

MiCHOI 麦 驰

建筑智能化综合服务商

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
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



华英证券有限责任公司
HUA YING SECURITIES CO., LTD.

二〇二三年五月

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 5 月 5 日出具的《关于深圳市麦驰物联股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕010158 号）已收悉。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”）与华英证券有限责任公司（以下简称“保荐人”、“保荐机构”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对意见落实函所涉及的问题认真进行了逐项核查和落实，并对申请文件进行相应的补充、修订，现回复如下，请予以审核。

说明：

- 1、本回复中的报告期指 2020 年、2021 年、2022 年。
- 2、除非文义另有所指，本回复中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。
- 3、在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。
- 4、本回复中的字体代表以下含义：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）

目录

1.关于持续经营能力与关联客户	2
2.关于应收账款、合同资产坏账准备计提充分性	34
3.关于媒体质疑	56

1.关于持续经营能力与关联客户

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人向关联方保利的销售收入分别为 13,010.43 万元、14,571.73 万元和 15,638.39 万元，占营业收入的比例分别为 24.85%、29.19%和 33.93%。

(2) 2022 年，发行人营业收入和净利润分别同比下降 7.15%、5.76%；报告期各期，发行人通过集中采购模式获取的销售收入分别为 25,709.08 万元、28,007.73 万元和 25,346.66 万元，占比分别为 49.28%、56.10%和 54.99%。

请发行人：

(1) 结合关联交易的主要产品、在客户采购中所占比例、交易价格的公允性、获得保利业务的主要方式等相关因素进一步说明客户入股后扩大合作规模的原因及合理性，是否存在利益输送的情形；发行人对保利是否存在重大依赖，保利等下游房地产行业客户经营状况的趋势变化是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

(2) 结合在手订单、房地产发展周期、下游客户集中采购模式变化的影响及客户拓展情况、主要客户经营情况与财务状况变化等，说明 2023 年业绩是否存在进一步下滑的风险；分析说明未来业绩的成长性和可持续性，并在招股说明书的特别风险提示中充分披露业绩变动的相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合关联交易的主要产品、在客户采购中所占比例、交易价格的公允性、获得保利业务的主要方式等相关因素进一步说明客户入股后扩大合作规模的原因及合理性，是否存在利益输送的情形；发行人对保利是否存在重大依赖，保利等下游房地产行业客户经营状况的趋势变化是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

(一) 结合关联交易的主要产品、在客户采购中所占比例、交易价格的公允性、获得保利业务的主要方式等相关因素进一步说明客户入股后扩大合作规

模的原因及合理性，是否存在利益输送的情形

发行人在保利入股后扩大合作规模的具体原因和合理性说明如下：

1、凭借较强的技术优势、优良的产品品质、全面的服务能力和高效的业务协同，发行人在行业内形成了较强的竞争力和较好的客户口碑

发行人是业内少有具有综合服务能力的企业，为客户开发应用场景丰富的楼宇对讲及智能家居等社区安防智能化产品并提供建筑智能化设计及系统集成业务，历经建筑智能化领域二十余年的积累和沉淀，发行人现成了如下竞争优势：

（1）技术与研发优势

发行人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。发行人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，发行人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。截至意见落实函签署日，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。

（2）产品优势

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，增强了发行人在市场上的竞争力。

（3）业务协同优势

发行人始终关注建筑智能化领域的行业变化趋势和客户需求，通过持续不

断的自主开发和市场拓展，发行人的楼宇对讲和智能家居等社区安防智能化产品和建筑智能化设计及系统集成业务均实现了专业化发展和独立运作，并拥有了业务独立运作的核心技术和管理团队。鉴于发行人业务板块之间在产业链上的一体化特征，业务拓展和迭代更新也具有较为显著的协同效应，发行人采取了“单点突破，全局跟进”的经营策略，能极大促进发行人的业务拓展效率，扩大业务规模。

(4) 服务优势

为有效支撑产品业务和服务板块的快速拓展，配合重点客户的全国性项目布局需求，发行人遵循“集团统筹、网点下沉”的服务网点的建设原则，已在国内形成了覆盖较为广泛的服务网络，在全国主要城市设立了 4 个分公司、31 个办事处，在其他 10 个城市派驻了业务代表，并配备了包括设计人员、业务人员及售后服务人员在内的服务团队。凭借本地化服务团队，结合业务及客户需求，公司针对服务理念、技术细节、服务流程等方面持续优化培训体系，逐步形成了兼具产品推广和服务能力的复合型服务团队，有效的加强了产品和服务之间的协同效应，提升了客户的服务体验。

(5) 信誉口碑优势

根据中国房地产业协会、上海易居房地产研究院、中国房地产测评中心联合发布的房地产开发企业综合实力 TOP500 首选供应商及服务商品牌榜单，2020 至 2022 年，发行人楼宇对讲产品的品牌首选率分别为 8%、15%和 13%，排名分别为第五名、第三名和第二名，品牌知名度显著提升；2020 至 2022 年，发行人智能家居产品的品牌首选率分别为 5%、5%和 5%，排名分别为第九名、第七名和第七名，品牌知名度保持稳定。根据中国房地产业协会、上海易居房地产研究院、中房优采测评联合发布的《2023 房建供应链综合实力 TOP500-首选供应商服务商品牌测评研究报告》，发行人楼宇对讲产品的品牌首选率为 13%，排名第三名，品牌知名度保持稳定；发行人智能家居产品的品牌首选率为 8%，排名第四名，品牌知名度显著提升。

(6) 客户优势

发行人致力于为房地产开发商、工程施工单位等客户提供优质的产品以及

定制化、规范化的专业服务，通过完善而科学的客户服务体系获得了客户的广泛认可。经过多年与客户共同发展，发行人已积累一大批优质客户，主要包括保利、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。在与上述行业领先客户的持续合作中，发行人不仅能获得头部房地产商的品牌背书，还能及时获得市场前景性的动向和趋势，及时调整公司战略方向，始终保持行业领军地位。

(7) 管理优势

发行人秉持诚信、务实、创新、高标准高要求的企业经营理念，通过多年的发展建立起一支专业化的优秀管理团队，并形成一套运营高效的经营管理模式。管理团队由具有建筑智能化领域多年经验的专业人才组成，在经营决策方面，成立了扁平式的管理组织结构，保证了信息的传递速度和决策效率，帮助发行人高效应对市场变动。发行人核心管理团队一直从事于建筑智能化领域，对此行业的产品体系、技术研发、发展趋势及客户需求等有前瞻性的理解和规划。另外，发行人内部成立了“麦驰学堂”，完善了内部人才培养体系，增强了发行人对业务团队的建设和储备能力。

2、发行人与保利之间在报告期内的合作规模扩大，系双方基于互利的原则，综合考虑自身的经营战略等多种因素而做出的有利于自身发展和风险防范的双向选择的结果

(1) 发行人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；

(2) 发行人为控制风险，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；

(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；

(4) 发行人以诚实守信、服务及时、具备建筑智能化的综合服务能力获得了保利的认可，成为其优质供应商，在建筑智能化领域为其提供高质量高效率

全方位的优质服务，保利选择本发行人提供服务符合其自身利益。

3、发行人采用公开、公平的手段或方式独立从保利获取业务

(1) 保利为行业内知名的央企上市公司，具备较为完善的治理体系

保利为行业内知名的央企上市公司，具备较为完善的治理体系，在采购环节建立了比较完善的内控、评估流程等，在业务采购中，其通常需要经过多环节、多部门的评估、评选、讨论以共同决策并最终决定，不依赖于其特定员工或经办人员。

(2) 发行人进入保利供应商名录均经保利严格遴选程序

保利秉承公开、公平、公正采购原则，严格按照《供方管理制度》《招投标管理制度》等公司规章制度开展招标采购业务，发行人通过保利的招投标进入了保利的供应商名录，发行人不是保利唯一的供应商，并不一定能获取保利平台公司发布的订单。

(3) 发行人内部建立有相应管理制度，保障业务拓展的合规性

发行人在生产经营过程中，严格遵守国家与反商业贿赂相关的法律法规，报告期内，发行人及其董事、监事和高级管理人员不存在因商业贿赂受到举报、处罚或被立案调查、提起诉讼的情形，也未发生通过非独立和公开渠道获取保利业务的情形。

(4) 保利在股权投资和实业经营两块业务之间独立、合规运作

保利作为国内知名央企，很好的执行了内部监督管理机制，在股权投资和实业经营两块业务之间独立、合规运作，在保利资本成为发行人股东之后，并未干预其区域子公司与发行人之间的日常经营和诉讼纠纷事项。2010年，保利贵州房地产开发有限公司未按照约定向发行人支付货款，发行人因此向法院提起诉讼，请求判令贵州保利向发行人支付货款、违约金、质保金、返还履约保证金以及支付相应利息，目前此事项已经法院判决并执行完毕。

(5) 尽管发行人与保利签署了集采协议，具体业务合同尚需通过各区域子公司的评选或招投标流程

报告期内，发行人与保利发展和保利置业签署了集采协议，但是具体业务

合同的落地尚需通过各区域子公司的评选或招投标流程，发行人与保利及其子公司共签署 47 份集采协议，参与保利集采协议的中标率为 83.93%，并非全部中标，发行人未中标原因主要有招标地域差异、竞争对手报价过低和投标产品适配度较低等。

综上，发行人采用公开、公平的手段或方式独立从保利获取业务，存在商业合理性。

4、报告期内发行人销售在保利相应采购中的占比较小

报告期各期，发行人对保利发展的销售收入分别为 11,910.69 万元、13,141.99 万元和 14,169.21 万元，据保荐机构、申报会计师和发行人律师对保利发展的业务部门访谈得知，发行人对保利发展的销售额占其智能化工程（含发行人三项业务）采购的比例分别约为 9.1%、11%和 9.9%，报告期内发行人销售在保利相应采购中的占比较小，其不存在对发行人的依赖。

5、报告期内，发行人与保利之间的关联交易价格公允

报告期内，发行人与保利产生关联交易涉及社区安防智能化产品、建筑智能化设计和建筑智能化系统集成三项业务，各业务交易价格公允性分析如下：

（1）社区安防智能化产品业务中对保利与非关联方毛利率差异分析

报告期内，发行人社区安防智能化产品业务中与保利及其他前五大客户交易毛利率对比如下：

单位：%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
保利	48.78	42.86	49.36
绿地	59.46	49.25	54.43
金科	-	11.77	9.38
弘阳	-	36.34	-
美的	-	46.41	59.89
中南	-	-	42.93
临沂阜丰房地产开发有限公司	37.56	-	-
恒大集团	28.07	-	-
华润	35.50	-	-

