

聚龙股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

聚龙股份有限公司（以下简称“公司”或“聚龙股份”）于 2022 年 1 月 17 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对聚龙股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2022〕第 25 号，以下简称“关注函”）。公司收到关注函后，高度重视，立即组织相关部门人员及评估机构对关注函所提问题进行逐项检查并认真分析，现对关注函中相关事项回复如下：

问题 1：公告显示，辽宁希思腾科信息技术有限公司（以下简称“希思腾科”）共入围地产公司 24 家，共有战略合作方 42 家，为未来业绩实现提供保障。你公司前期建设的“智慧银行”中的环境感知、视觉/语音的人机交互、智能分析及控制使用了希思腾科的相关技术。

（1）请你公司补充说明希思腾科入围的 24 家地产公司的规模、行业地位和持有的主要物业类型，并结合近年宏观环境对地产公司的影响及地产公司自身经营理念、方针的变化等，分析希思腾科未来业绩的实现是否具有足够保障及相关判断依据。

（2）请你公司补充说明上述战略合作方的规模、行业地位和主营业务，“战略合作”的具体含义及希思腾科与其合作的具体情况，希思腾科是否与上述战略合作方签订合同或协议，如是，请说明相关合同或协议的主要内容以及是否具备法律约束力。

（3）请你公司以通俗易懂的语言补充说明“智慧银行”与传统银行的主要

区别以及建设过程中的主要技术需求，并结合希思腾科的技术储备情况，说明你公司前期在“智慧银行”建设中使用的希思腾科的具体技术、呈现效果及双方合作涉及的交易金额。

回复：

一、请你公司补充说明希思腾科入围的 24 家地产公司的规模、行业地位和持有的主要物业类型，并结合近年宏观环境对地产公司的影响及地产公司自身经营理念、方针的变化等，分析希思腾科未来业绩的实现是否具有足够保障及相关判断依据。

1. 24 家入围地产公司的规模、行业地位及主要物业类型描述见下表：

序号	地产公司名称	规模（注册资本）万元	行业地位	物业类型 （营业范围含物业管理）
1	*****置业集团有限公司	118,000	中国商业地产百强企业 TOP5、中国房地产百强企业 TOP50、中国房地产百强企业--稳健性 TOP10	居住、商业等
2	*****集团有限公司	177,560.7	中国品牌百强企业 中国最受尊敬企业 最具世界影响力中国品牌	居住、商业等
3	*****置业集团有限公司(河南)	30,700	中国房地产开发企业 500 强	居住、商业等
4	*****发展（集团）有限责任公司	300,000	荣获中国土木工程詹天佑奖 中国建筑工程鲁班奖	居住、商业等
5	*****控股有限公司	1,500,000	中国 500 强	居住、商业等
6	*****置业有限公司	10,000	省级知名企业	居住、商业等
7	*****集团控股有限公司	706,487	福布斯全球企业 2000 强，《财富》 中国 500 强 中国房地产开发企业综合实力 TOP500	居住、商业等

			中国物业服务百强企业 TOP20 中国房地产公司品牌价值 TOP10 中国绿色地产 TOP10	
8	*****集团有限 公司	247,900	荣获 2019 中国商业地产百强	居住、商业等
9	*****地产控股	37,000	中国商业地产公司品牌价值 TOP10	居住、商业等
10	*****置业有限 公司	200,000	河南省房地产开发 50 强	居住、商业等
11	*****投资开发 有限公司	57,884.15	曾获“BOMA 建筑管理卓越认证”	居住、商业等
12	*****集团股份 有限公司	533,971.58 16	中国企业 500 强 中国民营企业 500 强 中国地产品牌价值 10 强	居住、商业等
13	*****控股有限 公司	44,300	中国房企综合实力第 18 位	居住、商业等
14	*****置业有限 公司	50,000	全国行业质量示范企业 四川省乐山市十大楼盘	居住、商业等
15	*****置业投资 有限公司	5,000	省级知名企业	居住、商业等
16	*****置业有限 公司	70,000	重庆 100 强企业	居住、商业等
17	*****股份有限 公司	1,099,521. 0218	世界 500 强, 中国品牌价值百强榜	居住、商业等
18	*****有限公司	16,000	中国房地产开发企业 100 强 中国中部房地产公司品牌价值 TOP10 中国品质地产专业新锐品牌价值 TOP10 河南房地产行业金牌开发企业	居住、商业等

19	*****集团有限 公司	10,000	全国地产品品牌价值百强、产品力百 强行列	居住、商业等
20	*****建设有限 公司	70,000	云南省非公企业十强	居住、商业等
21	*****控股有限 公司	24,900	中国房地产百强企业 中国民营企业 500 强 广东省百强民营企业	居住、商业等
22	*****集团	14,000	南京十大房地产开发明星企业	居住、商业等
23	*****集团	222,296	中国企业 500 强 入选国务院国企改革“双百企业”	居住、商业等
24	*****地产	19,960 万美元	中国蓝筹地产企业 中国行地产行业领导品牌	居住、商业等

2. 上述合作厂家与希思腾科合作情况的分析：

在入围的上述地产公司中，分为以下类型：

（1）已落地项目+在跟进项目战略规划

在过去三年内入围并已经与希思腾科进行过合作的企业主要包括智能家居和智慧酒店两个领域，已有 8 家进行了成功项目合作，其他的已经完成品牌入围，目前处于品牌入围并参与部分项目阶段，先后落地的楼盘项目包括南昌 XXXX 楼盘、吉林 XX 楼盘、南宁 XX 楼盘、长沙 XX 公寓，河南 XX 楼盘，完成的酒店项目包括青岛融创安麓酒店、青岛国信海天大酒店、青岛国信海天体育酒店、长春万达中心这有山居酒店、镇江苏宁凯悦酒店、徐州苏宁凯悦酒店。希思腾科凭借“高品质产品+专业化服务”在智能家居和智慧酒店两个领域为地产公司提供智能化产品和解决方案，形成成熟产业生态链，成为备受地产商青睐的合作伙伴，为企业快速发展奠定基础。

（2）优质合作地产合作伙伴助力增值

在 24 家地产企业中，其中有位于国内地产 TOP50 的合作方，其信用等级良好，在酒店板块和智慧社区板块都有具体负责部门，在与其战略合作过程中，希思腾科针对价格、信用以及项目质地等多方面原因进行考察后，确定具有资金支付能力后，确定入围其品牌库，按照区域进行项目合作。

针对智慧酒店领域，其中 TOP10 的地产公司酒店智能化部门品牌入围，是下一步希思腾科根据这些公司针对集团化数字平台的要求，依托其在全场景和全流程智慧酒店技术优势背景下规模化增长的战略实施。

（3）省级区域地产入围合作双赢

基于区域地区地产公司的运营情况良好，企业发展理念和产品定位上与希思腾科品牌定位相契合，希思腾科与区域地区地产商开展友好合作，目前在部分项目上已经开始实施项目样板间的调试和产品试用，针对前期楼盘样板项目的进展情况，在技术指标完全满足项目质量和技术要求的前提下，由专门人员进行具体的项目跟进，有望在后续合作中取得突破。

上述地产公司入围产品不仅包括智能家居产品，还包括智慧社区产品和数字化解决方案，均为提升其物业资产价值的重要工具，其通过上述产品和服务同步实现人员成本的减少、营业收入的增加以此提升盈利能力，也是目前地产公司转型的重要抓手。由于规模较小、经营情况较好的地产公司，其数字化技术及人才缺乏，对全系列的智能家居产品尤其是智能硬件终端产品的稳定性和可靠性以及互联互通、数据中台的搭建、数字化部署均需要较长时间才能实现技术储备，而希思腾科作为拥有原创底层技术的品牌厂家，与这些地产公司展开合作，为其搭建技术平台，并定制开发系列产品，使其更快速更高效实现地产公司的智能化和数字化。

3. 地产政策变化对行业的影响分析

地产行业的宏观经济环境正发生变化，地产行业也由黄金时代进入到白银时代，地产行业的规范化程度对地产行业产生影响，一些地产公司的资金流动性受限，对作为地产行业上游的智能家居行业也有一定影响，推动地产公司实现全面智能化、数字化转型，提升竞争力，地产政策变化对希思腾科行业影响的正向作用大于负面影响，主要原因如下：

（1）政策背景

房子作为用于人们居住空间，行业有序、精细化发展必须依靠数字化赋能，智能家居行业技术作为国家数字经济发展重点支持的领域，承载了人们对美好生活的期待，在消费升级的背景下，品质化、智能化的家居产品对大众具有强大的吸引力，使得这一领域有着巨大潜力。

2021 年 2 月，工业和信息化部印发《关于切实解决老年人运用智能技术困难便利老年人使用智能化产品和服务的通知》中要求扩大适老化智能终端产品供给，开展智慧健康养老应用试点示范工作。推进智能辅具、智能家居、健康监测、养老照护等智能化终端产品应用，编制《智慧健康养老产品及服务推广目录》。

2021 年 16 部联合发布的《住房和城乡建设部关于加快发展数字家庭提高居住质量的指导意见》，这是十四五期间第一份面向数字家庭的政策文件，28 号文很大程度上反映了国家未来 5 年智能家居产业发展的重点和要求。16 个部门基本上覆盖所有与数字家庭有关的事务，为促进数字家庭的迅速发展，形成了共识，意味着推进过程中遇到的障碍和困难，均可由主管机关协助解决，对于智能家居市场来说，这是一个具有里程碑意义的国家政策事件。

房地产的白银时代，宏观政策不断收紧，地产行业变革寻找新的增长点，通过科技赋能，推动房企向精细化管理、科技化创新，实现全面数字化转型。在数字化智能化房地产大格局下，房企积极实践智能和科技探索，希望在原有模式下融合科技元素，其中智慧家居是最具代表性的、最成熟的方式之一。

