

关于江苏威博液压股份有限公司
向特定对象发行可转换公司债券申请文件的
审核问询函之回复



保荐机构



二〇二五年八月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 7 月 21 日出具的《关于江苏威博液压股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为江苏威博液压股份有限公司（以下简称“威博液压”、“公司”或“发行人”）向特定对象发行可转换公司债券的保荐机构，会同威博液压、锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对问询函相关问题逐项进行了落实，现对问询函回复如下，请审核。

说明：

1、除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《江苏威博液压股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券募集说明书》所用简称一致。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

3、本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回答	宋体
对募集说明书的修改、补充披露	楷体（加粗）
对募集说明书的原文引用	楷体（不加粗）

问题 1.关于前次募投项目

根据申请材料及公开披露文件，发行人前次公开发行募投项目包括“30 万套高端装备智能电液动力系统建设项目”和“20 万套齿轮泵建设项目”，其中（1）“30 万套高端装备智能电液动力系统建设项目”规划建设期为 1.5 年，后考虑下游需求、市场竞争环境等客观因素变化的影响，发行人将前述项目建设期延长至 2024 年 12 月 31 日，项目整体进度未达预期。（2）“20 万套齿轮泵建设项目”建设期为 1.5 年，计划 2021 年生产负荷为 20%，2022 年生产负荷为 50%，2023 年达到预定生产能力；上述项目实际达到预定可以使用状态日期为 2023 年 6 月 30 日。

（3）“20 万套齿轮泵建设项目”因原实施地点 3 号厂房场地受限，发行人于 2022 年 8 月 29 日经董事会审议同意增加淮安经开区珠海东路 113 号的 4 号厂房作为项目实施地点。该新增实施地点未构成募投项目的实质性变更，不存在变相改变募集资金投向和损害股东利益的情形，不会对募投项目的实施造成实质性的影响。

请发行人：（1）补充披露前次募投项目最新进展、产能实现情况及销售情况，是否实现预期效益。（2）补充披露报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化的具体表现，对前次募投项目进度及效益等的具体影响，以及发行人采取的应对措施；说明前述影响因素是否会对本次募投项目继续产生不利影响及应对措施。（3）补充披露 3 号厂房受限原因，及新增 4 号厂房建设规划、总投资及构成、建设资金来源等情况；若存在使用前次募集资金购置土地用于厂房建设情形的，补充披露土地面积、购置金额、使用规划、相关手续办理等情况，并结合发行人已有厂房使用现状、在建及拟建厂房使用规划，说明前述土地投资和新增 4 号厂房是否全部用于前次募投项目，是否构成前次发行方案重大变更。（4）结合前募“20 万套齿轮泵建设项目”达到预定可以使用状态的认定标准，及报告期内该项目生产能力实现情况，说明相关认定标准是否与行业内同类项目一致，进一步说明该项目是否已达预定可以使用状态，是否存在实质延期且未履行内部审议程序及信息披露义务情形。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查（3）并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 补充披露前次募投项目最新进展、产能实现情况及销售情况，是否实现预期效益。

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、报告期内的募集资金使用情况”之“(二) 前次募集资金的实际使用情况”对上述情况进行了如下补充披露：

“

6、前次募投项目的最新进展

(1) 30 万套液压动力单元项目

截至本募集说明书（修订稿）出具日，“30 万套液压动力单元项目”已累计投入募集资金 4,540.82 万元，投资进度为 100.91%，募集资金专户资金已按规定使用完毕且无节余，公司已于 2025 年 3 月对该募集资金专项账户予以注销。

“30 万套液压动力单元项目”已延期至 2024 年 12 月 31 日，于 2024 年 12 月 31 日达到预定可使用状态。目前该项目已进入量产阶段，公司根据行业政策调整、市场环境变化并结合公司的实际情况，调整工艺优化方案，丰富产品系列，不断拓展下游应用场景，开拓新客户。

公司继续发挥“低耗能、低噪音、高性能”的技术优势，不断丰富仓储物流领域动力单元的产品系列，报告期内已实现批量生产的约 60 款以上产品，已小批量生产的动力单元 20 余款，尚在研发中的动力单元 2 款，产品功能更加全面，可实现低温冷库环境下正常工作，持续工作时间更长，可实现能量回收功能，主要应用在电动托盘车、电动堆高车、平衡重堆垛车、AGV 机器人等仓储物流行业，客户主要为诺力股份、林德叉车、杭叉集团、海康威视等。

公司大力研发工程机械动力单元，报告期内已批量生产的约数 10 款产品，已小批量生产的动力单元 16 款，尚在研发中的动力单元 4 款。主要应用在行走式剪叉平台、能量回收式高空作业平台、液驱高空作业平台、矿用卡车、臂车

系统、电液驱动系统等工程机械领域，客户主要为浙江鼎力、徐工机械、三一重工、同力股份、临工重机、星邦智能、柳工、中联重科、JLG、欧胜集团等。

公司积极开拓医疗设备、医疗担架等医疗领域产品，已经批量生产的产品型号约 20 余种，客户主要为迈瑞医疗，已送样的产品主要为灯塔手术床用动力单元，客户主要为万事兴。公司还在同步拓展新能源商用车、户外展翼车、残疾人车等应用场景，10 余款产品已实现批量生产，另有 4 款产品在送样阶段，客户主要为同力股份等。

(2) 20 万套齿轮泵建设项目

截至本募集说明书（修订稿）出具日，公司“20 万套齿轮泵建设项目”已累计投入募集资金 3,730.54 万元，投资进度为 100.18%，募集资金专户资金已按规定于 2023 年 4 月使用完毕且无节余，公司已于 2024 年 9 月对该募集资金专项账户予以注销。

对于外啮合齿轮泵，除 CBKL、CBU 服务于公司主导产品液压动力单元外，公司同步开发其他配套动力单元销售以及单独销售的外啮合齿轮泵，报告期内，已实现批量生产 10 余款产品，小批量生产共 5 款产品，尚有 10 余款产品型号处于开发验证中。下游主要应用于电动叉车等仓储运输领域、高空作业平台等机械液压系统中，主要客户包括诺力股份、杭叉集团、林德叉车、浙江鼎力、恒立液压、山东中润液压机械有限公司等。

对于内啮合齿轮泵，报告期内已实现批量生产主要包括 VG0/VG1/VG2 等 3 个系列产品，小批量生产的主要系 CBIS2A 铝壳内啮合泵、四象限泵、能量回收泵、双联内啮合泵等产品，目前在开发验证中的主要系应用于乘用车液压悬架的内啮合齿轮泵。内啮合齿轮泵产品主要应用于电动叉车等仓储运输领域、高空作业平台等工程机械领域及注塑机、折弯机、压铸机等工业机械领域的液压系统中，主要客户包括诺力股份、安徽合力、中联重科、JLG、蒙德电气、宁波伯乐智能机械有限公司等。

截至本募集说明书（修订稿）出具日，“20 万套齿轮泵建设项目”不同应用领域的具体进展情况如下：

产品类型	下游领域	产品名称	进程	主要客户
外啮合齿轮泵	仓储物流	电动托盘车动力单元配套齿轮泵、堆高车动力单元配套齿轮泵、EHA 配套双向泵等	批量生产的主要包括6款产品型号；小批量生产的产品主要包括4款产品型号；尚在研发中的产品主要包括 CBUL 斜齿泵等。	诺力股份、杭叉集团、林德叉车
	工程机械	高空平台动力单元配套齿轮泵、电动叉车用齿轮泵、柱塞泵用 CBX 泵	批量生产的主要包括3款产品型号；小批量生产的产品主要为 CBR 泵；尚在研发中的产品要包括 CBT4、CBX、CBGF 等。	浙江鼎力、恒立液压、山东中润液压机械有限公司
	医疗领域	手术床单元用单向泵及双向泵	尚处于开发验证中，主要为 CBP	迈瑞医疗等
内啮合齿轮泵	仓储物流	电动叉车用 VG0 系列泵、CBIS2A 铝壳泵	已实现批量生产的主要为 VG0 系列产品；小批量生产的主要为 CBIS2A 泵	诺力股份、安徽合力、中联重科、JLG
	工程机械	注塑机、折弯机、压铸机用 VG0/VG1/VG2 等3个系列齿轮泵、四象限泵、能量回收泵、双联内啮合泵	批量生产的包括 VG0/VG1/VG2 等3个系列产品；尚在开发验证的主要为四象限泵、能量回收泵、双联内啮合泵等3种产品	宁波伯乐智能机械有限公司、蒙德电气

7、前次募投项目产能实现情况及销售情况，是否达到预期效益

(1) 30 万套液压力单元项目

30 万套动力单元系现有产品的产能扩充及升级换代，系在公司原有生产规模的基础上进行的扩充升级，一方面，随着市场变化、客户需求多样化和产品升级换代的要求，公司放弃一些加工简单低价值低毛利的产品，如汽车工程领域汽车举升机产品；另一方面，同时公司主动开发加工难度更大、工艺更加复杂、高价值的产品，如高空作业平台、矿用卡车、AGV 产品，以契合行业发展趋势，满足客户的需求。

截至本募集说明书（修订稿）出具日，公司前次募投项目已购置 5 条动力单元装配测试产线，检验检测更加先进智能、自动化程度高，产品质量及品质要求更高，性能更强，已实现前次募投项目 30 万套液压力单元产能规模。

由于公司主动调整产品结构，放弃仓储物流及汽车工程行业小而散的客户，下游应用产品由电动搬运车等仓储物流领域逐步向 AGV 无人搬运车、高空作业平台、矿用卡车等附加值更高的产品，公司自身定位转为直接向主机厂商供货，逐步与徐工机械、三一重工、中联重科等行业龙头建立合作关系，实现批量供货。

公司 30 万套液压动力单元项目的募投效益测算，主要统计自 30 万套液压动力单元项目逐步投产期间，所生产产品自 2022 年至 2024 年的产量、销量及收入，上述产品收入扣除对应的成本后，以威博液压当年的费用率（包括销售费用、管理费用、研发费用及财务费用等）作为扣减项，计算募投效益的净利润。

“30 万套液压动力单元”2022 年至 2024 年效益实现情况具体如下：

单位：万元

项目名称	达产年承诺效益		2024年		2023年		2022年	
	新增收入	新增利润	项目收入	项目利润	项目收入	项目利润	项目收入	项目利润
30万套液压动力单元项目	21,000	2,310.00	17,665.72	1,093.45	10,720.73	802.78	5,430.42	673.38

根据江苏威博液压股份有限公司招股说明书披露，前次募集资金投资项目建设期为1.5年，计划2023年达到预定生产能力。由于下游需求、市场竞争环境等客观因素发生变化，公司主动放缓项目建设节奏，延期至2024年12月31日达到预定可使用状态。由于项目建设期整体延期至2024年末，实际运营期亦相应顺延。截至2024年末，30万套液压动力单元并未完全达产，尚无法测算达产年的预期效益。

原募投效益系根据公司液压动力单元2018年至2021年1-6月的历史销售单价乘以完全达产后的数量测算。其中，单价系基于公司以仓储物流领域为主的历史产品销售价格，并考虑重点开拓工程机械领域后价格提升的影响，假设为700元/台；数量系项目完全达产且全部实现销售时的销量，假设为30万台。项目完全达产后预计可实现年新增销售收入21,000万元，年新增利润总额2,730万元，年新增净利润2,310万元。

因募投项目的预计效益系完全达产后稳定运营下的年均净利润，达产标准是指完全达产后当年产量能全部实现销售。2022年以来，下游市场竞争日趋激烈，部分客户要求供应商降价以及下游客户产品线调整，发行人主动放弃部分低价低毛利的产品，综合导致运营期内，整体销量不及预期达产产能30万台。

2022年至2024年30万套液压动力单元项目实现收入分别为5,430.42万元、10,720.73万元及17,665.72万元，实现净利润分别为673.38万元、802.78万元及1,093.45万元，随着项目逐渐投产，项目效益逐步提升。

(2) 20万套齿轮泵项目

20万套齿轮泵实施地点为3号厂房、4号厂房，其中，3号厂房作为机加生产线、4号厂房作为装配测试生产线，目前共形成齿轮泵装配测试线4条。

“20万套齿轮泵项目”2022年至2024年效益实现情况具体如下：

单位：万元

项目名称	达产年承诺效益		2024年		2023年		2022年	
	新增收入	新增利润	项目收入	项目利润	项目收入	项目利润	项目收入	项目利润
20万套齿轮泵项目	15,000	1,770	1,375.99	-185.31	914.11	-49.71	274.27	9.68

20万套齿轮泵项目未达预期效益，受产能释放周期、液压泵行业特性、产品验证需要以及市场变化等多维度因素影响，具体如下：

① 20万套齿轮泵项目产能处于释放阶段

对于齿轮泵产品，由于受经济大环境整体低迷等多重因素影响，国内工程机械行业市场低迷，行业内部竞争加剧，且募集资金低于原计划投资金额，导致本项目投资进展缓慢，该项目相关设备产线自2022年1月开始投入使用，于2023年6月建成投产，公司仅购置部分生产线，可实现部分生产能力。为提升产能公司继续投入大量自有资金补充设备购置和4号厂房建设，4号厂房于2024年4月建设完成，公司将所有装配产线全部迁移至4号厂房，故20万套齿轮泵整体拉长项目建设期至2024年4月，相关厂房设备全部投产后正式运营期第一年为2025年，目前产能未完全释放。

② 液压泵相关行业建设达产至实现效益时间较长

液压行业相关上市公司涉及液压泵建设项目的，整体建设期及达产期均较长。根据行业一般规律，液压泵建设完成、达产至实现效益亦有一定的周期，主要涉及新产品方案验证、功能测试、性能测试、生产工艺验证、小批量试制等诸多环节，募投项目的预计效益需于完全达产后稳定运营状态下进行测算。目前公司20万套齿轮泵项目仍处于产能释放阶段，符合行业一般规律。

③ 公司齿轮泵项目处于持续验证阶段

公司齿轮泵产品与主力产品动力单元相比属于新增业务，液压核心元件定制化程度高，公司需要通过主机厂商的供应商准入审核，产品亦要通过客户验证，审核流程和验证时间均较长。由于齿轮泵的产品系列型号众多，公司积极开拓更多应用领域和型号类别的产品。截至本募集说明书（修订稿）出具日，

20 万套齿轮泵部分产品已进入批量生产阶段，部分产品仍在研发验证、试生产及小批量供货阶段。

④ 与原效益测算基础假设相比，实际市场、产品和客户开拓有一定差异

原效益测算的单价参考公司 2021 年已售部分型号产品的销售单价并结合同行业可比公司同类型产品的售价，根据不同产品具体产能占比，预计外啮合齿轮泵加权平均单价为 300 元/台、内啮合齿轮泵加权平均单价为 1,200 元/台，假设产量等于销量，并以完全达产后的产量预测年度预计销售收入。

2022 年以来，受仓储物流行业“内卷外压”的竞争压力，部分客户要求供应商降价，发行人应客户需求，为拓展新产品、打开新市场，同步供应低价、小排量的型号系列，用于仓储物流、汽车工程等领域，由于进入较难、应用场景改变、客户和市场开拓等诸多因素影响，实际单价和产量与原测试效益的基础假设均有一定差异，综合导致效益有所影响。

”

(二) 补充披露报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化的具体表现，对前次募投项目进度及效益等的具体影响，以及发行人采取的应对措施；说明前述影响因素是否会对本次募投项目继续产生不利影响及应对措施。

1、补充披露报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化的具体表现，对前次募投项目进度及效益等的具体影响，以及发行人采取的应对措施；

(1) 补充披露报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化的具体表现，对前次募投项目进度及效益等的具体影响

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、报告期内的募集资金使用情况”之“(二) 前次募集资金的实际使用情况”对上述情况进行了如下补充披露：

“

8、报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化的具体表现，对前次募投项目进度及效益等的具体影响

①仓储物流领域

仓储物流领域，属于工业车辆的细分领域，公司液压动力单元主要应用于电动叉车等产品。在国家加快推进制造业高质量发展的产业政策指引下，工业车辆行业正积极从“量的扩张”向“质的飞跃”转型，产品研发主要聚焦高端化、数智化、绿色化方向展开。报告期内，受益于仓储物流行业的景气度复苏及出口市场的持续扩大，国内工业车辆销量呈现积极增长态势。2023年行业整体转型升级，工业车辆产品向电动化、智能化的发展，2024年、2025年1-3月叉车行业呈现持续向好态势，电动叉车继续保持良好的增长势头，全球工业车辆电动化转型与智能化升级进程不断深化。

我国叉车以内销为主，近年来国内销量整体保持上升趋势，由2020年的61.86万台增长至2024年的80.50万台，年均复合增长率约为6.81%。从出口来看，近年来随着叉车出口竞争力提升和企业积极拓展海外市场，出口市场总体增长好于内销，出口量不断增长，由2020年的18.17万台上升至2024年的48.05万台，年均复合增长率达到27.52%。

在快速发展的同时，国内工业车辆仍面临以下挑战：行业企业创新意识和技术水平仍存在较大提升空间；品质管理和服务意识还有待进一步加强；同质化、低价竞争仍然存在，企业综合竞争力优势的重要性愈发凸显，单一维度的优势已难以支撑企业的长远发展，需要整个产业链的提升与协同。因此，在目前叉车市场充分竞争的格局下，具有品牌、规模、研发、技术、渠道、品质、服务等多方面显著优势的行业领军企业将获得更大的竞争优势，规模效益进一步显现，行业集中度快速提升，市场逐渐向规模大、实力强的头部企业集中。

根据中国工程机械工业协会工业车辆分会发布的数据，以及公司动力单元产品所应用的仓储物流领域里各类型叉车自2023年至2025年1-3月境内销售情况如下所示：

单位：台

项目	2025年1-3月	2024年	2023年	2025年1-3月 同比变化率	2024年变化率
机动工业车辆	348,183	1,285,535	1,173,773	19.12%	9.52%
电动叉车	255,756	946,284	796,594	10.16%	18.79%

项目	2025年1-3月	2024年	2023年	2025年1-3月 同比变化率	2024年变化率
公司动力单元销量	100,733	307,298	265,920	-1.60%	15.56%

2025年1-3月，因公司内销减少、外销增加，导致国内仓储物流领域的动力单元销量有所下滑。

公司仓储物流领域主要客户包括诺力股份、杭叉集团、安徽合力等物流设备龙头企业。报告期内，上述客户业绩情况变动如下：

单位：万元、%

公司名称	项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度
		金额	同比变动	金额	同比变动	金额
诺力股份	营业收入	163,424.12	-6.69	697,863.27	0.23	696,277.38
	公司向其销售额	1,427.62	1.01	5,708.91	1.71	5,612.99
杭叉集团	营业收入	450,632.04	8.02	1,648,583.03	1.32	1,627,183.45
	公司向其销售额	224.61	-15.22	1,364.41	-17.61	1,656.08
安徽合力	营业收入	427,442.34	-0.70	1,732,542.11	-0.83	1,747,051.12
	公司向其销售额	109.93	109.04	296.63	24.77	237.75

注：报告期内，公司向杭叉集团销售额下降，主要系杭叉集团将部分车型委托第三方企业加工生产，公司应客户要求，直接向第三方供货，公司向杭叉集团及第三方合计销售额基本稳定。

由上表，2024年，公司仓储物流领域主要客户营业收入均呈上升趋势，2025年一季度有所波动。

2023年至2025年1-3月，前次募投项目在仓储物流领域新增的收入分别为6,229.62万元、10,125.72万元、2,866.85万元，新增利润分别为615.31万元、910.91万元、271.86万元。

总体来看，公司仓储物流领域营业收入以及该领域主要客户的销售额虽有一定增长，但由于国内竞争加剧，导致前次募投项目进度放缓，产能未完全释放；同时，发行人为拓展新产品、新客户，同步供应低价、小排量的型号系列，受应用场景改变、客户需求、市场开拓等因素影响，综合导致效益不足预期。

②工程机械行业

工程机械作为液压市场最大下游，是液压元件需求增长的重要驱动力。工程机械方面，公司液压动力单元产品目前已覆盖高空机械及矿用机械领域，主要应用于高空作业平台、非公路矿用自卸车等具体产品。

根据中国工程机械行业协会统计数据，自 2018 年开始，中国成为全球范围内最大的工程机械市场。2024 年，国内工程机械行业筑底回升，在“大规模设备更新”系列政策、地方专项债及“机器替人”行业趋势的共同作用下，国内市场已进入稳步回升阶段。海外工程机械市场稳中有进，非洲、拉美等新兴市场需求良好，中国工程机械厂商全球份额稳步提升。

工程机械行业总体需求量与固定资产投资额密切相关，受宏观经济周期性变化的影响，具备一定的周期性。近年来，国家陆续出台了《工程机械行业“十四五”发展规划》《液压气动密封行业“十四五”发展规划》等政策及措施，提出发挥我国集中优势，提高产品质量，加速新旧产品更新换代步伐，加快替代高端进口产品步伐和智能化进程。总体来看，国内工程机械行业仍具有广阔发展空间。

全球高空作业平台竞争格局稳定，行业集中度高，成熟市场设备保有量大，增速平稳，产品结构完善，市场需求主要来自更新替换需求。近年来随着碳排放要求提升，海外客户对于产品在安全性、节能减排、电动化等方面提出了更高要求。国内市场起步较晚，近年来行业发展迅速，集中度进一步提升。随着主机厂纷纷加入，产能释放加快，市场竞争加剧。行业呈现阶段性波动，但长期看新增及置换需求依然持续。随着电动技术发展，行业绿色化、电动化、可持续发展趋势愈发明显，基于国家政策推进、排放标准升级、自身绿色转型战略、综合使用成本较低等多方面考虑，电动化产品已经成为国内高空作业平台的主流产品。行业在非道路移动机械排放相关管控政策出台后，电动产品需求增加。

公司高空机械领域主要客户包括浙江鼎力、徐工机械等，矿用机械领域主要客户为同力股份。报告期内，上述客户业绩情况变动如下：

单位：万元、%

公司名称	项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度
		金额	同比变动	金额	同比变动	金额
浙江鼎力	营业收入	189,792.32	30.72	779,891.40	23.56	631,196.39
	公司向其销售额	699.05	177.05	2,335.93	14.23	2,044.92
徐工机械	营业收入	2,681,482.70	10.92	9,165,976.38	-1.28	9,284,822.05
	公司向其销售额	96.52	-48.67	1,026.82	213.01	328.04
同力股份	营业收入	153,605.28	28.34	614,463.31	4.85	586,035.24
	公司向其销售额	211.17	518.26	417.25	-	-

2025年一季度，公司向徐工机械销售规模有所减少，主要系客户基于市场需求调整自身产品结构，将部分业务向境外转型，导致对公司阶段性采购需求有所减少。

2023年至2025年1-3月，前次募投项目在工程机械领域新增的收入分别为3,521.74万元、5,434.83万元、1,229.64万元，新增利润分别为15.46万元、-10.52万元、-144.58万元。

公司前募产品还需进一步把握行业趋势，积极打造高端化、差异化、电动化产品，有效满足客户新需求，在日趋激烈的竞争环境中增加竞争力，提高收益率。

③其他领域

A.新能源汽车领域

发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，亦为推动全球绿色转型的重要一环，具有重大的战略意义。2023年以来，中国汽车行业在复杂的宏观环境中呈现“低开高走，逐步向好”走势，随着中央和地方促销政策、国六排放标准等发布实施，市场需求逐步释放。根据中国汽车工业协会的数据，2023年中国新能源汽车产销量分别为958.70万辆和949.50万辆，同比分别增长35.80%和37.90%，2024年中国新能源汽车销量达到1,286.60万辆，同比大幅增长35.50%，连续十年位居全球第一。2024年，新能源乘用车零售年渗透率高达47.60%，同比增加12个百分点，下半年连续5个月渗透率突破50%，电动化趋势势不可挡，新老交替格局加速演变。

随着政策推动与技术进步，新能源汽车市场正加速从政策驱动转向市场驱动。近年来，我国新能源汽车市场竞争愈发激烈，品牌阵营格局发生显著变化。海外品牌市场份额被新实力和新势力品牌进一步瓜分，传统自主品牌与新势力品牌之间的竞争流转加深。各车企品牌通过技术创新、产品差异化策略及价格竞争等手段争夺市场份额。未来新能源汽车市场竞争将更加多元化、智能化，品牌需不断提升技术竞争力和市场影响力以应对挑战。

B. 塑料机械领域

我国塑料机械生产产量已连续 20 年位居世界第一，是进入 21 世纪以来中国机械工业中增长最快、利润率最高的行业之一。近年来，全球注塑机市场规模稳步增长。随着下游应用领域如汽车、家电、医疗等行业的不断升级和发展，对塑料机械的需求也日益多样化和高端化，推动了行业的技术进步和产品创新。2023 年，塑料机械工业运行历经波动起伏，运行态势逐步向好。2024 年，注塑机行业稳步发展，市场规模进一步扩大，技术不断创新，环保意识不断提升。随着工业 4.0 和智能制造的推进，注塑机正向智能化、自动化方向发展，进一步提升生产效率和灵活性。

塑料机械三分天下，注塑机占比 40%，下游应用广阔。注塑机行业稳健增长，全球来看日欧龙头厂商凭借经验优势占据高端市场；国内来看呈现以海天国际为龙头，伊之密、震雄集团等为第二梯队的“一超多强”格局。整个行业正朝着精密化、节能化、智能化及多功能集成的方向健康发展，不断缩小与欧洲机械制造强国的技术差距。

C. 加工机床领域

机床作为“工业母机”，其技术水平直接影响制造业的整体水平，是制造业的核心，被广泛应用于汽车、航空航天、能源、电子等领域。机床行业具有明显的周期性，通常与宏观经济和制造业投资周期同步。机床行业是充分竞争行业，市场集中度低，行业竞争激烈。

近年来，国家出台了一系列政策，推进机床行业向高端化、智能化、绿色化、数字化转型发展，推动机床与工业互联网的深度融合，在制造源头提升生

产效率和制造精度，引导企业加大对数控系统、物联网、人工智能等的投入，推进大规模设备更新和技术升级改造，推动机床制造加快转型升级。国家将高端数控机床列为重点支持领域，提供资金、税收优惠和政策扶持，加速推进高端机床国产化替代，减少对进口设备的依赖；鼓励企业加大研发投入，提升技术水平，增强国内机床企业在国际市场的竞争力。

D. 医疗领域

医疗器械行业的需求属于刚性需求，受经济周期影响较小，行业稳定性较高。随着人口老龄化加剧、居民收入水平提高及健康意识快速提升，居民对优质医疗服务的需求持续增长，医疗器械行业无明显周期性。根据 Mordor Intelligence 的数据，2024 年全球医疗器械市场规模预计为 6,370 亿美元，并将以 6.99% 的年复合增长率保持增长，预计到 2029 年将达到 8,930 亿美元。国内医疗器械产业起步较晚，但保持高速增长，已经成为全球第二大市场。

与此同时，我国医疗器械企业依然呈现“小而散”的局面。中国医疗器械企业的市场集中度依然很低，提升空间较大。近年来，国家和地方政策密集出台，助推创新国产医疗器械发展，我国医疗器械创新水平明显提升，创新产品加快涌现，产品结构不断优化，行业进入高质量发展阶段。

报告期内，发行人还积极开拓新能源汽车、注塑机等塑料机械领域、折弯机等金属成形机床领域、医疗设备领域等其他领域，前次募投项目在其他领域新增的收入分别为 1,883.49 万元、3,481.17 万元、791.14 万元，新增利润分别为 122.31 万元、7.74 万元、-73.87 万元。

前述产品规模虽小、效益未完全体现，但 2024 年营业收入呈现翻倍增长态势，发行人逐渐与行业龙头比亚迪、福田汽车、迈瑞医疗、伯乐智能装备股份有限公司等建立合作关系。未来，公司将持续关注研究新能源汽车、注塑机、折弯机、医疗领域等重点行业应用，锁定头部客户、央企客户、海外客户等大体量、可持续合作伙伴，以点带面突破市场。

9、发行人采取的应对措施

(1) 加大市场开拓，提升品牌影响力，稳步提升销售规模

公司将持续推进市场开拓，在巩固现有仓储物流领域服务的基础上，重点布局高空机械、电动矿卡、重载 AGV 及新能源工程机械等领域的核心零部件研发与配套，打造新的市场竞争优势，进一步扩大和强化公司的口碑和品牌影响力。

(2) 加强技术创新和产品布局，提升服务质量和盈利水平

公司未来会继续加大对高性能液压产品的研发投入，不断提高公司技术创新能力，持续强化和保持技术领先优势，同时，公司将不断优化业务和产品布局，积极参与客户的新项目开发，以增强客户粘性，巩固与仓储物流、工程机械领域现有客户的长期合作关系，加强在高能效、新能源领域的产品布局，形成更丰富全面的产品矩阵，以新产品占领市场、巩固市场，不断提高企业的市场竞争力。

(3) 推进智能制造，提高产品质量，降本增效

公司将致力于高效整合内外部供应资源，通过本次募投项目实施，不断优化产品设计，提升技术工艺水平，不断导入新设备、新技术，借助 ERP/MES/WMS/BPM 全流程模拟智能化管理系统，打造数字化工厂，实现生产流程的精准把控与优化，降低生产成本，提高产品质量与生产效率。公司通过持续强化和保持技术创新能力，提高关键部件自主配套研发生产能力，以更低的综合成本，更快的交付速度、更优的服务质量，满足下游客户需求多样化以及对产品更新换代的要求。

”

2、说明前述影响因素是否会对本次募投项目继续产生不利影响及应对措施。

(1) 仓储物流领域

在全球经济不确定性持续攀升的背景下，下行压力不断凸显，仓储物流行业面临“内卷外压”的复杂挑战，以及前所未有的技术革新压力。叉车市场正经历着激烈的竞争，工业车辆领域产品同质化问题凸显，加之新兴工程机械品牌的涌入，行业竞争风险上升，目前市场竞争态势对本次募投项目将产生不利影响。

目前，仓储物流行业内部正经历深刻变革，传统内燃叉车市场持续调整，而电动叉车尤其是新能源叉车板块展现出强劲的增长势头，自动导引车（AGV）需求急剧攀升，电动类车辆及仓储叉车在销量中的占比不断提升，下游市场需求变化重塑了市场需求结构，亦为本次募投项目下游的重要应用产品，有利于推动本次募投项目的实施。

（2）工程机械领域

对于高空作业平台，国内市场处于成长期，产品普及率较低，市场规模较小，产品结构尚不完善。近年来随着生产厂商、租赁商竞争加剧，国内市场短期承压，长期向好。未来，高空作业平台行业以电动化、绿色化、智能化为发展方向，以节能环保、电动化、智能化、大载重为发展趋势，应用场景正朝着多元化、差异化方向发展。

对于非公路矿用自卸车行业，国内市场增量需求较小主要以存量替代为主，从中长期看不论是政策驱动还是下游需求驱动仍将保持平稳增长。海外市场前景广阔，但是开拓周期长，投入风险高。整个行业，未来将会智能化、电动化、大型化为技术趋势，既面临“原材料价格波动、国际贸易摩擦、绿色环保”等挑战，也有“新兴市场基建需求、技术升级、全球化布局”的新机遇。

目前工程机械行业成熟度较高、局部区域竞争较为激烈，给本次募投项目的实施带来不利影响。近年来，行业集中度持续提升，龙头企业市场份额进一步扩大，随着劳动力成本上升，智能化、数字化技术的快速发展，小型化、电动化、智能化成为工程机械行业成为未来的重点发展方向。本次募投项目研发方向符合行业发展趋势需求，未来工程机械行业高端产品的市场需求为本次募投项目的顺利实施提供了市场保证。

（3）其他领域

在新能源汽车领域，2023年，汽车行业面临竞争加剧、新能源汽车补贴取消的挑战，2024年开始，中国汽车市场面临库存高、消费弱的困难和日益加剧的行业竞争，供给端和销售端均呈现较大的压力。但同时，各车企持续迭代出新，提升产品质量、丰富产品功能，以满足更多消费者的需求，叠加国家“两新”政

策和地方补贴落实发力，共同激发了终端消费活力，汽车市场稳中向好。

在注塑机械领域，不同地区的市场发展存在差异，且面临着激烈的国际竞争。未来，注塑机行业将更加注重技术升级与创新、环保与节能、市场细分与专业化以及国际化与竞争合作等方面的发展。减少废料产生、提高能源效率等成为注塑机行业的重要发展方向。这不仅是对注塑机制造商的挑战，也是其实现转型升级和可持续发展的机遇。

在加工机床领域，国内外宏观经济形势依然严峻，消费温和复苏，但动力不足，下游较多行业景气度有所下降，市场竞争激烈。未来我国经济发展仍将处于战略机遇和风险挑战并存、不确定难预料因素增多的时期，但经济发展主流和长期趋势没有改变，内需支撑作用逐渐增强，经济有望企稳回升，随着经济逐步复苏，提振政策持续发力，机床行业将迎来新的发展机遇。

在医疗领域，在全球医疗新基建的浪潮下，医疗器械产品的相关需求居高不下，医疗行业具有强大的抗风险性和抗周期性，这为中国医疗器械企业提供了前所未有的机会。另一方面，随着医疗体制改革的深入推进，部分省份或地区招标降价、分级诊疗、医联体、阳光采购、两票制等一系列政策出台，使医疗器械行业面临一定降价压力及趋势。同时，随着国内乃至全球医保支付压力的逐渐增大，终端客户在采购产品时会加重产品性价比的权重考虑，市场竞争格局日益激烈。市场也迫切需要数智化带来的崭新技术手段和更具性价比的产品，解决临床痛点，提升诊疗效率，实现降本控费。

为有效应对复杂多变且竞争日趋激烈的市场环境，部分客户要求供应商降价以及下游客户产品线调整等综合影响，公司应对措施具体包括：在研发创新方面，公司将紧密围绕智能控制、能量回收、节能高效、提高精度及可靠性、降噪降本等方面持续深耕，通过本次募投项目，持续加大对液压系统及高端核心部件产品的研发投入与市场推广，加速主力产品的转型升级，不断拓宽和深化产品线，满足市场多元化需求。在营销服务方面，公司将灵活调整业务结构，优化经营策略，强化后市场服务体系，在稳定国内市场的基础上，并积极推进国际化进程，以差异化产品和服务增强市场竞争力与品牌价值。通过深化客户洞察，参加国内外展会及时、准确地了解行业发展趋势以及客户需求，公司将更加精准地把握市场动