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
剔除金科后非保利前五大客户产品业务平均毛利率	40.15	44.00	52.42
发行人社区安防智能化产品平均毛利率	44.15	38.94	48.56
对保利销售产品毛利率	48.78	42.86	49.36

注 1：“-”表示当年此类业务无交易或该公司当年不属于前五大；

注 2：金科的产品销售毛利率偏低系：①公司为拓展该客户所在新市场，在竞价过程中采取适当让利的方式获取订单；②金科回款较好，公司的资金垫付成本低。因此，剔除后比较。

报告期各期，发行人对保利销售社区安防智能化产品的毛利率分别为 49.36%、42.86%和 48.78%，均介于同期前五大客户同类业务毛利率区间内，随着发行人社区安防智能化产品销量的上升，发行人对其销售的产品毛利率和其他客户变动趋势一致，并接近发行人社区安防智能化产品销售的平均毛利率，差异分别为 0.80%、3.92%和 4.63%，差异较小。2021 年发行人对保利销售社区安防智能化产品的毛利率略高于当年对其他客户的毛利率，主要原因是对保利和其他客户销售的社区安防智能化产品的构成存在差异，2021 年发行人向保利销售的毛利率较高的数字型社区安防智能化产品的占比较高，为 94.31%，而发行人当年向其他客户销售的数字型社区安防智能化产品的占比为 84.80%，略低于保利，毛利率差异源自产品销售结构的不同引起的，该毛利差异存在合理性。2022 年，受国家宏观经济环境和房地产调控政策影响，保利房地产开发数量及速度较往年均有所下降，保利为提高楼盘销售的速度，因此对在售项目选取了较高配置的产品，该产品利润较高，因此保利毛利涨幅高于发行人社区安防智能化产品销售的平均毛利率。

报告期内，发行人对绿地等部分客户产品销售的毛利率相对偏高，主要系：①发行人通过招投标入围主要客户供应商体系后，客户会选择产品性能较好、功能较多及外观材质用料较好的产品，该产品一般属于利润较高的产品；②销售金额较大，且回款略慢，发行人需要考虑资金垫付成本。

（2）建筑智能化设计服务业务中对保利及非关联方毛利率差异分析

报告期内，发行人建筑智能化设计服务业务中与保利及其他前五大客户交易毛利率对比如下：

单位：%			
项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

保利	71.99	74.34	60.26
中海	-	77.09	64.51
绿地	73.32	66.66	74.96
华润	64.26	62.38	-
金科	71.42	68.52	72.98
四川蓝光发展股份有限公司	-	-	-
深圳市华阳国际工程设计股份有限公司	-	-	84.60
深圳市联泰房地产开发有限公司	-	-	-
中国建筑集团有限公司	74.13	-	-
其它非保利前五大客户设计业务平均毛利率	70.78	68.66	74.26
发行人建筑智能化设计业务平均毛利率	69.50	68.62	63.18
对保利建筑智能化设计业务毛利率	71.99	74.34	60.26

注：“-”表示当年此类业务无交易或该公司当年不属于前五大。

报告期各期，发行人对保利提供建筑智能化设计业务的毛利率分别为 60.26%、74.34%和 71.99%，2021 年和 2022 年的毛利率均介于同期同类业务前五大客户毛利率区间内，2020 年的毛利率略低于此项平均毛利率。发行人对保利提供建筑智能化设计业务毛利率与发行人建筑智能化设计业务平均毛利率的差异逐渐减少，分别为-2.91%、5.72%和 2.49%，大多数略高于此项业务的平均毛利率，主要是因为发行人承接大量同类型建筑智能化设计业务后，会形成规模化效应，因此大客户毛利率水平普遍高于平均毛利率。

报告期内，发行人对保利建筑智能化设计业务的毛利率在主要客户毛利率区间范围之内，毛利率差异源自设计业务的个性化的，差异较小，因此该毛利率差异存在合理性。

报告期各期，发行人对保利提供建筑智能化设计业务的收入分别为 379.30 万元、865.50 万元和 1,078.87 万元，占当年主营业务收入的比重仅为 0.73%、1.73%和 2.33%，对整体经营业绩影响较小。

(3) 建筑智能化系统集成业务中对保利及非关联方毛利率差异分析

报告期内，发行人建筑智能化系统集成业务中与保利及其他前五大客户交易毛利率对比如下：

单位：%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
保利	21.19	25.00	9.53
万科地产	37.44	23.10	27.80
华润置地	-	29.32	27.78
华为技术有限公司	-	-	-12.23
深圳智慧园区信息技术有限公司	-	-	17.55
新城控股集团股份有限公司	-	-	-
广州启创置业有限公司	-	28.37	-
广州南沙中铁实业发展有限公司	-	34.26	-
深圳半岛城邦房地产开发有限公司	-	-	-
中国建筑集团有限公司	22.98	-	-
深业鹏基（集团）有限公司	21.19	-	-
上海长脉置业有限公司	14.94	-	-
其它非保利前五大客户系统集成业务平均毛利率	24.14	28.76	15.23
发行人建筑智能化系统集成业务平均毛利率	21.75	21.91	18.74
对保利建筑智能化系统集成业务毛利率	21.19	25.00	9.53

注：“-”表示当年此类业务无交易或该公司当年不属于前五大

报告期各期，发行人对保利提供建筑智能化系统集成的毛利率与发行人建筑智能化系统集成业务的平均毛利率的差异分别为-9.21%、3.09%和-0.56%，存在上下波动趋势，且波动幅度逐渐减少。2020 年存在负向差异，2021 年存在正向差异，2022 年存在负向差异。考虑建筑智能化系统集成业务从进场施工至竣工决算往往会超过一年，且具体到不同项目间因业态及规模难度等导致执行毛利率存在差异，若以报告期整体计算建筑智能化系统集成的平均毛利率，发行人对保利此项业务的平均毛利率为 19.24%，发行人此项业务整体毛利率为 20.64%，二者差异较小。

综上所述，发行人与保利之间的业务主要通过招投标等市场化方式获得，发行人与保利之间在报告期内的合作规模扩大，系双方基于互利的原则，综合考虑自身的经营战略等多种因素而做出的有利于自身发展和风险防范的双向选择的结果。各项业务毛利率存在一定的波动，对经营业绩的影响较小，对保利的交易与同类业务的不同客户间比较亦不存在重大的毛利率或交易条件差异，发行人不存在通过与保利的关联交易对发行人进行利益输送、调节收入利润或

成本费用的情形。

（二）发行人对保利是否存在重大依赖，保利等下游房地产行业客户经营状况的趋势变化是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

1、发行人对保利不存在重大依赖

报告期各期，发行人对关联方保利销售收入金额占各期营业收入比重分别为 24.85%、29.19%和 33.73%，均未超过 50%，发行人对其不存在重大依赖关系。发行人对保利的销售收入占比较高的主要原因如下：

（1）国内房地产客户集中度较高

房地产开发行业市场集中度较高，且呈逐年增高趋势，根据中国房地产协会于 2023 年 3 月 23 日发布的《2023 中国房地产开发企业综合实力 TOP500 测评研究报告》，2022 年排名前 10、前 50、前 100、前 200 的房地产企业销售金额占前 500 名房地产企业销售金额比例约为 37%、67%、80%、91%。因此，发行人对保利的销售收入占比较高符合市场特征。

（2）保利在行业内处于领先地位

保利发展是房地产行业的龙头企业，综合实力连续多年稳居行业前五，央企第一。2022 年，保利发展位居《福布斯》世界排名第 190 位，荣获行业领导品牌 TOP3。保利集团体系本身经营情况良好，不存在重大不确定性。

（3）发行人与保利交易定价公允，合作较久，业务具有稳定性

保利集团下属保利发展为 A 股上市公司，下属保利置业集团是香港主板上市公司，均为国内房地产行业知名品牌，市场地位高。保利集团向发行人采购主要通过招投标方式进行，定价公允。发行人具备独立面向市场获取业务的能力，与保利集团的业务合作具有稳定性和持续性。

（4）发行人的业务获取具备独立性

发行人采用公开、公平的手段或方式从保利处独立获取业务，具体回复见本问题第一问中的第二点回复“有充分的证据表明发行人采用公开、公平的手段或方式从保利独立获取业务”。

综上，发行人对保利不存在重大依赖关系。

2、发行人下游主要客户大部分为业内综合排名靠前的房地产企业，业务开展及经营情况良好，政策及市场环境变化对其影响相对可控

发行人主要下游房地产客户 2020 年至 2022 年的经营数据具体情况如下：

单位：亿元，万平方米

上市公司/代码	经营指标	2022 年	2021 年	2020 年
保利发展 /600048.SH	营业收入	2,810.17	2,849.33	2,430.95
	归母净利润	183.47	273.88	289.48
	现金净增加额	51.82	249.70	63.06
	销售面积	2,747.95	3,333.02	3,409.19
	房屋竣工面积	3,974.93	4,192.63	3,986.00
	行业排名	3	6	6
保利置业集团 /0119.HK	营业收入	411.27	299.18	265.71
	扣非后归母净利润	7.70	17.07	17.32
	现金净增加额	14.31	-54.66	130.31
	销售面积	239.90	313.80	283.00
	房屋竣工交付面积/结转面积	476.50	309.50	339.30
	行业排名	36	71	-
绿地控股 /600606.SH	营业收入	4,359.09	5,442.86	4,557.53
	归母净利润	10.10	61.79	149.98
	现金净增加额	-185.18	-246.27	75.79
	销售面积	1,280.00	2,327.00	2,909.30
	房屋竣工备案面积/交付面积	3,015.00	2,723.00	2,356.00
	行业排名	-	26	15
绿地香港 /0337.HK	营业收入	266.23	339.27	337.34
	扣非后归母净利润	2.23	21.55	26.08
	现金净增加额	-44.17	未披露	-26.77
	销售面积	156.77	282.58	428.58
	房屋竣工交付面积	232.72	266.89	271.82
	行业排名	-	-	-
万科 A/000002.SZ	营业收入	5,038.38	4,527.98	4,191.12
	归母净利润	226.18	225.24	415.16
	现金净增加额	-62.83	-449.54	259.23
	销售面积	2,630.00	3,807.80	4,667.50

