

股票简称:安居宝

股票代码:300155

广东安居宝数码科技股份有限公司

Guangdong Anjubao Digital Technology Co., Ltd.

(广州高新技术产业开发区科学城起云路 6 号自编一栋)



2020 年创业板向特定对象发行股票 募集说明书 (注册稿)

保荐机构(主承销商)



(福建省福州市湖东路 268 号)

二零二零年十月

目 录

目 录.....	1
释 义.....	3
第一节 发行人基本情况	5
一、发行人基本情况.....	5
二、发行人的股权结构、控股股东及实际控制人情况.....	5
三、发行人所处行业的主要特点及行业竞争情况.....	6
四、发行人主要业务模式、产品或服务的主要内容.....	8
五、发行人现有业务发展安排及未来发展战略.....	13
六、发行人主要财务数据及财务指标.....	15
第二节 本次证券发行概要	17
一、本次发行的背景和目的.....	17
二、发行对象及与发行人的关系.....	21
三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期.....	21
四、募集资金投向.....	22
五、本次发行是否构成关联交易.....	23
六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化.....	23
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序..	23
第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析	26
一、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，发行人的实施能力及资金缺口的解决方式.....	26
二、本次募集资金投资项目涉及立项、土地、环保等有关审批、批准或备案事项的进展、尚需履行的程序及是否存在重大不确定性.....	34
三、本次募集资金投资项目预计效益的测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性，本次产能扩充与公司现有经营情况与未来经营计划匹配以及新增产能的消化措施.....	35
四、募集资金用于研发投入的，披露研发投入的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、预计未来研发费用资本化的情况、已取得及预计取得的研发成果等.....	54
第四节 本次募集资金收购资产的有关情况	56
第五节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论和分析	57

一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划.....	57
二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化.....	57
三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况.....	57
四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况.....	57
第六节 与本次发行相关的风险因素	59
一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素	59
二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素.....	63
三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素..	63
第七节 与本次发行相关的声明	66
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明.....	66
二、发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人声明.....	67
三、保荐机构（主承销商）声明.....	68
四、发行人律师声明.....	71
五、审计机构声明.....	72
六、发行人董事会声明.....	73

释 义

在本募集说明书中，除非另有说明，下列简称具有以下含义：

安居宝、本公司、公司、发行人	指	广东安居宝数码科技股份有限公司
本次发行、本次向特定对象发行、本次向特定对象发行股票	指	广东安居宝数码科技股份有限公司 2020 年创业板向特定对象发行股票的行为
本募集说明书	指	广东安居宝数码科技股份有限公司 2020 年创业板向特定对象发行股票募集说明书（注册稿）
控股股东、实际控制人	指	张波
董事会	指	广东安居宝数码科技股份有限公司董事会
股东大会	指	广东安居宝数码科技股份有限公司股东大会
监事会	指	广东安居宝数码科技股份有限公司监事会
定价基准日	指	本次向特定对象发行股票的发行期首日
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
《公司章程》	指	安居宝现行公司章程
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《注册管理办法（试行）》	指	《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元
霍尼韦尔中国	指	霍尼韦尔（中国）有限公司
施耐德中国	指	施耐德电气（中国）有限公司
正泰建筑	指	浙江正泰建筑电器有限公司
ABB 中国	指	ABB（中国）有限公司
厦门狄耐克	指	厦门狄耐克智能科技股份有限公司
厦门立林	指	厦门立林科技有限公司
福州米立科技	指	福州米立科技有限公司
麦驰物联	指	深圳市麦驰物联股份有限公司
视得安罗格朗	指	深圳市视得安罗格朗电子有限公司
慧锐通	指	慧锐通智能科技股份有限公司

注：本募集说明书中如部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

第一节 发行人基本情况

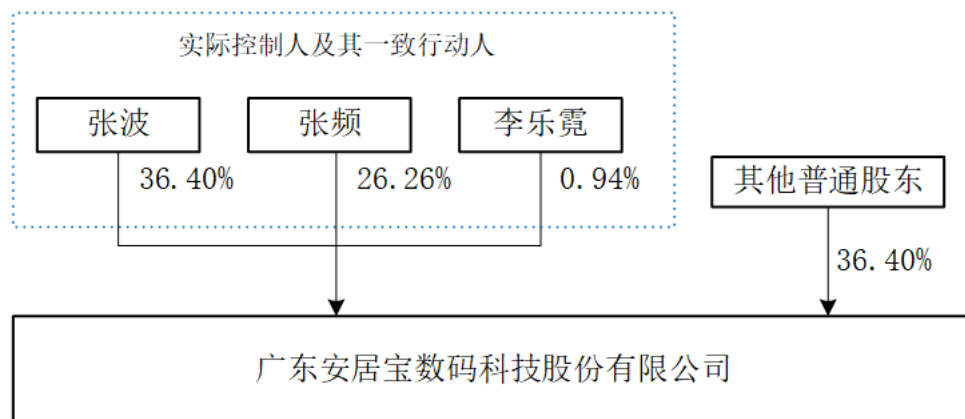
一、发行人基本情况

公司名称	广东安居宝数码科技股份有限公司
英文名称	Guangdong Anjubao Digital Technology Co.,Ltd.
上市地点	深圳证券交易所
证券简称	安居宝
证券代码	300155
法定代表人	张波
股本总额	543,370,602 股
注册地址	广州高新技术产业开发区科学城起云路 6 号自编一栋
经营范围	通信设施安装工程服务；电子工程设计服务；电子元件及组件制造；信息系统集成服务；智能化安装工程服务；建筑物自来水系统安装服务；办公设备耗材零售；办公设备耗材批发；办公服务；技术进出口；房地产中介服务；室内装饰设计服务；物业管理；家具设计服务；木质家具制造；广告业；金属家具制造；其他家具制造；路牌、路标、广告牌安装施工；办公设备批发；停车场经营；汽车租赁；保安监控及防盗报警系统工程服务；机电设备安装服务；家庭服务；建筑物排水系统安装服务；建筑物电力系统安装；场地租赁（不含仓储）；电子自动化工程安装服务；软件服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；通信系统工程服务；货物进出口（专营专控商品除外）；机械式停车场设备制造；监控系统工程安装服务；计算机应用电子设备制造；楼宇设备自控系统工程服务；安全智能卡类设备和系统制造；软件开发；饰物装饰设计服务；竹、藤家具制造；塑料家具制造；安全系统监控服务。
统一社会信用代码	91440101769537544R
注册登记机构	广州市工商行政管理局
联系电话	020-82051026
公司网址	www.anjubao.com
电子信箱	huangwn@anjubao.net

二、发行人的股权结构、控股股东及实际控制人情况

（一）公司的股权结构

截至 2020 年 6 月 30 日，公司股权结构如下：



（二）公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人情况

公司控股股东、实际控制人为张波，1963 年出生，中国国籍，无永久境外居留权。截至 2020 年 6 月 30 日，张波持有公司 197,777,419 股股票，占公司总股本的 36.40%。张波目前担任公司的董事长、总经理。

李乐霓为张波之配偶，为公司控股股东、实际控制人的一致行动人。截至 2020 年 6 月 30 日，李乐霓持有公司 5,134,442 股股票，占公司总股本的 0.94%。李乐霓目前担任公司的董事。

张频为张波之胞弟，为公司控股股东、实际控制人的一致行动人。截至 2020 年 6 月 30 日，张频持有公司 142,681,562 股股票，占公司总股本的 26.26%。张频目前担任公司的副董事长、副总经理。

三、发行人所处行业的主要特点及行业竞争情况

（一）公司所处行业特点

1、所处行业

公司主营楼宇对讲系统、智能家居系统、监控系统等智慧社区安防智能化设备及系统的研发设计、生产制造和销售，属于安防行业，按照产品的应用领域划分属于社区安防行业。根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所处行业属于制造业，细分行业属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”；根据《国民经济行业分类》（2017 年修订），公司所处行业属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。

2、行业的周期性特征

由于楼宇对讲和智能家居产品的应用市场主要集中在新建社区，因此其行业周期性与房地产行业的发展密切相关。

从竣工面积和施工面积来看，我国房地产行业未呈现明显的周期性，我国住宅竣工面积和施工面积从 2008 年至 2012 年呈现了较快的增长，此后增速有所放缓，偶尔出现下降，但竣工面积、施工面积均分别保持在 6.6 亿平方米、50 亿平方米左右的高位，总体运行平稳。

从房地产行业发展趋势看，房地产行业总体朝着精装化、高端化和人性化方向发展，兼以数字城市、智慧城市建设的提速，为楼宇对讲产品和智能家居产品的稳定发展打开了广阔的市场空间。

此外，经济适用房、廉价房等保障房建设和老旧小区、城中村等存量房改造也为楼宇对讲和智能家居行业创造了新的市场发展动力。

综上分析，我国楼宇对讲和智能家居行业没有明显的周期性，整体发展态势良好。

3、行业的区域性特征

从楼宇对讲行业市场需求来看，由于 2008 年起我国新建小区住宅都必须配置楼宇对讲系统，因此楼宇对讲系统在全国楼盘均有分布，但在京津冀、长三角、珠三角等人口密集、房地产市场较为活跃且项目开发较多的地区分布较多，在东北、西部等人口偏少、房地产市场欠发达的地区分布较少。目前国内楼宇对讲市场正在由发达城市、东南沿海地区，逐渐往欠发达地区、西北内陆发展。

智能家居行业的市场需求目前主要在华南区域，主要因为华南区域是国产智能家居系统的重要集散地。由于广东、深圳等电子元件市场发展成熟，国内众多智能家居、安防、可视对讲类厂商集中于此。随着房地产行业的发展以及智能家居概念的兴起，催生出众多国内智能家居控制系统厂商，使得华南区域智能家居的市场规模及成熟度要高于其他地区。相比之下，华东和华北地区智能家居控制系统市场主要集中在一线及沿海城市。因此上海、北京目前亦是主要的智能家居控制系统市场。

4、行业的季节性特征

楼宇对讲和智能家居产品的销售存在季节性特点，与新建楼盘的交房时间密切相关，通常上述产品下半年销售会超过上半年销售，主要由于楼宇对讲和智能家居产品是在房地产项目施工的竣工交房前才进行施工安装，而新建楼盘竣工时间一般在第三、四季度较为集中，所以地产商和工程施工商一般会集中在第三、四季度进行大批量的采购提货，呈现较强的季节性特征。

（二）公司所处行业竞争情况

1、智能家居领域

目前智能家居领域的市场参与者主要有安防企业和电气企业，除公司外还包括海尔集团、霍尼韦尔中国、施耐德中国、正泰建筑、ABB 中国、厦门狄耐克、厦门立林、福州米立科技、麦驰物联等。

2、楼宇对讲领域

目前楼宇对讲领域的主要市场参与者，除公司外还包括厦门立林、厦门狄耐克、福州米立科技、麦驰物联、视得安罗格朗、霍尼韦尔中国、慧锐通和 ABB 中国等。

四、发行人主要业务模式、产品或服务的主要内容

（一）公司主营业务

公司的主营业务为楼宇对讲系统、智能家居系统、停车场系统、监控系统、液晶显示屏的研发、生产和销售，其中：

公司楼宇对讲系统主要由管理机、控制器、单元门口主机、室内可视分机、信号类产品、电源、网络交换机、智能终端、软件等组成。

公司智能家居系统是以家庭端为核心结合家电控制、家居安防、远程信息交互的一套系统，由智能控制器、智能摄像机、传感器等产品组成。

公司停车场业务主要分为两个模块，一是停车场硬件设备的销售，一是停车场道闸广告。停车场硬件设备主要包括道闸、车牌识别控制机、停车场控制机、

车位检测终端、车位引导屏，人行通道翼闸、摆闸等，主要应用于商业、小区停车场；停车场道闸广告是停车场硬件设备销售的一个延伸业务，公司利用前期布局取得的停车场道闸广告位，为有需求的客户进行广告投放运营。

公司监控系统主要是基于智能安防的系统集成服务、与系统集成相关的商品销售以及后期维护服务。

公司液晶显示屏业务是公司产业链的延伸，主要应用于楼宇对讲产品，有利于完善公司的产品线，增强公司的市场竞争力。

（二）公司主要业务模式

1、生产模式

（1）生产体系组织架构

生产体系负责人负责公司安全生产管理、生产工艺控制、材料成本控制、生产计划和进度控制、生产现场管理、货物和产品配送以及员工在职培训等管理和协调工作。

生产体系由三个部门组成，其中：生产部主要负责根据生产计划实施生产任务；物料部主要负责根据销售预测计划制定生产计划和采购计划以及仓库的管理；工程部主要负责制定工艺标准和提升产品工艺。

