

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：20230301

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>(1) 海富通基金：吕越超、黄峰、范庭芳、赵莹洲、于晨阳；  浙商证券：叶光亮、黄青。  (2) 国联证券张旭，景顺长城基金刘尔乐，中国人寿资产曹阳，招商证券刘玉萍，泰信基金杨显，农银汇理基金刘荫泽，申万宏源证券李军辉，恒泰永成房冬晓，浙商期货李帮飞，高铂投资周建芳，万和证券石瑞，中信银行杨斌，金泰资本胡丹勤，希格玛郑少灿，小忠资本梁幸。</p>
<p>时间</p>	<p>(1) 2023年3月8日（星期三）下午 16:00~18:00；  (2) 2023年3月9日（星期四）下午 15:30~17:30。</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>现场会谈</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>(1) 董事会秘书王恒波先生、证券事务代表唐琨先生；  (2) 财务部总监张建先生、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><b>一、公司业务的介绍</b></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9300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。</p> <p>(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</p>

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：请介绍云托管业务商业模式？

答：停车场云托管业务，是向停车场运营方提供的一种出入口岗亭无人化智慧停车场建设及托管服务。公司云托管的核心价值在于为 B 端停车场管理方打造集“硬件+平台+服务”一体化综合性服务，实现停车场管理方运营降本、简化管理、堵漏增收、提升质效、提升 C 端车主用户的停车体验，还可以捷停车智慧停车运营能力进行赋能，给停车场管理方带来包括车位运营、充电运营等增值收益。云托管业务采用 SaaS 服务模式，公司与客户签订 3~5 年持续服务合同，5 年居多，且基本上按月收取托管服务费。

对 B 端停车场管理方而言，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，而选择公司云托管服务进行无人化改造，4 条车道一年的服务费仅为 7 万元左右，可以大幅将人力成本释放出来，从而降低停车场的运营成本。对公司而言，公司与客户进行深度绑定，公司获得了持续运营的场景的接入，单周期内单客户业绩贡献较设备销售模式放大 5 倍左右，不断优化收入结构，继而增厚公司业绩。

### 2、问：公司如何评价云托管业务发展前景？

答：云托管无人化值守是行业未来发展的趋势。像移动支付一样，云托管业务具有不可逆的商业特性。云托管业务客户群体主要面向以经营性质的停车场为主，应用场景包括写字楼、酒店、购物中心、城中村、园区、人车分流的小区等。根据我们在市场调研及业务推广过程中积累的经验，除了人车不分流的老旧小区、需要鉴权的政府企事业单位等需要有人值守的停车场外，我们认为 60%~70% 停车场适合进行云托管。目前公司云托管业务已上线运营收费车道数已超过 9300 条，捷停车联网停车场中云托管业务渗透率已经接近 8%，该业务逐渐得到客户认可和接受。2020 年初公司

向市场正式推出云托管服务，公司开启了云托管 1.0 时代，业务更多聚焦于 B 端的降本、提质增效、C 端用户体验上，而今公司迈入云托管 2.0 时代，即公司围绕着赋能 B 端客户，创造更多价值，通过数字化运营实现 B 端客户运营增收，依托构建停车生态以大数据技术手段向 C 端客户提供更智能、更便捷停车出行体验。

**3、问：公司位于深圳龙华总部大楼招商情况如何？**

答：公司总部大楼约 3 万平方米为公司自用，6 万多平米对外出租。截至目前，物业出租的去化率超 80%，当月扣除折旧摊销及运营成本后，已实现盈利，预计今年对公司净利润实现正向贡献。

**4、问：公司在人力资源、组织建设方面采取哪些举措助力公司转型？**

答：主要分为两个阶段：

第一阶段：2016 年-2020 年，公司拥抱互联网开启战略转型升级，不断加大物联网管理平台、云平台、车牌识别算法、支付清结算、移动应用、大数据分析等技术的研发投入，该阶段公司一边深耕智能硬件主营业务，一边进行技术创新打磨产品研究新模式培育新业务。在人员能力模式上，后端增加引进互联网技术及运营类人才，到 2020 年公司研发技术人员达到了高值 700 多人。

