



中倫律師事務所  
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中倫律師事務所  
關於深圳市道通科技股份有限公司  
首次公開發行股票並在科创板上市的  
補充法律意見書（三）

二〇一九年九月



## 目 录

一、第二轮审核问询第 1 题.....	6
二、第二轮审核问询第 2 题.....	11
三、第二轮审核问询第 3 题.....	14
四、第二轮审核问询第 4 题.....	23
五、第二轮审核问询第 5 题.....	25
六、第二轮审核问询第 6 题.....	28
七、第二轮审核问询第 11 题.....	32
八、第二轮审核问询第 12 题.....	45
九、第二轮审核问询第 13 题.....	49



北京市朝阳区建国门外大街甲6号SK大厦31、33、36、37层 邮政编码: 100022  
31, 33, 36, 37/F, SK Tower, 6A Jianguomenwai Avenue, Chaoyang District, Beijing 100022, P.R.China  
电话/Tel: (8610) 5957 2288 传真/Fax: (8610) 6568 1022/1838  
网址: www.zhonglun.com

**北京市中伦律师事务所**  
**关于深圳市道通科技股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在科创板上市的**  
**补充法律意见书（三）**

**致：深圳市道通科技股份有限公司**

北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）作为深圳市道通科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）申请首次公开发行股票并在科创板上市（以下简称“本次发行”）聘请的专项法律顾问，现就公司涉及的有关事宜出具补充法律意见书（以下简称“本法律意见书”）。

本所已向公司出具《北京市中伦律师事务所关于深圳市道通科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的法律意见书》（以下简称“原法律意见书”）、《北京市中伦律师事务所关于为深圳市道通科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市出具法律意见书的律师工作报告》（以下简称“律师工作报告”）及《北京市中伦律师事务所关于深圳市道通科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的补充法律意见书》（以下简称“补充法律意见书”）、《北京市中伦律师事务所关于深圳市道通科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“补充法律意见书（二）”）。现根据上海证券交易所于2019年9月5日出具的《关于深圳市道通科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》，就审核问询涉及的有关事宜出具补充法律意见。

本法律意见书中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明者外，与本所出

具的原法律意见书、补充法律意见书、补充法律意见书（二）、律师工作报告中的含义相同。

为出具本法律意见书，本所律师根据有关法律、行政法规、规范性文件的规定和本所业务规则的要求，对本法律意见书涉及的有关问题进行了本所认为必要的调查、收集、查阅、查询，并就有关事项与公司进行了必要的讨论。

发行人已向本所作出保证：发行人已经向本所提供本所认为出具法律意见书所必需的真实的原始材料、副本材料或复制件，公司向本所提供的文件并无遗漏，所有文件上的签名、印章均是真实的，所有副本材料或复制件均与原件一致。

对出具本法律意见书至关重要而又无法得到独立证据支持的事实，本所依赖有关政府主管机关或其他有关单位出具的证明文件，出具法律意见。

本所律师依据我国现行有效的或发行人行为、有关事实发生或存在时适用的法律、行政法规、规章和规范性文件，并基于本所律师对该等规定的理解而发表法律意见。

本所仅就与本次发行有关中国境内法律问题发表法律意见，本所和经办律师并不具备对有关会计、验资和审计、资产评估、投资决策等专业事项及境外法律事项发表专业意见的适当资格，本法律意见书中涉及会计审计、资产评估、投资决策、境外法律事项等内容时，均为严格按照有关机构出具的专业文件和发行人的说明予以引述。

本所和经办律师根据《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等规定和本所法律意见书出具日以前已发生或者存在的事实，严格履行法定职责，遵循勤勉尽责和诚实信用原则，进行充分核查验证，保证本法律意见书认定的事实真实、准确、完整，发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，且愿意承担相应的法律责任。

本所同意将法律意见书作为发行人申请本次发行所必备的法定文件，随同其他申报材料上报中国证监会、上海证券交易所审核，并依法对所出具的法律意见承担相应的法律责任。

本所同意发行人在其本次发行编制的招股说明书中部分或全部自行引用或根据中国证监会、上海证券交易所的审核要求引用法律意见书的相关内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解，本所有权对招股说明书的相关内容进行再次审阅并确认。

本法律意见书仅供发行人为本次发行之目的使用，未经本所书面同意，不得用作任何其他目的或用途。

本所律师按律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，在对公司提供的有关文件和事实进行充分核查验证的基础上，现出具法律意见如下：

## 一、第二轮审核问询第 1 题

根据首轮问题 2 的回复，发行人、李红京与外部机构股东间存在对赌协议，其中 8 名机构股东与公司的实际控制人约定业绩对赌条款，包括前述 8 名股东在内的 16 名机构股东与公司的实际控制人约定股权回购条款。（1）其中业绩对赌条款为对 2017 年、2018 年净利润进行对赌，现金补偿义务人为李红京。发行人 2017 年备考净利润（20,728 万元）未达到承诺数额（2.3 亿元），但因合同失效（在撤回上市或上市被否之日起恢复执行）未实际补偿；（2）股份回购条款的回购义务人为李红京，合同目前也失效。前述业绩对赌及回购条款目前实际属于“中止”状态。

请发行人提供相关协议文本并进一步明确说明：（1）根据业绩对赌条款关于 2017 年净利润的约定，实际控制人应当现金补偿的金额；相关协议关于补偿时间的约定，未实际补偿的原因；（2）发行人作为合同的签署方，在实际控制人不具备履约能力时，是否需要承担业绩对赌或回购义务；（3）若发行人获准上市是否仍需执行相关对赌及回购条款，若对赌及回购条款在发行人上市后仍然有效，是否会对发行人上市后的经营业绩和股东权益造成重大不利影响。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

**答复：**

**（一）关于“根据业绩对赌条款关于 2017 年净利润的约定，实际控制人应当现金补偿的金额；相关协议关于补偿时间的约定，未实际补偿的原因”的答复**

**1. 业绩对赌条款关于 2017 年备考净利润、现金补偿金额计算和补偿时间的约定**

根据公司及其控股股东、实际控制人李红京分别与平阳钛和、五星钛信、南山鸿泰、熔岩战略、熔岩时代、广州智造、扬州尚颀、梅山君度（以下合称“平阳钛和等 8 名股东”）所签署的投资协议及其补充协议，约定公司 2017 年度实现的备考净利润不低于 2.3 亿元，公司 2017 年实现的合并利润表归属母公司净利润不低于 7,500 万元，以上数据应当由上市申报的会计师事务所审计并认可；若

公司未达到承诺业绩，实际控制人应按照以下方式计算的金额进行现金补偿：补偿金额=（2017年度承诺备考净利润/合并归母净利润—2017年度实际备考净利润/合并归母净利润）÷2017年承诺备考净利润/合并归母净利润×股份转让价款，由于2017年的业绩对赌有备考净利润和合并归母净利润两个指标，故选用两个指标计算的补偿金额孰高原则最终确定补偿金额。

根据投资协议及其补充协议，关于上述现金补偿的时间约定的主要内容如下：公司应在计算出补偿金额后3个工作日内将计算结果以书面方式分别通知平阳钛和等8名股东，平阳钛和等8名股东应当以书面方式分别对补偿金额予以确认，并将前述书面确认分别送达至公司、李红京，且自李红京收到平阳钛和等8名股东各自确认补偿金额的书面文件之日起30日内，李红京分别将补偿金额支付至平阳钛和等8名股东指定账户。

## 2. 根据对赌条款约定计算的现金补偿金额

公司合并归母净利润已达到前述对赌条款约定的承诺业绩要求。

根据本次上市申报出具的备考审阅报告，公司2017年备考净利润低于承诺业绩要求，现金补偿金额计算如下：

单位：万元

计算依据	报告备考净利润	承诺备考净利润	股权转让价款	现金补偿金额
上市申报备考审阅报告	20,728.42	23,000.00	59,057.24	5,832.75

此外，公司曾向股东提交2017年度审计报告（以下简称“原2017年度审计报告”），根据该报告公司2017年度汽车电子业务的净利润25,700.17万元。原2017年度审计报告与本次上市申报出具的备考审阅报告的差异主要是编制基础不同：备考审阅报告假定无人机业务自期初就不存在，因此未考虑公司2017年处置无人机亏损对所得税费用的影响，导致备考净利润减少3,783.52万元。

## 3. 未实际补偿的原因

根据股东出具的说明，实际控制人未按对赌条款就2017年进行实际补偿的原因如下：

如前所述，根据公司原 2017 年度审计报告，公司 2017 年度已达到承诺业绩要求，故投资方当时未要求李红京予以实际补偿。

而根据公司上市申报出具的备考审阅报告数据，公司 2017 年度实现备考净利润未达到承诺业绩要求，但鉴于公司已提交 IPO 材料，根据协议约定对赌条款目前已失效，故亦未实际履行。

## **（二）关于“发行人作为合同的签署方，在实际控制人不具备履约能力时，是否需要承担业绩对赌或回购义务”的答复**

原投资协议及补充协议未约定发行人在实际控制人不具备履约能力时需要承担业绩对赌或回购义务。

2019 年 9 月，公司、李红京与投资方进一步签署了补充协议（以下简称“2019 年补充协议”），各方明确：虽然公司作为相关投资协议及其补充协议的签署方，但业绩对赌及回购条款的义务方系公司的实际控制人李红京，公司并非义务方；在公司的实际控制人李红京不具备履约能力时，公司无需承担业绩对赌及回购条款的义务。

## **（三）关于“若发行人获准上市是否仍需执行相关对赌及回购条款，若对赌及回购条款在发行人上市后仍然有效，是否会对发行人上市后的经营业绩和股东权益造成重大不利影响”的答复**

2019 年 9 月，公司、李红京已经与投资方进一步签署了补充协议，各方明确：若公司获准并完成发行上市，则相关投资协议及其补充协议（包括但不限于业绩对赌及回购条款等约定）均完全终止、失效、不予执行，且在任何情况下均不得恢复效力或恢复执行。

## **（四）与公司相关的对赌协议符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之 10 规定的情形的说明**

与公司相关的对赌协议符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之 10 规定的情形，具体分析如下：

### **1. 公司并非承担对赌义务的当事人**

根据公司及其实际控制人与投资方签署的原投资协议及其补充协议，公司虽然系协议的签署方，但业绩对赌及回购条款的义务方系公司的实际控制人李红京，公司并非承担业绩对赌及回购义务的当事人。

2019年9月，公司、李红京与投资方进一步签署了2019年补充协议，各方明确：虽然公司作为相关投资协议及其补充协议的签署方，但业绩对赌及回购条款的义务方系公司的实际控制人李红京，公司并非义务方；在公司的实际控制人李红京不具备履约能力时，公司无需承担业绩对赌及回购条款的义务。

基于上述，公司并非承担对赌义务的当事人。

## 2. 对赌协议不会导致公司控制权变化

根据公司及其实际控制人与投资方签署的原投资协议及其补充协议的约定，部分股东与实际控制人李红京存在对2017年度、2018年度公司净利润进行业绩对赌的约定，现金补偿义务方系李红京，同时约定该等对赌条款在公司申请上市之日起自动失效（在撤回上市或者上市被否之日起恢复执行）；部分股东存在与实际控制人李红京以上市（及申报）与否为触发条件的回购条款，同时约定该等回购条款在公司申请上市之日起自动失效（在撤回上市或者上市被否之日起恢复执行）。

目前公司处于申请上市阶段，上述协议已经失效，公司的实际控制人无需承担补偿义务或回购义务，不会导致公司控制权变化。

2019年9月，公司、李红京已经与投资方进一步签署了2019年补充协议，各方明确：若公司获准并完成发行上市，则相关投资协议及其补充协议（包括其中的业绩对赌及回购条款等约定）均完全终止、失效、不予执行，且在任何情况下均不得恢复效力或恢复执行。

在公司获准并完成发行上市后，相关投资协议均完全终止且不得恢复效力，公司的实际控制人无需承担补偿义务或回购义务，不会导致公司控制权变化。

基于上述，对赌协议不会导致公司控制权变化。

## 3. 对赌协议不与市值挂钩

根据公司及其实际控制人与投资方签署的投资协议及其补充协议，业绩对赌条款的触发条件系 2017 年度、2018 年度公司净利润，股份回购条款的触发条件系公司是否完成上市（及申报），不存在与公司市值挂钩的情形。

而且，根据投资协议及其补充协议约定，上述条款在当前公司申请上市阶段已经失效，且在公司获准并完成上市后完全终止且不得恢复效力。

基于上述，对赌协议不与市值挂钩。

4. 对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或其他严重影响投资者权益的情形

根据公司及其实际控制人与投资方签署的投资协议及其补充协议，业绩对赌、回购和其他特殊条款均在公司申请上市之日起自动失效（在撤回上市或上市被否之日起恢复执行）。

2019 年 9 月，公司、李红京已经与投资方进一步签署了 2019 年补充协议，各方明确：若公司获准并完成发行上市，则相关投资协议及其补充协议（包括但不限于业绩对赌及回购条款等约定）均完全终止、失效、不予执行，且在任何情况下均不得恢复效力或恢复执行。

基于上述，相关投资协议及其补充协议中业绩对赌、回购和其他特殊条款目前均已失效，且在公司上市时完全终止且不得恢复效力，故相关投资协议及其补充协议不存在严重影响公司持续经营能力或其他严重影响投资者权益的情形。

综上所述，公司相关的对赌协议符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之 10 规定的情形。

#### **本所的核查过程：**

1. 取得并查阅发行人及其控股股东、实际控制人李红京与机构股东签署的投资协议及其补充协议以及书面说明、审计报告等资料，用以核查相关业绩对赌和回购条款的内容及执行情况。

2. 取得并查阅发行人及其控股股东、实际控制人李红京与机构股东签署的补充协议，进一步明确发行人无需承担业绩对赌或回购义务，且在发行人获准并

完成上市后，相关对赌及回购条款均终止。

3. 对发行人对赌协议是否符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之 10 进行了分析。

#### **本所的核查意见：**

本所认为，发行人已提供相关协议文本，并进一步明确说明了发行人的实际控制人应当现金补偿的金额、时间约定和其未实际补偿的原因，未实际补偿的原因真实、合理；发行人及其实际控制人李红京已经与投资方签署了补充协议，进一步明确在实际控制人不具备履约能力时，发行人无需承担业绩对赌或回购义务；若发行人获准并完成发行上市，则相关投资协议及其补充协议（包括其中的业绩对赌及回购条款等约定）均完全终止，不会对发行人上市后的经营业绩和股东权益造成重大不利影响；实际控制人与投资方间的对赌协议符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之 10 的要求。

## **二、第二轮审核问询第 2 题**

根据首轮问题 10 的回复，2017 年 3 月公司与福特公司和解并签署《和解许可协议》，其中约定福特公司授予发行人非独占的、不可再授权和不可转让的许可。根据《和解许可协议》和《和解许可协议第一次修正案》，许可将于 2023 年 3 月 17 日到期。根据《和解许可协议》，授权到期后，如果公司没有约定的违约行为，公司可以参照与其他诊断工具制造商相同的条款选择续期福特公司二级汽车诊断信息的授权许可。

同时回复披露，公司使用的福特公司授权信息主要系车型定位数据及算法和故障码维修帮助信息。随着公司不断研发和技术积累，公司已经基本完成对上述授权信息的自主研发。

请发行人：（1）进一步说明“公司可以参照与其他诊断工具制造商相同的条款选择续期福特公司二级汽车诊断信息的授权许可”是否表明发行人单方选择续期即构成双方合意，福特公司方面有无其他的限制性条件；（2）结合车型定位数据及算法和故障码维修帮助信息的替代方案研究进展，预计能够实现对福特公司授权信息完全替代的时间，是否存在在授权到期前无法实现替代的风险。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

**答复：**

**（一）关于“进一步说明‘公司可以参照与其他诊断工具制造商相同的条款选择续期福特公司二级汽车诊断信息的授权许可’是否表明发行人单方选择续期即构成双方合意，福特公司方面有无其他的限制性条件”的答复**

《和解许可协议》第2节e款约定，只要公司没有尚未补救的严重违反本协议或该许可条款规定的义务的行为，公司有权按照与其他诊断工具制造商相同的条款获得福特的二级汽车诊断信息许可。

根据协议约定，许可到期后，如公司没有尚未补救的严重违约行为，有权通过直接适用其他诊断工具制造商相同许可条款的方式，单方要求与福特公司签署相应许可协议，福特公司按照协议约定应当同意签署。

根据以上《和解许可协议》第2节e款约定，福特公司对发行人单方选择续期的限制性条件为：发行人没有尚未补救的严重违反本协议或该许可条款规定的义务的行为。

关于严重违反本协议的行为的定义，《和解许可协议》第2节f款约定，在许可终止后使用许可材料、福特的FF数据文件、或与福特XML数据文件对应的公司的TAB文件，包括其整体或任何部分，都将构成严重违反本协议的行为，下列情况除外：该材料是通过ETI提供；可通过公共渠道获得；福特单独授予公司相关许可；或按照法律、法规或协议而需要提供给售后工具制造商。

**（二）关于“结合车型定位数据及算法和故障码维修帮助信息的替代方案研究进展，预计能够实现对福特公司授权信息完全替代的时间，是否存在在授权到期前无法实现替代的风险”的答复**

发行人经过多年自主研发与积累，目前已掌握的替代性方案主要有：VIN码数据库、维修案例和资料等。前述替代性方案的具体情况如下：

替代方案	拟替代的授权技术	用途	替代方案的基本原理	立项时间	目前的研发进度	预计替代福特授权信
------	----------	----	-----------	------	---------	-----------

称						息时间	
车 辆 VIN 码 数 据 库	福特的 车型定 位数据 及算法	定位 车辆 故障 信息	收集福特各地区市场 车型信息；通过 VIN 码 定位到福特的具体车 型和年份；利用公司在 经营过程中长期积累、 逐步形成的车辆 VIN 码数据库进行大数据 分析，搜集定位到车型 系统集合，得到福特车 型不同规则的 VIN 码 解析方式，达到精准定 位车辆车型的目的	2017 年 2 月	福特 北美 车型	已基本完成开发，正在测试 阶段	2020 年 3 月
					福特 欧洲 车型	正在开发过程 中	2021 年 3 月
					福特 中国 车型	正在开发过程 中	2021 年 3 月
故 障 维 修 资 料	福特的 故障码 维修帮 助信息	辅 助 车 辆 维 修	编写维修案例，依托于 后台的大数据，获得福 特车型的高频故障码 集合，针对这些高频故 障码，搜集公开的和用 户反馈的维修资料和 案例，最终整合成完整 的维修案例库，指导客 户维修	2018 年 1 月	维 修 案 例	整体框架已经 编写完成，可 以进行资料展 示。目前公司 已完成 100 余 个维修案例的 编写工作，预 计 2019 年 12 月编写完成 300 个维修案 例，并扩展适 用到所有福特 车型	2019 年 12 月

