

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：20240901

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 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	民生证券郭新宇，富国基金肖晶，西部利得基金温震宇，创金合信基金陆迪，中融基金骆尖，汐泰基金陈梦笔，涌津投资林然，国联人寿夏雪冰，天驷资产李余涛，趣时资产赖正健。
时间	2024年9月2日（星期一）上午 10:00~10:40
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	电话会议
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>一、2024年半年度业绩解读</p> <p>报告期内，公司创新业务收入继续保持较快增速，但受传统智能硬件业务收入下滑的影响，公司整体业务在上半年出现一定的下滑，具体反映在公司业务和经营管理上，呈现以下几个主要特点：</p> <p>第一，创新业务持续保持较快发展，收入贡献首超传统硬件业务</p> <p>报告期内，各项创新业务新签订单 3.46 亿元，整体实现营业收入 2.94 亿元，同比增长 33%。创新业务收入占公司业务总收入的比例进一步提升到 48%，首次超越了传统智能硬件业务，我们认为这是公司业务转型取得了阶段性成果。</p> <p>其中几项创新业务实现较快增长：（1）在云托管业务的带动下，软件及云服务业务实现营业收入 9,901.20 万元，同比增长 31%。（2）智慧停车运营包括交易佣金、广告运营、增值运营、车位增收等业务在内新签订单 1.04 亿元，同比增长 46%；智慧停车运营业务实现营业收入 5,700.58 万元，较上年同期增长 19%。（3）停车时长业务实现营业收入 1.38 亿元，同比增长 41.67%。</p> <p>从另一方面看，公司创新业务具备可持续性，高毛利，能带来稳定的现金流，与客户合作深度绑定等业务特性。截至报告期末，公司创新业务在手订单 12.83 亿元，进一步为公司业务可持续发展提供强有力支撑。</p> <p>第二，受房地产行业持续萎缩影响，传统智能硬件业务呈现下滑</p> <p>报告期内，受房地产行业新建项目需求进一步下滑影响，公司传统智能硬件业务呈现下滑，与创新业务呈现较大反差。传统智能硬件业务新签订单 5.68 亿元，同比小幅下滑 6%。同时智能硬件业务合同交付周期进度有所放</p>

缓，致使传统智能硬件业务收入同比出现下滑。2024 年上半年智能硬件业务实现营业收入 2.80 亿元，同比下滑 29.9%。

第三，经营质量进一步提升

(1) 经营现金流继续保持较高水平。得益于创新业务规模的提升，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额继续超 1 亿元，体现公司业务具备良好现金流的能力。

(2) 费用进一步得到有效控制。与转型初期研发高增长不同，当前公司重点转向前端业务推广及新业务市场规模化，研发费用投入得到有效控制。同时，公司也加强其他各项费用管理，提升组织能效，整体费用同比持平或略有下降，未来费用也将继续维持在一个比较合理稳定的水平。

二、问答环节

1、问：公司创新业务包括软件及云服务、智慧停车运营业务、停车资产运营业务等，请介绍具体指的那些业务？

答：(1) 软件及云服务，主要为停车场云托管 SaaS 服务业务，以及少量的本地化部署、其他模块的云服务；(2) 智慧停车运营业务，主要指以捷停车为实施主体开展的互联网线上运营业务，包括停车场费交易佣金、广告运营、车位运营、车位增收等；(3) 停车资产运营业务，主要指停车时长、停车场承包运营业务，可以理解为公司通过市场化途径从 B 端停车场管理方获得停车场权益（部分、全部），并将此权益以产品服务多种形态向 C 端车主销售，从中获得运营增值收益。

2、问：请介绍公司停车场云托管业务情况如何？

答：停车场云托管业务是公司一号工程，其具备市场空间大、能带来稳定现金流、与客户长期合作的粘性、高续约率等业务价值特性。今年以来，公司在云托管业务的基础上，叠加了车位增收业务，即推出了增收版云托管业务，在降低客户选择云托管产品价格门槛的同时，给云托管业务进一步叠加户精细化多元化经营的能力，提升云托管业务的竞争力。

截至目前，公司停车场云托管业务实现在线托管服务车道数超 1.4 万条，继续保持较快增长。这些车道对应的累计在手存量订单金额超过 3 亿元，为业务继续保持较快发展增速奠定了基础。

3、问：公司传统智能硬件新签订单下滑 6%，但营业收入下滑近 30%，是什么原因？

答：主要原因是新签订单交付速度慢了。随着房地产行业的大幅萎缩，公司将传统业务的重点转向存量市场更新升级，基于存量市场项目多以升级改造类居多。与新建项目相比，存量项目在紧迫程度、交付验收、资金安排上节奏相对会慢一些，因此，智能硬件业务新签订单执行周期拉长，交付延后，体现在收入端的下滑速度大于新签订单。对于这些未交付订单，目前公司采取相应措施推动持续交付中。

4、面临传统智能硬件业务下滑趋势，请介绍公司未来的战略规划及调整是如何？

	<p>答：公司坚定业务持续转型的既定方向：从场到位、从设备到方案、从销售到运营的总发展战略。</p> <p>在创新业务板块，公司持续加大市场端投入，重点发展包括云托管、智慧停车运营、停车场资产运营在内的创新业务，同时培育包括目的地充电、工商业储能在内的新能源业务。通过各项业务之间的有机整合、联动，进一步构建差异化的竞争力。</p> <p>在传统智能硬件板块，我们认为智能硬件业务是公司各项新业务发展的根基，虽然短期内它面临着许多困难和挑战，但我们仍将持续发展这块业务。除了通过优化产品功能，完善供应链降低成本之外，我们依托创新业务的赋能使得传统业务与创新业务进行结合，持续聚焦存量市场深挖客户需求，为客户创造价值，通过智能硬件进一步扩大公司产品市场占有率，为创新业务持续发展提供有力的支撑。</p> <p>5、问：公司目的地充电业务进展情况如何？有哪些商业模式？</p> <p>答：目的地充电业务进展比较快，2024年上半年，公司充电业务实现新签订单增速70%以上。截至目前，公司充电运营平台接入充电枪数量已超过1万根，业务进展符合预期。</p> <p>公司目的地充电业务具备较独特的行业优势：（1）公司线下停车场场景和客户资源与目的地充电完全重合，具有很好的场景优势、客户资源优势；（2）公司的车位级管控能力，可以有效解决当前油车占位和电车占位不充电带来的充电桩利用率低的问题；（3）公司捷停车的停车数据优势，可以为目的地充电建设提供精细化投资测算和线上引流运营增收。</p> <p>公司的目的地充电业务形式主要包括两个方面：第一，为客户提供目的地充电整体方案（产品销售模式），方案包括充电桩及车位级管控产品；第二，为客户提供充电代运营（持续运营服务模式），公司收取代运营项目充电服务费的20%作为运营收入，代运营合同期限一般为5年。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月2日</p>