



关于江苏耀坤液压股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）：



（广东省广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街2号618室）

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 7 月 27 日出具的《关于江苏耀坤液压股份有限公司申请首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕110152 号）（以下简称“落实函”）已收悉。

根据贵所要求，江苏耀坤液压股份有限公司（以下简称“耀坤液压”、“发行人”、“公司”）与广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”、“保荐机构”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所列问题进行了逐项落实和核查，现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《江苏耀坤液压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（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本回复中字体格式说明如下：

落实函所列问题	黑体（加粗）
对落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充披露	楷体（加粗）

本回复中数值若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

问题 1. 关于油箱产品毛利率波动情况	3
问题 2. 关于现金分红及募投项目资金使用计划	27

问题 1. 关于油箱产品毛利率波动情况

申报材料及历次问询回复显示,报告期内,公司油箱的毛利率分别为 27.92%、24.03%和 25.34%,毛利率有所波动,其中向部分客户销售毛利率呈现持续下滑的趋势。

请发行人:

(1) 结合向不同客户销售油箱产品型号、公司油箱产品核心技术及竞争能力,油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力说明公司向部分客户销售油箱的毛利率持续下滑的原因,与同行业可比公司趋势是否一致,并分析毛利率下滑对公司成长性的影响,公司的应对措施。

(2) 结合主要客户经营状况、在手订单情况、期后业绩情况等,分析行业周期波动对发行人经营业务稳定性的影响,油箱等主要产品是否存在毛利率进一步下滑风险,发行人应对业绩下滑的具体措施及有效性,对发行人持续经营能力是否产生重大不利影响,并结合上述情况充分揭示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、结合向不同客户销售油箱产品型号、公司油箱产品核心技术及竞争能力,油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力说明公司向部分客户销售油箱的毛利率持续下滑的原因,与同行业可比公司趋势是否一致,并分析毛利率下滑对公司成长性的影响,公司的应对措施。

(一) 结合向不同客户销售油箱产品型号、公司油箱产品核心技术及竞争能力,油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力说明公司向部分客户销售油箱的毛利率持续下滑的原因

报告期内,公司油箱产品毛利率分别为 27.92%、24.03%、25.34%和 28.57%,油箱产品主要客户包括卡特彼勒、徐工集团、神钢建机、沃尔沃、小松、柳工集团和现代工程,报告期各期公司向该部分客户销售的油箱产品收入占油箱总销售收入的比例分别为 90.96%、85.83%、83.29%和 79.27%,占比较高,对公司油箱产品收入及毛利率影响较大。

公司油箱产品主要客户中，卡特彼勒、神钢建机油箱毛利率有所波动；2021年和2022年小松油箱毛利率持续下滑，小松油箱毛利率下滑的主要原因系：2021年，主要原材料钢板采购价格上涨及政府减免社保政策到期导致单位成本上涨，并且原材料价格上涨调整产品价格具有一定滞后性，引致毛利率有所下降。2022年，一方面，受国内下游工程机械行业需求减缓影响，母公司产销量下降引致规模效应减弱使得单位成本有所上涨；另一方面，小松泰国子公司向公司子公司泰国耀坤采购量大幅增长，考虑到后续东南亚等海外市场广阔的市场空间，公司为争取更多的合作机会，新增产品定价适当让利，引致毛利率有所下滑。2023年1-6月小松油箱毛利率基本保持稳定。

公司油箱产品主要客户中，徐工集团毛利率整体有所下降，沃尔沃、柳工集团、现代工程毛利率2020年至2022年呈现持续下滑趋势，对上述客户销售的油箱产品毛利率下滑的原因具体分析如下：

1、沃尔沃

2020年至2022年公司向沃尔沃销售的油箱毛利率呈持续下滑态势，具体原因分析如下：

从油箱产品型号来看，公司主要向沃尔沃销售挖掘机油箱，少量装载机油箱。挖掘机油箱中，沃尔沃主要向公司采购中挖油箱和大挖油箱。2020年至2022年，公司向沃尔沃销售的大挖油箱收入占向其销售的油箱总收入的比例分别为37.99%、50.90%和53.38%，随着大挖油箱收入占比的持续增长，公司向沃尔沃销售油箱的单位价格和单位成本呈现持续上涨趋势。

从公司油箱产品核心技术及竞争能力来看，公司油箱产品的清洁度、密封性、抗疲劳性和耐腐蚀性均显著优于行业平均水平，其中清洁度和耐腐蚀性已达到国际领先水平。公司油箱产品具有较为显著的竞争优势，为公司产品的市场竞争力提供了保证，使得公司的毛利率维持在合理水平。公司曾获得山东临工¹“卓越供应商”等奖项，产品质量获得客户高度认可。

从油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力来看，沃尔沃为全球排名前列的工程机械主机厂商，一般选取多家供应商进行比价采购，行业竞争和价格

¹注：山东临工系沃尔沃的控股子公司。

竞争较为激烈，且其需求量较大，因此客户议价能力较强。同时，考虑到地理位置因素对交付速度、售后维修时效、运输成本的影响，公司国内的油箱生产基地主要位于江苏省江阴市，而沃尔沃（山东临工）其他油箱产品供应商一般位于山东本地，竞争程度更为激烈。因此在该背景下，考虑到沃尔沃对公司油箱产品的较大需求以及公司的市场份额，公司对其销售定价时毛利空间相对较小。

从单位价格和单位成本来看，2021年，当期钢板等主要原材料价格上涨及政府减免社保政策到期，而原材料价格上涨调整产品价格具有一定滞后性，同时产品结构有所变动等因素影响，综合引致单位成本上涨幅度大于单位价格上涨幅度，毛利率有所下滑。2022年，受国内工程机械行业下行影响，公司销售的油箱数量有所下滑，产能利用率有所下降，规模效应减弱，同时产品结构有所变动，综合引致单位成本上涨幅度大于单位价格上涨幅度，毛利率进一步下滑。

2、柳工集团

2020年至2022年公司向柳工集团销售的油箱毛利率呈持续下滑态势，具体分析如下：

从油箱产品型号来看，柳工集团主要向公司采购挖掘机油箱，少量装载机和矿机等其他机型油箱。挖掘机油箱中，柳工集团主要向公司采购小挖油箱。2020年至2022年，公司向柳工集团销售的小挖油箱收入占向其销售的油箱收入的比例分别为72.60%、65.56%和82.20%。2021年，随着小挖油箱收入占比下降，单位价格和单位成本有所上涨；2022年，随着小挖油箱收入占比上涨，单位价格和单位成本均有所下降。

从公司油箱产品核心技术及竞争能力来看，公司油箱产品竞争力较强，关键技术指标均处于行业领先水平，产品质量获得客户一致认可，公司曾获得柳工集团“技术先进奖”和“优秀质量奖”等奖项。

从油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力来看，公司供应柳工集团的油箱以小挖油箱为主，相较其他机型而言，小型挖掘机产品工作强度相对较低，对液压系统压力等技术指标要求亦相对较低，因此该市场主机生产厂商相对较多，各主机厂商之间价格竞争日趋激烈，小型挖掘机产品主机的毛利空间相对较低，其对供应商采购的零部件价格更为敏感；此外，柳工集团作为全球排名前列的工

程机械主机厂商，其对公司油箱的需求量较大，议价能力较强，因此公司油箱产品的定价相对较低。

从单位价格和单位成本来看，2021年，受产品结构影响，单位价格和单位成本有所上涨，且主要原材料钢板价格上涨及政府减免社保政策到期，而原材料价格上涨调整产品价格具有一定滞后性，综合引致单位成本上涨幅度大于单位价格上涨幅度，毛利率有所下滑。2022年，毛利率较低的小挖油箱销售收入占比上涨较多，且当期国内工程机械行业下行，公司产能利用率下降，规模效应减弱，综合引致单位成本下降幅度小于单位价格下降幅度，毛利率进一步下滑。

3、现代工程

2020年至2022年公司向现代工程销售的油箱毛利率呈持续下滑态势，具体分析如下：

从油箱产品型号来看，现代工程主要向公司采购挖掘机油箱，主要系中挖油箱和大挖油箱。2022年，公司向现代工程销售的大挖油箱收入占向其销售的油箱收入的比例上涨10.33个百分点，引致单位价格和单位成本均有所上涨。

从公司油箱产品核心技术及竞争能力来看，公司油箱产品竞争力较强，关键技术指标均处于行业领先水平，产品质量获得客户高度认可，公司曾获得现代工程“银牌供应商”等奖项。

从油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力来看，现代工程为全球排名前列的工程机械主机厂商，对公司油箱产品的潜在需求量较大，议价能力较强。此外，现代工程的其他供应商报价相对较低，公司考虑到市场竞争情况以及现代工程现有和潜在的需求量，为了维持和争取市场份额，定价亦相对较低。

从单位价格和单位成本来看，2021年，受主要原材料钢板价格上涨及政府减免社保政策到期的影响，且因原材料价格上涨调整产品价格具有一定滞后性，综合引致单位成本上涨幅度大于单位价格上涨幅度，毛利率有所下降；2022年，公司向现代工程销售的大挖油箱收入占比上涨，使得单位成本和单位价格均有所增长，同时受规模效应减弱的影响，单位成本上涨幅度大于单位价格上涨幅度引致毛利率下滑。

4、徐工集团

2022 年公司向徐工集团销售的油箱毛利率有所下降，具体原因分析如下：

从油箱产品型号来看，徐工集团主要向公司采购挖掘机油箱，主要系小挖油箱和中挖油箱。2022 年，公司向徐工集团销售的中挖油箱收入占比下降 7.25 个百分点，引致单位价格有所下降。

