

证券代码：002609

证券简称：捷顺科技

公告编号：2021-024

深圳市捷顺科技实业股份有限公司

2020 年年度报告摘要

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。

公司全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 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

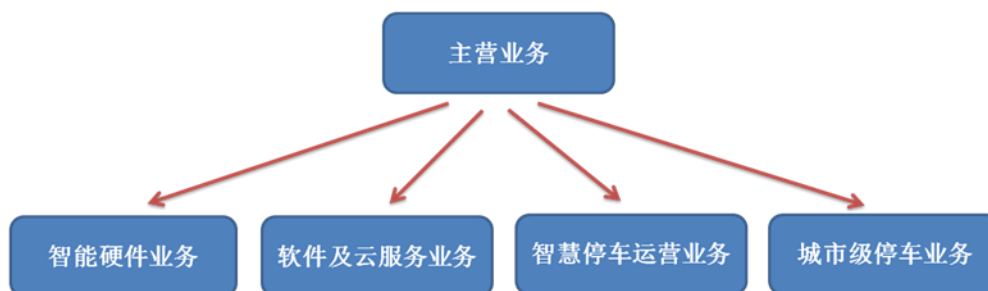
二、公司基本情况

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	深圳市福田区龙尾路 10 号	深圳市福田区龙尾路 10 号	
电话	0755-83118542	0755-83112288-8829	
电子信箱	whb@jieshun.cn	stock@jieshun.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司作为国内智慧停车领域的领军企业，致力于停车行业智慧化建设，提高城市停车管理水平、提高车场运营质量、提升车主停车体验。公司主营业务为围绕智慧停车业务的智能硬件、软件及云服务、智慧停车运营、城市级停车四大主营业务，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，完成对无人值守的业务支撑。经过多年的发展，公司停车场智能硬件产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，公司为社区、园区、景区、楼宇等客户提供系列化的通道、门禁产品及整体解决方案，并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、软件及云服务业务

2.1 天启智能物联平台（终端部署+SaaS模式）

捷顺天启智能物联平台基于智慧物联，把企业的物与物、物与人、人与事进行有机在线链接，从而形成统一业务管理大脑。天启智能物联平台涵盖车行、人行、考勤、消费、访客、巡更、会议、防疫、移动岗亭等诸多业务模块，覆盖企业管理的各个方面，使管理形成集中化管控的服务模式，进而实现智能运维、智慧运维、业财一体化、电子发票、消费打折、无人值守，达到物管部企业降低成本、增加收入、提高效能、优化管理的经营目标。

捷顺天启智能物联平台的销售方式为两种：一种是通过产品销售终端部署的方式，另一种是将云平台、门禁、考勤、消费、访客等功能模块化，分模块以SaaS的模式进行销售。

2.2 停车场云托管业务（SaaS模式）

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。

业务上，云托管业务依托前端智能识别、后端AI大脑、线上缴费、无感支付、巡逻岗、云坐席，构建停车场景完整闭环，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。

2.3 云停车/云门禁业务（SaaS模式）

在对行业发展判断的基础上，公司推出捷顺智慧物联“云端+终端”的管理软件云化解决方案，本质是通过管理软件SaaS化部署的模式，来替代之前管理软件终端部署的模式，具体产品化后就是云停车和云门禁产品。

