

华英证券有限责任公司
关于
深圳市麦驰物联股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
之
发行保荐书

保荐机构（主承销商）



（无锡市新吴区菱湖大道 200 号中国物联网国际创新园 F12 栋）

二〇二三年五月

声 明

华英证券有限责任公司（以下简称“本保荐机构”、“保荐机构”、“华英证券”）接受深圳市麦驰物联股份有限公司（以下简称“麦驰物联”、“公司”或“发行人”）的委托，担任麦驰物联本次申请首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本项目”）的保荐机构，指定周依黎和李大山作为本保荐机构具体负责推荐的保荐代表人，特此出具本发行保荐书。

本保荐机构及指定保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《证券发行上市保荐业务管理办法》《首次公开发行股票注册管理办法》《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 27 号——发行保荐书和发行保荐工作报告》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

除非文义另有所指，本发行保荐书中的简称与《深圳市麦驰物联股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中具有相同含义。

目 录

声 明.....	1
目 录.....	2
第一节 本次证券发行基本情况	3
一、保荐机构工作人员.....	3
二、发行人基本情况.....	4
三、本保荐机构与发行人之间不存在影响本保荐机构公正履行保荐职责的关联关系.....	5
四、保荐机构内部审核程序和内核意见.....	6
第二节 保荐机构承诺事项	8
第三节 对本次证券发行的推荐意见	9
一、保荐机构对本次证券发行的推荐结论.....	9
二、发行人本次证券发行的决策程序.....	9
三、本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件.....	10
四、本次证券发行符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件.....	11
五、发行人符合《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》规定的创业板定位.....	14
六、对私募投资基金股东履行备案程序的核查意见.....	35
七、对本项目开展过程中是否聘请第三方情况的核查.....	37
八、关于即期回报摊薄情况的合理性、填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺事项的核查意见.....	39
九、经营状况的核查情况.....	39
十、发行人存在的主要风险.....	41
十一、发行人的未来发展前景.....	44
附件：	47

第一节 本次证券发行基本情况

一、保荐机构工作人员

(一) 保荐代表人

华英证券指定周依黎、李大山作为麦驰物联本次发行的保荐代表人，其保荐业务执业情况如下：

周依黎女士，保荐代表人，经济学硕士，中欧 EMBA。现任华英证券有限责任公司董事总经理。1997 年开始从事投资银行业务，从业期间曾负责完成京东方 2000 年 A 股增发、2004 年 B 股定向发行、京东方 2006 年、2008 年、2009 年、2010 年和 2014 年非公开发行工作和 2016 年公司债项目，武汉中百 2010 年配股、深纺织 2010 年和 2013 年非公开发行、长江证券公募增发、曙光股份 2013 年非公开发行、龙江交通 2013 年非公开发行、金浦钛业 2014 年非公开发行、银之杰 2017 年非公开发行、华测检测发行股份收购资产、闻泰科技发行股份收购资产以及中青宝、天喻信息、盛天网络首次公开发行并在创业板上市等项目。周依黎在保荐业务执业过程中严格遵守《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。截至本发行保荐书出具日，除本项目外，作为保荐代表人担任一家在审深圳证券交易所创业板 IPO 项目一天键电声股份有限公司首次公开发行项目的签字保荐代表人。

李大山先生，保荐代表人，工商管理硕士，中国注册会计师，中国注册税务师，现任华英证券有限责任公司业务董事。曾在大信会计师事务所担任审计经理从事财务审计及税务咨询工作，先后参与了金凰珠宝、永安药业和鼎龙股份等上市公司的 IPO 审计工作，参与了东方金钰和洛玻股份等上市公司审计工作，主持了永东股份 IPO 审计工作；还曾在某海外上市公司参与财务管理和信息披露等工作。曾参与了龙江交通 2013 年非公开发行、华测检测 2014 年资产收购、华测检测 2015 年非公开发行，具体负责森霸股份首发上市和天奇股份（002009.SZ）配股工作，负责新疆交建和中孚泰建筑 IPO 申报工作，负责合一康、华菱医疗、傲基电商、重庆园林新三板挂牌工作。有丰富的改制重组经验、上市审计经历、财务管理实战能力和投资银行业务工作经历。李大山在保荐业务执业过程中严格遵守《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。截至本发

行保荐书出具日，除本项目外，李大山作为保荐代表人无其他在审项目。

（后附《华英证券有限责任公司关于深圳市麦驰物联股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目保荐代表人专项授权书》）

（二）项目协办人

本项目的协办人为夏婧，其执业情况如下：

夏婧女士，理学硕士，管理学学士，现任华英证券有限责任公司高级业务经理。于2016年回国后开始从事投资银行业务。从业期间参与了南阳森霸光电 IPO、搜于特可转债项目、信维通信非公开发行项目、信立泰非公开发行项目等多个项目。本次作为本项目的项目协办人协助保荐代表人履行相关职责。

（三）其他项目组成员

其他参与本次保荐工作的项目组成员还包括孙敏、张思超、范迪、蔡若晗、张雅、金融、邬慧珺。

二、发行人基本情况

发行人名称（中文）：深圳市麦驰物联股份有限公司

发行人名称（英文）：Shenzhen Michoi Iot Co.,Ltd.

法定代表人：沈卫民

成立日期：1997年11月17日

股份公司设立日期：2015年9月7日

注册地址：深圳市南山区桃源街道福光社区留仙大道 3370 号南山智园崇文园区 1 号楼 2201、2301

办公地址：深圳市南山区桃源街道福光社区留仙大道 3370 号南山智园崇文园区 1 号楼 2201、2301

邮政编码：518055

联系电话：0755-86028899

公司传真：0755-86028900

经营范围：建筑智能化工程及安全技术防范系统的设计、施工、维修（仅限上门服务）与咨询；计算机系统集成；智能化、物联网相关产品的研发；智能交通工程的研究与施工。（经营范围中属于法律、行政法规、国务院决定规定应当经批准的项目，凭批准文件、证件经营。）；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

本次证券发行类型：首次公开发行 A 股股票并在创业板上市

三、本保荐机构与发行人之间不存在影响本保荐机构公正履行保荐职责的关联关系

（一）保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

截至本发行保荐书出具日，不存在本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

截至本发行保荐书出具日，不存在发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

（三）保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况

截至本发行保荐书出具日，不存在本保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职的情况。

（四）保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况

截至本发行保荐书出具日，不存在本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况。

（五）关于保荐机构与发行人之间其他关联关系的说明

截至本发行保荐书出具日，本保荐机构与发行人之间不存在影响本保荐机构公正履行保荐职责的其他关联关系。

四、保荐机构内部审核程序和内核意见

（一）内部审核程序

华英证券对项目的审核管理依据《华英证券有限责任公司投资银行业务立项工作制度》《华英证券有限责任公司投资银行业务内核工作制度》等规章制度进行。

1、项目立项审核

华英证券设立立项审核委员会（以下简称“立项委员会”）、业务管理部负责履行投行项目的立项审核和批准程序。业务管理部负责对立项申请文件进行初审，并发表初审意见。项目组对初审意见进行回复后，由业务管理部组织召开立项评审会议，立项评审会议由五名以上的立项委员出席方能召开，同意票数占出席立项评审会议委员人数的三分之二以上（含三分之二）的，该项目立项申请获得立项评审会通过，否则为未通过。立项委员会对项目是否符合法律法规和公司制度规定的立项标准作出判断，以保证项目的整体质量，从而达到控制项目风险的目的。

2、项目执行审核

项目执行过程中，业务管理部对项目实施贯穿全流程、各环节的动态跟踪和管理，以便对项目进行事中的管理和控制，进一步保证和提高项目质量。

3、项目内核审核

根据中国证监会对投行业务的内核审查要求，华英证券在投行项目正式申报前进行内部审核，以加强项目的质量管理和风险控制。

投行项目组将全套内核申请文件及工作底稿提交业务管理部审核。业务管理部按照公司制度要求对投行项目进行内核初审，出具初审意见并及时反馈项目组，项目组须对初审意见进行书面回复。

在内核初审期间，业务管理部对尽职调查工作底稿进行审阅，并出具明确验收意见；业务管理部负责组织实施投行项目的问核工作，并形成书面或者电子文件记录，由问核人员和被问核人员确认。业务管理部在对项目尽职调查工作底稿验收通过，并收到项目组对初审意见的书面回复后，制作项目质量控制报告，列示项目需关注的问题提请内核会议讨论，并提交召开内核会议申请。

华英证券设立内核委员会和内核团队，履行对投资银行类业务的内核审议决策职责，对投资银行类业务风险进行独立研判并发表意见。内核委员会履行对投资银行类业务的内核审议集体决策职责。公司在合规风控部内设立内核团队，履行投资银行类业务的书面审核职责。内核会议由七名以上的内核委员出席方能召开，出席会议的委员每人拥有一票投票权，委员以记名投票方式对内核申请进行表决。委员投票意见应明确表示为同意或反对，不得弃权。同意票数占出席内核会议委员人数的三分之二以上（含三分之二）的，该项目内核申请获得通过，否则为未通过。内核委员会和内核团队履行以公司名义对外提交、报送、出具或披露材料和文件的最终审批决策职责。

（二）内核意见

2022年5月13日，华英证券内核委员会召开2022年第35次内核会议对本项目进行了审核。会议以投票方式对内核申请进行了表决，表决票共计7张，其中同意票7张，反对票0张，同意票数超过表决票总数的2/3，根据《华英证券有限责任公司投资银行业务内核工作制度》的有关规定，本项目内核申请获得通过。

2022年5月18日，本项目取得《关于同意担任深圳市麦驰物联股份有限公司IPO保荐机构及主承销商的批复》（华英内核字〔2022〕33号）。

第二节 保荐机构承诺事项

本保荐机构承诺，已按照法律、行政法规和中国证监会及深交所的相关规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。并依据《证券发行上市保荐业务管理办法》第 25 条的规定，遵循行业公认的勤勉尽责精神和业务标准，履行了充分的尽职调查程序，并对申请文件进行审慎核查后，做出如下承诺：

（一）有充分理由确信发行人符合法律、法规及中国证监会、深交所有关证券发行上市的相关规定；

（二）有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（三）有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

