



关于广东安居宝数码科技股份有限公司申请  
向特定对象发行股票的审核问询函的回复

信会师函字[2020]第 ZC072 号

深圳证券交易所:

本所收到广东安居宝数码科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“安居宝”）转来的《关于广东安居宝数码科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（以下简称“问询函”）已奉悉。我们对贵交易所在问询函中提出的需我们回复的事项进行了核查，现对有关事项回复如下：

问题 1

本次募集资金总额不超过 52,000.00 万元，用于智能家居系统研发生产建设、智慧门禁系统服务运营拓展项目和补充流动资金。智能家居系统研发生产建设项目达产后，预计每年可实现销售收入 88,500.00 万元（不含税），年均息税前利润为 6,962.05 万元；智慧门禁系统服务运营拓展项目项目达产后，预计每年可实现销售收入 20,000.00 万元（不含税），年均息税前利润为 1,860.40 万元。2017 年至 2019 年，公司智能家居产品收入规模分别为 0.70 亿元、1.12 亿元和 1.63 亿元。

请发行人补充说明或披露：（1）说明本次募投项目具体投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，募集资金投入比例，结合市场拓展费、铺底资金等项目分析说明本次募集资金用于补流部分是否符合相关规定；（2）披露本次募投项目目前进展情况、资金预计使用进度，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；（3）说明募投项目的运营

及盈利模式，结合公司在智能家居和智能门禁方面的前期投入、已有研发成果和专利技术、未来产品和技术的升级换代需求等，说明公司在技术、人员和客户资源等方面是否具备明确的实施基础；（4）结合相关产品的市场需求、客户稳定性和新客户拓展情况、相关合同及在手订单情况、现有产能利用率和产销率、前期投入的后续摊销及费用确认安排、公司现有智能家居业务和智能门禁业务经营情况的纵向对比和同行业可比公司的横向对比等，披露预计效益的测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性，本次产能扩充与公司现有经营情况与未来经营计划是否匹配以及新增产能的消化措施。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

### 一、发行人回复：

1-1-1：说明本次募投项目具体投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，募集资金投入比例，结合市场拓展费、铺底资金等项目分析说明本次募集资金用于补流部分是否符合相关规定

（一）本次募投项目具体投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，募集资金投入比例

本次向特定对象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	项目拟使用募集资金		募集资金中资本性支出	
			金额	占项目总投资金额比例	金额	占拟使用募集资金金额比例
1	智能家居系统研发生产建设项目	39,679.46	35,500.00	89.47%	32,821.63	92.46%
2	智慧门禁系统服务运营拓展项目	13,063.28	11,500.00	88.03%	3,755.64	32.66%
3	补充流动资金	5,000.00	5,000.00	100.00%	-	-
合计		<b>57,742.74</b>	<b>52,000.00</b>	<b>90.05%</b>	<b>36,577.27</b>	<b>70.34%</b>

由上可知，本次募投项目计划总投资为 57,742.74 万元，拟使用募集资金总

额为不超过 52,000.00 万元（含本数），募集使用投入比例为 90.05%，其中募集资金中资本性支出金额为 36,577.27 万元，占拟使用募集资金金额的比例为 70.34%。

## 1、智能家居系统研发生产建设项目

(1) 项目的各项投资构成是否属于资本性支出、募集资金投入比例

本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），本项目各项投资构成如下：

单位：万元

项目投资类别	项目总投资		拟使用募集资金		是否为资本性支出
	金额	比例	金额	比例	
土建工程	20,000.00	50.40%	20,000.00	56.34%	是
装修工程	7,200.00	18.15%	7,200.00	20.28%	是
公共配套工程	700.00	1.76%	700.00	1.97%	是
设备购置	4,921.63	12.40%	4,921.63	13.86%	是
<b>固定资产总计</b>	<b>32,821.63</b>	<b>82.72%</b>	<b>32,821.63</b>	<b>92.46%</b>	-
预备费	2,790.00	7.03%	2,678.37	7.54%	否
铺底流动资金	4,067.83	10.25%	-	-	否
<b>总投资金额</b>	<b>39,679.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>35,500.00</b>	<b>100.00%</b>	-

由上可知，本项目拟使用募集资金中资本性支出为 32,821.63 万元，占拟使用募集资金的比例为 92.46%。

(2) 项目的测算依据和测算过程

### ①测算依据

本项目测算根据国家发改委和建设部联合发布的《建设项目经济评价方法与参数》、《国务院关于投资体制改革的决定》、公司已购买设备的采购合同和询价单以及国家和地方的有关政策及法规。

### ②测算过程

A、土建工程、装修工程及公共配套工程的测算

本项目中土建工程、装修工程及公共配套工程总投资 27,900.00 万元，包括生产车间、办公楼的土建、装修和公共配套工程的建设，详细情况如下：

序号	工程名称	数量（平米）	单价（元/平米）	总投资金额（万元）
(一)	工程费用			<b>27,900.00</b>
1	土建工程	<b>50,000.00</b>		<b>20,000.00</b>
	生产车间	40,000.00	4,000.00	16,000.00
	办公楼	10,000.00	4,000.00	4,000.00
2	装修工程	<b>50,000.00</b>		<b>7,200.00</b>
	生产车间	40,000.00	1,300.00	5,200.00
	办公楼	10,000.00	2,000.00	2,000.00
3	公共配套工程			<b>700.00</b>
	供电系统			200.00
	供水及排水系统			100.00
	消防系统			200.00
	道路及绿化工程			200.00

#### B、设备购置及安装支出的测算

本项目中设备购置及安装总投资 4,921.63 万元，包括研发及生产设备、软件设备和办公设备，详细情况如下：

单位：万元

项目	设备名称	数量	单位	单价	总价
研发及生产设备	电容剪脚机	4	台	2.50	10.00
	跳线成型机	2	台	0.60	1.20
	IC 成型机	4	台	1.80	7.20
	电阻成型机	2	台	0.80	1.60
	备料架	4	台	0.20	0.80
	上板架	400	台	0.03	12.00
	上料机	2	台	1.00	2.00
	接驳台I	2	台	0.80	1.60
	印刷机	2	台	35.00	70.00
	接驳台II	2	台	1.00	2.00

项目	设备名称	数量	单位	单价	总价
	多功能贴片机	2	台	184.00	368.00
	接驳台III	2	台	1.00	2.00
	高速高精度贴片机	4	台	192.00	768.00
	接驳台IV	2	台	1.00	2.00
	贴片效果测试机	2	台	35.00	70.00
	回流焊机	2	台	30.00	60.00
	加湿机	2	台	2.00	4.00
	环保排烟系统	4	套	0.50	2.00
	物料架	10	套	0.30	3.00
	下料机	2	台	1.50	3.00
	自动分板机	1	台	50.00	50.00
	螺杆式空压机	1	台	50.00	50.00
	波峰焊	4	台	30.00	120.00
	环保排烟系统	4	套	0.30	1.20
	流水线	20	套	0.30	6.00
	环保排烟系统	40	套	0.20	8.00
	补焊流水线	80	套	0.30	24.00
	环保排烟系统	160	套	0.20	32.00
	工装夹具	200	台	0.50	100.00
	环保排烟系统	2	套	80.00	160.00
	测试电脑	24	台	0.50	12.00
	烧录器	4	台	0.60	2.40
	ARM 仿真器	12	台	0.50	6.00
	流水线	12	套	5.00	60.00
	环保排烟系统	20	套	0.15	3.00
	工装夹具	60	套	0.50	30.00
	周转车	100	台	0.20	20.00
	模组老化车	20	台	0.30	6.00
	产品老化车	20	台	0.30	6.00
	高温老化房	1	套	6.00	6.00
	物料架	16	套	0.30	4.80
	冰箱	1	台	0.40	0.40

项目	设备名称	数量	单位	单价	总价
	盐雾测试仪	1	台	0.85	0.85
	程式恒温恒湿试验机	1	台	3.71	3.71
	机械机械振动试验台	1	台	1.54	1.54
	静电放电发生器	1	台	3.30	3.30
	耐压测试仪	1	台	0.11	0.11
	泄漏电流测试仪	1	台	0.15	0.15
	接地电阻测试仪	1	台	0.14	0.14
	绝缘电阻测试仪	1	台	0.15	0.15
	温度计	3	台	0.01	0.02
	数显游标卡尺	3	台	0.05	0.15
	扭力计	3	台	0.68	2.04
	直流电源	4	台	0.08	0.32
	数字万用表	18	台	0.05	0.90
	TES 数位温度表	2	台	0.15	0.30
	温湿度计	3	台	0.01	0.02
	接触调压器	1	台	0.28	0.28
	游标卡尺	1	台	0.05	0.05
	静电测试仪	1	台	0.02	0.02
	高压测试仪	1	台	0.10	0.10
	比重计	1	台	0.03	0.03
	JCS 型电子计数秤	1	台	0.20	0.20
	指针万用表	2	台	0.02	0.04
	数字示波器	1	台	0.16	0.16
	DC 可调电源器	1	台	0.06	0.06
	全自动交流稳压器	1	台	0.18	0.18
	玻璃高低温度计	1	台	0.08	0.08
	打包机	4	台	1.00	4.00
	手动叉车	8	台	0.30	2.40
	自动叉车	1	台	30.00	30.00
	物料架	200	台	0.30	60.00
	抽真空机	1	台	8.00	8.00
	电子称	4	台	0.10	0.40

项目	设备名称	数量	单位	单价	总价
	塑胶垫板	800	台	0.02	16.00
	塑胶筐	60	台	0.02	1.20
	首件测试机	1	台	15.00	15.00
	ICT 测试机	4	台	15.00	60.00
	无线网络测试仪	1	台	3.00	3.00
	(大族) 激光切割机	1	台	2.55	2.55
	自动生产配料系统	1	套	200.00	200.00
	ENA Series Network analyzer, 2-port Test Set, 100 kHz to 8.5GHz	1	套	37.00	37.00
	Enhanced Time Domain Analysis	1	套	11.00	11.00
	Cable, Type- N(male) to Type- N(male), 50 ohm	1	套	0.90	0.90
	ECal Module DC to 6.5 GHz, 2-port	1	套	1.78	1.78
	<b>研发及生产设备合计</b>	<b>2,404</b>			<b>2,566.30</b>
	软件设备	极致汇仪 WLAN2.4G 物理层测试许可软件 V1	1	套	7.00
极致汇仪 Zigbee 物理层测试许可软件 V1		1	套	2.93	2.93
专业软件 (Altium Designer 2018)		20	套	14.00	280.00
专业软件 (PADS VX1.2)		15	套	13.60	204.00
专业软件 (Adobe Photoshop (一年版))		10	套	0.30	3.00
专业软件 (AutoCAD (一年版))		10	套	0.72	7.20
专业软件 (PTC CERO 5.0(三年版))		10	套	9.00	90.00
办公软件 (Adobe Acrobat)		40	套	0.50	20.00
办公软件 (office 2016)		70	套	0.16	11.20
远程办公软件系统		1	套	200.00	200.00
<b>软件设备合计</b>		<b>178</b>			<b>825.33</b>
办公设备	笔记本办公电脑	1160	台	0.50	580.00
	试验电脑	350	台	1.00	350.00
	办公家具	1160	套	0.50	580.00
	办公设备及耗材(传真机、打印机等)	20	套	1.00	20.00
	<b>办公设备合计</b>	<b>2,690</b>			<b>1,530.00</b>
<b>设备总投入</b>					<b>4,921.63</b>

### C、预备费的测算

预备费按土建工程、装修工程、公共配套工程和设备购置费等固定资产总投资的一定比例进行测算。本项目所属行业预备费比例在 7%到 11%之间为合理区间。

考虑到本项目涉及智能家居相关业务是公司比较成熟的业务，按照固定资产总投资的 8.5%计算预备费，为 2,790.00 万元。其中工程预备费主要为工程预备费，即勘测设计费、建设单位管理费、工程建设监理费、前期工作费等；设备预备费为设备涨价预备费。

### D、铺底流动资金的测算

铺底流动资金投资额预计为 4,067.83 万元，是综合考虑流动资产和流动负债中主要构成要素的影响，按照项目建成后所需全部流动资金的一定比例估算。

## 2、智慧门禁系统服务运营拓展项目

### (1) 项目的各项投资构成是否属于资本性支出、募集资金投入比例

本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），各项投资构成如下：

单位：万元

项目	项目总投资		拟使用募集资金		是否为资本性支出
	金额	比例	金额	占比	
装修工程	2,180.00	16.69%	2,180.00	18.96%	是
设备购置	1,575.64	12.06%	1,575.64	13.70%	是
<b>固定资产总计</b>	<b>3,755.64</b>	<b>28.75%</b>	<b>3,755.64</b>	<b>32.66%</b>	-
市场拓展费	7,400.00	56.65%	7,400.00	64.35%	否
预备费	375.56	2.87%	344.36	2.99%	否
铺底流动资金	1,532.08	11.73%	-	-	否
<b>总投资金额</b>	<b>13,063.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,500.00</b>	<b>100%</b>	-

由上可知，本项目拟使用募集资金中资本性支出为 3,755.64 万元，占拟使用募集资金的比例为 32.66%。



## (2) 项目的测算依据和测算过程

### ①测算依据

本项目测算根据国家发改委和建设部联合发布的《建设项目经济评价方法与参数》、《国务院关于投资体制改革的决定》、公司已购买设备的采购合同和询价单以及国家和地方的有关政策及法规。

### ②测算过程

#### A、装修工程的测算

本项目的装修工程总投资 2,180.00 万元，包括展厅、办公室、生产车间的装修，详细情况如下：

序号	工程名称	数量（平米）	单价（元/平米）	总投资金额（万元）
(一)	<b>装修工程费用</b>	<b>10,000.00</b>		<b>2,180.00</b>
1	展厅装修	2,000.00	5,000.00	1,000.00
2	办公室装修	2,000.00	2,000.00	400.00
3	生产车间装修	6,000.00	1,300.00	780.00

#### B、设备购置及安装支出的测算

本项目的机器设备购置总投资 1,575.64 万元，包括生产及测试设备、软件设备及办公设备，详细情况如下：

单位：万元

项目	设备名称	数量	单位	单价	总价
生产及测试设备	备料架	4	台	0.20	0.80
	上板架	30	台	0.03	0.90
	上料机	1	台	1.00	1.00
	接驳台	4	台	0.80	3.20
	印刷机	1	台	35.00	35.00
	多功能贴片机	1	台	184.00	184.00
	高速高精度贴片机	2	台	192.00	384.00
	贴片效果测试机	1	台	35.00	35.00
	回流焊机	1	台	30.00	30.00
	环保排烟系统	1	套	1.00	1.00
	下料机	1	台	1.50	1.50

	插件流水线	1	套	2.00	2.00
	环保排烟系统	1	套	1.00	1.00
	补焊流水线	1	套	3.00	3.00
	工装夹具	10	套	0.50	5.00
	波峰焊	1	台	30.00	30.00
	ICT 测试机	1	台	15.00	15.00
	成品组装流水线	2	套	5.00	10.00
	环保排烟系统	2	套	1.00	2.00
	电脑	8	台	0.50	4.00
	烧录器	8	台	0.60	4.80
	工装夹具	20	台	0.50	10.00
	产品老化车	4	台	0.30	1.20
	<b>生产及测试设备合计</b>	<b>106</b>			<b>764.40</b>
软件设备	EDA (Altium Designer 2018)	10	套	14.00	140.00
	EDA (CAM350)	10	套	8.00	80.00
	EDA (PADS 9.5)	10	套	13.60	136.00
	CAD (Illustrator CS6)	5	套	0.30	1.50
	CAD (Photoshop CS6)	5	套	0.30	1.50
	CAD (AUTOCAD 2016)	5	套	0.72	3.60
	CAD (PTC CERO2.0)	5	套	9.00	45.00
	<b>软件设备合计</b>	<b>50</b>			<b>407.60</b>
办公设备	笔记本办公电脑	298	台	0.50	149.00
	试验电脑	130	台	0.78	101.40
	办公家具	298	套	0.50	149.00
	办公设备 (传真机、打印机等)	3	套	0.50	1.50
	针式打印机	2	台	0.22	0.44
	条码打印机	2	台	0.15	0.30
	打印耗材	1	套	2.00	2.00
	<b>办公设备合计</b>	<b>734</b>			<b>403.64</b>
<b>设备总投入</b>					<b>1,575.64</b>

### C、市场拓展费的测算

市场拓展费 10 年测算期为 7,400 万元，由市场推广费、商务费和招商展会费构成。随着市场布局逐步打开，预测市场拓展费阶梯式下降，具体如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
市场拓展费	1,000	1,000	1,000	800	800	800	500	500	500	500

### D、预备费的测算

预备费按装修工程和设备购置费等固定资产总投资的一定比例进行测算。本项目所属行业预备费比例在 7%到 11%之间为合理区间。

考虑到本项目涉及智慧门禁相关业务是公司新拓展的业务，按照固定资产总投资的 10%计算预备费，为 375.56 万元。其中工程预备费主要为勘测设计费、建设单位管理费、工程建设监理费、前期工作费等；设备预备费为设备涨价预备费。

#### E、铺底流动资金的测算

铺底流动资金投资额预计为 1,532.08 万元，是综合考虑流动资产和流动负债中主要构成要素的影响，按照项目建成后所需全部流动资金的一定比例估算。

### 3、补充流动资金项目的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，募集资金投入比例

#### (1) 项目的各项投资构成是否属于资本性支出、募集资金投入比例

公司拟将本次向特定对象发行股票募集资金中的 5,000.00 万元用于补充公司流动资金，占本次发行募集资金总额的 9.62%，上述投资支出全部为非资本性支出。

#### (2) 项目的测算依据和测算过程

根据 2017 年-2019 年营业收入增长情况，经营性流动资产（应收账款、预付账款、应收票据及存货）和经营性流动负债（应付账款、预收账款及应付票据）对流动资金的占用情况，公司未来三年流动资金需求（经营性流动资产-经营性流动负债）测算如下：

##### ①营业收入的测算依据和测算过程

2017 年至 2019 年，公司营业收入分别为 8.45 亿元、9.19 亿元和 9.24 亿元，营业收入逐年增长，年均复合增长率为 4.58%。根据 2017 年-2019 年公司营业收入的增长情况，假设公司未来三年（2020 年至 2022 年）营业收入年均增长率为 5%，则公司 2020 年至 2022 年营业收入预计分别为 97,032.68 万元、101,884.31 万元和 106,978.52 万元。

## ②未来新增流动资金缺口的测算

依据公司 2019 年年度报告中各项经营性流动资产和流动负债占营业收入的比重,假设未来三年适用同样的比例,测算营业收入和各期末各项资产负债余额。同时假设公司未来三年仅通过自身生产经营产生的现金流量运营,不考虑可能发生的外部融资行为。

公司未来三年新增流动资金缺口测算明细表如下:

单位:万元

项目	2019 年各科目 占营业收入比重	2020 年 (预测)	2021 年 (预测)	2022 年 (预测)
营业收入	92,412.07	97,032.68	101,884.31	106,978.52
<b>经营性流动资产:</b>				
应收账款	41.53%	40,295.85	42,310.64	44,426.17
应收票据	5.71%	5,536.87	5,813.71	6,104.39
预付账款	1.21%	1,171.02	1,229.57	1,291.05
存货	23.84%	23,129.86	24,286.35	25,500.67
<b>经营性流动负债:</b>				
应付账款	17.29%	16,776.66	17,615.49	18,496.26
应付票据	0.00%	-	-	-
预收账款	6.95%	6,741.05	7,078.11	7,432.01
<b>流动资金缺口</b>	<b>44,396.07</b>	<b>46,615.88</b>	<b>48,946.67</b>	<b>51,394.00</b>

2019 年末,公司流动资金缺口为 44,396.07 万元。根据上述测算结果,截至 2022 年末,预计公司流动资金缺口为 51,394.00 万元,新增流动资金缺口为 6,997.93 万元。本次募集资金补充流动资金为 5,000.00 万元,补充流动资金金额是合理的。

