

# 深圳达实智能股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-05

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、总经理-刘磅 达实智能联合创始人、副总裁、董事会秘书-吕枫 达实智能证券部总经理、证券事务代表-管小芬 阿巴马资产、翼虎投资、红猫资产、榕树投资等 12 家机构。
时间	2023 年 7 月 3 日 15: 00-17: 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	<p>一、证券部管小芬女士向投资者介绍公司概况、未来经营展望及达实大厦的创新实践</p> <p>二、公司董事长刘磅先生、公司董事会秘书吕枫先生与投资者进行交流互动：</p> <p>Q1：公司多个产品均涉及人工智能技术，但近期很多人工智能概念的股票都在跌，我个人认为主要原因是前期大家都在炒概念，太多企业都缺乏具体的商业应用，现在人工智能的估值泡沫体系开始破裂，请问公司怎么看？又该怎么去应对？</p> <p>A：感谢您的提问，前一段时间基于大模型的人工智能技术（例如 ChatGPT）受到市场追捧，公司尚未涉及基于大模型的通用人工智能技术的研发及应用，但公司专业型的人工智能技术及产品较为丰富，相关产品已在成熟的商业领域成功应用，比如公司自主研发的中央空调节能控制系统、C3-IoT 身份识别与管控系统、在地铁应用领域率先研发的“AI 视频分析”技术等产品均在人工智能技术的发展中不断迭代和更新。</p> <p>目前，公司基于物联网核心产品及相关应用系统，在建筑楼宇、医院、城市轨道交通、数据中心、企业园区等多个市场领域已得到客户充分的认可，也取得了不错的经济效益。</p> <p>未来，公司将持续加大人工智能在专业应用领域的研发及创新，并以商业效益作为技术研发及推广的主要检测标准。</p> <p>Q2：公司是否跟房地产行业密切相关，房地产投资的波动是否会影响公司业务开展？</p> <p>A：感谢您的提问，公司的业务与房地产行业景气度相关但关联性不大，2022 年度，公司来自房地产客户的营收占公司总营收的比例较小，约为 10%，且房地产客户类型以华润、保利等央国企地产为主。</p>

公司的业务与城市基础设施投资相关性较高。近年来国家不断加大数字经济、新基建投入力度，物联网作为新型基础设施和数字基础设施的重要组成部分，需求量也持续稳步提升。公司物联网产品及解决方案将迎来新的市场机遇，公司将持续投入研发力量，实现物联网业务的稳健发展，满足用户更深层次的需求。

Q3: 公司服务的好像都是新建建筑，公司能服务于既有建筑吗？

A: 公司颠覆性创新研发的物联网空间场景控制系统可以为公司打开既有建筑的智能化改造市场。物联网空间场景控制系统主要由空间场景控制器、空间场景交互屏、移动端应用构成，具备与多类型生态产品相兼容的能力，实现人与空间设备及环境的完美交互。

公司的物联网空间场景控制系统是以一个具体的空间为单元，空间场景交互屏和电源模块取代了传统解决方案中场景面板、人脸识别终端、门禁控制器、各类设备控制模块和网关，系统结构简单、维护升级简单，拥有易设计、易安装、易维修、易扩展、强体验等特点。公司依托物联网空间场景控制系统，可以为既有建筑的单楼层或者小面积场景单独进行智能化改造，为客户提供综合性价比高、部署实施简洁、用户体验更好的空间智能系统解决方案。

Q4: 听完您的介绍，我们对公司产品的智慧应用很感兴趣，可否让我们体验一下大厦里面的智慧应用？

A: 没问题，我们大厦里面的智慧应用比较多，今天各位投资者初次到访，我就给大家体验一下访客邀约二维码的智慧应用吧，我们大厦里面所有的同事都可以直接通过手机给大家发送访客二维码，无需经过物业管理人员，我刚给您发送了邀约二维码，您手机应该已经收到我们的邀约二维码短信了，您接收到短信后即可刷码、刷脸通过闸机。平台会按时间、按区域自动控制通行权限。各位如有同行者，也可以分享子码给相关的同事，关于子码的个数我们也可以进行实时的调整。

各位在刷码、刷脸通过闸机的时候，闸机会自动识别各位访问的楼层并自动派梯。自动派梯通过引导同层用户乘坐相同电梯，减少停层的次数，不但可以助力大厦节省电梯能耗，还可以减少候梯时间，据统计达实大厦上班高峰期电梯最长等候时间不超过 3 分钟。

各位离开达实大厦时，我们可以通过 APP 为您反向寻找车辆的停放位置，以及直接给您发放停车优惠券等。

以上给各位展示的是在接待访客和会议办公场景中会使用到的一小部分智慧应用体验，AIoT 智能物联网管控平台还有包括智慧安防、智慧能耗、智慧冷源、智慧运维、智慧人行、智慧车行等海量丰富的应用供各类用户使用。

Q5: 我们乘梯进入达实大厦后，发现大厦内没有任何设备实体按键开关，公司是怎么做到的？

A: 安装在大厦每个空间入口处的空间场景交互屏取代了按键开关。这块屏同时具备门禁管控、信息发布、场景控制等多种实用功能。交互屏是公司自主研发的拥有商业级外观，工业级内核，达实大厦约有 200 多个交互屏。

