

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申请向特定对象发行股票审核问询函》的回复修订稿

问题 2：发行人拟以募集资金 82,222 万元收购周保廷等六名自然人（以下简称交易对手方）持有的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。评估报告中称标的公司是独立的经营资产，具备持续经营条件；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 151,074.05 万元，增值率 819.90%。汇川控制设立于 2006 年，2019 年及 2020 年上半年，汇川控制营业收入分别为 6,214.44 万元和 12,786.17 万元，净利润分别为 4,593.87 万元和 6,718.97 万元，增幅较大。发行人和汇川控制根据职能划分协商确定的结算政策为：发行人的控制技术产品线销售收入扣减控制技术产品线硬件成本（额外留存一定比例的利润）、税金等其他费用后作为汇川控制的营业收入，故汇川控制毛利率为 100%；且在本次交易中，交易对手方未进行业绩承诺。此外，根据发行人与交易对手方签署的股权转让协议，交易对手方必须在收到股权转让款之日起 90 个股票交易日内，将不少于股权转让款总额 20%即人民币 16,444.40 万元的现金，用于在二级市场上（包括大宗交易和集合竞价交易方式）择机购买发行人 A 股股票。若未能在 90 个股票交易日内完成股票购买计划，交易对手方需各自将差额部分金额无条件地在上述约定期限届满之日起 3 个工作日内返还给发行人，且发行人对此无须支付任何对价；交易对手方因合理理由可以书面向发行人申请延期购买股票。

请发行人补充说明或披露：（1）说明汇川控制最近三年及一期的收入和利润情况，并结合变动情况说明变动合理性；（2）说明汇川控制的盈利模式，是否仅作为上市公司生产流程中的一个环节，高度依赖上市公司的定制化需求，上市公司是否存在其他控股子公司采用与汇川控制相同或类似的生产经营模式，并结合上市公司对其控制的不同主体的资源的分配情况、汇川控制的人员、资质及技术储备情况、自身的业务承接及执行能力、核心竞争力等，补充披露汇

川控制是否具备独立面向市场经营的能力，是否属于独立的经营性资产，是否满足收益法中假设标的公司具有持续经营的基础和条件的评估前提，本次交易采用收益法评估定价的合理性；（3）说明除承接上市公司相关业务之外，汇川控制是否有能力独立获取其他客户，是否依赖关键股东或高管，是否签订合作协议，如有，请说明合作协议的期限和有效性，合作协议续期的可行性和合作的可持续性；（4）补充披露上市公司对客户订单及业务分派的具体原则、不同主体之间的分工协作安排、汇川控制提供相关服务的原则及定价依据，是否存在由上市公司及其关联方分担汇川控制成本费用的情形，及对汇川控制报告期经营业绩的影响，并披露上市公司已制定和采取切实、可行、有效的防止上述因素引起的利润操纵风险的具体措施；（5）说明汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据，是否公允反映汇川控制的业绩情况，并说明汇川控制设立以来，上述事项是否发生过变更，如是，请说明变更前的具体情况，并结合上述事项说明变更原因及合理性；（6）说明本次交易的股权权属是否清晰且不存在争议，是否存在限制转让的情形，上市公司发起设立汇川控制后股权比例降低的原因，汇川控制少数股东增资入股的时间及定价依据，是否与本次收购评估价值存在较大差异，并说明合理性，是否存在向少数股东输送利益，损害上市公司及中小投资者利益的情形；（7）请说明交易对手方在汇川控制的任职时间及具体职务、是否属于核心技术人员和管理层，对汇川控制发展的贡献，是否与上市公司实际控制人及其关联方存在关联关系，是否存在潜在利益输送的情形；（8）披露在汇川控制业务爆发式增长时进行高溢价收购的原因及合理性、未要求交易对手方提供业绩承诺及约定补偿的原因及合理性，并结合本次交易前后上市公司对汇川控制的经营管理变化及其对上市公司业务、财务状况的影响等，补充披露本次交易的必要性和合理性，本次交易安排是否有利于保护上市公司和中小股东利益；（9）高溢价收购汇川控制少数股权后，要求交易对手方仅用 20%的股权交易款在二级市场取得上市公司股权的原因及合理性、能否有效绑定交易对手方，如交易对手方未及时增持且用正当理由持续延期，上市公司是否有其他措施确保交易对手方能够履行义务；（10）说明交易完成后汇川控制相关核心人员是否保持稳定，上市公司对汇川控制标的公司相关核心人员的调整计划以及防止核心技术泄露与核心技术人员

流失的主要措施的有效性，是否签署相关竞业禁止的协议，上市公司是否充分预计上述风险并采取有效措施；（11）结合汇川控制最近三年一期的业绩情况、所处细分行业发展趋势及市场竞争情况、发行人销售规模扩张情况及未来变化趋势、市场占有率及行业地位、业绩增长的可持续性等，说明收益法评估采用的关键参数、假设依据及合理性，说明本次评估是否受周期性波动影响、相关业绩增长是否具有可持续性，详细分析说明本次交易评估结果较账面净资产增值幅度较大的原因、合理性及评估定价的公允性，并充分披露相关风险。

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）说明汇川控制最近三年及一期的收入和利润情况，并结合变动情况说明变动合理性

1、汇川控制及控制技术产品线最近三年及一期的收入和利润情况

核算主体	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
控制技术产品线	营业收入（万元）	33,389.10	21,059.50	20,824.62	16,970.71
	同比变动（%）	131.68	1.13	22.71	74.64
	净利润（万元）	11,645.23	5,753.42	6,678.50	5,733.02
	同比变动（%）	177.35	-13.85	16.49	78.62
汇川控制	营业收入（万元）	17,731.73	6,214.44	6,746.29	6,397.86
	同比变动（%）	309.05	-7.88	5.45	57.38
	净利润（万元）	9,923.90	4,593.87	5,593.59	5,726.57
	同比变动（%）	158.74	-17.87	-2.32	78.43

注：汇川控制 2017 年度、2018 年度及 2019 年度数据经立信会计师审计，2020 年 1-9 月的数据未经审计。

汇川控制的产品属于上市公司的控制技术产品线，最终通过上市公司平台实现对外销售，汇川控制与上市公司各年度均签署《控制技术产品线结算协议》，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。

汇川控制收入、净利润的变化与市场 and 行业发展、控制技术产品线的损益情况以及当期双方结算政策有关。具体而言，汇川控制的收入、净利润受控制技术产品线销售收入、硬件成本（包含产品生产过程中发生的料工费）、上市公司平台分摊的销售、管理及研发费用以及汇川控制自身各项费用等因素的影响。

2、汇川控制最近三年及一期的收入和利润变动分析

(1) 2018 年度相比 2017 年度

1) 汇川控制营业收入、净利润计算过程

根据 2017 年、2018 年《控制技术产品线结算协议》，汇川控制营业收入计算过程主要如下：

汇川控制 2017 年营业收入=控制技术产品线销售收入-控制技术产品线硬件成本-平台分摊的销售、管理及研发费用-其他费用

汇川控制 2018 年营业收入=控制技术产品线销售收入-控制技术产品线硬件成本 x (1+12%) -平台分摊的销售、管理及研发费用-其他费用

平台分摊的销售、管理费用主要根据上市公司合并销售费用、合并管理费用和控制技术产品线销售收入占合并营业收入的比例计算。平台分摊的研发费用包含两部分，一部分是上市公司承担的控制技术产品线专项研发费用，另一部分是控制技术产品线耗用上市公司研发公共平台的费用。其他费用则包含在上市公司发生的控制技术产品线相关税金、产品线存货跌价准备、员工股权激励费用支出等。

汇川控制的净利润为汇川控制的营业收入扣减汇川控制自身各项销售、管理及研发费用等计算得出。

2) 营业收入及净利润变动分析

与 2017 年相比，汇川控制 2018 年收入增加 348.43 万元，同比增长 5.45%，主要受以下两方面因素的综合影响，两项因素导致收入不同方向的增减变动：

①控制技术产品线收入呈现较快增长：2017 年之后，随着汇川控制更成熟的 PLC、HMI 产品推出并打开市场，公司产品策略和市场策略不断优化调整，控制技术产品线 2018 年销售收入同比增长了 22.71%，在营业收入上升的同时，控制技术产品线硬件成本及平台分摊的各项费用相应上升，根据结算公式，汇川控制 2018 年收入因此提升了 23.71%。

②结算政策的调整：2017 年及以前，基于支持汇川控制业务发展的考虑，上市公司未进行利润留存。2018 年，上市公司按照控制技术产品线硬件成本的 12%作为承担相关职能留存的利润，由此结算给汇川控制的收入降低，汇川控制 2018 年营业收入因此下降了 18.26%。结算政策调整的原因及合理性详见本题回复之“（五）说明汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据，是否公允反映汇川控制的业绩情况，并说明汇川控制设立以来，上述事项是否发生过变更，如是，请说明变更前的具体情况，并结合上述事项说明变更原因及合理性”。

受上述两方面因素的综合影响，汇川控制 2018 年的营业收入较 2017 年同比增长了 5.45%。

与 2017 年相比，汇川控制 2018 年净利润减少 132.99 万元，同比下降 2.32%，主要是由于汇川控制为保持控制技术产品线销售收入的增长、提高 PLC 和 HMI 产品的竞争力，加大销售、管理、研发投入，单体公司 2018 年销售、管理、研发三项费用增加较多，在营业收入小幅上升的情况下，净利润较 2017 年出现小幅下滑。

（2）2019 年度相比 2018 年度

1) 汇川控制营业收入、净利润计算过程

汇川控制 2019 年营业收入=控制技术产品线销售收入-控制技术产品线硬件成本 x (1+10%) -平台分摊的销售、管理及研发费用 x (1+10%) -其他费用

平台分摊的销售、管理费用主要根据上市公司合并销售费用、合并管理费用

和控制技术产品线销售收入占合并营业收入的比例计算（合并销售费用、合并管理费用和合并营业收入口径未包含 2019 年当年并表的贝思特公司）。平台分摊的研发费用包含两部分，一部分是上市公司承担的控制技术产品线专项研发费用，另一部分是控制技术产品线耗用上市公司研发公共平台的费用。其他费用则包含上市公司承担的控制技术产品线相关税金、产品线存货跌价准备、员工股权激励费用支出等。

汇川控制的净利润为汇川控制的营业收入扣减汇川控制自身各项销售、管理及研发费用等计算得出。

2) 营业收入及净利润变动分析

与 2018 年相比，汇川控制 2019 年收入减少 531.85 万元，同比下降 7.88%，主要受以下三方面因素的综合影响：

①控制技术产品线收入增速放缓：受中美贸易战影响，市场观望情绪浓厚，上市公司 2019 年控制技术产品线销售收入增速放缓，同比增长 1.13%。

②上市公司其他产品线业务的销售收入未达预期：由于平台分摊的销售、管理费用主要根据上市公司合并销售费用、合并管理费用和控制技术产品线销售收入占合并营业收入的比例计算，2019 年上市公司其他产品线业务（变频器、伺服系统等，未包含 2019 年当年并表的贝思特产品）的销售收入未达预期，导致合并销售费用、合并管理费用占合并营业收入的比例上升，进而导致平台分摊的销售、管理费用上升。

受上述两个因素影响，根据结算公式，汇川控制 2019 年收入因此下降了 5.92%。

③结算政策的调整：2019 年，为更加清晰地反映上市公司所承担的各项职能所留存的利润，上市公司与汇川控制协商将 2018 年结算协议中约定的利润留存从“控制技术产品硬件成本的 12%”调整为“控制技术产品硬件成本的 10%”和“平台分摊的销售、管理及研发费用的 10%”，由此结算给汇川控制的收入降低，汇川控制 2019 年营业收入因此下降了 1.96%。结算政策调整的原因及合理性详见本题回复之“（五）说明汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利

润额外留存比例及其确定依据，是否公允反映汇川控制的业绩情况，并说明汇川控制设立以来，上述事项是否发生过变更，如是，请说明变更前的具体情况，并结合上述事项说明变更原因及合理性”。

受上述三方面因素的综合影响，汇川控制 2019 年的营业收入较 2018 年同比下降了 7.88%。

与 2018 年相比，汇川控制 2019 年净利润减少 999.72 万元，同比下降 17.87%，主要是因为汇川控制为进一步提高 PLC、HMI 产品竞争力，持续加大销售、管理、研发投入，单体公司 2019 年销售、管理、研发三项费用较 2018 年增加较多，汇川控制净利润较 2018 年出现一定幅度下滑。

(3) 2020 年 1-9 月相比 2019 年 1-9 月

1) 汇川控制营业收入、净利润计算过程

汇川控制 2020 年营业收入=控制技术产品线销售收入-控制技术产品线硬件成本 x (1+10%) -其他费用

汇川控制向上市公司购买销售、管理及研发服务=平台分摊的销售、管理及研发费用 x (1+10%)

平台分摊的销售、管理费用主要根据上市公司合并销售费用、合并管理费用和控制技术产品线销售收入占合并营业收入的比例计算（合并销售费用、合并管理费用和合并营业收入口径未包含 2019 年并表的贝思特公司）。平台分摊的研发费用包含两部分，一部分是上市公司承担的控制技术产品线专项研发费用，另一部分是控制技术产品线耗用上市公司研发公共平台的费用。其他费用则包含上市公司承担的控制技术产品线相关税金、产品线存货跌价准备、员工股权激励费用支出等。

汇川控制的净利润为汇川控制的营业收入扣减汇川控制向上市公司购买销售、管理及研发服务和汇川控制自身各项销售、管理及研发费用等得出。

2) 营业收入及净利润变动分析

与 2019 年同期相比，汇川控制 2020 年 1-9 月营业收入及净利润均实现大幅

增长，主要受以下因素的综合影响：

①控制技术产品线收入大幅增长：一方面，第二季度起，国内疫情得到有效控制后制造行业开始复苏，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。

②结算政策的调整：上市公司自 2020 年开始执行新的《企业会计准则-收入》，根据企业会计准则的规定，汇川控制向上市公司购买的销售、管理、研发服务属于可明确区分的商品，不冲减收入交易价格，按照总额法分别列示收入、费用。据此，上市公司与汇川控制协商将结算协议中的“平台分摊的销售、管理及研发费用 $\times (1+10\%)$ ”不再作为收入的抵减项，而是作为汇川控制向上市公司购买销售、管理及研发服务所产生的费用。结算政策的变化导致汇川控制收入、管理费用、销售费用及研发费用相应增加，但由于结算政策仅为科目列示的变化，未对汇川控制的净利润造成实质影响。

③受益于收入大幅增长且汇川控制各项费用增幅低于收入增幅，汇川控制净利润较同期亦实现大幅上升。

（二）说明汇川控制的盈利模式，是否仅作为上市公司生产流程中的一个环节，高度依赖上市公司的定制化需求，上市公司是否存在其他控股子公司采用与汇川控制相同或类似的生产经营模式，并结合上市公司对其控制的不同主体的资源的分配情况、汇川控制的人员、资质及技术储备情况、自身的业务承接及执行能力、核心竞争力等，补充披露汇川控制是否具备独立面向市场经营的能力，是否属于独立的经营性资产，是否满足收益法中假设标的公司具有持续经营的基础和条件的评估前提，本次交易采用收益法评估定价的合理性。

