关于银川威力传动技术股份有限公司

IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

目　　录

一、关于业绩下滑及成长性……第 1—24 页

二、关于主要客户…… 第 24—37 页

三、关于财务内控规范性…… 第 37—40 页

四、关于营业成本及采购供应商…… 第 40—49 页

五、关于存货…… 第 49—57 页

六、关于负债…… 第 57—68 页

七、关于资金流水…… 第 68—78 页

关于银川威力传动技术股份有限公司
IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1633 号

深圳证券交易所：

我们已对《关于银川威力传动技术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三轮审核问询函》（审核函〔2022〕010582 号，以下简称问询函）所提及的银川威力传动技术股份有限公司（以下简称威力传动公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于银川威力传动技术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三轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕1160 号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于业绩下滑及成长性

申报材料及审核问询回复显示：

（1）发行人 2022 年第一季度经营业绩下降幅度较大，营业收入预计下降 49.53%，归母净利润预计下降 134.22%，扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润预计同比下降 183.02%，发行人称主要系抢装潮结束叠加疫情影响，风电零部件企业面临的需求有所下降；

（2）2022 年第一季度受疫情影响公司原材料供应延迟、物流不畅等导致公司产品生产和交付未达预期，多家主要供应商因疫情封控措施暂停生产或发货；

（3）2019-2021 年国内风电减速器市场容量分别为 18.11 亿元、40.57 亿元和 37.92 亿元；发行人所在风电减速器市场的其他国内参与者主要为重齿公司、南高齿、邦飞利，竞争格局较为稳定，2021 年发行人市场份额约 17%。

请发行人

（1）结合新冠疫情影响、抢装潮后的市场需求、发行人业绩下滑的情况、

地址：杭州市钱江路1366号
Add: 1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

截至目前已实现业绩及在手订单等，说明发行人的业绩成长性，是否符合成长型创新创业企业的定位；

（2）说明2022年以来经营情况及产品销量，结合2022年的实际销售情况和其他前瞻性信息，充分论证并审慎分析导致2022年发行人业绩下滑的因素及其属于短期还是长期，对发行人经营业绩产生不利影响的持续性，发行人业务数据和财务指标短期内是否有好转迹象及其依据；

（3）结合“抢装潮”过后供求关系缓和等上下游供求关系变化情况，分析期后主要各功率产品的单价和毛利率变动情况，是否存在进一步下滑情形，结合最新在手订单等情况分析说明2022年全年业绩是否存在大幅下滑风险，针对该情况进行充分风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

请保荐人结合上述情况就发行人是否属于成长型创新创业企业，是否符合创业板定位审慎发表意见，并根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第四条规定对发行人持续经营能力发表明确意见。（问询函问题1）

（一）结合新冠疫情影响、抢装潮后的市场需求、发行人业绩下滑的情况、截至目前已实现业绩及在手订单等，说明发行人的业绩成长性，是否符合成长型创新创业企业的定位

1. 结合新冠疫情影响、抢装潮后的市场需求、公司业绩下滑的情况、截至目前已实现业绩及在手订单等，说明公司的业绩成长性

（1）新冠疫情影响

新冠疫情对客户需求和原材料采购等造成不利影响，具体分析如下：

1）客户需求方面的影响

2022年初，陆上和海上“抢装潮”结束后，市场需求阶段性不足，同时新冠疫情疫情使得风电项目的审批、物流、施工等环节进度受到影响；2022年二季度以来，随着疫情有效控制，市场需求逐步恢复，整体来看对公司业绩不利影响逐步消除。

① 东方风电

2022年1-3月，公司对东方电气风电有限公司及其下属企业（以下简称东

方风电）的销售收入受到明显影响，仅实现收入 64.53 万元。

东方风电2022年年度招标于2022年5月完成，晚于2021年度招标时点（2021年年度招标于 2020 年 12 月完成）。随着疫情的有效控制，东方风电 2022 年度招投标完成后，对公司产品采购的需求持续复苏。公司对东方风电的销售收入逐步增长，2022 年 1-6 月，公司已经实现对东方风电销售收入 1,246.79 万元，公司预计 2022 年全年对东方风电实现收入 10,729.68 万元。

② 远景能源

2022 年 1-3 月，公司对远景能源有限公司及其下属企业（以下简称远景能源）的销售收入受到明显影响，仅实现收入 14.89 万元。

远景能源2022年的年度招标于当年4月完成，晚于2021年度招标时点（2021年年度招标于 2020 年 12 月完成）。随着疫情的有效控制，远景能源对公司产品采购的需求逐步释放，2022 年以来，公司对远景能源的销售收入逐步增长，2022 年 1-6 月，公司已经实现对远景能源销售收入 2,404.32 万元，公司预计 2022 年全年对远景能源实现收入 9,741.98 万元。

③ 金风科技

2022 年 1-3 月，新疆金风科技股份有限公司（002202.SZ）及其下属企业（以下简称金风科技）同样受到疫情的影响，但因前期在执行项目相对较多，公司对金风科技的销售仍实现收入 3,603.54 万元，较 2021 年同期增长 51.74%。

随着疫情的有效控制，金风科技陆续下达新的采购订单以及产品需求，2022 年 1-6 月，公司已经实现对金风科技销售收入 12,149.13 万元，公司预计 2022 年全年对金风科技实现收入 27,568.91 万元。

2）原材料采购方面的影响

2022 年 3 月份开始，新冠疫情形势在全国呈现出点多、面广、频发的特点。全国各地出台的疫情管控政策，对公司原材料的供应商均造成了不利的影响。

2022年3月初，青岛爆发疫情并迅速向山东各地区蔓延，公司铸件供应商淄博乾能铸造科技股份有限公司受到严重影响，在3月中上旬开始进入封控停产状态，并持续至4月中旬。

2022 年 3 月中旬，上海爆发疫情并外溢至江苏、安徽等周边省份。公司在该地区的开式齿轮、锻件和铸件供应商均受到不同程度的影响；其中，铸件供应商芜湖市容川机电科技股份有限公司 3 月下旬进入封控状态并持续至 4 月底，受

到影响较为严重。

淄博乾能铸造科技股份有限公司、芜湖市容川机电科技股份有限公司为公司主力铸件供应商。受疫情影响，上述两家供应商在 2022 年 3、4 月份停工时间较长，导致公司铸件采购困难，铸件成为公司的瓶颈原材料，原材料齐套性不足，无法按原计划生产、销售；2022 年 4 月中下旬以来，随着疫情的有效控制，公司铸件供应商逐步恢复正常供应，公司采购、生产及交付也逐步恢复正常。

综上所述，2022 年 4 月份以来，随着疫情的有效控制，对于客户需求及原材料采购等方面造成影响已经逐步缓解，公司产品销售和原材料采购均有所好转。

(2) 抢装潮后的市场需求

2022 年开始，陆上和海上“抢装潮”结束，对于新核准陆上风电项目和未完成并网的海上风电项目，国家均不再补贴，同时受到疫情影响，市场需求阶段性不足，风电整机制造企业需求延迟。2022 年 1-3 月，风电零部件企业面临的需求有所下降，收入、利润规模整体均有所下滑，具体情况如下：

证券简称	主要产品	2022 年一季度主要财务数据同比变动率		
		营业收入	归母净利润	扣非后归母净利润
通裕重工	风电主轴	-8.38%	-48.20%	-59.89%
金雷股份		-24.66%	-64.94%	-64.23%
日月股份	风电铸件	-21.83%	-78.15%	-89.67%
吉鑫科技		-2.97%	-3.37%	-24.17%
大金重工	风电塔筒	55.03%	-18.92%	-14.25%
天顺风能		-47.63%	-93.46%	-77.17%
泰胜风能		58.03%	-18.15%	-23.37%
天能重工		35.92%	-58.82%	-62.24%
海力风电		-86.03%	-70.27%	-102.17%
中材科技	风机叶片	18.29%	26.46%	9.32%
新强联	风电轴承	14.66%	33.97%	27.95%
禾望电气	变流器	36.16%	1.98%	4.81%
振江股份	风电结构件	-18.33%	-31.11%	-38.47%
恒润股份	风电法兰	-40.37%	-90.91%	-93.16%
平均		-6.69%	-41.90%	-44.35%

注：数据来源为上市公司 2022 年一季度

同时，基于行业整体较为良好的发展前景，风电招标数据持续增长，根据金

风科技定期报告、投资者关系活动记录表等信息披露文件公布的统计数据，2021年，国内公开招标市场新增招标量54.15GW，较2020年同比增长74.9%；2022年第一季度，国内公开招标市场新增招标量高达24.7GW；截至2022年5月末，2022年第二季度国内招标规模已达到17.70GW,2022年1-5月累计已高达42.40GW。从2022年全年来看，“抢装潮”过后，市场需求整体保持健康增长态势。

从2022年全年来看，“抢装潮”过后，市场需求整体保持健康增长态势。2022年1-3月风电市场需求的短期下降，对公司业绩的成长性提供有利的市场环境。

(3) 公司2022年1-3月业绩下滑的情况

公司2022年1-3月主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年1-3月	同比变动率
营业收入	5,147.15	10,198.64	-49.53%
归属于公司普通股股东的净利润	-258.82	756.33	-134.22%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	-592.72	713.94	-183.02%

注：上表财务数据均未经审计或审阅

2022年1-3月，公司实现营业收入5,147.15万元，同比下滑49.53%，归属于公司普通股股东的净利润为-258.82万元，同比下滑134.22%，扣非后归属于母公司普通股股东的净利润为-592.72万元，同比下滑183.02%。

1) 主要客户收入同比变动情况

2022年第一季度，公司对主要客户的销售收入同比变动情况如下：

单位：万元

序号	2022年1-3月		2021年1-3月		同比变动金额	同比变动率
	客户名称	金额	客户名称	金额		
1	金风科技	3,603.54	金风科技	2,374.82	1,228.72	51.74%
2	明阳智能	1,196.71	明阳智能	-	1,196.71	-
3	中车风电	138.16	中车风电	377.40	-239.24	-63.39%
4	运达股份	84.74	运达股份	245.22	-160.48	-65.44%
5	东方风电	64.53	东方风电	4,359.46	-4,294.93	-98.52%
6	远景能源	14.89	远景能源	2,687.71	-2,672.82	-99.45%
合计		5,102.57	合计	10,044.61	-4,942.04	-49.20%

注：明阳智能为公司2021年新开发客户，2021年第一季度无收入

如上表，2022 年 1-3 月，公司主要客户实现销售收入 5,102.57 万元，较 2021 年同比下降 4,942.04 万元，下降幅度为 49.20%，下降幅度较大，具体为：

一方面，东方风电、远景能源等客户受疫情、风电机型调整和市场需求阶段性不足等影响，年度招标及订单下达较晚，导致 2022 年一季度公司对东方风电、远景能源销售收入由去年同期 7,047.71 万元下降至 79.42 万元。

另一方面，2022 年 1-3 月，公司对金风科技的销售收入 3,603.54 万元，同比增长 51.74%，增长较快但低于客户需求，主要系受疫情影响公司原材料供应延迟、物流不畅等导致部分产品未能及时交付所致，2022 年 1-3 月金风科技对公司的采购需求为 4,840 台，公司实际交付 2,160 台，交付率仅为 44.63%，公司实际产品交付明显低于客户需求，影响了公司对金风科技的销售收入。

基于行业整体较为良好的发展前景，随着风电招标数据持续增长，公司预计 2022 年收入保持增长，对于 2022 年全年盈利预测详见本说明一（二）3（3）。

2）2022 年 1-3 月公司毛利率同比变动情况

单位：万元

项目	2022年一季度	2021年一季度	变动情况
营业收入	5,147.15	10,198.64	-5,051.49
综合毛利率	17.24%	26.01%	-8.77 个百分点

注：上表财务数据均未经审计或审阅

2022 年第一季度，公司综合毛利率较 2021 年同期下降 8.77 个百分点，一方面主要系，产品型号相对较新，毛利率相对较高的高兆瓦产品交付较少，给毛利率带来一定影响；另一方面主要系，受疫情影响，公司 2022 年第一季度产品销量较低，导致产品单位成本中分摊的折旧摊销相对较高，同时抢装潮过后，公司部分产品价格有所下降，公司产品成本下降幅度低于产品价格下降幅度，导致产品毛利率有所下降。

根据公司 2022 年第二季度业绩实现情况，目前在手订单情况和产品交付安排，二季度后，公司大兆瓦机型逐步发货，公司产品结构有所变化，公司 2022 年 1-6 月综合毛利率已经回升至 22.32%，具体详见本说明回复一（二）1。

3）公司期间费用同比变动情况

2022 年第一季度，公司期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年1-3月	同比变动率

项目	2022年1-3月	2021年1-3月	同比变动率
销售费用	145.14	118.22	22.77%
管理费用	796.81	651.00	22.40%
研发费用	902.58	382.16	136.18%
财务费用	80.91	43.66	85.31%
期间费用合计	1,925.44	1,195.04	61.12%

注：上表财务数据均未经审计或审阅

如上表，2022 年第一季度，公司期间费用同比增加 730.40 万元，同比增幅 61.12%，主要系研发费用增加较多所致。公司研发费用较去年同期增加 520.42 万元，同比增幅 136.18%，主要系公司于 2021 年二季度在上海正式设立研发中心，并招募技术研发人才，导致公司研发团队规模有较大提升。

随着公司收入恢复增长，2022 年第二季度后，期间费用率有所下降，详见本说明回复一（二）2(4)。

综上，随着疫情的有效控制，物流逐步恢复至正常水平，原材料采购和产品交付均逐步恢复，客户需求逐步释放，公司经营状况好转。

(4) 截至目前已实现业绩及在手订单情况

2022 年 4-6 月，公司业务数据和财务数据均较 2022 年 1-3 月有所好转，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	其中：2022 年 1-3 月	2022 年 4-6 月
营业收入	20,074.38	5,147.15	14,947.27
归属于公司普通股股东的净利润	1,750.29	-258.82	2,009.11
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	914.41	-592.72	1,507.13
风电减速器销量	11,890	2,841	9,049

注：2022 年 4-6 月，公司产品销量分别为 1,067 台、2,976 台和 5,006 台

如上表，公司 2022 年 1-6 月实现营业收入 20,074.38 万元，实现净利润 1,750.29 万元，其中 2022 年 4-6 月实现营业收入 14,927.23 万元，实现净利润 2,015.73 万元；2022 年 1-6 月实现风电减速器销量 11,890 台，其中 2022 年 4-6 月销量 9,049 台。2022 年 4-6 月，公司业务数据和财务数据均较 2022 年 1-3 月有所好转，具体详见本说明回复一（二）3。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司在手订单金额为 3.41 亿元，整体较为充足；与 2021 年 6 月 30 日在手订单 1.24 亿元相比，公司在手订单增长较为明显。同时，客户根据经营需求将陆续和公司签署新的合同或订单。随着疫情影响逐步改善，公司订单的不断消化，产品生产及交付在 2022 年 6 月份已经基本恢复至 2021 年同期水平，公司对于 2022 年全年盈利预测详见本说明一（二）3（3）。

综上，随着疫情管控措施的调整，公司采购、生产和销售均逐步恢复正常，伴随着行业政策的利好等情况，风电行业招标量屡创新高，2022 年当年交付量也有望创历史新高，公司在经历 2022 年 1-3 月的业绩大幅下滑后，2022 年 4-6 月份经营情况已经明显好转，同时在手订单较为充足，但存在产业政策调整的风险，短期需求下降、长期行业降本及同行业公司产能扩张可能导致公司产品价格存在下跌的风险，市场竞争加剧的风险，以及产品交付风险等可能对公司成长性以及持续经营能力造成影响的风险，相关风险公司已在招股说明书中进行风险提示。

2. 是否符合成长型创新创业企业的定位

（1）公司所属行业受到国家的支持和鼓励

风能作为一种高效清洁的新能源日益受到世界各国政府的普遍重视，是受国家政策鼓励支持的行业之一。《关于 2021 年新能源上网电价政策有关事项的通知》《关于 2021 年风电、光伏发电开发建设有关事项的通知》《国务院关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》《关于 2020 年风电、光伏发电项目建设有关事项的通知》《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《战略性新兴产业分类（2018）》《打赢蓝天保卫战三年行动计划》、《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 版）》、《机械通用零部件行业“十三五”发展规划》等国务院、国家能源局、发改委以及行业协会颁布的产业政策均对风电行业进行了支持。上述产业政策为我国风电零部件企业提供了良好的发展环境，带来了巨大机遇，有利于整个行业的快速健康发展。

2020 年 9 月，中国国家主席习近平在第 75 届联合国大会一般性辩论中宣布，中国二氧化碳排放力争于 2030 年前达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和。2020 年 12 月，习近平主席在气候雄心峰会上进一步宣布：到 2030 年，中国非化石能源占一次能源消费比重将达到 25%左右，风电、太阳能发电总装机容量将达到 12 亿千瓦（即 1,200GW）以上。

2020 年 10 月，北京国际风能大会召开，与会 400 余家风能企业的代表一致通过并联合发布了《风能北京宣言》，宣言就碳中和目标的实现提出未来风电新增装机容量规划如下：

单位：GW

期间	年均新增装机容量	期末累计装机容量
2021-2025 年（“十四五”）	≥50	-
2026-2030 年（“十五五”）	≥60	≥800
2031-2060 年		≥3,000

根据上述规划，“十四五”期间预计我国风电年均新增装机容量超过 50GW，超出“十三五”期间年均新增装机容量 70%以上，“十四五”末我国风电累计装机容量较 2020 年末增长近 1 倍；“十五五”期间我国风电年均新增装机容量超过 60GW，在“十四五”基础上继续提高 20%左右，“十五五”末我国风电累计装机容量较 2020 年末增长近 2 倍；2060 年（碳中和目标年）我国风电累计装机容量较 2020 年末增长将超过 9 倍。

综上，作为我国非化石能源发展的主要方向之一，风电行业发展前景广阔，为实现非化石能源占比目标和碳中和目标，未来我国风电新增装机容量将在中长期保持较高水平。

(2) 公司报告期内业绩增长情况

公司产品主要应用于风电行业，通过持续研发创新及技术升级，为风机制造商客户提供覆盖1MW至13MW各种型号直驱和双馈风机的风电减速器产品。近年来国内风电行业市场规模整体不断增长，促进了对风电减速器的需求。最近三年，公司营业收入规模呈现较快增长趋势，由2019年度的9,228.51万元增长至2021年度的63,935.08万元，年均复合增长率约为163.21%。

2022年公司在手订单和客户需求情况，具体详见本说明一（三）2。

(3) 公司重视研发投入

报告期内公司始终重视技术研发、持续加大研发投入力度，最近三年及一期研发费用分别为417.40万元、1,105.01万元、2,783.65万元和1,578.27万元，最近三年年均复合增长率约158.24%。同时，公司加大研发人才引进，最近三年及一期末研发人员数量分别为21人、49人、103人和107人，最近三年年均复合增长率约121.47%。

公司专注于风电专用减速器的研发、生产及销售，主要依靠自主创新开展生产经营、实现企业发展，已取得较为丰富的创新成果。截至2022年6月30日，公司已拥有授权专利共计100项（其中发明专利11项），已取得计算机软件著作权12项，并形成多项核心技术。

公司持续进行新产品开发，报告期内为下游风电整机制造商客户定制化研发54款新型号风电减速器产品，其中，2019年度研发推出9款新型号产品，实现销售收入1,061.71万元，贡献收入比例约12%；2020年度研发推出12款新型号产品，实现销售收入20,888.81万元，贡献收入比例约42%；2021年度研发推出21款新产品，实现销售收入22,071.78万元，贡献收入比例约35%；2022年1-6月研发推出12款新产品，实现销售收入9,661.96万元，贡献收入比例约48%。报告期内，公司通过产品创新不断提升自身竞争力，并带动收入规模不断增长，创新驱动发展成效显著。

综上，公司符合成长型创新创业企业的定位，但存在产业政策调整的风险，短期需求下降、长期行业降本及同行业公司产能扩张可能导致公司产品价格存在下跌的风险，市场竞争加剧的风险，以及产品交付风险等可能对公司成长性以及持续经营能力造成影响的风险，相关风险公司已在招股说明书中进行风险提示。

（二）说明2022年以来经营情况及产品销量，结合2022年的实际销售情况和其他前瞻性信息，充分论证并审慎分析导致2022年发行人业绩下滑的因素及其属于短期还是长期，对发行人经营业绩产生不利影响的持续性，发行人业务数据和财务指标短期内是否有好转迹象及其依据

1. 说明2022年以来经营情况及产品销量

2022年1-6月，公司的主要财务数据和产品销量情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	同比变动率
营业收入	20,074.38	31,947.64	-37.16%
归属于公司普通股股东的净利润	1,750.29	3,236.95	-45.93%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	914.41	3,153.24	-71.00%
风电减速器销量	11,890	14,499	-17.99%
综合毛利率	22.32%	25.25%	-2.93个百分点

