关于东莞怡合达自动化股份有限公司

首次公开发行注册环节反馈意见落实函中

有关财务事项的说明

关于东莞怡合达自动化股份有限公司
首次公开发行注册环节反馈意见落实函中
有关财务事项的说明

天健函〔2021〕3-62号

深圳证券交易所：

由东莞证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称落实函）奉悉。我们已对落实函所提及的东莞怡合达自动化股份有限公司（以下简称东莞怡合达公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于毛利率

FA 工厂自动化零部件为发行人的主要产品，报告期内占营业收入的比例在90%以上，上述产品供应模式可分为为自制供应、OEM 供应和集约化采购供应。报告期内，自制供应的毛利率大多低于 OEM 供应和集约化采购供应的毛利率。杭州宇一机械有限公司（以下简称宇一机械）为发行人报告期内新增供应商，2017年5月起与发行人合作，为发行人提供产品 OEM 供应。报告期内，发行人向其采购金额分别为 160.91 万元、617.11 万元和 892.92 万元。公开资料显示，宇一机械成立于 2017 年 4 月，法定代表人为金辉，与发行人共同实际控制人金立国之姐姐姓名相同。请发行人：（1）说明报告期内是否存在同类产品或相近型号产品，既存在自制供应又存在 OEM、集约式供应的情形，如有，请举例说明，并说明该类产品的单位价格、单位成本、毛利率等是否存在差异；（2）说明招股说明书（P120）中“OEM 供应为公司主要供应方式，合计占比分别为 83.42%、83.99%、83.72%和 81.11%”的表述与表格中所述内容是否一致，并用简明易懂的语言说明自制供应、OEM 供应、集约化采购之间的区别；（3）说明宇一机械成立时间较短即与发行人开展合作的原因及合理性，并说明宇一机械法定代表人

地址：杭州市江干区钱江路1366号华润大厦B座
Add: Block B, China Resources Building,
1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

金辉与发行人共同实际控制人金立国姐姐金辉是否为同一人，如是，请说明发行人与宇一机械的交易是否构成关联交易；（4）结合电子商务日益便捷的趋势，说明发行人对外销售的市场上已有标准型号或成熟品牌的零部件销售价格与市场其他零部件供应商的供应价格相比是否具有显著竞争力；（5）结合发行人产品终端用途，分类说明报告期内不同终端用途产品的营业收入变动情况，举例说明下游客户的具体使用场景，下游客户应用发行人产品的终端产品销售或使用情况，以及下游客户毛利率与发行人毛利率的差异及合理性。请保荐人、会计师核查并发表意见。

（一）说明报告期内是否存在同类产品或相近型号产品，既存在自制供应又存在 OEM、集约式供应的情形，如有，请举例说明，并说明该类产品的单位价格、单位成本、毛利率等是否存在差异

1. 公司产品供应模式

公司专业从事自动化零部件研发、生产和销售，提供 FA 工厂自动化零部件一站式供应，截至报告期末可提供涵盖 176 个大类、1,404 个小类、90 余万个 SKU 的 FA 工厂自动化零部件产品体系。针对 FA 工厂自动化零部件订单小批量、高频次、多样化、短交期特点，公司采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式，以满足客户高品质、低成本、短交期的采购需求。

公司在选择三种产品供应模式时主要考虑 FA 物料的标准化程度、市场供应、客户需求情况。在现有产品供应模式下，公司专注于标准设定、产品开发、供应链管理、平台化经营，持续扩张产品品类。公司通过整合供应商资源，与供应商协同发展，建立起互利共生的供应生态体系，形成稳定高效的产品供应能力。

对于部分市场上供应零散、无统一标准型号的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行自制或 OEM 供应。如果 FA 物料设计缺少统一标准，产品系列多、可选型号广，公司选定部分型号产品，在标准化设计和选型开发后，进行全工序自制或半成品追加工，以加快订单响应速度，即自制供应。如果公司综合考虑市场需求、产能、生产成本、质量、交期等因素后，能够开发有合作意愿和能力的生产制造企业进行 OEM 生产，公司将采用 OEM 采购的模式。对部分市场上已有标准型号或成熟品牌的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行集约化采购供应。对于客户交期要求比较高的订单，若公司现有库存产品以及通过 OEM 供应或集约化采购无法满足客户交期需求时，公司将进行自制生产以满足客户的交期要求。

报告期内，公司产品成交的SKU数量多，各大类产品中各期前五大细分产品的合计收入占比基本不超过15%，主要在5%左右。综上，公司存在同类产品或相近型号产品既存在自制供应又存在OEM或集约化采购供应的情形。

2. 同类产品或相近型号产品既存在自制供应又存在OEM或集约式供应的该类产品的单位价格、单位成本、毛利率对比情况

报告期内，公司既存在自制供应又存在OEM或集约化采购供应的产品大类主要为直线运动零件、传动零部件和机械加工件。报告期内，公司既存在自制供应又存在OEM或集约化采购供应的产品情况如下：

期间	产品编码	产品名称	产品类别	收入占比	自制供应			OEM供应			集约化采购		
					单位价格	单位成本	毛利率(%)	单位价格	单位成本	毛利率(%)	单位价格	单位成本	毛利率(%)
2020年度	100007534	深沟球轴承	直线运动零件	0.03%	4.18	2.26	45.90	4.18	2.24	46.33			
	100279147	高扭矩圆弧齿同步轮	传动零部件	0.01%	24.04	11.94	50.32	24.04	12.81	46.73			
	100001290	导向轴支座·法兰型	机械加工件	0.02%	83.87	32.23	61.57	83.87	36.58	56.39			
2019年度	100018462	方形丝杠支座组件支撑侧	直线运动零件	0.09%	86.05	56.51	34.34	86.05	51.07	40.65			
	100028514	高扭矩圆弧齿同步轮	传动零部件	0.02%	21.14	8.93	57.73	21.14	10.64	49.66			
	100198926	定位销	机械加工件	0.02%	9.43	3.33	64.66	9.43	3.09	67.19			
2018年度	100018461	方形丝杠支座组件支撑侧	直线运动零件	0.13%	86.30	50.11	41.94	86.30	43.15	50.00			
	100461863	直齿轮	传动零部件	0.03%	31.64	15.34	51.52	31.64	21.37	32.47			
	100070044	导向轴支座·法兰型	机械加工件	0.14%	46.10	34.36	25.46				46.10	33.99	26.27

注1：单位价格为该产品的平均销售价格

注2：收入占比为该产品当年度收入占该类别产品总收入的比例

注3：公司同一产品名称下不同产品编码对应不同规格型号。产品编码为“100001290”的导向轴支座•法兰型的产品长度为48mm，支座的直径为64mm，所用材料为碳钢；产品编码为“100070044”的导向轴支座•法兰型的产品长度为30mm，支座的直径为56mm，所用材料为不锈钢。二者的尺寸与材质不同。2020年度公司销售的产品编码为“100001290”的导向轴支座•法兰型的毛利率高于2018年度公司销售的产品编码为“100070044”的导向轴支座•法兰型的毛利率主要原因系：2018年度，公司主要向福建省石狮市通达电器有限公司销售产品编号“100070044” 导向轴支座•法兰型1,648个，给予了该客户一定的折扣，使得购买单价较低，因此毛利率较低；2020年度，公司销售的产品编码为

“100001290”的导向轴支座•法兰型合计数量为431个，单个客户购买的数量较低，使得销售单价较高，因此毛利率较高。

公司FA工厂自动化零件根据产品特性及功能用途主要分为9大类产品类别，每种产品类别下存在具体应用、规格型号众多的细分产品，因此同一产品大类下的不同细分产品的销售价格、单位成本、毛利率会存在差异。公司不同供应方式毛利率的差异，系由各类产品毛利率产品结构综合影响所致。

公司根据市场供应资源、自制产能、质量、交期等因素综合选择产品自制、OEM供应、集约化采购方式，同类产品毛利率因供应方式下不同可能存在一定差异及变化。公司产品基础定价系根据各类产品按“成本+合理利润”原则定价，报告期内基础报价相对稳定，非根据不同供应模式定价。因此，公司同类产品或相近型号产品存在自制供应又存在OEM或集约化采购供应的毛利率差异，主要系不同供应方式下的成本影响所致。

(1) 单位价格

报告期内，公司不同供应模式下同一FA工厂自动化零部件产品的销售定价系根据各类产品定价，非根据产品的供应模式来定价，公司FA工厂自动化零部件产品销售价格与供应模式不存在直接关系。

公司FA工厂自动化零部件产品定价策略主要基于相对稳定的基础报价。各类产品的基础报价由各产品中心一般按照“成本＋合理利润”的原则，并综合考虑不同产品的市场报价、产品特性、产品品质、技术含量、交付周期等因素，针对不同品类和规格的产品，设置不同的数量折扣政策，形成公司基础价格体系。此外，对于采购量大、金额大的客户或订单，销售人员与客户协商并经销售总监审批后，给予不同的价格优惠，由销售人员根据客户订单形成公司系统订单。

公司在统一定价的基础上根据客户不同采购数量制定统一的折扣率，建立各类产品的基础价格体系。如果产品订单中购买数量较少，公司给予客户较低的数量折扣；如果产品订单中购买数量较多，公司给予客户较高的数量折扣。针对不同品类和规格的产品，公司设置不同的数量折扣。

(2) 单位成本

1) 直线运动零件

2018年度，公司产品编码为“100018461”的方形丝杠支座组件支撑侧OEM供应的单位成本较低，主要原因系公司通过OEM供应模式采购2,450个该产品；

而当年度公司自制供应的该产品数量为232个，数量较少，使得单位成本相对较高。

2019年度，公司产品编码为“100018462”的方形丝杠支座组件支撑侧OEM供应的单位成本较低，主要原因系公司通过OEM供应模式采购1,900个该产品；而当年度公司自制供应的该产品数量为256个，数量较少，使得单位成本相对较高。

2020年度，公司产品编码为“100007534”的深沟球轴承OEM供应的单位成本较低，主要原因系公司通过OEM供应模式采购85,185个该产品；而当年度公司自制供应的该产品数量为239个，使得单位成本相对较高。

2）传动零部件

2018年度，公司产品编码为“100461863”的直齿轮自制供应的单位成本较低，主要原因系公司2018年度生产该产品681个。而当年度，OEM供应的该产品因采购量少而采购价格相对高。

2019年度，公司产品编码为“100028514”高扭矩圆弧齿同步轮自制供应的单位成本较低，主要原因系公司2019年度生产该产品1,247个，而当年度OEM模式下的采购69个。

2020年度，公司产品编码为“100279147”的高扭矩圆弧齿同步轮自制供应的单位成本较低，主要原因系公司2020年度生产该产品888个，而当年度OEM模式下的采购为100个。

3）机械加工件

2018年度，公司产品编码为“100070044”的导向轴支座·法兰型集约化采购的单位成本较低，主要原因系公司通过集约化采购模式采购1,250个该产品，而当年度公司自制供应的该产品数量为300个，数量较少，使得单位成本相对较高。

2019年度，公司产品编码“100198926”定位销OEM供应模式的单位成本较低，主要原因系公司通过OEM供应模式采购1,204个该产品，公司采购的该产品单位成本较低。而当年度公司自制供应的该产品数量为170个，单位成本相对较高。

2020年度，公司产品编码为“100001290”的导向轴支座·法兰型自制供应的单位成本较低，主要原因系公司当期自制供应模式下产量为380个，使得单位

成本中的单位人工和制造费用有所下降。当年度 OEM 供应的采购数量为 130 个，单位成本相对较高。

(3) 毛利率

综上，公司同类产品或相近型号产品存在自制供应又存在 OEM 或集约化采购供应的情况，该类产品毛利率差异主要系不同供应方式下的成本影响所致。

(二) 说明招股说明书（P120）中“OEM 供应为公司主要供应方式，合计占比分别为 83.42%、83.99%、83.72%和 81.11%”的表述与表格中所述内容是否一致，并用简明易懂的语言说明自制供应、OEM 供应、集约化采购之间的区别

1. 说明招股说明书（P120）中的表述与表格中所述内容是否一致

报告期内，公司 FA 工厂自动化零部件中三种产品供应方式实现的销售数量、金额及占比情况如下：

单位：万个、万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售数量	销售收入	收入占比	销售数量	销售收入	收入占比	销售数量	销售收入	收入占比
自制供应	1,677.43	55,234.05	48.14%	1,216.85	38,733.20	54.02%	926.64	29,637.11	52.09%
OEM 供应	4,807.77	40,706.96	35.48%	3,019.31	21,300.07	29.70%	2,536.57	18,153.76	31.91%
集约化采购	1,495.73	18,790.99	16.38%	605.48	11,672.84	16.28%	375.49	9,106.46	16.01%
合计	7,980.94	114,732.01	100.00%	4,841.64	71,706.10	100.00%	3,838.70	56,897.33	100.00%

注：公司产品品类较多，不同 SKU 涉及较多单位，主要包括 PCS、套、米等，销售数量为不同计量单位简单算术合计数

自制供应与 OEM 供应为公司主要供应方式，合计占比分别为 83.99%、83.72%和 83.62%。

公司已修改招股书中表述，表述内容与表格中所述内容一致。

2. 自制供应、OEM 供应、集约化采购的区别

公司采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式。其中，对于部分市场上供应零散、无统一标准型号的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行自制或 OEM 供应；对部分市场上已有标准型号或成熟品牌的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行集约化采购供应。如果 FA 物料设计缺少统一标准，产品系列多、可选型号广，公司选定部分型号产品，在标准化设计和选型开发后，进行全工序自制或半成品追加工，以加快订单响应速度，即自制供应。如果公司综合考虑市场需求、产能、生产成本、质量、交期等因素后，能够开发有合作意愿和能

