



关于东莞市鼎通精密科技股份有限公司  
向不特定对象发行可转债申请文件的  
审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（住所：东莞市莞城区可园南路一号）

二〇二六年四月

**上海证券交易所：**

东莞市鼎通精密科技股份有限公司（以下简称“鼎通科技”“发行人”“公司”）收到贵所于 2026 年 3 月 31 日下发的《关于东莞市鼎通精密科技股份有限公司向不特定对象发行可转债申请文件的审核问询函》（上证科审（再融资）（2026）35 号）（以下简称“问询函”），公司会同东莞证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对问询函中的相关问题逐项进行了研究和落实，现对问询函中问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中相关用语释义与《东莞市鼎通精密科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（申报稿）》一致。本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	<b>黑体（加粗）</b>
审核问询函问题的回复	宋体
涉及申请文件补充披露或修改	<b>楷体（加粗）</b>

本审核问询函回复中，若所列合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

## 目 录

问题 1、关于募投项目.....	3
问题 2、关于经营情况等.....	91
附：保荐机构关于公司回复的总体意见.....	135

## 问题 1、关于募投项目

根据申报材料：（1）公司本次募投项目为母公司改扩建建设项目、高速通讯及液冷生产建设项目、新能源 BMS 生产建设项目和补充流动资金；（2）母公司改扩建建设项目拟建 2 栋宿舍楼，项目建成后新增年产 1,200 万件通讯连接器 CAGE 和 20,000 万件通讯连接器精密结构件生产能力；（3）高速通讯及液冷生产建设项目新增年产 780 万件 OSFP-224G CAGE 和 873.6 万件液冷 CAGE 生产能力，公司与下游核心设备商在 224G CAGE 和液冷技术领域已建立了紧密的联合开发机制，高速通讯液冷散热器产品正在试产中；（4）新能源 BMS 生产建设项目新增年产 37.44 万件 BMS 结构件——铝排产品生产能力，新能源汽车 BMS 产品目前已进行小批量交付；（5）公司于 2023 年 12 月将首次公开发行股票募集资金投资项目“连接器生产基地建设项目”及“研发中心建设项目”结项，并将节余募集资金永久补充流动资金；2022 年度向特定对象发行股票募集资金投资项目“新能源汽车连接器生产建设项目”和“高速通讯连接器组件生产建设项目”预定可使用状态延期至 2026 年 12 月。

请发行人说明：（1）结合行业发展趋势、公司经营规划、现有基地建成年限及成新程度等说明公司在前次募投项目尚未结项情况下实施本次募投项目的主要考虑及必要性、紧迫性，并结合改扩建项目工程规划、基地员工规模等情况，说明公司拟建宿舍楼的合理性，募集资金是否投向科技创新领域；（2）本次募投项目产品较公司前次募投项目产品、现有产品的区别与联系，是否存在共用土地、房屋、产线、设备等情况，能否明确区分，是否涉及新产品、新技术，并结合公司募投项目产品所涉领域的收入发展趋势、业务稳定性和成长性等说明募集资金是否符合投向主业要求；（3）结合公司的技术及人员储备、产品开发进展、联合开发机制、主要原材料及生产设备供应的稳定性等，说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性，前次募投项目延期的相关因素是否构成本次募投项目实施的重大障碍；（4）结合公司及同行业可比公司现有及规划产能、产能利用情况、下游市场需求、市场竞争格局及公司竞争优势、在手订单或意向订单等情况，说明本次募投项目产能规划的合理性及产能消化措施；（5）前次募投项目变更前后非资本性支出情况；（6）本次募投各建设项目的投资构成及相关测算的公允性；（7）结合公司资产负债率、现金流、资金缺口等，测算公司本

次融资规模的合理性，非资本性支出是否超过募集资金总额的 30%；（8）结合本次募投相关项目拟生产产品的单价、毛利率等与现有业务及同行业可比公司的比较情况，说明效益测算的谨慎性，本次扩产扩建对于公司经营业绩的主要影响。

请保荐机构核查并发表明确核查意见，请申报会计师对事项（5）-（8）进行核查并发表明确核查意见。

### 【公司回复】

一、结合行业发展趋势、公司经营规划、现有基地建成年限及成新程度等说明公司在前次募投项目尚未结项情况下实施本次募投项目的主要考虑及必要性、紧迫性，并结合改扩建项目工程规划、基地员工规模等情况，说明公司拟建宿舍楼的合理性，募集资金是否投向科技创新领域

（一）结合行业发展趋势、公司经营规划、现有基地建成年限及成新程度等说明公司在前次募投项目尚未结项情况下实施本次募投项目的主要考虑及必要性、紧迫性

#### 1、行业发展趋势

##### （1）连接器行业整体发展情况

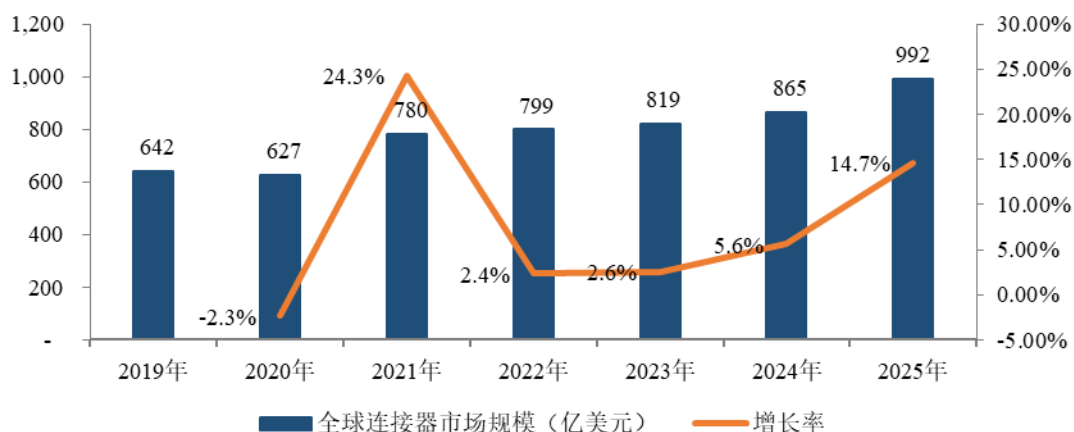
连接器作为电子设备中实现电能、信号传输与交换的核心基础元件，在电子电路系统中扮演着连接纽带的关键角色。其通过独立或与线缆相结合的形式，为器件、组件、设备、子系统之间传输电流或光信号，承担着能量传输与信息交换的重要功能，确保电子系统之间不出现信号失真和能量损失，同时显著增强电路设计与组装的灵活性。

连接器产品种类繁多，按传输介质不同，可分为电连接器、光连接器、射频连接器和液冷连接器，不同种类的连接器的结构设计、性能指标和应用环境上存在显著差异，以满足下游应用领域的多样化需求。

类别	主要功能	主要应用
电连接器	用于器件、组件、设备、系统之间的电信号连接，借助电信号和机械力量的作用使电路接通、断开，传输信号或电磁能量，包括大功率电能、数据信号在内的电信号等	广泛应用于通信、航空航天、计算机、汽车、工业等领域
光连接器	用于连接两根光纤或光缆形成连续光通路的可以重复使用的无源器件，广泛应用于光纤传输线路、光纤配线架和光纤测试仪器、仪表，光纤对于组件的对准精度要求高	广泛应用于传输干线、区域光通讯网、长途电信、光检测等各类光传输网络系统中
射频连接器	用于微波传输电路的连接，隶属于高频电连接器，因电气性能要求特殊，行业内将微波射频连接器与电连接器进行区分	主要应用于通信、军事等领域
液冷连接器	液冷散热系统重要元件，保障液体冷却系统环路中各部件间的快速连接和断开	广泛应用于航空航天等军工防务领域及数据中心、医疗设备等高端制造领域

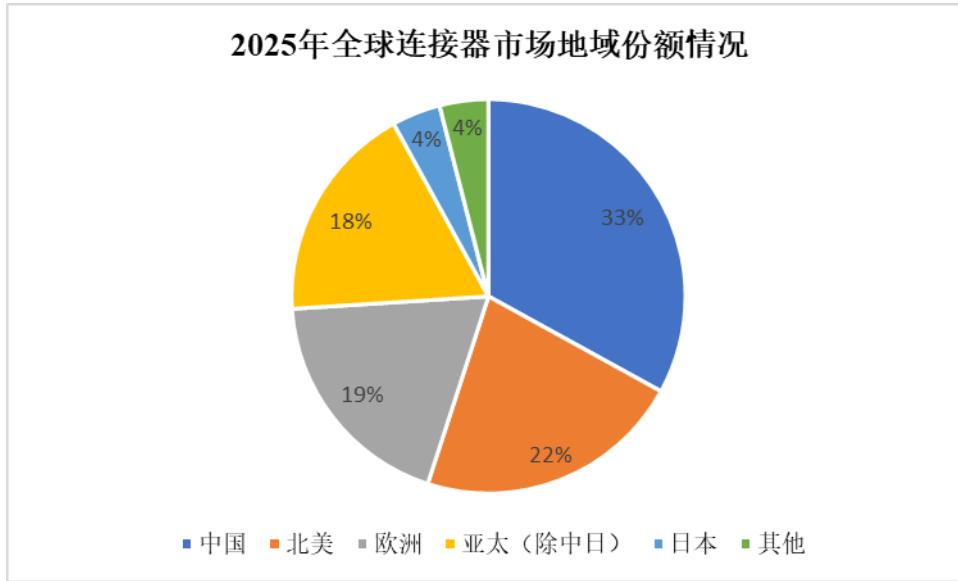
近年来，受益于通信、汽车、消费电子、工业控制、轨道交通等相关行业的持续推动，全球连接器市场规模总体呈现扩大趋势。根据 Bishop & Associates 数据，2025 年全球连接器规模达 992 亿美元，同比提升 14.7%。2019-2025 年全球市场规模年均复合增长率为 7.5%。

2019-2025年全球连接器市场规模及同比增速



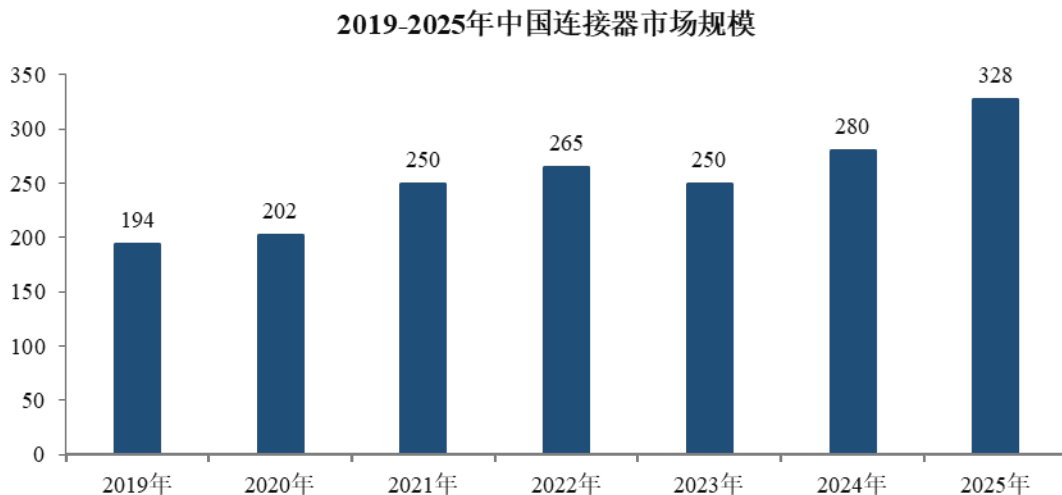
数据来源：Bishop & Associates、华泰研究

从区域分布来看，中国、北美洲以及欧洲是全球连接器行业最主要的市场，其中中国拥有全球最大的连接器市场。根据 Bishop & Associates 数据，2025 年中国连接器市场的销售额领先全球，全球占比达 33%；北美洲和欧洲分列第二和第三，占比分别为 22% 和 19%；其次是亚太地区和日本，占比分别为 18% 和 4%。



中国连接器市场的快速增长得益于国内完善的电子产业链配套、持续的技术创新以及旺盛的下游需求。在新能源汽车、5G 通信、人工智能等战略性新兴产业的推动下，国内连接器企业通过持续的技术积累和创新，已逐步从跟随走向引领，在部分细分领域具备了与国际巨头竞争的实力。2025 年，中国连接器市场规模约 328 亿美元，同比提升 17.3%，稳居全球第一大市场，2019-2025 年中国市场规模年均复合增长率为 9.2%，增速领先全球。

单位：亿美元



数据来源：Bishop & Associates

从连接器产品发展趋势来看，业内企业需要根据服务行业及领域的需求，对行业前沿技术进行研究开发，总体而言，连接器的发展将以高速传输、高频、高压大电流、高密度、小型化、无线传输、智能化为方向。《基础电子元器件产业

发展行动计划（2021-2023 年）》亦指明了连接器未来发展趋势，在通信领域，“重点发展高频高速、低损耗、小型化的光电连接器”，并且“抢抓全球 5G 和工业互联网契机，重点推进高速传输线缆及连接组件等”；在新能源汽车领域，“把握传统汽车向电动化、智能化、网联化的新能源汽车和智能网联汽车转型的市场机遇，重点推动连接器与线缆组件等电子元器件应用”。

## **(2) 通信领域连接器发展趋势**

### **① 高频高速传输技术突破**

高速化是通信连接器最核心、最紧迫的发展方向，其根本驱动力来自 5G/6G 网络、数据中心（特别是 AI 算力中心）对数据传输带宽的爆炸式增长需求。这些应用场景要求连接器能够处理 Tb/s 级别的超高速数据流，同时将信号延迟和损耗降至最低。为实现这一目标，连接器在设计上需要采用精密的差分对结构，并使用低介电常数、低损耗因子的高端材料（如特种工程塑料）来保证信号完整性。此外，高速信号传输更容易受到电磁干扰，因此必须强化屏蔽设计和接地技术，以有效抑制电磁干扰，确保通信的稳定可靠。

为满足 5GAdvanced、800G 光模块、1.6T 光模块及数据中心高速互联需求，连接器速率持续提升，国内头部企业已实现 25Gbps 至 112Gbps 速率产品量产，正在向 224Gbps 方向研发。

### **② 小型化与高密度集成**

高密度与小型化趋势是为了适应电子设备日益增长的集成度和便携性要求。在有限的空间内部署更多的传输通道，是提升设备整体性能的关键。这一趋势体现在电连接器上，是引脚间距从毫米级持续缩小至微米级；体现在光连接器上，则是通过改变光纤的排列方式（如从单芯发展为多芯 MPO/MTP 类型），在相同体积内集成更多光纤芯数。这使得现代网络设备、光模块以及消费电子产品的端口密度大幅提升，在更小的空间内实现了更强的连接能力。

### **③ 高密度散热需求增加**

随着 AI 服务器和 GPU 集群的功率密度急剧攀升，单通道速率从 112G 向 224G 甚至更高演进，连接器与光模块的功耗密度急剧攀升，传统风冷已逼近物理极限，液冷正成为解决高热流密度问题的关键方案。液冷技术通过直接接触或

浸没式冷却，能有效保障 224G 及以上速率产品的稳定运行，是解决高功率密度芯片散热瓶颈、降低数据中心 PUE（电源使用效率）的关键。液冷的普及对连接器的材料和结构提出了新要求，连接器需要采用更耐化学腐蚀的材料和更严格的密封设计，解决在液冷环境下的密封、耐腐蚀、热传导等一系列问题。

#### ④专用化与场景融合

通信连接器正从过去的通用型标准件，向深度定制化的专用解决方案演变。不同应用场景对连接器的性能、结构、环境适应性提出了截然不同的要求。“光电混合”与“系统级解决方案”日益普遍，连接器不仅仅是独立的接口，而是与光模块、电缆组件乃至整个子系统深度融合，为客户提供一站式的连接解决方案。

### (3) 新能源汽车领域连接器发展趋势

全球汽车连接器行业正处在技术驱动和市场变革的关键时期，在汽车电动化和智能化浪潮的推动下，连接器已从基础的“电子桥梁”升级为决定整车性能与安全的“智能神经”。新能源汽车连接器正朝着高压高速、智能集成化等方向发展。

#### ①高电压传输

随着新能源汽车对快速充电和长续航需求的持续提升，整车电压平台正从 400V 向 800V 甚至更高电压演进。这一趋势对连接器提出了全新的技术要求。800V 高压平台要求连接器能够承受 1000V 以上的工作电压和高达 250-400A 的持续电流，高压环境下，连接器需要解决爬电距离、电气间隙、局部放电等绝缘问题，同时应对大电流传输带来的温升挑战。

#### ②高频高速传输

当前新能源汽车朝着智能化的方向快速发展，自动驾驶体系不断迭代升级。根据《汽车驾驶自动化分级》（GB/T40429-2021），将自动驾驶分为 L0-L5 共 6 个级别，级别越高代表自动驾驶的成熟度越高。随着 L2+及以上自动驾驶功能的普及，车载摄像头、毫米波雷达、激光雷达等传感器产生海量数据，这些设备产生的海量数据需要低延迟、高带宽的传输通道，车载以太网连接器、同轴连接器等高速连接器成为关键，高速数据传输对连接器的阻抗控制、插入损耗、回波损耗等信号完整性指标提出了更高要求。同时，车辆复杂的电磁环境要求连接器具

备优异的电磁屏蔽性能，确保海量数据能够实时、无延迟、无错误地传输。

同时座舱娱乐逐渐成为智能汽车的产品方向，中控大屏、后排屏幕、4K 视频等汽车信息娱乐连接需要高信息传输速率及高性能的时间同步信息流，海量数据催生了更多、更快的高频高速连接器需求，传输速率正从 10Gbps 向 25Gbps 及以上速率迈进。

### ③智能化、集成化

随着新能源汽车朝着智能化的方向发展，连接器正从单纯的传输部件升级为集成传感、状态监测功能的智能接口，这一转变的核心在于将传感器、微控制器和通信模块嵌入连接器本体，使其成为状态监测节点，可实时监测工作温度、电流负荷以及插接状态。例如，通过内置的微型传感器（如温度、湿度、电流传感器），实时监测连接器的接触电阻、温升、锁紧状态和密封完整性，预防因接触不良、过热或进水导致的故障。在充电连接器中集成电子锁、身份识别和通信模块，实现充电过程的自动认证、智能管理和安全交互。智能连接器成为车辆电气系统健康管理网络的重要组成部分，是实现更高阶自动驾驶和整车数字化的重要基础。

## 2、公司经营规划

公司深耕通讯连接器制造行业二十余年，一直坚持“追求卓越、勇于创新、做专做精”的经营理念，以人为本，以客户为中心，以市场需求和行业趋势为导向，紧跟行业技术发展前沿，积极提高技术实力和服务水平，通过高质量的产品和优质的服务赢取市场份额，持续拓展产品领域和业务规模，公司将坚持自主创新的发展道路，不断提高研发与创新能力，提升服务技术水平，致力于成为优秀的连接器制造商，努力将公司发展成为国内领先、世界知名的企业。

### （1）聚焦主营业务，提升经营质量

随着人工智能全面融入各类业务场景成为驱动发展的增长动力以及新能源汽车的智能化、网联化的快速发展，通讯连接器及汽车连接器需求呈现高速增长态势，公司将在现有产品基础上夯实通讯和汽车连接器及其组件产品的开发，积极提高技术实力和服务水平，通过高质量的产品和优质的服务赢取市场份额，持续拓展产品领域和业务规模。

## ①通讯领域业务

伴随 AI 应用的规模化落地，全球算力基础设施投入呈现激增态势。算力设施的大规模建设直接带动核心元器件需求的爆发式增长，尤其是作为设备间“神经枢纽”的通讯连接器，已成为算力网络中不可或缺的关键环节。AI 服务器的内部连接复杂度较传统服务器提升 3 倍以上，连接点数量从几十个跃升至数百个，速率要求也从 56G、112G 快速升级至 224G，部分前沿场景已开始布局 448G 速率产品，这一技术迭代直接推动通讯连接器市场需求持续攀升。公司将紧跟 112Gbps、224Gbps 主流速率需求，不断优化产品性能，通讯模块产品在信号完整性、电磁屏蔽等关键指标上达到行业先进水平，技术演进与国际龙头同步，成功适配 AI 服务器、智算中心等核心应用场景。公司将持续巩固通讯业务优势，聚焦高速化、液冷化、集成化方向，实现业务规模与盈利能力双重突破。

### A.产品迭代升级

公司将紧跟行业技术趋势，重点推进 224Gbps 产品规模化量产，加快 448Gbps 速率产品研发与试样，抢占前沿市场先机；全力突破通讯液冷 I/O 连接器核心技术，解决高速率场景下的散热瓶颈，实现产品与智算中心、高端 AI 服务器的深度适配，确保技术演进与国际龙头同步。同时优化现有 112Gbps 产品性能，提升信号完整性、电磁屏蔽等关键指标，满足光铜融合、液冷配套等行业新需求。

### B.客户深化与拓展

公司将继续深化与安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电、立讯精密等现有核心客户的合作，拓展高速率、液冷类产品订单，提升配套份额；积极对接国内头部智算中心、AI 服务器厂商，拓展终端客户资源，打破单一配套模式；依托海外基地布局，拓展海外终端客户，实现“国内+海外”双向发力。

### C.产能优化配置

公司将结合订单增长需求，优化国内生产基地产能布局，新增高速率产品生产线，提升产能弹性；联动马来西亚基地，分流部分通讯产品生产任务，利用当地产业集群与物流优势，提升海外客户订单响应速度，实现国内外产能协同互补，保障供货稳定性。

## ②汽车领域业务

全球汽车产业正经历大变革，新能源汽车渗透率持续快速提升，电动化、智能化、网联化已成为不可逆转的发展趋势，特别是在中国、欧洲等主要汽车市场，新能源汽车销量持续呈现爆发式增长态势。国际能源署《2025 年全球电动汽车展望》报告显示，2024 年全球电动汽车销量突破 1,700 万辆，同比增长约 25%，市场份额已首次突破 20%。报告预测 2025 年全球电动汽车销量将突破 2,000 万辆，占总销量 25% 以上，至 2030 年该比例有望超过 40%。

当前全球新能源汽车行业虽仍保持增长态势，但市场竞争激烈，行业竞争从价格战转向价值战，价格战与技术战交织，800V 高压快充、L3 级自动驾驶、智能化座舱成为核心升级方向，零部件行业迎来结构优化与技术升级机遇。公司将持续优化产品结构，聚焦高附加值核心产品，集中资源聚焦高压连接器、电控连接器等盈利性较强、市场需求稳定的核心产品，同时优化生产流程、提升生产效率，保障新能源汽车业务的整体盈利水平。

#### **A.产品结构持续优化**

公司将持续优化产品结构，剔除市场竞争力弱、持续亏损的产品品类，集中资源聚焦高压连接器、电控连接器、BMS 相关产品等核心品类，重点研发适配 800V 高压平台、自动驾驶、智能座舱的高端连接器产品，提升产品附加值与盈利能力；紧跟轻量化趋势，探索铝合金、碳纤维复合材料在连接器产品中的应用，降低产品重量与成本。

#### **B.客户合作深化与拓展**

公司将持续深化与比亚迪、长安汽车、中国一汽等现有主流车企的合作，紧跟其产品技术升级需求，参与新品联合开发，提升配套份额；积极拓展新势力车企客户，突破高端市场，优化客户结构，降低单一客户依赖；探索“硬件+服务”新模式，提升客户黏性与合作价值。

#### **C.成本与质量管控**

公司持续优化生产流程，引入自动化生产设备，提升生产效率，降低生产成本；建立原材料价格监测与预警机制，优化采购渠道，锁定核心原材料供应，缓解原材料价格波动压力；强化产品质量管控，完善质量检测体系，确保产品适配性与安全可靠，提升客户认可度。

## **(2) 坚持研发投入，紧跟市场需求及前瞻性研发**

随着 5G 通信、AI 算力中心建设与新能源汽车电动化、智能化的深度推进，通讯连接器与新能源汽车连接器正经历前所未有的技术变革，公司将持续加大研发投入，紧跟市场需求及前瞻性研发，以“技术突破、产品落地、价值转化”为目标，强化产学研协同，为公司业务发展提供核心支撑，助力公司在技术迭代中抢占先机，保持公司技术领先优势。

### **①通讯连接器技术**

在通讯连接器方面，公司以通讯液冷 I/O 连接器作为主要攻坚方向。随着行业技术的迭代演进，通讯产品的传输速率持续快速提升，连接器与光模块之间的光电转换能量呈倍数级增长，传统的风冷散热方式已难以满足高效散热需求，逐渐成为制约产品性能进一步提升的关键技术瓶颈。针对这一行业共性问题，公司将持续投入资源推进液冷散热相关技术的研发与创新，核心目标是在不改变原有产品主体架构的前提下，实现高效率、低能耗的散热处理，从而有效破解高速率应用场景下的散热难题，显著提升产品的运行稳定性与使用寿命，更好地适配通讯领域日益高端化、高速化的发展趋势。

公司将推进液冷散热技术、高速信号传输技术的突破作为研发重点，不断推进 448Gbps 速率及更高速率产品、通讯液冷 I/O 连接器产品等的研发与试样工作，适配未来 AI 算力、5G/6G 通信等高要求传输及散热场景。

### **②汽车连接器技术**

在汽车连接器方面，公司的研发工作仍以电控连接器、BMS（电池管理系统）相关产品为核心，紧密贴合比亚迪、长安汽车、中国一汽等重要合作车企的产品技术升级需求，持续优化提升现有产品性能，不断增强产品在实际应用中的适配性、安全可靠性与综合性价比。同时，公司依托多年积累的成熟技术积淀，稳步推进相关产品的迭代更新，助力企业进一步巩固在汽车核心零部件领域的战略合作优势，为新能源汽车业务的长期稳健发展提供有力支撑。

未来，公司将重点研发适配 800V 高压平台、BMS 智能化及自动驾驶的连接产品，优化现有电控连接器性能，提升产品的安全可靠性与适配性。

### **③建立完善的研发体系**

在技术迭代加速、市场竞争加剧的当下，完善的研发体系已成为技术企业的核心竞争力与生存基石，公司将建立完善“市场需求-研发立项-产品试样-批量生产”的闭环体系，确保研发成果快速转化为产品竞争力；加强研发团队建设，引进高端技术人才，提升团队研发能力；深化与高校、科研机构及上下游企业的合作，共建研发平台，共享技术资源，推动产业链技术升级。

### **(3) 以国内市场为根基，推动海外业务发展**

近年，基于公司长远发展战略布局，为扩充国内生产基地产能、扩展海外业务和优化资源配置，紧密配合核心客户在全球范围内的市场战略布局，公司于2022年成立境外子公司马来西亚鼎通、于2023年成立境内子公司长沙鼎通、于2025年成立境外子公司越南鼎通，在巩固国内生产基地根基的基础上，逐步拓展境外生产基地建设、经营，构建全球化供应链体系。

2025年度，公司首个境外子公司马来西亚鼎通首次实现盈利1,304.20万元，标志着公司境外子公司从培育期进入实质性的产出阶段，马来西亚鼎通的顺利运营为公司继续拓展海外产能积累了经验，为公司境外子公司越南鼎通的建设、经营提供了参照。未来，公司将乘势而上，加快海外基地建设运营，深化海外客户合作，实现海外业务规模化增长。

#### **①马来西亚鼎通**

马来西亚鼎通主要围绕莫仕、安费诺、泰科电子等现有国际核心客户在其海外设立的制造基地开展深度协作，业务范畴高度聚焦于通信产品制造领域。其核心产品线涵盖通信连接器壳体（Cage）、Wafer端子和Housing结构件等关键组件，该基地充分发挥马来西亚当地成熟的电子产业集群效应和便捷的国际物流条件，实现了对海外客户订单需求的快速响应与高效配套。

未来，公司将进一步优化马来西亚基地运营体系，扩大产能规模，实现营业收入高速增长；深化与莫仕、安费诺、泰科电子等国际核心客户的海外协作，拓展通讯产品品类，提升产品附加值；依托当地半导体与AI制造产业优势，对接本地算力相关客户，拓展新的业务增长点。

#### **②越南鼎通**

公司着眼于国际客户未来产能扩张的战略需求，为进一步完善公司在东南亚

区域的制造布局，公司于 2025 年 12 月正式注册成立越南鼎通子公司。目前该子公司正处于前期筹备与基础设施搭建阶段。

未来，公司将加快越南鼎通基础设施搭建与团队组建，依托越南在关税、土地、税收等方面的政策红利，聚焦通讯、汽车连接器核心产品的生产，重点满足东南亚本地客户及国际客户的区域化产能需求；建立健全海外运营管理制度，保障越南基地稳健运营。

### 3、现有基地建成年限及成新程度

截至 2025 年末，公司及控股子公司拥有房屋建筑物的情况如下：

序号	权属	证书编号	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	土地面积 (m <sup>2</sup> )	建成年份	已使用年限	成新度
1	鼎通科技 (东莞总部基地)	粤(2020)东莞不动产权第 0079461 号	1,103.44	25,002.06	2000 年	26 年	0.00%
2		粤(2020)东莞不动产权第 0080092 号	3,580.00		2000 年	26 年	0.00%
3		粤(2020)东莞不动产权第 0080091 号	11,016.50		2000 年	26 年	0.00%
4		粤(2020)东莞不动产权第 0080090 号	6,665.47		2000 年	26 年	0.00%
5		粤(2020)东莞不动产权第 0080978 号	2,830.00		2000 年	26 年	0.00%
6		粤(2020)东莞不动产权第 0080847 号	264.00		2000 年	26 年	0.00%
7		粤(2020)东莞不动产权第 0080970 号	1,625.00		2000 年	26 年	0.00%
8	河南鼎润 (信阳生产基地)	豫(2019)信阳市不动产权第 0001442 号	10,344.43	24,699.67	2009 年	15 年	25.00%
9		豫(2025)信阳市不动产权第 0044197 号	10,676.88	70,590.88	2025 年	1 年	95.00%
10		豫(2025)信阳市不动产权第 0044199 号	10,676.88		2025 年	1 年	95.00%
11		豫(2025)信阳市不动产权第 0044198 号	9,281.88		2025 年	1 年	95.00%
12		豫(2025)信阳市不动产权第 0044200 号	7,886.76		2025 年	1 年	95.00%
13		豫(2025)信阳市不动产权第 0044201 号	6,738.00		2025 年	1 年	95.00%
14		豫(2025)信阳市不动产权第 0022486 号	18,677.25		2024 年	2 年	90.00%

序号	权属	证书编号	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	土地面积 (m <sup>2</sup> )	建成年份	已使用年限	成新度
15		豫(2025)信阳市不动产权第0022487号	18,674.05		2024年	2年	90.00%
16		豫(2026)信阳市不动产权第0005988号	3697.09		2025年	1年	95.00%
17		豫(2026)信阳市不动产权第0005991号	3103.51		2025年	1年	95.00%
18		豫(2026)信阳市不动产权第0005992号	7917.24		2025年	1年	95.00%
19		豫(2026)信阳市不动产权第0005994号	3722.57		2025年	1年	95.00%
20		豫(2023)信阳市不动产权第009147号	77,288.97		76,563.75	2021年	5年
21	长沙鼎通(长沙生产基地)	湘(2024)长沙市不动产权第0071134号	建设中	62,665.79	不适用	不适用	不适用

注：成新度按照 $(1 - \text{已使用年限} / \text{会计折旧摊销年限})$ 计算，如低于0.00%，则按照0.00%成新度标识。

公司东莞总部基地厂房为公司于2018年购自二级市场，公司按照购置成本入账，并按照土地、房屋建筑物折旧摊销年限进行折旧摊销。东莞总部基地内厂房建筑物建造投入使用时间较早，截至2025年末，东莞总部基地主要厂房、办公楼、宿舍已使用约26年，按照实际建造投入使用年限，并以会计折旧摊销年限20年为基础核算的成新度较低。

信阳生产基地、长沙生产基地主要厂房建筑物，为公司近年为满足下游不断增长的订单需求、国内区域布局等考虑，购置土地新建厂房，整体成新率较高。

#### 4、公司在前次募投项目尚未结项情况下实施本次募投项目的主要考虑及必要性、紧迫性

##### (1) 公司在前次募投项目尚未结项情况下实施本次募投项目的主要考虑

截至2025年末，公司前次募集资金使用超过80%，尚未投入募集资金后续将根据项目的实施进度陆续投入。公司前次募投项目高速通讯连接器组件生产建设项目厂房建筑已完成，正在进行产线布置；新能源汽车连接器生产建设项目厂

房建筑正在建设中，完工进度约 80%，处于正常的建设周期内。公司前次募投项目将于 2026 年度内完成项目建设并投入使用。

公司本次募投项目相较前次募投项目并非简单重复建设，两者之间互不冲突。公司前次募投项目涉及产品主要为 1X1CAGE、2X1CAGE、WAFER 连接器、电动水泵连接器、电控连接器、高压连接器和充电口电子锁连接器等，重点在于缓解公司快速发展下面临的产能紧张问题；公司本次募投项目涉及产品主要为 QSFP-112G CAGE、OSFP-224G CAGE、液冷 CAGE 和新能源 BMS 结构件——铝排产品，重点在 AI 算力爆发、新能源汽车智能化浪潮下，扩展公司产品向高附加值迈进，本次募投项目所涉及产品在具体使用场景、产品性能上有所不同，前次募投产品与本次募投产品相互补充，扩展丰富了公司产品矩阵。公司本次生产募投项目的核心投向及目标如下：

募投项目	投资规模	核心投向	主要目标
母公司改扩建建设项目	4.93 亿元	东莞总部基地老旧厂房拆除重建	解决东莞总部基地产能瓶颈问题
高速通讯及液冷生产建设项目	3.47 亿元	224G 产品及液冷散热器专业化生产线	把握 AI 算力爆发下高速传输及散热需求契机
新能源 BMS 生产建设项目	3.12 亿元	BMS 系统产品	开拓新能源汽车 BMS 结构件产品