从公司油箱产品核心技术及竞争能力来看，公司油箱产品竞争力较强，关键技术指标均处于行业领先水平，产品质量获得客户高度认可，公司曾获得徐工集团“优秀供应商”等奖项。

从油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力来看，徐工集团作为全球排名第三的工程机械主机厂商²，一般选取多家供应商进行比价采购，行业竞争和价格竞争较为激烈，且其需求量较大，因此客户议价能力较强。同时，考虑到地理位置因素对交付速度、售后维修时效、运输成本的影响，公司国内的油箱生产基地主要位于江苏省江阴市，而徐工集团其他油箱产品供应商一般位于江苏省徐州市及周边区域，竞争程度更为激烈。因此在该背景下，考虑到徐工集团对公司油箱产品的较大需求以及公司的市场份额，公司油箱产品的定价相对较低。

从单位价格和单位成本来看，2022 年，一方面，徐工集团向公司采购的中挖油箱产品销售收入占比下降等因素引致单位价格下降；另一方面，当期国内工程机械行业下行，公司油箱产品产销量下降引致规模效应减弱使得单位成本上涨，单位价格下降的同时单位成本上升引致毛利率有所下降。

综上所述，受到销售油箱产品型号、公司油箱产品核心技术及竞争能力，油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力、单位价格和单位成本等因素影响，徐工集团毛利率整体下降，沃尔沃、柳工集团、现代工程毛利率 2020 年至 2022 年持续下滑具备合理性。

（二）油箱产品毛利率与同行业可比公司趋势对比

同行业可比公司中，福事特的油箱产品与公司油箱产品具有相似性。根据福事特《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，2020 年至 2022 年，福事特境外主营业务收入占比为 0%、0.42%和 0.04%。因此，福事特油箱产品主要

²注：徐工集团行业地位来源于工程机械信息提供商英国 KHL 集团旗下《国际建设》杂志（International Construction）发布的 2022 年度全球工程机械制造商 50 强排行榜。

面向国内市场。报告期内，福事特和公司油箱产品毛利率以及公司油箱内销毛利率的对比情况如下：

项 目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
福事特	-	-	17.52%	-5.51	23.03%	4.36	18.67%
耀坤液压	28.57%	3.23	25.34%	1.32	24.03%	-3.89	27.92%
其中：内销	22.46%	4.16	18.30%	-3.49	21.78%	-5.25	27.04%

注 1：同行业可比公司数据来自于其公开披露信息；公司毛利率计算剔除运费、仓储费及股份支付影响；

注 2：福事特未披露 2023 年 1-6 月油箱产品毛利率。

由上表可知，2020 年至 2022 年，公司油箱内销毛利率和福事特油箱毛利率整体均有所下降，但 2021 年变动趋势有所差异，主要系销售规模差异所致。

2021 年，公司油箱内销毛利率与福事特油箱毛利率变动趋势存在差异，其中：

1、福事特油箱产品毛利率较上年增长 4.36 个百分点，主要系：福事特 2020 年油箱收入仅为 10.79 万元，主要系为开拓油箱市场，向客户提供小批量产品试用，产品销售单价和毛利率均相对较低；2021 年福事特油箱开始实现批量销售，销售收入增长至 2,529.31 万元，销售规模大幅增长，销售单价同比增长 13.01%；同时，受主要原材料采购均价上涨等因素的影响，福事特油箱单位成本同比增长 6.85%，其销售单价上涨幅度大于单位成本幅度引致其毛利率增长 4.36 个百分点。

2、2020 年和 2021 年，公司油箱产品内销销售收入分别为 29,153.69 万元和 29,742.87 万元，销售规模较大且相对稳定。2021 年，公司油箱内销毛利率下降 5.25 个百分点，主要系主要原材料采购均价上涨及政府减免社保政策到期，而销售价格调整具有滞后性。

因此，2021 年，公司油箱内销毛利率与福事特油箱毛利率变动趋势存在差异具有合理性。

2022 年，公司油箱内销毛利率与福事特油箱毛利率变动趋势一致，均有所下降，主要系当期国内工程机械行业下行，客户需求减少导致产能利用率下降，规模效应减弱使得单位成本上涨所致。

综上所述，2020 年至 2022 年，公司油箱内销毛利率和福事特油箱毛利率整

体均有所下降，2021 年变动趋势有所差异具有合理性。

（三）毛利率下滑对公司成长性的影响

1、油箱毛利率下降对于公司主营业务毛利率的影响

报告期内，公司主营业务毛利率（剔除运费、仓储费、股份支付影响）分别为 35.38%、32.56%、33.50%和 34.62%，整体有所波动。报告期各期，公司主要产品毛利率、收入占比及毛利率贡献情况如下表所示：

主要产品	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
油箱	37.66%	28.57%	10.76%	37.73%	25.34%	9.56%
硬管	43.75%	39.19%	17.15%	42.30%	40.53%	17.14%
金属饰件	17.30%	36.45%	6.31%	18.23%	34.40%	6.27%
合计	98.70%	34.66%	34.21%	98.26%	33.56%	32.98%
主营业务毛利率	100.00%	34.62%	-	100.00%	33.50%	-
主要产品	2021 年度			2020 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
油箱	43.24%	24.03%	10.39%	46.41%	27.92%	12.96%
硬管	39.19%	40.37%	15.82%	37.02%	43.22%	16.00%
金属饰件	15.67%	37.10%	5.81%	14.92%	40.25%	6.01%
合计	98.10%	32.65%	32.03%	98.36%	35.55%	34.97%
主营业务毛利率	100.00%	32.56%	-	100.00%	35.38%	-

注：上述毛利率剔除运费、仓储费及股份支付影响。

由上表可知，尽管在国内工程机械行业周期波动的情况下，报告期内，公司主营业务毛利率呈现先降后升的趋势，未呈现持续下滑的趋势。

其中，油箱产品毛利率贡献率各期分别为 12.96%、10.39%、9.56%和 10.76%，呈现先降后升的趋势。相较于其他产品，油箱产品毛利率相对较低，2020 年至 2022 年，部分客户呈现持续下降趋势，由于油箱产品收入占比逐年下降，油箱产品毛利率对主营业务毛利率的贡献率逐渐减少，油箱毛利率下降对公司主营业务毛利率影响逐步减少。2023 年 1-6 月，随着油箱毛利率的回升，其对公司主营业务毛利率影响有所回升。

2021年，虽然公司主要产品毛利率有所下滑，但凭借技术和产品竞争优势，与国内外知名主机厂商客户持续深入合作，公司实现主营业务收入83,359.71万元，同比增长20.08%，在毛利率有所下降的情况下，公司实现主营业务毛利25,377.67万元，同比增长14.56%。因此，2021年公司毛利率的下降未对公司成长性产生重大不利影响。2022年和2023年1-6月，受到公司产品结构变动以及原材料钢材价格回落等因素影响，公司主营业务毛利率和油箱产品毛利率均有所上涨。未来凭借公司的核心竞争力以及与国内外知名主机厂商客户合作关系的持续深入，随着原材料价格逐步稳定、公司产品成本及结构优化、募投项目成功投产，公司的成长性将得到进一步提升。

2、向部分客户销售的油箱毛利率持续下滑对公司成长性的影响

报告期内，公司油箱的毛利率分别为27.92%、24.03%、25.34%和28.57%，毛利率呈现先降后升的趋势。报告期各期，虽然公司对小松销售油箱的毛利率呈下降趋势，但不存在影响公司成长性的情形。

公司向沃尔沃、柳工集团、现代工程、徐工集团销售的油箱毛利率下滑对公司成长性影响较小，分析如下：

(1) 沃尔沃、柳工集团、现代工程和徐工集团油箱产品毛利率贡献率持续下降

报告期内沃尔沃、柳工集团、现代工程和徐工集团收入占比呈现持续下滑趋势；同时报告期各期该部分客户对油箱产品的毛利率贡献率呈持续下降趋势。2023年1-6月，沃尔沃、柳工集团、现代工程和徐工集团油箱产品对公司油箱总毛利率的贡献率较低，对油箱产品整体毛利率影响较小，该部分客户油箱毛利率下滑不会对公司油箱毛利率产生重大不利影响。报告期各期公司油箱整体毛利率分别为27.92%、24.03%、25.34%和28.57%，呈现波动趋势。随着主要原材料价格回落，毛利率较高的客户油箱收入占比上涨，2022年和2023年1-6月油箱整体毛利率有所上涨。

综上，一方面，沃尔沃、柳工集团、现代工程、徐工集团油箱产品毛利率贡献率持续减小，对公司油箱产品整体毛利率影响程度逐渐降低；另一方面，部分高毛利率客户收入占比上涨，其对油箱毛利率贡献可以一定程度上抵销油箱毛利

率下滑的客户带来的不利影响，甚至对公司油箱毛利率提升带来正面影响。因此，公司向部分客户销售的油箱毛利率持续下滑对公司成长性的影响较小。

(2) 沃尔沃、柳工集团、现代工程和徐工集团 2023 年 1-6 月油箱产品毛利率有所回升

2023 年 1-6 月，公司油箱产品销售收入为 13,864.89 万元，去年同期油箱收入为 13,004.92 万元，收入规模略有增长。沃尔沃、柳工集团、现代工程和徐工集团 2023 年 1-6 月油箱毛利率较 2022 年均有所上涨。油箱整体收入略有增长的情况下，该部分客户油箱毛利率有所回升，持续下滑风险较小，对公司成长性不会产生重大不利影响。

综上所述，报告期内，公司向沃尔沃、柳工集团、现代工程和徐工集团销售的油箱产品毛利率贡献率持续减小，并且该部分客户收入占比持续下滑，对公司成长性影响较小，同时该部分客户期后毛利率有所上涨，油箱毛利率进一步持续下滑风险较小。随着主要原材料价格的回落、产品结构以及客户结构的优化，公司整体油箱毛利率和主营业务毛利率未呈现持续下滑的趋势，对公司成长性影响较小。

