

深圳达实智能股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-03

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	达实智能副总裁、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 万和证券、中邮投资、深汕城投、坚实资产、佳禾私募等 27 位机构及个人投资者
时间	2024 年 6 月 13 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>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、达实智能是如何推动技术创新和产品创新的？</p> <p>在技术创新和产品创新领域，我们主要从以下三个方面展开工作：</p> <p>一、在研发体系方面，我们基于设立在达实智能的国家博士后科研工作站、省市设立在达实的物联网技术研究开发中心以及公司的研发部门建立了独特的技术创新、产品创新、解决方案创新三层金字塔式的创新体系。</p> <p>二、在研发投入方面，我们也一直非常重视，2023 年度，我们净利润约为 1.15 亿元，我们研发投入就达到了 1.72 亿元，我们研发人员的数量约占公司总人数的 30%。未来，我们也会持续关注研发投入，对技术创新和产品创新的重视程度会只增不减。</p> <p>三、在研发流程方面，近些年，我们也在积极学习并导入可实践的管理流程，例如我们前期导入的 DSTE（Develop Strategy to Execute）战略管理法、LTC（Lead to Cash）从线索到现金的企</p>

业营销管理流程等。2023年，我们又导入了基于产品和研发管理的IPD (Integrated Product Development) 集成产品开发的流程，这套流程可让我们从产品投资与开发的角度来审视产品与研发管理的思想和架构，提升解决方案和产品研发的竞争力。

此外，公司具有全球软件界规格最高的认证之一 CMMI5 认证，至今已参与编制国家标准、地方标准共 11 项，累计取得软件著作权 523 项，获授专利 358 项，其中发明专利 150 项，技术创新能力处于行业领先地位。

2、参观完达实大厦，物联网技术给我们的体验特别好。目前公司还有哪些正在服务的标志性企业总部和园区项目？能否具体介绍？

目前，公司正在服务的标杆项目有深圳招商银行总部大厦、深圳小米国际总部基地，广州广联达华南总部基地、上海威高集团国际研究院等项目，均为各行业的头部客户。

公司为客户提供包含 AIoT 智能物联网管控平台和基于平台的智能化系统应用，例如空间场景控制系统，门禁一卡通系统等在内的创新产品和解决方案，助力客户打造智慧绿色企业总部标杆。

3、2023年对比2022年毛利率下滑的原因是什么，未来如何提升毛利率？

公司 2023 年整体毛利率由上年同期的 26.88% 下降至 23.89%，下降了 2.99 个百分点，主要原因是智慧空间整体解决方案业务受报告期内竞争加剧及部分医院项目竣工结算审计核减金额较大等因素影响，导致毛利率下降。

公司的业务可分为三类，第一类是智慧空间整体解决方案业务，第二类是智慧空间产品及技术服务业务，第三类是智慧空间运营服务及其他业务。2023 年度，第一类的业务毛利率是 16.18%，第二类的业务毛利率是 74.58%，第三类的业务毛利率是 63.89%。

未来，公司希望可以增加自主产品在智慧空间整体解决方案里的比重。同时，更重要的是，不断提升公司自主产品的收入占比，也就是提高我们第二类的智慧空间产品及技术服务业务收入占比。目前我们也在积极的做市场布局，我们希望通过全国各地生态合

作伙伴，由点到线，自主产品规模化辐射全国细分行业市场。2024年6月3日，公司成功举办了生态合作伙伴大会，太极计算机、航天科工、中建电子、同方股份、浙江中控、宏景科技、泰豪智能等近百位生态合作伙伴到场共建生态。随着公司产品业务占比不断增加，公司的毛利率会得到改善，盈利能力也会持续增强。

4、2023年应收账款13亿，营业收入38.33亿元，应收账款占比较高，2024年公司计划怎么解决？

公司一直非常关注应收账款情况，持续改善应收账款占比。我们在项目的不同节点都加强了应收账款的管理：售前阶段，实行一票否决制，对于回款风险大的客户，公司不会提供服务；交付阶段，公司对应收账款进行多维度管理，实时跟进关键项目进展情况，提升应收账款的周转率。同时，公司持续优化销售管理流程变革，迭代升级LTC（Lead to Cash）从线索到现金的企业运营管理流程，切实提高营销收款效率。近三年公司应收账款周转天数逐步改善，2021年到2023年应收账款周转天数有明显下降。

此外，公司也跟同行业对比了应收账款情况，据不完全统计，公司的应收账款情况与相关对标企业相比情况良好。未来，随着公司持续提升自主产品的销售占比，应收账款会持续得到改善。

5、公司今年以来中标、签约公告很多，为什么股价表现一般？

首先，感谢您对公司的关注。2024年一季度，达实智能总体签约及中标项目金额合计达到12.15亿元，同比上涨了54.48%，签约项目包括招商银行总部大厦、广联达华南总部基地、深圳地铁3号线四期、深圳市龙华区中医院等项目。

虽然这些中标、签约公告尚未对股价表现带来直接影响，但是对业务开展带来了积极的、正向的促进作用，有用户明确表示，因为看到我们的公告，看到很多优质客户选择我们，坚定了他们与我们合作的信心。

同时，股价不仅取决于公司实际业绩，还受到整体经济环境、市场预期和投资者情绪等多方面因素的影响。但无论怎样，当前公告的中标、签约，一定会转化为收入和利润，一定会带来公司业绩的提升，带来公司在资本市场表现的提升。

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)	