



证券研究报告·行业深度

互联网停车，下一个独角兽公司崛起？

摘要

1. 互联网停车启航

C 端流量聚集，下一个平台级业务的思考

2015 年运营商数据显示：中国移动终端活跃用户数最高的前 20 名 apps 中，腾讯开发或其投资的占据 9 席（其中微信、QQ 以月活 5.3、5.1 亿分列前两名）、阿里占据 5 席（其中手机淘宝、支付宝以 1.8、1.5 亿月活分列第 3、6 名）、百度或其投资的占据 4 席；除 BAT 外，独立 apps 排名在前 20 的仅有 2 席（分别为 360 手机卫士和 PPTV）。

C 端流量的全面聚集在 2015 年加剧了 O2O 行业的恐慌，近期新崛起的独角兽公司无不被 BAT 归于囊下。“滴滴打车”、“饿了么”也因为背靠巨大流量入口快速占据了出行和餐饮两个几乎最高频的 O2O 领域，在颠覆传统行业的同时颠覆了相关领域的同类先行公司，而互联网赢家通吃的这张独角兽船票也变得更加稀缺，寻找 BAT 做不了的领域似乎成了互联网战场的唯一出口。

2016 年，企业级（2B）市场和新硬件市场将是我们值得思考和研究的两个重要方向。

B 端资源整合、C 端客户服务，互联网停车启航

伴随 O2O 资本寒冬，2016 年或将成为 O2O 行业大规模去产能之年；而逆向思考，这也或将加速细分行业更快结束混战、去伪存真，新的龙头公司更快崛起之年。其中，“互联网停车”由于其刚性需求、B 端属性、重资产重运营属性等，或将迎来快速发展之年。

随着互联网的发展，面向 C 端的社交网络和面向商品的电子商务已日渐成熟，尤其是进入移动互联网时代，通过智能终端，C 端以实现普遍联网，移动支付等基础环境日渐完备，互联网下沉实体产业的条件同样已经成熟。另外，停车难带来的“出行之痛”是城市的痼疾，通过互联网把分散的停车场联接起来，破除信息孤岛，实现有限停车资源的优化配置使解决之道。“互联网+停车”市场在共享经济、资本涌入、政策利好三大驱动力下，各种停车 Apps 涌现，据不完全统计目前全国停车 Apps 远超 100 个。

2. 传统停车行业痛点多，互联网停车大有可为

我国传统停车行业现状

1) 总量缺口大：车多位少，停车位缺口大，保守估计，我国停车位缺口超过 5000 万个。2) 结构较分散：配建为主、公共

通信

维持

增持

武超则

wuchaoze@csc.com.cn

010-85156318

执业证书编号：S1440513090003

徐荃子

xuquanzi@csc.com.cn

010-85156326

执业证书编号：S1440512070016

崔晨

cui chen@csc.com.cn

010-85130410

执业证书编号：S1440514080008

发布日期：2016 年 2 月 18 日

市场表现



相关研究报告

- 16.02.15 通信行业：震荡之时，逐步布局一线龙头
- 16.02.01 通信行业：云服务和 4G 增长亮眼，持续关注一线龙头
- 16.01.25 通信行业：央行拟研究推出数字货币，中长期关注信息安全及移动支付产业链

为辅、路侧为补充。**3) 管理散乱**：缺乏专业化、集中度低，散而乱，配建停车场以业主自营和专业物业管理公司兼营为主；公共停车场以专业停车管理公司承包经营为主；整个停车场管理行业极度分散，以北京为例，备案停车场 6581 个，而管理方超过 3000 家。**4) 智能化水平低**：智能化水平低，人工收费为主，艾瑞咨询调研显示，“北上广深”智能停车场覆盖率仅为 7%；我国停车场智能设备配备率还处于低水平（设备市场规模/行业收费规模=37/5000），且以出入口控制系统为主（占 80%左右）；总体看来，国内大多数停车场依然采用传统的刷卡、取票的出入口控制方式，缴费方式主要是人工。

停车行业痛点多，供给需求不平衡问题严重

停车需求端：**1) 一位难求，停车平均时长近 20 分钟**：从找停车位所花费的时间来看，平均长达 18 分钟；**2) 停车体验差**：普遍纯在四大突出问题出入慢、场内找车位难、找车难、缴费排队。

停车供给端：**1) 空置率高**：虽然停车位供需缺口大，但停车位空置率高问题并存。据艾瑞咨询《城市智慧停车指数》，北上广深停车场泊位空置率为 **44.6%**，地下停车场空置率问题尤为严重；**2) 成本高、管理低效，停车场智能化水平低**：主要为人工管理，管理水平基本在 **10-30 车位/人**，而台湾、日本的管理水平在 **50-100 人/位和 200-300 人/位**，人工管理成本高；随着劳动力成本上浮，管理成本高企；人工管理模式也使得“跑冒滴露”现象频发，收费员与车主合谋开私单、车主利用漏洞逃单数见不鲜。

政府端：加剧拥堵和环境污染，停车难一方面导致违停现象普遍，使得城市交通环境恶化，引起交通拥堵，提高了交通事故率，据调查显示，城市中约 30% 的交通拥堵由于车主四处寻找停车位导致；另一方面加大了汽车污染物的排放，加剧了环境污染。

互联网停车或有效解决停车难、管理效率低下、污染拥堵等问题

我国城镇化进程在最近二十年快速推进，城市规划对于停车需求明显考虑不足，短期内很难通过车位增量来解决停车难问题，车多位少的情况难改观。通过“互联网+停车”实现稀缺停车资源的有效配置，优化停车体验、提高停车场运营管理效率、缓解拥堵和环境污染是大势所趋：

1) 通过互联网把碎片化的停车资源连接起来，打破信息孤岛，提高车位和车主的供需匹配效率；

2) 通过互联网把车主连接起来，实现停车位共享，盘活闲置的停车资源；

3) 此外，互联网化拉动智能化，推动停车场的智能化的普及，优化车位搜寻、停车场/停车位导航、反向寻车、支付停车全流程，提升停车体验，提高管理效率。

另外，随着停车问题的日益严峻，政府对于违停行为惩处也越来越严格。2012 年 9 月 12 日，公安部修订了《机动车驾驶证申领和使用规定》，对“驾驶机动车违反禁令标志、禁止标线指示的”予扣 3 分处理。各地方政府也逐渐加大了违停整治力度，**2016 年 2 月，北京市交管局对“违反禁止标线指示停车的”行为，从罚 100 元扣 3 分调整为罚 200 元扣 3 分**。我们在大量研究海外智能停车行业过程中发现，提高违停成本是海外停车行业规范化重要推动因素。对违停行为整治力度的加强，有利于杜绝随地乱停车现象，将大量的乱停车辆倒逼到停车场，从而将增强互联网停车项目的盈利能力。

3. 互联网停车现状：四类玩家、五种模式，群雄混战

互联网停车主要有四类玩家：创业型公司、智能停车设备商、市政交管部门、BAT。目前主要以创业公司和智能停车设备商为主，BAT 只是轻度参与。

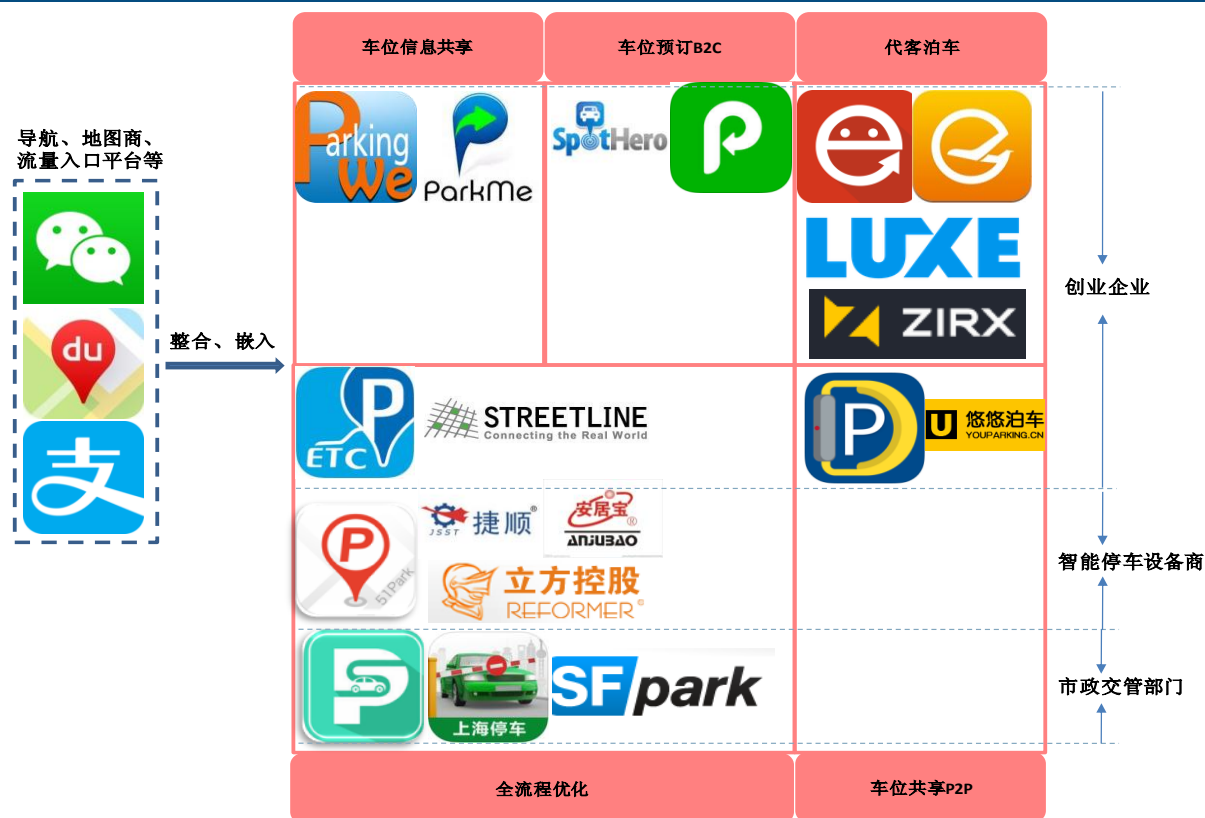
互联网停车主要有五种模式：

车位信息共享（代表案例：Parkme，遍及 64 国家、超过 3200 个城市的 84000 个停车场，覆盖停车位超 2900 万个）；**全流程优化**（代表案例：ETCP，在北上广深等 10 余个城市，覆盖停车场 2000 余个，注册用户达 500 万，日交易量约 5 万笔）；**车位预定 B2C**（代表案例：JustPark，英国前五大创业公司之一，2014 年营收近 200 万英镑）；**车位共享 P2P**（代表案例：丁丁停车，在北京与 150 多个小区及商业停车场合作）；**代客泊车**（代表案例：e 代泊，覆盖北上广深等 12 个城市包括医院、机场、商圈等热门停车场景，2015 年 9 月机场日订单超 1000 单）。

车位信息共享、全流程优化和车位预定 B2C 这三种模式从停车流程切入，通过互联网化、智能化提升停车流程的体验和效率。车位信息共享模式，将智能停车场联网，打破信息孤岛，提供停车场搜索/匹配、导航的进场服务，提高搜寻效率，实现就近停车引导；全流程优化模式，通过对停车场进行智能化改造、联网，优化停车全流程；车位预定 B2C 模式，将停车场联网，提供车位预定服务，类似“携程”。

车位共享 P2P 及代客泊车跳出停车流程，车位共享 P2P 模式，打造车主的车位共享平台，盘活车位闲置使用权，缓解停车位供需失衡；代客泊车模式，以代泊员代为停车，使车主从停车难中完全解放出来，节约车主的时间成本，同时把代泊点附件的空闲停车资源盘活。

图：互联网停车竞争格局



资料来源：中信建投证券研究发展部

4. 投资分析

1) 停车难正逐步从一二线城市向三线城市蔓延，具有普遍性，不考虑互联网化后创造的市场增量，互联网停车的市场空间在 180 亿元以上。

2) 智能化是互联网化的前提，我国停车场智能化水平不高，决定了重资产的路是必须经历的。我们认为全流程优化模式会先行发展，且不太可能出现赢家通吃的情况，未来的竞争格局是：多方割据，全国性和区域性玩家并存。

3) 地图导航商、流量入口平台或是整合者，把“割据”打通形成完整的城市停车拼图。互联网打车连接的是司机和 C 端用户，而互联网停车需整合 B 端停车场再为 C 端用户提供服务，互联网停车的关键在于线下，我们认为 BAT 依托流量优势将扮演整合、打通各停车 APP 的角色，而成为直接参与者的可能性小。

4) 优质线下停车场资源的把握、资本支持和巨头的资源、流量导入是脱颖而出的关键。

5. 相关上市公司

立方控股 (833030.OC)

出入口控制与管理系统综合解决方案提供商，智能停车管理系统是公司核心业务，拥有 15 年的行业应用经历，专利与技术积累深厚，是停车场十大品牌之一，通过推进互联网停车，逐渐由从智能停车设备商向服务商转型。阿里旗下湖畔山南基金投资立方控股，成第二大股东，将获得阿里的资源、流量导入。立方控股以大型商业地产、停车管理公司为突破口，与华润集团、恒大集团等知名大型商业地产集团达成战略合作，快速抢占商业大厦、购物广场等优质停车场资源。

捷顺科技 (002609.SZ)

出入口控制及智能安防行业的龙头企业，智能停车管理系统第一大品牌，依托强大的资源优势，以停车场及社区联网为切入点，捷顺科技推进基于“智能终端+互联网”的智慧停车、智慧社区建设。捷顺科技打通产业链关键环节，构建了强大的闭环产品体系：两种模式来推进联网，新系统标配自动联网和旧系统硬件软件升级改造；合作第三方支付、城市通卡，拓展支付手段；参股雅丰信息，强化场内导航能力。公司深耕行业，优势显著：智慧停车行业的开创者、龙头，智能视频识别技术、RFID 识别技术、室内定位等诸多技术居领先水平；智能类终端广泛应用于住宅小区、商业大厦、写字楼、机场、酒店等场所，在一二线城市的已经积累十多万的用户，万科、中海等全国性布局的地产或物业龙头公司均是公司的战略合作客户，停车场资源丰富；营销网络遍布全国，地推能力强，23 家直属分公司、120 多家经销商基本覆盖全国，拥有 3000 多家集成商合作伙伴，超过 2000 人的营销服务团队，具有强大的地推能力和客户服务能力；资金优势强，拟非公开发行募集不超过 10 亿元，其中 9.4 亿元拟投入“智慧停车及智慧社区运营服务平台”项目。我们预测捷顺科技 2016、2017 年的 EPS 分别为 0.29、0.41 元，对应 PE 分别为 51、36 倍。

安居宝 (300155.SZ)

社区安防领域龙头，以楼宇对讲系统起家，后拓展至智能停车场系统，依托智能停车技术积累，向云停车转型升级。公司已基本完成智能停车全套技术积累，拥有停车场相关知识产权 32 项；车牌自动识别系统（识别率 99%）、车位引导系统等行业领先，研发“编码盒”作为车牌自动识别系统的补充，可真正实现无人值守；拟



非公开发行募集 19 亿元（已于近期过会），强势进军“云停车”，计划拟以免费提供软硬件系统的方式在全国 100 个城市快速整合 5 万个停车场。我们预测安居宝 2016、2017 年的 EPS 分别为 0.11、0.15 元，对应 PE 分别为 148、109 倍。

千方科技（002373.SZ）

中国智能交通行业领军企业，经过十余载的积淀，千方科技业务已从城市交通、公路交通拓展到轨道交通、民航等领域，形成从硬件产品到服务到解决方案的全产业链布局，具备 2G、2B、2C 的服务能力，已成为国内首屈一指的综合交通信息化企业。千方科技积极拥抱“大数据”和“互联网+”的大潮下，定位从智能交通向智慧交通转变、从产品提供商向运营服务商转变。2015 年公司成立了控股子公司上海千方智能，专注于提供智慧停车信息服务及运营平台，智慧停车成为公司新的业务突破口。千方科技利用物联网和云计算技术，对停车资源实行动态的远程智能管理，打造包括停车导航、安全监管、停车运营、车位预定、错时停车、在线支付等功能的智慧停车云服务运营体系。我们预测千方科技 2016、2017 年的 EPS 分别为 0.75、1 元，对应 PE 分别为 45、34 倍。