因此，地产政策的变化，对智能家居带来新的机会。

(2) 行业发展趋势表明智能家居是未来社区的基本配置，行业发展潜力巨大

智能家居产业自身也迎来从单品智能向全屋智能演化的下半场竞争，国内地产公司纷纷意识到数字化转型的重要，纷纷布局智能家居行业，部分通过与智能化公司合作，部分通过参股智能硬件公司，或者自建团队，例如以碧桂园、美的等地产公司分别投资组建智能化公司，形成生态伙伴并取得良好的业绩。在过去 2 年，物业公司作为地产公司资产，纷纷拆分上市，智慧社区和智能家居产品和解决方案作为物业增加收入、减少人员成本、进行精细化管理，打造新一代人居环境，是不可缺少的途径，亦是行业发展的必然趋势。以浙江规划建设未来社区样板为代表，智能家居成为增加地产科技元素的重要措施，因此，随着地产行业的有序发展，智能家居行业是为地产赋能的必备手段，是行业需求发展的必然。2021 年下半年的数据表明，尽管地产行业受政策调控影响有所影响，但是无论是在一线城市额精装房还是在后装市场，全屋智能产品增长迅速，是地产行业转型升级的重要手段。

(3) 全屋智能系统爆发迎来行业拐点, 市场空间已经充分显示

据奥维云网(AVC)地产罗盘 3.0 显示, 2021 年第三季度精装楼盘规模为 65.8 万套, 同比下滑 24.6%, 而智能家居系统在精装修市场总体下滑的状态下逆势高增, 2021 年第三季度精装修市场智能家居系统配套规模约 6.5 万套, 同比上升 24.5%。相对比 2019、2020 至 2021 的智能家居配套率分别为 5%, 5%和 8.2%, 特别是 2021 年第三季度达到 9.8%, 华东区及新一线城市的智能家居系统份额达到 50%, 这些城市相继出台了精装楼盘精细化监管相关规范, 在“政策驱动”+“规模优势”双引擎的推动下, 带动了经济发达地区精装市场规模的高增长。2021 年第三季度精装修市场智能家居系统 TOP20 城市中, 广州配套规模 7608 套, 居于榜首, 除深圳、成都及咸阳外其他城市配套规模均高速增长, 惠州、重庆更是实现超高速增长, 这主要基于大批以大数据、物联网、云计算、人工智能、5G 网络等“新基建”产业, 在惠州、重庆等新基建发展速度快的城市陆续落户。

综上, 智能家居作为地产行业转型的赋能手段, 以全屋智能为代表的行业发展潜力增速明显, 具有为地产公司服务的技术完整, 产品线齐全的品牌厂家具有优势。

希思腾科作为国内较早以全屋智能技术作为切入点, 具备 B 端全屋智能家居产品的研发、批量生产、调试、安装和服务能力的高品质自有品牌厂家, 产品的稳定性和可靠性已经在项目中得到验证。2019 年至 2021 年, 希思腾科开始全面推动针对地产行业的产品解决方案, 具备系统架构合理、产品系列完整, 硬件终端性能可靠的特点, 并且在苏宁、欧亚、启迪等地产公司精品楼盘项目中稳定运行, 未来三年, 将加大有实力地产公司的战略合作, 充分借助已有的产品和技术优势, 将全屋智能家居产品的市场份额快速提升。

希思腾科作为数字产业化科技型企业, 在地产、文旅等行业的标志性案例的成功运行, 其技术、品牌、服务能力在众多项目上均得到验证目前在地产行业有较大的发展空间, 处于增长式发展时期。已经合作的地产公司入围为后续希思腾科产品在地产行业快速落地奠定基础, 也是业绩增长的保证。希思腾科与合作的地产商合作领域, 不仅仅是精装楼盘的智能家居产品, 还有一定比例的智慧酒店产品, 地产投资的酒店建设, 大部分是一个地区乃至一个区域的标志性建筑, 一次性提升地产楼盘的定位和环境, 建设周期较短, 相对比精装楼盘的智能家居产

品的合同变更和低成本中标情况较少。希思腾科针对地产公司的付款情况等会选择地签订合同，针对一些付款差和资金流动性差的公司，希思腾科将不予合作。

综上，通过对已经入围的地产合作情况分析，并结合希思腾科的技术、产品、品牌优势以及对地产行业政策变化情况的分析，希思腾科与地产行业合作的基础已经奠定，并已经陆续签订合作合同，逐步产生实质交易，对希思腾科未来业绩的实现能够有所保障，基于上述入围情况及合作合同的盈利预测具有合理性。

二、请你公司补充说明上述战略合作方的规模、行业地位和主营业务，“战略合作”的具体含义及希思腾科与其合作的具体情况，希思腾科是否与上述战略合作方签订合同或协议，如是，请说明相关合同或协议的主要内容以及是否具备法律约束力。

1. 战略合作方的规模、行业地位和主营业务情况

与希思腾科形成战略合作方的规模、行业地位和主营业务列表如下：

序号	合作方分类	数量	规模（注册资本/人数等）	合作内容	行业地位	主营业务
1	签订战略合作协议的酒店管理集团	5	100-5000万 100-6000名	智慧酒店、智慧办公	1. 国际领先酒店管理集团 2. 国内首家智慧酒店管理集团 3. 国内高端酒店管理	酒店管理；会议及展览服务；集成电路芯片设计及服务；住宿服务；餐饮服务；建筑智能化系统设计、工程施工。技术研发、技术服务、系统集成设计、调试及维护；电子商务平台技术支持。
2	电信运营商	4	215103.55-330000万 436-4085人	智慧酒店、智慧园区、全系列、教育、工业、物联网运维及软件开发	三大运营商之一	物联网系统软件开发、销售、维护；物联网信息系统集成服务；电子产品、智能家居、智能门锁、智能安防设备、智能产品的研发、生产；传感器、电子元器件、电子产品、计算机软硬件、技术服务、技术咨询、技术转让、销售。
3	生态伙伴	6	500-10000万 小于50人-170人	智慧酒店、智能家居、智慧办公、智慧教室	政府重点支持合作企业	旅游产品的研发、销售及技术服务；智慧旅游平台规划建设、运营管理及服务；旅游项目的运营；旅游线路的规划设计；安防工程设计施工；智慧楼宇产品的研发、销售及技术服务。

4	技术战略协同伙伴	6	50 万人民币-18000 万美元 50-528 人	智慧酒店、智能家居、智慧化城市、数字乡村振兴服务		基础软件、支撑软件、应用软件开发；网络技术的研发；电子商务平台的开发建设；信息系统集成服务；物业管理；餐饮管理；酒店管理；高级水暖器材、卫生洁具工业制造；智能家庭消费设备。
5	已合作的伙伴	21	100-336 702 万 小于 50 人-3608 人	智慧酒店、智能家居、智慧办公、智慧医疗、智慧养老	2012 福布斯中国最佳潜力企业、中国产业互联网百强企业、科技创新企业 50 强、深圳市最具成长性企业	住宿服务；餐饮服务；建设工程施工，建筑智能化系统设计，建设工程设计；软件开发，信息系统集成服务，计算机系统服务，网络技术服务，信息技术咨询服务，信息系统运行维护服务。
	合计	42				

2. “战略合作”的具体含义

“战略合作”的具体定义是：针对希思腾科产品和解决方案涉及多个领域应用，在该领域应用和项目实施过程中，针对具有战略合作意义、合作可持续性以及具有经济效益价值的行业下游集成商、电信运营商、酒店管理公司等，与其签订战略合作协议，为其提供技术和产品。

3. 希思腾科与其合作的具体情况说明

战略合作方按照业务、产品和性质分为以下五大类：

第一类：酒店管理集团。目前与希思腾科签订战略合作协议的酒店管理集团共 5 个，其指定希思腾科品牌作为合作品牌，约定合作时间，部分战略合作方约定在合作时间内不少于一定数量的智能化产品项目。这些酒店管理集团具有行业代表性，其中包括排名前三的国际酒店管理集团、国内第一家智慧酒店管理集团、国内高端酒店管理集团、国内轻奢第一品牌酒店管理集团等。

第二类：电信运营商。入围并签订战略合作合同共 4 个省市，入围了中国移动各个省市的 DICT 伙伴计划，共有辽宁、天津、四川、吉林等入围 DICT 伙伴计划，中标部分中移物联网等。

第三类：生态伙伴。目前希思腾科与 6 家生态企业签订战略合作协议，主要集中在某一地方区域或者某一领域的合作，按照协议确定的合作模式，签订价格和合作条款，在一定时间内不少于一定数量的产品。

第四类：技术战略协同伙伴。在技术和市场领域进行合作的战略合作方共 6

家，希思腾科应用自有技术和品牌与对方定制开发唯一接口，共同推动市场合作，同时希思腾科与该类合作伙伴在其他领域如卫浴、灯光等领域进行协同。该类合作方主要针对特定领域，其在该领域有绝对领先优势，通过希思腾科技术开发支撑，双方共同推动市场。

第五类：已合作的伙伴。目前与希思腾科已开展合伙的企业共 21 家，对希思腾科的技术、产品和服务较为认可，并作为战略合作生态伙伴，以项目代理的方式进一步合作，该类战略合作伙伴均与希思腾科有过成熟项目合作经验并达到了满意的业绩成果。该类合作伙伴尚未签订战略合作框架，现存项目合作协议，约定产品类型、针对的项目名称以及价格等内容。

4、合同或协议的主要内容以及是否具备法律约束力

希思腾科与上述战略合作方已签订正式合作合同或战略合作协议，并已全部开展业务合作。其中，正式合作合同约定的主要内容包括：产品品牌、类型、数量、价格、合同期限、付款条件、设备供应、系统调试及售后服务等内容；战略合作协议约定的主要内容包括：合作的产品类型、合作期限、合作领域和区域，品牌及入围，产品目标数量、价格约定策略、系统调试及售后服务等内容；以上签订合同或协议均具有法律效力。

