

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
第二轮审核问询函之回复



保荐机构（主承销商）



地址：苏州工业园区星阳街5号

二〇二五年十二月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 9 月 12 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第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮问询函”）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.关于业绩真实性核查及期后下滑风险

根据问询回复材料及公开披露文件，（1）中介机构对收入真实性的核查中，报告期内执行函证及未回函替代程序可确认收入金额占比分别为 78.74%、56.10%、56.90%，执行函证及未回函替代程序可确认境外收入金额占比分别为 64.93%、27.87%、39.76%，回函不符金额占营业收入比重 29.74%、14.15%、26.84%，收入及成本核查方面只说明穿行测试情况，部分境外客户访谈为中介机构与客户代表访谈。（2）发行人 2025 年 1-3 月营业收入 7,687.64 万元，同比增长 7.67%，扣非归母净利润 523.38 万元，较上年同期下降 9.80%；2025 年 1-6 月营业收入 16,307.40 万元，同比下滑 1.82%，扣非归母净利润 881.26 万元，同比下滑 30.44%。（3）发行人 2025 年 1-6 月经营活动现金流净额同比下降 19.48%，2025 年 1-6 月投资活动产生的现金流净额-3,198.74 万元，2025 年 6 月末仍有新能源电机工程二期在建工程，工程进度为 83.28%。

请发行人：（1）结合行业发展情况、主要产品成本变动、下游客户经营情况、利润表各项目变动，量化说明 2025 年 1-6 月业绩下滑的具体原因，与同行业可比公司是否存在显著差异，发行人的应对措施及有效性，并充分披露业绩下滑的相关风险。（2）结合本次募投产品 1-6 月的产销及盈利情况，说明上半年业绩下滑原因是否对本次募投项目产生重大不利影响；结合本次募投项目效益测算情况及测算过程，说明本次效益测算是否考虑了上半年业绩下滑因素，并结合上述情况进一步说明本次募投项目必要性及合理性。（3）结合期后业绩情况、相关在手订单、交付周期及订单转化率，分析经营业绩下滑趋势是否已扭转，相关不利因素是否已完全消化或基本消除，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项。（4）说明在业绩下滑的情况下是否能够完成可转债本金及利息偿付，可转债存续期内现金流测算是否充分考虑在建工程及投资活动现金支出项目的影响，是否充分考虑短期借款的预计到期情况及应付账款（应付货款和工程设备款）的预计支付时间。

请保荐机构、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：（1）对收入的真实性核查中，发函比例、回函相符金额比例较低的原因，回函不符的客户具体情况，采取的替代程序及其充分性、有效性，相关核查情况能否支撑核查结论。（2）收入及成本细节测试程序的情况，函证及访谈对象选取的方式是否

合理，境外客户访谈对象的执行程序，核查程序、依据是否充分，核查结论是否客观谨慎。

回复：

一、发行人说明及补充披露

（一）结合行业发展情况、主要产品成本变动、下游客户经营情况、利润表各项目变动，量化说明 2025 年 1-6 月业绩下滑的具体原因，与同行业可比公司是否存在显著差异，发行人的应对措施及有效性，并充分披露业绩下滑的相关风险。

公司顺应液压行业向高端化方向转型的发展趋势，持续开发高端液压核心部件，积极推动电动化与机电液一体化的系统解决方案落地，但高端、高毛利产品尚处于布局期；公司紧跟液压行业出海趋势，2025 年以来境外市场开拓亦取得较好成效。成本方面，受前次募投项目逐步转入固定资产及新产品产能建设投入影响，2025 年 1-9 月折旧摊销费用同比增加较多，在整体产销量下滑情况下，公司主要产品成本有所增加；此外，成本较高的产品销量增长较快，使得 2025 年 1-9 月的成本增长较多；下游市场需求方面，受下游行业景气度影响，部分客户基于市场环境变化调整采购策略，导致公司向其销售额有所下滑。公司利润表其他科目不存在显著异常。具体分析如下：

1、行业发展情况

（1）高端化与国产替代持续深化

液压行业受下游仓储物流、工程机械等行业需求波动影响，整体增速有所放缓，而在高端液压件领域，仍存在广阔的进口替代空间。国家产业政策持续支持基础零部件领域的突破。公司积极把握这一发展趋势，持续推进产品研发与技术创新，重点开发永磁同步一体机、新型静音齿轮泵、高精度比例电磁阀等核心部件，并积极拓展摆线马达、柱塞马达等液压执行元件及 EHA 电液作动器的研发与生产，致力于构建更为完整的液压系统解决方案，增强综合竞争力。同行业上市公司中，恒立液压高端泵阀产品份额不断提升，为国内主机厂提供可靠的国产化替代方案；万通液压将产品应用扩展至工业机器人、智能驾驶等战略新兴领域；

邵阳液压则积极布局伺服控制系统研发。整体来看，国内液压企业正持续朝着技术壁垒更高的高端化方向转型升级。

（2）电动化与机电液一体化

随着新能源、智能制造等战略性新兴产业快速发展，以及仓储物流、工程机械等传统领域持续升级，下游客户对液压系统的需求已从基础功能实现，向高效节能、精准控制与高可靠运行的综合要求转型。液压行业正经历从单一元件供应向“电控+液压+软件”深度融合的系统解决方案转型。

在该趋势下，公司持续积极推进机电液一体化集成技术，通过将电机、泵、阀等核心元件高度集成并模块化设计，有效简化系统结构，显著提升整机功率密度与运行可靠性。公司已在能量回收动力单元、永磁同步一体机等产品中实现技术落地，为多家行业头部客户提供高性能系统解决方案。同行业公司中，恒立液压持续强化机械、电子、液压三维一体的综合集成设计与智能控制能力；万通液压积极拓展机电直线传动业务，推动机电液融合创新；邵阳液压则通过液压系统的定制化设计、制造与调试服务，构建机电液集成服务能力。整体来看，机电液一体化已成为液压企业提升附加值、构建差异化优势的重要路径。

（3）全球化布局加速

为平滑国内市场的周期性波动，液压领域企业普遍加速海外市场布局。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，境外业务开拓成效显著，2025年1-9月公司境外收入同比增加28.75%，在印度、土耳其、巴西、比利时等市场开拓进展良好，永磁无刷一体机、摆线马达等产品境外拓展均实现显著增长。同行业上市公司中，恒立液压建立了完善的海外研发、生产和营销体系，境外收入占比持续上升。万通液压持续积极参加境外展会，亦实现了海外收入的快速增长。液压企业全球化不仅体现在销售市场的扩展，更在整合全球研发资源、贴近国际客户、提升品牌全球影响力。

2、主要产品成本变动

2025年1-9月，公司营业成本为20,120.31万元，同比增长329.55万元，增幅1.67%，主要系：

（1）前次募投项目转固及设备投入增加，产品成本整体有所上升

公司“20 万套齿轮泵建设”募投项目主体厂房及办公楼逐步转入固定资产，以及前期用于募投项目和新产品如永磁同步电机、柱塞泵、柱塞马达研发的软硬件设备投入，使得 2025 年 1-9 月计入营业成本的折旧摊销费用同比增加 266.28 万元，在公司产销量未有提升的情形下，主要产品成本整体有所上升，其中动力单元单位成本由 2024 年 1-9 月的 538.58 元/台上升至 2025 年 1-9 月的 582.99 元/台，同比上涨 8.25%。

（2）产品销售结构变化，成本较高的产品销量增加

报告期内，公司为提升核心竞争力，持续推进液压产品向高技术含量方向升级。在此过程中，成本较高的高端产品如仓储物流领域配套 AGV 小车的动力单元及工程机械领域的能量回收型动力单元销售占比显著提升。由于该类新产品尚未形成规模效应，其较高的单位成本直接推高了公司整体的营业成本，亦是导致 2025 年 1-9 月业绩下滑的重要因素之一。

3、下游客户经营情况

公司产品下游领域主要覆盖仓储物流及工程机械领域，主要客户包括国内知名仓储物流设备企业诺力股份（603611.SH）、杭叉集团（603298.SH）、安徽合力（600761.SH）等，工程机械龙头企业浙江鼎力（603338.SH）、徐工机械（000425.SZ）、同力股份（834599.BJ）等。上述主要客户 2025 年 1-9 月经营情况及公司向其销售额同比变动具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	金额	同比变动
诺力股份	营业收入	502,969.40	-2.28%
	公司向其销售额	4,200.24	-1.47%
杭叉集团	营业收入	1,397,160.75	9.73%
	公司向其销售额	723.47	-29.86%
安徽合力	营业收入	1,493,373.31	11.37%
	公司向其销售额	553.77	238.89%
浙江鼎力	营业收入	667,478.21	8.82%
	公司向其销售额	2,383.60	72.60%

徐工机械	营业收入	7,815,733.42	13.72%
	公司向其销售额	420.08	-48.20%
同力股份	营业收入	479,553.01	9.45%
	公司向其销售额	454.86	117.38%

(1) 部分核心客户需求调整对公司业绩形成阶段性压力

2025 年 1-9 月，公司受下游行业景气度及客户自身经营战略调整影响，向部分重要客户的销售规模呈现不同程度下滑。其中，诺力股份自身产品战略调整，受此影响，公司向诺力股份销售额有所减少。杭叉集团、徐工机械受益于电动化转型与海外市场拓展，自身营业收入均保持增长，但因其同步调整供应商结构及采购战略，导致对公司产品的短期需求有所减弱，2025 年 1-9 月公司向其销售规模分别下降 29.86%及 48.20%。

(2) 其他重点客户销售增长显著，有效支撑公司整体收入

在部分下游客户需求调整的同时，公司在其他重要客户领域取得了显著增长。仓储物流领域主要客户如安徽合力，工程机械领域主要客户如浙江鼎力及同力股份，公司向其销售规模分别同比增长 238.89%、72.60%及 117.38%，体现公司在优势客户中的渗透率持续提升，双方合作深度和广度持续增强。

4、公司 2025 年 1-9 月利润表各项目变动情况

2025 年 1-9 月，公司利润表各项目具体变动如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	同比变动	变动幅度
营业收入	24,388.58	24,971.67	-583.09	-2.34%
营业成本	20,120.31	19,790.76	329.55	1.67%
营业毛利	4,268.26	5,180.91	-912.64	-17.62%
税金及附加	289.27	208.28	80.99	38.89%
销售费用	677.04	631.99	45.05	7.13%
管理费用	995.05	1,211.00	-215.95	-17.83%
研发费用	962.67	1,079.05	-116.38	-10.79%
财务费用	32.06	70.56	-38.50	-54.56%
信用减值损失	17.21	-18.87	36.07	-191.21%
资产减值损失	-16.80	-9.47	-7.32	77.28%

其他收益	451.32	286.56	164.77	57.50%
投资收益	19.09	4.26	14.83	348.10%
公允价值变动收益	60.41	-	60.41	-
资产处置收益	8.06	-13.23	21.29	-160.88%
营业利润	1,851.46	2,229.28	-377.82	-16.95%
营业外收入	35.82	16.13	19.68	121.99%
营业外支出	4.17	1.41	2.77	196.39%
净利润	1,620.69	1,990.45	-369.77	-18.58%
扣非归母净利润	1,357.28	1,741.38	-384.10	-22.06%

(1) 营业收入

2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 24,388.58 万元，与上年同期基本持平。其中，主营业务收入为 23,693.31 万元，占比 97.15%，按主营产品结构，收入变动具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月			2024 年 1-9 月	
	金额	占比	同比变动	金额	占比
动力单元	21,643.59	91.35%	-5.24%	22,839.28	93.43%
核心部件	2,049.72	8.65%	27.67%	1,605.46	6.57%
主营业务收入	23,693.31	100.00%	-3.07%	24,444.74	100.00%

①动力单元

从产品结构来看，动力单元作为公司核心产品，2025 年 1-9 月实现销售收入 21,643.59 万元，同比下滑 5.24%，具体如下：

单位：万元、万台、元/台

动力单元	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	变动幅度
销售收入	21,643.59	22,839.28	-5.24%
销量	31.46	34.65	-9.22%
平均销售单价	687.95	659.05	4.38%

由上表，2025 年 1-9 月，公司动力单元销售收入下滑主要受销量下滑影响。具体而言，仓储物流领域动力单元销量同比下滑 8.76%，主要系公司积极推动产

品结构优化，放弃了部分毛利额较低的产品；工程机械领域动力单元销量同比下滑 9.26%，主要受工程机械国内市场需求回落及国际贸易政策影响，主要客户如徐州徐工、中联重科、临工重机等基于市场需求调整自身产品结构，对公司产品的阶段性采购需求有所减少，上述客户销量合计同比下滑 1.41 万台，销售收入规模下滑 908.75 万元。

2025 年 1-9 月，动力单元单价同比上升 4.38%，主要受产品结构变动影响。工程机械领域，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，定价较高，平均单价为 1,920.15 元/台，2025 年 1-9 月销量同比增加 3,086 台，已实现对浙江鼎力的稳定供货。同时，仓储物流领域，高配置叉车及 AGV 小车等高附加值动力单元产品销售占比同比提升，带动整体销售均价提升。

②核心部件

2025 年 1-9 月，公司核心部件实现收入 2,049.72 万元，较上年同期增幅 27.67%。公司不断改进工艺技术，推动液压部件产品技术升级与工艺优化，已成功开发并小规模量产多个高附加值液压部件产品如永磁同步一体机、新型静音齿轮泵、高精度比例电磁阀等。

从公司整体业务构成来看，核心液压部件产品仍处于市场导入与产能爬坡阶段，销售占比较小，对公司整体收入贡献较小。

(2) 营业成本

2025 年 1-9 月，公司营业成本为 20,120.31 万元，同比增长 329.55 万元，增幅 1.67%。具体变动原因参见本题“2、主要产品成本变动”。

(3) 营业毛利

2025 年 1-9 月，公司营业毛利为 4,268.26 万元，同比减少 912.64 万元，其中主营业务毛利为 3,812.84 万元，同比减少 735.60 万元。按公司产品结构，主营业务毛利具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
----	--------------	--------------

	毛利	占比	毛利	占比
动力单元	3,302.08	86.60%	4,174.86	89.13%
核心部件	510.76	13.40%	509.26	10.87%
主营业务	3,812.84	100.00%	4,684.12	100.00%