（2）生产模式

公司生产部根据“订单+库存”的方式组织生产。业务部在每月月初作出下一个月的销售预测计划，物料部根据销售预测计划制定投产计划，然后根据投产计划完成生产计划和物料需求计划；同时，公司准备一部分的“库存”机型生产，即生产体系负责人考虑前三个月销售与投产计划的情况、上年同期的销售情况，与公司现有主流机型，决定“库存”机型生产数量。由于安防行业市场竞争比较激烈，客户的个性化需求越来越丰富，企业需要通盘考虑市场情况，合理安排部分现有主流机型对的“库存”生产，以此为需要个性化定制的客户提供更充裕的生产资源，保证按时交货。

2、采购模式

（1）采购模式概况

为保证公司制造成本具有更强的竞争力，公司十分重视制造材料成本和仓储成本控制。在研究行业竞争环境和条件的基础上，根据电子行业材料市场的性价比和竞争规律，公司制定了具有公司特色的采购政策和采购制度。

公司设置了三个采购部门，每个部门各自负责供应商的开发和参与原材料的竞购，最大程度的压缩采购成本。公司会根据客户的订单情况和市场需求情况进行显示模组、液晶屏、镜头、IC 芯片、结构件等材料部件的招标采购。

公司制定了完备的供应商管理体系，每月和每年从质量、价格、交货时间和服务配合度四个方面对供应商进行考核评级，评级低的供应商需自身进行整改或从公司供应商名录中删除，实行供应商动态管理。

公司独特的供应商外部竞争和采购部门内部竞争的采购体系，以及完善的供应商管理体系，一方面能够最大限度的降低原材料的采购成本和保证货源，从而有利于降低产品生产成本和保证生产的正常进行；另一方面能够从源头保证原材料的品质，从而有利于提高生产的有效性和产品的品质。

（2）采购渠道的建设与维护

公司积极开拓合格供应商，实现多点采购，重要原材料均选定两个以上的供应商，并与之建立长期稳定的合作关系，从而建立了稳定可靠的供应商网络。公司制定了较为完善的供应商管理体系，有利于加强公司采购渠道的建设和维护，具体情况如下：

① 采购部对新供应商的场所、规模、产品、商务等背景进行了解与初查，掌握供应商的基本情况。

② 根据物料对公司生产的产品质量及所购物料的价格等因素，公司先对供应商所提供样品进行检测、验证；然后，采购部组织品管部、研发中心进行实地考察和评审。采购部依据上述信息对各供应商进行整理，初步选出合格的供应商。

③ 公司对现有合格供应商进行月度考核，由品管部主导，从质量、价格、交货时间和服务配合度四个方面进行考核，不合格的将供应商名录中除名。采购部依据每月考核结果实施动态管理。

3、销售模式

（1）销售体系

公司经过多年的实践和探索，建立了由公司主管业务的副总经理负责的销售体系。

公司的销售体系由 7 个部门组成，其中：市场部主要负责品牌和市场策划与推广，了解行业和市场状况为公司决策提供市场分析报告；业务一部、业务二部主要负责分公司的管理和产品销售；大客户销售管理中心主要负责房地产开发商前 50 强客户的销售管理工作；智慧停车事业部主要负责城市智慧停车产品的市场推广及销售运营；停车场业务拓展部主要负责停车场设备的销售；国际业务部主要负责海外客户的开拓。

（2）销售模式

公司楼宇对讲及智能家居系统产品主要应用于新建住宅小区，市场分布在全国各地，主要客户为工程施工商或系统集成商、房地产开发商。由于公司产品的系统性和技术服务在产品安装、运营环节非常重要，为更好地服务客户，公司采用直销的销售模式，通过在全国各大中小城市建立的 124 个营销服务网点进行产品销售和售后服务。完备的营销服务网络对公司产品后续的维保服务、品牌竞争力、影响力起到举足轻重的作用。

停车场道闸广告业务方面，公司在广深地区主要采取自营模式，即公司销售人员根据广告投放客户需求，通过组织当地营销服务网点人员进行广告的上画和下画、维护操作，以停车场广告道闸作为媒介载体，发布广告并取得广告收入；公司在其他地区主要采取承包模式，即公司将各地停车场广告道闸资产打包承包给当地具有较强实力的广告公司，上述广告公司负责其所承包的停车场道闸资产相关广告资源拓展、投放、设备维护和物业关系处理，并根据承包协议向公司支付广告投放费用。

监控系统集成业务模式主要为传统的建设模式和 BT 模式，传统的建设模式主要是公司与业主签订系统集成服务合同，业主根据合同验收条款分期付款；BT 模式是指一个项目的运作通过项目公司承包、融资、建设、验收合格后移交业主，业主向投资方支付项目总投资加上合理回报的工程建设管理模式。

4、服务模式

公司始终坚持以客户为中心的服务宗旨，建立了专业服务体系主动为客户提供公司特色的专业服务，具体情况如下：

（1）本地化服务

公司总部设立了技术服务总监、软硬件工程师、销售工程师等技术保障人员，在分公司设立了由总部培训派遣的合格技术服务主管、技术服务员、维修工程师、维修员等专业人员，确保第一时间响应客户需求，为客户提供及时、便捷的售前、售中及售后服务。

售前服务：在业务开发阶段，为客户提供技术咨询、系统方案的设计、产品配置方案等；对于新项目和大项目，公司总部业务管理团队、技术服务部、研发部等为客户提供远程或现场的技术服务。

售中服务：在系统安装和调试阶段，为客户提供现场释疑与指导。

售后服务：在系统运营阶段，为客户提供远程答疑、维修服务、上门维护、人员培训、项目档案建立、客户回访等。分公司储备有一定的元器件和配件，以及产品的主要组件，以备客户维修需要。

（2）项目“户籍”管理

公司为每一个服务的项目（楼盘）建立“户籍”，自最初的系统设计、产品配置到布线、安装、调试，到日常维护和维修，中间所有环节都有记录，从而确保每个项目在任何时候都能及时得到与之匹配的专业服务。

（3）设立专业培训中心，开通培训热线

公司培育了一批产品巡回培训导师，培训对象包括设计院社区工程师、工程师弱电工程师、系统集成商工程师和物业公司电工等人员。公司根据客户的不同

需求以及行业技术进步和产品升级等情况，有针对性的安排相应的课程。培训分为新项目培训和每年常规培训，新项目培训是指为新开发项目客户的培训，常规培训是指培训导师每年在全国各分公司所在地进行巡讲培训，通过技术研讨、案例分析、观摩产品展示的形式，为客户提供全面系统的培训。

五、发行人现有业务发展安排及未来发展战略

（一）公司现有业务发展安排

1、产能扩充计划

公司拟新增投资的“智能家居系统研发生产建设项目”、“智慧门禁系统服务运营拓展项目”和“补充流动资金”，将进一步扩大公司生产能力，解决公司快速发展的资金需求及产能瓶颈，有助于公司扩大市场占有率，进一步提升公司的综合竞争力和整体价值。

2、产品发展计划

（1）楼宇对讲系统

楼宇对讲是公司现阶段的核心业务。公司将进一步聚焦市场需求，以快速开发新产品和提供专业解决方案为目标，不断对产品进行优化与创新。此外，公司在立足于现有楼宇对讲产品的基础上，加强产品外观的新工艺与材质优化，以提升产品竞争优势；加强人工智能技术在楼宇对讲产品的应用，完善云对讲产品，加强楼宇对讲产品与智能家居产品的结合，以提升产品应用价值与体验感；并通过提升生产工艺的自动化和智能化来提高生产效率，降低生产成本。

（2）智能家居系统

智能家居系统是公司现阶段高速成长的业务。总体规划上，公司将在现有技术优势基础上，重点实现多种技术升级应用，优化人工智能技术应用，实现更多的产品外观选择，以满足不同项目的应用需求。

（3）停车场业务

针对停车场相关业务，公司将在巩固现有停车场智能设备销售及停车场道闸广告业务的基础上，充分利用公司现有销售渠道，加强上述业务拓展。与此同时，公司将尝试布局城市智慧停车系统业务，为停车场业务打开新的盈利增长点。

3、技术研发计划

公司将围绕发展战略，通过自主研发、技术创新保证公司产品在质量认证、市场推广等方面保持竞争优势。

公司还将重点完善技术和管理体系、创新研发激励机制，加大对技术研发人员的奖励力度，充分调动技术人员的积极性，并吸引更多优秀专业人才的加入，激发技术研发队伍的活力与创造力。

4、治理优化计划

公司上市后，在公司治理方面遵循上市公司的高标准规范运作。公司严格遵守中国证监会和深圳证券交易所的相关规定，健全与完善决策、执行、监督相互制衡的法人治理结构，充分发挥审计、战略、薪酬与考核等专业委员会以及独立董事的作用，形成责权利相统一、科学高效的公司治理架构。公司还将按照现代企业制度的要求，充实完善各项管理制度与机制，在内部组织结构上遵循扁平化、模块化的原则，简化流程，优化组织结构，提高运营效率。

5、人力资源引进和培养计划

公司将加强人才引进、培养和储备，建立有层次的人才梯队，为公司持续快速发展输送新生力量。未来三年公司将重点培养和引进管理、技术和研发、生产、营销等方面的专业人才，补充和增加一批不同层次的技术工人，建设一支高素质的职工队伍。公司将不断完善薪酬与考评制度，建立岗位竞聘机制，提高员工福利待遇，增强公司对员工的吸引力，使其与公司共同成长，为公司持续、快速发展提供有力的人力资源保障。

6、筹资计划

公司自上市后已建立了直接融资渠道。公司将充分利用上市公司的有利地位，运用多种资本运作手段，为公司筹集发展资金，促进公司发展战略落地和经

营目标的实现。公司还将根据业务发展和项目建设需要，在充分考虑资金成本及对资本结构影响的前提下，适时扩大银行贷款，采取多元化的筹资方式来满足业务发展的资金需求，为公司成长提供资金保障，实现股东利益的最大化。

（二）公司未来发展战略

公司发展战略是充分发挥公司核心技术优势及销售服务网络的优势，紧紧围绕楼宇对讲系统为核心，大力发展与公司楼宇对讲系统相配套的如智能家居系统、停车场系统、监控系统等产品，并积极参与社区改造项目，打造行业领先的社区安防及智能家居整体方案解决商、提供商及器材供应商。

在现有业务所积累的经验和客户基础上，以公司产品+互联网的思路进行开发、销售，提升公司产品附加值，实现可持续发展，最终将公司打造成为以社区安防整体方案提供商为基础，云社区、云出行为延伸的安居生态系统，系统内业务之间紧密合作、互为补充和促进、协同发展，以全面提升公司的核心竞争力，实现向智慧社区互联网平台一流综合服务商的战略转型。

六、发行人主要财务数据及财务指标

公司 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月主要财务数据及财务指标如下：

（一）主要财务数据

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
资产合计	163,394.85	160,808.85	158,030.63	151,257.02
负债合计	36,063.46	34,750.67	38,537.14	34,041.41
所有者权益合计	127,331.40	126,058.18	119,493.49	117,215.61
归属于母公司所有者权益合计	124,315.63	123,120.89	116,735.87	114,502.65
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	34,740.16	92,412.07	91,890.03	84,502.38
营业利润	4,162.73	8,829.94	3,290.04	1,503.91
利润总额	4,163.75	8,653.66	3,017.31	1,352.64

净利润	3,323.21	7,363.24	2,892.20	1,389.41
归属母公司所有者的净利润	3,244.74	7,183.57	2,727.53	1,329.14
经营活动产生的现金流量净额	-5,279.62	13,425.55	-3,261.98	-1,994.91
投资活动产生的现金流量净额	-168.14	-3,100.01	-2,069.73	-9,795.87
筹资活动产生的现金流量净额	-2,130.58	518.96	1,792.46	-76.87
现金及现金等价物净增加额	-7,563.53	10,861.01	-3,490.19	-11,960.21

（二）主要财务指标

财务指标	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
流动比率（倍）	3.62	3.71	3.09	3.23
速动比率（倍）	2.78	3.03	2.53	2.60
资产负债率（合并）	22.07%	21.61%	24.39%	22.51%
每股净资产（元/股）	2.29	2.27	2.15	2.11
财务指标	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款周转率（次）	0.90	2.45	2.77	3.31
存货周转率（次）	0.84	2.62	2.97	2.56
总资产周转率（次）	0.21	0.58	0.59	0.57
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.10	0.25	-0.06	-0.04

注：上述指标的计算公式如下：

- （1）流动比率=流动资产÷流动负债；
- （2）速动比率=（流动资产-存货）÷流动负债；
- （3）资产负债率（合并）=（合并负债总额÷合并资产总额）×100%；
- （4）每股净资产=归属于母公司净资产÷期末股本总额；
- （5）应收账款周转率=营业收入÷[（期初应收账款余额+期末应收账款余额）÷2]；
- （6）存货周转率=营业成本÷[（期初存货余额+期末存货余额）÷2]；
- （7）总资产周转率=营业收入÷[（期初总资产+期末总资产）÷2]；
- （8）每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额÷期末股本总额。

