

深圳达实智能股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-11

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	达实智能董事长-刘磅 先生 达实智能总经理-苏俊锋先生 达实智能副总经理、董事会秘书-管小芬女士 达实智能财务总监-杨卉女士 达实智能独立董事-吴申军先生 线上投资者：全网公开
时间	2025 年 9 月 3 日 15:00-16:30
地点	1. “达实智能”微信视频号 2. 深圳证券交易所“互动易平台”“云访谈”栏目 3. 东方财富路演中心 4. 全景网 5. 国泰海通道合 6. 进门财经 7. 价值在线 8. 华泰证券行知 9. 华泰证券涨乐财富通“涨乐 i 看”栏目 10. 古东管家 APP 11. 路演中 12. 中国财富网
形式	网络视频直播+线上互动
交流内容及具体问答记录	一、公司董事长刘磅先生向投资者介绍了公司 2025 年半年度的经营情况及未来展望。 报告期内，公司进一步明确了“AI+物联网”的战略目标，专注于以 AIoT 平台为核心、模块化场景应用为支撑的智慧空间整体解决方案。在技术方面，公司发布了 AIoT 智能物联网管控平台 V7，持续优化冷量预测、中央空调运行调优、能耗异常识别等判别式 AI 应用；同时，正式接入国产大语言模型，探索生成式 AI 在会议室预订、停车位查询、节能建议等“一句话”智能交互中的创新场景。 在营销方面，公司设立了“AI+物联网”开放实验室，联合深圳大学、合肥工业大学等 9 家高校及创业团队共创 AI 应用。成功举办了生态合作伙伴大会，截至目前生态合作伙伴数量超过 1400 家。此外，为进一步传达公司的 AI 技术及相关产品，董事长参与短视频传

	播，全网播放量突破 100 万，品牌影响力显著提升。 在业绩方面，2025 年上半年公司实现营业收入 9.9 亿元，归母净利润亏损 8876 万元，主要受下游需求波动及项目实施滞后影响。经营现金流相较于上期有所改善，销售费用、管理费用及财务费用较上年同期共下降 3.2%，资产结构得到优化。同时，得益于 AI 应用持续升级，与 AI 应用相关联的 AIoT 平台产品签约金额由去年同期的 796.68 万元增长到 2504.39 万元，较去年同期增长 214.35%。此外，报告期内与 AI 应用相关联的 AIoT 平台产品收入也由去年同期的 1086.77 万元增长到 1355.99 万元，实现了 24.77% 的增长。 展望未来，公司将面向 2030 年，把握 AI、信创与“双碳”目标机遇，将已打造的招商银行总部、宁德时代园区、蜜雪冰城全球供应链基地等智慧空间标杆案例复制到更多金融、科技、高端制造等头部企业用户中。根据公司不完全统计，截至 2024 年底，公司已服务深圳 93 家大型制造业上市公司中的 57 家、全国市值 500 亿以上上市公司中的 153 家，覆盖率分别达到 61.3% 和 56.9%。优质的客户资源将成为公司未来推广 AI 应用的有力支撑。 二、公司管理层与投资者进行交流互动的主要问题如下： Q1：请问 AI 技术在公司产品中的应用情况？最新市场进展如何？ A：公司早在 2007 年便将 AI 技术用于中央空调机房群控，后续又使用判别式 AI，实现中央空调机房 AI 全局优化运行，提升能效等。公司一直关注最新的科技方向，2025 年 3 月上线的 AIoT V7 平台已接入国产大模型，实现智能对话、控制和分析功能，并已落地银行、汽车、酒业等头部客户。 Q2：存量建筑智能化改造已成为重要增长点。公司除了已有的通用解决方案外，针对不同建筑类型，如老旧商业综合体、高端制造业厂房、大型交通枢纽等的差异化需求，有何看法？ A：存量市场规模远大于新增市场是客观的事实，也是公司蕴含的巨大的商业机会。伴随达实智能产品的升级迭代，我们的服务和产品能充分满足存量市场的智能化改造。我们已有存量建筑进行智能化改造的实践案例。例如我们近两年服务的广州广发证券总部、深圳地铁等，都属于存量建筑的智能化升级。此外，我们也在不断优化产品理念：产品从本地化部署，提升到云端部署，从一次性交付转变为 SaaS 化服务，从一次性大规模建设变为场景化的改造迭代升级。企业的成长必须穿越行业周期，公司将着手从理念、技术、产品、服务到组织上进行全面变革，从而为未来服务存量市场奠定坚实的基础。 Q3：公司在 AI 领域拥有哪些竞争对手难以复制的独特优势？ A：任何 AI 的应用，都离不开对客户需求以及场景的深度理解，以及与需求相匹配的研发实力。在理解客户需求领域，公司有 30 年的深厚积累。在技术领域，公司一直关注最新的 AI 技术，并能应用 AI 技术开发出有应用价值的产品。例如今年大语言模型开源后，公司第一时间就将 AIoT 平台与大模型深度融合，形成判别式与生成式 AI 结合的独特应用，这些都是公司独特的优势。
--	---

