

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于浙江中力机械股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市的
审核中心意见落实函的回复

信会师函字[2023]第 ZF597 号

上海证券交易所:

由国泰君安证券股份有限公司转来贵所审核函上证上审〔2023〕753 号《关于浙江中力机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“审核落实函”）收悉。根据审核落实函的要求，我们对涉及申报会计师的相关问题进行了逐项核查，有关情况回复如下：

如无特别说明，本回复相关用语具有与《浙江中力机械股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中相同的含义。

请发行人认真自查招股说明书、问询回复等对外披露文件，确保不存在涉密敏感信息，如认为回复公开内容可能对发行人业务经营造成重大不利影响，符合信息披露豁免条件的，可提交信息披露豁免申请，并在信息披露豁免申请中增加发行人就对外披露文件是否存在涉密敏感信息的自查声明，以及中介机构的明确核查意见。如不涉及信息披露豁免申请的，请单独提交相关发行人关于对外披露文件是否存在涉密敏感信息自查声明及中介机构的核查意见。

回复：

发行人已认真自查招股说明书、问询回复等对外披露文件，确保前期已披露及本次提交披露的文件中不存在涉密敏感信息，并出具了发行人关于首次公开发行股票并在沪市主板上市对外披露文件是否存在涉密敏感信息的自查声明。

申报会计师已认真核查发行人招股说明书、问询回复等对外披露文件，认为前期已披露及本次提交披露的文件中不存在涉密敏感信息，且出具了关于浙江中力机械股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市对外披露文件是否存在涉密敏感信息的核查声明。

一、请发行人：（1）结合行业发展、竞争格局等，以及与主要产品直接竞争对手在技术研发、市场开拓、成本控制等方面的比较情况，有针对性地分析并完善发行人竞争优势的披露；（2）按具体产品类别披露主营业务收入构成并进行构成分析；（3）分析披露 Class III 电动叉车销售收入 2022 年增速放缓、2023 年 1-6 月同比下滑的原因，并进行充分风险揭示。请保荐机构、发行人律师对上述第（1）项，保荐机构、申报会计师对上述（2）（3）项说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

发行人回复：

一、发行人说明

（二）按具体产品类别披露主营业务收入构成并进行构成分析

按产品类别划分，公司主营业务收入构成情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、电动叉车	218,297.62	77.36%	382,394.63	77.33%	317,012.04	76.16%	172,750.95	70.13%
1、Class I	104,118.52	36.90%	144,539.35	29.23%	100,985.83	24.26%	46,136.15	18.73%
2、Class II	21,063.11	7.46%	34,435.43	6.96%	24,649.77	5.92%	15,303.43	6.21%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3、Class III	93,115.99	33.00%	203,419.84	41.14%	191,376.45	45.98%	111,311.37	45.19%
二、内燃叉车 (Class V)	24,947.09	8.84%	28,136.63	5.69%	26,654.82	6.40%	22,540.34	9.15%
三、零部件	30,521.64	10.82%	66,946.82	13.54%	57,770.50	13.88%	40,638.80	16.50%
四、其他	8,415.77	2.98%	17,013.07	3.44%	14,815.90	3.56%	10,396.85	4.22%
合计	282,182.12	100.00%	494,491.15	100.00%	416,253.27	100.00%	246,326.94	100.00%

根据公司具体产品类型进行区分，公司主营产品可以分为电动叉车（Class I、Class II、Class III）、内燃叉车（Class V）、零部件及其他。公司主营业务收入中的“其他”主要系经营租赁和其他工业车辆销售等。

报告期内，公司电动叉车收入占比最高，均在 70% 以上，且总体呈增长态势，与公司以电动叉车业务为核心的发展方向一致。电动叉车收入构成中以 Class I 和 Class III 为主，其中：