如上所述，针对福特的车型定位数据及算法，公司自主开发的 VIN 码数据库可以进行相应替代，前述替代方案针对北美、欧洲和中国市场的预计完成时间分别为 2020 年 3 月、2021 年 3 月。针对福特的故障维修帮助信息，公司已编写完成了维修案例的整体框架和部分维修案例的编写，预计 2019 年 12 月可最终完成。而根据《和解许可协议》和《和解许可协议第一次修正案》，福特公司的授权许可 2023 年 3 月到期，晚于上述两项替代性方案的预计完成时间。目前前述两项替代性技术方案的研发工作正在稳步推进，在福特公司授权到期之前，公司有较为充裕的时间从事替代性方案的研发、测试以及完善工作，授权到期前无法实现替代的风险较小。

**本所的核查过程：**

1. 取得并查阅发行人与福特公司签署的《和解许可协议》《和解许可协议第一次修正案》等诉讼案卷材料，并与发行人的法务人员进行沟通，了解该案的具体情况以及和解协议安排。

2. 取得并查阅发行人提供的替代性技术方案的项目计划书、立项文件、测试文件、维修资料等材料，与发行人的技术人员、法务人员进行沟通交流，了解发行人的替代性技术方案的内容、形成过程、进度以及预计投入市场时间。

### 本所的核查意见：

本所认为，许可到期后，发行人可通过直接适用与其他诊断工具制造商相同许可条款的方式，要求与福特公司签署相应许可协议，福特公司应当按协议约定同意签署；福特公司对发行人单方选择续期的限制性条件为：发行人没有尚未补救的严重违反本协议或该许可条款规定的义务的行为；发行人的替代性技术方案最晚于 2021 年实现对福特公司授权信息完全替代，早于福特授权到期时间（2023 年），授权到期前无法实现替代的风险较小。

### 三、第二轮审核问询第 3 题

根据首轮问题 29 的回复，发行人补充披露：报告期内公司与元征科技之间存在 4 宗专利诉讼，目前均已和解撤诉。根据美国律师出具的法律意见书，公司已经与 Service Solutions 签署和解许可协议，和解许可协议合法有效，对双方具有约束力；公司已根据和解许可协议约定支付和解费用并履行和解许可协议，案件已经被驳回，本案已经结案。除了和解许可协议明确约定义务外，公司无需就本案承担侵权赔偿责任、违约赔偿责任，或其他法律责任，且本案不对公司产生其他法律风险，也不对公司的正常业务经营产生重大影响。

请发行人：（1）说明与元征科技、Service Solutions 的涉诉专利是否为公司核心技术，是否存在再起纠纷的可能性，对公司的持续经营能力存在何种影响；（2）说明与竞争对手之间的知识产权诉讼是否为行业普遍现象，对公司持续经营的影响程度如何；（3）与竞争对手之间常见的知识产权诉讼，是否说明发行人所在行业竞争激烈，经营风险较高。如是，进行相应的风险提示。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）关于“说明与元征科技、Service Solutions 的涉诉专利是否为公司核心技术，是否存在再起纠纷的可能性，对公司的持续经营能力存在何种影响”的答复

1. 与元征科技的诉讼

（1）涉诉的元征科技的专利不属于公司核心技术

1) 公司产品未侵犯元征科技的专利

2016 年 10 月，元征科技向广东省深圳市中级人民法院对公司和公司经销商深圳车艺汽修设备工具有限公司提出了两起诉讼，认为公司和深圳车艺汽修设备工具有限公司擅自制造、许诺销售并实际销售的产品使用了元征科技的专利技术，构成了对其专利权的侵犯，案号为（2016）粤 03 民初 2501 号和（2016）粤 03 民初 2502 号，涉案的元征科技的专利分别为“汽车故障诊断方法”（专利号 ZL201210093032.1）和“图文结合的车辆状态诊断方法”（专利号 ZL201310002274.X）。

公司案件代理律师根据案件证据、相关事实及案件的法律适用发表的代理意见如下：经过法庭调查和技术对比，本案的事实已清楚，公司被控侵权产品的技术特征未落入元征科技专利权利要求的保护范围。

故公司的产品并未侵犯元征科技的上述专利权。

2) 公司的核心技术系自主研发，并已申请相应的专利和软件著作权

公司长期坚持汽车智能诊断、检测领域的专研和突破，在软件研发的基础上将汽车硬件、云服务、移动终端等技术特点深度结合，坚持自主研发和持续创新，形成了自身独有的核心技术积累，核心技术体系高度凝结成为五大核心系统：即汽车诊断专用操作系统、汽车诊断通信系统、智能仿真分析系统、智能诊断专家系统和云平台维修信息系统共五大核心系统。公司的产品均系基于公司自主研发的技术和专利进行生产和制造。

目前，公司就所掌握的上述核心技术已申请并获得 16 项发明专利授权和 52

项软件著作权，前述发明专利和软件著作权现在均处于保护期内，与第三方不存在纠纷或争议。

综上，公司的产品均系基于公司自主研发的技术和专利进行生产和制造，并未侵犯元征科技的上述专利；公司已就核心技术申请了相关发明专利和软件著作权，该等发明专利和软件著作权均处于保护期内，与第三方不存在纠纷或争议，因此，元征科技的上述专利不属于公司的核心技术。

## （2）公司与元征科技的和解和互不起诉约定

### 1) 公司反诉与和解情况

鉴于 2017 年 5 月，公司向湖南省长沙市中级人民法院对元征科技和其经销商长沙千源机电贸易有限公司提起了两起诉讼，认为被告未经依法授权，从事侵害公司专利的产品的制造、使用、销售和许诺销售行为，案号为（2017）湘 01 民初 1452 号和（2017）湘 01 民初 1453 号。

后双方经协商，2017 年 10 月 26 日，公司与元征科技签署了《和解协议书》，双方协商一致同意，双方互相撤回对对方已有的任何未决纠纷的诉讼、仲裁或其他形式的法律程序；双方认可并同意双方均无需就任何未决纠纷以及约定的撤诉或者撤回安排向对方支付任何费用。同时，双方认可并承诺，在 2022 年 12 月 31 日（含当日）之前（该日期系双方当时以 5 年为期协商的结果），任何一方不得直接或者间接、亲自或通过任何第三方，以指使、诱导、协助、迫使等方式对对方公司及其关联公司或者针对对方及其关联公司的任何产品或服务主动发起任何纠纷或主张。

目前公司与元征科技之间的相关诉讼均已和解撤诉。

2) 和解协议约定的互不起诉期到期后，公司被元征科技主张专利侵权并败诉的风险较小

①如前所述，就 2016 年元征科技对公司提起的诉讼，根据案件代理律师依据案件证据、相关事实及案件的法律适用发表的代理意见，公司的产品并未侵犯元征科技的案件中主张的专利权。

②如前所述，公司产品均系基于公司自主研发的技术和专利进行生产和制

造。公司的核心技术系自主研发，公司已就核心技术申请了相关发明专利和软件著作权，该等发明专利和软件著作权均处于保护期内，与第三方不存在纠纷或争议。

因此，即便和解协议约定的互不起诉期到期后，公司被元征科技主张专利侵权并败诉的风险较小。

综上，前述涉诉的元征科技的专利不属于公司核心技术，公司与元征科技之间的诉讼纠纷已和解了结，和解至今未发生新增知识产权纠纷，未来公司被元征科技主张专利侵权并败诉的风险较小，与元征科技的诉讼对公司的持续经营无重大影响。

## 2. 与 Service Solutions 的诉讼

### (1) 与 Service Solutions 的涉诉专利不是公司的核心技术

与 Service Solutions 的涉诉专利主要应用于专用 TPMS 工具和具有 TPMS 功能的诊断工具，其功能是：唤醒传感器、重新同步化及故障排除等。前述专利技术仅作用于公司的 TPMS 诊断工具的少部分工作环节，属于辅助性技术。

公司 TPMS 产品的核心优势在于自主研发的协议数据库，并通过结构创新、射频匹配、智能定位算法设计等核心技术，研发出通用型四合一智能胎压传感器产品，该产品操作方便、准确度高、升级维护便捷，具备显著的兼容性竞争优势。公司围绕产品定位的核心优势进行产品的持续研发，并相应形成了公司在 TPMS 领域的核心技术，具体内容如下：

#### ① 多传感器适配技术

该项技术采用公司独创的胎压信号采集系统，通过高效的静态和动态仿真分析，结合模块化软件开发，实现了自动化协议解析和多维度模拟测试。该项技术对应的软件升级维护简单，新增协议研发速度快，准确度高。公司经过多年的积累，胎压传感器适配的具体协议种类超过 700 种，在无线编程、RF 双频发射等核心技术的配合下，公司的 TPMS 产品传感器兼容目前市面 98% 以上的车型，与同行业竞争对手相比具有显著的车型年款跟进优势。

#### ② 多传感器并行无线编程技术

公司基于高低频无线交互、多机通信、CRC 校验等技术，自定义无线通信协议，通过广播轮询与动态分配从端通信时序，防叠包，并根据连接数量自适应通信功率，结合重发防丢包技术，实现了在一定空间范围内编程工具与多个传感器之间既有效又不相互干扰的无线编程，一次性最多可支持 16 个传感器同时编程，且在轮胎内部也可以正常编程，大幅节省了操作时间。

### ③ RF 双频天线技术

公司利用有限元仿真和三维电磁场仿真技术，独创性提出了共形阵多频加载天线设计，通过大量的射频匹配理论计算和仿真调试与实测，实现了 315MHz 和 433MHz 双频同时工作，具有全向性好、效率高、受外部环境干扰小等特点，满足了单种传感器兼容各类 OEM 传感器要求。

### ④ 轮胎位置自动定位技术

该项技术通过双轴加速度实时相位、三维 RF 场强，实现左右轮+信号强度自动定位算法，能够快速准确完成四轮定位。另外，该项技术通过实时自适应加速度变化趋势动态采集与分析，结合正弦映射，递归滤波算法与系统仿真预测技术，实现轮胎旋转角度的准确检测。该项技术与 ABS 角度数据相结合，实现高效准确的轮胎位置自动定位。

### ⑤ 低频滤波接收技术

公司通过对 125K 低频信号的实时采集与特征分析，实现了低频实时不失真接收与处理，抗干扰能力强，低频解码成功率提升 20% 以上。该项技术符合低运算平台、高实时性的信号处理要求，保障了无线编程和低频定位算法等功能的稳定性。

### ⑥ 智能硬件控制的自适应低频激活技术

该项技术属于半桥/全桥开关谐振和可调电压双闭环自适应控制电路技术，低频激活信号可调范围达  $\pm 50\%$ ，能够智能匹配各类汽车胎压传感器对低频激活信号的繁杂需求，满足了用户检测过程的稳定性和精准度。而同行业竞争对手大多采用单一开关谐振技术，激活信号不可调整或者档位很少。

### ⑦ 高性噪比信号采集与动态模拟仿真技术

该项技术是公司独创的信号采集系统，其采用高性能 RF 收发芯片，融合红外技术、特征信号识别技术和低频采集等技术于一体，实现了实时双通道、双频（315MHZ/433MHZ）、FSA/ASK 独立可调，接收灵敏度高达-110dBm，丢包率低于 0.1%。

另外，该项技术具备静态模拟仿真、动态模拟仿真功能，能够快速定位软件设计缺陷，模拟传感器各种工作模式及发送策略，极大地缩短研发周期，提供功能测试的准确性。

### ⑧ 轻量化技术

公司的 TPMS 产品壳体采用 PA66+GF14 材质，重量轻、强度高、耐腐蚀，能很好适应恶劣的轮胎环境。另外，产品硬件采用低功耗设计，外壳结构紧凑、内部中空、体积小、重量轻（11g 左右）、密封性好，并通过模拟仿真技术调整重心，实现了良好的动态平衡性能。

目前，公司所掌握的上述核心技术已申请并获得 14 项发明专利授权，前述发明专利现在均处于保护期内，与第三方不存在纠纷或争议。

基于上述，与 Service Solutions 的涉诉专利仅属于辅助性的技术，并非公司的核心技术。

### （2）公司与 Service Solutions 再起纠纷的可能性较低

2013 年 2 月 8 日，Service Solutions 在美国密歇根东区法院提起诉讼，主张公司的 MaxiTPMS TS401、TS501、TS601 产品（以下简称“涉诉产品”）侵犯 Service Solutions 的 7 项美国专利（以下简称“涉诉专利”），要求公司赔偿损失、支付诉讼费、律师费。

2015 年 5 月，由于公司的申诉美国专利局就 Service Solutions 的 6904796 号专利中与公司涉诉产品相关的权利要求作出无效裁决。2015 年 11 月 3 日，Service Solutions 就美国专利局对 6904796 号专利作出的无效裁决向联邦巡回法院提出上诉，鉴于 Service Solutions 向公司出具了不起诉决定书，公司未参与前述上诉。

2016 年 12 月 30 日，根据 Service Solutions 的申请，双方签署了《和解许可协议》，Service Solutions 向公司作出不起诉保证，并许可公司使用其余 6 项涉诉

专利。

2017年1月6日，由于双方和解，美国密歇根东区法院签署驳回案件的令状，至此本案终结。

截至目前，双方未因履行《和解许可协议》产生过任何纠纷。另外，《和解许可协议》约定，许可期限于2026年11月终止，许可期间已经覆盖该等专利的存续期间。

基于上述，双方目前不存在任何履约纠纷，依据目前的协议履行情况，公司与 Service Solutions 再起纠纷的可能性较低。

### (3) 对公司持续经营能力的影响

根据《和解许可协议》第5节规定，公司应按期向 Service Solutions 支付专利费。自《和解许可协议》生效至今，公司已共计向 Service Solutions 支付的专利费 45.27 万美元。

报告期内按照协议需支付的专利费金额较小，对公司经营业绩无重大影响，不存在对其持续经营能力造成重大影响的情形。

## (二) 关于“说明与竞争对手之间的知识产权诉讼是否为行业普遍现象，对公司持续经营的影响程度如何”的答复

根据上市公司的公告文件查询，报告期国内可比上市公司涉及的知识产权诉讼情况如下：

公司名称	报告期与竞争对手之间涉及知识产权的涉诉情况	纠纷的影响
汽车综合诊断产品的可比公司		
元征科技	前述公司起诉元征科技专利侵权纠纷案，公告查询未涉及知识产权纠纷案件	和解，无重大影响
TPMS 系列产品的可比公司		
万通智控	1. 2016年3月，上海为彪（为升下属公司）诉方汉杰和万通智控不正当竞争纠纷案	对方撤回起诉，无重大影响
	2. 2016年3月，为升电装诉万通智控侵害发明专利专	对方撤回起诉，无重大

	利权纠纷案	影响
	3. 2016年6月, Continental 诉万通智控与 John Dow 侵害专利权纠纷案	和解, 万通智控认为对生产经营没有实质性影响
保隆科技	公告查询未涉及知识产权纠纷案件	—
为升电装	1. 2016年7月, 经昌汽车电子工业股份有限公司诉为升侵害专利权纠纷案	赔付300万新台币, 为升认为对财务业务无重大影响
	2. 2017年1月, 橙的电子股份有限公司诉为升侵害专利权纠纷案	为升认为对营运无重大影响

从上述情况来看, 公司所在行业内市场竞争对手之间存在一些知识产权纠纷。从公开披露信息来看, 报告期内可比上市公司与竞争对手之间的知识产权纠纷均未对上市公司的经营产生重大影响。

报告期内, 公司与竞争对手之间的知识产权纠纷均已和解, 如前述回复, 对公司持续经营没有重大影响。同时, 公司已建立包含专利管理体系、商业秘密管理体系、商标管理体系、著作权管理体系、产品投放前风险评估体系在内的完善的知识产权风险防范体系, 以实现生产经营环节中涉及的知识产权进行体系化风险控制, 防范发展过程中的侵权风险。

**(三) 关于“与竞争对手之间常见的知识产权诉讼, 是否说明发行人所在行业竞争激烈, 经营风险较高。如是, 进行相应的风险提示”的答复**

从前述报告期公司及可比上市公司与竞争对手之间知识产权诉讼情况来看, 除公司与元征科技的互诉外, 均系境外竞争厂商提起的知识产权诉讼。总体上看行业内竞争对手之间的诉讼时有发生, 主要系受汽车产业链全球化影响, TPMS的主流厂商大部分会参与全球市场的竞争, 而境外竞争厂商的知识产权诉讼经验丰富, 保护意识较强, 可能更多采取积极的知识产权诉讼策略, 从而导致参与全球竞争的企业可能面临相对更高的知识产权诉讼风险。

公司已建立包含专利管理体系、商业秘密管理体系、商标管理体系、著作权管理体系、产品投放前风险评估体系在内的完善的知识产权风险防范体系, 以实

现对生产经营环节中涉及的知识产权进行体系化风险控制，防范发展过程中的侵权风险。

2016年、2017年、2018年和2019年1-6月，公司备考口径实现营业收入分别为52,453.04万元、70,127.97万元、90,025.46万元和53,280.22万元，保持了较快增长，备考口径主营业务毛利率水平分别为66.12%、64.38%、60.74%和60.95%，始终维持在较高水平。公司经过多年专注发展，基于有竞争力的汽车智能诊断、检测产品，与行业主要客户建立了良好合作关系，并凭借产品和技术持续创新，获得了客户和终端用户的品牌认可，近八年来实现了销售规模的持续增长，目前公司已成为全球多区域行业市场的主流厂商，市场地位相对稳固，不存在由于行业竞争激烈导致面临经营风险较高的情形。

针对参与全球化竞争可能面临的知识产权诉讼风险，公司已在招股说明书中做出风险提示如下：

考虑到公司全球化经营的策略，境外经营面临的法律环境更为复杂，且行业内技术人员存在相互流动，随着行业发展和市场竞争加剧，市场竞争对手或其他主体出于各种目的而引发的知识产权纠纷可能难以完全避免。由于知识产权的排查、申请、授权、协商和判定较为复杂，如公司未能妥善处理各类复杂的知识产权问题及纠纷，并在未来潜在的知识产权诉讼败诉，可能导致公司赔偿损失、支付高额律师费、专利许可费、产品停止生产销售等不利后果，该等情形如果发生可能会给公司生产经营造成重大不利影响。

#### **本所的核查过程：**

1. 查阅了发行人与元征科技、Service Solutions 诉讼案的相关资料、涉诉专利说明文件，与发行人研发人员和管理层沟通，调查相关专利是否属于发行人核心技术。