上市公司/代码	经营指标	2022年	2021年	2020年
	房屋竣工面积	3,629.10	3,571.40	3,381.70
	行业排名	2	1	3
华润置地 /1109.HK	营业收入	2,080.45	2,128.27	1,804.62
	扣非后归母净利润	260.39	321.04	296.27
	现金净增加额	-112.28	192.39	253.77
	销售面积	1,425.00	1,760.00	1,420.00
	房屋竣工面积	1,233.06	1,476.40	1,043.25
	行业排名	4	8	9
金科股份 /000656.SZ	营业收入	548.62	1,123.10	877.04
	归母净利润	-213.92	36.00	70.30
	现金净增加额	-175.19	-150.62	78.21
	销售面积	1,028.00	1,966.00	2,240.00
	房屋竣工面积	962.00	2,111.00	1,995.00
	行业排名	-	23	22
中国海外发展 /0688.HK	营业收入	1,803.22	2,425.36	1,870.78
	扣非后归母净利润	207.77	401.52	437.60
	现金净增加额	201.52	221.97	147.70
	销售面积	1,387.00	1,144.40	1,117.00
	房屋竣工面积	1,445.00	2,253.00	1,785.60
	行业排名	1	4	5
中国海外宏洋 集团/0081.HK	营业收入	577.21	539.40	430.20
	扣非后归母净利润	30.99	50.51	43.75
	现金净增加额	-4.42	-6.67	37.88
	销售面积	372.52	568.30	530.00
	房屋竣工面积	未披露	未披露	未披露
	行业排名	-	-	-
美的置业 /3990.HK	营业收入	740.03	742.91	528.16
	扣非后归母净利润	14.48	34.44	39.61
	现金净增加额	-44.78	76.93	-5.02
	销售面积	631.60	1,176.40	1,111.40
	已竣工可供出售或出租建筑面积	618.95	625.62	459.49
	行业排名	20	30	32

注：数据来源公司定期年报及各年度《中国房地产开发企业综合实力 TOP500》测评榜单；行业排名中“-”

为当年未进入测评榜单。

从上表可知，发行人主要客户大部分为业内综合排名靠前的房地产企业，抵抗市场波动风险的能力较强，业务开展及经营情况良好，政策及市场环境变化对其影响相对可控。2020年至2021年期间，发行人下游主要上市公司客户的营业收入规模保持稳步增长，但在金融监管趋严的大环境下，面临着流动性紧张，销售模式困难，部分客户出现营业收入减缓、归母净利润下降、现金流为负的情况。

自2021年以来，我国进一步加强了房地产行业的调控力度，房地产市场调控政策持续收紧，调控内容更加细化，调控机制不断完善，至此房地产市场景气度持续下滑，房地产行业遭受了较大的冲击。但是，调控政策的出发点是维护房地产行业的平稳健康发展，化解房地产行业的“灰犀牛”风险，遏制部分企业盲目扩张引发的风险，而不是打压行业。自2022年下半年开始政府不断出台利好政策，包括降低首套房购买利率、“三支箭”落地。目前，房地产行业利好政策效果开始显现，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。

综上，报告期内发行人主要客户大部分为业内综合排名靠前的房地产企业，业务开展及经营情况良好，政策及市场环境变化对其影响相对可控。

二、结合在手订单、房地产发展周期、下游客户集中采购模式变化的影响及客户拓展情况、主要客户经营情况与财务状况变化等，说明2023年业绩是否存在进一步下滑的风险；分析说明未来业绩的成长性和可持续性，并在招股说明书的特别风险提示中充分披露业绩变动的相关风险。

（一）结合在手订单、房地产发展周期、下游客户集中采购模式变化的影响及客户拓展情况、主要客户经营情况与财务状况变化等，说明2023年业绩是否存在进一步下滑的风险；

1、第五轮房地产降温周期总体结束，楼市正步入筑底复苏通道，为发行人的可持续性成长提供了良好的外部环境

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；据国家统计局 2023 年 5 月发布的 70 个大中城市商品住宅销售价格变动情况，2023 年 4 月份全国 70 个大中城市新建商品住宅价格指数环比涨幅为 0.32%，同比涨幅为-0.74%，房价指数呈现“环比保持正增长、同比跌幅持续收窄”的良好态势，释放了积极的信号。

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，为发行人可持续性发展和成长创造了良好的市场环境。

2、发行人充足的在手订单和预计新增订单产生的收入可以支撑和支持公司的可持续性成长

(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。

另外，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 29,946.71 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。

具体情况如下：

单位：万元

业务类型	截止 2023 年 4 月末在手订单	过往三年在手订单收入平均转化率	在手订单结转 2023 年收入（不含税）
社区安防智能化安防产品	35,743.13	49.05%	14,984.62
建筑智能化设计服务业务	4,562.40	43.65%	1,772.42
建筑智能化系统集成服务	13,492.64	55.23%	6,272.19
小计	53,798.17	-	23,029.22
2023 年 1-3 月已经审阅的营业收入			5,201.04
2023 年 4 月未经审阅的营业收入			1,716.45
合计			29,946.71

(2) 2023 年预计新增订单产生收入情况

报告期内，公司主要客户在 2023 年 1-4 月房地产销售面积同比增长具体情况如下：

单位:万平方米

主要客户名称	2023 年 1-4 月销售面积	同比增长
保利发展	887.70	14.98%
保利置业	108.60	142.41%
万科	832.00	4.84%

主要客户名称	2023年1-4月销售面积	同比增长
华润置地	463.13	44.70%
中国海外发展	550.70	61.80%
中国海外宏洋	146.61	27.00%
美的置业	228.50	9.75%
绿地控股	218.70	-26.83%
平均值		34.83%

注：截至目前，绿地控股尚未公布2023年4月数据，其数据口径为2023年1-3月

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%。因此，公司预计2023年订单交付速度会随着公司下游房地产竣工速度的提升从而有所提升，订单收入转化率会同步提高，故采取19.2%作为2023年订单收入转换率的增长率。

报告期内，受国家房地产调控政策的影响，公司下游客户大多营业收入增速放缓，公司各期新增订单金额呈现一定波动，为谨慎测算2023年的预计新增订单情况，采取报告期各期新增订金额的平均值作为2023年预计新增订金额。综合考虑报告期三项业务期初在手订单金额、各期新增订单金额的平均值、在手订单收入平均转换率及其2023年增长率，公司测算2023年三项业务订单转换收入情况如下：

1) 社区安防智能化产品2023年预计订单转换收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年预测	平均值	2022年度	2021年度	2020年度
①期初在手订单	34,001.79	-	32,076.70	28,440.91	28,915.78
②本期新增订单金额	31,959.07	31,959.07	30,399.16	34,825.00	30,653.05
③订单收入转换率	49.05%	49.05%	45.58%	49.30%	52.26%
④预计订单收入转化率增长率	19.20%	-	-	-	-

⑤本期确认收入金额（含税）	38,563.11	-	28,474.07	31,189.21	31,127.92
⑥期末在手订单	27,397.75	-	34,001.79	32,076.70	28,440.91
⑦本期预计不含税收入	34,126.65	-	-	-	-

注：⑤=（①+②）*③*（1+④），⑥=①+②-⑤，⑦=⑤/（1+0.13），③=⑤/（①+②）

2）建筑智能化设计业务 2023 年预计订单转换收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年预测	平均值	2022 年度	2021 年度	2020 年度
①期初在手订单	4,705.58	-	4,705.31	2,392.05	4,705.58
②本期新增订单金额	4,743.37	4,743.37	5,720.85	5,234.27	4,743.37
③订单收入转换率	43.65%	43.65%	47.97%	44.67%	38.30%
④预计订单收入转化率增长率	19.20%	-	-	-	-
⑤本期确认收入金额（含税）	4,915.99	-	4,337.95	4,657.63	2,921.01
⑥期末在手订单	4,532.96	-	4,705.58	5,768.53	4,705.31
⑦本期预计不含税收入	4,637.73	-	-	-	-

注：⑤=（①+②）*③*（1+④），⑥=①+②-⑤，⑦=⑤/（1+0.06），③=⑤/（①+②）

3）建筑智能化系统集成 2023 年预计订单转换收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年预测	平均值	2022 年度	2021 年度	2020 年度
①期初在手订单	14,745.50	-	18,009.52	18,425.75	28,428.77
②本期新增订单金额	16,531.22	16,531.22	15,399.12	19,655.95	14,538.59
③订单收入转换率	55.23%	55.23%	55.86%	52.71%	57.12%
④预计订单收入转化率增长率	19.20%	-	-	-	-
⑤本期确认收入金额（含税）	20,590.77	-	18,663.14	20,072.17	24,541.61
⑥期末在手订单	10,685.95	-	14,745.50	18,009.53	18,425.75
⑦本期预计不含税收入	18,890.61	-	-	-	-

注：⑤=（①+②）*③*（1+④），⑥=①+②-⑤，⑦=⑤/（1+0.09），③=⑤/（①+②）

综上，根据报告期各期初在手订单情况、各期新增订单情况、2023 年订单收入转化率及预计增长率，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%，充足的在手订单和预计新增订单产生的收入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。

3、报告期内，发行人销售模式以“集中采购”模式为主，占比总体呈现上升趋势，保证了发行人未来具有稳定、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，发行人客户数量及新增客户数量持续增加，为保证发行人销售收入持续增加奠定基础

报告期内，客户数量保持持续稳定增长，在得到华润、保利、万科等头部优质房企客户的稳定订单基础上，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 年发行人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，发行人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，报告期内发行人客户数量（包括新增客户和持续合作客户）呈稳步增长趋势，由 2020 年的 858 个增加到 2022 年的 959 个，发行人的客户基数稳步增长。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，从而保证了发行人经营业绩持续稳定向好。

5、2023 年一季度，发行人主要客户经营情况与财务状况稳中好转，为发行人 2023 年业绩增长营造优良环境

报告期内，发行人下游主要房地产客户有保利、绿地、万科、金科、华润、中国建筑（含中海地产）和美的，其中，已披露 2023 年第一季度经营情况与财务状况的上市公司具体情况如下：

单位：亿元

主要客户	经营指标	2023 年一季度	同比增长
保利发展	营业收入	399.89	19.17%
	归母净利润	27.21	7.52%
	现金净增加额	-246.02	-
绿地控股	营业收入	788.21	-17.94%
	归母净利润	19.91	-21.83%
	现金净增加额	-39.65	-
万科	营业收入	684.74	9.27%
	归母净利润	14.46	1.16%
	现金净增加额	28.85	-
金科股份	营业收入	99.51	-21.47%
	归母净利润	-2.95	-0.63%
	现金净增加额	-3.21	-

2023 年一季度，保利发展和万科的财务数据同比均有所上升，反映头部房地产企业的业绩开始逐渐回暖。在国内经济调整和行业调控的叠加影响下，

2023 年一季度，绿地控股和金科股份的经营数据均同比存在一定程度的下降。报告期内，发行人对绿地和金科的销售收入占比合计为 13.71%、14.57%和 7.86%，整体呈下降趋势，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的发货速度。

