

## 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：202210

|                      |   |
|----------------------|---|
| <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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><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>   | 财通证券杨焯、财通证券赵媛、财通证券王妍丹、龙麟投资黄博、南方基金竺绍迪、百嘉基金黄超、新沃基金黄健洪、东方证券惠博闻、进门财经伍欣、朱小恺。   |
| <b>时间</b>            | 2022年10月31日（星期一）上午 11:00-12:00  |
| <b>地点</b>            | 深圳市龙华区观盛二路5号捷顺科技中心A座23层   |
| <b>形式</b>            | 电话会议  |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 董事会秘书王恒波先生、证券事务代表唐琨先生   |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b> | <p style="text-align: center;"><b>一、关于第三季度报告业绩的解读</b></p> <p>从财务数据来分析，第三季度单季度，公司实现营业收入 3.69 亿元，同比上年增长 17.58%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,110 万元，同比上年增长 106.40%。第三季度单季度弥补上半年亏损 3,867 万元的缺口，实现归属于上市公司股东的净利润扭亏为盈。</p> <p>从业务层面来分析，首先是传统业务逐步企稳，上半年受地产新建项目需求减少以及公司主动收缩风险客户订单等因素影响，传统智能硬件业务订单下滑较为明显。针对此情况，公司年初将市场销售策略由增量市场向存量市场聚焦，加大存量市场的拓展，同时，积极持续推进新业务规模化发展，并通过新模式、新业务的赋能，促进和拉动存量市场进一步发展。在第三季度中，传统智能硬件业务逐步在恢复，与上年同期水平相当，基本扭转了上半年传统业务较大下滑的趋势。其次是以云托管、智慧停车运营、停车时长及停车收费在内的新业务持续保持较高增长速度，前三季度累计实现营业收入 2.04 亿元，同比增长 72%，新业务占公司收入比的进一步提升至 24.93%，成为公司主要的业绩增长来源。</p> <p>从财务状况来分析，公司现金流得到明显的改善，截止第三季度期末，公司经营活动产生的现金流量净额同比上年增加 1.03 亿元。原因有三个方<br/>           面：（1）公司上年考虑到原材料的涨价进行了战略备货；（2）公司加大回款催收力度，尤其对大客户采取“一客一策”的回款措施，回款较往期加快；（3）公司新业务以回款作为收入，其现金流持续稳定。</p> |

## 二、问答环节

### 1、问：能否介绍一下公司拓展存量市场的一些思路和方式？

答：今年加大存量市场开拓，公司主要采取以下几方面措施：（1）针对中小型客户的存量市场，公司从产品方案保障、目标牵引、激励调整等几方面，鼓励、引导销售人员加大对中小客户存量项目的拓展力度；（2）另一方面针对大中型集团客户，我们由地产端转向物业端直接合作，开展包括设备销售、云托管新模式合作方式。

### 2、问：结合国内防疫政策背景，公司对于云托管业务进展如何评价？

答：云托管业务是公司一号工程，是公司重点发展的业务之一。对公司而言，云托管业务在客观上强化了公司与客户合作深度，优化公司业务结构、提升公司毛利水平。对客户而言，云托管业务能直观地帮客户大幅降低人工成本，给客户带来车位运营等增值收益，提升客户停车场的经营效能。

近三年来因疫情防控需要，需要在停车场入口设置人员检查健康码及测温，所以云托管业务为客户减人工、降成本的效果受到影响，这一定程度上抑制了云托管需求或者部分需求延后。

虽然业务发展过程受到疫情的影响持续客观存在，但云托管业务仍呈现持续较快发展。目前，云托管在托管车道数超 8,000 条、覆盖车场数 2,000 多个。云托管业务现金流稳定，毛利贡献也在进一步提升，我们认为目前云托管的覆盖率还比较低，市场规模大，未来疫情影响因素消除后，会更有助于该业务发展。

### 3、问：能否介绍一下捷停车未来的重点方向？

答：捷停车作为公司旗下智慧停车运营业务的唯一载体，公司在按照平台化的方向打造捷停车。捷停车致力于停车场景的智慧化运营，打造“精准链接、深度运营”的服务能力，为车主提供一站式停车服务，构建开放的智慧停车新生态。截止 9 月 30 日，捷停车已在全国 369 个城市实现场景覆盖，智慧联网车场超 2.8 万个，车位约 1,500 万个，累计用户数近 8,800 万，线上月日均交易订单超 240 万笔。

捷停车当下的重点方向为两个方面：（1）捷停车继续加大线下停车场景的覆盖，不断提升应用频次，扩大用户规模。实施跨品牌战略，在母公司的基础上，利用捷停车的规模和运营优势，跨品牌接入更多中小停车场设备厂商的停车场项目，形成两条腿走路，加速捷停车的车场覆盖规模。

（2）拓展和丰富线上服务场景，获得持续的运营收入。捷停车在原来停车支付这一重点服务的基础上，今年又打造了找车位、充电两个新的核心服务，进一步丰富捷停车的车主服务场景，增加与车主的黏性，为持续运营创造条件。

### 4、问：能否介绍一下公司充电桩运营板块业务定位？

答：随着新能源汽车的普及，充电需求场景将由原来运营车辆为主的充电场站充电，向以私家车为主的在社区、写字楼、商业等停车场景为目的的目的地充电发展。基于停车和充电在场景和用户上的天然重合，公司依

|                             |   |
|-----------------------------|---|
|                             | <p>托核心优势资源，打通“停车+充电”场景，切入停车场的充电桩建设、运营。主打“建设+代运营”的整体方案，并依托场桩位联动的方案优势、投建规模的测算优势、停车费置换的资金优势、捷停车的运营优势等，发展目的地充电业务。充电桩业务属于公司今年的创新试点业务，目前该业务进展良好，并不断优化，为明年的规模化发展奠定了基础。</p> <p><b>5、问：公司三季报营业收入中传统业务、新业务占比几何？</b></p> <p>答：按业务纬度分拆，近几年新业务占比在持续提升，2021年度新业务占比是18%左右。截止今年三季报，新业务占比提升至25%左右。按照当前业务的发展速度，预计今年全年新业务占比将可能提升至30%左右。</p> <p><b>6、问：如何理解公司传统智能硬件、软件、线上支付、云托管业务之间的关系及各自的项目规模？</b></p> <p>答：这个就是捷顺对客户开发的层级，可以将捷顺的客户理解成一个金字塔。最底层是传统业务、中间层是捷停车业务，最高层是云托管业务。（1）最低层就是使用捷顺硬件的项目，也就是市场上捷顺项目全量，此类项目数累计有10万多。（2）再上一层就是捷停车智慧停车服务覆盖的停车场，目前超过2.8万个停车场。（3）最上层是使用云托管服务的停车场，也是目前公司业务覆盖最全的项目。软件部署在云端，支持线上支付，数据在云平台。云托管业务目前已覆盖2,000多项目，超8,000条车道。</p> <p>全面云化战略是公司业务发展的方向，即通过新业务规模化发展来不断改善和优化业务金字塔结构，不断扩大捷停车智慧停车及云托管业务的项目规模。</p> |
| <p><b>附件清单<br/>(如有)</b></p> | <p>无</p>  |
| <p><b>日期</b></p>            | <p>2022年10月31日</p>  |