

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：20250501

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他
---------------	---

	新签订单总额在当年只有一部分能实现销售收入，当年收入贡献少，大部分是给未来几年创造存量订单收入。（2）传统智能硬件业务营业收入和毛利出现了下滑。创新业务的收入增长不足以弥补传统业务下滑的部分，导致整体营业收入出现小幅下降。（3）公司非经损益（投资收益、退税、政府补助等）合计较上年减少 4,300 多万元。（4）2024 年公司大客户坏账计提 5,200 万元。感谢您的关注！ 4、问：2024 年公司研发投入金额为 1.54 亿元，同比增长 5.38%，占营业收入比例为 9.77%，研发投入资本化率为 24.26%。请问这些研发投入主要集中在哪些项目或技术领域，特别是在结合 AI 技术提升停车行业智能化水平方面，取得了哪些具体成果？ 答：尊敬的投资者，您好！公司研发投入主要为车道智能化 AI 分析技术、停车场逃费行为识别及欠费追缴技术、车位级管控和运营平台、智慧园区管理平台、智慧社区管理平台、智慧出行行为评分大数据模型等项目。 通过 DeepSeek 的智能分析能力，深度诊断车场经营趋势，帮助精准定位增长瓶颈。例如，细分收入结构（临停、月卡、充电等），量化收入波动趋势，优化月卡运营和临停收益。同时，智能风控功能识别逃费行为和管理漏洞，量化损失金额，并生成防控策略，提升车场管理效率。此外，通过挖掘增量机会，如新能源充电桩投建决策支持和车位资源动态优化配置，帮助车场激活资源价值，实现可持续增长。感谢您的关注！ 5、问：传统智能硬件业务作为公司重要板块，2024 年营业收入下降 18%，在新建项目需求减少的背景下，公司对这一传统业务未来有怎样的规划？ 答：尊敬的投资者，您好，针对新建项目减少的大背景，公司从几年前就开始业务去地产化，从增量市场转到存量市场。目前，我司去地产化已经基本完成，当前设备销售业务和创新业务绝大部分都已经来自于存量车场。 6、问：创新业务在 2024 年表现亮眼，新签合同金额达 12.79 亿元，同比增长 44%，其中软件及云服务、智慧停车运营、停车资产运营等业务均有增长；请问公司在创新业务方面，如何进一步挖掘增长潜力？ 答：尊敬的投资者，您好。创新业务是公司转型发展的主要方向，而且相对于传统设备业务，各项创新业务均具有更广阔的市场空间。公司接下来将更加聚焦“AI+停车经营”这一重要战略方向，打造停车经营的行业开放平台，通过平台化的发展，覆盖更多的车场和用户，加快创新业务的规模化发展。 7、问：约车位 APP 上线了吗？ 答：您好，我们的车位优选、预约等功能都已经在捷停车移动端上线了。
--	--

	8、问：请问在新能源业务发展方面，公司未来的投资计划和市场推广策略是怎样的？ 答：尊敬的投资者，您好，公司以停车场为场景，面向现有停车场客户拓展包括目的地充电、工商业储能、停车库照明节能在内的新能源业务。客户通过目的地充电的建设，实现停充一体运营，在提升场内资源配套服务用户的同时，可以为车场管理方带来充电运营收益，实现车场运营增收；通过工商业储能的应用，实现谷电峰用，降低停车场客户的用电成本；通过车库内智慧节能灯具的应用，以及将停车场照明方式和灯光亮度调节与车场车辆进出行为和数据进行结合，实现车场联动的智慧节能方案，一般能为用户实现 60%左右的节能率，降低用户用电成本。 新能源业务是公司近两年重点发展的业务之一，该业务也保持较快的增长速度。 9、问：公司在停车领域上做出了很多创新，解决了民生中的很多痛点，这些创新业务对社会很有意义，也很有价值。2024 年公司创新业务新签订单占总新签订单比例提升到 53.64%，可以说公司已经成功地从传统停车设备商转型为智慧停车运营商，但股市没有太多反应，公司应多多宣传，让市场对公司有个公正合理的估值。2024 年公司各类创新业务实现新签订单 12.79 亿元，同比增长 44.1%，我想问的是创新业务的高增速能够在未来 3 年保持下去吗？ 答：尊敬的投资者，您好。近几年公司创新业务一直保持较快的增长速度。相对于传统设备业务，公司创新业务面对的市场空间更为广阔。目前创新的规模相对于它的市场空间来讲，还只是很小的一部分。公司也不断在优化创新业务的逻辑和做法，在未来一段时间内，让创新业务继续保持较快的增速。 10、问：随着行业的发展，智慧停车行业竞争格局不断变化，新的技术和模式不断涌现。公司如何紧跟行业趋势，加强技术创新和人才培养，提升自身在智慧停车领域的核心竞争力？ 答：尊敬的投资者，您好，公司创新业务发展需要更多的技术、互联网、运营类人才的加盟。公司针对性制定了一系列吸引和培养人才的做法，包括从行业吸引、股权激励、岗位考核、岗位发展、岗位培养等多个维度开展，提升对人才的吸引力。同时，在技术创新方面，在提升行业内技术应用的同时，不断推动包括 AI、大数据等新技术在行业内的应用，并将大模型技术也应用到公司的移动端产品中，打造车主停车顾问和车场经营顾问，提升 B 端客户的经营水平和 C 端客户的停车体验，提升业务的整体竞争力。 11、问：AI 时代已经来临，AI 技术对公司停车业务有什么提振作用吗？ 答：尊敬的投资者，您好。我们认为公司所在的停车领域是很好的 AI 应用的垂直领域。我们也在积极布局 AI 在行业中的应用，将重点打造两个 AI 顾问。
--	--

	（1）为 C 端提供车主停车顾问服务。针对车主“找车位、找优惠”两大核心需求，车主在出行前可以通过捷停车移动端使用 AI 服务，咨询高效便捷、省钱的停车+优惠的停车方案。捷停车结合自有的大数据基础+DeepSeek 的实时数据分析能力，提供实时车位智能推荐、优惠停车、动态车位预测与避堵建议等，帮助车主高效停车。 （2）对 B 端车场经营方打造停车经营顾问。捷停车基于自身的停车大数据，通过 DeepSeek 的智能分析能力，深度诊断车场经营趋势，帮助精准定位增长瓶颈。例如，细分收入结构（临停、月卡、充电等），量化收入波动趋势，优化月卡运营和临停收益。同时，智能风控功能识别逃费行为和管理漏洞，量化损失金额，并生成防控策略，提升车场管理效率。此外，通过挖掘增量机会，如新能源充电桩投建决策支持和车位资源动态优化配置，帮助车场激活资源价值，实现可持续增长。目前，针对 C 端车主的捷停车微信小程序已接入了 DeepSeek，接下来也会在针对 B 端车场管理方的 B 门户经营管理平台接入。
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 05 月 13 日