

# 北京天健兴业资产评估有限公司

## 《关于对深圳市汇川技术股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函》的回复

深圳证券交易所：

贵所 2021 年 3 月 4 日下发的《关于深圳市汇川技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕020060 号）（以下简称“落实函”）的要求，北京天健兴业资产评估有限公司（以下简称“评估机构”）已会同上市公司与各中介机构，对相关内容和问题进行了核查，现就相关问题作出书面回复如下：

### 问题 1

发行人拟以募集资金 82,222 万元收购深圳市汇川控制技术有限公司（以下简称汇川控制或标的公司）49.00%的股权。评估报告对 100%股权采用收益法评估的结果为 169,500.00 万元，较账面净资产增值 819.90%。由于汇川控制的产品属于上市公司的控制技术产品线，并最终通过上市公司平台实现对外销售，本次评估作价以控制技术产品线作为基础，再根据汇川控制与上市公司每年年末签署的《控制技术产品线结算协议》（以下简称“结算协议”）进行结算。在 2019 年之后的结算协议中，双方协商将控制技术产品硬件成本、平台分摊的销售、管理及研发费用均考虑 10%的利润留存率。此外，控制技术产品线 2020 年收入增长率为 102.31%，评估报告假设 2021 年至 2025 年的收入增长率分别为 20.06%、26.20%、22.09%、12.29%和 6.59%；根据发行人回复，目前上市公司产线处于饱和和产能状态。

请发行人补充说明或披露：（1）请发行人说明结算比例选取和市场类似业务是否具有可比性，结算协议中硬件成本，销售、管理及研发费用均考虑 10%的利润留存率的结算价格是否公允，是否存在通过结算协议或其他方式人为调整、操控标的公司相关收入、利润的情形；（2）说明在上市公司产线处于饱和和产能状态下，相关生产设备、仓储空间等配套设施、采购销售团队的人员储备等是否足以

支撑未来高速增长，并进一步论证本次评估作价的谨慎性、合理性，并充分披露相关风险；（3）结合目前上市公司控制技术产品线产品结构、销售金额及占比、产能及产能利用率、销量及产销率等情况，说明控制技术产品线在 2020 年实现 102.31%的增长后，未来仍能保持高速增长的合理性。

请保荐人、会计师、发行人律师和评估机构核查并发表明确意见。

## 一、问题回复

（一）请发行人说明结算比例选取和市场类似业务是否具有可比性，结算协议中硬件成本，销售、管理及研发费用均考虑 10%的利润留存率的结算价格是否公允，是否存在通过结算协议或其他方式人为调整、操控标的公司相关收入、利润的情形

### 1、结算比例选取和市场类似业务具有可比性

报告期内，汇川控制与上市公司基于控制技术产品线的收入、成本、费用情况，按照各自的职能定位和分工进行结算，结算比例的选取符合市场类似业务惯例，具体分析如下：

#### （1）硬件成本结算比例的选取与市场类似业务具有可比性

汇川控制的 PLC 和 HMI 产品生产所需的原材料、零部件等通过上市公司层面采购，并由上市公司进行统一的生产加工和组装测试，该种包工包料的生产业务模式与代工企业存在较强的相似性。

代工企业中工业富联（即富士康）和比亚迪的 3C 产品与汇川控制 PLC 和 HMI 产品在生产工艺具备较强的相似度。工业富联（即富士康）和比亚迪均为是国内大型的工业制造服务商，工业富联的 3C 电子产品业务主要是为众多 3C 品牌商提供产品代工服务；比亚迪的手机部件及组装业务主要是为手机品牌商提供零部件制造和整机产品组装服务。PLC、HMI 产品生产工艺主要以加工、组装、测试为主，与 3C 产品的生产工艺具备较强的相似度。

因此，上市公司与汇川控制的硬件成本结算比例的选取在业务模式及生产工艺上均与工业制造服务商的 3C 产品代工业务具有可比性。

## **(2) 销售费用结算比例的选取与市场类似业务具有可比性**

上市公司通过与汇川控制的销售人员合作进行产品推广而承担控制技术产品线产品的销售职能，该种业务模式与分销商模式存在较强的相似性。

工控行业分销商中众业达的工业电气产品与上市公司销售的控制技术产品线产品具备较强的相似度。作为工业电气产品的专业分销商，众业达主营业务为通过自有的销售网络分销签约供应商的工业电气元器件产品。其分销的工业电气产品主要为 ABB、施耐德、西门子等国际国内知名品牌和厂商的工业电气元器件产品，产品主要包括变频器、可编程控制器、传感器等，与上市公司销售的控制技术产品线产品存在较强的相似性。

因此上市公司与汇川控制的销售费用结算比例的选取在业务模式及销售产品上均与众业达的工业电气产品分销业务具有可比性。

## **(3) 管理及研发费用结算比例的选取与市场类似业务具有可比性**

上市公司参与控制技术产品线的管理、研发协作等职能，该种业务模式与代运营企业存在较强的相似性。

代运营企业中科锐国际及万宝盛华的业务模式与上市公司在控制技术产品线产品中的职能定位具备较强的相似度。科锐国际及万宝盛华属于人力资源服务机构，其灵活用工业务是指公司接受客户的委托，根据受托业务的业务流程、岗位职责，自行组织人员完成业务，并根据业务完成量或岗位人员工作开展情况与客户进行结算的服务方式。对于上市公司和汇川控制而言，上市公司的相关人员因参与了控制技术产品线的管理、研发等业务流程，从而进行利润留存，相当于向汇川控制进行收费结算，与人力资源服务机构的灵活用工业务存在较强的相似性。

