

## 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：2021-05-30

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p>国盛证券 杨焯、赖鹏、陈泽青，摩根士丹利华鑫基金 李子扬、雷志勇、施毓文，华夏久盈 肖桂东、孟德鹏，东方阿尔法基金 陈渭文，金鹰基金 陈颖，华商基金 童立、金曦，健顺投资 高冉、黄璜，中银基金 王嘉琦，太平基金 应豪，湘财基金 房天浩，山西证券 薛昊天，国信证券 刘彬，国泰君安证券 楼剑雄，致君资产 毛梁杰，寻常投资 杜凡，新华资产 朱战宇，上海彤源投资 陶斯然，上海歌斐资产 吴子剑，森旭投资 赵琰，睿兴投资 苏名扬，宽潭资本 蔡寒，凯石基金 陈晓晨，混沌投资 邵伟，华安资产 李亚鑫，泓橙投资 冯浚瑒，光大保德信 沈少捷，博道投资 张建胜，西部利得 吴桐，个人投资者 郑浩林。</p>
<b>时间</b>	2021年5月30日下午 20:00~21:00
<b>地点</b>	深圳市福田区龙尾路10号捷顺科技
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：王恒波，产品中心总监：郭晓强
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司对《关于推动城市停车设施发展的意见》的解读</b></p> <p style="text-align: center;"><b>1、政策层次更高</b></p> <p>据我们所知，以往停车行业的政策文件都是由各部委牵头制定下发，而本次《意见》是停车行业政策第一次上升到国务院层面，政策层次更高，指导性更强。</p> <p>本次《意见》明确了是整个停车行业规模化、标准化、智慧化发展的一个拐点信号，是对各地方将停车设施纳入新基建重点项目的再一次强化，我们认为本次政策的发布将对停车行业的发展产生长远的促进和激发作用。</p> <p style="text-align: center;"><b>2、行业发展目标更清晰</b></p> <p>《意见》对停车行业发展制定了清晰的目标，即：</p>

1) 到 2025 年，大中小城市都要建成路内路外一体化的城市停车系统，停车需求基本满足；

2) 到 2035 年，要建成布局合理、供应充足、智能高效的停车系统。

上述目标的达成，意味着停车行业在未来十年多的时间内，将会有更大规模的新增车位供给，以及城市停车、智慧停车全方位普及。

**3、涵盖 GBC 三个方面**

从《意见》指导的建设内容上看，完全覆盖了停车行业的 GBC 三个方面，更全面。包括 G 端的城市级停车平台即路内路外一体化；B 端通过路侧、地下、立体车库、P+R 等各种方式增加停车设施建设，全面提升停车场智慧化水平，改革停车场产权及停车费定价机制；C 端的智慧停车应用、共享停车等。

**4、强调智慧停车在停车行业中的作用**

《意见》强调通过智慧化水平提升停车场经营质量，鼓励智慧停车规模化发展。包括：1) 优化停车信息管理。鼓励多元主体合作，促进停车信息共享，引导互联网平台企业等依法依规为公众提供停车信息引导等服务。2) 加快应用大数据、物联网、5G、“互联网+”等新技术新模式，推动停车资源共享和供需快速匹配。鼓励停车服务企业依托信用信息提供收费优惠、车位预约、通行后付费等便利服务。3) 鼓励停车资源共享。充分挖掘既有资源潜力，提高停车设施利用效率，发挥市场机制作用，探索通过网络化智能化手段实现车位共享、提高使用效率。

**5、涵盖城市范围广、责任主体更明确、更强化各级政府的利益协调**

《意见》明确城市停车建设涵盖全国大中小城市，明确各级政府的责任主体，发挥各级政府的作用，进行停车资源片区综合治理及共享，配套相应财政资金进行统筹。这些表明，停车问题不单是大城市问题，更有小城市特点，建设推进形式上可以政府着眼大局统筹，也可以基层先行实践，打通共享利益链，形成上下同力的局面加速停车设施的落地。

**6、市场化创新，引入社会资本，加大停车行业建设投入**

《意见》明确指出政府统筹，市场化广泛参与、重点区域突破、差异化供给、价格调节、有偿使用、投资收益权、共建共管共享等。这些有助于解决公民权益和企业收益问题，政府与企业角色侧重点，以及政府内部之间协同管理问题、创新红线问题等，对于指导未来城市停车设施建设具有较大支撑和依据。有利于促进广大停车产业

链的各方企业参与到城市建设的深度结合。

**7、政策层面更加灵活开放，多方位支持，且具有执行性。**

《意见》明确土地、资金、投资、准入资质等要素支撑，并以多元化的投资建设模式、实行资金补贴、允许经营配套、保障项目综合收益能力及收益权，开放产权、经营权及债券流转、多种形式土地利用及出让政策等，鼓励社会资本和政府以更灵活的方式参与停车设施投资运营。这些有利于激发社会资源的动力，盘活闲置土地、资金，助力国有企业、金融企业资产增值及转型，对于未来城市及行业的整体建设模式、速度、规模将会产生较大影响。

**8、总述**

从整体上讲，我们认为本次行业政策在国务院层面的升级发布，对停车行业的高质量持续发展是很大的利好。政策加码对智慧停车行业发展有很大的促进作用，再次强化了行业未来发展方向及空间。

同时《意见》强调的停车行业发展方向也与公司的 GBC 业务布局高度重合，包括 TOG 的城市级智慧停车业务，TOB 的智慧停车、云托管业务，TOC 的停车服务、车位共享等。本次政策的发布进一步增强了我们对行业和企业未来发展的信心，我们希望借助政策东风实现企业高质量发展，同时，也为社会解决停车难问题做出应有的贡献。

