廣東信達律師事務所
SHU JIN LAW FIRM

关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书

中国深圳福田区益田路6001号太平金融大厦11-12楼邮政编码：518017
11-12/F., TAIPING FINANCE TOWER, NO.6001 YITIAN ROAD, SHENZHEN, P.R. CHINA
电话(Tel.)：(86-755) 88265288　　传真(Fax.)：(86-755)88265537
网站（Website）：www.shujin.cn

广东信达律师事务所

关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书

信达首创意字[2020]第 009-01 号

致：厦门狄耐克智能科技股份有限公司

根据公司与信达签订的《专项法律顾问聘请协议》，信达接受公司的委托，担任其本次发行上市的特聘专项法律顾问，并已经于 2020 年 6 月 19 日出具了《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）及《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）。

根据深圳证券交易所上市审核中心 2020 年 7 月 22 日下发的《关于厦门狄耐克智能科技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》（以下简称“《落实函》”））的要求，信达律师对《落实函》中需要律师核查并发表明确意见的问题进行了核查，并出具《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书》（以下简称“本《补充法律意见书》”）。

信达已严格履行法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，对发行人的有关事项进行了补充核查验证，保证本《补充法律意见书》不存在虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。

本《补充法律意见书》构成《律师工作报告》《法律意见书》的组成部分，本《补充法律意见书》与《律师工作报告》《法律意见书》内容不一致的，以本《补充法律意见书》内容为准。信达律师在《律师工作报告》《法律意见书》中声明的事项以及所使用的简称仍适用于本《补充法律意见书》。

目 录

问题 5. 关于期间费用 4

问题 6. 关于历史关联方 19

问题 7. 关于鑫合创受让股权、股东借款 24

问题 8. 关于关联投资和关联任职 28

正 文

问题 5. 关于期间费用。

申报材料显示：

（1）报告期内发行人销售费用率分别为 17.99%、16.03%、13.60%、15.85%，高于安居宝的 15.74%、12.53%、12.85%、13.86%。

（2）报告期各期末发行人应付职工薪酬中，应付销售提成分别为 2,484.24 万元、3,200.08 万元、4,526.33 万元、4,276.45 万元，呈增长趋势。

（3）2017-2019 年末，发行人研发人员数量分别为 182 人、143 人、120 人，研发人员数量逐年下降，研发费用率分别为 6.94%、4.72%、3.74%，低于同行业可比公司平均值的 9.71%、9.36%、9.88%。

请发行人：

（1）结合发行人销售渠道建设情况、与安居宝的销售政策差异等，分析并披露发行人销售费用率高于安居宝的原因，分析并披露报告期内营业收入逐年增长而销售费用率逐年下降的原因；

（2）披露发行人的销售提成政策，在订单获取过程中是否存在应当履行招投标程序而未履行，或者商业贿赂、不正当竞争或者利益输送情形；

（3）披露研发人员数量逐年下降、研发费用率低于同行业的原因及合理性，研发人员减少、研发费用率低于同行业等是否影响发行人产品的核心竞争力以及发行人的应对措施。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（1）结合发行人销售渠道建设情况、与安居宝的销售政策差异等，分析并

披露发行人销售费用率高于安居宝的原因，分析并披露报告期内营业收入逐年增长而销售费用率逐年下降的原因。

1. 核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）访谈了发行人的总经理、主管业务的副总经理，了解与业务模式相关的情况；

（2）查询了安居宝自 2016 年至 2019 年的年度报告、2020 年第一季度季报；

（3）查询了来邦科技、太川股份 2017 年、2018 年及 2019 年的年度报告；

（4）取得了发行人的销售费用明细表、费用跨期测试记录、费用异常波动对应事项及核查记录；

（5）取得了发行人出具的书面确认文件。

2. 核查结论

（1）结合发行人销售渠道建设情况、与安居宝的销售政策差异等，分析并披露发行人销售费用率高于安居宝的原因。

经核查，报告期各期，发行人销售费用率超出安居宝的情况分别为 2.25%、3.50%、0.75%和 1.99%，主要原因是两家公司处于不同的业务发展阶段进而采用了不同的销售渠道发展策略。

① 发行人与安居宝销售渠道发展策略分析

发行人和安居宝的销售模式均主要为直销，主要客户均包括房地产商、一般工程商、经销商等。发行人和安居宝主要通过自建销售网点的形式进行产品的营销和售后服务。

根据安居宝公示的 2019 年年度报告，截至 2019 年末，安居宝在全国各地拥有 124 个营销服务网点，销售人员 300 人，为安居宝的产品提供推广、销售和服务。截至 2019 年末，发行人在全国各地组建了 40 多个办事处，合计销售人员 367 人；发行人与超过 50 家经销商建立了战略合作，产品销售网络可以覆盖全

国大中城市及周边地区，实现了全国一、二线城市的渠道布局。

A. 报告期内发行人销售渠道的发展情况

报告期内，发行人处于业务快速发展阶段，2017 年-2019 年各期营业收入同比增长率分别为 32.57%、19.83%和 34.72%，与之对应的是销售渠道投入的增加。由于楼宇对讲和智能家居产品销售主要是针对房地产楼盘项目，项目地点分布在全国各地且单个项目金额不大，因此在销售渠道建设和客户拓展方面需要较多的营销人员和销售支持人员投入。2015 年至 2019 年期间，发行人销售人员人数的变动情况如下：

发行人	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31	2015.12.31
销售人员人数	367	350	348	260	176
同比增长率	4.86%	0.57%	33.85%	47.73%	-

此外，发行人为进一步拓展市场，提高市场占有率，给予了高于行业平均水平和当地平均水平的薪酬福利和激励政策以吸引优秀的销售人才。报告期内，发行人与同行业公司销售人员的平均薪酬水平的对比如下：

金额单位：万元

项　目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
	平均薪酬	平均薪酬	平均薪酬	平均薪酬
安居宝	未披露	12.27	11.30	13.19
来邦科技	未披露	14.06	13.03	10.89
太川股份	未披露	14.90	9.47	7.84
同行业平均值	—	13.75	11.26	10.64
发行人	3.68	17.69	14.46	13.78
厦门市平均工资	未披露	9.78	8.52	7.55

注：厦门市平均工资系厦门市全市城镇非私营单位在岗职工（含劳务派遣工）年平均工资，数据来源系厦门市人社局；平均薪酬=员工薪酬/（(期初人数+期末人数）/2)，下同。

B 报告期内安居宝销售渠道发展情况

安居宝于 2010 年首发上市，在上市前后经历了较快的业务扩张期。安居宝在 2016 年至 2019 年期间，楼宇对讲业务规模进入稳定发展期，销售渠道建设和销售团队建设相对成熟，激励机制和销售人员人数相对稳定，最近几年的具体指

标变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
安居宝营业收入	92,412.07	91,890.03	84,502.38	79,773.57
安居宝营业收入变动率	0.57%	8.74%	5.93%	1.74%
安居宝期末销售人员人数	300	291	306	322
安居宝销售人员人数变动率	3.09%	-4.90%	-4.97%	-13.44%
狄耐克营业收入/安居宝营业收入	66.56%	49.69%	45.09%	36.03%

② 发行人与安居宝销售渠道发展策略的差异导致两家公司销售费用率的差异

公司的销售费用率与其业务发展阶段存在较强的相关性。在业务扩张期，公司通常需要较多的销售人员投入以拓展销售渠道，因而相应的销售费用较高，且由于扩张期的公司在扩张初期的业务规模相对不大，其销售费用率通常较高；而随着公司达到一定的业务规模，销售渠道也相对成熟，公司对增量销售渠道建设的需求较少，主要依靠原有成熟的销售渠道来维持较高的市场份额和业务规模；同时业务规模较业务扩张期变大，销售费用率逐步呈下降趋势。

