

东莞市鼎通精密科技股份有限公司 关于 2025 年年度报告信息披露监管问询函的 回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

东莞市鼎通精密科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所（以下简称“上交所”）下发的《关于东莞市鼎通精密科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2026〕0156 号）（以下简称“《问询函》”）。公司高度重视该《问询函》，已积极组织相关各方对函中涉及的问题逐项核实，并与年审会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）就函中所提及事项进行了认真核查，现就《问询函》相关问题回复如下：

一、关于主要客户

年报显示，2025 年公司前五名和前两名客户销售额分别为 14.04 亿元、10.13 亿元，占营业收入比例分别为 88.43%、63.83%，同比分别上升 1.78 个百分点、12.11 个百分点；前两大客户销售收入同比分别增长 101.21%、76.78%，合计新增收入 4.80 亿元，占全年收入增量的 86.30%。

请你公司：（1）说明前五大客户名称、近三年交易金额、交易内容、定价依据及公允性、关联关系、合作年限，结合业务模式、行业特征与同行业可比公司情况，说明客户集中度持续偏高的原因及合理性；（2）结合核心客户经营状况、订单稳定性、公司核心竞争力、供应链议价能力及客户拓展计划，分析业绩增长可持续性，说明是否对单一或少数大客户构成重大依赖，并充分提示相关风险；（3）说明近三年前五大客户应收账款余额、账龄结构、回款情况、

逾期金额及原因，坏账准备计提充分性，是否存在回款风险及已采取/拟采取的应对措施。

(一) 说明前五大客户名称、近三年交易金额、交易内容、定价依据及公允性、关联关系、合作年限，结合业务模式、行业特征与同行业可比公司情况，说明客户集中度持续偏高的原因及合理性

1. 公司前五大客户交易情况

(1) 2025 年前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	交易内容	销售金额	占营业收入比例	是否存在关联关系	合作年限
莫仕	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	57,749.07	36.37%	否	2007 年至今
安费诺	通讯连接器、精密模具、模具零件	43,593.10	27.46%	否	2008 年至今
中航光电	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	23,743.22	14.95%	否	2010 年至今
比亚迪	汽车连接器、模具零件	13,569.47	8.55%	否	2020 年至今
立讯精密	通讯连接器、精密模具、模具零件	1,738.04	1.09%	否	2024 年至今
合计		140,392.91	88.43%		

(2) 2024 年前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	交易内容	销售金额	占营业收入比例	是否存在关联关系	合作年限
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%	否	2007 年至今
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%	否	2008 年至今
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%	否	2010 年至今
比亚迪	汽车连接器、模具零件	13,940.07	13.51%	否	2020 年至今
哈尔巴克	汽车连接器	1,908.22	1.85%	否	2012 年至今
合计		89,395.91	86.65%		

(3) 2023 年前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	交易内容	销售金额	占营业收入比例	是否存在关联关系	合作年限
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%	否	2007年至今
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%	否	2010年至今
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%	否	2008年至今
比亚迪	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	10,683.42	15.65%	否	2020年至今
哈尔巴克	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	1,614.27	2.36%	否	2012年至今
合计		57,313.98	83.96%		

公司产品主要定价原则如下：原材料成本+加工费+外协费用（电镀）+运输费用+合理的利润。公司与前五大客户不存在关联关系，公司与客户之间均通过市场公开协议议价，销售价格具有公允性。

2. 客户集中度持续偏高的原因及合理性

1) 业务模式及行业特征

公司采用直销模式，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，该等客户在连接器行业中市场占有率较高，在某些高端连接器细分领域甚至具有一定的垄断地位，因此公司的客户集中度相应较高。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。

2) 同行业可比公司情况

同行业可比公司 2025 年前五大客户集中度情况如下表所示：

公司名称	前五大客户销售额合计（万元）	前五大客户销售额占比
永贵电器	42,037.68	18.75%
意华股份	329,219.84	51.44%
徕木股份	36,880.65	24.27%
胜蓝股份	58,707.13	33.71%
奕东电子	57,860.19	28.06%
瑞可达	116,457.52	36.96%
鼎通科技	140,392.91	88.43%