因此上市公司与汇川控制的管理及研发费用结算比例的选取在业务模式上与科锐国际及万宝盛华的代运营业务具有可比性。

**2、结算协议中硬件成本，销售、管理及研发费用均考虑 10% 的利润留存率的结算价格的公允性**

### (1) 结算协议中硬件成本考虑 10%的利润留存率的结算价格的公允性

上市公司与汇川控制的硬件成本结算比例的选取在业务模式及生产工艺上均与工业制造服务商工业富联及比亚迪的 3C 产品代工业务具有可比性。

证券代码	公司名称	业务板块	2019 年成本利润率
601138.SH	工业富联	3C 电子产品	9.11%
002594.SZ	比亚迪	手机部件及组装	10.32%
平均值			9.72%

注：成本利润率=（营业收入-营业成本）/营业成本

上述两家公司 2019 年成本利润率的平均值为 9.72%，与上市公司因承担包工包料生产而留存硬件成本 10%的比例基本一致，故结算协议中硬件成本考虑 10%的利润留存率的结算价格具有公允性。

### (2) 销售费用考虑 10%的利润留存率的结算价格的公允性

上市公司与汇川控制的销售费用结算比例的选取在业务模式及销售的产品上均与众业达的工业电气产品分销业务具有可比性。

工控行业分销商销售产品的毛利率水平一般在 10%左右，受所销售产品的品牌、市场竞争情况、是否提供附加服务等因素影响会有所波动。一般而言，品牌知名度较高的产品毛利率高于品牌知名度较低的产品，需要较多售前服务的产品毛利率高于不需要售前服务的产品。

证券代码	公司名称	业务板块	2019 年	2020 年 1-6 月
002441.SZ	众业达	工控产品分销毛利率	9.09%	10.51%
上市公司与标的公司		结算的平台分摊销售费用占控制技术产品线收入的比例	10.79%	10.62%

注：毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入

上表中，结算的平台分摊销售费用占控制技术产品线收入的比例与分销模式的毛利率口径可比，具体说明如下：

根据《控制技术产品线结算协议》，汇川控制向上市公司购买销售服务的金额=平台分摊的销售费用 x (1+10%)。上市公司于 2019 年收购贝思特公司，为避免对销售费用率造成扰动，合并销售费用和合并营业收入的计算口径均不包含贝思特公司。

汇川控制向上市公司购买销售服务的金额

=平台分摊的销售费用 x (1+10%)

=合并销售费用\*控制技术产品线销售收入/合并营业收入 x (1+10%)

=控制技术产品线销售收入\*合并销售费用/合并营业收入 x (1+10%)

=控制技术产品线销售收入\*合并销售费用率 x (1+10%)

据此，2019 年汇川控制向上市公司购买销售服务的金额=控制技术产品线 2019 年销售收入\*2019 年合并销售费用率\* (1+10%) =控制技术产品线 2019 年销售收入\*9.81%\* (1+10%) =控制技术产品线 2019 年销售收入\*10.79%。

2020 年 1-6 月汇川控制向上市公司购买销售服务的金额=控制技术产品线 2020 年 1-6 月销售收入\*2020 年 1-6 月合并销售费用率\* (1+10%) =控制技术产品线 2020 年 1-6 月销售收入\*9.65%\* (1+10%) =控制技术产品线 2020 年 1-6 月销售收入\*10.62%

综上，结算协议中销售费用考虑 10%的利润留存率的结算价格具有公允性。

### (3) 管理及研发费用考虑 10%的利润留存率的结算价格的公允性

上市公司与汇川控制的管理及研发费用结算比例的选取在业务模式上与科锐国际及万宝盛华的代运营业务具有可比性。

证券代码	公司名称	业务板块	2019 年成本利润率
600662.SZ	科锐国际	灵活用工	9.40%
2180.HK	万宝盛华	灵活用工	12.74%

平均值	11.07%
-----	--------

注：成本利润率=（营业收入-营业成本）/营业成本

上述两家公司 2019 年成本利润率的平均值为 11.07%，与上市公司因参与管理、研发协作等职能而留存 10%的比例基本一致，故结算协议中管理及研发费用考虑 10%的利润留存率的结算价格具有公允性。

综上所述，上市公司和汇川控制的结算模式系双方商业谈判的结果，结算协议中硬件成本，销售、管理及研发费用均考虑 10%的利润留存率的结算价格具有公允性。

### 3、不存在通过结算协议或其他方式人为调整、操控标的公司相关收入、利润的情形

#### (1) 标的公司相关收入、利润以控制技术产品线财务数据及结算协议为基础

汇川控制的产品属于上市公司的控制技术产品线，控制技术产品线产品的全流程均反映在上市公司的 Oracle 财务信息系统，财务人员按照《企业会计准则》及公司财务管理制度的要求恰当、准确的对收入、成本、费用进行核算。上市公司的内部审计部门及外部会计师均定期对各主体进行审计监督，以保证财务核算的准确性。

控制技术产品线的收入、成本、费用的核算口径清晰：

1) 收入方面，控制技术产品线收入为上市公司将 PLC、HMI 等产品对外销售时实现的营业收入，该等产品在销售时独立定价，营业收入可独立于上市公司其他产品单独计量；