（四）有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

（五）保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

（六）保证本发行保荐书与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（七）保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会、深交所的规定和行业规范；

（八）自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施；

（九）中国证监会规定的其他事项；

第三节 对本次证券发行的推荐意见

一、保荐机构对本次证券发行的推荐结论

华英证券接受麦驰物联的委托，担任其本次申请首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构。保荐机构本着行业公认的业务标准、道德规范和勤勉精神，对发行人的发行条件、存在的问题和风险、发展前景等进行了充分的尽职调查、审慎核查；就发行人与本次发行的有关事项严格履行了内部审核程序，并通过保荐机构内核小组的审核；并与发行人、发行人律师和发行人会计师进行了充分沟通。

本保荐机构对发行人本次发行的推荐结论如下：发行人符合《公司法》《证券法》《首次公开发行股票注册管理办法》等法律法规中有关首次公开发行股票并在创业板上市的条件；本次发行申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；本保荐机构同意推荐发行人首次公开发行股票并在创业板上市。

二、发行人本次证券发行的决策程序

（一）董事会审议通过

2022年3月29日，发行人召开了第三届董事会第四次会议，该次会议应到董事9名，实到董事9名，全体董事一致同意，审议通过了公司首次公开发行股票并在创业板上市的相关议案。

（二）股东大会审议通过

2022年4月16日，发行人召开了2022年度第二次临时股东大会，出席会议股东代表持股总数7,600万股，占发行人股本总额的100%，审议通过了公司首次公开发行股票并在创业板上市的相关议案。

本保荐机构认为：发行人上述股东大会召集、召开及表决程序符合有关法律、法规、规范性文件以及《公司章程》的规定，发行人上述决议的内容及形式均合法有效。

综上所述，本保荐机构认为：发行人首次公开发行股票并在创业板上市的内部决策程序符合规定，尚待深交所发行上市审核并报经中国证监会履行发行注册

程序。

三、本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件

本保荐机构对发行人是否符合《证券法》第十二条规定的首次公开发行新股的条件进行了逐项核查，并确认：

（一）发行人具备健全且运行良好的组织机构

经履行获取发行人内部组织结构图，查阅发行人相关管理制度和业务制度、访谈发行人相关人员等核查程序，本保荐机构认为，发行人已经依法设立了股东大会、董事会和监事会，并建立了独立董事、董事会秘书制度，聘请了高级管理人员，设置了若干职能部门，具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第一款第（一）项的规定。

（二）发行人具有持续经营能力；

经履行查阅发行人的审计报告、核查发行人缴税相关凭证、查阅行业政策和研究报告、访谈发行人相关人员等核查程序，本保荐机构认为，发行人具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项的规定。

（三）发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告；

经履行查阅立信会计师对发行人 2020 年度、2021 年度和 2022 年度财务会计报告出具的审计报告（信会师报字[2023]第 ZI10152 号）等核查程序，本保荐机构认为，发行人最近三年财务会计报告均被出具无保留意见审计报告，符合《证券法》第十二条第一款第（三）项的规定。

（四）发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪；

经履行查阅律师出具的法律意见书、有关主管部门出具的证明，以及访谈发行人及其控股股东、实际控制人等核查程序，本保荐机构认为，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪的情形，符合《证券法》第十二条第一款第（四）项的规定。

（五）经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件

经履行查阅国务院证券监督管理机构关于企业公开发行证券的相关规定等核查程序，本保荐机构认为，发行人符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件，符合《证券法》第十二条第一款第（五）项的规定，具体说明详见本节之“四、本次证券发行符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件”。

综上所述，保荐机构认为：本次证券发行符合《证券法》规定的关于首次公开发行新股的发行条件。

四、本次证券发行符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件

本保荐机构对发行人是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》（以下简称“《注册办法》”）规定的发行条件进行了逐项核查，具体查证过程及事实依据如下：

（一）符合《注册办法》第十条的规定

保荐机构查阅了发行人设立时的营业执照、公司章程、发起人协议、股东大会文件、评估报告、审计报告、验资报告、工商登记文件、公司章程及相关管理制度、内部组织结构图，访谈发行人相关人员等核查程序。

经核查：发行人前身科瑞电子于1997年11月17日成立，并于2015年9月7日按原账面净资产折股由科瑞电子整体变更设立股份有限公司；发行人的设立已履行了必要批准、审计、评估、验资、工商登记、备案等程序；自科瑞电子成立之日起计算，发行人持续经营时间已超过三年；发行人已经依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，聘请了高级管理人员，设置了若干职能部门，具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责。

综上所述，保荐机构认为：本次证券发行符合《注册办法》第十条的规定。

（二）符合《注册办法》第十一条的规定

保荐机构查阅了发行人会计政策及财务管理制度，查阅了发行人会计账簿与会计报表，抽查了发行人会计凭证，核查了发行人各项内部控制制度的建立以及执行情况，并访谈了相关财务人员，取得了立信会计师出具的《审计报告》（信会师报字[2023]第 ZI10152 号）、《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZI10154 号）。

经核查：发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告由注册会计师出具无保留意见的审计报告；发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告。

综上所述，保荐机构认为：本次证券发行符合《注册办法》第十一条的规定。

（三）符合《注册办法》第十二条的规定，发行人业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力

1、符合《注册办法》第十二条第（一）项规定

保荐机构核查了发行人主要资产、专利、商标的权属情况、各机构的人员设置以及实际经营情况；对控股股东、实际控制人的基本情况进行了核查；对关联方及关联交易情况进行了核查。

经核查：发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易，符合《注册办法》第十二条第（一）项之规定。

2、符合《注册办法》第十二条第（二）项规定

保荐机构查阅了发行人的营业执照、公司章程、工商登记档案、财务报表以及发行人股东大会决议、董事会决议等资料，并访谈了发行人实际控制人、业务负责人。

经核查：发行人主营业务为楼宇对讲、智能家居等社区安防智能化产品的研发

发、生产和销售，并提供建筑智能化设计和系统集成业务，最近两年的主营业务稳定，未发生重大不利变化；最近两年内董事、高级管理人员未发生重大不利变化；发行人最近两年实际控制人没有发生变更；发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，不存在导致控制权可能发生变更的重大权属纠纷。

综上，发行人主营业务、控制权和管理团队稳定，发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近两年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，符合《注册办法》第十二条第（二）项的规定。

3、符合《注册办法》第十二条第（三）项规定

保荐机构核查了发行人主要资产、专利、商标的权属情况，对主要核心技术人员进行了访谈；核查了发行人的征信报告并函证了所有银行；结合网络查询以及对当事人的访谈，核查是否存在诉讼、仲裁等或有事项；研究了发行人所处行业的发展情况。

经核查：截至本发行保荐书出具日，发行人不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险；不存在重大担保、诉讼、仲裁等或有事项；不存在经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项；符合《注册办法》第十二条第（三）项之规定。

（四）符合《注册办法》第十三条的规定

保荐机构查阅了发行人的营业执照、公司章程以及所属行业相关法律法规和国家产业政策，访谈了发行人高级管理人员，查阅了发行人生产经营所需的各项权利证书等，实地查看了发行人生产经营场所；同时，核查了有关政府部门出具的证明，以及董事、监事和高级管理人员填写的基本情况调查表和出具的承诺函，并结合网络查询等手段，核查了发行人及其控股股东、实际控制人是否存在刑事犯罪或重大违法情况，董事、监事和高级管理人员是否存在被处罚的情况。

经核查：截至本发行保荐书出具日，发行人生产经营活动符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策；最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人

不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；发行人董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形；符合《注册办法》第十三条的规定。

综上所述，保荐机构认为：本次证券发行符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件。

五、发行人符合《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》规定的创业板定位

（一）发行人技术创新性的核查情况

《首次公开发行股票注册管理办法》第三条要求：发行人申请首次公开发行股票并上市，应当符合相关板块定位。创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》第二条要求：创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，并支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。

公司具有国家高新技术企业和双软认证企业资格，在技术研发和新产品开发方面具有核心技术优势。公司已拥有一支实力雄厚、技术精湛的研发团队，以音视频传输技术、AI、有线 KNX 与无线 Zigbee 相结合的智能家居通信技术以及 IOT 云平台等核心技术开展楼宇对讲、智能家居、健康管理及智慧养老等相关产品的研究与开发，公司在楼宇对讲及智能家居领域积累了 20 多年的研发经验，是业内较早推出数字对讲产品的企业。截至本发行保荐书签署日，公司及子公司共拥有发明专利 7 项、实用新型专利 30 项、外观设计专利 16 项和软件著作权 122 项。

公司产品种类齐全、功能完备，拥有楼宇对讲及智能家居系列产品，覆盖低端到高端的多个产品种类，包括但不限于室内机、单元门口机、小区围墙机和别墅门口机、智能中控屏、智能网关、智能开关面板、智能插座、智能锁、电动窗帘、电动晾衣机等多个品类，每个品类又覆盖多种参数、性能，除了具备可视对讲、安防报警、信息发布、智能家居、梯控联动、记录查询等基本功能外，还具有人证比对、人脸识别、云对讲、数据经济接口等高级扩展功能，能够满足市场上不同客户、不同项目的多样化需求，增强了公司在市场上的竞争力。

公司自设立以来，始终坚持自主研发和技术创新，在楼宇对讲、智能家居产品研发方面掌握了高、中、低端完整解决方案，在实现产品基础功能上不断演化融合各种新技术、新应用等，同时积极探索新产业和新业态与传统产业的融合和发展促进。通过长期积累和迭代创新，掌握了多项关键技术，公司整体技术及产业化能力已处于行业领先水平。

1、科技创新

公司始终专注于建筑智能化领域，经过多年对安防产业在社区等领域智能化应用的研究和商业实践，公司针对楼宇对讲通讯技术、高识别率的人脸识别技术、门禁系统及智能家居控制技术等技术进行了自主研发、引进吸收和创新，实现了对楼宇对讲产品系列、智能家居产品系列等智能化、数字化的技术赋能。公司的核心技术如下表所示：

