

業 務

願 景

以AI數智停車讓城市生活更美好。

使 命

基於AI驅動創新，持續引領行業變革，構建超越用戶期望的數智化停車產業生態價值鏈，助力客戶創造可持續價值，讓每一次出行更高效、更綠色、更和諧。

概 覽

我們是中國智慧停車空間運營行業的領導者及先行者。以人工智能和數據驅動為錨點，深度參與推動城市停車數智化轉型。自2006年成立以來，我們已發展成為集數智化解決方案、數智化管理及數智化經營為一體的綜合性停車產業集團，根據灼識諮詢報告，我們是中國智慧停車空間運營行業最早一批實現「硬件 — 算法 — 平台 — 生態」全棧式自主可控的企業。根據同一份報告，按2024年的收入計算，我們在中國智慧停車空間運營行業亦是第二名。

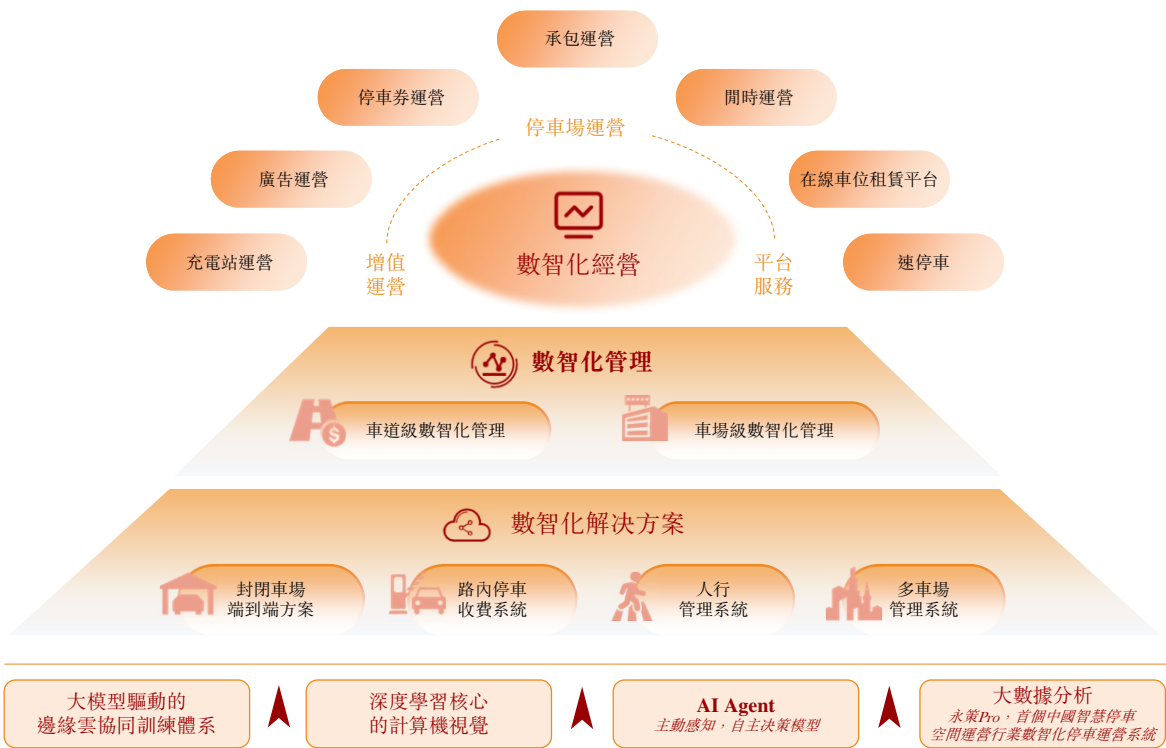
我們專注於結合智能化技術，連接城市停車三要素（即人、車和場）。為此，我們旨在助力城市停車提升管理能力、提高運營效率、增強服務品質，一方面為了廣大停車場資產方及運營商，另一方面為了車主和駕駛員提供極具吸引力的價值主張。我們憑藉近20年的行業經驗，我們已累計為超過68,000個停車場以及3億輛車提供支持，覆蓋全球超過60個國家和地區的超過1,300萬停車位。於往績記錄期間，我們所服務的停車場數目超過34,000個，2024年的臨時停車訂單及交易額分別達日均210萬筆及人民幣2,050萬元，年度交易額累計超過人民幣75億元。同時，我們正開發一個線上車位租賃平台，停車場及個人車位擁有者可以發佈可用車位，車主及駕駛員可按需查找並租用該等車位，從而進一步提升停車空間運營行業的資源利用率。隨著行業內長租用戶持續快速增長，我們相信能夠切實從平台形成的網絡效應中獲益，實現可持續發展。

我們通過技術及創新引領中國智慧停車空間運營行業的發展。根據灼識諮詢報告，於2006年，我們在國內率先推出車位LED指示燈，引領從「盲停」向數字引導時代轉型。於2010年，我們首創搭載視頻識別技術的找車終端，破除車主及駕駛員尋車困境。於

業 務

2012年，我們在業內率先推廣應用視頻免取卡收費管理系統，並於2014年最早實現「微信支付」停車費。2017年，我們創新業務模式，提供無人收費停車場的雲遠程管理服務。於2023年，我們推出中國智慧停車空間運營行業的首個數智化停車運營系統 — 永策Pro，以AI驅動行業轉型。

基於我們在科技及運營方面的戰略聚焦，我們已開發一個全棧式、跨場景的業務組合，涵蓋數智化解決方案、數智化管理及數智化經營。此舉賦能停車場及活動的各個方面能夠實現無縫串聯及高效協同。我們亦能夠在整個數智化過程中，識別及滿足停車場資產方及運營商以及車主和駕駛員的多元化需求。



- **數智化解決方案。**依託物聯網、移動支付、大數據及人工智能技術，我們已開發覆蓋封閉停車場、路內停車位、人行管理及多車場管理的綜合數智化解決方案。利用我們集成智能硬件、雲軟件系統級及用戶終端應用為一體的數智化解決方案，我們實現覆蓋多種停車場景的停車場端到端數智化。我們深入洞悉客

業 務

戶所需，已與商業地產、住宅、文旅、科技、物流園區、醫院、社區、公共服務等各行業垂直領域的知名企業建立牢固的聯繫。值得注意的是，我們已與華潤集團、中海集團及萬科等知名客戶密切合作。於2022年、2023年及2024年，我們的數智化解決方案所服務的停車場數目分別為9,273個、11,723個及12,213個。憑藉近20年來的運營經驗及數據累積，我們構建了自主研發的智能數據中台，為我們的全球停車場AI訓練中心及數智化管理與數智化經營業務奠定了數字化基座。

- **數智化管理。**依託全域數智化解決方案基礎，我們運用AI驅動的遠程集中化管控能力和線上線下一體化服務向停車場資產方及運營商提供高效管理服務。我們的數智化管理業務旨在圍繞無人化值守、智能化決策、集約化運維。我們相信，我們的數智化管理通過降低運營成本及提升管理效率助力停車場資產方及運營商打造現代智慧停車場管理新範式，同時構建車主及駕駛員的無感停車體驗。於2022年、2023年及2024年，我們的數智化管理所服務的停車場數目分別為3,883個、4,603個及4,890個。

我們引領停車場管理從傳統人工主觀經驗驅動的人力密集型向自動化、標準化、智能化的數據智能驅動範式轉型。通過我們自主研發的AI原生應用，例如「AI崗亭」、「AI車場經理」及「AI雲客服」，我們大幅減少人力投資，並在停車管理效率方面實現顯著提升。例如，我們利用AI崗亭取代現場工作人員，並利用多種AI功能，因而減少對傳統人力的投資，一個崗亭坐席與停車車道的比例從3:1減低至1:200，一個AI崗亭可以同時管理200個停車車道。此外，依託中國智慧停車空間運營行業首個數智化停車運營系統永策Pro，我們有效協調及管理多停車場，從而達到最優效率。

- **數智化經營。**依託海量數據積累、自主研發技術及深厚的行業經驗，我們已將業務從數智化解決方案及數智化管理拓展至更廣領域，以進一步創新停車場

業 務

的經營模式，更重要的是，通過數智化提升城市停車的資產價值。在發展我們的數智化經營過程中，我們採用數據驅動洞察及場景化創新相結合的策略，以探索及最大化覆蓋停車場全生命週期的變現潛力。迄今為止，我們已在數智化經營業務項下開發多種創新營運模式，涵蓋停車場運營、增值運營及平台服務。於2022年、2023年及2024年，我們的數智化經營所服務的停車場數目分別為10,388個、13,928個及16,846個，反映我們經營模式快速擴張且越來越廣泛的應用。於2024年，我們的承包經營模式已服務112個停車場及66,480個停車位。

我們憑藉先發優勢及已建立的數智化基礎設施，積累了海量停車場及活動的動態數據，以便運用AI及大數據分析技術轉化運營效益。這讓我們能夠提供高度精確的經營分析及診斷，定位短板並輸出精準的優化策略，如優化定價策略及資源配置。此外，我們依託平台的場景運營和精準導流能力，幫助客戶利用閒置資源並拓展收入來源，實現資產綜合利用率的提升。再者，我們對2024年日均2,540萬輛車的龐大車流規模的分析，為停車場精準營銷和引流提供有力支撐。通過該等努力，我們的數智化經營業務重塑停車場管理模式，將停車場從單純的配套設施轉變為智能盈利業務。

依託線上車位租賃平台構建的網絡效應，我們能夠構建在線停車場資源池，促進車位擁有人與長租用戶的協同增長。基於我們通過數據驅動分析所得的見解，我們能夠有效推進自動停車技術整合，提升其精準度及支持更廣泛的停車應用場景。

於往績記錄期間，我們增長穩健。我們的數智化解決方案、數智化管理、數智化經營在越來越多的場景及全球多個地區應用。我們的財務表現亦顯著改善。我們的收入由2022年的人民幣649.2百萬元增加13.7%至2023年的人民幣738.0百萬元，並進一步增加8.3%至2024年的人民幣799.5百萬元。具體而言，我們的數智化解決方案及數智化管理的收益維持穩步增加，於2022年、2023年及2024年，數智化解決方案的收益分別合計為人民幣390.9百萬元、人民幣452.6百萬元及人民幣478.9百萬元，在相同期間，數智化管理的收益分別合計為人民幣174.3百萬元、人民幣186.9百萬元及人民幣194.7百萬元。我們來自數智化經營的收益由2022年的人民幣82.4百萬元快速增加17.6%至2023年的人民幣96.9百萬元，於2024年再增加28.2%至人民幣124.2百萬元。我們於2022年、2023年及2024

業 務

年的純利分別為人民幣12.3百萬元、人民幣87.0百萬元及人民幣86.7百萬元，同期經調整純利(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣18.1百萬元、人民幣89.4百萬元及人民幣91.7百萬元。有關我們年內溢利及全面收益總額與經調整純利(非國際財務報告準則計量)的對賬，請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量」。

市場機會

城市停車是城市出行系統的重要節點，其效率和管理水準直接影響城市交通的流暢性、資源利用效率以及居民的出行體驗。根據灼識諮詢報告，中國是全球汽車保有量規模最大的國家，截至2024年底，中國的汽車保有量達3.457億輛。同時，根據灼識諮詢報告，中國的停車位數量僅為1.9億個，中國汽車保有量與停車位數量比例約為1:0.5，遠低於中國住房和城鄉建設部所頒佈的《城市停車設施規劃導則》中所建議的1:1.1至1:1.5的理想比例。停車位供不應求是造成車主及駕駛員在市區面臨停車困難的主要原因之一。停車場供需之間的差距，加之中國停車需求的持續增長，共同催生出擴大停車基礎設施及優化現有停車場使用率的需求，進而推動中國停車空間運營行業的發展。根據灼識諮詢報告，中國停車空間運營的市場規模(按收益計)預計由2024年的人民幣7,777億元繼續增長至2029年的人民幣11,966億元，複合年增長率為9.0%。

根據灼識諮詢報告，中國停車行業目前仍然面臨多個痛點。首先，如上文所述，停車位供需失衡導致停車難與城市擁堵加劇。此外，城市停車場綠色低碳轉型滯後，制約城市交通出行整體可持續發展。其次，許多停車場經營方式傳統、粗放，且停車資源使用效率低，限制了增加收入及利潤的能力。隨著停車場呈現大型化、集中化和無人化的發展趨勢，對提供更高精確度、高效性、人性化產品及服務的需求日益增長，因此，城市停車行業亟需轉型，向智能化、數字化方向升級。根據灼識諮詢報告，中國智慧停車空間運營的市場規模(按收益計)預計將從2024年的人民幣245億元增長至2029年的人民幣919億元，複合年增長率為30.3%。

業 務

智慧停車空間運營主要包含智慧停車系統、智慧停車管理服務及智慧停車資產經營。目前，中國大部分的智慧停車空間運營商僅具備提供一項或兩項核心分部的能力。我們是中國智慧停車空間運營行業中最早一批實現「硬件 — 算法 — 平台 — 生態」全棧式自主可控的科技企業。我們已構建一套涵蓋數智化解決方案、數智化管理及數智化經營的業務組合，覆蓋城市停車場景數智化的全生命週期，可促使我們實現停車資源最大化、停車場效益最高化及車主及駕駛員停車體驗最優化。

競爭優勢

我們認為以下競爭優勢助力我們獲得成功，並持續使我們從競爭對手中脫穎而出。

中國城市停車數智化的領導者及先行者，專注創新數十載

我們是城市停車數智化的先行者和奠基者。我們成立於2006年，是中國智慧停車空間運營行業最早一批實現「硬件 — 算法 — 平台 — 生態」全棧式自主可控的企業，具備先發優勢。我們在近20年的發展歷程中，我們為大量的行業客戶提供支持，並積累了豐富的行業洞察、項目實施及管理經驗，我們在數智化變革的前沿，以把握行業發展的重大機遇。尤其是，根據灼識諮詢報告：

- 於2006年，我們率先在中國的車位引導系統中引入車位LED指示燈，引領從「盲停」向數字引導時代轉型。標桿項目包括深圳科興科學園。
- 於2007年，我們的車位引導系統在新加坡Northpoint City落地，實現國內首家車位引導系統成套出口海外。標桿項目包括波蘭克拉科夫機場。
- 於2010年，我們首創搭載視頻識別技術的找車終端，結合前述車位引導系統，推出基於視頻的一體化解決方案。標桿項目包括中央電視台新址主樓、阿布扎比Al Maryah Central及南京德基廣場。

業 務

- 於2012年，我們率先推廣應用視頻免取卡收費管理系統；於2014年，最早實現「微信支付」停車費。標桿項目包括上海浦東國際機場及北京SKP-S。
- 於2012年，我們率先推出前置式超聲波探測器，集成探測與指示功能。標桿項目包括重慶時代中心及上海浦東開市客。
- 於2017年，我們創新商業模式，提供無人收費停車場的雲遠程管理服務，在中國智慧停車空間運營行業首推停車計量核心系統上雲，於2024年底雲上連接近25,000個停車場。
- 於2023年，我們在行業首推全球停車場AI訓練中心，從而為每個不同的停車場打造定製化AI模型。
- 於2023年，我們推出永策*Pro*，中國智慧停車空間運營行業的首個數智化停車運營系統。標桿項目包括重慶市巴南區智慧停車項目及鄭州銀基廣場。

我們的業務組合相較於傳統停車場所經營管理方式具有明顯優勢。客戶在運營成本和效率以及創收方面都看到了顯著改善。一方面，我們能幫助提高停車場內的整體車流量。此外，我們的客戶可享受到更高效的售後運營及維護服務，及在現場突發情況發生後更迅速地恢復交通流量。另一方面，客戶可實現臨時停車淨收益提升高達60%，綜合收益最高提升至40%。此外，我們還致力於節能減排，支持更廣泛的環境保護工作。

我們豐富的行業經驗、優質的業務組合以及卓越的先發優勢讓我們建立了具有全球影響力的國際品牌，從而吸引了越來越多行業內的知名客戶，進一步幫助我們擴大市場份額。根據灼識諮詢報告，我們的「KEYTOP(科拓)」品牌和旗下速停車均是智慧停車空間運營行業中曝光度和認知度頭部的品牌。

