

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：20250301

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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<p>(1) 民生证券郭新宇，大摩华鑫基金马子轩，天辰元信私募揭鹏炜，金信基金刘榕俊，创富兆业王敏、裴虹宇。</p> <p>(2) 招商证券陈云鹏、袁定云，银华基金周晶，华商基金石恺，明华信德基金陈泽良，创金合信基金陈迪，东方财富证券罗云扬，融通基金张文玺，濠沣资本余宙。</p>
时间	<p>(1) 2025年3月18日（星期二）下午 15:30~17:00；</p> <p>(2) 2025年3月20日（星期四）下午 15:30~18:00。</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	现场会议
上市公司接待人员姓名	<p>(1) 总经理赵勇先生、董事会秘书王恒波先生、品牌营销总监刘敏娜女士、证券事务代表唐琨先生；</p> <p>(2) 董事会秘书王恒波先生、品牌营销总监刘敏娜女士、证券事务代表唐琨先生。</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、“AI+停车”开放平台战略解读</p> <p>今年公司在转型发展的创新业务基础上，结合 AI 技术在行业内的应用，提出了“AI+停车”的开放平台发展战略。</p> <p>1、传统智慧停车局限于“通行自动化、支付线上化”，仍面临 C 端用户停车难，B 端客户经营难，未能真正实现经营数字化。</p> <p>(1) 从车主需求端来看，早期规划滞后、私家车数量激增以及价格调节机制缺失，导致城市核心区域车位稀缺、老旧小区车位不足，车主往往需要花费大量时间寻找车位，陷入“一位难求”的困境。同时，高峰时段停车资源紧张，无法实现动态调配或错峰停车；非高峰时段资源闲置，又造成严重浪费。此外，充电车位缺乏有效管理，燃油车随意占用，新能源车主即使找到停车场，也常面临“有桩无位”的尴尬。增值服务如洗车、维修、充电等缺失，使得停车体验仅限于“停”和“取”，缺乏便捷性与多样性。</p> <p>(2) 从车场供给端来看，尤其是中小型停车场经营者，过去往往将停车场视为物业配套，采取“坐商”等客上门的经营方式，导致停车场资产价值被严重低估。面对数字化转型的浪潮，大多数停车场仍缺乏主动运营和应对车主多元个性化需求的能力，车位周转率低、闲时车位价值难以释放，且缺乏与周边商业的联动，未能开发充电、广告等多元收入来源。</p>

停车场资源错配与低效运营不仅造成资产价值的严重低估，也加剧了停车资源的浪费。城市交通拥堵问题因此进一步恶化，治理难度加大。这种困局不仅制约了停车产业的健康发展，也对商业活力产生了负面影响。

2、捷顺科技首推“AI+停车”开放平台战略，通过数字化手段解决停车行业资源错配问题，引领停车经营数字化革命。

基于此，在不断转型发展的基础上，捷顺科技率先推出“AI+停车”开放平台战略，推动停车行业从单一、简单的停车费线上支付全面向停车经营数字化跨越，通过构建“车主智慧停车——车场精准运营”的双向价值闭环，引领行业从“被动管理”向“主动服务”转型。

(1) 从“痛点”到“爽点”：用户体验的革命

基于“AI+停车”的能力，平台能够实现通过精准匹配用户需求与车位资源，为C端打造全流程无缝体验，从预约、导航到离场一站式停车出行规划，为车主提供“停车有位有优惠”的服务，让停车从“痛点”变为“爽点”。

(2) 从“粗放”到“精细”：经营方式的革命

以开放平台模式赋能中小B端，从停车场产品的定价、展示、获客、交易到运营实现全面线上化，并提供智能化经营工具，帮助B端降低运营成本，提升收益能力，推动行业从“粗放经营”向“精细运营”转型。此外，利用停车大数据和智能经营模型，以停车为流量转化中枢，反哺商业招商及运营。

(3) 从“信息孤岛”到“开放融合”：产业升级的革命

捷顺科技率先提出“车位电商”模式，在不限停车场硬件品牌、不更换停车场原有设备、不影响原有临停收入的前提下，仅通过技术对接，快速将停车场多余的闲时车位资源打包接入平台，让车场坐享收益。打破传统停车资源孤岛，通过资源撮合、开放平台模式，实现车位资源的动态优化配置，最大化利用闲置资源，彻底解决“停车难”痛点，助力停车行业升级变革。

3、通过“AI+停车”的结合，打造面向C端车主的“车主停车顾问”，面向B端的“停车经营顾问”。

依托捷停车自身强大的大数据能力与DeepSeek技术，深度融合AI算法与行业洞察，帮助B端提升运营效率、挖掘资产价值，同时为C端提供高效、省心的找车位、找优惠体验，实现停车资源的最大化利用。

随着机动车保有量持续增长、新能源汽车普及加速以及智能驾驶技术快速发展，基于平台战略，捷顺科技正在从设备销售向停车经营模式的转型，本质是将停车场从成本中心转化为利润中心，通过“帮客户赚钱”实现自身价值增长。

