



# 安居宝 ( 300155 ) 互联网行业

## ——调研纪要：可创收益云停车场 ( 上海站 )

投资评级 评级调整 收盘价 元

### 投资要点：



### 背景信息：

7月28日，安居宝在上海举行云停车场发布会，这是安居宝继广州、北京之后，云停车场发布会第三站——上海站，近两百多家物业企业在发布会现场有签订合作意向，本地物业公司参与踊跃，发布会现场即签约160多家停车场。在发布会结束之后，安居宝和多家投资机构进行深度交流，讨论公司现状及未来发展规划。

安居宝从2013年开始转型互联网，在实施互联网+战略时，公司发

发布时间：2015年07月28日

### 主要数据

52周最高/最低价(元)  
上证指数/深圳成指  
50日均成交额(百万元)  
市净率(倍)  
股息率

### 基本数据

流通股(百万股)  
总股本(百万股)  
流通市值(百万元)  
总市值(百万元)  
每股净资产(元)  
资产负债率

### 股东信息

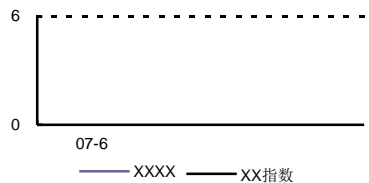
大股东名称

持股比例

国元持仓情况

### 50 同行业

2007-6-26~2008-6-26



### 相关研究报告

### 联系方式

研究员： 孔蓉  
执业证书编号：S0020512050001  
电话： 021-51097188-1872  
电邮： kongrong@gyzq.com.cn  
地址： 中国安徽省合肥市梅山路18号安徽国际金融中心A座国元证券(230000)

公司认为要想取得互联网转型的成功必须先从痛点抢占用户，智慧云停车场是安居宝的重要产品。云停车场就是车主可通过 APP/公众号实时查询附近空余车位、费用、优惠等信息，并可实现在线预约停车位，事后通过移动支付结算的停车场。安居宝的智慧云停车场相对于传统停车场的优势在于：设备结构简单，互联网管理，车牌自动识别，支付方式简单（微信支付），无人值守。

公司智慧云停车场目前处于扩大规模阶段，关于未来的创收模式，公司总结为三种：会员停车模式，通过将停车场部分闲余车位租赁运营，实时提供空余车位信息，可以提高车位使用率和车场收益，实现三赢。动态优惠停车模式，停车场可通过“掌停宝”APP/微信公众平台，实时发布车主周边的停车信息、随时编制优惠时段，自由设定优惠车位数，实现车场的动态管理，达到效益最大化。分享停车模式，月保车位所有者，可以将车位的闲余时段分享出租，这样不仅可以让车位被多次使用，自身也会有所收益，停车位价值提升。



## 调研 Q&A

问：公司前期采取免费策略抢占市场，关于云停车场推广有什么具体规划？

答：公司 2015 年的云停车场全年推广计划基本分为两个阶段：第一阶段是 7-9 月份以全国 12 大城市为主，第二阶段是 9-12 月份在全国 60 大城市全面展开。由于前期主要是抢占市场，签约停车场，所以目前采取的是免费送云停车设备的方式获得相关停车场签约。公司目前在广州未来或覆盖约 30%-40%的停车场，珠江新城约 70%-80%商业大厦已经运用云停车系统。由于在广州，公司和微信合作开展了 1 分钱停车（微信补贴停车费），正佳广场在运用了云停车之后，车辆进出量提高了 50%，车位畅通带来大量增量人流，日均销售额大幅度提高，公司的云停车场已经在广州形成了良好口碑。

问：公司采取免费赠送云停车场设备的方式市场拓展成本大约是多少，公司有无足够的资金来坚持推广这种策略？

答：关于推广成本，平均单个停车场成功推广成本约几万元，北京有合作意愿的停车场约 600 多家，我们将会挑选 200 多家停车场赠送相关设备，成本数千万左右。关于停车场的甄选上，我们会先挑选核心商区、黄金地段、人口密度大的区域的停车场进行拓展，并不是对某一地区的停车场进行全覆盖。上海我们大约会覆盖 250 个停车场左右，成本也约数千万。公司现在有 5 亿多现金，来支持云停车场的后续推广。云停车场将是公司互联网转型未来的重点方向，再融资 20 亿也是为了重点打造全国云停车场，后期再加入的停车场可能就不再免费，而采取优惠价销售策略。对于云停车场，优先布局具有先发优势，所以公司要抓住当前时机，为未来的发展赢得先机。