## （2）本次募投项目的必要性

### ①母公司改扩建建设项目

#### A.把握数据中心升级换代机会，夯实公司市场地位

全球数字化转型进程加速，尤其是人工智能、云计算、大数据等技术的商用落地，驱动全球数据中心资本开支持续增长。作为数据中心内部设备间（如交换机与服务器）进行高速数据交换的关键部件，112G PAM4 接口已成为当前大型和超大型数据中心建设的主流技术标准，在北美云厂商中的渗透率已于近年突破 60%。未来两年，随着 AI 训练和推理需求的爆发，市场对高速率、低延迟、高密度连接解决方案的需求将更为迫切。

公司 112G CAGE 及配套精密结构件产品已通过泰科电子、安费诺、莫仕等头部客户认证，并进入批量供应阶段。为把握技术升级带来的市场机遇，本项目将新增 112G CAGE 产品产线，缩短交付周期，快速响应客户需求。此举是抓住

此轮数据中心基础设施新建与升级窗口期的关键举措，将助力公司锁定核心客户份额，持续巩固公司在全球连接器供应链中的重要地位。

### **B.突破产能瓶颈，满足持续增长的市场需求**

公司深耕通讯连接器制造行业二十余年，逐步发展成为集精密制造、模具设计、研发、生产及销售的一站式配套服务商，核心客户包括安费诺、中航光电、莫仕、泰科电子等国际知名的连接器厂商。上述客户中安费诺、莫仕、泰科电子在连接器行业具有绝对优势市场地位，根据 Bishop & Associates 统计数据，上述三家连接器制造商合计占全球市场份额的 30% 以上。公司与上述客户形成的良好、稳固的合作，为公司通讯连接器业务的持续增长提供坚实保障。

报告期内，公司产能持续提升，但东莞总部基地厂房为早年购自二级市场，并非根据公司战略和产品规划专门建设。现有厂房布局陈旧，容积率低，生产线排布局促，当前产能已无法满足日益增长的订单交付要求。因此亟需通过拆除重建，系统优化生产流程与空间布局，大幅提升容积率与空间利用率，从而有效扩大通讯连接器壳体 CAGE 及通讯连接器结构件等核心产品产能。

项目建成后，将有力突破产能瓶颈，提高订单响应速度与交付能力，助力公司抓住市场机遇，进一步提升公司市场占有率。

### **C.提升自动化与智能化水平，降低综合运营成本**

公司现有老旧厂房存在设备布局不合理、自动化程度低、能源损耗高等问题，难以满足高端精密制造对效率、质量及环境控制的更高要求。本次项目重建厂房为系统性地引入自动化生产线(如精密冲压、高速注塑、自动化检测与组装单元)和智能物流系统提供了物理基础，并能够进一步满足高端精密制造对洁净度、温湿度控制等方面的要求。

本项目拟通过整体规划与流程再造，实现生产工艺流程的优化与整合，减少不必要的物料搬运，不仅能够显著提升生产效率与产品一致性，还能降低人工依赖，实现降本增效，增强企业成本竞争力。

### **D.完善生活配套设施，保障生产经营稳定**

近年来，随着公司经营规模扩大，公司持续加强员工队伍建设，扩大人才战略储备，员工数量持续增长，2023 年-2025 年东莞总部基地员工数量分别为 1,693

人、1,860人和2,878人，员工数量增长69.99%。公司现有员工宿舍入住率长期饱和，承载能力已接近极限，更无法承接募投项目投产后新增技术骨干及工人的住宿需求。

本项目拟建2栋宿舍楼，按照单间、多人间、家庭房多元户型配置，同时配套相应设施，保障员工生活居住条件，提升员工幸福感与归属感，为公司未来持续引进人才、维持员工稳定性、降低流失率提供坚实基础。

## **②高速通讯及液冷生产建设项目**

### **A.抢占下一代通讯技术制高点，应对数据中心高速互联需求**

当前，人工智能（AI）、高性能计算（HPC）和云服务的爆发式增长，对数据中心的数据传输速率提出了更高要求，驱动其向400G乃至800G技术架构升级。在此背景下，市场对支持更高带宽、更低功耗和更优散热性能的高速连接器需求迫切。224G高速连接器作为下一代数据中心的关键互连组件，已进入样品测试和早期部署阶段，主要面向下一代超大规模数据中心、AI集群和超算中心。

公司前瞻性地布局OSFP-224G CAGE产品的产能建设，旨在市场进入规模化应用阶段时，能够迅速响应，抢占市场先机，成为首批实现批量交付的供应商。此举不仅有助于公司在技术品牌形象和市场份额上构建强大壁垒，更能显著提升其在全球主流云服务商及通信设备制造商供应链体系中的地位与影响力。

### **B.满足高功率高密度散热需求，布局未来刚需技术**

随着AI服务器和GPU集群的功率密度急剧攀升，传统风冷技术的散热能力已接近物理极限。液冷技术通过直接接触或浸没式冷却，散热效率较风冷提升30%以上，能有效保障224G及以上速率产品的稳定运行，是解决高功率密度芯片散热瓶颈、降低数据中心PUE（电源使用效率）的关键。公司针对性研发生产的液冷CAGE产品，解决了在液冷环境下的密封、耐腐蚀、热传导等一系列问题，通过新建专业化厂房，公司不仅能及时满足现有客户对下一代产品产能的前瞻性规划，更能在液冷技术成为高端算力基础设施标准配置的未来市场中，占据有利的产能制高点，掌握发展主动权。

### **C.优化产品结构与盈利能力，开辟高附加值增长曲线**

高速连接器市场呈现出典型的“技术溢价”特征。112G及以上速率的产品，

以及液冷这类新兴产品涉及精密仿真、材料科学、热管理及信号完整性等多学科深度融合，技术壁垒高、认证周期长、合格供应商数量有限，通常能够维持优于普通产品的盈利水平。

本项目聚焦于 224G 及液冷 CAGE 等高端产品线，将有力驱动自身产品结构的优化与升级，借助高附加值产品提升公司整体的毛利率水平，提高公司在行业波动中的稳定性和持续增长能力。此举不仅能够抓住数据中心升级换代的市场红利，更能通过这些前沿领域的成功实践，强化公司“技术领先者”的品牌形象，为进入更广阔的市场奠定基础。

### ③新能源 BMS 生产建设项目

#### A.把握市场发展机遇，满足下游核心部件需求

全球汽车产业正经历大变革，新能源汽车渗透率持续快速提升，电动化、智能化、网联化已成为不可逆转的发展趋势，特别是在中国、欧洲等主要汽车市场，新能源汽车销量持续呈现爆发式增长态势。国际能源署《2025 年全球电动汽车展望》报告显示，2024 年全球电动汽车销量突破 1,700 万辆，同比增长约 25%，市场份额已首次突破 20%。报告预测 2025 年全球电动汽车销量将突破 2,000 万辆，占总销量 25% 以上，至 2030 年该比例有望超过 40%。

新能源汽车市场高速增长，其核心三电系统（电池、电机、电控）及关键结构件需求持续提升。电池管理系统（BMS）是新能源电池组的核心控制单元，负责电池状态监测、安全保护、性能优化和寿命管理，直接影响车辆安全性、续航能力和使用效率，其技术架构随着行业技术迭代不断升级，对核心连接器组件也提出了更高要求。BMS 连接器作为信号传输和电力连接的关键部件，对确保电池组安全、稳定运行起着至关重要的作用，随着新能源汽车产销量的持续攀升，BMS 连接器将迎来巨大市场空间。

近年来，公司积极布局新能源汽车赛道，本次新建 BMS 连接器产能是应对下游整车厂日益增长的需求的直接手段，将有效提升公司在新能源汽车领域的市场份额，为未来业绩增长奠定基础。

#### B.深化公司发展战略，构建核心竞争优势

BMS 连接器作为新能源汽车电池管理系统的关键组件，具有较高的技术壁

垒和附加值。BMS 连接器涉及高电压绝缘技术（应对电池系统的高压平台）、高温耐受材料（防止热失控）、电磁兼容设计（确保信号传输质量，减少电磁干扰（EMI）和射频干扰（RFI））以及机械振动防护（适应工业环境的高振动需求）等多学科知识的深度融合。公司通过攻克 BMS 连接器技术难关，将增强与下游客户的合作深度，提升在产业链中的话语权和价值分配地位。

动力电池企业和整车厂在 BMS 产业链中占据主导地位（企业数量合计占比超 60%）。通过与这些关键“链主”企业合作，公司不仅能增强客户黏性，还能更精准地把握行业技术演进方向（如分布式 BMS 架构、无线 BMS 技术），从而在制定企业技术路线和产品规划时更具前瞻性和主动性。通过 BMS 连接器项目的实施，公司可以建立起适应汽车电子要求的高标准研发平台，为后续开发更多高附加值汽车电子产品积累经验。

项目通过攻克尖端技术，将推动企业研发体系升级，锻造核心团队；通过深度产业链协同，构建稳固的创新生态，从而显著增强企业与下游客户的合作深度，提升在产业链中的话语权和价值分配地位，为公司的长远发展注入强劲动力。

### **C.拓展高附加值产品线，培育全新盈利增长点**

在新能源市场蓬勃向好以及碳中和利好政策背景下，公司于 2019 年布局新能源汽车领域，先后成功开发并量产了电控单元、交流充电口电子锁、电动汽车水泵等一系列新能源汽车电子部件。在地域上，公司在长春、南京、成都、深圳等地均已设立营销中心，以便及时响应客户需求；在客户拓展方面，公司为哈尔巴克、莫仕、泰科电子等汽车电子产品提供商供应汽车连接器产品，并与比亚迪和中国一汽等主流车厂商建立了稳固的合作关系；在产品上，基于下游发展需求及行业竞争情况，目前专注于电控连接器、高压连接器及 BMS 项目产品的研发和大规模生产。随着市场需求的增长，公司汽车连接器相关产品 2023 年、2024 年及 2025 年营收分别为 21,273.81 万元、26,637.31 万元和 41,004.69 万元，复合增长率达 38.83%。

随着新能源汽车技术的快速迭代和市场需求的不断升级，公司仍需进一步丰富产品组合，提升产品附加值。开拓 BMS 连接器这一市场，是公司积极推动产品结构优化的重要路径。公司可凭借现有新能源汽车连接器业务积累的客户关系，

快速推动 BMS 连接器产品的市场导入，降低市场开发成本。同时，BMS 连接器作为电池系统的关键组件，成功切入这一领域将为公司带来与领先电池厂和整车厂合作的机会，进而带动其他连接器产品的销售，形成良性循环。本项目的实施将创造显著的业务协同效应，并为公司带来全新盈利增长点。

### **(3) 本次募投项目的紧迫性**

#### **①东莞总部老旧基地亟待改造**

公司东莞总部基地厂房为早年购自二级市场，且已投入使用约 26 年，且并非根据公司战略和产品规划专门建设。目前现有厂房陈旧、容积率低、生产线排布局促，已无法满足东莞总部基地在人员办公、员工住宿、产线布置、物料存储、车辆调拨等方面需求，导致公司通过不断寻找周边空闲厂房等弥补公司场地需求。

截至 2025 年末，公司东莞总部基地租赁房屋建筑物面积为 43,570.02m<sup>2</sup>，占公司东莞总部基地自有房屋建筑物面积的 160.87%，租赁面积远超东莞总部基地自有房屋建筑物面积。持续对外租赁，一方面增加了公司租赁开支，另一方面较为分散的租赁地址，不便于公司生产经营的内部协调，降低公司经营效率。

公司亟待通过母公司改扩建建设项目对东莞总部基地进行系统性建设，缓解上述问题。这一系统性建设工程需要较长的建设周期（约 2 年），且拆除重建期间需要妥善安排生产衔接和产能调配，越早启动、越早完成，对公司正常生产经营的影响越小，具有紧迫性。

#### **②抢占行业发展契机**

当前，全球连接器市场正经历深刻变革，通讯连接器领域正迎来 AI 算力驱动的技术升级与液冷散热渗透率加速的双重机遇，新能源汽车连接器领域则面临 BMS 等高附加值产品的结构性布局窗口。

在通讯连接器领域，一方面 AI 算力需求爆发推动高速连接器从 112G 向 224G 乃至 448G 迭代，另一方面，随着 I/O 光模块功率需求持续增长，液冷散热技术已从行业“技术储备”过渡为“市场刚需”，传统风冷系统在光模块功耗与密度不断增加的压力下，逐渐接近其极限，冷板液冷技术已成为解决高功耗热管理问题的核心方案。

在新能源汽车连接器领域，在全球汽车产业电动化、智能化、网联化深度转

型的驱动下，全球汽车产业正处于从“电动化普及”向“智能化升级”的跨越期，汽车连接器市场呈现出规模扩容、结构升级、技术迭代加速的发展态势，行业竞争格局呈现“龙头稳增、中小企分化”的特征，高压连接器、高速高频连接器、BMS（电池管理系统）连接器等高端品类的需求增速较高，同时对连接器的性能要求越来越高，技术壁垒的高低直接决定企业的市场地位。

公司需加快本次募投项目实施，抢占市场先机，快速实现新产品量产及客户导入，避免错失行业发展红利，巩固技术及市场先发优势，掌握发展主动权。

### ③量产在即，产能需同步跟进

液冷散热为公司近年重点研发方向，目前方案已经定型并得到核心客户认证，技术层面的不确定性已基本消除，相关产品正处于小批量交付阶段。目前，公司的液冷板产线仅有一条，且主要以研发为主，无法应对量产后的客户需求。公司新能源汽车 BMS 产品，目前已进入小批量供货阶段，BMS 连接器作为新能源汽车电池管理系统的关键组件，客户对交付稳定性、品质一致性要求极高，一旦量产启动，需要配套的规模化产能支撑，若产能准备不足，将直接影响订单交付和客户信任。

公司液冷产品及新能源 BMS 产品量产在即，产能必须同步到位，若等到量产需求全面释放再启动扩产，公司将面临“订单等产能”的被动局面。公司通过实施高速通讯及液冷生产建设项目、新能源 BMS 生产建设项目以应对订单需求全面释放后的产能要求，同时考虑 1-2 年的建设期，上述项目的实施具有紧迫性。

### ④应对行业竞争

随着通信、新能源汽车等领域零部件市场竞争日趋激烈，同行业公司纷纷推进扩产计划，如同行业公司永贵电器通过实施“2025 年向不特定对象发行可转换债券”项目，新增年产车载业务连接器产品 912 万套、特种装备连接器产品年产 26 万套；同行业公司胜蓝股份通过实施“2025 年向不特定对象发行可转换债券”项目，新增年产新能源汽车高压连接器及组件 800 万个、工业控制连接器 4800 万个；同行业公司瑞可达通过实施“2025 年向不特定对象发行可转换债券”项目，新增年产高频高速连接系统 556 万套、智慧能源连接系统 670 万套、新能源连接器 2180 万套和移动通信连接器 200 万套。

公司需通过本次募投扩大产能规模、丰富产品矩阵，提升规模效应及市场竞争力，巩固并提升在连接器领域的行业地位，应对市场竞争压力。

**(二) 结合改扩建项目工程规划、基地员工规模等情况，说明公司拟建宿舍楼的合理性，募集资金是否投向科技创新领域**

母公司改扩建建设项目由公司实施，建设期 2 年，计划用地面积 10,793.00 m<sup>2</sup>，建筑面积 73,062.20 m<sup>2</sup>。项目总投资 49,320.32 万元，其中建筑工程费用 18,996.17 万元，设备购置及安装费用 11,293.05 万元；工程建设其他费用 229.96 万元；预备费 915.57 万元，铺底流动资金 17,885.57 万元，拟使用募集资金 30,000.00 万元，具体投入构成如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比	拟募集资金投入
1	建设投资	31,434.75	63.74%	30,000.00
1.1	工程费用	30,289.22	61.41%	30,000.00
1.1.1	建筑工程费	18,996.17	38.52%	18,996.17
1.1.2	设备购置及安装费	11,293.05	22.90%	11,003.83
1.2	工程建设其他费用	229.96	0.47%	-
1.3	预备费	915.57	1.86%	-
2	铺底流动资金	17,885.57	36.26%	-
3	项目总投资	49,320.32	100.00%	30,000.00

其中建筑工程费主要为规划建设厂房、宿舍和其他配套工程设施投入，具体建筑工程费用明细如下：

序号	建筑物名称	占地面积（平方米）	楼层	总建筑面积（平方米）	建设单价（万元/平方米）	总价（万元）
1	1号厂房	4,950.00	3	15,060.00	0.26	3,915.60
2	2号厂房	4,130.00	8	32,100.00	0.26	8,346.00
3	3号宿舍	1,121.00	12	14,525.70	0.26	3,776.68
4	4号宿舍	592.00	11	6,930.00	0.26	1,801.80
5	5号地下室	-	1	4,446.50	0.26	1,156.09
合计		<b>10,793.00</b>	/	<b>73,062.20</b>	/	<b>18,996.17</b>

母公司改扩建建设项目包含建设 2 栋员工宿舍，主要原因为：①为吸引和留住人才，公司注重员工福利，提供包括员工住宿、班车、餐补在内的多项员工福

利；②公司总部基地地处东莞，主要员工为外省、市人员，占比超过 98%，住宿需求较多，公司提供员工宿舍，可切实解决员工住宿问题；③报告期内，随着公司规模不断发展壮大，东莞总部基地人员数量增长较快，2025 年东莞总部基地人员数量为 2878 人，较 2023 年增加约 70%，东莞总部基地现有宿舍楼 1 栋，且建设投入使用已经约 26 年，无法满足公司员工住宿的数量需求和配套需求；④为缓解员工住宿问题，公司积极在周边寻找并租赁多处宿舍，增加了公司租赁开支。通过母公司改扩建建设项目对东莞总部基地原有旧宿舍楼拆除，并建设 2 栋配套设施齐全的新宿舍楼，以满足公司员工住宿需求，提高员工满意度，并减少公司租赁支出。

母公司改扩建建设项目对公司东莞总部基地老旧厂房拆除重建，全面优化现有产线布局，完善配套设施，并投资建设专业化生产线，购置高精度数控加工设备、检测设备等，匹配高速通讯组件产能扩张及生产效能提升需求，属于系统性工程，本募投项目围绕公司主营业务展开，其募集资金投资属于科技创新领域。

连接器行业是技术和人才密集型产业，公司一直坚持“追求卓越、勇于创新、做专做精”的经营理念，以人为本，以客户为中心，提供高质量产品和服务，秉持“好质量是生产出来的，不是检出来的”的质量管理理念。公司精密连接器的精密冲压、注塑、自动化组装，生产管理、技术研发等依赖高技能技术工人、生产熟手，其中重建宿舍楼，作为母公司改扩建建设项目系统性工程的重要一环，是公司解决员工住宿需求，吸引和保留员工的重要福利，为公司生产、管理、研发等配套设施，不涉及其他商业用途，服务于公司主营业务，属于公司科创业务的一部分。

**二、本次募投项目产品较公司前次募投项目产品、现有产品的区别与联系，是否存在共用土地、房屋、产线、设备等情况，能否明确区分，是否涉及新产品、新技术，并结合公司募投项目产品所涉领域的收入发展趋势、业务稳定性和成长性等说明募集资金是否符合投向主业要求**

**（一）本次募投项目产品较公司前次募投项目产品、现有产品的区别与联系**

**1、本次募投项目产品较公司前次募投项目产品的区别与联系**

公司前次募投项目包括高速通讯连接器生产建设项目和新能源汽车连接器

生产建设项目，公司本次募投项目包括母公司扩建建设项目、高速通讯及液冷生产建设项目和新能源 BMS 生产建设项目。本次募投项目所涉及扩产产品在客户群体及生产工艺方面与前募产品存在一定相似，在产品具体使用场景、产品性能上有所不同。

项目	项目名称	产品名称	应用领域	产品使用场景	核心技术	主要客户
前次募投项目	高速通讯连接器组件生产建设项目	1X1CAGE	通讯	大型通讯设备中	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、精密注塑成型技术、铆压等	直接客户是安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电等
		2X1CAGE				
		WAFER 连接器				
	新能源汽车连接器生产建设项目	电动水泵连接器	新能源汽车	电控系统管理及大电流高压产品		精密模具设计开发技术、冲压成型技术、精密注塑成型技术、铆压等
电控连接器						
高压连接器						
	充电口电子锁连接器					
本次募投项目	母公司扩建建设项目	QSFP-112G CAGE	高速通讯	通讯设备中 I/O 端口和背板，如数据中心、交换机、服务器	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、精密注塑成型技术、铆压等	直接客户是安费诺、莫仕、泰科电子、立讯精密、中航光电等，间接终端为英伟达（NVIDIA）、谷歌（Google）、脸书（Meta）、天弘（Celestica）、戴尔（DELL）、思科（Cisco）等
		通讯连接器结构件				
	高速通讯及液冷生产建设项目	OSFP-224G CAGE	高速通讯	交换机 I/O 端口使用	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、EDM 镜面加工技术、慢走丝加工技术等	直接客户是安费诺、莫仕、泰科电子、立讯精密等，间接终端为英伟达（NVIDIA）、谷歌（Google）、脸书（Meta）、天弘（Celestica）、戴尔（DELL）、思科（Cisco）等
液冷 CAGE						
	新能源 BMS 生产建设项目	新能源 BMS 结构件——铝排产品	新能源汽车	BMS 电池包使用	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、EDM 镜面加工技术、慢走丝加工技术等	直接客户是莫仕，间接客户为宝马（BMW）

前次募投项目在通讯领域主要生产 1X1CAGE、WAFER 等基础连接器组件，汽车领域则是电动水泵、高压等功能型连接器，聚焦汽车各系统的电连接实现。而本次募投项目高速通讯产品升级为 QSFP-112G、OSFP-224G 这类高带宽产品，

还融入了液冷技术，新能源汽车则是 BMS 电池包用的铝排产品，技术聚焦电池包内的导电与辅助散热，本次项目与前次的产品技术属于不同的功能方向，有利于公司持续满足下游不同客户群的多样化、个性化需求。

本次募投项目是对原有产品的扩产与产品结构升级，并对公司现有下游业务扩展，与前次募投项目虽同属于公司产品大类，但在建设内容、技术路径、提供的产品类型、应用场景方面存在一定的差异。

公司本次募投项目和前次募投项目分别具有实施的必要性，前次募投项目与本次募投项目中的主要产品均围绕公司主营业务产品展开，本次募投项目是公司在现有技术和工艺流程上进行产能扩建，与公司现有业务的下游市场、核心技术、生产制程及产业链等具有高度的相关性，是对现有主营业务的补充、拓展和优化，不存在相互替代关系。


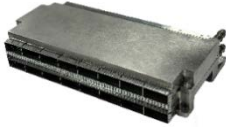
## 2、本次募投项目产品与公司现有产品的区别与联系

本次募投项目产品与公司现有产品区别与联系情况如下：

项目	产品		生产工艺	技术	应用领域	目标客户
公司现有连接器相关产品	通讯连接器壳体 CAGE		主要涉及冲压、注塑和组装等生产工艺	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、精密注塑成型技术、铆压等	广泛应用于通信基站、服务器、交换机等数据存储和交换设备	安费诺、中航光电、莫仕等国际知名连接器厂商
	通讯连接器精密结构件					
	汽车类连接器及其组件					
本次募投项目	母公司扩建建设项目	QSFP-112G CAGE	主要涉及冲压、注塑和组装等生产工艺	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、精密注塑成型技术、铆压等	广泛应用于通信基站、服务器、交换机等数据存储和交换设备；OSFP-224G 和液冷	直接客户是安费诺、莫仕、泰科电子、立讯精密等，间接终端为英伟达（NVIDIA
		通讯连接器结构件				
	高速通讯及液	OSFP-224G CAGE				

项目	产品		生产工艺	技术	应用领域	目标客户
冷生产建设项目	液冷 CAGE		除 CAGE 产品主要涉及的冲压外，本产品还涉及 CNC 加工、钎焊及液冷板组装等工艺	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、EDM 镜面加工技术、慢走丝加工技术等	CAGE 主要应用于高速通讯	A)、谷歌 (Google)、脸书 (Meta)、天弘 (Celestic a)、戴尔 (DELL)、思科 (Cisco) 等
新能源 BMS 生产建设项目	新能源 BMS 结构件——铝排产品		主要涉及冲压、酸洗及点胶等工艺	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、钎焊、拉铆、自动化线点胶工艺技术等	应用于新能源汽车 BMS 电池包	直接客户是莫仕，间接客户为宝马 (BMW)

本次募投项目是在公司现有主营业务的基础上，结合国家产业政策和下游行业发展需求，以现有技术水平和生产工艺为依托实施的投资计划，包含现有产品业务的扩产及产品升级。其中，QSFP-112G CAGE、通讯连接器结构件、OSFP-224G CAGE 及新能源 BMS 结构件——铝排产品为公司现有主营业务的扩产，液冷 CAGE 为基于现有主营业务在下游应用领域的深化拓展、产品升级，且该等产品与现有产品的目标客户重叠，部分生产工艺相通。液冷 CAGE 相较于公司现有通讯连接器壳体 CAGE 区别与联系情况如下：

产品	产品图示	生产工艺	技术	应用领域	目标客户
现有通讯连接器壳体 CAGE		主要涉及冲压、注塑和组装等生产工艺	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、精密注塑成型技术、铆压等	通信基站、服务器、交换机等数据存储和交换设备	安费诺、中航光电、莫仕等国际知名连接器厂商
液冷 CAGE		除 CAGE 产品主要涉及的生产工艺外，本产品还涉及 CNC 加工、钎焊、氦气检测、温升测试及液冷板组装等工艺	精密模具设计开发技术、冲压成型技术、EDM 镜面加工技术、慢走丝加工技术、钎焊技术等	高密度数据中心、AI 服务器和算力中心	安费诺、中航光电、莫仕等国际知名连接器厂商

关于产品区别，在产品结构方面，液冷 CAGE 从产品构造看包含两大模块，

224G 或更高速率 CAGE 以及液冷板，为在 224G 或更高速率 CAGE 上集成液冷板形成光模块液冷散热模组，解决光模块高传输速率、高功率下的散热问题。在生产工艺方面，公司现有通讯连接器壳体 CAGE 生产以精密冲压、表面处理为主，液冷 CAGE 在此基础上生产链条延长，新增液冷板制造、密封焊接、气密性检测等工序，液冷 CAGE 同时具备高频高速传输与高效率散热的功能。在品质和稳定性方面，因液冷散热器发生渗液、漏液产生电化学腐蚀、电路短路等对通信硬件损害极大，下游客户对产品质量和产品稳定性要求更为严苛。

关于产品联系，在生产技术方面，两类产品的壳体部分均需精密冲压成型，公司在这方面的技术积累可直接复用；在产品功能方面，液冷 CAGE 是在现有通讯连接器壳体 CAGE 上的功能延伸，通过集成液冷散热器，提高热传导效率，在产品功能上具有同源性；在客户群体层面，两类产品客户重叠，主要客户为安费诺、中航光电、莫仕等国际知名连接器厂商，客户资源相同。在上游材料、设备供应方面，两类产品主要原材料均为铜材等基础材料，设备涉及冲床、焊机等生产装备，两类产品上游材料、设备供应存在重叠，公司供应链管理体系可同时覆盖两类产品的采购需求。

本次募投项目产品是公司现有主营业务的扩充，本次募投项目的实施不会改变公司现有的商业模式，有利于进一步发挥公司现有技术、产品、客户、品牌和管理资源优势，提高公司的持续盈利能力和综合竞争力。

## （二）是否存在共用土地、房屋、产线、设备等情况，能否明确区分

本次募投项目均在公司及子公司现有权属土地上进行，与前次募投项目在土地、房屋、产线、设备的共用情况如下：

募投项目	涉及资产	与前次募投是否共用
母公司改扩建建设项目	土地	是，与前次募投项目“高速通讯连接器组件生产建设项目”处于同一权属地块
	厂房	否
	产线、设备	否
高速通讯及液冷生产建设项目	土地	是，与前次募投项目“高速通讯连接器组件生产建设项目”处于同一权属地块
	厂房	否，建设独立、可区分车间
	产线、设备	否，新增建设专业化生产线

募投项目	涉及资产	与前次募投是否共用
新能源 BMS 生产建设项目	土地	是，与前次募投项目“新能源汽车连接器生产建设项目”处于同一权属地块
	厂房	否，建设独立、可区分车间
	产线、设备	否，新增建设专业化生产线

针对本次三个生产募投项目，公司均独立完成了项目备案，可与前次募投项目明确区分。同时，公司可以对三个募投项目的实际运营计划进行独立效益测算。

### （三）是否涉及新产品、新技术

本次募投项目为在公司当前技术储备基础上，综合考虑公司产能、客户需求、下游应用领域发展等，以现有技术水平和生产工艺为依托实施的投资计划，包含现有业务的扩产及产品升级。其中，QSFP-112G CAGE、通讯连接器结构件、OSFP-224G CAGE 及新能源 BMS 结构件——铝排产品为公司现有主营业务的扩产；液冷 CAGE 为基于现有主营业务在下游应用领域的深化拓展、产品升级，丰富公司 CAGE 产品类型，满足下游行业发展需求。

公司母公司改扩建建设项目涉及产品、高速通讯及液冷生产建设项目涉及产品 OSFP-224G CAGE 为已稳定量产并批量交付产品；高速通讯及液冷生产建设项目涉及产品液冷 CAGE 已取得核心客户认证，正在小批量交付中；新能源 BMS 生产建设项目已经小批量交付中，公司本次募投项目不涉及新产品、新技术。

### （四）公司募投项目产品所涉领域的收入发展趋势、业务稳定性和成长性

#### 1、募投项目产品所涉领域的收入发展趋势

报告期内，公司本次募投项目产品销售情况如下：

单位：万元

项目名称	产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
母公司改扩建建设项目	QSFP-112G CAGE	59,683.20	35,687.27	20,952.64
	通讯连接器精密结构件	21,456.86	17,053.35	11,480.59
高速通讯及液冷生产建设项目	OSFP-224G CAGE	16,208.29	5,187.92	1,877.84
	液冷 CAGE	-	-	-
新能源 BMS 生产建设项目	新能源 BMS 结构件——铝排产品	1,946.88	627.59	404.34

报告期内，受益于人工智能、云计算、大数据等技术发展，数据存储及传输需求旺盛，公司本次募投产品通讯连接器精密结构件、QSFP-112G CAGE 和 OSFP-224G CAGE 等通讯连接器相关产品收入呈快速增长态势，其中通讯连接器精密结构件收入由 2023 年度的 11,480.59 万元增长至 2025 年度的 21,456.86 万元，复合增长率 36.71%；QSFP-112G CAGE 收入由 2023 年度的 20,952.64 万元增长至 2025 年度的 59,683.20 万元，复合增长率 68.77%；OSFP-224G CAGE 收入由 2023 年度的 1,877.84 万元增长至 2025 年度的 16,208.29 万元，复合增长率 193.79%。从整体增长情况看，更高传输速率 OSFP-224G CAGE 产品，体现出更为强劲的增长势头。

报告期内，公司本次募投产品液冷 CAGE 未产生收入，主要原因为液冷 CAGE 产品为公司近年重点研发投入产品，解决在通讯连接器功率攀升情况下的散热问题，该项目产品于 2025 年末取得客户认证后，2026 年一季度已进入小批量交付阶段。根据 QY Research 报告统计，2031 年全球液冷连接器市场销售额预计将达到 283.6 亿元，年均复合增长率为 28.4%（2025-2031），伴随 AI 服务器液冷散热需求提升，液冷连接器市场规模保持快速增长。

报告期内，公司本次募投产品新能源 BMS 结构件——铝排产品收入分别为 404.34 万元、627.59 万元和 1,946.88 万元，整体收入规模相对较低，主要原因为汽车电子行业具有高门槛、长周期及供应体系稳定的显著特征，其可靠性直接关系到车辆安全，项目及产品导入周期长。从收入增速看，2024 年和 2025 年公司新能源 BMS 结构件收入增长率分别为 55.21% 和 210.21%，整体收入规模和增速呈现加速上升的趋势。

## **2、募投项目所涉领域业务稳定、具备成长性**

### **（1）下游需求稳定持续增长，具备成长性**

当前全球 AI 算力需求正处于长期上升通道，随着 AI 大模型持续迭代、端侧与云端算力协同发展，叠加数据中心建设不断提速，高速通讯连接器及液冷产品作为服务器重要零部件的地位将长期稳固。同时，随着汽车向电动化、智能化、网联化发展，新能源汽车的渗透率提升是不可逆的长期趋势，BMS 结构件作为新能源汽车电池管理系统的核心组件，受益于新能源汽车保有量的持续增长和电

池更换周期的到来，需求具备稳定性、持续性。

通信及新能源汽车行业发展的具体情况参见本题第一小问之“（一）结合行业发展趋势、公司经营规划、现有基地建成年限及成新程度等说明公司在前次募投项目尚未结项情况下实施本次募投项目的主要考虑及必要性、紧迫性”之“1、行业发展趋势”。

### **（2）与客户合作关系稳定，具备成长性**

公司深耕连接器行业二十余年，凭借持续的技术创新、工艺精进和优秀的产品质量，公司与安费诺、莫仕、中航光电、泰科电子、哈尔巴克等行业内知名公司建立了长期稳定的合作关系，连续多年成为安费诺、中航光电的战略级供应商，成为莫仕的优秀级供应商。在全球连接器市场中，这些头部客户占据主导地位，公司与头部客户的深度绑定意味着公司已嵌入全球核心供应链。同时，公司正从汽车二级供应商角色逐渐向一级供应商角色转变，以终端汽车厂商和电池包厂商为目标，与比亚迪和中国一汽等公司建立了稳定的合作关系。上述企业具有悠久的发展历史和行业内领先的销售规模，其制定了严格的供应商认证流程，以保证产品质量和供应的持续、稳定，客户不会轻易更换供应商。公司与客户形成的良好、稳固的合作关系是公司获得长期、稳定、优质订单的保障，公司与客户的合作关系具有稳定性。

