

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：2026-012

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	国联安基金
时间	2026年5月27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
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</p>

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、公司增收不增利的主要原因是什么？

答：2025 年度公司实现营业收入 87,722.85 万元，同比增长 154.13%，营收规模大幅提升，但公司整体呈现增收不增利的经营态势。主要原因系风电行业竞争加剧，上游原材料成本持续传导，公司风电齿轮箱产品售价承压，核心主业利润空间受到挤压；同时，为保障增速器智慧工厂（一期）顺利落地及快速达产，公司持续加大人员配置与产能建设投入，成本费用刚性上涨。其中，2025 年度“支付给职工以及为职工支付的现金”较上期增加 7,037.44 万元，同比增长 61.72%，利息支出较上期增加 1,035.14 万元，同比增长 83.28%，进一步压缩盈利空间。此外，本期政府补助大幅减少，叠加交易性金融资产处置产生损失，非经常性损益同比明显缩减，多重因素叠加，最终导致公司 2025 年度经营出现亏损。

后续公司将强化成本精细化管理、合理把控项目投入节奏，优化人员配置与费用管控，持续拓展风电齿轮箱业务及优质客户；随着增速器智慧工厂（一期）逐步投产达产，公司成本管控与生产运营能力将持续提升，逐步改善经营效益、修复盈利水平。

2、公司计划如何扭亏？

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、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。

3、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。

4、公司增速器智慧工厂预计什么时候能达到满产？

答：公司聚焦增速器智慧工厂建设，2026 年稳步提升产能利用率，力争一期 2027 年满产。工厂投产后将夯实产能、提升盈利、完善产品矩阵，增强交付与服务能力，助力提升市场份额、打造国内领先增速器基地。后续将适时启动二期，结合宁夏区位优势，布局智能化产线、聚焦大兆瓦机型，提升自制率、降本增效，形成减速器+增速器双轮驱动，匹配国内外需求，支撑中长期高质量发展。

5、对风电行业未来公司怎么看？

答：GWEC《2026 全球风能报告》显示，全球风电已从“可选清

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>6、公司是开展了新一期的股权激励吗？</p> <p>答：公司拟实施2026年限制性股票激励计划，旨在健全长效激励约束机制，吸纳并留存优秀人才，充分激发核心团队活力，将公司、股东及核心团队利益深度绑定，保障公司战略与经营目标顺利达成。该事项已经公司第四届董事会第五次会议审议通过，尚需提交股东会审议。本次拟授予限制性股票96.99万股，占本激励计划草案公告时公司总股本7238.32万股的1.34%，授予价格为29.89元/股。公司将严格按照相关法规及流程推进后续各项工作。</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5月27日