

北京市君合律师事务所

关于

江西福事特液压股份有限公司  
首次公开发行股票并在  
深圳证券交易所创业板上市

之

补充法律意见书（三）

二〇二三年二月

## 目 录

第二轮问询函回复正文 .....	10
二、《第二轮问询函》“2.关于资产重组” .....	10
三、《第二轮问询函》“3.关于关联方” .....	22
四、《第二轮问询函》“4.关于募集资金应用” .....	34

## 释 义

在本补充法律意见书内，除非文义另有所指，以下左栏所列词语具有该词语相应右栏所作表述的涵义：

“公司”、“江西福事特”或“发行人”	指	江西福事特液压股份有限公司
“创业板”	指	深圳证券交易所创业板
“本次发行及上市”	指	发行人首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市
“福事特有限”	指	江西福事特液压有限公司，发行人前身
“江苏福事特”	指	江苏福事特液压技术有限公司
“福事特商贸”	指	江西福事特商贸有限公司
“上海玮锦”	指	上海玮锦贸易有限公司
“上海玮欣”	指	上海玮欣景矿国际贸易有限公司
“徐州福事特”	指	徐州福事特液压有限公司
“长沙福事特”	指	长沙福事特液压有限公司
“内蒙古福事特”	指	内蒙古福事特液压有限公司
“江西福运”	指	江西福运环保科技有限公司，曾用名为江西福运实业有限公司
“湖南福事特”	指	湖南福事特液压机械有限公司
“福田实业”	指	江西福田实业集团有限公司
“同鑫环保”	指	江西江铜同鑫环保科技有限公司
“佳家置业”	指	江西佳家置业有限公司
“嘉福置业”	指	上饶嘉福置业有限公司

“福田益寿”	指	江西福田益寿投资开发有限公司
“徐工集团”	指	徐工集团工程机械有限公司及其子公司
“龙工控股”	指	中国龙工控股有限公司
“柳工集团”	指	广西柳工集团有限公司
“山推股份”	指	山推工程机械股份有限公司
“徐工机械”	指	徐工集团工程机械股份有限公司
“北矿重工”	指	内蒙古北方重型汽车股份有限公司
“久保田”	指	久保田农业机械（苏州）有限公司及受同一控制下的其他公司
“振华重工”	指	上海振华重工（集团）股份有限公司
“安徽合力”	指	安徽合力股份有限公司及其子公司
“本所”、“专项法律顾问”、“君合”	指	北京市君合律师事务所
“申报会计师”、“天职国际”	指	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
“《公司章程》”	指	发行人或福事特有限届时有效的公司章程
“《招股说明书》”	指	《江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》
“中国证监会”	指	中国证券监督管理委员会
“深交所”	指	深圳证券交易所

“《公司法》”	指	由第八届全国人民代表大会常务委员会第五次会议于 1993 年 12 月 29 日通过并于之后不定期修订的《中华人民共和国公司法》；第十三届全国人民代表大会常务委员会第六次会议于 2018 年 10 月 26 日第四次修正通过并自 2018 年 10 月 26 日起施行最新修订的《公司法》
“《证券法》”	指	由第九届全国人民代表大会常务委员会第六次会议于 1998 年 12 月 29 日通过并于之后不定期修订的《中华人民共和国证券法》；第十三届全国人民代表大会常务委员会第十五次会议于 2019 年 12 月 28 日第二次修正通过并自 2020 年 3 月 1 日起施行最新修订的《证券法》
“《管理办法》”	指	中国证监会于 2020 年 6 月 12 日发布并实施的《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（中国证券监督管理委员会令第 167 号）
“《上市规则》”	指	经中国证监会批准，由深交所于 2020 年 6 月 12 日发布并施行的《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（深证上〔2020〕500 号）；深交所于 2020 年 12 月 31 日发布并同日施行最新修订的《上市规则》
“《审核规则》”	指	经中国证监会批准，由深交所于 2020 年 6 月 12 日发布，并自发布之日起施行的《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核规则》（深证上〔2020〕502 号）

“《编报规则 12 号》”	指	由中国证监会于 2001 年 3 月 1 日颁布的《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》（证监发[2001]37 号）
“法律、法规和规范性文件”	指	《公司法》、《证券法》、《管理办法》、《上市规则》、《编报规则 12 号》等法律、法规、国务院所属部门及深交所所颁发的规章及文件
“报告期”	指	2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日
“元”	指	人民币元，上下文另有说明的除外

注：本补充法律意见书中所列出的数据可能因四舍五入原因与根据本补充法律意见书中所列示的相关单项数据计算得出的结果略有不同。本补充法律意见书中的释义与《律师工作报告》、《法律意见书》不同的，以本补充法律意见书为准。

# 北京市君合律师事务所

## 关于江西福事特液压股份有限公司

### 首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市之

### 补充法律意见书（三）

江西福事特液压股份有限公司：

北京市君合律师事务所（以下简称“本所”）接受江西福事特液压股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）的委托，担任发行人申请首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市（以下简称“本次发行及上市”）的特聘专项法律顾问。根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）颁布的《首发办法》、《编报规则12号》等有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所已出具《北京市君合律师事务所关于江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市之法律意见书》（以下简称“《原法律意见书》”）、《北京市君合律师事务所关于江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市之律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）、《北京市君合律师事务所关于江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市之补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）、《北京市君合律师事务所关于江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“补充法律意见书（二）”）。

北京总部 电话：(86-10) 8519-1300  
传真：(86-10) 8519-1350  
上海分所 电话：(86-21) 5298-5488  
传真：(86-21) 5298-5492  
硅谷分所 电话：(1-888) 886-8168  
传真：(1-888) 808-2168

深圳分所 电话：(86-755) 2587-0765  
传真：(86-755) 2587-0780  
广州分所 电话：(86-20) 2805-9088  
传真：(86-20) 2805-9099  
成都分所 电话：(86-28) 6739-8000  
传真：(86-28) 6739-8001

大连分所 电话：(86-411) 8250-7578  
传真：(86-411) 8250-7579  
海口分所 电话：(86-898) 6851-2544  
传真：(86-898) 6851-3514  
青岛分所 电话：(86-532) 6869-5000  
传真：(86-532) 6869-5010

香港分所 电话：(852) 2167-0000  
传真：(852) 2167-0050  
纽约分所 电话：(1-212) 703-8720  
传真：(1-212) 703-8702  
杭州分所 电话：(86-571) 2689-8188  
传真：(86-571) 2689-8199

鉴于 2022 年 11 月 25 日，深圳证券交易所出具《关于江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函[2022]011089 号）（以下简称“《**第二轮问询函**》”），本所律师在对发行人本次发行及上市的相关情况进一步查证的基础上，出具《北京市君合律师事务所关于江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市之补充法律意见书（三）》（以下简称“**本补充法律意见书**”）。

本补充法律意见书是对《原法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书（一）》及《补充法律意见书（二）》的补充及修改的补充及修改，并构成《原法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书（一）》及《补充法律意见书（二）》不可分割的一部分，《原法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书（一）》及《补充法律意见书（二）》与本补充法律意见书不一致的，以本补充法律意见书为准。

本补充法律意见书系根据《公司法》、《证券法》、《编报规则 12 号》、《管理办法》、《上市规则》、《审核规则》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等中国现行有效的法律、法规及规范性文件（为出具本补充法律意见书之目的，不包括中国香港特别行政区、澳门特别行政区和中国台湾地区的法律、法规及规范性文件。下同）的有关规定以及本所律师对事实的了解和对法律的理解就本补充法律意见书出具日之前已发生并存在的事实发表法律意见。本补充法律意见书不对境外法律发表法律意见，本补充法律意见书中涉及发行人境外机构有关事宜均有赖于发行人境外律师提供的法律意见。同时，本补充法律意见书亦不对会计、审计、资产评估、业务、投资决策等事宜发表意见；本所律师在本补充法律意见书中对有关会计报表、审计报告、验资报告和评估报告、内部控制审核报告等专业报告中某些数据和结论的引述，不表明本所律师对这些数据、结论的真实性和准确性做出任何明示或默示的保证；对本次发行及上市所涉及的财务数据、业务等专业事项，本所律师不具备发表评论意见的资格和能力，对此本所律师依赖具备资质的专业机构的意见对该等专业问题作出判断。

为出具本补充法律意见书之目的，本所律师按照中国有关法律、法规和规范性文件的有关规定以及律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责的精神，



在《原法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书（一）》及《补充法律意见书（二）》所依据的事实的基础上，对因出具本补充法律意见书而由发行人及其下属子公司提供或披露的文件和有关事实进行审查与验证，并就有关事项向发行人的董事、监事及高级管理人员作了询问并进行必要的讨论，取得由发行人获取并向本所律师提供的证明和文件。对于出具本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所律师依赖于有关政府部门、发行人或其他有关单位出具的证明文件出具本补充法律意见书。

针对前述本所律师从发行人获取的有关文件及其复印件，发行人向本所律师作出的如下保证：发行人已提供出具本补充法律意见书所必须的、真实、完整的原始书面材料、副本材料、复印件或口头证言，不存在任何遗漏或隐瞒；其所提供的所有文件及所述事实均为真实、准确和完整；发行人所提供的文件及文件上的签名和印章均是真实的；发行人所提供的副本材料或复印件与原件完全一致；各文件的原件的效力在其有效期内均未被有关政府部门撤销，且于本补充法律意见书出具日均由各自的合法持有人持有。

除本补充法律意见书中另有说明外，本所在《原法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书（一）》及《补充法律意见书（二）》中发表法律意见的前提、声明、简称、释义和假设同样适用于本补充法律意见书。

本补充法律意见书仅供发行人本次发行及上市之目的使用，不得用作任何其他目的。本所同意发行人将本补充法律意见书作为其本次发行及上市的申请材料的组成部分，并对本补充法律意见书承担责任。本所同意发行人部分或全部在有关本次发行及上市的《招股说明书》中自行引用或按照中国证监会审核要求引用本补充法律意见书的有关内容。

本所及本所律师依据《公司法》、《证券法》、《编报规则 12 号》、《管理办法》、《上市规则》、《审核规则》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等法律、法规及国务院所属部门所颁发的规章及文件的规定以及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见所认定的事实真实、准确、完整，所

发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

综上所述，本所出具本补充法律意见书如下：

## 第二轮问询函回复正文

### 二、《第二轮问询函》“2.关于资产重组”

申报材料及前次问询回复显示：

(1) 2020年4月，发行人收购江苏福事特非同一控制下合并，收购前由郑清波、彭香安和彭玮共同控制，收购后实际控制人为彭香安和彭玮。

(2) 江苏福事特历史上曾由福田实业、福事特有限控制，2015年1月福事特有限将其持有的江苏福事特全部股权分别转让予郑清波、鲜军、施辉、彭玮、杨思钦，2018年4月福事特有限又受让江苏福事特40%的股权。

请发行人结合江苏福事特历史沿革说明其历次股权转让的背景及原因，发行人硬管总成及软管总成业务发展与经营的渊源与过程，并进一步说明发行人报告期内收购江苏福事特系非同一控制下合并是否准确，如认定为非同一控制下企业合并对发行人财务数据的影响，郑清波对江苏福事特经营业务的主要贡献与影响，郑清波与发行人实际控制人是否存在其他协议或利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

本所律师（1）查阅了江苏福事特董事会决议、股东会决议，历次股权转让相关股权转让协议、工商登记资料、变更后的章程/章程修正案，访谈了交易相关当事人，了解江苏福事特股权收购交易相关背景及原因并分析其合理性；（2）访谈了发行人控股股东、实际控制人及相关董事，了解发行人硬管总成和软管总成业务的发展渊源及过程；（3）访谈了郑清波及发行人相关董事，取得并查阅了江苏福事特财务报表，了解郑清波在江苏福事特经营发展中的贡献与影响；（4）取得并查阅了郑清波与发行人实际控制人签署的相关股权转让协议，访谈了相关当事人，了解是否存在其他协议或利益安排；（5）取得了江苏福事特财务报表，查阅了天职国际模拟测算同一控制下企业合并结果及对发行人财务数据的影响，并就下述问题予以回复。

（一）请发行人结合江苏福事特历史沿革说明其历次股权转让的背景及原因，发行人硬管总成及软管总成业务发展与经营的渊源与过程，并进一步说明发行人报

告期内收购江苏福事特系非同一控制下合并是否准确,如认定为同一控制下企业合并对发行人财务数据的影响,郑清波对江苏福事特经营业务的主要贡献与影响,郑清波与发行人实际控制人是否存在其他协议或利益安排

#### 1、江苏福事特历次股权转让的背景及原因

根据江苏福事特自设立至今的工商档案、历次股权转让时的股东会决议、各方签署的股权转让协议等交易文件,并经本所律师对江苏福事特现有及历史股东的访谈,江苏福事特设立至今历次股权转让的背景及原因如下:

时间	股权变动情况	股权变动背景与原因	变更后股权结构			
			序号	股东名称	出资额 (万元)	出资比例
2007.08	江苏福事特设立	因看好江苏区域工程机械行业的未来发展，上海塞沃出资设立江苏福事特	1	上海塞沃	3,000	100%
			合计		<b>3,000</b>	<b>100%</b>
2008.05	上海塞沃将其持有的江苏福事特60%的股权转让予福田实业	上海塞沃因其经营策略的调整拟减少在工业板块的投资，且福田实业对工业投资具有一定经验，故上海塞沃将江苏福事特的控制权转让予福田实业	1	福田实业	1,800	60%
			2	上海塞沃	1,200	40%
			合计		<b>3,000</b>	<b>100%</b>
2011.11	上海塞沃、福田实业分别将其持有的江苏福事特全部股权转让予福事特有限	福田实业未来主要投资方向为房产开发和城市供水，不在工业制造板块继续投资，上海塞沃亦不再投资实业板块，故福田实业及上海塞沃将其所持江苏福事特的全部股权转让予福事特有限	1	福事特有限	3,000	100%
			合计		<b>3,000</b>	<b>100%</b>
2015.01	福事特有限将其持有的江苏福事特全部股权分别转让予郑清波、鲜军、施辉、彭玮、杨思钦	江苏福事特彼时处于亏损状态，股东福事特有限出于投资回报考虑拟出让股权，且郑清波、鲜军、施辉、彭玮、杨思钦等人看好江苏福事特未来发展，愿意承接相关业务，故福事特有限将其持有的江苏福事特全部股权分别转让予郑清波、鲜军、施辉、彭玮、杨思钦	1	郑清波	1,950	65%
			2	鲜军	360	12%
			3	施辉	300	10%
			4	彭玮	300	10%
			5	杨思钦	90	3%
			合计		<b>3,000</b>	<b>100%</b>
2018.04	施辉、杨思钦将其持有的江苏福事	因江苏福事特与福事特有限的主营业务及主要产品	1	福事特有限	1,200	40%

时间	股权变动情况	股权变动背景与原因	变更后股权结构			
			序号	股东名称	出资额 (万元)	出资比例
	特全部股权转让予福事特有限； 郑清波将其持有的江苏福事特部分股权转让予福事特有限； 彭玮将其持有的江苏福事特部分股权转让予郭志亮； 鲜军将其持有的江苏福事特部分股权分别转让予福事特有限、郭志亮、刘美圆、张锁俊	的应用领域存在部分重合，为使二者在业务上形成协同效应，同时彼时江苏福事特的管理层成员存在部分资金需求，且为了激励部分江苏福事特核心员工，因此福事特有限在与其协商后，进行相关股权转让	2	郑清波	1,200	40%
			3	鲜军	165	5.5%
			4	彭玮	165	5.5%
			5	郭志亮	150	5%
			6	刘美圆	90	3%
			7	张锁俊	30	1%
			合计		<b>3,000</b>	<b>100%</b>
			2020.04	郭志亮、鲜军、彭玮分别将其持有的江苏福事特全部股权转让予福事特有限；郑清波将其持有的江苏福事特部分股权转让予福事特有限	本次股权转让系公司收购江苏福事特 26%股权，其持有江苏福事特的股权比例由 40%增至 66%，并取得江苏福事特的控制权（以下简称“收购控制权交易”）。收购控制权交易的具体背景及原因为：（1）江西福事特为完善自身业务结构，并进一步增强其与江苏福事特的双向协同效应；（2）避免江苏福事特与江西福事特之间产生同业竞争的情形，并减少关联交易；（3）优化江西福事特内部管理，促进有序发展	1
2	郑清波	900				30%
3	刘美圆	90				3%
4	张锁俊	30				1%
合计		<b>3,000</b>				<b>100%</b>

时间	股权变动情况	股权变动背景与原因	变更后股权结构			
			序号	股东名称	出资额 (万元)	出资比例
2020.11	郑清波、刘美圆、张锁俊分别将其持有的江苏福事特全部股权转让予福事特有限	本次股权转让系公司收购江苏福事特剩余 34%的少数股东股权，其持有江苏福事特的股权比例由 66% 增至 100%，江苏福事特成为公司全资子公司（以下简称“收购少数股东股权交易”）。收购少数股东股权交易的背景及原因为：（1）江西福事特在已取得江苏福事特控制权的基础上进一步优化股权架构；（2）进一步提高子公司管理效率；（3）提高重要成员郑清波在江西福事特持股比例而作的统一安排	1	福事特有限	3,000	100%
			合计		3,000	100%

## 2、发行人硬管总成及软管总成业务发展与经营的渊源与过程

根据发行人就其硬管总成及软管总成业务发展及经营的渊源与过程出具的说明函并经本所律师对发行人实际控制人就前述事项进行的访谈确认，发行人硬管总成及软管总成业务发展与经营的渊源与过程具体如下：

### （1）发行人软管总成的业务发展过程

发行人设立之初为一家纯贸易代理商，主要在国内代理进口胶管和管接头并销售至江铜集团等客户。后因下游客户群体在其生产经营过程中对非标软管的需求逐渐增加，抑或出于成本考虑转而需要性价比更高的国内软管总成，发行人开始着手建立起自己的研发、生产团队，对液压软管接头设计制造技术和液压软管总成制造技术展开专项研发。发行人在长期研究后，逐步设计、制造出可以自动调节内胶压缩比的软管扣压接头并采用不剥胶工艺扣压，在实现软管总成大批量生产时，既保证了质量稳定性，又大幅提升了产品的使用寿命。随着软管接头的自主研发及量产落地，发行人的产品线也从纯贸易代理全面拓展至软管接头和自主品牌液压软管总成的生产、制造，并在着力于矿山机械后维修市场领域的基础上逐步成为中煤集团、国能集团等矿山企业的合格供应商。同时，近年来发行人陆续将软管总成等产品拓展至更多的下游领域客户。

### （2）发行人硬管总成的业务发展过程

发行人体系内从事硬管总成的主体主要系江苏福事特及其子公司。由于看好下游工程机械领域的业务发展，江苏福事特于设立之初即着力成为国内能够提供高质量硬管总成的专业化工厂。2007年至2010年间，江苏福事特在研发技术的同时，投资建成第一条硬管总成生产线，并陆续获得一些零星的工程机械硬管总成业务及德国西马克集团轧机的配管支持业务。2010年下半年，基于江苏福事特良好的口碑及多年来与三一集团的持续良好沟通，江苏福事特成功完成了部分硬管总成产品试制，交付三一集团试用、验收后顺利进入其合格供应商名录。但彼时由于整体工程机械行业的市场环境较为低迷、江苏福事特与三一集团合作过程中仍处于持续磨合阶段等因素，江苏福事特与三一集团彼时的合作规模整体较小。2015年后，随着下游工程机械市场的复苏，江苏福事特开始进一步规划、筹建及运营其硬管总成的生产线及生产体系，并进一步加强其研发团队建设、全



面提升创新研发实力，在优化生产工艺流程的基础上，进一步发挥其成本管控及贴近式服务的优势，逐渐成为三一集团的重要供应商。同时，近年来，发行人积极开拓硬管总成下游客户，并陆续拓展至港口、风电、农机等除工程机械外的其他领域。

### （3）发行人软管总成及硬管总成业务发展与经营的渊源

在收购控制权交易前，发行人的软管总成业务与硬管总成业务的发展相对较为独立。其中，软管总成业务主要由彼时的福事特有限及其子公司所经营，针对的客户群体多集中于矿山机械后维修市场领域，辐射范围主要在江西、山西、内蒙古等地；硬管总成业务则主要由江苏福事特及其子公司所经营，针对的客户群里多集中于工程机械配套市场领域，辐射范围亦主要在江苏、上海、湖南等地。

在收购控制权交易后，发行人成为江苏福事特的控股股东，开始对软管总成、硬管总成等业务板块及产品结构进行进一步细致的规划，硬管总成与软管总成共同构成公司的业务发展基石。同时，逐步形成以江西福事特作为控股公司及主要业务实体，江西福运、江苏福事特、湖南福事特、长沙福事特等 9 家控股子公司作为区域性业务主体，上海玮欣、上海玮锦、内蒙古福事特为贸易平台，福事特商贸为集中采购中心的集团架构，以液压管路系统的研发、生产、销售为主营业务，为客户提供各类硬管总成、软管总成、管接头、油箱等液压元件，专注于为客户提供清洁、安全、无泄漏的液压管路系统，同时给予客户贴近式服务和整体解决方案。

### 3、郑清波对江苏福事特经营业务的主要贡献与影响

根据郑清波及发行人实际控制人分别出具的说明并经本所律师核查，郑清波自 2015 年 1 月起担任江苏福事特法定代表人、董事长/董事、总经理起至 2020 年 4 月收购控制权交易前对江苏福事特的销售及团队建设、技术研发、产品生产、公司治理等各方面发挥了重要的影响和作用，具体如下：

（1）在销售及团队建设层面。郑清波带领江苏福事特的销售团队进一步拓展了液压管路系统在工程机械行业的市场业务。在江苏福事特此前未与大型固定客户群体形成持续、稳定供应关系的基础上成功成为截至目前仍为江苏福事特第

一大客户三一集团的重要供应商，且此后连续多年被三一集团等重要客户评为优秀供应商。近些年，江苏福事特更陆续拓展工程、港口、风电、农机等多领域的客户，如林德（中国）叉车有限公司、上海沃勒起重设备有限公司等，进一步提升市场占有率；公司的员工人数亦由 2015 年 12 月时的 90 余人增加至 2020 年 3 月时的 240 余人，整体业务规模得以大幅提升。

（2）在技术研发层面。郑清波全面参与江苏福事特研发团队的筹建，通过优化研发组织架构、引进各类研发技术人才，全面提升创新研发实力。同时，其还作为发明人参与江苏福事特重要专利“一种整体式 215 挖掘机吸油管”（专利号：ZL201820314234.7）的发明及申请，江苏福事特的专利申请数量亦自 2015 年时 1 项提升至 2019 年 12 月时的 14 项，并于 2019 年 11 月取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏税务局批准颁发的《高新技术企业证书》。

（3）在产品生产层面。郑清波对江苏福事特液压管路系统的产品线及生产体系进行了规划、筹建及运营，并逐步建立起江苏福事特液压件的生产及品质管理体系，进一步优化生产流程，提高生产效率；江苏福事特的产品结构也自郑清波担任董事长、总经理后从原本单一的硬管总成拓展至硬管总成、油箱制造、酸洗磷化等多种产品或服务，营业收入亦由 2015 年的 2,189 万元逐年提升至 2019 年的 26,837 万元。

（4）在公司治理层面。郑清波作为江苏福事特股东及董事按照公司章程的规定行使相应的股东及董事权利，同时其亦担任江苏福事特的总经理，负责主持公司的生产经营管理工作、组织实施公司年度经营计划和投资方案、拟定公司内部管理机构设置方案、制定公司的基本管理制度等。

#### 4、郑清波与发行人实际控制人是否存在其他协议或利益安排

根据本所律师对郑清波及发行人实际控制人彭香安、彭玮分别的访谈确认，郑清波除于 2013 年 2 月受让彭香安持有江西福事特 2%的股权（对应 92 万元注册资本）、于 2020 年 12 月受让彭香安持有江西福事特 11.35%的股权（对应 522.10 万元注册资本）所签订的股权转让协议外，其与公司实际控制人彭香安、彭玮之间不存在其他协议或利益安排。

5、进一步说明发行人报告期内收购江苏福事特系非同一控制下合并是否准确

根据发行人及江苏福事特分别提供的资料并经本所律师核查，收购控制权交易前，江苏福事特受郑清波和彭香安、彭玮共同控制；收购控制权交易后，江苏福事特的实际控制人为彭香安、彭玮。收购控制权交易前后的实际控制人发生变更，故公司报告期内收购江苏福事特系非同一控制下企业合并。结合上述江苏福事特的历史沿革、公司硬管总成及软管总成业务发展与经营的渊源与过程、郑清波对江苏福事特经营业务的主要贡献与影响，公司将本次收购控制权交易认定为非同一控制下企业合并准确、合理。

收购控制权交易前，公司实际控制人彭香安、彭玮无法单独对江苏福事特形成有效控制，具体如下：

#### 1、公司治理层面

2011年11月至2015年1月间，福事特有限为江苏福事特的唯一股东，能够直接决定江苏福事特的生产经营活动。

2015年1月，江苏福事特彼时处于亏损状态，股东福事特有限出于投资回报考虑拟出让股权，且郑清波、鲜军、施辉、彭玮、杨思钦等人看好江苏福事特未来发展，愿意承接相关业务，故福事特有限将其持有的江苏福事特全部股权分别转让予郑清波等五名自然人，即自2015年1月起至2018年4月期间，福事特有限并未持有江苏福事特任何股权。而郑清波在前述期间一直持有江苏福事特65%的股权，未发生变动，且其彼时持续担任江苏福事特的法定代表人、董事、总经理，对江苏福事特的经营方针及投资计划均具有控制能力。

