



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
申请文件的审核中心意见落实函的回复

保荐机构



(北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼)

二〇二二年九月

深圳证券交易所:

贵所于 2022 年 8 月 29 日出具的《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“审核中心意见落实函”)。中信建投证券股份有限公司作为保荐人和主承销商,与发行人、发行人律师、申报会计师对审核中心意见落实函所列问题进行了逐项落实,现回复如下,请予审核。

如无特别说明,本回复中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

本回复的不同字体代表以下含义:

黑体(不加粗): 审核中心意见落实函所列问题

宋体(不加粗/加粗): 对审核中心意见落实函所列问题的回复

楷体(加粗): 对招股说明书的修改、补充

目录

1.关于对赌协议.....	4
2.关于业绩下滑.....	12
3.关于资金流水.....	40

1. 关于对赌协议

申报材料显示：

(1) 2020 年，发行人在新三板挂牌期间通过定增方式引入正和凤凰等外部投资者，发行人控股股东、实际控制人分别与正和凤凰、苏州中以、凤凰壹号和银川产业基金签署了对赌协议，约定了优先认购权等特殊股东权利；

(2) 为解除对赌协议中的特殊股东权利条款，2021 年 2 月 26 日，外部投资者与实际控制人签署《增资协议补充协议之终止协议》，约定，“自发行人 IPO 申请获得受理之日起，各方终止履行《补充协议》；若发行人撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过审核，自发行人撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过审核之日起，《补充协议》自动恢复完整效力，其他方将继续按照《补充协议》承担相关义务”。

请发行人说明上述对赌协议的合法合规性，历次对赌协议的优先认购权等特殊股东权利的相关约定是否存在导致发行人承担相关义务的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人的说明

(一) 发行人实际控制人与相关股东签署的对赌协议合法合规

1、发行人实际控制人李阿波、李想与正和凤凰、苏州中以、凤凰壹号和银川产业基金签署对赌协议以及对赌协议终止的具体情况

发行人实际控制人李阿波、李想与正和凤凰、苏州中以、凤凰壹号和银川产业基金签署对赌协议，对赌协议中约定的特殊股东权利以及对赌协议的终止情况如下表所示：

序号	对赌义务人	投资方	特殊股东权利	终止情况
1	李阿波、李想	正和凤凰	<p>业绩承诺与股份补偿:</p> <p>本协议各方一致认可业绩承诺方就目标公司 2020 年业绩目标作出的以下承诺：即经本协议各方共同认可或指定的具备从事证券相关业务资格的会计师事务所审计后的 2020 年标的公司扣除非经常损益后净利润（以下简称“扣非后净利润”）不低于人民币 1 亿元（如目标公司 2020 年扣非后净利润完成 9000 万元及以上，亦视为公司完成对赌净利润）。</p> <p>若标的公司 2020 年扣非后净利润低于 9000 万时，甲方（即正和凤凰）有权要求乙方（即李阿波、李想）进行股份补偿，股份补偿公式：补偿股份数= (1-目标公司实际扣非净利润/1 亿元) *届时甲方持有的股份数。</p> <p>以上股份补偿的实施主体为乙方，甲方取得乙方的股份补偿，无须另行向乙方支付任何对价，由此产生的所有费用由乙方承担。乙方应在收到甲方要求股份补偿的书面通知文件后 15 个工作日内履行该义务，若逾期支付，需支付滞纳金，计算公式为：滞纳金=甲方投资金额的万分之五*逾期天数。</p> <p>优先认购权:</p> <p>本协议项下投资完成后，标的公司再增加注册资本时，对新增注册资本甲方享有同等条件下的优先认购权。</p> <p>共同出售权:</p> <p>乙方计划向任何第三方出售其持有的标的公司全部或部分股权，必须先通知甲方，甲方有权以同等条件向第三方出售，乙方应优先保障甲方此项权利的实现。</p>	自标的公司 IPO 申请获得受理之日起，终止履行《补充协议》，《补充协议》终止后即对各方不再具有约束力；若标的公司撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过证券交易所或中国证监会等有权部门审核的，自标的公司撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过审核之日起，《补充协议》自动恢复完整效力，届时甲方（即正和凤凰）将继续享有《补充协议》所约定的权利，其他方将继续按照《补充协议》承担相关义务。
2	李阿波、李想	苏州中以	<p>优先购买权:</p> <p>(a) 在遵守交易文件的前提下，任何创始人（“出售股东”）欲直接或间接出售、转让或以其他方式处置其在公司中拥有的全部或部分股份（“拟出售股份”）的，应首先向届时登记在册的股东（“在册股东”）发出通知（“出售通知”）。出售通知应包括拟出售股份的全部条款，包括售价、数量、付款条件以及拟受让</p>	自标的公司 IPO 申请获得受理之日起，终止履行《股东协议》，《股东协议》终止后即对各

