



**廣東信達律師事務所**  
**SHU JIN LAW FIRM**

**关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在创业板上市的**  
**补充法律意见书（三）**

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

**广东信达律师事务所**  
**关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在创业板上市的**  
**补充法律意见书（三）**

信达首创意字[2020]第 009-03 号

**致：厦门狄耐克智能科技股份有限公司**

根据公司与信达签订的《专项法律顾问聘请协议》，信达接受公司的委托，担任其本次发行上市的特聘专项法律顾问，并已经于 2020 年 6 月 19 日出具了《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）及《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、于 2020 年 7 月 31 日出具了《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）、于 2020 年 8 月 17 日出具了《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）。

根据深圳证券交易所 2020 年 9 月 12 日下发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函[2020]010458 号，以下简称“《落实函》”）的要求，信达律师对《落实函》中需要律师核查并发表明确意见的问题进行了核查，并出具《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“本《补充法律意见书》”）。

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

本《补充法律意见书》构成《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》的组成部分，本《补充法律意见书》与《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》内容不一致的，以本《补充法律意见书》内容为准。信达律师在《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》中声明的事项以及所使用的简称仍适用于本《补充法律意见书》。

## 正文

问题 3：根据招股说明书，冯强持有发行人控股子公司环境智能 17%股权并担任总经理，持有发行人参股公司鹰慧物联 20%股权，冯强自 2006 年 3 月至 2020 年 7 月担任客户上海新住信的总经理；刘德林自 2018 年 3 月至今担任发行人全资子公司智能交通副总经理，并持有鹰慧物联 55%股权，自 2014 年 5 月至 2020 年 7 月担任鹰慧物联总经理。环境智能成立于 2016 年 8 月，上海新住信成立于 2006 年 3 月，智能交通成立于 2014 年 6 月，鹰慧物联成立于 2014 年 5 月。

请发行人：（1）结合冯强、刘德林个人简历，披露冯强、刘德林任职子公司高管的任职背景、之前是否为发行人员工，刘德林成立鹰慧物联后即任职发行人处的原因，说明冯强、刘德林辞任上海新住信、鹰慧物联总经理的原因；（2）说明发行人与上海新住信、鹰慧物联的交易产品是否涉及上述相关自然人任职的环境智能、智能交通，如是，是否存在利益输送情形，能否保证相关交易的公允性；（3）披露报告期内对上海新住信销售收入增长较快的原因及合理性，是否与其业务规模匹配。请保荐机构及发行人律师核查并发表意见。

回复：

一、结合冯强、刘德林个人简历，披露冯强、刘德林任职子公司高管的任职背景、之前是否为发行人员工，刘德林成立鹰慧物联后即任职发行人处的原因，说明冯强、刘德林辞任上海新住信、鹰慧物联总经理的原因。

### （一）核查过程、方式、依据

信达律师就本问题进行了如下核查：

- （1）核查了冯强、刘德林的简历及其各自填写的调查表；
- （2）在国家企业信用信息公示系统查询了英泰斯（苏州）控制系统有限公

司的经营范围；

- (3) 核查了上海新住信有关其主营业务情况的说明；
- (4) 核查了冯强辞去上海新住信总经理的辞职报告；
- (5) 核查了刘德林辞去鹰慧物联总经理的辞职报告；
- (6) 核查了环境智能、上海新住信关于同意冯强兼职的股东会决议；
- (7) 核查了智能交通、鹰慧物联关于同意刘德林兼职的股东会决议；
- (8) 分别访谈了冯强、刘德林、缪国栋；
- (9) 取得了冯强、刘德林及发行人分别出具的书面确认文件。

