

广东安居宝数码科技股份有限公司

非公开发行股票募集资金使用的可行性分析报告

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 52,000 万元（含本数），扣除发行费用后拟全部投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资金额	募集资金拟投入金额
1	智能家居系统研发生产建设项目	39,679.46	35,500.00
2	智慧门禁系统服务运营拓展项目	13,063.28	11,500.00
3	补充流动资金	5,000.00	5,000.00
合计		57,742.74	52,000.00

本次非公开发行股票的募集资金到位后，公司将根据项目的实际需求和轻重缓急将募集资金投入上述项目，实际募集资金不足项目需求的部分将由公司自筹资金予以解决。

在本次非公开发行股票的募集资金到位之前，公司将根据项目需要以自有资金、银行贷款等自筹资金进行预先投入，并在募集资金到位之后，依照相关法律法规的要求和程序对预先投入予以置换。

二、募集资金投资项目必要性、可行性分析

（一）募集资金投资项目概况及必要性分析

1、智能家居系统研发生产建设项目

（1）项目基本情况

智能家居系统研发生产建设项目实施主体为安居宝，项目实施地点位于广东省广州高新技术产业开发区科学城起云路 6 号安居宝科技园内。该项目计划投资总额为 39,679.46 万元，拟使用募集资金总额为不超过 35,500.00 万元（含本数）。

本项目拟建筑面积为 50,000.00 平方米,用以建设项目所需的生产车间、办公楼、公共配套工程等,同时公司将购置研发生产所需的先进硬件设备、软件设备和办公设备,对智能家居系列产品进行技术升级及产能扩充。项目计划建设期为 24 个月。具体投资明细如下:

项目	总投资金额(万元)	比例
土建工程	20,000.00	50.40%
装修工程	7,200.00	18.15%
公共配套工程	700.00	1.76%
设备购置	4,921.63	12.40%
固定资产总计	32,821.63	82.72%
预备费	2,790.00	7.03%
铺底流动资金	4,067.83	10.25%
总投资金额	39,679.46	100.00%

(2) 项目实施的必要性

① 智能家居产品收入快速增长,产能亟待提升

随着智能家居行业的快速发展以及市场需求日益提升,公司近年来智能家居产品的业务规模增长较快,2016-2019 年公司智能家居产品收入规模分别为 3,213.18 万元、7,002.41 万元、11,199.13 万元以及 16,327.45 万元,年均增速约为 71.92%。

与此同时,近三年公司的智能家居产品的产能利用率、产销率均达到甚至超过 100%。在目前产能利用率已经饱和的情况下,公司智能家居系统的生产已无法满足日益增长的市场需求,产能已成为限制公司智能家居业务发展的瓶颈之一。因此公司迫切需要增加智能家居生产相关投资,建设更具先进性、更节能环保、自动化程度高、更高质量和安全标准的智能家居系统生产基地,进一步扩充产能,以更好地满足市场需求。

② 促进技术升级和工艺改进,增强公司技术实力

网络传输技术、电子信息技术、自动控制技术是智能家居的技术基础。近年来,相关技术发展迅速。此外,互联网、移动互联网处于蓬勃发展时期,互联网

基础设施的飞速建设同时也促进了互联网服务及应用的创新发展。随着 5G 技术的普及，其超高速传输极大地方便了信息的检测和管理，使智能家居各部件之间的“感知”更精准和迅速，智慧化程度大大提高。物联网技术、集成电路和芯片技术，也处在发展较快的时期。上述基础技术的更新迭代，一方面能够使智能家居产品性能更强、应用场景更广泛，同时也倒逼智能家居生产企业需紧跟技术发展趋势，同步完成智能家居产品的更新迭代。与此同时，我国智能家居行业处于快速发展期，智能家居生产企业通过产品技术升级换代及工艺改进将有助于提升产品竞争力及市场占有率。

因此，行业基础技术更新迭代的倒逼压力以及市场快速发展带来的产品升级换代动力，促使公司在技术研发、产品开发上需加大投入，进一步增强技术实力，才能保持竞争优势、持续扩大市场份额。本项目建成后，将有效提升公司产品开发能力和技术水平，促进公司智能家居系统的升级换代和技术提升，巩固公司的综合竞争实力，在未来的竞争中占得先机。

③ 提高公司订单响应速度，满足客户缩短工期的需求

由于公司智能家居产品的直接客户群体中主要是房地产开发商，房地产开发商普遍存在资金成本高、开发周期长的特点，迫切希望通过缩短施工周期、使商品房更快达到可预售或可销售状态，加速资金回笼，减少资金垫压。

