

德力佳传动科技（江苏）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称及人员姓名	国信证券：王蔚祺、王晓声；银华基金：侯昱辰、陈日华；太平养老：李啸坤；财通证券：李晨；国联基金：吴刚；安信证券：张鹏；博裕资本：姜涵奕；朱雀基金：陈亚博、周薇；万家基金：王立晟；长城基金：覃晓露；工银安盛资管：甘晓瑶；西部证券：邓宇轩；红杉中国：闫慧辰；东证融汇：许恩源；中银证券：顾真；光大资管：卞绍华；广发证券：邹昱旻；申万宏源：王艺儒；中邮基金：张子璇、吴尚、万昱东；东北自营：顾一弘；东吴证券：胡隽颖；富安达基金：张心怡；长江资管：童峥岩；凯恩资本：熊晓峰；财通资管：黎来论、邵沙锞；方正证券：卢书剑；中信保诚基金：孙浩中；惠升基金：孙阳；中信建投：何人珂；华软资本：云振；华西证券：杨睿、耿梓瑜；民生加银：郑爱刚；华夏基金：邵晋伟；华创证券：张一弛；华安基金：孔涛；上海和途投资：金佳音；长江证券：周圣钧；博时基金：刘文麟；海富通基金：陆怡雯；聚鸣投资：李澄清、贺云龙；兴全基金：孟维维；国金基金：张洪耀；深圳杉树资产：黄事超；平安

	证券：皮秀；诺安基金：刘晓飞；东方红资管：郑华航；开源证券：陈诺；大朴资产：刘蔚；宁银理财：刘畅；国投瑞银基金：马柯 等
时间	2026 年 1 月 14 日 13:30-16:00
地点	德力佳传动科技（江苏）股份有限公司会议室、厂区
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：刘建国 董事、副总经理、董事会秘书：孔金凤 财务总监：李常平 证券事务代表：朱灵芝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：2026 年风电齿轮箱的市场供需情况如何？</p> <p>答：2026 年风电齿轮箱市场整体仍将保持供需两旺的格局。结合行业公开数据推测，需求端呈现国内外共振增长态势：国内 2026 年新增装机预计达 120GW 以上，海外市场受全球能源转型驱动，新增装机增速加快，成为全球需求增长的重要支撑。从供给端来看，风电齿轮箱行业具备较高的技术、资金和认证门槛，行业格局相对集中，竞争环境保持稳定。基于这样的行业基本面和明确的需求增长预期，我们对市场前景充满信心，也将继续围绕技术提升和产能布局来匹配行业发展。</p> <p>问题 2：2026 年市占率的目标如何？</p> <p>答：基于风电齿轮箱高技术、重资产、严认证的行业壁垒所形成的“护城河”，我们的核心优势在于高功率密度设计、批量制造的质控稳定性及规模成本管控。产品品质是我们赢得市场的根基，目标是以极高的运行可靠性，杜绝重大安全事故与售后成本，同时保障客户风电场的发电效率。目前，</p>

我们已稳居国内市场份额第二，并正凭借在技术、制造与品质上的综合积累，向“全球第二”的行业地位迈进。在头部集中的市场趋势下，我们 2026 年的目标是持续巩固优势，进一步提升全球市场份额。

问题 3：风电齿轮箱中的轴承国产化、滑动轴承的应用，大概节奏如何？突破性拐点在什么时间？

答：风电齿轮箱轴承的国产化以及滑动轴承的应用，目前都已经有部分产品实现批量落地，预计到 2026 年整体应用规模将进一步提升。关于滑动轴承在风电齿轮箱中的应用，我们认为这是一个面向大型化趋势的应用场景创新。随着风机机型不断增大、载荷持续提升，传统滚动轴承在空间布置上会遇到一定限制，而滑动轴承凭借更高的承载密度和更紧凑的结构，可以有效避免尺寸干涉问题，因此在大型化机型中具备天然优势。不过，目前大型化带来的综合效益还没有完全发挥出来，不同主机厂和客户对这一技术路线的接受度也存在差异。从长期来看，滑动轴承本身是一个理论成熟、在其他行业已经广泛验证的技术，在风电行业更多是应用经验的积累和工程化落地的过程。只要技术可靠、场景适配、成本优势明确，它的市场空间一定会逐步打开。至于“突破性拐点”，我们认为它不会是一个突然爆发的时间点，而很可能是一个随着现场运行数据不断积累、可靠性逐步被验证后，渗透率持续提升的过程。随着头部主机厂在实际风场中采集到的滑动轴承齿轮箱数据越来越多，行业信心会不断增强，整体推进节奏也会随之加快。