如上表，2022年1-6月，公司营业收入、净利润以及风电减速器销量等，

均较 2021 年同期有所下滑，主要原因系：(1) 2022 年 1-6 月，受国内疫情反复、市场需求阶段性不足延后等因素影响，2022 年 1-6 月收入受到影响；(2) 受新冠肺炎疫情影响，公司部分原材料出现供应延迟、原材料物流不畅等问题，公司产品生产和交付受到较大影响；(3) 因销售的产品部分老型号、低毛利的产品占比相对较高，同时型号较新、毛利率较高的产品交付较少，公司 2022 年 1-6 月综合毛利率为 22.32%，较去年同期下降 2.93 个百分点；(4) 2022 年 1-6 月公司收入同比有所下降，公司仍保持研发方面的投入，特别是研发费用达到 1,578.27 万元，较 2021 年同期增长 430.88 万元。

2. 结合 2022 年的实际销售情况和其他前瞻性信息，充分论证并审慎分析导致 2022 年公司业绩下滑的因素及其属于短期还是长期，对公司经营业绩产生不利影响的持续性

针对结合新冠疫情对于客户需求和原材料采购影响、公司保持研发方面的投入等因素，对公司业绩下滑产生的不利影响，具体分析如下：

(1) 客户需求影响情况

2022 年 1-3 月，受新冠疫情防控因素影响，风电项目的设备招标和现场施工及吊装计划相应地被迫延迟，对客户需求造成不利影响。东方风电、远景能源等客户年度招标及订单下达较晚，使得公司 2022 年 1-3 月产品销售收入受到直接影响，随着疫情的有效控制，主要客户的采购需求均有所恢复。

公司预测 2022 年度实现营业收入 69,667.15 万元，同比上升 8.97%，具体详细本说明一（二）3（3）。

(2) 新冠疫情对于采购影响情况

2022年1-3月，受疫情影响，全国各地的封控措施对公司的原材料采购造成了较为严重影响。

由于主力铸件供应商淄博乾能铸造科技股份有限公司、芜湖市容川机电科技股份有限公司受疫情影响停工时间较长，2022年3、4月份公司铸件采购困难很大，铸件成为公司的瓶颈原材料。由于原材料齐套性不足，无法按原计划生产、销售，铸件短缺对于公司经营的冲击最大。随着4月中下旬以来，公司铸件供应商逐步恢复正常供应，公司采购、生产及交付也逐步恢复正常。

关于疫情对公司采购造成的影响及恢复情况，详见本说明四（一）。

(3) 毛利率情况

2022年1-6月，公司毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	同比变动情况
营业收入	20,074.38	31,947.64	-11,873.26
综合毛利率	22.32%	25.25%	-2.93个百分点

2022年1-6月，公司综合毛利率较2021年同期下降2.93个百分点，其中，2022年1-3月，公司综合毛利率较2021年同期下降8.77个百分点，2022年4月份至今，随着新型号、高毛利产品收入占比逐步提升，以及收入规模的提升导致的固定成本的摊薄，毛利率有所回升，2022年1-6月综合毛利率较2022年1-3月提升5.08个百分点，其中风电减速器产品毛利率提升3.56个百分点。

随着客户需求的恢复，新型号、高毛利产品收入增加，公司综合毛利率回升，随着客户需求持续释放，公司预计2022年全年毛利率较2021年度有所波动。

(4) 公司保持研发方面的投入

2022年1-6月，公司期间费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2022年1-3月		2021年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	285.84	1.42%	145.14	2.82%	1,003.46	1.57%
管理费用	1,281.74	6.38%	796.81	15.48%	3,176.39	4.97%
研发费用	1,578.27	7.86%	902.58	17.54%	2,783.65	4.35%
财务费用	260.39	1.30%	80.91	1.57%	443.19	0.69%
合计	3,406.24	16.97%	1,925.44	37.41%	7,406.69	11.58%

注：上表2022年1-3月财务数据未经审计或审阅

2022年1-6月，公司期间费用率为16.97%，随着营业收入恢复性增长，固定费用有效摊薄，期间费用率较2022年1-3月明显下降。

3. 公司业务数据和财务指标短期内是否有好转迹象及其依据

2022年4-6月，公司主要业务数据和财务指标均已经较2022年1-3月有所好转，同时，公司预测2022年全年营业收入较2021年有所增长，扣非后归母净利润较2021年略有下降，具体情况如下：

(1) 产品销售情况及在手订单

2022年1-6月，公司实现产品销量11,890台，其中2022年4-6月实现产品销量

9,049台，为2021年同期水平的91.60%。

在手订单方面，截至2022年6月30日，公司在手订单金额为3.41亿元，整体较为充足；与2021年6月30日在手订单1.24亿元相比，公司在手订单增长较为明显，同时，客户根据经营需求将陆续和公司签署新的合同或订单。客户需求保持持续增长，为公司2022年公司收入继续保持增长带来有力的保障。

综上，公司在2022年4-6月，产品销售情况已经有所恢复，同时拥有较为充足的在手订单，业务数据已经有所好转。

(2) 2022 年 1-6 月及 4-6 月主要财务指标变动情况

公司2022年1-6月以及2022年4-6月主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	同比变动率	2022年4-6月	2021年4-6月	同比变动率
营业收入	20,074.38	31,947.64	-37.16%	14,927.23	21,749.00	-31.37%
主营业务收入	20,005.76	31,865.85	-37.22%	14,903.19	21,694.39	-31.30%
归属于公司普通股股东的净利润	1,750.29	3,236.95	-45.93%	2,015.73	2,480.62	-18.74%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	914.41	3,153.24	-71.00%	1,513.76	2,439.30	-37.94%

注：其中4-6月财务数据未经审计或审阅

2022年1-6月，公司实现营业收入20,074.38万元，同比下滑37.16%；归属于公司普通股股东的净利润为1,750.29万元，同比下滑-45.93%，扣非后归属于母公司普通股股东的净利润为914.41万元，同比下滑-71.00%，下滑幅度均较2022年1-3月有所收窄。

公司2022年1-6月经营业绩较2021年同期有所下滑，主要系受到国内疫情反复、客户机型调整以及市场需求阶段性不足等因素导致公司收入下滑，同时产品价格下降和产品销售结构变化导致公司毛利率下滑等行业或外在原因，随着全国疫情形势好转以及物流的恢复，公司生产及销售形势向好，2022年6月份实现主营业务收入达到8,103.60万元，为去年同期收入的78.43%。

2022年4-6月，公司收入随着疫情缓解逐月回升，2022年4月、5月分别实现主营业务收入1,785.72万元、5,013.87万元，6月实现主营业务收入8,103.60万元，2022年4-6月主营业务收入较2021年同期下降31.30%，其中6月份仅下降21.57%，下降幅度较2022年1-3月49.52%的降幅已经明显收窄，财务指标已经有所好转。

（3）2022 年全年盈利预测情况

公司出具盈利预测基于以下假设：1）国家及地方现行的法律法规、监管、财政、经济状况或国家宏观调控政策无重大变化；2）国家现行的利率、通货膨胀水平等无重大变化；3）对公司生产经营有影响的法律法规、行业规定和行业质量标准等无重大变化；4）本公司组织结构、股权结构及治理结构无重大变化；5）本公司经营所遵循的税收政策和有关税收优惠政策无重大变化；6）本公司制定的各项经营计划、资金计划及投资计划等能够顺利执行；7）本公司经营所需的能源和主要原材料供应及价格不会发生重大波动；8）本公司经营活动、预计产品结构及产品市场需求状况、价格在正常范围内变动；9）无其他人力不可抗拒及不可预见因素对本公司造成的重大不利影响；10）其他具体假设详见盈利预测说明之盈利预测表项目说明所述。

公司预测 2022 年度实现营业收入 69,667.15 万元，同比上升 8.97%，净利润 6,516.24 万元，同比上升 2.24%，预测 2022 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 5,449.16 万元，同比下降 1.54%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	变动金额	同比变动
营业收入	69,667.15	63,935.08	5,732.07	8.97%
营业成本	53,008.07	48,227.75	4,780.32	9.91%
净利润	6,516.24	6,373.72	142.52	2.24%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,449.16	5,534.18	-85.02	-1.54%
综合毛利率	23.91%	24.57%	-	下降 0.66 个百分点
期间费用率	12.32%	11.58%	-	上升 0.74 个百分点

公司预测 2022 年度营业收入的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2022 年度		
		1-6 月	7-12 月预测数	合计
主营业务收入	63,773.02	20,005.76	49,513.35	69,519.11
其他业务收入	162.06	68.61	79.43	148.04
营业收入	63,935.08	20,074.38	49,592.78	69,667.15

1）主营业务收入

公司结合 2022 年 1-6 月已实现收入、客户合同及订单、客户产品需求、以及根据与客户交易习惯或供货份额等合理预测 2022 年内将要交付的产品情况。

其中2022年1-6月已实现收入、客户合同及订单、客户产品需求对应2022年盈利预测情况如下：

单位：万元

项目	2022年度盈利预测主营业务收入	合同、订单及客户需求金额	订单及客户需求金额/收入预测金额比例
风电偏航减速器	56,651.90	50,393.57	88.95%
风电变桨减速器	12,865.58	11,611.19	90.25%
其他	1.63	1.63	100.00%
合计	69,519.11	62,006.39	89.19%

2022年1-6月已实现收入、公司预测2022年内将要交付的客户合同及订单、客户产品需求合计为62,006.39万元，达到2022年度预测主营业务收入的89.19%，覆盖比例较高。

公司预测的2022年主营业务收入与2021年同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	变动比例
风电偏航减速器	56,651.90	53,202.91	6.48%
风电变桨减速器	12,865.58	10,559.19	21.84%
其他	1.63	10.91	-85.06%
合计	69,519.11	63,773.01	9.01%

2022年，公司预计风电偏航减速器收入增长6.48%，风电变桨减速器收入增长21.84%，预计主营业务收入整体预计增长9.01%，风电变桨减速器收入增幅高于风电偏航减速器，主要系风电偏航减速器中平台化产品份额上升导致平均单价下降，使得收入增长相对较少。

公司预测2022年实现主营业务收入6.95亿元，包括2022年1-6月已实现收入2.00亿元；2022年7-12月预计实现收入4.95亿元，其中有客户合同及订单支持的收入为1.86亿元，有客户需求支持的收入为2.34亿元，基于交易习惯或供货份额等预测的收入为0.75亿元。按照客户具体情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	2022年预计						2021年收入	增长率
		全年收入（A=B+C）	1-6月实现收入（B）	7-12月预测收入（C=D+E+F）	客户订单（D）	客户需求（E）	预测数据（F）		
1	金风科技	27,568.91	12,149.13	15,419.78	695.80	11,443.43	3,280.55	22,597.93	22.00%
2	明阳智能	10,943.56	2,852.83	8,090.73	2,403.50	2,324.48	3,362.74	460.27	2,277.64%

项目	客户名称	2022年预计						2021年收入	增长率
		全年收入（A=B+C）	1-6月实现收入（B）	7-12月预测收入（C=D+E+F）	客户订单（D）	客户需求（E）	预测数据（F）		
3	东方风电	10,729.68	1,246.79	9,482.89	6,632.45	2,397.63	452.81	16,238.69	-33.93%
4	远景能源	9,741.98	2,404.32	7,337.66	2,165.84	5,171.82	0.00	14,530.92	-32.96%
5	中车风电	7,844.32	879.99	6,964.33	5,765.82	1,189.41	9.10	2,352.85	233.40%
6	其他客户	2,690.65	472.70	2,217.95	892.57	917.86	407.52	7,581.48	-64.51%
合计		69,519.11	20,005.76	49,513.35	18,555.99	23,444.64	7,512.72	63,762.10	9.03%

注1：上表中客户需求数据为公司基于客户下达的需求等信息，预测将要在2022年内完成交付的需求金额

注2：上表中预测数据为公司基于交易习惯或供货份额等预测的收入

客户合同及订单指客户下达的采购合同、订单以及部分框架协议。公司预计2022年下半年可以完成交付的情况，公司预测2022年下半年客户合同及订单实现收入金额为18,555.99万元。

客户产品需求指基于年度招标的中标情况和框架协议，客户根据自身计划向公司下达的交付计划、备货函等。根据金风科技、远景能源等客户的历史需求计划订单转化率，公司按照将于2022年交付的客户需求计划的90%预测转化为收入23,444.64万元。

公司盈利预测销售价格是依据公司已签订的框架合同、在手订单、新产品报价单等确定，2022年产品价格整体低于2021年度。

各个客户的具体情况如下：

① 金风科技

金风科技为公司报告期内重要的客户之一，2022年1-6月，公司已经对金风科技实现收入12,149.13万元；2022年7-12月，预计实现收入15,419.78万元，其中，客户订单支持的金额为695.80万元，客户需求支持的金额为11,443.43万元，预测金额为3,280.55万元，2022年全年预计实现收入27,568.91万元，较2021年增长22.00%。

② 明阳智能

2021年，公司已经成功完成对明阳智能小批量供货以及大批量供货。2022年1-6月，公司已经对明阳智能实现收入2,852.83万元；2022年7-12月，预计实现收入8,090.73万元，其中，客户订单支持的金额为2,403.50万元，客户

需求支持的金额为 2,324.48 万元，预测金额为 3,362.74 万元，2022 年全年预计实现销售收入 10,943.56 万元，较 2021 年增长 2,277.64%。

③ 东方风电

东方风电为公司报告期内重要的客户之一，2022 年 1-6 月，公司已经对东方风电实现收入 1,246.79 万元;2022 年 7-12 月，预计实现收入 9,482.89 万元，其中，客户订单订单支持的金额为 6,632.45 万元，客户需求支持的金额为 2,397.63 万元，预测金额为 452.81 万元，2022 年全年预计实现销售收入 10,729.68 万元，较 2021 年下降 33.93%。

④ 远景能源

远景能源作为公司长期稳定客户，2022 年 1-6 月，公司已经对远景能源实现收入 2,404.32 万元；2022 年 7-12 月，预计实现收入 7,337.66 万元，其中，客户订单支持的金额为 2,165.84 万元，客户需求支持的金额为 5,171.82 万元，2022 年全年预计实现收入 9,741.98 万元，较 2021 年下降 32.96%。

⑤ 中车风电

2022 年 1-6 月，公司已经对中车风电实现收入 879.99 万元；2022 年 7-12 月，预计实现收入 6,964.33 万元，其中，客户订单支持的金额为 5,765.82 万元，客户需求支持的金额为 1,189.41 万元，预测金额为 9.10 万元，2022 年全年预计实现收入 7,844.32 万元，较 2021 年下降 233.40%。

2) 客户合同及订单和需求的覆盖比率

公司 2022 年 1-6 月已实现收入，预计实现交付的合同及订单、客户产品需求情况，与公司 2022 年度预测主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

序号	客户	金额	合同及订单和需求金额	覆盖比例
1	金风科技	27,568.91	24,288.36	88.10%
2	明阳智能	10,943.56	7,580.82	69.27%
3	东方风电	10,729.68	10,276.88	95.78%
4	远景能源	9,741.98	9,741.98	100.00%
5	中车风电	7,844.32	7,835.22	99.88%
6	其他客户	2,690.65	2,283.13	84.85%
合计		69,519.11	62,006.39	89.19%

如上表，公司预计 2022 年度主营业务收入主要来自于公司的既有客户，合

同、订单和需求覆盖率总体达到 89.19%，其中东方风电、远景能源和中车风电覆盖率均超过 95%，明阳智能覆盖率 69.27%，相对较低，主要系暂未下达明确订单所致。

3）营业成本及毛利率

公司营业成本系依据单位产品生产成本和预测销售量进行预测。营业成本包括直接材料成本、直接人工成本、制造费用成本。其中直接材料主要依据产品 BOM 及 2022 年 1-7 月材料采购价格、2022 年原材料招标价格/询价数据等进行预测；直接人工主要依据生产人员编制计划和工资计划进行预测；制造费用中生产管理人员工资及福利费根据生产管理人员编制和工资计划等进行预测，折旧费根据公司现有资产情况和 2022 年 7-12 月预计增减固定资产价值以及采用的折旧政策等进行预测，其他费用依据历史资料及变动趋势进行预测。

2022 年预测营业收入和营业成本分别为 69,667.15 万元和 53,008.07 万元，2022 年公司综合毛利率根据预测营业收入和营业成本计算得出，为 23.91%，较 2021 年下降 0.66 个百分点。

（三）结合“抢装潮”过后供求关系缓和等上下游供求关系变化情况，分析期后主要各功率产品的单价和毛利率变动情况，是否存在进一步下滑情形，结合最新在手订单等情况分析说明 2022 年全年业绩是否存在大幅下滑风险，针对该情况进行充分风险提示

1. 结合“抢装潮”过后供求关系缓和等上下游供求关系变化情况，分析期后主要各功率产品的单价和毛利率变动情况，是否存在进一步下滑情形

（1）“抢装潮”过后供求关系缓和等上下游供求关系变化情况

客户需求方面，根据金风科技定期报告、投资者关系活动记录表等信息披露文件公布的统计数据，2021 年，国内公开招标市场新增招标量 54.15GW，较 2020 年同比增长 74.9%；2022 年第一季度，国内公开招标市场新增招标量高达 24.7GW；截至 2022 年 5 月末，2022 年第二季度国内招标规模已达到 17.70GW，2022 年 1-5 月累计已高达 42.40GW。从 2022 年全年来看，“抢装潮”过后，市场需求整体保持健康增长态势。

原材料采购方面，公司所需采购的原材料整体供应较为充足。公司采购原材料主要包括齿轮及齿轮轴、铸件、锻件、电机及轴承、润滑油等，其中，齿轮及齿轮轴、铸件、锻件、电机均为定制化生产，相关上游产业发展较为成熟，供应

充足；轴承、润滑油主要为标准件，市场供应亦较为充足，同时，随着疫情管控措施的逐步调整，公司主要供应商的生产情况已经逐步恢复正常。

(2) 期后主要各功率产品的单价和毛利率变动情况，是否存在进一步下滑情形

1) 期后风电偏航减速器单价和毛利率变动情况

2022 年 1-6 月，公司各功率风电偏航减速器产品的平均价格预计较 2021 年有所下降，主要系因风电行业长期降本的需求，客户需求有所调整，平台化机型占比上升所致。

产品毛利率方面，风电偏航减速器产品毛利率整体有所波动，一方面主要系部分旧型号 2MW 产品毛利率有所下降，另一方面主要系随着新产品、大兆瓦产品的推出，收入占比的逐步提升所致。

2) 期后风电变桨减速器单价和毛利率变动情况

2022 年 1-6 月，公司各功率风电变桨减速器产品的平均价格预计较 2021 年整体有所上升，主要系随着新产品的推出，大兆瓦产品占比上升，3MW 及以上功率的产品占比达到 92.73%，4MW 及以上功率的产品占比达到 73.45%，均较 2021 年的 71.52%和 30.88%有所提升，使得销售单价上升。

产品毛利率方面，风电变桨减速器产品毛利率整体波动较小，一方面系不同兆瓦产品的毛利率有所波动，另一方面系大兆瓦、高毛利的产品占比有所上升所致。

2. 结合最新在手订单等情况分析说明 2022 年全年业绩是否存在大幅下滑风险，针对该情况进行充分风险提示

(1) 公司客户合同及订单、客户需求情况

公司预计将于 2022 年 7-12 月完成交付的客户合同及订单、客户需求情况如下：

单位：万元

客户名称	客户合同及订单	需求	合计
金风科技	695.80	11,443.43	12,139.23
东方风电	6,632.45	2,397.63	9,030.08
远景能源	2,165.84	5,171.82	7,337.66
中车风电	5,765.82	1,189.41	6,955.23

明阳智能	2,403.50	2,324.48	4,727.98
其他	892.57	917.86	1,810.43
合计	18,555.99	23,444.64	42,000.63

公司预计将于 2022 年 7-12 月完成交付的客户合同及订单、客户需求合计 42,000.63 万元，其中客户合同及订单 18,555.99 万元，需求 23,444.64 万元，公司 2022 年 7-12 月预计实现收入 49,513.35 万元，合同及订单、需求金额占预计实现收入的 84.83%，合同或订单和客户需求整体较为充足。

综上，客户对公司需求保持持续增长，公司持续取得主要客户的合同、订单及采购需求。

(2) 2022 年盈利预测情况

公司预测 2022 年实现营业收入 69,667.15 万元，同比上升 8.97%；预测 2022 年度净利润 6,516.24 万元，同比上升 2.24%；预测 2022 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 5,449.16 万元，同比下降 1.54%。