力的生产制造企业进行 OEM 生产，公司将采用 OEM 采购的模式。公司在对产品进行标准化设计、产品选型以及确定工艺标准和质量控制标准后，将交由 OEM 厂商进行生产。如果 FA 物料已有标准型号和成熟品牌，公司将采取集约化采购的模式。

（三）说明宇一机械成立时间较短即与发行人开展合作的原因及合理性，并说明宇一机械法定代表人金辉与发行人共同实际控制人金立国姐姐金辉是否为同一人，如是，请说明发行人与宇一机械的交易是否构成关联交易

1. 宇一机械成立时间较短即与发行人开展合作的原因及合理性

经访谈宇一机械的法定代表人金辉和公司负责宇一机械的产品经理，宇一机械的法定代表人金辉原为公司直线轴承的供应商杭州银石机械制造有限公司的副总经理，且为公司与杭州银石机械制造有限公司业务的对接人。公司于 2012 年开始与杭州银石机械制造有限公司进行合作，后金辉设立宇一机械（金辉持有宇一机械 100%股份，并担任执行董事、总经理），公司于 2017 年 5 月开始向宇一机械采购直线轴承。

2. 宇一机械法定代表人金辉与发行人共同实际控制人金立国姐姐金辉是否为同一人，发行人与宇一机械的交易是否构成关联交易

经对比宇一机械法定代表人金辉与公司共同实际控制人金立国姐姐金辉的身份证信息，登陆企查查查询宇一机械的基本信息，取得公司共同实际控制人金立国姐姐金辉确认函确认，二者不是同一人。宇一机械法定代表人金辉是男性，身份证号为231002197803******；公司共同实际控制人金立国姐姐金辉是女性，身份证号为211481196909******。

经登陆企查查查询宇一机械的基本信息，访谈宇一机械法定代表人金辉，取得公司共同实际控制人金立国姐姐金辉确认函，并经公司确认，公司及公司共同实际控制人金立国姐姐金辉与宇一机械不存在关联关系，公司与宇一机械的交易不构成关联交易。

（四）结合电子商务日益便捷的趋势，说明发行人对外销售的市场上已有标准型号或成熟品牌的零部件销售价格与市场其他零部件供应商的供应价格相比是否具有显著竞争力

1. 公司产品供应方式及原因分析

基于公司的经营模式，针对 FA 工厂自动化零部件订单小批量、高频次、多

样化特点，为有效满足下游客户高品质、低成本、短交期的产品一站式采购需求，公司专注于标准设定、产品开发、供应链管理、平台化经营，采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式。其中，对于部分市场上供应零散、无统一标准型号的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行自制或 OEM 供应；对部分市场上已有标准型号或成熟品牌的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行集约化采购供应。公司是否外购 FA 物料直接销售主要取决于 FA 物料的市场供应情况。如果 FA 物料设计缺少统一标准，产品系列多、可选型号广，公司选定部分型号产品，在标准化设计和选型开发后，进行全工序自制或半成品追加工，以加快订单响应速度，即自制供应。如果公司综合考虑市场需求、产能、生产成本、质量、交期等因素后，能够开发有合作意愿和能力的生产制造企业进行 OEM 生产，公司将采用 OEM 采购的模式。公司在对产品进行标准化设计、产品选型以及确定工艺标准和质量控制标准后，将交由 OEM 厂商进行生产。如果 FA 物料已有标准型号和成熟品牌，公司将采取集约化采购的模式。

因此，公司 FA 物料采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式。报告期内，自制和 OEM 销售合计占比分别为 83.99%、83.72%和 83.62%，占比较高。公司的核心竞争力与公司产品的供应方式无关。

2. 公司业务特征决定了公司产品供应方式中存在集约化采购以及集约化采购产品的销售价格和毛利率

报告期内，公司集约化采购供应方式销售占比分别为 16.01%、16.28%和 16.38%。公司业务特征决定了公司产品供应方式中存在集约化采购，系影响公司集约化采购产品销售价格及毛利率的重要原因，具体情况如下：

(1) 经营模式

在 FA 工厂自动化零部件传统采购模式下，自动化零部件设计和采购过程中，客户往往面临设计耗时长、采购效率低、采购成本高、品质不可控、交期不准时等共性问题。公司通过产品标准化、平台化、集约化，为客户提供自动化零部件一站式采购；客户由传统模式下的“零部件单独设计＋多家供应商采购”方式转变为“零部件简单选型＋一站式采购”方式，有效缩短客户设计、采购时间，提高效率。

基于公司的经营模式，针对 FA 工厂自动化零部件订单小批量、高频次、多样化特点，为有效满足下游客户高品质、低成本、短交期的产品一站式采购需求，

公司专注于标准设定、产品开发、供应链管理、平台化经营，采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式，针对性解决非标自动化设备所需零部件供应的行业共性问题，致力于为自动化设备行业提供高品质、低成本、短交期的自动化零部件产品。

序号	主要方面	行业共性问题	公司解决方案
1	设计	零部件设计选型缺少统一标准，限制设计成果的再次利用，设计选型耗时较长	通过对非标准型号产品标准化，已有标准型号产品系列化、模块化，建立自动化零部件的标准化体系，提高客户设计选型效率
2	采购	零部件采购从询比价、确定供应商、订单跟进、交付、结算耗用较多采购资源，采购效率低下；零部件非标化属性，导致采购需求无法做到精准传递，出错率高	多达 90 余万个 SKU 的 FA 工厂自动化零部件产品体系，满足客户一站式采购需求；数字化定义产品确保所选即所需；客户不仅能通过线下下单，还可以通过公司电商平台在线上直接完成从产品选型、询价、订单生成、款项支付等全环节
3	成本	零部件种类繁杂，单一零部件采购数量有限，供应商制造成本居高不下，客户议价能力较弱	在产品标准化基础之上，汇集零散需求，实现专业化和批量化生产或集约化采购，有效降低采购成本
4	品质	选用非标件加工企业，规模一般较小，缺乏必要的品质管理能力；零星采购，需要对接较多供应商，质量管控水平有限	基于规模化和专业化，建立了全面的品质管控体系对供应产品进行把控，有效保障产品质量
5	交期	存在多家供应商且交期不一致时，公司交期管理困难；传统的小型制造企业及供应商对应零散订单的履约能力较差	高效的供应链管理体系、精准的数据分析能力、合理的库存规模，有效保障产品交期

在现有产品供应模式下，公司通过整合供应商资源，与供应商协同发展，建立起互利共生的供应生态体系，形成稳定高效的产品供应能力。其中，对于部分市场上供应零散、无统一标准型号的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行自制或 OEM 供应；对部分市场上已有标准型号或成熟品牌的 FA 工厂自动化零部件，公司一般进行集约化采购供应。

(2) 业务壁垒和核心竞争力

公司业务具有较高的壁垒，主要在于产品丰富度壁垒、品牌和客户壁垒、供应链管理壁垒、本地化服务壁垒、信息化和数字化壁垒等，自动化零部件分发企业难以具有上述壁垒。公司上述壁垒，是基于自身在自动化零部件领域长期积累，对自动化设备所需零部件应用场景的长期研究所累积形成的，建立了公司在行业中有利的竞争地位。

公司主要竞争优势在于公司的自动化零部件产品标准化和一站式供应能力，

而非单一产品的生产能力，核心竞争力与产品的供应方式无关。通过自制供应、OEM 供应、集约化采购供应相结合的形式，立足于标准设定、产品开发和深度研发、供应链管理等方面，公司以有效满足客户高品质、低成本、短交期的产品需求，适应自动化零部件产品订单小批量、高频次、多样化的特点。

(3) 集约化采购的产品销售价格及毛利率水平合理性分析

公司的竞争优势主要在于标准设定、产品开发、供应链管理和平台化运营四个方面，而非单一产品的生产能力。公司采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式。在现有产品供应模式下，公司专注于标准设定、产品开发、供应链管理、平台化经营，持续扩张产品品类。公司通过整合供应商资源，与供应商协同发展，建立起互利共生的供应生态体系，形成稳定高效的产品供应能力。因此，公司产品的销售价格及毛利率情况与产品的供应方式无直接对应的关系。公司采购成熟品牌或已有标准型号的零部件产品对外销售即集约化采购与电商平台、品牌零部件厂商的区别主要如下：

1) 公司对成熟品牌产品选型与一般电商平台的差异

公司可供应成熟品牌的零部件种类，系基于客户应用场景对零部件进行分类选型，对众多成熟品牌中零部件进行类别梳理，建立产品标准体系，并持续强化产品的适用性。下游客户工程师通过公司的产品体系选择零部件，即可满足工程师对零部件的普遍需求，有效缩短工程师的选型时间，提高效率。而工业品电商平台所提供工业品包括劳保、搬运存储用品，润滑、胶黏、车间化学品、零部件等众多领域，零部件类型多且杂。相对于工业品电商平台，公司深耕自动化设备行业，基于应用场景对自动化设备零部件进行标准化设计和分类选型，通过赋能工程师进而影响工程师群体设计行为来最终促成客户的采购需求。

2) 自动化设备行业采购的痛点

客户为每台自动化设备所需采购的零部件种类繁杂，需要对接众多供应商，而对单一品类零部件的采购数量有限。在自动化零部件采购过程中，存在采购成本高、采购效率低、品质管控水平有限、交期管理困难等问题。客户一般情况下以每台设备或项目为单位采购所需零部件，除了成熟品牌的零部件数量，还有其他众多零部件类型。因此，相对于单个零部件价格，客户更看重能否满足一站式采购需求，整张订单响应能力、采购效率、交期、产品品质确定性。

3) 成熟品牌零部件厂商销售模式

成熟品牌零部件厂商专注于所涉及的零部件各细分领域，一般采取经销代理的销售方式，产品销售链条一般为品牌厂商到总代理到区域代理，再由经销商销售给客户。由于客户对单一成熟品牌零部件的采购数量有限，且每台设备零部件种类多，通过众多经销商购买零部件难以保证采购成本、采购效率、交期。

综上所述，基于公司的经营模式，公司专注于标准设定、产品开发、供应链管理、平台化经营，采取自制、OEM 供应和集约化采购相结合的产品供应方式系针对 FA 工厂自动化零部件订单小批量、高频次、多样化特点，为有效满足下游客户高品质、低成本、短交期的产品一站式采购需求所影响。因此，公司业务特点决定了集约化采购的产品销售价格及毛利率水平，集约化采购的产品销售价格及毛利率具有合理性。

3. 公司对外销售的市场上已有标准型号或成熟品牌的零部件销售价格与市场其他零部件供应商的供应价格相比情况

作为一家 FA 工厂自动化零部件产品一站式供应商，公司直接竞争对手主要为米思米，米思米旗下工业电子商务平台为客户提供 FA 工厂自动化零部件、模具零件、电子部件、工业工具、保养/维护用品等各种零件。在所涉及的零部件各细分产品，公司与各细分产品的制造商、品牌商、经销商、五金市场/商店等，也存在一定竞争关系。与制造商、品牌商、经销商、五金市场/商店等竞争对手相比，客户更加看中公司的一站式供应能力、订单的响应速度以及产品的交期、产品质量等因素，而非单一的产品价格。在国内自动化零部件行业，多数企业在各自细分行业领域供应一种或几种零部件产品，在产品品质、价格、交期、服务等参差不齐。

公司部分已有标准型号或成熟品牌的零部件产品销售价格与米思米对比情况如下：

	产品名称	主要参数或型号	产品类别	价格（未税）		价格差异率
				公司	米思米	
成熟品牌	德国拖链	内高 10.5-10.7 mm，内宽 20 mm，弯曲半径 28mm，20 节	德国易格斯	124.50	159.56	-21.97%
	矩形弹簧	直径 50mm，长度 50mm	日本东京	63.23	65.80	-3.91%
	施耐德继电器	小电流型，线圈电压 DC24V，触点配置 2C，触点额定电流 5A，有动作指示灯	法国施耐德	14.14	13.06	8.27%
	派特莱信号灯	模块化 LED 信号塔灯，40LR4 系列，颜色层数 3，L 型支架，不带蜂鸣	日本派特莱	274.39	273.83	0.20%
标准型号	直线轴承	材质钢，内径 20mm		18.43	26.00	-29.12%

（市场通用型号）	平皮带	进口 PU 材质、宽度 200mm，周长 10m，表面摩擦系数 1.7		4,943.03	5,020.88	-1.55%
	铰链	材质不锈钢 304，4 孔型，宽 32mm 长 25mm		20.75	14.00	48.21%
	磁铁	径向磁力钕磁铁，直径 10mm，厚度 15mm		50.85	53.72	-5.34%

注 1：上表所对比成熟品牌产品的零部件产品材质、尺寸型号完全一致，用途相同；对比标准型号（市场通用型号）的零部件产品尺寸型号完全一致，用途相同，但产品材质与是否进口存在差异。对比价格均为公司、米思米对外销售一个产品时的未含税价格，产品价格对比日期为 2021 年 3 月 25 日

注 2：价格差异率=（公司价格-米思米价格）/米思米价格

注 3：米思米零部件产品价格来源于其官网

公司部分已有标准型号或成熟品牌的零部件产品与米思米价格相比，大部分产品销售价格低于米思米，但部分产品销售价格高于米思米。与主要竞争对手米思米相比，公司在本地化服务、对中国本土产业各类自动化设备适用性、国内制造体系配套方面具有一定优势，但在品类丰富度、供应链管理能力、客户资源等方面仍存在一定的差距。