**二、问答环节**

**Q：《意见》提出要求各地城市制定相关实施办法加强统筹协调和监督评价，督促指导本行政区域内各城市推动停车设施规划建设，公司在业务推进节奏是怎么安排的？**

**A：**《意见》明确提出了到 2025 年，全国大中小城市基本建成配建停车设施为主、路外公共停车设施为辅、路内停车为补充的城市停车系统。一般来说，城市停车项目从立项、规划、建设以及实施交付，期间有一到两年的时间跨度，随着本次政策的发布，我们认为各地城市在城市停车项目的投入、重视度将有一个加速释放的过程。公司通过已经建立在城市级停车场市场优势（累计实施 40 多个城市级停车项目）和行业内 BCG 差异化竞争优势持续助力项目的落地。

**Q：基于行业发展，公司未来产品形态如何变化？公司产品定位于中高端市场，一些小资产规模 B 端客户因购买承受力有限，是否会对未来市场的竞争格局有所影**

响？

A：基于对行业发展的预判，公司产品将由车场级管控向车位级管控发展，与车场级管控不同，车位级管控更精细化，且涉及业务信息流、资金流在不同主体流转和分配，因此公司产品形态表现上更标准化、智能化、便捷化。我们认为车位级管控将是接下来行业一个发展趋势。

随着公司经营模式的变化，运营端开始实现规模化后，我们未来可能对前端智能硬件价格进行进一步的调整。同时，我们认为前端智能硬件价格不是未来市场竞争的主要因素，而更多在于云化服务上，通过云化服务能为客户赋能创造更多增值收益，客户对于硬件价格敏感度也在降低，其更看重增值运营服务的价值。

**Q：《意见》提出鼓励停车资源共享，如何评价对捷停车业务的发展？**

A：因为车位资源本身具有的错时闲置特性，所以我们认为共享停车作为解决停车难的重要途径之一。目前，捷停车依托已形成的规模化的车场数、线上用户数，以及基于构建不同业态的场景，在错峰停车上捷停车已经在深圳、上海、成都、广州等城市进行了试点应用，实现了车位资源在不同业务之间的共享及互补，获得了良好的社会反响和肯定。我们认为利用智能化的手段，帮助物业管理方将闲置的资源盘活实现创收，帮助有停车需求车主提供停车服务。基于对各主体之间存在合理的供需诉求了解和分析，目前捷停车通过项目实践在错峰停车方面已经具备一定运营的基础和一套成熟的运营经验。

**Q：在业务拓展上，今年公司采取哪些销售措施？**

A：自今年起，公司以实现新业务规模化为发展重心。2021年，公司采加大了新开前端销售组织的力度，在合肥、海口、常州、洛阳、湛江、漳州等多个城市新开了包括分公司、合资公司在内的10家直属销售机构。同时，在人力资源方面采取“控后端，扩前端”的总体思路，持续增加前端销售人员的组织规模，扩大销售力量。

**Q：《意见》的出台，各地政府财政预算是否会加速？城市停车项目合作模式有哪些？**

A：《意见》明确指出有条件的城市片区可通过项目打包、统一招标、规范补贴等方式鼓励进行规模化开发。城市停车作为各地政府城市建设的有力抓手，兼具民生效益和经济效益，加上本次政策的要求和支持，我们预计各地政府对城市停车的力度和投入度将大幅提升。

	<p>目前，城市停车项目操作主要有三种模式：第一种，政府通过招投标方式直接出资；第二种，政府下属城投、交投等市场化国资平台公司代表政府负责投建运营方式间接出资；第三种，政府与市场化企业联合投资，政府提供资源、授权特许经营权，前期企业负责投入设备、平台、实施交付，后期双方以联合运营方式通过停车费收取或开展智慧停车运营业务获得投资收益。我们认为停车运营需要具备专业性、持续性、深入性，政府是具备政策资源优势，但缺乏产品、技术、运营管理经验和能力，更多是会依赖市场化的运营企业进行联合投建运营，所以我们认为第三种模式将是未来城市停车业务的重要模式。</p> <p><b>Q：公司在 TOG 业务核心优势体现在哪些方面？</b></p> <p>A：公司是一家以智慧停车为主业的行业首家上市公司，经过多年的发展在停车领域建立起多方位的优势。对于 TOG 的城市停车来讲，我们认为有两个重要优势，第一，公司 BCG 业务的高度协同优势。公司是行业内为数不多实现了 BCG 业务全覆盖领先企业，且 BCG 业务具有高度的协同性。特别是在城市停车业务方面，公司庞大的 B 端市场存量和 C 端用户规模，是公司获得 G 端业务的重要优势，意味着与捷顺合作可以快速实现 B 端车场资源与城市平台的对接，扩大城市平台的覆盖范围。第二，公司在城市停车项目上投资运营的合作模式和运营能力优势，目前城市停车的同行中采取公司这样合作运营方式的还不多，公司通过扬州、惠州、常德、九寨沟等合作运营项目，积累合作运营项目开展的经验和运营能力，为后续此类项目发展奠定良好的基础。</p> <p><b>Q：《意见》的发布，2021 年公司 TOG 业务有望加速？</b></p> <p>A：《意见》再次明确了城市停车设施建设作为新基建重要内容，公司看好城市停车业务的发展，并以智城科技为主体独立运作，基于公司 BCG 业务协同，主要通过存量改造、深挖城市项目、与资源方合作等方式获得城市停项目，预计 2021 年公司城市停车业务在政策东风加持下，有望继续呈现较快的增长。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 5 月 30 日</p>