2) 成本方面，上市公司将 PLC、HMI 产品成本与其他产品线成本纳入统一的成本核算体系，通过料工费的归集和分摊，计算出 PLC、HMI 等产品的硬件成本；

3) 费用方面，包含平台分摊的销售费用、管理费用、研发费用以及汇川控制自身各项销售、管理及研发费用等。其中平台分摊的销售费用、管理费用主要考虑控制技术产品线耗用了上市公司销售及管理资源，按照控制技术产品线产品

营业收入占合并营业收入的比重分摊合并销售费用和合并管理费用。平台分摊的研发费用主要考虑控制技术产品线产品的研发耗用了上市公司的研发资源，按照上市公司实际发生的专项研发费用及耗用研发公共平台的费用进行计量。

在准确核算控制技术产品线财务数据的基础上，进一步考虑上市公司和汇川控制的职能定位和分工、市场类似业务惯例等因素，各方约定：

1) 上市公司因承担控制技术产品线产品以包工包料的模式进行生产留存硬件成本（包含制造成本）的 10%作为利润；

2) 上市公司因与汇川控制的销售人员合作承担销售职能留存平台分摊销售费用的 10%作为利润；

3) 上市公司因参与控制技术产品线的管理、研发协作等职能留存平台分摊的管理及研发费用的 10%作为利润。

## **(2) 汇川控制与上市公司就结算政策进行充分商业化博弈，调整具备合理性**

报告期内各年度，上市公司董事长朱兴明召集上市公司的管理团队、财务总监，汇川控制的管理团队、财务人员，共同就次年控制技术产品线结算政策进行商议，围绕结算公式中的核算口径、结算比例等进行充分讨论，最终形成一致意见并签署结算协议，各年度结算协议一经签署，在年度结束前不得进行变更。各年结算协议是上市公司与汇川控制少数股东等各方商业化博弈的结果。

汇川控制与上市公司基于控制技术产品线的收入、成本、费用情况，按照各自的职能定位和分工进行结算。双方在充分考虑汇川控制的业务发展状况以及与上市公司的合作变化情况的基础上，各年度对结算政策进行讨论调整，具体情况及合理性如下：

### **1) 2017 年及以前上市公司未进行利润留存**

2017 年及以前，考虑到上市公司的 PLC 和 HMI 产品落后于竞争对手、相关产品研发投入较大等因素，为支持汇川控制的业务发展，上市公司未考虑留存利润。随着汇川控制的产品逐步成熟落地并推向市场，控制技术产品线收入在 2017 年实现大幅增长，上市公司认为汇川控制的核心技术和产品都已经较为成熟，应

就其在控制技术产品线中承担的包工包料生产、销售、管理、研发协作等职能收取相应的费用，故在 2017 年末约定自 2018 年开始留存利润。

## 2) 2018 年开始上市公司就其承担的包工包料生产职能进行利润留存

2018 年，上市公司首次就其承担的包工包料生产职能收取相应的费用，其按照控制技术产品线硬件成本的 12%作为承担相关职能所应留存的利润，该比例系参考代工企业成本利润率并经当年双方商业谈判的结果，且为简化核算，并未考虑上市公司承担销售、管理和研发部分职能所应获取的利润。

## 3) 2019 年及之后上市公司就其承担的各项职能均进行利润留存

2018 年，汇川控制收入继续保持快速增长，核心技术和产品市场竞争力更强，汇川控制与上市公司之间在控制技术产品线的调研、规划、研发、试制和销售推广等环节的合作更加充分，双方进一步就结算政策进行商业化谈判。为开展更精细化的财务核算、进行更科学的分工管理，参考市场类似业务惯例，上市公司除因承担硬件成本留存利润外，针对平台分摊的销售、管理及研发费用也相应留存利润，以更加清晰地反映上市公司所承担的各项职能。因此，自 2019 年开始，上市公司与汇川控制协商将结算协议中的控制技术产品硬件成本的 12%调整为硬件成本的 10%和平台分摊的销售、管理及研发费用的 10%。

2017 年至 2019 年期间，双方的结算政策逐步精细、清晰、科学、合理，2020 年结算比例与 2019 年相同，趋于稳定。

## **(3) 上市公司已制定和采取切实、可行、有效的风险控制措施，防范标的公司收入、利润操纵风险**

上市公司为防止利润操纵风险的具体措施如下：

1) 上市公司的实际控制人及董事、监事、高级管理人员与汇川控制少数股东之间不存在关联关系，不存在利益输送的主观动机。各年度上市公司与汇川控制之少数股东充分考虑市场和行业发展、汇川控制的业务状况、与上市公司的合作变化情况等因素，进行商业化博弈，上市公司、苏州汇川、汇川控制以及汇川控制六名自然人少数股东签署《控制技术产品线结算协议》，各方按照结算协议对控制技术产品线产品相关的收入、成本、费用等进行结算。



2) 内部管理上, 汇川控制的产品属于上市公司的控制技术产品线, 控制技术产品线产品的全流程均反映在汇川技术的 Oracle 财务信息系统, 财务人员按照《企业会计准则》及公司财务管理制度的要求恰当、准确的对收入、成本、费用进行核算。