同一成熟品牌商的同一产品在京东、淘宝或公司的价格存在差异，各个电商平台对于起始购买的个数也存在差异，运费也存在差异。例如人本轴承的“凸轮从动轴承 CF 系列-2 CF12BUU 1 套装/BPF01-d12-PP”产品，其在快优多京东自营旗舰店（https://kuyodo.jd.com/）产品价格为 92.8 元/个，起购数为 1 个，运费为 6 元。其在公司电商平台（https://www.yhdfa.com/）产品价格为 96.42 元/个，起购个数为 1 个，运费为 0 元。

相比于一般电商平台，公司可供应成熟品牌的零部件种类，系基于客户应用场景对零部件进行分类选型，对众多成熟品牌中零部件进行类别梳理。每台设备或项目为单位采购所需的零部件，除了成熟品牌的零部件，还有其他众多零部件类型，相对于单个产品价格，客户更看重公司能否满足一站式采购需求。同时，成熟品牌零部件厂商产品销售链条一般为厂商至总代理到区域代理，再由经销商销售给客户，销售链条环节多，层层加价。公司采购成熟品牌或已有标准型号的零部件产品对外销售即集约化采购与电商平台、品牌零部件厂商的区别、销售价格及毛利率合理性具体情况详见本说明一(二)之描述。此外，公司以产品标准化为基础，汇集零散需求，实现专业化和批量化的集约化采购，能有效降低采购成本。

综上，基于公司的经营模式，公司核心竞争力与产品供应方式无关，致力于满足下游客户高品质、低成本、短交期的自动化零部件产品一站式采购需求，对外销售市场上已有标准型号或成熟品牌的零部件即集约化采购的销售价格具有合理性。

（五）结合发行人产品终端用途，分类说明报告期内不同终端用途产品的营业收入变动情况，举例说明下游客户的具体使用场景，下游客户应用发行人产品的终端产品销售或使用情况，以及下游客户毛利率与发行人毛利率的差异及合理性

1. 结合发行人产品终端用途，分类说明报告期内不同终端用途产品的营业收入变动情况

在适龄劳动力数量减少、劳动力成本持续上升、自动化设备技术水平不断提高、国家产业升级政策支持等多方面因素的共同作用下，我国自动化行业的市场需求快速增长。根据市场调查机构 Reportlinker 的数据显示，全球工业控制与工厂自动化市场规模预计将从 2018 年的 1,600 亿美元增长至 2024 年的 2,695 亿美元，年均复合增长率将达到 9.08%。根据中国工控网《中国自动化及智能制造市场白皮书》，我国自动化及工业控制市场规模自 2015 年至 2019 年期间，已从 1,390 亿元增长至 1,865 亿元，年均复合增长率达到 7.63%。自动化设备服务领域较广，包括 3C、汽车、新能源、光伏、医疗、激光、食品和物流等行业领域，依托于下游自动化设备服务领域的巨大市场空间，自动化设备零部件行业市场空间广阔。

公司专业从事自动化零部件研发、生产和销售，主要客户群体为自动化设备厂商和终端设备使用厂商，产品终端用途涉及 3C、新能源、汽车、光伏、工业机器人等众多领域，产品终端用途领域广泛，客户数量众多。

报告期内，公司产品终端用途应用领域主要是 3C、新能源、汽车、光伏、工业机器人等，合计收入占比在 60%左右。报告期内，公司不同终端用途产品营业收入变动具体情况如下：

产品终端用途	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	收入（万元）	增长率	收入（万元）	增长率	收入（万元）
3C 行业	28,160.11	53.74%	18,316.62	10.31%	16,605.09

新能源行业	18,855.92	58.32%	11,909.98	43.51%	8,298.81
汽车行业	17,718.97	67.60%	10,572.13	1.05%	10,462.55
光伏行业	5,401.40	43.45%	3,765.48	49.50%	2,518.65
工业机器人行业	5,864.74	59.64%	3,673.67	35.87%	2,703.86
合计	76,001.14	57.55%	48,237.88	18.84%	40,588.97

注 1：同一客户可能存在多个应用领域情形，以成交客户主要下游应用领域统计

注 2：公司主要产品种类众多、下游行业广泛，不同的下游应用领域均会采购公司各类产品

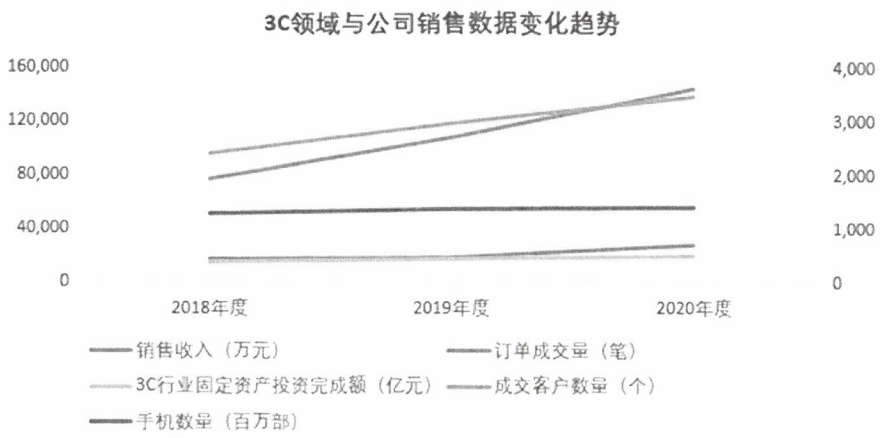
（1）3C 行业

报告期内，公司下游 3C 领域的销售收入、订单、客户情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
销售收入（万元）	28,160.11	53.74%	18,316.62	10.31%	16,605.09
订单成交量（笔）	144,414	33.76%	107,961	39.96%	77,138
成交客户数量（个）	3,456	17.11%	2,951	23.11%	2,397

3C 领域以手机为代表性产品，根据 wind 数据，2018-2020 年全球智能手机出货量分别为 1,394.90 百万部、1,371.00 百万部和 1,292.20 百万部。2018-2020 年，全球智能手机出货量虽小幅下降，但行业规模较大，且 3C 产品更新换代周期短、更新速度快，对设备更新换代需求多。根据 wind 数据，2018-2020 年，我国 3C 行业固定资产投资完成额分别为 15,057.62 亿元、17,587.30 亿元和 19,785.71 亿元，整体呈上升趋势。

报告期内，3C 领域与公司相关销售数据变化趋势如下：



数据来源：wind

注 1：成交客户数和行业数据手机数量为次坐标轴。

注 2：固定资产投资完成额是固定资产投资规模的综合性指标，包括实际完成的建筑工程价值、机械设备安装工程价值、购置或自制达到固定资产标准的设备、工具、器具的价值以及实际发生的其他投资建设费用，下同

报告期内，公司 3C 领域销售收入、订单量、成交客户数量的增长主要来自于以智能手机为代表的 3C 领域自动化设备更新换代需求以及对 3C 领域客户的市场开拓。

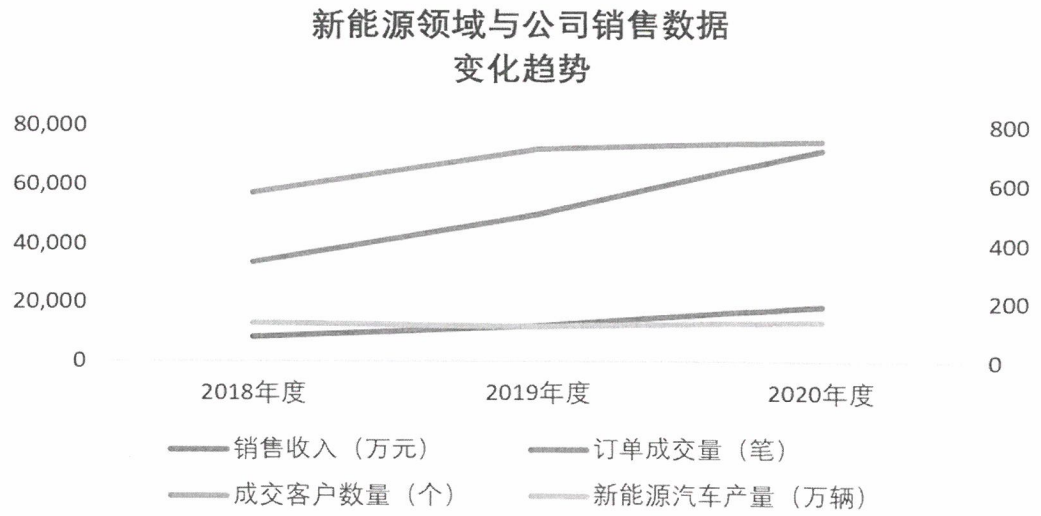
(2) 新能源行业

报告期内，公司下游行业新能源领域的销售收入、订单、客户情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
销售收入（万元）	18,855.92	58.32%	11,909.98	43.51%	8,298.81
订单成交量（笔）	71,792	43.70%	49,960	48.09%	33,737
成交客户数量（个）	748	4.03%	719	25.92%	571

根据中国汽车工业协会统计数据，2018-2020 年，我国新能源汽车产量分别为 129.60 万辆、119.00 万辆和 136.60 万辆，复合增长率为 2.67%，与公司新能源领域的销售收入、订单和客户快速增长趋势相符。2018-2020 年度，wind 无新能源行业相关的固定资产投资完成额统计数据。

报告期内，新能源领域与公司相关销售数据变化趋势如下：



数据来源：中国汽车工业协会

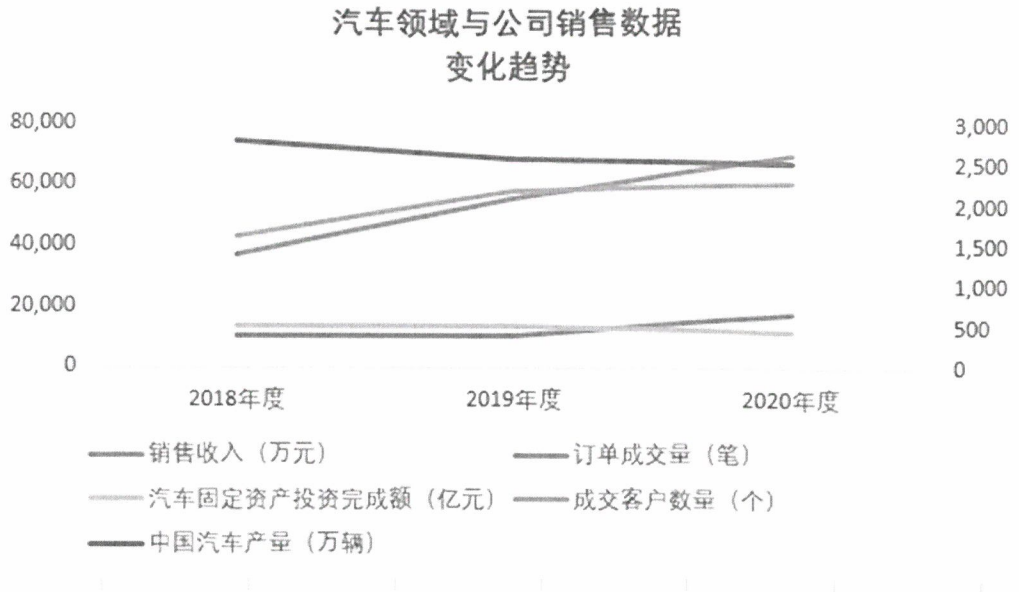
(3) 汽车行业

报告期内，公司下游行业汽车领域的销售收入、订单、客户情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
销售收入（万元）	17,718.97	67.60%	10,572.13	1.05%	10,462.55
订单成交量（笔）	69,433	25.41%	55,365	50.46%	36,798
成交客户数量（个）	2,269	4.76%	2,166	34.45%	1,611

根据中国汽车工业协会统计数据，2018-2020 年，我国汽车产量分别为 2,780.92 万辆、2,572.07 万辆和 2,522.5 万辆，增长有所放缓。根据 wind 数据，2018-2020 年，我国汽车行业固定资产投资完成额分别为 13,558.44 亿元、13,355.06 亿元和 11,699.03 亿元，略有下降，但行业规模较大。2020 年度，由于公司部分下游汽车行业客户转做口罩机，使得公司 2020 年度汽车领域客户销售收入大幅增长。

报告期内，汽车领域与公司相关销售数据变化趋势如下：



数据来源：中国汽车工业协会、wind

注：成交客户数和中国汽车产量为次坐标轴

(4) 光伏行业

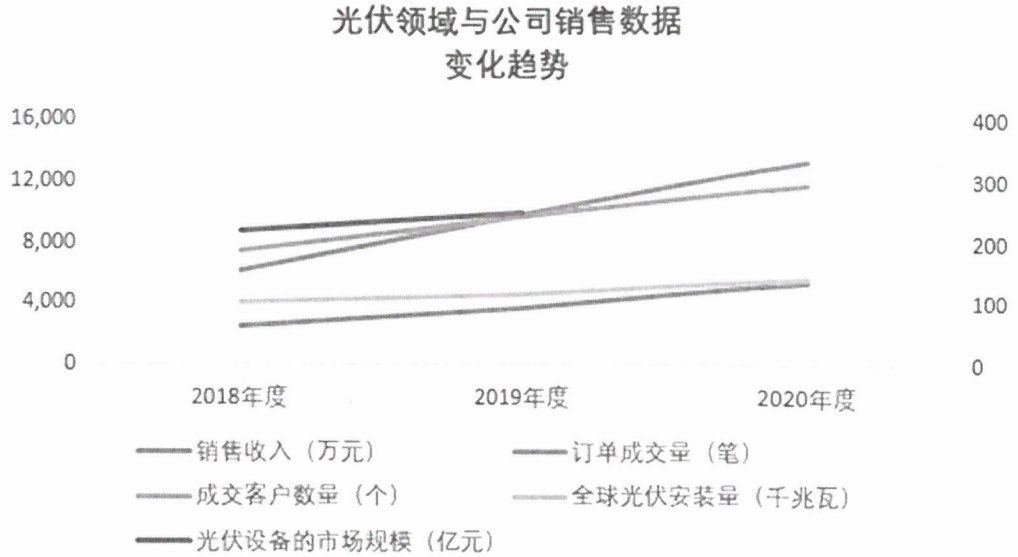
报告期内，公司下游行业光伏领域的销售收入、订单、客户情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
销售收入（万元）	5,401.40	43.45%	3,765.48	49.50%	2,518.65