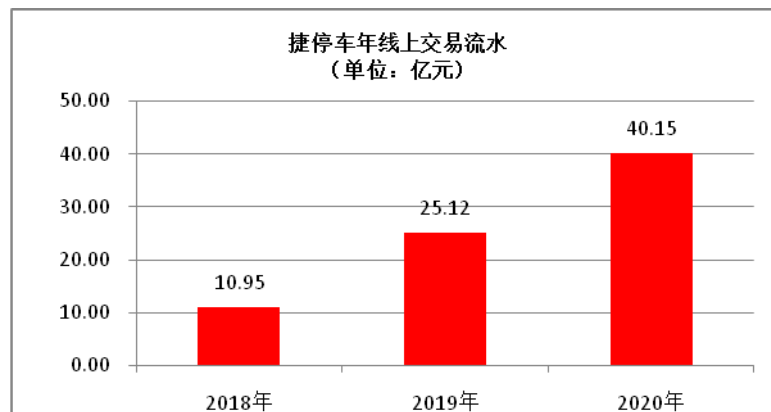
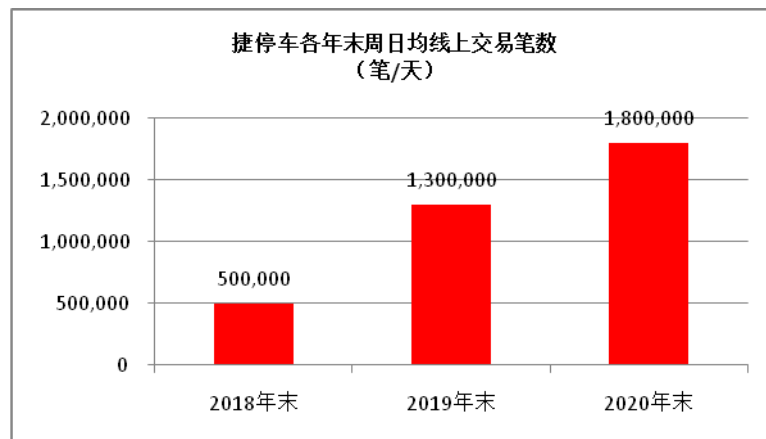
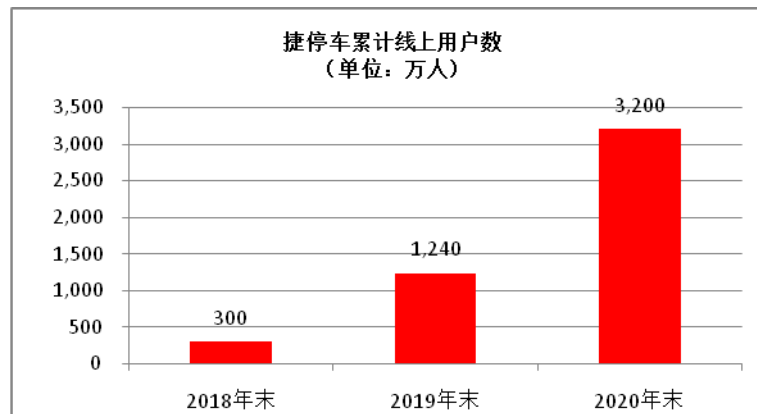
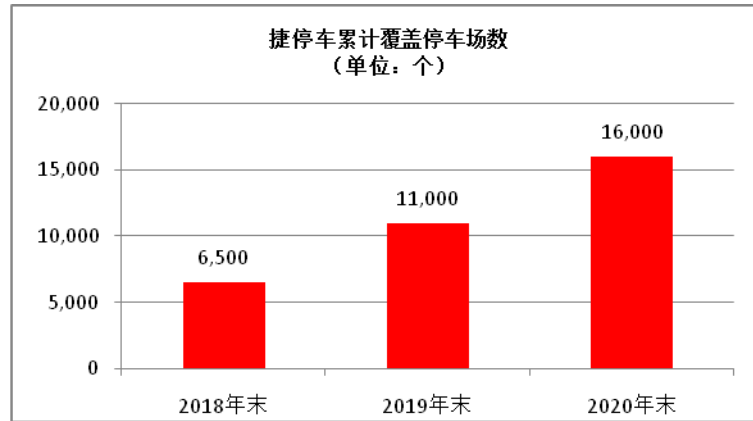
相对于传统终端部署的方式，对于客户来讲，SaaS化部署后可以为客户节省服务器及软件投入、减少项目工程费用、降低后期运维费用，还能使运维问题得到更及时处理，全方位助力物业管理实现降本、提质、增效。对于公司来讲，公司具有庞大的项目存量，每年还新签上万个项目，SaaS化部署一方面可以增加公司软件服务的持续性收入，另一方面，可以大幅降低公司后续的运维服务成本，有利于提升公司的经营质量和业务的快速发展。

3、智慧停车运营业务

智慧停车是通过视频AI识别、云平台、线上支付、移动应用等技术的综合应用，实现停车场管理的智能化和业务的线上化，能够为车主提供包括车位查询、预订、线上支付、无感支付、车位共享等停车相关服务，使车主停车简单快捷；为停车场提高车位的利用率和管理效率，实现停车场经营的堵漏、降本、增收。智慧停车已经成为当下解决城市停车难问题的重要途径之一。