目录

一、互联网停车启航	1
1.1 互联网+风起，颠覆停车行业	1
1.1.1、C 端流量聚集，下一个平台级业务的思考	1
1.1.2、B 端整合、C 端服务，互联网停车启航	1
1.2 三大驱动，助力互联网停车启航	2
1.2.1 共享经济助推	2
1.2.2 资本涌入	2
1.2.3 政策利好频频	3
二、停车痛点多，互联网停车大有可为	4
2.1 传统停车行业现状	4
2.2.1 总量上：车多位少，停车位缺口大	4
2.2.2 结构上：配建为主、公共为辅、路侧为补充	5
2.2.3 管理上：缺乏专业化、集中度低，散而乱	6
2.2.4 智能化水平上：智能化水平低，人工收费为主	6
2.2 传统停车行业痛点多	7
2.2.1 停车需求端：一位难求、停车体验差	8
2.2.2 停车供给端：空置率高、管理低效、成本高企	8
2.2.3 政府痛点：加剧拥堵和环境污染	8
2.3 互联网停车或有效解决停车难、管理低效、污染拥堵等问题	9
三、互联网停车现状：四类玩家、五种模式，群雄混战	10
3.1 四类玩家	10
3.1.1 创业型公司	10
3.1.2 智能停车设备商	10
3.1.3 市政交管部门	10
3.1.4BAT：轻度参与	10
3.2 五种模式	11
3.2.1 车位信息共享：轻资产+集成数据+进场服务，节约搜寻成本	13
案例 1 Parkeme：全球最大的实时停车数据商	13
案例 2 停车百事通：停车版“大众点评”	15
3.2.2 全流程优化：重资产+铺设备+流程服务，深度介入停车场运营	16
案例 1 Streetline：面向全产业链提供一揽子解决方案	17
案例 2 ETCP 停车：免停车电子支付先行者	18
3.2.3 车位预定 B2C：停车“携程”模式	20
案例 1 JustPark：英国最大的车位预定 B2C 平台	20
3.2.4 车位共享 P2P：共享车位，盘活闲置停车资源	21
案例 1 丁丁停车：以智能地锁切入，停车版 Airbnb	21
3.2.5 代客泊车：人工代泊，盈利模式最清晰	22
案例 1 e 代泊：人工代泊先锋	22
四、投资分析	24



4.1 互联网停车市场空间广阔	24
4.2 多方割据，全国性和区域性玩家并存.....	24
4.3 地图导航商、流量入口平台或是整合者.....	24
4.4 谁能胜出	25
五、相关上市公司	26
5.1 立方控股：背靠阿里，获资源、流量导入.....	26
5.2 捷顺科技：智能停车管理系统龙头，拥抱“互联网+”.....	28
5.3 安居宝：安防龙头，转型“云停车”	30
5.4 千方科技：智能交通领军企业，中国的 INRIX.....	34



图表目录

图 1: 百家停车公司所在城市分布	2
图 2: 2006—2015H1 我国汽车保有量.....	5
图 3: 主要城市停车位缺口（万个）	5
图 4: 停车设施分类	5
图 5: 北京市备案停车场分布结构	6
图 6: 北京市备案停车位分布结构	6
图 7: 北京最大和前四大停车场管理公司市占率.....	6
图 8: 北京市、沈阳市备案停车场和经营企业数.....	6
图 9: 智能停车场管理系统	7
图 10: 休息驾车外出是否担心没有停车位.....	8
图 11: 休息驾车外出找车位情况.....	8
图 12: 微信智慧停车	11
图 13: 停车全流程	12
图 14: 互联网停车竞争格局	12
图 15: Parkme 全球最大的实时停车数据商	13
图 16: ParkmeAPP 界面.....	14
图 17: Parkme 运营生态链	15
图 18: 停车百事通 APP 界面	15
图 19: 停车百事通运营生态链	16
图 20: 传感器自采数据	17
图 21: 集成数据	17
图 22: Parker APP 界面.....	18
图 23: Streetline 运营生态链	18
图 24: ETCP 停车 APP 界面	19
图 25: ETCP 运营生态链.....	20
图 26: 车位预定 B2C 模式	21
图 27: 丁丁停车 APP 界面	22
图 28: e 代泊 APP 界面	23
图 29: 2013-2015H1 立方控股营业收入	26
图 30: 2013-2015H1 立方控股净利润	26
图 31: 2014 年立方控股业务结构	26
图 32: 行呗 APP 界面.....	27
图 33: 行呗用户端	27
图 34: 行呗管理端	27
图 35: 2007-2015H1 捷顺科技主营业务收入	28
图 36: 2007-2015H1 捷顺科技净利润	28
图 37: 2015H1 捷顺科技业务结构.....	28
图 38: 打通智慧停车和智慧社区	29
图 39: 智慧停车运营模式	29



图 40: 2007-2015H1 安居宝主营业务收入	31
图 41: 2007-2015H1 安居宝净利润	31
图 42: 安居宝业务结构	31
图 43: 云停车是公司转型的战略方向	31
图 44: 安居宝云停车业务结构	32
图 45: 安居宝云停车运营模式	32
图 46: 安居宝车牌自动识别系统	32
图 47: 安居宝车位智能引导系统	32
图 48: 云停车流程示意图	33
图 49: 2011-2015H1 千方科技主营业务收入	35
图 50: 2011-2015H1 千方科技净利润	35
图 51: 2015H1 千方科技业务结构.....	35
表 1: 互联网停车投融资情况	3
表 2: 近期主要停车政策	4
表 3: BAT 互联网停车布局.....	10
表 4: Parkme 合作的典型停车场资源方	13
表 5: “智慧停车及智慧社区运营服务平台”项目.....	30
表 6: 云停车显著优化停车体验	33
表 7: 云停车显著提升停车场管理效率	34
表 8: 云停车项目资金分配	34



一、互联网停车启航

1.1 互联网+风起，颠覆停车行业

1.1.1、C 端流量聚集，下一个平台级业务的思考

2015 年运营商数据显示：中国移动终端活跃用户数最高的前 20 名 app 中，腾讯开发或其持股的占据 9 席（其中微信、QQ 以月活 5.3、5.1 亿分列前两名）、阿里占据 5 席（其中手机淘宝、支付宝以 1.8、1.5 亿月活分列第 3、6 名）、百度或其投资的占据 4 席；除 BAT 外，独立 app 排名在前 20 的仅有 2 席（分别为 360 手机卫士和 PPTV）。

C 端流量的疯狂聚集在 2015 年加剧了 O2O 行业的恐慌，新崛起的独角兽公司无不被 BAT 归于囊下，“嘀嘀打车”、“饿了么”因为背靠巨大流量入口快速占据了出行和餐饮两个几乎最高频的 O2O 领域，在颠覆传统行业的同时顺手颠覆了相关领域的先行公司，易到租车、e 代驾、到家美食汇无不陷入了这样的流量怪圈中。而互联网赢家通吃的这张独角兽船票变得更加稀缺，找 BAT 做不了的领域似乎成了互联网战场的唯一出口。

2016 年，企业级（toB）市场和新硬件市场将是我们值得思考和研究两个重要方向。

1.1.2、B 端整合、C 端服务，互联网停车启航

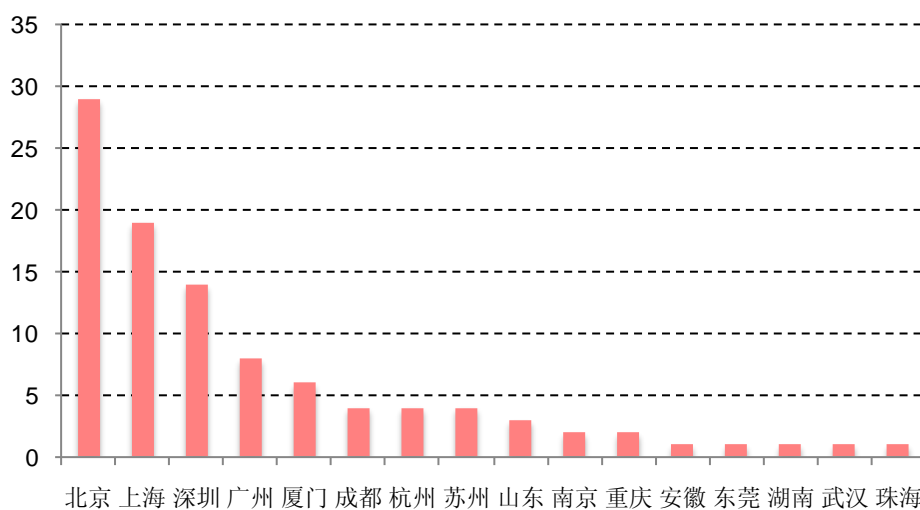
伴随 O2O 资本寒冬，2016 年或将成为 O2O 行业大规模去产能之年；而逆向思考，这也或将加速细分行业更快结束混战、去伪存真，新的龙头公司更快崛起之年。其中，“互联网停车”由于其刚性需求、B 端属性、重资产重运营属性等，或将迎来快速发展之年。

随着互联网的发展，面向 C 端的社交网络和面向商品的电子商务已日渐成熟，尤其是进入移动互联网时代，通过智能终端，C 端以实现普遍联网，移动支付等基础环境日渐完备，互联网下沉实体产业的条件已经成熟。2015 年 3 月，在十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划；2015 年 7 月，国务院印发了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，推动互联网由消费领域向生产领域拓展。

在政策的助推下，“互联网+”可谓如火如荼，各行各业纷纷触网。停车难带来的“出行之痛”是城市的痼疾，通过互联网把分散的停车场联接起来，破除信息孤岛，实现有限停车资源的优化配置是解决之道。“互联网+停车”市场刚开始引燃，共享经济助推、资本涌入、政策利好三大驱动，助力互联网停车启航，各种停车 APP 涌现，据不完全统计目前全国停车 APP 远超 100 个。

目前停车 APP 企业主要集中在“北上深广”，同时逐渐辐射全国，亿邦动力网筛选了 100 家互联网停车公司发现，“北上深广”停车 APP 企业占到总数的半数以上，突显了一线城市的停车问题，在全国范围内，华东、西南、华北等区域，长三角、厦门、成都等二线城市停车创业公司也较为活跃。

图 1：百家停车公司所在城市分布



资料来源：网络，中信建投证券研究发展部

1.2 三大驱动，助力互联网停车启航

1.2.1 共享经济助推

Airbnb、Uber 的成功引爆了共享经济。Airbnb 在 2015 年第三季度的营收为 3.4 亿美元，订单总额为 22 亿美元，Uber 的拼车订单总额从 2013 年的 6.88 亿美元增长至今年预计的 108.4 亿美元，二者估值分别达到 255 亿美元和 500 亿美元，短短几年时间超过全球任何一家酒店公司或出租车公司的市值。两家公司迅速崛起重塑了出租车和酒店行业，这是共享经济带来的革命性变革。

共享经济的本质是对资源的闲置使用权的重新配置，传统的商业模式下连接成本高，很难把碎片化的使用权的供需双方对接起来，互联网共享平台的诞生使得供需双方“一键匹配”，极大降低了连接成本，也使得共享经济大放异彩。

共享经济模式引入中国，共享交通先行，通过共享经济盘活交通资源，缓解出行难。过去两年，打车软件混战以“滴滴”、“快的”合并终结，共享用车已巨头的领地。然而，共享停车市场刚开始起步。

1.2.2 资本涌入

2014 年底以来，在“互联网+”的热潮下，互联网停车倍受到了资本市场的青睐，成为风投追逐的热点。几乎所有互联网停车融资项目都还处于天使轮和 A 轮阶段，可见总体处于互联网化过程的早期阶段。

2015 年 6 月 12 日，无忧停车获得来自信利和银江股份等数千万人民币的 A 轮融资；9 月 22 日，“停简单”对外宣布获得 2000 万美元 A 轮融资，由千方集团旗下投资主体领投，天使轮投资人峰瑞资本跟进；2015 年 6 月 8 日，ETCP 停车获得海纳亚洲、源码资本、经纬创投 5000 万美元的联合 A 轮投资，是迄今为止停车类创业公司最大规模的融资。

上市智能停车设备商也争相发力，强势挺近互联网停车市场。2015年7月20日，安居宝披露非公开发行预案，拟募集不超过19亿元用于“城市云停车联网系统项目”建设和推广；2015年10月日，捷顺科技披露非公开发行预案拟募集不超过10亿元，其中9.4亿元投入“智慧停车及智慧社区运营服务平台项目”。

表 1：互联网停车投融资情况

披露日期	融资企业	投资机构	投资金额	币种	融资方式	融资轮次
2015-12-15	飞泊通	个人投资	1000万	人民币	Angel	Angel
2015-10-20	易米停车	前海首润投资	1000万	人民币	VC	Pre-A
2015-10-15	微泊停车	--	200万	人民币	Angel	Angel
2015-09	e代泊	赛马资本、国信君安创投	数千万	人民币	VC	A+
2015-09-22	停简单	FreesFund 峰瑞资本、千方集团	2000万	美元	VC	A
2015-07-23	即停车	--	--	--	Angel	Angel
2015-06-30	好停车	极客邦创投、乐动卓越	1000万	人民币	Angel	Angel
2015-06-12	无忧停车	信中利、银江股份	数千万	人民币	VC	A 轮
2015-06-08	ETCP 停车	海纳亚洲、源码资本、经纬创投	5000万	美元	VC	A
2015-03-16	e代泊	平安投资、涌铎投资	1600万	人民币	VC	A
2015-01-12	丁丁停车	--	--	--	Angel	A
2015-01-03	无忧停车	--	--	--	Angel	A
2014-12-12	停车宝	梅花天使投资、明势资本	近 1000 万	人民币	Angel	A
2014-12	停简单	IDG 资本	数百万	美元	Angel	Angel
2014-04	ETCP 停车	经纬创投	数千万	人民币	VC	Pre-A
2012-07	ETCP 停车	融翼投资	100 万	人民币	Angel	Angel

资料来源：Wind、it 桔子，中信建投证券研究发展部

1.2.3 政策利好频频

以往，我国解决交通问题的政策着力点主要放在动态交通上，静态交通被忽视，2015年静态交通利好政策频频。2015年8月3日，发改委联合交通运输部、财政部等七部委发布了《关于加强城市停车设施建设的指导意见》，提出要“鼓励既有停车资源的开放共享；提升停车信息化水平；建立停车基础数据库，实时更新数据，并对外开放共享；加强不同停车管理信息系统的互联互通、信息共享，促进停车与互联网融合发展，支持移动终端互联网停车应用的开发与推广”，直接对互联网停车提出支持和肯定。

2015年9月22日，住建部出台《住房城乡建设部关于加强城市停车设施管理的通知》，提出要“1) 推行专业化经营，鼓励路内停车泊位和政府投资建设的公共停车场转交社会资本运营管理；2) 提高信息化水平，建立城市停车泊位信息数据库和停车服务、管理信息系统；3) 提高智能化服务水平，推广使用电子标签、电子收费技术，建设智能停车诱导系统；4) 鼓励错时共享停车，鼓励有条件的居住区与周边商业办公类建筑共享利用停车泊位，鼓励并引导政府机关、公共机构和企事业单位的内部停车场对外开放，允许个人利用互联网信息技术，将个人所有停车设施错时、短时出租、出借，并取得相应收益”。

表 2：近期主要停车政策

出台时间	政策名称	出台部门	政策要点
2015-08-03	《关于加强城市停车设施建设的指导意见》	发改委等七部委	吸引社会资本、推进停车产业化；探索多种合作模式；鼓励既有停车资源的开放共享；完善路内停车泊位管理，提升停车信息化水平；建立停车基础数据库，实时更新数据，并对外开放共享；加强不同停车管理信息系统的互联互通、信息共享，促进停车与互联网融合发展，支持移动终端互联网停车应用的开发与推广。
2015-12-15	《关于进一步完善机动车停放服务收费政策的指导意见》	发改委、住建部、交通部	社会资本全额投资新建停车设施服务收费标准由经营者依法自主制定。加快推行电子缴费技术
2015-09-22	《住房城乡建设部关于加强城市停车设施管理的通知》	住建部	推行专业化经营 ，鼓励路内停车泊位和政府投资建设的公共停车场转交社会资本运营管理。 提高信息化水平 ，建立城市停车泊位信息数据库和停车服务、管理信息系统，提升停车设施管理标准化、信息化、精细化水平。 提高智能化服务水平 ，推广使用电子标签、电子收费技术，建设智能停车诱导系统。 鼓励错时共享停车 ，鼓励有条件的居住区与周边商业办公类建筑共享利用停车泊位，鼓励并引导政府机关、公共机构和企事业单位的内部停车场对外开放，允许个人利用互联网信息技术，将个人所有停车设施错时、短时出租、出借，并取得相应收益。