订单成交量（笔）	13,383	35.58%	9,871	60.43%	6,153
成交客户数量（个）	294	21.99%	241	28.19%	188

根据 wind 数据，2018-2019 年，全球光伏安装量分别为 103,000.00 兆瓦和 114,323.00 兆瓦，复合增长率为 7.46%，根据 PV InfoLink 预测数据，全球光伏安装量 2020 年为 140,000.00 兆瓦。根据中国光伏行业协会数据，2018-2019 年，我国光伏设备的市场规模分别为 220 亿元和 250 亿元。2020 年度，中国光伏行业协会暂未公布我国光伏设备的市场规模数据。我国光伏设备的市场规模、全球光伏安装量与公司光伏领域的销售收入、订单和客户快速增长趋势相符。

报告期内，光伏领域与公司相关销售数据变化趋势如下：



数据来源：wind、中国光伏行业协会

注：成交客户数、全球光伏安装量、光伏设备的市场规模为次坐标轴

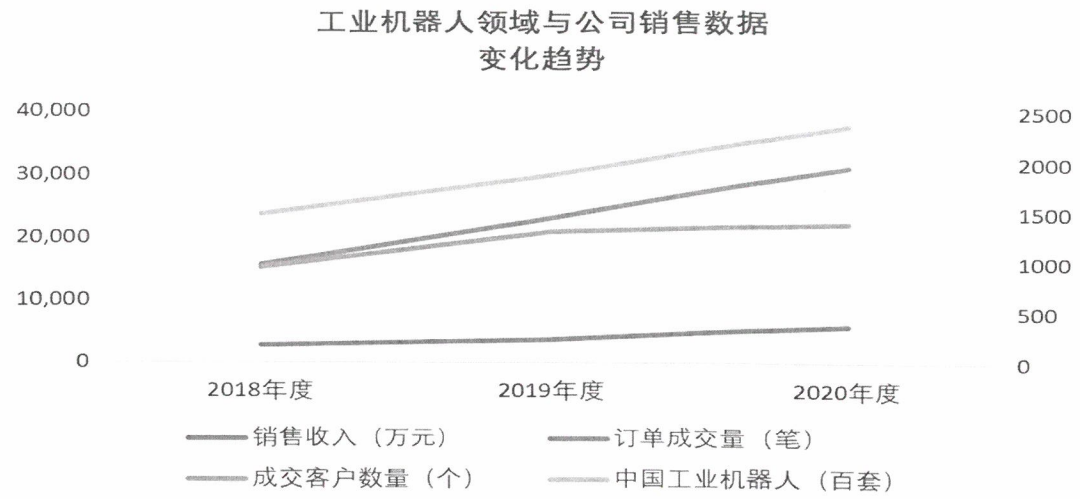
(5) 工业机器人

报告期内，公司下游行业工业机器人领域的销售收入、订单、客户情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
销售收入（万元）	5,864.74	59.64%	3,673.67	35.87%	2,703.86
订单成交量（笔）	31,298	35.69%	23,066	48.21%	15,563
成交客户数量（个）	1,389	6.11%	1,309	38.81%	943

根据国家统计局的数据，2018-2020 年度，中国工业机器人产量分别为 147,682 套、186,943 套和 237,068 套，复合增长率为 26.70%，与公司工业机器人领域的销售收入、订单和客户快速增长趋势相符。

报告期内，工业机器人领域与公司相关销售数据变化趋势如下：



数据来源：国家统计局

综上所述，报告期内各主要应用领域下游客户收入变化趋势，与其订单数量、各行业领域发展需求变动趋势一致，收入变化合理。

2. 举例说明下游客户的具体使用场景，下游客户应用发行人产品的终端产品销售或使用情况，以及下游客户毛利率与发行人毛利率的差异及合理性

公司专业从事自动化零部件研发、生产和销售，为自动化设备厂商和终端设备使用厂商提供 FA 工厂自动化零部件一站式供应。自动化设备厂商采购公司的 FA 工厂自动化零部件用于其产品自动化设备，其直接产品是向其客户销售的自动化设备。终端设备使用厂商采购公司的 FA 工厂自动化零部件后用于其产品生产所需的自动化设备及产线，其直接产品不是自动化设备，而是向其客户销售的相关产品，比如电池、手机等。公司 FA 工厂自动化零部件系自动化设备所需零部件，产品订单呈现小批量、高频次、多样化特点。而自动化设备具有定制化特点，不同自动化设备的工艺难易程度不一致，因此自动化设备厂商之间的毛利率存在一定的差异。终端设备使用厂商由于其最终的产品不同，不同产品的特点及所处行业不同，因而毛利率也存在一定的差异。因此，公司与下游客户的毛利率不具有可比性。

报告期内，公司 FA 工厂自动化零部件前五大客户具体使用公司零部件产品场景、应用公司产品的终端产品销售或使用情况，以及客户毛利率与公司毛利率对比情况如下：

序号	客户名称	公司销售产品类别	客户类型	客户应用领域	客户具体使用场景	终端产品销售或使用情况	公司FA工厂自动化零部件毛利率			客户综合毛利率		
							2018年度	2019年度	2020年度	2018年度	2019年度	2020年度
1	比亚迪集团	铝型材及配件、直线运动零件、机械加工件等	终端设备使用厂商	新能源、汽车、3C等行业	1、使用公司的零部件装配在比亚迪自建的动力电池产线设备上，如叠片机、注液机、模组组装线等；2、使用公司的零部件装配在比亚迪自建的手机、3C相关产线的设备上，如：上料机、贴标机、检测设备等	比亚迪采购公司零部件用于自身的设备、产线上，2018年末、2019年末和2020年6月末固定资产中机器设备原值分别为494.92亿元、573.15亿元和578.47亿元	41.53%	36.52%	37.62%	16.40%	16.29%	19.38%
2	大族集团	直线运动零件、铝型材及配件、传动零部件等	自动化设备厂商	新能源、汽车、3C、PCB、半导体、家电等行业	使用公司的零部件装配在大族集团设备上使用，如：激光标记、激光切割、激光焊接设备，PCB专用设备，机器人等	2018年、2019年、2020年三年的营业总收入分别为110.29亿元、95.63亿元、119.42亿元	45.81%	38.07%	39.40%	37.48%	34.02%	40.11%
3	大连智云集团	铝型材及配件、传动零部件等	自动化设备厂商	液晶面板行业	使用公司零部件应用于智云集团研发、生产的自动检测设备上，如曲轴高压清洗机、综合性检测自动线等	2018年、2019年的营业总收入分别为9.76亿元、3.03亿元，2020年前三个季度的营业总收入为7.31亿元			33.28%	38.02%	17.55%	25.88%
4	先导智能	铝型材及配件、传动类零部件、工业框体结构部件、机械小零件	自动化设备厂商	新能源等行业	1、使用公司零部件应用于先导智能研发、生产的锂电设备上，如涂布机、卷绕机、叠片机、PACK线等等；2、使用公司零部件应用于先导智能研发、生产的光伏设备上，如光伏电池自动化设备、光伏组件自动化设备等	2018年、2019年的营业总收入分别为38.9亿元、46.84亿元，2020年前三个季度的营业总收入为41.49亿元	43.32%	36.80%	44.47%	39.08%	39.33%	36.42%
5	赢合科技集团	铝型材及配件、传动类零部件、工业框体结构部件	自动化设备厂商	新能源、医疗等行业	使用公司零部件应用于锂电设备上，如涂布、辊压、分切、卷绕、制片等设备	2018年、2019年、2020年三年的营业总收入分别为20.87亿元、16.70亿元、23.85亿元	29.48%	40.82%	38.47%	32.80%	35.42%	30.92%
6	无锡市江松科技有限公司	铝型材及配件等	自动化设备厂商	光伏等行业	使用公司铝型材及配件应用于江松科技研发、生产的光伏自动化设备中，如光伏零组件的上、下料、移载等工位	-	36.62%	37.41%	35.25%			
7	海目星集团	直线运动零件、铝型材及配件、	自动化设备厂商	新能源、3C、家电等	使用公司的零部件应用于新能源设备上，如极耳焊接，3C行业的	2018年、2019年的营业总收入分别为	32.02%	29.71%	35.01%	34.38%	36.25%	35.41%

		传动零部件等		行业	自动检测线，光伏，激光设备等	8.01 亿元、10.31 亿元，2020 年前三个季度的营业总收入为 6.95 亿元						
8	东莞市仕思代电子科技有限公司	直线运动零件、铝型材及配件、电子电气类等	自动化设备厂商	新能源、汽车等行业	使用公司的零部件应用于新能源设备上，如氦检、分选设备等	-	40.66%	30.89%	12.72%	-	-	-
9	深圳市联得自动化装备股份有限公司	直线运动零件、铝型材及配件、传动零部件等	自动化设备厂商	3C、家电行业	1、使用公司零部件应用于液晶面板生产线上，如绑定、贴合、检测、上下料等设备；2、使用公司零部件应用在手机、3C 设备上，如组装、检测等设备	2018 年、2019 年的营业总收入分别为 6.64 亿元、6.89 亿元，2020 年前三个季度的营业总收入为 5.73 亿元	39.41%	35.55%	34.84%	34.24%	34.37%	27.61%

注 1：截至本回复出具之日，大连智云集团、先导智能、海目星集团和深圳市联得自动化装备股份有限公司尚未披露 2020 年年度报告，因此用 2020 年前三个季度的综合毛利率和营业总收入来代替其当年度的综合毛利率和营业总收入

注 2：无锡市江松科技有限公司和东莞市仕思代电子科技有限公司尚未上市，无法获取相关财务数据

注 3：比亚迪终端产品主要为汽车，手机部件及组装等，二次充电电池，与公司 FA 自动化零部件产品差异较大

注 4：大连智云集团 2018 年和 2019 年未向公司采购 FA 工厂自动化零部件

注 5：以上客户类型系公司根据客户的公开查询资料以及公司对客户的理解判断

报告期内，公司 FA 工厂自动化零部件前五大客户中除比亚迪为终端设备使用厂商外，其余为自动化设备厂商。自动化设备厂商主要以零部件系统集成为主，采购公司的零部件用于向其下游客户销售的自动化设备。自动化设备与自动化零部件属于上下游关系，但与上游自动化零部件在经营模式、客户领域、产品需求等方面存在较大差异，因此公司自动化零部件产品毛利率与下游客户的毛利率不具有可比性。

（六）核查程序

针对上述事项，我们执行了如下的核查程序：

1. 取得公司各供应模式产品收入、成本明细表，复核各供应模式产品收入、成本及毛利率计算过程；

2. 访谈公司销售相关负责人，了解公司产品定价策略；

3. 查询公司 ERP 系统，确认相关产品采购入库和生产入库的情况；

4. 对公司财务总监、成本会计进行访谈，对公司生产环节执行了穿行测试，了解公司生产成本的归集方式、营业成本的结转方式；

5. 对公司报告期内主要客户、供应商进行走访，了解其与公司开展业务的背景、业务真实性、定价原则等；

6. 复核公司对招股说明书中不同供应模式相关表述的修改情况；

7. 访谈宇一机械的法定代表人金辉和公司负责宇一机械的产品经理，了解宇一机械与公司开展合作的原因及合理性；

8. 对比宇一机械法定代表人金辉与公司共同实际控制人金立国姐姐金辉的身份证信息，登陆企查查查询宇一机械的基本信息，取得公司共同实际控制人金立国姐姐金辉确认函，确认宇一机械法定代表人金辉与公司共同实际控制人金立国姐姐金辉是否为同一人；

9. 登陆企查查查询宇一机械的基本信息，访谈宇一机械法定代表人金辉，取得公司共同实际控制人金立国姐姐金辉确认函，确认公司及公司共同实际控制人金立国姐姐金辉与宇一机械是否存在关联关系，公司与宇一机械的交易是否构成关联交易；

10. 查阅并复核公司对外销售的市场上已有标准型号或成熟品牌的零部件销售价格与米思米的价格对比情况；

11. 查询并复核公司对外销售的市场上已有标准型号或成熟品牌的零部件

销售价格与其他电商平台的价格对比情况；

12. 查阅公司产品下游领域发展情况，分析公司报告期内不同终端用途产品的营业收入变动的合理性；

13. 访谈销售负责人，了解下游客户应用公司产品的具体使用场景；

14. 查阅下游客户公开信息，复核下游客户应用公司产品的终端产品销售或使用情况；

15. 查阅下游客户公开信息，分析公司与下游客户毛利率对比情况。

经核查，我们认为：1. 公司报告期内存在同类产品或相近型号产品，既存在自制供应又存在 OEM 或集约化采购供应的情形，该类产品的单位价格、单位成本、毛利率的差异具有合理性；2. 公司已修改招股说明书，与表格中所述内容一致，且已用简明易懂的语言说明了自制供应、OEM 供应、集约化采购之间的区别；3. 宇一机械成立时间较短即与公司开展合作的原因具有合理性，宇一机械法定代表人金辉与公司共同实际控制人金立国姐姐金辉不为同一人，公司与宇一机械的交易不构成关联交易；4. 基于公司的经营模式，公司核心竞争力与产品供应方式无关，致力于满足下游客户高品质、低成本、短交期的自动化零部件产品一站式采购需求，对外销售市场上已有标准型号或成熟品牌的零部件即集约化采购的销售价格具有合理性；5. 公司报告期内不同终端用途产品的营业收入变动具有合理性；公司毛利率与下游客户毛利率不存在直接影响，差异具有合理性。