例如：希思腾科与 XX 智能终端有限公司签订的《项目合作意向协议》中就智能家居、智慧酒店、智能办公领域形成全面战略合作；其中明确双方的责任和义务；合作基础；希思腾科从事智能控制系统的设计、制造以及设备调试的提供全方位的控制基础设施和管理系统；项目中匹配最优惠价格政策条款；合作期限为 3 年；产品销售数量不少于 XX 万套房间；设备供应、系统调试及售后服务等内容。该战略合作框架协议经双方签字盖章，对双方具有法律约束力。

三、请你公司以通俗易懂的语言补充说明“智慧银行”与传统银行的主要区别以及建设过程中的主要技术需求，并结合希思腾科的技术储备情况，说明你公司前期在“智慧银行”建设中使用的希思腾科的具体技术、呈现效果及双方合作涉及的交易金额。

1. 智慧银行与传统银行的区别

智慧银行是应用 5G、物联网、人工智能、大数据、机器人等技术，对传统银行区间进行重新规划，在功能区域分布、自助设备、线上和线下业务流程改变

以及节能、安全等功能进行全面改造或者新建，新一代银行网点按照分布和功能分为A、B、C、D、E五类网点，从城市旗舰网点、写字楼无人网点到乡村网点都有相应解决方案，由旗舰网点带动周边“小蜜蜂”网点，通过智慧控制和远程控制统一协作、统一管理。通过人工智能、智慧控制、远程控制、机器人服务和自助设备的增加减少网点作业人员、减少网点面积，减少开支、节能、环保、减排。新一代的智慧银行网点改变了原有的传统银行业务流程，重新设计业务区间，增加自助设备，将网点变成低碳、智能化、体验感强、吸引线下人员的新场景。

2. 智慧银行的主要技术需求

(1) 通过多种多媒体设备统一控制，简单完成多网点统一信息发布，多设备完全信息覆盖。根据工作场景进行智能灯光控制、按照工位光照变化自动打开窗帘，自动感知温度控制空调温度及开关，检测用电设备的用电量，进行安全节能的控制监测，智能场景联动按照区域和工作模式进行统一控制，减少人员管理，并根据银行百佳网点的服务要求，进行自动显示区域等场景联动设置。同时针对银行网点布局分布开发智能控制系统软件平台，进行远程控制和统计分析。

(2) 通过智慧控制提升网点及服务安全性、可靠性；通过人工智能整体监控，对银行火、电、水、气、人员、空气质量进行监控；漏电、漏水自动报警；玻璃破碎、人员入侵自动报警；火警门锁联动；人员监控，异常报警。满足新形势下防疫要求，空气自动消杀，空气质量监控，实时显示。

(3) 精准营销、提升高端服务，结合节能、减支出、减排，通过人脸识别或者生物身份识别VIP客户自动识别，提醒客户经理，VIP客户自动感应门或者VIP室进行深度体验，自动感应背景音乐、灯、空调等，一键网点营业、一键网点下班等，提升高端服务的同时节能减排，网点可承载多种特色服务功能，如VIP远程健康检查、远程理财专家、咖啡吧、无人超市、WIFI阅读角等，拓展网点功能，服务社区。

(4) 定制化自助设备服务：提供各类市场上现有或需要定制的自助设备产品。如非接触自助尾箱交接系统、综合自助设备、超小型E类银行综合设备、自助硬币兑换系统等。设备都有后台控制，数据即时反映，满足多种要求。精简人员，提升服务。

(5) 智能互动体验：如虚拟业务员、排队微信程序、远程服务员、5G 未来业务虚拟体验区、多功能互动理财沙龙等既提供客户方便，拓展网点服务时间，也提升客户体验。满足年轻人和老年人多种需求。

3. 希思腾科的技术储备情况

希思腾科拥有完整的面向智慧建筑的各种场景下的人机交互、智能控制和互联互通的核心技术开发平台，能够提供银行各个区域内的边缘计算智能网关、传感器、智能终端以及智能硬件，在银行环境下的互联互通和智能场景实现，并拥有面向银行不同类型的银行业务的软件管理平台，在与自助设备、人员、空间和业务联动过程中与聚龙股份合作，由聚龙股份设计不同区域的功能，希思腾科实现针对安全、低碳、智能化系统的软硬件产品的设计和实施。

4. 希思腾科技术和产品应用情况

在与聚龙股份合作的智慧银行网点建设过程中，应用了希思腾科人脸识别技术、环境感知技术、智能灯光控制技术、场景联动技术、节能控制技术，将银行网点的区域划分成 VIP 客户、对公业务、对私业务、自助设备区和自助积分兑换区，能够实现以下功能：

根据人员、环境等差异情况，对整体空间进行划分做精细化管理，完成了智能灯光控制、智能遮阳控制、智能空调控制、智能用电检测、环境监测、VIP 客户识别及信息推送、VIP 室环境及服务联动、银行场景控制、多媒体可视化和一体化控制系统，并打造新一代银行的线上和线下融合的数字化系统，打造控制、管理、服务于一体的运营模式，实现降本增效、节能降耗的效果。

5. 呈现效果及双方合作涉及的交易金额

希思腾科智慧银行项目节约的人力成本约为 30%到 50%，全年整体有效节约能耗率为 20%至 30%，配置人员比其他网点节约 45%，按照银行网点满员配置，4 个窗口营业人员、2 个保安人员、2 个引导人员，通过智慧网点优化后，配置 4 个引导人员、1 个保安人员即可。

大石桥银行成为国内村镇银行的现金示范案例，根据用户及网点反馈，体验满意度达到百分之百，客户在存取款、办理大额业务等待时可以做免费身体检测，同时设有娱乐设施避免乏味的等待。当银行内没有客户时灯光、空调开启节能模式；当有客户进入时自动开启欢迎模式，空调根据室内温度设置自动运行，节能

率可达到 50%，客户人流量同比其他网点增加 30%。

兴业银行嘉里城支行旗舰网点增加了智能设备，客户人流量同比其他网点增加了 30%，同时节能达到 50%。网点内天幕屏对客户有视觉冲击力效果，同时冰屏可以有效的对外宣传，让客户在兴业银行网点有更好的了解和体验。

合作银行项目交易金额为：

序号	项目名称	合作方	合同额（元）
1	兴业银行股份有限公司沈阳分行	聚龙股份有限公司	806,212.00
2	鞍山银行	聚龙股份有限公司	27,769.42
3	大石桥隆丰村镇银行	聚龙股份有限公司	181,611.14
	合计：		1,015,592.56

问题 2:公告显示，希思腾科在手订单合同金额为 3,249.38 万元，主要是工程项目类合同。由于工程建设项目具有庞大、复杂、周期长、相关单位多等特点，且受政府及上级建设主管部门、业主方、设计单位进度、现场施工条件等多种因素影响，因此希思腾科需根据甲方的指令进行供货及安装调试，无法明确合同执行期限。希思腾科 2022 年至 2024 年已获得不少于 6 亿元左右的意向性合同。

（1）请你公司结合在手订单的具体项目类型，参照前期同类或类似类型项目的合同执行期限、具体收入确认方法、收入确认时点等，分析上述在手订单未来各年度的收入确认分布情况。

（2）请你公司补充说明上述意向性合同的签署时间、交易对手方及其主要经营情况、合同主要内容、合同金额、合同期限等信息，并充分提示上述意向性合同在实施过程中存在的风险。

回复：

一、请你公司结合在手订单的具体项目类型，参照前期同类或类似类型项目的合同执行期限、具体收入确认方法、收入确认时点等，分析上述在手订单未来各年度的收入确认分布情况。

1. 希思腾科在手订单的具体项目类型分析

根据希思腾科以往合同类型、包含产品及完成时间，以及收入确认的方法和收入确认时点的规则，业务收入分为智能系统业务和技术服务业务两大类。其中，

智能系统业务中包含智慧酒店系统软硬件产品、智能家居软硬件产品、智慧建筑、公共区等产品的销售收入。由于新建项目的合同周期较长,项目合同订单签订后,在新建项目合同中没有明确的执行时间,希思腾科在合同开始日即对合同进行评估,识别该合同所包含的各单项履约义务,并确定各单项履约义务是在某一时段内履行,还是某一时点履行。由于主管部门、业主方、设计单位进度、现场施工条件等多种因素影响,从合同签订到实施在时间会有一定的不确定性,经过深化设计、下达生产计划备货、生产、调试和安装服务、交付,新建项目周期为 6-12 个月,前期的同类型的项目参考从签订合同到实施一般在 3 个月,备货时间为 1.5 个月,从施工到验收期 3-8 个月时间,合同的执行周期约为 5-10 个月;技术服务业务是指签订项目合同中软件部分业务及质保期后日常维保业务,目前,技术服务收入占比很小。

2.收入确认的具体方法

(1) 智能系统业务

希思腾科与客户之间的销售商品合同包含转让产品的履约义务,属于在某一时点履行履约义务。

产品收入确认需满足以下条件:希思腾科已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,商品所有权上的主要风险和报酬已转移,商品的法定所有权已转移。

(2) 技术服务业务

希思腾科与客户之间的提供服务合同包含产品运行维护的履约义务,由于希思腾科履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益,本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务,在服务提供期间平均分摊确认。

3.收入确认时点

希思腾科在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

4.在手订单未来各年度的收入确认分布情况

截止报告日,希思腾科在手订单合同金额为 3,249.38 万元,部分合同中单项履约义务已完成,尚有 3,140.93 万元未执行完毕。希思腾科根据收入确认的原则,参照前期同类或类似类型项目在手订单预计各年度收入确认分布情况如下:

单位:元

收入来源业务类型	项目类型	2021 年 9-12 月	2022 年	合计
智能系统业务	酒店客控	9,108,110.46	11,538,834.61	20,646,945.07
	其他	38,052.00	70,000.00	108,052.00
	智慧公共区		22,940.16	22,940.16
	智慧建筑	215,034.47		215,034.47
	智能家居	854,997.36	1,006,812.04	1,861,809.40
	智能家居楼盘		7,453,898.10	7,453,898.10
服务业务	服务收入	229,125.00	871,500.00	1,100,625.00
	总计	10,445,319.29	20,963,984.91	31,409,304.20

