

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  
上市保荐书

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

## 保荐机构声明

华英证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”或“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”、“发行人”或“公司”）的委托，担任麦驰物联首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构。

华英证券及其保荐代表人已根据《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》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》等法律法规和中国证监会及深圳证券交易所的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制定的业务规则和行业自律规范出具上市保荐书，并保证所出具文件真实、准确、完整。

本上市保荐书中无特别指明的简称、释义与招股说明书相同。

# 目录

一、发行人基本情况 .....	4
(一) 发行人概况.....	4
(二) 发行人主营业务、核心技术、研发水平.....	4
(三) 发行人主要经营和财务数据及指标.....	14
(四) 发行人存在的主要风险.....	15
二、发行人本次发行情况 .....	18
三、保荐机构工作人员及其保荐业务执业情况 .....	19
(一) 保荐代表人.....	19
(二) 项目协办人及其他项目组成员.....	20
四、保荐机构是否存在可能影响其公正履行保荐职责的情形的说明 .....	20
五、保荐机构按照有关规定应当承诺的事项 .....	21
六、本次发行履行了必要的决策程序 .....	21
(一) 董事会决策程序.....	21
(二) 股东大会决策程序.....	21
七、发行人符合创业板定位及国家产业政策 .....	21
(一) 公司的技术创新性及其表征.....	22
(二) 公司的成长性及其表征.....	26
(三) 公司符合创业板行业领域及其依据.....	37
(四) 公司符合创业板定位相关指标及其依据.....	37
(五) 公司符合国家产业政策.....	37
八、发行人符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的上市条件 .....	38
(一) 符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件.....	38
(二) 发行后股本总额不低于 3,000 万元.....	41
(三) 公开发行的股份达到公司股份总数的 25%以上；公司股本总额超过 4 亿元的，公开发行股份的比例为 10%以上； .....	41
(四) 市值及财务指标符合本规则规定的标准； .....	41
九、对公司持续督导工作的安排 .....	42
十、保荐机构和相关保荐代表人的联系地址、电话和其他通讯方式 .....	43

十一、保荐机构认为应当说明的其他事项 .....	43
十二、保荐机构对本次发行上市的推荐结论 .....	43

## 一、发行人基本情况

### (一) 发行人概况

公司名称	深圳市麦驰物联股份有限公司
英文名称	Shenzhen Michoi Iot Co.,Ltd.
注册资本	7,600 万元
法定代表人	沈卫民
有限公司成立日期	1997 年 11 月 17 日
股份公司成立日期	2015 年 9 月 7 日
住所	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
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）
邮编	518055
电话号码	0755-86028899
传真号码	0755-86028900
互联网地址	<a href="http://www.michoi.com/">http://www.michoi.com/</a>
电子邮箱	michoi@michoi.com
负责信息披露和投资者关系的部门	部门：董事会办公室 负责人：张勇 电话：0755-86028508

### (二) 发行人主营业务、核心技术、研发水平

#### 1、主营业务

公司专注于建筑智能化领域，是一家以楼宇对讲和智能家居等社区安防智能化产品研发、生产和销售为主并提供建筑智能化设计服务及系统集成业务的综合服务商。截至本上市保荐书签署日，公司在全国主要城市设立了 4 个分公司、31 个办事处，并在其他 10 个城市派驻了业务代表。依托良好的产品性能、优秀的设计能力和系统集成能力，公司将产品或服务广泛应用于社区、商业综合体等领域，并与保利、万科、绿地、华润、中海、鲁能、中南、金科、美的、金茂、大

悦城、弘阳、金隅等国内头部房企、地方国有房企及优质民营房企建立了长期稳定的战略合作关系。

报告期内，公司为战略客户提供产品或服务的项目数量如下表所示：

单位：个

战略客户	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
保利	724	221	98
万科	17	4	28
绿地	302	47	1
华润	29	32	26
中海	1	60	8
鲁能	20	-	3
中南	13	6	-
金科	169	71	2
美的	90	-	1
金茂	-	13	8
大悦城	3	3	2
弘阳	45	11	-
金隅	4	-	-