未来，在通信及新能源汽车行业不断发展的趋势下，随着公司与客户合作关系的深化及市场份额扩张，公司通讯及新能源汽车连接器产品将逐步稳定增长，具备成长性。

### **（3）持续稳定的研发投入，支撑公司业务成长**

公司自设立以来专注于通讯连接器和汽车连接器领域的技术研究，紧密把握先进技术发展趋势，持续加强技术创新。公司建立了涵盖产品设计、核心工艺、精密模具开发和制造、产品精密加工和技术检测全流程的技术体系，形成了具有自主知识产权的技术规范。报告期内，公司研发费用分别为 7,268.46 万元、9,152.48 万元和 11,567.61 万元，研发人员数量分别为 285 人、403 人、496 人，研发投入保持持续快速增长。公司目前在研项目覆盖 224G 高速连接器、液冷散热、448G 预研、BMS 连接器、汽车高速连接器等前沿领域，为公司各项业务的

稳定与可持续发展提供坚实可靠的技术支撑、创新动力和技术储备，使公司及时把握市场动态和客户具体需求，实现产品研发与市场的良性互动。

综上所述，公司募投项目所涉领域业务稳定、具备成长性。

### **（五）公司募集资金符合投向主业要求**

公司主营业务聚焦于通讯连接器组件和汽车连接器及其组件领域，2025 年度上述相关产品收入占比超过 90%。

公司本次募投项目紧密围绕通讯及汽车领域连接器产品开展，聚焦通讯连接器精密结构件、高速及液冷 CAGE 和新能源汽车 BMS 结构件，不涉及新产品、新技术，上述产品均属于公司现有连接器主业在产能提升、传输速率提高、散热技术升级和应用场景拓展等方面的深化发展，有效满足国内外主流通讯设备商及大型数据中心对高速连接器的批量采购需求，以及新能源汽车电池管理系统对高可靠性新能源汽车 BMS 连接器的配套需求，有助于巩固公司在高速通讯连接器细分领域的市场地位并开拓新能源汽车高附加值产品，符合募集资金主要投向主业的相关要求。

**三、结合公司的技术及人员储备、产品开发进展、联合开发机制、主要原材料及生产设备供应的稳定性等，说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性，前次募投项目延期的相关因素是否构成本次募投项目实施的重大障碍**

**（一）结合公司的技术及人员储备、产品开发进展、联合开发机制、主要原材料及生产设备供应的稳定性等，说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性**

#### **1、技术及人员储备**

公司深耕精密制造行业二十余年，逐步发展成为专业从事各类连接器组件产品精密制造、精密模具设计、研发、生产及销售的一站式综合服务商，为安费诺、莫仕、中航光电、泰科电子、哈尔巴克、立讯精密等国际知名的连接器厂商供应多类型、一站式的连接器及其组件产品。经过多年发展，公司拥有一批具有丰富行业经验的技术、生产、研发、管理人员团队，形成了具有行业领先水平的核心技术，推动公司取得快速发展，公司在精密制造行业技术能力、人员储备等方面均具有扎实的基础。

### (1) 技术储备

公司自设立以来专注于精密制造，紧密把握先进技术发展趋势，持续加强技术创新。公司建立了涵盖产品设计、核心工艺、精密模具开发和制造、产品精密加工和技术检测全流程的技术体系，形成了具有自主知识产权的技术规范。截至2025年末，公司拥有专利146项，其中发明专利47项，实用新型专利96项，外观专利3项。公司的核心技术体系具体情况如下：

序号	技术名称	技术来源	具体应用
1	精密模具设计开发技术	自主研发	通讯连接器和汽车连接器精密模具开发
2	微型印制电路板连接器信号PIN冲压成型技术	自主研发	主要用于微型印制电路板连接器信号PIN冲压成型工艺
3	高速I/O连接器插脚3D冲压成型技术	自主研发	主要用于高速I/O连接器壳体冲压成型工艺
4	全自动卷对卷式信号PIN注塑成型技术	自主研发	主要用于通讯连接器信号PIN注塑成型工艺
5	汽车连接器全自动信号PIN埋入技术	自主研发	主要用于汽车连接器信号PIN的注塑成型工艺
6	自动裁切、抓取、注塑及检测一体化技术	自主研发	主要用于汽车连接器的注塑成型工艺
7	10Gbyte/s高速集成网络连接器模组技术	自主研发	10Gbyte/s高速集成网络连接器模组产品的设计及生产工艺
8	打薄铝排生产技术	自主研发	新能源汽车BMS铝排产品的产品设计及生产工艺
9	液冷散热器组合模块技术	自主研发	通讯设备连接器液冷散热产品设计及生产工艺

公司客户主要为行业内领先企业，下游客户的研发活动引领行业技术趋势。公司凭借完善的技术储备和强大的技术创新能力，可快速为下游客户进行新产品可制造性设计开发服务，围绕产品设计精密制造工艺并进行模具开发，有效缩短了新产品的开发周期，从而实现对客户需求的快速响应，提高市场反应能力。

公司已建立了具有独立知识产权的核心技术体系。公司经过二十余年的发展，在精密制造方面已积累的核心技术主要包括精密冲压技术、精密注塑成型技术和自动化加工及检测技术等，为募投项目的顺利实施提供了技术和经验基础。

### (2) 人员储备

连接器行业是技术和人才密集型产业，核心技术人员的稳定性是保障公司业

务稳定性和发展持续性的关键。经过多年的发展，公司已经聚集了一批拥有丰富的模具设计、精密制造经验，人员数量达 496 名的技术人员团队，其技术背景涉及机械设计制造及其自动化、材料成型及控制工程、过程装配与控制工程、测控技术与仪器等多个专业。同时，公司拥有核心技术人员 4 名，公司核心技术人员在连接器行业从业二十余年，长期在公司稳定任职，是公司未来持续增长和参与市场竞争的核心技术驱动力。

同时，公司核心技术体现在精密模具开发和连接器组件精密制造环节，高速通讯连接器和汽车连接器的生产涉及精密冲压、注塑成型、模具调试、自动化设备维护等多重生产工序流程，生产人员不仅需要掌握设备操作技能，更需要具备对产品精度、外观、尺寸的判断能力，对生产人员的实操能力要求较高，经过多年发展，公司已建立一支规模充足、技能匹配、培训完善、稳定性强的生产人员队伍，截至 2025 年末，公司生产人员 3,934 人，为公司高质高效生产提供保障。

## 2、产品开发进展和联合开发机制

公司从事精密制造行业二十余年，一直以来为莫仕、安费诺、中航光电、泰科电子等国际知名的连接器厂商供应通讯连接器组件，在与上述客户长期合作中，公司凭借在精密制造领域积累的核心技术、丰富的研发和生产经验，融入客户新产品设计和开发过程，对客户在研新产品的外观、材料、功能和工艺等进行 DFM 评审，形成了公司将客户提供的产品顶层技术指标拆细为尺寸及其他技术参数，并进行核心工艺优化、模具开发和样品制造的联合开发机制，其产品主要开发流程如下：

序号	阶段	核心任务	关键产出
1	DFM 评审	融入客户设计，进行可制造性分析	技术指标拆解、工艺方案
2	模具开发	精密模具设计	原型模具
3	样品制造-小试、中试	样品试制	原型样品
4	客户认证	性能测试、客户验证	通过客户认证
5	小批量生产	工艺验证、应用验证	小批量交付
6	量产与迭代	规模化生产、持续升级	批量订单

在上述合作模式中，公司与客户技术投入阶段不同，客户侧重于产品设计、产品开发，公司侧重于产品制造、工艺设计。在研发端，公司拥有完整的仿真设

计平台，能够对高速信号在连接器通道中的损耗、反射、串扰进行精准建模与优化；在组装端，公司通过多年实践，在高速精密冲压、注塑成型以及复杂的自动化组装与在线检测方面积累了丰富的工艺诀窍，形成了具有自主知识产权的核心技术体系，确保了能够将高性能的设计方案转化为可大规模、高良率、低成本制造的成熟产品。客户提供的“产品设计”是功能性方案，公司开发的“制造工艺”是实现性技术，两者属于不同技术层面，公司形成的工艺技术可以应用于其他客户的产品。公司在相关产品开发和制造过程中，不存在相关知识产权纠纷。

公司本次募投项目涉及产品开发进展如下：

募投项目	募投产品	产品开发进展
母公司扩建建设项目	QSFP-112G CAGE	已经量产
	通讯连接器结构件	已经量产
高速通讯及液冷生产建设项目	OSFP-224G CAGE	已经量产
	液冷 CAGE	已通过客户认证，小批量交付中
新能源 BMS 生产建设项目	新能源 BMS 结构件——铝排产品	已通过客户认证，小批量交付中

公司本次募投项目涉及产品为已经量产，或通过客户认证小批量交付中，其方案基本定型，技术不确定性已经消除，为本次募投项目实施提供了技术保障。公司本次募投项目可为不同客户的相同产品需求订单进行批量生产并交付，不存在针对单一客户定制建设，不存在仅能指定生产单一客户产品订单的情况。

### 3、主要原材料及生产设备供应的稳定性

公司本次募投项目主要原材料为五金材料、塑胶材料等，五金材料主要为铜材和不锈钢，塑胶材料主要包括 LCP、PA 和 PBT 等，原材料供应商主要集中在国内。本次募投项目将基于公司现有成熟的供应链基础实施采购，公司与主要供应商建立长期稳定的合作关系，各类原材料均有多家供应商供应。此外，本次募投项目产品主要原材料铜材和不锈钢等五金材料、LCP、PA 和 PBT 等塑胶材料等为大宗商品，市场上供应商较多。因此，本次募投项目产品主要原材料供应稳定。

公司本次募投项目母公司改扩建建设项目、高速通讯及液冷生产建设项目和新能源 BMS 生产建设项目将新增采购各类生产设备及辅助设备，新增购置设备

主要包括数控冲床、磨床、CNC 加工、注塑机、焊接机、焊炉、三坐标测量机、光谱仪、铝排 CCD 检测扫描点胶烘烤自动机等生产、检测设备，本次募投项目与公司现有通讯连接器和汽车连接器产品所使用的主要设备整体一致。本次募投项目所使用的主要设备为市场上技术成熟且为公司近年曾经采购投入生产的设备，部分设备根据项目需要进行定制，其采购不存在重大不确定性。公司经过多年的生产经营，与上游设备供应商已建立良好的合作关系，并针对设备的安装、调试、使用、维修以及生产线的布局和规划积累了相当成熟的经验，保障了相关设备符合募投项目的需求。

综上，公司具备实施本次募投项目的技术及人员储备，本次募投项目涉及产品为已经量产，或通过客户认证小批量交付中，其方案基本定型，技术不确定性已经消除，主要原材料及生产设备供应稳定，本次募投项目的实施不存在重大不确定性。

## **(二) 前次募投项目延期的相关因素是否构成本次募投项目实施的重大障碍**

### **1、前次募投项目延期的原因**

#### **(1) 新能源汽车连接器生产建设项目**

“新能源汽车连接器生产建设项目”原计划于 2025 年 6 月达到预定可使用状态。2023 年以来，国内新能源汽车市场经历了深刻变革，随着行业从政策驱动向市场驱动转型，以智能电动汽车为代表的新一代汽车产品在动力、控制、传感、安全等系统应用场景中对汽车连接器及其组件产品提出了更高要求，公司根据上述产品应用场景迭代技术路线，优化或研发新产品。

同时，公司结合自身业务发展规划和中长期发展战略，将实施主体和实施地点进行变更，实施主体由“河南鼎润”变更至“长沙鼎通”，实施地点由信阳平桥区产业集聚区变更至长沙市开福区沙坪街道钟石路，根据募投项目建设实际情况，募投项目的建设期仍为 30 个月。本次募投项目变更实施主体及实施地点，主要为利用长沙市地处中部腹地、交通便利的区位优势，同时比亚迪等众多新能源汽车整车制造厂商集聚，公司邻接重要客户从而就近提供服务，同时降低运输成本的市场竞争优势，以及高校云集的人才优势等，从而更好地推动募投项目建

设，满足公司扩大规模及经营发展需要，助力公司长远发展。

公司产品和技术优化以及募投项目实施地点变化，造成募投项目达到预定可使用状态时间相应延迟，因此，公司于 2024 年 7 月将募投项目“新能源汽车连接器生产建设项目”预定可使用状态延期至 2026 年 12 月。本次变更为公司根据项目实际情况作出的审慎决定，未改变募投项目的投资总额和投资方向，有助于募投项目的进一步实施。

## **(2) 高速通讯连接器组件生产建设项目**

“高速通讯连接器组件生产建设项目”原计划于 2025 年 6 月达到预定可使用状态。自募集资金到位后，公司积极推进募投项目相关工作，并根据实际情况，审慎规划资金的使用。在实际执行过程中，为进一步加强公司产品在市场竞争中的竞争力，公司紧密关注市场和行业环境的动态变化，不断优化研发创新布局，在产品设计与技术研发等方面设定了更为严格的标准和要求。

项目实施过程中，公司结合通讯连接器市场环境、公司实际运营情况、下游客户需求量等因素，谨慎推进项目投入，项目实施进度不及预期。此外，公司结合自身业务发展规划和中长期发展战略，新增“鼎通科技”为募投项目实施主体，相应增加“东莞市东城街道周屋社区银珠路 7 号”为募投项目实施地点，募投项目达到预定可使用状态时间相应延迟。公司于 2025 年 3 月将募投项目“高速通讯连接器组件生产建设项目”预定可使用状态延期至 2026 年 12 月。本次变更为公司根据项目实际情况作出的审慎决定，未改变募投项目的投资总额和投资方向，有助于募投项目的进一步实施。

## **2、前次募投项目延期的相关因素不构成本次募投项目实施的重大障碍**

### **(1) 市场需求呈现趋势性增长**

2025 年以来，全球 AI 算力需求正处于长期上升通道，随着 AI 大模型持续迭代、端侧与云端算力协同发展，叠加数据中心建设不断提速，高速通讯连接器及液冷产品作为服务器重要零部件的地位将长期稳固。依据 Bishop & Associates 的预测，2025 年全球通信领域连接器市场将实现 215 亿美元的规模，其中中国市场的规模预计约为 95 亿美元，在 AI 算力需求激增和通信网络升级的双重推动下，高速通讯连接器市场迈入了高速增长阶段。

同时，全球汽车产业正经历大变革，新能源汽车渗透率持续快速提升，电动化、智能化、网联化已成为不可逆转的发展趋势，特别是在中国、欧洲等主要汽车市场，新能源汽车销量持续呈现爆发式增长态势。国际能源署《2025 年全球电动汽车展望》报告显示，2024 年全球电动汽车销量突破 1,700 万辆，同比增长约 25%，市场份额已首次突破 20%。报告预测 2025 年全球电动汽车销量将突破 2,000 万辆，占总销量 25% 以上，至 2030 年该比例有望超过 40%，其中高压连接器、高速高频连接器、BMS（电池管理系统）连接器等高端品类的需求增速较高。

公司本次募投项目处于良好的行业发展趋势中，市场需求将呈现趋势性增长。

### **(2) 本次募投项目各实施主体定位明确**

经过多年发展，公司已形成国内加海外生产基地布局，各生产基地在经营定位、产品生产、客户服务方面各有侧重、定位明确。

国内基地方面，鼎通科技作为集团东莞总部基地，为公司核心研发、生产基地及进行客户拓展，产品以高速通讯连接器、液冷产品为主，主要客户为安费诺、莫仕、泰科、中航光电、立讯精密等全球连接器巨头，公司产品供应下游客户后配套给国际、国内各大服务器厂商终端使用（如英伟达、谷歌、Meta、思科等）。河南鼎润生产基地，以汽车连接器产品为主，为集团内部提供生产制造服务，同时为客户河南中航光电提供配套服务。长沙鼎通，为处于建设中的新兴产能基地，产品以新能源汽车电控连接器、高压连接器及 BMS 结构件为主。海外基地方面，马来西亚鼎通和越南鼎通，主要围绕公司现有国际核心客户在其海外设立的制造基地开展深度协作，弥补公司原有国内产能在地理位置上难以覆盖海外市场的短板，增强公司全球供应链的韧性与协同效率。

公司本次募投项目母公司改扩建建设项目、高速通讯及液冷生产建设项目均由鼎通科技实施，新能源 BMS 生产建设项目由子公司长沙鼎通实施，与集团各主体业务规划一致。

### **(3) 相关产品已通过客户认证或小批量交付**

公司本次募投项目相关产品已通过客户认证或小批量交付，技术不确定性已经消除，为本次募投项目实施提供了技术保障。公司本次募投项目相关产品通过客户认证或批量交付情况参见本小问之“（一）结合公司的技术及人员储备、产

品开发进展、联合开发机制、主要原材料及生产设备供应的稳定性等，说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性”之“2、产品开发进展和联合开发机制”。

综上，公司前次募投项目的延期主要是基于市场环境、公司发展规划、募投项目实施计划等因素，非公司技术或生产能力缺陷。2024年以来，在AI上游设备投入加速及新能源汽车智能化升级背景下，公司业绩高速增长，充分验证了公司的核心竞争力，前次募投项目延期的相关因素不构成本次募投项目实施的重大障碍。

**四、结合公司及同行业可比公司现有及规划产能、产能利用情况、下游市场需求、市场竞争格局及公司竞争优势、在手订单或意向订单等情况，说明本次募投项目产能规划的合理性及产能消化措施**

(一) 现有及规划产能、产能利用率和在手订单或意向订单情况

1、公司本次募投项目规划产能

公司本次募投项目规划产能情况如下：

项目名称	产品名称	规划产能	规划产值（万元）
母公司改扩建建设项目	QSFP-112G CAGE	1,200 万件	11,880.00
	通讯连接器精密结构件	20,000 万件	5,400.00
高速通讯及液冷生产建设项目	OSFP-224G CAGE	780 万件	8,662.73
	液冷 CAGE	873.6 万件	47,795.96
新能源 BMS 生产建设项目	新能源 BMS 结构件——铝排产品	37.44 万件	46,800.00

其中，母公司改扩建建设项目为对公司东莞总部老旧基地拆除重建，项目建成后在现有东莞总部基地产能、产值基础上，将新增年产 1,200 万件 QSFP-112G CAGE 和 20,000 万件通讯连接器精密结构件生产能力，合计新增年收入 17,280.00 万元。

2、报告期内公司产能利用率

报告期内，公司现有产能利用率情况如下：

公司连接器及其组件产品均系客户定制产品，各产品在加工型面复杂程度、加工精度、外型尺寸等方面均存在较大差异，因此使用关键工序精密冲压和注塑统计现有产能及产能利用率较为合理。报告期内，公司精密冲压设备和注塑设备

产能利用率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
精密冲压设备设计工时（小时）	907,075.00	696,475.00	635,700.00
精密冲压设备实际工时（小时）	921,322.06	638,077.64	511,972.03
精密冲压设备产能利用率	101.57%	91.62%	80.54%
注塑设备设计工时（小时）	1,468,350.00	1,037,700.00	757,800.00
注塑设备实际工时（小时）	1,349,775.39	966,003.69	567,946.01
注塑设备产能利用率	91.92%	93.09%	74.95%

注：精密冲压设备年设计工时=精密冲压设备当年度加权平均数量\*日设计工时\*月工作天数\*年工作月数；注塑设备年设计工时=注塑设备当年度加权平均数量\*日设计工时\*月工作天数\*年工作月数。

报告期内公司通过新增机器设备，产能在报告期内逐年提升，其中精密冲压设备设计工时提升 42.69%，注塑设备设计工时提升 93.76%，但目前产能利用率持续维持在高位，一定程度上制约了公司生产经营业务的开展。

### 3、在手订单或意向订单情况

公司本次募投项目涉及产品对应期末在手订单及 2025 年度收入情况如下：

项目名称	产品名称	规划新增产能	期末在手订单（万件）	项目规划新增产值（万元）	2025 年收入（万元）	项目规划产值占 2025 年产值比例
母公司改扩建建设项目	QSFP-112G CAGE	1,200 万件	2,565.23 万件	11,880.00	59,683.20	19.91%
	通讯连接器精密结构件	20,000 万件	23,884.3 万件	5,400.00	21,456.86	25.17%
高速通讯及液冷生产建设项目	OSFP-224G CAGE	780 万件	611.93 万件	8,662.73	16,208.29	53.45%
	液冷 CAGE	873.6 万件	-	47,795.96	-	/
新能源 BMS 生产建设项目	新能源汽车 BMS 结构件——铝排产品	37.44 万件	4.37 万件	46,800.00	1,946.88	2,403.85%

报告期内，受益于人工智能、云计算、大数据等技术发展，数据存储及传输需求旺盛，公司本次募投产品通讯连接器精密结构件、QSFP-112GCAGE 和 OSFP-224GCAGE 等通讯连接器相关产品收入呈快速增长态势，复合增长率分别

为 36.71%、68.77%和 193.79%，高于上述产品募投项目规划产值占 2025 年度对应产品产值比例，新增产能将得到有效消化。公司本次募投产品的收入增长趋势参见本问题第二小问之“（四）公司募投项目产品所涉领域的收入发展趋势、业务稳定性和成长性”。

此外，本次募投项目产品液冷 CAGE 从产品构造看包含两大模块，224G 或更高速率 CAGE 以及液冷板，为在 224G 或更高速率 CAGE 上集成液冷板形成光模块液冷散热模组，解决光模块高传输速率、高功率下的散热问题，目前主要用于高密度数据中心、AI 服务器和算力中心。液冷 CAGE 需求建立在市场、客户对 224G CAGE 以更高速率产品的散热需求上，公司将 OSFP 224G CAGE 和液冷 CAGE 在高速通讯及液冷生产建设项目中同步规划。综合考虑高速通讯及液冷生产建设项目涉及产品 OSFP-224G CAGE 和液冷 CAGE 的规划产值为 56,458.69 万元，OSFP-224G CAGE 产品公司 2025 年度已形成收入 16,208.29 万元，报告期内复合增长率 193.79%，2025 年度增长 212.42%，呈加速增长趋势。以报告期内 OSFP-224G CAGE 产品收入增长情况看，液冷 CAGE 规划产能将在两年内得到有效消化。

最后，公司新能源汽车 BMS 结构件——铝排产品规划较公司现有情况增加较多，主要原因为汽车电子行业具有高门槛、长周期及供应体系稳定的显著特征，其可靠性直接关系到车辆安全，项目及产品导入周期长，汽车市场新款车型开发周期通常为 2-3 年或更久，募投项目产品下游市场处于前期导入阶段。报告期内，公司本次募投产品新能源 BMS 结构件——铝排产品收入分别为 404.34 万元、627.59 万元和 1,946.88 万元，从收入增速看，2024 年和 2025 年公司新能源 BMS 结构件收入增长率分别为 55.21%和 210.21%，整体收入规模和增速呈现加速上升的趋势，未来随着下游市场前期导入完成，公司募投产品收入将迎来快速增长，新增产能得到有效消化。

目前公司新能源汽车 BMS 结构件主要配套公司长期战略合作伙伴莫仕，最终应用于宝马品牌新能源车型。根据宝马集团数据，2025 年度，宝马集团汽车销量约 250 万辆，其中新能源汽车销量已达 64 万辆，占总销量比重超过四分之一，基于宝马集团提出的“到 2030 年纯电动车型占比将超过 50%”的战略目标，并假设其全球总销量保持稳定，至 2030 年宝马新能源汽车年度销量预计将达到 125

万辆。公司新能源 BMS 生产建设项目设计产能完全达产后，可配套约 37.44 万辆新能源汽车，公司新能源 BMS 生产建设项目规划产能 37.44 万件新能源汽车 BMS 结构件与客户需求相匹配，新增产能将得到有效消化。

## **(二) 下游市场情况及竞争格局、同行业可比公司产能情况及公司竞争优势**

### **1、下游市场需求**

公司本次募投项目围绕公司主业进行，聚焦通信领域及新能源汽车领域连接器及其组件产品。在通信领域，近年来，以人工智能为代表的战略性新兴产业迅猛发展，AI 服务器、5G 通信及数据中心建设对高速连接器的需求呈现爆发式增长，带动通讯连接器市场规模同步快速增长；同时汽车电动化、智能化、网联化已成为不可逆转的发展趋势，特别是在中国、欧洲等主要汽车市场，新能源汽车销量持续快速增长，公司下游通信及新能源市场需求呈现趋势性增长态势，具体情况参见本题第一小问之“（一）结合行业发展趋势、公司经营规划、现有基地建成年限及成新程度等说明公司在前次募投项目尚未结项情况下实施本次募投项目的主要考虑及必要性、紧迫性”之“1、行业发展趋势”以及本题第三小问之“（二）前次募投项目延期的相关因素是否构成本次募投项目实施的重大障碍”之“2、前次募投项目延期的相关因素不构成本次募投项目实施的重大障碍”之“（1）市场需求呈现趋势性增长”。

### **2、市场竞争格局**

#### **(1) 行业整体格局**

连接器行业涉及诸多细分产品和应用领域，呈现出高度专业化的特征。其中，技术难度高和制造工艺复杂的细分产品具有较高的技术壁垒，一般连接器企业难以进入，而技术难度相对较低的细分产品则充分竞争。从全球市场来看，目前连接器行业内的企业构成主要分为欧美大型跨国企业、日本连接器企业、中国台湾连接器企业、具有一定技术实力的中国境内连接器公司及数量众多的小型企业等。

欧美、日本及中国台湾的连接器公司历史悠久，拥有多年的技术沉淀，其产品研发、生产和销售呈现出全球布局的特征，在研发实力、产品质量和生产规模上均具有较大优势。这些跨国公司往往在高性能专业型连接器产品方面处于领先

地位，能通过不断推出新产品而引领行业的发展方向。

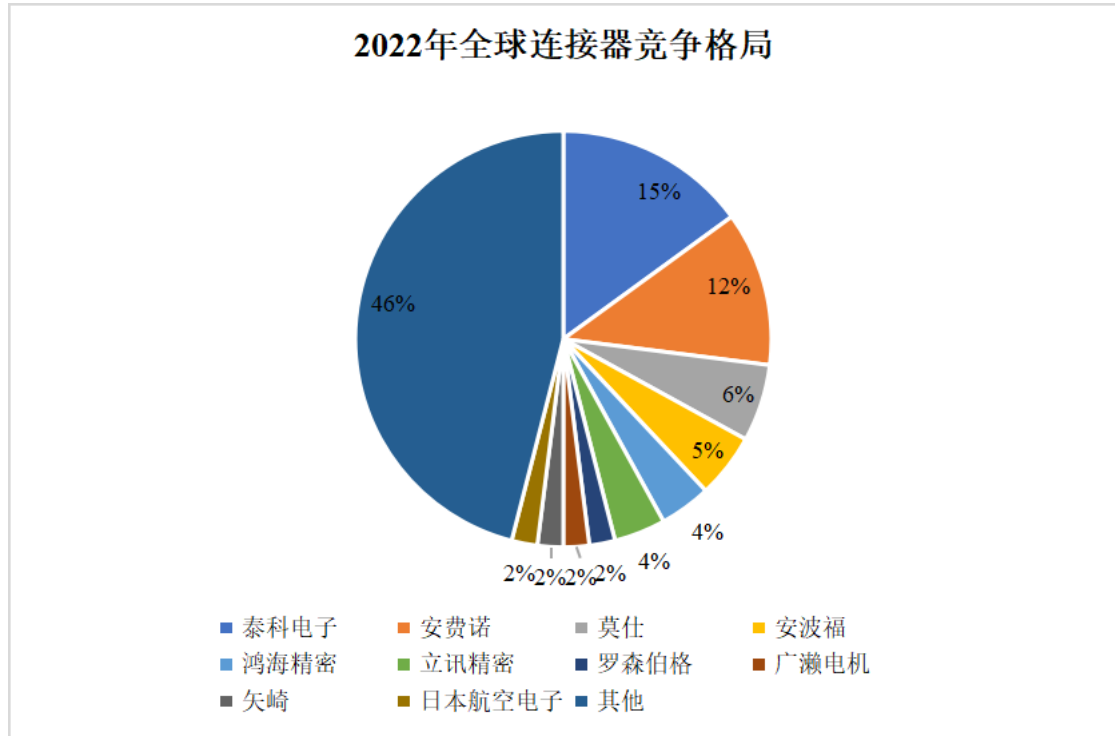
相比境外的知名连接器企业，中国境内连接器生产厂商在技术、规模、产业链上不占据优势，但随着企业研发能力的持续提高，中国境内连接器厂商凭借低成本、贴近客户、反应灵活等优势，正在逐步扩大其在连接器市场的份额，在部分细分领域取得了竞争优势。

类别	代表厂商	主要优势
欧美连接器企业	泰科电子、安费诺、莫仕、安波福	历史悠久、技术水平较高、产品性能优越、规模较大，具备较强竞争力
日本连接器企业	矢崎、日本航空电子、压着端子、广濑电机	精密制造方面优势突出
中国台湾连接器企业	鸿海精密、连展、正崧精密	在设计、制造过程中具备较强的成本、品质、时间管控能力
具有一定技术实力的中国境内连接器行业公司	立讯精密（002475）、航天电器（002025）、鼎通科技（688668）、瑞可达（688800）、电连技术（300679）、奕东电子（301123）、意华股份（002897）、胜蓝股份（300843）、永贵电器（300351）、徕木股份（603633）等	在成本、反应速度、贴近客户等方面拥有较大的优势
数量众多的小型企业	-	-

在汽车连接器和通讯连接器领域，欧美、日本和中国台湾的连接器的跨国公司大多是集上游原材料、产品设计研发、销售一体化的大型企业，在研发实力、产品质量和产业规模上均具有较大优势，通过不断推出新产品而引领行业的发展方向，占据行业主要市场份额。与欧美、日本、中国台湾的连接器的企业相比，中国境内通讯连接器厂商及公司历史较短，在以下方面不具备竞争优势：一是基础研究、应用基础研究不具备优势，自主研发相对较少；二是在产业链上游原材料、表面处理技术、高端精密加工设备制造方面不具备优势；三是在规模上与欧美、日本、中国台湾的大型连接器企业尚存在一定差距。随着中国境内连接器企业对高速通讯连接器、新能源汽车连接器等高端连接器领域的持续加大投入，借助行业发展机遇，中国境内连接器企业逐步实现自给自足。

## （2）市场集中情况

全球连接器行业整体市场化程度较高，竞争较为充分，呈现出集中化和梯队化的显著特征。从市场份额分布来看，前十大厂商主要由欧美、日本等地企业所占据，并逐渐呈现集中化的趋势。2022年，全球前十名连接器制造商占据总市场份额的54%，其中有4家来自北美，3家来自日本，1家来自中国境内。



世界主要连接器生产商根据其自身技术储备和客户资源的差异，选择了不同的发展方向和业务领域，例如欧美的泰科电子、安费诺、莫仕等全球性龙头企业，凭借技术和规模优势在通信、航天、军工等高端连接器市场占据领先地位；日本的矢崎、日本航空电子等利用其在精密制造方面的优势，在医疗设备、仪器仪表、汽车制造等领域有较高份额；中国台湾则通过代工生产，逐步形成了鸿海精密等领先企业，在消费电子市场占据了主要份额。

相较于海外头部企业，中国境内连接器厂商发展起点相对较低、规模较小，技术储备相对欠缺。但随着中国境内制造业的发展，借助中国境内新能源造车新势力崛起、通信领域技术迭代、电子制造服务产能转移等契机，中国境内汽车、消费电子、通信等连接器下游行业本土企业快速崛起。在此背景下，中国境内连接器制造企业凭借较强的工艺控制与成本控制能力、价格优势、更为贴近客户以及反应迅速灵活等优势，已在多个细分领域形成了一批具有相当竞争力的本土企业，具有较强的市场竞争力。

### 3、同行业可比公司产能情况

公司同行业可比公司现有及规划产能、产能利用情况如下：

同行业可比公司	现有产能	在建/拟建产能		同类产品产能利用率
		披露时间	产能	
永贵电器	轨道交通与工业连接器产品：111万套；车载与能源信息连接器产品：1065万套	2025年向不特定对象发行可转换债券	连接器智能化及超充产业升级项目：车载业务连接器产品年产765万套，特种装备连接器产品年产26万套；华东基地产业建设项目：车载业务连接器产品年产147万套	车载与能源信息连接器产品平均产能利用率超过100%
意华股份	未具体披露	未具体披露	未具体披露	未具体披露
徕木股份	未具体披露	2021年度非公开发行股票（项目尚未全部结项）	新能源汽车连接器项目：500万套新能源汽车高电流电压连接器，1200万只辅助驾驶模块连接器；绿色智造基地项目：新增年产2000万只（套）新能源连接器	未披露最近3年产能利用率情况
胜蓝股份	消费类电子连接器及组件660,038万个；新能源汽车连接器及组件551,906万个	2025年向不特定对象发行可转换债券	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目：年产新能源汽车高压连接器及组件800万个；工业控制连接器生产研发建设项目：年产工业控制连接器4800万个	新能源汽车连接器及组件平均产能利用率约87%
奕东电子	未具体披露	2022年度首次公开发行股票（项目尚未全部结项）	先进制造基地建设项目：年产85,000万件高频高速连接器组件和2,800万件高端专显背光模组	未披露最近3年产能利用率情况
瑞可达	新能源连接器产能2320万套；移动通信连接器产能4200万套	2025年向不特定对象发行可转换债券	高频高速连接系统改建升级项目：新增高频高速连接系统556万套；智慧能源连接系统改建升级项目：新增智慧能源连接系统670万套；自筹资金扩建产能：新能源连接器产能2180万套，移动通信连接器产能200万套	新能源连接器产品平均产能利用率超过100%，通信连接器产品平均产能利用率约26% <sup>注</sup> 。

注：瑞可达通信连接器产品平均产能利用率较低主要为其首发募投项目于2023年12月结项，新增产能叠加其通信连接器产品销售增长较慢所致。

近年来，公司同行业可比公司永贵电器、胜蓝股份、瑞可达等均在通讯领域、

新能源领域存在扩产计划与项目，各公司通过产能扩张抢抓通讯、新能源市场的发展机遇。

#### **4、公司竞争优劣势**

##### **(1) 公司竞争优势**

公司紧密把握客户需求和市场发展趋势，通过持续技术创新和工艺改进，在通讯连接器和汽车连接器细分领域形成了连接器组件产品精密制造、精密模具设计开发为一体的综合服务优势。