本项目的建设，可以为公司智能家居产品带来更充足的产能，生产能力的提升可以缩短公司每批次产品的生产周期，从而使公司拥有更快速的订单响应速度，相应为客户有效缩短施工周期。此外，充足的产能形成的规模效应和品牌效应，使房地产开发商即便在规模较大的项目上，更愿意选择公司作为智能家居方案及智能家居设备的提供商，为公司赢得更好的市场口碑，使公司可以和客户建立更全面、更持久的合作关系，促进公司智能家居业务的可持续发展。

2、智慧门禁系统服务运营拓展项目

(1) 项目基本情况

智慧门禁系统服务运营拓展项目实施主体为安居宝，项目实施地点位于广东省广州高新技术产业开发区科学城起云路 6 号安居宝科技园内。该项目计划投资

总额为 13,063.28 万元，拟使用募集资金总额为不超过 11,500.00 万元(含本数)。本项目拟规划建设年产能 8 万套智能门禁系统的生产能力，使用建筑面积 10,000 平方米，用以建设生产车间、办公室及产品展厅，同时公司将购置生产运营所需的自动化生产设备，对智慧门禁系统进行技术升级及产能扩充。项目计划建设期为 12 个月。具体投资明细如下：

项目	总投资金额（万元）	比例
装修工程	2,180.00	16.69%
设备购置	1,575.64	12.06%
固定资产总计	3,755.64	28.75%
市场拓展费	7,400.00	56.65%
预备费	375.56	2.87%
铺底流动资金	1,532.08	11.73%
总投资金额	13,063.28	100.00%

（2）项目实施的必要性

① 智慧门禁系统的推出，符合行业发展趋势

随着城市化进程加快，人口的快速流动给城市治安、交通、公共设施带来巨大压力。为高效提高城市安全水平，在“科技强警”战略背景下，我国提出了“平安城市建设”愿景。为全面拓展人口信息社会化采集渠道，提升实有人口、实有房屋管理工作质效、充分发挥各省市人口信息资源在服务公安实战、服务社会经济发展等方面的重要作用，各地区政府陆续出台了一系列关于“实有人口视频门禁管理系统建设应用的指导意见”，拟加强加快对流动人口信息的社会化采集工作。视频门禁系统是公安机关十分重要的实有人口源头信息采集社会化应用平台，现阶段我国各省市已将开展视频门禁系统的招投标工作列为政府的重点工作之一，打造视频门禁系统示范应用小区已成为各地区的重要任务，拟以点带面逐渐推广至全国。

公司顺应行业发展趋势，积极响应政府号召，开发出智慧门禁系统产品，在 2019 年 11 月中标“广州市公安局花都区分局花都区重点区域出租屋智能门禁系统集成实施服务采购项目”，为花都区搭建城市级视频人脸门禁管理平台，满足

政府部门对社区人员的有效动态管理。智慧门禁系统平台专为住宅小区、商业园区、城市旧区（出租屋）改造设计，为当地政府和公安部门实时了解辖区内人员流动、做好治安管理提供技术支持。系统服务部署在云端，开放多个端口，可同时链接多个平台和设备，实现同城市跨区、跨市、跨省的项目管理，方便接入政府管控平台和公安系统平台，实现社区联动报警功能。

同时，公司顺应行业技术变革的发展趋势，综合运用新一代互联网技术、AI 人工智能技术，整合先进的智能硬件、移动互联网、云计算技术，打破传统门禁系统的时空限制，可帮助用户通过手机 APP、人脸、指纹、蓝牙、二维码、门禁卡等多种方式，方便快捷地进出社区。

② 门禁系统智能化，更能满足智慧社区的多元化需求

随着云计算、大数据、物联网、智能手机的普及应用及 80、90 后消费主力军消费观的变化，社区安防行业的产品结构及使用场景相应发生了变化，传统社区安防产品已不能满足各方需求。同时，建设安全度更高、信息化更完整、基础服务更丰富的智慧社区，已成为房地产开发商吸引购房者的重要法宝，智慧门禁系统已经成为智慧社区的标配之一。

智慧门禁系统作为社区、家庭重要的信息设备，接入智慧社区平台可实现更加强大的功能及多样化的增值服务，更好地为社区业主服务。智慧社区平台把用户、家庭、物业、社区以及商圈紧密地联结在一起，用户通过数字终端、APP 等应用就能够便捷使用社区及商圈提供的多种服务，增强用户粘性；同时社区物业与商户也可以通过智慧社区平台为用户提供多样化的服务。智慧门禁系统能满足业主、物业、开发商和政府多方需求，为业主提供安全的社区环境、便捷的社区生活、智慧的服务体验；协助物业提供高品质的物业服务，高效的服务手段有利于降低管理成本；为开发商提供营销亮点和产品溢价，增加销售业绩和利润空间；为政府实时了解辖区内人员流动提供技术支持，方便治安管理，实现有效动态管控。