为了满足客户多方面需求并充分发挥三大业务之间的协同性，公司采取了“单点突破、全局跟进”的业务模式。客户认可单一业务后，会根据需求采购公司其他业务。通过此策略，公司已经与多个战略客户签订了集采协议，实现了多个业务板块的覆盖，具体情况如下表所示：

战略客户/业务	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
保利	2017年	2018年	2015年
万科	2021年	-	2017年
绿地	2016年	2019年	-
华润	2021年	2018年	2018年
金科	2020年	2018年	2020年
金茂	2017年	2017年	2017年
弘阳	2018年	2018年	-

注：上述时间代表公司与战略客户签订集采协议的年份。

经过多年发展，公司社区安防智能化产品、建筑智能化设计服务和建筑智能化系统集成三大业务均保持高度的业务独立性，报告期内公司社区安防智能化产品同时用于公司建筑智能化系统集成业务的收入占当年产品收入比重分别为 2.81%、1.87%和 1.27%，呈逐年下降趋势。

## 2、核心技术

经过多年的实践经验与技术研究的积累，公司通过自主研发、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，并申请了相应的专利和软件保护，可以保证公司独立自主地开展研发、生产、销售等经营活动。公司核心技术所对应的已授权专利均为原始取得，核心技术对第三方不存在依赖。

### (1) 核心技术及其来源

序号	技术名称	技术来源	主要应用产品
1	全双工回声消除技术	原始创新	数字楼宇对讲
2	UTP 联网技术	原始创新	模拟楼宇对讲
3	音视频数字传输技术	集成创新	数字楼宇对讲
4	云对讲技术	集成创新	数字楼宇对讲
5	跨平台通讯组网技术	集成创新	数字楼宇对讲
6	梯控联动技术	原始创新	数字楼宇对讲
7	人脸识别技术	集成创新	数字楼宇对讲
8	二维码识别技术	集成创新	数字楼宇对讲
9	云门禁技术	集成创新	数字楼宇对讲
10	蓝牙门禁技术	集成创新	数字楼宇对讲
11	视频门禁技术	集成创新	数字楼宇对讲
12	CR-BUS 智能家居通讯组网技术	原始创新	智能家居
13	全屋智能云端控制技术	集成创新	智能家居
14	zigbee 无线全屋智能家居控制技术	集成创新	智能家居
15	Zigbee 传感技术	集成创新	智能家居
16	AIoT 对接技术	集成创新	智能家居
17	IPM 工程管理软件	原始创新	IPM 工程管理软件

### (2) 技术先进性及具体表征

序号	技术名称	技术先进性
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。
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。
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。
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。
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。
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服务。
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。
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。
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。
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。
11	视频门禁技术	基于人脸识别技术与人证比对技术，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。
12	CR-BUS 智能家居通讯组网技术	基于 CAN 总线的自研长距离现场总线有线通讯技术，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。
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。
14	zigbee 无线全屋智能家居控制技术	基于标准的 Zigbee 3.0 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/电视等红外交电控制，并支持多种控制方式（智能模块、室内终端、手机等随时操控）。
15	Zigbee 传感技术	基于标准的 Zigbee 3.0 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。
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。
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

序号	技术名称	技术先进性
		快速整合，提升工作效率和项目质量。

### (3) 核心技术保护措施

公司针对核心技术申请了专利保护，截至本上市保荐书签署日，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。公司核心技术与知识产权的对应情况如下表所示：

序号	技术名称	对应知识产权
1	全双工回声消除技术	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	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 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	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 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

序号	技术名称	对应知识产权
		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	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	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	实用新型专利： 基于二维码识别的楼梯联动系统
7	人脸识别技术	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	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	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	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	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	软件著作权：

序号	技术名称	对应知识产权
	家居通讯组网技术	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	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	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	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	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	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