根据安居宝披露的年度报告，安居宝 2014 年至 2019 年业务规模、销售人员及销售费用率的变动情况如下：

安居宝	**2019 年**	**2018 年**	**2017 年**	**2016 年**	**2015 年**	**2014 年**
营业收入增长率	0.57%	8.74%	5.93%	1.74%	22.53%	22.57%
期末销售人员人数变动率	3.09%	-4.90%	-4.97%	-13.44%	12.73%	50.00%
销售费用率	12.85%	12.53%	15.74%	17.32%	16.76%	14.84%
安居宝	**2013 年**	**2012 年**	**2011 年**	**2010 年**	**2009 年**	**2008 年**
营业收入增长率	43.73%	43.45%	4.04%	12.24%	39.93%	未披露
期末销售人员人数变动率	52.78%	-7.10%	14.81%	未披露	未披露	未披露
销售费用率	15.75%	17.53%	19.36%	15.29%	16.06%	15.02%

2012 年-2015 年期间，安居宝的营业收入保持了年均超过 20%的高增长，相应的销售人员人数增长较快，最高增速超过 50%，而相应期间的销售费用率集中在 15%-17%之间，与发行人报告期内的销售费用率较为接近；安居宝自 2016 年起业务规模趋于稳定，销售人员数量下降较多，其销售费用率也呈下降趋势。

基于上述，信达律师认为，发行人与安居宝销售费用率的差异主要源于两家

公司所处的业务发展阶段的不同导致销售渠道发展策略的差异，具有合理性。

（2）分析并披露报告期内发行人营业收入逐年增长而销售费用率逐年下降的原因。

第一，业务规模的增长摊薄了销售费用的固定成本。

发行人的销售费用包括销售人员的薪酬及福利、办公会务费、交通差旅费、运输费、业务宣传及招待费等。其中，销售人员的薪酬及福利、运输费、售后服务费等支出属于可变成本，与业务规模直接相关；办公会务费、业务宣传费等支出属于固定成本，与业务规模不直接相关；交通差旅费、业务招待费等支出性质因公司而异。对于发行人而言，营业收入及其增长来源主要是战略集采房地产客户及昇辉控股等重点客户，该等客户前期对供应商的考察周期较长且选择程序较为严格，但确定合作关系后会签署 2-3 年有效期的框架性合作协议，该等客户具有较强的合作粘性。交通差旅费及业务招待费支出主要发生在拓展该等客户的前期，当双方合作关系稳定后，相关支出会呈现下降趋势。该等费用支出与发行人的业务规模不直接相关。随着发行人的业务规模的扩大，销售费用中的固定支出会被摊薄，单位营业收入对应的销售费用呈现下降趋势。

第二，发行人自身销售渠道逐步成熟，业务规模和销售费用率与同行业可比公司的水平逐步接近。

随着业务的不断发展，发行人的品牌知名度逐步提升，与较多国内大型的房地产商及一般工程商建立了良好的合作关系。发行人 2017 年-2019 年楼宇对讲产品在《中国房地产开发企业 500 强首选供应商及服务商品牌榜单》的排名由第三位逐步提升至第一位。随着发行人自身销售渠道的逐步成熟，发行人对扩大销售人员规模的需求下降。自 2018 年起，发行人的销售人员基本稳定，销售费用增长相对放缓；而发行人前期投入的销售支出带来报告期内营业收入的快速增长，使得发行人的销售费用率下降，相关数据如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
狄耐克营业收入/安居宝营业收入①	125.42%	66.56%	49.69%	45.09%
狄耐克销售费用率②	15.85%	13.60%	16.03%	17.99%

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
安居宝销售费用率③	13.86%	12.85%	12.53%	15.74%
销售费用率差异④=②-③	1.99%	0.75%	3.50%	2.25%

根据上表，报告期内，发行人的营业收入逐步接近并超过安居宝。2017 年-2019 年两家公司的销售费用率的差异由 2.25%下降至 0.75%，销售费用率差异较小。2020 年 1-3 月，发行人的销售费用率提升，主要系第一季度为销售淡季，营业收入下降所致。

基于上述，信达律师认为，发行人报告期内营业收入逐年增长而销售费用率逐年下降具有合理性。

（2）披露发行人的销售提成政策，在订单获取过程中是否存在应当履行招投标程序而未履行，或者商业贿赂、不正当竞争或者利益输送情形。

1. 核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）取得了发行人的销售费用明细表、费用跨期测试记录、费用异常波动对应事项及核查记录；

（2）走访了发行人的主要客户；

（3）访谈了发行人的总经理、主管业务的副总经理，了解与业务模式相关的情况；

（4）核查了发行人、发行人的实际控制人及发行人董事、监事、高级管理人员等的银行资金流水；

（5）核查了发行人《办事处业务提成与业绩考核管理制度》《反商业贿赂制度》等相关制度；

（6）取得了发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员技术主要销售人员签署的《员工廉洁自律承诺书》；

（7）核查了发行人报告期内各政府主管部门出具的合规证明；

（8）查询了发行人及董事、监事、高级管理人员在百度、中国执行信息网、裁判文书网的相关信息；

（9）核查了发行人主要客户的招投标文件；

（10）取得了发行人出具的书面确认文件。

2. 核查结论

（1）发行人的销售提成政策

根据发行人出具的书面确认，发行人销售人员的薪酬包括基本工资和销售提成两部分。报告期各期，发行人的销售提成金额分别为 1,984.34 万元、2,126.71 万元、2,981.73 万元和 586.94 万元，占当期销售人员薪酬总额的比例分别为 47.36%、42.13%、47.13%和 43.81%。

经核查，发行人制定了《办事处业务提成与业绩考核管理制度》《反商业贿赂制度》；发行人每年与办事处负责人签署《办事处经理销售目标责任书》。上述制度及目标责任书对办事处销售人员提成的考核有详细规定。根据上述制度及目标考核书，发行人对销售人员的销售提成政策如下：

1）提成的构成。销售人员的提成主要包括溢价销售提成以及经营费用奖励。

2）溢价销售提成。公司每年制定各类产品的内部结算价格，销售人员拓展的业务中销售售价超过内部结算价格的金额按照一定比例计入销售人员提成，即溢价销售提成。

3）经营费用奖励。公司在年初与各销售团队（即发行人各地办事处）签署《销售目标责任书》，约定各销售团队当年的业绩指标并根据业绩指标的完成度给予相应比例的经营费用预算，销售团队当年实际支出的经营费用低于预算的部分作为经营费用奖励计入销售人员提成，即经营费用奖励。

4）提成计提和发放的标准。公司在确认销售收入的同时确认并计提相应的销售提成，根据销售人员的申请以及项目的收款进度分期发放。

（2）在订单获取过程中是否存在应当履行招投标程序而未履行，或者商业

贿赂、不正当竞争或者利益输送情形。

1）发行人不存在应当履行招投标程序而未履行的情形

经核查，发行人获取客户的方式主要包括：A.参与招投标并中标，国内大中型房地产商的战略集采主要采用招投标方式确定供应商；B.发行人的营销部门通过参与各类行业展览、国内外行业会议、网络公开宣传等方式，扩大公司品牌影响力，同时负责各区域的销售人员对所在区域内的潜在客户进行开拓；C.业内人士或者老客户介绍，由业务人员前往商务洽谈跟踪，获取新客户；D.发行人利用经销商的营销渠道和客户资源，积极拓展市场。