(二) 结合市场拓展费、铺底资金等项目分析说明本次募集资金用于补流部分是否符合相关规定

本次募投项目中非资本性支出的具体情况如下:

单位:万元

序号	项目名称	募集资金拟投入金额	其中：资本性支出		其中：非资本性支出	
			金额	占比	金额	占比
1	智能家居系统研发生产建设项目	35,500.00	32,821.63	92.46%	2,678.37	7.54%
2	智慧门禁系统服务运营拓展项目	11,500.00	3,755.64	32.66%	7,744.36	67.34%
3	补充流动资金	5,000.00	-	-	5,000.00	100.00%
合计		<b>52,000.00</b>	<b>36,577.27</b>	<b>70.34%</b>	<b>15,422.73</b>	<b>29.66%</b>

本次募投项目中用于补充流动资金、铺底流动资金、预备费、市场拓展费等非资本性支出金额合计为 15,422.73 万元，占募集资金拟投入金额的比例为 29.66%，未超过募集资金总额的 30%，符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》、《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》等法律法规的相关规定。

1-1-2：披露本次募投项目目前进展情况、资金预计使用进度，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

**（一）披露本次募投项目目前进展情况、资金预计使用进度**

**1、智能家居系统研发生产建设项目**

公司已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“一、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，公司的实施能力及资金缺口的解决方式”之“（三）智能家居系统研发生产建设项目情况介绍”之“1、项目的基本情况”中补充披露如下内容：

**（7）目前进展情况、资金预计使用进度：**截至本募集说明书签署日，本项目尚未开工建设。根据广州开发区行政审批局出具的项目备案证，本项目计划开工时间为 2021 年 1 月。

本项目建设周期为 2 年，具体投资计划如下：

项目投资计划	第 1 年	第 2 年
--------	-------	-------

	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
厂房土建设计								
土建和装修施工								
设备购置								
设备安装和调试								
人员招聘及培训								
试生产								

## 2、智慧门禁系统服务运营拓展项目

公司已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“一、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，公司的实施能力及资金缺口的解决方式”之“（四）智慧门禁系统服务运营拓展项目情况介绍”之“1、项目的基本情况”中补充披露如下内容：

（7）目前进展情况、资金预计使用进度：截至本募集说明书签署日，本项目尚未开工建设。根据广州开发区行政审批局出具的项目备案证，本项目计划开工时间为2021年1月。

本项目建设周期为1年，具体投资计划如下：

项目投资计划	第1年			
	S1	S2	S3	S4
装修工程				
设备购置				
设备安装和调试				
人员招聘及培训				
试生产				

## 3、补充流动资金项目目前进展情况、资金预计使用进度

公司已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“一、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，公司的实施能力及资金缺口的解决方式”之“（五）补充流动资金项目情况介绍”中补充披露如下内容：

### 3、目前进展情况、资金预计使用进度

截至本募集说明书签署日，本项目尚未投入。公司将在本次募集资金到位后根据实际经营情况需要进行投入。

#### (二) 本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

公司已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“一、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，公司的实施能力及资金缺口的解决方式”之“(一) 本次募集资金投资项目的基本情况及资金缺口的解决方式”中补充披露如下内容：

根据本次募投项目的资金使用计划及项目实施进度安排，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

1-1-3：说明募投项目的运营及盈利模式，结合公司在智能家居和智能门禁方面的前期投入、已有研发成果和专利技术、未来产品和技术的升级换代需求等，说明公司在技术、人员和客户资源等方面是否具备明确的实施基础

#### (一) 募投项目的运营及盈利模式

公司主营业务为楼宇对讲系统、智能家居系统、停车场系统、监控系统、液晶显示屏的研发、生产和销售。公司根据客户的订单情况和市场需求情况安排显示模组、液晶屏、镜头、IC 芯片、结构件等材料部件的招标采购，按照“订单+库存”的方式组织生产，并采用直销的销售模式通过在全国各大中小城市建立的营销服务网点进行产品销售和售后服务。

本次募投项目是在现有业务的基础上进行产能扩充以及产品线的升级，其运营及盈利模式与公司现有业务一致，其中：智能家居系统研发生产建设项目主要在公司现有业务基础上进行产能扩充，所生产主要类型产品及其功能情况如下：

产品类别	产品系列	主要用途及功能	产品图例
智能家居系统	智能摄像机类产品	可实现双向对讲即时通话，配备超清夜视镜头；支持安防云报警，报警信息手机推送；内置空气监测模块，室内空气质量实时提醒	
	智能面板类产品	可通过触摸或无线控制方式，实现对照明灯光及其他家电的控制	
	智能安防及传感类产品	包括智能门磁、人体红外感应器、无线声光报警器等产品，共同构成智能安防系统，可实现联动云台摄像机取证，并推送实时警报，支持手机设置撤防、布防，定时汇报在线状态；此外，以燃气传感器、湿度温度传感器及水浸探测器为代表的产品，可实现居家水电气等常规检测	
	智能网关类产品	即智能家居产品控制中心，通过无线传输方式与其他智能家居产品或普通家电产品进行数据交互并实现无线远程控制及联动控制	





智慧门禁系统服务运营拓展项目生产产品主要为楼宇对讲系统下属新型智慧门禁系统，系对原有产品线的技术升级，其相较传统楼宇对讲系统产品主要区别如下：

序号	主要区别	具体说明
1	应用场景	相较于传统楼宇对讲系统产品主要应用于封闭式住宅小区，智慧门禁系统产品将原有应用场景有效扩展至开放式小区、企业园区、办公楼、城中村等流动人口密集场所，实现楼宇对讲系统产品应用场景由社区级向城市级跨越
2	产品技术水平	相较于传统楼宇对讲系统产品所加载显示屏、摄像头等部件规格处于中低端、芯片算力较低、不具备无线网数据传输特征，智慧门禁系统产品配备宽屏高分辨率液晶显示屏、高清晰度夜视摄像头、芯片算力显著增强，可实现大数据高速运算，且具备人脸识别、本地储存功能及 5G 数据传输功能，能够与云端进行实时数据交互传输
3	产品功能	相较于传统楼宇对讲系统产品主要实现功能为对话及开锁功能，智慧门禁系统产品不仅可实现远程客户端对话及开锁功能、人脸识别自动开锁等功能，还赋予产品更强安防属性，即通过智慧门禁系统实时采集人像信息，与数据库进行智能比对核验，并结合周边配套监控系统，实时将相关处理信息结果与物业管理方或当地公安部门直接进行数据传输。针对楼宇住户或白名单人员提升其出入便利性，同时有助于物业管理方实时监控上述人员出入记录情况并进行数据分析；针对异常人员或黑名单人员，智慧门禁系统产品可重点追踪其运行轨迹，并提前向物业管理方或公安部门发出预警，便于其提前采取应对措施，从而实现事前智能预防、事中及时干涉、事后完整追溯。

(二) 结合公司在智能家居和智能门禁方面的前期投入、已有研发成果和专利技术、未来产品和技术的升级换代需求等，说明公司在技术、人员和客户资源等方面是否具备明确的实施基础

1、公司在智能家居和智能门禁方面的前期投入、已有研发成果和专利技术、未来产品和技术的升级换代需求

(1) 公司在智能家居和智慧门禁方面的前期投入

本次募投项目围绕公司主营业务展开，是对公司现有楼宇对讲系统产品和智能家

居系统产品的产能扩充及技术升级。

目前公司主营业务为楼宇对讲系统、智能家居系统、停车场系统、监控系统、液晶显示屏的研发、生产和销售，其中智能家居系统作为公司近年来业绩快速增长的明星产品，公司持续加强对智能家居系统的研发设计、生产制造以及营销推广等环节投入，确保公司智能家居系统产品技术领先，同时产能产量持续提升，满足市场日益增长的需求。

相较之下，楼宇对讲系统作为公司多年深耕领域，公司已在楼宇对讲系统领域积累了行业领先技术、较强的产品核心竞争力、较高的品牌知名度以及广泛深厚的营销渠道及客户资源，智慧门禁系统作为楼宇对讲系统产品中的子系列产品，在楼宇对讲系统产品的基础上利用大数据分析、人工智能等多项先进技术，在有效提升楼宇对讲系统产品的智能化的同时赋予其安防属性，在实现产品技术升级的同时拓展产品应用领域。

## （2）公司已有研发成果和专利技术

从公司成立开始，公司便十分注重核心技术的发展，掌握了多项核心技术，包括但不限于远距离总线传送技术、嵌入式开发技术、音视频数字处理技术、网络传送技术、家庭物联网技术、家居云平台技术等核心技术。

截至 2020 年 6 月末，公司拥有专利权 236 项，其中 26 项为发明专利、125 项为实用新型专利、85 项为外观专利，累计拥有软件著作权 101 项。

## （3）公司未来产品和技术的升级换代需求

### ①国家产业政策鼓励智能家居发展

近年来，国家制定了一系列产业政策来规范、鼓励智能家居的发展，多措并举助力智能家居行业加快产业结构升级、培育智能家居市场发展动能、增强智能家居企业市场竞争力，为行业发展营造良好的政策环境。

### ②消费升级和房地产稳步发展增加智慧门禁产品及智能家居产品需求

消费升级使人们注重家居智能化。随着居民收入的提升，年轻消费者在选购家电、家居产品时考虑的要素更加多样化，“智能化”、“联网化”要素对年轻消费者的吸引力

更大，也反映出年轻消费者对于智能家居的需求。在消费升级驱动下，家居产品已从传统型向智能型升级转变。

此外，我国房地产市场的稳步发展亦是支撑智能家居及智慧门禁行业发展的基石。房地产行业发展直接影响智能家居、智慧门禁市场的整体需求，目前房产商借助智慧产品附加值凸显楼宇卖点，智慧社区已经成为高端住宅的标配，直接促进了智能家居、楼宇可视门禁系统往数字化、可拓展、高体验、智能化的方向发展。

### ③技术变革为智能家居及智慧门禁行业带来新机遇

移动互联网、物联网、人工智能等的技术变革为智能家居及智慧门禁行业发展扫除了技术障碍，使智能家居系统更智慧，为智能家居带来更广泛的应用场景，创造了新的发展机遇，同时也有效提升传统门禁系统数字化、智能化及安防属性。

## 2、公司在技术、人员和客户资源等方面具备明确的实施基础

### (1) 公司在技术方面具备明确的实施基础

公司自成立以来，就一直注重技术研发的投入，2019 年公司在技术研发方面的资金总投入费用为 9,163.63 万元，占主营业务收入的 9.92%，已成为业内具有较强研发能力的社区安防领域先进企业之一。经过多年的自主研发创新，公司掌握了多项核心技术，并形成了多项专利技术和软件著作权。

公司历年来注重技术的积累，针对行业技术热点和市场需求不断进行持续的研发投入，公司的技术研发及管理能力的可胜任本次募投项目的建设和运营。

### (2) 公司在人员方面具备明确的实施基础

在人员方面，公司通过内部培养与外部引进相结合的方式，形成了一支技术专业、结构合理、研发经验丰富、建设完善的研发技术团队，能对客户的需求做出快速响应，设计出符合客户需求的智能家居及智慧门禁相关产品或者系统解决方案。

公司拥有多名技术专家、高级工程师和高级技术顾问，均具有丰富的产品研发经验，能积极有效地进行高质量产品和先进生产工艺的开发，促进公司的产品性能不断满足市场的需求。截至 2019 年 12 月 31 日，公司共有研发人员 558 名，其中本科及以上学历员工占比 51.79%。同时公司还积极与各科研单位及企业合作，不断提升公司的

研发实力。

### (3) 公司在客户资源方面具备明确的实施基础

公司本次实施的募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，所面临的市场环境与公司已有的业务具有高度相关性。公司主要客户为房地产开发商、工程施工商或系统集成商，相关客户在其所属行业内具有一定的知名度，与公司形成了良好的合作关系，具备较强的客户粘性，为公司业务发展奠定了良好的客户基础。

综上所述，公司本次募投项目涉及生产产品、生产工艺及技术与公司目前实际生产经营情况不存在较大差异。公司具备实施募投项目的完整的技术基础和运营经验，在技术、人员和客户资源等方面具备明确的实施基础，募投项目的整体进度计划及其实施不存在重大障碍或风险。

1-1-4：结合相关产品的市场需求、客户稳定性和新客户拓展情况、相关合同及在手订单情况、现有产能利用率和产销率、前期投入的后续摊销及费用确认安排、公司现有智能家居业务和智能门禁业务经营情况的纵向对比和同行业可比公司的横向对比等，披露预计效益的测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性，本次产能扩充与公司现有经营情况与未来经营计划是否匹配以及新增产能的消化措施。

一、说明本次募投项目相关产品的市场需求、客户稳定性和新客户拓展情况、相关合同及在手订单情况、现有产能利用率和产销率、前期投入的后续摊销及费用确认安排、公司现有智能家居业务和智能门禁业务经营情况的纵向对比和同行业可比公司的横向对比

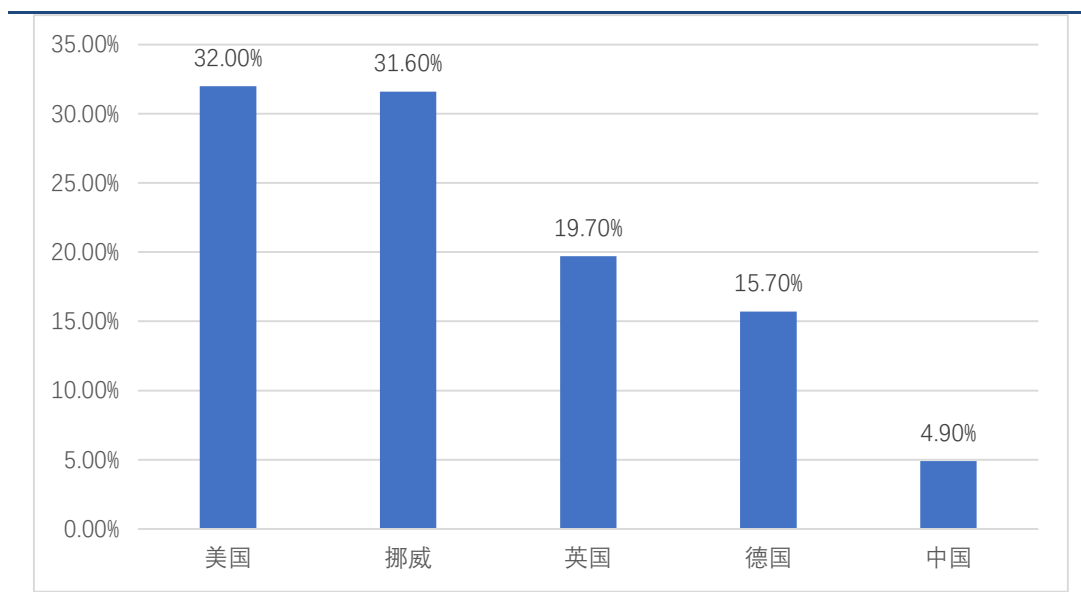
### (一) 智能家居及智慧门禁产品市场发展空间巨大，下游需求旺盛

#### 1、智能家居及智慧门禁产品市场发展空间巨大

##### (1) 国内智能家居及智慧门禁普及率较低，未来提升空间巨大

虽然近年来我国智能家居市场关注度逐渐提高，但我国智能家居产品普及率仍然较低，与发达国家相比仍存在较大差距。根据 Statista 统计数据，2018 年我国智能家居家庭渗透率仅为 4.9%，与主要发达国家的对比情况如下所示：

图表 2018 年中国及其他国家智能家居渗透率对比



数据来源：Statista

2010 年至 2019 年，我国人口稳定增长，尤其是城镇总人口增长较快。若按城镇家庭每户平均 3 人、农村家庭每户平均 4 人计算，截至 2018 年末我国城镇家庭总户数约为 2.77 亿户，农村家庭总户数约为 1.41 亿户。若按 2018 年仅 4.9% 的智能家居渗透率计算，我国仅有约 2,000 万户家庭使用了智能家居产品，尚有亿万家庭未接受或开始使用智能家居产品或方案。

鉴于我国人口仍保持基本稳定增长的状态，预计未来随着我国家庭总户数、尤其是城镇家庭户数的进一步增长以及智能家居产品普及率的提升，智能家居产业具备广阔的市场发展空间。

相较之下，尽管传统楼宇对讲系统产品在国内住宅小区较为常见，但智慧门禁系统这一类数字化、智能化程度更高的新型楼宇对讲系统尚处于市场开拓阶段，目前普及率总体较低。随着未来“智慧社区”逐渐推广以及居民对社区安防要求的日益提升，智慧门禁系统有望迎来快速发展机遇。

## （2）国内智能家居行业集中度仍较低，公司有望建立并巩固先发优势

尽管国内智能家居行业发展潜力巨大，吸引众多企业布局智能家居领域，但行业目前整体缺乏规范、统一的行业标准。目前国内智能家居行业的大部分企业为中小企业，包括传统家电企业、信息技术企业、互联网企业、安防企业等，行业暂未出现引领行业发展的龙头企业。

公司作为较早涉足智能家居行业的企业之一，深耕智能家居行业多年，一方

面积累了较为成熟的产品技术及行业口碑，尤其是以“安居小宝”为代表的智能家居解决方案，受到市场客户的高度认同，另一方面公司通过核心业务楼宇对讲系统业务，建立了完善的营销渠道，积累了丰富的地产行业客户资源，为智能家居业务开展奠定了坚实基础。

因此，随着国内智能家居行业进入快速发展期，且行业尚未出现龙头企业，公司有望充分利用自身渠道优势、技术优势以及品牌优势，通过本次募投项目扩充产能，一方面解决目前智能家居系统产品产能瓶颈的问题，另一方面满足智能家居市场日益增长的需求，提升公司市场占有率及品牌知名度。

### （3）智能家居及智慧门禁市场发展存在结构性差异，蓝海市场尚待开发

国内智能家居及智慧门禁市场发展除呈现较低渗透率外，还存在结构性差异，主要体现为以下两方面：

住宅类别方面，目前国内系统化程度较高的智能家居及智慧门禁方案用户主要为别墅和高端住宅住户，对于中低端住宅智能家居及智慧门禁系统渗透率较低；地域方面，我国智能家居及智慧门禁系统市场主要集中在一、二线城市，我国的智能化住宅和智能化小区建设，最初即是始于广州、深圳、北京和上海等经济发达地区，这些地区智能家居及智慧门禁产业的发展亦领先于国内其他地区。相较而言，目前我国三、四线城市及普通住宅市场中，智能家居及智慧门禁渗透率仍较低。

因此，考虑到目前国内中低端住宅及非沿海或经济欠发达地区智能家居及智慧门禁市场尚处于起步阶段，市场竞争尚不充分，公司有望在现有业务基础上提前布局上述蓝海市场，逐步开发及培育市场需求，实现业绩持续稳步增长。

### （4）消费者对智能家居及智慧门禁产品认知度及接纳度日益提升

居民对生活品质和科技体验的追求是促进消费升级的原动力，消费升级也是智能家居及智慧门禁消费的重要驱动要素。家居及门禁产品已经从传统型向智能型升级转变，消费者已逐渐从购买传统家电产品、家居产品、可视化门禁产品，向追求更好的品质生活转变。品质生活的提升，其背后的支撑是我国国民收入的稳步提高、中产阶级人群占比不断上升等因素。

随着消费者对智能家居及智慧门禁认知度及接纳度日益提升，消费升级也将促使最终用户更多地采购智能家居及智慧门禁产品，或在装修时委托工程施工商

或系统集成商安装智能家居及智慧门禁系统，或在选购一手房时更多地选择精装修时已安装智能家居及智慧门禁系统的一手商品住房。

#### （5）智慧门禁系统助力打造智慧社区，应用场景广阔

智慧门禁系统作为在传统楼宇对讲系统产品基础上创新升级的系列产品，能够利用新一代互联网技术、大数据运算等，在传统楼宇对讲及门禁功能的基础上，有效对接云端数据及政府管控平台和公安系统平台，有效实现人口信息社会化采集、人口动态管理、社区联动报警等功能，助力搭建智慧社区安防平台。智慧门禁系统的推出不仅能够有效提升传统封闭式小区的智慧及安防水平，还能解决管理难度较大、人员流动较多的开放式小区、城中村等楼盘普遍存在的社区安防痛点，具有较为广阔的应用场景。

