



**邵阳维克液压股份有限公司**

Shaoyang Victor Hydraulics Co.,Ltd.

湖南省邵阳市双清区建设路

**关于邵阳维克液压股份有限公司  
创业板上市委审议意见落实函之回复**

保荐人（主承销商）：西部证券股份有限公司



陕西省西安市新城区东大街 319 号 8 幢 10000 室

# 关于邵阳维克液压股份有限公司 创业板上市委审议意见落实函之回复

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 4 月 12 日出具的审核函（2021）010457 号《关于创业板上市委审议意见的落实函》（以下简称“意见落实函”）已收悉。

邵阳维克液压股份有限公司（以下简称“维克液压”、“公司”或“发行人”）与保荐机构西部证券股份有限公司（以下简称“西部证券”或“保荐机构”）对意见落实函所列问题进行了落实、核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本意见落实函回复中的简称或名词的释义与《邵阳维克液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

本意见落实函回复中的字体代表以下含义：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对招股说明书的修改	楷体（加粗）
意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）

## 目 录

目 录.....	2
1. 请发行人结合固定资产状况、生产能力、技术研发与创新、毛利率、客户群等方面，在招股说明书中补充披露与国内同行业上市公司相比的竞争优势，以及应对毛利率下滑、提升竞争能力的具体措施。请保荐人发表明确意见。.....	3

1. 请发行人结合固定资产状况、生产能力、技术研发与创新、毛利率、客户群等方面，在招股说明书中补充披露与国内同行业上市公司相比的竞争优势，以及应对毛利率下滑、提升竞争能力的具体措施。请保荐人发表明确意见。

**【发行人说明】**

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(六)发行人与同行业可比公司的比较情况”进行补充披露如下：

**一、发行人固定资产状况对比**

公司名称	2019 年末账面原值 (万元)	2019 年末账面价值 (万元)
恒立液压	390,681.29	236,440.30
艾迪精密	109,136.95	78,741.08
科宇股份	5,090.28	2,474.52
集源液压	1,296.78	577.42
万通液压	14,634.02	6,777.51
维克液压	12,245.86	3,780.40

注：数据来源为上市公司及挂牌公司 2019 年年报。

公司设备多为较早购置日本、韩国、台湾等国外或合资的品牌，因公司自身发展资金有限，设备本身质量可靠性强，近几年未做大的设备技术改造，与同行业可比公司相比固定资产状况成新率较低。公司目前机器设备运行良好，在正常维护及维修改造的情况下预计可正常使用 5-10 年。

公司已在招股说明书作出重大风险提示，详见本招股说明书“重大事项提示”之“九、发行人特别提醒投资者关注‘风险因素’中的下列风险及其他重要事项”之“(四)固定资产成新率较低的风险”。

**二、发行人生产能力对比**

公司名称	产品种类	2019 年度产量(产能)/(只)(台)
恒立液压	挖掘机专用油缸	472,791
	重型装备用非标准油缸	169,071
	挖掘机用高压柱塞泵	69,194
	挖掘机用多路阀	53,197
	液压马达	21,150
艾迪精密	破碎锤	27,106

公司名称	产品种类	2019 年度产量(产能)/(只)(台)
	液压主泵及马达	56,939
科宇股份	-	-
集源液压	-	-
万通液压	自卸车专用油缸	34,000
	机械装备用油缸	13,260
	油气弹簧	450
维克液压	液压柱塞泵	40,000
	液压缸	17,000
	液压系统	500

注 1: 数据来源为上市公司 2019 年年报, 万通液压公开发行人说明书;

注 2: 恒立液压、艾迪精密未披露 2019 年产能数量, 披露信息为 2019 年分产品产量。

公司拥有铸造车间、热处理车间、系统车间、油缸车间、泵加工车间、试车车间等生产场所, 各车间拥有潮模砂处理线、渗氮炉、车床、磨床、铣床、焊接机器人、控制台、加工中心等各式生产设备, 公司的机器设备生产能力和生产规模相匹配, 但公司由于发展资金、设备数量等不足, 与已上市公司相比产能规模较小, 但产能规模整体上大于新三板精选层企业。

