

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：20230401

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	<p>(1) 民生证券郭新宇、谢坤，中邮人寿朱战宇，嘉实基金谢泽林，财通基金苗瑜，泰信基金杨显，宝盈基金曹潜，中融基金甘传琦，华商基金常宁，浦银安盛基金李秀群，国寿安保基金张帆，明世伙伴基金刘博生，西部利得基金侯文生，恒悦资管马子轩，浙商资管赵媛，中银国际资管陆莎莎，国海证券资管吴正明，志开投资王浩然，旌安投资李锡峰、李泽恺，淡水泉投资任宇，鑫焱创投陈洪。</p> <p>(2) 国联证券张旭、陆豪、田伊依，进门财经李沈琪，淳厚基金陈文、张传植，长城基金王佳佳，汇添富基金李泽昱，永赢基金秦秀娟，淡水泉。</p> <p>(3) 太平洋证券曹佩，进门财经李倩，华安基金崔莹，景裕资产陈曦，名禹资产陈美风，共青城鼎睿资产王可丹，东方港湾刘政科，浦银安盛陈蔚丰，宝新资产闫鸣，谦心投资陈志鹏，广证领秀投资连敏超，展博基金肖斌，社保基金朱智彬，盘京私募陈真洋，阿杏投资蒲楠昕，明曜投资曾昭雄，东玛私募吴飞，贵源投资赖正健，玖鹏资产陈勇，杭州思悦付鹏，纽富斯投资戚锦锭，中天汇富基金许高飞，工银国际吴亚雯。</p>
时间	<p>(1) 2023年4月26日（星期三）下午 10:00~11:00；</p> <p>(2) 2023年4月26日（星期三）下午 15:30~16:30；</p> <p>(3) 2023年4月27日（星期四）上午 09:00~09:30。</p>
地点	深圳市龙华区观盛二路5号捷顺科技中心A座23层
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王恒波先生、证券事务代表唐琨先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、业绩解读及业务规划</p> <p style="text-align: center;">1、2022年度业绩解读</p> <p>2022年，主要受地产行业调控新建项目需求萎缩等因素的持续影响，公司传统智能硬件业务出现了19%的下滑，导致公司整体营业收入下滑近9%，净利润也出现大幅下滑。</p> <p>虽然传统智能硬件业务下滑，但包括停车场云托管（SaaS）、捷停车智慧停车运营、停车时长及停车收费等在内的创新业务整体实现了30%的增长，创新业务占整体营业收入的比重也首次达到25%。其中，停车场云托管业务截止2022年底累计上线收费车道数达到9,000条，当年实现营业</p>

收入近 8,000 万元，同期相比增长近 94%；智慧停车运营业务虽然也受社会出行受限的一些影响，但各项数据仍保持较快增长，累计线上触达车主用户数累计达到 1 亿，累计覆盖智慧停车场数量到 3.1 万个，全年线上交易流水金额超 80 亿元。同时，智慧停车运营业务当年实现营业收入近 9,300 万元，同期相比增长 15%；停车时长及停车收费业务当年实现了近 9,000 多万的增量收入贡献；此外当年新推出的目的地充电业务也获得了近 5,000 万元的新签订单。各项新业务保持良好的发展态势。

值得关注的是，得益于公司转型新业务规模的提升以及公司客户结构的优化，2022 年公司现金流明显改善，当年实现经营性现金流净额超 2 亿元，同期相比增长超 540%。

2、2023 年 Q1 业绩解读

从财务数据层面来看，2023 年 Q1 取得了不错的开局，当季实现营业收入较去年同期相比增长超过 55%，实现净利润同期相比增长近 70%，现金流净额同期相比增长超过 80%。

2023 年 Q1 业务快速增长的主要因素包括：

(1) 新业务加速增长。基于大数据、AI 技术的持续应用，推动停车运营数字化转型，包括停车场云托管（SaaS）业务、智慧停车运营业务、停车时长业务等在内的创新业务新签订单较去年同期增长 68%；