1、汇川控制的盈利模式

(1) 汇川控制的产品和上市公司工业自动化整体解决方案的关系

汇川技术致力于为客户提供“信息层、控制层、驱动层、执行层、传感层”一体化的整体解决方案，其中上市公司的变频器、伺服系统等核心部件产品属于驱动层产品，汇川控制的 PLC、HMI 产品属于控制层产品，与上市公司其他业务产品线明确区分，共同构成上市公司工业自动化整体解决方案。因此，汇川控制的 PLC、HMI 产品是上市公司整体解决方案的重要组成部分。

汇川技术工业自动化整体解决方案



(2) 汇川控制的盈利模式

汇川控制的 PLC 和 HMI 产品属于上市公司的控制技术产品线，汇川控制主要负责根据客户需求进行产品规划和定义，并从事 PLC 和 HMI 产品的研发设计，相关产品依托上市公司体系，与上市公司合作开展采购、生产、销售等活动。基于控制技术产品线对外销售实现的损益情况和各自承担的职能和分工，汇川控制与上市公司进行内部结算，从而实现盈利。

(3) 汇川控制和上市公司的分工协作

由于 PLC 和 HMI 的技术壁垒较高，需对客户的工艺及所处行业具备深刻理解，汇川控制主导控制技术产品线的客户需求和市场调研、产品规划和定义、研发设计，并参与采购生产和销售推广工作，汇川控制的研发、销售等人员均纳入控制技术产品线的管理和运营，双方在不同环节的分工协作安排如下图所示：

流程环节 职责分工	了解客户需求	产品规划和定义	研发设计	采购生产	销售
汇川控制	<ul style="list-style-type: none"> 市场调研，收集并分析客户需求 与大客户开展沟通交流 撰写并输出客户需求报告 	<ul style="list-style-type: none"> 开展产品竞争分析、行业分析、需求分析 制定产品路标规划和市场规划 产品定义 规划资源需求 	<ul style="list-style-type: none"> 技术规划 总体方案设计 硬件设计，嵌入式软件设计，开发环境（IDE）软件设计 关键物料选型和供应商开发，可制造性设计 产品资料开发 	<ul style="list-style-type: none"> 加工工艺设计 协助解决生产质量问题 协助可制造性优化 	<ul style="list-style-type: none"> 制定产品价格 制定商务政策 制定销售指导 培训销售人员 产品推广 自主或协助开发新渠道或新客户
上市公司	<ul style="list-style-type: none"> 协助客户需求收集 	<ul style="list-style-type: none"> 提出产品协同需求 	<ul style="list-style-type: none"> 产品外观造型和设计 产品功能测试 PCB工程设计 	<ul style="list-style-type: none"> 采购元器件 组建生产线 产品生产加工组装测试 可制造性优化 解决生产质量问题 	<ul style="list-style-type: none"> 开发新渠道或新客户 产品推广 渠道和客户培训 售后服务

具体而言，汇川控制和上市公司在不同流程环节的分工如下：

1) 了解客户需求

了解客户需求是整个流程环节的基础，该环节工作主要由汇川控制主导，上市公司协助。

汇川控制负责通过市场调研、与不同行业大客户进行沟通交流等方式，充分收集客户的详细情况和其所处行业的市场情况，获知客户经营过程中需要解决的问题，了解客户的痛点和诉求，结合汇川控制不同系列的产品功能和特征，与客户探讨可能的解决方案。汇川控制对客户需求进行分析和梳理，提交产品线评审部门进行评审，评审通过后形成明确的需求规格书，进而立足客户的需求进行 PLC 和 HMI 产品的设计和研发。

上市公司在此过程中主要为客户需求收集提供简要协助，具体而言，在汇川控制销售人员、研发人员的培训和指导下，梳理潜在客户意向，为汇川控制的市场调研和客户沟通做好前期的关系铺垫、联系对接。建立联系后则主要由汇川控

制主导沟通交流，了解客户的需求。

2) 产品规划和定义

在了解和把握客户需求的基础上，汇川控制主导 PLC 和 HMI 产品规划和定义的全部环节，包括开展行业分析、竞品分析、需求分析等，并基于此制定产品的路标规划和市场规划，从而对产品进行准确的定义，并基于产品的定义规划具体的资源需求。

上市公司在此过程中主要是从工业自动化整体解决方案的角度，对汇川控制规划定义的产品与上市公司其他产品的协同性提出需求和建议，以实现后期良好的组合应用，并不具体从事产品规划和定义的各个环节工作。

3) 研发设计

汇川控制在完成 PLC 和 HMI 产品规划和定义后，进入研发设计环节。PLC 和 HMI 产品核心环节的设计和开发均全部由汇川控制的研发人员负责和主导，包括技术规划、总体方案设计、硬件设计、嵌入式软件和开发环境（IDE）软件设计、关键物料选型和供应商开发、可制造性设计、产品资料开发等。

研发过程中，为提高研发整体效率、优化研发人员管理、降低研发人员成本，在产品外观和造型设计、产品功能测试、PCB 工程设计等非核心环节方面，汇川控制会借助上市公司的研发人员和研发平台完成。上市公司在研发设计环节发挥了辅助和支持作用。

4) 采购生产

PLC、HMI 产品的生产模式成熟，生产过程经济附加值低，市场上存在不少代工企业可以承接该产品生产。汇川控制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（如各类电子元器件、绝缘材料、结构件、塑料件等）通过上市公司层面采购，由上市公司与供应商签署采购合同，并由上市公司进行统一的生产加工和组装测试。上市公司子公司苏州汇川作为上市公司工业自动化产品统一的生产平台，具备完善的质量管理体系和成本控制能力，汇川控制与之建立基于公允价格的合作关系，在产品质量、产能等方面更有保障。同时，若汇川控制自行购置生产线进行采购和生产，还会导致资源重复投

入造成浪费，且分散汇川控制的产品研发精力。

汇川控制主要负责管理产品采购需求，认证物料是否满足研发设计要求，对于主要物料或特殊物料，汇川控制还参与供应商选择及价格谈判；在上市公司生产 PLC 和 HMI 产品的过程中，汇川控制主要提供技术指导工作，包括加工工艺设计、协助解决生产质量问题、协助可制造性优化等。

上市公司主要负责原材料和零部件的采购、生产线的组建、产品生产加工组装测试、可制造性优化和解决生产质量问题等。

5) 销售

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。上市公司的销售团队以销售变频器、伺服系统等产品为主，在专业销售 PLC、HMI 产品的能力方面有所欠缺。汇川控制的销售团队 11 人，具备较为长期的工控行业经验、市场营销和客户管理经历等背景，团队成员中有 7 名成员的工作经验超过 5 年，其中 4 名成员拥有同行业公司的工作经历，在工控行业深耕超过 10 年，具备专业的技术和行业知识，在市场营销、产品销售等方面具有丰富的经验，具备独立获取客户的能力。该种销售模式可以充分发挥双方的协同效应和集团一体化运作优势，节约销售成本，减少客户的沟通成本、提高对客户的响应速度，进而提高客户的满意度。

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 产品在产品形态上与上市公司的其他产品相互独立，客户根据其对于 PLC、HMI、变频器、伺服系统等各类产品的需求分别决定采购的产品种类和数量。在上市公司与客户的销售合同中，PLC、HMI、变频器、伺服系统等类产品均单独列示，包括各类产品名称、规格型号、编码、数量、单价等，各类产品可独立定价、独立销售。产品定价不会因客户单独采购 PLC、HMI 产品或与变频器、伺服系统搭配采购存在差异。

汇川控制主要负责：根据市场竞争环境制定 PLC 和 HMI 产品的销售价格和

销售策略：制定商务政策和销售指导计划；对上市公司的销售人员、下游经销商进行产品的技术培训和销售指导，帮助其熟悉产品特点，了解产品的应用场景；与上市公司的销售人员共同进行产品推广；协助上市公司开发新渠道及新客户，并对以 PLC、HMI 产品为主（伺服系统、变频器用量相对较少）的行业及区域的客户和渠道进行开发，不负责售后服务。

上市公司主要负责：开发新渠道及新客户；与汇川控制的销售人员共同进行产品推广；对终端客户进行培训，并提供售后服务。

（4）分工协作模式的举例分析——以 AC800 产品为例

AC800 产品是一款智能机械控制器，主要应用于光伏、锂电、物流、包装、3C 等行业的大型设备的控制系统。这款产品属于中大型 PLC，目前基本为进口品牌所垄断。为了打破国外垄断、为客户提供从控制到驱动的整体解决方案，汇川控制研制开发了 AC800 系列控制器。在该款产品的需求收集、产品定义、产品开发、生产制造、销售及售后服务等各环节，汇川控制和上市公司的分工协作情况如下：

环节	汇川控制的主要职能	上市公司的主要职能
了解客户需求	<p>① 汇川控制的销售人员、研发人员等通过调研光伏，锂电，物流，包装、3C 等行业的大客户，对客户的关键需求进行收集，包括控制器的带轴能力、同步周期要求，外观尺寸，价格定位等。</p> <p>② 整理客户的关键需求，提交控制技术产品线评审部门进行评审，形成需求规格书。</p>	<p>在汇川控制销售人员、研发人员的培训和指导下（如讲解产品原型及对应的细分行业），梳理不同行业大客户的潜在需求，为汇川控制的市场调研和客户沟通做好前期的关系铺垫、联系方式对接。</p>
产品规划和定义	<p>① 客户需求分析：汇川控制现有的产品系列（AM600/400 系列）无法满足客户要求，存在性能短板，通信接口不够用等问题。</p> <p>② 竞争对手分析：分析国外同行的产品，汇川控制产品组合上存在空缺，有必要规划新的产品系列与之竞争。</p> <p>③ 行业分析：分析宏观政策、经济形势，分析产业发展的趋势，智能制造和工业 4.0 的落地离不开高端控制器，汇川控制现有产品难以匹配产业发展的需求。</p> <p>④ 产品路标规划：根据客户的关键需求、同行的同类产品技术指标，结合未来产业发展趋势的要求，汇川控制对 AC800 的具体规格进行定义，包括产品的性能、功能、外观、符合的国际标准等详细产品规格书。AC800 补足了汇川控制现有产品的产品族，定位高端市场，具备市场竞争力。</p> <p>⑤ 市场规划：明确 AC800 产品主要销售的行业，行业中的重点客户，各行业的目标销售额，每年的销售额分解。</p>	<p>基于和汇川技术伺服/变频器等产品协同的考虑，在产品规划和定义时提出在不同产品之间组网通信等需求，以实现后期良好的组合应用。</p>

<p>研发设计</p>	<p>① 总体方案设计：根据产品线评审之后的 AC800 产品规格书，制定详细的总体设计方案，包括造型方案、硬件架构、软件架构、可靠性方案、可制造性设计等。</p> <p>② 技术规划：对于公司之前没有储备的技术，汇川控制投入资源进行提前研究开发，如 Ethernet/IP。</p> <p>③ 设计工作：进行详细的硬件原理设计，设计原理图、进行详细的软件原理设计，并进行编码实现。</p> <p>④ 关键元器件选型：如 Intel 的 CPU、内存、网络接口芯片等。</p> <p>⑤ 可制造性设计：如采用单块板的设计，节省工时，散热风扇采用可更换的方式，方便安装和更换。</p> <p>⑥ 编写产品说明书和推广资料：包括产品的功能说明书，环境适应性，编程手册等。</p>	<p>①根据总体规格书中的造型要求，进行结构设计和包装设计并提交控制技术产品线评审。</p> <p>②根据硬件原理图进行 PCB 工程设计，并提交评审。</p> <p>③测试产品功能性能是否满足产品规格书的要求。</p>
<p>采购生产</p>	<p>① 认证物料是否满足研发设计要求，对于主要物料或特殊物料，参与供应商选择及价格谈判。</p> <p>② 测试通过的 AC800 产品即具备可以转入生产的条件，研发部负责准备生产工艺资料，如生产用的组装步骤、测试程序、判定标准等。</p> <p>③ 在流水线上进行生产过程中，发现设计缺陷（如接插件安装困难等问题），进行设计优化。</p> <p>生产过程中出现批量问题，研发部门分析原因，找到解决办法（如电压不正常，发现是用错物料），使之恢复生产。</p>	<p>①根据产品 BOM 进行原材料的采购，提前做好采购计划和供应商的开发（如 AC800 需采用 intel 芯片，之前公司未进行过采购，需重新寻找供应商进行采购）。</p> <p>②设计和安排生产流水线，决定是复用之前的产品线，还是新建优化产品线（AC800 就可以复用原来 AM600 产品的产线）。</p> <p>③生产组装测试，对于设计问题要求控制产品研发部进行分析，对于生产工艺问题即自行优化解决。</p>
<p>产品销售</p>	<p>①对 AC800 进行定价，定价之前需确定主要竞争对手，调研同行产品的价格，以及明确 AC800</p>	<p>①根据汇川控制制定的销售指导进行产品</p>

	<p>的定位。</p> <p>②制定商务政策，如新产品的奖励条件、代理商的返点、销售奖励条件等。</p> <p>③制定销售指导，如何和同行竞争、在哪几个行业重点推广等。</p> <p>④汇川控制的销售人员走访代理商，为代理商和汇川技术的销售人员进行培训，明确目标客户。</p> <p>⑤汇川控制的销售人员与客户进行深入的产品技术沟通和培训，最终锁定客户和订单。</p>	<p>推广，寻找目标客户。</p> <p>②确定客户和订单后，通过汇川技术的现有渠道供货，收回货款，完成交易。</p>
<p>售后服务</p>	<p>汇川控制定期监控维修数据，如果发现集中的批次问题，即要求汇川控制的研发人员进行分析，并要求相关部门改进；如果发现设计问题，即要求研发部进行设计优化；如果发现生产问题，即要求生产部门进行改进。</p>	<p>产品在使用过程中如发生失效情形，由汇川技术的服务人员进行承接，调度联保人员现场换机，将坏品返回公司进行维修，为客户更换备机。</p>

2、汇川控制从事的业务并非作为上市公司生产流程中的一个环节，并不高度依赖上市公司的定制化需求

(1) 汇川控制从事的业务并非作为上市公司生产流程中的一个环节

汇川控制的 PLC 和 HMI 产品属于上市公司的控制技术产品线，在其生产流程中，汇川控制主要负责了解客户需求、产品规划和定义、研发设计三个环节，采购生产和销售环节主要依托上市公司体系，与上市公司合作开展。

PLC 和 HMI 产品属于技术密集型产品，具有较高的技术壁垒，需对客户的工艺及所处行业具备深刻理解，因此研发环节在整体的控制技术产品线流程中处于最为核心和关键的地位。

因此，汇川控制能够作为生产流程的发起点，主导客户需求了解环节、产品规划和定义环节以及最为核心的研发设计环节，并与上市公司合作开展采购生产和销售活动，其所从事的业务并非仅作为上市公司生产流程中的一个环节。

