

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：20230701

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、李硕，北大方正人寿徐磊，淳厚基金陈文、陈基明，东方基金张博，敦和资管江源，非马投资朱东白、宋振平，富安达基金李守峰、高盛工银理财王圣杰，广发证券资管孙国萌，国海证券资管吴正明，海富通基金刘海啸，和谐汇资管周园园，恒越基金胡新怡，红土创新基金杨一，泓德基金王克玉，华安资管房晓，华富基金陈奇，嘉实基金刘楷尧，建信保险资管杨晨，明亚基金陈思雯，摩根士丹利华鑫基金马子轩、何晓春，南华基金蔡峰，鹏华基金杨飞，平安基金刘杰，青骊投资钱喆，上海鹤禧投资唐宇萍、秦周丹，西部利得基金温震宇、侯文生，汐泰基金陈梦笔，鑫焱创投陈洪，鑫元基金龙凌波，兴银理财江耀堃，亚太财产保险张镭，英大保险资管卢琼，煜德投资蔡建军，长江证券肖知雨，肇万资管崔磊，中融基金骆尖、卢俊有，中信资管郭羽，中邮人寿朱战宇。</p> <p>(2) 财通证券杨焯、王研丹，安信资管林芸，广发资管刘子骋，国新自营蒋沙，和谐汇凌晨，华泰柏瑞基金李晓西，嘉实基金刘望发、谢泽林，进门财经李思聪，景顺长城基金，龙麟投资黄博，明亚基金陈思雯，摩根士丹利华鑫基金雷志勇，平安资管王晶，幸福时光私募李强，泰康资产游涓洋，煜德投资王亮，圆信永丰陈方楠，中信建投刘岚，中邮人寿朱战宇，珠江投资王钟杨，正圆投资黄志豪。</p>
时间	<p>(1) 2023年7月6日（星期四）上午 10:00~11:00；</p> <p>(2) 2023年7月6日（星期四）下午 15:30~16:15。</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;">问答环节</p> <p>1、问：公司预告上半年业绩实现扭亏为盈的原因？</p> <p>答：经初步测算，2023年上半年整体经营业绩实现扭亏为盈，预计实现归属于上市公司股东的净利润 2500 万元~3500 万元。</p> <p>业绩增长主要原因如下：（1）主要还是各项转型新业务继续保持较高增长速度。公司坚持以数字化、AI 赋能停车业务发展，重点推动公司的业务转型。上半年，包括停车场云托管 SaaS 业务、捷停车智慧停车运营业务、停车场数字化运营业务、充电业务等新业务实现较高增速，带动公司整体</p>

营业收入增长。(2) 传统智能硬件业务企稳后恢复增长。公司坚持从增量市场转向存量市场的精细化运营策略，助力社区、园区等客户实现精细化运营，深挖存量客户价值，利用新业务带来的差异化优势，加大对存量市场的开拓。正是基于上述策略，上半年，传统智能硬件业务在克服地产新建项目需求大幅下滑带来的不利影响情况下，仍实现了恢复增长。

综上，随着公司转型的不断深入，公司坚持上述转型的方向和既定发展目标不动摇，无论是业务规模还是利润贡献，可以说，上半年业绩有力地支撑了公司业务的转型升级，也为全年的业绩达成奠定了良好的基础。

2、问：地产行业疲软，公司传统智能硬件业务是否已经企稳？

答：公司从 21 年下半年开始，面对地产行业新建需求大幅下滑的形势，公司积极调整了市场策略，即由新建项目增量市场转向存量项目的精细化运营市场。基于风险的考虑，公司主动收缩存在信用风险的地产公司的业务合作，进一步降低地产新建业务占比。经过近两年的调整，目前地产新建业务在公司传统业务中的比例已经降到 20% 以下，而且公司基本是与包括国资或有国资背景的资信良好的地产公司合作。

同时，公司聚焦存量项目的精细化运营策略，拓展了包括智慧社区、智慧园区等业务，依托新业务构建的差异化优势，拓展和丰富存量客户应用场景，深挖存量客户价值，大力拓展存量客户市场。在此策略的带动下，今年上半年，公司传统业务在此弥补了地产新建业务带来的业绩缺口后，还实现了同比增长的态势，实现了传统智能硬件的企稳，应该来说是很不容易的。

3、问：从公司以往分季度的收入结构来看，下半年基数相对高于上半年，公司传统智能硬件业务和创新业务受季节性影响如何？对全年目标的达成预期如何？

答：受停车行业特性决定，公司的营业收入多年来呈现逐季增长的态势。一般而言，一季度传统淡季，二季度、三季度提升，四季度业绩量最高。传统智能硬件业务受季节性的影响相对比较明显，而创新业务基本是以运营服务业务为主，没有明显的季节性。所以，随着创新业务的占比不断提升，能不断优化和改善公司收入和净利润的结构，也会逐步地缩小和降低季节性的差异。

2023 年设定了传统智能硬件业务保持 10% 增速，创新业务保持 40%~50% 的增速，从上半年的业绩达成情况和目前的市场和订单情况看，基本符合我们年度目标开展的节奏。

4、问：关于业务拓展方式和全国市场发展上，公司在战略上是如何考虑的？

答：无论是公司市场占有率，还是直销机构的覆盖密度，由南至北呈从高到低递减的分布。公司在珠三角的市场占有率和销售服务覆盖密度是最高的，再者是长三角、成渝地区、北方最低。