除此之外，截至 2023 年 4 月底，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%；各主要客户 2023 年 1-4 月的房地产销售金额同比均成明显增长，增长平均值为 61.44%，具体情况如下：

单位：亿元

主要客户	2023 年 1-4 月销售金额	同比增长
保利发展	1,558.25	28.55%
保利置业	279.00	257.00%
万科 A	1,348.60	-1.80%
华润置地	1,120.30	83.60%
中国海外发展	1,176.33	71.40%
中国海外宏洋	173.77	44.00%
美的置业	295.90	20.28%
绿地控股	272.53	-11.51%
平均值		61.44%

注：截至目前，绿地控股尚未公布 2023 年 4 月数据，其数据口径为 2023 年 1-3 月

综上，发行人主要的上市公司客户保利置业、华润置地、中国海外发展、中国海外宏洋集团和美的置业未受到重大不利因素的影响，截至 2023 年 4 月底的销售金额以及销售面积均有不同程度的提升，反映了国内房地产市场呈现出复苏的趋势。

整体来看，受诸多客观因素影响，2023 年开年中国房地产行业市场依旧活力不足，中小房企竞争力明显不足，而头部央企国企及部分优质民企则发展韧性较强，两极分化形势非常明显。近年来，发行人调整发展策略，积极维护华润、保利、万科等已有的头部优质房地产客户的基础上，进一步扩大与中国铁建、中铁置业、中国金茂、中国绿发等央企房地产开发商的合作，为发行人

2023 年业绩增长营造稳定优良的环境。

(二) 分析说明未来业绩的成长性和可持续性，并在招股说明书的特别风险提示中充分披露业绩变动的相关风险。

1、发行人未来业绩具有成长性和可持续性

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发行人的发展空间。

(1) 报告期发行人营业收入和净利润总体呈现小幅下降，净利润降幅呈明显收窄趋势

报告期各期，发行人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，发行人营业收入分别为 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，发行人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，发行人基于风险管控，主动对风险订单采取收缩策略，发行人在不违背合同约定的前提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，发行人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发行人人工费用有所增加；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，发行人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，报告期发行人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，发行人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：wind 资讯

2) 报告期内，发行人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：wind 资讯，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均低于同行业可比公司，说明发行人具有较高的风险抵抗能力和较强的竞争力。

(3) 尽管报告期发行人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，发行人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

报告期内，发行人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

报告期发行人的收入结构以社区安防智能化产品为主，2020年度至2022年度，发行人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，发行人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，发行人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，发行人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，发行人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

发行人未来业绩的可持续增长性。

3) 发行人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，从而保证了发行人未来具有稳定、优质的收入来源

参见本节“（一）结合在手订单、房地产发展周期、下游客户集中采购模式变化的影响及客户拓展情况、主要客户经营情况与财务状况变化等，说明2023年业绩是否存在进一步下滑的风险”之“3、报告期内，发行人销售模式以‘集中采购’模式为主，占比总体呈现上升趋势，保证了发行人未来具有稳定、优质的收入来源”的回复。

4) 报告期内，发行人主要产品销量稳定增长

报告期内，发行人主要产品的销量情况如下：

单位：个/套，%

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

发行人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发行人对收入结构进行优化保持了核心产品销量的提升。

（4）报告期发行人营业收入和净利润的下降是发行人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。发行人在这轮调控中，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) 发行人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，发行人对保利、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，发行人坚持实施“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，持续提高发行人的盈利能力和竞争水平，发行人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) 发行人为控制风险，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

报告期各期发行人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，发行人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，发行人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 年发行人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，发行人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，报告期内发行人客户数量（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，说明发行人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，从而保证了发行人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发行人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发行人客户，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) 报告期发行人持续优化收入结构，增加产品研发投入，发行人核心产品销量、综合毛利率、经营性现金流保持稳定增长，能够较好地支撑发行人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发行人的产品竞争力和获取新客户的能力，发行人报告期综合毛利率、核心产品销量以及经营性现金流稳定增长，较好地支撑发行人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，发行人综合毛利率分别为 36.34%、34.91%和 37.73%，呈总体上升趋势；发行人通过加大研发投入提升了发行人的产品竞争力并获得了客户的认可，发行人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发行人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，为发行人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，为发行人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

参见本节“（一）结合在手订单、房地产发展周期、下游客户集中采购模式变化的影响及客户拓展情况、主要客户经营情况与财务状况变化等，说明2023年业绩是否存在进一步下滑的风险”之“2、发行人充足的在手订单和预计新增订单产生的收入可以支撑和支持公司的可持续性成长”的回复。

2、风险提示

发行人已经在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示部分”之“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”部分充分披露业绩变动的相关风险如下：

“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

发行人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，而发行人又未能及时根据行业变化调整经营行为，这将会对发行人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，将对发行人产品的市场需求和销售价格产生一定影响，进而对发行人的业务开展、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发行人，导致发行人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发行人的业绩。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，将使发行人可能面临收入及利润下滑、发行人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。”

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）中介机构核查程序

针对上述问题，保荐机构及申报会计师主要履行的核查程序如下：

- 1、抽取样本对报告期内保利体系内相关公司进行走访、函证，对保利进行访谈并获取访谈笔录，了解发行人对保利的销售在保利相应采购中的占比情况；
- 2、获取发行人的销售明细，访谈发行人销售人员与财务人员，了解发行人与保利之间交易金额上涨的原因；
- 3、获取发行人在手订单和报告期新增订单数据，并查阅了审阅报告；
- 4、查阅《中国房地产周期报告》和国家统计局披露的房地产行业相关数据，并梳理了房地产最新政策情况；

5、核查发行人报告期内“集采”与“非集采”模式下的收入、客户数量及新增客户数量；

6、获取发行人主要客户的2023年一季度经营情况财务状况、2023年1-4月销售金额和销售面积；

7、核查报告期内，发行人营业收入和净利润、同行业可比公司的营业收入和净利润、按不同业务类型分类的收入结构、按区域分类的收入结构、产品销量、综合毛利率、核心产品销量以及经营性现金流。

(二) 中介机构核查意见

1、发行人与保利之间在报告期内的合作规模扩大，系双方基于互利的原则，综合考虑自身的经营战略等多种因素而做出的有利于自身发展和风险防范的双向选择的结果，变动原因合理，保利入股对发行人经营业绩无重大显失公允的影响；

2、发行人在保利智能化系统业务采购中的占比较小，对其生产经营影响较小；发行人对关联方保利销售收入金额占各期营业收入比重均未超过50%，发行人对保利不存在重大依赖；

3、发行人对保利与其他非关联方之间的定价政策、定价方式、信用条件无明显差异，发行人对保利的毛利率等与非关联客户存在较小差异，差异原因具有合理性；发行人主要通过招投标模式从保利处获取业务，发行人通过市场竞争、公平竞争的方式独立获取业务，相关业务具备稳定性；

4、发行人充足的在手订单和预计新增订单在顺利实施的情况下可以支撑和支持公司2023年业绩的可持续成长；第五轮房地产降温周期总体结束，楼市正步入筑底复苏通道，为发行人的可持续性成长提供了良好的外部环境；

5、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，为发行人可持续性发展和成长创造稳定的市场环境；2023年一季度，发行人主要客户经营情况与财务状况稳中好转，为发行人2023年业务开展创造较好条件；

6、受房地产调控影响，报告期内发行人与同行业可比公司营业收入和净利润均呈下滑趋势，但发行人的下降幅度均低于同行业可比公司；

7、报告期内，发行人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；

8、报告期发行人营业收入和净利润的下降是发行人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。

2.关于应收账款、合同资产坏账准备计提充分性

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收账款（含合同资产）余额分别为 45,580.91 万元、53,652.52 万元和 58,066.31 万元，其中逾期金额分别为 6,485.13 万元、12,334.01 万元和 17,396.18 万元，占比分别为 15.04%、23.69%和 30.58%；期后回款比例分别为 67.12%、38.73%和 15.97%。

(2) 报告期各期末，发行人按单项计提坏账准备的应收账款余额分别为 256.86 万元、462.64 万元和 11,086.90 万元，2022 年末对绿地、金科等客户应收账款由按组合计提坏账准备改为单项计提。

(3) 针对合同资产减值计提，同行业公司主要采取按照预期信用损失一般模型计提，发行人采取固定 10%的计提比例计提。

请发行人：

(1) 结合报告期各期末减值测试的主要过程，说明以前年度未对绿地、金科等客户单项计提坏账准备的原因及合理性，2022 年末单项计提坏账准备的充分性，是否存在其他应单项计提坏账准备的应收账款。

(2) 说明合同资产坏账准备计提政策的合理性及充分性，与同行业可比公司存在差异的原因。

(3) 说明在计量与同一客户相关的合同资产、应收账款的预期信用损失时，采用不同的计提比例（或判断其存在不同违约风险损失）的具体情况、原因及合理性；测算对同一客户的合同资产和应收账款采用相同的预期信用损失计提比例，对报告期各期经营业绩的影响。

(4) 说明报告期各期末总体应收账款和主要项目的最新回款情况、相关项目回款是否符合合同安排，对于应收账款余额较大的主要客户进一步说明具体回款安排、回款资金来源和回款方式。

(5) 综合上述情况说明相关会计处理是否会对发行人符合发行上市条件造成实质性影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期各期末减值测试的主要过程，说明以前年度未对绿地、金科等客户单项计提坏账准备的原因及合理性，2022 年末单项计提坏账准备的充分性，是否存在其他应单项计提坏账准备的应收账款。

（一）报告期各期末减值测试的主要过程

发行人考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。报告期内，如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，发行人对该单项金额计提坏账准备的应收账款，逐项进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并计提坏账准备。

报告各期期末，发行人针对单项金融资产减值测试的主要过程如下：

1、减值迹象界定

通常情况下，发生信用减值的客观证据包括但不限于：

- （1）与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁；
- （2）已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项，如发生严重财务困难，债务人很可能破产或者进行其他财务重组；
- （3）债务人出现流动性不足或偿债能力下降等情形；
- （4）债务人被外部评级机构调低信用评级，或出现重大负面新闻。

2、减值风险识别

发行人主要通过以下途径或方式识别客户是否存在信用减值风险：

- （1）针对属于上市公司及其下属关联公司的客户，发行人主要通过查阅上市公司披露的日常公告及定期报告，并关注其发行债券的评级变动及兑付情况，了解客户的偿债能力，持续关注客户是否存在偿债能力明显下降的迹象。
- （2）针对非上市公司客户，发行人主要通过网络查询了解其工商信息、经营状况、信用状况、涉诉状况、社会信誉、其他负面新闻（如客户是否被列入