资料来源：中信建投证券研究发展部

二、停车痛点多，互联网停车大有可为

2.1 传统停车行业现状

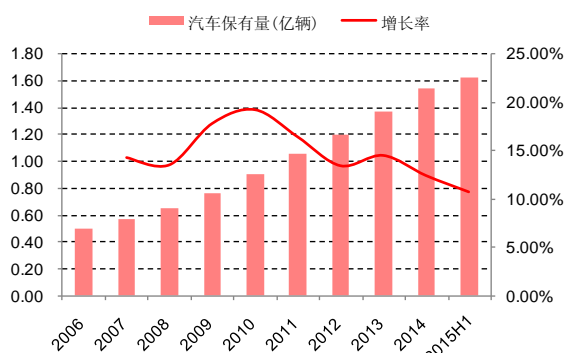
2.2.1 总量上：车多位少，停车位缺口大

随着我国社会经济、城镇化的快速发展，机动车保有量快速增长。根据公安部交管局发布的数据：截至 2014 年底，我国汽车保有量已经超过 1.5 亿辆，全国有 35 个城市的汽车数量超过 100 万辆，北京、成都、深圳、天津、上海、苏州、重庆、广州、杭州、郑州 10 个城市汽车保有量超过 200 万辆。然而，由于历史欠账原因，以及土地利用闲置，停车设施建设步伐较为缓慢，远跟不上汽车保有量的增长，停车位供给缺口巨大。

据测算，目前我国大城市小汽车与停车位的平均比例约为 1: 0.8，中小城市约为 1: 0.5，而发达国家约为 1: 1.3。2015 年 9 月 25 日，发展改革委副主任连维良表示，保守估计，我国停车位缺口超过 5000 万个。从全国主要城市来看，截至 2014 年底，北京市共有机动车 559.1 万辆，经营性停车位 180 万个左右，非经营性停车位约 110 万个，停车位缺口量超过 250 万个；深圳、上海、广州、南京等城市的停车位缺口均超过 150 万个。

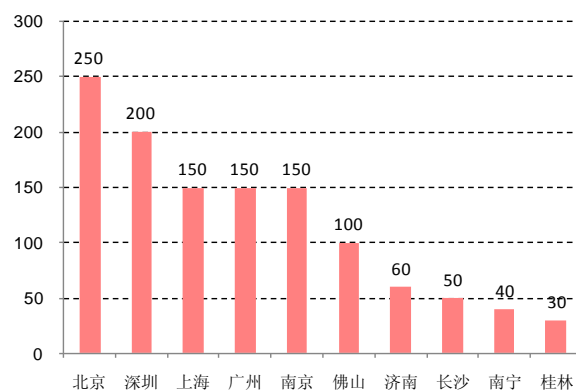
我国城镇化正处于快速发展阶段，2014 年底城镇化率为 54.77%，与欧美等发达国家相比，我国城镇化还有大幅提升的空间。城市化的推进将推升汽车保有率，我国汽车保有率还相对降低，未来汽车保有量仍将稳步增长。一面是不断膨胀的汽车保有量，另一面是停车位供给瓶颈，车位缺口将加剧。

图 2：2006—2015H1 我国汽车保有量



资料来源：wind，中信建投证券研究发展部

图 3：主要城市停车位缺口（万个）



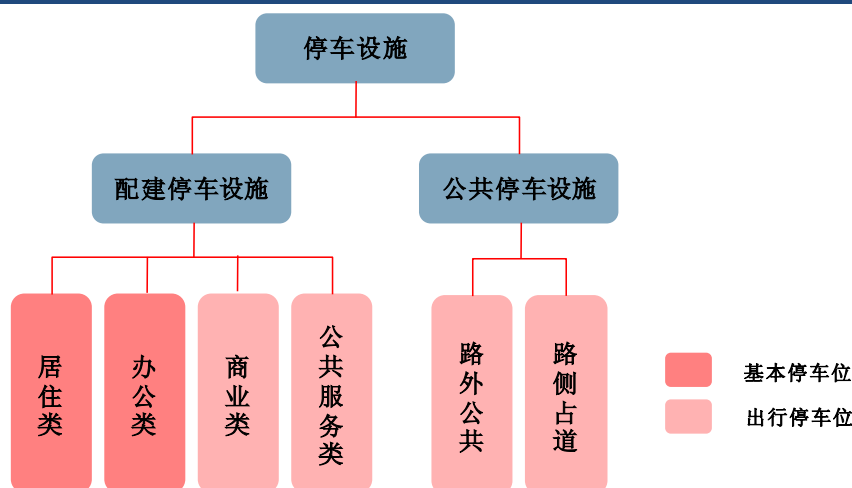
资料来源：中国停车网，中信建投证券研究发展部

2.2.2 结构上：配建为主、公共为辅、路侧为补充

停车设施可分为建筑物配建停车设施和公共停车设施二种，公共停车设施又分为路外公共停车场与路侧占道停车场。建筑物配建停车场是指建筑物依据建筑物配建停车位标准所附设的面向本建筑物使用者和公众服务的停车场，主要包括居住类、办公类、商业类（商场、超市、餐饮娱乐等）、公共服务类（医院、公园、学校、博物馆、展馆等）。

停车位按服务的车流类型可分为基本车位和出行车位两类，其中基本车位满足车辆无出行时长时间停放需求，出行车位满足车辆有出行时车辆临时停放需求。居住类和办公类配建停车位固定属性强，属基本停车位；而商业类、公共服务类配建停车位和路外公共、路侧占道停车位流动属性强，属出行停车位。

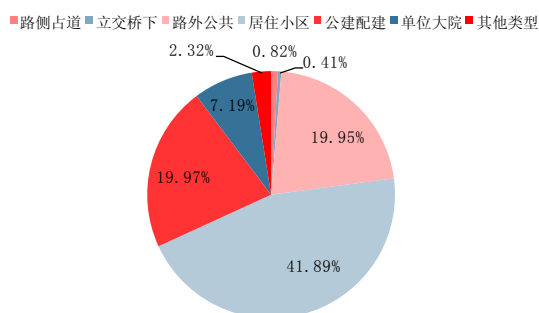
图 4：停车设施分类



资料来源：中信建投证券研究发展部

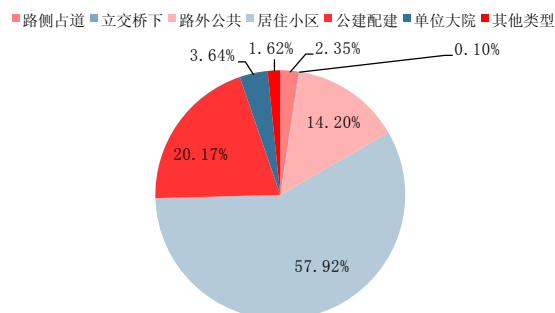
停车设施供应体系以“配建停车设施为主、公共停车为辅、路内停车为补充”。根据北京市交通委公布的全市备案停车场统计数据，截至 2015 年三季度，居住小区、公建配建、路外公共、单位大院、路侧占道、立交桥下及其他 7 大类停车场共计 6581 个，同比增长 4.11%，停车位合计 184.66 万个，同比增长 7.79%。其中居住小区类配建停车位占比过半，公建配建类停车位占到 20.17%，路外公共类、路侧占道类占比分别为 14.20% 和 2.35%。

图 5：北京市备案停车场分布结构



资料来源：北京市交通委，中信建投证券研究发展部

图 6：北京市备案停车位分布结构



资料来源：北京市交通委，中信建投证券研究发展部

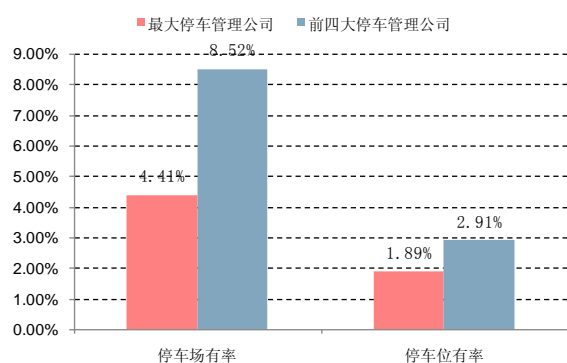
2.2.3 管理上：缺乏专业化、集中度低，散而乱

配建停车场的经营管理模式主要有：业主自营、专业物业管理公司兼营、专业停车管理公司经营和零散停车管理公司经营。国内业主或甲方对停车运营管理的专业化认可度不高，**配建停车场的经营管理模式仍以业主自营和专业物业管理公司兼营为主**。自营、兼营为主的管理模式下，停车业务附属于物业，缺乏专业性。

路侧占道停车场、路外公共停车场以政府主管部门公开招标专业停车管理公司承包经营为主。而路侧占道停车场管理中，专业停车管理公司往往再层层转包至收费员。层层转包的经营模式下，管理混乱，收费标准不一、非法增设停车位、车辆摆放超标、停车费漏缴财政等问题不一而足。

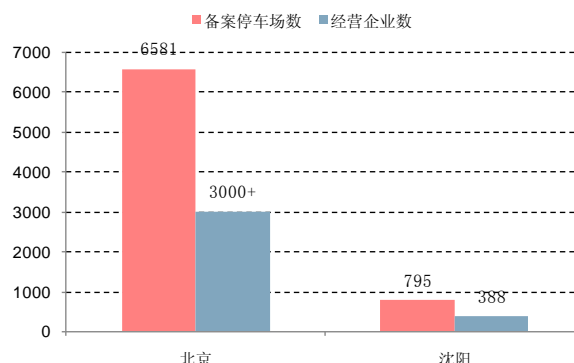
整个停车场管理行业极度分散，参与停车管理的公司数量众多。以北京为例，登记备案的停车场有 6581 个，而参与管理的物业管理公司和停车管理公司超过 3000 家。其中最大的停车管理公司公联安达停车场市占率为 4.4%，停车位市占率为 1.9%；前四大停车管理公司北京公联安达、北京宣联、北京西荣通顺和北京京联顺达，停车场市占率合计为 8.5%，停车位市占率合计不足 3%。而在沈阳市，截至 2015 年底，共有经营性路内停车场和路外公共停车场 795 个，而参与的管理方达 388 家。

图 7：北京最大和前四大停车场管理公司市占率



资料来源：北京市交通委，中信建投证券研究发展部

图 8：北京市、沈阳市备案停车场和经营企业数



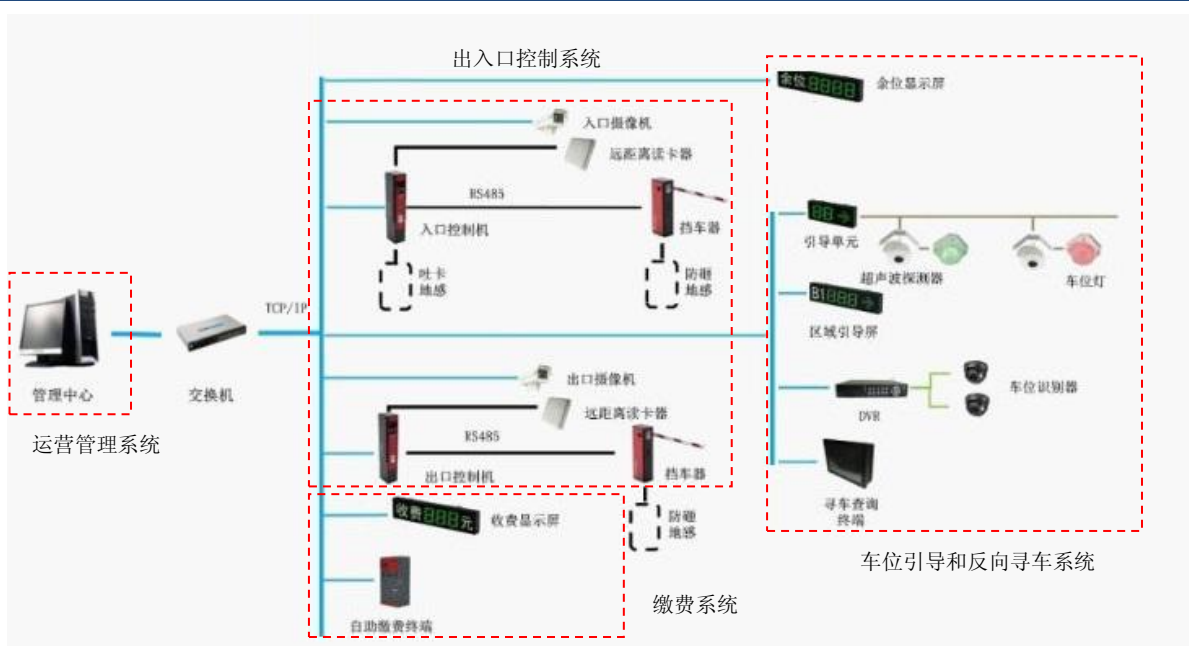
资料来源：北京市、沈阳市交通委，中信建投证券研究发展部

2.2.4 智能化水平上：智能化水平低，人工收费为主

走过 80 年的纯人工管理阶段，90 年代初，国外停车场管理系统开始导入我国，主要是以“道闸设备+出卡机/出票机”组成的出入口控制系统，围绕停车费的收取和安防防盗两个功能，进入 21 世纪开始步入智能停车的起步阶段。

智能停车场管理系统包括出入口控制系统、场内管理系统、缴费系统、运营管理系统等。出入口控制系统中，识别技术是核心，技术类别有视频车牌识别、ETC、RFID 远距离识别、蓝牙远距离识别等，随着视频车牌识别率的提高（领先公司已经达到 99% 的识别率），未来视频车牌识别免停车技术将是主流。场内管理系统包括车位引导系统、反向寻车系统、视频监控系统等，车位引导和反向寻车系统中，车位探测技术是核心，主要有：超声波探测，红外探测，地感线圈探测和视频识别等。

图 9：智能停车场管理系统



资料来源：中信建投证券研究发展部

国内停车场智能化水平低。艾瑞咨询调研显示，“北上广深”智能停车场覆盖率仅为 7%。据中国停车网，2014 年，我国智能停车系统市场规模约为 37 亿元，相比整个停车行业年 5000 亿级的收费规模，停车场智能设备配备率还处于低水平。此外，出入口控制系统为配备的主要类型，占到整个智能停车场管理系统市场规模的 80% 左右。

总体看来，国内大多数停车场依然采用传统的刷卡、取票的出入口控制方式，ETC、视频识别等智能技术占比低。与之相适应，缴费方式主要是人工。

我国路内停车场智能化水平低，相比国外发达国家大多采用咪表自动收费，我国仅 50 多个城市实施了咪表停车管理，管理手段落后，承包企业往往将经营权再层层转包至收费员，以人工收费占为主。

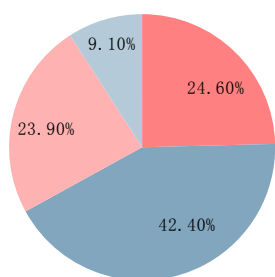
2.2 传统停车行业痛点多

2.2.1 停车需求端：一位难求、停车体验差

一位难求。据广州市消委会 2015 年 7 月发布的《广州市民停车消费现状调查报告》，超过六成半的车主休闲出行时会担心目的地没有停车位，而超过四成半的车主找不到停车位。从找停车位所花费的时间来看，平均长达 18 分钟。据调查显示，近 60% 的受访者会由于难找到停车位，而放弃参加某一个社交活动。停车难问题之严重，略见一斑。这一方面由于停车位供需缺口大，另一方面是因为停车场空车位信息的缺乏，搜寻匹配成本高。

图 10：休息驾车外出是否担心没有停车位

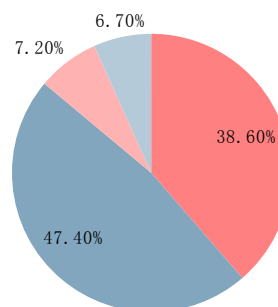
■ 很担心 ■ 较担心 ■ 偶尔担心 ■ 完全不担心



资料来源：广州市民停车消费现状调查报告，中信建投研发部

图 11：休息驾车外出找车位情况

■ 经常找不到 ■ 偶尔找不到 ■ 总是找不到 ■ 极少找不到



资料来源：广州市民停车消费现状调查报告，中信建投研发部

停车体验差。停车体验差，普遍纯在四大突出问题：出入慢、场内找车位难、找车难、缴费排队。1) 出入慢：出入场停车取卡、还卡，费时费力；2) 场内找车位难：缺乏场内导航，入场后找不到车位；3) 找车难：停车场空间大，环境及标志物类似，方向不易辨别，离场时往往找不到车；4) 缴费排队：人工缴费，现金找零，程序繁琐。

2.2.2 停车供给端：空置率高、管理低效、成本高企

空置率高。虽然停车位供需缺口大，但停车位空置率高问题并存。据艾瑞咨询《城市智慧停车指数》，北上广深停车场泊位空置率为 44.6%，地下停车场空置率问题尤为严重。主要原因有二：1) 停车场空车位信息缺乏，信息孤岛，停车场与车主无法达成实时交互，使得车位资源不能有效配置；2) 城区上班族潮汐式的在小区和办公区间切换，使得白天小区停车场富余，夜间办公区停车场闲置，据统计，居住小区白天车位利用率低于 30%，而办公区夜间车位几乎完全闲置。

