

深圳达实智能股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-08

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	达实智能董事副总裁、董事会秘书-吕枫 达实智能证券部总经理、投资者关系总监-管小芬 兴业证券、高合资本、宁致资本、康诺资产等 30 位机构及个人投资者
时间	2023 年 12 月 14 日 (周四) 下午 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>一、证券部总经理、投资者关系总监管小芬女士介绍公司 2023 年 1-9 月业绩回顾以及重点工作</p> <p>二、董事副总裁兼董事会秘书吕枫与投资者进行交流互动：</p> <p>1. 达实智能大厦对公司有什么价值？</p> <p>达实智能大厦是公司自主投资建设的中国首座超高层“双标准、三认证”绿色建筑大厦、深圳首栋碳中和大厦。</p> <p>首先，大厦是公司物联网技术及产品的研发平台，公司的各项物联网新技术会在大厦内不断实验、创新、迭代、升级。公司依托达实智能大厦作为物联网技术的试验田，从寻找“真需求”，做“实方案”，最终回归用户真正的需求，创新推出了新一代办公建筑智能化解决方案。</p> <p>其次，大厦是公司的展示平台。作为行业的标杆建筑，达实智能大厦是公司市场推广的最佳案例。公司充分发挥了其标杆作用，通过邀请客户参与在达实智能大厦每月举行的现场交流会和体验活动，体会智慧空间创新服务的价值，展示公司的创新方案。以广深地区企业总部办公大楼业务为例，2021 年-2023 年 11 月期间，项目中标率高达 55%。公司 2023 年上半年在面向企业总部及园区的智慧空间业务也实现高速增长，签约及中标金额同比增长 94.33%。</p> <p>此外，达实智能大厦还为公司带来租金收益。通过应用公司领先的物联网技术和产品，相比周边写字楼，达实智能大厦每年可以精简物业人员岗位 25%，降低建筑能耗 25%，提高租金收益 25%。</p>

达实智能大厦作为公司的总部办公大厦，同时也是公司物联网技术及产品的试验田和展示中心，未来将不断迭代升级，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。

2. 公司的总部大楼达实智能大厦市场价值至少 50 亿，公司为什么一直按照成本法，不按照公允价值记账？

达实智能大厦产权归属于公司的全资子公司达实信息，并按照成本法核算。截至 2023 年 9 月 30 日，合并资产负债表中达实智能大厦（含裙楼）净值 8.36 亿元。由于大厦作为公司的研发平台、展示平台以及总部办公大楼，公司未打算出售，所以未按照公允价值计价。

3. 公司参加了迪拜举行的第二十八届联合国气候大会，未来是否有出海的布局？

公司有出海的计划。2023 年 11 月底，达实智能受邀代表深圳企业在《联合国气候变化框架公约》第 28 次缔约方大会（COP28）上向世界分享低碳创新技术。公司董事长刘磅带领国际业务团队在迪拜做了详细的市场调研。目前公司正在制定相关出海计划，如后续会对公司产生重大影响，公司将会按照法规及时披露相关信息。

4. 公司从事的业务市场空间是否足够大？

公司为建筑楼宇及园区、医院、城市轨道交通、数据中心等重点行业基于物联网技术提供建筑智能与节能解决方案。公司的业务与城市基础设施投资相关性较高。近年来虽然受宏观经济影响，城市基础设施投资放缓，但中国依然市场空间巨大。以建筑业为例，中国超过 1.1 万亿美元的建筑业产值排名全球第一，调研中发现，我们国家一个省的市场空间比很多国家的市场空间都要大，这为公司提供了广阔的发展空间。

建筑智能化行业的天花板足够高，我们主要对标和学习的企业是美国的江森自控。2023 财年，江森自控营收超 268 亿美元，净利润超 18 亿美元，市值超 360 亿人民币。

虽然基础设施投资放缓，但随着国内一线城市建设、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，公司充满信心，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。

