

業 務

概覽

我們是智慧停車空間運營商，推動城市停車轉型。自2006年成立以來，我們已發展成為集數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營為一體的綜合性停車產業集團，根據灼識諮詢報告，按2024年的相關收益計算，我們在中國智慧停車空間運營行業亦是第二名，市場份額為3.3%*。

我們專注於結合技術，連接城市停車三要素(即人、車和場)。憑藉我們通過近二十年營運累積的豐富行業經驗以及廣泛的停車場及用戶網絡，我們已為應對大規模停車需求做好充足準備。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業主及運營方，另一方面為了車主和司機提供極具吸引力的價值主張。同時，我們正開發一個在線車位租賃平台，停車場及個人車位擁有者可以發佈可用車位，車主及司機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該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尋車終端，破除車主及司機尋車困境。於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，我們推出行業首個數智化停車運營系統——永策Pro。

基於我們在科技及運營方面的戰略聚焦，我們已構建可覆蓋數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營的全棧式、跨場景業務組合。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。我們亦能夠在整個過程中，識別及滿足停車場業主及運營方以及車主和司機的多元化需求。於2023年、2024年及2025年，我們分別服務了22,497個、26,616個及30,644個停車場。

- **數智化停車系統。** 依託物聯網、移動支付、大數據及AI技術，我們已開發覆蓋封閉車場、路內停車位、人行管理及多車場管理的多功能數智化停車系統。透過銷售我們的集成硬件、雲軟件系統級及用戶終端應用為一體的數智化停車系統，我們實現覆蓋多種停車場景的停車場端到端提升。我們深入洞悉客戶所需，已與商業地產、住宅、文旅、科技、物流及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。憑藉近20年來的運

* 中國智慧停車空間運營行業相對分散，按2024年的智慧停車空間運營收入計算，前五大參與者佔總市場份額的17.4%。按2024年的相關收入計算，中國最大及第三大智慧停車空間運營商的市場份額分別為6.1%及3.1%。

業 務

營經驗及數據累積，我們構建了自主研發的數據中台，為我們的全球停車場AI訓練中心及數智化停車管理服務與停車場運營業務奠定了數字化基座。

- **數智化停車管理服務。** 依託全域數智化停車系統基礎，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為停車場出入口車道或整個停車場提供高效的管理服務，並就我們的服務向彼等收取固定每月費用或採用收益分成模式。我們的數智化停車管理服務業務旨在圍繞無人化值守、理智決策、精細化運營管理。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標準化的數據驅動範式轉型。此模式通過降低運營成本及提升管理效率助力停車場業主及運營方，同時構建車主及司機的無感停車體驗。

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，一個崗亭坐席管理車道數量的比例從3:1減低至1:200，一個AI崗亭可以同時管理200個出入口車道。此外，依託中國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。

- **停車場運營。** 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停車系統及數智化停車管理服務拓展至更廣領域，以進一步創新停車場的經營模式，更重要的是提升城市停車的資產價值。在發展我們的停車場運營過程中，我們採用數據驅動洞察及場景化創新相結合的策略，從而能夠制定針對性的優化方案，並探索及最大化覆蓋停車場全生命週期的變現潛力。憑藉一系列舉措，我們已將停車場設施從純粹的輔助設施轉變為積極主動、能創造收益的業務，重塑了停車管理模式。迄今為止，我們已在停車場運營業務項下開發多種營運模式，涵蓋(1)綜合運營，包括承包運營合作及閒時運營合作，(2)增值運營，包括充電樁合作、停車券採買合作及廣告合作，及(3)平台運營，包括線上停車費支付平台，即速停車及在線車位租賃平台。

依託在線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，我們錄得穩定增長。我們的數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運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2023年的人民幣738.0百萬元增加8.3%至2024年的人民幣799.5百萬元，2025年進一步增加3.9%至人民幣830.6百萬元。我們於2023年、2024年及2025年的純利分別為人民幣87.0百萬元、人民幣86.7百萬元及人民幣93.7百萬元，同期經調整純利(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣89.4百萬元。

業 務

元、人民幣91.7百萬元及人民幣121.9百萬元。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 — 主要損益項目說明 — 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，根據相同資料來源，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司機在市區面臨停車困難以及城市嚴重交通堵塞的主要原因之一。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2025年的人民幣8,640億元繼續增長至2029年的人民幣11,966億元，複合年增長率為8.5%。

中國停車行業目前仍然面臨多個痛點。首先，停車位供需失衡。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，許多停車場運營方式傳統、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，城市停車行業亟需轉型，而此舉將促進智慧停車空間運營商快速增長。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2025年的人民幣336億元增長至2029年的人民幣919億元，複合年增長率為28.6%。同樣根據灼識諮詢報告，中國智慧停車空間運營商在整個停車運營市場中的滲透率預計也將快速增長，將從2025年佔整體市場規模的3.9%上升至2029年的7.7%。請參閱「行業概覽」。

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。

知名智慧停車空間運營商，專注創新數十載

我們是城市停車轉型的先行者和奠基者。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，使我們處於把握重大增長機遇的前沿。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。

業 務

- 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尋車終端，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。
- 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，我們創新業務模式，提供無人收費停車場的雲遠程管理服務，於2020年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，雲上連近28,000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，業內首個亦是唯一一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，我們的客戶可享受更高效率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130%，綜合收益最高提升至48%。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。

扎實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。我們利用在智慧停車空間運營行業積累的專業知識及技術實力，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。硬件及軟件集成亦允許統一系統監控及管理我們的數智化停車系統，確保穩定性、安全性和兼容性並持續融

業 務

入最新技術。此外，我們是具備多業務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方面的空白。此外，憑藉其內置的數據模型和管理邏輯，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。
- 我們開發了「AI崗亭」和「AI車場經理」兩大核心AI原生應用，以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、即時應答、遠程指揮及大數據診斷等多種AI賦能功能。我們還運用AI車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車場經理配備了自動巡檢、故障預警和工單系統動態資源調度等功能。AI原生應用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。我們實現了數智化停車系統的全鏈路自主設計開發，並維持優質生產管控，實現穩定及可靠的產品表現、可控的整體成本及未來升級迭代更為靈活。我們能夠更迅速地響應並滿足客製化需求，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，為不同國際市場的各個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，為龐大數目的車輛及停車場提供支持。依託我們深厚的行業和數據技術專業知識，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間時錯峰動態定價組合策略、實現盈利能力提升，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並通過消費端用戶數據與企業端停車場數據，不斷迭代其數

業 務

據引擎，從「解決具體問題—沉澱行業認知—驗證場景應用—開拓新業務」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

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約簽訂跟蹤、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、停車場運營團隊以及停車場管理團隊）的授權和職責提供專屬管理工具。我們促使客戶透過統一系統監控及管理所有停車場，從而實現業務工作流程的數智化。該系統可保證所有業務運營的有效審批及授權，並可高效地識別運營問題，促進閉環解決方案。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，定期進行停車場健康度評估，就潛在故障發出主動預警，提升了停車場的資源利用率和運營效率。

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

我們涵蓋數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運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，不僅可使我們升級單一停車流程及特定停車場景，更

業 務

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高效，從而有助於停車空間運營行業的數字化及轉型。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數智化停車產品中超過一項，印證我們交叉銷售多項產品及服務以及深化客戶參與的能力。

通過AI技術及智能網聯平台，我們可實現各類行業垂直領域、不同類型及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。基於深耕城市數智化停車數十年所積累的專業知識，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。例如，我們針對停車場「建設—管理—經營」全生命週期提供了解決方案。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，並提供停車設備安裝的建議，為持續管理及運營服務帶來更多業務機會。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、痛點和需求，充分考慮如何透過整合我們的產品服務更好地實現升級。

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，無縫實現轉型。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經驗豐富的管理團隊

我們的成功乃得益於一支經驗豐富的管理團隊領導，其堅持不懈地追求城市停車轉型。彼等於AI、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。憑藉於數智化停車技術研發與產業化方面的20餘年經驗，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

業 務

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。

我們重視人才，將其視為鞏固競爭優勢的關鍵成功因素。於2025年12月31日，我們的深度研發團隊有215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。我們將提升AI相關專有技術及其應用，優先發展具有巨大增長潛力的新產品與技術。尤其是，我們旨在推進一體化數智化停車平台，重點關注實時數據分析、跨場景適應性以及以用戶為中心的服務。這將令我們能夠擴大我們的業務組合及客戶基礎，最終加強我們的競爭力。

我們致力於自主研發數智化停車技術，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。這將確保我們的數智化停車產品的整體性能保持在行業前沿。我們亦正開發整合視覺、雷達及地磁信號的多模態傳感系統，以提升在惡劣環境下的準確性。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，以進一步開發其能力。我們亦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。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。

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。我們將聚焦通過跨場景AI部署提升運營效率、商業價值及風險管控。為提升效率並減少成本，我們將部署多模態決策AI agent(智能體)集群(包括AI崗亭、AI車場經理、AI雲客服、AI停車場調度，由多車場管理知識庫及閉環式AI Agent(智能體)應用及協同框架支持)深化AI集成。我們亦打算開發測試平台，用於測試及比較不同版本，以快速驗證新的AI驅動功能並提升迭代速度。為提升商業價值，我們將搭建停車相關運營數據的AI驅動經營分析中樞，幫助制定更具商業可行性的運營戰略和有

業 務

效拓展收入來源。同時，我們將建立AI賦能的風險管控網絡，提升系統的穩定性，同時監控並預警經營風險，實現及時有效風險響應。

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算法及底層模型等尖端科技和新興產業領域的高端人才。具體而言，我們計劃實施專家團隊架構，在該架構下，每位領域專家將由數名經驗豐富的工程師及研究見習生協助，以確保長期知識積累並降低對個別人才的依賴。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。

深入發展停車場運營業務，挖掘蘊藏巨大潛力的市場

我們致力於推進我們的停車場運營業務，挖掘新機會，擴大我們的市場份額。我們的目標是為停車場業主及運營方提供更精準、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。

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，並保持我們的競爭優勢。同時，我們將加大對科技投入，提升我們的經營能力。通過先進的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，我們計劃將停車資產的可持續收入最大化。我們亦計劃基於時空數據建模實施動態定價及調度算法，以加強收益管理並提升資產週轉效率。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AI原生Agent（智能體）應用，並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應用場景中採用前沿技術。我們亦將推進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。我們旨在通過推廣我們已驗證的協同合作經營模式拓展與停車場資產方的合作關係，包括承包運營、間時運營合作及增值業務（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。同時，我們將探索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運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運營規模並擴大我們在此領域的市場份額。

業 務

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。

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數智化停車系統不足的低線城市。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轉型，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，開拓及把握全球智慧停車空間運營行業的快速增長機遇。截至目前，我們的業務已覆蓋全球60多個國家和地區的停車場及停車空間。在國際市場的標杆停車場項目包括：文萊國際機場(Brunei International Airport)，新加坡濱海灣郵輪中心(Marina Bay Cruise Centre)，香港領展旗下辦公與住宅物業，沙特Tawaren Center及墨西哥Plaza Otay。近期內，我們戰略性聚焦服務東南亞及中東等新興市場。儘管我們目前絕大部分收入均來自中國，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。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開拓新業務模式。此外，我們尋求通過各種海外行業活動及會議，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從而推廣我們的產品與服務的優勢，激發潛在客戶的興趣。

長遠來看，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。我們目前計劃利用內部產生資金或其他融資來源為任何該等潛在收購提供資金，而非動用[編纂]的[編纂]。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公司。

業 務

我們的產品

我們的產品旨在推動城市停車轉型。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，涵蓋數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營三大板塊，為停車場及活動各環節賦能。我們滿足停車場業主及運營方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41,000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是我們自主開發的平台，是數智化停車產品的核心基礎設施，旨在支持整合且盈利為本的停車場營運。平台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，降低成本，並提高停車業務管理的效益。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。停車場業主及運營方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永策Pro搭載工單管理、客戶服務協調、人員績效評估、財務分析及指揮中心視覺化工具，協助停車場業主加強營運監管、提升效率並減少收益流失。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。

有別於嵌入式硬件聯動軟件，永策Pro是獨立模塊化解決方案，由網頁版管理控制台、指揮中心視覺化界面以及四項配套移動應用程序(包括安全助手應用程序、停車場助手應用程序、項目管理助手應用程序及營運助手應用程序)組成。例如，現場安保及巡邏人員及停車場管理員可分別運用配套移動應用程序，簡化收費及其他車位或車場管理流程。項目管理助手應用程序通過提供存取營運報告、工單、合約及付款管理以及員工排班功能，協助車場項目經理監察各個停車場。營運助手應用程序可讓執行人員直觀看到組別級及項目級績效概況，即時監控盈利能力及營運進展。永策Pro的架構乃基於雲計算、跨雲協調、容器化及大數據分析等先進技術，平台內所有終端系統獨立運作並實時協同，受到統一平台的審批流程和權限的一致管控，保障所有團隊的同步高效規範工作。永策Pro的主要創新包括與客戶辦公自動化系統無縫集成以方便使用、一鍵許可權回收及審批工作流程以便於風險控制、收入與成本分配實時審核、街內外停車資產的統一管理及直接對接具體實物停車資產並更新狀態的承包管理模塊。此外，透過AI分析，永策Pro可識別及量化由於收益流失或管理失當造成的損失，支持主動治理。

業 務

下表載列我們業務線上的主要硬件及軟件產品。我們內部完成數智化停車硬體產品的整個設計開發流程，並對生產施行嚴格的品質管控。我們的數智化停車硬件產品安裝的所有軟件亦為自主研發。

業務線

數智化停車系統.....	主要硬件產品	軟件產品
停車收費管理系統	高速車牌識別攝像頭 停車道閘 自助支付終端 票卡發放機 網絡對講設備 嵌入式服務器	停車收費管理平台(與本地配置模型的硬件產品捆綁銷售) 客戶端管理的手機應用程式 用戶端速停車小程序
超聲波車位引導系統	超聲波車位感應終端 地磁車位檢測終端 停車位指示燈 停車位顯示屏	車位引導平台(與本地配置模型的硬件產品捆綁銷售)
視頻反向尋車系統	視頻車位感應終端 藍牙信標 車輛定位終端 停車位顯示屏	視頻反向尋車系統(與本地配置模型的硬件產品捆綁銷售) 用戶端速停車小程序
車位管理系統	車位鎖 停車道閘 車位攝像頭	車位管理平台(與硬件產品捆綁銷售) 用戶端速停車小程序
充電系統	慢充充電樁 快充充電設備	/
路內停車收費系統	地磁車位檢測終端 低頻視頻檢測終端 機、低頻檢測終端 手持視頻支付終端	路內停車管理平台(訂購期最長為一年，年費支付) 用戶端速停車小程序
人行管理系統	出入控制設備 人臉識別設備 人行道閘	人行管理平台(與硬件產品捆綁銷售) 用戶端速停車小程序
多車場管理系統		無人值守管理平臺軟件(SaaS配置模型，購買期最長為一年) 或 永策系列軟件(SaaS配置模型，購買期最長為一年) 或 永策系列軟件(私人配置模型，支付軟件許可費用，及年度維護費用，由第二年開始收費)

業 務

業務線

數智化停車管理服務 - 停車場管理

主要硬件產品	軟件產品
高速車牌識別攝像頭 停車道閘 自助支付終端 票卡發放機 網絡對講設備 嵌入式服務器	停車收費管理平台 客戶端管理的手機應用程式及客戶端運營的手機應用程式 ⁽¹⁾ 用戶端速停車小程序(訂購模式, 訂購期與服務期一致)
已計入(如需要)涉及數智化停車系統的硬件	已計入(如需要)涉及數智化停車系統的軟件
/	/
閒時運營合作 充電樁合作	充電管理平台 用戶端速停車小程序
/	/
停車券採買合作 廣告合作	停車收費管理平台 客戶端管理的手機應用程式 用戶端速停車小程序
/	/
線上停車費支付平台 在線車位租賃平台	用戶端速停車小程序, 訂購期最短為一年 停車收費管理系統的全部軟件