根据发行人出具的书面确认并经核查，报告期内，发行人在获取需履行招投标程序的客户时，均按照相关法律法规的规定及客户的要求履行招投标程序，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

经核查，报告期内，发行人履行主要客户（各期前五大客户）招投标程序的具体情况如下：

客户名称	客户类型	是否需要履行招投标程序	是否履行了招投标程序
龙光地产	房地产商	是	是
昇辉控股	一般工程商	否	否
弗曼科斯（上海）电子有限公司	ODM 客户	否	否
龙湖集团	房地产商	是	是
世茂房地产	房地产商	是	是
千丁互联	ODM 客户	否	否
中南集团	房地产商	是	是
雅居乐集团	房地产商	是	是
山东格蓝迪智能科技有限公司	经销商	否	否
招商蛇口	房地产商	是	是

基于上述，信达律师认为，发行人在订单获取过程中，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。

2）发行人不存在商业贿赂、不正当竞争或者利益输送情形

经核查，发行人已经制定了《项目投标管理制度》《销售合同审批及客户信用管理制度》《货款回收及应收账款管理制度》《客户销售管理制度》《办事处管理制度》《内部借款管理制度》《费用报销管理制度》等相关内部控制制度，对招投标管理、合同签订审批与管理、销售收款管理、销售过程管理、业务费用报销流程、员工借款及费用支出等进行了规定，对公司销售环节实施了有效的管理。

根据发行人出具的书面确认、容诚出具的《内控鉴证报告（2020 年 3 月 31 日）》，发行人上述内部控制制度执行良好。

经核查，发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员已出具《员工廉洁自律承诺书》："本人在公司任职期间严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《刑法》等有关禁止商业贿赂行为的规定，遵循"守法、诚信、公正、科学"的原则，坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当之商业行为；在商务活动中应当依法办事、廉洁自律，不得以任何方式从事任何涉及商业贿赂或利益输送的行为；决不私自接受业务单位的宴请、健身或高消费娱乐活动等，决不以任何方式收受礼金、回扣、有价证券、贵重物品或好处费、感谢费等；决不与业务单位就公司合作的事项进行私下商谈或达成默契，以致公司利益遭受损害；若给公司造成损害的，本人愿意承担全部的赔偿责任"。

经信达律师访谈发行人主要客户并经发行人书面确认，发行人除与该等客户存在业务资金往来外，不存在其他资金往来的情形，亦不存在商业贿赂、利益输送的情形。

根据工商部门出具的合规证明，发行人报告期内不存在被工商部门处罚的情形。

基于上述，信达律师认为，发行人在订单获取过程中不存在商业贿赂、不正当竞争或者利益输送情形的情形。

（3）披露研发人员数量逐年下降、研发费用率低于同行业的原因及合理性，研发人员减少、研发费用率低于同行业等是否影响发行人产品的核心竞争力以及发行人的应对措施。

1. 核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）取得了发行人报告期内的员工名册；

（2）核查了发行人的内部管理制度；

（3）核查了发行人核心技术人员的劳动合同；

（4）核查了发行人核心技术及专利情况；

（5）核查了发行人《研发技术等级管理制度》《知识产权成果奖励办法》《项目奖励考核管理办法》等相关制度；

（6）查询了安居宝、来邦科技、太川股份 2017 年、2018 年及 2019 年的年度报告；

（7）取得了发行人出具的书面确认文件。

2. 核查结论

1）发行人研发人员数量逐年下降的原因及合理性。

经核查，报告期各期，发行人的研发人员情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
期初研发人员人数	132	107	178	185
期末研发人员人数	142	132	107	178
本期研发人员平均人数	137	120	143	182
本期离职人员人数	4	21	87	52
其中：离职人员中子公司人数	1	7	46	28
离职人员中子公司人数占比	25.00%	33.33%	52.87%	53.85%

报告期各期末，发行人的研发人员人数分别为 178 人、107 人、132 人和 142 人，最近一年及一期均呈增长趋势。2018 年，当期研发人员离职 87 人，导致期末研发人员人数 107 人，较 2017 年末下降 71 人；2019 年末和 2020 年 3 月末，期末研发人员人数呈增长趋势，但 2018 年期初数远高于 2019 年期末数，使得平均数上 2019 年研发人数低于 2018 年。

2018 年，发行人存在较多研发人员离职的情况，该等情形与发行人调整研发方向相关。

2018 年之前，发行人加大了对智能家居、智能停车、新风系统等新兴产业的研发投入力度，由于发行人涉足上述相关业务时间较短且经验不足，且发行人的上述新业务均通过发行人各子公司主体独立发展，因此当时各子公司均引入了较多的研发人员。2018 年开始，发行人转变业务发展的战略，更加注重业务的整合及协同效应，为达到楼宇对讲与智能停车、智能家居的互联互通，发行人对上述新业务板块的研发投入进行了主动调整。发行人将智能停车、智能家居及新风系统的主要研发团队统筹到发行人主体，削减了发行人各子公司的研发投资。因此，2018 年度末，狄耐克智能交通和狄耐克物联智慧两家子公司分别离职了 28 名和 16 名研发人员，由此造成了发行人 2018 年度研发人员离职人数和离职率较高。

2）研发费用率低于同行业的原因及合理性

报告期各期，发行人的研发费用率与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
安居宝	12.04%	9.92%	9.45%	11.43%
来邦科技	未披露	13.82%	12.41%	10.96%
太川股份	未披露	5.91%	6.23%	6.74%
平均值	12.04%	9.88%	9.36%	9.71%
狄耐克	5.36%	3.74%	4.72%	6.94%

报告期各期，同行业公司的研发费用率分别为 9.71%、9.36%、9.88%和 12.04%，发行人的研发费用率低于行业平均水平，原因如下：

① 研发人员人数是各公司研发费用总额最重要的影响因素

报告期各期，发行人及发行人同行业其他公司的研发费用中职工薪酬的占比情况如下：

公司名称	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
安居宝	未披露	88.04%	86.86%	83.04%
来邦科技	未披露	89.37%	85.57%	79.33%
太川股份	未披露	69.79%	75.09%	76.35%
发行人	84.98%	76.46%	84.65%	82.10%

报告期内，职工薪酬总额是各公司研发费用中的最重要组成部分，占比超过 75%，发行人与可比公司研发费用的构成不存在重大差异。

职工薪酬总额取决于职工总数与职工的人均薪酬。报告期各期，发行人及同行业其他公司的职工人数与人均薪酬列示如下（职工仅指研发人员，下同）：

安居宝	2019 年	2018 年度	2017 年度
期初人数	573	736	941
期末人数	558	573	736
平均人数	566	655	839
职工薪酬（万元）	8,067.39	7,543.08	8,020.61
人均薪酬（万元）	14.25	11.52	9.56
来邦科技	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初人数	142	116	61
期末人数	153	142	116
平均人数	148	129	89
职工薪酬（万元）	2,588.95	2,090.64	1,486.54
人均薪酬（万元）	17.49	16.21	16.70
太川股份	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初人数	129	128	105
期末人数	134	129	128
平均人数	132	129	117
职工薪酬（万元）	852.89	821.67	907.95
人均薪酬（万元）	6.46	6.37	7.76
发行人	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初人数	107	178	185
期末人数	132	107	178
平均人数	120	143	182
职工薪酬（万元）	1,758.41	1,824.76	2,170.45
人均薪酬（万元）	14.65	12.76	11.93