(四) 公司采取应对油箱产品毛利率下滑风险的措施

针对可能存在的油箱等主要产品毛利率下滑的风险，发行人采取了多元化的措施以进行应对，具体如下：

1、加大技术研发投入，提高产品的附加值和核心竞争力

目前公司油箱等主要产品技术、性能指标均处于行业领先水平。公司通过液压油箱低容积比设计及工艺开发、油箱内部涂层高效防锈工艺研究及应用等研发项目，提升了油箱等主要产品的抗疲劳性、耐腐蚀性、清洁度等产品性能。公司根据下游工程机械等行业的发展趋势以及客户的需求，对工艺技术、关键性能指标等方面进行持续优化和升级，在提升油箱等主要产品性能的同时，提高产品生产效率并降低生产成本。报告期各期，公司研发费用分别为 3,065.01 万元、3,594.28 万元、3,183.01 万元和 1,594.12 万元，整体保持较高水平。未来，公司将借助研发中心建设项目的实施，并将持续加大在油箱等主要产品的研发技术投入，优化油箱等主要产品的结构设计，满足集成化、轻量化需求，提高产品的附

加值和核心竞争力。

2、加强成本控制，合理规划采购计划同时拓展供应商渠道

公司油箱等主要产品主要原材料钢材价格变化是影响公司产品毛利率的重要因素之一，公司将持续加强成本控制和采购管理，一方面，公司将持续密切跟踪钢材市场价格走势情况，并根据原材料价格走势合理规划采购计划，在市场价格较低时，根据客户订单及需求适当加大原材料采购规模；另一方面，公司将努力扩展供应商渠道，加强与供应商价格协商，通过向供应商询价和比价方式确定合理采购价格，降低采购成本；同时，公司增强和改进生产线自动化水平，提高生产效率的同时降低人力成本。

3、与客户形成良好的价格协商机制，及时调整价格降低成本上涨压力

对于原材料价格的波动，公司已与部分下游客户建立了成熟的价格确定与调整机制，能够一定程度上降低成本上涨压力。报告期内，根据行业惯例，公司一般通过新产品定价及现有量产产品的价格调价机制进行产品的价格调整，具体情况如下：对于新产品，在确定产品销售价格时，公司采用以原材料、人工等成本为基础，参考产品生产工艺技术难度、订单量、市场供求状况、运输距离等因素进行综合定价的方式，公司与下游客户确定新产品销售价格时已经考虑了主要原材料波动所产生影响，从而将上游原材料价格波动一定程度上传导至下游主机厂商。对于现有量产产品，根据主要原材料价格的波动情况，公司定期与下游主机厂商进行价格协商，从而将上游主要原材料价格波动一定程度上传导至下游主机厂商。

4、开拓新的应用领域，优化下游客户结构

公司油箱等产品的下游应用领域较为广泛，但目前公司油箱等主要产品主要应用于挖掘机等各类工程机械主机设备。未来，公司将通过持续的研发投入，不断丰富产品类型，不断开拓新的应用领域和下游客户群体；同时，利用自身产品和技术优势，不断优化下游市场结构和客户结构，通过控制和降低对低毛利市场和客户的销售，开拓和扩大对高毛利市场和客户的销售占比，提升整体毛利率水平。

5、推进募投资项目徐州耀坤顺利投产，提升成本相对优势

公司通过徐州耀坤液压有限公司液压元件及零部件生产建设项目的实施，一方面，通过购置先进的自动化生产、检测、装配设备，在降低生产成本、提升生产组织效率的同时，可以大幅提升公司的生产技术和工艺水平，提高产品性能及质量，预计将逐步形成规模效应；另一方面，公司在徐州建设生产基地，与卡特彼勒（徐州）、徐工集团、山东临工及临工集团等主要客户更为临近，可以有效降低运输成本，提升成本相对优势。

二、结合主要客户经营状况、在手订单情况、期后业绩情况等，分析行业周期波动对发行人经营业务稳定性的影响，油箱等主要产品是否存在毛利率进一步下滑风险，发行人应对业绩下滑的具体措施及有效性，对发行人持续经营能力是否产生重大不利影响，并结合上述情况充分揭示相关风险。

（一）结合主要客户经营状况、在手订单情况、期后业绩情况等，分析行业周期波动对发行人经营业务稳定性的影响

1、主要客户经营状况

报告期内，公司主要客户包括卡特彼勒、小松、徐工集团、沃尔沃、柳工集团、神钢建机和临工集团。公司主要客户的经营状况具体如下：

序号	客户名称	行业地位	单位	2022年销售规模	同比变动	2021年销售规模	同比变动	2020年销售规模
1	卡特彼勒	全球第一大工程机械厂商	亿美元	594.27	16.59%	509.71	22.09%	417.48
2	小松	全球第二大工程机械厂商	亿日元	35,434.75	26.45%	28,023.23	27.99%	21,895.12
3	徐工集团	全球第三大工程机械厂商	亿元	938.17	-19.67%	1,167.96	14.83%	1,017.12
4	沃尔沃	全球第六大工程机械厂商	亿瑞典克朗	1,002.61	8.94%	920.31	12.99%	814.53
5	柳工集团	全球第十五大工程机械厂商	亿元	264.80	-7.74%	287.01	10.48%	259.79
6	神钢建机	全球第十八大工程机械厂商	亿日元	24,725.08	18.72%	20,825.82	22.11%	17,055.66
7	临工集团	全球第三十六大工程机械厂商	亿元	107.97	32.54%	81.46	69.58%	48.04

注 1：小松销售规模系其对应财年工程机械和车辆、工业机械两类业务的销售额；徐工集团销售规模为其核心企业徐工集团工程机械股份有限公司对应年度营业收入；沃尔沃销售规模为其建筑装备板块对应年度营业收入；柳工集团销售规模为其核心企业广西柳工机械股份有限公司对应年度营业收入；神钢建机销售规模为其母公司神户制钢集团对应财年的销售额。

注 2：卡特彼勒、小松、徐工集团、柳工集团、神钢建机行业地位来源于工程机械信息提供商英国 KHL 集团旗下《国际建设》杂志（International Construction）发布的 2022 年度全球工程机械制造商 50 强排行榜。临工集团行业地位来源于《中国工程机械》杂志联合全球工程机械 50 强峰会组委会发布的 2022 全球工程机械制造商 50 强排行榜。

由上表可知，公司主要客户均在全球工程机械行业排名前列，且其自身或集团内核心主体均为上市公司，具有较高的行业地位和经营透明度，经营状况良好。2020 年-2021 年，受益于工程机械行业需求增长，公司主要客户的销售规模均呈现增长态势；2022 年，由于国内工程机械行业下游需求减缓，徐工集团、柳工集团等国内的工程机械主机厂商的销售规模相较于 2021 年度存在一定程度的下滑，但公司主要客户中外资主机厂商如卡特彼勒、小松、沃尔沃和神钢建机，受益于海外工程机械行业需求旺盛、市场空间广阔，销售规模呈现不同程度的增长。

2、在手订单情况

截至目前，公司各期末的在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
在手订单情况	12,144.67	15,750.77	15,003.05	11,839.12

注：期末在手订单为客户期末时已下单、计划于未来两个月交货的订单。

整体来看，报告期各期末，公司新增订单情况良好，在手订单亦保持在合理水平。2023 年 6 月末，公司在手订单水平与 2022 年 6 月末基本相当，略低于 2022 年末在手订单水平，原因主要系夏季因天气炎热开工率较低，下游需求和销售也相对较少。2023 年 12 月末，公司在手订单金额为 14,080.28 万元，仍处于较高水平，在手订单执行状态整体正常。

3、期后业绩情况

2023 年以来，国内房地产市场陆续推出利好政策，且基础设施建设投资逆周期调控有所发力，国内工程机械行业逐步筑底企稳；同时，海外工程机械行业仍保持较为旺盛的需求。基于实际生产经营情况和对未来市场形势的判断，2023 年，公司预计实现营业收入的区间为 63,000.00 万元至 72,000.00 万元，同比变动幅度为-10.85%至 1.88%；净利润的区间为 12,800.00 万元至 14,500.00 万元，同

比变动幅度为-10.02%至 1.93%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的区间为 12,100.00 万元至 13,800.00 万元，同比变动幅度为-14.17%至-2.11%。³2023 年，公司的营业收入、净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2022 年可能存在小幅下降，但不存在业绩大幅下滑的风险。

4、行业周期波动对发行人经营业务稳定性的影响

报告期内，公司营业收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
营业收入	37,129.36	9.28%	70,670.63	-16.10%	84,234.92	20.30%	70,023.15

受益于下游工程机械行业需求的持续增长，2020-2021 年，公司营业收入持续增长，与主要客户经营状况波动趋势基本保持一致。2022 年，受到国内工程机械行业周期性波动影响，公司部分下游工程机械领域客户采购需求相应减少，引致公司营业收入有所下降，同比下降 16.10%。2023 年以来，国内房地产市场陆续推出利好政策，基础设施建设投资累计同比增长，国内工程机械行业逐步筑底企稳，并且海外工程机械行业保持较为旺盛的需求，公司 2023 年 1-6 月营业收入呈现同比增长态势，同比增长 9.28%。

