

证券代码：301607

证券简称：富特科技

公告编号：2026-030

浙江富特科技股份有限公司 2025 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	富特科技	股票代码	301607
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李岩	张佳意	
办公地址	浙江省杭州市西湖区吉园街 36 号春树云筑 1 号楼	浙江省杭州市西湖区吉园街 36 号春树云筑 1 号楼	
传真	0571-89971698	0571-89971698	
电话	0571-89971698	0571-89971698	
电子信箱	ir@hzevt.com	ir@hzevt.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司从事的主要业务、主要产品及用途、所处市场地位

公司致力于成为全球一流的数字能源专家，以可迁移、可扩展的底层技术与强大的研发团队为基石，以完善的体系化能力为系统性驱动，持续赋能车载电源、非车载电源等业务，并以此撬动数字能源的未来。

在车载电源领域，公司紧跟新能源汽车市场发展方向，在技术预研、技术开发、产品开发等方面持续加大投入，坚持自主研发，实现了车载充电机（OBC）、车载 DC/DC 变换器、通信控制器（EVCC）、智能电子保险丝（eFuse）、车载电源集成产品、深度集成产品等产品布局，持续为客户提供领先性的产品。


同时，依托电力电子与数字控制等核心技术平台，培育车网协同（V2G）等能源管理业务，持续推进 V2G 相关技术的研发与商业化应用，为未来智慧能源互联体系奠定应用基础。

公司产品格局及应用场景如下：



部分图片来源：小米汽车、蔚来汽车

公司主要产品包括车载充电机（OBC）、车载 DC/DC 变换器、车载电源集成产品、深度集成产品等车载产品，以及液冷超充电桩电源模块、智能直流充电桩电源模块等非车载产品。公司主要产品情况如下表所示：

产品类别	产品名称	产品照片	产品简介
车载产品	车载充电机 (OBC)		1. 功能：将电网的交流电转换为高压直流电，对新能源汽车的动力电池进行充电； 2. 功率范围：3.3kW/6.6kW/11kW/22kW 3. 电压平台：400V/800V

	车载 DC/DC 变换器		<p>1. 功能：将动力电池输出的高压直流电转换为低压直流电，以供车机系统、仪表盘、灯光、电动转向等低压车载电器或设备使用；</p> <p>2. 功率范围：0.5kW-5kW；</p> <p>3. 电压平台：400V/800V</p>
	eFuse		<p>功能：通过集成电路快速、精准地保护汽车电路（例如防止过流或短路），并通过车载网络上报故障、远程复位，无需人工更换，从而实现了对电源的智能管理和保护。</p>
	EVCC		<p>功能：通过集成电路实现智能保护和精准控制，并通过车载网络上报故障、远程诊断和复位，无需人工更换，从而实现了对电源的智能管理和保护的同时，提升整车的空间利用率和可靠性。</p>
		 <p>车载充电机与车载 DC/DC 变换器集成</p>  <p>车载 DC/DC 变换器与电源分配单元集成</p>	<p>1. 功能：通过集成化设计，在电路拓扑层面进行深度集成，具备车载充电机、车载 DC/DC 变换器、电源分配的功能；</p> <p>2. 类型：主要包括两种，车载充电机与车载 DC/DC 变换器集成、车载 DC/DC 变换器与电源分配单元集成。</p> <p>3. 优点：减少空间占用，简化整车布线设计，降低成本，提升整车开发效率及质量。</p>
	车载电源集成产品	 <p>车载充电机、车载 DC/DC 变换器和电源分配单元集成</p>  <p>车载充电机、车载 DC/DC 变换器、电源分配单元和通讯控制器集成</p>	<p>1. 类型：车载充电机、车载 DC/DC 变换器、电源分配单元、通讯控制器等多个功能模块的集成；</p> <p>2. 优点：多功能集成后，进一步减少空间占用，简化整车布线设计，降低成本，提升整车开发效率及质量。</p>