二、请你公司补充说明上述意向性合同的签署时间、交易对手方及其主要经营情况、合同主要内容、合同金额、合同期限等信息，并充分提示上述意向性合同在实施过程中存在的风险。

1. 希思腾科已签订意向性合同明细

序号	合作方	合同内容	对手方情况及主要经营情况	合作签署时间	年限	类别	预计金额 (万元)
1	XX 智能终端有限公司	不少于3万套智能控制系统	为 XX 下属的智能化企业，同为集团项目智能化供应商，在全国拥有多个地产楼盘、商业楼盘以及上百家展厅及门店。	2021 年 4 月	3 年	智能家居	16,000.00
2	XX 有限公司	智能控制系统不少于3万套	主要从事 XX 品牌家电的生产及销售，同时全国拥有几百家门店，目前已完成主展厅的智慧化升级改造。智能家居业务作为该集团公司智能化转型的重要战略。	2021 年 6 月	3 年	智能家居	16,000.00
3	XX 信息科技有限公司	3 年不少于 30 家酒店，每年不少于 5 个办公	为 XX 省文旅局唯一合作伙伴，主要负责文旅下属的新建酒店、改造酒店、办公楼提供智慧方案及智能产品实施，具有强大的运营能力。	2021 年 4 月	3 年	智慧酒店	5,600.00
						智慧办公	2,400.00
4	XX 科技有限公司	不少于 10000 套智慧客房	XX 科技是国内领先高端酒店管理集团的智能化唯一合作伙伴，截止目前全国已开业 XX 酒店智能化均由该公司提供，目前 3 个酒店已进入样板阶段。双方签订战略合作协议	2021 年 11 月	3 年	智慧酒店	7,000.00

5	XX (北京) 有限公司	不少于 2 万间客房的智能化改造	国内领先的智能化酒店解决方案企业, 与国际酒店管理集团形成创新战略合作, 从事酒店智能化改造运营, 目前已完成 1 个近百个智能客房的改造实施, 有近几百家酒店达成意向。在未来几年内酒店客房改造达 20000 间以上。	2021 年 9 月	2 年	智慧酒店	10,640.00
6	XX 酒店管理 有限公司	每年不低于 5 家酒店、5 个办公	目前已经拥有 2 家连锁酒店在运用, 独家与希思腾科合作进行全流程全场景智慧酒店建设, 在未来 3 年内在珠三角地开发不低于 30 家连锁酒店。同时在开发智能办公、智能会议等多场景产业。	2021 年 9 月	2 年	智慧酒店	1,120.00
7	XX 科技 有限公司	每年不低于 10 家酒店	国内领先的智能灯光技术公司, 主要为商业场景、展厅提供智能产品及实施, 已为大型餐饮连锁集团完成几百家门店智能化改造。不同行业门店展厅提供智能化产品。包括: 健身房、美容院、酒吧等, 与希思腾科唯一技术接口。	2021 年 4 月	2 年	智慧酒店	1,440.00
			合计				60,360.00

2. 上述意向性合同在实施过程中存在的风险分析:

上述意向性合同在实施过程中存在的风险及化解风险的措施如下:

(1) 受外部环境变化影响导致合作不能正常推进的风险

上述意向性合同可能会受国内疫情变化等非人为因素的影响, 导致交易对方市场推进速度减缓或者达不到合同确定的数量, 导致意向性合同正常推进存在一定的不确定性。

化解风险的措施: 一是针对国内市场的变化, 希思腾科积极扩大与现有战略合作方合作的范围, 与运营商、新的地产集团及酒店管理集团进一步拓展合作, 目前已经有一定的备选战略合作方进行洽谈合作和前期沟通落地; 二是充分利用希思腾科拥有底层技术开发能力的优势, 积极开发新领域的新产品和新业务, 与战略合作方提供定制化产品和服务, 使其拥有更多、更快的市场拓展和实施能力。

(2) 市场需求变化导致产品未达标的风险

随着市场需求不断变化, 在一些创新业务执行过程中需求发生变化导致现有的产品达不到需求或者产品质量指标达不到合作方需求, 导致战略合作落地存在一定不确定性的风险。

化解风险的措施：针对战略合同的内容对应的项目产品进行评审，并组成专门的产品部门对技术需求和产品指标实时跟踪落实，在产品设计、采购、生产、调试、服务等各环节进行严格管理，确保战略合同的落地。

(3) 生产交付能力不足导致项目合同执行滞后的风险

在战略合同执行过程中可能出现数量和进度要求集中导致生产量增加，存在现有生产交付环节中由于元器件成本、供应商能力等问题导致项目执行滞后的风险。

化解风险的措施：现有的战略合同中交付产品的数量较大，多是标准化套餐产品，现有生产基地作为组装和调试基地的硬件能够满足供货需求，产量增加时对人员和班次增加可以满足产量增量的需求，采购部门对供应链进行新合格供方选择和评价，对一些关键器件完成国产化替代工作的设计和验证工作，保证核心芯片供应的确定性。

问题 3：公告显示，希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月经营活动现金流量净额分别为-141.04 万元、-153.11 万元和-441.43 万元，主要系其客户大多为中高端酒店，应收账款回款相对较慢，但上述客户信用状况良好，出现大额计提坏账的风险较小。希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月应收账款平均回款周期分别为 104 天、125 天、170 天。

(1) 请你公司以表格逐年列示希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月主要客户的名称、是否为新进客户、交易金额、交易内容、应收账款金额、账龄、信用期、应收账款截至回函日的回款金额等信息，并结合希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月信用政策的变化情况，补充说明希思腾科是否存在为扩大销售收入而放宽信用政策的情形。

(2) 请你公司补充说明希思腾科应收账款平均回款周期逐渐变长的原因与合理性，并结合 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月希思腾科营业收入金额、应收账款金额、账龄、信用期、应收账款截至回函日的回款金额、坏账准备计提比例等补充说明相关应收账款是否计提充分的坏账准备。

(3) 请你公司补充说明在评估希思腾科股权价值时是否考虑应收账款坏账准备的影响及其合理性。请评估师核查并发表明确意见。

一、请你公司以表格逐年列示希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月

主要客户的名称、是否为新进客户、交易金额、交易内容、应收账款金额、账龄、信用期、应收账款截至回函日的回款金额等信息，并结合希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月信用政策的变化情况，补充说明希思腾科是否存在为扩大销售收入而放宽信用政策的情形。

（一）希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月主要客户的名称、是否为新进客户、交易金额、交易内容、应收账款金额、账龄、信用期、应收账款截至回函日的回款金额等信息。

回复：

2021 年 1-8 月主要客户应收账款明细

单位：元

序号	客户名称	是否 为新 进客 户	报告期交易额	交易 内容	应收账款余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	截止回函 日回款
1	XXX 科技有限公司		1,320,796.47	配件	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	重庆**实业有限公司		0.00	智慧酒店	1,517,101.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,517,101.15	0.00
3	xxx 科技有限公司		150,588.32	智慧酒店	353,273.16	169,527.56	0.00	0.00	0.00	0.00	183,745.60	975.00
4	XXX 实业发展有限公司		0.00	智慧酒店	1,080,553.10	0.00	1,080,553.10	0.00	0.00	0.00	0.00	300,000.00
5	XXX 智能科技有限公司	是	3,567,783.15	智慧酒店	400,000.00	400,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6	***实业股份有限公司北辰洲际酒店		300,968.69	智慧酒店	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
7	XXX 信息科技有限公司		342,297.80	智慧酒店	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
8	XXXX 酒店管理（浙江）有限公司		1,468,659.84	智慧酒店	497,875.72	497,875.72	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	414,896.41
9	XXXX 科技股份有限公司		22,431.85	智慧酒店	339,318.40	25,348.00	313,970.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
10	XXX 酒店管理有限公司		407,699.12	智慧酒店	138,206.00	138,206.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	121,906.00
11	**智能终端有限公司		3,931,980.55	智能家居	3,427,853.43	3,427,853.43	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,899,289.93
12	XXX 酒店有限公司		796,460.18	智慧酒店	135,000.01	135,000.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
13	**省装饰集团有限公	是	384,187.17	智能	303,937.50	303,937.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	80,064.00

	司			办公				0	0	0		
14	XXX 科技股份有限公 司	是	940,746.92	智慧 酒店	704,745.25	704,745.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	295,269.30
15	XXX 科技有限公司		1,037,895.69	智慧 酒店	388,360.43	388,360.43	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	14,456.65
16	XXX 科技有限公司		905,868.46	智慧 酒店	90,000.00	90,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11,073.08
17	XXX 酒店有限公司	是	654,410.62	智慧 酒店	147,896.80	147,896.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	29,875.16
18	XX 股份有限公司	是	1,078,989.13	智能 办公	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
19	XX 实业有限公司	是	1,209,734.51	智慧 酒店	1,093,600.00	1,093,600.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
20	XXX 科技有限公司	是	592,272.92	智能 家居	473,139.04	473,139.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,142,772.48
21	XXX 酒店管理有限公 司	是	944,621.34	智慧 酒店	143,913.31	143,913.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	28,500.00
22	XXX 智能科技有限公 司		1,797,822.04	智能 家居	2,735,073.54	2,735,073.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	906,688.52
合 计			21,856,214.76	0.00	13,969,846.84	10,874,476.59	1,394,523.50	0.00	0.00	0.00	1,700,846.75	6,245,766.53

2020 年主要客户应收账款明细

单位：元

序号	客户名称	是否 为 新 进 客 户	交易金额	交易 内 容	应收账款金额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	截止回函日 回款
1	XXX 置业有限 公司**柏悦酒 店分公司		155,660.38	智慧 酒店	85,000.00	85,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	XX 街里兹		255,452.40	智慧 酒店	284,170.65	284,170.65	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	XXX 科技有限 公司		2,620,282.71	配件	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4	XXX 科技有限 公司		2,976,769.89	配件	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

