

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：20230801

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	民生证券郭新宇、雷颖，中邮人寿朱战宇、张雪峰，中意资产沈悦明，淳厚基金陈文，永赢基金张海啸，泰信基金杨显，申万菱信基金龚云华，平安基金刘杰，健顺投资邵伟，汇添富基金李泽昱，泓德基金王克玉，红土创新基金王忱，和谐汇一资产章溢漫，海富通基金刘海啸，国海证券资产吴正明，创金合信基金梁雪。
时间	2023年8月28日（星期一）上午 10:00~11:00
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、2023年半年度业绩解读</p> <p style="text-align: center;">（一）业绩扭亏为盈</p> <p>2023年半年度公司实现收入6.5亿元，较去年同期增长45%，实现归属于上市公司股东净利润3,000万元，较去年同期增长178%，公司业绩实现了扭亏为盈，从业务层面来分析如下：</p> <p style="text-align: center;">1、创新业务继续保持较高增长速度</p> <p>上半年公司包括停车场云托管、智慧停车运营、时长业务在内的创新业务整体实现营业收入2.2亿元，同比增长95%，上半年创新业务占公司总体营业收入的比例进一步提升到33%。</p> <p style="text-align: center;">2、传统智能硬件业务恢复增长趋势</p> <p>公司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。上半年传统智能硬件业务在克服地产新建项目需求进一步下滑的不利因素的影响后，实现营业收入4.0亿元，同比增长24%，重新实现业务的增长态势。</p> <p style="text-align: center;">（二）现金流持续改善，经营质量提升</p> <p>从财务报表层面分析，自去年下半年开始至今年上半年，公司现金流得到明显的改善，上半年公司经营活动产生的现金流量净流入1亿元，较去年同期-1.5亿元相比增加2.5亿元。经营质量提升原因有二个方面：（1）</p>

公司创新业务规模快速增长，且多以回款作为收入，带来持续的现金流。
(2) 公司客户结构在不断优化，同时加大回款催收力度，回款较往期加快。

二、问答环节

1、问：公司传统智能硬件业务上半年恢复增长的原因，以及下半年该业务增长趋势是否能延续？

答：智能硬件业务仍是公司业务的重要组成部分。今年年初，公司结合市场变化，为智能硬件业务发展制定了以下发展措施：(1) 继续深耕存量项目市场，利用创新业务带来的差异化优势提升存量项目对智能硬件业务的贡献。(2) 收缩与民营地产客户的设备直接采购合作规模，转而通过创新业务合作来带动智能硬件业务。(3) 优化集成商合作方式，扩大跟集成商客户在智能硬件业务合作规模。(4) 加大政企类客户的开拓力度和合作规模，进一步丰富和优化公司的客户结构。(5) 调整人行产品的价格策略，加大人行产品的推广力度，通过与社区、园区等方案的整合促进人行智能硬件产品的销售。

通过以上措施的有效实施，智能硬件业务在克服地产新建项目需求持续萎缩的困难后还取得了营业收入较去年同期相比增长 24% 的业绩，实现了该业务的触底回升，可以说相当不错且来之不易。针对下半年，公司仍坚持执行上述措施，保持业务的持续性，争取智能硬件业务全年取得好的成果。从目前业务推进情况来看，我们具备这样的基础。

2、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。公司具有开展目的地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，今年公司为充电业务制定了新签订单 1 亿的业绩目标，较 2022 年实现翻倍增长。截止目前充电业务已经实现新签订单超 5 千万，面对下半年的旺季争取超额完成全年目标。

3、问：公司停车场云托管 SaaS 业务进展如何？

答：上半年云托管业务实现收入 5,540 万元，同比增长 71%，预计全年仍将保持较高的增速。截止目前，云托管业务已经实现线上运营车道 1.1

	<p>万条，今年公司的目标是年底实现线上累计运营车道数 1.4 万左右。同时公司不断丰富和提升云托管业务的服务能力，今年针对云托管业务新制定了增收模式，即将捷停车增收业务和云托管结合，一方面降低客户选择云托管的成本，另一方面带来增收业务的规模。该策略取得了较好的市场反应。</p> <p>4、问：预计全年捷停车各项业务数据如何？</p> <p>答：截止目前，捷停车累计覆盖联网停车场数 3.6 万个，较年初增长 5,000 个，预计全年新增联网停车场数超 1 万个。线上触达车主用户规模超 1.1 亿，其中月活近 5 千万。上半年捷停车实现线上交易流水金额 55 亿，7 月份单月突破 10 亿，预计全年流水在 120 亿左右，同比增长 40%左右。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 8 月 28 日</p>