#### （6）智慧门禁与智能家居产品深度结合并相互促进

近年来，随着智能家居行业的蓬勃发展，国内大中型楼宇对讲行业的厂家依托其技术与渠道优势开始深入到智能家居领域，将智慧门禁产品与智能家居产品进行结合。与智能家居产品结合后，智慧门禁产品除了传统的对讲开锁功能外，还集合了短信通知、手机 APP 远程控制、安防报警、室内监控查看、电梯呼唤、家居控制、信息家园等众多便捷化功能。智慧门禁与智能家居相辅相成，进一步提升了两者的增值空间和性价比，从而在功能的扩展上带来了巨大的发挥空间。

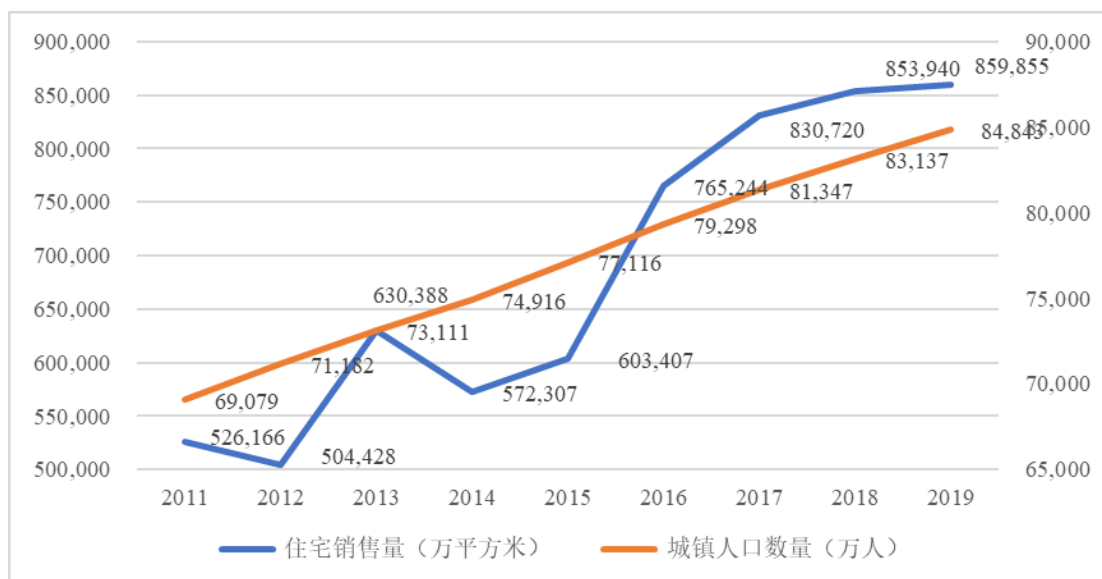
## 2、智能家居及智慧门禁产品下游需求旺盛

### （1）持续提升的城镇化率仍将继续带动智能家居及智慧门禁行业发展

近年来，我国城镇化进程不断提速，住宅销售数量也随之大幅提高。一方面，我国农业转移人口市民化速度明显加快，2011年-2019年，我国城镇人口数量年均增幅约为2.60%；另一方面，城镇人口数量的增长相应带动房地产销售，2011年-2019年，我国商品房销售面积年复合增长率高达6.33%。

鉴于目前我国总体城镇化率尚处于稳步提升阶段，预计未来一段时间内住宅销售量将会继续稳步提升，相应带动智慧门禁及智能家居的需求量不断提升。

图表 2011-2019年我国城镇人口数量及住宅销售量变动趋势图



数据来源：Wind

### (2) 精装修政策促使房地产商提升智能家居及智慧门禁采购

近年来，我国多地省份陆续出台政策推动精装修工程，多数省份已出台推进精装修的时间点与完成目标。

从开发商及开发项目上看，2018年，全国共有885家开发商推出2,728个精装修/全装修商品住宅项目，同比增长近80%。2018年全国精装修商品住宅开盘规模增幅近60%，达到253万套。2019年1-6月，全国共有574家开发商、开盘1,448个精装修/全装修商品住宅项目，开发商数量及项目数量同比增速分别达42%和28%，精装修/全装修商品住宅开盘130万套，同比提升17%。

上述精装修/全装修住宅项目中，智慧门禁及智能家居系统产品渗透率相较于普通住宅项目更高。随着上述精装修政策的有力推动，预计房地产行业对于智慧门禁系统及智能家居系统需求有望进一步提升。

### (3) 房地产行业竞争由“量”向“质”转变，促进智能家居及智慧门禁采购

近年来，我国房地产行业每年竣工面积及新开工面积已逐步进入增速放缓、趋于稳定的状态。房地产开发商传统的靠“量”去保持营业收入或利润的增长预计难以长期维系，未来房地产开发商将更加注重在房屋产品“质”上展开竞争、实现差异化、进而获取溢价。



与此同时，智能家居及智慧门禁作为近年来快速发展的新兴行业，一方面其在我国房地产行业渗透率总体较低，但与此同时消费者对于智能家居及智慧门禁产品的接纳度及认知度已日益提升，另一方面智能家居及智慧门禁产品凭借其智能化、数字化等特性，能够有效提升居住生活品质及安防水平，因此智能家居及智慧门禁有望成为房地产开发商提升房屋品质、争取客户青睐的有力武器，同时可以在支出较少成本的情况下使房屋更具科技感，消费者有更好的消费体验，从而为房地产开发商获得更高的消费者偏好以及更大的利润空间。

#### （4）保障房建设和存量房改造带来新的智慧门禁需求增量

随着城市化进程的推进，加快城区老工业区搬迁改造，大力推进棚户区改造，稳步实施城中村改造，有序推进旧住宅小区综合整治、危旧住房和非成套住房改造，全面改善人居环境成为政府工作的要点之一。2008年起，中央在全国范围内全面启动保障性安居工程、棚户区改造工作。2019年，全国各类棚户区改造开工316万套，顺利完成年度目标任务，完成投资1.2万亿元。保障性安居工程投资增加，一定程度上弥补了因政府实施房地产市场调控政策产生的房地产行业投资增速下滑。

此外，部分老旧小区楼宇对讲产品安装时间较长，产品已受到损坏或功能过于落后而无法满足用户的日常需求，或部分小区未安装楼宇对讲产品，影响了小区居民的日常出入安全及生活便捷性。因此，老旧小区的旧房智能化改造在一定程度上也带动了楼宇对讲产品更新换代以及智慧门禁系统应用的市场需求。

## （二）公司主要客户较为稳定，积极拓展新客户

### 1、公司主要客户较为稳定

公司主营业务中智能家居系统业务，以及智慧门禁系统所属楼宇对讲系统业务前五大客户销售及占比情况如下：

#### （1）楼宇对讲系统业务

序号	客户名称	金额（万元）	占当期合并营业收入比例
<b>2020年1-6月</b>			
1	广东省安心加科技有限公司	2,760.80	7.95%

2	碧桂园控股有限公司	2,425.06	6.98%
3	金科地产集团股份有限公司	898.95	2.59%
4	中国恒大集团	691.23	1.99%
5	江苏嘉宏正智能科技有限公司	476.13	1.37%
<b>合计</b>		<b>7,252.18</b>	<b>20.88%</b>
<b>2019 年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	7,210.82	7.80%
2	广东省安心加科技有限公司	2,294.81	2.48%
3	金科地产集团股份有限公司	1,743.75	1.89%
4	中国恒大集团	1,168.82	1.26%
5	江苏嘉宏正智能科技有限公司	567.38	0.61%
<b>合计</b>		<b>12,985.58</b>	<b>14.05%</b>
<b>2018 年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	6,951.49	7.57%
2	中国恒大集团	1,406.01	1.53%
3	金科地产集团股份有限公司	1,009.93	1.10%
4	河南瑞达工程管理有限公司	539.04	0.59%
5	合肥徽轶商贸有限公司	292.88	0.32%
<b>合计</b>		<b>10,199.36</b>	<b>11.10%</b>
<b>2017 年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	3,021.59	3.58%
2	中国恒大集团	1,437.23	1.70%
3	金科地产集团股份有限公司	668.82	0.79%
4	深圳安联智能控股集团有限公司	462.74	0.55%
5	山西上辰科技有限公司	461.20	0.55%
<b>合计</b>		<b>6,051.58</b>	<b>7.16%</b>

注：上表采用合并口径，受同一实际控制人控制的企业相关交易金额合并披露，其中：

(1) 碧桂园控股有限公司为香港上市公司，股票代码 02007.HK，公司与其交易主要涉及碧桂园控股有限公司下属广东腾安机电安装工程有限公司、佛山市顺德区碧日安防工程有限公司、佛山市顺德区碧晶电子科技有限公司、深圳碧盛发展有限公司相关销售收入，下同；

(2) 金科地产集团股份有限公司为 A 股上市公司，股票代码 000656.SZ，公司与其交易主要涉及金科地产集团股份有限公司下属重庆庆科商贸有限公司相关销售收入，下同；

(3) 中国恒大集团为香港上市公司，股票代码 03333.HK，公司与其交易主要涉及中国恒大集团下属广州恒大材料设备有限公司、深圳恒大材料设备有限公司相关销售收入，下同。

## (2) 智能家居系统业务

序号	客户名称	金额（万元）	占当期合并营业收入比例
<b>2020年1-6月</b>			
1	碧桂园控股有限公司	1,854.88	5.34%
2	广东省安心加科技有限公司	1,720.96	4.95%
3	河南物象智能科技有限公司	318.00	0.92%
4	深圳市宝信行贸易有限公司	196.76	0.57%
5	深圳安联智能控股集团有限公司	191.39	0.55%
<b>合计</b>		<b>4,281.99</b>	<b>12.33%</b>
<b>2019年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	8,738.18	9.46%
2	广东省安心加科技有限公司	2,482.18	2.69%
3	深圳安联智能控股集团有限公司	646.22	0.70%
4	金科地产集团股份有限公司	363.67	0.39%
5	深圳市宝信行贸易有限公司	290.80	0.31%
<b>合计</b>		<b>12,521.06</b>	<b>13.55%</b>
<b>2018年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	8,036.49	8.75%
2	郑州思航电子科技有限公司	357.64	0.39%
3	广州乐果科技有限公司	340.75	0.37%
4	深圳安联智能控股集团有限公司	309.57	0.34%
5	深圳市宝信行贸易有限公司	132.28	0.14%
<b>合计</b>		<b>9,176.74</b>	<b>9.99%</b>
<b>2017年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	2,633.23	3.12%
2	深圳安联智能控股集团有限公司	1,331.64	1.58%
3	深圳市宝信行贸易有限公司	160.71	0.19%
4	南京海高房地产开发有限公司	146.35	0.17%
5	中亿丰建设集团股份有限公司	103.57	0.12%
<b>合计</b>		<b>4,375.50</b>	<b>5.18%</b>

由上可知，公司主要客户包括碧桂园控股有限公司、中国恒大集团、金科地产集团股份有限公司等资质较好的房地产开发商，以及深圳安联智能控股集团有限公司等优质工程施工商，总体较为稳定。

## 2、公司积极开拓优质客户

凭借在楼宇对讲系统领域多年深耕积累的市场口碑及客户资源，公司充分利用楼宇对讲系统与智能家居系统的销售渠道协同性，积极拓展优质客户，包括但不限于恒大地产、保利地产、万科地产、雅居乐地产、金科地产、时代地产、首创置业、中南置地、海伦堡地产等地产开发商，确保智能家居及智慧门禁系统收入增长可持续性。

### (三) 在手订单较为充裕，预计于三、四季度稳步增长

截至本问询回复出具日，公司楼宇对讲系统及智能家居系统在手订单合计金额约为2.3亿元，总体较为充裕。

楼宇对讲和智能家居产品的销售存在季节性特点，与新建楼盘的交房时间密切相关，通常上述产品下半年销售会超过上半年销售，主要由于楼宇对讲和智能家居产品是在房地产项目施工的竣工交房前才进行施工安装，而新建楼盘竣工时间一般在第三、四季度较为集中，因此地产商和工程施工商一般会集中在第三、四季度进行大批量的采购提货，呈现较强的季节性特征。

与此同时，房地产商或工程施工商通常与公司签署框架协议，约定主要采购产品大致范围，并于每年三、四季度根据自身楼盘施工进度实时向公司发出具体采购订单并签署相关合同。因此，可以根据公司按季度收入金额对采购订单的季节波动性进行印证，公司2019年度按季度营业收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
营业收入	12,936.85	22,293.83	21,960.07	35,221.32
占比	14.00%	24.12%	23.76%	38.11%

由上可知，公司2019年三季度及四季度销售收入合计占全年销售收入比例超过60%，其中四季度销售收入占比超过38%，充分体现公司产品销售的季节性特征。因此，预计公司在手订单于2020年三、四季度有望稳步增长，将有力支撑收入稳定增长。

### (四) 现有产能利用率和产销率已接近饱和，急需扩大产能

2017年-2019年及2020年1-6月，公司楼宇对讲系统及智能家居系统的产能、产量和产能利用率、产销率情况如下：

单位：套

产品系列	产能	产量	产能利用率	销量	产销比率
<b>2020年1-6月</b>					
楼宇对讲系统	915,000	892,027	97.49%	675,872	75.77%
智能家居系统	65,000	67,702	104.16%	46,413	68.55%
<b>2019年</b>					
楼宇对讲系统	1,830,000	1,817,702	99.33%	1,832,178	100.80%
智能家居系统	130,000	141,379	108.75%	131,350	92.91%
<b>2018年</b>					
楼宇对讲系统	1,830,000	1,828,622	99.92%	1,810,132	98.99%
智能家居系统	100,000	82,024	82.02%	81,800	99.73%
<b>2017年</b>					
楼宇对讲系统	1,800,000	1,747,417	97.08%	1,827,673	104.59%
智能家居系统	100,000	61,280	61.28%	61,256	99.96%

由上可知，随着公司楼宇对讲系统及智能家居系统相关收入稳步提升，上述产品产能利用率及产销比率均已接近饱和，制约公司未来收入进一步增长，急需扩大产能。

#### **(五) 前期投入的后续摊销及费用确认安排符合相关会计准则规定**

公司主营业务为楼宇对讲系统、智能家居系统、停车场系统、监控系统、液晶显示屏的研发、生产和销售，其中楼宇对讲系统及智能家居系统的生产环节主要利用现有生产场地及购置生产设备，针对采购原材料进行集成制造，相应原材料成本、固定资产折旧及员工工资等相应计入生产成本，符合相关会计准则规定。

#### **(六) 公司主营业务稳步提升，相较同行业可比公司具备竞争优势**

##### **1、公司智能家居系统业务快速增长，楼宇对讲系统业务稳中有进**

2017年-2019年及2020年1-6月，公司智能家居系统业务以及楼宇对讲系统业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
楼宇对讲系统	17,945.12	-6.31%	49,754.21	3.63%	48,011.01	-1.68%	48,831.44
智能家居系统	5,554.70	-11.65%	16,327.45	45.79%	11,199.13	59.93%	7,002.41

由上可知，2017年-2019年，楼宇对讲系统作为公司核心产品，收入规模总体保持稳中有进的趋势；智能家居系统作为公司近年来明星产品，收入呈快速增长趋势，2017年至2019年智能家居系统收入年均增幅约为52.70%，主要受以下方面因素影响：（1）随着居民收入水平稳步增长，同时“人工智能”、“物联网”等概念接受程度日益提升，终端消费者对于智能家居设备需求逐步释放；（2）随着房地产行业发展由“量”向“质”转变，房地产开发商在房屋设计、建造及营销环节中，日益倾向于预装智能家居系统，从而提升房屋整体附加值、体现房屋差异化。受疫情因素影响，楼宇对讲系统及智能家居系统2020年1-6月收入同比有所下降。

## 2、公司相较同行业可比公司具备竞争优势

2017年-2019年，公司及同行业可比公司楼宇对讲系统及智能家居系统收入情况如下：

单位：万元

楼宇对讲系统	2019年度	2018年度	2017年度
	金额	金额	金额
厦门狄耐克	50,981.04	40,178.12	33,954.63
太川股份	11,239.73	11,335.50	10,463.58
<b>平均</b>	<b>31,110.39</b>	<b>25,756.81</b>	<b>22,209.11</b>
安居宝	49,754.21	48,011.01	48,831.44
智能家居系统	2019年度	2018年度	2017年度
	金额	金额	金额
厦门狄耐克	6,094.67	3,116.44	1,587.94
太川股份	8,836.44	5,765.86	6,285.92
<b>平均</b>	<b>7,465.56</b>	<b>4,441.15</b>	<b>3,936.93</b>

安居宝	16,327.45	11,199.13	7,002.41
-----	-----------	-----------	----------

注：麦驰物联 2018 年从新三板摘牌，在此未列示相关收入金额

由上可知，公司作为楼宇对讲系统领域的行业龙头之一，以及智能家居系统领域先行企业之一，楼宇对讲系统及智能家居系统收入规模均高于同行业平均水平，相较同行业可比公司更具竞争优势。

## 二、披露本次募集资金投资项目预计效益的测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性，本次产能扩充与公司现有经营情况与未来经营计划是否匹配以及新增产能的消化措施

公司已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“三、本次募集资金投资项目预计效益的测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性，本次产能扩充与公司现有经营情况与未来经营计划匹配以及新增产能的消化措施”补充披露如下内容：

### （一）本次募投项目效益测算具有谨慎性及合理性

#### 1、智能家居系统研发生产建设项目

智能家居系统研发生产建设项目主要生产智能家居系统产品，该项目预计第一年可实现销售收入 39,300 万元，第二年可实现销售收入 68,700 万元，第三年达产 100%可实现销售收入 88,500 万元，具体经济效益测算如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
销售收入	39,300.00	68,700.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00
销售成本	23,344.79	38,404.79	51,407.06	51,895.40	52,430.47	51,459.22	52,049.12	52,420.76	52,803.55	53,197.83
毛利	15,955.21	30,295.21	37,092.94	36,604.60	36,069.53	37,040.78	36,450.88	36,079.24	35,696.45	35,302.17
毛利率	40.60%	44.10%	41.91%	41.36%	40.76%	41.85%	41.19%	40.77%	40.33%	39.89%
营业税金及附加	-	187.92	235.44	235.44	235.44	235.44	235.44	235.44	235.44	235.44
销售费用	6,442.52	14,817.84	19,852.23	21,062.23	21,727.73	22,426.51	23,160.22	23,622.46	24,098.57	24,588.96
管理费用	2,453.14	4,198.99	5,817.21	6,133.63	6,307.65	6,490.38	6,682.25	6,803.13	6,927.63	7,055.86
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
总成本	32,240.45	57,609.54	77,311.95	79,326.70	80,701.29	80,611.55	82,127.03	83,081.79	84,065.19	85,078.09
税前利润	7,059.55	11,090.46	11,188.05	9,173.30	7,798.71	7,888.45	6,372.97	5,418.21	4,434.81	3,421.91
所得税税率	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
所得税	1,058.93	1,663.57	1,678.21	1,375.99	1,169.81	1,183.27	955.94	812.73	665.22	513.29
净利润	6,000.62	9,426.89	9,509.84	7,797.30	6,628.90	6,705.18	5,417.02	4,605.48	3,769.59	2,908.62



(1) 营业收入测算

单位：万元, 万套

产品类别	项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
智能面板类产品	单价(元)	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
	数量	100.00	180.00	235.00	235.00	235.00	235.00	235.00	235.00	235.00	235.00
	收入	12,000.00	21,600.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00
智能安防及传感类产品	单价(元)	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
	数量	140.00	260.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00
	收入	8,400.00	15,600.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00
智能摄像机类产品	单价(元)	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
	数量	30.00	50.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
	收入	9,000.00	15,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
智能网关类产品	单价(元)	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00
	数量	30.00	50.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
	收入	9,900.00	16,500.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00
合计	数量(注)	30.00	50.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
	收入	39,300.00	68,700.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00