#### （4）核心技术在主营业务中的应用和贡献情况

公司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

### 3、研发水平

#### （1）研发机构设置

公司设立了主要由产品部、项目部、软件部、硬件部、结构部、测试部等组成的研发中心，主要负责公司的产品技术研发工作、核心技术预研、技术管理和平台管理。同时，建立了一套产品研究开发管理体系，实现标准化、流程化、制度化，完全适应现代企业的发展要求，使公司的决策更加科学、民主，并在实施过程中取得了明显成效。对于产品研发项目的科学、准确、高效的决策，有效的提高了产品研发效率和降低产品研发成本。

#### （2）研发体系及管理方式

##### 1) 项目研发体系

公司已形成一套产品研究开发管理体系，实现标准化、流程化、制度化，完全适应现代企业的发展要求，使公司的决策更加科学、民主，并在实施过程中取得了明显成效。对于产品研发项目的科学、准确、高效的决策有效的提高了产品研发效率和降低产品研发成本。

##### 2) 研发团队的管理

公司始终坚持以人为本，尊重人才，重视人才，倡导“师徒制”，积极建立人才多维的培训储备机制，发展“传帮带”的优良传统。通过对专业技术人员的培训和继续教育，激发其自主学习热情，打造一支稳定的、善于学习和创新能力强的技术队伍，为公司的可持续发展提供了可靠的保证。

#### （3）技术研发考核体制

公司为规范研发项目管理工作，充分调动研发技术人员的工作积极性，最大限度地推进新产品研发和现有产品技术改进及工艺优化，高质量、高效率、经济性地完成公司研发任务，建立和完善了针对中高级管理人员的选择、考评、激励

和约束机制，制定了相应制度。

(4) 正在研发的项目

截至本上市保荐书签署日，公司正在研发的项目情况如下表所示：

序号	项目名称	目标与意义	项目进展
1	RK3288 方案 安卓系统智能网关型室内机开发	全贴合屏组装工艺，深度定制开发 Android9.0 版本，满足高清全视角显示，支持 SDIO 的 Wi-Fi 与有线双网通讯，嵌入 zigbee 智能家居网关，将智能家居控制系统与楼宇对讲平台深度融合，实现智慧家居管家功能。	设计中
2	无线智能家居 ZigBee 系统网关等产品开发	基于 zigbee3.0 协议，开发网关和低功耗，低成本，低速率，长距离，高可靠的全屋智能无线家居通讯模块。	试产中
3	智慧屏产品开发项目	基于阿里天猫火影模组开发的一款全新的智慧终端设备，实现阿里数字社区、AI 语音互动，智能家居、视频音乐播放、家庭相册等功能。	批量生产
4	Linux 人脸识别门口机开发	选择合适 Linux 芯片的设计方案进行性能人脸识别门口机的开发和成本优化。	批量生产
5	社区物业管理平台系统开发	基于现有产品和管理平台软件，开发社区物业管理平台软件，搭建云端服务器系统，实现社区住户资料管理、门禁权限和记录管理、信息管理、安防管理以及记录上传管理等功能。	测试中
6	智能中控屏项目	全贴合屏组装工艺，深度定制开发 Android9.0 版本，满足高清全视角显示，支持 SDIO 的 Wi-Fi 与有线双网通讯，嵌入 zigbee 智能家居网关，将智能家居控制系统与楼宇对讲平台深度融合，实现智慧家居管家功能。	设计中
7	AI 语音识别全链路	基于百度的鸿鹄芯片，完成离在线混合方式的语音识别和互联网内容服务等。	设计中
8	ODM 项目“智能儿童看护套装”	采用 sonix 方案，实现儿童看护的 PTZ 摄像机和 8 寸智能屏之间的无线音视频通讯和实时观看等。	设计中

(5) 报告期内研发投入的构成

公司研发投入主要包括：人员工资、研发材料、研发设备折旧费和其他费用。研发是公司在激烈的市场竞争中赖以生存的根本，公司历来十分重视对研发的支持，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

