

深圳达实智能股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与方	<p>1、公司参会人员：</p> <p>达实智能董事长总经理 刘磅</p> <p>达实智能董事副总裁兼董事会秘书 吕枫</p> <p>达实智能证券事务代表 张新媛</p> <p>2、参会机构：</p> <p>深圳前海万利私募证券基金管理有限公司、瑞盈资本、跨越基金、深圳市百宏成长投资管理有限公司、深圳赛比维科技有限公司、尚道资产管理有限公司、晨钟资产管理有限公司、创富投资、华晟达资本、共青城日盛天宸投资合伙企业、道融汇资产管理有限公司、深圳无忧基金知源投资、中金财富等 14 家机构，共计 35 人。</p>
时间	2022 年 8 月 24 日 14:30-16:30
地点	达实大厦会议室
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>一、达实智能物联网应用展示中心参观</p> <p>二、董事会秘书吕枫先生介绍公司基本情况</p> <p>深圳达实智能股份有限公司成立于 1995 年，2010 年深圳上市，股票代码 002421。</p> <p>公司是国内领先的物联网产品及解决方案服务商，一直致力于物联网技术研发及应用推广。</p> <p>公司基于云边协同的实时数据处理技术，为用户提供自主研发的物联网平台产品、边缘控制产品和终端应用产品，并提供以自主产品为核心的设备设施和空间场景智能化整体解决方案。</p> <p>公司产品及解决方案广泛应用于建筑楼宇、智慧医院、轨道交通、数</p>

据中心、企业园区等多个市场领域，帮助用户营造节能低碳、高效智慧、安全温暖的工作和生活环境。

三、互动问答

1、Q：公司做的主要是 to B 和 to G 的业务，业务可复制性及规模化推广是否面临挑战？

A：公司客户类型主要有三类，政府类、企业类及地产类客户，政府及企业类客户占比达 90%。很多人认为解决方案类业务均为定制化业务，不具备可复制性，也不利于规模化推广。实则不然，达实提供的物联网整体解决方案聚焦几个特定细分市场：建筑楼宇、医院、轨道交通、数据中心、企业园区，归根到底都是在建筑体内提供服务。达实基于自研的技术和产品为不同的建筑提供智能化服务，底层技术是相通的，使用的产品也是一样的，同时，基于公司在智能物联网领域多年的实施经验，将传统复杂定制化的大系统拆分成模块化的小系统，针对某一项目的特殊需求定制开发的系统，未来在其他项目上也可以使用，随着项目的积累，规模化效应会逐渐呈现。

从业务拓展上来说，定制化项目的难点不是交付环节，更重要的是售前环节，包含前期营销及方案设计。大型项目一般会经历比较长的采购周期，例如一栋 10 万平米的总部办公楼的智能化造价在 1000-3000 万元不等，一条地铁线的智能化相关系统造价在 1-2 亿不等，很多客户并不清楚自己对智能化的真实需求，项目前期，达实售前技术同事需要与业主和设计院充分沟通，了解业主需求，制定针对性的解决方案。

公司一直坚持以客户需求为中心，在已有的产品系列上持续投入研发力量，不断升级迭代，实现纵向创新；同时基于公司自主产品，结合生态伙伴产品及系统，面向重点行业用户，创新研发细分行业整体解决方案，以满足用户更全面完整的应用需求，提升公司整体竞争力，从而增加 to B、to G 客户的成交率。

2、如何控制公司的应收账款风险？

应收账款的坏账给公司带来一定的负面影响，尤其是地产商项目。以某大型地产客户为例，达实与其之间的合作既成功又失败。成功之处在于此客户在全国销售标准化住宅产品，达实根据其产品提供标准化智能化配置，流程简单效率高，因此获得其一半的社区智能化订单，收入利润都很可观。失败之处在于达实没有合理的管控好项目回款，接受了大批商票，该客户兑付危机致使公司去年大额计提资产减值。目前公司所有地产项目禁止接收商票，不再追求高毛利，将风险控制列为第一优先级。

公司将回归业务本质，努力做好物联网产品研发及解决方案创新，为用户提供基于自身产品和解决方案的服务，同时加强风险管控及催收力度，降低应收账款的比例。

3、Q:达实目前股价低迷，您预计定增后会有什么样的表现？

A:股价变动受太多因素影响，实在无法预测。达实一方面希望通过本次定增做好产品研发，实现技术升级，从而提高公司产品的竞争力；另一方面希望引入产业投资人，例如我们目前服务或者想要拓展的客户及政府的投资平台等，带来业务和资金上的双增长。无论是物联网还是双碳都是国家政策重点支持的方向，达实只要恒心如一、扎扎实实的做好自己的业务，自然会得到市场的认可。

4、Q：公司为何在 2019 和 2021 两次计提商誉？

A：公司的两次商誉计提主要源于 2015 年收购的达实久信业绩未达预期，目前公司所有商誉已全部计提完毕。

达实久信的传统业务是手术室净化业务，近两年医院建设市场发生了一些变化。医院建设领域逐步开始采用 EPC 或代建模式，手术室净化业务的采购招标由院方主导变为由建筑承包商主导，竞争格局发生变化，低价竞标成为业内常态，毛利率大幅下降。同时，公司内部项目管理未及时

调整以适应医院市场变化，导致久信净利润受到影响。但因总包方对手术室净化的专业性认识不够，盲目压价导致质量问题频出，目前，优质总包方的定价开始慢慢回归理性。

针对这一问题，一方面公司将甄选定价理性的优质总包方以及可以主导需求的院方作为服务对象，同时完成项目管理变革，降低实施成本；另一方面着重培养久信的创新第二曲线。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，为医院提供手术室整体解决方案，可充分利用手上已有的 700 余家大型医院的客户资源，实现由净化手术室业务向智慧手术室整体解决方案业务的升级，提高利润率。

5、达实的 PPP 项目完成后是否会大幅增加公司利润？

A: PPP 项目在建设期按照进度确认收入，运营期收入每年由政府支付，是一个循序渐进的过程，利润不会突然大幅增加。

6、地产商遭遇寒冬，公司地产类业务是否受影响？去年是否充分计提？

A: 去年公司整体地产业务占比 15%，来自某单一大客户业务占比不足 10%，今年地产类业务重点面向大型央企、国企提供服务，目前已取得不错的进展。

基于谨慎性原则，2021 年已做充分计提，计提资产减值准备总额 9 亿元，其中上述单一客户涉及的账面余额 7.5 亿元，计提了 6 亿，同类其他客户涉及金额共计 1.08 亿，已计提 2500 余万元。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。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
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）	投资者交流 PPT