2025 年度，公司同行业可比上市公司前五大客户销售额占比为 18.75%-51.44%，公司前五大客户销售额占当年度营业收入的比例为 88.43%，高

于同行业可比上市公司，主要系产品差异以及在产业链中所处位置不同，进而使公司与同行业可比上市公司的客户群体存在差异所导致的。

公司主要同行业可比公司产品情况及在产业链中所处位置情况如下：

企业名称	主营业务情况	主要产品	产业链中的位置及主要客户
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	在轨道交通领域深耕多年，在国内轨道交通连接器细分领域占据龙头地位，已经形成包括连接器、门系统、计轴系统、贯通道、电池系统、受电弓在内的六大轨道交通产品布局，在车载与能源信息领域，产品已进入国产一线品牌及合资品牌供应链体系，在行业内占据领先地位。主要客户包括比亚迪、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	在汽车电子领域已实现对比亚迪集团、科世达集团、汇川技术、蜂巢电驱、宁德时代、均胜电子等国内外知名汽车零部件公司供货，在通讯电子领域，已实现为国际主要手机生产企业供货
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、数据通讯类连 接器、光学透镜	富士康、立讯精密、小米、大疆创新、TCL、尼得科、日立集团、比亚迪、长城汽车、广汽集团、联想集团、浪潮集团、和硕电脑集团、英美烟草等国内外知名客户
奕东电子 (301123)	从事 FPC、连接器 零组件、LED 背光 模组、热管理产品 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	在 FPC 领域，公司主要客户有宁德时代、欣旺达、首航新能源、古瑞瓦特、深澜动力、小米、新能德、龙旗电子、传音、歌尔股份等行业知名企业；在连接器及零组件领域，主要客户包括泰科、安费诺、莫仕、申泰电子、哈曼、安波福、中航光电和立讯等；在 LED 背光模组领域，公司是深天马、京东方精电、亚世光电、新辉开、超声电子、康惠、等知名厂商的核心供应商；在热管理领域，公司液冷产品已供应液冷行业全球头部 Tier1 厂商，主要客户为奇宏电子 (AVC)、宝德 (BOYD)、

企业名称	主营业务情况	主要产品	产业链中的位置及主要客户
			恒运昌、泰硕电子、英维克、飞荣达、同裕电子、昂湃技术等
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、H公司、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，同时海外客户覆盖美国T公司、戴姆勒、捷普、新美亚等知名车企
公司	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

公司连接器组件产品主要面向安费诺、中航光电、莫仕等连接器行业内厂商，而同行业可比上市公司的客户群体更偏向下游市场客户。如永贵电器的客户群体主要为下游轨道交通及汽车厂商，徕木股份的客户群体主要为国内外知名汽车零部件公司、汽车厂商及手机生产企业，胜蓝股份的客户群体主要为小米、TCL等消费电子领域知名厂商和比亚迪、长城汽车等汽车厂商，瑞可达的客户群体主要为长安汽车、蔚来汽车等汽车厂商，奕东电子的连接器和零组件客户虽与公司重合度较高，但连接器产品销售收入占比仅46.47%，因此客户集中度低于公司。

经核查，会计师认为：公司前五大客户集中度较高主要系公司核心客户在连接器行业中市场占有率较高，符合行业特征；公司前五大集中度高于同行业可比公司主要系客户群体差异，具备合理性。

（二）结合核心客户经营状况、订单稳定性、公司核心竞争力、供应链议价能力及客户拓展计划，分析业绩增长可持续性，说明是否对单一或少数大客户构成重大依赖，并充分提示相关风险

1. 核心客户经营情况

2025年度，公司核心客户经营情况如下：

客户名称	营业收入增长率	归母净利润增长率
莫仕	/	/
安费诺	51.71%	76.17%
中航光电	3.39%	-35.56%
比亚迪	3.46%	-18.97%
立讯精密	23.64%	24.20%

注：莫仕为非上市公司，未公开披露财务数据

2025 年度公司核心客户营业收入较去年均实现上涨，其中，安费诺为全球第二大连接器制造商，受 AI 数据中心高速互连需求爆发的影响，营业收入增幅达 51.71%，归母净利润增长率达 76.17%。立讯精密在精密智造解决方案领域稳居全球第四、中国大陆榜首，2025 年度消费电子、通信及数据中心及汽车三大核心业务板块均保持稳健发展态势，营业收入增长 23.64%，归母净利润增长 24.2%。中航光电深耕连接器行业 50 余年，2025 年度营业收入总体保持稳定增长，归母净利润下降主要系防务板块受行业周期波动影响需求不旺，黄金、铜、白银等贵金属及大宗物料价格持续走高，影响公司盈利水平。比亚迪作为全球新能源汽车行业先行者和领导者，2025 年度全年整车出口突破百万辆，同比增长 1.4 倍，位列中国新能源汽车出口榜首，且在前十大整车出口企业中增速最快。归母净利润下降主要系行业价格战加剧，毛利率承压，研发投入大幅增加，全球化战略重资产投入，折旧与成本上升等因素的影响。综上，公司核心客户经营状况良好，不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