公司智慧停车运营业务以控股子公司顺易通为主体，以“捷停车”为品牌，依托捷顺科技主营业务，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，重点围绕线下B端停车场建设和线上C端用户拓展，形成以智慧停车为核心的互联网运营业务，打造中国最有价值的智慧停车运营企业。

捷停车智慧停车业务经过几年的发展，应用规模持续快速增长，已经成长成为国内领先的智慧停车运营公司。



在快速发展智慧停车应用规模的同时，捷停车积极探索智慧停车运营收入模式，目前，已经形成四个主要收入业务线：

3.1 通道服务业务

智慧停车业务高频、刚需的特征，形成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，以平台为端口与银行、保险、汽车后市场、车生活服务、本地生活服务等连接，将线下的停车行为转化为线上的服务，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。（2）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。（3）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。（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。

3.2 广告运营业务

智慧停车业务具有天然的刚需、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。

3.3 停车费交易服务业务

智慧停车业务为停车场管理方和车主提供方便、快捷、安全的线上停车费交易和清结算服务，该项服务公司一般会向停车场管理方收取千分之六的线上交易服务费。

3.4 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。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。

4、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管理方，以城市公共停车资源的信息化管理为切入点，基于“智能硬件+IOT+区块链”全栈技术理念与实践，实现城市停车诱导、路内路外一体化。方案通过建设城市级智慧停车管理云平台，为城市级客户打造的城市静态交通管理系统。平台向下接入城市道路路侧停车位，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。平台同时还接入城市路外运营停车场，形成路内路外车位资源拉通一体化，从盘活城市停车资源和提升车位利用率的角度，解决城市停车难、治理难的问题。同时，通过整合了城市级的停车资源和其它出行服务资源，进一步满足了政府对整个城市静态交通资源的管理和市民多样化出行诉求。

公司城市停车业务以控股子公司智城科技为主体，依托捷顺科技在行业内强大的市场推广服务网络、技术研发实力、BCG业务深度协同优势，通过发展包括行业生态方、城市本地资源方在内的第三方合作伙伴，合作开拓国内各地的城市停车业务。城市停车业务开展主要有两种实施方式，（1）项目建设模式：以建设项目的形式，作为整体解决方案提供商，向城市停车运营客户提供包括软硬件产品、项目实施、以及后续持续的运营支撑服务；（2）投建+运营模式：与资源方合作共同出资设立平台公司，并获得城市停车业务的运营资格，由平台公司负责城市停车项目的建设和后续运营工作。

经过3年多的发展，公司城市级智慧停车业务已经落地包括扬州、惠州、临沂、常德、重庆、乌鲁木齐、贵阳、海口、格尔木等在内的国内超40个城市（县/区），成为行业内领先的城市停车业务服务商。

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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	1,371,189,159.15	1,164,191,665.14	17.78%	903,586,891.76
归属于上市公司股东的净利润	159,850,019.38	142,328,015.08	12.31%	94,596,496.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	132,520,770.61	129,056,231.35	2.68%	74,889,470.20
经营活动产生的现金流量净额	153,898,529.68	-67,868,707.50	326.76%	-15,196,805.00
基本每股收益（元/股）	0.25	0.22	13.64%	0.15

稀释每股收益（元/股）	0.25	0.22	13.64%	0.14
加权平均净资产收益率	7.53%	7.07%	0.46%	4.24%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	3,161,314,858.12	2,755,004,369.93	14.75%	2,558,069,228.92
归属于上市公司股东的净资产	2,214,760,382.55	2,054,254,719.41	7.81%	1,979,997,388.96

(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	115,553,871.10	283,599,535.00	337,088,748.28	634,947,004.77
归属于上市公司股东的净利润	-19,155,183.80	46,501,808.15	35,310,099.70	97,193,295.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-22,290,021.19	38,224,910.51	28,014,933.27	88,570,948.02
经营活动产生的现金流量净额	-205,720,896.42	103,884,155.18	76,959,297.22	178,775,973.70

