

深圳达实智能股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-02

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 电话会议 ☐ 其他
活动参与方	达实智能副总经理、董事会秘书-吕枫 达实智能证券事务代表兼投资者关系总监-管小芬 银河证券、鲲鹏一创私募、广东千贝私募等 43 位机构及个人投资者
时间	2025 年 3 月 10 日 （周一） 上午 9:30~12:30
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	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1.公司的智慧空间产品是否可以应用于单一楼层？例如公司的节能技术，应用在局部楼层与整栋大楼相比会有何差异？ 公司的智慧空间产品不仅适用于整栋楼的智能化改造，也可以在单个楼层进行局部应用。在局部场景下，智能化提升的重点不在于能效优化，而是通过智慧办公系统提升空间舒适度和用户满意度。例如，在深圳地铁、金蝶大厦等项目中，公司对局部办公空间进行了改造，优化空调系统、照明控制等，提高了办公环境的智能化水平。但若大幅度提升能效达到节能效果，仍需对整栋楼的中央空调机房进行改造，整栋楼应用的能效优化的节能效果比局部应用更明显。 2.公司是否有海外业务拓展计划？目前面临的主要挑战是什么？ 公司已在中东、东南亚等市场设立团队并部署业务，目前海外业

	务占比仍然较小,但具备较大发展潜力。当前海外拓展面临的主要挑战包括: 1. 商业模式差异: 海外市场的法律、合同条款和商务习惯与国内不同, 公司需要适应本地化需求。 2. 项目交付复杂: 不同于消费电子产品, 公司提供的是长期服务和智能化解决方案, 涉及本地运维和技术支持, 需建立稳定的合作网络。 3. 本地合作伙伴适配: 公司正在积极寻找合适的本地合作伙伴, 以加速市场拓展并降低获客成本。 3.公司近年来的订单金额增长情况如何? 未来订单增速是否可持续? 2024 年公司签约及中标项目金额合计 31.45 亿元, 较去年同期 29.43 亿元上升 6.88%, 整体保持稳定增长趋势。公司当前业务覆盖诸多领域, 如智慧空间、节能改造、智慧医疗等, 公司预计订单增速仍有较大提升空间。同时, 公司正在优化产品结构, 提高高毛利率的智慧空间产品及技术服务业务的占比, 以确保未来业绩的可持续增长。 4.企业园区的智慧空间解决方案中硬件部分的金额占比有多少? 公司智慧空间解决方案项目中智能化硬件通常占整体项目金额的 60%, 智能化硬件设备包括第三方的网络通讯设备、视频监控设备、以及公司自主研发的楼宇控制硬件产品。目前, 公司硬件产品的毛利率在 40%-50%, 未来公司将继续优化供应链管理, 提高硬件盈利能力, 并推动软硬件一体化模式, 以提升公司整体毛利率。 5.公司的 AIoT 物联网平台在企业园区中接入的硬件设备是否固定某一品牌? 主要是接入哪些厂商的硬件产品? 公司的 AIoT 物联网平台硬件接入能力强大, 已可适配约 95% 的建筑机电设备品类, 通过边缘端添加的新设备可自动同步到云平台, 接入效率实现大幅提升。因此, 公司不固定接入硬件的品牌, 目前公司网络和通信硬件设备的主要供应商包括华为、华三、中兴通讯
--	---

	等；视频监控设备主要采用海康威视、大华、宇视等品牌，并根据不同用户需求进行灵活配置。公司在行业内的核心竞争力在于广泛的协议兼容性，能够无缝接入不同品牌的设备，提供更具适配性的智能化解决方案。
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)	