从长期来看，国内工程机械行业周期波动对发行人经营业务稳定性不存在重大不利影响，主要原因系：

（1）技术研发优势突出，具有较强的核心竞争力

公司多年来对油箱、硬管、金属饰件等主要产品的技术难点进行长期投入和持续研发，形成了深厚的技术积累，掌握了“低椭圆度弯曲控制技术”、“高精度管端成型非焊接管路连接技术”等多项核心技术，建立了行业领先的技术工艺优势。公司主要产品的各项关键性能指标均显著优于行业平均水平，部分关键性能指标达到国际领先水平。

并且，公司是经江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局联合认定的高新技术企业，公司先后被评为“江苏省科技型中小企业”、“江

³注：上述 2023 年业绩预计数据仅为公司初步测算结果，未经申报会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

苏省民营科技企业”和“江苏省专精特新中小企业”，建有“江苏省工程机械装备动力系统关键零部件工程技术研究中心”、“江苏省研究生工作站”和“江苏省企业技术中心”。公司依靠自主研发与技术创新，已建立起行业领先的技术优势，根据国家知识产权局出具的《证明》，截至 2023 年 8 月 21 日，公司已授权专利 76 项。根据《工业和信息化部 2023 年第三批行业标准制修订和英文版项目计划》，公司作为牵头起草单位制定的《液压传动 硬管总成》的行业标准已通过立项审批。

此外，公司为更方便的了解客户最新需求的同时，及时响应客户需求，降低运输成本，提高交付速度和售后服务能力，在紧邻下游主要客户的江苏省江阴市、山东省济宁市以及泰国罗勇府三地均建立了生产基地；另外，公司拟在江苏省徐州市投入募集资金进行生产基地建设。同时，公司实施柔性的生产管理方式，面对客户需求变化时，能够对生产计划、生产资源进行了及时布置和调整。

因此，基于上述角度，发行人具有较强的核心竞争力，市场占有率位居行业前列，并且与卡特彼勒、小松、徐工集团、沃尔沃、神钢建机、柳工集团、临工集团等主要客户建立了长期、稳定的合作关系，面对行业的增量需求具有较强的竞争优势。随着工程机械行业逐渐企稳回升，下游客户的需求量逐步释放，公司营业收入将随之相应提升。

（2）国内工程机械行业逐渐筑底企稳回升

国内工程机械行业具有一定的周期性，与我国基础设施建设和房地产市场需求息息相关。2023 年，国内工程机械行业呈现筑底企稳态势：一方面，截至 2023 年 6 月，基础设施建设投资累计同比增加 10.15%；10 月 25 日，国务院公布中央财政将在今年四季度增发 2023 年特别国债 1 万亿元，今年安排使用 5000 亿元，结转明年使用 5000 亿元，用于支持灾后恢复重建和提升防灾减灾救灾能力。由于基建投资从资金下发到传导至实物工作有一定滞后性，基础设施建设投资逆周期调控有较大发力空间，基建项目开工有望实现复苏，进而带动工程机械行业的发展。另一方面，2023 年以来，国家推出一系列刺激房地产市场的利好政策，尤其是 7 月份以来，政策频出：7 月 21 日，国务院常务会议审议通过《关于在超大特大城市积极稳步推进城中村改造的指导意见》。7 月 24 日，中央政治局会议指出，要切实防范化解重点领域风险，适应我国房地产市场供求关系发生重大

变化的新形势，适时调整优化房地产政策，因城施策用好政策工具箱，更好满足居民刚性和改善性住房需求，促进房地产市场平稳健康发展；要加大保障性住房建设和供给，积极推动城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设，盘活改造各类闲置房产。7月25日，国家税务总局发布《支持协调发展税费优惠政策指引》，其中列明的涉及购房环节税费优惠多达19条。预计该系列指导意见和政策会对房地产市场有所提振，同时拉动工程机械需求。2023年在基建投资力度不减、房地产边际改善的拉动下，工程机械行业逐步筑底企稳。

此外，根据挖掘机更新周期测算，预计2024-2025年国内工程机械更新需求有望上行。

根据工程机械行业相关专业研究报告，研究机构普遍形成2023年国内工程机械行业逐步筑底并企稳，2024年迎来复苏的共识，主要行业观点如下：

序号	研究机构	报告时间	报告名称	主要观点
1	国泰君安	2023-10-25	《万亿国债增发，建设需求利好工程机械——工程机械事件点评》	此次增发的国债全部通过转移支付方式安排给地方，2023年拟安排使用5000亿元，结转至2024年使用5000亿元，大额长期资金投入利好下游工程建设起量。2023年工程机械开工率逐步恢复，地方资金紧张限制工程机械行业复苏，此次资金支持缓解地方资金压力，看好工程项目新增量与开工率提升，基建项目对于工程机械稳增长作用进一步凸显。
2	申万宏源证券	2023-09-18	《中报盈利大幅改善，板块周期拐点临近，布局正逢其时——工程机械行业23中报回顾与展望》	需求端：目前工程机械下游基建和房地产处在政策边际向上的阶段，基建投资仍有望保持双位数增长，地产“保交楼”、“认房不认贷”等政策有望推动板块投资回暖； 施工强度：在需求企稳背景下，施工强度有望率先提升，我们从“单位固投对应设备保有量”和“挖掘机开工小时数”两个视角研究发现，当前施工强度已经出现拐点。 更替周期：工程机械自2016年开始进入上行周期，按照8年左右使用寿命计算，24年将是新一轮更新周期的起点

序号	研究机构	报告时间	报告名称	主要观点
3	浙商证券	2023-07-25	《政治局会议明确适时优化房地产政策，工程机械预期边际改善——工程机械行业点评报告》	随着房地产支持力度持续加强，地产投资边际有望逐步回暖，新开工有望逐渐修复向上，工程机械行业下游需求预期边际改善。 按挖掘机第 8 年为更新高峰期测算，2023 年国内挖机更新需求触底，更新需求与出口将占据主导，拉动挖机行业销量逐渐筑底向上。预计 2023 年挖机、起重机械销量见底、混凝土机械销量上行。
4	太平洋证券	2023-07-23	《内需或见底+外销高增长，看好工程机械长期成长空间》	据新华社消息，7 月 21 日国务院总理李强主持召开国务院常务会议，审议通过《关于在超大特大城市积极稳步推进城中村改造的指导意见》，我们预计该政策将对国内房地产市场有所提振，同时拉动工程机械需求。此外，按照挖机 8 年更新周期测算，预计 24-25 年相关更新需求有望上行。综上，我们认为在相关稳增长政策不断出台、更新需求明年有望上行的背景下，看好后续国内工程机械销量改善。
5	中信建投	2023-06-16	《柳工：改革持续纵深，老牌工程机械龙头重新出发——工程机械系列报告（深度）》	国内市场自 2021 年上半年以来的下滑态势有望扭转，进入新一轮向上周期。在国内挖机保有量庞大的背景下，更新换代需求是影响销量的重要因素，我们按 8 年使用寿命测算（即 T 年更新换代需求为 T-8 年销量），2023 年是更新换代需求底部，2024 年开始新一轮更新换代向上周期，有望带动总体销量实现正增长。另外，Off-Highway 也预测 2024 年中国市场实现正增长。
6	东吴证券	2023-05-15	《工程机械行业 2022 年报&2023 年一季度总结——扬帆出海，“一带一路”工程机械板块投资机会》	2021 年 5 月至今，由于下游投资低迷，行业连续 14 个月负增长。按照挖掘机 8 年瓶颈寿命计算，此轮下行周期有望于 2023 年筑底，2024 年有望迎来新一轮的更换需求带动行业复苏。
7	中泰证券	2023-04-18	《工程机械行业深度报告（一）——如何看待	通过挖机保有量得到国内新增需求，预计 2023-2025 年挖机

序号	研究机构	报告时间	报告名称	主要观点
			2023 年的挖机销量? 》	国内新增需求为 1.0/2.0/4.1 万台,2023 年国内新增需求触底。

(3) 海外工程机械需求旺盛，发行人外销收入保持较快增长

由于海外国家/地区数较多、经济发展不均衡、各个国家/地区政策各异，海外工程机械行业整体周期波动远低于国内。并且，基于海外各国基建计划、矿山开采需求剧增、快速发展国家的城市化空间较大等因素影响，海外工程机械行业需求旺盛、市场空间广阔，可有效对冲国内工程机械行业的周期性波动。2021 年-2022 年，国内工程机械出口金额分别为 340.26 亿美元、443.02 亿美元，同比增长 62.30%、30.20%，2023 年 1-6 月，出口金额同比增长 25.80%，延续了近两年出口高增长的态势。

发行人高度重视海外工程机械市场，2020 年-2023 年 1-6 月，发行人主营业务收入中外销收入金额分别为 5,580.93 万元、12,460.38 万元、19,406.49 万元和 10,180.98 万元，外销收入保持较快增长，占主营业务收入的比重分别为 8.04%、14.95%、27.71%和 27.65%，2020 年至 2022 年外销收入占比均逐年提升。发行人覆盖了众多知名外资主机制造商以及多家国内领先的主机制造商，能够借助知名外资主机制造商强大的海外经营能力以及国内领先主机制造商不断加大全球化布局，以受益于海外市场的巨大需求。

综上所述，短期来看，国内工程机械行业周期性波动会一定程度上影响行业需求，进而影响主要客户的经营状况、影响发行人的在手订单情况。但是长期来看，发行人具有突出的技术研发优势，具有较强的核心竞争力；并且，基于行业角度来看，一方面，2023 年国内工程机械行业逐步筑底企稳，预计 2024 年需求回升；另一方面，发行人重视海外市场的开拓，而海外工程机械行业波动性小、需求旺盛、市场空间广阔，能平滑国内工程机械行业的周期性波动对发行人业绩的影响。因此，国内工程机械行业周期性波动对发行人经营业务稳定性不存在重大不利影响。

