

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：20230201

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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)中邮人寿保险朱战宇、中国人寿资产唐谷雷、中银国际资管陆莎莎、中华联合保险揭奕、浙商资管赵媛、信银理财韦浩治、西部利得基金侯文生、恒悦资管马子轩、趣时资管、玖鹏资产陈勇、慧琛私募周领、浦银安盛基金李秀群、平安大华刘杰、旌安投资李锡峰/李泽恺、建信保险资管杨晨、嘉实基金谢泽林、汇丰晋信韦钰、华泰柏瑞基金李灿、华商基金常宁、灏霖投资刘政科、鑫焱创投陈洪、国寿安保基金张帆、国海证券资管吴正明、东吴基金徐增、德邦基金史彬、淡水泉投资任宇、创金合信基金郭镇岳、财通基金苗瑜、志开投资王浩然、宝盈基金曹潜、个人投资者王晶；</p> <p>(2)广发基金观富钦。</p>
时间	<p>(1)2023年2月28日（星期二）上午10:30~11:30；</p> <p>(2)2023年2月28日（星期二）下午15:00~16:30。</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	<p>(1) 电话会议；</p> <p>(2) 现场会谈。</p>
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、公司业务介绍</p> <p>近几年公司一直在战略转型，在以车行、人行为场景的智能硬件业务基础上，经过持续地转型发展，培育并规模化发展了以云托管为代表云化SaaS业务、以捷停车为代表的互联网智慧停车运营业务、以停车一体化的车位级目的地充电运营业务。其中：</p> <p>（1）基于为B端车场打造无人值守停车场，帮助客户实现降本、提效、增收的云托管业务，公司销售模式由传统一次性设备销售转向以每月收取服务费的云托管服务，公司与客户签订3~5年持续服务合同，单周期内单客户业绩贡献较设备销售模式放大5倍左右。我们认为云托管无人值守停车场将是未来行业发展主要趋势，而且市场空间更广阔。云托管业务价值逐渐被市场接受和认可，客户群体受众面由单个中小客户向集团型大客户普及。截至目前云托管业务已上线运营收费车道数已超过9千条，捷停车联网停车场中云托管业务渗透率已经接近8%，并持续提升。同时，公</p>

司持续通过嫁接充电运营、车位运营等新业务，以时长置换/采买新模式赋能 B 端车场客户，为客户创造价值，同时提升与客户合作深度和粘性。

(2) 捷停车以构建和丰富停车生态场景，获得持续运营的基础，截至目前，捷停车触达累计车主用户超 1 亿，智慧联网车场超 3 万个，规模优势进一步凸显。目前捷停车开展包括停车费交易服务、线上广告运营、会员权益、停车时长等业务在收入端持续保持较快增长。今年，随着疫情因素影响在弱化，社会经济活动复苏，捷停车业务将保持较快速发展势头。同时，在智慧停车发展的过程中，公司沉淀了庞大的行业应用数据，对这些数据的有效开发将是捷停车接下来的重要方向。

(3) 基于国内私家车中新能源汽车的快速普及，其充电场景将主要在停车场内，停车场内的目的地充电成为充电行业的重要方向。公司基于在停车行业的场景、方案、运营优势，去年，推出了“建设+代运营”的目的地充电运营业务，依托场桩位联动的方案优势、投建规模的测算优势、停车费置换的资金优势、捷停车的运营优势等，发展停充一体化的车位级目的地充电运营业务。并在充电运营业务推广第一年取得了规模化的突破。鉴于目的地充电行业的发展空间，以及“停车+充电”的联合优势，公司已将充电业务提到与停车业务一样的战略高度，这是公司未来重点发展业务方向之一。

公司开展新业务核心围绕着为 B 端客户创造价值，通过不同层次的产品和服务赋能客户，满足客户降本诉求，解决管理痛点，为客户实现创收增收，同时公司将获得新业务场景不断拓展和丰富，进而实现可持续发展，实现多方共赢。

二、问答环节

1、问：云托管的模式下，人员降本空间有多大？

答：公司云托管无人值守停车场相对于出入口岗亭无人化而言，主要减少停车场出入口的管理和收费人员，停车场本身还会有环境巡检人员、管理等其他人员，这部分岗位还是需要的。以目前已经上线的云托管项目平均经验来看，相对传统管理模式，停车场云托管可以减少 60%~70% 的人员。以两进两出四条车道的停车场为例，在传统模式下，两个出口岗需要 6 人（倒班需要），按一线城市的人力成本计算，这 6 人一年的费用在 40 万左右，云托管通过无人化改造，可以这部分成本释放出，从而降低停车场的运营成本。

