

目 录

一、关于业绩下滑·····	第 1—28 页
二、关于资金流水·····	第 28—32 页
三、附件·····	第 33—36 页

关于银川威力传动技术股份有限公司 IPO 审核中心 意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕406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申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》(审核函〔2022〕010850号,以下简称意见落实函)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IPO审核中心意见落实函中有关财务事项的说明》(天健函〔2022〕1629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

申报材料及审核问询回复显示:

(1) 发行人做出盈利预测:2022年度实现营业收入69,667.15万元,同比上升8.97%;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%;

(2) 2022年1-6月,公司实现营业收入20,074.38万元,同比下滑37.16%,扣非后归属于母公司普通股股东的净利润为921.04万元,同比下滑70.79%;

(3) 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;

(4) 2021年,公司综合毛利率较2020年下降3.82个百分点,主要系陆上“抢装潮”过后市场供需关系缓和、产品价格下降幅度大于产品成本下降幅度所致;

(5) 2022 年 1-6 月，受疫情影响，公司收入下降，部分原材料出现供应延迟、公司产品生产和交付受到较大影响。

请发行人：

(1) 结合发行人的中标情况，说明在 2022 年一季度公开招标市场新增招标量较高的情况下业绩下滑的原因；

(2) 结合中标、获取订单至收入确认的周期，说明上半年业绩大幅下滑但下半年盈利预测业绩大幅上涨的依据及合理性，发行人 2022 年初至今的市场份额变化情况，发行人 2022 年上半年业绩下滑的主因是发行人自身原因还是行业或外在原因；

(3) 结合相关产品下游市场空间和需求变化趋势、竞争格局、客户开拓等情况，分析相关收入增长是否具有持续性，进一步分析发行人是否存在市场萎缩或竞争加剧、价格及毛利率下降的风险；

(4) 说明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。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（意见落实函问题 2）

(一) 结合发行人的中标情况，说明在 2022 年一季度公开招标市场新增招标量较高的情况下业绩下滑的原因

1. 2022 年一季度风电新增招标量较高有利公司未来 1-2 年业绩，对 2022 年一季度公司业绩影响较小

根据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）投资者关系活动记录表等公开信息，2022 年第一季度，国内风电公开招标市场新增招标量高达 24.70GW，同比增长 74.00%。

上述风电公开招标市场新增招标是风电运营商对公司下游整机厂客户的招标，通常风电招标完成，到开工建设存在一定周期，根据项目建设需要，风机客户陆续给公司下达订单或需求。根据金风科技在投资者互动平台披露的情况，行业内风机主机产品从中标到交付的平均周期大约在 12-24 个月左右。因此，2022 年一季度风电新增招标量较高有利公司未来 1-2 年的业绩，对 2022 年一季度公司业绩影响较小。

2. 公司 2022 年中标情况

公司的主要客户通常按年度进行风电减速器招标，确定风电减速器的采购价

格及供应商排名。

2022 年 1-6 月，受风电机型调整和市场需求阶段性不足等因素影响，公司部分主要客户的招标时点晚于往年，例如，东方电气风电有限公司及其下属企业（以下简称东方风电）2022 年度招标于 2022 年 5 月完成，远景能源有限公司及其下属企业（以下简称远景能源）2022 年度招标于 2022 年 4 月完成，使得对公司下达订单以及对于产品交付要求的时点也相对晚于以往年度。公司与金风科技已经在 2021 年完成了 2022 年度产品价格谈判，因而在 2022 年上半年对金风科技收入同比仍然保持增长。

3. 公司 2022 年一季度业绩下滑的原因

公司 2022 年 1-3 月主要财务数据及同比变动情况如下：

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%。公司 2022 年一季度业绩大幅下滑的原因：（1）公司收入下降较多，主要系风电机型调整和市场需求的阶段性不足等因素影响，客户年度招标及订单下达较晚，同时，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；（2）公司毛利率同比下降，主要系部分产品价格下降以及单位成本中分摊的折旧摊销相对较高所致；（3）公司保持研发投入，研发费用有所上升。

（1）公司收入下降情况分析

2022 年 1-3 月，公司对主要客户的销售收入情况如下：

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	-

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		
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，客户受风电机型调整和市场需求的阶段性不足等因素影响，年度招投标时间较晚，如东方风电和远景能源 2022 年度招标分别于 2022 年 5 月和 2022 年 4 月完成，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，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。

(2) 2022 年 1-3 月公司毛利率下降情况分析

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%	下降 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，主要原因包括：(1) 2022 年一季度公司部分产品价格较 2021 年同期有所下降；(2) 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；(3) 产品型号相对较新、毛利率相对较高的高兆瓦产品交付未达预期。

(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

2022 年第一季度，公司期间费用 1,925.44 万元较 2021 年同期增加 730.40 万元，同比增幅 61.12%，主要系研发费用较去年同期增加 520.42 万元。研发费用增加系公司于 2021 年二季度在上海正式设立研发中心费用增加。

(4) 2022 年一季度，公司业绩下滑情况与同行业上市公司相比较为一致

2022 年一季度，风电零部件公司毛利率及利润水平较 2021 年同期变动情况如下：

单位：万元							
证券简称	主要产品	归母净利润			扣非后归母净利润		
		2022Q1	2021Q1	变动率	2022Q1	2021Q1	变动率
大金重工	风电塔筒	6,230.84	7,685.04	-18.92%	6,134.07	7,153.40	-14.25%
天顺风能		3,252.66	49,737.51	-93.46%	6,280.29	27,512.45	-77.17%
泰胜风能		6,244.58	7,628.85	-18.15%	5,338.73	6,967.29	-23.37%
天能重工		2,641.74	6,415.87	-58.82%	2,240.57	5,934.06	-62.24%
海力风电		6,203.64	20,864.94	-70.27%	-442.85	20,391.68	-102.17%
通裕重工	风电主轴	5,205.13	10,047.95	-48.20%	3,825.88	9,538.35	-59.89%
金雷股份		4,606.36	13,139.47	-64.94%	4,450.44	12,443.48	-64.23%
中材科技	风机叶片	73,435.86	58,070.26	26.46%	60,157.25	55,030.76	9.32%
新强联	风电轴承	9,770.44	7,292.87	33.97%	12,741.09	9,958.21	27.95%
日月股份	风电铸件	5,953.62	27,243.98	-78.15%	2,621.03	25,366.92	-89.67%
吉鑫科技		2,538.93	2,627.58	-3.37%	1,939.12	2,557.34	-24.17%
禾望电气	变流器	6,697.37	6,567.04	1.98%	6,488.13	6,190.32	4.81%
振江股份	风电结构件	1,840.24	2,671.29	-31.11%	1,277.01	2,075.43	-38.47%
恒润股份	风电法兰	1,263.53	13,894.62	-90.91%	938.10	13,717.82	-93.16%
平均		9,706.07	16,706.23	-41.90%	8,142.06	14,631.25	-44.35%

如上表所示，14 家主要风电零部件上市企业中，2022 年一季度利润出现下滑的有 11 家，占比约 79%。从行业平均来看，归母净利润、扣非后归母净利润

分别同比下滑 41.90%、44.35%。2022 年一季度，公司业绩下滑情况与同行业上市公司相比较为一致。

(二) 结合中标、获取订单至收入确认的周期，说明上半年业绩大幅下滑但下半年盈利预测业绩大幅上涨的依据及合理性，发行人 2022 年初至今的市场份额变化情况，发行人 2022 年上半年业绩下滑的主因是发行人自身原因还是行业或外在原因

1. 说明中标、获取订单至收入确认的周期

(1) 自中标至获取订单的周期情况

公司的主要客户通常按年度进行风电减速器招标，确定风电减速器的采购价格及供应商排名。根据项目建设需要，公司主要客户采用“以产定采”的采购模式，对公司下达订单或需求，确定产品采购数量。公司中标至获取订单的周期一般为 1-12 个月，取决于公司客户生产计划的安排和零部件交付周期要求。