(3) 2022 年全年业绩是否存在大幅下滑风险及风险提示

报告期内，公司实现归属于母公司所有者净利润分别为835.56万元、7,994.38万元、6,373.72万元和1,750.29万元。其中2022年1-6月，公司营业收入、净利润和扣非后归属于母公司股东的净利润同比下滑37.16%、45.93%和71.00%，主要系受到国内疫情反复、客户机型调整以及市场需求阶段性不足等因素导致公司收入下滑，同时产品价格下降和产品销售结构变化导致公司毛利率下滑。若2022年因为疫情反复影响公司客户的采购需求或公司的原材料供应导致产品交付未达预期，或者是因行业整体需求出现下降等，可能导致公司2022年业绩出现大幅下滑的风险。

（四）报告期内及报告期后导致发行人业绩下滑的因素是否影响发行人持续经营能力

1. 报告期内及报告期后公司经营业绩

2019 年-2022 年上半年公司业绩情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	20,074.38	-37.16%	63,935.08	28.72%	49,668.38	438.21%	9,228.51
综合毛利率	22.32%	下降 2.93 个百分点	24.57%	下降 3.82 个百分点	28.39%	上升 4.60 个百分点	23.79%

扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	914.41	-71.00%	5,534.18	-27.41%	7,623.83	1,605.82%	446.93

公司2020年经营业绩较2019年大幅增长，营业收入同比增长438.21%，综合毛利率上升4.60个百分点，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增长1,605.82%。公司2021年业绩较2020年业绩下滑，虽然营业收入同比增长28.72%，但是综合毛利率下降3.82个百分点，扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润下降27.41%。2022年1-6月，公司经营业绩较上年同期下滑，营业收入同比减少37.16%，综合毛利率下降2.93%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润减少71.00%。整体而言，2021年度、2022年上半年公司经营业绩出现下滑。

2. 报告期内及报告期后导致公司业绩下滑的因素

2022 年 1-6 月导致公司业绩下滑的因素详见本说明一（二）。

2021 年公司经营业绩下滑受到以下几方面因素影响：

(1) 毛利率下降

2020 年陆上“抢装潮”结束后，风机价格走低，在风电行业降成本的趋势下，公司风电产品降价幅度较大，公司产品的成本虽有一定幅度下降，但单位成本降幅低于销售单价的降幅，导致公司本期综合毛利率较上年下降 3.82 个百分点。

(2) 研发和管理投入增加

2021 年度，随着公司生产经营规模持续扩大，为保持竞争力，公司进一步加大了研发投入，研发费用率由 2020 年的 2.22%上升至 4.35%，研发费用增长 1,678.64 万元；公司为进一步提升管理效率，增加了管理部门的人员配置，管理费用率由 2020 年的 4.00%上升至 4.97%，管理费用增长 1,190.02 万元。

综上所述，报告期内和报告期后导致公司经营业绩下滑的因素主要包括产业政策和客户需求、新冠疫情、毛利率下降、研发和管理投入增加等。

3. 相关因素是否影响公司持续经营能力

(1) 产业政策和客户需求

2022 年上半年受到抢装潮后风电项目开发进度放缓和新冠疫情影响，公司客户需求存在阶段性下滑，但 2022 年上半年风电装机招标量创历史记录，公司客户需求从 2022 年第二季度以来快速恢复。长期来看，在国家“碳达峰、碳中和”和加快建设现代能源体系战略背景下，风电产业将保持高景气度，公司客户

需求预计将长期保持较高水平。

(2) 新冠疫情影响

2022 年上半年公司供应商集中的山东、长三角等地区均发生了较为严重的疫情，对于公司的正常采购、生产和销售造成了较大影响。如果国内新冠肺炎疫情出现反复，则可能导致公司及其客户、供应商停工或者开工率下降，影响下游风电整机制造企业对公司产品采购、上游原材料供应会不稳定甚至中断、下降，进而对公司未来经营发展造成重大不利影响。

(3) 毛利率下降

在风电产业降本压力逐级传导的背景下，2021 年、2022 年上半年公司面临一定的产品降价压力。公司主要通过创新研发匹配客户的需求以改善产品结构，提升高单价、高毛利大功率风电减速器产品的占比，保持各产品的平均单价水平基本稳定。此外，公司也通过研发改善产品设计、外部控制采购成本、提高运营效率等方式，控制产品成本上涨。

未来公司若采取无法有效措施对冲风电产业降本压力，毛利率继续下降，则对公司持续经营能力产生不利影响。

(4) 研发和管理投入增加

2019 年-2022 年上半年，公司研发费用分别为 417.40 万元、1,105.01 万元、2,783.65 万元和 1,578.27 万元，占营业收入的比例分别为 4.52%、2.22%、4.35%和 7.86%；管理费用分别为 637.50 万元、1,986.37 万元、3,176.39 万元和 1,281.74 万元，占营业收入的比例分别为 6.91%、4.00%、4.97%和 6.38%。2021 年以来公司进一步加大了研发投入、增加了管理部门的人员配置，相关研发、管理投入保持在较高水平，有助于增强公司的核心竞争力，提高市场份额，进一步提高生产经营规模，有利于公司提高经营业绩。

(五) 核查程序及核查意见

我们针对相关问题实施了以下核查程序：

1. 对公司管理层进行访谈，了解公司业绩变化情况，2020 年陆上“抢装潮”和 2021 年海上“抢装潮”对公司的影响情况，了解公司产品价格的变动趋势以及影响因素。

2. 通过访谈及向客户获取资料，了解“抢装潮”给行业的影响，以及未来的变化趋势。

3. 访谈公司高级管理人员，了解公司在主要客户的市场份额变化情况、市场空间、市场竞争态势以及未来业绩成长性。

我们针对公司盈利预测实施了以下核查程序：

1. 查询风电行业政策文件、行业研究报告、上市公司公告等文件，了解风电行业最新发展形势；了解国家及地方对公司所处行业的法律法规、监管、财政、经济状况或国家宏观调控政策是否将发生重大变化；

2. 通过国家统计局、全国银行间同业拆借中心等网站查询报告期内国家利率、生产者价格指数等指标，了解利率、通货膨胀水平等是否将发生重大变化；

3. 对公司主要管理层进行访谈，了解公司近期经营战略规划、公司组织结构、股权结构及治理结构是否将发生重大变化；

4. 查阅公司三会文件和公告，了解公司的各项经营计划、资金计划及投资计划等的开展情况；查阅公司自银行取得的授信额度文件，对公司财务人员进行访谈，了解公司现金流管理相关措施；了解公司的经营计划、资金计划及投资计划等是否安排得当，是否能够顺利执行；

5. 查询公开市场的钢材期货价格走势、现货价格走势以及铁矿石价格走势，结合公司原材料采购价格进行分析，了解公司经营所需的能源和主要原材料供应及价格是否将发生重大波动；

6. 查阅了公司 2022 年度取得的中标通知书、与客户签署的框架协议、合同订单、客户的需求计划等资料，访谈公司主要客户，取得公司需求计划实现销售收入的转化率历史数据，复核公司销售预测的准确性；

7. 将公司预测的 2022 年度主要业绩指标与 2021 年进行对比分析，并结合行业发展态势、市场需求情况，分析公司预测的主要业绩指标及其变动是否合理；

8. 获取公司报告期内的产能数据、产量统计表、固定资产清单及明细账，对公司生产规模、生产能力情况进行分析及测算，复核是否与 2022 年预测产品销售情况相匹配；

9. 关注是否存在其他人力不可抗拒及不可预见因素对公司造成重大不利影响的情形。

经核查，我们认为公司符合成长型创新创业企业的定位；公司业务数据和财务指标在 2022 年 4-6 月有所好转，存在好转迹象；公司已对 2022 年全年业绩大幅下滑风险进行风险提示；公司盈利预测假设合理，预测计划执行具有可行性。

（五）请相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

1. 质控部门已经按照《会计师事务所质量管理准则第 5101 号——会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》建立了相应的质量控制制度，同时遵照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制复核人员针对项目组就上述事项的核查工作实施了如下质量控制工作：

(1) 查阅了项目组获取的公司主要客户签订的合同及在手订单，复核了项目组对公司业绩下滑的核查底稿；

(2) 查阅了项目组获取的公司报告期各期及 2022 年以来的产品收入明细表及产品销量变动底稿，复核了产品销量变动的原因的合理性；

(3) 查阅了项目组取得的新冠疫情、市场需求、供求关系等相关资料，结合上述资料复核项目组关于公司业绩下滑和成长性结论的充分性；

(4) 审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询，复核了本次问询函回复中，与业绩下滑和成长性相关的核查底稿。

2. 通过上述质量控制工作，质控部门得出以下结论

质控部门就公司关于业绩下滑及成长性等相关事项主要核查程序所涉工作底稿进行了复核并履行了必要的质量把控工作，质控部门认为，根据项目组实施的核查程序，项目组得出的核查结论是适当的。

二、关于主要客户

申报材料显示：

（1）报告期内，公司主营业务收入中对前五大客户的销售收入分别为 9,157.45 万元、46,610.13 万元和 59,844.44 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 99.61%、94.03%和 93.84%，客户集中度较高；

（2）发行人对大部分主要客户在报告期内开始大批量供货。

请发行人：

（1）分析公司与主要客户合作的稳定性及判断依据，“抢装潮”过后与主要客户合作变动情况及原因；

（2）结合报告期内新增客户开拓数量及销售收入，说明发行人市场开拓能力；

（3）说明发行人与主要客户在销售合同中关于销售价格的约定，产品售价是否存在随原材料价格变动而调整、同一产品价格逐年下降等约定，以及相关约定在实际执行中发生价格向下调整和向上调整的情况，进一步分析发行人的议价能力。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，请相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

请保荐人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第七条规定对发行人客户集中度情况发表明确意见。（问询函问题 2）

（一）分析公司与主要客户合作的稳定性及判断依据，“抢装潮”过后与主要客户合作变动情况及原因

1. 分析公司与主要客户合作的稳定性及判断依据

（1）报告期内，公司主要客户情况

报告期各期，公司主营业务收入中对前五大客户的销售收入分别为9,157.45万元、46,610.13万元、59,844.44万元和19,533.07万元，占当期主营业务收入的比例分别为99.61%、94.03%、93.84%和97.64%。

报告期各期，公司的前五大客户包括金风科技、东方风电、远景能源、运达股份、中车风电、哈电风能和明阳智能等，具体销售收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022年1-6月销售收入	占当年主营业务收入比例	2021年销售收入	占当年主营业务收入比例	2020年销售收入	占当年主营业务收入比例	2019年销售收入	占当年主营业务收入比例
1	金风科技	12,149.13	60.73%	22,597.93	35.43%	7,565.67	15.26%	101.72	1.11%
2	明阳智能	2,852.83	14.26%	460.27	0.72%	-	-	-	-
3	远景能源	2,404.32	12.02%	14,530.92	22.79%	10,799.75	21.79%	1,061.29	11.54%
4	东方风电	1,246.79	6.23%	16,238.69	25.46%	17,229.81	34.76%	3,866.80	42.06%
5	中车风电	879.99	4.40%	2,352.85	3.69%	1,887.00	3.81%	-	-
6	哈电风能	247.88	1.24%	1,625.99	2.55%	8,412.41	16.97%	3,933.66	42.79%
7	运达股份	223.19	1.12%	4,124.06	6.47%	2,602.50	5.25%	193.98	2.11%
合计		20,004.13	99.99%	61,470.44	96.39%	48,497.14	97.84%	9,157.45	99.61%

如上表，公司与主要客户的交易规模整体呈上升状态。公司对哈电风能销售金额在2021年同比有所下降，主要系其在被哈电集团重组后，业务尚处于整合阶段所致。

(2) 报告期内，公司与主要客户采购份额变化情况

报告期内，公司主要客户向不同供应商采购份额或排名的具体情况如下表所示：

项目	合作起始时间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金风科技	2017 年	前两名	前两名	前三名	-
东方风电	2012 年	60%-70%	60%-70%	60%-70%	50%左右
远景能源	2015 年	前两名	前两名	前三名	前三名
运达股份	2019 年	-	15%-20%	15%-20%	5%左右
中车风电	2019 年	前两名	第二大	第三大	-
哈电风能	2013 年	第一大	第一大	第一大	第一大
明阳智能	2021 年	前三名	开始大批量供货	-	-

如上表，公司与主要客户东方风电、远景能源、金风科技和哈电风能有限公司及其下属企业（以下简称哈电风能）分别自 2012 年、2015 年、2017 年和 2013 年已经开始合作，2019 年，公司成功开发浙江运达风电股份有限公司（300772.SZ）及其下属企业（以下简称运达风电）和中车风电客户，2021 年，公司成功开发明阳智能客户，已经成为公司的主要客户之一。

报告期内，东方风电与公司已经保持较为深入的合作，采购份额整体较为稳定，其他主要客户对公司的采购份额整体保持增长。

(3) 公司的主要客户合作具有稳定性的判断依据

报告期内，公司与主要客户建立了稳定、持续的合作关系，主要系：1) 基于风电行业特点和要求，合格供应商认证时间相对较长，下游客户不会轻易更换供应商，风电整机制造商与零部件供应商合作关系较为稳定；2) 公司产品质量、技术水平和交付能力等满足客户需求；3) 公司主要客户均处于行业领先位置，自身经营状况良好，在碳中和背景下，客户需求持续旺盛。具体分析如下：

1) 基于行业特点和要求，风电整机制造商与零部件供应商合作关系较为稳定

风电偏航减速器、风电变桨减速器属于风电机组核心部件之一，风机制造商客户对于风电减速器的质量要求较高，普遍建立了完善、严格的供应商准入体系。通常情况下，公司进入风机制造商客户合格供应商名录需经历 2-3 年的验证周期，客户开发新供应商需要的时间较长、成本较高，因此下游客户不会轻易更换供应商。

报告期内，公司与主要风机制造商客户合作关系良好稳定，均有意愿保持稳定合作。

2）公司产品质量、技术水平和交付能力等满足客户需求

报告期内，公司通过稳定的产品交付、可靠的产品质量，较好的满足了客户的需求，取得了客户的认可；同时，公司产品技术水平能够充分满足客户需求，公司根据客户需求对产品技术方案不断优化，并能够快速响应客户需求进行定制化研发，报告期内为客户定制化研发54款新型号风电减速器产品，提高了客户满意度并增强客户粘性，带动客户采购比例及公司市场份额不断提升。

未来，随着公司本次募集资金投资项目中“精密风电减速器生产建设项目”、“研发中心建设项目”的实施，公司的生产规模、产品质量和技术水平将得到进一步提高，从而不断提升公司在风电减速器领域的竞争优势与竞争地位，有助于公司进一步保持与客户稳定的合作关系。

3）公司与主要客户合作稳定性的具体判断依据

公司与金风科技、东方风电、远景能源、运达股份和中车风电等客户合作稳定性的判断依据，具体分析如下：

① 金风科技

金风科技（股票代码：002202.SZ），在国内风电市场占有率连续 11 年排名第 1，2021 年全球风电市场排名第 2，在行业内多年保持领先地位。2019-2022 年 1-6 月，金风科技营业收入分别为 382.45 亿元、562.65 亿元、505.71 亿元和 166.63 亿元。

公司于 2017 年开始与金风科技进行合作，2019 年末开始向金风科技大批量供货。报告期内，公司对金风科技销售收入分别为 101.72 万元、7,565.67 万元、22,597.93 万元和 12,149.13 万元，整体呈增长趋势。

公司开始对金风科技大批量供货后，份额持续上升，一方面系金风科技对公司产品交付满意度较高，公司荣获金风科技 2020 年度优秀交付奖，另一方面技术设计和产品方案均取得了金风科技的高度认可，荣获金风科技 21 号工程突出供应商等荣誉。

报告期内，公司已经成为金风科技排名前两名的供应商，2022 年 1-6 月，公司已经对金风科技实现收入 12,149.13 万元，公司预计 2022 年全年对金风科技实现收入 27,568.91 万元。

② 东方风电

东方风电为上市公司东方电气（股票代码：600875.SH）控股子公司。根据BNEF统计数据，东方风电于2019-2021年度均位列国内前10大风机制造商，行业地位较高。2019-2021年，其风电新增装机量由1.00GW增长至3.37GW，增幅为237.00%，对于风电减速器需求持续稳定且增长较快。根据东方电气定期报告，2019-2022年1-6月，东方风电的营业收入分别为40.26亿元、75.39亿元、125.31亿元和67.58亿元。

公司与东方风电长期保持稳定的合作关系。报告期内，公司实现对东方风电供货3,866.80万元、17,229.81万元、16,238.69万元和1,246.79万元，供货份额在2020年度和2021年达到60%-70%左右水平，持续保持较高的水平。

报告期内，公司保持为东方风电较高的采购份额，2022年，公司已经与东方风电签署为期三年的战略合作协议，2022年1-6月，公司已经对东方风电实现收入1,246.79万元，公司预计2022年全年对东方风电实现收入10,729.68万元。

③远景能源

远景能源成立于 2008 年 3 月，注册资本 1.65 亿美元，为 ENVISION ENERGY INTERNATIONAL LIMITED 控股子公司。根据 BNEF 统计数据，远景能源于 2019-2021 年度均为国内第 2 大风机制造商。公司于 2015 年开始与远景能源进行合作，于 2018 年开始向远景能源大批量供货，供应情况受到了远景能源的较高评价。

报告期内，公司对远景能源销售收入分别为 1,061.29 万元、10,799.75 万元、14,530.92 万元和 2,404.32 万元，同时对远景能源供货份额排名前列，实现持续快速增长，已成为排名前两位的风电减速器供应商。

报告期内，公司对远景能源份额逐步增长，2022年1-6月，公司已经对远景能源实现收入2,404.32万元，公司预计2022年全年对远景能源实现收入9,741.98万元。

④运达股份

根据 BNEF 统计数据，运达股份（股票代码：300772.SZ）2019-2020 年度均位列国内前 5 大风机制造商，2021 年位居国内第 3 大风机制造商。根据运达股份年度报告，2019-2021 年度，运达股份营业收入分别为 50.10 亿元、114.78 亿元和 160.41 亿元。

经过前期技术交流，基于公司经营规模增长、产能扩大、行业口碑提升等方

面综合实力的增强，公司于 2019 年开始与运达股份合作，并取得金额合计 2,424.69 万元的大批量订单；公司于 2019 年完成 193.98 万元供货，占运达股份 2019 年度风电减速器产品采购份额较小，2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司对其分别供货 2,602.50 万元、4,124.06 万元和 223.19 万元，2020 年和 2021 年占运达股份同期风电减速器产品采购份额约 15%-20%。

⑤中车风电

中车风电 2020 年吊装规模为 3.84GW，占市场份额的 7%；吊装规模同比 2019 年增长 3.19GW，增幅高达 490.77%，市场份额上升 5 个百分点，是 2020 年度中国风电市场装机增幅最高的企业，也是市场份额上升幅度最大的企业。2021 年，中车风电吊装规模为 3.00GW，继续位居市场前十名。

经过前期技术交流，2020 年公司开始与中车风电合作，并在当年完成小批量供货和大批量供货，合计供货 1,887.00 万元，成为中车风电的第三大风电减速器供应商；2021 年，公司完成供货合计 2,352.85 万元，成为中车风电第二大风电减速器供应商，同时具有较大增长空间。

报告期内，公司与中车风电的合作逐步提升，2022 年 1-6 月，公司已经对中车风电实现收入 879.99 万元，公司预计 2022 年全年对中车风电实现收入 7,844.32 万元。

综上，公司与主要客户均已经有较长时间的合作关系，主要客户对公司的采购份额整体保持提升，公司的客户均属于行业领先企业，随着公司规模的逐步扩大、行业地位的提升等，公司产品质量、技术水平和交付能力等持续满足客户需求，公司与主要客户的合作持续深入，且均有意愿保持长期的合作，同时，基于风电行业上下游合作关系较为稳定的特点，公司与主要客户合作具有稳定性。

2. “抢装潮”过后与主要客户合作变动情况及原因

根据 GWEC 发布的《全球风能报告 2022》，2020 年度我国风电装机量达到 54.43GW，2021 年度我国风电装机量达到 47.57GW，2022 年，在陆上和海上“抢装潮”结束后，中国风电装机量将重新恢复增长态势，预计规模达到 50GW，具体情况如下：

单位：GW

项　目	2020 年	2021 年	2022E	2023E	2024E	2025E
中国风电新增装机量	54.43	47.57	50.00	55.00	58.00	60.00

随着陆上和海上“抢装潮”结束，我国风电行业的发展依然保持较为健康的态势，公司与客户合作整体保持增长，具体情况如下：

（1）2021 年与主要客户合作变化情况

单位：万元

主要客户名称	2021年度	2020年度
金风科技	22,597.93	7,565.67
明阳智能	460.27	-
远景能源	14,530.92	10,799.75
东方风电	16,238.69	17,229.81
中车风电	2,352.85	1,887.00
运达股份	4,124.06	2,602.50