(1) 客戶端管理移動應用程式乃為單個停車場的工作人員設計，其功能包括項目管理及斷電或斷網情況下的應急響應。客戶端運營移動應用程式則為擁有多個停車場的客戶設計，提供企業級功能，使執行人員能夠監控所有項目的財務表現及運行狀態。

業 務

下表載列於所示年度我們各業務線所服務的停車場數目。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
數智化停車系統.....	11,723	12,213	14,704
數智化停車管理服務.....	4,603	4,890	4,519
停車場運營*.....	14,404	18,823	22,504
承包運營合作.....	34	112	144
閒時運營合作.....	38	78	166
充電樁合作.....	329	877	941
停車券採買合作.....	41	117	220
廣告合作.....	642	2,173	3,246
線上停車費支付平台.....	13,870	16,722	19,389
在線車位租賃平台 ⁽¹⁾	—	—	3,805
總計*.....	22,497	26,616	30,644

* 於計算指定期間所服務停車場的數目時，倘某停車場即使購買了我們一款以上數智化停車產品或於有關期間內進行了多次購買，亦方僅計入一次。

(1) 我們於2025年3月推出在線車位租賃平台，因此，於過往期間的運營指標並不適用於該平台。

下表載列於所示年度我們各業務線的新合約或交易訂單(如適用)數目。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
數智化停車系統.....	17,127	15,959	17,643
數智化停車管理服務.....	1,070	1,304	1,308
停車場運營.....	1,014,374	3,902,678	10,894,395
承包運營合作.....	31	43	77
閒時運營合作.....	19	41	147
充電樁合作 ⁽¹⁾	75,452	475,521	831,340
停車券採買合作 ⁽¹⁾	932,080	3,418,739	10,053,817
廣告合作.....	127	304	298
線上停車費支付平台 ⁽²⁾	6,665	8,030	8,716
總計.....	1,032,571	3,919,941	10,913,346

(1) 就充電樁合作模式及停車券採買合作模式而言，我們在用戶(如車主及司機)通過我們的平台下交易訂單時產生收益。因此，就該兩種模式呈列的數據以交易訂單數目呈列。

(2) 該在線車位租賃平台目前在我們的線上停車費支付平台(即速停車小程序)內作為獨立模塊運作，專為滿足有經常且持續停車需求的用戶而設計。因此，該在線車位租賃平台的所有新合約或交易訂單目前均記錄於速停車項下。

業 務

下表載列我們的各業務線於所示年度的關鍵營運數據。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
數智化停車系統(已售套數／台數)	178,123	176,567	155,751
停車收費管理系統(套) ⁽¹⁾	29,341	26,819	28,266
超聲波車位引導系統(套) ⁽¹⁾	55,715	51,273	45,335
視頻反向尋車系統(套) ⁽¹⁾	63,843	56,070	52,511
車位管理系統(套) ⁽¹⁾	1,010	642	1,148
充電系統(套) ⁽¹⁾	1,650	520	202
路內停車收費系統(套) ⁽¹⁾	1,654	23,501	10,598
人行管理系統(台) ⁽²⁾	24,910	17,742	17,691
數智化停車管理服務			
(所服務出入口車道數目)	15,019	16,056	15,151
停車場運營			
承包運營合作(停車位數目)	31,026	66,480	95,380
間時運營合作(停車位數目)	15,298	36,303	65,014
充電樁合作(充電樁數目)	1,553	4,103	4,711
停車券採買合作(已核銷停車券			
金額，以人民幣元計)	9,923,335	37,691,398	103,036,669
廣告合作(廣告位數目)	1,795	5,519	7,617

(1) 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、充電系統及路內停車收費系統的關鍵營運數據均以每套基準計量。一套數智化停車系統代表由一台系統設備加上所需的配套設備組成的最小功能組合。例如，就停車收費管理系統而言，一套代表一台高速車牌識別攝像頭(即系統設備)，連同配套之停車道閘、自助支付終端、票卡發放機、網絡對講設備及嵌入式服務器，共同構形成具備預設功能之完整系統所需的設備功能組合。有關硬件產品的詳情，請參閱「我們的產品」。數智化停車系統(不包括人行管理系統)的銷量乃根據該等最小組合計算得出。

(2) 人行管理系統的關鍵營運數據按已售設備的實際台數以每台基準計量。

於2025年，我們的數智化停車系統銷售量下降，主要是由於若干產品的需求暫時發生變化，包括路內停車收費系統、超聲波車位引導系統及主要用於商用物業的基於影像的車位引導及尋車系統。尤其是，中國的路內停車產業已逐漸從以新建及設備部署為特徵的階段，轉為以日常營運及現有設施升級為重點的階段，導致對新設備採購的需求相對降低。此外，商用房地產領域的新建及大規模裝修步伐有所放緩，在一定程度上影響了對相關設備的需求。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按業務線劃分的收益詳情。停車券採買合作所產生的收益由2024年至2025年顯著增加，主要由於我們自2024年下半年起，因應市場需求不斷增加，加強了推廣力度並成立專責業務管理團隊以推動其發展。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(以人民幣千元計，百分比除外)					
數智化停車系統.....	452,568	61.3	478,876	59.9	477,937	57.5
數智化停車管理服務 ...	186,853	25.3	194,726	24.4	176,068	21.2
停車場運營	96,873	13.1	124,227	15.5	175,064	21.1
承包運營合作.....	37,709	5.1	47,286	5.9	95,738	11.5
閒時運營合作.....	16	—	114	—	354	0.0
充電樁合作.....	818	0.1	5,040	0.6	3,110	0.4
停車券採買合作	2,327	0.3	6,765	0.8	16,807	2.0
廣告合作.....	5,835	0.8	11,886	1.5	13,098	1.6
線上停車費支付						
平台.....	50,013	6.8	53,067	6.6	42,903	5.2
在線車位租賃平台 ...	—	—	—	—	3,040	0.4
其他	155	—	69	—	14	0.0
其他.....	1,721	0.3	1,682	0.2	1,546	0.2
總計.....	738,015	100.0	799,511	100.0	830,615	100.0

數智化停車系統

依託物聯網、移動支付、大數據及AI技術，我們開發了覆蓋封閉車場、路內停車位、人行管理及多車場管理的綜合數智化停車系統。透過銷售我們的集硬件、雲端軟件系統與用戶端應用為一體的數智化停車系統，我們得以實現全面覆蓋多樣化停車場景的停車場端到端提升。具體而言，我們既提供標準化軟件系統，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。在此類安排下，客戶可要求我們提供符合其運營需求的停車場管理軟件。我們會根據協定的規格開發軟件解決方案，並在交付時收取相應的服務費，而軟件的完整知識產權仍歸我們所有。此外，我們還構建了線上線下一體化技術支持體系，確保停車系統的運行始終穩定可靠。於2023年、2024年及2025年，我們數智化停車系統業務所服務的停車場數目分別為11,723個、12,213個及14,704個。

我們數智化停車系統的收益主要來自硬件產品銷售、實施服務、SaaS安排及服務型保修服務。實施服務包括現場施工、硬件安裝、軟件部署與調試以及客戶培訓以確保系統功能。在SaaS安排下，我們以訂閱方式為客戶提供雲端軟件，可與硬件捆綁或單獨銷售。在服務型保修服務下，我們提供保修期後的技術支援，例如遠端診斷、故障排除及設備更換，協助維持系統穩定運作。這些被視為我們數智化停車系統業務下的獨立履約義務，但通常會捆綁在某個單獨的項目下。例如，在承接涉及數智化停車硬件產品銷售的項目時，作為一體化組合的一部分，我們亦可能提供基於SaaS的軟件及服務型保修服務。

業 務

下圖展示我們數智化停車系統的主要產品及系統以及應用場景。



業 務

封閉車場端到端解決方案

我們的封閉車場端到端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。該解決方案融合了優質硬件、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。

系統通過與道閘、車牌識別攝像頭等出入控制設備的無縫對接，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。

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，從而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

業 務

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及加快項目交付。採用我們的系統後，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。

視頻反向尋車系統

我們的視頻反向尋車系統融合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尋車，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。

系統採用高清攝像頭與視頻分析算法。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。

通過提高車位利用率及加快車位週轉，我們的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。

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。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停車費管理系統、車位引導與尋車系統、充電系統等實現無縫對接。

業 務

充電系統

我們的一站式綜合解決方案集充電樁建設、設備供應及標準化部署。該系統能提供實時遠程監控、動態管理、安全可靠的充電及高度便捷的用戶體驗。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，我們的充電系統可透過與我們自己的或第三方軟件系統兼容的軟件開發工具包接口靈活定製，確保滿足客戶的特定需求。同時，我們構建了覆蓋售前、售中、售後的全週期服務體系，提供全方位支持。因此，購買我們充電系統的客戶已可委聘我們管理其充電樁，其中，我們將進一步提供充電管理平台及相應營運服務。請參閱「— 停車場運營 — 增值運營 — 充電樁合作」。

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設計，有效解決路內停車位監管難題。系統通過實時監控及感知技術與便捷支付方式的功能整合，有效解決路內停車位的核心痛點，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，最終將路內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，確保維持守規的停車活動。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，構建智能出入控制架構，實現日常運營數字化與身份核驗一體化。此外，系統的出入控制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。

業 務

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。

尤其是我們的多車場BI平台通過統一界面實現多停車場集中管理。這一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，並設定統一的數據標準，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，實現對車流量、收益等關鍵指標的高效監測與精準分析。

面對產業轉型的趨勢，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BI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化業務管理平台。我們亦開發AI原生應用，助力停車場業主及運營方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停車管理服務及停車場運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，停車場業主及運營方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—數智化停車管理服務」。

數智化停車系統的案例研究

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停車系統：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車輛，並獲取最優尋車路徑。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尋車的全流程數智化停車服務。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。

數智化解決方案協議的主要條款

我們通常會與我們的數智化停車系統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。**我們負責交付產品、提供安裝指導、協助辦理驗收手續，並提供售後服務。

業 務

- **定價與付款條款。**付款通常分兩期進行，即於送達客戶指定地點時支付部分款項，並在成功驗收後付清餘款。
- **客戶的權利義務。**客戶有權於交貨時檢查及驗收貨品，並有權於保修期內獲得維修服務。客戶有義務根據條款付款。
- **期限與終止。**協議通常擬作一次性購買，設有一年保修保留期，特定協議下偶有兩年保修期。在特定情況下，協議可能允許延遲履行、部分履行或不履行，惟任何此類偏差均要求責任方承擔相應的違約責任。

數智化停車管理服務

我們為停車場業主及運營方提供高效的數智化停車管理服務，圍繞無人化值守、知情決策、優化營運管理為核心價值進行設計。具體而言，我們協助客戶利用線上線下一體化模式，提升傳統現場停車管理工作流程，包括安裝我們的數智化停車系統作為工具，並通過我們的遠端指揮中心實現全天候監控以進行定期檢查和及時干預。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標準化數據驅動型範式轉型。

在數智化停車管理服務下，我們為客戶提供包括停車場出入口車道級及車場級的兩種主要服務模式。我們的數智化停車管理服務業務的客戶通常保留營運管理權。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，例如出入控制及停車費管理，客戶則向我們支付月度服務費。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、應對客戶諮詢及現場管理。我們向客戶收取固定服務費，極少採取收益分成模式，即按停車場收益預定比例收取費用。通過數智化停車管理服務，客戶可大幅降低人力成本、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130%，綜合收益提升48%。例如，藉助我們的服務減少現場人員數目及最大程度降低操作的脆弱性，我們的其中一名客戶於使用我們的服務後，年度零售停車收益由人民幣55,270元增至人民幣127,170元，同比增長130.1%。此外，於服務另一名客戶的停車場時，我們通過標準化收費流程、優化車流及確保業務連續性，實現其年度綜合收益由人民幣3.0百萬元增至人民幣4.5百萬元，同比增長47.9%。

該等服務是通過部署及運營我們的專有數智化停車硬件及雲端軟件系統及硬件產品交付，可實現自動閘門控制、車牌識別及數字支付處理，同時通過我們的AI崗亭、AI車場經理和AI雲客服處理現場通行異常、業務辦理和投訴調查等事件，保障車場業務的高效開展和運行。我們利用該等系統及硬件產品提供管理服務，並相應收取服務費。雖然我們的數智化停車管理服務

業 務

倚賴於我們的數智化停車軟硬件產品，但購買該等產品並非我們提供服務的先決條件。相反，於提供數智化停車管理服務時，我們會先安裝數智化停車產品以及其他監控設備作為有效工具，但在服務期間，我們通常會保留所安裝的停車設備的所有權與控制權。此外，我們的數智化停車管理服務有別於數智化停車系統業務項下的停車費管理系統。就後者而言，我們僅向客戶出售停車費管理系統本身，後者為由自有軟硬件組件組成的集成產品解決方案。相反，就數智化停車管理服務而言，我們提供一系列使用停車費管理系統的服務，包括其他工具。停車場在同一年內既購買數智化停車系統業務項下停車收費管理系統又使用我們的管理服務的場景較為有限。例如，已購買我們停車收費管理系統的客戶後續可能增購管理服務。此類情況下，服務協議通常只包括遠程雲端崗亭坐席服務，不涉及數智化停車系統的安裝、調試及維保。2023年、2024年及2025年，同時採用停車收費管理系統與數智化停車管理服務業務的停車場數量分別為130個、233個及211個。

我們深信，在我們數智化停車管理服務過程中應用AI工具亦能顯著提高營運效率。永策Pro是中國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，通過我們自主研發的AI原生應用，即「AI崗亭」、「AI車場經理」及「AI雲客服」，我們幫助傳統停車場降低成本及改善效率：

- **AI崗亭**。我們的AI崗亭基於雲端集中式架構運作，為地區的多停車場提供無縫的遠程監控與管理。AI崗亭可有效替代現場人員，借助預處理、即時應答、遠程指揮及大數據診斷等多種AI賦能功能，實現集中管理，將崗亭坐席與車道的比例從傳統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收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崗亭坐席可遠程干預，通過修改車牌號碼記錄、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，AI崗亭坐席可遠程監控現場狀況，能夠主動檢測運行並採取對應措施。例如，可以自動識別設備故障並生成維修請求，或發現車輛進出受阻時即時觸發遠程干預以解決問題。

- **AI車場經理**。AI車場經理支援集中監控我們客戶遠程客服代表，確保其呼叫中心的高效順暢運轉。AI車場經理的功能亦可遠程監控日常停車營運及處理停車相關事務，實質上成為多功能停車場管家。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車場經理配備了自動巡檢、故障預警和工單系統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。

業 務

- **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。這一方案支援遠程而集中的客戶服務營運，並降低了客服人力投入。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雲客服團隊運用技術手段處理用戶及企業客戶的諮詢；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2023年、2024年及2025年，我們數智化停車管理服務已分別服務4,603個停車場的15,019個出入口車道、4,890個停車場的16,056個出入口車道及4,519個停車場的15,151個出入口車道。我們所服務的停車場數目由2024年至2025年有所減少，主要因為有大量於五年或之前訂立的合約屆滿，而新簽及續簽的停車場數目暫時少於屆滿的數目。此乃主要由於(1)隨著中國房地產行業的低迷，新建停車場項目的擴張步伐放緩，導致新服務合約數量減少，及(2)若干大型集團客戶轉向由我們提供數智化停車系統而客戶自行執行集中管理的模式，作為集中及整合管理彼等所有停車場舉措的一部分。