5. 公司为什么将自建自用的企业总部和园区作为业务的突破口？

相比非自用的写字楼及园区，自建自用的总部大楼和企业园区的业主对智能化创新程度有较高要求。公司依托达实智能大厦作为物联网技术的试验田，从寻找“真需求”，做“实方案”，最终回归用户真正的需求，创新推出了新一代办公建筑智能化解决方案。

公司的产品和解决方案创新程度高，可以满足客户的创新需求，所以公司首选企业自建自用总部大楼及生产园区，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。并且，将达实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，同时为公司挖掘新的收入增长点。

目前企业自建自用的总部大楼和园区业务突破已见成效，公司 2023 年上半年在面向企业总部及园区的智慧空间业务也实现高速

增长，签约及中标金额同比增长 94.33%。

公司在北上广成杭单独部署区域业务中心，每个区域业务中心独立配备售前、售中、售后团队。目前，北上广成杭均已树立标杆项目案例，例如广州海大集团总部大楼、上海派能能源科技总部大楼、北京字节跳动总部大楼、杭州菜鸟总部大楼等项目。标杆案例的成功打造将助力公司创新解决方案规模化推广。

6. 请问公司在数据资产、数据要素方面有何优势？

公司智慧医疗事业部孵化的达实旗云是国内领先的健康医疗大数据服务企业，通过应用 AI、大数据引擎等技术，拥有文本+影像的全量大数据能力。基于自主研发的城市健康医疗大数据平台，达实旗云为政府主管部门、医疗机构、居民及其他相关组织提供医疗大数据“建设+运营”服务，为用户打造高阶高价值的数字资产。目前，达实旗云已有保险核保核赔、银医合作、统一结算等医疗大数据应用在淮南、深圳、宿州、保定、涪陵等多个城市落地。未来，通过健康医疗大数据平台，还将继续为用户赋能，将医疗大数据运用到药物研发、癌症防治、慢病管理、康养等服务场景中。

公司通过服务建筑智能和节能项目收集的智慧空间的数据暂未实现商业化落地，未来公司将密切关注数据资产和数据要素，积极探索商业机遇。

7. 达实智能从事的低碳和数字经济业务未来也很有前景，公司也在盈利和分红，为什么股价一直不涨？

过去三年公司股价受多种复杂因素综合影响，在经营层面公司管理层理解主要是公司踩雷“恒大”，导致应收账款与资产出现大幅减值，引发公司业绩出现波动，导致股价低迷。公司管理层积极应对，在 2021 年底，公司涉及恒大的资产有 7.5 亿元。经过对恒大相关项目的评估，根据谨慎性原则，公司计提超过 80% 的坏账准备。随着政府介入及复工项目逐步增多，恒大风险已基本出清，目前都在逐步向好。

公司管理层对达实智能未来发展的前景非常有信心。目前，公司战略目标非常清晰，支撑战略目标实现的使命、愿景、价值观非常坚定，外部的物联网及双碳等政策利好也为公司实现战略目标提供了大好机遇。

2023 年定增募集 7 亿元，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。在定增资金的助力下，公司在产品研发和应用推广方面已经取得了显著成果，最终一定带动公司收入和利润，并在股价上有体现。公司也将持续不断加强投资者关系工作投入力度，向资本市场精准传达公司品牌和投资价值，增加投资者对公司的信心。

8. 主要的竞争对手有哪些？

目前没有与公司业务完全一样的友商，公司在不同应用领域对标不同友商。在轨道交通领域，公司的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。

9. 地方政府债务负担较重对公司有什么影响？

公司在医院和地铁领域的客户多为政府。在医院或地铁项目中，

	<p>公司负责的智能化部分往往处于一个项目的中后期、接近项目完工阶段，受到地方财政支出压力影响较小。以地铁项目为例，公司提供的智能化服务是在地铁开通前实施。地方政府压缩基建投资，更多的是减少新开工项目数量，对于即将竣工投用的项目，大多会积极筹措资金，推动项目竣工投用。</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>	