	深度集成产品	/	1. 类型：车载电源产品和电控等部件的深度集成； 2. 优点：减小空间占用，简化整车布线设计，优化整体性能，提高效率；
非车载产品	液冷超充电桩电源模块	 AC/DC 模块  DC/DC 模块	1. 类型：包括 AC/DC 模块和 DC/DC 模块 2. 功能： 2.1 AC/DC 模块将交流电转换为高压直流电，为储能式超级充电桩蓄电池充电，实现“缓储”； 2.2 DC/DC 模块将储能式充电桩蓄电池中的电能转换为新能源汽车动力电池所需的电能，为新能源汽车动力电池充电，与 AC/DC 模块共同实现“快放”。
	智能直流充电桩电源模块		功能：将电网侧的交流电转换成直流电，通过直流接口给整车电池充电。

通过持续的技术创新、不断优化的车规体系建设以及经验丰富的研发管理团队，公司的新能源汽车车载产品在转换效率、功率密度、可靠性水平和集成化水平等关键技术指标方面处于行业内先进水平。公司的客户结构丰富，涵盖国内传统汽车厂商、国内造车新势力厂商以及海外汽车厂商等，是我国少数配套国际一流整车企业和高端品牌新能源汽车的核心零部件企业，公司已与广汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、小米汽车、零跑汽车、长安汽车、雷诺汽车、Stellantis 等知名车企建立了稳定合作关系，在细分领域具备一定品牌知名度，销量位居国内第三方供应商前列。

（二）公司经营模式

1. 研发模式

公司在长期发展过程中，形成了以市场技术发展趋势和车企客户需求为导向，平台化和定制化产品开发相结合的研发模式。公司研发活动包括“技术预研、平台开发、项目开发”三大模块。

技术预研是指对关键技术和前瞻技术进行专项研究，公司会密切关注行业前沿技术动向，重点探索新技术在产品层面应用的可行性和技术方案的验证，利用公司现有技术基础，主动布局，保证底层技术储备和长期技术领先，为未来开发具备核心竞争力的产品提供支撑。

平台开发是指平台化产品的功能开发，包括平台产品的目标设定、技术方案设计和开发，在该活动中，公司研发团队紧密配合，与车企客户进行深度交流，了解技术动态和客户需求，并结合新能源汽车市场和细分领域产品发展趋势，进行平台产品的策划、开发排布。

项目开发是指以商业化应用为目的的定点项目开发，包括平台产品为基础和正向全新开发两种模式。在该活动中，公司依托车规级产品开发体系，遵循统一管理的研发流程，根据整车企业的整车设计需求、产品开发节点等要求进行项目整体策划和开发管理，其中以平台产品为基础的项目开发可以有效缩减开发周期、降低开发成本。具体的研发流程包括项目立项、产品设计开发、产品设计验证、产品过程开发、产品过程验证等环节。

公司的研发模式实现了公司技术的持续创新、快速迭代，保证了公司的产品符合客户需求及行业趋势，实现质量可靠、成本最优、长期技术领先的研发目标。

2. 采购模式

公司主要原材料采用“以销定采”的采购模式，根据客户的预测订单确定采购计划。采购活动主要由供应商管理部与采购部共同负责，其中，供应商管理部主要负责供应商的筛选与考评，采购部主要负责落实采购订单。

为保证采购渠道通畅、质量稳定，公司建立了《合格供应商名录》。供应商管理部从产品技术符合性、供应商交付能力、品质保障能力等维度进行评估，选定目标供应商范围。对于必要的供应商，由质量管理部牵头，供应商管理部、技术中心协同，一同对目标供应商进行现场正式审核，审核通过的供应商正式列入《合格供应商名录》。公司定期或不定期组织对于供应商的评价考核工作，不断改善供应链体系。

3、生产模式

公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户的预测订单组织生产。新能源汽车车载产品专用性较强，因此公司需要根据客户订单和订单预测安排生产。生产部门依据下游整车厂商定期发出的滚动订单，并综合考虑客户订单数量、交付时间、生产产能、原材料供应状况等因素，制定生产计划。公司建立了完善的车规级生产体系流程，规范公司的生产业务，通过对生产全流程进行管控，确保生产产品质量满足客户需求。

4、销售模式

公司的销售模式为直销模式，下游客户主要为新能源汽车整车企业及配套企业。在收到整车企业的报价请求后，公司与其进行产品方案论证、商务谈判，取得项目定点。随后将进一步配合客户进行产品开发，得到客户认可并完成生产线审核后，进入正式量产，随后按客户发布的预测安排生产，按订单进行交付，并依据合同规定，向客户提供售后服务。