(2) 自获取订单至收入确认的周期情况

报告期内，公司从获取订单至收入确认时间间隔的具体情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3 个月以内	54,316.44	67.21%	51,669.52	92.17%	25,143.83	51.32%
3-6 个月	4,073.00	5.04%	3,543.57	6.32%	10,084.13	20.58%
6-12 个月	305.10	0.38%	844.66	1.51%	7,652.72	15.62%
12 个月以上	-	-		0.00%	3,566.49	7.28%
尚未执行	22,126.03	27.38%		0.00%	2,542.34	5.19%
合 计	80,820.57	100.00%	56,057.75	100.00%	48,989.51	100.00%

注：上表中的订单金额已经剔除已取消的订单

报告期内，公司获得订单后，完成产品发货并确认收入的周期以 6 个月内为主，比例分别为 71.91%、98.49%和 72.25%，占比较高。

2. 公司上半年业绩大幅下滑但下半年盈利预测业绩大幅上涨的依据及合理性

(1) 公司 2022 年上半年业绩大幅下滑的原因分析

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	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%
综合毛利率	22.32%	25.25%	下降 2.93 个百分点

2022年1-6月，公司营业收入20,074.38万元，同比下滑37.16%；净利润1,750.29万元，同比下滑45.93%；扣非净利润914.41万元，同比下滑71.00%，主要原因如下：（1）2022年上半年，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月收入受到较大影响；（2）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影响；（3）“抢装潮”过后，在风电行业长期降本的趋势下，部分产品价格有所下降，同时因销售的产品中老型号、低毛利的产品占比为51.70%，型号较新、毛利率较高的产品交付未达预期，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，公司在收入同比减少的情况下，期间费用率达到16.97%，较2021年同期的10.98%有所增长。

1) 营业收入变动分析

① 主要客户收入变动情况

2022年1-6月，公司前五大客户实现收入19,552.42亿元，较2021年1-6月下降9,376.24万元，主要系东方风电和远景能源受年度招标及订单下达较晚，使得东方风电和远景能源收入分别下降12,424.16万元和3,366.09万元，具体情况如下：

单位：万元				
序号	客户名称	2022年1-6月	2021年1-6月	变动
1	金风科技	12,159.99	8,790.90	3,369.09
2	明阳智能	2,852.83	-	2,852.83
3	远景能源	2,404.32	5,770.41	-3,366.09
4	东方风电	1,253.34	13,677.50	-12,424.16
5	中车风电	881.94	689.85	192.09
合计		19,552.42	28,928.66	-9,376.24

A. 东方风电

东方风电 2022 年年度减速器招标于 2022 年 5 月完成，而 2021 年度减速器招标于 2020 年 12 月完成。招投标的延迟导致 2022 年 1-6 月公司来自客户的订单和需求较去年同期大幅减少，因此 2022 年 1-6 月公司对东方风电的销售收入为 1,253.34 万元，远小于去年同期的 13,677.50 万元。

2022 年 5 月，东方风电完成招投标后，对公司陆续下达订单和需求，预计 2022 年全年公司对东方风电实现收入 10,729.68 万元。2022 年，公司对东方风电最终实现收入 11,963.13 万元。

B. 远景能源

2022 年年度招标于 2022 年 4 月完成，2021 年年度招标于 2020 年 12 月完成，招投标的延迟导致 2022 年 1-6 月公司来自客户的订单和需求较去年同期大幅减少，导致 2022 年 1-6 月公司实现对远景能源的销售收入为 2,404.32 万元，远小于去年同期的 5,770.41 万元。

2022 年 4 月远景能源完成招投标后，对公司陆续下单订单和需求，预计 2022 年全年公司对远景能源实现收入 9,741.98 万元。2022 年，公司对远景能源最终实现收入 11,236.65 万元。

② 机型调整影响

2022 年，随着陆上和海上风电全面平价上网阶段的到来，风机制造商通过机型调整的方式，如研发更大功率的机型产品或改进产品机型等降低成本，来满足行业的发展要求。公司配合客户机型调整完成新产品的研发，包括金风科技、东方风电、明阳智能、远景能源和中车风电等均有新机型研发。

根据明阳智能 2022 年半年报披露：“根据 CWEA 统计数据显示，2021 年我国新增装机的风电机组平均单机容量为 3.51MW；陆上新增风电机组平均单机容量为 3.11MW；海上新增风电机组平均单机容量达 5.56MW。根据 Wood Mac 的统计，2022 年上半年我国新签订单中陆上风电的平均单机容量已经上升至 5.4MW，5MW 及以上陆上风电机组的占比已经达到了 83%；2022 年上半年我国新签订单中海上风电机组的平均单机容量已经上升至 8.9MW，8MW 及以上海上风电机组的占比已经超过了 75%。”

客户新机型研发流程一般包括项目启动、设计准备、方案设计、样机试制、实验验证、试运行等阶段。受疫情影响，公司客户的供应商原材料供应、物流、

研发进度等方面受到一定影响，机型调整周期有所延长。影响了公司 2022 年上半年新产品发货，从而影响了公司收入情况。

目前，公司新型号产品逐步完成研发，公司预计 2022 年下半年上述新型号产品将陆续发货并实现收入。

③ 2022 年上半年市场需求阶段性不足，风电行业零部件企业业绩整体呈下滑趋势

根据安信证券研究报告等公开文件，2022 年上半年，国内风电项目推进缓慢，终端需求尚未大规模启动。2022 年上半年实际开启建设的项目相对较少，同时，2022 年起多地的疫情进展延缓了部分项目的建设、审批进度。因此，2022 年上半年市场需求阶段性不足，风电行业零部件企业业绩整体呈下滑趋势。

根据运达股份 2022 年半年度报告，“2022 年上半年中国风电装机规模不及市场预期。主要原因在于：1) 疫情影响风电施工和交付，叶片等零部件对运输条件要求严格，而疫情对交通影响较大；2) 缺乏关键原材料，如位于上海的部分供应商受疫情影响而停工停产，导致下游产业链开工受限；3) 从去年开始风电市场新增订单有向东北、西北地区转移的趋势，冬季北方地区受到气候限制施工困难。但从目前的行业情况来看，影响风电项目建设的不利因素在逐渐消退，下半年建设有望提速。”

A. 重齿公司和南高齿情况

重齿公司为 A 股上市公司中国动力（600482.SH）全资子公司，根据公开信未能获取其 2022 年上半年风电减速器业务数据。

南高齿为港股上市公司中国高速传动（0658.HK）主要经营附属公司。根据其 2022 年中期业绩公告，南高齿在 2022 年上半年亏损 7,870.80 万元，而 2021 年同期盈利 72,280.20 万元，同比下降 110.89%，因新冠疫情销售减少是原因之一。

B. 其他同行业上市公司 2022 年上半年业绩情况

根据各公司业绩预告、投资者关系活动记录表等公开披露信息，2022 年上半年，天顺风能、恒润股份、振江股份、通裕重工、中材科技、日月股份等公司，业绩均在一定程度上受到疫情影响，与公司业绩下滑情况不存在明显差异，具体情况如下：

