

深圳市道尔智控科技股份有限公司

对《关于对深圳市道尔智控科技股份有限公司的年报问询函》 的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

深圳市道尔智控科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年7月5日收到贵部下发的《关于对深圳市道尔智控科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第131号，以下简称“《问询函》”），公司对此予以高度重视，积极组织相关人员对《问询函》所述问题进行了认真分析及核查，现回复如下：

1、关于连续亏损

你公司2020年-2023年净利润分别为-2,193.27万元、-2,143.40万元、-2,484.06万元、-600.21万元，连续四年亏损；经营活动产生的现金流量净额2022年和2023年分别为-3,757.03万元、-854.95万元，连续两年为负；未分配利润2023年期末余额-5,272.64万元。

近三年来看，你公司智能停车管理系统和智能一卡通管理业务的毛利率呈现相反变动趋势，停车管理系统本期毛利率为39.28%，2021年为30.32%，一卡通本期毛利率为33.56%，2021年为42.20%。

你公司销售费用本期发生额3,265.71万元，同比下降16.69%，但占收入的比例仍达到20.06%，本期销售费用减少主要系职工薪酬和服务费支出减少。销售人员本期增加54人、减少94人、净减少40人、期末人数为162人，占全公司的人员占比为41.01%。你公司会计政策提及公司存在直销和经销两类销售。

请你公司：

（1）说明停车管理系统和一卡通业务的商业模式，包括但不限于业务区域、客户类型、客户合作粘性、收费标准、信用期约定等；

（2）说明硬件设备、系统软件和安装调试服务是否均构成单项履约义务分别核算收入，如分开核算请分拆列示具体的收入和毛利率情况，如不分开核算请说明一揽子定价的定价原则；

(3) 分析停车管理系统毛利率连续增长、一卡通毛利率连续下降的原因及合理性，结合同行业可比公司情况分析毛利率变动的原因及合理性；

(4) 说明公司扭转亏损拟采取的具体措施，结合销售费用的构成和变动情况、服务费的内容、销售团队的具体职责等说明拓展新客户的方式，结合在手订单、技术研发情况说明业绩的可持续增长性；

(5) 列示主要经销商的情况，说明你公司经销商的管理体系，包括但不限于你公司与经销商的合作模式、权责归属、激励政策等，销售费用中的管理费是否包含对经销商的激励费用，如有，激励为现金奖励还是非现金激励。

【公司回复】

(1) 说明停车管理系统和一卡通业务的商业模式，包括但不限于业务区域、客户类型、客户合作粘性、收费标准、信用期约定等。

商业模式	停车管理系统	一卡通业务
业务区域	国内市场	全球市场
客户类型	直接用户、经销代理商、运营商、 工程商	直接用户、经销代理商、工程商
客户合作粘性	优	优
收费标准	符合行业要求	符合行业要求
信用期约定	按合同约定	按合同约定

综上，公司商业模式主要包括：

1. 停车管理系统：（1）以国内市场为主要业务区域；（2）客户主要包括直接用户、经销代理商、运营商、工程商等，客户合作粘性优异；（3）收费基于一般商业标准，符合行业要求，并按合同约定提供信用期。

2. 一卡通业务主要系集成多种服务和支付功能的智能卡（网）系统：（1）以全球市场为主要业务区域；（2）客户主要包括直接用户、经销代理商、工程商等，客户合作粘性优异；（3）收费基于一般商业标准，符合行业要求，并按合同约定提供信用期。

(2) 说明硬件设备、系统软件和安装调试服务是否均构成单项履约义务分别核算收入，如分开核算请分拆列示具体的收入和毛利率情况，如不分开核算请说明一揽子定价的定价原则。

1. 硬件设备、系统软件和安装调试服务是否均构成单项履约义务分别核算收入。

(1) 会计准则关于单项履约义务的规定

《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第九条：“合同开始日，企业应当对合同进行评估，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，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业为履行合同而应开展的初始活动，通常不构成履约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。

企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，也应当作为单项履约义务。

转让模式相同，是指每一项可明确区分商品均满足本准则第十一条规定的、在某一时段内履行履约义务的条件，且采用相同方法确定其履约进度。”

第十条：“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

1. 企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。

2. 该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。

3. 该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

(2) 硬件设备、系统软件和安装调试服务是否均构成单项履约义务分别核算收入。

在商业实践中，硬件设备、系统软件和安装调试服务是否构成单项履约义务

并分别核算收入，主要取决于它们是否能够明确区分，并且客户能够从每项商品或服务中受益。

公司销售合同中的履约义务主要包括硬件交付（含嵌入式软件）和安装调试服务。根据公司与客户签订的销售合同约定：

① 公司向客户销售的硬件产品集成嵌入式软件，该软件免费给客户使用，如硬件未安装该软件则无法使用，客户无法单独从硬件本身受益，仅当硬件集成软件，客户使用时方可受益，嵌入式软件与公司设备具有高度关联性，满足第十条规定“下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分”的情形3“该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性”，因此，公司销售的硬件和嵌入式软件不属于可单独区分的商品，应当合并作为一项履约义务；

② 公司向客户提供的安装调试服务属于合同内附服务，客户无需单独购买，公司亦不单独提供安装调试服务。客户无法单独从安装调试服务本身受益，仅当安装调试服务与公司设备（含嵌入式软件）一起使用时客户方可受益，因其与公司设备（含嵌入式软件）具有高度关联性，满足第十条规定“下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分”的情形3“该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性”，因此公司提供的安装调试服务不属于可单独区分的商品，应当与公司设备（含嵌入式软件）交付合并作为一项履约义务。

综上，公司向客户销售硬件设备、系统软件和安装调试服务未分别构成单项履约义务，未分别核算收入，公司按照一揽子定价的定价原则确认收入。

2. 一揽子定价的定价原则

公司一揽子定价的定价原则主要系考虑整体解决方案的价值和所有成本、预期利润率以及市场竞争状况，根据整个解决方案的预期利润和市场竞争来设定一个总价格。

(3) 分析停车管理系统毛利率连续增长、一卡通毛利率连续下降的原因及合理性，结合同行业可比公司情况分析毛利率变动的原因及合理性。

1. 停车管理系统毛利率连续增长的原因及合理性

近三年，公司停车管理系统毛利率连续增长，主要原因系：

(1) 积极拓展高毛利的运营服务业务,如停车设备直连云端业务,电子发票、平台私有化部署、云托管业务、电子支付和广告业务等;近年来,公司停车管理系统业务板块自智能硬件销售为主,转型为以“智能硬件设备销售+运营服务”为主,业务板块整体毛利率得以提升;

(2) 不断寻求降低核心材料成本,公司通过成立钣金厂,大幅降低成本较高的加工成本;加强与核心物料供应链战略合作,核心物料采购成本逐渐降低,如车牌识别相机模组,道闸电机机芯等;