2. 查阅了发行人与元征科技、Service Solutions 的和解协议及执行情况，调查双方之间再起纠纷的可能性和对发行人持续经营能力的影响。

3. 查阅可比上市公司的公告文件，调查可比上市公司与竞争对手之间的知识产权诉讼情况。

4. 查阅发行人的知识产权风险防范体系相关制度，与知识产权律师沟通，调查发行人对知识产权风险防范的情况。

5. 查阅招股说明书关于知识产权纠纷风险的披露情况。

**本所的核查意见：**

本所认为，发行人与元征科技、Service Solutions 诉讼中涉及的元征科技和 Service Solutions 的专利不属于公司核心技术，发行人与元征科技、Service Solutions 再起纠纷的风险较小，发行人与元征科技、Service Solutions 的诉讼均已和解，对发行人持续经营能力不存在重大不利影响；；根据公开披露信息，发行人所在行业内市场竞争对手之间存在一些知识产权纠纷，发行人已建立相对完善的知识产权风险防范体系，对生产经营环节中涉及的知识产权进行体系化风险控制，防范发展过程中的侵权风险；报告期内，公司与竞争对手之间的知识产权纠纷均已和解，对公司持续经营没有重大影响；报告期内发行人业务发展良好，市场地位相对稳固，收入持续增长，毛利率保持在较高水平，不存在由于行业竞争激烈导致面临经营风险较高的情形。针对发行人面临的知识产权纠纷风险，已进行相应的风险提示。

**四、第二轮审核问询第 4 题**

根据首轮问题 5 的回复，道合通泰的执行事务合伙人农颖斌（公司副总经理兼人力资源总监）的出资系自有资金加实际控制人李红京借款，其他员工皆为自有资金出资。农颖斌和李红京之间签署了借款协议。根据首轮问题 9 的回复，农颖斌熟悉员工管理及股权激励制度的设计和执行，故公司及合伙人决定由农颖斌管理道合通泰这一员工持股平台。根据首轮问题 15 的回复，农颖斌 2018 年 6 月至今任发行人副总经理兼人力资源总监。招股说明书披露，道合通泰成立于 2018 年 11 月 22 日。

请发行人：（1）补充提供农颖斌与李红京之间的借款协议；（2）说明农颖斌出资中的自有资金及向实控人借款的具体数额及各占比例；（3）结合农颖斌入职发行人的时间、道合通泰的成立时间、农颖斌与李红京之间的借款协议，进一步论证农颖斌作为道合通泰普通合伙人的合理性，进一步说明农颖斌和李红京之间是否存在关联关系、代持或其他利益安排。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

**答复：**

**（一）关于“补充提供农颖斌与李红京之间的借款协议”的答复**

公司已补充提供农颖斌与李红京之间的借款协议。

**（二）关于“说明农颖斌出资中的自有资金及向实控人借款的具体数额及各占比例”的答复**

农颖斌对道合通泰共出资 700 万元，其中自有资金 80 万元，占其总出资额的 11.43%；向实际控制人李红京借款 620 万元，占其总出资额的 88.57%。截至目前，根据农颖斌汇款回执及李红京收款记录，农颖斌已偿还借款 100 万元，目前累计自有资金出资 180 万元，占总出资额的 25.71%；向李红京剩余借款 520 万元，占总出资额的 74.29%。

**（三）关于“结合农颖斌入职发行人的时间、道合通泰的成立时间、农颖斌与李红京之间的借款协议，进一步论证农颖斌作为道合通泰普通合伙人的合理性，进一步说明农颖斌和李红京之间是否存在关联关系、代持或其他利益安排”的答复**

1. 农颖斌系公司根据中长期战略发展和经营管理需要重点引进的高级管理人才。农颖斌 2018 年 6 月 1 日入职后被任命为副总经理兼人力资源总监，主要职责包括：（1）全盘管理公司日常运营并全面统筹公司上市相关事宜；（2）协助董事长牵头组织制定公司战略规划、经营方针及年度业务计划并推动落实，确保经营目标的落地及战略目标的达成；（3）参与公司重大决策，防范重要风险，解决重大问题；（4）推动组织变革与人力资源战略落地等。农颖斌加入公司对全面提高公司运营管理效率，有效落地公司经营规划和加快高端人才引进，快速推进上市工作计划，保障 2018 年经营业绩增长等诸多方面都发挥了重要作用，做出了重要贡献，2018 年绩效评定为卓越，获得金牌团队的管理者称号。

2. 农颖斌借款真实、合规。农颖斌与李红京于 2019 年 4 月 18 日签订了《借款协议》，根据相关收付款凭证，协议签订当日农颖斌向李红京的借款 620 万人民币已汇入农颖斌指定账户。同时根据该协议农颖斌每年从公司获得的年终奖

将有一半用于向李红京偿还所借款项，公司上市后，农颖斌出售公司股份所得款项应优先偿还所欠李红京之借款。截至目前，根据农颖斌汇款回执及李红京收款记录，农颖斌已偿还借款 100 万元。

3. 农颖斌的资历和能力适合作为员工持股平台的执行事务合伙人。公司员工持股平台道合通泰成立于 2018 年 11 月 22 日，被授予股权的员工主要为 2018 年后新引进的人才，农颖斌作为副总经理以及人力资源总监，考虑其在该批员工中除实际控制人外持股比例、职位和威望最高，对公司未来发展的重要作用以及员工管理的专业性，因此由农颖斌担任道合通泰的普通合伙人，便于员工持股平台的后续管理，该项安排具备合理性。

4. 根据农颖斌和实际控制人出具的相关承诺，农颖斌和李红京不存在关联关系、代持或其他利益安排。

#### **本所的核查过程：**

1. 取得并查阅农颖斌与李红京签订的借款协议，核查借款的金额、期限及相关还款安排等条款。

2. 取得并查阅李红京与农颖斌相关收付款流水及凭证、核查借款的真实性及合规性。

3. 取得并查阅农颖斌劳动合同、任命农颖斌为公司副总经理的相关任命文件，核查其在公司的任职情况、主要工作职责及绩效情况。

4. 取得并查阅农颖斌和李红京出具的相关承诺，核查其与李红京不存在关联关系、代持或其他利益安排。

#### **本所的核查意见：**

本所认为，农颖斌与李红京之间的借款真实、合规，具备合理性；农颖斌在同批次员工中职位及威望最高，同时具备员工管理的专业性，其作为员工持股平台道合通泰的普通合伙人具备合理性；农颖斌和李红京之间不存在关联关系、代持或其他利益安排。

#### **五、第二轮审核问询第 5 题**

根据首轮问题 1 的回复，发行人无人机业务剥离后，原主管无人机业务的副总经理潘相熙和成转鹏不再在公司担任职务，其劳动关系转移至智能航空。根据首轮问题 5 的回复，除相关法律法规或本协议另有规定外，发行人员工持股平台合伙人在道通出现任何离职情况的，必须退伙，并按合伙协议约定处理退伙事宜。若合伙人因特殊情况离职，由公司总经理办公会建议并经普通合伙人同意，可以保留其持有本合伙企业的全部或者部分出资额。招股说明书申报稿披露，截至招股说明书签署日，潘相熙和成转鹏在员工持股平台道合通达的出资比例分别为 17.18%、6.59%。

请发行人进一步说明：（1）潘相熙和成转鹏劳动关系转移的具体时间，二人在道合通达的出资比例是否发生变动，目前是否仍持有道合通达的出资额；（2）若潘相熙和成转鹏仍持有道合通达的出资额，二人是否属于特殊情况离职，保留持有道合通达的出资额是否履行了必要的决策程序，是否符合合伙协议关于退伙的规定。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

**答复：**

**（一）关于“潘相熙和成转鹏劳动关系转移的具体时间，二人在道合通达的出资比例是否发生变动，目前是否仍持有道合通达的出资额”的答复**

2017 年 8 月，公司剥离无人机业务。潘相熙、成转鹏二人均于 2017 年 8 月与公司解除劳动关系，并于 2017 年 9 月入职智能航空，潘相熙、成转鹏的社保、劳动关系自 2017 年 9 月起转入智能航空。

潘相熙和成转鹏持有道合通达的出资比例自其从公司离职至今未发生变动，目前仍持有道合通达的出资额，二人的出资比例分别为 17.18%、6.59%，仍分别持有道合通达 168.00 万元、64.44 万元的出资额。

**（二）关于“若潘相熙和成转鹏仍持有道合通达的出资额，二人是否属于特殊情况离职，保留持有道合通达的出资额是否履行了必要的决策程序，是否符合合伙协议关于退伙的规定”的答复**

2017 年 8 月，发行人对无人机业务进行了剥离，考虑剥离前人员实际业务

归属情况，原主管无人机业务的负责人员潘相熙和成转鹏不再在公司担任职务，其劳动关系均转移至智能航空，属于因特殊情况从公司离职。

根据道合通达合伙协议关于合伙人退伙的约定，除相关法律法规或本协议另有规定外，合伙人在道通出现任何离职情况（包括但不限于以下情形：（1）合伙人与道通的劳动合同期限届满且双方不再续约的；（2）合伙人向道通提出辞职或自行离职；（3）道通根据相关法律法规及公司制度规定提前解除与合伙人的劳动合同）的，必须退伙，并按本协议约定处理退伙事宜。若合伙人因特殊情况离职，由公司总经理办公会建议并经普通合伙人同意，可以保留其持有本合伙企业的全部或者部分出资额。

发行人已召开总经理办公会会议，审议了《关于保留公司前员工在持股平台中所持份额的议案》并已取得普通合伙人同意，确认潘相熙和成转鹏属于因特殊情况从公司离职，并对二人的合伙份额予以保留，已履行了必要的决策程序，符合合伙协议关于退伙及保留份额的规定。

#### **本所的核查过程：**

1. 取得并查阅潘相熙、成转鹏分别与发行人、智能航空签署的劳动合同，二人辞去在公司所任职务的辞职信，以及二人缴纳社保的明细表，用以核查潘相熙、成转鹏劳动关系转移的具体时间。

2. 取得并查阅道合通达的企业变更登记资料和道合通达的合伙协议，用以核查潘相熙、成转鹏在道合通达的出资比例变动情况，以及目前持有道合通达的出资额情况。

3. 取得并查阅发行人出具的关于潘相熙、成转鹏二人离职情况的说明和道合通达的合伙协议，以及总经理办公会会议文件，用以核查潘相熙、成转鹏是否属于特殊情况离职，保留持有道合通达的出资额是否履行了必要的决策程序，是否符合合伙协议关于退伙的规定。

#### **本所的核查意见：**

本所认为，潘相熙和成转鹏的劳动关系于 2017 年 9 月转移至智能航空，二人在道合通达的出资比例自其离职至今未发生变动，目前仍持有道合通达的出资

额；因发行人剥离无人机业务，考虑剥离前人员实际业务归属情况，潘相熙和成转鹏从发行人离职转入智能航空，属于因特殊情况离职；潘相熙和成转鹏保留持有道合通达的出资额已经发行人总经理办公会审议通过，并且已取得普通合伙人同意，已履行了必要的决策程序，符合合伙协议关于退伙及保留份额的规定。

## 六、第二轮审核问询第 6 题

根据首轮问题 31 的回复，发行人实际控制人李红京直接控制的四家公司在 2018-2019 年均注销。

请发行人说明：（1）上述企业注销后资产、业务、人员的去向；（2）上述企业存续期间是否存在重大违法违规、是否影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格；（3）说明洋浦天丰进出口贸易有限公司报告期内未开展经营活动、未开展经营活动却至 2018 年 11 月才注销的具体原因及其商业合理性；（4）说明上述企业注销的具体原因及其商业合理性；（5）说明上述企业注销前与发行人的业务及资金往来，是否存在替发行人承担成本、费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

### 答复：

#### （一）关于“上述企业注销后资产、业务、人员的去向”的答复

发行人实际控制人李红京直接控制的四家公司注销后，资产、业务、人员的去向情况如下：

##### 1. 道通生物

2013 年 10 月，道通生物成立，李红京持有其 100% 的股权，其主营业务为电子烟套装研发、生产及销售。2018 年 1 月，深圳市市场监督管理局核准道通生物注销。

截至 2015 年 7 月底，道通生物不再实际经营，其员工全部离职，除行政人员王军利后续入职发行人的子公司湖南道通外，其余人员均已离职，不在发行人任职。

2015年10月，道通生物与发行人签署《固定资产转让合同》，道通生物将其所有的固定资产（主要为电脑、汽车等办公品）转让给发行人，并将其车牌号过户给发行人，合计33.91万元。

截至2015年7月底，道通生物已不再实际经营，截至2018年1月注销之际，道通生物已无实际经营，不存在资产、业务、人员。

## 2. 道通兴业

2014年9月，道通兴业成立，李红京持有其90%的股权，其主营业务为工程建设。2019年2月，深圳市市场监督管理局核准道通兴业注销。

截至2018年12月，道通兴业的资产净值为8.47元，资产主要为办公家具、空调、电脑和汽车，道通兴业注销时已将上述资产予以处置，并未转让给发行人。

道通兴业成立后并无实际经营。截至2019年2月注销之际，道通兴业已无实际经营，不存在资产、业务、人员。

## 3. 合创生物

2013年8月，合创生物成立，李红京持有其90%的股权，其主营业务为电子烟相关产品及技术的研发、生产及销售。2018年9月，长沙市工商行政管理局核准合创生物注销。

合创生物成立后并未实际开展经营。截至2018年9月注销之际，合创生物无实际经营，不存在业务、资产和人员。

## 4. 洋浦天丰

1997年2月，洋浦天丰成立，李红京持有其60%的股权，其主营业务为对外贸易。1999年12月，洋浦天丰因未提交年检报告而被吊销营业执照。2018年11月，海南省洋浦经济开发区工商行政管理局核准洋浦天丰注销。

洋浦天丰自成立后便无实际经营。截至2018年11月注销之际，洋浦天丰无实际经营，不存在业务、资产和人员。

**（二）关于“上述企业存续期间是否存在重大违法违规、是否影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格”的答复**

发行人董事、监事、高级管理人员在道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰的任职情况如下：

序号	姓名	在发行人任职情况	是否曾在李红京直接控制的四家公司任职
1	李红京	董事长 总经理	曾任道通生物执行董事、道通兴业监事、合创生物执行董事、洋浦天丰执行董事兼总经理
2	李华军	董事 副总经理	曾任道通生物监事、合创生物监事

道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰于存续期间不存在重大违法违规，依据《公司法》及相关法律法规规定，不影响发行人董事、监事、高级管理人员的任职资格。

### （三）关于“说明洋浦天丰进出口贸易有限公司报告期内未开展经营活动、未开展经营活动却至 2018 年 11 月才注销的具体原因及其商业合理性”的答复

洋浦天丰自成立后便无实际经营。因洋浦天丰成立时间久远，且早已无实际经营，其存续情况及是否予以注销未获得关注。在发行人筹划上市的过程中，为了梳理发行人的关联方情况，通过发行人实际控制人李红京的回忆及通过互联网进行公众信息检索，发现了该企业的法律状态。为更好地规范发行人的关联方情况及信息披露，于 2018 年 11 月对该企业予以注销，具备商业合理性。

### （四）关于“说明上述企业注销的具体原因及其商业合理性”的答复

道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰注销的具体原因及其商业合理性如下：

序号	公司名称	主营业务	注销时间	注销的具体原因及其商业合理性
1	道通生物	电子烟	2018 年 1 月	市场原因，无实际经营，且为了更聚焦发行人的主业，为了规范关联方
2	道通兴业	工程建设	2019 年 2 月	无实际经营，为了规范关联方
3	合创生物	电子烟	2018 年 9 月	市场原因，无实际经营，且为了更聚焦发行人的主业，为了规范关联方



4	洋浦天丰	对外贸易	2018年11月	无实际经营，为了规范关联方
---	------	------	----------	---------------

发行人实际控制人李红京考虑到道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰无实际经营的状况，且为了规范和减少发行人的关联方情况，遂于2018年、2019年注销上述四家公司，上述四家公司注销具有商业合理性。

**（五）关于“说明上述企业注销前与发行人的业务及资金往来，是否存在替发行人承担成本、费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排”的答复**

2015年10月，道通生物与发行人签署《固定资产转让合同》，道通生物将其所有的固定资产（主要为电脑、汽车等办公品）转让给发行人，并将其车牌号过户给发行人，合计33.91万元。除上述情况外，道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰四家公司注销前与发行人不存在业务及资金往来。

上述企业在2016年1月1日以前即均无实际经营，不存在替公司承担成本、费用的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

**本所的核查过程：**

1. 取得并查阅道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰注销前的企业登记资料、财务报表和注销通知书，道通生物与发行人签署的《固定资产转让合同》，以及发行人及其实际控制人出具的关于上述四家公司注销前的实际经营情况和注销后资产、业务、人员等去向情况的说明，用以核查上述企业注销后资产、业务、人员的去向。

2. 取得并查阅道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰注销前的企业登记资料，实际控制人李红京出具的说明，并经登录主管部门的门户网站进行查询，用以核查道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰在存续期间是否存在重大违法违规，是否影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格。

3. 取得并查阅道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰注销前的企业登记资料、财务报表和注销通知书，以及发行人及其实际控制人出具的关于上述四家公司注销的具体原因，用以核查洋浦天丰报告期内未开展经营活动、未开展经营活动却至2018年11月才注销的具体原因及其商业合理性，以及道通生物、道通兴业、合创生物注销的具体原因及其商业合理性。

4. 取得并查阅道通生物与发行人签署的《固定资产转让合同》、会计师事务所出具的审计报告，以及发行人出具的关于道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰存续期间与发行人的关联交易情况说明，用以核查上述企业注销前与发行人的业务及资金往来，是否存在替发行人承担成本、费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排。

#### **本所的核查意见：**

本所认为，除发行人已说明情况外，道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰注销后资产、业务、人员的去向均与发行人无关；道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰于存续期间不存在重大违法违规，不会影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格；洋浦天丰系在 2018 年上市筹划过程中对发行人进行关联方梳理时发现并予以注销，具备合理性；道通生物、道通兴业、合创生物和洋浦天丰注销的原因主要系注销前已无实际经营业务，规范和减少发行人的关联方，具有商业合理性；除 2015 年 10 月道通生物将其少量资产转让给发行人之外，其他企业在注销之前与发行人不存在业务及资金往来；上述企业在报告期内均无实际经营，上述企业不存在替发行人承担成本、费用的情形，不存在利益输送或其他利益安排。

#### **七、第二轮审核问询第 11 题**

报告期内，发行人存在购买外汇远期合约的情况，2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月的远期结售汇规模占外销收入比例分别为 1.46%、18.28% 和 21.96%。

请发行人：（1）说明购入外汇远期合约产品的时间、金额、金额的确定依据及对发行人报告期经营业绩的具体影响；（2）结合外销应收账款的规模说明外汇管理工具购买规模的合理性，内控制度的有效性，购买外汇管理工具是否涉及投资、投机行为；（3）说明购买、持有、卖出外汇管理工具相关的具体会计处理方式，对财务报表的影响，是否符合企业会计准则的规定；（4）明确未来外汇管理工具使用的具体制度。

请保荐机构、申报会计师及发行人律师对上述事项核查并发表意见。

请保荐机构和发行人律师结合币种汇率变动情况、发行人购买产品时间、发

行人持有相应外币资产的规模、购入合约产品金额等情况，核查说明发行人对于购买时点和金额是否存在触发时点或具体决策因素以及具体的决策机制，发行人相关业务风控措施是否有效。