### 三、发行人技术研发与创新对比

公司名称	研发(技术)人员数量	研发成果
恒立液压	截至 2019 年末, 拥有研发人员 530 人, 占员工总数比例为 11.63%	截至 2019 年末, 公司拥有专利申请 500 件, 其中发明专利 157 件; 拥有授权有效专利 249 件, 其中国外、国内发明专利 55 件
艾迪精密	截至 2019 年末, 拥有研发人员 221 人, 占员工总数比例为 13.12%	未披露
科宇股份	截至 2019 年末, 拥有核心员工 3 人, 技术人员 12 人, 占员工总数比例为 7.27%	截至 2019 年末, 公司拥有 12 项实用新型专利及 1 项发明专利
集源液压	截至 2019 年末, 拥有技术人员 3 人, 占员工总数比例为 9.09%	未披露
万通液压	截至 2019 年末, 拥有技术人员 46 人, 占员工总数比例为 12.89%	截至 2019 年末, 公司拥有 22 项实用新型专利, 7 项发明专利, 1 项外观专利
维克液压	截至 2019 年末, 拥有研发技术人员 77 人, 占员工总数比例为 13.32%	截至招股说明书签署日, 公司拥有 46 项专利, 其中发明专利 2 项, 实用新型专利 44 项, 并有已经申请受理的发明专利 2 项

公司拥有研发技术人员 77 人, 占员工总数比例为 13.32%, 并拥有高级技师

23 位，技师 51 位，高级工 9 位，液压装配钳工 128 人，电气技工 12 人。截至本招股说明书签署日，公司拥有 46 项专利，其中发明专利 2 项，实用新型专利 44 项，并有已经申请受理的发明专利 2 项。公司经过五十余年的技术和工艺沉淀，形成了一支从事液压行业年限长，液压生产与管理经验丰富，液压生产操作素质高，具有“工匠精神”的优秀队伍，并取得了满足公司生产经营需求的知识产权成果，而公司的核心工艺技术多体现在制造环节和工艺方法，由于工艺和制造的表现形式受限以及商业秘密要求，无法以完整的知识产权形式表现。同时目前公司地处欠发达地区，区位优势明显，难以引进高端人才。

#### 四、发行人公司毛利率对比

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
恒立液压	42.25%	37.77%	36.58%	32.82%
艾迪精密	43.67%	42.83%	42.85%	43.47%
科宇股份	-	22.88%	23.19%	26.94%
集源液压	-	34.75%	29.95%	27.33%
万通液压	30.38%	27.05%	28.10%	28.60%
平均值	38.77%	33.06%	32.13%	31.83%
维克液压	31.73%	30.63%	32.71%	34.33%

注 1：可比公司的数据来源于其定期报告等公开数据；

注 2：科宇股份、集源液压未披露 2020 年三季度报告数据。

报告期内，公司的综合毛利率分别为 34.33%、32.71%、30.63%和 31.73%，与可比上市公司平均毛利率较为接近，各年度之间有所波动。报告期内，公司毛利率变动呈下降趋势，与同行业可比公司艾迪精密、科宇股份、万通液压变动趋势一致。同行业可比公司平均毛利率略有上升主要系恒立液压作为液压行业的龙头企业，毛利率逐年呈上升趋势。恒立液压作为液压龙头企业，品牌知名度高，议价能力较强，下游客户的认可接受度较高，公司的综合毛利率与恒立液压有一定的差距。

艾迪精密主要产品为液压破碎锤相关产品，其产品毛利率较高，公司的综合毛利率低于艾迪精密。科宇股份的主要产品为液压缸，毛利率相对较低，与公司液压缸的毛利率较为接近。集源液压的主要产品为液压齿轮泵，与公司的综合毛利率较为接近，各年度之间有所波动。万通液压的主要产品为液压缸，毛利率与公司液压缸的年度平均毛利率较为接近。

## 五、发行人客户群体对比

公司名称	主要客户群体
恒立液压	公司下游应用机械包括以挖掘机为代表的行走机械、以盾构机为代表的地下掘进设备、以船舶、港口机械为代表的海工海事机械、以高空作业平台为代表的特种车辆、以及风电太阳能等行业与领域。 客户涵盖美国卡特彼勒、日本神钢、日立建机、久保田建机、三一、徐工、柳工、中铁工程、铁建重工等世界 500 强和全球知名主机客户。
艾迪精密	公司液压破碎锤广泛应用于建筑、市政工程、矿山开采、冶金、公路、铁路等领域，对坚硬物进行破拆等作业。 公司的产品销售主要采用经销商买断式销售方式。
科宇股份	公司重点客户领域为煤矿、油田、工程机械、军用特种车辆等行业。 公司重点客户包括三一重型装备有限公司、中煤北京煤矿机械有限责任公司、国电物资内蒙古配送有限公司等。
集源液压	公司产品主要应用于工程机械行业、工业车辆等行业。 公司重点客户包括广州佛朗斯机械有限公司、靖江市建机叉车配件有限公司、青岛现代海麟重工有限公司、江苏中力叉车有限公司、安徽江淮银联重型工程机械有限公司等国内大型主机厂家。
万通液压	公司重点客户领域为汽车、煤矿、石油、工程机械、军工等行业。 公司主要客户为宏昌专用车、中集陕汽、河南骏通等专用汽车生产改装企业，及郑煤机、兖矿东华、平阳煤机等煤炭综采装备制造企业。
维克液压	公司产品涵盖液压柱塞泵、液压缸等液压元件，同时开展液压系统和液压产品专业技术服务。 公司的主要产品能够广泛应用于工程机械、冶金、机床、水电、军工、船舶、新能源等行业，主要客户包括山河智能（002097.SZ）、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、南水北调、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、华宏科技（002645.SZ）、阳春新钢铁有限公司、大藤峡水利工程，山东钢铁集团、首钢集团、宝钢集团等。