業 務

領先的技術實力以及以技術為驅動、以數據為導向的商業洞察力

我們始終以創新作為助長引擎，持續在研發和技術進步方面進行大量投入。我們利用最先進的技術以及在智慧停車空間運營行業積累的專業知識，開發出一個全棧式業務組合，實現對傳統停車軟件的降維打擊，並得以在競爭激烈的市場環境中脫穎而出。相較於軟件服務廠商，我們具備全鏈路自主研發的軟硬件，有效減少了集成不同廠商設備過程中的業務中斷，確保我們系統的穩定性、安全性和兼容性。這使我們在軟硬件集成場景中具有獨特競爭優勢。此外，我們是具備多商業模式和綜合性運營資源的綜合停車產業集團。我們通過停車場的資產運營項目不斷積累經驗，收集客戶需求，反哺為軟件系統迭代。與此同時，我們憑藉增值運營服務能更快速地回應客戶不斷變化的需求，從而鞏固我們與客戶的合作。

具體而言，我們通過自主研發打造了多款行業領先產品：

- 我們推出中國智慧停車空間運營行業首個數智化停車運營系統——永策*Pro*，並迅速實現商業化落地。永策*Pro*區別於傳統停車軟件之處在於：傳統停車軟件聚焦基礎停車業務，而永策*Pro*通過提供全面的企業資源規劃及客戶關係管理功能填補了停車管理及營運在數字化和智能化轉型方面的需求空白。此外，永策*Pro*能夠以最小成本支持多停車場協同管理的數據能力需求。憑藉其內置的數據模型和管理邏輯，客戶可大幅降低管理成本。
- 我們開發了「AI崗亭」和「AI車場經理」兩大核心AI原生應用，以協助停車場資產方及運營商推行集中化管理與建立現代化無人停車場模式。我們將全國停車場都接入雲指揮中心，通過AI崗亭遠程值守替代現場崗亭人員，並結合預處理、即時智能應答、遠程指揮及大數據診斷等多種AI賦能功能，將一個崗亭坐席與停車車道的比例，從傳統人力的3:1降減為1:200，即1名崗亭坐席可實時管控200車道，大幅度降低了人力成本，並極大提升了我們的競爭力。我們還運用AI車

業 務

場經理接管客戶投訴、交通擁堵、交通事故和設備故障等各類複雜問題的處置工作。此外，我們為AI車場經理配備了智能巡檢、故障自動預警和工單系統智能動態資源調度等功能。這一舉措極大地縮減了現場及後台管理成本，同時提升了運營效率。

我們憑藉強大的技術實力和全鏈路產品把控能力，能夠為客戶提供多樣化定製解決方案，實現最優運營效率。我們實現了智慧停車系統的全鏈路自主設計開發和自主生產，包含智能硬件設計、圖像識別及其他核心算法開發、軟件開發及運維部署。這一整體方案實現了從硬件、軟件到應用層的閉環管控，使我們得以有效地控制成本，並嚴密監管生產的各個環節，及時、深入地保障產品質量。通過細緻打磨智慧停車全棧產品服務，我們能夠更迅速地響應並滿足各類型企業的客制化需求，例如離線計費及支付處理、逃費車輛追繳等，相比單一產品解決方案供應商具備功能及性能上的顯著優勢。我們的雲原生平台依託平台架構與插件模塊，既能夠支持高可用和高並發，又能支持各個停車場的個性化需求。在該平台基礎上，我們結合海量停車數據和圖片，建立自主停車場AI訓練中心，實現前端攝像頭算法實時升級，適配各種場景的算法需求。例如，我們的攝像頭算法能快速適配不同國家和地區的各種車牌，如大灣區雙車牌、民航車牌、中東雙語車牌等，以及跟車、倒車、行人闖入等場景，為不同國際市場的不同停車場提供量身定製的AI模型。

我們已開發廣受認可的平台，為3億輛車提供支持，2024年日均車流量為2,540萬輛。於往績記錄期間，我們所服務的停車場數目超過34,000個。依託我們在行業和數據技術領域的深厚專業知識積澱，我們持續挖掘運營數據和行業趨勢中的寶貴洞見，以此指引未來的發展方向。我們針對停車空間運營行業構建了自主研發的智能數據中台，通過標注清洗數以百萬計的停車數據，訓練出具備跨場景適應力的AI決策模型，從而賦能停車場按以數據為導向的商業洞察而運營。基於動態停車行為特徵與場庫特徵匹配算法，我們既能為商業綜合體定製閒時錯峰動態定價組合策略、實現停車場效率提升，

業 務

又能為城市管理者提供新能源車位佈局仿真推演等輔助服務。平台匯聚的跨業態停車數據持續反哺進化，我們持續通過消費端用戶數據與企業端停車場數據，不斷優化迭代我們的數據引擎，使數據引擎從「解決具體問題—沉澱行業認知—驗證場景應用—開拓創新業務」模式中不斷迭代。隨著越來越多用戶及停車場加入我們的平台，我們將能重新定義停車空間運營行業的數字化邊界。

率先實現行業領先服務水平的全生命週期閉環管理

作為國內領先的停車場數智化轉型代表，我們深耕行業近20年，對市場趨勢和客戶需求有著寶貴的見解。在此基礎上，我們創新了覆蓋從項目啟動到長期運維的行業領先服務水平的全週期閉環服務協議。

從簽立合約開始，我們的系統即自動接入項目的全生命週期管理流程，提供全程信息追蹤鏈路。客戶可實時了解包括合同簽訂跟蹤、物流信息、施工進程、驗收狀態等在內的所有項目關鍵節點，這也使客戶可以密切監控其項目並及時反饋調整，從而保障項目的順利落地。在系統正式交付使用後，我們根據不同層級決策者（例如管理高層、財務人員、包括客服坐席、技術人員和運營人員在內的停車場運營團隊以及包括項目經理和現場保安巡檢人員在內的停車場管理團隊）的授權和職責提供專屬管理工具。因此，我們能實現項目集中化、數字化、移動化、可視化管理，為客戶達成降本增效。

我們搭建了分級服務架構，以滿足客戶的不同需求，從而提升客戶滿意度，增強客戶黏性。針對高標準、高要求、享受優質服務的大客戶，我們會配備專屬客服團隊，通過有針對性的解決方案滿足其需求。針對更廣泛的客戶群體，我們憑藉直觀易用的系統及應用、穩定可靠的硬件產品以及遠程支持與現場服務相結合的全渠道服務網絡，提供遠超預期的售後服務體驗。

具體而言，我們構建雙語全年無休(24/7/365)的在線客服與電話支持體系，具備即時應答、遠程指揮及雲端診斷功能。我們通過部署智能工單調度系統，實現客戶服務需求秒級分派至最近服務節點及人員。對於選購優質服務的客戶而言，我們定期現場巡

業 務

檢與保養，並承諾30分鐘內必有回應，兩至四小時內專業團隊直達現場，並配套有隨時可用的硬件備件倉庫支持。通過這套機制，我們能快速解決現場異常狀況，恢復停車場正常運營，從而最大限度縮短故障時間，保障關鍵資產持續穩定運轉。針對海外超過60個國家和地區的停車場而言，我們還提供覆蓋絕大部分現場問題的遠程排查和應急響應建議。此外，我們的預測性維護系統通過現場硬件運行數據構建AI分析模型，可定期進行停車場健康度檢測，主動預警潛在故障。這種從被動檢修到主動維護的模式轉變，提升了停車場的資源利用率和運營效率，借助數據洞察實現運營流程的持續優化。

全棧式、跨場景業務組合及高度靈活且具可拓展性的業務模式，使得商業化能力強大

我們涵蓋數智化解決方案、數智化管理及數智化經營的行業領先的全棧式業務組合及高度靈活且具可拓展性的業務模式，不僅可使我們智能化升級單一停車流程及特定停車場景，更重要的是，可無縫整合不同場景之間的資源。憑藉智慧及互聯互通的停車資產網絡，我們可使得停車體驗更為順暢以及管理及運營更加智能化，從而有助於停車空間運營行業的數字化及智能化轉型。我們亦可不斷擴大業務規模，並將我們的成功經驗複製在日益豐富的應用場景中。於往績記錄期間，我們所服務的停車場中約有40%使用我們三大業務線智慧停車產品中超過一項，印證我們交叉銷售及升級銷售的能力。

通過前沿的AI技術及智能網聯平台，我們可實現封閉停車場、路內停車位及各類行業垂直領域、不同規模的停車場之間的無縫串聯和高效協同。迄今為止，我們已成功解決了大型綜合商場、寫字樓、住宅社區、公共設施、酒店、景區、學校、醫院、物流園區等多樣化場景的智能化建設及升級需求。根據灼識諮詢報告，上述成就奠定我們在中國覆蓋的垂直場景種類的領先地位。基於深耕城市智慧停車數十年所積累的专业知識，我們亦具備高度靈活的適應能力，可充分理解客戶的個性化和多樣化需求，提供針對性的解決方案，有效降低數智化轉型成本。例如，我們針對停車場「建設 — 管理

業 務

「經營」全生命週期提供了數智化解決方案。對於處於設計或升級階段的停車場客戶，我們從早期階段即可介入提供諮詢意見，協助客戶以優化關鍵停車場和點位佈局，如停車場佈局、車位元數量規劃和道路網路等，並提供建設期的停車設備安裝的初步方案和建議，有利於停車場建設工程的整體規劃，同時也有利於公司持續推薦數智化管理、數智化經營等後期業務機會。對於正在成熟運營的停車場的客戶，我們進行全面分析，以了解客戶現有運營、痛點和未滿足需求，充分考慮如何透過整合我們的服務更好地實現數智化轉型。

我們以模組化方法提供遞進式的業務組合，客戶可根據自身特定需求進行組合及匹配，在避免大規模改造的同時，無縫實現客戶的數智化升級。具體而言，我們通過標準化硬件配合模組化軟件的方式，靈活及快速地回應客戶的個性化及多樣化需求。標準化硬件有助於我們避免配置硬件規格導致的複雜性和高成本，同時模組化軟件的設計，可以靈活適應客戶要求及當地停車標準，也能支持軟件持續升級。這種方法使我們能夠顯著縮短交付週期，同時將定製化成本維持在相對較低水平，亦為我們的客戶直接節省成本並提升營運靈活性。此外，我們支持與客戶的現有的軟硬件系統無縫對接，以最大限度降低改造成本。

由高素質人才組成的富有遠見及經驗豐富的管理團隊

我們的成功乃得益於一支富有遠見及經驗豐富的管理團隊領導，其堅持不懈地追求城市停車數智化。彼等於人工智能、數據處理及系統架構設計領域的專業知識、深入的行業敏銳度以及廣泛的管理和營運技能使我們處於快速發展的行業格局的前沿。

掌舵人乃我們的創始人、董事長兼首席執行官孫龍喜先生，其乃中國智慧停車空間運營行業的領軍企業家。憑藉20餘年於智慧停車技術研發與產業化方面的經驗，孫先生已將本公司打造成領先的技術平台，利用AIoT及大數據賦能城市停車管理並把握重大增長機遇。孫先生所作出貢獻為其贏得行業參與者及政府部門的多項讚譽，包括被認定為國家科技專家庫專家及福建省高層次人才A類。此外，孫先生入選國家科技部「創新人才推進計劃」並被認定為福建省「雙百計劃」領軍人才。孫先生兩次獲得廈門市科技進步獎，並為全國工商聯物聯網委員會委員。

業 務

我們重視人才，將其視為鞏固競爭優勢的關鍵成功因素。於2024年12月31日，我們的深度研發團隊有204名成員。我們研發團隊中的管理人員平均擁有超過10年的研發經驗，他們在AI、大數據、物聯網、移動應用開發及系統架構設計等多個領域具有豐富的理論與實踐知識。此外，我們的研發管理團隊成員在項目管理及研發團隊領導方面有豐富經驗。他們的豐富背景及專業技術，有助我們在研發上更具創新能力。我們已設立全面的人才計劃，以培養及留任最優秀的人才。我們相信，員工的強大背景及群體經驗將繼續推動我們實現可持續增長。

增長戰略

我們計劃執行以下戰略，以進一步推動我們的業務增長。

持續投資研發及智能技術，擴大我們的人才庫

我們將持續大力投資研發，同時結合行業趨勢，努力進一步加強我們的研發能力。聚焦於我們的核心業務，我們將提升我們與AI及其應用有關的專有技術組合，優先發展具有巨大增長潛力的創新產品與技術。這將令我們能夠擴大我們的業務組合及客戶基礎，最終提升我們的市場份額及加強我們的競爭力。

我們致力於確保專有技術的健全，自主研發智慧停車技術，盡量減少對外部供應商的依賴，以保持我們對核心技術能力的控制，保障快速技術迭代。因此，我們將繼續圍繞圖像識別算法、硬件(如攝像頭及傳感器)、軟件及基礎設施構建核心競爭力，並組建專職研發團隊。這將確保我們的智慧停車產品的整體性能保持在行業前沿，並鞏固我們的市場競爭壁壘。此外，我們計劃加速我們雲原生停車平台的全方位開發，提升其性能及適配性。我們將重點投入建立全球停車場專用AI訓練中心所需的算力基建和研發團隊，以進一步開發其智能水平。此外，我們將集中開發我們的停車空間租賃平台，旨在將停車資產的供求有效匹配，並優化行業的資源分配。我們亦將基於停車場運營數據及客戶反饋，構建數據驅動的平台場景化功能迭代機制，改善並提升平台的響應效率和用戶交互體驗。

業 務

我們計劃加大AI投入，以驅動AI技術在停車場景的規模化商業落地。尤其是，我們將聚焦AI跨場景運營的應用，提升運營效率、商業價值及風險管控。首先，我們將通過深化AI應用及部署多模態決策AI Agent（智能體）集群（包括AI崗亭、AI車場經理、AI停車場調度、AI雲客服），致力於降本增效。我們將搭建多車場管理知識庫及閉環式管理流程，優化智能體的應用及協同能力，進而降低人力投入並提升整體管理效率。其次，我們尋求通過AI驅動經營分析中樞賦能停車場資產運營，提升商業價值。藉助AI對停車相關運營數據進行全面深入的分析及不斷優化AI能力，我們將幫助制定更具商業可行性的運營戰略和有效延伸價值鏈。最後，我們將建立智能風險管控網絡，保障業務連續性。通過AI運維管理，我們將降低大量的運維工作量，提升系統的穩定性，同時監控並預警經營風險，實現停車場運營全生命週期的及時有效風險響應。

我們將持續加強人才體系建設，以我們的發展戰略為基礎，形成穩定、強大、充沛的人才庫。我們擬制定涵蓋選拔、培養、激勵、評價等全生命週期的全面人才管理機制，提高員工的凝聚力和歸屬感。具體而言，我們計劃加大對高端複合型科技人才的引進力度，尤其是AI算法及底層模型等智能科技和新興產業領域的高端人才。我們也計劃積極尋找並引入國際化人才，同時培養具有國際視野及跨文化溝通能力的員工，以提高彼等在多元文化環境中的適應性和效率，並提升我們的國際競爭力。此外，我們將制定涵蓋技術、管理及營銷團隊等各個職能團隊的培訓計劃。

深入發展數智化經營業務，挖掘蘊藏巨大潛力的市場

我們致力於推進我們的數智化經營業務，挖掘新機會，擴大我們的市場份額。我們的目標是為停車場資產方及運營商提供更精準、更便捷、更高效、更全面的經營解決方案。同時依託我們全棧式業務組合和服務能力基礎，設計和驗證更精細、更靈活和更適配的經營模式。

業 務

我們將保持對市場需求和技術進步的高度敏銳洞察，持續研發創新產品及服務，從而提升停車的便利性和安全性，並保持我們在不斷變化行業環境中的競爭優勢。同時，我們將加大數智化投入，提升我們的經營能力。通過智能車輛感知和通行管理、車位供需動態調節和用戶畫像數據驅動的精準服務，我們計劃加強停車資產數智化，以帶來可持續的收益。此外，我們計劃通過技術創新擴大我們的業務組合。例如，我們將探索停車場原生AI Agent(智能體)應用，推進以車位租賃平台為核心的生態級佈局，以有效評估停車資產的使用情況。此外，我們致力於通過將自動泊車技術與龐大的停車網絡及數據驅動洞察相融合，提升自動泊車服務的可用性與精準度，從而推動在更廣泛的停車場景應用中採用前沿技術。我們亦將推進創新解決方案的商業化路徑，以抓住不斷增長的市場機遇。

