

证券代码：920130

证券简称：立方控股

公告编号：2026-031

## 杭州立方控股股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、 投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

#### 二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月14日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：

公司董事长、总经理：周林健先生；

公司财务负责人：张先如女士；

公司董事会秘书、总经理助理：张念女士；

公司保荐券商：中信建投投行业委会高级副总裁郭炜先生。

### 三、 投资者关系活动主要内容

首先，公司董事长周林健先生就公司经营亏损向广大投资者公开致歉。之后全体参会人员就投资者普遍关注的问题进行沟通与交流。主要问题及回复如下：

#### 1、请问公司目前在数据资产化和挖掘数据价值变现方面，有哪些具体的探索或商业模式创新？

尊敬的投资者您好，基于公司现有停车、门禁、出行三大业务场景，通过打通“人、车、路、场”数据，利用停车和门禁数据识别潜在出行需求，形成“停车、乘客、运力、停服”的数据闭环，实现无感通行、智能停车推荐、用户精准营销及政企数据服务，并通过精准营销、服务分成、数据报告等实现价值变现。谢谢！

#### 2、管理层对于维护二级市场股价稳定、提振投资者信心方面，未来有哪些具体的规划和行动？

尊敬的投资者您好，二级市场股价受到宏观经济环境、行业趋势及市场偏好等多重因素影响，短期波动难以避免。公司管理层始终重视市值表现与投资者回报。后续，公司将着力做好以下工作：一是持续强化主营业务竞争力，推动公司健康、可持续发展；二是持续加强投资者关系管理，积极传递公司价值；三是未来若有相关市值管理安排，将严格按照规定及时履行信息披露义务。谢谢！

#### 3、请问公司管理层如何看待公司大股东湖畔山南减持的现象？

尊敬的投资者您好，2025年，公司5%以上大股东杭州湖畔山南股权投资合伙企业（有限合伙）实施减持小计990,932股，系湖畔山南的自身发展需要，其此次减持行为符合《北京证券交易所股票上市规则》《北京证券交易所上市公司持续监管指引第8号——股份减持》的规定，不存在对公司未来发展前景存在分歧或担忧的情形。谢谢！

#### 4、公司如何应对智慧停车行业硬件产品价格内卷，有哪些差异化竞争策略？

尊敬的投资者您好，停车硬件销售转入存量市场，价格竞争日益激烈，针对这一市场，公司在2026年全新推出了两个系列产品线，新产品线通过技术改进，既提高了产品技术性能，也大幅提升了价格竞争力。针对注重用户体验

和运营管理效率的客户群体，公司也全新推出了基于三眸相机的全通道管理解决方案，该解决方案统筹当前车辆管理、前后车管理和通道事件管理一体化，视觉算力实现整个通道的长井深覆盖，全通道监管、处置和事件化记录，有效解决车场运营管理过程中的跟车、滞留、折返、撞杆、人机非区分、全链路留证等问题，实现产品价值化和差异化竞争，谢谢。

**5、2026 年一季度，公司营收同比增长，但经营活动产生的现金流量净额下滑的具体原因是什么？**

尊敬的投资者您好，公司 2026 年一季度经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少 291.40 万元，属于公司正常经营波动，谢谢。

**6、随着城市级智慧停车项目成为政策支持重点，这类项目通常对企业的垫资能力要求较高。公司智慧停车业务拓展是否会因此面临资金链压力？**

尊敬的投资者您好，从业务模式看，公司智慧停车业务的核心收入来源为设备销售与软件服务，并不依赖大规模垫资进行项目拓展。公司 2025 年智慧停车系统实现营收 1.42 亿元，同比增长 42.38%。谢谢！

**7、2025 年公司整体毛利率下滑的原因是什么？**

尊敬的投资者您好，公司毛利率下滑是出于公司营业收入结构的变化，由于公司停车运营服务收入毛利率较低，占公司营业收入比重逐年增长，故公司业务整体毛利率下滑。公司停车运营服务的增长驱动力主要来自卡券及服务运营，虽然毛利率低于销售模式，但是业务的可持续性具备优势；随着规模效应增加、增值服务在收入结构中的占比提升，停车运营业务的盈利效应有望增强，谢谢。

**8、除了现有的停车、门禁和安全应急三大场景外，公司未来是否有切入其他高成长性赛道的战略打算？**

尊敬的投资者您好，公司在夯实现有三大业务的同时，已开始布局交通出行创新业务。

公司依托在智慧停车、智慧门禁等领域多年的技术沉淀与场景经验，已在巡网融合、车队管理、出行运营等方向进行了前瞻性的产品应用开发。基于现有停车运营中积累的车辆出入数据、支付能力与场站管理经验的自然延伸，公司在城市公共交通管理领域形成了初步的解决方案能力。

后续，公司将以巡网融合、车队管理等领域的场景落地为抓手，稳步积累多源数据与运营经验，积极融入并推动智慧出行相关产业的发展，为拓展更广阔的成长赛道做好储备。谢谢！

**9、请问管理层对 2026 年全年能否实现扭亏为盈有何具体的规划和信心？管理团队有何表率？**

尊敬的投资者您好，2026 年，面对市场环境的挑战，公司将一方面深耕存量市场，挖掘升级改造需求；另一方面重点培育交通出行创新业务，探索新的增长点；同时，公司停车运营服务自上市以来连续保持高速增长，已逐步成长为公司业务增长的新生力量。公司整体业务正步入从“设备商”向“平台运营服务商”转型，通过不断拓展可持续的长期服务能力，提升经营能力和质量。公司管理团队将立足长远战略，正视当前遇到的经营挑战，严格管控经营运营，以务实作风和精细化管理引领业务发展，巩固并持续提升公司业绩，用心回馈广大投资者的信任与支持，谢谢。

