

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：20260501

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 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
参与单位名称及人员姓名	线上参与捷顺科技 2025 年年度业绩网上说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 14 日（星期四）下午 15:00~16:00
地点	“约调研”微信小程序
形式	文字互动
上市公司接待人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：尊敬的管理层您好，停车资产运营和软件云服务等高毛利创新业务增速很快，公司对这两块业务的中长期目标占比有何规划？</p> <p>答：您好！停车场云托管业务是公司重点培育发展的新主营业务，也是停车经营业务的主要组成部分。公司将持续通过以下几方面加大云托管业务的开拓，保持该业务的发展增速：</p> <p>1) 产品端：通过 AI 技术应用，进一步提升云托管业务的智能化水平，提升用户体验和服务价值；</p> <p>2) 市场端：针对园区类客户重点推广增收版云托管模式，突出增收能力；针对物业集团类客户，重点推广云托管自建坐席模式，助力客户低成本部署；</p> <p>3) 运营端：提升云托管的服务水平和增收运营能力，提升现有云托管用户的续约率。</p> <p>2、问：请问领导，2025 年营收转正增长、净利润翻倍，业绩高增的核心驱动因素是什么，2026 年能否延续高增长？</p> <p>答：您好！在“AI+停车经营”的战略转型方向下，2025 年业绩增长主要得益于公司创新业务在订单端和运营收入端继续保持较快发展趋势，实现了营业收入 9.10 亿元，同比增长 35.73%。创新业务收入占总收入比例进一步提升至 52.20%，较上年大幅提升了 10 个百分点，首次全年度收入占比超过 50%，可以说公司业务转型已经取得阶段性成果。</p> <p>2026 年我们将公司业务方向进一步聚焦到“AI+停车经营”战略上，明确“聚焦三大策略、深化运营转型”的年度业务发展策略，继续保持创</p>

新业务较高的发展速度，来带动公司整体业务增长。

3、问：传统智能硬件收入仍在下滑，请问硬件业务下滑的主要原因，何时有望企稳回升？

答：您好，近几年，主要受国内房地产市场需求降低影响，公司智能硬件业务收入也呈现下滑趋势。从过往两年的情况看，下滑趋势在收窄，2025年较2024年智能硬件收入降幅来到10%以内。

目前，公司智能硬件业务中新建项目的需求占比缩小，存量更新项目的需求占比加大，房地产行业的影响因素在减小。同时，随着公司创新业务的快速发展，在一定程度上，也能带动智能硬件业务。综上，我们判断该业务有机会逐渐企稳。

4、问：领导好，公司毛利率连续几年小幅下行，目前是否已见底，后续在产品结构和定价上有哪些改善毛利的措施？谢谢

答：您好，公司2025年整体毛利率较2024年有小幅提升，提升了0.92个百分点。主要是因为业务收入结构的变化带来的。公司的业务主要是两大类：一是智能硬件业务，该业务毛利率近两年基本保持稳定，波动不大，2025年微降0.35个百分点；二是停车经营类的创新业务，创新业务毛利整体高于智能硬件业务，创新业务占比的提升，带动公司整体业务毛利的小幅提升。

公司的战略方向也是继续重点发展毛利较高的运营类创新业务，通过高毛利创新业务占比的持续提升，来带动公司整体毛利率的提升。

5、问：经营现金流同比大幅改善，主要受益于哪些因素，2026年能否维持较高的现金流水平？

答：您好。主要得益于公司从设备销售到停车经营业务的成功转型，以停车资产运营业务、智慧停车运营业务、云托管为代表的创新业务具备持续运营属性，持续贡献经营性现金流，使得公司经营性现金流持续大幅改善。目前公司创新业务实现收入占整体比例已经超过50%，随着“AI+停车经营”战略业务的持续落地，预计该比例进一步提升中，也将有助于公司继续保持较高的现金流水平。感谢您的关注。

6、问：创新业务新签订单增速很高，这些订单的确认周期和回款节奏如何，对2026年业绩贡献预期怎样？

答：您好。公司创新业务主要是运营类业务，创新业务订单一般的合同实施周期是3~5年，公司一般是根据运营期内运营回款来确认收入，故在合同周期收入确认具有一定的均衡性。也就是说，公司创新业务的新签订单，为后面的3~5年带来了收入储备，创新业务新签订单增速越快，为未来几年的收入储备越多。

7、问：第四季度净利率明显偏弱，请问Q4盈利偏弱是季节性因素还是偶发因素，后续如何平滑季度波动？

答：您好，从近几年的数据来看，虽然公司第四季度的收入规模在各季度中最高，但是第四季度的盈利受盈利能力还受两方面影响：一是

	<p>年终奖预提，这个是非偶发性；二是坏账计提，由于房地产行业的影响，公司过去几年坏账计提规模较大，这个是偶发性的。</p> <p>截至目前，公司因房地产行业带来的坏账基本处理完成，这个因素对第四季度利润的影响已减弱。同时，随着运营业务规模的提升，第四季度的利润水平将会持续得到恢复。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年05月14日