## (二) 核查结论

1. 冯强任职子公司高管的任职背景、之前是否为发行人员工、辞任上海新住信高管的原因

(1) 冯强的任职背景、之前是否为发行人员工

根据冯强的简历，冯强的任职背景为：2006年3月至2020年7月担任上海新住信的总经理；2016年8月至今担任环境智能的总经理。

冯强在2016年8月入职环境智能前并非公司及其他子公司的员工。冯强系环境智能的创始股东，自环境智能设立时即担任环境智能的总经理。

经访谈冯强及缪国栋、核查冯强的简历并经发行人及冯强、缪国栋书面确认，冯强担任环境智能总经理的背景如下：

冯强之前任职总经理的上海新住信的主营业务为建筑智能化建设工程设计与施工、弱电工程及系统集成服务。但根据冯强对市场的调研和了解，认为工程企业的发展存在一定的瓶颈，因此其希望有机会参与相对于工程企业更加具有广阔市场前景的新兴业务中。根据冯强对市场的调研，其认为新风系统具有良好的发展前景。因此，冯强随后对新风系统产品的技术、生产制造等进行了长期的研究，并决定在机会合适的时候涉足新风系统业务。在上海新住信业务开展过程中，冯强了解到狄耐克有限正在准备开展新风系统业务，经与缪国栋沟通，冯强希望

借助狄耐克有限的力量参与到新风系统行业中。同时，狄耐克有限的管理层亦希望通过拓展新风系统业务，一方面增加公司的收入来源，另一方面使新风系统业务与楼宇对讲业务产生协同效应，互相促进。

因此，经冯强与缪国栋协商一致，冯强与狄耐克有限公司于2016年8月共同出资设立以新风系统的生产和销售为主营业务的环境智能，由冯强担任总经理，负责环境智能的经营管理工作。

## （2）冯强辞任上海新住信高管的原因

经访谈冯强，冯强辞任上海新住信高管的原因为：

第一，冯强个人对新风系统市场有比较乐观的判断，认为新风系统行业有比较好的发展前景。因此，冯强在任职环境智能前，已将上海新住信的经营管理工作基本交接给其堂弟同时亦为上海新住信的股东冯飞执行。而冯强则将个人精力集中在新风系统的技术开发、生产制造的研究和市场调研上。冯强入职环境智能后，即与环境智能签署劳动合同并领取工资薪金。

第二，发行人出于规范公司内部治理，要求子公司的高管都应专职在子公司工作。而冯强作为环境智能的总经理，也应依法履行作为高管人员的忠实义务和勤勉义务。

因此，冯强于2020年7月辞去了上海新住信的总经理职务，专职于环境智能。

## 2. 刘德林任职子公司高管的任职背景和原因、之前是否为发行人员工、辞任鹰慧物联高管的原因

### （1）刘德林的任职背景、之前是否为发行人员工

根据刘德林的简历，刘德林的任职背景为：2010年2月至2013年2月在上海爱谱华顿电子工业有限公司担任营销总监助理；2013年3月至2014年4月在英泰斯（苏州）控制系统有限公司任副总经理；2014年5月至2020年7月担任鹰慧物联总经理，2018年3月至今担任智能交通副总经理。

刘德林在2018年3月入职智能交通前并非公司及其他子公司员工。

经访谈刘德林及缪国栋、核查刘德林的简历并经发行人及刘德林、缪国栋书面确认，刘德林于 2014 年成立鹰慧物联并于 2018 年任职智能交通高管的背景和原因为：

2013 年 3 月至 2014 年 4 月期间，刘德林在英泰斯（苏州）控制系统有限公司担任副总经理。英泰斯（苏州）控制系统有限公司系刘德林与其他方共同设立的公司，主营业务包括停车场系统的研发、生产和销售。刘德林在该公司任职期间，主要负责该公司的停车场系统产品的市场销售，积累了停车场系统产品的专业销售经验。后由于该公司几个股东的创业理念不合，刘德林于 2014 年 4 月退出该公司，另行寻找创业机会，并于 2014 年 5 月与冯强等人共同设立鹰慧物联。鹰慧物联的主营业务为电梯智能控制系统的研发、生产和销售，刘德林持有鹰慧物联 40%的股权并在鹰慧物联成立后主要负责鹰慧物联的经营管理。