(3) 持续优化设备、生产工艺、业务流程等,如引入效率更高的激光切割机,焊接机械手等生产设备,提升信息化水平,加强岗位培训等手段,持续提升生产效率。

综上,公司停车管理系统毛利率连续增长是合理的。

2. 一卡通毛利率连续下降的原因及合理性

近三年,公司一卡通毛利率连续下降,主要原因系:

(1) 行业竞争日趋激烈,公司及同行业公司一卡通业务毛利率均呈现下降趋势;

(2) 一卡通业务属于综合类的业务,近年来,公司一卡通业务订单中软硬件对接定制占比较多,生产成本低;

(3) 公司一卡通业务以软硬件集成为主,需配备的设备种类较多,2023年度,为扩大市场份额,公司外购成熟设备集成公司软件后再行销售,外购成熟设备销售毛利率偏低,导致2023年度一卡通业务整体毛利率较上年度下降幅度较大。

综上,公司一卡通业务毛利率连续下降是合理的。

3. 同行业可比公司毛利率变动情况

同行业公司	2021年 毛利率	2022年 毛利率	2021年-2022年 毛利率变动情况	2023年 毛利率	2022年-2023年 毛利率变动情况
立方控股 (833030)	54.89%	53.63%	-1.26%	51.82%	-1.81%
捷顺科技 (002609)	45.41%	42.38%	-3.03%	41.52%	-0.86%
道尔智控 (832966)	35.2%	35.08%	-0.12%	32.65%	-2.43%
蓝卡科技	32.59%	30.15%	-2.44%	32.45%	2.30%

(834515)					
----------	--	--	--	--	--

由上表可见，2021年度-2023年度，公司与同行业公司综合毛利率整体呈现下降趋势。

业务类别	同行业公司	2021年毛利率	2022年毛利率	2021年-2022年毛利率变动情况	2023年毛利率	2022年-2023年毛利率变动情况
停车管理系统	立方控股(833030)	54.60%	54.67%	0.07%	52.72%	-1.95%
	捷顺科技(002609)	42.36%	40.49%	-1.87%	37.19%	-3.30%
	道尔智控(832966)	30.32%	33.85%	3.53%	39.28%	5.43%

由上表可见，2021年度-2023年度，同行业公司停车管理系统毛利率整体呈现下降趋势。公司停车管理系统毛利率呈上升趋势，主要原因系：（1）积极拓展高毛利的运营服务业务，如停车设备直连云端业务，电子发票、平台私有化部署、云托管业务、电子支付和广告业务等；近年来，公司停车管理系统业务板块自智能硬件销售为主，转型为以“智能硬件设备销售+运营服务”为主，业务板块整体毛利率得以提升；（2）不断寻求降低核心材料成本，公司通过成立钣金厂，大幅降低成本较高的加工成本；加强与核心物料供应链战略合作，核心物料采购成本逐渐降低，如车牌识别相机模组，道闸电机机芯等；（3）持续优化设备、生产工艺、业务流程等，如引入效率更高的激光切割机，焊接机械手等生产设备，提升信息化水平，加强岗位培训等手段，持续提升生产效率。

综上，公司停车管理系统毛利率连续增长是合理的。

业务类别	同行业公司	2021年毛利率	2022年毛利率	2021年-2022年毛利率变动情况	2023年毛利率	2022年-2023年毛利率变动情况
一卡通业务	立方控股(833030)	63.68%	59.93%	-3.75%	57.54%	-2.39%
	捷顺科技(002609)	46.78%	42.84%	-3.94%	42.35%	-0.49%
	道尔智控(832966)	42.20%	40.99%	-1.21%	33.56%	-7.43%

由上表可见，2021年度-2023年度，同行业公司一卡通业务毛利率整体呈现下降趋势。公司一卡通业务毛利率也呈现下降趋势，主要原因系：（1）行业竞争日趋激烈，公司及同行业公司一卡通业务毛利率均呈现下降趋势；（2）一卡通业务属于综合类的业务，近年来，公司一卡通业务订单中软硬件对接定制占比

较多，生产成本低；（3）公司一卡通业务以软硬件集成为主，需配备的设备种类较多，2023年度，为扩大市场份额，公司外购成熟设备集成公司软件后再行销售，外购成熟设备销售毛利率偏低，导致2023年度一卡通业务整体毛利率较上年度下降幅度较大。

综上，公司一卡通业务毛利率连续下降是合理的。

（4）说明公司扭转亏损拟采取的具体措施，结合销售费用的构成和变动情况、服务费的内容、销售团队的具体职责等说明拓展新客户的方式，结合在手订单、技术研发情况说明业绩的可持续增长性。

1. 公司扭转亏损拟采取的具体措施

公司为扭转亏损并实现可持续增长采取如下措施和方法：

（1）不断拓展新客户，增加市场份额：

① 从全面市场向细分市场领域拓展，在场景深耕方面提升专业客户群体的占比；

② 通过网络营销、新媒体宣传、参加行业展会、举办研讨会等方式提高企业及产品的知名度；

③ 开发信息管理系统，提升信息化管理水平，在客户拜访、需求分析、专业方案制定、多途径商务谈判等方面全面提升竞争力。

（2）产品和服务创新：

① 公司已成立广东道尔电科技术有限公司，将扩大充电桩产品线，拓展业务领域，创新业务模式，增强公司经营的增长性；

② 停车管理系统开展定制化解决方案，拓展无人值守、ADMS、停充一体等场景，增加产品附加值；

③ 一卡通业务深入场景做软、硬件集成定制，逐步的形成该场景下的用户粘性，在后续客户进行升级改造、维护以及同类型场景中会有较大优势，增加产品附加值。

（3）持续优化成本结构，降低生产和运营成本：

① 审查和优化成本结构，减少不必要的开支。

② 降低生产和运营成本，提高运营效率。

（4）销售策略优化：

① 分析销售费用的构成，寻求最有效的销售渠道和方法。

优化业务团队构成，从直营办事处向省区辐射合作伙伴的模式转变，在有效控制人员规模，降低薪酬费用的同时，各区域强化合作伙伴的技术及服务能力，提升营销竞争力；

② 调整销售团队的激励机制，提升劳动收入所得，提高业务团队的积极性。

(5) 加大研发技术投入：

① 加大研发投入，在充电桩、停充一体方面持续增加研发投入，推动技术创新和产品升级，引领行业发展；

② 公司全面鼓励创新思维，持续加强专利保护、知识产权方面的力度。

(6) 财务管理和风险控制：

① 加强现金流管理，确保企业有足够的流动资金。

② 建立风险评估和应对机制，降低经营风险。

综上，公司将结合在手订单和技术研发情况，制定长期发展计划。公司通过为客户制定专属服务方案，在扩展市场份额的同时，持续提升停车、一卡通、充电桩等产品的产品力和服务创新，确保业绩的可持续增长的同时实现扭转亏损。