后因江苏福事特与福事特有限的主营业务及主要产品的应用领域存在部分重合，为使二者在业务上形成协同效应，且彼时江苏福事特的管理层成员存在部分资金需求，因此福事特有限在与其协商后，施辉、杨思钦、郑清波于2018年4月将其持有的江苏福事特全部/部分股权转让予福事特有限。本次股权转让后，福事特有限与郑清波分别持有江苏福事特40%的股权，郑清波不再是江苏福事特的单一大股东，进而无法在股东会层面单独控制江苏福事特，福事特有限亦同。

此外，江苏福事特全体股东亦在同一时间作出股东会决议，免去江苏福事特除郑清波、鲜军外原董事会成员施辉、杨思钦的职务，改为选举彭香安、彭玮、郭志亮为公司董事。在本次董事会成员变更后，郑清波占江苏福事特董事会成员 1 席，彭香安及彭玮父女占 2 席，均未超过二分之一，故双方亦不能单独控制董事会。因此，自 2018 年 4 月至收购控制权交易前，江苏福事特受郑清波与彭香安及彭玮共同控制。

基于上述，江苏福事特在其历史沿革中曾由福事特有限控制，在福事特有限退出后，郑清波实际控制江苏福事特；自 2018 年 4 月至收购控制权交易前，江苏福事特受郑清波与彭香安及彭玮共同控制。

## 2、业务经营层面

公司软管总成及硬管总成的业务在历史上发展相对独立，且郑清波于 2015 年 1 月至收购控制权交易前一直担任江苏福事特总经理，并在江苏福事特的业务及经营过程中发挥了重要作用。郑清波在担任江苏福事特总经理期间，全面参与了江苏福事特硬管总成研发团队的筹建、产品线及生产体系的规划，并带领销售团队拓展开发了包括工程、港口、风电、农机等多种下游领域在内的客户。因此，郑清波在江苏福事特的业务发展过程中发挥了重要作用，具体详见本补充法律意见书“2.关于资产重组”之“3、郑清波对江苏福事特经营业务的主要贡献与影响”。

公司软管总成业务与硬管总成业务在历史上发展相对独立，具体详见本补充法律意见书“2.关于资产重组”之“2、发行人硬管总成及软管总成业务发展与经营的渊源与过程”。在收购控制权交易前，江西福事特的主要生产产品为软管总成，下游客户主要集中于矿山机械后维修市场领域；而江苏福事特的主要生产产品为硬管总成，下游客户主要集中于工程机械配套市场领域。虽然二者同属于液压管路系统，但在技术及产品应用领域仍存在一定差异。自 2018 年 4 月至收购控制权交易前，彭香安及彭玮与郑清波共同筹划、决定江苏福事特的重大发展战略、经营方针及计划；而郑清波作为总经理且具备丰富的硬管总成业务相关经验，其仍主要承担主持江苏福事特日常生产经营管理工作。故在此期间，彭香安及彭玮并未单独控制江苏福事特日常经营。

综上所述，从江苏福事特的股权结构、董事会构成及业务开发及经营情况，福事特有限于收购控制权交易前，彭香安、彭玮尚未单独控制江苏福事特，江苏福事特彼时由郑清波和彭香安、彭玮共同控制；收购控制权交易后，公司持有江苏福事特的股权比例增加至 66%，彭香安、彭玮可单独控制江苏福事特，能够在涉及江苏福事特的业务、财务、人员等重大事项方面独立作出决定与安排。因此，公司报告期内收购江苏福事特系非同一控制下合并的认定准确。

#### 6、如认定为同一控制下企业合并对发行人财务数据的影响

根据天职国际的测算、发行人的说明并基于本所律师作为非财务专业人员的理解和判断，假设公司收购江苏福事属于同一控制下的企业合并，经模拟测算，对报告期内公司主要财务数据的影响情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月/2022.06.30			
	非同一控制下企业合并①	模拟同一控制下企业合并②	差异③=②-①	差异率④=③/①
资产总额	68,012.22	67,262.12	-750.09	-1.10%
负债总额	33,282.10	33,169.59	-112.51	-0.34%
所有者权益	34,730.11	34,092.53	-637.58	-1.84%
营业收入	22,277.44	22,277.44	-	-
净利润	4,608.60	4,624.52	15.92	0.35%
归属于母公司股东的净利润	4,470.86	4,486.78	15.92	0.36%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,061.53	4,077.45	15.92	0.39%
项目	2021年/2021.12.31			
	非同一控制下企业合并①	模拟同一控制下企业合并②	差异③=②-①	差异率④=③/①
资产总额	66,428.77	65,659.94	-768.83	-1.16%
负债总额	34,307.26	34,191.93	-115.32	-0.34%
所有者权益	32,121.51	31,468.01	-653.50	-2.03%

营业收入	50,486.94	50,486.94	-	-
净利润	10,353.87	10,385.55	31.68	0.31%
归属于母公司股东的净利润	10,113.76	10,145.43	31.68	0.31%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	9,555.04	9,586.72	31.68	0.33%
项目	<b>2020年/2020.12.31</b>			
	非同一控制下企业合并①	模拟同一控制下企业合并②	差异③=②-①	差异率④=③/①
资产总额	42,022.30	41,216.21	-806.10	-1.92%
负债总额	19,377.67	19,256.76	-120.91	-0.62%
所有者权益	22,644.63	21,959.45	-685.18	-3.03%
营业收入	39,045.68	44,507.91	5,462.23	13.99%
净利润	10,567.72	10,925.02	357.31	3.38%
归属于母公司股东的净利润	8,216.61	7,765.35	-451.26	-5.49%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,355.73	7,461.54	105.81	1.44%
项目	<b>2019年/2019.12.31</b>			
	非同一控制下企业合并①	模拟同一控制下企业合并②	差异③=②-①	差异率④=③/①
资产总额	24,829.54	40,318.41	15,488.86	62.38%
负债总额	12,191.22	22,317.04	10,125.82	83.06%
所有者权益	12,638.33	18,001.37	5,363.04	42.43%
营业收入	12,321.15	37,177.51	24,856.36	201.74%
净利润	3,818.64	6,981.31	3,162.68	82.82%
归属于母公司股东的净利润	3,782.63	3,782.63	-	-
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的	3,557.04	3,473.88	-83.16	-2.34%

净利润				
-----	--	--	--	--

根据发行人的说明，假设认定发行人收购江苏福事特属于同一控制下的企业合并，发行人报告期内的模拟测算数据与非同一控制下企业合并的数据存在一定的差异，差异主要集中在 2019 年和 2020 年的报表，系同一控制下的企业合并视同合并后的报告主体在以前期间一直存在，故将江苏福事特纳入合并范围所致，发行人主要财务指标均有较大幅度的增长，但归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润差异较小，除此之外，其他年度整体差异率较小。故假设认定为同一控制下的企业合并对发行人报告期内归属于母公司所有者的净利润影响较小，对资产、负债、所有者权益的影响在报告期内亦逐步减少。

### 三、《第二轮问询函》“3.关于关联方”

申报材料及前次问询回复显示：

(1) 发行人实际控制人控制的企业福田实业主要从事房地产开发业务，其控制的佳家置业、嘉福置业、福田益寿均有正在进行中的房地产项目。报告期内，存在发行人与佳家置业、福田实业无真实贸易背景的票据交易。

(2) 报告期内新增江西江铜同鑫环保科技有限公司，江西福运持股 8%、彭香安持股 29%，且彭香安、杨思钦担任董事的企业。

请发行人：

(1) 结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 9 的要求，说明发行人控股股东、实际控制人房地产投资业务的基本情况，佳家置业、嘉福置业、福田益寿最近一年又一期的主要财务数据、经营情况，是否存在大额债务、担保、质押发行人股权、司法冻结或诉讼等事项，以及对发行人财务独立性、控制权稳定的影响。

(2) 说明新增关联方江西江铜同鑫环保科技有限公司的主营业务与经营情况，与发行人主营业务的关系，是否与发行人业务相同或类似。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

本所律师(1)通过“国家企业信用信息公示系统”(http://www.gsxt.gov.cn)、“天眼查”(https://www.tianyancha.com/)等公开信息渠道,查询佳家置业、嘉福置业、江西益寿相关工商信息,获取其最近一年及一期的财务报表,取得并查阅从事房地产业务的相关项目的预售许可证,访谈了相关负责人,了解佳家置业、嘉福置业和福田益寿从事房地产业务的基本情况、项目进展、主要债务情况;(2)取得并查阅了发行人控股股东、实际控制人的个人征信报告,访谈了发行人控股股东、实际控制人,查阅其个人银行流水,核查是否存在大额资金拆借的情形;(3)走访了发行人控股股东、实际控制人居住地人民法院、仲裁委员会,核查发行人实际控制人是否存在债务诉讼、仲裁等案件;(4)通过“中国执行信息公开网”(http://zxgk.court.gov.cn/)、“人民法院公告网”(https://rmfygg.court.gov.cn/)、“中国裁判文书网”(https://wenshu.court.gov.cn/)等公开渠道查询对发行人实际控制人及控股股东是否存在债务诉讼、仲裁案件等情况进行查询;(5)取得并查阅发行人银行授信协议、借款协议及相关担保协议,访谈了发行人财务负责人,了解发行人借款情况;(6)通过“国家企业信用信息公示系统”(http://www.gsxt.gov.cn)、“天眼查”(https://www.tianyancha.com/)等公开信息渠道,查询同鑫环保基本信息,获取其营业执照、工商档案等文件;取得了上饶茶亭经济开发区管理委员会出具的《江西省企业投资项目备案通知书》,访谈了同鑫环保董事长,了解其主营业务及经营情况;(7)取得并查阅了发行人控股股东、实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》,并就下述问题予以回复。

(一)结合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题9的要求,说明发行人控股股东、实际控制人房地产投资业务的基本情况,佳家置业、嘉福置业、福田益寿最近一年又一期的主要财务数据、经营情况,是否存在大额债务、担保、质押发行人股权、司法冻结或诉讼等事项,以及对发行人财务独立性、控制权稳定的影响

1、发行人控股股东、实际控制人房地产投资业务的基本情况,佳家置业、嘉福置业、福田益寿最近一年又一期的主要财务数据、经营情况

根据发行人实际控制人的说明并经本所律师核查,报告期内发行人实际控制



人、控股股东主要通过福田实业控股的佳家置业、参股的嘉福置业及江西益寿从事房地产投资业务，先后投资建设 4 个房产项目，相关房地产项目主要为住宅、商业，集中于江西省上饶市。截至 2022 年 6 月 30 日，前述企业在建（在售）房地产项目尚有 3 个，尚未有拟建房地产项目。

根据发行人实际控制人的说明，以及发行人实际控制人提供的在建（在售）、拟建项目清单及相应的竣工验收备案审批通知单、商品房预售证明等资料，佳家置业、嘉福置业及江西益寿开展房地产业务及经营情况具体如下：

(1) 佳家置业

①房地产业务基本情况

佳家置业主要从事开发建设两个项目，分别为“香江明珠”项目和“清水湾”项目。截至 2022 年 6 月 30 日，“香江明珠”项目和“清水湾”项目均已完成建设，并完成竣工验收备案。其中，“香江明珠”项目已经全部销售完毕；“清水湾”项目已经基本销售完毕，仅存 12 套项目在售。

有关“香江明珠”项目和“清水湾”项目的项目地址、预售许可证情况、建筑面积、建设进度等基本情况如下所示：

项目名称	项目地址	房屋用途性质	预售许可证情况		建筑面积 (m <sup>2</sup> )	建设进度	投资进度
			证件编号	取得时间			
“香江明珠”项目	上饶县滨江江西路 9 号	商住	(2013)房预售证第 32 号	2013.11.14	30,556.91	2013 年开工建设，已于 2014 年 11 月竣工	项目总投资 55,521 万元，截至 2022 年 6 月 30 日，已全部投资完毕
		居住	(2014)房预售证第 003 号	2014.01.10	15,507.80	2013 年开工建设，已于 2014 年 6 月竣工	
		住宅、商业	(2016)房预售证第 013 号	2016.08.23	15,203.00	2016 年开工建设，已于 2017 年 4 月竣工	
		商住	(2017)房预售证第 016 号	2017.04.27	10,635.00	2017 年开工建设，已于 2017 年 11 月竣工	
		住宅	(2017)房预售证第	2017.07.12	23,361.00	2017 年开工建设，已于 2018	