2. 订单稳定性

最近三年及一期，公司在手订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2026. 4. 30	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
在手订单合计 (A)	52,850.88	46,312.71	46,558.70	28,455.71
期末存货余额 (B)	45,148.35	42,047.76	34,976.85	28,069.38
在手订单覆盖率 (C=A/B)	117.06%	110.14%	133.11%	101.38%

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，公司在手订单覆盖率分别为 101.38%、133.11%、110.14%和 117.06%。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，公司订单具备稳定性。

3. 公司核心竞争力

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。

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。公司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。

4. 供应链议价能力

基于上述竞争优势，公司在与主要客户的合作中形成了可持续的议价能力，能够有效管理并传导原材料成本波动的风险，主要体现在：

技术依赖与定制化开发强化客户黏性：公司提供的产品，是集精密模具设计开发与产品精密制造于一体的综合解决方案，深度嵌入客户研发前端、解决其复杂技术需求的合作模式，建立了高技术壁垒和转换成本。客户更换供应商将面临重新磨合、质量与交付风险，公司在成本重构谈判中具有主动权。

质量与交付的稳定性是议价基础：作为莫仕、安费诺、中航光电、哈尔巴克等龙头客户的战略级或优秀级供应商，公司已通过其严苛认证，成为其供应链中可靠、稳定的环节。基于长期合作和可靠表现的信任关系，可对大宗商品价格波动进行价格协商，提供了维持供应链长期健康稳定的合理商业基础，而非单纯的成本博弈、零和博弈。

综上所述，公司所具备的技术综合优势、深度绑定的客户关系等，共同构成

了传导原材料成本压力的核心议价能力。因此，公司能够在原材料价格发生大幅波动时，通过市场化协商机制，将部分成本压力进行合理传导，从而保障持续稳定的盈利能力。

5. 客户拓展计划

公司 2024 年通过积极的市场开发进入立讯精密的供应商体系，因公司供应能力稳定，产品竞争力较强，立讯精密逐渐扩大与公司的合作规模，并成为公司 2025 年度的前五大客户。公司后续将积极了解客户需求，跟踪行业竞争态势，把握行业风向，灵活调整市场竞争策略和经营发展方向。同时，公司将加大技术创新力度，提升公司技术水平，坚持自主研发，丰富产品类型和系列，加强通讯连接器和汽车连接器等产品市场开发力度，进一步扩大影响力。

6. 是否对单一或少数大客户构成重大依赖及风险提示

公司不存在单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50% 的情形，未对单一或极少数大客户产生重大依赖。

风险提示：公司主要客户为莫仕、安费诺、中航光电、哈尔巴克、比亚迪、立讯精密等国内外知名企业。2023-2025 年度，公司对前五名客户合计销售额占当期营业收入的比例分别为 83.96%、86.65%、88.43%，公司客户集中度较高。未来，若公司无法持续深化与现有主要客户的合作关系与合作规模、无法有效开拓新客户资源并转化为收入，将可能对公司经营业绩产生较大不利影响。

经核查，会计师认为：公司业绩增长具有可持续性，未对单一或少数大客户构成重大依赖，公司已在年报问询函回复中对客户集中度较高的风险进行风险提示。

（三）说明近三年前五大客户应收账款余额、账龄结构、回款情况、逾期金额及原因，坏账准备计提充分性，是否存在回款风险及已采取/拟采取的应对措施

1. 近三年前五大客户应收账款情况

截至 2025 年 12 月 31 日，前五大客户应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	账龄结构	期后回款	逾期	逾期原因
----	------	------	------	------	----	------

			0-3 个月	3-12 个月	1-2 年	金额	金额	
1	莫仕	19,008.20	17,581.91	1,132.61	293.67	18,855.58	210.18	项目跨度周期久，请款资料审核周期较长
							83.49	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
2	安费诺	15,457.25	11,980.37	3,476.88		14,990.35		
3	中航光电	6,314.24	5,862.24	452.01		3,864.57		
4	比亚迪	1,340.18	1,212.82	127.36		1,167.16		
5	立讯精密	777.46	350.43	427.03		556.33		
	合计	42,897.33	36,987.77	5,615.89	293.67	39,433.99	293.67	