##### **①连接器组件产品精密制造能力优势**

公司生产的通讯连接器组件具有微型化、结构复杂、高精度的技术特征。公司生产的汽车连接器及其组件产品则要求抗震动、抗冲击，具备出色的机械性能、电气性能、环境适应性及安全功能。为实现经济效益性，连接器组件均要求在生产中能够实现较高的自动化程度并保证较高的良品率。

公司建立了完善的精密制造技术体系，涵盖了精密模具设计开发，精密冲压和注塑成型，自动化加工及检测等产品精密制造全过程。公司将精密制造技术贯彻于生产的每一个环节，实现了卷对卷式自动送料、全自动精准定位及精密冲压和注塑成型，在高水平的自动化水平下充分保证产品的精度和质量稳定性。

##### **②精密模具设计开发优势**

精密模具设计开发是通讯连接器和汽车连接器组件制造的关键环节，也是连接器制造企业的核心竞争力所在。模具设计与开发能力决定了连接器及组件的精密度和稳定性。公司采用先进的规范化、模块化、信息化和模拟化开发方式，形成了高精度、高复杂结构的模具自主开发设计技术。

公司在模具和模具零件加工生产过程中不断探索和总结先进工艺技术，使先进工艺技术和先进设备得以有效融合。目前公司已成功掌握了包括精密切削加工、高精密研磨成型、镶件头部研磨成型和 EDM 镜面加工等多项精密模具加工技术，具备了高精密度和高难度模具及模具零件的综合加工能力。公司冲压模具零件精度可达 $\pm 0.001\text{mm}$ ，模具整体制造精度达到 $\pm 0.003\text{mm}$ ，加工硬度达到 HRC90-HRC92，表面粗糙度达到 Ra0.04。

##### **③持续技术创新优势**

公司自设立以来专注于通讯连接器和汽车连接器领域的技术研究，紧密把握先进技术发展趋势，持续加强技术创新。公司建立了涵盖产品设计、核心工艺、精密模具开发和制造、产品精密加工和技术检测全流程的技术体系，形成了具有自主知识产权的技术规范。

公司的下游客户主要为行业内的领先企业，下游客户的研发活动引领行业技术趋势。公司凭借完善的技术储备和强大的技术创新能力，可快速为下游客户进行新产品 DFM 开发服务，围绕产品设计精密制造工艺并进行模具开发，有效缩短了新产品的开发周期，从而提高对客户快速响应和市场反应的能力。近年公司 112G 和 224G 通讯连接器产品、液冷产品的持续研发投入并量产，并加快 448G 速率产品的研发与试样，以及新能源汽车高频高速连接器、高压连接器、BMS 结构件的接连量产，其技术演进与客户需求、市场需求同步，是公司持续技术创新优势的体现。

公司在客户产品开发的基础上，针对客户产品需求进行制造可行性分析和工艺改进，对客户新产品开发提供一定的支持，有效地提升了公司的整体服务能力和客户黏性。

#### **④长期合作的优质客户及稳定的合作关系**

公司主要客户为安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电和立讯精密等行业内知名的连接器厂商。上述企业具有悠久的发展历史和行业内领先的销售规模，制定了严格的供应商认证流程，以保证产品质量和供应的持续、稳定。基于供应商认证体系复杂、转换供应商的成本和风险高以及产品可靠性的考虑，客户不会轻易更换供应商。公司通过出色的模具开发能力和产品生产工艺、稳定的产品供应能力和过硬的产品品质，与莫仕、安费诺、泰科电子、哈尔巴克和中航光电等行业内知名公司建立了长期稳定的合作关系，并连续多年成为安费诺、中航光电的战略级供应商，成为莫仕的优秀级供应商。同时，公司正从汽车二级供应商角色逐渐向一级供应商角色转变，以终端汽车厂商和电池包厂商为目标，已与比亚迪和中国一汽等公司建立了稳定的合作关系。

公司主要客户占据连接器行业较高的市场份额。公司与客户形成的良好、稳固的合作关系是公司获得长期、稳定、优质订单的保障，促进公司规模增长，从

而进一步巩固公司的市场竞争地位。

## **(2) 公司竞争劣势**

### **①下游应用领域单一**

连接器广泛应用于汽车、通信、计算机及外设、医疗、军工及航空航天、交通运输、家用电器、能源、工业、消费电子等多个领域。欧美、日本、中国台湾的连接器厂商规模大，产品线齐全，布局全球市场。国内大型连接器厂商通常涉猎多个连接器应用领域，不断丰富产品线，逐步扩大自身规模。

公司主要从事通讯连接器精密组件和汽车连接器及其精密组件的研发、生产、销售，应用领域集中于通信和汽车，与欧美、日本、中国台湾的连接器厂商及国内大型连接器厂商相比，公司业务规模较小，产品结构较为单一。

### **②产品设计能力不足**

公司的核心技术主要体现在精密模具开发和连接器组件精密制造环节，连接器模组开发和设计方面的经验和技術单薄，而国内外大型连接器企业产业链多已延伸至下游市场，掌握了一定的连接器模组开发和设计方面的经验和技術，能够根据下游市场或终端客户的需求研发和制造连接器模组产品。

## **(三) 本次募投项目产能规划的合理性及产能消化措施**

### **1、本次募投项目产能规划的合理性**

本次募投项目的产能规划为公司综合考量公司现有收入情况、行业前景、客户需求、技术能力等多方面因素，经审慎分析形成，具有较强的合理性。

从行业发展情况，依据 Bishop & Associates 的预测，2025 年全球通信领域连接器市场将实现 215 亿美元的规模，其中中国市场的规模预计约为 95 亿美元，在 AI 算力需求激增和通信网络升级的双重推动下，高速通讯连接器市场迈入了高速增长阶段。根据国际能源署《2025 年全球电动汽车展望》报告显示，2024 年全球电动汽车销量突破 1,700 万辆，同比增长约 25%，市场份额已首次突破 20%。报告预测 2025 年全球电动汽车销量将突破 2,000 万辆，占总销量 25% 以上，至 2030 年该比例有望超过 40%，其中高压连接器、高速高频连接器、BMS（电池管理系统）连接器等高端品类的需求增速较高，公司新增产能具备消化空间。

从客户情况看，公司本次募投项目围绕公司主业进行，下游客户同公司现有客户高度重合，基于长期稳定的技术认证与卓越的品质交付记录，公司与核心客户形成了深度绑定的合作关系，这种高黏性的客户关系为公司带来了持续稳定的优质订单，为本次募投项目的新增产能提供了可靠的消化渠道，确保项目投产后能够快速实现市场导入和效益转化。

从技术能力看，本次募投项目是在公司现有主营业务的基础上，以现有技术水平和生产工艺为依托实施的投资计划，本次募投项目产品均为已经量产或通过客户认证小批量交付的产品，技术不确定性已经消除，并且经过多年发展，公司形成的持续技术创新优势，能够通过研发，整合、优化、迭代紧跟客户需求、市场需求，新增产能不存在技术瓶颈。

综上所述，公司本次募投项目新增产能与下游行业发展、公司技术能力相匹配，具备产能消化的客户基础，产能规划具有合理性。

## **2、本次募投项目产能消化措施**

### **(1) 积极的产业政策推动行业快速发展**

在通信连接器领域，近年来，我国陆续出台系列政策推动连接器及下游应用行业发展。《“十四五”规划纲要》明确将高端电子元器件，包括高速连接器，列为重点发展的关键战略领域，并致力于解决相关领域技术瓶颈问题。同时，《算力基础设施高质量发展行动计划》《关于深入实施“东数西算”工程加快构建全国一体化算力网的实施意见》《电子信息制造业数字化转型实施方案》等专项政策为5G通信、数据中心、人工智能等下游应用领域提供了明确的发展指引和政策支持。这些政策的协同实施，将有效带动通讯连接器市场需求持续增长，为行业发展提供政策保障。

在新能源汽车领域，我国在《2030年前碳达峰行动方案》中明确提出“到2030年，当年新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到40%左右”。欧盟通过“Fit for 55”一揽子计划，立法规定2035年起禁售燃油车，为汽车产业的零碳转型设定了明确的时间表。根据国际能源署（IEA）数据，道路交通运输碳排放约占全球总排放量的16%，因此，汽车产业的电动化转型是实现交通领域深度脱碳的核心路径。在此背景下，全球主流车企纷纷加速电动化转型，将其从“备

选项”提升为“主战略”。随着全球主要国家和地区政策支持力度不断加码，新能源汽车行业未来具有较高的确定性发展空间。

### **(2) 旺盛的市场需求为项目实施提供市场保证**

全球数据量的指数级增长与 AI 算力需求的井喷，共同驱动了高速光模块及配套结构件市场的快速扩张，随着 ChatGPT、DeepSeek 等大模型应用普及，AI 算力需求呈指数级增长，驱动数据中心扩容和升级，根据 Bishop & Associates 的数据，2019-2025 年全球通讯连接器市场规模从 142.69 亿美元增长至 215 亿美元，年均复合增速为 7.07%，展现出强劲的增长势头。

此外，新能源汽车的快速增长带动产业链价值重塑。电池管理系统（BMS）作为新能源汽车的“大脑”，其市场规模随着新能源车销量提升而快速扩容。2024 年全球 BMS 市场规模突破 1,200 亿元，预计到 2027 年将超过 2,000 亿元。在国产替代加速的背景下，国内 BMS 核心部件企业凭借快速响应能力、成本优势和技术积累，正逐步打破国外厂商在 BMS 芯片、传感器、控制模块等领域的技术垄断，市场份额从 2022 年的 35% 提升至 2024 年的 48%。

公司下游通信及新能源市场领域需求呈现趋势性增长，旺盛的市场需求为本次募投项目实施提供市场保证。

### **(3) 优质客户资源储备提供产能消化渠道**

公司凭借在高速通讯连接器和汽车连接器领域二十余年的技术深耕与精密制造经验，以及产品在信号完整性、高可靠性等方面的突出性能，持续获得行业头部客户的高度认可。经过多年市场运营，公司已积累了深厚的客户信任基础和一定的品牌知名度，与安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电、立讯精密等全球连接器龙头企业，以及比亚迪、长安汽车、中国一汽等国内主流整车厂商建立了稳定的合作关系。公司连续多年被安费诺、中航光电授予“战略级供应商”称号，被莫仕授予“优秀级供应商”称号，充分体现了客户对公司综合服务能力的高度认可。公司丰富的产品开发经验和深度绑定的优质客户资源，为本次募投项目产品的市场推广和产能消化提供了消化渠道。

### **(4) 公司竞争优势为产能消化提供综合保障**

公司紧密把握客户需求和市场发展趋势，通过持续技术创新和工艺改进，在

通讯连接器和汽车连接器细分领域形成了连接器组件产品精密制造、精密模具设计开发为一体的综合服务优势，建立了涵盖精密模具开发和制造、产品精密制造和技术检测的全流程技术体系，在精密模具开发和制造方面，公司具有行业内较为领先的模具开发和制造能力，目前公司模具整体制造精度达到 $\pm 0.003\text{mm}$ ，加工硬度达到 HRC90-HRC92，表面粗糙度达到 Ra0.04。在产品精密制造方面，公司自主开发的精准定位模块及成型结构，保证了材料在冲压成型过程中多维方向的延伸率相同，可实现 CRM 微型印制电路板连接器信号 PIN 间距冲压公差小至 $\pm 0.005\text{mm}$ ，充分满足精度和平整度要求；公司全自动卷对卷式信号 PIN 注塑成型技术可实现通讯连接器精密结构件一次注塑成型，胶位薄度可达 0.05mm；在产品检测方面，公司构建了完善的生产技术及质量管理体系，实现从模具设计到产品检测的全过程精细管控，确保产品质量过硬，同时引入自动化检测技术，通过精细化管理，不仅提升产品质量，还促进生产效率提高，有效降低成本。

公司的竞争优势保证了在行业持续发展的过程中，公司能够保持产品竞争力，不断深化客户认可，构筑更深厚的核心技术壁垒，为公司不断增长的产能提供坚实的消化保障。

#### **(5) 扩充专业队伍，为募投资项目产能消化奠定基础**

经过二十年的发展积累，公司已经培养并建立了一支经验丰富且涵盖技术研发、产品设计、生产工艺控制、市场营销、售后技术服务等各个方面的多层次人才队伍。随着公司未来业务规模不断扩大，产能持续提升，国家政策、行业标准对新能源汽车领域相关产品性能和质量要求的提高，公司需要引进更多的高端专业技术人才和管理人才。对此，公司通过外聘和内部培养的方式不断引进高水平人才，辅以各种激励方式，如股权激励，增强技术人员与公司的黏性，同时，提高技术人员的生活环境等各种福利，促进公司和员工利益共享机制的形成，在最大程度内保持并发展壮大公司现有的核心人才团队，为募投资项目产能消化奠定坚实的人才基础。

### **五、前次募投资项目变更前后非资本性支出情况**

#### **(一) 首次公开发行股票募集资金**

2020 年 12 月，公司首次公开发行股票募集资金总额为 42,729.03 万元，减

除承销保荐费、申报会计师费、律师费、评估费等与发行权益性证券直接相关的费用后，本次募集资金净额为 37,822.06 万元。

截至 2023 年 11 月 30 日，公司“连接器生产基地建设项目”及“研发中心建设项目”均已实施完毕并达到预定可使用状态，可予以结项，上述项目募集资金使用及节余情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集资金拟投资总额	累计投入募集资金金额	理财收入净额	节余金额
1	连接器生产基地建设项目	32,440.06	27,737.37	1,327.33	5,220.23
2	研发中心建设项目	5,382.00	6,191.79		
合计		<b>37,822.06</b>	<b>33,929.16</b>	<b>1,327.33</b>	<b>5,220.23</b>

2023 年 12 月 7 日，公司召开第二届董事会第二十六次会议、第二届监事会第二十五次会议，审议通过了《关于首次公开发行股票募集资金投资项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意公司将首次公开发行股票募集资金投资项目“连接器生产基地建设项目”及“研发中心建设项目”结项，将节余募集资金永久补充流动资金，用于公司日常生产经营活动。2023 年 12 月 25 日，公司召开 2023 年第三次临时股东大会，审议通过了上述议案。

截至 2023 年 11 月 30 日，公司首次公开发行股票募集资金募投项目投入情况如下：

募投项目	截至项目结项时募集资金累计投入金额		
	支出类型	是否资本性支出	金额
连接器生产基地建设项目	土地出让金	是	3,001.30
	建设投资	是	12,137.32
	设备投资	是	10,973.97
	铺底流动资金	否	1,624.77
	合计		<b>27,737.37</b>
研发中心建设项目	设备投资	是	5,287.09
	研发费用	否	904.70
	合计		<b>6,191.79</b>
累计投入募投项目总计			33,929.16

募投项目	截至项目结项时募集资金累计投入金额		
	支出类型	是否资本性支出	金额
其中资本性支出合计金额			31,399.68
非资本性支出合计金额			2,529.47
项目结项后节余募集资金			5,220.23
募集资金总额			42,729.03
非资本性支出及节余募集资金合计占募集资金总额比例			18.14%

综上，公司首次公开发行股票募集资金非资本性支出及节余募集资金合计占募集资金总额的比例为 18.14%，未超过 30%。

## （二）2022 年向特定对象发行股票募集资金

公司 2022 年向特定对象发行股票募集资金募投项目变更的情况参见本题第三小问之“（二）前次募投项目延期的相关因素是否构成本次募投项目实施的重大障碍”之“1、前次募投项目延期的原因”。公司 2022 年向特定对象发行股票募集资金募投项目变更未改变募投项目的投资总额和投资方向，变更前后非资本性支出的规划金额及占前次募集资金总额的比例情况如下：

单位：万元

前次募投项目	变更前			变更后		
	拟投资金额	拟募集资金投入金额	其中：非资本性支出	拟投资金额	拟募集资金投入金额	其中：非资本性支出
高速通讯连接器组件生产建设项目	42,618.22	38,800.00	2,000.00	42,618.22	38,800.00	2,000.00
新能源汽车连接器生产建设项目	26,687.30	25,200.00	2,100.00	26,687.30	25,200.00	2,100.00
补充流动资金	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00
<b>合计</b>	<b>85,305.52</b>	<b>80,000.00</b>	<b>20,100.00</b>	<b>85,305.52</b>	<b>80,000.00</b>	<b>20,100.00</b>

公司 2022 年向特定对象发行股票募集资金总额为 79,999.96 万元，其中募集资金使用规划中非资本性支出 20,100.00 万元，占比 25.13%。

截至 2025 年末，公司 2022 年向特定对象发行股票募集资金募投项目尚在建

设中，募集资金使用情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集资金拟投资金额	截至 2025 年 12 月	
			累计投入金额	累计投入比例
1	高速通讯连接器组件生产建设项目	38,800.00	32,205.15	83.00%
2	新能源汽车连接器生产建设项目	25,200.00	18,286.82	72.57%
3	补充流动资金	16,000.00	16,000.00	100.00%
合计		<b>80,000.00</b>	<b>66,491.97</b>	<b>83.11%</b>

截至 2025 年末，公司 2022 年向特定对象发行股票募集资金使用超过 80%，尚未投入的募集资金后续将根据项目的实施进度陆续投入。

## 六、本次募投各建设项目的投资构成及相关测算的公允性

### （一）本次募投项目的构成

公司本次发行募集资金总额不超过 93,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	母公司改扩建建设项目	49,320.32	30,000.00
2	高速通讯及液冷生产建设项目	34,700.38	24,000.00
3	新能源 BMS 生产建设项目	31,151.11	22,000.00
4	补充流动资金	17,000.00	17,000.00
合计		<b>132,171.81</b>	<b>93,000.00</b>

在本次发行募集资金到位之前，如公司以自有资金先行投入上述项目建设，公司将在募集资金到位后按照相关法律、法规规定的程序予以置换。如本次发行实际募集资金（扣除发行费用后）少于拟投入募集资金总额，公司董事会将根据募集资金用途的重要性和紧迫性安排募集资金的具体使用，不足部分将通过自筹方式解决。在最终确定的本次募集资金投资项目范围内，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

公司本次募集资金生产建设项目，拟募集资金均投入项目建设投资，不涉及工程建设其他费用、预备费或铺底流动资金等或有非资本性支出。公司本次募集

资金补充流动资金 17,000.00 万元，占比 18.28%。

## （二）本次募投各建设项目的投资构成及相关测算的公允性

本次募投项目及其募集资金的具体构成情况，拟购置设备的具体用途，相关测算如下：

### 1、母公司改扩建建设项目

#### （1）项目投资总额

项目总投资额为 49,320.32 万元，其中建设投资为 31,434.75 万元，包含工程费用 30,289.22 万元（建筑工程费 18,996.17 万元，设备购置及安装费 11,293.05 万元），工程建设其他费用 229.96 万元，预备费 915.57 万元；铺底流动资金投资 17,885.57 万元。各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比	募集资金投入
1	建设投资	31,434.75	63.74%	30,000.00
1.1	工程费用	30,289.22	61.41%	30,000.00
1.1.1	建筑工程费	18,996.17	38.52%	18,996.17
1.1.2	设备购置及安装费	11,293.05	22.90%	11,003.83
1.2	工程建设其他费用	229.96	0.47%	-
1.3	预备费	915.57	1.86%	-
2	铺底流动资金	17,885.57	36.26%	-
3	项目总投资	49,320.32	100.00%	30,000.00

#### （2）建设投资估算

建设投资由工程费用（建筑工程费、设备购置及安装费）、工程建设其他费用和预备费组成，在按照给定的建设规模、产品方案和工程技术方案的基础上进行综合估算。

#### 1) 工程费

##### ①建筑工程费

本项目建筑物占地面积 10,793.00 平方米，总建筑面积 73,062.20 平方米，规划建设厂房、宿舍和其他配套工程设施。具体建筑工程费用明细如下：

序号	建筑物名称	占地面积（平方米）	楼层	总建筑面积（平方米）	建设单价（万元/平方米）	总价（万元）
1	1号厂房	4,950.00	3	15,060.00	0.26	3,915.60
2	2号厂房	4,130.00	8	32,100.00	0.26	8,346.00
3	3号宿舍	1,121.00	12	14,525.70	0.26	3,776.68
4	4号宿舍	592.00	11	6,930.00	0.26	1,801.80
5	5号地下室	-	1	4,446.50	0.26	1,156.09
合计		<b>10,793.00</b>	/	<b>73,062.20</b>	/	<b>18,996.17</b>

建设单价为根据项目所在地市场行情估价，建设单价合理。

## ②设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费 11,293.05 万元，设备购置费用根据项目所需设备类型、数量和参考市场价格测算具体设备购置明细如下：

单位：万元

设备名称	数量（台）	金额	单价
<b>机器设备</b>			
CNC 数控机床	6	249.60	41.60
冲床	60	4,074.40	67.91
工字型封箱机	2	7.40	3.70
焊接机	85	555.20	6.53
螺杆、料管组	50	50.00	1.00
模具监视器	50	84.00	1.68
模温机	100	186.50	1.87
磨床	31	276.00	8.90
喷码机	4	26.00	6.50
数控电火花加工机	15	942.00	62.80
数控切割机	6	660.00	110.00
卧式双轴光控收料机	80	60.00	0.75
五轴伺服双臂双截机械手	50	129.00	2.58
线切割高效中走丝机	15	138.00	9.20
圆盘变频送料机	80	30.00	0.38
注塑机	50	2,685.00	53.70
合计	<b>684</b>	<b>10,153.10</b>	/

设备名称	数量(台)	金额	单价
其他设备			
变压器	4	100.00	25.00
插拔力测试机	3	9.45	3.15
车间新增消防栓工程	5	60.00	12.00
冲床车隔音房	60	246.00	4.10
电动叉车	30	27.00	0.90
复合式盐雾机	3	18.60	6.20
气密性检测仪	3	11.10	3.70
显微镜	66	74.70	1.13
影像测量仪	30	60.00	2.00
油雾收集器	6	1.80	0.30
注塑机有机废气治理设备	2	44.00	22.00
<b>合计</b>	<b>212</b>	<b>652.65</b>	<b>/</b>
电子设备	184	397.30	2.16
运输车辆	4	90.00	22.50
<b>总计</b>	<b>1,084</b>	<b>11,293.05</b>	<b>/</b>

本项目购置设备主要为募投产品生产涉及的冲压、研磨、注塑、焊接、CNC加工、检测等设备，均为根据项目需求配置。

## 2) 工程建设及其他费用

本项目工程建设及其他费用 229.96 万元，主要为建设单位管理费，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	计价依据	费率	金额	计算说明
1	建设单位管理费	18,996.17	1.00%	229.96	依据财建[2002]394号文《基本建设财务管理规定》的建设单位管理费总额控制数费率表估算
<b>合计</b>		<b>18,996.17</b>	<b>1.00%</b>	<b>229.96</b>	<b>/</b>

注：根据建设单位管理费总额控制数费率表，建筑工程费处于 1.00-5.00 亿元之间，工程建设及其他费用按照 $[140 + (\text{建筑工程费} - 10000) * 1.00\%]$ 万元计算。

## 3) 预备费

预备费为项目实施过程中可能发生的难以预料的支出，需要事先预留的费用，根据项目可行性阶段投资估算的深度和精度要求，以及对本项目的调研情况，本项目基本预备费为 915.57 万元，按照工程费用和工程建设其他费用合计金额的 3% 估算。

### (3) 铺底流动资金

按照最近三年公司各项主要流动资产、流动负债的周转情况，以分项估算法测算本项目所需全部流动资金。铺底流动资金按项目建成后运营期所需流动资金 59,618.55 万元的 30% 计算为 17,885.57 万元，计算过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
<b>1.流动资产</b>	-	-	<b>71,337.68</b>	<b>76,869.45</b>	<b>80,873.55</b>	<b>80,550.73</b>	<b>80,379.02</b>	<b>80,175.73</b>	<b>79,975.32</b>	<b>79,840.66</b>	<b>79,840.66</b>	<b>79,840.66</b>
应收票据及应收账款	-	-	36,379.46	39,021.23	41,002.56	41,002.56	41,002.56	41,002.56	41,002.56	41,002.56	41,002.56	41,002.56
应收款项融资	-	-	1,424.83	1,542.81	1,625.32	1,611.98	1,604.89	1,596.49	1,588.21	1,582.65	1,582.65	1,582.65
预付款项	-	-	195.37	211.55	222.86	221.04	220.06	218.91	217.78	217.01	217.01	217.01
存货	-	-	32,871.62	35,593.59	37,497.13	37,189.48	37,025.83	36,832.09	36,641.09	36,512.76	36,512.76	36,512.76
其他应收款	-	-	466.4	500.27	525.67	525.67	525.67	525.67	525.67	525.67	525.67	525.67
<b>2.流动负债</b>	-	-	<b>18,202.55</b>	<b>19,707.77</b>	<b>20,761.15</b>	<b>20,592.68</b>	<b>20,503.07</b>	<b>20,396.98</b>	<b>20,292.39</b>	<b>20,222.11</b>	<b>20,222.11</b>	<b>20,222.11</b>
应付票据及应付账款	-	-	18,000.63	19,491.19	20,533.58	20,365.11	20,275.49	20,169.40	20,064.81	19,994.53	19,994.53	19,994.53
预收账款/合同负债	-	-	201.92	216.58	227.58	227.58	227.58	227.58	227.58	227.58	227.58	227.58
<b>3.流动资金需求</b>	-	-	<b>53,135.13</b>	<b>57,161.68</b>	<b>60,112.39</b>	<b>59,958.05</b>	<b>59,875.95</b>	<b>59,778.75</b>	<b>59,682.94</b>	<b>59,618.55</b>	<b>59,618.55</b>	<b>59,618.55</b>
<b>4.流动资金本期增加额</b>	-	-	<b>53,135.13</b>	<b>4,026.55</b>	<b>2,950.71</b>	<b>-154.34</b>	<b>-82.10</b>	<b>-97.20</b>	<b>-95.82</b>	<b>-64.38</b>	-	-

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
5.项目所需要全部流动资金												59,618.55
6.项目铺底流动资金												17,885.57

## 2、高速通讯及液冷生产建设项目

### (1) 项目投资总额

本项目总投资额为 34,700.38 万元，其中建设投资为 25,524.73 万元，包含工程费用 24,699.51 万元（建筑工程费 5,148.00 万元，设备购置及安装费 19,551.51 万元），工程建设其他费用 81.78 万元，预备费 743.44 万元；铺底流动资金投资 9,175.65 万元。各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比	募集资金投入
1	建设投资	25,524.73	73.56%	24,000.00
1.1	工程费用	24,699.51	71.18%	24,000.00
1.1.1	建筑工程费	5,148.00	14.84%	5,148.00
1.1.2	设备购置及安装费	19,551.51	56.34%	18,852.00
1.2	工程建设其他费用	81.78	0.24%	-
1.3	预备费	743.44	2.14%	-
2	铺底流动资金	9,175.65	26.44%	-
3	项目总投资	34,700.38	100.00%	24,000.00

### (2) 建设投资估算

建设投资由工程费用（建筑工程费、设备购置及安装费）、工程建设其他费用和预备费组成，在按照给定的建设规模、产品方案和工程技术方案的基础上进行综合估算。

#### 1) 工程费

##### ① 建筑工程费

本项目建筑物占地面积 4,950.00 平方米，总建筑面积 19,800.00 平方米，规划建设厂房和其他配套工程设施。具体建筑工程费用明细如下：

序号	建筑物名称	占地面积（平方米）	楼层	总建筑面积（平方米）	建设单价（万元/平方米）	总价（万元）
1	1号厂房	4,950.00	4	19,800.00	0.26	5,148.00
合计		4,950.00	/	19,800.00	/	5,148.00

建设单价为根据项目所在地市场行情估价，建设单价合理。

## ②设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费 19,551.51 万元，设备购置费用根据项目所需设备类型、数量和参考市场价格测算具体设备购置明细如下：

单位：万元

设备名称	数量（台）	金额	单价
<b>机器设备</b>			
1#生产线	5	2,175.00	435.00
CNC 数控机床	100	4,700.00	47.00
测量仪	2	122.00	61.00
齿轮啮合仪	1	32.00	32.00
冲床	60	4,618.00	76.97
冲床车隔音房	60	246.00	4.10
除气机	2	70.00	35.00
点胶机	5	38.00	7.60
点锡膏机	5	30.00	6.00
工字型封箱机	2	7.40	3.70
光谱仪	2	27.30	13.65
焊接机	50	849.00	16.98
焊炉	10	2,725.00	272.50
机械手	23	59.34	2.58
快速温变试验机	1	11.60	11.60
炉温跟踪仪	5	43.00	8.60
喷码机	4	26.00	6.50
平移门货淋柜	10	19.00	1.90
清洗机	10	52.50	5.25
去离子水设备	5	15.00	3.00
热阻一体机	5	212.50	42.50
试验台	20	390.00	19.50
数控金属铲片机	10	370.00	37.00
水浸系统	5	535.00	107.00
送料机	80	30.00	0.38
盐雾试验箱	5	180.00	36.00
真空箱氦检漏回收系统	5	500.00	100.00

设备名称	数量（台）	金额	单价
合计	492	18,083.64	/
其他设备			
变压器	4	100.00	25.00
测量仪	20	40.00	2.00
插拔力测试机	3	9.45	3.15
车间新增消防栓工程	5	60.00	12.00
冲床车隔音房	60	246.00	4.10
电动叉车	20	18.00	0.90
复合式盐雾机	3	18.60	6.20
气密性检测仪	3	11.10	3.70
显微镜	46	64.70	1.41
油雾收集器	6	1.80	0.30
合计	170	569.65	/
电子设备	133	358.22	2.69
软件	35	540.00	15.43
总计	830	19,551.51	/

本项目购置设备主要为募投产品生产涉及的冲压、焊接、压测、检测等设备，均为根据项目需求配置。

## 2) 工程建设及其他费用

本项目工程建设及其他费用 81.78 万元，主要包括建设单位管理费，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	计价依据	费率	金额	计算说明
1	建设单位管理费	5,148.00	1.20%	81.78	依据财建[2002]394 号文《基本建设财务管理规定》的建设单位管理费总额控制数费率表估算
	合计	5,148.00	1.20%	81.78	/

注：根据建设单位管理费总额控制数费率表，建筑工程费处于 0.50-1.00 亿元之间，工程建设及其他费用按照 $[80+（建筑工程费-5000）*1.20\%]$ 万元计算。

## 3) 预备费

预备费为项目实施过程中可能发生的难以预料的支出，需要事先预留的费用，根据项目可行性阶段投资估算的精度要求，以及对本项目的调研情况，本项目基本预备费为 743.44 万元，按照工程费用和工程建设其他费用合计金额的 3% 估算。

### (3) 铺底流动资金

按照最近三年公司各项主要流动资产、流动负债的周转情况，以分项估算法测算本项目所需全部流动资金。铺底流动资金按项目建成后运营期所需流动资金 30,585.51 万元的 30% 计算为 9,175.65 万元。各年流动资金测算如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
<b>1.流动资产</b>	-	-	<b>13,370.51</b>	<b>29,387.49</b>	<b>41,028.65</b>	<b>40,415.25</b>	<b>40,415.25</b>	<b>40,365.36</b>	<b>40,365.36</b>	<b>40,365.36</b>	<b>40,365.36</b>	<b>40,365.36</b>
应收票据及应收账款	-	-	6,878.06	15,727.83	22,018.97	21,578.59	21,578.59	21,578.59	21,578.59	21,578.59	21,578.59	21,578.59
应收款项融资	-	-	264.55	555.94	773.61	766.70	766.70	764.64	764.64	764.64	764.64	764.64
预付款项	-	-	36.28	76.23	106.08	105.13	105.13	104.85	104.85	104.85	104.85	104.85
存货	-	-	6,103.44	12,825.85	17,847.70	17,688.19	17,688.19	17,640.64	17,640.64	17,640.64	17,640.64	17,640.64
其他应收款	-	-	88.18	201.64	282.29	276.65	276.65	276.65	276.65	276.65	276.65	276.65
<b>2.流动负债</b>	-	-	<b>3,380.44</b>	<b>7,110.78</b>	<b>9,895.68</b>	<b>9,805.89</b>	<b>9,805.89</b>	<b>9,779.85</b>	<b>9,779.85</b>	<b>9,779.85</b>	<b>9,779.85</b>	<b>9,779.85</b>
应付票据及应付账款	-	-	3,342.27	7,023.49	9,773.47	9,686.12	9,686.12	9,660.09	9,660.09	9,660.09	9,660.09	9,660.09
预收账款/合同负债	-	-	38.18	87.29	122.21	119.77	119.77	119.77	119.77	119.77	119.77	119.77

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
3.流动资金需求	-	-	9,990.07	22,276.71	31,132.97	30,609.36	30,609.36	30,585.51	30,585.51	30,585.51	30,585.51	30,585.51
4.流动资金本期增加额	-	-	9,990.07	12,286.64	8,856.26	-523.6	-	-23.85	-	-	-	-
5.项目所需要全部流动资金												30,585.51
6.项目铺底流动资金												9,175.65

### 3、新能源 BMS 生产建设项目

#### (1) 项目投资总额

本项目总投资额为 31,151.11 万元，其中建设投资为 23,262.25 万元，包含工程费用 22,450.53 万元（建筑工程费 9,515.10 万元，设备购置及安装费 12,935.43 万元），工程建设其他费用 134.18 万元，预备费 677.54 万元；铺底流动资金投资 7,888.86 万元。各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比	募集资金投入
1	建设投资	23,262.25	74.68%	22,000.00
1.1	工程费用	22,450.53	72.07%	22,000.00
1.1.1	建筑工程费	9,515.10	30.54%	9,515.10
1.1.2	设备购置及安装费	12,935.43	41.52%	12,484.90
1.2	工程建设其他费用	134.18	0.43%	-
1.3	预备费	677.54	2.18%	-
2	铺底流动资金	7,888.86	25.32%	-
3	项目总投资	31,151.11	100.00%	22,000.00