问：云停车场除了之前提到的三种创收模式，还有其他的盈利方式吗？

答：云停车场目前处于推广阶段，但是后期，停车场相关数据传送到云端，此时公司通过优惠销售相关配套设备带来营收。比如云停车场还将会有更为先进的车辆室内引导系统，当前市面停车场是用声波感应来判断某个车位有无被使用。而安居宝云停车场使用特定摄像头进行判断，每个摄像头可以锁定两个车位，相对于声波感应，摄像头不仅能满足最基本的车位闲余判别功能，还可以对车辆进行实时监控，记录车辆在车场的整个过程，另外车主可通过手机端的找车系统，寻找自己爱车。采取摄像头判别的成本不比声波感应高。一般接受了安居宝免费云停车设备的物业都会愿意购买该设备。

以后会在汽车后市场服务，电商，其他开放合作方面变现，另外数据共享也会给公司带来一定收入，目前已经有七十多家愿意将数据和公司共享。

问：当前推广进展如何，云停车和公司其他业务有无协同效应？

答：签约速度和市场反应强烈，北京当地就有 600 多家报名，公司会从中选取 200-300 家核心商圈和高商业价值的免费推广。单个项目安装实施速度约 3-4 天，与签约项目有时间差，公司后期会采取和一些施工单位团队合作、外包的方式来加速推广速度。广州、北京、上海发布会现场签约数都基本超预期。云停车场会和公司另一款 APP 产品“周边优惠”产生协同效应，“周边优惠”集购物、服务、分享、交流四功能于一体，依托安居宝已合作的千万小区客户引入消费者，打造“电商+店商”全新商业模式，店铺可以在上面发布相关优惠信息。

问：目前市场上有无其他公司开展相关业务，公司与其区别在哪里？

答：目前上市公司里面，可能有其他公司也在做，但是像我们这样把云停车场作为重点的基本没有，云停车场推广速度如此之快的公司更没有。对于公司云停车场这块业务的

衡量，应该看起商业模式和推广速度。关于可比标的话，悦畅科技“ETCP 停车”今年六月份左右获 5000 万美元 A 轮融资。

问：公司宏观一点的目标和愿景是什么？

答：公司要做国内停车增值服务“国家队”，改变中国停车生态。



## 国元证券投资评级体系：

(1) 公司评级定义		(2) 行业评级定义	
	二级市场评级		
买入	预计未来6个月内，股价涨跌幅优于上证指数 20%以上	推荐	行业基本面向好，预计未来6个月内，行业指数将跑赢上证指数 10%以上
增持	预计未来6个月内，股价涨跌幅优于上证指数 5-20%之间	中性	行业基本面稳定，预计未来6个月内，行业指数与上证指数持平在正负 10%以内
持有	预计未来6个月内，股价涨跌幅介于上证指数±5%之间	回避	行业基本面向淡，预计未来6个月内，行业指数将跑输上证指数 10%以上
卖出	预计未来6个月内，股价涨跌幅劣于上证指数 5%以上		

### 分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本人承诺报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业操守和专业能力，本报告清晰准确地反映了本人的研究观点并通过合理判断得出结论，结论不受任何第三方的授意、影响。特此声明。

### 证券投资咨询业务的说明

根据中国证监会颁发的《经营证券业务许可证》（Z23834000），国元证券股份有限公司具有以下业务资质：证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；融资融券；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务。

证券投资咨询业务是指取得监管部门颁发的相关资格的机构及其咨询人员为证券投资者或客户提供证券投资的相关信息、分析、预测或建议，并直接或间接收取服务费用的活动。

证券研究报告是证券投资咨询业务的一种基本形式，指证券公司、证券投资咨询机构对证券及证券相关产品的价值、市场走势或者相关影响因素进行分析，形成证券估值、投资评级等投资分析意见，制作证券研究报告，并向客户发布的行为。

### 一般性声明

本报告仅供国元证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。若国元证券以外的金融机构或任何第三方机构发送本报告，则由该金融机构或第三方机构独自为此发送行为负责。本报告不构成国元证券向发送本报告的金融机构或第三方机构之客户提供的投资建议，国元证券及其员工亦不为上述金融机构或第三方机构之客户因使用本报告或报告载述的内容引起的直接或连带损失承担任何责任。

本报告是基于本公司认为可靠的已公开信息，但本公司不保证该等信息的准确性或完整性。本报告所载的信息、资料、分析工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的投资建议或要约邀请。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。

市场有风险，投资需谨慎。

### 免责声明：

本报告是为特定客户和其他专业人士提供的参考资料。文中所有内容均代表个人观点。本公司力求报告内容的准确可靠，但并不对报告内容及所引用资料的准确性和完整性作出任何承诺和保证。本公司不会承担因使用本报告而产生的法律责任。本报告版权归国元证券所有，未经授权不得复印、转发或向特定读者群以外的人士传阅，如需引用或转载本报告，务必与本公司研究中心联系。 网址:www.gyzq.com.cn