问题 4：风电齿轮箱存量“以大代小”替换的市场空间如何？

答：风电齿轮箱存量“以大代小”替换市场已经进入稳步增

长阶段。随着早期小容量机组逐步进入改造窗口期，叠加政策对老旧风电场升级的支持，“十五五”期间行业年均替换需求预计在 15–20GW 之间，整体市场空间较为可观。这一规模将为我们带来持续、稳定的增量需求，也将成为未来几年业务增长的重要组成部分。我们在存量市场领域已有完善布局，不仅提供后市场的运维与检修服务，也积极参与存量机组的升级改造和“以大代小”项目，能够为客户提供从评估、方案设计到部件供应和现场实施的全流程支持，以充分把握这一长期市场机会。

问题 5：海上大型风电齿轮箱的放量节奏如何？

答：公司海上大兆瓦齿轮箱业务正处于加速放量的阶段。汕头募投项目目前正在建设中，该基地将重点扩充公司海上大兆瓦齿轮箱的产能，同时依托港口优势显著降低运输成本，也更便于产品出口。与此同时，无锡生产基地也具备海上大兆瓦齿轮箱的生产能力，可与汕头基地形成协同，共同支撑公司海上业务的快速增长。在产品交付方面，2025 年公司已实现 8.5MW—18MW 海上大兆瓦齿轮箱的批量交付，公司产品在实际运行中表现稳定，获得了客户的高度认可。客户对公司产品的可靠性和性能反馈积极，为后续订单的持续获取奠定了良好基础。随着产能逐步释放以及客户信任度的不断提升，公司海上大兆瓦齿轮箱业务未来的增量空间明确，增长势头强劲。

问题 6：风电齿轮箱海外出口的节奏如何？

答：公司正在持续推进风电齿轮箱的海外市场布局，目前已与多家海外客户开展技术交流与合作，为产品进入海外供应链奠定了良好基础。海外市场拓展整体处于稳步推进的过程

中，随着客户验证完成及合作的逐步深入，预计未来不久将实现海外订单交付，并形成持续、稳定的出口能力。

问题 7：风电齿轮箱行业的定价机制是否以重量为主要依据？

答：风电齿轮箱行业并不是按重量来定价的，我们主要是按台或按套进行销售。定价时会综合考虑多个因素，其中成本是基础，包括原材料、制造、研发和质量控制等方面的投入，再结合我们的目标毛利率。在成本基础之上，我们还会参考同行业在同兆瓦机型上的竞争情况，以及客户对我们产品性能、可靠性和品牌的认可程度，最终形成双方都能接受的价格。整体来看，行业更看重技术价值和综合解决方案能力，而不是单纯以重量来决定价格。

问题 8：公司产品间接出口的情况如何？

答：公司目前的间接出口业务主要通过配套国内主流风电机厂商实现，相关齿轮箱产品已随整机成功进入东南亚、中亚、西亚等多个海外市场，整体业务规模稳步扩大。随着海外风电市场需求持续增长，以及公司在大兆瓦产品领域的竞争力不断提升，预计未来公司间接出口业务将保持良好的增长态势。

问题 9：公司哪些核心零部件是以自制为主的？

答：公司在核心工序和关键零部件加工方面保持较高的自制率。铸锻件等基础毛坯主要对外采购，粗加工会由外部协作完成，但齿轮的滚齿、热处理、精密磨齿、精密加工等关键工序全部由公司自主完成。同时，对于结构件如壳体、行星架等，虽然铸体外购，但后续的精加工同样由公司内部完成，

	<p>这些结构件的精度要求并不低于齿轮，因此我们对加工过程保持严格控制。此外，装配、测试等最终环节也全部由公司自主完成，确保产品质量和性能的稳定性。通过将核心工序掌握在自己手中，公司相比一些直接外购成品零部件的企业，在质量控制、供应链稳定性和成本竞争力方面都更具优势，也能更好地保障产品的可靠性和一致性。</p> <p>问题 10：公司进入海外主机厂供应链的主要难点是什么？海外市场空间如何？</p> <p>答：海外主机厂在供应链布局上比较保守，且认证流程长、体系要求高。但从行业趋势看，中国风电装备的技术水平和产品品质通过近几年的快速发展和持续提升，已经达到国际标准，海外客户对中国供应链的认可度也在提高。我们的产品也逐步受到海外客户的关注，目前更多是一个验证完成、批量交付的过程。整体来看，海外风电市场空间广阔，随着我们在大兆瓦和海上产品上的能力不断增强，未来有望实现批量产出并形成稳定海外业务。</p> <p>问题 11：陆上是不是以双馈机型为主，海上以半直驱为主？</p> <p>答：从当前行业趋势来看，陆上风电确实仍以双馈机型为主流，而海上风电则以半直驱机型占比更高。不过，不同主机厂商在技术路线选择上存在差异，同时在不同应用场景、不同客户需求以及特定项目条件下，陆上也可能采用半直驱机型。总体而言，双馈和半直驱会在陆上、海上市场并存，只是占比结构不同。</p>
关于本次活动是否涉及应当	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

披露重大信息 的说明	
附件清单（如 有）	无
日期	2026年1月14日