#### (2) 建设投资估算

##### 1) 工程费

##### ① 建筑工程费

本项目建筑物占地面积约 12,230.00 平方米，总建筑面积 41,370.00 平方米，规划建设厂房其他配套工程设施。具体建筑工程费用明细如下：

序号	建筑物名称	占地面积（平方米）	楼层	总建筑面积（平方米）	建设单价（万元/平方米）	总价（万元）
1	4 栋	5,070.00	3	15,210.00	0.23	3,498.30
2	5 栋	5,600.00	3	16,800.00	0.23	3,864.00
3	6 栋	1,560.00	6	9,360.00	0.23	2,152.80
合计		12,230.00	/	41,370.00	/	9,515.10

建设单价为根据项目所在地公司长沙鼎通现有在建工程建设单价行情估价，建设单价合理。

##### ② 设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费 12,935.43 万元，设备购置费用根据项目所需设备类型、数量和参考市场价格测算具体设备购置明细如下：

单位：万元

设备名称	数量（台）	金额（万元）	单价（万元）
<b>机器设备</b>			
表面清洁度仪	2	22.00	11.00
冲床	32	3,244.80	101.40
冲床车隔音房	32	131.20	4.10
粗糙度仪	2	7.10	3.55
打标机	8	43.20	5.40
点胶烘烤自动机	8	7,680.00	960.00
点胶机	8	104.00	13.00
电子秤	8	46.00	5.75
工字型封箱机	2	7.40	3.70
离子清洗机	8	88.00	11.00
平移门货淋柜	16	30.40	1.90
清洁度检测系统	2	38.00	19.00
水分测试仪	2	7.60	3.80
送料机	32	12.00	0.38
旋转硫变仪	2	95.00	47.50
研磨机	16	312.00	19.50
真空搅拌脱泡机	2	50.00	25.00
<b>合计</b>	<b>182</b>	<b>11,918.70</b>	/
<b>其他设备</b>			
变压器	2	50.00	25.00
测量仪	30	60.00	2.00
插拔力测试机	1	3.15	3.15
车间新增消防栓工程	5	60.00	12.00
电动叉车	10	9.00	0.90
复合式盐雾机	1	6.20	6.20
显微镜	62	44.90	0.72
<b>合计</b>	<b>111</b>	<b>233.25</b>	/
电子设备	160	393.48	2.46

设备名称	数量（台）	金额（万元）	单价（万元）
软件	25	390.00	15.60
<b>总计</b>	<b>478</b>	<b>12,935.43</b>	<b>/</b>

本项目购置设备主要为募投产品生产涉及的冲压、研磨、检测等设备，均为根据项目需求配置。

## 2) 工程建设及其他费用

本项目工程建设及其他费用 134.18 万元，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	计价依据	费率	金额	计算说明
1	建设单位管理费	9,515.10	1.20%	134.18	依据财建[2002]394 号文《基本建设财务管理规定》的建设单位管理费总额控制数费率表估算
	<b>合计</b>	<b>9,515.10</b>	<b>1.20%</b>	<b>134.18</b>	<b>/</b>

注：根据建设单位管理费总额控制数费率表，建筑工程费处于 0.50-1.00 亿元之间，工程建设及其他费用按照 $[80 + (\text{建筑工程费} - 5000) * 1.20\%]$ 万元计算。

## 3) 预备费

预备费为项目实施过程中可能发生的难以预料的支出，需要事先预留的费用，根据项目可行性阶段投资估算的精度和精度要求，以及对本项目的调研情况，本项目基本预备费为 677.54 万元，按照工程费用和工程建设其他费用合计金额的 3% 估算。

### (3) 铺底流动资金

按照最近三年公司各项主要流动资产、流动负债的周转情况，以分项估算法测算本项目所需全部流动资金。铺底流动资金按项目建成后运营期所需流动资金 26,296.20 万元的 30% 计算为 7,888.86 万元。各年流动资金测算如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
<b>1.流动资产</b>	-	<b>9,058.17</b>	<b>35,574.15</b>	<b>35,574.15</b>	<b>35,452.83</b>	<b>35,452.83</b>	<b>35,432.40</b>	<b>35,432.40</b>	<b>35,432.40</b>	<b>35,432.40</b>	<b>35,432.40</b>
应收票据及应收账款	-	8,943.51	17,887.02	17,887.02	17,887.02	17,887.02	17,887.02	17,887.02	17,887.02	17,887.02	17,887.02
应收款项融资	-	-	721.17	721.17	716.15	716.15	715.31	715.31	715.31	715.31	715.31
预付款项	-	-	98.89	98.89	98.20	98.20	98.08	98.08	98.08	98.08	98.08
存货	-	-	16,637.76	16,637.76	16,522.13	16,522.13	16,502.66	16,502.66	16,502.66	16,502.66	16,502.66
其他应收款	-	114.66	229.32	229.32	229.32	229.32	229.32	229.32	229.32	229.32	229.32
<b>2.流动负债</b>	<b>33.12</b>	<b>4,851.20</b>	<b>9,210.18</b>	<b>9,210.18</b>	<b>9,146.87</b>	<b>9,146.87</b>	<b>9,136.20</b>	<b>9,136.20</b>	<b>9,136.20</b>	<b>9,136.20</b>	<b>9,136.20</b>
应付票据及应付账款	33.12	4,801.56	9,110.90	9,110.90	9,047.59	9,047.59	9,036.93	9,036.93	9,036.93	9,036.93	9,036.93
预收账款/合同负债	-	49.64	99.28	99.28	99.28	99.28	99.28	99.28	99.28	99.28	99.28
<b>3.流动资金需求</b>	<b>-33.12</b>	<b>4,206.98</b>	<b>26,363.97</b>	<b>26,363.97</b>	<b>26,305.97</b>	<b>26,305.97</b>	<b>26,296.20</b>	<b>26,296.20</b>	<b>26,296.20</b>	<b>26,296.20</b>	<b>26,296.20</b>
<b>4.流动资金本期增加额</b>	<b>-33.12</b>	<b>4,240.10</b>	<b>22,157.00</b>	-	<b>-58.01</b>	-	<b>-9.77</b>	-	-	-	-
<b>5.项目所需要全部流动资金</b>											<b>26,296.20</b>
<b>6.项目铺底流动资金</b>											<b>7,888.86</b>

综上所述，公司本次募投各建设项目的投资构成合理、相关测算具有公允性。

七、结合公司资产负债率、现金流、资金缺口等，测算公司本次融资规模的合理性，非资本性支出是否超过募集资金总额的 30%

(一) 公司资产负债率

报告期内，公司资产负债率及与同行业可比上市公司资产负债率对比情况如下：

序号	公司简称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
资产负债率 (合并口径, %)	永贵电器	47.45	29.97	26.17
	意华股份	尚未披露	60.76	68.61
	徕木股份	尚未披露	47.13	43.18
	胜蓝股份	46.70	29.16	47.45
	奕东电子	尚未披露	24.35	20.75
	瑞可达	尚未披露	50.67	42.18
	平均值	<b>47.08</b>	<b>40.34</b>	<b>41.39</b>
	鼎通科技	<b>23.51</b>	<b>17.09</b>	<b>11.45</b>

注：截至本回复报告出具日，同行业可比公司除永贵电器、胜蓝股份外，尚未披露 2025 年度报告。

报告期内，公司资产负债率相对较低，同时低于同行业可比上市公司平均水平。

(二) 现金流和资金缺口情况

结合公司现有资金、未来经营活动现金流状况、未来现金分红支出、未来重大资本性支出等情况测算，公司未来三年（2026 年-2028 年，下同）资金缺口为 237,225.52 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
总体资金需求合计	①=②+③+④+⑤+⑥	369,626.92
未来三年运营资金追加额	②	72,487.65
2025 年末最低现金保有量	③	53,816.07
未来三年新增最低现金保有量	④	39,178.10
未来三年预计现金分红所需资金	⑤	60,245.48

项目	计算公式	金额
预计的投资项目需求	⑥	143,899.62
可支配货币资金及其等价物	⑦	25,071.61
未来三年经营活动现金流量净额	⑧	107,329.80
总体资金缺口	⑨=①-⑦-⑧	237,225.52

### 1、未来三年运营资金追加额

根据报告期内公司经营增长情况，综合考虑未来3年公司经营性流动资产需求、经营性流动负债需求，测算公司未来3年营运资金需求金额如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入（万元）	158,767.51	103,166.64	68,266.42	83,911.82
营业收入增长率	53.89%	51.12%	-18.65%	/
近年平均增长率	28.79%			
近年年均复合增长率	23.68%			
最终选取的增长率	20.00%			

以2022年公司营业收入为基数，考虑2025年收入金额，3年复合增长率为23.68%，谨慎选取20%作为未来3年公司营业收入增长率基础，测算公司未来三年流动资金需求情况如下：

单位：万元

项目	2025年度 /2025年12月 31日	2023-2025年末 相关项目金额 占当年营业收 入平均比例	2026年至2028年预计经营资产及经营 负债数额		
			2026年 (预计)	2027年 (预计)	2028年 (预计)
营业收入	158,767.51	-	190,521.02	228,625.22	274,350.26
应收票据	1,184.89	0.26%	503.97	604.76	725.72
应收账款	49,957.88	36.73%	69,975.42	83,970.51	100,764.61
应收款项融资	7,180.55	2.94%	5,595.41	6,714.50	8,057.40
预付款项	436.31	0.22%	428.07	513.69	616.43
存货	40,296.47	32.35%	61,638.33	73,966.00	88,759.20
经营性流动资产 合计	99,056.09	72.51%	138,141.22	165,769.46	198,923.35
应付票据	0.00	0.00%	0.00	0.00	0.00
应付账款	28,461.78	18.55%	35,348.80	42,418.56	50,902.27

合同负债	560.26	0.28%	528.77	634.52	761.43
应付职工薪酬	4,843.15	3.42%	6,523.56	7,828.27	9,393.93
应交税费	1,587.76	0.65%	1,232.59	1,479.11	1,774.93
经营性流动负债合计	35,452.95	22.90%	43,633.72	52,360.46	62,832.56
流动资金占用额 (经营资产-经营 负债)	63,603.14	-	94,507.50	113,409.00	136,090.79
每年新增流动资金 缺口	-	-	30,904.35	18,901.50	22,681.80
未来三年流动资 金缺口合计					<b>72,487.65</b>

## 2、2025 年度最低现金保有量

2025 年度最低现金保有量测算过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	计算结果
2025 年度最低现金保有量	①=②÷③	53,816.07
2025 年度付现成本总额	②=④+⑤-⑥	122,835.80
2025 年度营业成本	④	111,016.57
2025 年度期间费用总额	⑤	21,955.92
2025 年度非付现成本总额	⑥	10,136.69
货币资金周转次数 (现金周转率)	③=360÷⑦	2.28
现金周转期 (天)	⑦=⑧+⑨-⑩	157.72
存货周转期 (天)	⑧	124.89
应收款项周转期 (天)	⑨	114.87
应付款项周转期 (天)	⑩	82.04

注 1：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用。

注 2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、无形资产摊销、使用权资产摊销以及长期待摊费用摊销。

注 3：存货周转期=360/存货周转率。

注 4：应收款项周转期=360\*（平均应收账款账面余额+平均应收票据账面余额+平均应收款项融资账面余额+平均预付款项账面余额）/营业收入。

注 5：应付款项周转期=360\*（平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额+平均合同负债账面余额+平均预收款项账面余额）/营业成本。

### 3、未来三年新增最低现金保有量

最低现金保有量需求与公司经营规模相关，假设最低现金保有量的增速与营业收入增速一致，则未来三年新增最低现金保有量测算如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
2025 年度最低现金保有量	①	53,816.07
未来三年末最低现金保有量	②=①* (1+营业收入增长率) ^3	92,994.18
未来三年新增最低现金保有量	③=②-①	39,178.10

### 4、未来三年预计现金分红所需资金

报告期内，公司现金分红情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现金分红金额（含税）	8,354.86	6,936.48	4,954.63
归属于上市公司股东的净利润	24,052.49	11,033.64	6,657.04
现金分红/归属于上市公司股东的净利润	34.74%	62.87%	74.43%
报告期内现金分红占归属于上市公司股东的净利润平均比例	57.34%		

以未来三年现金分红率保持报告期内现金分红占归属于上市公司股东的净利润平均比例不变为基础，净利润随着公司营业收入增长保持同比例增长测算未来三年预计现金分红所需资金如下：

单位：万元

项目	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E
净利润	28,862.99	34,635.59	41,562.71
现金分红	16,550.95	19,861.15	23,833.38
未来三年现金分红合计	60,245.48		

### 5、预计的投资项目需求

以已经公司董事会审议的重大投资项目预计未来投资项目支出测算预计的投资项目需求情况如下：

单位：万元

实施主体	项目	金额
河南鼎润、鼎通科技	高速通讯连接器组件生产建设项目	13,639.42
长沙鼎通	新能源汽车连接器生产建设项目	15,088.39
鼎通科技	母公司扩建建设项目	49,320.32
鼎通科技	高速通讯及液冷生产建设项目	34,700.38
长沙鼎通	新能源 BMS 生产建设项目	31,151.11
<b>合计</b>		<b>143,899.62</b>

注：高速通讯连接器组件生产建设项目和新能源汽车连接器生产建设项目，为根据项目计划投入和已经投入资金差额估算。

## 6、可支配货币资金及其等价物

截至 2025 年末，公司可支配货币资金及其等价物情况如下：

单位：万元

货币资金	17,891.06
交易性金融资产	-
应收款项融资	7,180.55
其他理财产品	-
<b>合计</b>	<b>25,071.61</b>

## 7、未来三年经营活动现金流量净额

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润	24,138.48	11,033.64	6,657.04
经营活动产生的现金流量净额	19,518.16	11,647.28	7,992.25
比例	80.86%	105.56%	120.06%
平均	102.16%		

假设未来 3 年，公司净利润形成经营活动产生的现金流量净额比例保持报告期内的平均比例，则未来 3 年公司经营活动产生现金流量净额如下：

单位：万元

项目	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E
净利润	28,862.99	34,635.59	41,562.71

项目	2026年E	2027年E	2028年E
经营活动产生的现金流量净额	29,486.21	35,383.45	42,460.14
未来3年经营活动现金流量净额	107,329.80		

综上所述，公司本次融资规模具有合理性。

### （三）非资本性支出占比

公司本次发行募集资金总额不超过 93,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金	募集资金用于非资本性支出金额
1	母公司改扩建建设项目	49,320.32	30,000.00	-
2	高速通讯及液冷生产建设项目	34,700.38	24,000.00	-
3	新能源 BMS 生产建设项目	31,151.11	22,000.00	-
4	补充流动资金	17,000.00	17,000.00	17,000.00
合计		<b>132,171.81</b>	<b>93,000.00</b>	<b>17,000.00</b>

公司本次募集资金生产建设项目，拟募集资金均投入项目建设投资，不涉及工程建设其他费用、预备费或铺底流动资金等或有非资本性支出。公司本次募集资金补充流动资金 17,000.00 万元，占比 18.28%，未超过 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第五条规定。

八、结合本次募投相关项目拟生产产品的单价、毛利率等与现有业务及同行业可比公司的比较情况，说明效益测算的谨慎性，本次扩产扩建对于公司经营业绩的主要影响

（一）本次募投相关项目拟生产产品的单价、毛利率等与现有业务及同行业可比公司的比较情况，说明效益测算的谨慎性

1、本次募投相关项目拟生产产品的单价、毛利率等与现有业务及同行业可比公司的比较情况

连接器产品具有非标准化特点，产品受应用领域、规格型号、材料材质、加工工艺、计量单位等不同，公司内部、公司与同行业及同行业之间价格差异较大，

连接器产品单价可比性弱，如公司通讯连接器结构件单价从 0.14 元/个至 17.30 元/个不等。公司本次募投项目产品涉及公司现有稳定量产产品及已经客户验证并小批量交付产品，其相关产品的单价基于公司代表性规格产品作为本次募投项目产品定价基准，产品单价具有合理性。

公司本次募投项目毛利率与公司报告期内毛利率对比情况如下：

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度	平均值
报告期内 公司毛利 率	通讯连接器组件	35.36%	31.71%	31.10%	32.77%
	汽车连接器及其组件	21.48%	23.50%	20.99%	21.99%
	主营业务毛利率	31.79%	28.94%	28.99%	29.91%
本次募投 项目毛利 率	母公司改扩建建设项目	30.82%			
	高速通讯及液冷生产建设项目	37.09%			
	新能源 BMS 生产建设项目	28.82%			

本次募投项目母公司改扩建建设项目毛利率与公司当前主营业务毛利率相当，高速通讯及液冷生产建设项目、新能源 BMS 生产建设项目高于公司当前通讯连接器组件、汽车连接器及其组件业务毛利率，主要原因为高速通讯及液冷、新能源 BMS 产品为公司近年研发投入、投产产品，产品毛利率高，其中公司液冷 CAGE 产品，解决了在液冷环境下的密封、耐腐蚀、热传导等一系列问题，产品附加值及技术溢价高，故毛利率相对较高。此外随着新能源汽车产业持续发展，电池管理系统（BMS）技术架构不断升级，BMS 连接器作为信号传输和电力连接的关键部件，其性能直接影响整个电池系统的可靠性与安全性，其产品价值相对高，毛利率相对较高，但与公司近年实际交付的新能源汽车 BMS 结构件——铝排产品毛利率相差不大。

公司本次募投项目与同行业可比上市公司近年新增募投项目毛利率对比情况如下：

公司	募投项目	时间节点	投资总额 (万元)	设备投资 总额(万 元)	达产年销售 收入(万 元)	税后内 部收益 率	项目毛 利率	应用 领域
永贵电 器	2025 年向不特定对象发行可转债项目-连接器智能化及超充产业升级项目	2025 年向不特定对象发行可转债项目	30,172.44	25,052.57	40,662.50	20.73%	25.70%	新能源汽车、充电、特种装备等领域
	2025 年向不特定对象发行可转债项目-华东基地产业建设项目	2025 年向不特定对象发行可转债项目	52,579.93	26,425.00	76,033.18	12.69%	20.83%	新能源汽车、充电、特种装备等领域
胜蓝股 份	2025 年向不特定对象发行可转换债券-新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	2025 年向不特定对象发行可转债	25,757.87	10,244.34	42,862.38	13.70%	28.45%	新能源汽车
	2025 年向不特定对象发行可转换债券-工业控制连接器生产研发建设项目	2025 年向不特定对象发行可转债	19,657.70	7,602.11	28,876.10	13.61%	28.84%	工业生产
瑞可 达	2025 年向不特定对象发行可转债项目-高频高速连接系统改建升级项目	2025 年向不特定对象发行可转债	66,912.55	升级改造 项目未新 增投入设 备	127,770.53	15.94%	23.79%	AI 数据 中心
	2025 年向不特定对象发行可转债项目-智慧能源连接系统改建升级项目	2025 年向不特定对象发行可转债	27,921.21		37,408.22	13.84%	22.22%	新能 源汽 车、 储 能
本 次 募 投 项	母公司改扩建建设项目		49,320.32	11,293.05	107,280.00	22.14%	30.82%	通信、 新能 源汽 车领 域

公司	募投项目	时间节点	投资总额 (万元)	设备投资 总额(万 元)	达产年销售 收入(万 元)	税后内 部收益 率	项目毛 利率	应用 领域
目	高速通讯及液冷生产建设项目		34,700.38	19,551.51	57,610.91	24.14%	37.09%	通信领域
	新能源 BMS 生产建设项目		31,151.11	12,935.43	46,800.00	17.44%	28.82%	新能源汽车领域

从税后内部收益率看，公司本次募投项目母公司改扩建建设项目和高速通讯及液冷生产建设项目税后内部收益率分别为 22.14%和 24.14%，高于同行业可比上市公司，主要原因为公司上述募投项目毛利率高于同行业可比上市公司项目毛利率、母公司改扩建建设项目主要是对东莞基地现有老旧厂房进行拆除重建，项目主要是基于现有存量业务从而期初设备购置支出相对较少所致。

从项目毛利率看，公司本次募投项目母公司改扩建建设项目及新能源 BMS 生产建设项目与同行业可比上市公司胜蓝股份相差不大；公司本次募投项目高速通讯及液冷生产建设项目高于同行业可比上市公司，主要原因为高速通讯及液冷生产建设项目产品 224G CAGE 及液冷 CAGE 产品是公司近年为应对下游通信传输高速率及高功率散热等需求，针对性研发的产品，公司液冷 CAGE 产品，解决了在液冷环境下的密封、耐腐蚀、热传导等一系列问题，产品附加值及技术溢价高，故毛利率相对较高。

## 2、本次募投相关项目效益测算过程

### (1) 母公司改扩建建设项目

本项目计划建设期为 2 年，T+1 完成基建工程；T+2 完成装修、设备购置、安装和调试以及部分人员招聘、培训。本项目预计第三年即 T+3 年投产 30%，第四年投产 70%，第五年顺利达产。

本项目的总体效益测算情况具体如下：

单位：万元

年度	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年度
营业收入	95,184.00	102,096.00	107,280.00	107,280.00	107,280.00
营业成本	66,216.61	71,699.74	75,534.23	74,914.50	74,584.86
税金及附加	745.65	1,174.27	1,236.47	1,236.47	1,236.47

年度	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年度
期间费用	14,277.6	15,314.4	16,092.00	16,092.00	16,092.00
利润总额	13,944.14	13,907.59	14,417.30	15,037.03	15,366.67
净利润	12,994.73	13,046.60	13,542.06	14,068.83	14,349.03

### 1) 营业收入

本项目营业收入由 QSFP-112G CAGE 及通讯连接器结构件等产品构成，营业收入详情如下：

产品名称	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年度
QSFP-112G CAGE	产量（万个）	360	840	1,200.00	1,200.00	1,200.00
	收入（万元）	3,564.00	8,316.00	11,880.00	11,880.00	11,880.00
通讯连接器结构件	产量（万个）	6,000.00	14,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
	收入（万元）	1,620.00	3,780.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
东莞基地存量营收	收入（万元）	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
<b>销售收入合计（万元）</b>		<b>95,184.00</b>	<b>102,096.00</b>	<b>107,280.00</b>	<b>107,280.00</b>	<b>107,280.00</b>

### 2) 营业成本

营业成本为募投项目生产产品、提供劳务而直接发生的人工、水电、材料物料、委外加工、折旧等，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年度
<b>1</b>	<b>生产成本</b>	<b>66,216.61</b>	<b>71,699.74</b>	<b>75,534.23</b>	<b>74,914.50</b>	<b>74,584.86</b>
1.1	直接材料	25,226.84	26,822.43	28,019.12	28,019.12	28,019.12
1.2	直接人工	16,664.67	19,611.87	21,822.27	21,822.27	21,822.27
1.3	制造费用	11,868.03	11,696.42	11,289.86	10,670.13	10,340.48
1.3.1	折旧摊销	5,471.20	4,613.72	3,692.76	3,073.03	2,743.38
1.3.2	水电费	951.84	1,020.96	1,072.80	1,072.80	1,072.80
1.3.3	薪酬福利	2,173.71	2,552.91	2,837.31	2,837.31	2,837.31
1.3.4	其他制造费用	3,271.28	3,508.83	3,686.99	3,686.99	3,686.99
1.4	委外加工费	12,457.07	13,569.02	14,402.98	14,402.98	14,402.98

本次募投项目的成本涵盖东莞基地现有存量营业成本及费用和新增营业成

本及费用，主要包括直接材料、人工成本、折旧摊销等产品成本及其他费用。直接材料成本按照存量业务料工费成本中直接材料销售收入占比测算，人工成本按照存量业务料工费成本中直接人工销售收入占比和新增投入人员数量及同岗位平均工资水平合计计算。折旧摊销费用以公司存量设备、本次改扩建的建设投入及新增购置设备为基准，按照公司当前施行的土地、厂房、设备等资产折旧制度，土地类无形资产按 50 年直线摊销，残值率为 0%；房屋及建筑物类固定资产按 20 年折旧，残值率 5%；机器设备类固定资产按 10 年折旧，残值率 5%；运输工具类固定资产按 4 年折旧，残值率 5%；电子设备及软件设备按 3 年折旧，残值率 5%；其他设备类固定资产按 5 年折旧，残值率 5%，全部按直线折旧法计提折旧。

### 3) 期间费用

期间费用为募投项目实施的销售费用、管理费用、研发费用等，本募投项目期间费用根据报告期内公司期间费用水平及公司当前及未来发展状况，采用销售百分比法进行估算，具体情况如下：

单位：万元

项目	报告期内占营收比例平均值	募投项目取值	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年度
销售费用	1.32%	1.00%	951.84	1,020.96	1,072.80	1,072.80	1,072.80
管理费用	6.69%	6.00%	5,711.04	6,125.76	6,436.80	6,436.80	6,436.80
研发费用	8.62%	8.00%	7,614.72	8,167.68	8,582.40	8,582.40	8,582.40
合计	/	/	<b>80,494.21</b>	<b>87,014.14</b>	<b>91,626.23</b>	<b>91,006.50</b>	<b>90,676.86</b>

### 4) 税金及附加

本项目增值税税率 13%，城建税、教育费附加、地方教育附加分别按照增值税的 7%、3%、2% 进行计提，所得税率按照 15% 测算，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年度
1	增值税销项税	12,373.92	13,272.48	13,946.40	13,946.40	13,946.40
2	增值税进项税	3,279.49	3,486.92	3,642.49	3,642.49	3,642.49

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年度
3	应交增值税	9,094.43	9,785.56	10,303.91	10,303.91	10,303.91
4	实际应交增值税	6,213.72	9,785.56	10,303.91	10,303.91	10,303.91
5	调整应交增值税	6,213.72	9,785.56	10,303.91	10,303.91	10,303.91
6	税金及附加	745.65	1,174.27	1,236.47	1,236.47	1,236.47
6.1	城市维护建设税	434.96	684.99	721.27	721.27	721.27
6.2	教育税附加	186.41	293.57	309.12	309.12	309.12
6.3	地方教育附加费	124.27	195.71	206.08	206.08	206.08

## (2) 高速通讯及液冷生产建设项目

本项目计划建设期为 2 年，T+1 完成基建工程；T+2 完成装修、设备购置、安装和调试以及部分人员招聘、培训。本项目预计第三年即 T+3 投产 30%，第四年投产 70%，第五年顺利达产。

本项目的总体效益测算情况具体如下：

单位：万元

年度	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年度
营业收入	17,995.91	41,150.65	57,610.91	56,458.69	56,458.69
营业成本	12,294.77	25,836.39	35,952.41	35,631.10	35,631.10
税金及附加	-	302.35	592.41	574.44	574.44
期间费用	2699.38	6172.6	8641.63	8468.81	8,468.81
利润总额	3,001.75	8,839.31	12,424.44	11,784.35	11,784.35
净利润	2,767.44	8,007.22	11,252.11	10,694.20	10,694.20

注：基于项目建设期购置设备等进项增值税留抵，T+3 年税金及附加为 0。

### 1) 营业收入

本项目营业收入由 OSFP-224G CAGE 和液冷 CAGE 产品构成，在项目建设完成后进入稳定经营期后，将分别形成年产 780 万件、873.6 万件的生产能力；预计达产可实现年销售收入 57,610.91 万元。本募投项目营业收入详情如下：

产品名称	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年 度
OSFP- 224G	产能（万件）	234.00	546.00	780.00	780.00	780.00
	收入（万元）	2,761.20	6,313.94	8,839.52	8,662.73	8,662.73
液 冷 CAGE	产能（万件）	262.08	611.52	873.60	873.60	873.60
	收入（万元）	15,234.71	34,836.70	48,771.39	47,795.96	47,795.96
<b>销售收入合计</b>		<b>17,995.91</b>	<b>41,150.65</b>	<b>57,610.91</b>	<b>56,458.69</b>	<b>56,458.69</b>

## 2) 营业成本

营业成本为募投项目生产产品、提供劳务而直接发生的人工、水电、材料物料、委外加工、折旧等，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+12 每年 度
1	生产成本	12,294.77	25,836.39	35,952.41	35,631.10	35,631.10
1.1	直接材料	5,890.72	13,745.00	19,635.72	19,635.72	19,635.72
1.2	直接人工	2,207.16	5,150.04	7,357.20	7,357.20	7,357.20
1.3	制造费用	3,237.02	4,701.63	5,759.90	5,438.59	5,438.59
1.3.1	折旧摊销	2,110.62	2,110.62	2,110.62	1,840.43	1,840.43
1.3.2	水电费用	179.96	411.51	576.11	564.59	564.59
1.3.3	薪酬福利	327.96	765.24	1,093.20	1,093.20	1,093.20
1.3.4	其他制造费用	618.48	1,414.26	1,979.97	1,940.37	1,940.37
1.4	委外加工费	959.87	2,239.72	3,199.59	3,199.59	3,199.59

本次募投项目的成本主要包括直接材料、人工成本、折旧摊销等产品成本及其他费用。原材料参考产品 BOM 表及材料采购成本计算；人工成本根据公司当前同岗位平均工资水平为基础及项目实际需要的人员数量进行测算；折旧摊销费用按照公司当前施行的土地、厂房、设备等资产折旧制度，土地类无形资产按 50 年直线摊销，残值率为 0%；房屋及建筑物类固定资产按 20 年折旧，残值率 5%；机器设备类固定资产按 10 年折旧，残值率 5%；运输工具类固定资产按 4 年折旧，残值率 5%；电子设备及软件设备按 3 年折旧，残值率 5%；其他设备类固定资产按 5 年折旧，残值率 5%，全部按直线折旧法计提折旧。

### 3) 期间费用

期间费用为募投项目实施的销售费用、管理费用、研发费用等，本募投项目期间费用根据报告期内公司期间费用水平及公司当前及未来发展状况，采用销售百分比法进行估算，具体情况如下：

单位：万元

项目	报告期内占营收比例平均值	募投项目取值	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7至T+12每年度
销售费用	1.32%	1.00%	179.96	411.51	576.11	564.59	564.59
管理费用	6.69%	6.00%	1,079.75	2,469.04	3,456.65	3,387.52	3,387.52
研发费用	8.62%	8.00%	1,439.67	3,292.05	4,608.87	4,516.70	4,516.70
合计	/	/	<b>2,699.38</b>	<b>6,172.60</b>	<b>8,641.63</b>	<b>8,468.81</b>	<b>8,468.81</b>

### 4) 税金及附加

本项目增值税税率 13%，城建税、教育费附加、地方教育附加分别按照增值税的 7%、3%、2% 进行计提，所得税率按照 15% 测算，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7至T+12每年度
1	增值税销项税	2,339.47	5,349.58	7,489.42	7,339.63	7,339.63
2	增值税进项税	765.79	1,786.85	2,552.64	2,552.64	2,552.64
3	应交增值税	1,573.67	3,562.73	4,936.77	4,786.99	4,786.99
4	实际应交增值税	-1,043.18	2,519.55	4,936.77	4,786.99	4,786.99
5	调整应交增值税	-	2,519.55	4,936.77	4,786.99	4,786.99
6	税金及附加	-	302.35	592.41	574.44	574.44
6.1	城市维护建设税	-	176.37	345.57	335.09	335.09
6.2	教育税附加	-	75.59	148.10	143.61	143.61
6.3	地方教育附加费	-	50.39	98.74	95.74	95.74

注：基于项目建设期购置设备等进项增值税留抵，T+3 年税金及附加为 0。

### (3) 新能源 BMS 生产建设项目

项目计划建设期为 1 年，T+1 完成基建工程、装修、设备购置、安装和调试

以及部分人员招聘、培训。本项目预计第二年投产 50%，第三年顺利达产。

本项目的总体效益测算情况具体如下：

单位：万元

年度	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6 至 T+11 每年度
营业收入	23,400.00	46,800.00	46,800.00	46,800.00	46,800.00
营业成本	17,662.87	33,515.10	33,515.10	33,282.20	33,282.20
税金及附加	-	480.54	499.55	499.55	499.55
期间费用	3510	7020	7020	7020	7,020.00
利润总额	2,227.13	5,784.36	5,765.34	5,998.25	5,998.25
净利润	2,168.80	5,274.27	5,260.01	5,434.69	5,434.69

注：基于项目建设期购置设备等进项增值税留抵，T+2 年税金及附加为 0。

### 1) 营业收入

本项目营业收入由新能源 BMS 结构件——铝排产品构成，在项目建设完成后进入稳定经营期后，规模效益明显，将形成年产 37.44 万件的生产能力；预计达产可实现年销售收入 46,800.00 万元。详见下表项目营业收入：

产品名称	项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6 至 T+11 每年度
新能源 BMS 结构件——铝排产品	产能（万件）	18.72	37.44	37.44	37.44	37.44
	销售收入（万元）	23,400.00	46,800.00	46,800.00	46,800.00	46,800.00

### 2) 营业成本

营业成本为募投项目生产产品、提供劳务而直接发生的人工、水电、材料物料、委外加工、折旧等，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6 至 T+11 每年度
1	生产成本	17,662.87	33,515.10	33,515.10	33,282.20	33,282.20
1.1	直接材料	7,388.67	14,777.33	14,777.33	14,777.33	14,777.33
1.2	直接人工	4,080.00	8,160.00	8,160.00	8,160.00	8,160.00
1.3	制造费用	3,610.84	5,411.05	5,411.05	5,178.15	5,178.15
1.3.1	折旧摊销	1,810.63	1,810.63	1,810.63	1,577.73	1,577.73

序号	项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6至T+11 每年度
1.3.2	水电费	234.00	468.00	468.00	468.00	468.00
1.3.3	薪酬福利	762.00	1,524.00	1,524.00	1,524.00	1,524.00
1.3.4	其他制造费用	804.21	1,608.42	1,608.42	1,608.42	1,608.42
1.4	委外加工费	2,583.36	5,166.72	5,166.72	5,166.72	5,166.72

本次募投项目的成本主要包括直接材料、人工成本、折旧摊销等产品成本及其他费用。原材料参考产品 BOM 表及材料采购成本计算；人工成本根据公司当前同岗位平均工资水平为基础及项目实际需要的人员数量进行测算；折旧摊销费用按照公司当前施行的土地、厂房、设备等资产折旧制度，土地类无形资产按 50 年直线摊销，残值率为 0%；房屋及建筑物类固定资产按 20 年折旧，残值率 5%；机器设备类固定资产按 10 年折旧，残值率 5%；运输工具类固定资产按 4 年折旧，残值率 5%；电子设备及软件设备按 3 年折旧，残值率 5%；其他设备类固定资产按 5 年折旧，残值率 5%，全部按直线折旧法计提折旧。