3) 上市公司内部审计部门及外部会计师均定期对各主体审计监督, 以保证财务核算的准确性。

综上, 上市公司已制定和采取切实、可行、有效的风险控制措施, 不存在通过结算协议或其他方式人为调整、操控标的公司相关收入、利润的情形。

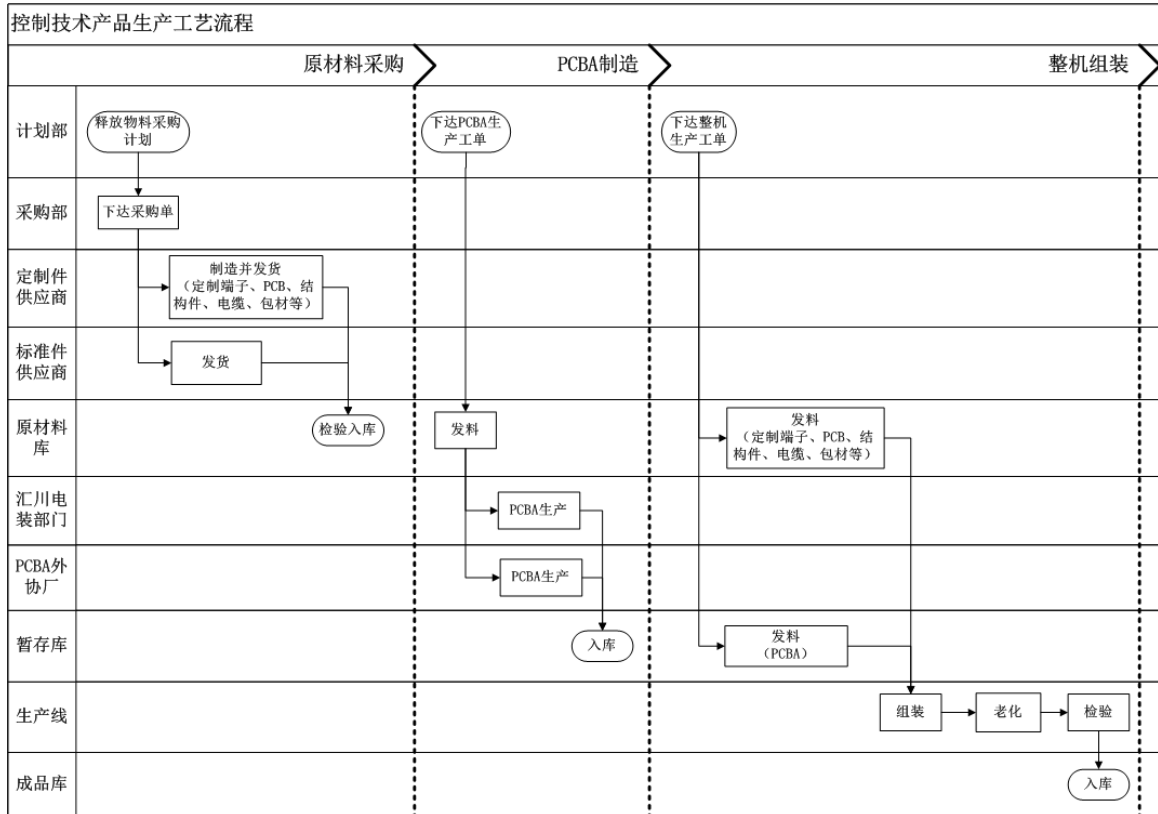
(二) 说明在上市公司产线处于饱和产能状态下, 相关生产设备、仓储空间等配套设施、采购销售团队的人员储备等是否足以支撑未来高速增长, 并进一步论证本次评估作价的谨慎性、合理性, 并充分披露相关风险

**1、上市公司控制技术产品线“单班制”模式下处于饱和产能状态, 通过“多班倒”和新增产线可满足未来业务增长需求**

**(1) 控制技术产品线产品的生产工艺较为简单、生产设备价值量较小**

如下图所示, 控制技术产品线产品的主要生产工艺流程包括原材料采购、PCBA 制造和整机组装, 具体而言, 公司自外部采购结构件及其他物料, 由电装车间或外协厂进行 PCBA (是指将印刷电路板空板经过表面贴装技术上件, 再经过插件的整个制程) 工序, 随后进行整机组装、老化、测试、包装等。

控制技术产品线产品生产工艺较为简单, 设备价值量不大, 总体设备资产规模较小, 公司现有产能对应的生产线设备总投资金额约 300 万元。



## (2) 控制技术产品线产能情况介绍

### 1) 控制技术产品线 2017 年-2020 年产能利用情况

控制技术产品线产品包含智能机械控制器（一种新型的 PLC）、中型 PLC、小型 PLC、HMI 等，产品种类众多，产品型号、技术规格、应用领域及场景各不相同。鉴于不同型号、规格的产品在同一产线上的产能有所区别，若以产品的产量数据计算产能利用率，则不能反映公司的产线工作情况。公司通常采用“生产线条数\*工作班次”来说明产能利用情况，2017 年-2020 年控制技术产品线产品的订单增速较快，导致单班产能出现不足，公司通过陆续新增产线和“多班倒”的方式满足订单需求。

2017 年-2020 年，控制技术产品线产品的产能利用率情况具体如下：

单位：条·班次	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
单班产能：生产线条数*单班生产班次	4	5	7	9
实际产能：（根据产品数量换算为产线运转单位）	5	7	10	13

单位：条·班次	2017年	2018年	2019年	2020年
单班产能利用率	125%	140%	143%	144%

## 2) 控制技术产品线未来新增产能的途径

### ①通过“多班倒”实现产能的增加

目前公司“单班制”产能利用率超过 100%，未来可以视情况通过“多班倒”的方式实现产能的增加。

### ②通过新增产线实现产能的增加

公司现有产能对应的设备资产投资金额约 300 万元，场地面积约 1,100 平方米。假设保持现有生产方式不变，在 2020 年的实际收入规模（44,417.71 万元，未经审计）基础上，为达到评估稳定期预测的收入规模（94,326.34 万元），公司在目前的设备资产投资规模、场地面积基础上相应增加一倍左右投入，即可满足新增产能的需求。