由上表，2025 年 1-9 月，动力单元毛利额同比减少 872.79 万元，核心部件毛利额及占比有所增加。公司传统优势产品动力单元毛利贡献下降系公司 2025 年 1-9 月业绩下滑的主要原因。核心部件处于市场开拓期，产能尚未完全释放，对公司整体业绩贡献较为有限。

(4) 其他利润表项目变动情况

2025 年 1-9 月利润表变动幅度较大项目分析如下：

2025 年 1-9 月，公司期间费用合计为 2,666.82 万元，同比下滑 10.89%，公司加强费用管控、围绕降本增效进行管理改善，期间费用同比有所下降；2025 年 1-9 月，信用减值损失为正，主要系 2025 年 9 月末，商业承兑汇票规模下降，应收票据坏账准备相应减少，应收票据坏账损失为正；资产减值损失-16.80 万元，较去年同比增加 7.32 万元，主要系公司计提存货跌价损失增加；投资收益为 19.09 万元，较上年同期增加 14.83 万元，主要系理财产品到期赎回；公允价值变动收益为 40.23 万元，主要系公司本期新增理财产品较多，导致确认的公允价值变动金额增加所致；资产处置收益为 8.06 万元，较上年同期增加 21.29 万元，主要系公司处置固定资产的收益金额增加；营业外收入为 35.82 万元，较上年同期增加 19.68 万元，主要系本期供应商扣款有所增加；营业外支出为 4.17 万元，较上年同期增加 1.41 万元，主要系处置非流动资产处置损失增加。

总体来看，2025 年 1-9 月，公司利润表其他项目不存在较大异常，对业绩下滑不构成重大影响。

综上所述，公司 2025 年 1-9 月业绩波动主要受以下因素综合影响：

(1) 公司积极把握液压行业向高端化、电动化转型的发展趋势，持续加大高端液压核心部件的研发投入，着力推动电动化及机电液一体化系统解决方案的落地应用。然而，该等高端产品及系统解决方案目前尚处于市场导入与产能爬坡阶段，其收入贡献及盈利效应尚未充分释放。

(2) 受下游行业景气度波动及部分客户自身经营策略调整的影响，公司向部分重要客户的销售规模出现一定下滑，对 2025 年 1-9 月业绩造成压力。

(3) 随着前次募投项目逐步转固及新产品产能建设的新增设备投入，公司 2025 年 1-9 月折旧摊销费用同比增加较多，在整体销量下滑的情况下，单位产品分摊的固定成本相应上升。同时，因技术含量较高的产品销量本期增长显著，且目前处于产能爬坡阶段，材料成本较高，其销量占比的提升对当期成本结构产生阶段性影响。

上述因素共同影响，导致公司 2025 年 1-9 月业绩出现下滑情形。

4、同行业可比公司盈利情况

公司与同行业上市公司 2025 年 1-9 月业绩情况同比变动具体如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	营业收入 同比变动	扣非归母净 利润	扣非归母净利 润同比变动	毛利率	毛利率 同比变动
恒立液压	778,985.94	12.31%	200,883.73	15.78%	41.96%	0.50 个百分点
万通液压	50,606.68	14.18%	9,383.43	36.08%	30.36%	3.24 个百分点
邵阳液压	18,854.54	-30.82%	13.78	-99.06%	22.70%	-0.41 个百分点
本公司	24,388.58	-2.34%	1,357.28	-22.06%	17.50%	-3.25 个百分点

2025 年 1-9 月，公司与同行业上市公司因产品定位、下游领域与发展策略差异，呈现出不同的业绩表现与盈利特征：

恒立液压作为行业龙头企业，凭借其深厚的技术积累、完整的产业链布局及全球化的销售网络，在挖掘机油缸、液压泵阀等高端产品领域具有较强的国产替代能力与客户粘性，因此业绩表现相对稳健。其产品主要应用于工程机械领域，行业地位及议价能力突出，毛利率维持在较高水平。

万通液压则在油气弹簧、螺旋摆动油缸等细分产品领域形成差异化优势，在汽车、能源采掘、工程机械及国防装备等下游市场建立了稳固地位。同时，2025 年 1-9 月，万通液压海外市场拓展成效显著，推动整体业绩及毛利率稳步上升。

邵阳液压主要产品为液压泵、液压系统，因业务领域有所调整，逐步向水利水电行业倾斜，受项目交付周期影响，收入确认多集中于下半年，导致上半年收入阶段性下滑；同时，生产线调整亦带来成本上升压力，使其 2025 年 1-9 月营业收入、扣非归母净利润、毛利率水平均有所下降。

公司液压件产品主要以液压动力单元为主，下游应用集中在仓储物流及工程机械领域。目前，除公司外，国内尚没有专业生产液压动力单元产品的上市公司。公司在产品定位与系统解决方案方面区别于上述同行业上市公司，毛利率水平总体与邵阳液压相近。

综上所述，威博液压同行业上市公司 2025 年 1-9 月业绩情况及盈利情况各有不同，公司与邵阳液压规模体量较为接近，不存在显著差异。

5、发行人的应对措施及有效性分析

(1) 完善产品与领域布局，持续提升业务规模

①凭借仓储物流领域传统优势，巩固市场份额、保障规模效应

公司将持续深耕传统仓储物流优势领域，凭借成熟的技术积累、稳定的产品性能及优质的客户服务，进一步深化与诺力股份、杭叉集团、安徽合力、浙江中力等主流客户的战略合作。通过深度参与客户新产品研发、提供定制化系统解决方案，不断提升客户黏性与市场份额，确保基本盘的规模效应与收入稳定性，为整体业绩提供坚实支撑。

②着重工程机械、新能源等应用领域开拓，完善产品矩阵，打开未来业绩增长空间

在工程机械及新能源领域加速转型的市场背景下，公司积极推进机电液一体化技术落地，持续完善高性能、高毛利的产品矩阵。目前，多项新产品仍处于市场爬坡与客户验证阶段，整体销售规模尚较小，但已呈现出良好的增长态势。

公司研发的配套能量回收的动力单元已实现向浙江鼎力批量供货，销售规模持续增长；新能源车辆液压系统已取得技术突破，永磁无刷一体机及配套伺服动力总成系统已向徐工机械、三一重工、同力股份等国内企业实现新能源轻卡/重卡车型的批量/小批量供货；新型低噪声、高性能静音齿轮泵也已成功在折弯机

等工业装备领域实现批量应用。上述新产品技术含量高、符合行业绿色化、智能化发展趋势。其销售收入比例的提升将有效改善公司整体盈利结构，对冲传统产品盈利压力。该类新产品将为公司带来显著的收入增量，同时持续提升公司的品牌影响力和综合竞争力。

（2）深挖现有客户潜力、积极拓展新客户，稳步提升销售规模

通过本次募投项目的实施，公司将对市场资源进行系统整合，通过深度挖掘客户需求、推动产品研发创新及优化服务体系，进一步巩固并提升在现有客户体系中的市场份额与渗透率。

在开拓新客户方面，公司通过行业展会、技术交流、商务洽谈及客户推荐等多渠道积极拓展，已成功导入北汽福田、苏州绿控传动等优质国内客户。同时，公司持续布局海外市场，业务触角延伸至印度、土耳其、比利时、德国等国家，并与林德叉车、比利时 DHOLLANDIA、土耳其 OTTO 等国际主机厂商建立了稳定的战略合作关系。基于在产品质量、技术实力及综合性价比方面的优势，公司产品市场竞争力持续提升，为实现经营业绩的稳步增长奠定了坚实基础。

（3）强化研发创新体系，构筑核心技术壁垒

公司将持续加大研发投入，深化技术创新体系建设，通过提升产品性能与可靠性，不断增强市场竞争力。液压产品应用领域广泛，下游主机厂商对供应商的研发能力、技术积累和定制化水平均有较高要求。公司紧密围绕不同领域客户的差异化需求，开展有针对性的技术攻关和产品开发，在液压动力单元这一细分领域构筑起专业的技术壁垒。未来，公司将继续完善研发机制，推动技术迭代，持续巩固和提升在细分行业的技术领先地位，为业务拓展提供坚实支撑。

（4）推进智能制造、提高产品质量，降本增效

公司将持续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，进一步提高厂房及设备利用率，并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，打造数字化工厂，实现生产流程的精准把控与优化，提高产品质量与生产效率，

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。

6、充分披露业绩下滑的相关风险

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（四）与公司经营管理相关的风险因素 1、经营风险”补充披露如下：

“（6）业绩下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为 29,589.44 万元、33,788.11 万元及 24,388.58 万元，扣非归母净利润分别为 1,655.74 万元、1,818.33 万元及 1,357.28 万元。2025 年 1-9 月，公司收入同比下滑 2.34%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润同比下滑 22.06%。公司业绩波动受到宏观经济、产业政策、技术进步、市场竞争等综合因素的影响，如果未来公司内外部经营环境发生重大不利变化，如出现不能巩固和提升市场竞争优势、无法适应产品技术更新换代的速度、市场开拓能力不足等情形，且公司无法有效应对，公司将面临业绩下滑的风险。”

(二) 结合本次募投产品 1-6 月的产销及盈利情况，说明上半年业绩下滑原因是否对本次募投项目产生重大不利影响；结合本次募投项目效益测算情况及测算过程，说明本次效益测算是否考虑了上半年业绩下滑因素，并结合上述情况进一步说明本次募投项目必要性及合理性。

1、结合本次募投产品 1-6 月的产销及盈利情况，说明上半年业绩下滑原因是否对本次募投项目产生重大不利影响

截至 2025 年 9 月 30 日，本次募投各类型产品所处的阶段具体如下：

本次募投项目各类型产品	所处阶段	
	研发试制	生产阶段
电机：永磁无刷一体机	目前所有型号样机已通过试制测试	0.3KW、1.5KW-22KW 永磁无刷一体机处于批量生产
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
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	样品试制阶段
执行元件：柱塞马达	VBPV200 正在准备样件	VAP38/45、VBPV160/108 已经小批量生产
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
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	3.5KW 伺服动力总成已经小批量生产
EHA 电液作动器	目前已完成整套产品设计开发、小试、中试	预计于 2026 年 7 月小批量生产

由上表，本次募投产品中尚有两类类产品尚未实现批量/小批量生产，具体包括：高精度比例电磁换向阀处于样品试制阶段，EHA 电液作动器预计于 2026 年 7 月小批量生产，其他已批量/小批量的产品 2025 年 1-6 月及 2025 年 1-9 月的产销及收入情况具体如下：

本次募投项目已批量生产的产品	期间	产量(台)	销量(台)	营业收入(万元)
电机：0.3KW 永磁无刷一体机	截至 2025 年 6 月	259	258	30.53
	截至 2025 年 9 月	459	358	42.48

电机：1.5KW-22KW 永磁无刷一体机	截至 2025 年 6 月	48	27	8.37
	截至 2025 年 9 月	155	69	23.56
动力元件：新型静音齿轮泵-CBHS 双向齿轮泵	截至 2025 年 6 月	8,248	7,924	141.93
	截至 2025 年 9 月	8,749	8,304	157.35
执行元件：VAP38/45 柱塞马达	截至 2025 年 6 月	7	7	0.51
	截至 2025 年 9 月	11	11	0.93
执行元件：VAP160/108 柱塞马达	截至 2025 年 6 月	3	3	2.26
	截至 2025 年 9 月	3	3	2.26
执行元件：VGD50-400 摆线马达	截至 2025 年 6 月	3,034	2,939	117.02
	截至 2025 年 9 月	3,772	3,608	143.35
电液伺服动力总成-3.5KW 伺服动力总成	截至 2025 年 6 月	-	-	-
	截至 2025 年 9 月	50	50	9.03

注：VAP38/45 柱塞马达产品、VAP160/108 柱塞马达产品和 3.5KW 伺服动力总成产品目前处于小批量供货中，因此收入规模相对较小。

本次募投项目中，永磁无刷一体机及配套伺服动力总成系统已完成技术突破和量产准备，目前已向徐工机械、三一重工、同力股份等企业实现新能源轻卡/重卡车型的批量/小批量供货；新型低噪声、高性能静音齿轮泵也已成功在折弯机等工业装备领域实现批量应用。柱塞马达、摆线马达产品亦在工程机械主机实现批量/小批量应用。上述新产品技术含量高、符合行业绿色化、智能化发展趋势，且具有较高的毛利率水平，其销售收入比例的提升将有效改善公司整体盈利结构，缓解传统产品的盈利压力。

本次募投项目着眼于液压行业高端化、电动化发展趋势，产品具备较高的技术壁垒和附加值，与公司当前受影响的传统产品在技术含量、目标客户方面存在差异。已实现批量/小批量生产的产品如永磁无刷一体机、新型静音齿轮泵、柱塞马达及摆线马达等虽当前收入规模较小，但市场需求较为广阔，新产品市场开拓顺畅，体现下游市场对公司新产品的逐步认可。

公司 2025 年上半年业绩下滑主要受下游市场环境变化、成本上升及部分客户需求调整等因素影响，系公司传统业务面临的阶段性挑战，当前面临的业绩下滑因素可能会对本次募投项目的市场开拓和产能消化带来一定挑战，但本次募投项目所代表的新产品、新技术将致力于描绘公司未来业绩增长的第二曲线。随着

新产品的逐步放量和市场渗透，公司将进一步提升品牌影响力和综合竞争力，有效应对当前公司面临的业绩压力。

2、结合本次募投项目效益测算情况及测算过程，说明本次效益测算是否考虑了上半年业绩下滑因素，并结合上述情况进一步说明本次募投项目必要性及合理性。

本次“高端智能液压动力系统项目”效益测算明细如下：

序号	项目	计算期											
		建设期			运营期								
		第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年	第 11 年	第 12 年
-	达产率	-	30.00%	50.00%	70.00%	90.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
1	营业收入	-	2,438.40	4,064.00	5,689.60	7,315.20	8,128.00	8,128.00	8,128.00	8,128.00	8,128.00	8,128.00	8,128.00
2	税金及附加	-	-	0.00	4.90	37.73	41.92	41.92	41.92	41.92	41.92	41.92	41.92
3	总成本费用	-	2,279.37	3,771.36	5,230.56	6,644.18	7,346.00	7,346.00	7,346.00	7,346.00	7,346.00	7,346.00	7,182.06
4	补贴收入	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	利润总额	-	159.03	292.64	454.14	633.29	740.08	740.08	740.08	740.08	740.08	740.08	904.02
6	弥补以前年度 亏损	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	应纳税所得额	-	159.03	292.64	454.14	633.29	740.08	740.08	740.08	740.08	740.08	740.08	904.02
8	所得税	-	23.85	43.90	68.12	94.99	111.01	111.01	111.01	111.01	111.01	111.01	135.60
9	净利润	-	135.17	248.74	386.02	538.29	629.07	629.07	629.07	629.07	629.07	629.07	768.42