數智化停車管理服務的案例研究

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。

我們引入了數智化停車管理服務作為解決方案，包括數智化停車運營系統、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。

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。

數智化停車管理服務協議的主要條款

我們通常會與我們的數智化停車管理服務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)停車系統的安裝調試及人員操作培訓，(2)集團化停車管理平台服務，(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

業 務

服務期限內，安裝的停車軟硬件所有權及運營控制權均歸我們所有，作為我們數智化停車管理服務的有效工具。

- **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)協調業主及／或租戶完成項目啟動及執行準備工作，(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。**我們按月向客戶收取固定的服務費，極少採取收益分成模式，即按停車場收益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、轉售停車設備，則須立即結清全部服務欠款，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。於協議屆滿後，已安裝的數智化停車系統的所有權一般歸屬於我們，而我們的客戶在若干情況下可取得所有權。數智化停車系統的所有權乃透過與客戶協商釐定。於合約屆滿後我們保留所有權的情況下，我們將評估該設備的剩餘價值，並決定是否收回及重新部署。倘續約時現有設備仍處於良好狀態，我們將在續約期間繼續使用該設備。
- **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。

停車場運營

我們為停車場業主實現精準、全生命週期的停車場運營，致力於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服務質量及運營效益。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益來源，實現資產綜合利用率的提升。再者，我們的行為分析為停車場精準營銷和引流提供支撐。通過該等努力，我們的停車場運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主動可盈利業務。

業 務

迄今為止，我們已在停車場運營業務下開發出多種運營模式，涵蓋綜合運營、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2023年、2024年及2025年，我們停車場運營所服務的停車場數目分別為14,404個、18,823個及22,504個，反映我們營運模式的快速擴展及越來越廣泛的採用。

綜合運營

承包運營

在承包運營模式下，我們通常會與停車場業主簽訂具有法律約束力的停車場租賃協議。該等協議通常包含以下重要條款：

- *我們的權利與義務*。我們根據協議項下的固定費用取得停車場的佔用權。我們負責停車場的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。舉例來說，我們可根據適用法律法規決定在停車場內部署廣告及宣傳材料，並能在停車場內靈活部署及運營充電樁以最大化空間使用效率。
- *出租方的權利與義務*。出租方，即停車場業主，應按租賃協議提供停車場，並協助我們完成停車場運營所需的所有政府登記與備案程序。出租方保留對停車場管理及運營活動的監督權。
- *收益分配*。我們通常可保留所有營運收益，包括停車費及停車場內開發的各類增值服務費用。當我們的營運產生的收益超過指定閾值時，超出部分可能須與停車場業主按分成機制分配。在部分情況下，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。
- *合約期限*。該等租賃協議的期限通常為一至五年不等。

於選擇根據承包運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。就停車場的數字化轉型及運營管理而言，平均所需初步資金投入為約人民幣5.4百萬元，該金額可能因(其中包括)停車場規模及合約期長短而有所出入。此金額包括就停車場的佔用和經營權

業 務

向停車場業主支付的合約費用、建設及翻新相關成本以及停車場內所安設智能停車產品的相關支出。承包運營模式下的停車場的投資回收期一般為1.5年至3年，而就合同期限較短的停車場而言，由於我們投入成本通常較低，回收期相應縮短，基本短於合同期限。按承包運營模式運營的停車場一般於我們開始運營後即可達到收支平衡，即期內總收益足以涵蓋相關開支。

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運營模式管理的停車場數量快速增長的情況下。

於2023年、2024年及2025年，我們的承包運營模式已分別服務34個停車場的31,026個停車位、112個停車場的66,480個停車位及144個停車場的95,380個停車位。於2023年、2024年及2025年，本集團自營停車場的每個停車位收益分別約為人民幣1,200元、人民幣700元及人民幣1,000元。於2023年、2024年及2025年，本集團自營停車場的平均使用率按全年每整點車輛平均數除以所有自營停車場的停車位總數計算，分別為37.6%、38.0%及46.8%。

閒時運營合作

我們觀察到不同場景和時段下停車資源供需不均的情況，因此推出閒時運營合作模式，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。在非高峰時段使用合作模式下，根據協議，我們基於停車場的高峰和非高峰時段以及相關停車需求提供合適且多樣化的錯峰停車產品。此外，我們通過**速停車**推廣線上產品並基於需求分析精準識別目標用戶，並根據需要準備推廣材料。車主及司機可通過**速停車**輕易選擇並購買該等產品，而停車場資產方可導出詳細訂單資料以動態洞察營運情況。我們按每筆訂單金額扣除電子支付處理費後的預定比例向停車場收取服務費。協議期限一般介乎一至三年。此解決方案主要針對第三方停車場業主及運營方，而我們亦或會針對我們自營停車場（即承包運營模式下的停車場）採用錯峰停車策略。具體而言，我們鎖定具有明顯潮汐使用模式的停車場，例如住宅社區、寫字樓及工業園

業 務

區的停車場，停車場的停車位使用率在不同時段會有顯著的差異。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，我們協助停車場業主及運營方將閒置車位轉化為盈利資產，同時改善城市交通。

具體而言，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及錯峰停車產品以吸引更多用戶。例如，於商業車位的非高峰時段，我們提供靈活的停車選擇，如工作日月租、日租及時租停車等，此舉不僅紓緩了附近上班族於特定時段的停車難題，亦活化了未充分利用的停車資源。此外，我們已與一個白天車位需求量大、晚上空置率高達73%的公共文化及休閒場所的停車場合作，設計並推出夜間月卡，對象為500米半徑內的八個住宅社區。我們亦在速停車上宣傳該月卡，吸引附近居民預約夜間車位。居民可透過我們的平台輕易下單及購買夜間月卡。與此同時，車位管理人員可檢視訂單詳情，包括用戶資料、停車期間、月卡明細及付款金額。因此，該場所的停車場平均每月增加停車費收益人民幣10,000元。此合作模式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。

增值運營

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。在較小範圍內，我們也會為購買我們充電樁系統的停車場提供獨立的運營服務。

在充電樁合作模式下，根據協議，我們主要提供充電樁運營所需的關鍵設備、安裝調試服務以及平台運營。停車場負責充電設備的保護及管理。我們投資的充電設備及相關基礎設施的所有權仍歸我們所有。合作期限通常為5至10年，期滿後停車場可選擇從我們處購買設備或由我們進行拆除。自車主及司機收取的充電服務費按我們與停車場預先協定的收益分成比例進行分享。

業 務

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。當車主及司機透過速停車繳付其停車費時，我們可以利用預購停車券進行結算，同時保留用戶實際繳付的費用，因此可以賺取差價。該等停車券亦可通過我們的平台向個人用戶、企業及戰略合作夥伴分發，使其可用於結算停車費。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。

在停車券合作模式下，根據協議，我們向停車場資產方購買停車券，並有權在速停車平台內使用該等停車券進行結算並保留相應停車費。我們主要透過向停車場運營商購買折扣停車券與用戶實際支付的費用之間的差價來實現收益。我們亦獲准利用停車券吸引停車流量。合作期限通常介乎1至1.5年，在此期間內，停車場需持續且獨家使用我們的停車系統，確保我們的用戶可隨時兌換停車券，並向持券用戶提供停車服務。停車券採買費用將一次性結算。

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。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。

在廣告合作模式下，根據協議，我們向停車場提供停車費管理系統與免費的具廣告賦能的停車道閘等設備，而停車場僅被授予有關設備的使用權。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。停車場保留停車費，而道閘上廣告產生的廣告收益由我們保留。協議期限通常介乎2至5年。

業 務

我們一般於廣告合作中使用標準化模板協議，根據該等模板，廣告客戶負責提供廣告內容，並須根據合同約定，確保廣告內容不違反任何適用法律法規、不侵犯任何第三方知識產權或其他權利，亦不損害任何第三方的公眾形象或隱私。此外，客戶於協議中承諾廣告內容符合中國廣告法及其他適用法律。倘任何廣告引致第三方投訴、索償或法律行動，客戶須全權承擔所有由此產生的損失，包括我們或我們的聯屬人士被處以的任何罰款、處罰或損害賠償，以及由此產生的所有法律、差旅、訴訟及其他相關費用。我們亦已採納內部合規政策，包括廣告審核總則指引，當中載有審查廣告內容的標準流程及明確要求。我們的中國法律顧問表示，倘廣告經營者或發佈者明知或應合理知道廣告含有虛假或誤導信息但仍然參與該廣告的設計、製作、代理或發佈的，其或會面臨沒收廣告費用或被處以廣告費用3倍以上5倍以下的罰款。若廣告費用無法計算或明顯偏低，則處以最高人民幣1百萬元的罰款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因所呈示廣告內容有不恰當、不正確或無法核實的情況而被罰款或處罰。

平台運營

我們的業務(包括數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營)均連接至線上停車費支付平台及在線車位租賃平台(如適用)，以開啟用戶端的相關功能及利用用戶流量向我們提供變現機會。

線上停車費支付平台

我們的線上停車費支付平台*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向終端用戶提供服務，我們將其定位為微信生態圈的主流數智化停車平台之一。憑藉用戶友好界面與強大的功能，*速停車*確保用戶享有順暢的停車體驗，同時協助停車場資產營運商進行高效的停車運營。主要特色包括為已安裝我們的硬件及軟件產品的停車場提供簡化停車費支付、電子優惠券發放、自動化電子發票、停車月卡線上服務及尋車導航輔助。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。

*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，從而形成*速停車*的主要收益模式，因為我們能夠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。

業 務

我們通過線上線下多種渠道與我們的最終用戶接洽及接觸。此等渠道包括我們的官方微信公眾號、基於H5的全流程停車頁面廣告、短信通知以及小紅書等社交媒體平台。此外，我們還利用部署在停車場的實體材料來提高知名度並推動用戶採用。

下表呈列速停車的若干資料。

	於12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
用戶(百萬人).....	166.4	185.0	199.0
註冊用戶(百萬人).....	36.6	39.5	42.7
平均月度付費用戶(百萬人) ⁽¹⁾	31.0	34.3	36.8
月度交易額(人民幣千元).....	630,475	707,355	762,639
每付費用戶月度交易額(人民幣元).....	20	21	21

(1) 按該期間內各月的月度付費用戶(即在特定月份內至少支付一次速停車費用的用戶)總和除以該期間內的月份數計算。

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。此舉不僅提升行業的資源利用率，更為我們開創嶄新商機。

在線車位租賃平台在我們的速停車小程序內作為獨立模塊運作，專為滿足有經常且持續停車需求的用戶而設計。不同於面向臨時用戶且時間和地點經常變化的臨時停車模式，該租賃平台能夠為需求經常停車的用戶提供指定車位，確保為其日常或定期停車需求提供無縫解決方案。

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(連同我們的硬件及軟件產品)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。我們將停車位資源轉化為精心設計的租賃套餐，發佈在我們的線上停車位租賃平台。我們根據停車場的實際情況及周邊停車場收取的現行費率對停車位租賃套餐進行定價。我們的線上停車位租賃平台的收益來源於按照訂單金額的預定比例所收取的停車場服務費，或賺取已付停車位費用與我們向車輛所有人及司機所收取費用之間的差額。

我們透過數字渠道與實體渠道相結合的方式來接觸在線車位租賃平台的目標終端用戶。此等渠道包括我們的官方微信公眾號、全流程H5停車介面內的廣告投放、短信通知以及小紅書等社交媒體平台。此外，我們還利用部署在停車場的實體營銷材料以及在停車場柵門上展示的廣告來提高知名度及用戶獲取幾率。

我們於2025年3月推出在線車位租賃平台。於2025年4月至12月，該平台錄得月度交易額人民幣105.6百萬元及每付費用戶月度交易額人民幣386元。

業 務

停車場及平台運營的案例研究

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，為司機提供指示及優化交通流量。此外，所有的停車數據均已同步至我們的系統，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，提醒司機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優化。因此，我們可以為各類停車場定

業 務

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，以確保識別準確率和效率的不斷提高。

我們全球停車場AI訓練中心廣泛應用於停車收費管理系統、路內停車收費系統及AI崗亭，透過自動化的邊緣雲協同訓練系統提升車牌辨識準確度。邊雲協同在數智化停車產品及服務的開發與應用階段均發揮重要作用。於產品開發過程中，其能夠大規模收集攝像頭及傳感器等邊緣設備有關車牌、車輛類型及車輛行為的真實世界數據，並在邊緣進行初步篩選及預處理，同時在雲端進行高精度標註，以確保模型訓練的高質量數據集。此架構允許透過小批量微調實現邊緣側快速適應當地場景，同時，雲端則進行大規模訓練，從而提高模型在不同環境下的泛化能力。例如，儘管我們專注於針對本地地區牌照的獨特特徵進行識別模型的精細調整，我們亦同步運用雲端運算整合來自全國不同地區的牌照資料，以提升整體識別能力。於應用階段，此機制支持實時數據處理，邊緣設備執行即時識別任務，而雲端則提供全域洞察以優化營運策略。此外，其透過將新遇到的特徵數據(例如不常見的車牌或停車行為)反饋到訓練循環中，促進模型的持續迭代，從而不斷提升性能。

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，可支持中國內地及其他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、顏色等視覺特徵統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。

業 務

此外，我們還將側視傳感和傳感器融合技術結合起來，通過在出入口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，並利用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。

該技術廣泛應用於停車收費管理系統、視頻反向尋車系統、車位管理系統及路內停車收費系統，可支持辨識車輛長度、類型及車牌。於開發階段，我們選擇或定製視覺算法以滿足特定的識別需求。例如，為了有效辨識車輛類型，我們採用深度學習型目標檢測與分類算法，並對大量車輛圖像資料進行細緻標註，以訓練出符合我們特定需求的專屬模型。我們嚴格測試模型的準確性與穩健性，模擬多種不同條件，調整相關參數。舉例而言，在車輛搜尋系統中，我們建立了一個涵蓋多角度捕捉、不同遮擋情況的牌照資料集，使模型能夠學習並適應實際應用場景。於應用階段，電腦視覺演算法在攝像頭等前端設備上實時運行，實現車牌快速識別，用於車輛追蹤、計費及出入控制。該系統同時採用圖像增強和自適應閾值技術，在眩光、雨天或夜間照明等嚴苛條件下仍能保持高性能，確保可靠運行。

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」）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，同時大大降低人力成本，提高運營效率。

我們的AI agent（智能體）技術廣泛應用於AI原生應用、永策Pro、停車收費管理系統、AI報告、AI營運診斷、AI功能助理等模。AI Agent（智能體）在我們的數智化停車產品及服務的開發與應用中舉足輕重。於開發階段，我們界定各個功能角色，並設計模組化的工作流程。例如，在開發AI報告與AI診斷時，我們整合運營數據指標，如設備狀況、車輛流量與收費金額，並設計涵蓋數據收集、分析、診斷及反饋的模組。這些AI agent（智能體）會利用歷史數據進行訓練。以AI車

業 務

場經理開發為例，我們會用停車位利用率、峰時段、車輛週轉效率等數據進行訓練，使其掌握停車場的運作規則，並輸出車位部署與人員調度的優化策略。另一方面，AI雲客服則以過往客戶服務對話數據為訓練資料，應對常見問題並引導業務流程。在應用階段，AI agent (智能體) 分析邊雲協同系統的實時及歷史數據，提供具體可行的見解，例如設備維護計劃或根據車流模式調整動態定價。彼等亦支持實時運作，例如，根據車輛類型調整停車引導策略，或在高峰時段優化人員配置及繳費車道部署。

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。

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。此舉涉及動用由我們提供支持的停車場及車位所生成的停車場特徵數據及停車行為數據，以及該等停車場內部流程生成的財務及營運數據。此等功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營運分析與戰略建議。