(2) 汇川控制从事的业务并不高度依赖上市公司的定制化需求

如前所述，在控制技术产品线的经营流程中，前端流程（了解客户需求、产品规划和定义）以及最为核心的流程（研发设计）由汇川控制进行主导，汇川控制基于对客户需求的了解和分析，形成产品规划和定义，并基于较强的技术储备和对行业的深刻理解进行产品研发设计，在采购生产和销售环节依托上市公司的体系与上市公司合作完成。

因此，汇川控制从事的业务是基于对终端客户需求的调研和分析，自主进行产品的定义和研发，需求来源于终端的客户，而非接受上市公司的委托进行定制化的产品需求设计，亦不存在高度依赖上市公司的定制化需求的情形。

3、上市公司不存在其他控股子公司采用与汇川控制相同或类似的生产经营模式

上市公司目前不存在其他控股子公司采用与汇川控制相同或类似的生产经营模式。

4、结合上市公司对其控制的不同主体的资源的分配情况、汇川控制的人员、

资质及技术储备情况、自身的业务承接及执行能力、核心竞争力等，补充披露汇川控制是否具备独立面向市场经营的能力，是否属于独立的经营性资产，是否满足收益法中假设标的公司具有持续经营的基础和条件的评估前提，本次交易采用收益法评估定价的合理性。

(1) 汇川控制具备独立面向市场经营的能力，属于独立的经营性资产，满足收益法中假设标的公司具有持续经营的基础和条件的评估前提

1) 上市公司统筹管理其控制的不同主体

上市公司结合各主体产品特点、下游的客户群情况，对下属不同主体进行统筹管理。统筹管理一方面有助于提升上市公司面向客户提供整体解决方案的能力，另一方面通过资源平台共享能够更好地实现协同效应，降低上市公司整体运营和管理成本。就汇川控制和上市公司而言，双方的合作详见本题回复之“（二）/1/（3）汇川控制和上市公司的分工协作”。

2) 汇川控制目前的人员、资质及技术储备情况

汇川控制拥有独立的人员、具有高新技术企业证书和软件产品证书以及较为丰富的技术储备，满足其独立开展运营的基本前提。

截至 2020 年 9 月 30 日，汇川控制共有人员 54 人，包括研发人员 42 人，销售人员 11 人，财务人员 1 人，其中研发人员占比为 78%，与其在控制技术产品线中主导客户需求了解、产品规划和定义环节以及研发设计环节等相匹配。

技术储备方面，具体包括：

①先进的可编程开发环境架构，采用主流的 PC 技术

可编程控制器需要 IDE（集成开发环境）开发环境，实现开发环境的用户界面和软件架构需要此技术；如 IT 行业的 VB（Visual Basic 编程语言开发工具）、VC（Visual c++编程语言开发工具）等开发环境。

②支持国际规范 iec61131-3(国际电工委员会制定的工业控制编程语言标准)的编程规范

实现工业控制的可编程程序语言：LAD（梯形图语言），ST（结构化文本语言），SFC（顺序功能流程图语言），CFC（连续功能编程），FBD（功能模块语言）等。

③突破国内自主的语言编译平台

实现工业控制的编程语言（LAD，ST，SFC，CFC，FBD）编译成 CPU 硬件单元能运行的机器码。

④完整的 ARM（32 位微处理器）和 x86（32 位或 64 位微处理器）的硬件架构技术

实现可编程控制器硬件产品，规范硬件产品的框架设计，满足不同 CPU 硬件平台的方案。

⑤稳定和高速的总线技术、信息技术、主流的 IT 技术

采用高速的总线技术，实现控制器互联或上位机单元采用信息技术、IT 的主流技术，实现工业自动化高精度控制和网络信息化控制的功能。

⑥完善的工业控制的工艺包库、对标国际一流的工业技术

可编程控制器是实现工业自动化的关键部件，承载着实现工业控制的用户程序；将通用的关键工艺用户程序封装成独立单元，提供给不同客户重复使用。

3) 汇川控制自身的业务承接和执行能力

汇川控制自身具备业务承接和执行能力，其与上市公司进行合作主要是为了发挥双方协同效应和集团运作优势，具体说明如下：

①汇川控制已形成系统、成熟的研发体系，具有较强的技术和研发优势

PLC 和 HMI 属于技术密集型产品，具有较高的技术壁垒，并需对客户的工艺及所处行业具备深刻理解，研发环节在整体的产品线流程中处于最为核心的地位。

汇川控制自成立以来始终坚持技术研发和创新，具备行业领先的持续研发能力，上市公司的 PLC 和 HMI 产品的核心环节的设计和开发均全部由汇川控制的

研发人员负责和主导。汇川控制目前掌握国内领先的 PLC 和 HMI 平台技术，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。汇川控制拥有经验丰富的研发团队，独立从事控制技术产品的研发，具备完全的自主知识产权，凭借在工业控制领域的经验积累和对不同行业的深刻理解，有效融合行业工艺，持续研发和推出领先的 PLC、HMI 产品，产品竞争实力较强。因此，汇川控制已形成系统、成熟的研发体系，具有较强的技术和研发优势，对上市公司的研发能力不存在依赖。

②汇川控制未设立独立的采购和生产部门，但不会影响业务承接和执行能力

如前所述，汇川控制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。采用该种合作模式主要是为了避免资源的重复投入和产能浪费，并使得汇川控制能够更好地聚焦产品研发，提供有市场竞争力的产品。

汇川控制未设立独立的采购和生产部门并不会影响公司的独立经营能力，因为 PLC、HMI 产品的生产模式成熟，生产过程经济附加值低，市场上存在不少代工企业可以承接该产品生产，不存在对上市公司的生产环节产生依赖的情形。因此，采用该种模式具有稳定性和可持续性，不会影响汇川控制的业务承接和执行能力。

③汇川控制具备独立获取客户的能力

汇川控制目前拥有 11 人的销售团队，具备专业的技术知识和服务经验，具备独立获取客户的能力，具体详见本题回复之“（三）/2、汇川控制具备独立获取客户的能力”。

4) 汇川控制自身的核心竞争力

①掌握 PLC、HMI 产品核心技术，具备行业领先水平

汇川控制掌握 PLC、HMI 产品的核心技术，该技术应用产品范围广泛，涉及智能机械控制器、中小型 PLC、IO 系统和 HMI 等产品。汇川控制通过持续的研发投入，不断提升产品的核心技术水平，巩固公司在该领域的领先地位，产品在国内市场上具备较强的竞争力。

②产品下游运用广泛，产品定制化能力强

汇川控制已与下游近百个行业的上千家客户建立业务合作，熟悉下游众多行业的产品工艺和产品应用，能够及时为客户解决问题，节省客户的时间成本，保证客户的正常生产和运营。此外，凭借对客户的工艺及所处行业具备深刻理解，汇川控制能够根据客户的需求进行定制化的服务，提高客户对产品的忠诚度，提升汇川控制的行业竞争力。

③控制技术产品线品类较为齐全

汇川控制的产品整体品类较为齐全，拥有 PLC 产品、IO 系统和 HMI（人机界面）产品等多种控制层产品。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。

综上所述，汇川控制具备独立面向市场经营的能力，属于独立的经营性资产，满足收益法中假设标的公司具有持续经营的基础和条件的评估前提。

（2）采用收益法评估定价的合理性

汇川控制属于轻资产公司，公司的资产价值不能充分体现出公司公允的市场价值。由于汇川控制面临良好的市场发展机遇，公司在人才、核心技术、产品及产品线解决方案等方面具有较为明显的优势，公司具有良好成长性和盈利能力，因此采用收益法评估，能更好合理体现公司的市场价值，本次评估选取收益法定价具有合理性。

综上所述，汇川控制具备独立面向市场的经营能力，属于独立的经营性资产，满足收益法中假设标的公司具有持续经营能力的基础和条件的评估前提，本次交易采用收益法评估定价具有合理性。

(三) 说明除承接上市公司相关业务之外，汇川控制是否有能力独立获取其他客户，是否依赖关键股东或高管，是否签订合作协议，如有，请说明合作协议的期限和有效性，合作协议续期的可行性和合作的可持续性

1、汇川控制与上市公司分工协作，并非承接上市公司的业务

如本题回复之“(二)/1/(3) 汇川控制和上市公司的分工协作”所述，汇川控制基于对终端客户需求的调研和分析，自主发起产品的定义和研发，为发挥双方协同效应和集团运作优势，其依托上市公司体系，与上市公司合作开展采购、生产、销售等活动。汇川控制与上市公司是分工协作关系，而非承接上市公司的相关业务。

2、汇川控制具备独立获取客户的能力

由于 PLC 和 HMI 的技术壁垒较高，需对客户的工艺及所处行业具备深刻理解，汇川控制在了解客户需求、产品规划和定义、研发设计等环节中发挥主导作用，掌握独立获取客户的核心要素。为充分发挥双方的协同效应和集团一体化运作优势，汇川控制和上市公司在销售环节会开展合作，但其在销售环节发挥的作用亦不可替代，与上市公司的紧密合作不必然构成对上市公司业务环节的依赖，具体分析如下：

(1) 汇川控制能够充分收集和了解客户的需求

了解客户需求是获取客户的基础，汇川控制负责通过市场调研、与不同行业大客户进行沟通交流等方式，充分收集和了解客户的需求，并对客户需求进行分析和梳理，提交产品线评审部门进行评审，评审通过后形成需求规格书，从而立足客户的需求进行 PLC 和 HMI 产品的设计和研发。上市公司在此过程中主要为客户需求收集提供协助，具体而言，在汇川控制销售人员、研发人员的培训和指导下，梳理不同行业大客户的潜在需求，为汇川控制的市场调研和客户沟通做好前期的关系铺垫。

(2) 汇川控制具有较强的技术和研发优势，产品具有较强的市场竞争力

具有市场竞争力的优质产品是独立获取客户的首要基础。汇川控制通过市场调研，充分收集和了解客户需求，对客户需求进行分析和梳理，立足客户的需求

进行 PLC 和 HMI 产品的设计和研发。汇川控制目前掌握国内领先的 PLC 平台技术和 HMI 平台技术，拥有完全的自主知识产权，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。汇川控制在部分细分行业已经取得了一定的市场优势，在小型 PLC、中型 PLC 和智能机械控制器领域，销售规模及技术水平均处于行业前列。凭借在工业控制领域的经验积累和对不同行业的深刻理解，汇川控制有效融合行业工艺，持续研发和推出领先的控制类产品，产品竞争实力较强。

(3) 汇川控制拥有专业的销售团队，能够独立获取客户

专业的销售团队是独立获取客户的重要保障。汇川控制拥有专业的销售团队，在目前的合作销售模式下，该团队主要负责根据市场竞争环境制定 PLC 和 HMI 产品的销售价格和销售策略；制定商务政策和销售指导计划；对上市公司的销售人员、下游经销商进行产品的技术培训和销售指导，帮助其熟悉产品特点，了解产品的应用场景；与上市公司的销售人员共同进行产品推广；协助上市公司开发新渠道及新客户，并对以 PLC、HMI 产品为主（伺服系统、变频器用量相对较少）的行业及区域的客户进行开发。

汇川控制的销售团队拥有具备较为长期的工控行业经验、市场营销和客户管理经历等背景的人才。团队成员中有 7 名成员的工作经验超过 5 年，其中 4 名成员拥有同行业公司的工作经历，在工控行业深耕超过 10 年，具备专业的技术和行业知识，在市场营销、产品销售等方面具有丰富的经验，具备独立获取客户的能力。

(4) 汇川控制在报告期内已成功独立开拓了数家客户

汇川控制凭借出色的技术能力和经验优势，在报告期内成功独立开拓了数家客户，如佛山市****机械有限公司、佛山市****机械设备有限公司、东莞市***精密技术有限责任公司、浙江**机械有限公司、苏州****精密工业有限公司、泉州市***机电科技发展有限公司等，具备独立获取客户的能力。

3、汇川控制未依赖关键股东或高管，不存在签订合作协议的情形

一方面，PLC 和 HMI 产品的下游终端客户和订单较为分散，且客单价不高

(主要集中在 20-100 万元),无法仅通过关键股东或高管获取个别客户以满足产品的销售需求;报告期内汇川控制的 PLC 和 HMI 产品主要通过分销模式进行销售,而非依靠关键股东或高管进行销售;另一方面,客户在选择供应商时,会综合考虑供应商提供的具体解决方案、产品价格、商务条款、服务内容等情况,进行综合判断和选择。客户最终选取汇川控制的 PLC 和 HMI 产品主要是基于市场化的合理商业选择,而非依靠汇川控制的关键股东或高管。

因此,汇川控制的主要股东和高管虽然对汇川控制的发展发挥了重大作用,但汇川控制获取客户不依赖关键股东或核心人员,亦不存在签订合作协议的情形。

(四) 补充披露上市公司对客户订单及业务分派的具体原则、不同主体之间的分工协作安排、汇川控制提供相关服务的原则及定价依据,是否存在由上市公司及其关联方分担汇川控制成本费用,及对汇川控制报告期经营业绩的影响,并披露上市公司已制定和采取切实、可行、有效的防止上述因素引起的利润操纵风险的具体措施

1、上市公司对客户订单及业务分派的具体原则、不同主体之间的分工协作安排、汇川控制提供相关服务的原则及定价依据

(1) 上市公司对客户订单及业务分派的具体原则

如本题回复之“(二)/2、汇川控制从事的业务并非作为上市公司生产流程中的一个环节,并不高度依赖上市公司的定制化需求”所述,汇川控制基于对客户需求的调研和分析,自主进行产品的定义和研发,依托上市公司体系,与上市公司合作开展采购、生产、销售等活动。汇川控制与上市公司是分工合作关系,而非承接上市公司的相关业务,因此不涉及上市公司对汇川控制进行订单和业务分派。

(2) 不同主体之间的分工协作安排

汇川控制与上市公司之间的分工协作安排详见本题回复之“(二)/1/(3) 汇川控制和上市公司的分工协作”。

(3) 汇川控制提供相关服务的原则及定价依据

如前文所述，汇川控制的产品属于上市公司的控制技术产品线，最终通过上市公司平台实现对外销售，产品定价及最终的销售价格根据市场竞争情况确定。汇川控制与上市公司各年度均签署《控制技术产品线结算协议》，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，具体结算政策及依据详见本题答复之“（五）/1、汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据，是否公允反映汇川控制的业绩情况”。

2、上市公司及其关联方不存在分担汇川控制成本费用情形，能够真实、准确的反映汇川控制报告期内的经营业绩

汇川控制主要负责根据客户需求进行产品规划和定义，并从事 PLC 和 HMI 产品的研发设计，相关产品依托上市公司体系，与上市公司合作开展采购、生产、销售等活动。在此合作模式下，上市公司主要发生平台销售费用、平台管理费用和平台研发费用，其子公司苏州汇川主要发生硬件成本，汇川控制主要发生研发费用、管理费用及辅助销售费用。各会计主体均建立了独立的财务核算体系，准确核算发生的成本费用。

根据汇川控制和上市公司及其子公司签署的《控制技术产品线结算协议》，上市公司基于控制技术产品线对外销售实现的损益情况与汇川控制进行内部结算，因承担相关职能留存一定比例的利润。汇川控制根据结算协议，对控制技术产品线结算的利润进行会计处理，详见本题答复之“（五）/1、汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据，是否公允反映汇川控制的业绩情况”。以 2020 年 1-9 月的结算政策为例：2020 年 1-9 月，汇川控制营业收入根据控制技术产品线销售收入、控制技术产品线硬件成本及一定业务利润率、其他费用计算得出，汇川控制期间费用包含单体公司的期间费用及上市公司分摊给汇川控制的销售、管理及研发费用。