(二) 油箱等主要产品是否存在毛利率进一步下滑风险

报告期内，公司毛利率下滑主要由原材料价格上涨、产能利用率下降引致规模效应减弱等多重因素叠加影响。上述因素仅在短期内对公司毛利率产生影响，

从长期来看，随着下游工程机械行业的企稳回升，未来毛利率持续大幅下滑的风险较低，对公司成长性不会产生重大不利影响。2022年和2023年1-6月，由于产品结构变动以及原材料价格回落使得公司综合毛利率、油箱及金属饰件产品毛利率有所上涨，硬管产品毛利率相对稳定，不存在持续下滑情形。

同时，公司采取多项措施以应对毛利率下滑风险，具体分析参见本回复“问题1/一/（三）、（四）”。

（三）发行人应对业绩下滑的具体措施及有效性

针对可能存在的业绩下滑风险，发行人采取了多元化的措施进行应对，具体如下：

1、加强产品技术研发升级，增强企业核心竞争力

公司致力于液压元件及零部件的研发、生产和销售。公司紧跟行业发展和围绕客户需求，对主要产品的技术难点进行长期投入和持续研发，同时也在不断加大研发投入，丰富产品类型，优化产品结构，增强自身的核心竞争力。为保障研发创新的可持续性，公司建立并完善研发创新机制：（1）在研发团队培养方面，坚持建设一流的研发团队，加强创新人才储备，并通过会议研讨、外部技术培训、行业专家或客户代表技术指导、高校产学研合作等内外部渠道，提高员工的技术研发能力；（2）在研发投入方面，保证研发经费充足，不断提升研发硬件条件，满足研发需求；（3）在考核激励方面，构建健全有效的技术创新考核激励机制，以激发员工对科技创新的积极性等，保证公司持续的自主创新能力，不断形成产品和技术创新成果，满足下游客户的不同需求。

针对上述措施，发行人已取得如下成效：凭借着对产品技术研发升级的重视度以及多年的研发投入积累，公司掌握了油箱、硬管、金属饰件等各类产品的核心技术和工艺，公司主要产品的各项关键性能指标均显著优于行业平均水平，部分关键性能指标已达到国际领先水平，为客户提供了技术先进、工艺成熟、质量优异、性能稳定的产品，形成了较强的核心竞争力。

2、加强与现有客户的合作深度，拓宽潜在客户的业务广度

报告期内，发行人的主要客户均系国际知名主机厂商。根据工程机械信息提供商英国 KHL 集团旗下《国际建设》杂志（International Construction）发布的

2022 年度全球工程机械制造商 50 强排行榜,前十大工程机械供应商占据了 64.40% 的市场份额。公司的主要客户市场份额位列全球前列,业务需求量大。发行人紧跟下游客户的需求,不断丰富产品类型,进一步加大市场开拓力度,加深与现有客户不同业务主体的合作深度,同时加大下游知名的潜在客户开发力度,进一步扩大自身的产品份额。

针对上述措施,发行人已取得如下成效:报告期内,公司对于现有的主要客户卡特彼勒销售收入分别为 16,822.49 万元、25,800.33 万元、26,856.47 万元和 14,341.43 万元,向小松直接销售收入分别为 5,639.51 万元、7,120.31 万元、8,137.08 万元和 4,889.69 万元,2021 年和 2022 年均呈现持续增长态势。并且,报告期内,公司主营业务新增客户数量分别为 7 家、11 家、14 家和 12 家,新增客户对应的收入分别为 181.59 万元、2,772.89 万元、6,157.43 万元和 4,320.73 万元,占主营业务收入的比重分别为 0.26%、3.33%、8.79%和 11.74%,公司新增客户对应的收入保持逐年增加态势,新增客户对应的收入已成为公司重要的业绩增长点。

3、加大海外市场的开拓力度

由于海外工程机械行业景气度高、需求旺盛、周期波动小,公司大力开拓海外工程机械市场,以平滑国内工程机械市场周期性波动。

一方面,为方便了解客户最新需求,及时响应客户需求,降低运输成本,提高交付速度和售后服务能力,公司在紧邻卡特彼勒、神钢集团、小松等主要客户的泰国工厂设立子公司泰国耀坤;并且,目前正在逐步推进泰国耀坤的扩产计划以承接更多的海外客户订单。另一方面,公司针对现有客户,努力开拓现有客户的海外工厂需求;同时,公司也不断开拓海外潜在客户,持续完善业务布局。

针对上述措施,发行人已取得如下成效:报告期内,发行人主营业务收入中外销收入金额分别为 5,580.93 万元、12,460.38 万元、19,406.49 万元和 10,180.98 万元,占主营业务收入的比重分别为 8.04%、14.95%、27.71%和 27.65%,2020 年至 2022 年收入占比均逐年提升。

报告期内,公司子公司泰国耀坤的生产经营和业务发展逐年趋好,业绩逐年增长。此外,公司针对现有客户,不断开拓其新的海外工厂需求,比如小松(日本)、卡特彼勒北美工厂、JCB 等;公司还开拓了三辟拉纳公司、麦克洛斯基公

司、玛汀瑞亚公司等新的海外客户。

4、丰富产品类型，拓展下游应用领域

公司的主要产品为油箱、硬管和金属饰件，主要应用于挖掘机等各类工程机械主机设备。相较于其他机型，挖掘机对于相关产品的生产、技术、工艺要求均相对较高。报告期内，在原有挖掘机等产品中形成的深厚的生产、技术、工艺积累的基础上，公司为了满足下游客户的多样化需求，通过持续的研发投入，进一步丰富产品类型，拓展下游应用领域，形成新的业绩增长点：（1）在工程机械领域其他机型的适配产品方面，在全球矿山开采需求增加较多的背景下，公司加大了对矿机产品线的客户开拓力度；（2）在非工程机械领域的适配产品方面，公司借助在原有挖掘机等产品中形成的深厚的生产技术工艺积累，加大了在数据中心发动机、新能源液压站等非工程机械领域客户的开拓力度。

针对上述措施，发行人已取得如下成效：一方面，报告期各期末在手订单中，矿机订单金额占在手订单金额的比重分别为 0.91%、6.10%、8.39%和 10.43%，比重逐渐上升。另一方面，目前，公司已与卡特彼勒北美工厂合作数据中心的发动机业务，已与恒立液压、先导智能、江苏恒航液压技术有限公司等合作新能源液压站业务，该等非工程机械领域业务的需求持续增长。

5、前瞻性业务布局和精细化生产规划

公司根据市场以及下游需求的变动情况，提前进行业务布局和生产规划：（1）业务布局：一方面，公司深耕工程机械行业，结合国内工程机械行业周期性波动的特点以及海外工程机械行业呈现高景气度、广阔发展空间、低波动性的特点，前瞻性地于 2013 年设立子公司泰国耀坤，建设生产基地，贴近式地服务部分海外客户和承接部分海外订单；另一方面，在“国 IV 标准”正式推行前，公司提前布局相关技术、产品，以及时衔接新标准产品；（2）生产规划：为更好地服务客户，公司在紧邻下游主要客户的江苏省江阴市、山东省济宁市以及泰国罗勇府三地均建立了生产基地；另外，公司拟在江苏省徐州市投入募集资金进行生产基地建设。并且公司紧跟客户需求，提前做好基于需求的生产预期管理，合理安排公司的生产经营活动，将精细化的管理理念、完善的流程控制制度和先进的管理系统相结合，在不同产品的设计、制造、检测等各个环节实行专门的项目运作，

依靠丰富的管理经验，降低材料、人员、设备等损耗，高效组织生产，为公司的业绩稳定和增长提供保证。

针对上述措施，发行人已取得如下成效：（1）泰国耀坤的生产经营和业务发展逐年趋好，业绩逐年增长，2020年-2022年，泰国耀坤的营业收入占发行人的比重分别为4.31%、7.00%、12.97%，比重逐年增加，2023年1-6月，泰国耀坤的营业收入占发行人的比重为12.93%，已成为发行人重要的业绩增长点；（2）公司实施柔性的生产管理方式，面对客户需求变化时，能够对生产计划、生产资源进行了及时布置和调整；同时，公司不断提高自动化程度，通过先进的设备、工艺提高产能，满足客户多品种小批量、弹性订单的及时交付需求。

综上所述，公司通过加强产品技术研发升级，增强企业核心竞争力，加强与现有客户的合作深度，拓宽潜在客户的业务广度，加大海外市场的开拓力度，丰富产品类型，拓展下游应用领域，并通过前瞻性业务布局和精细化生产规划等方式，不断提高客户服务能力、增强产品竞争力、增加业绩增长点，以应对可能存在的业绩下滑风险，前述应对业绩下滑的措施有效。

（四）对发行人持续经营能力是否产生重大不利影响

综合上述分析，在国内工程机械行业逐步筑底企稳，且海外工程机械行业波动性小、需求旺盛、市场空间广阔，发行人重视海外市场的开拓的情况下，国内行业周期波动不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。发行人主要产品未来毛利率持续下滑的风险较低，且发行人将采取多项措施应对毛利率下滑风险，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。同时，发行人亦采取了多项措施应对可能存在的业绩下滑风险，该等应对业绩下滑的措施有效，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

（五）结合上述情况充分揭示相关风险

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与行业相关的风险”之“（一）宏观经济周期波动风险”中充分提示了宏观经济周期波动的风险：

“公司主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售，产品主要应用于工程机械等行业。上述行业的发展受国家乃至全球宏观经济形势变化及产业结构调整的影响较大，对经济景气程度敏感性较高，因此液压行业容易受宏观经济周期

