

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 checked="" 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	2026年5月15日(周五) 下午 15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
参与单位名称	投资者网上提问
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 李宁川 董事、董事会秘书、财务总监 李岩 独立董事 骆铭民
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、面对行业技术的快速迭代，公司在前瞻性技术布局（如第三代半导体 GaN 应用、800V 高压平台等）方面有哪些具体的规划？如何确保实现“长期技术领先”的战略目标？</p> <p style="padding-left: 2em;">尊敬的投资者，您好！公司 800V 平台产品已经批量量产。此外，应用 GaN 器件的新能源车载电源集成产品处于研发阶段，利用 GaN 器件开关损耗极小的优势，将传统 OBC 开关频率提高，大大缩小了无源器件体积和 PCB 面积，从而减小产品体积，降低成本。公司依托研发团队深厚的行业背景、技术专长和前瞻性视野，精准把握技术发展趋势和国内外市场需求，确保实现“长期技术领先”的战略目标。感谢您对公司的关注和支持！</p> <p>2、作为新能源汽车供应链的领军企业，公司如何看待未来 3-5 年行业的发展趋势？管理层希望将富特科技打造成一家怎样的企业？在营收规模和利润结构上有什么具体的量化目</p>

标？

尊敬的投资者，您好！公司致力于成为全球一流的数字能源专家，一方面持续巩固车载电源板块的竞争优势，另一个方面则依托电力电子与数字控制领域形成的核心技术，积极而稳健地探索数字能源技术的更广泛应用。在具体业务布局上，公司严格遵循“立足优势，协同发展”的原则，从车载电源、能源管理以及数据中心服务器电源三大维度推进业务升级。未来，公司将持续以数字能源领域为核心，以卓越的产品与服务持续为客户创造价值。感谢您对公司的关注和支持！

3、在行业竞争加剧的背景下，公司如何平衡市场份额扩张与维持合理利润水平？未来在降本增效方面有哪些具体的量化目标？

尊敬的投资者，您好！公司坚持稳健经营，通过产品差异化、客户结构优化及精益管理平衡规模与利润。在降本增效方面，公司也将持续推进供应链优化、自动化升级和费用管控，力争实现成本费用率逐年改善，具体目标将结合实际动态调整。感谢您对公司的关注和支持！

4、公司国内外大客户主要有哪些？

尊敬的投资者，您好！目前，公司主要客户有广汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、小米汽车、零跑汽车、雷诺汽车等。感谢您的关注和支持！

5、公司在车载电源领域相对其他竞争对手优势在哪，以及之后公司进入数据中心电源领域相比该领域的现有公司的优势在哪

尊敬的投资者，您好！公司坚持底层技术储备，持续强化研发技术成果转化优势，并不断优化测试体系和完善实验设施。2025年研发费用为2.84亿元，同比增长42.13%。公司不仅在技术研发方面具有夯实的基础，还具备自动化制造的底层能力，能够实现生产的高速化和连续化，显著提高了生产效率。同时，在国际市场上，公司凭借持续的技术创新、成本控制策

略，依托快速迭代的能力，为国际客户提供更优的解决方案。
感谢您对公司的关注和支持！

6、公司 2025 年业绩表现优异，但股价表现并未完全反映其增长潜力。管理层对于维护二级市场股价稳定、提升投资者回报方面，未来有哪些具体的规划和行动？

尊敬的投资者，您好！近期公司披露了 2025 年度利润分配方案，计划向全体股东每 10 股派发现金红利 1.55 元(含税)，同时以资本公积向公司全体股东每 10 股转增 4 股。2026 年，公司经营计划如下：第一，立足车载电源业务，向能源管理及数据中心服务器电源业务拓展；第二，持续推进平台化研发战略，有序开展下一代平台技术的前瞻性研发，为中长期业务增长提供持续动能；第三，围绕产研核心价值链，系统推进运营提效工作，支撑业务规模扩张；第四，持续深化干部管理与人才培养体系的建设，以精准支撑规划落地与业务发展，重点聚焦核心岗位及关键人才的识别与长效保留！感谢您对公司的关注和支持！

7、25 年公司在国内 OBC（车载充电机）市场的市占率已达 11.3%，未来 3-5 年公司在国内市场的市占率目标是多少？

尊敬的投资者，您好！在车载电源领域，公司将持续深化与现有客户的战略合作关系，通过优化产品成本结构、提升产品交付质量与服务响应效率，争取进一步扩大在客户中的供应份额，增强客户合作韧性。同时，公司紧密跟踪市场动态与行业技术演变趋势，积极拓展新客户、新车型，持续提升国内市场份额。感谢您对公司的关注和支持！