2021年，主要系公司凭借产品质量以及交付满意度，行业知名度持续提升，客户采购份额持续增长或稳定在较高水平，其中金风科技增长15,032.26万元，远景能源增长3,731.17万元，同时公司持续取得东方风电、运达股份等主要客户的订单，具体分析如下：

1）金风科技

2021年，公司对金风科技收入较2020年增长15,032.26万元，增幅为198.69%，其中：销售量增长8,669台，主要系公司开始向金风科技大批量供货后，双方合作良好，公司荣获金风科技2020年度优秀交付奖和21号工程突出供应商等奖项荣誉，并在2021年与金风科技进一步深化合作，占金风科技风电采购份额保持增长。

2）远景能源

2021年，公司对远景能源收入较2020年增长3,731.17 万元，增幅为34.55%，其中：销售量增长3,414台，公司与远景能源合作良好，逐步深化与远景能源的合作，采购份额持续增长，销售量明显提升。

3）东方风电

公司与东方风电长期保持稳定的合作关系。2020年和2021年，公司实现对东方风电供货17,229.81万元和16,238.69万元，供货份额在2020年度和2021年达到60%-70%左右水平，持续保持较高的水平。

4）哈电风能

公司对哈电风能销售金额在2021年同比有所下降，主要系其在被哈电集团重组后，业务尚处于整合阶段所致。

同时，2021年，公司成功开发了明阳智能等客户，实现460.27万元收入，同时公司持续取得东方风电、运达股份等主要客户的订单，合作关系较为稳定。

(2) 2022 年 1-6 月与主要客户合作变化情况

单位：万元

主要客户名称	2022年1-6月	2021年1-6月
金风科技	12,149.13	8,790.90
明阳智能	2,852.83	-
远景能源	2,404.32	5,770.41
东方风电	1,246.79	13,677.50
中车风电	879.99	689.85
运达股份	223.19	1,073.89

2022年1-6月，受国内疫情反复、风电机型调整和市场需求阶段性不足等因素影响，对公司与东方风电、远景能源和运达股份等客户的销售收入造成影响。

随着疫情管控措施的调整，公司与主要客户的合作逐步恢复，详细说明见本说明一（二）3(3)。

综上，随着陆上和海上“抢装潮”结束，公司与主要客户继续保持稳定合作，2022年1-6月，受“抢装潮”结束后机型变化以及新冠肺炎疫情的影响，部分客户收入同比有所下降，但公司与主要客户的在手订单充足，合作关系稳定向好。

(二) 结合报告期内新增客户开拓数量及销售收入，说明发行人市场开拓能力

1. 报告期内新增客户开拓数量及销售收入

报告期内新增客户开拓数量及销售收入贡献情况如下表所示：

单位：万元、台

序号	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	运达股份	223.19	4,124.06	2,602.50	193.98
2	中车风电	879.99	2,352.85	1,887.00	-
3	华仪风能	-	857.52	496.46	-
4	西门子-歌美飒	-	786.40	8.05	-
5	明阳智能	2,852.83	460.27	-	-
6	三一重能	-	187.48	-	-
新增客户收入		3,956.01	8,768.58	4,994.01	193.98
营业收入		20,074.38	63,935.08	49,668.38	9,228.51

序号	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
新增客户收入占营业收入的比重		19.71%	13.71%	10.05%	2.10%
新增客户数量		6	6	4	1

2019-2022年1-6月，公司合计新增客户数量6家，新增客户收入占当年营业收入的比重分别为2.10%、10.05%、13.71%和19.71%，呈逐年上升趋势，公司在报告期内新增客户持续为公司贡献收入来源。

2. 公司市场开拓能力

风电偏航减速器、风电变桨减速器属于风电机组核心部件之一，风机制造商客户对于风电减速器的质量要求较高，普遍建立了完善、严格的供应商准入体系。

报告期内，公司持续进行客户开发，通过认证进入各家主要风机制造商的供应链体系，并逐步成为各家风机制造商的主要供应商。

公司高度重视客户关系，采取了明确有效的开拓新客户的措施，以及拓展现有客户的具体措施。报告期内，公司市场开拓能力的具体表现如下：

(1) 公司具备持续开发新产品能力，与主要客户保持紧密合作

公司密切关注下游市场需求变化。公司在业务开展过程中，与下游客户保持紧密沟通，在对客户需求深入了解的基础上进行产品方案设计与选择、技术参数的调整等。同时，公司了解市场需求变化与技术发展情况。公司专注于风电专用减速器的研发，有较为深厚的技术积累。除进行新产品开发外，公司根据行业技术发展趋势进行针对性的研发布局，为后续产品开发积累技术储备。

报告期内，公司持续进行新产品开发，为下游风电整机制造商客户定制化研发风电减速器产品，通过产品创新不断提升自身竞争力，带动收入规模不断增长，创新驱动发展成效显著。同时，公司已有多款在研项目，预期可以产生可观的经济效益，带动公司业务的进一步增长。

通过新产品研发投入，维持核心客户满意度，加强与核心客户的技术合作以及稳定的产品供应，保持较强的合作粘性，是公司稳定客户关系的途径。

(2) 公司产能逐步提升，满足客户的需求

报告期内，公司通过引入先进设备并对工装进行改进提高瓶颈工序生产效率、不断扩大生产场地、增加设备投入金额及投产时间、新增熟练员工并通过培训提升员工技能及经验，主要产品产能分别为4,651台、19,977台、27,200台和13,500，最近三年年均复合增长率为141.83%，产能不断提升，满足客户对产品的需求。

进一步，公司拟通过精密风电减速器生产建设项目扩大公司主要产品的生产规模，解决公司面临的产能不足问题，同时全面提升公司生产设备的制造工艺水平，从而进一步提高公司产品质量和生产效率，满足新增客户的需求，提升公司风电减速器产品品类、质量和核心竞争力，实现可持续发展。

(3) 不断开发境内和境外新增客户

公司不断开拓境内及境外市场新增客户。

海外客户方面，公司不断推进与多家海外知名风电企业的业务合作，目前具体进程为：①GE：客户已完成产品生产工厂审核；②德国恩德：已初步完成产品生产工厂审核，目前正在就技术文件、质量文件进行最终沟通确认；③印度阿达尼集团：已与公司确定合作关系，拟签署采购合同；④韩国斗山：已与公司就技术、质量、商务等内容进行了实质性沟通，待公司中标客户项目后正式合作。

同时，公司也进一步深化境内市场客户资源的开发，目前正在接触上海电气，联合动力等排名行业前列的客户。

(4) 新开发客户及存量客户采购份额保持上升，在手订单和客户需求较为充足

报告期内，主要客户对公司的采购份额或排名的具体情况如下表所示：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东方风电	60%-70%	60%-70%	60%-70%	50%左右
远景能源	前两名	前两名	前三名	前三名
哈电风能	第一大	第一大	第一大	第一大
金风科技	前两名	前两名	前三名	-
运达股份	-	15%-20%	15%-20%	5%左右
中车风电	前两名	第二大	第三大	-
明阳智能	前三名	开始大批量供货	-	-

如上表，报告期内，主要客户对公司的采购份额整体呈上升或稳定状态。

通过持续市场开发与拓展，公司与东方风电、金风科技、远景能源、运达股份、中车风电等风机制造客户保持良好的合作关系。主要客户对公司的采购份额整体呈上升或稳定状态，同时在手订单和客户需求较为充足，公司市场开拓成果较为显著。

综上所述，公司拥有与客户需求相匹配的技术与产品研发实力，在深耕风电行业现有客户的情况下，开拓新客户的措施充分有效，通过新产品的研发和产能

的逐步提升，持续满足客户的需求，并持续开发新增客户需求，目前在手订单和客户需求较为充足，与主要客户的合作逐步深化，公司具备持续开发新客户资源的市场开拓能力。

（三）说明发行人与主要客户在销售合同中关于销售价格的约定，产品售价是否存在随原材料价格变动而调整、同一产品价格逐年下降等约定，以及相关约定在实际执行中发生价格向下调整和向上调整的情况，进一步分析发行人的议价能力

1. 说明公司与主要客户在销售合同中关于销售价格的约定，产品售价是否存在随原材料价格变动而调整、同一产品价格逐年下降等约定

公司销售订单主要通过招投标方式取得，主要采取成本加成并综合考虑市场竞争状况、客户合作情况的定价策略。

报告期内，公司与主要客户之间均针对每次销售单独签订销售合同，对后期合作销售价格不进行提前约定，不存在固定的价格调整机制及产品售价逐年下降等合同条款。双方根据市场供需状况及具体采购产品型号及数量协商确定价格。

报告期内，公司在销售合同中与主要客户的销售价格的约定情况如下：

客户名称	关于销售价格的条款
东方风电	合同设备价格包括但不限于与设备有关的一切税、费，即：技术服务费、技术资料费、税费、包装、保险费、合同及附件规定的试验或认证费用等一切相关费用。
远景能源	价格应为《采购说明书》或补充合同中载明的价格，包括应由卖方承担的包装、运输成本和任何及所有税项、税款、关税、保险或针对产品和服务征收的其他费用。可返还包装物的费用应忽略不计，返还该等包装物的费用应由乙方支付。 未经买方事先书面认可,不得变更采购说明书中约定的产品和服务价格
金风科技	公司与金风科技签订的供货合同通用条款，对产品价格的约定如下； 本合同所涉产品的名称、规格型号、单价等信息见合同专用条款。双方可根据实际业务情况重新签订或补充签订本合同的专用条款。 公司与金风科技签订的供货合同专用条款，对产品价格的约定如下； 本专用条款约定的产品单价和数量，有效期一年。 如在有效期过后，以上产品数量仍未执行完，则未执行完的数量自动作废，且双方互不就此承担任何违约和赔偿责任，买卖双方就双方协商一致内容变更形成新的专用条款
运达股份	单价已含 13%增值税，在本合同履行期内供方不得以任何理由，包括但不限于材料、人工等价格因素的变化而要求变更价格；若合同签订后，由于国家税收法律法规变化调整了增值税税率，则随国家法律法规调整合同增值税税率，不含税价格固定不变，并调整合同总价
哈电风能	合同产品价格包括但不限于与设备有关的一切税、费，即：技术服务费、技术资料费、税费、包装、运输、保险费、合同及附件规定的试验或认证费用等切相关费用。

客户名称	关于销售价格的条款
中车风电	供货清单中所列货物的净价是固定的，包括合同产品、技术资料、技术服务、运输、包装、装卸、安装、保险等所有费用
明阳智能	产品单价包含合同产品价格、技术资料费用、技术服务和售后服务费、零部件（如高强螺栓等）需要的第三方检测费用、零部件（如齿轮箱、发电机等）认证费用包装费、运输费（不区分地区）、运输保险费以及与本合同有关的所有税费（包括但不限于进口设备的关税、13%增值税），还包含随机备件（随机备件清单）、质保期内使用的备品备件的所有费用，配套使用的软件或其他辅助电子应用程序

如上表所示，公司与主要客户在销售合同中，不存在产品售价随原材料价格变动而调整、同一产品价格逐年下降等约定。

2. 相关约定在实际执行中发生价格向下调整和向上调整的情况

报告期内，公司在实际执行与主要客户的销售合同中，不存在发生价格向下调整和向上调整的情况，均按照合同约定的价格执行。

3. 进一步分析公司的议价能力

公司主要产品主要面向下游风机制造商，随着风电行业的不断发展，风机制造企业行业集中度不断提高。根据彭博新能源财经 BNEF 统计，2021 年，我国前十大风机制造商合计市场份额为96.63%，因风电产业链下游集中度较高等原因，下游厂家议价能力相对较强。

在合作过程中，基于风电行业对产品定制化及运行稳定性要求较高的情况，下游客户不会轻易更换供应商，公司与主要客户整体保持稳定合作。

基于上述行业基本现状，公司主要通过新产品开发、提升产能规模、提升产品质量以及开发新的客户资源等方面，提升自身的议价能力。

公司密切关注下游市场需求变化。公司在业务开展过程中，与下游客户保持紧密沟通，在对客户需求深入了解的基础上进行产品方案设计与选择、技术参数的调整等，报告期内为客户定制化研发 54 款新型号风电减速器产品，提高了客户满意度并增强客户粘性。

报告期内，公司主要产品产能分别为4,651台、19,977台、27,200台和13,500，最近三年年均复合增长率为 141.83%，产能不断提升且增长较快，公司通过引入先进设备并对工装进行改进提高瓶颈工序生产效率、不断扩大生产场地、增加设备投入金额及投产时间等，扩大生产规模，提升供货能力。

报告期内，对于影响风电减速器工作性能的关键生产环节，公司均主要通过自主生产完成，从而充分保证产品质量。公司通过在研项目的逐步实施和完成，

提高产品质量可靠性，提升了自身产品的竞争力和议价能力。

报告期各期末，公司客户数量分别为 7 家、10 家、12 家和 11 家，公司通过市场开拓，不断通过开拓新的客户资源，创造了更多的产品需求，在客户选择方面为自身创造了更多的空间。

整体来看，公司主要通过不断进行新产品开发、持续提升产能规模、保持产品质量以及开发新的客户资源等，维持自身的议价能力。

（四）核查程序及核查意见

我们实施了以下核查程序：

1. 访谈公司销售负责人及财务负责人，了解公司的经营情况、业务模式、销售流程，了解公司与主要客户的合作历史、订单获取方式、定价原则等；

2. 取得并查阅公司与主要客户签订的合同，核查关键合同条款；

3. 访谈公司实际控制人及高管，了解公司经营策略；评价公司与主要客户合作的稳定性及可持续性、公司经营可持续性；

4. 核查公司取得客户的途径，检查相关的招投标资料，判断交易背景的合理性。

经核查，我们认为(1) 公司与主要客户均已经有较长时间的合作关系，主要客户对公司的采购份额整体保持提升，公司的客户均属于行业领先企业，随着公司规模的逐步扩大、行业地位的提升等，公司与主要客户的合作持续深入，且均有意愿保持长期的合作，同时，基于风电行业上下游合作关系较为稳定的特点，公司与主要客户合作具有稳定性；(2) 公司拥有与客户需求相匹配的技术与产品研发实力，在深耕风电行业现有客户的情况下，开拓新客户的措施充分有效，通过产能的逐步提升，持续满足客户的需求，目前在手订单较为充足，与主要客户的合作逐步深化，公司具备持续开发新客户资源的市场开拓能力；(3) 报告期内，公司在实际执行与主要客户的销售合同中，不存在产品售价随原材料价格变动而调整、同一产品价格逐年下降等约定。

（五）请相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

1. 质控部门已经按照《会计师事务所质量管理准则第 5101 号——会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》建立了相应的质量控制制度，同时遵照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制

复核人员针对项目组就上述事项的核查工作实施了如下质量控制工作：

(1) 查阅了项目组获取的公司主要客户清单及合作背景资料，复核了项目组对报告期内公司主要客户合作稳定性说明的合理性；

(2) 查阅了项目组获取的公司报告期新增客户清单，复核了项目组新增客户的原因说明；

(3) 查阅了项目组获取的公司主要客户签订的合同中销售价格的约定，复核了项目组关于报告期公司主要客户产品价格变动原因分析，复核项目组对公司议价能力说明的合理性。

2. 通过上述质量控制工作，质控部门得出以下结论

质控部门就公司关于主要客户、新增客户、公司议价能力等相关事项主要核查程序所涉工作底稿进行了复核并履行了必要的质量把控工作，质控部门认为，根据项目组实施的核查程序，项目组得出的核查结论是适当的。

三、关于财务内控规范性

审核问询回复显示：

（1）公司财务误将金风科技正常销售的到货款作为合同尾款回款，导致需要开具全额保函的应收款部分确认为质保金，影响 2020 年度应收账款与其他非流动资产（应收质保金）项目重分类金额 406.09 万元，信用减值损失与资产减值损失项目重分类金额 21.37 万元；

（2）2020 年末，发行人客户山东国风在 2020 年末未出现明显的经营困难，质保金回收周期较长，因此对于已进入质保期的合同资产按 50%单项计提信用减值损失。发行人误将上述按照 50%比例单项计提减值准备的项目按照 3-4 年的应收账款及合同资产列示。上述分类差错影响发行人财务报表附注的列示。

请发行人说明公司会计基础工作是否规范，内部控制制度是否健全且被有效执行。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。（问询函问题 3）

（一）前述调整事项的具体情况、整改措施

1. 关于金风科技销售回款

根据公司 2019 年与金风科技销售合同约定：“卖方交付货物到达买方指定地点，经买方验收合格，并买方收到合同所列付款单据后 120 个自然日支付 95%合

同价款；本批次产品总价的 5%为尾款，本批次产品到达指定交货地点，买方验收合格并收到卖方依照本专用条款提供的单据和经过金风审核同意的保函后365个自然日内支付；保函有效期为 1825 个自然日”，2020 年度起与金风科技销售合同约定：“到货款：产品到达买方指定交货地点，买方验收合格并收到相关单据，且财务发票入账后 90 个自然日内，支付发票总价的 95.00%，付款方式为电汇、承兑、融资或其他；尾款：产品到达买方指定交货地点（或竣工）满 365 自然日，无质量问题，且见到 1825 天质保函，支付发票总价的 5%，付款方式为电汇、承兑、融资或其他”，即在信用期内支付 95%到货款，到货（或竣工）满 365 自然日后，客户支付剩余 5%尾款，公司以质量保函的形式作为产品质量保证。由于公司财务人员调整，对相关客户回款的实际背景未充分了解，在尚未开具质量保函的情况下，误将金风科技正常销售的到货款作为合同尾款回款处理，导致应收账款和其他非流动资产（应收质保金）明细划分以及对应计提信用减值损失和资产减值损失的分类披露有误。而金风科技因尚未收到公司开具的质量保函，因此将交易额尾款直接作为质保金扣留未付，待公司开具质量保函后支付该尾款，导致双方在对质保金的认定统计口径上产生差异。前述差错对相关项目的影响如下：

单位：万元

报表项目	调整前	调整金额	调整后
应收账款	15,359.99	-406.09	14,953.91
其他非流动资产	2,865.34	406.09	3,271.43
信用减值损失	-666.43	21.37	-645.04
资产减值损失	-239.44	-21.37	-260.82

上述调整，对公司净利润无影响。

2. 关于山东国风质保金

2020 年末，公司将应收山东国风风电设备有限公司（以下简称国风风电）已进入质保期的质保金按照 50%比例单项计提信用减值损失，但由于疏忽误披露为按账龄组合计提，即误将按照 50%比例单项计提减值准备的项目按照 3-4 年的应收账款及合同资产列示。该事项对报表项目不存在影响，2021 年已对上述披露错误进行了更正。

3. 整改措施

针对上述情形，公司高度重视、积极整改，具体整改情况如下：

(1) 公司财务部门进行了深刻内部检讨并充分自查，确保其他客户的到货款、质保金收回的会计处理准确；

(2) 针对客户回款，由销售部门统计到货款及尾款回款，并由财务部门复核，财务对到货款及质保金回款分科目分别入账核算，并按期对账，避免类似差错的发生；

(3) 针对坏账计提问题，已形成由财务部应收会计底表编制-财务主管复核-财务部长复核-财务总监复核的三级复核流程；

(4) 公司财务总监、内审部门将加强财务记录的抽查核对工作，发现问题及时纠正并对责任人员进行相应处罚；

(5) 公司已建立健全财务信息复核机制，完善财务信息多级复核流程，并不断提高财务部、内审部员工的专业能力，加强配合，以保证会计处理及财务信息披露的准确性。

(二) 公司会计基础工作是否规范，内部控制制度是否健全且被有效执行

报告期内，公司会计基础工作规范，内部控制制度健全有效，已建立健全公司治理结构、完善公司治理制度，具体如下：

(1) 公司已建立独立、完整的会计核算体系，财务人员配备齐全，相关人员具备专业胜任能力，各岗位职责分工明确，严格执行不相容职务分离、授权审批控制，确保财务信息披露准确性；

(2) 公司按照相关法律法规，结合自身实际情况，制定了完整有效的财务制度和内部控制制度，包括《会计基本制度》《会计核算制度》《货币资金管理制度》《存货管理制度》《应收账款管理制度》《应付账款管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》《内部审计管理制度》等，对包括财务核算方法、各主要业务流程的控制、授权审批等方面作出明确规范，各项业务活动有效运行，相关内部控制制度健全并得到有效运行；

(3) 公司设立审计委员会和内审部，对公司内部控制、财务信息等进行监督、检查和评价，进一步确保内控体系的健全有效；

此外，我们对公司内部控制进行了测试，公司已按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上，公司上述披露错误对内控制度有效性不构成重大不利影响，公司会计

基础工作规范、内控制度健全且被有效执行。

（三）核查程序及核查意见

我们实施了以下核查程序：

（1）访谈公司财务总监，了解报告期内差错及调整事项的具体情况、整改措施，了解公司财务部门设置及人员配备情况，获取公司财务人员简历及相关资质证书，了解其专业胜任能力；