二、关于在建工程和募投项目

2020 年 6 月末，发行人在建工程项目东莞怡合达智能制造供应链华南中心土建工程和苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目土建工程，在建工程账面价值分别为 15,670.34 万元、5,650.64 万元，合计 21,320.97 万元，占发行人总资产的 14.65%。发行人正在履行的大额合同主要为“东莞怡合达智能制造供应链华南中心建设工程”和“1 号厂房及连廊，2 号仓库，3 号厂房，食堂，办公楼，门卫的土建及安装”，合同金额分别为 2.43 亿元、1.53 亿元。发行人募投项目“东莞怡合达智能制造供应链华南中心”建筑工程费用概算为 43,754.70 万元，占项目总投资的 56.15%，较建设工程合同金额多出 1.95 亿元；“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”建筑工程费用概算为 15,826.50 万元。请发行人：（1）补充说明上述在建工程合同的支付

结算等主要条款、实际履行情况、定价公允性以及合同签订是否按照公司相关制度履行程序等情况，并说明上述土建工程的施工单位与发行人是否存在实质或潜在关联关系；（2）说明正在履行的大额合同“1 号厂房及连廊，2 号仓库，3 号厂房，食堂，办公楼，门卫的土建及安装”是否为募投项目“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”的建筑工程合同。（3）说明募投项目“东莞怡合达智能制造供应链华南中心”建筑工程费用概算与实际执行的建设工程合同金额存在较大差异的原因及合理性，并进一步说明募投项目投资概算的准确性。（4）“东莞怡合达智能制造供应链华南中心”与“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”为发行人募投项目，说明两个募投项目除实施地点、投资金额不同外，其他相关表述完全相同或基本相同的原因及合理性，是否充分论证募投项目的必要性及可行性。请保荐人核查并发表意见，会计师对（1）至（3）核查并发表意见。

（一）补充说明上述在建工程合同的支付结算等主要条款、实际履行情况、定价公允性以及合同签订是否按照公司相关制度履行程序等情况，并说明上述土建工程的施工单位与发行人是否存在实质或潜在关联关系

1. 在建工程合同情况

（1）东莞怡合达智能制造供应链华南中心建设工程施工合同情况

1）合同支付结算的主要条款

按照工程进度节点支付工程款，具体如下：① 桩基完成（土方支护完成），付至已完成工程量的款项 80%；② 3、5 号楼框架主体完成正负零，1、2 号框架主体首层完成，付至已完成工程量的款项 80%；③ 3、5 号楼框架主体完成至第四层，付至已完成工程量的款项 80%；④ 1、2 号楼框架主体完成至第三层，付至已完成工程量的款项 80%；⑤ 3、5 号框架主体完成至第八层，付至已完成工程量的款项 80%；⑥ 1、2 号楼完成框架主体至第五层，6 号框架底板完成，付至已完成工程量的款项 80%；⑦ 3、5 号楼框架主体完成至 12 层，付至已完成工程量的款项 80%；⑧ 1、2、3、5、6 框架主体结构封顶，付至已完成工程量的款项 80%；⑨ 二次结构砌体完成，内抹灰完成，付至已完成工程量的款项 80%；⑩ 外墙贴砖完成，外架拆除，付至已完成工程量的款项 80%；⑪ 安装完成并整体工程达到初验标准，付至已完成工程量的款项 80%；⑫ 完成综合验收竣工备案证，付至已完成工程量的款项 80%；⑬ 结算完成，付至已完成工程量的款项

98.77%；⑭ 质量缺陷期完成，付至已完成工程量的款项 100%。

2）合同实际履行情况

合同约定拟至 2020 年 10 月 6 日竣工完成。由于新冠疫情的影响，项目竣工时间延迟至 2021 年。截至本回复出具之日，合同尚在履行过程中，不存在合同履行的异常情形。截至 2021 年 3 月 31 日，合同已支付的款项占合同价款的比例为 98.58%。其中：包括合同进度支付款（已支付的价款占合同的比例为 85.19%）和上述调整支付款项（主要为现场签证费用、主要材料价格的调差、部分工程量的漏项以及给予施工方的疫情补助费用）。

根据合同约定，合同价款的调整事件包括：工程变更事件、费用索赔事件、现场签证事件、物价涨落事件。虽然新冠疫情的补助费用未在合同条款中明确约定，鉴于新冠疫情属于全球突发公共卫生事件，公司根据实际情况给予施工方一定的疫情补助。截至 2021 年 3 月 31 日，施工方提请的上述调整事项价款金额、公司合计支付的金额情况如下：

单位：万元

项目	施工方提请金额	公司支付金额
现场签证费用	1,677.28	3,255.00
主要材料价格的调差	1,558.94	
部分工程量的漏项	688.88	
疫情补助费用	327.77	
合计	4,252.86	

因工程尚未竣工验收，合同价款的最终结算金额尚未确定，为保证施工进度，在不超过合同总价款的前提下，公司向施工方支付了部分上述调整事项价款。根据合同对结算办法相关约定，承包方在项目通过工程竣工验收、办理完工程交接手续及竣工资料移交手续后向公司递交竣工结算报告及完整的结算资料。公司收到前述文件并审核完毕后，经双方确认后，签订结算协议书；以经公司确认的《施工图》、《竣工图》、有效的书面签证单及设计变更单位为依据等计量最终工程量，按合同所附工程量清单计价表综合单价进行结算。根据财政部、建设部关于印发《建设工程价款结算暂行办法》的规定，发包人收到承包人递交的竣工结算报告及完整的结算资料后，按本办法规定的期限（合同约定有期限的，从其约定）进行核实，给予确认或者提出修改意见；发包人根据确认的竣工结算报告向承包人支付工程竣工结算价款，保留质量保证（保修）金，待工程交付使用一年质保期到期后清算（合同另有约定的，从其约定），质保期内如有返修，发生费用应

在质量保证（保修）金内扣除。

截至本回复出具之日，合同约定的施工项目已完成规划、人防、消防等验收，施工方将后续向住建局提交竣工验收申请，待工程竣工验收合格后投入使用。

3）合同定价公允性

本合同的工程施工承包商采取招投标的方式确定。本次招标采取邀标模式，具体邀标对象的标准如下：① 资质条件：A. 房屋建筑工程总承包一级资质；持有安全生产许可证、《东莞市建筑行业诚信手册》等相关证件；B. 业绩要求：近三年具备十万平米以上建筑工程（工业建筑）业绩；C. 项目经理（负责人）资格：须具有一级建筑工程专业注册建造师证，持“建筑施工企业管理人员安全生产考核合格证（B 证）”，拟派的项目经理必须符合东莞市的相关规；② 其他要求：A. 在广东省范围内无被广东省建设市场公示为严重不良行为记录的。被广东省内各地市级及省级建设行政主管部门限制承接业务的（开标日在公示期内的）视同严重不良行为记录；B. 投标人及相关人员在最近三年内没有因骗取中标、串通投标等违法行为之一被相关部门处理的记录；C. 法定代表人或项目经理无行贿等犯罪记录。公司主要考察两类型企业，一是在东莞或周边有在建项目的、较知名的全国性建筑服务商，二是立足东莞、有一定实力的本土建筑服务商。同时，公司通过对拟邀标单位的在建项目实地走访、对拟邀标单位总部的实地考察以及与拟邀标单位主要负责人座谈的形式，着重对拟邀标单位的经营规模、在建项目质量、工程管理能力、财务健康状况以及口碑等方面进行了考察，符合条件的，纳入为项目邀标单位。本次公司邀标的 7 家公司均符合相关的条件。2019 年 3 月，公司就上述合同约定工程内容进行招投标，共有 7 家企业参与竞标，平均投标价格为 2.55 亿元（含税）。经综合评审确定福建才溪建设集团有限公司中标，确定合同价格为 2.43 亿元（含税）。因此，公司通过招投标方式选择福建才溪建设集团有限公司，合同定价具有公允性。

4）合同签订履行公司相关制度的情况

2017 年 10 月 27 日公司第一届董事会第五次会议、2017 年 11 月 13 日公司 2017 年第四次临时股东大会分别审议通过了《关于投资建设华南总部基地的议案》。在合同签订前，公司已履行董事会和股东大会审批程序。

(2) “1 号厂房及连廊，2 号仓库，3 号厂房，食堂，办公楼，门卫的土建及安装”合同情况

1）合同支付结算的主要条款

按照工程进度节点支付工程款，具体如下：① 桩基完成付款合同总价的5%；② 地下室底板完成付合同总价的12%；③ 完成至±0.00付合同总价的13%；④ 1#、2#、3#房主体结构2层完成付款合同总价的5%；⑤ 1#、2#、3#房主体结构封顶付合同总价的10%；⑥ 1#、2#、3#房主体结构验收合格付合同总价的10%；⑦ 食堂办公楼室内初装修完成，室内工作面移交装饰单位付合同总价的10%；⑧ 拆除外墙脚手架付合同总价的10%；⑨ 各单体完成付合同总价的10%；⑩ 工程竣工验收合格及竣工结算完成，付到结算总价的97%；⑪ 保修金3%的支付：竣工满一年后一周内支付1.5%，竣工满两年后一周内支付1.5%。

2）合同实际履行情况

合同约定拟至2020年10月1日竣工完成。由于新冠疫情的影响，项目竣工时间延迟至2021年。截至本回复出具之日，合同尚在履行过程中，不存在合同履行的异常情形。截至2021年3月31日，合同已支付的款项占合同价款的比例为85.00%，合同约定的工程内容施工即将完工，待工程竣工验收合格后投入使用。

根据合同约定，施工过程中如遇图纸中注明厂家二次设计的部分、注明二次装修的部分；设计修改、现场签证引起工程量增减超过招标文件规定的；设计修改、现场签证引起新增或减少项目超过招标文件规定的；实际使用材料、产品与招投标标书中材料有差异的；钢筋、商品混凝土按此施工期间当地政府造价部门公布的材料信息价与投标时当期材料信息价进行对比差价调整；由于涉及变更造成工程量增加或减少导致的变化等约定情形，按完成工程量调整工程造价。截至2021年3月31日，施工方提请的上述变更估价金额、公司合计支付的金额情况如下：

项目	施工方提请金额	公司支付金额
由第三方要求导致的工程量增加	348.14	-
由发包方要求导致的工程量增加	161.95	
疫情补助费用	69.15	
合计	579.25	

根据合同对结算办法相关约定，承包人应在工程竣工验收合格后提交竣工结算申请单，并提交完整的结算资料。竣工结算申请单应包括以下内容：① 竣工结算合同价格；② 发包人已支付承包人的款项；③ 应扣留的质量保证金。已缴

纳履约保证金的或提供其他工程质量担保方式的除外；④ 发包人应支付承包人的合同价款。公司在收到承包方递交的竣工结算报告及结算资料后进行审核并签发竣工结算书，并支付承包人的竣工结算款。根据财政部、建设部关于印发《建设工程价款结算暂行办法》的规定，发包人收到承包人递交的竣工结算报告及完整的结算资料后，按本办法规定的期限（合同约定有期限的，从其约定）进行核实，给予确认或者提出修改意见；发包人根据确认的竣工结算报告向承包人支付工程竣工结算价款，保留质量保证（保修）金，待工程交付使用一年质保期到期后清算（合同另有约定的，从其约定），质保期内如有返修，发生费用应在质量保证（保修）金内扣除。

3) 合同定价公允性

本合同的工程施工承包商采取招投标的方式确定。本次招标采取邀标模式，具体邀标对象的标准如下：①资质条件：A、房屋建筑工程总承包一级资质；持有安全生产许可证、《江苏省昆山市建筑行业诚信手册》等相关证件；B、业绩要求：近三年具备总建筑面积 10 万平米以上建筑工程（工业建筑）业绩；C、项目经理（负责人）资格：须具有一级建筑工程专业注册建造师证，持“建筑施工企业管理人员安全生产考核合格证（B 证）”，拟派的项目经理必须符合苏州昆山市的相关规定。②其他要求：A、在苏州大市范围内无被市建设市场公示为严重不良行为记录的。被江苏省内各地市级及省级建设行政主管部门限制承接业务的（开标日在公示期内的）视同严重不良行为记录；B、投标人及相关人员在最近三年内没有因骗取中标、串通投标等违法行为之一被相关部门处理的记录；C、法定代表人或项目经理无行贿等犯罪记录。公司主要考察两类型企业，一是在昆山或周边有在建项目的、较知名的全国性建筑服务商，二是立足江苏、有一定实力的本土建筑服务商。同时，公司通过对拟邀标单位的在建项目实地走访、对拟邀标单位总部的实地考察以及与拟邀标单位主要负责人座谈的形式，着重对拟邀标单位的经营规模、在建项目质量、工程管理能力、财务健康状况以及口碑等方面进行了考察，符合条件的，纳入为项目邀标单位。本次公司邀标的 7 家公司均符合相关的条件。2019 年 6 月，公司就上述合同约定工程内容进行招投标，共有 7 家企业参与竞标，平均投标价格为 1.32 亿元（含税）。经综合评审确定江苏沙家浜建筑有限公司中标，确定合同价格为 1.25 亿元（含税）。因此，公司通过招投标方式选择江苏沙家浜建筑有限公司，合同定价具有公允性。