态，有效拓展市场份额，进一步巩固在已有客户中的供应，并逐步在国际高端市场中构建起显著的竞争优势。通过这一系列举措，确保公司能够持续符合行业趋势，满足客户不断变化的需求，尽快推进本次募投的效益体现。

(三) 补充披露 3 号厂房受限原因，及新增 4 号厂房建设规划、总投资及构成、建设资金来源等情况；若存在使用前次募集资金购置土地用于厂房建设情形的，补充披露土地面积、购置金额、使用规划、相关手续办理等情况，并结合发行人已有厂房使用现状、在建及拟建厂房使用规划，说明前述土地投资和新增 4 号厂房是否全部用于前次募投项目，是否构成前次发行方案重大变更。

1、补充披露 3 号厂房受限原因，及新增 4 号厂房建设规划、总投资及构成、建设资金来源等情况；

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、报告期内的募集资金使用情况”之“（二）前次募集资金的实际使用情况 3、前次募集资金实际投资项目变更情况（1）募集资金投资项目增加实施地点情况”对上述情况进行了如下补充披露：

“

根据发行人持有的苏（2024）淮安市不动产权第 0043106 号不动产权证，3 号厂房面积 10,070.11 m²，因该面积不足以满足 20 万套齿轮泵建设项目的研发及生产需要，因此新增 4 号厂房作为 20 万套齿轮泵建设项目实施地点。

根据 4 号厂房的建设规划许可证、施工许可证，4 号厂房建设规划为 80 万台高端装备智能电液动力系统新项目二期工程，该 80 万台高端装备智能电液动力系统新项目二期工程包含公司前次公开发行募投项目“30 万套高端装备智能电液动力系统建设项目”和“20 万套齿轮泵建设项目”。

新建 4 号厂房的总投资及构成、资金来源情况如下：

构成	投资金额（万元）	资金来源
建筑工程款	517.11	募集资金
	1,480.09	自有资金
工程建设其他费用	110.35	自有资金

合计	2,107.59	-
----	----------	---

”

2、若存在使用前次募集资金购置土地用于厂房建设情形的，补充披露土地面积、购置金额、使用规划、相关手续办理等情况，并结合发行人已有厂房使用现状、在建及拟建厂房使用规划，说明前述土地投资和新增4号厂房是否全部用于前次募投项目，是否构成前次发行方案重大变更。

(1) 公司使用前次募集资金购置土地用于厂房建设情形的，补充披露土地面积、购置金额、使用规划、相关手续办理等情况

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、报告期内的募集资金使用情况”之“(二) 前次募集资金的实际使用情况 3、前次募集资金实际投资项目变更情况(1) 募集资金投资项目增加实施地点情况”对上述情况进行了如下补充披露：

“

1) 公司新增4号厂房所涉地块取得情况

①2022年9月13日，公司与淮安市公共资源交易中心签署《国有建设用地使用权网上交易成交确认书》，在2022年9月9日淮安市自然资源网上交易平台进行的国有建设用地使用权挂牌出让交易中，公司竞得编号为2022GG0063K17的国有建设用地使用权，地块坐落于开发区珠海东路南侧、富景路东侧，土地面积22,084.7㎡，土地用途为工业，成交总价为702.29万元。

②2022年9月19日，公司与淮安市自然资源和规划局签订《国有建设用地使用权出让合同》，公司新增4号厂房所涉地块宗地编号为2022GG0063K17，面积22,084.7㎡，宗地用途为工业用地，出让价款为702.29万元。

③2022年9月20日，公司与淮安市自然资源和规划局经济技术开发区分局签署《国有建设用地使用权出让地块交接书》，公司接收宗地编号为2022GG0063K17的国有建设用地使用权。

④2024年5月22日，公司取得淮安市自然资源和规划局核发的编号为苏（2024）淮安市不动产权第0043089号《不动产权证书》，载明地块坐落于经济技术开发区珠海东路113号4幢，用途为工业，面积为22,084.7㎡。

2) 公司土地出让价款资金来源于募集资金

公司取得上述地块的土地出让金702.29万元，资金来源于公司募集资金。

”

(2) 结合发行人已有厂房使用现状、在建及拟建厂房使用规划，说明前述土地投资和新增4号厂房是否全部用于前次募投项目，是否构成前次发行方案重大变更

1) 发行人已有厂房使用现状、在建及拟建厂房使用规划

截至本反馈回复出具日，发行人已有厂房使用现状如下：

序号	证件编号	权利人	座落	房屋/土地面积 (㎡)	用途	终止日期	使用权类型	他项权利
1	苏（2024）淮安市不动产权第0043094号	发行人	经济技术开发区珠海东路113号6幢	共有宗地面积 22,084.70m ² /房屋 建筑面积 1,343.29m ²	工业用地/ 员工宿舍楼	2072 年09 月18 日止	国有建设 用地使用 权/房屋 所有权	无
2	苏（2024）淮安市不动产权第0043080号	发行人	经济技术开发区珠海东路113号5幢	共有宗地面积 22,084.70m ² /房屋 建筑面积 1,343.29m ²	工业用地/ 员工宿舍楼	2072 年09 月18 日止	国有建设 用地使用 权/房屋 所有权	无
3	苏（2024）淮安市不动产权第0043106号	发行人	经济技术开发区珠海东路113号	共有宗地面积 80,143.10m ² /房屋 建筑面积 44,350.83m ²	工业用地/1 号2号3号 厂房、2个 研发办公楼	2068 年11 月11 日止	国有建设 用地使用 权/房屋 所有权	抵押
4	苏（2024）淮安市不动产权第0043089号	发行人	经济技术开发区珠海东路113号4幢	共有宗地面积 22,084.70m ² /房屋 建筑面积 10,048.00m ²	工业用地/4 号厂房	2072 年09 月18 日止	国有建设 用地使用 权/房屋 所有权	无

序号	证件编号	权利人	座落	房屋/土地面积 (m ²)	用途	终止日期	使用权类型	他项权利
5	苏(2017)淮 安市不动产权 第0014725号	发行人	经济技 术开发 区深圳 东路101 号1幢	共有宗地面积 13,883.00m ² /房屋 建筑面积 7,209.60m ²	工业用地/ 老厂	2060 年04 月03 日止	国有建设 用地使用 权/房屋 所有权	抵押
6	苏(2025)淮 安市不动产权 第0021565号	发行人	经济技 术开发 区珠海 东路10 号1幢	共有宗地面积 23,885m ² /房屋建筑 面积 20,772.64m ²	工业用地 /01 厂房	2072 年9 月19 日止	国有建设 用地使用 权/房屋 所有权	无
7	苏(2025)淮 安市不动产权 第0021578号	发行人	经济技 术开发 区珠海 东路10 号2幢	共有宗地面积 23,885m ² /房屋建筑 面积 4,242m ²	工业用地 /02 厂房	2072 年9 月19 日止	国有建设 用地使用 权/房屋 所有权	无

截至本反馈回复出具日，公司不存在在建及拟建厂房使用规划。

2) 前述土地投资和新增4号厂房是否全部用于前次募投项目

经核查，新增4号厂房系全部用于前次募投项目之“20万套齿轮泵建设项目”。

前述地块上除4号厂房外，还有两幢员工宿舍楼。前述两幢宿舍楼的占地面积仅为664 m²，占前述宗地面积的比例约为3%，占比较小；此外，宿舍楼的建造支出并未使用募集资金，全部来源于公司自有资金。

3) 是否构成前次发行方案重大变更

①公司本次新增实施地点不属于改变募集资金用途

根据《北京证券交易所上市公司持续监管指引第9号—募集资金管理》第十八条规定：“上市公司存在下列情形之一的，属于改变募集资金用途，应当由董事会依法作出决议，保荐机构或者独立财务顾问发表明确意见，并提交股东会审议，上市公司应当及时披露相关信息：

(一) 取消或者终止原募投项目，实施新项目或者永久补充流动资金；

(二) 改变募投项目实施主体；

(三) 改变募投项目实施方式;

(四) 中国证监会或者本所认定的其他情形。”

根据上述规定, 公司新增实施地点实施“20 万套齿轮泵建设项目”, 不属于改变募集资金用途。

②公司前述土地投资和新增 4 号厂房不构成前次发行方案重大变更

根据《江苏威博液压股份有限公司招股说明书》以及公司公告文件, 前次发行方案中关于“20 万套齿轮泵建设项目”的计划和实施情况主要差异情况如下:

a.实施地点

前次发行方案中“20 万套齿轮泵建设项目”计划的基本情况为自建 3 号厂房, 建筑面积为 10,070 平方米。

因该面积不足以满足 20 万套齿轮泵建设项目的研发及生产需要, 公司于 2022 年 8 月 29 日召开第二届董事会第二十一次会议、第二届监事会第十一次会议审议通过《关于部分募投项目增加实施地点的议案》, 新增 4 号厂房作为 20 万套齿轮泵建设项目实施地点。

b.投资方案

根据《江苏威博液压股份有限公司招股说明书》中“20 万套齿轮泵建设项目”计划投资方案, 截至 2025 年 3 月 31 日, 实际投资情况具体如下:

单位: 万元

项目内容	计划		实际	
	投资金额	募集资金投入金额	投资金额	募集资金投入金额
建筑工程费	4,083.78	7,500.00	4,004.10	3,730.54
设备购置费	3,935.00		4,079.60	
工程建设其他费用	400.00		626.26	
预备费	224.19			
铺底流动资金	472.20			
土地款	-	-	1,540.21	
合计	9,115.17	7,500.00	10,250.17	3,730.54

与前次发行方案相比，公司前述土地投资和新建 4 号厂房并未导致新增募投项目或是增加募集资金投入金额。

综上，公司新增实施地点已经董事会、监事会审议通过，独立董事已发表明确的同意意见，前述土地投资和新建 4 号厂房未导致新增募投项目或是增加募集资金投入金额，不构成前次发行方案重大变更，亦不属于改变募集资金用途。

（四）结合前募“20 万套齿轮泵建设项目”达到预定可以使用状态的认定标准，及报告期内该项目生产能力实现情况，说明相关认定标准是否与行业内同类项目一致，进一步说明该项目是否已达预定可以使用状态，是否存在实质延期且未履行内部审议程序及信息披露义务情形。

1、结合前募“20 万套齿轮泵建设项目”达到预定可以使用状态的认定标准，及报告期内该项目生产能力实现情况，说明相关认定标准是否与行业内同类项目一致

（1）前募“20 万套齿轮泵建设项目”达到预定可以使用状态的认定标准

由于建设项目总投资额度较高，对于预定可以使用状态的认定标准主要为项目已达到设计或合同要求的性能标准，资产满足正常独立使用的状态，通常考虑因素包含：房屋及建筑物达到预定可使用状态（如厂房建设进度 100%、完成工程竣工验收、已实际投入使用等）；相关产线设备达到预定可使用状态（如完成安装调试、正常运行等）；以及募集资金的使用进度等方面。

发行人前募“20 万套齿轮泵建设项目”于 2023 年 6 月达到预定可以使用状态，认定标准主要包括：（1）募集资金已于 2023 年 4 月使用完毕；（2）截至 2023 年 6 月，齿轮泵生产线已在 3 号厂房试生产，相关工程的实质性建设工作均已完成，包括主体结构、设备安装调试等，已取得相关部门的验收文件或管理层批准投入使用。由此，截至 2023 年 6 月，“20 万套齿轮泵建设项目”已达到设计或合同要求的性能标准，已达到可正常使用状态，具备部分生产能力，符合《企业会计准则》及相关解释等规定。

（2）报告期内“20 万套齿轮泵建设项目”生产能力实现情况

报告期内，“20 万套齿轮泵建设项目”的产量情况具体如下：

单位：万台

具体项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
外啮合齿轮泵	2.49	6.77	4.32
内啮合齿轮泵	0.06	0.47	0.57
合计	2.55	7.24	4.89

“20 万套齿轮泵建设项目”主要设备产线于 2023 年 6 月开始正式投入使用，随着发行人为提升产能继续投入大量自有资金用于设备购置和 4 号厂房建设，产能逐渐释放。

（3）行业内同类项目的相关认定标准

根据艾迪精密（603638.SH）公开披露文件，截至 2017 年 12 月 31 日，IPO 募集资金已基本使用完毕，IPO 募投项目“液压破拆属具及液压件建设项目”于 2018 年 6 月达到预定可使用状态，预计达产后新增产能为破碎锤新增 5,000 台，液压件新增 25,000 台。前述两类募投产品在达到预定可使用状态时，部分厂房、设备均存在未投产使用的情况，产能亦未完全释放。其中，对于破碎锤产品，艾迪精密用于生产破碎锤产品的 2 号厂房和 3 号厂房分别于 2018 年 5 月、2018 年 11 月达到预定可使用状态，相关的机器设备陆续到位，大部分机器设备集中在 2018 年下半年和 2019 年上半年达到预定可使用状态，致使破碎锤产品 2019 年产能大幅增加；对于液压件产品，新液压马达生产车间于 2018 年下半年开始投产，2019 年起液压马达产能快速释放，致使液压件产品 2019 年产能快速增加。

根据浙江大农（831855.BJ）公开披露文件，“高压柱塞泵及泵组系统产品扩产项目”原计划建设期为 24 个月，原预定可使用状态日期为 2024 年 8 月 31 日，截至 2024 年 12 月 31 日，募集资金累计投入进度 43.26%，募投项目完成厂房主体建造、外墙粉刷、电梯安装等工作，并购置了少量设备，但尚未达到预定可使用状态。公司在考虑国内外宏观经济环境和实际经营需要的情况下，结合募集资金实际使用情况和募投项目实施现状，决定将该募投项目完成日期延长至 2026 年 6 月 30 日。

由上，行业内同类项目对预定可使用状态的相关认定标准均为募投项目资产满足正常独立使用的状态，考虑因素包括房屋及建筑物、相关产线设备达到预定可使用状态以及募集资金的使用进度等。

(4) 说明相关认定标准是否与行业内同类项目一致

虽然前次募投项目于 2023 年 6 月投产，但由于 3 号厂房场地受限，公司增加实施地点 4 号厂房，继续投入大量自有资金用于设备购置和厂房建设，整体拉长项目建设期至 2024 年 4 月（4 号厂房转固时点），待 4 号厂房建设完成后，公司将装配产线全部迁移至 4 号厂房。截至 2025 年 3 月 31 日，该项目总投资金额为 10,250.17 万元，以募投资金投入 3,730.57 万元，公司以自有资金投入 6,519.60 万元。

由于该募投产品系公司新开拓的产品类型，客户验证期较长，在达到预定可使用状态后一般需要 2 年以上时间产能爬坡期；项目达到预定可使用状态后，发行人持续投入大量自有资金用于 20 万套齿轮泵产品生产设备的购置和 4 号厂房的建设，待 4 号厂房建设完成后，客户与市场环境处于回稳期，项目达到预定可使用状态后产能逐步释放，前述情况与艾迪精密、浙江大农的披露情况一致。综上，预定可使用状态的相关认定标准与行业内同类项目一致。

2、进一步说明该项目是否已达预定可以使用状态，是否存在实质延期且未履行内部审议程序及信息披露义务情形。

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》相关规定，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。根据前文表述，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人首次公开发行股票募集资金使用完毕，3 号厂房（包括设备安装等）已经基本完成，并已投入使用，试生产阶段生产的产品能够正常销售，2023 年为公司带来 914.11 万元营业收入，该项目产线已经基本具备达成预定设计目标、满足设定用途，故该项目已达到预定可使用状态，不存在实质延期且未履行内部审议程序及信息披露义务情形。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解前次募集资金投资项目的具体资金投入情况、达产情况、项目建设进度及最新进展，以及截至 2025 年 3 月 31 日，前次募投项目的产能实现情况、销售情况；

2、查阅公司首次公开发行时披露的招股说明书、发行人关于前次募投项目的披露公告、公司历次出具的募集资金存放与实际使用情况的专项报告和会计师出具的鉴证报告，查阅募集资金使用台账并抽查凭证，了解前次募集资金项目建设情况及最新进展情况等；

3、查阅前次募投项目可研报告，获取前次募投项目的产量、销量及收入成本明细表，了解前次募投项目的产能实现情况，分析复核前次募投项目的效益测算情况；

4、查阅发行人所属行业发展、国家政策情况以及发行人产品下游研究报告、协会数据、下游行业龙头企业官网及年报等情况，了解报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化的具体表现，以及对前次募投项目进度及效益等的影响；

5、访谈发行人董事长、销售部负责人，了解报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化，对前次募投项目进度及效益等的影响，发行人采取的应对措施及可行性；

6、查阅发行人拥有的苏（2024）淮安市不动产权第 0043106 号、苏（2024）淮安市不动产权第 0043089 号不动产权证及其他不动产权证，走访了公司厂区，核查 3 号厂房、4 号厂房的基本情况及使用现状，查阅设备迁移调拨声明，核查新增 4 号厂房是否全部用于前次募投项目；

7、获取发行人 4 号厂房所涉地块的《国有建设用地使用权网上交易成交确认书》、《国有建设用地使用权出让合同》、《国有建设用地使用权出让地块交接书》、土地出让金发票、4 号厂房的建设施工合同及补充合同，核查土地面积、

购置金额、使用规划、相关手续办理等情况，以及土地投资是否全部用于前次募投项目；

8、获取 4 号厂房的《建设规划许可证》、《施工许可证》及竣工验收文件，核查 4 号厂房的建设规划情况；

9、获取公司关于 4 号厂房的建设支出明细账、财务凭证，访谈了发行人财务总监，了解新建 4 号厂房的总投资及构成、资金来源情况；

10、获取发行人出具的说明，核查发行人是否存在在建及拟建厂房使用规划；获取公司 20 万套齿轮泵建设项目的实际投资支出明细账，查阅公司北交所上市招股说明书，核查发行人前次发行方案是否发生重大变更；

11、查询《企业会计准则》及相关解释对于预定可以使用状态的认定标准，查阅“20 万套齿轮泵建设项目”的总投资明细表、募集资金专项账户使用台账、立项备案文件、环评批复及验收、固定资产台账、消防验收、建设工程竣工验收报告、安全设施竣工验收报告等，了解整体项目建设进度，是否达到预定可以使用状态等；

12、查阅同行业上市公司再融资募集说明书、前次募投项目的披露公告、募集资金存放与实际使用情况的专项报告及会计师鉴证报告等公开披露文件，了解行业内同类项目达到预定可以使用状态的认定标准。

（二）核查意见

经核查，针对（1）（2）（4），保荐机构认为：

1、公司前次募集资金投资项目“30 万套液压动力单元项目”延期至 2024 年 12 月 31 日，2022 年至 2024 年尚处于投产期，尚无法测算达产年的预期效益；随着项目逐渐投产，项目效益逐步提升。未 100%达产，近三年一期累计实现销量、收入和净利润均已达到预期效益；“20 万套齿轮泵建设项目”受经济大环境整体低迷等多重因素影响，同时增加 4 号厂房作为实施地点，整体拉长项目建设期至 2024 年 4 月，目前产能未完全释放，产品处于持续验证阶段，与液压行

业一般规律相符。公司已在募集说明书中补充披露前次募投项目的最新进展、产能实现情况及销售情况，以及效益实现情况。

2、报告期内及期后，仓储物流行业整体转型升级，工业车辆产品向电动化、智能化的发展，叉车行业呈现持续向好，电动叉车继续保持良好的增长势头；2024年，国内工程机械行业筑底回升，目前已进入稳步回升阶段，电动化产品已经成为国内高空作业平台的主流产品，前述下游市场景气度提升，带动前次募投项目进度及效益增加。报告期内，公司主动调整产品结构，主动放弃汽车工程行业小而散客户的资源，导致前次募投项目在汽车工程领域的营业收入及占比下降。发行人已采取多项措施，保障前次募投项目的效益尽快实现。公司已在募集说明书中补充披露报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化的具体表现，对前次募投项目进度及效益等的具体影响，以及发行人采取的应对措施。

4、前募“20万套齿轮泵建设项目”达到预定可以使用状态的认定标准主要为项目已达到设计或合同要求的性能标准，资产满足正常独立使用的状态，通常考虑因素包含：募集资金使用完毕、房屋及相关产线设备均达到预定可使用状态，与行业内同类项目一致。截至2023年6月30日，前募项目已达预定可以使用状态，不存在实质延期且未履行内部审议程序及信息披露义务情形。

经核查，针对（3），保荐机构、发行人律师认为：

3、公司3号厂房面积10,070.11 m²，因该面积不足以满足20万套齿轮泵建设项目的研发及生产需要，因此新增4号厂房作为20万套齿轮泵建设项目实施地点；新增4号厂房建设规划为前次募投项目“30万套高端装备智能电液动力系统建设项目”和“20万套齿轮泵建设项目”。4号厂房的总投资2,107.59万元，其中募集资金投资517.11万元，其余为自有资金投资。公司存在使用前次募集资金购置土地用于厂房建设情形，土地面积为22,084.7 m²，购置金额为702.29万元，使用规划为工业用地，相关手续均已办理完毕。新增4号厂房全部用于前次募投项目之20万套齿轮泵建设项目，所涉地块非全部用于前期募投项目，除4号厂房外，还有两幢员工宿舍楼。前述两幢宿舍楼的占地面积仅为664 m²，占前述宗地面积的比例约为3%，占比较小；且宿舍楼的建造支出未使用募集资金，

全部来源于公司自有资金。公司增加募投项目实施地点不构成前次发行方案重大变更。

问题 2.关于本次募投项目

根据申请材料及公开披露文件，本次募投项目中：（1）“高端智能液压动力系统及核心部件项目”将购置先进生产设备，实现对高端智能液压动力系统及核心部件新产品的规模化生产。液压系统核心零部件的高端产品如永磁同步一体机、动力元件新型静音齿轮泵、控制元件高精度比例电磁换向阀、执行元件柱塞马达及摆线马达等高端液压元件为本次募投项目产品。项目实施地点位于江苏省淮安市经济技术开发区，鸿海路西侧、深圳路北侧及南侧。（2）高端智能液压动力系统及核心部件项目总投资 4,500.00 万元，研发中心建设项目总投资 2,800.00 万元，其中，两个项目共有 6,524 万元用于购置设备（含软件），建设项目实施周期均为 36 个月。（3）“研发中心建设项目”将聚焦于液压动力单元的智能化、节能化、高集成化等方向的研发，形成液压元件及零部件在工艺技术、材料等方面的突破，以满足我国高端液压件不断增加的需求。（4）为满足业务发展对营运资金的需求，发行人拟使用本次募集资金中的 3,000 万元用于补充流动资金，按照 14.19%的年营收增长率预测 2025 年-2027 年的营运资金缺口为 3519.27 万元。

请发行人：（1）补充披露本次募投项目新增产品及对应产能情况，对发行人现有产品、产能的影响，本次新增产品、产能是否符合国家相关产业政策和法律、行政法规的规定；说明本次募投项目产品与前次募投项目产品的区别与联系，在前次募投项目未达产情况下，实施本次募投项目的必要性和合理性。（2）补充披露“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类型产品所处的研发或生产阶段，发行人是否具备新产品所需的技术、人员及专利储备，已批量生产的，补充披露产销及在手订单情况；结合发行人未来发展战略，报告期内细分产品的产能水平、产能利用率及产销量变化情况，以及“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类产品所对应下游市场的现状及发展趋势、对应的下游主要客户产品的产销情况、与下游客户协议签署、在手订单及意向订单等情况，说明“高端智能液压动力系统及核心部件项目”建成后的营运模式及盈利模式，是否需要持续的大额资金投入，本次新增产能的消化措施及可行性，是否存在较高的产能过剩风险及短期内无法盈利的风险，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。（3）补充披露“高端智能液压动力系统及核心部件项目”具体实施地点，

是否与前次募投项目共用厂房；结合本次募投产品与发行人已有产品相关生产工艺、所需产线、生产设备等方面的区别与联系，进一步说明是否存在共用产线情况，是否涉及重复购买设备情形。（4）区分不同募投项目说明购置设备（含软件）的具体内容，包括设备名称、数量、单价、用途，设备投入是否与新增产能相匹配，设备投资与同行业可比公司比较是否存在较大差异及原因，进一步说明本次募投项目必要性及合理性。（5）结合同类业务上市公司研发项目及进展，以及发行人正在研发及计划研发新技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等情况，进一步说明“研发中心建设项目”的必要性、合理性。（6）结合本次募投产品的核心竞争力、所处开发阶段、市场发展趋势、与下游客户合作情况等，说明较长的建设周期是否符合类型项目特点，是否对本次募投产品的技术先进性和市场竞争力产生不利影响，是否存在新增产能建成即成为落后产能的风险。（7）结合报告期内发行人营收变化情况、主营业务发展规划及行业趋势，说明未来三年营运资金缺口测算相关参数的选取是否合理，补充流动资金规模是否超出发行人实际经营需要，进一步说明本次募集资金用于补充流动资金的必要性和合理性。请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查（1）并发表明确意见，请申报会计师核查（2）（7）并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露本次募投项目新增产品及对应产能情况，对发行人现有产品、产能的影响，本次新增产品、产能是否符合国家相关产业政策和法律、行政法规的规定；说明本次募投项目产品与前次募投项目产品的区别与联系，在前次募投项目未达产情况下，实施本次募投项目的必要性和合理性。

1、补充披露本次募投项目新增产品及对应产能情况，对发行人现有产品、产能的影响，本次新增产品、产能是否符合国家相关产业政策和法律、行政法规的规定

（1）补充披露本次募投项目新增产品及对应产能情况，对发行人现有产品、产能的影响

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性 1、高端智能液压动力系统及核心部件（1）项目基本情况”对上述情况进行了如下补充披露：

“

本次募投项目投资的产品系传统主力产品液压动力单元及液压元件的全面升级换代，项目达产后，预计每年可新增 7 万台高端智能液压动力系统及核心部件产品，本次募投项目新增产品及对应产能情况如下：

本次募投项目新增产品	对应产能（台/年）
永磁同步一体机	13,000
新型静音齿轮泵	16,000
高精度比例电磁阀	11,000
摆线马达	7,000
柱塞马达	6,500
电液伺服动力总成	10,000
EHA 电液作动器	6,500
合计	70,000

本次募投项目建成投产后，主力产品由集成式小型液压动力单元向电动化、数字化、智能化等技术驱动型高端液压核心部件转型，通过持续的工艺与设备优化提升公司科技创新能力和产品竞争力，同时实现高端液压产品的国产化。

本次募投项目实施后，公司将搭建更为丰富完整的液压系统相关产品生产能力，产品品类得以进一步丰富。通过推进新产品研发的高端化、智能化、系统化，本次募投可实现技术领先，为公司现有产品及募投项目新增产品提供质量保障，提高公司产品的竞争力，客户范围以及合作深度得以有效拓展，满足公司业务发展规划和战略定位。

”

（2）本次新增产品、产能是否符合国家相关产业政策和法律、行政法规的规定；

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性（5）本次募投项目符合国家产业政策和法律、行政法规的规定”对上述情况进行了如下补充披露：

“本次募集资金投资项目为高端智能液压动力系统及核心部件项目，根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，所涉及的产品主要包括永磁同步一体机、动力元件新型静音齿轮泵、控制元件高精度比例电磁换向阀、执行元件柱塞马达和摆线马达、电液伺服动力总成以及 EHA 电液作动器等。公司前述产品所处行业属于“制造业—通用设备制造业—泵、阀门、压缩机及类似机械的制造—液压动力机械及元件制造”；根据国家统计局颁布的《战略性新兴产业分类（2018）》，公司前述产品的细分领域为“高端装备制造产业”中的“2.1.5 智能关键基础零部件制造”，该行业不属于国家产业政策禁止或限制的产业，符合国家产业政策。

2025 年 3 月 25 日，公司就年产 7 万台高端智能液压动力系统及核心部件项目取得了淮管发改审备[2025]91 号《江苏省投资项目备案证》。

综上，公司本次新增产品、产能符合国家相关产业政策和法律、行政法规的规定。”

2、说明本次募投项目产品与前次募投项目产品的区别与联系，在前次募投项目未达产情况下，实施本次募投项目的必要性和合理性。

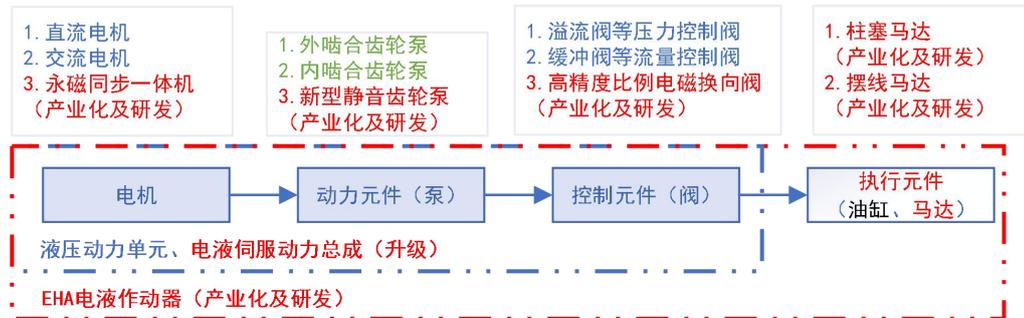
（1）说明本次募投项目产品与前次募投项目产品的区别与联系

前次募投项目为年产 30 万套液压动力单元的产能扩充项目，以及 20 万套齿轮泵的研发及生产项目。前次募投项目主要为传统主力产品液压动力单元的产能扩充，新开拓的液压核心元件仅涉及外啮合和内啮合齿轮泵。

本次募投具体项目为年产 7 万台高端智能液压动力系统及核心部件，所涉及的产品主要包括永磁同步一体机、动力元件新型静音齿轮泵、控制元件高精度比例电磁换向阀、执行元件柱塞马达和摆线马达、电液伺服动力总成以及 EHA 电液作动器等。与前次募投项目相比，本次募投项目更专注于动力源、动力元件、

执行元件、控制元件等关键核心零部件的研发投入和升级换代，向产业高端环节延伸。

发行人传统主力产品、前次募投、本次募投对应的具体产品及关联性情况如下：



注：蓝色字体的元件和产品均为公司已实现自主设计、研发、生产和制造；前次募投项目除主力产品液压动力单元外，重点研发绿色字体的产品；本次募投项目产业化应用及重点研发方向为红色字体的元件及产品。

本次募投产品与前次募投产品相关研发、生产内容均围绕公司主要产品液压动力单元及核心部件展开，具体区别如下：

在技术路径方面，本次募投产品系传统液压动力元件的升级换代。发行人在液压动力单元产品的研发生产过程中，不断进行技术工艺的升级换代，在现有电机的产品上研发永磁同步一体机，电机设计从直流有刷电机、到永磁无刷电机、到永磁同步电机、再到永磁同步一体机的技术升级；将原有的直齿齿轮泵、斜齿齿轮泵转型升级到圆弧齿齿轮泵、再到四象限齿轮泵的迭代开发；卸荷电磁阀设计从开关换向，到比例换向、压力补偿性比例换向阀的升级换代；通过提前产业布局，丰富产品结构，提升产品质量，从而满足行业技术的发展以及下游主机厂商的配套要求。

在性能指标方面，本次募投产品旨在突破液压动力单元关键零部件设计方案，在性能指标方面持续升级，推动整个动力单元及核心部件由低噪音到静音、由高能耗到节能降耗的转变，功率由低密度到高密度、由固定转速到转速可调，短时工作制到长时工作制的升级。

在生产效率方面，目前公司已具备 9 条高端自动化装配线，包含了静音房试验台、测试台油液循环过滤系统、力矩工具、气密性测试仪等关键性工位，一方面提高通用设备的使用率，本次募投新增的设备进一步优化生产和工艺，从而提升现有产品的生产效率。

在产品类型方面，永磁同步一体机、高精度比例电磁换向阀、柱塞马达、摆线马达、EHA 电液作动器全部为本次新开发的产品；新型静音齿轮泵仅为外啮合齿轮泵，系前次募投项目外啮合齿轮泵的升级换代；电液伺服动力总成由电机和泵组成，其中电机为本次新研发，齿轮泵为前次募投产品。

在应用领域方面，传统主力产品液压动力单元主要应用在低吨位电动叉车、高空作业平台、汽车举升机等领域。前次募投项目 10 万套外啮合齿轮泵主要应用在高空作业平台等工程机械、农业机械等领域；10 万套内啮合齿轮泵主要应用在注塑机及折弯机领域。本次募投产品永磁同步一体机主要应用在新能源汽车、机器人、电动矿卡等领域；新型静音齿轮泵、电液伺服动力总成主要应用在高空作业平台等工程机械、仓储物流、注塑机及折弯机、高端机床、冶金装备等领域；高精度比例电磁换向阀主要应用在仓储物流领域；柱塞马达和摆线马达主要应用在工程机械领域；EHA 电液作动器主要应用在收割机、游艇、医疗担架等领域，与前次募投相比，大大扩展了下游应用的空间及市场。

(2) 在前次募投项目未达产情况下，实施本次募投项目的必要性和合理性。

前次募投项目尚未完全达产，一方面，受经济大环境整体低迷等国内外多重因素影响，国内工程机械行业市场低迷，行业内部竞争加剧，原募集资金投资项目的投资进展缓慢。另一方面，液压元件供应商要经过主机企业可靠性考核，考核合格后才能配套供货。同时，高端液压元件还需满足产品设计配套、零部件制造精度和性能稳定性，产品技术质量要求高，审核验证周期长。

目前，仓储物流、工程机械等下游行业处于转型升级的重要战略机遇期，行业龙头致力于打造高技术含量、高附加值、高可靠性的中高端产品，塑造高端品牌形象，向价值链中高端迈进。因此，公司把握行业发展机遇，紧跟行业前沿技术，根据实际经营情况、业务发展整体规划的需要，实施本次募投项目，在传统

主力产品液压动力单元基础上，专注于液压关键核心零部件的研发投入和升级换代，向产业高端环节延伸，通过系统改善，提高可靠性和稳定性，多点突破，满足行业智能化、集成化、专业化、高效化、绿色化等发展需求。

为满足行业技术的发展以及下游主机厂商差异化及定制化的配套需求，本次募投项目通过提前产业布局，丰富产品结构，研发电液伺服动力总成、EHA 电液作动器等，实现液压系统整体升级转型。本次募投项目的实施，可进一步丰富公司的产品结构，满足下游客户对高端液压元件的多样化需求，实现多种产品销售的联动效应，进一步拓宽公司产品的产业链布局，带动前次募投项目效益实现。