项目名称	项目地址	房屋用途性质	预售许可证情况		建筑面积(m <sup>2</sup> )	建设进度	投资进度
			证件编号	取得时间			
			026号			年7月竣工	
		住宅	(2017)房预售证第038号	2017.09.27	27,676.10	2017年开工建设,已于2018年10月竣工	
		商业	(2019)房预售证第061号	2019.12.18	1,176.11	2019年开工建设,已于2020年1月竣工	
合计					<b>124,115.92</b>	-	-
“清水湾”项目	上饶县罗桥街道办清水湾88号	住宅	(2012)房预售证010号	2012.09.29	9,682.06	2012年开工建设,已于2012年8月竣工	项目总投资26,345万元,截至2022年6月30日,已全部投资完毕
		住宅	(2013)房预售证第014号	2013.08.08	14,569.14	2013年开工建设,已于2014年2月竣工	
		居住	(2013)房预售证第26号	2013.10.09	1,751.50	2009年开工建设,已于2010年4月竣工	
		住宅	(2017)房预售证第030号	2017.09.13	5,932.15	2017年开工建设,已于2017年12月竣工	
		住宅	(2017)房预售证第040号	2017.11.23	3,112.06	2017年开工建设,已于2018年1月竣工	
		住宅	(2018)房预售证第037号	2018.05.21	3,329.89	2018年开工建设,已于2018年9月竣工	
合计					<b>38,376.80</b>	-	-

## ②财务数据、经营情况

根据佳家置业的财务报表,佳家置业最近一年及一期主要财务数据如下:

单位:万元

主要财务指标	2022.06.30/2022年1-6月	2021.12.31/2021年
资产总额	25,163.23	25,307.26
净资产	5,605.06	5,334.59
营业收入	396.23	2,804.62

主要财务指标	2022.06.30/2022年1-6月	2021.12.31/2021年
净利润	313.32	637.78

注：上述数据未经审计。

根据发行人实际控制人的说明，佳家置业 2021 年、2022 年 1-6 月实现营业收入 2,804.62 万元、396.23 万元，主要系因销售“清水湾”部分尾盘项目、商铺及地下车库等。

## (2) 嘉福置业

### ①房地产业务基本情况

嘉福置业主要从事开发建设“嘉福未来城”项目。截至 2022 年 6 月 30 日，“嘉福未来城”项目共计规划建设 15 栋建筑，其中 8 栋已经封顶，7 栋尚在建设中，预计将在规划的建设进度内完成全部项目建设并办理竣工验收备案。嘉福置业上述项目已全部取得预售许可证并开展销售。

有关“嘉福未来城”项目的项目地址、预售许可证情况、建筑面积、建设进度等基本情况如下所示：

项目名称	项目地址	房屋用途性质	预售许可证情况		建筑面积(m <sup>2</sup> )	建设进度	投资进度
			证件编号	取得时间			
“嘉福未来城”项目	上饶市广信区滨江西路10号	住宅	(2021)房预售证第008号	2021.02.02	34,199.58	2021年开工建设，预计2023年8月竣工	项目总投资162,647万元，截至2022年6月30日，已投资117,959万元
		住宅、商业、其他用房	(2021)房预售证第010号	2021.03.03	12,505.73	2021年开工建设，预计2023年8月竣工	
		住宅	(2021)房预售证第017号	2021.04.21	29,871.22	2021年开工建设，预计2023年8月竣工	
		住宅	(2021)房预售证第030号	2021.06.22	33,649.46	2021年开工建设，预计2023年8月竣工	
		住宅	(2021)房	2021.09.26	20,785.96	2021年开工建	

项目名称	项目地址	房屋用途性质	预售许可证情况		建筑面积(m <sup>2</sup> )	建设进度	投资进度
			证件编号	取得时间			
			预售证第051号			设, 预计2024年3月竣工	
		住宅	(2021)房预售证第064/1号	2021.12.31	24,769.68	2021年开工建设, 预计2024年3月竣工	
		住宅	(2021)房预售证第064/2号	2021.12.31	20,790.90	2021年开工建设, 预计2024年9月竣工	
合计					176,572.53	-	-

## ②财务数据、经营情况

根据嘉福置业的财务报表, 嘉福置业最近一年及一期主要财务数据如下:

单位: 万元

主要财务指标	2022.06.30/2022年1-6月	2021.12.31/2021年
资产总额	125,115.15	107,323.35
净资产	-11,295.21	-5,815.05
营业收入	-	33.94
净利润	-5,480.17	-8,357.73

根据发行人实际控制人的说明, 嘉福置业“嘉福未来城”项目正在开发建设、尚处于预售阶段, 2021年、2022年1-6月暂未确认相关房屋销售收入, 所收预售房款计入预收账款, 且前期开发建设投资较大、相关费用较高, 故净利润尚为负数。待后续房屋销售收入确认条件满足, 嘉福置业财务数据将得到进一步改善。

## (3) 江西益寿

### ①房地产业务基本情况

江西益寿主要从事开发建设“祥生福田清水湾颐养小镇”项目。截至2022年6月30日, “祥生福田清水湾颐养小镇”项目已基本完成建设, 并完成竣工验收备案, 且该项目已全部取得预售许可证并开展销售。

有关“祥生福田清水湾颐养小镇”项目的项目地址、预售许可证情况、建筑

面积、建设进度等基本情况如下所示：

项目名称	项目地址	房屋用途性质	预售许可证情况		建筑面积(m <sup>2</sup> )	建设进度	投资进度
			证件编号	取得时间			
“祥生福田清水湾颐养小镇”项目	上饶县罗桥街道办清水湾99号	住宅	(2018)房预售证第018号	2018.04.09	16,372.93	2018年年开工建设，已于2020年4月竣工	项目总投资84,735万元，截至到2022年6月30日，已全部投资完毕
		住宅	(2018)房预售证第030号	2018.05.08	16,007.64	2018年年开工建设，已于2020年4月竣工	
		住宅	(2018)房预售证第061/1号	2018.09.20	3,360.60	2018年开工建设，已于2020年4月竣工	
		住宅	(2018)房预售证第061/2号	2018.09.20	3,003.57	2018年开工建设，已于2020年4月竣工	
		住宅	(2018)房预售证第061/3号	2018.09.20	2,877.33	2018年开工建设，已于2020年4月竣工	
		住宅	(2018)房预售证第061/4号	2018.09.20	9,148.20	2018年开工建设，已于2020年4月竣工	
		住宅	(2018)房预售证第077/1号	2018.11.23	20,901.48	2018年开工建设，已于2020年12月竣工	
		住宅	(2019)房预售证第026/1号	2019.06.04	10,473.93	2019年开工建设，已于2020年4月竣工	
		住宅	(2019)房预售证第026/2号	2019.06.04	13,628.52	2019年开工建设，已于2020年12月竣工	
		住宅	(2019)房预售证第026/3号	2019.06.04	5,133.96	2019年开工建设，已于2020年12月竣工	
		住宅	(2021)房预售证第011号	2021.03.05	14,423.48	2019年开工建设，已于2020年12月竣工	
合计					115,331.64	-	-

## ②财务数据、经营情况

根据江西益寿的财务报表，江西益寿最近一年及一期主要财务数据如下：

单位：万元

主要财务指标	2022.06.30/2022年1-6月	2021.12.31/2021年
资产总额	52,621.68	61,661.22
净资产	4,205.98	4,150.40
营业收入	2,829.49	21,357.28
净利润	55.58	-2,495.88

根据发行人实际控制人的说明，江西益寿已陆续交付房屋并确认实现收入，2021年、2022年1-6月，江西益寿分别实现营业收入21,357.28万元、2,829.49万元，其中2021年净利润为-2,495.88万元，主要系部分房屋配套设施整改及小区绿化整体提升导致营业成本增加所致。

根据发行人实际控制人的说明，江西益寿为福田实业曾持股35%、彭香安曾担任董事长的企业，福田实业已于2022年9月将其持有的江西益寿全部股权转让至浙江天睿房地产开发有限公司，且彭香安不再担任董事长。此次股权转让完成后，福田实业不再持有江西益寿股权。

2、是否存在大额债务、担保、质押发行人股权、司法冻结或诉讼等事项，以及对发行人财务独立性、控制权稳定的影响

### (1) 大额债务情况

#### (1) 佳家置业

根据佳家置业财务报表，截至2022年6月末，佳家置业主要债务情况如下：

单位：万元

债务类型	金额
内部单位借款	19,242.51
质保金	44.50
其他	738.03
合计	20,025.05

根据发行人实际控制人说明，截至 2022 年 6 月末，佳家置业的债务主要来自于其内部单位借款，不存在向外部自然人、单位或银行等金融机构借款的情形，上述借款主要系用于佳家置业房地产项目开发使用。鉴于“香江明珠”项目及“清水湾”项目均已完成建设并基本销售完毕，佳家置业已陆续清偿前述借款，截至 2022 年 12 月末，前述内部单位借款已全部清偿。

## （2）嘉福置业

根据嘉福置业财务报表，截至 2022 年 6 月末，嘉福置业主要债务情况如下：

单位：万元

债务类型	金额
内部单位借款	18,893.66
质保金	61.48
其他	999.53
<b>合计</b>	<b>19,954.67</b>

根据发行人实际控制人说明，截至 2022 年 6 月末，嘉福置业的债务主要来自于内部单位借款，不存在向外部自然人、单位或银行等金融机构借款的情形，上述借款主要系用于嘉福置业房地产项目开发使用。

嘉福置业所开发“嘉福未来城”项目合计建筑面积 17.66 万平方米，截至 2022 年 6 月末未售房产面积为 2.52 万平方米，综合考虑该项目历史成交价格及周边可比房产较低成交价，以 8,000 元/平方米保守测算，“嘉福未来城”未售房产预计可实现约 2.01 亿元回款；已售 15.14 万平方米部分待回款 0.57 亿元。截至 2022 年 6 月末，嘉福置业持有货币资金 1.22 亿元。综上，不考虑其他应收款情况下，嘉福置业有能力清偿上述债务。

同时，佳家置业仅持股嘉福置业 20% 的股权，发行人实际控制人彭香安、彭玮未实际控制嘉福置业，截至本补充法律意见书出具日，其不存在替嘉福置业相关债务提供担保等情形，亦未签署相关协议约定为嘉福置业借款提供担保或作出类似安排。

## （3）江西益寿

根据江西益寿财务报表，截至 2022 年 6 月末，江西益寿主要债务情况如下：

单位：万元

债务类型	金额
内部单位借款	20,303.53
质保金	162.64
预提土地增值税	1,845.25
其他	19.88
合计	22,331.30

根据发行人实际控制人说明，截至 2022 年 6 月末，江西益寿的债务主要来自于其内部单位借款，不存在向外部自然人、单位或银行等金融机构借款的情形，上述借款主要系用于江西益寿房地产项目开发使用。

江西益寿所开发“祥生福田清水湾颐养小镇”项目合计建筑面积 11.53 万平方米，截至 2022 年 6 月末未售房产面积为 4.23 万平方米，综合考虑该项目历史成交价格及周边可比房产较低成交价，以 9,500 元/平方米保守测算，“祥生福田清水湾颐养小镇”项目未售房产预计可实现约 4.02 亿元回款。截至 2022 年 6 月末，江西益寿持有货币资金 2,246.33 万元。综上，不考虑其他应收款的情况下，江西益寿有能力清偿上述债务。

福田实业曾持有江西益寿 35% 股权，发行人实际控制人彭香安、彭玮未实际控制江西益寿，在福田实业持股期间，其不存在替江西益寿相关债务提供担保等情形，亦未签署相关协议约定为江西益寿借款提供担保或作出类似安排。此外，福田实业已于 2022 年 9 月转让其持有的江西益寿全部股权，江西益寿后续债务与福田实业及公司实际控制人无关。

## （2）担保情况

截至本补充法律意见书出具日，公司控股股东、实际控制人彭香安存在为江西福事特银行授信提供担保的情形，最高额担保 4,000 万元，详见律师工作报告“九、关联交易和同业竞争/（二）重大关联交易/2、偶发性关联交易/（2）关联担保”。在前述银行授信下，截至本补充法律意见书出具日，江西福事特实际发生银行借款 500 万元。发行人运营正常、偿债能力良好，具备该借款及相关利息



的偿还能力，彭香安实际履行担保义务风险较小。此外，发行人控股股东、实际控制人不存在其他对外担保事项。

### （3）质押发行人股权、司法冻结或诉讼情况

中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题9要求，发行人的控制权应当保持稳定，对于控股股东、实际控制人支配的发行人股权出现质押、冻结或诉讼仲裁的，发行人应当按照招股说明书准则要求予以充分披露。