注：前五大客户应收账款期后回函金额统计至 2026 年 4 月 30 日，下同
截至 2024 年 12 月 31 日，前五大客户应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	账龄结构				期后回款 金额	逾期 金额	逾期原因
			0-3 个月	3-12 个月	1-2 年	2-3 年			
1	安费诺	12,206.50	9,312.60	2,873.07	20.80	0.03	12,206.50	20.83	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	莫仕	11,093.81	10,194.91	786.17	110.87	1.86	10,800.14	333.31	项目跨度周期久，请款资料审核周期较长
3	比亚迪	9,894.33	9,768.84		125.49		9,894.33	125.49	比亚迪按照 2022 年开票额的 3% 暂扣的质保金，2025 年已回款
4	中航光电	5,088.53	3,696.34	1,384.89	7.30		5,088.50	7.30	子公司因自身资金规划付款节奏有所延后。2025 年已回款
5	立讯精密	635.80	635.80				635.80		
	合计	38,918.97	33,608.49	5,044.13	264.46	1.89	38,625.27	486.93	

截至 2023 年 12 月 31 日，前五大客户应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	账龄结构			期后回款 金额	逾期 金额	逾期原因
			0-3 个月	3-12 个月	1-2 年			
1	莫仕	9,352.13	7,470.77	1,738.54	142.83	9,352.13	254.33	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	比亚迪	8,319.82	7,648.56	671.26		8,319.82		
3	安费诺	5,367.83	3,431.77	1,936.02	0.03	5,367.83	23.79	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。2024年已回款
4	中航光电	2,762.93	2,145.29	575.57	42.07	2,762.93	42.07	子公司因自身资金规划付款节奏有所延后。2024年已回款
5	Helbako	538.73	496.51	42.23		538.73		
	合计	26,341.44	21,192.90	4,963.62	184.93	26,341.44	320.19	

2. 坏账准备计提充分性

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。

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

3. 回款风险及应对措施

近三年各期末,公司前五大客户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	43,826.87	38,918.94	26,341.44
期后回款金额	39,177.66	38,625.27	26,341.44
期后回款比例	89.39%	99.25%	100.00%

注：期后回款金额统计至 2026 年 4 月 30 日

近三年各期末，公司前五大客户应收账款期后回款比例分别为 100.00%、99.25%和 89.39%，近三年应收账款期后回款比例较高，回款情况较好。由此可见，公司应收账款质量整体较高，不存在回款异常风险。

公司按照相关法律法规，结合自身实际情况，制定了岗位责任与授权审批相结合的一整套应收账款管理制度，如《应收账款管理制度》《应收账款坏账管理制度》，明确了客户资信管理及应收账款催收管理办法。公司各销售部门针对签署的合同形成台账管理，并根据合同中约定的收款节点和收款金额，将相关回款情况落实到各销售业务人员。公司制定了以销售回款为指标的绩效考核制度，每月对销售人员按销售项目的回款情况进行统计结算，与销售人员的绩效考核相挂钩。

日常管理中，财务部门每月末编制应收账款账龄分析表，及时反馈应收账款的挂账情况，并敦促各销售业务人员积极催收，经办人负责对所经办的货款按照预计回款时间跟进回款进度。对于超期未回款客户，及时与客户确认付款计划及最新的回款时间，并反馈应收账款逾期原因；对于付款信用度较低的客户，必要时可申请诉前保全和起诉等方式及时清收欠款。

经核查，会计师认为：公司前五大客户坏账准备计提充分性，不存在回款异常风险，公司已建立完善的应收账款管理制度，及时催收逾期款项。

二、关于委外加工

年报显示，2025 年公司连接器主营业务成本 9.99 亿元，委外加工费用 2.02 亿元，同比增长 53.65%，占主营业务成本 20.22%。其中通讯连接器壳体 CAGE 委外加工费用占该产品营业成本比例近三年持续上升，分别为 20.28%、25.32%、26.29%；汽车连接器组件委外加工占该产品营业成本比例逐年下降，分别为 28.45%、11.38%、9.08%。

请你公司：（1）结合产能利用率、生产线布局、工艺复杂度、订单交付周

期，说明委外加工的原因与必要性；解释两类产品委外加工占比反向变动的原因及合理性；披露主要委外供应商名称、采购金额、占比、合作年限、是否为独家供应商，说明委外工序是否涉及核心工序、核心技术，是否对委外厂商构成重大依赖；（2）说明主要委外产品类型、对应工艺流程、生产约定、质量验收标准及全流程管控有效性；明确产品质量责任划分，是否存在质量纠纷或潜在纠纷；（3）补充说明委外厂商基本情况、合作背景、定价依据及公允性，是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排。

