

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：2026-014

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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：
参与单位名称及人员姓名	上海喜世润投资、深圳融合投资
时间	2026年6月4日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书周建林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司概况</p> <p>现场调研的投资者参观了公司展厅及工厂，副总裁、董事会秘书周建林先生向与会的机构投资者简要介绍了公司的发展历程，重点讲解了公司的主营业务及核心产品。</p> <p>威力传动于2003年成立于宁夏银川，现有员工1,900余人。主营业务为风电齿轮箱的研发、生产和销售，业务覆盖风力发电、工程机械、新能源汽车、工业电机、新能源电站投资开发等领域。主要产品包括风电齿轮箱、工程车辆各类减速器、新能源车辆三合一驱动总成、高效率三相异步电机、永磁同步电机等，致力于为新能源产业提供精密传动解决方案。公司深耕精密传动领域二十余年，凝聚了行业优秀人才，持续投入技术研发，积累了丰富的经验和技術，自主研制多种型号风电齿轮箱产品，能够适应不同风力资源和环境条件，连续多年在国内风电齿轮箱市场中占据前列位置。</p> <p>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、运达股份、明阳智能、中车风电、上海电气等国内知名</p>

风电企业的重要供应商，成功进入西门子-歌美飒、德国恩德、韩国斗山、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。

## 二、与投资者沟通和交流的主要问题

### 1、风电增速器是否有行业壁垒？

答：风电增速器有较高的行业壁垒，主要有以下几点：技术壁垒，设计需适配复杂工况，加工、装配精度要求高，需通过多重严苛试验验证，技术门槛高；资金壁垒，属于资本密集型行业，设备购置、研发投入等资金需求大；客户与认证壁垒，整机厂商供应商准入严苛，验证周期长达 2-3 年，且产品需通过严格认证才能入市，新企业难以快速突破；品牌与人才壁垒，客户重视品牌信誉，新品牌难以获得信任，且行业需要多学科复合型人才，新企业难以快速组建团队。

### 2、公司增速器产品有什么优势？

答：增速器属于多级传动，其一般由行星齿轮机构、平行齿轮机构、箱体、轴承、螺栓、销等多种零部件装配而成。公司研制的增速器具有啮合平稳、噪声小、密封性能好、效率高、重量轻、成本低等优势，得益于公司领先的技术与工艺：齿轮使用优质的合金钢材料，采用渗碳淬火、感应淬火及氮化等热处理工艺，提升齿轮的耐磨性和疲劳寿命；采用数控磨齿、硬齿面加工等先进工艺，使外齿轮精度可达 5 级、内齿轮精度可达 7 级，确保低噪音、高效率传动；铸件采用耐低温冲击材料，关键部位 UT 探伤、MT 探伤按照 1 级执行、加工精度可达 5 级。

### 3、增速器产品如何进行成本优化？

答：目前我们围绕技术、生产、供应链及运营多维度推进降本举措，具体如下：

（1）技术端优化降本：我们持续加大研发投入，在增速器研发阶段不断优化内部结构设计，提升产品扭矩密度。这样能在保证相同输出功率和扭矩的前提下，让产品质量、体积更小，减少零部件数量，直接降低原材料消耗成本。同时针对不同功率机型精准研发

适配产品，通过设计优化减少差异化生产带来的额外成本。

(2) 智能化生产提效降本：增速器智慧工厂正处于产能爬坡阶段，目前核心生产设备已基本部署到位。工厂内关键工序实现自动化，搭配智能物流和全流程信息化管理，既能提升加工精度与合格率以减少废品损失，又能摊薄固定资产折旧和研发分摊等固定成本。且随着一期产能逐步释放，规模效应将进一步降低单位产品的生产耗时与人工成本。此外，工厂还搭建了屋顶光伏电站，显著减少了生产环节的能耗支出。

