

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10月24日
地点	线上会议
参与单位名称及人员姓名	平安养老、交银施罗德
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、请介绍现有海外客户情况、量产节奏，及未来客户开拓规划？</p> <p> 车载高压电源方面，公司目前已取得雷诺汽车、Stellantis、某欧洲主流豪华品牌等海外客户的项目定点。作为新能源汽车核心零部件，车载高压电源产品具有开发周期长、技术难度高、验证周期久等特性，部分客户定点项目还处于研发阶段，预计2024年起逐步进入量产阶段。随着现有项目的陆续量产，也将进一步提升公司海外市场份额以及核心竞争力。未来，公司会紧抓行业发展机遇，坚定不移的走国际化道路，聚焦于国际传统汽车时代的头部主机厂，在服务好现有客户的基础上，持续跟踪并积极寻求新客户、新项目的定点合作。</p> <p>2、行业竞争格局如何？</p> <p> 目前细分领域供应商主要分为两大类，一类是独立的第三方供应商，在相关领域的技术积累和市场经验，具备较强的自主研发能力，技术积累深厚，产品迭代速度较快，能够</p>

	<p>快速响应客户需求，同时拥有更强的成本控制能力，生产规模效益较好；另一类是整车厂孵化的厂商，与整车厂配套关系稳定，粘性很强，占据稳定的市场份额。目前行业在核心技术、配套经验、人才积累等方面都存在比较高的进入壁垒，整体的竞争格局逐步趋于稳固状态。</p> <p>在电动化发展浪潮里中国汽车企业建立了一个比较好的先发优势，带动细分领域的零部件企业也建立了较好的全球竞争力，国内厂商较国外在产品成本、技术积累、配套经验、客户服务能力等方面都具备很强的优势。</p> <p>3、如何应对当前国内市场的激烈竞争？</p> <p>国内汽车市场普遍面临较大的竞争压力，压力会逐步传导至产业链，具体形式通常是年降。公司为应对当前市场情况，制定了多种举措，比如通过技术创新、方案迭代、生产改善等方式实现技术侧降本，与上游原材料供应商协商降本方案等等，从而达到降本增效的目的。</p> <p>4、海外布局情况？</p> <p>公司于 2021 年在法国设立全资子公司，配置了国际化的专业团队，配合服务现有客户以及对接市场、技术方面的需求，也是作为公司开拓欧洲地区市场的主要基地。今年上半年公司开始筹建泰国生产基地，目前已完成工厂选址，根据中国和当地法律法规、规章制度等要求推进设立中。</p>
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