Q4：公司业务覆盖了企业园区、医院、地铁、数据中心等多个智慧空间领域。那么，公司认为哪些领域受政策、技术、市场需求等因素影响更大，订单增长速度显著快于其他领域？

A：目前公司 AIoT 物联网平台及智能终端等自主产品在企业园区板块的订单增长速度快于医院、地铁、数据中心三个板块。公司企业园区客户主要由三大类企业构成：高端制造、金融、科技。在高端制造领域，我们的客户包括宁德时代、比亚迪、立讯精密等知名企业。金融板块的客户则涵盖招商证券、中金公司、国投证券等。在科技板块，字节跳动、唯品会、金蝶等均为我们的重要客户。截至 2024 年底，公司已服务深圳 61.3% 的 3000 人以上的大型制造业上市公司和全国 56.9% 的 500 亿市值以上上市公司。未来，我们期望基于 AI 应用的服务，进一步拓展对上述优质客户的全方位服务。

Q5：上半年为何收入下降并出现亏损？

A：对于上半年收入下降以及亏损的情况，公司向投资者致以诚挚的歉意。我们的净利润远低于预期，较去年同期大幅下滑。主要原因在于签约、中标及再签约项目的数量较去年同期显著减少。目前正是我们从以往规模化发展转向高质量发展的阶段，所以这一下滑是我们短期需要承受的压力，风险也在我们控制能力范围之内。因此，请大家不必过度担忧风险。

在应对这一变化并推进转型的过程中，我们已做好充分准备，将持续加大自主产品研发力度，并深入聚焦企业细分市场，以期尽快实现转型战略目标。我们相信，对公司而言，这仅是短期波动，让我们一起期待公司转型成功的那一天。

Q6：目前的在手订单以及全年收入和利润的增长指引如何？

A：基于上半年的经营情况，以及已公告的洪泽项目处置，2025 年实现盈利的压力较大。同时，鉴于上半年的签约数据，2025 年实现收入增长同样面临较大挑战。

然而，依托公司优质的资产状况和充裕的现金储备，我们对公司渡过当前难关、克服暂时困难充满信心。

更令我们对未来充满信心的，是公司的战略转型已初见成效。与 AI 应用密切相关的核心产品——AIoT 平台产品的签约金额，从去年同期的 796.68 万元增至 2504.39 万元，同比增长 214.35%。此外，报告期内，与 AI 应用相关联的 AIoT 平台产品收入也由去年同期的 1086.77 万元提升至 1355.99 万元，实现了 24.77% 的增长。我们期待未来迎来更大的突破。

Q7：为什么转让洪泽项目会造成 3 个亿的亏损？

A：洪泽项目公司在运营过程中，由于医院的诊疗收入未能达到预期，导致项目公司陷入现金流困境。为有效化解 PPP 项目风险，确保当地民生服务不受影响，公司在 7 月与地方政府签订了终止及重组协议。具体损失情况如下：通过债务重组的形式，债权损失约 1.58 亿，股权转让损失约 1.26 亿。