序号	对赌义务人	投资方	特殊股东权利	终止情况
			<p>方的身份。任何在册股东有权但无义务在同等价格和条件下对拟出售股份享有优先购买权，多名在册股东均主张优先购买权的，按照该等股东届时持股比例分配。</p> <p>(b) 在册股东应在收到出售通知后的二十（20）个工作日内书面通知出售股东其是否行使优先购买权。如果在册股东没有在优先购买期内通知出售股东其将行使优先购买权，该股东应被视为同意该等转让且已经同意放弃行使就出售通知所载拟出售股份享有的优先购买权。</p> <p>(c) 出售股东有权转让未被行使优先购买权和共同出售权的公司股份。如果出售通知所载出售的条款和条件发生任何变更，或出售股东和拟受让方不能于出售通知送达苏州中以之日起九十（90）个工作日内就该等股份转让签署股份转让协议并完成股份转让，则未经重新履行本协议第 5.1 条规定的优先购买权程序和第 5.2 条规定的共同出售权程序，出售股东不得转让任何公司股份。</p> <p>共同出售权：</p> <p>(a) 如果苏州中以决定不行使或放弃第 5.1 条下的优先购买权，则苏州中以有权（但无义务）按照同等的价格和条款条件，优先于出售股东向拟受让方转让其持有的公司股份（“共同出售权”）。苏州中以有权在收到上述第 5.1 条 (a) 项约定的出售通知后的二十（20）个工作日内，向出售股东递交书面通知，行使其共同出售权，通知中应列明苏州中以希望向拟受让方转让的股份数额。苏州中以行使共同出售权可出售的股份数量的最高值为以下两项的乘积：(i) 出售通知所载的拟出售股份数量，及 (ii) 苏州中以届时在公司的持股比例除以所有拟行使共同出售权的共同出售权人届时在公司的持股比例和出售股东届时在公司的持股比例之和。</p> <p>(b) 如苏州中以行使共同出售权，出售股东应采取包括相应缩减其出售股份数量等方式确保共同出售权实现。若拟受让方不接受按照上述约定购买苏州中以的股份，苏州中以有权以相同的价格及条款条件将其根据共同出售权本应出售给拟受让方的股份出售给出售股东，出售股东应当向苏州中以购买该等公司股份。</p> <p>优先认购权：</p> <p>如果公司拟向任何人发行新股（为免疑义，新股包括公司股份或可转换为或可行权为公司股份的证券）</p>	<p>方不再具有约束力；若标的公司撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过证券交易所或中国证监会等有权部门审核，自标的公司撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过审核之日起，《股东协议》自动恢复完整效力，届时甲方（即苏州中以）将继续享有《股东协议》所约定的权利，其他方将继续按照《股东协议》承担相关义务，且《股东协议》的条款视为自始未被终止。</p>

序号	对赌义务人	投资方	特殊股东权利	终止情况
			<p>且获得公司股东大会的批准，届时登记在册的公司全体股东有权按照第 6.2 条的约定，基于相同的价格和实质相同的条件优先于潜在认购方认购公司新股。</p> <p>业绩承诺：</p> <p>(a) 创始人预期公司 2020 年及 2021 年的净利润分别不低于人民币 1 亿元及人民币 1.3 亿元。基于此，创始人向苏州中以承诺公司 2020 年和 2021 年完成累计经审计净利润（净利润以合并报表中净利润的金额为准）2.3 亿元的 85% 以上（包含本数），即人民币 1.955 亿元（“业绩承诺目标”）。</p> <p>(b) 若公司未达到业绩承诺目标，苏州中以有权要求创始人以零元人民币向苏州中以进行股份补偿，股份补偿公式：补偿股份数= (1-公司实际完成累计经审计净利润 / 2.3 亿元) *届时苏州中以持有的股份数。为免歧义，届时苏州中以持有的股份数是指苏州中以届时持有的，因本次增资所获得的公司股份，以及基于前述股份送股、资本公积转增股本所获的股份，不包括苏州中以另行购买的公司股份。</p> <p>以上股份补偿的实施主体为创始人，苏州中以取得创始人的股份补偿，无须另行向创始人支付任何对价，由此产生的所有费用由创始人承担。创始人应在收到苏州中以要求股份补偿的书面通知文件后 60 个工作日内全额履行该等股份补偿义务；若逾期转让任何股份，创始人应该连带向苏州中以支付滞纳金，滞纳金金额=苏州中以投资金额的万分之五*逾期天数。</p> <p>(c) 苏州中以按照本条约定取得创始人的股份补偿，无需另行向创始人支付任何对价，由此产生的所有费用由创始人承担。如因法律法规规定或任何其他原因使得苏州中以为获得股份补偿而向创始人或第三方支付了任何对价或费用，创始人应当将该等对价或费用无偿返还或支付给苏州中以。</p>	
3	李阿波、李想	凤凰壹号	<p>业绩承诺与股份补偿：</p> <p>本协议各方一致认可业绩承诺方就标的公司业绩目标作出的以下承诺：经本协议各方共同认可或指定的具备从事证券相关业务资格的会计师事务所审计后，标的公司 2020 年和 2021 年完成累计经审计净利润（净利润以合并报表中净利润的金额为准）2.3 亿元的 85% 以上（包含本数），即视为标的公司完成对赌净利润。</p> <p>如标的公司未能完成累计经审计净利润 2.3 亿元的 85%，则乙方（即李阿波、李想）按照实际完成比例对</p>	自标的公司 IPO 申请获得受理之日起，终止履行《补充协议》，《补充协议》终止后即对各方不再具有约束力；若标的公司撤回 IPO 申

