

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：20240401

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，华富基金姚明昊，景顺长城基金陈文字，博时基金何文韬，中邮人寿朱战宇，涌津投资林然，创富兆业余捷涛、陈继宏，趣时资产赖正健，丹羿投资朱亮，中粮资本丁诗媛，和谐汇一凌晨。</p> <p>(2) 财通证券杨烨、王妍丹，鸿道投资方云龙，建信理财付嘉禾，中信建投刘岚，中邮人寿朱战宇，中略投资林跃煌，景顺长城基金。</p>
时间	<p>(1) 2024年4月29日（星期一）上午 10:00~11:00；</p> <p>(2) 2024年4月29日（星期一）下午 15:00~16:00。</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、2023 年度业绩解读</p> <p>受益于创新业务的持续快速增长和传统业务的企稳回升，2023 年度，公司实现营业收入 16.45 亿元，较上年同期 13.76 亿元，增长 19.56%；归属于上市公司股东的净利润 1.12 亿元，较上年同期 1,814.26 万元，增长 518.79%。</p> <p>2023 年，公司持续推进业务转型发展方向（由智能硬件到解决方案，到运营服务转型；由车场粗放式管理到车位级精细管理），创新业务的规模化发展，持续构建公司差异化竞争优势，进一步验证了业务转型的成功。创新业务已经成为公司业绩的重要增长点。报告期内，公司创新业务（软件及云服务、智慧停车运营、停车资产运营）整体实现营业收入 5.65 亿元，较上年增长 65%，占公司主营业务收入的比例再创新高，较上一年的 25% 进一步提升到近 35%。其中，停车场云托管业务实现营业收入 1.27 亿元，较上年增长 61%，截止 2023 年底累计上线收费车道数超过 1.2 万条。智慧停车运营业务实现营业收入 1.32 亿元，较上一年增长 43%，各项数据保持较快增长，累计线上触达车主用户数累计超过 1.2 亿，累计覆盖智慧停车场数量到 4.2 万个，全年线上交易流水金额达 117 亿元，较上一年增长 43%。停车资产运营业务实现营业收入 2.2 亿元，较上一年增长 137%。</p> <p>同时，公司深挖客户价值，在创新业务的赋能和带动下，传统智能硬件也在克服诸多市场不利因素的情况下，扭转上一年下滑的趋势，业务整</p>

体实现企稳回升。传统智能硬件业务实现营业收入 10.10 亿元，较上一年增长 2.23%。

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，2023 年公司现金流进一步改善，经营性现金流净额 3.28 亿元，较上一年增长 64%。

2、2024 年 Q1 业绩解读

从财务数据层面来看，一季度公司整体营业收入和净利润较上一年基本持平。其中，各项创新业务继续保持较快的增长速度；但受房地产行业新建项目萎缩、客户需求放缓等因素影响，传统智能硬件业务虽然订单与 2023 年基本接近、持平，但交付进度放缓，导致传统业务收入有所下滑。

3、2024 年业务规划

2024 年，公司保持既定发展方向，进一步聚焦核心战略，推进可持续发展。将重点围绕以下方向部署年度业务发展：（1）坚持从场到位，推动车位级业务发展；（2）坚持从设备到方案，重点打造智慧园区、智慧社区方案；（3）坚持从销售到运营，促进各项运营业务规模化发展。

2024 年，公司继续加大创新业务发展力度，保持传统智能硬件业务稳定发展，延续 2023 年的经验和做法，为创新业务制定了双“40%”的年度目标，即：创新业务规模实现同比 40% 以上的增长，创新业务在公司收入中的占比提升至 40% 以上。

二、问答环节

1、问：请介绍公司停车场云托管（SaaS）业务最新的发展状况？

答：截至 2024 年 3 月 31 日，公司停车场云托管业务实现在线托管服务车道数近 1.3 条，云托管业务继续保持增长的态势，2024 年 Q1 云托管业务实现营业收入 3686 万元，较上年同期增长近 40%。

云托管业务一般托管合同服务期限为 3~5 年，5 年居多。针对到期的云托管业务客户，公司建立关于老客户的续约机制，向客户做好业务价值呈现，此外在云托管业务的基础上，叠加了车位增收运营业务，即推出了增收版云托管业务，在降低客户选择云托管产品价格门槛的同时，给云托管业务进一步叠加户精细化多元化经营的能力，提升云托管业务的竞争力。

2、如何理解公司增收版云托管业务？

答：捷停车具备停车场数字化增收能力，即捷停车通过大数据能力透析停车场现状，优化停车资源，实现供需关系的合理调配，提升停车收入；利用不同时段不均衡的车位资源，通过分时车位套餐推荐来满足不同停车需求的车主，从而盘活车位资源，实现增收价值。

我们将停车场数字化增收业务与云托管业务结合，旨在增加公司云托管业务的价值，即在为客户降低人工成本、提升效能的同时，还能为客户实现运营增收。增收版云托管具体做法是降低托管车道服务费，同时与客户签订增收协议，双方按照比例进行增收分成。相对于标准版云托管，增收版云托管一方面降低客户选择云托管的门槛，另一方面还将增收业务引入，为客户实现增收，进一步提升云托管业务的竞争力。目前园区等开放性停车场客户更倾向于选择增收版云托管。

3、问：公司目的地充电业务竞争优势有哪些？商业模式如何？

答：2023 年公司充电业务实现新签订单 1.1 亿，实现翻倍增长。公司目的地充电业务具备竞争优势体现在：（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）公司的车位级管控能力，可以有效解决当前油车占位和电车占位不充电带来的充电桩利用率低的问题；（3）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。

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。

4、问：公司在 AI+停车如何布局？

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，打造“AI 能力+软件+硬件+服务”的停车行业一体化解决方案，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。

5、问：捷停车与车机、车企、地图合作情况如何？

答：捷停车在业务开展过程中沉淀了停车场场景海量数据，在智慧停车业务上，捷停车与车机、车企、地图商有很好的业务结合点。车机地图商优势在于停车场静态位置信息及路面导航能力，车企优势在于技术资源整合优势，而捷停车优势在于具备车位级精细化运营服务能力。比如 HarmonyOS 智能座舱“找车位”功能就是由捷停车提供，捷停车“找车位”能力已在 AITO 问界 M5、M7 车型上得到很好地应用。捷停车优势还在于停车最后一公里的能力，其掌握了联网停车场内余/空车位信息、室内导航、车场动线、充电桩位置信息等，而这些数据又可以为智慧停车提供更加便捷、智能、多元的服务和应用。后续捷停车将积极与包括车机、车企、地图等合作伙伴展开基于智慧停车服务的解决方案，为车主提供更加便捷、高效、绿色、节能的停车出行服务。

6、智慧停车运营业务未来是否能保持较高的增速？

答：拉通几年数据来看，捷停车智慧停车运营业务整体保持 40% 左右的增速，目前已经形成了包括停车费线上交易服务业务、车位运营业务、广告运营业务、其他增值运营业务等在内的多项具备持续性的收入模式。线上交易服务业务、广告运营业务与交易流水有一定匹配性，随着覆盖联

	网的停车场数量增加，交易流水额增加，智慧停车运营业务收入也会持续增加。我们认为捷停车业务增长还有很大空间。未来捷停车重点打造两个方向，一个是基于停车场的车位级精细运营服务，另一个是基于车主的增值服务。捷停车积极与包括车机、车企、地图等在内的更多生态合作伙伴，基于停车场场景提供差异化、智能便捷的价值服务，实现收入变现。
附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月29日