第二节 本次证券发行概要

一、本次发行的背景和目的

(一) 本次发行的背景

1、国家产业政策鼓励智能家居发展

近年来，国家制定了一系列政策来规范、鼓励智能家居的发展，多措并举助力智能家居行业加快产业结构升级、培育智能家居市场发展动能、增强智能家居企业市场竞争力，为行业发展营造良好的政策环境，相关主要政策及其内容要点如下表所示。

时间	政策文件名称	颁布单位	内容要点
2019年1月	《进一步优化供给推动消费平稳增长，促进形成国内市场的实施方案》	发改委、工信部、民政部、财政部等9个部委	支持绿色、智能家电销售；有条件的地方可对产业链条长、带动系数大、节能减排协同效应明显的新型绿色、智能化家电产品销售，给予消费者适当补贴；促进家电产品更新换代。
2018年10月	《关于完善促进消费机制 进一步激发居民消费潜力的若干意见》	中共中央、国务院	加快提升新型信息产品供给体系质量，积极拓展信息消费新产品、新业态、新模式。升级智能化、高端化、融合化信息产品，重点发展适应消费升级的中高端移动通信终端、可穿戴设备、超高清视频终端、智慧家庭产品等新型信息产品，以及虚拟现实、增强现实、智能汽车、服务机器人等前沿信息消费产品。
2017年12月	《促进新一代人工智能产业发展三年行动计划（2018-2020年）》	工信部	提出了四方面主要任务，包括重点培育和发展智能网联汽车、智能服务机器人、智能无人机、医疗影像辅助诊断系统、视频图像身份识别系统、智能语音交互系统、智能翻译系统、智能家居产品等智能化产品，推动智能产品在经济社会的集成应用等。
2016年11月	《智慧家庭综合标准化体系建设指南》	工信部、国家标准化管理委员会	提出至2020年，初步建立符合我国智慧家庭产业发展需要的标准体系，形成基础标准较为完善、主要产品和服务标准基本覆盖、标准技术水平持续提升、标准应用范围不断扩大，与国际先进标准水平保持同步发展的良好局面。若干重点标准在智慧家庭产业集聚区得到推广应用，取得较好的应

			用示范效果，形成一批可复制、可推广的经验。
2013 年 9 月	《物联网发展专项行动计划》	发改委、工信部、教育部、科技部等 14 个部委和科研单位	推动智能家居应用被列为 14 个重点任务之一。推动在有条件的地区有选择地开展智能家居应用示范，以解决智能家居行业存在的产业链发展不协调、软硬件成本过高、标准不统一等问题，带动智能家居产业走上良性发展的快车道。
2013 年 2 月	《关于推进物联网有序健康发展的指导意见》	国务院	推动物联网广泛应用，形成具有国际竞争力的物联网产业体系，推动社会智能化和可持续发展作为物联网发展的总体目标。

2、消费升级和房地产稳步发展是推动楼宇对讲及智能家居发展的两大驱动力

智能家居是以住宅为基础，综合利用布线技术、网络通信技术、安防监控技术、自动控制技术、音视频技术、信息技术等，将家居生活相关的照明、电器、窗帘、消防、监控、报警等设备联接起来，创造出安全、便利、舒适、高效、个性、环保的居住环境，以实现“以人为本”的全新生活体验。

消费升级使人们注重家居智能化。2019 年，我国城镇居民人均可支配收入已升至 42,359 元，居民收入的提升为消费升级提供了有力支撑。相较于传统消费者关注产品的价格和品牌，年轻消费者在选购家电、家居产品时考虑的要素更加多样化，“智能化”、“联网化”要素对年轻消费者的吸引力更大，也反映出年轻消费者对于智能家居的需求。在消费升级驱动下，家居产品已从传统型向智能型升级转变。

此外，我国房地产市场的稳步发展亦是支撑智能家居及楼宇对讲行业发展的基石。近年来房地产市场总体保持稳步发展态势，无论房地产开发投资规模、房屋新开工面积、房屋竣工面积等各项指标均呈现平稳增长趋势。房地产行业发展直接影响智能家居、楼宇对讲市场的整体需求，目前房产商借助智慧产品附加值凸显楼宇卖点，智慧社区已经成为高端住宅的标配，直接促进了智能家居、楼宇可视门禁系统往数字化、可拓展、高体验、智能化的方向发展。同时，在经过了二十余年发展后，很多早期配置了楼宇对讲的小区面临着设备年久失修、配置

落后等问题，对居民的日常生活和社区安全造成困扰。针对老旧小区的设备更新换代，也成为了楼宇对讲系统新一轮的市场需求。

3、技术变革为智能家居行业发展扫除技术障碍并带来新机遇

智能家居的发展，依赖于移动互联网、物联网、人工智能等技术的发展。目前，我国互联网仍处于蓬勃发展时期，移动互联网的迅猛发展将是未来我国互联网发展的主要方面。我国互联网宽带用户增长迅速，健全的互联网基础设施亦促进了互联网服务及应用的创新发展。以大数据为中心的研发创新能够从复杂多样的海量数据中自动高效地提取所需信息，从而形成各类型智能化应用。随着 5G 时代的到来，其超高速传输极大地方便了信息的检测和管理，智能家居各部件之间的“感知”将更加精准和迅速，智慧化程度也会大大提高。在室内，用户走到哪里，智能家居都能有效感知，随之做出适合人们需求的响应。在室外，住户离家时，家中安全防护系统可自动开启并实时监控，如遇入侵者，系统会自动发出警报，阻止入侵者的下一步行动。5G 时代，智能家居系统能够轻松实现对居家环境所有可能存在的安全问题的控制。

此外，随着人们的生活水平提高，现代人的安防意识在提高，对于保护生命财产安全的需求也越来越迫切，过去简单的机械锁已逐渐满足不了人们对于智能和安全的双层需求。随着互联网、生物识别技术的成熟和普及，嵌入这些新技术的智慧门禁开始逐渐成为人们的新选择。智能门禁可以有效降低发案率，提高破案率，加大对犯罪分子的威慑力度，有效保护人民的生命财产安全。

目前，物联网的发展已深深改变了我们的生活，各种低功耗、高灵敏度传感器的出现，使得越来越多的智能设备融入了普通大众的生活，人们的生活理念在潜移默化中悄悄发生了转变。在万物互联的时代，智能家居还可以延伸至物业管理、社区安防、智慧停车以及社区商圈等多种产品线，提供智慧社区的整体解决方案。总之，技术变革为智能家居、智慧门禁行业发展扫除了技术障碍，使智能家居系统更智慧，为智能家居带来更广泛的应用场景，创造了新的发展机遇。

4、智能家居是智慧城市建设的重要组成部分

智慧城市运用信息和通信技术手段感测、分析、整合城市运行核心系统的各项关键信息，从而对包括民生、环保、公共安全、城市服务、工商业活动在内的各种需求做出智能响应，其实质是利用先进的信息技术，实现城市智慧式管理和运行，进而为城市人们创造更美好的生活，促进城市的和谐、可持续发展。作为一种城市可持续发展的新模式，智慧城市建设已成为我国大多城市的战略选择。

智慧社区是智慧城市的重要组成部分。智慧社区在智慧城市的框架下，通过信息通信基础设施和相关平台的建设，构建社区发展的智慧环境，利用各种信息化技术和手段，整合社区已有的各类服务资源，为社区各类群体提供政务、商务、娱乐、教育、医护及生活互助等多种服务，使居民足不出户即可享受各项服务，时刻体验“行在外家就在身边，居于家世界就在眼前”的高品质生活方式。

智慧家庭是智慧社区的主要组成部分。智能家居对人们的衣食住行进行全方位管理。智能家居通过家庭内网与智慧社区对接，保持信息交流通畅，优化人们的生活方式，帮助人们有效地安排时间，增强家居生活的安全性、便捷性。智慧社区与智能家居相辅相成，密不可分。智能家居的实现为加速建设智慧社区以及智慧城市提供了有利条件，是链接智能家庭、智慧社区和智慧城市的纽带，是智慧城市建设的重要组成部分。

（二）本次发行的目的

1、把握市场机遇，顺应产业发展

智慧城市和平安城市建设是国家重点支持发展的产业。居民消费升级以及科技水平的不断提升将为智能家居及智慧门禁市场带来巨大的增长空间。公司主要产品应用于智能家居及楼宇对讲系统项下的智慧门禁系统，在现有产能基础上，公司本次募集资金投资项目顺应产业发展趋势，将进一步优化公司产品结构，把握市场机遇，抢占市场空间，促进公司的业绩增长。

2、深化公司主业，扩大竞争优势

近年来，公司智能家居业务保持稳定增长态势，并逐步形成了集智慧楼宇对讲、智能家居、智慧门禁、AI 无人化停车、充电位管理等系统为一体的多产品结构共同发展的局面。公司本次向特定对象发行股票募集资金扣除发行费用后拟

投入“智能家居系统研发生产建设项目”、“智慧门禁系统服务运营拓展项目”以及补充流动资金，将继续深化和拓展公司的现有主业，将有助于保持并扩大公司在相关领域的竞争优势，为公司业绩增长带来持续动力。

3、优化资产负债结构，满足资金需求

本次向特定对象发行所募集的资金部分将用于补充流动资金，这将有助于优化公司的资本结构，降低公司的资产负债率及财务成本，并提高公司的抗财务风险能力。长远来看，本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，进一步提高公司的可持续发展能力，为公司的高效运营提供有力的财务支持。

二、发行对象及与发行人的关系

本次向特定对象发行股票面向符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者、其他机构投资者和自然人等不超过 35 名的特定对象。证券投资基金管理公司以其管理的 2 只以上基金认购的，视为一个发行对象。信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象将在本次发行申请获得深交所审核通过并经中国证监会同意注册后，根据发行对象申购报价的情况，由公司董事会根据股东大会的授权与保荐机构（主承销商）协商确定。

截至本募集说明书签署日，本次向特定对象发行股票尚未确定具体发行对象，发行对象与发行人的关系将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期

（一）定价方式

本次向特定对象发行的定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日股票交易均价的 80%（计算公式为：定价基准日前 20 个交易日股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日股票交易总额/定价基准日前 20 个交易日股票交易总量）。若公司在定价基准日至发行日期间发生派发股利、送股、

资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次向特定对象发行股票的价格将相应调整。

最终发行价格将在公司获得深交所审核通过并经中国证监会同意注册后，按照相关法律、法规的规定和监管部门的要求，根据询价结果由董事会根据股东大会的授权与保荐机构（主承销商）协商确定，但不低于前述发行底价。

（二）发行数量

本次向特定对象发行股票的发行数量按照募集资金总额除以发行价格确定，且不超过本次向特定对象发行前公司总股本的 20%，即不超过 108,674,120 股（含本数）。最终发行数量上限以中国证监会同意注册数量为准。在前述范围内，最终发行数量由董事会根据股东大会的授权与保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司股票在董事会公告日至发行日期间发生派发现金股利、派送股票股利、资本公积金转增股本、配股等除权、除息事项，本次向特定对象发行股票数量上限将作相应调整。

（三）限售期

本次向特定对象发行股票发行对象认购的股份，自发行结束之日起 6 个月内不得转让。法律法规对限售期另有规定的，依其规定。本次发行对象所取得上市公司向特定对象发行的股份因上市公司分配股票股利、资本公积金转增等形式所衍生取得的股份亦应遵守上述股份锁定安排。限售期期满后按中国证监会及深交所的有关规定执行。

四、募集资金投向

本次向特定对象发行募集资金总额不超过 52,000 万元（含本数），扣除发行费用后拟全部投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资金额	募集资金拟投入金额
1	智能家居系统研发生产建设项目	39,679.46	35,500.00
2	智慧门禁系统服务运营拓展项目	13,063.28	11,500.00

3	补充流动资金	5,000.00	5,000.00
合计		57,742.74	52,000.00

本次向特定对象发行股票的募集资金到位后，公司将根据项目的实际需求和轻重缓急将募集资金投入上述项目，实际募集资金不足项目需求的部分将由公司自筹资金予以解决。

在本次向特定对象发行股票的募集资金到位之前，公司将根据项目需要以自有资金、银行贷款等自筹资金进行预先投入，并在募集资金到位之后，依照相关法律法规的要求和程序对预先投入予以置换。

五、本次发行是否构成关联交易

截至本募集说明书签署日，本次向特定对象发行股票尚未确定具体发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次向特定对象发行股份构成关联交易的情形，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至 2020 年 6 月 30 日，本次向特定对象发行前，张波直接持有公司 36.40% 的股份，为公司控股股东、实际控制人。截至 2020 年 6 月 30 日，张波之胞弟张频直接持有公司 26.26% 的股份，张波之配偶李乐霓直接持有公司 0.94% 的股份。三人作为一致行动人合计持有公司 63.60% 的股份。