**答复：**

**（一）关于“说明购入外汇远期合约产品的时间、金额、金额的确定依据及对发行人报告期经营业绩的具体影响”的答复**

海外子公司都是以当地货币进行货款收付，不需要通过购买外汇远期合约产品来规避汇率波动风险，因此公司在确定外汇远期合约产品购买金额时主要依据道通科技母公司未来以外币结算的货款和现有的外币现金规模。报告期各期外汇远期产品的购入时间、金额及对公司报告期经营业绩的具体影响情况如下：

单位：万元

交易类型	购买金额 (原币)	购买时间	交割时间	2019年6月底 交割情况	对报告期经营 业绩累计影响 (人民币)
1. 2019年1-6月					
卖出美元	1,600.00	2019/04/26	2020/01/31	未到期	-195.42
卖出美元	2,000.00	2019/03/22	2020/03/24	未到期	-229.13
卖出美元	2,000.00	2019/03/28	2019/09/27	未到期	-181.28
卖出美元	500.00	2019/06/17	2020/06/17	未到期	-38.78
美元远期按到期 实际汇率和约定 汇率差额结汇	1,000.00	2019/05/09	2019/12/27	未到期	-68.02
	2,000.00	2019/05/17	2019/12/27	未到期	79.89
买入美元	1,043.67	2019/04/18	2019/07/23	未到期	0.00
卖出欧元	770.00	2019/04/30	2019/06/10	已交割	-200.59
合计					-833.33
2. 2018年度 <sup>注</sup>					

卖出美元	300.00	2018/04/16	2018/04/23	已交割	-18.39
卖出美元	100.00	2018/10/24	2018/11/26	已交割	5.23
卖出美元	100.00	2018/10/24	2018/12/26	已交割	12.48
卖出美元	100.00	2018/10/24	2019/01/24	已交割	-3.47
卖出美元	200.00	2018/10/24	2019/02/26	未达到交割条件, 无需交割	
卖出美元	200.00	2018/10/24	2019/03/26	未达到交割条件, 无需交割	
卖出美元	200.00	2018/10/24	2019/04/24	未达到交割条件, 无需交割	
卖出美元	100.00	2018/10/26	2018/11/28	已交割	6.43
卖出美元	100.00	2018/10/26	2018/12/26	已交割	13.68
卖出美元	100.00	2018/10/26	2019/01/28	已交割	-1.36
卖出美元	200.00	2018/10/26	2019/02/27	未达到交割条件, 无需交割	
卖出美元	200.00	2018/10/26	2019/03/27	未达到交割条件, 无需交割	
卖出美元	200.00	2018/10/26	2019/04/26	未达到交割条件, 无需交割	
卖出美元	100.00	2018/10/31	2018/12/03	已交割	16.68
卖出美元	100.00	2018/10/31	2019/01/03	已交割	21.19
卖出美元	100.00	2018/10/31	2019/01/31	已交割	
卖出美元	200.00	2018/10/31	2019/03/05	未达到交割条件, 无需交割	
卖出美元	200.00	2018/10/31	2019/04/03	未达到交割条件, 无需交割	
卖出美元	200.00	2018/10/31	2019/05/06	未达到交割条件, 无需交割	

小 计					52.47
卖出欧元	500.00	2018/07/30	2018/08/31	已交割	3.85
卖出欧元	380.00	2018/08/30	2018/10/09	已交割	38.80
小 计					42.65
合 计					95.12
3、2017 年度					
卖出欧元	100.00	2017/11/28	2017/12/28	已交割	6.27
4、2016 年未购买外汇远期合约产品。					

注：2018 年购买的合约在 2019 年交割，对 2019 年度经营业绩影响金额为人民币 94.20 万元（110.56-16.36，数据来源见下表③和⑥）。

上述各期合约未交割部分计入公允价值变动收益，已交割部分的损益影响计入投资收益，具体影响如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
公允价值变动收益①=②+③	-649.10	16.36	
其中：本年未到期合约公允价值变动 ②	-632.74	16.36	
以前年度合约本期交割，原确认的公允价值变动收益转出 ③	-16.36		
投资收益 ④=⑤+⑥	-90.03	78.76	6.27
其中：本年购买合约本年交割 ⑤	-200.59	78.76	6.27
以前年度购买合约在本年交割 ⑥	110.56		
合 计⑦=①+④	-739.13	95.12	6.27

从上表可知，2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月上述外汇远期合约对公司的经营业绩金额分别为 6.27 万元、95.12 万元、-739.13 万元

(-833.33+110.56-16.36)，占对应期净利润比分别为 0.07%、0.30%、-5.27%，总体影响较小。

(二) 关于“结合外销应收账款的规模说明外汇管理工具购买规模的合理性，内控制度的有效性，购买外汇管理工具是否涉及投资、投机行为”的答复

1. 结合外销应收账款的规模情况，公司外汇管理工具购买规模合理

报告期内，公司进行的外汇远期业务均为道通科技母公司买卖美元和欧元的交易。

(1) 报告期各期末，公司未交割美元外汇远期合约金额与道通科技母公司美元应收账款和美元货币资金规模对照如下：

单位：万元

项 目	2019 年 6 月末	2018 年末	2017 年末	2016 年末
期末未交割美元外汇远期合约金额 (A)	8,056.33	2,200.00		
应收账款 (B)	7,907.23	7,714.48	5,931.96	3,791.43
货币资金 (C)	1,379.28	3,730.38	1,278.41	2,744.01
小 计 (D=B+C)	9,286.51	11,444.86	7,210.37	6,535.44
占 比 (E=A/D)	86.75%	19.22%		

近年来随着人民币汇率市场化改革的深入，人民币汇率波动加大，公司从 2017 年下半年开始逐步开展远期结售汇业务，通过远期、期权或其组合产品主动锁定远期汇率来防范外汇风险，购买的远期外汇产品规模增长较快，与公司的外币销售收款、外币应收账款和外币货币资金规模相比，具有合理性，不存在投资、投机等行为。

(2) 报告期各期末，公司无未交割的欧元外汇远期合约，主要系一方面欧元对人民币汇率波动较小，另一方面公司截至 2019 年 6 月 30 日有 310 万欧元短期贷款可以对冲部分汇率风险。

2. 内控制度有效

报告期内，为了有效规避外汇市场的风险，降低汇率波动对公司正常经营的不良影响，公司董事会及股东大会审议并批准了开展远期外汇交易的相关议案及授权公司管理层开展远期外汇交易的议案，同时公司制定了《远期外汇交易管理制度》等制度文件。根据该些议案及制度，设计了如下关键内控点：

（1）公司不进行单纯以盈利为目的的外汇交易，所有外汇交易行为均以正常经营业务为基础，以具体经营业务为依托，以套期保值为手段，以规避和防范汇率风险为目的；

（2）公司董事会及股东大会授权经营管理层在批准的额度范围内开展远期外汇交易，在保证资金安全的前提下，授权额度内，资金可以滚动使用；

（3）公司董事会授权总经理组建远期外汇交易业务领导小组，由该领导小组行使远期外汇交易业务管理职责，总经理负责签署相关协议及文件，小组成员包括总经理、董事会秘书、财务总监、内部审计部负责人与远期外汇交易业务有关的其他人员，该小组的人员组成及职责权限须报董事会备案，外汇交易业务领导小组定期或不定期讨论宏观经济政治形势和汇率波动情况，审视外汇风险，并决定外汇交易策略；

（4）公司进行远期外汇交易业务只允许与具有远期外汇交易业务经营资格的金融机构进行交易，不得与前述金融机构之外的其他组织或个人进行交易；

（5）公司进行远期外汇交易业务必须基于公司的外币收、付款预测，远期外汇交易业务合约的外币金额不得超过进出口业务外汇收支的预测金额，远期外汇交易业务的交割期间需与公司进出口业务的实际执行期间相匹配；

（6）公司财务部根据财务预测，基于谨慎性原则预测未来以外币结算的销售收入、应收账款和外币货币资金规模，确定可购买远期外汇产品上限。根据外汇交易业务领导小组讨论的外汇策略，财务人员向中国银行、汇丰银行、宁波银行等外汇专家咨询意见，并向多家银行咨询外汇产品价格，最终由财务部门形成外汇产品交易方案，交总经理审批方可执行；

（7）在远期外汇交易业务操作过程中，公司财务部应按照公司与金融机构签署的协议中约定的交易金额、价格与公司实际外汇收支情况，及时与金融机

构进行结算；

(8) 公司应当具有与远期外汇交易业务保证金相匹配的自有资金，不得使用募集资金直接或间接进行远期外汇交易业务，且严格按照审议批准的远期外汇交易业务，控制资金规模，不得影响公司正常经营。

报告期内，公司外汇远期交易相关的制度健全且已按照上述要求执行，相关内部控制制度已有效执行。

申报会计师对公司内部控制情况进行了鉴证，并出具《关于深圳市道通科技股份有限公司内部控制的鉴证报告》（天健审〔2019〕8579号），认为公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2019年6月30日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

### 3. 购买外汇管理工具不涉及投资、投机行为

报告期内，公司购入外汇远期合约的目的是锁定远期人民币兑美元汇率、人民币兑欧元汇率，防范汇率波动风险，进而合理降低汇率变动对公司经营业绩的影响。公司购入外汇远期合约的规模以道通科技母公司外汇应收账款和现有的外币货币资金之和，预计外币销售收款，以及股东大会授权额度等多重限额内进行。

报告期内，公司购入外汇远期合约规模是本着合理适当的原则，是为了合理规避和降低汇率波动风险，各期末未交割的外汇远期合约金额均低于道通科技母公司外汇应收账款以及现有的外币货币资金之和，不涉及投资、投机行为。

### **（三）关于“说明购买、持有、卖出外汇管理工具相关的具体会计处理方式，对财务报表的影响，是否符合企业会计准则的规定”的答复**

公司合理规避和降低外汇波动风险主要采取的方式是与银行签订外汇远期合约。公司将该合约公允价值变动按交易性金融资产/交易性金融负债进行处理，具体会计处理和对财务报表的影响项目如下：

#### 1. 合同签订日（购买）

公司在签订外汇远期合约时，一般只需交付一定比例的保证金即可。因此，外汇远期合约在初始签订时不作会计处理。

## 2. 资产负债表日（持有）

公司将未到期交割的远期外汇合约，按照各银行对该外汇远期合约的估值金额计入交易性金融资产或者交易性金融负债，具体会计处理如下：

### （1）外汇合约估值金额为正数时

借：交易性金融资产——公允价值变动（银行估值金额）

贷：公允价值变动收益

### （2）外汇合约估值金额为负数时

借：公允价值变动收益

贷：交易性金融负债——公允价值变动（银行估值金额）

## 3. 交割日（卖出）

将合约交割日结算的收益或亏损计入投资收益，同时将原确认的公允价值变动收益转列至投资收益，具体会计分录如下：

### （1）实际交割时

#### ① 外汇合约估值金额为正数时

借：银行存款——人民币账户（按合同约定汇率实际兑换的金额）

贷：银行存款——外币户（按即期汇率折算的人民币金额）

贷：交易性金融资产——公允价值变动（银行估值金额）

贷：投资收益

#### ② 外汇合约估值金额为负数时

借：银行存款——人民币账户（按合同约定汇率实际兑换的金额）

借：交易性金融负债——公允价值变动（银行估值金额）

借：投资收益

贷：银行存款——外币户（按即期汇率折算的人民币金额）

(2) 同时将公允价值变动收益转出

① 外汇合约估值金额为正数时

借：公允价值变动收益

贷：投资收益

② 外汇合约估值金额为负数时

借：投资收益

贷：公允价值变动收益

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，衍生金融工具如国债期货、远期合同、股指期货等，其公允价值变动大于零或小于零时应将其相关变动金额确认为交易性金融资产或交易性金融负债，同时计入当期损益。

由于公司在套期开始时对套期关系并未正式指定并准备关于套期关系、风险管理目标和套期策略的正式书面文件，故公司按照企业会计准则的规定，未将其指定为有效套期关系的套期工具，不采用套期会计。因此，公司的外汇远期合约符合以交易性金融资产或交易性金融负债相关确认条件，应作为交易性金融资产或交易性金融负债进行确认和计量。

综上所述，公司购买、持有、卖出外汇管理工具相关的会计处理方式符合企业会计准则的规定。

(四) 关于“明确未来外汇管理工具使用的具体制度”的答复

公司将根据经董事会和股东大会审议通过的《关于授权公司管理层开展外汇衍生品交易的议案》和《远期外汇交易管理制度》，以及公司管理层制定的《远期外汇交易实施细则》等内控制度来管理未来外汇管理工具的使用事项。

**本所的核查过程：**

1. 访谈发行人管理层及资金业务相关负责人，了解发行人外汇管理工具；了解购入外汇远期合约产品的目的、背景及规模；了解其审核、签约、交割流程；

了解汇率波动对公司盈利能力及持续经营能力的影响。

2. 了解与外汇远期合约相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性。

3. 获取报告期内外汇远期合约的交易清单，检查外汇远期合约协议、内部审批表、交割凭证、资金流水，检查其会计处理是否符合会计准则相关规定以及投资收益和公允价值变动收益计算是否正确。

4. 针对报告期各期末尚未交割的外汇远期合约产品进行银行函证。

#### **本所的核查意见：**

发行人已按照审核问询函的要求对外汇远期合约相关情况进行了说明；发行人外汇管理工具购买规模合理，相关内控制度健全有效，购买外汇管理工具不涉及投资、投机行为；购买、持有、卖出外汇管理工具的相关会计处理符合企业会计准则的规定，对财务报表影响较小；发行人将根据经董事会和股东大会审议通过的《关于授权公司管理层开展外汇衍生品交易的议案》和《远期外汇交易管理制度》等内控制度来管理未来外汇管理工具的使用。

**（五）关于“请保荐机构和发行人律师结合币种汇率变动情况、发行人购买产品时间、发行人持有相应外币资产的规模、购入合约产品金额等情况，核查说明发行人对于购买时点和金额是否存在触发时点或具体决策因素以及具体的决策机制，发行人相关业务风控措施是否有效”的答复**

#### **1. 报告期内外汇远期合约产品购买情况**

报告期内，公司外汇远期合约的购买金额、时间、交割期间、交割情况以及对经营业绩的影响情况详见本答复的上述说明。

#### **2. 公司外汇远期合约产品购买决策因素分析**

公司经营过程中面临的汇率波动风险主要来自于道通科技母公司以外币结算的预期销售形成的外币收款、持有的外币货币性资产和负债折算的汇兑损益等。公司外汇远期产品的购买决策取决于汇率变动的趋势、波动的幅度以及预期销售形成外币收款规模、购买时持有的外币货币性资产和负债规模等因素。报告

期各期，公司购买的外汇远期合约产品金额分别为 0 万元、786.50 万元、26,807.02 万元和 60,442.21 万元，呈现逐年增长趋势，主要系公司为防范汇率变动风险，主动增加交易规模，以及道通科技母公司外销规模逐年增加所致。公司在决策购买外汇远期合约时主要考虑以下四个因素：

(1) 预期销售形成的外币收款规模

对于道通科技母公司预期销售形成的外币收款，公司在外汇汇率波动幅度较大的情况下，会通过购入外汇远期合约产品来进行风险对冲。购入规模一般以财务部按审慎、合理适当的原则下预测的道通科技母公司未来 12 个月预期的外币收款金额为限。

(2) 持有的外币货币性资产和负债规模

报告期各期末，道通科技母公司持有的外币货币性资产和负债构成如下：

单位：万元

项 目	2019 年 6 月末	2018 年末	2017 年末	2016 年末
外币货币性资产	89,340.81	96,031.69	60,023.49	52,024.13
其中：货币资金	12,561.27	27,646.46	8,488.44	19,117.18
应收账款	73,757.25	68,036.36	51,514.44	32,888.75
外币货币性负债	5,349.62	1,680.07	12,386.40	2,111.67

报告期各期末，道通科技母公司持有外币货币性资产主要由外币应收账款以及外币货币资金构成。公司根据各期末上述外币货币性资产的规模以及对未来汇率的变动趋势判断将会适当的购入外汇远期合约产品，以达到合理规避汇率变动风险的目的。公司同时存在一定规模的外币货币性负债，在一定程度上起到了汇率风险对冲作用，因此不会 100%将上述外币货币性资产纳入外汇远期合约范围。

(3) 董事会及股东会授权管理层开展外汇衍生品交易的额度。

(4) 主要外币的汇率变动趋势

报告期内，美元兑人民币汇率存在一定幅度的变动，尤其在 2017 年至 2019

年期间存在较大幅度的变动，具体变动趋势情况如下：



由于道通科技母公司外币销售主要以美元结算，在美元兑人民币汇率发生较大幅度的变动情况下，公司逐年增加了外汇远期合约的规模，以达到锁定远期汇率来防范外汇风险的目的。

3. 公司对于购买时点和金额是否存在触发时点或具体决策因素以及具体的决策机制

2018年下半年，美元汇率较2018年初发生了较大幅度的波动，公司为了有效降低汇率变动对经营业绩的影响，于2018年10月起逐步加大了对外汇远期合约业务的开展金额，以达到合理规避汇率变动对公司经营业绩影响的目的。

在上述期间，公司开展外汇远期合约业务将美元兑人民币汇率整数关口（如6.7、6.8、6.9等）作为触发时点，同时结合宏观经济和政治形势、国际贸易政策变化、公司预测的外币货款、目前持有的外币货币性资产（货币资金和应收账款等）规模等因素，在美元兑人民币汇率向上或向下趋势形成后采取逐步购买远期外汇产品降低汇率风险的策略，购买的远期外汇产品金额限定在以下三项指标的最小金额范围内：预测未来以外币结算的销售货款、外币应收账款、应付账款和货币资金净额和董事会和股东大会授权交易金额。

4. 发行人相关业务风控措施有效

发行人购买外汇远期合约实际操作和决策流程依据在内部机构批准的额度范围内按《远期外汇交易管理制度》相关规定执行，主要表现如下：

（1）发行人董事会和股东大会审议通过的《关于授权公司管理层开展外汇衍生品交易的议案》，在批准额度内授权管理层实施；

(2) 外汇交易业务领导小组定期或不定期讨论宏观经济政治形势和汇率波动情况，审视外汇风险，并决定外汇交易策略；

(3) 发行人财务部根据财务预测，基于谨慎性原则预测未来以外币结算的贷款和目前持有的外币货币性资产（主要包括应收账款和货币资金）规模，确定可购买远期外汇产品上限；

(4) 根据外汇交易业务领导小组讨论的外汇策略，财务人员向中国银行、汇丰银行、宁波银行等外汇专家咨询意见，并向多家银行咨询外汇产品价格，最终由财务部形成外汇产品交易方案，交总经理审批方可执行。