序号	对赌义务人	投资方	特殊股东权利	终止情况
			<p>甲方（即凤凰壹号）进行股份补偿，股份补偿公式：补偿股份数=（I-标的公司实际完成累计经审计净利润 / 2.3 亿元）*届时甲方持有的股份数。</p> <p>为免歧义，届时甲方持有的股份数是指甲方届时持有的，因本次增资所获得的标的公司股份，以及基于前述股份送股、资本公积转增股本所获的股份，不包括甲方另行购买的标的公司股份。</p> <p>以上股份补偿的实施主体为乙方，甲方取得乙方的股份补偿，无须另行向乙方支付任何对价，由此产生的所有费用由乙方承担。乙方应在收到甲方要求股份补偿的书面通知文件后 30 个工作日内履行该义务，若逾期支付，需支付滞纳金，计算公式为：滞纳金=甲方投资金额的万分之五*逾期天数。</p> <p>优先认购权：</p> <p>本协议项下投资完成后，标的公司再增加注册资本时，对新增注册资本甲方（即凤凰壹号）享有同等条件下的优先认购权。</p> <p>优先购买权：</p> <p>任何创始人（“出售股东”）欲直接或间接出售、转让或以其他方式处置其在公司中拥有的全部或部分股份（“拟出售股份”）的，应首先向届时登记在册的股东（“在册股东”）发出通知（“出售通知”）。出售通知应包括拟出售股份的全部条款，包括售价、数量、付款条件以及拟受让方的身份。任何在册股东有权但无义务在同等价格和条件下对拟出售股份享有优先购买权，多名在册股东均主张优先购买权的，按照该等股东届时持股比例分配。</p> <p>共同出售权：</p> <p>乙方计划向任何第三方出售其持有的标的公司全部或部分股权，必须先通知甲方，甲方有权以同等条件向第三方出售，乙方应优先保障甲方此项权利的实现。行使共同出售权可出售的股份数量的最高值为以下两项的乘积：(i) 出售通知所载的拟出售股份数量，及(ii) 甲方届时在公司的持股比例除以所有拟行使共同出售权的共同出售权人届时在公司的持股比例和出售股东届时在公司的持股比例之和。</p>	请或 IPO 申请未通过证券交易所或中国证监会等有权部门审核的，自标的公司撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过审核之日起，《补充协议》自动恢复完整效力，届时甲方（即凤凰壹号）将继续享有《补充协议》所约定的权利，其他方将继续按照《补充协议》承担相关义务。
4	李阿波、李	银川产业	<p>业绩承诺：</p> <p>作为本次投资的前提条件和基础，乙方一、乙方二（即李阿波、李想）分别并连带地向甲方（即银川产</p>	自标的公司 IPO 申请获得受理之日起，终止

序号	对赌义务人	投资方	特殊股东权利	终止情况
	想	基金	<p>业基金)保证：标的公司 2020 年和 2021 年完成累计经审计净利润(净利润以合并报表中净利润的金额为准) 2.3 亿元的 85%以上(包含本数)，即视为标的公司完成对赌净利润。</p> <p>标的公司未达到业绩目标的，则甲方有权要求由乙方一及乙方二进行股份补偿，股份补偿公式：补偿股份数= (1-标的公司 2020 及 2021 年度实际净利润之和/2.3 亿元) *届时甲方持有的总股份数。</p> <p>未免歧义，届时甲方持有的总股份数是指甲方届时持有的，因本次增资所获得的标的公司股份，以及基于前述股份送股、资本公积转增股本所获的股份，不包括甲方另行购买的标的公司股份。</p> <p>如果因为交易制度原因，导致上述涉及股票转让的特殊投资条款无法实现的，甲乙双方自行协商解决或者安排替代性解决方案。</p> <p>共同出售权：</p> <p>本次投资完成后，如果乙方及关联方(简称“拟转让股份方”)拟出售其在标的公司的股份给其他股东或第三方，甲方有权但无义务以同等的价格和条件向其他股东或第三方以同等条件优先于拟转让股份方出让甲方持有的标的公司全部或部分股份。</p> <p>甲方可出售的股份数量的最高值为以下两项的乘积：(i) 出售通知所载的拟出售股份数量，及(ii) 甲方届时在公司的持股比例除以所有拟行使共同出售权的共同出售权人届时在公司的持股比例和出售股东届时在公司的持股比例之和。</p> <p>优先购买权：</p> <p>任何创始人(“出售股东”)欲直接或间接出售、转让或以其他方式处置其在公司中拥有的全部或部分股份(“拟出售股份”的，应首先向届时登记在册的股东(“在册股东”)发出通知(“出售通知”)。出售通知应包括拟出售股份的全部条款，包括售价、数量、付款条件以及拟受让方的身份。任何在册股东有权但无义务在同等价格和条件下对拟出售股份享有优先购买权，多名在册股东均主张优先购买权的，按照该等股东届时持股比例分配。但以下情形除外：(i) 标的公司股东将其所持标的公司股份转让予其关联方；(ii) 因实施员工股权激励计划之目的而发生的股份转让。</p>	<p>履行《补充协议》，《补充协议》终止后即对各方不再具有约束力；若标的公司撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过证券交易所或中国证监会等有权部门审核的，自标的公司撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过审核之日起，《补充协议》自动恢复完整效力，届时甲方(即银川产业基金)将继续享有《补充协议》所约定的权利，其他方将继续按照《补充协议》承担相关义务。</p>

2、股转系统及《公司章程》关于优先认购权的规定

《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》第十二条规定，发行人应当按照《公众公司办法》的规定，在股东大会决议中明确现有股东优先认购安排。