注： 2020 年一季度上述其他同行业公司未披露定期报告或其定期报告未披露研发费用明细，因此未列示 2020 年 1-3 月的情况。

由上表可见，发行人的研发人均薪酬高于同行业公司安居宝和太川股份，低于来邦科技，但发行人的研发人员的人均薪酬与同行业公司不存在重大差异。因此，发行人与其他公司职工薪酬总额的差异主要来自于研发人员人数的差异。

② 研发人均产出是影响各公司研发费用率差异的主要因素

由于发行人与同行业其他公司在研发费用中，薪酬占比以及人均薪酬两项指标不存在显著差异，因此，研发人员人均产出是影响研发费用率的最主要原因。发行人的研发人员人均产出高于其他公司是发行人研发费用率较低的主要原因。

以安居宝为例，2017 年和 2018 年，发行人的营业收入占安居宝营业收入的比例约 40%，而发行人的研发人员人数仅为安居宝研发人员人数的 20%。因此，发行人的研发人均产出为安居宝的两倍，由此导致相关期间发行人的研发费用率约为安居宝的一半。

根据发行人同行业其他公司的年度报告，2017 年-2019 年，同行业其他公司的研发人均产出列示如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
安居宝			
营业收入（万元）	92,412.07	91,890.03	84,502.38
研发人员人数	566	655	839
人均产出情况（万元）	163.27	140.29	100.72
来邦科技			
营业收入（万元）	20,959.93	19,686.15	17,102.39
研发人员人数	148	129	89
人均产出情况（万元）	141.62	152.61	192.16
太川股份			
营业收入（万元）	20,690.31	17,558.43	17,657.70
研发人员人数	132	129	117
人均产出情况（万元）	156.74	136.11	150.92
狄耐克			
营业收入（万元）	61,510.76	45,656.54	38,101.45
研发人员人数	120	143	182
人均产出情况（万元）	512.59	319.28	209.35

注：安居宝 2020 年一季报未披露研发人员人数，来邦科技与太川股份未披露 2020 年一季报，因此未列示 2020 年 1-3 月的对比分析。

发行人研发人员的产出效率较高的主要原因分析如下：

A、与安居宝的对比

由于融资渠道以及营运资金有限，发行人的研发投入集中于其主营业务楼宇对讲和智能家居。发行人围绕主营产品进行硬件和软件开发，重视研发人员的效率和投入产出，专注于市场实际需求以及研发成果的产业化管理，严格管控不必要的研发人员和费用开支。报告期内，发行人的主营业务始终围绕楼宇对讲和智能家居，各期收入占比分别为 93.28%、94.83%、92.79%和 93.97%，主营业务突出。因此，发行人研发人员投入相对于营业收入的转化比例较高。

经核查，安居宝的主营业务包括楼宇对讲、智能家居、停车场系统、监控、

防盗报警系统、液晶显示屏等多项业务。2017 年-2019 年，楼宇对讲和智能家居两类产品各期收入合计占比分别为 66.07%、64.44%和 71.51%，因此，安居宝的业务类型相对于发行人更加多元化，不同业务类型需要配备更多的研发人员及相应的研发投入，研发方向除了发行人涉足的硬件开发和云平台开发外，较多投入基于“互联网+”的思路，围绕云停车、云监控平台、商铺报警平台、云数据等多项新兴业务，而新兴业务的前期需要较多的人员投入和试错成本，但短期内能够实现的收益相对较少，其研发费用与当期营业收入不具有完全的匹配性。

B、与来邦科技和太川股份的对比

2017 年-2018 年，来邦科技和太川股份的营业收入低于 2 亿元，2019 年两家公司的营业收入不及 2.10 亿元；发行人各期收入均超过 2 亿元且 2019 年达到 6.15 亿元，发行人在业务规模虽相对较大，但研发人员人数上，发行人与上述两家公司差异较小。2018 年，上述两家公司研发人员人数均为 129 人，发行人的研发人员人数为 143 人；2019 年，来邦科技和太川股份的研发人员人数分别为 148 人和 132 人，发行人的研发人员人数为 120 人。发行人研发人员人数与上述两家公司的研发人员人数不存在显著差异，因此，发行人研发人员人均产出高于上述两家公司。

基于上述，发行人的研发人员人均产出较高，所需研发人员人数相对较少，进而研发支出相对较少，导致各期研发费用率低于可比公司平均水平。

3）研发人员减少、研发费用率低于同行业等是否影响发行人产品的核心竞争力以及发行人的应对措施

①研发人员减少、研发费用率低于同行业等是否影响发行人产品的核心竞争力

2018 年末，发行人研发人员减少主要系发行人当年转变业务发展的战略，对新兴产业板块的研发投入进行了主动调整，该等变化不具有经常性。最近一年及一期末，发行人研发人员人数呈增长趋势。

报告期内，发行人的核心技术人员稳定，未出现核心技术人员及重要的高层及中层研发人员的离职情形，不存在因研发人员离职而对发行人研发能力产生重大不利影响的情形。由于发行人的竞争优势主要体现在楼宇对讲产品和智能家居

产品，个别年度业务方向调整导致的研发人员减少不会对发行人产品的核心竞争力产生重大不利影响。

基于上述，信达律师认为，发行人研发费用率低于同行业公司安居宝系发行人研发投入的方向比较集中，主要研发投入集中于楼宇对讲和智能家居的硬件和软件开发，投入产出比高。上述情形不会对发行人主营产品楼宇对讲和智能家居的核心竞争力产生重大不利影响。

②发行人的应对措施

第一，发行人通过制定研发制度、提高工资福利待遇以及人才培养等有效措施，保证研发人员稳定性。具体措施如下：

A.发行人制定了较为完善的研发人员考核激励制度并严格执行，如《研发技术等级管理制度》《知识产权成果奖励办法》《项目奖励考核管理办法》等，制度上保证研发人员有明确的职业晋升空间以及根据实际贡献获取相应的劳动报酬等。

B.发行人给予研发人员较好的薪资福利待遇。一方面，发行人的研发人员享有根据发行人业绩核定的年终奖金，平均待遇高于厦门市平均水平以及同行业其他公司的平均水平；另一方面，发行人积极为员工争取落户、保障房、子女入学等政府福利，对于员工家庭出现重大疾病等事故，发行人会通过工会提供一定金额的无偿资金救援服务等保障措施。

C.发行人注重研发人员的技能培养，制定了《研发经验库建立办法》等激励制度，激励员工之间互相分享工作经验。发行人研发中心建立了两级内部培训机制，一方面，每周固定召开主管经验分享会议，互相分享探讨管理经验，促进主管管理能力的提升；另一方面，各部门负责主管、经验丰富工程师会定期总结技术经验并召开内部培训会，促进普通员工技能方面的提升。

第二，发行人通过合作研发、紧跟行业趋势和前沿技术以培养新的业务增长点等途径提升发行人研发投入的效率，拟进行研发中心的升级改造并持续增加研发投入金额。具体措施如下：

A.合作研发。报告期内，发行人与专业的人脸识别技术公司中科视拓（北京）科技有限公司建立合作关系，合作研发人脸识别算法在智能硬件产品上的应用。一方面成功将人脸识别技术应用到发行人的楼宇对讲设备上，有效提升了产品的性价比和附加值，维护了发行人产品的中高端形象、良好的市场竞争力和差异化的竞争优势，另一方面节省了较多的基础研发投入，降低了研发风险。