随着国际贸易形势的不断变化以及外销业务规模的进一步扩大，外汇管理工具对公司的重要程度进一步提高，为了规范管理外汇业务对公司经营业绩的影响，公司于2019年9月进一步制定了《远期外汇交易实施细则》，其中进一步明确了外汇远期合约购买的触发条件，具体决策判断一般参考如下标准：当月初美元汇率环比前1个月、前3个月或年初波动超过3%，或即时汇率比月初汇率波动超过2%等状况发生时，即认为美元汇率波动幅度较大，财务部应提出外汇汇率风险规避方案，并在股东会批准的额度范围内交总经理审批执行。

综上所述，随着外汇远期合约业务的逐步开展和经验的积累，公司已逐步制定了外汇远期合约相应的管理制度和约束措施，并按照上述规定执行外汇远期合约的决策、审批程序，公司相关决策机制及业务风控措施健全有效。

#### **本所的核查过程：**

1. 访谈发行人管理层及财务部相关业务人员，查阅外汇远期合约产品相关管理制度，了解购入外汇远期合约产品的具体决策因素及决策机制，以及其审核、签约、交割及风险控制流程。

2. 通过公开渠道查询报告期内美元、欧元汇率数据，分析了解美元、欧元对人民币汇率变动情况。

3. 获取报告期内外汇远期合约的交易清单及财务报表，了解发行人各期外汇合约产品购买规模及持有外币资产规模等情况。

#### **本所的核查意见：**

本所认为，发行人开展外汇远期合约业务的具体决策因素主要包括预期销售形成的外币收款规模、持有的外币货币性资产和负债规模以及主要外币的汇率变动趋势；报告期内，发行人开展外汇远期合约业务将美元兑人民币汇率整数关口（如 6.7、6.8、6.9 等）作为触发时点，同时结合宏观经济和政治形势、国际贸易政策变化、发行人预测的外币货款、目前持有的外币货币性资产（货币资金和应收账款等）规模等因素，在美元兑人民币汇率向上或向下趋势形成后采取逐步购买远期外汇产品降低汇率风险的策略。

本所认为，随着国际贸易形势的不断变化以及外销业务规模的进一步扩大，外汇管理工具对发行人的重要程度进一步提高，为了规范管理外汇业务对公司经营业绩的影响，发行人已于近期明确了外汇远期合约购买的触发条件，主要包括当月初美元汇率环比前 1 个月、前 3 个月或年初波动超过 3%，或即时汇率比月初汇率波动超过 2% 等状况发生时，即认为美元汇率波动幅度较大，财务部应提出外汇汇率风险规避方案，并在股东会批准的额度范围内交总经理审批执行；发行人已逐步制定并完善了外汇远期合约相应的管理制度和约束措施，并按上述规定执行外汇远期合约的决策、审批程序，相关决策机制及业务风控措施健全有效。

## 八、第二轮审核问询第 12 题

根据首轮问询问题 41 的回复，与保隆科技和万通智控相比，公司 TPMS 产品的毛利率较高，主要系公司的 TPMS 产品主要面向汽车后装市场，而保隆科技采取的是 OEM 销售模式，主要面向汽车前装市场；万通智控的产品同时面向 OEM 市场（整车市场）和 AM 市场（后装维修市场）。一般而言，前装市场的客户主要为整车制造商以及大型的一级零部件供应商，毛利率相对较低；后装市场主要面向汽车维修厂商，毛利率相对较高。

招股说明书申报稿披露，从 2019 年 1 月 1 日起，中国市场所有新认证乘用车必须安装 TPMS；从 2020 年 1 月 1 日起，所有在产乘用车开始实施强制安装要求，该项标准待正式发布实施。随着我国 TPMS 强制安装法规的颁布与实施，TPMS 在安全和环保方面的作用被消费厂商逐步认可，前装和后装市场对 TPMS 的需求将迅速增长，国内 TPMS 前装市场需求有望于 2021 年实现巨大增长。

请发行人进一步说明：（1）我国 TPMS 强制安装法规是否主要针对汽车前装

市场和整车市场，并就 TPMS 强制安装法规对汽车前装市场、后装市场、整车市场的影响做对比分析；（2）国内 TPMS 后装市场需求预计何时将实现巨大增长，是否晚于前装市场需求的增长，增长规模是否将不及前装市场；（3）结合 TPMS 强制安装法规颁布与实施的背景，发行人 TPMS 产品较可比企业如保隆科技、万通智控有何竞争优势，竞争地位是否会发生变化，有何应对市场竞争的对策与计划。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

答复：

（一）关于“我国 TPMS 强制安装法规是否主要针对汽车前装市场和整车市场，并就 TPMS 强制安装法规对汽车前装市场、后装市场、整车市场的影响做对比分析”的答复

我国 TPMS 强制安装法规主要直接对象为汽车整车厂商，法规将刺激前装市场需求，后装市场将在 TPMS 设备进入更换期时逐步出现，并随着市场存量积累不断扩大规模。

#### 1. 市场概念说明

汽车相关零配件、设备、产品和服务市场目前普遍分类为前装市场和后装市场。前装市场是指汽车出厂前即搭配安装的设备、配件、产品与服务，通称为 OEM；后装市场是指汽车整车出厂销售后提供的零配件、设备、产品与服务，通称为 AM。整车市场是指整台品牌车辆市场和厂商，而在汽车零配件产品和服务市场语境下一般通俗指服务于整车前装市场的相关领域。

#### 2. TPMS 强制安装法规及影响

我国 TPMS 强制性国家标准（GB26149-2017）中规定：“车辆应按如下规定安装本标准规定的 TPMS：a)对发动机中置且宽高比小于等于 0.9 的乘用车，其新申请型式批准车型自 2020 年 1 月 1 日起开始实施，其已获得型式批准的车型自 2021 年 1 月 1 日起开始实施。b)对其它 M1 类车辆，其新申请型式批准车型自 2019 年 1 月 1 日起开始实施；其已获得型式批准的车型自 2020 年 1 月 1 日起开始实施。”法规推动了大部分 M1 类车辆（至少有 4 个车轮或有 3 个车轮，

且厂定最大总质量超过 1t, 除驾驶员座位外, 乘客座位不超过 8 个的载客车辆), 即乘用车都将陆续落实强制加装 TPMS 的规定。

因此乘用车整车厂商将陆续在出厂车辆上加装 TPMS 设备, 这将较大程度地刺激前装 TPMS 设备的需求, 包括 TPMS 相关设备和胎压传感器 (Sensor)。由于 TPMS 核心设备胎压传感器产品的更换周期约在 5 年左右, 根据 TPMS 已强制推动安装国家的经验, 随着新配置出厂车辆逐渐进入更换期, TPMS 后装市场产品和服务需求将会逐渐出现, 且随着市场积累规模将逐渐扩大。

## **(二) 关于“国内TPMS后装市场需求预计何时将实现巨大增长, 是否晚于前装市场需求的增长, 增长规模是否将不及前装市场”的答复**

根据前述论证, 国内 TPMS 后装市场将晚于前装市场需求增长, 当在前装设备 (胎压传感器约 5 年) 进入更换期时后装市场需求逐渐出现, 并随着市场每年强制安装的积累, 加之少部分原有存量的 TPMS 改装, TPMS 的后装市场需求将不断扩大。根据汽车成熟市场和汽车工业发达国家的经验, 随着车辆保有量不断上升、车龄不断提高, TPMS 强制安装的政策推动落实, TPMS 更新需求每年不断积累, 后装市场也会逐渐形成不亚于前装市场的相当规模。

## **(三) 关于“结合TPMS强制安装法规颁布与实施的背景, 发行人TPMS产品较可比企业如保隆科技、万通智控有何竞争优势, 竞争地位是否会发生变化, 有何应对市场竞争的对策与计划”的答复**

我国 TPMS 强制安装法规推行是基于道路安全、汽车产业升级需要, 强制法规推出拓展了整体业务的市场空间, 行业迎来快速发展; 公司在车型车系覆盖面和兼容性上均具备较好竞争优势, 与同行业竞争对手相比具备差异化优势。目前公司基于自身技术积累、销售渠道和业务经验, 稳健跟进国内市场的快速发展。

汽车轮胎的监测对道路交通安全来说有重要意义, 2013 年以来我国相关主管单位就开始草拟强制性标准, 终于确定在 2019 年、2020 年推行强制实施。强制标配推广, 除了对道路交通安全有重要保障外, 也进一步明确了国家技术标准、改善市场标准混乱现况, 整体上能够促进汽车产业技术改革升级。

公司的 TPMS 产品主要为 TPMS 系统诊断匹配工具和 TPMS Sensor (胎压传

感器），目前主要专注于后装市场。2016年、2017年、2018年和2019年1-6月，公司来自于TPMS产品的收入分别为3,808.26万元、7,856.15万元、14,348.66万元和8,362.57万元，2018年TPMS产品的销售收入较2017年增长82.64%，2017年较2016年增长106.29%，增长迅速；TPMS产品占主营业务收入的比例在2018年度已达到16.12%。

公司TPMS业务快速发展的竞争优势，除行业整体面临较好的政策环境与发展机遇外，主要由于TPMS后装产品通用兼容性的核心需求，在技术上与汽车诊断分析业务存在共通性。相比于同行业主要竞争对手，公司产品在车型车系覆盖面上均具备较好竞争优势，产品软件更新迭代快、功能稳定，客户体验较好。截至目前，公司四合一胎压传感器产品在国际车方面支持主流75个车系品牌，1,389个子车型，在国产车方面支持40个车系，308个子车型，总体覆盖面在98%以上。

公司TPMS业务专注于后装市场，因而目前在汽车产业成熟的欧美地区的销售收入占比较高，国内收入规模和占比均较低，在2018年度TPMS产品来自北美和欧洲地区的销售收入占比达到82.47%。报告期内，TPMS产品的分区域销售收入情况如下：

单位：万元

区域	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	收入	占比%	收入	占比%	收入	占比%	收入	占比%
北美	5,578.60	66.71	8,872.16	61.83	3,167.19	40.31	1,453.47	38.17
欧洲	1,644.22	19.66	2,960.95	20.64	2,665.87	33.93	1,452.80	38.15
中国境内	65.74	0.79	1,029.89	7.18	897.52	11.42	336.35	8.83
其他地区	1,074.01	12.84	1,485.66	10.36	1,125.58	14.33	565.64	14.85
<b>TPMS产品合计</b>	<b>8,362.57</b>	<b>100.00</b>	<b>14,348.66</b>	<b>100.00</b>	<b>7,856.15</b>	<b>100.00</b>	<b>3,808.26</b>	<b>100.00</b>

根据公开披露的数据显示，保隆科技TPMS业务中以OEM即前装为主，即

为整车制造商、一级零部件供应商提供产品，2019年上半年其 TPMS 业务由于政策推行实现了同比 66.57% 的增长，达 4.88 亿元，未来保隆科技业务规模将持续扩大，实力增强。万通智控 TPMS 业务有前装产品和兼容性后装产品，2019 年上半年收入为 1,759.64 万元，相对规模较小但同比增长达 45.84%，处于快速发展期。

整体来看我国 TPMS 强制安装法规的推出较大推动了市场空间的增长，各参与者都获得了显著的增长空间，根据自身市场定位积极把握发展机遇。目前公司业务定位后装、海外欧美市场为主，与保隆科技、万通智控相比，具有差异化的竞争优势，公司目前稳健跟进国内市场，基于自身的技术积累、销售渠道和业务经验，在未来国内 TPMS 市场中具有较好的发展空间。

#### **本所的核查过程：**

1. 查看了解发行人的产品，查阅相关国标和强制法规，查阅相关市场数据和公开市场披露信息。
2. 访谈发行人核心技术人员、销售人员及管理层，对涉及 TPMS 国内发展情况和竞争对手情况进行交流。
3. 了解发行人 TPMS 产品核心竞争优势和未来国内市场计划情况。

#### **本所的核查意见：**

本所认为，我国 TPMS 强制安装法规主要直接对象为汽车整车厂商，将刺激前装市场需求，当 TPMS 设备进入更换期后装市场将逐步出现，并随着市场积累不断扩大规模；根据欧美成熟汽车市场规律和经验，国内 TPMS 后装市场将晚于前装市场需求增长，在前装设备进入更换期时后装市场需求逐渐出现，并随着市场积累和存量改装，未来后装有望形成不亚于前装规模的市场；我国 TPMS 强制安装法规是基于道路安全、汽车产业升级需要。强制法规推出拓展了整体业务的市场空间，行业迎来快速发展；发行人在车型车系覆盖面和兼容性上均具备较好竞争优势，与同行业竞争对手相比具备差异化优势。目前发行人基于自身技术积累、销售渠道和业务经验，稳健跟进国内市场的快速发展。

#### **九、第二轮审核问询第 13 题**

(一) 关于“首轮问题 3，回复中说明 2018 年 3 月转让价格低于 2017 年主要系对受让方无对赌回购安排，故有所折价。但转让方和受让方均非对赌回购的义务人李红京。请发行人进一步回复首轮问题 3 的第 2 小问”的答复

1. 中兴系资本 2017 年股权转让情况

2017 年 7 月至 9 月，李红京将其所持公司 17.38% 股权分别转让给平阳钛和等 8 家机构投资人，本次转让价格为 8.4950 元/股，由各方协商确定。

2017 年 9 月，中兴成长、中兴鲲鹏分别将其所持公司 0.7398% 和 0.4932% 的股权转让给深圳兼固，本次转让与前述 2017 年 7-9 月李红京向平阳钛和等 8 家机构投资人转让股权为同一批次转让，转让价格同为 8.4950 元/股。由于中兴成长及中兴鲲鹏在 2013 年入股时与李红京签署的投资协议之补充协议中包含随售条款，约定公司在首次公开发行股票并上市前，李红京向其他第三方转让股权的，中兴成长及中兴鲲鹏有权按照李红京与第三方达成的价格与条件进入到该项交易中，按其在公司持股比例向第三方转让。因此，李红京为中兴成长、中兴鲲鹏的股权受让方深圳兼固提供了回购安排。

2. 中兴系资本 2018 年 3 月股权转让情况

2018 年 3 月，中兴成长、中兴鲲鹏将其所持的剩余公司股权 2.0727% 和 1.3818% 分别转让给熔岩浪潮等 4 家机构投资人，本次股权转让价格为 7.65 元/股，由各方协商确定。

由于本次股权转让系中兴系资本根据自身业务调整需要退出并独自进行的对外转让，李红京并未参与，因此李红京未为上述股权受让方提供任何对赌回购安排。因此，中兴系资本 2018 年 3 月股权转让价格（7.65 元/股）较 2017 年股权转让价格（8.4950 元/股）有所下降，上述价格折让具有合理性。

**本所的核查过程：**

1. 取得并查阅了中兴成长和中兴鲲鹏入股公司时的投资协议及其补充协议，查阅工商登记资料，对转让价格、相关随售条款及工商变更登记进行核查。

2. 取得并查阅了李红京及中兴系资本 2017 年股权转让、中兴系资本 2018 年 3 月股权转让的《股份转让协议书》核查，对转让价格、相关对赌回购条款及

相关工商变更登记进行核查。

**本所的核查意见：**

本所认为，中兴系资本 2018 年 3 月对外转让股权价格低于 2017 年主要系本次转让为中兴系资本独自进行的对外转让，李红京未为股权受让方提供任何对赌回购安排，故转让价格有所折价，具备合理性。

**（二）关于“问题 7，请发行人进一步说明境外人员具体构成及履职情况，平均薪酬显著较高的原因，报告期内研发人员平均薪酬逐年下降的原因及合理性，是否具备持续创新能力，该题请进一步对备考口径的人员构成、学历结构及人员薪酬水平进行分析说明”的答复**

**1. 境外人员具体构成及履职情况，平均薪酬显著较高的原因**

截至 2018 年 12 月 31 日，公司及其子公司境外员工按专业划分的构成情况如下：

结构	员工数量（人）	员工占比
研发人员	0	0.00%
生产人员	66	46.15%
营销人员	62	43.36%
职能人员	15	10.49%
<b>合计</b>	<b>143</b>	<b>100.00%</b>

2018 年末公司境外员工主要系美国、德国和越南子公司的员工，其中美国和德国子公司系销售子公司，员工主要为营销与职能人员，越南子公司系生产子公司，员工主要为四季度越南子公司招聘的生产人员。

2018 年公司境外员工按国家或地区分类的薪酬情况如下：

人员构成	2018 年
------	--------

	期末人数	年平均人数①	所占比例	薪酬总额合计 (万元)②	平均薪酬(万元) ②/①
美国	50	39	58.21%	1,998.32	51.24
德国	13	8	11.94%	375.89	46.99
越南	80	20	29.85%	64.55	3.23
<b>合计</b>	<b>143</b>	<b>67</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,438.76</b>	<b>45.82</b>

注：1. 平均人数计算口径为每月末员工人数合计数/12个月；2. 2018年越南子公司年平均人数较期末人数少，由于其员工主要于2018年四季度入职所致；3. 越南子公司人员平均薪酬较低，主要系当地生产用工成本较低。

2018年公司境外员工主要为美国和德国的销售人员，由于公司产品主要在境外销售，且境外销售人员薪资及奖金较高，因此境外人员平均薪酬较高。报告期内公司境外员工均正常履行其工作职责。

2. 报告期内研发人员平均薪酬逐年下降的原因及合理性，是否具备持续创新能力，该题请进一步对备考口径的人员构成、学历结构及人员薪酬水平进行分析说明

公司报告期内研发人员平均薪酬逐年下降的主要原因为无人机境外研发人员占比较高，人均薪酬较高，2017年剥离了无人机业务导致公司整体研发人员薪酬呈下降趋势；如果基于备考口径，公司研发人员平均薪酬总体呈上升趋势，具体分析如下：

(1) 公司备考口径人员构成情况

截至报告期内各期末，公司备考口径人员按专业划分的构成情况如下：

结构	2018年		2017年		2016年	
	员工数量 (人)	占比	员工数量 (人)	占比	员工数量 (人)	占比
研发人员	499	44.91%	415	50.00%	364	52.45%

结构	2018年		2017年		2016年	
	员工数量 (人)	占比	员工数量 (人)	占比	员工数量 (人)	占比
生产人员	292	26.28%	214	25.78%	156	22.48%
营销人员	175	15.75%	119	14.34%	86	12.39%
职能人员	145	13.05%	82	9.88%	88	12.68%
<b>合计</b>	<b>1,111</b>	<b>100.00%</b>	<b>830</b>	<b>100.00%</b>	<b>694</b>	<b>100.00%</b>

注：2017年由于下半年无人机业务拆分少部分职能人员转入智能航空，使得职能人员占比有所下降，2018年公司对职能人员根据业务发展需要进行了相应补充

### (2) 公司备考口径人员学历结构情况

截至报告期内各期末，公司备考口径人员的学历结构情况如下：

学历	2018年		2017年		2016年	
	员工数量 (人)	占比	员工数量 (人)	占比	员工数量 (人)	占比
硕士及以上	63	5.67%	38	4.58%	42	6.05%
本科	607	54.64%	442	53.25%	377	54.32%
大专	101	9.09%	93	11.20%	101	14.55%
高中及以下 <small>注</small>	340	30.60%	257	30.96%	174	25.07%
<b>合计</b>	<b>1,111</b>	<b>100.00%</b>	<b>830</b>	<b>100.00%</b>	<b>694</b>	<b>100.00%</b>