《公司章程》第十四条第二款规定，公司在册股东在同等条件下享有优先认购权。对赌协议约定的优先认购权符合《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》和《公司章程》的规定。

3、对赌协议合法、有效

根据对赌协议各签署方的确认，各方均具有签署对赌协议的民事行为能力，对赌协议所约定内容是各方的真实意思表示，且对赌协议的内容不违反法律、行政法规的强制性规定，不违背公序良俗。

根据《中华人民共和国民法典》第一百四十三条的规定，发行人实际控制人与正和凤凰、苏州中以、凤凰壹号、银川产业基金签署的对赌协议合法合规、真实有效。

（二）对赌协议相关约定不存在导致发行人承担相关义务的情形

如前文所述，发行人实际控制人与正和凤凰、苏州中以、凤凰壹号、银川产业基金签署的对赌协议中约定了业绩承诺与股份补偿、优先认购权、优先购买权、共同出售权等特殊股东权利，截至本回复签署之日，各对赌协议均已终止履行，终止后对各方不再具有约束力。各方虽然设置了恢复条款，但仅在发行人撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过审核的情形下恢复履行，该等安排符合《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 13 的相关要求。

若因发行人撤回 IPO 申请或 IPO 申请未通过审核导致对赌协议恢复履行的，其中业绩承诺与股份补偿、优先购买权、共同出售权均为协议签署各方对发行人现有股份的交易安排，相关权利的实现无需取得发行人的同意，发行人也无权拒绝相关股东行使该等权利，相关股东实现该等特殊股东权利不存在导致发行人承担相关义务的情形。就对赌协议约定的优先认购权，其意为未来发行人增加注册资本时，对新增注册资本相关股东享有同等条件下的优先认购权，该等约定亦不会导致发行人承担相关义务，具体原因如下：

1、如前文所述，优先认购权符合《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》和《公司章程》的规定；

2、根据《公司法》及《公司章程》的规定，发行人增加注册资本的，应当经股东大会决议，即包括认购对象、认购数量在内的具体方案系经发行人股东大会决议，对赌协议各签署方作为发行人的股东，在股东大会审议有关发行的议案时应当遵守对赌协议的约定，保障相关股东的优先认购权。发行人仅为股东大会决议结果的被动接受方，无论相关股东的优先认购权是否得以实现，发行人均不存在任何权利或义务；

3、根据《公司法》第二十二条的规定，公司股东会或者股东大会、董事会的决议内容违反法律、行政法规的无效。即使相关股东的优先认购权未能实现，股东大会决议内容不会仅因未保障相关股东的优先认购权而违反法律、行政法规，即相关股东不能仅因为其自身优先认购权未能实现而主张发行人股东大会决议无效；

4、发行人不是对赌协议的签署方，即使相关股东的优先认购权未能实现，根据合同的相对性原则，相关股东不能依据对赌协议要求发行人承担违约责任或其他义务。

综上，历次对赌协议的优先认购权等特殊股东权利的相关约定不存在导致发行人承担相关义务的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、查阅实际控制人与正和凤凰、苏州中以、凤凰壹号和银川产业基金签署的《增资协议之补充协议》或《股东协议》及相应终止协议；

2、查阅发行人在新三板挂牌期间针对对赌协议的信息披露公告；

3、查阅发行人股东调查表；

4、查阅《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》，了解新三板对于挂牌企业定向发行时优先认购权的有关规定；

5、查阅《银川威力传动技术股份有限公司章程》，了解公司章程关于优先认购权的有关规定；

6、访谈对赌协议各签署方，取得对赌协议各签署方的确认函，确认其有权签署对赌协议，且对赌协议内容为其真实意思表示。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人实际控制人与正和凤凰、苏州中以、凤凰壹号、银川产业基金签署的对赌协议合法合规、真实有效，历次对赌协议的优先认购权等特殊股东权利的相关约定不存在导致发行人承担相关义务的情形。

2.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。

回复：

一、发行人的说明

(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年一季度发行人业绩影响较小

根据金风科技（002202.SZ）投资者关系活动记录表等公开信息，2022年一季度，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，风机客户陆续给发行人下达订单或需求。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年一季度发行人业绩影响较小。

2、发行人2022年中标情况

发行人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，受新冠疫情、风电机型调整和市场需求阶段性不足等因素影响，发行人部分主要客户的招标时点晚于往年，例如，东方风电2022年度招标于2022年5月完成，远景能源2022年度招标于2022年4月完成，使得对发行人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。发行人与金风科技已经在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、发行人2022年一季度业绩下滑的原因

发行人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
----	-----------	-----------	-------

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%。发行人 2022 年一季度业绩大幅下滑的原因：(1) 公司收入下降较多，主要系公司客户受新冠疫情、风电机型调整和市场需求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，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；(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	-
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，客户受新冠疫情、风电机型调整和市场需求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 7,047.17 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，发行人实际产品交付明显低于客户需求，影响了发行人对金风科技的销售收入。

②2022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
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。

④2022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		5,205.13	10,047.95	-48.20%	3,825.88	9,538.35	-59.89%
金雷股份	风电主轴	4,606.36	13,139.47	-64.94%	4,450.44	12,443.48	-64.23%
中材科技		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，发行人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

发行人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，对发行人下达订单或需求，确定产品采购数量。发行人中标至获取订单的周期一般为1-12个月，取决于发行人客户的生产计划和要求的零部件交付周期。