注：由于智能家居系统产品通常由 1 个智能网关类产品与若干智能面板类产品、智能安防及传感类产品或智能摄像机类产品构成，具体配比关系根据产品型号有所不同，因此公司按照智能网关类产品数量作为智能家居产品产销量统计口径，与公司年报披露口径一致。

按照上述统计及披露口径，智能家居系统研发生产建设项目收入及平均销售单价测算情况如下：

单位：万元，万套

项目	T1	T2	T3-T10
销售收入	39,300.00	68,700.00	88,500.00
销售数量	30.00	50.00	70.00
平均销售单价（元）	1,310.00	1,374.00	1,264.29

公司 2017 年-2019 年智能家居系统产品销售收入、销售数量及平均销售单价情况如下：

单位：万元，万套

项目	2019 年	2018 年	2017 年
销售收入	16,327.45	11,199.13	7,002.41
销售数量	13.14	8.18	6.13
平均销售单价（元）	1,242.58	1,369.09	1,142.32

由上可知，智能家居系统研发生产建设项目经济效益测算中对于智能家居系统产品平均销售单价测算与公司智能家居系统业务实际平均销售单价不存在重大差异，具有合理性。

## （2）毛利率测算

智能家居系统研发生产建设项目预测期平均毛利率为 41.28%，与公司 2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月智能家居系统产品毛利率（详见下表）不存在重大差异，测算较为谨慎，具有合理性。

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智能家居系统	45.78%	45.82%	45.95%	42.41%

此外，智能家居系统研发生产建设项目预测期平均毛利率与同行业可比公司智能家居业务平均毛利率（详见下表）不存在重大差异，测算较为谨慎，具有合理性。

可比公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
厦门狄耐克	44.78%	43.59%	46.10%
太川股份	43.08%	41.24%	45.48%
平均值	43.93%	42.42%	45.79%

注：太川股份未单独披露智能家居业务毛利率，因此选取其综合毛利率

### (3) 营业税金及附加测算

营业税金及附加测算根据当前公司涉及增值税等相关政策进行测算，具有合理性。

### (4) 销售费用测算

#### ①职工薪酬费用测算

公司根据目前销售部门员工平均薪资情况作为参考进行测算，并考虑了职工薪酬费用稳步增长的趋势，具有合理性。

#### ②其他销售费用测算

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月，公司销售费用中除职工薪酬以外部分占营业收入比例情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用（除职工薪酬）占营业收入比例	5.41%	8.93%	8.85%	10.84%
平均	8.51%			

智能家居系统研发生产建设项目涉及其他销售费用测算时，按照每年营业收入的 8.76%进行测算，与公司 2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月平均销售费用（除职工薪酬）占营业收入比例不存在重大差异，具有合理性。

### (5) 管理费用测算

#### ①职工薪酬费用测算

公司根据目前管理部门员工平均薪资情况作为参考进行测算，并考虑了职工薪酬费用稳步增长的趋势，具有合理性。

## ②其他管理费用测算

2017年-2019年及2020年1-6月，公司管理费用中除职工薪酬以外部分占营业收入比例情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
管理费用（除职工薪酬）占营业收入比例	3.26%	3.23%	3.01%	3.67%
平均	3.29%			

智能家居系统研发生产建设项目涉及其他管理费用测算时，按照每年营业收入的3%进行测算，与公司2017年-2019年及2020年1-6月平均管理费用（除职工薪酬）占营业收入比例不存在重大差异，具有合理性。

## （6）所得税测算

所得税税率按照当前安居宝实际享受15%所得税税率进行测算，具有合理性。

综上，智能家居系统研发生产建设项目相关测算指标符合公司实际生产经营情况，相关测算具有合理性，效益测算谨慎。

## 2、智慧门禁系统服务运营拓展项目

智慧门禁系统服务运营拓展项目主要涉及生产楼宇对讲系统下属新型智慧门禁系统，并针对上述产品实施营销推广，该项目预计运营期第一年达产50%，可实现销售收入10,200万元，第二年达产100%，可实现销售收入20,000万元，具体经济效益测算如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
销售收入	10,200.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
销售成本	6,088.59	11,450.03	11,778.93	12,012.90	12,211.88	11,925.09	12,144.47	12,374.82	12,616.69	12,870.65
毛利	4,111.41	8,549.97	8,221.07	7,987.10	7,788.12	8,074.91	7,855.53	7,625.18	7,383.31	7,129.35
毛利率	40.31%	42.75%	41.11%	39.94%	38.94%	40.37%	39.28%	38.13%	36.92%	35.65%
营业税金及附加	1.70	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
销售费用	2,430.56	3,728.54	3,838.54	3,493.34	3,546.58	3,309.00	3,053.02	2,775.68	2,808.04	2,842.01
管理费用	1,148.28	2,141.76	2,295.98	2,465.62	2,558.93	2,656.90	2,759.76	2,867.77	2,981.18	3,100.26
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
总成本	9,669.13	17,392.33	17,985.45	18,043.86	18,389.39	17,962.99	18,029.26	18,090.27	18,477.91	18,884.92
税前利润	530.87	2,607.67	2,014.55	1,956.14	1,610.61	2,037.01	1,970.74	1,909.73	1,522.09	1,115.08
所得税税率	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
所得税	79.63	391.15	302.18	293.42	241.59	305.55	295.61	286.46	228.31	167.26
净利润	451.24	2,216.52	1,712.37	1,662.72	1,369.02	1,731.46	1,675.13	1,623.27	1,293.78	947.81

(1) 营业收入测算

单位：万元, 万套

产品类别		项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
智慧门禁系统产品销售	仅向客户销售产品	单价(元)	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
		数量	3.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
		收入	4,500.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
智慧门禁系统建设安装及运营	项目建设中所含产品销售	单价(元)	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
		数量	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
		收入	1,500.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
	项目建设中涉及工程施工及后续运营	收入	4,200.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
合计		收入	10,200.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00

上述营业收入测算主要包括以下两类收入：

(1) 智慧门禁系统产品销售收入：即公司仅面向客户销售智慧门禁系统产品，不涉及相关工程施工或运营维护。因此相关收入仅为产品销售收入，在产品发货至客户指定地点并经客户验收后确认相应收入；

(2) 智慧门禁系统建设安装及运营收入：即公司作为智慧门禁系统项目建设运营方，所提供服务的既包括上述(1)中所述智慧门禁系统产品销售，还包括智慧门禁系统项目相关工程建设，以及项目建设完成后后续运营维护。因此相关收入主要分为以下三部分：

①产品销售收入：与上述(1)中所述智慧门禁系统产品销售收入一致；

②工程施工收入：公司承接智慧门禁系统相关工程施工建设，鉴于相关工程项目周期通常在1年左右，公司在项目按合同约定实施完成并经客户验收合格后确认相应收入；

③运营维护收入：公司负责项目建设完成后相关运营及维护工作，在运营维护期间，客户每年对智慧门禁系统运行情况及运维服务进行考核评估。公司每年根据考核结果及协议约定确认相应运维收入。

智慧门禁系统服务运营拓展项目中营业收入结构占比主要参照公司目前正在执行的广州市花都区某智慧门禁系统项目相关收入进行测算。

## (2) 毛利率及平均单价测算

由于智慧门禁系统行业近年来尚处于起步阶段，目前涉足智慧门禁系统行业相关企业均处于小批量产品投放市场的探索阶段，尚未有主营业务为智慧门禁系统生产制造及销售的相关上市公司，因此暂无法获取同行业可比公司涉及智慧门禁系统产品的毛利率数据进行比较。

公司目前智慧门禁系统业务主要涉及正在执行的广州市花都区某智慧门禁系统项目，该项目合同金额超过人民币7,000万元。考虑到该项目对于智慧门禁系统业务未来推广的示范作用，以及智慧门禁系统产品目前产量较小导致产品单位成本偏高等因素，预计该项目综合毛利率低于智慧门禁系统服务运营拓展项目预测期内平均毛利率。随着未来公司其他智慧门禁系统项目逐步落地，产量增长带动产品单位成本下降，智慧门禁系统项目毛利率有望达到预期水平。

此外，智慧门禁系统服务运营拓展项目测算中智慧门禁系统产品销售单价

主要参照上述广州市花都区某智慧门禁系统项目进行测算。

### (3) 营业税金及附加测算

营业税金及附加测算根据当前公司涉及增值税等相关政策进行测算，具有合理性。

### (4) 销售费用测算

#### ①职工薪酬费用测算

公司根据目前销售部门员工平均薪资情况作为参考进行测算，并考虑了职工薪酬费用稳步增长的趋势，具有合理性。

#### ②其他销售费用测算

2017年-2019年及2020年1-6月，公司销售费用中除职工薪酬及宣传费以外部分占营业收入比例情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售费用(除职工薪酬及宣传费)占营业收入比例	5.16%	8.02%	8.21%	9.98%
平均	7.84%			

智慧门禁系统服务运营拓展项目涉及其他销售费用测算时，按照每年营业收入的8.14%进行测算，与公司2017年-2019年及2020年1-6月平均销售费用(除职工薪酬及宣传费)占营业收入比例不存在重大差异，具有合理性。

### (5) 管理费用测算

#### ①职工薪酬费用测算

公司根据目前管理部门员工平均薪资情况作为参考进行测算，并考虑了职工薪酬费用稳步增长的趋势，具有合理性。

#### ②其他管理费用测算

2017年-2019年及2020年1-6月，公司管理费用中除职工薪酬以外部分占营业收入比例情况如下：



项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
管理费用(除职工薪酬)占营业收入比例	3.26%	3.23%	3.01%	3.67%
平均	3.29%			

智慧门禁系统服务运营拓展项目涉及其他管理费用测算时,按照每年营业收入的3%进行测算,与公司2017年-2019年及2020年1-6月平均管理费用(除职工薪酬)占营业收入比例不存在重大差异,具有合理性。

#### (6) 所得税测算

所得税税率按照当前安居宝实际享受15%所得税税率进行测算,具有合理性。

综上,智慧门禁系统服务运营拓展项目相关测算指标符合公司实际生产经营情况,相关测算具有合理性,效益测算谨慎。

### (二) 本次募投项目与公司现有经营情况及未来经营计划相匹配

#### 1、本次募投项目与公司现有经营情况匹配

本次募集资金规模不超过5.2亿元,其中资本性支出规模约为3.66亿元,与公司2019年末固定资产原值3.46亿元较为接近。与此同时,公司2019年度营业收入规模约为9.24亿元,本次募投项目达产后预计合计新增营业收入10.85亿元,与公司现有营业收入规模较为接近。

此外,按照公司2019年业绩测算,公司及其控股子公司用于生产经营、研发及办公单位面积坪效约为1.21万元/平米。本次募投项目中智能家居系统研发生产建设项目预计新增建筑面积50,000平米,达产后预计每年新增营业收入88,500万元,单位面积坪效约为1.77万元/平米。本次募投项目中智慧门禁系统服务运营拓展项目预计使用现有建筑面积10,000平米,达产后预计每年新增营业收入20,000万元,单位面积坪效约为2万元/平米。本次募投项目单位坪效高于公司日常生产经营单位面积坪效,主要由于本次募投项目实施地点为公司目前实际生产经营办公所在安居宝科技园,部分职能所涉及办公经营场所及配套设施可与公司现有设施共用,无需另行建造,本次募投项目单位坪效高于公司日常生产经营单位面积坪效,具有合理性。

由上可知,本次募投项目与公司现有经营情况较为匹配。

## 2、本次募投项目与公司未来经营计划相匹配

公司未来经营计划的发展目标为继续围绕现有主业，充分利用资本市场工具，做大做强主营业务。与此同时，公司将继续开拓智能家居系统市场、智慧门禁系统市场、停车场系统市场，提升业务规模，进一步增强盈利水平。

因此，本次募投项目中的“智能家居系统研发生产建设项目”、“智慧门禁系统服务运营拓展项目”和“补充流动资金”，将进一步提升公司生产能力，解决公司快速发展的资金需求及产能瓶颈，有助于公司扩大市场占有率，进一步提升公司的综合竞争力和整体价值，与公司未来经营计划相匹配。

### (三) 公司多措并举消化产能

#### 1、针对智能家居系统业务：提升现有客户销售规模及渗透率，积极拓展新客户

##### (1) 提升现有客户销售规模及渗透率

报告期内，公司智能家居系统产品主要面向以碧桂园控股有限公司（以下简称“碧桂园”）为代表的大型房地产商进行销售。报告期各期，公司直接及间接向碧桂园销售智能家居系统产品金额分别为 2,633.23 万元、8,036.49 万元、11,220.36 万元以及 3,575.84 万元（详见下表），2017-2019 年年均复合增速约为 106.42%，其中直接销售为公司直接面向碧桂园及其下属公司销售，间接销售为公司面向碧桂园指定系统集成商广东省安心加科技有限公司销售。

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
直接销售	1,854.88	8,738.18	8,036.49	2,633.23
间接销售	1,720.96	2,482.18	-	-
合计	3,575.84	11,220.36	8,036.49	2,633.23
占当期营业收入比例	10.29%	12.15%	8.75%	3.12%

由上可知，碧桂园为公司智能家居系统业务重要客户。报告期内随着碧桂园“为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业”发展战略稳步推进，智能家居产品在上述战略落地环节的重要度日益提升，碧桂园逐步将智能家居产

品在其全国开发的楼盘中予以逐步推广，相应带动公司智能家居系统收入规模快速提升。

鉴于公司与碧桂园已建立长期稳定合作关系，公司作为碧桂园智能家居系统产品核心供应商，将积极维护并巩固与碧桂园战略合作关系，提升针对碧桂园销售规模及渗透率，助力未来智能家居业务收入规模稳步提升，从而有效消化募投项目实施带来的新增产能。考虑到以下两方面因素，上述产能消化措施具有可行性：

#### ①碧桂园业绩稳步增长，带动智能家居系统产品采购规模

2016年至2019年，碧桂园权益合同销售金额分别为人民币2,348亿元、3,824亿元、5,019亿元以及5,522亿元，年均复合增长率约为33%。此外，2017年至2019年实现净利润分别为288亿元、485亿元和612亿元，年均复合增长率约为45.77%。

由上可知，碧桂园稳步增长的业绩有助于带动公司智能家居系统产品的采购，并且随着碧桂园发展战略稳步推进，智能家居产品在上述战略落地环节的重要度日益提升，将确保公司智能家居系统收入稳中有进，有效消化新增产能。

#### ②公司智能家居系统产品在碧桂园渗透率仍有较大提升空间

碧桂园2019年度实现归属于公司股东权益的合同销售建筑面积约6,237万平方米，按每套住宅100平测算，预计碧桂园2019年度实现住宅销售约62.37万套。与此同时，公司2019年度直接及间接面向碧桂园销售智能家居系统产品金额约为11,220.36万元，按照平均一套智能家居系统1,300元测算，预计2019年度公司面向碧桂园销售约8.63万套智能家居系统产品。由上可估算公司2019年度面向碧桂园销售智能家居系统产品在碧桂园当年销售住宅渗透率约为13.84%，未来仍具有较大提升空间。按照碧桂园2019年度实现住宅销售情况预计，公司在碧桂园渗透率每提升10个百分点，则将消化约6.24万套智能家居系统产品产能。

#### (2) 积极开拓优质客户

凭借在楼宇对讲系统领域多年深耕积累的市场口碑及客户资源，公司将充分利用

楼宇对讲系统与智能家居系统的销售渠道协同性，进一步加强销售渠道及销售团队建设，积极拓展优质客户，包括但不限于恒大地产、保利地产、万科地产、雅居乐地产、金科地产、时代地产、首创置业、中南置地、海伦堡地产等地产开发商，确保智能家居收入增长可持续性 & 新增产能消化。

2、针对智慧门禁系统业务：紧抓精装修政策和旧城区改造政策红利，利用现有营销渠道及客户资源，积极开拓新市场和新客户

(1) 把握精装修渗透率稳步增长趋势，积极开拓智慧门禁市场

2017 年，住房城乡建设部发布《建筑业发展十三五规划》明确提出 2020 年全装修占比达到 30% 的目标。在国家级政策的指导下，各地区陆续出台省市级政策，国内精装修渗透率由 2017 年的 20% 提升至 2019 年的 32%。相较于美国、欧洲等地区 80% 以上的精装修渗透率，我国地产行业未来精装修的市场空间依旧广阔。公司将充分把握装修渗透率稳步提升带动的智慧门禁设备需求增长，积极开拓智慧门禁系统业务市场，提升市场占有率。

(2) 发挥现有销售服务网络众多的优势，推广智慧门禁产品

由于房地产项目遍布于全国各地，具有较强的地域性，因此公司经过大量投入和长期积累在全国各地建立覆盖全国的营销网络，拥有上百个营销服务网点，能够迅速捕捉市场信息并快速响应客户需求，能够为公司产品推广、销售、服务提供强有力的支持。公司将充分发挥现有销售服务网络众多的优势，因地制宜的推广智慧门禁系统产品，有效保障该类产品能够在全国范围内快速抢占客户。

(3) 依托“花都智能门禁项目”案例，满足老旧小区改造带来新的增量需求

2020 年 7 月 20 日，国务院办公厅发布《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》（国办发[2020]23 号），意见明确了城镇老旧小区改造的工作目标为 2020 年新开工改造城镇老旧小区 3.9 万个，涉及居民近 700 万户；到 2022 年，基本形成城镇老旧小区改造制度框架、政策体系和工作机制；到“十四五”期末，结合各地实际，力争基本完成 2000 年底前建成的需改造城镇老旧小区改造任务。老旧小区的旧房智能化改造能够在一定程度上带动智慧门禁系统应用的市场需求。

公司2019年中标“花都智能门禁项目前端设备及实施-20191012(LF2019177960)采购项目”，通过实施该项目公司预计销售智慧门禁系统约1.8万套，有效化解本次募投项目部分新增产能。公司将发挥深耕社区安防行业多年的业务经验，利用核心产品和技术将此项目打造成示范项目，为公司开拓老旧小区改造的增量市场起到有力的推动作用。

### 3、拓展营销服务网络，强化本地化销售和服务

目前，公司通过在全国各大中小城市建立的营销服务网点和售后服务网点进行产品销售和提供本地化售后服务。公司本次募集资金投资项目建设后，将进一步拓展营销服务网络，将营销服务网络从一、二线城市拓展至三、四线城市，以扩大公司销售和服务区域，进一步提高市场响应速度和服务能力，通过细致销售和服务巩固老客户和拓展新客户。

### 4、建立演示中心，通过体验式销售提高营销能力

通过演示中心让客户亲身体验新增功能所带来的效果能够极大的促进产品销售。公司拟通过自有资金在选定的营销服务网点设立演示中心，增强客户对公司产品的认识和感知，进而提升公司品牌形象和产品营销能力。

### 5、继续强化品牌和产品推广方式，全方位多层次销售

一是将继续通过与行业媒体合作和参加各种展会等方式加强品牌宣传力度；二是将通过进一步丰富全国巡回培训的内容与形式，扩大培训对象范围，一方面为客户和潜在客户解答产品在安装、运行过程中遇到的问题；另一方面结合公司新产品为培训对象讲解行业技术发展趋势，并通过与客户和潜在客户的接触，了解市场需求和潜在需求，为公司开发生产适销产品提供重要的信息，从而提高公司产品的市场占有率。

上述措施均为公司在多年经营过程中的经验总结，贴合公司的实际情况。通过上述措施，公司有能力消化本次募投项目新增的产能。

## 三、补充披露募投项目相关风险

(一) 公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素”之“(二) 募集资

金投资项目不能达到预期效益的风险”补充披露如下内容：

此外，本次募集资金投资项目实施主体为安居宝。截至目前安居宝被认定为高新技术企业，根据《中华人民共和国企业所得税法》的相关规定，能够享受高新技术企业减按 15%的税率征收企业所得税，本次募投项目效益测算亦按照 15%测算企业所得税税率。

若未来税收主管部门对于上述税收优惠的认定标准发生变化导致公司不再享受该等税收优惠，或者未来公司不再满足高新技术企业认定标准，将可能导致募集资金投资项目无法享受上述税收优惠，以及预期效果不能完全实现。

