

# 深圳达实智能股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与方	董事长、总经理-刘磅 董事、副总经理、董事会秘书-吕枫 财务总监-黄天朗 证券部负责人、投资者关系总监-管小芬 共同基金、上海诺铁资产、上海大正投资、深投控资本、东源投资、瑞兆资产、宏泰发展等 18 家机构。
时间	2023 年 3 月 22 日 15: 30-18: 00
地点	公司会议室
形式	现场参观 + 现场业绩解读 + 现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>一、证券部负责人、投资者关系总监管小芬女士做公司 2022 年业绩回顾以及 2023 年重点工作介绍</p> <p>深圳达实智能股份有限公司成立于 1995 年，2010 年 6 月在深交所上市，股票代码 002421。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。公司基于智能物联网平台，聚合模块化的空间场景应用，为用户提供全生命周期的智慧服务，致力于成为全球领先的智慧空间服务商。</p> <p>公司产品及解决方案广泛应用于建筑楼宇及园区、智慧医院、轨道交通、数据中心等多个市场领域，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。</p> <p>公司 2022 年实现营业总收入创历史新高，达 35.94 亿元，同比增长 13.6%；公司 2022 年自主产品及服务业务营业收入大幅增长，达 4.68 亿元，同比增长 19.16%；归母净利润 2.12 亿元，实现扭亏为盈。经营活动产生的现金流量净额 78,234.04 万元，较上年同期增长 1691.20%。订单方面，2022 年公司整体签约及中标订单金额合计 44.88 亿元，较去年同期增长 6.60%，逆势增长。</p> <p>根据公司“智慧百万空间、温暖亿万用户”的 2030 年愿景目标，公司在 2023-2025 三年间的经营重点是：加大核心产品和解决方案创新研发力度，优化调整业务结构，强化业务流程和管理体系建设，实现健康成长，并为下一阶段快速成长夯实基础。AI+IoT 是公司重点发展方向。</p> <p>公司将持续加大在 AIoT 智能物联网管控平台等核心产品及重点行业应用领域的解决方案研发投入力度，强化产品竞争力。重点聚焦国内一线城市，以及重点细分行业高价值客户，加强业务推广及服务力度。实现核心产品、创新解决方案业务在建筑楼宇及园区、城市轨道交通、数据中心和医院等重点领域稳健发展。公司还将积极履行企业社会责任，持续传播达实在低碳领域的创新与实践，发</p>

挥行业引领作用，助力我国“双碳”目标的最终实现。

展望 2023 年，面对错综复杂的外部环境、更加激烈的市场竞争格局带来的挑战，以及国内一线城市建设、双碳战略、国产替代以及国家大力发展数字经济带来的市场机遇，我们将充满信心，坚定前行。

## 二、提问环节：

1、Q：达实的行业地位如何？行业有前景吗？未来趋势如何？

A：公司自成立以来，一直坚持良知驱动及创新驱动，经历 28 年的深耕与积累，在为建筑楼宇及园区、医院、城市轨道交通、数据中心等重点行业提供物联网解决方案的过程中，从规划咨询、深化设计、产品研发、交付管理、售后服务等全生命周期环节不断优化服务，构建多个方面的竞争优势，目前已成长为行业领军民营企业。

近年来，公司陆续承接了深圳地铁、成都地铁、深圳报合大数据中心、协和医院等多个细分领域明星项目，服务能力深得客户认可。

达实智能解决方案及产品可广泛应用于楼宇智能化、轨道交通智能化、智慧医疗、数据中心智能化等多个下游领域，以上市场规模均超百亿元，且保持较高市场增速，为公司提供了广阔的发展空间。

2、Q：请介绍公司一季度营业收入较小，四季度营业收入较大的原因？

A：公司按照合同总收入乘以履约进度扣除以前会计期间累计已确认收入后的金额，确认为当期营业收入。相比其他季度，一季度受春节假期的影响，项目进度稍少，故一季度确认的营业收入占全年比重较小。除此之外，达实智能服务的客户主要是央国企和政府，这类客户一般都会在年终根据年初财政预算资金额度来做结算，故公司四季度营业收入比重会稍大一些。