波动的影响而具有一定的周期性。当宏观经济处于上行周期时，通常固定资产投资需求旺盛、投资规模扩张明显，液压行业下游工程机械等行业迅速发展，进而带动液压行业的快速发展；反之，当宏观经济处于下行周期时，若固定资产投资需求低迷、市场规模出现萎缩，液压行业下游工程机械等行业发展承压，液压行业发展也随之减缓。因此，公司所处行业存在受宏观经济周期性波动影响的风险。”

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与行业相关的风险”之“（四）下游行业周期波动风险”中充分提示了下游行业周期波动的风险：

“公司主要产品为油箱、硬管和金属饰件等，主要应用于挖掘机等各类工程机械主机设备，下游行业主要为工程机械行业。国内工程机械行业发展与我国宏观经济发展、社会固定资产投资、国家基础设施建设投资以及房地产建设投资密切相关，具有一定的周期性。未来，若出现我国宏观经济增长放缓，社会固定资产投资、国家基础设施建设投资以及房地产建设投资下降，将导致国内工程机械行业需求减少，可能会对公司的经营业绩带来不利影响。”

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与发行人相关的风险”之“（五）毛利率下降的风险”中充分提示了毛利率下降的风险：

“报告期各期，公司综合毛利率分别为 32.22%、30.72%、32.26%和 33.70%，有所波动。一方面，如果公司所需主要原材料价格上涨，公司将面临原材料成本上涨的压力；同时，员工薪金普遍提高，公司亦面临着人力成本上涨的压力。另一方面，若未来现有同行业竞争对手通过进一步扩大生产规模、降低产品价格等手段抢占市场份额，或者新的竞争者进入工程机械零部件市场，公司将面临更加激烈的市场竞争，为应对市场竞争公司可能也将会下调产品价格；同时，下游工程机械行业客户出于成本管控的考虑，可能也会要求公司降低产品价格。如果公司在上述因素的作用下未能有效调整产品价格和控制产品成本，将存在主要产品毛利率和综合毛利率下降的风险。”

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与发行人相关的风险”之“（一）业绩增长可持续性的风险”中充分提示了业绩增长可持续性的风险：

“2020 年至 2021 年，受益于下游工程机械等行业需求旺盛以及公司加大市场开拓力度，公司营业收入分别为 70,023.15 万元和 84,234.92 万元，扣除非经常

性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 13,348.31 万元和 14,800.52 万元，各期营业收入及净利润均保持增长。2022 年，受国内下游工程机械等行业需求减缓等因素影响，公司营业收入为 70,670.63 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 14,098.09 万元，均有所小幅下滑。2023 年 1-6 月，公司营业收入为 37,129.36 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 7,361.82 万元，均有所增长。未来，若出现宏观经济及公司下游工程机械等行业景气程度降低、市场竞争加剧、公司主要原材料价格大幅上涨以及未能及时开拓下游客户市场等情况，且公司未能及时应对，将会影响公司生产经营，公司经营业绩存在下滑风险。”

综上，公司已在本招股说明书中充分揭示了宏观经济周期波动、下游行业周期波动、毛利率下降和业绩增长可持续性的风险。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐人及申报会计师对上述事项执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人收入成本明细表，分析不同客户油箱产品毛利率变动原因，了解向不同客户销售油箱产品型号。
- 2、访谈发行人总经理及技术部负责人，了解公司油箱产品的核心技术与竞争能力。
- 3、访谈发行人总经理、销售负责人、技术部负责人，了解油箱产品行业竞争状况、公司竞争的优劣势及其在行业中的地位、下游客户议价能力。
- 4、从公开信息获取同行业可比公司油箱产品毛利率情况，分析公司与同行业可比公司油箱毛利率变动趋势是否一致，了解变动趋势异同的原因及合理性。
- 5、查阅主要客户官网和年度报告及其他公开资料，了解主要客户的经营状况。
- 6、查阅行业研究报告、市场统计数据、宏观政策及相关行业政策等资料，了解宏观政策及行业政策变化、发展状况，并分析分析行业周期波动对发行人经营业务稳定性的影响。

7、获取发行人在手订单情况、新增客户明细表，分析发行人在手订单的规模及结构。

8、访谈发行人总经理、销售负责人及财务总监，了解发行人所处行业政策变化情况、在手订单情况、行业周期波动情况、新增客户情况，并且查阅行业研究报告及相关产业政策，分析行业周期波动对发行人经营业务稳定性的影响、发行人应对业绩下滑风险采取的应对措施及有效性以及对发行人持续经营能力是否产生重大不利影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、受到销售油箱产品型号、油箱产品核心技术及竞争能力，油箱产品行业竞争状况以及与下游客户议价能力、单位价格和单位成本等因素影响，发行人向部分客户销售油箱的毛利率下滑具有合理性。

2、2020年至2022年，发行人油箱内销毛利率和福事特油箱毛利率整体均有所下降，2021年变动趋势有所差异具有合理性。

3、发行人油箱产品毛利率持续下滑风险较小，对发行人成长性的影响较小，并且发行人采取多项措施应对油箱毛利率可能存在的下滑风险。

4、工程机械行业周期性波动对发行人经营业务稳定性不存在重大不利影响；发行人油箱等主要产品未来毛利率持续下滑的风险较低；发行人采取了多项措施应对可能存在的业绩下滑风险，该等应对业绩下滑的措施有效；上述情况不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

问题 2. 关于现金分红及募投项目资金使用计划

申报材料显示：

(1) 2020 年度、2021 年度，发行人分别以现金方式分红 7,424 万元、6,524 万元。

(2) 发行人募投项目之一为补充流动资金，规模为 7000 万元；2022 年 12 月 31 日，发行人银行存款为 34,789.33 万元。

(3) 2022 年，受国内下游工程机械等行业需求减缓等因素影响，公司各主要产品产能利用率有所下降，其中油箱、硬管的产能利用率分别为 69.91%、70.90%。

请发行人：

(1) 结合报告期内连续进行现金分红、可利用货币资金、现金流变动、资金需求等进一步论证募集资金、补充流动资金项目的合理性和必要性。

(2) 结合募投项目预计新增产能情况、行业发展趋势、报告期内产能利用率等，进一步说明产能消化措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内连续进行现金分红、可利用货币资金、现金流变动、资金需求等进一步论证募集资金、补充流动资金项目的合理性和必要性。

(一) 报告期内现金分红具有合理性和必要性

2020 年度、2021 年度，公司分别以现金方式分红 7,424 万元、6,524 万元，报告期内的分红事项均已经过公司股东会议审议通过，符合《公司法》以及《公司章程》规定的股利分配政策，程序合规。

2020 年度、2021 年度，公司经营业绩快速增长，公司分红均系用于回报股东，具体如下：2020 年至 2021 年，受益于下游工程机械等行业需求旺盛以及公司加大市场开拓力度，公司营业收入分别为 70,023.15 万元和 84,234.92 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 13,348.31 万元和 14,800.52

万元，各期营业收入及净利润均保持增长。由于公司经营业绩快速增长，发行人考虑股东合理回报，共享公司经营成果，同时兼顾全体股东的整体利益及公司的长远利益和可持续发展，分红具有必要性。

并且，2020年至2023年1-6月，公司利润总额累计为53,450.16万元，公司经营活动产生的现金流量净额累计为44,701.20万元，现金分红占三年一期利润总额的比重为26.10%，现金分红占三年一期经营活动产生的现金流量净额的比重为31.20%。发行人的现金分红水平并未对发行人的持续经营能力造成重大不利影响，符合发行人全体股东的利益，并且实施现金分红对发行人财务状况、生产经营无重大影响，有利于保护新老股东长远利益。因此，现金分红处于合理水平，分红具有合理性。

虽然发行人不存在在审期间分红事项，但基于谨慎性考虑，仍比照《监管规则适用指引——发行类第5号》有关在审期间分红的规定针对报告期内现金分红事项进行了核查。经核查，发行人报告期内现金分红具有必要性和合理性，实施现金分红对发行人财务状况无重大影响，有利于保护新老股东长远利益，符合《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定。

综上，发行人在自身业务前景良好的基础上，在满足日常经营和资本性支出所需资金的前提下，为股东提供分红回报，具有必要性和合理性。

（二）现金流变动和可利用货币资金情况

报告期内，公司现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
经营活动产生的现金流量净额	6,647.61	15,638.50	13,120.26	9,294.83
投资活动产生的现金流量净额	-5,115.88	-9,164.19	-3,307.42	1,090.39
筹资活动产生的现金流量净额	997.54	119.79	7,902.60	-6,784.96
汇率变动对现金及现金等价物的影响	238.02	1,102.09	-418.72	-223.57
现金及现金等价物净增加额	2,767.28	7,696.20	17,296.72	3,376.69
加：期初现金及现金等价物余额	34,678.23	26,982.04	9,685.31	6,308.63
期末现金及现金等价物余额	37,445.52	34,678.23	26,982.04	9,685.31

报告期内，公司持续进行产线升级改造、添置新设备及设备更新等，使得投资活动产生的净现金流出逐年大幅增长。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日
货币资金余额	40,791.89
其中：受限资金余额	3,193.84
可利用货币资金	37,598.05

截至 2023 年 6 月 30 日，公司可利用货币资金余额为 37,598.05 万元，该部分资金：一方面系用于日常生产经营、持续性研发投入以及生产设备改进等方面的投入；另一方面，除募投项目外，公司江阴厂区和子公司泰国耀坤等建设项目预计还需持续投入资金。因此，该部分可利用货币资金已有明确的用途及使用计划。

（三）募投项目的必要性和合理性

公司的募集资金拟全部投入下列与主营业务相关的项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资金额	使用募集资金投资金额
1	徐州耀坤液压有限公司液压元件及零部件生产建设项目	75,008.85	75,008.85
2	研发中心建设项目	8,000.00	8,000.00
3	补充流动资金	7,000.00	7,000.00
	合计	90,008.85	90,008.85

