

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：20230501

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" 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 type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>线上参与公司捷顺科技 2022 年度网上业绩说明会的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 05 月 12 日（星期五）下午 15:00-16:30</p>
<p>地点</p>	<p>“捷顺科技投资者关系”微信小程序</p>
<p>形式</p>	<p>线上文字互动</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长唐健先生、独立董事林志伟先生、董事会秘书王恒波先生、财务总监张建先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、问：请问停车场闸机广告是采用什么形式？可否研发或外购到白天户外显示的小面积组装的广告屏？分众传媒 20 万块显示屏市值 1000 亿，捷顺 3 万多停车场，应该有 10 万车道，是不是也可以有 10 万块广告屏？ 答：尊敬的投资者，您好。目前公司主要广告运营以微信公众号/小程序/服务号等线上方式为主，公司拥有前端智能硬件的入口优势，我们比较看好线下设备的广告市场发展空间，公司也正在着手规划中。感谢您的关注！</p> <p>2、问：公司与哪些充电桩企业有合作？捷停车车主是否享有充电优惠？ 答：您好，公司开展自研充电桩产品。公司目的地充电业务与智慧停车业务结合形成停充一体方案，将停车和充电打通，车主通过捷停车充电可享受包括停车优惠减免、充电优惠等在内的多种优惠活动。感谢您的关注！</p> <p>3、问：客户对停车时长及停车收费业务的接受度如何？ 答：您好！时长业务解决了客户智能化改造的资金临时短缺问题，同时通过时长业务为客户引流创收，客户接收度较高，2023 年 1-4 月同比签单保持较高的增长。感谢您的关注！</p> <p>4、问：目的地充电业务目前签订的合同金额有多少？今年对目的地充电项目的规划是怎样的？ 答：目的地充电业务是公司今年的重点新业务发展方向，今年充电业务新签订单目标为 1 亿元。</p> <p>5、问：公司 2022 年捷停车的场景规模和业务规模得到持续快速增长，为何营收和净利润都是下降的？ 答：您好！2022 年捷停车运营业务规模和利润都实现了双增长，2023 年 1-4 月捷停车运营业务签单同比仍然保持了高速增长，感谢您的关注！</p> <p>6、问：目前公司新大楼的租约情况如何？谢谢。</p>

答：您好，公司捷顺科技中心自 2021 年 8 月投入运营以来，出租进展情况比较理想，截止目前已经达成约 8 成的出租率。目前实现月租金收入近 500 万，扣除折旧、物业费用等相关成本后，当前科技中心项目已经实现盈利。

7、问：请问领导层对 2023 年的房地产市场怎么看？一季度智能硬件订单量是否有所提升？

答：您好，2023 年国内房地产市场在政策的推动下，有一定回暖的趋势。但公司基于未来的趋势判断，认为地产新建市场的需求提升空间有限，公司也对应调整公司的战略，从增量市场（新建项目），转到存量市场（存量项目），加大对存量市场的拓展力度，在一季度已经收到成效，一季度智能硬件订单同比增长 15%。

8、问：目前 2400 个车场采用云托管，公司目前连网智慧车场 31000 个。云托管占比不到 8%。请问公司将采取什么策略，大大提升比例？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好。停车场云托管（SaaS）业务依然是公司重要发展的业务方向之一，公司继续将该业务列为公司一号工程，并通过包括以下措施推进业务持续增长：（1）在云托管业务本身具备的降本提效的客户价值基础上，重点打造为客户停车场运营增收的能力，提升云托管业务的客户价值和市场竞争力。（2）在之前两年试点的基础上，加大对大中型物业、园区客户的推广力度，促进大中型客户的云托管批量化需求。（3）早期上线的一些项目将于今年进入续约期，建立关于老客户的续约机制，向客户做好业务价值呈现，保障客户的高续约率。感谢您的关注！

9、问：全场景无人值守旗舰控制机下游的应用场景？这块市场空间怎么估计？

答：这款无人值守旗舰控制机是我司高端旗舰版车场控制机，产品外观高端大气，除具备目前最前沿的无人值守功能外，还兼容刷卡、纸票、现金等无人值守下的一些特殊场景，满足现场的多种功能需求。该产品应用在高端商业、交通枢纽、高端社区等各种业态下，拥有较大的市场空间。