（一）结合产能利用率、生产线布局、工艺复杂度、订单交付周期，说明委外加工的原因与必要性；解释两类产品委外加工占比反向变动的原因及合理性；披露主要委外供应商名称、采购金额、占比、合作年限、是否为独家供应商，说明委外工序是否涉及核心工序、核心技术，是否对委外厂商构成重大依赖

公司委外加工主要为连接器组件产品电镀委外。通过对连接器组件产品的金属表面层进行电镀处理，增强产品的导电及其他物理性能。

1. 委外加工的原因与必要性

（1）产能利用率

1) 连接器及其组件产品产能利用率

连接器及其组件产品包括通讯连接器组件和汽车连接器及其组件，二者的主要工序均为精密冲压和注塑。公司连接器组件产品种类繁多，且为非标准化产品，加工工序相对灵活。部分连接器组件产品仅需要经过一次冲压工序或一次注塑工序即可完成，而大多数连接器组件产品则需要经过多次冲压、注塑工序，因此连接器组件产品产能利用情况主要体现为精密冲压设备和注塑设备的利用率。

2025 年度，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
精密冲压设备设计工时（小时）	907,075.00
精密冲压设备实际工时（小时）	921,322.06
精密冲压设备产能利用率	101.57%
注塑设备设计工时（小时）	1,468,350.00
注塑设备实际工时（小时）	1,349,775.39

项目	2025 年度
注塑设备产能利用率	91.92%

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

2) 模具产品产能利用率

模具产品包括精密模具与模具零件，精密模具是由加工好的模具零件组立成为完整的成套模具，其生产加工设备与模具零件基本一致。模具的加工设备较多，其中关键设备主要为精密线切割机、电火花机和 CNC 等精密加工设备。模具的产能利用情况主要体现为精密线切割机、电火花机和 CNC 等精密加工设备的利用率。

2025 年度，公司模具加工设备产能利用率情况如下：

项目	2025 年度
模具加工设备设计工时（小时）	900,000.00
模具加工设备实际工时（小时）	901,440.77
模具加工设备产能利用率	100.16%

注：模具加工设备年设计工时=模具加工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

公司目前已有设备的产品利用率均接近或超过 100.00%，内部无富裕产能进行电镀工序。

(2) 生产线布局

公司现有生产经营场地有限、生产线布局紧凑，难以扩展新的空间进行电镀。此外，国家政策指引要求对表面处理行业实行同类整合和园区化管理，在综合考虑环保因素和成本的情况下，公司将产品生产过程中的电镀加工委托给具有相关资质的外协单位完成。

(3) 工艺复杂度

电镀工序工艺成熟、技术门槛相对较低，不涉及公司生产制造的核心工艺及关键环节。

(4) 订单交付周期

公司连接器及精密组件产品系根据客户个性化需求进行生产，不同客户的产品规格不同，公司主要根据客户订单需求进行生产。公司各类产品的订单交付周

期具体如下：

序号	产品类型	订单交付周期
1	塑胶件产品	一般为 3-7 天，依订单量大小而定
2	五金件产品	一般为 3-7 天，依订单量大小而定，外发电镀需增加 3-5 天
3	塑胶五金件产品	一般为 7-14 天(含电镀时间)，依订单量大小而定
4	通讯连接器壳体	一般为 14-28 天，依订单量大小而定
5	精密模具	一般为 1-3 个月，依产品生产工艺难度等而定
6	模具零件	一般为 7-30 天，依订单量大小而定

公司除精密模具类产品外，其余产品整体订单交付周期较短，公司将电镀工序采取委外加工模式，有利于聚焦产品研发及核心生产环节，优化内部产能配置与生产流程效率，进一步提升客户订单响应速度及市场服务能力。

综上，公司将电镀工序进行委外具备商业合理性和必要性。

2. 两类产品委外加工占比反向变动的原因及合理性

通讯连接器壳体 CAGE 委外加工费用占该产品营业成本比例近三年持续上升，主要原因如下：（1）随着下游客户对通讯连接器产品传输精度要求不断提升，公司电镀产品出货占比显著提高，2023 年仅少量产品采用电镀工艺，2024 年电镀产品占比大幅增长，2025 年电镀产品占比已接近 100.00%。同时，通讯连接器壳体 CAGE 需采用二次电镀工艺，导致委外加工费用相应大幅增加；（2）电镀生产主要耗用黄金、铜、白银等贵金属原材料，2025 年度贵金属市场价格持续走高，进一步推高了电镀委外加工成本，导致相关委外加工费用占比持续攀升。