注：高中及以下员工主要系一线生产人员

### (3) 公司备考口径按职能分类的员工平均薪酬水平

公司备考口径按职能分类的员工平均薪酬情况（本题统计薪酬内容指工资、奖金、津贴和补贴）如下：

人员构成	2018 年			
	平均人数	所占比例	薪酬总额合计 (万元)	平均薪酬(万元)
研发人员	484	46.99%	9,244.79	19.10
生产人员	274	26.60%	1,744.65	6.37
营销人员	141	13.69%	3,874.54	27.48
职能人员	131	12.72%	2,778.28	21.21
<b>合计</b>	<b>1,030</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,642.26</b>	<b>17.13</b>

人员构成	2017 年			
	平均人数	所占比例	薪酬总额合计 (万元)	平均薪酬(万元)
研发人员	371	48.18%	6,658.50	17.95
生产人员	214	27.79%	1,401.55	6.55
营销人员	101	13.12%	2,818.59	27.91
职能人员	84	10.91%	1,773.16	21.11
<b>合计</b>	<b>770</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,651.80</b>	<b>16.43</b>

人员构成	2016 年			
	平均人数	所占比例	薪酬总额合计 (万元)	平均薪酬(万元)
研发人员	354	48.03%	6,089.10	17.20
生产人员	181	24.56%	1,027.17	5.67
营销人员	96	13.03%	2,145.12	22.35

职能人员	106	14.38%	2,104.14	19.85
合计	737	100.00%	11,365.53	15.42

2016 年公司备考口径平均人数大于期末人数的主要原因为当年度有部分人员转移至无人机，因此年末人数少于年初人数。

2016-2018 年公司备考口径研发人员年平均薪酬分别为 17.20 万元、17.95 万元和 19.10 万元，报告期内研发人员薪酬呈逐年上升的趋势，公司具备持续创新能力。

2016-2018 年公司备考口径职能人员平均薪酬略高于研发人员，主要系：1、职能人员包含了中高级管理人员，其工资水平较高；2、公司职能部门主要在深圳总部，而研发部门同时在深圳和湖南设立了研发中心，一部分人员在湖南，湖南工资水平相对较低，拉低了平均研发人员薪酬。

#### 本所的核查过程：

1. 获取发行人境外员工花名册和工资发放明细，统计公司境外员工人员构成、薪酬情况，核查境外人员薪酬情况。

2. 获取发行人员工花名册和工资发放明细，统计报告期内公司合并及备考人员构成、学历结构及薪酬情况，核查备考口径研发人员薪酬变化情况。

#### 本所的核查意见：

本所认为，发行人境外员工主要为销售人员，由于发行人主要为境外销售，境外销售人员薪资及奖金较高，因此境外人员平均薪酬较高，报告期内发行人境外员工均正常履行其工作职责；报告期内发行人备考口径研发人员薪酬呈逐年上升的趋势，具备持续创新能力；发行人已进一步分析说明备考口径人员构成、学历结构和人员薪酬水平，符合发行人实际情况。

### （三）关于“问题 10，明确回复获得福特授权前，公司获得相关数据的合规性”的答复

1. 公司的数据获取方式在取得福特授权之前或之后没有变化，根据美国律师的法律意见，公司的数据获取方式受到法律保护

公司通过公开渠道、第三方购买及自主研发获取数据，该等数据获取方式在取得福特授权之前或之后没有变化。根据美国律师的法律意见，公司用来进行技术开发的设备从合法公开渠道获取，公司通过合法方式获得第三方的产品和数据，其开发过程没有侵犯他人权利，符合一般的商业道德标准；因此，基于美国法律规定和相关案例，公司上述开发过程不构成对第三方知识产权的侵犯，公司前述自主研发方式获取数据的行为在美国法律下属于独立开发，受到法律保护。

根据福特案件的相关材料、公司的答辩意见以及美国律师的分析意见，福特公司认为公司获得福特相关数据侵犯了其商业秘密，然而福特公司未能提供证据证明这些信息和数据属于商业秘密。福特与公司最终达成和解，案件已结案。根据美国律师意见，公司无需就本案向福特公司承担侵权或违约的赔偿责任。

## 2. 法律仅对数据的特有编排进行保护，并非保护数据元素或数据本身

公司在取得数据后，为支持公司产品对全球各类汽车车型的准确兼容和高效检测，采用了不同于福特的数据编排方式及软件功能实现方式，具有自主知识产权，没有侵犯福特的权利。

公司在取得数据后，需要按照公司统一的自定义标准进行数据清洗、归并、索引及重构编排，从而实现公司诊断软件所需的数据库编排方式。不同于福特采用的关系型数据库及数据结构，公司采用了独特的非关系型数据库及数据结构，结合高级语言描述并可动态解释执行的核心算法库，对软件操作及诊断流程进行重整统一，同时结果展示进行自定义编辑排列，形成兼容性强、智能易用、数据互联互通的软件功能。

基于上述，公司的数据获取方式在取得福特授权之前或之后没有变化，根据美国律师的法律意见，公司的数据获取方式受到法律保护；公司与福特公司的案件已经和解结案，无需就本案向福特公司承担侵权或违约的赔偿责任；而且公司采用了不同于福特的数据编排方式及软件功能实现方式，具有自主知识产权，没有侵犯福特的权利。

### **本所的核查过程：**

1. 与发行人的相关技术人员进行交流，并了解发行人数据获取技术的相关

信息，用以核查发行人数据获取的方式。

2. 取得并查阅发行人与福特公司诉讼案件资料及相关授权文件，用以核查福特公司给予发行人的授权范围及双方的主张。

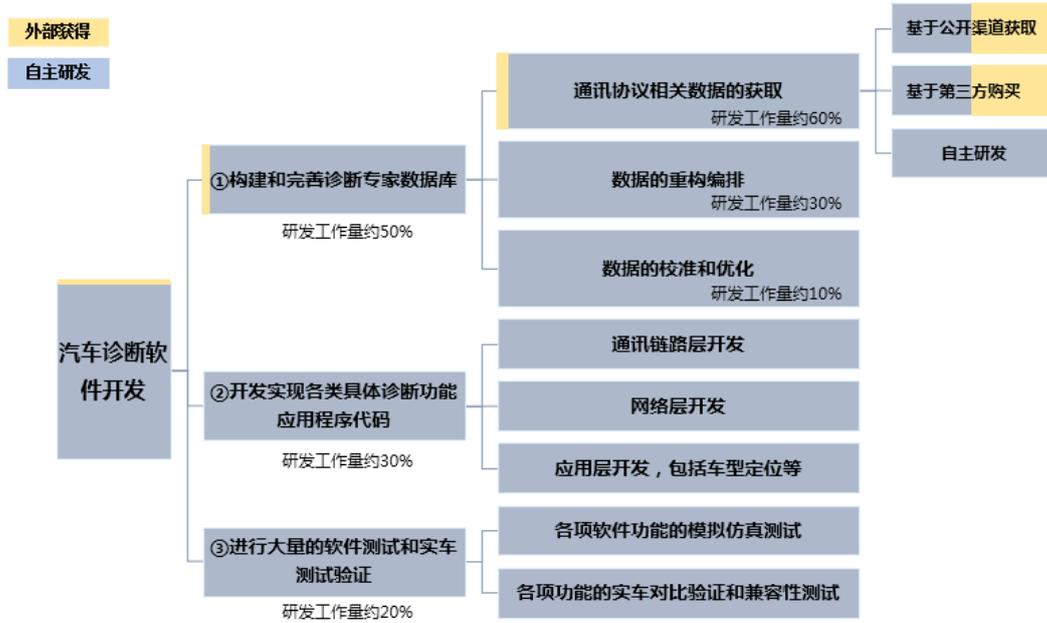
3. 与发行人的相关法务人员进行交流，取得并查阅境外律师关于发行人与福特公司诉讼案件的分析意见以及对发行人数据获取方式的分析意见，用以核查发行人的数据获取方式在当地的合规性。

#### **本所的核查意见：**

本所认为，发行人的数据获取方式在取得福特授权之前或之后没有变化，根据美国律师的法律意见，发行人的数据获取方式受到法律保护；发行人与福特公司的案件已经和解结案，无需就本案向福特公司承担侵权或违约的赔偿责任；而且发行人采用了不同于福特公司的数据编排方式及软件功能实现方式，具有自主知识产权，没有侵犯福特公司的权利。

**（四）关于“问题 11，进一步说明三类获取数据方式各自所占比重。关于公司‘覆盖全球 100 多个品牌逾万款车型（含年款）的诊断’，进一步说明全球主要汽车品牌数量，公司的覆盖率，是否覆盖主要品牌及主要车型”的答复**

公司产品的核心是汽车诊断软件，开发软件主要包括三个方面工作：构建和完善诊断专家数据库、开发应用程序代码以及软件测试和实车测试验证工作。受不同车系影响工作量会略有差别，以典型的大众车系为例，上述三个部分研发工作量占比约为 5:3:2。构建和完善诊断专家数据库主要包括三个方面工作：数据获取、数据的重构编排、数据校准和优化，上述三部分的研发工作量占比大致为 6:3:1。数据获取包括公开渠道、向第三方购买及自主研发三种方式，从项目开发工作量角度评估三种方式的贡献来看，不同品牌车型的自主研发贡献有所不同，但总体上高于 90%。



具体情况分析如下：

### 1. 诊断软件开发的情况

汽车诊断软件系汽车诊断设备厂商产品的核心内容和决定产品性能高低的水分岭。公司自主开发的汽车诊断软件在诊断准确率、覆盖面及智能化等方面具备领先优势，构成了公司产品高兼容、智能化、快速诊断的核心能力。

公司汽车诊断软件的开发主要包含三部分工作：（1）构建和完善的诊断专家数据库；（2）开发实现各类具体诊断功能应用程序代码；（3）进行大量的软件测试和实车测试验证。从公司的研发工作量投入来看，受不同车系影响工作量会略有差别，以大众车系为例，上述三部分工作的研发工作量占比大致为 50%、30% 和 20%，具体工作内容为：

研发工作	工作内容概要
1. 构建和完善的诊断专家数据库	（1）通讯协议相关数据的获取；（2）数据的重构编排；（3）数据的校准和优化
2. 开发实现各类具体诊断功能应用程序代码	（1）通讯链路层开发；（2）网络层开发；（3）应用层开发，包括车型定位、系统集成定位、各系统的子功能开发等
3. 进行大量的软件测试和实车测试验证	（1）各项软件功能的模拟仿真测试；（2）针对全球各区域、各年款的各类车型，进行各项功能的实车对比验证和兼容性测试

如上表，上述三项工作中第 1 项工作构建和完善诊断专家数据库又主要可以分为三个具体步骤：（1）基于公开渠道、向第三方购买及自主研发三种方式，获取与全球各种汽车车型的通讯协议相关数据，其中公开渠道和向第三方购买可获取的数据较为有限，自主研发系公司数据获取的主要方式；（2）为实现对各类车型统一、高效、精准的诊断，需要按照公司统一的自定义标准对前述数据进行数据清洗、归并、索引及重构编排，从而搭建覆盖面广、兼容性强、高效精准的诊断信息数据库和核心算法库，以支持公司产品对全球各类汽车车型的准确兼容和高效检测；（3）基于已投放全球市场的数十万台诊断、检测设备的客户反馈信息和实车检测数据，不断校准和优化自有的诊断信息数据库和算法库，使其更加高效、精准。针对构建和完善诊断专家数据的研发工作量投入来看，受不同车系影响工作量会略有差别，以大众车系为例，上述三部分的研发工作量占比大致为 60%、30%和 10%。

基于上述，公司汽车诊断软件的整体开发工作中，除在构建和完善诊断专家数据库的汽车通讯协议相关数据获取这一环节会少部分使用到公开渠道和向第三方购买的数据外，其他环节的开发工作，均由公司独立研发完成。

公司已就自主开发的汽车诊断软件申请了 69 项软件著作权，前述软件著作权现在均处于保护期内，与第三方不存在纠纷或争议。

## 2. 自主研发系公司获取汽车通讯协议相关数据的主要方式

### （1）汽车通讯协议的构成

从一套汽车通讯协议构成来看，各类汽车通讯协议基本符合国际标准化组织制定的用于计算机或通信系统间互联的开放式系统互联通信参考模型（即 OSI 模型）。OSI 模型共分为七层，具体有应用层、表示层、会话层、传输层、网络层、数据链路层、物理层，各层具体负责功能如下：

层次	功能和作用
应用层	具体服务与最终用户的一个接口
表示层	为数据的表示、安全、压缩

会话层	负责建立、管理、终止会话
传输层	定义传输数据的流控和差错校验
网络层	进行逻辑地址寻址，实现不同个体之间的路径选择
数据链路层	建立逻辑连接、进行硬件地址寻址、差错校验，将比特组合成字节进而组合成帧
物理层	建立、维护、断开物理连接

根据不同汽车通讯需要，在一些汽车通讯协议中会将应用层、表示层、会话层简化合并为应用层一个层次，将网络层和传输层简化合并为网络层一个层次。

### (2) 汽车通讯协议的类型

具体到每款车一般每款车都会对应两套通讯协议用于汽车的检测和诊断。一套系汽车厂家按照强制规定在国际标准范围内制定的“通用车载诊断 OBD 协议”，只涉及排放相关的参数和故障；另一套系汽车厂家不受规定约束可自行定义的“汽车厂家增强诊断协议”（Vehicle manufacturer enhanced diagnostics）。汽车厂家增强诊断协议覆盖检测汽车所有模块的所有参数和故障及匹配、更换等高级功能，例如发动机系统、变速箱系统、自动巡航系统、刹车系统、空调系统等。汽车厂家增强诊断协议无需强制遵从特定标准，个性化自定义程度较高，信息开放程度较低，协议的分析及验证对第三方汽车诊断设备厂商来说难度非常大。故分析和学习各汽车厂家增强诊断协议是汽车诊断设备厂商主要的数据获取工作。

### (3) 公司通过三类数据获取方式获取数据的情况

公司基于公开渠道、向第三方购买及自主研发相结合的方式，获取汽车通讯协议相关数据。但公开渠道和向第三方购买可获取的数据较为有限，自主研发系公司数据获取的主要方式，具体说明如下：

获取方式	信息获取情况及作用
公开渠道	公司主要获取各类国际标准。汽车厂家增强诊断协议有时会参考公开的国际标准框架，但其内容完全是自定义的，因而国际标准仅能为研发提供一些指导和参考。
向第三方购买	公司主要是从 ETI 协会获得其向会员公开的部分汽车厂家资料。不同汽

(ETI、原厂)	车厂家在 ETI 协会开放的资料多寡情况各不相同，但总体上汽车厂家基于其自身利益的考量，大部分汽车厂家开放的资料较为有限，时间上通常存在一些滞后，资料有一定的参考价值，但远远无法满足公司对数据完整性、准确性、及时性的需要。如宝马车系向 ETI 协会会员开放内容仅包括部分物理层信息。除福特外，公司未向汽车厂家购买数据。
自主研发	公司绝大部分数据均系完全独立自主开发获得，少部分数据系参考国际标准和 ETI 获取信息的基础上，做进一步的开发、验证和补充，从而得到准确有用的数据。从通讯协议各层开发工作量来看，应用层超过 90%。

以下具体以 2018 年中国区大众途观、2010 年日本区丰田卡罗拉、2008 年欧洲区宝马 320i 三款车型为例，说明汽车通讯协议开发工作量占比及三种信息获取方式的贡献占比（从项目开发工作量的角度评估）：

(1) 2018 年中国区大众途观

层级	开发情况说明	开发工作量占比	各渠道贡献占比 <sup>注</sup>		
			公开渠道	第三方购买	自主研发
诊断应用层	主要工作是对诊断协议的分析、实现以及验证，包括但不限于：车型对应的系统全集、每个系统的协议类型、系统的版本信息指令和算法、读码指令和算法、数据流、元件测试、故障码帮助、元器件更换匹配等等。通过购买 ETI-VW 文档，包含了故障码和故障码描述的关系，开发人员需将这些信息转化为我司的故障码库。并根据前面分析的指令，算法相结合，形成完整的故障码功能	93%	无	ETI-VW 文档，占 2%	完全自主开发，占 98%
应用层	标准协议包含各命令关键字，但每一个功能具体命令参数都不同，研发人员需要通过数据采集、模拟仿真推演，才能开发出该层完整的协议。例如：协议标准里只说 22 是用来读取传感器数据的指令，但汽车传感器成千上万，具体每一个传感器对应的命令 22，是未知的	3%	使用 ISO 14229-1, ISO14229-3 协议，占 30~40%		协议实现，占 60~70%
会话层	此部分规定了通用会话层服务，主要开发会话层与传输层之前的服务请求，确认，指示的交互接口。以使应用层能与多种网络层的协议实现通讯	2%	使用 ISO 14229-2, 占 30~40%		协议实现，占 60~70%
传输层/网络层	标准协议里介绍了通讯询址方式、帧交互方式等，但具体每个系统的地址不会规定，需要研发人员每个系统测量出具体的物理地址	1%	使用 ISO 15765-2 协议，占 45%~50%		协议实现，占 50~55%

层级	开发情况说明	开发工作量占比	各渠道贡献占比 <sup>注</sup>		
			公开渠道	第三方购买	自主研发
数据链路层	标准协议里介绍了总线概念、层体结构、数据一致性、总线错误及恢复机制。研发人员需要进行整个机制的理解，进行软件开发，需要做到不干扰汽车正常总线通讯，需要做深度开发和大量实车测试	0.9%	使用 ISO 11898-1 协议，占 30~40%		协议实现，占 60~70%
物理层	包含物理接口形状、大小、通讯脚、通讯波特率等信息，研发人员需要进行端口波形分析，确定不同的系统采用的不同通讯引脚、其它特殊用途引脚	0.1%	使用 ISO11898，占比 40~55%		协议实现，占 45~60%