4）合同签订履行公司相关制度的情况

2017 年 10 月 27 日公司第一届董事会第五次会议、2017 年 11 月 13 日公司 2017 年第四次临时股东大会分别审议通过了《关于投资建设华东总部基地的议案》。在合同签订前，公司已履行董事会和股东大会审批程序。

2. 上述土建工程的施工单位与发行人是否存在实质或潜在关联关系

上述合同的施工单位基本情况如下：

（1）福建才溪建设集团有限公司

成立时间	2009 年 3 月 3 日
注册地址	上杭县临城镇南岗工业区新塘路 188 号
注册资本	30,018 万元
董监高构成	雷长福(董事长兼总经理)、王永炘(董事)、王伯发(董事)、钟祥瑞(董事)、钟锋光(董事)、阙德丰(监事)、雷勇春(监事)
股东构成	王永炘（56.00%）、雷长福（30.00%）、钟祥瑞（14.00%）

经查询企查查网站、查阅福建才溪建设集团有限公司的营业执照，并经访谈公司、福建才溪建设集团有限公司对接人等确认，福建才溪建设集团有限公司与公司不存在实质或潜在关联关系。

（2）江苏沙家浜建筑有限公司

成立时间	2004 年 9 月 9 日
注册地址	常熟市沙家浜镇沙南路
注册资本	11,028 万元
董监高构成	顾建新(董事长)、王振华(董事、总经理)、赵敏锋(董事)、赵葆生(监事)
股东构成	顾建新(20.6837%)、王振华(19.2057%)、顾明栋(17.1563%)、王文栋(15.9322%)、赵敏锋(12.2506%)、赵葆生(14.7715%)

经查询企查查网站、查阅江苏沙家浜建筑有限公司的营业执照，并经访谈公司、江苏沙家浜建筑有限公司对接人等确认，江苏沙家浜建筑有限公司与公司不存在实质或潜在关联关系。

（二）说明正在履行的大额合同“1 号厂房及连廊，2 号仓库，3 号厂房，食堂，办公楼，门卫的土建及安装”是否为募投项目“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”的建筑工程合同

“1 号厂房及连廊，2 号仓库，3 号厂房，食堂，办公楼，门卫的土建及安装”合同是本次募投项目“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”的建设工程施工合同，合同金额 1.25 亿元。

“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”总投资 30,673.63 万元，其中建筑工程费用 15,826.50 万元。建筑工程费用包括主体工

程建设施工及装修费用、配套工程及设施费用，具体构成情况如下：

序号	项目	金额（万元）	占比
1	主体工程建设施工及装修	12,332.00	77.92%
2	配套工程及设施	3,494.50	22.08%
合计		15,826.50	100.00%

上述合同仅为项目的工程建设施工内容，合同总金额 1.25 亿元，不包括装修、配套工程及设施等。由于材料等建筑成本变化导致公司 2019 年 9 月签署的施工合同金额高于项目规划金额。截至本回复出具之日，“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”已签署的涉及项目建筑工程费用的合同总金额为 14,822.51 万元，后续公司将根据项目进度增加对配电工程、中央空调等配套工程及设施的投入。

本项目对应的单位建筑面积的施工成本为 1,681.14 元/平方米，单位建筑面积的建筑工程成本（包括主体工程建设施工及装修费用、配套工程及设施费用）为 2,123.77 元/平方米，与上市公司或拟申请上市公司在昆山投资建设募投项目的建筑成本对比情况如下：

单位：元/平方米

项目	公司	中荣股份	福立旺	立讯精密
单位建筑面积的施工成本	1,681.14		1,971.81	
单位建筑面积的施工成本（考虑合同价款预计调整）	1,758.87		1,971.81	
单位建筑面积的建筑工程成本	2,123.77	2,920.63	2,223.69	2,296.61

注 1：项目建设施工合同最终结算价款金额以项目竣工验收后确认的竣工结算报告金额为准，下同

注 2：中荣股份招股说明书未披露昆山仓库建造项目场地建设费用，无法计算单位建筑面积的施工成本。中荣股份单位建筑面积的建筑工程成本=其招股说明书披露的昆山仓库建造项目建筑工程费/项目总建筑面积

注 3：福立旺单位建筑面积的施工成本=其招股说明书披露的其与盛新建设集团有限公司签署的《建设工程施工合同》的合同金额（含税）/其招股说明书披露的精密金属零部件智能制造中心项目建筑面积。福立旺单位建筑面积的建筑工程成本=其招股说明书披露的精密金属零部件智能制造中心项目厂房建设金额/其招股说明书披露的精密金属零部件智能制造中心项目建筑面积

注 4：立讯精密为披露未披露智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目场地建设费用，无法计算单位建筑面积的施工成本。立讯精密单位建筑面积的建筑工程成本=其公开发行可转换公司债券募集说明书披露的智能可穿戴设备配件类产品技改扩建项目的房屋建筑物费/项目总建筑面积

注 5：各家公司招股说明书披露的募投项目投资构成有所不同，建筑工程费用口径可能不完全一致，存在差异，下同

本项目单位建筑面积的施工成本低于福立旺；单位建筑面积的建筑工程成本与福立旺、立讯精密相差不大，低于中荣股份，项目投资概算合理。

（三）说明募投项目“东莞怡合达智能制造供应链华南中心”建筑工程费用概算与实际执行的建设工程合同金额存在较大差异的原因及合理性，并进一步说明募投项目投资概算的准确性

“东莞怡合达智能制造供应链华南中心建设工程施工合同”是本次募投项目“东莞怡合达智能制造供应链华南中心”的主体工程的建设工程施工合同，合同总金额 2.43 亿元。

“东莞怡合达智能制造供应链华南中心”项目总投资为 77,922.11 万元，其中建筑工程费用 43,754.70 万元。建筑工程费用包括主体工程建设施工及装修费用、配套工程及设施费用，具体构成情况如下：

序号	项目	金额（万元）	占比
1	主体工程建设施工及装修	38,307.20	87.55%
2	配套工程及设施	5,447.50	12.45%
合计		43,754.70	100.00%

上述合同仅为项目的主体工程建设施工内容，合同总金额 2.43 亿元，不包括装修、配套工程及设施等。截至本回复出具之日，怡合达“东莞怡合达智能制造供应链华南中心”已签署的涉及项目建筑工程费用的合同总金额 31,783.60 万元，后续公司将根据项目进度增加对办公楼装修、配电工程、中央空调等配套工程及设施的投入。

本项目对应的单位建筑面积的施工成本为 1,573.16 元/平方米，单位建筑面积的建筑工程成本（包括主体工程建设施工及装修费用、配套工程及设施费用）为 2,832.65 元/平方米，与上市公司或拟申请上市公司在东莞投资建设募投项目的建筑成本对比情况如下：

单位：元/平方米

项目	公司	达瑞电子	博力威	鸿铭股份
单位建筑面积的施工成本	1,573.16	1,746.77	1,500.00	-
单位建筑面积的施工成本（考虑合同价款预计调整）	1,848.49	1,746.77	1,500.00	-
单位建筑面积的建筑工程成本	2,832.65	4,313.26	2,300.00	3,491.64

注 1：达瑞电子单位建筑面积的施工成本=律师工作报告中披露其与东莞市建工集团有限公司签署的《建设工程施工合同》中的合同总金额/合同约定的总建筑面积。达瑞电子单位建筑面积的建筑工程成本=各项目总建筑工程费用/总建筑面积

注 2：博力威单位建筑面积的施工成本=其招股说明书披露的轻型车用锂离子电池建设项目的建筑工程费/建筑面积。博力威单位建筑面积的建筑工程成本=其招股说明书披露的轻型车用锂离子电池建设项目的建筑投资/建筑面积

注 3：鸿铭股份未披露东城广东鸿铭智能股份有限公司总部项目—生产中心项目场地建设费用，无法计算单位建筑面积的施工成本。鸿铭股份单位建筑面积的建筑工程成本=其招股说明书披露的东城广东鸿铭智能股份有限公司总部项目—生产中心项目的建筑工程费/建筑面积

本项目单位建筑面积的施工成本低于达瑞电子，高于博力威，相差不大；考虑合同价款预计调整后的单位建筑面积的施工成本与达瑞电子相差不大，高于博力威；单位建筑面积的建筑工程成本低于达瑞电子和鸿铭股份，高于博力威。

本项目单位建筑面积的施工成本与“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”相差不大，但本项目的单位建筑工程成本高于“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”，主要原因系：本项目建设所在地为公司总部东莞，食堂、宿舍、办公用途的建筑面积高于“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”。相较于一般的厂房用途，食堂、宿舍、办公用途的装修成本较高。

综上所述，募投项目“东莞怡合达智能制造供应链华南中心项目”建筑工程费用概算与实际执行的建设工程施工合同金额存在差异主要系前述施工合同金额仅为主体工程建设施工，不包括建筑工程费用其他支出如装修、配套工程及设施等，募投项目投资概算合理。

（四）核查程序

针对上述事项，我们执行了如下的核查程序：

1. 查阅公司募集资金投资项目的可行性研究报告，了解募投项目情况；

2. 访谈公司相关负责人，了解募集资金投资项目概算、工程招投标及项目进展情况等；

3. 查阅公司的募集资金投资项目签署的相关合同、审批程序、付款凭单等，检查主要工程合同定价方式及公允性，合同签订是否按公司制度履行程序；

4. 取得公司募集资金投资项目建设工程施工承包方福建才溪建设集团有限公司、江苏沙家浜建筑有限公司的营业执照、经营资质、招投标文件，并访谈对方项目负责人；

5. 实地查看在建工程项目情况，实地询问了解在建工程项目施工进度；

6. 取得公司与江苏沙家浜建筑有限公司、福建才溪建设集团有限公司出具的无关联关系的确认函；

7. 比对江苏沙家浜建筑有限公司、福建才溪建设集团有限公司的董监高、股东姓名与关联方调查表中的信息；

经核查，我们认为：1. 上述在建工程施工合同定价公允，合同签订按照公司相关制度履行审批程序，上述工程的施工单位与公司不存在实质或潜在关联关系。合同尚在履行过程中，不存在合同履行的异常情形。合同约定的工程内容施工即将完工，待工程竣工验收合格后投入使用；；2. 正在履行的大额合同“1号厂房及连廊，2号仓库，3号厂房，食堂，办公楼，门卫的土建及安装”为募投项目“苏州怡合达自动化科技有限公司自动化零部件制造项目”的建设工程施工合同；3. 募投项目“东莞怡合达智能制造供应链华南中心”建筑工程费用概算与实际执行的建设工程施工合同金额存在差异具有合理性，募投项目投资概算准确。

三、关于收入增长

发行人2020年实现营业收入120,968.05万元，同比增长56.04%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润26,053.90万元，同比增长103.02%；销售费用8786.92万元，同比增长37.81%。请发行人：（1）结合线上线下和产品供应方式的收入结构、新增客户的销售金额及占比等情况，进一步分析2020年营业收入增长的原因；（2）结合发行人实际销售流程说明2020年销售人员数

量、订单数量是否匹配。请保荐人、会计师核查并发表意见。

（一）结合线上线下和产品供应方式的收入结构、新增客户的销售金额及占比等情况，进一步分析 2020 年营业收入增长的原因

2019 年度至 2020 年度，公司营业收入类别占比及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度		
	金额	占比	变动幅度	金额	占比	变动幅度
FA 工厂自动化零部件 A	114,732.01	94.84%	60.00%	71,706.10	94.23%	26.03%
工业自动化设备 B	6,181.28	5.11%	41.77%	4,360.11	5.73%	-21.07%
主营业务收入小计(C=A+B)	120,913.29	99.95%	58.96%	76,066.21	99.96%	21.86%
其他业务收入	54.76	0.05%	61.77%	33.85	0.04%	-34.64%
营业收入合计	120,968.05	100.00%	58.96%	76,100.06	100.00%	21.81%

由上表所示，公司 2020 年度营业收入 120,968.05 万元，同比增长 58.96%。其中，主营业务收入占比 99.95%，公司营业收入主要来源主营业务收入。2020 年度公司主营业务收入 120,913.29 万元，同比增长 58.96%，其中 FA 工厂自动化零部件占比 94.84%，工业自动化设备占比 5.11%，FA 工厂自动化零部件收入增加系公司 2020 年度营业收入增长的主要影响因素。现针对主营业务收入中 FA 工厂自动化零部件增长展开如下分析：

1. 主营业务收入中 FA 工厂自动化零部件收入按下单渠道划分

2019 年度至 2020 年度，公司主营业务收入中 FA 工厂自动化零部件收入按下单渠道划分情况如下：

单位：万元

销售渠道	2020 年度			2019 年度		
	金额	金额比例	收入变动幅度	金额	比例	收入变动幅度
线下下单	95,505.19	83.24%	52.71%	62,540.93	87.22%	19.43%
线上下单	19,226.82	16.76%	109.78%	9,165.17	12.78%	102.34%
合计	114,732.01	100.00%	60.00%	71,706.10	100.00%	26.03%

由上表所示，2020 年度，公司 FA 工厂自动化零部件同比增加 43,025.91 万元，同比增长 60.00%。其中：（1）线下下单销售收入的增加对主营业务收入增加贡献较高，同比增加 32,964.26 万元，同比增长 52.71%；（2）线上下单销售收入增长较快，，同比增加 10,061.65 万元，同比增长 109.78%，占主营业务收入中 FA 工厂自动化零部件收入比例较上年度上升 3.98%。报告期内，公司主营业务收入逐年增加，主要系公司对长尾需求的市场覆盖以及对小微型订单的服务