汽车连接器组件委外加工费占该产品营业成本比例逐年下降，主要原因为：公司汽车连接器组件早期以铝排、铜排等产品为主，工艺简单且产品附加值较低，市场竞争激烈，公司 2024 年逐步减少该类产品的生产，尝试向毛利率更高的塑胶产品转型，导致委外加工费支出下降。汽车连接器中材料成本占比达 65%，铜价、贵金属（金/银）等大宗商品价格波动直接影响企业利润，成本压力持续加大。随着新能源汽车市场竞争不断加剧，公司难以将成本上涨的影响及时传导给客户，公司 2025 年度将汽车连接器的生产重点进一步转向受大宗商品价格波动影响较小的塑胶类产品，导致委外加工费持续下降。

3. 主要委外供应商合作情况

2025 年度，公司前五大委外供应商情况如下：

供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	采购金额 占比	同比增长	合作年限	是否为独家 供应商
万明电镀智能科技（东莞）有限公司	电镀加工服务	1,843.32	13.50%	39.99%	2019年至今	否
深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司	电镀加工服务	1,816.92	13.30%	60.58%	2019年至今	否
东莞勤丰金属表面处理有限公司	电镀加工服务	1,147.95	8.41%	2173.94%	2023年至今	否
深圳市森瑞工贸有限公司	电镀加工服务	999.85	7.32%	-19.79%	2020年至今	否
广东煦弘半导体材料有限公司	电镀加工服务	907.59	6.65%	-48.54%	2019年至今	否
合计		6,715.63	49.18%			

2025年度，公司对万明电镀智能科技（东莞）有限公司和深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司采购额较上年分别增长39.99%和60.58%，主要系公司销售收入大幅增加，产品订单需求持续增加，对应需委外电镀加工的产品产量同步提升，使得公司对上述两家电镀外协供应商的采购金额相应增加；公司对东莞勤丰金属表面处理有限公司的采购额较上年增长2173.94%，对深圳市森瑞工贸有限公司的采购额较上年下降-19.79%，主要系深圳市宝安区针对电镀园区开展整顿清退活动，深圳森瑞工贸有限公司面临整改风险，为保证正常生产以及交货，深圳市森瑞工贸有限公司将生产场地搬迁至东莞市常平环保基地，即东莞勤丰金属表面处理有限公司；公司对广东煦弘半导体材料有限公司的采购额下降48.54%，主要系其电镀材料主要为金，2025年电镀金产品数量减少，此外由于金价大幅上涨，广东煦弘半导体材料有限公司的单价相对较高，基于成本优化及供应链多元化布局考量，公司择优引入其他合规供应商进行产品替代，逐步降低对广东煦弘半导体材料有限公司的采购比例。

电镀工序工艺成熟、技术门槛相对较低，不涉及公司生产制造的核心工艺及核心技术，公司对单一委外供应商的采购金额占比未超过15%，对委外厂商不构成重大依赖。电镀行业属于高环保管控类产业，行业准入门槛严苛，环保审核标准极高，对应的客户群体较为丰富，因此委外供应商对公司不构成重大依赖。

经核查，会计师认为：公司将电镀工序进行委外具备商业合理性和必要性。通讯连接器壳体 CAGE 委外加工费用占该产品营业成本比例逐年上升，主要系电镀产品占比增加的影响；汽车连接器组件委外加工占该产品营业成本比例逐年下降，主要系公司基于将产品类型转向毛利率更高的塑胶类产品所致，两类产品委外加工费占比呈现反方向变动与公司实际经营情况相符。委外加工工序不涉及核心技术，对委外厂商不构成重大依赖。委外供应商对应的客户群体较为丰富，对公司不构成重大依赖。

（二）说明主要委外产品类型、对应工艺流程、生产约定、质量验收标准及全流程管控有效性；明确产品质量责任划分，是否存在质量纠纷或潜在纠纷

1. 产品类型及工艺流程

公司涉及委外工序的产品类型为通讯连接器和汽车连接器，对应工艺流程为电镀工序。

2. 生产约定

公司提供产品的加工图档，委外供应商需严格参照图档要求加工，未按要求加工所造成的所有损失均由委外供应商承担。委外供应商不得私自变更工艺和技术要求，如经发现，赔偿所有损失并取消合格供方资格，委外供应商送货时需附带相应的检测报告。以公司提供的图档及进料检验规范为验收标准，如产品质量达不到技术标准及质量要求的，公司有权拒绝收货，具体依《质量保证协议》条款执行。