8、公司 2025 年营收与净利润均实现了翻倍以上的爆发式增长，2026 年一季度净利润更是同比增长近 3 倍。请问驱动这一超预期增长的核心因素中，高毛利的海外业务放量与第五代平台产品大规模量产的贡献占比分别是多少？

尊敬的投资者，您好！现阶段，公司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型配套，成

为推动公司年度营收增长的重要动力。2025年，公司境外收入占比超17%。感谢您对公司的关注和支持！

9、面对国内新能源车渗透率较高的现状，行业竞争日趋白热化。请问公司在应对车载电源价格战方面有哪些差异化的竞争壁垒？如何确保在激烈的“淘汰赛”中维持稳定的盈利能力？

尊敬的投资者，您好！公司始终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，通过新技术、新材料的合理应用，结合技术优化降本、供应链降本等多途径，保障公司的可持续盈利能力。感谢您对公司的关注和支持！

10、请问管理层目前采取了哪些具体的外汇风险对冲策略？汇率波动对公司净利润的敏感性大概是多少？

尊敬的投资者，您好！公司已制定了《证券投资、期货及衍生品交易管理制度》，提升公司主动管理汇率、利率波动风险的能力。感谢您对公司的关注和支持！

11、2025年公司研发投入达2.84亿元，同比增长42.13%，过去一年的主要研发成果有哪些？

尊敬的投资者，您好！公司整体研发活动遵循“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，2025年的研发费用主要投向包括定点项目的研发、新平台的开发以及技术预研等相关活动。感谢您对公司的关注和支持！

12、2026年一季度公司毛利率环比有所下滑，但归母净利润却大幅提升至7.3%。请问净利率改善的主要驱动力是什么？

尊敬的投资者，您好！2026年一季度净利率改善的主要原因为：公司业绩持续放量，产生规模效应，带动期间费用率大幅下降。感谢您对公司的关注和支持！

13、公司的第五代平台产品已成为推动营收增长的重要动力。请问第五代平台在体积、成本、效率等方面相比上一代产品的具体优势是什么？目前基于该平台的产品在核心客户

中的渗透率达到了多少？

尊敬的投资者，您好！公司的第五代产品项目利用碳化硅（SiC）材料的功率器件，通过优化电路拓扑结构、产品内部的磁件设计，保持高效率的前提下降低成本，目前第五代产品已量产并应用于公司主要客户中。感谢您对公司的关注和支持！

14、李总好，我是一名个人投资者，我长期看好公司的增长潜力，也买了很多贵公司股票，我想请问公司的产能是否跟得上订单增长？目前安吉二厂的排产情况如何？

尊敬的投资者，您好！安吉工厂为公司核心生产基地，安吉一厂自 2021 年投产以来，运行状况良好，目前满负荷生产；安吉二厂 2025 年上半年投产，作为智能制造转型与成本领先战略的核心载体，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。公司也会根据订单情况有序推进三期项目的投建。感谢您对公司的关注和支持！

15、尊敬的李董事长，您好！能不能展开讲讲 V2G 业务？

尊敬的投资者，您好！V2G 业务主要是向客户销售含有双向充放电功能的充电桩，相关产品在欧洲、北美、澳洲等区域具有广泛适用性。2026 年，公司将率先实现 V2G 产品在欧洲市场的量产出货。感谢您对公司的关注和支持！

16、李董事长，您好！首先恭喜贵公司在 3 月的 OBC 装机量依然取得了不错的成绩，那么我想问贵公司能取得如此优秀成绩的原因是什么？目前公司有哪些主力客户？后续是否还能够继续维持这种迅猛的增长势头？

尊敬的投资者，您好！公司与国内外多家主流主机厂建立起深度合作关系，国内市场方面，为蔚来、小米、广汽、零跑等主流车企配套了多款畅销车型；国际市场方面，公司的国际化道路战略初显成效，与雷诺汽车达成深度合作，国内国际双市场协同发展的格局正加速成型。感谢您对公司的关注和支持！

17、请问目前海外高毛利订单对整体利润的贡献度如何？未来海外业务的营收占比预期将提升至什么水平？

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年境外收入占比超 17%，为公司业绩扩长提供了强力支撑。具体客户的毛利信息因属于客户保密信息无法告知，感谢您的理解。未来，公司会持续加强现有国际客户的合作深度，并基于此逐步延伸拓展新客户。感谢您对公司的关注和支持！