2、问：捷停车用户已突破 1 亿，未来公司如何获客发挥流量优势？

答：与其他互联网企业获客方式不一样，捷停车获客几乎不需要太多的成本。公司业务路径是 B2B2C，对于停车而言，B 端停车场使用场景决定了 C 端车主选择是相对被动的，即在捷停车的服务的停车场，C 端车主就会接受使用捷停车的服务，捷停车在 B 端场景的增加，C 端车主自然更多关注和使用捷停车。捷停车之前的覆盖停车场主要来自于母公司捷顺的场景，接下来捷停车将实施的平台化战略，利用自身规模化的运营优势，通过分享的商业模式，支持非捷顺品牌的中小传统厂商的停车场接入捷停车平台。2022 年，捷停车已经实现了数千个非捷顺品牌停车场的接入，为平台化发展奠定了良好的基础。在平台化战略下，捷停车覆盖停车场的持

持续增长，对应的 C 端车主用户也将实现持续增长。捷停车 3 月 3 日将召开停车生态伙伴大会，构建创新、开放、合作、共赢的停车生态，期待更多生态合作伙伴加入。

3、问：公司如何评价捷停车与高德、百度等地图商的关系？

答：我们认为捷停车和地图商之间是合作关系，双方的优势点非常互补。地图厂商的优势在道路上，在导航上；捷停车的优势在停车场内，在场内的车位信息化和数据上。在实际应用中，通过导航的嫁接，可以为 C 端车主提供从目的地车位查询、路面导航、自动切换停车场内导航、车位引导的全流程出行服务，提升车主体验。捷停车已经与大连理工、吉林大学等高校的大数据团队在停车大数据应用方面开展合作，目前在华为车机上的小易找车位功能，背后技术和服务由捷停车提供，可以实现智慧车场收费标准、剩余车位数、动态剩余车位播报以及充电桩信息查询，临停缴费等。

4、问：公司各项业务毛利率水平如何？

答：传统智能硬件业务毛利率 40% 左右，云托管业务、智慧停车运营两个新业务的毛利率保持在 60% 左右，停车时长及停车收费业务相对低一些，在 20% 左右。

5、问：如何评价地产行业的波动对传统智能硬件业务的影响？

答：近期国家出台了支持房地产行业稳定发展的政策措施，放宽了融资渠道，金融支持保交楼化解风险。我们对房地产行业持谨慎乐观态度，我们认为房地产行业很难再回到以往的黄金高速发展的时代了。公司积极调整了传统智能硬件业务市场策略，即由增量市场转向存量市场，存量市场智能化、数字化升级需求稳定，市场空间大。目前公司已经大幅降低了传统业务对地产新建项目的依赖。同时，公司加强与资信良好，有政府背书的国资、央企房地产客户合作，依托公司积累的运营经验，通过云托管、充电运营、租车位、错峰停车等新模式新业务将存量市场规模做大，应用场景做深。

6、问：公司充电运营业务与其他充电运营企业对比有何优势？

答：首先，相对于行业内主要的充电场站的运营商，公司的主要优势在停车场内，我们聚焦于停车场内的目的地充电，所以在场景上是有区分的。其次，公司的目的地充电方案，为车场提供行业独有的场、桩、位的一体化管控能力，停充一体化具体优势表现在：第一，车位管控、停充一体的效率优势。能够有效解决原来停车场内充电桩运营效率低的痛点。通过车位级管控，可以有效避免燃油车占位和新能源车不充电占位的行业难题，在大幅提升充电车位运用效率的同时，也有效解决充电车位运营管理的难题。第二，基于停车大数据的充电运营优势。公司借助捷停车的大数据能力，能测算车场实际充电需求，精准投放充电设备数量，最大化提升客户投入产出比。并且通过周边精准的车主信息触达，结合“停车+充电”的联合引流，能有效提升项目充电车位的利用率，实现运营增收的效果。第三，无感充电的 C 端体验优势。无感充电的方案设计，大幅提升 C 端车主的充电体验，车主可以直接在一个 APP 上，实现从线上查看充电车位信息、预订车位，精准导航到车位，到车场智能识别、快速落锁、免充值无

	感充电，以及最后停车、充电、减免等多种费用统一结算支付等服务。最后，公司在停车场行业沉淀庞大客户资源、现成的销售服务网络也是公司开展目的地充电运营业务的重要优势之一。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年2月28日