对于徐州耀坤液压有限公司液压元件及零部件生产建设项目，一方面，本募投项目能协助发行人增加主要产品的产能、提升产品品质及配套能力，保证行业竞争优势，并且，本项目建设完成后，公司将根据现有未取得产权证书的房屋的使用情况，视情况将未取得产权证书的房屋涉及产线整体搬迁，所涉及的产能亦将整体迁移，解决公司现有瑕疵房产问题，具有必要性；另一方面，本募投项目符合国家产业政策要求，且也系基于可预期的下游市场前景、充足的技术及工艺积累和管理经验所进行的建设，具有合理性。

对于研发中心建设项目，一方面，本募投项目可进一步改善公司研发环境、

增强公司研发创新能力，提升公司产品测试能力、增强行业竞争力，吸引和培养优秀人才、提高公司的核心竞争力，具有必要性；另一方面，本募投项目符合国家产业政策要求，并且公司拥有强大的研发团队，具备丰富的研发经验和工艺技术积累，具有合理性。

对于补充流动资金项目，补充流动资金系用于满足公司经营规模增长带来的流动资金需求，具体测算及分析参见本回复“问题 2/一/（四）”，并且该项目可优化财务结构，防范经营风险，具有合理性和必要性。

综上，募投项目均具有必要性和合理性。

（四）资金需求测算

1、主要参数确定

国内工程机械行业呈现一定的周期性波动特征。2008 年金融危机以后，国内挖掘机市场发展经历了四个阶段：（1）2008 年-2011 年，在四万亿元投资刺激和结构性减税政策驱动下，挖掘机销量逐年增长；（2）2012 年-2015 年，由于上一轮周期过度透支需求以及宏观经济增速放缓，挖掘机销量一路下行；（3）2016 年-2021 年 4 月，受益于宏观经济复苏、“一带一路”战略、“国 III 标准”的推行、存量设备的更新换代、新农村建设、机器替人等因素的驱动，工程机械行业迎来持续增长期。（4）2021 年 5 月至今，受原材料价格和海运费成本上涨、下游房地产基建增速放缓及封控影响等因素影响，工程机械行业陷入低迷。

考虑挖掘机的更新周期，并结合 2023 年以来基础设施投资呈现同比增长态势以及一系列基础设施、房地产市场的利好政策，同时根据相关研究报告，国内工程机械此轮下行周期有望于 2023 年逐步筑底，预计 2024 年左右迎来行业需求复苏。

由于海外国家/地区数较多、经济发展不均衡、各个国家/地区政策各异，因此海外工程机械行业整体周期波动低于国内。并且，基于海外各国基建计划的推进、矿山开采需求剧增以及快速发展国家的城市化空间较大，海外工程机械行业仍保持较高景气度。根据《国际建设》杂志统计，2021 年全球工程机械市场规模超 2,300 亿美元。根据 KHL 数据，2021 年全球主要市场挖掘机市场规模达 4,851.12 亿元，其中中国市场规模为 1,264.95 亿元，海外市场规模接近中国市场

规模的 3 倍，海外市场空间广阔。2023 年以来，海外工程机械行业仍保持较高景气度，2023 年 1-6 月，国内工程机械出口金额同比增长 25.80%，延续了近两年出口高增长的态势。

发行人同行业可比上市公司营业收入预计情况如下：

单位：亿元

序号	公司名称	2025E	变动幅度	2024E	变动幅度	2023E	变动幅度	2022 年
1	恒立液压	126.99	19.15%	106.58	17.38%	90.80	10.77%	81.97
2	艾迪精密	31.30	18.83%	26.34	17.09%	22.50	11.09%	20.25
3	长龄液压	17.07	21.67%	14.03	43.46%	9.78	9.15%	8.96
4	邵阳液压	无业绩预测数据						3.01
5	万通液压	9.35	12.44%	8.32	20.00%	6.93	37.30%	5.05
6	福事特	7.69	22.65%	6.27	18.30%	5.30	14.08%	4.65
平均值		-	18.95%	-	23.24%	-	16.47%	-

注：上述业绩预计情况来源于 wind 或行业研究报告，统计时间截至 2023 年 12 月 21 日。

根据上表，在国内工程机械行业逐渐企稳回升，海外工程机械行业需求仍保持旺盛需求的背景下，发行人同行业可比上市公司未来几年营业收入预计均保持一定幅度的增长。

2019 年至 2021 年，发行人营业收入的复合增长率为 20.19%；2019 年至 2022 年，发行人营业收入的复合增长率为 6.62%；2023 年 1-6 月，发行人营业收入同比增长 9.28%。考虑到国内工程机械行业预计于 2023 年逐步筑底、2024 年左右行业需求回升，公司募投项目于 2024 年逐步投产；并且海外工程机械行业景气度高，发行人高度重视海外市场，2020 年至 2022 年公司外销收入及占比逐年增长。同时根据同行业可比上市公司业绩预计情况，基于谨慎性考虑，假设公司 2023 年营业收入相较于 2022 年下降 5%，2024 年至 2027 年营业收入同比增长率分别为 10%。

2、经营性流动资金占用情况测算

根据公司未来经营增长情况，假设公司 2023 年营业收入相较于 2022 年下降

5%，2024年至2027年营业收入同比增长率分别为10%（该增长率仅为测试流动资金占用所需，不构成盈利预测），按照销售百分比法，假设未来五年期末各项经营性流动资产和经营性流动负债占当年营业收入比例与2022年末的比例一致，由此增加的经营性流动资金占用金额测算如下：

单位：万元

项目	2022年各项金额占营业收入比例	2022年实际值	2027年预测值
营业收入	100.00%	70,670.63	98,295.42
应收票据	1.88%	1,330.00	1,849.89
应收账款	28.49%	20,133.62	28,003.75
应收款项融资	5.34%	3,775.16	5,250.85
预付款项	0.57%	402.67	560.07
其他应收款	0.28%	199.18	277.04
存货	14.68%	10,377.12	14,433.48
经营性流动资产	51.25%	36,217.74	50,375.08
应付票据	1.08%	765.00	1,064.03
应付账款	11.64%	8,225.24	11,440.45
合同负债	0.00%	1.46	2.03
应付职工薪酬	4.13%	2,921.89	4,064.05
应交税费	0.89%	632.32	879.49
其他应付款	0.10%	68.93	95.88
其他流动负债	1.81%	1,279.19	1,779.22
经营性流动负债	19.66%	13,894.03	19,325.14
营运资金需求（经营性流动资产-经营性流动负债）	31.59%	22,323.71	31,049.94
五年需补充流动资金		8,726.23	

注：上述数据仅用于流动资金缺口测算，不构成盈利预测。

因此，未来五年公司流动资金缺口预计为8,726.23万元，本次拟补充流动资金金额为7,000.00万元，未超过流动资金缺口。

综上，报告期内进行现金分红系发行人在自身业务前景良好的基础上，基于股东回报的考虑所进行的，具有必要性和合理性；考虑到发行人投资活动产生的净现金流出逐年大幅增长，可利用货币资金已有明确的用途及使用计划，并且基于对未来五年资金需求的测算，发行人募集资金、补充流动资金项目具有合理性

和必要性。

二、结合募投项目预计新增产能情况、行业发展趋势、报告期内产能利用率等，进一步说明产能消化措施

公司本次发行的募集资金拟投资于徐州耀坤液压有限公司液压元件及零部件生产建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金项目。其中，研发中心建设项目和补充流动资金项目不会新增产能、不产生直接经济效益；徐州耀坤液压有限公司液压元件及零部件生产建设项目将新增一定产能，具体情况如下：

（一）募投项目预计新增产能情况

根据徐州耀坤液压有限公司液压元件及零部件生产建设项目规划，该项目建成后 will 拥有 15 万件油箱、200 万件硬管（含护栏）以及 150 万件金属饰件的生产能力。根据规划，该项目建设期为 30 个月，T+2 期公司开始正式投产，产能利用率为 15%，T+3 期为 50%，T+4 及以后各年完全达产。

当前公司主要生产经营场所中西奚墅村谢家头 73 号约 6,400 m²的厂房和宏仁机械约 5,200 m²的厂房未能取得权属证书，徐州耀坤募投项目建成后，公司拟逐步停止上述未能取得权属证书的瑕疵房产相关的生产经营活动，逐步迁移相关产能至新建设的徐州耀坤厂区。

公司徐州耀坤募投项目投产后，产能情况如下：

单位：万件

项目	油箱	硬管	金属饰件
募投项目规划产能	15.00	200.00	150.00
现有瑕疵产能 ^注	4.00	98.00	40.00
剔除迁移的现有瑕疵产能后募投项目实际新增产能	11.00	102.00	110.00

注：现有瑕疵产能系公司现有瑕疵房产涉及的产能。

综上所述，徐州耀坤液压有限公司液压元件及零部件生产建设项目建设完成且目前瑕疵房产涉及的产能迁移完毕后，公司预计实际新增油箱产能 11 万件，硬管 102 万件，金属饰件 110 万件。

徐州耀坤募投项目一方面能够解决公司瑕疵房产的问题，实现现有瑕疵产能的迁移；另一方面该项目临近卡特彼勒、徐工集团、山东临工、临工集团等主要

客户的工厂，便于更好地服务临近客户，可以有效降低运输成本，提升成本相对优势，从而获得更多的订单来消化新增产能，同时新增产能的释放时间与行业复苏周期相匹配，提前规划产能有助于公司提高市场占有率，巩固市场地位。综上所述，徐州耀坤募投项目具有必要性和合理性，符合公司规范经营的需要，顺应行业发展趋势，新增产能能够有效消化。