2. 结合销售费用的构成和变动情况、服务费的内容、销售团队的具体职责等说明拓展新客户的方式。

(1) 销售费用的构成和变动情况

单位：元人民币

销售费用构成	2021年	2022年	2021年-2022年 费用变动情况	2023年	2022年-2023年 费用变动情况
职工薪酬	27,796,105.51	27,159,474.20	-636,631.31	23,316,275.92	-3,843,198.28
服务费	9,988,645.33	7,868,272.94	-2,120,372.39	4,544,142.08	-3,324,130.86
差旅及交通费	1,601,793.12	1,480,200.34	-121,592.78	1,931,856.96	451,656.62
业务招待费	888,119.10	954,697.36	66,578.26	748,086.83	-206,610.53
房屋租赁费	1,206,757.98	514,572.66	-692,185.32	686,035.64	171,462.98
折旧与摊销费	339,310.43	709,547.51	370,237.08	468,352.91	-241,194.60
展会及宣传费	379,117.21	512,881.15	133,763.94	962,391.98	449,510.83
合计	42,199,848.68	39,199,646.16	-3,000,202.52	32,657,142.32	-6,542,503.84

项目	2021年 期末人数	2022年 期末人数	2023年 期末人数
销售人员数量	199	202	162

结合上述销售费用构成表和销售人员数量表，公司销售费用和人员均呈现下降趋势。

(2) 服务费的内容

单位：元人民币

服务费内容	2021年	2022年	2023年
软件测试服务费	1,165,464.66	558,098.65	533,340.30
技术服务费	268,803.50	875,504.17	490,498.19
市场营销服务费	1,138,450.26	210,591.16	1,092,462.20
咨询服务费	829,887.72	-	-
信息服务费	520,315.19	726,673.23	97,125.40
渠道服务费	125,762.66	-	-
服务费	5,939,961.34	5,497,405.73	2,330,715.99
合计	9,988,645.33	7,868,272.94	4,544,142.08

(3) 销售团队的具体职责

销售团队	具体职责
道尔销售直属办事处团队	1. 驻地：国内区域各办事处； 2. 主要职责：对甲方产品需求做售前，售中，以及售后工作。
渠道团队	1. 针对全国经销商，代理商的开发工作。 2. 给予代理商定期输出产品方案及整技术培训等工作。
外贸团队	1. 主对国外市场，产品市场推广及销售。

综上，公司拓展新客户主要有两种方式：① 国外市场，主要系公司外贸团队负责产品市场推广及销售；② 国内市场，主要系公司直属办事处团队和渠道团队，公司直属办事处团队对甲方产品需求做售前，售中，以及售后工作；渠道团队针对全国经销商，代理商的开发工作。

3. 结合在手订单、技术研发情况说明业绩的可持续增长性

(1) 在手订单

截止回函日，公司在手订单金额约 2,000 万元，此外，公司与坚朗建材、比亚迪、经销代理商等大客户签订了框架协议，框架协议未明确采购金额，在手订单未包含框架协议。

(2) 技术研发情况

序号	研发项目	进展	研发成果 (专利证书号)
1	闸机电机调速的控制系统	研发完成	2020226150951
2	道闸的控制电路及装置	研发完成	2020226150608
3	摆闸驱动机构	研发完成	2020226112894
4	道闸一体机	研发完成	2021234243670
5	门禁系统	研发完成	2021234463736

6	支持多级级联的红外监测通道闸	研发完成	2022234399043
7	一种闸机安装底板	研发完成	2023225764907
8	停车场断网支付技术	研发完成	中试阶段
9	多车位混合检测语音报警技术	研发完成	中试阶段
10	基于 AI 视觉车型识别计费技术	研发完成	中试阶段
11	车牌增强识别技术	迭代开发	中试阶段
12	新能源车位权限管理技术	迭代开发	中试阶段
13	基于 4G 通讯的无人值守自助停车缴付技术	在研	
14	基于 AI 算法的车道异常主动救助技术	迭代开发	中试阶段
15	机场闸机通道	研发完成	已交付
16	机场预安检闸机	研发完成	已交付
17	BRT 闸机	研发完成	已交付
18	嵌入式人脸掌静脉人行通道闸机	研发完成	已交付
19	云通系列速通门 DR. TD. 6629C	研发完成	2023304284657
20	云通系列速通门 DR. TD. 6629A	研发完成	2021308816324
21	电子班牌管理系统	研发完成	2024SR0329430
22	自助充值机管理系统	研发完成	2024SR0323602
23	通道闸机远程运维管理系统	研发完成	2024SR0329088
24	人脸识别特征值下发管理系统	研发完成	2024SR0331379
25	会议室预约管理系统	研发完成	2024SR0325902
26	全高平移闸控制器嵌入式软件	研发完成	2023SR0368573
27	地铁闸机控制器嵌入式软件	研发完成	2023SR0368578

综上，公司研发能力较强，技术储备深厚，在手订单充足，业绩有望持续增长。

(5) 列示主要经销商的情况，说明你公司经销商的管理体系，包括但不限于你公司与经销商的合作模式、权责归属、激励政策等，销售费用中的管理费是否包含对经销商的激励费用，如有，激励为现金奖励还是非现金激励。

1. 列示主要经销商的情况

序号	主要经销商	合作模式	激励政策
1	河南今迈事业发展有限公司	代理	1、返利：超额完成任务奖励、年度任务返利、季度任务返利、（特指：《区域代理任务计划书》规定的任务） 1.1 超额任务奖励：超额完成年度任务、超额部分享受 1% 的奖励； 超额任务奖励=(年度实际出货金额-年度任务额)*1%（奖励系数）。 1.2 年度任务返利、季度任务返利：任务返利根据任务额划分为四个等级
2	江西深道科技有限公司	代理	1、返利：超额完成任务奖励、年度任务返利、季度任务返利、（特指：《区域代理任务计划书》规定的

			任务) 1.1 超额任务奖励：超额完成年度任务、超额部分享受 1% 的奖励； 超额任务奖励=(年度实际出货金额-年度任务额)*1% (奖励系数)。 1.2 年度任务返利、季度任务返利：任务返利根据任务额划分为四个等级
3	术业信息科技《西安》有限公司	经销	季度返利 季度实际出货/季度任务≥100%时：季度返利=(季度实际出货金额-当季特价支持项目总额-当季促销产品总额)*季度返利系数；(季度返利在下一季度首月结算)
4	宁波浙界信息技术有限公司	经销	季度返利 季度实际出货/季度任务≥100%时：季度返利=(季度实际出货金额-当季特价支持项目总额-当季促销产品总额)*季度返利系数；(季度返利在下一季度首月结算)
5	宁波舜禹电子科技有限公司	经销	季度返利 季度实际出货/季度任务≥100%时：季度返利=(季度实际出货金额-当季特价支持项目总额-当季促销产品总额)*季度返利系数；(季度返利在下一季度首月结算)
6	坚朗建材	经销	无返利，公司负责服务及售后