按照本次向特定对象发行股票的数量上限测算，不考虑减持因素影响，预计本次向特定对象发行完成后，公司实际控制人张波将持有公司 30.33% 的股份，仍为公司的实际控制人，其与一致行动人张频、李乐霓合计持有公司 53.00% 的股份。

因此，本次发行不会导致公司控制权发生重大变化。

七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序

（一）上市公司履行的审批程序

1、董事会审议

2020年4月24日，发行人召开第四届董事会第十三次会议，逐项表决通过了与本次向特定对象发行有关的议案。上述董事会决议以及相关文件已于2020年4月27日披露于巨潮资讯网。

2020年6月22日，发行人召开第四届董事会第十五次会议，逐项表决通过了与本次向特定对象发行有关的议案修订稿。上述董事会决议以及相关文件已于2020年6月23日披露于巨潮资讯网。

2、股东大会批准

2020年5月20日，发行人2019年度股东大会逐项审议并通过了与本次向特定对象发行股票相关的议案。上述股东大会决议等文件已于2020年5月21日披露于巨潮资讯网。

（二）股东大会对董事会的授权

根据发行人2019年度股东大会审议通过的关于提请股东大会授权董事会办理本次向特定对象发行股票相关事宜的议案，为顺利实施本次向特定对象发行股票工作，股东大会授权董事会办理与本次发行相关的全部事宜，包括但不限于：

1、根据法律、法规及其他规范性文件和《公司章程》的规定，按照监管部门的要求，结合公司的实际情况，制定和实施本次发行的具体方案，其中包括发行时机等与本次发行方案有关的其他一切事项；

2、决定并聘请保荐机构等中介机构，修改、补充、签署、递交、呈报、执行本次发行有关的一切协议和文件，并履行与本次发行相关的一切必要或适宜的申请、报批、登记备案手续等；

3、根据有关部门对具体项目的审核、相关市场条件变化、募集资金项目实施条件变化等因素综合判断并在本次发行前调整本次募集资金项目；

4、如监管部门要求，或与本次发行有关的规定、政策或市场条件发生变化，除有关法律、法规及《公司章程》规定、监管部门要求必须由股东大会重新表决的事项外，授权董事会对本次发行具体方案进行调整；

5、在本次发行完成后，根据本次发行结果对《公司章程》的相关条款进行相应修订，增加公司的注册资本，并办理工商变更登记手续，处理与本次发行有关的其他事宜；

6、在本次发行完成后，办理有关股份登记、股份锁定及上市事宜；

7、授权办理与本次发行有关的其他事项；

8、上述授权自股东大会审议通过之日起十二个月内有效。

（三）尚需取得的批准程序

本次发行方案已于 2020 年 9 月 23 日获得深圳证券交易所审核通过，尚需提交中国证监会注册。在获得中国证监会同意注册后，发行人将依法实施本次向特定对象发行，向深交所和中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司申请办理股票发行、登记与上市事宜，完成本次向特定对象发行股票全部呈报批准程序。

第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，发行人的实施能力及资金缺口的解决方式

（一）本次募集资金投资项目的基本情况及资金缺口的解决方式

本次向特定对象发行募集资金总额不超过 52,000 万元（含本数），扣除发行费用后拟全部投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资金额	募集资金拟投入金额
1	智能家居系统研发生产建设项目	39,679.46	35,500.00
2	智慧门禁系统服务运营拓展项目	13,063.28	11,500.00
3	补充流动资金	5,000.00	5,000.00
合计		57,742.74	52,000.00

本次向特定对象发行股票的募集资金到位后，公司将根据项目的实际需求和轻重缓急将募集资金投入上述项目，实际募集资金不足项目需求的部分将由公司自筹资金予以解决。

在本次向特定对象发行股票的募集资金到位之前，公司将根据项目需要以自有资金、银行贷款等自筹资金进行预先投入，并在募集资金到位之后，依照相关法律法规的要求和程序对预先投入予以置换。

根据本次募投项目的资金使用计划及项目实施进度安排，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

（二）本次募集资金投资项目与现有业务或发展战略的关系

公司的主营业务为楼宇对讲系统、智能家居系统、停车场系统、监控系统、液晶显示屏的研发、生产和销售。

智能家居系统研发生产建设项目的实施可以为公司智能家居产品带来更充足的产能，生产能力的提升可以缩短公司每批次产品的生产周期，从而使公司拥有更快速的订单响应速度，相应为客户有效缩短施工周期。此外，充足的产能形成的规模效应和品牌效应，使房地产开发商即便在规模较大的项目上，更愿意选择公司作为智能家居方案及智能家居设备的提供商，为公司赢得更好的市场口碑，使公司可以和客户建立更全面、更持久的合作关系，促进公司智能家居业务的可持续发展。

智慧门禁系统服务运营拓展项目的实施有助于公司在扩大楼宇对讲系统市场占有率、获取稳定现金流的同时，努力将所拓展项目培育成新的利润增长点，使企业获得持续发展的动力。同时，本项目的实施将对公司现有产品技术和质量标准做进一步提升，优化现有产品结构，改善现有工艺设备，延伸产品及服务应用领域，进一步提升公司的核心竞争力。

补充流动资金项目能够增强资金实力，满足公司经营规模和主营业务增长的需要，能够为公司后续的发展战略提供资金保障，能够优化资本结构、降低财务费用，提高公司抗风险能力，提升公司盈利能力。

（三）智能家居系统研发生产建设项目情况介绍

1、项目的基本情况

（1）项目名称：智能家居系统研发生产建设项目

（2）实施主体：广东安居宝数码科技股份有限公司

（3）建设地点：广东省广州市开发区科学城起云路 6 号安居宝科技园

（4）建设周期：24 个月

（5）项目投资概算：本项目计划投资总额为 39,679.46 万元，拟使用募集资金总额为不超过 35,500.00 万元（含本数）。本项目拟建筑面积为 50,000.00 平方米，用以建设项目所需的生产车间、办公楼、公共配套工程等，同时公司将购置生产所需的先进硬件设备、软件设备和办公设备，对智能家居系列产品进行产能扩充。具体情况如下：

单位：万元

项目	总投资金额	比例
土建工程	20,000.00	50.40%
装修工程	7,200.00	18.15%
公共配套工程	700.00	1.76%
设备购置	4,921.63	12.40%
固定资产总计	32,821.63	82.72%
预备费	2,790.00	7.03%
铺底流动资金	4,067.83	10.25%
总投资金额	39,679.46	100.00%

（6）项目经济效益：项目建成并完全达产后，预计每年可实现销售收入 88,500.00 万元（不含税），年均息税前利润为 6,962.05 万元，税前投资回收期为 5.18 年，经济效益良好。

（7）目前进展情况、资金预计使用进度：截至本募集说明书签署日，本项目尚未开工建设。根据广州开发区行政审批局出具的项目备案证，本项目计划开工时间为 2021 年 1 月。

本项目建设周期为 2 年，具体投资计划如下：

项目投资计划	第 1 年				第 2 年			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
厂房土建设计								
土建和装修施工								
设备购置								
设备安装和调试								
人员招聘及培训								
试生产								

2、项目实施的必要性

（1）智能家居产品收入快速增长，产能亟待提升

随着智能家居行业的快速发展以及市场需求日益提升，公司近年来智能家居产品的业务规模增长较快，2016-2019 年公司智能家居产品收入规模分别为

3,213.18 万元、7,002.41 万元、11,199.13 万元以及 16,327.45 万元，年均增速约为 71.92%。

与此同时，近三年公司的智能家居产品的产能利用率、产销率均达到甚至超过 100%。在目前产能利用率已经饱和的情况下，公司智能家居系统的生产已无法满足日益增长的市场需求，产能已成为限制公司智能家居业务发展的瓶颈之一。因此公司迫切需要增加智能家居生产相关投资，建设更具先进性、更节能环保、自动化程度高、更高质量和安全标准的智能家居系统生产基地，进一步扩充产能，以更好地满足市场需求。

（2）促进技术升级和工艺改进，增强公司技术实力

网络传输技术、电子信息技术、自动控制技术是智能家居的技术基础。近年来，相关技术发展迅速。此外，互联网、移动互联网处于蓬勃发展时期，互联网基础设施的飞速建设同时也促进了互联网服务及应用的创新发展。随着 5G 技术的普及，其超高速传输极大地方便了信息的检测和管理，使智能家居各部件之间的“感知”更精准和迅速，智慧化程度大大提高。物联网技术、集成电路和芯片技术，也处在发展较快的时期。上述基础技术的更新迭代，一方面能够使智能家居产品性能更强、应用场景更广泛，同时也倒逼智能家居生产企业需紧跟技术发展趋势，同步完成智能家居产品的更新迭代。与此同时，我国智能家居行业处于快速发展期，智能家居生产企业通过产品技术升级换代及工艺改进将有助于提升产品竞争力及市场占有率。

因此，行业基础技术更新迭代的倒逼压力以及市场快速发展带来的产品升级换代动力，促使公司在技术研发、产品开发上需加大投入，进一步增强技术实力，才能保持竞争优势、持续扩大市场份额。本项目建成后，将有效提升公司产品开发能力和技术水平，促进公司智能家居系统的升级换代和技术提升，巩固公司的综合竞争实力，在未来的竞争中占得先机。

（3）提高公司订单响应速度，满足客户缩短工期的需求

由于公司智能家居产品的直接客户群体中主要是房地产开发商，房地产开发商普遍存在资金成本高、开发周期长的特点，迫切希望通过缩短施工周期、使商品房更快达到可预售或可销售状态，加速资金回笼，减少资金垫压。

本项目的建设，可以为公司智能家居产品带来更充足的产能，生产能力的提升可以缩短公司每批次产品的生产周期，从而使公司拥有更快速的订单响应速度，相应为客户有效缩短施工周期。此外，充足的产能形成的规模效应和品牌效应，使房地产开发商即便在规模较大的项目上，更愿意选择公司作为智能家居方案及智能家居设备的提供商，为公司赢得更好的市场口碑，使公司可以和客户建立更全面、更持久的合作关系，促进公司智能家居业务的可持续发展。

3、项目的实施准备及进展情况

截至本募集说明书签署日，发行人尚未实施本次募投项目的建设。

（四）智慧门禁系统服务运营拓展项目情况介绍

1、项目的基本情况

（1）项目名称：智慧门禁系统服务运营拓展项目

（2）实施主体：广东安居宝数码科技股份有限公司

（3）建设地点：广州高新技术产业开发区科学城起云路6号安居宝科技园

（4）建设周期：12个月

（5）项目投资概算：本项目计划投资总额为13,063.28万元，拟使用募集资金总额不超过11,500.00万元（含本数）。本项目拟规划建设年产能8万套智能门禁系统的生产能力，使用建筑面积10,000平方米，用以建设生产车间、办公室及产品展厅，同时公司将购置生产运营所需的自动化生产设备，对智慧门禁系统进行技术升级及产能扩充。具体情况如下：

单位：万元

项目	总投资金额	比例
装修工程	2,180.00	16.69%
设备购置	1,575.64	12.06%

固定资产总计	3,755.64	28.75%
市场拓展费	7,400.00	56.65%
预备费	375.56	2.87%
铺底流动资金	1,532.08	11.73%
总投资金额	13,063.28	100.00%

(6) 项目经济效益：项目建成并完全达产后，预计每年可实现销售收入 20,000.00 万元（不含税），年均息税前利润为 1,860.40 万元，税前投资回收期为 3.42 年，经济效益良好。

(7) 目前进展情况、资金预计使用进度：截至本募集说明书签署日，本项目尚未开工建设。根据广州开发区行政审批局出具的项目备案证，本项目计划开工时间为 2021 年 1 月。

本项目建设周期为 1 年，具体投资计划如下：

项目投资计划	第 1 年					
	S1	S2	S3	S4		
装修工程						
设备购置						
设备安装和调试						
人员招聘及培训						
试生产						

2、项目实施的必要性

(1) 智慧门禁系统的推出，符合行业发展趋势

随着城市化进程加快，人口的快速流动给城市治安、交通、公共设施带来巨大压力。为高效提高城市安全水平，在“科技强警”战略背景下，我国提出了“平安城市建设”愿景。为全面拓展人口信息社会化采集渠道，提升实有人口、实有房屋管理工作质效、充分发挥各省市人口信息资源在服务公安实战、服务社会经济发展等方面的重要作用，各地区政府陆续出台了一系列关于“实有人口视频门禁管理系统建设应用的指导意见”，拟加强加快对流动人口信息的社会化采集工作。视频门禁系统是公安机关十分重要的实有人口源头信息采集社会化应用平

