

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：20240501

| | |
|----------------------|---|
| <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 2023 年度网上业绩说明会的投资者</p> |
| <p>时间</p> | <p>2024 年 05 月 13 日（星期一）下午 15:00-16:30</p> |
| <p>地点</p> | <p>“约调研”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：张总好：四季度是公司的业务旺季，2023 年四季度营收，环比三季度增加 2 个多亿，而扣非净利却减少了 1000 多万元，是坏账计提因素吗？ 答：您好！2023 年第四季度环比利润减少主要受坏账准备计提和年终绩效核算奖金两方面因素的影响。</p> <p>2、问：王总好：请介绍一下新能源车充电业务 2023 年业务开展情况，以及 2024 年具体经营目标，谢谢！ 答：公司现有的智慧停车业务为开展目的地充电提供了多方面的优势，包括：（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。 基于公司在目的地充电领域包括具备的多方面优势，公司从 2022 年进入充电行业，2023 年，该业务实现翻倍增长，新签订单超过 1 亿人民币。2024 年，公司为包括目的充电业务在内的新能源业务板块给团队的考核目标是实现 2 个亿的新签订单。</p> <p>3、问：张总好：公司坏账准备占应收账款比例 25.62%，坏账因素，较大地影响了公司利润。请问公司在应收账款管理方面有什么新举措？除恒大融创外，目前其他地产商的应收款占比多少？ 答：您好！2023 年公司加强了合同全生命周期的管理，包括事前客户信用评估，事中产品交付周期，事后的款项回款效率，从管理制度、评估工具，内部信息化建设，考核激励全方位进行改善优化，2023 年应收款的周转效率</p> |

大幅提升（应收账款周转天数从 2022 年 204 天提升到 2023 年的 145 天），坏账准备占应收款比例 25.62%，主要受核心大客户计提影响，占比 71.7%，其它客户占比 13.82%。

4、问：董事长好：注意到公司 2023 年公司研发人员减少 64 人，减幅超过 10%，请问是公司在研发策略方面的一个主动调整吗？

答：公司前期在转型过程中，采取了高强度的研发投入。随着业务转型的深入，为了适应公司业务持续转型，提高组织效能，公司 2023 年对原技术一系统和技术二系统进行整合，因此减少了少量的研发岗位。

5、问：王总好：请介绍一下公司与华为在智慧停车方面的最新的合作情况，谢谢！

答：公司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。目前，捷停车与华为 HarmonyOS 在智慧停车应用方面已开展合作，其智能座舱“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，还在上线更多车型。同时，捷停车还通过掌握的联网停车场内余/空车位信息、室内导航、车场动线、充电桩位置等资源与 HarmonyOS 进行更多业务合作。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、问：王总好：请问（1）截至 4 月 30 日，捷停车最新的运营数据？（2）请介绍一下新大楼目前租约情况如何？

答：（1）截至 4 月底，捷停车覆盖智慧停车场 4.7 万个，触达用户 1.28 亿，1-4 月线上交易流水合计约 42 亿元。（2）截至 4 月底，公司总部捷顺科技中心办公楼出租比例达到了 90%，比较理想。

7、问：关于顺易通有两问：（1）捷停车是以轻资产经营为主，但年报显示，顺易通资产负债率超过 70%，请问张总主要原因是什么？（2）近日国家两部门发布《数字经济 2024 年工作要点》，顺易通也变更了经营范围，增加了数据在线处理和交易业务，今年又是数字资产入表元年，请问公司在数据经营方面，今年又有什么目标？谢谢！

答：（1）捷停车为拓展应用场景和增加客户的黏性，采取了设备分期和停车券采购的策略，账面上形成的长期应收款和存货金额占资产总额比例较大。（2）顺易通公司在前期经营工作中沉淀了海量的停车服务数据，我们将积极推动数据资产入表的相关工作，比如筹备试点数据产品的规划及封装，数据合规性的法律审查等工作。

8、问：公司在 2023 年实现营业收入 16.45 亿元，同比增长 19.56%，请问这一增长主要得益于哪些业务板块的贡献？

答：公司 2023 年营业收入同比增长主要得益于公司创新业务板块的增长，包括软件及云服务、智慧停车运营、停车资产运营在内的创新业务 2023 年营业收入增长 64.64%，收入金额从 2022 年的 3.44 亿元，增长到 2023 年 5.65 亿元。