麦驰安防作为专门从事产品研发、生产和销售的主体，其研发投入情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2022年	2021年	2020年
麦驰安防研发支出总计	1,010.11	1,087.84	1,024.05
占麦驰安防营业收入的比例	3.97	3.92	3.70

#### （6）发行人的核心技术人员

公司拥有一支稳定的高素质技术人才队伍，截至2022年12月31日，核心技术人员4人，研发人员60人，占员工总数的12.93%。公司核心技术人员为沈卫民、刘祖芳、骆传伏、黄猛，个人简历详见招股说明书“第五节发行人基本情况”之“十四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。核心技术人员与公司均签署了《劳动合同》《保密协议》，并出具了《竞业禁止承诺函》，公司已采取积极有效的激励和创新机制加强了核心技术人员的稳定性。最近两年，公司核心技术人员未发生重大变化。

沈卫民，研究生学历，公司董事长兼总经理。目前主要负责公司研发战略规划，主持《基于物联网的智慧城市在社区服务系统的应用示范》《基于物联网的智能家居+应用平台系统产业链关键环节提升》《基于大数据平台的视频门禁系统研发与产业化》项目研发等并取得良好效果，获得政府研发资金资助。为公司6项发明专利的发明人之一，曾发表《IMS网络下的可视对讲系统的研究与实现研究》学术论文一篇。

刘祖芳，本科学历，公司董事、副总经理。目前主要负责推进先进技术引进融合、新产品研发应用以及研发管理体系、技术创新激励机制的建立以及研发团队管理工作，参与《基于物联网的智慧城市在社区服务系统的应用示范》《基于物联网的智能家居+应用平台系统产业链关键环节提升》《基于大数据平台的视频门禁系统研发与产业化》《基于物联网的社区一公里范围智慧服务系统研发及产业化》《社区安全健康保障及科技便民综合业务智慧服务系统工程中心》项目并获得政府研发资金资助。为公司6项发明专利的发明人之一。

骆传伏，本科学历，公司董事、副总经理，高级工程师、一级注册建造师、

注册造价师、广东省安防协会专家库专家、深圳建设工程交易评标专家、曾荣获安防工匠人物奖。长期从事建筑智能化工程项目设计、施工及研发工作，曾参与编制《保利发展智能化设计标准》，具有较高的专业功底和丰富的实践经验。目前负责麦驰物联设计研发工作，参与《基于物联网的智慧城市在社区服务系统的应用示范》《基于物联网的智能家居+应用平台系统产业链关键环节提升》《基于大数据平台的视频门禁系统研发与产业化》《基于物联网的社区一公里范围智慧服务系统研发及产业化》《社区安全健康保障及科技便民综合业务智慧服务系统工程中心》项目并获得政府研发资金资助。为公司 5 项发明专利的发明人之一，曾发表《论出入口控制系统中的不同识别技术》论文。

黄猛，本科学历，公司监事，主要负责楼宇对讲系统的硬件架构设计、技术方向制定以及研发管理工作，主导楼宇对讲模拟系统，UTP 系统、TCP/IP 数字系统设计开发，完成联阳方案、安凯方案、瑞星微方案等系列对讲产品以及芯科 zigbee 方案智能家居模组的硬件设计，为提升产品行业竞争力、支撑公司高速发展提供技术保障。

### (三) 发行人主要经营和财务数据及指标

主要财务数据/财务指标	2022 年度 /2022-12-31	2021 年度 /2021-12-31	2020 年度 /2020-12-31
资产总额（万元）	74,944.91	68,480.32	62,742.20
归属于母公司所有者权益（万元）	42,027.07	36,576.69	32,313.48
资产负债率（母公司）	46.16%	51.83%	50.50%
营业收入（万元）	46,361.28	49,928.79	52,348.44
净利润（万元）	5,450.38	5,783.21	8,191.17
归属于母公司所有者的净利润（万元）	5,450.38	5,783.21	8,191.17
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	5,053.74	5,464.77	7,535.08
基本每股收益（元）	0.72	0.76	1.08
稀释每股收益（元）	0.72	0.76	1.08
加权平均净资产收益率	13.87%	16.79%	28.27%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	4,836.83	-2,749.36	-628.83
现金分红（万元）	0.00	1,520.00	1,520.00
研发投入占营业收入的比例	4.21%	3.78%	3.59%