台，现阶段我国各省市已将开展视频门禁系统的招投标工作列为政府的重点工作之一，打造视频门禁系统示范应用小区已成为各地区的重要任务，拟以点带面逐渐推广至全国。

公司顺应行业发展趋势，积极响应政府号召，开发出智慧门禁系统产品，在 2019 年 11 月中标“广州市公安局花都区分局花都区重点区域出租屋智能门禁系统集成实施服务采购项目”，为花都区搭建城市级视频人脸门禁管理平台，满足政府部门对社区人员的有效动态管理。智慧门禁系统平台专为住宅小区、商业园区、城市旧区（出租屋）改造设计，为当地政府和公安部门实时了解辖区内人员流动、做好治安管理提供技术支持。系统服务部署在云端，开放多个端口，可同时链接多个平台和设备，实现同城市跨区、跨市、跨省的项目管理，方便接入政府管控平台和公安系统平台，实现社区联动报警功能。

同时，公司顺应行业技术变革的发展趋势，综合运用新一代互联网技术、AI 人工智能技术，整合先进的智能硬件、移动互联网、云计算技术，打破传统门禁系统的时空限制，可帮助用户通过手机 APP、人脸、指纹、蓝牙、二维码、门禁卡等多种方式，方便快捷地进出社区。

（2）门禁系统智能化，更能满足智慧社区的多元化需求

随着云计算、大数据、物联网、智能手机的普及应用及 80、90 后消费主力军消费观的变化，社区安防行业的产品结构及使用场景相应发生了变化，传统社区安防产品已不能满足各方需求。同时，建设安全度更高、信息化更完整、基础服务更丰富的智慧社区，已成为房地产开发商吸引购房者的重要法宝，智慧门禁系统已经成为智慧社区的标配之一。

智慧门禁系统作为社区、家庭重要的信息设备，接入智慧社区平台可实现更加强大的功能及多样化的增值服务，更好地为社区业主服务。智慧社区平台把用户、家庭、物业、社区以及商圈紧密地联结在一起，用户通过数字终端、APP 等应用就能够便捷使用社区及商圈提供的多种服务，增强用户粘性；同时社区物业与商户也可以通过智慧社区平台为用户提供多样化的服务。智慧门禁系统能满足业主、物业、开发商和政府多方需求，为业主提供安全的社区环境、便捷的社区生活、智慧的服务体验；协助物业提供高品质的物业服务，高效的服务手段有

利于降低管理成本；为开发商提供营销亮点和产品溢价，增加销售业绩和利润空间；为政府实时了解辖区内人员流动提供技术支持，方便治安管理，实现有效动态管控。

（3）扩大现有产品生产能力，增强公司盈利能力

智慧门禁系统属于公司楼宇对讲系统中的一个系列产品。近年来，公司经营规模持续增长，现有楼宇对讲系统的产能利用已基本饱和，生产能力不能满足公司高速发展需要。公司迫切需要增加投资，建设更具先进性、更节能环保、自动化程度高、更质量标准、安全标准的楼宇对讲系统生产基地，在扩充产能的同时，公司亦寻求从设备提供商向系统服务运营商的战略转型，从而创造新的利润增长点，增强公司的综合竞争力。

（4）提升公司的市场占有率，增强核心竞争力

近年来，传统门禁系统市场已处于产能过剩状态，业内企业均在积极向智慧门禁系统的研发和生产转型。同时，在国家“平安城市”、“雪亮工程”等政策的支持下，行业内具备技术优势的企业不断向具备高附加值的工程总包方向拓展，即不仅为客户提供设备，还可为客户提供系统运营服务。鉴于未来智慧门禁系统的市场空间巨大，公司需加强智慧门禁系统相关生产及运营能力，为进一步巩固公司在业内综合竞争力及市场地位、提升市场占有率奠定坚实基础。

3、项目的实施准备及进展情况

截至本募集说明书签署日，发行人尚未实施本次募投项目的建设。

（五）补充流动资金项目情况介绍

1、项目基本情况

公司综合考虑了行业现状、财务状况、经营规模、市场融资环境以及未来战略规划等自身及外部条件，为满足经营规模和主营业务增长的需要、增强资金实力支持公司业务的发展，公司拟将本次向特定对象发行股票募集资金中的 5,000 万元用于补充公司流动资金，占公司本次发行募集资金总额的 9.62%。

2、项目实施的必要性

（1）增强资金实力，满足公司经营规模和主营业务增长的需要

2017 年至 2019 年，发行人营业收入分别为 8.45 亿元、9.19 亿元和 9.24 亿元，营业收入逐年增长，年均复合增长率为 4.58%。随着经营规模的扩大，公司正常运营和持续发展所需的资本性支出和营运资金将不断增加，公司除了要进行生产厂房建设、生产设备的购置等固定资产投资外，还需要大量流动资金以保证原材料采购、人工费用支付、技术研发及营销投入等重要的日常生产经营活动。补充流动资金将有利于提高公司的综合经营实力，增强公司的市场竞争力。

（2）为公司后续的发展战略提供资金保障

公司长期以来高度重视科技创新和技术研发。随着本次募集资金投资项目达产，公司的经营规模将进一步扩大，除募投项目的铺底流动资金外，仍需要大量的流动资金来配套经营。本次补充流动资金，将会提高公司的资产业务整合效率，有利于公司发展战略的实现。

（3）优化资本结构、降低财务费用，提高公司抗风险能力

本次补充流动资金，公司资产负债率将有所降低，偿债能力得到提高，公司资本实力和抗风险能力将进一步增强。同时，通过补充流动资金可以减少和避免未来公司的银行贷款金额，从而减少财务风险和经营压力，进一步提升公司的盈利水平，增强公司长期可持续发展能力。

3、目前进展情况、资金预计使用进度

截至本募集说明书签署日，本项目尚未投入。公司将在本次募集资金到位后根据实际经营情况需要进行投入。

二、本次募集资金投资项目涉及立项、土地、环保等有关审批、批准或备案事项的进展、尚需履行的程序及是否存在重大不确定性

（一）项目用地情况

本次募集资金投资建设项目的建设地点位于广东省广州市开发区科学城起云路 6 号安居宝科技园，系在公司现有土地上进一步建设，公司已取得相关土地

使用权证。

（二）项目涉及的立项、环评等报批事项

智能家居系统研发生产建设项目已经广州开发区行政审批局备案，项目统一编码为：2020-440112-39-03-026342；已取得广州开发区行政审批局出具的《关于智能家居系统研发生产建设项目环境影响报告表的批复》（穗开审批环评[2020]107号）。

智慧门禁系统服务运营拓展项目已经广州开发区行政审批局备案，项目统一编码为：2020-440112-39-03-026347；已取得广州开发区行政审批局出具的《关于智慧门禁系统服务运营拓展项目环境影响报告表的批复》（穗开审批环评[2020]108号）。

（三）尚需履行的程序及是否存在重大不确定性

本次募集资金投资项目系在公司现有土地上建设，均已获取广州开发区行政审批局审批备案，且均已取得广州开发区行政审批局出具的环评批复，项目实施不存在重大不确定性。

三、本次募集资金投资项目预计效益的测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性，本次产能扩充与公司现有经营情况与未来经营计划匹配以及新增产能的消化措施

（一）本次募投项目效益测算具有谨慎性及合理性

1、智能家居系统研发生产建设项目

智能家居系统研发生产建设项目主要生产智能家居系统产品，该项目预计第一年可实现销售收入 39,300 万元，第二年可实现销售收入 68,700 万元，第三年达产 100%可实现销售收入 88,500 万元，具体经济效益测算如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
销售收入	39,300.00	68,700.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00
销售成本	23,344.79	38,404.79	51,407.06	51,895.40	52,430.47	51,459.22	52,049.12	52,420.76	52,803.55	53,197.83
毛利	15,955.21	30,295.21	37,092.94	36,604.60	36,069.53	37,040.78	36,450.88	36,079.24	35,696.45	35,302.17
毛利率	40.60%	44.10%	41.91%	41.36%	40.76%	41.85%	41.19%	40.77%	40.33%	39.89%
营业税金及附加	-	187.92	235.44	235.44	235.44	235.44	235.44	235.44	235.44	235.44
销售费用	6,442.52	14,817.84	19,852.23	21,062.23	21,727.73	22,426.51	23,160.22	23,622.46	24,098.57	24,588.96
管理费用	2,453.14	4,198.99	5,817.21	6,133.63	6,307.65	6,490.38	6,682.25	6,803.13	6,927.63	7,055.86
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
总成本	32,240.45	57,609.54	77,311.95	79,326.70	80,701.29	80,611.55	82,127.03	83,081.79	84,065.19	85,078.09
税前利润	7,059.55	11,090.46	11,188.05	9,173.30	7,798.71	7,888.45	6,372.97	5,418.21	4,434.81	3,421.91
所得税税率	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
所得税	1,058.93	1,663.57	1,678.21	1,375.99	1,169.81	1,183.27	955.94	812.73	665.22	513.29
净利润	6,000.62	9,426.89	9,509.84	7,797.30	6,628.90	6,705.18	5,417.02	4,605.48	3,769.59	2,908.62

(1) 营业收入测算

单位：万元,万套

产品类别	项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
智能面板类产品	单价（元）	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
	数量	100.00	180.00	235.00	235.00	235.00	235.00	235.00	235.00	235.00	235.00
	收入	12,000.00	21,600.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00	28,200.00
智能安防及传感类产品	单价（元）	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
	数量	140.00	260.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00
	收入	8,400.00	15,600.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00
智能摄像机类产品	单价（元）	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
	数量	30.00	50.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
	收入	9,000.00	15,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
智能网关类产品	单价（元）	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00
	数量	30.00	50.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
	收入	9,900.00	16,500.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00
合计	数量（注）	30.00	50.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
	收入	39,300.00	68,700.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00	88,500.00

注：由于智能家居系统产品通常由 1 个智能网关类产品与若干智能面板类产品、智能安防及传感类产品或智能摄像机类产品构成，具体配比关系根据产品型号有所不同，因此公司按照智能网关类产品数量作为智能家居产品产销量统计口径，与公司年报披露口径一致。

按照上述统计及披露口径，智能家居系统研发生产建设项目收入及平均销售单价测算情况如下：

单位：万元,万套

项目	T1	T2	T3-T10
销售收入	39,300.00	68,700.00	88,500.00
销售数量	30.00	50.00	70.00
平均销售单价（元）	1,310.00	1,374.00	1,264.29

公司 2017 年-2019 年智能家居系统产品销售收入、销售数量及平均销售单价情况如下：

单位：万元,万套

项目	2019 年	2018 年	2017 年
销售收入	16,327.45	11,199.13	7,002.41
销售数量	13.14	8.18	6.13
平均销售单价（元）	1,242.58	1,369.09	1,142.32

由上可知，智能家居系统研发生产建设项目经济效益测算中对于智能家居系统产品平均销售单价测算与公司智能家居系统业务实际平均销售单价不存在重大差异，具有合理性。

（2）营业成本测算

公司参照历史成本等进行营业成本测算，直接材料依据公司目前同类产品的直接材料均价进行测算；直接人工参考公司现有同类人员平均薪酬水平；制造费用（不含折旧摊销）包含水费、电费等参照现有单位产能消耗量和均价进行测算，折旧摊销根据公司目前采用的会计政策，采用年限平均法计算本项目投资的生产用固定资产及无形资产的折旧摊销，测算过程如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5
直接材料	16,908.30	30,242.50	38,552.35	38,552.35	38,552.35
直接人工	3,520.00	5,115.00	9,728.40	10,701.24	11,236.30
燃料及动力	163.50	294.30	373.33	373.33	373.33

折旧费摊销	2,752.99	2,752.99	2,752.99	2,268.49	2,268.49
营业成本合计	23,344.79	38,404.79	51,407.06	51,895.40	52,430.47
项目	T6	T7	T8	T9	T10
直接材料	38,552.35	38,552.35	38,552.35	38,552.35	38,552.35
直接人工	11,798.12	12,388.02	12,759.66	13,142.45	13,536.73
燃料及动力	373.33	373.33	373.33	373.33	373.33
折旧费摊销	735.42	735.42	735.42	735.42	735.42
营业成本合计	51,459.22	52,049.12	52,420.76	52,803.55	53,197.83

其中直接人工涉及相关生产人员人数及平均薪资测算如下：

单位：人、万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5
员工数量	230	300	510	510	510
平均薪资	15.30	17.05	19.08	20.98	22.03
直接人工	3,520.00	5,115.00	9,728.40	10,701.24	11,236.30
项目	T6	T7	T8	T9	T10
员工数量	510	510	510	510	510
平均薪资	23.13	24.29	25.02	25.77	26.54
直接人工	11,798.12	12,388.02	12,759.66	13,142.45	13,536.73

(3) 毛利率测算

智能家居系统研发生产建设项目预测期平均毛利率为 41.28%，与公司 2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月智能家居系统产品毛利率（详见下表）不存在重大差异，测算较为谨慎，具有合理性。

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智能家居系统	45.78%	45.82%	45.95%	42.41%

此外，智能家居系统研发生产建设项目预测期平均毛利率与同行业可比公司智能家居业务平均毛利率（详见下表）不存在重大差异，测算较为谨慎，具有合理性。

可比公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
厦门狄耐克	44.78%	43.59%	46.10%