综上，未来公司可通过“多班倒”和新增产线等方式满足增长需求，未来年度控制技术产品线的业务发展不会受到产能因素制约。

## 2、上市公司的现有及新建厂区能够满足控制技术产品线业务发展对仓储空间等配套设施的需求

控制技术产品线产品对应的原材料、零部件等由上市公司层面统一采购和存放，未设置独立的采购部门和仓储设施。

(1) 控制技术产品线的仓储需求主要与 PLC、HMI 等产品及相关原材料、零部件有关，相关物体本身体积较小，周转速度较快，公司根据销售计划合理安排采购、排产和库存，对仓储空间等配套设施的需求整体不大。

(2) 上市公司现有及新建的仓储空间等配套设施能够满足控制技术产品线未来业务增长的需求。目前上市公司在苏州基地现有工业自动化产品相关的仓储面积 36,390.00 平方米，并正在新建 B 区 3 号、4 号厂房及吴淞江厂区，预计会新增仓储面积约 40,560.00 平方米。

3) PLC、HMI 等产品及相关原材料对仓储条件要求不高，如上市公司无法满足相关需求，控制技术产品线还可以考虑通过对外租赁仓储空间等配套设施保障业务发展。

综上，未来年度控制技术产品线的业务发展不会受到仓储空间等配套设施的制约。

### **3、上市公司已建立完善的采购平台，通过增加少量采购人员能够满足控制技术产品线新增收入对应的采购需求**

经过多年发展，上市公司已建立完善的采购平台，控制技术产品线产品所需的原材料和零部件统一由上市公司采购平台采购。

上市公司采购平台现有采购人员 131 人（包括采购策略部、项目采购部、物料认证部等，未包含贝思特等子公司采购人员），能够满足上市公司 70-80 亿元销售收入（未包含贝思特等子公司收入）对应的采购需求。至评估预测稳定期，控制技术产品线销售收入较 2020 年增加约 5 亿元，其新增的采购需求与 70-80 亿元销售收入对应的采购规模相比较小，公司未来仅需要增加少量采购人员即可满足控制技术产品线新增收入对应的采购需求。

### **4、汇川控制和上市公司通过合理增加销售人员能够满足控制技术产品线未来业务发展的需求**

汇川控制的产品属于上市公司的控制技术产品线，主要是面向客户提供 PLC 和 HMI 产品。汇川控制的 PLC、HMI 产品客户与上市公司的变频器、伺服系统等工业自动化产品的客户具有很高的重合度。因此汇川控制的产品由上市公司的统一平台进行对外销售，由上市公司与客户签署销售合同，销售工作由上市公司的销售人员和汇川控制的销售人员合作完成。

上市公司自成立以来一直坚持行业营销与技术营销，历经十多年的耕耘，公司在变频器、PLC、伺服系统、新能源汽车电机控制器等产品上树立领先的品牌形象，在电梯、新能源汽车、注塑机、机床、空压机、金属制品、印刷包装、起重、电子设备、车用空调等众多下游行业享有较高的品牌知名度与美誉度。

上市公司通用自动化事业部（含控制技术产品线）具备完善的销售体系，拥有一线销售人员 660 人，其中包含汇川控制的销售人员 11 人。至评估预测稳定期，控制技术产品线销售收入较 2020 年增加约 5 亿元，为实现控制技术产品线未来收入预测增长的需求，一方面，汇川控制的销售人员由 11 人增加至预测稳定期的 40 人；另一方面，上市公司的销售平台也将合理增加少量销售人员。

综上，在现有的销售体系基础上，汇川控制和上市公司通过合理增加销售人员能够满足控制技术产品线未来业务发展的需求。

## **5、本次评估预测的成本和费用中充分考虑了未来业务规模增长所需的设备、仓储空间等配套设施的追加投资及相应人员扩张**

### **(1) 控制技术产品线产品生产模式及成本预测介绍**

汇川控制产品线未设立独立的采购和生产部门，其 PLC 和 HMI 产品生产所需的原材料、零部件等通过上市公司层面采购，并由上市公司进行统一的生产加工和组装测试。上市公司根据内部标准将采购、生产等成本分配至各产品线。

控制技术产品线成本根据订单采用标准成本核算，其中材料成本按照订单的 BOM 单（产品所需零部件明细及其结构表）与材料的价格确认；直接人工根据标准工时乘以工时成本核算；制造费用根据标准费用率进行核算。期末再根据实际成本与标准成本的差异进行调整。

本次评估营业成本按照销量乘以单位成本进行预测，其中单位成本按照 2020 年 1-6 月份的平均单位成本确定，该单位成本中完整考虑了直接材料、直接人工和制造费用。

### **(2) 成本预测中充分考虑了追加设备投资和增加仓储空间等配套设施对成本的影响**

如前文所述，公司现有产能所需的设备投资金额约 300 万元，场地面积约 1,100 平米。为达到评估稳定期预测的收入规模，公司相应增加一倍左右投入即可，且该投入并非一次性投入，系根据业务发展陆续展开。新增投入相应增加总体折旧费用、场地租金及仓储设施费用。

在本次评估预测中，伴随收入规模的扩大，折旧费用、场地租金及仓储设施费用随着销量同比增加，因此相关费用已在各年度营业成本中予以考虑。

### **(3) 管理费用中充分考虑了采购人员费用增加对标的公司经营业绩的影响，销售费用预测中充分考虑了销售团队费用增加对标的公司经营业绩的影响**

采购人员费用归属于上市公司分摊至控制技术产品线的管理费用。对于该部分管理费用预测，根据上市公司 2020 年 1-6 月分摊的管理费用占控制技术产品线收入比率，结合未来年度控制技术产品线收入进行测算，因此评估预测时已经充分考虑了业务增长对应的采购人员费用增加。