我們計劃與不同類型、不同規模和不同發展階段的停車場客戶建立可持續發展、逐步深入的合作關係。我們旨在攜手廣大的停車場資產方，推動資產收益最大化，並在中國智慧停車空間運營行業中保持市場領先地位。一方面，我們將積極推廣我們已驗證的協同合作經營模式，包括承包經營、閒時經營合作及增值業務(包括停車券合作及充電站合作)等，幫助客戶激活閒置資源並拓展收益渠道。另一方面，我們將探索數智化產品服務在激發數據價值、提升用戶體驗及精簡整體行業營運方面的商業化價值，進一步鞏固我們在市場中的獨有優勢。

我們擬繼續挖掘和解決停車場資產方在其整個運營環節的痛點及需求。通過提供針對性的運營模式並根據我們的承包經營模式有效分配停車資源及管理資金，我們將大力拓展我們的承包經營規模並擴大我們在此領域的市場份額。

強化營銷網絡，擴大客戶基礎

我們計劃持續強化我們的營銷網絡，以增強我們的品牌影響力及開拓更多商機。具體而言，我們計劃與行業參與者展開策略性協作，包括舉辦或參與行業活動及會議，藉以提高我們在業界的地位及增加我們的市場佔有率。

業 務

我們將持續擴大客戶基礎並鞏固與現有客戶的合作。尤其是，我們將從戰略上瞄準智慧停車解決方案不足的低線城市。同時憑藉我們高度靈活及可拓展的業務模式，將我們的成功複製推廣至更多垂直行業領域。通過幫助更多潛在新客戶實現停車管理運營的數智化轉型，我們能夠有效擴大我們的業務規模。此外，我們已形成以產品為導向的增長戰略，通過我們的全棧、協同業務組合，不斷識別及解決瞬息萬變的客戶需求。我們相信，通過把握對現有客戶的更多交叉銷售及追加銷售，我們能夠加深市場滲透，最終提高彼等對我們全套產品的使用率。我們極為重視理解並深挖大客戶的多樣化需求。我們的目標是推動向該等大客戶持續輸出城市停車數智化業務，合作開發具有突破和示範效應的標桿項目。通過此舉，我們能夠在提升大客戶黏性，同時提高我們在行業內的知名度，從而吸引更多客戶並實現更大的規模經濟效益。

擴展海外市場，擴大全球影響力

我們致力於全球擴展，並計劃加大力度開拓及把握全球智慧停車空間運營行業的快速增長機遇。現階段，我們戰略性聚焦服務東南亞及中東等新興市場。我們計劃發揮我們在產品組合、技術能力及品牌知名度方面積累的優勢，發掘該等尚未發展成熟市場的巨大增長潛力，提高我們的市場滲透率並複製我們在中國的成功。同時，從中長期角度，我們計劃進入較為成熟的海外市場。

為此，我們將進一步深化與擁有跨境業務及／或跨國公司的現有客戶的合作關係。通過簽署戰略合作協議，加強我們與這些客戶在海外業務的聯繫，以便迅速建立我們的全球業務佈局並鞏固我們的市場領先地位。此外，我們致力於通過在東南亞及中東建立分支機構，組建熟悉目標區域市場商業慣例及環境的當地團隊進一步滲透當地市場及盡力滿足當地客戶的需求，最終建設更為完備的全球服務網絡。同時，我們將與當地市場的業務夥伴合夥，利用他們的客戶資源及實踐經驗。通過結合他們的優勢與

業 務

我們的技術實力和市場適應力，我們尋求開拓新業務模式及取得可持續的增長。此外，我們尋求通過各種海外行業活動及會議，積極提高我們的品牌曝光度、展示我們的無人收費、集中管理、精細化運營管理等業務成果。我們能夠藉此推廣有關城市停車場景的數智化優勢，有效激發潛在客戶對我們產品和服務的興趣。

我們將評估收購在海外市場擁有成熟銷售渠道及品牌聲譽公司的機會。通過該等收購，我們旨在將彼等的人才、資源及競爭優勢整合到我們的業務生態系統，實現協同發展，增強我們在市場中的綜合競爭力。此外，我們可能考慮通過投資和收購具有商業化潛力的寶貴數據源的公司以豐富我們的數據能力，進而覆蓋客戶更全面的需求。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何潛在投資或收購目標。

我們的產品

我們深度參與推動城市停車的數智化進程。依託「科技+運營」的戰略聚焦，我們構建了全棧式跨場景的業務組合，涵蓋數智化解決方案、數智化管理及數智化經營三大板塊，為停車場及活動各環節提供數智化賦能。我們滿足停車場資產方及運營商以及停車空間運營行業更廣泛參與者的多樣化需求。於往績記錄期間，我們服務逾34,000個停車場，覆蓋大型商業綜合體、寫字樓、住宅社區、公共設施、酒店、景區、學校、醫院及物流園區等廣泛垂直場景。

永策Pro是我們數智化停車產品的核心基礎設施，能高效管理多個停車場，集成了現代停車運營所需的一系列企業資源規劃及客戶關係管理功能。依託相關基礎設施，我們得以提供各停車場實時全景可視化監控，助力運營商實現流程標準化並降低運營成本，最終推動停車業務管理的數智化。具體而言，該平台將車位使用率、停車費收繳、道閘控制日誌等運營數據整合至統一友好的操作界面。通過集成AI技術，我們能主動診斷潛在問題並發送自動預警，最大限度減少設備故障及現場干預需求。更為關鍵的是，我們能讓運營商即時掌握車流模式、收益趨勢及使用高峰時段，停車場得以優化定價策略，並戰略性地調配人力與資源。我們亦能識別運營低效情況並標注改善機會。停車場資產方及運營商在我們的平台僅需點擊幾下即可快速實施從動態定價模型到安全規程的標準化規則，且支持跨多個停車場。這種高效模式不僅能減少失誤，更能加速決策進程並加強組織凝聚力。基於雲端微服務架構打造的平台的業務功能已突破純

業 務

停車管理範疇，涵蓋財務管理、人員管理及資產管理等。我們的平台靈活的模塊化架構允許運營商按需擴展功能模塊——無論是電動汽車充電、會員系統還是定製營銷活動，均無需昂貴的基礎改造；同時還能與客戶現有信息系統集成，以無縫對接方式促進實時合作與數據交互。

基於我們的技術架構及在行業累積的經驗，我們能持續擴大我們的客戶基礎及收益流。於往績記錄期間，我們所服務的停車場數目超過34,000個。下表載列我們於往績記錄期間按業務線劃分的收益明細。

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(以人民幣千元計，百分比除外)						
數智化解決方案.....	390,859	60.2	452,568	61.3	478,876	59.9
數智化管理	174,339	26.9	186,853	25.3	194,726	24.4
數智化經營	82,364	12.7	96,873	13.1	124,227	15.5
其他.....	1,668	0.2	1,721	0.3	1,682	0.2
總計.....	<u>649,230</u>	<u>100.0</u>	<u>738,015</u>	<u>100.0</u>	<u>799,511</u>	<u>100.0</u>

數智化解決方案

依託物聯網、移動支付、大數據及人工智能(AI)技術，我們開發了覆蓋封閉停車場、路內停車位、人行管理及多車場管理的綜合數智化解決方案。憑藉我們集智能硬件、雲端軟件系統與用戶端應用為一體的數智化解決方案，我們得以實現全面覆蓋多樣化停車場景的停車場端到端數智化。具體而言，我們既提供標準化軟硬件系統，也配套定製化功能開發服務，靈活適配客戶的特定需求，故能以最優成本作出快速部署。此外，我們還構建了線上線下一體化技術支持體系，確保客戶停車系統的運行始終穩定可靠。

業 務

下圖展示我們數智化解決方案的主要產品及系統以及應用場景。



業 務

於2022年、2023年及2024年，我們數智化解決方案業務所服務的停車場數目分別為9,273個、11,723個及12,213個。

封閉停車場端到端解決方案

我們的封閉停車場端到端數智化解決方案涵蓋從入場、泊車、繳費到離場等停車全環節，包括下列主要產品。具體而言，我們提供以下解決方案：停車收費管理系統、超聲波車位引導系統、視頻反向尋車系統、車位管理系統及充電系統。

停車收費管理系統

我們的停車收費管理系統打造了以用戶為中心的綜合管理平台，全面覆蓋停車支付全流程。該解決方案融合了先進硬件、直觀軟件與多元支付方式，幫助運營商高效管理日常收費的同時也提升了用戶便捷度。系統採用靈活可擴展的設計，可適配商業綜合體、住宅社區及大型公共車庫等各類停車場景。

我們停車收費管理系統的核心功能在於簡化了從車輛入場到最終繳費離場的運營流程。系統通過與道閘、車牌識別攝像頭等設備的無縫對接，根據停放時長和預設費率自動計費。用戶可通過自助繳費機、手機應用及其他便捷渠道享受順暢的支付體驗。考慮到現代用戶的不同偏好，我們的停車收費管理系統支持現金、信用卡、二維碼及專屬移動支付平台等多種支付方式，並兼容運營商儲值賬戶和會員計費模式，運營商可藉此為不同細分市場量身定製分級定價、積分獎勵或會員折扣等差異化經營策略。

我們的停車收費管理系統為運營商提供實時數據看板，可跨場站追蹤收費情況、交易流水及車位使用率，從而提升運營效率。系統通過深度分析生成高峰時段畫像與支付趨勢洞察，助力運營商優化定價模型、科學調配人力及挖掘收益增長機遇。決策者藉此精準掌握運營數據，能夠快速響應客戶需求變化與市場動態。

業 務

此外，我們的系統專為與現有停車基礎設施無縫集成而設計，可輕鬆對接各類硬件接口，從車牌識別設備到手持支付終端一應俱全。雲部署進一步簡化了系統升級與維護流程，使運營商能夠便捷地拓展新場站或升級現有設施。通過聚焦互通性與靈活性，我們的系統構建了面向未來的框架，適配現代停車管理不斷變化的需求。

超聲波車位引導系統

我們的超聲波車位引導系統專為解決「尋位難」這一普遍停車痛點而設計，通過將超聲波檢測技術應用在停車場景，藉以避免不必要的碰撞或堵塞以提升停車體驗，提升車位利用率和整體管理效率。

具體而言，我們的系統採用超聲波探測器檢測停放車輛或可用車位，並通過直觀的LED指示燈向用戶顯示車位狀態：車位佔用時亮紅燈，空閒時亮綠燈。為確保狀態實時更新，該等探測器每5秒檢測一次車位佔用情況，實時數據精準可靠。探測器與LED指示燈安裝簡單，可大幅降低停車場的數字化轉型相關成本。

我們的系統通過通信技術實時傳輸車位數據至中央管理平台。經過一系列數據處理後，可用車位數量及所在方向會直接清楚顯示在引導屏上，確保用戶快速找到空閒車位。為進一步優化部署成本及滿足戶外停車場的複雜環境要求，我們的系統採用LoRa無線通信技術。LoRa技術作為物聯網領域的主流技術，具備遠距離通信、低功耗和強抗干擾等特性，停車場可節省複雜的無線搭建成本，加快項目交付及精準應對戶外停車環境所需。採用我們的超聲波車位引導系統後，客戶可減少人工引導的依賴，提升用戶體驗，既降低了運營成本，又優化了管理流程。

此外，我們的系統還支持停車場運營商查詢車位佔用狀態的實時數據，幫助追蹤車位使用情況並優化停車資源，最終實現利潤提升。

業 務

視頻反向尋車系統

我們的視頻反向尋車系統是一個智能系統，其設計目的在於優化從找車位到反向找車的停車流程。系統融合智能化的視頻分析技術與車牌識別功能，既可實時顯示空閒車位並將用戶高效引導至最近空閒車位，又能在用戶返回時協助找車，因而既能提高停車場內交通效率又能大幅提升用戶滿意度。

我們的視頻反向尋車系統採用高清攝像頭與智能視頻分析技術。單台攝像頭即可同時監控多個車位狀態，實時捕捉車位佔用狀態，然後將實時更新的數據傳輸至數字標牌及應用內導航，確保用戶得以快速引導至空閒車位。此外，該系統的車牌識別技術還能簡化出入口流程，減少閘口擁堵並降低人工干預。而且我們的視頻反向尋車系統能幫助用戶在返回時快速定位車輛。用戶只需在查詢終端或手機應用中輸入車牌號，即可獲取精準的尋車路線指引，徹底解決大型停車場「找車難」問題，確保找車過程順暢無憂。

通過提高車位利用率及加快車位週轉，我們的視頻反向尋車系統為停車場運營商和終端用戶創造雙重利好。停車場可通過更好地管理空閒車位而顯著提升運營效率並挖掘創收潛力。與此同時，用戶也更易於獲得實時引導及輕鬆定位車輛，每次來訪都能獲得優質舒適的停車體驗。

車位管理系統

我們的車位管理系統是一套實現停車運營全流程實時管控的一體化解決方案。通過整合先進的硬件、軟件與分析技術，該系統能幫助停車場高效管理車位資源、緩解場內擁堵並提升整體用戶滿意度。該系統適配從小型私有停車場到大型公共車庫的各種場景，能滿足各類運營需求。

我們的車位管理系統具備實時監測能力。依託先進的傳感器網絡與車牌識別技術，該系統即時精準更新車位狀態，支持車位預約、專屬車位保護等無人化高級管理功能。

業 務

該系統還側重健全的數據分析及報告，通過採集車流進出、高峰時段等數據詳情，協助運營商深入了解運營模式，從而調整定價策略、科學排班並開展精準營銷，最終推動收益增長，確保更高效精簡的運營。

此外，我們的車位管理系統可與停車場內已部署的支付管理系統、車位引導與尋車系統、充電系統等實現無縫對接，因而大大提高了停車管理效率，滿足了各類停車場的多樣化需求。

充電系統

我們的一站式綜合解決方案集充電樁建設、設備供應、平台開發、標準化施工、物料部署及車位管理於一體。我們提供功能先進且類型多樣的充電樁。例如，我們提供可支援快充或慢充模式的充電樁，我們的充電系統可根據不同使用場景靈活定製，確保滿足客戶的特定需求。依託強大的軟件管理平台，該系統實現每個車位的全時在線互聯，達成精細化管理。同時，我們構建了覆蓋售前、售中、售後的全週期服務體系，為客戶提供全方位支持。因此，該系統能提供實時遠程監控、智能管理、安全可靠的充電及高度便捷的用戶體驗。

路內停車收費系統

我們的路內停車收費系統專為城市道路停車場景設計，有效解決路內車位監管難題。系統通過實時數據監控、智能傳感技術與便捷支付方式的功能整合，有效解決路內車位的核心痛點，如車位資源緊張、道路擁堵及收益漏洞。在為用戶提供無感停車體驗的同時，助力城市管理者提升運營效率，最終將路側停車位轉化為秩序井然、體驗優良的資源。

我們的路內停車收費系統綜合利用傳感器、攝像頭及車牌識別技術，通過多設備協同檢測車輛停泊狀態並自動計時，大幅降低人工監管需求。該系統整合了各移動支

業 務

付平台，用戶可使用二維碼、手機應用或其他數字方式快速完成繳費。同時，依託動態電子標牌與手機應用實時顯示空餘車位信息，引導用戶精準泊車，減少繞行尋位的時間。

面向城市管理者和停車場運營商，我們的系統提供強大的後台管理工具。實時預警和自動通知功能可協助識別超時停車等違規行為，確保維持公平的停車活動。除日常監管外，系統還能生成關於停車模式與用戶行為的有價值的分析報告，助力政府部門及運營商優化動態定價策略、實施精準政策調整、規劃科學基建投資。我們的系統在設計時考慮了可擴展性，可輕鬆擴展或對接電動汽車充電樁、AI交通引導等新興技術，確保路內停車管理既靈活又具前瞻性。

人行管理系統

我們現有的大部分客戶，尤其是具有重大戰略意義的核心客戶，普遍存在人行管理需求。為響應其日益增長的智慧社區建設與管理需求，我們推出了人行管理系統，為居民、物業管理者及社區提供高效、安全、可靠的數字化社區服務，實現高效精準的安全管控。該系統將計算機圖像處理技術與生物統計學原理相結合，從視頻影像中提取人臉特徵點，通過人臉識別終端、中心管理控制台、行政管理計算機、門禁閘機與電磁鎖的集成應用，構建智能門禁架構，實現日常運營數字化與身份核驗一體化。此外，人行管理系統的門禁閘機及旋轉柵門子系統整合了刷卡通行、二維碼識別及人臉識別功能。客戶可根據具體應用場景需求，選擇獨立子系統運行或多系統組合管理模式。