公司经销商是现有直营网络的有利补充，一起构成了公司的营销服务体系。公司授权经销合作伙伴在当地区域开拓相关业务，并承担技术服务的责任。

公司经销管理体系相对成熟稳定，主要经销商固定且合作时间较长。如河南、武汉、西安、太原、长春、沈阳、哈尔滨、南京、南宁、南昌、福州等省、市。

公司制定相关政策，为经销商提供产品知识、销售技巧和市场策略的培训。确保经销商的市场和销售策略与公司的整体战略保持一致，并与经销商共享市场信息，包括消费者反馈、竞争对手动态等，与经销商共同评估和管理市场风险，制定应对策略。必要时，公司为经销商提供技术支持和售后服务，帮助其解决问题。

公司每年制定经销商任务指标，并按照任务达成情况参考销售额进行返利，返利为现金奖励，并以货款折扣形式实现。

2. 销售费用中的管理费是否包含对经销商的激励费用

公司销售费用中的管理费未包含对经销商的激励费用。

2、关于关联交易

你公司 2023 年年报重大事件部分披露，本年与关联方广东坚朗建材销售有限公司(以下简称“坚朗建材”)发生关联交易 4,173.34 万元,上年度为 2,443.19 万元。附注中披露你公司同时向坚朗建材采购商品 33.41 万元，发生房屋租赁费 309.02 万元。坚朗建材系你公司持股 20%股东广东坚朗五金制品股份有限公司的母公司。

请你公司说明与坚朗建材的关联交易内容、合作方式，说明双方交易的商业合理性、交易定价是否公允。

【公司回复】

(1) 请你公司说明与坚朗建材的关联交易内容、合作方式，说明双方交易的商业合理性、交易定价是否公允。

1. 公司与坚朗建材的关联交易内容

单位：元人民币

关联交易大类	关联交易小类	2022 年度	2023 年度	备注
采购产品及服务	采购产品	152,093.61	193,024.53	叉车等设备
	购买服务	1,029,494.56	141,114.95	渠道费
	合计	1,181,588.17	334,139.48	
销售产品	充电桩	11,833,538.64	33,706,788.53	
	机电	467,163.07	209,731.63	
	门禁	237,582.48	400,211.33	
	停车场	7,333,295.90	4,657,108.69	
	通道	1,622,767.13	1,317,017.91	
	其他	2,937,522.53	1,442,504.39	
	合计	24,431,869.75	41,733,362.48	

2. 公司与坚朗建材的合作方式

坚朗建材系公司股东广东坚朗五金制品股份有限公司（以下简称“坚朗公司”，持有 20.0006%公司股份）的全资子公司，公司以战略大客户合作方式与其进行合作，价格给予战略合作价，以授信月结方式合作。

3. 公司与坚朗建材双方交易的商业合理性、交易定价是否公允

坚朗公司是国内最大的建筑五金生产商及销售商之一，建立了覆盖全国、辐射海外的直销渠道及配套的仓储物流网络。截至 2024 年 3 月 31 日，坚朗公司在国内设立了三大营销中心，划分了 93 个销售大区，设立了 1,025 个销售联络点。在海外设立了大海外销售区，设立了 66 个销售联络点。经双方友好协商，公司通过坚朗公司销售网络销售公司产品，有利于扩大销售规模，为公司和股东创造更大价值，具有商业合理性。

上述关联交易基于普通商业交易条件基础上自愿达成，交易价格为市场公允价格，且均按法规要求履行关联交易审议程序及信息披露义务，交易定价公允。

3、关于研发费用

你公司研发费用本期发生额 1,701.67 万元，占收入的比例达 10.45%，其中 1,410.36 万元系职工薪酬。研发人员本期增加 23 人、减少 57 人、净减少 34 人、期末人数为 96 人，占全公司的人员占比为 24.30%。

请你公司说明研发项目的具体情况、研发核心人员的背景，说明研发人员流动性较大的原因及合理性，是否影响研发项目的稳定性，研发产出是否主要为软件，简要说明停车管理系统和一卡通系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

【公司回复】

(1) 请你公司说明研发项目的具体情况、研发核心人员的背景，说明研发人员流动性较大的原因及合理性，是否影响研发项目的稳定性，研发产出是否主要为软件，简要说明停车管理系统和一卡通系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

1. 研发项目的具体情况

序号	研发项目	进展	研发成果 (专利证书号)
1	天枢 SPMS 系统 V6.0	已转产	2023SR0368572
2	神州支付平台软件系统	已转产	2023SR0368576

3	神州停 APP 停车软件管理系统	已转产	2023SR0368577
4	道尔智慧停车欠费追缴系统	已转产	2023SR1263920
5	道尔停车场和充电桩收费管理运营系统	已转产	2023SR1475817
6	道尔城市智慧停车管理平台	已转产	2024SR0064201
7	全电发票管理系统	已转产	2024SR0064265
8	会议室预约管理系统	已转产	2024SR0325902
9	电子发票管理系统	已转产	2024SR0349354
10	无人值守云坐席管理平台	已转产	迭代开发
11	智慧停车增值运营管理系统	已转产	迭代开发
12	智慧城市停车一张网数据大屏软件	已转产	迭代开发
13	新型一站式接入智慧车道微脑网关	研发完成	试销阶段
14	新能源充电泊位一体闸	研发完成	中试阶段
15	AI 视觉车型识别一体机	研发完成	试销阶段
16	海外版车牌识别一体机	研发完成	试销阶段
17	基于 4G 通讯的无人值守停车机器人	在研中	设计阶段
18	基于 AI 视觉的全景车道管理一体机	在研中	设计阶段
19	摆闸驱动机构	研发完成	2020226112894
20	支持多级级联的红外监测通道闸	研发完成	2022234399043
21	一种闸机安装底板	研发完成	2023225764907
22	机场闸机通道	研发完成	已交付
23	机场预安检闸机	研发完成	已交付
24	BRT 闸机	研发完成	已交付
25	嵌入式人脸掌静脉人行通道闸机	研发完成	已交付
26	云通系列速通门 DR. TD. 6629C	研发完成	2023304284657
27	云通系列速通门 DR. TD. 6629A	研发完成	2021308816324
28	电子班牌管理系统	研发完成	2024SR0329430
29	自助充值机管理系统	研发完成	2024SR0323602
30	通道闸机远程运维管理系统	研发完成	2024SR0329088
31	人脸识别特征值下发管理系统	研发完成	2024SR0331379
32	全高平移闸控制器嵌入式软件	研发完成	2023SR0368573
33	地铁闸机控制器嵌入式软件	研发完成	2023SR0368578
34	模块化直流道闸控制板	研发完成	试产阶段
35	高速收费自助发卡机开发	研发完成	中试阶段
36	扫码精灵刷卡款	研发完成	已转产
37	高速收费站三合一智能收费栏杆机	研发完成	试产阶段
38	高速收费站自助收发卡机器	研发完成	中试阶段