控制技术产品线的销售费用由两部分组成：一部分为汇川控制自身的销售费用，一部分为上市公司销售平台分摊的销售费用。1) 对于汇川控制自身的销售费用，评估已经考虑业务扩张对应的销售人员及相关费用增长，销售人员自目前的 11 人增加至预测稳定期的 40 人；2) 对于上市公司销售平台分摊的销售费用预测，根据 2020 年 1-6 月上市公司分摊给汇川控制销售费用占控制技术产品线收入比率，结合未来年度控制技术产品线收入进行测算，因此评估预测充分考虑了业务增长对应的上市公司销售平台分摊的费用增加。

综上所述，上市公司控制技术产品线“单班制”模式下处于饱和产能状态，通过“多班倒”和新增产线可满足未来业务增长需求；上市公司的现有及新建厂区能够满足控制技术产品线业务发展对仓储空间等配套设施的需求；上市公司已建立完善的采购平台，通过增加少量采购人员能够满足控制技术产品线新增收入对应的采购需求；汇川控制和上市公司通过合理增加销售人员能够满足控制技术产品线未来业务发展的需求。本次评估预测的成本和费用中充分考虑了未来业务规模增长所需的设备、仓储空间等配套设施的追加投资及相应人员扩张对估值的影响，本次评估作价谨慎、合理。

## **6、补充披露相关风险**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”以及“第七节 与本次发行相关的风险因素/一、与本次收购相关的风险/（四）产线设备及采购销售人员无法支撑未来业绩高速增长的风险”中补充披露以下内容：

“近年来，上市公司控制技术产品线产品的订单增速较快，2017-2020 年上市公司控制技术产品线的单班产能利用率分别为 125%、140%、143%和 144%，单班产能已处于饱和状态，上市公司已通过陆续增加产线投入以及实施“多班倒”的方式满足持续不断的订单需求。未来随着订单需求的进一步增长，上市公司需要进一步增加产线投入。虽然新增产线的预计投资金额较小，但仍存在未来由于无法如期完成新增产线的投入及相关设备的调试使用从而无法满足业务规模增长的需要，进而无法支撑未来业绩的高速增长的风险。

除此之外，上市公司控制技术产品线产品的订单需求增长也会对上市公司的采购和销售平台及人员提出更高的要求。虽然按照目前的估计，上市公司的采购和销售团队预计能够满足未来五年控制技术产品线产品的业务发展需求，但仍存在未来采购和销售人员的数量、素质等方面无法匹配业务发展的需求、且不能如期招聘到合适的相关人员，从而对业务发展及未来经营业绩产生不利影响的风险。”

（三）结合目前上市公司控制技术产品线产品结构、销售金额及占比、产能及产能利用率、销量及产销率等情况，说明控制技术产品线在 2020 年实现 102.31% 的增长后，未来仍能保持高速增长合理性

### 1、控制技术产品线产品结构、销售金额及占比情况

控制技术产品线产品主要包含 PLC 产品和 HMI 产品，报告期内合计销售占比约在 95%左右，产品结构较为稳定，具体销售金额及占比情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
PLC	33,377.87	75.15%	14,883.80	70.68%	15,288.72	73.42%	12,459.83	73.43%
HMI	9,092.09	20.47%	4,740.64	22.51%	4,273.69	20.52%	3,405.16	20.06%
其他	1,947.75	4.39%	1,435.06	6.81%	1,262.21	6.06%	1,105.72	6.52%
合计	<b>44,417.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,059.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>20,824.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,970.71</b>	<b>100.00%</b>

注：(1)2020 年销售收入未经审计；(2)PLC 产品包括智能机械控制器（一种新型 PLC）、中型 PLC、小型 PLC、IO 系统等。

报告期内，控制技术产品线主要产品收入呈现稳定增长态势，具体情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售收入	同比变动	销售收入	同比变动	销售收入	同比变动	销售收入
PLC	33,377.87	124.26%	14,883.80	-2.65%	15,288.72	22.70%	12,459.83
HMI	9,092.09	91.79%	4,740.64	10.93%	4,273.69	25.51%	3,405.16
其他	1,947.75	35.73%	1,435.06	13.69%	1,262.21	14.15%	1,105.72
<b>合计</b>	<b>44,417.71</b>	<b>110.92%</b>	<b>21,059.50</b>	<b>1.13%</b>	<b>20,824.62</b>	<b>22.71%</b>	<b>16,970.71</b>

2018 年，随着汇川控制 PLC、HMI 产品竞争力的提升，公司产品策略和市场策略不断优化调整，控制技术产品线销售收入出现较大幅度的增长，同比增长 22.71%。

2019 年，受中美贸易战影响，市场观望情绪浓厚，控制技术产品线销售收入增速放缓，同比增长 1.13%。

2020 年，一方面，第二季度起，国内疫情得到有效控制后制造业开始复苏，工控下游行业客户长期积压的采购需求快速释放，纷纷加大工控产品的资本性支出，带动工控行业景气度持续回升；另一方面，国际形势不确定性增加导致 PLC、HMI 产品进口替代持续深入，上市公司的控制技术产品面临较快速度的需求增长；此外，汇川控制近年来陆续推出了一系列的竞争力强的新产品，例如 GL 系列扩展模块、AM400 系列中型 PLC、IT7000 系列 HMI、H5U 系列小型 PLC 和 AC800 系列智能机械控制器等，这些新产品凭借着高性价比、定制化服务等优势，营业收入取得快速增长，未来将持续放量。受行业景气度持续回升、国产化进程加快、公司推出新产品等因素影响，控制技术产品线 2020 年销售收入同比出现大幅上升，增长 110.92 %。