效益测算中关键指标测算依据如下：

（1）产品单价及项目产能

本次募投项目产品结合当前市场环境变化及公司 2025 年上半年业绩下滑情形，采取审慎的定价原则，综合考虑相似产品售价、相关客户市场需求，并结合公司生产效率、生产成本合理估算，产品单价主要参考历史相似产品的价格、历史成交价格以及在手订单价格，定价策略在充分考虑市场需求变化及竞争情况的情况下进行确定。具体产品定价情况如下表：

产品名称	项目平均单价 (元/套)	项目产能（套）	参考价格（元/套）（注）
新型静音齿轮泵	230	16,000	240
永磁电机	1,900	13,000	1,900
比例电磁阀	150	11,000	220
摆线马达	500	7,000	495
柱塞马达	2,400	6,500	8,000（因排量大小，价格不一）
电液伺服动力总成	2,500	10,000	345 美元
EHA 电液作动器	1,100	6,500	2,500

注：新型静音齿轮泵种类型号类型较多，主要系参考 CBN 齿轮泵稳定供货后的价格；比例电磁阀目前尚处于样品试制阶段，系参考外购 SP08-20 型号阀的单价；永磁电机、摆线马达、柱塞马达、电液伺服动力总成部分型号处于批量/小批量生产阶段，主要系参考成交价格；EHA 电液作动器处于中试阶段，主要系参考在手订单价格。

（2）成本费用

本项目的生产成本包括直接材料、直接人工、制造费用，其中直接材料根据产品生产过程中消耗的产品物料清单确定，材料成本参照公司历史生产经验合理取值；直接人工参照项目所需人数及其年平均薪酬测算；制造费用包含折旧、摊销、外购燃料动力费及其他制造费用，其中折旧费用按照项目预估设备购置费和预计使用年限进行测算；摊销费用按照预估的软件费用进行测算；其他制造费用参照公司报告期内其他制造费用占营业收入比例以及结合项目未来预计情况进行估算。前期募投项目转固及设备投入导致固定费用增加是 2025 年 1-6 月成本上升、业绩下滑的主要原因之一，由于本次募投项目均在现有厂房内实施，包括前次募投投建的 3 号厂房及 4 号厂房，因此相关因素已考虑在内，项目达产年生产成本费用为 6,439.42 万元。

本项目的期间费用包括管理费用、销售费用、研发费用，相关费用率参考 2023 年至 2024 年公司平均期间费用率，其中管理费用按营业收入的 4.28% 估算、销售费用按营业收入的 2.61% 估算、研发费用按营业收入的 4.26% 估算，2025 年 1-6 月，管理费用率为 4.21%、销售费用率为 2.17%、研发费用为 3.97%，相关费用率的估算均高于 2025 年上半年费用率，具有谨慎性和合理性。项目达产年期间费用合计 906.58 万元。项目达产年总成本费用合计 7,346.00 万元。

（3）毛利率

公司 2023 年、2024 年及 2025 年 1-6 月综合毛利率为 18.45%、18.58% 及 15.19%，本次募投项目充分考虑前期产品产能建设投入以及产能爬坡期的利润水平，计算期第 2 年的毛利率为 17.68%，低于公司 2023 年及 2024 年的综合毛利率水平。结合新产品在前期推广的市场规律，计算期的第 3 年至第 6 年的毛利率分别为 18.35%、19.22%、20.33%、20.77%（达产期毛利率），逐步提升。

本次募投项目建成后，公司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，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，预测期产品毛利率将稳步提升具有合理性。

（4）净利润

项目净利润率是营业收入扣除相关成本、营业税金及附加及所得税得到，项目测算净利润率为 7.74%。其中本项目销售增值税按 13% 计提；城市维护建设税、教育费附加税、地方教育附加分别按照增值税的 7%、3%、2% 进行计提，企业所得税按 15% 计提。

综上，本次效益测算在营业收入、成本费用、毛利率等关键参数的设定上均已经考虑了 2025 年上半年业绩下滑因素的影响，并在此基础上做出谨慎预测。公司本次募投项目建成投产后，公司的主力产品将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，丰富产品种类的同时能够增强公司盈利能力；满足下游技术需求的同时能够进一步巩固公司在液压行业的优势地位；另外还能有效加强公司高端产品的研发生产，为公司未来进一步提升市场竞争力奠定了基础。因此，本次募投项目具有必要性及合理性。

(三) 结合期后业绩情况、相关在手订单、交付周期及订单转化率，分析经营业绩下滑趋势是否已扭转，相关不利因素是否已完全消化或基本消除，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项。

1、结合期后业绩情况、相关在手订单、交付周期及订单转化率，分析经营业绩下滑趋势是否已扭转

公司期后业绩 2025 年全年业绩预测区间具体如下：

单位：万元

项目	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润
2025 年 1-6 月	16,307.40	1,060.13	881.26
2024 年 1-6 月	16,610.39	1,366.57	1,266.85
同比变动	-1.82%	-22.42%	-30.44%
2025 年 1-10 月	26,642.63	1,656.88	1,378.14
2024 年 1-10 月	27,483.78	2,114.06	1,863.41
同比变动	-3.06%	-21.63%	-26.04%
2025 年（预计）	33,700-34,000	1,947-2,171	1,607-1,831
2024 年	33,788.11	2,069.61	1,818.33
同比变动	下滑 0.26%-上升 0.63%	下滑 5.92%-上升 4.90%	下滑 11.62%-上升 0.70%

注 1：2024 年全年净利润、扣非后净利润分别为 2,069.61 万元及 1,818.33 万元，低于 2024 年 1-10 月累计，主要系公司为支持市场拓展、年度运营等，相关费用支出在 11-12 月较为集中。同时，公司基于谨慎性原则，在年末对资产减值损失、信用减值损失等进行了审慎评估与确认。上述因素共同使得 11-12 月总成本高于当期收入，因此全年净利润低于 1-10 月累计数；

注 2：上述 2025 年度财务数据系公司管理层预计数据，不构成发行人的盈利预测或业绩承诺。

由上表，公司期后及全年营业收入、净利润、扣非后净利润变动区间较 2025 年 1-6 月下滑区间已有所收窄，公司下半年以来经营业绩已有效改善。

公司在手订单系客户根据自身排产计划、市场行情等情况按需下达滚动需求订单。2025 年 6 月末，公司在手订单金额为 6,154.60 万元，交付周期一般在 1-2 个月，部分客户受自身排产计划影响，交付周期有所调整。2025 年 7-10 月，公司实现销售收入 10,335.23 万元，考虑新增订单后，测算订单转化率为 61.57%，

属于正常范围。截至 2025 年 10 月末，公司在手订单金额为 7,674.49 万元，较 2025 年 6 月末增加约 1,500 万元，公司订单储备量较为充足。

2、相关不利因素是否已完全消化或基本消除，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项

基于期后业绩数据，影响公司业绩下滑的不利因素尚未完全消除。公司通过深化核心客户服务、加速产品创新与市场导入，持续强化核心竞争力，以抵消或减弱不利因素的持续影响。

(1) 高端产品市场导入与产能爬坡

公司高端液压核心部件及电动化、机电液一体化解决方案从研发投入、市场认可到规模化效益释放需要一定周期，目前公司仍处于关键的市场开拓和产能提升阶段。

公司研发的配套能量回收的动力单元已实现向浙江鼎力、林德叉车批量供货，销售规模持续增长；永磁同步电机及配套伺服动力总成系统已实现技术突破和量产准备，并逐步向徐工机械、三一重工等国内头部工程机械企业批量供货；新型低噪声、高性能静音齿轮泵也已成功在折弯机等工业装备领域实现批量应用。上述新产品不仅技术含量高、符合行业绿色化、智能化发展趋势，而且具有较高的毛利率水平。其销售收入比例的提升将有效改善公司整体盈利结构，对冲传统产品盈利压力。该类新产品将为公司带来显著的收入增量，同时持续提升公司的品牌影响力和综合竞争力。

(2) 下游行业景气度及重要客户销售波动

公司产品下游行业仓储物流、工程机械行业的景气度波动具有一定的周期性，公司部分客户的经营策略调整影响仍然存在。公司 2025 年 1-10 月收入同比下滑 3.06%，仍显现外部市场环境的挑战性。公司正积极应对，通过深化与现有核心客户的合作、积极拓展新客户及新应用领域来分散风险。

2025 年 1-10 月，众多核心客户仍实现高速增长，充分体现了公司产品的竞争力和客户黏性。具体而言：浙江鼎力 2025 年 1-10 月销售收入达 2,582.23 万元，同比增长 58.66%，合作规模持续深化；林德叉车销售收入 937.28 万元，同比大

幅增长 258.56%，海康股份销售收入 577.15 万元，同比增长 39.11%。此外，安徽合力（+113.94%）、同力重工（+91.41%）、巴西 DKF（+26.22%）、意大利 PR INDUSTRIAL（+183.84%）等国内外客户销售规模均实现显著增长。公司凭借定制化、高可靠性的产品解决方案和优质服务，与客户建立了坚实的合作基础，上述核心客户 2025 全年销售规模预计持续增长。

（3）成本及费用管控

随着项目转固和设备投入，公司固定成本持续增加。公司正通过优化生产流程、提升运营效率、加强成本管控来对冲这部分影响。公司 2025 年第三季度净利润下滑幅度相较于半年度有所收窄，表明公司在内部消化成本压力方面已取得初步成效。随着高端产品产销规模的进一步扩大，规模效应将逐步显现，单位成本有望持续下降，该因素的负面影响预计将随时间的推移而逐步消除。

综上所述，2025 年以来，公司经营业绩受到外部环境因素、以及公司自身战略选择的影响，短期承压。但整体来看，公司行业地位稳固、主要客户合作关系稳定。公司 2025 年三季度盈利能力相较于半年度已有所改善。公司不存在对本次发行及经营业绩构成重大不利影响的事项。

（四）说明在业绩下滑的情况下是否能够完成可转债本金及利息偿付，可转债存续期内现金流测算是否充分考虑在建工程及投资活动现金支出项目的影响，是否充分考虑短期借款的预计到期情况及应付账款（应付货款和工程设备款）的预计支付时间。

1、公司业绩情况不会对公司可转债本金及利息偿付造成重大不利影响

2025 年 1-9 月，公司业绩存在下滑情形，但公司依然具有较为充足的自有资金及通畅的融资渠道。

从现有资金来看，截至 2025 年 9 月 30 日，公司未受限的货币资金账面余额为 2,546.03 万元，银行理财产品余额为 5,271.88 万元，合计为 7,817.91 万元。

从融资渠道来看，截至 2025 年 9 月 30 日，公司已获得多家国内银行提供人民币 12,200 万元的银行授信额度，其中尚未使用的银行授信额度约为人民币 3,600 万元，公司间接融资具有充足的额度。

本次可转债募集资金总额为不超过 8,400 万元，占公司 2025 年 9 月末净资产的比例为 24.17%，占总资产的比例为 14.18%。在本次发行的可转债存续期内发生未转股的极端情况下，公司需在本次可转债到期日偿付本金 9,450 万元。综合公司资产规模、盈利能力，以及本次募集资金总额占净资产与总资产的比例等因素，公司偿付本次可转债本金的能力仍较为充足。

2、可转债存续期内现金流测算已充分考虑经营活动、筹资活动及投资活动现金流收支影响

(1) 现金流测算已充分考虑在建工程及投资活动现金支出项目

可转债存续期内现金流测算已考虑 1,700 万元未来拟以自有资金投入的资本性支出金额；此外补充考虑：①在建工程新能源电机工程二期未来拟投入约 50 万元；②截至 2025 年 9 月末应付工程设备款为 808.65 万元，预计将于 2025 年 10 月至 2026 年 10 月支付，上述三项资本支出合计为 2,492 万元；除上述三项及本次募投项目外，公司预期未来 5 年无其他重大投资性支出。

(2) 公司短期借款的预计到期情况

截至 2025 年 9 月末，公司授信额度为 12,200 万元，短期借款为 8,600 万元，将于 2025 年 10 月至 2026 年 10 月期间陆续到期。公司未使用的银行授信额度可随时提取填补，同时在单笔及多笔贷款偿清额度释放后，授信额度可腾出循环使用，可再次提出银行借款以实现公司资金的滚动周转，进一步提升公司资金流动性。因此，可转债存续期内现金流测算不单独考虑短期借款的到期偿付资金支出。

(3) 未来五年经营活动现金流量净额测算以 2022-2024 年经营活动现金流量净额为基础

公司可转债存续期内经营活动现金流量净额以 2022 年至 2024 年经营活动现金流平均值测算。截至 2025 年 9 月末，除应付工程款 808.65 万元已在资本性支出中考虑，公司应付货款为 6,728 万元，账期 1 年以内应付货款占比 99.96%。公司与主要供应商协商维持现有账期政策。截至 2025 年 9 月末，公司应收账款账面余额为 8,282.46 万元，账龄 1 年以内金额为 8,182.16 万元，占比 98.79%。

2022 年度-2024 年度的经营现金流情况如下：

单位：万元

年度	销售商品、提供劳务收到的现金	购买商品、接受劳务支付的现金
2024 年度	18,564.57	9,401.20
2023 年度	18,001.39	11,750.60
2022 年度	24,679.05	15,320.43

基于 2022 年度-2024 年度的经营现金流情况，销售商品、提供劳务收到的现金均远高于购买商品、接受劳务支付的现金，故未单独考虑因故账款的预计支付时间，在测算中，选择经营净流量进行考虑。