B.加大对行业新趋势及前沿技术的研发。发行人的主营产品技术正朝着智能化、网络化、数字化、集成化、系统联动的方向发展，发行人研发部门密切关注 IT 产品和通信技术的革新趋势、积极参与标准制定，行业协会技术交流会，产学研技术交流会等，掌握最新技术发展动态，引进和采用适用的先进技术和先进标准，前瞻性地把握行业技术发展趋势并进行技术研究。目前发行人的技术储备包括微云门禁、人脸识别技术、SIP 协议在楼宇对讲系统的应用、两线制传输技术、模拟和数字系统混合组网技术、云对讲、语音识别技术等，在研项目包括智能家居控制系统及应用、智能家居集中控制面板、视频结构化分析模型开发、数字医护对讲系统项目等。

C.研发中心的升级改造。发行人本次募集资金投资项目中，拟进行研发中心的升级建设。项目总投资为 7,871.87 万元，拟使用本次首次公开发行募集到的 7,778.99 万元资金。

基于上述，信达律师认为，发行人已经制定并实施了相关措施，保证研发人员的稳定、提高研发投入效率和增加研发投入金额。

问题 6. 关于历史关联方。

申报材料显示：

（1）2008 年 8 月至 2011 年 1 月期间，兴联集团为发行人第一大股东；2011 年 1 月至 2017 年 2 月，兴联集团为发行人第二大股东，并委派周克宽担任发行人执行董事；2017 年 2 月，为解决潜在同业竞争，降低关联交易，兴联集团将部分股权转让给群贤汇海、西藏红桥、万顺荣投资和宏盛利投资，持股比例由

25.85%下降至 4.99%，并不再向狄耐克委派执行董事。

（2）2018 年 12 月，群贤汇海将其受让的 7%股份转让给新股东福建红桥，西藏红桥将其受让的 5.00%股份转让给裴韶山、夏玉勤。报告期内，发行人与兴联集团存在关联交易，并向其租赁房屋作为办公室、研发中心等。

请发行人：

（1）披露 2017 年 2 月兴联集团持股比例由 25.85%降至 4.99%过程中，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排；

（2）披露报告期内兴联集团及其下属企业与发行人供应商的业务、资金往来具体情况，是否存在代发行人承担成本费用情形。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

（1）披露 2017 年 2 月兴联集团持股比例由 25.85%降至 4.99%过程中，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排；

1.核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）核查了发行人的本次股权转让的工商登记档案信息；

（2）核查了兴联集团与本次股权转让的受让方厦门宏盛利、厦门万顺荣、群贤汇海、西藏红桥之间签署有关本次股权转让的协议；

（3）核查了本次股权转让的价款支付凭证；

（4）访谈了兴联集团及厦门宏盛利、厦门万顺荣、西藏红桥、群贤汇海及发行人的其他股东；

（5）对兴联集团及西藏红桥、群贤汇海、厦门宏盛利、厦门万顺荣进行了股权穿透核查；

（6）查询了兴联集团、厦门宏盛利、厦门万顺荣、西藏红桥、群贤汇海的国家企业信用信息报告；

（7）取得了发行人及兴联集团的书面确认。

2. 核查结论

经核查，2017 年 2 月，兴联集团将其合计持有的发行人 20.86%的股权分别转让给厦门宏盛利、厦门万顺荣、西藏红桥及群贤汇海。本次转让完成后，兴联集团持有发行人的股权比例降至 4.99%。具体转让情况为：

序号	转让方	受让方	转让股权比例	转让价格（万元）
1	兴联集团	厦门宏盛利	4.608%	3,317.76
2		厦门万顺荣	4.25%	3,060
3		西藏红桥	5%	3,600
4		群贤汇海	7%	5,040

根据发行人及兴联集团出具的书面确认并经访谈兴联集团及上述各受让方、穿透核查涉及本次股权转让各方的股权结构，信达律师认为，2017 年兴联集团持股比例由 25.85%降至 4.99%过程中，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

（2）披露报告期内兴联集团及其下属企业与发行人供应商的业务、资金往来具体情况，是否存在代发行人承担成本费用情形。

1. 核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）取得了兴联集团及其下属企业与发行人重合供应商的交易明细表；

（2）核查了兴联集团及其下属企业与发行人重合的主要供应商的交易合同；

（3）取得了报告期内兴联集团及其下属企业与发行人重合的主要供应商的书面确认；

（4）取得了兴联集团、发行人的主要供应商、发行人及其实际控制人的书

面确认。

2. 核查结论

根据发行人及兴联集团的书面确认并经核查，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，兴联集团及其下属企业与发行人供应商存在原材料采购及相应的业务资金往来，具体采购产品的内容及金额情况如下：

金额单位：万元

序号	名称	采购内容	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	莆田市龙腾电子科技有限公司	电路板	38.18	411.27	368.78	343.34
2	厦门鑫森海电子股份有限公司	电源变压器	13.01	92.86	228.98	271.51
3	厦门睿辰电子科技有限公司	液晶屏	17.81	131.34	165.61	242.04
4	惠州市锦湖实业发展有限公司	电源变压器	31.96	214.10	215.38	184.79
5	厦门博信强实业有限公司	导电胶/橡胶类	18.35	127.18	225.04	135.98
6	深圳市力可兴电池有限公司	镍氢电池	16.83	74.02	103.07	103.78
7	厦门高卓立科技有限公司	液晶屏	9.39	37.86	78.91	99.69
8	深圳市汇丰盈实业发展有限公司	瓷片电容	10.01	250.76	243.29	78.49
9	厦门华而美精密电子科技有限公司	垫片	10.44	132.42	84.45	77.53
10	深圳市湘海电子有限公司	贴片电容/电阻	-	6.37	31.28	70.61
11	厦门嘉欣南湖科技有限公司	喇叭	17.97	94.87	65.11	61.95
12	深圳凌嘉电音有限公司	受话器/麦克风/扬声器/蜂鸣器/耳机	-	0.42	23.80	59.77
13	温州意华接插件股份有限公司	电话插座	4.91	7.44	48.05	58.84
14	深圳市中科智讯科技有限公司	转接器/转接插头	8.13	47.12	52.71	46.53
15	厦门市路得记工贸有限公司	电池正负极片/喇叭压片	2.54	8.10	22.34	40.85
16	厦门隆德工业有限公司	导电橡胶	1.97	11.47	30.41	33.76
17	明达高精工（深圳）有限公司	弹簧	5.23	24.12	26.57	31.21
18	厦门新沪厦五金工贸有限公司	螺丝刀	-	17.32	29.87	30.50
19	厦门赣嘉虹电子科技有限公司	二极管/集成块	4.82	44.58	36.05	29.69
20	厦门峻隆工贸有限公司	底座（铁板）	2.25	24.92	46.37	27.08