在市场占有率高、分公司覆盖密度高的区域，比如在珠三角，我们以停车场云托管 SaaS 业务、捷停车智慧停车运营业务、停车场数字化运营业务、车场数字增收业务、停车时长业务、目的地充电业务等构建的差异化优势，促进存量项目升级换代，也包括更换友商的项目，进而提升市占率。

在分公司覆盖密度不够的区域，在开展上述业务的同时，我们还通过增设直属分公司、城市合伙公司等销售组织，提高本地销售机构的覆盖，

提升区域市场的整体渗透。比如在长三角，我们近几年，在原来只有上海、南京、杭州三家分公司的基础上，逐年新开了无锡、宁波、苏州、常州、扬州、嘉兴、镇江等新的分公司或合资公司，大幅提升了公司在长三角的市场覆盖和业绩贡献。

5、问：公司如何评价停车场云托管 SaaS 业务的进展？

答：停车场云托管 SaaS 业务是公司定义的一号工程，是业务转型重点发展的业务之一。停车场云托管业务通过公司软件平台、音视频 AI 技术等能力帮客户实现停车场的无人化管理，大幅降低客户的运营成本，提升管理效率，受到了广大客户喜爱和选择。截止目前，云托管业务已经实现线上运营车道超 1 万条，市场渗透率进一步提升。今年，公司的目标是新增 5000 条以上的线上运营车道，并实现云托管服务收入的高增长。

同时，公司不断丰富和提升云托管业务的服务能力。今年在云托管业务现有服务内容的基础上，通过公司捷停车的平台用户规模和数字化能力，又为该服务增加了车场数字化增收的能力。在帮客户降本的同时，还能帮客户实现车场运营增收，进一步提升业务的市场竞争力。

云托管业务规模化发展是一个持续过程，值得一说的是，目前接受云托管客户群体由初始的单体、中小型客户为主，进一步向中、大集团型大客户发展，带来批量项目增量。

6、问：与其他运营商相比，公司目的地充电业务有哪些竞争优势？如何理解其商业模式？2023 年公司设定了怎样的业绩目标？业务进展如何？

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以在停车场内为主，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。公司具有开展目的充电业务的多个优势：（1）方案的优势。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；（2）运营的优势。依托捷停车数字化运营能力，停充一体化能力，为停车场提供一揽子无忧运营服务，实现线上引流运营增收；（3）投建测算的优势。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；（4）先天的入口优势。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。

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。上半年，公司实现新签订单 3 千多万元，基本符合全年业绩的发展进度。

7、问：当下，公司感受到的市场竞争格局如何？

答：随着近几年行业新技术、新应用、新模式不断出现和推广，深刻地改变着停车行业的管理经营模式。行业市场也逐渐从之前的以产品功能营销为主，在逐渐转变为以产品运营方案对客户价值营销为主。比如公司相继培育并规模化发展了捷停车智慧停车运营业务、停车场云托管

	<p>SaaS 业务、停车时长业务、目的地充电业务、停车场数字化运营业务等，不断丰富和完善对客户价值创造，构建差异化竞争优势。</p> <p>市场经济下，谁能更好为客户带来新的价值创造，谁将获得新的更大的发展空间。这几年，停车行业的竞争门槛在逐步提高，一些中小厂商难以跟上新业务的发展进度，市场份额也逐渐向头部企业聚集。</p> <p>8、问：公司各项业务毛利率水平如何？</p> <p>答：公司传统智能硬件业务毛利率 40%左右，这几年一直比较稳定。新业务整体毛利率比较高，停车场云托管 SaaS 业务毛利率 60~70%、捷停车智慧停车运营业务毛利率也是 60%多，停车时长和停车场数字化运营业务毛利率低一些在 20~30%，目的地充电运营毛利率在 70%以上。</p> <p>未来随着创新业务占营业收入的比重不断提升，公司整体毛利率水平将有望进一步提升。</p> <p>9、问：公司在数据要素如何布局，是否已实现商业变现？</p> <p>答：公司开展的智慧停车业务沉淀了海量停车数据要素，我们认为停车数据本身具有很高的商业价值，也很看好数据资产的价值和空间。我们也在积极推进数据的应用和开发，包括与哈工大、吉林大学、大连理工等在内的高校开展校企合作，同时，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。</p> <p>在数据应用方面，首先是服务停车业务发展。通过大数据模型实现车位智能分析，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。其次，公司在积极通过 AI 数据分析赋能公司智慧停车业务本身之外，也将积极探索数据流量的商业变现，服务广大停车场、车主及其他各行业。</p> <p>10、问：公司开展停车时长业务的优势？</p> <p>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。</p> <p>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。对公司而言，停车时长业务一方面带来收入和利润增量，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。</p> <p>目前，公司时长业务已经实现通过采买或置换方式获得时长价值超 3 亿元，今年的消耗目标是超 1 亿元。</p> <p>11、捷停车平台化战略的进展如何？</p> <p>答：在母公司捷顺科技的基础上，捷停车利用其规模和运营优势，跨品牌接入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。今年 3 月份，捷停车也召开了首届生态大会，大力推进服务平台化战略。截至目前，捷停车联网的停车场超 3.6 万个，其中跨品牌停车场数接入超 5 千个。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>

证券代码：002609

证券简称：捷顺科技

日期	2023 年 7 月 6 日
----	----------------