10、问：能否介绍一下公司的研发团队？公司对研发人员的激励机制是怎样的？

答：您好，公司以技术研发作为业务发展的重要支撑，为有效推动公司业务转型，公司构建了包括智能硬件、软件平台、智慧停车运营等在内的多个研发团队，总技术人员数量超过 600 人。随着公司转型的进展，公司研发投入强度已经过了前几年的增长高峰期，目前已进入平稳期。针对研发人员的考核，公司除基本岗位考核外，针对核心骨干技术人员还纳入股权激励范围。同时，公司还针对研发岗位建立了公司特色的产品分享机制，即研发人员参与研发的产品上市销售后，可获得该产品销售带来的利润分享，产品销售的越多，研发人员获得利润分享就越多，从而形成正向激励，使研发人员更关注产品的市场表现，促进研发人员开发更具市场竞争力的产品，并能持续优化产品，形成共赢机制。

11、问：重庆公租房项目运营至今，总体收益是否达预期？该类业务市场发展前景如何？谢谢。

答：您好！重庆公租房项目整体业绩与我们预期基本相符，后续增加充电桩运营及闲时引流，收入还会有一定的增长空间。该类业务作为 2023 年重要的业务模式之一，我们有信心该类业务的市场推广。感谢您的关注！

	<p>12、问：公司智慧停车业务的竞争壁垒体现在哪？</p> <p>答：您好，捷停车经过多年的持续发展，已经发展成为行业内领先的智慧停车运营公司。截至 2022 年末，捷停车累计签约智慧停车场超 3.1 万个，线上触达车主用户数近亿，2022 年全年累计线上交易流水人民币超 80 亿，当年继续保持较快增长速度。同时，捷停车在发展过程中，通过自身已有的业务规模和业务特点，打造出差异化的业务发展模式。一方面，捷停车持续为 B 端停车场客户优化和提升停车场的经营能力，实现停车场经营的降本增收，为停车场客户创造价值；另一方面，不断优化和丰富 C 端车主的停车服务，向车主提供从停前、停中到停后的全面服务，让停车变得便捷简单。并在此过程中，B 端业务和 C 端服务之间相互协同、相互促进，使捷停车的场景规模和业务规模得到持续快速增长，形成正向循环的发展模式优势。</p> <p>13、问：3 月份公司生态大会，开放捷停车平台。请问会议至今，市场客户反应热度如何？谢谢。</p> <p>答：您好，捷停车今年启动平台化战略，并在 3 月份召开了第一次生态大会，市场反应情况良好，目前已经与诸多的合作方在开展或正在洽谈合作，预计今年将会有更多的服务商接入捷停车平台，并为捷停车带来批量的车场增量。</p> <p>14、问：请问对于停充一体化停车场内的场景应用，除开停车费，充电费用，广告费用可以产生营业流水，未来还有哪些可能产生营收的业务拓展？</p> <p>答：您好，捷停车依托海量的场景和用户规模，开展除了您提到的停车、充电、广告业务外，捷停车还可以开展包括车场运营增收分享、C 端会员业务、数字化营销、电子发票业务等在内的拓展业务。</p> <p>15、问：目前拥有车道数和车位数共计多少？谢谢。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。截至 2023 年 4 月底，捷停车已在全国 369 个城市实现场景覆盖，智慧联网车场超 3.4 万个，涉及车道数近 10.4 万条，车位超 1800 万个；累计触达的用户数约 1.07 亿，目前捷停车各项数据均保持持续高速增长趋势。感谢您的关注！</p> <p>16、问：公司现在现金流充足，是否有新的投资和收购计划？</p> <p>答：您好！公司投资项目主要视业务的发展需求来确定。感谢您的关注！</p> <p>17、问：捷顺科技和问界开展合作，接入数据提供智慧停车业务。那么除开问界以外，是否有准备和其他车企也开展类似合作？</p> <p>答：您好，捷停车旨在构建开放业务生态，打造包括找车位、租车位、车位预定、场内导航在内更多用户服务，并将与更多合作伙伴开展合作。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 05 月 12 日</p>