多車場管理系統

我們的多車場管理系統專為現代化停車場集群管理需求而設，包括封閉停車場及路內停車位。系統將各類型停車環境無縫結合，從而達到不同停車場的更佳資源分配、高效營運及優化管理。

業 務

尤其是我們的多車場報表平台通過統一界面實現多停車場集中管理。這一創新平台的核心功能在於聚合並可視化多個停車場的停車數據，從而得到全面的數據分析並使決策者作出具體可行的決策。此外，平台還通過整合所有關聯停車場數據建立統一數據標準，並配備先進分析工具深度挖掘數據價值，實現對車流量、收益等關鍵指標的高效監測與精準分析。

面對數字化及智能轉型的趨勢，我們推出永策*Pro*，此平台已從最初集中數據可視化的多車場報表平台，演進為集企業資源規劃及客戶關係管理於一體的全面綜合數字化業務管理平台。我們亦開發AI原生應用，助力停車場資產方及運營商推進集中化管理與建立現代化無人值守停車場模式。相關應用是我們在數智化管理及數智化經營中以最優化的人力投資與營運效率管理和經營停車場的有效工具，停車場資產方及運營商可按本身業務需求而單獨購買。有關永策*Pro*的詳情，請參閱「—我們的產品」；有關我們AI原生應用的詳情，請參閱「—我們的產品—數智化管理」。

數智化解決方案的案例研究

由華潤集團打造的標桿商業綜合體——武漢萬象城，集高端購物中心、商業街、四棟住宅樓及兩棟甲級寫字樓於一體。由於規模龐大，該項目在停車方面面臨重大挑戰：多入口、19個車道及逾3,300個車位的複雜佈局導致高峰時段車輛通行困難且易發擁堵；同時，廣闊的停車區域使得用戶既難以尋找空餘車位，又常在返回時遭遇尋車困擾。

為解決這些問題，我們實施了先進的數智化解決方案：通過對停車場動態交通的全面分析，在T1、T2出口部署了擁堵預警系統，配備27塊擁堵指示屏實時更新交通情況。這種多屏聯動機制讓用戶能及時獲取車道擁堵信息，從而優化行車決策。為進一步提升停車體驗，我們引入了尋車系統，讓用戶可通過場內終端或手機藍牙功能精準定位

業 務

車輛，並獲取最優找車路徑。我們還與中國一家主要的地圖服務提供商合作，實現停車導航與室內AR步行導航的銜接，構建了從入場前車位查詢、泊車路徑導航到離場時反向找車的全流程智慧停車服務。因此，武漢萬象城成為華中地區首個實現車位級精準導航的購物中心，大大緩解了交通擁堵，改善了整體購物體驗。

數智化管理

我們為停車場資產方及運營商提供高效的數智化管理服務，圍繞無人化值守、智能化決策、集約化運維為核心價值進行設計。我們降低運營成本、提升管理效率及優化用戶整體停車體驗，實現由傳統、人力密集型、基於主觀經驗的停車場管理模式向智能化數據驅動型範式轉型。

在數智化管理下，我們為客戶提供包括車道級及車場級的兩種主要服務模式。客戶可選擇將所運營停車場中個別車道委託給我們進行管理，該模式下，我們重點解決客戶在車道管理方面的所有需求，例如通行及停車費管理，客戶則向我們支付月度服務費。通過數智化管理，客戶可大幅降低人工成本、提升管理效率，並有效杜絕現場收益漏洞。客戶可實現臨時停車淨收益提升高達60%，綜合收益提升40%。客戶還可以就整個停車場使用我們的管理服務，我們的服務內容包括(除上述者外)停車月卡辦理、應對客戶諮詢、現場管理、商業運營以及第三方人員的聘用與監管。我們通過這種方式幫助客戶實現停車場的綜合管理與運營。我們向客戶收取固定服務費或採取收益分成制，即按停車場收益或其他績效指標預定比例收取費用。我們的數智化管理業務的客戶通常保留營運管理權。

於提供數智化管理時，我們借助智慧停車硬件產品管理客戶停車道及設施，確保以最高效率及成本平穩運作。我們深信，在我們數智化管理過程中應用智能工具亦能顯著提高營運效率。永策Pro是中國智慧停車空間運營行業的首個數智化停車運營系統，我們基於此系統實現了多停車場的高效協同管理，優化運營效能。此外，通過我們自我研發的AI原生應用，即「AI崗亭」、「AI車場經理」及「AI雲客服」，我們推動傳統停車場的數智化提升：

業 務

- **AI崗亭**。我們的AI崗亭基於雲端集中式架構運作，為不同地區的多停車場提供無縫的遠程監控與管理。具備遠程監控能力的AI崗亭可有效替代現場人員，實現集中管理，借助預處理、即時智能應答、遠程指揮及大數據診斷等多種AI賦能功能將傳統3:1的人力投入比例降減至1:200的行業領先水平。

AI崗亭借助實時音視頻對講功能、遠程道閘控制及與停車費管理系統的無縫對接，能極大地節約成本並提升運營效率。尤其是，當車輛在無人值守通道遇到問題時，用戶可通過特定通道的對講設備呼叫協助，我們將自動定位問題並顯示實時監控畫面以便快速處理。AI崗亭坐席可遠程操作，通過修改車牌號碼、發放支付二維碼、引導用戶進行電子支付或直接放行等方式快速解決問題。此外，若車輛在無人值守停車場出現進出異常，我們還能智能識別問題並自動發起呼叫操作，及時介入處置，保障通行順暢。此外，AI崗亭坐席可通過平台遠程監控現場狀況，一旦發現設備故障可直接發起維修請求，提升停車系統運維效率。

- **AI車場經理**。AI車場經理主要負責監管客戶內部遠程客服代表的運營及授權，確保其全渠道呼叫中心的高效順暢運轉。同時，借助AI車場經理的功能，客戶可處理停車相關事務並承擔停車場運營職責，實質上成為多功能停車場管家。我們利用AI車場經理實現了停車管理效率提升。首先，AI車場經理能直接處理複雜的現場問題，如客戶投訴、交通擁堵、交通事故及設備故障等，大幅降低現場管理成本。此外，我們為AI車場經理配備了智能巡檢、故障自動預警和工單系統智能動態資源調度等功能。因此，我們能協助提升運營效率，降低業務中斷風險，在保障系統高可用性的同時確保服務不間斷。
- **AI雲客服**。基於對停車場運營特性及複雜性的深刻理解，我們針對不同停車場景配置AI雲客服功能，確保全面精準化管理。這一方案不僅降低了客服人力投入，更使遠程團隊能突破傳統模式，大幅提升運營效率與服務品質。AI雲客服

業 務

按特定職能細分，以支持不同的管理任務。例如，AI雲客服可處理車主諮詢、服務請求、異常上報、商業交易及數據修正等事務。對外，AI雲客服團隊處理用戶及企業客戶的諮詢，並運用技術手段高效解決相關問題；對內則通過支持系統升級與業務優化來保障服務品質和用戶體驗。

於2022年、2023年及2024年，我們數智化管理所服務的停車場數目分別為3,883個、4,603個及4,890個。

數智化管理的案例研究

杭州遠洋國際中心是一座集辦公空間與購物、餐飲、娛樂功能於一體的綜合性建築群。其停車場有多個入口及約1,500個車位。然而，該停車場此前面臨管理自動化程度低的問題，導致運營費用居高不下，運營效率相對較低。

我們引入了數智化管理作為解決方案，包括停車數智化運營系統、遠程AI崗亭服務及集團化停車經營中心。通過部署停車數智化經營系統，我們實現了在線電子簽約，即入駐企業員工可在線申請固定價格的停車月卡，並通過手機完成繳費。因此，原先繁瑣的紙質簽約流程被徹底取代，從簽約到啟用形成無縫銜接，啟用時間從三天縮短至僅十分鐘。停車場運營成本也得到有效控制，人力成本降低約33%。我們還構建了一個在雲端和本地系統之間協同運行的智能巡檢網絡。線上AI檢測系統持續對停車行為進行實時監測，自動標記異常車輛動態。線下專職團隊執行標準化巡檢並及時處置風險隱患。當系統識別到逃費嫌疑車輛時，自動觸發預警機制並完整留存證據鏈。運營人員隨即啟動標準化追繳流程，形成從風險預警到處置完結的閉環防護，切實保障停車運營秩序與收益。

業 務

通過這些升級措施，杭州遠洋國際中心不僅精簡了管理流程，更提升了運營效率，最終為入駐企業和訪客帶來了更優質更全面的體驗。

數智化管理協議的主要條款

我們通常會與我們的數智化管理客戶簽訂具有法律約束力的協議。與客戶簽訂的協議通常包括以下重要條款：

- **服務範圍。**根據協議，我們通常提供的數字化停車管理服務包括：(1)智慧停車管理系統的安裝調試及人員操作培訓，(2)集團化停車經營平台服務，(3)遠程雲端崗亭坐席服務，及(4)售後維護。我們也可根據客戶需求提供現場管理及／或清潔人員或其他額外服務。在服務期限內，安裝的智慧停車管理軟硬件所有權及運營控制權均歸我們所有，作為我們數智化管理的有效工具。
- **客戶的權利義務。**我們的客戶通常保留停車場的運營管理權，並應：(1)協調資產方／或租戶完成項目啟動準備工作，(2)保障基礎設施維護及水電、網絡連接持續供應，(3)配合開通電子支付平台，及(4)協同管理人流車流動線。客戶也有權監督我們管理服務的執行情況。
- **定價與付款。**我們要麼按月向客戶收取固定的服務費，要麼採取收益分成模式，即按停車場收益或其他績效指標的預定比例收取費用。收益分成比例可根據所得收益金額設置階梯式標準，並設有預定上限。
- **期限與終止。**協議期限通常為3至5年，原期限屆滿前經協商可續約。若客戶單方解約或擅自停用、拆解、轉售智能停車設備，則須立即結清全部服務欠款，

業 務

並賠償我們全部直接及間接損失。若我們無正當理由解約，則需按協議剩餘期限支付相應違約金，並賠償客戶全部損失。

- **隱私保護。**協議要求客戶與我們均須按網絡安全及數據隱私相關法律法規處理履約過程中獲取的信息。我們有權使用停車場的車位數量、所收停車費金額、進出車流量及車牌號等運營數據，但承諾不會惡意向任何第三方洩露此類數據。

數智化經營

我們為停車場資產方實現精準、智能及全生命週期的數智化經營，致力於通過數智化提升城市停車資產價值。我們憑藉先發優勢及已建立的數智化基礎設施，積累了海量動態停車數據，以便運用AI及大數據分析技術轉化運營效益。我們已累計為超過68,000個停車場，覆蓋全球超過60個國家和地區的1,300萬停車位及3億輛汽車提供支持。這讓我們能夠提供高度精確的經營分析及診斷，定位短板並輸出精準的優化策略，如優化定價策略及資源配置。此外，我們依託場景運營和精準導流能力，幫助客戶利用閒置資源並拓展收入來源，實現資產綜合利用率的提升。再者，我們對2024年日均2,540萬車流規模的分析，為停車場精準營銷和引流提供支撐。通過該等努力，我們的數智化經營業務重塑停車場管理的模式，將停車場從僅屬配套設施轉變為智能可盈利業務。

迄今為止，我們已在數智化經營業務下開發出多種創新運營模式，涵蓋停車場運營、增值運營及平台運營。我們持續協助客戶與自身實現閒置資源變現，並開拓額外收益來源。於2022年、2023年及2024年，我們數智化經營所服務的停車場數目分別為10,388個、13,928個及16,846個，反映我們營運模式的快速擴展及越來越廣泛的採用。

業 務

車場經營

承包經營合作

在承包經營模式下，以固定費用(通常按年計算)取得停車場的佔用權，並全面負責其數字化轉型及運營管理。作為回報，我們獲得該停車場的獨家管理與運營權，並通常可保留所有營運收益，包括停車費及在停車場內開發的各項增值服務所產生的費用。我們超出指定閾值的營運收益亦可能須與停車場資產方分攤。

於選擇根據承包經營模式合作的停車場時，我們會評估地點、過往停車量及當地停車需求等關鍵因素。我們會根據目標停車場的特定特徵，尋求採用差異化的營運策略並進行全面分析，以確保合理回報。例如，對於停車位數量眾多且價格具競爭力的停車場而言，我們可能會於簽訂合約前特別注意不同時間段的相關停車需求，評估是否有機會實現非高峰時段的動態定價。為進一步保障我們的預期回報，我們亦可能會要求停車場的業主提供最低收入加收益分成的模式。此外，我們要求停車場具備清晰物業產權及經營權。對涉及大額預付款的停車場而言，我們亦要求業主證明其具備良好信用度及財務可行性，且不存在正在進行或懸而未決的法律訴訟。為確保評估全面，我們於項目執行方面遵循多步驟的內部審批流程，包括初次篩選、風險評估、商業評估及合約審查。這種結構化的方式可令我們在停車業務方面有效管理風險及優化回報。

具體來說，在與停車場簽訂合約時，我們首先會對其特徵進行全面分析，包括其地理位置、周邊社區以及與景點、商業中心及主要交通樞紐的距離，以更好了解其可及性、交通流量以及潛在具體停車需求。此外，我們研究周邊地區的人口統計數據，以了解潛在使用者的需求及行為模式，當中包括評估可能影響停車需求的人口密度、當地企

業 務

業及住宅發展。我們因而可掌握高峰使用時段，並利用AI算法調整我們的服務及定價策略。我們亦可根據綜合分析實施充電樁及停車場廣告等增值服務，進一步推動停車場收益來源多元化。例如，除服務個人車主外，我們亦與汽車租賃公司合作，以優惠價格取得郊區的停車場的佔用及營運權，有效滿足汽車租賃公司的停車需求。

憑藉我們龐大且持續擴展的數據庫，我們運用自有的AI驅動算法進行實時分析與診斷。通過識別運營低效情況並實施動態優化策略，我們能夠有效平衡多場景下的城市停車資源供需，尤其是在我們以承包經營模式管理的停車場數量快速增長的情況下。

於2024年，我們的承包經營模式服務112個停車場及66,480個停車位。

閒時經營合作

我們觀察到不同場景和時段下停車資源供需不均的情況，因此推出閒時經營合作模式，通過更有效地利用低谷時段的閒置車位使停車資產的效率與收益潛能最大化。藉由先進的數據分析、AI驅動的需求預測及彈性的營運策略，我們協助停車場資產方及運營商將閒置車位轉化為盈利資產，同時改善城市交通。

透過分析車流模式、停車場使用趨勢及周邊商業活動等外部因素，我們能識別低使用率時段並引入動態定價策略以吸引更多用戶。此舉確保停車位全天都能保持最佳使用率，減少資源閒置並提升整體收益。

我們的閒時停車解決方案可靈活適應各類城市場景：在商業區，可讓寫字樓停車場於夜間及週末開放給公眾使用；在住宅社區，能將閒置車位出租給周邊商戶或短期訪客；對於物流樞紐與綜合開發項目，則能建立彈性車位分配模式以應對波動需求。如此一來，停車場資產方無需追加基建投資即可顯著提升資產利用率並開拓新收益來源。同時，用戶也能以更實惠的價格獲得更多停車選擇，共同構建更高效、更便利的城市交通生態系統。我們的數據驅動模式確保了停車資產的動態有效管理，幫助城市減少擁堵、優化土地利用並提升整體停車體驗。

業 務

增值經營

充電樁合作

有鑒於電動車的日益普及，我們推出充電樁合作模式，進一步發掘客戶停車場的變現潛力。在此模式下，我們負責充電樁建設，並按約定比例共享充電服務收益。憑藉穩健的現金流及充足資金實力，我們能協助客戶完成充電樁建設及必要軟件平台開發。此合作模式尤其適合需要資金支持的客戶。

停車券採買合作

我們推出停車券採買合作模式，在為停車場資產方創造即時收益來源的同時，通過靈活動態的停車促銷增強客戶參與度。在此模式下，我們與停車場資產方合作，以折扣價批量預購停車券，並通過我們的平台向個人用戶、企業及戰略合作夥伴分發，從而確保穩定的停車需求並提升設備使用率。通過鎖定停車預付款項，運營商不僅能改善資金流動性，還能降低因使用率波動帶來的收益不確定性。