序号	技术名称	技术的创新、创造、创意特征	技术来源	对应的知识产权
1	全双工回声消除技术	对音频采集进行频谱分析与频移技术，采用 speex 双向回声消除算法，结合中频 AGC 控制技术，实现双工回声噪音消除。该技术可替代专业回音消除芯片，节省硬件成本。自适应能力强、效果好。	原始创新	软件著作权： 1、麦驰数字可视对讲室内机软件 V1.0 2、麦驰数字可视对讲门口机软件 V1.0
2	UTP 联网技术	该技术可实现模拟信号非屏蔽五类线传输，并通过分布式解码，总线制串行通讯技术，使楼宇对讲系统组网更加经济便捷。	原始创新	实用新型专利： 1、采用双绞线传输的室内机接口电路 2、采用双绞线传输的楼层分配器接口电路 软件著作权： 1、麦驰对讲 UTP 中继器软件[简称：MC-534UTP

序号	技术名称	技术的创新、创造、创意特征	技术来源	对应的知识产权
				软件]V3.1 2、麦驰 MC-522R11UTP 对讲室内机软件[简称：MC-522R11UTP 软件]V2.13
3	音视频数字传输技术	可支持 FreeRTOS 系统、Linux 系统、Android 系统互联的数字音视频信源编码、信道编码、调制、存储及网络传输。	集成创新	发明专利： 1、音频数据处理方法、装置、设备及计算机可读存储介质 实用新型专利： 1、喇叭面板及室外发声设备 2、欠压检测电路 3、对讲终端 4、门口机 5、抗静电电路 软件著作权： 1、麦驰瑞芯微 7 寸门口机软件 V1.0 2、麦驰 Android 可视对讲室内机软件 V1.0 3、麦驰 Android 数字 LCD 可视对讲门口机软件 V1.0 4、麦驰 Android 数字 LED 可视对讲门口机软件 V1.0 5、麦驰 Android4.3 寸可视对讲室内机软件 V1.0 6、安凯 7 寸室内机软件 V2.1 7、安凯 10 寸室内机软件 V2.0 8、安凯小门铃软件 V2.1 9、楼宇可视对讲终端软件[简称：MCRJ-Tem 软件]V1.2 10、麦驰可视对讲智能终端软件 V2.0 11、麦驰智能可视对讲室内机软件 V1.0 12、麦驰小门口机软件 V1.0 13、麦驰对讲室内机应用软件 V1.0 14、麦驰对讲室内终端软件 V1.0

序号	技术名称	技术的创新、创造、创意特征	技术来源	对应的知识产权
				15、麦驰可视对讲室内终端应用软件 V1.0 16、MC-526R2S8IP-7 数字可视对讲室内机软件[简称：MC-526R2S8IP 室内机软件]V2.22 17、MC-516R12IP 数字可视对讲门口机软件[简称：MC-516R12IP 门口机软件]V2.13 18、麦驰 MC-511R1 直接式门口机软件[简称：MC-511R1 软件]V1.33 19、麦驰 MC-518R1IP 对讲门口机软件[简称：MC-518R1IP 软件]V3.31 20、麦驰 MC-526R8IP 对讲室内机软件[简称：MC-526R8IP 软件]V1.63 21、麦驰 MC-516R6IP 对讲门口机软件[简称：MC-516R6IP 软件]V2.33
4	云对讲技术	通过可配置的计算机资源池与广泛的分布式网络协同管理技术，实现共享网络的云服务，通过移动互联网在手机 APP 端实现跨地域的实时可视对讲功能。	集成创新	实用新型专利： 基于移动互联网的云可视对讲系统构架 软件著作权： 1、麦驰云对讲 Android 系统手机 APP 软件[简称：云对讲 Android 手机 APP]V1.0.1 2、麦驰云对讲 iOS 系统手机 APP 软件[简称：云对讲 iOS 手机 APP]V1.0
5	跨平台通讯组网技术	解决安凯、联阳、全志、瑞星微等不同平台方案之间的兼容性难题，实现不同系统可集成在同一平台进行组网。	集成创新	软件著作权： 1、麦驰联阳系列兼容型 7 寸可视对讲智能管理软件 V1.0 2、麦驰联阳系列兼容型 10 寸可视对讲智能管理软件 V1.0 3、麦驰联阳系列兼容型 4.3 寸可视对讲智能管理软件 V1.0
6	梯控联动技术	该技术可实现楼宇对讲系统与梯控联动控制功能，即梯控门禁、电梯召唤、电梯专属、访客梯控授权等安保	原始创新	实用新型专利： 基于二维码识别的楼梯联动系统

序号	技术名称	技术的创新、创造、创意特征	技术来源	对应的知识产权
		服务。	新	
7	人脸识别技术	研发出视频面部特征点提取算法，解决了强光逆光下的人脸识别技术，开发出具有高精度的双摄活体识别、高效率的单摄识别功能门禁产品。	集成创新	实用新型专利： 1、门禁主机 2、红外摄像头补光电路以及人脸识别设备 软件著作权： 1、麦驰 7 寸汉王人脸识别门口机软件 V1.0 2、麦驰瑞芯微 7 寸人脸识别门口机软件 V1.0
8	二维码识别技术	基于微信生态云服务与动态二维码生成识别技术，实现微信或短信对访客限时授权的二维码门禁功能。	集成创新	发明专利： 基于云技术及二维码技术的门禁控制方法及其系统 实用新型专利： 1、便捷式门禁设备 2、可精确走时的门禁控制装置 软件著作权： 1、云端授权手机 APP 展示二维码软件 V1.0 2、小程序-麦驰微社区软件[简称：微社区]V1.0 3、麦驰智能社区平台二维码控制软件[简称：二维码平台软件]V1.0 4、MC-516R7AIP 安卓版二维码门口机软件[简称：MC-516R7AIP 软件]V1.0
9	云门禁技术	基于云服务与移动互联网技术，通过 Wi-Fi/3G/4G 等无线网络实现客户小区的门禁功能。	集成创新	发明专利： 基于移动互联网的云门禁系统及其实现方法 软件著作权： AI 语音门禁机软件[简称：智能语音开关]V1.0
10	蓝牙门禁技术	基于移动互联网技术与 2.4G 无线蓝牙通讯技术，支持手机 APP 端，近距离摇一摇，亮屏或靠近非接触自动开锁。	集成创新	软件著作权： MC-516R7AIP 安卓版蓝牙门口机软件 V1.0
11	视频门禁技术	基于人脸识别技术与人脸比对技术，构建支持二代身份证，居住证，IC 卡等信息以及访客的视频采集，存储，上传到公安平台的安保门禁系统。	集成创新	软件著作权： MC-516R7AIP 安卓门口机视频门禁软件 V1.0
12	CR-BUS 智能家居	基于 CAN 总线的自研长距离现场	原	软件著作权：

序号	技术名称	技术的创新、创造、创意特征	技术来源	对应的知识产权
	通讯组网技术	总线有线通讯技术，实现可自由编译定义不同模块的控制组网、联动的情景配置模式。	始创新	1、智能家居控制模块软件[简称：MCRJ-Contr 软件]V3.21 2、智慧家庭窗帘智能控制软件[简称：窗帘控制软件]V2.12 3、智慧家庭无线信息收发控制软件[简称：无线收发控制软件]V2.11 4、科瑞智慧家庭智能开关控制软件[简称：MC-618 开关控制软件]V2.12 5、科瑞智慧家庭红外遥控软件[简称：MC-613 红外遥控软件]V2.13 6、智能家居编程软件[简称：CRBusMaster 编程软件]V2.21
13	全屋智能云端控制技术	基于移动互联网，云服务技术，以及zigbee3.0 通讯技术，通过用户手机APP 端，实现云端全屋智能家居控制。	集成创新	软件著作权： 1、Android 操作系统智能家居控制软件[简称：Android 家居控制软件]V1.3 2、智能蓝牙灯光控制软件[简称：智能控制软件]V1.0 3、离线式智能空调控制软件[简称：空调控制]V1.0
14	zigbee 无线全屋智能家居控制技术	基于标准的 Zigbee3.0通讯协议技术和全屋智能家居控制技术，实现具有低功耗、高可靠、自组网等优点的全屋智能家居系统，支持灯光、窗帘、新风、插座、空调/电视等红外家电控制，并支持多种控制方式（智能模块、室内终端、手机等随时操控）。	集成创新	外观设计： 1、语音空调遥控器（麦驰） 实用新型： 1、一种多情景模式调光装置 2、壁挂式智能家居触摸屏数字终端 软件著作权： 1、iOS 操作系统智能家居控制软件[简称：iOS 家居控制软件]V1.2 2、家用智能插座软件[简称：插座]V1.0 3、家用智能窗帘软件[简称：窗帘]V1.0 4、家用智能开关软件[简

序号	技术名称	技术的创新、创造、创意特征	技术来源	对应的知识产权
				称：开关]V1.0 5、家用智能情景开关软件[简称：情景]V1.0 6、家用智能调光软件[简称：调光]V1.0 7、智能锁嵌入式端管理软件[简称：SMART-LOCK]V1.0 8、智能网关软件[简称：网关]V1.0 9、zigbee 协调器软件[简称：协调器]V1.0 10、智能网关中间件软件[简称：网关中间件]V1.0 11、AI 语音室内机[简称：语音室内机]V1.0
15	Zigbee 传感技术	基于标准的 Zigbee3.0 通讯协议技术与不同传感器探测采集技术以及低功耗，低速率通讯运用相结合，实现无线传感的探测控制系统。	集成创新	软件著作权： 室内机集成 Zigbee 传感器报警软件 V1.0
16	AIoT 对接技术	基于 AIoT 平台技术、HTML5 开发技术、云服务等相关技术，与阿里云智能，天猫精灵和华为 HiLink 等开放性云平台对接，构建跨平台自由切换的智能家居云控制功能系统。	集成创新	外观设计专利： 智能播放器（麦驰精灵） 软件著作权： 1、天猫精灵版室内机软件 V1.0 2、麦驰对接天猫精灵云服务平台软件 V1.0
17	IPM 工程管理软件	一款基于移动互联网技术和云服务技术构建的信息化项目管理软件，以项目进度为主线、合同为约束、预算为基础、成本/资金管理为核心、科学决策为目标的信息化项目管理系统平台，在该平台可实现人员管理、设备管理、进度管理等，实现项目管理“云端化”、“可视化”，最终实现一个项目经理可同时高效统筹管理批量项目。因此，通过这个平台可以将项目管理有关资源进行快速整合，提升工作效率和项目质量。	原始创新	软件著作权： 1、IPM 工程管理移动端 App 软件 V1.0 2、IPM 工程管理软件 V1.0

