

证券代码：002421

证券简称：达实智能

## 深圳达实智能股份有限公司 2021年12月22日投资者关系活动记录表

编号：202107

|                      |  |
|----------------------|--|
| <b>投资者关系活动类别</b>     | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观+线上直播 <input type="checkbox"/> 电话沟通<br><input type="checkbox"/> 其他 |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b>   | 富国基金 吴栋栋<br>交银施罗德 孔祥瑞<br>华夏基金 王嘉伟  |
| <b>时间</b>            | 2021年12月22日上午 11:00-12:30  |
| <b>地点</b>            | 达实大厦会议室  |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 达实智能董事长刘磅；<br>达实智能 IR 总监王志红；<br>达实智能证券事务代表张新媛  |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b> | <p style="text-align: center;"><b>一、 物联网技术及应用体验中心参观</b></p> <p style="text-align: center;"><b>二、 公司基本情况介绍</b></p> <p>达实智能以“万物智联，心心相通”为使命，始终秉承“达则兼善天下，实则恒心如一”的价值观，是国内领先的智能物联网产品及解决方案的服务商。公司基于核心技术创新研发“云边端”系列产品，面向多领域提供智能物联网整体解决方案，覆盖商业建筑、住宅建筑、医疗建筑、交通建筑、数据中心、公共建筑、工业建筑等领域，为人们营造低碳、高效、安全的工作和生活环境。</p>          |

### 三、 Q&A

1、 Q: 公司在建筑智能化及节能方向布局了二十余年，有很多经验和技术的积累，您预判未来智能化板块会有怎样的发展？何时能到比较快的普及或是推广的阶段？

A: 建筑智能化以前叫弱电工程，现在才是真正意义的智能化或者物联网。传统的弱电工程是管理设备的，是少数几个机械设备维护工程师使用的；今天的物联网应用是透过设备服务人的，服务的是上千甚至上万人，包括访客、管理人员、工作人员等等；以前的智能化是成本项，现在的物联网是投资项，能带来新的产出。智能建筑有 20 个子系统抑或是 25 个子系统，这只是量变，而质变是有多少人在用这套智能化系统。达实大厦有 5000 多人在使用这套系统，智能化真正的给人们带来了实用的价值，提升了大家的体验感，自然也就到了可以大面积推广的阶段。这些是源于技术的进步，使得这个行业产生很大的变化。

2、 Q: 公司有什么核心产品能与其他公司产生差异化？

A: 达实拥有自主的产品和技术，主要包括三大类核心产品，一是智能物联网平台软件，将 20 多个细分子系统集成在一起，二是与能耗相关的中央空调节能系列产品，三是服务到个人的 C3 智能终端产品，人的身份识别、通道管控等；通过对人的管控每年可以节省至少 20%的物业管理人员，通过对能耗的管控每年能节省至少 20%的能耗，同时达实的平台软件产品可以实现这一切的互联互通从而提高人的体验感。达实的自主产品不仅自己在使用，也会销售给其他的集成商。2020 年年报显示，产品及服务占营业收入的比例约为 10%。

3、 Q: 现在很多外资公司也有意进入这个领域，类似于施耐德电器这些公司也在给医院、商业楼宇做智能化解决方案，本身做 DR 开关、配电器、配电箱等，从硬件切入做整体解决方案，他们的宣传点在于节能高效、绿色建筑，您判断行业未来会不会有些意料之外的竞争对手？

A: 智能控制领域最早提供整体解决方案的主要是外资企业，如西门子、霍尼韦尔、施耐德等，后来这些企业慢慢从整体解决方案提供方转向产品供应

方，然而他们的产品在国内的竞争力较弱，一是因为产品价格较高，二是产品没能适应中国本土的需求，因此很多产品是由国内厂商代工贴牌的；总体而言，外资的份额预估是逐步降低的。还有一部分潜在的竞争对手是大厂，如腾讯、华为、阿里等，他们更适合搭建整个生态，达实专注提供物联网的垂直细分，只负责物联网设备的管理和控制，可融入他们的生态，于他们来说是合作大于竞争。

**4、Q: 目前自主产品占比 10%，未来是否要提升产品比重？有哪些产品未来是一定要自主化的？**

A: 达实的目标就是要提高自主产品占比。20 多个子系统都极其细分，如果纯粹研发一个子系统于整体而言也并无多大的贡献，投入产出比不高，多加几个子系统也并不是出路，未来的出路在于整体的大变革。比如在一个办公室，门禁、灯控、窗帘控制、窗户开启检测、空调、视频、消防等各布了一条线，对于后续的场景功能变更或者线路维修都是非常复杂的事情。电梯、空调、供配电等属于设备场景，办公室、会议室、洽谈室、电梯厅等属于空间场景，达实现在正在研发空间场景控制器，每个空间场景控制器可以涵盖该场景内的所有子系统，再将这些场景控制器连接到平台统一管理，而不是将垂直系统连接上平台。前期需要单个场景定制开发，随着开发的场景越来越多，场景蓄水池里的内容也会越来越多，假设一栋楼需要 100 个场景，我们可以从蓄水池内拿出 70 个已经开发好的场景，再定制开发另外 30 个，开发完之后又可以加入场景蓄水池，这样不断的丰富场景，形成一种标准化可复制的模式。

**5、Q: 智能化业务如何保持客户的黏性？**

A: 在以前，因为传统的智能化系统只是管设备，业主方更换智能化系统服务商是很常见的现象，以至于服务无法产生黏性。现在达实的智能化系统服务于上千人，大家都在使用这个 APP，无形中提高了黏性。以前都是本地化部署，每个项目的系统都是相对独立的运行，下一步要给大客户提供集约的私有云管控，一套系统可以管全国各地的多个项目，黏性就会显著加强。

|           |   |
|-----------|---|
|           | <p><b>6、Q：未来哪些领域会相对高速增长？</b></p> <p>A：（1）轨道交通领域，政府提出投资拉动，适度超前进行基础设施建设，预计还有十年黄金期；（2）医院领域，疫情爆发后，各地对医院的配备都有一定的需求，推动了医院建设的高速发展；（3）国家鼓励小企业的发展，随着注册制的放开，很多优秀的小企业也会开始注重自身本部的形象，这部分客户若要建设本部大楼一般是自持物业，会倾向于选择高品质的合作伙伴；（4）节能领域，是长期的发展趋势，也是未来几年的关注重点。</p> |
| <b>日期</b> | 2021 年 12 月 22 日  |