### 3) 期间费用

期间费用为募投项目实施的销售费用、管理费用、研发费用等，本募投项目期间费用根据报告期内公司期间费用水平及公司当前及未来发展状况，采用销售百分比法进行估算，具体情况如下：

单位：万元

项目	报告期内占营收比例平均值	募投项目取值	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6至T+11 每年度
销售费用	1.32%	1.00%	234.00	468.00	468.00	468.00	468.00
管理费用	6.69%	6.00%	1,404.00	2,808.00	2,808.00	2,808.00	2,808.00
研发费用	8.62%	8.00%	1,872.00	3,744.00	3,744.00	3,744.00	3,744.00
合计	/	/	<b>3,510.00</b>	<b>7,020.00</b>	<b>7,020.00</b>	<b>7,020.00</b>	<b>7,020.00</b>

### 4) 税金及附加

本项目增值税税率 13%，城建税、教育费附加、地方教育附加分别按照增值税的 7%、3%、2% 进行计提，所得税率按照 25% 测算，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6至T+11 每年度
1	增值税销项税	3,042.00	6,084.00	6,084.00	6,084.00	6,084.00
2	增值税进项税	960.53	1,921.05	1,921.05	1,921.05	1,921.05
3	应交增值税	2,081.47	4,162.95	4,162.95	4,162.95	4,162.95
4	实际应交增值税	-155.05	4,007.89	4,162.95	4,162.95	4,162.95
5	调整应交增值税	-	4,007.89	4,162.95	4,162.95	4,162.95
6	税金及附加	-	480.95	499.55	499.55	499.55
6.1	城市维护建设税	-	280.55	291.41	291.41	291.41
6.2	教育税附加	-	120.24	124.89	124.89	124.89
6.3	地方教育附加费	-	80.16	83.26	83.26	83.26

注：基于项目建设期购置设备等进项增值税留抵，T+3年税金及附加为0。

综上，公司母公司改扩建建设项目毛利率与公司报告期内主营业务毛利率相差不大；新能源 BMS 生产建设项目毛利率高于公司报告期内汽车连接器及其组件毛利率水平，与胜蓝股份 2025 年可转债新能源汽车连接器募投项目毛利率相差不大；高速通讯及液冷生产建设项目毛利率高于公司报告期内通讯连接器其组件毛利率水平及同行业可比公司近年募投项目毛利率水平，主要原因为高速通讯及液冷生产建设项目产品 224G CAGE 及液冷 CAGE 产品具有较高的技术溢价，产品附加值高，原因合理。同时，公司本次募投项目效益测算基于公司实际业务及未来发展情况，效益测算具有谨慎性。

## （二）本次扩产扩建对于公司经营业绩的主要影响

本次募集资金投资项目预计具有良好的经济效益，随着募投项目的实施，经济效益得到体现，公司的经营规模和盈利能力将得到提升，增强公司综合实力，促进公司持续发展。虽然公司已经结合市场前景、公司技术、客户等方面储备情况对本次募投项目产品的具体规划产能进行了充分的可行性论证，但若未来出现下游行业景气程度降低或公司市场开拓受阻，将有可能导致部分生产设备闲置，从而无法充分利用全部生产能力而增加成本费用负担的风险。公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、募集资金投资项目风险”之“（三）新增固定资产折旧摊销额对公司未来业绩影响的风险”进行风险提示。

本次募投项目新增折旧与摊销金额主要为项目建设期内厂房建设支出、软硬

件设备购置支出及完工后厂房、软硬件设备折旧与摊销金额。新增软硬件设备折旧摊销年限、残值率与公司现行政策一致。

假设以公司 2025 年营业收入、资产规模、净利润等为基准，结合公司未来发展情况及本次募投项目的投资进度、项目收入及业绩预测，本次募投项目新增折旧摊销及项目建设的成本费用对公司未来经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年至第 10 年每年
现有利润总额 (2025 年度)	25,910.78	25,910.78	25,910.78	25,910.78	25,910.78	25,910.78
本次募投项目 新增利润总额	6,061.50	16,441.75	20,755.99	20,448.63	20,501.72	20,761.56
预计利润总额 合计	31,972.28	42,352.53	46,666.77	46,359.41	46,412.51	46,672.34
本次募投项目 新增折旧	5,966.08	5,966.08	5,966.08	5,106.36	5,087.44	4,842.70
新增折旧占预 计利润总额的 比重	18.66%	14.09%	12.78%	11.01%	10.96%	10.38%

公司本次募投项目实施后，将在增加公司资产折旧的同时带来项目收益，新增折旧费用占预计利润总额的比重相对较低。

### 【中介机构核查】

#### 一、请保荐机构核查并发表明确核查意见

##### (一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取发行人前次募投项目可行性研究报告，了解发行人前次募投项目建设内容、主要产品、应用领域、产品使用场景、核心技术、主要客户等情况；

2、获取发行人前次募集资金（含首次公开发行股票募集资金）使用台账和银行对账单，了解发行人前次募集资金投资项目资金投入情况；

3、走访发行人前期募投项目建设现场，了解发行人前次募集资金投资项目建设进度；

4、获取发行人本次募投项目可行性研究报告，了解发行人本次募投项目建

设内容、主要产品、应用领域、产品使用场景、核心技术、主要客户、产能消化以及本次募投项目投资构成、测算过程及依据等情况；

5、访谈发行人董事会秘书，了解发行人本次募投项目与发行人现有业务、前次募投项目的区别与联系；

6、查阅发行人业务介绍文件、现场查看发行人产品，了解发行人主营业务情况，所处行业情况；

7、获取发行人产能、产量、销量梳理数据，了解发行人产能利用率情况；

8、获取发行人本次募投项目产品报告期内及期后交付数据、期末在手订单，了解本次募投项目量产交付及期末订单情况；

9、查阅同行业可比上市公司现有产能、拟建产能、项目毛利率、项目收益率等情况，了解同行业可比上市公司现有及拟建产能情况；

10、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》，了解关于募投资金用于补充流动资金的相关要求；

11、获取发行人报告期内财务报表、产品销售明细表，了解报告期发行人产品销售数据、综合毛利率等；

12、获取发行人未来资金需求测算资料，了解发行人未来资金缺口情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人实施本次募投项目的原因合理，具有必要性、紧迫性，募集资金投向科技创新领域；

2、发行人本次募投项目产品与前次募投项目产品在建设内容、技术路径、提供的产品类型、应用场景方面存在差异，均具有实施的必要性；本次募投项目与前次募投项目存在共用土地的情况，但可明确区分；发行人本次募投项目围绕公司主业进行，不涉及新产品、新技术，符合募集资金主要投向主业的相关要求；

3、发行人本次募投项目实施不存在重大不确定性，前次募投项目延期原因合理，相关因素不构成本次募投项目实施的重大障碍；

4、发行人本次募投项目的产能规划为综合考量行业前景、客户需求、技术

能力等多方面因素,经审慎分析形成,具有合理性,其产能消化措施具备可行性;

5、发行人首次公开发行股票募集资金投资项目已于 2023 年 12 月结项,首次公开发行股票募集资金中非资本性支出及节余募集资金合计占募集资金总额的比例为 18.14%,未超过 30%;发行人 2022 年向特定对象发行股票募集资金总额为 79,999.96 万元,其中募集资金使用规划中非资本性支出 20,100.00 万元,占比 25.13%,未超过 30%;

6、发行人本次募投各建设项目的投资构成合理,相关测算公允;

7、发行人结合其资产负债率、现金流、资金缺口等测算本次融资规模具有合理性,本次融资非资本性支出未超过募集资金总额的 30%;

8、发行人本次募投相关项目效益测算具备谨慎性,本次募投项目实施后,将在增加公司资产折旧的同时带来项目收益,新增折旧费用占预计利润总额的比重相对较低。

## 二、请申报会计师对事项(5)-(8)进行核查并发表明确核查意见。

### (一) 核查程序

针对上述(5)-(8)事项,申报会计师执行了以下核查程序:

1、获取发行人前次募投项目可行性研究报告,了解发行人前次募投项目建设内容、主要产品、应用领域、产品使用场景、核心技术、主要客户等情况;

2、获取发行人前次募集资金(含首次公开发行股票募集资金)使用台账和银行对账单,了解发行人前次募集资金投资项目资金投入情况;

3、获取发行人本次募投项目可行性研究报告,了解发行人本次募投项目建设内容、主要产品、应用领域、产品使用场景、核心技术、主要客户、产能消化以及本次募投项目投资构成、测算过程及依据等情况;

4、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》,了解关于募投资金用于补充流动资金的相关要求;

5、获取发行人报告期内财务报表、产品销售明细表,了解报告期发行人产品销售数据、综合毛利率等;

6、获取发行人未来资金需求测算资料,了解发行人未来资金缺口情况。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人首次公开发行股票募集资金投资项目已于 2023 年 12 月结项，首次公开发行股票募集资金中非资本性支出及节余募集资金合计占募集资金总额的比例为 18.14%，未超过 30%；发行人 2022 年向特定对象发行股票募集资金总额为 79,999.96 万元，其中募集资金使用规划中非资本性支出 20,100.00 万元，占比 25.13%，未超过 30%；

2、发行人本次募投各建设项目的投资构成合理，相关测算公允；

3、发行人结合其资产负债率、现金流、资金缺口等，测算本次融资规模具有合理性，本次融资非资本性支出未超过募集资金总额的 30%；

4、发行人本次募投相关项目效益测算具备谨慎性，本次募投项目实施后，将在增加公司资产折旧的同时带来项目收益，新增折旧费用占预计利润总额的比重相对较低。

## 问题 2、关于经营情况等

根据申报材料：（1）报告期内，公司营业收入分别 83,911.82 万元、68,266.42 万元、103,166.64 万元和 115,619.72 万元，归属于母公司净利润分别为 16,846.69 万元、6,657.04 万元、11,033.64 万元和 17,657.20 万元；（2）报告期内，公司境外销售收入分别为 5,401.73 万元、5,635.74 万元、31,941.50 万元和 44,095.33 万元，占各期主营业务收入比例分别为 7.00%、9.19%、34.09%和 40.92%；（3）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 36.71%、28.99%、28.94%和 31.08%；（4）报告期各期末，公司应收账款余额分别为 24,942.46 万元、27,845.07 万元、40,566.89 万元和 48,612.08 万元，占营业收入的比例分别为 29.72%、40.79%、39.32%和 42.04%；（5）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 22,937.37 万元、26,807.94 万元、33,433.37 万元和 34,974.79 万元；（6）2025 年 11 月，公司使用自有资金 12,600 万元现金收购蓝海视界 70%股权。

请发行人说明：（1）公司外销收入 2024 年增长较快的原因，外销收入与海

关等数据的匹配性及期后回款情况，公司外销业务是否受到贸易政策、汇率波动等因素的影响，相关风险提示是否充分；（2）结合公司主要产品需求及销量变动、毛利及毛利率变化情况等，说明报告期内公司净利润指标变动幅度较大的原因，是否与同行业可比公司存在重大差异；（3）报告期内公司主要收款模式及各类收款模式下的应收账款或应收票据金额，主要客户中是否存在账期较长或逾期客户，并说明未回款原因，相关坏账准备计提的充分性；（4）结合行业下游的需求变化及公司非标产品的特点，说明公司是否存在滞销或难以出售的存货，并结合期后结转及库龄等情况，说明公司存货跌价准备计提的充分性；（5）收购蓝海视界形成的商誉情况，相关商誉是否存在减值风险，是否会导致累计债券余额占比超过净资产的 50%；（6）截至最近一期末，公司是否持有金额较大的财务性投资，本次发行董事会决议日前六个月至今是否存在新投入和拟投入的财务性投资。

请保荐机构和申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

#### 【公司回复】

一、公司外销收入 2024 年增长较快的原因，外销收入与海关等数据的匹配性及期后回款情况，公司外销业务是否受到贸易政策、汇率波动等因素的影响，相关风险提示是否充分

##### （一）公司外销收入 2024 年增长较快的原因

报告期内，公司主营业务收入内外销情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
内销	81,820.78	55.50%	61,747.87	65.91%	55,696.87	90.81%
外销	65,605.06	44.50%	31,941.50	34.09%	5,635.74	9.19%
合计	<b>147,425.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>93,689.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>61,332.61</b>	<b>100.00%</b>

公司的主营业务收入以内销为主，内销收入占主营业务收入比例分别为 90.81%、65.91%和 55.50%。报告期内，公司外销收入主要来自于美洲和欧洲，美洲主要客户为莫仕，欧洲主要客户为哈尔巴克、泰科电子等。公司外销收入 2024 年、2025 年增长较快的原因，一是莫仕采购模式切换，部分内销业务转为外销，

导致外销收入统计口径扩大；二是莫仕自身业务持续增长，内外销合计收入逐年增加；三是其他客户外销收入稳步增长，2025 年外销收入进一步提升。

### 1、莫仕采购模式切换

2024 年度和 2025 年度，公司外销收入及其占比大幅增长，主要系公司核心外销客户莫仕为优化全球供应链布局、提升外汇结算效率，将部分通讯连接器组件由原先直接向莫仕在中国境内的主体进行人民币结算并交付，转变为：公司先将货物出口至中国境内的综合保税区（海关特殊监管区域），以美元等外币与莫仕进行结算，完成货权转移。根据《中华人民共和国海关法》及保税区监管规定，货物进入保税区即视同实际出口，需办理报关手续并纳入海关贸易统计。因此，该部分收入的性质在财务核算上由内销转变为外销，从而导致公司外销收入和占比大幅增长。

相关的主要变动情况如下：

单位：万元

期间	内外销	莫仕		
		金额	占外销收入比重	占主营业务收入比重
2025 年度	内销	3,372.03	/	2.29%
	外销	54,377.04	82.89%	36.88%
2024 年度	内销	2,282.89	/	2.44%
	外销	26,418.22	82.71%	28.20%
2023 年度	内销	16,260.64	/	26.51%
	外销	2,245.98	39.85%	3.66%

### 2、莫仕自身业务持续增长

莫仕 2023 年外销收入为 2,245.98 万元，2024 年增长至 26,418.22 万元，2025 年度为 54,377.04 万元，系外销增长的主要来源，该客户原主要通过境内主体以人民币结算，2023 年及以后逐渐以国内保税区外币交付为主。

单位：万元

期间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务收入金额	147,425.84	93,689.38	61,332.61
外销收入金额	65,605.06	31,941.50	5,635.74
莫仕外销占比	82.89%	82.71%	39.85%

期间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
剔除莫仕后外销收入	11,228.02	5,523.29	3,389.76
剔除莫仕后外销收入比重	7.62%	5.90%	5.53%

莫仕 2024 年外销收入为 26,418.22 万元，占当期境外收入总额的 82.71%；2025 年度为 54,377.04 万元，占比为 82.89%，境外收入增长主要集中于莫仕。报告期内，公司对莫仕的内外销收入合计分别为 18,506.62 万元、28,701.10 万元和 57,749.07 万元。莫仕收入的增长，主要系当前全球 AI 算力需求正处于长期上升通道，随着 AI 大模型持续迭代、数据中心建设不断提速，高速通讯连接器作为服务器重要零部件的需求持续增长，莫仕作为全球连接器龙头，其采购需求与下游行业景气度高度相关，为公司外销收入的增长提供了较好的市场基础。

### 3、其他客户外销收入稳步增长，2025 年外销收入进一步提升

剔除莫仕外销后，报告期内境外收入金额分别为 3,389.76 万元、5,523.29 万元和 11,228.02 万元，占主营业务收入比重分别为 5.53%、5.90%和 7.62%，占比较低；其中 2025 度外销收入较 2024 年增长 5,704.73 万元，主要系公司对安费诺的外销收入较 2024 年度增加 6,303.43 万元，安费诺作为全球连接器巨头，同样受益于 AI 数据中心及通信基础设施建设需求增长，其采购规模持续扩大，进一步推动了 2025 年外销收入的整体提升。

## (二) 外销收入与海关等数据的匹配性及期后回款情况

### 1、外销收入与海关等数据的匹配性

报告期各期，公司境外收入金额分别为 5,635.74 万元、31,941.50 万元和 65,605.06 万元。

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1、账面境外收入 a	65,605.06	31,941.50	5,635.74
减：境外子公司销售收入 b	11,906.03	889.72	23.14
减：无需报关的模具收入 c	888.63	414.63	119.78
应报关的账面外销收入 d=a-b-c	52,810.40	30,637.16	5,492.82
2、海关出口销售额 e	53,028.72	30,857.08	5,480.32
差异金额 f=e-d	218.32	219.92	-12.50

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
差异率=f/a	0.33%	0.69%	-0.22%
3、免抵退税出口销售额 g	37,285.64	28,158.04	4,979.02
减：本期申报上期退税额 h	3,637.00	1,113.61	532.72
加：下期申报本期退税额 i	19,389.29	3,637.00	1,113.61
调整后免抵退税销售额 j=g-h+i	53,037.93	30,681.43	5,559.91
差异金额 k=j-d	227.53	44.27	67.09
差异率=k/a	0.35%	0.14%	1.19%

报告期内，公司应报关的账面外销收入与海关出口数据的差异率分别为-0.22%、0.69%和 0.33%，应报关的账面外销收入与免抵退税出口销售额差异率为 1.19%、0.14%和 0.35%，整体差异率较低，报关收入与海关出口数据、免抵退申报数据匹配性较高，差异原因主要系公司收入记账汇率与整体测算汇率存在差异所致以及公司确认收入时间与出口退税申报时间之间的差异所致。

## 2、外销期后回款情况

报告期各期末，境外销售应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
应收账款余额	23,617.03	12,100.85	2,411.00
期后回款金额	20,987.24	11,834.25	2,411.00
期后回款比例	88.86%	97.80%	100.00%

注：上述期后回款金额均为截至 2026 年 3 月 31 日的回款情况。

报告期各期末，公司境外销售应收账款期后回款比例分别为 100.00%、97.80%和 88.86%，2023 年末、2024 年末应收账款期后回款比例较高，回款情况较好。2025 年末应收账款期后回款比例相对较低，主要原因一方面系期后回款统计截至 2026 年 3 月 31 日，从资产负债表日起算仅覆盖 3 个月，统计时间较短；另一方面，公司主要境外客户信用期为月结 90 天，根据信用期计算规则，其起算日通常为交易发生后且收到发票后的次月 1 日，导致 2025 年 12 月发生的部分销售，其到期付款日集中在 2026 年 4 月。因此，截至 2026 年 3 月 31 日的统计时点，相当一部分款项正处于信用期内或临近到期日尚未支付，属于正常的信用结算周期，不存在回款异常风险。

(三) 公司外销业务是否受到贸易政策、汇率波动等因素的影响，相关风险提示是否充分

1、公司外销业务是否受到贸易政策因素的影响，相关风险提示是否充分

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
美洲地区	52,045.83	79.33%	25,297.21	79.20%	1,492.71	26.49%
亚洲地区	10,858.71	16.55%	3,523.74	11.03%	1,525.01	27.06%
欧洲地区	2,700.52	4.12%	3,120.55	9.77%	2,618.02	46.45%
合计	<b>65,605.06</b>	<b>100.00%</b>	<b>31,941.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,635.74</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司外销收入分别为 5,635.74 万元、31,941.50 万元和 65,605.06 万元，公司外销业务主要集中在美洲地区，近两年美洲地区外销收入占比接近 80%。目前，公司外销业务所受影响主要来自中美贸易摩擦下美国对中国部分商品加征关税的政策。除美国外，其他主要境外客户所在国家或地区暂未出现对公司产品销售产生重大不利影响的贸易摩擦或限制性贸易政策。

(1) 中美贸易政策背景及对连接器行业的影响

2018 年以来，中美贸易摩擦持续升级，美国依据 301 条款对中国进口商品多次加征关税，涉及机械、电子、汽车零部件等多个领域。2025 年，中美贸易摩擦进一步升级。2025 年 7 月 30 日，美国总统特朗普签署公告，宣布自 2025 年 8 月起对进口铜半成品（例如铜管、铜线、铜棒、铜板和铜管）和铜密集型衍生产品（例如管件、电缆、连接器和电气元件）的进口普遍征收 50% 的关税。

此外，在 2025 年 4 月至 5 月期间，美国对中国商品多次加征关税，综合税率一度大幅提升至超过 100% 的水平。虽然此后部分关税措施暂缓实施或进行了调整，但中美贸易政策的走向仍存在较大不确定性。同时，美国贸易代表办公室（USTR）也对部分电子元件等 178 类科技产品给予 301 关税豁免，豁免期已延长至 2026 年 11 月 10 日。

关税波动，一方面可能引发全球工业原材料价格波动，推高连接器生产成本；同时，部分美国采购商对于精度及难度较低的产品，可能会转向越南、印度等低成本国家替代采购，或可能要求中国企业降价以分担关税成本。另一方面，贸易

摩擦也有利于加速中国企业全球化布局，为美国连接器巨头代工的企业通过海外设厂等方式对冲关税不利影响。

### (2) 贸易政策对公司外销业务的影响

报告期内，公司与外销客户的贸易方式涵盖 FOB、EXW 等多种方式，在销往美国地区的产品中，对应的关税均由美国客户自行承担。根据《国际贸易术语解释通则》，在 FOB 等贸易方式下，货物在出口国装运港越过船舷后，运输途中的风险及目的国进口清关费用包括关税均由买方承担。因此，公司外销产品进入美国境内所涉关税，均由美国客户作为进口方自行申报并缴纳，公司不直接承担关税成本。

截至目前，美国客户暂未就关税向公司提出降价、分摊关税等相关要求。公司已通过马来西亚工厂等海外产能布局增强供应链灵活性，分散贸易政策风险。报告期内，公司外销业务保持快速增长趋势，未因贸易政策调整受到重大不利影响。

综上，贸易政策未对公司的外销业务构成重大不利影响。

### (3) 相关风险提示

公司相关风险提示充分，已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、市场和经营风险”之“（六）境外销售风险”披露如下：

#### “（六）境外销售风险

报告期内，公司境外销售收入主要集中于美洲地区。目前，公司出口产品未涉及美国对华贸易限制清单。但未来若国际贸易争端加剧或美国对华贸易政策发生重大不利变化，可能导致公司相关产品面临关税成本上升、市场准入受限等风险，从而对公司在美洲地区的业务拓展和盈利能力产生潜在不利影响。”

#### 2、公司外销业务是否受到汇率波动因素的影响，相关风险提示是否充分

报告期内，公司汇兑损益情况如下：

单位：万元

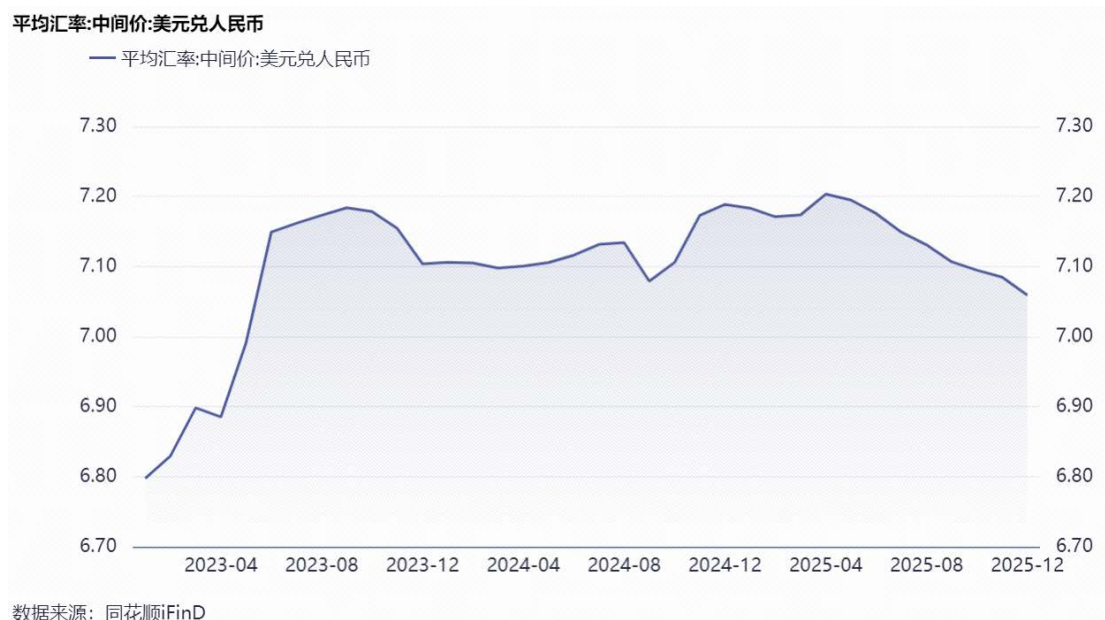
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汇兑损益	217.12	-311.02	-82.18
主营业务收入	147,425.84	93,689.38	61,332.61

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
其中：外销收入	65,605.06	31,941.50	5,635.74
当期汇兑损益占外销收入比重	0.33%	-0.97%	-1.46%

注：汇兑损益正数代表汇兑损失、负数代表汇兑收益。

报告期内，公司外销业务主要集中在美洲地区，所承受的汇率风险主要与美元相关。

报告期内，美元兑人民币汇率整体呈波动增长趋势，最低值为 6.80，中位数为 7.12，最高值为 7.20。2023 年波动较大，2024 年至 2025 年，相对较为稳定，具体情况如下：



2023 年度、2024 年度及 2025 年度，公司境外销售收入分别为 5,635.74 万元、31,941.50 万元和 65,605.06 万元，占各期主营业务收入比例分别为 9.19%、34.09%和 44.50%，公司产生的汇兑损益金额分别为-82.18 万元、-311.02 万元和 217.12 万元，汇兑损益占外销收入比重分别为-1.46%、-0.97%和 0.33%，汇率波动对公司生产经营造成的影响较小。

公司相关风险提示充分，已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、市场和经营风险”之“（七）汇率波动风险”披露如下：

“（七）汇率波动风险

报告期内，公司境外销售收入分别为 5,635.74 万元、31,941.50 万元和

65,605.06 万元，占各期主营业务收入比例分别为 9.19%、34.09%和 44.50%，产品外销比重逐年提高。公司境外销售业务主要以美元等外币结算，2023 年度、2024 年度和 2025 年度的汇兑损益（负数代表收益）分别为-82.18 万元、-311.02 万元和 217.12 万元。若未来人民币兑美元等主要结算货币汇率出现大幅波动，可能对公司汇兑损益及经营业绩的稳定性带来一定不利影响。”

二、结合公司主要产品需求及销量变动、毛利及毛利率变化情况等，说明报告期内公司净利润指标变动幅度较大的原因，是否与同行业可比公司存在重大差异

(一) 公司主要产品需求及销量变动、毛利及毛利率变化情况

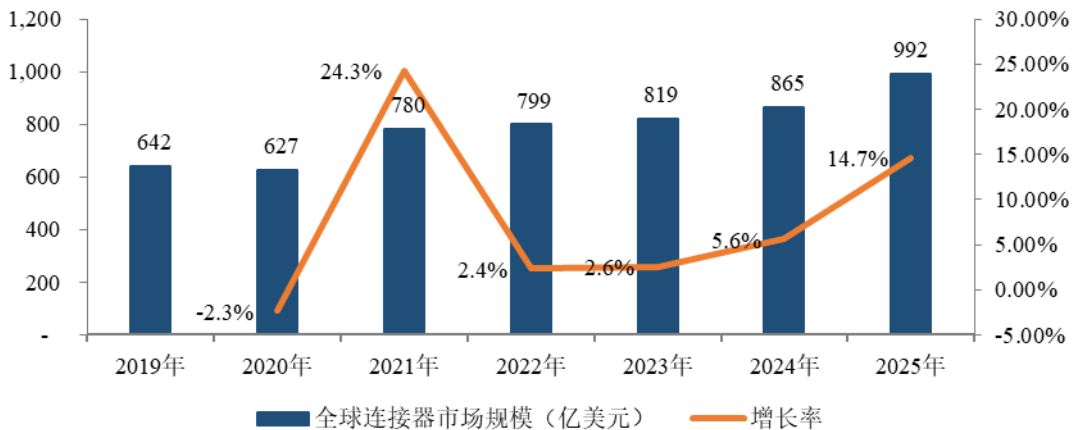
1、公司主要产品市场需求旺盛

公司主要产品为连接器及其组件，包括通讯连接器组件和汽车连接器及其组件，其主营业务收入占比合计 90% 以上。

(1) 全球连接器市场概况

近年来，受益于通信、汽车、消费电子、工业控制、轨道交通等相关行业的持续推动，全球连接器市场规模总体呈现扩大趋势。根据 Bishop & Associates 数据，2025 年全球连接器规模达 992 亿美元，同比提升 14.7%。2019-2025 年全球市场规模年均复合增长率为 7.5%。

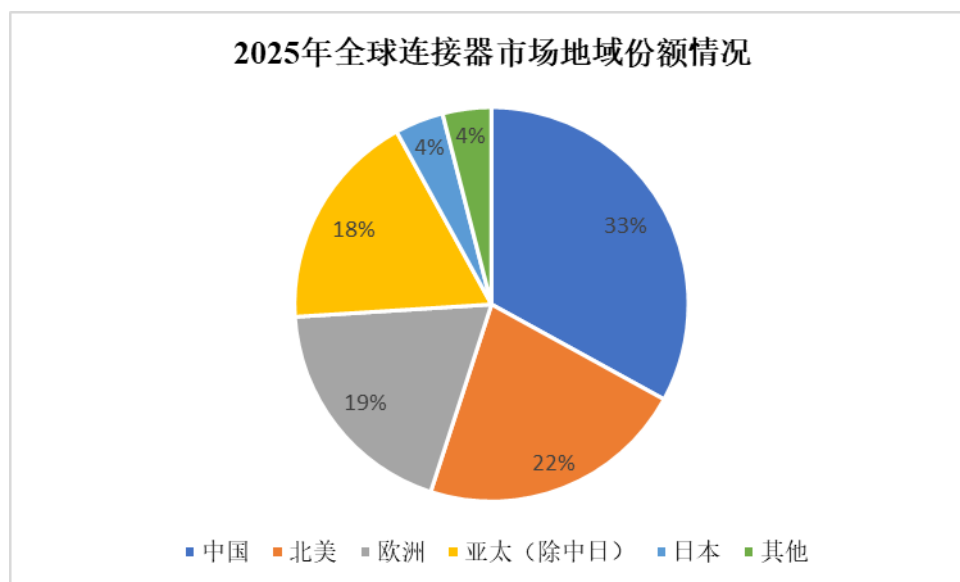
2019-2025年全球连接器市场规模及同比增速



数据来源：Bishop & Associates、华泰研究

从区域分布来看，中国、北美洲以及欧洲是全球连接器行业最主要的市场，

其中中国拥有全球最大的连接器市场。根据 Bishop & Associates 数据，2025 年中国连接器市场的销售额领先全球，全球占比达 33%；北美洲和欧洲分列第二和第三，占比分别为 22%和 19%；其次是亚太地区和日本，占比分别为 18%和 4%。



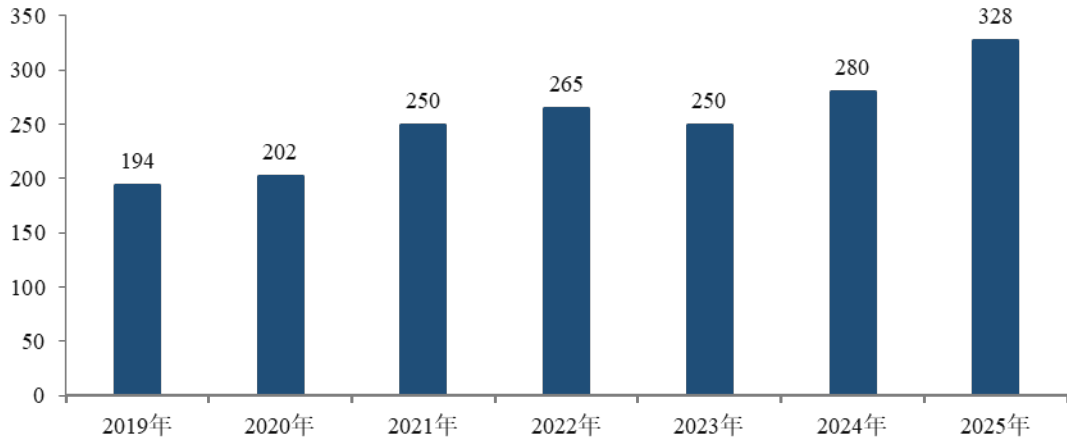
数据来源：Bishop & Associates、华泰研究

## （2）中国连接器市场概况

中国连接器市场的快速增长得益于国内完善的电子产业链配套、持续的技术创新以及旺盛的下游需求。在新能源汽车、5G 通信、人工智能等战略性新兴产业的推动下，国内连接器企业通过持续的技术积累和创新，已逐步从跟随走向引领，在部分细分领域具备了与国际巨头竞争的实力。2025 年，中国连接器市场规模约 328 亿美元，同比提升 17.3%，稳居全球第一大市场，2019-2025 年中国市场规模年均复合增长率为 9.2%，增速领先全球。

单位：亿美元

2019-2025年中国连接器市场规模



数据来源：Bishop & Associates

### (3) 全球通信连接器行业发展现状

通信领域是连接器最大的应用市场，占总需求的 24%，2025 年市场规模约 236 亿美元，这一领域主要包括通信设备（如交换机、路由器等）和通信终端（如手机等），以及通信基础设施建设（如基站、数据中心等）。按照在服务器中的应用部位及形态，通讯连接器主要分为背板连接器、I/O 连接器、近芯片连接器、夹层连接器等类型。