特別是借助我們的AI數據分析能力，可策略性分配停車券，針對高峰時段或閒置車位進行定向投放。停車券模式除了能提前鎖定收益，更能通過將停車服務整合至更廣泛城市服務生態體系來提升客戶忠誠度及參與度。停車場運營商(特別是商業項目的停車場運營商)可將停車券與零售促銷、娛樂套餐或企業優惠捆綁，形成跨行業合作，共同推動業務增長。

廣告合作

在我們的廣告合作模式下，我們提供多元化的資源，旨在提升停車場的廣告潛力。

停車場是理想的廣告投放渠道。停車場通常位於居民區、辦公樓及商業綜合體的主要出入口。行人及車輛頻繁出入這些地點，有較高的廣告信息傳播率，讓廣告商能夠針對精準的受眾目標，對具有特定消費行為和興趣的龐大潛在客群進行精準投放。

業 務

此外，車主通常具有較高的購買力，這對廣告商極具吸引力。此外，當車主及其同行者在等候取車或步行前往目的地時，處於被動接收信息的環境中，來自其他廣告媒體的競爭最少，這使他們更容易接受廣告訊息。

我們提供高效的廣告位置以滿足廣告商的多樣化需求。在此過程中，我們主要負責以下工作：基於對人流量和曝光率的全面分析在道閘及停車場內廣告牌設置廣告、制定合理的廣告費率、與廣告商簽訂合約以及確保廣告的及時放置與撤換。

平台經營

速停車

速停車是一個國民級的平台，透過整合大數據、雲存儲與移動連網，徹底革新停車場管理方式。速停車主要通過微信小程序及公眾號提供服務，我們將其定位為微信生態圈的主流智慧停車平台之一。憑藉用戶友好界面與強大的功能，速停車為用戶與停車場資產運營商帶來全方位的停車體驗升級。

速停車提供完整的功能套件推動有效停車運營，主要特色包括簡化停車費支付、電子優惠券發放、自動化電子發票、停車月卡線上服務、逃費車輛追繳及找車導航輔助。例如，我們提供停車費電子開票服務，不僅為用戶打造無縫的繳費與開票流程，同時協助客戶簡化財務記錄管理。我們還提供停車卡服務，用戶可通過手機在線申請停車月卡或進行續約等操作。此外，針對車輛跟車逃費情況，我們實施完整的費用追收措施。此應用更與微信整合，提供遠程鎖車功能以強化安全防護。此外，此應用還提供詳盡的營運報表與值班記錄、監督內部車輛管理、簡化訪客授權流程、高效處理維修工單，旨在全面優化停車場管理效率並提升用戶便利性。

業 務

速停車與第三方支付渠道合作，以獲得支付手續費折扣，並以此為依據開發向停車場收取標準費率的停車繳費產品，從而使平台通過手續費差額及佣金而產生收益。我們還通過(其中包括)速停車向用戶提供付費會員服務及向停車場提供電子發票服務。

於2022年、2023年及2024年12月31日，速停車分別為10,383個、13,870個及16,722個停車場提供支持。

在線車位租賃平台

憑藉數十年運營積累的停車資源，我們的在線車位租賃平台為尋求按需租賃車位的用戶提供方便高效的解決方案，提升停車空間運營行業的資源利用率，更為我們開創嶄新商機。

通過將車位所有人與車位需求方連接起來，我們旨在促進無縫交易及從短期到長期的靈活租賃方案。該平台的特色將包括即時車位動態更新、安全支付流程、用戶友好的導航功能，讓用戶能輕鬆找到並預訂符合自身需求的停車位。

數智化經營的案例研究

鄭州銀基廣場地處鄭州火車站附近的商業區，是一個成熟的服裝批發中心，佔地面積約320,000平方米，日均客流量約10萬人次。然而，鄭州銀基廣場的停車問題面臨諸多挑戰，包括車輛類型混雜導致交通效率低下及可用車位有限導致高峰時段擁堵。此外，由於設備陳舊，在收費方面也存在漏洞。物流區域與客戶區的交通流相互交叉且無序，導致高峰時段的衝突，最終推高經營成本。

為解決這些問題，我們梳理了鄭州銀基廣場的停車場運營，取得停車場的運營權，並承擔起數智化改造的責任。具體而言，我們在出入口配備AI高速車牌識別攝像頭、毫秒級反應道閘及一體化支付終端，實現無人操作及車輛快速出入。為緩解內部擁堵，我們在入口處安裝了實時空閒車位顯示屏，為駕駛員提供指示及優化交通流量。此外，

業 務

所有的停車數據均已同步至我們的數智化經營系統，可進行可視化管理及根據反饋對空閒車位進行動態化調整。我們亦可根據停車實際容量實施實時入場控制，從而提升空間使用效率及減少等候時間。為解決物流區域與客戶區域的通行衝突，我們通過劃分物流、客戶、卸載及非機動車區域，重構交通流。我們對不同車型指定專門的通道及入場時段，例如，物流及卸載車輛僅可在固定時段通過北門進入，從而緩解高峰時段擁堵及降低運營成本。

此外，我們在停車場內每隔20米增設二維碼支付點，同時每100個停車位配備語音提示，提醒駕駛員離場前選擇提前繳費。因此，提前支付率達到70%，車位週轉更加順暢，可實現臨時停車月收入同比提升約6%。因此，此項目印證我們的實力，通過在控制運營成本的同時增加收益，我們可有效提升盈利能力。

我們的技術

我們相信，技術創新是支撐我們快速成長及保持市場領先地位的基石，並將持續強化我們的競爭優勢。作為中國智慧停車空間運營行業的技術領導者，我們透過自主研發建構了「端邊雲」協同網絡，在軟硬件領域均建立了堅固的技術壁壘。特別是我們在AI、大數據分析及我們的技術架構方面的能力對我們的成功至關重要。

AI

在AI技術的加持下，我們從速度和規模兩方面加快智能停車空間運營行業的數字化轉型。AI涉及先進的分析方法和基於邏輯的技術，旨在以預設目標為導向，搭建生成內容、預測、建議或決策的工程化系統。作為智能停車業務的核心技術支撐，我們運用AI在各種應用中提高運營效率、優化資源配置及支持理智決策。

大模型驅動的邊雲協同訓練體系

我們利用異構雲邊架構建立了一個全球停車場AI訓練中心。該平台創新性地引入了專為停車場景設計的自動化持續訓練框架，實現了識別模型訓練更新的智能優化。

業 務

因此，我們可以為各類停車場定製AI模型，並根據其獨特性進行微調。在實際應用中，我們將這一平台的功能無縫集成到我們的運營當中，為聯網的停車場提供優質體驗，隨著時間的推移，其準確性和用戶友好程度會越來越強。

具體而言，該平台建立在一個Transformer架構上，結合一個雲端輔助識別系統，能夠對在網絡邊緣識別錯誤的圖像進行二次智能優化。利用多模式大模型中的自監督學習，該平台可自動標記有問題的樣本，並隨後對干擾因素進行智能分類，如不同停車場特有的不同照明條件、環境障礙物和車道角度。通過利用生成式對抗網絡(GAN)，該平台可對錯誤樣本進行數據增強，從而有效提高樣本多樣性。最後，該平台不斷訓練和循環測試模型性能，迭代更新邊緣側攝像頭的算法，以確保識別準確性和效率的不斷提高。

以深度學習核心的計算機視覺

我們自主研發的基於深度學習的車牌識別算法，可支持中國大陸及其他36個國家和地區的多樣化車牌格式。通過深度學習端到端的方法，從大型數據集自動提取有用的特徵，我們能有效減少對人工設計特徵的依賴，並能提高不同光照條件和角度下的識別準確率。此外，依託深度學習技術，我們可通過多樣化樣本訓練快速開發適用於字元類型和格式差異顯著的不同地區車牌的識別算法。除精準車牌識別外，我們迄今還開發了全方位的車輛特徵識別算法，可識別逾230種車標、1,660種車型，以及不同的車輛類型及車身顏色。

我們利用計算機視覺、多模態融合和深度學習技術，將車輛外觀、車牌、車輛類型、顏色等視覺特徵统一到多模態特徵空間中。其採用卷積神經網絡(「CNN」)、Transformer自我關注設置和融合編碼器來處理和整合來自不同模態的特徵。該技術可提高停車操作中的車輛識別準確率，最大限度地減少識別錯誤和遺漏，從而顯著提高車輛通行效率和整體車輛管理流程。

此外，我們還創新性地將側視傳感和傳感器融合技術結合起來，通過在停車道沿線部署側向攝像頭，克服了精確測量車輛尺寸的難題。我們收集車輛側面的實時數據，

業 務

並利用CNN和Transformer特徵提取器對多個攝像頭進行深度融合分析，以準確識別車輛長度信息。因此，停車場可以區分不同長度的車輛，優化停車收費標準和停車場佈局規劃，從而提高空間利用效率和創收能力。

AI Agent

我們的AI崗亭坐席利用主動感知技術和自主決策模型，有效解決了傳統人工崗亭管理中普遍存在的通行效率低下和擁堵問題。我們將超聲波、毫米波雷達、激光雷達和低功耗磁傳感器、紅外信號與AI視覺技術相結合，創建了一個高精度的車輛監控網絡。通過強化學習算法、邊緣計算技術和實時自主決策算法，我們實現了對車輛特徵的二次識別、車牌自動修改和主動呼救。因此，我們可以自動管理車輛流量，減少高峰期排隊現象，顯著提高通行效率和用戶體驗，同時最大限度地減少人工干預。

我們的AI雲客服旨在解決傳統停車客戶服務場景中存在的問題，如人工坐席工作量大、用戶等待時間長、回復不準確等。它集成了大語言模型（「大語言模型」）、檢索增強生成(RAG)和代理協調等先進技術。通過為停車行業構建專門的垂直思維鏈，其有效避免了與在細分領域大語言模型相關的幻覺問題。此外，利用代理模型協調技術，可以靈活組合多個專家代理，動態協作處理複雜的客戶服務任務，實現智能化、自動化處理客戶諮詢。在實際的停車場運營中，AI雲客服可顯著提高客戶諮詢的準確性和及時性，從而提高滿意度，同時大大降低人工成本，提高運營效率。

大數據分析

大數據分析是系統及經濟高效地開發、處理和分析大量各類數據的技術。我們制定了複雜的數據模型，以簡化數據分析流程。因此，我們可以有效地描述與數據相關的結構、關聯和約束，識別基本指標，並將約定編碼為可重複使用的規則，為未來的任務提供指導。我們還通過從海量信息中發現和利用各種模式來進行數據挖掘，從而洞察未來趨勢。我們還將數據可視化，為客戶的決策過程提供指導。我們將數據轉換成圖形進行顯示，並允許在這種數據顯示過程中進行交互式處理，以幫助客戶高效地理解和分析數據。

業 務

具體而言，我們的停車系統作為基礎系統，具備強大的數據管理能力。我們自主研發的永策*Pro*整合了營運數據與財務管理，支持海量數據處理查詢及多維度數據模型分析，能有效幫助客戶直觀監測數據變化及分析業務進展。此外，該系統結合AI技術，進一步為客戶提供停車業務的智能營運分析與實施建議。

我們還解決了人工生成報告效率低、數據分析能力弱以及停車管理過程中深度數據挖掘面臨挑戰等問題。我們採用大語言模型推理和數據挖掘技術，自動分析停車場的運營數據，包括停車流量趨勢、車輛進出頻率、停車費計費情況以及異常行為檢測。通過提示工程技術，我們可以高效地生成具有明確商業價值和數據洞察力的文本報告。通過自動生成高質量的分析報告，我們可以幫助停車場資產方及運營商做出明智的、以數據為導向的決策。

技術架構

分散式雲原生架構

我們全自主產權的系統架構可實現高可用性、快速迭代及個性化管理，滿足不斷變化的城市停車需求。分散式多節點解決方案支持全國約25,000個停車場的停車系統持續運營，有效保障業務永續性。

插件式敏捷開發平台

我們自主研發的插件管理平台，能滿足各類客戶的多種客制化需求。基於此平台，我們可採用插件方式為客戶提供個性化功能，並在確保系統穩定性的前提下實現多種個性化插件的並行運作。

多模態異構網絡通信架構

我們的停車收費系統構建了完整的停車引導系統異構網絡。系統採用低功耗廣域網絡（「LPWAN」）技術與可靠有線骨幹，支持LoRa、NB、物聯網及5G等多種無線接入模式，確保高度兼容性與系統穩健性能。

業 務

研發

我們深信研發是價值創造的核心動能，不僅驅動我們自成立以來的快速成長，更將繼續引領我們的未來發展。我們一直投入研發資源，以擴展產品陣容並強化技術競爭優勢。

我們的研發體系由三大關鍵部門構成，各部門專注於不同方面的技術進步，確保我們始終站在產業創新的最前沿。我們的硬件研發中心負責所有硬件產品的開發與管理，確保產品在性能、可靠性及成本效益方面達到最高標準。該中心監督硬件產品、圖像處理算法、生產工具及質量控制系統的設計與實現。我們的軟件開發中心掌管核心軟件產品、數據處理與存儲系統及雲端服務的開發。我們的研究所在長期創新中發揮著戰略作用。該部門致力於探索新產品計劃、規劃產品策略、管理產品生命週期及促進外部技術合作，並對停車空間運營行業的演變進行深入的市場研究，孵化新的商業模式，探索新興技術。研究所通過不斷推動創新邊界，確保我們始終領先於行業趨勢。

擁有專業知識及行業經驗的研發人才對我們業務的長期成功至關重要。為此，我們組建了一支實力雄厚的高素質研發團隊，他們擁有AI、大數據分析及雲計算等領域的相關學科背景。截至2024年12月31日，我們的研發團隊規模達204人，佔截至同日員工總數的10.5%。於2022年、2023年及2024年，我們的研發成本分別為人民幣44.4百萬元、人民幣42.6百萬元及人民幣45.0百萬元，分別佔同期收益總額的6.8%、5.8%及5.6%。詳情請參閱「財務資料—主要損益項目說明」。

銷售及營銷

銷售安排

銷售部主要負責銷售安排。與行業慣例一致，我們的數智化解決方案業務以直銷為主，分銷渠道為輔。直銷模式主要由我們的本地團隊提供支持，有關團隊已覆蓋中國東南沿海經濟較發達地區的大部分地級城市，主要參與直接營銷活動及客戶拜訪以推廣產品及服務。我們的直銷營銷策略旨在通過線上線下渠道的多樣化結合提升品牌

業 務

知名度及推動業務增長。我們參加國內外不同的重大行業展覽會及會議，展示我們的最新產品和解決方案，與業內專業人士交流，加強與潛在客戶的關係。此外，我們的本地銷售團隊開展實地推廣工作，組織線下活動及客戶互動，提高品牌識別度及市場滲透力。我們的營銷策略以數字化優先，關注互聯網平台及搜索引擎優化，推動在線流量及客戶參與度。我們策略性利用行業特定數字媒體及關鍵詞搜索廣告，提升品牌影響力。此外，我們積極在微信公眾號等社交媒體平台及自媒體渠道保持活躍，讓我們的受眾了解公司最新情況、產品創新及行業趨勢。

我們的分銷商將銷售擴大至我們內部銷售團隊尚未覆蓋的終端用戶。於2022年、2023年及2024年12月31日，我們分別擁有36個、49個及47個經銷商網絡。於2022年、2023年及2024年，我們分別有1.4%、2.4%及1.9%的收益來自向經銷商銷售產生的收益。我們與分銷商的合作通常具地域排他性，避免自相蠶食並簡化我們的渠道管理工作。在我們與一名以上經銷商合作的地區，我們通常採用商機報告機制，以進一步防止自相蠶食。我們的經銷商若擬委聘下級經銷商通常須徵求我們的事先書面批准。我們已建立標準化的經銷商管理政策，覆蓋遴選、授權、表現評估、合規監督及退出機制。我們要求經銷商遵守我們的定價政策及品牌管理標準，並通過定期審查及抽查監督經銷商的業務活動。我們的經銷協議通常載明了與地區獨家性、最低採購承諾、營銷及售後責任、保密及終止權利相關的條款。經銷商須嚴格在其授權區域內運營，並設立專門的銷售及技術支持團隊。我們保留對重大違反行為處以罰款或終止經銷關係的權利。

我們與分銷商的關係為買賣雙方而非委託人與代理的關係。我們對任何分銷商均無所有權或管理控制權。我們按照與我們的分銷商訂立的批發價及根據「財務資料——重大會計政策、估計及假設——收益確認」所述與直銷相同的原則確認向分銷商銷售產生的收益。