事项完成后，公司将解除了 8.17 亿的银行担保责任，增加了 2.13 亿的现金流入，并减少了 10.93 亿的公司负债。该事项对公司利润和负债的影响将主要体现在 2025 年第三季度的财务报表中。

	Q8: 公司应收账款未来如何改善? 应收账款中 PPP 项目、地产商是否占据主要部分? 恒大应收账款是否已基本清理完毕? A: 公司高度重视应收账款管理, 持续优化客户结构, 专注于优质客户, 坚持“风险优先”原则, 不盲目追求业务规模。对于信用风险高或回款条件苛刻的项目, 公司严格执行一票否决制度。此外, 公司不断强化合同评审和项目执行环节的风险控制措施, 严格把控回款节点。针对不同业务部门, 公司分别设定了明确的应收账款管理目标及考核机制, 以提升运营效率和资金周转能力。 截至 2025 年 6 月 30 日, 资产负债表中应收账款账面价值为 19.78 亿元, 其中 4.8% 为地产商应收账款, 恒大应收账款占比约 1%, 其余以国央企地产商为主, 回款损失风险较小, 且恒大项目中的一些资产已被第三方接管, 并继续按合同正常付款, 恒大风险已基本出清。 洪泽、桃江、淮南三个 PPP 项目的应收账款合计 7 个多亿, 占比 36%。预计在 2025 年三季度报告中, 最大的洪泽 PPP 项目将不再列入报表, 剔除洪泽项目后, PPP 项目占应收账款的比例是 18%, 风险相对可控。 Q9: 本次管理班子进行了较大调整, 是基于何种考量? A: 新一届团队实现年轻化, 涵盖“60 后、70 后、80 后以及 90 后”, 老高管继续在公司任职, 协助新团队过渡。我个人卸任总经理后, 但仍担任董事长, 专注于公司战略发展和企业文化建设。前任副总经理、董事会秘书将继续聚焦公司的品牌与市场建设, 以及投资管理工作。前任财务总监将继续专注于公司的风险管控建设和下属子公司的财务管理工作。本次的调整主要是从决策与执行分权的管理科学性, 以及干部培养、团队专业化等角度进行的。 Q10: 公司未来的增长逻辑在哪里? A: 我们认为, 公司未来的增长能力主要源于以下三点: 第一, AI 技术机遇。我们坚信, 在 AI 时代, 所有产品和服务都值得重新打造。使用或体验过我们最新产品的用户, 相信会对我们的产品有更深入地理解。达实智能将 AI 技术应用于智慧空间服务, 提供功能价值、经济价值和情绪价值。 第二, 国产替代需求持续加大。智慧楼宇的三大核心系统——网络通讯、视频监控、楼控平台及应用系统, 其中网络通讯和视频监控系統已实现国产超越, 楼控平台及应用系统的国产替代正在进行中。达实 AIoT 平台已通过信创认证, 智能终端的核心元器件均已实现国产化。目前, 我们已承接了 2+8+N 相关领域的信创业务, 如罗湖区委办公大楼、中船海洋装备科创基地、华为云数据中心、深圳儿童医院等党政、军工、电信及医疗领域, 均有落地业务。 第三, 国家“双碳”目标需求持续释放。楼宇节能改造的需求不断增长, 建筑能耗占比高, 市场空间广阔, 这为行业长期增长提供了保障。 Q11: 上半年公司在企业园区、医院、城市轨道交通、数据中心的收入占比是什么情况? A: 得益于公司 AIoT 物联网平台持续升级, 获得金融、科技、高端制造为主的行业头部企业用户认可, 公司近三年在企业园区营收占比持续提升。2025 半年度营业收入剔除融资租赁、租金营收后,
--	--