## 2、控制技术产品线产能及产能利用率情况

控制技术产品线产品包含智能机械控制器、中型 PLC、小型 PLC、IO 系统和 HMI 等，鉴于不同型号、规格的产品在同一产线上的产能有所区别，若以产品的产量数据计算产能利用率，则不能反映公司的产线工作情况。公司通常采用



“生产线条数\*工作班次”来说明产能利用情况，2017年-2020年控制技术产品线产品的订单增速较快，导致单班产能出现不足，公司通过陆续新增产线和“多班倒”的方式满足订单需求。

2017年-2020年，控制技术产品线产品的产能利用率情况如下：

单位：条·班次	2017年	2018年	2019年	2020年
单班产能：生产线条数*单班生产班次	4	5	7	9
实际产能：（根据产品数量换算为产线运转单位）	5	7	10	13
单班产能利用率	125%	140%	143%	144%

公司在制定固定资产投资计划时，根据未来两三年的销售预测进行规划。2018年至2020年期间，为了应对快速增长的市场需求，公司陆续加大产线投入，以保障销售收入的快速增长。

### 3、控制技术产品线销量及产销率情况

控制技术产品线主要产品销量及产销率情况如下：

项目		2020年	2019年	2018年	2017年
PLC	产量（台）	597,743	271,948	239,304	219,767
	销量（台）	558,756	263,321	252,009	207,759
	产销率（%）	93.48	96.83	105.31	94.54
HMI	产量（台）	239,934	118,932	88,910	76,598
	销量（台）	222,650	110,277	92,940	71,405
	产销率（%）	92.80	92.72	104.53	93.22

2017年-2020年，工业自动化市场稳定向好，控制技术产品线生产数量和销售数量呈现波动上涨，部分年度产销率超过100%，整体而言产销水平良好。

2020年底，疫情出现反复，为避免疫情对生产造成影响，公司临时加大了存货储备，2020年产销率略有下降。

**4、控制技术产品线在2020年实现102.31%的增长后，未来仍能保持高速增长具有合理性**

#### （1）工业自动化行业的发展趋势良好

### 1) 智能制造产业政策持续驱动

随着国家相关政策的陆续出台，未来五到十年的国民经济发展中，智能制造将在国家经济发展中扮演重要的角色。从《智能制造装备产业“十二五”发展规划》、《智能制造科技发展“十二五”规划》、《中国制造 2025》再到《智能制造“十三五”发展规划》的发布，国家不断完善发展智能制造的产业政策，布局规划制造强国的推进路径。

### 2) 我国制造业产业结构持续优化升级

制造业是我国经济实现创新驱动、转型升级的主战场。从当前我国工业的发展情况来看，工业自动化的实施和进一步推广，已经成为了我国工业产业发展的重要趋势，同时也是促进我国经济进步的重要动力。随着越来越多的先进技术及设备的应用，我国制造业产业结构进一步优化升级，公司面临发展机遇。

### 3) 市场规模不断增长

根据睿工业数据，工业自动化市场分产品来看，2020 年低压变频器、交流伺服系统、PLC、CNC 的市场规模整体增速分别为 7.2%、17.9%、11%、32.8%。其中，2020 年第三季度的增速分别为 15.5%、20.3%、9.8%、53.6%；2020 年第四季度的增速分别为 16.7%、29.0%、21%、102.8%。从工业自动化产品 2020 年第三、第四季度的增速看，行业景气度较高。

## (2) PLC 产品国产化进程加速

PLC 产品作为智能制造与工业安全的大脑，关系到生产工艺核心技术和产业安全。随着国际形势不确定性的增加，导致 PLC 等工控领域核心产品国产化进程加速。同时，国家陆续出台扶持政策，推动和鼓励国内客户进行国产化替代，上市公司的控制技术产品线产品有望实现较快增长。

## (3) 汇川控制产品竞争力持续提升

汇川控制目前掌握国内领先的 PLC 和 HMI 平台技术，拥有自主知识产权，在智能机械控制器和中型 PLC 领域是国内较早取得技术突破并已经取得批量化销售的厂商。汇川控制与行业内企业相比，拥有行业定制化解决方案、性价比高、

客户需求响应及时等竞争优势。未来数年，汇川控制将持续落实技术营销策略，加快汇川技术控制器产品技术平台的拉通与融合，协同上市公司为行业客户提供“核心部件工艺”的一体化解决方案，逐步提高市场占有率。

#### (4) 控制技术产品线产品收入呈快速增长趋势

2017年-2020年，控制技术产品线产品收入分别为16,970.71万元、20,824.62万元、21,059.50万元和44,417.71万元，复合增长率为37.81%，已呈快速增长趋势。如下表所示，2021年-2025年预测收入增长率均明显低于历史复合增长率，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年			2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
	实现数	实现数	预测数	合计	预测数	预测数	预测数	预测数	预测数
营业收入	21,059.50	23,876.06	18,728.92	42,604.98	51,151.77	64,554.60	78,814.38	88,496.82	94,326.34
同比变动				102.31%	20.06%	26.20%	22.09%	12.29%	6.59%