效率的有效提升所致。

2. 主营业务收入中 FA 工厂自动化零部件收入按供应模式划分

公司 FA 工厂自动化零部件销售收入主要来源于公司自制供应产品的销售，报告期各期，按产品供应方式收入结构情况如下：

单位：万元、万个

项目	2020 年度				2019 年度			
	销售数量	销售收入	收入占比	收入变动幅度	销售数量	销售收入	收入占比	收入变动幅度
自制供应	1,677.43	55,234.05	48.14%	42.60%	1,216.85	38,733.20	54.02%	30.69%
OEM 供应	4,807.77	40,706.96	35.48%	91.11%	3,019.31	21,300.07	29.70%	17.33%
集约化采购	1,495.75	18,790.99	16.38%	60.98%	605.48	11,672.84	16.28%	28.18%
合计	7,980.94	114,732.01	100.00%	60.00%	4,841.64	71,706.10	100.00%	26.03%

注：公司产品品类较多，不同 SKU 涉及较多单位，主要包括 PCS、套、米等，销售数量为不同计量单位简单算术合计数，下同

公司主营业务收入主要来源于 FA 工厂自动化零部件的销售，2020 年度 FA 工厂自动化零部件销售收入占主营业务收入的比例为 94.89%，同比增加 43,025.90 万元，同比增长 60.00%。其中：(1) OEM 供应和自制供应销售收入增加对 FA 工厂自动化零部件销售收入增加贡献较高，分别同比增加 19,406.89 万元和 16,500.85 万元，两者合计收入增加贡献率 83.46%；(2) OEM 供应销售收入增长最快，同比增长 91.11%，收入占比同比上升 5.78 个百分点；集约化采购供应销售收入同比增长 60.98%，收入占比变化不大；(3) 自制供应销售收入同比增长 42.60%，收入占比同比下降 5.88 个百分点。在 OEM 供应模式下，由公司确定产品研发定型和工艺标准，将主要的生产工序交由 OEM 厂商完成，OEM 厂商根据公司提供的设计图纸、BOM 清单、工艺标准、质量标准等进行生产。公司 2020 年销售订单大幅增长，在自制产能不足的情况下，公司将部分产品的生产交付给 OEM 厂商，有效满足下游客户高品质、低成本、短交期的产品一站式采购需求。

(1) 自制供应

报告期内，FA 工厂自动化零部件中自制供应按产品类别的销售情况如下：

单位：万元、万个

主要产品	2020 年度				2019 年度			
	销售数量	销售收入	收入占比	收入变动幅度	销售数量	销售收入	收入占比	收入变动幅度
直线运动零件	58.74	15,890.25	13.85%	42.39%	41.40	11,159.96	15.56%	41.43%
传动零部件	163.50	8,681.43	7.57%	47.50%	105.60	5,885.74	8.21%	31.31%

气动元件	11.27	910.35	0.79%	44.57%	7.88	629.71	0.88%	15.42%
铝型材及配件	1,108.28	18,491.33	16.12%	32.53%	842.01	13,952.72	19.46%	18.74%
工业框体结构部件	99.39	4,024.16	3.51%	77.95%	71.02	2,261.46	3.15%	49.47%
机械加工件	201.86	6,758.22	5.89%	48.17%	116.22	4,561.19	6.36%	44.24%
机械小零件	32.90	334.07	0.29%	19.13%	32.24	280.43	0.39%	8.17%
电子电气类								
其他	1.48	144.24	0.13%	7148.24%	0.48	1.99	0.00%	-93.93%
合计	1,677.43	55,234.05	48.14%	42.60%	1,216.85	38,733.20	54.02%	30.69%

注：收入占比为各类产品供应方式下各类产品收入占 FA 工厂自动化零部件收入的比例，下同

由上表所示，2020 年度，自制供应销售收入同比增加 16,500.85 万元，同比增长 42.60%。其中：1）直线运动零件、铝型材及配件、传动零部件和机械加工件销售收入增加对自制供应销售收入增加贡献较高，分别同比增加 4,730.29 万元、4,538.61 万元、2,795.69 万元和 2,197.03 万元，四者合计收入增加贡献率 86.43%；2）除机械小零件同比增长 19.13%外，各个类别产品均大幅增长，但是各类别的产品结构并未发生较大改变。

（2）OEM 供应

报告期内，FA 工厂自动化零部件中 OEM 供应按产品类别的销售情况如下：

单位：万元、万个

主要产品	2020 年度				2019 年度			
	销售数量	销售收入	收入占比	收入变动幅度	销售数量	销售收入	收入占比	收入变动幅度
直线运动零件	378.35	12,190.27	10.62%	66.33%	160.37	7,328.75	10.22%	30.22%
传动零部件	119.25	6,132.57	5.35%	152.66%	39.68	2,427.25	3.38%	30.76%
气动元件	58.55	1,925.38	1.68%	63.64%	33.53	1,176.57	1.64%	2.74%
铝型材及配件	1,002.45	3,579.67	3.12%	18.83%	1,175.76	3,012.44	4.20%	6.63%
工业框体结构部件	251.47	5,007.17	4.36%	99.92%	120.47	2,504.58	3.49%	10.17%
机械加工件	219.04	4,079.32	3.56%	111.34%	125.45	1,930.25	2.69%	-7.78%
机械小零件	2,675.40	4,650.86	4.05%	88.01%	1,348.73	2,473.68	3.45%	19.57%
电子电气类	55.48	1,853.74	1.62%					
其他	47.77	1,287.99	1.12%	188.43%	15.32	446.55	0.62%	69.35%
合计	4,807.77	40,706.96	35.48%	91.11%	3,019.31	21,300.07	29.70%	17.33%

由上表所示，2020 年度，OEM 供应销售收入同比增加 19,406.89 万元，同比增长 91.11%。其中：1）直线运动零件、传动零部件、工业框体结构部件和机械小零件销售收入增加为 OEM 供应销售收入增加贡献较高，分别同比增加 4,861.52

万元、3,705.32 万元、2,502.59 万元和 2,177.18 万元，四者合计收入增加贡献率 68.26%；2）除铝型材及配件销售收入同比增长 18.83%外，各个类别产品销售收入均大幅增长，但是各类别的产品结构并未发生较大改变。

（3）集约化采购

报告期内，FA 工厂自动化零部件中集约化采购按产品类别的销售情况如下：

单位：万元、万个

主要产品	2020 年度				2019 年度			
	销售数量	销售收入	收入占比	收入变动幅度	销售数量	销售收入	收入占比	收入变动幅度
直线运动零件	247.94	6,575.29	5.73%	67.14%	150.07	3,933.99	5.49%	10.49%
传动零部件	42.17	2,346.32	2.05%	63.49%	23.78	1,435.15	2.00%	15.89%
气动元件	25.24	1,007.66	0.88%	74.92%	14.88	576.07	0.80%	24.47%
铝型材及配件	617.07	703.48	0.61%	242.94%	76.91	205.13	0.29%	27.02%
工业框体结构部件	64.02	2,644.95	2.31%	68.17%	37.97	1,572.81	2.19%	26.66%
机械加工件	12.64	388.86	0.34%	26.54%	10.79	307.3	0.43%	7.69%
机械小零件	346.6	1,151.57	1.00%	52.48%	175.1	755.22	1.05%	18.29%
电子电气类	122.47	3,458.03	3.01%	31.40%	101.88	2,631.74	3.67%	93.22%
其他	17.59	514.82	0.45%	101.55%	14.09	255.43	0.36%	64.08%
合计	1,495.75	18,790.99	16.38%	60.98%	605.48	11,672.84	16.28%	28.18%

由上表所示，2020 年度，集约化采购销售收入同比增加 7,118.15 万元，同比增长 60.98%。其中：1）直线运动零件、工业框体结构部件、传动零部件和电子电气类销售收入增加对集约化采购销售收入增加贡献较高，分别同比增加 2,641.30 万元、1,072.14 万元、911.17 万元和 826.29 万元，四者合计收入增加贡献率 76.58%；2）除机械加工件销售收入同比增长 26.54%外，各个类别产品均大幅增长，但是各类别的产品结构并未发生较大改变；3）铝型材及配件销售收入同比增长 242.94%，主要系该类产品的主要原料是铝材，在当年销量增加的情况下，公司根据大宗市场价格变动情况进行了部分集中采购。

3. 新增客户的销售金额及占比

2020 年度，公司 FA 工厂自动化零部件客户中老客户、新增客户的数量、销售金额及占比的同比变动情况如下：

单位：个、万元

项目	2020 年度				2019 年度		
	客户数量	销售金额	收入占比	收入变动幅度	客户数量	销售金额	收入占比
老客户	12,446	104,507.51	91.09%	75.10%	7,914	59,683.22	83.23%
新增客户	10,877	10,224.50	8.91%	-14.96%	11,895	12,022.88	16.77%
合计	23,323	114,732.01	100.00%	60.00%	19,809	71,706.10	100.00%

注 1：为体现报告期内客户变动情况，新增客户以报告期为范围统计，2018 年为比较基期，当年度新增客户相对于上一年度未成交客户数而言，下同

注 2：收入占比为占 FA 工厂自动化零部件销售收入的比例

注 3：变动幅度为当期销售金额减去上期销售金额除以上期销售金额的比例

公司主营业务收入主要来源于 FA 工厂自动化零部件的销售，2020 年度 FA 工厂自动化零部件销售收入占主营业务收入的比例为 94.89%，同比增加 43,025.90 万元，同比增长 60.00%。2020 年度 FA 工厂自动化零部件交易客户数量 23,323 家，同比增长 17.74%；单一客户平均交易金额 4.92 万元，同比增长 35.90%。其中：（1）老客户销售金额增加对 FA 工厂自动化零部件销售收入增加贡献较高，同比增加 44,824.78 万元，同比增长 75.10%；老客户平均交易金额 8.40 万元，同比增长 11.34%；（2）新增客户数量 10,877 家，新增数量同比略有下降；新增客户收入占比 8.91%，收入占比同比下降 7.86%。老客户对公司产品依赖性增加，公司与客户的粘性增强。

综上所述，报告期内，公司营业收入大幅增加，主要系公司自动化一站式服务能力的持续提升所致。

（二）结合发行人实际销售流程说明 2020 年销售人员数量、订单数量是否匹配

1. 公司销售模式

自动化设备零部件选型由前端工程师设计行为所决定。公司围绕工程师展开服务，通过赋能工程师进而影响工程师群体设计行为来最终促成客户的采购需求。此外，公司以线下和线上相结合的方式进行销售推广、本地化服务。

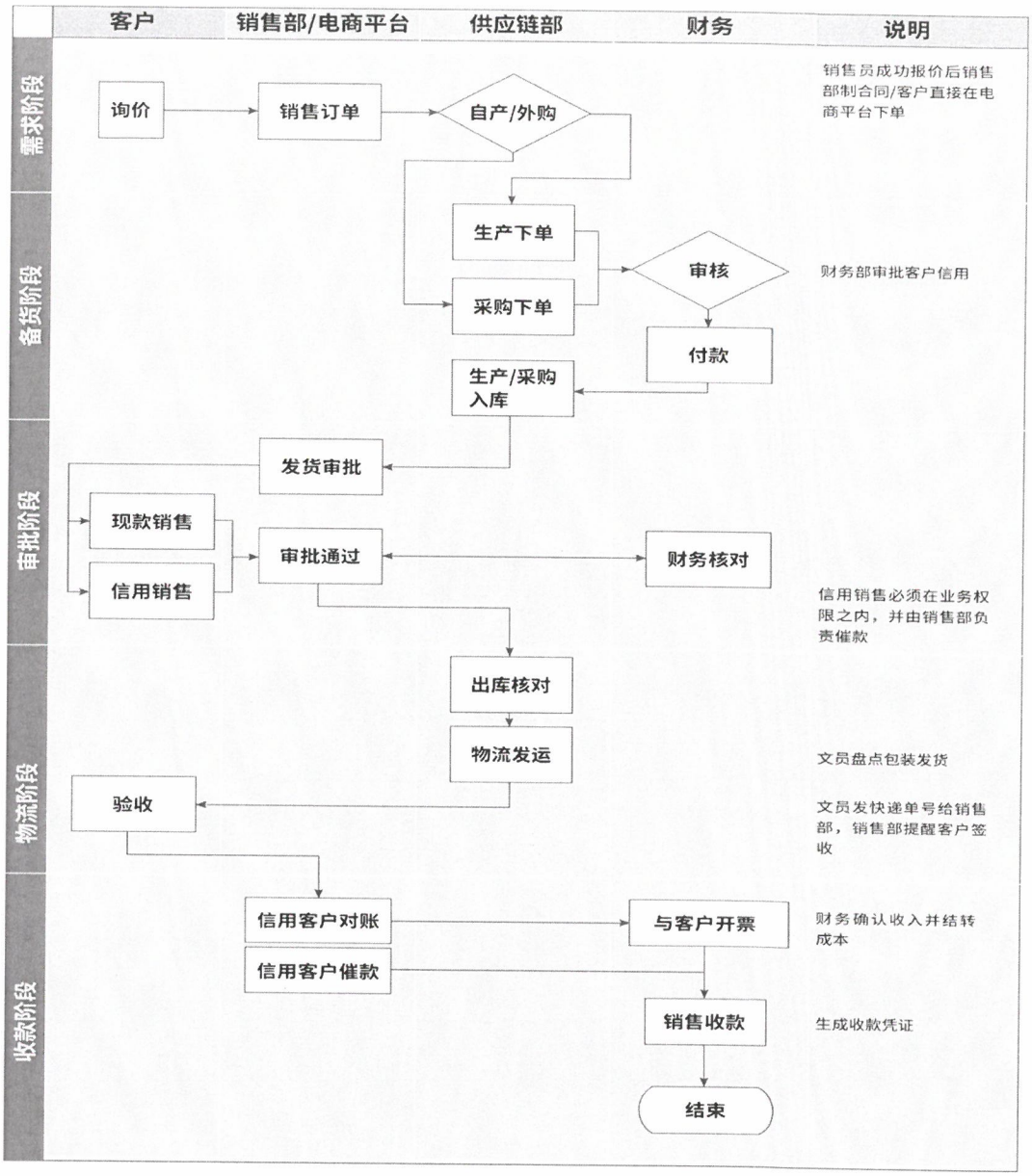
在传统模式下，自动化设备工程师在对每一款设备进行设计时，由于自动化零部件缺乏统一标准，功能规格多，其需要针对各个零部件进行单独设计并构建 3D 模型图。同时由于自动化设备的定制化属性，限制了自动化设备工程师对以往零部件设计成果的再次利用。因此，在自动化零部件设计方面普遍存在耗时长、效率低下的问题。在公司建立的自动化零部件产品体系下，自动化设备工程师无需图纸即可根据产品目录选择所需型号并可直接获取 3D 模型，由传统模式下的设计采购方式转变为选型采购，快速完成设计选型，极大提升工作效率。同时，为配合产品目录手册的使用，公司相继开发了 3D 选型光盘（电子目录）、DIY 设计软件等一系列选型辅助工具，进一步提高自动化设备工程师设计效率。由于工