面对复杂多变的外部环境和日益激烈的市场竞争，公司通过本次募投的实施，与主营业务产品协同发展。公司将购进先进的产线设备，进行既有产品的更新换代和新产品的开发，研发新型静音齿轮泵及高精度比例电磁换向阀，从而优化现有生产工艺，对现有产品赋能，提高产品质量和性能，保持和提升竞争优势，紧跟高附加值的高端液压部件的国产化进程，提高发行人在国内高端液压件市场的品牌知名度。

本次募投项目依托现有厂房建筑物、车间环境和配套设施，通过为现有厂区增设先进的自动化生产线及全流程智能化管理系统，优化各品类产品生产分区、生产工序和流程，提高厂房及设备利用率。公司将购进先进的机加工、组装测试及研发测试等软硬件设备，对现有厂房进行数字化升级改造，提升现有设备的自动化、智能化水平，提高生产效率，加强产品质量控制和测试能力，并减少相应工序生产工人数量，降低人工成本，实现降本增效，从而增强公司盈利能力，促使前次募投项目效益尽快实现。

本次募投项目通过产品升级、应用领域扩展，持续推进产品升级、技术进步和营销创新，紧跟主机厂商产品升级换代的需求，持续优化产品性能，不断提升服务水平，增强客户粘性。本次募投将围绕智能控制、能量回收、节能高效、提高精度及可靠性、降噪降本等方面持续深耕，发行人积极参与客户的新项目开发，产品线由集成式液压动力单元转向全面覆盖电动化、数字化、智能化等技术驱动型液压核心部件，下游领域由聚焦仓储物流向广泛覆盖高空作业、重型卡车、电

动矿卡、电动装载机等工程机械领域转型，满足不同客户更深更广的产品需求，为客户提供更全面、高效的液压系统解决方案。

综上，本次募投项目具有必要性和合理性。

(二) 补充披露“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类型产品所处的研发或生产阶段，发行人是否具备新产品所需的技术、人员及专利储备，已批量生产的，补充披露产销及在手订单情况；结合发行人未来发展战略，报告期内细分产品的产能水平、产能利用率及产销量变化情况，以及“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类产品所对应下游市场的现状及发展趋势、对应的下游主要客户产品的产销情况、与下游客户协议签署、在手订单及意向订单等情况，说明“高端智能液压动力系统及核心部件项目”建成后的营运模式及盈利模式，是否需要持续的大额资金投入，本次新增产能的消化措施及可行性，是否存在较高的产能过剩风险及短期内无法盈利的风险，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

1、补充披露“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类型产品所处的研发或生产阶段，发行人是否具备新产品所需的技术、人员及专利储备，已批量生产的，补充披露产销及在手订单情况；

(1) “高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类型产品所处的研发或生产阶段；

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性 1、高端智能液压动力系统及核心部件”对上述情况进行了如下补充披露：

“

(7) “高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类型产品所处的阶段及相关储备

本次募投项目各类型产品	所处阶段		相关储备		
	研发试制	生产阶段	核心技术	人员	专利储备

电机：永磁无刷一体机	已完成1.5KW-22KW样机方案设计、样机测试、小试、中试阶段	0.3KW 永磁无刷一体机处于批量生产	1、磁路优化设计：提高功率密度、提高电机效率 2、绕组创新：优化分数槽集中绕组，减少齿槽转矩，提升转矩密度 3、机电集成技术：紧凑型结构设计，降低成本，节省用户调机时间，降低用户调机成本 4、高性能控制器算法	十人以上电机研发专业技术团队	“应用于叉车和堆高车的永磁同步一体机能量回收系统”发明专利（已受理），预计2025年底再申报2项专利。
动力元件：新型静音齿轮泵	四象限齿轮泵、圆弧齿轮泵均处于制样阶段	CBHS 双向齿轮泵批量生产	通过齿轮泵齿形参数和卸荷结构优化设计，实现降噪5-10 dB	十人以上齿轮泵研发专业技术团队	2项发明4项实用新型
控制元件：高精度比例电磁换向阀	已完成阀芯产品设计开发	预计10月产品小试	比例电磁阀阀芯、阀套的流体控制技术，使得加工精度控制在5μm	三人左右研发技术团队	——
执行元件：柱塞马达	VBPV200 正在准备样件；VBPV160/108样件完成装配/测试	VAP38/45 已经小批量生产	VBPV 系列：球面配流盘稳流降噪设计、快速响应的变量活塞设计； VAP 系列：精确设计的缸体密封带、柱塞结构升级改进	五人左右研发技术团队	“一种柱塞泵合件”实用新型专利（已受理）；预计2025年下半年再申报1项专利。
执行元件：摆线马达	VRD80/130 样品零件制造；VRD50 样机完成装配/测试	VGD50-400 已经批量生产	VGD 系列：转子的摆线曲线设计；驱动轴花键修形； VRD 系列：定子的滚针孔优化设计、驱动轴花键修形	五人左右研发技术团队	预计2025年下半年申报1项专利。
电液伺服动力总成	目前已完成1.5KW 伺服动力总成、7.5kw 伺服动力总成样机装配和测试	预计12月小批量生产	1、高精度、高响应电液伺服控制器：通过先进的闭环控制算法，实时处理传感器反馈信号，快速、精确地计算并输出控制指令给比例/伺服阀，从而达到毫秒级响应和微米/毫弧度级精度。 2、提供稳定、可控的液压能源：变排量/变频技术、低噪声设计、高效过滤、良好的热管理（维持油温稳定）。系统集成度高，体积小。 通过“电信号指令”到“高精度、高响应、大功率液压输出”的无缝、可靠、高效转换，	六人左右研发技术团队	预计2026年开始申请专利

			实现“控得准、阀够快、缸够稳、测得精、供得好”。		
EHA 电液作动器	目前已完成整套产品设计开发、小试、中试	预计 8 月批量生产	1、机电液一体化集成设计：将核心元件高度集成、组成模块化单元，简化结构、减少泄露风险，提高可靠性和功率密度； 2、泵控容积调速技术：通过调节电机转速和方向，实现对速度和位移的精准控制，提高能量转化效率、快速响应。	六人左右研发团队	1 个实用新型

(8) 发行人具备新产品所需的技术、人员及专利储备

公司具备开展该项目所需的技术、人员及专利储备，具体分析如下：

① 公司具备开展该项目所需的技术储备

公司不断研发创新积累，为项目的实施提供技术保障。液压行业具有较高的技术壁垒，公司深耕液压动力系统行业 20 多年，专注于研发各类小型集成低噪音的液压动力单元系统，保持较强的技术创新能力和产品迭代能力，长期积累及攻克各类产品的核心技术瓶颈，可在产品设计、加工工艺，制造技术和创新客户应用场景等方面不断优化液压动力系统核心部件的产品性能。

公司已具备相关核心技术，具体体现在：

动力源永磁同步一体机重点突破传统液压系统“控制精度低、响应滞后”的技术瓶颈，采用电控信号直接驱动液压执行单元，从而实现毫秒级动态响应（< 5ms）、微米级运动精度（±0.1%），综合能效提升 35% 以上。公司通过自主研发一体化的控制系统，将电机、编码器和控制系统集成于一体，减少液压系统复杂性，体积更小更紧凑，提高系统整体的可靠性和稳定性。

动力元件新型静音齿轮泵通过优化设计齿形参数和卸荷结构，降低产品噪音；对齿轮齿形进行磨削加工，提高齿形精度，减小流量压力脉动，从而推动

动力单元较之原齿轮泵产品，进一步突出低噪音、低速保压及双向输出的功能特点，为整机实现能量回收功能打下基础。

在执行元件柱塞马达中，公司对高精密的柱塞缸体配合设计，同步改进缸体配流盘摩擦副材料，实现高效率、高能量密度的功能特点，显著提高了产品性能；通过多种类的变量控制方式，亦满足市场上不同的应用系统配置要求。在摆线马达中，公司自制研发的定转子副组件，保证高精密的尺寸配合，可满足产品长寿命的耐久使用；结构紧凑、低速高扭的摆线马达设计，形成强有力的市场竞争力。

普通电磁开关阀，只能控制油路的通断，无法实现执行元件的速度控制。公司自主研发的控制元件高精度比例电磁换向阀，通过线圈电流大小的变化，实现阀芯位置的可变调节，能够精准控制输出流量，进而达到对执行元件位移、速度的有效控制。

电液伺服动力总成系永磁电机与泵阀的集成，通过和主机控制系统联网，可实现数字化的精准控制，具有精度高、高能效、集成化、智能化、高转速的特点。公司通过提高功率密度、研发领先的算法、优化设计结构，达到降低能耗、增强智能化功能，可实现快速动态响应、电机能效达到 95%、系统能效达到 90%。

在常规动力单元中，执行元件与动力组件通过管路连接，占用空间大、渗漏风险点较多。公司研发新款 EHA 电液作动器，通过对设计结构的改善、使用更加复杂的加工工艺以及更为精细化的加工精度控制，实现动力组件、控制阀组与油缸的一体化组装，满足液压系统的高速化和高压化要求，具有平稳性好、响应快，集成化程度高、渗漏点少、静音、节能降耗等特点。

②公司具备开展该项目所需的人员储备

公司始终重视研发人才的储备与培养，通过引进与培养相结合的方式打造了一支对行业技术发展和应用领域有深入理解的专业研发团队。截至 2025 年 3 月 31 日，公司拥有研发人员共计 73 人，占公司总人数的 13.85%。公司研发人

员具备多年的技术研究及产品开发经验，具有较强的创新能力和成果转化能力，公司的研发团队不断进行技术的自主研发，并形成了多项高端液压核心元件的自主知识产权。

公司通过自主培养及外部招聘，积极开拓高校资源，共同商讨新产品、新技术的研发方向，组建了一支高效、稳定的研发技术和生产管理团队，形成了符合国际液压行业标准的高端液压元件研发、工艺、生产、质量管控、市场开拓、知识产权管理等专业队伍。

本次募投项目实施由公司研发总监及核心技术人员牵头，从现有骨干人员团队中专门组建技术研发及经营生产队伍。在项目的经营管理方面公司将制定行之有效的各种企业管理制度和人才激励制度，确保本项目按照现代化方式运作。公司具有实施募投项目的充足人员力量，有效支撑公司本次募投项目的实施。

因此，公司具备开展该项目所需的人员储备。

③公司具备开展该项目所需的专利储备

截至 2025 年 3 月 31 日，公司拥有国内授权专利 33 项，其中发明专利 6 项，公司发明专利情况如下表所示：

序号	专利名称	权利人	专利号	专利类别	有效期限	取得方式	他项权利
1	一种轧路机液压动力单元一体化阀组	发行人	2023117686737	发明	2023/12/21 至 2043/12/20	原始取得	无
2	四象限内啮合齿轮泵	发行人	2022114668234	发明	2022/11/22 至 2042/11/21	原始取得	无
3	一种阀块内嵌油泵的一体式动力单元	发行人	2019106068443	发明	2019/7/6 至 2039/7/5	原始取得	无
4	一种多功能的可调节启闭特性的螺纹插装阀	发行人	201910431184X	发明	2019/5/23 至 2039/5/22	原始取得	无

序号	专利名称	权利人	专利号	专利类别	有效期限	取得方式	他项权利
5	一种用于小微先导阀及控制回路和系统的测试装置及方法	发行人	2019104312819	发明	2019/5/23 至 2039/5/22	原始取得	无
6	一种内啮合变量齿轮泵	发行人	2018103081687	发明	2016/3/19 至 2036/3/18	继受取得	无
7	内啮合齿轮泵	发行人	202421276787X	实用新型	2024/6/5 至 2034/6/4	原始取得	无
8	医疗手术台用静音动力源	发行人	2024205607128	实用新型	2024/3/22 至 2034/3/21	原始取得	无
9	折叠式割台大型联合收割机液压单元	发行人	2023233239304	实用新型	2023/12/7 至 2033/12/6	原始取得	无
10	液驱剪叉车永磁同步一体机液压单元	发行人	2023232411223	实用新型	2023/11/30 至 2033/11/29	原始取得	无
11	叉车用液压阀组	发行人	2023231619012	实用新型	2023/11/23 至 2033/11/22	原始取得	无
12	残疾车动力单元	发行人	2023231055255	实用新型	2023/11/17 至 2033/11/16	原始取得	无
13	VG0L 功能块内啮合泵	发行人	2023207553683	实用新型	2023/4/7 至 2033/4/6	原始取得	无
14	一种可控流量的变速箱气动马达液压动力单元	发行人	2023202309828	实用新型	2023/2/16 至 2033/2/15	原始取得	无
15	平衡重能量回收液压动力结构	发行人	2023201782369	实用新型	2023/2/10 至 2033/2/9	原始取得	无
16	应急泵液压动力结构	发行人	2023201060184	实用新型	2023/2/3 至 2033/2/2	原始取得	无
17	节能型大巴车助力转向液压动力单元	发行人	2023200545351	实用新型	2023/1/9 至 2033/1/8	原始取得	无
18	低噪音外啮合齿轮泵	发行人	2022235798604	实用新型	2022/12/31 至 2032/12/30	原始取得	无
19	一种泄漏间隙补偿式恒定排量的内啮合齿轮泵	发行人	2022233072655	实用新型	2022/12/9 至 2032/12/8	原始取得	无
20	仓储式堆高车用液压动力单元	发行人	2022231933823	实用新型	2022/11/30 至 2032/11/29	原始取得	无

序号	专利名称	权利人	专利号	专利类别	有效期限	取得方式	他项权利
21	稳定型的医疗手术台用液压动力单元	发行人	2022230401383	实用新型	2022/11/16至2032/11/15	原始取得	无
22	一种EHA液压动力控制单元结构	发行人	202123400763X	实用新型	2021/12/30至2031/12/29	原始取得	无
23	一种节能型能量回收利用的液压动力装置	发行人	2021228538985	实用新型	2021/11/22至2031/11/21	原始取得	无
24	一种叉车用同步液压动力装置	发行人	2021228539920	实用新型	2021/11/22至2031/11/21	原始取得	无
25	一种扫雪车用动力装置	发行人	2021228213358	实用新型	2021/11/18至2031/11/17	原始取得	无
26	一种汽车尾板动力单元	发行人	2021228213979	实用新型	2021/11/18至2031/11/17	原始取得	无
27	一种平衡重叉车液压动力装置	发行人	2021227927651	实用新型	2021/11/16至2031/11/15	原始取得	无
28	一种稳定支撑的伸缩式登车桥液压动力单元	发行人	2021200080660	实用新型	2021/1/5至2031/1/4	原始取得	无
29	一种有效减轻震动的AGV大前移液压动力单元	发行人	2021200080514	实用新型	2021/1/5至2031/1/4	原始取得	无
30	一种防止异物堵塞的模块化汽车尾板液压动力单元	发行人	2021200027442	实用新型	2021/1/4至2031/1/3	原始取得	无
31	一种抗干扰的永磁无刷静音液压动力单元	发行人	2021200027349	实用新型	2021/1/4至2031/1/3	原始取得	无
32	一种便于安装的电叉车用液压单元	发行人	2020232979384	实用新型	2020/12/31至2030/12/30	原始取得	无
33	一种防滑的整体式高空平台液压动力单元	发行人	2020232912416	实用新型	2020/12/31至2030/12/30	原始取得	无

由上表可见，公司紧跟行业需求领域的变化趋势，已自主研发并申请多项与高端液压泵阀相关的发明，自主掌握了包括持续低噪音技术、机电控节能降耗技术、分布式集成电液控制设计技术及能量回收型液压动力设计制造技术等核心技术，具备高端液压动力系统及相关核心部件相关的开发、工艺设计等技术攻关能力。

“高端智能液压动力生产线”的核心技术主要体现产品设计、加工工艺，制造技术和创新客户应用场景等方面，不需要以取得相关专利技术为前提。公司积极申请相关专利技术，2025年3月31日，公司获得“应用于叉车和堆高车的永磁同步一体机能量回收系统”（专利号 2025103403549）发明专利申请受理通知书。

此外，公司已获得“国家级专精特新小巨人企业”、“国家工人先锋号”、“两化融合贯标企业”、“江苏省企业技术中心”、“江苏省工程技术研究中心”、“江苏省绿色工厂”等荣誉称号，并通过 ISO9001 质量体系认证、欧盟 CE 认证、北美 ETL 认证等液压领域多项资质。公司拥有一支行业领先的高端液压元件研发专家团队，致力于成为各类液压动力单元和核心液压部件的专业设备制造商，积累了丰富的研发项目管理经验和项目储备，为本次募投项目未来的专利申报及知识产权保护提供了有力保障。

因此，公司具备开展该项目所需的专利储备。

综上所述，公司具备开展该项目所需的技术、人员、专利储备。

(9) 已批量产品的产销及在手订单情况

截至 2025 年 7 月 31 日，公司已批量生产的产品为 0.3KW 永磁无刷一体机、CBHS 双向齿轮泵、VGD50-400 摆线马达，其产销及在手订单情况如下：

本次募投项目已批量生产的产品	产量（台）	销量（台）	已实现收入（万元）	在手订单（万元）
0.3KW 永磁无刷一体机	304	293	42.57	11.95
CBHS 双向齿轮泵	8,248	7,924	141.93	84.99

VGD50-400 摆线 马达	3,097	2,939	117.02	16.00
--------------------	-------	-------	--------	-------

2、结合发行人未来发展战略，报告期内细分产品的产能水平、产能利用率及产销量变化情况，以及“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类产品所对应下游市场的现状及发展趋势、对应的下游主要客户产品的产销情况、与下游客户协议签署、在手订单及意向订单等情况，说明“高端智能液压动力系统及核心部件项目”建成后的营运模式及盈利模式，是否需要持续的大额资金投入；

(1) 发行人未来发展战略，报告期内细分产品的产能水平、产能利用率及产销量变化情况

公司以“提供强动力，打造静世界”为使命，致力于成为卓越的电动液压引领者，为客户提供性能优异、安全可靠、体验卓越的液压动力单元及配套零部件产品。凭借领先的生产规模和技术水平，公司主力产品液压动力单元仓储物流领域国内市场占有率较高，逐步成为国内工程机械行业头部企业徐工机械、三一重工、中联重科、浙江鼎力、JLG 等企业的液压动力单元主要供应商。

未来，公司将持续为工程机械、电叉物流、新能源汽车、医疗器械等领域提供核心动力支持。同时，公司积极响应国家“双碳”战略，加大低能耗永磁同步液压动力的技术研发投入，重点聚焦电动工程机械和移动车辆等需求市场，推动行业绿色转型升级，助力可持续发展。

报告期内，公司主力产品动力单元的产能水平、产能利用率及产销量变化情况如下：

产品类别	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
动力单元	产能（台）	129,195	516,780	516,780
	产量（台）	106,428	479,280	401,508
	销量（台）	100,733	465,736	403,341
	产能利用率（%）	82.38%	92.74%	77.69%
	产销率（%）	94.65%	97.17%	100.46%

(2) “高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类产品所对应下游市场的现状及发展趋势、对应的下游主要客户产品的产销情况、与下游客户协议签署、在手订单及意向订单等情况

本次募投产品系核心部件的进一步技术革新，可丰富公司产品类别和应用场景，满足现有客户多样化的产品需求。本次募投产品高端智能液压动力系统及核心部件中执行元件柱塞马达和摆线马达、电液伺服动力总成、EHA 电液作动器是新开拓的产品类别，单独对外销售；永磁无刷一体机、动力元件新型静音齿轮泵及控制元件高精度比例电磁换向阀与现有产品动力单元相结合，配套对外销售。

本次募投产品对应的下游主要客户包括仓储物流领域龙头企业诺力股份、安徽合力、杭叉集团；工程机械领域龙头企业浙江鼎力、徐工机械、中联重科、三一重工、柳工、欧胜集团、同力股份、太重榆液长治液压有限公司以及境外企业 JLG 等，其产品的产销情况具体如下：

单位：台、辆

下游应用领域	主要客户	主要产品	2024 年度		2023 年度	
			产量	销量	产量	销量
仓储物流	诺力股份	仓储物流车辆	1,579,837	1,571,713	1,444,533	1,490,600
	安徽合力	叉车等	349,615	340,218	293,397	291,968
	杭叉集团	叉车等	279,823	280,012	280,012	280,012
工程机械	浙江鼎力	臂式高空作业平台	6,038	6,516	5,993	5,492
		剪叉式高空作业平台	36,725	37,023	42,232	42,823
		桅柱式高空作业平台	10,535	9,709	7,406	7,533
	徐工机械	工程机械	142,738	144,538	150,573	153,401
	中联重科	装备制造	115,266	114,001	100,328	96,028
	三一重工	工程机械	99,837	97,686	84,830	92,777
	柳工	工程机械	79,667	77,137	75,526	71,088
其他	比亚迪	乘用车	4,281,084	4,250,370	3,033,662	3,012,906
		商用车	22,989	21,775	11,569	11,511

注：上述数据来自上市公司年报披露数据，由于太重榆液长治液压有限公司、欧胜集团未上市，JLG 为境外企业，无公开披露数据，同力股份未披露产销情况。

截至 2025 年 7 月 31 日，“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类产

品的下游市场、与下游客户协议签署、在手订单、下游需求情况如下：

本次募投项目具体产品类型	下游市场	下游市场的现状及发展趋势	已签署协议的客户	在手订单金额（万元）	意向订单金额（万元）
电机：永磁无刷一体机	仓储物流、新能源汽车、工程机械	需求增长迅速，尤其工程机械领域，客户在主动寻求由传统电机切换永磁无刷电机	太重榆液长治液压有限公司、临工重机股份有限公司、杭叉集团、三一重工、中联重科	97.52	200
动力元件：新型静音齿轮泵	仓储物流、工程机械、专用车辆等	市场需求应用较广尤其欧美国家需求潜力较大	浙江鼎力、徐工机械、诺力智能、中联重科、杭叉集团	104.12	400
控制元件：高精度比例电磁换向阀	AGV 仓储物流、高空作业平台等	市场需求在不断增加，并且要求精度也越来越高	临工重机股份有限公司、杭叉集团	35.90	100
执行元件：柱塞马达	旋挖钻机、履带吊机等工程机械、海工、搬运设备等	高端设备的可靠应用，满足特殊工况等高要求，市场持续发展。	柳工	12.85	20
执行元件：摆线马达	高空作业平台车、扫地车、收割机等工程机械、农业机械等	应用广泛，市场需求大，增长稳定。	柳工	16.74	30
电液伺服动力总成	金属加工、塑料成型、新能源汽车、机器人、注塑机、工程机械	需求增长迅速，发展前景广阔，未来5年市场需求将达到万亿规模。	诺力智能	24.51	40
EHA 电液作动器	飞机、收割机、游艇、医疗担架等	未来的发展趋势、市场逐步增长，持续稳定。	韶关市港航新能源科技有限公司	250	100

注：以上在手订单统计截至 2025 年 7 月 31 日，公司各类高端智能液压动力系统 & 核心部件在手订单总金额为 541.64 万元（一般覆盖未来半个月至一个月的出货量），意向订单总金额为 890 万元。

（3）“高端智能液压动力系统及核心部件项目”建成后的营运模式及盈利模式，是否需要持续的大额资金投入；

1、本次募投项目建成之后的营运模式

（1）采购模式

公司主要原材料采购模式和流程参照现有业务，采取“以销定产，以产定购”的“动态管理”模式，采购部门根据计划部下达的采购需求，统一进行采购。采购部门根据材料质量、价格、售后服务等标准确定及调整合格供应商名录，在合格供应商名录范围内通过比价、询价、竞价招标等方式进行采购。

（2）生产模式

募投项目建成后公司将新增永磁无刷一体机、电液伺服动力总成及 EHA 电液作动器等产品装配测试线，新型静音齿轮泵、高精度比例电磁换向阀、柱塞马达及摆线马达产品新增机加工生产线，共用装配测试线。公司根据自身产能和市场需求情况确定年度生产计划，并分解为月度生产计划下达至各部门和车间。生产计划明确各生产车间产量、质量等指标，按月考核，实施奖惩。

（3）销售模式

本次募投产品高端智能液压动力系统及核心部件中执行元件柱塞马达和摆线马达、电液伺服动力总成、EHA 电液作动器作为新开拓的产品类别，单独对外销售；永磁无刷一体机、动力元件新型静音齿轮泵及控制元件高精度比例电磁换向阀的部分型号与现有产品动力单元相结合，配套对外销售。公司主要销售给下游终端客户，相比于现有业务，销售模式基本一致。公司将向客户提供商品后进行结算，客户以承兑票据或转账方式支付货款给公司。

2、本次募投项目建成之后的盈利模式

本次募投项目建成后，除永磁无刷一体机、新型静音齿轮泵、高精度比例电磁换向阀部分配套动力单元销售外，其余均单独销售。公司将通过自产的核心液压元件作为主要原材料之一，同时对外采购其他原材料，生产新产品向不同应用行业客户销售以获取收入，扣除成本、费用等相关支出，形成盈利。

整体而言，本次募投项目亦属于液压系统及核心部件的生产加工与销售，其与公司现有业务模式不存在较大变化。

3、本次募投项目建成之后无需持续的大额资金投入

本次募投项目具有良好的经济效益，项目建成后，公司通过稳健的生产经营获取正向现金流，能够自行周转。除项目折旧摊销外，本次募投项目主要成本的原材料通过公司自给，后续其他投入主要包括设备维护、电力及其他原辅材料采购，财务费用、人员工资等，本次募投项目建成之后无需持续的大额资金投入。

3、本次新增产能的消化措施及可行性，是否存在较高的产能过剩风险及短期内无法盈利的风险，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

本次募投项目达产以后，预计将形成年产 7 万台高端智能液压动力系统及核心部件的生产能力。发行人拟采取以下措施消化新增产能：

（1）把握国家和行业发展机遇，积极拓展行业影响力

近年来，我国先后出台了《中国制造 2025》、《中国国民经济和社会发展的第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》、《液压、液压与气动密封行业第十四个五年发展规划纲要》等政策，支持、推动液压行业走向智能化、高端化，提升我国液压行业的自主研发能力，不断攻关液压件的核心技术，实现产业独立自主。《中国制造 2025》指出，到 2025 年，70%的核心基础零部件、关键基础材料实现自主保障，80 种标志性先进工艺得到推广应用，部分达到国际领先水平，建成较为完善的产业技术基础服务体系，逐步形成整机牵引和基础支撑协调互动的产业创新发展格局。

发行人始终致力于高端液压核心部件的研发、生产和销售，公司将积极响应国家产业政策，紧跟行业发展方向，继续保持和努力扩大在液压行业的竞争优势和影响力，为募投项目产能的消化打下坚实基础。

（2）深挖现有客户潜力，积极拓展新客户，扩大市场份额

发行人专注于液压动力单元的研发与制造，在国内仓储物流领域市场占有率较高，与诺力股份、浙江鼎力、杭叉集团、安徽合力、林德叉车等建立了长期合作关系，近两年来，也与徐工机械、三一重工、中联重科等国内工程机械巨头建立了合作关系。此外，公司也在积极与其他下游厂商保持密切接触并开展送样、验证。随着公司与下游客户合作的深入，公司的产品销售规模将持续增加。

公司将紧跟行业发展趋势，向高空作业、重型卡车、电动矿卡、电动装载机¹等工程机械领域转型，并积极开拓销售订单及海外市场，提高在工程机械领域及境外市场份额。通过实地走访、参加行业展会、同行业交流、商务拜访以及老客户介绍等方式不断开拓新客户，进一步提升公司行业知名度和影响力，助力公司客户拓展和产能消化，形成新的利润增长点。

（3）充分发挥主营业务协同效应，进一步增加客户储备和完善产品布局

本次募投项目实施后，公司在市场资源等方面进行广泛整合，包括在深度发掘客户需求、创新产品研发、优化客户服务等环节，进一步拓展客户资源储备；同时，考虑公司在液压领域的客户资源优势以及液压核心部件领域的技术积累，本次募投项目拟引进的各类先进生产设备，可以有效提高生产效率和加工良率，保证产品品质稳定输出，同时进一步降低产品生产成本，提升对客户的响应能力和客户满意度，助力发行人进一步扩大市场份额。

（4）持续进行研发投入，提升产品技术水平

公司在长期的产品研发及生产实践中，不断攻克各类产品的核心技术瓶颈，在产品²设计、加工工艺和制造技术等方面持续优化液压核心部件的产品性能，推动动力单元产品升级，由中端向中、高端发展，高性价比向高性能方向发展。公司始终将技术研发创新作为公司发展的核心战略，目前已具备液压核心部件的自主设计及制造能力以及与客户同步开发的能力，通过积极参与客户的研发工作，保证了研发技术的前瞻性和先进性。未来，公司将根据自身发展战略和市场需求情况，继续加大研发投入力度，进一步提升产品技术水平，强化与客户合作紧密度，形成研发质量与客户信赖度不断提升的良性循环，为产能消化夯实技术基础。

综上，本次募投项目的新增产能可以得到消化，产能消化措施系根据市场情况及公司发展状况制定，具有可行性，不存在较高的产能过剩风险及短期内无法盈利的风险，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

（三）补充披露“高端智能液压动力系统及核心部件项目”具体实施地点，是否与前次募投项目共用厂房；结合本次募投产品与发行人已有产品相关生产工艺、所需产线、生产设备等方面的区别与联系，进一步说明是否存在共用产线情况，是否涉及重复购买设备情形。

1、补充披露“高端智能液压动力系统及核心部件项目”具体实施地点，是否与前次募投项目共用厂房

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“1、高端智能液压动力系统及核心部件（6）实施主体、实施地点和实施进度安排②实施地点”对上述情况进行了如下补充披露：

“

“高端智能液压动力系统及核心部件项目”的具体实施地点，与前次募投项目共用厂房情况具体如下：

本次募投项目具体产品类型	具体实施地点	是否与前次募投项目共用厂房
电机：永磁无刷一体机	10号厂房（现有厂区对面）	否
动力元件：新型静音齿轮泵	3号厂房（机加工）、4号厂房（装配测试）	与前募20万套齿轮泵共用
控制元件：高精度比例电磁换向阀	1号厂房	与前募30万套动力单元共用（机加工）
执行元件：柱塞马达	3号厂房（机加工）、4号厂房（装配测试）	与前募20万套齿轮泵共用
执行元件：摆线马达	3号厂房（机加工）、4号厂房（装配测试）	与前募20万套齿轮泵共用
电液伺服动力总成	10号厂房（现有厂区对面）	否
EHA电液作动器	1号厂房、2号厂房	与前募30万套动力单元共用

”

2、结合本次募投产品与发行人已有产品相关生产工艺、所需产线、生产设备等方面的区别与联系，进一步说明是否存在共用产线情况，是否涉及重复购买设备情形。

（1）本次募投产品与发行人已有产品相关生产工艺、所需产线、生产设备等方面的区别与联系

		电机		动力元件		控制元件		执行元件			液压系统	
	指标对比	永磁同步一体机、电液伺服动力总成	发行人现有产品（直流电机和交流电机）	本次募投产品新型静音齿轮泵	发行人现有产品（直齿/斜齿齿轮泵）	本次募投产品高精度比例电磁换向阀	发行人现有产品（溢流阀、缓冲阀）	柱塞马达	摆线马达	发行人现有产品	本次募投产品 EHA 电液作动器	发行人现有产品（常规动力单元）
一	主要参数											
1		功率： 1.5KW-22KW	功率： 0.5KW-3kw	正反转功能	无	工作压力： 250bar	工作压力： 210bar	功率： 20-449Kw	功率： 4-10Kw	功率： 200-350Kw （柱塞马达） 6-8Kw（摆线马达）	最大负载： 14000N 推力	最大负载： 10000N 推力
2		扭矩： 9.55N.m-700N.m	扭矩： 1.5N.m-9.55N.m	噪音： 55-75dB	噪音： 65-85dB	流量： 22.5L/min@ 压降 33.4bar	流量： 18.9L/min	排量： 38cc-200cc;	排量： 50cc-400cc;	排量： 45/160cc（柱塞马达） 160/200/250cc（摆线马达）	运动速度： 13mm/s	运动速度： 10mm/s
3		效率： \geq 91%	效率： 87%			比例电流 0-620mA 可	无比例效果	扭矩：最大可达	扭矩：最大可达	扭矩：最大可达 1000Nm	防护等级： IP67	防护等级： IP54

						调		1480Nm;	300Nm;	(柱塞马达) 210Nm(摆线 马达)		
4		功率因数: 0.95	功率 因数: 0.8					最高转 速: 6000rpm;	最高转速: 870rpm;	最高转速: 8350rpm(柱 塞马达) 1220rpm(摆 线马达)	噪声: ≤ 55dBA	噪声: ≤ 70 dBA
区别和联 系	<p>本次募投产品与现有产品都属于电机，现有产品系普通的直流电机和交流电机，本次募投的是永磁同步一体机，此电机工艺复杂，电机能够精确控制，具有能效高，免维护等优点。电液伺服动力总成是机、电、液一起组成的动力总成，现有产品工作原理是电能→电磁场→转子→机械能。电液伺服动力总成工作原理是电能→电机旋转→液压泵产生高压油→控制阀调节流</p>		<p>公司现有的产品为直齿齿轮泵、斜齿齿轮泵，本次新开发产品为圆弧齿轮泵、四象限齿轮泵、双向齿轮泵等，通过双向结构设计，实现正反转功能，整体简化液压系统结构，提高稳定性、降本增效。</p>		<p>本次募投产品与现有产品都属于液压阀种类，公司现有产品主要是溢流阀、缓冲阀等，本次募投的比例电磁阀实现精准控制流量要求。</p>		<p>功率范围更广，排量选项更加丰富，扭矩能达到更高水平，最大转速范围增加，整体扩展产品范围，增加细分领域的产品品类，更好的服务客户市场。</p>		<p>本次募投产品与现有产品常规动力单元都属于液压动力单元，本次募投产品的 EHA 电液作动器在推力、速度、噪声控制方面性能提高，且与油缸进行组合，提高产品的竞争力</p>			

		量和压力→液压执行器→输出机械能。电液伺服动力总成采用闭环反馈，通过压力传感器和位移传感器可实现精确控制。									
二	工艺技术	本次募投通过电机、电控、机械、液压等融合技术，在紧凑空间内，高效的管理热量、抑制电磁干扰、保证机械强度和精度、实现高可靠电气连接与绝缘，并通过严格的测试验证，最终达到产品的高性能、高可靠性和长寿命。电	主要为焊接技术，工艺简单	新增齿轮磨削加工工艺，提高齿形加工精度达到4级	拥有齿轮、壳体、轴套等相关的加工技术、热处理技术、表面喷涂技术等先进的制造技术。	采用硬轨数控车床加工保证阀芯、阀套尺寸精度，再通过在线检测设备保证尺寸。	不具备加工此零部件能力	本次新增配流盘的加工、热处理、研磨工艺以及定子和转子的齿形加工、热处理、精密磨削工艺。	已有工艺技术包括：壳体的加工和磷化处理；马达主轴的花键加工、热处理；驱动轴的花键加工、热处理；缸体的加工、热处理、珩磨。	采用四轴加工中心加工中心阀块，需要珩磨插孔工艺	无珩磨刀具及精加工工艺