因此，汇川控制成本费用核算完整，不存在由上市公司及其关联方分担汇川控制成本费用的情形，能够真实、准确的反映汇川控制报告期内的经营业绩。

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，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，防范利润操纵风险。

(五) 说明汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据，是否公允反映汇川控制的业绩情况，并说明汇川控制设立以来，上述事项是否发生过变更，如是，请说明变更前的具体情况，并结合上述事项说明变更原因及合理性

回复：

1、汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据，是否公允反映汇川控制的业绩情况

(1) 汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据

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核算，双方于每年年末商讨次年的结算政策

和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据具体如下：

年份	结算政策	结算方式	利润额外留存比例及确定依据
2017年	汇川控制的收入=控制技术产品线销售收入-控制技术产品线硬件成本-平台分摊的销售、管理、研发费用-其他费用	每月结算一次，苏州汇川于年底前以票据方式支付款项	汇川技术利润额外留存比例=0 确定依据：汇川技术为支持控制技术产品线产品的发展，未留存利润
2018年	汇川控制的收入=控制技术产品线销售收入-控制技术产品线硬件成本 x (1+12%) -平台分摊的销售、管理、研发费用-其他费用		汇川技术利润额外留存比例=控制技术产品线硬件成本 x 12% 确定依据：根据双方职能定位和分工经商业谈判确定
2019年	汇川控制的收入=控制技术产品线销售收入-控制技术产品线硬件成本 x (1+10%) -平台分摊的销售、管理、研发费用 x (1+10%) -其他费用		汇川技术（含苏州汇川）利润额外留存比例=控制技术产品线硬件成本 x 10%+平台分摊的销售、管理、研发费用 x 10%
2020年 1-9月	<p>1、汇川控制的收入=控制技术产品线销售收入-控制技术产品线硬件成本 x (1+10%) -其他费用</p> <p>2、汇川控制向苏州汇川购买销售服务的金额=平台分摊的销售费用 x (1+10%)</p> <p>3、汇川控制向汇川技术购买管理服务的金额=平台分摊的管理费用 x (1+10%)</p> <p>4、汇川控制向汇川技术购买研发服务</p>	汇川控制产生的收入，每月结算一次，苏州汇川于2020年年底前以票据方式支付款项。汇川控制向汇川技术及苏州汇川购买的服务，每半年结算一次，汇川控制在收到发票30日内以银行转账方式支付款项。	确定依据：根据双方职能定位和分工经商业谈判确定

年份	结算政策	结算方式	利润额外留存比例及确定依据
	的金额=平台分摊的研发费用 x (1+10%)		

上表中，平台分摊的销售、管理费用主要根据上市公司合并销售费用、合并管理费用和控制技术产品线销售收入占合并营业收入的比例计算。平台分摊的研发费用包含两部分，一部分是上市公司承担的控制技术产品线专项研发费用，另一部分是控制技术产品线耗用上市公司研发公共平台的费用。其他费用包含上市公司承担的控制技术产品线相关税金、产品线存货跌价准备、员工股权激励费用支出等。

汇川控制的净利润则在前述结算公式的基础上，进一步扣减汇川控制自身各项销售、管理及研发费用等得出。

(2) 该种方式能够公允反映汇川控制的业绩情况

如前文所述，汇川控制单体报表系基于控制技术产品线的收入、成本、费用以及与上市公司的结算政策得出，由于结算政策的口径差异，汇川控制的单体报表毛利率、单体报表净利率均无法真实反映控制技术产品的实际盈利情况，无法与同行业上市公司的毛利率和净利率直接可比，考虑以控制技术产品线的盈利情况进行分析。

由于同行业上市公司的产品结构存在差异，不存在全部收入结构相似的上市公司，导致控制技术产品线的净利率指标与同行业上市公司并不可比，如下主要结合控制技术产品线的毛利率进行分析：

1) 控制技术产品线毛利率与同行业上市公司相比不存在较大差异

工业自动化行业中，具有与汇川控制产品相似度较高产品的可比公司为信捷电气[603416.SH]和雷赛智能[002979.SZ]。同行业上市公司和控制技术产品线的毛利率具体如下：

证券代码	证券简称	项目	2019年	2018年	2017年	平均

603416.SH	信捷电气-PLC 产品	收入占比	45.68%	46.74%	46.95%	-
		毛利率	54.62%	51.79%	55.85%	54.09%
002979.SZ	雷赛智能-控制类产品	收入占比	14.07%	13.33%	14.99%	-
		毛利率	78.11%	76.89%	75.96%	76.98%
控制技术产品线毛利率			52.11%	53.20%	53.57%	54.11%

上表可以看出,控制技术产品线与信捷电气的的PLC产品毛利率基本持平,与雷赛智能的控制类产品毛利率差异较大,主要受以下两个因素影响:①销售模式不同,雷赛智能销售模式以直销方式为主,而上市公司与信捷电气均以经销为主;②雷赛智能的控制类产品主要以控制卡为主,其硬件成本较低,毛利率更高。整体而言,控制技术产品线毛利率与同行业不存在重大差异。

2) 结算公式中的系数选取符合市场类似业务惯例

报告期内,各年度结算政策及结算公式中的系数变化系上市公司与汇川控制的少数股东商业化谈判和博弈的结果,双方基于上市公司(含苏州汇川)、汇川控制在控制技术产品线各自发挥的职能定位和分工进行核算,符合市场类似业务惯例,具体分析如下:

①硬件成本 10%的合理性

上市公司承担控制技术产品线产品的包工包料生产,该种业务模式与代工企业存在较强的相似性。上市公司因承担包工包料生产而留存了硬件成本的 10%作为利润,与代工企业的成本利润率基本一致,具有合理性。

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

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。对于上市公司和汇川控制而言，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，上市公司因此留存利润。由于 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，因此上市公司的职能分工与工业制造服务商的 3C 产品代工业务存在较强的相似性。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的硬件成本比例基本一致，故具有合理性。

②平台分摊的销售费用的 10%的合理性

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的销售职能，该种业务模式与分销商模式存在一定的相似性。

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。

众业达作为工业电气产品的专业分销商，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。公司分销的工业电气产品以工业自动化等产品为主，主要销售 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。众业达工控产品分销的毛利率与结算的平台分摊销售费用占控制技术产品线收入的比例在 10%左右合理波动，两者具有可比性。

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%

上市公司与控制公司	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，为与分销模式的毛利率口径可比，对结算公式进行了分解分析，进而得出结算的平台分摊销售费用占控制技术产品线收入的比例分别为 10.79%和 10.62%，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，对于上市公司和汇川控制而言，上市公司因承担了控制技术产品线的销售职能留存利润，与众业达的分销模式较为可比，具有合理性。

③平台分摊的管理及研发费用的 10%的合理性

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。上市公司因参与管理、研发协作等职能而留存了平台分摊的管理及研发费用的 10%作为利润，与代运营企业的成本利润率基本一致，具有合理性。

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

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。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的比例基本一致，故具有合理性。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，结算公式中的系数比例符合市场类似业务惯例，结算方式合理，定价公允。

2、汇川控制设立以来，上述事项是否发生过变更，如是，请说明变更前的具体情况，并结合上述事项说明变更原因及合理性

汇川控制自设立以来均为上市公司的控股子公司。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核算，双方于每年年末商讨次年的结算政策和结算方式，不断对结算公式进行完善，具

体的变更情况详见本题回复之“（五）/1/（1）汇川控制与上市公司的结算政策和结算方式，利润额外留存比例及其确定依据”。

汇川控制和上市公司会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，进行商业化博弈，对结算政策进行调整，具体原因及合理性如下：

（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%。

利润留存比例的合理性详见本题回复之“（五）/1/（2）该种方式能够公允反映汇川控制的业绩情况”。

（六）说明本次交易的股权权属是否清晰且不存在争议，是否存在限制转让的情形，上市公司发起设立汇川控制后股权比例降低的原因，汇川控制少数股东增资入股的时间及定价依据，是否与本次收购评估价值存在较大差异，并说明合理性，是否存在向少数股东输送利益，损害上市公司及中小投资者利益的情形

1、本次交易的股权权属清晰且不存在争议，不存在限制转让的情形

截至本回复出具之日，汇川控制的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
汇川技术	51.00	货币	51.00%
周保廷	10.76	货币	10.76%
杨志强	10.76	货币	10.76%
凌晓军	9.80	货币	9.80%
宿春雷	8.33	货币	8.33%
胡平	7.35	货币	7.35%
张泉	2.00	货币	2.00%
合计	100.00	-	100.00%

本次交易为汇川技术向少数股东收购其持有汇川控制合计 49% 的股权。

经查阅汇川控制的工商登记内档资料、对上市公司和交易对手方进行访谈等方式核查，该等股权系该等股东真实持有，不存在代他人持有、委托持股、信托持股的情形，也不存在委托他人持有汇川控制股权的情形，权属清晰且不存在争议；上述股东名下的汇川控制股权不存在质押、所有权保留、查封、监管等限制转让的情形。

2、上市公司发起设立汇川控制后股权比例降低的原因

汇川控制成立于 2006 年 5 月 31 日，设立时汇川技术持有汇川控制 74% 的股权；2011 年 10 月 14 日，汇川技术将其持有的汇川控制 7.56% 股权转让给凌晓军，7.21% 股权转让给宿春雷，6.23% 股权转让给胡平，2% 股权转让给张泉，合计对

外转让 23%的股权，转让完成后汇川技术持有汇川控制 51%的股权，股权比例自设立时的 74%降低至 51%，此后汇川技术持有汇川控制的股权比例未发生变更。

前述股权转让的受让方凌晓军、宿春雷、胡平、张泉为汇川控制的核心人员，本次股权转让旨在进一步促进汇川控制的发展，调动核心人员的积极性，实现汇川控制与核心人员利益的一致性。

3、汇川控制少数股东入股的时间、定价依据

(1) 少数股东入股时间

2011年9月27日，汇川技术、凌晓军、宿春雷、胡平和张泉签署《股权转让协议》并办理公证，约定汇川技术将汇川控制 7.56%股权以 459,397.9 元的价格转让给凌晓军，将汇川控制 7.21%股权以 438,129.5 元的价格转让给宿春雷，将汇川控制 6.23%股权以 378,577.9 元的价格转让给胡平，将汇川控制 2%股权以 121,533.8 元的价格转让给张泉。2011年10月14日，深圳市市场监督管理局核准前述股权转让事项。

(2) 少数股东入股的定价依据

根据深圳中联岳华会计师事务所出具的深中岳专审字[2011]第 903 号《审计报告》，汇川控制截至 2011 年 6 月 30 日的净资产为 506.39 万元。汇川技术与上述少数股东协议确定股权转让的价格以汇川控制截至 2011 年 6 月 30 日经审计的各股权所对应的净资产溢价 20%为作价依据（即转让价格=截至 2011 年 6 月 30 日的净资产*受让股权比例*1.2）。

据此，本次转让汇川控制的估值为 607.67 万元，对应转让 23%股权的价格为 139.76 万元。

4、与本次收购评估价值的差异和合理性，不存在向少数股东输送利益，损害上市公司及中小投资者利益的情形

本次交易为汇川技术收购汇川控制少数股东持有汇川控制的 49%的股权。根据北京天健兴业资产评估有限公司出具的《深圳市汇川技术股份有限公司拟现金

购买深圳市汇川控制技术有限公司股权项目资产评估报告》(天兴评报字(2020)第 1358 号),截至评估基准日 2020 年 6 月 30 日,采用收益法评估后的汇川控制股东全部权益价值为 169,500.00 万元。根据评估结果,汇川控制 49.00%股权对应的评估值为 83,055.00 万元。经交易各方协商一致,最终确定公司收购汇川控制 49.00%股权的股权转让价格为 82,222 万元。本次交易已经公司第四届董事会第二十八次会议、公司第一次临时股东大会审议通过,依法履行了公司内部的审议程序。

2011 年 10 月股权转让与本次交易的价格存在较大差异,具有合理性,具体原因如下:

(1) 汇川控制的经营业绩显著提升, 估值基础发生重大变化

根据深圳中联岳华会计师事务所出具的深中岳专审字[2011]第 903 号《审计报告》,汇川控制截至 2010 年 12 月 31 日及截至 2011 年 6 月 30 日的相关财务数据如下:

单位: 万元

项目	2011.6.30	2010.12.31
资产总额	550.44	311.02
负债总额	44.05	42.80
所有者权益合计	506.39	268.22
项目	2011 年 1-6 月	2010 年度
营业收入	645.30	648.95
营业利润	342.48	279.55
净利润	388.17	325.17
经营活动产生现金流量净额	-117.80	282.39

根据立信会计师事务所出具的《深圳市汇川控制技术有限公司审计报告及财务报表》（信会师报字[2020]第 ZI10606 号），汇川控制截至 2019 年 12 月 31 日及截至 2020 年 6 月 30 日的相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31
资产总额	27,264.86	15,430.34
负债总额	8,838.91	1,423.36
所有者权益合计	18,425.95	14,006.98
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
营业收入	12,786.17	6,214.44
营业利润	7,408.84	5,000.47
净利润	6,718.97	4,593.87
经营活动产生现金流量净额	169.37	3,477.89

由上可见，本次交易距离上次交易时间相距 9 年，汇川控制经营业绩发生实质并向好的重大变化，本次交易评估基准日涉及汇川控制的净资产、营业收入、净利润较前次交易时点均实现大幅增长，其中，净资产增长 3,538.69%，营业收入增长 1,881.43%，净利润增长 1,630.93%，导致两次交易的估值基础发生重大变化。

（2）两次交易的背景不同，交易时点汇川控制的业务发展前景不同

2011 年汇川控制尚处于业务发展的早期阶段，其业务尚未建立足够的技术壁垒，未来发展存在一定的不确定性，且业务规模较小，抗风险能力相对较弱，因此交易各方根据汇川控制截至 2011 年 6 月 30 日经审计的净资产溢价 20% 为作价依据，系结合交易时点汇川控制的业务发展阶段、经营状况及未来发展预期等因素协商确定。

本次交易时汇川控制面临良好的市场发展机遇，且在人才、核心技术等方面具有优势和价值，汇川控制的产品具有较强的市场竞争力，未来期间预期经济效益较好，本次交易经天健兴业进行专业评估结果基础上协商确定。

综上，两次交易估值存在较大差异与汇川控制的经营业绩、业务发展阶段、市场竞争力水平、未来发展前景等因素相关，具有合理性，不存在向少数股东输送利益，损害上市公司及中小投资者利益的情形。

(七) 请说明交易对手方在汇川控制的任职时间及具体职务、是否属于核心技术人员和管理层，对汇川控制发展的贡献，是否与上市公司实际控制人及其关联方存在关联关系，是否存在潜在利益输送的情形