程师职业的相对稳定，工程师设计习惯一旦养成使得客户对公司采购的黏性较高。公司建立了一支经验丰富的销售团队，下设 12 个销售工程师团队和 19 个销售办事处，主要工作之一即是把产品目录手册和各种选型软件传递到筛选试用工程师，指导客户工程师使用产品目录和安装选型光盘（电子目录），持续指导工程师设计选型行为，使其由熟练使用到习惯选用，通过影响工程师设计行为而最终促进客户的采购。

受限于销售团队规模和服务辐射半径，公司业务难以覆盖和快速满足市场容量广阔的长尾需求。为有效积累客户资源、提升小微型订单服务效率，公司建立了怡合达 FA 工业电子商务平台（www.yhdfa.com）。客户不仅能通过线下下单，还可以通过公司电商平台直接在线上完成产品选型、询价、订单生成、款项支付的全过程操作。由于线下下单需要公司销售工程师、销售服务人员协助客户进行询价、选型、下单、付款等一系列行为，通过线上下单可有效提升客户服务、公司运营效率。

2. 公司业务流程

公司的业务流程如下：



(1) 客户注册：客户如通过线上下单，首先需要在 FA 工厂自动化采购平台上进行注册；客户线下下单，无需在 FA 工厂自动化采购平台上进行注册。

(2) 下单：如线下下单，销售部业务员与客户确认名称、地址后，客户向销售部跟单员进行询价，与产品中心人员确认后（如需），销售部跟单员在 ERP 系统中录入销售报价单并与客户确认，确认后销售部跟单员在 ERP 系统中将销售报价单转为销售订单；如线上下单，普通认证客户在线上电商平台直接提交订单并支付货款，认证企业用户在线上电商平台直接提交订单后，线上电商平台系统将订单信息推送至 ERP 系统，并生成内部的销售订单，系统自动生成订单编号。客户下销售订单前，公司销售部业务员将与客户确认结算方式。

(3) 发货：业务跟单人员审核销售订单的付款条件后，从系统上将销售订单推送到供应链部，供应链部根据库存及生产情况安排生产及发出发货通知单，仓管人员根据系统中的发货通知单安排货物装箱并发货。

(4) 签收：公司将货物由物流运输公司运送至客户指定地点后，物流运输公司将客户签收的送货单和运输单回传公司，并定期与公司进行核对。

(5) 对账：如线下下单，公司定期与客户进行对账；如线上下单，客户在线上电商平台点击申请开票后即默认对账完成或定期与公司进行对账，对账无误后在系统中进行确认。ERP 系统根据对账完成情况每月自动确认收入、结转成本并生成对应的记账凭证。

(6) 开票：财务人员根据系统上的对账单开具发票。

(7) 收款：公司财务人员定期将网银流水导入 ERP 系统，并由系统将网银记录中的汇款单位与客户进行匹配，ERP 系统根据匹配情况自动生成对应的收款凭证。

公司的销售均为直接销售，包括线下下单和线上下单。线上下单与线下下单不同之处主要在于下单的渠道不同，线下交易系由公司销售人员通过 ERP 系统录入销售订单；线上交易系由客户通过电商平台提交订单。

2. 公司实际销售流程

公司业务流程中，销售部参与的阶段为销售前期阶段、需求阶段、审批阶段和收款阶段。虽然公司客户数量和订单数量大，但是公司基于标准设定、产品开发、供应链管理、平台化运营、信息与数字化能力的运营模式为公司销售提供了强有力的保证。

公司销售部、产品中心和技术支持部等部门分工合作，共同完成销售工作。其中：(1) 产品中心负责开发产品；(2) 技术支持部负责编撰产品目录及提供软件支持；(3) 销售部负责把产品目录手册和各种选型软件传递到筛选试用工程师，指导客户工程师使用产品目录和安装选型光盘（电子目录）。销售部对工程师的设计项目进行动态把握，持续指导工程师设计选型行为，使其由熟练使用到习惯选用。同时，销售部对客户进行分级服务，协调订单全流程管理。

客户可以实现基于产品种类、材质、表面处理、产地、是否固定型等参数与产品对应的标准化选择，节省与公司营销人员之间不必要的沟通环节，帮助快速选型。

需求阶段，如采取线下下单方式，销售部业务员与客户确认名称、地址后，客户向销售部跟单员进行询价，与产品中心人员确认后（如需），销售部跟单员在ERP系统中录入销售报价单并与客户确认。销售部跟单员在ERP系统中将销售报价单转为销售订单。客户下销售订单前，公司销售部业务员将与客户确认结算方式。如采取线上下单方式，客户可通过公司FA工业电子商务平台（www.yhdfa.com）在线直接完成产品选型、询价、订单生成、款项支付的全过程操作。

审批阶段，如客户为月结客户，ERP系统将自动进行审批。如客户为预付款客户，销售部跟单员需与公司财务人员确认是否收到客户预付的货款，如确认收到货款，销售部跟单员将在ERP系统中将发货通知单下推至供应链部门。

收款阶段，销售部跟单员将制作对账单与客户进行对账。如月结客户未及时付款，ERP系统将自动预警提示相关人员及时催收货款。

结合上述销售流程可知，公司线上销售需对接的销售人员较少，线上销售的方便性在于客户下单的自主性，对应公司销售人员的便利性。当客户线上下单，一站式采购平台会自动推送至ERP系统，系统自动确认价格和交期，所以公司销售人员主要服务于线下订单的销售。

2. 2020年销售人员数量、订单数量

公司的销售模式均为直接销售，包括线下下单和线上下单，线下和线上的主要区别在于客户下单的渠道差异。客户线下下单需要公司销售工程师、销售服务人员协助客户进行询价、选型、下单、付款等一系列行为，客户线上下单可通过公司电商平台完成前述全过程操作，有效提升客户服务和公司运营效率。2020年度，公司FA工厂自动化零部件销售收入同比增长60.00%，订单数量同比增长32.14%。其中：(1) 线下销售占比较高，销售收入占比83.24%，同比增长52.71%；订单数量占比74.16%，同比增长29.72%。(2) 线上下单销售增长较快，销售占比上升3.98%；销售收入同比增长109.78%，订单数量同比增长39.60%。

2020年度，公司销售人员数量、FA工厂自动化零部件订单数量的同比变动情况如下：

单位：人、笔、万元

项目		2020年度	2019年度	变化幅度
销售人员月度平均人数	A	378	351	7.69%

订单数量	B=C+D	540,363	408,939	32.14%
其中：线下订单数量	C	400,760	308,936	29.72%
线上订单数量	D	139,603	100,003	39.60%
订单金额	E=F+G	114,732.01	71,706.10	60.00%
其中：线下订单金额	F	95,505.19	62,540.93	52.71%
线上订单金额	G	19,226.82	9,165.17	109.78%
平均单笔订单金额	H=E/B	0.21	0.18	21.09%
平均单个销售人员处理的线下订单数量	K=C/A	1,060.21	880.16	20.46%
平均单个销售人员每天处理的线下订单数量	L=K/52/5	4.08	3.39	20.46%

注 1：销售人员月平均人数（人）=当年度每个月的销售人数之和除以相应期间

注 2：由于客户线上下单所需的销售人员较少，因此选取平均单个销售人员处理的线下订单数量作为比较指标

2020 年度，公司订单数量同比增长 32.14%，其中线下订单数量同比增长 29.72%；销售人员平均人数较上年度增长 7.69%；平均单个销售人员每天处理线下订单数量由上年度的 3.39 笔上升至当年度的 4.08 笔，同比增长 20.46%。公司主要业务流程通过信息系统进行管理，信息流、物流和资金流环环相扣。公司的业务流程中销售部参与的阶段为销售前期阶段、需求阶段、审批阶段和收款阶段。虽然公司客户数量和订单数量大，但是公司基于标准设定、产品开发、供应链管理、平台化运营、信息与数字化能力的运营模式为公司销售提供了强有力的保证。销售人员对订单维护工作主要为线下客户的询价、线下线上的订单跟进、客诉等基础岗位工作，对人员的要求不高且对某一销售人员的依赖性较低。公司2020年销售人员数量增速低于人均订单处理量，公司对客户服务效率有所提升，符合公司经营模式。因此，2020 年销售人员数量和订单数量相匹配。随着持续的信息化投入，逐步完善电商平台，结合线下导流，向客户积极推广公司电子商务平台，公司有效提升销售人员对客户的服务效率，提高公司运营效率。

（三）核查程序

针对上述事项，我们执行了如下的核查程序：

1. 获取公司销售与收款循环相关的内部控制制度，对公司销售部、供应链部、财务部等部门相关负责人进行访谈，了解公司所处行业的特点、销售与收款循环内部控制流程以及各项关键控制点；

2. 获取公司收入构成情况，向公司了解各类收入确认具体原则；检查公司相应销售合同，了解合同相关约定条款，并将收入确认具体原则与企业会计准则进行对比，分析是否符合会计准则要求；

3. 获取公司收入构成明细表，了解公司 FA 零部件与自动化设备收入组成情况及结构占比，并向公司管理层了解报告期内各类型收入变动原因；

4. 对线上线下销售各类产品的收入进行汇总，了解各类产品销售结构占比情况并对其收入变动合理性进行分析；

5. 获取报告期内员工花名册、月工资表、奖金计提表和社保公积金缴纳明细等以及各期成交订单列表，统计分析销售部门员工人数与订单增长是否匹配。

经核查，我们认为：公司 2020 年度营业收入增长具有合理性，符合公司实际经营情况；公司 2020 年销售人员数量和订单数量相匹配。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二一年四月三十日

会计师事务所

执业证书

名　　称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25 号

批准执业日期：1998 年 11 月 21 日设立，2011 年 6 月 28 日转制

证书序号：0007666

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：浙江省财政厅

2019 年 12 月 25 日

中华人民共和国财政部制

仅为关于东莞怡合达自动化股份有限公司首次公开发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

证书序号：000390

会计师事务所
证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：胡少先

证书号：44 发证时间：二〇一九年十一月八日

证书有效期至：二〇二一年十一月八日

仅为关于东莞怡合达自动化股份有限公司首次公开发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明 天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有证券期货相关业务执业资质 未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

统一社会信用代码

91330000579342121 3 (1/3)

营业执照

(副 本)

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　胡少先

经营范围　审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（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）

成立日期　2011 年 07 月 18 日

合伙期限　2011 年 07 月 18 日 至 长期

主要经营场所　浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼

登记机关

2021 年 03 月 18 日

仅为关于东莞怡合达自动化股份有限公司首次公开发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件（原件特殊普通合伙），仅用于说明__天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法营业__未经本所书面同意，此文件不得用作任何

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过国家信用公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2010 年 4 月 20 日

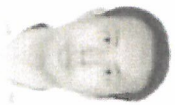
年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

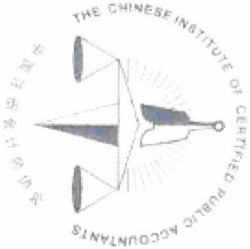
2016.7.30

2011 年 7 月 28 日

仅为关于东莞怡合达自动化股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市
关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件仅用于说明李振华是中国注册会计师
未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途（特殊普通合伙）不得向第三方传送或披露。



姓名 Full name 李振华
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1980-08-08
工作单位 Working unit 开元信德会计师事务所有限公司深圳分所
身份证号码 Identity card No. 430419198008086835X



天健会计师事务所（特殊普通合伙）



李振华
110005490003
深圳市注册会计师协会

证书编号：No. of Certificate 110005490003
批准注册协会：Authorized Institute of CPAs 深圳市注册会计师协会
发证日期：Date of Issuance 2008 年 07 月 28 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2017.5.25

2018.7.29

2007 年 4 月 16 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

开元信德会计师 事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2010 年 4 月 19 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

天健会计师 事务所 CPAs
深圳分所

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2010 年 4 月 19 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

天健会计师 事务所 CPAs
有限公司深圳分所

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2011 年 12 月 13 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

天健 事务所 CPAs
(特殊普通合伙)深圳分所

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2011 年 12 月 13 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d

孙慧敏
330000015446
深圳市注册会计师协会



姓 名 Full name 孙慧敏
性 别 Sex 女
出生日期 Date of birth 1982-04-10
工作单位 Working unit 天健会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所
身份证号码 Identity card No 410725198204100440

仅为关于东莞怡合达自动化股份有限公司首次公开发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明孙慧敏是中国注册会计师，经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

年度检验登记
Annual Renewal Registration

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2018 年 5 月 25 日

2018.4.30

年 /y 月 /m 日 /d