2018 年，刘德林任职于智能交通的原因及背景：一方面，鹰慧物联的主营业务定位为电梯智能控制系统的研发、生产和销售，鹰慧物联主营的产品市场空间有限，且业务模式等相对单一，刘德林希望能发展其他业务；另一方面，发行人于 2014 年 5 月设立智能交通，主营智慧停车管理系列产品的研发、生产和销售，设立初期发行人认为凭借对楼宇对讲行业的经验，足以开发拓展停车场系统市场。但随着业务发展及对停车场行业的深入了解，发行人认为还是需引进具有停车场系统行业经验的专业人才对市场进行综合的开发和管理。鉴于刘德林在英泰斯（苏州）控制系统有限公司的行业经验，2018 年 3 月，智能交通聘任刘德林为智能交通的副总经理，负责智能交通经营管理工作。

## （2）刘德林辞任鹰慧物联高管的原因

经访谈刘德林，刘德林辞任鹰慧物联高管的原因为：一方面，自刘德林任职智能交通后，智能交通业务增长较快，于 2019 年实现销售收入 2,535.67 万元和利润总额 243.97 万元，自设立以来首次实现了盈利。刘德林作为智能交通的副总经理，为了实现智能交通业务的持续发展和经营利润的稳步增长，决定将主要精力投入到智能交通。因此，2020 年开始，刘德林将鹰慧物联的经营管理工作交于职业经理人姚峰负责，刘德林将精力集中于智能交通；另一方面，发行人出于规范公司内部治理，要求子公司的高管都应专职在子公司工作。刘德林作为智

能交通的副总经理，也应依法履行作为高管人员的忠实义务和勤勉义务。

因此，刘德林于 2020 年 7 月辞去了鹰慧物联的总经理职务，专职于智能交通。

**二、说明发行人与上海新住信、鹰慧物联的交易产品是否涉及上述相关自然人任职的环境智能、智能交通，如是，是否存在利益输送情形，能否保证相关交易的公允性。**

### **（一）核查过程、方式、依据**

信达律师就本问题进行了如下核查：

- （1）核查了公司与上海新住信、鹰慧物联的交易合同和交易明细；
- （2）核查了上海新住信、鹰慧物联采购发行人产品向下游销售的合同；
- （3）查阅了公司关联交易相关内部控制制度；
- （4）查阅了容诚出具的内部控制鉴证报告；
- （5）核查了公司独立董事对报告期内关联交易发表的独立意见；
- （6）取得了发行人、环境智能、智能交通、上海新住信、鹰慧物联分别出具的书面确认文件。

### **（二）核查结论**

#### **1.与上海新住信的交易情况**

经核查，报告期各期，冯强任职的环境智能存在向上海新住信销售新风系统的情形。报告期各期，环境智能向上海新住信销售新风系统产品的销售金额分别为 0.48 万元、85.37 万元、273.64 万元及 27.30 万元，占发行人当期营业收入的比例分别为 0.0014%、0.19%、0.44%和 0.27%。

根据环境智能出具的书面确认，环境智能向上海新住信销售新风系统的原因：第一，环境智能在 2018 年 11 月成为绿地控股空气净化及新风系统集中采购中标单位，为绿地控股战略集采的合格供应商；而上海新住信亦承接了绿地控股



的施工项目，绿地控股指定上海新住信在其合格供应商的名单内进行新风系统产品的采购，因此上海新住信与环境智能发生了新风系统的采购业务。上海新住信与环境智能的交易定价系基于战略集采价格确定；第二，上海新住信的其他客户也存在采购新风系统的需求，因此亦存在向环境智能采购新风系统的情况。采购定价基于产品标准结算价确定。