成本高企、管理低效。我国停车场智能化水平低，主要以人工管理为主，管理水平基本在 10-30 车位/人，而台湾、日本的管理水平在 50-100 人/位和 200-300 人/位，人工管理成本高。随着劳动力成本上浮，管理成本高企。人工管理模式也使得“跑冒滴漏”现象频发，收费员与车主合谋开私单、车主利用漏洞逃单数见不鲜。

2.2.3 政府痛点：加剧拥堵和环境污染

我国经过快速的城市化，城市规划面临爆发增长的城市人口压力，汽车保有量增加，居民出行机动化水平提高，停车难在“一、二线城市”成为普遍性问题。停车难一方面导致违停现象普遍，使得城市交通环境恶化，引起交通拥堵，提高了交通事故率，据调查显示，城市中约 30% 的交通拥堵由于车主四处寻找停车位导致；另一方面加大了汽车污染物的排放，加剧了环境污染。



2.3 互联网停车或有效解决停车难、管理低效、污染拥堵等问题

我国城镇化进程在最近二十年快速推进，城市规划对于停车需求明显考虑不足，短期内很难通过车位增量来解决停车难问题，车多位少的情况难改观。

通过互联网停车实现稀缺停车资源的有效配置，优化停车体验、提高停车场运营管理效率、缓解拥堵和环境污染是大势所趋。**对于车主端：**1) 通过互联网把碎片化的停车资源连接起来，打破信息孤岛，提高车位和车主的供需匹配效率；2) 通过互联网把车主连接起来，实现停车位共享，盘活闲置的停车资源；3) 此外，互联网化拉动智能化，推动停车场的智能化的普及，优化车位搜寻、停车场/停车位导航、反向寻车、支付停车全流程，提升停车体验。**对于停车场端：**通过智能化和互联网化改造，大幅提升停车场管理效率，减少人员配置，减少停车费的偷漏现象，为车主提供诸如车位预订、反向引导等高附加值服务，增加管理者的收入。**对于政府端：**缓解拥堵和环境污染。

另外，随着停车问题的日益严峻，政府对于违停行为惩处也越来越严格。2012年9月12日，公安部修订了《机动车驾驶证申领和使用规定》，对“驾驶机动车违反禁令标志、禁止标线指示的”予扣3分处理。各地方政府也逐渐加大了违停整治力度，2016年2月，北京市交管局对“违反禁止标线指示停车的”行为，从罚100元扣3分调整为罚200元扣3分。我们在大量研究海外智能停车行业过程中发现，提高违停成本是海外停车行业规范化重要推动因素。对违停行为整治力度的加强，有利于杜绝随地乱停车现象，将大量的乱停车辆倒逼到停车场，从而将增强互联网停车项目的盈利能力。

三、互联网停车现状：四类玩家、五种模式，群雄混战

3.1 四类玩家

互联网停车主要有四类玩家：1) 创业型公司；2) 智能停车设备商；3) 市政交管部门；4) BAT。目前主要以创业公司和智能停车设备商为主，BAT 只是轻度参与。

3.1.1 创业型公司

互联网停车风起，大量创业型公司涌入，如停车百事通、ETCP、丁丁停车、e 代泊等，创业型公司资源是短板，只要一轻资产模式切入。

3.1.2 智能停车设备商

智能停车设备商乘“互联网+”的东风，从单纯的智能停车软硬件提供商向“智能停车设备+云平台+APP”全套解决方案提供商转型升级，具备软硬件技术优势，同时沉淀下来的停车场客户构成资源优势。如无忧停车、捷顺科技（捷停车）、安居宝、立方控股（行呗）等。

3.1.3 市政交管部门

市政交管部门掌握路侧停车位及路外公共停车场（以北京为例市政掌握 16.65% 的停车位），具有资源优势，同时财政雄厚，整合能力强，如深圳市道路交通管理事务中心（宜停车）、上海市交通委（上海停车）。

3.1.4 BAT：轻度参与

与“互联网+打车”被“阿里+腾讯”独霸不同，BAT 在“互联网+停车”还是轻度参与。腾讯以微信公众号+微信支付”、百度以“百度地图+百度钱包”、阿里以“支付宝+高德地图+立方控股”切入互联网停车，主要是以地图、支付应用和流量入口应用对停车 APP 进行整合、嵌入。

表 3：BAT 互联网停车布局

公司名称	核心优势	布局
腾讯	微信月活跃用户数达 6.5 亿，是用户最多、最高频的应用，乃移动互联网时代第一大流量入口。	1) 以“微信公众号+微信支付”提供智慧停车解决方案； 2) 停车 APP 企业通过建立微信公众号即可利用微信平台提供车位查询、停车缴费等服务，相比自建 APP，入驻微信公众号平台能受益于微信的海量流量； 3) 市场上主要的停车 APP 都入驻了微信公众平台，如 ETCP、无忧停车、科拓停车、停车百事通、宜停车等。
百度	百度地图月活跃用户数达 3.26 亿，以 70.7% 的活跃用户覆盖率位居地图应用之首。	1) 百度地图发布面向 O2O 行业的 LBS 解决方案，其中也包括停车； 2) 用户通过百度地图“导航”栏目中的“停车缴费”选项即可进入智慧停车，目前入驻的停车应用有 ETCP 和停简单； 3) 此外，百度地图也和停车百事通达成战略合作，停车百事通的停车场数据导入百度地图，用户在百度地图上即可查询停车场出入口、剩余停车位、收费标准等信息，还可以预留车位、导航至停车场并用百度钱包在线支付，沉淀下来的数据将为百度 LBS 大数据所

支付宝以 74.31% 的市占率居第三方移动支付市场首位；高德地图活跃用户覆盖率在地图应用中居第二位。

用。

1) 阿里巴巴主要通过“支付宝+高德地图+立方控股”布局互联网停车；

2) 停车应用入驻支付宝服务窗，利用支付宝的作为支付工具，同时作为流量引导，模式本质上同于“微信公众号+微信支付”，目前主要停车应用 ETC、无忧停车、科拓停车等都已入驻；

3) 在高德地图上导入停车应用的停车场数据，目前和无忧停车达成合作；

4) 投资立方控股，通过旗下湖畔山南基金，入股停车行业排头兵立方控股，占 15% 的股权，为第二大股东。

资料来源：中信建投证券研究发展部

图 12：微信智慧停车



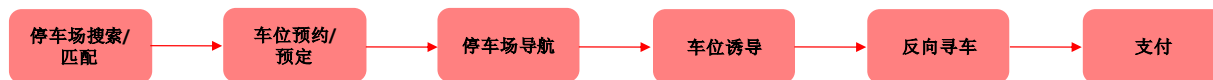
资料来源：网络，中信建投证券研究发展部

3.2 五种模式

目前互联网停车主要有五种模式：车位信息共享、全流程优化、车位预定 B2C、车位共享 P2P 及代客泊车。

车位信息共享、全流程优化和车位预定 B2C 这三种模式从停车流程切入，通过互联网化、智能化提升停车流程的体验和效率。车位信息共享模式，将智能停车场联网，打破信息孤岛，提供停车场搜索/匹配、导航的进场服务，提高搜寻效率，实现就近停车引导；全流程优化模式，通过对停车场进行智能化改造、联网，优化停车全流程；车位预定 B2C 模式，将停车场联网，提供车位预定服务，类似“携程”。**核心应用场景：**出行停车位，包括路侧停车场、路外公共停车、商业类、公共服务类配建停车场等，出行停车位满足车辆有出行时车辆临时停放需求，流动性大，找不到停车位、停车体验差是痛点，更需要车位信息共享、流程优化和车位预定 B2C 三种模式提升停车流程的体验和效率。

图 13: 停车全流程



资料来源: 中信建投证券研究发展部

车位共享 P2P 及代客泊车跳出停车流程，车位共享 P2P 模式，打造车主的车位共享平台，盘活车位闲置使用权，缓解停车位供需失衡；代客泊车模式，以代泊员代为停车，使车主从停车难中完全解放出来，节约车主的时间成本，同时把代泊点附近的空闲停车资源盘活。**车位共享 P2P 核心应用场景**：基本停车位，主要包括居住类和办公类停车场，基本停车位停车需求相对固定，空置问题是核心，城区上班族潮汐式的在小区和办公区间切换，使得白天小区停车场富余，而办公区停车场紧张；夜间则相反，小区停车场饱和，而办公区停车场闲置，通过 P2P 车位共享可盘活停车位的闲置使用权。**代客泊车核心应用场景**：机场、高铁、医院、CBD 及商圈等停车场景下，车主时间机会成本高，代客泊车有施展空间。

图 14: 互联网停车竞争格局



资料来源: 中信建投证券研究发展部

3.2.1 车位信息共享：轻资产+集成数据+进场服务，节约搜寻成本

该模式以轻资产方式，充分利用既有智能停车设备，通过咪表、智能停车管理系统、停车库发卡机等将智能停车场联网，集成实时空余车位信息，打破信息孤岛，实现车位信息共享，为用户提供车位搜索推荐、停车场导航的进场服务，节约搜寻成本（ $\text{节约的搜寻成本} = (\text{单位时间用车成本} + \text{车主时间成本}) \times \text{节约的车位搜寻时间}$ ）。此外，还收集停车场的静态信息包括名称、位置、车位总量、出/入口 POI 信息、营业时间、收费标准、照片等，部分 APP 还整合了停车场周边服务设施信息，如洗车、充电桩情况等。

该模式的核心是信息，广覆盖、准确可靠的实时空余车位信息是关键。**优点：**轻资产，可以低成本快速复制。**瓶颈**在于难形成实时车位信息的广覆盖和准确可靠：停车场智能化水平低，各家数据标准不一，集成难度大；停车场经营方免费开放数据意愿不强。因此，一些 APP 通过算法预测估算空余车位数量，对集成数据校准、补充。目前，大多数 APP 静态信息的准确度有待提高，实时空余车信息的可靠性堪忧。

盈利模式：车位信息免费共享；从进场服务切入**车位预定**，未来可能收取交易佣金；通过汽车后市场等实现**流量变现**（如停车百事通）；向导航及地图商客户提供实时车位数据服务，实现**数据变现**（Parkme）。

典型案例：美国的 Parkme，国内的停车百事通。

案例 1 Parkme：全球最大的实时停车数据商

Parkme 于 2009 年创立，是全球领先的实时停车数据提供商，为包括车载导航、地图商、市政、停车场运营商和终端车主提供服务。Parkme 建立了全球最大的实时停车数据库，覆盖 7 大洲的 64 国家，超过 3200 个城市的 84000 个停车场，覆盖停车位超 2900 万个。2015 年 9 月，实时交通信息提供商 Inrix 于宣布收购 ParkMe，Inrix 向包含宝马、特斯拉、三星、谷歌在内的 400 家企业提供实时交通数据，Inrix 将内置 Parkme 的车位信息及停车预定服务。

图 15：Parkme 全球最大的实时停车数据商



资料来源：Parkme 官网，中信建投证券研究发展部

数据采集：集成数据，合作资源方。Parkme 走轻资产的模式，以市政、连锁停车场运营商和智能停车设备商为核心突破口，优先把握优质停车场资源。

表 4：Parkme 合作的典型停车场资源方

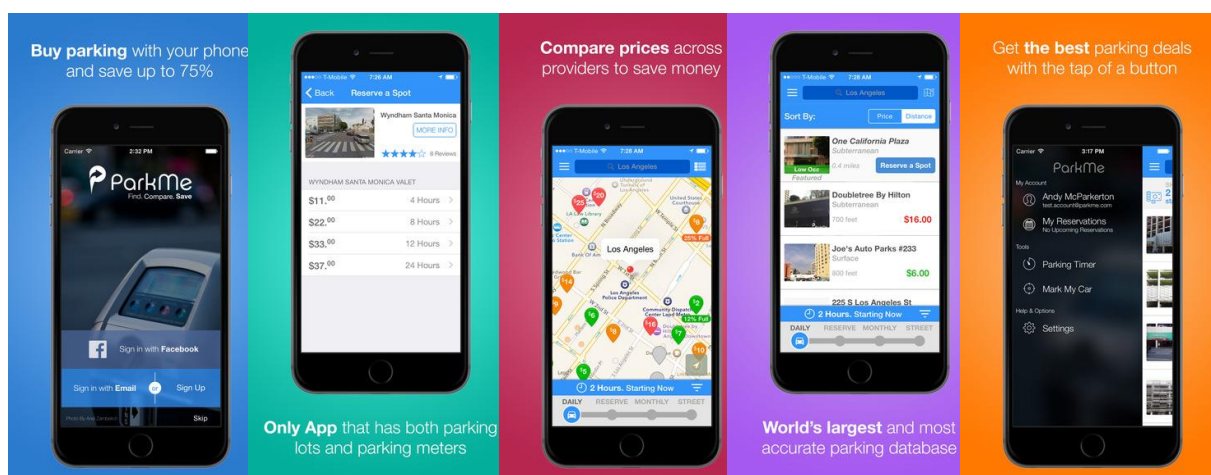
合作方类型	合作方	简介
政府	洛杉矶、圣塔莫尼卡、奥斯汀、旧金山、拉斯维加斯、达拉斯、奥兰多等城市	参与了洛杉矶交通部的“LA Express Park”项目

连锁停车运营商	ABM Parking Services	美国最大的老牌停车运营商，2000 个停车场分布全国主要大都市，年营收 40 亿美元
	Colonial Parking	华盛顿市区最大的停车运营商
	MultiPark	巴西最大的停车运营商之一
	T2Systems	停车行业实时技术领先专家
智能停车系统商	Parkeon system	咪表商，35 年的行业经验，覆盖 50 个国家、3000 个城市
	Amano McGann	美国领先的停车场管理系统商，软硬件解决方案，5000 个安装全国

资料来源: Parkme 官网, 中信建投发展部

面向 C 端用户: Parkme 集成方式采集数据共享车位信息，向终端用户提供车位搜索、车位预约（可按月预定）和快捷支付服务（支持 PayByPhone、Android Pay）。基于大数据分析，Parkme 可以提供 2 周内的车位预测信息。

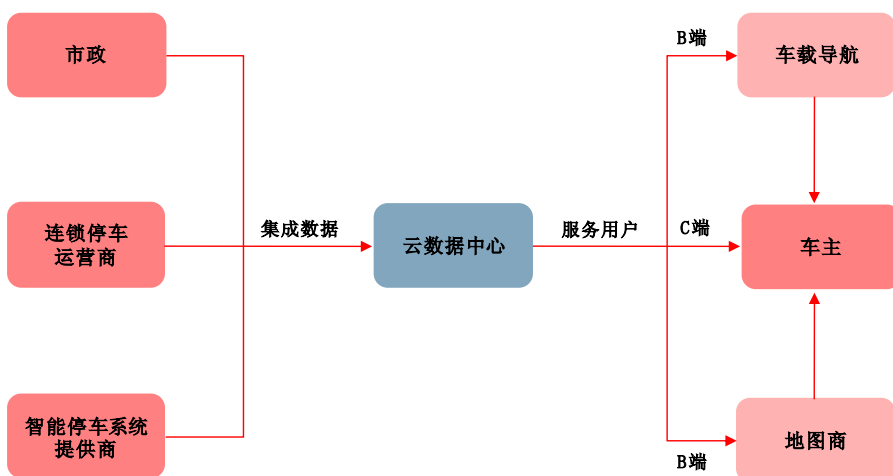
图 16: ParkmeAPP 界面



资料来源: Parkme APP, 中信建投证券研究发展部

面向 B 端用户: Parkme 的 B 端客户主要是车载导航和地图商，为 TomTom（全球三大导航设备厂商之一）、INRIX（全球领先的道路交通信息服务商）、Audi Connect、微软 Bing、Kenwood 导航及 TeleNav 导航提供数据服务。

图 17: Parkme 运营生态链



资料来源：中信建投证券研究发展部

盈利模式：Parkme 免费为 C 端用户提供车位搜索服务，目前车位预定服务也是免费的，但未来 Parkme 将根据车位预约的订单规模和类型收取一定的服务费。此外，Parkme 向 B 端的导航及地图商客户提供实时车位数据服务，通过出售数据变现。

案例 2 停车百事通:停车版“大众点评”

停车百事通于 2013 年 10 月上线，通过收集停车场的静态信息，集成了部分停车场的实时空余车位数据，为车主提供停车场搜索和停车场位置导航服务；此外，推出车位转租功能，试水车位共享。

截至 2015 年 9 月 1 日，停车百事通已覆盖 20 个城市，近 5 万多个停车场（多数仅有静态信息），基本完成全国范围内布局；用户数约 300 万，加总百度、大众点评、深圳交委上的关联用户规模将达到 700 万-800 万。