（二）公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素”补充披露如下风险：

#### （五）募投项目新增产能无法完全消化的风险

本次募投项目达产后预计将新增 70 万套智能家居系统产品产能和 8 万套智慧门禁系统产品产能。目前公司智能家居系统产品主要客户为碧桂园控股有限公司及其下属公司，若未来公司无法进一步提升该类产品在现有客户的渗透率及开拓其他优质客户，则可能存在无法完全消化智能家居系统产品新增产能的风险。此外，智慧门禁市场目前尚处于起步阶段，相关市场尚待培育发展，若未来公司不能顺利拓展智慧门禁市场份额，则可能存在无法完全消化智慧门禁系统产品的风险。

## 二、会计师回复：

### （一）核查程序

主要履行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人关于本次募投项目的董事会决议、股东大会决议、可行性研究报告，复核本次募投项目的投资明细、测算依据及过程，核查本次拟募集资金的投资计划，以及资本性支出计划等；

2、获取本次募投项目资金投入计划及预计使用进度，确认本次募投项目的资金使用计划和当前投资进展；

3、访谈发行人高级管理人员，了解本次募投项目的运营及盈利模式，了解发行人在技术、人员和客户资源等方面具备实施本次募投项目的基础；

4、访谈发行人高级管理人员，了解发行人智能家居及智慧门禁产品市场发展概况及下游需求概况、新客户拓展情况、前期投入的后续摊销及费用确认安排、发行人现有经营情况及未来经营计划，以及发行人拟采取消化产能的措施；

5、获取并复核发行人主要客户销售明细、在手订单明细、产能利用率及产销率数据、发行人及同行业可比公司经营数据、本次募投项目可行性研究报告的效益测算依据。

## （二）核查意见

基于实施的核查程序，我们认为：

1、本次募集资金用于补流部分符合相关法律法规规定；

2、发行人已在募集说明书中补充披露本次募投项目目前进展情况、资金预计使用进度；本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；

3、发行人在技术、人员和客户资源等方面具备明确的实施基础；

4、本次募投项目效益测算具有谨慎性及合理性，与发行人现有经营情况及未来经营计划相匹配。发行人已制定相关产能消化措施，并在募集说明书中补充披露上述事项，以及本次募投项目不能达到预期效益的风险和募投项目新增产能无法完全消化的风险。

## 问题 2

报告期内，发行人投资性房地产金额增长较快。2017 至 2019 年末，投资性房地产金额分别为 502.42 万元、3,044.14 万元和 3,951.22 万元。本次募投项目建设地点在安居宝科技园内，募集资金部分用以建设项目所需的生产车间、办公楼和办公室等。其中，智能家居项目建筑面积预计为 5 万平方米，智慧门禁项目建筑面积预计为 1 万平方米。

请发行人补充说明：（1）说明投资性房地产的具体内容及持有期限，安居

宝科技园的厂房、办公楼等是否存在出租的情形；（2）结合现有厂房和办公楼的使用情况、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地、人均生产用地等因素，对比同行业公司实施案例详细说明建设募投项目所需的生产车间、办公楼和装修工程的必要性和合理性，后续是否有出租或出售计划，是否存在变相开发房地产业务的情形。

请保荐人、发行人律师和会计师核查并发表明确意见。

### 一、发行人回复：

2-1-1：说明投资性房地产的具体内容及持有期限，安居宝科技园的厂房、办公楼等是否存在出租的情形

#### （一）公司投资性房地产概况

2017 年末至 2020 年 6 月末，公司投资性房地产金额分别为 502.42 万元、3,044.14 万元、3,951.22 万元以及 3,897.07 万元，占各期末资产总额的比例分别为 0.33%、1.93%、2.46%以及 2.39%。截至 2020 年 6 月末，公司投资性房地产主要为德居安将其所持广州开发区起云路 8 号安居宝科技园内自编四栋及自编五栋中部分办公经营场所对外出租所形成的投资性房地产，具体构成明细如下：

单位：万元

序号	投资性房地产项目		期末余额
1	生产 经营 办公 相关 房屋	广州开发区起云路 8 号自编五栋及其土地使用权	1,549.06
2		广州开发区起云路 8 号自编四栋及其土地使用权	1,439.14
3		广州开发区科学城南翔二路 21 号 1 号楼及其土地使用权	328.86
4		广州开发区起云路 8 号自编六栋及其土地使用权	100.82
5		广州开发区起云路 8 号自编二、三栋及其土地使用权	3.58
6		广州开发区起云路 8 号自编一栋及其土地使用权	3.18
7	其他房屋		472.43
合计			<b>3,897.07</b>

上述投资性房地产详情如下：



## 1、广州开发区起云路8号自编四栋及自编五栋

广州开发区起云路8号自编四栋及自编五栋主要作为“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”对外出租。截至2020年6月末，上述房屋合计涉及投资性房地产面积约为22,056.40平方米，涉及投资性房地产金额合计约为2,988.20万元，占投资性房地产期末余额比例的76.68%，上述房屋具体情况如下：

序号	产权证号	房屋坐落	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	投资性房地产面积 (m <sup>2</sup> )	登记日期	权属人
1	粤房地权证穗字第0550012905号	广州开发区起云路8号自编四栋	11,600.78	10,455.62	2013年5月20日	德居安
2	粤房地权证穗字第0550012907号	广州开发区起云路8号自编五栋	11,600.78	11,600.78		
合计			<b>23,201.56</b>	<b>22,056.40</b>		

## 2、其他生产经营办公相关房屋

投资性房地产中其他生产经营办公相关房屋主要包括广州开发区科学城南翔二路21号1号楼、广州开发区起云路8号自编一栋、自编二栋、自编三栋及自编六栋，系公司对外零星出租部分闲置生产经营场所。截至2020年6月末，上述房屋合计涉及投资性房地产面积约为3,734.00平方米，占上述房屋建筑面积比例仅为8.00%，涉及投资性房地产金额约为436.44万元，占投资性房地产期末余额比例的11.20%，规模及占比较小，除投资性房地产以外的面积均为公司生产经营自用，上述房屋具体情况如下：

序号	产权证号	房屋坐落	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	投资性房地产面积 (m <sup>2</sup> )	登记日期	用途	权属人
1	粤房地权证穗字第0550012311号	广州开发区起云路8号自编一栋	10,738.90	23.00	2013年4月18日	生产场所	德居安
2	粤房地权证穗字第0550012310号	广州开发区起云路8号自编二、三栋	8,248.28	25.00	2013年4月18日	办公经营场所	
3	粤房地权证穗字第0550012906号	广州开发区起云路8号自编六栋	11,600.78	755.00	2013年5月20日	办公经营场所	
4	粤房地权证穗字第0510003023号	广州开发区科学城南翔二路21号	16,047.01	2,931.00	2009年11月2日	生产场所	安居宝
合计			<b>46,634.97</b>	<b>3,734.00</b>			

### 3、其他房屋

投资性房地产中其他房屋主要为公司所持部分住宅对外出租。截至2020年6月末，上述房屋合计涉及投资性房地产面积约为364.79平方米，涉及投资性房地产金额约为472.43万元，占投资性房地产期末余额比例的12.12%，规模及占比较小。

(二) 公司投资性房地产具有合理性，对公司业务发展具有积极意义，租赁产生的相关收益对公司盈利不构成重大影响，租赁房产短期内无法回收自用

#### 1、2018年至今公司投资性房地产金额较大具有合理性

##### (1) 2018年至今公司投资性房地产金额较大的原因

2017年末至2020年6月末，公司投资性房地产金额分别为502.42万元、3,044.14万元、3,951.22万元以及3,897.07万元，其中2018年末公司投资性房地产金额相较2017年末增长约2,541.72万元，增幅较大，系公司于2018年10月与蚁米控股有限公司（以下简称“蚁米控股”）下属广州蚁米孵化器有限公司达成合作协议，利用广州开发区起云路8号安居宝科技园内自编四栋及自编五栋中部分区域共同打造“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”，产业定位为“工业智能区块链+”，主要面向区块链技术相关企业进行孵化及培育。

根据公司与广州蚁米孵化器有限公司订立的《合作共建区块链孵化器协议》，公司负责为产业园提供约20,000平米的带基本装修配套的办公经营场所，广州蚁米孵化器有限公司作为咨询管理方参与主导产业园运营，负责产业园招商引资、运营管理、项目孵化、政府资质认定申报及相关手续办理等，合作期限自2018年11月至2023年10月。上述广州开发区起云路8号自编四栋及自编五栋中作为产业园规划相应部分房屋作为投资性房地产在报表予以列示，导致2018年末投资性房地产金额增幅较大。

##### (2) 2018年至今公司投资性房地产金额较大具有合理性

公司与蚁米控股合作打造“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”，主要系下列原因综合所致，具有合理性：

##### ①业务及人员结构优化，导致部分办公场所出现空置

鉴于公司在停车场管理系统领域深耕多年,为进一步巩固公司在停车场领域行业地位,探寻停车场领域新的业务及盈利增长点,公司于2015年启动云停车联网项目,涉足O2O业务领域,并于2017年上半年在原有停车场相关业务基础上,通过收购华夏吉祥门传媒有限公司等9家广告传媒公司所持有的停车场道闸广告业务,布局停车场道闸广告业务领域,在停车场业务领域采取快速扩张战略。

由于市场竞争加剧、项目实施落地效果不及预期等因素,公司于2017年底开始就停车场相关业务进行业务、部门及人员结构优化,使得公司员工人数由2017年末的1,768人缩减至2018年末的1,307人,减少约26.07%。员工人数的下降及部门业务精简导致广州开发区起云路8号自编四栋及自编五栋部分办公场所出现空置。

②楼宇对讲系统及智能家居系统业务产能利用率尚未饱和,暂无需扩充产能

相较于停车场业务在2017年-2018年进行业务及人员结构优化,公司楼宇对讲系统业务2017年-2018年业务发展规模增幅较小(详见下表)。考虑到传统楼宇对讲市场竞争格局较为稳定,市场已进入平稳发展期,因此公司在2018年预计未来传统楼宇对讲系统业务增速较为稳定,暂未利用上述空置场所扩充产能。

相较之下,公司智能家居系统业务2017年-2018年业务发展速度较快,其中2017年度产能利用率仅为61.28%,2018年度已提升至82.02%(详见下表),提升幅度较大,2018年公司智能家居系统收入规模快速提升主要系碧桂园当年采购量快速增长。

尽管公司智能家居系统业务2017年-2018年业务发展速度较快,但鉴于以下原因,公司自2018年初与蚁米控股协商筹备“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”至2018年10月签署合作协议期间,尚未预计到2018年全年智能家居系统业务产销量增幅较大:

A. 智能家居产品的销售存在季节性特点,与新建楼盘的交房时间密切相关。通常上述产品下半年销售会超过上半年销售,主要由于智能家居产品是在房地产项目施工的竣工交房前才进行施工安装,而新建楼盘竣工时间一般在第三、四季度较为集中,因此地产商和工程施工商一般会集中在第三、四季度进行大批量的采购提货,导致智

能家居产品收入呈现较强的季节性特征；

B. 房地产商或工程施工商通常与公司签署框架协议，约定主要采购产品大致范围，但并不约定具体采购金额。每年三、四季度房地产商或工程施工商根据自身楼盘施工进度实时向公司发出具体采购订单，并且上述订单通常产品交期较短（约为1个月左右），导致公司无法提前预估全年订单需求及销售金额；

C. 2018年公司智能家居系统收入规模快速提升主要系碧桂园当年采购量快速增长。碧桂园加大智能家居产品采购主要为响应其“为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业”发展战略，系碧桂园出于自身发展战略考量做出的决策。公司作为碧桂园供应商之一，无法提前预知碧桂园于2018年加大智能家居产品采购相关计划。

综上，公司自2018年初与蚁米控股协商筹备“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”至2018年10月签署合作协议期间，尚未预计到2018年全年智能家居系统业务产销量增幅较大，且考虑到2017年公司智能家居系统业务产能利用率仅为61.28%，现有产能尚可应对一定程度产量增长需求，因此暂未利用上述空置场所提前扩充产能，具有合理性。

单位：套

产品系列	产能	产量	产能利用率	销量	产销比率
<b>2018年</b>					
楼宇对讲系统	1,830,000	1,828,622	99.92%	1,810,132	98.99%
智能家居系统	100,000	82,024	82.02%	81,800	99.73%
<b>2017年</b>					
楼宇对讲系统	1,800,000	1,747,417	97.08%	1,827,673	104.59%
智能家居系统	100,000	61,280	61.28%	61,256	99.96%

③公司积极探索区块链技术对于现有业务的协同作用，通过与区块链企业合作能有效提升研发及技术应用落地效率

随着区块链技术快速发展，应用场景领域不断延伸，公司于2018年开始积极探索区块链技术在公司现有业务及产品应用的可能性及协同作用，并投入资源开展相关研发工作、申请相关专利等。

公司于 2018 年中标并承接广州市黄埔区基于区块链和 5G 技术的智能停车应用示范项目，该项目于 2018 年 6 月正式实施，并于 2019 年 5 月通过政府组织的专家验收。此外，公司于 2018 年着手准备申请区块链相关发明专利，包括“一种停车管理方法、区块链网络及存储介质”（专利申请号：2019102251149）、“订单支付方法、装置、区块链系统及存储介质”（专利申请号：2019102468131）、“基于区块链的停车服务方法及系统”（专利申请号：2019112778435），并于 2019 年正式提交专利申请。

尽管公司通过研发投入及项目实施，逐步积累区块链相关技术及经验，但鉴于公司区块链技术研究开发经验较浅、能够投入区块链技术研发相关资源有限，若公司仅凭自有资源、仅靠内部团队开展相关研发工作，则研发及技术应用落地效率较低。相较之下，若公司与区块链行业内优质企业以业务合作形式由双方共同探索区块链技术在公司产品的具体应用领域及场景，则将有效提升研发及技术应用落地效率。

#### ④ 蚁米控股能够有效助力公司与区块链技术公司建立战略合作关系

蚁米控股作为国内聚焦区块链与产业结合的创投孵化企业，一方面在工业互联网区块链领域有较为丰富的实操经验，另一方面蚁米控股旗下亦有区块链技术开发公司。考虑到蚁米控股上述优质资源，公司于 2018 年初开始与蚁米控股就业务合作开展深入交流，并逐步确定共同打造区块链产业园相关事宜，最终于 2018 年 10 月正式签署合作协议。

通过与蚁米控股合作打造“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”，公司不仅可以与蚁米控股直接进行技术开发合作，围绕公司现有业务实施工业互联网区块链项目开发，而且可利用蚁米控股在区块链行业的资源，吸引业内优质区块链企业进驻产业园区，进而深入开展业务及研究开发合作，在提升公司生产经营场所使用效率、新增部分租赁收入的同时，还有助于公司提升区块链技术研发及技术应用落地效率，具有正外溢性。

## 2、区块链产业园初见成效，对公司业务发展具有积极作用

自 2018 年公司与蚁米控股推出“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”，陆续有区块链行业相关企业开始洽谈入驻事宜。截至目前，“蚁米安居宝区块链工业智能

产业园”共吸引超过 60 家企业进驻，其中包括广东重云链科技有限公司、广州市广农数链信息科技有限公司、广州尚思区块链科技有限公司、广州壹物壹码物联网信息技术有限公司等多家区块链领域相关企业。

此外，“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”受到政府有关部门及行业重视程度日益提升：2019 年 4 月被广州市黄埔区科学技术局认定为区级创客空间试点单位；2019 年 7 月被广州市黄埔区科学技术局认定为区级科技企业孵化器（试点）单位；2019 年 12 月入选广州市产业园区提质增效园区名单；2020 年 5 月获得广州市科学技术局颁发的《广州市科技企业孵化器登记证书》。

随着与园区内区块链企业交流日益深入，公司在区块链技术及结合现有产品应用方面经验日益成熟，继实施“广州市黄埔区基于区块链和 5G 技术的智能停车应用示范项目”后，公司还实施了“城市级区块链停车平台的建设及应用示范项目”，为区块链技术应用于公司停车场相关业务打下坚实基础。

### 3、投资性房地产租赁收入规模及占比较低，并非公司盈利主要来源，且预计未来逐步减少

2018 年-2019 年，公司投资性房地产相关租赁收入及其毛利，占公司当年合并营业收入及营业毛利比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年
租赁收入	856.71	447.15
合并营业收入	92,412.07	91,890.03
<b>占比</b>	<b>0.93%</b>	<b>0.49%</b>
租赁毛利	764.09	380.50
合并营业毛利	36,962.24	32,216.99
<b>占比</b>	<b>2.07%</b>	<b>1.18%</b>

由上可知，公司投资性房地产相关租赁收入及毛利，占公司合并营业收入及营业毛利比例非常低，公司盈利主要来源于主营业务而非投资性房地产相关收益。

此外，公司无进一步扩展产业园的计划，且随着公司主营业务产销率和产能利用率的提升，公司目前自用生产经营场地已不能满足后续生产扩张需求，无多余空置场所可供出租。随着未来相关入驻企业租赁协议到期后，公司陆续回收投资性房地产作为自用经营场地，上述租赁收入预计将逐步减少。

**4、短期内无法回收投资性房地产作为募投项目实施用地，待租赁协议到期后拟陆续回收投资性房地产作为自用经营场地**

截至目前，“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”涉及投资性房地产相关面积约为 22,056.40 平方米，占公司生产经营及办公场地面积比例约为 21.56%。

由于入驻企业大部分于 2019 年-2020 年入驻园区，所签署租赁协议通常为 3-5 年，因此大部分企业租赁协议到期时间预计在 2022 年及以后。截至目前已签署租赁协议企业中，其租赁协议到期时间及租赁面积占目前已租赁面积比例情况如下：

租赁协议到期时间		到期租赁面积占比
2020 年下半年		5.42%
2021 年	上半年	4.52%
	下半年	8.71%
2022 年	上半年	21.04%
	下半年	14.29%
2023 年及以后		46.03%
合计		100.00%

由上可知，根据目前已签署租赁协议，超过 80%的租赁面积预计要 2022 年及以后到期，约 46%的租赁面积预计要 2023 年及以后到期。鉴于本次募投项目中智能家居系统研发生产建设项目所需用地面积约 50,000 平米，预计短期内公司无法回收足够面积的投资性房地产相关场地，作为本次募投项目实施用地。

公司在停车场管理系统领域深耕多年，相关停车场设备销售业务发展总体较为稳定，业务覆盖区域主要集中于珠三角地区。在此基础上，公司于 2015 年推出云停车联网项目，涉足 O2O 业务领域，并于 2017 年布局停车场道闸广告业务领域，探寻停车场领域新的业务及盈利增长点，采取快速扩张战略。

受市场竞争加剧、项目实施落地效果不及预期等因素，公司自 2017 年底至 2018 年就上述新开辟业务进行业务、部门及人员结构优化，使得公司员工人数有所减少。

为进一步巩固公司原有停车场管理系统业务，提升公司市场占有率，公司于 2020 年开始扩招停车场业务相关人员，计划 2020 年招聘 130 人，计划截至 2021 年末累计招聘 500 人，用以扩充停车场管理系统设备销售队伍，旨在将公司现有停车场管理系统业务覆盖领域由珠三角地区，扩展至其他省份。

随着上述人员招聘，未来停车场业务扩张带来的销量、产量增长及相关设备需求提升，预计公司未来用地需求将进一步提升。为应对未来新增用地需求，公司拟在产业园相关租赁协议到期后，与相关入驻企业协商沟通，陆续回收部分投资性房地产场所作为自用经营场地。此外，公司已就未来回收投资性房地产场所作为自用经营场地相关事项作出承诺。

综上，公司投资性房地产金额较大具有合理性，对公司业务发展具有积极意义，租赁产生的相关收益对公司盈利不构成重大影响，并且短期内租赁房产无法回收作为募投项目实施用地，需待租赁协议到期后陆续回收作为自用经营场地，因此公司利用本次募投项目实施扩建并提升产能具有合理性及必要性。