5	XXX 技术工程 有限公司		0.00	智慧 酒 店	1,517,101.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,517,101.15	0.00
6	XXX 实业发展 有限公司	是	1,297,462.86	智慧 酒 店	1,080,553.10	1,080,553.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	300000.00
7	XXX 置业有限 公司		0.00	智慧 酒 店	266,012.30	0.00	0.00	266,012.30	0.00	0.00	0.00	0.00
8	**康业建筑装 饰工程有限公 司		1,826,543.81	智慧 酒 店	384,003.42	384,003.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	85468.00
9	XXX 置业有限 公司		0.00	智慧 酒 店	500,190.24	0.00	500,190.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
10	XXX 智能科技 有限公司		53,097.34	智慧 酒 店	482,300.00	60,000.00	422,300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
11	XXX 科技股份 有限公司	是	2,853,249.69	智慧 酒 店	2,013,970.40	2,013,970.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
12	XXX 智能技术 有限公司		318,353.10	智慧 酒 店	281,923.00	281,923.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
13	**市 XX 房地 产经纪有限公司		562,123.89	智 能 家 居	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
14	XX 实业有限公 司		385,840.70	智 能 家 居	229,000.00	229,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	26463.82
15	XXX 智能科技 有限公司	是	1,973,156.92	智 能 家 居	2,006,688.52	2,006,688.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2735073.54

			居								
合	计	15,277,993.69	-9,130,912.78	6,425,309.09	922,490.24	266,012.30	-	-1,517,101.15	3147005.36		

2019 年主要客户明细应收账款

单位：元

序号	客户名称	是否 为 新 进 客 户	交易金额	交易 内容	应收账款金额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	截止回函 日回款
1	XX 置业有限公司 **柏悦酒店分公司		312,175.76	智慧 酒店	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	XX 建筑材料有限公司		507,428.61	智慧 酒店	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	XX 科技有限公司		451,726.06	配件	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4	XXX 科技有限公 司		268,973.45	配件	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5	XXX 技术工程有 限公司		0.00	智慧 酒店	1,517,101.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,517,101.15	0.00
6	XXX 科技有限公 司		0.00	智慧 酒店	236,176.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	236,176.80	975.00
7	XXX 置业有限公 司		0.00	智慧 酒店	266,012.30	0.00	266,012.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
8	XXXX 信息科技有 限公司		0.00	智慧 酒店	212,239.59	0.00	212,239.59	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
9	**北辰实业股份 有限公司北辰洲 际酒店		895,794.55	智慧 酒店	408,538.10	408,538.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
10	XXX 机电技术有 限公司		0.00	智慧 酒店	167,755.29	0.00	167,755.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
11	XX 电子技术有限 公司		1,286,455.58	智慧 酒店	211,890.00	211,890.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20000.00
12	***置业有限公司		3,221,722.82	智慧 酒店	611,857.81	611,857.81	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
13	XXX 智能科技有 限公司		566,509.96	智慧 酒店	667,300.00	613,200.00	54,100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
14	XXX 建材有限公 司		0.00	智慧 酒店	120,772.90	0.00	120,772.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
15	XXX 酒店管理（浙		2,956,806.86	智慧	161,624.42	161,624.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	414896.41

	江)有限公司			酒店									
16	**设备安装工程 (上海)有限公司	485,498.31	智慧 酒店	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
17	XXX 房地产开发 有限公司	441,978.80	智慧 酒店	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
18	其他零星客户	790,075.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合计		12,185,145.98	-4,581,268.36	2,007,110.33	820,880.08	-	-	-1,753,277.95	435871.41				

(二) 希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月信用政策的变化情况，补充说明希思腾科是否存在为扩大销售收入而放宽信用政策的情形。

回复：

1、2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月信用政策：

类别	历史执行期	预付款		到货款		验收款		质保金	
		期限	比例	期限	比例	期限	比例	期限	比例
智慧酒店	6 个月	签订合同后 5-15 个工作日	30%	设备到货验收后 5 个工作日	30%	调试验收后 5-30 个工作日	35%	整体验收后 2 年	5%
智能楼盘	10 个月	签订合同后 5-15 个工作日	30%	设备到货验收后 5 个工作日	30%	调试验收后 5-30 个工作日	35%	整体验收后 2 年	5%
智能家居	6 个月	签订合同后 3-15 个工作日	50%	设备到货验收后 5 个工作日	30%	调试验收后 5-15 个工作日	20%		
智慧办公	8 个月	签订合同后 3-15 个工作日	50%	设备到货验收后 3 个工作日	30%	调试验收后 5-15 个工作日	15%	整体验收后 2 年	5%
智慧银行	6 个月					调试验收后 5-15 个工作日	97%	整体验收后 2 年	3%
智慧教室	3 个月	签订合同后 5-15 个工作日	50%			调试验收后 5-15 个工作日	50%		
智慧医疗	8 个月	签订合同后 5-15 个工作日	50%			调试验收后 5-15 个工作日	45%	整体验收后 2 年	5%
智慧养老	6 个月	签订合同后 5-15 个工作日	30%	设备到货验收后 5 个工作日	50%	调试验收后 5-15 个工作日	17%	整体验收后 2 年	3%
技术服务-维保	质保期结束后按年度一次性收取								

2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月希思腾科信用政策没有发生变化。截至 2021 年 8 月末，应收账款客户主要集中在酒店及房地产业，酒店业由于受疫情影响入住率低，资金不能按时回款；房地产业近两年受政策调控影响，资金不能及时到位，部分项目到货款或验收款存在拖欠现象，造成希思腾科应收账款回款周期长。希思腾科客户大多为中高端酒店，应收账款回款相对合同约定的期间较慢，但上

述客户信用状况良好，出现大额计提坏账的风险较小。

从 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月的应收账款账龄分布来看都集中在二年期以内（含质保金），符合实际情况。

综上，希思腾科不存在为扩大销售收入而放宽信用政策约定的情形。

二、请你公司补充说明希思腾科应收账款平均回款周期逐渐变长的原因与合理性，并结合 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月希思腾科营业收入金额、应收账款金额、账龄、信用期、应收账款截至回函日的回款金额、坏账准备计提比例等补充说明相关应收账款是否计提充分的坏账准备。

回复：

（一）希思腾科应收账款平均回款周期逐渐变长的原因与合理性

希思腾科 2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月应收账款平均回款周期分别为 104 天、125 天、170 天。2020 年应收账款回款周期较 2019 年增长是由于受疫情的影响，部分酒店资金紧张出现拖欠货款。2021 年 1-8 月较 2020 年增长是因为由于房地产项目政策影响，资金不能及时到位，部分工程款出现短期拖欠现象；部分客户会在年底集中清款。2021 年 8 月末应收账款余额为 1,690.81 万元，截止 2021 年 12 月 31 日，完成回款 887.35 万元，按照完整自然年份统计其 2021 年应收账款平均回款周期 128 天，较 2020 年应收账款平均回款周期比相对持平。虽然部分客户回款拖延导致回款周期延长，但并没有出现不回款情形，应收账款账龄仍然集中在两年以内。

综上，希思腾科应收账款平均回款周期逐渐变长的是由于疫情及房地产政策影响，具有合理性。

（二）信用期

类别	历史执行期	预付款		到货款		验收款		质保金	
		期限	比例	期限	比例	期限	比例	期限	比例
智慧酒店	6 个月	签订合同后 5-15 个工作日	30%	设备到货验收后 5 个工作日	30%	调试验收后 5-30 个工作日	35%	整体验收后 2 年	5%
智能楼盘	10 个月	签订合同后 5-15 个工作日	30%	设备到货验收后 5 个工作日	30%	调试验收后 5-30 个工作日	35%	整体验收后 2 年	5%
智能家居	6 个月	签订合同后 3-15 个工作日	50%	设备到货验收后 5 个工作日	30%	调试验收后 5-15 个工作日	20%		
智慧办公	8 个月	签订合同后 3-15 个工作日	50%	设备到货验收后 3 个工作日	30%	调试验收后 5-15 个工作日	15%	整体验收后 2 年	5%

智慧银行	6 个月					调试验收后 5-15 个工作日	97%	整体验收后 2 年	3%
智慧教室	3 个月	签订合同后 5-15 个工作日	50%			调试验收后 5-15 个工作日	50%		
智慧医疗	8 个月	签订合同后 5-15 个工作日	50%			调试验收后 5-15 个工作日	45%	整体验收后 2 年	5%
智慧养老	6 个月	签订合同后 5-15 个工作日	30%	设备到货验收 后 5 个工作日	50%	调试验收后 5-15 个工作日	17%	整体验收后 2 年	3%
技术服务-维保	质保期结束后按年度一次性收取								

部分客户未按约定的信用期回款，参照前期贷款和验收款的实际回款期间约在 3-6 个月。希思腾科综合考虑客户资质、信用度等因素确定信用账期平均为 3-6 个月，使得应收账款的账龄主要集中在 1 年以内（质保金除外），与实际业务情况一致。2019 年、2020 年、2021 年 1-8 月账龄组合结构占比如下：

单位：元

账龄	2021 年 8 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		坏帐 计提 比例 (%)
	金额	占比 (%)	截止 回函日回款	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	
1 年以内	11,999,233.54	70.97	8,392,889.53	7,239,514.63	62.75	2,391,294.28	44.39	3
1-2 年	1,813,376.51	10.72	431,481.82	1,478,540.22	12.82	1,127,126.79	20.92	10
2-3 年	492,046.32	2.91	40,000.00	1,033,256.59	8.96	56,247.04	1.04	20
3-4 年	817,986.65	4.84	24,135.00	25,451.51	0.22	471	0.01	30
4-5 年	25,451.51	0.15		471	0.00	57,964.00	1.08	50
5 年以上	1,759,992.75	10.41		1,759,521.75	15.25	1,753,988.95	32.56	100
小计	16,908,087.28	100.00	8,888,506.35	11,536,755.69	100.00	5,387,092.06	100.00	
坏账准备	2,657,838.42			2,339,083.48		1,978,813.17		
坏帐准备占 比	15.72%			20.28%		36.73%		
营业收入金 额(不含税)	24,462,829.49			18,031,803.75		16,203,349.50		