#### **（四）发行人存在的主要风险**

##### **1、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、南光、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。

##### **2、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。

### **3、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，虽然公司采购的上述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。

### **4、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。

## 5、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，截至本上市保荐书签署日，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。

截至本上市保荐书签署日，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。

## 6、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，截至本上市保荐书出具日，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。

## 二、发行人本次发行情况

(一) 本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股（A股）		
每股面值	人民币 1.00 元		
发行股数	2,533.34 万股	占发行后总股本比例	25%
其中：发行新股数量	2,533.34 万股	占发行后总股本比例	25%
股东公开发售股份数量	不适用	占发行后总股本比例	不适用
发行后总股本	10,133.34 万股		
每股发行价格	【】元/股		
发行市盈率	【】倍		
发行前每股净资产	【】元/股	发行前每股收益	【】元/股
发行后每股净资产	【】元/股	发行前每股收益	【】元/股
发行市净率	【】倍		
发行方式	本次发行采取网下向询价对象配售与网上按市值申购定价发行相结合的方式或中国证监会认可的其他发行方式(包括但不限于向战略投资者配售股票)。		
发行对象	符合创业板投资者适当性管理规定，在深交所开设 A 股股东账户的投资者（中国法律、法规禁止者除外）。		
定价方式	由公司和保荐机构（主承销商）根据初步询价结果和市场情况确定发行价格，或根据中国证监会、深圳证券交易所规定的其他方式确定发行价格。		
承销方式	余额包销		
募集资金总额	【】元		
募集资金净额	【】元		
募集资金投资项目	社区安防智能化产品扩产项目		
	麦驰物联设计服务网络项目		

	麦驰研发中心项目
	麦驰物联信息化建设项目
	补充营运资金项目
发行费用概算	本次股票发行费用总额【】万元，包括承销费用【】万元、保荐费用【】万元、审计、验资费用【】万元、律师费用【】万元、发行手续费用【】万元、信息披露及路演推介费用【】万元。本次发行的承销费和其他发行费用均由发行人承担。
<b>(二) 本次发行上市的重要日期</b>	
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日
开始询价推介日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	【】年【】月【】日

### 三、保荐机构工作人员及其保荐业务执业情况

#### (一) 保荐代表人

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。截至本上市保荐书出具日，除本项目外，作为保荐代表人担任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。截至本上市保荐书出具日，除本项目外，李大山作为保荐代表人无其他在审项目。

## **（二）项目协办人及其他项目组成员**

项目协办人：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。

项目组其他成员：孙敏、张思超、蔡若晗、范迪、张雅、金融、邬慧珏。

## **四、保荐机构是否存在可能影响其公正履行保荐职责的情形的说明**

（一）保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有或者通过参与本次发行战略配售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、重要关联方不存在持有保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（三）保荐人的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员，不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份，以及在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况；

(四) 保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况；

(五) 保荐人与发行人之间的不存在其他关联关系。

## **五、保荐机构按照有关规定应当承诺的事项**

(一) 保荐机构承诺已按照法律法规和中国证监会及深圳证券交易所的相关规定，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，充分了解发行人经营状况及其面临的风险和问题，履行了相应的内部审核程序。

(二) 保荐机构同意推荐深圳市麦驰物联股份有限公司在深圳证券交易所创业板上市，相关结论具备相应的保荐工作底稿支持。

(三) 保荐机构承诺，将遵守法律、行政法规和中国证监会、深圳证券交易所对推荐证券上市的规定，接受深圳证券交易所的自律监管。

## **六、本次发行履行了必要的决策程序**

### **(一) 董事会决策程序**

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) 股东大会决策程序**

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。

依据《公司法》《证券法》及《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规及发行人《公司章程》的规定，发行人申请在境内首次公开发行股票并在创业板上市已履行了完备的内部决策程序。