注：公开渠道和第三方购买信息的贡献比系参考其他没有该类信息的车型通讯协议开发所需额外增加的开发工作量角度进行大致估计得出（下同）

(2) 2010 年日本区丰田卡罗拉

层级	开发内容	开发量占比	各渠道贡献比		
			公开渠道	第三方购买	自主研发
诊断应用层	通过购买的 ETI-丰田文档，包含车车型系统、系统功能对应关系以及故障码，数据流，冻结帧，部分动作测试的算法和流程。对于较为复杂且占比高的匹配，初始化，校准等功能，没有相应文档，需工程师自主研发。工程师需将这些信息进行库和代码的设计，并实现成可执行的程序，通过大量的模拟和实车验证，确保功能执行正确。	96%	无	ETI-丰田文档，占 10%	完全自主开发，占 90%
应用层	标准协议包含各命令区间段，但每一个功能具体命令参数都不同，研发人员需要通过数据采集、模拟仿真推演，才能开发出该层完整的协议。	3%	使用 ISO 14230-3 协议，占 30~40%		协议实现，占 60~70%
数据链路层	标准协议里介绍了通讯询址方式、帧格式，帧交互方式、通讯时序、通讯错误处理方式等。研发人员需要进行整个机制的理解，进行软件开发，需要做深度开发和大量实车测试，确保在不同车况下能正常通讯	0.9%	使用 ISO 14230-2 协议，占 30~40%		协议实现，占 60~70%
物理层	该标准包含了通讯的电压，传输状态和接受状态描述等信息，研发人员需对波特率，引脚用途等进行分析	0.1%	使用 ISO 14230-1 协议，占 30~40%		协议实现，占 60~70%

(3) 2008 年欧洲区宝马 320i 车型

层级	开发内容	开发量占比	各渠道贡献比		
			公开渠道	第三方购买	自主研发
诊断应用层	此部分无公开协议标准，完全自主研发，主要工作是对诊断协议的分析、实现以及验证，包括但不限于：车型对应的系统全集、每个系统的协议类型、系统的读码指令和算法、数据流、元件测试、故障码帮助、元器件更换匹配等等	95%	无	无	完全自主开发，占100%
应用层	标准协议包含各命令区间段，但每一个功能具体命令参数都不同，研发人员需要通过数据采集、模拟仿真推演，才能开发出该层完整的协议	3%	使用 ISO 15765-3 协议，占 30~40%		协议实现，占 60~70%
网络层	标准协议里介绍了通讯询址方式、帧交互方式等，但具体每个系统的地址不会规定，需要研发人员每个系统测量出具体的物理地址	1%	使用 ISO 15765-2 协议，占 45%~50%		协议实现，占 50~55%
数据链路层	标准协议里介绍了总线概念、层体结构、数据一致性、总线错误及恢复机制。研发人员需要进行整个机制的理解，进行软件开发，需要做到不干扰汽车正常总线通讯，需要做深度开发和大量实车测试	0.9%	使用 ISO 15765-1 协议，占 30~40%		协议实现，占 60~70%
物理层	通过购买 ETI-BMW 协议文档，其中包含物理接口形状、大小、通讯脚、通讯波特率等信息，研发人员需要进行端口波形分析，确定不同的系统采用的不同通讯引脚、其它特殊用途引脚	0.1%		ETI-BMW 协议文档；占 45~50%	协议实现，占 50~55%

基于上述情况，自主研发系公司数据获取的主要方式。

综上，发行人的汽车诊断软件及相关汽车通讯协议数据的获取均主要系独立自主研发。

### 3. 主要汽车品牌和车型的覆盖情况

#### (1) 主要汽车品牌的覆盖情况

根据 Focus2move 网站公开的数据，2018 年全年全球汽车销量 93.6 百万辆，前 50 名汽车品牌的合计销量 85.6 百万辆，占比 91.47%。前 50 名汽车品牌的销量和公司产品覆盖情况如下：

排名	汽车品牌	销量	公司是否覆盖
1	Toyota	8,856,524	是
2	Volkswagen	6,908,396	是
3	Ford	5,456,994	是
4	Nissan	5,076,395	是
5	Honda	5,044,055	是
6	Hyundai	4,455,029	是
7	Chevrolet	4,104,454	是
8	Kia	2,885,082	是
9	Mercedes	2,584,809	是
10	Renault	2,542,535	是
11	BMW	2,136,896	是
12	Peugeot	1,969,788	是
13	Audi	1,840,943	是
14	Maruti	1,753,351	是
15	Mazda	1,619,427	是
16	Jeep	1,580,132	是
17	Suzuki	1,552,892	是
18	Fiat	1,481,667	是
19	Geely	1,401,673	是
20	Buick	1,297,584	是
21	Skoda	1,268,954	是
22	Mitsubishi	1,234,014	是

23	Changan	1,190,804	是
24	Wuling	1,131,335	是
25	Subaru	1,065,798	是
26	Citroen	1,049,305	是
27	Opel	1,012,795	是
28	Baojun	879,077	是
29	Daihatsu	833,937	是
30	Dongfeng	796,497	是
31	Haval	772,251	是
32	Ram	721,025	是
33	Lexus	701,454	是
34	Dacia	678,700	是
35	GMC	669,515	是
36	Volvo	648,621	是
37	Chery	558,486	是
38	Dodge	551,061	是
39	Trumpchi	536,886	是
40	Seat	522,684	是
41	BYD	484,572	是
42	Roewe	470,809	是
43	Baic	464,454	是
44	Land Rover	434,236	是
45	Saipa	433,788	是

46	JAC	427,926	是
47	Cadillac	407,604	是
48	Lada	395,282	是
49	Isuzu	369,946	是
50	Mini	360,041	是

公司产品目前已能覆盖全球 198 个汽车品牌，已实现了对全球的主要汽车品牌（销量前 50）的全面覆盖。

(2) 主要车型的覆盖情况

公司对全球销量前 100 款车型（2018 年）的覆盖情况如下：

排名	车型	销量	公司是否覆盖
1	Toyota Corolla	1,187,645	是
2	Ford F-series	1,081,272	是
3	Toyota RAV4	837,486	是
4	Honda Civic	833,123	是
5	Volkswagen Tiguan	791,111	是
6	Volkswagen golf	790,567	是
7	Honda CR-V	744,387	是
8	Volkswagen Polo	718,983	是
9	Toyota Camry	669,130	是
10	Chevrolet Silverado	651,191	是
11	Ram pick-up	623,477	是
12	Hyundai Elantra	621,153	是

13	Hyundai Tucson	553,503	是
14	Toyota Hilux	549,985	是
15	Nissan Qashqai	519,617	是
16	Honda Accord	515,144	是
17	Volkswagen Lavida	503,940	是
18	Kia Sportage	493,720	是
19	Volkswagen Jetta	493,423	是
20	Nissan Sylphy	486,452	是
21	Wuling Hongguang	476,538	是
22	Mercedes C Class	470,083	是
23	Mazda Cx-5	458,688	是
24	Haval H6	455,914	是
25	Nissan Rogue	455,453	是
26	Ford Focus	453,728	是
27	Volkswagen passat	444,550	是
28	Chevrolet Equinox	439,511	是
29	Nissan X-Trail	433,913	是
30	Toyota Yaris	412,834	是
31	Jeep Compass	409,075	是
32	Mercedes E Class	403,043	是
33	Skoda Octavia	391,169	是
34	Renault Clio	385,646	是

35	BMW 5 Series	377,739	是
36	Ford Fiesta	376,645	是
37	Toyota Highlander	374,297	是
38	Baojun 510	361,403	是
39	Mercedes GLC	360,734	是
40	BMW 3 Series	359,968	是
41	Mazda3	354,336	是
42	Toyota C-HR	340,440	是
43	Ford Escape	333,043	是
44	Ford Ecosport	325,103	是
45	Audi A4	322,152	是
46	Ford Explorer	311,435	是
47	Volkswagen Sagitar	309,902	是
48	Honda HR-V	308,629	是
49	Hyundai Santa fe	307,877	是
50	Chevrolet Malibu	305,375	是
51	Jeep Cherokee	302,374	是
52	Isuzu D-Max	301,513	是
53	Nissan Sentra	300,221	是
54	Ford Transit	297,332	是
55	Honda Fit	296,534	是
56	Audi Q5	294,339	是

57	Jeep Wrangler	294,023	是
58	Audi A3	287,896	是
59	Peugeot 208	287,361	是
60	Jeep Grand Cherokee	283,454	是
61	BMW X1	279,243	是
62	Volkswagen Santana	276,510	是
63	Renault Captur	275,480	是
64	Subaru Forester	274,277	是
65	GMC Sierra	274,234	是
66	Wuling Mini Truck	270,410	是
67	Toyota Tacoma	270,275	是
68	Chevrolet Cavalier	268,363	是
69	Mitsubishi Outlander	267,783	是
70	Ford Ranger	267,207	是
71	Hyundai Creta	266,788	是
72	Kia Rio	266,349	是
73	Jeep Renegade	265,984	是
74	Maruti Alto	264,728	是
75	Maruti Dzire	264,612	是
76	Buick Excelle GT	261,920	是
77	Hyundai i20	259,389	是
78	Geely Boyue	255,695	是

79	Audi A6	255,195	是
80	Kia Sorento	253,044	是
81	Foton Light Truck	252,790	是
82	GAC Trumpchi GS4	250,605	是
83	Chevrolet Onix	250,233	是
84	Geely Emgrand EC7	248,481	是
85	Citroen G3	246,564	是
86	Volkswagen Bora	246,217	是
87	Chevrolet Cruze	245,261	是
88	Honda N-Box	241,870	是
89	Toyota Prius	238,192	是
90	Peugeot 3008	237,918	是
91	Buick Envision	237,121	是
92	Honda City	236,101	是
93	Dacia Sandero	233,696	是
94	Ford Edge	232,429	是
95	Nissan Altima	229,583	是
96	Volkswagen Magotan	228,990	是
97	Opel Corsa	226,117	是
98	Roewe RX5	224,819	是
99	Maruti Swift	223,632	是
100	Ford Kuga	219,070	是

注：车型销售排名数据来源 focus2move 网站

公司产品目前已能覆盖全球 198 个汽车品牌逾万款车型，已实现了对全球的主要车型（销量前 100）的全面覆盖。

**本所的核查过程：**

1. 与发行人研发人员交流，了解汽车诊断软件、诊断专家数据库、通讯协议相关数据的开发过程和自主研发的内容，及各类获取数据方式对汽车通讯协议开发的重要性；

2. 通过互联网进行公开信息检索，了解全球主要销售的汽车品牌和车型情况，并获取发行人对于全球主要汽车品牌和车型支持覆盖情况说明。

**本所的核查意见：**

本所认为，发行人诊断软件及相关汽车通讯协议数据的获取均主要系自主研发，自主研发系发行人获取数据的主要方式；发行人已按照问询函的要求说明全球主要汽车品牌情况和公司覆盖率，发行人产品已实现对全球销售的主要汽车品牌和主要车型的全面覆盖。

**（五）关于“问题 13，在回复的第 102 至 108 页的相关技术水平和参数指标对比的表格下方，增加简洁的文字描述，说明发行人相关产品的优劣势”的答复**

公司对于问题 13 中相关技术水平和参数指标对比内容的相关表格部分更新如下：

1. 汽车综合诊断产品

具体对标型号相关技术水平和参数指标如下：

比较项目	公司	实耐宝	博世	OTC	元征科技	AutoLand
产品定位	中高端型号					
对标型号	MaxiSys Elite	Zeus	ADS625	Evolve	PAD III	iScan3
终端市场售价 (美元)	3900-4,200	9,000-10,000	4,800-5,300	4,200-4,700	2,200-2,700	4,000-4,500

硬件：影响产品使用速度和方式，协议标准影响兼容性						
屏幕分辨率	2048*1536	1280*800	1280*800	1280*800	1920*1200	未知
VCI 通信接口	蓝牙（6 秒连接）、USB	WIFI、USB	WIFI、USB	WIFI、USB	蓝牙、USB	USB、Cable 线
SAE J2534 协议标准	•	•	•		-	•
RP1210 协议标准：重卡	•	-	-	-	-	-
续航	8 小时	5 小时	4 小时	4 小时	8 小时	4 小时
前后双摄像头：数字化识别管理	双	单	双	双	双	/
启动时间	20 秒	105 秒	45 秒	45 秒	23 秒	52 秒
软件和车系覆盖						
美洲车系	•	•	•	•	•	•
欧洲车系	•	•	•	•	•	•
亚洲车系	•（包括东南亚）	•	•	•	-	•
中国车系	•	-	-	-	•	•
支持年份	至 2020	至 2018	至 2019	至 2019	至 2019	至 2019
ECU 编码	•	有限支持	有限支持	有限支持	有限支持	有限支持
升级频率	每周	2 次/年	6 次/年	4 次/年	每周	每周
升级费用	免费期后约 \$1,300/年	约\$1,300/年	后约\$1,300/年\$1200/年	约\$700 年	约\$700/年	订阅附赠
维修信息服务和支持						
现场专家支持（美国）	-	•	•	•	-	-
维修资料	•（部分）	•	•	•	•（部分）	•
电话售后服务	•	•	•	•	•	•

彩色电路图	-	•	•	•	-	-
<b>产品特性</b>						
检测计划	•(宝马、陆虎、捷豹)	-	-	-	-	-
ADAS 标定	•	-	-	-	-	-
维修保养	•&支持一键归零	•	•	•	•&支持一键归零	•
远程诊断	•	-	-	-	•	-
AutoVIN	•&仅 5 秒	•有限	•	•	•	•
<b>附件支持</b>						
示波器、万用表	•	•	-	-	•	-
内窥镜	•	-	-	-	•	-

中端产品的续表如下：

比较项目	公司	实耐宝	博世	OTC	元征科技	Auto Land	TEXA
产品定位	中端						
对标型号	MS906TS	Appollo-D8	ADS325	Encore	X431PRO 3S	Vedis3	Axone Nemo
终端市场售价 (美元)	1,500-1,900	3,500-4,000	2,800-3,300	1,800-2,300	1,000-1,500	5,300-5,800	3,000-3,500
<b>硬件</b>							
屏幕分辨率	2048*1536	800*480	1024*600	1024*600	1200*800	未知	2160*1440
VCI 通信接口	蓝牙、USB	WIFI、Cable 线	USB、Cable 线	USB、Cable 线	蓝牙、USB	USB、Cable 线	WIFI、蓝牙、USB
续航	6 小时	3 小时	4 小时	4 小时	4-6 小时	4 小时	8 小时
前后双摄像头：数字化识别管理	单	无	无	无	双	无	单

启动时间	20 秒	6 秒	45 秒	30 秒	27 秒	10 秒	45 秒
<b>软件和车系覆盖</b>							
美洲车系	●	●	●	●	●	●	●
欧洲车系	●	●	●	●	●	●	●
亚洲车系	●（包括东南亚）	●	●	●	●	●	●
中国车系	●	-	-	-	●	●	-
支持年份	至 2020	至 2018	至 2019	至 2019	至 2019	至 2019	至 2019
TPMS 无线激活及注册	●	-	-	-	-	-	-
ECU 编码	●	有限支持	有限支持	有限支持	有限支持	有限支持	有限支持
升级频率	每周	2 次/年	6 次/年	4 次/年	每周	每周	3-4 次/年
升级费用	免费期后约\$700/年	未知	未知	约\$750/年	约\$700/年	约\$500/年	\$600/年
<b>维修信息服务&amp;支持</b>							
现场专家支持（美国）	-	●	●	●	-	-	-
维修资料	●（部分）	●	●	●	●（部分）	●	●（部分）
电话售后服务	●	●	●	●	●	●	●
彩色电路图	-	●	●	●	-	-	●（部分）
<b>产品特性</b>							
检测计划	●（宝马、陆虎、捷豹）	-	-	-	●宝马	-	-
ADAS 标定	●	-	-	-	●	-	-
维修保养	●&支持一键归零	●	●	●	●&支持一键归零	●	●&支持一键归零
远程诊断	●	-	-	-	●	-	-

AutoVIN	●&仅 5 秒	●有限	●	●	●	●	-
数字车辆检测	●	-	-	-	-	-	-
<b>附件支持</b>							
示波器、万用表	●	-	-	-	-	-	-
内窥镜	●	-	-	-	●	-	-

根据上述表格对比：公司汽车综合诊断产品的价格处于行业中上游，在硬件方面配置较高，用户体验好，中高端产品还支持 RP1210 重卡协议；软件方面车型车系覆盖更全面，与欧美品牌相比还支持中国车系，支持 ECU 编码，软件更新频率快，达到每周更新；在维修信息服务与支持方面，由于品牌、本土和优势积累，公司稍逊于欧美品牌；在额外特性和附件支持上，公司产品功能更丰富。整体上具备较强竞争力。

## 2. TPMS 产品

(1) 在 TPMS 系统诊断匹配工具方面与国内外主要竞争对手可比产品具体参数情况如下表：

产品特点描述	公司	Bartec	Ateq	OTC	元征科技
型号	TS608	Tech500	VT56	3838	X431 PT TPMS/Pilot TPMS
终端市场价格 (美元)	700-900	900-1,200	900-1,200	1,250-1,350	300-900
产品定位	通用型	通用型	通用型	预编程多协议 胎压传感器	通用型
客户类型	经销商：汽车配件批发商、轮胎配件批发商； 终端用户：轮胎修理店、汽车修理店				
销售地区与渠道	全球；经销商渠道	全球；经销商渠道	全球；经销商渠道、OEM 渠道	全球；经销商渠道	全球；经销商渠道
<b>工具软件对比</b>					
区域性版本	US, EU, CN,	US, EU	US, EU, KR, JP,	US, EU	CN, EU, US

	KR, JP, AU		AU		
支持传感器激活, 编程学习	√	√	√	√	√
支持的车系车型数量	支持 115 个车系, 1679 个子车型	支持 82 个车系, 1277 个子车型	支持 81 个车系, 1541 个子车型	美区支持 62 个车系, 566 个子车型	无相关功能列表, 未知
OBD 功能车型覆盖面	支持国际、国产等 93 个车系, 1295 个子车型的 OBD 功能; OBD 覆盖面 ≥77%	其公布的 OBD 覆盖面 ≥30%	其公布的 OBD 功能覆盖面 ≥60%	其公布的 OBD 覆盖面 ≥54%;	无相关功能列表, 未知
支持多传感器同时编程	√	×	×	×	×
支持胎压加装	√	×	×	×	×
胎压报警阈值设定	√(Chrysler, Ford, GM 支持 66%)	√(Chrysler, Ford, GM 支持 15%)	√(Chrysler, Ford, GM)	×	×
胎内编程	√	√	√	√	×
VIN 码识别车型、年款	√	√	√	√	√
支持全系统诊断功能	√	×	×	×	√
多语言支持种类	16 种	14 种	25 种	未知	2 种(中英)
工具升级频率	一年升级 6-8 次	一年升级 3-4 次	一年升级 3-4 次	一年升级 3-4 次	未知
<b>工具硬件</b>					
显示屏	7'	2.6'	4.3'	3.5'	5'
OBD VCI 连接	蓝牙	有线连接	有线连接	蓝牙	有线连接
软件升级费用	2 年免费	2 年免费	1 年免费	3 年免费	未知
钥匙频率检测	√	√	√	√	√
<b>配套传感器</b>					

是否具有自研胎压传感器	√	×	×	×	×
-------------	---	---	---	---	---

根据上述表格对比：公司 TPMS 系统诊断匹配工具产品的价格处于行业中游，在软件方面车型车系覆盖数量更多，OBD 覆盖面更广，并支持中国车系，支持部分品牌阈值设定，整体兼容性较优；在硬件方面配置较高，用户体验好，支持无线连接；整体上具备较好竞争力。

