

“AI+停车”平台破解一位难求痛点 捷顺科技深挖停车市场价值



图为捷停车智慧停车一体化平台。 受访公司/供图

证券时报记者 康殷

在数字经济与实体经济深度融合的背景下,首发经济正成为企业抢占市场先机的关键策略。近日,捷顺科技(002609)正式推出停车行业首个“AI+停车”生态开放平台,引发行业广泛关注。这一平台不仅重新定义了停车服务的价值逻辑,更以技术革新和模式创新为支点,撬动停车市场的升级。

“AI+停车”让城市更聪明

小小停车位,却是大大的“城市病”。我国汽车保有量已达4.53亿辆,但停车泊位缺口超1亿个,传统停车模式成为城市发展的瓶颈。

一方面,核心商圈停车场普遍呈现“潮汐式”停车现象,高峰时段一位难求,平峰时段大量闲置;另一方面,老旧小区、医院等民生场所长期存在停车资源短缺问题。与此同时,随着新能源汽车保有量突破3000万辆,充电车位供需矛盾日益凸显,全国充电车位日均无效利用率高达43%。“有位无位”成为新能源车主普遍面临的困境。

与此同时,全国中小型停车场普遍存在周转率低、增值服务缺失等问题。停车场资源错配与低效运营不仅造成资产价值的严重低估,也加剧了停车资源的浪费,城市交通拥堵问题因此进一步恶化,治理难度加大。

捷顺科技通过控股子公司顺易通打造的捷停车平台,通过构建“人/车/场/位/

桩”一体化的车场档案,并组建大数据团队研发行业垂类大模型,为解决“城市病”提供了方案。

该“AI+停车”生态开放平台,让停车从被动管理转向主动服务。捷顺科技相关负责人告诉证券时报记者,平台通过动态撮合车位资源,构建“车主智慧停车-车场精准运营”的双向闭环,既解决车主“停车难”痛点,也帮助车场实现从“成本中心”到“利润中心”的转型。

在战略定位上,平台将作为底层能力支撑公司全业务线。“我们以‘硬件+平台+运营’为基础,结合‘AI+停车’与‘停车+能源’双轮驱动,为智慧城市提供全生态解决方案。”捷顺科技负责人介绍。这一布局不仅契合国家“新基建”政策导向,也为汽车产业和无人驾驶技术发展提供了基础设施保障。

探索“车位电商”合作模式

“我们的短期目标是成为行业规范的奠基者,长期目标是构建停车产业的‘美团’模式。”谈及竞争优势,捷顺科技方面信心十足。目前,捷停车已覆盖5.5万智慧车场、2830万联网车位和1.3亿注册用户,月均服务车辆达9000万辆,规模优势显著。

技术层面上,捷顺科技通过打造行业内最大的“AI+停车”场景网络,成功在全新赛道上占据了领先地位。捷顺科技负责人表示:“我们已通过旗下捷停车平台正式推出‘车位电商’合作模式,利用‘AI+停车’的底层能力,快速稳固了市场地位,并扩大了市场覆盖率。”

同时,捷顺科技还是业内唯一公开披露拥有停车数据底座与垂类大模型的企业。“数据资产是我们的核心壁垒。”捷顺科技负责人向记者举例称,平台通过AI动态调度、需求预测等模型,可精准匹配供需,将车位利用率从60%提升至85%以上。据测算,这一车位利用率的提高,可释放的增量市场规模约为2000亿元。

此外,捷顺科技还形成轻量化复制的全新模式。前述负责人表示:“我们的‘车位电商’合作模式最快可以与B端客户当天完成签约,当天上架车位套餐,不用更换软硬件设备,不需要复杂的技术对接调试。”

生态协同是另一大差异化优势。平台已与200多家生态伙伴合作,打通车机、银行、消费等场景。“未来,停车不仅是停车,而是‘车停下,服务带走’的入口。”捷顺科技负责人描绘了这样的场景:车主通过平台预约车位时,可同步获得充电、购物等优惠,形成“停车+消费”的流量闭环。这种延伸价值,正是首发经济中“创新引领”的典型体现。