交易对手方在汇川控制任职的有关情况如下：

交易对手方姓名	任职时间	具体职务	是否属于核心技术人员和管理层	对汇川控制发展的贡献
周保廷	2007年5月至今	汇川控制监事、总工程师、产品经理	属于核心技术人员、中层管理人员	在行业专用控制器及中型PLC业务规划上有重大贡献，保证公司在特定行业的产品和技术优势，中型PLC技术达到国际水平； 对中型PLC产品的全生命周期进行管理，参与新产品的市场推广。
杨志强	2006年7月至今	汇川控制董事、研发总监	属于核心技术人员、中层管理人员	从事研发工作，在小型PLC和中型PLC的研发上有重大贡献； 从事研发管理，承接产品线需求、按研发流程落实项目、管理研发人员，保证产品和技术达到市场要求（国内先进，中型PLC达到国际水平）； 担任董事职位，保证公司的正确的战略和发展方向。
凌晓军	2007年5月至今	汇川控制董事、产品线总监	属于核心技术人员、中层管理人员	从事小型产品定义，保证小型PLC国内领先； 从事产品线管理工作，统筹所有产品的规划（市场承接、

				产品规格、产品上市和产品退市等），保证产品销售的正常运作； 担任董事职位，保证公司的正确的战略和发展方向。
宿春雷	2007年4月至今	汇川控制监事、研发经理	属于核心技术人员	从事技术总工工作，保证公司产品的核心技术的落实，核心技术落实到对应产品中，相关核心技术达到国际水平； 从事研发项目管理工作，保证集成开发环境（IDE）和产品配合。
胡平	2008年4月至今	汇川控制市场总监	属于核心技术人员、中层管理人员	从事产品定义和规划，保证公司产品在市场的竞争力； 从事市场管理，公司的市场拓展、售前服务、产品规划设计、产品研发交付等，保证公司产品的全国销售。
张泉	2009年8月至今	汇川控制产品经理	属于核心技术人员	在 HMI 业务规划上有重大贡献，对 HMI 产品的全生命周期进行管理，参与新产品的市场推广。

经查阅交易对手方入职汇川控制时的劳动合同和正在履行的劳动合同，对上市公司和交易对手方进行访谈，取得交易对手方出具的声明，查阅上市公司实际控制人填写的调查表等方式核查，上述交易对手方与上市公司实际控制人及其关联方不存在关联关系，不存在潜在利益输送的情形。

（八）披露在汇川控制业务爆发式增长时进行高溢价收购的原因及合理性、未要求交易对手方提供业绩承诺及约定补偿的原因及合理性，并结合本次交易前后上市公司对汇川控制的经营管理变化及其对上市公司业务、财务状况的影响等，补充披露本次交易的必要性和合理性，本次交易安排是否有利于保护上市公司和中小股东利益

1、在汇川控制业务爆发式增长时进行高溢价收购的原因及合理性

（1）收购汇川控制符合公司整体战略规划

智能制造是上市公司的战略业务之一，上市公司力争掌握关键自动化核心技

术和产品，打造强有力的技术研发平台，提供业界领先的工业自动化解决方案和服务。汇川控制的 PLC、HMI 产品属于控制层产品，是智能制造的核心，在工业自动化领域中具有非常重要的地位，本次收购符合公司整体战略规划，有助于上市公司实施智能制造领域战略并强化汇川控制与上市公司的业务协同。

(2) 上市公司一直在寻求收购汇川控制的合适时机

上市公司曾于 2018 年 6 月 26 日筹划发行股份购买资产（公司于 2018 年 6 月 26 日在巨潮资讯网上刊登了《关于筹划发行股份购买资产的提示性公告》），拟通过发行股份和支付现金相结合的方式购买少数股东持有汇川控制 49% 的股权。由于双方无法就标的公司的交易估值、业绩承诺及补偿等核心条款达成一致，同时鉴于国内经济、证券市场环境等发生较大变化，公司终止该次发行股份购买资产事项（公司于 2018 年 8 月 21 日在巨潮资讯网上刊登了《关于终止发行股份购买资产的公告》）。

前次交易终止后，上市公司一直关注汇川控制的发展，寻求择机收购，以增强公司在 PLC、HMI 等控制层产品的实力，增强 PLC、HMI 产品与上市公司现有变频器、伺服系统产品的协同性，提高上市公司向客户提供整体解决问题的能力。

近年来汇川控制陆续推出了一系列的新产品，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，受到较多客户青睐。此外，新产品在部分高端应用领域取得突破，如包装行业的圆刀模切、3C 行业的多轴点胶、硅晶行业多线切割等，进一步打开市场空间。2020 年以来，随着国内疫情得到有效控制后制造行业开始复苏，工控下游行业客户长期积压的采购需求快速释放，国际形势不确定性增加带来的汇川控制产品进口替代持续深入，上市公司和汇川控制均迎来良好发展机遇，收入和利润均实现快速增长。

综上所述，本次交易是在交易各方就标的公司的交易估值等核心条款达成一致的前提下进行的，是基于实施上市公司智能制造领域战略以及强化汇川控制与上市公司业务协同的考虑，与 2018 年 6 月上市公司筹划收购少数股东持有汇川

控制 49%的股权的目的和意图一脉相承,上市公司认为在目前时点收购汇川控制处于合适的时机。

2、未要求交易对手方提供业绩承诺及约定补偿的原因及合理性

(1) 本次交易前后,汇川控制均属于上市公司控股子公司,由上市公司作为控股股东控制汇川控制的经营和财务决策

汇川控制自 2006 年 5 月 31 日成立至今,上市公司一直为汇川控制的控股股东,能够决定公司的经营和财务政策,同时交易对手方未担任汇川控制董事长、总经理。本次交易为收购少数股东股权,在交易对手方无法控制公司经营和财务决策的情况下,要求交易对手方提供业绩承诺及约定补偿缺乏商业合理性。

(2) 本次交易遵循市场化的原则,在评估的基础上双方自主协商确定交易价格

上市公司聘请北京天健兴业资产评估有限公司担任本次交易的评估机构并由北京天健兴业资产评估有限公司出具了《深圳市汇川技术股份有限公司拟现金购买深圳市汇川控制技术股份有限公司股权项目资产评估报告》(天兴评报字(2020)第 1358 号)。根据评估结果,汇川控制 49.00%股权对应的评估值为 83,055.00 万元。经交易各方协商一致,最终确定上市公司收购汇川控制 49.00%股权的股权转让价格为 82,222 万元。上市公司就本次收购标的资产聘请的评估机构具有独立性,评估假设前提合理,评估方法与评估目的具有相关性,出具的资产评估报告的评估结论合理,评估定价公允。

鉴于汇川控制自设立以来上市公司一直为其控股股东,能够控制汇川控制的经营和财务决策,对汇川控制的经营和财务状况不存在信息不对称的情形,同时本次交易遵循市场化的原则,在合理、公允评估定价的基础上协商交易价格,因此未要求交易对手方提供业绩承诺及约定补偿。

(3) 业绩承诺及补偿不利于本次交易后上市公司对汇川控制进行整合

汇川控制的 PLC、HMI 产品属于控制层产品,是智能制造的核心,在工业自动化领域中具有非常重要的地位。本次交易后,上市公司将在管理、考核、资源支持等方面与汇川控制进一步融合,届时汇川控制将全面服务于上市公司的整

体发展战略，加强与上市公司其他业务板块的技术、市场融合与协作，拉通、融合控制层产品与其他业务板块的产品，减少研发重复投入，优化运营成本，为上市公司业绩后续发力奠定良好的基础。

如本次交易要求交易对手方提供业绩承诺及约定补偿，交易对手方会以有利于汇川控制短期业绩承诺完成为目标设定经营和管理策略，不利于上市公司长期战略的实现，亦不利于本次交易后上市公司对汇川控制进行整合。

(4) 参照《上市公司重大资产重组管理办法》的规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿

《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条规定：“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。预计本次重大资产重组将摊薄上市公司当年每股收益的，上市公司应当提出填补每股收益的具体措施，并将相关议案提交董事会和股东大会进行表决。负责落实该等具体措施的相关责任主体应当公开承诺，保证切实履行其义务和责任。上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前二款规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”

本次交易未构成上市公司重大资产重组，但参照《上市公司重大资产重组管理办法》的上述规定，在本次交易中上市公司与交易对方不存在关联关系，且为收购少数股东股权，不存在收购标的控制权发生变化的情形，经交易各方根据市场化原则自主协商，未设置业绩承诺和业绩补偿安排，具有合理性。

综上，本次交易属于收购少数股东股权，交易前后上市公司均作为汇川控制的控股股东控制汇川控制的经营和财务决策，同时在本次交易中公司与交易对方不存在关联关系，本次交易遵循市场化的原则，在合理、公允评估定价的基础上协商交易价格，因此本次交易未要求交易对手方提供业绩承诺及约定补偿具有合

理性。

3、本次交易的必要性和合理性

(1) 本次交易有利于提升管理决策效率，充分发挥协同效应

通过本次交易，公司对汇川控制的持股比例由 51% 上升至 100%，有利于提升管理决策效率，充分发挥协同效应。汇川控制将全面服务于上市公司的整体发展战略，加强与上市公司其他业务板块的技术、市场融合与协作，减少研发重复投入，优化运营成本，为上市公司业绩后续发力奠定良好的基础。未来上市公司与汇川控制全面融合，从产品设计、产品研发、产品实施、市场服务等各方面全面参与控制技术产品线市场的开发与经营，汇川控制将继续以控制层产品研发为核心，并助力提升上市公司控制技术产品线的研发、销售、服务能力。

(2) 本次交易有利于增强工业自动化领域的核心竞争力

随着国内智能制造的进程进一步加快，PLC 市场和 HMI 市场应用快速发展。汇川控制作为国产 PLC 及 HMI 厂商的先行者，在上市公司发展的过程中持续受益于行业增长红利。汇川控制从事 PLC 及 HMI 业务多年，在 PLC 及 HMI 产品系列布局、关键技术突破和应用等方面具备一定的市场优势，产品销售规模处于行业较高水平。

对于上市公司而言，公司致力于为客户提供“信息层、控制层、驱动层、执行层、传感层”一体化的整体解决方案，其中上市公司的变频器、伺服系统等核心部件产品属于驱动层产品，汇川控制的 PLC、HMI 属于控制层产品。本次收购汇川控制少数股权将进一步增强公司在控制层产品的实力，增强控制层与驱动层的融合与协同，提高公司向客户提供整体解决方案的一体化能力。

汇川控制在控制领域积累的经验与上市公司从事的工业自动化核心部件业务存在较强的协同，收购汇川控制少数股权有助于公司进一步拉通、融合控制层各个产品（包括 PLC、HMI、智能控制器、行业专用控制器等）的技术研发，提高公司研发水平，打造高端智能控制器产品，提升公司的综合竞争力，符合公司总体发展战略。

(3) 本次交易有利于增厚公司业绩

汇川控制整体经营情况良好，表现出了较强的盈利能力。2019 年及 2020 年 1-9 月，汇川控制分别实现营业收入 6,214.44 万元及 17,731.73 万元（未审），实现净利润 4,593.87 万元及 9,923.90 万元（未审）。公司坚持智能制造转型升级的战略发展方向，看好 PLC 市场和 HMI 市场的长期发展机遇。

本次交易完成后，公司在控制层产品的实力得以增强，伴随控制层与驱动层的融合与协同，公司不断提高向客户提供整体解决方案的一体化能力，整体销售规模和盈利水平均有望进一步提升。

4、本次交易保护上市公司和中小股东利益的相关安排

本次交易为公司拟以现金方式购买少数股东持有的汇川控制 49% 股权，与本次交易相关的《关于签订附生效条件的股权转让协议的议案》已经汇川技术 2020 年第一次临时股东大会审议通过，并经出席会议的中小股东全票通过，其中，中小股东针对该议案的表决结果为：同意 313,013,259 股，占出席会议中小股东所持股份的 100.00%；反对 0 股，占出席会议中小股东所持股份的 0.00%；弃权 0 股（其中，因未投票默认弃权 0 股），占出席会议中小股东所持股份的 0.00%。

为充分保护上市公司和中小股东的合法权益，本次交易在合法合规的前提下，主要作出了如下安排：

(1) 保障交易定价合法合规且具有公允性

上市公司聘请北京天健兴业资产评估有限公司担任本次交易的评估机构并由北京天健兴业资产评估有限公司出具了《深圳市汇川技术股份有限公司拟现金购买深圳市汇川控制技术有限公司股权项目资产评估报告》（天兴评报字（2020）第 1358 号）。根据评估结果，汇川控制 49.00% 股权对应的评估值为 83,055.00 万元。经交易各方协商一致，最终确定上市公司收购汇川控制 49.00% 股权的股权转让价格为 82,222 万元。本次评估采取收益法是从企业获利能力的角度衡量企业的价值，汇川控制面临良好的市场发展机遇，且在人才、核心技术等方面具有优势和价值，汇川控制未来期间预期经济效益较好，评估价值较高。上市公司就本次收购标的资产聘请的评估机构具有独立性，评估假设前提合理，评估方法与

评估目的具有相关性，出具的资产评估报告的评估结论合理，评估定价公允。

(2) 上市公司价款分期支付安排具备商业合理性

根据《股权转让协议》，本次交易的受让方为汇川技术，出让方为汇川控制的少数股东，包括周保廷、杨志强、凌晓军、宿春雷、胡平、张泉。

本次交易价款全部由受让方以现金方式支付。协议项下的股权转让款根据本次发行募集资金到位情况，分别按照以下约定支付：

1) 如本次发行在协议生效之日起四个月内完成且实际募集资金净额不少于股权转让款总额的，按照以下方式支付：

第一期：在本次发行募集资金到账之日起 30 个工作日内，受让方向出让方支付股权转让款总额的 60%，即人民币 49,333.20 万元。该部分股权转让款首先由受让方先行扣除出让方因股权转让需要缴纳的个人所得税后再行向出让方支付剩余金额，出让方收到受让方该部分股权转让款后 10 个工作日内须签署所有相关法律文件，并在目标公司所在地市场监督管理部门办理股权变更登记手续；

第二期：标的股权变更登记完成之日起 15 个工作日内，受让方将剩余的 40% 股权转让款支付给出让方，即人民币 32,888.80 万元。

2) 如本次发行未能在协议生效之日起四个月内完成或本次发行实际募集资金净额少于股权转让款总额的，则差额部分由受让方以自筹资金解决，并按照以下方式支付：

第一期：在受让方自筹资金到位之日起 30 个工作日内，受让方向出让方支付股权转让款总额的 50%，即人民币 41,111.00 万元。受让方自筹资金到位之日以受让方单方判定为准，但受让方向出让方支付上述第一期款项期限最晚不应超过本协议生效之日起四个月。该部分股权转让款首先由受让方先行扣除出让方因股权转让需要缴纳的个人所得税后再行向出让方支付剩余金额，出让方收到受让方该部分股权转让款后 10 个工作日内须签署所有相关法律文件，并在目标公司所在地市场监督管理部门办理股权变更登记手续。

