

深圳达实智能股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-03

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	董事会秘书、董事、副总经理-吕枫 证券部负责人、投资者关系总监-管小芬 光大证券、中金财富、海通证券、申万宏源、五矿证券、宁波银行、浙商证券、华富证券、明富基金、和君资本、映仁私募、广稷私募、德云资产、道格资本、子衿私募、中建西南勘察院设计院、城都铁路、三和创赢资产、银杏道投资等 36 家机构。
时间	2023 年 3 月 24 日 10: 30—12: 00 2023 年 3 月 24 日 14: 00—16: 00
地点	公司会议室
形式	现场参观 + 现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、Q: 中国建筑业已经进入存量时代, 公司服务多为新建建筑, 面对新建建筑逐年下降的情况, 公司如何切入既有建筑市场, 继续保持业务增长?</p> <p>A: 公司颠覆性创新研发的物联网空间场景控制系统可以为公司打开既有建筑的智能化改造市场。物联网空间场景控制系统主要由空间场景控制器、空间场景交互屏、移动端应用构成, 具备与多类型生态产品相兼容的能力, 实现人与空间设备及环境的完美交互。</p> <p>目前大多数既有建筑使用的是传统解决方案, 即一个空间会由多个垂直烟囱式的智能子系统组成, 每个子系统都有各自的系统层、中间层和控制端, 有布线难、施工复杂、跨平台控制难度高以及发现问题很难找到根源的问题。</p> <p>公司的物联网空间场景控制系统则是以一个具体的空间为单元, 空间场景交互屏和电源模块取代了传统解决方案中场景面板、人脸识别终端、门禁控制器、各类设备控制模块和网关, 系统结构简单、维护升级简单, 拥有易设计、易安装、易维修、易扩展、强体验等特点。公司依托物联网空间场景控制系统, 可以为既有建筑的单楼层或者小面积场景单独进行智能化改造, 为客户提供综合性价比高、部署实施简洁、用户体验更好的空间智能系统解决方案。</p> <p>2、Q: 公司有涉及互联网医疗吗? 目前整体医院业务落地情况如何?</p> <p>A: 公司基于自主研发的达实 AIoT 智能物联网管控平台, 结合精益手术室智慧管理系统、C3 物联网身份识别与管控系统、EMC007 中央空调节能控制系统以及物联网空间场景控制系统等</p>

核心应用系统，并高效集成多项医疗专项子系统及智能化应用子系统，为客户提供智慧医院整体解决方案。在智慧医院领域，公司已服务 700 家以上大型医院，为 7000 多间手术室、ICU 提供整体的智能化服务，客户包括北京协和医院、四川华西天府医院、中国人民解放军总医院、复旦大学附属华山医院等多所著名三甲医院。

在互联网医疗领域，公司出资设立的达实旗云基于健康医疗大数据平台，面向全域医疗机构打造区域互联网医院服务平台，由卫健委统一规划、统一管理、统一入口，集监管、控费、服务于一体，满足患者、医院、卫健委、医保局各方需求，为市民提供互联网+医疗健康服务；互联网医院运营平台以医院为主体，采取“医院主导、企业共建、区域联动、服务全城”的模式建设，充分发挥技术创新优势和资源整合能力，快速实现医院的互联网医疗全流程服务，为市民提供便捷、高效的医疗服务。目前已先后在安徽淮南、河北保定落地，提供围绕“一站式”就医和全方位健康管理服务的线上线下一体化医疗服务。

3、Q：公司在深圳的工厂会负责生产公司自主研发的物联网设备吗？

A：公司在深圳有负责生产物联网设备的工厂，依托深圳地区电子产业较强的供应链体系，公司在完成产品设计后，会委托合作伙伴将产品所涉及到的零部件等设备进行生产或直接对外采购相关零部件，零部件生产或采购完毕以后，我们的物联网工厂负责做物联网零部件的组装、系统录入以及测试等工作。

4、Q：公司有在工业园区或者工厂开展业务吗？

A：公司的业务应用领域有涉及到企业园区，比如公司的中央空凋节能控制系统就应用到了多个新能源类的企业园区，为宁德时代、亿纬锂能、欣旺达、豪鹏电池等多家企业提供了相关服务。

公司通过自主研发的 EMC007 中央空凋节能控制系统帮助客户实现制冷机房系统综合能效提升、无人值守且高效安全运行。该控制系统基于按需供冷和系统寻优两大基本原理设计，通过对冷站所有设备及相关参数的采集，结合负荷预测、模糊控制、制冷主机最佳能效点控制等技术，实现对整个制冷机房系统的控制策略，达到系统节能 15%-30% 的效果。

