

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：20250801

<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 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） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>民生证券郭新宇，国泰基金智健，新华基金赵强，太平基金史彦刚，工银瑞信基金陶先逸，金鹰基金吴海峰，西部利得基金张昌平，东吴基金姜怡，汇丰晋信基金许晓威，峰岚资产蔡荣转，工银安盛张凯帆，远策投资郭迅，肇万资产崔磊，濠沣资本余宙。</p>
<p>时间</p>	<p>2025年8月27日（星期三）上午10:00~10:40</p>
<p>地点</p>	<p>深圳市龙华区观盛二路5号捷顺科技中心A座23层</p>
<p>形式</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书王恒波先生、证券事务代表唐琨先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、2025年半年度业绩解读</p> <p>2025年上半年，公司业务转型持续推进，各项经营指标均实现较快增长。营业收入7.44亿元，同比增长21%；归属于上市公司股东的净利润4,147万元，同比增长144%。</p> <p>1、公司转型取得里程碑成果，创新业务持续保持增长</p> <p>公司在不断业务创新的基础上，将业务方向进一步聚焦到“AI+停车经营”战略方向，通过AI技术赋能，聚焦包括停车交易结算、车位代运营、停车资产经营的在内的停车经营业务，继续保持创新业务的较高发展速度。</p> <p>（1）新签订单增长提速：上半年公司整体新签合同订单金额14亿元，同比增长46.30%。其中创新业务新签订单9.4亿元，同比增长126%，业绩贡献占总新签订单的67%。</p> <p>（2）创新业务收入占比首次超过50%：上半年创新业务整体实现营业收入4.11亿元，同比增长39.85%，成为公司业绩的重要增长点。创新业务收入规模已经超过传统智能硬件业务，占公司营业收入的比例进一步提升到55.29%，可以说公司取得了业务转型发展里程碑的成果。</p> <p>2、公司传统智能硬件业务企稳回升，毛利率小幅提升</p> <p>公司坚持从增量市场到存量市场调整策略，目前绝大部分的新签订单都是来自于存量项目更新或智能化改造，基本摆脱了对地产新建项目的依赖，完成了“去地产化”业务转型。上半年传统智能硬件业务扭转过去几年下滑的态势，收入呈现4%的增长，开始企稳回升。同时，上半年智能硬件的毛利也有小幅提升。</p> <p>3、经营性现金流持续增长</p>

得益于公司转型的创新业务具备稳定现金流流入的特性，上半年公司经营性现金流持续增长，经营性现金流净额 1.19 亿元，同比增长 16%。

二、问答环节

1、问：请介绍各项创新业务进展情况？

答：2025 年上半年各项创新业务持续保持较高增长势头：

(1) 云托管 SaaS 服务在管车道达 1.66 万条，上半年净增长 1600 多条。在此带动下，软件及云服务业务实现收入 1.25 亿元，同比增长 26.11%，毛利率接近 70%，云托管存量客户到期续费率进一步提升到 90%左右。

(2) 捷停车智慧停车运营业务实现收入 0.80 亿元，增长 39.46%。累计触达用户数超 1.4 亿，半年交易流水 68.95 亿元，车位代运营业务上线项目累计超 4,000 个，已成为新的增长引擎。

(3) 停车资产运营业务实现收入 2.07 亿元，同比增长 49.86%。上半年新签订单 6.77 亿，在手订单累计达 15.86 亿元，业务储备持续增厚。

上述创新业务合计上半年实现近 40%的增长。

2、问：传统智能硬件业务企稳向好的背后逻辑，未来还会出现异常波动吗？

答：过去，受地产新建项目需求萎缩影响，公司智能硬件业务收入逐渐下滑。在此过程中，公司积极推动“去地产化”，即由增量市场调整到存量市场的市场策略，通过价值营销理念以及商业模式的创新，使得智能硬件业务与创新业务有效地组合，比如云托管+增收、停车+充电、车位+运营等，深挖客户需求，为客户创造价值，激发存量市场的客户需求。

