

浙江富特科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
时间	2024年9月18日
地点	线上会议
参与单位名称及人员姓名	平安基金
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李岩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、海外基地设立背景是什么？进展如何？</p> <p>伴随中国电动汽车产业竞争力的提升，国际化发展成为中国企业的共识。公司也明确了国际化布局的战略方向，清晰认知到“国际化是我们业务发展的必经之路”。为确保战略布局落地，公司需要提升在海外业务中的核心竞争力，抓住近几年的关键窗口期，为海外市场打下扎实的基础。</p> <p>同时，海外客户基于供应链安全性角度考量，对相关产业链企业提出了“本地化供应”的需求。因此，公司建设海外生产基地，具备海外产品服务供应能力，对公司开拓海外市场显得尤为重要。</p> <p>截至目前，公司已完成工厂选址，根据中国和当地法律法规、规章制度等要求推进设立中。</p> <p>2、当前客户拓展情况如何？未来规划拓展哪些车企？</p> <p>目前，公司开拓了广汽集团、长城汽车、蔚来汽车、易捷特、雷诺汽车、小鹏汽车、小米汽车、比亚迪、长安汽车、零跑汽车、Stellantis、某欧洲主流豪华品牌等国内外</p>

一流客户。车载电源属于新能源汽车核心零部件，具有开发周期长的特性，部分客户定点项目还处于研发阶段，预计将于 2024 年起逐年进入量产阶段。

新能源汽车市场规模和市场渗透率正处于快速发展阶段，我国新能源汽车品牌展现出了亮眼的成绩。就拓展客户而言，公司会抓住行业发展机遇，继续积极开拓国内市场，夯实车载电源业务基础，同时公司也会根据市场变化不断修订和迭代自身的判断，保障公司未来的成长和可持续发展。

3、非车载高压电源系统产品的配套情况？

公司研发生产的液冷超充电桩电源模块，配套大众合资公司及合作方，开发量产了大功率 AC/DC、DC/DC 液冷模块，在行业内实现了国内大功率液冷电源模块的技术突破，液冷方式极大降低了噪音污染，应用场景更加广泛，解决了充电桩进入居民社区普及推广的难点问题，该产品具有较强的市场竞争力。公司研发生产的智能直流充电桩电源模块，已配套蔚来 Wallbox 产品，在行业内实现了非车载壁挂直流充电的率先布局。

4、公司产品在 V2G、V2L 方面的应用场景？

V2G 功能的主要应用场景为夜间用电低谷期给动力电池充电，在日间用电高峰期将电动汽车的能量回馈电网，或供家庭负载使用，提高电网的利用效率，降低客户的用电成本。V2L 功能的主要应用场景为户外娱乐为主，如露营、野餐场景，为烧烤、照明、音响等设备提供电力。

随着能源互联网趋势的不断发展，车载高压电源系统逐步向双向充放电的方向演进，通过发挥 V2G、V2L 等功能，在未来能源互联网建设中发挥重要作用。

5、公司平均毛利率水平高于友商的原因？

公司始终坚持自主研发，通过持续且较大的研发投入，在相关领域均形成了核心技术储备，如基于第三代宽禁带半导

	<p>体器件的拓扑应用技术、新能源汽车 V2G 并网技术、先进制造工艺等核心技术。公司在核心技术的应用、产品的快速迭代优化、规模化制造等方面持续推动落地；整体业务毛利率受到产品结构、开发要求、材料成本等诸多因素影响，公司多年来坚持投入、不断优化制造工艺，通过技术降本、商务降本等推动毛利率稳定和提升，保持较好的毛利率水平。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
附件清单（如有）	<p>无</p>