金融资产的合同现金流特征进行上述分类。权益类投资需按公允价值计量且其变动计入当期损益,但非交易性权益类投资在初始确认时可选择按公允价值计量且其变动计入其他综合收益(处置时的利得或损失不能回转到损益,但股利收入计入当期损益),且该选择不可撤销。

新金融工具准则要求金融资产减值计量由"已发生损失模型"改为"预期信用损失模型",适用于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、租赁应收款。

①执行新金融工具准则对公司2019年1月1日财务报表的主要影响如下:

项 目	资产负债表		
	2018年12月31日	新金融工具准则调整影响	2019年1月1日
货币资金	1,243,049,394.24		1,243,049,394.24
交易性金融资产	5,000,000.00		5,000,000.00
应收票据	4,068,131.39		4,068,131.39
应收账款	383,284,508.90		383,284,508.90
其他应收款	33,051,249.32		33,051,249.32
长期应收款	123,217,316.98		123,217,316.98
短期借款	100,000,000.00		100,000,000.00
应付账款	139,843,595.79		139,843,595.79
其他应付款	44,399,031.97		44,399,031.97

②2019年1月1日,公司金融资产和金融负债按照新金融工具准则和按原金融工具准则的规定进行分类和计量结果对比如下表:

项目	原金融工具准则		新金融工具准则	
	计量类别	账面价值	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本(贷款和应收款项)	1,243,049,394.24	摊余成本	1,243,049,394.24
交易性金融资产	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	5,000,000.00	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	5,000,000.00
应收票据	摊余成本(贷款和应收款项)	4,068,131.39	摊余成本	4,068,131.39
应收账款	摊余成本(贷款和应收款项)	383,284,508.90	摊余成本	383,284,508.90
其他应收款	摊余成本(贷款和应收款项)	33,051,249.32	摊余成本	33,051,249.32
长期应收款	摊余成本(贷款和应收款项)	123,217,316.98	摊余成本	123,217,316.98
短期借款	摊余成本(其他金融负债)	100,000,000.00	摊余成本	100,000,000.00
应付账款	摊余成本(其他金融负债)	139,843,595.79	摊余成本	139,843,595.79
其他应付款	摊余成本(其他金融负债)	44,399,031.97	摊余成本	44,399,031.97

③2019年1月1日,公司原金融资产和金融负债账面价值调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新金融资产和金融负债账面价值的调节表如下:

项 目	按原金融工具准则列示的账面价值(2018年12月31日)	重分类	重新计量	按新金融工具准则列示的账面价值(2019年1月1日)
A. 金融资产				
a. 摊余成本				
货币资金	1,243,049,394.24			1,243,049,394.24
应收票据	4,068,131.39			4,068,131.39
应收账款	383,284,508.90			383,284,508.90
其他应收款	33,051,249.32			33,051,249.32
长期应收款	123,217,316.98			123,217,316.98
以摊余成本计量的总金融资产	1,786,670,600.83			1,786,670,600.83
b. 以公允价值计量且其变动计入当期损益				
交易性金融资产	5,000,000.00			5,000,000.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的总金融资产	5,000,000.00			5,000,000.00
B. 金融负债				
a. 摊余成本				
短期借款	100,000,000.00			100,000,000.00
应付账款	139,843,595.79			139,843,595.79
其他应付款	44,399,031.97			44,399,031.97
以摊余成本计量的总金融负债	284,242,627.76			284,242,627.76

④ 2019年1月1日,公司原金融资产减值准备期末金额调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新损失准备的调节表如下:

项 目	按照金融工具准则计提损失准备(2018年12月31日)	重分类	重新计量	按新金融工具准则计提损失准备(2019年1月1日)
应收票据	125,818.50			125,818.50
应收账款	19,242,723.59			19,242,723.59
其他应收款	3,086,875.01			3,086,875.01
长期应收款	1,360,737.05			1,360,737.