2. 研发核心人员的背景

(1) 停车管理系统研发核心人员的背景

① 马延星，男，43 岁，研发总监。

行业经验及成果：

从事停车系统研发技术管理近 20 年，拥有深厚的专业知识、丰富的实践经

验、出色的领导能力。主导了公司天枢 SPMS 系统 V6.0、道尔城市智慧停车管理平台、智慧停车增值运营管理系统、智慧城市停车一张网数据大屏软件、无人值守云坐席管理平台、新型一站式接入智慧车道微脑网关、新能源充电泊位一体闸、AI 视觉车型识别一体机、海外版车牌识别一体机、基于 4G 通讯的无人值守停车机器人、基于 AI 视觉的全景车道管理一体机、模块化直流道闸控制板、高速收费自助发卡机开发、高速收费站三合一智能收费栏杆机、高速收费站自助收发卡机器等多个项目研发和落地，带领研发团队获得发明及各类软著专利共 160 多个，为公司的研发创新和市场竞争力做出了重要贡献。

② 黄兰发，男，35 岁，产品总监。

行业经验及成果：

从事停车系统产品研发 8 年，曾任职华为公司某事业部产品总架构师，对平台架构设计有丰富的经验，在公司工作期间负责天枢 SPMS 系统 V6.0 产品原型设计、总架构负责人，负责公司多款明星产品的规划、原型设计、架构、测试、验证，如全电发票管理系统、神州停 APP 停车软件管理系统、道尔智慧停车欠费追缴系统、道尔停车场和充电桩收费管理运营系统、电子发票管理系统、扫码精灵刷卡款等系统开发；特别是简 V 车牌识别控制机产品通过相机直连云端的方式完全颠覆了传统行业认知，重新定义了产品高度，并在市场上不断取得佳绩。

③ 陈含，男，34 岁，软件开发负责人。

从事停车系统平台开发 7 年，曾任职顺丰集团公司某事业部软件开发总监，软件开发经验丰富，技术前沿；直接负责了公司天枢 SPMS 系统 V6.0、神州支付平台软件系统、全电发票管理系统、神州停 APP 停车软件管理系统、道尔智慧停车欠费追缴系统、道尔停车场和充电桩收费管理运营系统、电子发票管理系统等开发工作，尤其是软件定制化开发能力强大，在同行中处于绝对领先地位。

(2) 一卡通系统研发核心人员的背景

① 杜旭，男，39 岁，研发总监。

行业经验及成果：

从事门禁通道系统研发技术管理 12 年，行业经验丰富，善于研究市场发展趋势。主导了公司 32 门、64 门门禁系统、人脸测温门禁系统、健康码识别门禁系统、ADMS 一网通云平台的开发和设计。主导机场闸机通道、机场预安检闸机、

地铁闸机控制器嵌入式软件、一种闸机安装底板等高端轨道交通闸机研发和交付，运用到道尔自主支持多级级联的红外监测通道闸系统提升了调试效率的同时可视化操作能够得到快速的定位故障点等。现已使用在国内多个机场及海关、地铁项目中，获得了客户的一致认可。

② 张建，男，42岁，产品总监。

行业经验及成果：

从事门禁通道系统产品设计15年，行业经验丰富，负责通道门禁类产品全生命周期的管理。主导无螺丝榫卯结构的速通门6629A和6629C产品、全高平移闸控制器嵌入式软件、BRT闸机、摆闸驱动机构、嵌入式人脸掌静脉识别闸机、人脸识别特征值下发管理系统、通道闸机远程运维系统、会议室预约管理系统、电子班牌管理系统、自助充值机管理系统等多款通道门禁类产品的研发。帮助公司获得专利软著30多个。无螺丝榫卯结构的速通门一经推出备受海内外用户欢迎，为公司带来了显著的业绩增长。同时多次参加政府组织的地方通道门禁标准编写，体现了优秀的行业专业能力。

3. 说明研发人员流动性较大的原因及合理性，是否影响研发项目的稳定性，研发产出是否主要为软件，简要说明停车管理系统和一卡通系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

(1) 研发人员流动性较大的原因及合理性，是否影响研发项目的稳定性

研发人员流动，主要是对研发人才结构的优化调整，随着停车场产品成熟度增高，市场对研发的需求减少。同时，研发团队通过引入高技能高层次人才替代低技能人才，使得研发团队的活力更强，开发效率提升。不影响研发项目的稳定性。

(2) 研发产出是否主要为软件

公司研发产出并非以软件为主，而是以智能硬件和软件为主，相当一部分产品和服务以客户定制需求居多。

(3) 停车管理系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

① 停车管理系统的迭代情况

智能停车场管理系统由早期的IC卡识别技术逐渐迭代为以视频车牌识别技术为主，软件架构由早期的C/S单机版迭代为以B/S网络版+云平台模式和IOT

直连云端模式为主。从软件平台的迭代方面，公司在 2013 年行业首次推出以车牌识别、云计算技术为主的**道尔云智慧停车云平台**，并获得当年安博会金鼎奖以来，道尔云智慧停车云平台已从 V1.0 迭代到当前最新 V6.0 版本（**道尔云智慧停车天枢云平台**）。

② 与同行业可比公司的技术优势

与同行相比，道尔自成立以来一直坚持自主研发和技术创新的路线，服务的客户群体以知名的物流企业、车企、地产、城投公司、停车运营公司等为主，主要输出整体的智慧停车产品、技术和解决方案，尤其在定制化需求方面积累了丰富的行业技术开发经验和场景业务模型大数据，掌握了数字停车全业务链核心技术，停车管理平台已全面支持云化部署和业务受理，包括前端车道智能硬件的 IOT 接入、停车计费、电子支付、停车运维管理、掌上停车助手、停车增值运营业务、路内外一体化城市停车业务、欠费追缴业务、停充储能洗车一体化运营业务，储备了充足的技术人才和完善的开发团队。可对外整体输出智慧停车全业务链软硬件平台产品、技术开发和平台服务。