		液伺服动力总成的关键工艺环节及技术要点包括：核心部件制造、系统集成、清洁度控制、性能测试与标定、可靠性验证等。								
区别和联系		相比较现有产品，本次募投无刷电机研发设计不同的转子结构和控制方式，通过控制器实现精准换向，工艺要求高。现有产品有刷电机通过机械换向，无需控制器，结构简单。电液伺服动力总成制造工艺涉及精密机械加工、液压系统集成、电控匹配三大核心领域，其工艺复杂度远高于普通电机系统。	主要生产工艺相同，本次募投新增齿形磨削加工关键工艺，大幅提高加工精度等级。	主要生产工艺相同，均包括精加工、热处理、外圆磨、精车、清洗；本次募投新增高精度车削加工工艺，加工水平与效率大幅提升。	改进主轴球窝加工工艺，减少装夹次数，缩短加工时间；全新的转子加工工艺，引入新设备，提高加工精度及生产效率。	相比较现有产品，进一步提高产品的集成度与完整性，较大提升了推力、低噪声的性能指标				

三	所需产线	本次新增定子自动生产线、转子自动生产线、合装自动生产线、控制器检测生产线、组装流水线，实现高效、高可靠性功能。	简单的焊接加工及组装产线	齿轮加工生产线增加齿形磨削工艺产线，由外采转为自制	齿轮、壳体、轴套、泵盖加工产线、热处理产线、装配测试生产线	新增 1 条加工产线	普通车床加工、装配测试线	补充配流盘的加工线，由外采转为自制，升级改造定子和转子加工线	主轴、定子、转子、驱动轴、壳体的加工生产线以及组装测试线	增加刀具、工装及 1 条测试装配产线	CNC 加工产线、普通装配流水线
	区别与联系	现有产品工艺简单，对设备要求不高，半自动化可满足生产；本次募投新增产线复杂，自动化要求高，并配置无尘车间，满足磁钢装配和电控装配需要。		本次募投新增齿形磨削工艺产线，其他产线共用。		本次募投新增高精度的阀芯、阀套机加工生产线，其他装配测试由现有产线完成。		改善产品设计和加工/装配工艺，提高产品质量和整体生产效率，进而降低生产成本，提高整个系列产品的市场竞争力。		新增刀具和工装保证插孔质量控制，新增测试装配线，可完成整体性能测试。	
四	生产设备	本次新增自动嵌线机、磁钢装配机、定转子合装机、测功机、液压动力测试台	现有绕线机、点焊机、测试机等。	本次新增成形磨齿机，由外采转为自制	滚齿机、外圆磨、热处理设备、装配检测设备	新增生产设备，主要用于阀芯、阀套加工设备，自动在线检测设备	走芯机、普通数控车床	新增定子珩磨工艺设备、配油盘冲压设备，由外采转为自制，加强自主生产能力	生产设备主要包括：主轴花键滚齿设备、热处理设备、数控加工设备、缸体球面对研磨削	本次新增专用装配线与综合性能测试台	生产设备主要包括加工中心与珩磨设备

		等核心设备。							设备、柱塞孔珩磨设备、定子和转子的精密轮廓磨削设备；端面平面磨削设备等		
区别与联系		除浸漆设备可以共用外，其他全部为新增设备。本次募投产品相比较现有产品，涉及精密磁钢装配、控制器制造集成、高精度动平衡和复杂测试等，原设备无法满足生产工艺要求。	原设备仅能实现齿形粗加工，本次募投新增设备可实现热处理后齿形的精加工，加工精度由 7 级提升至 4 级。	现有加工设备精度差、效率低，本次新增关键设备，加工精度可达到 μ 级，加工效率提升 20% 以上。	新增定子珩磨设备，改进已有的加工工艺，提升产品的制造精度和生产效率；新增配流盘的冲压设备，引进关键零部件的新产能，降低零件生产周期，有利于零部件的库存管理。				基于现有工艺验证设备，本次新增装配测试设备，提高产品的质量与生产效率		

综上对比，公司本次募投产品相比现有产品主要体现在：（1）精度、速度等性能参数的提升、电机精准控制、齿轮泵双向设计实现正反转功能、阀精准控制流量、整体简化液压系统结构、提高稳定性、降本增效；（2）零件加工质量和效率等较大提升，生产设备优化推动产品质量提升；（3）补全控制元件阀、执行元件马达的产业链，部分工序由外采转自制，加强核心制造工艺的自主生产能力；（4）整体扩展产品范围，补充丰富现有产品型号及系列，增加细分领域的产品品类，下游应用领域更加广泛。

（2）进一步说明是否存在共用产线情况，是否涉及重复购买设备情形。

本次募投项目的产线与公司现有的产线的具体情况如下：

产品类型	共用生产线的情况
本次募投项目之电机：永磁同步一体机	不存在
本次募投项目之动力元件：新型静音齿轮泵	共用热处理产线、装配测试生产线。其他产线不共用。
本次募投项目之控制元件：高精度比例电磁换向阀	共用阀套的车加工、热处理产线；阀芯的车加工、热处理产线；装配测试产线。其他产线不共用。
本次募投项目之执行元件：柱塞马达、摆线马达	主轴、定子、转子、驱动轴、壳体的加工生产线以及组装测试线共用，其他不共用。
本次募投项目之电液伺服动力总成	不存在
本次募投项目之 EHA 电液作动器	本次新增刀具、工装及测试装配产线，其他产线共用。

本次募投项目所涉及的七类产品中，永磁同步一体机、电液伺服动力总成公司无自有产线，属于新增的设备产线，不存在与公司其他产品共用生产线的情况，与现有机器设备不存在通用性。新型静音齿轮泵、精度比例电磁换向阀、柱塞马达、摆线马达存在与公司其他产品共用装配测试线，部分车加工机器设备具有通用性的情况。EHA 电液作动器除刀具、工装及测试装配产线外，其他产线共用。

本次募投新增产线和设备主要涉及性能升级，产品在结构设计、精度、效率、精准控制、加工质量及功能方面有较大改进。公司现有生产线难以满足相关技术指标或产品要求，本次募投设备投入具有必要性，不涉及重复购买设备情形。

（四）区分不同募投项目说明购置设备（含软件）的具体内容，包括设备

名称、数量、单价、用途，设备投入是否与新增产能相匹配，设备投资与同行业可比公司比较是否存在较大差异及原因，进一步说明本次募投项目必要性及合理性。

1、区分不同募投项目说明购置设备（含软件）的具体内容，包括设备名称、数量、单价、用途，设备投入是否与新增产能相匹配；

①年产7万台高端智能液压动力系统及核心部件项目

年产7万台高端智能液压动力系统及核心部件项目拟投入4200万设备购置费，购置设备（含软件）的具体内容如下：

序号	对应产品	名称	设备数量	单价	用途	设备投入是否与新增产能相匹配
1	电机：永磁无刷一体机（13,000台/年）	自动定子生产线	2	300.00	自动定子生产线主要用于：绕线、嵌线、整形、接线、检测	15,000台/年
2		自动转子生产线	2	275.00	自动转子生产线：磁钢装配、磁钢表磁检测、电机轴装配、动平衡、轴承装配	
3		冲片模具	2	50.00	目前我们使用的是单片冲，产品单价高，改用高速冲，定转子成本可降低15%左右。	
4	动力元件：新型静音齿轮泵（1,600台/年）	数控车床	2	60.00	壳体加工，保证零件精度	18,000台/年
5		数控电火花切割机	3	10.00	月牙板成形粗加工，保证零件外形精度	
6		数控滚齿机	1	240.00	热前齿形加工，为齿形粗加工	
7		中心孔研磨机	1	20.00	齿轮中心孔加工，确保工艺基准要求	
8		数控磨齿机	3	600.00	热后齿轮齿形磨削加工，精度3-5级	
9	控制元件：高精度比例电磁换向阀（11,000只/年）	自动高精度数控车床	1	120.00	阀芯、阀套车加工，保证零件精度	25,440只/年
10		自动高精度数控外圆磨床	1	150.00	阀芯、阀套外圆磨，精度控制在5 μ m	
11	执行元件：柱塞马达（6,500件/年）/摆线马达（7,000件/年）	定子珩磨工艺设备	1	50.00	用于定子的滚针孔精加工工艺，提高零件的加工精度，进一步提升生产效率。	12,240件/年（仅摆线马达）
12		配油盘冲压设备	1	50.00	用于配流盘的高精冲压工艺，形成新的自制能力，提升关键零件的质量，	21,857件/年

					并缩短零件的交付周期。	
13	电液伺服动力总成 (10,000 套/年)、 EHA 电液作动器 (6,500 套/年)	珩磨工装/刀具	2	5.00	用于加工液控阀插孔保证零件精度与光洁度	一条装配线用于电液伺服动力总成, 产能为 12,000 套/年, 一条装配线用于 EHA 电液作动器, 产能为 7,200 套/年
14		装配生产线	2	30.00	用于单元的装配、测试。保证产品性能的一致性	
15	其他	MES 数字化	1	300.00	以生产任务为中心, 构建生产现场的透明化管理体系和资源调度体系, 实现生产全流程的智能化管理和高效精准的数据驱动决策能力	——
合计			25			

由上表, 年产 7 万台高端智能液压动力系统及核心部件项目的设备投入与新增产能相匹配。

②研发中心建设项目

研发中心建设项目中，设备购置费共计 2,324.00 万元，其中购置硬件设备金额为 2,280.00 万元，购置软件金额为 44.00 万元。具体如下：

序号	设备名称	设备数量	单价(万元)	主要用途
1	一体机研发控制检测设备	1	410.00	测量电机关键参数：电压、电流、转速、扭矩、功率、效率、反电动势、电感等电磁参数。
2	电机电控性能检测设备	2	60.00	验证控制器输入/输出特性（PWM信号、CAN通讯）、保护功能（过流、过压、过温）及逻辑可靠性。
3	电机电控寿命检测设备	1	280.00	验证电机材料耐高温性、电控拓扑结构、通过寿命测试数据改进散热设计、材料选型、控制策略。
4	四象限泵研发测试台	1	120.00	测试泵的排量、流量、容积效率、扭矩、低速稳定压力等性能参数。
5	数字液压阀研发检测设备	1	390.00	测试阀的额定压力、额定流量、不同压力及不同流量下的比例性能。
6	马达耐久研发测试台	1	200.00	测试马达不同压力、流量下的寿命。
7	大马达性能耐久测试台	2	100.00	测试马达不同压力、流量下的寿命。
8	EHA性能测试台	1	100.00	测试EHA单元推力与拉力性能。
9	EHA噪音震动检测设备	1	160.00	用于EHA设备上在不同工况条件下的噪声与振动值。
10	综合能量回收检测设备	1	300.00	测试与检测能量回收动力单元在进行重力势能转化为电能显示采集效率等。
11	研发设计软件	1	44.00	三维软件、仿真软件，用于设计阶段。
11.1	ANSYS Electronics- 电磁仿真软件	1	15.00	支持静电场、静磁场、瞬态和涡流场分析、精确计算电机的电磁参数（如磁密分布、扭矩、反电势），分析永磁体退磁风险。
11.2	ANSYS MOTORCAD—电机温升仿真软件	1	10.00	快速计算电磁-热耦合的仿真，仿真在额定负载下的温升。
11.3	AUTOCAD-mechanical-二维制图软件	3	1.00	精确绘制电机定转子、磁钢、及其他加工图纸，利用CAD软件可以模拟装配尺寸。
11.4	UG-三维制图软件	1	3.00	精确绘制电机定转子、前后盖等模

				型，提高了开模效率，给客户提供了产品的试转配。
11.5	ANSYS FLuent -流体仿真软件	1	11.00	在电机峰值功率下的瞬态温升模拟，优化冷却液流量的控制策略。
11.6	MATHCAD—数学模型建模工具	1	2.00	为电磁仿真提供建模服务。

根据上表所示，相关设备在研发、实验过程中有重要作用，是对现有研发设备的补充及升级，相关设备的补充能够可显著缩短研发周期，保证开发质量，是公司进一步突破相关技术瓶颈、增强公司市场竞争力的必要手段。研发中心建设项目不涉及新增产能，相关设备根据市场报价及公司历史年相关设备购置情况确定。

2、设备投资与同行业可比公司比较是否存在较大差异及原因，进一步说明本次募投项目必要性及合理性。

本次选取的同行业可比公司为恒立液压、万通液压、邵阳液压，由于万通液压、邵阳液压未披露新增产线扩张情况，故选取同为通用设备制造业的艾迪精密(603638.SH)、浙江大农(831855.BJ)、恒立液压(601100.SH)作为可比公司。

公司名称	项目名称	设备投资(万元)	项目产能	设备/产能(元/台)
艾迪精密(603638.SH)	闭式系统高压柱塞泵和马达建设项目(2022年可转债)	51,342.72	年产闭式系统高压柱塞泵和马达共计8.8万台	5,834.40
浙江大农(831855.BJ)	高压柱塞泵及泵组系统产品扩产项目(2022年IPO)	7,423.62	30,000台/年高压清洗机、126,000台/年高压柱塞泵、2,000套/年泵组系统产品和2,000,000件/年其他配套产品	469.85(注)
恒立液压(601100.SH)	通用液压泵技改项目(2021年非公开)	28,700.76	通用液压泵70,000台/年	4,100.11
威博液压(871245.BJ)	高端智能液压动力系统项目(本项目)	4,200.00	年产高端智能液压动力系统产品共计70,000台	600.00

注：基于合理性及可比性，本次测算设备/产能(元/台)不含200万其他配套产品。

由上表，艾迪精密的募投产品主要系闭式系统高压柱塞泵和马达，浙江大农的募投产品主要为高压柱塞泵及泵组系统产品，恒立液压的募投产品主要为通用液压泵，公司募投产品主要为高端智能液压动力系统产品，包括电机、动力元件、控制元件、执行原件及系统集成产品电液伺服动力总成、EHA电液作动器。由

于同行业可比公司产品和本项目产品、生产工艺等内容上存在差别，因此数据上存在较大差异，不具备可比性。

同行业募投项目主要包含泵和马达的相关生产设备，主要包含数控车床、研磨机等设备，和本次募投相关产品的主要设备种类基本一致，但是由于生产工艺、产品类别、应用领域的差别，其他生产设备不具备对比条件。本次募投设备是根据公司相关产品的工艺要求确定，本次募投项目具有必要性及合理性。

(五) 结合同类业务上市公司研发项目及进展，以及发行人正在研发及计划研发新技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等情况，进一步说明“研发中心建设项目”的必要性、合理性。

1、同类业务上市公司研发项目及进展

本次选取的同行业可比公司为恒立液压、万通液压、邵阳液压，由于恒立液压、万通液压未披露研发项目及进展情况，故选取同为通用设备制造业的邵阳液压（301079.SZ）、浙江大农（831855.BJ）、春晖智控（300943.SZ）作为同类业务上市公司。

截至本回复出具日，同类业务上市公司的主要研发项目及进展情况如下：

同行业上市公司	主要研发项目	项目进展
邵阳液压 (301079.SZ)	高速高压大排量马达研发、液压柱塞马达 SY1M200	完成
	柱塞泵 SY2PL*系列柱塞泵、SY4DP 系列双联柱塞泵	完成
	柱塞泵流量、压力和变转速数字智能控制系统	完成
	新型静压支撑油缸研发、精密液压夹紧器油缸研发、液压涨缩缸研发、矿山充填系统泵送主油缸研发	完成
	球齿耦合件加工工艺研究	完成
	超高强度防腐及精密测量表面处理技术研发	完成
	SY-DFFD 电控系控制器研发、SY035E 电比例控制器研发	进行中
	电控泵测试台的研发、电机加栈的马认试验台研发	完成
	压力切断系统研发	完成
	卷场式启闭机液压抱闸系统研发	完成
浙江大农	切割直驱高压泵	型式试验阶段

同行业上市公司	主要研发项目	项目进展
(831855.BJ)	激电机驱式高压清机	已完成
	压直驱型压柱塞泵	寿命试验阶段
	立式一柱塞大流量高压泵	型式试验阶段
	汽车维保专用壁挂式高压清洗机	已完成
	1.5 千瓦级感应电机 4 柱塞斜盘式高压清洗机	型式试验阶段
	DC600V 无刷电机	型式试验阶段
	环卫行业用永磁无刷电机装配工艺研究	已完成
春晖智控 (300943.SZ)	永磁式线性步进电机	项目处于样品试制阶段。

注：以上来自 2024 年年报披露信息。

邵阳液压主要研发生产销售液压柱塞泵及液压油缸，浙江大农以高压柱塞泵、高压清洗机和清洗机附件为核心产品，春晖智控主要产品为流体控制阀和控制系统，发行人暂未涉及液压油缸的生产，尚处于研发阶段的柱塞泵较为早期，公司的研发方向投入策略与前述上市公司存在一定差异，公司的研发项目主要聚焦于永磁同步一体机、四象限齿轮泵、新能源汽车用永磁同步电机、静音齿轮泵、电液伺服能量回收系统等相关技术，围绕液压产品小型化、轻量化、模块化、绿色化，以及液压系统一体化和集成化等行业发展趋势，提升现有产品的性能、丰富产品系列，并扩展下游应用场景。

2、发行人正在研发及计划研发新技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等情况，进一步说明“研发中心建设项目”的必要性、合理性。

(1) 发行人正在研发及计划研发新技术可行性

公司持续在液压动力领域进行技术研发、加强研发团队建设和人才储备、建立并完善研发管理制度等方式积累了足够实施本研发项目的研发实力，且本项目研发方向符合液压动力行业发展趋势及公司液压动力产品战略规划，具备技术可行性。

①公司拥有完善的研发管理体系

公司通过构建系统化的研发管理体系，为技术创新与项目实施提供全方位保

障。在组织架构层面，公司设立专业研发技术中心，配备专职管理团队对研发项目实行全生命周期管理。在研发流程设计上，公司建立起包含方向选择、项目执行、成果验证在内的完善研发流程，全面覆盖产品及技术研发的各个阶段。整套研发管理体系的有效运行，不仅为本项目的顺利实施奠定坚实基础，更为后续持续性的技术创新提供了可复制的管理范式。

②公司高度重视人才引进及培养工作

公司已系统规划了以技术骨干培养为核心、梯队化建设为支撑的人才发展战略。通过“引进+培养”的模式，一方面优化薪酬激励机制和职业发展通道，提升高端人才吸引力；另一方面深化产学研合作，联合高校及科研机构开展定制化培训、技术课题攻关，加速现有人才知识迭代与能力升级。同时，公司构建了多维度人才吸纳网络，通过社会招聘、校企合作、内部竞聘等方式，实现高、中、初级专业技术人才合理搭配的人才队伍，确保研发团队在技术攻关、项目管理、成果转化等环节形成有效协同。这种立体化人才战略不仅能够快速扩充核心技术人员储备，更能通过持续的知识共享与创新实践，形成具备自主迭代能力的研发体系，为本项目的实施提供稳定的人才供给和保障。

③研发方向符合市场需求

本项目将聚焦于液压动力单元的智能化、节能化、高集成化等方向的研究，形成液压元件及零部件在工艺技术、材料等方面的突破，缓解我国高端液压件长期依赖进口的困境。项目研发方向深度契合国家“双碳”战略对绿色液压技术的政策导向，以及下游市场对高可靠性、低能耗、智能化液压系统的迫切需求，对于推动国内液压元件技术进一步发展及实现公司中长期发展目标具有重要意义。凭借公司近年来所积累的丰富生产管理经验、雄厚的技术基础、良好的市场口碑以及成熟有效的营销网络，这些研发方向具备坚实的市场转化基础，项目实施具备可行性。

④公司具备相关核心技术储备

公司高度重视技术研发的投入及研发团队的建设，长期专注液压动力单元和高端液压元件的自主研发创新，攻克关键技术工艺，拥有噪音控制技术、能量回

收技术、永磁同步电机技术、全链路技术闭环、先进的产品测试技术、表面涂层工艺技术等核心技术。截至 2025 年 3 月 31 日，公司拥有 6 项发明专利、27 项国家实用新型专利，并获得“国家级专精特新小巨人”、“江苏省企业技术中心”、“江苏省工程技术研究中心”、等荣誉称号。

(2) 研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等情况，进一步说明“研发中心建设项目”的必要性、合理性

公司按照自身特点与行业发展趋势，规划了提升公司核心竞争力的研发项目，未来将进行持续有效的研发投入。截至 2025 年 3 月 31 日，公司主要研发项目与研发计划如下：

研发新技术	研发预算 (万元)	时间安排	研发投入 (万元)	研发进展	已取得或预计可取得的研发成果
永磁同步一体机相关技术的研发	500	2023.3-2026.12	181.49	已完成电磁方案设计、样品验证，目前处于小试阶段	永磁同步一体机 24V3.5KW、380V7.5KW、380V1.5KW已在客户处进行样品测试
四象限齿轮泵相关技术的研发	300	2022.10-2026.2	184.84	已完成产品方案设计，目前在制样阶段	2项发明、3项实用新型
新能源汽车用永磁同步电机相关内容的研发	300	2024.6-2027.2	154.05	已完成电磁方案设计，目前在制样阶段	目前380v7.5kw、380V14kw、220V7kw、220Vkw已在同力股份、陕汽重卡、五菱专车、沃尔沃装车验证
静音齿轮泵相关技术的研发	800	2023.10-2027.10	27.45	已完成产品方案设计，目前在制样阶段	1项实用新型
电液伺服能量回收系统在电动叉车研发中的应用	250	2024.1-2026.12	208.75	设计方案已完成，样品已制作完成	一项发明专利已受理

液压动力单元行业正朝着智能化、节能化、高集成化方向发展，核心技术创

新成为企业立足市场的关键。研发中心建设项目项目旨在突破液压核心部件研发瓶颈，与主营业务产品协同发展，符合公司未来战略规划，亦符合公司所处行业发展趋势。

发行人通过研发中心建设，依托公司现有研发机制及技术储备基础上，通过购置先进的研发及测试设备、打造高标准研发实验室，扩大公司的研发团队，增强公司整体的研发创新水平及科技成果转化能力，进行更多提高公司研发水平的研发项目，提升发行人产品品质和扩大产品品类，有效提升公司核心竞争力。

本次研发中心项目建成后，公司将根据未来技术发展方向和业务发展的需要，计划落实永磁同步一体机、电液伺服动力总成等具体研发项目，公司根据目前的行业前瞻和预期客户需求，制定了研发中心未来研发课题。此类研发项目作用于公司产品及技术整体包括前瞻研究、工艺设计、产品设计、产品验证、研发辅助等多个类别，不受限于特定生产环节，其中部分研发项目处于产品前端，为后期集成化开发项目的基础，不涉及产品生产。部分研发项目完成后将产生成品，该等项目对公司的技术储备、产品试制和产品验证的需求较高。为使研发的产品后续能够更好的满足性能需求，部分研发项目的关键环节需要在研发中心建成后才能进行系统性研究，本次研发中心建设项目具有必要性。

研发中心项目建成后的研发方向、研发课题部分系基于现有研发中心研发内容基础上的延伸，与公司现有技术和现有产品处于同一领域，主要为巩固公司在行业内的技术优势。部分研发项目与公司现阶段研发内容存在差异，属于不同细分产品类型和不同的技术路线，主要承担公司更为前端的产品技术研究，研发中心建设项目具有合理性。

综上，同类业务上市公司依据各自研发方向积极推进研发项目；发行人根据自身特点与行业发展趋势，规划了提升公司核心竞争力的研发项目，持续布局研发新技术，对研发项目均做出相应的研发预算，投入与进展符合预期，同时也取得了一定的研发成果，与发行人主营产品研发方向及本次研发中心建设项目规划相一致。因此，本次“研发中心建设项目”具有必要性、合理性。

（六）结合本次募投产品的核心竞争力、所处开发阶段、市场发展趋势、与下游客户合作情况等，说明较长的建设周期是否符合同类型项目特点，是否

对本次募投产品的技术先进性和市场竞争力产生不利影响，是否存在新增产能建成即成为落后产能的风险。

1、本次募投产品的核心竞争力、所处开发阶段、市场发展趋势、与下游客户合作情况等

针对“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类型产品，核心竞争力的关键指标体现在智能控制、噪音、抗拉强度、加工精度、摩擦系数及加工效率能效、能量回收等方面，发行人通过不断积累的核心技术及工艺应用，与行业标准相比，实现对速度和位移的精准控制、降噪 5-10dB、提高抗拉强度 5%以及加工精度、减小摩擦系数、能效达 95%、能量回收率达 35%，在提高零件性能稳定及生产效率、减少系统能量和能源损失的同时实现能量回收功能，公司产品具有核心竞争力。

我国作为液压制造的大国，产业大而不强。目前大多数液压产品处于价值链的中低端，高端产品主要依赖进口和包括少数几家国内龙头企业。液压行业的发展远不能适应主机装备配套，已经成为制约我国装备制造业做强的瓶颈之一，主要反映在：自主创新与基础研发能力不足、产业集中度与品牌影响力低、产品可靠性与耐久性不能满足主机要求、基础材料与配套件亟待提高等。

从全球市场来看，美国、中国、日本、德国、法国是全球液压销售的前五位国家，国际液压市场需求总体处于持续增长趋势。从近年市场需求分析，行走机械液压所占市场份额不断增强，目前约占全部液压产品销售额的近 50%，市场在对液压产品数量、品种需求增多的同时，也对液压产品提出了高压化、智能化、精准化、集成化、绿色化等新的更高的要求。其中，行走机械元件要求更高的功率密度、瞬间峰值压力、能耗指标苛刻、定制化非标元件多且集成化程度高，本次募投产品的核心技术指标及研发方向即满足上述发展趋势和行业技术要求。

截至 2025 年 7 月 31 日，公司已批量生产的产品为 0.3KW 永磁无刷一体机、CBHS 双向齿轮泵、VGD50-400 摆线马达等 3 款产品，已实现小批量生产的产品包括 1.5KW-22KW 永磁无刷一体机、VAP38/45 柱塞马达、EHA 电液作动器等 3 款产品，处于研发试制阶段的产品包括四象限齿轮泵、圆弧齿轮泵、高精度比例电磁换向阀、VBPV160/108 柱塞马达、VRD50 摆线马达、1.5KW 伺服动力总

成、7.5kw 伺服动力总成等 7 款产品。

公司目前主要合作的国内客户包括诺力股份、浙江鼎力、安徽合力、杭叉集团、比亚迪、徐工机械、中联重科、三一重工、柳工、欧胜集团、JLG 等，国内仍在不断开拓该领域的市场，后期通过不断增加与高端智能液压动力系统及核心部件龙头企业的合作数量及订单规模不断扩大市场份额，未来可以开拓的客户包括陕西重型汽车有限公司、南京金龙客车制造有限公司、厦门金龙旅行车有限公司、中国重汽等。

2、说明较长的建设周期是否符合类型项目特点，是否对本次募投产品的技术先进性和市场竞争力产生不利影响，是否存在新增产能建成即成为落后产能的风险。

经查询，近三年同行业上市公司恒立液压、万通液压、邵阳液压未披露新增项目建设情况，故选取同为机械设备制造业的艾迪精密（603638.SH）、浙江大农（831855.BJ）作为可比公司，募投项目建设期及实际建设延期情况具体如下：

项目时间	公司名称	募投项目名称	项目建设期	项目延期情况
2022 年 IPO	浙江大农（831855.BJ）	高压柱塞泵及泵组系统产品扩产项目	计划 2 年，延期 1 年 10 个月	完成日期由 2024 年 8 月 31 日调整为 2026 年 6 月 30 日
2022 年可转债	艾迪精密（603638.SH）	闭式系统高压柱塞泵和马达建设项目	计划 2 年，延期 2 年 8 个月	预定可使用状态的日期由 2024 年 4 月延期至 2026 年 12 月
		工程机械用电控多路阀建设项目	计划 2 年，延期 2 年 8 个月	
		在泰国新建年产液压破碎锤 1.6 万台、多元化属具 3.6 万台和高端液压件 0.8 万台套项目	计划 2 年	新增建设项目
		艾崎精密高端液压件项目	计划 2 年	新增建设项目

由上表，受经济大环境整体下行压力等多重因素影响，国内工程机械行业市场有所回落，行业内部竞争加剧，原募集资金投资项目的投资进展缓慢，艾迪精密、浙江大农均将募投项目建设期延长至少 2 年，整体项目建设期均达到 4 年左右。

综上，本次募投产品结合液压行业发展方向及下游客户需求，旨在攻克智能

控制、噪音、抗拉强度、摩擦系数及加工效率能效、能量回收等多项核心指标，产品拥有较强竞争力；已有多款产品处于批量供货、小批量生产及试制阶段，并已积累众多优质客户，符合市场发展趋势；从建设周期来看，公司根据实际经营情况、业务发展整体规划的需要，将“高端智能液压动力系统及核心部件项目”的建设期规划为3年，符合同类型项目特点，不会对本次募投产品的技术先进性和市场竞争力产生不利影响，不存在新增产能建成即成为落后产能的风险。

（七）结合报告期内发行人营收变化情况、主营业务发展规划及行业趋势，说明未来三年营运资金缺口测算相关参数的选取是否合理，补充流动资金规模是否超出发行人实际经营需要，进一步说明本次募集资金用于补充流动资金的必要性和合理性。

1、结合报告期内发行人营收变化情况、主营业务发展规划及行业趋势，说明未来三年营运资金缺口测算相关参数的选取是否合理

营运资金缺口测算是对未来经营资金需求进行预测。在参数选择上，基于历史数据在合理范围内对于未来增长保持谨慎乐观，若对于营收增速预测过于保守，则可能在未来出现营运资金短缺的情况，不能有效实现提前筹划营运资金的效果。

营运资金缺口测算通常以公司营业收入历史增长率情况为基础进行假设分析。报告期各期，公司营业收入分别为29,589.44万元、33,788.11万元及7,687.64万元。得益于主力产品液压动力单元销售增长，2024年营业收入较上年增长14.19%，2025年一季度营业收入同比增长7.67%。

由于2022年公司下游的工程机械行业及工程车辆行业处于调整期，下游需求不及预期，同时公司主动调整产品结构，综合导致公司2023年营业收入有所下滑，前述影响因素具有一定的暂时性和偶发性。考虑到2024年工程机械行业稳步回升，公司在仓储物流行业中的领先地位，公司主要产品下游终端市场逐步恢复以及公司在高空作业平台、矿用卡车等工程机械领域开拓成效逐步体现，本次营运资金缺口测算时，预计未来三年公司能够保持2024年营业收入的增长趋势，营业收入增速为14.19%，参数设置合理、谨慎。具体分析如下：

（1）公司营业收入稳中有升，打造第二业务增长曲线

公司起步于仓储物流领域的各类小型集合低噪音的动力单元系统，深耕液压行业二十余年，上市后品牌效应显著增强，成功拓展工程机械及新能源领域龙头客户，包括徐工机械、中联重科、三一重工、柳工、同力重工以及比亚迪等。报告期内，公司营业收入稳中有升，同比分别上升 14.19%、7.67%。公司通过品质、技术、服务上的优势进行差异化竞争，及时跟踪客户需求，收集行业信息，为下游客户提供高附加值的产品，提高服务满意度，增加核心客户粘性；持续布局海外市场，积极开拓境外市场的大客户，稳定并扩大产品的市场供应份额，实现经营业绩的稳步增长。

（2）布局高端产业链，拓展工程机械、新能源领域

公司主力产品液压动力单元在仓储物流领域市场占有率较高，在保持传统优势的基础上，以技术创新为驱动力，提前进行产业布局，研发永磁同步一体机、新型静音齿轮泵、高精度比例电磁阀，并新增摆线马达、柱塞马达等液压执行元件及 EHA 电液作动器，不断丰富产品结构，持续推动产品升级换代，向高端产业链延伸。同时，公司积极开拓技术要求高、市场空间大、发展前景更为广阔的高空机械、矿用机械等领域。凭借先进的技术和良好的产品质量，加之受益于下游市场景气度提升，下游产品由聚焦电动叉车向广泛覆盖高空作业、重型卡车、电动矿卡、电动装载机等工程机械领域转型。目前，公司已形成仓储物流与高空机械、矿用机械等工程机械领域同步发展的业务格局。

（3）终端市场发展空间较大，下游需求逐步复苏

长期以来，我国高端液压件的发展滞后于下游装备制造业，国内主机厂家所需高端液压件主要依赖进口。近年来，国家先后出台了《液压、液压与气动密封行业第十四个五年发展规划纲要》等政策，提出行业未来发展趋势，包括：升级制造瓶颈，优化液压产品结构，加快高端液压件的创新和产业化进程；推进产品小型化、轻量化和模块化以及生产工艺绿色化，实现液压系统的智能化、一体化、集成化。公司紧跟行业发展趋势，围绕高端液压元件展开研发，并向智能化、电动化、系统化等方向发展，推动主力产品更新迭代，持续开拓新技术、新产品和新市场。

因此，为保证公司业务的长期可持续发展，公司综合考虑结合上述营收变化情况、主营业务发展规划及行业趋势，未来三年营运资金缺口测算相关参数的选取具有合理性。

2、补充流动资金规模是否超出发行人实际经营需要，进一步说明本次募集资金用于补充流动资金的必要性和合理性。

(1) 补充流动资金测算的基本假设

流动资金的占用金额主要来源于经营过程中产生的经营性流动资产和流动负债。公司以经审计的 2024 年营业收入以及 2023 年-2024 年各项经营性资产和经营性负债占营业收入的比例情况，以估算的 2025 年-2027 年营业收入为基础，按照销售百分比法对构成公司日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产、经营性流动负债分别进行估算，进而预测公司未来期间生产经营对流动资金的需求量。

(2) 营业收入预测

公司营业收入的测算以 2024 年为基期，假设公司主营业务和经营模式等内外部环境均未发生较大变化，预测 2025 年-2027 年营业收入增长比例为 14.19%。