(2) 自获取订单至收入确认的周期情况

报告期内，发行人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	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3 个月以内	49,863.07	82.87%	25,143.83	50.63%	6,627.11	29.84%
3-6 个月	3,405.49	5.66%	10,084.13	20.31%	5,933.06	26.72%
6-12 个月	596.27	0.99%	7,652.72	15.42%	8,638.90	38.90%
12 个月以上	-	-	1,813.83	3.65%	764.68	3.44%
尚未执行	6,307.50	10.48%	4,963.17	9.99%	242.47	1.09%
合 计	60,172.33	100.00%	49,657.69	100.00%	22,206.22	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 56.56%、70.94% 和 88.53%，占比逐渐提高。

2、发行人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) 发行人 2022 年上半年业绩大幅下滑的原因分析

2022 年 1-6 月，发行人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	1,756.91	3,236.95	-45.72%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	921.04	3,153.24	-70.79%
综合毛利率	22.32%	25.25%	下降 2.93 个百分点

注：上表2022年1-6月财务数据经会计师审阅。

2022年1-6月，发行人营业收入20,074.38万元，同比下滑37.16%；净利润1,756.91万元，同比下滑45.72%；扣非净利润921.04万元，同比下滑70.79%，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）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，发行人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

A、新冠疫情影影响

2022年1-6月，发行人前五大客户实现收入19,552.42万元，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疫情、风电机型调整等影响，年度招标及订单下达较晚，使得对东方风电和远景能源实现的收入分别下降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

I、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月发行人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月发行人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，对发行人陆续下达订单和需求，预计2022年全年发行人对东方风电实现收入10,729.68万元。

II、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月发行人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月发行人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，对发行人陆续下达订单和需求，预计2022年全年发行人对远景能源实现收入9,741.98万元。

B、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。发行人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，发行人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，影响了发行人 2022 年上半年新产品发货，从而影响了发行人收入情况。

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

C、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，国内风电项目推进较慢，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 年起多地的疫情进一步延缓了部分项目的审批、建设进度。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。”

I、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，根据公开信息未能获取其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。

II、其他同行业上市公司 2022 年上半年业绩情况

根据各公司半年度报告、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，与发行人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，公司下游客户需求迟延，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。

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
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，主营业务均同比下降。
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，公司产品的主要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疫情影响原材料采购

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，发行人供应商集中的山东、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，发行人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，对发行人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。发行人开放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，对发行人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	1.37	1.38	-0.01

2022 年 1-6 月，发行人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，发行人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) 发行人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，发行人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%
合计	3,406.24	16.97%	3,509.31	10.98%

注：上表中 2022 年 1-6 月财务数据已经会计师审阅。

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 年同期的 10.98% 提升至 16.97%。

(2) 发行人下半年盈利预测业绩大幅上涨的依据及合理性

①发行人 2022 年和主要客户合作稳定

报告期内，主要客户对发行人的采购份额或排名，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	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
明阳智能	2021 年	前三名	-	-	-
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	-

发行人与金风科技、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，发行人成功开发运达股份和中车风电客户，已经成为发行人的主要客户之一。2021 年，发行人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，主要客户对发行人的采购份额或排名，均有所提升或保持较高水平。

②2022 年下半年发行人整体订单充足

发行人预计将于 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

发行人预计将于 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，发行人 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，与客户对发行人采购份额的变动较为一致。整体而言，发行人与客户的合作关系较为稳定，具有持续性。

3、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) 发行人 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，详见本问题回复之（二）之“2、发行人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”，同时发行人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，发行人预计其市场份额稳定且有所提升。

(2) 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

发行人2022年上半年业绩下滑的原因详见本问题回复之（二）之“2、发行人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”。根据上述分析，发行人2022年上半年业绩下滑的主因，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。

发行人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，公司员工结构稳定，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、对发行人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，2022-2026 年期间全球新增风电装机容量为 556.9GW，年均新增风电装机容量将超过 110GW。

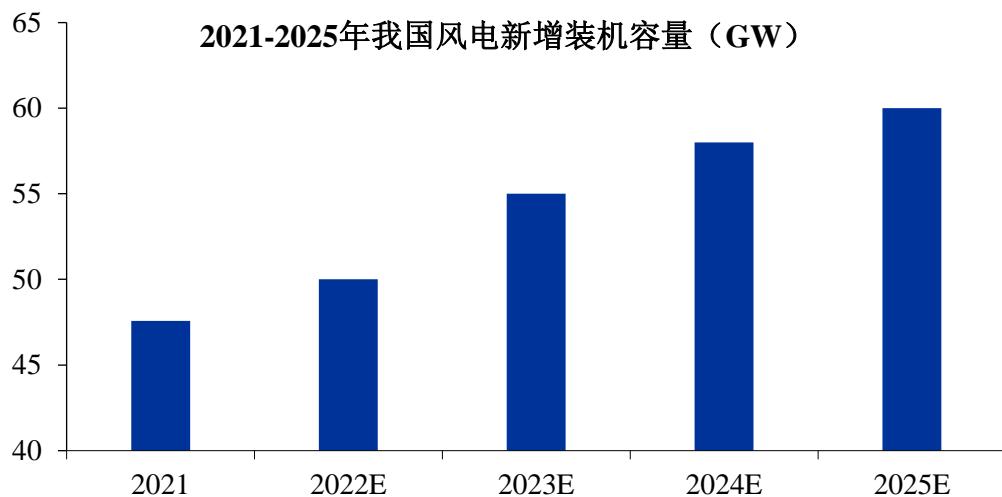
2020 年 9 月，我国提出二氧化碳排放力争于 2030 年前达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和的“双碳”发展战略。2020 年 12 月，习近平主席在气候雄心峰会上进一步宣布：到 2030 年，中国非化石能源占一次能源消费比重将达到 25% 左右，风电、太阳能发电总装机容量将达到 12 亿千瓦（即 1,200GW）以上。