截至本发行保荐书签署日，公司及子公司共拥有发明专利 7 项、实用新型专利 30 项、外观设计专利 16 项和软件著作权 122 项。公司的核心技术主要应用于生产楼宇对讲和智能家居等社区安防智能化产品。报告期内，公司核心技术产品收入占主营业务收入的比例情况如下表所示：

项目	2022年	2021年	2020年
核心技术产品收入（万元）	25,198.29	27,601.07	27,546.83
占主营业务收入的比例（%）	54.67	55.29	52.80

报告期内公司研发投入情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2022年	2021年	2020年
合并报表研发支出总计	1,951.52	1,887.01	1,879.02
占合并报表营业收入的比例	4.21	3.78	3.59

公司在研发方面不断地加大投入，在楼宇对讲产品及智能家居产品进行技术积累，技术积累为公司产品性能提供了质量保障，公司通过多年技术积累推动公司产品向高档次、高附加值方向转变，有力地提升了产品的市场竞争力。公司主营业务具有创新、创造、创意特征，具备良好的技术研发创新能力，持续以技术创新驱动业务发展。

2、模式创新和业态创新

鉴于公司三大业务板块之间在产业链上的一体化特征，公司采取了“单点突破，全局跟进”的业务模式。通过一个业务板块与客户取得良好合作后，依据客户需求和市场趋势，择机向客户推广其余业务板块，这样不仅扩大了业务规模，提高了客户体验和合作粘性，而且极大促进了公司的业务拓展效率。

三大业务板块作为对接市场需求的“入口”，驱动公司产品或服务的持续创新。凭借较为完善的信息化系统和业务管理体系，公司收集到市场、客户的需求信息或竞争对手的相关信息后，会组织公司产品或服务开发部门完成业务的更新迭代。通过上述良好的迭代反馈机制，公司能为客户提供更佳的产品或服务方案。

3、新旧产业融合情况

近年来，建筑智能化技术的创新与集成水平不断提高，逐步融合了5G、生物识别、云计算、人工智能、移动网络及数据传输等多种学科技术，显现出安防和建筑智能化互相融合的发展态势，各系统之间的互联互通能力不断提高。公司的社区安防智能化产品已集合了移动网络、生物识别、云对讲和智能安防等功能，一定程度上解决了低照度、逆光成像和影像增强等长期以来存在的技术难点。

(1) 人工智能技术与安防产品相结合

近年来人工智能技术发展迅速，并在众多场景中得到了广泛的应用。公司自成立以来始终坚持技术的研究和储备，经过多年的研发创新和持续优化，已将人脸识别等人工智能技术上深度应用于社区安防智能化产品。公司引进吸收、创新的高识别率人脸识别技术，具备了 0.1LUX 低照度人脸识别功能，可实现活体检测功能，有效防止利用手机照片、视频以及 1:1 仿真人脸照片攻击。

(2) 云计算技术与安防产品相结合

随着云计算、大数据及物联网等技术逐步发展成熟，这些技术被广泛应用于安防领域。目前公司自主研发了基于云技术与二维码技术的门禁控制方法及其系统，以及基于移动互联网的云门禁和云可视对讲系统，实现了通过扫描二维码开门，解决了安防门禁领域单一开锁问题。实现了可视对讲门口机无线连接移动终端，为小区安防使用带来了便利。

(3) 人工智能及网络技术与智能家居产品相结合

近年来，人工智能与先进的网络技术被不断应用于智能家居与安防等建筑智能化领域中，将各个独立的智能家居与安防产品进行组网控制，实现多情景模式、多场景联动，并利用人工智能机器人进行联动控制。

公司开发的智能家居控制技术，解决了智能家居安卓系统控制端在本地和远程控制的问题，实现了与家居生活有关的各项功能模块如安防、灯光控制、窗帘控制、煤气阀控制、信息家电、场景联动、地板采暖等有机地结合，通过网络化综合智能控制和管理，大幅度提高用户的使用体验。

4、主要科研奖项

序号	项目或产品名称	奖项名称	颁发单位
1	MC-516R/MC-526R 系列智能楼宇对讲系统	第十七届上海安博会创新产品，新技术鉴定证书	上海安博会组委会，上海安全防范报警协会
2	MC-526R7 全数字可视对讲	第十六届中国国际公共安全博览会金鼎奖	第十六届中国国际公共安全博览会组委会
3	MC-516R15	德国红点奖	德国设计协会
4	Smart AI Home	德国红点奖	德国设计协会

1) 第十七届上海安博会创新产品，新技术鉴定证书

项目或产品名称	MC-516R/MC-526R 系列智能楼宇对讲系统
研发内容	深度定制 Android4.2 版，支持 Wi-Fi 近距离手机 APP 一键开锁，支持 3G/4G 远程云端开锁，以及云对讲、手机 APP 端远程布防撤防等功能。
形成的知识产权成果	发明专利： 1、基于云技术及二维码技术的门禁控制方法及其系统 2、基于移动互联网的云门禁系统及其实现方法 软件著作权： 1、麦驰云对讲 Android 系统手机 APP 软件[简称：云对讲 Android 手机 APP]V1.0.1 2、麦驰云对讲 iOS 系统手机 APP 软件[简称：云对讲 iOS 手机 APP]V1.0 3、麦驰 Android 可视对讲室内机软件 V1.0 4、麦驰 Android 数字 LCD 可视对讲门口机软件 V1.0 5、麦驰 Android 数字 LED 可视对讲门口机软件 V1.0
对应的具体公司产品	MC-516R/MC-526R 系列

2) 第十六届中国国际公共安全博览会金鼎奖

项目或产品名称	MC-526R7 全数字可视对讲
研发内容	深度定制 Android4.2 室内机版，支持 Wi-Fi 双网，留影留言，远程图片上传浏览，小区物业商圈信息推送等功能，采用全新外观设计结构。
形成的知识产权成果	实用新型专利： 1、智慧社区商品信息的简捷式云推送网络架构 2、基于可视对讲平台的可视购物网络架构 软件著作权： 麦驰智能可视对讲室内机软件 V1.0
对应的具体公司产品	MC-526R7

3) 德国红点奖

项目或产品名称	MC-516R15
研发内容	深度定制 Android9.0 个性化 UI 设计楼宇门口机版，7 寸全触摸全视角高清显示，支持人脸识别，蓝牙门禁，支持云对讲功能，采用全新外观设计结构。
形成的知识产权成果	外观设计专利： 数字可视对讲门口机（MC-516R15IP） 实用新型专利： 红外摄像头补光电路以及人脸识别设备 软件著作权： 麦驰瑞芯微 7 寸人脸识别门口机软件 V1.0
对应的具体公司产品	MC-516R15 楼宇系统门口机

4) 德国红点奖

项目或产品名	Smart AI Home
--------	---------------

称	
研发内容	深度定制 Android8.0 个性化单品 UI 设计，7 寸全触摸全视角高清显示，支持 AI 语音互动，双向视频亲情呼叫，全屋智能家居控制，支持社区云对讲功能，采用全新外观结构设计。
形成的知识产权成果	外观设计专利： 智能播放器（麦驰精灵）
对应的具体公司产品	MC-6HC-7

公司在楼宇对讲及智能家居领域累积了多项专利和软件著作权等知识产权，拥有和应用的技术具有先进性，具备较强的创新能力。

（二）发行人成长性的核查情况

社区安防智能化产品和建筑智能化服务业务的应用领域与下游房地产息息相关，国家城镇化的提高、人口政策的放开和智慧城市、智慧社区建设的加速都会拉动产品或服务的需求，新建住房的增量市场以及老旧小区改造的存量市场构成了公司的发展空间。

1、报告期公司营业收入和净利润总体呈现小幅下降，净利润降幅呈明显逐渐收窄趋势

报告期各期，公司营业收入和净利润变动情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年度	增长率	2021 年度	增长率	2020 年度
营业收入	46,361.28	-7.15	49,928.79	-4.62	52,348.44
归属于母公司净利润	5,450.38	-5.76	5,783.21	-29.40	8,191.17
扣非后归属于母公司净利润	5,053.74	-7.52	5,464.77	-27.48	7,535.08

报告期各期，公司营业收入分别为 52,348.44 万元、49,928.79 万元和 46,361.28 万元，同比降幅分别是 4.62%和 7.15%，营业收入呈小幅下降趋势。各期的净利润分别为 8,191.17 万元、5,783.21 万元和 5,450.38 万元，同比降幅分别是 29.40%和 5.76%；各期扣非后净利润为 7,535.08 万元、5,464.77 万元和 5,053.74 万元，同比降幅分别是 27.48%和 7.52%，二者呈下降趋势，但下降幅度均呈现明显逐渐收窄趋势。

报告期内经营业绩下降的主要原因系：①自 2020 年起，国家为了调整房地

产市场结构,进一步促进房地产市场平稳健康发展,对房地产行业进行了宏观调控,公司主动控制房地产行业宏观调控可能带来的风险,对客户进行了筛选,选择行业内优质客户合作,并在争取更高市场份额在市场开拓时采取了一定的主动降价措施;②部分房地产企业因资金紧张导致信用风险增加,公司基于风险管控,主动对风险订单采取收缩策略,公司在不违背合同约定的前提下降低了绿地等部分回款较慢客户的产品发货速度;③2021年受芯片和液晶面板市场行情涨价影响,公司主要原材料采购价格上升,导致成本增长;此外用工价格的增长也造成公司人工费用有所增加;④2022年下半年,绿地、金科等部分客户出现因其自身资金紧张而付款较慢的现象,具有一定的回收风险,基于审慎原则,公司对这些客户的应收账款(含合同资产)单项计提了25%的坏账准备。

2、受房地产调控影响,报告期公司与同行业可比公司营业收入和净利润均呈下滑趋势,但公司的下降幅度低于同行业可比公司

(1) 报告期内,公司及同行业可比公司的营业收入变动情况如下:

单位:万元, %

公司名称	2022年度		2021年度		2020年度	复合增长率
	营业收入	收入增速	营业收入	收入增速	营业收入	
安居宝	43,697.14	-42.46	75,939.97	-18.98	93,730.76	-31.72
狄耐克	84,233.92	-10.55	94,172.04	21.06	77,790.02	4.06
太川股份	21,884.52	-22.36	28,187.92	9.83	25,664.16	-7.66
西谷数字	6,895.65	-56.98	16,030.59	-12.88	18,400.43	-38.78
视声智能	23,173.28	1.69	22,789.19	30.19	17,504.01	15.06
平均值	35,976.90	-24.14	47,423.94	1.73	46,617.88	-12.15
麦驰物联	46,361.28	-7.15	49,928.79	-4.62	52,348.44	-5.89

数据来源:同行业可比公司定期报告

(2) 报告期内,公司及同行业可比公司的净利润变动情况如下:

单位:万元, %

公司名称	2022年度		2021年度		2020年度	复合增长率
	净利润	增速	净利润	增速	净利润	
安居宝	-4,683.02	-269.31	2,765.95	-73.54%	10,454.66	-
狄耐克	8,021.53	-22.50	10,350.53	-32.93%	15,432.18	-27.90
太川股份	3,649.38	95.16	1,869.91	-36.69%	2,953.46	11.16
西谷数字	-3,117.19	-393.21	1,063.11	-68.70%	3,396.46	-

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	复合增长率
	净利润	增速	净利润	增速	净利润	
视声智能	3,406.40	32.10	2,578.59	30.92%	1,969.64	31.51
平均值	1,455.42	-60.93	3,725.62	-45.54%	6,841.28	-53.88
麦驰物联	5,450.38	-5.76	5,783.21	-29.40%	8,191.17	-18.43

数据来源：同行业可比公司定期报告，净利润为归属于母公司所有者的净利润

(3) 2021 年度收入和净利润变动情况

根据国家统计局数据，2021 年 1-12 月，全国商品房销售面积为 17.94 亿平方米，同比上升 1.9%；其中，1-12 月住宅销售面积同比上升 1.1%。2021 年 1-12 月，全国房屋新开工面积为 19.89 亿平方米，同比下降 11.4%；其中，1-12 月住宅新开工面积为 14.64 亿平方米，同比下降 10.9%。

2021 年同行业可比公司的营业收入平均值为 47,423.94 万元，与 2020 年营业收入平均值相比基本持平；发行人 2021 年营业收入 49,928.79 万元相比上年同期略有小幅下降，下降比例为 4.62%，发行人与同行业可比公司在 2021 年相比 2020 年营业收入波动方面不存在明显差异并符合行业发展总体形势。2021 年同行业可比公司净利润平均值为 3,725.62 万元，较上年同期下滑了 45.54%，发行人净利润为 5,783.21 万元，较上年同期下滑了 29.40%，比同行业公司净利润的降幅要小。

(4) 2022 年收入和净利润变动情况

根据国家统计局数据，2022 年 1-12 月，全国商品房销售面积为 13.6 亿平方米，同比下降 24.3%（较 2021 年减少 4.4 亿平米）；其中，1-12 月住宅销售面积为 11.5 亿平方米，同比下降 26.8%。2022 年 1-12 月，全国房屋新开工面积为 12.1 亿平方米，同比下降 39.4%；其中，1-12 月住宅新开工面积为 8.8 亿平方米，同比下降 39.8%。

2022 年同行业可比公司的营业收入平均值为 35,976.90 万元，相比 2021 年营业收入的平均值下降了 24.19%；发行人 2022 年营业收入为 46,361.28 万元，相比于 2021 年营业收入下降了 7.15%。2022 年同行业可比公司净利润平均值为 1,455.42 万元，较上年同期下滑了 60.93%，发行人净利润为 5,450.38 万元，较上年同期下滑了 5.76%，比同行业公司净利润的降幅要小。

综上，报告期内，同行业可比公司营业收入平均值的复合增长率为-12.15%，发行人营业收入的复合增长率为-5.89%；同行业可比公司净利润平均值的复合增长率为-53.88%，发行人净利润的复合增长率为-18.43%，其营业收入和净利润的下降幅度低于同行业可比公司，说明公司具有较高的风险抵抗能力和较强的竞争力。

3、尽管报告期公司营业收入呈小幅下降趋势，但其收入结构、区域分布、销售模式和销售数量呈明显改善局面

(1) 报告期内，公司的收入结构以社区安防智能化产品为主，且其收入占比总体呈上升趋势

报告期，公司的收入结构情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
社区安防智能化产品	25,198.29	54.67	27,601.07	55.29	27,546.83	52.80
建筑智能化设计服务	4,092.41	8.88	4,393.99	8.80	2,755.67	5.28
建筑智能化系统集成	16,804.70	36.46	17,928.62	35.91	21,866.69	41.91
合计	46,095.40	100	49,923.68	100	52,169.19	100

报告期公司的收入结构以社区安防智能化产品为主，2020 年度至 2022 年度，公司社区安防智能化产品和建筑智能化设计服务的收入占比逐渐提升，其中社区安防智能化产品业务的收入占比由 2020 年的 52.80%提高到 2022 年的 54.67%，建筑智能化设计服务业务的收入占比由 2020 年的 5.28%提高到 2022 年的 8.88%。相应，公司建筑智能化系统集成业务的收入占比逐年下降，由 2020 年的 41.91%降低到 2022 年的 36.46%。

(2) 报告期内，公司主营业务收入区域分布以华南和华东地区为主，其收入占比呈逐渐升高趋势，相应房地产销售的压力较小

报告期内，公司主营业务收入的主要区域分布情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华南地区	18,178.75	39.44	20,442.17	40.95	20,068.09	38.47
华东地区	14,655.64	31.79	12,764.22	25.57	11,926.13	22.86
其他地区	13,261.01	28.77	16,717.29	33.48	20,174.97	38.67
合计	46,095.40	100.00	49,923.68	100.00	52,169.19	100.00

报告期内，公司主要销售区域集中在华南和华东地区等经济发达地区，其收入占比分别为 61.33%、66.52%和 71.23%，呈逐渐升高趋势，这些地区的人口聚集且具有较强的市场消化能力，相应房地产销售的压力较小，从而保证了公司未来业绩的可持续增长性。

(3) 报告期内，公司主营业务的销售模式以“集中采购”模式为主，且其占比总体呈现上升趋势，从而保证了公司未来具有稳定、优质的收入来源

报告期内，发行人“集采”与“非集采”模式下的销售收入情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集采	25,346.66	54.99	28,007.73	56.10	25,709.08	49.28
非集采	20,748.74	45.01	21,915.94	43.90	26,460.11	50.72
合计	46,095.40	100.00	49,923.68	100.00	52,169.19	100.00

报告期内，发行人通过“集中采购”模式获取的销售收入占主营业务收入比重分别为 49.28%、56.10%和 54.99%，整体呈现上升趋势。鉴于国内头部房地产商普遍采取了“集中采购”模式，严格执行招标程序，发行人通过公开渠道获取招标信息后，会依照客户的招标流程完成客户的“集中采购”工作。一旦中标，发行人会进入上述客户的合格供应商名录，形成持续稳定的业务来源。发行人积极参与客户集中采购模式，2022 年新增与恒大集团、中铁置业集团有限公司、新城控股、龙湖地产等下游大型房地产客户的集采协议，2023 年“集中采购”模式下的销售收入有望稳定增长。

(4) 报告期内，公司主要产品销量稳定增长

报告期内，公司主要产品的销量情况如下：

单位：%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额
销量（套）	640,143	1.08	633,285	10.35	573,871

公司核心产品数字楼宇对讲产品的销量分别为 573,871（个/套）、633,285（个/套）和 640,143（个/套），持续提高，复合增长率为 5.62%，在房地产调控背景下公司对收入结构进行优化保持了核心产品销量的提升。

4、报告期公司营业收入和净利润的下降是公司主动应对房地产行业调控，优化和提升客户结构的结果，尽管导致短期营业收入降低，但有利于获取后续优质营业收入

自 2020 年起，国家为了调整房地产市场结构，进一步促进房地产市场平稳健康发展，对房地产行业进行了宏观调控，房地产调控的结果是整个行业向头部企业聚集的效应更加明显。公司在这轮调控中，更加坚定地执行与行业内优质的头部客户合作的原则，并主动控制房地产行业宏观调控可能带来的风险，对客户结构进行持续优化和提升，并持续加大新客户的开发，主要体现在三个方面：

(1) 公司进一步加大和扩展与行业内优质客户的合作，报告期各期前五大集团客户中对保利、华润、中国建筑、万科等优质客户的销售收入稳定增长。

报告期内，公司对保利、华润、中国建筑、万科的销售收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年	2021 年	2020 年
1	保利	15,638.39	14,571.73	13,010.43
2	华润	2,098.36	1,856.60	1,790.50
3	中国建筑集团有限公司	2,028.60	1,190.12	1,075.66
4	万科	1,537.73	2,790.74	1,998.99
	合计	21,303.08	20,409.19	17,875.58

报告期内，公司坚持实施“头部房企”营销战略，坚持紧贴央企、国企地产公司及区优质民营房企和“单点突破、全局跟进”的业务策略，保持与战略客户的良好合作关系，通过不断扩大业务规模，持续提高公司的盈利能力和竞争水平，公司对房地产龙头企业保利、华润、中国建筑、万科的销售收入持续稳定增长，

对其营业收入合计由 2020 年度的 17,875.58 万元增长到 2022 年的 21,303.08 万元，复合增长率为 9.17%。

(2) 公司为控制风险，主动减少了对绿地、金科等风险客户的销售收入，同时加强与未涉及三道红线的客户的合作。

报告期各期前五大集团客户中对绿地、金科的销售收入具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年	2021 年	2020 年
1	绿地	3,029.32	5,422.90	6,181.60
2	金科	592.77	1,848.95	973.29
合计		3,622.09	7,271.85	7,154.89