業 務

於往績記錄期間，據我們董事所知，除作為我們的經銷商外，概無經銷商（包括彼等各自的股東、董事、高級管理層或任何彼等各自的聯繫人）與本公司、我們的附屬公司、股東、董事、高級管理層或任何彼等各自的聯繫人存在任何過往或現有關係（包括但不限於業務、家族、信託、僱傭、股權、融資或其他）。於往績記錄期間，我們並無向經銷商提供任何重大墊款或財務資助。

定價與收費模式

我們已開發出全棧式、跨場景的業務組合，涵蓋數智化解決方案、數智化管理及數智化經營，為停車場及活動各環節提供數智化賦能。我們的產品旨在滿足停車場資產方、運營商及停車空間運營行業更廣泛參與者不斷變化的需求。

我們針對不同的產品制定了差異化的定價政策。具體如下：

- **數智化解決方案。**我們已為全國範圍內的智慧停車硬件產品制定統一定價政策，據此參考(1)我們的內部毛利率目標及(2)智慧停車空間運營行業同業可比產品的現行市場價格釐定價格。我們根據三種主要交付模式提供數智化停車解決方案，包括純供應模式、調試支持模式，以及整合施工與安裝的總包模式，根據範圍與複雜度釐定具體項目的定價。為支持可擴展且高效的服務交付，特別是在海外市場，我們已從本地化軟件部署轉型為支持遠程診斷、升級及技術支持的網絡化系統。基於此轉型，我們採用了一次性買斷和分期付款兩種模式，並按我們客戶的預算與購買力釐定具體的付款安排。
- **數智化管理。**我們就服務向客戶收取固定月費或採用收益分成模式，根據預定的停車場收益百分比或其他績效指標收取費用。收益分成比例可根據產生的收益金額分級計算，並設有預定上限。
- **數智化經營。**我們通過三種運營模式獲取收益，包括車場運營、增值運營及平台運營。以我們的承包經營模式為例，我們以固定費用取得停車場使用權，並

業 務

通過運營產生收益，包括停車費及停車場內開發的各類增值服務費用。我們收取的停車費因地點與時段而異，並參考鄰近停車場的收費標準。視乎停放時間長短而定，我們收取標準小時費率或提供月租或年租的長期停車方案。

客戶支持

我們相信，我們專屬的客戶支持乃培養與客戶的長期關係的關鍵所在。我們非常重視在各環節提升客戶體驗。我們在前期提供售前諮詢、引導操作支持及培訓。通過全天候的在線交流及電話支持，我們幫助客戶進行配置及採用我們的解決方案。收到客戶的查詢後，我們通常能於幾分鐘內即時響應，並定期更新進度，確保相關問題得到及時解決及盡量減少對客戶體驗及業務運營的負面影響。我們亦提供持續的維護及支持服務，確保穩定性能。最為重要的是，我們通過客戶支持了解客戶，這為我們日後的研發活動提供指引，有助於我們在新的業務需求出現及發生變化時識別並把握機會。

其中，就我們的尊享級客戶享用更高標準客戶服務，我們通常會指定專門的客服人員處理其具體需求，並與我們的研發團隊合作，提供有針對性的客戶支持。我們提供定期現場巡檢與維護，並承諾30分鐘內快速響應，專業團隊可在二至四小時內抵達客戶現場，同時配備備件倉庫確保硬件即時供應。由此，我們能迅速排除現場故障，恢復停車場的正常營運，從而最大限度減少停機時間，保障關鍵資產妥為持續運轉。

生產

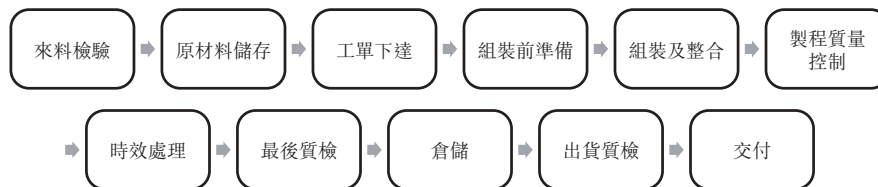
我們按目前銷售訂單，考慮(其中包括)過往銷量、產品發貨量、存貨量及我們生產廠房的使用率，以制訂每月生產計劃。此全面的方式確保我們的產能有效追貼市場需求。我們已實施一套內部生產經營規範，以推動我們符合適用行業標準。我們定期檢查以評估我們生產廠房的狀況，在必要時修理維護。我們亦引進及實施嚴格的意外及設備故障匯報制度，且將保留所有相關記錄。

業 務

於往績記錄期間，我們通過(1)分別位於福建省廈門市及重慶市的兩個生產廠房及(2)我們的外包生產夥伴，以製造我們的智慧停車硬件產品。我們相信，我們與合資格第三方製造商的穩定合作在讓我們穩定生產高質量產品的同時，也提高我們的營運效率及靈活度。於最後實際可行日期，我們亦正在福建省廈門市建造新生產廠房，以擴大我們產能，以及提高生產及物流效率。

生產流程

我們的生產流程從物料檢查、組裝、測試到倉儲與交付，每個環節均配有質量控制。下圖闡釋普遍適用於本公司智慧停車硬件產品生產工藝的主要流程環節。



- **物料檢查。**我們執行嚴格的來料質量控制，確保採購自供應商的物料(如鈑金件、電子元器件及線纜)符合我們的質量標準。檢驗合格後，原材料方可安排儲存。我們則按生產工單提前準備所有必須的材料及設備，以使組裝過程順暢。
- **組裝。**我們已指派專人負責不同生產線，以提升效率及質量。硬件組件經系統化組裝為成品單元，並根據需求預裝或配置我們專有的軟件。我們在整個流程安排製程質量控制檢查點，以確保組裝精準一致。
- **測試。**在組裝後，各單元進行完整檢測，包括檢查外觀、功能核實及老化測試，確保產品穩定及性能。例如，我們進行淋雨試驗以評估產品抵受雨水濕氣的能力，以及鹽霧測試以檢測物料及塗層抵受腐蝕的性能。在產品入倉儲存前，我們亦安排最後檢驗。

業 務

- **倉儲與交付。**成品經檢驗合格後轉入倉庫，並依照客戶交期安排備貨出庫。出貨前，我們執行全套出貨質量控制與測試流程，確保所有產品均符合我們的質量標準。

除內部生產外，我們亦委聘合資格的生產夥伴外包生產。在篩選外包生產夥伴時，我們主要考慮產能、質量控制、交付能力及加工水準。有關合作夥伴均須通過我們質量控制與研發部門聯合實施的內部審核程序。目前，我們與數家第三方製造商合作，我們預期未來不會出現任何嚴重的產能不足的風險。外包生產受採購協議所規管，其中要求供應商達到我們的技術水平、支持質檢及承擔瑕疵產品的責任，從而保證所有生產線的產品質量保持一致。採購協議一般訂有一年的保修期，在保修期內生產夥伴有責任提供免費維護、維修或替換，以及就附加質量保證準備若干保修留存金額。此外，採購協議一般附加質量保證協議，其中明確了適用的質量控制與驗收標準，以及不合格品的處理程序。

製造執行系統(「MES」)在實時控制及監控從原材料轉化為成品的整個生產流程中發揮著重要作用。MES將我們的企業資源規劃系統與生產流程相連接，通過提供實時數據及深度分析優化製造運營。此外，MES能夠生成動態生產安排，提供可追溯的生產數據並分析關鍵績效指標，從而提高生產力並提升產品質量。我們還為每條生產線制定電子化標準作業流程(「SOP」)，以確保一致性、質量以及符合行業標準及法規要求。我們的SOP結構嚴謹，同時還充當培訓製造人員的有效工具，並通過減少失誤及提高生產力優化運營。

業 務

我們的生產廠房

於最後實際可行日期，我們有兩處生產廠房。下表載列於最後實際可行日期我們的生產廠房的若干資料。

生產廠房	總建築面積	主要功能
福建省廈門市	23,675.57平方米	生產及儲存我們的主要智慧停車硬件產品
重慶	950平方米	配套生產流程，以補充我們位於福建省廈門市的生產廠房

我們擁有及使用的製造及檢測設備及機器主要包括裝配線、自動鎖螺絲機、鹽霧測試儀、淋雨試驗箱、恆溫恆濕測試儀及其他檢測設備，此等設備專門用於驗證產品的性能與耐受性。此等機器的可使用年期一般介乎五至八年。有關我們設備及機器的折舊方法詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註2(g)。

下表載列在所示期間我們智慧停車硬件產品的產能、產量及利用率。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
(單位：千，百分比除外)			
停車產品			
產能 ⁽¹⁾	182,208	157,872	170,040
產量 ⁽²⁾	168,354	150,231	154,085
利用率 ⁽³⁾	92.4%	95.2%	90.6%
人行產品			
產能 ⁽¹⁾	3,120	18,720	20,280
產量 ⁽²⁾	2,930	18,375	19,061
利用率 ⁽³⁾	93.9%	98.2%	94.0%

業 務

- (1) 產能乃基於假設我們的生產廠房每月運行260小時(按26個運行日每天運行10小時計算)而計算。我們將根據實際訂單需求靈活安排我們的生產計劃及經營時間。
- (2) 產量指在所示期間所生產的單元數量。
- (3) 所示期間的利用率以當期產量除以同期產能計算得出。

我們將根據當前訂單量不時調整不同生產線的佈局與人員配置，以確保生產資源的最優利用，從而導致產能出現波動。例如，於2024年，停車產品產能因原用於停車產品的若干生產線為滿足人行產品日益增長的需求而重新分配至人行產品導致下降。

擴充計劃

鑒於我們相對較高的產能利用率及市場需求增加，我們正於福建省廈門市建造新生產廠房，主要用於生產較大型的產品。我們亦計劃為在建設施配備倉儲及物流功能。新生產廠房的總建築面積約為46,740平方米，配有高速貼片機、多功能貼片機、快速溫變試驗箱、智能倉儲貨架及機器人，以及AI智能製造系統等設備及機器。新生產廠房預期於2025年年底竣工，我們將根據中國適用法規進行所需的環境影響評估及消防安全備案。我們亦將逐步為我們的生產廠房配備生產測試機器。為更好地滿足特定產品的空間需求及提升整體生產效率，我們的部分現有產能或會搬遷至該新廠房。一旦全面投入運營，新生產廠房預計每年產能合計為約55,000套停車系統。

建造上述新廠房的支出將主要通過經營活動及融資活動產生的現金流撥付。我們可能在實施擴充計劃時面臨諸多挑戰，如獲得銷售訂單及原材料，以及維持質量控制。我們計劃進一步提升生產流程的自動化水平。我們還努力不斷改善存貨管理及採購流程，以確保充足的原材料供應，同時持續投資改善我們的質量控制程序及系統。然而，

業 務

我們可能面臨擴充計劃實施失敗或延誤。請參閱「風險因素 — 與我們的業務和行業有關的風險 — 倘我們未能按計劃實施擴充計劃，我們的業務及前景可能受到重大不利影響。」

原材料及存貨管理

原材料

本公司生產所用的主要原材料主要包括鈹金件、電子元器件及線纜。我們已為原材料制定詳細的質量標準，涵蓋技術規格及合規要求。我們僅從能達到我們嚴格標準的選定供應商採購原材料，以確保智慧停車產品的質量及性能始終保持高水平。我們遵循一套有條理的採購流程，包括內部訂單批准、與供應商溝通、確認交付，以及與生產計劃團隊協調以作必要調整。對於交貨期長的原材料，我們會向供應商提供三個月的滾動預測，並據此發出月度採購訂單。所有供應的原材料在合作期間都會接受持續檢驗，只有通過我們嚴格檢驗的原材料方獲准進入我們的生產廠房。

我們大部分原材料在國內生產及採購。我們使用的部分集成電路（「IC」）芯片來自海外製造商，而我們僅從其在中國的分銷商採購此類IC芯片。此類芯片主要由日本及韓國廠商生產，用於輔助部件，並不構成我們產品的核心功能。我們維護一份備用供應商名單，以盡量降低原材料短缺的風險。此外，我們傾向於從合資格國內供應商增採原材料，以抵禦國際關係可能帶來的潛在風險。我們相信已與主要原材料供應商保持穩定的業務關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭受任何會對業務及營運造成重大不利影響的原材料短缺或供應商價格大幅波動。我們預計近期採購模式不會有重大變化，也不會面臨重大的採購挑戰。

存貨管理

我們利用自有及租賃倉庫存放原材料、在製品及成品，並委託第三方物流服務供應商負責交付。我們已建立嚴格的管理系統，以監控整個倉儲流程，明確各部門職責及制定完善的程序。

業 務

我們通常將成品存貨水平維持在一至一個半月的銷量，同時保有足夠三至六個月的原材料供應，視乎客戶需求及銷售和生產計劃而有所不同。我們根據過去三個月的出貨趨勢、訂單及存貨水平，確定所需的原材料及成品存貨水平。原材料會根據各自的儲存條件要求、特性、用途及批次號，分別存放在倉庫的不同區域。所有產品均按先進先出的原則銷售。我們會按照既定程序定期檢驗在製品及成品，以找出任何損壞、過期或即將過期的產品，並對其進行處理或計提撥備。詳情請參閱「財務資料 — 主要資產負債表項目說明 — 存貨」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭受任何重大的供應短缺或存貨積壓。

所有向客戶的交付均由第三方物流供應商負責。為確保順利可靠地交付產品，我們會根據第三方物流服務供應商的表現及其是否符合我們的要求進行評估，包括資質、交付能力(包括是否擁有交付車輛)及實時追蹤能力。這些供應商通常承擔損壞或丟失風險。我們未曾因倉儲或交付能力不足而出現缺貨。對於入庫物流，我們的供應商會自行安排交付至我們的倉庫，並承擔運費及在途風險。

質量控制

質量控制是我們日常營運各方面不可或缺的一環。我們致力於確保卓越的產品及服務質量。為此，我們已取得多項國際認證，當中包括ISO 9001認證，該認證側重於質量管理體系以滿足客戶需求並推動持續改進。我們亦持有ISO 14001環境管理體系認證，彰顯我們對盡量減少環境影響及促進可持續發展的承諾。此外，我們取得了ISO 45001職業健康安全管理体系認證，確保員工的福祉，以及ISO 27001信息安全管理體系認證，保障信息安全。我們亦利用MES，通過可追溯的生產數據監控，監控和及時識別及處理缺陷和設備故障。對於任何發現的問題，我們都會進行深入的根源分析並採取糾正措施，從而確保持續改進。

為維持最高的質量標準，我們成立了專責質量中心，負責監督產品及服務質量。我們的質量控制體系涵蓋營運的整個生命週期，從產品設計與開發、原材料、零部件的採購、生產、包裝、存貨儲存，到交付及售後服務。在生產過程中，我們在各個環節設

業 務

置質量控制檢驗點，覆蓋來料質量控制、製程質量控制及出貨質檢。我們的質量中心配備具有不同背景及豐富行業經驗的專業人員，確保全面掌握各個領域的質量管理。我們亦重視質量控制人員的持續發展，通過定期培訓，確保相關員工持有國家主管部門規定的資格證書。

我們通常提供一至兩年產品保修，並可根據盈利評估將大型項目的保修期延長至五年。針對延長保修期的情況，我們實施強化維護計劃，以應對電子產品使用兩三年後故障率上升的預期。我們的售後流程包括現場更換故障部件，並每月對退回部件進行集中分析以監控缺陷率。若產品一年內的維修或更換率達到3%至4%，我們將立即啟動質量審查及整改措施以解決潛在問題。我們通常負責安裝後的性能表現，並提供持續維修服務以確保功能正常。儘管我們須按合約承擔面向客戶的維修責任，但在涉及零部件缺陷的情況下，我們可能會向供應商追償。

我們亦已設定內部流程處理客戶投訴。由於我們對質量控制及保證的承諾，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭受任何重大產品退回，亦未收到任何重大產品質量投訴或索賠。

客戶及供應商

客戶

我們為不同場景的停車場資產方及運營商制定解決方案並提供服務。於2022年、2023年及2024年，於往績記錄期間各年度來自我們五大客戶的收益分別佔我們總收益的10.8%、12.2%及16.9%，而於往績記錄期間各年度來自我們最大客戶的收益分別佔我們總收益的3.8%、4.1%及6.4%。下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的若干資料。