2-1-2：结合现有厂房和办公楼的使用情况、实施募投项目所需人员配置、人均办公用地、人均生产用地等因素，对比同行业公司实施案例详细说明建设募投项目所需的生产车间、办公楼和装修工程的必要性和合理性，后续是否有出租或出售计划，是否存在变相开发房地产业务的情形

(一) 公司现有生产经营及办公场地均已饱和使用，本次募投项目扩建具有必要性

截至目前，公司生产经营及办公场地主要涉及 8 栋房屋，详情如下：

序号	产权证号	房屋坐落	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	权属人
1	粤房地权证穗字第 0550012311 号	广州开发区起云路 8 号自编一栋	10,738.90	德居安
2	粤房地权证穗字第	广州开发区起云路 8 号自编	8,248.28	



	0550012310号	二、三栋		
3	粤房地权证穗字第0550012905号	广州开发区起云路8号自编四栋	11,600.78	
4	粤房地权证穗字第0550012907号	广州开发区起云路8号自编五栋	11,600.78	
5	粤房地权证穗字第0550012906号	广州开发区起云路8号自编六栋	11,600.78	
6	粤房地权证穗字第0510003023号	广州开发区科学城南翔二路21号	16,047.01	公司
7	粤(2017)广州市不动产权第06202173号	广州开发区科学城起云路6号自编一、三栋	11,608.24	
8	粤(2016)广州市不动产权第06201598号	广州开发区科学城起云路6号自编二栋	20,863.61	
合计			<b>102,308.38</b>	

上述房屋除部分空间作为“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”对外出租形成投资性房地产，其余空间均已用于公司生产经营及办公使用。随着公司楼宇对讲系统及智能家居系统相关收入稳步提升，上述产品产能利用率及产销比率均已接近饱和，因此本次募投项目扩建生产经营和办公场所以及相关装修工程具有必要性。

## (二) 本次募投项目所需人员配置及人均用地与公司实际经营情况相符

### 1、本次募投项目总人均用地面积与公司实际经营情况相符

公司本次募投项目所需人员配置主要根据募投项目新增产能、技术研发、运营管理及营销推广等需求综合考量，并结合公司实际经营情况确定相关人员配置，详情如下：

序号	项目名称	达产后劳动定员人数	募投项目建筑面积 (m <sup>2</sup> )	人均用地面积 (m <sup>2</sup> )
1	智能家居系统研发生产建设项目	1,160	50,000.00	43.10
2	智慧门禁系统服务运营拓展项目	268	10,000.00	37.31

截至2019年末，公司员工人数为1,301人，人均用地面积约为59平方米。由上可知公司本次募投项目人均用地面积低于公司目前实际生产经营办公使用面积，主要由于本次募投项目实施地点为公司目前实际生产经营所在地，部分职能所涉及办公经营场所及配套设施可与现有设施共用，无需另行建造，具有合理性。

## 2、本次募投项目生产及办公人均用地面积与公司实际经营情况相符

本次募投项目及公司日常经营中，生产及办公人均用地面积情况如下：

序号	项目名称	人数	用地面积 (m <sup>2</sup> )	人均用地面积 (m <sup>2</sup> )
1	智能家居系统研发生产建设项目	1,160	50,000.00	43.10
	生产场地及相关人员	510	40,000.00	78.43
	办公场地及相关人员	650	10,000.00	15.38
2	智慧门禁系统服务运营拓展项目	268	10,000.00	37.31
	生产场地及相关人员	190	6,000.00	31.58
	办公场地及相关人员	78	2,000.00	25.64
	展厅	-	2,000.00	-
3	公司实际经营	1,301	76,517.98	58.81
	生产场地及相关人员	627	44,695.52	71.28
	办公场地及相关人员	674	31,822.46	47.21

注：公司实际经营面积不含投资性房地产相关出租面积。

由上可知，智能家居系统研发生产建设项目人均生产用地面积与公司实际经营人均生产用地面积较为接近。相较之下，智慧门禁系统服务运营拓展项目由于涉及产品生产制造、项目工程施工及后续运营维护工作，部分生产相关人员在项目实施后在项目工程所在地办公，剔除该因素影响后智慧门禁系统服务运营拓展项目人均生产用地面积约为 66.67 平方米，与公司实际经营人均生产用地面积较为接近。

此外，本次募投项目人均办公用地面积均低于公司实际经营人均办公用地面积，主要由于以下两方面原因：

(1) 智能家居系统研发生产建设项目部分办公人员为营销人员，为强化智能家居业务产品渠道建设，确保智能家居系统业务产能消化，上述营销人员在项目实施后将下沉至公司遍布全国超过 100 个营销网点，其实际办公地点并不在安居宝科技园区，剔除该因素影响后智能家居系统研发生产建设项目人均办公用地面积约为 40 平方米；

(2) 由于本次募投项目实施地点为公司目前实际生产经营所在地，部分职能所涉及办公经营场所及配套设施可与现有设施共用，无需另行建造，导致本次募投项目人

均办公用地面积低于公司实际经营人均办公用地面积。

(三) 本次募投项目涉及建造生产车间、办公楼和装修工程具有必要性和合理性，符合同行业相关募投项目惯例

### 1、近年来同行业相关募投项目概况

目前 A 股上市公司中主营业务为楼宇对讲系统或智能家居系统生产研发及销售的上市公司数量较少，在此主要选取近年来首次公开发行及再融资募投项目中涉及楼宇对讲系统、智能家居系统及其核心部件的相关募投项目作为同行业相关募投项目进行比较分析，详情如下：

单位：万元

序号	上市公司简称	同类募投项目名称	募投项目投资总额
1	朗科智能	电子智能控制器产能扩大项目	11,641.82
2		浙江海宁电子智能控制产品生产基地建设项目	10,077.00
3	麦格米特	株洲基地二期建设项目	19,815.30
4	贝仕达克	智能控制器及智能产品生产建设项目	45,319.60
5	麒盛科技	年产 400 万张智能床总部项目	102,450.00
6	好太太	智能家居产品生产基地建设项目	48,699.32
7	和而泰	长三角生产运营基地建设项目	49,055.00
8	小熊电器	小熊电器智能小家电制造基地项目	31,313.02
9	捷昌驱动	年产 15 万套智能家居控制系统生产线项目	9,705.07
10	新宝股份	智能家居电器项目	35,000.00
11	厦门狄耐克	制造中心升级与产能扩建项目	33,272.23

注：1、上述数据取自各家上市公司已公告披露内容；2、厦门狄耐克已通过创业板上市委审议，尚未发行上市。

鉴于楼宇对讲系统产品及智能家居系统产品普遍具有涵盖面较广、细分类别较多、定制化程度较高等特征，不同细分类别产品的制造工艺、生产产量、销售定价等差异较大，无法参照标准化产品直接比较上述募投项目单位产能所对应投资总额或营业收入。

因此，以下分析主要通过比较上述公司及其募投项目投资总额中建筑及装修

工程金额占上市公司净资产比例、募投项目涉及建筑及装修工程金额占募投项目投资总额比例，以及募投项目人均用地面积，对公司本次募投项目所需的生产车间、办公楼和装修工程的必要性和合理性进行论证分析。

## 2、本次募投项目涉及建筑及装修工程规模符合同类募投项目惯例

由于上述募投项目投资总额受相关上市公司生产经营情况、业务规模等多重因素影响差异较大，无法直接比较募投项目投资总额或建筑及装修工程金额的绝对值。因此，可比较上述募投项目涉及建筑及装修工程金额占上市公司净资产比例，从而判断公司本次募投项目涉及建筑及装修工程规模相较公司当前净资产规模是否处于合理范围，相关建筑及装修工程是否具有合理性及必要性，相关详情如下：

单位：万元

序号	上市公司简称	同类募投项目名称	募投项目投资总额	其中：建筑及装修工程金额	募投项目公告前一年末上市公司净资产规模	建筑及装修工程金额占净资产比例
1	朗科智能	电子智能控制器产能扩大项目	11,641.82	5,816.44	25,193.22	38.45%
2		浙江海宁电子智能控制产品生产基地建设项目	10,077.00	3,870.00		
3	麦格米特	株洲基地二期建设项目	19,815.30	7,227.30	76,342.76	9.47%
4	贝仕达克	智能控制器及智能产品生产建设项目	45,319.60	22,314.78	46,425.75	48.07%
5	麒盛科技	年产 400 万张智能床总部项目	102,450.00	37,153.11	92,075.98	40.35%
6	好太太	智能家居产品生产基地建设项目	48,699.32	22,742.40	61,080.73	37.23%
7	和而泰	长三角生产运营基地建设项目	49,055.00	31,100.00	167,899.02	18.52%
8	小熊电器	小熊电器智能小家电制造基地项目	31,313.02	17,931.81	45,970.85	39.01%
9	捷昌驱动	年产 15 万套智能家居控制系统生产线项目	9,705.07	2,398.93	51,538.55	4.65%
10	新宝股份	智能家居电器项目	35,000.00	15,600.00	237,362.04	6.57%

11	厦门狄耐克	制造中心升级与产能扩建项目	33,272.23	12,610.28	38,221.85	32.99%
<b>平均值</b>						<b>27.53%</b>
安居宝	智能家居系统研发生产建设项目		39,679.46	27,200.00	126,058.18	23.31%
	智慧门禁系统服务运营拓展项目		13,063.28	2,180.00		

注：上述数据取自各家上市公司已公告披露内容。

由上可知，同类募投项目涉及建筑及装修工程金额占相关上市公司净资产比例平均约为 27.53%，具体比例受募投项目生产工艺流程、投资建设内容等因素影响而有所不同。公司本次募投项目涉及建筑及装修工程金额占公司 2019 年末净资产金额比例为 23.31%，与上述同类募投项目相关比例平均值较为接近，处于上述同类募投项目合理区间范围，因此本次募投项目涉及建筑及装修工程规模相较公司目前净资产规模总体处于合理区间，相关建筑及装修工程具有合理性及必要性，符合同类募投项目惯例。

### 3、本次募投项目涉及建筑及装修工程占比符合同类募投项目惯例

本次募投项目涉及建筑及装修工程除了规模符合同类募投项目惯例外，建筑及装修工程占募投项目投资总额比例亦符合同类募投项目惯例，详情如下：

单位：万元

序号	上市公司简称	同类募投项目名称	募投项目投资总额	其中：建筑及装修工程金额	建筑及装修工程金额占募投项目投资总额比例
1	朗科智能	电子智能控制器产能扩大项目	11,641.82	5,816.44	44.60%
2		浙江海宁电子智能控制器生产基地建设项目	10,077.00	3,870.00	
3	麦格米特	株洲基地二期建设项目	19,815.30	7,227.30	36.47%
4	贝仕达克	智能控制器及智能产品生产建设项目	45,319.60	22,314.78	49.24%
5	麒盛科技	年产 400 万张智能床总部项目	102,450.00	37,153.11	36.26%

6	好太太	智能家居产品生产基地建设项目	48,699.32	22,742.40	46.70%
7	和而泰	长三角生产运营基地建设项目	49,055.00	31,100.00	63.40%
8	小熊电器	小熊电器智能小家电制造基地项目	31,313.02	17,931.81	57.27%
9	捷昌驱动	年产 15 万套智能家居控制系统生产线项目	9,705.07	2,398.93	24.72%
10	新宝股份	智能家居电器项目	35,000.00	15,600.00	44.57%
11	厦门狄耐克	制造中心升级与产能扩建项目	33,272.23	12,610.28	37.90%
<b>平均值</b>					<b>44.11%</b>
	安居宝	智能家居系统研发生产建设项目	39,679.46	27,200.00	55.70%
		智慧门禁系统服务运营拓展项目	13,063.28	2,180.00	

注：上述数据取自各家上市公司已公告披露内容。

由上可知，同类募投项目涉及建筑及装修工程金额占募投项目投资总额比例平均约为 44.11%，具体比例受募投项目生产工艺流程、投资建设内容等因素影响而有所不同。公司本次募投项目涉及建筑及装修工程金额占募投项目投资总额比例为 55.70%，处于上述同类募投项目合理区间范围。因此本次募投项目涉及建筑及装修工程占比总体处于合理区间，相关建筑及装修工程具有合理性及必要性，符合同类募投项目惯例。

#### 4、本次募投项目涉及人均用地面积符合同类上市公司用地情况

公司本次募投项目所需人员配置主要根据募投项目新增产能、技术研发、运营管理及营销推广等需求综合考量，并结合公司实际经营情况确定相关人员配置，详情如下：

序号	项目名称	达产后劳动 定员人数	募投项目建筑面 积 (m <sup>2</sup> )	人均用地面 积 (m <sup>2</sup> )
----	------	---------------	--------------------------------	------------------------------

1	智能家居系统研发生产建设项目	1160	50,000.00	43.10
2	智慧门禁系统服务运营拓展项目	268	10,000.00	37.31

由于上述同类募投项目并未披露募投项目相关人员配置情况(和而泰除外),因此可将上述上市公司公告相关募投项目前一年末人均用地面积与公司本次募投项目人均用地面积进行比较,从而判断公司本次募投项目人均用地是否处于合理范围,详情如下:

序号	上市公司简称	同类募投项目名称	募投项目公告前一年末上市公司员工人数	募投项目公告前一年末上市公司生产经营办公面积 (m <sup>2</sup> )	人均用地面积 (m <sup>2</sup> )
1	朗科智能	电子智能控制器产能扩大项目	1,863	55,481.41	29.78
2		浙江海宁电子智能控制产品生产基地建设项目			
3	麦格米特	株洲基地二期建设项目	2,117	119,877.00	56.63
4	贝仕达克	智能控制器及智能产品生产建设项目	1,289	30,591.32	23.73
5	麒盛科技	年产 400 万张智能床总部项目	2,041	153,187.95	75.06
6	好太太	智能家居产品生产基地建设项目	1,117	57,343.14	51.34
7	和而泰	长三角生产运营基地建设项目	1,200	66,700.00	55.58
8	小熊电器	小熊电器智能小家电制造基地项目	2,564	180,722.80	70.48
9	捷昌驱动	年产 15 万套智能家居控制系统生产线项目	1,030	118,785.22	115.33
10	厦门狄耐克	制造中心升级与产能扩建项目	889	22,398.00	25.19
<b>平均值</b>					<b>55.90</b>
<b>平均值 (剔除捷昌驱动)</b>					<b>48.47</b>
安居宝	智能家居系统研发生产建设项目	1,160	50,000.00	43.10	
	智慧门禁系统服务运营	268	10,000.00	37.31	

	拓展项目			
--	------	--	--	--

注：1、上述数据取自各家上市公司已公告披露内容；2、新宝股份未披露相关数据；3、和而泰披露了募投项目相关人员配置及募投项目建筑面积，因此按照募投项目相关数据进行计算。

由上可知，上述上市公司人均用地面积约为 55.90 平米，剔除捷昌驱动异常高值后人均用地面积约为 48.47 平米，与公司本次募投项目人均用地面积不存在重大差异。因此本次募投项目涉及人均用地面积处于合理区间，符合同类上市公司用地情况。

**5、本次募投项目涉及建造生产车间、办公楼和装修工程具有必要性和合理性，符合同行业相关募投项目惯例**

综上所述，公司本次募投项目涉及建筑及装修工程金额占净资产比例、建筑及装修工程金额占募投项目投资总额比例，以及募投项目人均用地面积，均符合同类募投项目及上市公司惯例，具有必要性及合理性。

**（四）公司本次募投项目建设内容不存在后续出租或出售计划，不存在变相开发房地产业务的情形**

综上所述，公司现有生产经营场所已经无法满足上述募投项目的运营需求，本次募投项目新建生产车间、办公楼、公共配套工程及产品展厅等，是公司综合考虑发展过程中的经济能力、既定战略、产能需求等所作出的决策，均为公司从事生产经营所自用，不存在后续出租或出售计划。

本次募投项目所涉及土地的用途为工业用地，仅用于工业项目建设，并非住宅用地或商业用地，不具备房地产开发业务基础。此外，公司及其子公司也不具备房地产开发资质。因此，本次募投项目紧紧围绕公司主营业务，不涉及房地产业务，不存在变相开发房地产的情形。

**二、会计师回复：**

**（一）核查程序**

主要履行了如下核查程序：



1、获取并复核发行人投资性房地产明细、投资性房地产相关房屋产权证书以及发行人对外出租情况明细表及相关租赁协议；

2、访谈发行人高级管理人员，了解发行人打造“蚁米安居宝区块链工业智能产业园”相关情况；

3、获取并复核发行人生产经营及办公场地相关房屋产权证书、本次募投项目可行性研究报告、发改委备案证书；

4、获取近年来与发行人本次募投项目同行业相关募投项目及其上市公司公告文件，并将相关数据与发行人本次募投项目情况进行比对分析；

5、访谈发行人高级管理人员，了解本次募投项目建设内容不存在后续出租或出售计划，并复核本次募投项目相关土地使用权证书、发行人及其子公司营业执照。

## （二）核查意见

基于实施的核查程序，我们认为：

1、发行人持有投资性房地产目的具有合理性，且出租面积及占比较低，对发行人主营业务未构成重大不利影响；

2、本次募投项目涉及建造生产车间、办公楼和装修工程具有必要性和合理性；本次募投项目建设内容不存在后续出租或出售计划，不存在变相开发房地产业务的情形。

## 问题 3

报告期各期末，应收账款余额增幅高于营业收入增幅，应收账款周转率连续三年下滑。截至 2019 年 12 月 31 日，发行人应收账款账面余额为 4.41 亿元，其中账龄 1 年以上的应收账款账面余额为 1.24 亿元，占比为 28.22%。

请发行人补充说明：结合发行人的信用政策、交易对方的经营情况、资信状况、履约能力及预计回款时间等因素，对比同行业公司分析说明上述情况的原因及合理性，是否存在放宽信用政策的情形，坏账准备计提是否充分。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

### 一、发行人回复：

3-1-1：结合发行人的信用政策、交易对方的经营情况、资信状况、履约能力及预计回款时间等因素，对比同行业公司分析说明上述情况的原因及合理性，是否存在放宽信用政策的情形，坏账准备计提是否充分

#### （一）公司信用政策概况

公司主要客户为房地产开发商、工程施工商及系统集成商。公司针对不同客户执行不同的信用政策：

（1）全国前二十名的房地产开发商：考虑其采购规模大、履约能力强、回款有所保障，公司通常采取先货后款的销售政策，并给予其 180 天以内的信用期；

（2）长期合作、信用等级良好的工程施工商和系统集成商：为进一步拓展业务范围，公司通常给予其 90 天以内的信用期；针对提供抵押物的客户，公司在抵押物额度范围内给予其 180 天以内的信用期；

（3）其他房地产开发商、工程施工商和系统集成商等客户：主要采取款到发货、现款现货的销售政策。

2017 年至 2019 年，公司针对执行不同类别信用政策的客户相应主营业务收入如下：

单位：万元

客户类别	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
全国前二十名房地产开发商	30,152.06	32.98%	25,708.73	28.14%	14,398.24	17.05%
长期合作、信用等级良好的工程施工商和系统集成商	37,374.94	40.88%	33,559.96	36.73%	26,115.64	30.93%
其他客户	23,900.16	26.14%	32,092.06	35.13%	43,919.97	52.02%
合计	<b>91,427.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>91,360.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>84,433.85</b>	<b>100.00%</b>

由上可知，2017年-2019年，公司对全国前二十名房地产开发商的销售金额分别为14,398.24万元、25,708.73万元和30,152.06万元，占当期主营业务收入的比例分别为17.05%、28.14%和32.98%，销售金额和占比逐年提升。