根据以上考虑，可转债存续期内现金流测算如下：

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 2025 年 9 月末可自由支配资金 C（注）		7,817.91
现有可自由支配资金、预计经营活动现金流量净额合计 $D=B+C$		22,542.43
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	以自有资金投入的资本性支出金额	1,700.00
	现有在建工程投资额	50.00
	截至 2025 年 9 月末公司应付工程设备款	808.65
	小计 F	2,558.65
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 $G=E+F$		12,008.65
覆盖率 $H=D/G$		187.72%

注 1：模拟测算可转债年利率参考“九丰定 02”（2.5%/年）；

注 2：截至报告期末可自由支配资金为货币资金余额（非受限）及银行理财产品余额合计

综上，公司能够完成可转债本金及利息偿付。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅公司 2025 年 1-9 月财务报告，了解公司 1-9 月业绩变动情况，了解公司管理层，了解业绩下滑原因及应对措施；

2、查阅公司 2025 年 1-9 月收入成本明细，了解主要客户、主要产品收入成本变动情况；

3、查阅公司主要下游上市公司三季度报告，了解客户实际经营情况及下游行业发展情况；

4、查阅同行业上市公司三季度报告，了解同行业上市公司业绩变动原因，及与公司的对比情况；

5、获取本次募集资金投资项目 2025 年 1-6 月及 2025 年 1-9 月已批量/小批量生产的产品产量、销量和收入情况统计，分析本次募投项目的盈利情况以及公司上半年整体业绩下滑的原因是否会对本次募投项目产品造成重大不利影响；

6、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，获取本次募投项目效益测算情况及测算过程，分析测算过程是否考虑了上半年业绩下滑因素；

7、获取 2025 年 6 月末、10 月末在手订单及期后业绩情况，访谈公司销售负责人，了解公司产品交付周期及订单转化率，分析公司业绩下滑趋势是否扭转，造成业绩下滑的不利因素是否已消化，是否存在对经营业绩产生不利影响的事项；

8、访谈财务总监，了解公司业绩下滑下公司的融资渠道和偿债能力；测算未来可转债存续期内考虑经营活动、筹资活动及其他投资活动后的偿债能力，是否覆盖可转债本息。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2025 年 1-9 月，公司受宏观环境波动及工程机械行业景气度影响，主要产品销量下滑，核心部件产品尚未形成规模效应，业绩贡献较为有限，叠加前期募投项目转固及设备投入影响，折旧摊销费用增加较多，综合导致业绩下滑。公司与同行业上市公司邵阳液压规模体量较为接近，不存在显著差异。公司已采取积极措施应对业绩下滑，并已在募集说明书（修订稿）中补充披露业绩下滑风险；

2、公司本次募投项目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，本次募投项目产品中，核心部件如齿轮泵、电机等的占比较高，2025 年 1-9 月，公司通过自主研发的高效率、高压力、高可靠性的齿轮泵、永磁同步电机等产品，不断改进工艺技术，推动液压部件产品技术升级与工艺优化，成功开

发并量产多个高附加值产品，且核心部件毛利率上升 3.33 个百分点。虽然总体来看，核心部件整体规模仍较小，尚未形成规模效应，对公司业绩贡献较为有限，但预计不会对本次募投项目产生重大不利影响。本次效益测算已经考虑了上半年业绩下滑因素，且公司本次募投项目建成投产后，公司的主力产品将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，丰富产品种类的同时能够增强公司盈利能力；满足下游技术需求的同时能够进一步巩固公司在液压行业的优势地位；另外还能有效加强公司高端产品的研发生产，为公司未来进一步提升市场竞争力奠定了基础。本次募投项目具备必要性及合理性；

3、公司期后业绩受宏观环境影响仍呈现阶段性下滑趋势，公司通过深耕传统优势领域，巩固战略客户及产品创新升级、成本强化管控，有望抵消或减弱影响业绩下滑的不利影响，公司不存在对本次发行及持续经营能力构成重大不利影响的事项；

4、可转债存续期内现金流测算已充分考虑在建工程及投资活动现金支出项目，短期借款的预计到期情况及应付账款的预计支付时间影响，公司偿付本次可转债本金的能力较为充足。

三、（1）对收入的真实性核查中，发函比例、回函相符金额比例较低的原因，回函不符的客户具体情况，采取的替代程序及其充分性、有效性，相关核查情况能否支撑核查结论。（2）收入及成本细节测试程序的情况，函证及访谈对象选取的方式是否合理，境外客户访谈对象的执行程序，核查程序、依据是否充分，核查结论是否客观谨慎。

（一）收入真实性核查

报告期各期，保荐机构针对公司收入核查执行的函证程序具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
营业收入	24,388.58	33,788.11	29,589.44
境外销售收入	5,313.11	5,736.16	5,111.84
发函金额	17,703.40	23,414.89	23,299.98
其中境外客户发函金额	2,772.68	2,974.15	3,319.25

发函比例	72.59%	69.30%	78.74%
境外客户发函比例	52.19%	51.85%	64.93%
回函金额	8,757.60	21,899.30	21,181.21
其中：境外回函金额	1,282.73	1,458.55	1,633.06
回函金额占营业收入比重	35.91%	64.81%	71.58%
其中：境外回函金额占境外收入比重	24.14%	25.43%	31.95%
回函相符金额	4,215.61	16,172.12	12,380.08
其中：境外回函相符金额	1,090.50	1,458.55	1,633.06
回函相符金额占营业收入比重①	17.29%	47.86%	41.84%
其中：境外回函相符金额占境外回函金额比重②	20.52%	25.43%	31.95%
回函不符执行差异调节金额	4,541.99	5,727.18	8,801.14
其中：境外回函不符执行差异调节金额	192.23	-	-
回函不符金额占营业收入比重③	18.62%	16.95%	29.74%
其中：境外回函不符金额占境外营业收入比重④	3.62%	-	-
未回函执行替代程序金额	8,945.80	1,515.60	2,118.76
其中：境外未回函执行替代程序金额	1,489.95	1,515.60	1,686.19
执行替代程序占比⑤	36.68%	4.49%	7.16%
其中：境外未回函执行替代程序占比⑥	28.04%	26.42%	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	72.59%	69.30%	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	52.19%	51.85%	64.93%

保荐机构已对主要客户进行补充发函。报告期各期，保荐机构执行函证及未回函替代程序可确认收入金额占比分别为 78.74%、69.30%、72.59%，执行函证及未回函替代程序可确认境外收入金额占比分别为 64.93%、51.85%、52.19%。

2、回函相符金额比例较低的原因，回函不符的客户具体情况

报告期各期，公司回函相符比例分别为 41.84%、47.86%及 17.29%，不符比例分别为 29.74%、16.95%及 18.62%。公司销售回函差异主要为公司实际收入确认时间与客户的记账时点存在差异，因此产生时间性差异，具体情形包括：（1）公司以客户签收、领用或产品报关时点确认收入，部分函证客户以开票时间与公司核对；（2）客户与公司尚未进行对账的质量扣款金额。

以主要客户为例：

公司名称	函证期间	销售额占比	回函差异原因
------	------	-------	--------

上海诺力技术有限公司	2025 年 1-9 月	13.89%	公司货物已签收已开票，客户未入账导致的时间性差异
浙江事倍达物流设备有限公司	2025 年 1-9 月	5.43%	公司货物已签收已开票，客户未入账导致的时间性差异
陕西同力重工股份有限公司咸阳分公司	2025 年 1-9 月	1.86%	公司货物已签收已开票，客户未入账导致的时间性差异
浙江事倍达物流设备有限公司	2024 年度	9.86%	销售发生额不存在差异，函证票据余额因公司背书未到期存在差异
杭州海康机器智能有限公司	2024 年度	2.00%	公司货物已签收已开票，客户未入账导致的时间性差异
营口宏晖机电设备有限公司	2024 年度	1.31%	公司货物已签收已开票，客户未入账导致的时间性差异
临工重机股份有限公司	2024 年度	1.30%	履约保证金及质量扣款差异
诺力物资贸易有限公司	2023 年度	14.48%	公司货物已签收已开票，客户未入账导致的时间性差异
临工重机股份有限公司	2023 年度	2.78%	履约保证金及质量扣款差异
宁波如意股份有限公司	2023 年度	1.67%	质量扣款差异

注：公司产品质量问题需要经过公司品质部、销售业务部等部门沟通、核查、确认，耗时较长，日常签收单据未包含此项内容，而客户已按其单方面认可的金额进行会计处理，故而产生质量扣款差异。

针对不符情形，保荐机构通过：（1）获取公司编制的函证差异调节表，了解函证差异形成的原因，复核函证差异事项的调节过程是否合理；（2）检查形成差异的签收单据、发票等原始单据，核实公司销售的真实性和入账的准确性。

3、采取的替代程序及其充分性、有效性

针对未回函情况，保荐机构通过获取相应客户报告期内的销售及应收账款入账明细，并对原始会计凭证、签收单/对账单/报关单、发票、银行回单等关键业务单据进行抽样检查，验证未回函客户真实性、收入确认的准确性。

保荐机构对未回函的客户采取的替代测试程序充分、有效，能够核实客户的真实性和入账的准确性。

（二）收入及成本细节测试程序，函证及访谈对象选取的方式是否合理，境外客户访谈对象的执行程序，核查程序、依据是否充分，核查结论是否客观谨慎。

1、收入及成本细节测试程序

（1）收入细节测试程序

保荐机构获取发行人报告期各期销售收入明细表，选取各期主要客户并补充随机抽查客户作为测试样本。按照公司收入确认政策：

内销模式：获取测试客户对应的销售合同或订单、发票、送货签收单等支持性凭证或文件，核实境内销售收入的真实性、准确性，以及是否记录于正确的会计期间。

外销模式：（1）获取测试客户对应的销售合同或订单、发票、报关单据等支持性单证或文件，核实境外销售收入的真实性、准确性，以及是否记录于正确的会计期间。（2）结合电子口岸统计数据及报告期各期免抵退税申报数据，核查公司境外销售收入的真实性、准确性、完整性。

报告期各期，保荐机构执行收入细节测试核查比例具体如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
收入细节测试核查比例	74.54%	69.22%	70.80%
其中：外销收入核查比例	100.00%	97.50%	99.10%

（2）成本细节测试程序

保荐机构获取发行人报告期各期采购明细表，选取报告期各期前二十大供应商，除此之外，补充随机抽查供应商作为测试样本。获取与主要供应商签订的框架协议/订单、入库单据等支持性凭证或文件，核实公司材料采购入库的真实性、准确性。

报告期各期，保荐机构执行成本细节测试核查比例具体如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
成本细节测试核查比例	76.12%	65.02%	66.42%

2、函证及访谈对象选取方式

①函证程序

1) 保荐机构执行函证程序选取的主要客户标准如下：

A、公司报告期各期销售额及往来余额各年至少前十大，且覆盖各期销售收入及应收账款余额比例高于 50%的主要客户；B、公司经销商客户；C、公司报

告期间内交易额变动超过 10%的主要客户；D、除以上大额样本外，追加随机抽样样本执行函证程序，使得报告期各期总体销售收入函证比例超过 65%；

2) 保荐机构执行函证程序选取的主要供应商标准如下：

A、公司报告期各期采购额及往来余额各年至少前十大；B、公司关联供应商；C、公司报告期内采购额变动超过 10%的主要供应商；D、除以上大额样本外，追加随机抽样样本执行函证程序，使得报告期各期总体采购额函证比例超过 50%；

中介机构选取报告期内主要供应商进行函证，核实发行人各期采购额及各期末应付账款余额，确认采购额的真实性、准确性、完整性。

②访谈程序

1) 保荐机构执行访谈程序选取的主要客户标准如下：

A、2024 年及 2025 年 1-9 月销售额前十大客户；B、公司主要经销商客户；C、报告期各期新增主要客户；D、公司报告期内交易额变动较大的客户。

保荐机构通过获取主要客户的相关信息及详细联系方式，独立前往受访单位，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，核查发行人销售收入的真实性、准确性。

2) 保荐机构执行访谈程序选取的主要供应商标准如下：

A、2024 年及 2025 年 1-9 月采购额前十大供应商；B、公司关联供应商；C、报告期各期新增主要供应商；D、公司报告期内交易额变动较大的供应商。

保荐机构通过获取主要供应商的相关信息及详细联系方式，独立前往受访单位，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、交易产品、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，核查发行人采购的真实性、准确性。

③境外客户访谈对象执行程序

保荐机构针对下列主要境外客户执行访谈程序，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	-

保荐机构访谈人与客户代表面对面访谈时，收集客户的名片，确认客户代表的身份信息，访谈过程形成访谈纪要，客户受访代表签字确认。

综上，基于前述事项履行的核查程序，保荐机构对收入及成本细节测试，函证及访谈核查依据充分，核查结论客观谨慎。

问题 2.关于前次和本次募投项目

根据问询回复材料及公开披露文件，（1）前次募投项目均已达到预定可使用状态，由于下游市场竞争压力、部分客户要求供应商降价以及客户和市场开拓等因素，前募项目销量和效益均受影响。（2）截至 2025 年 7 月 31 日，发行人各类高端智能液压动力系统及核心部件在手订单总金额为 541.64 万元，意向订单总金额为 890.00 万元。（3）本次募投项目中“高端智能液压动力系统及核心部件项目”设备购置费 4,200.00 万元，拟购置 25 台设备；“研发中心建设项目”设备购置费 2,280.00 万元，拟购置 12 台设备。（4）同行业可比公司类似项目建设期均延长至少 2 年，整体项目建设期均达到 4 年左右。因此，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。

请发行人：（1）结合前次募投项目产品在报告期内及期后的订单签署、产销变化、效益实现等情况，进一步说明前次募投项目预计达产及实现承诺效益时间，是否存在影响持续经营能力的重大不利风险；量化说明发行人所处行业下游需求变化对前次募投项目的不利影响是否已消除。（2）结合本次募投产品在手订单签订方式、签订日期、意向订单签订计划，以及本次募投产品在下游客户具体产品中的应用、对应客户产品的产销情况及发展趋势等，量化说明本次募投项目新增产品对应下游市场具体需求情况，是否与下游客户的业绩变化及订单需求相匹配；进一步说明本次募投项目是否存在短期内无法盈利风险，是否充分考虑了行业所处发展阶段、下游市场需求及市场竞争环境的影响，项目效益是否存在重大不确定性，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响；相关产品的产能消化风险及募投项目建设进度不及预期风险是否已充分揭示。（3）补充披露本次募投项目拟购置设备单价的定价依据。结合现有及拟购置研发设备对应的研发项目、研发项目进展阶段及研发设备在研发项目各阶段的作用，进一步说明购置相关研发设备的必要性及合理性。（4）结合本次募投项目具体实施内容、前次募投项目实施内容和建设周期，以及同行业可比公司类似项目建设周期、实施情况、具体延期原因等，进一步说明同行业可比公司类似项目的延期影响因素是否适用于本次募投项目，本次募投项目建设周期是否合理。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露