我們還解決了人工生成報告處理時間長、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。我們採用數據挖掘技術，自動分析停車場的運營數據，包括停車位資產使用情況、車輛行為數據以及異常行為數據。具體而言，我們運用停車收費管理系統收集停車場景的各維度數據，經過永策Pro能力進行分類及聚類分析，從而提煉挖掘海量數據的關聯規則，同時運用異常檢測技術實現異常行為識別及發佈風險預警，從而施行策略優化以及實現預測性分析。例如，在停車位資產使用情況方面，數據包含車位類型、停車時長、日期屬性等。此類數據集有助於從精細層面評估實時及歷史停車需求與供應效率，精準實現車位供需動態預測；在車輛行為方面，數據包含車輛屬性、停車地點、計費條件及規則、時間屬性。此類數據集利於實現車輛畫像，用於更精確匹配車位供需，推進營銷轉化；在異常行為監測方面，數據包含設備運行情況、車場管理行為和業務操作流程等。此數據集助益識別停車收益驟降、設備斷連、逃費率上升、管理行為異常及可疑車牌操作等異常情況，系統會自動標記這些行為並發出警報，

業 務

同時動態追蹤處理進度、分析反饋原因，返回補強系統性能。由於運營數據於日常運營中獲取，故並無產生額外的數據獲取成本。適用中國法律法規尚未就有關數據權屬作出明確規定。基於數據來源、與客戶的合約協議及司法慣例，我們有權擁有並使用自我們的雲系統或運營停車場使用客戶所收集的數據。我們亦對處理原始數據產生的結論性信息享有權利，包括數據所有權、使用權及運營權。所有數據均存儲於中國境內。通過即時工程技術，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業主及運營方做出明智的、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27,000個停車場的停車系統持續運營，有效保障業務持續性。

我們的分散式雲原生架構支持永策Pro、停車收費管理系統、路內停車收費系統、AI原生應用等系統，提供穩健且可擴展的基礎架構。

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製化需求。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。

我們的插件式敏捷開發平台主要應用於停車收費管理系統，可快速開發客製化功能。

多模態異構網絡通信架構

我們構建了完整的停車引導異構網絡。系統採用低功耗廣域網絡（「LPWAN」）技術與可靠有線骨幹，我們支持LoRa、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。

我們的多模態異構網絡廣泛應用於永策Pro、數智化停車管理服務系統、車位管理系統、充電系統及路內停車收費系統，支持邊雲通信功能。

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

業 務

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，孵化新的業務模式，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2025年12月31日，我們的研發團隊規模達215人，佔截至同日員工總數的10.8%。於2023年、2024年及2025年，我們的研發成本分別為人民幣42.6百萬元、人民幣45.0百萬元及人民幣44.3百萬元，分別佔同期收益總額的5.8%、5.6%及5.3%。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，我們的數智化停車系統業務以直銷為主，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。

我們數智化停車系統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2023年、2024年及2025年，我們分別擁有49個、47個及48個經銷商網絡，且分別有2.4%、1.9%及1.5%的收益來自向經銷商銷售產生的收益。下表載列於所示年度按地理位置劃分的分銷商明細。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
華東地區	13	12	12
華南地區	7	6	7
華中地區	7	9	9
華北地區	8	8	8
西南地區	6	4	4
西北地區	6	6	6
東北地區	2	2	2
總計	49	47	48

業 務

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。尤其是，我們已實施經銷商運營管理辦法，據此，我們嚴格要求分銷商於彼等獲授權的地理區域內運營，而未經授權跨區域銷售將受到警告及提級處罰，包括罰款，如若再犯，則取消分銷權。如需跨區域合作，則須執行標準化協調及審核程序以確保透明性及可追溯性。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。分銷商通常根據其與終端客戶就個別項目達成的協議中的具體要求向我們下達採購訂單。所有訂單均與我們BI系統內的唯一停車設施ID綁定，這讓我們能夠監控分銷商的庫存水平，並將渠道堵塞風險降至最低。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。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何嚴重違反我們分銷協議或分銷商管理政策的情況，亦未涉及與分銷商的任何重大爭議。因此，我們的董事認為，目前管理分銷商的措施是充分且有效的。

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—重大會計政策資料、估計及假設—收益及其他收入」所述與直銷相同的原則確認向分銷商銷售產生的收益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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)。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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

數智化停車系統

我們已為全國範圍內的數智化停車系統制定統一定價政策，據此參考(1)我們的內部毛利率目標，包括針對直銷及透過分銷商銷售等不同銷售渠道的特有的溢利考量，(2)交付產品時涉及的成本，包括自主研發及外購件以及硬件及軟件的類型所產生的成本差異，(3)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，及(4)行業規定。我們亦可根據市場動態及營銷策略調整定價，以保持競爭力。

業 務

我們提供各種集成系統，可同時滿足車輛及行人區域的定製化需求。我們的數智化停車系統於2023年、2024年及2025年的平均售價分別約為每套人民幣2,001元、人民幣2,190元及人民幣2,605元。核心設備的價格介乎每台人民幣數百元至人民幣數萬元，取決於設備規格、應用（是否用於單個停車位、出入控制通道或整個停車場）以及所涉及的具體識別或控制功能。於2023年、2024年及2025年，各停車場採購的數智化停車系統平均套數分別為15套、14套及11套。各停車場採購的數智化停車系統平均套數下降反映我們為應對不斷變化的市場需求而進行的業務組合優化。第一，自2025年以來，我們的售後服務增長強勁，該等服務主要涉及為現有客戶提供設備升級、更換或其他維護服務。有關服務通常僅涉及部分設備更換或針對性升級，因此與硬件產品銷售相比，各停車場需要的套數較少。第二，中國房地產行業放緩已逐漸使市場需求從興建新停車場轉向現有停車場按需升級，客戶根據具體的設備情況及升級目標釐定所需數量，導致平均套數減少。同樣地，於2023年、2024年及2025年，合約平均售價（乃經來自數智化停車系統的收益除以新合約數計算得出）分別為人民幣26,424元、人民幣30,007元及人民幣27,089元。

我們根據三種主要交付模式提供數智化停車系統，包括純供應模式、安裝調試支持模式，以及整合施工的總包模式，根據範圍與複雜度釐定具體項目的定價。在純供應模式下，我們交付數智化停車系統（軟硬件產品）即視為履行合約義務，無需承擔額外的設定或部署責任。安裝調試支持模式則要求我們不僅要提供供應系統，還要為系統調試提供技術支持。特別是，系統調試涉及系統集成以及現場測試與配置，以確保數智化停車系統按所需規格運作。只有在系統成功測試及投入運行後，我們的義務才算完成。在總包模式下，我們全權負責硬件供應、現場施工、安裝及調試。合約義務在整個項目最終完工驗收後方告履行。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。下表載列於所示年度我們按交付模式劃分的來自數智化停車系統的收益明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
純供應模式	217,932	48.2	182,795	38.2	162,305	34.0
安裝調試支持模式	82,638	18.3	81,957	17.1	97,455	20.4
總包模式	131,063	29.0	182,628	38.1	171,683	35.9
其他 ⁽¹⁾	20,935	4.6	31,495	6.6	46,494	9.7
總計	452,568	100.0	478,876	100.0	477,937	100.0

(1) 其他主要包括自獨立提供的運營維護服務產生收益。

業 務

數智化停車管理服務

我們主要視乎車道數量按月向客戶收取固定的服務費，極少採用收益分成模式，根據預定的停車場收益百分比收取費用。收益分成比例一般介乎收益的10%至50%，且在若干安排中可根據產生的收益金額分級計算，並設有預定上限。具體百分比乃根據每個停車場的實際收益基準及對應服務費確定。協議中亦訂明不同的權利與義務，以降低收款風險。下表載列於所示年度我們按收益模式劃分的來自數智化停車管理服務的收益明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
固定月費模式.....	174,732	93.5	169,852	87.2	153,208	87.0
收益分成模式.....	12,120	6.5	24,874	12.8	22,860	13.0
總計.....	<u>186,853</u>	<u>100.0</u>	<u>194,726</u>	<u>100.0</u>	<u>176,068</u>	<u>100.0</u>

就數智化停車管理服務而言，我們主要提供三類服務組合，包括(1)提供端到端解決方案的硬件加服務一體化組合；(2)面向已具備現行硬件及軟件客戶的純服務組合，我們僅提供雲端崗亭坐席服務及運維；及(3)續約組合，為服務期限即將屆滿的現有客戶提供靈活續約方案。根據服務組合及項目規模，各項目的月服務費有所不同，一般介乎人民幣數千元至人民幣數萬元。就該純服務模式而言，我們要求客戶現有的硬件及軟件與我們的產品兼容。客戶的硬件及軟件先前均由客戶或停車場承建商向我們採購。下表載列於所示年度我們按服務組合劃分的來自數智化停車管理服務的收益明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
硬件加服務一體化						
組合.....	174,015	93.1	164,022	84.2	141,091	80.1
純服務組合.....	4,354	2.3	4,359	2.2	5,384	3.1
續約組合.....	3,733	2.0	7,853	4.0	11,544	6.6
其他 ⁽¹⁾	4,751	2.5	18,492	9.5	18,050	10.3
總計.....	<u>186,853</u>	<u>100.0</u>	<u>194,726</u>	<u>100.0</u>	<u>176,068</u>	<u>100.0</u>

(1) 其他主要包括自路內車位管理及其他項目管理服務產生收益。

於2023年、2024年及2025年，單車道月均服務費分別約為人民幣1,004元、人民幣970元及人民幣892元。數據並未包括路內停車位管理及其他項目管理服務，因有關服務不適用出入口車道的概念。我們每個出入口車道的月均服務費下降主要由於若干客戶傾向於選擇輕資產或入門級服務方案，包括選擇所需硬件產品較少的服務方案，或在使用彼等的既有或自購設備的同時，僅委託我們提供遠程崗亭坐席服務。

業 務

停車場運營

我們通過三種運營模式獲取收益，包括綜合運營、增值運營及平台運營。例如，承包運營模式下，我們以固定費用取得停車場使用權，並通過運營產生收益，包括停車費及停車場內開發的各類增值服務費用。我們通常能夠保留所有營運收益。於若干情況下，我們以歷史運營收入為基準，確保資產方維持基礎收益水平。超過該基準的任何額外收入首先用於補償我們的系統及服務投資，餘下收入共享，我們能夠保留30%至50%的收入。我們向車主及司機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。我們亦可採用最低收入加收益分成模式，以提供更明確的回報情況。在我們採用最低收入加收益分成模式的承包運營模式下產生的收益及成本按淨額基準確認，原因在於我們向業主及／或運營方(即客戶)提供服務，以支援其營運。我們從客戶收取的總交易價值份額中產生服務費收入，並設有合約最低金額。客戶管控停車場營運，並就提供停車服務及向停車場使用者收取的費用水平作出相關決策。我們作為代理人，代表客戶向停車場使用者收取停車費。若我們向客戶支付預付款，預期該等款項根據與客戶簽訂的服務合約的預期未來現金流收回。該等付款並非用於換取客戶向我們轉讓的不同商品或服務，因此該等款項將作為我們向客戶提供服務所產生的收入減少進行攤銷。我們的閒時運營合作採用基於停車類型、用戶情況及時間因素的停車費動態定價，我們通常根據與停車場資方的分成機制保留至少30%的收益。

在增值運營方面，我們根據充電樁合作模式收取車主及司機的服務費視乎電力成本及市場情況介乎每千瓦時人民幣0.3元至人民幣0.8元，我們通常根據與停車場資方的分成機制獲得不低於60%的收益。停車券採買合作考慮我們的資金投資，目標年化內部收益率不低於12%。廣告合作通常以每月每單位的基準向廣告商收費，費率會根據廣告活動的持續時間、數量及客製化需求調整。

就平台營運而言，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。速停車亦通過付費會員服務及電子發票服務收取費用。我們的線上停車位租賃平台的收益來源於按照訂單金額的預定比例所收取的停車場服務費，或賺取已付停車位費用與我們向車輛所有人及司機所收取費用之間的差額。

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

業 務

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。

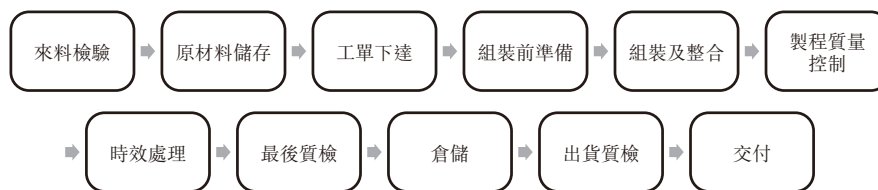
生產

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。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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，以製造我們的數智化停車硬件產品。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性。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數智化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(如鈹金件、電子元器件及線纜)符合我們的質量標準及設計規格。具體而言，我們採購的電子元器件主要包括集成電路(「IC」)、印製電路板(「PCB」)、各類電阻器及電容器、LED、藍牙模組以及4G通訊模組。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。

業 務

- **組裝。**我們已指派專人負責不同生產線，以提升效率及質量。硬件組件根據我們的產品設計圖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。
- **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。若干產品或產品元件及零部件的生產需要專業製造及檢測設備(如表面貼裝技術貼片機、迴焊爐及自動光學檢測設備)，以及熟練的技術團隊，以確保有序生產及良品率。我們一般會基於成本效益考量外包此類產品或元件的生產，使我們得以更專注於產品設計與開發等核心業務運營。我們的外包生產合作夥伴根據我們提供的設計圖進行定製生產。請參閱「— 原材料及存貨管理 — 原材料」。彼等亦負責我們產品的基本組裝及設備測試。交付後，我們負責核心功能編程、軟件升級、全面功能性複測並根據具體客戶需求配置產品參數及客製化。我們亦會進行高溫老化及其他可靠性測試，以確保核心圖像算法的保密性，保持高產品質量和可靠性，並滿足客製化需求。

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且每個類別均有後備製造商。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。與生產夥伴的採購協議一般包括以下主要條款：

- **權利及義務。**向我們提供產品時，生產夥伴於整個生產及交付過程中須嚴格遵守技術規格並配合質檢及驗收手續。供應商有責任按合約就生產過程產生的任何產品缺陷承擔責任，並及時提供改進措施，包括維修、更換或退貨(如適用)。
- **定價條款。**採購協議一般包括「最受惠客戶」條文，據此，生產夥伴向我們提供的價格不得高於類似條件下向任何其他客戶提供的最低價格，確保我們在類似採購交易中享有具競爭力的定價條款。

業 務

- **保修期及保修留存。**我們的採購協議一般訂有一年的保修期，在保修期內生產夥伴需為瑕疵產品提供免費維修、維護或替換服務，以及額外質量保證的保修留存費的若干金額。
- **質量保證安排。**每份採購協議通常由質量保證協議作為補充，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。

於往績記錄期間，我們外包(1)各類硬件產品的零部件的生產，例如看板模組及需要絲印的組件，以及(2)成品。目前，外包製成品主要包括人行產品，包括人行通道閘機及門禁設備。製成品指通過外包生產流程獨立生產的產品，能夠直接實現其指定的功能，交付即可銷售。而零部件則僅具備特定或基礎功能，須經我們進行進一步核心生產加工後方能成為製成品。

下表按產品類型列示我們的內部生產及外包生產量(以每台基準計量)。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	製成品	零部件	製成品	零部件	製成品	零部件
停車產品	150,408	906,963	157,204	974,062	144,514	846,382
內部生產	150,408	36,843	157,204	29,319	144,514	33,247
外包生產	—	870,120	—	944,743	—	813,135
人行產品	20,718	55,678	21,301	31,120	15,288	15,446
內部生產	20,713	—	20,615	—	14,209	—
外包生產	5	55,678	686	31,120	1,079	15,446