(3) 营运资金需求测算

按照销售百分比法测算公司未来三年营运资金需求的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2026 年度/2026 年 12 月 31 日	2027 年度/2027 年 12 月 31 日
营业收入	38,582.57	44,057.35	50,308.98
应收票据	1,431.56	1,634.69	1,866.65
应收账款	8,765.98	10,009.85	11,430.23
应收款项融资	1,294.53	1,478.22	1,687.98
预付款项	143.49	163.85	187.10
合同资产	0.00	0.00	0.00

项目	2025年度/2025年 12月31日	2026年度/2026年 12月31日	2027年度/2027年 12月31日
存货	8,234.49	9,402.95	10,737.21
经营性流动资产合计	19,870.05	22,689.57	25,909.16
应付票据	0.00	0.00	0.00
应付账款	9,488.07	10,834.40	12,371.78
预收款项	0.00	0.00	0.00
合同负债	447.40	510.88	583.38
应付职工薪酬	460.88	526.28	600.96
应交税费	456.95	521.79	595.83
经营性流动负债合计	10,853.30	12,393.35	14,151.94
流动资金占用金额	9,016.75	10,296.21	11,757.22
新增流动资金缺口	778.80	1,279.46	1,461.01
未来三年累计新增流动资金缺口	3,519.27		

注：上述关于 2025-2027 年度营业收入的预测仅为测算本次发行流动资金缺口所用，并不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

根据上表测算，公司未来三年的营运资金缺口金额为 3,519.27 万元。本次补充流动资金规模 2,500 万元未超出发行人实际经营需要，本次募集资金用于补充流动资金具有必要性和合理性。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人董事长，了解募投项目新增产品及对应产能情况，对发行人现有产品、产能的影响，本次募投项目产品与前次募投项目产品的区别与联系，分析新增产能的合理性及必要性；

2、取得募投项目可行性报告、备案证等资料，查询《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》《战略性新兴产业分类（2018）》等文件，比对分析本次新增产品、产能是否符合国家相关产业政策和法律、行政法规的规定；

3、对发行人董事长、研发部门及销售部门相关人员进行访谈，了解“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类型产品所处的研发或生产阶段，发行

人相关技术、人员及专利储备情况，了解各类产品所对应下游市场的现状及发展趋势、与下游客户协议签署情况；了解本次募投项目建成后的营运模式及盈利模式，是否需要持续的大额资金投入；以及本次新增产能的消化措施及可行性，核查是否存在较高的产能过剩风险及短期内无法盈利的风险，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响；

4、获取公司主力产品动力单元的产能、产销量数据，分析产能利用率及产销率；获取本次募投项目各类产品的在手订单及意向订单，本次募投产品已批量生产的，获取产销数据；

5、查阅本次募投产品对应的下游主要客户的年度报告，了解报告期内其主要产品的产销情况；

6、访谈公司董事长、生产负责人及技术负责人，了解“高端智能液压动力系统及核心部件项目”各类产品的具体实施地点，是否存在与前次募投项目共用厂房的情况；

7、获取并查阅发行人本次募投产品与已有产品的工艺流程图，对研发人员进行访谈，询问不同产品在相关生产工艺、所需产线、生产设备等方面的区别与联系，核查是否存在共用产线情况；

8、查阅本次募集资金投资项目的可行性研究报告等相关资料，获取本次投入设备（含软件）清单，访谈相关技术人员，了解购置设备（含软件）的具体内容，包括设备名称、数量、单价、用途等，核查设备投入是否与新增产能相匹配，是否涉及重复购买设备情形；

9、查阅发行人本次“研发中心建设项目”的可研报告及相关研发项目投入情况，访谈相关技术负责人，了解发行人正在研发及计划研发新技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等情况；

10、查询同行业上市公司招股说明书、年度报告、问询回复等资料，了解其募投项目投资金额、设备投入及产能情况，并与发行人进行对比分析；了解研发项目及进展情况，相关技术研发方向，并与发行人进行对比分析；了解其募投项目建设期及实际建设延期情况，并与发行人进行对比分析，关注较长的建设周期是否符合合同类型项目特点；

11、查阅公司披露的年度报告，了解公司经营性流动资产和经营性流动负债情况，以及公司日常经营资金需求和现金流情况；通过公开渠道查询相关行业研究报告，并访谈公司管理层，了解公司主营业务的发展规划、行业发展状况和未来发展趋势，取得并复核公司对未来资金需求的测算，分析测算所用假设的合理性和资金规模测算的准确性；

12、查阅公司征信报告和借款合同，了解公司截至 2024 年末尚未偿还的银行贷款金额情况；查阅公司近年来与利润分配相关的公告，估算公司未来三年的利润分配情况，分析本次募集资金用于补充流动资金的合理性。

（二）核查意见

经核查，针对（1），保荐机构、发行人律师认为：

1、本次募投项目达产后，预计每年可新增 7 万台高端智能液压动力系统及核心部件产品，不仅可丰富现有产品品类，推进产品向电动化、数字化、智能化等技术驱动型高端液压核心部件转型，实现液压系统的数字化、智能化、高精度、高速化和高压化。本次新增产品、产能符合国家相关产业政策和法律、行政法规的规定；公司已在募集说明书中补充披露本次新增产品、产能的情况。

前次募投项目为年产 30 万套液压动力单元的产能扩充项目，以及 20 万套齿轮泵的研发及生产项目。前次募投项目主要为传统主力产品动力单元的产能扩充，新开拓的液压核心元件仅涉及外啮合和内啮合齿轮泵。

本次募投对应的具体产品为年产 7 万台高端智能液压动力系统及核心部件项目，所涉及的产品主要包括永磁同步一体机、动力元件新型静音齿轮泵、控制

元件高精度比例电磁换向阀、执行元件柱塞马达和摆线马达、电液伺服动力总成以及 EHA 电液作动器等。与前次募投项目相比，本次募投项目更专注于动力源、动力元件、执行元件、控制元件等关键核心零部件的研发投入和升级换代，向产业高端环节延伸，持续升级产品性能指标，实现降本增效，同时，本次募投可大大扩展下游应用空间及市场，提高公司市场竞争力和行业地位，本次募投项目具有必要性和合理性。

经核查，针对（2）（7），保荐机构、申报会计师认为：

2、截至 2025 年 7 月 31 日，本次募投项目中 0.3KW 永磁无刷一体机、CBHS 双向齿轮泵、VGD50-400 摆线马达处于批量生产阶段，1.5KW-22KW 永磁无刷一体机、AP38/45 柱塞马达、EHA 电液作动器处于小批量生产阶段，四象限齿轮泵、圆弧齿轮泵、高精度比例电磁换向阀、VBPV160/108 柱塞马达、VRD50 摆线马达、1.5KW 伺服动力总成、7.5kw 伺服动力总成等 7 款产品处于研发试制阶段；发行人具备本次募投新产品所需的技术、人员及专利储备。公司已在募集说明书中补充披露各类型产品所处的阶段，新产品所需的技术、人员及专利储备，已批量生产的产品，已经补充披露产销及在手订单情况。

“高端智能液压动力系统及核心部件项目”属于液压系统及核心部件的生产加工与销售，营运模式及盈利模式与公司现有业务模式不存在较大变化，建成之后无需持续的大额资金投入。发行人根据市场情况及公司发展状况制定产能消化措施，具备可行性，不存在较高的产能过剩风险及短期内无法盈利的风险，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

7、本次发行将未来三年经营活动现金流缺口测算相关参数选取具有合理性，与公司营收变化、主营业务发展规划及行业趋势的实际情况相符，本次补充流动资金规模具备必要性和合理性。

经核查，针对（3）（4）（5）（6），保荐机构认为：

3、本次募投项目永磁无刷一体机及电液伺服动力总成在现有 10 号厂房生产，与前次募投项目不共用厂房；高精度比例电磁换向阀在 1 号厂房生产，EHA 电

液作动器在 1 号厂房、2 号厂房生产，新型静音齿轮泵及执行元件在 3 号厂房、4 号厂房生产，与前次募投项目共用产房。公司已在募集说明书中予以补充披露。

本次募投产品相比现有产品主要体现在：（1）精度、速度等性能参数的提升、电机精准控制、齿轮泵双向设计实现正反转功能、阀精准控制流量、整体简化液压系统结构、提高稳定性、降本增效；（2）零件加工质量和效率等较大提升，生产设备优化导致的产品质量提升；（3）补全产业链，部分工序由外协转自制，加强核心制造工艺的自主生产能力；（4）整体扩展产品范围，补充丰富现有产品型号及系列，增加细分领域的产品品类，下游应用领域更加广泛。

除永磁同步一体机、电液伺服动力总成系本次新增产线外，其他产品存在与公司其他产品共用产线的情况。本次募投新增产线和设备主要涉及性能升级，产品在结构设计、精度、效率、精准控制、加工质量及功能方面有较大改进。公司现有生产线难以满足相关技术指标或产品要求，本次募投设备投入具有必要性，不涉及重复购买设备情形。

4、本次募投项目购置的设备（含软件）是对现有设备的补充及升级，相关设备的补充能够可显著提升工艺水平，保证产品质量，是公司进一步突破相关技术瓶颈、增强公司市场竞争力的必要手段，本次设备投入与新增产能相匹配。

由于同行业可比公司产品和本项目产品、生产工艺等内容上存在差别，因此单位设备投资存在较大差异，不具备直接可比性。本次募投设备是根据公司相关产品的工艺要求确定，具有必要性及合理性。

5、基于产品定位和发展战略不同，与同类业务上市公司相比，公司研发项目主要聚焦于永磁同步一体机、四象限齿轮泵、新能源汽车用永磁同步电机、静音齿轮泵、电液伺服能量回收系统等相关技术，围绕液压产品小型化、轻量化、模块化、绿色化，以及液压系统一体化和集成化等行业发展趋势，旨在突破液压核心部件研发瓶颈，与主营业务产品协同发展，提升公司核心竞争力。“研发中心建设项目”符合公司未来战略规划，亦符合公司所处行业发展趋势，具有必要性、合理性。

6、针对“高端智能液压动力系统及核心部件项目”中各类型产品，核心竞争力的关键指标体现在智能控制、噪音、抗拉强度、加工精度、摩擦系数及加工效率能效、能量回收等方面，发行人通过不断积累的核心技术及工艺应用，与行业标准相比，实现对速度和位移的精准控制、降噪 5-10dB、提高抗拉强度 5%以及加工精度、减小摩擦系数、能效达 95%、能量回收率达 35%，在提高零件性能稳定及生产效率、减少系统能量和能源损失的同时实现能量回收功能，公司产品具有核心竞争力。公司本次募投项目已实现部分产品批量化生产，并不断与工程机械龙头企业如徐工机械、中联重科、三一重工、柳工、欧胜集团、JLG 等建立合作关系。

公司根据实际经营情况、业务发展整体规划的需要，将“高端智能液压动力系统及核心部件项目”的建设期规划为 3 年，符合同类型项目特点，不会对本次募投产品的技术先进性和市场竞争力产生不利影响，不存在新增产能建成即成为落后产能的风险。

问题 3.关于经营情况和偿债能力

根据申请材料及公开披露文件，（1）发行人报告期内营业收入分别为 29,589.44 万元、33,788.11 万元、7,687.64 万元，同比变动幅度分别为-0.55%、14.19%、7.67%，扣非归母净利润分别为 1,655.74 万元、1,818.33 万元、523.38 万元，同比变动幅度分别为-32.90%、9.82%、-9.80%，波动较大。（2）按产品分类分析，发行人报告期内动力单元业务毛利率分别为 17.38%、16.92%、16.64%，核心部件业务毛利率分别为 15.55%、17.14%、27.73%，其他业务毛利率分别为 100.00%、93.18%、93.17%。（3）发行人报告期内其他业务收入分别为 429.20 万元、733.59 万元、191.06 万元，主要为废料收入及新增闲置老厂区租金收入。（4）根据审计报告，发行人不同区域销售下主营业务收入确认时点存在差异化。（5）发行人报告期内应收账款周转率为 4.72、4.40、3.75，呈现持续下滑趋势，其中 2024 年应收账款账面价值为 8,139.45 万元，同比增长 28.84%。（6）2025 年 1-3 月，发行人归母净利润较上年同期下降 16.03%，主要系新能源电机厂房于 2024 年 4 月转固后折旧费用增加。（7）发行人 2024 年末资产负债率为 40.15%，速动比率为 0.90，短期借款为 76,201.62 万元，同比增加 100.28%，主要为新增银行借款，应付账款 8,310.67 万元。

请发行人：（1）结合行业发展趋势、公司核心竞争力及市场地位、原材料价格变动、各细分产品价格销量及下游需求变化、不同销售模式、期间费用变动等，说明发行人报告期内净利润波动较大且与收入变动不一致的原因及合理性，业绩波动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异。（2）说明申报材料与定期报告中分类产品毛利率相关信息披露内容是否存在差异及差异原因，不同产品成本的主要核算方法及过程，成本归集是否准确，相关内部控制的执行情况及有效性，结合定价策略、原材料价格波动，量化分析报告期内不同产品毛利率变动的原因及合理性，发行人毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司是否一致，是否符合行业发展趋势。（3）说明业绩增长中新客户及老客户的贡献比例，报告期内各领域主要客户、主要新增客户、收入增长贡献较大的主要客户在报告期内的销售情况及期后合作稳定性。（4）说明其他业务收入中废料及租金收入的具体内容、交易价格公允性，主要交易对方与发行人股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系，是否存在利益输送情形，相关内部控制是否运行有效。（5）

说明报告期内不同区域的销售产品及收入构成情况，收入确认的时点、依据及外部凭证，是否符合《企业会计准则》的相关规定。（6）说明境外销售的主要地区、客户，境外销售收入增加的原因，是否存在国际贸易风险。（7）说明应收账款持续增长的原因，与主要客户的信用政策是否发生较大变化，应收账款逾期比例，主要应收账款相对方是否存在款项收回风险，结合同行业可比公司情况等，分析应收账款坏账计提的充分性。（8）结合在建工程具体内容、各期投入、建设进度等，说明报告期内在建工程转固情况，分析主要在建工程及本次募投项目转固后对公司收入、利润的影响，并完善相关风险揭示。（9）结合公司债务结构、应付账款规模占比、现金流情况、货币资金构成及受限情况等，进一步分析公司偿债能力，是否存在流动性风险，并结合同行业可比公司情况，说明公司是否具备合理的资产负债结构，量化分析本次发行对企业财务状况、偿债能力、持续经营能力、现金流量的影响，并完善相关风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并详细说明对收入真实性、供应商采购真实性、成本核算准确性所采取的核查程序、获取的证据、核查比例及有效性。

回复：

一、发行人说明

（一）结合行业发展趋势、公司核心竞争力及市场地位、原材料价格变动、各细分产品价格销量及下游需求变化、不同销售模式、期间费用变动等，说明发行人报告期内净利润波动较大且与收入变动不一致的原因及合理性，业绩波动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异。

1、结合行业发展趋势、公司核心竞争力及市场地位、原材料价格变动、各细分产品价格销量及下游需求变化、不同销售模式、期间费用变动等，说明发行人报告期内净利润波动较大且与收入变动不一致的原因及合理性。

（1）公司核心竞争力及市场地位

公司起步于仓储物流领域的各类小型集合低噪音的动力单元系统，深耕液压行业二十余年，主力产品液压动力单元在仓储物流领域行业积累了广泛的客户资源，拥有较高的市场占有率，市场地位较强。

除具有较强竞争优势的仓储物流领域外，报告期内，公司持续优化产品结构、积极开拓其他领域，逐步由传统电动叉车产品向 AGV 无人搬运车、高空作业平台、矿用卡车等高附加值产品拓展，并与浙江鼎力、徐工机械、三一重工等国内工程机械龙头企业建立了长期稳定的合作关系。同时，公司积极布局新能源汽车、塑料机械（如注塑机）、金属成形机床（如折弯机）及医疗设备等新兴领域。目前，该类新领域仍处于市场开拓早期，业务尚需一定爬坡时间，公司已与比亚迪、福田汽车、迈瑞医疗、伯乐智能装备股份有限公司等行业领先企业展开合作，为后续发展奠定基础。

（2）行业发展趋势及公司收入结构

①液压行业发展趋势

A、中低端液压件竞争激烈，高端液压件市场规模持续扩大

长期以来，国内多数液压件生产企业规模较小、创新能力有限，液压产品主要集中在中低端产品，同质化较为严重，低价位低水平产品竞争激烈，下游厂商多采取降价策略争夺市场份额。与此同时，随着行业持续发展与企业技术革新，国内制造商在液压技术工艺上逐步突破，产品性能不断提升，推动高端液压件的国产化进程加快，相应市场规模持续扩大。

B、液压技术迭代加速,技术创新是提升竞争力的关键

在产品及制造方面，液压件正加速向小型化、轻量化、模块化方向发展，通过优化设计、采用新材料和先进制造工艺来满足设备紧凑化和能效提升的需求。同时，工艺过程强调节能环保，推广绿色工艺，并加强资源循环利用，以实现整个生命周期的绿色化转型。在系统及效能方面，随着新能源技术及装备智能化的发展，终端应用要求液压传动技术与电控技术有效结合，改变传统的控制形式，提升系统响应效能。液压系统的高度集成化与一体化成为关键突破点,技术创新是液压行业提升竞争力的关键。

C、新兴产业驱动市场需求多元化

随着新能源、智能制造、高端装备等战略性新兴产业的蓬勃发展，以及仓储物流、工程机械等传统应用领域市场需求的持续升级，客户对液压系统的技术要求已从满足基础功能，全面提升为对高效能、高精度与高可靠性的综合需求。同时，新兴领域已成为液压行业重要的增长引擎，液压技术凭借其高功率密度、环境适应性等独特优势，已在新能源、高端医疗设备等领域实现快速渗透与广泛应用。整体而言，液压行业展现出强劲的多元化增长态势。

②公司收入结构

报告期内，公司产品应用场景主要为仓储物流、工程机械领域等，主营业务收入按应用领域划分具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仓储物流	4,626.21	61.71%	20,739.48	62.74%	18,463.58	63.32%
工程机械	1,425.51	19.02%	6,619.82	20.03%	5,261.38	18.04%
其他领域	1,444.86	19.27%	5,695.23	17.23%	5,435.28	18.64%
主营业务收入合计	7,496.58	100.00%	33,054.52	100.00%	29,160.24	100.00%

报告期内，公司产品在仓储物流领域销售占比较高，在保持传统优势的基础上，公司持续积极开拓技术要求高、市场空间大、发展前景更为广阔的高空机械、矿用机械等领域。报告期内，公司在高空作业平台、矿用机械等工程机械领域保持增长，并发力重载AGV、新能源汽车等行业，巩固领先优势。

(3) 原材料价格变动

公司产品因下游液压主机客户的需求多样具有定制化特点，加之主要部件自产率较高，所需原材料的种类和型号繁多。主要原材料按类别划分为电机、电机配件、阀及阀类配件、阀块相关原材料、泵相关原材料、油箱及其他原材料等。报告期内，公司原材料按类别划分具体如下：

单位：万元

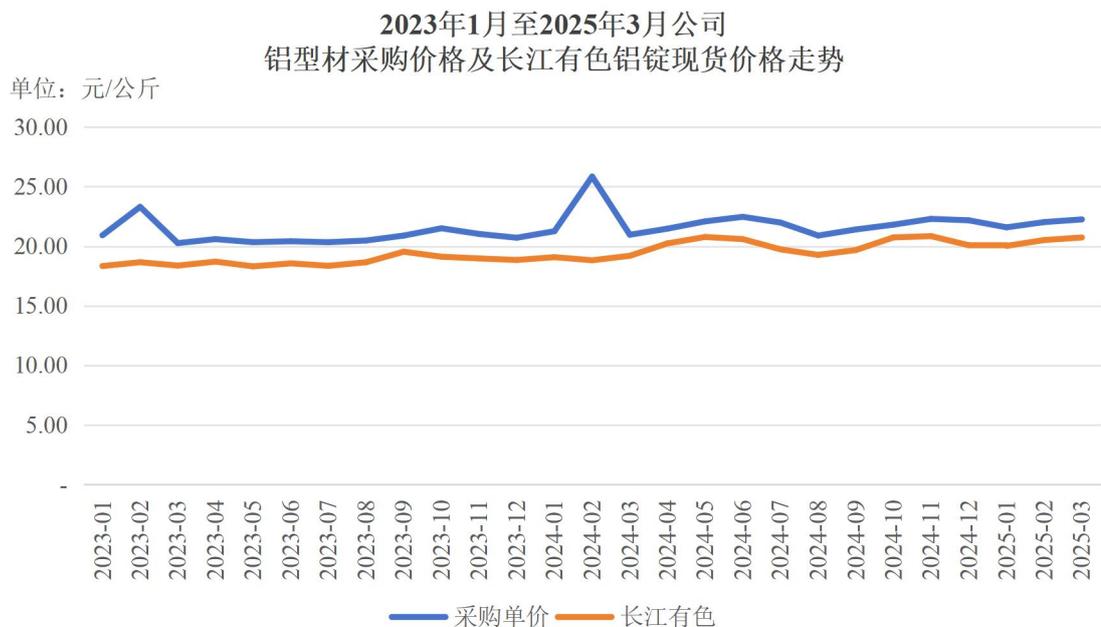
原材料类别	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

电机	887.72	17.36%	3,838.52	17.62%	2,240.53	13.02%
电机配件	1,508.88	29.50%	5,865.13	26.92%	5,532.25	32.14%
阀及阀类配件	873.34	17.08%	4,393.58	20.17%	3,593.77	20.88%
阀块相关原材料	750.35	14.67%	2,692.17	12.36%	2,112.28	12.27%
泵及相关原材料	409.44	8.01%	2,344.60	10.76%	1,627.72	9.46%
油箱及其他材料	684.66	13.39%	2,650.28	12.17%	2,104.83	12.23%
合计	5,114.40	100.00%	21,784.27	100.00%	17,211.39	100.00%

主要原材料中，除生产阀块的铝型材及电机配件漆包线外均不属于大宗交易商品，难以获取公开的市场价格。因此从六类原材料中各选取报告期内采购金额较多的原材料，比较采购价格变动。

①铝型材采购价格变动分析

报告期各期，公司铝型材采购金额分别为 1,508.06 万元、1,964.96 万元及 430.19 万元，占原材料采购金额的比例分别为 8.76%、9.02%及 8.41%，平均采购单价分别 20.70 元/公斤、21.72 元/公斤及 22.00 元/公斤。公司铝型材采购定价方式为“长江有色铝锭价格+加工费”。报告期内，公司铝型材采购价格总体呈波动上升趋势。除 2023 年 2 月及 2024 年 2 月，因采购的泵体型材加工费较高，总体与长江有色铝锭现货价格走势一致，具体如下：



②漆包线采购价格变动分析

报告期各期，公司漆包线采购金额分别为 821.02 万元、776.18 万元及 230.70 万元，占原材料采购金额的比例分别为 4.77%、3.56%及 4.51%，平均采购单价分别 64.37 元/公斤、70.42 元/公斤及 70.81 元/公斤。公司漆包线采购定价方式为长江有色铜价+加工费。报告期内，公司漆包线采购单价总体呈上升趋势，与长江有色铜价走势基本一致，具体如下：

2023年1月至2025年3月公司
漆包线采购价格及长江有色铝锭现货价格走势



③其他原材料采购价格分析

报告期内，公司其他主要的原材料对应的平均采购单价如下：

产品分类	型号	采购占比	采购单价			采购单价变动		单位
			2025年1-3月	2024年	2023年	2025年1-3月变动	2024年变动	
电机	直流电机 1	1.71%	584.07	584.07	584.07	-	-	元/台
	直流电机 2	1.51%	540.57	550.81	566.58	-1.86%	-2.78%	元/台
	直流电机 3	1.29%	226.64	231.08	244.01	-1.92%	-5.30%	元/台
	直流电机 4	0.77%	253.68	253.68	255.00	0.00%	-0.52%	元/台
	直流电机 5	0.40%	293.81	296.88	299.12	-1.04%	-0.75%	元/台
	交流电机 1	1.40%	383.98	389.71	387.82	-1.47%	0.49%	元/台
	交流电机 2	0.59%	787.04	799.02	-	-1.50%	-	元/台
	交流电机 3	0.45%	776.52	788.38	-	-1.50%	-	元/台
电机配件	交流电机 4	0.38%	1,796.46	1,914.78	1,911.50	-6.18%	0.17%	元/台
	启动开关 1	0.77%	40.60	40.60	40.60	0.00%	0.00%	元/只
	启动开关 2	0.74%	25.97	26.90	28.32	-3.46%	-5.00%	元/只
	启动开关 3	0.73%	22.79	23.56	24.78	-3.27%	-4.93%	元/只
	启动开关 4	0.50%	41.46	41.46	41.46	-	-	元/只
	硅钢片 1	0.76%	4.60	4.81	5.01	-4.39%	-3.87%	元/公斤

	硅钢片 2	0.69%	4.60	4.83	5.02	-4.86%	-3.64%	元/公斤
	机壳 1	0.68%	22.68	22.83	23.35	-0.65%	-2.21%	元/只
	机壳 2	0.43%	22.68	22.84	23.12	-0.68%	-1.22%	元/只
	机壳 3	0.36%	8.80	8.86	8.91	-0.61%	-0.56%	元/只
	换向器 1	0.62%	19.30	20.07	19.55	-3.84%	2.68%	元/只
	换向器 2	0.57%	8.89	9.07	8.94	-2.00%	1.51%	元/只
	换向器 3	0.52%	19.30	20.07	19.51	-3.84%	2.89%	元/只
	磁瓦 1	0.56%	1.88	1.91	1.98	-1.22%	-3.76%	元/片
	磁极块	0.46%	1.95	2.00	2.06	-2.52%	-3.28%	元/只
	扁铜线	0.43%	70.30	67.21	61.98	4.60%	8.44%	元/公斤
	硅钢片	0.42%	4.45	4.56	4.67	-2.46%	-2.37%	元/公斤
	轴	0.40%	7.23	7.40	7.58	-2.21%	-2.44%	元/根
	后端盖	0.38%	7.04	8.15	8.04	-13.52%	1.36%	元/只
阀及阀类配件	阀芯 1	2.87%	28.37	29.92	31.36	-5.18%	-4.61%	元/只
	阀芯 2	0.93%	29.20	29.31	30.97	-0.38%	-5.36%	元/只
	阀芯 3	0.85%	38.76	38.78	38.94	-0.04%	-0.41%	元/只
	阀芯 4	0.75%	104.00	106.00	144.00	-1.89%	-26.39%	元/只
	阀芯 5	0.58%	35.40	38.08	38.50	-7.05%	-1.07%	元/只
	内置单向阀	0.70%	7.35	7.75	7.83	-5.26%	-0.96%	元/只
	电磁阀	0.64%	88.50	90.11	110.00	-1.79%	-18.09%	元/只
	圆线圈 1	0.49%	12.01	12.35	12.60	-2.76%	-1.98%	元/只
	圆线圈 2	0.44%	10.30	10.64	10.87	-3.18%	-2.10%	元/只
	电磁阀	0.46%	455.75	458.00	460.18	-0.49%	-0.47%	元/套
	方线圈	0.43%	10.33	10.64	10.86	-2.86%	-2.03%	元/只
阀块相关原材料	铸件毛坯 1	1.50%	64.68	64.25	62.12	0.67%	3.42%	元/块
	铸件毛坯 1	0.62%	44.06	42.53	41.82	3.60%	1.70%	元/块
	铸件毛坯	0.48%	30.36	29.70	28.62	2.24%	3.75%	元/块
	铸件毛坯	0.48%	-	32.30	32.41	-	-0.34%	元/块
	阀块铸造毛坯 1	0.67%	53.08	52.48	50.89	1.15%	3.12%	元/块
泵及相关原材料	轴套毛坯 1	0.70%	2.94	2.88	2.75	2.03%	4.74%	元/只
	压铸前盖 1	0.52%	5.45	5.45	5.45	-	-	元/只
	后盖	0.52%	5.45	5.45	5.45	-	-	元/只
其他原材料	高压堵头	0.56%	0.77	0.78	0.80	-1.20%	-3.03%	元/只
	聚乙烯 1	0.53%	8.67	8.73	8.83	-0.70%	-1.03%	元/公斤

由上表，上述主要原材料采购单价有所下降，一方面，随着公司采购规模上升，对供应商议价能力逐步增强；另一方面，受下游行业竞争带来的降价压力传导影响，公司及时与供应商协商调整采购价格，并积极寻求在产品品质、供货周期及价格等方面更具竞争力的新供应商合作。

报告期内，除大宗材料外，其他主要原材料采购价格有所下降，整体变动幅度不大，对公司毛利率水平影响不大。

(4) 细分产品价格、销量变动及下游需求变化

公司产品下游需求变化详见本回复问题 1 中“1、补充披露报告期内及期后下游市场需求、市场竞争环境变化的具体表现，对前次募投项目进度及效益等的具体影响，以及发行人采取的应对措施；”

报告期内，动力单元产品价格、销量同比变动具体如下：

单位：元/台、台

年度	价格	销量	单价同比变动	销量同比变动
2025 年 1-3 月	673.57	100,733	6.51%	-1.60%
2024 年度	666.80	465,736	-0.99%	15.47%
2023 年度	673.44	403,341	0.51%	-2.00%

公司动力单元产品具有定制化程度较高的特点，销售单价及销量波动主要受产品结构影响。具体细分产品领域分析如下：

A、仓储物流行业

报告期内，仓储物流领域动力单元产品价格、销量同比变动具体如下：

单位：元/台、台

年度	价格	销量	单价同比变动	销量同比变动
2025 年 1-3 月	583.69	74,763	6.44%	-3.48%
2024 年度	571.02	340,038	-2.94%	15.39%
2023 年度	588.35	294,686	-3.60%	-5.15%

受仓储物流行业需求旺盛影响，该领域同质化产品低价竞争激烈，公司为巩固该细分市场竞争优势，主动调低销售动力单元产品价格。2023 年度及 2024 年度，仓储物流领域动力单元平均销售价格分别下降 3.60%、2.94%，销售数量分别变动-5.15%、15.39%。2023 年度销量下滑主要系公司主动调整客户结构，逐步减少与下游零散小客户的合作，重点深化与大客户的合作，2024 年度，受益于下游景气度及公司产品竞争优势，仓储领域动力单元销量恢复上升。2025 年 1-3 月，仓储物流领域动力单元销售单价同比上升 6.44%，主要得益于高配置叉

车及 AGV 小车等高附加值动力单元产品销售占比提升，同期销量同比有所下降主要受部分客户产线调整影响。

B、工程机械行业

报告期内，工程机械领域动力单元产品价格、销量同比变动具体如下：

单位：元/台、台

年度	价格	销量	单价同比变动	销量同比变动
2025 年 1-3 月	1,125.41	12,054	15.85%	-4.97%
2024 年度	1,038.98	62,428	6.37%	19.65%
2023 年度	976.79	52,175	6.03%	47.64%

工程机械领域，公司与浙江鼎力已建立长期合作关系，并在报告期内逐步与国内龙头主机厂商包括徐工机械、中联重科、同力重工等客户深化合作，不断丰富产品系列。报告期内，公司工程机械领域动力单元销售单价持续上升。2025 年 1-3 月，高空机械动力单元销售单价同比提升 15.85%，主要来源于配套能量回收系统的新型动力单元产品。该产品凭借其显著的节能效果及较高的技术附加值，已成功实现对浙江鼎力的批量供货，带动整体销售均价提升。同期，公司工程机械动力单元销售数量同比下降 4.97%，主要受徐工机械、中联重科等客户基于市场需求调整自身产品结构，导致对公司的阶段性采购需求有所减少。

(5) 销售模式

报告期内，公司采取直销为主，少量经销的销售模式。公司产品具备定制化程度高的特点，下游客户主要为仓储物流、工程机械等领域主机厂商。当客户提出产品需求后，市场发展部对客户需求进行市场评估，确认可行后，由公司技术部进行产品设计，销售部门进行报价、组织技术部和品质部三方评审，共同确认双方的技术标准、质量参数及商务条款，由双方协商后签订框架合同或单个销售合同，在合同履行期限内由客户下达销售订单。同时，公司密切跟踪下游行业的需求变化，通过持续的研发创新，把握并引导客户需求、增强客户粘性。

报告期内，公司分别在江苏泰兴及安徽马鞍山设立区域经销商，一方面系集中当地经销商资源优势，开拓本地零散中小客户，另一方面降低异地管理成本并提高经营效率。报告期内，公司经销收入分别为 551.67 万元、344.34 万元及 40.13

万元，占各期收入比重分别为 1.86%、1.02%及 0.52%，占比较低。

(6) 期间费用变动影响

报告期内，公司期间费用明细及变动具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动
销售费用	207.91	11.46%	789.43	3.63%	761.77	37.56%
管理费用	354.18	-17.26%	1,417.39	24.67%	1,136.87	-5.21%
研发费用	326.47	10.93%	1,496.63	20.88%	1,238.08	-3.97%
财务费用	-0.30	-91.43%	65.61	1.34%	64.74	-2.62%
期间费用合计	888.27	-1.90%	3,769.07	17.73%	3,201.46	2.98%
期间费用占收入比重	11.55%		11.16%		10.82%	

报告期内，公司期间费用合计分别为 3,201.46 万元、3,769.07 万元及 888.27 万元，占各期营业收入比重分别为 10.82%、11.16%及 11.55%，整体期间费用率随收入规模增长略有上升。

报告期内，公司销售费用呈增长趋势。公司在维护原有客户的基础上，持续开拓新市场与新客户，相应参展费用、差旅费用、业务招待费用较高。2023 年度，销售费用同比增加 207.99 万元，增幅较高，主要系当期参展费同比增加 164.88 万元。

报告期内，公司管理费用有所波动，2024 年度同比增幅 24.67%主要系业务招待费用及中介机构咨询费用增加较多所致。

报告期内，公司为提升技术创新能力、增强自主研发实力，持续加大研发投入。2024 年及 2025 年 1-3 月公司研发费用同比增长 20.88%及 10.93%，基于业务以及未来发展需要，公司研发覆盖的液压件品类更为丰富，同时，随着研发技术队伍的扩充以及薪资提升，人工费用增加较多。此外，研发办公楼于 2024 年转固及研发设备、软件投入增加使得折旧摊销额增加较多，综合使得报告期各期公司的研发费用呈增长态势。