## （二）公司主要客户的经营情况、资信状况、履约能力及预计回款时间

### 1、公司主要客户概况

2017年-2019年及2020年1-6月，公司主营业务中楼宇对讲系统、智能家居系统以及监控系统业务前五大客户销售及占比情况如下：

#### （1）楼宇对讲系统业务

序号	客户名称	金额（万元）	占当期合并营业收入比例
<b>2020年1-6月</b>			
1	广东省安心加科技有限公司	2,760.80	7.95%
2	碧桂园控股有限公司	2,425.06	6.98%
3	金科地产集团股份有限公司	898.95	2.59%
4	中国恒大集团	691.23	1.99%
5	江苏嘉宏正智能科技有限公司	476.13	1.37%
<b>合计</b>		<b>7,252.18</b>	<b>20.88%</b>
<b>2019年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	7,210.82	7.80%
2	广东省安心加科技有限公司	2,294.81	2.48%
3	金科地产集团股份有限公司	1,743.75	1.89%
4	中国恒大集团	1,168.82	1.26%
5	江苏嘉宏正智能科技有限公司	567.38	0.61%
<b>合计</b>		<b>12,985.58</b>	<b>14.05%</b>
<b>2018年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	6,951.49	7.57%
2	中国恒大集团	1,406.01	1.53%
3	金科地产集团股份有限公司	1,009.93	1.10%
4	河南瑞达工程管理有限公司	539.04	0.59%
5	合肥徽轶商贸有限公司	292.88	0.32%
<b>合计</b>		<b>10,199.36</b>	<b>11.10%</b>

2017年度			
1	碧桂园控股有限公司	3,021.59	3.58%
2	中国恒大集团	1,437.23	1.70%
3	金科地产集团股份有限公司	668.82	0.79%
4	深圳安联智能控股集团有限公司	462.74	0.55%
5	山西上辰科技有限公司	461.20	0.55%
合计		6,051.58	7.16%

注：上表采用合并口径，受同一实际控制人控制的企业相关交易金额合并披露，其中：

(1) 碧桂园控股有限公司为香港上市公司，股票代码 02007.HK，公司与其交易主要涉及碧桂园控股有限公司下属广东腾安机电安装工程有限公司、佛山市顺德区碧日安防工程有限公司、佛山市顺德区碧晶电子科技有限公司、深圳碧盛发展有限公司相关销售收入，下同；

(2) 金科地产集团股份有限公司为 A 股上市公司，股票代码 000656.SZ，公司与其交易主要涉及金科地产集团股份有限公司下属重庆庆科商贸有限公司相关销售收入，下同；

(3) 中国恒大集团为香港上市公司，股票代码 03333.HK，公司与其交易主要涉及中国恒大集团下属广州恒大材料设备有限公司、深圳恒大材料设备有限公司相关销售收入，下同。

## (2) 智能家居系统业务

序号	客户名称	金额（万元）	占当期合并营业收入比例
<b>2020年1-6月</b>			
1	碧桂园控股有限公司	1,854.88	5.34%
2	广东省安心加科技有限公司	1,720.96	4.95%
3	河南物象智能科技有限公司	318.00	0.92%
4	深圳市宝信行贸易有限公司	196.76	0.57%
5	深圳安联智能控股集团有限公司	191.39	0.55%
合计		4,281.99	12.33%
<b>2019年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	8,738.18	9.46%
2	广东省安心加科技有限公司	2,482.18	2.69%
3	深圳安联智能控股集团有限公司	646.22	0.70%
4	金科地产集团股份有限公司	363.67	0.39%
5	深圳市宝信行贸易有限公司	290.80	0.31%
合计		12,521.06	13.55%
<b>2018年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	8,036.49	8.75%
2	郑州思航电子科技有限公司	357.64	0.39%

3	广州乐果科技有限公司	340.75	0.37%
4	深圳安联智能控股集团有限公司	309.57	0.34%
5	深圳市宝信行贸易有限公司	132.28	0.14%
<b>合计</b>		<b>9,176.74</b>	<b>9.99%</b>
<b>2017 年度</b>			
1	碧桂园控股有限公司	2,633.23	3.12%
2	深圳安联智能控股集团有限公司	1,331.64	1.58%
3	深圳市宝信行贸易有限公司	160.71	0.19%
4	南京海高房地产开发有限公司	146.35	0.17%
5	中亿丰建设集团股份有限公司	103.57	0.12%
<b>合计</b>		<b>4,375.50</b>	<b>5.18%</b>

(3) 监控系统业务

序号	客户名称	金额（万元）	占当期合并营业收入比例
<b>2020 年 1-6 月</b>			
1	中国电信集团有限公司	2,669.86	7.69%
2	广州杰赛科技股份有限公司	1,101.14	3.17%
3	韶关市公安局	344.65	0.99%
4	佛山市顺德区公安局大良派出所	63.48	0.18%
5	广东清新广播电视传媒集团有限公司	61.65	0.18%
<b>合计</b>		<b>4,240.79</b>	<b>12.21%</b>
<b>2019 年度</b>			
1	中国电信集团有限公司	6,218.10	6.73%
2	韶关市公安局	2,454.00	2.66%
3	广州市公安局荔湾区分局	553.48	0.60%
4	中国共产党广州市增城区委员会政法委员会	519.28	0.56%
5	神州数码系统集成服务有限公司	283.19	0.31%
<b>合计</b>		<b>10,028.05</b>	<b>10.85%</b>
<b>2018 年度</b>			
1	中国电信集团有限公司	10,064.90	10.95%
2	韶关市公安局	925.47	1.01%
3	广州市公安局越秀区分局	721.57	0.79%
4	广州市白云区石井街庆丰经济联合社	366.02	0.40%

5	广州中浩控制技术有限公司	300.48	0.33%
<b>合计</b>		<b>12,378.44</b>	<b>13.47%</b>
<b>2017 年度</b>			
1	中国电信集团有限公司	5,984.17	7.08%
2	翁源县信息中心	499.91	0.59%
3	广州市白云区人民政府均禾街道办事处	273.40	0.32%
4	韶关市公安局	252.76	0.30%
5	广东海大集团股份有限公司	201.86	0.24%
<b>合计</b>		<b>7,212.11</b>	<b>8.53%</b>

注：上表采用合并口径，受同一实际控制人控制的企业相关交易金额合并披露，其中公司对中国电信集团有限公司的销售收入主要涉及中国电信集团有限公司下属两家港股上市公司，分别为中国电信股份有限公司（00728.HK）以及中国通信服务股份有限公司（00552.HK），其中：

（1）公司与中国电信股份有限公司交易主要涉及其下属公司中国电信股份有限公司广州分公司、中国电信股份有限公司广东分公司相关销售收入；

（2）公司与中国通信服务股份有限公司交易主要涉及其下属公司中时讯通信建设有限公司、长讯通信服务有限公司、天讯瑞达通信技术有限公司相关销售收入。

由上可知，公司主要客户为包括碧桂园控股有限公司、中国恒大集团、金科地产集团股份有限公司、中国电信集团有限公司等资质优良、资金实力较为雄厚的客户。

## 2、主要客户的经营情况、资信状况、履约能力及预计回款时间

上述公司主要客户的经营情况、资信状况如下：

客户名称	经营情况	资信状况
碧桂园控股有限公司	2017年至2019年营业收入分别为2,269亿元、3,791亿元和4,859亿元，净利润分别为288亿元、485亿元和612亿元，经营业绩稳步增长	港交所上市公司、大型房地产开发商，资产规模近2万亿元，资信良好
中国恒大集团	2017年至2019年营业收入分别为3,110亿元、4,662亿元和4,776亿元，净利润分别为370亿元、665亿元和335亿元，经营情况总体良好	港交所上市公司、大型房地产开发商，资产规模超2万亿元，资信良好
金科地产集团股份有限公司	2017年至2019年营业收入分别为348亿元、412亿元和678亿元，净利润分别为23亿元、40亿元和64亿元，经营业绩稳步增长	深交所上市公司、知名房地产开发商，资产规模超3,000亿元，资信良好
中国电信集团有限公司	年收入规模超过4,600亿元人民币，各类用户总量近9亿户，经营情况良好	全球500强企业、大型国有企业，拥有中国电信股份有限公司、中国通信服务股份有限公司、号百控股股份有

		限公司三家上市公司，资产规模超过 9,000 亿元人民币，资信状况良好
--	--	-------------------------------------

注：上述数据取自各家公司已公告披露内容。

由上可知，公司上述主要客户业务规模大、经营情况良好，资金实力强、资信状况优质，具备较强的履约能力；此外，鉴于公司已与上述客户建立了多年的战略合作关系，且上述客户对于公司提供的产品及服务较为认可，公司将继续加强与上述主要客户的沟通及应收款项催收，确保应收款项及时收回。

### （三）公司应收账款余额增幅高于营业收入增幅，应收账款周转率下降的原因及合理性

#### 1、公司应收账款余额及营业收入增速，以及应收账款周转率概况

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月，公司营业收入增幅和应收账款余额增幅，以及应收账款周转率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入增速	-1.39%	0.57%	8.74%	5.93%
应收账款余额增速	0.96%	3.31%	27.30%	33.12%
应收账款周转率	0.90	2.45	2.77	3.31

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月，公司营业收入增速分别为 5.93%、8.74%、0.57% 以及 -1.39%，应收账款余额增速分别为 33.12%、27.30%、3.31% 以及 0.96%，公司应收账款余额增幅高于营业收入增幅。因此，公司应收账款周转率分别为 3.31、2.77、2.45 以及 0.90，呈现下降趋势。

#### 2、公司应收账款余额增幅高于营业收入增幅，以及应收账款周转率下降的原因和合理性

公司营业收入主要由楼宇对讲系统业务收入和智能家居系统业务收入构成，两类业务合计收入占各期主营业务收入的比分别为 66.12%、64.81%、72.28% 及 68.79%，总体呈逐年增长趋势。其中，楼宇对讲系统作为公司核心产品，收入规模总体保持稳定；智能家居系统作为公司近年来明星产品，收入呈快速增长趋势，是公司营业收入增长的主要来源。

与此同时，公司楼宇对讲系统业务和智能家居系统业务的主要客户系碧桂园控股有限公司、中国恒大集团、金科地产集团股份有限公司等大型房地产开发商和碧桂园核心联盟企业广东省安心加科技有限公司等工程施工商，上述客户经营情况良好、资金实力强、资信等级高、履约能力强。

尽管公司智能家居业务收入增速较快，但受其他业务板块收入下滑影响，2017年-2019年公司营业收入整体增速较低；相较之下，受以下因素影响，公司应收账款余额增长较快，从而导致公司应收账款余额增幅高于营业收入增幅，以及应收账款周转率逐年下降：

（1）大型房地产开发商及其相关工程施工商和系统集成商收入占比提升，对应收账款回款情况影响较大

2017-2019年，公司对全国前二十名房地产开发商的销售金额分别为14,398.24万元、25,708.73万元和30,152.06万元，占当期主营业务收入的比例分别为17.05%、28.14%和32.98%，销售金额和占比逐年提升。该类客户多为行业内的知名企业，其资金实力强、资信等级高、履约能力强，基于长期稳定的合作基础，考虑其采购规模大、履约能力强、回款有所保障，公司给与其一定信用额度，结算周期较长。

此外，2017-2019年，公司对长期合作、信用等级良好的工程施工商和系统集成商销售金额分别为26,115.64万元、33,559.96万元以及37,374.94万元，占当期主营业务收入的比例分别为30.93%、36.73%以及40.88%，销售金额和占比逐年提升。该类客户中部分工程施工商和系统集成商的终端客户为业内知名房地产开发商（如广东省安心加科技有限公司主要面向碧桂园进行销售），其回款情况受终端客户影响较大；另外该类客户中亦包含中国电信集团有限公司等大型系统集成商，其履约能力强、回款有所保障，公司给与其一定信用额度，结算周期较长

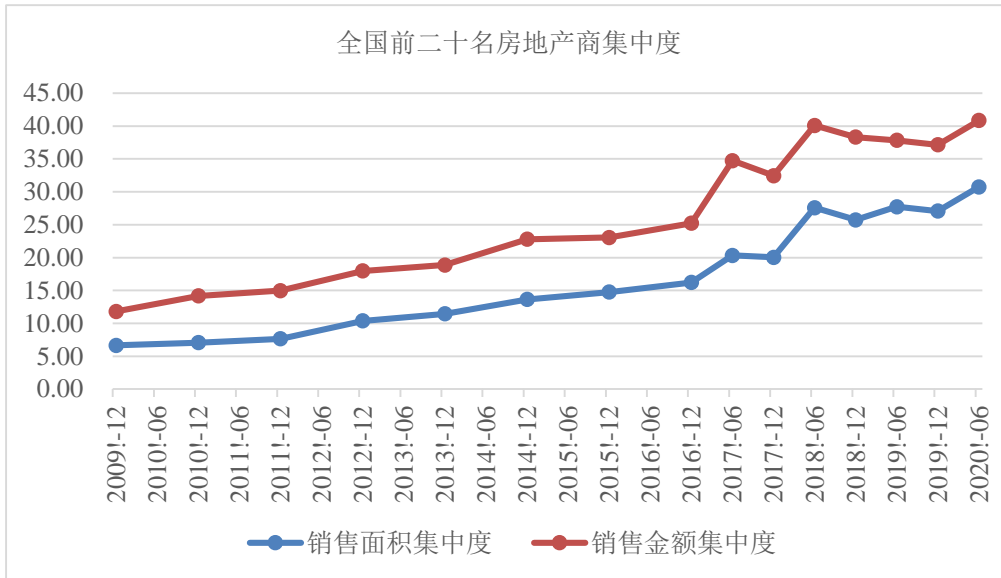
综上，随着报告期内大型房地产开发商及其相关工程施工商和系统集成商收入占比提升，其对公司应收账款回款情况影响较大。

（2）房地产行业集中度提升，大型房地产开发商议价能力提升，导致应收账



## 款回款放缓

在房地产行业维稳政策的背景下，房地产行业格局分化加剧，全国前二十名房地产商的销售面积集中度和销售金额集中度持续上升，具体如下：



随着地产行业集中度不断提升，各主要房地产开发商议价能力逐渐提升，鉴于近年来房地产行业调控导致房地产开发商资金较为紧张，导致部分客户回款进度有所延后。

公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素”之“（一）市场与技术风险”之“1、下游房地产行业波动的风险”中补充披露如下内容：

此外，在地产维稳政策的背景下，房地产行业格局分化加剧，全国前二十名房地产商的销售面积集中度和销售金额集中度持续上升。随着地产行业集中度不断提升，各主要房地产开发商议价能力逐渐提升。虽然公司应收账款余额主要涉及大型房地产开发商，其经营情况良好、资金实力强、资信等级高、履约能力强，但若房地产行业调控导致房地产开发商资金较为紧张，公司应收账款存在回款速度放缓的风险。

### （3）房地产行业季节性导致期末应收账款余额较大

每年下半年，尤其是四季度是房地产开发商的楼盘集中交付期，而公司产品主要在房地产项目竣工交房前才进行施工安装，并相应确认收入及应收账款，导

致公司在年末产生较多的应收账款余额。

为改善应收账款回款情况，公司多措并举加强催收力度，使得 2019 年度及 2020 年 1-6 月应收账款回款情况明显好转，从而导致 2019 年末及 2020 年 6 月末应收账款增速出现显著降低。

### 3、公司应收账款周转率与同行业可比公司比较分析

2017 年-2019 年，公司应收账款周转率与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年
厦门狄耐克	2.25	2.33	2.87
太川股份	1.16	1.05	1.22
麦驰物联	-	-	1.82
平均值	<b>1.71</b>	<b>1.69</b>	<b>1.97</b>
安居宝	2.45	2.77	3.31

注：1、上述数据取自各家上市公司已公告披露内容；2、麦驰物联 2018 年从新三板摘牌，未获取其 2018 年度、2019 年度数据。

由上可知，2017 年-2019 年公司的应收账款周转率高于全部同行业可比公司，体现公司应收账款回款速度较快，平均收账期较短，具体原因如下：

首先，公司服务的客户多为行业内的知名企业，其经营情况良好、资金实力强、资信等级高、履约能力强，基于长期稳定的合作基础，应收账款的回收有较好的保障；

其次，公司对于除全国前二十名以外的房地产开发商客户，采取了收取预付款，减少账期，要求客户提供保证或抵押物等措施收紧信用政策，同时加大了应收账款的催收力度，有效保障应收账款回款；

最后，公司是国内住宅安防行业的领导者品牌之一，国内楼宇对讲系统及智能家居系统重要的集成生产商和系统方案解决提供商，相较于同行业可比公司具有较强的议价能力，能够保证客户的及时回款。

#### （四）公司应收账款中账龄 1 年以上的应收账款概况、形成原因及合理性

截至 2019 年 12 月 31 日，公司账龄 1 年以上的应收账款账面余额占比与同

行业可比公司比较如下：

公司名称	1年以上	1-2年	2-3年	3年以上
厦门狄耐克	18.17%	11.69%	3.87%	2.62%
太川股份	18.29%	8.55%	7.56%	2.18%
<b>平均值</b>	<b>18.23%</b>	<b>10.12%</b>	<b>5.71%</b>	<b>2.40%</b>
安居宝	28.22%	14.29%	5.68%	8.25%

注：1、上述数据取自各家上市公司已公告披露内容；2、麦驰物联 2018 年从新三板摘牌，未获取其 2019 年 12 月 31 日应收账款账龄数据。

截至 2019 年 12 月 31 日，公司账龄 1 年以上的应收账款账面余额占比为 28.22%，高于同行业可比公司的平均值，一方面由于公司账龄 1-2 年的应收账款账面余额占比高于同行业平均水平，上述应收账款账面余额主要来自于碧桂园控股有限公司、保利发展控股集团股份有限公司等大型房地产商及其指定工程商以及中国电信集团有限公司等大型工程商，其资金实力较强，商业信用较好，资金回收有保障，较少存在恶意拖欠货款的情形；另一方面由于公司账龄 3 年以上的应收账款账面余额占比高于同行业平均水平，主要由部分中小房地产开发商零星尾款构成，公司已针对上述应收账款全额计提了减值准备。

#### （五）公司不存在放宽信用政策的情形

公司主要根据业务类型、客户的经营情况、资信情况、履约能力、预计回款情况和合作历史等因素制定相应的信用政策，对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策的情况。

#### （六）公司坏账准备计提充分

##### 1、应收账款坏账准备计提情况

2017 年-2019 年末及 2020 年 6 月末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	应收账款原值	44,226.74	43,462.32	41,549.60	32,824.31
	减：坏账准备	5,483.08	5,085.33	4,401.15	3,643.13
	<b>应收账款净值</b>	<b>38,743.66</b>	<b>38,377.00</b>	<b>37,148.45</b>	<b>29,181.18</b>

类别	项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	应收账款原值	592.74	624.92	198.43	209.57
	减：坏账准备	592.74	624.92	198.43	209.57
	应收账款净值	-	-	-	-
合计		<b>38,743.66</b>	<b>38,377.00</b>	<b>37,148.45</b>	<b>29,181.18</b>

公司结合自身行业特点及业务特点，制定了审慎的坏账计提政策。2017 年-2019 年末及 2020 年 6 月末，公司应收账款账面余额中按照信用风险特征组合计提坏账准备金额分别为 3,643.13 万元、4,401.15 万元、5,085.33 万元以及 5,483.08 万元，占当期同类别应收账款账面余额的比例分别为 11.10%、10.59%、11.70% 以及 12.40%。

## 2、公司与同行业可比公司坏账计提比例分析

公司按照信用风险特征组合计提坏账准备比例与同行业可比公司比较如下：

坏账计提比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年-4 年	4-5 年	5 年以上
厦门狄耐克	1%	10%	30%	100%	100%	100%
太川股份	1%	10%	30%	100%	100%	100%
<b>平均</b>	<b>1%</b>	<b>10%</b>	<b>30%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
安居宝	1%	10%	30%	100%	100%	100%

注：上述数据取自各家上市公司已公告披露内容。麦驰物联 2018 年从新三板摘牌，未列示其计提比例数据。

由上可知，公司坏账准备计提政策与同行业可比公司总体保持一致，具有合理性。

## 二、会计师回复：

### （一）核查程序

主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人主要客户清单，通过查询主要客户的工商信息、官方网站、披露的公开信息等资料，了解确认主要客户的经营情况、资质情况及履约能力；