公司的车载产品在销售中对部分客户存在寄售的情形。在寄售模式下，公司将产品运抵寄售仓，客户按需进行领用，并且定期于系统上传结算单等单据，公司根据客户单据相应确认收入。

（三）核心竞争力

1、坚持底层技术储备，持续强化研发技术成果转化优势

公司作为国家级高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，坚信技术是企业长远发展的关键之一，因此始终专注于自主研发。公司近年来一直保持较高比例的研发投入，2025 年研发费用为 28,437.80 万元，研发团队规模扩充至 994 人。公司主要研发团队长期从事新能源汽车行业工作，整体研发经验丰富，特别是多位技术骨干在汽车行业和电力电子行业积累了资深的开发管理经验，且部分成员拥有国际主流汽车品牌的配套开发履历。公司研发团队兼具国际视野和国内经验，对新能源汽车上下游市场有深刻的认识和理解，能够及时准确地把握新能源汽车领域的技术发展方向。

公司的研发投入持续加码，重点在电力电子变换技术、数字化及模块化的软件开发技术、高效能热管理和双向充放电技术等领域深入探索。例如电力电子变换技术领域中，基于第三代宽禁带半导体器件的拓扑应用技术，在电路拓扑层级进行升级优化，简化电路设计并提高开关频率，显著提升产品的功率密度。同时电路设计优化也减少了元器件数量，从而达到降本和提升产品质量可靠性的目的。公司的研发工作以产业化应用为主要导向，专注于提升研发技术成果转化能力，整体研发活动遵循“技术预研-平台开发-项目开发”的层级结构，并实施“量产一代、研发一代、预研一代”的产品开发梯队策略。因此公司的车载高压电源系统产品在高功率密度化、轻量化、高压化等多维度上保持行业领先地位。

公司的研发创新能力获得多家客户和政府部门认可。近年来，在技术创新方面，公司多次荣获客户颁发的“创新贡献奖”、“科技创新奖”、“技术创新奖”、“技术贡献奖”等奖项，凸显了客户对公司研发实力的认可和信任。公司整体研发实力同样得到政府部门的高度评价，浙江省科学技术厅认定公司为“浙江省新能源汽车电源重点企业研究院”，展示了公司在新能源汽车车载电源领域的技术积累，此外公司作为参与单位与浙江大学科创中心联合申报并成功获批“宽禁带功率器件与应用浙江省工程研究中心”，以在技术创新的关键领域进行更深入的探索研究。

2、持续优化的测试体系和完善的实验设施

研发试验作为研发活动的核心环节，在产品设计优化和项目质量管控中发挥着不可替代的作用。为强化这一关键领域，公司持续加大投入，构建了符合国际标准的产品研发验证实验环境，建立了覆盖开发验证全流程的测试体系，形成了快速、精密、准确的检测能力，并获得国内外权威机构和客户的高度认可。

面对国内新能源汽车市场日益激烈的竞争态势，产品迭代速度加快、质量标准提升、功能需求多元化等趋势，公司

国际业务的发展也对测试验证环节提出了更高要求。为应对这一挑战，公司确立了“提升测试覆盖度、优化测试质量、提高测试效率”的阶段性目标。通过深入分析内外部客户需求，公司提出了软件功能模块自动化测试解决方案，并引入 CI/CT（持续集成/持续测试）流程，显著增强了开发验证的敏捷性。目前，公司已成功构建自动化测试用例和脚本库，实施多种自动化测试模式，实现该模块自动化测试覆盖率超过 90%，测试效率和结果稳定性、一致性得到显著提升。

公司实验室具备较全面的检测能力，覆盖 EMC 类、电气功能类、气候负荷类、机械负荷类四大领域，具体包括：传导发射、辐射发射、电磁兼容性、黑/白盒测试、软件功能测试、液体腐蚀、中性盐雾试验、IPX7 防水、温湿度负荷、耐久性、振动/冲击等测试项目。实验室配备 EMC 电波暗室、EMC 抗扰实验室、ATS 自动测试系统、HIL 半实物化验证系统、复合盐雾试验系统、快速温变试验系统、复合振动试验系统等先进设施，可全面评估产品的性能、可靠性和安全性，确保满足各类客户需求。公司实验室已通过 CNAS 权威认证，并获得蔚来汽车、长城汽车、小米汽车、小鹏汽车和欧洲主流豪华等知名企业的专项认证。实验室不仅能够满足国内外客户在 DV（设计验证）、PV（生产验证）方面的需求，更为产品质量提供了坚实保障，为平台产品设计优化提供了有力支撑。