深挖停车市场价值

在首发经济的背景下,率先推出“AI+停车”生态开放平台为捷顺科技带来了显著的竞争优势。“我们预计3年内连接10万车场、服务3亿车主,彻底改变行业格局。”捷顺科技负责人表示。这一目标背后,是平台对停车市场的深度挖掘。传统设备销售市场规模仅百亿级,而通过车位运营、充电服务等新业务,捷顺科技有望

打开更广阔的盈利空间。

从社会价值看,平台与政府合作紧密。以深圳为例,捷顺科技从2019年的“e约停”试点起步,已升级为推动全市智慧停车平台建设的主力军,通过错峰共享缓解核心区域停车压力。“‘AI+停车’还能助力动静态交通联动管理,比如减少违停、优化城市微电网建设。”捷顺科技负责人透露,平台已纳入多地智慧城市发展规划。

对于新能源汽车的普及趋势,平台也针对性推出“停车+充电”一体化方案。“我们将通过数据互联,预判车主充电需求,主动推荐服务。”前述负责人举例称,若系统检测到新能源汽车电量不足,可自动匹配目的地充电车位。

对于上下游产业链的促进作用,捷顺科技也充满期待。前述负责人表示,随着“AI+停车”生态开放平台的推出,传统停车场服务商将面临转型压力。未来的转型方向包括加入生态开放平台或自研转向数据服务。同时,上下游产业链也将迎来协同发展的机遇。

“首发经济不仅是市场卡位,更是责任与机遇的结合。”捷顺科技负责人总结道。通过“AI+停车”生态开放平台,公司正以技术创新驱动行业变革,同时为城市治理、能源战略提供解决方案。在数字经济与实体经济加速融合的今天,这一首发之举或将成为停车产业从量变到质变的关键转折点。



机构调研保持高热度 “科技叙事”是主线

证券时报记者 张一帆

在国际贸易形势变化不定的背景下,机构投资者正在寻找更长期的投资机会。证券时报记者梳理发现,本周机构调研动向,高度关注科技浪潮下上市公司新业务、新产品的开展情况。业内人士分析,机构看好科技产业成为驱动中国经济增长、支撑A股中期走牛的新动能。

A股本周(4月14日至18日)震荡整理,银行、房地产、煤炭、石油等传统行业股价明显修复,在上述板块带动下,上证指数单周上涨1.19%。深证成指、创业板指分别小幅下跌0.54%、0.64%。

本周机构调研热情持续高涨,截至4月18日16时,共有206家上市公司接待机构调研。在市场情绪回温的大背景下,超百家机构调研股本周实现正收益,特力A、舒泰神、德源药业等涨幅达到30%左右。

此外,从单家上市公司接待的机构数

量判断,科技板块标的仍然是调研热门,九号公司、虹软科技、富瀚微等7家上市公司接待超百家机构调研。机构高度瞩目相关公司在AI等新兴科技浪潮下的新业务、新产品开展情况。

“目前,AI(人工智能)眼镜芯片整体算力偏低,电池的续航也非常有限,所以要在低功耗、低算力硬件环境中,为AI眼镜解决摄影效果、视频效果及识别相关的交互问题,是具有一定技术壁垒的。而在这些难点技术上,虹软科技可以延用在手机拍摄及AI识别领域已被验证多年的优势。”虹软科技高管在接待机构调研时,着重分享了对AI眼镜市场的挖掘。

在2024年,虹软科技加大了对AI眼镜业务的投入力度,目前在产品研发、平台适配、产业生态构建、客户合作等方面取得了一系列进展。虹软科技判断,目前公司积累的视觉人工智能的底层算法通用性、延展性,可应用于笔记本电脑、智能可穿戴设备等其他消费电子产品以及智

能汽车、AIGC(生成式人工智能)、机器人等多个领域。

传统从事视频监控芯片业务的富瀚微,也在关注AI眼镜带来的机会。该公司判断,未来各类生活用品都将逐步实现AI化,其中AI眼镜和AI玩具将成为最先实现商业化落地的产品类别。