图 18: 停车百事通 APP 界面

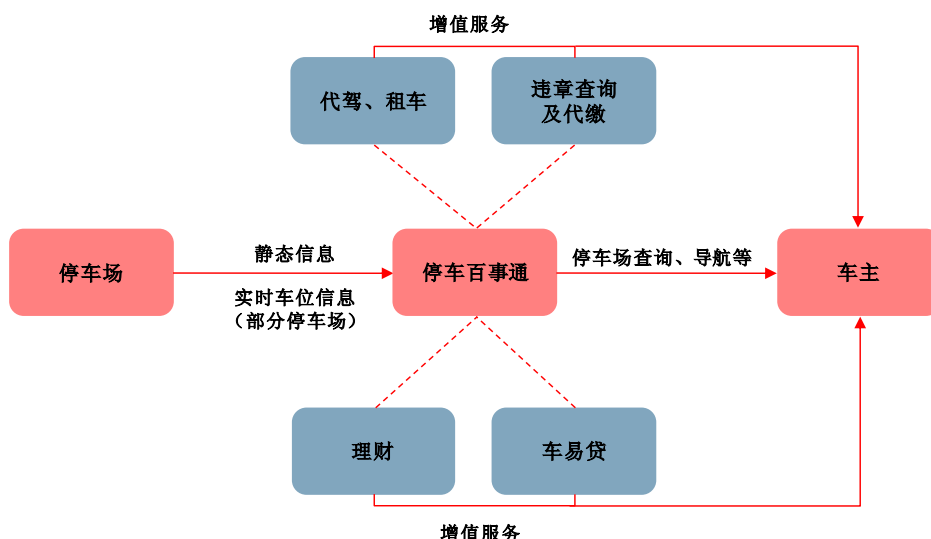


资料来源：停车百事通APP，中信建投证券研究发展部

携手百度地图：2014年12月24日，继与“交通在手”（深圳市交通运输委员会出品）、大众点评合作后，停车百事通和百度地图达成战略合作，停车百事通的停车场数据导入百度地图，用户在百度地图上即可查询停车场出入口、剩余停车位、收费标准等信息，还可以预留车位、导航至停车场并用百度钱包在线支付，沉淀下来的数据将为百度LBS大数据所用。其后，停车百事通作为百度CarLife合作伙伴之一亮相“百度世界2015”大会。

盈利模式：目前，免费提供车位搜索、导航及预订等服务。基于车场搜索和导航形成的流量，停车百事通推出了代驾、租车（由深圳市前海推背感汽车科技提供）、违章记录查询和代缴（由车行易提供）、车易贷（由深圳市贷贷平安提供）、理财等增值服务，探索盈利模式。

图 19：停车百事通运营生态链



资料来源：中信建投证券研究发展部

3.2.2 全流程优化：重资产+铺设备+流程服务，深度介入停车场运营

该模式以重资产方式，通过铺设智能停车设备，实现停车场的智能化和互联网化，为C端车主用户提供空车位搜索/匹配、车位预约/预定、车场导航、车位导航、反向寻车及快捷支付全流程的停车优化服务（往往聚焦“停车位搜索、导航”和“支付”两大痛点上），同时深度介入停车场运营管理，为B端停车场用户增益堵漏、提升管理效率，实现停车场无人值守。

线下资源具有独占性，该模式的**核心是**标准化、快速的复制，抢夺停车场资源。**优点：**重资产，打入停车场后，粘性大，同时所获取的实时车位信息更精确、质量高。**瓶颈**在于线下太重，进入停车场需逐个停车场突破，利益分享谈判、智能设备安装、改造、维修、升级，推进慢，难标准化复制，需要大量的地推团队。国内多数玩家（如ETCP、无忧停车等）甚至采取免费赠送设备的策略，加速停车场渗透，但需要强大的资本支持。

盈利模式：对C端用户免费；协助B端停车场运营管理方提升运营效率、降低人力成本、提高周转率及收入，预计向停车场收取停车费交易分成是主要盈利点；延伸至包括洗护养修的“车生活”范畴，切入汽车后市场实现**流量变现**。

典型案例：美国的 Streetline，国内的 ETCP、无忧停车和宜停车。

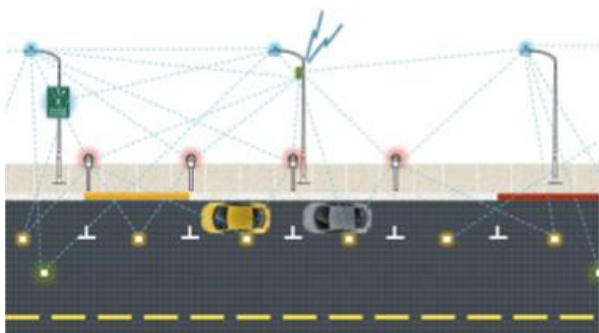
案例 1 Streetline：面向全产业链提供一揽子解决方案

Streetline 于 2005 年成立，是全球领先的智能停车服务商。公司走政府合作路线，采取布设传感器自采停车数据模式，为整个停车生态链提供一揽子停车解决方案。截至目前 Streetline 的智能停车解决方案已部署至美国超过 16 个州，触角布及德国、法国、英国，已在全球 40 余城市和高校部署超过 24000 个停车场，通过 Streetline 累计实现停车破 4.4 亿次。2014 年 Streetline 实现营业收入 270 万美元。

2015 年 4 月，Streetline 被奥地利智能交通系统提供商 Kapsch TrafficCom 收购，Kapsch TrafficCom 预计 Streetline 将于 2017 年实现盈利。

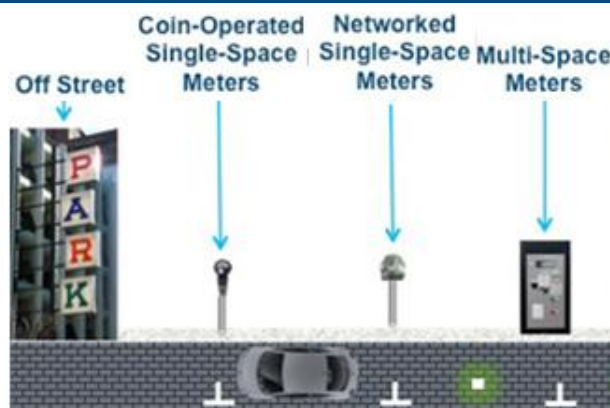
自采+集成+停车场自主发布，全面捕捉城市停车实时画像。Streetline 采集停车位数据的方式有三种：自采、集成和停车场自主发布。1) **自采**：传感器+摄像探头，Streetline 在传感器领域积累深厚，耗时逾 8 年打造部署便捷、高精度度、抗极端气候环境、抗电磁干扰、抗碾压、超低功耗的无线传感器；和思科合作开发摄像探头检测方案，便于在混乱停车、环境嘈杂的非划线区域使用。2) **集成**：与全球路侧停车解决方案提供商 Duncan Solutions 及 POM 合作，收集来自两者部署的咪表的数据。3) **停车场自主发布**：推出面向停车场的产品 ParkEdge，可用于自主发布、更新静态停车位信息、优惠及预约信息，同时可发布实时的空余停车位数据。

图 20：传感器自采数据



资料来源：Streetline 官网，中信建投证券研究发展部

图 21：集成数据

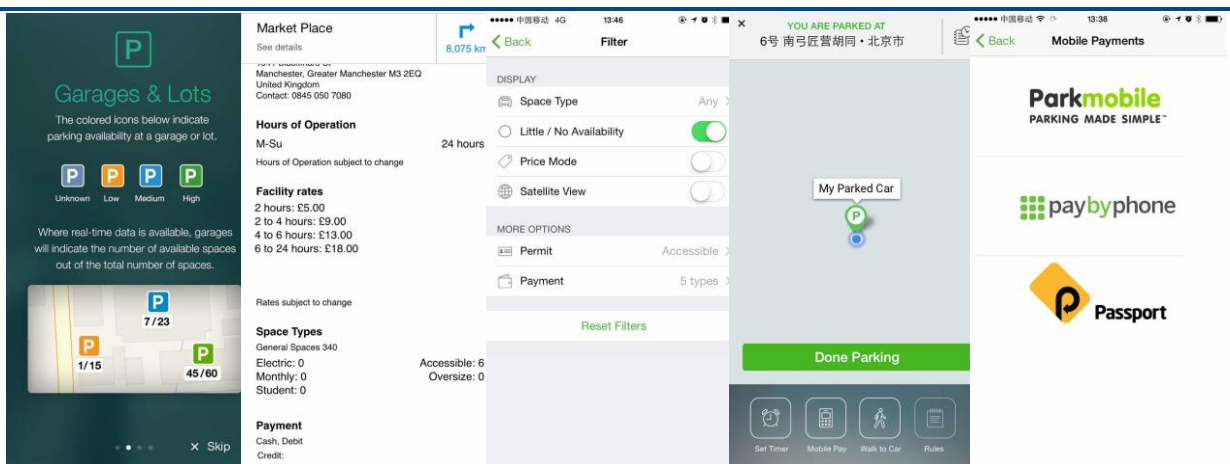


资料来源：Streetline 官网，中信建投证券研究发展部

提供面向全产业链的一揽子停车解决方案。面向 C 端的产品 Parker：车位信息实时共享（主要是路侧停车位），为车主提供实时车位搜索、车位预约、停车诱导和快捷支付服务（支持 Parkmobile、Paybyphone 和 Apple Passport）。**面向 B 端：**1) ParkSight：面向城市、学校等停车场管理人员，提供实时和历史的可视化分析结果，以便停车场优化管理和决策；2) Guided Enforcement：面向执法或管理人员，可查看实时的违规停车情况，提升执法精准度和效率；3) ParkEdge，面向停车场运营人员；4) ParkerData：面向其他应用和网站的 API 接口，分基本版和实时版，基本版免费提供静态信息；5) ParkerMap：面向商家和停车场主的客户引导应用，可将实时车位信息的地图嵌其网站。

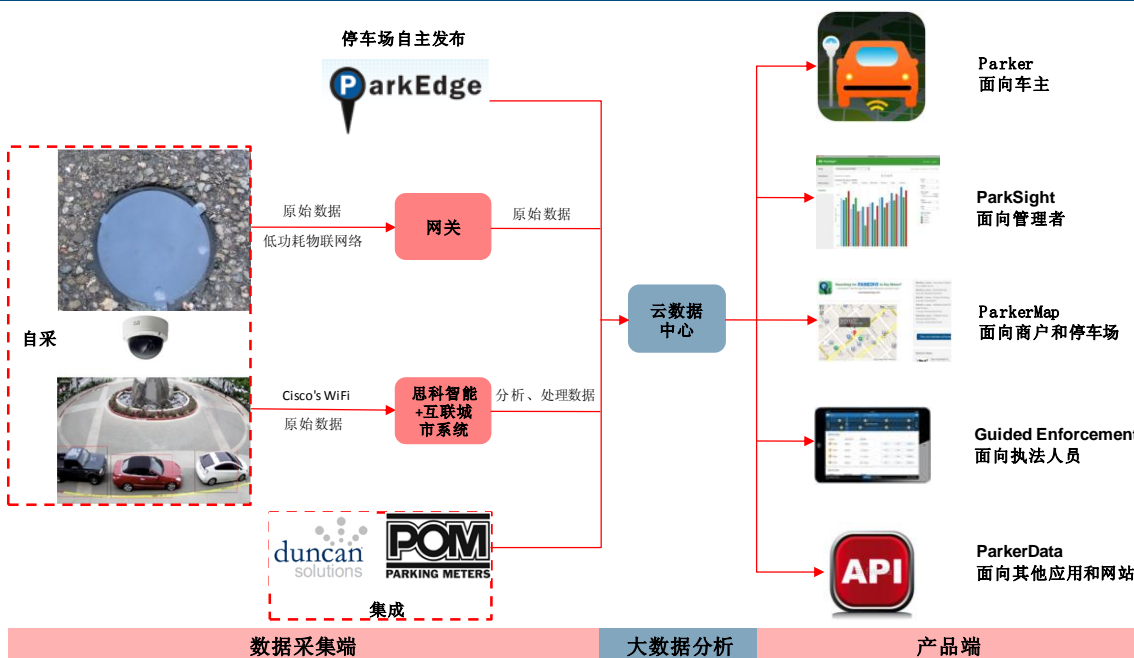
盈利模式：对 C 端用户免费，而向 B 端市政、高校等停车场运营管理方收费。

图 22: Parker APP 界面



资料来源: Parker APP, 中信建投证券研究发展部

图 23: Streetline 运营生态链



资料来源: 中信建投证券研究发展部

案例 2 ETCP 停车: 免停车电子支付先行者

ETCP 隶属于北京悦畅科技, 于 2012 年在北京成立, 是中国领先的互联网停车企业, 以重资产的方式, 对传统停车场进行智能化改造, 为 C 端车主提供全流程的停车优化服务, 主打“免停车电子支付”, 同时为 B 端停车场用户增益堵漏、提升管理效率, 实现停车场无人值守。

目前, ETCP 在北上广深等 10 余个城市, 覆盖停车场 2000 余个, 注册用户达到了 500 万, 日交易量约为 5 万笔。2015 年 6 月 8 日, ETCP 获由源码资本、经纬中国、千合资本等的超过 5000 万美金的联合 A 轮投资, 融资规模几乎超同行的总和, 估值破 5 亿美金。

车牌视频识别，实现免停车电子支付。 ETCP 通过车牌识别高清摄像头（识别率 98%）主动识别车牌号，车辆进场即自动拍照识别车牌抬杆放行，并开始计费，车辆离场时系统自动从绑定的信用卡中扣费，实现“免停车电子支付”，省去了取卡、计费、还卡、找零时间。

ETCP 自研整套智慧停车管理系统，而硬件设备则采购自第三方，ETCP 更专注于市场、运营及使用场景的形成。

图 24：ETCP 停车 APP 界面



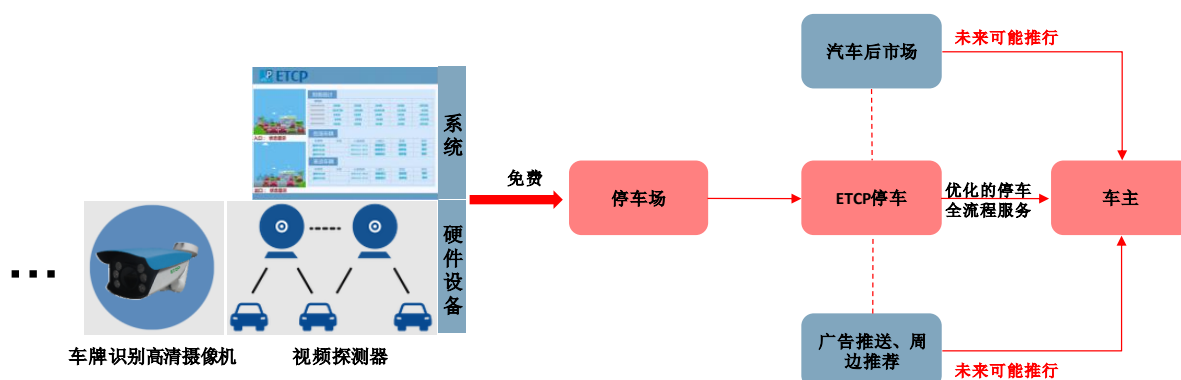
资料来源：ETCP APP，中信建投证券研究发展部

“三免政策”抢占停车场资源。 ETCP 以免费提供全套软硬件系统、免费维保、免费升级的“三免政策”抢占停车场资源，重点突破客流量大的城市路侧停车场和商超停车场。A 轮融资后，ETCP 加速扩张节奏。2015 年 11 月，ETCP 启动“智停 1000+计划”，将在北京、上海、广州、深圳、重庆、成都、武汉、长沙等全国一线城市，每个城市建设不少于 1000 家的体验式旗舰智慧停车场。

补贴 C 端，培养用户习惯。 ETCP 已整合的 2000 多个停车场，50 万个停车位，向 C 端用户推广、培养用户习惯初具基础。2015 年 11 月，ETCP 推出“你停车，我买单”亿元停车补贴行动，车主可畅享“免停车电子支付”。

盈利模式： ETCP 曾收取停车费交易额的 2% 作为交易佣金，后废止。目前处于市场拓展和培育阶段，对 B 端和 C 端用户都是免费的。已与壹媒介达成合作，道闸设备广告或是盈利点之一。ETCP 创始人表示，未来 ETCP 的可能的盈利模式有：停车场收费分成、汽车后市场服务分成、广告推送及周边服务推荐。“ETCP 将成为撬动万亿汽车后市场的流量入口”，ETCP 剑指“汽车后市场”的意图不言而喻。