3、具备自动化制造的底层能力

公司组建了一支集自动化、数字化制造技术开发与应用为一体的自动化团队，致力于持续提升公司的自动化设备自主研发设计和组装应用的能力，以构建公司在自动化生产领域的核心竞争力。搭建自动化产线能够有效解决生产一致性、效率和成本三大挑战。首先，公司生产的车载产品是新能源汽车中的核心零部件，对车辆充电和运行安全至关重要，自动化产线通过减少人为因素的干扰，确保产品质量的稳定性和一致性，降低产品的不良率。其次，自动化生产线集成了先进的机械设备和智能控制系统，实现了生产的高速化和连续化，显著提高了生产效率。最后，自动化生产线在长期运行中节省了大量的人工成本和质量成本。

自动化产线具有诸多优势，但公司的产品定制化属性较强，因此对产线的通用性设计提出了很高要求，并相应地对自动化团队在产品需求解读、工艺设计和产品发展趋势的把握等方面的能力设定了更高标准。面对挑战，公司的自动化团队与前端平台产品开发团队紧密合作，从概念设计到实际构建，成功打造了具备柔性打切能力和高自动化率的生产线。该条生产线实现了人机协作，通过优化生产流程和提高生产效率，进一步提升了公司的市场竞争力。

4、自主品牌差异化竞争优势

公司作为中国新能源汽车零部件行业的自主品牌，积极把握国内市场的快速增长机遇，在国际竞争中展现出独特的差异化优势。凭借持续的技术创新、成本控制策略，公司实现了有竞争力的成本结构，同时公司具备快速迭代的能力，可以及时洞察行业发展方向和技术趋势，有节奏地推出新一代产品，为国际客户提供更优的解决方案，助力中国新能源汽车零部件自主品牌在国际市场中初露锋芒。

（四）主营业务分析

报告期内，公司实现营业收入 409,246.15 万元，同比增长 111.62%；实现归属于上市公司股东的净利润 21,500.19 万元，扣除股份支付影响后的净利润为 22,575.16 万元。

报告期内，公司的主要经营情况如下：

（1）精耕国内市场，持续开拓国际市场

2025 年，在国内市场，新能源汽车行业延续高速增长，全年销量达 1,649 万辆，同比增长 28.2%。其中领先车企表现尤为突出，例如蔚来全年交付 32.6 万辆（同比+46.9%），零跑交付约 59.65 万辆（同比+103%），位居造车新势力销量榜首。受益于国内头部客户放量及份额提升，报告期内公司来自车载电源业务的收入同比增长超 118%，增速显著高于行业平均水平。公司凭借精准的市场策略与快速响应能力，在与现有主要客户保持稳定合作的同时，持续提升在新增量产客户中的供货份额，进一步夯实了国内业务基本盘，推动了市场占有率的稳步提升。

在海外市场，公司的长期战略布局进入收获期。根据 EVTank 数据显示，欧洲市场同比增速为 30.5%，其中雷诺集团全球新能源车销量约 59.4 万辆，其纯电动车型销量同比增长 76.7%。公司成功配套雷诺 R5、Megane-E、Scenic-E 等多款主力电动车型，带动境外收入占比提升至 17.75%。其他海外定点项目也正按计划推进，预计将于 2026 年起逐步量产。尽管海外项目存在定制化要求高、开发周期长、研发投入大的挑战，但其带来的客户合作也更深入、长期，市场空间更具潜力，是公司提升整体业绩和品牌影响力的重要途径。持续推进国际化，不仅有助于平衡市场结构、降低单一区域风险，更能使公司融入全球产业创新体系，构建长远的竞争优势。未来，公司将继续在此方向稳步投入，把握全球市场增长机遇。

