

深圳达实智能股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与方	1、公司参会人员： 董事长刘磅 独立董事陈以增 董事会秘书兼财务总监黄天朗 2、参会机构： 中金公司、华泰证券、国泰君安、国信证券、申万宏源证券、太平洋证券、长城证券、银河证券、中肯基金、盈游天下资管、幸福时光私募基金、智富易资管、格行资管、恒德投资等
时间	2022年4月21日 15:00-16:30
地点	达实大厦
形式	现场交流+网络直播
交流内容及具体问答记录	一、董事长介绍公司财务及经营情况 二、互动问答 1、Q：2021年度计提资产减值准备总额9亿元，其中

某客户涉及的账面余额 7.5 亿元，计提减值准备 6 亿元，同类其他客户涉及资产账面余额共计 1.08 亿元，计提减值准备 2500 余万元。某客户计提的坏账收回的可能性有多大？公司账面地产类客户涉及的账面余额 2.33 亿元，这部分余额成为坏账的可能性有多大？

A：这个问题包含两个层面，一是风险地产客户计提的坏账收回可能性有多大，二是计提后余额还会不会出现坏账。关于计提的比例，公司根据客户每个项目的状态、项目形成的资产形态、该客户是否有逾期商票、近期是否有收款等因素，同时通过天眼查等平台了解客户公司的风险状态，综合这些因素之后，针对每个项目进行评估，做出具体的减值判断。综合评估结果认为 80%左右收回的可能性较小，剩下的 20%回收风险不大。

公司高度关注该风险事项，采取各种手段积极降低风险：成立了风险处理专项小组，统筹协调管理，对外密切关注地产类风险客户的舆情，与项目所在地政府保持沟通，共商解决之道；对内积极推进已完工项目的验收及结算工作，及时催收已到期项目质保金；改变结算方式，采取以收控支、现款现货模式。目前政府介入及复工项目逐步增多，一季度也有个别项目已经恢复了正常收款。

2、Q：2021 年年报显示公司资产负债率近 70%，是否

已经对公司正常运营造成不利影响？如何应对？

A: 公司经营活动有两部分，一部分是常规的业务经营活动，一部分是长期投资类的活动。目前公司的负债率较高的主要原因是参与三个医院 PPP 项目的建设，其本质是十年、十五年的长期投资类活动。此类项目大约 70% 的融资来自于银行，随着 PPP 项目的推进，公司的整体负债率会提升到 70% 左右。若把 PPP 项目剔除，公司整体负债率仍控制在 60% 以下。集团大部分收入来自于公司本部，而本部的负债率并不高，仅 48%。截至年底公司现金余额 14 亿，速动比率为 1.22，公司整体资金周转正常。目前公司银行借款中长期借款的比例达到 84%，短期借款的比例较小。银行给公司的整体授信额度有 30 多亿，所以公司资金周转的风险还是可控的。

3、Q: 疫情影响广泛，一季报情况不太好，受影响程度有多少？有什么积极的应对措施？未来有什么展望？

A: 这次疫情对公司确实影响了个别项目的进展，首先是深圳，接着是上海。公司在上海有 11 个项目，加上甲方项目人员总共有近 300 人封闭在项目现场。过去的一季度公司业绩的呈现和年初的预算相比相差不大，但与去年同期相比签约和收入基本持平，利润有所下滑。利润下滑主要有两个原因，一是今年在一季度结算收入占比较大的

两个大项目毛利率较低，拉低了平均毛利；二是受疫情影响，部分项目无法继续实施。从全年来看，疫情的不确定性确实为公司完成今年年度的预算带来不确定性。从目前来说，各业务单元还有完成任务的可能，到第二季度末如果疫情仍持续，则有部分部门将为荣誉而战。疫情期间，公司将继续完成技术储备、知识储备，进行各种培训，为下一步全面放开快速冲刺奠定基础。

4、能否站在中小投资者的立场上，谈一下公司未来经营和股价的建议。

A: 第一，先谈股价问题。对于投机者而言，假设一次高抛低吸操作的成功率是 80%，连续十次操作中至少赔一次的概率接近于 90%，所以说对投机者而言，亏损的概率是很大的。作为价值投资者，就是要正确对待市场波动，短期的股价并不反映公司的基本面，作为投资者，你买了达实的股票，其实是买达实的未来，如果达实的内在价值不断的提高，股价最终会反映它的内在价值。

第二，关于经营问题，宏观因素的影响是深远的，还有政策的因素也是特别明显的，包括疫情的影响，所以可以说企业面临的环境变化了，考验公司精细化运作的能力的时候到了。我们可以看到，公司管理层近年来已经在对战略进行调整和突破，包括公司的十年战略目标和近三年

的发展规划，花更多的精力在创新驱动上，企业未来能走多远，取决于管理层的认知有多深，执行力有多强，各位投资者，能陪达实走多远，取决于你们对达实能否有正确的认识。

5、Q：2019年久信计提大额商誉减值，2021年久信再次计提剩余商誉，公司一直强调久信在细分领域处于龙头地位，为何多次计提商誉？且从报表中看到，久信的净利率仅有4%是什么原因？针对该情况，后期有何应对办法？

A：久信是达实全资收购的子公司，在战略上和公司是吻合的。2021年度久信利润未达预期，原预计利润8600万，当期完成利润仅3500余万，致使公司计提1.52亿商誉减值。主要有两个原因：一是医院市场的变化，医院建设管理的主体发生变革，总包方采用EPC或者代建模式，盲目压价，致使项目毛利降低；二是公司内部项目管理未能及时调整以适应医院市场的变化。

针对这一问题，公司目前着重培养它的创新的第二曲线，也就是精益手术室智慧管理系统。以前久信的核心业务是围绕着院内手术室提供净化和智能化的整体解决方案，这一部分招标清单比较清晰，因此在变换了市场招投标主体后受到巨大冲击。如何让这些手术室更好的发挥作

用则取决于我们打造的精益手术室智慧管理平台，在激烈的竞争中，这一部分业务反而脱颖而出。精益手术室智慧管理系统业务不仅自身毛利高，且和原来的手术室净化业务形成了互补，提供手术室整体解决方案，相信未来会重新拉升久信的整体毛利。收购完之后确实对久信的管理也有所疏忽，今年我们把久信的总裁纳入集团管理团队，利用全公司的平台去支持久信业务的发展。通过管理和创新方面的加强，相信久信未来会交出一份满意的答卷。

6、Q：公司提到未来十年战略，前三年是发芽阶段，从2021年前，目前已经是第二年，请问公司产品和服务现在进展到什么程度？

A：公司过去是基于深圳面向全国提供服务，过去的一年在深圳本地规模化的做了一个实验，除了技术创新之外，在市场管控方面也形成了销售、技术、交付的铁三角。去年的实验结果显示，这个业务单元的中标率从30%提高到60%，签约总额比2020年提高了70%。

主要原因有2个，一是创新驱动，我们为客户提供差异化的解决方案，获得客户的一致好评；二是规模化的市场运作能力，以前是1、2个销售单打独斗，只能靠增加人员提升规模。去年开始做集成营销，缩短市场人员的培养周期，提高人员的使用效率，实现规模化市场运作。这

	<p>次实践使得我们对于创新驱动和规模化的市场覆盖充满了信心。今年我们在深圳市场提出业绩再翻一番的目标，同时规模化的覆盖广州市场以及大湾区市场，未来将本地的规模化运作快速复制到全国市场。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>业绩说明会 PPT</p>