图 25：ETCP 运营生态链



资料来源：中信建投证券研究发展部

3.2.3 车位预定 B2C：停车“携程”模式

该模式类似于“携程”，将停车场联网，提供车位预定服务。停车场运营方通过平台发布可预订的车位信息，车主在平台查询、预定，保证有车位。国内由于停车场智能化水平低，比较少采用该模式。

车位预定 B2C 的盈利模式：提取预定服务费。典型案例：英国的 JustPark。

案例 1 JustPark：英国最大的车位预定 B2C 平台

JustPark 于 2006 年在伦敦成立，是英国最大的车位预定 B2C 平台，对接停车场和车主。停车场管理方通过平台可发布车位预定信息，包括价格、可预订时间、图片等，JustPark 为用户提供车位定价插件，以供报价参考。车主通过 PC、手机网站或 APP 搜索车位，通过银行卡、信用卡或 Apple Pay 等第三方支付预定后，即可锁定所选中的车位。同时，预订信息会以邮件、APP 弹窗等方式通知停车场管理方。预定过程中车主可以就具体信息和停车场管理方沟通。为了打造良性生态，JustPark 建立了评价机制，以帮助用户甄别车位状况；建立了 48 小时内的争议解决机制，协调争议双方利益；JustPark 甚至通过封锁账号等强力措施，规范双方的爽约行为。目前，JustPark 上的停车位供给方主要为：小 B+私家车位，本质上 JustPark 还具有一定的车位共享属性。

Justpark 还提供与停车相关衍生服务，2013 年与伦敦交通局合作，在 JustPark 上的停车场业主的车库安装免费充电桩，通过 JustPark 可以实现充电桩的预约共享。

2011 年 7 月，JustPark 获得 BMW i Ventures 的种子投资。此后和 BMW 达成合作，Mini 等车型车主提供车位搜寻、预定及导航一体化的车载应用服务。目前，JustPark 正走向全球，已进入美国等市场。

2015 年 2 月，公司在英国众筹平台 CrowdCube 上进行股权融资，以 15.61% 的公司股份从 2916 个投资人处获得 370 万英镑，估值近 2400 万英镑。

盈利模式：JustPark 从平台预定交易中收取 20% 作为交易佣金，2014 年，JustPark 营收近 200 万英镑。

图 26：车位预定 B2C 模式



资料来源：中信建投证券研究发展部

3.2.4 车位共享 P2P：共享车位，盘活闲置停车资源

该模式通过打造车主的车位共享平台，为有车位的、想停车的车主提供对接服务，盘活车位空闲时间，提高车位的使用率，为业主创收，为车主解决停车难问题。目前主要有两种路线：一种如 Sweetch 和 MonkeyParking 等采用轻资产模式，一种如丁丁停车和悠悠泊车采用智能地锁、物联网车位锁+APP 的模式。

车位共享 P2P 模式问题更倾向于依赖弹性社交，对守时性、突发状况估计不足，很容易导致客户体验不佳，而且难以规范情理之中、意料之外的突发状况。同时，车位共享 P2P 模式，不仅涉及平台和直接用户，还不可避免地会牵扯到和物业、停车管理公司，这构成线下地推的瓶颈。此外，主要应用场景下，高频交易的双方可能合谋绕开平台。

盈利模式：参与车位共享产生收益分成，由于牵扯到和物业、停车管理公司，一些 APP 也让物业分享一部分收益（如丁丁停车）。

典型案例：美国的 MonkeyParking，和国内的丁丁停车。

案例 1 丁丁停车：以智能地锁切入，停车版 Airbnb

丁丁停车为同有道科技旗下 P2P 共享停车平台，公司创立于 2014 年 7 月，2015 年 2 月丁丁停车 APP 正式上线。丁丁停车是基于智能车位锁的共享停车平台，为有车位的、想停车的车主提供对接服务，盘活车位空闲时间，为业主创收，为车主解决停车难问题。此外，丁丁停车还将智能车位锁的应用延伸到充电桩停车位，探索充电桩的分享和共建。

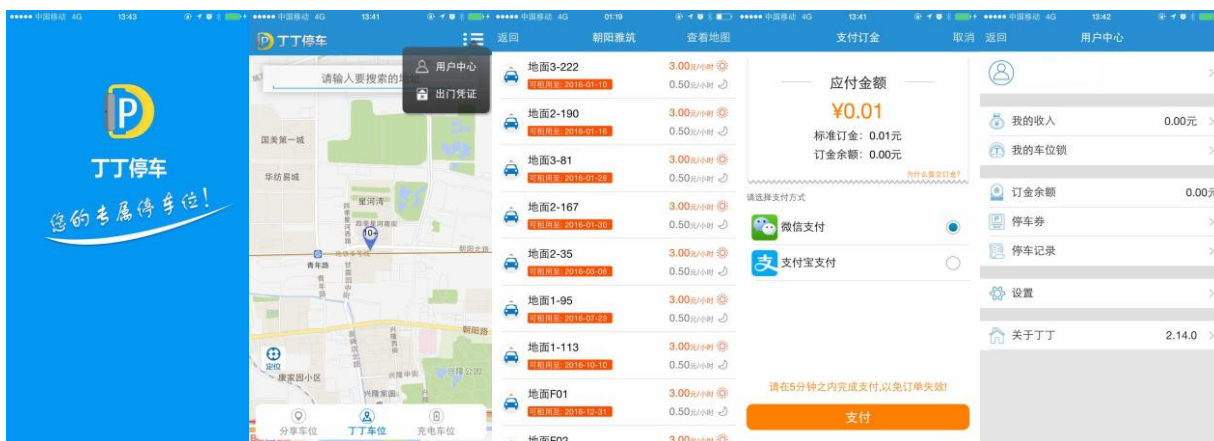
目前，丁丁停车在北京与 150 多个小区及商业停车场展开合作，安装了超过 1500 个智能车位锁，推行车位共享。继 2014 年 12 月获得数百万美元天使投资后，2015 年 5 月，丁丁停车成功完成 Pre-A 轮融资。

“智能车位锁+APP”：丁丁停车自研智能车位锁，内置低功耗蓝牙，手机和车位锁实现通信后，通过 APP 即可控制车位锁的升降。“智能车位锁+APP”免去车主手动上锁解锁的不便利，同时实现了车主和车位的互联，从而可开展车位共享服务。在安装智能车位锁后，车主可通过丁丁停车 APP 设置出租时间、价格、收款方式等。车主将车开离车位，通过丁丁停车 App 升起车位锁，这个车位在 App 上就切换成他人可见的可租状态，平台上的其他车主租用车位后即获得车位锁操控授权，租用结束后自动释放车位。

盈利模式：丁丁停车的整个生态系统，除涉及平台和直接用户外，不可避免地牵扯到物业和停车管理公司。

由此，构建了业主、丁丁和物业按 6：3：1 的比例分配车位分享收益的机制，让物业也分享部分收益。

图 27：丁丁停车 APP 界面



资料来源：中信建投证券研究发展部

3.2.5 代客泊车：人工代泊，盈利模式最清晰

该模式以代泊员代为停车，使车主从停车难中完全解放出来，节约车主的时间成本，同时把代泊点附件的空闲停车资源盘活，以时间换空间。

代客泊车模式瓶颈：车辆长时间脱离车主控制，安全和信任问题是车主接受代客泊车模式的主要障碍，破解这两个问题是该模式推广的核心所在。主要破解手段有：布设摄像头 24 小时全方位监控；停车完成后，拍下里程表和油表，以使用户取车时比对；e 代泊自主研发了云柜车钥匙保管系统；代泊险等。

盈利模式：代客泊车模式盈利模式最清晰，直接收取代客泊车服务费，且其目标客户是高时间价值车主，价格敏感度低。同时，汽车后市场也是盈利重点，替车主在停车空闲期间洗车、保养是顺势之需。

典型案例：美国 LUXE、ZIRX，国内 e 代泊、飞泊通

案例 1 e 代泊：人工代泊先锋

e 代泊（上海停车宝更名而来）隶属于上海泊友慧网络科技有限公司，创建于 2014 年 4 月，专注于大中城市医院、飞机场、高铁等热门停车场景，面向高时间价值车主，以代泊员代为停车，使车主从停车难中完全解放出来，节约车主的时间成本，同时把代泊点附件的空闲停车资源盘活。

自 2014 年 11 月，基于微信服务号在上海部分三甲医院试点代客泊车以来，e 代泊发展迅速，目前已经开通上海、北京、天津、杭州、广州、深圳等 12 个城市。截至 2015 年 9 月，e 代泊在全国机场的代泊日订单已经超过 1000 单。

公司成立伊始，即获得 200 万元天使投资；2015 年 3 月，获来自平安创投和涌铎投资的 1600 万元 A 轮融资；2015 年 9 月，获赛马资本及国信君安创投联合投资的数千万元 A+轮融资。

破解“安全”、“信任”问题。为了保障停车、取车全过程的安全问题，e 代泊：1) 严格筛选、培训代泊

员；2) 布设摄像头 24 小时全方位监控；停车完成后，代泊员拍下里程表和油表，以便用户取车时比对；3) 自主研发了云柜车钥匙保管系统，柜门关闭后密码需车主发出取车指令方可产生，确保车主爱车不被违规挪用；4) 此外，联合战略投资方中国平安推出“代泊险”，解决车主的后顾之忧；5) 未来，e 代泊计划提供实时的车辆位置及行驶轨迹查询，让车主全程掌控车辆。

合作流量平台，抓场景入口。1) e 代泊与东方航空、春秋航空、携程、去哪儿、同程、途牛等平台深度合作，为在以上平台购买机票的用户提供“机票+停车”服务模式，由此获得占全国机票出票量 80% 以上的平台精准导流。2) 2015 年 11 月，e 代泊与阿里旅行达成合作，将借助阿里旅行平台，引流助力 e 代泊运营发展。3) 2016 年 1 月 4 日，e 代泊与支付宝达成独家战略合作，将作为支付宝城市代泊场景唯一合作伙伴，用户通过支付宝“城市服务”页面“医院服务”栏中的“医院代客泊车”即可完成代泊预约。

盈利模式：直接收取代客泊车服务费；汽车后市场也是盈利重点，公司已经和国内知名汽车服务品牌“格莱美”正式签署战略合作协议。

图 28: e 代泊 APP 界面



资料来源: e 代泊 APP, 中信建投证券研究发展部

四、投资分析

4.1 互联网停车市场空间广阔

“北上广深”等一线城市停车难问题严峻，二线城市停车难问题同样突出。同时，停车难正逐步从一二线城市向三线城市蔓延，桂林、南宁的停车位缺口都在 30 万以上。目前一线城市是互联网停车攻坚的重镇，待市场逐步分割完毕，二城市和一些三线城市将成为新战场。

全国汽车数量超过 100 万辆的城市有 35 个，汽车保有量合计超 6000 万辆，预计这 35 个城市将成为互联网停车渗透的核心市场。若以人均停车支出 3000 元/年计算，这 35 个城市停车行业收费总计超过 1800 亿元。互联网停车渗透整个停车流程，我们认为互联网停车服务提供商至少能从整个行业蛋糕中分得 10%。不考虑互联网化后创造的市场增量，互联网停车的市场空间在 180 亿元以上。

4.2 多方割据，全国性和区域性玩家并存

智能化是互联网化的前提，我国停车场智能化水平不高，决定了重资产的路是必须经历的。车位信息共享模式、全流程优化模式、车位预定 B2C 模式三种从停车流程切入的模式中，我们认为全流程优化模式会先行发展。

车位信息共享模式：数据可靠性堪忧。车位信息共享模式核心是形成广覆盖、准确可靠的实时空余车位信息，然而由于我国停车场智能化水平低，各家数据标准不一，集成难度大，且停车场经营方免费开放数据意愿不强，目前大多数 APP 的实时空余车信息可靠性堪忧。

车位预定 B2C 模式：发展土壤还需培育。在停车场智能化水平低而不能直接获取可预订车位数的情况下，需由人工发布，缺乏准确性和实时性；同时，预定式停车消费习惯还需培育。

全流程优化模式：重资产是必经之路。**全流程优化模式不太可能出现赢家通吃的情况，未来的竞争格局是：多方割据，全国性和区域性玩家并存。**原因如下：1) 线下太重，难标准化复制，进入停车场需逐个停车场突破，需要大量的地推团队，从利益分享谈判、智能设备安装、改造，周期长，推进慢；2) 目前玩家众多，多方混战，各方各自抢夺停车场资源，一些激进的玩家如 ETCP，以免费赠送软硬件在全国重点城市强力地推，而线下资源具有独占性，入驻之后难被替换；3) 停车市场很大，可以容下较多玩家；4) 北上深停车难问题最严峻，是全国性玩家的必争之地；还有一些玩家更多是偏安一隅，避开竞争，如成都的泊泊停车、武汉的停哪儿。

4.3 地图导航商、流量入口平台或是整合者

一方面是多方割据，全国性和区域性玩家并存的竞争格局，另一方面车主不希望安装多个停车 APP，并在不同 APP 中切换，需形成单个入口的广覆盖，也就需要行业的整合者把“割据”打通形成完整的城市停车拼图。

地图导航和停车应用分别用于“用车和停车”两个出行的环节，停车应用嵌入地图导航可以很好地解决“用车+停车”全流程的需求。地图导航商如百度地图、高德地图或是最强力的整合者；流量入口平台如微信，具有流量优势，也可能是有力的整合者。互联网打车连接的是司机和 C 端用户，而互联网停车需整合 B 端停车场再为 C 端用户提供服务，互联网停车的关键在于线下，我们认为 BAT 依托流量优势将扮演整合、打通各停车 APP



的角色， 而成为直接参与者的可能性小。

地图导航商、流量入口平台整合各停车 APP 形成城市停车的完整拼图后，单纯做车位信息共享和预订的 APP 的存在价值会被削弱。

4.4 谁能胜出

优质线下停车场资源的把握是关键。与互联网打车不同的是，互联网停车是一项的硬工程，掌握庞大、优质的停车场资源是关键，停车 APP 对车主的价值随停车场网络的规模幂次增长，庞大的停车网络形成后，也构成竞争壁垒。

资本支持决定谁能笑到最后。无论是补贴 C 端，培养用户习惯，还是地推搭建智能停车网络，都需要雄厚的资本实力，一些玩家免费增速设备激进地推，更是拉高了资本门槛。

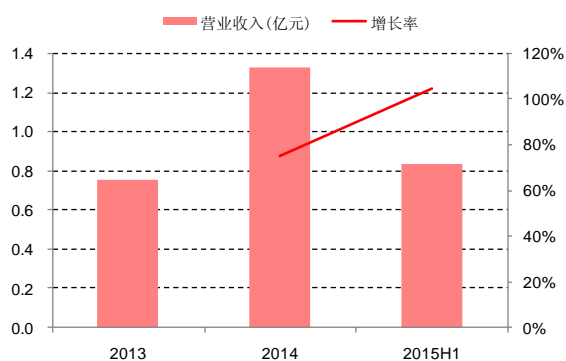
背靠巨头，导入资源、流量是杠杆。移动互联网流量入口已被 BAT 等巨头占据，背靠巨头，获得资源、流量导入是脱颖而出的重要筹码。

五、相关上市公司

5.1 立方控股：背靠阿里，获资源、流量导入

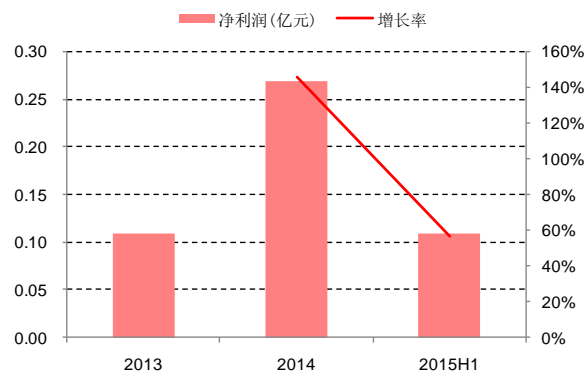
立方控股为出入口控制与管理系统综合解决方案提供商，拥有智能停车管理系统、人员出入管理系统以及护柱物防设备三大分支业务体系，其中智能停车管理系统是公司核心业务，2014年业务占比达42.86%。立方控股拥有15年的行业应用经历，专利与技术积累深厚，尤其在车辆停管系统、停车收费管理及引导系统技术领域保持领先地位，是停车场十大品牌之一。通过推进城市静态交通服务平台，结合智能停车移动互联网平台产品，逐渐由出入口设备制造商向移动智能停车综合管理服务商转型。