	企业园区占比 48%，医院占比 39%，轨道交通及数据中心占比 13%。 Q12：公司的主要客户有哪些？ A：今年最大比例的客户集中在企业园区。其次，医疗领域是我们的第二大客户群体，第三则是轨道交通和数据中心领域。 关于园区客户，2024 年底我们自行做了一组统计，注册地为深圳的 3000 人以上制造业上市公司有 93 家，达实智能服务其中 57 家，覆盖率 61.29%。全国 500 亿元市值以上的上市公司共 269 家，达实智能已服务 153 家，覆盖率 56.88%。可以看到我们的企业园区客户是以各行各业优质客户为主体。 在医疗领域，根据复旦版 2024 年医院排名，规模前 100 的医院中，我们已经服务了 68 家。在轨道交通方面，我们已经服务了 90 条地铁线路。在数据中心领域，我们已经服务了 100 多个项目。 Q13：有一家名为博歌的机器人公司近期获得了富士康 1000 万美元的投资，请问这是不是 3 月 17 日入驻达实智能 AI+物联网开放实验室的博歌公司？能否简要介绍一下博歌公司的情况？以及贵公司和博歌机器人公司的具体合作内容？ A：3 月 17 日入驻达实智能 AI+物联网实验室的博歌公司，正是获得富士康投资的 Robocore Technology。 目前，公司在达实大厦的开放实验室，正与博歌机器人携手开展机器人在企业园区场景化的应用开发和测试。达实大厦搭载了公司的 AIoT 物联网平台，连接了 2 万多个智能终端、传感器和设备，数字化程度极高，具备充足的条件和数据支持与博歌进行一系列的应用开发和测试。 博歌公司于 2018 年在香港创立，旗下拥有楼宇巡检机器人等多款产品，广泛应用于智慧楼宇、医疗、养老、酒店、政务等多个领域，业务覆盖 30 多个国家和地区。达实与博歌双方目前主要聚焦于业务协同，正在联手开发，旨在共同打造可复制、可扩展的企业园区机器人应用，并共同构建适用于内地及港澳和海外地区的“AIoT+机器人”智慧空间解决方案。 目前，达实智能正在积极探索“AIoT+机器人”的关联应用。然而，上述业务尚处于探索阶段，对公司经营暂不构成重大影响。 Q14：公司算力中心液冷领域有没有技术储备或应用案例？ A：公司有相关算力中心液冷领域的控制系统产品，也有服务算力中心并运用液冷技术的案例。公司服务的深圳市光明生命科学城大数据中心，此项目最高单机柜功率 65kW，有 100 多个高算力机柜，达实智能基于自主研发的数据中心精准能效管控系统实现 PUE<1.2 的超低 PUE 值，助力项目实现绿色节能。 Q15：二代是否在公司？未来是培养二代接班，还是聘请职业经理人？ A：公司坚持市场化、业绩导向、一视同仁的用人原则，是否接班取决于能力和贡献，而非身份。 Q16：作为新任独立董事，能否谈谈您对公司的第一印象以及公司产品的价值点在哪里？ A：首先，以董事长和总经理为首的管理层，他们认真负责、务
--	--