18、领导，您好！我来自四川大决策。请问，新能源汽车车载充电机(OBC)定点与量产节奏，头部车企占比与单价趋势？

尊敬的投资者，您好！根据 NE 时代公布的数据，2026 年 3 月公司国内市场份额达到 16.5%。目前，公司已与国内外多家主流主机厂建立起深度合作关系，国内市场方面，为蔚来、小米、广汽、零跑等主流车企配套了多款畅销车型；国际市场方面，公司的国际化道路战略初显成效，国内国际双市场协同发展的格局正加速成型。感谢您对公司的关注和支持！

19、请问李总：目前海外市场开拓情况如何？很多证券公司研究报告预测公司业绩大幅增长，是否符合实际？谢谢！

尊敬的投资者，您好！在海外市场方面，公司已成功配套雷诺 R5、Megane-E、Scenic-E 等多款主力电动车型，2025 年境外收入占比达到 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。未来，公司将以现有国际主流车企客户为基础，针对不同客户需求提供定制化产品与解决方案。对于已定点项目，公司将有序做好量产交付保障工作，确保项目平稳落地，为后续深化客户合作奠定基础。感谢您对公司的关注和支持！

20、请问骆总：公司今天公布 2025 年新的利润分配方案后，公司股价为何反而下跌？业绩这么优秀、发展前景这么看好的企业，为何大股东要不断减持？谢谢！

尊敬的投资者，您好！股东减持主要是由于自身资金需求。感谢您对公司的关注和支持！

21、尊敬的董秘，请问公司战略从汽车零部件供应商转向数字能源专家，具体指什么？

尊敬的投资者，您好！现阶段，公司一方面持续巩固车载电源板块的竞争优势，另一个方面则依托电力电子与数字控制领域形成的核心技术，积极而稳健地探索数字能源技术的更广泛应用。在具体业务布局上，公司严格遵循“立足优势，协同发展”的原则，从三大维度推进业务升级：一是坚持全球化布局，巩固车载业务基本盘。二是以能源管理为方向，培育车网协同（V2G）等新动能。三是探索技术协同的多元应用场景，聚焦数据中心服务器电源新赛道。通过上述业务的协同布局与深度推进，公司将系统性地构建覆盖能源转换与管理的数字能源技术能力，稳步向成为具有重要影响力的全球一流的数字能源专家这一战略目标迈进。感谢您对公司的关注和支持！

22、尊敬的董秘，您好！请问公司的研发投入主要投向哪里？研发团队有何优势？

尊敬的投资者，您好！2025年研发费用2.84亿元，同比增长42.13%，研发团队994人。投入重点包括：应用GaN器件的新能源车载电源集成产品项目、第5.5代新能源车载电源集成产品项目、V2G直流充电桩项目等。感谢您对公司的关注和支持！

23、请问骆董：公司除了车载电源，对目前火爆的计算中心电源如何布局以开辟新的业绩提升赛道？

尊敬的投资者，您好！公司依托在电力电子与数字控制领域形成的深厚技术积淀以及大规模量产车规级电源产品的生产和管理体系，积极拓展业务边界，稳步推进高算力数据中心服务器电源业务的市场开拓与产品落地，不断完善产业布局，提升综合竞争力与可持续发展能力。感谢您对公司的关注和支持！

24、董秘好！请问近期长江蔚来、长高电新减持股份，导致公司业绩优秀但股价一直横盘。公司有何新的激励措施来提

	<p>高业绩、提振股价、提升股民信心？谢谢！</p> <p>尊敬的投资者，您好！2025年，公司实施了限制性股票激励计划，对72名员工进行股权激励，首次授予股数为442.42万股。2026年，公司经营计划如下：第一，立足车载电源业务，向能源管理及数据中心服务器电源业务拓展；第二，持续推进平台化研发战略，有序开展下一代平台技术的前瞻性研发，为中长期业务增长提供持续动能；第三，围绕产研核心价值链，系统推进运营提效工作，支撑业务规模扩张；第四，持续深化干部管理与人才培养体系的建设，以精准支撑规划落地与业务发展，重点聚焦核心岗位及关键人才的识别与长效保留。感谢您的对公司的关注和支持！</p> <p>25、董事长好！看到公司业绩靓、市场占有率不断提高，很高兴很佩服！请问公司布局AIDC数据中心电源业务进展如何？未来几年业绩是不是继续高速发展？</p> <p>尊敬的投资者，您好！未来，公司将依托在高可靠性电源转换与管理领域的深厚积累，推动业务向具备技术复用性的数据中心服务器电源领域延伸，通过技术协同打开新增长空间，持续优化业务结构，构建更加均衡、可持续的发展格局。感谢您的对公司的关注和支持！</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>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>