#### ①发行人控股股东、实际控制人支配的发行人股权不存在质押

《中华人民共和国民法典》第443条规定，以股权出质，质权自办理出质登记时设立。《股权出质登记办法》规定，以持有的有限责任公司和股份有限公司股权出质，办理出质登记的，适用本办法；登记机关应当将股权出质登记事项在企业信用信息公示系统公示，供社会公众查询。

根据本所律师核查国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）并经发行人控股股东、实际控制人确认，截至本补充法律意见书出具日，发行人的股权不存在质押登记，且发行人控股股东、实际控制人均未就质押公司股权事宜与任何第三方签署质押协议或作出其他安排。

#### ②发行人控股股东、实际控制人不存在司法冻结、诉讼情况

根据本所律师查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）等公开信息渠道，走访了公司及其控股股东、实际控制人所在地人民法院、仲裁委员会，访谈了公司控股股东、实际控制人，截至本补充法律意见书出具日，发行人控股股东、实际控制人未涉及重大诉讼或纠纷，不涉及其资产被司法冻结的情况。

综上所述，截至本补充法律意见书出具日，公司控股股东、实际控制人不存在大额债务、质押公司股权，未涉及重大诉讼或纠纷，不涉及其资产被司法冻结的情况；除为江西福事特提供担保外，其不存在其他对外担保情况，对发行人财务独立性、控制权稳定不存在重大影响。

(二) 说明新增关联方江西江铜同鑫环保科技有限公司的主营业务与经营情况，与发行人主营业务的关系，是否与发行人业务相同或类似

1、新增关联方江西江铜同鑫环保科技有限公司的主营业务与经营情况

经本所律师核查同鑫环保现行有效的《营业执照》，截至本补充法律意见书出具日，同鑫环保的基本情况如下：

企业名称	江西江铜同鑫环保科技有限公司
统一社会信用代码	91361121MAC28GJU42
成立日期	2022年10月28日
注册资本	45,000万元
住所	江西省上饶市广信区茶亭经济开发区发展大道88号
经营范围	许可项目：危险废物经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后在许可有效期内方可开展经营活动，具体经营项目和许可期限以相关部门批准文件或许可证件为准）。一般项目：贵金属冶炼，有色金属合金制造，有色金属合金销售，常用有色金属冶炼，金属废料和碎屑加工处理，环境保护专用设备制造，环境保护专用设备销售，化工产品生产（不含许可类化工产品），高性能有色金属及合金材料销售，金属材料销售，冶金专用设备制造，冶金专用设备销售，物料搬运装备制造，物料搬运装备销售，专用设备修理，普通机械设备安装服务，固体废物治理，资源再生利用技术研发，新材料技术推广服务，水污染防治服务，非金属废料和碎屑加工处理，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（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）

同鑫环保于2022年10月28日设立，根据本所律师与同鑫环保的访谈确认，截至本补充法律意见书出具日，同鑫环保尚处于业务前期规划、筹备中，尚未正式投产经营。同鑫环保未来拟开展的主营业务为废物处理、资源综合利用，侧重从事固体废物的资源回收业务，如回收大型冶炼厂的固渣，提炼其中的稀贵金属，包括铜、铅、镍等及硫酸等产品，而后进行对外销售。此外，同鑫环保还计划生产制造部分环保设备。

2022年11月8日，同鑫环保取得上饶茶亭经济开发区管理委员会出具的《江西省企业投资项目备案通知书》（项目统一代码：2211-361121-04-01-202302），拟投资建设资源综合利用及环保设备制造项目，具体涉及冶炼固废资源综合回收

利用系统、刚性填埋场系统、环保设备制造系统等三个子项目。同鑫环保将根据项目性质、难易程度分项建设。

## 2、与发行人主营业务的关系，是否与发行人业务相同或类似

根据发行人的说明，发行人主要从事液压管路系统研发、生产及销售，主要产品包括硬管总成、软管总成、管接头及油箱等液压元件，专注于为客户提供清洁、安全、无泄漏的液压管路系统，同时给予客户贴近式服务和整体解决方案。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），发行人业务属于“液压动力机械及元件制造（C3444）”。

如上所述，同鑫环保拟开展废物处理、资源综合利用及环保设备生产制造，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），其中，废物处理、资源综合利用等业务属于“金属废料和碎屑加工处理（C4210）”，环保设备生产制造属于“环境保护专用设备制造（C3591）”，与发行人的业务“液压动力机械及元件制造（C3444）”在分类上并不相同。同时，经本所律师与同鑫环保的访谈确认，同鑫环保与发行人主营业务无关，无上下游关系，不存在相同或类似情形，未来亦无计划从事与发行人主营业务相同或类似的业务。

为避免未来可能发生的同业竞争，维护发行人利益，保证发行人的长期稳定发展，发行人控股股东、实际控制人已出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，具体内容详见《律师工作报告》“九、关联交易和同业竞争/（六）同业竞争及避免同业竞争的措施/2、有关避免同业竞争的承诺”。

综上所述，本所律师认为，截至本补充法律意见书出具日，同鑫环保的主营业务为危险废物处理、资源综合利用，且目前尚未开展实际经营，其拟开展的业务与发行人的主营业务无关，不存在与发行人的业务相同或类似的情况。

## 四、《第二轮问询函》“4.关于募集资金应用”

申报材料及前次回复显示，发行人报告期内产能利用率分别为 104.38%、111.11%、84.04%及 68.29%。因新冠疫情影响，在当地政府的疫情管控下，公司及部分子公司存在停产停工情形，加之工程机械行业周期性下滑影响，公司产

能利用率较上期存在下降。

发行人本次募集资金拟投资于高强度液压管路产品生产建设项目，拟于上饶建设，项目建成后第1年产能达到设计产能的70%，第2年达到90%，第三年达到100%。

请发行人：

(1) 说明募集资金投资项目新增的产能规模情况。

(2) 结合募投项目选址说明与其贴近式服务的市场战略是否一致，并进一步说明其市场开拓情况与客户开发能力。

(3) 结合行业前景、市场容量、公司市场占有率、公司现有及潜在订单、公司已有产能等说明发行人对新增产能的消化能力。

(4) 结合公司产能利用率、募投项目建设时间和达产时间安排、市场需求变化等说明发行人募集资金项目的新增产能消化措施。

请保荐代表人、发行人律师发表明确意见。

本所律师（1）查阅了本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目新增产能规模、项目建设时间及达产时间安排；（2）取得了发行人募投项目负责人的访谈问卷，了解本次募投项目选址背景及募投项目产品规划；（3）访谈发行人管理层，了解其客户的业务拓展方式、合作时间、销售产品类别等情况；（4）通过行业研究报告、行业协会统计数据等公开渠道查阅液压行业产业政策、市场情况；（5）访谈发行人管理层，分析发行人所处行业前景；（6）获取了订单及产能产量资料；（7）访谈发行人总经理，了解发行人募投项目新增产能消化措施，并就下述问题予以回复。

（一）说明募集资金投资项目新增的产能规模情况

根据发行人于2022年4月23日召开的2022年第一次临时股东大会审议通过的《关于江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票所募集资金投资项目可行性的议案》，发行人本次募集资金拟用于高强度液压管路产品生产建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金。

根据发行人的说明，高强度液压管路产品生产建设项目系进一步扩大发行人主营业务产品的生产规模，包括硬管总成、软管总成及管接头等，有助于减少管接头等产品外采规模，保证发行人产品供应的规模化和稳定性，有效分摊主营业务产品的固定成本，提升主营业务产品的规模效益。此外，通过本次募投项目的实施，发行人将向上游延伸，自主生产高强度精密焊接钢管，主要原因如下：

#### 1、实现原材料的稳定供应，降低经营风险

根据发行人的说明，随着发行人业务的不断扩张，发行人对于原材料的采购需求将相应扩大。然而市面上钢管的供应量具有周期性，若下游市场对钢管需求旺盛导致钢管供不应求，发行人钢管的采购量可能无法满足其生产的需要，从而面临供应商抬高采购价格或原材料短缺进而影响生产的风险。通过向上游延伸自主生产原材料，发行人将实现原材料的稳定供应，在一定程度上降低供应商抬高采购价格或原材料供应短缺带来的潜在风险。

#### 2、可使产品质量稳定、轻量化，提升发行人产品竞争力

根据发行人的说明，硬管总成产品的原材料为钢管，根据加工工艺不同，钢管分为无缝钢管和焊接钢管。其中，无缝钢管的加工工艺主要为将圆钢等管坯经过穿孔后进行热轧或冷拉制成管状；焊接钢管的加工工艺主要为将钢板卷制后焊接而成。

根据发行人的说明，相比焊接钢管，无缝钢管为一体成型，管身无焊点，其在抗腐蚀性等性能上优于焊接钢管，因此一直以来，国内的液压硬管基本采用无缝钢管作为原材料进行生产。然而随着下游工程机械朝着大型化、节能化方向发展，无缝钢管的劣势逐渐突显：（1）由于生产工艺的限制，无缝钢管的壁厚较厚，随着下游工程机械产品的大型化，较厚的壁厚将导致更重的零部件单重，这将增加终端机械设备的能耗；（2）由于生产工艺的限制，无缝钢管的壁厚不均匀，在部分超高压的工位，产品质量及使用寿命具有不稳定的特点；（3）由于生产工艺及检测手段的限制，无缝钢管的生产过程中质量控制难度较大，产品瑕疵率较高且内部瑕疵难以检测。

根据发行人的说明，随着焊接工艺的提升，焊接钢管的各项性能已可媲美无

缝钢管，且由于二者生产工艺不同，在各项产品性能相同的情况下，焊接钢管具有更稳定的产品质量和更轻的产品重量，更符合未来液压元件轻量化的发展趋势。由于焊接钢管的上述特性，下游工程机械主机厂商亦更倾向使用焊接钢管替代无缝钢管。

发行人将把握上述发展趋势，通过生产高强度精密焊接钢管在原材料端实现对无缝钢管的有效替代，以提高硬管总成等产品的竞争力。

### 3、降低采购成本，实现进口替代

根据发行人的说明，目前，国外工程机械行业普遍采用高性能焊接钢管作为高压硬管总成产品的原材料，国内工程机械行业则普遍采用无缝钢管作为高压硬管总成产品的原材料。由于国内目前缺少可适用于工程机械特定要求的高性能焊接钢管产品，因此包括发行人在内的国内工程机械行业对高性能焊接钢管的需求主要依赖进口。

报告期内，发行人对进口高性能焊接钢管的平均采购价格约 15,000 元/吨，通过实施本次募投项目，发行人可实现自产同类型焊管生产成本相较于采购价格降低 30%。发行人在降低生产成本的同时，可对进口材料进行替代，改变目前发行人在高强度焊接钢管领域主要依赖进口的局面。

根据发行人的说明，通过自产原材料，发行人将大幅减少钢管的外部采购量，控制原材料采购成本；同时，焊接钢管相比无缝钢管生产工序相对简单、生产效率较高、制造成本较低。上述因素叠加可为发行人构筑成本优势，为发行人进一步拓展使用焊接钢管替换无缝钢管作为原材料生产硬管总成奠定坚实基础。

根据发行人的说明，项目建成后，发行人计划实现新增年产 2,300 万件管接头、200 万件硬管总成、50 万件软管总成及 2.5 万吨高强度精密焊接钢管的产品规模。目前，发行人年产 291.60 万件管接头、597.60 万件硬管总成及 36 万件软管总成。

其中，管接头的新增产能增幅较大，主要系发行人为降低管接头产品的外采规模，基本实现管接头自供，具体测算情况如下：

项目	募投项目建成前	募投项目建成后
硬管总成产能	600 万件	800 万件
软管总成产能	36 万件	86 万件
自用管接头需求 <sup>注</sup>	1,600 万件	2,215 万件
管接头自产产能	300 万件	2,300 万件
外购管接头	1,300 万件	-

注：一件硬管（软管）总成需在钢管或胶管两端装配管接头以及过渡接头等，因此一件硬管（软管）总成的需求量为 2-3 个接头，上表以发行人硬管总成和软管总成的产量总和乘以 2.5 测算自用管接头需求量。

如上表所示，目前发行人自用管接头需求约 1,600 万件，其中约 300 万件为自产，1,300 万件为外购；本次募投项目建成后，发行人自用管接头需求量为 2,215 万件，发行人可通过自产方式实现管接头自供。

根据发行人的说明，研发中心建设项目将进一步提升自主研发能力、技术成果转化能力和试验检测能力，增强发行人总体技术研发水平。募集资金部分用于补充流动资金，将有效缓解发行人流动资金相对紧张的局面，为发行人未来业务的发展提供有利的资金保障。研发中心建设项目和补充流动资金均围绕发行人主营业务开展，不直接形成新增产能。