(2) 在 TPMS Sensor（胎压传感器）方面与国内外主要竞争对手可比产品具体参数情况如下表：

产品特点描述	公司	Sensata (Schrader)	CUB/为升电装	Hamaton/万通智控	Baolong/保隆
型号	四合一胎压传感器	EZ-Sensor 33500	Uni-Sensor, 315 单频, 433 单频, 2SKU	U-Pro Hybrid 2.0	Dill Redi-Sensor
终端市场售价 (北美)	\$25-30	\$30-35	\$25-30	\$25-30	\$30-35
产品定位	通用型	通用型	通用型	通用型	预编程多协议胎压传感器
客户类型	经销商：汽车配件批发商、轮胎配件批发商； 终端用户：轮胎修理店、汽车修理店				
销售地区与渠道	全球；经销商渠道	全球；经销商渠道	全球；经销商渠道	全球；经销商渠道	全球；经销商渠道
<b>胎压传感器</b>					
车型覆盖面	国际车方面：支持欧、美、日、韩等主流 75 个车系品牌，1,389 个子车型；国产车方面：支持 40 个车系，308 个子车型，支持绝大部分国产车；总体覆盖面 ≥98%	其公布的覆盖面 ≥96%，不支持中国车	其公布的官宣覆盖面 95%，基本不支持中国车	其公布的官宣覆盖面 97%，不支持中国车	支持预编程覆盖的车型范围
支持无线编程	√	√	√	√	×
最轻款 Sensor 重量	11g	7g	17g	26g	8g

单个产品支持 315、433MHZ 两种频率	√	√	×	√	×
单个产品上， Clamp in 和 Snap in 气门 嘴可选配	√	√	×	√	×
支持轮胎自动 定位算法	√	√	√	√	√
售后市场 TPMS Sensor 性能表现与 OEM 对比情 况	与 OE 相当	与 OE 相当	与 OE 相当	未知	与 OE 相当
<b>胎压匹配工具</b>					
是否具备自研 胎压匹配工具	√	×无自研匹配 工具，搭载于 Bartec, Ateq 等工具	√	×无自研匹配 工具	×
工具支持区域	US, EU, CN, KR, JP, AU	/	US, EU	/	/
TPMS 工具 OBD 功能车 型覆盖面	支持国际、国产等 93 个车系，1295 个 子车型的 OBD 功 能；OBD 覆盖面 ≥77%	/	未知	/	/
支持多传感器 同时编程	√	/	×	/	/
工具升级频率	一年升级 4-6 次	/	一年升级 2-3 次	/	/
工具支持的多 语言种类	16 种	/	16 种	/	/

根据上述表格对比：公司胎压传感器产品的价格与行业差异不大，在软件方面车型覆盖数更多，支持中国车、支持双频率，整体兼容性较高，截至目前总体车型覆盖面在 98% 以上；在硬件方面，欧美品牌设计和轻量化技术优于公司；在匹配工具方面，公司自研胎压匹配工具，可实现多传感器、多语言支持地编程和升级，具备更好的兼容能力。产品整体上具备较强竞争力。

### 3. ADAS 系列产品

在 ADAS 系列产品与国内外主要竞争对手可比产品具体参数情况如下表：

产品特点描述	公司	Bosch	Gutmann	Texa
型号	Maxisys ADAS + ADAS 一代标定主架	DCU 220_ESI (TRONIC) 2.0& KTS 560 + DAS1000	Mega macs + CSC-TOOL	AXONE Nemo&NAVIGATOR TXTs + S12613
市场售价-	约 EUR 3,700 + 约 EUR 7,000	约 GBP4,400&2,300 + 约 EUR 9,000	约 EUR 2,500 + 约 EUR 6,800	约 EUR4,500&2,500 + 约 EUR 8,000
<b>诊断工具</b>				
车型覆盖面	国际车品牌：支持欧、美、日、韩等主流 48 个车系品牌；合资品牌：支持合资品牌 17 个车系。	国际车品牌：支持欧、美、日、韩等主流 30 个车系品牌；合资品牌：不支持	国际车品牌：支持欧、美、日、韩等主流 31 个车系品牌；合资品牌：不支持	国际车品牌：支持欧、美、日、韩等主流 32 个车系品牌；合资品牌：不支持
引导方式	√	/	/	/
图文提示	√	/	/	√
<b>标定工具</b>				
系统覆盖面	ACC, LDW, BSD, NVS	ACC, LDW	ACC, LDW	ACC, LDW
标定工具覆盖面	54 款	24 款	25 款	27 款
校准精度	毫米级	毫米级	厘米级	厘米级

根据上述表格对比：公司 ADAS 智能辅助标定工具产品的价格处于行业中上游，由于相关产品问世时间较短，成熟度有限，可比较维度相对简单。在软件（诊断）和硬件（工具）方面都延续了产品车型覆盖全面、兼容性和操作简单的优势。

#### 本所的核查过程：

1. 查阅发行人相关技术说明文件，与发行人核心技术团队进行访谈，了解具体业务实现功能，了解核心技术系统、专用技术在先进性和创新性方面的具体

业务水平和与竞争对手的比较情况，

2. 比较发行人可比品牌和产品型号情况，了解核心指标和参数代表的业务技术能力。

**本所的核查意见：**

本所认为，发行人已对前次问询函问题 13 相关信息进行了补充。

**（六）关于“问题 13，进一步说明公司汽车诊断专用操作系统对于安卓原生系统的依赖程度，是否受到中美贸易摩擦的影响，存在被禁用安卓系统或安卓系统无法实时更新的风险。如是，有无短时间内可替代的备用系统，有何其他风险应对措施，并针对性地做风险揭示”的答复**

1. 安卓原生系统完全被禁用的风险较小，仅可能无法实时更新

汽车诊断专用操作系统是公司基于谷歌公司免费开源的安卓原生系统之上，深度定制并开发出的一套汽车诊断专用操作系统。原生安卓系统是一款智能硬件操作系统软件，由谷歌公司开发并且使用 Apache V2.0 开源协议将该软件向公众开源。根据此协议，谷歌公司向任何协议接受者予免费且不可撤销的授权，允许其使用并基于原生安卓系统开发新软件，协议接受者可以对由此开发出的新软件声明著作权或者申请专利，并且可以选择不继续开源并且将开发出的新软件用于商业目的，所以完全被禁用的风险较小，仅可能导致被禁用者无法实时更新。

2. 公司的产品不依赖安卓系统的生态链，无需及时更新

安卓原生系统最重要的价值体现在其生态链，就使用的安卓原生系统而言，公司的汽车智能诊断产品与移动手机行业最大的不同点在于并不依赖安卓生态链，不依赖第三方开发的应用程序，无需及时更新、升级，不对安卓系统产生严重依赖。公司的汽车诊断专用操作系统目前并未使用最新版本的安卓系统，所以公司的产品并不存在无法实时更新的风险。

3. 公司的操作系统可以跨平台快速移植，备用方案较多

根据 Apache V2.0 开源协议及自有技术开发，公司已就汽车诊断专用操作系统申请了 4 项发明专利，积累了一定的技术优势。公司的汽车智能诊断产品研发

系基于跨平台的架构，诊断产品在 2013 年之前就已实现在单片机、小型实时系统、微软 Windows 系统、苹果 IOS 系统中的运行，于 2014 年快速移植到安卓系统并产品化。假设极端情况下安卓系统被禁用，公司的汽车智能诊断产品基于跨平台的研发架构可使其快速移植部署到如 Linux 系统、华为鸿蒙系统、阿里云系统等之中，备用方案较多。

基于上述，公司的汽车诊断专用操作系统对于安卓原生系统并不存在严重依赖，目前未受到中美贸易摩擦的重大影响；由于公司的产品与手机产品不同，并不依赖于安卓系统的生态链且可以实现跨平台快速移植，假设极端情况下安卓系统被禁用或安卓系统无法实时更新，也不会对公司造成重大经营风险。

**本所的核查过程：**

1. 通过互联网进行公众信息检索，了解中美贸易摩擦的影响情况，并关注谷歌公司对安卓系统的开放态度。

2. 与发行人的相关技术人员进行交流，且实地使用发行人的相关产品，用以了解发行人的产品及操作系统的历史发展情况及其与安卓系统的匹配情况，并了解发行人可替代系统的可行情况。

**本所的核查意见：**

本所认为，发行人的汽车诊断专用操作系统对于安卓原生系统并不存在严重依赖，目前未受到中美贸易摩擦的重大影响；由于发行人的产品与手机产品不同，并不依赖于安卓系统的生态链且可以实现跨平台快速移植，假设极端情况下安卓系统被禁用或安卓系统无法实时更新，也不会对发行人造成重大经营风险。

（七）关于“问题 14，请发行人依据科创板公司招股说明书准则‘风险因素中不得包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述’的规定，对回复中提示发行人人员流失、技术泄密、专利侵权等风险的相关内容进行删改”的答复

公司已根据问询意见对人员流失、技术泄密、专利侵权等风险的相关内容进行删改如下：

原表述	删改后表述
-----	-------

<p>(一) 知识产权纠纷的风险</p> <p>公司作为行业知名的汽车智能诊断、检测分析系统厂商，十分注重商标、软件著作权、专利等知识产权的布局和保护，同时积极预防知识产权风险，主动进行相关维权，避免在知识产权纠纷中受到损失。截至 2019 年 6 月 30 日，公司拥有 160 项专利（其中发明专利 30 项）、69 项计算机软件著作权、85 项商标，并拥有多项非专利技术，公司通过知识产权法律和保密制度共同保护公司的知识产权。由于公司产品知名度较高，容易引发第三方假冒或以其他方式获取和使用公司知识产权情况，报告期内公司著作权曾受侵犯，公司经过协商获取了相应赔偿，维护了自身合法权益。但鉴于知识产权的监控、发现和权利保护较为困难，公司未来可能无法完全阻止他人盗用公司知识产权，技术人员的流失客观上会加大专利、著作权等知识产权被侵犯的风险，如果未来出现知识产权保护不利，被第三方侵犯的情况，可能对公司生产经营造成不利影响。</p> <p>此外，报告期内公司与福特等公司发生过知识产权方面的诉讼，截至本招股说明书签署日该等诉讼均已和解。考虑到公司全球化经营的策略，境外经营面临的法律环境更为复杂，且行业内技术人员存在相互流动，随着行业发展和市场竞争加剧，市场竞争对手或其他主体出于各种目的而引发的知识产权纠纷可能难以完全避免。由于知识产权的排查、申请、授权、协商和判定较为复杂，如公司未能妥善处理各类复杂的知识产权问题及纠纷，并在未来潜在的知识产权诉讼败诉，可能导致公司赔偿损失、支付高额律师费、专利许可费、产品停止生产销售等不利后果，该等情形如果发生可能会给公司生产经营造成重大不利影响。</p>	<p>(一) 知识产权纠纷的风险</p> <p>截至 2019 年 6 月 30 日，公司拥有 160 项专利（其中发明专利 30 项）、69 项计算机软件著作权、85 项商标，并拥有多项非专利技术，公司通过知识产权法律和保密制度共同保护公司的知识产权。但鉴于知识产权的监控、发现和权利保护较为困难，公司未来可能无法完全阻止他人盗用公司知识产权，技术人员的流失客观上会加大专利、著作权等知识产权被侵犯的风险，如果未来出现知识产权保护不利，被第三方侵犯的情况，可能对公司生产经营造成不利影响。</p> <p>此外，报告期内公司与福特等公司发生过知识产权方面的诉讼，截至本招股说明书签署日该等诉讼均已和解。考虑到公司全球化经营的策略，境外经营面临的法律环境更为复杂，且行业内技术人员存在相互流动，随着行业发展和市场竞争加剧，市场竞争对手或其他主体出于各种目的而引发的知识产权纠纷可能难以完全避免。由于知识产权的排查、申请、授权、协商和判定较为复杂，如公司未能妥善处理各类复杂的知识产权问题及纠纷，并在未来潜在的知识产权诉讼败诉，可能导致公司赔偿损失、支付高额律师费、专利许可费、产品停止生产销售等不利后果，该等情形如果发生可能会给公司生产经营造成重大不利影响。</p>
<p>(四) 技术人才流失或不足的风险</p> <p>汽车智能诊断、检测行业属于技术密集型行业，同时具有较强的行业属性和较高的行业壁垒。产品的技术进步和创新依赖行业经验丰富、结构稳定的研发团队。公司核心经营团队在行业内积累了多年的专业生产研发经验，并不断进行技术人才的培养储备。截至报告期末，公司的研发技术人员为 508 人，占员工数的比例为 41.57%。目前，与快速变化和不断发展的市场相比，高端研发人才相对稀缺，同时行业内的人才竞争也</p>	<p>(四) 技术人才流失或不足的风险</p> <p>汽车智能诊断、检测行业属于技术密集型行业，同时具有较强的行业属性和较高的行业壁垒。产品的技术进步和创新依赖行业经验丰富、结构稳定的研发团队。截至报告期末，公司的研发技术人员为 508 人，占员工数的比例为 41.57%。目前，与快速变化和不断发展的市场相比，高端研发人才相对稀缺，同时行业内的人才竞争也较为激烈，技术人员流失时有发生。未来在业务发展过程中，若公司核心技术人员大量流失且公司</p>

<p>较为激烈，技术人员流失时有发生。未来在业务发展过程中，若公司核心技术人员大量流失且公司未能物色到合适的替代者，或人才队伍建设落后于业务发展的要求，则可能会削弱或限制公司的竞争力，进而对公司生产经营产生不利影响。</p>	<p>未能物色到合适的替代者，或人才队伍建设落后于业务发展的要求，则可能会削弱或限制公司的竞争力，进而对公司生产经营产生不利影响。</p>
<p><b>（五）核心技术泄密的风险</b></p> <p>通过持续的技术创新和研发投入，公司产品技术处于行业较好水平。公司始终重视对核心技术的保护，积极将研发成果申请专利或软件著作权，并建立了较为完善的知识产权管理制度。除已申请专利或软件著作权的核心技术外，公司所掌握的部分核心技术以技术秘密等形式存在。虽然公司已对核心技术采取了保护或保密措施，防范技术泄密，并与高级管理人员和核心技术人员签署了保密及非竞争协议，但行业内的人才竞争也较为激烈，但仍可能出现由于了解相关技术的人员流失导致技术泄密、专利保护措施不利等原因导致公司核心技术泄密的风险。如前述情况发生，将削弱公司的技术优势，从而对公司生产经营产生不利影响。</p>	<p><b>（五）核心技术泄密的风险</b></p> <p>虽然公司已对核心技术采取了保护或保密措施，但行业内的人才竞争也较为激烈，仍可能出现由于了解相关技术的人员流失导致技术泄密、专利保护措施不利等原因导致公司核心技术泄密的风险。如前述情况发生，将削弱公司的技术优势，从而对公司生产经营产生不利影响。</p>

**本所的核查过程：**

查阅发行人在招股说明书中风险因素相关内容，检查相关内容是否符合招股说明书准则的相关规定。

**本所的核查意见：**

本所认为，发行人已根据招股说明书准则规定对相关风险因素的内容进行恰当修改。

**（八）关于“问题 29，进一步说明专利许可使用费率为 1-2%这一假设的具体依据及合理性”的答复**

关于大疆案件，根据美国律师出具的法律意见书，公司的支付负担不超过 56 万美元（约 380 万人民币），该金额的推导及计算过程如下：

针对 X-STAR 产品，假设专利许可使用费在 1-2% 的范围内，无论是在相关行业还是在类似的许可计划中实施，则损害赔偿将介于 240,000 美元至 480,000 美元之间；针对 EVO 产品，假设相当的许可使用费为 1-2%，损失可能介于 40,000

美元至 80,000 美元之间。因此最高许可使用费大约为 480,000 美元+80,000 美元=560,000 美元。

根据美国律师的咨询意见，关于上述专利许可适用费率为 1-2% 这一假设的具体依据，主要基于美国律师掌握的商业信息及司法案例，包括国际知名的 4 家芯片、设备、电子科技、通讯网络公司的商业信息，以及美国法院的 3 起司法案例，专利授权费率均在 1%、2% 之间，上述依据具有合理性。

#### 本所的核查过程：

1. 取得并查阅大疆案的诉讼案卷材料、美国律师出具的法律意见书，并与发行人知识产权相关负责人进行交流、登录美国专利商标局的门户网站进行查询，了解大疆案的诉讼具体情况。

2. 取得并查阅美国律师的咨询意见，与发行人相关业务人员进行交流，并通过互联网进行公众信息检索，了解专利许可费率相关情况。

#### 本所的核查意见：

根据美国律师的咨询意见，专利许可使用费率为 1-2% 这一假设的具体依据系基于美国律师掌握的商业信息及司法案例，本所认为，该依据具有合理性。

**（九）关于“问题 50，公司于 2015 年 7 月 31 日提交了前次 IPO 申报文件，2017 年 7 月 14 日申请撤回，报告期应与本次申报有所重合，请详细说明前次申报文件与本次申报文件内容的主要差异及原因，财务数据前后披露存在的差异及原因”的答复**

公司于 2015 年 7 月 31 日向中国证监会提交了前次 IPO 申请文件，后由于 2016 年亏损，公司未补充 2016 年度财务数据，于 2017 年 6 月向中国证监会提交了撤回申请文件的申请，并于 2017 年 7 月 14 日取得《中国证监会行政许可申请终止审查通知书》。故本次申报和前次申报的报告期不存在重合。

除首轮问询回复报告已披露的主要差异外，前次申报文件与本次申报文件不存在重大差异。

由于本次申报和前次申报的报告期存在差异，前次申报和本次申报披露的财

务数据不具备可比性。

**本所的核查过程：**

1. 与发行人的相关人员进行交流，了解前次申报的相关情况；
2. 取得并查阅发行人前次向中国证监会提交的 IPO 申请文件及撤回申请相关文件。

**本所的核查意见：**

发行人本次申报和前次申报的报告期不存在重合，财务数据不具有可比性；除首轮问询回复报告已披露的主要差异外，前次申报文件与本次申报文件不存在重大差异。

**（十）关于“全面核查首轮答复是否存在答复遗漏或未发表意见情况并作相应说明”的答复**

本所律师就首轮答复需要补充说明的事项在本法律意见书中已进行了补充说明。本所律师针对首轮答复已进行了全面核查，经核查，本所首轮答复不存在答复遗漏或未发表意见的情况。

本法律意见书正本五份，无副本，经本所律师签字并经本所盖章后生效。

（以下无正文，为本法律意见书之签字盖章页）



(此页无正文，为《北京市中伦律师事务所关于深圳市道通科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的补充法律意见书（三）》之签字盖章页)



北京市中倫律師事務所 (盖章)

负责人: 张学兵

张学兵

经办律师: 廖春兰

廖春兰

经办律师: 张扬

张 扬

经办律师: 林林

林 林

2019年9月15日