序号	名称	采购内容	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
21	南安市恒顺通讯器材有限公司	电话线	1.90	27.93	29.39	26.95
22	厦门瑞祺工贸有限公司	配重铁 /HSF	2.11	18.66	31.63	24.94
23	济南晶恒电子有限责任公司	二极管	1.58	11.32	13.65	20.81
24	宁波鑫丰泰电器有限公司	麦克风	1.59	11.85	18.39	16.93
25	厦门市展煌机电有限公司	碱性电池，锂电池	1.86	10.12	12.35	14.04
26	厦门市格尔美电子科技有限公司	电子插座	0.63	7.43	8.45	13.54
27	深圳市良声电子有限公司	喇叭	1.58	18.45	5.96	12.70
28	宁波市鄞州东港电子有限公司	麦克风	1.31	6.70	7.09	7.73
29	厦门东鹭泰包装有限公司	胶带	1.38	7.52	4.79	4.74
30	东莞市仕研电子通讯有限公司	天线 HSF	0.43	4.39	6.26	4.26
31	厦门市夏禹电子有限公司	导线/排线/连接线 SIM 卡座	-	2.87	2.72	3.63
32	厦门鑫羽利工贸有限公司	受话器/麦克风/扬声器/蜂鸣器/耳机	-	0.57	2.08	2.96
33	厦门邦源电子科技有限公司	发光二极管/软灯条	10.38	6.24	3.98	2.91
34	厦门宏发电声销售有限公司	继电器	0.26	3.49	4.59	2.12
35	好利来（中国）电子科技股份有限公司	保险丝管	0.12	4.58	2.56	2.09
36	福州世强电子有限公司		-	-	0.97	2.08
37	深圳盛邦传奇科技有限公司	集成电路	0.49	13.79	6.59	1.15
38	厦门荣滨集团五交化有限公司	辅助料/膨胀管	0.08	1.91	1.64	1.02
39	厦门宝德华电子有限公司	电位器	-	0.69	0.80	0.95
40	厦门乙达工贸有限公司	座机镜片	0.04	1.75	7.15	0.79
41	厦门佳仕通电子有限公司	接线柱	0.09	1.53	2.17	0.76
42	厦门市闽泰隆工贸有限公司	挂绳/表带	-	0.35	0.15	0.45
43	厦门市厦宝电子有限公司	电感/中周/电阻(插件)/压敏电阻/光敏电阻	-	0.01	0.06	-
44	厦门法斯德科技有限公司	不干胶/EVA/控制板/绝缘纸/盖片/PVC	-	0.24	0.12	-

序号	名称	采购内容	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
45	深圳市固勤科技有限公司	集成电路	1.25	5.18	0.89	-
46	厦门市及时雨焊料有限公司	清洗剂	0.68	2.18	0.47	-
47	厦门市虹佑精密工业有限公司	不干胶/EVA/控制板/绝缘纸/盖片/PVC	-	0.10	-	-
48	深圳市思泽远科技有限公司	集成块	-	0.38	0.19	-
49	厦门盈成电子有限公司	胶水	-	0.16	-	-
50	乐克（厦门）工业材料有限公司	胶水	0.18	1.52	0.52	-
51	深圳唯创知音电子有限公司	IC	-	27.96	4.80	-
	合计	-	241.74	1,958.42	2,306.45	2,195.46

经核查，报告期各期，发行人向上述供应商的合计采购金额分别为 1,552.99 万元、1,558.77 万元、1,771.36 万元、288.29 万元，占当期采购金额的比例分别为 8%、7%、5%、5%。

经核查，兴联集团及其下属企业与发行人的供应商存在业务资金往来的原因为：第一，发行人与兴联集团的产品在大类上均属于电子产品，在五金件、IC 芯片、印刷电路板、电子元器件等方面存在相同的原材料采购需求；第二，上述供应商大部分位于厦门，发行人与兴联集团的主要生产地也均位于厦门，为供货方便，双方均较多选择厦门当地供应商购置原材料。

经核查，发行人与兴联集团及其下属企业均独立向该等供应商采购并独立结算货款，不存在兴联集团及其下属企业为发行人垫付货款、由兴联集团采购并支付货款后向发行人发货的情形，不存在兴联集团及其下属企业为发行人承担成本费用的情况。

问题 7. 关于鑫合创受让股权、股东借款。

申报材料显示：

（1）2015 年 6 月全体原股东分别将所持狄耐克有限部分股权转让给由侯宏

强代缪国栋全资设立的鑫合创。鑫合创受让狄耐克股权价款的资金来源为鑫合创向狄耐克的借款，缪国栋通过鑫合创于 2016 年 3 月归还上述借款但并未支付利息。

（2）鑫合创根据狄耐克有限于 2016 年 8 月作出的股东会决议，取得合计 250 万元的分红款，根据狄耐克有限于 2017 年 1 月作出的股东会决议，取得合计 600 万元的分红款，相关款项均用于归还对发行人的借款。

请发行人：

（1）披露全体原股东以每实收资本 6.4815 元的价格分别将所持狄耐克有限合计 10%的股权转让给由侯宏强代缪国栋全资设立的鑫合创的原因、背景、定价依据合理性，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排；

（2）披露鑫合创采用借款方式支付本次股权转让的合规性，是否损害发行人合法权益，是否存在纠纷或者潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

（1）披露全体原股东以每实收资本 6.4815 元的价格分别将所持狄耐克有限合计 10%的股权转让给由侯宏强代缪国栋全资设立的鑫合创的原因、背景、定价依据合理性，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

1.核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）核查了发行人的工商登记档案信息；

（2）核查了鑫合创的工商登记档案信息；

（3）核查了侯宏强向鑫合创出资的凭证；

（4）访谈了涉及本次股权转让涉及的相关股东；

（5）取得了侯宏强及缪国栋分别出具的关于缪国栋委托侯宏强代为持有鑫合创的股权及解除代持关系的书面确认；

（6）取得了本次股权转让时狄耐克有限的股东出具的缪国栋持有的鑫合创的股权不存在委托持股、信托持股或其他利益安排的书面确认。

2. 核查结论

经核查，兴联集团、缪国栋、庄伟、侯宏强、赵宏、徐兆鹏、陈杞城分别将其持有的狄耐克有限的部分股权（合计 5%的股权）转让给缪国栋实际控制的鑫合创的原因系为增强缪国栋的实际控制人地位，前述各股东一致同意向缪国栋实际控制的鑫合创（转让当时各方已明确知晓鑫合创为缪国栋实际持股 100%的企业）转让部分股权；经核查，梁丽新将其持有的狄耐克有限全部 5%的股权转让给缪国栋实际控制的鑫合创的原因系梁丽新因家庭原因可能需要回到新疆长期发展，不确定能否再回到厦门，因此向缪国栋实际控制的鑫合创转让了其持有的狄耐克有限的全部股权。经访谈上述股东，上述股权转让均为各方真实的意思表示。

经核查，狄耐克有限截至2014年12月31日，经审计的净资产为72,631,636.23元，折合每股净资产约为 2.36 元。上述股权转让的作价依据为参考狄耐克有限2014 年末每股净资产，并经交易各方协商确定，股权转让定价依据具有合理性。

经核查，缪国栋委托侯宏强代持鑫合创股权的原因系鑫合创设立时，缪国栋因商务谈判和考察，出差较为频繁，为顺利完成鑫合创的设立，缪国栋指定由侯宏强代其办理公司设立的工商登记手续。因此，在 2015 年 5 月鑫合创设立之初，侯宏强代缪国栋持有了鑫合创的股权。2016 年 8 月，为明晰股权，缪国栋与侯宏强解除了代持关系。除上述股权代持情形外，缪国栋及侯宏强不存在其他委托持股、信托持股或其他利益安排，相关股权不存在纠纷或潜在纠纷。

基于上述，信达律师认为，2015 年 6 月，兴联集团、缪国栋、庄伟、侯宏强、赵宏、徐兆鹏、陈杞城、梁丽新以每实收资本 6.4815 元的价格将持有的狄耐克有限合计 10%的股权转让给由侯宏强代缪国栋全资设立的鑫合创系各方

真实意思表示，定价依据具有合理性；交易各方已就股权转让签署了股权转让协议，鑫合创已支付股权转让款并办理完毕工商变更登记手续；不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