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。根据中国电力企业联合会数据，截至 2022 年 6 月末，风电并网装机容量为 342.24GW，占比仅为 14.02%。不论与风电发展相

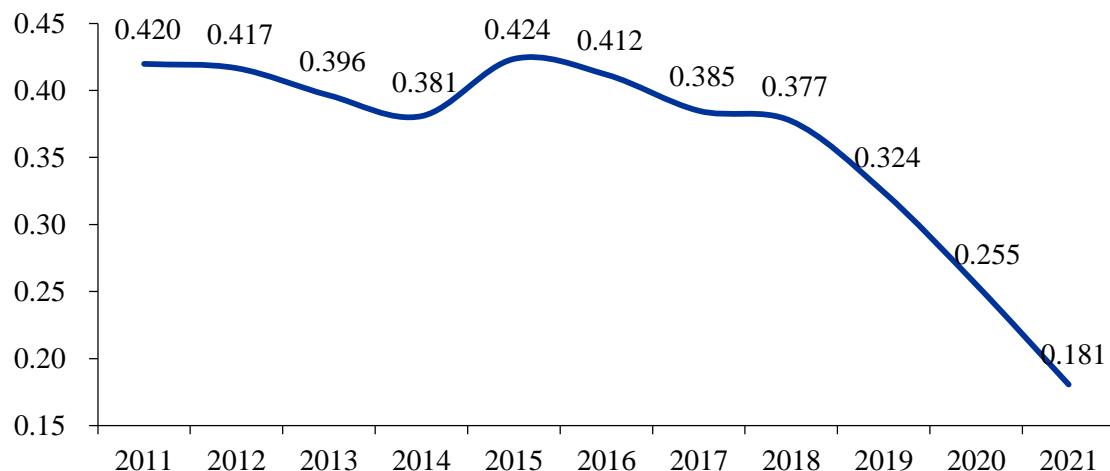
对成熟的发达国家相比，还是与我国能源发展规划相比，我国风电行业未来均将有巨大的发展空间。根据 GWEC 发布的研究报告《Global Wind Report 2022》，2022-2025 年，我国风电年均新增装机容量将在 55GW 以上，到 2025 年达到 60GW 左右，“十四五”期间，风电行业发展前景广阔。



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建设投资环境改善，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，2017-2021 年期间，全球海上风电新增装机容量由 4.5GW 增至 21.1GW，年均复合增长率为 47.15%；我国海上风电新增装机容量由 1.2GW 增至 16.9GW，年均复合增长率高达 95.33%。虽发展较为迅速，但目前海上风电占比仍相对较低，截至 2021 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、邦飞利与发行人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：

A、技术服务方面的竞争优势

发行人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，发行人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，发行人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，发行人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发行人设计的技术方案、并由发行人独家配套样机，发行人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，发行人与客户合作中，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。

B、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。发行人经过长期研发，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，根据对发行人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。

C、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。2019-2021年，公司为客户定制化研发42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，带动客户对发行人的采购比例整体不断提升。

D、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。

发行人为东方风电该首台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。

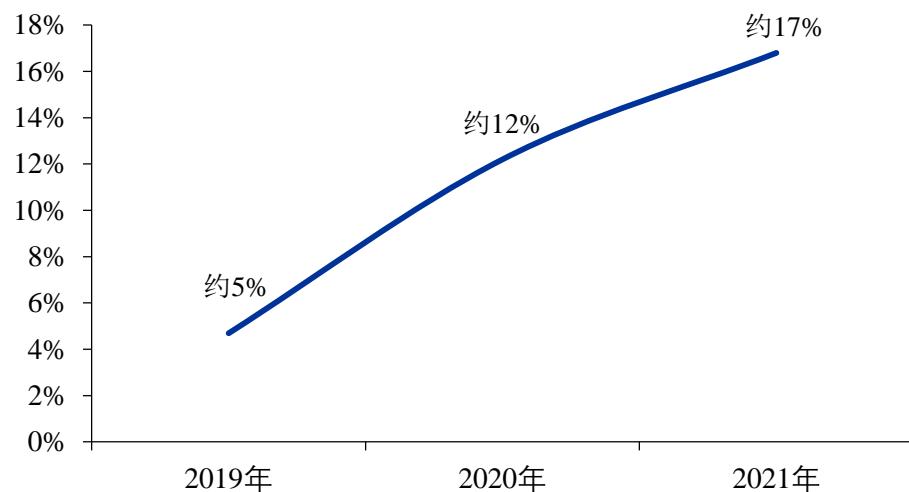
截至本回复出具日，我国已下线的单机容量最大的风电机组为东方风电13MW海上风电机组，2022年，公司已开始向东方风电13MW风电机组交付风电偏航减速器、风电变桨减速器产品，进一步体现出公司在大功率产品领域的竞争优势。