报告期各期公司未涉及三道红线客户收入与占主营业务收入比例如下：

单位：万元

客户名称	2022 年	2021 年	2020 年
未涉及三道红线营业收入	19,081.84	21,763.61	18,033.20
主营业务收入	46,361.28	49,928.79	52,348.44
合计	41.16%	43.59%	34.45%

报告期内，公司主动对风险客户和风险订单采取收缩策略，减少与风险客户新订单的获取，同时在不违背合同约定的前提下降低风险客户绿地和金科的发货速度，2022 年对绿地和金科的销售收入较上年同期减少了 3,649.76 万元，与公司 2022 年度相比 2021 年度减少总的营业收入 3,567.51 万元相当。

报告期内，公司对未涉及三道红线客户的营业收入从 2020 年的 18,033.20 万元提高到 2022 年的 19,081.84 万元，占主营业务收入的比例从 34.45% 提升至 41.16%。

(3) 报告期内，客户数量保持持续稳定增长，在得到华润、保利、万科等头部优质集采房企的稳定订单基础上，新增了与中国铁建、中铁置业、中国金茂、中国绿发等央企房地产开发商的合作；2023 年公司进一步扩展了与中国能建、深圳人才安居集团、深铁置业、深业、特发、厦门建发、广州越秀、珠海华发等优质央企、地方国企房地产开发商的合作。

报告期内，公司新增客户和持续合作客户情况如下：

单位：万元，%

期间	新增客户			持续合作客户		
	数量(个)	本期销售额	占比	数量(个)	本期销售额	占比
2022年度	567.00	7,120.98	15.45	392.00	38,974.42	84.55
2021年度	483.00	8,419.18	16.86	372.00	41,472.61	83.14
2020年度	525.00	13,623.34	26.11	333.00	38,545.85	73.89

注：新增客户以首次与该地产集团合作作为认定标准

由上表可见，报告期内公司客户数量（新增客户+持续合作客户）呈稳步增长趋势，由2020年的858个增加到2022年的959个，说明公司的客户基数较为稳定。报告期内发行人新增客户的数量分别为525个、483个和567个，新增客户数量总体呈增长趋势，从而保证了公司经营业绩持续稳定向好。

报告期内，新增客户所产生的主营业务收入呈下降趋势，下降的主要原因为：
①公司为应对客户回款的风险，主动选择与保利、华润、中国建筑、万科等信誉较高的央企、国企合作，以降低经营风险；②国内较大的房地产开发企业大多已经通过签署集采协议的方式陆续成为公司客户，所以报告期内新增客户所产生的主营业务收入有所减缓。

5、报告期公司持续优化收入结构，增加产品研发投入，公司核心产品销量、综合毛利率、经营性现金流保持稳定增长，能够较好地支撑公司未来的盈利能力和成长性

报告期内，持续升高的研发投入提高了公司的产品竞争力和获取新客户的能力，公司报告期综合毛利率、核心产品销量以及经营性现金流稳定增长，较好地支撑公司的盈利能力和成长性。具体情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
研发投入(万元)	1,951.52	1,887.01	1,879.02
综合毛利率	37.73%	34.91%	36.34%
核心产品数字楼宇对讲产品销量(个/套)	640,143	633,285	573,871
经营活动产生的现金流量净额(万元)	4,836.83	-2,749.36	-628.83

报告期内，公司综合毛利率分别为36.34%、34.91%和37.73%，呈总体上升趋势；公司通过加大研发投入提升了公司的产品竞争力并获得了客户的认可，公司核心产品数字楼宇对讲产品的销量分别为573,871(个/套)、633,285(个/套)

和 640,143 (个/套), 持续提高, 复合增长率为 5.62%, 经营活动产生的现金流量净额由前两年的负值转为 2022 年的 4,836.83 万元, 在房地产调控背景下公司仍能保持较高的毛利率和核心产品销量以及经营性现金流的提升, 说明具有较强的盈利能力和较好的成长性。

6、2022 年下半年以来房地产调控政策转向促进房地产市场平稳健康发展, 为公司可持续性发展和成长创造了良好的市场环境

根据易居研究院于 2023 年 3 月 30 日在中房网 (即中国房地产业协会官方网站) 发布的《中国房地产周期报告》, 基于国家统计局全国 70 个大中城市房价指数数据, 对中国住房市场周期进行分析和研究后表明: 2006 年以来中国住房市场共经历了 5 轮降温大周期, 其中第五轮降温周期始于 2019 年 4 月, 终于 2022 年 10 月, 历时 43 个月: 结合 1-2 月份房价指数数据和 3 月份的市场运行情况, 当前房地产市场总体上走出了降温周期, 并逐步进入新一轮的上行通道。

2022 年, 尤其是下半年以来, 国家层面不断释放出下调贷款利率、恢复涉房上市公司再融资等政策; 同时, 全国各地也相继出台了支持房地产稳健发展的“松绑限购”、“松绑限售”、“放宽公积金”、“下调首付比例”、“下调房贷利率”和“提供购房补贴”等措施。随着 2022 年末相关政策的落地见效, 我国房地产市场将进入健康平稳状态, 据国家统计局 2023 年 5 月公布的全国房地产投资开发数据, 2023 年 1-4 月的“全国房地产开发投资增速”、“全国商品房销售面积及销售额增速”、“全国房地产开发企业本年到位资金增速”和“房地产开发景气指数”等环比数据均呈明显提升趋势。

中共中央政治局于 2023 年 4 月 28 日召开会议, 会议指出, 要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位, 因城施策, 支持刚性和改善性住房需求, 做好保交楼、保民生、保稳定工作, 促进房地产市场平稳健康发展, 推动建立房地产业发展新模式。在超大特大城市积极稳步推进城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设。规划建设保障性住房。

国家房地产调控政策转向促进房地产市场平稳健康发展, 为公司可持续性发展和成长创造了良好的市场环境。

7、发行人充足的在手订单和预计新增订单产生的收入，进一步支撑和支持发行人的可持续性成长

(1) 2023 年 4 月末在手订单产生收入情况

截至 2023 年 4 月末，发行人在手订单为 53,798.17 万元，其中社区安防智能化产品在手订单为 35,743.13 万元、建筑智能化设计业务在手订单为 4,562.40 万元、建筑智能化系统集成在手订单 13,492.64 万元。报告期内，发行人社区安防智能化产品在手订单收入结转进度平均值为 49.05%，建筑智能化设计服务收入结转进度平均值为 43.65%，建筑智能化系统集成业务收入结转进度平均值为 55.23%。根据目前各项业务在手订单具体业务合同交货期或工期的约定，并结合报告期内各业务类型的在手订单收入平均结转进度，公司谨慎预测为上述 2023 年 4 月末在手订单在 2023 年度预计产生营业收入为 23,029.22 万元。

结合 2023 年 1-3 月公司经立信会计师审阅的营业收入为 5,201.04 万元，2023 年 4 月公司未经审阅的营业收入 1,716.45 万元，则公司 2023 年现有订单可以产生的收入为 29,946.73 万元，2023 年度截止目前订单所产生的收入已经达到 2023 年度预计营业收入 54,700.00 万元的 55%，具有良好的成长预期。

(2) 2023 年预计新增订单产生收入情况

随着 2022 年末相关政策的落地见效，我国房地产市场将进入健康平稳状态，全国房地产开发投资增速明显，报告期内公司主要客户保利发展、保利置业、华润置地、万科、中国海外发展、中国海外宏洋、美的置业公告的 2023 年 1-4 月的房地产销售面积同比均成明显增长，增长平均值为 34.83%。2023 年 5 月，国家统计局公布了 2023 年 1-4 月房地产市场基本情况，本期住宅竣工面积为 17,396 万平方，较上年同期同比增长 19.2%。

根据报告期各期初在手订单情况、各期新增订单签订情况、2023 年订单收入转化率，公司测算 2023 年度社区安防智能化产品、建筑智能化设计服务、建筑智能化系统集成三项业务订单预计产生的收入分别为 34,126.65 万元、4,637.73 万元和 18,890.61 万元，合计金额为 57,654.98 万元，超过了公司 2023 年预计实现营业收入（54,700 万元）。公司 2023 年预计收入较 2022 年度营业收入 46,361.28 万元同比增长 17.99%，充足的在手订单和良好的市场前景

保障了发行人 2023 年保持成长性。

上述 2023 年度收入数据仅为公司初步测算结果，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测或业绩承诺。

综上，公司成长性特征来源于其优质的客户群体、核心技术及产品，公司创新能力能够支撑其成长性，公司所处房地产市场进入平稳健康发展状态，因此公司的成长性具备可持续性。

（三）发行人符合创业板行业领域的核查情况

《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定(2022年修订)》第五条要求：属于上市公司行业分类相关规定中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。禁止产能过剩行业、《产业结构调整指导目录》中的淘汰类行业，以及从事学前教育、学科类培训、类金融业务的企业在创业板发行上市。

2020 年至 2022 年，公司社区安防智能化产品收入占主营业务收入的比例分别为 52.80%、55.29%和 54.67%，均超过 50%。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）标准，公司所处行业属于 C39 计算机、通信和其他电子设备制造业；根据《产业结构调整指导目录》，公司所处行业被列为“鼓励类”。

因此，公司不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》第五条规定的原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业或禁止类行业。

公司主营业务与所属行业归类匹配，与可比公司行业领域归类不存在显著差异，不存在主要依赖国家限制产业开展业务的情况。

（四）发行人符合创业板定位相关指标的核查情况

公司符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》第三条第二套标准要求，具体情况如下表所示：

序号	第三条第二套标准内容	公司情况	是否符合
1	最近三年累计研发投入金额不低于 5,000 万元	2020 年至 2022 年，公司研发投入分别为 1,879.02 万元、1,887.01 万元和 1,951.52 万元，最近三年累计研发投入金额为 5,717.55 万元，不低于 5,000 万元。	是

（五）核查程序和结论

1、保荐机构查阅并获取了发行人相关专利、软件著作权、所获荣誉奖项等资料，取得了发行人关于核心技术的说明，访谈发行人核心技术人员了解发行人研发的技术及其功能性能、取得的研发进展及其成果等事项；