業 務

客戶*	交易額	佔總收益 百分比	業務關係 開始年度	主營業務	購買的 產品或服務
(以人民幣千元計) (%)					
截至2022年12月31日止年度					
客戶A ⁽¹⁾	24,813	3.8%	2013年	投資及資產管理、證券投資以及能源投資	數智化解決方案、數智化管理及數智化經營
客戶B ⁽²⁾	16,354	2.5%	2013年	金融保險投資、能源運輸、電力通信等，以及投資及管理商業零售企業(包括連鎖超市)	數智化解決方案、數智化管理及數智化經營
客戶C ⁽³⁾	12,927	2.0%	2012年	工業企業、國內商業及物資供應、進出口業務以及房地產開發	數智化解決方案、數智化管理及數智化經營
客戶D ⁽⁴⁾	11,914	1.8%	2019年	計算機軟硬件技術開發、銷售自主研發軟件、計算機技術服務及信息服務以及計算機硬件研發及批發	數智化解決方案及數智化經營
客戶E ⁽⁵⁾	4,308	0.7%	2013年	綜合商業地產項目開發及運營	數智化解決方案及數智化經營
總計	<u>70,316</u>	<u>10.8%</u>	—	—	—

業 務

客戶*	交易額	佔總收益 百分比	業務關係 開始年度	主營業務	購買的 產品或服務
(以人民幣千元計) (%)					
截至2023年12月31日止年度					
客戶B	30,329	4.1%	2013年	金融保險投資、能源運輸、 電力通信等，以及投資及 管理商業零售企業(包括連 鎖超市)	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
客戶A	27,446	3.7%	2013年	投資及資產管理、證券投資 以及能源投資	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
客戶E	17,052	2.3%	2013年	綜合商業地產項目開發及運 營	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
客戶C	10,002	1.4%	2012年	工業企業、國內商業及物資 供應、進出口業務以及房 地產開發	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
客戶F ⁽⁶⁾	5,348	0.7%	2020年	建築工程、食品銷售、餐飲 服務、網絡食品銷售、通用 機械設備安裝服務以及信 息系統運維服務	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
總計	90,177	12.2%	—	—	—

業 務

客戶*	交易額	佔總收益	業務關係 開始年度	主營業務	購買的 產品或服務
		百分比			
	(以人民幣千 元計)	(%)			
截至2024年12月31日止年度					
客戶G ⁽⁷⁾	50,846	6.4%	2023年	資產管理、組合管理及資本 管理	數智化解決方案
客戶B	27,821	3.5%	2013年	金融保險投資、能源運輸、 電力通信等，以及投資及 管理商業零售企業(包括連 鎖超市)	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
客戶E	23,517	2.9%	2013年	綜合商業地產項目開發及運 營	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
客戶A	20,270	2.5%	2013年	投資及資產管理、證券投資 以及能源投資	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
客戶H ⁽⁸⁾	12,652	1.6%	2022年	基礎電信服務及增值電信服 務	數智化解決方案、數智化管 理及數智化經營
總計	<u>135,106</u>	<u>16.9%</u>	—	—	—

* 包括其各自的附屬公司、分支及(據我們董事所深知)由我們五大客戶控制或受共同控制的其他實體。

(1) 客戶A為一家於1989年9月成立的私人公司。客戶A位於香港。

(2) 客戶B為一家於2003年6月成立的私人公司。客戶B位於廣東省深圳市，註冊資本為人民幣165億元。

(3) 客戶C為一家於1984年5月成立的私人公司。客戶C位於廣東省深圳市，註冊資本為人民幣120億元。

(4) 客戶D為一家於2000年2月成立的私人公司。客戶D位於廣東省深圳市，註冊資本為20億美元。

業 務

- (5) 客戶E為一家於2008年6月成立並於聯交所上市的上市公司。客戶E位於福建省廈門市，註冊資本為14百萬美元。
- (6) 客戶F為一家於2017年12月成立的私人公司。客戶F位於重慶市，註冊資本為人民幣100億元。
- (7) 客戶G為一家於2019年7月成立的私人公司。客戶G位於香港。
- (8) 客戶H為一家於2000年4月成立的國有企業。客戶E位於北京市，註冊資本為人民幣23億元。

截至最後實際可行日期，據董事所深知，概無我們的董事、其緊密聯繫人或任何股東擁有於最後實際可行日期我們已發行股本的5%以上，亦無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

供應商

我們的供應商主要包括我們智慧停車系統開發所使用的若干硬件組件、建築外包及其他原材料及外包生產服務供應商。我們制定了供應管理政策及程序，以維持我們對供應商及其供應品的品質、成本及交付程序的有效管控。我們採用嚴格的供應商甄選程序，藉以評估其業務資格、能力、供應品質及定價等。尤其是，就硬件組件及其他原材料的供應商而言，我們的選擇標準一般包括(1)其供應品的功能及質量能否滿足我們產品的要求；及(2)技術專長及聲譽。在篩選外包生產夥伴時，我們主要考慮產能、質量控制、交付能力及加工水準。一般而言，我們還要求潛在供應商通過我們的初步抽樣測試及初步實地考察。我們的採購部其後將根據採購計劃及程序向合資格的供應商進行購買。我們還會定期評估供應商的表現，確保彼等持續遵守我們的標準，並考慮所涉供應品的性質，滿足預定交付時間的能力、多方面的品質績效指標、研發及技術支持能力及彼等與我們訂立的商業條款。

於2022年、2023年及2024年，於往績記錄期間各年度自我們的五大供應商的購買額分別佔我們總銷售成本的15.4%、17.3%及15.9%，而於往績記錄期間各年度自我們最大供應商的購買額分別佔我們總銷售成本的6.5%、7.3%及6.4%。下表載列於往績記錄期間我們五大供應商的若干資料。

業 務

佔總銷售成					
供 應 商	交 易 額	本 百分比	業 務 關 係 開 始 年 度	主 營 業 務	購 買 的 產 品 或 服 務
(以人民幣千元計) (%)					
截至2022年12月31日止年度					
供應商A ⁽¹⁾	23,857	6.5%	2014年	金屬產品製造及機械零件加工	材料供應及合約製造服務
供應商B ⁽²⁾	10,470	2.8%	2020年	機電控制系統及相關軟件產品研發、生產及銷售	材料供應
供應商C ⁽³⁾	8,026	2.2%	2018年	科技服務推廣和應用、資訊系統整合、建築機器和設備租賃、建築機器銷售以及電力設備銷售和維修	材料供應
供應商D ⁽⁴⁾	7,457	2.0%	2014年	發動機製造；發動機和控制系統研發、機電設備製造以及齒輪、齒輪減速器及變速箱製造	材料供應
供應商E ⁽⁵⁾	7,294	2.0%	2017年	安全技術防禦系統設計和建造服務、安全設備製造、物聯網設備製造	材料供應
總 計	57,104	15.4%	—	—	—

業 務

佔總銷售成					
供 應 商	交 易 額	本 百分比	業 務 關 係 開始年度	主 營 業 務	購 買 的 產 品 或 服 務
(以人民幣千元計) (%)					
截至2023年12月31日止年度					
供應商A	28,787	7.3%	2014年	金屬產品製造及機械零件加工	材料供應及合約製造服務
供應商B	11,235	2.8%	2020年	機電控制系統及相關軟件產品研發、生產及銷售	材料供應
供應商F ⁽⁶⁾	9,682	2.4%	2022年	計算機軟硬件、電子產品技術開發、電子智能產品開發和銷售	材料供應
供應商G ⁽⁷⁾	9,434	2.4%	2021年	計算機軟硬件開發、設計、生產和銷售、系統整合服務、內部網絡設備銷售和租賃	技術服務
供應商H ⁽⁸⁾	9,116	2.3%	2017年	電子光源、照明燈具、燈具電子配件以及其他照明設備製造	材料供應及合約製造服務
總 計	68,254	17.3%	—	—	—

業 務

佔總銷售成					
供應商	交易額	本 百分比	業務關係 開始年度	主營業務	購買的 產品或服務
(以人民幣千元計)					
(%)					
截至2024年12月31日止年度					
供應商A	27,855	6.4%	2014年	金屬產品製造及機械零件加工	材料供應及合約製造服務
供應商G	11,323	2.6%	2021年	計算機軟硬件開發、設計、生產和銷售、系統整合服務、內部網絡設備銷售和租賃	技術服務
供應商B	10,732	2.5%	2020年	機電控制系統及相關軟件產品研發、生產及銷售	材料供應
供應商H	9,558	2.2%	2017年	電子光源、照明燈具、燈具電子配件以及其他照明設備製造	材料供應及合約製造服務
供應商I ⁽⁹⁾	9,269	2.1%	2023年	職業中介活動及建築勞務分包	外包服務
總計	68,737	15.9%	—	—	—

- (1) 供應商A為一家於2012年9月成立的私人公司。供應商A位於福建省廈門市，註冊資本為人民幣10.1百萬元。
- (2) 供應商B為一家於2004年1月成立的私人公司。供應商B位於福建省廈門市，註冊資本為人民幣10.0百萬元，並指(據我們董事所深知)一家或以上由供應商B共同控制的實體。
- (3) 供應商C為一家於2015年3月成立的私人公司。供應商C位於福建省廈門市，註冊資本為人民幣1.1百萬元。
- (4) 供應商D為一家於2003年11月成立的私人公司。供應商D位於廣東省中山市，註冊資本為人民幣0.2百萬元。

業 務

- (5) 供應商E為一家於2015年3月成立的私人公司。供應商E位於廣東省東莞市，註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (6) 供應商F為一家於2004年3月成立的私人公司。供應商F位於廣東省深圳市，註冊資本為人民幣0.5百萬元。
- (7) 供應商G為一家於2004年5月成立的私人公司。供應商G位於福建省廈門市。
- (8) 供應商H為一家於2007年9月成立的私人公司。供應商H位於福建省廈門市，註冊資本為人民幣2.0百萬元。
- (9) 供應商I為一家於2020年1月成立的私人公司。供應商I位於重慶市，註冊資本為人民幣2.0百萬元。

截至最後實際可行日期，據董事所深知，概無我們的董事、其緊密聯繫人或任何股東擁有於最後實際可行日期我們已發行股本的5%以上，亦無於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。我們的董事確認，於往績記錄期間，我們的主要客戶並無同時為我們主要供應商。

我們與供應商的協議的主要條款載列如下：

- **交貨與驗收。**供應商須按約定期限將產品交付至我們指定的倉庫或項目現場。我們保留在交付時進行檢驗的權利，且是否通過驗收取決於對數量、質量及是否符合約定規格的核實。任何不符合要求的貨物均可拒收或退回，相關成本由供應商承擔。
- **定價與付款。**採購價格按訂單逐筆協商確定，並載明於相關採購訂單或附件中。付款通常採用分期方式，部分款項於交貨後支付，尾款則在驗收後支付。發票開立須符合我們的內部程序及相關稅務法規要求。
- **保修與售後支持。**供應商通常提供12至24個月的保修期。於保修期內，供應商有義務免費維修或更換有缺陷的產品。若出現重複性缺陷，我們可要求支付違約金或採取其他合約補救措施。
- **知識產權與保密。**供應商不得侵犯第三方知識產權，並須就任何有關索賠向我們提供賠償。彼等亦須對合作過程中獲取的任何專有信息嚴格保密。

業 務

- 終止。我們有權在供應商發生重大違約或交貨延遲時終止協議。在此情況下，供應商可能須對由此產生的損失承擔責任。

數據隱私及安全

我們認為數據隱私及安全對我們的品牌及聲譽以及客戶對我們解決方案的信任至關重要。我們在日常業務經營過程中會接觸到我們客戶及停車場用戶的若干資料，例如車牌號碼、停車時間及地點及用戶付款信息。

我們已制定及實施全面的政策及程序，涵蓋我們日常業務經營的各方面。例如，我們已建立針對全體員工的數據與信息安全管理體系，涵蓋信息系統訪問權限、數據儲存與備份、物理數據安全以及數據分類及脫敏。我們亦實施全面的軟件中心數據安全管理政策，確保對我們在運營過程中產生及／或搜集的所有數據進行有效管理及監控。具體而言，根據我們的內部政策，我們的僱員在訪問、使用及配置我們的服務器、網絡及數據庫時應遵守具體規定，並避免可能損害我們的信息系統及基礎設施或加重其負擔的未授權行為。僱員須遵守有關數據隱私及安全的相關法律及法規，且不得訪問、使用或披露我們客戶或該等用戶的數據，惟應客戶或該等客戶的要求或法律或法規規定則除外。我們還制定了嚴格的授權及認證程序，據此，我們的僱員僅可訪問履行職責所需的最低級別的數據。

我們採用多種技術措施來防範及排查有關數據隱私及安全的風險及漏洞。例如，我們採用根據數據敏感程度定製的安全措施，包括屏蔽、加密及訪問權限管控措施。為確保傳輸過程中的隱私性及數據完整性，我們亦利用超文本傳輸安全協議(HTTPS)，並通過安全套接層(SSL)或傳輸層安全(TLS)協議對數據包進行加密，這兩種加密協議專門用於保障網絡通信安全。此外，我們維護數據訪問及操作日誌，記錄所有數據相關處理活動，對用戶行為日誌進行匯總分析並實時開展風險評估，及時識別並阻斷高風險行為，同事向操作人員發出警報。此外，我們已設立備份及應急響應機制，確保我們在遭受安全攻擊時具備容災能力。

業 務

我們成立信息安全領導小組及信息安全工作小組，負責企業網絡及信息安全相關重大議題的決策及協調，有關小組負責監督信息安全管理相關工作的推廣，實現跨部門合作。我們已設立信息及數據安全部，負責執行具體信息安全任務，包括全面制定我們的數據及信息安全政策及程序。發生信息安全事件時，彼等亦將統籌安排應急工作。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大數據或個人信息洩露或遺失、數據或個人信息侵權或信息安全事件。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何與數據安全及個人信息保護有關的重大訴訟或爭議，亦無遭受或涉及相關主管監管部門就此進行的調查或處罰，從而對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響。上海市錦天城律師事務所(我們就中國網絡安全及數據隱私保護法律方面的法律顧問)認為，截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守中國有關數據安全及個人信息保護的法律法規。

競爭

中國的智慧停車空間運營行業相對分散。我們面臨來自其他不同規模及業務模式的其他綜合智慧停車空間運營商以及個性化智慧停車產品及／或服務供應商的競爭。此外，隨著技術發展及客戶需求不斷變化，以及市場格局在競爭對手的類型及數量、市場接受程度方面的持續變化，行業競爭將持續加劇。推動行業競爭的主要因素包括我們的解決方案的功能及性能表現、技術及研發能力、累積的行業經驗及專業知識、定價及維持並增進客戶關係的能力。基於上述因素，我們認為，我們處於有利位置，能夠有效競爭。然而，我們所在行業競爭激烈，如不具備足夠競爭力，可能會對我們的市場份額、業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

業 務

第三方付款安排

背景

於2022年、2023年及2024年，分別有合計1,457名、1,550名及1,823名客戶（「有關客戶」）通過其指定第三方付款人向我們結算付款。於2022年、2023年及2024年，收取第三方付款人的款項分別為人民幣21.3百萬元、人民幣30.8百萬元及人民幣34.0百萬元，分別佔我們同期總收益的3.3%、4.2%及4.3%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未主動發起任何第三方付款安排。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未向任何有關客戶或第三方付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益，以促進或激勵第三方付款安排，且我們與有關客戶所訂立協議的定價、付款及其他主要條款均與未涉及第三方付款安排的其他客戶一致。

於往績記錄期間，有關客戶指定的第三方主要包括(1)有關客戶的聯屬實體，及(2)有關客戶的董事、法定代表及僱員等個人第三方付款人。我們的董事已確認，概無於往績記錄期間獲有關客戶指示結算第三方付款的指定第三方為本集團關連人士，且有關指定第三方獨立於本集團及我們的各董事、高級管理層及股東。

使用第三方付款安排的原因

據我們所知、所悉及所信，有關客戶使用第三方付款安排主要因為以下理由：

- (1) 就有關客戶的聯屬實體而言，彼等因內部資金調動及管理目的而被安排代表有關客戶付款；及
- (2) 就第三方付款個人（例如有關客戶的董事、法定代表及僱員）而言，因該等人士主要經營小規模業務，交易金額相對小，彼等傾向於使用更簡單、更快捷、更方便的個人賬戶結算。