（2）披露鑫合创采用借款方式支付本次股权转让的合规性，是否损害发行人合法权益，是否存在纠纷或者潜在纠纷。

1. 核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）核查了鑫合创与狄耐克有限之间的《借款合同》；

（2）核查了鑫合创偿还狄耐克有限借款本金及利息的银行凭证；

（3）核查了狄耐克有限同意向鑫合创借款的股东会决议、狄耐克有限关于利润分配的股东会决议；

（4）核查了鑫合创自设立至 2019 年 7 月期间的银行流水；

（5）核查了容诚出具的“审字[2019]7975 号”《审计报告》；

（6）取得了发行人关于本次借款相关事项的书面确认；

（7）查阅了《公司法》等法律法规的规定。

2. 核查结论

2015 年 7 月 21 日，狄耐克有限召开股东会并作出决议，同意狄耐克有限向鑫合创提供借款 650 万元。鑫合创向狄耐克借款用以支付其受让的兴联集团、缪国栋、庄伟、侯宏强、赵宏、徐兆鹏、陈杞城、梁丽新持有的狄耐克有限合计 10%的股权的转让价款。

2015 年 7 月 22 日，鑫合创与狄耐克有限签署《借款合同》，约定狄耐克有限向鑫合创提供借款 650 万元，借款期限为自 2015 年 7 月 22 日至 2020 年 7 月 21 日；借款利率为按月利率 0.5%计息，年利率 6%；由鑫合创持有的狄耐克有限 10%的股权作为该次借款的担保。截至 2019 年 11 月，鑫合创已经向发行人归

还上述借款并支付了相应的利息。

《公司法》及其他相关法律法规未禁止公司股东向公司借款。依照《公司法》的有关规定，公司享有由股东投资形成的全部法人财产权，公司依法对其财产享有占有、使用、收益和处分的权利。公司借款给股东，是公司依法享有其财产所有权的体现，股东与公司之间的这种关系属于借贷关系，合法的借贷关系受法律保护，公司对合法借出的资金依法享有相应的债权，借款的股东依法承担相应的债务。

根据容诚出具的《审计报告》（审字[2019]7975 号）及发行人出具的书面确认，鑫合创向狄耐克有限的借款行为未给狄耐克有限的正常经营造成严重影响，或者导致狄耐克有限资不抵债、无法正常经营等不良后果，未损害狄耐克有限的合法权益。

根据厦门市市场监督管理局于 2019 年 6 月 17 日及 2020 年 5 月 9 日分别出具的《证明》并经信达律师查询国家企业信用信息公示系统，发行人自 2015 年 1 月 1 日至 2020 年 5 月 9 日期间不存在因违反市场监督管理法律、法规而受到处罚的情形。发行人及鑫合创未曾因鑫合创向发行人借款的行为受到过工商行政管理部门的行政处罚。

基于上述，信达律师认为，鑫合创向狄耐克有限的借款用于支付本次股权转让价款未违反《公司法》及其他相关法律法规的规定；鑫合创向狄耐克有限借款事项已得到狄耐克有限股东会的同意，且鑫合创已归还相应的借款本金及借款利息，未损害发行人合法权益，不存在纠纷或者潜在纠纷。

问题 8. 关于关联投资和关联任职。

申报材料显示：

（1）冯强持有发行人控股子公司环境智能 17%股权并担任总经理，持有发行人参股公司鹰慧物联 20%股权，此外冯强自 2006 年 3 月至今担任客户上海新住信的总经理。

（2）刘德林自 2018 年 3 月至今担任发行人子公司智能交通副总经理，并持有鹰慧物联 55%股权，自 2014 年 5 月至今担任鹰慧物联总经理。

（3）鹰慧物联为发行人参股 25%的公司，主营业务为电梯控制产品，2018 年、2019 年和 2020 年 1-3 月，发行人与关联方鹰慧物联存在重叠客户情形。发行人对上述重叠客户的销售金额分别为 2,886.18 万元、5,092.14 万元和 48.08 万元，占发行人当期营业收入的比例分别为 5.35%、7.37%和 0.43%；鹰慧物联对上述重叠客户的销售金额分别为 62.92 万元、235.99 万元、2.18 万元，占鹰慧物联当期营业收入的比例分别为 14.32%、73.69%、1.63%。

由于鹰慧物联在拓展和开发客户的过程中利用了发行人的销售渠道，发行人按照鹰慧物联对相应客户销售额 5%的比例向其收取销售佣金，2019 年和 2020 年 1-3 月发行人收取的佣金分别为 16.99 万元和 0.02 万元。

请发行人：

（1）披露发行人与子公司高管等关联方共同投资的原因和必要性，是否存在信托持股、委托持股或其他利益安排；

（2）披露部分人员在关联方持股，且在关联方和子公司同时担任高级管理人员的情形是否符合《公司法》第 147 条、第 148 条规定，是否违反忠实、勤勉义务和竞业禁止义务，是否存在利益输送情形；

（3）披露 2018、2019 年与鹰慧物联重叠客户数量和交易金额大幅增长的原因，2018 年对鹰慧物联未收取销售佣金的原因，鹰慧物联在拓展和开发客户的过程中利用发行人的销售渠道是否影响发行人的独立性，前述情形是否存在利益输送。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

（1）披露发行人与子公司高管等关联方共同投资的原因和必要性，是否存在信托持股、委托持股或其他利益安排。

1. 核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）取得了发行人、发行人的总经理及共同投资方冯强、刘德林、陈平出具的书面确认；

（2）取得了鹰慧物联出具的书面确认；

（3）核查了狄耐克环境智能及鹰慧物联网的工商登记档案；

（4）取得了陈平、冯强及刘德林填写的关联方调查表。

2. 核查结论

经核查，报告期内，发行人与子公司高管等关联方共同投资的情况为：发行人与狄耐克环境智能的总经理冯强共同投资设立狄耐克环境智能，发行人与冯强及狄耐克智能交通的副总经理刘德林共同投资设立鹰慧物联。

（1）发行人与狄耐克环境智能的总经理冯强共同投资设立狄耐克环境智能的原因及必要性

根据发行人及冯强的书面确认，新风系统行业作为近年来发展前景良好的行业，备受发行人管理层青睐。发行人作为楼宇对讲行业的领先企业，其管理层希望拓展新业务以增强发行人的盈利能力。在投资狄耐克环境智能时，发行人拥有较强的资金实力且狄耐克品牌在智慧社区领域有一定影响力，而冯强拥有较好的市场拓展能力。因此，2016 年 8 月，发行人与冯强以及其他方共同出资设立狄耐克环境智能，由冯强主要负责狄耐克环境智能的销售业务。

根据发行人及冯强、狄耐克环境智能的其他股东陈平出具的书面确认，狄耐克环境智能股权清晰明确，不存在信托持股、委托持股或其他利益安排。

（2）发行人与冯强及狄耐克智能交通的副总经理刘德林共同投资设立鹰慧

物联的原因及必要性

经核查，鹰慧物联的主营业务是电梯智能梯控系统产品的研发、生产和销售。鹰慧物联于 2014 年 5 月设立时的股东为刘德林、冯强及赖玉娟，其中刘德林和冯强分别持有鹰慧物联 40%的股权。2016 年 9 月，刘德林将其持有的鹰慧物联 5%的股权转让给狄耐克有限；冯强将其持有的鹰慧物联 20%的股权转让给狄耐克有限。

根据发行人的书面确认，发行人于 2016 年 9 月通过受让股权成为鹰慧物联的股东，是希望借助鹰慧物联的电梯智能控制产品，形成智慧社区整体解决方案，丰富产业链，打造“狄耐克”品牌产品生态圈，增强产品核心竞争力。