截至目前，大约 90%硬件销售来自存量项目更新或升级，已经基本实现“去地产化”。加之创新业务快速发展，也能带动公司智能硬件业务在存量市场中的销售。基于此，我们认为智能硬件业务已经实现企稳回升，且具有一定的持续性。

3、如何理解公司停车经营业务逻辑？

答：当前，公司的业务战略方向是：“AI+停车经营”，围绕万亿的停车费市场开展停车经营业务。停车经营业务包含三种模式，即停车费交易结算、停车交易撮合、停车资产运营。

第一层，停车费交易结算，也是最轻的模式。该业务主要是为停车场提供停车费的线上交易结算，一般按 6%收取交易手续费，该业务毛利在 50%左右。上半年捷停车实现线上停车费交易流水 68.95 亿元。

第二层，车位代运营（停车交易撮合），属于平台化业务，相对也比较轻。通过捷停车平台，实现停车场的数字化和线上化经营，将停车场闲置时段车位资源通过包装成产品套餐在通过捷停车平台触达给周边有需求的车主，实现车位套餐的线上销售，为车场实现引流增收。

该业务收益为一般收取撮合车位交易费的 20%作为佣金，由于成本很低，所以这个业务的毛利很高；目前，车位代运营业务上线项目累计超 4,000 个，单月交易撮合的线上成交金额超过 1,000 万元。目前无论是上线项目、还是交易金额，逐月在持续增长中。

第三层，自运营业务，主要有停车券、停车场资管（承包）两种模式。即公司先从客户手里获得停车经营权益，再通过运营来实现运营收入。上半

	<p>年这个板块在几项创新业务中增速是最快的，新签订单 6.77 亿元，实现收入 2.07 亿元，收入同比增长 49.86%。</p> <p>同时，公司的智能硬件业务、云托管业务、新能源业务等，都是围绕停车经营业务开展，为停车经营业务赋能。</p> <p>4、问：公司“AI+停车经营”价值体现在哪些方面？</p> <p>答：我们认为，停车场景是一个 AI 应用落地的优质场景。今年以来，我们将 AI 技术应用在具体业务中，重点打造两个“顾问”。</p> <p>(1) 为 C 端提供车主停车顾问。针对车主“找车位、找优惠”两大核心需求，在捷停车移动端上线了“停车指南”服务。车主在出行前可以通过捷停车移动端，咨询目的地停车相关问题。捷停车结合自有的大数据基础和 AI 大模型的数据分析能力，提供实时车位智能推荐、优惠停车、动态空位预测等，满足车主个性化的停车需求，极大方便车主驾车出行。</p> <p>(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 AI 大模型的智能分析能力，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。</p> <p>5、目前，公司在数据服务方面有什么具体商业变现途径？</p> <p>答：捷停车已获得深圳数据交易所数据服务商备案资质，并在 2024 年完成了首批智慧停车行业企业数据资产挂牌上市。该数据资产已被部分行业应用于充电桩选址，停车收费标准制定，停车热力图预测等，实现了部分商业收入。同时，捷停车基于自身庞大的停车场景数据和停车应用，与包括引望智驾、鸿蒙智行、百度车机、支付宝车机等在内合作伙伴开展基于停车场景的数据及应用合作，开始获得数据服务收入。</p> <p>6、问：公司停车场云托管业务的进展情况如何？</p> <p>答：云托管业务作为公司一项培育成功的业务，今年公司重点采取以下几点市场推广措施：（1）增收策略。针对商业/写字楼/园区类用户，主要围绕“停车经营”，通过“云托管+增收”为切入点进行云托管的推广；（2）自建坐席模式。针对中小集团物业，主推自建坐席模式，助力车场经营管理提质、提效；（3）抓存量续约。通过对存量临期客户进行提前介入，为客户提供“差异化”的续签方案，保障到期项目的续约率。</p> <p>上半年，公司云托管业务实现在线托管服务车道数超过 1.66 万条，较去年底净增长 1,600 余条，今年全年预计能新增托管车道 4,000 多条。同时，云托管业务初期签订的客户逐步开始到了续约阶段，目前云托管到期项目整体保持比较高的续约率。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 08 月 27 日