(2) 平台产品迭代放量，核心优势加速兑现

2025 年，应用公司第五代平台的项目产品大规模进入量产阶段，平台化战略的价值进一步显现。通过“技术预研-平台开发-项目开发”的层级体系与“量产一代、研发一代、预研一代”的梯队化开发策略，公司实现了产品快速迭代与质量持续提升。第五代平台在体积、器件数量等方面较上一代显著优化，不仅强化了产品核心竞争力，也为客户带来了更优的性能与成本优势。平台化模式大幅提升了研发效率，缩短了项目开发周期，使公司能够更快响应市场需求，加速客户项目落地与份额提升。目前，基于第五代平台的产品已为蔚来、广汽、零跑、小鹏等多家主流车企多款车配套，成为推动公司年度营收增长的重要动力。

(3) 安吉二基地产能释放，智造能力再进阶

2025 年上半年，公司安吉第二基地正式投产。作为公司推进智能制造转型与成本领先战略的核心载体，该基地有效突破了原有产能瓶颈，显著提升了订单响应速度与大规模交付能力。全年公司生产入库量同比增长 125.01%，其中安吉二厂贡献产量超 100 万台。

顺应行业数字化发展趋势，公司以安吉二厂为示范，全面推进数字化转型与精益管理，通过实施智能化仓储、MES、WMS 等一系列项目，持续提升运营效率。2025 年下半年，安吉二厂智能仓储系统顺利建成投运，成为公司数字化转型的标志性成果。该系统深度融合立体库、物联网与自动化控制技术，覆盖全厂仓储区域，依托 AGV 自动搬运、智能物流输送线与仓储管理系统的高效协同，实现了原材料收发存、成品入库及出货全流程智能化管控，构建起“货到人”拣选、自动化出入库、跨楼层精准配送的一体化物流体系。系统投运后，仓储整体空间释放超 100%，效率提升超 40%，物料备货周期显著缩短，大幅降低了对传统人力的依赖，同时作业准确度与响应速度均得到明显提升。

安吉二基地产能释放与智能仓储系统全面赋能，标志着公司制造端能力迈入新阶段，也为后续业务扩张与客户交付提供了更坚实的产能保障。

(4) 推进信息化系统建设，赋能业务协同

报告期内，公司持续推进信息化体系建设，系统能力实现多维提升。新增 QMS 质量管理体系，统一质量管理平台，实现采购、制造、交付全流程质量数据的完整可追溯。同时，公司对原有 WMS、MES 及 SRM 系统完成优化升级，全面覆盖安吉二厂仓储全生命周期管理，进一步强化各业务环节的协同运作，提升执行效率。

在体系认证方面，公司于 2025 年通过 ISO 26262 功能安全管理体系 ASIL D 认证。ASIL D 是汽车功能安全的最高完整性等级，该认证标志着公司已建立起符合功能安全最高标准的开发流程体系，具备为客户提供更可靠、更高安全等级产品解决方案的能力。同期，公司还获得 TISAX 信息安全评估最高等级 AL3 标签。这一认证显著降低了公司进入国际主流车企供应链时的重复审计成本，充分印证公司已建立起符合 TISAX 标准的信息安全管理体系，能够满足全球汽车厂商对信息安全的高标准要求，并为其提供与之匹配的通用及定制化产品与服务。

综上所述，公司通过持续完善信息化系统与关键体系认证，进一步夯实了数字化运营根基，提升了质量管控与信息安全保障能力，为公司高效交付与客户信任构筑了坚实壁垒，同时也为后续拓展全球主流车企配套体系提供了重要准入支撑。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	4,072,844,178.24	2,285,231,503.52	78.22%	1,640,508,219.19
归属于上市公司股东的净资产	1,228,000,706.66	1,000,020,938.49	22.80%	577,332,919.01
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年

营业收入	4,092,461,501.21	1,933,842,513.36	111.62%	1,835,159,623.61
归属于上市公司股东的净利润	215,001,902.44	94,605,153.17	127.26%	96,439,271.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	207,287,979.87	74,571,059.09	177.97%	92,407,314.59
经营活动产生的现金流量净额	-14,669,397.11	25,938,569.90	-156.55%	104,638,105.84
基本每股收益（元/股）	1.38	0.75	84.00%	0.83
稀释每股收益（元/股）	1.38	0.75	84.00%	0.83
加权平均净资产收益率	19.30%	13.28%	6.02%	18.69%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	506,153,338.48	968,274,813.96	1,084,927,645.90	1,533,105,702.87
归属于上市公司股东的净利润	19,665,171.93	47,279,891.02	70,014,534.72	78,042,304.77
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	16,978,435.51	46,783,620.26	68,587,270.97	74,938,653.13
经营活动产生的现金流量净额	-8,884,075.32	-8,684,844.39	21,726,708.48	-18,827,185.88