3、Q：公司营业收入中各业务板块的比例是什么？

A：公司产品及解决方案广泛应用于建筑楼宇及园区、医院、城市轨道交通、数据中心市场领域，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。2022 年度，公司产品及解决方案应用到智慧建筑楼宇及园区的营收占比约 30%，应用到智慧医院的营收占比约 40%，应用到城市轨道交通和数据中心的营收占比约 30%。

4、Q：公司销售管理流程变革具体内容有哪些？

A：2022 年度，公司系统学习业界最佳管理实践。2022 年公司新设立销售管理部，加强组织能力和新人培养能力建设；同时引入营销训战模式，通过学习销售项目管理最佳实践，并经过小组研讨与共创，建立达实自己的 LTC 项目销售管理流程和销售项目运作管理机制。

在销售管理数字化方面，通过分析已有数字化系统及销售管理需求，确定了营销管理数字化的路径和实现手段，完成对业务单元已有系统的升级工作。并将公司销售管理流程共创成果固化到 PM

项目管理系统，使销售管理功能更加丰富。公司将持续优化及完善销售、技术、交付铁三角作战模式变革，通过组织流程变革提升企业的运营效率。

5、Q：达实在数据中心方面主要从事什么业务？

A：公司基于数据中心精准能效控制及管理系统、EMC007 中央空调节能控制系统、C3-IoT 物联网身份识别与管控系统以及物联网空间场景控制系统等核心应用系统，并高效集成其他多项智能化应用子系统，在数据中心领域为客户提供智能化及节能整体解决方案。

公司主要解决数据中心的能效问题，是数据中心的能效专家。公司拥有自主研发的数据中心精准能效控制及管理系统，以 AI 深度学习、大数据分析技术为基础，在不同工况及负荷环境下，对制冷系统进行耦合控制，实现数据中心整体高效、稳定、节能运行。同时，公司也参与编制了国家标准《数据中心能效限定值及能效等级》（GB 40879—2021），自 2022 年 11 月 1 日起在全国范围内强制实施。

深圳地区湿热气候条件对于数据中心的能耗控制极具挑战，公司参与建设的深圳市报合大数据中心，实现全年 PUE 能耗指标小于 1.25，比工信部规定的新建大型、超大型数据中心电能利用效率 PUE 小于 1.3 还要低不少，印证了公司在数据中心领域领先的节能技术水平。

6、Q：公司未来会开展投资并购吗？

A：未来公司将会持续坚持自主研发创新，同时，公司也会考虑通过围绕产业链上游的并购来优化供应体系和产业链布局，我们会对并购行为会采取非常谨慎的态度，只有在对拟并购的标的进行充分评估、尽调的基础上，才可能会进行下一步的工作。

7、Q：达实目前主要的合作方有哪些？

A：达实智能的主要服务客户有华润、保利、深投控、深圳地铁、成都地铁及国内各大三甲医院。生态合作伙伴有华为、腾讯、海康等知名企业。

8、Q：2022 年华东地区营业收入同比下降的原因有哪些？

A：华东地区的洪泽湖医养融合体 PPP 项目在 2021 年度进度较大，故在 2021 年度确认的营业收入较多。此项目在 2022 年 5 月竣工，故此项目在 2022 年度确认收入较少，造成 2022 年度华东地区营业收入同比下降。

9、Q：公司对人才激励机制有没有什么大的新举措？

A：公司自成立以来，始终坚持与员工分享发展成果，先后实施了多次员工股权激励计划，实现了“达则兼善天下，实则恒心如一”的核心价值理念。在上市前连续实施 6 次员工持股计划，有 97 名员工获受让股份；上市以后共实施三次限制性股票激励计划，主要针对管理层和核心技术人员，分别有 76 名、214 名、138 名员工获受让股份，多年来，共有 525 名员工参与股权激励等激励方案。

公司始终把员工作为长远发展的根本，持续优化和改善员工的工作条件，积极为员工打造舒适的工作环境，在达实大厦引入员工

	食堂，保障员工用餐安全、便捷，不定期开展跑步、羽毛球等体育活动，增强员工的综合体质及团队凝聚力，举办节日民俗活动、青年职工联谊活动、跨年文艺演出等活动丰富员工的生活，提升员工的满意度。
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）	