公司名称	归母净利润变动情况	扣非归母净利润变动情况	业绩下降原因
天顺风能	-68.20%	-52.50%	2022 年以来,受全球疫情影响以及风电行业在 2020 和 2021 年抢装之后,市场需求阶段性不足,受上述原因影响,公司下游客户需求延迟,导致营业收入下滑;预计随着大量已招标项目进入开工期,风电行业下游需求下半年将明显恢复。2021 年公司全资子公司苏州天利投资有限公司减持深圳科创新源新材料股份有限公司的部分股票,处置长期股权投资及剩余股权转换为公允价值计量合计产生投资收益为 3.08 亿,导致 2021 年同期利润规模相对较高
恒润股份	-82.52%	-86.51%	2022 年上半年度,受风电行业政策影响,风电场开工审慎,公司风电塔筒法兰产品订单减少;钢材价格大幅上涨,风电塔筒法兰价格下降,导致毛利率下降。此外,全国新冠肺炎疫情反复,公司所在地区于 5 月爆发疫情,受疫情封控政策影响,公司及主要子公司生产及销售不及预期,导致公司第二季度营业收入及净利润均同比下降
振江股份	-55.06%	-67.65%	2022 年上半年度,长三角地区新冠肺炎疫情反复,公司所在城市于 5 月爆发疫情,受疫情封控政策导致的物流不畅和运费上涨等影响,公司及主要子公司的原材料采购、生产及销售都受到了较大影响,导致公司 2022 年上半年度的经营业绩预计出现较大幅度下降。此外,受国内海上风电行业政策影响,公司国内风电产品订单下降;而主要原材料价格受到俄乌冲突等因素影响上涨较多,产品成本同比上升,导致毛利率下降
通裕重工	-45.20%	-47.77%	今年上半年因疫情影响交通运输以及风机安装受限,国内风电整体装机情况偏低,目前风电装机量已开始回暖,预计今年装机的整体情况呈现出前低后高的形势。今年一季度,受上游原材料价格的持续大幅上涨,以及下游风机招标价格连续下跌带来的不利影响,公司风电类产品利润空间遭遇双向挤压,主营业绩均同比下降
中材科技	1.33%	-13.73%	从近期经营情况来看,经历疫情之后,6 月份以来整体出货形势转好,预计 2022H1 出货量较去年同期有 10%以上增长,行业也将逐步走出低谷,恢复理性追求可持续发展
日月股份	-78.18%	-89.24%	2022 年上半年度,受疫情、地缘冲突及全球通胀加剧等影响,公司产品的原材料价格居高不下,产品成本同比大幅上升;由于需求下降,公司销售收入和产品销售单价均有所下降,公司产品毛利率同比出现较大幅度下降,导致 2022 年上半年度的经营业绩出现较大幅度下降

2) 原材料采购的影响

2022 年 3 月初,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,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。

3) 毛利率变动情况

2022 年 1-6 月，公司毛利率及同比变动情况如下：

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%	下降 2.93 个百分点

2022 年 1-6 月，公司产品单价同比变动情况如下：

单位：万元/台

产品名称	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	同比变动情况
风电偏航减速器	1.78	2.46	-0.68
风电变桨减速器	1.38	1.38	-

2022 年 1-6 月，公司风电偏航减速器产品平均售价较 2021 年同期下降 0.68 万元/台，主要系：(1) “抢装潮” 过后，在风电行业长期降本的趋势下，同型号风电偏航减速器产品价格有所下降；(2) 风电偏航减速器产品销售结构中，售价相对较低的平台化产品占比上升。

2022 年 1-6 月，公司风电变桨减速器平均销售价格保持平稳，主要系：(1) “抢装潮” 过后，在风电行业长期降本的趋势下，同型号风电变桨减速器产品价格有所下降；(2) 公司风电变桨减速器产品销售结构中，售价相对较高的大功率产品占比有所上升，4.0MW 以上产品占比由 2021 年 1-6 月的 18.74% 提升至 57.39%。

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。

4) 研发和管理投入情况

2022 年 1-6 月，公司发生期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月	
	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%	468.57	1.47%
管理费用	1,281.74	6.38%	1,679.62	5.26%
研发费用	1,578.27	7.86%	1,147.39	3.59%
财务费用	260.39	1.30%	213.72	0.67%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
合计	3,406.24	16.97%	3,509.31	10.98%

2022 年 1-6 月，公司期间费用合计 3,406.24 万元，较 2021 年同期略有下降，因同期营业收入大幅下降，期间费用率由 2021 年的 10.98% 提升至 16.97%。

(2) 公司下半年盈利预测业绩大幅上涨的依据及合理性

1) 公司 2022 年和主要客户合作稳定

报告期内，主要客户对公司的采购份额或排名，均有所提升或保持较高水平，具体情况如下：

项目	合作起始时间	2022 年度	2021 年度	2020 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%
明阳智能	2021 年	前三名	-	-
远景能源	2015 年	前两名	前两名	前三名
运达股份	2019 年	-	15%-20%	15%-20%
中车风电	2019 年	前两名	第二大	第三大

公司与金风科技、东方风电、远景能源分别自 2017 年、2012 年和 2015 年已经开始合作，2019 年，公司成功开发运达股份和中车风电客户，已经成为公司的主要客户之一。2021 年，公司进一步开发明阳智能，且在 2022 年成为明阳智能排名前三名的供应商。

整体来看，主要客户对公司的采购份额或排名，均有所提升或保持较高水平。

2) 2022 年下半年公司整体订单充足

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

客户名称	客户合同及订单	需求	合计
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，与客户对公司采购份额的变动较为一致。整体而言，公司与客户的合作关系较为稳定，具有持续性。公司 2022 年 7-12 月实际实现收入 41,673.01 万元。

3. 公司 2022 年初至今的市场份额变化情况，公司 2022 年上半年业绩下滑的主因是公司自身原因还是行业或外在原因

(1) 公司 2022 年市场份额变化情况

目前没有行业公开数据披露 2022 年风电减速器生产商的市场份额情况。根据与主要客户访谈或邮件回复的情况，与主要客户的合作较为稳定，详见本说明一（二）2，同时公司在积极开发上海电气、联合动力等境内排名行业前列的客户，以及 GE、德国恩德、印度阿达尼集团和韩国斗山等海外知名风电企业。因此，公司预计其市场份额稳定且有所提升。

(2) 公司 2022 年上半年业绩下滑的主因是公司自身原因还是行业或外在原因

公司 2022 年上半年业绩下滑的原因详见本说明一（二）2。根据上述分析，公司 2022 年上半年业绩下滑的主因，主要为受到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因素影响。

公司 2022 年上半年自身情况稳定，不存在重大不利变化，公司董事会及高级管理人员稳定，公司员工基本稳定，公司产品质量良好、不存在质量诉讼或纠纷，公司持续保持研发投入，核心研发团队稳定。

（三）结合相关产品下游市场空间和需求变化趋势、竞争格局、客户开拓等情况，分析相关收入增长是否具有持续性，进一步分析发行人是否存在市场萎缩或竞争加剧、价格及毛利率下降的风险

1. 对公司收入增长可持续性的分析

(1) 广阔的市场空间、长期稳定增长的市场需求是公司收入持续增长的重要

基础

1) 碳中和发展战略明确了下游风电行业市场空间及需求的长期增长态势

绿色低碳已成为全球各主要国家能源发展的重要共识，“净零排放”或“碳中和”发展目标的提出进一步明确了以风电为代表的可再生能源行业未来长期稳定增长的发展态势。

2021 年 11 月《联合国气候变化框架公约》第二十六次缔约方大会召开，全球近 200 个国家参与并达成《格拉斯哥气候公约》，作出了到 2030 年将全球二氧化碳排放量相对于 2010 年的水平减少 45%、在 2050 年前后达到净零排放的重要承诺。根据中国国际发展知识中心于 2022 年 6 月 20 日发布的《全球发展报告》，截至 2022 年 5 月，127 个国家已经提出或准备提出碳中和目标，覆盖全球 GDP 的 90%、总人口的 85%、碳排放的 88%。风电作为资源丰富、技术较为成熟、经济竞争力较强且对环境影响微小的可再生能源技术，未来将面临广阔的发展空间。根据 GWEC（全球风能理事会）预测，2023-2027 年期间全球新增风电装机容量为 680GW，年均新增风电装机容量将超过 130GW。