③ 扩大现有产品生产能力，增强公司盈利能力

智慧门禁系统属于公司楼宇对讲系统中的一个系列产品。近年来，公司经营规模持续增长，现有楼宇对讲系统的产能利用已基本饱和，生产能力不能满足公司高速发展需要。公司迫切需要增加投资，建设更具先进性、更节能环保、自动化程度高、更高质量标准、安全标准的楼宇对讲系统生产基地，在扩充产能的同时，公司亦寻求从设备提供商向系统服务运营商的战略转型，从而创造新的利润增长点，增强公司的综合竞争力。

④ 提升公司的市场占有率，增强核心竞争力

近年来，传统门禁系统市场已处于产能过剩状态，业内企业均在积极向智慧门禁系统的研发和生产转型。同时，在国家“平安城市”、“雪亮工程”等政策的支持下，行业内具有技术优势的企业不断向具备高附加值的工程总包方向拓展，即不仅为客户提供设备，还可为客户提供系统运营服务。鉴于未来智慧门禁系统的市场空间巨大，公司需加强智慧门禁系统相关生产及运营能力，为进一步巩固公司在业内综合竞争力及市场地位、提升市场占有率奠定坚实基础。

“智慧门禁系统服务运营拓展项目”实施后，公司有望在扩大楼宇对讲系统市场占有率、获取稳定现金流的同时，努力将所拓展项目培育成新的利润增长点，使企业获得持续发展的动力。同时，本项目的实施将对公司现有产品技术和质量标准做进一步提升，优化现有产品结构，改善现有工艺设备，延伸产品及服务应用领域，进一步提升公司的核心竞争力。

3、补充流动资金项目

基于公司业务快速发展的需要，公司本次拟使用募集资金 5,000.00 万元补充流动资金。本次使用部分募集资金补充流动资金，可以更好地满足公司生产、运营的日常资金周转需要，降低财务风险和经营风险，增强竞争力。

（二）募集资金投资项目的可行性分析

1、公司拥有丰富的行业经验

公司自 2007 年起即开始进入智能家居领域，作为我国最早进入智能家居领域的企业之一，把握行业发展先机。丰富的智能家居行业经验，使公司在采购、

生产和销售端的管理趋向成熟。公司一直重视智能家居业务的发展，近几年智能家居业务亦出现了较快增长，特别是 2016 年下半年推出的智能家居新品“安居小宝”智能家居解决方案，受到了市场客户的高度认同。公司在智能家居领域具有较强的竞争实力。与此同时，作为国内社区安防行业的领导品牌，公司楼宇对讲产品连续多年市场占有率和销售量名列前茅。

因此公司拥有丰富的采购、生产和市场营销等行业经验，可确保本项目顺利实施。

2、公司具有强大的技术实力

公司自创始之初就注重技术的积累和提升，重视技术研究和团队建设。截至 2019 年 12 月 31 日，公司研发技术人员 558 人，占比 42.89%。公司研发团队由研发中心和技术服务部构成。研发部率先开展前沿技术的探索，结合市场新产品发展趋势开展前瞻性技术研究以及新产品开发，包括产品设计、开模、装配全套服务。技术服务部负责产品及系统的后续运营和服务。公司通过自主研发、技术创新保证了公司产品在质量认证、市场推广等方面的竞争优势。

公司以社区安防技术研发为核心，集智慧楼宇对讲、智能家居、AI 无人化停车、充电位管理系统等为一体，充分利用技术关联的优势，融合智慧社区概念并配套系列产品，开发出安居宝社区 AI 人脸识别集成系统，成为国内配套齐全的社区安防及智能家居系统集成供应商。公司充分发挥智慧门禁系统和智能家居业务及其他业务的协同性，可以进一步强化公司的技术优势。

综上，公司强大的技术实力为本项目的实施提供了良好的技术保障。

3、公司积累了丰富的客户资源

房地产开发商、工程施工商或系统集成商是智能家居系统及智慧门禁系统的主要客户群体。由于公司业务涵盖智能家居、楼宇对讲、监控系统等智慧社区相关的多项业务，公司与房地产开发商、工程施工商或系统集成商合作密切，积累了较广泛的客户资源，形成较强的客户粘性。在开展智能家居及智慧门禁业务时，公司积累的广泛客户资源已经成为相关业务的储备客户，而且公司各项业务具有