## **七、发行人符合创业板定位及国家产业政策**

保荐机构通过查阅发行人的技术成果、相关产业政策及行业数据报告、访谈发行人的核心技术人员、查阅立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告（信会师报字[2023]第 ZI10152）等核查程序，对发行人是否符合《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 修订）》规定的申报及推荐条件进行了核查，具体情况如下：

### （一）公司的技术创新性及其表征

《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。截至本上市保荐书签署日，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、数字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应用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。公司的核心技术详见本上市保荐书之“一、发行人基本情况/(二)发行人主营业务、核心技术、研发水平/2、核心技术”。

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：

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。目前公司自主研发的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，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，采用全新外观结构设计。
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，采用全新外观结构设计。
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

项目或产品名称	Smart AI Home
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

综上所述，公司拥有和应用的技术具有先进性，公司具备较强的创新能力。

## (二) 公司的成长性及其表征

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	-
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年度减少的总营业收入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事务所审阅的营业收入为 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 29,946.71 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）公司符合创业板行业领域及其依据

《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。公司行业分类准确、不存在所属行业分类变动的可能；公司不存在主要依赖国家限制产业开展业务的情况。

### （四）公司符合创业板定位相关指标及其依据

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）公司符合国家产业政策

根据《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）》第四条规定：保荐人应当顺应国家经济发展战略和产业政策导向，准确把握创业板定位，切实履行勤勉尽责义务，推荐符合创业板定位的企业申报在创业板发行上市。

公司专注于建筑智能化领域，主要从事楼宇对讲、智能家居等社区安防智能化产品的研发、生产和销售，并提供建筑智能化设计服务和系统集成业务。参照《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司业务属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”，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）》原则上不支持申报创业板的行业清单之内，亦不属于产能过剩行业、《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类行业。根据《战略性新兴产业分类（2018）》，公司所属行业为“1.1.2 新型计算机及信息终端设备制造”，属于战略性新兴产业，符合国家经济发展战略和产业政策导向。

综上所述，本保荐机构认为：发行人符合创业板的定位及国家产业政策。

## **八、发行人符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的上市条件**

### **（一）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：

#### **1、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成立于1997年11月17日，并于2015年9月7日按原账面净资产折股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。

## **2、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）和《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。

## **3、符合《注册办法》第十二条的规定**

### **（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：发行人主营业务以楼宇对讲和智能家居等社区安防智能化产品研发、生产和销售为主并提供建筑智能化设计及系统集成业务，最近二年的主营业务稳定，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。

综上所述，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 2 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主要银行；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：截至本上市保荐书出具日，发行人不存在涉及主要资产、核心技术、专利、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。

#### **4、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：截至本上市保荐书出具日，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《注册办法》规定的发行条件。

## **（二）发行后股本总额不低于 3,000 万元**

发行人目前的股本总额为人民币 7,600 万元，发行人拟公开发行不超过 2,533.34 万股。本次发行后，发行人的股本总额不低于 3,000 万元。

## **（三）公开发行的股份达到公司股份总数的 25%以上；公司股本总额超过 4 亿元的，公开发行股份的比例为 10%以上；**

发行人目前的股本总额为人民币 7,600 万元，发行人拟公开发行不超过 2,533.34 万股，占发行后总股本比例不低于 25%。

## **（四）市值及财务指标符合本规则规定的标准；**

发行人选择的具体上市标准为：《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第二章 2.1.2 中规定的第（一）条：最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元。

根据立信会计师出具的信会师报字[2023]第 ZI10152 号《审计报告》，发行人 2021 年和 2022 年扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司所有者的净利润分

别为 5,464.77 万元和 5,053.74 万元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币 5,000 万元，因此符合所选上市标准。