报告期内，公司财务费用主要为利息支出、汇兑损益及银行手续费。2025

年 1-3 月，财务费用为负主要系汇兑收益较高所致。

（7）影响净利润波动的其他因素

报告期各期，公司新增固定资产及无形资产及各期折旧、摊销费用同比增加额具体如下：

单位：万元

年度	固定资产、无形资产各期增加金额	各期折旧、摊销费用	折旧、摊销费用同比增加金额 A	扣非后归母净利润 B	占比 (A/B)
2023 年度	1,079.58	2,347.44	321.11	1,655.74	19.39%
2024 年度	11,730.27	2,739.52	392.07	1,818.33	21.56%
2025 年 1-3 月	33.83	727.88	181.30	523.38	34.64%

报告期内，随着公司前次募投项目建设完成，在建工程转固，新购置的硬件、软件设备陆续投入使用，各期折旧、摊销金额同比增加额分别为 321.11 万元、392.07 万元及 181.30 万元，对扣非后归母净利润水平影响较大。此外，因 2024 年设备购置较多，公司享受增值税进项税额加计抵减税收优惠较多。2025 年一季度，该项税收优惠较上年同期减少 45.88 万元，亦导致当期扣非后归母净利润下滑。

综上所述，（1）公司主力产品液压动力单元在仓储物流领域竞争力强、市场占有率较高、市场地位较为领先；同时，公司持续优化产品结构、积极开拓其他领域，工程机械领域收入有所增长，因此报告期内公司营业收入稳中有升；（2）液压行业技术迭代较快，新兴领域较多，而仓储物流领域存在一定的同质化竞争情形，产品售价有所下降，毛利率受到一定影响，而新产品市场处于起步发展阶段，未能产生规模效应；（3）IPO 募投项目逐步转固后新增折旧摊销费用较多，同时市场开拓使得销售费用增长较快，综合使得净利润下滑较多。上述因素综合影响，导致报告期内存在部分期间收入稳定、利润有所波动，形成变动趋势不一致的情形。

2、业绩波动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司及同行业可比公司业绩波动趋势具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度	2025年1-3月同比变动	2024年同比变动	2023年同比变动
恒立液压	营业收入	242,216.67	938,968.92	898,464.04	819,671.39	2.56%	4.51%	9.61%
	扣非后净利润	68,245.94	228,492.79	244,653.35	223,079.08	16.42%	-6.61%	9.67%
万通液压	营业收入	16,651.01	62,851.45	66,854.44	50,472.29	17.57%	-5.99%	32.46%
	扣非后净利润	3,301.50	10,143.14	7,507.42	5,029.57	70.18%	35.11%	49.27%
邵阳液压	营业收入	6,108.38	35,118.77	27,580.58	30,082.64	3.31%	27.33%	-8.32%
	扣非后净利润	21.96	173.61	114.23	3,072.03	171.21%	51.98%	-96.28%
威博液压	营业收入	7,687.64	33,788.11	29,589.44	29,753.94	7.67%	14.19%	-0.55%
	扣非后净利润	523.38	1,818.33	1,655.74	2,467.57	-9.80%	9.82%	-32.90%

2023年，同行业可比公司恒立液压、万通液压的营业收入及扣非后净利润呈增长趋势，邵阳液压与公司的营业收入及扣非后净利润均呈下降趋势。恒立液压业绩增长主要受益于海工海事、高空作业平台用摆动缸等产品的放量增长；万通液压的业绩增长主要系煤炭行业需求旺盛，采掘设备用缸收入大幅增长。公司因业务集中于仓储物流领域且处于工程机械客户拓展期，收入有所下滑。

2024年，除万通液压营业收入及恒立液压扣非后净利润有所下滑外，公司及其他可比公司业绩均呈上升趋势。万通液压收入下降主要系煤矿高增长需求逐步趋于平缓，采掘设备用缸订单量减少，导致机械装备用缸产品收入下降；恒立液压扣非后归母净利润下滑主要系其境外市场拓展及海外子公司试运营，导致销售费用及管理费用增加较多所致。

2025年1-3月，同行业可比公司营业收入及扣非后净利润均呈同比上升趋势。公司营业收入增长趋势与同行业一致，扣非后归母净利润同比下滑主要受折旧费用上升，税收优惠同比减少等因素影响。

(二) 说明申报材料与定期报告中分类产品毛利率相关信息披露内容是否存在差异及差异原因，不同产品成本的主要核算方法及过程，成本归集是否准确，相关内部控制的执行情况及有效性，结合定价策略、原材料价格波动，量化分析报告期内不同产品毛利率变动的原因及合理性，发行人毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司是否一致，是否符合行业发展趋势。

1、申报材料与定期报告中分类产品毛利率相关信息披露内容是否存在差异及差异原因。

申报材料与 2023 年年度报告披露的产品分类毛利率存在差异，具体如下：

产品分类	主营业务收入占比	毛利率		
		申报材料	2023 年年度报告	差异
动力单元	93.15%	17.38%	18.59%	-1.21%
核心部件	6.85%	15.55%	-0.86%	16.41%

2023 年度，申报材料中产品分类毛利率披露准确，与 2023 年年度报告的毛利率存在差异，主要原因是：

报告期内，公司存在子公司向母公司销售液压核心部件配套动力单元的情形，故在合并层面需要将动力单元和零部件的营业成本进行抵消拆分。2023 年度，公司抵消拆分时有误，导致部分应抵消拆分至动力单元的营业成本抵消拆分至核心部件。

由于该事项仅为营业成本内部分类事项，不影响营业成本总金额，且金额较小，占营业成本比例较低。2023 年度，公司动力单元营业收入占主营业务收入比重为 93.15%，因上述事项导致动力单元毛利率披露差异为-1.21%，对动力单元的毛利率影响较小且不影响整体毛利率。

2、不同产品成本的主要核算方法及过程，成本归集是否准确，相关内部控制的执行情况及有效性

(1) 不同产品成本的主要核算方法及过程，成本归集是否准确

公司各类产品成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其核算方法和核算过程一致如下：

①直接材料的归集分配方法

直接材料依据产品物料清单（BOM）领用材料，通过生产订单进行归集分配，生产部门按照 ERP 系统中经审批的领料单安排领料，领料单对应生产订单、车间、产品、工序，投入的直接材料成本在半成品和完工产品之间分配。ERP 系统按照移动加权平均法核算领用的材料成本并生成领料汇总表，依据订单实际

领料核算直接材料成本。

②直接人工的归集分配方法

直接人工成本包括直接从事生产工作的生产人员的职工薪酬及其他福利费，每月末，财务部根据行政管理部门提交的薪酬表将当月生产人员薪酬登记入账。

月末将当月实际发生的生产人员薪酬，在完工产品之间进行分配。以产品直接材料成本/当月全部完工产成品的直接材料成本为分配率进行分配。

③制造费用的归集分配方法

公司制造费用主要核算与生产相关的固定资产折旧分摊、水电气等费用。月末将当月实际发生的制造费用在完工产品之间，以产品直接材料成本/当月全部完工产成品的直接材料成本为分配率进行分配。

综上所述，公司成本按照不同产品清晰归类，产品成本，符合公司的实际生产经营情况及会计准则的相关要求。

(2) 相关内部控制的执行情况及有效性；

报告期内，公司制定了《生产辅助物料采购管理规定》《仓储管理制度》《质量控制规定》等相关内控制度，对物资采购入库、存货保管、产成品入库等关键环节进行管控，并有效执行。公司相关内控制度条款和具体执行情况如下：

①物资采购入库

由采购经理根据当月生产计划需求，下订单给各供应商，并确认到货日期。供应商发货后，要求供应商提供物流发货信息给采购，对物流状况进行随时跟踪确认。物料到货后，通知仓库根据送货单、实际到货量、相关检测证明进行收货作业，同时通知品质进行相关检测作业。再由采购经理在 ERP 系统制单采购入库单据并提交流程，经质检员、仓库统计员核对无误，确认物料入库流程。

②存货保管

建立清楚完整的账物管理制度，对存货进行详细的记录。根据生产计划工单所需物料及时备料，确保生产的正常进行。对所存物料定期检查，并及时汇报，以便及时采购补充。坚持对仓库的巡查和对物料的抽查制度，定期清理仓库中的

呆滞料和不合格品。

③物资领用

批量领料由生产计划在 ERP 系统里下生产工单，班组长根据工单号打印领料清单，并由班组长签字车间主任批准，仓库保管员方可发料并审核领料系统流程。非批量领料如刀具、油品、量具、五金工具、劳保用品等，由班组长在 ERP 系统制单其他出库单据，打印后签字，由车间主任批准，(刀具、量具、五金工具、劳保用品等必须以旧换新) 仓库保管员方可发料并审核领料系统流程。非生产领料如技术试样、工程部做工装、生产部工装维护等，由部门负责人在 ERP 系统制单其他出库单据，打印后签字由生产总监批准，仓库保管员方可发料并审核领料系统流程。

④产成品入库

产品包装、缴库及标识作业产品包装依据客户要求或公司自行的包装要求包装，完成经品质查验合格之成品,由生产车间主任在 ERP 系统根据生产工单号录入产成品入库单据后，办理入库手续。仓库管理员依入库单核对产品型号及数量并审核系统流程，做好帐、物管理。

⑤销售出库

由销售内勤人员根据每日业务经理提交的产品销售、结算审批单，在 ERP 系统里制单销售发货单并提交系统流程，经财务审核无误并加盖销售发货章后，提交仓库管理员办理发货。仓库管理员负责审查出库手续的完整性，对将要出货的成品实物与销售发货单的要求品种、规格、数量进行核对并审核系统发货流程。

⑥存货盘点

组织召开盘点准备会议，拟制定盘点计划、盘点人员。多部门人员进行共同盘点，严格按照盘点计划，认真记录盘点情况。仓库盘点差异部分必须由统计员统一编制“盘点差异审批表”，由盘点人员注明差异原因并报部门负责人审批，经批准后通过“其他出入库”的形式对物料进行调整。盘点完成后初盘人和复盘人需在“盘点表”上签字确认。财务成本会计将“盘点表”留底保存备查。财务在收到车间盘点表起，三天内将差异原因核实，并在系统制单其他出入库单据将

账物调整为一致。盘点工作完成以后，财务根据盘点表编制盘点汇总表及差异分析表，将所发生的差额、错误、变质、呆滞、盈亏、损耗等结果，应分别给予处理，并分析原因，提出纠正预防措施，防止以后再发生。

⑦生产成本核算

财务部在 ERP 系统以“生产成本”和“制造费用”一级科目归集产品成本；其中“生产成本”下设直接材料、直接人工、制造费用等二级科目进行明细核算。直接人工涵盖装配车间、电机车间、液压泵车间、液压阀车间等车间一线人员的工资、五险一金及福利费；制造费用归集生产部管理人员、仓储部、品管部工资及福利费、生产用固定资产折旧、水电气、加工费、修理费、物料用品及修理用备件等。

综上，报告期内，与成本相关的内部控制有效执行。

3、结合定价策略、原材料价格波动，量化分析报告期内不同产品毛利率变动的原因及合理性

（1）定价策略

公司主要采用成本加成的定价原则，并结合产品的市场供需情况、订单规模、宏观环境影响等与客户协商确定销售价格。基于液压行业“料重工轻”的行业特点，直接材料占产品成本的比例较高，因此公司销售定价模式在材料成本基础上进行成本加成。

（2）原材料价格波动

公司实行“以销定采”的订单式采购，主要原材料为电机及配件、阀与阀块、泵件、油箱、铝型材、漆包线等。

报告期内，公司主要原材料采购价格情况具体参见本题“1、结合行业发展趋势、公司核心竞争力及市场地位、原材料价格变动、各细分产品价格销量及下游需求变化、不同销售模式、期间费用变动等，说明发行人报告期内净利润波动较大且与收入变动不一致的原因及合理性”中（3）原材料价格变动”对原材料价格变动分析。

(3) 量化分析报告期内不同产品毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务按产品收入及毛利率变动情况如下：

单位：%

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
动力单元	90.51	16.64	93.95	16.92	93.15	17.38
零部件	9.49	27.73	6.05	17.14	6.85	15.55
合计	100.00	17.69	100.00	16.93	100.00	17.25

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 17.25%、16.93%、17.69%，整体较为稳定。

①动力单元

报告期各期，公司液压动力单元平均售价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/个、个百分点

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	金额	变动	金额	变动	金额
平均单价	673.57	1.08%	666.4	-1.05%	673.44
平均成本	561.49	1.41%	553.71	-0.49%	556.41
毛利率	16.64%	-0.28	16.92%	-0.46	17.38%
单位售价变动对毛利率的影响	0.88%	-	-0.87%	-	-
单位成本变动对毛利率的影响	-1.16%	-	0.41%	-	-

注 1：单位售价增长使得毛利率提高的幅度系假设单位成本保持不变的情况下所进行的测算：毛利率提高点数=[(1-上年度单位成本/本年度单位售价) - (1-上年度单位成本/上年度单位售价)]*100%

注 2：单位成本上升使得毛利率下降的幅度系假设单位售价保持不变的情况下所进行的测算：毛利率降低点数=[(1-本年度单位成本/本年度单位售价) - (1-上年度单位成本/本年度单位售价)]*100%

报告期各期，公司动力单元毛利率分别为 17.38%、16.92%及 16.64%，整体较为稳定。2024 年度，动力单元毛利率变动主要受销售单价下降影响，因销售占比较大的仓储物流领域同质化产品低价竞争激烈，公司为巩固该细分市场竞争优势，主动调低销售动力单元产品价格以扩大销售规模所致。2025 年 1-3 月，动力单元毛利率变动主要受产品结构变动影响，总体较为稳定。

②核心部件

公司核心部件产品销售种类众多，产品较为分散，根据其功能用途，核心部件的销售主要包括齿轮泵、电机、电机配件、阀及阀类相关配件等。

报告期内，核心部件细分产品构成及毛利率变动情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年		2023年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
齿轮泵	54.77%	23.44%	40.34%	6.40%	40.19%	-1.21%
电机及配件	16.67%	36.91%	17.57%	29.38%	17.24%	27.66%
阀及阀类配件	6.37%	35.10%	15.74%	37.43%	10.48%	35.76%
其他	22.19%	29.32%	26.35%	13.29%	32.10%	23.44%
核心部件合计	100.00%	27.73%	100.00%	17.14%	100.00%	15.55%

报告期内，公司核心部件毛利率分别为 15.55%、17.14%及 27.73%，毛利率持续上升总体受齿轮泵收入占比及毛利率变动影响。报告期内，公司不断改进工艺技术，推动齿轮泵技术升级与工艺优化，成功开发并量产多个高附加值产品，同时叠加报告期内齿轮泵产能逐步释放，规模效应带动整体毛利率上升。

4、发行人毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司是否一致，是否符合行业发展趋势

报告期各期，公司毛利率水平及其变动趋势与同行业对比情况如下：

单位：%、个百分点

可比公司	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率
恒立液压	39.40	-3.43	42.83	0.93	41.90
邵阳液压	20.11	-1.66	21.77	-3.80	25.57
万通液压	30.62	2.70	27.93	6.03	21.89
平均水平	30.05	-0.80	30.84	1.05	29.79
威博液压	19.57	0.98	18.58	0.13	18.45

数据来源：同行业公司定期报告。

报告期内，公司综合毛利率呈持续上升趋势。同行业可比公司中，邵阳液压毛利率持续下滑，主要系其生产基地技术改造与产能扩建项目于 2024 年转固，

折旧摊销费用增加较多，影响毛利率。恒立液压 2025 年一季度毛利率有所下降主要系其境外布局前期成本较高所致。

报告期内，公司毛利率低于同行业可比公司毛利率平均水平，主要因公司与同行业可比公司在产品类型、客户结构、下游领域、技术水平等方面均有所不同，使得毛利率水平存在一定差异。具体如下：

产品类型方面，国内上市公司中，尚没有专业生产各类液压动力单元产品的上市公司。公司从事中小型液压动力单元的生产及销售，产品主要应用于仓储物流、工程机械等领域；恒立液压主要产品为高压油缸、高压柱塞泵等，其产品主要应用于工程机械领域；万通液压主要产品为油缸、油气弹簧等，产品主要运用于机械装备产品；邵阳液压主要产品为液压泵、液压柱塞泵等，产品主要运用于冶金、水利及风电设备等。

客户结构方面，公司主要客户为诺力股份、杭叉集团、浙江鼎力等等仓储物流、工程机械类企业；恒立液压主要客户为三一重工、柳州柳工和徐州徐工等挖掘机类工程机械类企业；万通液压主要客户为宏昌专用车、中集集团、兖矿东华等工程车辆及煤炭采掘类企业；邵阳液压主要客户为山河智能装备股份有限公司、南水北调中线干线工程建设管理局、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司等工程装备、特种装备类企业。

下游领域方面，公司产品主要运用于仓储物流领域、机械专用领域；恒立液压的产品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；万通液压的液压缸、汽车弹簧等产品主要运用于汽车、煤矿、石油、工程机械、军工等行业；邵阳液压产品广泛应用于工程机械、冶金、机床、水电、风电、阀门、军工、船舶、新能源等行业。

综上，公司毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司差异具有合理性，总体符合行业发展趋势。

（三）说明业绩增长中新客户及老客户的贡献比例，报告期内各领域主要客户、主要新增客户、收入增长贡献较大的主要客户在报告期内的销售情况及期后合作稳定性。

1、业绩增长中新客户及老客户的贡献比例

报告期内，公司新客户及老客户对收入的贡献比例具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
营业收入	7,687.64	33,788.11	29,589.44
新增客户贡献金额	1,584.42	3,879.34	1,690.05
新增客户贡献比例	20.61%	11.48%	5.71%
老客户贡献比例	79.39%	88.52%	94.29%

注：上表中新增客户是指报告期内（对比2022年）新开发形成销售的客户。

报告期内，公司业绩贡献以老客户为主，主要老客户较为稳定，客户粘性较高。公司新增客户收入贡献额持续增长，一方面公司积极开拓新客户，另一方面，公司与前期新增客户持续深化合作，推动销售规模不断提升。

2、报告期内各领域主要客户、主要新增客户、收入增长贡献较大的主要客户在报告期内的销售情况及期后合作稳定性。

（1）报告期内各领域主要客户在报告期内的销售情况

①仓储物流领域

报告期各期，仓储物流领域前五大客户销售情况具体如下：

单位：万元

客户名称	2025年1-3月	2024年	2023年
诺力股份	1,427.62	5,708.91	5,612.99
浙江事倍达物流设备有限公司	508.25	3,332.18	2,269.26
杭叉集团	224.61	1,364.41	1,656.08
印度 TARGET HYDRAUTECH PVT LTD	203.46	968.77	847.28
巴西 DKF TECNOLOGIA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS EIRELI	173.55	629.77	425.12
海康股份	133.63	677.40	177.29
泰兴市森博仓储设备有限公司	17.58	259.62	515.02

小计	2,688.69	12,941.06	11,503.03
占仓储物流领域比例	58.12%	62.40%	62.30%

②工程机械领域

报告期各期，工程机械领域前五大客户销售情况具体如下：

单位：万元

客户名称	2025年1-3月	2024年	2023年
浙江鼎力	699.05	2,335.93	2,044.92
同力重工	211.17	417.25	-
中联重科	103.16	896.80	760.96
徐工机械	96.52	1,026.82	328.04
临工重机	51.53	482.98	826.43
星邦智能	42.67	271.57	405.24
小计	1,204.10	5,431.35	4,365.59
占工程机械领域比例	84.47%	82.05%	82.97%

③其他领域

报告期各期，其他领域主要包括汽车工程、新能源、注塑机等领域。主要客户如下：

单位：万元

客户名称	领域	2025年1-3月	2024年	2023年
上海祥鸿	汽车工程	239.60	1,064.71	695.75
比利时 DHOLLANDIA	汽车工程	197.80	-	-
营口宏晖机电设备有限公司	汽车工程	76.79	442.82	74.18
合肥纬佳机械科技有限公司	汽车工程	50.74	316.92	475.11
荷兰 STERTIL BV	汽车工程	38.44	406.17	430.73
深圳市比亚迪供应链管理有限 公司	新能源	-	66.30	59.30
宁波伯乐智能机械有限公司	注塑机	22.15	44.17	-
江门市蒙德电气股份有限公司	注塑机	1.89	23.62	4.92

(2) 报告期内主要新增客户在报告期内的销售情况

报告期内，公司主要新增客户销售情况具体如下：

单位：万元

主要新增客户	领域	2025年 1-3月	2024年	2023年
同力重工	工程机械	211.17	417.39	-

安升重工有限公司	工程机械	13.63	330.22	-
三一重工	工程机械	0.09	242.85	238.34

注：上表主要新增客户统计口径为报告期内合计销售收入超过 300 万的客户

(3) 收入增长贡献较大的主要客户在报告期内的销售情况

报告期内，公司收入增长贡献较大的主要客户销售情况具体如下：

单位：万元

客户名称	领域	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
浙江鼎力	工程机械	699.05	2,335.93	2,044.92
浙江事倍达物流设备有限公司	仓储物流	508.25	3,332.18	2,269.26
上海祥鸿	汽车工程	239.60	1,064.71	695.75
同力重工	工程机械	211.17	417.39	-
印度 TARGET HYDRAUTECH PVT LTD	仓储物流	203.46	968.77	847.28
比利时 DHOLLANDIA	汽车工程	197.80	-	-
巴西 DKF TECNOLOGIA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS EIRELI	仓储物流	173.55	629.77	425.12
凯傲集团	仓储物流	135.22	407.83	191.17
海康股份	仓储物流	133.63	677.40	177.29
意大利 PR INDUSTRIAL s.r.l.	仓储物流	130.40	261.17	367.71
安徽合力	仓储物流	109.93	296.63	237.75
中联重科	工程机械	103.16	896.80	760.96
徐工机械	工程机械	96.52	1,026.82	328.04
印度 WESTIN HYDRAULICS	仓储物流	93.85	206.13	163.17
青岛浩利贸易有限公司	仓储物流	82.30	125.54	-
中山市颀榕汽车维修检测设备有限公司	汽车工程	71.72	123.16	108.19
香港 Hinson International Trade Co., Limited	仓储物流	71.23	116.50	83.25
巴拿马 PANAMAX AGRO HIDRAULICA SA	仓储物流	70.18	151.36	222.93
印度 Sandeep International	汽车工程	69.27	172.99	178.09
荷兰 VERDEGRO GROUP	仓储物流	56.35	26.10	-
巴西 ACT Sistemas Hidraulicos LTDA.	仓储物流	52.21	40.81	109.35

小计	3,508.85	13,277.96	9,210.22
营业收入	7,687.64	33,788.11	29,589.44
收入增长贡献较大的主要客户占营业收入比重	45.64%	39.30%	31.13%

注：上表收入增长贡献较大的主要客户统计口径为本年度或本期同比增长幅度超过 10%，且本年度销售额在 200 万元以上或 2025 年 1-3 月在 50 万元以上。

(4) 主要客户的期后合作稳定性

报告期内各领域主要客户、主要新增客户、收入增长贡献较大的主要客户期后销售额（2025 年 4-6 月销售额）及在手订单（截至 2025 年 7 月 31 日尚未执行的订单）汇总如下：

单位：万元

项目	期后销售额	在手订单
仓储物流主要客户	2,823.51	2,352.21
工程机械主要客户	1,403.21	2,087.37
主要新增客户	92.72	269.07
收入贡献大的客户	3,546.87	3,885.05

由上表，公司核心业务领域主要客户及收入贡献较大的主要客户合作稳定，期后销售额较 2025 年 1-3 月均呈上升趋势且在手订单储备充足。新增客户对公司营业收入贡献率相对较小，受客户需求影响，期后销售订单存在波动。

总体来看，公司与主要客户的期后合作情况整体稳定，核心业务领域具备较强的持续性。

(四) 说明其他业务收入中废料及租金收入的具体内容、交易价格公允性，主要交易对方与发行人股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系，是否存在利益输送情形，相关内部控制是否运行有效。

1、说明其他业务收入中废料及租金收入的具体内容、交易价格公允性，主要交易对方与发行人股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系

报告期内，公司其他业务收入构成具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
废料	166.54	624.15	427.95
租金	22.02	44.04	-

其他	2.50	65.41	1.25
其他业务收入合计	191.06	733.59	429.20

由上表，公司其他业务收入主要为废料收入、租金收入，其他收入主要为材料销售收入、测试费等。

(1) 废料收入

报告期内，公司废料主要为废铝，废铝收入金额分别为 352.80 万元、501.14 万元及 158.86 万元，占比 82.44%、80.29%及 95.39%，其他废品主要为废钢、废铁、废铜、废纸箱、废木材等。

①废料销售价格公允性

公司废铝销售价格系参考长江有色 A00 铝价结合废品形态与废料回收单位协商确定。报告期内，公司废铝销售价格较铝锭市场价对比如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
废铝销售收入	158.86	501.14	352.80
废铝销售数量	128.02	380.11	295.12
销售单价（不含税）	1.24	1.32	1.20
长江有色 A00 铝平均价格	2.03	1.99	1.87
废铝销售折扣率	61.07%	66.17%	63.93%

公司废铝形态主要为废铝块、废铝屑、废铝渣等，回收单位一般按照长江有色 A00 铝价的 60%-80%的折扣率进行回收。报告期内，公司废铝销售折扣率分别为 63.93%、66.17%、61.07%，处于正常区间范围。因此，废铝销售价格具备公允性。

②废料交易对方与发行人股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系，是否存在利益输送情形

报告期内，公司废料交易对象主要如下：

单位：万元

年度	交易对方名称	金额	占本期废料收入比例
2025 年 1-3 月			

1	淮安市硕泰金属制品有限公司	114.83	68.95%
2	淮安普元环保科技有限公司	44.03	26.44%
	小计	158.86	95.39%
2024 年度			
1	淮安普元环保科技有限公司	210.56	33.74%
2	邵建平	129.77	20.79%
3	淮安市硕泰金属制品有限公司	83.74	13.42%
4	阜宁县汇德铝制品厂	48.34	7.74%
5	昆山市源丰铝业有限公司	32.13	5.15%
6	朱银银	29.66	4.75%
7	李进祥	25.83	4.14%
8	李法	13.33	2.14%
9	汤会永	8.07	1.29%
	小计	581.43	93.16%
2023 年度			
1	邵建平	173.08	40.44%
2	淮安普元环保科技有限公司	163.40	38.18%
3	昆山市源丰铝业有限公司	32.16	7.51%
4	李法	45.06	10.53%
	小计	413.69	96.67%

经查询，上述法人交易对方的工商登记信息具体如下：

A、淮安市硕泰金属制品有限公司

公司名称	淮安市硕泰金属制品有限公司
法定代表人	殷文秀
注册资本	100 万元
成立时间	2024/7/19
经营范围	一般项目:有色金属压延加工;有色金属合金制造;有色金属铸造;金属制品销售;金属链条及其他金属制品制造;黑色金属铸造;生产性废旧金属回收(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)
股东名称及持股比例	殷文秀持股 100%
管理层姓名及职务	殷文秀任董事

B、淮安普元环保科技有限公司

公司名称	淮安普元环保科技有限公司
法定代表人	胡晓玲
注册资本	100 万元
成立时间	2020/1/3

经营范围	许可项目：城市生活垃圾经营性服务；城市建筑垃圾处置（清运）；道路货物运输（不含危险货物）；河道疏浚施工专业作业（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，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：资源再生利用技术研发；资源循环利用服务技术咨询；环保咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；生物质成型燃料销售；生态环境材料销售；水污染治理；针纺织品及原料销售；金属材料销售；土壤污染防治服务；专业保洁、清洗、消毒服务；企业管理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；新兴能源技术研发；光伏设备及元器件销售；电子产品销售；电池销售；电子专用材料销售；电子元器件零售；电子元器件批发；家用电器销售；机械电气设备销售；电器辅件销售；建筑材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东名称及持股比例	徐鸣持股 95%、胡晓玲持股 5%
管理层姓名及职务	胡晓玲任董事、徐鸣任监事

C、阜宁县汇德铝制品厂

公司名称	阜宁县汇德铝制品厂
法定代表人	王明
注册资本	400 万元
成立时间	2017/9/18
经营范围	许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（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，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：金属制日用品制造；有色金属压延加工；金属材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东名称及持股比例	王明持股 100%

D、昆山市源丰铝业有限公司

公司名称	昆山市源丰铝业有限公司
法定代表人	朱培元
注册资本	500 万元
成立时间	2001/3/20
经营范围	生产、加工:工业用铝棒、铝型材;道路普通货物运输;货物及技术的进出口业务。(前述经营项目中法律、行政法规规定前置许可经营、限制经营、禁止经营的除外)(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)
股东名称及持股比例	朱培元持股 80%、王玉珍持股 20%
管理层姓名及职务	朱培元任总经理,执行董事、王玉珍任监事

根据上述法人主体及自然人交易对象邵建平、朱银银、李进祥、李法、汤会永出具的说明：“本人/本公司与江苏威博液压股份有限公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在任何关联关系，不存在任何利益输送情形。”

经比对公司的关联方清单，公司废料交易对象与公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在任何关联关系，不存在任何利益输送情形。

(2) 租金收入

公司租赁情况具体如下：

承租方	厂房面积 (平方米)	厂房地址	租赁期间	租金 (元/年)	租赁单价 (元/平方米/日)
淮安市超洋再生物资回收利用有限公司	3,400.00	淮安经济技术开发区深圳东路	2024.8.1-2025.8.1	560,000.00	0.45
王迈成	3,400.00	淮安经济技术开发区深圳东路	2024.7.1-2027.6.30	400,000.00	0.32

①租赁价格公允性

公司租赁厂房位于江苏省淮安经济技术开发区，其周边区域同类型工业厂房租赁市场价格情况如下：

厂房名称	厂房面积 (平方米)	厂房地址	租赁单价 (元/平方米/日)
厂房 1	20,000.00	淮安淮阴	0.30
厂房 2	25,000.00	淮安经济开发区	0.50
厂房 3	4,413.00	淮安清河区	0.70

注：相关数据来源于第三方网站久久厂房网。

公司厂房的租赁价格与周边同类型厂房市场租金水平差异较小，租赁价格具有公允性。

②承租方与公司的关联关系

经查询，淮安市超洋再生物资回收利用有限公司的工商信息具体如下：

公司名称	淮安市超洋再生物资回收利用有限公司
法定代表人	谢景跃
注册资本	1000 万元
成立时间	2016/7/25

经营范围	线路板边角料、环氧树脂粉回收和利用；废旧物资回收和利用、固体废物处理（不含危险废弃物和医疗废弃物）；环保技术的研发和应用。（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）
股东名称及持股比例	林生平持股 55%、吴增男持股 35%、刘金妹持股 10%
管理层姓名及职务	谢景跃任执行董事、吴增男任监事

根据淮安市超洋再生物资回收利用有限公司及个人承租方王迈成出具的说明：“本人/本公司与江苏威博液压股份有限公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在任何关联关系，不存在任何利益输送情形。”

经比对公司的关联方清单，承租人与公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在任何关联关系，不存在任何利益输送情形。

3、相关内部控制是否运行有效

公司废料相关的内部控制管理情况具体为：公司划定专门区域集中存放废料并设有专人进行日常管理。公司废料主要为生产过程中产生的废铝、废钢等，在废料销售出库时，统一进行称重并录入统计，详细记录每一笔废料出库数量，过磅完毕后形成废品变卖记录表并由公司废料经办人、废料收购商签字确认、留存备查，具有完整的记录，公司废料的内控机制得到有效执行。

综上，公司已建立了完善的内部控制制度，内部控制制度运行有效，不存在资金占用、利益输送、损害发行人或其他股东利益的情形。

（五）说明报告期内不同区域的销售产品及收入构成情况，收入确认的时点、依据及外部凭证，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、说明报告期内不同区域的销售产品及收入构成情况；

报告期内，不同区域的销售产品及收入构成情况如下：

单位：万元

销售区域	产品	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境内	动力单元	5,397.22	26,073.63	22,682.67
	零部件	312.58	1,244.73	1,365.73
境外	动力单元	1,387.82	4,981.65	4,480.24

	零部件	398.96	754.51	631.60
	合计	7,496.58	33,054.52	29,160.24

2、收入确认的时点、依据及外部凭证，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司收入确认时点、依据及外部凭证如下：

销售模式	收入确认时点	收入确认依据及外部凭证
内销	根据销售合同约定的交货方式将货物运达客户指定地点，在客户收到货物并签收确认后确认收入	经客户签收的送货单
外销	在产品完成海关报关程序取得出口报关单据时确认收入	报关单
寄售模式	发货至客户指定地点，经客户领用后确认销售收入	对账单

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第四条的规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

内销模式下，客户对产品收货后，通常在公司将货物运达客户指定地点时，客户签收确认收货，与商品相关的控制权已完成转移，公司已完成了合同中的履约义务，与合同约定相关风险已转移至购货方。

外销模式下，公司境外客户主要以 FOB 贸易方式报关出口，在商品完成报关取得报关单后商品控制权已完成转移，公司已完成了合同中的履约义务，与合同约定相关风险已转移至购货方。

寄售模式下，公司产品经客户领用后，通过供应商平台或邮件等方式发送给公司。客户领用产品后取得该商品控制权，并取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

综上，公司收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

(六) 说明境外销售的主要地区、客户，境外销售收入增加的原因，是否存在国际贸易风险。

报告期内，公司外销收入按销售区域划分具体如下：

单位：万元

地区	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚洲	737.69	41.29%	2,746.27	47.88%	2,483.73	48.59%
欧洲	647.44	36.23%	1,753.88	30.58%	1,543.71	30.20%
南美洲	247.71	13.86%	892.37	15.56%	774.60	15.15%
其他	153.95	8.62%	343.64	5.99%	309.80	6.06%
境外收入合计	1,786.79	100.00%	5,736.16	100.00%	5,111.84	100.00%

由上表，公司外销业务主要覆盖亚洲、欧洲及南美洲等地区，主要出口国包括印度、巴西、土耳其、意大利、比利时、荷兰等。报告期内，公司境外收入分别为5,111.84万元、5,736.16万元与1,786.79万元，2024年度及2025年1-3月同比增幅分别为12.21%及74.30%。境外销售收入增加主要系公司持续积极开拓境外市场，得益于公司在产品质量、交付效率和价格竞争力方面的综合优势，境外销售规模持续增长。

报告期内，前五大境外客户具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比
2025年1-3月			
1	印度 TARGET HYDRAUTECH PVT LTD	203.46	11.39%
2	比利时 DHOLLANDIA	197.80	11.07%
3	巴西 DKF TECNOLOGIA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS EIRELI	173.55	9.71%
4	土耳其 OTTO Teknik San.Tic.Ltd.Sti	135.55	7.59%
5	意大利 PR INDUSTRIAL s.r.l.	130.40	7.30%
合计		840.77	47.05%
2024年度			
1	印度 TARGET HYDRAUTECH PVT LTD	968.77	16.89%
2	巴西 DKF TECNOLOGIA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS EIRELI	628.80	10.96%
3	土耳其 OTTO Teknik San.Tic.Ltd.Sti	485.23	8.46%
4	荷兰 STERTIL BV	405.50	7.07%
5	意大利 PR INDUSTRIAL s.r.l.	260.56	4.54%
合计		2,748.86	47.92%