“未来中高端AI产品必须具备图像和视频处理能力,摄像头可以获取使用者的情绪等视觉信息,显示屏可以实现生动的视觉反馈。同时,小型端侧设备对大模型也有需求。”富瀚微高管表示。据介绍,富瀚微计划在2025年上半年推出4K高清AI IPC消费级产品;下半年将推出采用先进工艺的芯片产品,主要面向智能眼镜、运动相机等可穿戴设备。

同时,技术更新也在给不少从事传统行业全新的业务机会。

博士眼镜正在从“最后一公里”验配服务领域,切入智能眼镜领域。博士眼镜在接待机构调研时透露,目前公司已在100余家零售店内铺设智能眼镜专柜,使消费者能亲身体验到智能眼镜带来的科技魅力,利用“先体验、后购买”的模式提升产品转化率。

同时,博士眼镜还在今年与雷鸟创新

合作推出了雷鸟V3 AI拍摄眼镜,其中由博士眼镜为产品提供舒适度、美观性等设计研发支持。雷鸟创新之外,博士眼镜还同步和星纪魅族、界环、李未可等业内头部智能眼镜厂商品牌开展合作。

消防产品供应商青岛消防在接待机构调研时表示,在当前AI基础设施高度电气化的背景下,算力中心、数据中心等设施面临着更高的火灾风险,保护其中宝贵的数据资源和高价值资产至关重要。

据介绍,青岛消防自主研发的全氟己酮灭火系统特别适用于数据中心、通信基站等关键设施,且与海外竞品相比具有显著的成本优势。后续,公司计划将自主研发的先进算法融入电气火灾监控探测器等产品,实现从传统消防设备向智能消防系统的转变。

多家机构近期纷纷发声,看好“科技叙事”下中国科技资产的估值重塑。中航证券首席经济学家董忠云表示,此前支撑美股的科技一枝独秀叙事在本轮被DeepSeek打破,证明了中国在本轮人工智能科技产业革命浪潮中处于领先水平。董忠云看好科技产业有望成为驱动中国经济增长、支撑A股中期走牛的新动能。

奥比中光预计一季度扭亏 AIoT领域业务增长较快

证券时报记者 孙宪超

奥比中光(688322)4月18日晚发布2025年第一季度业绩预告,公司预计2025年第一季度实现营业收入1.91亿元左右,同比增长105.57%左右;预计实现净利润为2460万元左右,同比扭亏为盈;预计实现扣非净利润为370万元左右,同比扭亏为盈。

奥比中光主营业务是3D视觉感知产品的设计、研发、生产和销售,主要产品包括3D视觉传感器、消费级应用设备和工业级应用设备。公司凭借出色的产品研发能力、百万级的产品量产保障及快速的服务响应能力,已在下游客户资源方面积累了一批行业龙头客户并形成了较强的客户黏性,且在一些细分行业逐步成为行业客户的标配产品。

近年来,奥比中光持续不断孵化和拓展新的3D视觉感知产品系列,在生物识别、机器人、三维扫描、AIoT(人工智能物联网)、工业三维测量等市场上实现了多项具有代表性的商业应用,已成为全球3D视觉传感器重要供应商之一。

2025年第一季度,奥比中光持续推进多元化市场战略,努力提升市场拓展效能,通过构建“技术—商业”双轮驱动机制,形成研发成果产业化闭环,战略执行取得阶段性显著成果。

据奥比中光最新公告,报告期内,公司在AIoT领域的业务呈现较快增长态势,通过持续构建全价值链成本管控体系,进一步推动研发效能提升与运营模式升级,成功实现经营利润由负转正。随着智能终端市场需求的持续扩张与公司3D视觉感知产业智能制造基地产能的快速提升,公司已形成“技术迭代—量产提速—成本优化”的正向循环驱动范式,技术壁垒与规模效应产生的战略纵深优势有望驱动公司未来的盈利结构升级,打开长期价值增量空间。

作为空间物理世界的真实数字化重现及各类型机器人“感知—决策—执行”链路中的首要环节,3D视觉感知技术已进入规模化商业应用快车道,有望持续受益于各类AI端侧硬件及AI应用场景发展的浪潮。公司自成立起,已前瞻性布局“芯片+算法+光机”三位一体研发矩阵,通过技术预埋策略深度卡位具身智能赛道,依托核心自研芯片和自研算法引擎搭建技术嫁接平台,持续提升研发转化效率,形成技术护城河。