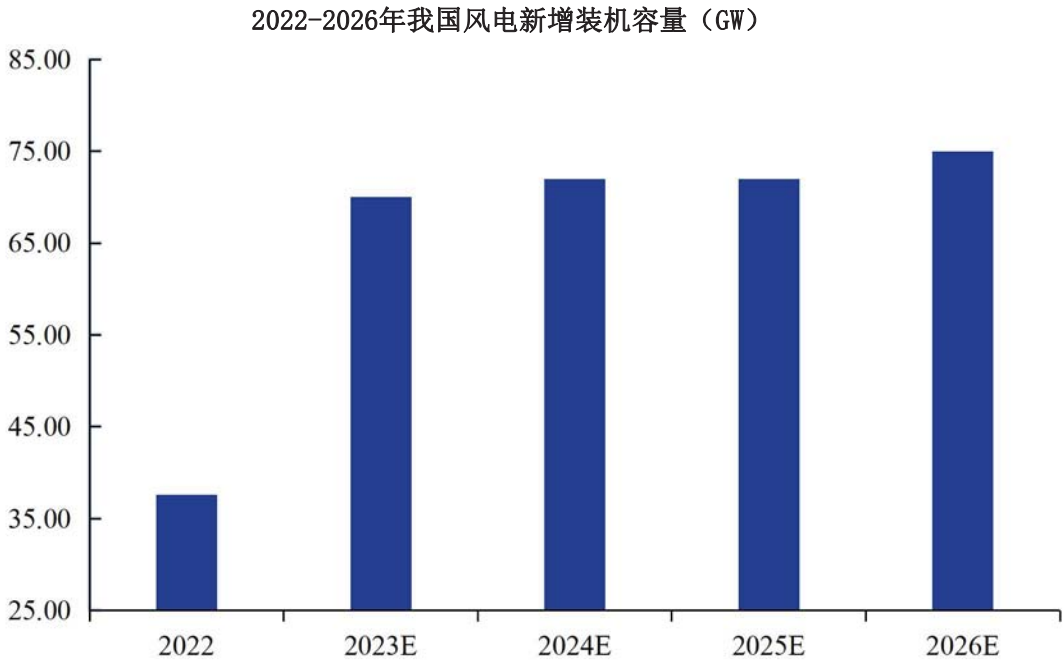
2020 年 9 月，我国提出二氧化碳排放力争于 2030 年前达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和的“双碳”发展战略。2020 年 12 月，习近平主席在气候雄心峰会上进一步宣布：到 2030 年，中国非化石能源占一次能源消费比重将达到 25%左右，风电、太阳能发电总装机容量将达到 12 亿千瓦（即 1,200GW）以上。

2022 年 5 月 30 日，国家发改委、国家能源局印发《关于促进新时代新能源高质量发展的实施方案》提出，要实现到 2030 年风电、太阳能发电总装机容量达到 12 亿千瓦以上的目标；加快推进以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风电光伏基地建设；促进新能源开发利用与乡村振兴融合发展；推动新能源在工业和建筑领域应用；引导全社会消费新能源等绿色电力。

2022 年 6 月 1 日，国家发改委、国家能源局等 9 部委联合印发《“十四五”可再生能源发展规划》，提出“十四五”可再生能源发展主要目标；同时提出，大力推进风电和光伏发电基地化开发，积极推进风电和光伏发电分布式开发，统筹推进水风光综合基地一体化开发，稳步推进生物质能多元化开发等；并提出促进存储消纳，高比例利用可再生能源。

作为全球最大的风电市场，我国风电行业近些年发展迅速，但风电在我国能源结构中的占比目前仍相对较低。根据国家能源局数据，截至 2022 年 12 月末，

风电并网装机容量为 365.44GW，占比仅为 14.25%。不论与风电发展相对成熟的发达国家相比，还是与我国能源发展规划相比，我国风电行业未来均将有巨大的发展空间。根据 GWEC 发布的研究报告《Global Wind Report 2023》，2023-2026 年，我国风电年均新增装机容量将在 60GW 以上，到 2026 年达到 70GW 左右，“十四五”期间，风电行业发展前景广阔。

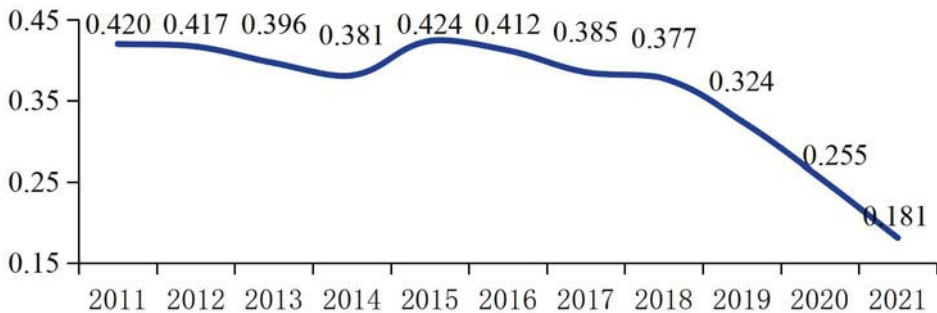


注：预测数据来源于 GWEC 发布的《Global Wind Report 2023》

2) 风电成本持续降低、风电竞争力不断增强

随着风电技术不断进步，同时风电装机量迅速增长后带来的规模经济效益逐渐显现、风电运营经验逐步积累和风电项目投资环境改善，风电设备价格、风电场投资和运行维护成本持续降低，风电成本较行业发展初期明显下降，风电竞争力不断增强。

根据国际可再生能源署数据，2011-2021 年我国陆上风电平准化度电成本（LCOE，单位为元/千瓦时）情况如下：



数据来源：国际可再生能源署，原数据为美元成本，上图已根据人民币兑美元年度平均汇率折算为人民币成本

如上图所示，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，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%。

2021 年度，我国风电度电成本与其他主要可再生能源发电方式的对比情况如下：

单位：元/千瓦时				
发电方式	水电	陆上风电	海上风电	光伏发电
2021 年度电成本	0.310	0.181	0.510	0.219

注：数据来源于国际可再生能源署发布的《Renewable Power Generation Costs in 2021》，并按年度平均汇率折算为人民币成本，水电度电成本取全球平均值

如上表所示，目前我国主要可再生能源发电方式中，陆上风电的度电成本最低，已成为最具竞争力的可再生能源发电方式。与煤电相比，陆上风电发电成本亦具有一定优势，以三一重能为例，2021 年 1-6 月其新签风机订单中平价项目对应平准化度电成本测算值介于 0.158-0.295 元/千瓦时，已显著低于相应地区煤电上网电价。综合来看，我国风电技术不断成熟、发电成本持续降低，风电竞争力不断增强，风电行业未来发展前景良好、广阔。

3) 海上风电建设逐步加快，将为风电行业发展带来新的增长点

海上风力资源丰富且风源稳定，将风电场从陆地向海上发展在全球已经成为一种趋势。近年来，全球及我国海上风电行业蓬勃发展。根据 GWEC 数据，2018-2021 年期间，我国海上风电新增装机容量由 1.7GW 增至 16.9GW，年均复合增长率高达 115.02%，2022 年我国海上风电新增装机容量为 5.1GW 较 2021 年有一定程度下滑，主要系 2022 年我国风电市场整体需求下降以及 2022 年起我国取消对海上风电中央财政补贴所致。2018-2021 年期间，全球海上风电新增装机容量由 4.4GW 增至 21.1GW，年均复合增长率为 68.63%，2022 年全球海上风电新增装机容量为 8.8GW 较 2021 年有一定程度下滑，主要系 2022 年中国海上风电新增装机容量下降所致。虽整体发展较为迅速，但目前海上风电占比仍相对较低，截至 2022 年末，全球和我国风电累计装机容量中海上风电占比分别约为 7%、8%，处于较低水平。

根据全球风能理事会最新发布的《2022 年全球海上风电报告》，全球海上风电市场发展前景向好，预计 2021-2026 年，全球海上风电新增装机容量复合增长率为 6.3%，2026-2031 年可达 13.9%；预计 2027 年新增装机容量超过 30GW，到 2030 年有望超过 50GW。具体到中国市场，全球风能理事会预测，中国作为全球最大的海上风电市场，于 2025-2031 年海上风电年均新增装机容量将超过 10GW。