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	31,260	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,190	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	28.00%	180,432,744	135,324,558	质押	51,750,000	
深圳市特区建发智慧交通投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	13.03%	83,965,017	0			
刘翠英	境内自然人	11.42%	73,577,283	64,182,962	冻结	9,832,841	
华夏人寿保险股份有限公司一分红一个险分红	其他	1.69%	10,895,955	0			
招商银行股份有限公司-东方阿尔法精选灵活配置混合型发起式证券投资基金	其他	1.63%	10,474,043	0			
云南国际信托有限公司-云南信托·大西部	其他	1.38%	8,920,455	0			

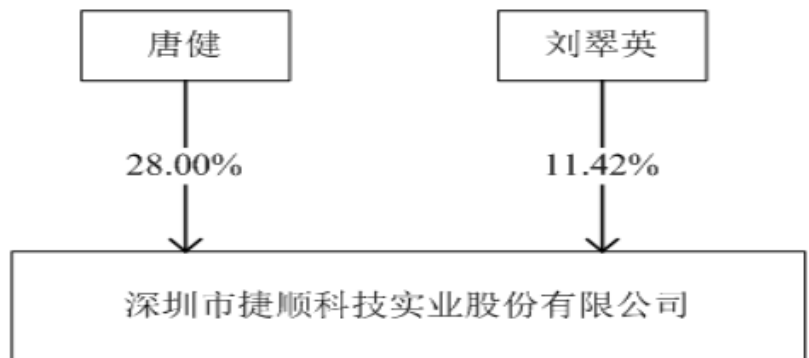
丝绸之路 2 号集合资金信托计划						
深圳市远致富海投资管理有限公司—深圳远致富海并购股权投资基金合伙企业(有限合伙)	其他	1.10%	7,082,347		0	
张天虚	境内自然人	0.88%	5,649,964		0	
平云英	境内自然人	0.82%	5,280,000		0	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.78%	5,025,242		0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司控股股东唐健先生与刘翠英女士为夫妻关系，与其他前 10 名股东之间不存在关联关系，也不属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人；公司未知其他前 10 名股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

(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

2020年是公司转型培育的新业务规模化发展之年，公司年初就制定了“聚焦、深化、提升”的年度经营方针，即：（1）聚焦战略方向，贯彻执行公司既定的“智能硬件+平台+运营”的业务战略和“BCG”的客户战略，聚焦已经培育成型的重点业务方向，不再新增新的业务领域。（2）深化业务发展，针对已经培育成型的几大业务方向，集中公司精力和内外部资源，把

现有业务做深做透，实现规模化发展，确立更大的市场领先优势。（3）提升组织能力，特别是重点业务的落地能力，将产品力转化为组织能力，将优势转化为胜势。

但是上半年，突如其来的新冠疫情，给公司的业务开展造成较大的不利影响，直接影响销售业务的开展和在手订单的交付。面对疫情，公司在总经办的领导下，一方面，在做好的防疫的基础上积极复产复工，尽可能降低疫情对公司经营的影响；另一方面，针对疫情，积极寻找新的市场机会，包括公司在疫情初期就推出的戴口罩人脸识别功能、带测温功能的通道闸产品等，在助力客户防疫的同时，也取得了良好的市场效果。下半年，随着疫情的好转，公司各项业务恢复正常，继续按照年初的既定方向发展，整体业绩逐季向好，特别是新业务仍呈现较高的增长态势。

本次疫情的出现，虽然在短期内给公司的经营带来直接影响，最直接的反应就是订单交付速度放缓；但长期来看，我们认为疫情会加速促进车行、人行行业智能化、无人化的发展趋势，利好公司的长期业务发展。

报告期内，公司在稳定传统业务的基础上，重点拓展城市停车、智慧停车运营、停车场云托管、行业解决方案等新业务，全年共实现新签合同订单17.37亿元，较去年同期12.93亿元，增长34.34%，在疫情之下仍取得较好的增长。但因受疫情导致的项目交付周期增长、速度放缓，报告期内公司实现收入1,371,189,159.15元，较上年同期1,164,191,665.14元，增长17.78%；归属于上市公司股东的净利润159,850,019.38元，较上年同期142,328,015.08元，增长12.31%。