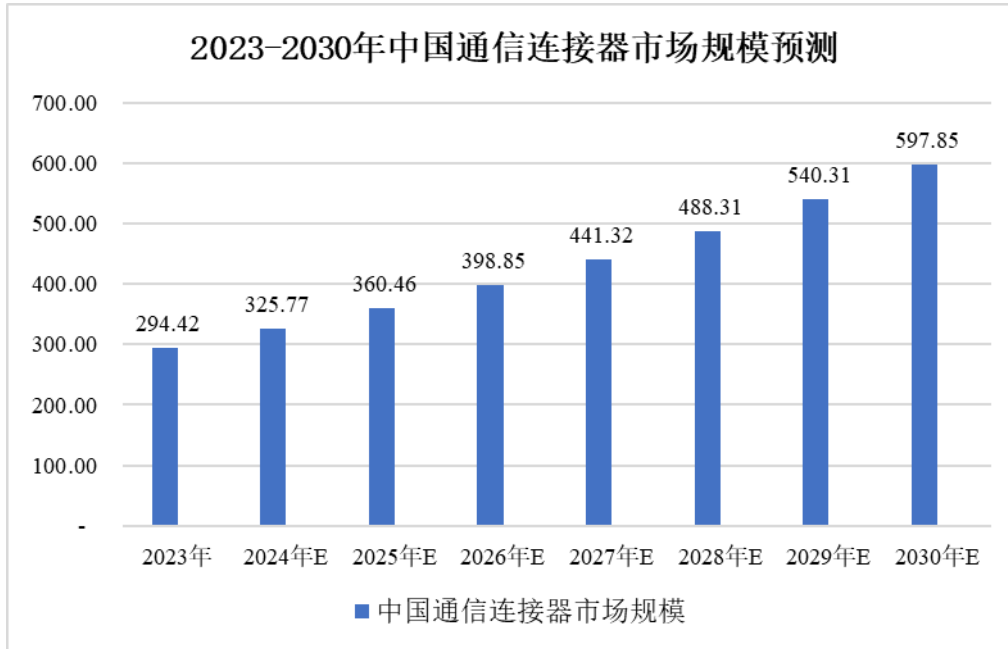
随着 5G 技术的全面普及和 5G-Advanced 的商用部署，通信领域对连接器的需求呈现出高速率、高频化和高密度的发展特点。在通信设备领域，服务器、交换机等设备的数据传输速率不断提升，对高速连接器的需求持续增加。全球通讯连接器市场呈现“国际巨头主导，中国企业加速自主生产”的竞争格局。国际方面，泰科电子、安费诺等传统巨头凭借技术积累和客户资源长期占据高端市场；国内方面，中航光电、立讯精密、意华股份等头部企业通过持续研发投入，已逐步突破高端技术壁垒，在 800G 光模块配套连接器、服务器背板高速互连系统等产品上实现自主生产。

### (4) 通信连接器市场规模预测

根据智研瞻数据，2019 年中国通信连接器行业市场规模 184.04 亿元，2023 年已增长至 294.42 亿元，2019-2023 年年均复合增长率为 12.5%。智研瞻预计到 2030 年中国通信连接器行业市场规模将达 597.85 亿元，2023-2030 年年均复合增长率约为 11%。随着 5G 网络建设持续推进，物联网、人工智能和大数据等新

兴技术领域的算力需求增加，通信市场规模预计稳中有升，进一步拉动通信连接器销量上涨。

单位：亿元



数据来源：智研瞻

### (5) 光模块行业

根据中商产业研究院数据，2020至2024年全球光模块市场规模由112亿美元增至178亿美元，复合年增长率为12.2%，全球光模块市场增长的主要动力是AI集群应用对以太网光收发器的强劲需求，以及云服务厂商对其密集波分复用网络的升级等。根据Light Counting预测，2025年光模块及相关产品总销售额将达238亿美元。

当前，在数据中心领域，400G光模块已规模化商用，800G模块因AI大模型训练/推理的高带宽需求（单GPU需100Gbps以上互联），市场需求激增。根据Light Counting报告，800G光模块在2023年开始应用，2024年起量约750万支，2025年需求量预计达到1800万支，2026年之后保持较高需求；1.6T光模块2025年开始应用，约270万支。

### (6) 全球汽车连接器行业发展现状

当前，全球汽车连接器行业正处在技术驱动和市场变革的关键时期，在汽车电动化和智能化浪潮的推动下，连接器已从基础的“电子桥梁”升级为决定整车

性能与安全的“智能神经”。

全球汽车连接器市场呈现出典型的高集中度特征，头部企业凭借其技术、规模和客户优势，主导市场格局。根据行业分析，前三大供应商合计占据全球汽车连接器市场约 40% 的份额，前十大供应商的合计市场份额超 70%。

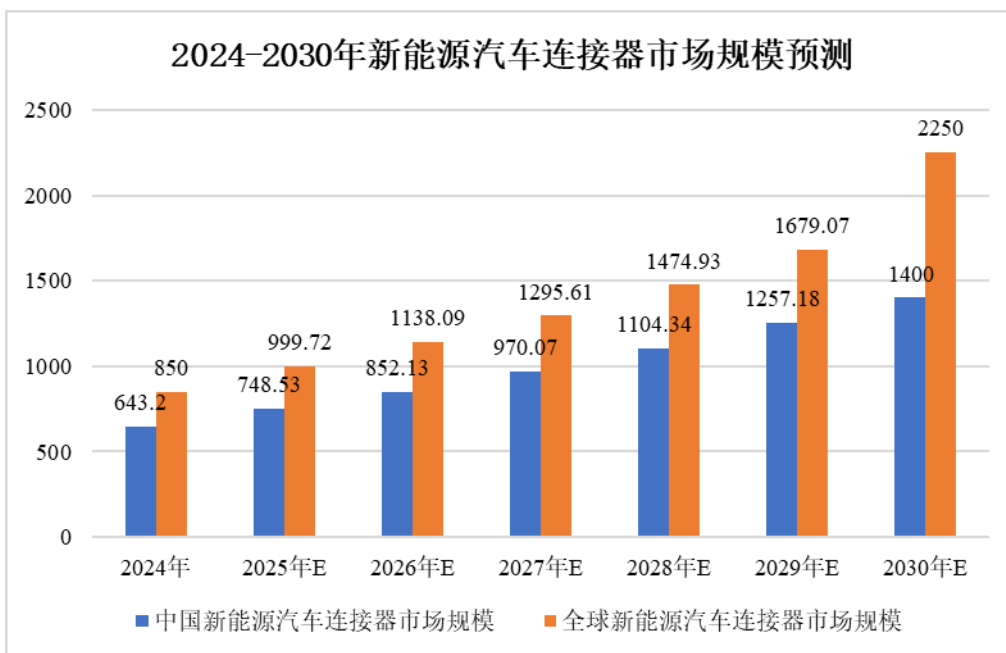
### (7) 新能源汽车连接器市场规模预测

汽车连接器是连接汽车内电子系统的信号枢纽，主要由基本结构组件组成，分别是：接触件、外壳（视品种而定）、绝缘体，在行业内通常称作护套、接插件、塑壳。根据其主要应用场景和功能，主要可分为低压连接器、高压连接器和高速连接器。低压连接器和高压连接器负责传输电信号，高速连接器用于数据传输，受益于智能化趋势，新能源汽车的连接器的单车使用量大幅增加，单车价值（因车型配置、性能要求不同而有较大差异）总体呈现远高于传统燃油车的趋势。新能源汽车单车连接器价值量预估如下：

类别	主要功能	关键应用部位	单车价值量（人民币）
高压连接器	负责高电压、大电流的能量传输，是新能源汽车的“动力动脉”。	电池包、电机控制器、直流充电口、PDU（电源分配单元）、PTC 加热器、空调压缩机等。	约 1000-5,000 元
高速连接器	传输高频数据信号，支撑智能网联功能，是车辆的“神经网络”。	车载信息娱乐系统、摄像头、雷达（激光/毫米波）、自动驾驶域控制器、车载网关等。	约 500-3,000 元
低压连接器	用于传统低压供电网络，控制各类车身附件与基础功能。	灯光、车窗、座椅、传感器及其他车身控制器。	约 800-1,500 元

新能源汽车的快速发展是汽车连接器市场增长的核心驱动力。由于新增了大量高压与高速连接器，其单车价值较传统燃油车显著提升。汽车连接器因车型和类型差异较大，为进行市场规模测算，假定新能源汽车连接器的单车价值为 5,000 元。具体市场预测规模如下：

单位：亿元



资料来源：中国汽车工业协会、行业公开数据整理分析

综上所述，在 AI 算力、5G 通信及新能源汽车等下游需求的强劲驱动下，公司主要产品所处细分领域需求旺盛，为公司业务规模的持续扩大提供了良好的市场基础。

## 2、公司主要产品销量及收入变动情况

报告期内，公司主要产品收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
通讯连接器组件	97,348.34	66.03%	59,722.03	63.74%	34,796.59	56.73%
汽车连接器及其组件	41,004.69	27.81%	26,637.31	28.43%	21,273.81	34.69%
精密模具	5,455.98	3.70%	5,631.40	6.01%	3,972.91	6.48%
模具零件	2,524.18	1.71%	1,698.65	1.81%	1,289.31	2.10%
视觉设备类	1,092.65	0.74%	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>147,425.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>93,689.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>61,332.61</b>	<b>100.00%</b>

注：公司于 2025 年 11 月收购蓝海视界 70% 股权并将其纳入合并报表范围，蓝海视界主要从事视觉设备类产品的研发、生产与销售。2025 年度，视觉设备类产品销售收入为 1,092.65 万元，占当期主营业务收入的比例为 0.74%。

报告期内，公司主营业务收入分别为 61,332.61 万元、93,689.38 万元和 147,425.84 万元。其中，通讯连接器组件和汽车连接器及其组件合计收入占比在 90%以上，是公司主要产品和公司收入增长的主要来源。

具体销量及收入变动如下：

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1、通讯连接器组件	销量（万个）	95,340.42	64,246.06	41,937.49
	销量同比增长	48.40%	53.19%	/
	销售收入（万元）	97,348.34	59,722.03	34,796.59
	收入同比增长	63.00%	71.63%	/
其中：壳体	销量（万个）	13,871.88	5,447.50	3,165.78
	销量同比增长	154.65%	72.07%	/
	销售收入（万元）	75,891.48	42,668.67	23,316.00
	收入同比增长	77.86%	83.00%	/
精密结构件	销量（万个）	81,468.54	58,798.56	38,771.71
	销量同比增长	38.56%	51.65%	/
	销售收入（万元）	21,456.86	17,053.35	11,480.59
	收入同比增长	25.82%	48.54%	/
2、汽车连接器及其组件	销量（万个）	26,239.29	17,795.80	14,290.93
	销量同比增长	47.45%	24.53%	/
	销售收入（万元）	41,004.69	26,637.31	21,273.81
	收入同比增长	53.94%	25.21%	/

报告期内，公司通讯连接器组件收入及销量的快速增长，主要受益于 AI 算力需求爆发，公司与莫仕、安费诺等核心客户的合作深化；公司汽车连接器及其组件收入及销量的增长，主要受益于新能源汽车市场扩容及比亚迪等客户份额的提升。

### 3、公司主要产品毛利及毛利率变动情况

报告期内，公司主营业务毛利额分别为 17,781.55 万元、27,116.42 万元和 46,869.48 万元，主营业务毛利率分别为 28.99%、28.94%和 31.79%，毛利率整体稳定，2025 年略有回升。

公司主要产品的毛利及毛利率变动如下：

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1、通讯连接器组件	毛利额（万元）	34,419.41	18,939.71	10,821.01
	毛利额同比增长	81.73%	75.03%	/
	毛利率	35.36%	31.71%	31.10%
	毛利率变动（百分点）	3.64	0.62	/
其中：壳体	毛利额（万元）	25,442.25	13,018.52	6,890.45
	毛利额同比增长	95.43%	88.94%	/
	毛利率	33.52%	30.51%	29.55%
	毛利率变动（百分点）	3.01	0.96	/
精密结构件	毛利额（万元）	8,977.16	5,921.19	3,930.55
	毛利额同比增长	51.61%	50.65%	/
	毛利率	41.84%	34.72%	34.24%
	毛利率变动（百分点）	7.12	0.49	/
2、汽车连接器及其组件	毛利额（万元）	8,808.11	6,258.56	4,464.35
	毛利额同比增长	40.74%	40.19%	/
	毛利率	21.48%	23.50%	20.99%
	毛利率变动（百分点）	-2.01	2.51	/

通讯连接器组件 2024 年毛利率基本稳定；2025 年毛利率提升 3.64 个百分点，主要原因一方面系公司产品销售结构的持续优化，随着公司与全球核心客户合作的深化，2025 年度对莫仕、安费诺等战略客户的销售额持续增长，该类订单规模大，但不同客户、不同型号产品的毛利率存在差异，毛利率相对较高的产品销售占比有所提升，从而在结构上拉高了产品的整体毛利率水平；另一方面，公司通过产线连续生产摊薄单位固定成本、提升原材料利用率等方式，进一步增强了规模效应，同时持续优化生产工艺，加强供应链管理，有效控制了制造成本，为毛利率的提升提供了支撑。

汽车连接器及其组件 2024 年毛利率回升 2.51 个百分点，主要系前期量产项目运行趋于稳定、成本管控优化；2025 年毛利率下降 2.01 个百分点，主要原因系由于产品销售结构变化，汽车连接器及其组件产品单位成本上涨 7.15%，但在新能源汽车行业竞争持续加剧的背景下，终端价格压力进一步向上游传导，销售均价仅上涨 4.40%，上涨幅度小于单位成本上涨幅度，综合影响下导致毛利率同

比有所回落。

(二) 报告期内公司净利润指标变动幅度较大的原因，是否与同行业可比公司存在重大差异

### 1、报告期内公司净利润指标变动幅度较大的原因

报告期内，公司净利润分别为 6,657.04 万元、11,033.64 万元和 24,138.48 万元，近两年同比增长比例分别为 65.74%和 118.77%。

#### (1) 利润表主要项目变动情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年较上年变动	2024 年较上年变动
主营业务收入	147,425.84	93,689.38	61,332.61	53,736.46	32,356.76
主营业务成本	100,556.35	66,572.95	43,551.06	33,983.40	23,021.89
毛利额	46,869.48	27,116.42	17,781.55	19,753.06	9,334.86
期间费用	21,955.92	17,675.65	12,091.85	4,280.27	5,583.80
其他收益	2,032.26	1,517.65	1,330.65	514.61	187.00
投资收益	725.46	1,070.12	108.54	-344.66	961.58
信用减值损失	-156.75	-129.41	-67.31	-27.34	-62.10
资产减值损失	-1,236.56	-542.22	-1,253.24	-694.34	711.02
营业外收入	13.08	32.68	593.65	-19.60	-560.97
营业外支出	109.89	52.40	27.72	57.49	24.68
利润总额	25,910.78	11,516.97	6,628.93	14,393.81	4,888.04
所得税费用	1,772.30	483.33	-28.11	1,288.97	511.44
净利润	24,138.48	11,033.64	6,657.04	13,104.84	4,376.60

由上表可以看出，净利润增长主要来源于毛利额的大幅增加，期间费用及其他损益项目也有不同程度的影响。

#### (2) 主营业务收入与毛利的增长

2024 年主营业务毛利额较上年增加 9,334.86 万元，2025 年较上年增加 19,753.06 万元。毛利额增长主要得益于公司主要产品通讯连接器组件、汽车连接器及其组件收入规模的快速扩张及毛利率的总体稳定。具体分析详见本节之“（一）公司主要产品需求及销量变动、毛利及毛利率变化情况”。

### （3）期间费用情况

报告期内，公司期间费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	1,378.45	0.87%	1,333.23	1.29%	1,304.06	1.91%
管理费用	8,584.24	5.41%	7,592.58	7.36%	5,573.16	8.16%
研发费用	11,567.61	7.29%	9,152.48	8.87%	7,268.46	10.65%
财务费用	425.62	0.27%	-402.64	-0.39%	-2,053.82	-3.01%
合计	<b>21,955.92</b>	<b>13.83%</b>	<b>17,675.65</b>	<b>17.13%</b>	<b>12,091.85</b>	<b>17.71%</b>

报告期内，公司期间费用总额随业务规模扩大而增加，但期间费用率分别为 17.71%、17.13%和 13.83%，总体呈下降趋势，主要系收入规模快速增长摊薄了费用率，对净利润增长有一定的积极贡献。

### （4）其他损益类科目

报告期内公司资产减值损失、投资收益等损益项目对净利润也有一定影响。其中，2024 年资产减值损失较上年减少 711.03 万元，主要系当年公司业绩显著提高、销量较好，呆滞原材料及库存商品较少，相应计提的存货跌价损失减少，对当期净利润增长有积极贡献；2024 年投资收益较上年增加 961.58 万元，主要原因是当年公司前期购买的固定收益凭证到期，取得投资收益较多；2025 年资产减值损失较上年增加 694.34 万元，主要系当年发出商品计提存货跌价准备增加，对净利润构成一定不利影响，但整体影响有限。其他收益、营业外收入、营业外支出等项目合计金额占净利润比例较低，对净利润变动不构成重大影响。

综上，公司净利润的大幅增长主要源于主营业务毛利额的快速增长，符合公司业务实际情况。

## 2、报告期内公司净利润指标变动是否与同行业可比公司存在重大差异

### （1）公司与同行业可比公司的主营业务、主要产品情况及净利润变动趋势情况

公司同行业可比公司主营业务和主要产品如下：

企业名称	主营业务情况	主要产品	主要客户
永贵电器 (300351)	轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备三大业务板块。	轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备及其他	比亚迪、上汽集团、吉利集团、奇瑞汽车、长安汽车、一汽集团、广汽集团、北汽集团、中兴通讯、大唐等知名公司
意华股份 (002897)	连接器及其组件产品研发、生产和销售	通讯连接器产品、消费电子连接器产品、其他连接器及组件产品、太阳能支架	光伏支架业务方面，公司客户涵盖了 NEXTracker、GCS、Array、Ideematec、Gonvarri 等国外知名光伏企业。连接器业务方面，公司主要客户包括华为、中兴、星网锐捷、新华三等中国大陆客户以及富士康、智邦、和硕等中国台湾客户
徕木股份 (603633)	连接器、屏蔽罩为主的精密电子元件的研发、生产和销售	汽车精密连接器及配件、组件、汽车精密屏蔽罩及结构件、手机精密连接器、手机精密屏蔽罩及结构件	科世达集团、麦格纳集团、法雷奥集团、龙旗集团、中兴集团、闻泰集团、华勤、比亚迪等
胜蓝股份 (300843)	电子连接器产品、新能源汽车连接器产品及光电产品的研发、生产和销售	消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、光学透镜	比亚迪、日本电产、立讯精密、富士康等
奕东电子 (301123)	从事 FPC、连接器零组件、LED 背光模组等精密电子零组件的研发、生产和销售。	消费类电子 FPC、新能源电池管理系统 FPC/CCS、光通讯组件、连接器零组件连接器、精密结构件	安费诺、申泰电子、泰科电子、莫仕、立讯精密和中航光电等
瑞可达 (688800)	从事连接系统产品的研发、生产、销售和服务。	新能源连接器、通信连接器、其他连接器	长安汽车、蔚来汽车、上汽集团、赛力斯、北汽集团、江淮汽车、长城汽车、奇瑞汽车、宁德时代等整车企业和“三电”企业，同时海外客户覆盖戴姆勒、捷普、新美亚等知名车企
发行人	研发、生产、销售通讯连接器精密组件和汽车连接器及其精密组件。	通讯连接器组件、汽车连接器及其组件	安费诺、莫仕、中航光电等

报告期，公司净利润变动趋势与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2025 年度净利润同比增长	2024 年度净利润同比增长
永贵电器	-44.15%	33.51%
意华股份	149.66%	63.73%
徕木股份	-113.61%至-304.09%	2.08%
胜蓝股份	11.64%	37.32%
奕东电子	/	-2871.84%
瑞可达	75.20%	30.27%
可比公司平均净利润变动比例	/	24.29%
公司	118.77%	65.74%

注：截至本回复出具日，同行业可比公司除胜蓝股份、永贵电器披露了 2025 年年度报告外，其余公司尚未披露 2025 年年度报告，因此其余公司 2025 年度净利润同比增长数据使用其 2025 年业绩预告披露的归属于上市公司股东的净利润预计变动比例，其中奕东电子 2024 年及 2025 年均均为亏损，因此其 2025 年净利润同比增长数据不适用。

## （2）公司业务发展情况及行业需求情况

报告期内，公司净利润保持较快增长，主要受益于下游 AI 算力及数据中心需求的持续爆发。公司直接客户为莫仕、安费诺、泰科电子等全球连接器龙头企业，其终端客户覆盖英伟达（NVIDIA）、思科（Cisco）、谷歌（Google）等国际知名 AI 及云服务厂商，公司作为上述全球龙头连接器企业的核心二级供应商，深度嵌入 AI 服务器及数据中心产业链。

从行业趋势来看，随着 AI 大模型持续迭代、数据中心建设不断提速，高速通讯连接器的需求快速增长。当前，AI 数据中心正从 112G 向 224G 速率演进，800G 光模块已规模化商用，1.6T 光模块需求逐步起量。随着 ChatGPT、DeepSeek 等大模型应用普及，AI 算力需求呈指数级增长，驱动数据中心扩容和升级，根据 Bishop & Associates 的数据，2019-2025 年全球通讯连接器市场规模从 142.69 亿美元增长至 215 亿美元，年均复合增速为 7.07%，展现出强劲的增长势头。

在此行业背景下，公司依托与安费诺、莫仕、泰科电子等全球连接器巨头的深度合作，充分受益于高速通讯连接器产品的需求放量。报告期内，公司通讯连接器精密结构件收入由 2023 年度的 11,480.59 万元增长至 2025 年度的 21,456.86 万元，年复合增长率 36.71%；其中，QSFP-112G CAGE 收入由 2023 年度的

20,952.64 万元增长至 2025 年度的 59,683.20 万元，年复合增长率 68.77%；OSFP-224G CAGE 收入由 2023 年度的 1,877.84 万元增长至 2025 年度的 16,208.29 万元，年复合增长率 193.79%。公司 CAGE 产品已实现从 112G 到 224G 速率的升级，产品精度高、工艺复杂，对质量及可靠性要求高，客户对单价的敏感性相对较低，而对产品性能和稳定性的要求更高，因此相关产品保持了较高的毛利率水平，为公司净利润的快速增长提供了有力支撑。

### （3）公司净利润变动趋势与同行业可比公司的差异分析

2024 年度，公司净利润变动趋势与同行业可比公司平均净利润变动趋势一致，其中公司净利润增长比例与意华股份较为接近。2024 年度，公司与奕东电子净利润变动趋势不一致，主要原因系奕东电子 2024 年度受募投项目投产固定资产转固折旧费用增加，部分新项目处于投入发展期、产能未能充分释放，原材料价格上涨，研发费用和资产减值损失增加等因素的影响，造成其 2024 年度业绩亏损。

2025 年度，同行业可比公司出现一定分化，其中意华股份、胜蓝股份、瑞可达净利润变动趋势与公司一致，意华股份净利润增长比例略高于公司；而永贵电器、徕木股份、奕东电子出现业绩下滑或亏损，具体如下：

意华股份 2025 年度净利润同比增长 149.66%，其主营业务涵盖通讯连接器、消费电子连接器及太阳能支架等。意华股份通讯连接器业务与公司具有一定可比性，但其业务范围较广，亦包含消费电子连接器及光伏支架业务，整体受益于通讯连接器及光模块相关需求的增长，实现了较高增速。

胜蓝股份 2025 年度净利润同比增长 11.64%，其主营业务涵盖消费类电子连接器、新能源汽车连接器及光学透镜等，业务主要面向消费电子及新能源汽车领域，通讯连接器占比相对较低，因此受 AI 算力需求驱动的增长相对较为有限。

瑞可达 2025 年度净利润同比增长 75.20%，其主营业务涵盖新能源连接器、通信连接器等，业务包括新能源汽车与通信两大领域。瑞可达通信连接器业务受益于 5G 及数据中心需求增长，但因新能源连接器业务同样面临行业竞争加剧、原材料价格上涨等压力，增速略低于公司。

永贵电器 2025 年度净利润比上年同期下降 44.15%，主要原因：一是新能源

汽车业务受客户降价压力等因素影响，毛利率下降明显；二是公司发行可转换公司债券，相应计提的财务利息支出增加；三是海外项目扩张处于投入期，阶段性影响整体盈利。永贵电器主营业务以轨道交通与工业、车载与能源信息为主，通讯连接器业务占比较小，因此业绩表现出现分化。

徕木股份 2025 年度归属于上市公司股东的净利润预计变动-113.61%至-304.09%，主要原因系：1、在当前全球汽车行业向电动化与智能化深度转型的背景下，一方面，整车厂商定价策略普遍收紧，导致部分产品价格下调；另一方面，以铜材为代表的金属原材料价格在报告期内达到历史新高，进一步推高了生产成本，2025 年度公司经营性业绩亏损预计-5,000 万元至-3,000 万元；2、随着市场环境迅速变化和产品更新迭代影响，公司部分存货、固定资产等出现减值迹象，公司针对上述资产计提了减值准备，对本期利润影响预计-10,000 万元至-7,000 万元。徕木股份主营业务以汽车精密连接器为主，通讯连接器业务占比较低，受汽车行业竞争加剧及原材料价格上涨影响更为直接，因此业绩出现亏损。

奕东电子 2025 年度出现亏损，主要原因系受资产减值计提（坏账准备及固定资产减值）、管理费用与研发费用投入增加、公司理财收益和利息收入减少等因素叠加的影响，导致净利润亏损有所扩大。奕东电子主营业务涵盖 FPC、连接器零组件、LED 背光模组等，业务结构较为分散，且主要下游领域与公司存在差异，因此业绩表现有所不同。

综上所述，报告期内公司净利润变动趋势与同行业可比公司整体保持一致，2024 年度，公司净利润增长比例与意华股份较为接近，高于同行业可比公司平均水平，主要系公司产品结构主要集中于增长较快的通讯连接器领域，且深度绑定 AI 服务器及数据中心产业链全球龙头客户。2025 年度，同行业可比公司业绩出现分化，意华股份、胜蓝股份、瑞可达等与公司趋势一致，实现较快增长；而永贵电器、徕木股份、奕东电子等因业务结构差异（以汽车连接器为主或业务较为分散），受新能源汽车行业竞争加剧、客户降价压力、原材料价格上涨、资产减值计提等因素出现业绩下滑或亏损。公司凭借与全球连接器龙头客户的深度合作、持续优化产品结构、增强规模效应以及产品研发和成本管控，在行业竞争中保持良好的增长趋势，公司净利润变动符合公司业务实际，变动具有合理的商业逻辑，与同行业可比公司不存在重大异常差异。

三、报告期内公司主要收款模式及各类收款模式下的应收账款或应收票据金额，主要客户中是否存在账期较长或逾期客户，并说明未回款原因，相关坏账准备计提的充分性

(一) 公司主要收款模式及应收账款、应收票据情况

报告期内，公司主要的收款模式为根据客户的信用度、合作时间、历史回款情况等给予客户适当的信用期，公司主要客户的收款模式如下：

客户名称	收款模式	2025年	2024年	2023年
莫仕	电汇	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
安费诺	电汇	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
中航光电	电汇、银行承兑汇票	销售发票月结 120 天，票据 6 个月	销售发票月结 120 天，票据 6 个月	销售发票月结 120 天，票据 6 个月
比亚迪	迪链	销售发票月结 60 天，票据 3 个月	销售发票月结 60 天，票据 6 个月	销售发票月结 60 天，票据 6 个月
泰科电子	电汇	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
哈尔巴克	电汇	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
立讯精密	电汇	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天

报告期各期末，公司应收账款坏账准备整体情况如下表所示：

单位：万元

类别	2025.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	50,948.85	100.00	990.97	1.95	49,957.88
其中：按账龄组合计提坏账准备	50,487.45	99.09	986.35	1.95	49,501.09
按数字化债权凭证组合计提坏账准备	461.40	0.91	4.61	1.00	456.78
<b>合计</b>	<b>50,948.85</b>	<b>100.00</b>	<b>990.97</b>	<b>1.95</b>	<b>49,957.88</b>
类别	2024.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值

	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	40,566.89	100.00	649.34	1.60	39,917.55
其中：按账龄组合计提坏账准备	33,592.70	82.81	579.60	1.73	33,013.10
按数字化债权凭证组合计提坏账准备	6,974.19	17.19	69.74	1.00	6,904.44
<b>合计</b>	<b>40,566.89</b>	<b>100.00</b>	<b>649.34</b>	<b>1.60</b>	<b>39,917.55</b>
类别	<b>2023.12.31</b>				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	27,845.07	100.00	520.07	1.87	27,325.00
其中：按账龄组合计提坏账准备	22,516.41	80.86	466.78	2.07	22,049.62
按数字化债权凭证组合计提坏账准备	5,328.67	19.14	53.29	1.00	5,275.38
<b>合计</b>	<b>27,845.07</b>	<b>100.00</b>	<b>520.07</b>	<b>1.87</b>	<b>27,325.00</b>

报告期各期末，公司均为按信用风险特征组合计提预期信用损失的应收账款，其中主要为按账龄组合计提坏账准备的应收账款。报告期各期末，公司按账龄组合计提的应收账款坏账准备具体情况如下表所示：

单位：万元

账龄	<b>2025.12.31</b>			
	应收账款余额	占比	坏账准备	坏账准备计提比例
1年以内	49,133.77	97.32%	841.12	1.71%
其中：0-3个月	40,389.10	80.00%	403.89	1.00%
3-12个月	8,744.68	17.32%	437.23	5.00%
1-2年	1,329.16	2.63%	132.92	10.00%
2-3年	24.41	0.05%	12.21	50.00%
3年以上	0.11	0.00%	0.11	100.00%
<b>合计</b>	<b>50,487.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>986.35</b>	<b>1.95%</b>
账龄	<b>2024.12.31</b>			

	应收账款余额	占比	坏账准备	坏账准备计提比例
1年以内	33,295.65	99.12%	546.93	1.64%
其中：0-3个月	27,946.38	83.19%	279.47	1.00%
3-12月	5,349.27	15.92%	267.46	5.00%
1-2年	292.70	0.87%	29.27	10.00%
2-3年	1.90	0.01%	0.95	50.00%
3年以上	2.45	0.01%	2.45	100.00%
<b>合计</b>	<b>33,592.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>579.60</b>	<b>1.73%</b>
	<b>2023.12.31</b>			
账龄	应收账款余额	占比	坏账准备	坏账准备计提比例
1年以内	22,203.90	98.61%	434.17	1.96%
其中：0-3个月	16,900.55	75.06%	169.01	1.00%
3-12月	5,303.35	23.55%	265.17	5.00%
1-2年	309.11	1.37%	30.91	10.00%
2-3年	3.40	0.02%	1.70	50.00%
<b>合计</b>	<b>22,516.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>466.78</b>	<b>2.07%</b>

报告期内，公司1年以内的应收账款余额占比分别为98.61%、99.12%和97.32%，应收账款质量较好，回款风险较小。

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资坏账准备情况如下：

单位：万元

科目	项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
应收票据	应收票据余额	1,245.77	41.80	5.48
	银行承兑汇票、信用证	189.29	41.80	-
	商业承兑汇票	1,042.64	-	5.48
	财务公司承兑汇票	13.83	-	-
	减：坏账准备	60.88	0.91	0.27
	应收票据账面价值	1,184.89	40.89	5.21
应收款项融资	应收款项融资余额	7,180.55	1,336.92	2,042.62
	应收票据	7,180.55	1,336.92	2,042.62
	减：应收款项融资减值准备	-	-	-
	应收款项融资-公允价值变动	-	-	-

科目	项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
	应收款项融资账面价值	7,180.55	1,336.92	2,042.62

报告期各期末，对于由较高信用等级商业银行承兑的银行承兑汇票，公司依据新金融工具准则的相关规定将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具），在“应收款项融资”项目列报；公司信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票和商业承兑汇票即使背书不终止确认，在“应收票据”项目列报并计提坏账准备。

## （二）应收账款和应收票据逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
应收账款余额	50,948.85	40,566.89	27,845.07
逾期应收账款金额	1,767.86	488.20	454.57
逾期占比	3.47%	1.20%	1.63%

公司 2025 年末逾期应收账款占比上升，主要系公司 2025 年收购深圳市蓝海视界科技有限公司，蓝海视界的客户群体以中小规模企业为主，与公司原有客户相比，单一体量较小，回款节奏受资金周转安排、现金流情况等因素影响存在一定程度的延后情形。为巩固与客户的合作关系、支持其持续经营及订单增长，蓝海视界在业务开展过程中对部分信用记录良好但短期资金紧张的核心客户给予了相对灵活的付款周期安排。相关客户仍在持续向蓝海视界下达新订单，逾期款项处于陆续回款过程中。

2025 年 12 月 31 日，应收账款逾期金额超过 50.00 万元的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	比例	逾期原因
1	江西金乐通科技有限公司	655.50	37.08%	因扩大产能，资金周转压力较大，公司持续供货，双方协商付款周期给予一定支持
2	DSS Virtual Plant	210.18	11.89%	项目跨度周期久，请款资料审核周期较长
3	莫仕连接器（成都）有限公司	83.48	4.72%	公司与客户就退货产品是否实际退回存在争议，尚在协商中

序号	客户名称	逾期金额	比例	逾期原因
4	深圳市炜之烽电子科技有限公司	71.50	4.04%	因扩大产能,资金周转压力较大,公司持续供货,双方协商付款周期给予一定支持
5	深圳市瑞吉晟光电科技有限公司	64.00	3.62%	因自身资金规划付款节奏有所延后
6	东莞市华煜兴光电产业有限公司	62.00	3.51%	因自身资金规划付款节奏有所延后
7	深圳市杰美晟模具有限有限公司	56.22	3.18%	因自身资金规划付款节奏有所延后
合计		<b>1,202.88</b>	<b>68.04%</b>	/