(3) 供应链精益化控本：我们搭建了成熟的供应商评价筛选体系，通过供应链大会、实地走访等方式挖掘优质供应商。采购时遵循“合理低价”原则，原材料价格波动期以招标采购控制成本，同时与核心供应商建立长期合作，保障供应稳定的同时争取更优采购条件。另外，通过聚焦高毛利环节自制、低毛利环节外采的模式，比如自制毛利较高的热处理环节，外采成本更低的紧固件等，优化生产环节的成本结构。

(4) 运营端协同降本：一方面通过优化内部管理，理顺产线衔接流程，缩短订单响应周期，减少交付环节的额外损耗；另一方面通过拓展市场扩大销量，目前除核心客户外，多家主机厂正推进样机测试或产品设计，随着客户群体扩大和销量提升，将进一步摊薄单位运营成本，形成成本与规模的良性循环。

后续随着智慧工厂全面达产及各项举措的深化落地，增速器的成本控制能力将持续提升，为公司带来更好的盈利回报。

4、请问如何看待 2026 年风电行业整体发展态势与市场前景？

答：GWEC《2026 全球风能报告》显示，全球风电已从“可选清洁能源”升级为能源安全与电气化的战略基础设施，进入规模化、系统化发展新阶段。2024 年全国风电新增装机 8,699 万千瓦，2025 年延续增长态势，全年全球风电新增装机达 169GW，同比增加超 40%，创历史新高。中国作为全球核心增长引擎，新增装机保持高位，截至 2025 年底累计装机达 6.4 亿千瓦，同比增长 23%。展望 2026-2030 年：全球年均新增风电约 194GW，五年累计新增 969GW，复合增速

5.2%；2030年当年新增将达211.8GW，结构上，陆上风电仍占主导，海上风电加速向深远海拓展，漂浮式风电实现规模化突破，同时分布式风电（含农村场景）占比逐步提升，形成多元化布局格局，为公司业务拓展提供多元场景支撑。

整体来看，2026年风电行业仍处于高景气发展周期，政策、市场、技术多重利好叠加，行业发展质量持续提升，公司所处行业赛道具备广阔发展空间；同时，行业竞争与发展挑战并存，需聚焦核心优势，把握政策与技术机遇，实现稳健发展。

5、结合当前经营现状，公司如何扭转盈利承压局面？

答：风电增速器智慧工厂建成投产后，将从市场适配、产能效率、经营效益三大维度筑牢公司核心竞争壁垒。项目深度契合风机大型化、智能化行业发展趋势，有效填补陆上大功率增速器产能缺口，能够快速响应头部整机厂商定制化开发与供货需求；同时依托智能物流、自动化生产、数字化研发体系，全面提升订单交付效率与产品质量管控水平。新增达产后预计每年可为公司带来亿元级营收增量，凭借规模化生产有效摊薄单位生产成本，持续增厚盈利空间。

当前公司经营战略已由单一规模扩张，全面转向提质增效、盈利修复新阶段，未来业绩改善主要依托五大核心支撑：

（1）客户与市场驱动：坚持以客户为中心，深耕存量客户合作、积极拓展新客户资源，巩固与头部主机厂的长期稳定合作，依托优质客户群保障订单规模与持续性。（2）核心业务聚焦：围绕公司战略与经营目标，持续聚焦风电齿轮箱主业，将风电减速器、风电增速器作为发展重心，巩固行业领先地位，推动业务规模与经营业绩稳步提升。（3）产能与效率提升：加快增速器智慧工厂建设与产能爬坡，推进工艺优化、质量管控与智能化生产，提升交付能力与产品可靠性，以规模效应摊薄成本、改善盈利。（4）国际化业务突破：把握全球风电市场增长机遇，深化推进国际化战略，持续拓展海外市场与海外客户，海外业务逐步放量，成为营收增长的重要增量来源。（5）管理与运营保障：以多维考核体系为抓手，强化安全生产、

	<p>合规运营与团队建设，提升组织效能与运营质量，为业绩目标达成提供稳定支撑。</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	2026年6月4日