1、Class I 收入占比逐年增长，主要系受益于电动叉车行业快速发展、内燃叉车被电动叉车替代趋势日益加深、客户对公司 I 类车认可度提升等因素，公司 Class I 收入增长较快。根据中国工程机械工业协会工业车辆分会的数据，2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，公司在 Class I 这一细分领域的销量排名分别为第五名、第四名、第三名和第三名，市场地位得到了一定提升。

2、2020-2021 年，Class III 收入占比较为稳定。2022 年-2023 年上半年 Class III 收入占比有所下降，主要系复杂多变的全球宏观经济影响了 Class III 的市场需求，同时部分客户采购节奏有所变化所致。

3、Class II 在公司电动叉车中收入占比最小，主要系 Class II 主要用于满足低、中、高货架仓库的更安全的物料堆垛作业，应用场景和市场规模相对较小。报告期内，受益于电动叉车行业快速发展，Class II 收入呈增长趋势，占比略有提升。

报告期内，内燃叉车 Class V 收入占比呈现先下降后上升的趋势，主要系受公司产能影响。2020-2022 年，公司产能相对有限，为提升整体盈利能力，公司优先保障电动叉车的产能。而随着公司产能的增长，公司于 2023 年开始增加内燃叉车的生产，同时为进一步拓宽销售渠道，提升整体产品市场占有率，公司在境内市场积极推广销售内燃叉车，相应内燃叉车销量及销售收入有所提升。

整体而言，报告期内公司零部件和其他收入呈增长趋势，但因其增速不及电动叉车，收入占比逐年下降。

报告期内，公司主要产品收入的具体变动分析如下：

1、电动叉车

(1) Class I

报告期内，公司 Class I 产品销量和产品单价变动情况如下：

一、各因素波动	2023年1-6月较 上年同期变动		2022年较 2021年变动		2021年较 2020年变动	
	2023年1-6月	同比变 动幅度	2022年	同比变 动幅度	2021年	同比变 动幅度
	1、单价（元/台）	101,857.28	4.56%	97,893.23	15.45%	84,790.79
2、销量（台）	10,222	53.16%	14,765	23.97%	11,910	127.81%
二、各因素影响数	2023年1-6月较 上年同期变动		2022年较 2021年变动		2021年较 2020年变动	
	影响数	贡献度	影响数	贡献度	影响数	贡献度
	1、单价变动影响数 （万元）	4,544.59	11.62%	19,345.75	44.42%	-4,117.76
2、销量波动影响数 （万元）	34,561.56	88.38%	24,207.77	55.58%	58,967.44	107.51%
合计影响数（万元）	39,106.15	100.00%	43,553.52	100.00%	54,849.68	100.00%

注：单价变动影响数=（本期单价-上期单价）*本期销量；销量波动影响数=（本期销量-上期销量）*上期单价，下同。

报告期内，Class I 收入持续增长，主要系销量增长，主要原因如下：

1) 细分行业高速发展

基于《工程机械行业“十四五”发展规划》《中共中央、国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》等有利于电动叉车行业发展的产业政策的陆续出台，近年来，电动叉车行业呈高速发展态势。根据中国工程机械工业协会工业车辆分会的数据，2020 年我国电动叉车销量为 41.03 万台，2022 年增长至 67.48 万台，复合年均增长率为 28.25%，同期 Class I 销量复合年均增长率为 31.62%。2023 年 1-6 月，我国电动叉车销售量为 37.73 万台，较上年同期增长 9.21%，其中 Class I 较上年同期增长 23.22%，延续了增长态势。

2) 境外市场需求增长

境外市场对中国叉车的需求显著增长，主要系：A.境外叉车公司受公共卫生事件影响产量有所减少，发生了交货期延长甚至无法交付的情况；B.国际航运受阻、丰田供货等问题，加上欧洲能源供应困境，共同导致欧美主要叉车生产商交付周期显著延长。

公司在美国、欧洲等设有全资子公司，并在当地招聘了本土员工。在全球受公共卫生事件、国际航运受阻等影响的背景下公司境外子公司充分发挥本土化优势，积极开拓市场，使公司外销收入快速增长。