“未来,公司将持续关注行业内的新兴领域与产品,以前沿技术模块化输出方式加速渗透各类型机器人、AI端侧硬件、AR/VR等高增长场景,构建辐射全球的技术变现通道,努力为公司高质量发展注入新动能。”奥比中光表示。

奥比中光此前披露的2024年年度业绩快报显示,公司在2024年实现营业收入5.62亿元,同比增长56.16%;净利润-5998.77万元,上年同期为-2.76亿元;扣非净利润-1.16亿元,上年同期为-3.24亿元。

永茂泰拟投资5000万美元 在印尼建设生产线

证券时报记者 黄翔

4月18日晚,永茂泰(605208)发布2024年年报。同时,基于自身国际化战略,永茂泰还宣布拟设立子公司在印度尼西亚投资建设轻量化汽车零部件精密加工生产线项目。

据公告,此次对外投资,永茂泰拟通过全资子公司安徽永茂泰汽车零部件有限公司(简称“安徽零部件”)在新加坡设立全资子公司,并通过新加坡子公司在印度尼西亚投资建设轻量化汽车零部件精密加工生产线项目,预计总投资5000万美元,以自有资金或自筹方式出资,建成后将具备年产约500万件涡轮增压器壳体生产能力。

目前,永茂泰主要从事汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件的研发、生产和销售,同时开展废铝回收和铝灰渣资源化利用业务,已形成废铝回收、汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件生产、铝危废运输和资源化利用的上下游一体化全产业链低碳循环,现主要有上海、安徽、成都、重庆等生产基地。

永茂泰表示,通过全资子公司安徽零部件投资建设印尼轻量化汽车零部件精密加工项目,将实现公司从零部件产品出口到海外产能布局的转型,减少国际贸易政策变动对公司海外供应链的不利影响,巩固公司境外客户关系和市场份额,有利于公司进一步拓展海外市场,推进公司国际化进程。

目前,永茂泰主要客户有上汽通用、上汽大众、上海汽车、一汽大众等整车企业,以及华域三电、联合汽车电子、博格华纳等零部件企业,其中部分大客户为中外合资或者外资企业。该公司称,在当前全球贸易面临不确定性的背景下,在印尼设立子公司并建设汽车零部件项目,有利于减少国际贸易政策变动对公司与欧美客户供应链的不利影响,稳定和巩固公司境外客户关系和市场份额,持续为客户提供各类轻量化产品,满足单车用铝量持续提升趋势下客户不断增长的铝合金铸件需求。

永茂泰表示,本次公司在印尼设立子公司并建设汽车零部件项目,将实现公司从零部件产品出口到海外产能布局的转型。新设公司将建设汽车海外生产基地,以印尼为基础,辐射东南亚,完善公司海外上下游产业链,并与国内产业链互补,将海外生产成本优势、国际贸易政策优势与国内技术优势、客户优势相结合,实现国内国际互利互惠,为公司开辟新的增长空间。

据永茂泰年报披露,2024年该公司实现营业收入41亿元,同比增长15.9%;净利润3751万元,同比增长21.3%;扣非净利润2322万元,同比增长35.1%。主营产品产销量、营业收入等指标均创历史新高。

值得关注的是,目前永茂泰正积极布局铝合金产品在机器人领域的应用。据披露,该公司目前已与部分客户同步开发机器人相关铝合金零组件产品。

永茂泰表示,2025年是公司进军新行业、布局新赛道、拓展新空间的关键一年。公司将瞄准机器人零部件行业广阔的市场需求,积极参与机器人领域的同步研发,加快机器人客户和产品的拓展,抢占机器人行业发展新机遇,力争成为机器人零部件行业优质供应商。

在国际化布局方面,公司将有序推进印尼项目建设,加大对泰国等地考察力度,高度契合客户定制化诉求,推动公司国际化发展进程。



机构投资者 去哪儿