应收帐款计提坏账准备的充分性分析：

1、由上表可知，希思腾科两年一期应收账款余额中，剔除账龄为 5 年以上

的应收账款余额（已全额计提坏帐），账龄两年以内的应收账款余额占整体应收账款（包括质保金）的比例均在 90%以上（包括质保金），说明货款基本上都能及时收回，实现资金正常周转。同时希思腾科近年来实际产生的坏账金额较小，已计提坏账准备余额足以覆盖可能产生的坏账损失。

2、希思腾科 5 年以上的应收账款为 1,759,992.75 元，主要系重庆**实业有限公司拖欠希思腾科项目工程款 1,517,101.15 元，希思腾科已向法院提起诉讼，2021 年 5 月已收到重庆市九龙坡区人民法院出具的受理案件通知书，后续将持续跟踪该案件进展情况。

3、希思腾科期后回款情况较好，除重庆**实业公司存在拖欠款，其余客户基本按照正常账期回款，其他不存在账期拖延或无法回款的情况，亦不存在大额坏账损失的情况。

综上，希思腾科两年一期坏账准备综合计提率基本稳定，其坏账准备政策较为谨慎，在计提坏账时考虑了应收账款的风险，体现了坏账准备计提的充分性及合理性。因此认为，希思腾科已经按照企业会计准则和会计政策相关规则，对应收账款计提了充分的坏账准备。

三、请你公司补充说明在评估希思腾科股权价值时是否考虑应收账款坏账准备的影响及其合理性。请评估师核查并发表明确意见。

回复：

本次评估希思腾科股权价值时，公司考虑了应收账款坏账准备的影响及其合理性，截止评估基准日，希思腾科一年以内应收金额 12,211,473.13 元，占总应收金额的 72.77%；1-2 年应收金额 1,813,376.51 元，占总应收金额的 10.72%；2-3 年应收金额 492,046.318 元，占总应收金额的 2.91%；3-4 年应收金额 605,747.06 元，占总应收金额的 3.58%；4-5 年应收金额 25,451.51 元，占总应收金额的 0.15%；5 年以上金额 1,759,992.75 元，占总应收金额的 10.41%，共计计提坏账准备 2,657,838.42 元，其中 5 年以上账龄中重庆**实业有限公司应收 1,517,101.15 元，已经提起诉讼，扣除此项原因，希思腾科应收账款回款情况总体良好。

评估机构意见：

收益法测算营运资金时已扣除应收账款坏账准备 2657838.42 元，评估师认为在评估希思腾科股权价值时，已充分考虑到应收账款坏账准备的影响，是合理

的。

问题 4：公告显示，根据赛迪顾问预测，2021 年至 2023 年智能家居市场规模分别为 5,862.4 亿元、6,756.4 亿元和 7,832.6 亿元，年均复合增长率预计为 15.6%。结合希思腾科 2021 年 9-12 月的营业收入预测，希思腾科 2019 年至 2021 年的营业收入增长率分别为-18.28%、11.28%和 102.95%，平均增长率为 32.17%。结合合作协议和框架合同的签署情况，希思腾科预计 2022 年至 2024 年进入高速爆发阶段，营业收入预测增长率每年为 75%左右。

（1）请你公司补充说明希思腾科 2022 年至 2024 年营业收入预测增长率大幅偏离其以前年度营业收入平均增长率及同时期智能家居市场年均复合增长率预计值的原因与合理性，相关预测是否谨慎、客观，是否存在通过夸大营业收入预测增长率高估希思腾科股权价值的情形。请评估机构核查并发表明确意见。

（2）在其他条件、方法、参数不变的情况下，请你公司分别以希思腾科以前年度营业收入平均增长率和同时期智能家居市场年均复合增长率预计值代替现有营业收入预测增长率，测算希思腾科全部股东权益的评估值并说明其与现有评估值的差异，在此基础上说明现有评估值是否谨慎、客观，是否存在夸大情形。

回复：

一、请你公司补充说明希思腾科 2022 年至 2024 年营业收入预测增长率大幅偏离其以前年度营业收入平均增长率及同时期智能家居市场年均复合增长率预计值的原因与合理性，相关预测是否谨慎、客观，是否存在通过夸大营业收入预测增长率高估希思腾科股权价值的情形。请评估机构核查并发表明确意见。

回复：

1.偏离同时期智能家居市场年均复合增长率原因：

希思腾科目前三大主营业务为：智慧酒店、智能家居、智能建筑。其中主要收入是智慧酒店业务收入，针对 2022 年-2024 年的业绩预测评估，是由于行业政策的逐渐清晰和明确，希思腾科的产品定位与行业政策及发展方向相契合，其针对智慧酒店、智能家居、智能建筑等领域做了较为充分的技术研发储备和产业化验证。针对智能家居市场的复合增长率是行业平均复合增长率，在希思腾科所属的智慧酒店、智能家居等更加细分定位的领域不适用，以此来测算希思腾科的全

部股东权益价值具有一定的不合理性，不能充分体现希思腾科的实际情况，也不能体现希思腾科全部业务的增长率，并不完全具有参考性。

2. 偏离以前年度营业收入平均增长率原因：

希思腾科 2026 年预测收入为 19,180.5 万元，2021 年预测收入为 3,659.58 万元，复合增长率为 39.28%，与希思腾科平均增长率 32.17%相比，希思腾科历史年度处于技术储备、战略布局、市场拓展、单点示范阶段，经过多年技术积累和市场布局，主营业务及产品已日渐成熟，形成稳定的业务与盈利模式，培育出较强的客户优势，上游供应商稳定，目前处于技术完善、战略拓展，集中爆发阶段，故增长率相较历史年度有一定提升。

3. 偏离其以前年度营业收入平均增长率及同时期智能家居市场年均复合增长率预计值的合理性：

（1）中高端酒店增速明显，智能化需求呈现快速增长趋势，希思腾科作为国内中高端酒店智能化产品供应商，行业优势明显。

《2021 年中国酒店数字化发展专题分析》报告指出，近两年来，由于疫情的影响，酒店业进入了数字化加速发展期，酒店数字化集中体现在营销、服务、运营与供应链管理的各个环节，数字酒店市场前景广阔。

（2）智能家居的全屋智能阶段到来，增速高于行业平均水平。

根据中国智能家居产业联盟发布的《2020 中国智能家居生态发展白皮书》显示，2016-2020 年间，我国智能家居市场规模由 2608.5 亿元增长至 5144.7 亿元，年均复合增长率为 18.51%。根据 IDC 的预测，智慧家居市场未来五年的复合增长率将达到 21.4%。

（3）据 MarketResearch 最新发布的报告显示，从 2020 年到 2027 年，全球智能家居和建筑行业市场预计将以超过 28%的复合年增长率快速增长。

（4）据中金企信国际咨询公布的《2020-2026 年中国建筑智能化工程市场竞争战略研究及投资前景预测报告》统计数据显示：我国建筑智能化市场规模从 2012 年的 4537.51 亿元增长至 2019 年的 9215.98 亿元。预计到 2026 年中国建筑智能化工程市场规模将达到 15450.13 亿元。

希思腾科是国内较早全屋智能核心技术和产品的品牌，产品稳定性和可靠性在过去 2 年多已经得到充分验证，并具备智能化设计、生产、调试和服务能力，

对 B 端智能化需求可以很好满足。因此在市场快速发展的背景下，希思腾科突破原有的业绩增速水平具有一定合理性。

(5) 低碳节能的刚性需求将促进更多领域市场规模化发展

希思腾科均已经完成应用于包括但不限于低碳网点、低碳办公等新场景的产品开发，示范效应和品牌效益明显，具备在不同行业、不同领域均可快速复制应用的条件。

(6) 企业发展战略调整已显现出较好效果

希思腾科打破原有项目定制化程度高、合同金额小、单个项目数量多等限制，自 2021 年开始实施的增长战略效果显著：①标准化产品套餐推向市场，以智慧客房套餐与运营商合作模式的确定带来较大增长。②全场景、全流程产品及涵盖多种解决方案实施内容合同的落地、样板示范完成以及战略合作方引入带来多元发展机会及合同业绩的增长，将对希思腾科未来业绩增长起到促进作用。

综上，结合上述行业增长情况以及参考评估师的预测假设，相关预测谨慎、客观，不存在通过夸大营业收入预测增长率高估希思腾科股权价值的情形，其复合增长率的预测具有一定合理性。

评估机构意见：

评估人员对意向性合同进行了敏感性分析，分析显示目前已签订框架合同收入满足本次评估未来三年收入预测。本次评估营业收入预测增长率建立在企业身处成长爆发阶段，并结合企业自身发展规划、战略合作协议、在手订单、国家发展政策、行业发展趋势、自身优势等，综合来看，本次评估营业收入预测增长率是合理的。不存在夸大营业收入情形。

二、在其他条件、方法、参数不变的情况下，请你公司分别以希思腾科以前年度营业收入平均增长率和同时期智能家居市场年均复合增长率预计值代替现有营业收入预测增长率，测算希思腾科全部股东权益的评估值并说明其与现有评估值的差异，在此基础上说明现有评估值是否谨慎、客观，是否存在夸大情形。

回复：

1.希思腾科以前年度营业收入平均增长率为 32.17%，代替现有营业收入预测增长率时希思腾科全部股东权益为 21,674.80 万元，与现有评估值相比减少

11,637.20 万元，原因如下：

(1) 目前企业处于成长爆发期，企业制定了 2+3+N 的产品规划战略并执行，前期的积累为企业打下了坚实的基础，企业目前各个产品规划均有实际案例落地，企业重点地标案例：阿里未来酒店、北京日出东方酒店、西湖国宾馆、杭州钓鱼台等标志性项目的落地对希思腾科品牌正向影响加强，与战略合作方的合作模式已经阶段性验证，将会推动收入业绩的快速增长。