2、保荐机构查阅了相关行业背景资料 and 研究报告，检索行业发展政策、产业规划、下游房地产相关文件等资料；

3、保荐机构查阅并取得了发行人的财务报表、审计报告、审阅报告和重要的业务合同等资料，访谈发行人的财务负责人了解发行人的经营情况，包括发行人的营业收入、净利润、研发投入等指标，取得发行人在手订单情况；

4、保荐机构查阅了《国民经济行业分类》《产业结构调整指导目录》等法规的具体规定，获取并查阅了同行业可比公司定期报告等资料。

经核查，本保荐机构出具了《华英证券有限责任公司关于深圳市麦驰物联股份有限公司符合创业板定位要求的专项意见》，认为：发行人属于成长型创新创业企业，披露的信息真实、准确、完整，发行人符合创业板定位要求。

六、对私募投资基金股东履行备案程序的核查意见

保荐机构按照《发行监管问答——关于与发行监管工作相关的私募投资基金备案问题的解答》的相关要求，对发行人股东中是否有属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金、是否按规定履行备案程序进行了核查。

截至本发行保荐书出具日，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	持有股份 (万股)	股份比例 (%)
1	沈卫民	3,180.00	41.84
2	珠海利岗投资合伙企业（有限合伙）	1,050.00	13.82
3	珠海赢股股权投资基金（有限合伙）	910.00	11.97
4	深圳市瑞众合投资企业（有限合伙）	650.00	8.55
5	陈晨	340.00	4.47
6	三亚景泰长盛投资合伙企业（有限合伙）	250.00	3.29
7	朱长虹	210.00	2.76
8	南京创熠家和万兴创业投资中心（有限合伙）	200.00	2.63
9	刘祖芳	150.00	1.97
10	永乐富海股权投资（广东）中心（有限合伙）	150.00	1.97
11	朱铎军	125.80	1.66
12	王鑑强	100.00	1.32
13	姜沛滋	75.00	0.99
14	张欣宸	70.00	0.92
15	彭金良	40.00	0.53
16	西藏大禹投资有限公司	40.00	0.53
17	葛耀灵	30.00	0.39
18	丁相儒	29.20	0.38
合计		7,600.00	100.00

发行人现有股东包括 10 名自然人股东和 7 名非自然人股东。其中，非自然人股东分别为珠海利岗投资合伙企业（有限合伙）、珠海赢股股权投资基金（有限合伙）、深圳市瑞众合投资企业（有限合伙）、三亚景泰长盛投资合伙企业（有限合伙）、南京创熠家和万兴创业投资中心（有限合伙）、永乐富海股权投资（广东）中心（有限合伙）和西藏大禹投资有限公司。其中深圳市瑞众合投资企业（有限合伙）是公司员工持股平台，西藏大禹投资有限公司是一人有限责任公司，不需要办理私募投资备案手续。

珠海利岗投资合伙企业（有限合伙）属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，需要履行相关备案登记程序。其已于 2017 年 2 月 21 日完成私募基金备案（基金编号：SR8959），保利（横琴）资本管理有限公司担任珠

海利岗的基金管理人，已于 2016 年 4 月 7 日完成基金管理人登记（登记编号：P1031136）。

珠海赢股股权投资基金（有限合伙）属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，需要履行相关备案登记程序。其已于 2016 年 7 月 18 日完成私募基金备案（基金编号：SL2422），西藏赢股投资管理有限公司担任珠海赢股的基金管理人，已于 2016 年 7 月 12 日完成基金管理人登记（登记编号：P1032149）。

三亚景泰长盛投资合伙企业（有限合伙）属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，需要履行相关备案登记程序。其已于 2017 年 6 月 6 日完成私募基金备案（基金编号：ST3894），基业长盛投资有限责任公司担任其的基金管理人，已于 2015 年 4 月 23 日完成基金管理人登记（登记编号：P1011061）。

南京创熠家和万兴创业投资中心（有限合伙）属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，需要履行相关备案登记程序。其已于 2016 年 6 月 29 日完成私募基金备案（基金编号：SK6414），江苏华睿投资管理有限公司担任其的基金管理人，已于 2014 年 5 月 26 日完成基金管理人登记（登记编号：P1002624）。

永乐富海股权投资（广东）中心（有限合伙）属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，需要履行相关备案登记程序。其已于 2019 年 10 月 12 日办理私募基金备案（基金编号为：SGQ620），深圳市永乐盛世股权投资基金有限公司担任其基金管理人，已于 2015 年 9 月 10 日办理私募基金管理人登记（登记编号为：P1022765）。

经核查，本保荐机构认为：发行人股东中存在的私募基金及私募基金管理人，已按相关法律规定履行了备案程序。

七、对本项目开展过程中是否聘请第三方情况的核查

2018年6月27日，中国证监会发布《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》（以下简称“《意见》”），《意见》进一步规范了证券公司在投资银行类业务中有偿聘请各类第三方机构和个人的情况，要求证券公司对其投资银行类项目服务对象的相关聘请行为及其合法合规性进行核查，并要求保荐机构对投资银行业务开展过程是否存在直接或者间接有偿聘请第三方的情况发表核查意见。按照《意见》的规定，保荐机构对本项目开展过程中聘请第三方的情况进行了核查，情况如下：

（一）关于保荐机构是否有偿聘请其他第三方机构或个人行为的说明

本保荐机构已经建立健全了内控机制，全面提升了合规风控水平，制定了规范聘用第三方的制度，包括《华英证券有限责任公司廉洁从业管理办法》《华英证券有限责任公司聘请中介机构暂行管理办法》等，明确了第三方应有的资质条件及遴选流程，同时严格履行背景调查、合同审查、费用审批等流程，强化对在投资银行类业务中有偿聘请各类第三方行为的管控力度，确保相关聘请行为合法合规。

本保荐机构在本项目开展过程中不存在直接或者间接有偿聘请其他第三方的情况。

（二）发行人是否直接或间接有偿聘请其他第三方情况的核查

保荐机构对本次发行中发行人有偿聘请第三方机构或个人的行为进行了充分必要的核查，截至本发行保荐书出具日，发行人在本次发行中有偿聘请第三方的情况如下：

- 1、聘请华英证券有限责任公司作为本次发行的保荐机构和主承销商；
- 2、聘请广东信达律师事务所作为本次发行的发行人律师；
- 3、聘请立信会计师事务所（特殊普通合伙）作为本次发行的会计师事务所。

除上述聘请行为外，发行人本次发行不存在直接或者间接有偿聘请其他第三方的行为，也不存在违背《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》规定的其他情形。

经核查，本保荐机构认为：截至本发行保荐书出具日，本保荐机构在本项目

开展过程中不存在直接或者间接有偿聘请其他第三方的情况；发行人除依法需聘请的保荐机构和主承销商、律师事务所、会计师事务所外，不存在其他直接或间接有偿聘请其他第三方的行为，也不存在违背中国证券监督管理委员会颁布的《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》规定的其他情形。

八、关于即期回报摊薄情况的合理性、填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺事项的核查意见

通过对发行人所预计的即期回报摊薄情况的合理性、填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺事项等进行核查，本保荐机构认为，发行人对于本次发行股票摊薄即期回报的影响估计合理谨慎，并制定了合理可行的填补即期回报措施，发行人董事、高级管理人员、控股股东及实际控制人也对保证填补即期回报措施能够切实履行做出了相关承诺，符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》中关于保护中小投资者合法权益的精神，符合《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的要求。

九、经营状况的核查情况

1、报告期经营业绩变动情况

报告期各期，公司收入、净利润等主要经营指标变动情况如下表所示：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）	46,361.28	49,928.79	52,348.44
归属于母公司所有者的净利润（万元）	5,450.38	5,783.21	8,191.17
综合毛利率	37.73%	34.91%	36.34%
核心产品数字楼宇对讲产品销量（个/套）	640,143	633,285	573,871

2、报告期经营业绩变动分析

报告期各期，公司营业收入分别为 52,348.44 万元、49,928.79 万元和 46,361.28 万元，同比降幅分别是 4.62%和 7.15%，呈小幅下降趋势；各期的净利润分别为 8,191.17 万元、5,783.21 万元和 5,450.38 万元，同比降幅分别是 29.40%和 5.76%，下降幅度逐渐收窄。报告期内经营业绩下降的主要原因系：①自 2020 年起，国

家为了调整房地产市场结构，进一步促进房地产市场平稳健康发展，对房地产行业进行了宏观调控，公司主动控制房地产行业宏观调控可能带来的风险，对客户进行了筛选，选择行业内优质客户合作，公司主动降低了产品价格；②部分房地产企业因资金紧张导致信用风险增加，公司基于风险管控，主动对风险订单采取收缩策略，公司在不违背合同约定的前提下降低了绿地等部分回款较慢客户的产品发货速度；③2021年受芯片和液晶面板市场行情涨价影响，公司主要原材料采购价格上升，导致成本增长；此外用工价格的增长也造成公司人工费用有所增加；④2022年下半年，绿地、金科等部分客户出现因其自身资金紧张而付款较慢的现象，具有一定的回收风险，基于审慎原则，公司对这些客户的应收账款（含合同资产）单项计提了25%的坏账准备。

报告期内，公司综合毛利率分别为36.34%、34.91%和37.73%，呈总体上升趋势；公司核心产品数字楼宇对讲产品的销量分别为573,871（个/套）、633,285（个/套）和640,143（个/套），持续提高，复合增长率为5.62%，在房地产调控背景下公司仍能保持较高的毛利率和核心产品销量的提升，说明具有较强的盈利能力和较好的成长性。

2022年，尤其是下半年以来，国家层面不断释放出下调贷款利率、恢复涉房上市公司再融资等政策；同时，全国各地也相继出台了支持房地产稳健发展的“松绑限购”、“松绑限售”、“放宽公积金”、“下调首付比例”、“下调房贷利率”和“提供购房补贴”等措施。随着2022年末相关政策的落地见效，我国房地产市场将进入健康平稳状态，据国家统计局2023年5月公布的全国房地产投资开发数据，2023年1-4月的“全国房地产开发投资增速”、“全国商品房销售面积及销售增速”、“全国房地产开发企业本年到位资金增速”和“房地产开发景气指数”等环比数据均呈明显提升趋势。