基于上述竞争优势，下游主要风机制造商客户对发行人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	2019 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%	50%左右
明阳智能	前三名	-	-	-
远景能源	前两名	前两名	前三名	前三名
运达股份	前三名	15%-20%	15%-20%	5%左右
中车风电	前两名	前两名	前三名	-

注：上表中主要客户2022年对发行人采购份额系根据发行人中标情况、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：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，发行人客户包括了 2021 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 71%），以及前 10 大企业中的 8 家（合计市场份额约 88%），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：客户已完成产品生产工厂审核工作；②电气风电：客户已完成产品生产工厂审核，公司已开始进行样机投产。境外客户方面：①GE：客户已完成产品生产工厂审核；②德国恩德：已与发行人确定合作关系，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：已与发行人确定合作关系，目前正在就技术文件、质量文件进行最终沟通确认；④韩国斗山：已与发行人就技术、质量、商务等内容进行了实质性沟通，待发行人中标客户项目后正式合作。

综上，发行人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) 风电行业及发行人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。根据金风科技信息披露文件，2022 年一季度，国内公开招标市场新增招标量 24.7GW，同比增长约 74%；2022 年上半年，国内公开招标市场新增招

标量 51.1GW，同比增长约 62%，‘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。

发行人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发行人自身市场地位的不断提升，发行人面临的市场需求萎缩风险较小。

（2）发行人不断加大研发力度，有效应对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。发行人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，从而有效应对因竞争加剧导致的价格及毛利率下降风险。具体分析如下：

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，进而应对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。发行人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	2021 年度		2020 年度		2019 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	56.91%	25.68%	46.48%	31.11%	17.86%	33.78%
3.0MW 以下	43.09%	22.17%	53.52%	26.52%	82.14%	25.67%
合计	100.00%	24.16%	100.00%	28.65%	100.00%	27.12%

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，大功率产品在发行人收入结构中的占比将进一步提升。发行人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，一定程度上应对毛利率下降风险。

②通过优化供应商梯队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，发行人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，发行人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	已批量生产
	常州天山重工机械有限公司	已确定合作意向，待下单
	南京劲拓机械有限公司	交样中
铸件	江苏恒立液压股份有限公司常州铸造分公司	已批量生产
	宁波恒源铸造有限公司	已交样
	山东宇信铸业有限公司	已合格，批量生产中
	合肥东凌铸件工业有限公司	商务洽谈中
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	已交样

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，发行人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种类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%，整体采购价格下降约为 10.15%。

综上，发行人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，毛利率下降风险。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、关于重要风险因素提示”之“(二) 业绩下滑风险”和“(七) 毛利率下滑风险”部分针对因竞争加剧导致的价格及毛利率下降风险提示如下：

“(二) 业绩下滑风险

.....

2、公司业绩存在“抢装潮”后下滑的风险

受风电抢装趋势影响，发行人报告期内业绩出现大幅增长，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发行人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，公司主营业务毛利率分别为 23.55%、28.30% 和 24.41%。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、2019 年-2021 年发行人经营业绩变动情况

2019 年-2021 年发行人业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	同比变动比例	金额	同比变动比例	金额
营业收入	63,935.08	28.72%	49,668.38	438.21%	9,228.51
综合毛利率	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	5,534.18	-27.41%	7,623.83	1,605.82%	446.93

(1) 2020 年度

2020 年度，发行人营业收入同比增长 438.21%，综合毛利率同比上升 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同比增长 1,605.82%，主要系政策带来的“抢装潮”促使行业快速增长，以及发行人客户开发快速落地，导致收入增长较快所致。

(2) 2021 年度

2021 年度，发行人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，发行人综合毛利率、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，导致发行人 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，发行人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 1-6 月发行人经营业绩变动情况

2022 年 1-6 月，发行人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	1,756.91	3,236.95	-45.72%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	921.04	3,153.24	-70.79%
综合毛利率	22.32%	25.25%	下降 2.93 个百分点

注：上表中 2022 年 1-6 月财务数据已经会计师审阅。

2022 年 1-6 月，发行人营业收入同比减少 37.16%，综合毛利率同比下降 2.93 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 70.79%。2022 年 1-6 月，发行人营业收入、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）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，发行人 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。

2022 年 1-6 月，发行人的业绩同比变动情况的分析详见本问题回复之（二）之“3、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、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）“抢装潮”结束对发行人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新高。“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，2022-2025 年，我国风电年均新增装机容量将在 55GW 以上，到 2025 年达到 60GW 左右，高于 2020-2021 年“抢装潮”期间的国内风电市场新增装机量。

根据金风科技信息披露文件公布的统计数据，2022 年一季度，国内公开招标市场新增招标量高达 24.7GW，同比增长约 74%；2022 年上半年，国内公开招标市场新增招标量 51.1GW，同比增长约 62%。“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。

从发行人自身来看，发行人具有较强的竞争优势，“抢装潮”结束对发行人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”后发行人经营情况来看，发行人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新高点 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。从发行人经营业绩来看，陆上“抢装潮”结束并未对发行人持续经营能力产生不利影响，具体情况如下：

单位：万元

年度	陆上风电		海上风电		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021 年	56,449.64	88.53%	7,312.46	11.47%	63,762.10	100.00%

年度	陆上风电		海上风电		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年	47,650.21	96.15%	1,910.27	3.85%	49,560.49	100.00%
2019 年	8,335.24	91.02%	822.21	8.98%	9,157.45	100.00%