根据发行人及冯强、刘德林出具的书面确认，鹰慧物联股权清晰明确，不存在信托持股、委托持股或其他利益安排。

（2）披露部分人员在关联方持股，且在关联方和子公司同时担任高级管理人员的情形是否符合《公司法》第 147 条、第 148 条规定，是否违反忠实、勤勉义务和竞业禁止义务，是否存在利益输送情形。

1. 核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）核查了狄耐克环境智能、鹰慧物联、狄耐克智能交通、上海新住信的相关股东会决议；

（2）核查了冯强辞去上海新住信总经理职务的辞职书以及上海新住信新聘总经理的股东会决议；

（3）核查了刘德林辞去鹰慧物联总经理职务的辞职书以及鹰慧物联新聘总经理的股东会决议；

（4）取得了发行人、狄耐克环境智能、鹰慧物联以及上海新住信的相关书面确认文件；

（5）取得了冯强、刘德林的书面确认文件；

（6）核查了报告期内鹰慧物联网、刘德林、冯强的银行资金流水。

2. 核查结论

经核查，冯强、刘德林曾在关联方持股，且在关联方和发行人子公司同时担任高级管理人员的具体情况如下：

姓名	在发行人子公司处担任的职务	在发行人关联方的持股情况	在发行人关联方担任高管的情况
冯强	在狄耐克环境智能担任总经理	持有鹰慧物联 20%的股权；持有上海新住信37%的股权。	担任上海新住信的总经理
刘德林	在狄耐克智能交通担任副总经理	持有鹰慧物联 55%的股权。	担任鹰慧物联的总经理

经核查，冯强已于 2020 年 7 月 24 日辞去上海新住信总经理兼执行董事的职务；刘德林于 2020 年 7 月 26 日辞去鹰慧物联的总经理兼执行董事的职务。

经核查，冯强在狄耐克环境智能担任总经理兼执行董事职务时，又同时担任上海新住信总经理职务，分别获得了狄耐克环境智能、上海新住信股东会的同意，不存在违反竞业禁止义务的情形；在两家公司同时任职期间，不存在利益输送情形。

经核查，刘德林在鹰慧物联担任总经理兼执行董事职务时，又同时担任狄耐克智能交通的副总经理职务，分别获得了鹰慧物联、狄耐克智能交通股东会的同意，不存在违反竞业禁止义务的情形；在两家公司同时任职期间，不存在利益输送情形。

（3）披露 2018、2019 年与鹰慧物联重叠客户数量和交易金额大幅增长的原因，2018 年对鹰慧物联未收取销售佣金的原因，鹰慧物联在拓展和开发客户的过程中利用发行人的销售渠道是否影响发行人的独立性，前述情形是否存在利益输送。

1. 核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

（1）核查了鹰慧物联 2018 年度及 2019 年度的财务报表；

（2）核查了发行人与鹰慧物联签署《销售服务协议》及支付凭证；

（3）核查了报告期内刘德林、冯强、鹰慧物联的银行资金流水；

（4）取得了发行人及鹰慧物联出具的书面确认。

2. 核查结论

（1）2018、2019 年与鹰慧物联重叠客户数量和交易金额大幅增长的原因

根据发行人及鹰慧物联出具的书面确认，随着智能家居的推广与普及，工程商/经销商的部分项目如住宅楼盘、医院、福利院、机场存在对楼宇对讲、智能交通（停车识别系统）、智能电梯（电梯控制系统）等相关领域产品的配套采购需要。鹰慧物联的主营业务为电梯智能梯控系统产品的研发、生产和销售。因此，基于业务上的协同考虑，发行人存在与鹰慧物合作销售的情况。2017 年，发行人与鹰慧物联处于前期产品技术对接和部分项目试验合作阶段；2018 年开始，随着重合客户对梯控产品的需求量增加及发行人与鹰慧物联合作的深入，重叠客户数量和金额同步增长。

根据鹰慧物联提供的财务报表，2018 年度鹰慧物联的营业收入为 3,799,025.04 元，2019 年度鹰慧物联的营业收入为 6,925,046.35 元，鹰慧物联 2019 年营业收入同比增长 45.14%，与发行人重叠的客户的销售金额随着鹰慧物联营业收入的增长而同步增长。

（2）2018 年对鹰慧物联未收取销售佣金的原因

经核查，2019 年 8 月 21 日，发行人与鹰慧物联签署《销售服务协议》，约定为加强双方业务上的协同性，发行人同意将自身的部分销售渠道介绍给鹰慧物联，由鹰慧物联向发行人支付销售服务费。当发行人完成销售渠道介绍且交易达成，鹰慧物联应按达成的交易金额的 5%向发行人支付销售服务费。

经核查鹰慧物联向发行人支付销售服务费的凭证并经发行人及鹰慧物联书面确认，鹰慧物联已经向发行人支付 2018 年度的销售服务费。2018 年度，鹰慧物联因发行人介绍销售渠道而达成的交易金额为 1,553,948 元，鹰慧物联向发行

人按照 5%的费率支付了 77,697.40 元的销售服务费。

根据发行人出具的书面确认，由于《销售服务协议》签署时发行人的 2018 年财务报表已完成汇算清缴且涉及的 2018 年销售服务费仅为 77,697.40 元，金额不大，因此发行人在 2019 年的账务处理中将 2018 年的销售服务费 77,697.40 元作为 2019 年的其他业务收入入账。

基于上述，鹰慧物联已经向发行人支付了 2018 年度的销售服务费用。

（3）鹰慧物联在拓展和开发客户的过程中利用发行人的销售渠道是否影响发行人的独立性，前述情形是否存在利益输送。

经核查，鹰慧物联利用发行人的销售渠道销售存在两种情况，一种情况为鹰慧物联借助发行人销售渠道直接与客户签署销售协议并结算；另一种情况为发行人向鹰慧物联采购相关梯控产品后，由发行人将梯控产品连同发行人自身的楼宇对讲等产品一并销售给客户。

第一种情况下，鹰慧物联直接与借助发行人销售渠道获取的客户签署相关交易合同并独立结算。鹰慧物联仅根据与发行人签署的《销售服务协议》向发行人支付达成交易金额 5%的销售服务费，该销售服务费比例参考发行人对战略经销商让利 5%-6%的范围确定，具有合理性。

第二种情况下，发行人直接向鹰慧物联采购梯控产品。报告期内，发行人未向鹰慧物联以外的第三方采购梯控产品。经鹰慧物联书面确认，鹰慧物联销售给发行人及销售给其他客户的梯控产品价格对比如下：

项目	主体	平均销售单价
梯控产品	发行人	1,492.67 元/每套
	发行人外的第三方	1,711.50 元/每套

鹰慧物联销售给发行人的梯控产品价格比销售给发行人以外的第三方的价格下浮 10%-15%，原因系发行人为其较大客户，在不损害自身利益的前提下，鹰慧物联为发行人提供一定的利润空间，保证发行人在向客户销售时的价格优势。鹰慧物联向发行人销售产品的价格公允。

基于上述，信达律师认为，上述鹰慧物联利用发行人的销售渠道销售的两种

情况下，发行人/鹰慧物联均独立与客户签署合同、独立结算，交易价格公允，不存在影响发行人独立性的情形；亦不存在利益输送的情形。

（以下无正文）

（本页无正文，系《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书》之签署页）

广东信达律师事务所（盖章）

负责人（签字）：

张　炯

经办律师（签字）：

魏天慧

王怡妮

杨阳

2020 年 7 月 31 日