注：艾迪精密主要采用经销商买断式销售方式，未披露公司主要客户情况。

公司产品涵盖液压柱塞泵、液压缸等液压元件，同时开展液压系统和液压产品专业技术服务，是我国少数液压产品种类覆盖范围广的综合型液压企业之一。公司的主要产品能够广泛应用于工程机械、冶金、机床、水电、军工、船舶、新能源等行业，主要客户包括山河智能（002097.SZ）、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、南水北调、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、华宏科技（002645.SZ）、阳春新钢铁有限公司、大藤峡水利工程，山东钢铁集团、首钢集团、宝钢集团等。

公司在生产规模、资产规模方面仍与同行业可比上市公司存在差距，但公司在水利工程、钢铁冶金、新能源等行业的客户优势明显，随着公司逐步切入工程机械的个别细分领域，并已形成了相关领域的客户优势。

### 二、公司应对毛利率下滑、提升竞争能力的具体措施

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(四)毛利及毛利率变动分析”之“8、公司应对毛利率下滑、提升竞争能力的具体措施”进行补充披露如下：

公司目前产能受限，规模与同行业可比上市公司如恒立液压相比差异较大，为进一步全面提升竞争能力，应对毛利率下滑风险，公司采取的主要措施如下：

(1) 拟通过技术改造与扩大产能，实现规模生产效应，进一步降低生产成本，全面提升公司的竞争能力

现阶段，公司正处于业务的快速发展时期，现有产能已难以满足客户的订单需求，产能与业务发展速度严重不匹配。公司拟加大智能化生产线的投入，实施技术改造工程，通过“工业 4.0”模式实现液压产品生产线柔性化、规模化，在增强产品可靠性与稳定性的同时，加速多种类特别是迭代液压产品的量产，实现产品质量的提升和生产成本的降低，从而进一步提升公司的业务规模和核心竞争能力。

(2) 不断丰富优质人才储备，与知名高校、科研院所加强合作，实现技术创新，提升产品的竞争能力和盈利能力

公司将进一步完善人才考核制度和人才激励机制，逐步完善人才内部培养梯队的制度建设，丰富企业后备人才的储备。公司利用现有的“省级技术中心”、“工信部工程机械高端液压件及液压系统产业化协同工作平台成员单位”，加强与国内外知名液压专家的合作，创建国家级液压技术中心，力争将国家液压行业检测中心和数据库落户至公司研发中心。

公司拟在国内发达地区建立研发中心，充分利用发达地区的人才、区位优势，加强与国内外知名高校、科研院所的合作，开展信息、技术交流，引进公司急需的跨领域、跨学科的高端复合型人才，为公司新领域和迭代技术研发夯实人才基础。

公司研发的 A 系列、ZB 系列等新产品相关生产技术逐步成熟，产品的稳定性受到客户认可，实现了进口替代，并向市场全面推广，毛利率相对较高。公司拟重点针对塔吊、混凝土搅拌车、挖掘机等工程机械中单项批量较大的领域，规模化地提供性能稳定的高质量产品，完成这些领域的进口产品替代，抢占相