如上表，2020 年因陆上风电抢装，发行人经营业绩大幅增长，发行人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，发行人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%。陆上风电“抢装潮”结束后，发行人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

凭借多年的研究积累和行业深耕，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，2021 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、中车风电均向发行人批量采购风电减速器产品，上述客户占据了中国市场 2021 年度新增装机容量约 79% 的份额。优质的客户资源为发行人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：客户已完成产品生产工厂审核工作；②电气风电：客户已完成产品生产工厂审核，公司已开始进行样机投产。境外客户方面：①GE：客户已完成产品生产工厂审核；②德国恩德：已与发行人确定合作关系，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：已与发行人确定合作关系，目前正在就技术文件、质量文件进行最终沟通确认；④韩国斗山：已与发行人就技术、质量、商务等内容进行了实质性沟通，待发行人中标客户项目后正式合作。

③在手订单较为充足

截至2022年6月30日，发行人在手订单金额为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，发行人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，为发行人2022年收入继续保持增长带来有力的保障。

（2）新冠疫情对发行人的影响

2020年初，新冠肺炎疫情对发行人生产经营造成影响，发行人2020年一季度收入占比较低。

2022年1-6月，受新冠肺炎疫情、风电机型调整等影响，东方风电和远景能源年度招标及订单下达较晚，使得发行人对东方风电和远景能源实现的收入分别下降12,424.16万元和3,366.09万元。同时，发行人供应商集中的山东、长三角等发生了较为严重的疫情的地区，公司的正常采购、生产受到了较大影响。

随着新冠肺炎疫情的缓解，发行人销售和采购均逐步恢复正常。销售方面，东方风电和远景能源在完成年度招投标后陆续下达订单，发行人收入逐步恢复增长。采购方面，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，随着4月中下旬疫情缓解以来，发行人供应商逐步恢复正常供应，发行人采购、生产及交付逐步恢复正常，同时，发行人通过增加后备供应商，进一步增强应对疫情等不可抗力风险的能力。

（3）毛利率波动对发行人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1-6月，“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，发行人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，具体情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	2022年1-3月
综合毛利率	22.32%	25.25%	17.24%

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，毛利率水平明显回升，盈利能力增强。

（4）研发和管理投入增加对发行人持续经营能力不构成重大不利影响

2019年-2022年1-6月，发行人研发费用分别为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年和2022年1-6月，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发行人的核心竞争力，提高市场份额，进一步提高生产经营规模和经营业绩，对发行人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，发行人业绩下滑原因主要包括，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的公司收入下滑，同时产品价格下降和产品销售结构变化导致的公司毛利率下滑等。发行人自身经营情况良好，所处行业、主要客户、在手订单等均不存在重大不利变化，随着导致发行人业绩下滑的不利因素得到缓解，发行人毛利率逐步回升、盈利能力增强，上述外部因素冲击对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”部分中“一、经营风险”之“(二)业绩下滑风险”、“三、财务风险”之“(四)毛利率下滑风险”以及“九、不可抗力风险”，针对报告期内及报告期后导致发行人业绩下滑的因素进行了风险提示。

二、中介机构核查意见

(一) 核查程序

保荐人和申报会计师履行了如下主要核查程序：

- 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、访谈发行人高级管理人员，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、发行人竞争优势、发行人市场地位、新客户开发进度，并结合发行人产品销量与风电装机量数据测算发行人市场份额，了解 2022 年 1-3 月和 2022 年 1-6 月业绩同比变动情况，业绩下滑的原因及对发行人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、访谈发行人高级管理人员，了解新供应商开发进度，主要原材料的最新年度招标情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人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，发行人2022年上半年业绩下滑的主要原因为行业或外在原因。

2、发行人收入增长具有持续性，长期来看发行人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发行人已进行风险提示。

3、报告期内及报告期后导致发行人业绩下滑的因素对发行人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发行人已进行风险提示。

3.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。

回复：

一、发行人说明

(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，发行人实际控制人取现 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

A、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。

B、债权人赵*

赵*经营建筑装修和销售服装生意，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 年发行人申请在新三板挂牌，2017-2018 年业绩大幅下滑，2015 年-2019 年期间发行人未进行分红，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

A、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。

B、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，发行人实际控制人 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，发行人实际控制人及配偶（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，发行人实际控制人及配偶 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，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

姬鹏飞从发行人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居多的情况下，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。

②2020年发行人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，向发行人供应包装木箱。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，发行人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。

二、中介机构核查意见

(一) 核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人了解取现用途、存现资金来源等情况，核查发行人实际控制人及其配偶的银行流水；

2、查阅了发行人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、访谈发行人实际控制人李想，了解姬鹏飞与李想、发行人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，取得了发行人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。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

- 1、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；
- 2、姬鹏飞能从发行人取得大额借款具有合理性；
- 3、姬鹏飞取现 170 万元用于购房情况真实。

(本页无正文，为银川威力传动技术股份有限公司《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审核中心意见落实函的回复》之签章页)



发行人董事长声明

本人已认真阅读银川威力传动技术股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，确认审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长签名: 李阿波

李阿波



(本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《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审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人签名： 徐义文

徐兴文

J. M. S.

宋双喜



中信建投证券股份有限公司

2022年9月3日

保荐机构董事长声明

本人作为银川威力传动技术股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核中心意见落实函的回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读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审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，了解回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。”

法定代表人/董事长签名： 

王常青



中信建投证券股份有限公司

2022年9月3日