(4) 一卡通系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

① 一卡通系统的迭代情况

一卡通系统 V1.0 是采用 CS 单机模式使用，功能模块由车场、门禁、通道、梯控组成，整体功能模块较少，完全本地化使用，无法满足大数据量的使用，所做的项目是单一化的，不能客户端使用，全体采用服务端方式，迭代到一卡通 V2.0，解决了单一使用的问题，采用 BS 模式使用，IIS 部署方式，可以通过浏览器访问软件和功能模块，操作方便，功能模块由原来的车场、门禁、通道、梯控增加访客、消费等功能模块，同时采用“1+N”模式，一个平台多个子模块方式，一卡通 ADMS 系统 V3.0 迭代解决一卡通 V2.0 不能跨平台部署，不能使用国产化系统，不支持支付平台应用，本地化预约等问题，一卡通 ADMS 系统 V3.0 完全采用跨平台部署方式，设备采用全实时通讯，增加企业板块、学校板块的功能需求，做到真正意义的一网通、一库通，在原来内网消费及访客情况下，增加云端服务，移动端使用方式，方便客户操作和使用，同时引入互联网技术，移动消费、充值、预约、邀约方式，同时还开发了支付平台、数据平台、数据汇总平台、数字孪生大屏展示，同时一卡通系统还支持国产化操作系统，跨平台使用，

做到真正意义的国产化使用条件，人脸识别特征值的提取和下发保证项目人员照片和信息的安全，增加电控设备对接、水控设备对接，把能源管理融入一卡通使用，BS 一卡通平台由原来的 V1.0 平台迭代到 ADMS 综合管理平台 V3.0 是一个整体的飞跃。

② 与同行业可比公司的技术优势

与同行相比，道尔系统平台完全自研，有很强的行业经验以及大规模项目数据支撑，系统整体采用“1+N”系统模式，支持多模块管理，其中包含访客系统、通道管理、门禁管理、车场管理、梯控管理、消费管理、会议管理、考勤管理、巡更系统、监控、报警等子功能模块，同时支持子系统扩充，多平台融合，基础平台，设备平台，数据平台，互联平台，应用平台，支付平台，支持第三方平台兼容对接使用，系统简单易操作，支持跨平台，可使用国产操作系统，支持云端部署，采用云端设备管理，数据直接上云端，不在受地点限制，操作日志采用结构化日志，能够详细的记录日志情况，并且可对数据和漏洞分析，方便维护和管理，系统安全性极强，数据可自动备份，平台可满足实现平台所有子模块的权限分配，权限分配完成后，员工个人仅能够拥有指定的平台所有子模块权限，对于没有授权使用的模块，将无法使用，降低异常事件发生概率；菜单权限更精细，功能菜单可以限制到菜单按钮，角色权限分组更便利，人员数据划分更精细；多级用户权限管理：系统子模块、操作菜单和设备的管理采用多级权限和角色管理模式，配置权限更简单灵活，系统管理安全性高，管理维护容易，为客户提供优质的解决方案。

【会计师回复】

一、说明针对销售费用和研发费用真实性执行的审计程序，是否有真实的营销和研发产出，是否发现商业贿赂、虚构费用等异常情况。

（一）核查程序

1、针对销售费用真实性执行的审计程序

（1）查阅费用报销内控制度，结合货币资金内控测试对销售费用审批的合规性进行检查；

（2）复核销售费用确认的会计政策及具体方法是否正确且一贯地运用；

（3）执行分析性程序，结合业务进行对比分析，判断本年销售费用金额是否出现异常波动情况，对存在异常波动的明细项目，核查异常波动原因，并分析

其变动的合理性；

(4) 执行细节测试，检查销售费用各项目开支内容是否真实、合理，是否有相关的证据来支持费用发生的真实性和合理性，是否经过原始凭证是否合法，会计处理是否正确；

2、针对研发费用真实性执行的审计程序

(1) 获取并检查了公司《研发项目立项书》，了解报告期内研发项目立项管理及项目研发实施进度、研发项目支出预算等信息；

(2) 询问公司高级管理人员，了解公司研发机构及研发人员构成情况，查阅公司花名册，核查研发人员数量；了解研发人员变动的原因，结合公司实际业务情况，判断其变动与业务规模是否匹配；

(3) 复核研发费用确认的会计政策及具体方法是否正确且一贯地运用；

(4) 取得公司编制的研发费用台账，并将本年的费用构成情况与上年进行比较分析，判断其变动合理性；

(5) 检查研发费用支出与其他成本费用的归集情况，以确定研发费用与项目成本之间划分是否准确；并结合职工薪酬的分配及员工所属部门情况，检查是否存在非研发人员从事研发项目情况；

(6) 执行细节测试，检查研发费用各项目开支内容是否真实、合理，是否有相关的证据来支持费用发生的真实性和合理性，原始凭证是否合法，会计处理是否正确。

(二) 核查意见

通过执行上述核查程序，年审会计师认为：公司本期销售费用和研发费用按照实际发生事项及金额列示，公司存在真实的营销业务和研发产出，未发现商业贿赂、虚构费用等异常情况。

深圳市道尔智控科技股份有限公司

2024年7月19日



上会会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对深圳市道尔智控科技股份有限公司
2023 年报告问询函的核查意见

上会业函字（2024）第 723 号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

深圳市道尔智控科技股份有限公司（以下简称“公司”、“道尔智控”、“上市公司”）董事会于 2024 年 7 月 5 日收到《关于对深圳市道尔智控科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 131 号，以下简称“《问询函》”），现就需会计师核查的相关问题回复如下：

3、关于研发费用

你公司研发费用本期发生额 1,701.67 万元，占收入的比例达 10.45%，其中 1,410.36 万元系职工薪酬。研发人员本期增加 23 人、减少 57 人、净减少 34 人、期末人数为 96 人，占全公司的人员占比为 24.30%。

请你公司说明研发项目的具体情况、研发核心人员的背景，说明研发人员流动性较大的原因及合理性，是否影响研发项目的稳定性，研发产出是否主要为软件，简要说明停车管理系统和一卡通系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

【公司回复】

（1）请你公司说明研发项目的具体情况、研发核心人员的背景，说明研发人员流动性较大的原因及合理性，是否影响研发项目的稳定性，研发产出是否主要为软件，简要说明停车管理系统和一卡通系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

1. 研发项目的具体情况

序号	研发项目	进展	研发成果 (专利证书号)
1	天枢 SPMS 系统 V6.0	已转产	2023SR0368572
2	神州支付平台软件系统	已转产	2023SR0368576
3	神州停 APP 停车软件管理系统	已转产	2023SR0368577