(2) 传统智能硬件业务恢复增长。公司培育的各项新业务在过去的一年中规模化、业务转型趋势进一步确立，带动了传统智能硬件业务也呈现恢复性增长，新签订单较去年同期增长 15%。

同时，2023 年 Q1 现金流改善的情况也延续了 2022 年的趋势，为 2023 年全年的业绩持续发展奠定了良好的发展基础。

3、2023 年业务规划

结合新的市场环境和公司当前的业务的发展基础，公司确定了“厚积薄发，顺势飞扬”为公司的 2023 年度工作主题，并明确了市场发展重点及目标，即：创新业务快速增长、基石业务重回增势。

(1) 公司创新业务包括停车场云托管业务、智慧停车运营业务、停车时长及停车收费业务、目的地充电业务，也是公司业务转型发展的主要方向。2023 年，公司仍将创新业务作为主要的工作方向，推动创新业务的进一步规模化，目标是使创新业务收入同比增长 40% 以上，并将创新业务在公司营业收入中的占比提升至 30% 以上甚至更高的目标，使创新业务成为公司收入利润的重要增长点。

(2) 智能硬件业务作为公司的基石业务，仍是当前公司收入的主要贡献来源。2023 年，宏观经济及地产行业均在回暖，公司也针对智能硬件业务制定了针对性的市场策略，包括加大存量客户开拓，通过新业务带动和优化集成商合作、加大国资类客户合作、调整人行产品价格等措施。目标是使智能硬件业务全年重新回到增长的趋势，从 2023 年 Q1 的情况，公司的市场策略取得了不错的效果。

三、问答环节

1、问：当下公司传统智能硬件业务是否已企稳，未来是否存在下滑的风险？

答：刚上面也讲了，2023年Q1的数据显示，公司传统智能硬件业务订单端已恢复增长，并在新业务的带动下实现同期相比15%的增速。今年，宏观经济及地产行业均在回暖，公司对智能硬件业务制定了针对性的市场策略，包括加大存量客户开拓、通过新业务带动和优化集成商合作、加大国资类客户合作、调整人行产品价格等措施。从目前的市场和订单情况看，我们对今年传统业务恢复增长还是比较有信心的。

2、问：请介绍公司停车场云托管（SaaS）业务的发展状况，以及今年的发展目标？云托管的价格是否稳定？

答：截止2022年底，公司停车场云托管业务实现在线托管服务车道数超9,000条，当年云托管业务实现营业收入近8,000万元，同期相比增长90%以上。今年以来，云托管保持增长的态势，2023年Q1云托管业务在新签订单车道数同比实现30%的增长。

2023年公司云托管业务设定的业务发展目标为全年新增上线收费车道5,000条以上。如果这一目标达成，年底云托管业务上线运营车道数将突破1.4万条，那么云托管业务实现营业收入仍将保持高速增长的发展态势。

经这几年的发展，云托管业务价格一直相对比较稳定，中小客户的每月服务费价格保持在1,500元左右，同时，针对大客户的合作，公司按照其规模给与了一定的阶梯价格。

3、问：如何理解公司目的地充电业务商业模式，2023年公司设定了怎样的业绩目标？

答：鉴于国内新能源汽车的加速普及，并且新增的新能源车辆是以私家车为主，而私家车的充电场景又是在停车场内为主，我们认为停充一体化目的地充电业务将是行业未来发展趋势。公司具有开展目的地充电业务的多个优势：（1）公司线下停车场场景和客户资源与目的地充电完全重合，具有很好的场景优势客户资源优势；（2）公司捷停车的停车数据优势，可以为目的地充电建设提供精细化投资测算和线上引流运营增收；（3）公司的车位级管控能力，可以有效解决油车占位和充电效率低等问题。

公司的目的地充电业务形式主要包括两个方面：第一，为客户提供目的地充电整体方案（产品销售模式），方案包括充电桩及车位级管控产品；第二，为客户提供充电代运营（持续运营服务模式），公司收取代运营项目充电服务费的20%作为运营收入，代运营合同期限一般为5年。