當以零部件層級計量時，外包單位數量似乎高於內部生產單位數量。這主要是由於大多數零部件來自我們的外包生產伙伴，而單一製成品通常由多個此等零部件組成。因此，零部件的單位數量與製成品的數量無法直接比較。外包零部件隨後將納入我們的內部組裝及系統整合流程，其後成為能夠履行其指定功能的製成品。如上表所示，在往績記錄期間，我們的成品主要為自主生產，因為所有停車成品及絕大部分人行成品均為自主生產，僅有一小部分人行成品的製造被外包。因此，我們大部分的數智化停車硬件產品乃由內部製造。

下表載列按產品種類區分的內部及外包生產成本明細，包括與製成品及零部件有關的成本。於往績記錄期間，停車產品的內部生產成本有所下降，主要由於(1)我們持續的成本優化措施，包括採用具成本效益的替代原材料、優化技術設計以減少冗餘部件並使用更具成本效益的替代方案及與供應商磋商價格，以及因規模經濟帶動生產效率提升；及(2) 2024年至2025年產品銷量減少，乃由於市場需求從新建及設備安裝轉向現有設施的翻新與升級，導致我們的數智化停車系統銷售下降。

業 務

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
停車產品	172,588	100.0	155,394	100.0	125,090	100.0
內部生產	102,928	59.6	92,905	59.8	78,296	62.6
外包生產	69,660	40.4	62,490	40.2	46,794	37.4
人行產品	17,494	100.0	14,809	100.0	9,155	100.0
內部生產	15,213	87.0	10,689	72.2	4,353	47.6
外包生產	2,281	13.0	4,120	27.8	4,802	52.4

我們的外包生產成本包括(i)向外包生產夥伴支付的加工費；及(2)我們直接採購的原材料成本。值得注意的是，支付予外包生產夥伴的加工費極少，而外包生產成本的大部分為我們直接採購的原材料。具體而言，於2023年、2024年及2025年，我們分別產生加工費人民幣3.2百萬元、人民幣3.7百萬元及人民幣3.2百萬元，分別佔同年停車產品及人行產品總外包生產成本的4.5%、5.5%及6.2%。

我們的停車產品主要包括以下配套硬件設備：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、充電系統以及路內停車收費系統。我們的人行產品則指人行管理系統的配套硬件設備。有關軟硬件產品的詳情，請參閱「我們的產品」。

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。

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數智化停車硬件產品
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

業 務

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)。

下表載列在所示年度我們數智化停車硬件產品的產能、產量及利用率。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
停車產品*			
產能 ⁽¹⁾	158,080	173,472	152,327
產量 ⁽²⁾	150,408	157,204	144,514
利用率 ⁽³⁾	95.2%	90.6%	94.9%
人行產品*			
產能 ⁽¹⁾	21,216	22,152	15,288
產量 ⁽²⁾	20,713	20,615	14,209
利用率 ⁽³⁾	97.6%	93.1%	92.9%

* 停車產品及人行產品的產能及產量均按套計算。例如，停車收費管理系統的每台高速車牌識別攝像頭、停車道閘、自助支付終端、票卡發放機、網絡對講設備及嵌入式服務器，以及人行管理系統的每台出入控制設備、人臉識別設備及人行道閘，均分別計為單個單位。有關硬件產品的詳情，請參閱「我們的產品」。另一方面，一套數智化停車系統由一台系統設備加上所需的配套設備組成，其共同使系統能夠作為一個集成解決方案運行。

(1) 產能指我們運營中的生產廠房實際利用的產能。產能與額定產能有所不同，原因是(i)根據需要調整員工出勤時間；(ii)流程優化導致單位標準工時變化；及(iii)人員調整。此外，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。額定產能指生產線在理想運作狀況下每單位時間可實現的合格產品最大產量——即符合行業標準生產參數及設備設計規格、原材料供應穩定，且生產團隊處於滿負荷及高效運作狀態。

(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。產量的變化反映我們對宏觀經濟狀況及行業趨勢的應對。例如，由於我們優化了生產計劃以應對行業需求及訂單量的波動，停車及行人產品於2025年的產能及產量有所下降。

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。截至最後實際可行日期，該設施的建設已基本完成，且該項目目前正根據適用的中國法規進行相關檢驗及驗收程序，包括質量驗收及消防安全驗收。根據我們的初步規劃，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、倉儲貨架及機器人，以及AI製造系統

業 務

等設備及機器。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。新生產設施預期將於2026年下半年開始運營。一旦全面投入運營，新生產廠房預計每年產能合計為約200,000件現有生產配置下的停車產品。

我們根據初步規劃預期就建造上述新廠房產生總資產支出約人民幣211百萬元，將主要通過經營活動及融資活動產生的現金流撥付。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。具體而言，我們採購的電子元器件主要包括IC、PCB、各類電阻器及電容器、LED、藍牙模組以及4G通訊模組。自有產品由我們的研發部門設計，涵蓋結構件設計、電子控制系統設計及軟件設計。結構件(如鈹金件)由合資格供應商根據我們供應鏈部門提供的設計圖紙進行定製生產。電子控制系統主要指PCB。核心電子元器件(如IC)由我們採購，並根據設計規格外包予表面貼裝技術服務供應商進行生產。軟件部門根據產品需求設計控制程序，並將其提供予供應商以編程至PCB模組。

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，以確保數智化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IC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。此類IC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。

業 務

存貨及交付管理

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。

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信息安全管理体系認證，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周期，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。

業 務

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業主及運營方制定產品並提供服務，其中主要包括房地產開發商、物業管理公司及停車場管理公司。我們的成功在很大程度上取決於能否吸引並留住多元化的客戶群。於2023年、2024年及2025年，我們分別服務合共22,497個、26,616個及30,644個停車場，於往績記錄期間總共服務逾41,000個停車場。

下表載列我們按客戶類別劃分的收益詳情。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(以人民幣千元計，百分比除外)					
建築承包商	304,663	41.3	262,913	32.9	267,367	32.2
物業管理公司	120,958	16.4	183,614	23.0	154,913	18.7
商業管理公司	78,661	10.7	87,342	10.9	106,662	12.8
停車管理公司	41,155	5.6	44,945	5.6	56,078	6.8
房地產公司	61,158	8.3	57,878	7.2	50,077	6.0
個人及個人業務	49,118	6.7	64,461	8.1	104,059	12.5
公營機構客戶	33,889	4.6	37,659	4.7	34,882	4.2
其他	48,413	6.6	60,699	7.6	56,577	6.8
總計	738,015	100.0	799,511	100.0	830,615	100.0

客戶根據其運營需求，可同時購買我們的一項或多項數智化停車產品。例如，停車場可在購買數智化停車系統的同時，委託我們提供數智化停車管理服務(包括遠程云崗亭代理服務)，或透過停車券或非高峰時段使用模式與我們合作。我們所服務的每個停車場都會在系統中被分配唯一的停車場ID。若某個停車場ID在我們的系統中出現在我們三大主要業務線中的一個以上，則該停車場被統計為接受了我們的多項產品。約40%的停車場於往績記錄期間使用了我們數智化停車服務三條業務線中的多於一項服務，證明我們的交叉銷售多項產品及服務以及深化客戶參與的能力。於2023年、2024年及2025年，分別有14,940個、18,122個及20,675個停車場僅使用我們三條業務線中的一項產品及／或服務，於往績記錄期間有關停車場總共有24,819個。使用我們三條業務線中僅一條的產品及／或服務的停車場數目按我們所服務停車場總數中減去接受我們多項產品的停車場數目計算。

業 務

於往績記錄期間，我們維持穩健的回頭客戶群，反映了對我們產品及服務的持續需求及滿意度。於2023年、2024年及2025年，我們擁有8,706名、11,433名及14,655名回頭客（即於前一個年度購買且於指定年度內再購買的客戶，或於一個指定年度內第二次購買的新客戶），而有關回頭客產生的收益分別佔我們同年總收益的70.9%、67.9%及75.1%。不同於單一時間點確認的收益，經常性收益為於一段期間內確認的收益。具體而言，我們的經常性收益主要來自數智化停車系統下的實施服務、SaaS安排及服務型保修、我們的數智化停車管理服務以及我們停車場運營下的承包運營合作、充電樁合作及廣告合作。於2023年、2024年及2025年，我們的經常性收益分別為人民幣386.6百萬元、人民幣470.6百萬元及人民幣512.4百萬元。

於2023年、2024年及2025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12.2%、16.9%及10.5%，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4.1%、6.4%及3.0%。下表載列於往績記錄期間各年度我們五大客戶的若干資料。

客戶*	交易額 (以人民幣千元計)	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
截至2023年12月31日止年度					
客戶A ⁽¹⁾	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)	數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營
客戶B ⁽²⁾	27,446	3.7	2013年	投資及資產管理、證券投資以及能源投資	數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營
客戶C ⁽³⁾	17,052	2.3	2013年	綜合商業地產項目開發及運營	數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營
客戶D ⁽⁴⁾	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	數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營
客戶E ⁽⁵⁾	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	數智化停車系統、數智化停車管理服務及停車場運營
總計	<u>90,177</u>	<u>12.2</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2024年12月31日止年度					
客戶F ⁽⁶⁾	50,846	6.4	2023年	資產管理、組合管理及資本管理	數智化停車系統
客戶A	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)	數智化停車系統、數智化停車管 理服務及停車場運營
客戶C	23,517	2.9	2013年	綜合商業地產項目開發及運營	數智化停車系統、數智化停車管 理服務及停車場運營
客戶B	20,270	2.5	2013年	投資及資產管理、證券投資以及 能源投資	數智化停車系統、數智化停車管 理服務及停車場運營
客戶G ⁽⁷⁾	12,652	1.6	2022年	基礎電信服務及增值電信服務	數智化停車系統、數智化停車管 理服務及停車場運營
總計	<u>135,106</u>	<u>16.9</u>	—	—	—
截至2025年12月31日止年度					
客戶A	24,683	3.0	2013	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)	數智化停車系統、數智化停車管 理服務及停車場運營
客戶C	18,647	2.2	2013	綜合商業地產項目開發及運營	數智化停車系統、數智化停車管 理服務及停車場運營
客戶F	17,905	2.2	2023	資產管理、組合管理及資本管理	數智化停車系統
客戶B	14,126	1.7	2013	投資及資產管理、證券投資以及 能源投資	數智化停車系統、數智化停車管 理服務及停車場運營
客戶G	11,574	1.4	2022	基礎電信服務及增值電信服務	數智化停車系統、數智化停車管 理服務及停車場運營
總計	<u>86,935</u>	<u>10.5</u>			

* 包括其各自的附屬公司、分支及(據我們董事所深知)由於往績記錄期間各年度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2003年6月成立的國有企業。客戶A位於廣東省深圳市，註冊資本為人民幣165億元。

(2) 客戶B為一家於1989年9月成立的國有企業。客戶B位於香港。

(3) 客戶C為一家於2008年6月成立並於聯交所上市的上市公司。客戶C位於香港。

業 務

- (4) 客戶D為一家於1984年5月成立並於深圳證券交易所及聯交所上市的公司。客戶D位於廣東省深圳市，註冊資本為人民幣110億元。
- (5) 客戶E為一家於2017年12月成立的私人公司。客戶E位於重慶市，註冊資本為人民幣1.0百萬元。
- (6) 客戶F為一家於2019年7月成立的私人公司。客戶F位於香港。
- (7) 客戶G為一家於2000年4月成立的國有企業。客戶G位於北京市，註冊資本為人民幣2,254億元。

於往績記錄期間及直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，亦無於往績記錄期間各年度／期間的任何五大客戶中擁有任何權益。

未完成合約金額

未完成合約金額指估計截至特定日期仍尚待完成的工程合約價值。合約價值指我們假設合約根據條款履行所預期根據合約條款將收取的金額。於計算未完成合約金額時，我們會同時考慮已執行的合約及於辦妥手續後已獲內部批准、尚待最終執行的合約。未完成合約金額並非按公認會計政策所界定的計量方法。請參閱「風險因素 — 與我們的業務和行業有關的風險 — 未完成合約金額可能須作出意外的調整及取消，因此未必會反映我們未來的經營業績」。

下表載列截至2026年3月31日按業務類型劃分的未完成合約中的合約價值及預期完成時間表。於相關表格中衡量完工進度時，合約運營模式項下的項目合約價值乃根據我們整個合約期內的預期總收入釐定，該收入基於已確認的收入及預計經營業績計算得出，而非我們應向停車場業主支付的合約租金。

合約價值	合約數目	自2026年4月1日						
		2026年3月31日		至2026年12月31日		於2026年12月31日		
		完成的合約價值		預期完成的合約價值		後預期完成的合約價值		
金額	數目	金額	%	金額	%	金額	%	
<i>(以人民幣千元計，數目及百分比除外)</i>								
數智化停車系統.....	1,852,435	23,895	1,505,487	81.3	151,547	8.2	195,402	10.5
數智化停車管理服務.....	759,267	4,408	380,389	50.1	106,325	14.0	272,553	35.9
停車場運營.....	466,770	2,306	198,945	42.6	70,148	15.0	197,677	42.3
總計.....	3,078,472	30,609	2,084,821	67.7	328,020	10.7	665,632	21.6

業 務

下表載列於所示年度我們按業務線劃分的按收益計的已完成前五大項目若干詳情。

項目／客戶名稱	客戶類型	所提供的 產品／服務	期限 (月)	合約價值		收益	
				金額 (以人民幣千元計)	百分比 (%)	金額 (以人民幣千元計)	百分比 (%)
截至2023年12月31日止年度							
數智化停車系統							
一家總部位於重慶的綜合數智化城市運行服務供應商.....	停車場管理公司	硬件產品銷售	12	6,960	6,159	1.4	
一家總部位於北京的停車場管理公司.....	停車場管理公司	實施服務	24	3,167	2,837	0.6	
一家總部位於湖南省的技術解決方案供應商.....	建築承包商	硬件產品銷售	24	2,115	1,849	0.4	
一家總部位於江西省的建築工程公司.....	建築承包商	實施服務	24	1,872	1,661	0.4	
一家總部位於溫州的房地產開發公司.....	房地產公司	硬件產品銷售	24	1,714	1,512	0.3	
數智化停車場管理服務							
一處位於南京工業園雙字的停車場.....	停車場管理公司	數智化停車場管理服務	60	1,200	208	0.1	
一處位於常州傳媒中心的停車場.....	其他	數智化停車場管理服務	60	990	190	0.1	
一處位於贛州公寓及高字樓的停車場.....	建築承包商	數智化停車場管理服務	72	2,376	156	0.1	
一處位於廈門商業綜合體的停車場.....	商業管理公司	數智化停車場管理服務	60	735	114	0.1	
一處位於瀋陽寫字樓的停車場.....	物業管理公司	數智化停車場管理服務	50-60 ⁽¹⁾	623	96	0.1	
停車場運營							
一處位於北京工業開發項目的停車場.....	車主及司機	停車服務	180	不適用	4,272	4.4	
一個電子商務與營運商優惠合作計劃(含數字獎勵及相關服務).....	電動車充電設施供應商	其他服務	12	2,128	1,839	1.9	
一次推廣活動.....	電信數字解決方案供應商	其他服務	14	1,361	1,142	1.2	