3、2023年经营业绩预测情况

参见本节“五、发行人符合《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》规定的创业板定位”之“（二）发行人成长性的核查情况”的内容。

4、公司目前在手订单情况

参见本节“五、发行人符合《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》规定的创业板定位”之“（二）发行人成长性的核查情况”的内容。

十、发行人存在的主要风险

（一）受房地产调控政策和下游房地产行业变化而发生的业绩变动风险

公司主营的社区安防智能化产品及建筑智能化服务业务与下游房地产行业密切相关。下游房地产行业的宏观形势、调控政策、融资政策以及需求变化会对本行业产生一定的影响。若国内经济增长持续下行或国家地方出台限制房地产发展的宏观政策，导致房地产行业发生波动，而公司又未能及时根据行业变化调整经营行为，这将会对公司的业务经营产生重大不利的影响。

受我国经济增速放缓及房地产调控政策的影响，近年来我国房地产开发投资增速有所放缓，房地产项目投资回报率有所下降。在房地产调控政策趋严和项目投资回报率下降的预期下，若未来房地产开发企业调整长期经营部署，减少土地投资，推迟项目开发，进一步控制项目成本，将对公司产品的市场需求和销售价格产生一定影响，进而对公司的业务开展、收入增长、毛利率水平和盈利能力造成一定不利影响。

受监管部门在 2020 年出台的房地产融资新规影响，国内部分地产商（如恒大、蓝光、融创等）出现了经营不善或资金流趋紧的情况，行业内部分房地产企业出现了境内或境外债券违约的情况，未来可能有更多房地产企业出现违约等风险事件。上述情况如果传导至公司，导致公司可能短期内面临业务需求下降、营业收入下降、营业收入回款滞后、经营活动现金流入下降、应收账款坏账增多、净利润下降等风险。房地产行业目前景气度下降，直接影响当年的财务状况，短期内还会持续影响公司的业绩。未来随着房地产行业逐步企稳，相关影响可能逐步减弱，但若房地产行业景气度继续下降，将使公司可能面临收入及利润下滑、公司业绩成长性及稳定性下降的风险。

截止 2023 年 4 月末，公司在手订单为 53,798.17 万元，充足的在手订单可以保障公司的成长性。但是公司订单执行过程中，如遇到宏观经济环境、客户经营状况及其投资计划出现变化等因素的影响，有可能会导导致部分订单存在延期

执行或者取消的风险。

(二) 应收款项回收风险

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 25,101.27 万元、31,541.20 万元和 36,381.74 万元，公司合同资产余额分别为 18,008.90 万元、20,526.59 万元和 20,504.86 万元，应收客户款项合计分别是 43,110.17 万元、52,067.80 万元和 56,886.60 万元。2021 年末和 2022 年末，公司应收客户款项余额相比上年同期分别增长了 20.78%和 9.25%，尽管应收客户款项余额的同比增速呈现明显放缓趋势，但公司各期末应收客户款项净值占同期末总资产的比例仍然较高，2022 年末的比例为 64.86%，应收客户款项存在无法回收及坏账风险。

公司目前主要客户为房地产开发商、工程商，其最终客户为房地产开发商。在国内经济结构性调整、房地产调控政策执行的背景下，下游地产企业款项结算放缓、部分房地产企业出现资金流趋紧，且房地产客户处于相对强势地位，公司下游客户付款周期较长且存在延期付款的情形。报告期内，随着公司营业收入的增长，公司应收账款的金额呈增长的趋势且存在一定比例的逾期款项。

公司目前主要客户商业信用良好，且期后保持持续回款的趋势，但若宏观经济环境变化或国家地方出台限制房地产发展的调控政策导致房地产行业发生波动，或部分客户受房地产行业波动等因素影响出现现金流紧张等经营风险或恶意拖欠货款的情形，公司将面临应收账款逾期或无法收回而产生坏账损失的风险，从而对公司的生产经营产生不利影响。

(三) 中美贸易摩擦导致原材料价格上涨的风险

公司生产社区安防智能化产品所需的原材料占总成本的比重较高，公司采购的主要原材料包括液晶显示屏模组、IC 芯片和电子元器件等，采购金额合计约占原材料采购金额的 50%左右。2021 年，受中美贸易摩擦影响，集成电路晶圆紧缺，导致原材料上涨，对此公司通过对供应商进行及时调整以尽可能降低成本。因此，虽然公司采购的原材料大多为通用件，厂商众多，可选择的范围较大，并不会对公司的采购形成壁垒，但若上游行业的巨头因产能受限或成本上升而提价，或某些经销商或代理商大量囤货导致价格上升，亦或受国内外贸易摩擦等不可预见的因素影响，且公司未及时采取合理有效的应对措施，都将直接增加公司原材

料的采购成本，对公司经营产生一定不利影响。

（四）市场竞争风险

目前，国内从事安防智能化产品生产销售、建筑智能化设计和系统集成服务的同类型企业较多，行业的集中度相对较低，竞争较为激烈。目前行业中主要竞争对手包括安居宝、狄耐克、延华智能等多家上市公司，其在业务规模、专业化程度等方面已具有较强实力。同时，随着房地产开发业务市场集中度逐步提高，行业集中度也将进一步提高，将会陆续出现一些能力较强的建筑智能化综合服务企业，进一步增加公司的市场竞争压力。

（五）集采协议无法续签的风险

报告期各期，公司通过“集中采购”模式获取的销售收入分别达到25,709.08万元、28,007.73万元和25,346.66万元，占同期**主营业务收入**的比例分别为**49.28%、56.10%和 54.99%**，占比总体呈现上升趋势。公司主要通过投标方式参与客户的招标并在中标后签署集采协议，截至本发行保荐书签署日，公司正在履行的社区安防智能化产品的集采协议、建筑智能化设计服务的集采协议和建筑智能化系统集成的集采协议分别有**27**个、**26**个和**14**个，涵盖保利、万科、绿地、华润、中海、金科、金茂、大悦城、弘阳等战略客户。

截至本发行保荐书签署日，在战略客户范围内，万科、绿地、鲁能、中南、美的、金茂和金隅的社区安防智能化产品的集采协议已到期，金科和弘阳的建筑智能化设计服务的集采协议已到期，金科的建筑智能化系统集成的集采协议已到期，到期续签情况详见招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（六）发行人与战略客户签署的集采协议情况”。

尽管公司与客户保持了长期稳定的合作关系，但仍存在集采协议到期后无法续约的风险，若公司无法深入挖掘有效期内客户的市场需求、无法开拓新的集采客户以及集采协议到期后无法续约都将会对公司营业收入的持续稳定增长产生一定的不利影响。

（六）技术创新失败风险

公司高质量的研发团队、先进的研发设施和持续积累的技术优势是公司关键的资源要素。公司设置研发中心，截至本发行保荐书签署日，研发团队累计开发

并取得 53 项境内专利，具有核心竞争力和领先优势。公司需要持续创新以进一步夯实自身竞争优势，并稳固公司的市场地位。

然而，随着消费水平升级和对产品各方面要求的不断提高，公司如果不能准确判断行业技术创新方向，及时应对市场需求的变化，开发在质量、性能、智能化等方面都满足消费者需求的产品，就面临着所掌握的核心技术被赶超或替代的风险。在新产品开发方面，如果技术研发出现问题或产品不符合市场发展方向，则可能导致公司竞争优势下降，进而对公司业绩产生不利影响。

十一、发行人的未来发展前景

公司始终专注于建筑智能化领域，经过多年对安防产业在社区等领域智能化应用的研究和商业实践，公司针对楼宇对讲通讯技术、高识别率的人脸识别技术、门禁系统及智能家居控制技术等技术进行了引进吸收和创新，实现了对楼宇对讲产品系列、智能家居产品系列等智能化、数字化的技术赋能。

首先，科技进步对安防、智能家居行业的发展具有较大促进作用。随着大数据、物联网、云计算、无线通信、先进半导体和新型显示等新兴基础技术的发展与普及，楼宇对讲和智能家居等产品向集成化、数字化、网络化、智能化等方向发展，产品造型、功能、性能实现快速迭代，极大满足了社会对建筑“安全、便捷、绿色、节能”的需求。另外，随着智慧社区、智慧城市等新兴领域的快速发展，社区安防智能化产品将不断与新领域进行深度融合，通过产品和技术的拓展、创新以及商业模式的变革，进一步扩大新的市场增长空间。

其次，围绕智慧城市、智慧社区陆续出台的一系列政策措施正在逐步显效，未来我国将迎来智慧安防小区建设新高潮。安防及智能家居等智能化终端设备作为智慧社区安防建设不可或缺的组成部分，智慧城市、智慧社区的建设将助力安防及智能家居等智能化终端设备的发展。

最后，随着时代进步，人们对生活品质的要求不断提升，对绿色节能、可持续发展也更为重视，智能楼宇、智慧社区、智慧城市等逐渐成为社会热点和新的生活方式。在此背景下，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，逐渐成为地产开发商吸引购房者的营销策略。安防及智能家居作为实现这些需求的重要产品，有望得到市场重视，市场规模也将进一步增长。

综上所述，本保荐机构认为发行人的未来发展前景良好。

附件：保荐代表人专项授权书

（以下无正文）

(本页无正文,为《华英证券有限责任公司关于深圳市麦驰物联股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签字盖章页)

项目协办人:



夏 婧

保荐代表人:



周依黎



李大山

保荐业务部门
负责人:



王世平

内核负责人:



江红安

保荐业务负责人
/总裁:



王世平

法定代表人
/董事长:



葛小波

保荐机构: 华英证券有限责任公司

2023年5月22日



附件：

**华英证券有限责任公司关于
深圳市麦驰物联股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市项目
保荐代表人专项授权书**

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，华英证券有限责任公司（以下简称“本公司”）授权周依黎、李大山担任本公司推荐的深圳市麦驰物联股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的保荐代表人，具体负责该项目的保荐工作。

特此授权。

（以下无正文）

(本页无正文，为《华英证券有限责任公司关于深圳市麦驰物联股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目保荐代表人专项授权书》之签字盖章页)

保荐代表人：


周依黎


李大山

法定代表人：


葛小波