（2）获取并查阅公司相关的财务管理制度、内部控制制度，梳理内部控制关键节点；

（3）了解公司关键内部控制，评价相关控制的设计，针对重要节点执行穿行测试、控制测试，检查相关内部控制运行的有效性；

（4）查阅公司出具的《内部控制自我评价报告》。

经核查，我们认为公司会计基础工作规范，内部控制制度健全且被有效执行。

四、关于营业成本及采购供应商

审核问询回复及现场督导相关情况显示：

（1）2022 年第一季度受疫情影响公司原材料供应延迟、物流不畅等导致公司产品生产和交付未达预期；

（2）发行人实际控制人李想与广州八味缘股东纳维佳为高中同学关系，2017 年发行人向广州八味缘采购仓储管理系统，相关款项 170 万元于 2017 年至 2020 年期间分四笔支付，该系统未投入公司业务使用；

（3）发行人报告期内第一大外协加工服务供应商宁夏恒星源于 2019 年成立的原因系专门为发行人供应商山东亿和配套提供粗加工服务；此外，发行人与山东亿和签订的关于粗加工费的约定实际未执行，中介机构未能提供充分依据；

（4）京东物流账单金额低于发行人运费台账金额，保荐人解释称前述差异是税费和保险费用导致。

请发行人：

（1）说明疫情对于发行人 2022 年第一季度原材料采购的具体影响，发行人未寻求向其他供应商采购的原因，发行人是否存在供应商依赖以及不能稳定获得原材料供应的风险；

（2）说明广州八味缘主营业务的开展情况，公司向广州八味缘采购仓储管理系统的商业合理性及价格公允性，发行人采购验收及付款期限较长的合理性，是否涉及资金体外循环的情形及其依据；

（3）说明发行人与山东亿和签订的关于粗加工费的约定未能执行的原因，宁夏恒星源相关外协加工的具体工序、比例的计算过程；

（4）提供解释京东物流账单金额低于发行人运费台账金额原因的证据。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。（问询函问题 4）

（一）说明疫情对于发行人 2022 年第一季度原材料采购的具体影响，发行人未寻求向其他供应商采购的原因，发行人是否存在供应商依赖以及不能稳定获得原材料供应的风险

1. 说明疫情对于公司 2022 年第一季度原材料采购的具体影响

受节假日影响，2022 年 1、2 月份为公司经营淡季。2022 年 3 月份，全国疫情形势呈现出点多、面广、频发的特点。根据国务院联防联控机制权威发布，3 月 1 日-31 日，全国累计报告本土感染者 103,965 例，波及 29 个省，公司供应商集中的山东、长三角等地区均发生了较为严重的疫情。

2022 年 3 月初，青岛爆发疫情并迅速向山东各地区蔓延，公司铸件供应商淄博乾能铸造科技股份有限公司受到严重影响，3 月中上旬开始进入封控停产状态并持续至 4 月中旬，对公司的原材料采购造成了较为严重影响。

2022 年 3 月中旬，上海爆发疫情并外溢至江苏、安徽等周边省份。公司开式齿轮供应商江阴市凯华机械制造有限公司、南京华实齿轮传动设备有限公司和南京金腾齿轮系统有限公司，锻件供应商江阴方圆环锻法兰有限公司，铸件供应商芜湖市容川机电科技股份有限公司等均受到不同程度的影响；其中铸件供应商芜湖市容川机电科技股份有限公司 3 月下旬进入封控状态并持续至 4 月底，对公司的原材料采购造成了较为严重影响。

2022 年第一季度公司主要供应商受疫情影响具体情况如下：

原材料类别	主要供应商	所在地区	受疫情影响具体情况
齿轮及齿轮轴	南京华实齿轮传动设备有限公司	江苏南京	3-5月份因为物流不畅、江阴供应商停产存在间歇性影响
	南京金腾齿轮系统有限公司	江苏南京	3月影响较小，4月份受到苏州等地疫情影响原材料采购不畅
	江阴市凯华机	江苏江阴	3月中旬起原材料采购、生产、物流

	械制造有限公司		发货均受影响，一直陆续影响到5月份
铸件	淄博乾能铸造科技股份有限公司	山东淄博	3月中上旬开始基本属于封厂状态，生产全部停止，一直到4月中旬才陆续恢复生产
	山东金鼎实业股份有限公司	山东济宁	上半年自身采购、生产没有受到影响，但是客户需求受到疫情影响
	芜湖市容川机电科技股份有限公司	安徽芜湖	3月中下旬起生产、物流发货开始受影响，4月份断断续续停产，4月底恢复正常
锻件	江阴方圆环锻法兰有限公司	江苏江阴	3月下旬起原材料采购、销售发货物流不畅；5月处于封控停产状态

整体而言，由于铸件供应商淄博乾能铸造科技股份有限公司、芜湖市容川机电科技股份有限公司受疫情影响停工时间较长，2022 年 3、4 月份公司铸件采购困难很大，铸件成为公司的瓶颈原材料。由于原材料齐套性不足，无法按原计划生产、销售，铸件短缺对于公司经营的冲击较大。随着 4 月中下旬以来，公司铸件供应商逐步恢复正常供应，公司采购、生产及交付也逐步恢复正常。

2. 公司未寻求向其他供应商采购的原因

公司未寻求向其他供应商采购主要系基于以下原因：

(1) 部分原材料采购周期较长、需要配套模具，其他现有供应商无法在短时间内完成原材料的交付。

公司在2022年初完成原材料的招标工作，确定了2022年的主要供应商并根据生产需求陆续下达采购订单。

公司2022年上半年受到疫情影响的供应商主要集中在山东、江苏、安徽等地，公司对于部分采购周期较短且不涉及模具开发的原材料，切换至重庆等受疫情影响较小供应商采购；对于采购周期较长的原材料，在3、4月份下达采购订单时向重庆等受疫情影响较小供应商倾斜。但由于以下原因，公司无法有效降低或消除疫情对于2022年上半年原材料采购的影响：

1) 对于采购周期较长的开式齿轮等原材料，临时切换供应商，无法在短时间内完成交付；疫情影响时间短于切换供应商后的采购周期。

2) 铸件生产需要提前开发模具，通常情况下同一型号铸件只委托一家供应商生产，重新开发模具时间较长、成本较高。

(2) 疫情具有突发性，公司开发新供应商需要一定时间

现有供应商受到疫情影响后，公司迅速启动了新增供应商的开发工作。但公司与新增供应商从开始沟通到批量订货需要一定的时间，为保证产品质量可靠性，

铸件等复杂零部件工艺要求高，供应商准入需要经过实地考察、交样验证等环节，开发周期通常在3个月以上，开发新的供应商无法在短时间内解决受疫情影响的供应商无法按时交付原材料问题。

3. 公司是否存在供应商依赖以及不能稳定获得原材料供应的风险

(1) 公司不存在供应商依赖

1) 从技术角度和市场供求角度，不存在供应商依赖

报告期内，公司采购原材料主要包括齿轮及齿轮轴、铸件、锻件、电机及轴承、润滑油等。其中齿轮及齿轮轴、铸件、锻件、电机均为定制化生产，由公司向特定供应商提供图纸或技术参数要求定制公司产品专用的零部件，并向供应商提供技术支持，相关上游产业发展较为成熟，供应充足；轴承、润滑油主要为标准件，市场供应充足。从技术角度和市场供求角度，公司不依赖于少数供应商并可以择优选择高性价比的供应商。

2) 从供应商结构角度，不存在供应商依赖

报告期各期，公司对单个供应商的采购金额均未超过当期采购总额的50%，2021年度前五大供应商占总采购额的比例为35.78%，与同行业可比公司不存在显著差异，从供应商结构角度，不存在严重依赖少数供应商的情形。

(2) 公司存在不能稳定获得原材料供应的风险

在面对疫情冲击等不可抗力时，公司存在不能稳定获得原材料供应的风险。若发生台风、火灾、洪水、地震、战争、重大疫情等不可抗力事件，可能会对公司财产、人员造成伤害，影响公司正常生产经营活动，从而影响公司盈利水平。2022年上半年公司供应商集中的山东、长三角等地区均发生了较为严重的疫情，对于公司的正常采购、生产和销售造成了较大影响。后续如果国内新冠肺炎疫情出现反复，则可能因疫情影响导致公司停工或者开工率下降、上游原材料供应不稳定乃至中断或是下游风电整机制造企业对公司产品需求下降，进而对公司未来经营发展造成一定的不利影响。

2022年3月公司采购受到疫情影响后，公司一方面结合现有供应商资源，将3、4月采购订单向重庆等受疫情影响较小地区供应商倾斜；另一方面着力开发后备供应商，目前进展情况如下：

原材料类别	供应商名称	所在地区	合作进展
齿轮及齿轮轴	章丘重型锻造有限公司	山东济南	已批量生产

	南京劲拓机械有限公司	江苏南京	二次交样中
	常州天山重工机械有限公司	江苏常州	历史供应商重新合作，已确定合作意向，待下单
铸件	江苏恒立液压股份有限公司常州铸造分公司	江苏常州	已批量生产
	宁波恒源铸造有限公司	浙江宁波	已交样
	山东宇信铸业有限公司	山东潍坊	已批量生产
	徐州徐工精密工业科技有限公司	江苏徐州	准备做准入
	安徽合力股份有限公司	安徽合肥	商务沟通中
锻件	章丘重型锻造有限公司	山东济南	已大批量合作
	章丘宝华锻造有限公司	山东济南	已大批量合作
	伊莱特能源装备股份有限公司	山东济南	已大批量合作

随着4月中下旬以来，公司铸件供应商逐步恢复正常供应，公司采购、生产及交付也逐步恢复正常。

（二）说明广州八味缘主营业务的开展情况，公司向广州八味缘采购仓储管理系统的商业合理性及价格公允性，发行人采购验收及付款期限较长的合理性，是否涉及资金体外循环的情形及其依据

1. 说明广州八味缘主营业务的开展情况

2011年，广州八味缘供应链管理有限公司（以下简称广州八味缘）成立，开启品牌食材经销业务，主营专业服务高端餐饮和星级酒店食材配送业务；2015年，广州八味缘开启全面的信息化建设，上线仓储管理系统，建立仓储管理系统的开发能力，并在此基础上逐步形成“云食城”食材供应链整体解决方案，为相关食材商户提供SaaS服务，收取信息技术服务费，相关业务目前由广州八味缘关联公司云食城数字科技（广州）有限公司运营。

2. 公司向广州八味缘采购仓储管理系统的商业合理性及价格公允性

（1）公司向广州八味缘采购仓储管理系统的商业合理性

根据对公司实际控制人的访谈及查阅公司历史经营数据，2015年、2016年，受上一轮风电“抢装潮”影响，公司经营状况较好，2016年全年收入达到了历史最好水平6,400.50万元。2016年公司在与远景能源洽谈合作过程中，学习到其先进的仓储管理经验，决定开发仓储管理系统。

公司实际控制人李想与广州八味缘股东纳维佳为高中同学关系，广州八味缘

是一家专业的食材供应链管理公司，在多地运营多个大型仓库，自有软件团队具备开发仓储管理系统的能力。李想经现场考察和比较后选择由广州八味缘开发仓储管理系统并于2017年1月10日与其签署技术开发（委托）合同。公司向广州八味缘采购仓储管理系统具有商业合理性。

(2) 公司向广州八味缘采购仓储管理系统的价格公允性

1) 公司向广州八味缘采购仓储管理系统履行了内部审批程序

经查看公司的采购合同评审单，公司向广州八味缘采购仓储管理系统履行了内部审批流程，经财务总监、总经理2017年1月10日审批后当日与广州八味缘签订了软件开发合同。

2) 公司仓储管理系统采购价格公允

经访谈广州八味缘，其开发的仓储管理系统用于内部“云食城”项目，未销售给其他客户，根据系统开发及后续售后服务所需的成本费用及合理利润，向威力传动报价。

经查阅部分近期上市及在审核的上市公司招股说明书，类似的仓储管理系统价格如下：

序号	系统名称	价格（万元）	公司简称
1	仓储管理系统（WMS）	300	洁雅股份
2	仓储控制系统（WCS）	150	洁雅股份
3	仓储管理系统（WMS）	100	久策气体
4	WMS+智能仓库	360	泓淋电力
5	WMS3 仓储管理系统云应用	500	昆船智能
6	WMS 仓储管理系统	100	常润股份
7	WMS 仓储管理系统	440	朗斯家居
8	WMS 仓储管理系统	200	隆扬电子
9	智能化仓储管理系统（MES）	852.64	联翔股份
10	仓储管理系统（WMS）	331.85	可靠股份

由上表统计，不同的仓储管理系统价格变化较大，威力传动向八味缘采购仓储管理系统的价格为170万元，未明显异于上述已上市及拟上市公司采购仓储管理系统的价格区间。

综上所述，公司向广州八味缘采购仓储管理系统的价格具有公允性。

3.公司采购验收及付款期限较长的合理性

(1) 采购合同约定

根据2017年1月10日公司与广州八味缘签订的技术开发合同，广州八味缘应在确认系统开发框架材料后100天内完成系统开发并交付使用；公司应在合同签订后七日内，支付广州八味缘50万元；系统正式上线运行后，支付广州八味缘50万元；项目验收后支付剩余70万元。合同有效期为2017年1月10日至2018年1月10日。

(2) 采购合同执行情况

公司按照合同约定于2017年1月12日支付广州八味缘50万元，2017年12月21日系统开发的主要工作完成，公司支付广州八味缘50万元；后续项目验收及尾款付款期限较长，主要系仓储管理系统试运行后，由于公司2017年和2018年经营状况不佳、场地受限、市场影响力有限、供应商配合度低，未能推动该系统真正在公司运行，导致八味缘系统正式上线延期。后续随着系统开发进一步完善及最终交付并上线，2018年8月7日、2020年1月8日公司分别向广州八味缘支付了40万元、30万元。

综上所述，公司采购验收及付款期限较长具有合理性。

4. 是否涉及资金体外循环的情形及其依据

根据公司实际控制人、广州八味缘股东的确认，以及广州八味缘收款账户流水、广州八味缘股东个人流水核查，广州八味缘及其股东不存在与公司客户、供应商及相关人员直接或间接资金往来，公司不存在通过广州八味缘及其股东涉及资金体外循环、商业贿赂的情形。

(三) 说明发行人与山东亿和签订的关于粗加工费的约定未能执行的原因，宁夏恒星源相关外协加工的具体工序、比例的计算过程

1. 说明公司与山东亿和签订的关于粗加工费的约定未能执行的原因

为拓展铸件供应商，降低采购成本，2019 年初公司开发了山东亿和机械装备有限公司（以下简称山东亿和）作为铸件供应商。山东亿和无粗加工能力，根据铸造行业的惯例，负责寻找外协厂商进行粗加工，将粗加工后的铸件交付公司，因此合同约定了粗加工费。2019 年初公司与山东亿和执行合同 WL-2018-0550、WL-2019-0214，含粗加工费 4.52 万元是山东亿和委托周边机加工厂进行粗加工的费用。

山东亿和销售副总李星为宁夏人，知悉威力传动的铸件毛坯的粗加工需求后，其配偶于 2019 年 8 月在银川创办宁夏恒星源机械设备有限公司。山东亿和和恒星源协商由恒星源承接山东亿和向公司销售铸件的粗加工业务，并沟通公司直接与恒星源结算粗加工费，鉴于山东亿和为公司重要供应商，公司同意山东亿和的相关要求。因此，2019 年 11 月，公司与山东亿和签订《合同增补协议》，明确取消前期已签订尚未执行完成全部订单 WL-2019-0504、WL-2019-0556、WL-2019-0390 中约定的粗加工费。公司与山东亿和后续签订的采购合同不再约定粗加工费。

综上，公司与山东亿和签订的采购协议中明确显示已包含粗加工费的前提下，宁夏恒星源专门为山东亿和配套提供粗加工服务具有合理性。

我们取得山东亿和 2019 年 11 月与公司签订的《合同增补协议》以及山东亿和出具的关于山东亿和、恒星源与公司业务模式的说明；公司从山东亿和的采购铸件的明细表；访谈了公司采购负责人、山东亿和和宁夏恒星源；已提供充分依据。

2. 宁夏恒星源相关外协加工的具体工序、比例的计算过程

宁夏恒星源机械设备有限公司（以下简称宁夏恒星源）为公司提供铸件的粗车加工，毛坯铸件的规格尺寸与公司设计规格尺寸存在差异，按照行业惯例，通常由铸件供应商完成毛坯铸件粗车工序；公司在取得经过粗车的铸件后，采用精度更高的数控机床对铸件进行精车、钻膛加工。

报告期内从宁夏恒星源购买粗加工外协服务金额分别为 33.86 万元、384.73 万元、166.34 万元和 0.54 万元，占从山东亿和购买铸件所需粗加工服务金额的比例分别为 88.22%、100.00%、100.00%和 100.00%。其中 2019 年的比例较低，主要系宁夏恒星源成立前山东亿和执行和公司的合同，委托山东亿和周边其他机加工厂进行粗加工服务。

（四）提供解释京东物流账单金额低于发行人运费台账金额原因的证据

督导期间，因核查受限，根据访谈已离职京东物流销售人员确认：京东物流账单与公司台账差异系税费和保险费用导致。因公司在 2021 年 9 月后至督导期间未与京东物流发生业务往来，公司未能取得京东物流在职人员就差异原因的准确回复。

三轮问询后，公司通过多方渠道努力沟通，取得与京东物流在职人员联系，双方对 2019 年-2021 年期间与京东物流的全部运输费用 447.53 万元进行核对，核对结果无差异，我们已取得京东物流盖章确认相符的回函。我们核查方式有限，根据京东物流回函确认的信息，公司在 2019 年-2021 年期间，与京东物流实际支付运费 447.53 万元，公司付款以双方签订合同金额为准，款项已全部结算完毕，双方无异议。京东物流系统内账单金额为 450.35 万元与公司实际支付运费 447.53 万元存在差异 2.82 万元，该差异系京东物流自身运营过程中压车费、司机加班费及破损等费用，上述费用为京东物流内部核算原因所致。

（五）核查程序及核查意见

我们实施了以下核查程序：

1. 访谈公司主要供应商，了解受疫情影响情况；访谈公司采购、计划负责人，了解疫情对公司上半年采购、生产的影响，公司采取的应对措施；取得供应商所在地政府、社区关于疫情防控措施的文件通知，供应商对公司关于延期交货的相关函件；

2. 访谈广州八味缘负责人，了解广州八味缘主营业务情况、向公司销售仓储管理系统的定价依据，采购验收及付款期限较长的原因；访谈了公司实际控制人、财务总监、财务部人员、软件开发部副部长，了解向广州八味缘采购仓储管理系统的交易背景、采购验收及付款期限较长的原因；查阅 A 股市场公开信息中关于类似仓储管理系统的采购价格；取得采购仓储管理系统的合同及审批记录、付款单据及发票、验收单；取得广州八味缘收款账户、广州八味缘股东个人银行账户流水；

3. 取得山东亿和 2019 年 11 月与公司签订的《合同增补协议》以及山东亿和出具的关于山东亿和、恒星源与公司业务模式的说明；访谈了公司采购负责人、山东亿和和宁夏恒星源，了解宁夏恒星源的具体加工工序，取得公司外协加工采购清单；

4. 询问京东物流投资者关系部门和财务部门人员，查阅公司物流台账、合同、发票、付款单，对公司与京东物流交易金额进行函证，京东物流回函确认交易金额与账单金额的差异原因。查询公开资料了解京东物流工商信息及基本情况，了解京东物流与公司关联关系、合作背景、生产经营情况，取得了公司及实际控制人出具的关于与主要供应商不存在关联关系的说明，核查公司实际控制人、董

监高、关键岗位人员个人流水，不存在与京东物流及其股东、主要人员资金往来。

经核查，我们认为公司不存在供应商依赖，存在因疫情等不可抗力而不能稳定获得原材料供应的风险；公司向广州八味缘采购仓储管理系统具有商业合理性、采购价格公允，公司采购验收及付款期限较长具有合理性，不涉及资金体外循环的情形；宁夏恒星源成立后，公司与山东亿和签订的关于粗加工费的约定未执行，公司与山东亿和已对此签订补充协议，中介机构已提供充分依据；京东物流已对和公司 2019 年-2021 年全部业务金额回函确认相符，公司付款以双方签订合同金额为准，款项已全部结算完毕，双方无异议。根据京东物流回函确认，京东物流系统内账单金额与公司实际支付运费差异较小，系京东物流自身运营过程中压车费、司机加班费及破损等费用。