据此，发行人本次募投项目拟实现年产 2,300 万件管接头、200 万件硬管总成、50 万件软管总成及 2.5 万吨高强度精密焊接钢管的产品规模。

## （二）结合募投项目选址说明与其贴近式服务的市场战略是否一致，并进一步说明其市场开拓情况与客户开发能力

### 1、结合募投项目选址说明与其贴近式服务的市场战略是否一致

#### （1）发行人采用贴近式服务的原因

根据发行人的说明，发行人采取贴近式服务的市场战略，围绕主要客户设立区域性业务子公司及配套工厂或服务网点，在前端与客户进行业务衔接，及时、高效地对客户需求作出响应。发行人采用该战略的主要基于以下原因：

①贴近式、全流程服务客户，提升客户粘性，增强市场竞争力。通过设立区域性子公司或服务网点，发行人可及时捕捉客户在开发、生产、交付、售后各阶

段的需求，及时响应并提供针对性的服务，增强市场竞争力。具体来说，在产品开发阶段，发行人及时了解客户最新产品及设备需求，并提供配套管路设计、选型建议，帮助客户选择适合的方案或产品；在产品生产阶段，发行人及时、高效地与客户保持沟通，应对客户临时调整的生产计划和产品订单需求，确保产品及时、保质、保量交付；在产品交付阶段，发行人在主要主机厂商生产地附近建立配套工厂，能够及时向客户交货，同时降低了产品的物流成本和客户的仓储压力；在产品售后阶段，发行人与客户建立了独立快速的响应渠道，能够随时解决产品的相关售后问题。

②降低运输成本，减少产品损耗、提升产品交付质量。发行人部分产品，如硬管总成在经过弯管加工后，形状相对不规则、货车堆叠难度增大，单车装载效率较低、运力无法达到饱和，故若从单一集中工厂运送至全国各地客户处成本将相对较高。此外，不规则形状产品在长途运输过程中，碰撞损耗概率将增大，从而导致交付的产品残次品率提高。通过在主要客户地附近建立配套工厂可有效缩短产品的运输距离，降低运输成本，并减少运输过程中的产品碰伤损耗。

## （2）本次选址建设募投项目未违反发行人贴近式服务的市场战略

根据发行人的说明，发行人本次开展高强度液压管路产品生产建设项目，一则扩大现有主营业务产品规模，包括硬管总成、软管总成和管接头；二则向上游延伸，自行生产制造高强度精密焊接钢管，以替代外采钢管，提升重要原材料供应稳定性。

发行人选择在江西上饶总部投资建设该项目，未违反发行人贴近式服务的市场战略，主要原因如下：

①满足江西及周边客户贴近式服务需求。随着发行人客户深入拓展、业务持续发展，发行人扩产硬管总成、软管总成及管接头等产品，以满足江西及周边客户的产品需求。发行人选择在江西上饶投产，可有效覆盖江西及周边主要客户，持续为其提供优质的贴近式服务。

②满足集团内部后续产品加工生产需求。如本次扩产的部分管接头、投产的高强度精密焊接钢管，其作为后续加工生产硬管总成、软管总成产品的原材料，



发行人在江西上饶集中生产制造后，将其发往相关子公司生产基地进行后续进一步加工生产后对外销售，并由该子公司为对应客户提供贴近式服务。针对该部分用于后续加工生产的产品，发行人统一采购原材料、安排生产，将有效降低原材料采购成本、生产固定成本，并能形成规模效应以控制生产成本，提高市场竞争力。

③满足控制运输成本的需求。上述用于后续生产加工的产品，如管接头、高强度精密焊接钢管，其形状相对规整、易于装运、运输过程中损耗较低，单车装载效率较高、运力相对容易达到饱和，故此类产品的运输费用相对经济。

④满足集团内产品临时性调配需求。发行人客户主要分布于国内华东及华中等地区，江西位于主要客户所在地的中心地带，坐拥畅通的高速公路网，交通便利。若特定工厂或服务网点的产品无法及时生产或运输，发行人能够在短时间内调配所需产品，满足客户需求，保证各子公司贴近式服务网络的顺畅运行。

⑤满足发行人用地需求。根据上饶市经济技术开发区相关规划，其已对发行人原位于上饶经济技术开发区世纪大道 19 号的总部及厂区进行整体收储。目前，发行人已整体搬迁至上饶经济技术开发区福事特大道 1 号的新厂并投入生产经营。新厂所在地总面积 151,095.00m<sup>2</sup>，各项基础设施条件更为完善，产线设计规划更为合理，为募投项目的投资建设奠定了良好的基础，有利于该募投项目后续顺利开展、如期达产并实现收益。

据此，发行人本次募投项目选址未违反其贴近式服务的市场战略。

## 2、进一步说明其市场开拓情况与客户开发能力

(1) 发行人深耕工程机械和矿山机械市场，与行业龙头客户建立稳定合作关系

根据发行人的说明，优质的产品品质、持续的供应能力和快速的响应速度是发行人与客户建立良好合作的基石。多年来发行人深耕工程机械和矿山机械行业，重点服务上述行业的头部企业，不断拓展客户的新需求，与主要客户形成了日渐紧密的合作关系。

从客户规模来看，发行人的客户主要为行业的龙头企业。对于工程机械行业，

2021 年全球 50 强工程机械制造商中共 10 家中国公司，发行人客户覆盖了包括三一集团、徐工集团、中联重科、山河智能、龙工控股、柳工集团、山推股份等 7 家客户，覆盖率达 70%，并且连续多年被三一集团等重要客户评为优秀供应商。对于矿山机械行业，发行人除在后维修市场与国能集团、中煤集团和江铜集团等世界五百强矿山企业展开稳定的业务合作外，报告期内还向徐工机械、北矿重工等大型矿山机械主机厂商销售产品。

从与主要客户的合作历史来看，发行人与报告期内前五大客户具有十年以上的合作关系。报告期内，发行人主要客户结构稳定，未发生重大变化且与主要客户合作日益紧密。对于工程机械厂商，发行人从最初仅销售硬管总成产品，发展到提供液压管路系统全套产品乃至油箱产品；对于矿山机械后维修市场客户，发行人从最初仅代理销售进口软管，发展到灭火系统、空气滤芯、维修工具等多品类产品，逐步成为矿山后维修市场客户的综合服务提供商。

## （2）发行人持续开发其他应用领域的客户，拓展新的业绩增长点

根据发行人的说明，在深耕工程机械和矿山机械领域的同时，发行人积极开拓港口机械、农业机械、仓储物流等其他行业的优质客户。2022 年上半年，除工程机械和矿山机械外其他行业营业收入同比增长 19.05%。

目前，发行人已与上述行业的优质客户开展业务合作：在港口机械领域，发行人与振华重工开展项目合作；在农业机械领域，发行人已进入久保田的供应体系；在仓储物流领域，发行人与安徽合力形成了稳定的合作关系。上述客户均在相关行业内具有领先地位。未来，随着募投项目的实施和发行人产能的扩大，发行人可凭借上述下游行业各优质客户资源扩大业绩规模。

## （3）发行人在技术、服务等方面具备核心竞争力，形成了强大的客户开发优势

### ①技术优势

根据发行人的说明，发行人始终将自主技术创新作为保持发行人核心竞争力的关键，持续开展应用技术和行业前沿的新材料、新工艺、新产品研究，发行人拥有配套健全的研发制度体系，持续保持研发能力以及技术先进性。截至本补充

法律意见书出具日，发行人已取得 131 项专利，包括 6 项发明专利，122 项实用新型专利，3 项外观设计专利。

除此以外，在长期服务矿山后维修市场客户的过程中，发行人逐步累积了丰富的技术经验。发行人建立了完善的矿山机械备件技术参数信息档案，将原厂的备件技术信息进行技术分析和转化，并且通过备件核心部件及工艺（比如软管接头和软管扣压参数）的制造研发，可在不降低产品使用寿命的情况下对原厂备件实现快速替代，降低了客户的采购成本和采购周期，提高了设备运行效率，减少了客户的停工停产损失。

上述技术优势均为发行人在液压管路行业深耕多年积累所得，对潜在竞争者构成较强的技术壁垒，系发行人拓展新客户核心竞争力。

## ②服务优势

根据发行人的说明，发行人对客户采用贴近式服务，在主要工程机械主机厂客户附近建立工厂，在主要矿山后维修市场客户的矿山设立网点，及时、高效地对客户需求作出响应。凭借贴近客户的地理优势，还可减少客户仓储压力，节约物流成本。该贴近式服务模式的建立系基于发行人与客户多年合作，相互磨合后逐步形成业务发展战略，具有较强的进入壁垒，被同行业公司效仿并取代的风险较低。因此，发行人的贴近式服务的市场战略系发行人开发客户的有力抓手。

据此，根据本所律师具备的法律专业知识所能作出的合理解释及判断，本所律师认为，发行人选择江西上饶建设本次募投项目，可满足江西及周边客户贴近式服务需求、集团内部后续产品加工生产需求、控制运输成本的需求、集团内产品临时性调配需求以及发行人用地需求，未违反其贴近式服务市场战略。同时，发行人深耕工程机械和矿山机械市场，已与行业龙头客户建立稳定合作关系，并持续开发其他应用领域的客户，拓展新的业绩增长点，在技术、服务等方面具备核心竞争力，形成了强大的客户开发优势。此外，发行人具备客户开发能力，并持续进行市场开拓。

(三) 结合行业前景、市场容量、公司市场占有率、公司现有及潜在订单、公司已有产能等说明发行人对新增产能的消化能力

1、行业前景、市场容量

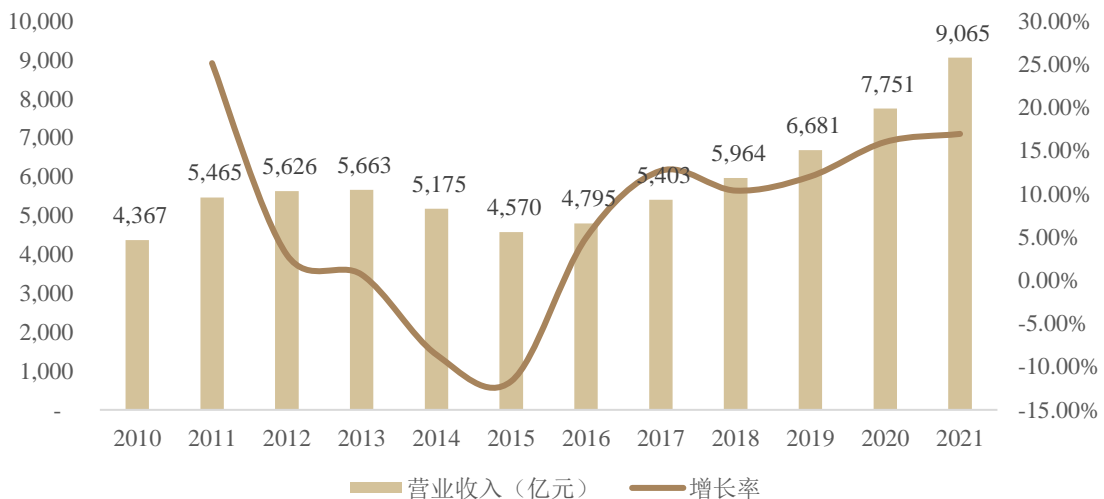
(1) 下游市场稳定发展为发行人产能消化提供基础

根据发行人的说明，报告期内，发行人产品主要下游客户集中在工程机械行业和矿山机械行业。随着我国国民经济的发展，城镇化建设的加快，产业升级与结构的调整，我国从制造大国向制造强国迈进的过程中，上述应用领域都将取得稳步快速发展，为发行人产品应用带来广阔的市场需求。

① 工程机械行业

根据本所律师查阅行业产业政策及行业研究报告，2015 年以来，随着“一带一路”经济战略、国家新型城镇化规划、铁路及城市轨道交通规划、社会保障性住房建设等政策的实施推进，工程机械行业迎来黄金增长期。根据本所律师公开渠道查阅中国工程机械工业协会统计数据，2010-2021 年，国内工程机械行业规模复合增长率 6.86%，2021 年工程机械行业完成营业收入 9,065 亿元，同比增长 16.95%。