3. 质量验收标准及全流程管控有效性

公司与委外供应商签署《质量保证协议》，按物料类别规定其检验水准、允收水准来判定每批来料是否允收，综合批次合格率应满足如下要求：

物料类别	综合批次合格率 LAR (%)
塑胶原材料	≥99.5
五金原材料	≥98
电镀件	≥97

公司每月进行统计委外供应商的综合批次合格率 LAR (%)，如连续三个月达不到以上要求，则公司可适当降低采购量或延长委外供应商的付款周期；如连续三个月达到以上要求或评为 A 级供应商，公司可适当增加采购量或提高采购份额。

委外供应商允许公司通过审核手段检查其质量保证体系及制程工艺是否达到要求。公司可不定期到委外供应商进行审核，委外供应商允许公司接近所有的生产现场、试验中心、仓库及邻近区域，并配合提供相关的质量控制文件、记录给公司分析、调查。公司会将审核结果反馈给委外供应商，委外供应商对不合格项目应迅速策划改善对策，在公司要求的期限内把改善措施及实施情况报告给公司，若委外供应商没有按公司要求提出整改计划或整改未按期落实执行到位的，公司可按 50 元人民币/次对其进行处罚。

4. 产品质量责任划分

公司的责任是对委外供应商提供的物料标准(物料规格书)进行确认，确认物料实物材料和相关技术资料进行存档，在接收检验、生产过程和售后中出现的物料质量问题，及时反馈委外供应商并协助解决有关的质量问题。

委外供应商在交货前必须实施出厂检验，对于公司验收检验时被判为不合格的物料，公司不予以接收。物料交付到甲方收货所在地之前的一切责任由乙方负责。委外供应商物料在公司销售和售后过程中出现批量性质量问题，委外供应商应承担返工、返修、赔偿或罚款等责任。

截至目前，公司与委外供应商不存在存在质量纠纷或潜在纠纷。

经核查，会计师认为：公司具有完善的外协产品和供应商质量控制机制，主要外协厂商未发生重大产品质量事故，不存在与外协厂商的产品质量纠纷。

(三) 补充说明委外厂商基本情况、合作背景、定价依据及公允性，是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排

1. 万明电镀智能科技（东莞）有限公司

公司名称	万明电镀智能科技（东莞）有限公司
统一社会信用代码	91441900MA567YCM90
企业类型	其他有限责任公司
法定代表人	祁富安
成立日期	2021-04-08
注册资本	5000 万元
股东情况	深圳市庚坤科技有限公司持股 60.00%，东莞市福坤企业管理合伙企业（有限合伙）持股

	20.00%, 东莞市庚坤企业管理合伙企业(有限合伙) 持股 20.00%
住所	广东省东莞市麻涌镇广麻大道 126 号 66 号楼 401 室
经营范围	研发、生产、销售：智能设备、五金制品、塑料制品；五金、塑胶、陶瓷电镀加工；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
合作背景	因生产需要，公司采购员公开市场多方询价、议价，综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式，并结合产品工艺复杂程度进行综合评估，按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和，在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格，该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考，采购人员选择 3-5 家供应商进行询价、比价，价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度，定价流程规范透明，采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

2. 深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司

公司名称	深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司
统一社会信用代码	91440300342900586K
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
法定代表人	阳泽锋
成立日期	2015-06-19
注册资本	500 万元
股东情况	阳泽锋持股 100.00%
住所	深圳市宝安区松岗街道碧头社区三工业区 B121 海达克厂厂房 101
经营范围	一般经营项目是：表面处理科技开发；五金、电子产品的销售；国内贸易；经营进出口业务。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：五金、电子产品的生产加工。
合作背景	因生产需要，公司采购员公开市场多方询价、

	议价，综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式，并结合产品工艺复杂程度进行综合评估，按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和，在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格，该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考，采购人员选择 3-5 家供应商进行询价、比价，价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度，定价流程规范透明，采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

3. 东莞勤丰金属表面处理有限公司

公司名称	东莞勤丰金属表面处理有限公司
统一社会信用代码	91441900MA7KJ1YL21
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	尤世玲
成立日期	2022-03-14
注册资本	100 万元
股东情况	夏玉林持股 55.00%，袁高辉持股 25.00%，尤世玲持股 20.00%
住所	广东省东莞市常平镇司马环保工业路 5 号厂房 30 栋 501 室
经营范围	一般项目：金属表面处理及热处理加工；塑胶表面处理；五金产品制造；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
合作背景	因生产需要，公司采购员公开市场多方询价、议价，综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式，并结合产品工艺复杂程度进行综合评估，按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和，在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格，该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供