序号	研发项目	进展	研发成果 (专利证书号)
4	道尔智慧停车欠费追缴系统	已转产	2023SR1263920
5	道尔停车场和充电桩收费管理运营系统	已转产	2023SR1475817
6	道尔城市智慧停车管理平台	已转产	2024SR0064201
7	全电发票管理系统	已转产	2024SR0064265
8	会议室预约管理系统	已转产	2024SR0325902
9	电子发票管理系统	已转产	2024SR0349354
10	无人值守云坐席管理平台	已转产	迭代开发
11	智慧停车增值运营管理系统	已转产	迭代开发
12	智慧城市停车一张网数据大屏软件	已转产	迭代开发
13	新型一站式接入智慧车道微脑网关	研发完成	试销阶段
14	新能源充电泊位一体闸	研发完成	中试阶段
15	AI 视觉车型识别一体机	研发完成	试销阶段
16	海外版车牌识别一体机	研发完成	试销阶段
17	基于 4G 通讯的无人值守停车机器人	在研中	设计阶段
18	基于 AI 视觉的全景车道管理一体机	在研中	设计阶段
19	摆闸驱动机构	研发完成	2020226112894
20	支持多级级联的红外监测通道闸	研发完成	2022234399043
21	一种闸机安装底板	研发完成	2023225764907
22	机场闸机通道	研发完成	已交付
23	机场预安检闸机	研发完成	已交付
24	BRT 闸机	研发完成	已交付
25	嵌入式人脸掌静脉人行通道闸机	研发完成	已交付
26	云通系列速通门 DR. TD. 6629C	研发完成	2023304284657
27	云通系列速通门 DR. TD. 6629A	研发完成	2021308816324
28	电子班牌管理系统	研发完成	2024SR0329430
29	自助充值机管理系统	研发完成	2024SR0323602
30	通道闸机远程运维管理系统	研发完成	2024SR0329088
31	人脸识别特征值下发管理系统	研发完成	2024SR0331379
32	全高平移闸控制器嵌入式软件	研发完成	2023SR0368573
33	地铁闸机控制器嵌入式软件	研发完成	2023SR0368578
34	模块化直流道闸控制板	研发完成	试产阶段
35	高速收费自助发卡机开发	研发完成	中试阶段
36	扫码精灵刷卡款	研发完成	已转产
37	高速收费站三合一智能收费栏杆机	研发完成	试产阶段
38	高速收费站自助收发卡机器	研发完成	中试阶段

2. 研发核心人员的背景

(1) 停车管理系统研发核心人员的背景

① 马延星，男，43 岁，研发总监。

行业经验及成果：

从事停车系统研发技术管理近 20 年，拥有深厚的专业知识、丰富的实践经验、出色的领导能力。主导了公司天枢 SPMS 系统 V6.0、道尔城市智慧停车管理平台、智慧停车增值运营管理系统、智慧城市停车一张网数据大屏软件、无人值守云坐席管理平台、新型一站式接入智慧车道微脑网关、新能源充电泊位一体闸、AI 视觉车型识别一体机、海外版车牌识别一体机、基于 4G 通讯的无人值守停车机器人、基于 AI 视觉的全景车道管理一体机、模块化直流道闸控制板、高速收费自助发卡机开发、高速收费站三合一智能收费栏杆机、高速收费站自助收发卡机器等多个项目研发和落地，带领研发团队获得发明及各类软著专利共 160 多个，为公司的研发创新和市场竞争力做出了重要贡献。

② 黄兰发，男，35 岁，产品总监。

行业经验及成果：

从事停车系统产品研发 8 年，曾任职华为公司某事业部产品总架构师，对平台架构设计有丰富的经验，在公司工作期间负责天枢 SPMS 系统 V6.0 产品原型设计、总架构负责人，负责公司多款明星产品的规划、原型设计、架构、测试、验证，如全电发票管理系统、神州停 APP 停车软件管理系统、道尔智慧停车欠费追缴系统、道尔停车场和充电桩收费管理运营系统、电子发票管理系统、扫码精灵刷卡款等系统开发；特别是简 V 车牌识别控制机产品通过相机直连云端的方式完全颠覆了传统行业认知，重新定义了产品高度，并在市场上不断取得佳绩。

③ 陈含，男，34 岁，软件开发负责人。

从事停车系统平台开发 7 年，曾任职顺丰集团公司某事业部软件开发总监，软件开发经验丰富，技术前沿；直接负责了公司天枢 SPMS 系统 V6.0、神州支付平台软件系统、全电发票管理系统、神州停 APP 停车软件管理系统、道尔智慧停车欠费追缴系统、道尔停车场和充电桩收费管理运营系统、电子发票管理系统等开发工作，尤其是软件定制化开发能力强大，在同行中处于绝对领先地位。

(2) 一卡通系统研发核心人员的背景

① 杜旭，男，39 岁，研发总监。

行业经验及成果：

从事门禁通道系统研发技术管理 12 年，行业经验丰富，善于研究市场发展

趋势。主导了公司 32 门、64 门门禁系统、人脸测温门禁系统、健康码识别门禁系统、ADMS 一网通云平台的开发和设计。主导机场闸机通道、机场预安检闸机、地铁闸机控制器嵌入式软件、一种闸机安装底板等高端轨道交通闸机研发和交付，运用到道尔自主支持多级级联的红外监测通道闸系统提升了调试效率的同时可视化操作能够得到快速的定位故障点等。现已使用在国内多个机场及海关、地铁项目中，获得了客户的一致认可。

② 张建，男，42 岁，产品总监。

行业经验及成果：

从事门禁通道系统产品设计 15 年，行业经验丰富，负责通道门禁类产品全生命周期的管理。主导无螺丝榫卯结构的速通门 6629A 和 6629C 产品、全高平移闸控制器嵌入式软件、BRT 闸机、摆闸驱动机构、嵌入式人脸掌静脉识别闸机、人脸识别特征值下发管理系统、通道闸机远程运维系统、会议室预约管理系统、电子班牌管理系统、自助充值机管理系统等多款通道门禁类产品的研发。帮助公司获得专利软著 30 多个。无螺丝榫卯结构的速通门一经推出备受海内外用户欢迎，为公司带来了显著的业绩增长。同时多次参加政府组织的地方通道门禁标准编写，体现了优秀的行业专业能力。

3. 说明研发人员流动性较大的原因及合理性，是否影响研发项目的稳定性，研发产出是否主要为软件，简要说明停车管理系统和一卡通系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

(1) 研发人员流动性较大的原因及合理性，是否影响研发项目的稳定性

研发人员流动，主要是对研发人才结构的优化调整，随着停车场产品成熟度增高，市场对研发的需求减少。同时，研发团队通过引入高技能高层次人才替代低技能人才，使得研发团队的活力更强，开发效率提升。不影响研发项目的稳定性。

(2) 研发产出是否主要为软件

公司研发产出并非以软件为主，而是以智能硬件和软件为主，相当一部分产品和服务以客户定制需求居多。

(3) 停车管理系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

① 停车管理系统的迭代情况

智能停车场管理系统由早期的 IC 卡识别技术逐渐迭代为以视频车牌识别技术为主，软件架构由早期的 C/S 单机版迭代为以 B/S 网络版+云平台模式和 IOT 直连云端模式为主。从软件平台的迭代方面，公司在 2013 年行业首次推出以车牌识别、云计算技术为主的**道尔云智慧停车云平台**，并获得当年安博会金鼎奖以来，道尔云智慧停车云平台已从 V1.0 迭代到当前最新 V6.0 版本（**道尔云智慧停车天枢云平台**）。