公司将目的地充电业务定位与停车业务一样的战略高度，2023年设定了新签订单超过1亿元的业务发展目标，较2022年实现翻倍增长。

4、问：公司在AI+停车如何布局，与循环智能合作进展如何？

答：公司的产品和服务其实已经在不断应用各项AI技术，公司后台部署AI大脑，主要用于公司业务中的车牌智能识别、人脸智能识别等。在大数据AI分析及应用上，公司通过大数据实现车位智能分析，提供车场余位动态预测、长短租车位配比分析、车场价格策略制定等服务应用，提升车场的运营效能和服务体验。在AI技术方面，公司在自主研发的同时，还与

包括哈工大、吉林大学、大连理工等在的高校开展校企合作，也与中国联通在大数据领域开展的技术合作、产研共创等合作。

在 GPT 大模型方面，公司也积极主动开展合作。公司的目标是基于公司在智慧停车领域的场景和数据价值，通过与多方开放合作，构建智慧停车大模型，服务智慧停车行业的深度发展，并推动与其他行业的合作共赢。目前，捷停车已经与循环智能达成了战略合作，并在一部分停车业务服务环节中展开了模型训练，打造“AI 能力+软件+硬件+服务”的停车行业一体化解决方案，促进“AI+停车”普及应用，提高组织效能和丰富运营手段，为广大车主用户提供更智能、更便捷的停车服务，同时助力客户实现更大的运营增值收益。盘古大模型预计在今年 6 月商用，届时捷停车将全面接入「盘古 2.0」。

5、问：如何理解公司的停车时长业务，2023 年公司设定了怎样的业绩目标？

答：停车时长业务是捷停车依托庞大的线上停车客户规模和交易流水规模，向停车场管理方以一定折扣价规模化采购其经营停车场未来的停车时长，并在未来的一段时间内将采购的时长通过线上的方式销售给捷停车用户，捷停车在此过程中获得停车时长收入。该业务在为停车场管理方提前实现停车费销售收入获得发展所需资金的同时，还能通过捷停车的线上引流提高车场的车位周转率。目前停车时长业务主要通过合同置换和直接采买两种方式进行。

停车时长业务公司来讲，一方面带来收入和利润增量，截止目前，公司停车时长业务累计签约金额近 3 亿，时长业务的毛利率在 20%左右。另一方面，通过置换方式的时长业务，解决了客户购买产品和服务时的资金问题，提升了公司业务的整体竞争力，能够促进公司其他各项业务的发展。

2023 年公司为停车时长业务设定了新增签约金额 2 亿元，消耗 1 亿元的业务发展目标。

6、问：公司未来是否存在重大坏账计提减值风险？

答：2021 年、2022 年，受民营地产业客户的经营问题的影响，公司应收账款存在回收的风险。两年间，公司针对重点民营地产业客户采取了采取抵房、坚持现金出货销售策略以及加大回款力度等举措予以降低风险。同时公司加大了应收账款的大额资产计提减值准备，连续两年合计计提减值准备为 9,750 万元。目前，公司的应收账款的风险已经的得到大幅地降低。

7、如何理解捷停车平台化战略？

答：去年捷停车开始试点实施跨品牌战略，在母公司捷顺科技的基础上，利用捷停车的规模和运营优势，跨品牌接入了几千个中小停车场设备厂商的停车场项目，形成两条腿走路，加速捷停车的智慧停车场覆盖规模。捷停车依托研发创新，加速场景开发，持续夯实平台能力，深耕场景的数字化运营，通过自身盈利和融资获取资金反哺场景建设方，辅以灵活市场激励政策，实现运营分润多方共赢。截至目前，捷停车联网的停车场超 3.3 万个，其中跨品牌停车场数接入近 5 千个。

	<p>2023年3月捷停车召开了第一次生态伙伴大会，是捷停车迈向平台化战略之路的重要里程碑。捷停车以“开放、共享、合作”原则，聚合更多停车品牌厂家，吸纳更多停车生态链条的运营伙伴，打造一个集停车一体化运营、车位共享、出行闭环、支付互联、多端互通的综合性生态合作平台，为生态伙伴赋能增益的同时，为车主朋友提供更加便捷、高效、智能的停车体验。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年4月28日