（一）结合前次募投项目产品在报告期内及期后的订单签署、产销变化、效益实现等情况，进一步说明前次募投项目预计达产及实现承诺效益时间，是否存在影响持续经营能力的重大不利风险；量化说明发行人所处行业下游需求变化对前次募投项目的不利影响是否已消除。

1、前次募投项目产品在报告期内及期后的订单签署、产销变化、效益实现等情况

（1）前次募投项目产品在报告期内及期后的订单签署情况具体如下如下：

单位：万元

前次募投项目	2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10 月
30 万套动力单元	11,102.47	19,659.18	13,251.48	2,697.73
20 万套齿轮泵	1,396.87	1,820.75	1,378.37	133.03

(2) 前次募投项目产品在报告期内及期后的产销变化及效益实现情况具体如下：

前次募投项目产品在报告期内及期后的产销变化及效益实现情况具体如下：

产量（万台）	2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10 月
30 万套动力单元	15.10	23.51	20.19	2.01
20 万套齿轮泵	4.89	7.24	6.61	0.90
销量（万台）	2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10 月
30 万套动力单元	14.35	23.71	20.55	2.35
20 万套齿轮泵	4.94	6.56	7.89	0.53
营业收入（万元）	2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10 月
30 万套动力单元	10,720.73	17,665.72	14,819.57	1,663.31
20 万套齿轮泵	914.11	1,375.99	941.73	93.13
净利润（万元）	2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10 月
30 万套动力单元	802.78	1,093.45	537.54	28.54
20 万套齿轮泵	-49.71	-185.31	-190.25	-20.54

2、前次募投项目预计达产及实现承诺效益时间，是否存在影响持续经营能力的重大不利风险

(1) 前次募投项目分项目现状分析

①30 万套动力单元项目

30 万套动力单元项目系对现有产品的产能扩充及升级换代。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，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。

原募投效益测算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，并综合谨慎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。报告期内，30 万套液压动力单元的平均销售单价为 747.21 元/台、744.93 元/台、732.18 元/台，单价较为稳定，且均高于假设单价。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，整体销量不及原预期达产产能 30 万台。

②20 万套齿轮泵项目

20 万套齿轮泵项目产能目前处于释放阶段。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 月开始陆续投入使用，2023 年 6 月公司配置部分生产线实现投产，可达到一定规模的生产能力。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。

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。

（2）前次募投项目预计达产及实现承诺效益时间

①30 万套动力单元项目

公司 30 万套动力单元项目 2022-2024 年效益实现情况如下表：

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

根据上表，公司“30 万套液压动力单元项目”2023 年度及 2024 年度收入分别同比增长 97.42%、64.78%， “30 万套液压动力单元项目”2023 年度及 2024 年度项目利润分别同比增长 19.22%及 36.21%，随着项目逐渐投产，固定成本费用将进一步摊薄，项目利润也会逐步提升。截至 2024 年末，项目已全部建设完成并交付投产，但募投项目从投产至全面达产尚需一定时间，产能利用率提升需要一个过程。

截至本回复出具日，公司 30 万套动力单元项目已进入量产阶段，按达到预定可使用状态日即 2024 年 12 月起，2025 年 1-9 月，30 万套动力单元累计实现产量 20.19 万台、销量 20.55 万台、实现营业收入 14,819.57 万元、净利润 537.54 万元，效益未达预期状态，主要系项目受市场情况影响还未完全实现达产，且爬坡期持续时间较长、折旧摊销等固定支出及期间费用较多，综合影响导致该项目实现效益低于预期效益。随着公司产品结构的进一步调整，以及市场复苏，预计到 2030 年，项目产能将能全部释放，项目效益在现有基础上实现增长。

结合当前宏观经济运行态势、公司业务发展实际成效及下游市场开拓进展，结合自身厂房设备转固导致的成本提升现状，按照调整后的产品结构、实施计划以及产能规划，公司对 30 万套液压动力单元预计效益以及对应产能、效益实现情况进行重新评估与测算，具体如下：

单位：万元

项目		2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
-	达产率	85%	87%	89%	91%	95%	100%
1	营业收入	17,060.00	19,177.50	21,532.50	23,967.50	27,175.00	31,250.00
传统产品	产品单价(元/套)	720	730	730	730	740	750
	产能(万套)	21.25	21.75	22.25	22.75	23.75	25
高端产品	产品单价(元/套)	2,200	2,200	2,300	2,300	2,400	2,500
	产能(万套)	0.8	1.5	2.3	3.2	4	5
2	生产成本	14,330.40	15,917.33	17,441.33	19,413.68	21,196.50	24,375.00
2.1	材料成本	12,453.80	13,807.80	15,288.08	17,016.93	19,022.50	21,875.00
2.2	人工成本	682.40	767.10	861.30	958.70	815.25	937.50
2.3	制造费用	1,194.20	1,342.43	1,291.95	1,438.05	1,358.75	1,562.50

3	期间费用	1,740.12	1,821.86	2,045.59	2,276.91	2,581.63	2,968.75
3.1	管理费用	511.80	575.33	645.98	719.03	815.25	937.50
3.2	研发费用	545.92	671.21	753.64	838.86	951.13	1,093.75
3.3	销售费用	682.40	575.33	645.98	719.03	815.25	937.50
4	总成本费用	16,070.52	17,739.19	19,486.91	21,690.59	23,778.13	27,343.75
5	毛利率	16.00%	17.00%	19.00%	19.00%	22.00%	22.00%
6	营业税金及附加	255.90	287.66	322.99	359.51	407.63	468.75
7	利润总额	733.58	1,150.65	1,722.60	1,917.40	2,989.25	3,437.50
8	所得税	110.04	172.60	258.39	287.61	448.39	515.63
9	净利润	623.54	978.05	1,464.21	1,629.79	2,540.86	2,921.88

②20 万套齿轮泵项目

A.前次募集资金投资项目累计实现收益未达到承诺效益的情况说明

截至本回复出具日，公司 20 万套齿轮泵部分产品已进入批量生产/小批量生产阶段，部分产品仍在研发验证、试生产及小批量供货阶段。2023 年至 2025 年 9 月累计实现效益为-425.27 万元，项目完全达产预期效益为 1,770 万元。2023 年至 2025 年 9 月项目实现效益为负，主要系 20 万套齿轮泵与主力产品动力单元相比属于新增业务，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，目前尚未达到预期效益。尽管公司正在努力推动 20 万套齿轮泵项目产品验证，但产品验证受市场及行业环境和公司本身生产能力等多因素影响，距全面达产时间尚有一定差距。

2022 年以来，受仓储物流行业“内卷外压”的竞争压力，一方面发行人为保障市占率对部分产品价格进行了调整；另一方面发行人积极响应客户拓展新产品、进入新市场的号召，但由于进入较难、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，上述因素综合影响了项目效益。故 20 万套齿轮泵项目实现承诺效益的时间亦会延迟。

B.设备使用情况

20 万套齿轮泵实施地点为 3 号厂房、4 号厂房，其中，3 号厂房作为机加工生产线、4 号厂房作为装配测试生产线，目前齿轮泵装配测试线共 4 条。3 号、4 号厂房及加工测试设备并非仅服务于 20 万套齿轮泵单一项目，而是实现了“一厂多用、一机多能”的资源高效复用，除生产 20 万套齿轮泵外，已同步承接本次募投核心产品如新型静音齿轮泵、柱塞马达、摆线马达的生产场地，无需额外新建

厂房即可快速拓展产品线；机加工设备与装配产线，可直接适配新型静音齿轮泵的生产需求，大幅降低新产品的产线建设成本与投产周期，提升本次募投资金的使用效率。

自 20 万套齿轮泵募投资金到账至 2022 年底，公司将主要投向设备产线采购与技术研发，已成功掌握一系列关键先进制造技术，如齿轮泵双金属侧板密封结构设计、与耐磨材料的研发，壳体、轴套等关键部件的精密加工技术，热处理技术、表面喷涂技术等确保产品核心性能稳定，助力产品质量升级。同时，借助前次募投设备，公司在四象限齿轮泵研发方面亦取得突破，应用于高空作业平台的能量回收系统，能量回收率达 30%。前述技术突破不仅支撑本次募投项目的生产，更成为公司后续拓展产品线、提升市场竞争力的核心技术储备。

C. 预计达产及实现承诺效益的情况

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，公司根据目前市场客户开拓情况，结合自身厂房设备转固导致的成本提升现状，按照调整后的产品结构、实施计划以及产能规划，公司对“20 万套齿轮泵项目”预计效益以及对应产能、效益实现情况进行重新评估与测算，具体如下：

单位：万元

项目		2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
内啮合泵达产率		10%	45%	70%	90%	95%	100%	100%
外啮合泵达产率		50%	60%	80%	90%	95%	100%	100%
1	营业收入	1,100.00	4,050.00	7,550.00	11,070.00	11,685.00	12,300.00	12,300.00
内啮合泵	产品单价（元/套）	600	700	850	1000	1000	1000	1000
	产能（万套）	1	4.5	7	9	9.5	10	10
外啮合泵	产品单价（元/套）	100	150	200	230	230	230	230
	产能（万套）	5	6	8	9	9.5	10	10
2	生产成本	1,056.00	3,483.00	6,266.50	8,856.00	9,231.15	9,471.00	9,163.50
2.1	材料成本	715.00	2,470.50	4,605.50	6,642.00	7,011.00	7,380.00	7,134.00
2.2	人工成本	176.00	567.00	906.00	1,217.70	1,168.50	1,107.00	1,045.50
2.3	制造费用	165.00	445.50	755.00	996.30	1,051.65	984.00	984.00

项目		2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
3	期间费用	330.00	607.50	1,079.65	1,439.10	1,168.50	984.00	738.00
3.1	管理费用	77.00	81.00	151.00	221.40	233.70	246.00	246.00
3.2	研发费用	55.00	121.50	226.50	332.10	350.55	369.00	246.00
3.3	销售费用	198.00	405.00	702.15	885.60	584.25	369.00	246.00
4	总成本费用	1,386.00	4,090.50	7,346.15	10,295.10	10,399.65	10,455.00	9,901.50
5	毛利率	4.00%	14.00%	17.00%	20.00%	21.00%	23.00%	25.50%
6	营业税金及附加	11.00	40.50	75.50	110.70	116.85	123.00	123.00
7	利润总额	-297.00	-81.00	128.35	664.20	1,168.50	1,722.00	2,275.50
8	所得税	-44.55	-12.15	19.25	99.63	175.28	258.30	341.33
9	净利润	-252.45	-68.85	109.10	564.57	993.23	1,463.70	1,934.18

未来，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，同时通过本次募投项目，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，满足客户多元化的需求，从侧面推动公司前次 20 万套齿轮泵项目实现效益的进程。

公司产品覆盖的仓储物流、工程机械、汽车工程等下游领域作为产业升级与经济发展的重要领域，仍具有广阔的发展前景与稳定的市场需求。随着公司在新型静音齿轮泵、柱塞马达、摆线马达等募投产品核心技术上的进一步突破，结合现有厂房、设备的资源复用优势，预计到 2027 年，20 万套齿轮泵项目将实现扭亏转盈，预计到 2030 年，项目产能将全部释放，项目效益实现进一步增长。

综上，目前公司作为液压领域内经营多年、市场口碑良好、拥有竞争优势的企业，具备在需求稳定释放、竞争加剧背景下维护市场地位、持续生存和盈利的实力，不存在影响持续经营能力的风险。

3、量化说明发行人所处行业下游需求变化对前次募投项目的不利影响是否已消除。

(1) 发行人所处行业下游需求变化

①仓储物流领域：需求稳健增长但结构性矛盾凸显

仓储物流领域中，发行人液压动力单元和齿轮泵产品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。

根据中国工程机械工业协会工业车辆分会发布的数据，仓储物流领域里各类型叉车自 2023 年至 2025 年 1-9 月境内销售情况如下所示：

单位：台

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2025 年 1-9 月同比变化率	2024 年变化率
机动工业车辆	1,106,406	1,285,535	1,173,773	13.98%	9.52%
电动叉车	850,432	946,284	796,594	20.96%	18.79%

因此报告期内，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，仓储物流行业市场稳定增长。

但市场持续增量的同时，需求端的结构性问题同样显著，智能物流仓储行业集中度较低，根据中商产业研究院数据，2024 年中国智能仓储市场的 CR10（前 10 位企业集中度）仅 14.1%，市场竞争激烈，国内有杭叉集团、合力股份等传统企业，以及极智嘉、海康机器人等创新企业的竞争，并且产品同质化严重，企业之间往往通过价格战来争夺市场份额。主要体现在发行人仓储物流领域的下游客户中，第一大客户诺力股份 2025 年 1-9 月营业收入同比下滑 2.28%，受其影响发行人同期向其销售额同比下滑 8.52%；同时发行人存在部分“小而散”客户群体，低产品附加值和繁琐的机加工步骤对公司规模效应的实现和长期发展形成掣肘。

②工程机械领域：高技术高附加值需求加速释放

工程机械领域因基建升级与进口替代形成强需求韧性，尤其是挖掘机等核心设备带动高压液压元件需求爆发，需求端呈现鲜明的高端化特征：一是技术门槛高，要求元件具备 6000 小时以上寿命、7%-10%燃油效率提升等性能，且需适配多执行器协调控制等复杂系统；二是附加值显著，工程机械液压元件单价可达仓

储物流同类产品的 2-3 倍，且成套系统采购占比持续上升；三是客户集中度高，头部整机厂商如三一重工、徐工机械等订单批量大，且倾向与具备系统解决方案能力的液压厂商深度绑定。