(2) 企业先后与众多集团签订未来三年的战略合作协议，与多家公司签订了合作协议或框架合同是希思腾科为未来业绩的增长基础保证。

(3) 评估人员对意向性合同进行了敏感性分析，分析显示目前已签订框架合同预计带来的收入满足本次评估未来三年收入预测。截止报告日，企业战略性协议、未定量框架协议较多，未来收入不限于已签订框架合同，本次评估还未计入除已签订的框架协议外其他收入影响。故本次评估收入增长是合理的，不存在夸大情形。

2.同时期智能家居市场年均复合增长率预计为 15.6%，代替现有营业收入预测增长率时希思腾科全部股东权益为 11,885.70 万元，与现有评估值差值为 21,426.30 万元。针对智能家居市场的复合增长率是行业平均复合增长率，在希思腾科所属的智慧酒店、智能家居等更加细分定位的领域不适用，以此来测算希思腾科的全部股东权益价值具有一定的不合理性，不能充分体现希思腾科的实际情况，也不能体现希思腾科全部业务的增长率。

问题 5：公告显示，希思腾科在评估过程中采用 CAPM 模型和 WACC 模型确定折现率，其中股权成本为 12.7%，计算公式中 2%为个别风险报酬率，与公告中披露的个别风险报酬率 3%存在差异。你公司在计算希思腾科债权收益率时使用可比上市公司平均资本结构。

(1) 请你公司核实个别风险报酬率的具体数值，并说明其对希思腾科全部股东权益评估值的影响。

(2) 请你公司结合希思腾科以前年度资本结构及未来融资规划，说明其目标资本结构与可比上市公司平均资本结构的具体内容和差异情况。如二者存在较大差异，请补充说明在计算债权收益率时未采用目标资本结构的原因与合理性。

一、请你公司核实个别风险报酬率的具体数值，并说明其对希思腾科全部股东权益评估值的影响。

回复：

基于工作人员疏忽，实际测算中个别风险报酬率为 2%，现将第一次关注函回复公告中披露个别风险报酬率 3%更正为 2%。

二、请你公司结合希思腾科以前年度资本结构及未来融资规划，说明其目标资本结构与可比上市公司平均资本结构的具体内容和差异情况。如二者存在较大差异，请补充说明在计算债权收益率时未采用目标资本结构的原因与合理性。

回复：

评估中在确定目标资本结构时，根据相关分析可以选择自身资本结构，也可以采用可比上市公司平均资本结构。

评估人员以 2018 年度、2019 年度、2020 年度历次增资、股权转让估算的股权市场价值为基础估算的资本结构在 3%-8%之间，可比上市公司平均资本结构 4%在 3%-8%区间内，但自身资本结构有个别性、特殊性，可比上市公司平均资本结构具有共性和普遍性，故本次评估公司选用可比上市公司平均资本结构 4%为目标资本结构。企业未来融资情况与评估基准日基本保持一致。

问题 6：交易对手方胡冰拟在《债务抵偿协议》正式生效前回购希思腾科其他相关股东股权。公告显示，胡冰回购其关联方和希思腾科员工持股平台持有股权的定价依据是注册资本，据此计算的希思腾科全部股东权益估值为 1,148 万元；胡冰回购其余股东股权依据相关股东入股希思腾科时签订协议的约定条款进行定价，据此计算的希思腾科全部股东权益估值在 10,559 万元至 12,029 万元之间，与本次交易希思腾科全部股东权益估值 33,312 万元存在较大差异。

（1）请你公司结合员工持股平台的股权结构和上述“约定条款”的具体内容，补充说明胡冰回购希思腾科其他相关股东股权采用上述定价依据的合理性，是否有其他协议或利益安排，是否符合商业逻辑。

（2）请你公司结合上述估值情况，补充说明本次交易希思腾科全部股东权益评估价值的公允性与合理性。

回复：

一、请你公司结合员工持股平台的股权结构和上述“约定条款”的具体内容，补充说明胡冰回购希思腾科其他相关股东股权采用上述定价依据的合理性，是否有其他协议或利益安排，是否符合商业逻辑。

回复：

（一）鞍山汇众信息技术服务中心（有限合伙）是希思腾科员工持股平台，股权结构如下：

合伙人名称或姓名	认缴出资额（万元）	出资时间	实缴出资额（万元）	出资方式	出资比例	承担责任方式
胡冰	20.4	2018年6月	18.4	货币	68%	无限连带责任
张坤	2	2018年6月	2	货币	6.67%	有限责任
许金富	2	2018年6月	2	货币	6.67%	有限责任
王红梅	2	2018年6月	2	货币	6.67%	有限责任
赵艳	1	2018年6月	1	货币	3.33%	有限责任
赵文峰	1	2018年6月	1	货币	3.33%	有限责任
荆延风	1	2018年6月	1	货币	3.33%	有限责任
崔秀芳	0.6	2018年6月	0.6	货币	2.00%	有限责任
合计	30		28		100%	

鞍山汇众信息技术服务中心（有限合伙）持股股东包含希思腾科研发、销售、工程等部门的管理人员及核心骨干。该持股平台成立目的是为了激励在公司成长，以及未来进一步鼓励团队积极努力促进标的公司快速发展。其中，普通合伙人持股份额较大，原因是为了保证持续激励效果，为未来新进骨干人员预留一定份额。

（二）其他股东投资情况

希思腾科创始人将回购价款转化为对投资方的应付借款，本金为回购价款等值金额，借款利息为每年8%单利年息。

序号	交易对手方	出资时间	出资金额（万元）	股权比例（%）	对应注册资本（万元）	交易作价（万元）	对应估值（万元）
1	胡沅春晓	2018年5月	350	30.49505	350	350	1,148

2	鞍山先进制造创新创业投资基金管理中心（有限合伙）	2019 年 4 月	500	4.3478	49.9009	$500 \times \text{【}1 + \text{转让方合计投资时间（20190401 至受让方支付转让款日）} / 365 \times 0.08 \text{】}$	11,500
3	北京海聚助力创业投资中心（有限合伙）	2018 年 6 月	400	3.78821	43.4783	$400 \times \text{【}1 + \text{转让方合计投资时间（2018 年 6 月 21 日—受让方支付转让款日）} / 365 \times 0.08 \text{】}$	10,559
4	刘馨	2018 年 7 月	100	0.94705	10.8696	$100 \times (1 + \text{转让方合计投资时间（20180731 至受让方支付转让款日）} / 365 \times 0.08)$	10,559
5	茅育燕	2020 年 9 月	455.6712	3.78821	43.4783	$455.6712 \times (1 + \text{转让方合计投资时间（2020930 至受让方支付转让款日）} / 365 \times 0.08)$	12,029
6	鞍山汇众信息技术服务中心（有限合伙）	2018 年 5 月	150	10.06931	115.5682	115.5682	1,148

（三）相关投资协议条款的具体内容

相关投资协议条款的具体内容为“如发生以下事件（“股权回购事件”）之一：（1）辽宁希科在交割日后 48 个月内未能完成合格上市而进行的合格申报……则投资方有权要求创始人回购投资方持有的全部或部分辽宁希科股权，或在法律允许的范围内要求公司减少注册资本。投资方持有的全部或部分的辽宁希科股权的回购价格（“回购价款”），为以下两者中的较大值：（a）投资方应当按年复合投资回报率 8% 计算的投资款和收益之和（包括已分配或已宣布但未分配的公司税后红利），或（b）回购时投资方股权对应的公司价值（按投资方与公司共同聘请的第三方评估公司出具评估报告为准）。”

（四）回购其他股东价格的合理性说明：

1. 胡冰回购关联方胡沅春晓与鞍山汇众信息技术服务中心（有限合伙）持有的希思腾科股权，上述两个股东为使本次交易顺利进行，基于双方友好协商，按照注册资本价格平价转让，并非按照市场化定价，故此次回购安排对本次交易定价不具备参考性。

2. 胡冰回购其他股东股权的定价依据为前述第（三）款所述相关投资协议内容。由于本次交易为资产抵偿性质，标的公司控股股东与公司签订《股权转让协议》的转让价款应为 0 元。因此标的公司评估价值对股权回购交易价格不具有参考性。经标的公司控股股东与其他股东协商，考虑到希思腾科并入公司后具有较好的业务协同性，以及借助上市公司相关团队、资金、品牌等资源更有利于希思腾科的稳健发展，同时考虑到希思腾科单独上市的风险性，各方同意希思腾科并入上市公司的决定。其他股东同意采用回购条款（a）中约定的回购价格与胡冰做相关股权转让安排，没有其他协议或利益安排，符合商业逻辑。

二、请你公司结合上述估值情况，补充说明本次交易希思腾科全部股东权益评估价值的公允性与合理性。

回复：

胡冰回购其他股东股权，除关联人外以其前期签订的相关投资协议条款作为定价依据，即：“投资方应当按年复合投资回报率 8% 计算的投资款和收益之和（包括已分配或已宣布但未分配的公司税后红利）”。上述投资款金额反映的是标的公司希思腾科在其他股东投资时点的股权价值，是基于希思腾科当时的经营水平、盈利能力以及市场空间、行业地位和技术储备。但随着近年来相关行业的发展，在宏观层面行业发展规划、行业政策支持、未来市场多元化空间等方面以及微观层面，希思腾科的行业地位、品牌基础、研发能力、技术储备、盈利能力等多个方面均有较大程度的提升和改变。因此，本次胡冰回购相关股东股权价格的估值对本次交易的评估价值不具有参考性。本次交易的定价依据辽宁元正资产评估有限公司出具的以 2021 年 8 月 31 日为评估基准日的《资产评估报告》（元正评报字【2021】第 329 号）的价值评估，具有合理性。