经营异常名单、是否被列入严重违法失信企业名单、是否被人民法院列入失信被执行人名单、是否存在被吊销营业执照等异常情况)等,判断其是否具有良好的还款能力。

(3) 发行人要求业务人员在与客户的接触过程中对客户的信用情况、财务状况、业务情况、资金状况等进行分析。

3、评估减值损失金额

发行人结合与客户的后续合作状态、客户的资质信用情况、回款情况或回款计划,预计可收回金额和发生概率等进行综合分析和判断,最终确定预期信用损失金额。报告期发行人评估单项计提的政策标准并未有发生重大变化,并一贯执行。

(二) 报告期各期末发行人已经充分单项计提坏账准备

报告期各期末,发行人按单项计提坏账准备的应收账款余额分别为 256.86 万元、462.64 万元和 11,086.90 万元,具体情况如下:

1、2022 年末应收款项单项计提坏账情况

单位:万元

名称	2022-12-31			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
绿地控股相关项目应收款	8,563.22	2,140.81	25.00	具有一定的回收风险
金科股份相关项目应收款	1,748.52	437.13	25.00	具有一定的回收风险
江阴润泽置业有限公司	183.39	183.39	100.00	预计无法收回
当代置业相关项目应收款	170.43	42.61	25.00	具有一定的回收风险
融创中国相关项目应收款	130.63	32.66	25.00	具有一定的回收风险
蓝光发展相关项目应收款	109.36	54.68	50.00	具有一定的回收风险
新力控股相关项目应收款	82.45	20.61	25.00	具有一定的回收风险
祥生控股相关项目应收款	48.93	12.23	25.00	具有一定的回收风险
阳光城相关项目应收款	27.05	6.76	25.00	具有一定的回收风险
佳兆业相关项目应收款	22.93	5.73	25.00	具有一定的回收风险
合计	11,086.90	2,936.61		

鉴于 2022 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,发行人结合期后回款情况

综合评估，对这些客户的应收账款进行了单项计提坏账准备。具体情况如下：

(1) 发行人对绿地应收账款已经充分单项计提坏账准备

绿地集团于 2022 年 11 月 25 日完成对全部美元优先债券的展期，同时，标普全球评级将绿地控股集团有限公司担保的优先无抵押债券的长期债项评级由“C”下调至“D”（违约）。公司的长期主体信用评级仍为“SD”（选择性违约）。发行人经综合评估，认为绿地控股及下属关联公司自 2022 年下半年开始，信用等级有所下降，应收账款具有一定的回收风险。发行人基于谨慎性原则，对绿地应收账款及合同资产按 25%的计提比例计提坏账准备，主要考虑因素如下：

1) 绿地控股仍处于正常经营状态

根据绿地控股披露的 2022 年报，其 2022 年营业收入 4355 亿元，利润总额 88 亿元，归属于上市公司股东的净利润 10.1 亿元，经营活动产生的现金流量净额 274.21 亿元，已经连续六年为正。截至 2022 年末，绿地控股总资产 13653 亿元，净资产 907 亿元。因此，绿地公司业绩保持较大体量，经营成果优于行业平均值。

2022 年，绿地先后兑付了公开市场美元债 13.72 亿美元、境内债 58.925 亿元，全年有息负债净减少约 231 亿元；资产负债率降至 87.97%，扣除预收账款后的资产负债率降至 83.42%，分别下降 0.88 个百分点和 0.27 个百分点。自“三条红线”监管政策出台以来，绿地已累计压降 1707 亿元，整体平均融资成本 5.65%，保持低位。

根据绿地控股披露的 2023 年第一季度报告，其实现营业收入 788 亿元，实现利润总额 33 亿元，归属于上市公司股东的净利润 19.91 亿元，经营性现金流量净额 13 亿元，继续为正；加权平均净资产收益率 2.33%，其资产负债率、扣除预收账款后的资产负债率分别较上年末减少 0.41 个百分点和 0.65 个百分点。

2) 绿地与发行人业务持续进行，期后陆续还款

绿地控股和发行人订单均在执行中，相应的应收账款也在陆续支付中，截至 2023 年 4 月末，绿地对 2022 年末的应收账款的还款金额为 1,373.16 万元，绿地与发行人持续开展合作并在有计划的进行还款，与绿地及下属公司已签署了

“以房抵债”合同尚在办理网签手续的房产约为 1,035.53 万元，已经与绿地及下属公司确定“以房抵债”意向的房产约为 1,696.92 万元，因此，绿地对发行人应收账款期后按计划陆续回款。

3) 与绿地集团进行协商并签订《货款支付计划》

绿地主要欠款方上海博置实业有限公司、宁波齐采连建材有限公司和上海绿地建筑材料集团有限公司于 2023 年 3 月向发行人签署了《货款支付计划》，承诺两年内支付货款金额 4,788.33 万元，其中于 2023 年内预计偿还债务的比例超过 70%，2024 年内偿还剩余全部款项。据发行人了解，同行业公司中不存在与绿地签订还款计划的情况。

4) 发行人对绿地坏账计提比例与同行业可比公司差异较小

截至 2022 年末，因太川股份、西谷数字、视声智能在 2022 年末未对绿地应收账款单项计提坏账准备，其对绿地应收账款回收的风险判断为综合信用平均风险，故统计其对绿地应收账款坏账计提比例时采取应收账款坏账准备综合计提比例

2022 年末，同行业可比公司对绿地应收账款计提坏账准备比例的平均值为 27.20%，而麦驰物联对绿地应收账款计提坏账准备的比例为 25%，二者差异较小，且发行人对绿地应收账款坏账计提比例处于同行业公司对绿地应收账款坏账准备计提比例的区间内。

2022 年末，同行业可比公司仅狄耐克和安居宝对绿地的应收账款单项计提了坏账准备，计提比例分别为 30%和 47.66%，比麦驰物联对绿地应收账款单项计提比例 25%要高，其对绿地应收账款金额分别为 1,017.91 万元和 857.28 万元，占应收账款余额的比例分别为 1.69%和 1.91%，金额和占比均比较小；而公司对绿地的应收账款余额为 8,563.22 万元，占应收账款余额的比例为 15.05%；且绿地是公司报告期内的一个重要客户且持续保持合作，而绿地在狄耐克和安居宝的营业收入占比较小，因此，公司与狄耐克、安居宝对绿地应收账款坏账准备计提比例存在差异是合理的。

综上，发行人对绿地应收账款坏账准备计提充分合理。

(2) 发行人对金科应收账款已经充分单项计提坏账准备

2023年1月31日，金科股份发布公告称，未能按期足额兑付“20金科地产MTN001”本息，因宏观经济环境、行业环境及融资环境叠加影响，金科股份流动性出现阶段性紧张。经公司多方筹措资金，仍未能按期足额兑付本期中期票据应付本息。2022年自下半年开始，金科三四线城市项目存在一定去化压力，在建项目尚需投资规模较大，债务负担较重。同时，发行人考虑到金科未能按计划进行回款，认定金科地产的信用状况为一般，并评估应收账款具有一定的回收风险。同时，发行人与金科应收款主要的欠款方重庆庆科商贸有限公司签订了货款支付计划，相关货款按照双方达成的付款计划安排付款。按25%的计提比例对金科的应收账款及合同资产单项计提坏账准备。

2、2021年末应收款项单项计提坏账情况

单位：万元，%

名称	2021-12-31			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
蓝光发展相关联项目应收款	279.15	139.58	50.00	具有一定的回收风险
江阴润泽置业有限公司	183.39	183.39	100.00	预计无法收回
合计	462.54	322.97		

鉴于2021年末上市公司蓝光发展出现债务违约事件，同时，蓝光发展实际欠款方的经营状况大多存在被法院强制执行的情形，财务状况和履约能力较差，发行人评估蓝光发展及关联项目应收款具有一定的回收风险，考虑到逾期比例较低，发行人对蓝光的地产设计服务所形成的应收款，单笔金额较小，且部分项目公司期后均有正常回款，发行人结合期后回款情况综合评估，对蓝光发展及其关联方应收账款按50%的预期信用损失率单项计提坏账。

鉴于江阴润泽置业有限公司近期经营情况恶化，且涉及众多诉讼，预计无法收回，故对该应收账款按单项全额计提坏账准备。

3、2020年末应收款项单项计提坏账情况

单位：万元，%

名称	2020-12-31			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
保利贵州房地产开发有限公司	256.86	256.86	100.00	预计无法收回
合计	256.86	256.86		

鉴于 2021 年 1 月，贵州省贵阳市乌当区人民法院作出（2021）黔 0112 破申 1 号民事裁定书，受理对保利贵州房地产开发有限公司的破产清算。发行人考虑到保利贵州房地产开发有限公司已出现资不抵债的情形，发行人对该客户的应收账款 256.86 万元属于普通债权，预计无法收回，故对该应收账款按单项全额计提坏账准备。

（三）以前年度未对绿地、金科等客户单项计提坏账准备的原因及合理性

截止 2022 年末，发行人单项计提坏账准备的客户以前年度对应收账款计提政策如下：

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
绿地控股相关项目 应收款	按 25% 计提比例单 项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例
金科股份相关项目 应收款	按 25% 计提比例单 项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例
江阴润泽置业有限 公司	按 100% 计提比例 单项计提	按 100% 计提比例单项计提	正常账龄组合计提
当代置业相关项目 应收款	按 25% 计提比例单 项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例
融创中国相关项目 应收款	按 25% 计提比例单 项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例
蓝光发展相关项目 应收款	按 50% 计提比例单 项计提	按 50% 计提比例单项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例
新力控股相关项目 应收款	按 25% 计提比例单 项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例
祥生控股相关项目 应收款	按 25% 计提比例单 项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例
阳光城相关项目应 收款	按 25% 计提比例单 项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例
佳兆业相关项目应 收款	按 25% 计提比例单 项计提	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例	按"三道红线"组合，增加 10% 计提比例

1、2020 年末及 2021 年末未对绿地和金科进行单项计提减值准备的原因及合理性

2020 年及 2021 年间，地产行业陆续出台以“三道红线”为代表的监管政策，由于“三道红线”政策将直接影响到房地产企业的融资能力，房地产企业作为资本密集型行业，一旦融资能力下降，将直接影响到短期偿债能力。发行人结合行业“三道红线”监管政策对地产商的综合影响，基于谨慎性原则增加了“三道红线”组合应收账款的坏账计提比例。绿地、金科等公司虽涉“三道红线”监管政策，但发行人未发现客户被外部评级机构调低信用评级，或出现重大负面新闻的情形，发行人与其仍与其保持正常的业务往来。因此，相关的应