2010-2021年国内工程机械行业营业收入

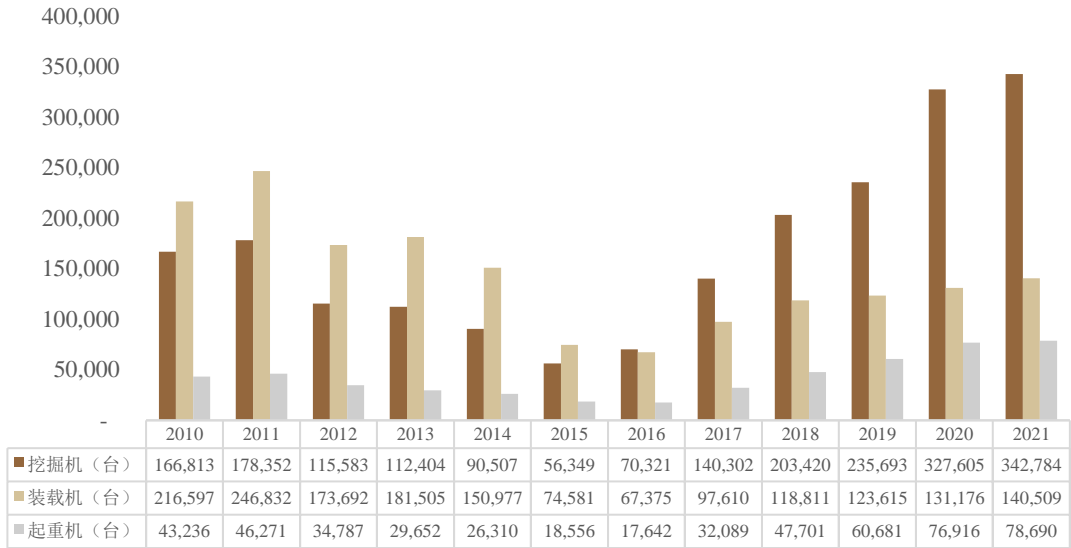


资料来源：中国工程机械工业协会

根据发行人的说明，发行人的液压管路产品主要运用于工程机械中的挖掘机、

装载机和起重机等，覆盖了工程机械行业的主流产品。

2010-2021年中国主要工程机械销量



资料来源：中国工程机械工业协会

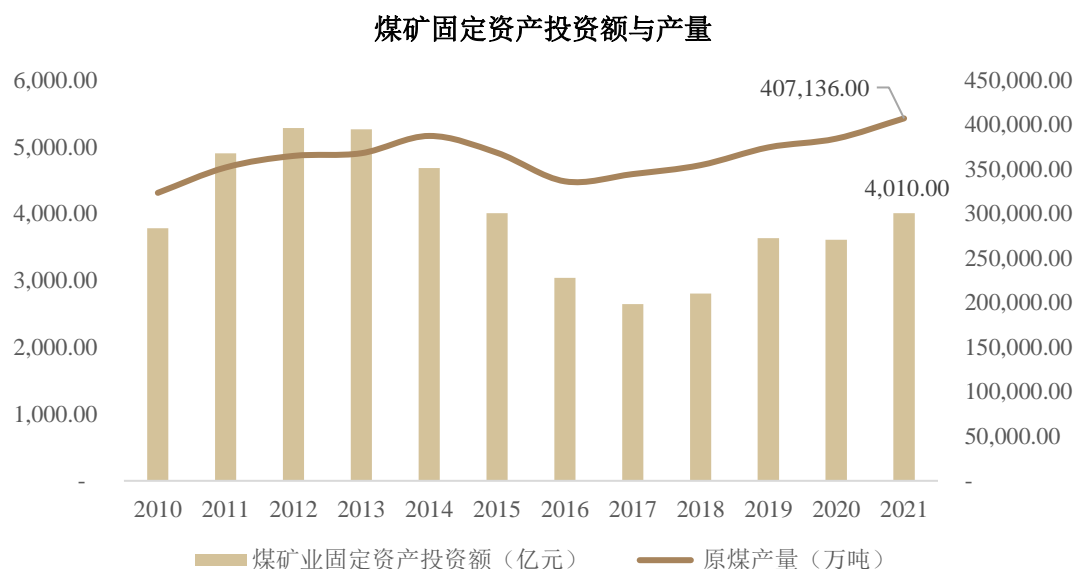
在主要工程机械产品中，由于我国技术引进更早，且技术门槛相对较低，装载机在中国工程机械市场具有先发优势，曾长期占据我国工程机械行业的半壁江山。2015 年以来，随着我国挖掘机制造水平的提高，挖掘机凭借更加丰富的使用场景和多功能化的工作平台属性，在部分领域对其他机种形成了有效替代，市场容量迅速扩张，2015 年至 2021 年，挖掘机销售量复合增长率达到 35.11%。而装载机和起重机的销售量则呈稳定增长态势。预计未来挖掘机仍将凭借其突出的优势成为工程机械行业的主流产品，其行业规模随着工程机械行业增长的同时，市场份额仍将继续提升。

## ②矿山机械行业

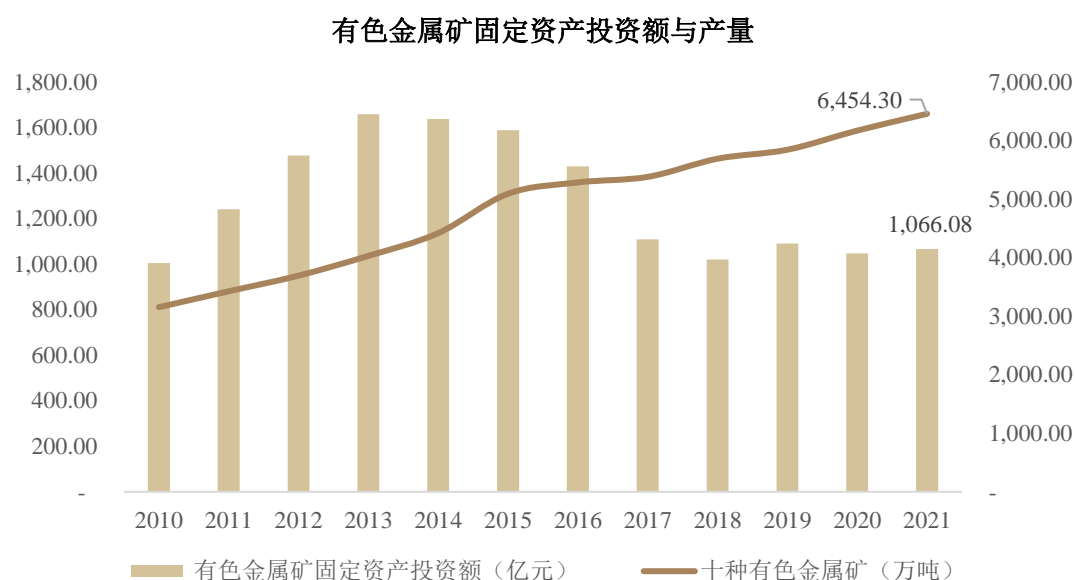
根据发行人的说明，矿山后维修市场服务的发展与矿山开采行业是密不可分的，由于矿山环境条件比较恶劣，对矿山机械损耗较大，装备故障时常发生，若设备故障得不到有效解决将影响设备的生产运营，情形严重还将对矿山造成停工停产损失，因此矿山机械在运行过程中，时常伴随零部件更换，矿山机械行业对备品配件的需求量较大。

根据本所律师查阅行业产业政策及行业研究报告，由于矿山机械后维修市场

属于存量市场，其市场规模取决于矿山机械的保有量，市场规模的发展主要受矿山设备投资额和矿产量的影响。根据本所律师公开渠道查询国家统计局数据，发行人的下游矿山客户主要为煤矿和有色金属矿，2010年以来我国固定资产投资额和产量情况如下：



资料来源：国家统计局



资料来源：国家统计局

由于煤矿是我国的主要能源资源，因此其无论从设备投资规模和矿产量来说均高于有色金属矿，2021年煤矿产量达到40.70亿吨，设备投资额4,010.00亿元，

而 2021 年十种有色金属矿<sup>①</sup>产量为 6,454.30 万吨，设备投资额为 1,066.08 亿元。

从固定资产投资趋势来看，矿业行业固定资产投资受到宏观经济波动影响大，具有周期性。总体来看，煤矿业和有色金属矿业波动趋势一致，经历了 2010-2012 年的设备投资快速增长，于 2012 年达到投资高峰期后，2013-2017 年间，煤矿和有色金属矿业均处于下滑周期，设备投资额也相应持续下降。2017 年以后，煤矿行业处于新一轮的设备更新期，投资规模处于逐年上升的趋势之中，2021 年同比增长率 11.10%。而有色金属矿业设备投资规模处于稳定发展中，同比增长率为 1.90%。

从矿产量来看，煤矿和有色金属矿产量均处于增长趋势，2021 年我国煤矿产量和有色金属矿产量分别为 40.70 亿吨和 6,454.30 万吨。由于矿山的开采量决定了所需矿山机械设备的数量，且矿山机械设备的数量与其所需维修、替换的备件数量具有较强正相关性；同时，随着现有矿山的不断开采，矿山地形及环境发生变化，如矿山机械设备将面临更多的爬坡、下坡，后续矿产开采难度将进一步提高，各类备件耗损情况随之加剧，替换、维修频率将会提高。综上所述，随着矿产量的增加，矿山机械备件的后维修市场规模亦不断扩张。随着智能矿山、绿色矿山等政策的不断推动，矿山开采效率将持续提高，未来矿产量将继续呈增长趋势，发行人面对的矿山机械后维修市场规模空间广阔。

## （2）液压行业高端产品进口替代趋势显现，积极促进发行人产能消化

根据发行人的说明，长期以来，我国液压行业中大多数液压件生产企业规模小、创新能力有限，液压产品主要集中在中低端产品，普通液压件产能大量过剩，低价位低水平产品竞争激烈。由于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长期依赖进口。近年来，随着行业的发展和企业的技术革新，国内液压件制造厂商技术工艺陆续取得突破，产品性能得以提升。液压行业中的部分优质企业已经凭借产品的高性价比和地域优势，逐渐破除国内主机厂对国际品牌的依赖，不断扩大市场份额。

2010 年至 2020 年，中国液压行业贸易逆差由 24.9 亿美元下降至 14.7 亿美元，其中出口规模由 3.7 亿美元上升至 10.1 亿美元。2020 年新冠疫情爆发，国

<sup>①</sup> 十种有色金属矿指：铜矿、铅锌矿、铝土矿、镍矿、钨矿、菱镁矿、钴矿、锡矿、钼矿、锑矿。

际贸易在一定程度上受阻，国内主机厂商积极寻找国内企业进行配套，促进了进口替代的进程，为国内液压件厂商提供了新的机遇。

根据发行人的说明，经过多年在液压行业的深耕，发行人已在液压硬管总成细分行业中处于国内同行业领先水平，并逐步实现在国内高端应用市场进口替代的突破。发行人产品的进口替代主要体现在以下方面：

（1）对于工程机械配套市场，原发行人客户主要向日本水登等国外供应商采购液压管件，随着发行人与国外产品技术差距逐渐缩小，发行人凭借更低的成本和同等的产品质量，逐步实现进口替代。

（2）对于矿山机械后维修市场，国内矿山的主力机械设备主要源于进口，当客户机械设备突发故障又无相关进口备件库存时，若向原厂采购，则采购周期较长且价格较高，客户会面临较大的停工损失。在多年服务矿山客户的过程中，发行人坚持研发并行，建立健全了各类型备件的参数信息档案，可实现自有产品和原厂备件的无缝衔接。

发行人向三一集团、中联重科、国能集团、中煤集团等主要客户销售的部分硬管总成、软管总成及管接头等产品在产品技术指标、性能及品质等方面已具备与境外知名品牌供应商竞争的能力，部分产品已实现了进口替代，上述客户现已陆续替换其采购的进口同类产品。

对于暂未实现进口替代的产品，发行人将进一步加大研发投入，引进行业内复合型人才，跟踪并探索液压管路系统行业前沿技术，对关键技术进行创新和攻关，争取早日实现进口替代，增强发行人产品的核心竞争力，促进新增产能的消化。

综上所述，随着下游行业规模的不断扩张，叠加液压产品日益增长的进口替代需求，发行人可凭借产品研发能力、自身规模优势、稳定的产品质量把握进口替代的发展机遇，获得更广阔的市场需求，将本次募投项目产能有效消化。

## 2、发行人市场占有率

根据本所律师查阅中国液压气动密封件工业协会统计数据，我国液压管路市场具有生产企业数量多、市场集中度较低的特点，截至 2020 年 12 月我国液压件



生产企业数量为 1,042 家，液压市场规模 821 亿元，国内前三大液压企业市场份额合计 14.35%，前十大液压企业市场份额不足 20%。

若将生产规模、研发能力和产品质量作为评判指标，可将国内液压生产企业划分为明显的四个梯队。第四梯队主要是规模较小的中小企业，产品面向低端市场，需求量大且品质要求低，价格竞争较为激烈；第三梯队是已具规模的国内企业，产品品质可满足中低端市场要求，并已经占据一定份额，但与第一梯队存在较大的技术差距；第二梯队具备相当的研发技术能力，能够在液压行业不同的细分领域建立自身竞争优势，具有品牌效应；第一梯队是国内液压行业龙头企业，技术优势明显，已逐步打破国外企业对高端市场的垄断。