综上，在全球及我国碳中和发展战略背景下，随着风电技术不断成熟以及海上风电不断发展对风电行业的贡献，风电行业市场空间及需求未来将整体保持稳定增长趋势。

(2) 不断提升的市场地位是公司收入持续增长的关键因素

1) 市场竞争格局

风电减速器作为风电机组核心部件之一，具有较高的行业壁垒，市场参与者主要为具有较强定制化生产能力和较高品牌知名度的企业，国内风电减速器市场的主要企业包括南高齿、重齿公司、邦飞利、威力传动等。

受下游风电行业集中度较高影响，风电减速器行业亦具有较高的市场集中度。根据中国通用机械工业协会减变速机分会相关数据以及对国内主要风机制造企业访谈情况，2020 年度重齿公司、南高齿、邦飞利与公司在国内风电减速器市场的份额分别约为 30.5%、29.5%、18.4%和 12.2%，合计份额达到 90%以上，市场集中度较高。

一方面，由于风电行业未来发展空间广阔，风电减速器企业面临的竞争环境相对较为温和。另一方面，风电平价上网带来的降成本趋势、风机容量大型化趋势，对风电减速器企业的技术水平、成本控制、产品性能和质量提出更高要求，风电减速器企业将在技术提升、成本控制、质量控制方面存在持续竞争。

2) 公司竞争优势和市场地位

通过长期自主研发投入以及行业深耕积累，公司在技术服务、轻量化设计、定制化研发、大功率产品方面形成一定竞争优势，具体分析如下：

①技术服务方面的竞争优势

公司能够为客户提供灵活、高效的技术服务，并形成一定竞争优势。在客户新机型开发的前期阶段，公司能够提供多种类型产品设计方案，以满足客户不同技术路线发展需要，为客户新机型开发提供技术支持，助力客户实现降本增效。在客户技术路线确定后，公司能够快速提交产品设计方案、快速完成样机生产所

需的各类原材料、加工模具、工装、刀具等的准备，进而快速完成样机交付，提高客户满意度。

以金风科技“21号工程”项目为例，公司在客户前期预研阶段共计提供8款设计方案，收到客户终版技术资料后，于3天内即完成产品方案初步设计、22天内完成产品终版方案并经客户确认，样机于54天内完成生产制造及试验、一次并网成功，整体项目周期仅76天（较行业通常项目周期减少约44天），获得金风科技高度认可，被授予“21号工程突出供应商”奖项。2020年，金风科技推出6款新型号风机，其中配套的风电减速器产品均采用公司设计的技术方案、并由公司独家配套样机，公司通过提供高效的技术服务，不断深化与金风科技的合作关系。

此外，公司与客户合作中，还为其提供校核计算方面的技术服务，如风电减速器与底板连接螺栓的校核计算、风电减速器输出齿轮与风机偏航大齿圈的校核计算，为客户提供便利进而提高客户粘性。

因此，公司凭借高效、灵活的技术服务能力，形成一定技术优势，不断深化与客户的合作关系。

②轻量化设计方面的竞争优势

在满足承载能力、质量水平及稳定性等要求的前提下，产品体积与质量越小，产品生产制造成本越低，符合风电行业降成本趋势。公司经过长期研发，对产品结构设计不断优化，在轻量化设计方面形成一定技术优势，根据对公司部分客户的访谈情况，公司部分主流型号风电减速器产品与竞争对手同类产品相比质量更轻，产品轻量化设计优势受到客户认可。

③定制化研发方面的竞争优势

由于不同风机制造商客户具有不同的技术方案要求，同一客户不同类型风机对风电减速器也具有不同的性能要求，因此风电减速器基本均为定制化产品，能够快速响应客户技术需求并定制化研发出符合要求的产品，为风电减速器企业的技术优势及核心竞争力之一。

公司能够根据不同客户的不同技术发展路线，提供多种类型技术方案产品，并根据客户需求对产品技术方案不断优化，实现降本增效。报告期内，公司为客户定制化研发63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，带动客户对公司的采购比例整体不断提升。

④大功率产品方面的竞争优势

2020 年 7 月，东方风电研制的亚洲及国内首台 10MW 海上风电机组成功并网运行，该 10MW 海上风电机组荣获 2019 年度全球“最佳海上风电机组铜奖”，是中国唯一一款跻身该项榜单前三的产品。

公司为东方风电该首台 10MW 风电机组定制化研发的风电减速器产品，在与其他供应商同类产品的竞争中脱颖而出，获得东方风电高度认可，最终成为该首台 10MW 风电机组中风电偏航减速器、风电变桨减速器的唯一供应商，体现出公司在大功率产品领域的竞争优势。2023 年 2 月，陆上单机大兆瓦风机组 EN-220/10MW 由远景能源发布，公司为该风电机组偏航减速器、变桨减速器供应商，为陆上中高风速地区的风电产业提供技术支撑，进一步体现了公司在大功率风电减速器领域的领先地位。

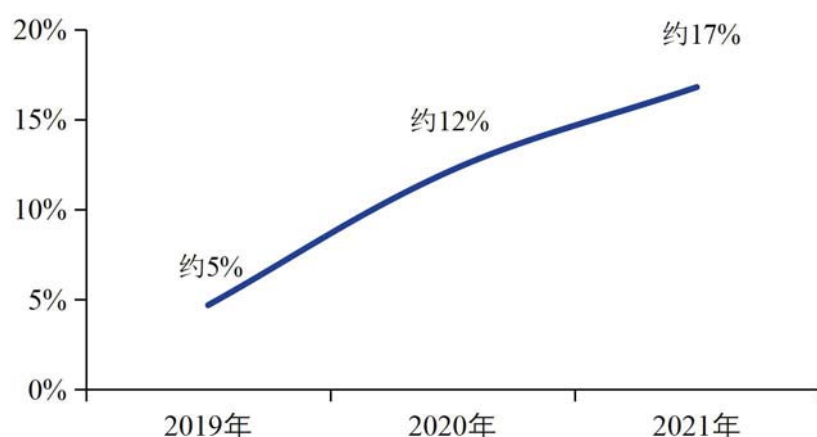
2022 年，公司已开始向远景能源 14MW 风电机组、东方风电 13MW 风电机组交付风电偏航减速器、风电变桨减速器产品，进一步体现出公司在大功率产品领域的竞争优势。

基于上述竞争优势，下游主要风机制造商客户对公司的采购份额不断提升，具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金风科技	前两名	前两名	前三名
东方风电	60%-70%	60%-70%	60%-70%
明阳智能	前三名	-	-
远景能源	前两名	前两名	前三名
运达股份	-	15%-20%	15%-20%
中车风电	前两名	前两名	前三名

注：上表中主要客户 2022 年对公司采购份额系根据公司中标情况、与客户访谈或往来邮件等方式确认

随着公司产品市场认可度的不断提高、与主要客户合作关系的不断深化，公司市场地位不断提升。2019-2021 年，公司风电减速器产品市场份额情况如下：



数据来源：截至本说明出具日，风电整机企业暂未披露 2022 年年度报告，因此暂时无法测算 2022 年风电减速器产品市场份额；2021 年市场份额数据根据公司风电减速器销售收入与 2021 年测算的风电减速器市场规模测算；2020 年市场份额数据来源于中国通用机械工业协会减变速机分会的公开报道；2019 年市场份额根据公司销售风电减速器台套数与中国风能协会发布的年度新增风机装机台数测算

如上图所示，报告期内，公司风电减速器市场份额由 2019 年的 5%左右增至 2021 年的 17%左右，提高近 12 个百分点，主要系公司凭借自身积累与产品竞争优势，获取客户订单能力不断增强所致。

(3) 优质的客户资源以及持续的客户开拓是公司收入持续增长的重要保障

凭借多年的研发积累和行业深耕，公司产品得到国内外知名风机制造商客户认可。公司已逐步与包括金风科技、远景能源、明阳智能、运达股份、东方风电、中车风电、三一重能、西门子-歌美飒、哈电风能等知名风机制造商客户以及“五大六小”发电集团（“五大”指国家能源集团、国家电投集团、华能集团、大唐集团、华电集团，“六小”指国投电力、中广核、三峡集团、华润电力、中节能、中核）建立业务合作。根据彭博新能源财经（BNEF）发布的统计数据，公司客户包括了 2022 年度国内市场风电新增吊装容量前 5 大企业（合计市场份额约 72%），以及前 10 大企业中的 9 家（合计市场份额约 93%），优质的客户资源将为公司未来收入持续增长提供重要保障。

