

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：2021-06-02

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 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）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券 郭雅丽、章悦琦，东方阿尔法基金 陈渭文，交银施罗德基金 周中，诺安基金 冯文光，华宝基金 黄炜，大成基金 李依，长见投资 唐祝益，新晟资产 潘延智，沐德资产 容德富，海宁拾贝投资 何金孝，盛融资产 周薰艺，睿德信投资 肖斌，华兴证券 王欢，天风证券 王浩宇。
时间	2021年6月2日下午 14:30~15:30
地点	深圳市福田区龙尾路 10 号捷顺科技
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王恒波，证券事务代表：唐琨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：公司如何解读《关于推动城市停车设施发展的意见》？</p> <p>A：近期，国务院发布了《关于推动城市停车设施发展的意见》文件，与以往由各部委联合发布不同，本次停车行业政策上升到国务院层面，也是近几年国家层面对停车行业关注程度逐步升级的体现。本次文件清晰了停车行业中期和长期的建设目标；明确了各城市停车建设责任主体；配套了包括用地、资金、停车费改革、产权等政策保障，鼓励社会资本参与等等。我们认为从整体上讲，本次国务院文件对停车行业发展具有很强的指导性，再次强化了行业未来发展方向及空间，将在很大程度促进行业的长期健康发展。</p> <p>《意见》明确了停车行业未来的重点发展方式是三个方面：</p> <p>（1）城市停车将快速普及。文件明确到 2025 年，国内大中小城市都要建成路内路外一体化的城市停车系统。全国 600 多个城市都上城市停车项目的话，将会带来庞大的城市停车项目建设和持续运营的需求。</p> <p>（2）庞大的新增车位供给。文件明确到 2035 年，车位要供给充足。根据最新</p>

的数据统计，当前国内总的车位缺口在 8,000 多万，考虑到未来的汽车保有量增长，也就是说在未来十多年内要通过各种形式新增上亿的车位供给，将给行业带来持续的停车设备需求空间。

(3) 智慧停车得到更广泛应用。文件提到要通过促进停车信息共享，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。鼓励停车资源共享，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。

同时，本次政策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，包括公司已经布局的 TOG 城市级智慧停车业务，TOB 智慧停车运营、云托管业务，TOC 智慧停车服务、车位共享等。

Q：基于《关于推动城市停车设施发展的意见》提及了 2025 年、2035 年的目标，公司预估城市停车业务市场规模有多大？

A：一般而言，路内路外一体化城市停车项目建设内容包括平台建设、路内停车系统、公建停车场系统以及配套其他智能化系统等等。基于我们已实施的城市停车项目的实操经验，一般三线城市的整个城市停车项目投入规模在 1~2 亿元左右，县级市或者一二线城市的区级项目投入规模在几千万左右。以全国 600 多个城市（地级市+县级市）看，国内城市级停车项目市场将有几百亿的规模。

Q：目前，公司云托管业务续约率如何？如何评价公司在云托管业务的进展？

A：公司云托管合同的合作期限 3~5 年，其中以 5 年的居多，目前合同都还在履行过程中，包括推广初期少部分签约 1 年的客户，除个别客户因特殊原因外基本都续约了，应该说云托管业务的客户续费率还是非常高的。

公司云托管服务能实现真正的无人化停车场，即帮客户大幅降低人工成本，简化管理方式，同时提升车场运作效率，加上捷停车智慧停车运营进行赋能，给客户带来包括车位运营、广告运营等增值收益，所以与托管对客户价值是相当充分的。客户对公司云托管业务普遍都是很认可的，而且我们认为在停车行业，云托管发展属于停车场行业未来的发展趋势，是不可逆的。比如你使用了线上支付，再退回到现金支付会增添很多麻烦和不便。

公司今年为云托管制定新增 6,000 条车道的目标，最近两个月的月新增车道达到 400 条以上了。我们认为云托管业务当前还处于市场的培育期、爬坡期。与传统设备

销售不同，云托管业务客户的现行模式改变更大，客户的决策链和周期也长。比如集团性的客户，往往集团客户会先采用试点后推广模式，所以客户从了解到接受有一个过程。其实这就像几年前行业内推智慧停车联网、线上支付一样，也是经过前面 2~3 年客户和市场培育后，迎来了快速发展。所以我们认为随着云化业务的推进，经历前面 2~3 年左右的爬坡期后，云托管的年增量还会进一步提升。

Q：公司渠道建设情况如何？

A：基于停车行业属性，公司业务属于客户拜访式的直销模式。公司渠道分两大类：直销分公司、分销经销商。截至目前，直销分公司加合资公司覆盖全国 40 多个城市（以头部为主），占总营收比例为 75%左右，分销经销商覆盖 100 多个城市，总营收比例为在 25%左右。自今年起，公司以实现新业务规模化发展重心，公司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，公司持续增加前端销售人员的组织规模，扩大销售力量。

Q：目前，云托管业务竞争格局如何？

A：云托管业务因其业务的复杂性，对企业的要求更高了，包括从前端智能硬件、算法、音视频、云平台、线上支付、云坐席、远程运维在内的综合能力要求。所以，跟原来的行业最早的硬件设备、后来的智慧停车众多的行业参与者相比，目前能提供和公司云托管业务具有可比性产品的友商就少多了。

附件清单	无
日期	2021 年 6 月 2 日