根据上海新住信出具的书面确认，上海新住信向环境智能采购的新风系统的终端客户如下表所示：

年份	客户名称	是否为公司已有的客户
2018年	陕西师范大学	否
2019、2020年	宁波齐采联建材有限公司（绿地控股的子公司）	是（除上海新住信外，绿地控股亦通过其他子公司直接采购公司产品）
2019年	洛阳市新天地置业集团有限公司	否
2019年	北师大保定学校	否
2019年	太原新凯房地产开发有限公司	否
2019年	武汉江汉区教育局基建维修仪器设备管理站	否
2019年、2020年	河南中昂地产有限公司	否

根据发行人和上海新住信出具的书面确认，除宁波齐采联建材有限公司系发行人的客户绿地控股的关联公司外，上海新住信开发的上述其他终端客户系依靠其自身渠道独立开发，并非发行人已有客户。

因此，环境智能向上海新住信销售新风系统主要是基于发行人与绿地控股的战略集采协议，以及上海新住信自身所开发的终端客户存在新风系统的采购需求而发生，环境智能与上海新住信的交易存在合理性。

根据发行人出具的书面确认，以环境智能向上海新住信销售机型为DAU-150H的新风系统产品为例，该机型的销售单价对比如下：

价格类型	单价
DAU-150H 标准结算价	570 元/台
DAU-150H AS 环境智能与绿地控股战略集采价格	510 元/台
环境智能向上海新住信非战略集采价格（DAF-150A 参考标准机器 DAU-150H，去掉 HEPA 物料）	542.4 元/台

环境智能向非关联方销售价格（DAU-150H）	549.56 元/台
-------------------------	------------

由上表对比可知，环境智能向上海新住信销售的产品价格与环境智能向其余客户销售的产品价格不存在重大差异。

根据上海新住信提供的销售合同，上海新住信采购的环境智能的新风系统产品对外销售后，平均销售毛利率为 25.24%，处于行业合理的利润空间。

基于上述，信达律师认为，环境智能向上海新住信的销售价格公允，不存在利益输送的情形。

## 2.与鹰慧物联的交易情况

根据发行人书面确认并经核查，报告期内，存在刘德林任职高管的智能交通向鹰慧物联销售停车场系统的情形。2018 年和 2019 年，智能交通向鹰慧物联销售停车场系统的销售金额分别为 14.27 万元和 10.36 万元，占发行人当期营业收入的比例分别为 0.031%和 0.013%。

根据鹰慧物联出具的书面确认，鹰慧物联曾中标中南集团的订单，存在零星采购停车场系统的需求，因此在项目执行过程中向智能交通采购相关产品并对外交付给中南集团，其定价基于一般工程商的结算价格。

根据发行人出具的书面确认，2018 年和 2019 年，智能交通向鹰慧物联销售的停车场系统的整体金额较小，毛利率分别为 33.23%和 45.04%，同期智能交通向鹰慧物联以外的其余一般工程商销售停车场系统毛利率为 30%-50%，随着客户的议价能力及采购的产品类型而波动。智能交通向鹰慧物联的销售毛利率与同期向其余客户的销售毛利率不存在重大差异，定价具有合理性。

基于上述，信达律师认为，鹰慧物联与智能交通的交易具有偶发性，不存在利益输送的情形，定价公允。

## 3.公司关联交易相关制度安排及执行情况

由于刘德林和冯强系公司关联方，因此公司与鹰慧物联和上海新住信的交易均属于关联交易。公司在报告期内发生的关联交易严格按照《公司章程》及其他相关制度的要求，履行了必要审议程序。

公司独立董事对报告期内的关联交易予以确认，公司报告期内关联交易符合《公司法》、《公司章程》及其他有关法律、法规的规定，遵循公平、公正、自愿、诚信的原则，交易方式符合公允的市场定价规则；表决和回避程序符合要求，交易的内容符合公司业务的发展和正常进行，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

容诚会计师针对公司内部控制有效性出具了内部控制鉴证报告，认为公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