图 29：2013-2015H1 立方控股营业收入



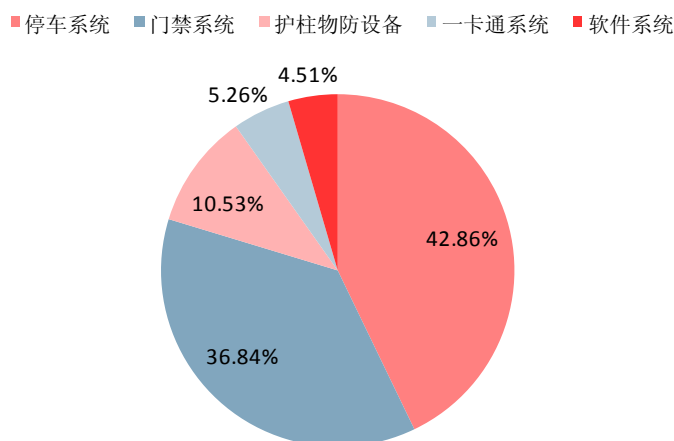
资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 30：2013-2015H1 立方控股净利润



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 31：2014 年立方控股业务结构

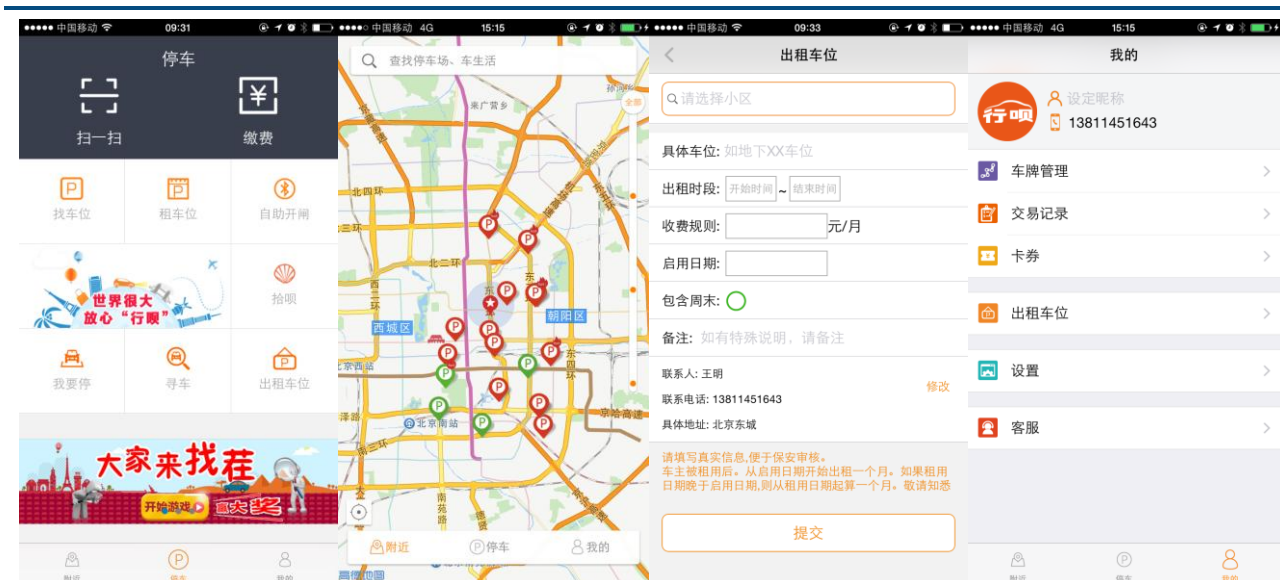


资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

智能停车软硬件+行呗用户端 APP+行呗管理端 APP。立方控股从智能停车设备商向服务商转型。2015年11月，立方控股推出行呗 APP（由停易停 APP 升级更名而来），分成用户端和管理端版本，分别面向车主和停车场管理方。行呗为车主提供全流程的停车优化服务（优先从商业大厦、购物广场等优质停车场突破）和车位

共享服务（主要针对住宅区和办公区）；通过行呗 APP 管理端版停车场管理方可实现停车场的智能化管理，此外，可抢单引流加价停车。

图 32：行呗 APP 界面



资料来源：行呗 APP，中信建投证券研究发展部

图 33：行呗用户端



资料来源：行呗官网，中信建投证券研究发展部

图 34：行呗管理端



资料来源：行呗官网，中信建投证券研究发展部

牵手阿里，获资源、流量导入。2015 年 6 月底，立方控股获得阿里巴巴旗下湖畔山南基金 6750 万余的投资，湖畔山南成为立方控股的第二大股东，持有 15% 的股权。立方控股是行业内唯一获得 BAT 投资的玩家，引入湖畔山南后，将获得阿里巴巴的资源、流量导入。2015 年 11 月，阿里巴巴与湖北省政府签署战略合作协议，双方将在大数据、云计算和智慧物流等领域推进智慧湖北建设，目前在支付宝首页城市服务功能中，武汉交警泊位查询的服务就是由立方控股旗下的行呗提供。

合作大型商业地产，抢占优质停车场资源。立方控股还处在主攻线下停车场、编织停车服务网点阶段，形成一定规模以后，将大力拓展 C 端用户。立方控股以大型商业地产、停车管理公司为突破口，与华润集团、苏宁置业、恒大集团、中南集团等知名大型商业地产集团达成战略合作，此外，还携手万达飞凡电商、北京公联安达（全国最大的停车运营商）、南苑机场等，快速抢占商业大厦、购物广场等优质停车场资源。在大型优质商业地产停车场的布局上立方早已领先业界多年。这也是目前一味追求停车场数量的互联网创业公司短时间内无

法企及的

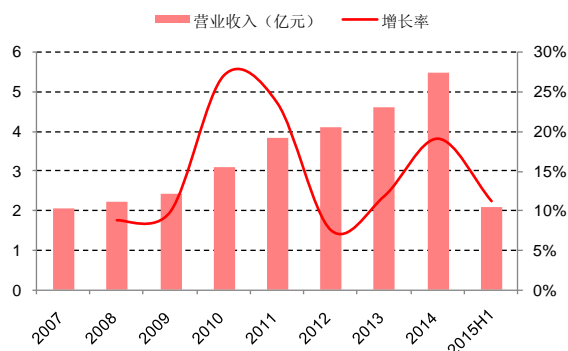
运营拓展计划。立方控股计划 2016 年率先覆盖北京、上海、广州、重庆、武汉、杭州等 8-10 个城市；写字楼、小区共享刚需停车场达到 7000 个，共享车位数达到 15 万个；2016 年注册用户数 240 万，日活达 100 万。

盈利模式：智能停车软件系统的销售收入；从停车场获取的运营分成；车位共享交易分成等。

5.2 捷顺科技：智能停车管理系统龙头，拥抱“互联网+”

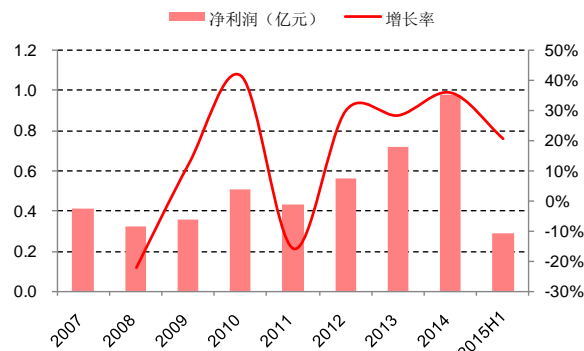
捷顺科技是出入口控制及智能安防行业的龙头企业，产品涵盖品涵盖包括智能停车场管理系统、智能门禁管理系统在内的智能类产品，和道闸、电动折叠门和路障机等在内的机电类产品。其中智能停车场管理系统为公司的核心业务，2015 年实现销售收入 0.99 亿元，占公司主营业务收入的 47.44%。公司是我国智能停车管理系统第一大品牌，市占率绝对领先。

图 35：2007-2015H1 捷顺科技主营业务收入



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

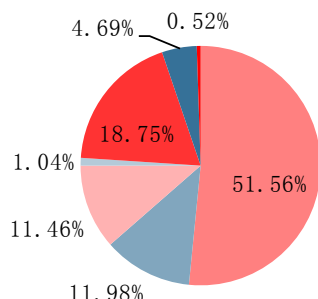
图 36：2007-2015H1 捷顺科技净利润



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 37：2015H1 捷顺科技业务结构

- 智能停车场管理系统
- 智能通道闸管理系统
- 智能门禁管理系统
- 其它智能系统
- 道闸
- 其它机电产品
- 软件

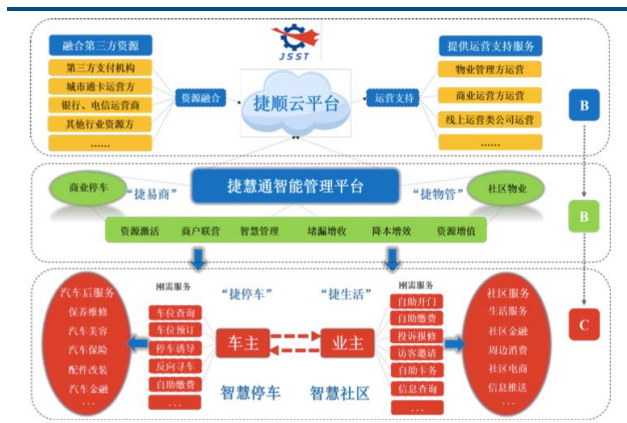


资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

智能停车管理系统龙头，转型互联网停车

依托强大的资源优势，以停车场及社区联网为切入点，捷顺科技推进基于“智能终端+互联网”的智慧停车、智慧社区建设。智慧停车服务以智能停车场终端联网作为切入点，实现包括车位查询、车位预订、停车导航、反向寻车、快捷付费等在内的智慧停车全流程服务，解决车主停车难、找车难、付费难问题，同时帮助停车场堵漏增收、降本增效。

图 38：打通智慧停车和智慧社区



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 39：智慧停车运营模式



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

构建强大的闭环产品体系

不同于业内部分玩家采取的外购智能停车软硬件、外包移动应用开发、外接支付平台的做法，捷顺科技打通产业链的关键环节，构建强大的闭环产品体系。

捷顺科技通过**两种模式来推进联网**：新系统标配自动联网和旧系统硬件软件升级改造。2015 年 5 月，捷顺科技推出专门为商业用户定制的 I-Cloud C 系列智能停车系统，以及为物业用户定制的 I-Cloud H 系列智能停车系统。

合作第三方支付、城市通卡，拓展支付手段。继与第三方支付机构支付宝、微信达成合作，捷顺科技相继与深圳通、苏州市民通、吉林通、十堰市车城通、东莞通、上海交通卡等十几个城市通卡运营公司签署战略合作协议，拓展互联网停车的支付手段。

参股雅丰信息，强化场内导航能力。2015 年 8 月，捷顺科技投资 1,000 万元参股，雅丰信息专注于室内定位系统 MIPS 的研发，此举有助于将室内精确定位、导航技术应用到停车场系统中，强化场内导航能力。

捷生活 APP+捷停车 APP+支付宝、微信服务号。2015 年 1 月，上线捷生活 APP，并以服务号的形式嵌入支付宝和微信，“捷生活”包含“微社区”和“车生活”两项服务模块，在“车生活”模块中即可实现全流程智能停车功能。后又推出捷停车 APP。

深耕行业，优势显著

智能停车龙头，技术领先。捷顺科技是智慧停车行业的开创者，是智能停车龙头，智能视频识别技术、RFID 识别技术、室内定位等诸多技术居领先水平。

停车场资源丰富。公司深耕出入口控制及智能安防行业十余年，智能停车场管理系统、智能门禁管理系统

在内的智能类终端广泛应用于住宅小区、商业大厦、写字楼、机场、酒店等场所，在一二线城市的已经积累十多万的客户和数千万终端用户资源，万科、中海、招商、碧桂园等全国性布局的地产或物业龙头公司均是公司的战略合作客户。

营销网络遍布全国，地推能力强。公司建立起了包括 23 家直属分公司、120 多家经销商在内基本覆盖全国的营销服务网络，拥有 3000 多家集成商合作伙伴，超过 2000 人的营销服务团队，使公司具有强大的地推能力和客户服务能力。

定增 10 亿，资金优势强。2015 年 10 月 12 日，捷顺科技披露公告，拟非公开发行募集不超过 10 亿元，其中 9.4 亿元拟投入“智慧停车及智慧社区运营服务平台”项目。

表 1：“智慧停车及智慧社区运营服务平台”项目

募集资金投资项目	项目资金总投入（万元）	拟投入募集资金（万元）
智慧停车及智慧社区联网建设	47,600.00	47,600.00
智慧停车及智慧社区运营中心建设	42,986.57	42,800.00
运营研发投入	3,000.00	3,000.00
铺底流动资金	633.8	600
合计	94,220.37	94,000.00

资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

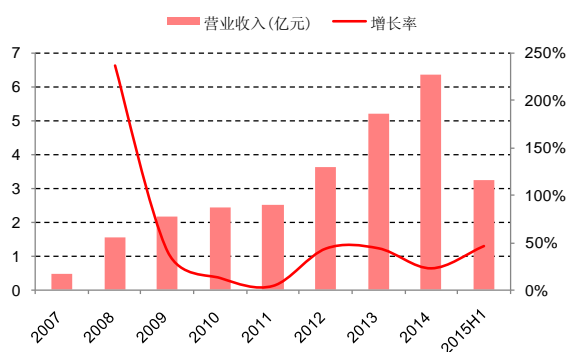
盈利模式

智能停车软件系统的销售收入；从停车场获取的运营分成；基于停车应用的高频特性打造社区 O2O 和汽车后市场入口，为车主提供增值服务，实现流量变现。

5.3 安居宝：安防龙头，转型“云停车”

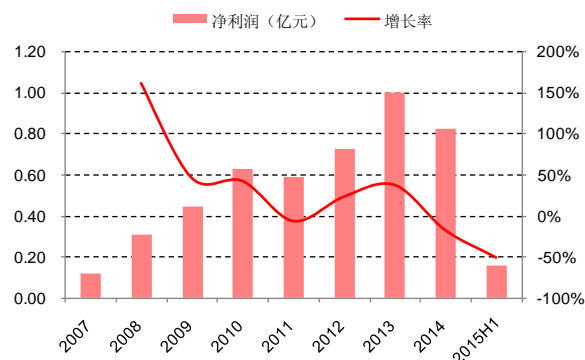
安居宝是社区安防领域龙头，是集楼宇对讲、智能家居系统、防盗报警系统、停车场系统、监控、线缆的社区安防整体方案解决商及器材供应商。公司以楼宇对讲系统起家，行业地位绝对领先，市占率达 26.92%。2012 年以后，公司产品体系逐步丰富，产品线拓展到停车场系统、监控系统、显示屏等，楼宇对讲系统业务占比由 9 成下降到 2015 年上半年的 7 成，逐步摆脱对单一业务的依赖。受房地产行业景气度的影响，公司业绩承压，开启了向移动互联网转型之路，云停车是公司转型的战略方向。

图 40：2007-2015H1 安居宝主营业务收入



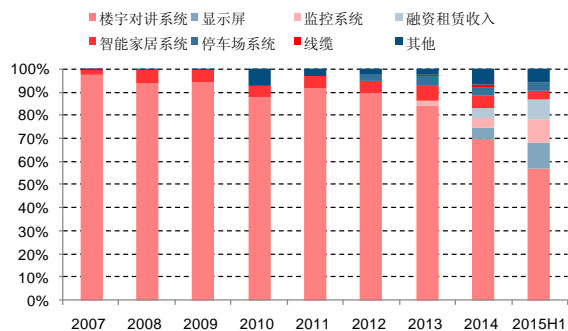
资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 41：2007-2015H1 安居宝净利润



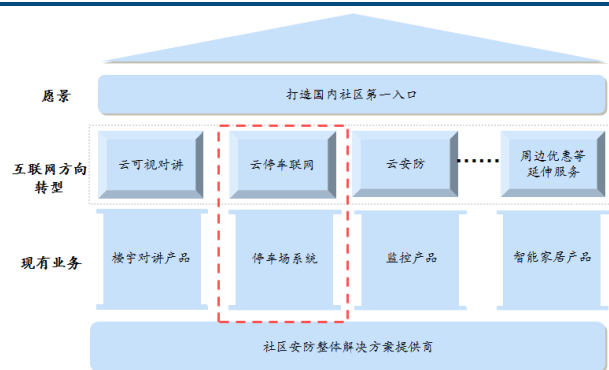
资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 42：安居宝业务结构