3) 创新产品助力发展

公司深耕电动叉车领域十余年，以市场为导向，持续创新，积极研发满足市场需求的产品。公司于 2019 年提出“油改电”概念，旨在通过将内燃叉车存量市场转换为电动叉车市场的“换电潮”，为公司电动叉车市占率的提升注入新的动力。经过一年多的研发与试验，公司于 2020 年成功推出全新概念锂电池叉车——油改电系列电动叉车，其在汲取内燃叉车底盘稳定、耐用的设计精髓的基础上，使用锂电能源设计成锂电池叉车，使该款叉车具有优良性能与高性价比双重优势，逐步抢占了内燃叉车的市场。

公司依靠油改电系列电动叉车的出色性能，油改电系列电动叉车所在的 Class I 叉车得到了越来越多的客户的认可，促使 Class I 的整体销量逐步提升。

4) 生产能力逐步提升

在细分行业高速发展、市场需求稳步增长等背景下，公司加快产能扩建布局。报告期内，公司总体产能分别为 13.76 万台、25.76 万台、26.31 万台和 14.14 万台，逐步提升，较好满足了公司下游需求的增长。

5) 内燃叉车被电动叉车替代趋势日益加深

越来越多的国家和地区对于内燃叉车排放要求趋严，如：根据欧盟非道路机械污染物排放限制法规（EU 2016/1628）和相关修订（EU 2020/1040），对于装有不符合该新法规排放标准发动机的内燃叉车，需于 2021 年 6 月末前生产完毕，并于 2021 年 12 年末前投入市场。

考虑到装有符合新法规排放标准发动机的内燃叉车价格较高，终端客户对于内燃叉车的替代品种电动叉车 Class I 的需求有所增长。

除销量增加这一影响因素外，2022 年，Class I 销售收入较 2021 年有所上升，单价上升对其收入增长的贡献亦较大。2022 年，Class I 的单价上涨，主要系：①2022 年，为应对锂电池生产成本上涨等压力，公司对 Class I 大部分配置锂电池的车型进行了提价；②2022 年度欧美主要叉车生产商交付周期明显拉长，而公司油改电叉车凭借其优越的性能得到越来越多的境外客户认可，带动了公司 Class I 的整体外销收入，单价较高的外销收入占比上升，提升了 Class I 的整体单价。

(2) Class II

报告期内，公司 Class II 产品销量和产品单价变动情况如下：

一、各因素波动	2023年1-6月较 上年同期变动		2022年较 2021年变动		2021年较 2020年变动	
	2023年1-6月	同比变 动幅度	2022年	同比变 动幅度	2021年	同比变 动幅度
	1、单价（元/台）	89,668.41	14.73%	83,117.15	5.95%	78,452.48
2、销量（台）	2,349	27.66%	4,143	31.86%	3,142	59.98%
二、各因素影响数	2023年1-6月较 上年同期变动		2022年较 2021年变动		2021年较 2020年变动	
	影响数	贡献度	影响数	贡献度	影响数	贡献度
	1、单价变动影响数 （万元）	2,703.58	40.46%	1,932.57	19.75%	167.40
2、销量波动影响数 （万元）	3,978.29	59.54%	7,853.09	80.25%	9,178.94	98.21%
合计影响数（万元）	6,681.87	100.00%	9,785.67	100.00%	9,346.34	100.00%

报告期内，Class II 收入持续增长，主要系销量增长。Class II 以外销为主，受前述行业高速发展、境外市场需求增长等外部因素以及产品创新、产能提升等内部因素影响，整体销量呈增长态势。