第二期:标的股权变更登记完成之日起 15 个工作日内,受让方将剩余的 50% 股权转让款支付给出让方,即人民币 41,111.00 万元。

上述具体付款节点结合标的股权过户进行分期支付,该等安排具有商业合理性,且考虑公司支付能力,不会对公司财务状况造成重大不利影响。

(3) 交易对手交易价款使用进行特殊约定

出让方必须在收到上述第二期股权转让款之日起 90 个股票交易日内,将不少于股权转让款总额 20%即人民币 164,444,000 元(大写:人民币壹亿陆仟肆佰肆拾肆万肆仟元)的现金,用于在二级市场上(包括大宗交易和集合竞价交易方式)择机购买受让方 A 股股票。

出让方承诺,就上述购买的受让方股票,自标的股权变更登记完成之日起 12 个月内,不得出售股票,12 个月后可以出售不超过 50%的股票,24 个月后可以卖出全部股票。自标的股权变更登记完成之日起 24 个月内,出让方不得将股票用于担保、偿还债务(法律、行政法规、部门规章另有规定的除外)。上述股票因受让方送股、资本公积转增股本等原因增加的股票,亦应遵守上述安排。

若未能在上述约定期限(90 个股票交易日)内完成股票购买计划,出让方需各自将差额部分金额无条件地在上述约定期限届满之日起 3 个工作日内返还给受让方,且受让方对此无须支付任何对价。出让方因合理理由可以书面向受让方申请延期购买股票。

(4) 承诺服务期及竞业禁止约定

出让方承诺继续秉承勤勉尽责的职业精神,在双方书面协议确定的公司任职自基准日之日不少于 3 年。在承诺服务期内,任一出让方出现如下情形之一的,该出让方应向受让方支付各自转让款的 20%作为赔偿金:

- 1) 主动申请离职;
- 2) 劳动合同到期拒不与公司续期的;
- 3) 因出让方故意严重违反公司的规章制度而遭到辞退的。

出让方在离职后 5 年内，不得在任何地方以任何形式从事、经营、投资（但通过二级市场投资购买公众公司股票除外）与受让方及其全资、控股子公司现时及拟经营的相同或相似的以下相关业务：包括但不限于 PLC（可编程逻辑控制器）、PLC 扩展模块、HMI（人机界面）、CNC（数控系统）、机器人控制器、运动控制器以及其它各类专用控制器产品的研发、生产、销售、服务等，避免与受让方及其全资、控股子公司产生直接或间接的同业竞争（受让方豁免的除外）。

综上，本次交易安排已经出席股东大会全部中小股东的全票通过，本次交易定价具有合法合规且公允性，支付安排具有商业合理性，对交易价款使用、承诺服务期及竞业禁止进行特殊约定，不存在损害上市公司和中小股东合法权益的情形。

（九）高溢价收购汇川控制少数股权后，要求交易对手方仅用 20% 的股权交易款在二级市场取得上市公司股权的原因及合理性、能否有效绑定交易对手方，如交易对手方未及时增持且用正当理由持续延期，上市公司是否有其他措施确保交易对手方能够履行义务

1、高溢价收购汇川控制少数股权后，要求交易对手方仅用 20% 的股权交易款在二级市场取得上市公司股权的原因及合理性

上市公司与周保廷等交易对手方在《股权转让协议》中约定其必须在收到第二期股权转让款之日起 90 个股票交易日内，将不少于股权转让款 20% 的现金，用于在二级市场上（包括大宗交易和集合竞价交易方式）择机购买上市公司的股票。作出上述安排的具体原因如下：

（1）本次交易安排遵循市场化的原则，为交易各方自主协商的结果

本次股权交易定价系以北京天健兴业资产评估有限公司出具的关于汇川控制评估报告的评估结果为依据，定价公允。在上述定价基础上，交易双方作为独立的市场主体，遵循市场化原则，对具体的交易条款进行谈判协商，最终达成上述安排，上述交易安排系独立、平等的双方主体相互博弈的结果，具有合理性。为促进交易的达成，使用股权转让款用于购买股票的比例不宜设置过高。

（2）本次交易为收购少数股东股权，不存在业绩对赌和业绩补偿

与收购控股权的交易不同，本次交易属于收购少数股东持有汇川控制 49% 的股权，上市公司自汇川控制自设立至今均拥有公司的控股权，收购的目的是进一步增强上市公司在控制层产品的实力，增强控制层与驱动层的融合与协同，提高公司向客户提供整体解决方案的一体化能力，因此本次交易不存在业绩对赌条款和业绩补偿措施，亦不需要通过交易对手方用高比例的交易价款购买公司股票来防范交易风险和绑定交易对手方。

(3) 本次交易条款安排的其他考虑

此外，要求交易对手方以不少于 20% 的股权交易款在二级市场取得上市公司股票，还考虑到交易对手方在本次交易中需就股权增值部分缴纳大额的税费、交易时上市公司股票的市盈率高于汇川控制估值的市盈率以及受益于行业发展和进口替代进程加速，今年以来上市公司股价已呈现一定幅度的上涨等因素。

综上，本次交易安排遵循市场化的原则，为交易各方自主协商的结果，本次交易为收购少数股东股权，不存在业绩对赌和业绩补偿，亦不需要通过交易对手方用高比例的交易价款购买公司股票并锁定来防范交易风险和绑定交易对手方。交易对手方使用不少于 20% 的股权交易款购买公司股票的安排是经独立的双方多次博弈后达成的结果，具有合理性。

2、本次交易关于绑定交易对手方的条款安排

根据《股权转让协议》，周保廷等交易对手方需将不少于股权转让款 20% 的现金在二级市场上（包括大宗交易和集合竞价交易方式）择机购买公司的股票。上述交易对手方已承诺：就上述购买的发行人股票，自本次交易涉及的汇川控制股权变更登记至发行人名下之日起 12 个月内，不得出售股票，12 个月后可以出售不超过 50% 的股票，24 个月后可以卖出全部股票；自本次交易涉及的汇川控制股权变更登记至发行人名下之日起 24 个月内，上述交易对手方不得将股票用于担保、偿还债务（法律、行政法规、部门规章另有规定的除外）；上述股票因发行人送股、资本公积转增股本等原因增加的股票，亦应遵守上述安排。因此，交易对手方将不少于股权转让款 20% 的现金用于购买发行人的股票并作出上述锁定承诺的安排可以一定程度绑定交易对手方。

《股权转让协议》还约定：交易对手方承诺继续秉承勤勉尽责的职业精神，在双方书面协议确定的公司任职自基准日之日不少于 3 年（简称“承诺服务期”）。在承诺服务期内，其中任一交易对手方出现（i）主动申请离职；（ii）劳动合同到期拒不与公司续期的；（iii）因故意严重违反公司的规章制度而遭到辞退的，该交易对手方需向发行人支付其转让款的 20% 作为赔偿金。

同时，交易对手方在离职后 5 年内，不得在任何地方以任何形式从事、经营、投资（但通过二级市场投资购买公众公司股票除外）与发行人及其全资、控股子公司现时及拟经营的相同或相似的以下相关业务：包括但不限于 PLC（可编程逻辑控制器）、PLC 扩展模块、HMI（人机界面）、CNC（数控系统）、机器人控制器、运动控制器以及其它各类专用控制器产品的研发、生产、销售、服务等，避免与发行人及其全资、控股子公司产生直接或间接的同业竞争（发行人豁免的除外）。如交易对手方违反前述关于承诺服务期及竞业禁止约定的，该交易对手方应向发行人、汇川控制作出全额补偿，补偿范围包括但不限于发行人、汇川控制直接经济损失（罚金、违约金、补缴款项等）及发行人、汇川控制为维护权益支付的律师费、公证费等。

综上，除要求交易对手方将不少于股权转让款 20% 的现金购买发行人的股票并作出股票锁定承诺外，本次交易中，还约定交易对手方自基准日之日起不少于 3 年的服务期承诺，自离职日起 5 年内的竞业禁止以及相关违约责任，上述设置安排可以有效将交易对手方与上市公司绑定。

3、如交易对手方未及时增持且用正当理由持续延期，上市公司是否有其他措施确保交易对手方能够履行义务

（1）对于交易对手方延期购买股票的申请，上市公司董事会拥有最终的决定权

根据《股权转让协议》3.3.3 条之约定，“.....如出让方因合理理由向受让方申请延期购买股票的，应至少在上述约定期限届满前 10 个工作日提出书面申请，经受让方董事会同意延期的，可以延期并在予以相应延长的期限内豁免返还差额，但延长的期限内仍未完成股票购买金额的，出让方应在延长期限届满之日起 3 个工作日内按照前述约定向受让方无偿返还差额部分金额.....”交易对手方可以合

理理由向发行人申请延期购买股票，但必须经发行人董事会同意后方可延期。对于交易对手方延期购买股票的申请，发行人董事会有最终的决定权，不存在上市公司无法制约交易对手方从而导致交易对手方用正当理由持续延期规避及时增持义务的情形。

(2) 交易对手方未按约定购买股票需向上市公司无偿返还相关款项以及承担相应违约责任的安排，将促使交易对手方履行增持义务

根据《股权转让协议》3.3.3 条之约定，“.....若未能在上述约定期限（90 个股票交易日，下同）内完成股票购买计划，出让方需各自将差额部分金额（计算公式为：差额部分=第 3.3.1 条约定的出让方在上述约定期限应购买股票的金额—该出让方上述约定期限实际购买股票的金额）无条件地在上述约定期限届满之日起 3 个工作日内返还给受让方，且受让方对此无须支付任何对价.....”，交易对手方未按约定购买股票的，需将应购买股票金额与实际购买股票金额的差额无偿向上市公司返还。

根据《股权转让协议》8.3 条之约定，“.....若出让方拒不按照约定购买股票，同时又未按约返还股权转让款的，每逾期一天，该对应的出让方须按应返还款日万分之三支付违约金，并赔偿由于违约给受让方造成的一切损失及受让方前期已经支出的合理费用.....”，交易对手方未按约定购买股票，又不向上市公司返还应购买股票金额与实际购买股票金额的差额的，需向上市公司承担违约责任，赔偿上市公司一切损失及前期已支出的合理费用。

因此，交易对手方未按约定购买股票需向上市公司无偿返还上述相关款项，不返还款项的，还需向上市公司承担违约责任，赔偿上市公司一切损失及前期已支出的合理费用。上述安排将促使交易对手方按约履行增持义务。

综上，对于交易对手方延期购买股票的申请，上市公司董事会拥有最终的决定权，《股权转让协议》明确约定了交易对手方未按约定购买股票需向上市公司无偿返还相关款项，不返还款项的，还需向上市公司承担违约责任，赔偿上市公司一切损失及前期已支出的合理费用。上述安排可促使交易对手方按约履行义务。

(十) 说明交易完成后汇川控制相关核心人员是否保持稳定，上市公司对汇

川控制标的公司相关核心人员的调整计划以及防止核心技术泄露与核心技术人员流失的主要措施的有效性，是否签署相关竞业禁止的协议，上市公司是否充分预计上述风险并采取有效措施

1、说明交易完成后汇川控制相关核心人员是否保持稳定

截至本回复出具之日，汇川控制的核心人员包括本次交易的 6 名交易对手方及其他核心技术人员。汇川控制为该等人员提供了富有竞争力的薪酬待遇，该等人员亦参与了上市公司的股权激励计划，前述措施将吸引上述核心人员继续为汇川控制提供服务。本次交易涉及的《股权转让协议》亦约定上述 6 名交易对手方自基准日之日起不少于 3 年的服务期及自离职日起 5 年的竞业禁止义务。

据此，本次交易完成后，汇川控制的相关核心人员将继续保持稳定。

2、上市公司对汇川控制标的公司相关核心人员的调整计划

汇川控制自设立至今一直为上市公司的控股子公司，受上市公司控制，上市公司本次交易系收购汇川控制少数股东权益；在核心人员等全体员工的努力下，汇川控制发展良好，业绩呈现爆发式增长，形成了具有市场竞争力的产品和技术。上市公司目前不存在对汇川控制相关核心人员的调整计划。

3、防止核心技术泄露与核心技术人员流失的主要措施的有效性，是否签署相关竞业禁止的协议，上市公司是否充分预计上述风险并采取有效措施

(1) 防止核心技术泄露的主要措施的有效性

为防止核心技术泄露，汇川控制制定了以下措施：

1) 公司已建立适用于汇川控制的《商业秘密保护制度》、《商业秘密保护规定实施办法》等制度，以加强公司商业秘密保护工作，保障公司合法权益不受侵害，防止员工及其他人窃取、非法使用、泄露公司商业秘密。

2) 核心技术人员已签订了《保密协议》及《竞业禁止协议》。其中，《保密协议》约定了核心技术人员在任职期间及离职后 3 年内保守公司技术秘密和商业秘密的义务。《竞业禁止协议》则约定了核心技术人员自签订书面《劳动合同》之日始至与公司劳动关系解除或终止后 2 年内的竞业禁止义务。此外，本次交易

涉及的《股权转让协议》还约定了作为核心技术人员的 6 名交易对手方自离职日起 5 年的竞业禁止义务。

3) 汇川控制重视信息与技术的保密工作，除制定相关保密制度、与相关人员签订《保密协议》外，汇川控制还定期对员工进行保密宣传和培训，严格限制其技术秘密的接触人员范围。

4) 汇川控制推行信息安全管理体系统，通过上网认证系统实施网络的统一接入，避免汇川控制的核心技术信息通过互联网对外扩散。

5) 汇川控制实行严格的出入管理，实行门卫 24 小时值班制，员工上下班需打卡，且人员出入均需进行登记等。汇川控制严格的出入管理，将增大核心技术相关资料的泄露难度，保护核心技术的安全。

6) 汇川控制对其生产经营过程中取得的专利、软件著作权等技术及时提出注册申请以进行保护。

截至目前，汇川控制上述防止核心技术泄露的措施合理有效。

(2) 防止核心技术人员流失的主要措施的有效性，是否签署相关竞业禁止的协议

为防止核心技术人员的流失，汇川控制制定了以下措施：

1) 汇川控制为核心技术人员提供了具有市场竞争力的薪酬及相关福利待遇，并将相关核心技术人员纳入上市公司股权激励计划范畴；汇川控制亦在持续完善绩效考核体系，从而进一步增强公司对核心技术人员的吸引力，有效保障核心技术人员的积极性及稳定性。

2) 汇川控制建立更为透明化的员工晋升通道，持续细化相应岗位晋升需求，为员工提供更好的能力发挥和展示平台。

3) 汇川控制建立完善的培训制度，采用企业内训、上市公司开办的“汇川大学”开设的相关课程培训等方式，根据市场变化及产业发展战略调整，完善核心技术人员的知识结构，不断提升核心技术人员技术能力，有效保障核心技术人员稳定性。

4) 核心技术人员均签订了《竞业禁止协议》。《竞业禁止协议》约定了相关人员的竞业禁止的期限自双方签订书面《劳动合同》之日始至双方的劳动关系解除或终止后 2 年止。

