

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：2026-005

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、易方达基金、交银基金、泰康基金、华泰证券、中加基金、兴业证券、嘉实基金
时间	2026 年 7 月
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 董事会秘书：陈佳海 证券事务代表：朱灵芝
投资者关系活动主要内容介绍	一、签署调研承诺书 二、公司基本情况介绍 德力佳传动科技（江苏）股份有限公司是一家专业从事齿轮传动产品研发、生产和销售的高新技术企业。公司核心产品——风电主齿轮箱是风电整机最为关键的核心部件之一，是风力发电机组的心脏。 经过多年的发展，公司已构建起从前端开发设计、中端批量生产到后端运维服务的全业务链体系；具备从 1.5MW 到 26MW 全系列产品的研发和生产能力；产品具备等强度、等刚

	度、轻量化、平台模块化等优点，可适用于不同地理气候条件，适配中低风速、高海拔、高低温、海上潮湿腐蚀等严苛复杂工况；在功率密度、传动效率、齿轮安全系数、振动及噪音等指标上均处于行业领先地位。 依托于行业领先的技术水平、高精密的装备制造能力、严格的产品质量管控体系与持续稳定的产品质量，公司已与金风科技、三一重能、明阳智能、运达股份、东方电气、上海电气、远景能源等风电整机行业头部企业建立起良好的合作关系，在行业内具有较高的品牌知名度。 三、回答投资者提问 1、如何看待风电行业未来发展，风机大型化给公司带来哪些机遇？ 答：在全球能源转型与国内可再生能源中长期规划支撑下，风电行业具备持续发展基础，短期国内装机节奏存在阶段性调整，但海上风电、海外市场储备项目充足，中长期增长趋势明确。风机大型化是行业长期发展主线，市场机型、单机功率持续提升，对传动设备的载荷承载、耐久运行、轻量化设计标准不断提高，行业订单会逐步向拥有完整大功率研发、批量交付能力的企业集中。公司深度参与各整机厂商全新机型同步配套开发，产品方案可全面覆盖客户陆上海上各类功率机组需求，同时持续推进大功率产能扩建、传动工艺迭代升级，依靠完善的产品验证体系与规模化制造实力，承接大型化带来的配套增量，产品方案可适配深远海及海外各类复杂运行工况，持续拓宽自身中长期发展空间。 2、公司四期扩产规划有哪些核心优势，建设过程中是否存在资金压力？ 答：公司已布局无锡、汕头两大生产基地，产能覆盖维度
--	---

	各有侧重又互为补充。现公司计划投资建设四期项目——“德力佳 10 兆瓦以上大型陆上及海上用风电齿轮箱研发制造项目（一期）”，该项目可全面依托现有生产架构、质量管控标准、技术研发团队及管理人才队伍实现一体化统筹运营，进一步扩充 10MW 以上风电齿轮箱产能，同步覆盖陆上与海上风电市场产品需求，充分匹配下游风电产业持续增长的市场订单。 上述项目建设资金以企业历年经营积累形成的自有资金作为主要支撑，同时搭配少量变更后的募集资金投入，整体财务规划稳健，不会形成大额债务压力。日常经营中公司同步落地多套长效降本方案，多重举措共同对冲行业阶段性价格竞争带来的盈利压力，在行业内形成稳定的成本管控优势。 3、随着风电行业竞争格局的加剧，部分同行经营持续承压，公司如何维持持续稳定盈利、稳步提升份额？ 答：公司和国内头部整机厂商保持长期稳定合作，下游客户出于供应链安全需求持续拓宽供应商体系，公司依托全面的新品同步配套研发能力，产品能够完整覆盖各客户不同功率、不同应用场景的机型开发需求，凭借成熟的大功率机型批量交付能力持续获得配套增量。同时公司海陆各功率段产品布局完善，海上机型产能逐步释放，持续优化整体产品结构，对冲陆上产品价格波动带来的影响。公司具备完善的整机同步配套研发及全工况验证体系，新品落地与批量交付实力具备行业优势，再通过部分零部件国产化、产品结构优化、自有加工工序调控外协支出等多种方式控制生产成本，有效对冲行业价格下行带来的经营压力，实现市场份额稳步提升的同时维持盈利平稳。 4、公司是如何看待部分下游企业自研风电齿轮箱业务？
--	--

	答：部分下游主机厂出于供应链、成本因素开展齿轮箱自研尝试，但受技术工艺门槛、商业投入回报、产业链专业化分工等因素制约，难以成为行业主流。风电齿轮箱属于高门槛精密传动装备，需要长期技术工艺积累与可靠性验证，规模化、具备成本优势的自研落地案例较少；叠加风机大型化、海上化持续提速，技术迭代压力进一步加大，产业链专业化协同仍是更高效的发展模式。 针对该行业变化，公司将持续加大研发投入，重点布局超大兆瓦、海上长寿命齿轮箱产品，深化和主机客户协同开发、联合测试，依靠性能、成本、交付综合实力，巩固自身市场竞争力。 5、公司海外出口业务增长逻辑是什么，相比同行具备哪些出海差异化竞争力？ 答：海外风电装机需求长期具备扩容空间，海外配套业务是公司中长期重要增长曲线。公司拥有完整覆盖全功率区间的产品矩阵，产品取得国际权威认证，可适配海外各地陆上、海上各类风电项目，并且能够同步参与海外客户新机型配套研发，产品方案可以充分匹配海外大叶轮机组的载荷运行工况，产品经过国内多类型风场长期商业化运行验证，运行稳定表现获得业主认可。公司依托现有长期合作的国内整机企业，跟随其海外项目实现风电齿轮箱间接出口，已在多个海外区域项目形成批量配套。同时，公司积极拓展与海外本土整机厂商的业务对接，推进新品联合开发工作，不断丰富直接出口海外的潜在客户储备。海外项目配套定价体系具备一定缓冲空间，依托公司成熟的规模化制造与精细化成本管控体系，能够平衡海外物流、原材料波动带来的成本影响，为海外业务持续放量形成有力支撑。
--	---

关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 7 月 31 日