收账款并不涉及需要单项计提的情况。

2021年江阴润泽置业有限公司、蓝光发展均因债务问题导致发行人相关应收账款信用风险损失显著增加，发行人也与蓝光发展相关公司进行了诉讼，因此，发行人针对相关应收账款单项计提坏账准备。除此之外，其他客户当年度应收账款按照正常账龄组合计提，具有合理性。

2、2022年末对金科、绿地进行单项计提减值准备的原因及合理性

2022年末，鉴于绿地、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，同时出现了公开市场债务违约或者债务重组等不利事项，发行人判断相关应收账款信用风险明显增加，因此对该类应收账款单项计提坏账准备。

综上，发行人结合自身业务特性及行业监管政策等因素，基于审慎原则制定应收账款坏账政策，并及时根据客户情况变化调整应对。报告期，发行人对绿地、金科等客户应收账款由正常计提转至“三道红线组合”计提再单项计提的变化正是对客户应收账款预期信用减值损失变化及发行人及时应对调整的结果，具有合理性。

（四）不存在其他应单项计提坏账准备的应收账款

1、发行人建立了有效的信用风险识别和评估机制

发行人财务部门及业务部门及时对发行人主要客户的经营情况和应收账款回收风险进行监控，一旦客户的经营状况出现发生不利变化的迹象，发行人将立即采取措施，并密切关注其他同类客户的经营状况和兑付能力，加强对应收账款的内部审核和管控。同时，发行人定期评估逾期应收账款的可收回性，当存在发生信用减值的客观证据时，对相关客户的应收款项逐项进行减值测试，并根据预计可收回金额情况单项计提坏账准备确认信用减值损失。

2、发行人建立并维护了应收账款管理相关的内控制度

根据《深圳市麦驰物联股份有限公司内部控制管理手册》的规定，财务中心预决算部文员每月统计项目应收账款情况，提供《回款计划》。①系统集成业务：由工程管理部项目经理负责日常跟进，对于账期超过两个月的应收款项，由其与客户方沟通并进行催收。②设计服务业务：主要由设计研究院施工图部

经办设计师负责日常跟进，由设计业务部业务经办人员提供辅助。对于账期超过半年的应收款项，由经办设计师及业务人员与客户方沟通并进行催收。如遇应收款到期无法收回，由项目相关经办人员与部门及发行人领导商讨是否暂停施工/设计进度，或借助法律途径追回款项。③产品销售业务：财务中心应收会计每月进行应收账款对账，提供应收账款情况。由产品业务部业务经办人员负责日常跟进，对超过合同约定付款期限未付款的客户进行沟通 and 催收。市场服务部经理负责监督回款情况。如遇应收款到期无法收回，由产品业务部业务经办人员与部门及发行人领导商讨是否暂停发货，或借助法律途径追回款项。

综上，发行人根据应收账款内控管理制度，识别并动态分析了存在坏账风险应收账款的客户情况，包括评价客户的信用状况和短期偿债能力。并及时采取措施跟进应收账款的催收，积极与客户沟通应收账款回收方案。对客户的信用风险进行综合评估，对于识别出存在客观证据表明客户应收账款已经发生信用减值的，则按照单项计提坏账准备。报告期各期末，不存在其他应单项计提坏账准备的应收账款。

二、说明合同资产坏账准备计提政策的合理性及充分性，与同行业可比公司存在差异的原因

（一）发行人结合业务实际合理制定合同资产减值准备计提政策，合同资产减值准备计提充分

2020年1月1日起，发行人根据新收入准则的相关规定，将以前年度在应收账款列示的未达到收款条件的应收账款转入合同资产列示（公司收取该等价款需达到合同约定的付款条件，即收取对价的权利取决于时间流逝之外的其他因素），主要包括：尚未满足合同约定收款条件的应收结算款和质保期内的应收质保金。

对于尚未满足合同约定收款条件的应收结算款，如满足合同约定收款条件，则转入应收账款核算；对于质保期内的应收质保金，如质保期满，则转入应收账款核算。因此，发行人合同资产均为信用期内的收款权利。

发行人根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》的相关规定，对于交易形成的合同资产，无论是否包含重大融资成分，发行人始终按照相当

于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，基于合同资产的信用风险特征，将其划分为不同组合，其中对于已确认收入但尚未满足合同约定收款条件的应收款，考虑到合同资产通常不存在逾期的情形，故其预期信用损失并不重大。具备类似信用风险特征的应收款划分为合同结算期内组合，按照 10% 的预期信用损失比例计提减值准备。如果有证据表明客户已有明显迹象无力继续履约，则此时合同资产相关的信用风险可能是重大的，相应地，对于已确认收入所对应的合同资产，发行人采用个别认定方法计提合同资产减值准备。

发行人考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。合同资产的预期信用损失率如下：

组合名称	确定组合的依据	预期信用损失率（%）
合同结算期内组合	具备类似信用风险特征	10.00
个别认定法单独计量合同资产	单项认定	单独计量

（二）发行人严格按照《企业会计准则》相关要求执行合同资产确认及计量，合同资产坏账准备计提政策与同行业可比公司执行存在差异

1、合同资产确认方法及标准的差异对比

（1）发行人对合同资产确认符合会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）及其应用指南的相关规定，在客户实际支付合同对价或在该对价到期应付之前，企业如果已经向客户转让了商品，则应当将因已转让商品而有权收取对价的权利列示为合同资产，但不包括应收款项。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。应收款项是企业无条件收取合同对价的权利。只有在合同对价到期支付之前仅仅随着时间的流逝即可收款的权利，才是无条件的收款权。

（2）发行人按照会计准则结合公司实际情况核算合同资产

根据上述规定，发行人结合实际业务情况，对已确认收入但尚未满足无条件收款权的部分权利列示为合同资产，主要包括：尚未满足合同约定收款条件

的应收结算款和质保期内的应收质保金。对于已确认收入但尚未满足合同约定收款条件（即未达到合同约定结算节点）的应收款，发行人已向客户转让了商品的控制权，但并未达到合同约定收款条件，因此并非是无条件收取合同对价的权利，故列示为合同资产。对于尚在质保期内的应收质保金，不构成单项履约义务，该权利除了时间流逝之外，还取决于其他条件（例如，履行合同中的质量保证义务）才能收取相应的合同对价，并不是一项无条件收款权，故也列示为合同资产。合同资产在达到合同约定收款条件的时点，具备无条件的收款权时，合同资产即结转至应收账款科目核算。

（3）发行人与同行业可比公司关于合同资产核算的差异对比

公司名称	合同资产构成
安居宝	未单独核算
狄耐克	未到期质保金
太川股份	合同质保金
西谷数字	工程承包服务相关的合同资产
视声智能	代开模具而产生的收款权利，收款权利是否收取取决于后续针对模具生产的产品采购量
麦驰物联	附结算条件应收合同款及未到期质保金

由上可见，大部分可比公司合同资产主要核算尚在质保期内的应收质保金，并未单独核算已确认收入但尚未满足合同约定收款条件（即未达到合同约定结算节点）的应收款。发行人结合自身业务情况确定合同资产核算范围，符合企业会计准则的相关规定。

2、发行人与同行业可比公司对合同资产坏账准备计提政策存在差异，但符合会计准则和企业实际情况，具有合理性

同行业可比公司的合同资产减值准备按照预期信用损失一般模型进行计提，大多采用与应收账款账龄组合一致的预期信用损失率计提合同资产减值准备，发行人管理层综合评估，按 10% 的固定比例计提合同资产减值准备。主要因发行人与同行业可比公司在合同资产核算范围产生差异，其所面临的信用风险特征有所差异。同行业可比公司的合同资产主要为未到期质保金，应收未到期质保金的信用风险类似于应收账款，由于质保金到期后收款的特征，应收未到期质保金与应收账款的整体信用风险水平相当。

发行人的合同资产构成主要包括附结算条件的应收合同款和未到期的质保金。其中发行人的质保期通常为 2 年，选择按账龄组合 1-2 年的应收账款坏账计提比例 10% 作为未到期质保金的预期信用损失率，具有合理性。另外，针对附结算条件的应收合同款，由于合同资产的减值风险既包括履约风险，也包括信用风险，履约风险和账龄的相关性比较低，采用账龄组合计算预期信用损失并不能真实反映合同资产的信用风险。由于附结算条件的应收合同款存在对方无法及时结算所产生的减值风险，由于甲方结算周期平均在 2 年至 3 年，报告期内账龄在 3 年以内的合同资产所占比例超过 93.59%，超过 3 年未结算的项目存在无法结算的风险，管理层根据过往历史项目的结算情况，估计项目无法结算的概率约为 10%，符合企业自身情况。同时，发行人针对客户的信用风险进行单项评估，对于存在偿债能力和信用等级显著下降迹象的客户，发行人单独考虑合同资产的可收回性，并计提合同资产减值准备。

综上，发行人合同资产减值准备计提政策具备合理性。

三、说明在计量与同一客户相关的合同资产、应收账款的预期信用损失时，采用不同的计提比例（或判断其存在不同违约风险损失）的具体情况、原因及合理性；测算对同一客户的合同资产和应收账款采用相同的预期信用损失计提比例，对报告期各期经营业绩的影响

（一）在计量与同一客户相关的合同资产、应收账款的预期信用损失时，采用不同的计提比例（或判断其存在不同违约风险损失）的具体情况、原因及合理性

1、公司合同资产系基于公司业务实际情况并结合会计准则规定形成的结果

合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取合同对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。应收账款是企业无条件收取合同对价的权利。只有在合同对价到期支付之前仅仅随着时间的流逝即可收款的权利，才是无条件的收款权。发行人的合同资产与应收账款实际是交易中的不同阶段的收款权利。

发行人根据与客户签订的合同提供系统集成服务，并根据履约进度在合同期内确认收入。发行人的客户根据合同规定就系统集成服务履约进度进行结算，

并在结算后根据合同规定的信用期支付工程价款。发行人根据履约进度确认的收入金额超过已办理结算价款的部分确认为合同资产，针对处于实施期的项目，因项目在正常推进中，在任何时点因为客户原因导致合同终止的情况下，发行人均有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，因此发行人根据履约进度按时段法确认收入，合同的履约进度与结算进度存在时间上的差异，合同的履约进度大于结算进度，从而形成相关合同资产。