## 九、对公司持续督导工作的安排

事项	安排
(一) 持续督导事项	在本次发行结束当年的剩余时间以及以后三个完整会计年度内对发行人进行持续督导。
1、督导发行人有效执行并完善防止控股股东、实际控制人、其他关联方违规占用发行人资源的制度	1、督导发行人有效执行并进一步完善已有的防止控股股东、实际控制人、其他关联方违规占用发行人资源的制度； 2、与发行人建立经常性沟通机制，持续关注发行人上述制度的执行情况及履行信息披露义务的情况。
2、督导发行人有效执行并完善防止其董事、监事、高级管理人员利用职务之便损害发行人利益的内部控制制度	1、督导发行人有效执行并进一步完善已有的防止董事、监事、高级管理人员利用职务之便损害发行人利益的内部控制制度； 2、与发行人建立经常性沟通机制，持续关注发行人上述制度的执行情况及履行信息披露义务的情况。
3、督导发行人有效执行并完善保障关联交易公允性和合规性的制度，并对关联交易发表意见	1、督导发行人有效执行并进一步完善《公司章程》《关联交易管理制度》等保障关联交易公允性和合规性的制度，履行有关关联交易的信息披露制度； 2、督导发行人及时向保荐机构通报将进行的重大关联交易情况，并对关联交易发表意见。
4、督导发行人履行信息披露的义务，审阅信息披露文件及向中国证监会、证券交易所提交的其他文件	1、督导发行人严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、法规及规范性文件的要求，履行信息披露义务； 2、在发行人发生须进行信息披露的事件后，审阅信息披露文件及向中国证监会、证券交易所提交的其他文件。
5、持续关注发行人募集资金的专户存储、投资项目的实施等承诺事项	1、督导发行人执行已制定的《募集资金管理办法》等制度，保证募集资金的安全性和专用性； 2、持续关注发行人募集资金的专户储存、投资项目的实施等承诺事项； 3、如发行人拟变更募集资金及投资项目等承诺事项，保荐机构要求发行人通知或咨询保荐机构，并督导其履行相关信息披露义务。
6、持续关注发行人为他人提供担保等事项，并发表意见	1、督导发行人执行已制定的《对外担保管理制度》等制度，规范对外担保行为； 2、持续关注发行人为他人提供担保等事项； 3、如发行人拟为他人提供担保，保荐机构要求发行人通知或咨询保荐机构，并督导其履行相关信息披露义务。
(二) 保荐协议对保荐机构的权利、履行持续督导职责的其他主要约定	1、指派保荐代表人或其他保荐机构工作人员列席发行人的股东大会、董事会和监事会会议，对上述会议的召开议程或会议议题发表独立的专业意见； 2、指派保荐代表人或保荐机构其他工作人员定期对发行人进行实地专项核查。
(三) 发行人和其他中介机构配合保荐机构履行保荐职责的相关约定	1、发行人已在保荐协议中承诺全力支持、配合保荐机构做好持续督导工作，及时、全面提供保荐机构开展保荐工作、发表独立意见所需的文件和资料； 2、发行人应聘请律师事务所和其他证券服务机构并督促其

事项	安排
	协助保荐机构在持续督导期间做好保荐工作。
(四) 其他安排	无

## 十、保荐机构和相关保荐代表人的联系地址、电话和其他通讯方式

名称	华英证券有限责任公司
联系地址	深圳市福田区益田路西福中路北新世界商务中心 4501-B
联系电话	0755-23901683
传真	0755-82764220
保荐代表人	周依黎、李大山

## 十一、保荐机构认为应当说明的其他事项

无。

## 十二、保荐机构对本次发行上市的推荐结论

本保荐机构认为，发行人符合《公司法》《证券法》《注册办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律、法规及规范性文件的相关规定，具备在深圳证券交易所创业板上市的条件。本保荐机构同意推荐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，并承担相关保荐责任。

(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上市保荐书》之签字盖章页)

项目协办人:

  
夏 婧

保荐代表人:

  
周依黎

  
李大山

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