**10、公司股价下跌，在市值管理有哪些行动？**

尊敬的投资者您好，二级市场股价受到宏观经济环境、行业发展趋势、资本市场及投资者偏好等多重因素影响，存在一定的不确定性。公司秉持既定发展战略，强化核心竞争力，推动公司健康、可持续发展，为股东创造长期价值。若未来公司有其他关于市值管理措施安排，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。谢谢。

**11、公司 2025 年营收增长但仍然亏损的原因是什么，其中第四季度亏损较多的原因是？**

尊敬的投资者您好，2025 年公司智慧停车业务和智慧门禁业务仍处于恢复调整阶段，虽然利润亏损大幅收窄，但暂未实现盈利。公司基于谨慎性原则，对全年应收账款、存货及部分固定资产进行了减值测试，相关减值损失集中确认在第四季度，导致单季账面亏损较大，谢谢。

**12、公司的智慧门禁业务下滑的原因是什么，是否有望重回增长轨道？**

尊敬的投资者您好，智慧门禁业务收入下降受宏观经济波动、市场需求不足等外部环境影响，属于行业面临的共性挑战。公司该业务处于恢复调整阶段，主要“以技术驱动差异化，以方案提升附加值”的发展思路，应对市场冲击与

挑战：一是通过国产化布局取得先发优势；二是云门禁轻应用已开发完成，瞄准中小企业市场，获取新的市场收入；三是智慧医院、智慧校园等垂直场景方案持续深化，并推动在更多医院和校园项目的落地实施。谢谢。

**13、在公司主营业务连续亏损的情况下，将大量资金投入理财而非用于补充流动资金或扩大再生产，管理层的考量是什么？**

尊敬的投资者您好，公司购买理财产品符合相关规定，在保障资金安全与流动性的前提下，提高闲置资金利用效率，增加投资收益，为公司及全体股东创造更多的收益，谢谢。

**14、公司采取了压缩费用的方式来减亏，是否取得成效？**

尊敬的投资者您好，2025年，公司通过业务结构优化、技术升级、精细化运营、组织调整及费用管控等多项并举，已初步实现经营提质增效。

**15、公司“智能硬件+SaaS+运营服务”和“行呗 AI 叫车系统”运营情况如何？AI 技术在提升运营效率和用户体验方面带来了哪些改善？**

尊敬的投资者您好，关于“行呗 AI 叫车系统”及 SaaS 平台的运营情况，公司已在多个维度取得积极进展。目前，公司平台服务已覆盖安徽、陕西、内蒙、山东、湖北等多个省市，将 AI 技术赋能融入叫车平台：

对司机端，智能派单通过实时分析车辆位置、空驶状态与乘客需求的时空分布，动态匹配最优订单，可有效减少空驶里程和无效等待，将平均接单时长显著缩短，直接帮助司机提升接单效率与运营收入。

对乘客端，平台提供了操作极简、响应极快、车辆合规的出行选择。AI 技术赋能的动态定价与需求预测机制，在高峰时段提升运力调度效率，尤其注重弥合“数字鸿沟”，为市民提供可信赖的出行保障。

对行业管理者，AI 数据分析工具实现了订单、车辆、司机的全流程数字化与可视化，显著降低了系统建设、运维和人力成本，为精细化运营、高效监管和科学决策提供了强大支撑。对城市交通发展，平台作为推动“巡网融合”新生态的关键基础设施，借助 AI 优化城市运力配置，规范服务标准，促进出行市场健康有序发展。谢谢！

**16、请问是否有计划通过供应链金融或其他融资工具来优化现金流结构？**

尊敬的投资者您好，公司暂无通过供应链金融或其他融资工具来优化现金

流结构的计划，谢谢。

**17、公司停车运营服务的发展如何，投资回报周期大概是多久？**

尊敬的投资者您好，2025年公司停车运营业务实现营收9,452万元，同比增长42.92%，该增长主要得益于前期签约合同的持续服务、新市场的有效开拓，以及城市路侧停车服务运营的重点突破，带动合作车场数量大幅提升。在商业模式上，公司依托“行呗”平台，以“智能设备+SaaS云平台+云服务”一站式运营模式，叠加云值守、卡券营销、车位运营、充电桩运营等增值服务，构建了经财务数据充分验证的可持续收入模型。目前，该项业务的项目周期一般1至3年。谢谢！

**18、公司门禁产品在参与政府机关、国企等信创项目招投标时，相比行业巨头，我们的核心拿单优势在哪里？**

尊敬的投资者您好，公司的核心优势不在于规模比拼，而在于对客户深层需求的精准把握与定制化解决方案的交付能力。当前客户需求已从单一硬件转向注重行业理解深度和整体解决方案。基于此，公司坚持“以技术驱动差异化，以方案提升附加值”的思路，不局限于标准化产品销售，而是深入具体业务场景，为客户提供贯穿全流程的综合解决方案。

在信创领域，公司已完成从硬件、软件到服务的全栈国产化适配，并在公安、政法等关键领域实现项目验证；同时，已成功交付广安门医院保定医院、沈阳浑南科技城等涵盖超千个门禁点位的复杂场景项目，验证了定制化集成的交付能力，推动信创业务规模稳步提升。谢谢！

杭州立方控股股份有限公司

董事会

2026年5月15日