

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 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_____
时间	2026 年 1 月 22 日
地点	杭州
参与单位名称	台州城投、台州资管、台州科创、常投集团、常州金投、浙江农发、粤开创新、粤科金融、北方工业、湖南高新创投、海珠城发、尚融资本、纽富斯投资、玄武投资、光大银行、中和元良、善成投资、国新证券、伟星资产、华安资管、宁聚投资、中邦实业、浙江盛投、鸿泰国微
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李岩 投资者关系经理 李晨红
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2025 年下半年公司车载电源产品在国内市场份额持续增加的原因？</p> <p>公司自成立之初，就确立了“一流的人才，一流的产品，一流的客户”的经营理念。围绕该理念开展系统能力建设，为公司业务的持续发展奠定坚实基础。具体举措如下：</p> <p>第一，强化人才梯队建设，构筑核心竞争优势。公司高度重视研发团队培育，在杭州和西安两地设置研发中心，吸纳更多的专业人才，增强公司的研发实力。截止 2025 年 Q3 末，公司研发团队成员近 1,000 人，核心团队成员均来自浙大、哈工大等顶尖学府，拥有十余年相关研发经验，形成了坚实的人才优势。</p> <p>第二，持续加大研发投入，巩固技术领先优势。公司长期</p>

保持对研发项目的高强度投入，确保在关键技术领域的持续领先。目前，公司已具备可迁移、可扩展的三大平台化技术：双向充电技术、高功率液冷电源模块技术、第三代半导体GaN应用研究（在研），部分技术成果已转化为具有行业竞争力的产品，产品性能处于领先地位。

第三，构建多元化客户体系，深化市场合作根基。目前，公司客户已覆盖国内外主流车企。国内市场方面，主要客户包括蔚来、小米、广汽、零跑、小鹏、长安等企业。以上核心客户需求的持续放量，为公司国内市场份额的持续提升奠定了坚实的基础。

综上，公司通过人才梯队建设、研发技术积累与客户体系拓展三方面的协同推进，形成了良性互动的增长闭环，共同驱动车载电源产品国内市场份额的持续提升。未来，公司将继续深化“三个一流”经营理念，进一步提升核心竞争力，巩固行业领先地位。

2、目前公司车载电源产品主要配套哪些车型？

目前，公司车载电源产品已成功配套多款车型，国内主要包括蔚来ES/ET/EC系列、萤火虫系列、乐道系列，小米SU7/YU7，广汽AION系列，零跑B系列/C系列，小鹏G系列/P系列等。海外方面，公司已经为雷诺R5、Megan-E、Scenic-E、Master车型批量供货。

3、海外业务进展情况？

海外市场是公司业绩增长的关键因素。目前，公司已经与雷诺汽车建立起深度合作关系，与Stellantis及欧洲某主流豪华汽车品牌的重要平台性项目正处于顺利研发阶段，Stellantis预计将于2026年开始量产。截止2025年H1，公司海外业务收入占比超过17%。

未来，公司将会持续深化与现有客户的合作，并积极拓展其他国际客户，预计海外业务的占比和贡献有望保持良好态势。

	<p>4、公司对于新业务是如何考虑的？</p> <p>依托车载高压电源领域的成熟技术积淀，公司以客户需求为导向，持续深化全球化业务布局。目前，公司已成功在海外市场开拓了 V2G 相关业务。V2G 即车辆到电网双向充放电技术，不仅支持电动汽车从电网取电，更可在特定时段将动力电池存储的电能反向输送至电网，从而将规模庞大的电动汽车，从单一的用电终端升级为分布式、可移动的巨型储能网络。伴随欧洲等海外市场在电网侧、运营侧、消费侧及整车企业的多方协同持续深化，V2G 产品未来有望成为海外电网稳定运行与优化调度的关键支撑，行业增长空间广阔。2026 年，公司预计将实现 V2G 产品的量产出货。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无