③其他领域：电动化升级和智能化转型带动新的发展机会，推动产品升级

发行人下游行业均面临电动化、绿色化和智能化的发展趋势，电动化和智能化的发展要求带动了整个产业链的变革。仓储物流领域，电动仓储设备如电动叉车、电动堆高车等需求不断增加；工程机械领域，电动装载机、电动挖掘机等电动设备的市场份额也在逐步扩大。这也给发行人提供了进入新能源等其他行业的机会，同时也对发行人的产品种类和产品参数提出了更高的要求。

因此，为了应对发行人所在行业下游市场需求的变化，发行人战略转型势在必行。

（2）发行人为应对下游行业需求变化所做出的战略举措

为应对行业下游需求的变化，目前公司正处于战略转型的重要阶段，具体战略举措如下：

①存量市场优化：巩固核心客户，剥离低效业务

公司将持续深耕传统仓储物流优势领域，一方面巩固核心客户，凭借成熟的技术积累、稳定的产品性能及优质的客户服务，进一步深化与诺力股份、杭叉集团、安徽合力、浙江中力等主流客户的战略合作，通过深度参与客户新产品研发、提供定制化系统解决方案，不断提升客户黏性与市场份额，确保基本盘的规模效应与收入稳定性，为整体业绩提供坚实支撑；另一方面剥离低效业务，战略放弃一些小而散、产品附加值低的客户，保障发行人仓储物流领域业务健康、长期发展。

2023 年至 2025 年 1-9 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、9,732.55 万元，新增利润分别为 615.31 万元、910.91 万元、906.75 万元。仓储物流领域的业绩情况反映了发行人战略转型的举措已取得了一定程度的正向效果。

②增量市场突破：锚定高端领域，构建技术壁垒

在工程机械及新能源领域加速转型的市场背景下，公司积极推进机电液一体化技术落地，持续完善高性能、高毛利的产品矩阵，通过“技术攻坚+客户绑定”实现重心转移。目前，多项新产品仍处于市场爬坡与客户验证阶段，整体销售规模尚较小，但已呈现出良好的增长态势。

同时，发行人正推动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、中联重科等行业主机厂建立合作关系，实现批量供货，进一步保障未来市场份额。

2023年至2025年1-9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、3,598.71万元，新增利润分别为15.46万元、-10.52万元、-411.61万元，考虑到目前多项新产品仍处于市场爬坡与客户验证阶段，预期未来放量后成本将会进一步摊薄，进而带来规模效应。

③抓住风口行业的需求，积极拓展新领域客户

在其他领域，发行人积极开拓新能源汽车、医疗设备等其他新领域。发行人的新能源车辆液压系统已取得技术突破，永磁无刷一体机及配套伺服动力总成系统已实现技术突破和量产准备，并逐步向徐工机械、三一重工、同力股份等国内企业实现新能源轻卡/重卡车型的批量/小批量供货。

同时，凭借液压行业深厚的资源和技术积累，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、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。

报告期内，发行人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、2,430.04万元，新增利润分别为122.31万元、7.74万元、-147.85万元，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，

待与新能源、医疗领域下游客户合作进入量产阶段后，收入和利润规模都预期会有进一步增长。

④积极拓展国外市场，分散单一市场风险，打开增量空间

国内市场受宏观经济周期、政策调整、行业竞争等因素影响，需求易出现阶段性波动。拓展国外市场能帮助企业构建“国内+国外”的双市场布局，通过区域需求互补降低经营风险；同时国内市场容量存在天花板，尤其是仓储物流领域的中低端液压产品已趋近饱和，而全球市场（尤其是新兴市场）的需求红利正持续释放，为企业提供更广阔的增长空间。

发行人凭借产品质量、性价比、技术实力，已和国外主机厂商如林德叉车、比利时 DHOLLANDIA、土耳其 OTTO 等客户形成战略合作，产品综合竞争力逐步赶超欧洲本土品牌布赫液压、博世力士乐等。同时，在巩固现有境外客户的基础上，发行人持续布局海外市场，积极开拓印度、土耳其、荷兰比利时、德国等境外客户，境外及国际客户的增量将在未来进一步推动公司经营业绩的增长，具体如下表：

单位：元

客户名称	销售收入			未来合作计划
	2025 年 1-9 月	2024 年度	2024 年 1-9 月	
林德（中国）叉车有限公司	9,357,431.19	4,280,006.00	2,802,752.00	公司目前与林德合作的交付形式为将产品直接配套至德国总部，并且部分样品已在强化测试阶段，预计后续会进一步增量。
印度 TARGET HYDRAUTECH PVT LTD	7,688,747.80	9,126,838.00	7,075,629.00	该客户目前对公司下单的产品链正在进一步丰富，部分产品如农机泵已在客户端进行测试，预计未来一年需求将进一步增长。
土耳其 OTTO Teknik San.Tic.Ltd.Sti	4,369,230.06	4,910,597.00	4,271,904.00	该客户自身需求相对稳定，且目前正在沟通国外代理合作事宜，预计成功后将合作拓展海外市场。
巴西 DKF TECNOLOGIA	7,177,183.20	6,306,454.00	4,802,691.00	根据该客户上半年访厂交流，正在沟通落实代理合

INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS EIRELI				作，通过进一步合作共同 拓展海外市场。
比利时 DHOLLANDIA	4,207,263.00	0.00	0.00	该客户是欧洲领先的升降 设备制造商，业务涉及汽 车尾板、电机、泵、马达 等多项产品，前期合作主 要围绕汽车尾板业务。该 客户目前已在江苏常州建 厂，预计后续将进一步开 展合作。
意大利 PR INDUSTRIAL s.r.l.	2,995,806.00	2,025,770.00	851,351.40	该客户主要为海外林德代 工，随着公司与海外林德 主体业务的扩大，我们与 该客户端的业务也会随之 增加。

注：上述境外客户包括境外客户的境内子公司

综上，发行人战略转型完成后，预计所处行业下游需求变化对前次募投项目的
的不利影响将会消除。

（二）结合本次募投产品在手订单签订方式、签订日期、意向订单签订计
划，以及本次募投产品在下游客户具体产品中的应用、对应客户产品的产销情
况及发展趋势等，量化说明本次募投项目新增产品对应下游市场具体需求情况，
是否与下游客户的业绩变化及订单需求相匹配；进一步说明本次募投项目是否
存在短期内无法盈利风险，是否充分考虑了行业所处发展阶段、下游市场需求
及市场竞争环境的影响，项目效益是否存在重大不确定性，是否会对发行人持
续经营能力产生重大不利影响；相关产品的产能消化风险及募投项目建设进度
不及预期风险是否已充分揭示。

1、结合本次募投产品在手订单签订方式、签订日期、意向订单签订计划，
以及本次募投产品在下游客户具体产品中的应用、对应客户产品的产销情况及
发展趋势等，量化说明本次募投项目新增产品对应下游市场具体需求情况，是
否与下游客户的业绩变化及订单需求相匹配

（1）本次募投产品在手订单签订方式、签订日期

截至 2025 年 10 月 31 日，本次募投产品在手订单具体如下：

单位：台/套、万元

本次募投项目具体产品类型	在手订单客户合作方式	合同签订方式/订单签订日期	在手订单的主要客户	数量	金额
电机：永磁无刷一体机	单笔订单合同	每周按需下单	太重榆液长治液压有限公司	485	95.22
	框架合同+订单	框架合同每年续签/每周按需下单	三一重工		
	框架合同+订单	框架合同每年续签/每周按需下单	诺力智能		
	框架合同+订单	框架合同每年续签/每周按需下单	土耳其 GALEN GRUP CELIK URETIM SAN.VE TIOgeday Yildiz		
动力元件：新型静音齿轮泵	单笔订单合同	不定期，按需下单	浙江鼎力	3,790	121.28
控制元件：高精度比例电磁换向阀	框架合同+订单	框架合同每年续签/每周按需下单	杭州海康机器智能有限公司	630	15.12
执行元件：柱塞马达	单笔订单合同	不定期按需下单	济宁伊飞液压有限公司	13	10.45
	单笔订单合同	不定期按需下单	上海锐谷机械工程有限公司		
	单笔订单合同	不定期按需下单	新诺液压制造（盐城）有限公司		
执行元件：摆线马达	单笔订单合同	不定期按需下单	济宁伊飞液压有限公司	912	40.75
	单笔订单合同	不定期按需下单	上海锐谷机械工程有限公司		
	单笔订单合同	不定期按需下单	新诺液压制造（盐城）有限公司		
	单笔订单合同	不定期按需下单	东乔工程机械(上海)有限公司		
电液伺服动力总成	框架合同+订单	框架合同每年续签/每周按需下单	诺力智能	200	40.70
EHA 电液作动器	单笔订单合同	新产品开发协议，并且支付开发费用	韶关市港航新能源科技有限公司	1,000	250.00

除上述已有批量订单的客户外，已有其他客户正与公司沟通有关本次募投项目产品的样品需求，目前正处于样品试制阶段，预计样品通过检测后会有后续订单。具体如下：

本次募投项目具体产品类型	合作阶段	客户名称
电机：永磁无刷一体机	样品试制	同力股份、陕汽、徐工机械、三一重工、中联重科、杭叉集团、林德（中国）叉车有限公司等
动力元件：新型静音齿轮泵	样品试制	徐工机械、诺力智能、中联重科、杭叉集团
控制元件：高精度比例电磁换向阀	样品试制	临工重机股份有限公司、杭叉集团
执行元件：摆线马达	样品试制	福建欧凯瑞流体科技有限公司、比利时DHOLLANDIA

（2）本次募投项目具体产品意向订单签订计划

本次募投项目具体产品类型	意向订单签订计划	意向订单金额（万元）
电机：永磁无刷一体机	目前同力股份、陕汽、徐工机械、三一重工、杭叉集团等客户均已经开始样品测试。太重榆液长治液压已经开始批量交付。	500
动力元件：新型静音齿轮泵	目前浙江鼎力已有批量交付订单，另有徐工消防、中联重科等客户正在对接样品需求信息。公司已成为浙江鼎力 AC+产品的新型静音齿轮泵的独家供应商。	2000
控制元件：高精度比例电磁换向阀	已有批量订单，根据客户交流，预计未来半年将会增量	150
执行元件：柱塞马达	目前处于市场拓展阶段，基于现有客户需求预计未来半年能够达到意向销售金额	20
执行元件：摆线马达	目前处于市场拓展阶段，基于现有客户需求预计未来半年能够达到意向销售金额	200
电液伺服动力总成	已有批量订单，基于现有客户需求预计未来半年能够达到意向销售金额	40
EHA 电液作动器	目前处于样品测试阶段，预计测试通过后一年内签订供货协议	100

注：意向订单为公司基于与下游客户现有合作情况及潜在客户洽谈情况综合预计。

(3) 本次募投产品在下游客户具体产品中的应用、对应客户产品的产销情况及发展趋势

本次募投项目具体产品类型	下游客户具体产品	客户名称
电机：永磁无刷一体机	叉车-堆高车	杭叉集团
	高空作业平台-剪叉式高空作业平台	三一重工
	变速箱冷却系统	太重榆液长治液压有限公司
	高空作业车	临工重机股份有限公司
动力元件：新型静音齿轮泵	仓储物流车辆-堆高车	诺力智能
	高空作业平台-剪叉式高空作业平台	浙江鼎力、中联重科
	工程机械产品-随车吊	徐工机械
控制元件：高精度比例电磁换向阀	AGV 堆高车	杭州海康机器智能有限公司
	高空作业平台	临工重机股份有限公司
执行元件：柱塞马达	旋挖钻机、履带吊机等	济宁伊飞液压有限公司、上海锐谷机械工程有限公司、新诺液压制造（盐城）有限公司
执行元件：摆线马达	高空作业平台、扫地车、收割机等	济宁伊飞液压有限公司、上海锐谷机械工程有限公司、新诺液压制造（盐城）有限公司
电液伺服动力总成	仓储物流车辆-堆高车	诺力智能
EHA 电液作动器	起翘器	韶关市港航新能源科技有限公司

由于公司本次募投产品的下游客户并非均有公开产销量数据，因此根据下游客户中存在公开数据的客户在报告期内公开披露的产销量水平进行分析，具体如下：

单位：台

客户名称	主要产品	产量			销量		
		2023 年	2024 年	变动趋势	2023 年	2024 年	变动趋势
杭叉集团	叉车等	248,046	279,823	12.81%	245,496	280,012	14.06%
诺力	仓储物流车	1,444,533	1,579,837	9.37%	1,490,600	1,571,713	5.44%

智能	辆						
浙江鼎力	剪叉式高空作业平台	42,232	36,725	-13.04%	42,823	37,023	-13.54%
徐工机械	工程机械产品	150,573	142,738	-5.20%	153,401	144,538	-5.78%
中联重科	装备制造	100,328	115,266	14.89%	96,028	114,001	18.72%
三一重工	工程机械行业	84,830	99,837	17.69%	92,777	97,686	5.29%

注：上述数据来源为公司本次募投产品对应的上市客户年报，部分客户未对具体产品产销量进行披露，故以披露产品产销量数据作为参考。

上述客户对应产品的发展趋势情况如下：

客户名称	主要产品	发展趋势
杭叉集团	叉车等	叉车的应用场景覆盖物流仓储、制造加工、交通枢纽等国民经济重点领域。伴随着市场既有的稳定规模销量稳定增长，加之全球工业车辆电动化转型与智能化升级的浪潮，行业呈现持续向好态势。
诺力智能	仓储物流车辆	全球自动化物流仓储系统市场保持快速增长，且市场容量巨大。从行业发展趋势上看，智慧仓储物流系统业务行业应用范围不断拓展；从国家政策来看，智能制造、降低全系统物流成本将是未来几年国家重点导向和支持的产业发展的重点领域；从市场需求上看，物流自动化程度提升是降低物流费用、提高效率的重要驱动。
浙江鼎力	剪叉式高空作业平台	全球高空作业平台竞争格局稳定，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；国内市场起步较晚，近年来随着生产厂商、租赁商竞争加剧，行业呈现阶段性波动，但长期看新增及置换需求依然持续；新兴市场处于发展初期，市场规模较小，发展潜力大。
徐工机械	工程机械产品	目前工程机械行业成熟度较高、局部区域竞争较为激烈，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，竞争实力和抗风险能力增强，呈现出强者恒强的态势。行业主要呈现以下“五化”特点：一是高端化势在必行；二是智能化驱动变革；三是绿色化引领发展；四是服务化大有可为；五是全球化前景广阔。
中联重科	装备制造	当前工程机械行业已进入相对成熟的发展阶段。主要呈现以下特点：一是市场集中度进一步提升，国产替代持续加速；二是行业周期波动性趋于平滑；三是向数字化、智能化和绿色化加速转型。 2025年上半年，国内基建投资持续加码，房地产市场的影响逐步减弱，设备更新政策持续发力，对行业形成有效支撑，国内工程机械行业呈现底部复苏的态势。
三一重工	工程机械行业	数智化、低碳化成为中国工程机械行业大趋势。 当前，第四次工业革命和第三次能源革命叠加，世界正处在一个超级技术窗口期，中国政府提出“2030年碳达峰、