根据发行人的说明，发行人位于国内液压行业第二梯队，立足于工程机械领域，专注于液压管路系统的研发、生产和销售，凭借稳定的产品质量和强大的供应能力在该细分领域具有较强的竞争优势，并已逐步建立了自身品牌影响力。发行人现已在行业内累积了如三一集团、徐工集团、中联重科、江铜集团、国能集团等优质客户资源。2021 年发行人在三一集团、中联重科等工程机械行业龙头同类产品采购份额中位居前列。

根据发行人的说明，在液压管路系统细分行业中，发行人主要生产的硬管总成、软管总成、管接头等产品属于液压系统中的辅助元件。相比液压泵、液压油缸等液压核心元件，液压辅助元件单件产品价值较低，其低端产品制造工艺相对简单，因此总体来说液压辅助元件行业的进入门槛相对较低，市场竞争较为激烈，市场集中度相比液压核心元件较低。目前，尚无已上市公司与发行人在液压管路领域直接竞争。发行人在国内的主要竞争对手基本情况如下：

公司名称	基本情况
山东亚泰机械有限公司	成立于 2006 年，主要从事驾驶室、油箱、硬管、结构件等零部件的生产和销售，主要客户为卡特彼勒、日本竹内制造所、德国维特根集团、斗山工程机械、徐工集团等。
山东金利液压科技有限公司	成立于 2007 年，主要从事工程机械高端零部件研发、生产、销售，主要产品为高压软硬管、油箱、油缸、驾驶室等，主要客户为山东临工、沃尔沃、三一重工、柳工集团等。
水登（中国）集团	主要包括无锡水登机械有限公司、水登液压管件（常州）有限公司、无锡水登液压开发设计有限公司以及大长水登精密机械

	(常州)有限公司, 隶属于日本株式会社水登社, 主要从事工程机械、建筑机械等配套液压管件的开发及制造, 主要客户为卡特彼勒、沃尔沃、雷沃、约翰迪尔、利勃海尔等。
江苏耀坤液压股份有限公司	成立于 1993 年, 主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售, 主要产品为油箱、硬管和金属饰件等, 主要应用于挖掘机等各类工程机械主机设备。公司主要客户为卡特彼勒、小松、沃尔沃、徐工集团、柳工集团等。

根据测算, 2021 年工程机械管路系统市场总规模为 44.45 亿元, 发行人的市场占有率约为 7.94%。由于液压辅助元件市场集中度较低, 发行人在工程机械行业的市场占有率处于相对较高的水平。另外, 根据同行业可比公司耀坤液压披露的招股说明书, 耀坤液压 2021 年液压硬管实现收入 3.27 亿元, 并取得中国工程机械工业协会出具的证明, 证明 2019-2021 年其生产的液压硬管产品在中国工程机械市场占有率位居国内市场前三。发行人 2021 年硬管总成产品销售收入为 3.04 亿元, 与耀坤液压接近。综合上述信息, 发行人的液压管路系统产品在工程机械行业的市场占有率位于市场前列。

同时, 根据发行人的说明, 发行人报告期内积极开拓矿山机械、港口机械、农业机械、仓储物流等其他领域, 不断扩大在各个领域的市场份额: 矿山机械领域, 发行人在与江铜股份、中煤集团、国能集团等后维修市场客户合作同时, 成功拓展至前端市场, 与徐工集团开展合作; 港口机械领域, 发行人与振华重工开展项目合作; 农业机械领域, 发行人已进入久保田的供应体系; 仓储物流领域, 发行人与安徽合力形成了稳定的合作关系, 上述客户均在相关行业内具有领先地位。2022 年上半年, 除工程机械外其他行业营业收入同比增长 24.70%。

根据发行人的说明, 随着液压产品进口替代进程的加快推进, 发行人对工程机械、矿山机械行业的深化和对其他行业进一步的拓展, 发行人市场占有率将有进一步的提升, 从而为产能消化提供有力支撑。

### 3、现有及潜在订单

根据发行人的说明, 报告期内, 发行人与下游客户合作情况良好, 销售规模持续增长。截至 2022 年 6 月末, 发行人在手订单约 1.23 亿元, 在手订单执行状态整体正常。未来发行人将不断加强研发投入、提升研发水平, 通过高质量、多

种类的产品，继续深化与已有客户的协同合作、积极开拓潜在客户，进一步扩大市场份额，实现新增产能的有效消化。

#### 4、已有产能

根据发行人的说明，目前，发行人年产 291.60 万件管接头、597.60 万件硬管总成及 36 万件软管总成。从目前来看，一方面，随着发行人下游业务领域的不断拓宽，现有的产能难以满足客户的需要；另一方面，受益于下游工程机械、矿山机械等领域的持续发展，高端液压管路产品的市场需求量正在不断增加，行业竞争正逐步加强，发行人亟需通过新建产能有效扩大自身产品规模，在满足现有客户订单需求的同时，不断扩大市场份额，进而推动发行人盈利能力提升，促进发行人进一步发展。

据此，根据本所律师具备的法律专业知识所能作出的合理解释及判断，发行人下游行业前景和市场空间广阔，市场份额增长空间较大，发行人相关产品的收入、产量亦整体处于增长态势。在进口替代趋势加速的背景下，发行人具有消化本次募投项目新增产能的能力。

#### （四）结合公司产能利用率、募投项目建设时间和达产时间安排、市场需求变化等说明发行人募集资金项目的新增产能消化措施

##### 1、发行人产能利用率

根据发行人的说明，报告期内，发行人液压管路系统产品的产能利用率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
产能（万件）	466.02	869.40	603.36	302.40
产量（万件）	318.22	730.65	670.41	315.66
产能利用率	68.29%	84.04%	111.11%	104.38%

2021 年发行人产能利用率较 2020 年下降主要系徐州福事特和长沙福事特等子公司新增产线尚未完全达产所致。2022 年上半年，因新冠疫情影响，在当地政府的疫情管控下，发行人及部分子公司存在停产停工情形，加之工程机械行业

周期性下滑影响，发行人产能利用率较上期存在下降，鉴于工程机械行业逐步稳中向好，发行人产能利用率有望进一步提升。随着下游市场规模进一步增长、液压产品进口替代化的持续推进、行业竞争不断加强，发行人亟需通过新建产能有效扩大自身产品规模。

## 2、募投项目建设时间和达产时间安排

根据发行人的说明并结合本次募集资金投资项目的建设安排，高强度液压管路产品生产建设项目的建设期拟为 24 个月，预计于 2024 年中旬实现投产、于 2026 年中旬实现达产 100%。本次募投项目的建设进度系发行人基于下游市场发展预期、发行人未来业务布局情况和整体发展战略等因素综合确定，可以及时、有效地匹配下游客户的新增需求，有利于募投项目的产能消化。

## 3、市场需求

### （1）工程机械行业

根据发行人的说明，工程机械是典型的周期性行业，与国家宏观经济发展、相关产业政策推行、基础设施投资等密切相关。工程机械行业一般在经历一段时期的高速发展后，增长速度将会回落甚至负增长。

自 2021 年下半年以来，工程机械行业周期性下行，挖掘机、装载机等销量下滑，致使液压行业企业业绩亦不断承压。根据本所律师公开渠道查阅中国工程机械工业协会统计数据，2022 年 1-6 月挖机销量同比减少 36.07% 至 14.31 万台，装载机销量同比减少 23.19% 至 6.53 万台。

随着“稳基建、促增长”政策的大力推进、“国四”切换时间点临近、疫情常态化防控等多重因素的驱动，2022 年下半年国内基建投资力度有所增强，基建开工率回升，叠加国际市场需求增长，工程机械积压需求得到释放，因此带动上游液压行业销量上涨。以挖掘机为例，根据中国工程机械工业协会对 26 家挖掘机制造企业统计，2022 年 11 月销售各类挖掘机 23,680 台，同比增长 15.80%；其中国内 14,398 台，同比增长 2.74%，系 2021 年 4 月份以来同比增速首次转正；出口 9,282 台，同比增长 44.40%。

目前我国在轨道交通、公路、机场、港口航道、农田水利、旧城改造、环境

保护等基础设施投资领域的需求巨大，将为工程机械行业带来长期发展机遇。同时，基于国家适度超前的基础设施建设、“双碳”目标下的新能源产品的电动化和随着国产工程机械竞争力提升带来的海外销售增长，工程机械行业将保持较好的发展态势。因此，工程行业机械发展趋势稳中向好，募投项目的产能能够被有效消化。

## （2）矿山机械行业

根据发行人的说明，由于矿山机械后维修市场属于存量市场，其市场规模取决于矿山机械的保有量，市场规模的发展主要受矿山设备投资额和矿产量的影响。发行人的下游矿山客户主要为煤矿和有色金属矿。从矿山设备投资来看，上述两类矿种投资规模呈逐年上升趋势。从矿产量来看，2021 年我国煤矿产量和有色金属矿产量分别为 40.70 亿吨和 6,454.30 万吨且呈逐年上升的趋势，煤矿和有色金属矿产值超过 3 万亿元。由于矿山的开采量决定了矿山机械设备的运转时长，且矿山机械设备的运转时长与其备件的维修、更换频率具有较强正相关性，因此随着矿产量的增加，矿山机械备件的市场规模亦不断扩张。

根据发行人的说明，矿山机械后维修市场的市场需求受行业周期影响较小，主要是因为矿山企业对备品配件的采购需求具有持续性。即使在行业低迷时期，矿山机械后维修市场的发展也能够一定程度上保持稳定，保证发行人产能的持续消化。

## 4、新增产能消化措施

根据发行人的说明，针对募集资金投资项目的新增产能，发行人将从市场、研发、产品等方面采取措施，促进本次募集资金项目的新增产能消化，具体说明如下：

### （1）提升市场深度，深挖现有客户需求，巩固深化合作

经过多年的发展，发行人已经积累一批优质客户并与之建立了较为稳固的合作关系，如三一集团、江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团、徐工集团、山河智能等行业内知名企业。随着合作不断深入，发行人将持续与现有主要客户紧密联系，在保持现有产品线的基础上，深入挖掘分析其相关需求、精准营销，

丰富产品类型,开拓新的业绩增长点,进一步扩大自身在主要客户处的产品份额。

(2) 拓宽市场广度,积极开发下游各领域客户,巩固市场地位

发行人积极拓展下游应用领域及新的客户,除工程机械和矿山机械外,发行人目前已成功进入农业机械、港口机械、物流仓储等领域。发行人将通过自有销售队伍,积极践行贴近式服务市场战略,充分利用发行人现有的销售渠道和累积客户,继续拓展销售网络,加大国内下游各领域知名客户的开发力度,扩充市场份额,多元化的下游领域将一定程度降低单一行业周期波动对发行人经营的影响,保证新增产能的有效消化。

(3) 强化产品研发升级,将技术优势转化为市场优势

发行人在液压管路产品领域具备行业领先的技术优势。面对可预见的市场竞争,发行人将以液压技术研发中心为平台,以市场为导向、以产品为龙头,建立健全技术创新机制,从人、财、物和管理制度等多个方面确保发行人创新的持续性,努力实现生产工艺规范化、产品质量标准化、工艺装备智能化,不断进行产品技术改造升级,提高产品性能与品质,建立完善的工艺、品质体系。发行人研发将继续顺应下游行业的发展趋势,围绕着提高液压管路系统抗压性、密封性、清洁度等三大方面开展,朝着轻量化、集成化系统开发迈进。随着未来发行人产品质量不断精进,研发能力的不断提升,产品销量有望进一步上涨,为发行人未来业绩助力,为本次募投项目新增产能的消化奠定良好基础。

(4) 不断完善发行人产品线,满足客户对于高端液压产品的需求

发行人目前主要产品包括硬管总成、软管总成、管接头及油箱等。发行人将紧跟市场需求,不断进行产品的更新迭代并适时推出新产品,逐渐完善发行人的产品种类。并进一步开发推出具备小型化、轻量化和模块化等符合液压行业发展趋势的高端液压管路产品,满足下游客户的各类需求。

据此,根据本所律师具备的法律专业知识所能作出的合理解释及判断,发行人将通过巩固深化与现有客户的合作、积极开拓潜在客户、强化产品和技术的创新、不断完善产品线等方式,不断提升产品市场竞争力及市场占有率,保障本次募投项目的产能消化。

本补充法律意见书正本一份，副本若干，经本所经办律师签字并加盖本所公章后生效。

（以下无正文）

（本页无正文，为《北京市君合律师事务所关于江西福事特液压股份有限公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市之补充法律意见书（三）》之签署页）



北京市君合律师事务所

负责人：华晓军

经办律师：蒋文俊

经办律师：王毅

2023年2月7日