(3) Class III

报告期内，公司 Class III 产品销量和产品单价变动情况如下：

一、各因素波动	2023年1-6月较 上年同期变动		2022年较 2021年变动		2021年较 2020年变动	
	2023年1- 6月	同比变 动幅度	2022年	同比变 动幅度	2021年	同比变 动幅度
	1、单价（元/台）	9,076.08	4.31%	9,134.87	4.70%	8,725.06
2、销量（台）	102,595	-13.67%	222,685	1.52%	219,341	85.17%
二、各因素影响数	2023年1-6月较 上年同期变动		2022年较 2021年变动		2021年较 2020年变动	
	影响数	贡献度	影响数	贡献度	影响数	贡献度
	1、单价变动影响数（万元）	3,847.00	-37.37%	9,125.73	75.77%	-14,738.56
2、销量波动影响数（万元）	-14,140.17	137.37%	2,917.66	24.23%	94,803.64	118.41%
合计影响数（万元）	-10,293.17	100.00%	12,043.40	100.00%	80,065.08	100.00%

2021年，Class III 收入增长，主要系销量增长。受益于当年全球的经济修复、被抑制的叉车购置需求的释放，Class III 市场需求量快速增长，而公司产能于2021年大幅增长，较好满足了公司下游需求的增长。

2022年，Class III 收入增长，主要系单价上涨，主要原因如下：①Class III 的外销收入占比由39.28%上升至44.81%，而外销产品单价较高，使Class III 平均单价有所提升；②因锂电池涨价压力传导、美元升值等因素，外销单价有所上涨。

2023年1-6月，Class III 收入减少，主要系受复杂多变的全球宏观经济影响Class III 市场增速有所放缓以及林德叉车采购需求同比有所减少等综合因素导致销量下降。

2、内燃叉车

报告期内，公司内燃叉车（Class V）产品销量和产品单价变动情况如下：

一、各因素波动	2023年1-6月较 上年同期变动		2022年较 2021年变动		2021年较 2020年变动	
	2023年 1-6月	同比变 动幅度	2022年	同比变 动幅度	2021年	同比变 动幅度
	1、单价（元/台）	55,810.05	-24.57%	76,313.08	14.86%	66,437.74
2、销量（台）	4,470	191.21%	3,687	-8.10%	4,012	18.73%
二、各因素影响数	2023年1-6月较 上年同期变动		2022年较 2021年变动		2021年较 2020年变动	
	影响数	贡献度	影响数	贡献度	影响数	贡献度
	1、单价变动影响数（万元）	-8,124.66	-59.78%	3,641.04	245.72%	-108.08
2、销量波动影响数（万元）	21,714.90	159.78%	-2,159.23	-145.72%	4,222.56	102.63%
合计影响数（万元）	13,590.24	100.00%	1,481.81	100.00%	4,114.48	100.00%

2021年，公司内燃叉车收入增长，主要受销量影响。内燃叉车销量上升主要系境外市场需求增长。根据中国工程机械工业协会工业车辆分会的数据，2021年我国内燃叉车出口量较上年增长48.37%，故公司内燃叉车的销量随境外市场需求增长有所增长。

2022年，公司内燃叉车收入上升，主要受单价影响。内燃叉车单价上升，主要系：①2021年、2022年，公司内燃叉车外销占比分别为68.76%、77.63%，销售单价较高的外销收入有所增加；②2022年，以美元结算的内燃叉车收入占比50%以上，受美元升值影响，相应收入折算为人民币的金额有所增长，拉高

了平均售价；③公司对部分内销标准款内燃叉车有所提价，低毛利率的标准款内燃叉车销量有所减少。

2023年1-6月，公司内燃叉车收入上升，主要受销量影响。一方面，随着湖北生产基地的逐步投产，公司产能逐步提升，相应增加了内燃叉车的生产；另一方面，为进一步拓宽销售渠道，提升整体产品市场占有率，公司在境内市场积极推广销售内燃叉车，相应内燃叉车销量有所提升。

3、零部件

2020年、2021年和2022年，公司零部件业务收入分别为40,638.80万元、57,770.50万元和66,946.82万元，整体呈上升态势，主要系零部件销量随着公司叉车销量的增长而有所增长。