9、问：报告中提到创新业务实现了较快的增长速度，请问具体包括哪些创新业务？

答：2023 年，公司创新业务累计实现营业收入 5.65 亿元，占公司营业收入的比例进一步提升到 34.35%，成为公司业绩的重要组成部分和增长贡献

的主要来源。其中，（1）软件及云服务业务，全年实现营业收入 2.13 亿元，同比增长 35.04%。其中，停车场云托管业务全年实现营业收入 1.27 亿元，同比增长 61.22%。截至 2023 年底，停车场云托管业务在托管运营收费车道总数超 1.2 万条。（2）智慧停车运营业务，全年实现营业收入 1.32 亿元，较上年同期增长 42.80%，截至 2023 年底，捷停车累计覆盖车场 4.2 万个，线上触达车主用户规模超 1.2 亿，全年捷停车实现线上交易流水金额 117 亿元，同比增长 43%。在用户规模和交易规模带动下，包括交易佣金、广告运营、增值运营、车位增收等业务保持较高发展速度。（3）停车资产运营业务，全年停车资产运营业务实现营业收入 2.20 亿元，同比增长 136.82%。截至 2023 年底，停车时长业务累计签约购买停车场时长规模超 4.35 亿元，累计消耗时长 1.72 亿元，待消耗时长 2.63 亿元。停车场运营业务累计签约停车场 50 多个，对应车位数 6 万多个，业务规模进一步扩大。

10、问：公司在推动传统业务从增量到存量的转型中采取了哪些措施，成效如何？

答：公司智能硬件业务依然面临比较复杂市场环境，地产新建项目需求进一步萎缩，存量客户单纯需求的改造意愿有所降低，给智能硬件业务发展带来较大压力。针对智能硬件业务面临的市场态势，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。并采取以下具体措施：（1）继续精耕存量项目市场，利用创新业务的合作模式和客户价值优势，促进客户的改造升级，带动存量项目对智能硬件业务的贡献。（2）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。（3）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相应智能硬件业务。（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。通过上述措施的有效执行，2023 年使得智能硬件业务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，业务整体实现企稳回升，营业收入较上年同期增长 2.23%。

11、问：公司是否有计划进行利润分配或公积金转增股本，以回报股东？

答：公司于 2024 年 4 月 27 日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露了《2023 年度利润分配预案》，即以未来实施利润分配方案时股权登记日当日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 1.25 元（含税），不送红股，也不以资本公积金转增股本，剩余未分配利润结转下一年度。本预案尚需提交公司 2023 年年度股东大会审议。此外，为了积极回报投资者，引导和树立长期投资的价值理念，也是积极响应相关监管政策要求，公司披露了《未来三年（2024-2026 年）股东回报规划》。

12、问：鉴于 2023 年的业绩表现，公司未来的发展规划和战略调整有哪些？

答：2023 年公司创新业务的发展态势证明公司业务转型发展的方向是正确的，我们也将继续坚持既定的战略发展方向，聚焦从智能硬件和解决方案升级到服务和运营，从出入口管理深入到车位级管控和运营两项主要发展方向，推动公司从产品到服务的业务转型升级，持续提升创新业务的发展规模和业绩贡献。

同时，在现有战略的基础上，基于国家双碳政策的持续落地实施，我们进一步将包括充电、储能、节能等新能源业务融入智慧停车方案，大力发展

| | |
|-----------------|---|
| | <p>绿色智慧停车，带动行业向绿色低碳化发展。</p> <p>13、问：公司 2023 年归属于上市公司股东的净利润为 1.084 亿元，同比增长 497.62%，请问这一显著增长的原因是什么？</p> <p>答：主要受益于新业务的持续快速增长，2023 年创新业务在公司整体营业收入的比例进一步提升到 34.35%，实现营业收入 5.65 亿元，较去年增长 64.64%，公司整体营业收入同比增长 19.56%，整体费用（销售费用、管理费用、财务费用）略有下降，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 1.12 亿元，较去年同期相比大幅地增长。</p> |
| <p>附件清单(如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2024 年 05 月 13 日</p> |