问题 7：公告显示，补偿义务人持有的资产主要是上市公司股权、非上市公司股权和固定资产，但多数处于受限状态。你公司称补偿义务人具有一定的业绩补偿能力。请你公司明确说明补偿义务人实际可动用的资产价值，并结合业绩承诺实现情况 and 对应业绩补偿金额的敏感性分析，量化分析补偿义务人是否具备足够的业绩补偿能力，并充分提示相关风险。

回复：

控股股东及实际控制人所持上市公司股权已经全部受限，但其持有的未受限

的部分非上市公司股权具有的资产价值合计为：1541.7 万元，根据抵偿协议中约定的业绩承诺：标的公司在 2022 年度、2023 年度、2024 年度（以下简称“业绩承诺期”）各年度标的公司净利润数分别达到人民币 1,544 万元、3,080 万元和 5,499 万元（三年合计为 10,123 万元），结合业绩承诺实现情况和对应业绩补偿金额的敏感性分析如下：

业绩承诺总额（万元）	10, 123	10, 123	10, 123	10, 123	10, 123	10, 123
标的公司业绩完成率	90%	80%	70%	60%	50%	40%
业绩补偿金额（万元）	2, 664. 96	5, 329. 92	7, 994. 88	10, 659. 84	13, 324. 80	15, 989. 76

为确保完成约定履行因业绩补偿和减值测试另行补偿的义务，实际控制人柳长庆以其控制的锦州市龙海馨港科技有限公司及其下属的锦州市龙海馨港海河生物研究有限公司、锦州市龙海馨港现代休闲渔业有限公司、锦州市龙海馨港旅游产业有限公司、锦州市龙海馨港海洋公园有限公司名下的 7,903.86 亩海域使用权进行担保并与公司签署抵押担保合同。根据国宏信价格评估集团有限公司 2021 年 12 月 24 日出具的《7,903.86 亩海域使用权资产评估报告》（国宏信评报字【2021】1012 号），采用收益法评估，7,903.86 亩海域使用权价值为 356,360,818.12 元，若后续触发业绩补偿义务，预计足以能够覆盖补偿义务人需要补偿上市公司的金额。后续若涉及到业绩补偿义务，实际控制人及其一致行动人未能按时履行补偿义务，公司将通过法律途径要求其进行补偿。

综上所述，控股股东及实际控制人已经为积极妥善解决控股股东及实际控制人违规担保及资金占用问题提出了目前最切实可行的解决方案，如触发业绩补偿责任将根据控股股东及实际控制人的抵偿方案进行补偿。

相关风险提示：

1.控股股东及实际控制人控制的辽宁科大聚龙集团科技有限公司、鞍山聚龙自动控制设备有限公司、鞍山聚龙工业尼龙有限公司、鞍山聚龙装饰工程有限公司、北京聚安威视觉信息技术有限公司资产价值合计为 1541.7 万元，存在在实际处置中不能有效变现的风险，由于控股股东及实际控制人存在其他债务，相关资产存在被其他债权人追偿风险。

2.经控股股东及实际控制人与辽宁省凌海市自然资源局沟通：锦州市大有经济开发区正在开展专项整治工作，现暂停办理相关抵押担保登记业务至专项整治

工作结束之回复，相关担保资产抵押手续办理存在不确定性风险。

问题 8：公告显示，你公司实际控制人在已确权海域使用权证的基础上开展围海海参养殖项目，2021 年实现收入约 1,500 万元。上述 7,903.86 亩海域使用权采用收益法的评估价值为 35,636.08 万元，评估使用的主要参数包括：海参亩产量 224.2kg/亩/年、评估基准日的海参市场价格 170 元/kg、亩产值 38,114 元/亩/年以及根据国务院国资委考核分配局编制的《企业绩效评价标准值》中近三年地方农林牧渔业平均销售利润率 24.9%计算得到的年收益 9,490.386 元/亩/年。

（1）请你公司补充说明上述围海海参养殖项目开始投产的年份，并逐年列示投产以来使用的海域面积、亩产量、年平均销售单价、营业收入、净利润、销售利润率等信息。

（2）根据上述数据计算，上述围海海参养殖项目 2021 年实际亩产值为 1,897.81 元/亩/年，仅为评估亩产值 38,114 元/亩/年的 4.98%。请你公司补充说明评估亩产值大幅偏离实际亩产值的原因与合理性。相关评估是否谨慎、客观，是否存在刻意夸大的情形。请评估机构核查并发表明确意见。

（3）请你公司在其他条件不变的情况下，以实际亩产值和实际销售利润率代替评估亩产值和销售利润率，测算上述海域使用权的价值并说明其与现有评估值的差异及其合理性。请评估机构核查并发表明确意见。

回复：

一、请你公司补充说明上述围海海参养殖项目开始投产的年份，并逐年列示投产以来使用的海域面积、亩产量、年平均销售单价、营业收入、净利润、销售利润率等信息。

回复：

上述围海海参养殖项目开始投产的年份为 2019 年 10 月，使用海域面积 7903.86 亩，成品商品参的生产周期为三年，从 2020 年开始对半成品商品参进行试捕工作，全年采捕量 9.62 万斤，亩产量 12.17 斤，平均销售单价 57.12 元/斤，实现营业收入 549.38 万元，净利润 26.81 万元，销售利润率 4.88%；2021 年全年采捕半成品商品参量 21.74 万斤，亩产量 27.51 斤，平均销售单价 68.23 元/斤，实现营业收入 1483.52 万元，净利润 226.92 万元，销售利润率 15.30 %。

二、根据上述数据计算，上述围海海参养殖项目 2021 年实际亩产值为 1,897.81 元/亩/年，仅为评估亩产值 38,114 元/亩/年的 4.98%。请你公司补充说明评估亩产值大幅偏离实际亩产值的原因与合理性。相关评估是否谨慎、客观，是否存在刻意夸大的情形。请评估机构核查并发表明确意见。

评估机构意见：

评估基准日，评估海域刚刚开始投放苗种，海参存量处于生长期的起始阶段，没有进入轮捕轮放的正常生产收获状态（正常下一年可以进入）。不能体现该海域合理经营状况下的收益价值。从客观公开市场的角度出发，个体经营的获利多寡，不能真实反应围海海域从事水产养殖的市场价值。故而，根据附近地区相似经营模式的海参养殖产量、收益等一般行业情况，经过修正后评估海域价值，该评估是谨慎、客观的，不存在刻意夸大的情形。

三、请你公司在其他条件不变的情况下，以实际亩产值和实际销售利润率代替评估亩产值和销售利润率，测算上述海域使用权的价值并说明其与现有评估值的差异及其合理性。请评估机构核查并发表明确意见。

评估机构意见：

以 2020 年财务数据计算，每亩利润为 34 元，海域总价值为 1488614 元，以 2021 年财务数据计算，每亩利润 287 元，海域总价值为 12599636 元。以其实际利润计算海域使用权的收益已低于耕地收益，计算结果与实际价值严重不符。因此，委估公司的财务数据不具有参考价值。

成品商品参的正常生产周期为三年，2020 年、2021 年度均为试捕试捞阶段。2020 年亩产量 12.17 斤，2021 年亩产量 27.51 斤；2020 年平均销售单价 57.12 元/斤，2021 年平均销售单价 68.23 元/斤；2020 年销售利润率 4.88%，2021 年销售利润率 15.30 %。由以上数据可见无论是亩产量还是销售单价、利润率均在增长。2020 年海参毛利率 37.99%，销售利润率 4.88%。说明现阶段由于海参没有进入达产年度，收入较低导致管理费用等占比较大，因此销售利润率较低。前期公司已投入大量资金用于建设围堰、闸口、石头礁、网礁、网箱、泵站等养殖配套设施，开展了围海海参养殖项目，未来收益将趋向稳定，排除重大自然灾害及不可抗力因素情况外，销售利润率将上升至市场平均销售利润水平。

问题 9：其他你认为需要说明的事项。

回复：

公司无其他需要说明的事项。

作为公司独立董事，我们先后采取了如下核查措施：

1、与公司高管进行电话沟通，初步了解希思腾科、房地产租赁权及海域使用权的基本情况，包括但不限于股权结构、交易结构、历年财务状况、评估方法、评估结果等。

2、查阅公司提供的相关资料，包括但不限于大华审字[2021]0016714号《审计报告》、元正评报字[2021]第329号《资产评估报告》、同致信德评报字(2021)第020068号《聚龙股份有限公司拟资产收购所涉及的房地产租赁权评估项目资产评估报告》、国宏信评报字【2021】1012号《海域使用权资产评估报告》、《债务抵偿协议》及补充协议。

3、与希思腾科高管进行当面沟通，进一步了解希思腾科的股权结构、历次融资情况、高管背景、行业特点、当前公司运营状况、业务前景等。

4、到希思腾科实地走访，深入了解希思腾科的业务种类、经营情况、合作伙伴、行业特点、未来发展方向等；在希思腾科与公司高管、评估机构就公司与希思腾科的协同发展、业务前景、评估公司的评估方法及评估依据等进行深入的沟通和问询；在公司与公司高管就租赁资产的现状、协议签署情况、海域使用权权属情况等进行深入沟通和问询。

经核查，我们认为：

1、本次债务抵偿协议相关各方所提供的信息业经专业机构评估与核查。本次抵偿协议反映了协议各方为积极妥善解决控股股东占款问题的真实意愿。

2、专业评估人员专门介绍和分析了希思腾科所从事的未来智慧酒店、智能家居、智慧建筑软硬件产品及服务的市场前景，及其采用收益法对希思腾科的股权进行评估的可行性和合理性。基于他们的专业背景和专业能力，我们认为本次抵债方案如得到顺利实施且与评估机构预测的未来收益一致，资产抵偿方案有利于维护公司及其他中小股东的利益。

特此公告！

聚龙股份有限公司董事会
二〇二二年一月二十八日