2021年，公司零部件业务收入较2020年增长42.16%，主要系：①全球公共卫生事件持续反复，境外公司产能受限，促使境外市场向中国采购零部件；②随着公司叉车销量的提升，相关配件业务收入也相应增长。

2023年1-6月，公司零部件业务收入为30,521.64万元，较上年同期下降7.62%，主要系随着公共卫生事件对生产周期、海运周期等影响的减弱，运输效率及采购灵活性提升，部分客户基于其生产及下游客户需求的波动，采购节奏有所调整。

（三）分析披露 Class III 电动叉车销售收入 2022 年增速放缓、2023 年 1-6 月同比下滑的原因，并进行充分风险揭示

叉车行业的下游应用十分广泛，对单一行业的周期性波动敏感度较低，但是与宏观经济整体增长情况关系较为密切。细分类别中，Class III 电动叉车具有整车尺寸较小、移动灵活、环保性能好等特点，可以有效提升物料搬运效率，正在不断替代传统的手动、半电动仓储车市场，其整体需求与物流仓储、交通运输和电子商务等呈现了一定的关联性。

Class III 电动叉车是公司的优势产品，公司于 2012 年推出电动步行式仓储叉车小金刚系列 Class III 产品，推动了行业从手动搬运到电动搬运的变革。公司 Class III 产品在行业内建立了较强的竞争优势，占据了较为领先的市场地位。报告期内，公司 Class III 叉车销售收入及其变动情况如下：

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
Class III 叉车销售收入	金额（万元）	93,115.99	203,419.84	191,376.45	111,311.37
	同比变动	-9.95%	6.29%	71.93%	20.43%
Class III 叉车单价同比变动		4.31%	4.70%	-7.15%	-9.33%
Class III 平均销量同比变动		-13.67%	1.52%	85.17%	32.83%

如上表，报告期内，公司 Class III 收入增速呈现一定波动，2020 年和 2021 年呈现了较高的增长、2022 年增速放缓、2023 年上半年则同比有所下滑，这主要是受到 Class III 销量增速的变动影响。

报告期内，公司 Class III 销量的增速变动主要受市场需求变动影响，其变动趋势与我国、全球的 Class III 销量变动趋势总体一致：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
全球 Class III 叉车 [注 1]	销量（万台）	49.89[注 2]	94.12	90.75	65.11
	同比增速	-8.22%	3.71%	39.38%	13.09%
我国 Class III 叉车 [注 1]	销量（万台）	29.03	52.51	52.92	32.29
	同比增速	5.20%	-0.79%	63.88%	42.98%
公司 Class III 叉车	销量（万台）	10.26	22.27	21.93	11.85
	同比增速	-13.67%	1.52%	85.17%	32.83%

注 1：数据来源于世界工业车辆统计协会、中国工程机械工业协会工业车辆分会。

注 2：截至本回复出具日，世界工业车辆统计协会尚未公布 2023 年 1-6 月销量数据，为了更好的反映全球 Class III 叉车行业发展情况，全球 Class III 叉车 2023 年 1-6 月及同期期间销量数据采用世界工业车辆统计协会统计的订单数量。下同。

整体看来，公司 Class III 销量的变动情况与行业波动情况基本保持一致：

受益于全球的经济修复、被抑制的叉车购置需求的释放，2021 年公司 Class III 销量实现快速增长。2022 年，虽然叉车购置需求的释放有所延续，但是全球主要经济体经济增速下行，影响了 Class III 的市场需求，公司 Class III 销量增速放缓。2023 年上半年，宏观经济形势严峻，部分客户对公司 Class III 的采购需求有所波动，导致公司 Class III 销量有所下降。