同时，公司亦在持续开拓境内外新客户。境内客户方面：1) 联合动力：公司已参与客户小批量招标；2) 电气风电：公司已收到客户批量订单。境外客户方面：1) GE：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、质量文件进行沟通确认；3) 印度阿达尼集团：已与公司确定合作关系并下发小批量订单，公司已开始进行样机投产；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；5) 印度苏司兰（Suzlon）：已与公司签署了保密协议，并已确定拜访计划。

综上，公司积累的优质客户资源以及未来持续开拓的新客户，将促进公司收入未来持续增长。

2. 对市场萎缩或竞争加剧、价格及毛利率下降的风险的分析

(1) 风电行业及公司市场需求存在短期波动风险，但长期来看市场萎缩风险较小

结合前述分析，随着风电行业逐渐全面平价上网，短期内风电新增装机量存在因补贴退出、利润空间下降导致的波动风险，但长期来看，风电行业发展前景良好广阔。根据电气风电信息披露文件，2022 年中国风电招标量合计 86.9GW，同比增长 60.63%。“抢装潮”过后，风电行业市场需求仍较为旺盛，行业保持稳定增长态势。

公司具有较强的竞争优势，并将通过深化与现有优质客户的合作关系、持续开拓新客户创造业务增长机会，长期来看，随着下游风电行业市场空间的不断增长以及公司自身市场地位的不断提升，公司面临的市场需求萎缩风险较小。

(2) 公司不断加大研发力度，有效降低因竞争加剧导致的价格及毛利率下降风险

随着风电行业逐步全面进入平价时代，风机厂商、风电运营商的利润空间将被压缩，风电整机企业以及风电零部件企业普遍面临较大的降本压力。公司将通过不断加大研发力度，进一步增强轻量化设计优势、大功率产品优势，并通过优化供应商梯队、招投标确定主要原材料采购价格等方式控制成本，从而有效降低因竞争加剧导致的价格及毛利率下降风险。具体风险如下：

1) 通过加大研发投入，增强轻量化设计优势、大功率产品优势，进而降低价格及毛利率下降风险

在产品质量及性能满足客户要求的前提下，轻量化设计可有效提升成本控制能力，进而在风电行业降本、产品价格整体有所下降的背景下，保证毛利率基本维持稳定。公司未来将继续加大研发投入，巩固并增强在轻量化设计方面的竞争

优势，一定程度上降低毛利率下降风险。

报告期内，公司不同功率的风电偏航减速器收入占比和毛利率情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
3.0MW（含）以上	88.11%	23.02%	56.91%	25.68%	46.48%	31.11%
3.0MW 以下	11.89%	19.26%	43.09%	22.17%	53.52%	26.52%
合计	100.00%	22.57%	100.00%	24.16%	100.00%	28.65%

如上表，大功率产品的毛利率相对较高，伴随着风电机组大型化发展趋势，大功率产品在公司收入结构中的占比将进一步提升。公司未来将在大功率产品领域进一步巩固及提升竞争优势，不断提升大功率产品收入占比，一定程度上控制毛利率下降风险。

2) 通过优化供应商梯度以及招投标确定主要原材料采购价格，进而有效控制成本

通过长期的行业深耕，公司目前已形成较为稳定的供应商梯队。为进一步保证原材料质量、增强交付及时性、控制生产成本，公司亦在不断开发新的供应商，目前进展情况如下：

原材料类别	供应商名称	合作进展
齿轮及齿轮轴	章丘重型锻造有限公司	已大批量合作
	南京劲拓机械有限公司	二次交样中
	重庆永强机械制造有限公司	交样中
铸件	江苏恒立液压股份有限公司常州铸造分公司	已大批量合作
	宁波恒源铸造有限公司	已小批量合作
	山东宇信铸业有限公司	已大批量合作
	邳州市承鼎机械设备有限公司	已交样审核，整改中
锻件	章丘重型锻造有限公司	已大批量合作
	章丘宝华锻造有限公司	已大批量合作
	伊莱特能源装备股份有限公司	已大批量合作

新供应商的不断开发将进一步优化现有供应商梯队，促进主要原材料采购价格的降低。

另一方面，为保证主要原材料采购价格的整体稳定，公司通过年度招标与各主要原材料供应商确定年度采购价格，以占产品成本比例最大的单一类别原材料

开式齿轮为例，2022年各主要型号开式齿轮中标价格较2021年度下降7.69%-16.18%，主要型号的开式齿轮采购价格下降约为15.30%。

综上，公司通过持续开发新供应商、不断优化供应商梯队，并通过年度招标确定各类主要原材料采购价格，进而有效控制成本，降低毛利率下降风险。

公司已在招股说明书中针对因竞争加剧导致的价格及毛利率下降风险提示如下：

“2、公司业绩存在“抢装潮”后下滑的风险

公司近年来业绩出现大幅增长，2019-2021年营业收入年均复合增长率约为163.21%。“抢装潮”后，短期1-2年内，风电行业新增装机容量可能有所下滑；长期来看，风电行业增长趋势较为明确，但平价上网带来利润空间压缩将迫使风电运营企业进一步降低采购成本。整体来看，“抢装潮”后若风电行业投资规模持续下滑、风电企业投资进度放缓、风电减速器产品价格持续下降且公司市场开拓及客户维护不力，公司业绩存在短期大幅上升、“抢装潮”后下滑的风险。”

“（七）毛利率下滑风险

报告期内，随着产能和销售规模的不断提升，公司规模效应逐步显现，同时随着“抢装潮”过后供求关系缓和，主营业务毛利率有所波动，公司主营业务毛利率分别为28.30%、24.41%和22.92%。公司毛利率受市场供求关系、产品价格变动、原材料成本变动及规模效应带来的固定成本摊薄等因素影响。若未来发生行业波动、竞争加剧、技术更迭、生产成本上涨、产品销量下降等不利变化，或者公司不能在市场开拓、产品性能、成本控制等方面保持相对竞争优势，公司可能面临毛利率下降的风险，进而对经营业绩造成不利影响。”

（四）说明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. 2020年-2021年公司经营业绩变动情况

2020年-2021年公司业绩变动情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度
	金额	同比变动比例	金额
营业收入	63,935.08	28.72%	49,668.38
综合毛利率	24.57%	下降 3.82 个百分点	28.39%

单位：万元

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

2021 年度，公司营业收入保持增长趋势，同比增长 28.72%，综合毛利率同比下降 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%。2021 年度，公司综合毛利率、扣非后归母净利润同比有所下滑，主要原因系：一方面，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 2021 年度综合毛利率较上年下降 3.82 个百分点；另一方面，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和管理费用支出，研发费用和管理费用分别增长 1,678.64 万元和 1,190.02 万元，研发费用率由 2020 年的 2.22% 上升至 4.35%，管理费用率由 2020 年的 4.00% 上升至 4.97%。

2. 2022 年公司经营业绩变动情况

2022 年，公司的业绩同比变动情况如下：

单位：万元			
项目	2022年度	2021年度	同比变动率
营业收入	61,906.36	63,935.08	-3.17%
归属于公司普通股股东的净利润	6,822.93	6,373.72	7.05%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,224.83	5,534.18	-5.59%
综合毛利率	23.06%	24.57%	下降 1.51 个百分点

2022 年度，公司营业收入同比减少 3.17%，综合毛利率同比下降 1.51 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下降 5.59%。2022 年度，公司营业收入、综合毛利率、扣非后归母净利润均同比有所下滑，主要系：（1）2022 年度，受客户机型向大兆瓦、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 年度收入受到较大影响；（2）受不可抗力因素影响，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影响；（3）“抢装潮”过后，在风电行业长期降本的趋势下，部分产品价格有所下降，公司 2022 年度综合毛利率为 23.06%，较去年同期下降 1.51 个百分点；（4）2022 年度公司在收入同比减少的情况下，期间费用率达到 12.33%，较 2021 年同期的 11.58% 有所增长。