太川股份	43.08%	41.24%	45.48%
平均值	43.93%	42.42%	45.79%

注：太川股份未单独披露智能家居业务毛利率，因此选取其综合毛利率

（4）营业税金及附加测算

营业税金及附加测算根据当前公司涉及增值税等相关政策进行测算，具有合理性。

（5）销售费用测算

①职工薪酬费用测算

公司根据目前销售部门员工平均薪资情况作为参考进行测算，并考虑了职工薪酬费用稳步增长的趋势，具有合理性。销售费用中职工薪酬费用涉及相关营销人员人数及平均薪资测算如下：

单位：人、万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5
员工数量	150	400	500	500	500
平均薪资	20.00	22.00	24.20	26.62	27.95
职工薪酬费用	3,000.00	8,800.00	12,100.00	13,310.00	13,975.50
项目	T6	T7	T8	T9	T10
员工数量	500	500	500	500	500
平均薪资	29.35	30.82	31.74	32.69	33.67
职工薪酬费用	14,674.28	15,407.99	15,870.23	16,346.34	16,836.73

②其他销售费用测算

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月，公司销售费用中除职工薪酬以外部分占营业收入比例情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用（除职工薪酬）占营业收入比例	5.41%	8.93%	8.85%	10.84%
平均	8.51%			

智能家居系统研发生产建设项目涉及其他销售费用测算时，按照每年营业收

入的 8.76%进行测算，与公司 2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月平均销售费用（除职工薪酬）占营业收入比例不存在重大差异，具有合理性。

（6）管理费用测算

①职工薪酬费用测算

公司根据目前管理部门员工平均薪资情况作为参考进行测算，并考虑了职工薪酬费用稳步增长的趋势，具有合理性。管理费用中职工薪酬费用涉及相关管理人员人数及平均薪资测算如下：

单位：人、万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5
员工数量	70	110	150	150	150
平均薪资	18.21	19.45	21.09	23.20	24.36
职工薪酬费用	1,275.00	2,139.50	3,164.15	3,480.57	3,654.59
项目	T6	T7	T8	T9	T10
员工数量	150	150	150	150	150
平均薪资	25.58	26.86	27.67	28.50	29.35
职工薪酬费用	3,837.32	4,029.19	4,150.06	4,274.57	4,402.80

②其他管理费用测算

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月，公司管理费用中除职工薪酬以外部分占营业收入比例情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用（除职工薪酬）占营业收入比例	3.26%	3.23%	3.01%	3.67%
平均	3.29%			

智能家居系统研发生产建设项目涉及其他管理费用测算时，按照每年营业收入的 3%进行测算，与公司 2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月平均管理费用（除职工薪酬）占营业收入比例不存在重大差异，具有合理性。

（7）所得税测算

所得税税率按照当前安居宝实际享受 15% 所得税税率进行测算，具有合理性。

综上，智能家居系统研发生产建设项目相关测算指标符合公司实际生产经营情况，相关测算具有合理性，效益测算谨慎。

2、智慧门禁系统服务运营拓展项目

智慧门禁系统服务运营拓展项目主要涉及生产楼宇对讲系统下属新型智慧门禁系统，并针对上述产品实施营销推广，该项目预计营运期第一年达产 50%，可实现销售收入 10,200 万元，第二年达产 100%，可实现销售收入 20,000 万元，具体经济效益测算如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
销售收入	10,200.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
销售成本	6,088.59	11,450.03	11,778.93	12,012.90	12,211.88	11,925.09	12,144.47	12,374.82	12,616.69	12,870.65
毛利	4,111.41	8,549.97	8,221.07	7,987.10	7,788.12	8,074.91	7,855.53	7,625.18	7,383.31	7,129.35
毛利率	40.31%	42.75%	41.11%	39.94%	38.94%	40.37%	39.28%	38.13%	36.92%	35.65%
营业税金及附加	1.70	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
销售费用	2,430.56	3,728.54	3,838.54	3,493.34	3,546.58	3,309.00	3,053.02	2,775.68	2,808.04	2,842.01
管理费用	1,148.28	2,141.76	2,295.98	2,465.62	2,558.93	2,656.90	2,759.76	2,867.77	2,981.18	3,100.26
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
总成本	9,669.13	17,392.33	17,985.45	18,043.86	18,389.39	17,962.99	18,029.26	18,090.27	18,477.91	18,884.92
税前利润	530.87	2,607.67	2,014.55	1,956.14	1,610.61	2,037.01	1,970.74	1,909.73	1,522.09	1,115.08
所得税税率	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
所得税	79.63	391.15	302.18	293.42	241.59	305.55	295.61	286.46	228.31	167.26
净利润	451.24	2,216.52	1,712.37	1,662.72	1,369.02	1,731.46	1,675.13	1,623.27	1,293.78	947.81

(1) 营业收入测算

单位：万元,万套

产品类别		项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
智慧门禁系统产品销售	仅向客户销售产品	单价（元）	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
		数量	3.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
		收入	4,500.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
智慧门禁系统建设安装及运营	项目建设中所含产品销售	单价（元）	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
		数量	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
		收入	1,500.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
	项目建设中涉及工程施工及后续运营	收入	4,200.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
合计		收入	10,200.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00

上述营业收入测算主要包括以下两类收入：

（1）智慧门禁系统产品销售收入：即公司仅面向客户销售智慧门禁系统产品，不涉及相关工程施工或运营维护。因此相关收入仅为产品销售收入，在产品发货至客户指定地点并经客户验收后确认相应收入；

（2）智慧门禁系统建设安装及运营收入：即公司作为智慧门禁系统项目建设运营方，所提供服务的既包括上述（1）中所述智慧门禁系统产品销售，还包括智慧门禁系统项目相关工程建设，以及项目建设完成后后续运营维护。因此相关收入主要分为以下三部分：

①产品销售收入：与上述（1）中所述智慧门禁系统产品销售收入一致；

②工程施工收入：公司承接智慧门禁系统相关工程施工建设，鉴于相关工程项目周期通常在1年左右，公司在项目按合同约定实施完成并经客户验收合格后确认相应收入；

③运营维护收入：公司负责项目建设完成后相关运营及维护工作，在运营维护期间，客户每年对智慧门禁系统运行情况 & 运维服务进行考核评估。公司每年根据考核结果及协议约定确认相应运维收入。

智慧门禁系统服务运营拓展项目中营业收入结构占比主要参照公司目前正在执行的广州市花都区某智慧门禁系统项目相关收入进行测算。

（2）营业成本测算

公司参照历史成本等进行营业成本测算，直接材料依据公司目前同类产品的直接材料均价进行测算；直接人工参考公司现有同类人员平均薪酬水平；制造费用（不含折旧摊销）包含水费、电费等参照现有单位产能消耗量和均价进行测算，折旧摊销根据公司目前采用的会计政策，采用年限平均法计算本项目投资的生产用固定资产及无形资产的折旧摊销，测算过程如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5
直接材料	3,730.80	7,461.60	7,461.60	7,461.60	7,461.60
直接人工	1,660.00	3,289.00	3,617.90	3,979.69	4,178.67

制造费用	1.63	3.27	3.27	3.27	3.27
折旧费摊销	696.16	696.16	696.16	568.34	568.34
营业成本合计	6,088.59	11,450.03	11,778.93	12,012.90	12,211.88
项目	T6	T7	T8	T9	T10
直接材料	7,461.60	7,461.60	7,461.60	7,461.60	7,461.60
直接人工	4,387.61	4,606.99	4,837.34	5,079.20	5,333.17
制造费用	3.27	3.27	3.27	3.27	3.27
折旧费摊销	72.62	72.62	72.62	72.62	72.62
营业成本合计	11,925.09	12,144.47	12,374.82	12,616.69	12,870.65

其中直接人工涉及相关生产人员人数及平均薪资测算如下：

单位：人、万元

项目		T1	T2	T3	T4	T5
产品生产 相关直接 人工	员工数量	40	60	60	60	60
	平均薪资	6.50	7.15	7.87	8.65	9.08
	直接人工	260.00	429.00	471.90	519.09	545.04
工程施工 及运维相 关直接人 工	员工数量	70	130	130	130	130
	平均薪资	20.00	22.00	24.20	26.62	27.95
	直接人工	1,400.00	2,860.00	3,146.00	3,460.60	3,633.63
直接人工合计		1,660.00	3,289.00	3,617.90	3,979.69	4,178.67
项目		T6	T7	T8	T9	T10
产品生产 相关直接 人工	员工数量	60	60	60	60	60
	平均薪资	9.54	10.02	10.52	11.04	11.59
	直接人工	572.30	600.91	630.96	662.50	695.63
工程施工 及运维相 关直接人 工	员工数量	130	130	130	130	130
	平均薪资	29.35	30.82	32.36	33.97	35.67
	直接人工	3,815.31	4,006.08	4,206.38	4,416.70	4,637.53
直接人工合计		4,387.61	4,606.99	4,837.34	5,079.20	5,333.17

(3) 毛利率及平均单价测算

由于智慧门禁系统行业近年来尚处于起步阶段，目前涉足智慧门禁系统行业相关企业均处于小批量产品投放市场的探索阶段，尚未有主营业务为智慧门禁系

统生产制造及销售的相关上市公司，因此暂无法获取同行业可比公司涉及智慧门禁系统产品的毛利率数据进行比较。

公司目前智慧门禁系统业务主要涉及正在执行的广州市花都区某智慧门禁系统项目，该项目合同金额超过人民币 7,000 万元。智慧门禁系统服务运营拓展项目与上述广州市花都区某智慧门禁系统项目相关销售收入、毛利率等数据情况如下：

①智慧门禁系统服务运营拓展项目

单位：万元，万套

智慧门禁系统服务运营拓展项目		销售收入	销售数量	销售单价（元）	毛利率
智慧门禁系统产品销售	仅向客户销售产品	9,000.00	6.00	1,500.00	31.45%
智慧门禁系统建设安装及运营	项目建设中所含产品销售	3,000.00	2.00		
	项目建设中涉及工程施工	3,200.00	-	-	21.23%
	项目建设中涉及运营维护	4,800.00	-	-	70.68%

注：按照智慧门禁系统服务运营拓展项目达产后数据进行测算。

②广州市花都区某智慧门禁系统项目

单位：万元，万套

广州市花都区某智慧门禁系统项目	销售收入	销售数量	销售单价（元）	毛利率
产品销售	2,791.20	1.8608	1,500.00	26.67%
工程施工	2,166.99	-	-	22.39%
运营维护	2,191.79	-	-	49.06%

注：由于上述项目尚在执行，相关数据结合项目实际执行情况及项目预算进行测算。

由上可知，智慧门禁系统服务运营拓展项目测算中智慧门禁系统产品销售单价主要参照上述广州市花都区某智慧门禁系统项目进行测算。

此外，考虑到该项目对于公司智慧门禁系统业务未来推广的示范作用、目前公司智慧门禁系统产品产量较小导致产品单位成本偏高、该项目部分原材料系客户指定向第三方采购导致成本偏高等因素，预计该项目综合毛利率低于智慧门禁系统服务运营拓展项目预测期内平均毛利率。随着未来公司其他智慧门禁系统项

目逐步落地，产量增长带动产品单位成本下降，以及项目原材料均使用公司自产产品，未来智慧门禁系统项目毛利率有望达到预期水平。

（4）营业税金及附加测算

营业税金及附加测算根据当前公司涉及增值税等相关政策进行测算，具有合理性。

（5）销售费用测算

①职工薪酬费用测算

公司根据目前销售部门员工平均薪资情况作为参考进行测算，并考虑了职工薪酬费用稳步增长的趋势，具有合理性。销售费用中职工薪酬费用涉及相关营销人员人数及平均薪资测算如下：

单位：人、万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5
员工数量	30	50	50	40	40
平均薪资	20.00	22.00	24.20	26.62	27.95
职工薪酬费用	600.00	1,100.00	1,210.00	1,064.80	1,118.04
项目	T6	T7	T8	T9	T10
员工数量	30	30	20	20	20
平均薪资	29.35	30.82	32.36	33.97	35.67
职工薪酬费用	880.46	924.48	647.14	679.49	713.47

②其他销售费用测算

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月，公司销售费用中除职工薪酬及宣传费以外部分占营业收入比例情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用（除职工薪酬及宣传费）占营业收入比例	5.16%	8.02%	8.21%	9.98%
平均	7.84%			

智慧门禁系统服务运营拓展项目涉及其他销售费用测算时,按照每年营业收入的 8.14%进行测算,与公司 2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月平均销售费用(除职工薪酬及宣传费)占营业收入比例不存在重大差异,具有合理性。

(6) 管理费用测算

①职工薪酬费用测算

公司根据目前管理部门员工平均薪资情况作为参考进行测算,并考虑了职工薪酬费用稳步增长的趋势,具有合理性。管理费用中职工薪酬费用涉及相关管理人员人数及平均薪资测算如下:

单位:人、万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5
员工数量	35	58	58	58	58
平均薪资	24.07	26.59	29.25	32.17	33.78
职工薪酬费用	842.50	1,542.20	1,696.42	1,866.06	1,959.37
项目	T6	T7	T8	T9	T10
员工数量	58	58	58	58	58
平均薪资	35.47	37.24	39.11	41.06	43.12
职工薪酬费用	2,057.33	2,160.20	2,268.21	2,381.62	2,500.70

②其他管理费用测算

2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月,公司管理费用中除职工薪酬以外部分占营业收入比例情况如下:

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用(除职工薪酬)占营业收入比例	3.26%	3.23%	3.01%	3.67%
平均	3.29%			

智慧门禁系统服务运营拓展项目涉及其他管理费用测算时,按照每年营业收入的 3%进行测算,与公司 2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月平均管理费用(除职工薪酬)占营业收入比例不存在重大差异,具有合理性。

（7）所得税测算

所得税税率按照当前安居宝实际享受 15% 所得税税率进行测算，具有合理性。

综上，智慧门禁系统服务运营拓展项目相关测算指标符合公司实际生产经营情况，相关测算具有合理性，效益测算谨慎。

（二）本次募投项目与公司现有经营情况及未来经营计划相匹配

1、本次募投项目与公司现有经营情况匹配

本次募集资金规模不超过 5.2 亿元，其中资本性支出规模约为 3.66 亿元，与公司 2019 年末固定资产原值 3.46 亿元较为接近。与此同时，公司 2019 年度营业收入规模约为 9.24 亿元，本次募投项目达产后预计合计新增营业收入 10.85 亿元，与公司现有营业收入规模较为接近。

此外，按照公司 2019 年业绩测算，公司及其控股子公司用于生产经营、研发及办公单位面积坪效约为 1.21 万元/平米。本次募投项目中智能家居系统研发生产建设项目预计新增建筑面积 50,000 平米，达产后预计每年新增营业收入 88,500 万元，单位面积坪效约为 1.77 万元/平米。本次募投项目中智慧门禁系统服务运营拓展项目预计使用现有建筑面积 10,000 平米，达产后预计每年新增营业收入 20,000 万元，单位面积坪效约为 2 万元/平米。本次募投项目单位坪效高于公司日常生产经营单位面积坪效，主要由于本次募投项目实施地点为公司目前实际生产经营办公所在安居宝科技园，部分职能所涉及办公经营场所及配套设施可与公司现有设施共用，无需另行建造，本次募投项目单位坪效高于公司日常生产经营单位面积坪效，具有合理性。

由上可知，本次募投项目与公司现有经营情况较为匹配。

2、本次募投项目与公司未来经营计划相匹配

公司未来经营计划的发展目标为继续围绕现有主业，充分利用资本市场工具，做大做强主营业务。与此同时，公司将继续开拓智能家居系统市场、智慧门禁系统市场、停车场系统市场，提升业务规模，进一步增强盈利水平。

因此，本次募投项目中的“智能家居系统研发生产建设项目”、“智慧门禁系统服务运营拓展项目”和“补充流动资金”，将进一步提升公司生产能力，解决公司快速发展的资金需求及产能瓶颈，有助于公司扩大市场占有率，进一步提升公司的综合竞争力和整体价值，与公司未来经营计划相匹配。

（三）公司多措并举消化产能

1、针对智能家居系统业务：提升现有客户销售规模及渗透率，积极拓展新客户

（1）提升现有客户销售规模及渗透率

报告期内，公司智能家居系统产品主要面向以碧桂园控股有限公司（以下简称“碧桂园”）为代表的大型房地产商进行销售。报告期各期，公司直接及间接向碧桂园销售智能家居系统产品金额分别为 2,633.23 万元、8,036.49 万元、11,220.36 万元以及 3,575.84 万元（详见下表），2017-2019 年年均复合增速约为 106.42%，其中直接销售为公司直接面向碧桂园及其下属公司销售，间接销售为公司面向碧桂园指定系统集成商广东省安心加科技有限公司销售。

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
直接销售	1,854.88	8,738.18	8,036.49	2,633.23
间接销售	1,720.96	2,482.18	-	-
合计	3,575.84	11,220.36	8,036.49	2,633.23
占当期营业收入比例	10.29%	12.15%	8.75%	3.12%

由上可知，碧桂园为公司智能家居系统业务重要客户。报告期内随着碧桂园“为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业”发展战略稳步推进，智能家居产品在上述战略落地环节的重要度日益提升，碧桂园逐步将智能家居产品在其全国开发的楼盘中予以逐步推广，相应带动公司智能家居系统收入规模快速提升。

鉴于公司与碧桂园已建立长期稳定合作关系，公司作为碧桂园智能家居系统产品核心供应商，将积极维护并巩固与碧桂园战略合作关系，提升针对碧桂园销售规模及渗透率，助力未来智能家居业务收入规模稳步提升，从而有效消化募投

项目实施带来的新增产能。考虑到以下两方面因素，上述产能消化措施具有可行性：

①碧桂园业绩稳步增长，带动智能家居系统产品采购规模

2016年至2019年，碧桂园权益合同销售金额分别为人民币2,348亿元、3,824亿元、5,019亿元以及5,522亿元，年均复合增长率约为33%。此外，2017年至2019年实现净利润分别为288亿元、485亿元和612亿元，年均复合增长率约为45.77%。

由上可知，碧桂园稳步增长的业绩有助于带动公司智能家居系统产品的采购，并且随着碧桂园发展战略稳步推进，智能家居产品在上述战略落地环节的重要度日益提升，将确保公司智能家居系统收入稳中有进，有效消化新增产能。

②公司智能家居系统产品在碧桂园渗透率仍有较大提升空间

碧桂园2019年度实现归属于公司股东权益的合同销售建筑面积约6,237万平方米，按每套住宅100平测算，预计碧桂园2019年度实现住宅销售约62.37万套。与此同时，公司2019年度直接及间接面向碧桂园销售智能家居系统产品金额约为11,220.36万元，按照平均一套智能家居系统1,300元测算，预计2019年度公司面向碧桂园销售约8.63万套智能家居系统产品。由上可估算公司2019年度面向碧桂园销售智能家居系统产品在碧桂园当年销售住宅渗透率约为13.84%，未来仍具有较大提升空间。按照碧桂园2019年度实现住宅销售情况预计，公司在碧桂园渗透率每提升10个百分点，则将消化约6.24万套智能家居系统产品产能。

(2) 积极开拓优质客户

凭借在楼宇对讲系统领域多年深耕积累的市场口碑及客户资源，公司将充分利用楼宇对讲系统与智能家居系统的销售渠道协同性，进一步加强销售渠道及销售团队建设，积极拓展优质客户，包括但不限于恒大地产、保利地产、万科地产、雅居乐地产、金科地产、时代地产、首创置业、中南置地、海伦堡地产等地产开发商，确保智能家居收入增长可持续性 & 新增产能消化。

2、针对智慧门禁系统业务：紧抓精装修政策和旧城区改造政策红利，利用现有营销渠道及客户资源，积极开拓新市场和新客户

（1）把握精装修渗透率稳步增长趋势，积极开拓智慧门禁市场

2017 年，住房和城乡建设部发布《建筑业发展十三五规划》明确提出 2020 年全装修占比达到 30% 的目标。在国家级政策的指导下，各地区陆续出台省市级政策，国内精装修渗透率由 2017 年的 20% 提升至 2019 年的 32%。相较于美国、欧洲等地区 80% 以上的精装修渗透率，我国地产行业未来精装修的市场空间依旧广阔。公司将充分把握装修渗透率稳步提升带动的智慧门禁设备需求增长，积极开拓智慧门禁系统业务市场，提升市场占有率。

（2）发挥现有销售服务网络众多的优势，推广智慧门禁产品

由于房地产项目遍布于全国各地，具有较强的地域性，因此公司经过大量投入和长期积累在全国各地建立覆盖全国的营销网络，拥有上百个营销服务网点，能够迅速捕捉市场信息并快速响应客户需求，能够为公司产品推广、销售、服务提供强有力的支持。公司将充分发挥现有销售服务网络众多的优势，因地制宜的推广智慧门禁系统产品，有效保障该类产品能够在全国范围内快速抢占客户。

（3）依托“花都智能门禁项目”案例，满足老旧小区改造带来新的增量需求

2020 年 7 月 20 日，国务院办公厅发布《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》（国办发[2020]23 号），意见明确了城镇老旧小区改造的工作目标为 2020 年新开工改造城镇老旧小区 3.9 万个，涉及居民近 700 万户；到 2022 年，基本形成城镇老旧小区改造制度框架、政策体系和工作机制；到“十四五”期末，结合各地实际，力争基本完成 2000 年底前建成的需改造城镇老旧小区改造任务。老旧小区的旧房智能化改造能够在一定程度上带动智慧门禁系统应用的市场需求。

公司 2019 年中标“花都智能门禁项目前端设备及实施-20191012（LF2019177960）采购项目”，通过实施该项目公司预计销售智慧门禁系统约 1.8 万套，有效化解本次募投项目部分新增产能。公司将发挥深耕社区安防行业多年的业务经验，利用核心产品

和技术将此项目打造成示范项目，为公司开拓老旧小区改造的增量市场起到有力的推动作用。

3、拓展营销服务网络，强化本地化销售和服务

目前，公司通过在全国各大中小城市建立的营销服务网点和售后服务网点进行产品销售和提供本地化售后服务。公司本次募集资金投资项目建设后，将进一步拓展营销服务网络，将营销服务网络从一、二线城市拓展至三、四线城市，以扩大公司销售和服务区域，进一步提高市场响应速度和服务能力，通过细致销售和服务巩固老客户和拓展新客户。

4、建立演示中心，通过体验式销售提高营销能力

通过演示中心让客户亲身体验新增功能所带来的效果能够极大的促进产品销售。公司拟通过自有资金在选定的营销服务网点设立演示中心，增强客户对公司产品的认识和感知，进而提升公司品牌形象和产品营销能力。

5、继续强化品牌和产品推广方式，全方位多层次销售

一是将继续通过与行业媒体合作和参加各种展会等方式加强品牌宣传力度；二是将通过进一步丰富全国巡回培训的内容与形式，扩大培训对象范围，一方面为客户和潜在客户解答产品在安装、运行过程中遇到的问题；另一方面结合公司新产品为培训对象讲解行业技术发展趋势，并通过与客户和潜在客户的接触，了解市场需求和潜在需求，为公司开发生产适销产品提供重要的信息，从而提高公司产品的市场占有率。

上述措施均为公司在多年经营过程中的经验总结，贴合公司的实际情况。通过上述措施，公司有能力消化本次募投项目新增的产能。

四、募集资金用于研发投入的，披露研发投入的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、预计未来研发费用资本化的情况、已取得及预计取得的研发成果等

本次募集资金扣除发行费用后拟全部投资于智能家居系统研发生产建设项

目、智慧门禁系统服务运营拓展项目和补充流动资金，旨在扩充公司现有产能，募集资金用途不涉及重大研发投入、亦不涉及研发费用资本化等情况。

第四节 本次募集资金收购资产的有关情况

本次募集资金扣除发行费用后拟全部投资于智能家居系统研发生产建设项目、智慧门禁系统服务运营拓展项目和补充流动资金，不存在利用本次募集资金进行收购资产的情况。

第五节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论和分析

一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划

（一）本次发行后，公司业务的变动

本次向特定对象发行募集的资金将用于公司的主营业务，公司的业务结构不会因本次发行而发生重大变化。

（二）本次发行后，公司资产的变动

本次发行完成后，公司的总资产、净资产将有一定幅度的提高，公司资金实力将得到增强，能为公司的持续、稳定、健康发展提供有力的资金保障；公司的资产负债率将有所降低，财务成本将降低，资产结构将更加稳健，公司的可持续发展能力和盈利能力将得到进一步增强。

二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化

本次发行不会导致公司控制权发生重大变化，详见本募集说明书“第二节 本次证券发行概要”之“六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化”。

三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况

截至本募集说明书签署日，本次向特定对象发行股票尚未确定具体发行对象，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务是否存在同业竞争或潜在同业竞争的情形，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况

截至本募集说明书签署日，本次向特定对象发行股票尚未确定具体发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次向特定对象发行股份构成关联交易的情形，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

第六节 与本次发行相关的风险因素

一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素

（一）市场与技术风险

1、下游房地产行业波动的风险

公司主要从事楼宇对讲系统、智能家居系统、停车场系统、监控系统、液晶显示模组等产品的生产和销售。本次向特定对象发行募集资金将全部用于公司现有主营业务，上述业务与房地产行业景气度的关联度较高。2018年以来，在“房子是用来住的，不是用来炒的”及因城施策的政策导向下，尽管房地产的施工、销售面积和金额总体保持平稳运行的态势，但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更为严厉的调控政策，导致房地产行业发生波动，而公司又未能及时根据行业变化调整经营行为，这将会对公司的业务经营产生重大不利的影响。

