

深圳达实智能股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-04

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	达实智能联合创始人、副总裁、董事会秘书-吕枫 达实智能证券部总经理、证券事务代表-管小芬 中信证券分析师-李家明 中信证券、深创投、红塔资产、锦泓资本、冠达菁华、聚隆投资、 津创投资、高旗资本、坚石资产、珠海高新金融投资等 30 家机构
时间	2023 年 6 月 9 日 15: 00-17: 30
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>一、证券部总经理、证券事务代表管小芬女士向投资者介绍公司概况、未来经营展望及达实大厦的创新实践</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，是国内领先的物联网产品及解决方案服务商。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空间服务，力争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、医院、城市轨道交通、数据中心等多个市场领域。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，同比增长达 142.38%。经营活动产生的现金流量净额 7.8 亿元，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>公司 2023 年一季度归母净利润大幅增长，达 1,845.91 万元，同比增长 42.06%；经营活动产生的现金流量净额较去年同期增长 33.94%，其中经营活动现金流入为 7.91 亿元，较去年同期增长 41.89%。</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。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，</p>

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，持续传播公司在低碳领域的创新与实践，发挥行业引领作用，助力我国“双碳”目标的最终实现。

达实大厦是公司自主投资建设的总部办公大厦，是中国首座“双标准、三认证”的超高层智慧绿色大厦，也是深圳市排放权交易所首个正式授牌的碳中和绿色建筑。达实大厦自 2019 年投入运营至今已有 4 年，大厦结合“云计算、人工智能、数字孪生、大数据、物联网、移动互联网”等新技术，大厦内业务实现全面的信息化、智能化管理，建立了一体化的内部运营管理平台。大厦搭载达实 AIoT 智能物联网管控平台、C3 物联网身份识别系统、EMCO07 中央空调节能控制系统、物联网空间场景控制系统等公司核心物联网产品及解决方案，据测算大厦每年可以精简物业人员岗位 25%，降低建筑能耗 25%，提高大厦租金收益 25%。从最初智能与节能预算不设上限，到把“绿色智慧”升级为“温暖光明”，在达实大厦这个物联网技术的试验田中，公司从寻找“真需求”，做“实方案”，最终回归用户真正的需求，从而创新推出了新一代办公建筑智能化解决方案。

未来，达实大厦作为达实智能总部办公大厦，也作为公司物联网技术及产品的试验田，将不断迭代升级，发挥它在行业的标杆作用，引领智慧建筑行业的可持续发展。

二、公司联合创始人、副总裁、董事会秘书吕枫先生与投资者进行交流互动：

1、Q：在碳中和的背景下，建筑智能化和节能是未来非常大的趋势，目前在这方面布局的企业不多，公司处在非常景气的赛道。公司各领域客户的占比是多少？客户群体是否集中在地产领域？

A：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空间服务，比如办公室、会议室、手术室、中央空调机房、数据中心、地铁的车站和隧道等都是公司服务的智慧空间。目前，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，来自建筑楼宇及园区的营收占比约 30%，来自医院的营收占比约 40%，来自城市轨道交通和数据中心的营收占比约 30%。

2022 年公司主要服务对象是企业总部大楼及园区、地铁和医院。地产客户并非是公司主要服务的客户群体，公司仅服务少量的房地产企业，且主要服务对象是保利、华润等央企地产。

对于客户风险管控，公司在售前环节加强信用风险评估力度，在项目交付环节加大回款管理力度，项目验收之后加大应收账款回收力度。公司项目管控与应收账款催收力度已显成效，成功收回部分长账龄应收账款，冲回前期计提的减值准备，公司 2023 年一季度归母净利润大幅增长，达 1,845.91 万元，同比增长 42.06%，主要原因是公司加强疑难应收账款的回收，收回部分长账龄应收款，冲回前期计提的减值准备；同时，公司的经营活动现金流也有较大优化，经营活动产生的现金流量净额较去年同期增长 33.94%，其中经营活动现金流入为 7.91 亿元，较去年同期增长 41.89%，主要

原因是公司持续加强项目管控与应收账款的催收力度，对应收账款进行多维度管理，实时跟进关键项目收入进展情况，提升应收账款的周转率，从而优化公司的经营活动现金流。

2、Q：公司这一类做智能服务的公司成本有比较大一块是人工成本，产能边界也比较明显，想知道人工智能技术的进步，对于公司业务做大和突破产能边界会带来哪些影响？

A：公司多个产品均成功应用了 AI 人工智能技术，例如公司在 2022 年年底上线运行的深圳地铁 12 号线地铁中成功应用“AI 视频分析”技术。公司率先研发的地铁闸机视觉通行控制单元，采用“AI 视频分析”技术，能够对自动检票机通道内通行乘客的类型、数量、位置、方向、身高等进行检测和行为判断分析，例如能有效识别通行乘客携带行李及随行儿童情况，既能防止尾随，又能避免误伤乘客。视觉通行控制单元安装于闸机的正上方，取代之前的自动检票机传统红外对射传感器，解决了检测盲区问题，缩小了闸机体积，降低地铁建筑建设成本，提升地铁闸机的通行效率与安全。视觉通行控制单元是公司在城市轨道交通智慧空间中的又一重大突破。经过半年运行，公司的视觉通行控制单元在 12 号线的中山公园、机场东站等大客流站的闸机系统中，成功经受住了考验。目前，公司正在将此产品应用到更多地铁线路中。