其中 2022 年 1-6 月，公司的业绩同比变动情况的分析详见本说明一（二）3。

3. 报告期内及报告期后导致公司业绩下滑的因素是否影响公司持续经营能力

(1) “抢装潮”结束对公司持续经营能力不构成重大不利影响

2019年5月,《关于完善风电上网电价政策的通知》发布后,我国风电平价上网窗口时间明确,陆上、海上风电行业分别于2020年、2021年出现“抢装潮”,陆上、海上风电新增装机量均达到历史高点。“抢装潮”结束后,在“双碳”战略背景下,我国风电行业仍将保持稳定增长态势。根据全球风能理事会发布的研究报告,2022-2026年,我国风电年均新增装机容量将在60GW以上,到2025年达到70GW左右,高于2020-2021年“抢装潮”期间的国内风电市场新增装机量。

根据电气风电信息披露文件,2022年中国风电招标量合计86.9GW,同比增长60.63%。“抢装潮”过后,风电行业市场需求仍较为旺盛,行业保持稳定增长态势。

从公司自身来看,公司具有较强的竞争优势,“抢装潮”结束对公司持续经营能力不会构成重大不利影响,具体分析如下:

1) 从陆上“抢装潮”后公司经营情况来看,公司具有较强的持续经营能力

2020年,我国陆上风电行业出现“抢装潮”,陆上风电新增装机量达到历史高点50.59GW。2021年,陆上风电行业短期下滑,全年陆上新增装机量30.67GW。2022年陆上风电行业较2021年有所提升,全年陆上新增装机量32.58GW。从公司经营业绩来看,陆上“抢装潮”结束并未对公司持续经营能力产生不利影响,具体情况如下:

年度	单位: 万元					
	陆上风电		海上风电		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022年	60,618.69	98.32%	1,038.20	1.68%	61,656.89	100.00%
2021年	56,449.64	88.53%	7,312.46	11.47%	63,762.10	100.00%
2020年	47,650.21	96.15%	1,910.27	3.85%	49,560.49	100.00%

如上表,2020年因陆上风电抢装,公司经营业绩大幅增长,公司来源于陆上风电的收入为47,650.21万元。2021年陆上“抢装潮”结束后,公司来源于陆上风电的收入为56,449.64万元,较2020年同比增长约18%。2022年公司来源于陆上风电的收入为60,618.69万元,较2021年同比增长7.39%。陆上风电“抢装潮”结束后,公司仍具有较强的持续经营能力。

2) 主要客户保持稳定，持续拓展新增客户

凭借多年的研发积累和行业深耕，公司产品得到国内外知名风机制造商客户认可，已积累了优质的客户资源。根据彭博新能源财经数据，2022 年度中国市场新增装机容量前 4 大企业金风科技、远景能源、运达股份、明阳智能以及前 10 大企业中的东方风电、三一重能、中车风电、电气风电均向公司批量采购风电减速器产品，上述客户占据了中国市场 2022 年度新增装机容量约 91% 的份额。优质的客户资源为公司收入持续增长提供了重要保障。

同时，公司不断开拓境内及境外市场新增客户。境内客户方面：① 联合动力：公司已参与客户小批量招标；② 电气风电：公司已收到客户批量订单。境外客户方面：① GE：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、质量文件进行沟通确认；③ 印度阿达尼集团：已与公司确定合作关系并下发小批量订单，公司已开始进行样机投产；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；⑤ 印度苏司兰（Suzlon）：已与公司签署了保密协议，并已确定拜访计划。

3) 在手订单较为充足

截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单金额为 2.13 亿元，整体较为充足；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，为公司 2023 年收入继续保持增长带来有力的保障。

(2) 毛利率波动对公司持续经营能力不构成重大不利影响

2020 年，公司综合毛利率为 28.39%，较 2019 年上升 4.60 个百分点，主要系随着“抢装潮”到来行业需求增加、产品结构调整等，产品毛利率有所提高。

2021 年，公司综合毛利率为 24.57%，较 2020 年下降 3.82 个百分点，主要系陆上“抢装潮”过后市场供需关系缓和，产品单价下降的幅度超过成本下降的幅度所致。

2022 年度，“抢装潮”过后，在风电行业长期降本的趋势下，部分产品价格有所下降，公司 2022 年度综合毛利率为 23.06%，较去年同期下降 1.51 个百分点。

(3) 研发和管理投入增加对公司持续经营能力不构成重大不利影响

2020 年-2022 年，公司研发费用分别为 1,105.01 万元、2,783.65 万元和

3,220.68万元，占营业收入的比例分别为2.22%、4.35%和5.20%。

2021年和2022年，公司研发费用率和管理费用率均有所上升，对公司业绩造成一定影响，主要系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，上述投入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和经营业绩，对公司持续经营能力未产生重大不利影响。

综上，报告期内及报告期后，公司业绩下滑原因主要系，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。公司自身经营情况良好，所处行业、主要客户、在手订单等均不存在重大不利变化，随着导致公司业绩下滑的不利因素得到缓解，公司毛利率逐步回升、盈利能力增强，上述外部因素冲击对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

（五）核查程序及核查意见

我们实施了以下核查程序：

1. 检索风电行业上市公司公开披露信息，了解风电行业招投标过程及风机主机产品从中标到交付的平均周期，风机厂商主要采购模式；
2. 查阅同行业上市公司公开披露文件，了解2022年上半年业绩变动情况及原因；
3. 网络检索全球主要国家关于“净零排放”、“碳中和”目标的实现计划，查阅国内风电行业最新的产业政策；
4. 查阅全球风能理事会发布的研究报告，了解“十四五”期间国内风电行业新增装机量预测情况；
5. 查阅国际可再生能源署研究报告，了解近些年风电度电成本变动情况以及与其他可再生能源发电方式的比较情况；
6. 访谈公司高级管理人员，了解风电项目建设、风机客户下达订单或需求的关系，了解从中标到获取订单至确认收入的周期，了解风电减速器行业竞争格局、公司竞争优势、公司市场地位、新客户开发进度，并结合公司产品销量与风电装机量数据测算公司市场份额，了解2022年1-3月、2022年1-6月和2022年全年业绩同比变动情况，业绩下滑的原因及对公司持续经营能力的影响，以及2022年上半年盈利预测业绩大幅增长的依据和合理性；

7. 访谈公司高级管理人员，了解新供应商开发进度，主要原材料的最新年度招标情况。

经核查，我们认为(1) 公司 2022 年上半年业绩下滑但下半年盈利预测业绩大幅上涨具有合理性，公司 2022 年上半年业绩下滑的主要原因系行业或外在原因；(2) 公司收入增长具有持续性，长期来看公司市场萎缩的风险较小，关于因竞争加剧导致价格及毛利率下降的风险公司已进行风险提示；(3) 报告期内及报告期后导致公司业绩下滑的因素对公司持续经营能力不构成重大不利影响，关于业绩下滑风险、毛利率下滑风险以及不可抗力风险等公司已进行风险提示。

二、关于资金流水

现场督导相关情况及审核问询回复显示：

2018 年至 2021 年 1-6 月，发行人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 日发行人实际控制人李阿波将留存资金 255.00 万元存入银行账户。

请发行人进一步说明实际控制人以取现方式归还借款、用于个人及家庭消费的原因及合理性。姬鹏飞能从公司大额借款的原因及合理性；姬鹏飞 170 万现金买房的真实性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（意见落实函问题 2）

（一）请发行人进一步说明实际控制人以取现方式归还借款、用于个人及家庭消费的原因及合理性

1. 实际控制人以取现方式归还借款的原因及合理性

2020 年 9 月至 10 月，公司实际控制人取现 384 万元归还 2015 年向同学张*榕现金借款本息 255 万元、赵*现金借款本息 129 万元，具体情况如下：