此外，作为汇川控制核心技术人员的 6 名交易对手方，周保廷、杨志强、凌晓军、宿春雷、胡平、张泉在与上市公司签署的《股权转让协议》中承诺：继续秉承勤勉尽责的职业精神，在双方书面协议确定的公司任职自基准日之日不少于 3 年；在离职后 5 年内，不得在任何地方以任何形式从事、经营、投资（但通过二级市场投资购买公众公司股票除外）与发行人及其全资、控股子公司现时及拟经营的相同或相似的以下相关业务：包括但不限于 PLC（可编程逻辑控制器）、PLC 扩展模块、HMI（人机界面）、CNC（数控系统）、机器人控制器、运动控制器以及其它各类专用控制器产品的研发、生产、销售、服务等，避免与发行人及其全资、控股子公司产生直接或间接的同业竞争（发行人豁免的除外）。

截至目前，汇川控制的核心技术人员较为稳定，汇川控制上述防止核心技术人员流失的措施有效。汇川控制的核心技术人员均已签署《竞业禁止协议》。

(3) 上市公司是否充分预计上述风险并采取有效措施

上市公司作为汇川控制的控股股东，持续对汇川控制实施管理，知悉核心技术泄露与核心技术人员对汇川控制发展的重要性，预计到如不采取有效措施，汇川控制将可能出现核心技术泄露及核心技术人员流失的情况，从而给汇川控制的生产经营造成重大不利影响。

针对汇川控制上述核心技术泄露的风险，上市公司已通过建立有效的《商业秘密保护制度》、《商业秘密保护规定实施办法》等制度，与核心技术人员签订《保密协议》及《竞业禁止协议》，加强员工的保密宣传和培训，实行信息安全管理及严格的出入管理，及时将相关技术成果申请注册为专利、软件著作权等方式防止汇川控制的核心技术泄露。

针对汇川控制上述核心技术人员流失的风险，上市公司已通过为核心技术人员提供具有市场竞争力的薪酬、相关福利待遇及股权激励计划，建立更为透明化的员工晋升通道及完善的培训制度，与核心技术人员约定竞业禁止期限等方式防

止汇川控制的核心技术人员流失。

以上措施将有效防止汇川控制核心技术泄露及核心技术人员流失情况的发生。关于防止汇川控制核心技术泄露及核心技术人员流失的具体措施详见本题回复之“3、防止核心技术泄露与核心技术人员流失的主要措施的有效性，是否签署相关竞业禁止的协议，上市公司是否充分预计上述风险并采取有效措施”前述内容。

(十一) 结合汇川控制最近三年一期的业绩情况、所处细分行业发展趋势及市场竞争情况、发行人销售规模扩张情况及未来变化趋势、市场占有率及行业地位、业绩增长的可持续性，说明收益法评估采用的关键参数、假设依据及合理性，说明本次评估是否受周期性波动影响、相关业绩增长是否具有可持续性，详细分析说明本次交易评估结果较账面净资产增值幅度较大的原因、合理性及评估定价的公允性，并充分披露相关风险。

1、汇川控制最近三年一期的业务情况

核算主体	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
控制技术产品线	营业收入（万元）	33,389.10	21,059.50	20,824.62	16,970.71
	同比变动（%）	131.68	1.13	22.71	74.64
	净利润（万元）	11,645.23	5,753.42	6,678.50	5,733.02
	同比变动（%）	177.35	-13.85	16.49	78.62
汇川控制	营业收入（万元）	17,731.73	6,214.44	6,746.29	6,397.86
	同比变动（%）	309.05	-7.88	5.45	57.38
	净利润（万元）	9,923.90	4,593.87	5,593.59	5,726.57
	同比变动（%）	158.74	-17.87	-2.32	78.43

汇川控制的收入、净利润变化情况及原因详见本题回复之“（一）说明汇川

控制最近三年及一期的收入和利润情况，并结合变动情况说明变动合理性”。

2、汇川控制所处细分行业发展趋势

汇川控制主营产品为智能机械控制器、中型 PLC、小型 PLC、IO 系统和 HMI 等，其中 PLC 产品占比较高，如下结合 PLC 的细分行业发展进行分析。

我国制造业正面临智能制造转型升级，工业自动化市场景气度持续向好。未来几年，3C 制造、锂电、硅晶、光伏、印刷包装等先进制造行业面临良好的增长机遇，该等行业新建、扩充或更新产线将催生大量的 PLC 产品采购需求，从而带动 PLC 业规模平稳增长，行业预计增速较快。

根据中国工控网发布的《2020 中国 PLC 市场研究报告》，2020 年-2022 年 PLC 行业增长预计如下表所示：

年度	PLC 市场规模	
	单位：百万元	增长率
2020E	11,391	1.7%
2021E	11,941	4.8%
2022E	12,672	6.1%

数据来源：中国工控网

3、汇川控制所处细分行业的市场竞争情况

中国 PLC 市场主要被外资品牌占据，2018 年、2019 年国内 PLC 市场主要厂商市场份额变化如下：

厂商	2018 年市场份额	2019 年市场份额
西门子	44.5%	43.5%
欧姆龙	9.7%	9.8%

厂商	2018 年市场份额	2019 年市场份额
三菱	9.1%	8.8%
罗克韦尔自动化	6.8%	7.9%
施耐德电气	5.1%	5.3%
台达	4.5%	4.8%
松下	2.9%	2.8%
信捷电气	2.4%	2.7%
汇川技术	1.6%	1.7%
艾默生	1.1%	0.8%
其它	12.0%	12.0%
总计	100.0%	100.0%

注：（1）数据来源：中国工控网；（2）汇川技术的统计口径主要为汇川控制的 PLC 产品。

如上表所示，与外资品牌相比，汇川控制目前的市场占有率不高，未来随着工控行业的发展和进口替代进程加速，国内厂商具备较好的发展前景，成长空间较大。

汇川控制目前掌握国内领先的 PLC 平台技术，拥有完全的自主知识产权，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，拥有产品品类多、技术水平高、客户需求响应及时等竞争优势。

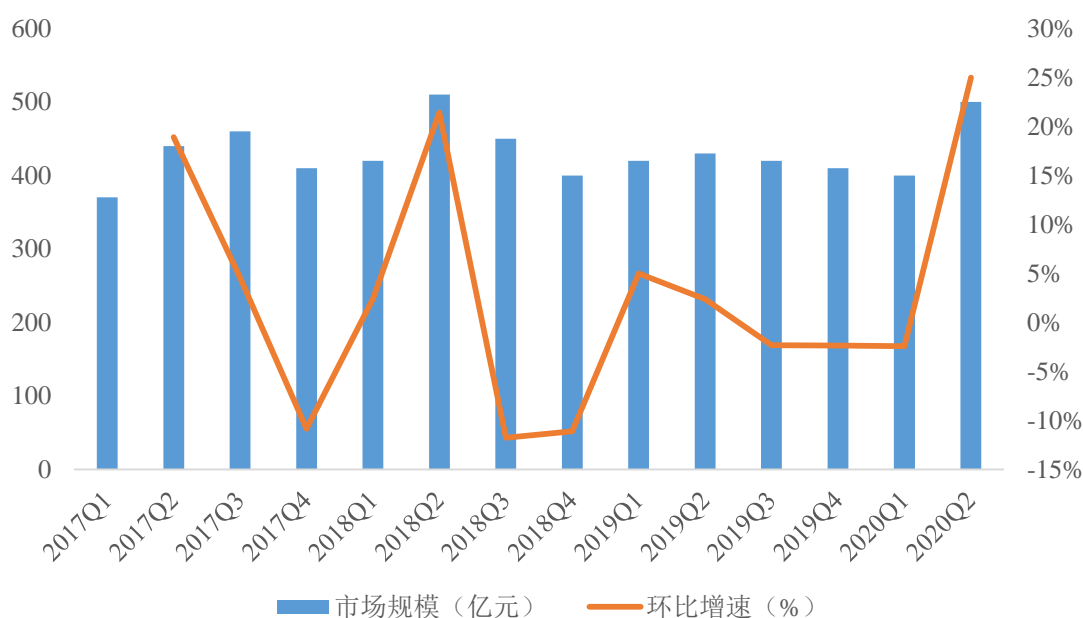
4、发行人销售规模扩张情况及未来变化趋势

汇川控制为上市公司的控股子公司，其主要产品包括智能机械控制器、中型 PLC、小型 PLC、IO 系统和 HMI 等，属于上市公司工业自动化控制解决方案中的重要组成部分。汇川控制营业收入的变化和工控行业的发展情况、上市公司

的整体发展情况相关度较高。

工控行业方面，2020年第一季度受疫情影响行业增速有所放缓，2020年第二季度起，国内疫情得到有效控制后制造行业开始复苏，带动工控行业景气度持续回升。根据MIR睿工业统计，2020年第二季度工控行业市场规模环比提升27.08%，同比提升6.40%。随着我国智能制造转型升级进程持续深入、新基建等产业政策带动新兴产业快速扩张，我国工控行业预计在未来数年仍将保持较快增速。

2017-2020Q2 工控市场规模变化情况



资料来源：MIR 睿工业

上市公司方面，经过多年发展，公司已经成长为工业自动化行业的国产龙头企业。在技术优势、品牌优势、产品优势等多方面因素驱动下，上市公司的收入规模不断提升，营业收入增速持续保持较高水平。根据中国工控网统计，2019年上市公司低压变频器国内市场份额为14.6%，与ABB、西门子处于国内市场第一阵营，位居行业第三、内资品牌第一；2019年上市公司伺服系统国内市场份额为10.7%，位居行业第四、内资品牌第一。相比于上市公司的变频器、伺服系统等产品，控制技术产品线发展历史较短、营业收入规模较小，但近年来同样亦呈现较高的增速。

2017-2020Q3 上市公司及控制技术产品线营业收入及增速

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上市公司营业收入 (万元)	809,848.11	739,037.09	587,435.78	477,729.57
同比增速 (%)	65.00	25.81	22.96	30.53
控制技术产品线营 业收入 (万元)	33,389.10	21,059.50	20,824.62	16,970.71
同比增速 (%)	131.68	1.13	22.71	74.64

汇川控制的产品及技术目前在国内处于领先地位,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。

5、汇川控制业绩增长可持续性

未来,随着工业自动化行业的进口替代进程加速,汇川控制预计仍将保持较快增长,进一步带动汇川控制营业收入的提升。未来数年,汇川控制都将持续受益于以下三个重要因素:

(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) 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 平台技术和 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。

综上，汇川控制的产品及技术目前在国内处于领先地位，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。

6、收益法假设合理

(1) 一般假设

交易假设：假定所有待评估资产已经处在交易过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。

公开市场假设：公开市场假设是对资产拟进入的市场的条件以及资产在这样的市场条件下接受何种影响的一种假定。公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是指一个有自愿的买方和卖方的竞争性市场，在这个市场上，买方和卖方的地位平等，都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易都是在自愿的、理智的、非强制性或不受限制的条件下进行。

持续使用假设：持续使用假设是对资产拟进入市场的条件以及资产在这样的市场条件下的资产状态的一种假定。首先被评估资产正处于使用状态，其次假定处于使用状态的资产还将继续使用下去。在持续使用假设条件下，没有考虑资产用途转换或者最佳利用条件，其评估结果的使用范围受到限制。

企业持续经营假设：是将企业整体资产作为评估对象而作出的评估假定。即企业作为经营主体，在所处的外部环境下，按照经营目标，持续经营下去。企业

经营者负责并有能力担当责任；企业合法经营，并能够获取适当利润，以维持持续经营能力。

（2）收益法评估假设

1) 国家现行的有关法律、法规及政策，国家宏观经济形势无重大变化；本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

2) 针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营。

3) 假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务。

4) 除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律和法规。

5) 假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

6) 假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与现时方向保持一致。

7) 根据 2020 年的《控制技术产品线结算协议》，汇川控制的销售收入根据控制技术产品线销售收入扣减控制技术产品线硬件成本及 10% 的成本利润后，再扣减其他费用后确认，汇川控制向苏州汇川开具软件产品发票，计算基础以每月控制产品线最终对外销售金额为基础，再通过结算公式确定开票额，2020 年苏州汇川应于年底前完成付款；2021 年开始苏州汇川应于每月收到发票后 90 日内以票据完成付款；资源使用费按照发生在汇川技术的期间费用考虑 10% 的利润后确认，汇川技术给汇川控制开具平台资源使用费发票，2020 年每半年度结算一次，汇川控制应于收到发票后 30 日内现金支付；2021 年每月进行一次结算，汇川控制应于收到发票后 90 日内现金支付。假设汇川控制的销售收入和资源费使用费的确认方式和款项结算方式按照目前签订合同执行，合同到期后，假设保持与合同到期前的条款一致进行预测。

8) 有关利率、汇率、赋税基准及税率，政策性征收费用等不发生重大变化。

9) 无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

10) 假设企业预测年度现金流在年内均匀流入。

11) 假设评估基准日后企业的产品或服务保持目前的市场竞争态势。

12) 假设评估基准日后企业的研发能力和技术先进性继续保持目前的水平。

13) 假设汇川控制能够持续满足软件企业条件，并能持续获得所得税按税率 10% 征收的优惠政策，且研发费用能够一直满足加计扣除的条件。

上述假设，除了特殊假设第 7 条和第 13 条外，其他均为收益法评估的通用假设。其中第 7 条假设是 2020 年的《控制技术产品线结算协议》中约定了汇川控制与上市公司之间的结算政策和结算方式，该结算协议公允反映汇川控制的业绩情况，具体回复详见本答复问题 2 之“(五)/1/(2) 公允反映汇川控制的业绩情况”，据此，评估假设未来年度依据该结算协议进行预测具备合理性。

第 13 条假设是因为汇川控制属于软件企业，根据 2020 年 12 月 11 日发布的《财政部 税务总局 发展改革委 工业和信息化部关于促进集成电路产业和软件产业高质量发展企业所得税政策的公告》(财政部 税务总局 发展改革委 工业和信息化部公告 2020 年第 45 号) 第四条，国家鼓励的重点集成电路设计企业和软件企业，自获利年度起，第一年至第五年免征企业所得税，接续年度减按 10% 的税率征收企业所得税。该政策自 2020 年 1 月 1 日执行，此前执行政策为《财政部、国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》(财税〔2012〕27 号)，其中第二条规定“经认定后，减按 15% 的税率征收企业所得税”和第四条规定“国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业，如当年未享受免税优惠的，可减按 10% 的税率征收企业所得税”。

汇川控制报告期内均通过了享受重点软件企业所得税优惠企业核查，享受国家规划布局内重点软件企业可减按百分之十的税率征收企业所得税优惠政策，该税收优惠政策未明确截止日期，执行优惠政策的企业待每年申报资料通过核查后可以享受所得税优惠政策。汇川控制在收益法评估假设的通用条款假设前提下，公司持续向好发展，能够满足重点软件企业的认定要求，且预测年度汇川控制的研发费用率占比在 14% 左右，也满足研发费用加计扣除中研发费用率的标准，因此假设汇川控制能够持续通过重点软件企业所得税优惠企业核查，并能持续享受

国家规划布局内重点软件企业可减按百分之十的税率征收企业所得税优惠政策，且研发费用能够一直满足加计扣除的条件假设具有合理性。

7、本次评估不会受到周期性波动影响，相关业绩的增长具有可持续性

上市公司所处的工控行业及汇川控制所处的细分行业下游应用非常广泛，客户涉及众多行业，近年来受中美贸易摩擦等外部因素的不利影响，行业发展增速存在波动，但随着我国制造业产业结构持续优化升级、进口替代进程加速等有利因素支持，整体行业预计未来较长一段时间内都将处于行业上升周期。

