

# 深圳达实智能股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号: 2024-01

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	达实智能创始人、董事长-刘磅 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 长城证券、兴业证券、中信证券、固禾私募、白鲸投资、华能信托、昆辰私募等 33 位机构及个人投资者
时间	2024 年 3 月 15 日 (周五) 上午 11:00~12:00
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、达实智能董事、副总裁、董事会秘书吕枫先生介绍公司概况及经营展望</p> <p>二、达实智能创始人、董事长刘磅先生与董事、副总裁、董事会秘书吕枫先生与投资者进行交流互动:</p> <p><b>1. 达实智能有什么核心竞争优势?</b></p> <p>成立 29 年来,达实智能基于长期服务客户,深度理解客户需求,产生了技术创新优势、整合交付优势,体验营销优势。</p> <p>技术创新能力强:依托 29 年的服务经验及对客户的深度理解,达实智能将客户在智慧空间领域的共性需求及痛点提炼,基于 AI、物联网、数字孪生等自主核心技术,创新研发了智能物联网平台和应用系统,在智慧运营、节能管理、智能化物业管理等领域已广泛应用并显著提升用户智慧空间价值。此外,达实智能拥有全球软件能力成熟度最高级别的认证-CMMI5。此认证行业内非常少见,多是互联网大厂和专业的软件公司拥有;</p> <p>整合交付能力强:达实智能 29 年来已成功交付数以万计的智慧空间项目,客户覆盖高端制造、科技服务、现代服务、金融服务等多个行业,包括传音控股、OPPO、字节跳动、阿里巴巴、招商银行等多个行业头部客户;</p>

	<p>营销能力强：2023 年，依托达实智能大厦，推出业内首创的体验式营销-学习研讨会，吸引超过 3000 家企业，5000 多名客户及合作伙伴深度参与。目前体验式营销已见成效，达实智能在广深区域自建总部办公楼业务投标中标率高达 50%。</p> <p><b>2. 和华为合作有什么进展？</b> 公司与华为在智慧空间领域一直保持着深度合作。在智慧建筑及园区、轨道交通、数据中心等多个领域，公司与华为共同为用户提供智慧空间解决方案。公司部分产品已获授鲲鹏技术认证书、华为技术认证书并完成了鸿蒙相关的认证及测试。2024 年 3 月，公司作为华为云的重要生态合作伙伴一起参加了沙特 LEAP 科技展，公司基于自主研发的 AIoT 智能物联网管控平台，与华为云联合创新，共同为中东的建筑、园区、医院、城市轨道交通、数据中心提供智慧空间解决方案，助力数字化转型和智慧城市发展。</p> <p><b>3. 集成产品开发变革为公司带来哪些提升？</b> 集成产品开发（IPD）是一套产品及研发管理的体系，通过构建优秀的管理体系来达到提升产品管理与研发绩效的目的，涵盖了产品从概念到生命周期结束全过程的管理。2023 年，达实智能对标 IPD 流程管理实践，发起了研发管理变革，提升解决方案和产品竞争力。同时，2023 年完成定增募集 7 亿元，投向核心产品升级研发及规模化推广应用。在 IPD 集成产品开发变革和定增资金助力下，公司在产品研发周期、人均产出率、产品质量、产品研发效率等方面将会有较大提升。</p> <p><b>4. 除了 IPD 集成产品开发变革，公司还进行了哪些变革？</b> 2022 年，公司进行了 LTC 营销管理流程变革，设立了销管部，试运行了项目铁三角运作机制，帮助销售团队提升了签约率。2024 年我们将继续迭代 LTC 流程，切实提高营销效率。2023 年公司导入了 DSTE 战略管理流程变革，建立从战略规划，到年度经营计划，到战略执行与监控的循环管理体系，实现从战略制定到战略落地的闭环，把公司战略意图变成现实。我们通过开展变革，将达实的积累沉淀，融合业界最佳实践，凝结固化到流程体系中，形成可复制的组织能力，支撑公司规模的不间断扩大和快速发展。</p> <p><b>5. 目前房地产客户占营业收入比重是多少？</b> 公司 2022 年度来自房地产客户的营收占公司总营收的比例较小，不到 10%，预计未来年度还会进一步下降。在建筑楼宇及园区领域，公司目前客户主要为自建自用的总部大楼和企业园区的业主。这类客户对智能化创新程度有较高要求。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。</p> <p><b>6. 公司对建筑楼宇及园区提供智能化解决方案后，是否每年有运营服务的固定收入？</b> 公司目前有一部分质保期后收费运维的项目，主要是分布在办公写字楼、数据中心、地铁领域，但目前这一块的营收占比相对较小，今年我们已加大了运维板块的业务布局，希望未来会有更多的业绩体现。</p>
关于本次活动是否涉	不涉及

及应披露重大信息的说明	
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)	