#### (5) 收入增长的措施

公司作为国内领先的工业自动化企业，与国内竞争对手相比，在“管理、品牌、技术、产品与解决方案、营销网络”等方面具备竞争优势；与国际竞争对手相比，在“本土化研发、行业定制化解决方案、营销网络、快速交付、成本”等方面具备优势。公司将继续坚持行业营销、技术营销、进口替代等经营策略，充分发挥竞争优势，努力提升市场份额。为保证控制技术产品线产品收入持续增长，公司拟采取的措施具体如下：

1) 新产品营销：汇川控制近年来陆续推出了一系列的竞争力强的新产品，例如GL系列扩展模块、AM400系列中型PLC、IT7000系列HMI、H5U系列小型PLC和AC800系列智能机械控制器等，这些新产品凭借着高性价比、定制化服务等优势，营业收入取得快速增长；

2) 坚持行业营销：针对国内市场结构性增长的趋势，公司在深耕优势行业的同时将加大重点行业（3C制造、锂电、光伏、家电等）的拓展，并积极培养新型行业（硅晶、医疗设备等），为行业客户提供一体化或综合产品解决方案，提

升客户价值；

3) 落实“上顶下沉”的营销策略：针对行业内的 TOP 客户，利用“行业铁三角、客户铁三角”的营销模式，为客户提供 TCO（Total Cost of Ownership，总拥有成本，包括产品采购到后期使用、维护的成本）或 TVO（Total Value of Ownership，总体拥有价值，指不仅降低客户的 TCO，同时为客户带来更多的流程改造、运营模式优化等商业利益和经营效益的提升，进而更好地支持客户的可持续发展）解决方案；针对区域内的散单市场，利用区域分销的营销模式，为客户提供标准化的产品与解决方案，提升公司产品市场占有率；

4) 拓展海外市场：利用与跨国企业中国分部的合作关系，拓展其全球分支的机构业务；通过完善海外市场的营销与服务网络，提升海外重点区域的市场份额。

综上，控制技术产品线产品 2017 年至 2020 年收入呈快速增长趋势，产品线产能逐年扩大，产能利用率较高且稳定，产销率良好。上市公司的控制技术产品线产品及技术目前国内处于领先地位，随着行业驱动和国家政策驱动，进口替代进程加速，汇川控制将依托上市公司平台、不断提高产品竞争力，未来发展趋势向好。考虑到上述多项因素的影响，控制技术产品线在 2020 年实现 102.31% 的增长后，未来仍能保持高速增长具有合理性。

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

保荐人、会计师、发行人律师和评估机构进行了如下核查：

1、查阅了 2017 年-2020 年深圳市汇川控制技术有限公司、苏州汇川技术有限公司、深圳市汇川技术股份有限公司与周保廷、杨志强、凌晓军、宿春雷、胡平、张泉签订的《控制技术产品线结算协议》；

2、根据汇川技术与汇川控制的合作模式，对标市场类似业务，对比汇川技术额外留存利润率与市场类似业务的利润水平，核查汇川技术与汇川控制结算公允性；

3、获取并核查报告期内控制技术产品线产品生产、销售的数量及结构变化情况；

4、访谈汇川技术管理层，了解控制技术产品线工艺及产能利用情况；

5、访谈汇川技术管理层，了解控制技术产品线产能扩大的措施和具体投资计划；

6、访谈汇川技术管理层，了解上市公司苏州汇川基地仓储设施现状及未来新增仓储设施的计划；

7、访谈汇川管理层，了解上市公司控制技术苏州汇川基地的采购平台状况及采购人员配备情况；

8、访谈汇川管理层，了解汇川控制技术产品销售团队配置；

9、与控制技术产品线研发和销售人员进行沟通，了解行业发展趋势、市场竞争情况、公司核心竞争力、公司产品的市场占有率等信息。

## （二）核查意见

经核查，评估机构认为：

1、结算比例的选取和市场类似业务具有可比性，结算协议中硬件成本，销售、管理及研发费用均考虑 10%的利润留存率的结算价格公允，不存在通过结算协议或其他方式人为调整、操控标的公司相关收入、利润的情形；

2、上市公司控制技术产品线“单班制”模式下处于饱和产能状态，通过“多班倒”和新增产线可满足未来业务增长需求；上市公司的现有及新建厂区能够满足控制技术产品线业务发展对仓储空间等配套设施的需求；上市公司已建立完善的采购平台，通过增加少量采购人员能够满足控制技术产品线新增收入对应的采购需求；汇川控制和上市公司通过合理增加销售人员能够满足控制技术产品线未来业务发展的需求。本次评估预测的成本和费用中充分考虑了未来业务规模增长所需的设备、仓储空间等配套设施的追加投资及相应人员扩张对估值的影响，本次评估作价谨慎、合理。

3、控制技术产品线产品 2017 年至 2020 年收入呈快速增长趋势，产品线产

能逐年扩大，产能利用率较高且稳定，产销率良好。上市公司的控制技术产品线产品及技术目前国内处于领先地位，随着行业驱动和国家政策驱动，进口替代进程加速，汇川控制将依托上市公司平台、不断提高产品竞争力，未来发展趋势向好。在上述多种因素的影响下，控制技术产品线在 2020 年实现 102.31% 的增长后，未来仍能保持高速增长具有合理性。

(本页无正文，为《北京天健兴业资产评估有限公司关于深圳市汇川技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)

签字资产评估师：郑付斌

签字资产评估师：王美君

北京天健兴业资产评估有限公司  
2021年3月10日