五、关于存货

审核问询回复显示：

报告期各期末，发行人有具体订单支持的库存商品占比由 87.29%下降至 41.09%，有客户需求支持的库存商品占比由 7.05%上升至 44.94%，主要系发行人根据金风科技、远景能源通过邮件等形式下达的滚动排产计划等需求进行生产。

请发行人说明：

（1）报告期各期有客户需求支持的存货金额及占比，发行人与客户是否约定关于客户需求变化或取消的赔偿情况，报告期内是否有客户需求变化或取消的情形并说明具体情况，是否存在争议或纠纷，金风科技、远景能源通过邮件等形式下达采购需求是否符合惯例；

（2）期后存货结转情况、存货周转变化情况及原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，请发行人律师对事项（1）发表明确意见。（问询函问题 5）

（一）报告期各期有客户需求支持的存货金额及占比，发行人与客户是否约定关于客户需求变化或取消的赔偿情况，报告期内是否有客户需求变化或取消的情形并说明具体情况，是否存在争议或纠纷，金风科技、远景能源通过邮件等形式下达采购需求是否符合惯例

1. 报告期内各期有客户需求支持的存货金额及占比

单位：万元

项目	2022年6月末		2021年末		2020年末		2019年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	3,577.34	100.00%	1,618.22	100.00%	3,703.64	100.00%	308.54	100.00%
其中：有具体订单支持	1,499.64	41.92%	664.86	41.09%	2,291.71	61.88%	269.34	87.29%
有客户需求支持	1,851.61	51.76%	727.26	44.94%	1,393.73	37.63%	21.74	7.05%
无订单或需求支持	226.10	6.32%	226.10	13.97%	18.20	0.49%	17.46	5.66%
在产品	552.98	100.00%	293.62	100.00%	1,621.09	100.00%	357.21	100.00%
其中：有订单支持	414.75	75.00%	263.70	89.81%	980.66	60.49%	203.64	57.01%
有客户需求支持	138.23	25.00%	29.92	10.19%	640.43	39.51%	153.56	42.99%
其他存货	6,046.34	100.00%	4,777.19	100.00%	3,590.72	100.00%	1,365.94	100.00%
其中：有具体订单支持	3,103.98	51.34%	1,824.19	38.19%	1,505.23	41.92%	751.55	55.02%
有客户需求支持	2,323.13	38.42%	2,378.85	49.80%	1,557.74	43.38%	408.95	29.94%
无订单或需求支持	619.23	10.24%	574.15	12.02%	527.75	14.70%	205.44	15.04%
存货金额合计	10,176.66	100.00%	6,689.03	100.00%	8,915.45	100.00%	2,031.69	100.00%
其中：有具体订单支持合计	5,018.37	49.31%	2,752.76	41.15%	4,777.60	53.59%	1,224.54	60.27%
有客户需求支持合计	4,312.97	42.38%	3,136.03	46.88%	3,591.90	40.29%	584.26	28.76%
无订单或需求支持合计	845.33	8.31%	800.24	11.96%	545.95	6.12%	222.90	10.97%

注：其他存货具体指原材料、自制半成品、委托加工物资及发出商品

报告期内，公司有客户需求支持的存货金额分别为584.26万元、3,591.90万元、3,136.03万元和4,312.97万元，占比分别为28.76%、40.29%、46.88%和42.38%，报告期内公司对有客户需求支持占比整体呈上升趋势，主要系(1)为满足交付要求，并且预防供应商受疫情停工停产影响导致的突发产能不足情况，金风科技、远景能源正式下达订单前会结合公司的生产周期先行通过邮件等形式下达采购需求，要求公司预先投产，公司根据其需求进行生产，公司针对其他客户主要是根据订单组织生产；(2)报告期内，公司对金风科技、远景能源的销售占比逐步提高，2019-2022年1-6月公司对金风科技、远景能源的销售收入占主营业务收入比例分别为12.65%、37.05%、58.23%和72.75%。

2. 公司与客户是否约定关于客户需求变化或取消的赔偿情况

为满足交付要求，金风科技、远景能源正式下达订单前会先行通过邮件等形式下达采购需求，要求公司预先投产，公司根据客户金风科技、远景能源的邮件等形式下达的滚动排产计划等需求进行生产，公司针对其他客户主要是根据订单

组织生产。

公司与金风科技签署的《供货框架合同》、与远景能源签署的《采购合同》（以下合称框架合同）均约定了客户需求变化或取消时的处理方式，具体约定如下所示：

对应客户	约定条款
金风科技	锁定期内，如果买方要增量或减量，可与卖方协商，征得对方同意（卖方须在收到买方通知的3个工作日内回复，否则视为同意且供货满足），双方进行书面签字确认后，双方按照增量或减量后的供货计划执行；如果卖方要增量或减量，须书面通知买方，且得到买方书面同意后，方可执行，否则由此导致的一切损失由卖方承担，锁定期内，如果因买方原因导致的供货计划减量，买卖双方以双方最小化损失处理原则进行合理损失的处理（该合理损失仅指买方发出减量通知日前的锁定期内，因该减量导致的卖方已实际采购的仅能用于生产买方产品的特殊原材料直接损失、或仅能由买方使用的半成品及成品的直接损失，上述原材料和半成品、成品是否仅能由买方使用，以买方判断结果为准）；除合理损失外的其他费用及损失全部由卖方自行承担。 锁定期外，如果买方要增量，可与卖方协商，征得对方同意（卖方须在收到买方通知的3个工作日内回复，否则视为同意且供货满足），双方进行书面签字确认后，双方按照增量后的供货计划执行；如果买方要减量，买方只需发出通知告知卖方即可，卖方按照新的供货计划执行；如果卖方要增量或减量，需书面通知买方，且得到买方书面同意确认后，方可执行，否则由此导致的一切损失由卖方承担。
远景能源	甲方有权提前六个月向乙方发出中止合同履行的书面指令。乙方在收到书面指令后应立即停止合同履行，但是乙方有义务采取必要措施避免或降低中止履行导致的损失。 任何一方违反其在本合同下的承诺和保证、迟延或未能履行本合同下的合同义务即构成违约。违约方应当赔偿违约行为给守约方造成的全部损失，或者根据本合同约定向守约方支付违约金。

综上，公司与客户签署了《框架合同》，约定了关于客户需求变化或取消的赔偿情况。报告期内，公司与客户合作稳定且顺畅，不存在因客户需求变化或取消而引发的纠纷或诉讼，也不存在因客户需求变化或取消而发生赔偿的情况。

3. 报告期内存在客户需求变化或取消的情形，但不存在争议或纠纷

(1) 报告期内是否有客户需求变化或取消的情形并说明具体情况

报告期内，金风科技和远景能源下达订单前，通过邮件等形式下达采购需求，金风科技和远景能源会根据项目情况、市场信息等在公司实际供货前不定时调整需求计划，因此无法逐一列举需求变更的具体情形，但就各年度而言，整体需求计划台数和对应当年需求实际发货台数基本匹配，具体情况如下表：

单位：台

客户	年度	需求计划	对应当年需求实际发货	差异	差异率
金风科技	2022 年 1-6 月	11,910	6,627	5,283	44.36%
	2021 年度	12,544	12,369	175	1.40%
	2020 年度	4,463	3,745	718	16.09%
远景能源	2022 年 1-6 月	2,785	1,967	818	29.37%
	2021 年度	9,908	9,857	51	0.51%
	2020 年度	7,418	6,971	447	6.03%

注 1：下达订单前，金风科技、远景能源通过邮件等形式下达采购需求，该模式从 2020 年度开始实行

注 2：差异=需求计划-对应当年需求实际发货，差异率=差异÷需求计划

如上表所示，2020 年金风科技需求计划总台数为 4,463 台，实际执行需求台数为 3,745 台，差异为 718 台，差异原因系(1) 252 台差异因业主原因，装机项目计划延后，供货也对应推迟；(2) 466 台差异因 2021 年上半年海上抢装潮需要，金风科技提前下达需求，实际供货在 2021 年第一季度。2021 年度金风科技需求计划总台数为 12,544 台，实际执行需求台数为 12,369 台，差异为 175 台，实际供货计划在 2022 年 1 月份。2022 年 1-6 月金风科技下达需求的总数为 11,910 台，实际执行的需求台数为 6,627 台，差异为 5,283 台，差异率较大，系疫情原因导致公司未能及时交付订单。

2020 年远景能源下达需求计划总台数为 7,418 台，2020 年实际执行需求台数为 6,971 台，差异为 447 台，差异原因系：2020 年因陆上抢装潮，公司订单量大幅增加，公司产能不足，发货不及时所致，实际于 2021 年第一季度供货。2021 年远景能源下达需求计划的总台数为 9,908 台，2021 年实际执行的需求的台数为 9,857 台，差异为 51 台，上述差异系远景能源基于售后备件的考虑要求公司生产，但无需现阶段供货导致。2022 年 1-6 月的远景能源下达的需求计划总台数为 2,785 台，2022 年 1-6 月实际执行的需求台数为 1,967 台，差异为 818 台，差异率较大，系疫情原因导致公司未能及时交付订单。

截至本说明回复日，除售后备件以外，不存在为金风科技和远景能源定制的呆滞库存。

综上所述，剔除跨年度供货情形外，2020 及 2021 年度，对于金风科技，公司实际发货数量与需求计划数量的差异率仅为 0.74%；对于远景能源，公司实际

发货数量与需求计划数量的差异率仅为0.29%，差异率较小，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

(2) 是否存在因客户需求变化或取消引起的争议或纠纷

金风科技、远景能源向公司下达的需求计划，既包括年度、半年度等长期需求预测，也包括与公司生产周期相匹配的未来1至3个月的短期需求计划。一般而言，长期需求预测存在一定的变化，但短期需求计划准确性较高，除少量延期供货外，后续出现其他实质性变化或取消的可能性较小。金风科技、远景能源内部也定期对其采购部门下达采购需求的情况进行了解、评估，考核其采购人员下达需求的准确性，并且会优先协助其供应商消化数量较大、存货周转率较低的产品。公司主要根据短期需求计划安排生产，根据框架合同的约定，短期需求的变化或取消需要须经双方协商一致，不存在金风科技、远景能源单方面变化或取消的情形。另外，公司的产品通用性相对较高，同一产品可以适配金风科技、远景能源多种型号、规格的风机产品，即使金风科技、远景能源向其客户的供货安排发生变化，其也可以将公司的产品应用于其他待交付产品，从而在较短时间内消化公司已生产的产品。

经公司确认，并查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等，报告期内不存在因客户需求变化或取消引起的争议或纠纷的情形。

4. 金风科技、远景能源通过邮件等形式下达采购需求是否符合惯例

公司与金风科技、远景能源签署了框架合同，框架合同就公司向金风科技、远景能源供货的技术、商务、质量、售后、违约责任等内容进行了详细约定。2020年以来，结合其项目实际进展情况、自身需求和产品的采购周期等因素，金风科技、远景能源一直以邮件等形式先行向公司下达需求计划，并在公司最终供货前向其发送正式采购订单，在公司与金风科技、远景能源之间已经形成了固定的交易习惯。上述两家公司亦通过邮件等形式向其他偏航、变桨减速器供应商下达采购需求，金风科技、远景能源和其他偏航、变桨减速器供应商的合作方式与其和公司的合作方式相一致。

综上，金风科技和远景能源通过邮件等形式向公司下达采购需求符合交易惯例。

(二) 期后存货结转情况、存货周转变化情况及原因

1. 期后存货结转情况

报告期内期后存货结转情况如下表所示：

单位：万元

时间	存货类别	期末存货余额	期后结转金额	期后结转比例
2022 年 6 月 30 日	库存商品	3,577.34	676.59	18.91%
	发出商品	212.22	174.82	82.38%
	合计	3,789.56	851.41	22.47%
2021 年 12 月 31 日	库存商品	1,618.22	395.72	24.45%
	发出商品	418.86	381.46	91.07%
	合计	2,037.07	777.18	38.15%
2020 年 12 月 31 日	库存商品	3,703.64	3,577.81	96.60%
	发出商品	142.33	104.93	73.73%
	合计	3,845.96	3,682.74	95.76%
2019 年 12 月 31 日	库存商品	308.54	269.34	87.29%
	发出商品	-	-	-
	合计	308.54	269.34	87.29%

注 1：2019 年末公司库存中不存在发出商品

注 2：上述存货期后结转为截至 2022 年 9 月 30 日的情况

截至 2022 年 9 月 30 日，报告期存货结转比例分别为 87.29%、95.76%、38.15%和 22.47%。

2019 年末和 2020 年末库存商品的期后结转比例未达到 100%，主要系(1) 部分未销售库存商品系售后备件；(2) 部分未销售库存商品为以前年度生产的盘车减速器和索道减速器产品，因公司暂停盘车减速器和索道减速器的业务，公司已在报告期前对其全额计提存货跌价准备。

2021 年度库存商品期后结转比例为 24.45%，整体偏低，主要系部分客户项目推迟尚未发货，期末库存产品将根据客户需求陆续发货。

截至 2021 年末，公司尚未发货的主要存货如下表所示：

单位：台

产品名称	对应客户	2021 年库存数量	2022 年 1-6 月销售数量	2022 年 6 月末库存数量	备件留存数量	框架协议覆盖数量订单覆盖数量	客户沟通需求数量客户下半年对应机型预计下达订单数量	覆盖率
P2011A.02 偏航减速器	国风风电	146	-	146	-	-	-	0
P2516A 偏航	中车	120	-	120	25	-	95	100.00%

产品名称	对应客户	2021年库存数量	2022年1-6月销售数量	2022年6月末库存数量	备件留存数量	框架协议覆盖数量订单覆盖数量	客户沟通需求数量客户下半年对应机型预计下达订单数量	覆盖率
减速器	风电							
B3316A 变桨减速器	中车风电	72	-	72	5	-	67	100.00%
P453A偏航减速器	东方风电	92	7	85	-	180	-	211.76%
B703A变桨减速器	东方风电	39	3	36	36	-	-	100.00%
P3015A 偏航减速器	运达股份	95	6	89		-	89	100.00%
B3015A 变桨减速器	运达股份	149	45	104	41	-	63	100.00%

注:覆盖率=（备件留存数量+订单覆盖数量+客户沟通需求数量）/2022 年 6 月末库存数量

如上表所示，(1) P2011A.02 偏航减速器覆盖率为 0，主要系公司客户国风风电在 2021 年度经营不善，且暂无改善的迹象，2021 年末公司库存中 146 台偏航减速器为国风风电定制，无法改装销售给其他客户，公司已按其可变现净值与成本的差额计提了存货跌价准备，该笔存货账面余额 240.41 万元，可变现净值为 32.51 万元，按可变现净值与成本孰低计提存货跌价准备 207.90 万元，存货跌价准备计提充分；(2) 其余主要机型覆盖率均高于 100%，随着客户项目的陆续启动，期末除售后备件之外的库存商品有望在 2022 年下半年和 2023 年第一季度消化。

2022年6月末库存商品的结转比例18.91%，整体偏低，主要系部分客户项目推迟尚未发货所致，期末库存产品将根据客户需求陆续发货。

2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末发出商品期后结转比例未达到 100%，主要系 2020 年度哈电风能梅岗项目减速器损坏，要求公司发部分部件给项目现场，后公司与客户哈电风能对该批减速器损坏属于售后维修还是属于销售的事项协商不定，公司对减速器进行超载实验，实验后初步判断减速器合格，2021 年 3 月，公司与哈电风能确认实验情况，双方确定哈电风能在控制方式上进行优化处理。该批存货价值 37.40 万元，双方尚未形成正式销售订单，暂挂发出商品。

2. 报告期存货周转变化情况

报告期存货周转率变动如下表所示

单位：次

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存货周转率	1.85	6.18	6.50	4.43

注：存货周转率=营业成本÷［（期初存货余额+期末存货余额）/2］

2019-2022 年 1-6 月，公司存货周转率分别为 4.43、6.50、6.18 和 1.85，报告期整体呈上升趋势，主要系公司产品受到客户认可，订单充裕；同时公司加强生产管理、增强采购计划管控、提升原材料齐套性，带动产品生产、交付加快。

2022 年 1-6 月，公司存货周转率下降较多，主要系（1）2022 年 1-6 月受国内新冠肺炎疫情影响，对客户需求和原材料采购等造成不利影响，公司销量下降幅度较大；（2）公司为满足下半年订单和需求备货和备料，期末库存金额较大所致；（3）部分库存商品因客户项目推迟延迟发货。

（三）核查程序及核查意见

我们实施了以下核查程序：

1. 访谈公司财务部负责人，销售负责人，了解公司与客户是否约定关于客户需求变化或取消的赔偿情况，报告期内是否有客户需求变化或取消的情形，并分析其原因；确认金风科技、远景能源通过邮件等形式下达采购需求是否符合惯例；

2. 核查公司存货中有客户需求的占比情况及明细；

3. 取得公司与客户金风科技、远景能源签订的框架协议、销售合同等，查看关于客户需求变化或取消的赔偿情况的约定；

4. 查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等，了解报告期内公司是否存在因客户需求变化或取消引起的争议或纠纷的诉讼；

5. 访谈公司财务负责人，了解各期期末存货期后结转差异的原因、公司存货中有客户需求的占比的变化原因；

6. 检查核实报告期各期期末存货期后结转情况及其原因。

经核查，我们认为，公司与客户签署的框架合同中对于客户需求变化或取消时的处理方式以及赔偿情况进行了明确约定；报告期内存在金风科技和远景能源需求变化或取消的情形，但实际发货数量与需求计划数量差异率较小；报告期内不存在因客户需求变化或取消引起的争议或纠纷；金风科技、远景能源通过邮件等形式向公司下达采购需求符合交易惯例；2021 年末库存商品期后结转比例为 24.45%，整体偏低，主要系部分客户项目推迟尚未发货所致，期末库存对应项目

将在2022年下半年陆续启动后发货。

六、关于负债

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司合并口径资产负债率分别为89.33%、75.03%和70.53%，母公司口径资产负债率分别为90.57%、76.40%和70.92%，资产负债率较高；

（2）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-216.10万元、1,564.36万元和1,489.71万元。

请发行人结合资产负债率、各期财务费用、抵押担保情况等分析其偿债能力，发行人是否存在资金短缺等财务风险，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐人和申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第四条规定发表明确意见。

请相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。（问询函问题6）

（一）请发行人结合资产负债率、各期财务费用、抵押担保情况等分析其偿债能力，发行人是否存在资金短缺等财务风险，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

1. 公司资产负债率情况

报告期各期末，公司资产负债率如下：

项　目	2022-06-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
合并口径资产负债率	72.76%	70.53%	75.03%	89.33%
母公司资产负债率	72.78%	70.92%	76.40%	90.57%

如上表，报告期内公司合并口径资产负债率分别为89.33%、75.03%、70.53%和72.76%，母公司口径资产负债率分别为90.57%、76.40%、70.92%和72.78%，虽整体较高，但除2022年6月30日略有上升外，整体呈持续下降趋势，长期偿债能力不断增强。

2. 公司财务费用情况

报告期内，公司利息支出、息税前利润及利息保障倍数如下：

单位：万元

项　目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
息税前利润	2,258.95	7,668.74	9,618.80	938.06
利息支出	633.34	510.87	303.91	137.47
利息保障倍数（倍）	3.57	15.01	31.65	6.82

注：利息支出包括计入在建工程的资本化利息部分

如上表，报告期内公司利息保障倍数分别为6.82倍、31.65倍、15.01倍和3.57倍，整体处于较高水平，公司对利息支付的保障水平较高。

3. 公司抵押担保情况

报告期各期，公司因借款抵押、融资租赁抵押担保情况如下：

单位：万元

项　目	2022-06-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
固定资产	1,460.89	552.96	2,948.97	811.54
在建工程	11,064.39	4,619.97	335.08	325.10
使用权资产	1,909.91	3,209.89	-	-
无形资产	3,433.16	3,468.68	36.72	37.71
抵押担保资产小计	17,868.35	11,851.50	3,320.77	1,174.35
资产总额	83,613.09	71,338.28	61,925.42	15,018.36
占　比	21.37%	16.61%	5.36%	7.82%

报告期各期末，公司办理抵押担保的资产总额分别为 1,174.35 万元、3,320.77万元、11,851.50万元和17,868.35万元，占各期末资产总额比例分别为7.82%、5.36%、16.61%和21.37%，受限资产占资产总额的比例整体较为可控。

2021年末和2022年6月末公司办理抵押担保业务的资产金额及占比提高，主要系公司为建设募投项目，将在建工程以及土地使用权抵押用于取得专项借款所致，抵押的在建工程和土地使用权金额合计8,052.91万元和14,462.31万元。剔除该部分影响后，公司为其他业务经营而办理抵押担保的资产金额分别为3,798.59万元和3,406.05万元，占期末资产总额比例分别为5.32%和4.07%，与其他年度不存在重大差异。此外，公司为募投项目建设而抵押担保取得的专项借款为长期借款，短期内偿债压力较小。