（1）借款情况

1) 借款背景

2015 年风电“抢装潮”持续的背景下，公司发展较快。为满足公司资金需求，2015 年 2 月李想向同学张*榕借款 200 万元、向同学赵*借款 100 万元。银行流水显示借款当日李想将借款存入自己尾号 2927 招商银行账户，并于当日借

予银川威力减速器有限公司。2015 年威力传动实现营业收入 0.36 亿元，同比增长 125%。

2) 债权人情况

① 债权人张*榕

张*榕在卫生系统工作，家族常年经商，资金实力较为雄厚，投资经营了多家企业。张*榕和李想为初中同学，同时张*榕父母也了解威力传动公司，认可李想父子的信誉，考虑到有一定投资收益且李想提供了房产证做担保，因此同意张*榕借款给李想。张*榕因个人原因以现金形式向李想借款，并要求李想以现金形式还款。

② 债权人赵*

赵*经营建筑装饰和销售服装生意，投资经营多家企业。赵*和李想为初中同学，现金向李想提供借款 100 万元。

(2) 还款情况

1) 还款背景

李想本计划短期使用后尽快归还同学借款，但由于 2016 年公司申请在新三板挂牌，2017-2018 年业绩大幅下滑，2015 年-2019 年期间公司未进行分红，李想未能及时归还同学借款。2020 年，威力传动经营业绩大幅增长，进行了半年度分红并着手归还同学借款。

2) 还款具体情况

① 归还张*榕

李想与张*榕商议按照年利率 5%支付利息。李想、李阿波 2020 年 9 月 28 日-2020 年 10 月 13 日取现资金 255 万元用于归还张*榕借款本息，张*榕向李想提供了收据，李想未保存相关借据。

经访谈，张*榕取得借款本息后，相关资金陆续用于房产装修、消费以及春节期间花销，2021 年 4 月将 100 万元在农业银行办理了大额存单。

② 归还赵*

李想与赵*商议按照年利率 5%支付利息。李想、李阿波 2020 年 9 月 17 日-9 月 25 日取现 129 万元用于归还赵*借款本息。赵*向李想提供了收据，李想未保存相关借据。经访谈，赵* 2020 年下半年新的服装店装修以及工程项目需要以现金方式支付农民工工资等工程款。

综上所述，公司实际控制人 2015 年现金借款后因公司经营情况一直未还款，在 2020 年取得分红款后根据债权人要求，以现金方式归还借款本息，具有合理性。

2. 实际控制人取现用于个人及家庭消费的原因及合理性

2018 年至 2021 年 1-6 月，公司实际控制人及配偶（李想甘倍仪夫妇、李阿波吴晓凤夫妇 4 人）日常取现合计 164.80 万元主要用于日常人情往来、节日红包、其他消费等，人情往来、节日红包以现金形式支出符合个人生活习惯，由于现金形式支出、笔数较多，未保留相关记录。

此外，公司实际控制人及配偶 2018 年至 2021 年 1-6 月信用卡消费合计约 100 万元，日常消费并非全部使用现金。

综上所述，实际控制人及配偶取现用于个人及家庭消费系个人消费习惯，具有合理性。

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，系赎回使用取现资金购买的大额存单等理财后转存，未保留相关大额存单。

（二）姬鹏飞能从公司大额借款的原因及合理性

姬鹏飞从公司取得大额借款原因如下：

1. 姬鹏飞对于公司销售工作做出突出贡献

2019 年、2020 年，公司经营业绩大幅增长，姬鹏飞在公司销售团队新人较多的情况下，以个人较强的业务能力，保证了项目招投标的成功率，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重要的贡献。同时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。

2019 年下半年以来，姬鹏飞以买房、父母做生意、亲属开办包装公司等需要资金为由向公司借款；公司考虑提高员工积极性，同意向其借款。

2. 2020 年公司通过借款形式预支姬鹏飞部分绩效奖金

2020 年公司销售规模较快增长，销售绩效奖金没有及时核算，公司预支部分绩效奖金给姬鹏飞。2020 年 12 月，公司发放销售绩效奖金后，姬鹏飞偿还公司借款。

3. 姬鹏飞借款用于卓稳包装运营资金

2020 年公司经营规模迅速扩大，仅一家包装木箱供应商难以满足公司需求，为保证包装木箱稳定供应和质量可靠，进而保证产品及时安全交付，公司需要开发新的包装木箱供应商。姬鹏飞的配偶得知此商机，于 2019 年末设立宁夏卓稳包装技术有限公司，向公司供应包装木箱。姬鹏飞从公司借款后向宁夏卓稳包装技术有限公司提供部分资金支持。

4. 姬鹏飞在公司任职时间较长，并在公司资金紧张时提供支持

姬鹏飞 2015 年 3 月加入威力传动，先后任工艺部长、制造部长、销售部长、销售总监，在公司任职时间较长；2018 年、2019 年上半年，公司面临资金紧张时，姬鹏飞向公司提供借款 45 万元。

综合考虑以上因素，公司在姬鹏飞提出个人资金需求时同意向其借款，姬鹏飞从公司取得大额借款具有合理性。2020 年末，姬鹏飞已全部归还公司借款并按一年期银行贷款利率支付利息，公司按照与销售团队最终确定的绩效奖金政策向其发放了年度绩效奖金；公司修订了《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等制度，进一步明确关联交易、对外借款等非经营性资金使用行为的决策权限，完善内控制度。

（三）姬鹏飞 170 万元现金买房的真实性

姬鹏飞取现 170 万元购房具体核查情况如下：

时间	事项	核查证据
2020 年 8 月 25 日、26 日	分别取现 100 万元、70 万元	姬鹏飞个人流水
2021 年 1 月 22 日	姬鹏飞夫妇决定现金购房	姬鹏飞与其配偶微信聊天记录
2021 年 1 月 25 日	姬鹏飞夫妇与开发商宁夏中房实业集团有限公司签订购房合同，总价款 171.37 万元	购房合同
2021 年 2 月 22 日、23 日	姬鹏飞配偶向开发商宁夏中房实业集团有限公司账户汇款	中国银行现金汇款单
2021 年 9 月 9 日	姬鹏飞夫妇取得购房发票	购房发票
2021 年 9 月 24 日	姬鹏飞夫妇缴纳物业费	银川中房物业集团股份有限公司收款收据
2021 年 12 月 19 日	姬鹏飞夫妇取得房产证	房产证

根据对姬鹏飞的访谈，核查姬鹏飞夫妇的聊天记录、购房合同、姬鹏飞向宁夏中房实业集团有限公司账户的现金汇款单、购房发票、房产证等资料，姬鹏飞 170 万元现金买房具有真实性。

（四）核查程序及核查意见

我们实施了以下核查程序：

1. 访谈公司实际控制人了解取现用途、存现资金来源等情况，核查公司实际控制人及其配偶的银行流水；
2. 查阅了公司实际控制人报告期前主要银行流水，核实现金存款记录；
3. 访谈相关债权人赵*、张*榕，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、支付分包款的部分合同和交易对方收款收据并访谈部分交易对方；查看了债权人张*榕以取得还款资金购买的大额存单；
4. 取得姬鹏飞调查表，了解其个人简历及家庭情况，访谈姬鹏飞了解向公司借款的情况、现金买房情况；
5. 访谈公司实际控制人李想，了解姬鹏飞与李想、公司资金拆借的情况和合理性；
6. 实地走访了卓稳包装公司，了解其生产经营情况，取得了其财务账套，取得了公司包装木箱采购明细等；
7. 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、房产证、物业费缴纳记录以及与其配偶的微信聊天记录、现金购房汇款单等。

经核查，我们认为实际控制人以取现方式归还借款、用于个人及家庭消费具有合理性；姬鹏飞能从公司取得大额借款具有合理性；姬鹏飞取现 170 万元用于购房情况真实。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

方国



中国注册会计师：

李明



二〇二三年四月五日