2023 年度			
1	印度 TARGET HYDRAUTECH PVT LTD	847.12	16.57%
2	土耳其 OTTO Teknik San.Tic.Ltd.Sti	453.50	8.87%
3	荷兰 STERTIL BV	430.48	8.42%
4	巴西 DKF TECNOLOGIA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS EIRELI	425.12	8.32%
5	意大利 PR INDUSTRIAL s.r.l.	367.36	7.19%
合计		2,523.57	49.37%

截至本回复出具日，中华人民共和国商务部网站未见权威机构发布的对于发行人出口产品相关的负面清单，上述国家及地区公布的贸易政策也并未就发行人出口相关产品做出负面约束；公司外销的主要地区适用于发行人产品的关税税率正常，不存在利用征收高额关税的办法限制中国产品进口的情形，公司产品出口相关贸易政策未发生重大不利变化。因此，公司产品境外销售不存在重大国际贸易风险。

（七）说明应收账款持续增长的原因，与主要客户的信用政策是否发生较大变化，应收账款逾期比例，主要应收账款相对方是否存在款项收回风险，结合同行业可比公司情况等，分析应收账款坏账计提的充分性。

1、应收账款持续增长的原因

报告期内，公司期末应收账款余额与营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月末 2025 年 1-3 月	2024 年末 /2024 年度	2023 年末/ 2023 年度
应收账款账面余额	7,967.02	8,636.50	6,707.41
营业收入	7,687.64	33,788.11	29,589.44
应收账款占营业收入比例 (注)	25.91%	25.56%	22.67%

注：2025 年 1-3 月占比计算口径为应收账款账面余额/（营业收入*4）

报告期各期，公司各报告期末应收账款总体变动趋势与营业收入变动趋势相符。2024 年末应收账款余额增幅 28.76%，主要系 2024 年公司销售规模增长 14.14%，部分信用期较长的客户如浙江鼎力、徐工机械等销售占比上升。同时，2024 年第四季度营业收入较上年同期增长 11.41%，使得期末应收账款余额增加。

2、与主要客户的信用政策是否发生较大变化

报告期各期，公司前十大客户信用政策情况具体如下：

客户名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
诺力股份	月结 120 天	月结 90 天	月结 60 天
浙江鼎力	月结 120 天	月结 120 天	月结 90 天
浙江事倍达物流设备有限公司	月结 60 天，未变化		
上海祥鸿	月结 30 天，未变化		
杭叉集团	月结 90 天，未变化		
同力重工	月结 90 天，未变化		尚未合作
印度 TARGET HYDRAUTECH PVT LTD	无信用账期，货物到港付款		
比利时 DHOLLANDIA	无信用账期，货物到港付款		
巴西 DKF TECNOLOGIA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS EIRELI	无信用账期，货物到港付款		
土耳其 OTTO Teknik San.Tic.Ltd.Sti	无信用账期，货物到港付款		
徐工机械	月结 90 天，未变化		
中联重科	月结 90 天，未变化		
海康股份	月结 60 天，未变化		
临工重机	月结 60 天，未变化		
泰兴市森博仓储设备有限公司	月结 30 天，未变化		
宁波如意股份有限公司	月结 90 天，未变化		

由上表，报告期内，公司主要客户诺力股份、浙江鼎力存在信用期延长情形。诺力股份及浙江鼎力均为上市公司，与公司合作时间均超过 10 年。客户根据自身资金周转情况，向公司申请延长信用期，公司基于客户的订单规模、合作历史、商业信誉和未来合作前景等因素综合考虑，同意适当延长信用期的申请。

报告期内，公司向诺力股份及浙江鼎力销售额及变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
诺力股份	1,427.62	1.01%	5,708.91	1.71%	5,612.99
浙江鼎力	699.05	177.05%	2,335.93	14.23%	2,044.92

综上，报告期内，公司部分主要客户信用期发生变动，系基于商业合作做出的正常调整，信用期变动前后，向该等客户销售收入变动金额不存在重大变化，不存在通过放宽信用期扩大销售收入的情形。

3、应收账款逾期比例

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额	7,967.02	8,636.50	6,707.41
应收账款逾期金额	703.49	214.78	538.58
应收账款逾期占比例	8.83%	2.49%	8.03%

报告期各期末，公司应收账款逾期比例分别为 8.03%、2.49%及 8.83%。由于部分客户因自身阶段性资金安排未按合同订单约定向公司付款，导致部分应收账款出现逾期情况，但整体可回收性较高，公司总体回款风险可控。针对逾期的应收账款，公司严格执行应收账款催收管理制度，提醒客户及时回款，确保应收账款催收的及时性。

4、主要应收账款相对方是否存在款项收回风险

报告期各期末，公司应收账款余额前五大客户期后回款情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占应收账款余额比例	期后回款	期后回款比例
2025年3月末					
1	诺力股份	2,022.38	25.38%	2,022.38	100.00%
2	浙江鼎力机械股份有限公司	1,442.86	18.11%	1,180.00	81.78%
3	徐工机械	415.08	5.21%	72.04	17.36%
4	浙江事倍达物流设备有限公司	273.44	3.43%	273.44	100.00%
5	杭叉集团	224.24	2.81%	224.24	100.00%
	小计	4,378.00	54.95%		
2024年末					
1	诺力股份	2,170.90	25.14%	2,170.90	100.00%
2	浙江鼎力机械股份有限公司	1,609.93	18.64%	1,609.93	100.00%
3	海康股份	387.18	4.48%	387.18	100.00%
4	浙江事倍达物流设备有限公司	356.96	4.13%	356.96	100.00%

5	中联重科	266.01	3.08%	266.01	100.00%
	小计	4,790.99	55.47%		
2023 年末					
1	诺力股份	1,610.88	24.02%	1,610.88	100.00%
2	浙江鼎力机械股份有限公司	919.24	13.70%	919.24	100.00%
3	浙江事倍达物流设备有限公司	361.87	5.40%	361.87	100.00%
4	中联重科	313.38	4.67%	313.38	100.00%
5	杭叉集团	259.10	3.86%	259.10	100.00%
	小计	3,464.48	51.65%		

注：期后回款金额统计至 2025 年 7 月 31 日

报告期各期末，公司主要应收账款客户期后回款情况良好。截至 2025 年 7 月 31 日，浙江鼎力受客户资金使用规划及开票时间影响，部分销售回款略有延迟；徐工机械尚未全部回款主要系公司与客户存在质保金约定，一般为上年度供货总额的 10%，该部分款项尚未到付款时点。

5、结合同行业可比公司情况等，分析应收账款坏账计提的充分性

公司及同行业可比上市公司基于账龄确认信用风险特征组合的坏账计提比例具体对比如下：

账龄	发行人	万通液压	恒立液压	邵阳液压
1 年以内	5%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	10%	10%
2-3 年	50%	20%	30%	30%
3-4 年	100%	50%	50%	50%
4-5 年	100%	80%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%

由上表，发行人应收账款账龄在 1 年以内及 1-2 年计提比例，与同行业可比公司一致，账龄在 2 年以上计提比例均高于同行业可比公司。

报告期各期末，公司及同行业可比公司应收账款坏账计提比例具体如下：

公司名称	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
恒立液压	-	5.36%	5.39%
万通液压	-	7.00%	5.82%
邵阳液压	-	13.58%	12.51%
平均水平	-	8.64%	7.91%
威博液压	5.82%	5.76%	5.81%

公司坏账准备整体计提比例低于同行业可比公司平均水平，主要系邵阳液压应收账款坏账计提比例较高，原因系邵阳液压部分客户已处于注销或破产整理阶段，应收账款的收回的可能性较小，单项计提的坏账较多；剔除邵阳液压的影响，公司坏账计提比例与平均水平接近。

综上，公司应收账款坏账准备计提充分。

(八) 结合在建工程具体内容、各期投入、建设进度等，说明报告期内在建工程转固情况，分析主要在建工程及本次募投项目转固后对公司收入、利润的影响，并完善相关风险揭示。

1、结合在建工程具体内容、各期投入、建设进度等，说明报告期内在建工程转固情况

报告期各期末，公司在建工程具体如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
新能源电机工程-二期	830.67	97.42%	792.72	97.30%	3,015.41	41.27%
新能源电机工程-三期	-	-	-	-	4,227.79	57.87%
ERM 系统	-	-	-	-	11.32	0.15%
数控绕线机	-	-	-	-	51.33	0.70%
零星工程	22.02	2.58%	22.02	2.70%	-	-
合计	852.69	100.00%	814.74	100.00%	7,305.85	100.00%

公司主要在建工程为新能源电机工程二期及三期项目。建设内容具体如下：

在建工程项目	建设项目	具体内容
新能源电机工程-二期	年产 30 万套液压动力单元	研发办公楼、四号厂房等
	年产 20 万套齿轮泵	
新能源电机工程-三期	年产 50 万台液压助力转向泵	厂房等

报告期各期投入、建设进度具体如下：

单位：万元

项目	期间	工程预算	期初余额	本期投入	本期转固	期末余额	工程进度
----	----	------	------	------	------	------	------

新能源电机工程-二期	2025年1-3月	4,309.00	792.72	37.95	-	830.67	83.28%
	2024年度		3,015.41	535.38	2,758.07	792.72	82.40%
	2023年度		790.66	2,224.76	—	3,015.41	69.98%
新能源电机工程-三期	2025年1-3月	4,666.00	-	-	-	—	-
	2024年度		4,227.79	621.72	4,849.51	-	103.93%
	2023年度		471.32	3,756.47	-	4,227.79	90.61%

公司新能源电机工程二期及三期项目主体厂房及办公楼均于2024年4月竣工验收合格且达到预定可使用状态，由在建工程转入固定资产。

2、分析主要在建工程及本次募投项目转固后对公司收入、利润的影响

公司新能源电机工程二期及三期项目主体4号厂房及研发办公楼于2024年4月转固，2024年及2025年1-3月，新增折旧费用240.91万元及90.34万元，占2024年度营业收入及净利润比重分别为0.71%及11.64%，占2025年1-3月营业收入及净利润比重分别为1.18%及15.82%。

本次募投“高端智能液压动力系统及核心部件”资本性支出预算为4,200万元，“研发中心建设项目”资本性支出预算为2,800万元，资本性支出主要为设备及软件购置费、场地装修费等，新增折旧摊销费用具体如下：

单位：万元

项目	建设期		运营期		
	T2	T3	T4	T5	T6-T12
高端智能液压动力系统及核心部件					
新增软硬件设备折旧及摊销额	177.21	283.54	354.42	354.42	354.42
研发中心建设项目					
装修费摊销费用	87.34	87.34	87.34	87.34	-
研发软硬件设备折旧摊销费用	78.15	156.30	195.38	195.38	195.38
小计	165.49	243.64	282.72	282.72	195.38
本次募投项目年新增折旧及摊销额合计	342.70	527.18	637.14	637.14	549.81

注：本次募投项目新增机器设备、软件按10年折旧摊销，残值率为5%；装修费用按5年摊销。

本次募投项目新增折旧、摊销费用对公司收入、利润的影响测算具体如下：

单位：万元

项目	建设期		运营期		
	T2	T3	T4	T5	T6-T12
1、新增折旧摊销额					
本次募投项目新增折旧摊销	342.70	527.18	637.14	637.14	549.81
2、对营业收入的影响					
现有营业收入（不含募投项目）	33,788.11	33,788.11	33,788.11	33,788.11	33,788.11
募投项目新增营业收入	2,438.40	4,064.00	5,689.60	7,315.20	8,128.00
预计营业收入	36,226.51	37,852.11	39,477.71	41,103.31	41,916.11
新增折摊销占预计营业收入的比重	0.95%	1.39%	1.61%	1.55%	1.31%
3、对净利润的影响					
现有净利润（不含募投项目）	2,069.61	2,069.61	2,069.61	2,069.61	2,069.61
募投项目新增净利润	135.17	248.74	386.02	538.29	629.07
预计净利润（含募投项目）	2,204.78	2,318.35	2,455.63	2,607.90	2,698.68
新增折旧摊销占预计净利润的比重	15.54%	22.74%	25.95%	24.43%	20.37%

注 1：“T” 表示项目开始建设时期；

注 2：公司现有营业收入及净利润参考 2024 年财务数据，假设计算期内保持不变；

注 3：上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对盈利情况的承诺，也不代表公司对经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

根据上述测算，本次募投项目建设完成后新增折旧摊销占预计营业收入的比重在 1.31%至 1.61%之间，占预计净利润的比重在 20.37%至 25.95%之间。随着募投项目的产能逐步释放，新增的折旧摊销对公司经营成果的影响将逐渐减小。

（三）完善相关风险揭示

发行人已在募集说明书“第七节 本次发行对上市公司的影响”之“五、本次定向发行可转债相关特有风险的说明”之“（一）与本次募集资金投资项目相关的风险因素”补充披露：

“4、募集资金投资项目新增资产折旧摊销的风险

本次募集资金投资项目投资规模较大且主要为资本性支出，建成后公司固定资产、无形资产规模将大幅增加。根据测算，该募投项目在全建设完成后第一年新增折旧、摊销金额为 637.14 万元，占公司 2024 年度营业收入和净利润的比例分别为 1.89%和 30.79%。由于项目存在一定的建设和投产周期，如果

募集资金投资项目不能如期达产或者募集资金投资项目达产后不能达到预期的盈利水平，导致募集资金投资项目收益未能覆盖新增的折旧摊销费用，则公司存在因资产折旧摊销增加而导致利润下滑的风险。”

（九）结合公司债务结构、应付账款规模占比、现金流情况、货币资金构成及受限情况等，进一步分析公司偿债能力，是否存在流动性风险，并结合同行业可比公司情况，说明公司是否具备合理的资产负债结构，量化分析本次发行对企业财务状况、偿债能力、持续经营能力、现金流量的影响，并完善相关风险提示。

1、结合公司债务结构、应付账款规模占比、现金流情况、货币资金构成及受限情况等，进一步分析公司偿债能力，是否存在流动性风险，并结合同行业可比公司情况，说明公司是否具备合理的资产负债结构。

（1）公司债务结构

截至 2025 年 3 月 31 日，公司负债结构具体如下：

单位：万元

项目	金额	占比
短期借款	7,000.00	30.24%
应付账款	7,875.93	34.02%
合同负债	592.57	2.56%
应付职工薪酬	384.45	1.66%
应交税费	389.94	1.68%
其他应付款	720.52	3.11%
其他流动负债	14.83	0.06%
流动负债合计	16,978.24	73.35%
递延收益	6,170.01	26.65%
非流动负债合计	6,170.01	26.65%
负债合计	23,148.24	100.00%

截至 2025 年 3 月 31 日，公司负债主要为流动性负债，其中有息债务为短期借款。

（2）应付账款规模占比

公司的应付账款主要由应付货款和工程设备款构成。报告期各期末，应付账款分别为 7,275.08 万元、8,310.67 万元、7,875.93 万元，占负债的比例分别为 41.57%、36.52%及 34.02%。

(3) 现金流情况

报告期各期，公司现金流情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,577.09	3,200.30	538.77
投资活动产生的现金流量净额	-289.88	-7,356.78	-1,564.61
筹资活动产生的现金流量净额	787.27	2,898.47	412.04
汇率变动对现金及现金等价物的影响	22.96	63.90	32.64
期初现金及现金等价物余额	2,114.67	3,308.77	3,889.93
期末现金及现金等价物余额	4,212.10	2,114.67	3,308.77

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 538.77 万元、3,200.30 万元、1,577.09 万元。公司 2024 年经营活动产生的现金流量金额上升较多，一方面公司 2024 年销售规模增加，销售商品、提供劳务收到的现金较上年增加 563.18 万元；另一方面，公司为提高资金使用效率，使用票据背书方式支付采购款项增加，使得当期购买商品、接受劳务支付的现金较上年下降 2,349.40 万元，使得经营活动现金流出减少。

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-1,564.61 万元，-7,356.78 万元及-289.88 万元。报告期内，公司新增设备、厂房等产生的资金投入，使得投资活动产生的现金流量净额为负。

报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 412.04 万元、2,898.47 万元及 787.27 万元。2024 年筹资活动产生的现金流量金额上升较多，主要系短期借款增加所致。

(4) 货币资金构成及受限情况

截至 2025 年 3 月 31 日，货币资金余额为 4,562.13 万元，不存在受限情况，具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	说明
库存现金	0.90	不存在受限情形
银行存款	4,211.04	不存在受限情形
其他货币资金	350.20	公司微信、支付宝账户余额，不存在受限情形
合计	4,562.13	

(5) 公司偿债能力

公司偿债能力具体分析如下：

①未受限的货币资金

截至 2025 年 3 月 31 日，公司未受限的货币资金账面价值为 4,562.13 万元，主要为银行存款，可用来偿还部分短期借款。

②交易性金融资产、应收票据等

截至 2025 年 3 月 31 日，公司交易性金融资产账面价值为 1,919.83 万元，主要为公司购买的银行理财产品及结构性存款产品；应收票据账面价值为 818.75 万元，应收款项融资账面价值为 428.13 万元，具有较强的流通性，可用来偿还公司债务。

③应收账款、存货

截至 2025 年 3 月 31 日，公司应收账款账面价值为 7,503.48 万元，库存商品及发出商品合计账面价值为 3,174.35 万元。公司可通过日常生产经营实现库存商品、发出商品销售以及收回应收账款形成的经营活动现金流偿还公司债务。

④公司银行授信额度

截至 2025 年 3 月 31 日，公司与主要贷款银行合作稳定，获得的银行授信总金额为 12,200 万元，尚未使用的授信额度为 5,200 万元。

(6) 同行业公司偿债能力可比情况

公司及同行业可比公司资产负债率对比如下：

资产负债率	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
恒立液压	17.73%	19.40%	19.29%
万通液压	22.95%	23.55%	24.05%
邵阳液压	47.93%	49.40%	44.38%
平均水平	29.54%	30.78%	29.24%
威博液压	40.15%	40.15%	34.99%

由上表，威博液压的资产负债率高于同行业可比公司平均水平，主要高于恒立液压及万通液压。相较于恒立液压，公司经营规模及净资产规模较小，主要通过银行借款等有息负债方式以及自身经营积累来满足资金需求。相较于万通液压，公司短期借款规模较高，故导致资产负债率较高。

综上，公司流动性资产充足，可通过可支配货币资金、交易性金融资产、经营活动产生的现金等偿还短期借款，偿债能力较好。同时公司与主要贷款银行合作稳定，授信额度充足，能够及时通过银行借款补充流动资金，不存在较大的流动性风险。公司资产负债结构总体具有合理性。

2、量化分析本次发行对企业财务状况、偿债能力、持续经营能力、现金流量的影响。

(1) 本次发行对公司财务状况的影响

假设以 2025 年 3 月 31 日公司的财务数据进行测算，且其他财务数据不变，本次可转债发行完成前后，不考虑可转债的权益公允价值（可转债的权益公允价值通常确认为其他权益工具，若考虑该因素，本次发行后的实际资产负债率会进一步降低），公司的资产负债率变动情况如下：

单位：万元

项目	截至 2025 年 3 月 31 日金额	本次发行后、可转债转股前	可转债全部转股后

资产合计	57,651.14	66,051.14	66,051.14
负债合计	23,148.24	31,548.24	23,148.24
资产负债率（合并）	40.15%	47.76%	35.05%

本次可转换公司债券发行完成后，公司的总资产和负债将同时增加。假设其他财务数据不变，可转债发行完成后、转股前，公司资产负债率将由 40.15% 增长至 47.76%。债券持有人逐步转股后，公司的净资产将有所增加，资产负债率将逐步降低，如果可转债持有人全部选择转股，公司资产负债率将由 47.76% 下降至 35.05%。

总体来看，本次发行后，随着可转债逐步转股，公司财务结构将更加稳健，公司的偿债能力提高，公司经营抗风险能力得到加强。

（2）本次发行对公司偿债能力、现金流量的影响

公司基于谨慎性预计可转债存续期内经营活动现金流量净额、到期需偿还的可转债存续期内本息金额等，经测算，公司具备可转债偿债能力，具体测算情况如下：

单位：万元

项目	金额
2022 年-2024 年平均经营活动现金流量净额 A	2,944.90
可转债存续期内预计经营活动现金流量净额合计 B=A*5	14,724.52
截至报告期末可自由支配资金 C	4,562.13
现有可自由支配资金、预计经营活动现金流量净额合计 D=B+C	19,286.65
可转债存续期内本息合计 E	9,450.00
未来拟以自有资金投入的资本性支出金额 F	1,700.00
可转债存续期内本息、未来拟以自有资金投入的资本性支出合计 G	11,150.00
覆盖率 H=D/G	172.97%

注：模拟测算可转债年利率参考“九丰定 02”（2.5%/年）

由上表可见，公司在本次可转债存续期间，经谨慎测算，现有可自由支配资金及预计经营活动现金流量净额合计 19,286.65 万元，超过预计可转债本息、未来拟以自有资金投入的资本性支出金额 11,150.00 万元。公司具备可转债偿债能

力，偿债风险相对较低。

(3) 本次发行对企业持续经营能力的影响

本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务展开，项目的实施将有效提高公司生产规模及生产效率，进而提升公司持续经营能力并稳固行业竞争地位。

综上，随着募集资金到位之后项目建设及运营的逐步推进，公司未来经营活动现金流入将有所增加，公司主营业务的盈利能力将得以提升，进一步增强公司资金实力。

3、完善相关风险提示

对于公司的潜在偿债风险，公司已在募集说明书之“第七节 本次发行对上市公司的影响五、本次定向发行可转债相关特有风险的说明（二）可转换公司债券的有关风险 1、本息兑付风险”中补充披露如下：

“在可转债的存续期限内，公司需按可转债的发行条款就可转债未转股的部分每年偿付利息及到期兑付本金，并承兑投资者可能提出的回售要求，公司已安排有足够的资金来源兑付本息。本次可转债发行完成后，公司将新增 8,400.00 万元债券余额，若其他财务数据不变，合并资产负债率将由 40.15%增长至 47.76%。若所有债券持有人均未选择转股，债券到期后偿还本息将对公司的现金流将造成一定的压力。受国家政策、法律法规、行业和市场等不可控因素的影响，本公司有可能存在不能从预期还款来源渠道获得足够的资金而影响对可转债本息的按时足额兑付，以及无法对投资者回售要求进行承兑的风险。”

二、保荐机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

1、访谈公司销售部门负责人，了解公司销售模式、产品定价方式等，结合报告期各期收入成本明细表，分析公司主要产品价格、销量、毛利率波动原因；

2、访谈公司采购部门负责人，了解公司采购模式，结合报告期各期采购明细表，了解公司主要原材料价格波动趋势及原因；

3、访谈公司财务负责人，了解公司产品成本核算模式及内部控制情况，核查公司成本归集准确性及内部控制情况；

4、获取公司报告期内收入明细、期后销售明细及在手订单，分析报告各期新客户及老客户营业收入贡献比例，了解各领域主要客户、主要新增客户、收入贡献较大的主要情况等；

5、根据公开信息，分析同行业可比上市公司经营业绩变动及产品毛利率，核查发行人业绩增长与行业趋势是否一致，分析同行业上市公司产品毛利率与公司产品毛利率差异原因；

6、获取发行人财务报表、审计报告、收入成本明细表及在手订单，分析扣非归母净利润最近一期变动的原因及期后业绩增长的可持续性；

7、获取公司的主要废料销售台账和财务明细账，抽查废料销售原始单据，包括销售合同、过磅单、出门证、销售发票、银行回单等，了解公司相关废料销售内控程序执行的有效性；获取主要废金属的市场价格，了解分析公司废料销售价格的公允性；

8、获取公司与第三方的厂房租赁合同，检查租赁合同条款，并与相近地区市场租金价格进行对比分析公允性；

9、获取公司主要废料销售方及厂房承租方出具的无关联关系声明，并与公司关联方名单进行比对，核查主要交易对方与公司股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系，是否存在利益输送等情形；

10、查询商务部出口产品负面清单，查询主要出口国家或地区与发行人产品相关的限制进口措施、关税政策等，核查公司产品出口是否存在贸易风险；

11、获取公司报告期各期末应收账款明细表、逾期明细及主要客户期后回款情况，查询同行业可比上市公司公开披露应收账款坏账准备计提比例，分析比较公司应收账款增加合理性及坏账准备计提的充分性；

12、访谈公司销售部门负责人，了解公司主要客户的信用政策及变动情况；

13、获取公司报告期内在建工程明细表及主要在建工程的合同、付款凭证、竣工验收单据等，核查公司主要在建工程投入、建设进度、转固情况及新增折旧费用对公司营业收入及净利润的影响；

14、查阅公司财务报表及定期报告，了解公司债务结构、应付账款规模、现金流情况、货币资金构成等，并查阅同行业可比公司定期报告，分析公司资产负债结构的合理性；

15、查阅并获取公司本次募投项目可行性报告等材料，分析本次发行对公司财务状况、偿债能力、持续经营能力、现金流量的影响；

（二）核查意见

1、公司报告期内净利润波动较大主要受下游市场需求变动、费用上升等因素影响，2025年1-3月，净利润同比变动趋势与收入不一致主要受折旧费用增加、税收优惠下降影响，具有合理性；业绩变动情况与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司与可比公司的主营产品、产品应用领域、客户结构等方面存在差异所致，相关差异具有合理性；

2、申报材料与2023年度报告分产品毛利率披露差异主要系合并抵消时产品分类有误，总体影响较小，不涉及成本核算及归集问题；公司成本归集准确，与成本核算相关内部控制执行情况较好；报告期内，公司毛利率变动主要受产品结构、定价方式等因素影响，公司毛利率水平及变动趋势与同行业上市公司存在差异主要系公司主营产品、产品应用领域、客户结构等方面存在差异所致，相关差异具有合理性；

3、公司报告期内业绩增长主要由老客户贡献，公司与主要客户的期后合作情况整体稳定，核心业务领域具备较强的持续性。

4、公司废料及租金交易价格具有公允性，主要交易对方与公司股东、实际控制人、董监高不存在关联关系，不存在利益输送情形，相关内部控制运行有效；

5、报告期内，公司收入确认符合《企业会计准则》的规定；

6、公司境外销售收入增加主要得益于公司持续积极开拓境外市场，以及公司在产品质量、交付效率和价格竞争力方面的综合优势。公司产品境外销售不存在重大国际贸易风险；

7、公司应收账款增长主要系收入规模增长，信用期较长的客户收入占比上升影响；公司部分主要客户信用期变动，系基于商业合作做出的调整，具有商业合理性；应收账款逾期比例较低，主要应收账款相对方不存在重大款项收回风险，应收账款坏账计提具有充分性；

8、公司在建工程主要新能源电机二期及三期项目，主体办公楼及厂房已于2024年4月转固；主要在建工程及本次募投项目转固后不会对发行人未来盈利能力产生重大不利影响；公司已完善相关风险揭示；

9、公司具备合理的资产负债结构，根据测算，本次发行后资产负债率变化均处于较为合理的水平，并具有足够的现金流来支付本次发行债券的本息，偿债风险较低。公司已完善相关风险揭示。

三、详细说明对收入真实性、供应商采购真实性、成本核算准确性所采取的核查程序、获取的证据、核查比例及有效性

（一）收入真实性核查情况

针对收入真实性，保荐机构及申报会计师执行核查程序如下：

1、访谈公司销售部负责人等，了解发行人业务的开展情况，包括合同、订单的主要获取方式、定价原则、结算方式等；

2、获取发行人销售收入成本明细表，按销售模式、销售区域、客户情况等分析收入变动情况，对收入、成本执行分析性程序；

3、检查境内外主要客户的框架协议、销售合同（订单），了解不同业务模式下产品销售情况，并核实是否按约定履行；

4、了解主要客户的基本情况，通过公开渠道查询公司主要客户的工商登记信息，核查其营业范围、资信背景、关联关系等情况，确认公司与主要客户交易的商业合理性。

5、访谈报告期内公司主要客户，了解主要客户的基本情况、与公司的合作历史、主要合作方式、合作范围、合同签署情况、交易模式、结算形式交易情况、退换货情况、与公司的关联关系等。报告期内，访谈客户对应核查比例具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
营业收入	7,687.64	33,788.11	29,589.44
境外销售收入	1,786.79	5,736.16	5,111.84
访谈客户销售收入	4,506.68	19,580.31	15,976.32
其中：访谈境外客户销售收入	710.36	2,088.32	1,725.89
访谈客户销售金额占营业收入比重	58.62%	57.95%	53.99%
访谈境外客户销售占境外收入比重	39.76%	36.41%	33.76%

其中：访谈境外客户共4家，访谈形式具体如下：

序号	客户名称	走访时间	访谈地点	说明
1	巴西 DKF TECNOLOGIA INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS EIRELI	2025年3月17日	威博液压	客户代表来威博 液压现场洽谈， 中介机构与客户 代表访谈
2	印度 TARGET HYDRAUTECH PVT LTD	2025年4月15日	威博液压深圳展 会	客户代表来深圳 参加展会，中介 机构与客户代表 在深圳访谈
3	比利时 DHOLLANDIA	2025年5月23日	客户常州子公司	中介机构前往客 户常州子公司现 场访谈
4	土耳其 OTTO Teknik San.Tic.Ltd.Sti	2025年6月12日	客户土耳其实际 经营场所	-

6、保荐机构对2024年及2025年1-3月主要客户独立执行函证程序。针对回函不符客户，核查回函差异原因及合理性，并编制差异调节表；针对未回函情形，了解未回函的原因，并执行替代程序。报告期内，函证程序对应核查比例具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
营业收入	7,687.64	33,788.11	29,589.44
境外销售收入	1,786.79	5,736.16	5,111.84
发函金额	4,374.39	18,956.33	23,299.98
其中境外客户发函金额	710.36	1,598.54	3,319.25
回函金额	3,488.15	18,326.56	21,181.21
其中：境外回函金额	536.81	968.77	1,633.06
回函金额占营业收入比重	45.37%	54.24%	71.58%
其中：境外回函金额占境外收入比重	30.04%	16.89%	31.95%
回函相符金额	1,425.09	13,544.77	12,380.08
其中：境外回函相符金额	536.81	968.77	1,633.06
回函相符金额占营业收入比重①	18.54%	40.09%	41.84%
其中：境外回函相符金额占境外回函金额比重②	30.04%	16.89%	31.95%
回函不符执行差异调节金额	2,063.06	4,781.79	8,801.14
其中：境外回函不符执行差异调节金额	-	-	-
回函不符金额占营业收入比重③	26.84%	14.15%	29.74%
其中：境外回函不符金额占境外营业收入比重④	-	-	-
未回函执行替代程序金额	886.24	629.77	2,118.76
其中：境外未回函执行替代程序金额	173.55	629.77	1,686.19
执行替代程序占比⑤	11.53%	1.86%	7.16%
其中：境外未回函执行替代程序占比⑥	9.71%	10.98%	32.99%
执行函证及未回函替代程序可确认收入金额占比①+③+⑤	56.90%	56.10%	78.74%
执行函证及未回函替代程序可确认境外收入金额占比②+④+⑥	39.76%	27.87%	64.93%

注：针对2023年主要客户，保荐机构对会计师的函证控制过程、发函范围、回函情况、未回函替代情况及审计结论进行全面复核，认为申报会计师函证程序独立、合理并有效执行，函证结果真实、准确、完整，保荐机构认为可以合理信赖会计师的函证数据。

7、执行收入穿行测试，获取主要客户框架协议、订单、出库单、收入确认证据，销售发票、记账凭证、回单等，核查公司销售业务的内部控制执行情况。报告期内，穿行测试涉及客户对应核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
抽样客户对应收入金额	4,020.58	18,060.37	15,769.13
其中：抽样境外客户对应收入金额	710.36	1,653.07	872.98
营业收入	7,687.64	33,788.11	29,589.44
境外销售收入	1,786.79	5,736.16	5,111.84

抽样客户对应收入金额占比	52.30%	53.45%	53.29%
抽样境外客户对应收入金额占比	39.76%	28.82%	17.08%

8、执行收入截止性测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，核对签收单、对账单、报关单及其他支持性文件，核实收入是否被记录于恰当的会计期间；

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人的收入及主要客户销售均具有真实性。

（二）供应商采购真实性

针对供应商采购真实性，保荐机构及申报会计师执行核查程序如下：

1、访谈公司采购部负责人，了解采购模式，主要原材料类别，与主要供应商的定价方式；

2、了解与采购付款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

3、了解主要供应商的基本情况，通过公开渠道查询主要供应商的基本信息，分析主要供应商经营规模与公司采购规模的匹配性；

4、访谈报告期内公司主要供应商，了解主要供应商的基本情况、与公司的合作历史、主要合作方式、合作范围、交易模式、结算形式、付款条款、交易情况、与公司的关联关系等。报告期内，访谈供应商对应核查比例具体如下：

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
访谈供应商对应采购额	2,406.66	9,483.94	6,377.02
采购总额	5,114.40	21,784.27	17,211.39
占比	47.06%	43.54%	37.05%

5、保荐机构对2024年及2025年1-3月主要供应商独立执行函证程序。针对回函不符供应商，核查回函差异原因及合理性，并编制差异调节表。报告期内，函证程序对应核查比例具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
采购总额	5,114.40	21,784.27	17,211.39

发函金额	2,766.31	10,991.07	12,845.68
回函金额	2,766.31	10,991.07	12,845.68
其中：回函相符金额	1,962.11	8,939.64	10,768.53
其中：回函不符执行差异调节金额	804.20	2,051.43	2,077.15
回函金额占发函金额比重	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符占采购总额比重①	38.36%	41.04%	62.57%
回函不符执行差异调节占采购总额比重②	15.72%	9.42%	12.07%
函证程序可确认采购金额占比①+②	54.09%	50.45%	74.63%

注：针对 2023 年主要供应商，保荐机构对会计师的函证控制过程、发函范围、回函情况、未回函替代情况及审计结论进行全面复核，认为申报会计师函证程序独立、合理并有效执行，函证结果真实、准确、完整，保荐机构认为可以合理信赖会计师的函证数据。