此外，在房地产维稳政策的背景下，房地产行业格局分化加剧，全国前二十名房地产商的销售面积集中度和销售金额集中度持续上升。随着地产行业集中度不断提升，各主要房地产开发商议价能力逐渐提升。虽然公司应收账款余额主要涉及大型房地产开发商，其经营情况良好、资金实力强、资信等级高、履约能力强，但若房地产行业调控导致房地产开发商资金较为紧张，公司应收账款存在回款速度放缓的风险。

2、市场竞争加剧的风险

智慧门禁系统属于城市级视频人脸门禁管理系统，近年来各级政府日益加强平安城市建设力度，重视和加快对流动人口的信息社会化采集工作。视频门禁系统是公安机关十分重要的实有人口源头信息采集社会化应用平台，各地区已陆续

把开展视频门禁系统的招投标工作列为政府的重点工作之一。旺盛的市场需求激发了国内安防企业纷纷加入其中，以期争夺智慧视频门禁系统的市场份额，因此公司未来将面对市场竞争压力越来越大的风险。

3、技术及产品升级风险

公司募投项目所属行业具有技术快速迭新、产品周期较短等特点，需不断开发新产品以适应多样化的市场需求。新产品开发是公司维持核心竞争力的关键因素，若公司不能准确判断技术及产品发展趋势，或未能有效投入足够的科研开发力度，或无法整合核心技术人员团队，都会影响公司新产品、新技术的更替及升级，将会对公司的竞争力及生产经营产生不利影响。

4、核心技术泄密及人才流失风险

公司拥有的核心技术人员和管理人员是公司的核心竞争力之一，近年来公司业绩的持续快速增长和核心技术的不断提升很大程度上有赖于核心技术人员。公司已制定并实施了针对公司核心人员的多项绩效激励制度，增强技术及法律防控手段，但随着市场竞争的不断加剧，行业内对专业人才需求的与日俱增，不排除公司发生核心技术人员流失及核心技术泄密的风险。

（二）经营管理风险

1、毛利率波动的风险

2017年至2020年1-6月，公司综合毛利率分别为34.56%、35.06%、40.00%和39.27%，呈现稳步增长趋势。公司一直坚持以市场为导向，根据市场需求实时调整产品结构，开发性价比较高的产品，但随着行业竞争不断加剧，公司仍可能面临产品技术升级及市场竞争加剧等不确定因素带来的综合毛利率下滑风险。

2、原材料价格上涨的风险

公司生产的智能家居、楼宇对讲等设备所需的原材料占成本的比重较高，公司直接材料占营业成本的比例接近或超过90%。公司采购的主要原材料包括IC芯片、液晶显示屏和电子元器件等。前述原材料中，IC芯片和液晶显示屏行业

相对集中度较高，虽然不至于对公司的采购形成壁垒，但若 IC 芯片、液晶显示屏等主要上游行业企业因产能受限或成本上升而提价，或其经销商或代理商大量囤货导致价格上升，且公司未及时采取合理有效的应对措施，这将直接推升公司原材料的采购价格，对公司经营产生一定不利影响。

由于公司原材料占营业成本比例较高，公司盈利水平受原材料价格波动影响较大，若公司采购的核心原材料受市场因素等出现采购价格上升，且公司未及时采取合理有效的应对措施，则可能导致公司综合毛利率及盈利水平下降，对公司经营产生不利影响。

3、公司规模扩大带来的管理风险

随着公司上市和持续发展，公司经营规模不断扩大，产品结构不断调整优化，由此带来一系列管理风险，对公司的经营能力，包括管理能力、技术能力、市场营销能力、研发能力等有了更高的要求，公司的组织结构和管理体系将趋于复杂化。未来，公司将持续面临能否建立与规模相适应的高效管理体系和经营管理团队以确保公司稳定、健康、快速发展的风险。

4、人力资源风险

公司所处行业属于技术密集型行业，公司是国家高新技术企业和软件企业，在工业设计、音视频传送、总线通讯控制、音视频数字化、通讯网络化等领域拥有核心技术。为此，公司需要高端研发、管理人才，同时也需要高素质的一线技术工人，才能保证向客户提供高品质的产品。随着城市化进程的持续推进和人口老龄化的加速，劳动力供求矛盾日益突出。劳动力成本上升将直接增加企业成本负担，挤压企业经营利润。如果未来国内劳动力成本进一步上升，而公司不能及时调整产品价格、提高生产效率，将对公司盈利能力造成一定影响。

（三）财务风险

1、应收账款发生坏账的风险

公司主营业务与房地产行业景气度的关联度较高，主要客户为系统集成商和房地产开发商。2017 年末至 2020 年 6 月末，公司的应收账款账面价值分别为 29,181.18 万元、37,148.45 万元、38,377.00 万元和 38,743.67 万元，占各期末流动资产的比重分别为 29.09%、33.46%、31.86%和 31.79%。虽然公司已就应收账款计提了坏账准备，且公司目前主要应收账款客户资金实力较强，商业信用较好，资金回收有保障，较少存在恶意拖欠货款的情形，但若宏观经济环境变化或国家地方出台限制房地产发展的调控政策导致房地产行业发生波动，将会使资金回收出现困难，公司将面临一定的坏账损失的风险。

2、商誉减值风险

公司在业务发展过程中，曾通过收购整合停车场道闸广告业务资源，收购完成后形成一定金额的商誉，公司按照企业会计准则等相关规定对商誉进行减值测试、计提减值准备。若后续道闸广告业务经营不善，则存在年度进行减值测试后计提商誉减值的风险，进而对公司当期损益产生不利影响。

3、税收政策变化的风险

根据财税【2011】100 号《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》的有关规定，公司销售自行开发生产的软件产品按国家法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分享受增值税即征即退政策。2017 年至 2020 年 1-6 月，公司计入其他收益科目中的增值税退税金额分别为 1,954.86 万元、1,844.61 万元、2,132.31 万元和 485.54 万元。

如果未来国家对软件产品增值税退税优惠政策发生重大不利变化，或者公司及其子公司产品不再符合相关的税收优惠认定标准，使得公司不能继续享受相关税收优惠，将会在一定程度上对公司的盈利水平产生不利影响。

4、经营性现金流净额低于净利润的风险

2017 年至 2018 年及 2020 年 1-6 月，公司经营性现金流量净额低于当期净利润水平，主要由于公司主要客户为房地产商，受房地产行业资金面的影响，公司下游客户付款周期较长，使得公司应收账款金额较高，对公司流动资金占用较大。

如果公司经营活动现金流量净额持续低于净利润，公司的营运资金将面临一定的压力，进而对生产经营产生一定的不利影响。

二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素

（一）审批风险

公司本次向特定对象发行股票拟在深交所创业板上市，需满足《注册管理办法（试行）》所规定的上市条件。

本次向特定对象发行尚需经中国证监会同意注册后方可发行。上述批准事宜均为本次向特定对象发行的前提条件，能否取得相关的批准，以及最终取得批准的时间存在不确定性。

（二）股票价格波动风险

公司在深圳证券交易所上市，一直以来按照相关法律和规定严格履行上市公司信息披露的义务，加强与投资者的沟通，并尽可能的采取积极措施，降低投资者的风险。但是，除公司的经营和财务基本面之外，本次发行还受到宏观经济环境、国家经济政策、利率、汇率、通货膨胀及投资者的心理预期以及各类重大突发事件等因素的影响。若公司股票价格持续下滑，本次发行面临募集资金不足的风险。

三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素

（一）新型冠状病毒肺炎疫情引发的风险

受新型冠状病毒疫情风险影响，各地政府相继出台并严格执行关于延迟复工、限制物流、人流等疫情防控政策，公司受到延期开工以及物流不畅通的影响。若本次新型冠状病毒疫情的影响在短期内不能受到控制，或者未来疫情出现反复，可能会对上市公司的经营业绩造成不利影响。

尽管公司目前生产经营已恢复正常，公司二季度业绩已明显改善，但由于境

内部分地区疫情形势仍存在不确定性,使得公司经营业务受疫情影响的时间存在不确定性。若此次疫情国内发展趋势发生重大不利变化,则可能对公司的生产经营及业绩造成不利影响。

（二）募集资金投资项目不能达到预期效益的风险

本次向特定对象发行股票募集资金总额为不超过 52,000 万元（含本数），扣除发行费用后拟用于投资建设智能家居系统研发生产建设项目和智慧门禁系统服务运营拓展项目。本次募集资金项目系公司董事会根据现有业务发展现状、未来业务发展趋势以及公司现有的技术储备、管理能力并经过充分的市场调查与严格的论证后慎重选择的，募投项目具备广阔的市场前景。由于市场情况不断发展变化，如果出现募集资金不能及时到位、项目延期实施、市场推广效果不理想、产业政策或市场环境发生变化、竞争加剧等情况，将可能导致募集资金投资项目的预期效果不能完全实现。

此外，本次募集资金投资项目实施主体为安居宝。截至目前安居宝被认定为高新技术企业，根据《中华人民共和国企业所得税法》的相关规定，能够享受高新技术企业减按 15% 的税率征收企业所得税，本次募投项目效益测算亦按照 15% 测算企业所得税税率。

若未来税收主管部门对于上述税收优惠的认定标准发生变化导致公司不再享受该等税收优惠，或者未来公司不再满足高新技术企业认定标准，将可能导致募集资金投资项目无法享受上述税收优惠，以及预期效果不能完全实现。

（三）因本次发行导致股东即期回报被摊薄、原股东分红减少、表决权被摊薄的风险

本次向特定对象发行完成后，公司的股本规模将扩大，资产负债结构更加稳健，但由于募投项目建设需要一定周期，实现预期效益需要一定时间，在项目实施初期，募投项目对公司的整体业绩贡献较小，公司净利润的增幅可能小于股本的增幅，导致公司每股收益、净资产收益率等财务指标出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

此外，本次向特定对象发行完成后，公司部分原股东持股比例将会减少，亦将导致原股东的分红减少、表决权被摊薄的风险。

（四）盈利水平短期下降的风险

本次向特定对象发行完成后，随着募投项目的逐步实施，公司固定资产规模将大幅增加，由此带来的折旧、摊销费用短期内将会显著上升。此外，随着募投项目产能的逐步释放，公司可能将面临销售费用、管理费用等期间费用大幅增加的情形，在募投项目产生预期收益前，公司可能面临短期内盈利水平下降的风险。

（五）募投项目新增产能无法完全消化的风险

本次募投项目达产后预计将新增 70 万套智能家居系统产品产能和 8 万套智慧门禁系统产品产能。目前公司智能家居系统产品主要客户为碧桂园控股有限公司及其下属公司，若未来公司无法进一步提升该类产品在现有客户的渗透率及开拓其他优质客户，则可能存在无法完全消化智能家居系统产品新增产能的风险。此外，智慧门禁市场目前尚处于起步阶段，相关市场尚待培育发展，若未来公司不能顺利拓展智慧门禁市场份额，则可能存在无法完全消化智慧门禁系统产品的风险。

第七节 与本次发行相关的声明

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事：

张波

张频

李乐霓

韩文生

王丽娟

全体监事：

范文梅

万华

李志共

非董事高级管理人员：

黄伟宁

吴若顺

张瑞斌

张舒茗

黄小金

高静迟

向阳

广东安居宝数码科技股份有限公司

年 月 日

二、发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东、实际控制人及其一致行动人：

张波

张频

李乐霓

广东安居宝数码科技股份有限公司

年 月 日

三、保荐机构（主承销商）声明

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：_____

张俊晖

保荐代表人：_____

彭桂钊

程宣启

法定代表人（或授权代表）：_____

杨华辉

兴业证券股份有限公司

年 月 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读本募集说明书的全部内容，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构董事长：_____

杨华辉

兴业证券股份有限公司

年 月 日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读本募集说明书的全部内容，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：_____

刘志辉

兴业证券股份有限公司

年 月 日

四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任

经办律师：_____

程秉 钟成龙

律师事务所负责人：_____

程秉

国浩律师（广州）事务所

年 月 日

五、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的审计报告、盈利预测审核报告（如有）等文件不存在矛盾。本所及签字注册会计师对发行人在募集说明书中引用的审计报告、盈利预测审核报告（如有）等文件的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：_____

黄春燕

阮章宏

会计师事务所负责人：_____

杨志国

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

年 月 日

六、发行人董事会声明

- 1、除本次发行外，公司董事会未来十二个月不存在其他股权融资计划；
- 2、本次发行存在摊薄即期回报的风险，公司董事会已按照国务院和中国证监会规定作出承诺并兑现填补回报的具体措施。

全体董事：

张波

张频

李乐霓

韩文生

王丽娟

广东安居宝数码科技股份有限公司董事会

年 月 日