		<p>2060 年碳中和” 目标，数智化、低碳化成为行业大势所趋，中国工程机械迎来长期技术上升周期。</p> <p>工程机械市场具有周期性，但近几年机械替代人工效应、全球竞争力提升、工程机械行业排放标准提升等因素成为驱动行业增长的重要动力，工程机械应用场景越来越广阔。</p>
--	--	--

（4）量化说明本次募投项目新增产品对应下游市场具体需求情况，是否与下游客户的业绩变化及订单需求相匹配

公司本次募投项目新增产品对应下游客户的业绩情况如下：

单位：万元、%

客户名称	2025 年 1-9 月				2024 年度		2023 年度	
	营业收入	同比变动	归母净利润	同比变动	营业收入	归母净利润	营业收入	归母净利润
杭叉集团	1,397,160.75	8.69	175,275.74	11.21	1,648,583.03	202,202.57	1,629,864.09	171,561.18
诺力股份	502,969.40	-2.28	39,630.99	9.23	697,863.27	46,190.74	696,277.38	45,774.88
安徽合力	1,493,373.31	10.94	112,115.04	-4.88	1,732,542.11	131,963.16	1,715,619.39	131,720.75
浙江鼎力	667,478.21	8.82	159,454.17	9.18	779,891.40	162,880.52	631,196.38	186,714.55
徐工机械	7,815,733.42	11.61	597,721.55	11.67	9,165,976.38	597,611.83	9,284,822.05	532,647.03
中联重科	3,715,565.81	8.06	392,036.77	24.89	4,547,818.45	352,037.75	4,707,485.31	350,601.16
三一重工	6,574,101.40	13.56	713,559.50	46.58	7,838,337.9	597,545.1	7,401,893.6	452,745.1
柳工	2,575,978.27	12.71	145,759.22	10.37	3,006,270.92	132,703.95	2,751,912.23	86,781.15
比亚迪	56,626,554.60	12.75	2,333,317.30	-7.55	77,710,245.50	4,025,434.60	60,231,535.40	3,004,081.10

注：上述数据来源为下游上市客户的年报及三季报。

由上表可知，公司本次募投项目产品对应的下游客户中，大部分上市公司客户 2023 年至今的业绩均保持稳定增长，同时根据公司与下游客户的意向沟通交流，部分产品已有明确的未来需求增长。结合长期来看市场需求将会持续释放。

截至 2025 年 10 月 31 日，公司各类高端智能液压动力系统及核心部件在手订单总金额为 573.52 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 3,010.00 万元。目前，液压行业及下游仓储物流、工程机械等领域均处于电动化、数字化、智能化转型的重要阶段，下游客户需求聚焦精度高、高能效、集成化、智能化、节能降耗等功能的液压产品，公司本次募投产品研发方向与下游客户需求相匹配。

2、进一步说明本次募投项目是否存在短期内无法盈利风险，是否充分考虑了行业所处发展阶段、下游市场需求及市场竞争环境的影响，项目效益是否存在重大不确定性，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。

（1）行业所处的发展阶段

全球液压产业格局呈现跨国垄断特征，以派克汉尼汾、伊顿液压、博世力士乐及川崎重工为代表的国际巨头，凭借逾百年技术积淀、全品类产品矩阵和垂直产业链布局，构筑起较强的竞争壁垒。这些龙头企业不仅掌控关键核心技术专利，更通过深度介入工程机械、工业装备、航空航天等下游应用领域，强化其市场主导地位。

我国液压产业虽经数十年追赶发展，仍呈现“大而不强”的典型特征。国内现有的众多液压企业中，仍以中小微企业为主，市场集中度较低，产品结构多集中于中低端市场，具备高端元件研发能力的企业较少。在政策导向层面，自“十二五”规划明确将高压液压元件列为重点突破方向以来，国家持续加大产业扶持力度，“十三五”期间重点推进数字化设计与智能化制造技术研发，“十四五”时期则聚焦液气密等基础零部件及元器件的发展，其性能稳定性、质量可靠性、使用寿命等指标均有所提升。

当前工程机械行业产能结构性过剩依然突出，特别是低端产品过剩，同质化严重，高端产品能力不足等问题，虽在部分领域得到缓解，但与国际先进水平仍有差距，与工程机械行业高质量发展目标要求存在一定距离。据《工程机械行业“十四五”发展规划》， “十四五”期间，工程机械行业企业应继续加大技术创新，继续做好工程机械产品的优化升级工作，针对关键部件继续加大研发投入，补足试验验证短板，关注部件的可靠性和寿命提升工作，力争在“十四五”末，工程机械主要产品可靠性水平有 30%的提升。到 2025 年，90%以上的核心基础零部件、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、基础支撑、协调互动的产业创新发展格局。

近年来，随着国际贸易的不确定性加剧，国内主机厂商积极寻找国内企业进行配套，此外国家各级部门陆续出台各类产业政策和法律法规，对液压行业的发

展进行积极引导，为促进液压行业的科研创新及产业化提供了强有力的政策支持和良好的政策环境，行业迎来良好的发展机遇。

公司本次募投项目旨在贴合现阶段政策和市场对液压行业发展的要求，为客户提供更加节能、更为静音、更佳工作性能的液压动力产品，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。

（2）下游市场需求和市场竞争环境

公司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，项目产品面向的下游市场仍主要是仓储物流、工程机械等领域。

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 1-9 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。

②工程机械

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。

因此公司本次募投项目符合现阶段行业发展对产品性能及电动化和智能化升级等的要求，公司希望通过募投项目完善高端产品布局，在丰富公司产品种类的同时，实现下游应用领域向高空作业、重型卡车、电动矿卡、电动装载机等工程机械领域的进一步延伸，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。

综上，本次募投项目不存在短期内无法盈利的风险，且充分考虑了行业所处发展阶段、下游市场需求及市场竞争环境的影响后，项目效益不存在重大不确定性，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

3、相关产品的产能消化风险及募投项目建设进度不及预期风险是否已充分揭示

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：

“1、募投项目新增产能无法消化的风险

本次募集资金投资项目达产后，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。虽然公司已对募投项目可行性进行了充分的调查研究，募投项目产品符合公司未来发展战略，符合市场未来发展趋势，市场空间较大，且符合国家产业政策导向。但在项目实施及后续经营中，若后续行业需求不及预期、市场环境发生不利变化、公司后续产品营销及市场开拓力未达预期等不利变化，公司存在募投项目新增产能无法消化的风险，进而将直接影响本次募集资金投资项目的经济效益和公司的整体经营业绩。

2、募集资金投资项目实施风险

本次发行募集资金中有5,900万元拟用于高端智能液压动力系统及核心部件、研发中心建设项目建设。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，虽然本次募投项目的可行性分析是基于行业发展趋势、产业政策及公司未来战略等因素得出，项目经过慎重、充分的可行性研究论证，但由于募投项目的实施需要一定的时间，在项目实施过程中涉及建设工程、采购设备等多个环节，受工程进度、管理等因素的影响，期间宏观政策环境的变动、行业竞争情况以及技术水平发生重大更替等不利因素仍可能导致募投项目建设进度不及预期，进而导致募集资金投资项目的实施风险。”

（三）补充披露本次募投项目拟购置设备单价的定价依据。结合现有及拟购置研发设备对应的研发项目、研发项目进展阶段及研发设备在研发项目各阶段的作用，进一步说明购置相关研发设备的必要性及合理性。

1、补充披露本次募投项目拟购置设备单价的定价依据

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（4）项目资金需求及资金投入安排”对上述情况进行了如下补充披露：

“

②拟购置设备单价的定价依据

年产 7 万台高端智能液压动力系统及核心部件项目拟购置设备单价的定价依据主要参考供应商报价及公司历史年同类设备采购价，并结合项目需求及定制设备的特点，参考市场价格初步预估。具体如下：

序号	对应产品	名称	单价	定价依据
1	电机：永磁无刷一体机	自动定子生产线	300.00	参照历史采购单价
2		自动转子生产线	275.00	参照历史合同
3		冲片模具	50.00	供应商报价
4	动力元件：新型静音齿轮泵	数控车床	60.00	参照历史采购单价
5		数控电火花切割机	10.00	供应商报价
6		数控滚齿机	240.00	参照历史采购单价
7		中心孔研磨机	20.00	意向合同
8		数控磨齿机	600.00	参照历史采购单价
9	控制元件：高精度比例电磁换向阀	自动高精度数控车床	120.00	供应商报价
10		自动高精度数控外圆磨床	150.00	供应商报价
11	执行元件：柱塞马达/摆线马达	定子珩磨工艺设备	50.00	采购合同
12		配油盘冲压设备	50.00	供应商报价
13	电液伺服动力总成、EHA 电液作动器	珩磨工装/刀具	5.00	供应商报价
14		装配生产线	30.00	参照历史采购单价
15	其他	MES 数字化	300.00	参照历史采购单价

“

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 2、研发中心建设项目（4）项目资金需求及资金投入安排”对上述情况进行了如下补充披露：

“

②拟购置设备单价的定价依据

序号	设备名称	单价（万元）	定价依据
1	一体机研发控制检测设备	410.00	供应商报价
2	电机电控性能检测设备	60.00	供应商报价
3	电机电控寿命检测设备	280.00	供应商报价
4	四象限泵研发测试台	120.00	供应商报价
5	数字液压阀研发检测设备	390.00	供应商报价
6	马达耐久研发测试台	200.00	供应商报价
7	大马达性能耐久测试台	100.00	供应商报价
8	EHA 性能测试台	100.00	供应商报价
9	EHA 噪音震动检测设备	160.00	供应商报价
10	综合能量回收检测设备	300.00	供应商报价
11	研发设计软件	——	——
11.1	ANSYSElectronics-电磁仿真软件	15.00	供应商报价
11.2	ANSYSMOTORCAD—电机温升仿真软件	10.00	供应商报价
11.3	AUT0cad-mechanical-二维制图软件	1.00	供应商报价
11.4	UG-三维制图软件	3.00	供应商报价
11.5	ANSYSFLuent-流体仿真软件	11.00	供应商报价
11.6	MATHCAD—数学模型建模工具	2.00	供应商报价

”

2、结合现有及拟购置研发设备对应的研发项目、研发项目进展阶段及研发设备在研发项目各阶段的作用，进一步说明购置相关研发设备的必要性及合理性。

（1）现有研发设备对应的研发项目、研发项目进展阶段及研发设备在研发项目各阶段的作用

序号	设备名称	数量	对应的研发项目	对应的研发项目进展阶段	在研发项目各阶段的作用
1	光学三维扫描仪	1	一种动力单元用后进前出和后进后出双联齿轮泵（2CBKL）、三向堆垛车应用动力单元、直臂式高空作业车主系统单元	试制	零件外形尺寸的精准测量
2	立式加工中心	5	永磁无刷一体式剪叉液压动力单元/一种带控制器永磁无刷异步电机 AGV 动力单元/电动轻卡举升转向一体泵站/广告宣传车用一体泵站	实验/试制/小试、中试	研发生产零部件加工使用
3	双端面精磨研磨机及研磨机控制系统 V1.0	1	一种新型侧进侧出 CBKL 系列斜齿齿轮泵、一种新型后进后出 CBU 系列齿轮泵、一种带压力控制的 CBKL（Y）斜齿齿轮泵、一种车用 CBY 齿轮泵、CBT1 齿轮泵	试制	零件端面平面度与平行度精密控制
4	高压清洗机	1	一种新型侧进侧出 CBKL 系列斜齿齿轮泵、一种新型后进后出 CBU 系列齿轮泵、一种带压力控制的 CBKL（Y）斜齿齿轮泵、一种车用 CBY 齿轮泵、CBT1 齿轮泵	试制	保证零件外表面及内孔清洁度
5	上拉式内拉床	1	一种新型后进后出 CBU 系列齿轮泵、CBT1 齿轮泵	试制	保证齿形加工精度
6	CNC 数控车床	1	医疗手术台用功能阀组新款残疾人车液压动力单元	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段、将钢制六角毛坯切削，钻孔，车螺纹加工成合格的液压阀零部件	将钢制六角毛坯切削，钻孔，车螺纹加工成合格的液压阀零部件

序号	设备名称	数量	对应的研发项目	对应的研发项目进展阶段	在研发项目各阶段的作用
7	数控机床	1	医疗手术台用功能阀组新款残疾人车液压动力单元	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段	将钢制六角毛坯切削，钻孔，车螺纹加工成合格的液压阀零部件
8	数控车床	1	新款残疾人车液压动力单元压路机单元农用收割机割台用动力单元	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段	将钢制六角毛坯切削，钻孔，车螺纹加工成合格的液压阀零部件
9	固定式半消声室	1	永磁无刷一体式剪叉液压动力单元、医疗手术台用功能阀组	研发打样阶段，研发小试阶段	将装配完成的动力单元在消声室中测试动力单元噪声值
10	加工中心	2	新款残疾人车液压动力单元压路机单元农用收割机割台用动力单元广告宣传车用一体泵站	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段	将铝型材经过铣削，钻孔，加工成符合液压油路功能的零部件
11	平面磨床	1	电动轻卡举升转向一体泵站、电动轻卡举升转向单元、一种带压力控制的 CBKL（Y）斜齿齿轮泵	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段	将生产完成的铸铁盖子进行磨削加工，使磨削平面能达到加工精度
12	直流电机测试台	1	永磁无刷一体式剪叉液压动力单元/一种带控制器永磁无刷异步电机 AGV 动力单元/电动轻卡举升转向一体泵站/广告宣传车用一体泵站	实验/试制/小试、中试	定子、电机性能测试
13	齿轮双面啮合综合测量仪	1	新款残疾人车液压动力单元、压路机单元、农用收割机割台用动力单元、广告宣传车用一体泵站	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段	在齿轮经过滚齿加工后需要检验齿轮的齿廓、齿面的精度等级
14	DX-直流稳压电源器	1	新款残疾人车液压动力单元、直臂式高空作业车主系统单元、汽车移位搬运车液压单元	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段	直流动力单元在测试时需要用到 12/24/48/60/80/96-700V 的直流电压，对于动力单元性能进行测试
15	净油机	1	新款残疾人车液压动力单元、直臂式高空作业车主系统单元、汽车移位搬运车液压单元	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段	动力单元测试用油需要满足油液清洁度的要求，需要净油机持续过滤使液压油清洁度达到测试标准