2、访谈发行人高级管理人员，了解应收账款余额增速高于营业收入增速以及应收账款增长率逐年下滑的原因，了解发行人的信用政策，确认发行人不存在

放宽信用政策的情形；

3、获取发行人年度报告等公告文件，获取同行业可比公司中招股说明书、年度报告等资料，对比分析应收账款周转率、应收账款账龄结构以及坏账准备计提情况。

## （二）核查意见

基于实施的核查程序，我们认为：

1、2017年-2019年及2020年1-6月发行人信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策的情形；

2、发行人坏账计提比例谨慎且和同行业可比公司不存在显著差异，发行人坏账准备计提符合会计政策规定。

## 问题 4

2019年发行人实现营业收入 92,412.07 亿元和净利润 7,363.24 万元，较 2018 年分别增加 522.05 万元和增加 4,471.04 万元，净利润同比大幅增加主要是营业成本较 2018 年减少 4,223.21 万元、综合毛利率提升所致。此外，发行人 2020 年一季度营业收入同比下滑 38.74%，扣非归母净利润同比下滑 121.41%，主要系受新冠肺炎疫情影响，客户复工复产时间延迟。

请发行人补充说明或披露：（1）结合营业成本的主要构成及各主要项目同比变动情况、变动原因、同行业可比公司毛利率情况等，说明 2019 年收入小幅上涨同时营业成本下滑较多的原因和合理性，并结合原材料价格波动和人工成本变动对公司利润的敏感性分析、近年来原材料和人工成本的变动情况等，说明对公司业绩可能产生的影响，并充分披露相关风险；（2）新冠肺炎疫情对生产经营的具体影响，是否对本次募投项目实施产生重大不利影响，并充分披露相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

## 一、发行人回复：

4-1-1：结合营业成本的主要构成及各主要项目同比变动情况、变动原因、同行业可比公司毛利率情况等，说明 2019 年收入小幅上涨同时营业成本下滑较多的原因和合理性，并结合原材料价格波动和人工成本变动对公司利润的敏感性分析、近年来原材料和人工成本的变动情况等，说明对公司业绩可能产生的影响，并充分披露相关风险

### （一）公司营业成本主要构成及变动情况

#### 1、公司营业成本主要构成情况

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月公司营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	21,097.71	100.00%	55,357.22	99.83%	59,606.39	99.89%	55,301.46	100.00%
楼宇对讲系统	9,939.16	47.11%	27,260.59	49.16%	28,330.88	47.48%	29,168.18	52.74%
智能家居系统	3,011.66	14.27%	8,846.70	15.95%	6,052.61	10.14%	4,032.72	7.29%
监控系统	3,730.32	17.68%	10,105.08	18.22%	12,434.60	20.84%	7,043.77	12.74%
液晶显示屏	3,137.21	14.87%	5,997.42	10.82%	6,633.50	11.12%	10,288.87	18.61%
停车场系统及道闸广告业务	972.75	4.61%	2,653.41	4.79%	5,085.61	8.52%	3,869.01	7.00%
其他	306.61	1.45%	494.02	0.89%	1,069.19	1.79%	898.91	1.63%
其他业务成本	-	-	92.61	0.17%	66.65	0.11%	-	-
合计	21,097.71	100.00%	55,449.83	100.00%	59,673.04	100.00%	55,301.47	100.00%

由上可知，公司营业成本主要由主营业务成本构成，主营业务成本占营业成本的比例基本维持在 99%以上。主营业务成本中公司核心业务楼宇对讲系统成本占比约为 50%左右，楼宇对讲系统、智能家居系统及监控系统三大主要业务 2019 年度合计成本占营业成本比例超过 80%。

#### 2、公司营业成本变动情况

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月公司营业成本变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
主营业务成本	21,097.71	-1.58%	55,357.22	-7.13%	59,606.39	7.78%	55,301.46
楼宇对讲系统	9,939.16	-9.35%	27,260.59	-3.78%	28,330.88	-2.87%	29,168.18
智能家居系统	3,011.66	-10.09%	8,846.70	46.16%	6,052.61	50.09%	4,032.72
监控系统	3,730.32	19.77%	10,105.08	-18.73%	12,434.60	76.53%	7,043.77
液晶显示屏	3,137.21	22.23%	5,997.42	-9.59%	6,633.50	-35.53%	10,288.87
停车场系统及道闸广告业务	972.75	-26.10%	2,653.41	-47.83%	5,085.61	31.44%	3,869.01
其他	306.61	143.40%	494.02	-53.79%	1,069.19	18.94%	898.91
其他业务成本	-	-	92.61	38.95%	66.65	-	-
合计	21,097.71	-1.58%	55,449.83	-7.08%	59,673.04	7.90%	55,301.47

由上可知，公司营业成本呈现一定波动趋势，主要受主营业务成本波动影响，其中：

2017年-2019年，楼宇对讲系统作为公司核心产品，2017年-2019年成本规模总体保持稳定；智能家居系统作为公司近年来明星产品，2017年-2019年成本规模随收入增长相应快速提升；监控系统成本规模由于受到主要工程项目验收进度影响，2017年-2019年总体呈现波动上升趋势；液晶显示屏成本规模受该类业务市场竞争加剧及部分客户流失导致的收入下滑影响，2017年-2019年整体呈现下降趋势；停车场系统及道闸广告业务成本2017年-2019年呈现一定波动，主要由于公司于2017年在原有停车场系统基础上，通过收购道闸广告业务相关资产实现快速布局并加大推广力度，使得2018年收入同比增长，相应带动成本上升，随后2019年受市场竞争加剧、宏观经济增速放缓等因素影响，收入规模有所下降导致成本相应下降。2020年1-6月，受疫情因素影响，公司楼宇对讲系统、智能家居系统等核心业务成本随着收入规模下降而相应有所减少。

## （二）公司毛利率变动情况及同行业公司对比分析

### 1、公司毛利率变动情况分析

2017年-2019年及2020年1-6月，公司各项业务毛利率波动情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
楼宇对讲系统	44.61%	45.21%	40.99%	40.27%

智能家居系统	45.78%	45.82%	45.95%	42.41%
监控系统	17.56%	17.30%	14.25%	12.33%
液晶显示屏	10.89%	9.02%	9.17%	11.94%
停车场系统及道闸广告业务	48.61%	53.66%	39.84%	38.37%
<b>主营业务毛利率</b>	<b>38.24%</b>	<b>39.45%</b>	<b>34.76%</b>	<b>34.50%</b>

2017年-2019年及2020年1-6月，公司主营业务毛利率整体呈现稳步提升趋势，主要受楼宇对讲系统毛利率及智能家居系统毛利率影响。2017年-2019年公司各类主营业务毛利率波动情况分析如下：

楼宇对讲系统毛利率2017年至2018年总体保持稳定，2019年由于核心原材料显示屏采购成本下降，以及增值税税率调整，导致毛利率有所提升；智能家居系统毛利率2018年度相较2017年度有所提升，主要由于智能家居产品销量快速提升，带动相关原材料采购量相应增长，公司对于核心原材料芯片等供应商议价能力增强，相应提升产品毛利率；2019年度毛利率保持稳定，主要由于公司积极开拓智能家居系统销售，针对部分重要客户给予一定折扣，相应抵消由于采购议价能力提升带来的毛利率提升；监控系统毛利率整体呈稳步增长趋势，一方面由于公司在项目承接环节加强准入审核，对于盈利水平较低的项目不予承接，另一方面由于公司在项目实施阶段加强成本管控；液晶显示屏毛利率受日益激烈的市场竞争影响，2017年-2019年毛利率呈逐年下降趋势；停车场系统及道闸广告业务毛利率2017年至2018年总体保持稳定，2019年随着公司针对停车场道闸广告业务经营模式进行调整，将部分自营广告业务调整为对外合作承包业务，导致毛利率有所上升。

## 2、同行业可比公司毛利率对比分析

公司同行业可比公司2017年-2019年毛利率情况如下：

可比公司名称	2019年度	2018年度	2017年度
厦门狄耐克	46.01%	41.78%	42.02%
麦驰物联	-	-	43.00%
太川股份	43.08%	41.24%	45.48%
<b>平均值</b>	<b>44.55%</b>	<b>41.51%</b>	<b>43.50%</b>
安居宝	45.21%	40.99%	40.27%

注：1、厦门狄耐克、麦驰物联、安居宝因业务类别较多，各业务毛利率差异较大，因此只



选取了楼宇对讲产品的毛利率，太川股份未单独披露楼宇对讲产品毛利率，因此选取的为综合毛利率；2、麦驰物联 2018 年从新三板摘牌，因此无 2018、2019 年数据。

由上表可见，2017年-2019年公司的毛利率水平与同行业平均水平较为接近，这主要是由于楼宇对讲行业是较为市场化、竞争比较激烈的行业，产品价格和原材料价格均比较透明，且公司与同行业可比公司均为楼宇对讲行业规模较大的企业，在主要客户类型、产品类型与结构、产品功能与性能及产品所使用的原材料等方面均较为相似，因此毛利率会比较接近。

### **（三）公司 2019 年营业收入小幅上涨同时营业成本下降的原因及合理性**

公司 2019 年度收入规模为 92,412.07 万元，相较 2018 年度增长约 0.57%，与此同时公司 2019 年度营业成本金额为 55,449.83 万元，相较 2018 年度下降约 -7.08%，主要受以下因素影响所致：

#### **1、收入结构变动，高毛利率业务收入占比进一步提升**

公司主营业务中毛利率较高的楼宇对讲系统及智能家居系统业务收入占比合计由 2018 年度的 64.81%提升至 2019 年度的 72.28%，带动公司 2019 年度综合毛利率提升。

#### **2、楼宇对讲系统业务毛利率提升**

公司楼宇对讲系统毛利率 2017 年至 2018 年总体保持稳定，2019 年由于核心原材料显示屏采购成本下降，以及增值税税率调整，导致毛利率有所提升。由于楼宇对讲系统业务收入占公司营业收入占比约为 50%，导致公司 2019 年度综合毛利率相应提升。

综上所述，由于公司 2019 年度主营业务收入中高毛利率业务收入占比提升，与此同时楼宇对讲系统业务毛利率有所提升，导致公司 2019 年度综合毛利率上升，使得公司 2019 年度在营业收入增速较小的情况下，营业成本同比减少，具有合理性。

### **（四）公司原材料及人工成本变动情况及敏感性分析**

#### **1、公司原材料及人工成本变动情况**

公司生产成本主要由原材料构成，2017年-2019年及2020年1-6月原材料成本占营业成本比重约为90%，直接人工占比不足7%，详情如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
原材料	18,645.24	88.38%	49,948.80	90.23%	52,939.26	88.75%	49,094.88	88.78%
直接人工	1,440.12	6.83%	3,700.41	6.68%	3,830.25	6.42%	3,787.98	6.85%

## 2、公司原材料及人工成本变动情况

### (1) 公司主要原材料成本占比及价格变动情况

公司产品主要原材料为镜头、IC和液晶显示屏等。2017年-2019年及2020年1-6月，上述原材料价格变动情况如下：

单位：元/个

类别	材料名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
镜头	4MM 黑白镜头	13.72	13.65	13.34	13.25
	4MM 彩色镜头	13.98	13.86	13.59	13.50
	2.8mm 镜头	-	12.93	12.93	13.25
	1/2.7 彩色镜头	127.87	163.14	161.64	-
IC	TMS320	32.33	32.77	34.13	34.71
	CC2530	6.48	6.64	7.14	8.02
	AK3780	10.42	10.22	13.20	16.95
液晶显示屏	10.1 寸	85.3	80.72	87.17	109.12
	4.3 吋	20.36	20.95	23.85	28.46
	4 吋	36.28	38.01	38.82	42.86
	7 吋	37.51	36.26	40.97	55.50

### (2) 公司营业成本中直接人工成本变动情况

2017年-2019年及2020年1-6月，公司营业成本中，直接人工成本变动情况如下：

单位：元/月

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
生产人员月平均薪	4,419.92	4,756.21	4,351.89	4,640.62

### 3、公司原材料及人工成本敏感性分析

由上可知，2017年-2019年及2020年1-6月公司营业成本主要受原材料成本波动影响，人工成本对营业成本波动影响较小。公司原材料及人工成本敏感性分析如下：

项目	变动	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
原材料	原材料价格上涨1%	0.88%	0.90%	0.89%	0.89%
	原材料价格上涨3%	2.65%	2.71%	2.66%	2.66%
直接人工	人工成本上涨1%	0.07%	0.07%	0.06%	0.07%
	人工成本上涨3%	0.20%	0.20%	0.19%	0.21%

### （五）补充披露风险

公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素”之“（二）经营管理风险”之“2、原材料价格上涨的风险”中补充披露如下内容：

由于公司原材料占营业成本比例较高，公司盈利水平受原材料价格波动影响较大，若公司采购的核心原材料受市场因素等出现采购价格上升，且公司未及时采取合理有效的应对措施，则可能导致公司综合毛利率及盈利水平下降，对公司经营产生不利影响。

4-1-2：新冠肺炎疫情对生产经营的具体影响，是否对本次募投项目实施产生重大不利影响，并充分披露相关风险

#### （一）新冠肺炎疫情对公司生产经营不存在重大不利影响

公司2020年一季度实现营业收入7,925.53万元，同比下降38.74%，实现归属于

上市公司股东的净利润 64.87 万元，同比下降 88.62%，主要由于受“新冠肺炎”疫情影响，公司主要客户复工复产时间延迟，导致公司产品出库销售存在滞后，使得营业收入及利润出现同比下降。

随着 4 月以来国内疫情情况逐步好转，公司业绩规模及盈利水平呈现稳步提升趋势，2020 年 4 月当月营业收入较去年同期下降幅度已明显收窄，2020 年 5 月当月营业收入规模已超过去年同期水平。2020 年 1-6 月公司实现营业收入 34,740.16 万元，同比下降 1.39%，实现归属于上市公司股东的净利润 3,244.74 万元，同比上升 10.46%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 3,042.66 万元，同比上升 33.20%。

与此同时，尽管受疫情影响，国内主要房地产开发商并未下调 2020 年业绩目标。公司主要客户 2020 年一季度亦受到疫情影响，但影响程度总体较小，公司主要客户中部分上市公司 2020 年经营情况如下：

上市公司代码	上市公司简称	2020 年经营情况
000656.SZ	金科股份	2020 年一季度收入同比增长 18.96%，归母扣非净利润同比增长 57.04%
02007.HK	碧桂园	自 2020 年 4 月起至今，每月碧桂园及其下属公司，单月实现归属于股东权益的销售金额、归属于股东权益的合同销售建筑面积均实现同比增长
03333.HK	中国恒大	2020 年 1-7 月归属于股东权益的销售金额同比增长 23.9%，销售面积同比增长 46.6%
00728.HK	中国电信	2020 年一季度收入同比增长 0.7%，归属于母公司股东利润同比仅下降 2.2%

注：上述数据取自各家公司已公告披露内容。

综上所述，随着公司生产经营逐步恢复正常，且下游市场需求未出现重大不利变化，疫情影响因素预计将逐步消除，新冠肺炎疫情对公司生产经营不存在重大不利影响。

## （二）新冠肺炎疫情对本次募投项目实施不存在重大不利影响

鉴于公司智能家居系统业务收入 2017 年-2019 年呈现快速增长趋势，智慧门禁所属楼宇对讲系统业务稳中有进；当前国内智能家居及智慧门禁市场发展空间巨大，处

于快速发展期，下游房地产行业对于智能家居系统及智慧门禁系统产品需求旺盛；公司已制定较为完善的产能消化措施；与此同时，随着公司生产经营逐步恢复，且下游市场需求未出现重大不利变化，疫情影响因素预计将逐步消除，因此预计新冠肺炎疫情对本次募投项目实施不存在重大不利影响。

### （三）补充披露风险

公司已在募集说明书“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素”之“（一）新型冠状病毒肺炎疫情引发的风险”中补充披露如下内容：

尽管公司目前生产经营已恢复正常，公司二季度业绩已明显改善，但由于境内部分地区疫情形势仍存在不确定性，使得公司经营业务受疫情影响的时间存在不确定性。若此次疫情国内发展趋势发生重大不利变化，则可能对公司的生产经营及业绩造成不利影响。

## 二、会计师回复：

### （一）核查程序

主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人年度报告、半年度报告、季度报告等公告文件；获取发行人可比上市公司的年度报告、招股说明书等公告文件，了解发行人营业收入主要构成、营业成本主要构成及各主要项目同比变动情况并比较同行业可比公司毛利率情况；获取发行人原材料及人工成本变动情况并进行敏感性分析，了解原材料及人工成本变动对发行人营业成本的影响程度。

2、实地走访发行人生产经营场地，访谈发行人高级管理人员，了解公司经营主要情况，查阅发行人主要客户 2020 年经营情况，了解新冠肺炎疫情对发行人生产经营的影响和对本次募投项目实施的影响，并通过公开渠道查阅国内、国外新冠肺炎疫情情况。

### （二）核查意见

基于实施的核查程序，我们认为：

1、由于发行人 2019 年度主营业务收入中高毛利率业务收入占比提升，与此同时楼宇对讲系统业务毛利率有所提升，导致发行人 2019 年度综合毛利率上升，使得发行人 2019 年度在营业收入增速较小的情况下，营业成本同比减少，具有合理性；

2、发行人业绩受原材料成本波动较大；发行人已补充披露原材料价格上涨的风险；

3、新冠肺炎疫情对发行人生产经营及本次募投项目实施不存在重大不利影响；发行人已补充披露新型冠状病毒肺炎疫情引发的风险。

说明：本问询回复中 2020 年 1-6 月相关财务数据及财务指标未经审计。

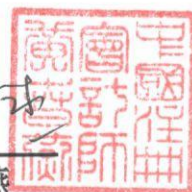
(本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于广东安居宝数码科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复》之签名盖章页)



中国注册会计师：

Handwritten signature of Huang Chunyan in black ink.

黄春燕



中国注册会计师：

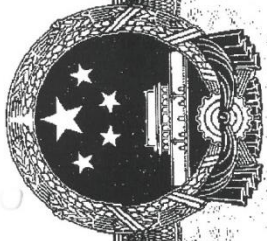
Handwritten signature of Ran Zhanghong in black ink.

阮章宏



中国·上海

二〇二〇年九月十八日



# 营业执照

(副本)

扫描二维码登录国家企业信用信息公示系统，了解更多登记、备案、许可、监管信息。



统一社会信用代码  
91310101568093764U

证照编号: 01000002020021000011

名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
 类型 特殊普通合伙企业  
 执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

成立日期 2011年01月24日  
 合伙期限 2011年01月24日至不约定期限  
 主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



**经营范围**  
 审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关审计报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、法律、法规培训；信息系统的运营维护；经相关部门批准后方可开展经营活动。

登记机关



2020年02月10日



# 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼



组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



证书序号: 000396

# 立信会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准  
立信会计师事务所(特殊普通合伙)执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34 发证时间: 二〇一二年七月十日

证书有效期至: 二〇一三年七月十日



姓名 Full name 黄春燕  
 性别 Sex 女  
 出生日期 Date of birth 1976-04-12  
 工作单位 Working unit 立信会计师事务所(特殊普通合  
 伙)广东分所  
 身份证号码 Identity card No. 440106760412402



黄春燕(440100020060), 已通过广东省注册会计师协会2018年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2018) 68号。



440100020060

证书编号: 440100020060  
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2001 年 12 月 11 日  
Date of Issuance

2012年4月30日换发



黄春燕(440100020060), 已通过广东省注册会计师协会2019年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2019) 94号。



440100020060



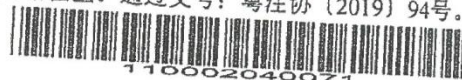
姓名: 阮章宏  
 性别: 男  
 出生日期: 1981-04-10  
 工作单位: 立信会计师事务所(特殊普通  
 通合伙)广东分所  
 身份证号码: 340825198104100811  
 Identity card No.



阮章宏(110002040071), 已通过广东省注册会计师协会2018年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2018) 68号。



阮章宏(110002040071), 已通过广东省注册会计师协会2019年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2019) 94号。



证书编号: 110002040071  
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2006 年 09 月 14 日  
Date of Issuance /y /m /d

2012年4月30日换发