4. 公司是否存在资金短缺等财务风险，是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

公司资金短缺风险较小，不会对持续经营能力构成重大不利影响，具体分析如下：

(1) 公司经营状况和盈利能力良好

报告期内，公司实现营业收入分别为 9,228.51 万元、49,668.38 万元、63,935.08 万元和 20,074.38 万元，实现净利润分别为 835.56 万元、7,994.38 万元、6,373.72 万元和 1,750.29 万元，收入及利润规模整体均呈快速增长趋势，良好的经营状况和盈利能力，为公司偿债能力提供重要保障。

(2) 公司存货销售顺畅，主要供应商提供给公司的信用期较为稳定

报告期内，公司存货周转率分别为 4.43、6.50、6.18 和 1.85，除 2022 年 1-6 月外，整体呈上升趋势，主要系公司产品受到客户认可，订单充裕；同时公司加强生产管理、增强采购计划管控、提升原材料齐套性，带动产品生产、交付加快。顺畅的存货周转，降低了因存货积压导致的资金短缺风险。

2022 年 1-6 月，公司存货周转率下降较多，主要系 1) 2022 年 1-6 月受国内新冠肺炎疫情影响，对客户需求和原材料采购等造成不利影响，公司销量下降幅度较大；2) 公司为满足下半年订单和需求备货和备料，期末库存金额较大所致。3) 部分库存商品因客户项目推迟延迟发货。

(3) 公司资信状况良好，银行授信额度较为充足

报告期内，公司资信情况良好，与当地银行等金融机构一直保持良好的合作关系，并能够持续获得授信支持。截至报告期末，公司尚有未使用银行授信额度 8.39 亿元，具体如下：

单位：万元

银行名称	授信用途	2022-06-30		
		授信额度	已使用额度	未使用额度
宁夏银行科技支行	银行借款	2,300.00	2,150.00	150.00
	专项借款	23,000.00	13,311.70	9,688.30
	差额保函	1,000.00		1,000.00
	承兑汇票	40,000.00	2,702.71	37,297.29
兴业银行银川分行	银行借款	6,000.00	6,000.00	
	承兑汇票	15,000.00		15,000.00
招行福州街支行	差额保函	3,000.00	1,370.55	1,629.45
	承兑汇票	22,000.00	3,159.01	18,840.99

银行名称	授信用途	2022-06-30		
		授信额度	已使用额度	未使用额度
石嘴山银行银川分行	银行借款	1,500.00	1,171.72	328.28
中国银行宁夏分行	银行借款	2,800.00	2,800.00	
合　计		116,600.00	32,665.69	83,934.31

如上表，报告期末，公司拥有包括宁夏银行、兴业银行、招商银行提供的未使用授信额度合计 8.39 亿元，授信额度较为充足，具备通过存量续借、新增借款、开具承兑汇票等方式来保证公司正常流动资金需求的能力。

综上所述，报告期内，公司经营状况良好、盈利能力较强；存货周转顺畅，因存货积压导致资金短缺的风险相对较低；公司与银行合作关系良好，授信额度较为充足。因此，公司面临的资金短缺风险相对较小，不会对持续经营能力构成重大不利影响。

5. 核查程序及核查意见

我们实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司财务总监，了解公司资产负债、利息支出情况及偿债能力；

(2) 获取公司财务报表、审计报告，分析公司报告期各期末合并口径和母公司口径的资产负债率及变动趋势；

(3) 访谈公司财务总监，了解公司经营周转资金的主要来源、融资方式、通过抵押担保方式取得的融资金额及对应融资款项下的资产抵押担保情况；

(4) 获取公司借款台账、借款合同、抵押担保合同，了解公司各项借款下的担保方式，分析各项借款项下抵押担保的资产金额及占公司资产总额的比例变动情况；

(5) 访谈公司财务总监，了解公司从银行获得的授信额度情况，并取得相应的授信文件，分析公司授信额度的使用情况；

(6) 获取公司财务报表，分析公司经营状况、盈利能力、存货周转情况。

经核查，我们认为，公司面临的资金短缺等财务风险相对较低，对公司的持续经营能力不构成重大不利影响。

(二) 请保荐人和申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第四条规定发表明确意见

我们对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于持

续经营能力等相关规定，对影响持续经营能力的重要情形进行了逐项核查，具体分析如下：

情形 1：公司所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险

1. 公司所处行业不存在受到国家政策限制的情形

公司专注于风电专用减速器的研发、生产和销售，主要产品为风电偏航减速器、风电变桨减速器，主要应用于下游风电行业。风能作为一种高效清洁的新能源日益受到世界各国政府的普遍重视，是受国家政策鼓励支持的行业之一。《关于 2021 年新能源上网电价政策有关事项的通知》、《关于 2021 年风电、光伏发电开发建设有关事项的通知》、《国务院关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》、《关于 2020 年风电、光伏发电项目建设有关事项的通知》、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《战略性新兴产业分类（2018）》、《打赢蓝天保卫战三年行动计划》、《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录(2016版)》、《机械通用零部件行业“十三五”发展规划》等国务院、国家能源局、发改委以及行业协会颁布的产业政策均对风电行业进行了支持。上述产业政策为我国风电零部件企业提供了良好的发展环境，带来了巨大机遇，有利于整个行业的快速健康发展。

2. 公司所处行业不存在受到国际贸易条件影响而存在重大不利变化风险的情形

2019 年-2022 年 1-6 月，公司全部营业收入均在中国境内取得，公司产品全部发货至客户在中国境内的总装厂。部分客户将公司的产品运用于位于境外的风电项目，包括东方风电的埃塞俄比亚、古巴、越南和厄瓜多尔项目，以及西门子-歌美飒的风电项目等，整体占比较低。不存在受到国际贸易条件影响而存在重大不利变化风险的情形。

情形 2：公司所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况

公司主要是向下游风机制造商供应风电专用减速器，因此，下游风电行业的发展与公司风机零部件市场的繁荣密切相关。

随着风电行业的技术进步，我国陆上风电度电成本持续下降，据国际可再生能源署，风电度电成本由 2011 年的 0.420 元/千瓦时降至 2021 年的 0.181 元/

千瓦时，降幅约为57%，国内煤电成本目前介于0.232-0.449元/千瓦时之间，风电成本接近煤电成本区间下限，与煤电相比具有一定优势。

2019年5月，国家发改委下发《关于完善风电上网电价政策的通知》，我国风电平价上网窗口时间明确，为了使相应风电项目在规定时间内实现并网以享受补贴电价，相关企业开始进行项目抢装建设，风电行业出现“抢装潮”，风电新增装机容量快速增长，2019年度同比增长26.73%，2020年度同比增长103.17%。2021年开始，国内新核准陆上风电项目正式进入平价上网阶段，短期1-2年内，国内风电新增装机容量较2020年可能有所下滑，但长期来看，风电开发符合我国发展非化石能源的主要方向，碳中和目标的提出亦为我国风电行业未来发展注入强劲动力，国内风电行业市场容量未来仍将保持持续增长。

综上，公司所处行业发展情况良好，未出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

情形3：公司所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者公司在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势

公司研发生产的风电偏航减速器、风电变桨减速器属于风电行业专用减速器，由于应用环境复杂、工况恶劣，需具有更高可靠性和更长使用寿命，使得风电专用减速器行业具有较高技术复杂度和行业壁垒。一般的企业很难进入下游品牌客户的供应链体系，因而行业进入门槛较高。

报告期内，国内风电新增装机容量迅速增长，风电减速器行业需求旺盛，长期来看，在国内碳达峰、碳中和发展背景下，风电行业及风电减速器行业未来发展空间广阔，行业内企业面临的竞争环境相对较为温和。

公司主要竞争对手包括南高齿、重齿公司和意大利邦飞利，与主要竞争对手相比，公司资本实力相对较弱、资产规模相对较小，基于效率和效益原则，公司将有限的资源集中于具有相对竞争优势的风电减速器领域，并在该领域与上述竞争对手存在竞争。

公司目前已经与国内外众多知名风机制造商建立了良好的业务合作关系。经过多年发展，公司在客户资源、产品体系、市场份额等方面取得长足进步，行业地位不断提高，相较于竞争对手具有一定的竞争优势。

综上，公司所处行业不存在准入门槛低、竞争激烈情况，公司具有一定的竞争优势。

情形 4：公司所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化

公司主要原材料包括齿轮及齿轮轴、铸件、锻件、电机、轴承等，公司所属行业上游供给情况未发生重大变化，主要原材料价格亦未出现重大不利变化。

公司原材料采购价格受到基材的价格波动的影响，公司主要原材料采用的基材为特钢、球墨铸铁等黑色金属原材料。2020 年 3 季度以来，钢材等大宗商品价格在疫情结束后的通胀预期中快速上涨，特钢综合价格指数快速上升，2021 年 5 月 13 日特钢综合价格指数达到全年最高点 175.38，较 2021 年初上涨约 25.00%；此后一路下跌至 8 月中下旬，下跌约 12.50%；其后在 9、10 月份“煤炭荒”背景下特钢综合价格指数再次反弹约 8%；然后又再次回调，2021 年末，下跌约 11%，回到 2021 年初水平。截至 2022 年 6 月 30 日，特钢综合价格指数为 136.98，较 2021 年水平下跌约 9%，目前原材料采购价格未对公司造成重大不利影响。

报告期内，公司主要产品的销售单价及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
风电偏航减速器	1.78	-17.21%	2.15	-14.08%	2.50	-10.19%	2.78
风电变桨减速器	1.38	6.98%	1.29	-5.03%	1.36	20.50%	1.13

如上表，报告期内，公司的主要产品的销售单价有所波动。2020 年，风电变桨减速器销售单价随着产品功率的提升进一步提升，风电偏航减速器销售平均单价有所下降，主要系对远景能源销售的小扭矩、多数量、低单价产品增加销售产品结构变化导致单价下降所致。2021 年，公司风电偏航减速器和风电变桨减速器产品平均销售价格均有所下降，一方面系 2020 年陆上“抢装潮”后，市场供求关系的趋缓，部分型号产品价格略有下降；另一方面系，随着行业发展，基于下游客户要求，售价相对较低的平台化、小型化、轻量化产品占比提升所致。总体来看，报告期内公司主要产品的销售单价有所波动，无大幅变动。

总体来看，公司所处行业上下游供求关系未发生重大变化，原材料采购价格或产品售价未出现重大不利变化。

情形 5：公司因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈

利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势

公司自成立以来，主营业务一直为风电专用减速器研发、生产和销售，主要产品包括风电偏航减速器、风电变桨减速器，致力于为新能源产业提供精密传动解决方案。报告期内，公司主营业务未发生变化，不存在业务转型的情形。

情形 6：公司重要客户本身发生重大不利变化，进而对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响

公司目前已与金风科技、远景能源、运达股份、东方风电、中车风电、西门子-歌美飒、哈电风能、明阳智能、三一重能主流品牌企业建立了稳定的合作关系，主要客户均为知名风机制造商，其中，金风科技、远景能源、运达股份、明阳智能、东方风电均位列 2021 年度新增装机容量全球市场前十大风机制造商，均处于行业领先地位。2022 年 1-6 月，随着风电行业持续保持健康发展，根据金风科技、明阳智能等公司的公告显示，风电行业整体保持稳步发展态势，风机制造商的在手订单和交付规模也逐步增长，未发生重大不利变化。

综上，公司的重要客户本身未发生重大不利变化，不会对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。

情形 7：公司由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩

公司自成立以来始终专注于精密传动领域，并抓住风电行业发展契机，着重研发风电减速器产品，形成了输出齿轮轴密封结构技术、圆螺母紧固轴承技术、双臂行星架销轴固定结构技术、多级内齿轮一体化结构技术、风电偏航变桨减速器试验台技术等多项核心技术。目前公司的风电偏航减速器、风电变桨减速器产品系列丰富，可广泛应用于各类型风机，且在承载能力、质量水平及稳定性、扭矩密度、工艺精度等方面达到较高水平，形成了较强的技术研发优势。

公司持续进行新产品开发，2019 年度研发推出 9 款新型号产品，实现销售收入 1,061.71 万元，贡献收入比例约 12%；2020 年度研发推出 12 款新型号产品，实现销售收入 20,888.81 万元，贡献收入比例约 42%；2021 年度研发推出 21 款新产品，实现销售收入 22,071.78 万元，贡献收入比例约 35%；2022 年 1-6 月研发推出 12 款新产品，实现销售收入 9,661.96 万元，贡献收入比例约 48%。公司通过产品创新不断提升自身竞争力，并带动收入规模不断增长，创新驱动发展成

效显著。

综上，公司不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情况。

情形 8：公司多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象

1. 公司 2022 年 1-6 月业绩分析

2022 年 1-6 月，公司的业绩同比变动情况如下：

单位：万元

项　目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动金额	同比变动率
营业收入	20,074.38	31,947.64	-11,873.26	-37.16%
营业利润	1,287.03	3,659.35	-2,372.32	-64.83%
利润总额	1,827.75	3,668.15	-1,840.40	-50.17%
净利润	1,750.29	3,236.95	-1,486.66	-45.93%
归属于公司普通股股东的净利润	1,750.29	3,236.95	-1,486.66	-45.93%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	914.41	3,153.24	-2,238.83	-71.00%

如上表所示，2022年1-6月，公司的营业收入下降11,873.26万元，较2021年1-6月同比下降37.16%，公司2022年1-6月经营业绩较2021年同期有所下滑，主要为受到国内疫情反复、客户机型调整以及市场需求阶段性不足等因素导致公司收入下滑，同时产品价格下降和产品销售结构变化导致公司毛利率下滑等行业或外在原因。2022年4-6月，公司收入随着疫情缓解逐月回升。

根据已公布的风电零部件上市公司 2022 年半年度业绩预告，公司 2022 年上半年业绩下滑情况与同行业上市公司日月股份、恒润股份等不存在明显差异。具体情况如下：

单位：万元

风电零部件上市公司	2022 年上半年扣非归母净利润	2022 年上半年扣非归母净利润变动情况
日月股份	4,800.18	-89.24%
恒润股份	4,251.40	-86.51%
公司	914.41	-71.00%

2. 毛利率情况

2022 年 1-6 月，公司毛利率情况如下：

单位：万元

项　目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动情况
营业收入	20,074.38	31,947.64	-11,873.26
综合毛利率	22.32%	25.25%	-2.93 个百分点

2022 年 1-6 月，公司综合毛利率较 2021 年同期下降 2.93 个百分点，主要系公司 2022 年 1-3 月销售的产品部分型号相对较老的产品毛利率相对较低，2022 年 4 月份至今，随着新型号、高毛利产品逐步实现收入，毛利率有所回升，2022 年 1-6 月产品毛利率较 2022 年 1-3 月提升 5.08 个百分点。

3. 净利润情况

公司 2022 年 1-6 月净利润同比下降 45.93%，降幅较 2022 年 1-3 月降幅明显收窄，主要原因包括：(1) 2022 年 1-6 月，受国内疫情反复、客户机型向大兆瓦、轻量化调整以及因国内风电项目推进较慢、实际开启建设的项目相对较少等原因导致的市场需求阶段性不足等因素影响，2022 年 1-6 月收入受到影响；(2) 受新冠肺炎疫情影响，公司部分原材料出现供应延迟、物流不畅等问题，公司产品生产和交付受到较大影响；(3) “抢装潮”过后，在风电行业长期降本的趋势下，因销售的产品部分老型号、低毛利的产品占比为 51.70%，同时型号较新、毛利率较高的大兆瓦产品交付较少，公司 2022 年 1-6 月综合毛利率为 22.32%，较去年同期下降 2.93 个百分点；(4) 2022 年 1-6 月公司收入同比有所下降，公司仍保持研发方面的投入，特别是研发费用达到 1,578.27 万元，较 2021 年同期增长 430.88 万元。

4. 偿债能力情况

公司报告期末的资产负债率分别为 89.33%、75.03%、70.53%和 72.76%，呈现逐年下降的情况，长期偿债能力不断增强。同时，公司于报告期内的利息保障倍数分别为 6.82 倍、31.65 倍、15.01 倍和 3.57 倍，整体处于较高水平，对利息支付的保障水平较高。

5. 2022 年全年盈利预测情况

单位：万元

项目	2022年	2021年	变动金额	同比变动
营业收入	69,667.15	63,935.08	5,732.07	8.97%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,449.16	5,534.18	-85.02	-1.54%

2022 年，公司预测实现营业收入 69,667.15 万元，同比上升 8.97%，扣非归

母净利润 5,449.16 万元，同比下降 1.54%。

综上，2022 年上半年公司业绩下滑较多，与同行业上市公司日月股份、恒润股份趋势相同。随着疫情影响消退、客户需求恢复及新型号、高毛利产品实现销售，公司预计 2022 年全年营业收入较 2021 年有所增长，扣非后归母净利润较 2021 年略有下降。根据公司盈利预测，整体而言，公司不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势。

情形 9：对公司业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对公司财务状况或经营成果产生重大影响

截至本说明回复之日，公司所拥有的商标、专利、软件著作权等重要资产或技术不存在重大纠纷或诉讼，不存在已经或者未来将对公司财务状况或经营成果产生重大影响的情形。

情形 10：其他明显影响或丧失持续经营能力的情形

截至本说明回复之日，公司不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。综上所述，公司不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 中所列的影响公司持续经营能力的情形，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

综上，公司业务具有可持续性，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的相关要求；不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》中影响公司持续经营能力的重要情形，但存在产业政策调整的风险，短期需求下降、长期行业降本及同行业公司产能扩张可能导致公司产品价格存在下跌的风险，市场竞争加剧的风险，以及产品交付风险等可能对公司成长性以及持续经营能力造成影响的风险，相关风险公司已在招股说明书中进行风险提示。

（三）请相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

1. 质控部门已经按照《会计师事务所质量管理准则第 5101 号——会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》建立了相应的质量控制制度，同时遵照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制复核人员针对项目组就上述事项的核查工作实施了如下质量控制工作：

(1) 查阅了项目组获取的公司《货币资金管理制度》《融资管理制度》《对外担保管理制度》等财务管理制度、风险控制制度；

(2) 查阅了项目组获取的公司资产清单、抵押资产清单、银行授信等相关文件，检查公司资产抵押情况、抵押担保授信情况；

(3) 查阅项目组获取的风电行业上市公司定期报告，了解公司高资产负债率、销售回款周期长、多以票据结算货款等是否符合行业惯例；

(4) 复核项目组编制的销售与收款业务循环中销售与收款的穿行测试和控制测试、截止性测试等底稿，判断确认报告期各期公司业绩的真实性。

2. 质控部门复核工作结论

报告期内，项目组对公司偿债能力、资金短缺等财务风险、持续经营能力的核查工作真实合理，相关底稿真实完整，核查程序符合质量控制相关规定。

七、关于资金流水

审核问询回复及现场督导相关情况显示：

（1）2018 年至 2021 年 1-6 月，发行人实际控制人及配偶取现 1,259.66 万元，扣除取现后转存的情况，取现金额为 765.56 万元；

（2）姬鹏飞拆借发行人资金流向中：取现 170 万元用于购房、证券资金账户 236.67 万元；

（3）2019 年至 2020 年，原监事、销售总监姬鹏飞拆借发行人资金，金额分别为 109.80 万元和 662.74 万元。其后，姬鹏飞归还发行人借款的资金来源中，包括李想通过亲属或朋友、姬鹏飞岳父等多个账户、多次转账代姬鹏飞偿还公司借款 469.20 万元，以及姬鹏飞 2020 年绩效奖金 277.38 万元。

请发行人说明：

（1）实际控制人及配偶取现 1,259.66 万元的具体用途、交易对手方，提供相应证据（如有）；

（2）姬鹏飞其 2020 年奖金高于团队其他人员奖金之和是否具有商业合理性，以及其取现购房的背景及商业合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明：

（1）审核问询回复提及的发行人实际控制人及配偶取现 1,259.66 万元，以及保荐人与向督导组说明的取现 1,196.98 万元存在差异的原因；保荐人向督

导组解释其中 170 万元用于购买大额存单，但在审核问询回复中并未提及该事项，两者存在差异的原因及合理性；

（2）资金流水核查的重要性水平和核查比例、账户的完整性及受限情况是否足够支持核查结论；

（3）实际控制人及配偶、姬鹏飞的资金流入流出去向，相关交易对手方是否向发行人直接或间接进行销售或采购，上述流入流出资金是否用于体外循环形成销售回款或承担成本费用，是否用于商业贿赂，并说明核查的充分性。

请相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。（问询函问题 7）

（一）实际控制人及配偶取现 1,259.66 万元的具体用途、交易对手方，提供相应证据（如有）

2018 年至 2021 年 1-6 月，公司实际控制人及配偶取现 1,269.96 万元，扣除取现后转存的情况，取现金额为 765.56 万元，其中现金归还报告期前实际控制人个人借款 384 万元，用于个人及家庭消费 164.80 万元，取现后留存 216.76 万元，2021 年 5 月 20 日公司实际控制人李阿波将留存资金 255.00 万元存入银行账户。具体情况如下：

