

证券代码：300904

证券简称：威力传动

银川威力传动技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：线上会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	瀚亚投资
时间	2024年12月9日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书周建林先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司概况</p> <p>副总裁、董事会秘书周建林先生简要介绍公司及子公司发展历程、主营业务及主要产品。</p> <p>二、与投资者沟通和交流的主要问题：</p> <p>1、公司的主要销售模式是什么样的？</p> <p>答：公司采用直销的销售模式，为风机制造商定制化开发风电偏航减速器、风电变桨减速器、风电增速器产品，公司销售订单主要通过招投标或商务谈判方式取得，销售价格根据中标或谈判结果确定。公司凭借较强的产品研发能力、严格的质量管控体系和稳定的产品质量，赢得了众多优质客户的认可，成为金风科技、东方风电、远景能源、哈电风能、运达股份、明阳智能、中车风电、三一重能等国内知名风电企业的重要供应商，成功进入西门子-歌美飒、德国恩德、德国 EUnion、印度阿达尼、印度苏司兰等国外知名风电企业的合格供应商名录，并与上述客户建立了良好、稳定的合作关系。</p> <p>2、公司如何把控产品质量？</p> <p>答：公司设有质量保证中心并建立了完善的质量管理制度，对</p>

产品全生产周期进行质量管控，包括原材料的质量管控和生产过程质量管控等。公司通过 PLM 系统与 APQP4Wind 工具的融合，对研发质量进行管理，以项目管理形式实现 BOM 的管理、变更管理、技术文件管理以及项目进度的管理，有效解决在研发质量管控过程中的问题。重点突出对产品质量起关键作用的项目活动提前策划、关键控制，通过分配专业人员负责、定期跟踪进度、及时纠正偏差，既达到控制质量又控制进度的目的。针对产成品，公司自主研发设计并具有自主知识产权的风电减速器试验台，不仅能够模拟实际运行工况，而且能够满足型式试验、疲劳试验、破坏性试验等多种试验要求，有效保证公司产品的质量水平及可靠性。公司已通过 ISO9001 与 IATF16949 国际质量管理体系认证，并始终在产品结构设计、原材料选择、制造工艺优化等方面追求卓越。

3、公司风电增速器业务及增速器智慧工厂建设情况？

答：公司增速器产品已实现批量供货，2024 年上半年，风电增速器营业收入达到了 4,815.43 万元。增速器智慧工厂项目已于 2024 年 9 月 11 日顺利封顶，目前仍处于建设期，各项工作正在稳步推进，建设进展顺利。

4、增速器智慧工厂建设资金是怎么解决的？

答：公司于 2023 年 12 月 14 日召开了第三届董事会第十五次会议、第三届监事会第十次会议，于 2024 年 1 月 2 日召开 2024 年第一次临时股东大会，分别审议通过了《关于 2024 年向金融机构和非金融机构申请综合授信额度预计的议案》，拟向金融机构和非金融机构申请授信额度不超过 30 亿元，增速器智慧工厂建设资金基本来自于自有资金及金融机构借款。

5、请问公司海外市场的进展情况？

答：为了有效开拓国际市场，公司已经在得克萨斯州（美国）、汉堡（德国）、金奈（印度）和东京（日本）建立了全球服务网点。目前，公司已被西门子-歌美飒、德国恩德、德国 EUnion、印度阿达尼及印度苏司兰等国际知名风能企业认定为合格供应商。通过持续的市场扩展和客户群体的多样化，公司不仅巩固了现有的市场份额和行业地位，还为未来的发展打下了坚实的基础。

6、公司如何维持和加强持续经营的能力？

答：公司高度注重客户关系，实施了一系列明确有效的策略维护现有客户、吸引新客户。公司将持续聚焦减速器领域，稳定现有

	<p>市场的同时推动新市场、新业务的发展。公司将积极拓展海外业务，深入发展增速器、工程机械、三合一电驱动系统及新能源电站等多个业务领域，实现多元化发展。</p> <p>接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年12月9日