2024年12月31日,应收账款逾期金额超过50.00万元的情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	逾期金额	比例	逾期原因
1	东莞莫仕	110.62	22.66%	模具款付款周期较长(1-2年)系双方交易惯例,通常在对应产品量产后付款。2025年已回款
2	DSS Virtual Plant	137.45	28.15%	项目跨度周期久,请款资料审核周期较长
3	莫仕连接器(成都)有限公司	83.48	17.10%	公司与客户就退货产品是否实际退回存在争议,尚在协商中
合计		<b>331.55</b>	<b>67.91%</b>	/

2023年12月31日,应收账款逾期金额超过50.00万元的情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	逾期金额	比例	逾期原因
1	东莞莫仕	110.62	24.34%	模具款付款周期较长(1-2年)系双方交易惯例,通常在对应产品量产后付款。2025年已回款
2	美国莫仕	82.25	18.09%	
合计		<b>192.87</b>	<b>42.43%</b>	/

公司应收账款逾期主要受付款审核周期、客户资金规划等因素影响,期后已陆续回款,该等逾期应收账款的信用风险未发生显著恶化,未出现确凿证据表明无法收回的情形,不构成单项计提坏账准备的客观证据,公司已按照既有的预期信用损失模型足额计提了坏账准备。

报告期各期应收票据的情况如下:

单位：万元

种类	2025.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
银行承兑汇票	189.29	15.19%	8.46	4.47%	180.83
商业承兑汇票	1,042.64	83.70%	51.83	4.97%	990.81
财务公司承兑汇票	13.83	1.11%	0.59	4.27%	13.24
小计	1,245.77	100.00%	60.88	4.89%	1,184.89
种类	2024.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
银行承兑汇票	41.80	100.00%	0.91	2.17%	40.89
小计	41.80	100.00%	0.91	2.17%	40.89
种类	2023.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
商业承兑汇票	5.48	100.00%	0.27	5.00%	5.21
小计	5.48	100.00%	0.27	5.00%	5.21

报告期各期，公司应收票据未出现逾期兑付的情况。

### （三）坏账准备计提充分性

公司管理层根据各项应收账款的信用风险特征，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失计提坏账准备。应收票据账龄自原应收账款确认日连续计算。公司根据账龄组合计提应收账款坏账准备政策如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
3个月以内	1.00
3-12个月	5.00
1-2年	10.00
2-3年	50.00
3年以上	100.00

与同行业可比公司坏账计提政策对比如下：

项目	永贵电 器	意华股 份	徕木股 份	胜蓝股 份	奕东电子	瑞可达	平均	公司
1年以内	5.00%	5.00%	5.00%	/	3.43%	5.00%	4.69%	3个月以 内1%，3 个月-12 个月5%
1至2年	10.00%	10.00%	10.00%	/	29.76%	10.00%	13.95%	10.00%
2至3年	30.00%	50.00%	25.00%	/	59.91%	30.00%	38.98%	50.00%
3至4年	100.00%	100.00%	50.00%	/	100.00%	50.00%	80.00%	100.00%
4至5年	100.00%	100.00%	70.00%	/	100.00%	80.00%	90.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：胜蓝股份未披露按照账龄计提坏账比例；奕东电子按照预期信用损失率计提坏账，其应收账款账龄计提坏账比例取自2024年年报数据。

公司3个月以内账龄应收账款坏账计提比例为1%，3个月-12个月以内账龄应收账款坏账计提比例为5%，整体与同行业可比公司1年以内账龄应收账款平均5%坏账计提比例相差不大。1至2年以内账龄应收账款坏账计提比例低于奕东电子，与其他同行业可比公司均一致，公司其他长账龄应收账款坏账计提比例高于同行业或与同行业相当。公司总体坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提充分。

**四、结合行业下游的需求变化及公司非标产品的特点，说明公司是否存在滞销或难以出售的存货，并结合期后结转及库龄等情况，说明公司存货跌价准备计提的充分性**

**（一）行业下游需求及产品特点情况**

**1、报告期内前五大客户销售情况**

**（1）2025年前五大客户销售情况**

单位：万元

客户名称	销售产品	销售金额	占营业收入比例
莫仕	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	57,749.07	36.37%
安费诺	通讯连接器、精密模具、模具零件	43,593.10	27.46%
中航光电	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	23,743.22	14.95%
比亚迪	汽车连接器、模具零件	13,569.47	8.55%

客户名称	销售产品	销售金额	占营业收入比例
立讯精密	通讯连接器、精密模具、模具零件	1,738.04	1.09%
合计	/	<b>140,392.91</b>	<b>88.43%</b>

### (2) 2024 年前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	销售产品	销售金额	占营业收入比例
莫仕	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	28,701.10	27.82%
安费诺	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	24,660.05	23.90%
中航光电	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	20,186.46	19.57%
比亚迪	汽车连接器、模具零件	13,940.07	13.51%
哈尔巴克	汽车连接器	1,908.22	1.85%
合计	/	<b>89,395.91</b>	<b>86.65%</b>

### (3) 2023 年前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	销售产品	销售金额	占营业收入比例
莫仕	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	18,506.62	27.11%
中航光电	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	14,153.75	20.73%
安费诺	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	12,355.91	18.10%
比亚迪	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	10,683.42	15.65%
哈尔巴克	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	1,614.27	2.36%
合计		<b>57,313.98</b>	<b>83.96%</b>

报告期内，公司主要客户为莫仕、安费诺、中航光电和立讯精密等连接器行业内知名厂商，销售收入占比分别为 83.96%、86.65%和 88.43%。公司与主要客户建立了长期稳固的合作关系，并连续多年成为安费诺和中航光电的战略级供应商、莫仕的优秀级供应商，相互合作具有稳定性和可持续性。公司销售的产品主要为定制化产品，公司具备从精密模具设计开发到连接器组件规模化生产的全流

程能力，强大的模具开发能力能快速响应客户的定制化需求，巩固与核心客户的长期合作关系，提升客户黏性与合作稳定性。

受益于 AI+产品的快速发展、汽车电子化率持续提升及新能源汽车产业日益普及，高速通讯连接器与汽车连接器市场需求迎来新一轮快速增长。公司紧密围绕客户需求及市场发展趋势开展技术研发与产品布局，相关产品市场前景良好，存货不存在滞销或难以变现的情形。

## 2、公司报告期各期在手订单情况

报告期内，公司在手订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
在手订单合计（A）	46,312.71	46,558.70	28,455.71
期末存货余额（B）	42,047.76	34,976.85	28,069.38
在手订单覆盖率（C=A/B）	110.14%	133.11%	101.38%

报告期内，随着通讯连接器市场行情的回暖，以及公司在汽车连接器行业开拓新业务，加之公司在通讯连接器组件持续性深耕，公司积累了稳定的客户关系，因此报告期内公司在手订单增多，公司在手订单覆盖率分别为 101.38%、133.11% 和 110.14%，各年份在手订单覆盖率均大于 100%，表明企业已签约但尚未履约的订单金额高于期末存货余额，存货减值与滞销风险较小。

综上，结合公司行业下游的需求变化及公司非标产品的特点，公司不存在滞销或难以出售的存货。

### （二）存货期后结转及库龄情况

公司报告期各期末各类存货期后结转/销售情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31		2024.12.31		2023.12.31	
	账面余额	期后结转/销售率（%）	账面余额	期后结转/销售率（%）	账面余额	期后结转/销售率（%）
库存商品	10,118.61	63.27	6,195.88	79.79	6,052.38	92.01
半成品	8,954.22	60.57	5,524.34	63.88	5,420.96	66.97
发出商品	8,480.59	81.57	8,857.76	96.53	5,517.29	96.01

项目	2025.12.31		2024.12.31		2023.12.31	
	账面余额	期后结转/销售率 (%)	账面余额	期后结转/销售率 (%)	账面余额	期后结转/销售率 (%)
原材料	7,436.59	62.39	6,028.17	81.17	5,202.82	78.24
在产品	6,096.68	100.00	7,414.61	100.00	5,239.92	100.00
委托加工物资	944.13	100.00	916.75	100.00	636.02	100.00
在途物资	16.95	100.00	39.35	100.00	/	/
<b>合计</b>	<b>42,047.76</b>	<b>72.39</b>	<b>34,976.85</b>	<b>86.59</b>	<b>28,069.38</b>	<b>87.08</b>

注：2023 年末及 2024 年末存货余额期后结转率统计至期后 1 年，2025 年末存货余额统计至 2026 年 3 月末。

由上表可见，报告期各期末公司期后结转金额占存货余额的比例分别为 87.08%、86.59%和 72.39%，期后结转情况较好。半成品期后结转比例较低，主要系公司对自用模具零件进行了一定的安全库存，这部分模具零件在模具使用过程中产生损坏的时候才进行消耗，因此期后结转比例较低。库存商品结转比例略低，主要系模具产品验收周期较长所致。

报告期内，公司存货库龄分布如下：

单位：万元

项目	截至 2025 年末 账面余额	截至 2025 年末库龄			
		1 年以内	1 年以内占比	1 年以上	1 年以上占比
原材料	7,436.59	6,529.50	87.80%	907.09	12.20%
在产品	6,096.68	6,096.68	100.00%	-	-
库存商品	10,118.61	8,762.73	86.60%	1,355.88	13.40%
发出商品	8,480.59	8,175.20	96.40%	305.39	3.60%
半成品	8,954.22	7,141.98	79.76%	1,812.24	20.24%
委托加工物资	944.13	869.59	92.10%	74.54	7.90%
在途物资	16.95	16.95	100.00%	-	-
<b>合计</b>	<b>42,047.76</b>	<b>37,592.63</b>	<b>89.40%</b>	<b>4,455.14</b>	<b>10.60%</b>
项目	截至 2024 年末 账面余额	截至 2024 年末库龄			
		1 年以内	1 年以内占比	1 年以上	1 年以上占比
原材料	6,028.17	5,214.72	86.51%	813.44	13.49%
在产品	7,414.61	6,774.24	91.36%	640.36	8.64%

库存商品	6,195.88	5,340.44	86.19%	855.44	13.81%
发出商品	8,857.76	8,542.56	96.44%	315.19	3.56%
半成品	5,524.34	3,434.64	62.17%	2,089.70	37.83%
委托加工物资	916.75	888.37	96.90%	28.38	3.10%
在途物资	39.35	39.35	100.00%	-	-
<b>合计</b>	<b>34,976.85</b>	<b>30,234.32</b>	<b>86.44%</b>	<b>4,742.53</b>	<b>13.56%</b>
项目	截至 2023 年末 账面余额	截至 2023 年末库龄			
		1 年以内	1 年以内占比	1 年以上	1 年以上占比
原材料	5,202.82	4,119.71	79.18%	1,083.12	20.82%
在产品	5,239.92	4,488.55	85.66%	751.36	14.34%
库存商品	6,052.38	5,065.13	83.69%	987.25	16.31%
发出商品	5,517.29	5,453.32	98.84%	63.96	1.16%
半成品	5,420.96	3,335.36	61.53%	2,085.60	38.47%
委托加工物资	636.02	465.88	73.25%	170.13	26.75%
<b>合计</b>	<b>28,069.38</b>	<b>22,927.96</b>	<b>81.68%</b>	<b>5,141.42</b>	<b>18.32%</b>

报告期内，公司存货库龄以一年以内为主，一年以内库龄的存货占比分别为 81.68%、86.44%和 89.40%，存货周转整体较快。库龄超过 1 年以上的存货，主要为模具零件及备品备件。公司存货主要为满足正常生产经营及客户订单备货，库龄结构合理，主要产品均具备稳定销售渠道，不存在滞销、积压或难以变现的情形，存货跌价准备计提充分、合理。

### （三）存货跌价准备计提充分性

报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31			2024.12.31			2023.12.31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	7,436.59	114.15	1.53%	6,028.17	73.76	1.22%	5,202.82	135.05	2.60%
在产品	6,096.68	110.6	1.81%	7,414.61	158.07	2.13%	5,239.92	168.69	3.22%
库存商品	10,118.61	658.14	6.50%	6,195.88	831.22	13.42%	6,052.38	592.73	9.79%

项目	2025.12.31			2024.12.31			2023.12.31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
发出商品	8,480.59	411.2	4.85%	8,857.76	-	-	5,517.29	-	-
半成品	8,954.22	457.2	5.11%	5,524.34	480.43	8.70%	5,420.96	364.97	6.73%
委托加工物资	944.13	-	-	916.75	-	-	636.02	-	-
在途物资	16.95	-	-	39.35	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>42,047.76</b>	<b>1,751.29</b>	<b>4.17%</b>	<b>34,976.85</b>	<b>1,543.48</b>	<b>4.41%</b>	<b>28,069.38</b>	<b>1,261.44</b>	<b>4.49%</b>

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为 4.49%、4.41% 和 4.17%。公司主要产品为通讯连接器组件和汽车连接器及其组件，其中通讯连接器组件定制化程度较高，客源稳定，客户群体质量较高，产品订单确定性强；汽车连接器及其组件产品需通过整车厂严苛认证，量产订单确定性强，在手订单覆盖率较高，存货呆滞风险低。

## 五、收购蓝海视界形成的商誉情况，相关商誉是否存在减值风险，是否会导致累计债券余额占比超过净资产的 50%

### （一）收购蓝海视界形成的商誉情况

蓝海视界是一家以市场和用户需求为核心，聚焦人工智能、半导体等行业的工业视觉检测领域创新企业，为行业提供领先的视觉检测设备和品质管控系统一体化的服务。鼎通科技长期深耕高速通讯连接器、汽车连接器及其精密组件领域，传统质检方法中存在依赖人工经验导致的效率低、成本高、误检率波动大等行业痛点，而蓝海视界具备强大的研发设计和工程实现能力，专注于工业视觉系统构建与视觉工艺设计，核心算法自研并形成自主知识产权，通过工业视觉检测，可以大幅降低漏检率和错杀率，能够有效实现高精度、高效率的工业产品质检，通过收购蓝海视界可补齐公司在制程和全检环节的短板。

公司于 2025 年 11 月完成对蓝海视界 70.00% 股权的收购，支付对价为 12,600.00 万元。截至购买日/合并日 2025 年 11 月 28 日，蓝海视界的可辨认净资产公允价值为 4,297.40 万元，对应 70.00% 股权的可辨认净资产公允价值为

3,008.18 万元，公司收购深圳市蓝海视界科技有限公司股权形成的商誉为 9,591.82 万元，经转换 100.00% 股权对应的商誉金额为 13,702.60 万元。

公司收购蓝海视界形成的商誉测算如下：

项目内容	说明	金额（万元）
1.购买日/合并日蓝海视界可辨认净资产账面价值	a	3,390.93
2.本次并购存货及无形资产估值增值影响金额的计算		
（1）2025 年 11 月 28 日存货估值增值	b	269.00
（2）2025 年 11 月 28 日无形资产估值增值	c	797.43
（3）购买日存货、无形资产估值增值引起的递延所得税负债	$d = (b+c) * \text{综合税率}$	159.96
（4）估值增减值对购买日可辨认净资产公允价值的影响金额	$e = b+c-d$	906.47
3.购买日可辨认净资产公允价值	$f = a+e$	4,297.40
4.合并成本（还原至合并层面 100.00%）	g	18,000.00
5.非同一控制下的企业合并产生的 100.00% 商誉	$i = g-f$	13,702.60
6.归属于鼎通科技的商誉（70.00%）	h	9,591.82

## （二）相关商誉是否存在减值风险

### 1、蓝海视界的经营业绩和财务状况

报告期内，蓝海视界的经营业绩及财务状况如下：

单位：万元

经营业绩	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	9,326.87	6,588.71	1,399.07
利润总额	2,482.69	2,604.64	150.12
净利润	2,171.64	2,047.46	150.12
财务状况	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
总资产	7,443.86	3,479.30	816.97
总负债	3,678.00	1,247.02	687.14
股东权益	3,765.86	2,232.28	129.82

报告期内，蓝海视界的营业收入分别为 1,399.07 万元、6,588.71 万元和 9,326.87 万元，累计实现营业收入 17,314.65 万元；同期实现净利润分别为 150.12 万元、2,047.46 万元和 2,171.64 万元，累计净利润达 4,369.22 万元。

截至报告期末，蓝海视界的总资产为 7,443.86 万元，总资产较 2023 年末增加 6,626.90 万元；总负债为 3,678.00 万元较 2023 年末增加 2,990.86 万元；股东权益为 3,765.86 万元，较 2023 年末增加 3,636.03 万元。

蓝海视界营业收入及净利润表现稳健向好，在推动公司业务发展产生了积极作用，对公司整体业绩形成正向贡献。

## 2、业绩承诺实现及补偿情况

本次交易未设置业绩承诺及类似安排，使核心管理团队不会有业绩压力，有利于管理团队专注于业务和技术，本次交易对方黄先齐、曹永照、黄先泽系标的公司核心管理团队，本次交易未设置业绩承诺及类似安排，使其不存在业绩压力，不会仅为了完成业绩而做短期获利行为，可以潜心投入研发，不断提升标的公司的技术实力，进而促进标的公司业务长远发展。此外，按照《股权收购协议》的约定，自协议签署之日起，黄先齐、曹永照、黄先泽须在标的公司持续任职不少于 6 年，并承诺其将全职及全力从事标的公司经营业务并尽最大努力发展标的公司业务。

## 3、商誉减值测试主要参数的预测

公司聘请深圳立信资产评估房地产估价有限公司对蓝海视界资产组进行评估并出具了《东莞市鼎通精密科技股份有限公司对收购蓝海视界股权形成的商誉进行减值测试涉及包含商誉的相关资产组估值报告》（深立信咨报字〔2026〕16 号）。评估机构采用收益法，即现金流折现的方式，估计含商誉相关蓝海视界资产组预计未来现金流量现值。在使用收益法测算可回收金额的过程中，主要是通过获取企业历史财务报表、经营数据、经营预算、行业总体情况及相关依据，采用税前企业自由现金流以永续模型进行测算。由此测算出的主要参数的预测及实现情况如下：

### （1）商誉减值测试的主要参数数据

根据评估报告，蓝海视界 2025 年商誉减值测试的主要参数如下：

单位：万元

项目	E2026 年	E2027 年	E2028 年	E2029 年	E2030 年	永续年度
营业收入	10,320.00	11,061.00	11,802.00	12,433.50	13,065.00	13,065.00

项目	E2026年	E2027年	E2028年	E2029年	E2030年	永续年度
营业成本	6,050.62	6,540.37	7,037.53	7,476.26	7,921.31	7,921.31
息税前利润 (EBIT)	2,323.77	2,504.01	2,680.83	2,849.28	2,972.50	2,972.50
税前现金流量	904.42	2,302.56	2,476.37	2,658.09	2,780.19	3,067.19
折现率	15.28%	15.28%	15.28%	15.28%	15.28%	15.28%

## (2) 商誉减值测试主要参数说明

项目内容	说明
营业收入	在不扩大资本性投入前提下，结合历史经营情况、在手订单及行业发展情况，并根据标的公司未来经营规划，预测 2026-2030 年的营业收入；2031 年进入稳定期
营业成本及期间费用	参考标的公司近三年度的经营数据，结合影响原材料价格、市场竞争、产能利用率、产品结构变化等多重因素的影响，对营业成本及期间费用进行分析及预测
收益年限	假设标的公司长期稳定经营，收益期为永续
折现率	$WACC_{BT} = R_d \times \frac{D}{D+E} + \frac{R_e}{(1-T)} \times \frac{E}{D+E}$
$R_f$	2025 年 12 月无风险报酬率，本次估值以月为周期，将剩余期限不短于 10 年的国债到期收益率的算术平均数确定为无风险报酬率，取 2.21%。
贝塔 ( $\beta$ )	标的公司所处行业的资产预期市场风险系数，无杠杆 $\beta$ 为 1.0050，权益 $\beta$ 为 1.2522。
$R_m - R_f$ (ERP)	参考国内外针对市场风险溢价的理论研究及实践成果，结合公司的研究，取 7.33%。
$R_s$	特性风险调整系数，通过企业规模、企业发展阶段、企业核心竞争力等因素打分，综合确定为 4.50%。

## (3) 商誉减值测算具体过程

商誉减值测试的计算方法系采用收益法确定资产组预计未来现金流量的现值，并以此作为与商誉相关资产组的可收回金额，与包含商誉资产组账面值比较，从而确定商誉资产组是否存在减值。各期商誉减值测算的具体过程如下：

### 1) 未来年度经营现金流预测

根据蓝海视界所提供的未来年度经营预测，结合所处行业状况、经营特点及市场环境等因素进行分析，具体的预测情况详细如下：

单位：万元

项目内容	E2026年	E2027年	E2028年	E2029年	E2030年	永续年度
<b>一、营业收入</b>	<b>10,320.00</b>	<b>11,061.00</b>	<b>11,802.00</b>	<b>12,433.50</b>	<b>13,065.00</b>	<b>13,065.00</b>
减：营业成本	6,050.62	6,540.37	7,037.53	7,476.26	7,921.31	7,921.31
税金及附加	51.60	55.30	59.01	62.17	65.32	65.32
销售费用	190.06	199.22	208.47	216.94	225.52	225.52
管理费用	997.03	1,030.58	1,061.20	1,054.93	1,088.39	1,088.39
研发费用	706.92	731.52	754.96	773.92	791.96	791.96
<b>二、息税前利润（EBIT）</b>	<b>2,323.77</b>	<b>2,504.01</b>	<b>2,680.83</b>	<b>2,849.28</b>	<b>2,972.50</b>	<b>2,972.50</b>
（+）折旧与摊销	137.33	137.33	133.78	94.69	94.69	94.69
（-）资本性支出	-	-	-	-	-	-
（-）营运资金追加额	1,556.68	338.78	338.24	285.88	287.00	-
<b>三、税前现金流量</b>	<b>904.42</b>	<b>2,302.56</b>	<b>2,476.37</b>	<b>2,658.09</b>	<b>2,780.19</b>	<b>3,067.19</b>

## 2) 折现率的确定

### ①无风险报酬率 $R_f$ 的确定

无风险报酬率是指投资者投资无风险资产的期望报酬率，该无风险资产不存在违约风险。本次估值以月为周期，将剩余期限不短于 10 年的国债到期收益率的算术平均数确定为无风险报酬率。经计算，本次无风险报酬率 $R_f$ 取 2.21%。

### ②企业风险系数 $\beta$ 的确定

$\beta$  为衡量公司所处行业系统风险的指标，通常采用商业数据服务机构所公布的公司股票的  $\beta$  值来替代。首先，本次对中国证券市场上相关行业内的上市公司，通过 Wind 金融终端查询得出：行业加权剔除财务杠杆调整  $\beta$  系数为 1.0050。按目标资本结构计算权益  $\beta$  系数为 1.2522。

### ③市场风险溢价 ERP 的确定

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险利率的回报率，市场风险溢价是利用 CAPM 估计权益成本时必需的一个重要参数，在估值项目中起着重要的作用。参考国内外针对市场风险溢价的理论研究及实践成果，结合公司的研究，本次评估市场风险溢价为 7.33%。

### ④个别风险调整系数或特定风险调整系数 $R_s$ 的确定

采用综合专业分析进行判断，综合考虑标的公司的风险特征、企业规模、业

务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素，确定合理的特定风险报酬率。本次企业特有风险超额回报率 $R_s$ 按 4.50% 确认。

⑤权益资本成本 $R_e$ 的确定

根据上述确定的参数，则权益资本成本计算如下：

$$\begin{aligned} R_e &= R_f + \beta \times ERP + R_s \\ &= 2.21\% + 1.2522 \times 7.33\% + 4.50\% \\ &= 15.89\% \end{aligned}$$

⑥债务成本的确定：

参考 2025 年 12 月公布的 5 年期 LPR 利率， $R_d = 3.50\%$ 。

⑦WACCBT 的确定：

根据前面计算结果及机器视觉行业的权益、债务结构：

$$WACCBT = R_d \times \frac{D}{D+E} + \frac{R_e}{(1-T)} \times \frac{E}{D+E} = 15.28\%$$

3) 含商誉资产组可收回金额确定

评估基准日：2025 年 12 月 31 日

单位：万元

项目内容	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E	2029 年 E	2030 年 E	永续年度
一、税前现金流量	904.42	2,302.56	2,476.37	2,658.09	2,780.19	3,067.19
折现率	15.28%	15.28%	15.28%	15.28%	15.28%	15.28%
折现年期	0.5000	1.5000	2.5000	3.5000	4.5000	/
折现系数	0.9314	0.8079	0.7008	0.6079	0.5274	/
现值	842.38	1,860.24	1,735.44	1,615.85	1,466.27	10,586.62
二、现值合计	18,106.80					
三、扣除铺底营运资金	3,199.03					
四、包含商誉资产组的可收回金额	14,907.77					

根据上述计算，本次包含商誉的相关资产组可收回金额估值结果（资产预计未来现金流量的现值）为 14,907.77 万元，高于包含商誉的相关资产组的账面价值 14,777.12 万元。

蓝海视界商誉减值测算依据评估目的和持续经营的基本假设，考虑资产组的特点，优先采用收益法（预计未来现金流量现值法）进行评估，以商誉所在资产组预测的税前现金净流量为基础，采用税前折现率折现，得出资产组可收回金额，方法选择具有合理性。对未来年度收益预测考虑了历史期营运数据变化情况及项目实际运营情况的影响，资产组未来自由现金流量现值反映了资产组的实际价值状况，据此计算的与商誉相关资产组可收回金额同商誉相关资产组的账面价值进行比较，商誉减值测试结果恰当。经测试，2025年，蓝海视界商誉未发生减值。

综上所述，蓝海视界业务开展情况正常，整体盈利情况良好，各期商誉减值测试及评估测算的过程合理、依据充分，商誉未计提减值具有合理性。

### （三）是否会导致累计债券余额占比超过净资产的 50%

假设蓝海视界相关的商誉发生减值，则以公司 2025 年末的净资产为基础，在上述商誉不同减值比例情况下，商誉减值后公司净资产余额及累计债券余额占公司净资产比例如下：

单位：万元

项目	假设情况				
	商誉减值 20%	商誉减值 40%	商誉减值 60%	商誉减值 80%	商誉减值 100%
2025 年末净资产	199,242.56	199,242.56	199,242.56	199,242.56	199,242.56
商誉减值金额	1,918.36	3,836.73	5,755.09	7,673.46	9,591.82
商誉减值后的净资产账面价值	197,324.20	195,405.83	193,487.47	191,569.10	189,650.74
累计债券金额	93,000.00	93,000.00	93,000.00	93,000.00	93,000.00
累计债券余额占减值后的净资产账面价值比例	47.13%	47.59%	48.07%	48.55%	49.04%

由上表知，即使商誉发生 100% 减值，导致累计债券余额占净资产比例为 49.04%，未超过 50%，因此，商誉发生减值不会导致累计债券余额占比超过净资产的 50%，且未来随着公司净利润增加，盈余积累相应增加，将持续扩充公司净资产规模。

六、截至最近一期末，公司是否持有金额较大的财务性投资，本次发行董事会决议日前六个月至今是否存在新投入和拟投入的财务性投资

(一) 截至最近一期末，公司不持有金额较大的财务性投资

#### 1、有关财务性投资认定依据

(1) 财务性投资

根据中国证监会于 2025 年 3 月发布的《证券期货法律适用意见第 18 号》：

1) 财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等；

2) 围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资；

3) 上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表；

4) 基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

5) 金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

6) 本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

此外，根据中国证监会 2020 年 7 月发布的《监管规则适用指引——上市类第 1 号》，对上市公司募集资金投资产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应当认定为财务性投资：（1）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制

权；(2)上市公司以获取该基金(产品)或其投资项目的投资收益为主要目的。

## (2) 类金融业务

根据中国证监会于 2023 年 2 月发布的《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的规定：

除人民银行、银保监会、中国证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

## 2、可能涉及财务性投资的相关报表项目情况

截至 2025 年年末，公司不存在金额较大的财务性投资，公司可能涉及财务性投资（包括类金融投资）的会计科目列示如下：

单位：万元

序号	项目	主要构成	账面价值	是否属于财务性投资 (包括类金融业务)
1	交易性金融资产	截至报告期期末，公司不存在交易性金融资产	-	否
2	其他应收款	主要为往来款项、保证金及押金、代缴社保、公积金、应收出口退税款	1,267.73	否
3	其他流动资产	主要为待认证、抵扣增值税进项税、预缴所得税以及待处理财产损益等	3,582.07	否
4	其他非流动资产	主要为预付设备款	6,244.82	否
5	长期股权投资	截至报告期期末，公司不存在长期股权投资	-	否
6	其他权益工具投资	截至报告期期末，公司不存在其他权益工具投资	-	否

综上，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)的情形。

## (二) 本次发行董事会决议日前六个月至今是否存在新投入和拟投入的财务性投资

2026 年 1 月 14 日，公司召开第三届董事会第二十次会议，审议通过了向不特定对象发行可转换公司债券的方案及相关事宜。经核查，自该次董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新实施或拟实施的财务性投资及类金融业务

的情况。

### **【中介机构核查】**

#### **一、请保荐机构和申报会计师进行核查并发表明确核查意见**

##### **(一) 核查程序**

针对上述事项，保荐机构会同申报会计师执行了以下核查程序：

1、查看发行人收入成本明细表，了解发行人主要外销区域、相应金额及主要外销产品，并分析发行人外销收入 2024 年增长较快的原因；

2、获取发行人海关报关数据及免抵退申报表，与境外销售收入进行核对和匹配；获取外销应收账款余额及其期后回款数据；

3、对发行人管理层相关人员实施访谈程序，查询相关出口国贸易关税政策以及市场汇率变动情况，了解贸易政策以及汇率波动对公司外销业务的影响；

4、查阅发行人业务介绍文件、现场查看发行人产品，了解发行人主营业务情况，所处行业情况；

5、查看发行人收入成本明细表，了解发行人主要产品的销量、毛利额、毛利率变化情况；

6、获取发行人及同行业可比公司定期报告以及业绩预告等公告文件，了解发行人与同行业可比公司业绩变动趋势是否一致；

7、对主要客户进行走访，了解公司对其信用政策、信用额度，执行情况；

8、获取报告期各期末应收账款账龄表、坏账准备计提明细表、应收票据明细表，以及公司对于坏账准备计提充分的说明；

9、评价管理层确定的应收账款预期信用损失率的合理性，包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性；测试管理层对坏账准备的计算是否准确；

10、查阅同行业可比上市公司公开披露的财务数据，对应收账款坏账计提方法及比例进行对比；

11、查阅主要合同，获取公司报告期末的在手订单明细表，分析存货余额是否与公司的订单相匹配；

12、获取报告期各期末分库龄存货明细表，了解存在库龄较长的存货的原因；了解公司生产销售模式，分析各期末库存存货是否存在大量积压或不能使用等减值迹象；

13、获取报告期各期末存货期后结转情况表，分析存货期后结转情况；

14、复核报告期各期末存货跌价准备计提过程，针对管理层以前年度就存货可变现净值所作估计，复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计，测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确。

15、查阅蓝海视界报告期内财务数据、收购蓝海视界相关的股权转让协议，了解蓝海视界的经营情况和财务状况，判断是否存在业绩承诺及赔偿情况；获取收购蓝海视界相关的评估报告、2025 年蓝海视界商誉减值测试报告，复核减值测试过程中使用的关键参数及计算过程；

16、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》中对财务性投资以及类金融业务的相关规定、董事会决议、发行人公开披露信息、会计科目明细表等文件，了解本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具之日，判断是否存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务，判断发行人是否存在财务性投资相关科目，分析未认定为财务性投资的原因及合理性，以及发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形。

## （二）核查意见

1、报告期内，发行人外销收入 2024 年增长较快具有合理性；报告期内，发行人外销收入与海关报关等数据的匹配情况较好；若未来若国际贸易争端加剧或美国对华贸易政策发生重大不利变化，可能导致发行人相关产品面临关税成本上升、市场准入受限等风险，发行人相关风险提示充分，已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、市场和经营风险”之“（六）境外销售风险”进行披露；目前汇率波动对发行人外销收入的影响较小，发行人相关汇率波动风险提示充分，已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、市场和经营风险”之“（七）汇率波动风险”进行披露；

2、报告期内发行人净利润指标变动幅度较大具有合理性，与同行业可比公司不存在重大异常差异；

3、报告期各期末，发行人逾期应收账款具有可回收性，发行人坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，应收账款和应收票据的坏账准备计提充分；

4、发行人存货1年以内库龄占比超过80.00%，整体存货库龄较短，存货期后结转情况良好，不存在滞销或难以出售的存货；存货跌价准备计提政策符合企业会计准则，跌价准备计提充分；

5、发行人已就商誉减值风险进行风险提示。截至2025年末，发行人收购蓝海视界形成的商誉不存在减值，商誉减值不会导致累计债券余额占比超过净资产的50%；

6、截至最近一期末，发行人未持有金额较大的财务性投资，本次发行董事会决议日前六个月至今不存在新投入和拟投入的财务性投资。

#### **附：保荐机构关于公司回复的总体意见**

对本回复材料中的公司回复，本机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

(本页无正文，为东莞市鼎通精密科技股份有限公司《关于东莞市鼎通精密科技股份有限公司向不特定对象发行可转债申请文件的审核问询函的回复》的盖章页)



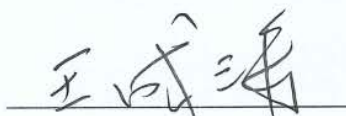
东莞市鼎通精密科技股份有限公司

2026年 4月 21日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于东莞市鼎通精密科技股份有限公司向不特定对象发行可转债申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，确认本次审核问询函回复内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



王成海

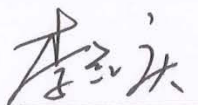


东莞市鼎通精密科技股份有限公司


2026年4月21日

(本页无正文,为东莞证券股份有限公司《关于东莞市鼎通精密科技股份有限公司向不特定对象发行可转债申请文件的审核问询函的回复》的签章页)

保荐代表人:



李红庆



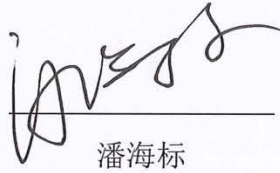
包春丽



## 保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于东莞市鼎通精密科技股份有限公司向不特定对象发行可转债申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：



潘海标