用途	交易对手方	金额（万元）	用途	相应证据
取现后转存	公司	36.10	归还姬鹏飞从公司的借款，形成实际控制人对姬鹏飞的借款	公司银行流水、会计凭证及实际控制人的确认
	公司	213.30	115.3万元用于归还实际控制人借款，98万元用于归还前期白条抵库的现金	公司银行流水、会计凭证及实际控制人的确认
	实际控制人李阿波	255.00	170万元为实际控制人李阿波不同账户间周转，85万元为实际控制人李阿波配偶吴晓凤取现后转存入李阿波账户	实际控制人李阿波及其配偶吴晓凤账户流水及实际控制人的确认
小计		504.40		

归还报告期前实际控制人个人借款	赵*	129.00	2015年2月，公司实际控制人李想同学赵*对其现金借款100万元；2020年9月，实际控制人陆续取现129万元后归还赵*借款本息	实际控制人李想报告期前银行流水存现记录，赵*、张*榕出具的收款收据，赵*、张*榕的确认，赵*取得还款后用于支付相关工程款的合同以及工程项目交易对方出具的收款收据、对相关交易对方的访谈确认，张*榕出具的取得还款资金后购买的大额存单
	张*榕	255.00	2015年2月，公司实际控制人李想同学张*榕对其现金借款200万元；2020年10月，实际控制人陆续取现255万元现金归还张*榕借款本息	
小计		384.00		
取现后留存	宁夏银行	216.76	实际控制人后续将留存资金购买大额存单等理财产品，2021年5月实际控制人李阿波及配偶吴晓凤将理财资金赎回存入李阿波银行活期账户255万元	实际控制人的确认、实际控制人李阿波及配偶理财资金赎回记录
个人及家庭消费	相关取现资金24笔，单笔金额较小，无明确交易对手方	164.80	用于2018年至2021年1-6月的日常人情往来、节日红包、消费等	实际控制人及配偶的确认
合计		1,269.96		

（二）姬鹏飞其 2020 年奖金高于团队其他人员奖金之和是否具有商业合理性，以及其取现购房的背景及商业合理性

1. 姬鹏飞其 2020 年奖金高于团队其他人员奖金之和是否具有商业合理性

根据对公司实际控制人的访谈，姬鹏飞其 2020 年奖金高于团队其他人员奖

金之和，主要基于以下原因：

1）2020 年及以前年度，公司销售团队人员较少，截至 2020 年末仅 6 人，其中 4 名为 2019 年下半年及 2020 年上半年入职，其他销售人员贡献较少。

2）2020 年度，姬鹏飞在公司销售团队体系暂不成熟、新人居多的情况下，以个人极强的业务能力，保证了项目招标的成功率，推动了金风科技、中车风电等重要客户的大批量采购，并且与客户建立了相互信任的良好互动，带动公司市场占有率大幅提升，为公司长远发展做出了非常重要的贡献。

3）姬鹏飞作为销售总监，为公司培养了销售团队，搭建了销售管理体系，为销售团队稳定发展和规模持续扩大奠定基础。

此外，公司销售团队激励政策具有连续性，发放的销售提成及奖励金额较高，2021 年度销售团队绩效奖金 209.30 万元，姬鹏飞绩效奖金为 157.72 万元。随着销售团队规模扩大，姬鹏飞的绩效奖金占比有所下降。

综上所述，姬鹏飞其2020年奖金高于团队其他人员奖金之和具有商业合理性。

2、其取现购房的背景及商业合理性

根据对姬鹏飞的访谈和姬鹏飞夫妇的微信聊天记录，其根据自身资金情况决定采用现金汇款至开发商宁夏中房实业集团有限公司账户的方式支付购房款；根据姬鹏飞配偶与开发商销售顾问的微信聊天记录，该笔购房享受优惠。我们取得了姬鹏飞夫妇与宁夏中房实业集团有限公司签订的购房合同、购房发票、物业费缴纳记录、现金汇款单。

综上，姬鹏飞取现 170 万元用于购房具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

我们实施了以下核查程序：

1. 访谈公司实际控制人及其配偶，了解取现用途；将实际控制人及其配偶个人取现交易记录与公司银行流水存现交易记录进行比对，核实实际控制人取现用途是否与公司有关；针对公司实际控制人大额取现用于归还报告期前借款，查阅了公司实际控制人报告期前主要银行流水，核实现金借款记录；访谈相关债权人，了解现金借还款背景并取得还款收据；取得债权人赵*经营公司资料及其将取得还款资金用于店面装修、支付分包款的相关合同和交易对方收款收据，并访谈相关交易对方；查看了债权人张*榕以取得还款资金购买的大额存单；针对其他大额取现资金，要求公司实际控制人将相关资金存回个人账户。

2. 访谈公司实际控制人，了解姬鹏飞2020年奖金高于团队其他人员奖金之和的原因；查看公司花名册，了解其他销售人员入职时间等情况；核查了2020、2021 年销售团队绩效奖金计算表；访谈姬鹏飞，了解大额取现资金用途；取得了姬鹏飞大额取现170万元用于购房的合同、发票、物业费缴纳记录以及与其配偶的微信聊天记录、现金汇款单。

经核查，我们认为，根据对相关方的访谈及已取得的资料，2018年至2021年1-6月实际控制人及配偶取现资金主要用于归还公司借款、归还报告期前实际控制人个人借款、实际控制人个人及家庭消费、购买理财；根据对相关方的访谈及已取得的资料，姬鹏飞2020年奖金高于团队其他人员奖金具有商业合理性，其取现购房具有商业合理性。

（四）审核问询回复提及的发行人实际控制人及配偶取现 1,259.66 万元，以及保荐人与向督导组说明的取现1,196.98万元存在差异的原因；保荐人向督导组解释其中 170 万元用于购买大额存单，但在审核问询回复中并未提及该事项，两者存在差异的原因及合理性

1. 审核问询回复提及的公司实际控制人及配偶取现1,259.66万元，以及保荐人与向督导组说明的取现1,196.98万元存在差异的原因

公司实际控制人及配偶取现金额实为1,269.96万元与审核问询回复提及1,259.66万元差异系数据加总时遗漏2019年小计数10.30万元。

公司实际控制人及配偶取现1,269.96万元与向督导组说明的取现1,196.98万元存在差异主要系：公司实际控制人配偶吴晓凤最初提供的宁夏银行尾号9963账户2021年1-6月流水未完整打印。在回复第二轮审核问询函时复核相关完整的银行流水，发现实际控制人李阿波配偶吴晓凤宁夏银行尾号2480账户2021年5月20日理财赎回12.02万元，当日取现12.02万元后存入宁夏银行尾号9963账户12.02万元；2021年5月21日，吴晓凤从宁夏银行尾号9963账户将85万理财赎回资金（含上述12.02万元）取现后存入实际控制人李阿波工商银行尾号9049账户。向督导组说明的取现1,196.98万元未包括吴晓凤85万元取现，包括吴晓凤12.02万元取现。因此实际控制人及配偶取现总额为：
1,196.98+85-12.02=1,269.96（万元）。

2. 保荐人向督导组解释其中170万元用于购买大额存单，但在审核问询回复中并未提及该事项，两者存在差异的原因及合理性

2018 年至 2021 年 1-6 月，公司实际控制人及配偶扣除取现后转存的情况取现金额为 765.56 万元，其中现金归还报告期前实际控制人个人借款 384 万元，用于个人及家庭消费 164.80 万元，取现后留存 216.76 万元，后用于购买大额存单等理财产品。2021 年 5 月 20 日公司实际控制人李阿波将理财资金赎回，存入活期银行账户 255.00 万元。保荐人在逐笔列示的实际控制人及配偶存取现情况中明确 2021 年 5 月 20 日实际控制人李阿波取现 170 万元原因为取现后转存，在不同账户间周转；同日李阿波存现 170 万元原因为理财资金取现后转存。具体情况如下：

日期	金额（元）	款项性质	原因
2021-5-20	1,700,000	李阿波账户存现	理财资金取现后转存
2021-5-21	850,000	李阿波账户存现	理财资金取现后转存

保荐人向督导组解释：“2021 年 5 月 20 日，李阿波从宁夏银行大额存单等理财赎回 170 万元至宁夏银行 7885 账户并支取 170 万元，当日转存工商银行 9049 账户 170 万元。”

审核问询回复与向督导组解释文字表述有调整，将宁夏银行大额存单等简化表述为理财资金，不存在实质差异。

（六）资金流水核查的重要性水平和核查比例、账户的完整性及受限情况是否足够支持核查结论

1. 资金流水核查的重要性水平和核查比例

报告期内，我们对于公司及其分、子公司、其他重要关联方等法人主体，与其他法人资金往来确定其流水核查的重要性水平为单笔 20 万元，与自然人资金往来确定其流水核查的重要性水平为单笔 3 万元；对于公司实际控制人及其直系亲属、公司其他董事、监事、高管及关键岗位人员等自然人，确定其流水核查的重要性水平为单笔 3 万元。

对于达到重要性水平及以上的资金流水，我们进行了全部逐笔核查，对于重要性水平以下的异常资金流水如实际控制人、董监高、关键岗位人员、重要关联方相互之间资金往来，出纳与废料回收商、票据中介相关方资金往来等，我们进行了充分关注。

2018 年-2022 年 1-6 月对于公司资金流水核查笔数分别为 96 笔、232 笔、281 笔、749 笔和 755 笔，核查金额分别为 6,739.76 万元、25,617.80 万元、

55,673.20 万元、121,238.29 万元和 108,558.87 万元；对于公司实际控制人及配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及重要关联方核查笔数分别为 339 笔、486 笔、649 笔、261 笔和 101 笔，核查金额分别为 2,728.19 万元、2,866.33 万元、13,482.62 万元、8,085.91 万元和 3,194.22 万元。

2. 资金流水核查的账户完整性

对于公司及其子公司和分公司，我们陪同相关人员到银行打印流水，获取企业信用报告、银行账户开户清单等文件以验证完整性。

对于实际控制人及其直系亲属、公司其他董事、监事、高管及关键岗位人员，保荐人陪同到银川当地 18 家银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、民生银行、兴业银行、光大银行、平安银行、华夏银行、黄河农村商业银行、宁夏银行、石嘴山银行、贺兰山村镇银行）打印流水，获取关于银行账户完整的承诺函和云闪付 APP 查询结果，并对报告期内相关人员银行互转情况、相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，以确认银行账户的完整性。

对于其他重要关联方宁夏卓稳包装技术有限公司、姬鹏飞配偶张迪，我们陪同相关人员到上述银行打印流水，获取银行账户开户清单、关于银行账户完整的承诺函等文件以验证完整性。

我们对报告期内上述公司及其主要相关方等开立或控制的全部共计 216 个银行账户全部进行了核查。

3. 资金流水核查受限情况

(1) 受限情况

公司财务投资人委派的董事董川及独立董事宋乐、李道远、季学武因不参与公司实际经营以及流水涉及个人隐私，未提供全部银行流水。

公司销售总监姬鹏飞证券资金账户流水未提供；姬鹏飞岳父因年老身体不便，未提供全部银行流水。

(2) 替代措施

我们核查了公司报告期内银行流水、银行日记账等，关注财务投资人委派的董事董川及独立董事宋乐、李道远、季学武及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；核查公司主要相关方报告期内的银行资金流水，关注财务投资人委派的董事董川及独立董事宋

乐、李道远、季学武及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。取得财务投资人委派的董事董川及独立董事宋乐、李道远、季学武出具的不存在异常资金往来的承诺函；结合对公司、公司主要相关方的银行流水核查，关注其与上述人员是否存在大额异常资金往来。

针对姬鹏飞证券账户的核查，我们取得了姬鹏飞证券账户清单，陪同姬鹏飞前往银川当地 18 家主要银行打印银行流水，通过云闪付 APP 查询姬鹏飞银行账户情况，取得了姬鹏飞出具的已提供全部银行账户的声明，核查了姬鹏飞报告期的全部银行流水。

我们核查了与姬鹏飞归还公司借款资金来源相关的其岳父的银行账户流水。姬鹏飞出具声明，因证券资金账户流水和其岳父其他银行账户流水涉及个人隐私且其岳父年龄较大，无法提供，不存在通过本人及他人为公司代垫成本费用、商业贿赂的情况。

4. 是否足够支持核查结论

我们已严格按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对于公司及其控股股东、实际控制人及其配偶、公司主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水进行了认真核查；针对资金流水核查受限情况履行充分的替代程序。

根据对相关方的访谈及已取得资料，经核查，公司不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、股份代持、实际控制人大额未偿债务等情形。

（七）实际控制人及配偶、姬鹏飞的资金流入流出去向，相关交易对手方是否向发行人直接或间接进行销售或采购，上述流入流出资金是否用于体外循环形成销售回款或承担成本费用，是否用于商业贿赂，并说明核查的充分性

1、实际控制人及配偶的资金流入流出去向、交易对手方

除本人互转、配偶等直系亲属之间转账、工资奖金报销款、还信用卡等情形外，2018-2022 年 1-6 月年公司实际控制人及配偶的资金流入流出如下所示：

资金类型	资金主要流入流出去向	相关交易对手方	相关证据
资金流入	借消费贷 174.62 万元、房贷 342 万元	贷款机构	资金流水、访谈确认

	理财赎回 1,206.30 万元	金融机构	资金流水、访谈确认
	大额存现 298.15 万元	-	资金流水、访谈确认
	从公司资金流入 2,004 万元（从公司拆入、取得分红款）	公司	资金流水、访谈确认、会计凭证
	公司通过出纳向实际控制人拆出、备用金 259.99 万元	出纳苏燕荣	资金流水、访谈确认、会计凭证
	销售总监姬鹏飞归还实际控制人借款 235.75 万元	销售总监姬鹏飞	资金流水、访谈确认
	从广州八味缘股东拆入 423.72 万元	广州八味缘股东	资金流水、访谈确认
	从公司废料回收商取得废料销售款 8 万元	公司废料回收商	资金流水、访谈确认
	从其他自然人等资金流入 142.07 万元	朋友、房产承租方等	资金流水、访谈确认、房产出租合同
资金流出	还消费贷 118.39 万元	贷款机构	资金流水、访谈确认
	购买理财 1,364.52 万元	金融机构	资金流水、访谈确认
	大额取现 1,276.96 万元	-	详见本说明七（一）
	向公司资金流出 323.99 万元（归还公司拆借资金、退还拆分利润、公司代收代缴个人所得税）	公司	资金流水、访谈确认、会计凭证、纳税凭证
	实际控制人通过出纳向公司拆入资金 171.98 万元	出纳苏燕荣	资金流水、访谈确认、会计凭证
	实际控制人向销售总监提供借款 56.22 万元	销售总监姬鹏飞	资金流水、访谈确认
	向实际控制人李想姨母、姑母分别转账 135、220 万元，用于向销售总监姬鹏飞借款	实际控制人李想姨母、姑母	资金流水、访谈确认
	向广州八味缘股东拆出 575 万元	广州八味缘股东	资金流水、访谈确认
	向其他自然人等资金流出 821.77 万元	朋友、房产出租方、房产出让方等	资金流水、访谈确认、房产承租合同、房产证等

根据对相关方的访谈和已取得的资料，除公司软件供应商广州八味缘、废料回收商外，公司实际控制人及配偶的资金流入来源、流出去向不存在公司的客户或供应商，相关交易对手方不存在向公司直接或间接进行销售或采购，上述流入流出资金不存在用于体外循环形成销售回款或承担成本费用，不存在用于商业贿赂的情况。

我们根据相关联资金流水、公司的会计记录、相关方的访谈确认及相关的合

同、收款收据、银行存单等，进行了充分的核查。

2. 姬鹏飞的资金流入流出去向、交易对手方

除本人账户互转、工资奖金报销、归还信用卡、日常消费等情形外，2018-2022年1-6月姬鹏飞的资金流入流出如下所示：

资金类型	资金主要流入流出去向	相关交易对手方	相关证据
资金流入	公司借款603.71万元	公司	资金流水、会计凭证、访谈确认
	实际控制人直接或间接借款306.22万元	实际控制人李想、财务总监弟弟（100万元）、废料回收商（15万元）、张*翱（135万元）	资金流水、访谈确认
	公司通过出纳向姬鹏飞提供借款、备用金172.24万元	出纳苏燕荣	资金流水、会计凭证、访谈确认
	公司归还借款45万元	公司	资金流水、会计凭证、访谈确认
	从证券账户转出169.83万元	申万宏源证券	资金流水
	从其他自然人资金流入201.30万元	亲戚朋友、家庭生意往来方	访谈确认
	从配偶张迪流入625万元，主要用于归还公司借款	配偶张迪	资金流水、访谈确认
	大额存现79万元	朋友张*翱	访谈确认
资金流出	归还公司借款717.08万元	公司	资金流水、会计凭证、访谈确认
	归还实际控制人借款235.75万元	实际控制人李想	资金流水、访谈确认
	通过出纳向公司提供借款45万元	出纳苏燕荣	资金流水、会计凭证、访谈确认
	转入证券账户521.50万元	申万宏源证券	资金流水
	向其他自然人资金流出229.20万元	亲戚朋友、家庭生意往来方	访谈确认
	向配偶张迪流出280.50万元，主要用于卓稳包装公司经营	配偶张迪	资金流水、访谈确认
	大额取现170万元用于购房	宁夏中房实业集团有限公司	购房合同、发票、现金汇款单、物业费缴纳记录、姬鹏飞与配偶微信聊天记录
	支付公司代收代缴个人所得税款	公司	资金流水、访谈确

	91.40 万元		认、补税凭证
	个人所得税汇算清缴 17.14 万元	税务局	资金流水、访谈确认

根据对相关方的访谈和已取得的资料，除公司包装箱供应商卓稳包装外，姬鹏飞的资金流入来源、流出去向不存在公司的客户或供应商，相关交易对手方不存在向公司直接或间接进行销售或采购，上述流入流出资金不存在用于体外循环形成销售回款或承担成本费用，不存在用于商业贿赂的情况。

我们根据相关联资金流水、公司的会计记录、相关方的访谈确认及相关的合同、发票、汇款单据等，进行了充分的核查。

（八）请相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

1. 质控部门已经按照《会计师事务所质量管理准则第 5101 号——会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》建立了相应的质量控制制度，同时遵照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制复核人员针对项目组就上述事项的核查工作实施了如下质量控制工作：

(1) 查阅了项目组获取的公司及实际控制人、关键岗位人员等资金流水，查阅了项目组资金流水核查工作底稿；

(2) 审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询。

2. 通过上述质量控制工作，质控部门得出以下结论

质控部门就公司关于资金流水等相关事项主要核查程序所涉工作底稿进行了复核并履行了必要的质量把控工作，质控部门认为，根据项目组实施的核查程序，项目组得出的核查结论是适当的。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二二年十月十四日

统一社会信用代码

91330000579342121 3 (2/3)

营业执照

(副 本)

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　胡少先

经营范围　审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

成立日期　2011 年 07 月 18 日

合伙期限　2011 年 07 月 18 日 至 长期

主要经营场所　浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼

登记机关　浙江省市场监督管理局

2022 年 03 月 31 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过国家信用公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

仅为 银川威力传动技术股份有限公司首次公开发行股票 之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

会计师事务所

执业证书

名　　称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25 号

批准执业日期：1998 年 11 月 21 日设立，2011 年 6 月 28 日转制

证书序号：0007666

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：浙江省财政厅

2019 年 12 月 25 日

中华人民共和国财政部制

仅为 银川威力传动技术股份有限公司首次公开发行股票 之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

115

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会



姓　　名 Full name　方国华
性　　别 Sex　男
出生日期 Date of birth　1978-12-25
工作单位 Working unit　天健会计师事务所（特殊普通合伙）
身份证号码 Identity card No.　330122197812250817

天健会计师事务所（特殊普通合伙）
3301021005970

证书编号 No. of Certificate　330000012069
批准注册协会 Authorized Institute of CPAs　浙江省注册会计师协会
发证日期 Date of Issuance　2005 年 /y　07 月 /m　01 日 /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y　月 /m　日 /d
2013 01 01

466

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会



姓　　名 Full name　李明明

性　　别 Sex　女

出生日期 Date of birth　1982-02-23

工作单位 Working unit　天健会计师事务所（特殊普通合伙）

身份证号码 Identity card No.　211381198202230826

浙江省注册会计师协会 330102100597O9

证书编号：No. of Certificate　330000012210

批准注册协会：Authorized Institute of CPAs　浙江省注册会计师协会

发证日期：Date of Issuance　2010 年/y 03 月/m 31 日/d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年/y　月/m　日/d