2、正常信用风险下，公司对客户合同资产和应收账款的回收风险存在区别

针对正常信用风险的客户，由于合同资产和应收账款所处阶段不同，其信用风险特征有所差异，故在计量合同资产减值准备和应收账款坏账准备时，需要根据其信用风险特征确定适应的计提方法，以合理反映其预期信用损失。

合同资产减值风险既包括履约风险，也包括信用风险。履约风险和账龄的相关性比较低，发行人根据过往的项目履约情况，因无法正常履约导致项目烂尾的情形较少，履约风险较低，而发行人各账龄阶段的合同资产均为信用期内的收款权利，合同资产能否及时收款更取决于项目的履约情况，采用账龄作为信用风险特征确定其预期损失并不能合理反映合同资产的减值风险。因此，发行人合同资产按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，对于正常的应收合同款采取统一的比例计提。

而发行人应收账款是一项无条件收取合同对价的权利，应收账款账龄即与款项逾期时限存在紧密对应关系，应收账款账龄与预期信用损失率相关性更高，因此以账龄为基础确定应收账款预期信用损失率。

综上，合同资产和应收账款存在不同预期信用损失率，发行人根据相应的风险特征，针对应收账款坏账和合同资产减值采取不同的预期信用损失率，更符合企业实际经营情况，结合历史实际损失情况，相应减值准备的计提能涵盖对应资产的风险敞口。

3、公司对正常风险下合同资产的核算方法与部分 A 股上市公司和部分 IPO 企业保持了一致

就合同资产核算范围、合同资产减值准备计提政策、合同资产减值准备计

提比例与正常信用风险应收账款坏账计提比例是否相同等事项，发行人与截止2022年末合同资产余额较大的部分A股上市公司保持一致，具体对比情况如下：

公司名称	合同资产			正常信用风险应收账款减值准备计提政策	比例是否相同
	合同资产构成	合同资产减值准备计提政策	减值准备计提比例		
绿地控股	房屋建设工程、基础设施建设工程、其他建筑工程等	参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	0.31%	按账龄组合计提坏账准备，非政府大基建其中1年以内3%、1-2年14%、2-3年37%、3-4年61%、4-5年88%、5年以上100%	否
中国交建	已完工未结算项目、质保金、PPP合同资产等	结合合同资产的历史结算情况、交易对方的信用等级及未来经济状况综合判断	0.95%	按账龄组合计提坏账准备，其中1年以内1.1%、1-2年13.5%、2-3年25.44%、3-4年40.27%、4-5年56.54%、5年以上81.98%	否
华夏幸福	基础设施建设、土地整理、园区运营维护	参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	1.13%	按账龄组合计提坏账准备，其中1年以内5%、1-2年10%、2-3年30%、3-5年50%、5年以上100%	否
陕西建工	建造合同形成的已完工未结算资产、项目质保金	采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备	1.2%	按账龄组合计提坏账准备，其中1年以内3%、1-2年10%、2-3年30%、3-4年60%、4-5年80%、5年以上100%	否
发行人	在建项目、已完工未结算资产、已发货但附结算条件应收合同款、项目质保金	参考历史信用损失经验，结合合同资产的历史结算情况、交易对方的信用等级及未来经济状况综合判断	12.25%	按账龄组合计提坏账准备，其中1年以内3%-13%、1-2年10%-20%、2-3年30%-40%、3-4年50%-60%、4-5年80%-90%、5年以上100%	否

上述表格中，绿地控股、中国交建、华夏幸福、陕西建工等上市公司的合同资产减值准备计提比例明显低于其正常信用风险下的应收账款减值准备计提比例，说明其对同一客户在正常风险下的合同资产和应收账款在预期信用损失的风险是不同的。

另外，通过公开信息查询最近2年拟上市企业披露的信息，存在其他公司对合同资产预期信用损失计提方法与发行人相似，具体情况如下：

序号	公司名称	合同资产预期信用损失确定方法
1	百诚医药（301096）创业板上市，2021年9月8日过会	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，按5%固定比例计提
2	普蕊斯（301257）创业板上市，2021年9月7日过会	3年以内（含3年）按5%的比例计提，3年以上全额计提

3	欧普泰（836414）北交所上市，2022年9月30号已过会	根据合同历史履约情况判断合同资产相关违约风险较低，并参考1年期组合应收账款的预期信用损失率，统一按余额5%计提合同资产减值准备
---	--------------------------------	---

从上表可知，部分 IPO 企业认定其合同资产与应收账款所处风险阶段存在区别，并采取了和发行人相同的合同资产减值准备计提政策。

综上，目前 A 股合同资产余额较大的部分上市公司的合同资产构成大部分为已完工未结算或尚未完工仍在履约的项目，其合同资产减值准备的计提主要是通过结合历史结算情况、履约情况、债务人的资信情况判断合同资产的履约风险和信用风险，并确定综合计提比例，部分公司并未对合同资产减值采用应收账款一致的账龄组合进行计提。发行人正常信用风险下的客户合同资产计提原则与部分同类业务的其他 A 股上市公司相关处理一致。

4、非正常风险条件下，公司认定客户的合同资产与应收账款具有相同的风险，采取相同计提比例

当存在客户信用风险明显增加，因客户信用风险特征已经变化导致发行人需要单项识别并考虑客户应收账款坏账准备和合同资产减值准备时，客户信用风险构成了应收账款及合同资产预期损失的关键因素，考虑同一债务人的信用风险特征相同，在个别认定法下，发行人针对同一债务人的合同资产和应收账款，坏账准备和合同资产减值准备的计提比例一致。

5、2022 年末，公司对应收账款余额（含合同资产）前五大客户在应收账款坏账准备和合同资产减值准备计提比例并不存在较大差异

2022 年末，公司对应收账款余额（含合同资产）前五大客户的坏账准备和减值准备计提情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	占应收账款余额的比例	应收账款坏账准备计提比例	合同资产减值准备计提比例	是否存在较大差异
保利	15,976.31	28.08%	8.87%	10.00%	否
绿地	8,563.22	15.05%	25.00%	25.00%	否
万科	1,990.26	3.50%	9.98%	10.00%	否
金科	1,748.52	3.07%	25.00%	25.00%	否
中国建筑	1,470.16	2.58%	11.38%	10.00%	否
合计	29,748.47	52.29%	-	-	-

从上表可知，2022 年末，公司对应收账款余额（含合同资产）前五大客户在应收账款和合同资产坏账计提比例并不存在较大差异。

综上，在正常信用风险下发行人对合同资产减值准备与应收账款坏账准备计提比例存在差异；在非正常风险下发行人对同一债务人合同资产减值准备与应收账款坏账准备计提比例相同，均为发行人基于具体的业务情况结合相关预期损失的估计制定的切合业务实际的计提原则，具有合理性。

（二）测算对同一客户的合同资产和应收账款采用相同的预期信用损失计提比例，对发行人报告期各期经营业绩的影响较小

发行人模拟测算将合同资产采用与应收账款相同的预期信用损失计提比例，对报告期各期对净利润的影响情况如下：

单位：万元，%

项目	合同资产				计提比例	减值准备		
	账龄	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31		2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
组合一 (账龄组合)	1年以内	7,827.49	8,664.38	7,438.97	3.00	234.82	259.93	223.17
	1-2年	4,195.98	3,897.82	4,416.72	10.00	419.6	389.78	441.67
	2-3年	2,142.31	1,958.20	1,445.49	30.00	642.69	587.46	433.65
	3-4年	1,455.58	900.99	136.42	50.00	727.79	450.49	68.21
	4-5年	518.78	60.74	89.21	80.00	415.02	48.59	71.37
	5年以上	150.81	115.14	127.76	100.00	150.81	115.14	127.76
	小计	16,290.94	15,597.26	13,654.56		2,590.74	1,851.39	1,365.82
组合二 (触及“三道红线”客户)	1年以内	743.89	2,607.89	2,362.17	13.00	96.71	339.03	307.08
	1-2年	269.94	1,604.81	1,421.54	20.00	53.99	320.96	284.31
	2-3年	89.26	677.15	449.22	40.00	35.7	270.86	179.69
	3-4年	32.17	19.25	94.22	60.00	19.3	11.55	56.53
	4-5年	5.19	15.28	27.19	90.00	4.67	13.75	24.47
	5年以上	-	4.95	-	100.00	-	4.95	-
	小计	1,140.45	4,929.34	4,354.34		210.37	961.1	852.08
按单项计提	1年以内	912.16	-	-	25.00	228.04	-	-
	1-2年	1,375.40	-	-	25.00	343.85	-	-
	2-3年	753.06	-	-	25.00	188.26	-	-
	3-4年	21.32	-	-	25.00	5.33	-	-
	4-5年	1.82	-	-	25.00	0.46	-	-

项目	合同资产				计提比例	减值准备		
	账龄	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31		2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
	5年以上	9.7	-	-		25.00	2.43	-
小计	3,073.47	-	-		768.37	-	-	
合计	20,504.86	20,526.59	18,008.90		3,569.47	2,812.49	2,217.90	
账面已计提坏账					2,512.71	2,052.66	1,800.89	
差异					1,056.76	759.84	417.01	
当期补提坏账					296.93	342.82	417.01	
对当期净利润的影响					-252.39	-291.4	-354.46	
影响比例					-4.99%	-5.33%	-4.70%	

由上可见，报告期内，将合同资产采用与应收账款相同的预期信用损失计提比例，需要补提坏账的金额分别为 417.01 万元、342.82 万元和 296.93 万元，对当期净利润的影响比例分别为-4.70%、-5.33%和-4.99%，整体影响较小。

四、说明报告期各期末总体应收账款和主要项目的最新回款情况、相关项目回款是否符合合同安排，对于应收账款余额较大的主要客户进一步说明具体回款安排、回款资金来源和回款方式

（一）发行人报告期各期末总体应收账款的最新回款情况

单位：万元，%

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
期末应收账款（含合同资产）余额	56,886.60	52,067.80	43,110.17
期后回款金额	9,081.97	20,165.50	28,936.50
回款比例	15.97	38.73	67.12

注：期后回款金额截止至 2023 年 3 月 31 日

（二）发行人报告期各期末主要项目的最新回款情况

1、截止 2022 年 12 月 31 日前十大项目最新回款情况如下：

单位：万元，%

序号	项目名称	业务类型	应收账款（含合同资产）	期后回款	回款比例	是否符合合同安排
1	中国铁建海语熙岸项目住宅一期智能化工程	系统集成	397.77	-	-	是
2	中国铁建海语熙岸项目住宅二三期智能化工程施工合同	系统集成	386.12	78.23	20.26	是
3	绿地新都会·新田 360 广场二期项目	系统集成	363.70	-	-	是