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	10,656	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,088	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
李宁川	境内自然人	14.32%	22,251,502.00	6,357,572.00	不适用		0.00		
湖北长江蔚来新能源投资管	其他	10.24%	15,913,816.00	4,091,376.00	不适用		0.00		

理有限公司一湖北长江蔚来新能源产业发展基金合伙企业（有限合伙）						
梁一桥	境外自然人	7.59%	11,800,610.00	3,371,603.00	不适用	0.00
长高电新科技股份有限公司	境内非国有法人	5.01%	7,792,683.00	-248,519.00	不适用	0.00
上海华强股权投资管理有限公司—宁波华强睿哲创业投资合伙企业（有限合伙）	其他	2.75%	4,270,876.00	1,220,250.00	不适用	0.00
湖北小米长江产业投资基金管理有限公司—湖北小米长江产业基金合伙企业（有限合伙）	其他	2.68%	4,159,375.00	346,093.00	不适用	0.00
嘉兴富微新能源创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.55%	3,969,064.00	1,134,018.00	不适用	0.00
宏达高科控股股份有限公司	境内非国有法人	2.33%	3,626,236.00	575,610.00	不适用	0.00
杭州翌升投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.80%	2,793,153.00	798,044.00	不适用	0.00
安吉富特管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.78%	2,760,632.00	788,752.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司控股股东、实际控制人李宁川与梁一桥为一致行动人。李宁川为公司股东杭州翌升投资管理合伙企业（有限合伙）、安吉富特管理合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人。除此之外，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

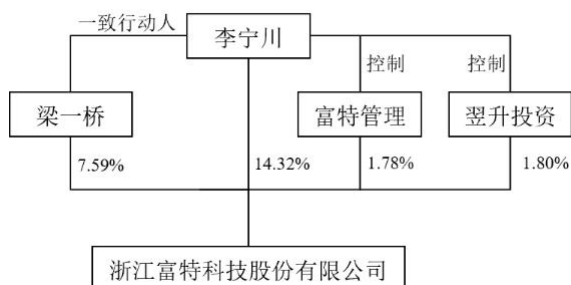
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

(一) 公司拟向特定对象发行股票

公司于 2025 年 7 月 23 日召开第三届董事会第十二次会议，审议并通过了《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》《关于公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票预案的议案》《关于公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告的议案》等相关内容，于 2025 年 8 月 11 日召开 2025 年第一次临时股东大会，审议并通过了相关议案。

公司于 2025 年 9 月 19 日收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）出具的《关于受理浙江富特科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的通知》（深证上审〔2025〕172 号）。深交所对公司报送的向特定对象发行股票的申请文件进行了核对，认为申请文件齐备，决定予以受理。

截至本公告披露日，公司向特定对象发行股票发行承销总结及相关文件已在深圳证券交易所备案通过，公司将依据相关规定尽快办理本次发行新增股份的登记托管事宜。

(二) 2025 年限制性股票激励计划

公司于 2025 年 8 月 29 日召开第三届董事会第十五次会议，审议并通过了《关于〈公司 2025 年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》《关于〈公司 2025 年限制性股票激励计划实施考核管理办法〉的议案》等相关内容，于 2025 年 9 月 18 日召开 2025 年第二次临时股东会，审议并通过了相关议案，于 2025 年 10 月 13 日，召开了第三届董事会第十六次会议，审议通过了《关于向 2025 年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》，董事会认为公司本次激励计划规定的首次授予条件已经成就，确定以 2025 年 10 月 13 日为首次授予日，以 36.91 元/股的授予价格向激励对象（高级管理人员）授予 160.00 万股限制性股票，以 18.46 元/股的授予价格向激励对象（中层管理人员及核心员工）授予 282.42 万股限制性股票，合计首次授予激励对象共 72 名，首次授予限制性股票总数 442.42 万股。