

(上接A10版)

毛利率比较如下:

公司名称	产品类别	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
双一科技	风电配套类	24.89%	28.84%	23.82%	26.50%
发行人	风电机组罩体	32.98%	30.64%	30.83%	28.74%
保定维赛	结构泡沫材料	/	31.74%	33.36%	33.06%
发行人	风电轻量化夹芯材料	16.35%	16.05%	14.45%	10.56%

注:保定维赛未公布2023年度及2024年1-6月相关数据,2023年数据系以2023年1-6月数据替代。

报告期内,发行人主要产品的毛利率与同行业可比公司差异原因主要系国内外风电产业链发展差异以及产品结构差异,具体分析如下:

#### ①风电机组罩体业务

发行人风电机组罩体业务毛利率高于双一科技,主要因为双一科技风电配套类海外销售较多,其2021年海外收入占比达22.42%,而2021年度以来海运运费维持高位,同时受下游客户业绩亏损导致降价压力向供应商传导等因素叠加影响,报告期内其风电配套类产品销售均价持续下降,导致双一科技毛利率相对较低;而发行人客户主要为远景能源等国内客户,受益于国内风电“抢装潮”后行业回暖以及风电建设高速发展,风电机组罩体价格相对稳定,同时发行人通过提前介入客户主要机型开发、配套客户设立生产基地,掌握一定的先发优势,产品议价能力较强,因而风电机组罩体的毛利率相对较高。

#### ②风电轻量化夹芯材料业务

保定维赛结构泡沫材料的毛利率高于公司轻量化夹芯材料产品的毛利率。主要原因因为保定维赛是国内主流风电叶片企业PVC结构泡沫芯材的供应商,具备以聚氯乙烯及异氰酸酯为主要原材料自产PVC结构泡沫的生产工艺,成本竞争优势大,其PVC结构泡沫芯材收入占比大、毛利率高,因此其结构泡沫材料整体毛利率较高。

#### (5)研发实力比较

##### ①研发投入比较

报告期内,公司与同行业可比公司研发费用规模及研发费用率比较如下表所示:

单位:万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度		2021年度	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
双一科技	924.25	2.55%	2,625.48	3.50%	3,687.44	3.58%	3,319.52	3.31%
保定维赛	-	-	712.17	1.65%	1,988.74	2.48%	2,043.49	2.53%
可比公司平均值	924.25	2.55%	/	2.58%	2,838.09	3.03%	2,681.51	2.92%
公司	1,332.10	2.99%	2,693.68	3.09%	2,636.24	3.56%	1,827.59	2.95%

注:保定维赛未公布2023年度及2024年1-6月相关数据,2023年数据系以2023年1-6月数据替代。

发行人重视研发投入,2021年度至2023年度,公司累计研发投入金额为7,157.50万元,占最近三年累计营业收入的比例为3.21%,研发投入复合增长率达到21.40%。

报告期内,公司研发费用率在3%左右,与同行业可比公司研发费用率接近。其中双一科技2021年-2023年及2024年1-6月的研发费用率分别为3.31%、3.58%、3.50%和2.55%,2021年-2023年研发费用率略高于发行人,主要系双一科技的业务类型和产品涵盖范围较广,在非金属模具类产品、工程车辆配件、农业机械配件及乘用车配件等诸多产品投入大额研发费用,研发支出相对较高。保定维赛2021年、2022年和2023年1-6月的研发费用率分别为2.53%、2.48%和1.65%,略低于发行人,主要系保定维赛研发支出主要聚焦结构泡沫所致。

在发行人研发投入的支撑下,截至2024年6月30日,发行人共取得专利103项,其中发明专利24项,并于2022年被认定为省级专精特新中小企业,于2024年被认定为国家级专精特新“小巨人”企业,发行人研发技术成果丰硕。

2021年-2023年,发行人营业收入复合增长率为18.59%,研发投入复合增长率达到21.40%,研发费用的持续投入对支持产品更新迭代、满足行业发展趋势和下游客户需求起到了非常关键的作用,并最终推动了营业收入的快速增长。

#### ②研发人员规模、专利数量等其他相关指标对比

截至2024年6月末,发行人与可比公司研发人员构成及占比、专利数量情况对比如下:

公司名称	研发人员数	研发人员占比	截至报告期末专利数量(个)	截至报告期末发明专利数量(个)
双一科技	195	11.49%	166	26
保定维赛	24	26.3%	73	8
同行业可比公司平均值	109.5	7.06%	119.5	17
发行人	71	6.16%	103	24

注:双一科技研发人员数量及占比系2023年末情况,保定维赛研发人员数量及占比系2023年6月末情况。

结合上表可以看出,发行人在研发人员占比低于双一科技,高于保定维赛,发明专利数量与双一科技接近,优于保定维赛。双一科技从事风电配套类产品的研发和生产较早,在产品设计和技术积累方面具备一定先发优势,发行人注重研发水平和研发效率提升,以突出的产品研发设计能力、降本能力以及优异的技术性能指标,持续加深与客户的合作并开拓新客户,与双一科技同处于风电机组罩体领域第一梯队,在行业中具备技术竞争优势。

#### (6)偿债能力比较

报告期内,公司偿债能力与同行业可比公司对比如下:

项目	公司	2024年6月末	2023年末	2022年末	2021年末
流动比率(倍)	双一科技	3.68	3.67	3.32	3.96
保定维赛	/	3.21	2.34	2.20	2.20
行业平均值	3.68	3.44	2.83	3.08	3.08
本公司	1.62	1.54	1.70	1.77	1.77
速动比率(倍)	双一科技	2.88	3.08	2.90	3.41
保定维赛	/	2.60	1.91	1.83	1.83
行业平均值	2.88	2.84	2.41	2.62	2.62
本公司	1.33	1.25	1.45	1.52	1.52
资产负债率(合并)	双一科技	20.17%	20.11%	21.82%	17.92%
保定维赛	/	29.47%	33.42%	33.18%	33.18%
行业平均值	20.17%	24.79%	27.62%	25.55%	25.55%
本公司	47.99%	50.35%	46.24%	43.92%	43.92%

注:保定维赛未公布2023年及2024年相关数据,2023年相关数据以2023年6月末相关数据替代。

2021年末、2022年末、2023年末和2024年6月末,公司流动比率和速动比率指标低于同行业可比公司的平均值,资产负债率高于同行业可比公司的平均值。主要由于公司资产规模相对较小,融资渠道较少。

报告期内,公司不存在到期未偿还债务,偿债能力较好,且随着公司经营业绩的增长不断优化,公司总体偿债风险较小。

#### 4、发行人所处的行业地位

(1)公司与国内多家知名风电整机制造商建立良好合作关系

公司下游客户主要为风电整机制造商。发行人已与中国中车、远景能源、运达股份、三一重能、东方电气、明阳智能等国内多家知名风电整机制造商建立了稳定的业务合作关系,多次被中国中车、远景能源、三一重能等主要客户授予“最佳供应商”、“年度优秀供应商”等荣誉称号。

截至2023年末,公司与2023年国内前十大风机整机制造商的合作情况如下:

序号	风电机组制造商	2023年中国市场排名	2023年中国市场份额	合作情况
1	金风科技	1	20%	公司2022年新拓展客户,当年销售收入158万元
2	远景能源	2	19%	公司报告期前五大客户之一
3	运达股份	3	13%	公司报告期前五大客户之一
4	明阳智能	4	12%	2023年5月以来逐步向其供应风电机组罩体产品,报告期前五大客户之一
5	三一重能	5	10%	公司报告期前五大客户之一
6	东方电气	6	8%	公司报告期前五大客户之一
7	电气风电	7	6%	公司2020年和2021年前五大客户之一
8	中船海装	8	5%	公司2022年10月获得其2023年罩体项目的采购通知单,2024年已实现销售收入
9	中国中车	9	4%	公司报告期前五大客户之一
10	联合动力	10	2%	尚未合作

注:风电机组罩体类数据来源为彭博新能源财经

(2)公司主要产品市场占有率较高

#### ①风电机组罩体产品

国家能源局会发布每年全国新增风电机组容量数据,发行人销售的风电机组罩体类产品均有其适配的风电机机型号,可据此计算出发行人每年销售风电机组罩体类产品的总瓦数,该总瓦数与国家能源局发布的全国每年新增风电机组容量数据的比值即为发行人的市场占有率。

风电机组罩体类产品中的机舱罩产品是发行人销售收入的主要来源。以发行人各年销售该类产品的总瓦数计算的市场占有率为:

2023年全国风电机组新增装机容量

2023年全国风电机组新增装机容量