二、问答环节

1、问：公司的车位增收是如何实现的？一般能给客户带来多大的增收空间？

答：捷停车车位增收主要通过以下几方面来实现：

(1) 错峰停车增收。根据周边的停车需求特点，捷停车将场内空闲时段的车位包装成错峰车位产品，比如：夜间月卡、白天月卡、多次卡、单

次卡、半天卡等车位产品，再在捷停车平台上推荐给周边有需求的车主，这些车主就可以在平台上下单，从而提升车场空闲时段的利用率，获得引流增收；

(2) 月卡代销增收。车场将其月卡产品在捷停车平台上进行上架，利用平台的车主触达能力，帮助车场提升月卡的销量，获得月卡增量增收。

(3) VIP 车位增收。对车位进行改造，通过增加视频、车位锁等设备，把车位打造成 VIP 专位，形成车位服务的差异化。提高车位价格，在捷停车平台上销售给对固定车位、便捷停车有强烈需求的车主客户等等。

一般来说，根据车场所处的位置和周边情况，通过接入捷停车的车位增收，当前大部分停车场可实现 5%~20% 左右不等的增收水平。

2、问：车位电商模式具体是什么模式？

答：捷停车“车位电商模式”，具体指捷停车在已经形成的庞大车主用户群体和捷顺停车场车位业务规模的基础上，跨过车位业务对线下停车设备的限制，使车位增收业务在不限停车场硬件品牌、不更换停车场原有设备、不影响原有临停收入的前提下，都可以实现快速将停车场多余的闲时车位资源打包接入平台。

车位电商模式的推出，一方面，让非捷顺品牌的车场方可以快速通过简单对接获得车位增收收益；另一方面，也大幅提升车位增收业务的适用性，加快车位业务的线下推广进度。

同时，由于受设备本身的功能限制，使用非捷顺品牌设备的停车场，在开展车位电商业务时，在操作的便利性和车位产品的丰富度上，会受不同程度的限制。未来在获得增收效益的基础上，选择通过更换为捷顺车场设备，车场方从而获得更便捷的操作和更大的增收空间。

3、如何理解公司停车经营业务逻辑？毛利率水平如何？

答：基于公司“停车+”核心战略，依托大数据能力+AI 大模型，构建“云托管+新能源+车位增收+多元合作模式”差异化停车经营能力。停车经营业务分三各层级：

第一层，停车费交易结算，帮停车场提供交易结算服务，业务收益为 6‰交易手续费，该业务毛利在 50% 多；

第二层，车位增收代运营（停车交易撮合），相当于停车行业的“美团”模式，业务收益为一般收取撮合车位交易费的 20% 作为交易佣金，该部分毛利相对更高，在 70% 以上；

第三层，自运营业务，包括停车券、资管，“先团购、再零售”的模式。该部分业务毛利在 20% 左右。

4、问：请介绍一下“AI+停车”中，AI 的价值体现在哪些方面？

答：AI 在停车场景中的应用主要体现在两个方面：

(1) 为 C 端提供车主停车顾问服务。针对车主“找车位、找优惠”两大核心需求，车主在出行前可以通过捷停车移动端使用 AI 服务，咨询高效便捷、省钱的停车+优惠的停车方案。捷停车结合自有的大数据基础+DeepSeek 的实时数据分析能力，提供实时车位智能推荐、优惠停车、动态车位预测与避堵建议等，帮助车主高效停车。

	<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 DeepSeek 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>目前，捷停车微信小程序已接入了 DeepSeek，也会在 B 门户经营管理平台接入。当前还主要是以文字内容为主，未来几个月将不断迭代，推出语音功能、服务卡片功能等，更方便车主使用。此外，公司内部也部署 DeepSeek，以此提升内部的工作效率和经营效能。</p> <p>5、问：今年地产行业对公司的影响如何？公司传统智能硬件业务当前的状况？</p> <p>答：大家都知道，过去几年受房地产新建项目需求持续萎缩的影响，公司传统智能硬件业务业绩出现较大下滑。过去几年公司坚持通过从增量市场转到存量市场，从设备销售转向创新运营业务两个方向，推动“去地产化”。</p> <p>截至目前，我们认为公司已经基本摆脱对房地产的依赖，实现了“去地产化”。从 2025 年 1 月、2 月的新签订单数据来看，90% 以上的订单为存量市场更新项目带来的，而且传统业务的新签订单金额同比去年开始实现增长。同时，在过去的这几个会计年度，公司在财务上也已经基本完成了因为地产暴雷带来的财务坏账的计提工作。</p> <p>6、问：公司停车场云托管业务的进展情况如何？</p> <p>答：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为 1.6 万条。其中 2024 年全年新增上线托管车道 3500 多条，继续保持上线车道较快的增长态势。同时，云托管业务初期签订的客户逐步开始了续约阶段，目前云托管到期项目整体保持比较高的续约率。</p> <p>7、问：捷停车跟地图厂商的合作点及进展？</p> <p>答：我们认为，捷停车的优势是基于停车（静态交通）这个场景，拥有场内包括车位、空位、场内地图等诸多信息；而地图厂商是在道路（动态交通）场景具有显著优势。所以捷停车和地图厂商在场景上具有天然的互补关系，双方的具有非常好的合作基础。比如将场内车位信息与地图信息打通，可以为车主提供出行（道路+停车）全链条服务。</p> <p>目前，捷停车已经和腾讯地图率先展开合作，已经实现捷停车“车位优选”产品上架腾讯地图。腾讯地图的车主用户在腾讯地图上选择目的地停车场时，可以看到捷停车的车位产品。根据自己的需要选择下单，方便用户便捷、优惠停车。接下来还会进一步挖掘如何在地图导航场景共同打造“停车+服务”的业务融合。同时，捷停车也将积极推动与其他地图厂商的合作。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>

证券代码：002609

证券简称：捷顺科技

（如有）	
日期	2025年3月18日、3月20日