（二）行业发展趋势

工程机械是装备制造业的重要组成部分，涉及于基础设施建设、房地产开发、大型工程、抢险救灾、交通运输、自然资源采掘等领域，是国民经济的基础性产业。从全球市场来看，工程机械市场需求强劲，市场空间巨大。根据《国际建设》杂志统计，2021年全球工程机械市场规模超2,300亿美元。根据KHL数据，2021年全球主要市场挖掘机市场规模达4,851.12亿元，其中中国市场规模为1,264.95亿元，海外市场规模接近中国市场规模的3倍，海外市场空间广阔。

国内下游工程机械行业的市场需求受国内宏观经济走势和社会固定资产投资强度等因素影响，具有一定的周期性。2016年5月至2021年4月，受宏观经济复苏及大量更新换代需求等多重因素影响，国内工程机械行业需求强劲，挖掘机销量实现了50多个月的增长。2021年5月后，行业逐步进入下行调整期。目前随着基建投资复苏、房地产市场利好政策逐步出台，国内工程机械行业趋于筑底企稳状态。同时，根据工程机械行业相关专业研究报告，2023年国内工程机械行业将趋于筑底企稳状态迎来复苏的发展趋势已经在研究机构之间达成共识，具体信息参见本回复“问题1/二/（一）”。

海外市场方面，由于海外国家/地区数较多、经济发展不均衡、各个国家/地区政策各异，因此海外工程机械行业整体周期波动较小。根据中国工程机械工业协会数据，2021年工程机械出口金额340.26亿美元，2022年出口金额443.02亿元，分别同比增长62.30%、30.20%，2023年1-6月，出口金额同比增长25.80%，延续了近两年出口高增长的态势。海外市场中，短期有基建投资拉动的需求，中短期有矿山、油气资源大规模开发带来的矿用工程机械投资的循序提升，同时一些快速发展国家（例如印度、印度尼西亚）持续的城市化进程将为全球工程机械带来长期增长的需求。因此，海外工程机械市场行业需求旺盛，市场空间广阔，周期性波动较小。

综合国内和海外两个市场，从长期来看全球工程机械市场的需求强劲，有广阔的市场空间，公司扩大产能规模有助于公司提高市场占有率和市场地位。

（三）报告期内产能利用率

报告期内，公司主要产品的产能利用率及产销率情况如下：

单位：万件

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
油箱	产能	8.00	14.40	16.00	15.00
	产量	4.94	10.07	15.50	14.28
	销量	5.17	10.15	15.23	14.13
	产能利用率	61.78%	69.91%	96.85%	95.18%
	产销率	104.54%	100.83%	98.31%	98.94%
硬管	产能	91.00	182.00	182.00	135.00
	产量	70.86	129.04	171.95	128.51
	销量	71.99	133.55	165.40	125.30
	产能利用率	77.87%	70.90%	94.48%	95.19%
	产销率	101.60%	103.49%	96.19%	97.50%
金属饰件	产能	49.00	98.00	98.00	87.00
	产量	40.08	82.97	94.66	73.78
	销量	40.02	83.86	93.11	75.38
	产能利用率	81.80%	84.66%	96.59%	84.81%
	产销率	99.84%	101.08%	98.36%	102.17%

注 1：此处为公司自制产品的产能、产量。

注 2：2022 年 5-8 月公司部分油箱生产线进行了更新改造。

公司主要采用“以销定产”的生产模式，产能利用率和下游客户需求程度密切相关。2020 年至 2021 年，受益于国内工程机械需求强劲，公司油箱、硬管和金属饰件产品总体保持了较高的产能利用率，产能相对饱和。2022 年和 2023 年 1-6 月，受行业周期波动等因素影响，国内下游工程机械行业承压，部分境内客户减少对公司的订单需求量，公司油箱、硬管和金属饰件的产能利用率总体上相较于 2020 年和 2021 年有所下滑。但与 2022 年相比，2023 年 1-6 月公司硬管的产能利用率有所回升，金属饰件的产能利用率仍保持在较高水平。

报告期内，公司油箱、硬管和金属饰件产品的产销率均保持在 95% 以上，产

品销售情况良好。同时，根据中国工程机械工业协会出具的证明，2020年至2022年，公司生产的油箱和液压硬管产品在中国工程机械市场占有率均位居国内市场前三。公司产品具有较高的市场占有率和认可度，在市场竞争中具有一定优势。

2023年，国内工程机械行业已趋于筑底企稳状态，预计从2024年开始进入新的复苏向上周期，现有产能预计无法满足新一轮行业复苏带来的需求增长，因此公司顺应行业发展趋势，进行扩产具有合理性，新增产能将于2024年逐步释放与国内市场复苏周期相匹配。

（四）产能消化措施

1、加强与现有客户的合作关系，巩固深化合作

液压件作为保证液压主机性能、品质的重要基础件，需要根据客户的具体需求进行高匹配度的个性化精密设计，行业技术壁垒较高。下游工程机械厂商对液压行业合作企业的选择非常慎重，产品均需要经过严格的测试，具有严格的供应商认证程序，一旦进入供应商名录，双方在业务合作方面便保持一定的稳定性。凭借技术积淀和质量把控，公司始终保持着较强的行业竞争优势以及与国内外知名的工程机械主机厂商的持续性合作。经过多年的发展，公司与卡特彼勒、小松、徐工集团、沃尔沃、神钢建机、柳工集团和临工集团等主要客户已建立了长期、稳定、持续的合作关系。

从国内市场来看，本次募投项目新建的徐州耀坤厂区与现有客户卡特彼勒、小松、徐工集团、山东临工、临工集团等客户的工厂毗邻，能够上述客户提供贴近式服务，更为方便的了解客户最新需求的同时，及时响应客户需求，降低运输成本，提高交付速度和售后服务能力，从而提高公司在上述客户的产品份额。

从海外市场来看，海外工程机械市场长期保持高景气度，需求旺盛，周期波动较小，2020年至2022年公司外销收入及占比逐年增长。报告期内，公司新开拓了小松（日本）、卡特彼勒北美工厂、JCB等现有客户的海外工厂。未来公司将进一步开拓现有客户的海外工厂，充分利用海外工程机械市场的旺盛需求。

2、开拓潜在客户及新的下游应用领域，巩固市场地位

公司的主要产品为油箱、硬管和金属饰件，主要应用于挖掘机等各类工程机械主机设备。相较于其他机型，挖掘机对于相关产品的生产、技术、工艺要求均

相对较高。报告期内，在原有挖掘机等产品中形成的深厚的生产、技术、工艺积累的基础上，公司具备了对众多其他相近行业产品进行研发兼容的技术实力。

未来，公司将充分利用生产技术工艺优势，加大工程机械领域潜在客户和下游其他领域的开发力度，提升公司在多领域的市场份额。同时多元化的下游领域将一定程度降低单一行业周期波动对公司经营的影响，进一步为新增产能的消化提供保障。

3、加强技术研发和工艺改进，提高市场竞争力

公司不断加大自身研发团队建设和研发设备投入，经过多年投入与积累，掌握了油箱、硬管、金属饰件等各类产品的核心技术和工艺，建立了行业领先的技术工艺优势，主要产品的多项关键指标居于国际领先水平。公司将进一步加大研发投入，顺应下游行业的发展趋势，实现产品的轻量化、一体化发展，进一步提升产品核心竞争力，从而提高产品的市场占有率。

4、项目建成投产后新增产能将逐步释放

公司在本次募投项目进行效益测算时考虑了新增产能的释放过程，从开始建设到完全达产需要 4 年，在第 1-3 年的生产负荷分别为 0%、15%和 50%，第四年开始完全达产，与公司长期发展规划的营收增长规模相符。由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力并不会在短期内集中出现，公司有更多时间通过扩展客户等方式逐渐消化新增产能。同时鉴于工程机械行业即将迎来的复苏周期和公司产品竞争力的不断提升，本次募投项目新增产能预计可实现逐步消化。

在募投项目实际建设过程中，公司将稳步推进本次募投项目的实施，确保项目按进度有序推进的同时，避免因固定资产投资过快带来新增产能集中释放压力，进而造成可能的产能闲置风险和产能消化压力，力争降低公司经营风险。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐人及申报会计师对上述事项执行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人募投项目的可行性研究报告、投资项目备案证以及环评批复，了解新增募投项目的新增产能规划，实地考察徐州耀坤液压有限公司

液压元件及零部件生产建设项目，了解项目进度。

2、访谈发行人财务总监，了解报告期内分红情况、发行人可利用货币资金使用情况、现金流变动情况，复核发行人经营性流动资金占用情况的测算过程，分析募集资金、补充流动资金项目的必要性及合理性。

3、查阅行业研究报告、市场统计数据、宏观政策等资料，分析行业周期波动的情况。

4、访谈发行人总经理及销售负责人，了解发行人新增产能情况、行业发展趋势、产能利用率情况等，并且查阅行业研究报告及相关产业政策，分析发行人新增产能的消化措施及有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人募集资金、补充流动资金项目具有合理性和必要性。

2、发行人募投项目新增产能具有合理性和必要性，发行人预计采取的产能消化措施能够消化新增产能。

【本页无正文，为《关于江苏耀坤液压股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页】



2024年 1月 15日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于江苏耀坤液压股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认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。

董事长：

谢耀坤： 谢耀坤



【本页无正文,为《关于江苏耀坤液压股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页】

保荐代表人签字: 周峰
周峰

徐东辉
徐东辉



2024年 1 月 15 日

保荐机构董事长和总经理声明

本人已认真阅读《关于江苏耀坤液压股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本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，本回复中不存在虚假记载、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。

保荐机构法定代表人、董事长、总经理：


林传辉



2024年1月15日