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 43：云停车是公司转型的战略方向



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

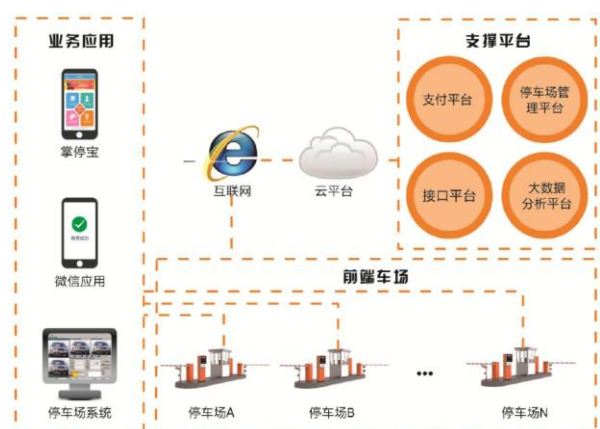
依托智能停车技术积累，向云停车转型升级

安居宝依托在智能停车系统的技术积累转型“云停车”，由只提供智能停车系统向提供“智能停车场软硬件系统+云平台+掌停宝 App”全套解决方案转变。通过云停车将原处于信息孤岛的停车场联网，为 C 端车主提供停车全流程优化服务和车位共享服务，为 B 端停车场提供车场智能化管理、在线运营等服务。

此外，安居宝还将在全国各城市商圈，通过包月方式批量承租停车场闲置车位，向掌停宝 App 付费会员免费开放。

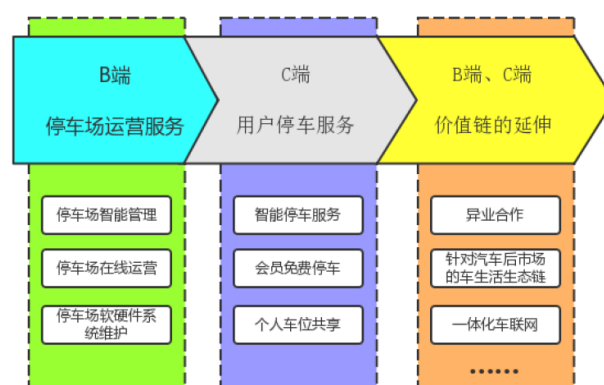
目前，安居宝云停车联网业务已经取得初步成果，截至 2015 年 11 月 30 日，接入云平台的停车场共 176 个其中 42 个可微信支付，已签约的停车场数达 504 个。

图 44：安居宝云停车业务结构



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 45：安居宝云停车运营模式

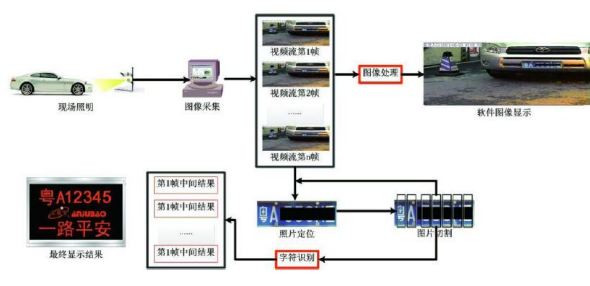


资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

设备自产，技术领先

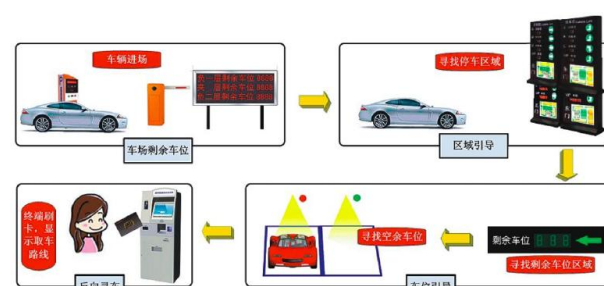
安居宝于 2012 年开始涉足智能停车管理系统业务，2014 年公司已实现销售 1249 套，实现主营业务收入 2379 万元。公司注重产品研发，与华南理工大学合建实验室，已基本完成智能停车全套技术积累，截至 2015 年 11 月 30 日，共拥有停车场相关知识产权 32 项。公司开发的智能停车场系统拥有行业内先进的车牌自动识别系统（识别率 99%）、车位引导系统等子系统，同时还集合云停车管理平台系统、车场出入口系统、自助缴费终端系统、微信支付系统等为一体，系统完善，技术领先。此外，研发了“编码盒”作为车牌自动识别系统的补充，当遇到无牌车辆或者恶劣天气等特殊情况，用户利用编码盒在进出场时输入手机号即可通行，真正实现停车场无人值守。

图 46：安居宝车牌自动识别系统



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 47：安居宝车位智能引导系统



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 48：云停车流程示意图



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

掌停宝 App+停车管理平台

面向 C 端：面向车主安居宝开发了掌停宝 App，安居宝通过铺设智能停车系统为车主提供包括车位查询、车位预订、车场导航指引、停车诱导、反向寻车以及自主缴费全流程的停车服务，解决车主停车难、找车难、付费难的问题；同时在掌停宝 App 中嵌入了车位共享功能，有效调配优化停车资源。通过对停车场的智能化改造、联网，大大提升了车主的停车体验，以某拥有 1500 个车位的商业广场为例，改造后车主停车全流程耗时节约 7 分钟，下降超一半。

表 6：云停车显著优化停车体验

项目	改造前	改造后
入场（车牌识别）	5~10 秒	5~10 秒
停车	5 分钟	3 分钟
缴费取车	8 分钟	3 分钟
出场（自主收卡）	10 秒	10 秒
合计	13 分 20 秒	6 分 20 秒

资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

面向 B 端：面向 B 端停车场，安居宝开发了停车管理平台，通过平台可以实现对停车场的智能化管理，能在平台内实现财务对账、车辆监管、车流控制、卡片管理、收费规则设定、车位优惠信息发布等功能，大大地提高车场管理的效率，减少人力成本，推动出入口无人化管理。同时，通过云停车对车位息、财务数据的云存储和云管理，实现多车场实施集中化管理，效率提升更加明显。以某拥有 50 个车场的物业公司为例，通过对停车场的改造，大幅提升了停车场管理效率。

表 7：云停车显著提升停车场管理效率

项目	改造前	改造后
总部到达服务中心	1 小时	0 小时
数据整理	1 小时	5 分钟
合计	2 小时	5 分钟

资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

非公开发行 19 亿，强势进军“云停车”

2015 年 7 月 20 日，安居宝发布公告拟非公开发行募集 19 亿元，用于城市云停车联网系统项目建设与推广，拟以免费提供云停车场软硬件系统的方式在全国 100 个城市快速整合约 5 万个停车场资源，强势进军“云停车”。安居宝此次募资规模为行业之最，对于“烧钱”的“全流程优化模式”来说，无疑构成极大地资金优势。

表 8：云停车项目资金分配

项目	投资额（亿元）
软硬件设备	9.01
研发投入	0.44
团队建设及推广费	4.74
铺底流动资金	5
合计	19.18

资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

盈利模式

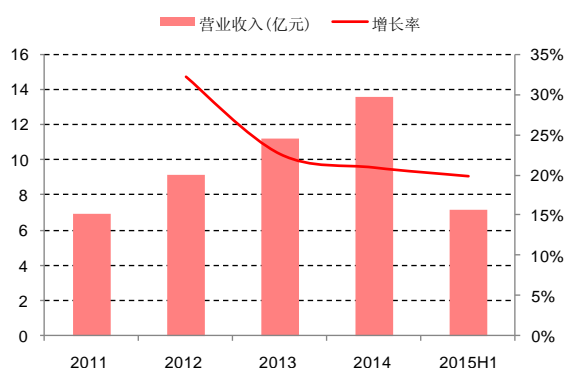
公司以往智能停车业务主要通过销售和租赁设备盈利，向云停车转型升级后，盈利模式主要有：1) 免费为停车场提供云停车软硬件系统，实现智能化管理，并收取车场运营服务收入（停车费交易分成）；2) 车位共享交易分成；3) 承租停车场闲置车位系向会员开发，并收取会员费；4) 汽车后市场流量变现；5) 大数据分析，数据变现。

5.4 千方科技：智能交通领军企业，中国的 INRIX

千方科技是中国智能交通行业领军企业，于 2012 年 10 月从 NASDAQ 退市，并于 2014 年 5 月借壳联信永益（002373）登陆中小板。经过十余载的积淀，千方科技业务已从城市交通、公路交通拓展到轨道交通、民航等领域，形成从软硬件产品到服务到解决方案的全产业链布局，具备 2G、2B、2C 的服务能力，已成为国内首屈一指的综合交通信息化企业。千方科技积极拥抱“大数据”和“互联网+”的大潮下，定位从智能交通向智慧交通转变、从产品提供商向运营服务商转变。

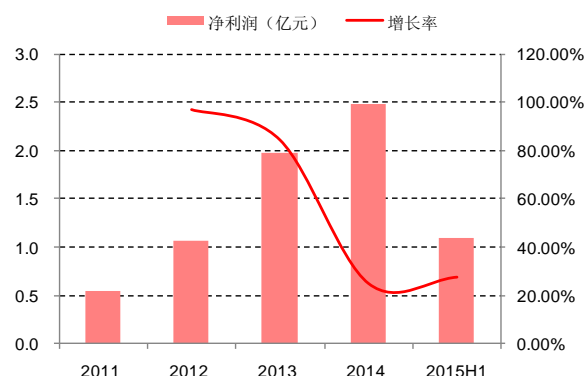
2015 年 2 月，千方科技与全球领先的交通信息服务提供商 INRIX（收购了 Parkme）达成战略合作：1) 共同面向 INRIX 的国际车企客户开展中国地区的交通信息服务；2) INRIX 授权千方科技在中国地区推广并销售其交通数据分析及交通信息化解决方案；3) 在交通数据挖掘、处理及分析等方面开展技术交流。

图 49：2011-2015H1 千方科技主营业务收入



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

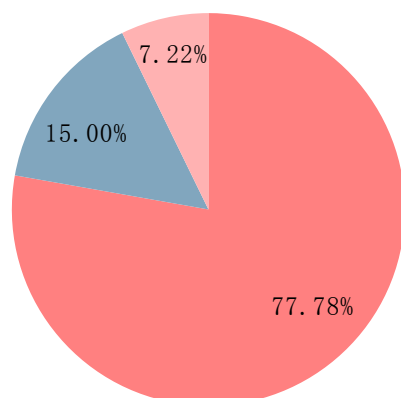
图 50：2011-2015H1 千方科技净利润



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

图 51：2015H1 千方科技业务结构

■ 系统集成设备 ■ 产品销售 ■ 技术开发及服务



资料来源：公司公告，中信建投证券研究发展部

2015 年公司成立了控股子公司上海千方智能，专注于提供智慧停车信息服务及运营平台，智慧停车成为公司新的业务突破口。千方科技利用物联网和云计算技术，对停车资源实行动态的远程智能管理，打造包括停车导航、安全监管、停车运营、车位预定、错时停车、在线支付等功能的智慧停车云服务运营体系。

智能交通积淀深厚，向智能停车延伸水到渠成。千方科技在智能交通领域深耕十余载，积累的软硬件产品技术（如 ETC 产品、电子车牌识别技术等）、大数据分析能力和资源导入到智能停车业务水到渠成，可将从软硬件产品到服务到解决方案的全产业链模式复制到智能停车业务上。智能停车为静态交通业务，与公司原有动态交通业务无缝衔接，形成静、动协同的大交通综合业务体系。

非公开发行 18 亿元，加码智慧停车。2015 年 12 月，千方科技非公开发行募集资金 18 亿元，募投项目包括智能公交综合信息服务与运营、出租车综合信息服务及运营和智慧停车综合信息服务及运营。智慧停车综合信息服务及运营项目，主要包括道路停车运营、停车场运营、立体停车库运营及停车诱导系统等，计划将于北京、上海和重庆推广。



多模式推进，加速智能停车布局。1) 以 PPP 模式新建智能停车场，提供规划、设计、投资、建设和运营一站式服务；相继斩获古美路街道办事处、虹桥城镇投资建设、新安市场项目，将以 PPP 模式新建智能机械式立体车库，预计项目投资总额分别为 2 亿元、3 亿元、1300 万元。2) 合资成立的德阳千方与德阳市城管局签署协议，参与当地智能停车项目的建设及实施，新建或改造车位不少于 6000 个，运营年限为 15 年。3) 牵手首开鸿程、华夏幸福等，就智慧停车、共享停车等达成合作。

盈利模式：1) 智能停车场运营收入；2) 数据变现，从智能停车场采集的停车位数据可导入导航、地图产品中，千方科技提供的动态交通数据已应用于百度地图和搜狗地图、比亚迪和特斯拉等部分车型车载终端，停车位数据与原有动态交通数据整合，将形成全方位的出行信息服务能力。



分析师介绍

武超则：通信行业首席分析师，TMT 行业组长。专注于移动互联网、在线教育、云计算等通信服务领域研究。2013-2015 年《新财富》连续三年最佳分析师通信行业第一名。2014 年、2015 年《水晶球》最佳分析师通信行业第一名、wind 最佳分析第一名；2015 年《金牛奖》最佳分析师通信行业第一名。

徐荃子：中国人民大学管理学博士、技术经济学硕士，行业研究经验 5 年。2013-2015 年《新财富》最佳分析师通信第一名团队成员。

崔晨：通信行业分析师，美国明尼苏达大学双城分校金融数学硕士。TMT 行业研究经验三年。2014 -2015 年《新财富》最佳分析师通信第一名团队成员。

报告贡献人

雷鸣：中国人民大学经济学硕士、工学学士，2015 年加入中信建投通信团队。

研究服务

社保基金销售经理

彭砚莘 010-85130892 pengyanping@csc.com.cn

姜东亚 010-85156405 jiangdongya@csc.com.cn

机构销售负责人

赵海兰 010-85130909 zhaohailan@csc.com.cn

北京地区销售经理

张博 010-85130905 zhangbo@csc.com.cn

程海艳 010-85130323 chenghaiyan@csc.com.cn

李祉遥 010-85130464 lizhiyao@csc.com.cn

赵倩 010-85159313 zhaoqian@csc.com.cn

朱燕 010-85156403 zhuyan@csc.com.cn

黄杉 010-85156350 huangshan@csc.com.cn

任师蕙 010-85159274 renshihui@csc.com.cn

上海地区销售经理

黄方禅 021-68821615 huangfangchan@csc.com.cn

戴悦放 021-68821617 daiyuefang@csc.com.cn

李岚 021-68821618 lilan@csc.com.cn

孙宇 021-68808655 sunyush@csc.com.cn

沈铖 021-68821631 shencheng@csc.com.cn

何利丽 021-68805267 helili@csc.com.cn

郑敏 021-68821600 zhengmin@csc.com.cn

潘振亚 021-68821619 panzhenya@csc.com.cn

深广地区销售经理

曹加 0755-23952703 caojia@csc.com.cn

杨帆 0755-22663051 yangfanbj@csc.com.cn

胡倩 0755-23953859 huqian@csc.com.cn

芦冠宇 0755-23953859 luguanyu@csc.com.cn

张苗苗 020-38381071 zhangmiaomiao@csc.com.cn

券商私募销售经理

任威 010-85130923 renwei@csc.com.cn

李静 010-85130595 lijing@csc.com.cn



评级说明

以上证指数或者深证综指的涨跌幅为基准。

买入：未来 6 个月内相对超出市场表现 15% 以上；

增持：未来 6 个月内相对超出市场表现 5—15%；

中性：未来 6 个月内相对市场表现在-5—5%之间；

减持：未来 6 个月内相对弱于市场表现 5—15%；

卖出：未来 6 个月内相对弱于市场表现 15% 以上。

重要声明

本报告仅供本公司的客户使用，本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。

本报告的信息均来源于本公司认为可信的公开资料，但本公司及研究人员对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证本报告所包含的信息或建议在本报告发出后不会发生任何变更，且本报告中的资料、意见和预测均仅反映本报告发布时的资料、意见和预测，可能在随后会作出调整。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的最终操作建议。本公司不就报告中的内容对投资者作出的最终操作建议做任何担保，没有任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，据本报告做出的任何决策与本公司和本报告作者无关。

在法律允许的情况下，本公司及其关联机构可能会持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或类似的金融服务。

本报告版权仅为本公司所有。未经本公司书面许可，任何机构和/或个人不得以任何形式翻版、复制和发布本报告。任何机构和/或个人如引用、刊发本报告，须同时注明出处为中信建投证券研究发展部，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和/或修改。

本公司具备证券投资咨询业务资格，且本文作者为在中国证券业协会登记注册的证券分析师，以勤勉尽责的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰地反映了作者的研究观点。本文作者不曾也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿。

股市有风险，入市需谨慎。

地址

北京 中信建投证券研究发展部

中国 北京 100010

东城区朝内大街 2 号凯恒中心 B 座 12 层

电话：(8610) 8513-0588

传真：(8610) 6518-0322

上海 中信建投证券研究发展部

中国 上海 200120

浦东新区浦东南路 528 号上海证券大厦北塔 22 楼 2201 室

电话：(8621) 6882-1612

传真：(8621) 6882-1622