

## 浙江富特科技股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动  <input type="checkbox"/> 现场参观                              <input type="checkbox"/> 其他_____                 </p>
<p>时间</p>	<p>2024年11月12日</p>
<p>地点</p>	<p>上海</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>兴全基金、安信基金、浦银安盛、华泰柏瑞</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书 李岩</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、请介绍下新项目定点的主要流程？</b></p> <p>汽车行业的定点流程较为规范，也相对统一。首先，整车厂会对供应商进行审核，通过资格认证后才能纳入供应商体系。整车厂在形成初步车型规划后，会向体系内合格供应商发包，具体内容包含技术要求、项目计划、量纲规划、报价要求等。</p> <p>公司在收到整车厂发出的产品需求后，会组织开展需求解读，同步开展与客户的需求澄清和技术交流活动。结合客户产品需求和应用需求，进行产品设计，提供各类设计细节和可行性分析，并根据历史设计和生产经验，提出优化建议，商讨并确定零部件验证计划。在此阶段中，公司持续与客户进行高强度技术交流，完善产品设计和方案匹配。</p> <p>产品方案基本确定后，公司结合项目开发投入、材料成本等情况，制定报价方案，参与整车厂的竞争性报价或价格谈判，最后整车厂根据各供应商报价等情况确认定点。</p> <p><b>2、如何看待海外市场？目前拓展情况如何？</b></p>

	<p>根据中汽协数据，今年国内各月的新能源渗透率仍在不断提升，国内市场还有一定增长空间，但中长期看，中国汽车零部件企业持续发展需要有新的增量，因此开拓海外市场是必由之路。“出海”是大势所趋，一方面，我们配合中国车企做好出海工作，另一方面，借助产业链重构机遇，我们有机会进入到海外头部车企的体系中，依托其在海外的品牌影响力及认可度，占据海外市场一定份额。</p> <p>目前，公司已成为雷诺汽车、日产汽车、Stellantis 和某欧洲主流豪华品牌的体系内供应商，其中雷诺汽车定点项目之一已于 2024 年下半年开始小批量交付，其他海外项目将根据研发计划有节奏推进。</p> <p><b>3、国内客户定点情况？</b></p> <p>自 2017 年以来，公司开拓了多家主流车企，如广汽集团、长城汽车、蔚来汽车、易捷特等，凭借产品方案、质量口碑、成本等优势，逐步定点了小鹏汽车、小米汽车、长安汽车、零跑汽车等，客户结构优异。近几年，配套多款市场热门车型，如埃安系列、蔚来品牌系列、Dacia Spring、P7i、SU7 等，积累了丰富的 Know-How 和配套经验，为持续性市场开拓打下基础。</p> <p><b>4、请介绍下未来业务拓展方向？</b></p> <p>公司会以车载高压电源系统为基础，依托现有车载电源的研究成果，协同推进其他业务领域。一方面，公司将积极关注新能源汽车深层次的集成化发展动向，开展深度集成产品的研究布局，把握新能源汽车电子电气架构的变革机遇；另一方面，公司将围绕电池充放电的应用场景，有节奏地推进新能源汽车非车载高压电源系统业务以及户用储能业务，实现与车载电源业务的协同布局。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<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）	无
----------	---