以下就 Class III 电动叉车 2022 年增速放缓、2023 年 1-6 月同比下滑具体分析：

1、2022 年，公司 Class III 电动叉车增速放缓，主要受 Class III 市场需求增速的回落影响

根据中国工程机械工业协会工业车辆分会的数据，2022 年我国 Class III 销售数量同比下降 0.79%，全球 Class III 叉车销售数量同比增长 3.71%，较前一年的 63.88%、39.38% 的增速明显下降，受此原因，公司 Class III 销售数量增速亦明显放缓至 1.52%，与行业波动情况基本保持一致。2022 年 Class III 市场需求增速放缓主要原因如下：

（1）虽然被压抑的叉车市场需求释放延续至 2022 年，但是在公共卫生事件影响不断反复、地缘政治冲突爆发、供应链瓶颈持续、大宗商品价格上涨等多重因素影响下，2022 年全球经济增长形势逐渐逆转，再次进入波动下行阶段，

通胀大幅攀升，全球消费需求放缓，电子商务物流市场需求疲弱，快递物流仓储等行业增长放缓，综合导致 Class III 叉车需求增速有所放缓；

(2) 自公司凭借 Class III 推动行业从手动搬运到电动搬运的变革以来，Class III 市场已经经历了多年的高速增长。2021 年度，Class III 我国和全球销售数量分别达到 52.92 万台、90.75 万台，相较于报告期前 2019 年我国和全球销售数量的 22.59 万台、57.58 万台，销售数量接近或已实现翻番，在此背景下，市场的增速也会呈现一定回落。

综上所述，在 Class III 市场增速放缓的情况，公司 2022 年实现 Class III 销售 22.27 万台，销量增速同比放缓至 1.52%，具备合理性。

2、2023 年上半年，公司 Class III 销量有所下滑，主要受复杂多变的全球宏观经济影响 Class III 市场增速有所放缓以及林德叉车采购需求同比有所减少等综合因素导致

(1) 受宏观经济形势复杂多变的影响，Class III 市场增速放缓

受俄乌冲突、能源短缺、发达经济体货币政策紧缩等因素影响，国内外环境变化更加复杂严峻，紧缩货币政策对全球经济的负面影响显现。2023 年以来，生产端，全球制造业和工业生产疲软；需求端，主要发达经济体服务业需求回落；投资端，主要发达经济体国内投资持续受到抑制，跨境投融资规模减少。

在此复杂多变的背景下，全球叉车市场需求也受到一定的影响，Class III 市场增速也呈现一定的地区分化，整体市场增速放缓。根据世界工业车辆统计协会统计资料，2023 年上半年，虽然亚洲地区 Class III 订单数量仍然保持了 5.89% 的增长，但全球 Class III 订单数量同比下降 8.22%，其中欧洲地区因地缘政治因素、能源危机等导致经济增长疲弱，Class III 销售数量叉车市场出现较为明显的下滑，订单数量同比下降 19.97%。

(2) 公司部分客户根据其下游客户需求的波动，对公司采购节奏有所变化

1) 受公共卫生事件、海运周期等影响的减弱，林德叉车下游客户需求正常回落

林德叉车所属 KION GROUP AG 作为全球第二大、欧洲第一大叉车生产商，看好迅猛发展的仓储设备市场，对公司的 Class III 产品（电动步行式仓储叉车）尤其认可。报告期内，林德叉车根据其下游客户的需求主要向公司采购 Class III 产品，呈现一定的波动，其中 2023 年上半年同比下降较多。

2020 年，由于全球公共卫生事件影响，停工和封控打乱了市场的节奏，林德叉车及其所属集团 KION GROUP AG 因下游客户市场需求被抑制，而整体减

少了对公司 Class III 的采购。2021 年，与全球叉车厂商情况一致，被压抑的市场需求的释放有效支撑了林德叉车及其所属集团 KION GROUP AG 的 2021 年度营业收入和叉车订单接收量的快速增长，其对公司 Class III 的采购规模也较快增长。2022 年，一方面由于被压抑的需求的延续，另一方面 KION GROUP AG 为应对供应链瓶颈而实施涨价，其下游部分客户采取 JIC（JUST IN CASE: 以防万一）的采购策略以应对涨价和逐渐延长的交货周期，KION GROUP AG 下游客户需求及订单量的增长，使得其也加大了对公司 Class III 的采购。