業 務

項目／客戶名稱	客戶類型	所提供的 產品／服務	期限 (月)	合約價值		收益	
				金額 (以人民幣千元計)	百分比 (%)	金額 (以人民幣千元計)	百分比 (%)
一次線上推廣活動.....	電動車製造商	其他服務	12	1,548	733	0.8	
一次推廣活動.....	數字醫療平台	其他服務	10	505	476	0.5	
截至2024年12月31日止年度							
數智化停車系統							
一家總部位於漳浦的城市運行及管理服務供應商.....	建築承包商	實施服務	60	5,073	4,022	0.8	
一家總部位於北京的物業管理公司.....	物業管理公司	實施服務	24	3,952	3,274	0.7	
一家總部位於重慶的專注於數智化系統及服務的技術公司.....	建築承包商	硬件產品銷售	12	3,067	2,706	0.6	
一家總部位於上海的數智化技術解決方案供應商.....	建築承包商	實施服務	12	3,585	2,335	0.5	
一家總部位於上海的房地產開發及投資公司.....	房地產公司	實施服務	24	1,954	1,739	0.4	
數智化停車管理服務							
一處位於蕪湖商品交易博覽城的商業停車場.....	物業管理公司	數智化停車管理服務	37	1,030	254	0.1	
一處位於三亞農產品綜合批發市場的停車場.....	其他	數智化停車管理服務	62	1,394	216	0.1	
一處位於西安家居商場的停車場.....	停車場管理公司	數智化停車管理服務	66	792	134	0.1	
一處位於蘇州社區的停車場.....	建築承包商	數智化停車管理服務	36	500	127	0.1	
一處位於石家莊多用途商業綜合體的停車場.....	商業管理公司	數智化停車管理服務	64	720	115	0.1	
停車場運營							
一處位於杭州多用途商業綜合體的停車場.....	其他	其他服務	24	35,000	4,103	4.2	
一處位於廈門商業綜合體的停車場.....	房地產公司	其他服務	24	18,000	2,395	2.5	
一處位於福州購物及辦公綜合體的停車場.....	房地產公司	其他服務	24	15,500	1,355	1.4	

業 務

項目／客戶名稱	客戶類型	所提供的 產品／服務	期限 (月)	合約價值		收益	
				金額 (以人民幣千元計)	百分比 (%)	金額 (以人民幣千元計)	百分比 (%)
三處位於新鄉商業廣場綜合體內不同位置的停車場	房地產公司	其他服務	24	9,500	1.3	1,247	1.3
一處位於鎮江商業綜合體的停車場	房地產公司	其他服務	24	7,500	0.9	862	0.9
截至2025年12月31日止年度							
數智化停車系統							
一家總部位於津浦的城市運行及管理服務供應商	建築承包商	實施服務	60	5,992	0.9	4,400	0.9
一家總部位於上海的房地產開發及運營公司	建築承包商	硬件產品銷售	24	1,796	0.3	1,581	0.3
一家總部位於江蘇省的信息工程服務供應商	建築承包商	硬件產品銷售	48	2,050	0.3	1,510	0.3
一家總部位於合肥的商業綜合體運營及租戶管理服務供應商	商業管理公司	硬件產品銷售	24	1,683	0.3	1,476	0.3
一家總部位於中山的商業物業管理、設施維護及運營服務供應商的 分部實體	物業管理公司	實施服務	24	1,624	0.3	1,447	0.3
數智化停車場管理服務							
一處位於廈門地方政府機關的停車場	其他	數智化停車場管理服務	12	2,079	0.8	1,339	0.8
一處位於重慶渝中區的路內停車位項目	停車場管理公司	數智化停車場管理服務	12	1,727	0.5	830	0.5
一處位於重慶南岸區的路內停車位項目	建築承包商	數智化停車場管理服務	3	400	0.2	377	0.2
一處位於呼和浩特市商業綜合體的停車場	停車場管理公司	數智化停車場管理服務	60	2,000	0.1	229	0.1
一處位於浙江省村莊的停車場	停車場管理公司	數智化停車場管理服務	72	2,592	0.1	204	0.1
停車場運營							
一場線下廣告投放活動	其他	其他服務	12	1,260	0.7	1,189	0.7
一處位於南昌一座動物園內的停車場	車主及司機	停車服務	36	4,233	0.6	1,026	0.6

業 務

項目/客戶名稱	客戶類型	所提供的產品/服務	期限 (月)	合約價值		收益	
				金額 (以人民幣千元計)	百分比 (%)	金額 (以人民幣千元計)	百分比 (%)
一處位於韶關商業步行街的停車場	其他	其他服務	24	6,579	972	0.6	
一處位於青島商業綜合體的停車場	商業管理公司	其他服務	24	7,800	700	0.4	
一場線下廣告投放活動	其他	其他服務	2	735	693	0.4	

下表載列截至2026年3月31日我們按業務線劃分的按合約價值計的進行中前五大項目若干詳情。

項目/客戶名稱	客戶類型	所提供的產品/服務	期限 (月)	合約價值		完成的合約價值	
				金額 (以千元計)	百分比 (%)	金額 (以人民幣千元)	百分比 (%)
數智化停車系統							
一家總部位於香港的房地產開發及投資公司	房地產公司	實施服務 ⁽²⁾ / SaaS安排	12	56,058港元	49,921	89.1	
一家總部位於香港的房地產開發及投資公司	房地產公司	服務型保修	54	27,461港元	11,202	40.8	
一家總部位於香港的房地產開發及投資公司	房地產公司	服務型保修	42	19,101港元	1,922	10.1	
一家總部位於津浦的城市運行及管理服務提供	建築承包商	實施服務 ⁽²⁾ / SaaS安排 / 服務型保修	60	人民幣5,992元	4,972	83.0	
一家總部位於福建省的工業互聯網解決方案	電信服務供應商	實施服務 ⁽²⁾ / SaaS安排 / 服務型保修	60	人民幣5,187元	3,352	64.6	
數智化停車管理服務							
多處位於杭州景區的停車場	公園與景區管理機構	數智化停車管理服	68至110 ⁽¹⁾	人民幣6,658元	4,824	72.4	
一處位於廈門的醫院的停車場	醫院	數智化停車管理服	60	人民幣2,762元	91	3.3	
一處位於上海展覽中心的停車場	物業管理公司	數智化停車管理服	60	人民幣2,581元	—	—	

業 務

項目/客戶名稱	客戶類型	所提供的 產品/服務	期限 (月)	合約價值		完成的合約價值	
				金額 (以千元計)	百分比 (%)	金額 (人民幣千元)	百分比 (%)
一處位於長春商業綜合體的停車場.....	物業管理公司	數智化停車管理服務	72、84 ⁽¹⁾	人民幣2,286元	29.5	675	29.5
一處位於上海多用途商業綜合體的停車場...	商業管理公司	數智化停車管理服務	72	人民幣1,890元	9.7	184	9.7
停車場及平台運營							
一處位於天津商業綜合體的停車場.....	車主及司機	停車服務	156	人民幣55,441元	51.1	28,350	51.1
一處位於深圳辦公公園區的停車場.....	建築承包商	其他服務	48	人民幣31,711元	4.1	1,286	4.1
一處位於鄭州商業綜合體的停車場.....	其他	其他服務	84	人民幣28,726元	37.1	10,658	37.1
一處位於上海商業綜合體的停車場.....	車主及司機	停車服務	60	人民幣18,897元	4.6	864	4.6
一處位於北京商業綜合體的停車場.....	商業管理公司	其他服務	120	人民幣12,205元	12.5	1,525	12.5

(1) 若干停車場或會存在補充協議、續約或合約拆細情況，導致同一停車場的合約期限有所不同。

(2) 由於並無保修期，出口硬件/實施服務的銷售未規定合約期限，而國內交易的銷售則有與保修期相對應的合約期限。

業 務

於往績記錄期間，數智化停車系統的項目週期一般介乎1至12個月，乃取決於我們所負責的範圍。例如，我們除了產品交付外，亦負責建設與系統調試項目，則該項目週期通常較長，有時甚至超過兩年。一般而言，我們項目的銷售週期介乎1至4個月，而較大型或全國性採購項目則可能需時4至12個月，若干情況下甚至長達1至3年，因為我們在項目早期階段(如項目啟動和客戶在集團層面批准階段以及土地建設階段)就已參與協商。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無對我們的業務及營運產生重大不利影響的虧損合約。我們曾因以下主要原因而提早終止數智化停車管理服務協議或承包運營協議：(1)地方政策變動，例如監管機構頒佈新的停車管理政策，取消停車場的收費機制並改為免費使用；及(2)停車場經營權發生變動，例如更換住宅社區的物業管理公司。此外，倘實際經營業績未達預期表現基準或未能產生預期回報，則我們可能適時調整或終止相關協議。未履行於往績記錄期間終止的數智化停車管理服務協議項下的服務義務對應的合約金額約為人民幣59.4百萬元。我們提前終止18份承包運營協議，剩餘期限介乎1年至10年。單獨而言，該等協議對我們的業務及營運均無重大影響。

供應商

我們的供應商主要包括我們數智化停車硬件產品生產所使用的硬件組件及其他原材料以及建築外包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)其技術專長及聲譽。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2023年、2024年及2025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17.3%、15.9%及17.4%，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7.3%、6.4%及5.4%。下表載列於往績記錄期間各年度我們五大供應商的若干資料。

業 務

供應商	交易額	佔總銷售 成本 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 ⁽¹⁾	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 ⁽²⁾	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C ⁽³⁾	9,682	2.4	2022年	計算機軟硬件、電子產品技術開 發及電子智能產品開發和銷售	材料供應
供應商D ⁽⁴⁾	9,434	2.4	2021年	計算機軟硬件開發、設計、生產 和銷售、系統整合服務及內部 網絡設備銷售和租賃	技術服務
供應商E ⁽⁵⁾	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	<u>68,254</u>	<u>17.3</u>	—	—	—
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D	11,323	2.6	2021年	計算機軟硬件開發、設計、生產 和銷售、系統整合服務及內部 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E	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F ⁽⁶⁾	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	<u>68,737</u>	<u>15.9</u>	—	—	—
截至2025年12月31日止年度					
供應商A	23,864	5.4	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 ⁽⁷⁾	21,935	4.9	2025年	業務營運、航空運輸、餐飲服務 等	物業租賃服務
供應商D	12,495	2.8	2021年	計算機軟硬件開發、設計、生產 和銷售、系統整合服務及內部 網絡設備銷售和 租賃	技術服務
供應商B	10,995	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 ⁽⁸⁾	8,101	1.8	2022年	雲計算及IT相關服務	技術服務
總計	<u>77,390</u>	<u>17.4</u>			

業 務

- (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2004年3月成立的私人公司。供應商C位於廣東省深圳市，註冊資本為人民幣1.5百萬元。
- (4) 供應商D為一家於2004年5月成立的私人公司。供應商D位於福建省廈門市。
- (5) 供應商E為一家於2007年9月成立的私人公司。供應商E位於福建省廈門市，註冊資本為人民幣2.0百萬元。
- (6) 供應商F為一家於2020年1月成立的私人公司。供應商F位於重慶市，註冊資本為人民幣2.0百萬元。
- (7) 供應商G為一家於1993年7月成立的國有企業。供應商G位於吉林省長春市，註冊資本為人民幣70億元。
- (8) 供應商H為一家於2019年12月成立的私人公司。供應商H位於貴州貴陽，註冊資本為人民幣50億元。

於往績記錄期間及直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，亦無於往績記錄期間各年度／期間的本集團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。
- **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。

業 務

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。於合約簽訂過程中，我們向客戶採集以下基本信息：客戶姓名、法定代表人姓名、聯繫電話、郵寄地址、銀行賬戶信息及其他相關數據。我們基於客戶就合約簽訂而自願提供的相關數據取得必要授權。我們在客戶使用本地化部署系統期間不會採集任何客戶數據。就使用我們雲端系統的客戶而言，系統將基於相應服務目的採集客戶及其系統管理人員的基本信息、設備信息及操作日誌，其中包括電話號碼、IP地址、瀏覽器類型、使用語言、操作系統版本、訪問日期及時間、網絡請求、設備模式、設備MAC地址、設備拍攝照片以及停車場運營記錄等數據。我們根據與客戶訂立的合約取得必要授權。就停車費支付或人行管理系統訪問而言，終端用戶（包括車輛所有人、司機及訪客）將使用我們的速停車及其他小程序。於客戶使用過程中，我們收集車輛所有人及司機提供的數據，包括設備信息、位置信息、車輛信息、電話號碼、姓名及付款記錄。我們亦會採集訪客數據，包括設備信息、位置信息、電話號碼、姓名、人像信息、訪問請求信息及訪問日誌。訪客數據將於採集後傳輸至客戶以供處理。我們基於向終端用戶介紹相關隱私政策並經其同意下取得必要授權。

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，同時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。

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

業 務

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，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守中國有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的法律法規。

根據《網絡安全審查辦法》，企業在若干情形下應當申報網絡安全審查。請參閱「監管概覽—有關互聯網信息安全及隱私保護的法規—關於互聯網信息安全的法規」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無被任何主管部門認定為關鍵信息基礎設施運營者，亦無涉及網信辦發起的任何網絡安全審查，且未就此收到任何問詢、通知、警示或處罰。根據我們在中國網絡安全及數據隱私保護法律領域法律顧問上海市錦天城律師事務所的法律意見，香港上市並不屬於《網絡安全審查辦法》所界定的「境外上市」範疇。因此，我們在中國網絡安全及數據隱私保護法律領域的法律顧問認為，根據《網絡安全審查辦法》的規定，我們無需就[編纂]申報網絡安全審查。

《數據出境安全評估辦法》(「安全評估辦法」)規定，處理或出口個人信息達到特定數量標準的數據處理者，在向境外提供個人信息前應當向網信辦申報安全評估。該安全評估的規定同樣適用於重要數據的出境傳輸。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司在日常經營活動中尚未開展任何涉及從中國境內向海外各方提供個人信息或重要數據的傳輸活動。尤其是，我們國內業務所收集的所有數據均存儲於中國內地，且我們並未向海外方提供有關客戶數據。對於海外客戶而言，我們通常並無收集或處理有關客戶數據且並不存在跨境數據傳輸的情況。系統日誌等相關運營數據可能會有限度且在需要的情況跨境傳輸，以供我們進行系統調試或技術故障排除。有關數據傳輸須遵守相關司法管轄區適用的數據保護及隱私法律法規，且我們已落實內部數據政策，並取得相關客戶授權，以規管有關數據活動並應對適用的數據保護及私隱規定。

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數智化停車產品及／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

業 務

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。

第三方付款安排

背景

倘合約相對方與付款實體不同，則該交易通常被視為涉及第三方付款安排。於2023年、2024年及2025年，分別有合計1,550名、1,823名及1,452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，收取第三方付款人的款項人民幣30.8百萬元、人民幣34.0百萬元及人民幣25.8百萬元，分別佔我們同年總收益的4.2%、4.3%及3.1%。2023年至2024年的增加則主要歸因於(1)提供分期付款的數智化停車系統銷售額增加，而通常是小型客戶，預算和購買力相對有限，且因使用公司銀行賬戶較為繁瑣，他們傾向於使用個人銀行賬戶；(2)持續性運營及維護合同數量增加，有關客戶可能透過其聯屬人士向我們付款；及(3)由於我們加強收款力度，有關客戶的法定代表人或聯屬人士支付逾期款項。

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。我們的董事亦確認，於往績記錄期間及至最後實際可行日期，根據第三方付款安排收取的所有款項均已按照會計程序及政策妥當列賬。基於聯席保薦人的獨立盡職審查結果，聯席保薦人未發現任何事項足以使其合理質疑董事上述有關本集團根據第三方付款安排已收付款記錄在任何重大方面的觀點。

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及直至最後實際可行日期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。