	实稳健。面对当前复杂的市场环境和买卖合同问题，他们积极拥抱新技术，勇于探索新市场。例如，公司将 AI 技术融入产品，并积极拓展海外市场，这些举措展现了公司发展的良好前景。 其次，具体到产品方面，我第一次走进公司时，深刻感受到了公司产品的先进性。我们确实体会到了楼宇智能化管理的广阔市场前景。我曾在北京、上海和深圳的高档写字楼办公，但那里的能源管理和空间管理等方面的智能化水平都达不到我们公司产品的水平。希望广大投资者有机会亲临现场，体验一下我们产品的先进性。 Q17：公司股价长期低迷，对公司和投资者构成了最大的伤害。公司是否真的不重视资本市场的工作？ A：市值是综合反映企业实力和潜力的关键指标。因此，从公司作为创新主体的角度来看，我们的工作成长实际上是一个重要标志，对此我们高度关注。我们坚信，持续在行业源头的技术和产品方面进行投入和创新，这些努力最终会在我们的市值和股价中得到体现。 其次，我们也积极与资本市场保持沟通。以今天为例，我们坚持持续地通过多种媒体渠道，向投资者传达我们各期的经营情况，积极与投资者互动和沟通。无论我们在战略成长过程中的表现如何，我们更不能忽视与投资者的直面交流。未来，我们还会继续努力，不仅要把事情做好，更要让投资者了解我们扎实的故事和成长历程。最终，使我们的股价和市值能够充分反映出我们所创造的价值。 Q18：海外业务目前处于什么阶段？中东、东南亚等市场的业务推进情况能否介绍一下？ A：公司去年已在马来西亚设立子公司，目前在沙特设立子公司的事项也在如期推进。今年上半年，公司海外业务收入已突破百万，服务用户包括新易胜、宁德时代、立讯精密、贝特瑞等企业海外园区。目前海外业务积极推进中，相信未来会有更大的收获。 Q19：目前达实大厦出租率是什么水平？是否因为智能化系统优于深圳市平均水平？ A：上半年达实大厦出租率保持在 80% - 90%，据相关数据显示，深圳二季度平均空置率约为 30%，我们大厦的空置率长期维持在 10% 左右，明显优于市场。主要得益于公司 AI+物联网技术在大厦的深度应用，显著提升了能源效率和空间体验，使物业价值和租赁吸引力持续增强。 Q20：2025 年的半年度报告中提到房产税大幅增加，尤其是子公司洪泽湖达实的房产税，请问这是否会对公司的利润产生重大影响？ A：半年报所涉及的房产税主要源于子公司洪泽 PPP 项目，不具有普遍性，该项目房产税由地方财政部门拨款至洪泽项目公司进行支付，依据合并报表要求，该房产税对公司半年报利润产生约-3400 万元的影响。鉴于洪泽项目公司的股权已于 2025 年 7 月转让，据此，在 2025 年三季报中该项目公司将不再纳入合并财务报表范围。 Q21：公司 AIoT 与 AI 技术结合后，产生的 AI 应用，客户反馈如何？这些应用为客户带来了哪些体验上的提升？能否举例说明具体的应用案例？
--	--

	A: 达实产品及解决方案在应用 AI 技术后, 为客户带来了更加智能和节能的体验。以深圳地铁为例, 公司通过应用 AI 视频分析技术对孕妇、跟随等 60 多种场景的行为进行了 AI 有效监测, 使得原本红外对射闸机一分钟仅能通行 10 人的效率, 提升至一分钟可以通行超过 50 人。近一两年来, 闸机夹人事故消失, 通行体验更安全高效。公司产品在节能与用户体验上均实现明显提升。 Q22: 董事长为何如此重视公司企业文化, 文化究竟为公司带来了哪些变化? 简而言之, 学习文化究竟有何益处? A: 企业文化是公司发展的根基。我们通过传统文化学习, 强化使命感和价值观, 明确战略定位, 并转化为产品创新和组织活力。 例如, 在产品设计上, 我们重新定义物联网的本质, 不是“控制万物”, 而是“唤醒万物”。基于这一理念, 我们将门禁系统设计得轻薄、柔美、色泽温暖, 并能推送欢迎信息和励志语录, 让办公空间不仅安全, 更温暖有归属感。这样的设计为客户带来功能、经济和情感价值, 与竞品形成明显差异。 在人才培养上, 我们近期启动了“百人团”计划, 选拔 100 名年轻员工, 用 100 天深入学习中国传统文化, 并结合公司战略制定团队未来三年的发展方向。这不仅激发了员工的内在动力, 也将文化软实力转化为实实在在的竞争力。可以说, 企业文化建设已成为推动公司持续创新、赢得客户信任和保持长期竞争力的重要力量。
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)	