序号	项目名称	业务类型	应收账款(含合同资产)	期后回款	回款比例	是否符合合同安排
4	佛山市保利良溪花园智能化项目	系统集成	346.00	-	-	是
5	光明新区中山大学附属初中、小学弱电智能化系统工程	系统集成	326.31	-	-	是
6	C中房瑞致小区5#地块商业-13#栋、商业北区地下室建设项目智能化分包工程	系统集成	305.02	162.58	53.30	是
7	唐山南湖中央商务区核心区项目(A-1、2、3、7、8、9地块)	系统集成	303.82	27.72	9.12	是
8	中山市翠亨新区和筑天汇花园项目智能化工程	系统集成	280.64	-	-	是
9	笋岗冷库城市更新单元07-03地块新建小学项目智能化分包工程合同文件	系统集成	265.36	-	-	是
10	绿地凤栖澜玥项目住宅楼工程智能家居货物采购合同	产品销售	261.63	-	-	是
	合计		3,236.37	268.53	8.30	

注：期后回款金额截止至2023年3月31日，期后回款未经审计

2、截止2021年12月31日前十大项目最新回款情况如下：

单位：万元，%

序号	项目名称	业务类型	应收账款(含合同资产)	期后回款	回款比例	是否符合合同安排
1	绿地凤栖澜玥项目住宅楼工程智能家居货物采购合同	产品销售	498.21	498.21	100	是
2	中粮云景广场弱电智能化工程	系统集成	366.35	148.99	40.67	是
3	保利翔海国际金融贸易中心项目	系统集成	348.87	348.87	100	是
4	光明新区中山大学附属初中、小学弱电智能化系统工程	系统集成	346.37	20.06	5.79	是
5	怀德国际广场项目智能化工程	系统集成	334.64	281.30	84.06	是
6	绿地新都会·新田360广场二期项目	系统集成	311.4	-	-	是
7	深圳机场开发区西区四期A116-0003地块开发项目智能化工程	系统集成	303.28	303.28	100	是
8	深圳万科星城星城商业中心(05地块)智能化工程	系统集成	299.81	134.21	44.77	是
9	中海广场项目三期智能化工程	系统集成	278	233.20	83.88	是
10	新力花园二期(7-5地块)项目智能化系统工程	系统集成	269.89	139.24	51.59	是
	合计		3,356.82	2,107.36	62.78	

注：期后回款金额截止至2023年3月31日，期后回款情况未经审计

3、截止2020年12月31日前十大项目最新回款情况如下：

单位：万元，%

序号	项目名称	业务类型	应收账款(含合同资产)	期后回款	回款比例	是否符合合同安排
----	------	------	-------------	------	------	----------

1	太原绿地城项目4号地块智慧家居	产品销售	634.47	580.00	91.41	是
2	佛山万科金融中心三期2#、3#及附楼智能化工程	系统集成	576.26	576.26	100.00	是
3	中粮紫云项目弱电智能化工程	系统集成	463.63	428.57	92.44	是
4	绿地新都会·新田360广场二期项目	系统集成	444.66	133.25	29.97	是
5	光明新区中山大学附属初中、小学弱电智能化系统工程	系统集成	419.21	170.06	40.57	是
6	雍合府项目商办智能化工程	系统集成	368.02	272.78	74.12	是
7	中粮云景广场弱电智能化工程	系统集成	366.35	148.99	40.67	是
8	保利广州琶洲村改造项目地块四办公楼53-60层及冠顶项目智能化工程	系统集成	323.96	323.96	100.00	是
9	牧云溪谷花园五期云锦弱电智能化系统工程	系统集成	323.48	235.00	72.65	是
10	深圳机场开发区西区四期A116-0003地块开发项目智能化工程	系统集成	303.28	303.28	100.00	是
	合计		4,223.32	3,172.15	75.11	

注：期后回款金额截止至2023年3月31日，期后回款情况未经审计

(三) 发行人应收账款余额较大的主要客户均在陆续回款，均为合规的回款方式

截止2022年12月31日，按照同一控制下原则统计的前五大应收账款客户情况及回款安排如下：

单位：万元，%

序号	单位名称	期末余额	占应收账款余额的比例	坏账准备
1	保利	15,976.31	28.08	1,474.64
2	绿地	8,563.22	15.05	2,140.81
3	万科	1,990.26	3.50	198.75
4	金科	1,748.52	3.07	437.13
5	中国建筑集团	1,470.16	2.58	159.15
	合计	29,748.47	52.29	4,410.48

1、保利回款安排

鉴于保利目前信用状况良好，未出现公开市场违约或还款异常等情形，发

行人未与保利单独签订回款计划，保利按合同中的约定进行付款，回款资金来源于保利自有资金，回款方式主要以银行电汇转账为主。

2、绿地回款安排

绿地主要欠款方上海博置实业有限公司、宁波齐采连建材有限公司和上海绿地建筑材料集团有限公司于 2023 年 3 月向发行人签署了《货款支付计划》，承诺两年内支付货款金额 4,788.33 万元，其中于 2023 年内预计偿还债务的比例超过 70%，2024 年内偿还剩余全部款项。回款方式包括银行电汇和部分以房抵债的形式。回款资金来源于绿地自有资金，据发行人了解，同行业公司中不存在与绿地签订还款计划的情况。

3、万科回款安排

鉴于万科目前信用状况良好，未出现公开市场违约或还款异常等情形，发行人未与万科单独签订回款计划，万科按合同中的约定进行付款，回款资金来源于万科自有资金，回款方式主要以银行电汇转账为主。

4、金科回款安排

金科向发行人开具的商业承兑汇票出现到期无法兑付的情形，2022 年度发行人子公司深圳市麦驰安防技术有限公司与金科商业承兑汇票的出票人重庆庆科商贸有限公司就部分票据债务签订了清偿协议，双方一致同意，协商共分 8 至 24 期按月分期支付尚未兑付的商业承兑汇票，计划 2 年内偿还全部款项。回款方式为银行电汇转账支付，回款资金来源于金科自有资金。

5、中国建筑集团回款安排

鉴于中国建筑集团目前信用状况良好，未出现公开市场违约或还款异常等情形，发行人未与中国建筑集团单独签订回款计划，中国建筑集团按合同中的约定进行付款，回款资金来源于中国建筑集团自有资金，回款方式主要以银行电汇转账为主。

五、综合上述情况说明相关会计处理是否会对发行人符合发行上市条件造成实质性影响

综上，发行人根据自身经营情况，合同资产减值准备按 10%的固定比例计

提，同行业可比公司则大多采用与应收账款预期信用损失率一致的账龄组合法计提，若发行人采用与同行业可比公司相同的计提政策，对报告期各期净利润的影响分别为-354.46万元、-291.40万元和-252.39万元；对当期净利润的影响比例分别为-4.70%、-5.33%和-4.99%，不会对发行人的上市条件造成实质性影响。

六、中介机构核查程序及核查意见

（一）中介机构核查程序

针对上述问题，保荐机构及申报会计师主要履行的核查程序如下：

1、向发行人访谈，了解发行人应收账款坏账准备计提政策；

2、获取发行人报告期各期应收账款明细表，坏账明细表，以及各期末单项计提坏账明细，结合客户信用状况、经营状况、偿债能力、后续合作状况、期后还款情况、以及发行人的诉讼纠纷情况等，评估各期末单项计提坏账金额的准确性，评价主要客户的还款能力是否存在异常情形；

3、了解发行人合同资产坏账的计提政策，并获取坏账准备计算表，与坏账准备总账数、明细账合计数进行核对；重新计算发行人报告期各期末坏账准备金额，并与账面坏账准备核对；

4、获取报告期各期末发行人应收账款及合同资产明细表，查看其账龄分布情况及坏账计提情况，评价合同资产减值准备的计提是否充分，并和同行业合同资产减值政策和计提比例进行对比；

5、检查发行人最新应收账款及合同资产的期后回款情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师的核查意见如下：

1、发行人以前年度未对绿地、金科等客户单项计提坏账准备的原因具有合理性；

2、发行人 2022 年末按单项计提应收账款坏账准备计提充分，不存在其他应单项计提坏账准备的应收账款；

3、发行人合同资产坏账准备计提政策符合《企业会计准则》的相关规定，

合同资产减值准备计提具有充分性，与同行业可比公司的差异具有合理性；

4、同一客户相关的合同资产、应收账款的预期信用损失时，采用不同的计提比例符合企业自身经营情况，相关会计处理不会对发行人符合发行上市条件造成实质性影响。

3.关于媒体质疑

请你公司持续关注有关该项目的媒体报道等情况，就媒体等对该项目信息披露真实性、准确性、完整性提出的质疑进行核查，并于答复本意见落实函时一并提交。若无媒体质疑情况，也请予以书面说明。

一、发行人及保荐机构就媒体等对该项目信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的核查情况

发行人与保荐机构就本次公开发行相关的媒体报道情况，通过公开网络检索、舆情监控等方式，自查与发行人本次公开发行相关的媒体报道情况。

截至本落实函回复出具之日，发行人及保荐机构就媒体等对公司首次公开发行股票并在创业板上市项目信息披露真实性、准确性、完整性的报道进行核查并出具了专项核查报告，经核查，相关媒体报道的情况不存在影响公司本次发行上市条件的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）中介机构核查程序

针对上述问题，保荐机构主要履行的核查程序如下：

1、通过公开网络检索、舆情监控等方式持续关注与发行人相关的媒体报告情况，查阅相关媒体质疑报道的全文；

2、进一步核查关注相关报道的内容及质疑事项，并复核招股说明书、审核问询函回复及其他申请文件的信息披露内容的真实性、准确性和完整性。

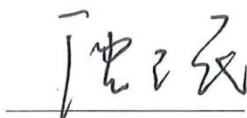
（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构的核查意见如下：

截至本落实函回复出具日，针对发行人首次公开发行股票并在创业板上市相关媒体报道中所涉事项，发行人已在招股说明书及审核问询回复等申请文件中进行了充分地披露和说明，相关信息披露真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，相关媒体报道的内容对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。

（本页无正文，为深圳市麦驰物联股份有限公司《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申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

法定代表人：



沈卫民

深圳市麦驰物联股份有限公司

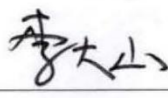
2023年5月22日



（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申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：


周依黎

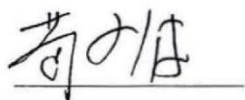

李大山



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读深圳市麦驰物联股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（法定代表人）：



葛小波

华英证券有限责任公司

2023年5月22日