考慮到於往績記錄期間及直至最後實際可行日期(1)第三方支付安排均有真實交易支持；(2)已從有關客戶及其指定第三方支付人獲得確認，確認第三方支付安排中使用資金的來源及用途合法；(3)在中國處理付款的金融機構須根據《中華人民共和國反洗錢法》對所有客戶進行反洗錢檢查，大幅降低了相關風險；(4)我們並無意圖亦不知悉任何該等第三方款項乃用於掩飾或隱瞞毒品犯罪、黑社會性質組織犯罪、恐怖活動犯罪、走私犯罪、貪污賄賂犯罪、破壞金融管理秩序犯罪或金融詐騙犯罪的所得及產生該等所得的來源及性質；及(5)本集團並未受到相關政府部門的調查、爭議或行政處罰，亦未因第三方安排而捲入與有關方的任何糾紛，我們的董事認為，第三方支付安排屬合法並為真實商業目的開展，並不涉及虛假交易、逃稅、洗錢或其他非法活動。基於上文所述，據中國法律顧問告知，(1)該等第三方支付安排並未違反中國法律的強制性規定；(2)第三方支付安排因涉及掩飾或隱瞞所得或收益的來源及性質而被認定構成《中華人民共和國刑法》第191條規定的洗錢罪的風險較低；(3)就本集團已完全履行義務且交易對方未明確拒絕，並經相關方確認的第三方支付安排所涉交易而言，與第三方支付有關的交易被認定為虛假交易的風險較低；及(4)本公司因第三方支付安排違反逃稅相關法律法規而受到行政處罰的風險較低。

基於聯席保薦人的獨立盡職審查結果及經考慮上文的中國法律顧問意見後，聯席保薦人未發現任何事項足以使其合理質疑董事上述有關第三方支付安排在任何重大方面合法性的觀點。

內部控制措施

有關往績記錄期間的第三方支付安排，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，亦未因此面臨任何調查或處罰，且

業 務

涉及的資金均有合法來源，並無用於非法用途；及(4)第三方付款人(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2025年4月，我們已透過要求所有相關方(包括有關客戶及指定第三方付款人)與我們訂立書面三方付款協議，實施針對第三方付款安排的整改措施。截至最後實際可行日期，我們已與若干有關客戶及其指定的第三方付款人訂立三方付款協議，除其他事項外，當中概述彼等的關係及付款責任，並確認該等付款的資金來源合法，不涉及任何洗錢活動或違反適用法律法規的情況。

儘管已實施整改措施及我們一直不斷地推進與所有相關方完成三方付款協議的簽訂工作，但部分相關方因各種實際限制未能配合。具體而言，截至最後實際可行日期，於2023年、2024年及2025年，分別有1,038名、1,158名及747名有關客戶尚未簽訂三方協議，亦未提供書面確認，該等客戶所涉金額合共分別佔同年第三方付款總額的46.1%、33.1%及27.0%。實際限制主要來自以下情形：(1)客戶賬戶受政府管理，且款項須透過指定政府賬戶支付；(2)根據其內部政策及現行行業慣例，若干大型客戶(如房地產開發商)通過同一集團內的實體，按照集中付款安排支付款項；(3)部分客戶(例如建築承包商)聘請我們為停車場資產方或運營商建造停車場及安裝數智化停車系統，該等款項雖由彼等直接支付予我們，但彼等拒絕提供確認函或協議；及(4)涉及小額或歷史合約且無持續業務合作的部分客戶拒絕提供此等文件。

於2025年4月，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付款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；
- (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)，並提供與該等付款人存在聯屬關係的證明；(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，並對第三方付款人進行黑名單篩查；
- (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。該等程序包括設置三方付款協議提交期限以及在無法取得正式協議的情況下，實施由當地分支機構負責人及財務部門負責人進行的管理層特別審批流程，並輔以補充文件，例如與客戶的溝通記錄及其與該等付款人之間存在聯屬關係的證明；及

業 務

(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。

誠如上文所論述，並未訂立三方付款協議或書面確認書，乃主要由於以下情況：(1)合約交易對手與付款實體屬同一集團，及(2)客戶賬戶受政府管理，且款項須透過指定政府賬戶支付(統稱「允許情況」)，以及若干其他實際限制所致。展望未來，我們承諾與所有相關客戶及其指定第三方付款人訂立三方付款協議，惟於允許情況下則除外。除允許情況外，在一切其他情況下，若未能訂立三方付款協議，我們將於[編纂]後停止相關交易。於2023年、2024年及2025年，分別有合共189名、241名及77名相關客戶在上述允許情況下進行第三方付款安排，涉及已收款項分別為人民幣9.6百萬元、人民幣10.9百萬元及人民幣3.3百萬元，分別佔我們同年總收益的1.3%、1.4%及0.4%。

在上述允許情況下，我們與相關客戶及其指定第三方付款人訂立三方付款協議並不切實可行。特別是，就由與合約交易對手屬同一集團的實體所作出之付款而言，根據灼識諮詢，房地產開發商使用其自有協議形式，並根據集中付款安排透過其指定的同一集團內關聯實體結算付款，乃普遍的營運慣例。由於該等客戶營運規模龐大且組織架構複雜，將其所有指定關聯實體均列為協議簽署方實屬不可行。就透過指定政府賬戶作出的付款而言，該等安排乃根據適用的政府行政或監管規定進行，據此付款須透過指定渠道處理，我們對此並無酌情權，且各方之間並無獨立的合約或其他文件。

儘管在上述允許情況下並未訂立三方付款協議，惟第三方付款安排並不影響相關交易之實質，所有該等交易均為確實向相關客戶提供並獲其接納的真實商業交易。具體而言，就由同一集團內實體支付之款項，該等安排乃根據集中付款安排進行，旨在內部資金調配及管理，具備清晰之商業實質及可追蹤之資金流向。付款實體有義務按內部安排履行付款責任。就透過指定政府賬戶支付之款項，有關付款乃根據規定代客戶作出，以清償其具法律約束力之合約責任。因此，該等情況下的付款乃為清償相關協議下應付本公司的合約付款責任而作出。本公司按合約有權收取該等付款，而該權利不受付款實體身份影響。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司並無涉及任何與相關客戶或其指定第三方付款人有關該等第三方付款安排的爭議或申索，亦無收到任何第三方付款人要求退還該等款項的請求或申索。據此，本公司的中國法律顧問認為，該等第三方付款安排並不影響相關交易的效力或本公司對合約交易對手所享有的權利，而本公司被判定須退還該等款項的風險極低。

此外，由於我們已實施強化內部控制措施以管控、監察及核實第三方付款安排，相關財務及法律風險可得到妥善管理，而不會損害我們營運的健全性。我們亦已就上述無法訂立三方付款協議的允許情況實施替代核查程序，包括：(1)透過公開可得的企業登記資料及其他記錄，核實合約交易對手與付款實體之間的關聯關係；(2)通過電話及其他渠道與客戶進行後續溝通，以確認相關付款安排並核證其與指定付款人之間的關聯關係；及(3)進行交易細節與付款記錄的內

業 務

部交叉核對，並收集與客戶的溝通記錄及關聯關係證明，以核實相關資料與相關商業安排的一致性。我們相信，上述替代核查程序足以確保該等第三方付款安排的真實性及有效性。儘管至今並未發現付款方面的任何違規情況，惟一旦出現此等情況，我們將立即拒絕相關第三方付款及／或終止相關交易。

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以確保有效性。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。根據前述情況，我們的董事認為，前述內部控制措施能有效且足以識別第三方付款人及相關付款的資金來源以及降低與第三方付款安排相關的風險。董事將持續監督上述內部控制措施的實施成效。基於聯席保薦人的獨立盡職審查結果，聯席保薦人未發現任何事項足以使其合理質疑董事上述有關識別第三方付款人及相關付款的資金來源的措施在任何重大方面充足且有效的觀點。

考慮到在往績記錄期間及直至最後實際可行日期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

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從中國相關政府部門取得對我們的營運屬重大的所有必要執照、許可及批文。我們持續監控我們遵守與執照、許可及批准有關規定的情況，以確保我們擁有業務營運所需的所有執照、許可及批文，且所有該等執照、許可及批文仍具十足效力。

下表載列截至最後實際可行日期我們持有的重要執照、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12月1日
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11月21日

業 務

執照／許可／批文	持有人	授出機構	到期日
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	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
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	2031年3月10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	2031年4月14日

我們密切監察執照、許可及批文(包括將於2026年屆滿者)的有效期狀況。我們已採取籌備措施，以確保根據適用法律及法規及時續期。我們的中國法律顧問認為，只要我們符合相關中國法律及法規規定的實質性及程序性要求，該等執照、許可及批文的續期程序並無重大法律障礙。

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。我們設立知識產權部門策劃

業 務

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114項專利、117項商標、155項軟件著作權及10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七項商標。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2025年12月31日，本公司共有1,992名全職僱員，全體均位於中國內地及香港。下表載列於2025年12月31日按職能劃分之全職僱員明細。

職能	於2025年12月31日	
	僱員人數	佔總數百分比
管理及一般行政.....	246	12.3%
研發.....	215	10.8%
銷售及營銷.....	782	39.3%
製造.....	100	5.0%
技術及運營.....	649	32.6%
總計.....	1,992	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。

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。

業 務

勞務派遣

根據勞動合同法及中國相關法律法規，派遣員工僅擬作為僱傭的補充形式，其數量不得超過僱主員工總數的10%。我們曾不時與第三方機構合作，以支持停車場的管理及運營，若僅依據合約文字表述，部分過往外包合約被相關勞動行政部門視為勞務派遣。實際上，我們採取清晰且明確的步驟區分勞務派遣和外包。經我們的中國法律顧問告知，根據中國法律法規，外包和勞務派遣具有不同的定義和法律涵義。我們在業務中主要採用外包並與供應商訂立外包合約。基於前述原因，我們的派遣員工人數仍低於員工總數的10%。倘未來我們派遣員工人數超過員工總數的10%，我們可能被相關部門責令在指定期限內整改，並可能會被處以超過10%閾值的每名派遣員工人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們尚未收到相關政府部門發出的任何與勞務派遣有關的通知，亦未受到任何行政處罰或其他處分。我們已對外包合約的文字表述作出調整，在可行範圍內盡可能降低被認定為勞務派遣的風險。我們已制定並實施計劃，以控制派遣工人人數並確保持續合規。具體而言，根據適用法規，我們將派遣員工的使用限制於臨時性、輔助性或替代性職位，且主要用於停車場運營項目。每份派遣申請均須經過內部審核和批准，以確保符合法規要求及業務必要性。我們亦僅聘用持有牌照的勞務派遣機構，並已建立內部控制程序，以管理派遣安排及監察法律合規性。我們亦已建立管理外包員工的措施，維持服務質量。我們已為外包勞務服務供應商建立嚴格的選擇標準，評估其資質、服務能力及聲譽，以確保符合我們的營運需求。我們監督、檢查及進行每月評估外包員工的工作範圍及服務質量。倘發現任何不足之處，我們會發出書面整改通知，要求勞務服務供應商對相關人員進行培訓、調整或更換，同時保留追究合約救濟措施的權利。此外，我們要求所有外包僱員進入工作場所前須完成及通過所有必要的安全培訓。我們亦已為外包員工實施獎勵機制，以營造一個積極的工作環境。

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2025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。截至同日，本公司物業組合中單項物業權益的賬面值均未佔綜合資產總值的1%或以上，且未估值的物業權益的賬面總值不超過綜合資產總值的10%。基於此，根據上市規則第5.01A條，本公司無需在本文件中納入任何估值報告。根據公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，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35項土地使用權及／或自有物業（總建築面積為68,837.43平方米），包括(1)三項在建工程及(2) 32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。該三項

業 務

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)兩項總佔地面積為9,112.62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82項租賃物業(總建築面積為28,814.46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2026年5月至2031年2月之間。於現有租約到期時，我們計劃續租或協商新的條款。於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權區此類物業供應充足。

業權缺陷

截至最後實際可行日期，我們租賃的三項物業(主要用作辦公場所，總建築面積約1,134平方米)的出租人未能提供房屋所有權證或其他有關其合法出租該等物業的權利的證明。

根據中國相關法律法規並經中國法律顧問確認，並無要求承租人取得所有權證或訂明承租人不取得所有權證則會受監管處罰的規定或法規。因此，我們的中國法律顧問認為，我們不會因租賃物業的任何上述業權缺陷而面臨任何重大行政處罰。此外，根據中國相關法律法規，倘因出租人過錯導致租賃協議無效，承租人有權申索賠償。倘我們繼續租用該等物業的能力因第三方異議而受到影響，我們可以根據中國相關法律法規向出租人尋求彌償。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉第三方或政府部門對任何該等租賃物業的業權提出任何異議，以致對我們的現有租賃產生重大不利影響。

我們認為鄰近的同類替代物業充足，不太可能需要物色替代物業及搬遷業務，故預計不會為此花費大量時間及成本。我們已制定應急計劃，以防範運營中有關業權缺陷的潛在風險。我們已作好準備，並將持續更新備選物業名單，以備於現有租約到期或因業權缺陷中斷時進行任何可能的搬遷。我們預計三項有業權缺陷的租賃物業的搬遷總成本約人民幣0.1百萬元。估計的搬遷成本乃根據各地的僱員人數、將予搬遷物品(主要為辦公設備、文件及配件)的性質，以及購買新傢俱的潛在需求(如新物業未提供)而定。因此，董事認為搬遷不會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

此外，我們已加強內部控制，通過下列措施預防相關風險：

- 我們已指派專責人員與相關人士跟進，盡快取回有業權缺陷的現有物業的所有權證或其他所有權證明；及
- 我們租用其他物業時，會進行盡職審查並更審慎評估，尤其是該等物業的業權證及指定用途。

業 務

無登記

根據適用中國法律法規，物業租賃協議須向中華人民共和國住房和城鄉建設部地方分支機構登記。截至最後實際可行日期，我們租賃物業的57份租賃協議尚未按規定向中國政府部門登記。我們的中國法律顧問表示，租賃協議未有向相關政府部門登記不會影響其效力。根據中國相關法規，相關政府部門可能命令我們在指定時間內辦理相關租賃協議的登記，否則我們會就每項未登記租賃被徵收人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。57份租賃協議未能於規定期限完成相關登記的最高潛在罰款總額約為人民幣0.6百萬元。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到相關政府部門的任何指令，要求我們登記該等租賃協議。我們承諾，倘收到相關政府部門要求，我們將全面配合辦理租賃協議的登記。

為防止再次出現無登記的情況，我們已實施內部控制措施，包括指定專員管理監管登記及備案事宜。指定專員將對租賃登記狀態進行記錄，並定期向高級管理人員報告。

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、樓宇及用於我們生產活動的營運設備。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。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...	專精特新「小巨人」企業	中華人民共和國工業和信息化部

業 務

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
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
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。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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。

業 務

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。我們的董事確認，且我們的中國法律顧問認為，經作出一切合理查詢後，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，亦未出現任何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。

社會保險及住房公積金

根據中國相關法律法規，僱主須為僱員繳納社會保險及住房公積金。於往績記錄期間，我們並無為若干僱員繳納足夠的社會保險及住房公積金供款。供款不足主要由於(1)相關中國法律及法規在不同地方政府部門之間的實施及解釋方面存在不一致，令我們的合規工作複雜化；及(2)部分僱員不願意承擔與社會保險及住房公積金供款有關的額外財務負擔。此外，我們於往績記錄期間委聘第三方人力資源中介，為若干僱員繳納社會保險及住房公積金供款。我們採用該安排乃主要由於該等僱員要求我們在其各自的居住地繳納社會保險及住房公積金供款，而有關居住地並非相關附屬公司所在地。我們估計於2023年、2024年及2025年的社會保險及住房公積金差額分別約為人民幣18.6百萬元、人民幣20.7百萬元及人民幣21.4百萬元，我們認為我們的業務將不會受到重大不利影響。