报告期内，公司各项业务进展如下：

（一）智能硬件业务持续增长

包括车行、人行在内的智能硬件业务是公司的传统主营业务，也是公司各项新业务发展的基础，为新业务发展提供广阔的线下场景基础。2020年，公司继续推进智能硬件产品的智能化、标准化、远程化，依托市场基本面业务、大客户业务、行业解决方案业务等业务方式发展智能硬件业务。

报告期内，智能硬件业务受新冠疫情的影响会大一些，公司也有针对性采取多方面措施保障智能硬件业务的发展，当年实现智能硬件业务销售收入119,804.51万元，较去年同期102,389.63万元，增长17.01%。

（二）战略转型培育的新业务实现高速发展

1、软件及云服务业务实现突破发展

2020年，是公司软件及云服务业务快速发展的一年，以天启智慧物联管理平台、天启SaaS、停车场云托管、云停车、云门禁为代表的软件及云服务业务是公司转型的重要方向。

停车场云托管业务在2019年试点推广的基础上，2020年列为公司业务的“一号工程”，开启全面推广，并制定了一系列的措施。但是新冠疫情在客观上影响了云托管业务的进展，因为云托管的核心价值之一就是帮助客户降低人工成本，而在疫情期间大部分停车场都在车场入口处安排测温岗，云托管就无法发挥核心价值，使在这种情况下，公司停车场云托管业务仍然实现了快速发展。截至报告期末，实现新签云托管车道数超4,000条，为云托管业务下一步的持续规模化奠定坚实的基础。

管理软件云化是公司软件及云服务业务的另一重点方向。从年中开始，公司在天启SaaS之外，又试点推出了云停车、云门禁业务，扩大软件云化的覆盖范围。截至报告期末，公司共落地包括天启SaaS、云停车、云门禁在内的SaaS服务项目超2,400个，开启了公司全面云化发展的序幕。

报告期内，软件及云服务业务实现销售收入11,228.71万元，较去年同期8,768.63万元，增长28.06%，剔除控股子公司上海捷羿城市通卡软件业务后，该业务实现销售收入7,418.94万元，较去年同期4,601.76万元，增长61.22%。

2、智慧停车业务持续快速增长

2020年捷停车智慧停车业务仍呈现快速发展。报告期内，捷停车的主要工作分为两个方面，一方面，持续推进线下联网停车场拓展，扩大线下停车场场景规模；打造和提升停车核心服务的用户体验，拓展C端用户规模；提高联网车场的线上支付率，提升线上停车费交易规模，进一步强化捷停车在智慧停车领域的规模优势。另一方面，捷停车在线下智慧停车覆盖持续增加、构建生态环境的同时，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，实现运营业务收入规模的快速增长。

报告期内，新冠疫情对人们出行限制影响比较大，对捷停车业务产生较大影响，特别是在在疫情严重的上半年。即使在这种情况下，捷停车当年各项业务数据仍然实现快速增长：

- （1）累计签约智慧停车场16,000多个，同比增长40%；
- （2）累计签约智慧停车场对应停车位超600万个，同比增长42%；
- （3）线上触达用户数超3,200万，同比增长158%；
- （4）年末周日均线上交易订单突破180万笔，同比增长38%；
- （5）年累计线上交易流水人民币40.15亿，同比增长59%。

报告期内，捷停车运营业务新签订单金额7,254.59万元，较去年同期4,743.01万元，增长52.95%，实现智慧停车线上运营收入5,671.77万元，较去年同期4,228.35万元，增长34.14%。

3、城市停车业务加速推进

2020年，随着国家政策层面不断支持，国内城市停车领域市场需求持续增长。城市停车业务已经成为公司BCG战略中的重要一环，公司依托在城市停车业务领域已经形成的众多城市项目案例、BCG业务深度协同、项目持续运营能力、以及灵活的合作模式等方面的优势，新成立智城科技公司，专注城市停车建设和运营业务。

报告期内，公司新中标包括乌鲁木齐、海口、贵阳、重庆璧山、重庆江津、潜江、格尔木等在内的城市停车项目21个，处于行业领先。当年城市停车业务新签订单金额21,980.79万元，较去年同期3,328.42万元，增长560.40%，实现销售收入11,111.27万元，较去年同期2,971.56万元，增长273.92%。