关细分领域的市场份额，实现销售收入的大幅增长及盈利能力的大幅提升。

(3) 进一步夯实品牌价值，抢占高端液压产品市场，从而提高产品毛利率，同时实现销售规模及竞争能力的提升

公司的液压产品覆盖应用范围广，在工程机械若干细分领域、冶金钢铁领域、水利水电领域、新能源及环保领域等具有一定的品牌优势，客户涉及国内外知名企业，如山河智能（002097.SZ）、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、南水北调、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、华宏科技（002645.SZ）、中国三峡建设管理有限公司、深圳市浩能科技有限公司、山东钢铁集团、攀钢集团、中冶京诚工程技术有限公司等，公司长期得到知名客户的好评，成为了三一帕尔菲格“战略合作供应商”，并取得了华宏科技优秀供应商，山河智能银牌供应商，中国三峡建设乌东德工程设备制造供应先进单位，南水北调中线信息科技有限公司最佳服务单位等荣誉称号，并建立了长期的战略合作关系，公司能够利用与既有客户稳定的粘性关系持续获取产品订单。随着未来公司液压产品产能的进一步扩大，多类型液压产品的规模化生产，公司凭借既有客户信任的产品质量优势稳定现有市场份额，并依托品牌优势抢占高端液压产品，特别是进口替代市场，从而全面提升公司的市场占有率，实现营业收入与利润的稳定双增长。

(4) 全力实施向主机单位配套战略，加大新产品研发投入，进一步提高销售规模和盈利能力

液压产品的各主机行业如工程机械、汽车、机床等均为我国重点发展的支柱性产业，液压元件为高端装备制造和智能装备制造的子产品，公司拟进一步全力实施向主机单位配套战略，并紧贴主机单位对产品的需求，加大研发投入，实现公司规模化发展、高质量发展。

现阶段，公司液压柱塞泵产品在新能源及环保领域、工程机械领域与华宏科技、山河智能等主机单位进行长期性的战略合作；液压缸产品在随车吊领域、工程机械桩机领域、新能源锂电池生产设备领域与细分领域内的标杆企业如三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、山河智能装备股份有限公司、深圳市浩能科技有限公司达成合作，成为主机单位的战略供应商、第一大合作伙伴；液压系统产品在工程机械塔吊及新能源锂电池生产设备等领域取得了初步成效，公

司主机配套液压系统销售规模报告期内不断上升。

公司未来将继续实施向主机单位配套战略，加大对细分领域内主机单位产品的研发，实现销售规模的持续增长，进一步提升企业的盈利能力。

### 【核查程序】

1、获取机器设备明细表，访谈发行人高管人员，了解报告期机器设备成新率低的原因及发行人未来拟采取的措施；

2、实地查看机器设备的生产运营情况，结合固定资产的监盘，现场询问固定资产管理人員和车间生产人員，观察现有机器设备是否均能正常运转；

3、取得发行人零部件入库数量及废品数量统计明细表，取得发行人主要机加工设备运行时间统计表，取得发行人机器设备维修支出明细统计表，分析发行人机器设备的运行情况及对发行人生产经营的影响；

4、查阅了同行业可比公司的招股说明书、公开转让说明书、年度报告等资料，了解了行业情况，分析了行业竞争形势、发行人与同行业可比公司在固定资产状况、生产能力、技术研发与创新、毛利率、客户群等方面的对比情况；

5、查阅了国家“十四五规划”文件和液压行业的有关政策文件，查阅并了解了行业政策情况；

6、访谈了发行人核心技术人员，查阅了行业研究报告等行业相关资料，了解液压行业上下游情况、市场竞争情况及未来发展趋势；

7、查阅了发行人的主要产品或服务、公司简介、产品宣传资料、客户荣誉等；

8、访谈了发行人管理层相关人员，就发行人未来的发展战略及具体的措施进行了解。

### 【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

发行人在固定资产状况方面劣于同行业可比公司；生产能力、毛利率方面劣于同行业可比上市公司，但优于新三板企业；发行人在研发技术人员占比方面优

于同行业可比公司，研发成果劣于同行业可比上市公司，但优于新三板企业；由于产品结构不同，发行人在水利工程、钢铁冶金、新能源等行业及工程机械个别细分领域的客户优于同行业可比公司。

整体而言，发行人存在资金规模、产能规模、区位环境等方面劣势，但发行人核心竞争力显著，技术发展方向明确，下游市场发展稳定，与国内同行业可比公司相比具有品牌、质量、服务、管理及细分行业客户等方面的优势。

发行人为应对毛利率下滑、提升竞争能力拟采取的具体应对措施有针对性，具有可行性。

（本页无正文，为《关于邵阳维克液压股份有限公司创业板上市委审议意见落实函之回复》之签署页）

邵阳维克液压股份有限公司  
2021年4月13日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于邵阳维克液压股份有限公司创业板上市委审议意见落实函之回复》，确认意见落实函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

董事长：



粟武洪

邵阳维克液压股份有限公司

2021年4月13日





## 保荐机构董事长的声明

本人已认真阅读《关于邵阳维克液压股份有限公司创业板上市委审议意见落实函之回复》全部内容，了解意见落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，意见落实函之回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

  
徐朝晖