(2) 拟购置研发设备对应的研发项目、研发项目进展阶段及研发设备在研发项目各阶段的作用

序号	设备名称	对应的研发项目	对应的研发项目进展阶段	在研发项目各阶段的作用
1	一体机研发控制检测设备	永磁无刷一体式剪叉液压动力单元/一种带控制器永磁无刷异步电机 AGV 动力单元/电动轻卡举升转向一体泵站/广告宣传车用一体泵站	实验/试制/小试、中试	电控性能检测
2	电机电控性能检测设备	永磁无刷一体式剪叉液压动力单元/一种带控制器永磁无刷异步电机 AGV 动力单元/电动轻卡举升转向一体泵站/广告宣传车用一体泵站	实验/试制/小试、中试	电机电控性能检测
3	电机电控寿命检测设备	永磁无刷一体式剪叉液压动力单元/一种带控制器永磁无刷异步电机 AGV 动力单元/电动轻卡举升转向一体泵站/广告宣传车用一体泵站	实验/试制/小试、中试	电机寿命测试系统
4	四象限泵研发测试台	四象限齿轮泵研发	试制	产品性能测试
5	数字液压阀研发检测设备	一种带控制器永磁无刷异步电机 AGV 动力单元中使用比例电磁阀	试制	产品性能测试
6	马达耐久研发测试台	VBPV 及 VBPF 柱塞马达	实验/试制/小试、中试	产品耐久测试
7	大马达性能耐久测试台	VRD 及 VSD 系列摆线马达	实验/试制/小试、中试	产品性能/耐久测试
8	EHA 性能测试台	EHA 动力单元户外车飞翼 EHA 动力单元	研发打样阶段, 研发小试阶段	EHA 动力单元装配完成后检验其性能是否达到设计参数
9	EHA 噪音震动检测设备	EHA 动力单元、户外车飞翼 EHA 动力单元	研发打样阶段, 研发小试阶段	EHA 动力单元装配完成后检验其噪声与振动值是否达到设计参数
10	综合能量回收检测设备	一种带控制器永磁无刷异步电机 AGV 动力单元	实验	验证能手回收输出

序号	设备名称	对应的研发项目	对应的研发项目进展阶段	在研发项目各阶段的作用
11	研发设计软件			
11.1	ANSYSElectronics-电磁仿真软件	永磁同步一体机相关技术的研发	研发打样阶段，研发小试阶段，	用该软件进行电磁数据仿真
11.2	ANSYSMOTORCAD—电机温升仿真软件	永磁同步一体机相关技术的研发	研发打样阶段，研发小试阶段，	用该软件进行电机温升仿真
11.3	AUTOCAD-mechanical-二维制图软件	永磁同步一体机相关技术的研发	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段，批量生产阶段	用该软件绘制二维图纸，并打印下发生产制作
11.4	UG-三维制图软件	永磁同步一体机相关技术的研发	研发打样阶段，研发小试阶段，研发中试阶段	用该软件绘制三维模型模拟产品在设计过程中是否存在设计问题与干涉问题
11.5	ANSYSFLUENT-流体仿真软件	永磁同步一体机相关技术的研发	研发打样阶段，研发小试阶段，	用该软件进行电机结构仿真
11.6	MATHECAD—数学模型建模工具	永磁同步一体机相关技术的研发	研发打样阶段，研发小试阶段，	用该软件进行电机仿真建模

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，相关设备的购置均是从公司实际需求出发，相关价格取值根据供应商报价及历史采购价确定，相关研发设备的购置具有必要性及合理性。

（四）结合本次募投项目具体实施内容、前次募投项目实施内容和建设周期，以及同行业可比公司类似项目建设周期、实施情况、具体延期原因等，进一步说明同行业可比公司类似项目的延期影响因素是否适用于本次募投项目，本次募投项目建设周期是否合理。

1、本次募投项目具体实施内容、前次募投项目实施内容和建设周期

项目名称		具体实施内容	规划建设周期
本次募投项目	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。	3 年
	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究,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。	3 年
前次募投项目	30 万套液压动力单元项目	项目依托现有自建 1 号和 2 号厂房,建筑面积分别为 9,414.60 平方米、11,212.50 平方米。采用卧式加工中心、立式加工中心、数控车床、挤压成型线、组装线等设备生产阀、阀块、齿轮泵等零部件,再经组装即为智能装备高端数字泵阀部件。本项目建成后,将形成 30 万套/年的生产规模,部件可用于仓储物流、高空作业平台、工程机械等领域。	1.5 年
	20 万套齿轮泵建设项目	项目自建厂房,建筑面积约为 10,232.20 平方米。采用数控磨床、滚齿机、加工中心、珩磨机、清洗机、自动装配线等设备生产液压齿轮泵核心部件。建成后形成 20 万套/年齿轮泵的生产规模,可用于高端智能装备、工程机械、高空作业平台、农业机械等领域。	1.5 年

(2) 同行业可比公司类似项目建设周期、实施情况、具体延期原因;进一步说明同行业可比公司类似项目的延期影响因素是否适用于本次募投项目,本次募投项目建设周期是否合理。

序号	项目时间	公司名称	募投项目名称	项目规划建设期	项目延期情况	延期原因
1	2021 年 IPO	春晖智控 (300943)	流体控制 阀生产线 技改项目	1 (年)	2022 年 4 月 21 日召开第八届董事会第八次会议、第八届监事会第七次会议审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，项目达到预定可使用状态日期由 2022 年 6 月调整为 2024 年 6 月；于 2024 年 4 月 19 日召开第九届董事会第二次会议和第九届监事会第二次会议，审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，项目达到预定可使用状态日期由 2024 年 6 月调整为 2026 年 6 月。	第一次变更原因：由于公司 IPO 过程相对较长，募投项目的市场环境发生了较大的变化，以及受新冠疫情、公司实际经营情况等多方面因素的影响，公司流体控制阀生产线技改项目的整体进度放缓。第二次变更原因：实施过程中受客观因素对市场经济环境的冲击，以及国内经济结构调整、宏观经济下行压力等影响，针对上述情况，公司出于谨慎原则，控制了投资节奏，减缓了募投项目的实施进度，使得募投项目的实际投资进度较原计划有所延迟，无法在原计划时间内完成建设。
			研发中心 升级建设 项目	2 (年)	2023 年 4 月 21 日召开第八届董事会第十七次会议、第八届监事会第十三次会议审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》项目达到预定可使用状态日期由 2023 年 5 月调整为 2025 年 5 月	由于总部实施空间不足、专业研发人才引进较为困难，以及近三年行业环境的影响，项目整体推进进度放缓。
2	2022 年 IPO	浙江大农	高压柱塞 泵及泵组 系统产品 扩产项目	2 (年)	2025 年 4 月 21 日召开第四届董事会第六次会议和第四届监事会第六次会议，审议通过《关于公司募投项目延期的议案》《关于公司取消部分募投项目的议案》。将项目完成日期调整为 2026 年 6 月 30 日	已完成厂房主体建造、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。

序号	项目时间	公司名称	募投项目名称	项目规划建设期	项目延期情况	延期原因
			研发中心建设项目	2（年）	2025年4月21日召开第四届董事会第六次会议和第四届监事会第六次会议，审议通过《关于公司募投项目延期的议案》《关于公司取消部分募投项目的议案》取消该项目建设。	
3	2022年可转债	艾迪精密	闭式系统高压柱塞泵和马达建设项目	2（年）	2024年8月发布《关于部分募投项目延期及变更部分募投项目资金用途的公告》由2024年4月延期至2026年12月。	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。同时，随着机械制造技术的不断发展，公司在项目实际建设中采取了优化生产设备选型、对辅助设备和技术改进、加强整体协同等措施。

其中春晖智控及艾迪精密延期主要是因为市场及经济环境因素影响，在2021年-2024年间，受国内大环境影响导致国内经济结构调整、宏观经济下行，部分行业受到冲击，随着经济逐步复苏，目前整体市场情况变好，项目产品将有良好的发展空间，同行业可比公司类似项目的期影响因素并不适用于本次募投项目，本项目建设期为三年，主要从自身因素考虑，具体如下：

1、产品升级迭代与客户验证周期

本次募投项目聚焦于公司传统主力产品的全面升级换代。相较于现有产品，升级后的产品在性能、效率、稳定性等方面均进行了迭代创新，且每款产品定制化程度较高，需通过较长时间的客户验证流程，以充分验证产品是否满足市场及客户的实际应用需求。客户对于技术迭代后的升级类产品，通常会建立更为严格的验证体系，验证周期相对较长。以新型静音齿轮泵为例，该产品主要用于商用车转向系统，特别是在新能源卡车领域应用前景广泛，重点客户包括陕汽重卡、徐工机械、三一重工等。该产品从开发到打样的周期较长，历时约两年，且样品测试与验证流程复杂、标准严格，目前仍处于测试阶段。预计还需一年时间方可进入小批量生产。

2、工艺优化与设备定制化的周期

在项目建设过程中，为匹配升级后产品的生产需求，需对现有部分生产工艺进行系统性优化升级，以提升生产效率、保障产品一致性，并满足升级产品的高精度制造要求。以磨齿工艺为例，公司引进意大利埃马克卧式成形齿轮磨床，并重点对公法线、齿顶圆、齿根圆等关键工艺参数进行精细调整，显著提升了磨齿精度与产品一致性。

同时，升级产品的生产对部分核心设备存在定制化需求，现有标准化设备及系统无法完全满足升级产品的特殊生产工艺要求，需联合相关供应商进行定制化研发与生产，整体定制与交付周期较长。以意大利埃马克卧式成形齿轮磨床为例，该设备为高度定制化产品，历经两年的需求对接与设备生产，近期方才到厂，正式进入安装与试加工阶段。后续仍需对相关操作人员开展系统培训。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取前次募集资金投资项目产品的产量、销量和报告期各期在手订单，分析前次募投项目预计达产时间和效益实现情况；

2、访谈发行人董事长、销售部负责人，查阅下游上市客户年报、半年报、三季度报，了解报告期内及期后行业发展情况、下游市场需求和市场竞争环境变化情况；

3、获取发行人本次募集资金投资项目相关产品在手订单合同，访谈销售部负责人，了解公司本次募投产品对应的下游客户未来需求情况；

4、获取发行人本次募集资金投资项目拟采购设备的定价依据，包括供应商报价信息、类似设备历史采购合同；

5、访谈发行人研发负责人，了解本募集资金投资项目现有设备及拟购置设备在研发项目中分别发挥作用的阶段以及发挥的具体作用情况；

6、查阅前次募集资金投资项目的可行性研究报告等相关资料，获取前次募投项目实施内容和建设周期的相关信息；

7、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，了解本次募投项目具体实施内容；

8、查阅同行业可比公司募集说明书等相关资料，了解同行业可比公司类似项目的延期影响因素，分析是否适用于本次募投项目，以及本次募投项目建设周期是否合理。

（二）核查意见

经核查，针对（1）（2）（3）（4），保荐机构认为：

1、截至 2024 年末，前次募投项目 30 万套动力单元项目已全部建设完成并交付投产，随着公司产品结构的进一步调整，以及市场复苏，预计到 2030 年，项目产能将能全部释放，项目效益在现有基础上实现增长。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，前次募投项目

20 万套齿轮泵项目尚未达到预期效益；预计到 2027 年，将实现扭亏转盈，预计到 2030 年，项目产能将全部释放，项目效益实现进一步增长；

公司作为液压领域内经营多年、市场口碑良好、拥有竞争优势的企业，具备在需求稳定释放、竞争加剧背景下维护市场地位、持续生存和盈利的实力，不存在影响持续经营能力的风险。发行人下游行业均面临电动化、绿色化和智能化的发展趋势，电动化和智能化的发展要求亦带动了整个产业链的变革，公司通过不断优化存量市场、突破增量市场、积极拓展新领域客户及国外市场，推动产品升级换代和业务战略转型。发行人升级转型完成后，预计所处行业下游需求变化对前次募投项目的不利影响将会消除；

2、公司本次募投项目新增产品对应下游市场的具体需求情况，与下游客户的业绩变化及订单需求相匹配；公司本次募投项目符合现阶段行业发展对产品性能及电动化和智能化升级等的要求，公司希望通过募投项目完善高端产品布局，在丰富公司产品种类的同时，实现下游应用领域向高空作业、重型卡车、电动矿卡、电动装载机等工程机械领域的进一步延伸，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。本次募投项目不存在短期内无法盈利的风险，且充分考虑了行业所处发展阶段、下游市场需求及市场竞争环境的影响后，项目效益不存在重大不确定性，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。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”中对相关产品的产能消化风险及募投项目建设进度不及预期风险进行充分揭示；

3、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，相关设备的购置均是从公司实际需求出发，相关价格取值根据供应商报价及历史采购价确定，相关研发设备的购置具有必要性及合理性；发行人已在募集说明书中补充披露本次募投项目拟购置设备单价的定价依据；

4、结合本次募投项目具体实施内容、前次募投项目实施内容和建设周期，以及同行业可比公司类似项目建设周期、实施情况、具体延期原因进行分析后，同行业可比公司类似项目的延期影响因素不适用于本次募投项目，发行人本次募

投项目建设周期主要从自身因素考虑，基于产品升级迭代与客户验证周期、工艺优化与设备定制化的周期的考虑，发行人本次募投项目建设周期具备合理性。

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。

（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的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：_____

马金星

江苏威博液压股份有限公司

2025年12月24日



（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的第二轮审核问询函的回复》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12月24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第二轮审核问询函之回复》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：



范 力

东吴证券股份有限公司

2025 年 12 月 24 日

