

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：2025-021

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：线上会议
参与单位名称及人员姓名	民生证券、嘉实基金
时间	2025年7月30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，现有员工千余人。主营业务为风电专用减速器和增速器的研发、生产和销售，主要产品包括风电偏航减速器、风电变桨减速器、风电增速器、新能源车辆三合一驱动总成、工程机械车辆各类减速器、光热回转驱动、三相异步电机和永磁电机等，致力于为新能源产业提供精密传动解决方案。</p> <p>2023年8月公司正式登陆深交所创业板。</p> <p>公司深耕精密传动领域二十余年，凝聚了行业优秀人才，积累了丰富的经验技术，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，现已成为金风科技、远景能源、运达股份、明阳智能、三一重能、东方风电、中车风电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、印度阿达尼、德国恩德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>二、与投资者沟通和交流的主要问题</p> <p>1、公司如何筹措增速器智慧工厂建设所需资金？</p>

答：公司建设增速器智慧工厂的资金主要来源于公司自有资金、金融机构借款、二级市场再融资。

公司已于2023年12月14日举行了第三届董事会第十五次会议和第三届监事会第十次会议，并且在2024年1月2日召开了2024年第一次临时股东大会，会议分别审议并通过了《关于2024年向金融机构及非金融机构申请综合授信额度预计的议案》。根据议案，公司计划向金融机构和非金融机构申请的授信额度不超过30亿元。

2025年7月17日，公司召开了第三届董事会第三十三次会议，审议通过了《关于公司符合向特定对象发行A股股票条件的议案》《关于公司2025年度向特定对象发行A股股票方案的议案》等。公司拟向特定对象发行A股股票，募集资金总额不超过6亿元（含本数），募集资金扣除相关发行费用后将用于风电增速器智慧工厂（一期）及补充流动资金。

2、公司如何应对减速器价格内卷？

答：在技术创新与成本控制方面，公司高度重视研发投入，2023年研发费用4,255.96万元，2024年为5,134.78万元，较上年增长20.65%，最近三个会计年度累计研发投入12,611.41万元。通过持续投入，公司在风电减速器结构设计、传动效率、工艺精度、疲劳寿命、噪声抑制等方面不断取得新成果。在研发阶段，对风电减速器内部结构设计持续优化，产品扭矩密度屡创新高，在相同输出功率和扭矩的情况下，实现了减速器质量和体积更小、零部件数量更少，有效降低了原材料等成本。在生产阶段，通过持续的工艺优化、制程改进、设备升级，降低生产环节单位产品的时间耗用、人工占用及材料成本，从而降低整体生产成本。例如，公司的智能化生产设备提高了生产效率，减少了人工干预可能带来的误差和浪费。

在供应链管理上，公司致力于建设完整、高效、精益的供应链体系。采购的总体目标和原则是预防和控制重大采购风险，保证采购物料合规、可追溯，物料质量可靠，采购成本可控，付款业务合规合理，坚持“公平竞争、公正交易、保证质量、合理低价”。根据各类原材料的市场行情及以往采购经验，在原材料价格上升波动期间，通过招标采购形式控制采购成本。同时，与供应商建立良好长期合作关系，保证原材料供应稳定。公司还通过定期召开供应链大会、不定期走访供应商、组织与供应商技术质量专场交流等形式，挖潜优质供应商、淘汰劣质供应商，形成成熟的供应商评价筛选体

系。

公司还通过整合供应链、技术改造升级、优化内部管理、扩大生产规模等方式，持续提升产品质量及降本传导能力，进一步维护与客户的合作关系。在维护现有客户的基础上，积极开拓新客户，围绕风电减速器、增速器核心业务，巩固行业地位。并且，公司积极推进国际化战略，已成功进入多家国际知名风电企业的合格供应商名录，如西门子-歌美飒、德国恩德以及印度阿达尼等，不断加强海外市场的开拓和营销渠道的建设，拓展风电增速器业务及客户群体，增强市场竞争力。

3、增速器智慧工厂投产后毛利率是否会有明显改善？

答：增速器智慧工厂投产后，毛利率预计会有明显改善，对毛利率的提升将从“产品附加值”和“规模效应降本”两个核心维度产生正向贡献。风电增速器被誉为“风电装备制造业王冠上的宝石”，是风力发电机组科技含量最高的核心部件，单台价值高，产品本身具备较高的定价基础，毛利率水平有望高于公司现有常规风电减速器产品。智慧工厂投产后的规模效应将显著降低单位成本。一方面，智能化产线能提升关键零部件的加工精度和合格率，减少废品损失；另一方面，年产能提升可摊薄固定资产折旧、研发分摊等固定成本。随着产能释放和市场份额提升，该业务对公司整体毛利率的拉动作用将逐步显现。

4、风电增速器的行业壁垒是否明显？

答：风电增速器行业壁垒主要有以下几点：（1）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；（2）资金壁垒：属资本密集型行业，设备购置、研发投入等资金需求大；（3）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，新企业难快速突破；（4）品牌与人才壁垒：客户重视品牌信誉，新品牌难获信任；行业需要多学科复合型人才，新企业难快速组建团队。

5、公司为什么要提前为增速器工厂招聘员工？

答：公司提前为增速器智慧工厂储备人才，涵盖工艺技术、生产管理、质量检测等与工厂运营密切相关的岗位，参与工厂设备的调试与小批量试制，为增速器智慧工厂的顺利推进提供重要支撑。

6、增速器产品市场前景如何？

	<p>答：全球及中国风电装机规模呈现出持续扩大的态势，行业增速显著，为风电增速器市场奠定了坚实的需求基础，形成了“全球市场稳步增长、中国市场引领风骚、技术迭代催生升级”的市场格局。</p> <p>从全球市场来看，风力发电作为技术成熟、商业化前景明确的可再生能源形式，装机容量保持稳定增长。预计 2025-2030 年全球风电新增装机容量为 981GW，平均每年新增装机容量 164GW，这一庞大的装机规模将直接带动风电增速器等核心零部件的市场需求。</p> <p>中国市场在全球风电行业中表现尤为突出，2024 年新增吊装容量 86GW，同比上升 11%，远超全球平均增速。无论是陆上大型基地、海上深远海项目，还是农村分散式风电，都需要配套增速器等核心零部件，这使得中国风电增速器市场规模随着装机量的增长而迅猛扩张。据 QY Research 数据统计，2023 年中国风电用主齿轮箱市场规模大约为 31.36 亿美元，预计 2030 年将达到 42.63 亿美元，市场前景十分广阔。</p> <p>行业技术的不断迭代，也对风电增速器市场产生了重要影响。大功率机型的普及、效率提升的需求，要求增速器具备更高的可靠性、精密性，这推动着产品不断升级，同时也促使市场份额向具备技术优势的企业集中。公司深耕风电精密传动领域，凭借其在技术和工艺上的优势，有能力满足市场对高端增速器的需求，在市场增长的浪潮中抢占更多份额。</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	2025 年 7 月 30 日