② 与同行业可比公司的技术优势

与同行相比，道尔自成立以来一直坚持自主研发和技术创新的路线，服务的客户群体以知名的物流企业、车企、地产、城投公司、停车运营公司等为主，主要输出整体的智慧停车产品、技术和解决方案，尤其在定制化需求方面积累了丰富的行业技术开发经验和场景业务模型大数据，掌握了数字停车全业务链核心技术，停车管理平台已全面支持云化部署和业务受理，包括前端车道智能硬件的 IOT 接入、停车计费、电子支付、停车运维管理、掌上停车助手、停车增值运营业务、路内外一体化城市停车业务、欠费追缴业务、停充储能洗车一体化运营业务，储备了充足的技术人才和完善的开发团队。可对外整体输出智慧停车全业务链软硬件平台产品、技术开发和平台服务。

(4) 一卡通系统的迭代情况，与同行业可比公司的技术优势。

① 一卡通系统的迭代情况

一卡通系统 V1.0 是采用 CS 单机模式使用，功能模块由车场、门禁、通道、梯控组成，整体功能模块较少，完全本地化使用，无法满足大数据量的使用，所做的项目是单一化的，不能客户端使用，全体采用服务端方式，迭代到一卡通 V2.0，解决了单一使用的问题，采用 BS 模式使用，IIS 部署方式，可以通过浏览器访问软件和功能模块，操作方便，功能模块由原来的车场、门禁、通道、梯控增加访客、消费等功能模块，同时采用“1+N”模式，一个平台多个子模块方式，一卡通 ADMS 系统 V3.0 迭代解决一卡通 V2.0 不能跨平台部署，不能使用国产化系统，不支持支付平台应用，本地化预约等问题，一卡通 ADMS 系统 V3.0 完全采用跨平台部署方式，设备采用全实时通讯，增加企业板块、学校板块的功能需求，做到真正意义的一网通、一库通，在原来内网消费及访客情况下，增加云端服务，

移动端使用方式，方便客户操作和使用，同时引入互联网技术，移动消费、充值、预约、邀约方式，同时还开发了支付平台、数据平台、数据汇总平台、数字孪生大屏展示，同时一卡通系统还支持国产化操作系统，跨平台使用，做到真正意义的国产化使用条件，人脸识别特征值的提取和下发保证项目人员照片和信息的安全，增加电控设备对接、水控设备对接，把能源管理融入一卡通使用，BS 一卡通平台由原来的 V1.0 平台迭代到 ADMS 综合管理平台 V3.0 是一个整体的飞跃。

② 与同行业可比公司的技术优势

与同行相比，道尔系统平台完全自研，有很强的行业经验以及大规模项目数据支撑，系统整体采用“1+N”系统模式，支持多模块管理，其中包含访客系统、通道管理、门禁管理、车场管理、梯控管理、消费管理、会议管理、考勤管理、巡更系统、监控、报警等子功能模块，同时支持子系统扩充，多平台融合，基础平台，设备平台，数据平台，互联平台，应用平台，支付平台，支持第三方平台兼容对接使用，系统简单易操作，支持跨平台，可使用国产操作系统，支持云端部署，采用云端设备管理，数据直接上云端，不在受地点限制，操作日志采用结构化日志，能够详细的记录日志情况，并且可对数据和漏洞分析，方便维护和管理，系统安全性极强，数据可自动备份，平台可满足实现平台所有子模块的权限分配，权限分配完成后，员工个人仅能够拥有指定的平台所有子模块权限，对于没有授权使用的模块，将无法使用，降低异常事件发生概率；菜单权限更精细，功能菜单可以限制到菜单按钮，角色权限分组更便利，人员数据划分更精细；多级用户权限管理：系统子模块、操作菜单和设备的管理采用多级权限和角色管理模式，配置权限更简单灵活，系统管理安全性高，管理维护容易，为客户提供优质的解决方案。

【会计师回复】

请年审会计师：

说明针对销售费用和研发费用真实性执行的审计程序，是否有真实的营销和研发产出，是否发现商业贿赂、虚构费用等异常情况。

（一）核查程序

1、针对销售费用真实性执行的审计程序

（1）查阅费用报销内控制度，结合货币资金内控测试对销售费用审批的合规性

进行检查；

(2) 复核销售费用确认的会计政策及具体方法是否正确且一贯地运用；

(3) 执行分析性程序，结合业务进行对比分析，判断本年销售费用金额是否出现异常波动情况，对存在异常波动的明细项目，核查异常波动原因，并分析其变动的合理性；

(4) 执行细节测试，检查销售费用各项目开支内容是否真实、合理，是否有相关的证据来支持费用发生的真实性和合理性，是否经过原始凭证是否合法，会计处理是否正确；

2、针对研发费用真实性执行的审计程序

(1) 获取并检查了公司《研发项目立项书》，了解报告期内研发项目立项管理及项目研发实施进度、研发项目支出预算等信息；

(2) 询问公司高级管理人员，了解公司研发机构及研发人员构成情况，查阅公司花名册，核查研发人员数量；了解研发人员变动的原因，结合公司实际业务情况，判断其变动与业务规模是否匹配；

(3) 复核研发费用确认的会计政策及具体方法是否正确且一贯地运用；

(4) 取得公司编制的研发费用台账，并将本年的费用构成情况与上年进行比较分析，判断其变动合理性；

(5) 检查研发费用支出与其他成本费用的归集情况，以确定研发费用与项目成本之间划分是否准确；并结合职工薪酬的分配及员工所属部门情况，检查是否存在非研发人员从事研发项目情况；

(6) 执行细节测试，检查研发费用各项目开支内容是否真实、合理，是否有相关的证据来支持费用发生的真实性和合理性，原始凭证是否合法，会计处理是否正确。

(二) 核查意见

经核查，公司本期销售费用和研发费用按照实际发生事项及金额列示，公司存在真实的营销业务和研发产出，我们未发现商业贿赂、虚构费用等异常情况。

(以下无正文)

(本页无正文,为上会会计师事务所(特殊普通合伙)关于对深圳市道尔智控科技股份有限公司2023年报告问询函的核查意见之盖章页)

上会会计师事务所(特殊普通合伙)

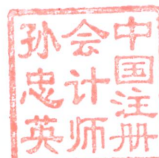


中国 上海

中国注册会计师

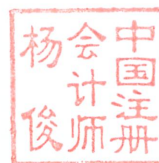
(项目合伙人)

孙忠英



中国注册会计师

杨俊



二〇二四年七月十九日