我們的中國法律顧問表示，倘任何相關社會保險主管部門認為我們為僱員繳納的社會保險不符合中國相關法律法規的要求，可能會責令我們在規定期限內支付尚欠餘額以及每日尚欠餘額總額0.05%的逾期費用。倘我們未按照有關社會保險主管部門的要求在規定期限內付款，我們或會被處以尚欠餘額總額一倍至三倍不等的罰款。同時，倘任何有關住房公積金主管部門認為我們對住房公積金的供款不符合中國相關法律法規的要求，則或會責令我們在規定期限內支付尚欠餘額。倘我們未能在規定期限內付款，則相關住房公積金主管部門可向中國法院申請強制支付令。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因社會保險或住房公積金供款而遭任何相關監管部門重大行政措施、罰款或處罰。此外，我們並無接獲司法或行政部門有關我們的現任及前任僱員因任何供款不足提出任何重大索賠的任何通知。我們的中國法律顧問表示，根據上文所述及(1)與若干政府主管部門的訪談及／或自其取得的書面確認；及(2)國家稅務總局辦公廳關於穩妥有序做好社會保險費徵管有關工作的通知(稅總辦發[2018]142號)(當中禁止自行組織清繳往年的差額)、人力資源社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知(人社廳函[2018]246號)(當中嚴禁人力資源及社會保險部門要求

業 務

企業一次性補繳歷史社會保險及住房公積金欠費)及國務院辦公廳關於印發降低社會保險費率綜合方案的通知)(國辦發[2019]13號)(當中訂明類似禁止條文)，在並無有關社會保險及住房公積金供款的任何重大僱員索賠以及有關監管規定並無重大變動的情況下，我們被有關部門要求繳納社會保險及住房公積金供款差額及逾期費用及／或因未有足額供款而受到重大行政處罰的可能性極低。

基於上文所述，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就上述事件計提任何撥備。我們承諾，倘主管監管部門要求我們補足供款差額及／或繳付逾期費用，我們將及時履行。此外，我們一直在與各地相關監管部門聯繫，以調整社會保險及住房公積金的繳費基數，有關程序及時間可能會根據當地法規及政策而有所不同，以便我們能夠在切實可行的情況下盡早按照適用法律法規全額供款。

就與第三方人力資源中介的安排而言，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因該等安排而面臨任何勞務糾紛，且我們一直積極整頓與第三方人力資源中介之安排，包括逐步於僱員所在地設立分支機構，以使我們能直接依循適用法例法規為其繳納社會保險及住房公積金。於最後實際可行日期，所有僱員均已過渡至直接繳納安排，我們將持續實施適當措施以加強人力資源合規管理。

我們亦已加強我們的內部控制正常及程序，以確保遵守相關法律法規。我們已指定人力資源人員定期審閱及監控社會保險及住房公積金供款。此外，我們已開展並將繼續針對董事、高級管理人員及人力資源人員開展有關社會保險及住房公積金要求合規的相關規定及常規培訓。我們亦將定期向外部中國法律顧問諮詢最新監管情況，以了解我們是否面臨未遵守相關法律法規的風險。

於2025年7月31日，中華人民共和國最高人民法院頒佈該解釋，自2025年9月1日起生效。經我們的中國法律顧問告知，該解釋代表了對現行社會保險供款相關法律法規的司法理解。具體而言，其闡明了三種情形的法律後果：(1)員工承諾或協議放棄社會保險供款屬無效；(2)因僱主未繳費而終止僱傭關係的員工，有權根據勞動合同法第38(3)條獲得經濟補償；及(3)倘僱主已補繳，僱主可以要求退還任何多繳款項，法院將予以支持。該解釋與現有的監管框架一致，並未引入新的實質性義務。因此，董事認為該解釋對我們的業務運營或財務表現不會產生任何重大影響。我們已實施全面措施，以確保持續遵守該解釋及其他有關社會保險及住房公積金供款的相關法律法規。該等措施包括審查內部政策，以確保不要求或不允許任何員工放棄其供款，並向人力資源、財務和管理人員提供有關該解釋及適用法規的培訓和指導。

業 務

停車場備案

中國各地區的法律法規通常要求商業停車場運營商向相關信息管理平台備案及／或接入相關平台，或在深圳等部分城市開展業務前須取得營運許可證。儘管我們已作出努力，截至最後實際可行日期，按承包運營模式管理的總共95個停車場中，(1) 39個停車場已備案或接入相關信息管理平台，(2) 40個停車場已提供證明文件顯示毋須備案，(3) 8個停車場正進行備案程序，(4) 1個停車場正準備及提交備案材料，及(5) 餘下7個停車場因各種原因尚未備案或接入，如停車場業主未能合作或提供所需文件。因此，按照適用的地方法規，我們可能會面臨通常介乎每個停車場人民幣200元至人民幣30,000元的罰款及處罰。因未能將我們的停車場備案及／或接入相關平台而面臨的最高潛在罰款總額將約為人民幣0.4百萬元。

我們持續與停車場資產方保持溝通以獲取備案所需文件，我們還持續與相關監管部門保持溝通以更好的了解適用地方法規及程序，力求儘快向相關平台備案及／或接入相關平台。經我們的中國法律顧問告知，除須與若干停車場資產方協調合作或提供必要文件外，於按照適用中國法律法規完成相關停車場備案程序方面並無重大法律障礙。為防止同類情況再次發生，對於承包運營模式下的新增停車場，我們將在合約評估階段審閱備案可行性，並要求在合約簽署後一個月內完成備案。此外，根據我們的協議，資產方須全力配合備案流程並承擔未備案風險，且僅在備案流程完成後方可收取首筆款項。

充電樁檢測

電動汽車充電樁目前須進行強制檢測，地方政府可制定相關具體方法。倘充電樁未依規定報檢或未依規定報檢而繼續使用者，主管部門有權責令其停止使用充電樁並處以不超過人民幣1,000元的罰款。

截至最後實際可行日期，所有869個充電樁項目(包括合計4,782個充電樁)已提交強制檢測平台，9個新增項目(涉及57個充電樁)除外，我們正準備必要文件以盡快報備。有關57個充電樁未報檢的最高潛在罰款總額約為人民幣57,000元。已提交的項目中，295個項目(涉及1,689個充電樁)已完成強制檢測，而餘下565個項目(涉及3,036個充電樁)因各地檢測標準不同以及檢測驗收及完成所需的時間而仍在檢測中。

根據我們的中國法律顧問，於現行中國監管慣例下，即使檢測程序仍在進行中，提交此類申請亦被視為已完成合規整改。經我們的中國法律顧問進一步告知，有關檢查旨在核實充電站所用計量器具的準確性，監管目標是防止使用不準確的計量設備謀取不公平利益，而非解決安全事宜。因此，董事認為，由於我們未以可能損害其運營的方式更改或以其他方式濫用充電站，

業 務

故此類檢查仍在進行的事實不會引起任何安全擔憂。基於聯席保薦人開展的盡職調查工作，聯席保薦人並未注意到任何事項，令其合理懷疑上述董事觀點。為防止類似事件再次發生，對於新增充電樁項目，我們將於項目早期階段向強制檢測平台報備並完成檢測。

環境、社會及企業管治

我們堅信，穩健的環境、社會及企業管治（「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。

環境保護

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。

下表載列在所示年度我們的主要環保指標。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
耗水(立方米)	18,220	28,277	26,747
耗電(兆瓦時)	2,230	2,366	2,439
顆粒物溫室氣體（「溫室氣體」）排放量(千克)	353	416	38
非甲烷溫室氣體排放量(千克)	25	30	9
廢水排放(立方米)	5,096	8,004	9,484

本公司已基於上述指標並僅考量我們現有設施情況，制定了針對排放與資源消耗的環保目標。就大氣污染物而言，我們計劃以2024年為基準年度，通過增加袋式或泡沫過濾器使用率、加裝活性炭箱等措施，實現顆粒物溫室氣體排放量減少3.83%，非甲烷溫室氣體排放量降低2.14%。在水資源方面，本公司以2024年為基準，計劃到2028年實現用水量減少5%。具體管控措施包括安裝節水設備、優化空調系統維護、定期開展漏水檢測以及通過培訓提升員工節水意識。此外，

業 務

我們以2024年為基準，目標為在2028年實現用電量降低3%，擬採取以下策略：更換老舊照明為LED燈具、定期進行系統維護、優先採購高能效辦公設備、在用電高峰時段減少非必要負荷、安排高耗能設備在非高峰時段運行、最大限度降低待機能耗以及培養員工節能習慣。

社會責任

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。

供應鏈管理

我們承諾建立完善的供應商管理控制程序及實施嚴格的供應商風險管理程序。我們建立了結構化供應商引入程序，以確保品質、合規及運營效率。初次篩選因素涵蓋如供應商規模、資質、歷史表現、產品質量、信用狀況及付款條款等方面。同時，我們會基於業務需求審核ISO及環境與安全合規等認證。入圍供應商的報價通過成本分析和協商而比較。產品樣品由我們的電子隊伍測試，並出具正式報告。隨後的評估標準包括採購合法性、質量保證體系、交貨能力、生產廠房、客戶群、售後服務及成本競爭力。只有通過有關評估及樣品測試的供應商方獲批准合作。此外，我們傾向於與秉持環保理念及社會責任的供應商開展合作，並在日常運營中充分考慮所採購產品及物料對環境的影響。

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。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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。

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相關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，我們制定了相關政策和道德與商業行為準則，為員工提供最佳實踐、職業道德以及明確的反腐敗和反賄賂指導。我們特別採用反欺詐管理政策、反洗錢政策、內部審計政策、職業道德規範紅線和關於公佈嚴重違反公司規定的具體情況

業 務

的通知等內部控制政策。該等政策共同界定了禁止行為，規定了舉報與調查程序，並明確了違規紀律處分措施。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。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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，範圍覆蓋與[編纂]有關的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（視乎情況而定）。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]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。

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。

與受國際制裁國家有關的業務活動

美國和其他司法權區或組織（包括歐盟、英國及澳大利亞）已通過行政命令、立法或其他政府手段，對若干國家和地區或有關國家和地區境內的目標產業部門、公司或個人團體及／或組織實施經濟制裁。請參閱「監管概覽 — 制裁法律法規。」

業 務

於往績記錄期間，我們向有關地區（涉及非受制裁客戶）出售數智化停車系統，我們亦曾於2024年通過美國對應銀行接收有關向伊朗銷售車位引導系統，包括LED引導顯示屏、網絡控制器及停車傳感器的一筆合共4,960美元以美元支付的款項（「伊朗交易」）。伊朗交易僅涉及伊朗的單一客戶，最後一批貨物於2024年11月交付。於2023年、2024年及2025年，我們向相關地區的銷售產生的收益分別為人民幣1.9百萬元、人民幣52.5百萬元及人民幣20.7百萬元，分別佔同期總收益的0.3%、6.6%及2.5%。僅就於往績記錄期間售往俄羅斯的產品而言，於2023年、2024年及2025年，有關交易產生的收入僅分別約為人民幣991元、零及人民幣197元。自2023年至2024年，我們向相關地區的銷售所產生的收益顯著增長，主要由於我們與一家總部位於香港的房地產投資及開發公司的合作，透過該合作產生人民幣50.5百萬元收入。

我們的國際制裁法律顧問在進行彼等認為必須的步驟後認為，因為伊朗交易就出售通過美國對應銀行以美元付款，故其可能違反適用的美國制裁。除此次伊朗交易外，我們在相關地區的活動並未違反國際制裁或任何主要受制裁活動，原因為我們在受全面制裁國家或任何受制裁目標並無通過美國對應銀行進行其他業務活動。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，我們涉及伊朗及俄羅斯的活動可被視為二級制裁活動，尤其是，伊朗交易可能導致對我們施加貨幣處罰；然而，我們於有關地區的業務（包括伊朗交易）不太可能導致對相關人員實施制裁，原因為(1)違規行為屬一次性和無意性質，且交易價值相對較低；及(2)根據外國資產控制辦公室執行指引，違規行為的潛在基本罰金可能約為10,000美元，即使我們放棄自願自行披露程序（「自願自行披露程序」），即實體可決定向主管監管機構披露明顯／潛在違規行為的自願緩解措施，不提交自願自行披露程序的不作為行為本身並不違反美國制裁）。董事認為，有關罰款似乎不會對我們構成重大風險。此外，根據我們的國際制裁法律顧問，鑒於(1)我們的產品並未被列入依據第14024號行政命令第11(a)(ii)條發佈的《俄羅斯關鍵物項認定清單》，亦未被列入工業安全局於2024年2月23日發佈的《常見高優先級物項清單》；(2)我們未向俄羅斯提供受《出口管理條例》管制的物項，故我們因向俄羅斯銷售而導致相關人士受到制裁的風險較低。據我們的國際制裁法律顧問所進一步告知，除涉及伊朗及俄羅斯的活動（其中僅在伊朗的有限活動構成違反美國主要制裁）外，在其他有關地區的活動均不構成一級制裁活動或二級制裁活動，原因是概無該等地區為全面受制裁國家／地區，且我們於該等國家／地區的对手方均未受制裁。我們將根據既有的內部制裁管控措施，繼續在香港開展業務活動。截至最後實際可行日期，鑒於有關國際制裁的不確定性及潛在風險，我們已停止在伊朗及俄羅斯的業務活動。基於上述情況，董事認為，我們並不面臨任何可能對業務營運和財務表現產生重大影響的制裁風險。根據聯席保薦人進行的獨立盡職調查工作，概無於任何重大方面發現有可合理引起聯席保薦人對前述董事認為本集團並無面臨任何將對其業務營運及財務表現產生重大影響的制裁風險一事產生疑慮的事項。

我們已實行全面的內部控制框架，以降低遭受國際經濟制裁、出口管制、貿易禁運以及其他針對國際貿易和投資相關活動的禁令和限制的風險。我們的法律部門維護或取得定期更新的

業 務

受制裁國家和地區以及「受限制人士」或「受制裁人員」(包括SDN名單及其他相關制裁名單上的實體和個人)名單。這些名單在內部分發並融入我們的日常營運中。具體而言，根據我們的內部控制措施：

- 所有業務部門在加入任何新客戶、供應商或其他交易對手之前，均須進行制裁篩選和盡職調查。我們嚴禁任何涉及全面受制裁國家或受限制人士的交易，無論這些交易屬於直接或間接交易；
- 我們通常會將制裁合規條款納入所有合約、採購訂單和相關交易文件中，要求交易對手確認不會進行任何可能導致我們違反適用制裁法律的行為；
- 必要時，我們將向相關人員(包括董事、高級管理層和客戶經理)提供有針對性的制裁合規培訓，以確保這些人員具備識別和管理我們日常營運中相關風險的能力；
- 所有僱員均必須及時向法律部門報告任何可能違反或導致違反我們制裁合規政策的過去或現在的業務關係或交易。隨後，我們的法律部門將決定採取適當的行動；及
- 違反制裁合規政策可能會導致紀律措施(包括解僱)，並可能根據適用法律對所涉個人進行民事或刑事處罰。

我們的法律部門負責監控我們持續面臨的制裁風險，並評估我們內部控制的有效性。此外，我們已指定一個獨立銀行賬戶，用於接收和部署[編纂]或通過聯交所進行的其他[編纂]活動的[編纂]。董事持續監控這些資金的使用情況，以確保其不會被直接或間接用於資助或促進與受國際制裁國家或受制裁人士之間的活動或業務或使其受益的活動或業務。董事認為，我們就管理所面臨制裁風險採取的內部控制措施屬充足有效。根據聯席保薦人進行的獨立盡職調查工作，概無於任何重大方面發現有可合理引起聯席保薦人對前述董事觀點產生疑慮的事項。