我刚刚通过手机在 43 楼整层的交互屏上发布了“欢迎各位投资者”的欢迎词，通过一系列这种温暖的互动，我们可以提升来访者的

智慧体验，进一步营造出绿色智慧、温暖光明的智慧空间。

另外我们也可以通过 APP、平板、网页端等途径一键控制空间内的设备，例如调节照明的开关、窗帘的起降、空调温度的高低等等。

Q6: 公司订单执行时间是多久？

A: 不同的行业和不同的项目，周期是不同的，建筑楼宇及园区、数据中心等项目的周期较短，约在 6-12 个月；智慧医院项目周期约在 12-18 个月；轨道交通项目周期约在 36 个月。

Q7: 项目交付后，公司会负责后续的运营维护吗？

A: 项目交付后，公司会负责后续的运营维护。公司基于智能物联网平台，聚合模块化的空间场景应用，为用户提供全生命周期的智慧服务，包括规划咨询、深化设计、产品研发、交付管理、售后服务等全生命周期的智慧空间服务。

Q8: 公司的 EMC007 中央空调节能控制系统的底层算法有哪些？

A: 公司自主研发的 EMC007 中央空调节能控制系统采用主动寻优的 AI 人工智能、负荷预测、设备故障诊断等 10 多个底层算法，通过对冷站所有设备及相关参数的采集，结合负荷预测、模糊控制、制冷主机最佳能效点控制等技术，实现对整个制冷机房系统的控制策略，大幅度提高能耗设备的运行效率，以达到最佳节能效果。

Q9: 公司平台产品的部署方式有哪些？目前有没有用户的空间数据在公司这里托管，未来 SaaS 化服务如何开展？

A: 目前，公司的地铁、医院、数据中心客户多为央国企、政府，这类客户从数据安全的角度出发，大多数采用本地部署或者私有云部署。

部分建筑楼宇及园区客户目前已有尝试公有云部署，未来公司或将建筑楼宇及园区内智慧空间的场景作为切入点，针对已提供解决方案的存量客户，根据客户需求基于公司自主研发的运营平台，为客户提供各种空间场景的 SaaS 化营服务。

Q10: 公司所处的建筑智能化行业市场份额相对分散，公司是如何做市场推广的？

A: 一直以来，公司都非常重视市场推广工作，也在持续加强品牌建设及市场推广力度，加大市场布局。目前，公司主要的市场推广策略如下：

1. 公司依托物联网应用的研发成果及总部达实大厦等标杆项目的示范效应，在大湾区持续加大业务布局，并取得了可喜的成绩。以深圳及周边自建自用总部办公大楼业务为例，2021 年及 2022 年公司共投标 37 个，中标 22 个，总部大楼业务中标率高达 60%，代表案例包括金蝶云大厦、贝特瑞新能源科技大厦、乐普医疗总部大厦、奥比中光科技大厦、开立医疗总部大厦、深圳农商行大厦等知名企业总部大楼。

2. 依托在大湾区市场推广的成功经验，2023 年上半年，公司在北上广成杭完成区域业务中心的建设，每个区域业务中心独立配备售前、售中、售后团队。目前，北上广成杭市场推广已初显成效，

	<p>均已树立标杆项目案例，例如广州广东海大集团总部大楼、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。</p> <p>3.公司持续在全国各地开展月度“协同创新，共创可体验的智慧空间”学习研讨会，旨在搭建面对面学习研讨的平台，促进行业内、企业间的沟通与交流，并与正在建设运营总部大楼及园区的领导、行业专家、物业顾问，分享如何运用智能化手段提升企业运营效率与物业价值。以6月在深圳的研讨会为例，共有近200位来宾参与学习共创。公司独具匠心打造的8大精品课程，从需求定义、规划设计、建设交付等维度，全面剖析用户在建筑智能化项目过程中遇到的实际问题，通过全天系统性学习研讨，帮助用户提升对智能化系统的价值认知，进而形成智能化工作方法论，也进一步提升了公司连接客户的能力。</p> <p>Q11：公司对标友商都有哪些？</p> <p>A：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；在智慧建筑及园区领域，国内市场相对比较分散，我们主要对标和学习的是江森自控，但是他们和我们公司的区别在于他们的业务领域会更丰富，比如江森自控除了楼控产品及系统相关业务外，还生产空调主机、电动调节阀等产品，而我们公司则更专注在物联网技术开发和应用研发。</p> <p>Q12：公司在研发方面有何投入及进展？</p> <p>A：公司一直以来坚持创新驱动，将深耕核心产品和解决方案创新研发、优化业务结构作为经营重点。资金投入方面，公司近三年研发投入金额逐年提升，2022年公司研发投入1.55亿元，占营业收入比例近5%，另外，2023年随着募集资金到位，未来公司研发投入会持续提高，预计未来三年有3.1亿元投向核心产品研发升级，主要投向达实AIoT智能物联网管控平台、达实C3-IoT身份识别与管控平台与相关应用系统。目前公司研发人员共有600多人，其中以上核心平台产品的研发人员数量占比接近50%，在募集资金的助力下，核心产品的整体竞争力将会进一步得到增强。</p> <p>在研发体系架构方面，基于2030年的愿景目标，2023年公司研发相关部门的组织架构进行了全面调整，将AIoT平台产品研发、物联网终端产品研发、空间场景创新应用研发三大独立的研发团队，融合为统一的研发中心，有效实现了研发资源整合，有利于提升公司在技术研发方面的综合效率，在创新研发方面形成集中力量办大事的优势，从而有效提高公司在技术方面的核心竞争力。</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>	