相关性和协同性，对客户的深度了解可以更加全面、准确地把握这些客户对智能家居及智慧门禁业务的需求。

因此，公司积累了丰富的客户资源，多年来与大型房地产开发商、工程施工商或系统集成商形成的战略合作关系是本项目能够顺利实施的重要保障。

4、公司拥有广泛的营销服务网络

公司产品主要应用于新建住宅小区，市场分布在全国各地。由于公司产品的系统性和技术服务在产品安装、运营环节非常重要，为更好地服务客户，公司采用直销的销售模式，通过在全国各大中小城市建立的 124 个营销服务网点进行产品销售及提供本地化售后服务。

本次智慧门禁系统服务运营拓展项目拟投资建设、研发生产的智慧门禁系统是城市级视频人脸门禁管理系统，它的直接客户主要包括各级政府部门，需要广泛的营销服务网络布局，维护各级政府客户关系，才能准确把握当地政府对社区智慧门禁系统的标准和要求。公司从客户角度出发，不仅提供产品，更提供优质的服务，包括售前安装调试服务和售后产品损坏维护及系统升级服务，为客户提供更优质的本地化服务，提升产品及服务价值。

因此，完备的营销服务网络和售后服务网络对公司产品的销售和后续的维保服务保障、品牌竞争力和影响力的提升起到重要作用。

5、公司拥有良好的市场口碑

品牌形象的树立是公司业务发展的基础和保障，也为本次募投项目的实施提供了市场支撑。公司以“追求卓越”为经营理念，以“技术第一、质量第一、服务第一”为经营目标。公司是中国安全防范产品行业协会副理事长单位、中国智能建筑专业委员会常务委员单位、中国智能家居产业联盟理事单位，主笔起草了“联网型可视对讲系统行业标准”和“无线报警控制器国家标准”。公司连续十五年荣膺“中国十大安防品牌”，获得“国家火炬计划重点高新技术企业”、“平安城市建设优秀安防产品”、“广州市重点软件企业”、“中国安防知名品牌”、“中国安防产品市场占有率十佳品牌”、“德国 IF 设计奖”等多项殊荣。

此外，公司成立以来，成功实施多个典型标杆项目，如保利香雪山项目、郑州 21 世纪青年居易项目、江门中天国际项目、广州体育花园项目、湛江金沙湾新城项目、茂名名雅花园项目、临沂陶然·水榭华庭项目、世茂锦绣长江项目等，体现出公司在产品性能、产品质量及市场应用上的领先优势，公司拥有良好的市场口碑。

综上所述，本次募集资金有利于增强公司的核心竞争力、能够有效的降低公司资产负债率，增强公司盈利能力，提高抗风险能力，具有可行性。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况等的影响

本次发行将为公司带来积极影响，在改善公司财务状况、补充公司资本实力的同时，公司将结合生产经营需要，提高资金使用效率，提升公司经营效益，增强可持续发展能力，提升公司的整体盈利水平。

（一）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司的总资产、净资产将有一定幅度的提高，公司资金实力将得到增强，能为公司的持续、稳定、健康发展提供有力的资金保障；公司的资产负债率将显著降低，财务成本将降低，资产结构将更加稳健，公司的可持续发展能力和盈利能力将得到进一步增强。

（二）本次发行对公司盈利能力的影响

本次非公开发行完成后，公司的净资产和总股本将有所增加，并可有效提高公司的利润水平。但由于募投资项目产生的经营效益需要一段时间才能体现，短期内可能会导致净资产收益率、每股收益等财务指标出现一定程度的下降。随着募投资项目的逐步实施及预期目标的逐步实现，公司的营业收入、利润总额等盈利指标将稳步增长，财务状况亦将获得进一步优化。

（三）本次发行对公司现金流量的影响

本次非公开发行完成后，由于发行对象以现金认购，公司的筹资活动现金流入将大幅增加；在本次募集资金开始投入使用之后，公司的投资活动现金流量将相应增加；待募集资金投资项目如期完成并产生效益之后，公司的经营活动现金

流入将相应增加。

四、本次募集资金投资项目尚需呈报批准的程序

本次非公开发行股票相关事项已经获得公司第四届董事会第十三次会议审议通过。根据相关法律法规规定，本次非公开发行股票方案尚需经公司股东大会审议通过及中国证监会核准后方可实施。

五、本次募集资金投资项目可行性分析结论

综上所述，董事会认为，本次非公开发行的募集资金投向符合国家产业政策及行业发展方向，募集资金投资项目具有良好的发展前景，有利于有效推进公司的战略发展计划，有利于进一步提升公司的行业地位和抗风险能力，项目具备可行性，符合公司及全体股东的利益。

广东安居宝数码科技股份有限公司

董事会

2020年4月24日