除此之外，公司自主研发的 EMC007 中央空调节能控制系统采用主动寻优的 AI 算法，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，大幅度提高能耗设备的运行效率，以达到最佳节能效果。公司自主研发的 C3-IoT 身份识别与管控系统、数据中心精准能效控制及管理系统等产品均在人工智能技术的发展中不断迭代和更新。

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。

3、Q：达实大厦建设总投资 11 亿，其中智能化投入多少？

A：目前，类似达实大厦这样用户自建自用的 10 万平米办公大楼的智能化投入一般在 1500 万-2000 万之间，造价根据用户对智能化程度的需求会上下浮动。达实大厦是公司的创新研发对象和展示培训中心，通过组织及参与用户体验会、行业展会、交流会等活动，向潜在用户传递我们的产品和方案的科技硬实力；更重要的是，公司同时作为投资者、建设者、使用者，可以充分体验客户和最终用户的真实需求，为产品和解决方案创新明确目标。达实大厦的智能化投入会大于我们的市场服务价格，主要原因是达实大厦 2015 年开建以来，不仅仅是我们的办公场所，更是公司产品的重要试验田，承载了很多我们对物联网产品的理解及试用，当然也包含了一些研发成本，未来我们将继续把我们自主研发的产品及应用持续优化，保持达实大厦智能化建筑行业标杆作用的同时，也为市场提供更好的智能化服务。

4、Q：公司智慧医院业务占比较大，这块业务跟其他板块相比有什么不同？

A：公司在各个业务板块的底层逻辑是一样的，都是为客户提供基于空间的智慧化管理平台和相关行业应用系统。在医院领域，公

司主要从事医院园区的智慧管理系统和手术室净化及数字化业务。针对医院园区的智慧管理系统大体与建筑楼宇及园区类似，会额外增加一些针对医院场景的特殊功能，比如被服运送等。手术室净化和数字化业务主要是公司的全资子公司达实久信来提供服务，2022年度达实久信实现营业收入 8.75 亿元，业绩长期位居行业前列。

5、Q：公司今年 3 月完成了 7 个亿的定增，看公告信息是将用于三大项目，这些项目对达实未来的发展有怎样的贡献，以及对现有营收的提升效果，请问可以描述一下吗？

A：2022 年定增募投资金 7 亿元已于 2023 年 3 月到账，本次非公开发行募集资金投资于以下项目：1、达实 AIoT 智能物联网管控平台与低碳节能等应用系统升级研发及产业化项目；2、达实 C3-IoT 身份识别与管控平台与智能终端产品研发及产业化项目；3、轨道交通综合监控系统集成项目；4、补充流动资金。其中，3.1 亿元投向核心产品升级研发及生产销售，3.9 亿元投入研发成果的落地及规模化推广应用。本次募集资金全部投向公司核心技术和产品的研发升级，在本次募集资金的可行性报告中，对于以上项目的预期收益有明确的测算。公司计划三年内完成投入，届时公司自主产品研发及销售收入将会进一步提升，公司业务转型加速升级，毛利率进一步提升。

6、Q：公司目前服务建筑楼宇及园区、城市轨道交通、医院、数据中心等领域，未来还有哪些领域可以服务，继续业务增长？

A：未来业务增长的突破是公司自主研发的产品及创新解决方案，公司将大型办公写字楼和企业园区的智能化解决方案作为创新聚焦方向，带动自主产品创新，在领域内拉开与竞争对手的距离。利用创新取得的成功实践，逐步扩展到其他行业空间场景，做大公司规模。公司也将解决方案进行合理的产业延伸，向前延伸到咨询设计，向后延伸到售后服务，增强解决方案竞争力，为公司挖掘新的收入增长点。

7、Q：公司 2022 年在华南地区的订单逆势上涨，什么原因？

A：公司在 2020 年疫情爆发的时候，建立了根据地的策略，加大华南地区的市场推广投入力度，提升了公司在区域的核心竞争力。其次公司充分发挥了达实大厦的标杆作用，取得了一些可喜的成绩，比如 2021 年及 2022 在深圳及周边自建自用的总部办公大楼的业务也都有很大的突破，投标 37 个，已中标 22 个，中标率高达 60%，以上等原因使公司在华南订单和收入都逆势增长。

8、Q：公司平台产品的部署方式有哪些？有没有考虑 SaaS 化服务？

A：目前，公司客户主要以地铁，医院，数据中心等央国企、政府为主，客户从运营数据安全的角度出发，大多数采用本地部署或者私有云部署。公司产品支持 SaaS 化服务，未来公司或将以建筑楼宇及园区内智慧空间的场景作为切入点，针对公司已提供解决方案的存量客户，根据客户需求基于公司自主研发的运营平台，为客户的各种空间场景提供 SaaS 化的运营服务。

9、Q：公司今年研发投入水平如何？公司竞争对手有哪些？

	<p>A: 公司历年研发投入占营业收入比重在 4%-5%左右, 今年随着募集资金到位, 未来公司研发投入会持续提高, 预计未来三年有 3.1 亿元投向核心产品研发升级, 主要投向达实 AIoT 智能物联网管控平台、达实 C3-IoT 身份识别与管控平台与相关应用系统。</p> <p>公司拥有国内领先的技术实力和行业地位, 在建筑楼宇及园区领域深耕 28 年, 在粤港澳大湾区优势更为明显。公司产品应用领域的部分友商如下: 建筑及园区领域的友商主要包括佳都科技和宏景科技; 城市轨道交通的友商主要包括宝信软件和国电南瑞; 数据中心领域的友商主要包括中通服、广东省电信规划设计院; 智慧医院领域的友商主要包括华康医疗、卫宁健康等。</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>	