2023 年上半年，随着公共卫生事件、海运周期等影响的减弱，KION GROUP AG 下游需求相比前两年正常回落，同时叠加受到全球经济不确定性的影响以及资本成本的上升，也一定程度抑制了其下游客户的需求。此外，KION GROUP AG 总部所在地欧洲地区（也是其主要的市场）Class III 叉车市场因地缘政治因素、能源危机等出现一定的下滑。在该等因素的综合作用下，KION GROUP AG 下游需求有所下降，其也调整了向公司的采购节奏，致使其 2023 年上半年对公司 Class III 采购量同比下降较多。

2) 林德叉车主要根据客户需求向发行人进行采购，库存数量未见大幅波动

根据访谈，报告期内，林德叉车采购公司产品主要根据下游客户的需求按照“以销定采”的原则执行，林德叉车向公司采购的产品基本上已实现最终销售。根据 KION GROUP AG 母公司潍柴动力（000338.SZ）公开信息披露，KION GROUP AG 的叉车整体产销量保持在较高水平，产销情况良好，历年来库存波动较小，说明其主要根据市场需求进行采购，备货库存整体稳定。

行业分类	项目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
叉车	销售量	万台	24.3	23.7	20.0	21.5
	生产量	万台	24.4	23.8	20.0	21.5
	库存量	万台	1.9	1.9	1.8	1.8

3) 2023 年第三季度，林德叉车需求逐步回升

根据 KION GROUP AG 公开信息披露，尽管下游客户需求有所波动，其自身 2023 年下半年叉车相关收入及利润仍将会持续改善。2023 年 1-9 月，KION GROUP AG 叉车和服务分部订单接收量同比下降 15.1%，较 2023 年 1-6 月的 18.0% 的降幅同比收窄。

同时，从期后销售数据来看，2023 年 9 月，公司向林德叉车销售 Class III 台量较 2023 年上半年月均销售台量上升约 50%，林德叉车需求逐步回升。

(3) 剔除林德叉车的影响，公司 Class III 保持高于市场增速的增长

剔除林德叉车影响后，2023 年上半年，公司 Class III 销售数量同比增长

14.60%，明显高于行业的整体增速，这主要受益于公司 Class III 产品在细分领域的先发优势，以及随着公司产品力及品牌知名度的不断提升。

同时，我国物流行业的持续回暖也将有效支撑公司 Class III 的销量增加。根据中国物流与采购联合会网站消息，2023 年 1-9 月全国社会物流总额 249.0 万亿元，按可比价格计算，同比增长 4.8%，9 月份中国物流业景气指数环比回升 3.2 个百分点，物流需求总体保持平稳增长，物流市场活力和未来发展信心较强。

相应地，根据公司核算，公司 2023 年 1-9 月 Class III 销售数量、销售金额，同比降幅分别较 2023 年 1-6 月收窄约 5 个百分点和 3 个百分点，预计全年公司 Class III 产品营业收入较 2022 年持平。

综上所述：

1、公司 Class III 收入在 2022 年增速放缓，主要系受 Class III 市场需求增速放缓所致；

2、2023 年上半年，公司 Class III 收入同比下降，一方面受复杂多变的宏观经济形势等影响，Class III 市场需求有所波动，另一方面因林德叉车根据其下游客户需求的变动减少了向公司 Class III 的采购所致：林德叉车下游客户的需求在 2021 年、2022 年相对爆发式的增长推动了林德叉车 2021 年度、2022 年度对公司 Class III 采购量的大幅上升，2023 年上半年则因下游客户市场需求较前两年正常回落、经济环境的不确定性以及欧洲 Class III 叉车市场出现一定的下滑等因素，林德叉车调整了向公司 Class III 的采购节奏。剔除林德叉车的影响，2023 年上半年公司 Class III 保持高于市场增速的增长，体现出公司在 Class III 领域较强的竞争优势。2023 年下半年以来，随着物流等行业的需求温和复苏，林德叉车自身订单接收量向好，其向公司的采购需求亦逐步回升，公司 Class III 在前三季度收入和销量降幅较上半年均有所收窄，预计全年公司 Class III 产品营业收入较 2022 年持平，公司 Class III 产品营业收入大幅下降的风险较低。