在行业整体发展趋势向好的基础上，汇川控制依托丰富的产品品类、领先的技术、产品定制化能力强等优势，随着市场竞争力不断增强，品牌认可度逐年提高，未来年度市场占有率有望继续提高。

综上，上市公司所处的工控行业及汇川控制所处的细分行业在较长一段时间都会处于上升周期，汇川控制 PLC、HMI 产品的市场占有率尚有较大的提升空间，因此本次评估不会受到周期性波动影响，汇川控制业绩的增长具有可持续性。

8、关于评估关键参数的选取依据及合理性分析

汇川控制的产品属于上市公司的控制技术产品线，最终通过上市公司平台实现对外销售，汇川控制与上市公司各年度均签署《控制技术产品线结算协议》，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，汇川控制收入、净利润的变化受市场和行业发展、控制技术产品线的损益情况以及当期双方结算政策等因素的影响。因此，本次评估中，汇川控制收益预测基础为控制技术产品线的收益预测。

本次评估首先预测控制技术产品线的收益情况，其次根据《2020 年控制技术产品线结算协议》，对汇川控制进行收益预测。控制技术产品线收益预测的主要参数如下：

(1) 控制技术产品线收益预测的主要参数如下：

1) 收入

本次评估对于控制技术产品线的收入增长率如下：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
营业收入	42,604.97	51,151.77	64,554.60	78,814.38	88,496.82	94,326.34
收入增长率	102.31%	20.06%	26.20%	22.09%	12.29%	6.59%

①2020年预测收入完成的可实现性说明

2020年1-9月控制技术产品线实现营业收入33,389.10万元，已经完成2020年收入目标的78.37%。如下表所示，2020年前三季度的收入实现比例大于2018年、2019年前三季度收入完成水平，2020年收入预测具有可实现性。

项目	2020年	2019年	2018年
前三季度收入占全年总收入/ 预测总收入比例（%）	78.37%	70.93%	74.09%

②2021年后预测收入增长率的合理性说明

工业自动化行业中，与汇川控制产品相似度较高的可比上市公司为信捷电气[603416.SH]和雷赛智能[002979.SZ]。2017年-2020年第二季度上市公司、同行业上市公司的营业收入及增速比较数据如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	平均值
汇川技术	478,404.34	739,037.09	587,435.78	477,729.57	
同比增速（%）	75.95	25.81	22.96	30.53	38.81
信捷电气	49,681.27	64,964.16	59,038.02	48,357.34	
同比增速（%）	62.53	10.04	22.09	36.81	32.86
雷赛智能	43,529.32	66,326.40	59,650.78	53,546.51	

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	平均值
同比增速(%)	34.51	11.19	11.40	26.51	20.90

上表相比,本次评估中预测控制技术产品线2021年至2025年收入增长率分别为20.06%、26.20%、22.09%、12.29%、6.59%,均未高于上市公司、信捷电气以及雷赛智能2017年-2020年上半年的收入增长率平均值,整体取值较为合理。

2) 控制技术产品线毛利率情况

①控制技术产品线历史年度和预测年度毛利率

项目	2018年	2019年	2020年1-6月	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
毛利率	53.20%	52.11%	58.00%	57.26%	57.17%	56.80%	56.18%	55.24%	54.05%

②同行业公司类似产品的毛利率水平:

公司名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	平均值
信捷电气-PLC产品	60.60%	54.62%	51.79%	55.85%	55.72%
雷赛智能-控制类产品	72.08%	78.11%	76.89%	75.96%	75.76%

由上表的数据可以看出,评估预测的控制技术产品线的毛利率不高于同行业公司类似产品的毛利率水平,因此本次毛利率预测相对谨慎。

3) 控制技术产品线三项费用率

①控制技术产品线历史年度和预测年度三项费用率

项目	2019年	2020年1-6月	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
三项费用合计	25.61%	21.25%	22.17%	23.66%	23.49%	23.47%	23.80%	24.46%

②上市公司和同行业公司三年一期的三项费用率如下表:

公司名称	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
汇川技术	21.30%	25.79%	25.68%	26.97%
雷赛智能	22.27%	28.43%	28.72%	27.81%
信捷电气	14.09%	18.39%	16.37%	17.12%

从上表可以看出，评估预测的控制技术产品线的费用率水平与可比公司及上市公司差异不大，因此预测合理。

(2) 汇川控制收益预测参数合理性分析

基于前述对控制技术产品线的收入、成本、费用的预测，根据《2020年控制技术产品线结算协议》中约定的上市公司与汇川控制的结算政策和结算方式，得出汇川控制的收益数据。未来年度汇川控制收入及净利润数据具体如下表所示：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
营业收入	22,467.78	26,925.60	33,712.60	40,627.40	44,704.10	46,415.38
收入增长率	261.54%	19.84%	25.21%	20.51%	10.03%	3.83%
净利润	11,829.73	14,310.15	17,894.23	21,335.70	22,818.81	22,580.02
净利润增长率	157.51%	20.97%	25.05%	19.23%	6.95%	-1.05%

汇川控制2020年预测营业收入为22,467.78万元，净利润为11,829.73万元，2020年1-9月份实现收入17,731.73万元，净利润9,923.90万元，已经完成2020年全年收入目标的78.92%，净利润目标的83.89%，并高于2019年同期的实现情况，2020年汇川控制的收入和净利润预测数据具有可实现性。

2021年及以后，在上述分析的汇川控制技术产品线收益预测合理的基础上，汇川控制根据《2020年控制技术产品线结算协议》的结算政策和结算方式与上市公司结算，据此得出汇川控制的收益预测，整体收益预测合理。

9、详细分析说明本次交易评估结果较账面净资产增值幅度较大的原因及合理性

本次评估增值较高的主要原因为汇川控制属于轻资产型公司，公司有形实物资产较少，该公司的价值更多体现在公司所拥有的人才、核心技术、产品及方案解决等重要的无形资产，此部分资源价值在净资产中均未体现。受益于行业发展和国家政策驱动，进口替代进程加速，汇川控制将不断提升和推广产品种类及技术，未来发展趋势向好，汇川控制未来数年的收入预期仍将保持较快速度增长。因此本次评估采用收益法定价，收益法是从企业获利能力的角度衡量企业的价值，包含了上述无形资产价值，因此较账面净资产增值较高。

如下将本次估值增值情况与 A 股市场资产重组中标的资产为同行业企业的可比交易案例评估增值情况进行比较分析：

麦格米特[002851.SZ]于 2018 年 8 月收购控股子公司深圳控制 46%的股权，麦格米特主营业务为定制电源解决方案及工业自动化核心部件，深圳控制主要从事 PLC 产品的研发和销售。截至 2017 年 12 月 31 日，深圳控制经审计净资产 2,349.09 万元，全部股权价值的评估值为 21,500.00 万元，交易作价确定为 21,500.00 万元。

项目	定价方法	审计基准日净资产（万元）	交易定价（万元）	评估增值率
麦格米特深圳控制 46%的股权	收益法	2,349.09	21,500.00	815.25%
汇川技术收购汇川控制少数股权	收益法	18,425.95	169,500.00	819.90%

本次交易与可比交易案例麦格米特收购深圳控制 46%股权项目的评估均采用收益法定价，评估增值率接近，本次评估增值幅度合理。

10、评估定价公允

（1）本次评估市盈率

截至评估基准日 2020 年 6 月 30 日，评估对象汇川控制股东全部权益价值的评估值为 169,500.00 万元，根据立信会计师出具的审计报告和未来年度的预测数据，汇川控制的相对估值水平如下：

项目	2019 年	2020E	2020-2025 年预测平均
净利润（万元）	4,593.87	11,829.73	18,461.44
市盈率（P/E）	36.90	14.33	9.09

注：2020 年 1-6 月净利润 6,718.97 万元已经立信会计师审计，2020 年 7-12 月净利润 5,110.76 万元为评估预测数据，2020 年 1-9 月已经实现净利润 9,923.90 万元，该数据未经审计。

本次估值的静态市盈率（评估值/2019 年净利润）为 36.90，动态市盈率（评估值/2020 年预测净利润）为 14.33，预测期平均市盈率（评估值/2020-2025 年预测平均净利润）为 9.09。

（2）同行业可比上市公司市盈率比较

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），汇川控制所属行业为电气机械和器材制造业，行业代码为“C38”。根据产品所处的专业领域和应用领域，汇川控制属于工业自动化行业。

汇川控制主营产品为工业控制器，包括智能机械控制器、中型 PLC、小型 PLC、IO 系统和 HMI 等。工业自动化行业中，与汇川控制产品相似度较高的可比公司为信捷电气[603416.SH]和雷赛智能[002979.SZ]。

信捷电气主营业务为工业自动化控制产品的研发、生产、销售，主要产品有可编程控制器（PLC）、人机界面（HMI）、伺服控制系统、变频驱动、智能机器视觉系统、工业机器人等产品系列及整套自动化装备，其中 PLC 营业收入占比较高。雷赛智能主营业务为运动控制核心部件及行业运动控制解决方案，主要产品有核心部件控制器、驱动器、电机等，其中控制技术类产品（PC 平台控制卡和 PLC 等）营业收入占比较高。

截至本次交易的评估基准日 2020 年 6 月 30 日，汇川控制的可比上市公司市盈率情况如下：

证券代码	证券简称	市盈率 PE(LYR)	市盈率 PE(TTM)	预测 PE
603416.SH	信捷电气	34.28	31.22	26.13
002979.SZ	雷赛智能	52.13	45.89	40.56
平均值		43.21	30.24	33.35

注：数据来源为 Wind 资讯，PE(LYR)=2020 年 6 月 30 日市值/2019 年净利润；PE(TTM)=2020 年 6 月 30 日市值/截至 2020 年 6 月 30 日前四季度净利润；预测 PE=2020 年 6 月 30 日市值/2020 年预测净利润，预测净利润取自 Wind 一致预测。

汇川控制的可比上市公司平均市盈率 PE(LYR)为 43.21，平均市盈率 PE(TTM)为 30.24，预测 PE 为 33.35，本次交易估值的市盈率低于同行业可比上市公司相应的平均市盈率水平，交易定价合理，不存在损害上市公司和股东利益的情形。

(3) 可比交易案例市盈率比较

公司选取 A 股市场资产重组中标的资产为同行业企业的可比交易案例，与本次交易对应的市盈率进行比较分析，作为判断本次交易标的定价公允性的参考。可比交易案例的交易市盈率与本次交易市盈率对比如下：

麦格米特[002851.SZ]于 2018 年 8 月收购控股子公司深圳控制 46%的股权，麦格米特主营业务为定制电源解决方案及工业自动化核心部件，深圳控制主要从事 PLC 产品的研发和销售。截至 2017 年 12 月 31 日，深圳控制全部股权价值的评估值为 21,500.00 万元，交易作价确定为 21,500.00 万元。

项目	交易作价 (万元)	指标	评估前一年 净利润及对应 的市盈率	评估当年承 诺利润及对应 的市盈率	承诺期平均 利润及对应 的市盈率
麦格米特收购 深圳控制 46% 股权	21,500.00	净利润(万元)	735.57	1,294.82	1,863.05
		对应市盈率	29.23	16.60	11.54
汇川技术收购	169,500.00	净利润(万元)	4,593.87	11,829.73	18,461.44

汇川控制少数 股权		对应市盈率	36.90	14.33	9.09
--------------	--	-------	-------	-------	------

深圳控制按照承诺净利润计算市盈率为 16.60 倍，本次交易汇川控制按照 2020 年预测净利润计算市盈率为 14.33，不存在显著差异，交易定价合理。

11、补充披露相关风险

发行人已在募集说明书“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”中补充披露以下内容：

（三）工控行业发展和进口替代不及预期发展的风险

随着我国智能制造转型升级进程持续深入、新基建等产业政策带动新兴产业快速扩张，我国工控行业预计在未来数年仍将保持较快增速。如果工控行业发展未能如预期增长、进口替代未能如期望推进，汇川控制的市场拓展计划未能顺利实施，均会对控制技术产品线的收入产生影响，未来年度预测收入的实现存在一定的风险。具体风险包括：

1、未来几年因宏观经济波动、工业景气下行等原因导致工控市场增速不及预期，甚至出现负增长的情形。市场规模增速放缓或者市场规模萎缩将导致汇川控制的产品更多地通过存量市场进行消化，汇川控制将面临更加激烈的市场竞争，收入规模存在增长受限或下滑的风险。

2、未来几年因技术工业变化、国际品牌降价等原因导致工控市场进口替代不及预期，甚至出现负增长的情形。以西门子为代表的国际品牌在中国市场具有较大的品牌优势、技术优势和市场优势，如果未来几年国际厂商产品的技术性能与国产厂商产品的差距拉大、或者国际厂商采取降价策略开拓市场，汇川控制存在客户被进口品牌抢夺、客户资源流失、客户口碑下降，进而导致收入规模增速放缓甚至产生下滑。

综上所述，本次收益法评估采用的关键参数、假设依据具有合理性，本次交易评估结果较账面净资产增值幅度较大，定价公允合理。

二、资产评估机构核查事项

（一）核查过程

评估机构进行了如下核查：

1、对汇川控制的自然人股东及主要经营管理人员进行访谈，了解汇川控制与汇川技术协作流程及分工，了解汇川控制的人员配备及技术储备等情况；

2、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》；

3、查阅了汇川控制核心人员的名单；

4、查阅了上市公司的年度报告等公告文件；

5、查阅了同行业上市公司的年度报告，对公司及同行业上市公司的财务数据进行了对比分析；

6、查阅了同行业上市公司重组并购案例相关报告，对本次交易和同行业重组并购项目的收益法评估增值率进行了对比分析；

7、获取行业分析报告并与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、汇川控制从事的业务并非作为上市公司生产流程中的一个环节，并不高度依赖上市公司的定制化需求，上市公司不存在其他控股子公司采用与汇川控制相同或类似的生产经营模式；汇川控制具备独立面向市场的经营能力，属于独立的经营性资产，满足收益法中假设标的公司具有持续经营的基础和条件的评估前提，本次交易采用收益法评估定价具有合理性；

2、汇川控制和上市公司签署了《控制技术产品线结算协议》，在该结算政策及结算方式下公允地反映了汇川控制的业绩情况。自汇川控制设立以来，结算政

策发生过变更，且结算政策的每次调整均系根据控制技术产品的发展历程及为更清晰的反映各主体的权利义务的背景下进行，具有合理性；

3、本次收益法评估采用的关键参数、假设依据具有合理性；本次评估不受周期性波动影响，汇川控制的业绩增长具有可持续性；本次交易评估结果较账面净资产增值幅度较大具备合理性，评估结果是基于控制技术产品线未来收益情况及结算政策确定，具备公允性。

（本页以下无正文！）

(此页无正文，为北京天健兴业资产评估有限公司关于深圳证券交易所《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审核问询函》相关问题的回复修订稿之盖章页)

签字资产评估师：

郑林斌

签字资产评估师：

王集彦

北京天健兴业资产评估有限公司

2021年2月9日