EMC007 中央空凋节能控制系统能够提供数据监测、节能控制、运维管理、能源管理等业务功能，实现高效冷站节能效果可持续性；能够提供标准开放的数据接口，与主机控制系统、楼宇控制系统等第三方系统实现数据交互；同时可与公司自主研发的水蓄冷系统组合应用，利用移峰填谷原理，最大化地节约制冷机房的运行费用。高效的制冷机房可以为客户减少运营费用，降低产品综合单价，提升产品竞争力。

5、Q：现在国家大力发展数字经济和双碳战略，这些对公司的发展有利吗？

A：近年来我国数字经济蓬勃发展，数字经济、数字中国系列规划进一步推动各行业与信息技术的深度融合，加速全社会数智化转型。物联网已经成为新型基础设施和数字基础设施的重要组成部分，在推动数字经济发展、赋能传统产业转型升级方面发挥着重要作用。公司是国内领先的物联网产品及解决方案服务商。公司自成

立以来，一直致力于物联网技术研发及应用推广。公司自主研发了一系列与数字中国相关的的产品，例如 AIoT 智能物联网管控平台、C3-IoT 物联网身份识别与管控平台、物联网空间场景控制系统、EMC007 中央空调节能控制系统、数据中心精准能效控制及管理系统、精益手术室智慧管理系统等。

目前公司物联网产品及解决方案已广泛应用于建筑楼宇、医院、轨道交通、数据中心、企业园区等领域。数字经济和数字中国正成为我国经济社会发展的重要引擎，公司将积极把握市场机遇，持续投入研发力量，实现物联网业务的稳健发展，满足用户更深层次的需求。

6、Q：请问公司 2022 年利润率下降的主要原因是什么？

A：2022 年公司利润率下降的主要原因如下：1、2022 年度，公司承接了一些与公共卫生事件相关的低毛利项目；2、2022 年公司出于谨慎性原则，公司计提资产减值准备 5,493.28 万元；3、为进一步提高公司产品核心竞争力及市场占有率，公司在 2022 年度加大了研发投入以及市场推广力度。

7、Q：公司的主要竞争对手有哪些？

A：每一个产品的应用领域对应的竞争对手都不同，比如在轨道交通领域，主要友商是上海的宝信软件和南京的国电南瑞；在智慧医院的手术室精益管理领域，业务相似的公司有华康世纪和卫宁健康；在智慧建筑及园区领域，国内市场相对比较分散，我们主要对标和学习的是江森自控，但是他们和我们公司的区别在于他们的业务领域会更丰富，比如江森自控除了楼控产品及系统相关业务外，还生产空调主机、电动调节球阀等产品，而我们公司则更专注在物联网技术开发和应用研发。

8、Q：大股东的质押比例高吗？控股股东的主要资产有哪些？

A：目前，公司控股股东昌都市达实投资发展有限公司及一致行动人刘磅先生质押股份累计数量为 157,169,999 股，占所持股份比例 35.35%，占公司总股本比例 7.41%，质押风险相对还是可控的。

控股股东的资产情况相对还是比较简单，主要为在上市公司拥有的股份权益以及在合肥的一个数字化产业园区。

9、Q：公司目前的业务构成，能简单的介绍一下吗？

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，公司营业收入达 35.94 亿元，从业务类别来划分的话，解决方案类的业务营收达 29.23 亿元，占公司总营收的 81.31%；产品及服务的业务营收达 4.68 亿元，占公司总营收的 13.03%，其他类型的业务营收达 2.03 亿元，占公司总营收的 5.66%。

从公司产品应用领域来划分的话，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%。

	<p>10、Q：公司从 2018 年到现在的营业收入情况总体还是比较稳健的，但是净利润的波动却比较大，请问主要原因是什么？</p> <p>A：公司自 2010 年上市以来，除 2019 年度及 2021 年度以外，收入和利润均是保持了一个稳健的态势。</p> <p>2021 年度公司出现亏损主要原因是公司计提大额资产减值准备及受公司商誉计提的影响，2019 年亏损主要原因是商誉计提。</p> <p>公司计提大额资产减值准备主要原因是受某地产集团兑付危机，公司于 2021 年末针对该客户一次性计提了约 6 亿元的资产减值准备，2021 年度，公司来自房地产类的业务营收约占公司总营收的 15%，且以民营地产为主。2022 年度，公司对业务及客户结构进行了一定的调整，目前公司来自于房地产类的营收约占公司总营收的 10%，且客户主要为华润、保利等央国企，风险总体可控。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>公司将持续加强主业，以业绩提升带动公司价值成长，一方面加强创新研发力度，另一方面强化创新产品和解决方案的市场推广力度，以此增加投资者的持股信心。</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>	