基于上述，信达律师认为，公司与上海新住信及鹰慧物联的相关交易具有合理性，定价公允，不存在利益输送的情形，且公司已建立了完善的内控制度能够保证交易价格的公允性。

**三、披露报告期内对上海新住信销售收入增长较快的原因及合理性，是否与其业务规模匹配。请保荐机构及发行人律师核查并发表意见。**

#### **（一）核查过程、方式、依据**

信达律师就本问题进行了如下核查：

- （1）在国家企业信用信息公示系统查询了上海新住信的基本信息；
- （2）查阅了上海新住信的最近三年的财务报表；
- （3）取得了发行人向上海新住信销售明细；
- （4）取得了发行人与中南地产、绿地控股的战略合作协议；
- （5）取得了发行人、上海新住信的书面确认。

#### **（二）核查结论**

##### **1.上海新住信的基本情况**

经核查，上海新住信成立于2006年3月24日，主营业务为建筑智能化建设工程设计与施工、弱电工程及系统集成服务，上海新住信的基本情况如下：

注册资本（万元）	1,000	实收资本（万元）	1,000
注册地址	上海沪宜路 1 号 E-526		
经营范围	机电设备安装、维修（除特种设备），建筑智能化建设工程设计与施工，城市及道路照明建设工程专业施工，建筑装饰装饰建设工程专业施工，消防设施建设工程设计与施工，网络工程，物业管理，管道工程（除特种设备），五金交电、消防器材、环保设备、通讯器材、电子元器件、电线电缆、机电设备的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】		
法定代表人	冯强		
股权结构	冯强 37%、冯飞 33%、王伟伟 25%、汤松 5%		

## 2. 公司与上海新住信之间销售情况及销售增长匹配性、合理性

根据发行人和上海新住信出具的书面确认并经核查，公司与上海新住信的合作始于 2013 年。因 2016 年 8 月上海新住信的总经理冯强与公司共同出资设立环境智能且冯强担任环境智能的总经理，因此上海新住信成为发行人的关联方。报告期内，公司对上海新住信的销售金额分别为 68.25 万元、141.22 万元、447.78 万元和 35.55 万元，销售金额持续增长尤其是 2019 年增长较快，其增长较快的原因和合理性分析如下：

第一，上海新住信自身业务发展较快。根据上海新住信提供的财务报表，报告期各期，上海新住信的营业收入分别为 3,510.62 万元、3,028.34 万元、6,395.80 万元和 996.08 万元，整体增长较快且在 2019 年增长迅速，由此带来上海新住信对公司产品需求及采购量的快速增长。

第二，基于战略集采协议的采购规模增长。公司于 2019 年 9 月与中南集团新签智能家居产品的战略集采协议（之前存在部分零星采购），环境智能于 2018 年 11 月成为绿地控股新风系统集中采购中标单位，而上海新住信在承接相应地产公司的施工项目时需采购公司的产品，由此带来了上海新住信在承接相应地产项目时对智能家居及新风系统的采购需求的较大提升。上海新住信基于战略集采采购公司产品的情况如下：

金额单位：万元

销售内容	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
基于中南集团、绿地控股、仁恒地产的战略集采的销售合计数	32.47	288.19	54.24	67.71
其中：基于中南集团的智能家居战略集采	3.26	148.35	7.64	0.97

销售内容	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
合作				
基于绿地控股的新风系统战略集采合作	24.29	125.55	——	——
除上述两项外基于三家地产公司其余战略集采合作	4.92	14.29	46.60	66.74

基于上述，信达律师认为，公司向上海新住信销售收入增长较快具有合理性，与上海新住信自身的业务发展相匹配。

（以下无正文）

(本页无正文,系《广东信达律师事务所关于厦门狄耐克智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(三)》之签署页)

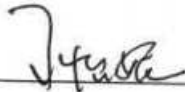


负责人 (签字):

张炯 

经办律师 (签字):

魏天慧 

王怡妮 

杨阳 

2020年 9 月 15 日

181