公司已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(一) 营业收入”之“2、按产品列示的主营业务收入构成及分析”中补充披露以上内容，并在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险/（一）经营风险/5、公司 Class III 电动叉车增速放缓的风险”中进行风险提示，具体如下：

“报告期内，公司 Class III 产品分别实现销售收入 111,311.37 万元、191,376.45 万元、203,419.84 万元和 93,115.99 万元。受 Class III 市场需求增速

放缓及部分客户采购节奏变化的影响，公司 Class III 产品销售收入 2022 年增速放缓、2023 年 1-6 月同比有所下滑。

若未来国内外环境发生重大变化、Class III 产品下游市场需求增长持续不及预期或者公司无法继续开拓新客户或维持现有客户规模，则公司的 Class III 产品收入存在增速放缓或下降的风险。”

二、中介机构核查程序及意见

(二) 关于“按具体产品类别披露主营业务收入构成并进行构成分析”事项的核查程序及意见

1、核查程序

申报会计师执行的核查程序如下：

(1) 获取公司按照具体产品类别划分的收入明细表，比较报告期各期的收入、销量及单价，分析收入构成情况；

(2) 访谈公司销售负责人和财务负责人，了解各主要产品收入构成变动的的原因，以及单价、销量变动的的原因；

(3) 获取中国工程机械工业协会工业车辆分会的相关统计资料，了解我国电动叉车的市场情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

公司主营业务收入构成受所处行业发展、外需增长、客户需求、产品创新、产能提升等多因素影响，符合公司实际经营情况，具有合理性。

(三) 关于“Class III 电动叉车销售收入 2022 年增速放缓、2023 年 1-6 月同比下滑的原因”事项的核查程序及意见

1、核查程序

针对 Class III 电动叉车销售收入 2022 年增速放缓、2023 年 1-6 月同比下滑的原因，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层和销售负责人，了解近年来 Class III 叉车的行业发展趋势、市场前景、行业发展影响因素，了解公司 Class III 叉车的市场策略、产品销售情况、客户开拓情况等；

(2) 获取世界工业车辆统计协会、中国工程机械工业协会工业车辆分会的相关统计资料以及美国《MMH 现代物料搬运》杂志、中叉网等行业研究资料，分析我国、全球 Class III 电动叉车变动情况和原因；

(3) 获取发行人 Class III 电动叉车销售收入明细，分析其区域、客户、细

分类别变动情况及原因：

(4) 访谈林德叉车相关业务负责人，了解其与发行人的业务合作情况、对发行人 Class III 电动叉车的采购策略、最终销售情况以及林德叉车自身业务情况，并结合林德叉车所属集团 KION GROUP AG、潍柴动力（000338.SZ）公开披露信息，进一步分析林德叉车对发行人 Class III 电动叉车的采购变动原因。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人 Class III 电动叉车销售收入 2022 年增速放缓主要系受市场需求增速放缓影响，2023 年 1-6 月同比下滑主要受复杂多变的全球宏观经济影响 Class III 市场增速有所放缓以及林德叉车采购需求同比有所减少等综合因素导致，与市场趋势一致，具有合理性，公司已在招股说明书补充披露相关内容并进行充分风险揭示。

(本页无正文, 为浙江中力机械股份有限公司《关于浙江中力机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页)

签字注册会计师: _____



魏琴



陈瑜



白红霞

浙江中力机械股份有限公司
立信会计师事务所
2023年11月16日
(特殊普通合伙)