（三）持续技术创新，推动云化转型

技术产品的持续创新发展是公司业务转型的关键因素，报告期内，公司技术板块发展的重点是推动产品云化、支撑运营服务业务的开展。（1）继续构建和强化云托管产品的核心能力，在智能音视频三网多端融合应用、设备智能自组网、车道级/车位级/门岗级终端AI行为分析算法、AI大脑智能预判等形成差异化能力，持续提升云托管产品对B端车场的价值和C端车

主用户的使用体验。(2) 延伸拓展天启SaaS业务的覆盖范围, 打造并完善包括云停车、云门禁、云访客、云考勤、云巡更、云防疫、车位管家、治安防控等在内的业务模块, 大幅拓展SaaS的市场应用空间。(3) 构建产品体系的开放能力, 实施了产品前端系统API、IOT开放集成、云化API应用赋能的技术升级, 形成了端、网、云立体化开放环境, 为公司确定的生态合作发展方向奠定基础。(4) 继续夯实云化能力, 重点远程交付、智能运维、信息安全能力建设, 支持云化业务的规模化发展。(5) 捷停车运营能力建设, 重点构建及优化捷停车用户运维体系、广告运营体系、车位运营能力、车主服务能力等方面, 为捷停车运营业务开展提供支撑;(6) 建立了研发团队独立核算系统, 打造了可视化的市场评价工具, 已经投入使用, 有利于提升研发团队面向市场化的经营意识。

(四) 提升客服交付能力及效率

客服能力是公司在行业内的差异化优势之一, 但也是公司当前运营成本投入比较重的板块。随着公司标准化、远程化、云化的不断推进, 为客服转型提供了基础支撑。报告期内, 公司客服重点工作方向是交付及服务能力提升、人均效能提升。

(1) 提升行业项目、大项目交付能力, 围绕“三大转变”“两大转型”“四大建设”工作开展, 包括销售及交付理念上进行全员转变, 项目运作围绕“十六大节点”进行规范统一等, 2020年行业项目的交付周期平均缩短38%。(2) 初步建成远程调试能力, 项目调试时间平均缩短64.7%, 工程人均年交付合同额增长26%。(3) 通过技术手段提升运维管理平台, 项目故障主动预警、远程处理能力大幅提升, 售后服务远程服务占比达到40%, 服务质量较大提升, 客户投诉大幅降低。(4) 强化客服人员经营意识, 有效提升客服系统经营质量, 人均服务客户量增35%。

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	865,682,258.51	369,692,776.86	42.71%	15.86%	12.67%	-1.21%
智能门禁通道管理系统	332,362,874.19	147,980,103.89	44.52%	20.11%	3.58%	-7.11%

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、面临退市情况

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

详见本报告“第二十节、财务报告”之“五、重要会计政策及会计估计”之“44、重要会计政策及会计估计变更”相关说明。

(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

1、2020年7月，子公司捷顺金创科技（深圳）有限公司变更名称为捷顺数科(深圳)技术有限公司。

2、2020年3月30日，由子公司深圳捷顺盈盛投资有限公司投资人民币300万元，持股60%，新设成立宁波深捷信息技术有限公司，本期纳入公司合并报表范围。

3、2020年4月23日，捷顺科技与上海捷羿共同出资设立子公司捷顺智城科技（深圳）有限公司，捷顺科技拟投资5,000万，并已实缴投资3,000万，持股88%；上海捷羿投资550万，持股12%，智城科技本期纳入公司合并报表范围。

4、2020年10月13日，捷顺科技追加投资中装捷顺智慧交通（江苏）有限公司79.9万，下属子公司捷顺智城投资123.5万，捷顺科技合计持股比例为43.47%，中装捷顺本期纳入公司合并报表范围。

5、2020年10月12日，捷顺智城科技（深圳）有限公司拟投资270.5万，持股比例55%，新设成立的四川捷顺慧停信息技术有限公司本期纳入公司合并报表范围。

6、2020年11月6日，四川捷顺慧停信息技术有限公司拟投资300万，持股比例60%，新设成立的九寨沟县捷顺智行信息技术有限公司本期纳入公司合并报表范围。