業 務

根據灼識諮詢，在中國智慧停車空間運營行業中，客戶通過第三方支付人向智慧停車空間運營商結算是行業普遍做法，主要因為(1)對於擁有並運營聯屬停車場的大型企業客戶(如房地產開發商)而言，基於流動資金及內部資金調配需求而通過聯屬實體付款結算屬常見；(2)許多小型企業客戶基於使用企業銀行賬戶的複雜性而更傾向於利用董事、法定代表、股東或僱員的個人銀行賬戶付款；及(3)按2024年收益計算，中國十大智慧停車空間營運商中，過往或當前的營運中亦有類似的第三方支付安排。

據中國法律顧問告知，有關第三方支付安排並無違反中國法律的強制性規定。

內部控制措施

有關第三方支付安排，於往績記錄期間，我們通常就有關交易尋求與第三方支付人訂立委託付款協議或與付款人連同我們的客戶訂立三方付款協議，及／或要求有關客戶及其指定第三方支付人按下列各點提供確認，其中包括：(1)有關客戶已將其在與本集團的原協議條款下的付款責任委託給其各自的指定第三方支付人，有關付款人承諾按相同條款直接向本集團支付交易金額；(2)倘指定第三方支付人未能全部或部分履行付款責任，則本集團有權尋求有關客戶付款；(3)本集團不涉及因第三方支付安排引致的任何風險或糾紛，亦不接受因此引起的任何調查或處罰，且涉及的資金均有合法來源，並無用於非法用途；及(4)第三方支付人(包括其各自的聯屬人士)獨立於本集團及我們各董事、高級管理層及股東。

於最後實際可行日期，我們還落實已加強的內部控制措施，以保障我們的權益及降低與第三方支付安排有關的潛在風險，其中包括：

- (1) 在我們的日常業務過程中，我們與客戶溝通並要求其直接支付我們有關金額而不是委託第三方支付；

業 務

- (2) 至於未能直接向我們支付款項的客戶，我們要求有關客戶必須(i)告知我們相關資料(其中包括涉及第三方付款人的身份及銀行賬戶資料)；(ii)取得我們財務部門的批准；及(iii)與我們及第三方付款人訂立三方付款協議；
- (3) 在收取第三方付款前，我們要求對照我們內部記錄核實付款資料，以確保該等付款乃通過有關第三方付款人在相關三方付款協議所認定的賬戶支付；
- (4) 倘無法即時訂立三方付款協議，我們執行更多的嚴格內部措施，以決定是保留還是拒絕該筆第三方付款；及
- (5) 我們的財務部門定期審閱所有第三方付款，以核實付款資料及賬戶。

我們已成立特別監督小組，由銷售部門、財務部門及法律部門的員工共同監督及監控措施的實施情況。如上文所述，內部控制顧問已審視第三方付款的相關內部控制措施，未提出進一步改進建議。本公司董事認為，前述內部控制措施能有效且足以降低與第三方付款安排相關的風險，且董事將持續監督上述內部控制措施的實施成效。

考慮到在往績記錄期間的第三方付款帶來的收益貢獻對我們的業務而言並不重大，且我們的業務在上述整改過程中持續增長，我們相信我們對第三方付款的控制措施將不會對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。

執照、許可及批文

於最後實際可行日期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面從中國相關政府部門取得開展業務所需的所有執照、許可及批文，且該等執照、許可及批文仍

業 務

具十足效力。我們預期，只要符合中國法律法規的實質性和程序性要求，有關執照、許可及批文的續簽將不會遇上法律阻礙。

下表載列我們目前持有的重要執照、許可及批文清單。

執照／許可／批文	持有人	授出機構	到期日
高新技術企業證書.....	本公司	廈門市科學技術局、廈門市 財政局、國家稅務總局廈 門市稅務局	2027年
高新技術企業證書.....	科拓研發中心	廈門市科學技術局、廈門市 財政局、國家稅務總局廈 門市稅務局	2026年
車輛查詢終端(自助查詢終端)的 中國國家強制性產品認證證書.....	本公司	中國質量認證中心	2026年8月26日
車輛查詢終端(自助查詢終端)的 中國國家強制性產品認證證書.....	本公司	中國質量認證中心	2027年3月22日

業 務

執照／許可／批文	持有人	授出機構	到期日
停車費自助支付機器(掛牆)(自助終端)的中國國家強制性產品認證	本公司	中國質量認證中心	2026年8月26日
充電伺服器的中國國家強制性產品認證	本公司	中國質量認證中心	2026年6月25日
固定污染源排污登記回執	本公司	中國生態環境部	2025年11月18日
對外貿易經營者備案登記	本公司	廈門市商務局	不適用
報關單位註冊登記證書	本公司	中國廈門海關	不適用
固定污染源排污登記回執	吉大聯合精密機械(廈門)有限公司	中國生態環境部	2026年4月5日

知識產權

知識產權是我們業務的根基，我們投入大量時間及資源開發及保護知識產權。我們倚賴合約設限、保密程序及知識產權登記，確立及保護我們的專有技術。我們設立

業 務

知識產權部門策劃及實施我們的知識產權策略，統籌相關內部培訓，監控及防範與知識產權相關的風險。我們亦成立知識產權評審委員會，定期評估我們的知識產權狀況。

截至最後實際可行日期，我們已於中國內地註冊103項專利、105項商標、155項軟件著作權及九項作品著作權。截至同日，我們亦已於香港及其他國家和地區註冊六項商標。有關詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料— 2. 有關我們業務的進一步資料— B. 我們的知識產權」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發現（不論單獨或整體）對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大影響的侵犯我們知識產權的行為，且並無與第三方有任何關於知識產權的重大糾紛或法律程序。

僱員

我們取得成功的關鍵在於能否吸引、留任及激勵具相關行業背景與經驗的合資格人才。於2024年12月31日，本公司共有1,934名全職僱員，全體均位於中國內地及香港。下表載列2024年12月31日按職能劃分之全職僱員明細。

職能	於2024年12月31日	
	僱員人數	佔總數百分比
管理及一般行政.....	245	12.7%
研發.....	204	10.5%
銷售及營銷.....	719	37.2%
製造.....	109	5.6%
技術及運營.....	657	34.0%
總計.....	1,934	100.0%

我們透過不同渠道招募僱員，包含線上招聘、就業博覽會、員工推薦及獵頭服務。作為人力資源策略的一部分，我們為僱員提供具市場競爭力之薪資、績效獎金及其他激勵措施。我們亦透過舉辦系統化培訓課程與完善僱員績效考核制度，竭力提升人才庫與人力資源管理。

業 務

按照中國勞動法的規定，我們與僱員簽訂個別僱傭合約，內容涵蓋薪資、獎金、僱員福利、工作場所安全及終止理由等事項。此外，我們通常會與關鍵僱員簽訂標準保密及競業禁止協議。我們按照中國法規參加社會保險(含養老、醫療、生育、工傷及失業保險)及住房公積金，並繳納相關費用。

我們認為，我們與僱員維持良好的勞務關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生重大勞務糾紛或就營運招募員工時遭遇困難。

物業

我們的總部位於福建省廈門市。我們在中國擁有及租賃物業。於2024年12月31日，我們並無單一物業的賬面值佔我們綜合資產總值的15%或以上。根據公司條例第6(2)條公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條的規定，無需在該公司(清盤及雜項條文)條例第三附表第34(2)段所述估值報告載入我們於土地或樓宇的所有權益。

於最後實際可行日期，我們在福建省廈門市及其他城市擁有29項土地使用權及／或自有物業，包括(1)兩項在建工程及(2) 27項房地產，主要用作我們的生產廠房、辦公室物業及停車場。我們已取得該等土地使用權及／或自有物業的產權證。該兩項在建工程包括(1)一項佔地面積23,366.60平方米的新生產廠房，及(2)一項佔地面積為4,404.28平方米的新寫字樓。有關詳情，請參閱「—生產—擴充計劃」。

於最後實際可行日期，我們亦於[84]項租賃物業(總建築面積超過28,053.14平方米，主要用作我們的辦公場所及生產廠房)中經營業務。

我們就上述租賃物業簽訂租約，一般租期屆滿日介於2025年4月至2028年5月之間。於現有租約到期時，我們計劃續租或協商新的條款。所有出租方均為獨立第三方。於

業 務

往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與出租方協商租約續期時未遭遇重大困難。我們認為中國及我們經營所在其他司法管轄區此類物業供應充足。

保險

我們持有若干份保單，例如，為更好地保障我們物業及管理風險，我們投保的範圍覆蓋我們的生產廠房、樓宇及用於我們數智化管理業務的營運設備。我們認為承保範圍已屬足夠，因為我們已按中國法律法規規定及遵循行業商業慣例，投保所有強制性保險。我們僱員相關保險包含中國法律法規規定的社會保險及住房公積金。

然而，按照一般市場慣例，我們並未投保營業中斷保險或關鍵人物人壽保險，該等險種並非屬中國法律強制要求。我們亦未針對服務器、網絡及數據庫等技術基礎設施損害投保相關保險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾提出或涉及任何重大保險申索。任何未投保之營業中斷、訴訟、自然災害，或未投保設備／設施之重大損害，均可能對經營業績造成重大不利影響。有關詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務和行業有關的風險 — 我們有限的承保範圍可能使我們面臨潛在的重大成本及業務中斷」。

獎項與認可

憑藉技術實力及備受信賴的產品及服務，我們已樹立良好的品牌形象並贏得聲譽。下表載列我們已獲得的若干重大獎項及認可。

獲獎年度	獎項／認可	頒發機構
2025年...	國家高新技術企業(2024-2027)	廈門市科學技術局、廈門市財政局、 國家稅務總局廈門市稅務局

業 務

獲獎年度	獎項／認可	頒發機構
2024年...	廈門市未來產業重大科技計劃項目	廈門市科學技術局
2024年...	廈門市未來產業骨幹企業	廈門市科學技術局
2024年...	2024年度城市級智慧停車優秀企業	道路停車行業聯盟
2024年...	廈門市重點工業企業	廈門市工信局
2023年...	城市級智慧停車領軍企業	道路停車行業聯盟
2023年...	2023-2024年度中國安防行業十大品牌(智慧停車領域)	中國安防十大品牌評選活動組委會 及安防產業數字化轉型全媒體平台
2023年...	2023年度福建省數字經濟核心產業「未來獨角獸」創新企業	福建省數字福建建設領導小組辦公室

業 務

獲獎年度	獎項／認可	頒發機構
2022年...	福建省科技小巨人企業	福建省科技廳、福建省發改委及福建省工信廳

法律程序及合規

法律程序

於日常業務過程中，我們或會不時面臨法律程序、調查及申索。於最後實際可行日期，我們並無涉及對我們或任何董事提起之任何未決或(據我們所知)構成威脅之訴訟、仲裁或行政程序，而該等訴訟、仲裁或行政程序可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

合規

我們須遵守中國監管機構頒佈的多項監管要求及指引。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大違反法律法例的情況，亦未出現董事認為整體而言可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響的系統性不合規事件。

環境、社會及企業管治

我們堅信，穩健的環境、社會及管治(「ESG」)管理對企業的可持續發展至關重要。我們已作出多項ESG努力，旨在為客戶、企業自身、僱員、社區乃至整個社會創造價值。具體而言，董事會已根據上市規則制定全面ESG政策，該政策載明我們的企業社會責任目標，並為日常營運中的社會責任實踐提供了指引。董事會承擔共同及整體責任，負

業 務

責制定、採納及審閱本集團的ESG願景、政策與目標，並每年至少一次評估、判定及處理ESG相關風險。董事會可對ESG風險進行評估，並審閱現有策略、目標及內部控制措施，繼而實施必要改進措施以減輕風險。

由於業務性質，我們並無面臨重大健康、工作安全、社會或環境風險。然而，我們致力於創新服務，在賦能企業的同時，亦保護環境及資源。此外，我們已採取措施，通過在本公司內部倡導節能文化，促進辦公場所實現環境友好。我們已實施內部政策，以透過以下多項措施減少碳足跡，如(1)關燈及電子設備未使用時關閉電源；(2)定期檢查供水設備，關閉閒置水龍頭以實現節水；及(3)盡量使用雙面打印，推行無紙化辦公。此外，我們在生產廠房已實施內部環保政策，以最大限度降低我們生產活動對環境的影響。具體措施包括減少空氣及噪聲污染，例如為產塵生產線配備粉塵過濾系統及為高噪音設備加裝隔音罩。我們亦通過標準化流程監控管理廢水排放與固體廢棄物處置，防止二次污染。有關舉措是我們構建資源節約型、環境友好型生產體系的重要組成部分。

根據我們的ESG政策，我們透過旨在創造有效及持久利益的支持措施，致力於與僱員、社區及其他利益相關者構建一個可持續發展的社區。我們的員工對於成功而言至關重要，我們矢志培育一種企業文化，不僅能促進創新及成就，亦有助於僱員的個人發展及健康。我們大力投資員工培訓項目，包括新員工入職培訓、內部程序及管理培訓以及產品和技術相關培訓，涵蓋工作的重要範疇。我們亦重視員工的健康、安全及福祉，並不斷安排各種活動，以幫助他們提升生活品質及為我們的成功貢獻力量。我們於營運過程中嚴格遵守適用法律、法規及國際公認慣例，並已實施工作安全指引(當中載有安全操作、事故預防及事故報告程序)，以為僱員提供保障。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因健康、安全、社會及環境保護遭受任何重大申索或處罰，亦無涉及任何重大工作場所意外或死亡。於往績記錄期間，我們有關環境保護的開支並不重大，我們預期該等開支於可見將來仍將維持在相對較低的水平。

業 務

內部控制與風險管理

內部控制

我們已在本公司指定責任人，監督本公司持續遵守規管我們業務營運的中國法律法規的情況，並監督必要措施的實施。此外，我們計劃向董事、高級管理層及相關僱員提供持續的培訓項目及／或定期更新中國相關法律法規的資料，旨在積極發現任何潛在不合規情況的任何苗頭及問題。

我們已採納規管我們業務營運及管理各方面的內部規則及政策，包括信息系統、實體資產、採購、銷售及營銷、財務報告及人力資源。例如，我們已設計及實施一系列有關我們信息系統的內部控制政策及程序，如加密及授權程序以及針對我們僱員的數據安全實踐指引。有關詳情，請參閱「— 數據隱私及安全」。此外，我們已制定內部控制政策，涵蓋人力資源管理的各個方面，如招聘、培訓、職業道德及法律合規。另外，我們已採納一整套有關財務報告管理的政策及程序，如財務及會計政策、預算管理程序及財務報表編製程序。

於往績記錄期間，董事並未發現任何重大內部控制缺陷或不足之處。我們亦已就[編纂]委聘獨立內部控制顧問，於2025年3月對我們的內部控制開展審閱工作，並於2025年4月開展後續審閱，範圍覆蓋企業管治水平及業務流程水平。基於該審閱，我們的內部控制顧問於2025年3月提出推薦意見。針對彼等的發現及推薦意見，我們已作出整改並採取改進措施。內部控制顧問於2025年4月對我們的整改措施開展後續程序，且並無提出進一步推薦意見。經考慮我們所採取之補救措施後，董事認為我們的內部控制系統對於我們目前的業務而言屬適當、有效。

此外，我們亦已委聘民銀資本有限公司為外部合規顧問，自[編纂]日期起生效，以就持續遵守上市規則及香港其他適用證券法律及法規提供意見。

業 務

風險管理

我們在業務營運中面臨多項風險，我們相信風險管理對於成功而言實屬重要。我們所面臨的主要營運風險包括保留及擴大客戶基礎及使用範圍的能力、應對技術變革的能力、於相關行業的競爭及順利進軍各大行業領域並提高市場知名度的能力。有關我們所面臨的多項風險的披露資料，請參閱「風險因素」。此外，我們亦面臨多項市場風險，如我們日常業務過程中所產生的外幣風險、信貸風險及流動性風險。有關詳情，請參閱「財務資料 — 財務風險的定量及定性披露」。

我們已實施多項政策及程序以確保在營運的各個方面(包括日常營運管理、數據安全、財務報告流程及遵守適用法律法規的情況)實現有效的風險管理。董事會負責監督及管理運營相關的整體風險。我們已設立審核委員會以審閱及監督本集團的財務報告流程及內部控制系統。有關該等委員會成員的資質及經驗以及審核委員會職責的詳細說明，請參閱「董事及高級管理層 — 董事會委員會 — 審核委員會」。我們自[編纂]起已遵照上市規則第3.21條及上市規則附錄C1所載企業管治守則及企業管治報告的要求，制定書面職權範圍。