6、执行采购穿行测试，获取报告期内公司主要供应商请购单、订单、检验入库单、记账凭证、发票、付款凭证等，核查公司采购业务的内部控制执行情况。报告期内，穿行测试涉及供应商应核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
抽样供应商对应采购额	2,030.73	8,399.29	6,529.78
采购总额	5,114.40	21,784.27	17,211.39
占比	39.71%	38.56%	37.94%

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人的供应商采购具有真实性。

（三）成本核算准确性

针对成本核算准确性，保荐机构及申报会计师执行核查程序如下：

1、访谈公司财务负责人，了解成本核算的实际情况，包括直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，以及产品成本的结转方法；

2、对生产与仓储循环业务流程进行测试，了解、评价和测试与成本核算相关的内部控制的设计和运行有效性；

3、查询同行业可比上市公司成本核算方法，与发行人成本核算方法进行对比分析；

4、分析报告各期营业成本变动与营业收入是否匹配；

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人的成本核算具有准确性。

问题 4.关于存货

根据申请材料及公开披露文件，（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 6,040.14 万元、7,525.25 万元、8,214.14 万元，持续增长。（2）报告期各期末，发行人存货跌价准备计提比例分别为 2.15%、3.04%、2.45%，库龄在 1 年以内存货跌价准备计提比例低于 1%，库龄在 1 年以上的存货跌价准备计提比例超过 20%。（3）库龄在 1 年以上的存货为库存商品、原材料，公司液压动力单元产品为定制件，特殊情况下客户会临时修改订单参数或取消订单，导致原材料留存。

请发行人：（1）结合存货构成明细、存货结转与收入匹配性、生产与交付周期等，说明报告期内存货规模持续增长的原因及合理性，是否存在存货积压、滞销的风险。（2）结合具体计算过程和依据、行业周期、市场售价、同行业可比公司情况等，说明报告期内存货跌价准备计提的充分性。（3）说明公司与修改订单参数或取消订单客户的合作情况，量化分析库龄在 1 年以内与 1 年以上的存货跌价准备计提比例差异较大的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并就存货真实性，监盘范围、监盘手段的充分性和有效性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合存货构成明细、存货结转与收入匹配性、生产与交付周期等，说明报告期内存货规模持续增长的原因及合理性，是否存在存货积压、滞销的风险。

报告期各期末存货构成明细情况如下所示：

单位：万元

项目	2025/3/31		2024/12/31		2023/12/31
	金额	变动率	金额	变动率	金额
原材料	4,155.91	11.46%	3,728.66	11.18%	3,353.75

库存商品	2,219.40	-5.23%	2,341.82	75.15%	1,337.02
发出商品	995.88	49.42%	666.50	31.97%	505.03
半成品	1,049.55	2.46%	1,024.40	4.81%	977.35
合计	8,420.74	8.50%	7,761.39	25.73%	6,173.15

报告期各期末, 存货账面余额分别为 6,173.15 万元、7,761.39 万元及 8,420.74 万元。存货规模持续增长主要系公司经营规模持续增长所致。具体而言:

2024 年末存货账面余额较 2023 年末增幅 25.73%, 主要系公司下游市场景气度较高, 随着订单增加及交付量提升, 公司对库存商品和原材料均进行了适当备货, 使得存货余额相应增加。2025 年 3 月末存货账面余额较 2024 年末增幅 8.50%, 一方面系原材料库存持续增加; 另一方面, 寄售模式客户如徐工机械、中联重科等在手订单有所增加, 公司加大寄售仓存货备货, 此外, 公司外销规模上升, 期末在途产品余额有所增加, 使得期末发出商品余额增加较多。

报告期内, 公司产品的生产周期一般为 10-15 天, 交付周期一般为一个月, 公司结合上游原材料供给情况及客户需求, 一般保证一个月左右的安全库存。报告各期, 公司存货结转情况如下:

单位: 万元

期间	项目	存货结转金额	营业收入金额	存货结转金额/ 营业收入金额
2025 年 1-3 月	库存商品/发出商品	6,170.31	7,496.58	82.31%
2024 年度	库存商品/发出商品	27,458.86	33,054.52	83.07%
2023 年度	库存商品/发出商品	24,128.97	29,160.24	82.75%

报告期各期, 公司存货结转金额/营业收入比例分别为 82.75%、83.07%及 82.31%, 公司主营业务毛利率分别为 17.25%、16.93%及 17.69%, 总体较为稳定, 公司在确认收入的同时确认相对应的成本。

综上, 公司存货规模与公司经营规模相匹配, 持续增长具有合理性。报告期各期存货结转与营业收入具有匹配性。公司存货不存在积压、滞销的风险。

(二) 结合具体计算过程和依据、行业周期、市场售价、同行业可比公司情况等，说明报告期内存货跌价准备计提的充分性。

1、存货跌价准备的计提方法如下：

报告期内，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。具体计算过程、依据如下：

对于产成品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

对于库存商品、发出商品，公司区分有相应订单的部分和正常备货的部分，对于有订单对应的库存商品，其可变现净值以订单价格为基础计算，对正常备货无订单支持的库存商品，以最近的平均销售价格为基础计算可变现净值。

对于原材料、半成品，如果用于生产的产品未发生减值，原材料、半成品不需计提跌价准备；如果用于生产的产品发生减值，将其未来转换成的产品的销售合同约定价格或近期销售价格减去转换成产成品所需成本及产成品销售费用和相关税费后的金额作为其可变现净值。对于库龄较长预计不能再投入生产环节的呆滞原材料等，可变现净值预计为零的全额计提存货跌价准备。

2、行业周期及市场售价

公司产品主要为液压件，根据下游应用领域划分，公司产品主要覆盖仓储物流、工程机械等具体领域。总体来看，液压件行业中低端产品竞争激烈，技术迭代快速，新兴应用领域不断拓展。报告期内，公司主力产品动力单元销售单价分别为 673.44 元/台、666.80 元/台、673.57 元/台，有所波动，主要受具体产品结构影响，具体参见本回复“问题 3.关于经营情况和偿债能力”之“（一）结合行业发展趋势、公司核心竞争力及市场地位、原材料价格变动、各细分产品价格销量及下游需求变化、不同销售模式、期间费用变动等，说明发行人报告期内净利润波动较大且与收入变动不一致的原因及合理性，业绩波动趋势与

同行业可比公司是否存在较大差异。”

2、同行业可比公司存货跌价计提情况

报告期各期末，公司及同行业上市公司存货跌价计提比例具体如下：

公司名称	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
恒立液压	-	7.44%	7.41%
万通液压	-	0.75%	1.02%
邵阳液压	-	4.94%	2.97%
平均水平	-	4.38%	3.80%
威博液压	2.45%	3.04%	2.15%

由上表，公司存货跌价计提比例主要低于恒立液压，主要系恒立液压业务规模较大，产品类型较为丰富，使得存货跌价准备计提比例相对较高。

综上，公司存货跌价准备计提充分。

(三) 说明公司与修改订单参数或取消订单客户的合作情况，量化分析库龄在1年以内与1年以上的存货跌价准备计提比例差异较大的原因及合理性。

1、公司与修改订单参数或取消订单客户的合作情况

公司主要从事定制化液压件的研发、生产与销售，产品根据客户需求进行定制化设计。由于终端应用场景较多，下游市场产品更新换代速度亦较快，客户可能在订单执行过程中因技术升级、项目调整等原因，与公司协商修改产品设计方案、规格、数量、交付时间等订单参数或取消订单，导致相关原材料及产成品留存。

2、量化分析库龄在1年以内与1年以上的存货跌价准备计提比例差异较大的原因及合理性

报告期各期末，公司一年以内存货跌价计提比例分别为0.11%、0.69%及0.69%；一年以上存货跌价计提比例分别为22.70%、38.70%及29.61%。

公司存货类别及跌价明细具体如下：

单位：万元

期间	项目	账龄	账面余额	占比	跌价余额	跌价计提比例
2025年3月31日	原材料	1年以内	3,767.45	44.74%	14.26	0.38%
		1年以上	388.46	4.61%	151.40	38.97%
	库存商品	1年以内	2,154.12	25.58%	40.20	1.87%
		1年以上	65.28	0.78%	0.73	1.12%
	半成品	1年以内	989.58	11.75%	-	-
		1年以上	59.97	0.71%		
	发出商品	1年以内	995.88	11.83%	-	-
合计			8,420.74	100.00%	206.59	2.45%
2024年12月31日	原材料	1年以内	3,348.72	43.15%	16.68	0.50%
		1年以上	379.94	4.90%	162.33	42.72%
	库存商品	1年以内	2,244.99	28.93%	33.39	1.49%
		1年以上	96.83	1.25%	23.75	24.53%
	半成品	1年以内	1,020.32	13.15%	-	-
		1年以上	4.09	0.05%		
	发出商品	1年以内	666.50	8.59%	-	-
合计			7,761.39	100.00%	236.14	3.04%
2023年12月31日	原材料	1年以内	2,943.75	47.69%	0.40	0.01%
		1年以上	409.99	6.64%	111.82	27.27%
	库存商品	1年以内	1,252.06	20.28%	5.62	0.45%
		1年以上	84.97	1.38%	11.49	13.52%
	半成品	1年以内	913.90	14.80%	0.26	0.03%
		1年以上	63.45	1.03%	3.44	5.43%
	发出商品	1年以内	505.03	8.18%	-	-
合计			6,173.15	100.00%	133.01	2.15%

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在一年以内，占比分别为 90.95%、93.80%及 93.90%。库龄一年以上的存货主要为原材料和库存商品。形成长库龄的主要原因包括：①公司在客户订单数量基础上增加适量备货；②公司液压产品主要为定制件，生产计划依据客户订单的技术要求、交付时间和数量制定，特殊情况下客户可能临时修改订单参数或取消订单，导致相关原材料及产成品留存。

公司基于谨慎性原则，结合存货状态、库龄、在手订单、期后流转情况及定

期盘点结果，确定存货可变现净值，并按照成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。一年以上存货跌价计提比例较高主要系一年以上存货期后流转较差，呆滞件较多，故跌价准备计提较多。

综上，公司库龄 1 年以内的存货跌价准备计提比例与 1 年以上的存货跌价准备计提比例差异较大具有合理性。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅报告期各期末存货结存明细、存货库龄明细，结合对发行人财务负责人的访谈，分析存货余额变动原因和长库龄存货情况；

2、访谈公司财务负责人，了解存货跌价准备计提的具体计算方法、可变现净值的确定依据和计算过程，分析并复核存货跌价准备的测试方法及计提政策的合理性；

3、获取报告期各期末公司存货跌价明细，结合行业周期、市场售价等分析公司存货跌价的充分性；

4、复核报告期内公司存货跌价计算过程，分析库龄在 1 年以内与 1 年以上的存货跌价准备计提比例差异较大的原因及合理性；

5、查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解并分析同行业可比上市公司存货跌价计提比例与公司的差异情况。

（二）核查意见

1、公司存货规模持续增长主要系公司经营规模持续增长所致，公司不存在存货积压、滞销的风险；

2、公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，相关依据合理，存货跌价准备计提较为充分，与同行业可比上市公司跌价计提比例差异具有合理性；

3、公司 1 年以内与 1 年以上的存货跌价准备计提比例差异较大主要受公司

业务模式影响，具有合理性。

三、存货真实性，监盘范围、监盘手段的充分性和有效性核查意见

针对存货真实性，保荐机构及申报会计师执行核查程序如下：

- 1、查阅公司存货内部控制制度，了解评价内部控制的完整性情况。
- 2、获取公司各期存货明细表，分析存货期末结余金额的波动情况。
- 3、了解各类存货状态、存放地点，并对报告期各期末存货实施监盘程序，包括了解公司存货盘点制度、盘点计划、盘点流程；观察盘点的具体执行情况；选取一定比例的存货进行监盘，按照从盘点表到实物及从实物到盘点表的监盘方法，将盘点结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时的、毁损和陈旧的存货。报告期各期末，存货监盘比例分别为 77.29%、75.21%及 70.98%，具体如下：

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
盘点计划	财务部制定盘点计划书	财务部制定盘点计划书	财务部制定盘点计划书
盘点范围	除发出商品、委托加工物资外，其他存货全部纳入盘点范围	除发出商品、委托加工物资外，其他存货全部纳入盘点范围	除发出商品、委托加工物资外，其他存货全部纳入盘点范围
盘点时间	2025年3月31日	2025年1月2日	2023年12月31日
盘点人员	财务部、仓库、生产部门	财务部、仓库、生产部门	财务部、仓库、生产部门
监盘人员	保荐机构、申报会计师	申报会计师	申报会计师
盘点比例	70.98%	75.21%	77.29%
盘点结果	差异较小	差异较小	差异较小

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期各期末，公司存货真实、准确，各期末的存货余额可以确认，监盘程序具有可靠性、有效性。

问题 5.其他问题

(1) 请发行人：补充披露本次募投项目环评手续进展情况及预计完成时间，是否存在重大不确定性。(2) 请发行人：结合发行人实控人马金星的资金来源和资金能力，补充披露其认购资金是否存在不确定性。(3) 请发行人：结合报告期内的创新投入、创新成果情况，包括研发投入、研发强度、研发人员等变化情况，及在技术创新、产品创新等方面的成果，发行人市场地位变化等情况，进一步说明创新性特征。(4) 请发行人：补充说明最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；自本次发行董事会决议日前六个月至今，新投入和拟投入的财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查(1)(2)(3)并发表明确意见，请申报会计师核查(4)并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 请发行人：补充披露本次募投项目环评手续进展情况及预计完成时间，是否存在重大不确定性。

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十四、本次定向发行需要履行的国资、外资等相关主管部门的审批、核准或备案的情况”进行了如下补充披露：

“

根据《建设项目环境影响评价分类管理名录(2021年版)》，本次募投项目“高端智能液压动力系统及核心部件项目”应当办理环评手续，公司已于2025年8月向环保部门提交环境影响报告表，尚需环保部门审查和公示程序，预计于2025年取得环评批复，无法按期取得相关手续的风险较低。在取得环境影响评价批复前，公司不会开展募投项目的建设，前述事宜不存在重大不确定性，不会对办此次募投项目构成重大实质性障碍。

”

(二) 请发行人：结合发行人实控人马金星的资金来源和资金能力，补充披露其认购资金是否存在不确定性。

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“三、发行对象”进行了如下补充披露：

“

(三) 认购资金

1、马金星的资金来源

根据本次发行方案，马金星拟以不超过 1,700 万元的现金认购本次发行的可转债。根据马金星出具的《关于认购资金来源合法合规性的承诺》，马金星拟支付本次发行的可转换公司债券的资金将全部来源于自有资金或自筹资金，不存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用发行人或除本人及本人控制的主体外的其他关联方的资金的情形，亦不存在发行人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象本人提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。

2、马金星的资金能力

马金星本次认购资金来源于其自有资金或自筹资金，其中自有资金包括但不限于其历年从公司取得的工资薪酬、现金分红、个人和家庭的其他财产等。自筹资金包括但不限于马金星可向银行借款、股权质押融资的方式。

根据中国人民银行征信中心出具的个人信用报告及中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开网站显示，马金星信用状况良好，不存在大额到期未偿还债务、不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁，亦未被列入失信被执行人名单中。

综上，马金星本次认购的资金来源于自有资金或自筹资金，资金来源合法合规。马金星个人具有良好的信用和财务状况，本次发行认购资金不存在重大不确定性。

”

（三）请发行人：结合报告期内的创新投入、创新成果情况，包括研发投入、研发强度、研发人员等变化情况，及在技术创新、产品创新等方面的成果，发行人市场地位变化等情况，进一步说明创新性特征。

参考《北京证券交易所发行上市审核动态创新新评价专刊（总第 11 期）》中，“问题 1，创新性量化指标方面，应当符合哪些基本要求？”

一是通过持续开展研发投入，维持创新能力和竞争优势。主要表现为资金、人力等资源投入，具体如：研发强度较高，最近三年研发投入占营业收入比例在 3%以上；或者研发投入金额较大，最近三年平均研发投入金额在 1,000 万元以上；或者研发投入增长较快，最近三年研发投入复合增长率达到 10%以上，最近一年研发投入金额达到 1,500 万元以上。此外，企业在研发人力资源方面应有相应体现，具体来看，最近一年研发人员占员工总数的比例不低于 10%，或者研发人员不少于 10 人。二是通过独立或合作研发形成知识产权成果并应用于公司主营业务。具体来看，通常拥有 I 类知识产权 3 项以上或软件著作权 50 项以上。三是积极参与标准研究制定并形成一定成果，通常参与制定过 2 项以上国际标准、国家标准或行业标准。”

公司创新性特征主要如下方面：

一、创新投入

（一）研发投入及研发强度

公司主要从事各类液压动力单元和核心部件的研发、生产及销售，自成立以来一直重视产品质量及生产管控，2005 年第一次通过 ISO9001 质量体系认证，2007 年第一次通过欧盟 CE 认证，2014 年产品获得北美 ETL 认证，获得“国家级专精特新小巨人企业”、“国家工人先锋号”、“两化融合贯标企业”、“江苏省企业技术中心”、“江苏省工程技术研究中心”、“江苏省绿色工厂”等荣誉称号。

根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号》的规定：“研发投入为企业研发活动直接相关的支出，通常包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。发行人应按照企业会计准则相关规定，通过研发支出科目

准确核算相关支出。”

报告期内，发行人持续开展创新研发工作，紧跟国家政策与客户需求，不断进行新产品开发研制，坚持自主创新的研发策略，满足客户需求和公司自身技术升级的需要。研发投入根据《监管规则适用指引——发行类第9号》的规定归集，主要由职工薪酬、材料费、折旧摊销等组成。2023年-2025年1-3月，发行人研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
研发费用	326.47	1,496.63	1,238.08
营业收入	7,687.64	33,788.11	29,589.44
研发费用占营业收入的比重	4.25%	4.43%	4.18%

由上表可知，2023年-2024年，发行人研发费用分别为1,238.08万元和1,496.63万元，研发费用占营业收入比分别为4.18%和4.43%，发行人研发费用及占营业收入比例均呈上升趋势。2025年1-3月，发行人研发费用为326.47万元，占营业收入比例为4.25%。

综上所述，公司报告期内研发投入占营业收入比例在3%以上，且2023年及2024年度平均研发投入均在1,000万元以上。

（二）研发人员

根据《监管规则适用指引——发行类第9号》的规定：“研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。”

报告期内，公司研发人员均为全时研发人员职工，不存在《监管规则适用指引——发行类第9号》中关于“非全时研发人员”等情形，同时均与公司签订劳动合同，不存在劳务派遣人员。公司始终重视研发人才的储备与培养，通过引进与培养相结合的方式打造了一支对行业技术发展和应用领域有深入理解的专业研发团队。报告期内，公司拥有研发人员分别为55人、60人、73人，占公司总人

数比例为 11.88%、12.24%、13.85%，研发人员及占比持续增加。报告期内，研发人员占员工总数的比例不低于 10%，且研发人员不少于 10 人。

公司随着市场及客户需求，进一步优化和扩充研发团队，截至 2025 年 3 月 31 日，在公司超过 5 年的研发人员 26 人，其中超过 10 年的有 8 人，公司研发人员具备多年的技术研究及产品开发经验，具有较强的创新能力和成果转化能力，公司的研发团队不断进行技术的自主研发，并形成了多项高端液压核心元件的自主知识产权。

二、创新成果

（一）技术创新及产品创新

公司深耕液压领域，聚焦降噪降本、节能高效、智能化、提高精度及可靠性等方面持续推动产品升级与技术创新，在主力产品液压动力单元及核心部件基础上，通过本次募投项目，进一步拓展产品矩阵，研发永磁同步一体机、新型静音齿轮泵、高精度比例电磁阀，并新增摆线马达、柱塞马达等液压执行元件及 EHA 电液作动器。公司自主研发的核心关键技术、不断更新迭代升级的工艺技术，以及核心部件的自主研发配套生产，可不断降低产品成本，持续加强传统主力产品与本次募投新产品的产业链协同效应，不断提升和稳固公司产品市场竞争力。

一是创新投入方面，发行人持续加大研发投入，近三年研发支出占营业收入比例保持 3%以上，研发人员占员工总量的比例保持 10%以上；采用“自主研发+产学研合作”模式，江苏电子信息职业学院深化合作，共建“电动挖掘机校企合作实验室”；同时申报省级科技成果转化项目，承担“一体化电机泵融合设计”专项课题，聚焦液压领域关键技术突破。

二是创新产出方面，发行人已形成“专利+核心技术”的创新成果体系，截至 2025 年 3 月 31 日，拥有 33 项专利（含 6 项发明专利），自主研发的能量回收液压技术、新型超静音齿轮泵等核心技术已实现产业化应用，相关产品性能得到客户认可。目前，发行人已形成持续低噪音技术、电机电控节能降耗技术、分布式集成电液控制设计技术、能量回收型液压动力设计制造技术等多项核心技术，并持续推动动力单元产品升级，由中端向中、高端发展，高性价比向高性能方向

发展。

三是创新认可方面，发行人主力产品液压动力单元在仓储物流领域市场占有率较高，逐步与浙江鼎力、徐工机械、三一重工等国内工程机械龙头企业建立长期稳定合作关系，并获得“国家级专精特新企业”荣誉等。

四是催生新能源与智能化方向新业务。在新能源领域，发行人采用自主研发的 CBHS 斜齿双向齿轮泵，通过交流电控、永磁同步电机、齿轮泵、控制阀的配合使用，实现能量回收的功能，将重力势能转化为电能，使电力驱动系统的能耗降低提高续航能力，已形成明确盈利前景。在智能化方向，目前发行人已推进液压元件智能化工厂建设，建成后可实现 ERP/MES/WMS/BPM 全流程管理，显著提升生产效率与产品一致性，在成本控制与交付能力上构建差异化优势。

五是持续推进传统产业升级。通过技术改造与传统液压产业深度融合，发行人引入永磁同步一体机等新技术替代传统电机驱动，提升产品能效与响应速度；同时垂直整合供应链，实现关键零部件自研自产，优化生产工艺，推动产品升级、技术升级、产业链向高端延伸，同时实现降本增效，助力液压行业向高端化、智能化、绿色化方向转型。

（二）市场地位

公司致力于成为低噪音液压动力系统供应商，在差异化竞争中，专注于液压动力单元及核心部件这一细分领域，力争在该领域做专做强。经过十余年的发展，针对客户差异化、多品种的需求，公司已具备短交期、高响应的快速交付能力。在行业内积累了广泛的客户资源、品牌知名度及品牌认同度，公司产品主要覆盖华东地区，深受客户的肯定，公司已发展成为国内仓储物流行业技术及应用能力领先的液压动力单元产品提供商，主力产品液压动力单元已拥有较强的竞争力，在仓储物流领域市场占有率较高。

根据中国工程机械工业协会工业车辆分会的统计，近三年中国工业车辆全行业销量情况如下：

单位：台

代号	名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
I	电动平衡重乘驾式叉车	49,345	185,942	170,751
II	电动乘驾式仓储叉车	6,466	29,709	23,953
III	电动步行式仓储叉车	199,945	730,633	601,890
电动叉车合计 (I+II+III)		255,756	946,284	796,594
IV+V	内燃平衡重式叉车	92,427	339,251	377,179
工业车辆合计 (I+II+III+IV+V)		348,183	1,285,535	1,173,773

根据中国工程机械工业协会工业车辆分会提供的协会会员名单、公司销售的动力单元给上述会员单位用于电动叉车产品的销售数据，假设一台电动叉车均配套一个液压动力单元，报告期内，配套发行人动力单元的电动叉车市场占有率统计如下：

单位：台

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
发行人销量	57,329.00	307,298.00	265,920.00
国内工业车辆全行业销量	348,183	1,285,535	1,173,773
市场占有率	16.47%	23.90%	22.66%
国内电动叉车全行业销量	255,756	946,284	796,594
电动叉车市场占有率	22.42%	32.47%	33.38%

注：数据来源为中国工程机械工业协会工业车辆分会报告数据。根据该协会统计数据，工业车辆即为叉车，包括电动叉车和内燃叉车，其中内燃叉车和载重3吨以上的电动叉车不配套液压动力单元。

2023年至2024年，公司动力单元产品用于工业车辆和电动叉车的市场占有率较为稳定，2025年1-3月，因公司内销减少、外销增加，导致国内市场占有率有所降低。鉴于电动叉车作为仓储物流设备的重要产品之一，公司液压动力单元在工业车辆的市场占有率较高，主要体现在公司产品在电动叉车领域的市场份额较高。从细分领域来看，电动叉车中销售和增长幅度较大的电动步行式仓储叉车，其荷载能力通常为3吨及以下，主要用于仓库内货物的水平搬运，也是公司产品应用的主要场景，公司动力单元产品在仓储物流领域市场占有率较高。

报告期内，公司在保持仓储物流领域市场竞争力基础上，实现在高空作业平台、矿卡/重卡液压系统等工程机械领域高速增长。未来，通过本次募投项目的实施，公司加大研发投入、丰富产品线，发力重载AGV、新能源汽车，有序开

发注塑机、折弯机等工业领域，拓展医疗设备新兴市场，巩固领先优势。逐步加大全球化渗透，产品出口至德国、印度、巴西等 20 余个国家，持续提升国际市场份额。

综上，发行人具有较强的创新特征，在创新投入、创新成果以及市场地位方面均具备行业领先优势。

（四）请发行人：补充说明最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；自本次发行董事会决议日前六个月至今，新投入和拟投入的财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。

一、最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资

1、财务性投资的判断依据

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的规定：

“（一）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（三）上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

（四）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

(五) 金额较大指的是,公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的30%(不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额)。

(六) 本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

(七) 发行人应当结合前述情况,准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。”

2、发行人最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划,发行人不存在最近一期末持有金额较大的财务性投资的情形

截至2025年3月31日,公司可能涉及财务性投资的主要会计科目情况如下:

单位:万元

序号	项目	账面价值	财务性投资金额	财务性投资占归属于母公司股东净资产比重
1	货币资金	4,562.13	-	-
2	交易性金融资产	1,919.83	-	-
3	其他应收款	94.19	-	-
4	其他权益工具投资	150.00	-	-
5	其他非流动资产	752.12	395.78	1.15%

(1) 货币资金

单位:万元

项目	账面价值	财务性投资金额
库存现金	0.89	-
银行存款	4,211.04	-
其他货币资金	350.19	-
合计	4,562.13	-

截至2025年3月31日,发行人货币资金余额分别为4,562.13万元,为日常经营相关的库存现金、银行存款、其他货币资金,其他货币资金由信用证保证金和支付宝余额构成,不属于财务性投资。

（2）交易性金融资产

截至 2025 年 3 月末，公司交易性金融资产账面价值为 1,919.83 万元，主要为公司购买的安全性高、低风险、稳健性好的理财产品，旨在满足公司各项资金使用需求的基础上，提高资金的使用效率，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

（3）其他应收款

截至 2025 年 3 月末，公司其他应收款为 94.19 万元，按款项性质分类主要为代扣代缴社保款、保证金、押金及备用金等，公司保证金、押金主要系公司业务开展过程中根据要求提供的投标保证金、租赁押金等。备用金主要系公司员工在拓展业务过程中如出差、业务招待等提前领用的备用资金。因此，其他应收款不属于财务性投资。

（4）其他权益工具投资

截至 2025 年 3 月末，公司其他权益工具投资账面金额为 150.00 万元，具体如下：

项目	账面金额（万元）	持股比例	是否为财务性投资
南京起越智控技术有限公司	150.00	2.11%	否

南京起越智控技术有限公司主营业务包括工业自动控制系统装置制造、人工智能行业应用系统集成服务，电机及其控制系统研发等。公司投资其主要系围绕工程机械行业开展的上下游合作及产品配套，故不认定为财务性投资。

（5）其他非流动资产

截至 2025 年 3 月末，发行人其他非流动资产账面价值 752.12 万元，其中预付工程、设备款为 356.34 万元，重大影响的合伙企业投资系公司对常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）的投资，具体如下：

被投资对象	基金规模（万元）	公司认缴金额（万元）	公司实缴金额（万元）	投资时点	发行人持股比例	账面价值（万元）	占最近一期末归母净资产比例	是否属于财务性投资
常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）	9800.00	2000.00	400.00	2024年6月	20.41%	395.78	1.15%	是
《合伙协议》投资范围	6.1.1 合伙企业以全面市场化投资为主，重点面向湖塘科技产业园企业及湖塘镇范围内的企业，适度扩大至对全国范围内的优秀企业进行投资，重点关注新能源汽车产业链和电子信息行业等。 6.1.2 合伙企业将重点挖掘成长期及成熟期企业，同时兼顾具有科技创新属性的早期项目。							

因常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）实缴资本尚未完全对外投资，且其合伙协议约定的投资范围较广，基于谨慎性原则，将发行人持有的常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）认定为财务性投资。

发行人对常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）的投资原因如下：《常州市国经湖塘创业投资合伙企业(有限合伙)合伙协议》约定的投资范围中重点关注新能源汽车产业链和电子信息行业等，发行人看好上述领域，为取得相应回报而进行投资。公司于2024年6月向常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）实缴资本400万元。

未来处置计划：常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）实缴资本尚未完全对外投资，上述投资对公司长期发展和经营业绩并无明显影响。截至本回复签署日，公司认缴上述基金的金额为2,000万元，实缴金额为400万元，尚有1,600万元未实缴，未来暂无相关处置计划。

综上所述，截至2025年3月31日，公司财务性投资金额为395.78万元，占当期末归属于母公司股东净资产的比重为1.15%，金额及占比均较低，公司不存在最近一期末持有金额较大的财务性投资的情况。

二、自本次发行董事会决议日前六个月至今，新投入和拟投入的财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。

自本次发行董事会决议日（2025年4月25日）前六个月起至今，公司不存在新投入的财务性投资，拟投入的财务性投资金额为1,600万元，具体分析如下：

1、投资类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在投资类金融业务的情形。

2、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在从事非金融企业投资金融业务活动的情形。

3、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资活动的情形。

4、投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在投资产业基金、并购基金的情形。

5、拆借资金、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在对外拆借资金、委托贷款的情况。

6、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在持有收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

7、拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司拟投入的财务性投资金额为 1,600 万元。

自 2024 年 6 月向常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）实缴资本 400 万元后至本回复签署日，公司未再支付尚未实缴的投资资金 1,600 万元，上述已认缴未实缴的投资资金 1,600 万元属于拟投入的财务性投资金额。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日（2025 年 4 月 25 日）前六个月至今，公司不存在新投入的财务性投资，拟投入的财务性投资金额为 1,600 万元，

已从本次募集资金总额中扣除，本次募集资金总额已从 10,000 万元调整为 8,400 万元。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了公司向淮安市生态环境局报送的环境影响报告表，并对本次募投项目环评报告编制机构进行访谈，以核查公司本次募投项目“高端智能液压动力系统及核心部件项目”的环评进展；

2、查阅了马金星出具的《关于认购资金来源合法合规性的承诺》以及提供的资产证明、中国人民银行征信中心出具的个人信用报告，网络检索了马金星的信用状况，以核查马金星认购本次可转债的资金来源和资金实力；

3、获取并查阅发行人期间费用明细表，分析发行人报告期内研发投入情况；

4、获取发行人花名册，核查发行人报告期内研发人员变动情况；

5、访谈董事长、核心技术人员，获取并查阅发行人专利、非专利技术的用途介绍，核心技术相关专利的取得方式、其在主营业务中发挥的作用的相关资料，取得发行人持有的专利、软件著作权、商标等知识产权证书和“国家级专精特新企业”荣誉证书，核查发行人持有的知识产权及荣誉情况；

6、获取行业协会的车辆数据，了解主要产品市场规模竞争情况等，获取行业协会提供的协会会员名单、公司销售的动力单元给上述会员单位用于电动叉车产品的销售数据，测算发行人动力单元在国内电动叉车市场占有率情况；

7、查阅发行人审计报告、年度报告、季度报告等文件，对照《证券期货法律适用意见第 18 号》关于财务性投资的规定，逐项核查财务性投资界定及具体情况；

8、查阅发行人的信息披露公告、股东会、董事会、监事会和审计委员会文件，确认自本次发行董事会决议日前六个月至今，以及最近一期末，发行人是否存在已持有或拟持有的财务性投资；

9、查阅《常州市国经湖塘创业投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》、投资入股的银行流水凭证。

（二）核查意见

经核查，针对（1）、（2）、（3），保荐机构、发行人律师认为：

1、截至本回复报告出具之日，本次募投项目“高端智能液压动力系统及核心部件项目”的环境影响报告表已经完成编制并送审，尚需环保部门审查和公示程序，发行人预计于2025年取得该项目的环评批复。在取得环境影响评价批复前，公司不会开展募投项目的建设，前述事宜不会对办此次募投项目构成重大实质性障碍。

2、马金星本次认购的资金来源于自有资金或自筹资金，资金来源合法合规；马金星个人具有良好的信用和财务状况，本次发行认购资金不存在重大不确定性。

3、发行人报告期内研发投入占营业收入比例在3%以上，且2023年及2024年度平均研发投入均在1,000万元以上。报告期内，发行人研发人员占员工总数的比例不低于10%，且研发人员均在50人以上。发行人主力产品液压动力单元在国内仓储物流领域市场占有率较高。发行人具有较强的创新特征，在创新投入、创新成果以及市场地位方面均具备行业领先优势。

经核查，针对（4），保荐机构、申报会计师认为：

4、发行人最近一期末未持有金额较大的财务性投资。发行人自本次发行相关董事会决议日（2025年4月25日）前六个月至今，不存在新投入的财务性投资，拟投入的财务性投资金额为1,600万元，已从本次募集资金总额中扣除，本次募集资金总额已从10,000万元调整为8,400万元。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第50号——北京证券交易所上市公司向特定对象发行可转换公司债券募集说明书和发行情况报告书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第52号——北京证券交易所上市公司发行证券申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及可转换公司债券定向发行并在北交所挂牌转让要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照北京证券交易所相关审

核要求与规定进行审慎核查，发行人不存在涉及可转换公司债券定向发行并在北交所挂牌转让要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

(本页无正文，为江苏威博液压股份有限公司《关于江苏威博液压股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人（签字）： 马金星

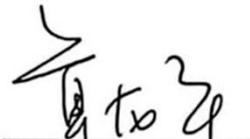
马金星



(本页无正文，为东吴证券股份有限公司《关于江苏威博液压股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：


陈辛慈


章龙平

东吴证券股份有限公司

2025 年 8 月 29 日

保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于江苏威博液压股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函之回复》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。

法定代表人（签字）：_____



范 力

东吴证券股份有限公司

2025 年 8 月 29 日