第二阶段：2020 年至今，公司新培育的包括云托管业务、智慧停车运营业务、城市级智慧停车业务、停车时长业务等开始贡献规模收入。该阶段公司新业务无论在商业模式，还是在产品技术、市场推广、交付服务上不断优化和升级，无需像转型初期高强度的研发投入。此时，公司进行人力资源充分整合激活组织能力，采取控后端扩前端的人力资源策略，即合理有效控制后端研发人员投入，增加前端地推及交付人员支撑新业务规模化。并通过系统化培训加强员工对公司战略、新业务的理解及学习能力，强化人员能力模型，为新业务拓展储备人才战力。在组织建设上，通过设立合资公司、轻型分公司等分支机构加大渠道能力建设，进一步提高公司市场占有率。

**5、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。

**6、问：如何理解公司的停车时长业务？**

答：捷停车依托庞大的线上停车客户规模和交易流水规模，向停车场管理方以一定折扣价规模化采购其未来的停车时长，并在未来的一段时间内将采购的时长通过线的方式销售给捷停车用户，捷停车在此过程中获得停车时长收入，以及价差毛利。

该业务为停车场管理方提供了可以通过其停车时长来冲抵购买公司设备和云托管服务的合同款，或提前实现停车费销售收入，同时，还能通过捷停车的线上引流提高车场的车位周转率和停车费收入。目前停车时长业务主要通过合同置换和直接采买两种方式进行。开展停车时长业务，捷停

	<p>车与客户互为甲乙双方关系，直接提升了与客户之间合作粘性，虽然牺牲公司当下一定的现金流，但是通过多元的合作模式构建了差异化的竞争力，促进公司业务的拓展。截止目前，公司停车时长业务累计采买时长金额超 2.6 亿。</p> <p><b>7、问：与去年相比，公司资产计提减值水平如何，未来是否存在其他重大坏账计提减值风险？</b></p> <p>答：与上一年相比，资产计提减值准备主要为应收账款。为应对恒大等客户的应收账款兑付风险，公司采取抵房，坚持现金出货销售策略以及加大回款力度等举措予以降低、化解。自去年开始，公司积极调整了市场策略，即由增量市场转向存量市场，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。目前风险敞口可控，具体涉及减值金额以审计机构最终核定的数据为准。</p> <p><b>8、问：公司充电运营业务商业模式的优势？</b></p> <p>答：基于停车与充电在停车场内场景、客户的天然重叠融合，公司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。公司主推“客户自建+代运营”，辅推“公司投建+运营”，多种灵活合作模式赋能客户，在解决客户痛点的同时，能够提高经营管理质量和效率，并持续通过引流增收手段实现增收创收，实现多方共赢。</p> <p><b>9、能否介绍捷停车 2023PEPC 生态伙伴大会？</b></p> <p>答：早在去年捷停车开始实施跨品牌战略，在母公司捷顺科技的基础上，利用捷停车的规模和运营优势，跨品牌接入了几千个中小停车场设备厂商的停车场项目，形成两条腿走路，加速捷停车的智慧停车场覆盖规模。</p> <p>2023 年 PEPC 生态伙伴大会的召开，是捷停车迈向平台化战略之路的重要里程碑。捷停车以“开放、共享、合作”原则，聚合更多停车品牌厂家，吸纳更多停车生态链条的运营伙伴，打造一个集停充一体化运营、车位共享、出行闭环、支付互联、多端互通的综合性生态合作平台，为生态伙伴赋能增益的同时，为车主朋友提供更加便捷、高效、智能的停车体验。</p> <p>我们希望能够在三年内，停车生态开放平台能够实现 10 万车场的连接，帮助 1000 家服务商实现数字化升级，共同服务 3 亿车主，连接美好生活。捷停车依托研发创新，加速场景开发，持续夯实平台能力，深耕场景的数字化运营，通过自身盈利和融资获取资金反哺场景建设方，辅以灵活市场激励政策，实现运营分润多方共赢。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 3 月 10 日</p>