	采购部门参考，采购人员选择 3-5 家供应商进行询价、比价，价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度，定价流程规范透明，采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否
4. 深圳市森瑞工贸有限公司	
公司名称	深圳市森瑞工贸有限公司
统一社会信用代码	91440300785268997W
企业类型	有限责任公司
法定代表人	陈俊松
成立日期	2006-02-22
注册资本	1600 万元
股东情况	黄汉鹏持股 30.00%，肖锦鸿持股 30.00%，李汉明持股 20.00%，庄展鹏持股 8.00%，陈新彬持股 5.00%，刘平持股 5.00%，郑娟持股 2.00%
住所	深圳市宝安区松岗街道红星茅洲河工业区 B
经营范围	一般经营项目是：兴办实业（具体项目另行申报）；物业管理；自有房屋租赁；国内商业、物资供销业；货物及技术进出口。商业项目定位；商业布局规划；商业经营管理；品牌管理；经营定位；卖场规划；商业培训；运营管理。塑胶制品、线路板的销售；国内贸易，货物及技术进出口。许可经营项目是：金属电镀（镀铜、镀镍、镀铬）和铝合金表面氧化加工。
合作背景	因生产需要，公司采购员公开市场多方询价、议价，综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式，并结合产品工艺复杂程度进行综合评估，按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和，在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格，该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考，采购人员选择 3-5 家供应商进行询价、比价，价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度，定价流程规范透明，采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

5. 广东煦弘半导体材料有限公司

公司名称	广东煦弘半导体材料有限公司
统一社会信用代码	91441900MABNBEMR7T
企业类型	有限责任公司（港澳台投资、非独资）
法定代表人	萧杰
成立日期	2022-06-08
注册资本	2500 万港元
股东情况	煦弘有限公司持股 90.00%，东莞和润科技发展有限公司（有限合伙）持股 10.00%
住所	广东省东莞市麻涌镇广麻大道 126 号 91 号楼 102 室
经营范围	一般项目：半导体照明器件制造；电子专用材料制造；电力电子元器件制造；光电子器件制造；其他电子器件制造；汽车零部件及配件制造；电子元器件制造；五金产品制造；模具制造；通信设备制造；五金产品研发；电子专用材料研发；金属制品研发；汽车零部件研发；半导体照明器件销售；电子专用材料销售；金属制品销售；通讯设备销售；金属表面处理及热处理加工；电镀加工；塑胶表面处理；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）
合作背景	因生产需要，公司采购员公开市场多方询价、议价，综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式，并结合产品工艺复杂程度进行综合评估，按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和，在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格，该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考，采购人员选择 3-5 家供应商进行询价、比价，价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度，定价流程规范透明，采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

东莞勤丰金属表面处理有限公司成立不久即与公司开展大额合作，主要系深圳市宝安区针对电镀园区开展整顿清退活动，深圳森瑞工贸有限公司存在现场整

改及经营受限风险。为保障生产经营连续性与产品交付稳定性，深圳市森瑞工贸有限公司将生产场地搬迁至东莞市常平环保基地，即东莞勤丰金属表面处理有限公司。东莞勤丰金属表面处理有限公司位于东莞，更具地理位置优势，同时其经营规模、管理体系、技术服务团队等综合实力均优于原合作方深圳森瑞工贸有限公司，能够更好匹配公司业务产能需求与品质管控标准。虽然东莞勤丰金属表面处理有限公司的注册资本小于交易金额，但基于上述原因，公司与其合作具备合理性。双方结算条款为按采购订单月结 90 天进行付款，截至 2025 年 12 月 31 日，公司对东莞勤丰金属表面处理有限公司的应付账款余额为 672.69 万元，应付账款余额与账期内采购订单金额相匹配。

深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司的注册资本小于交易金额，公司与其开展合作主要系该供应商从事电镀行业多年，积累了丰富的行业经验，拥有 ISO9001-2000 质量管理体系认证，持有 6 项资质证书及 3 项行政许可，公司与其合作具备合理性。双方结算条款为按采购订单月结 90 天进行付款，截至 2025 年 12 月 31 日，公司对深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司的应付账款余额为 761.71 万元，应付账款余额与账期内采购订单金额相匹配。

经核查，会计师认为：公司主要委外厂商经营情况良好，定价采用市场公开协商议价，采购价格具有公允性，与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排。

三、关于收购蓝海视界

年报显示，2025 年 11 月公司以 1.26 亿元现金收购蓝海视界 70% 股权，形成商誉 9,591.82 万元。购买日后，蓝海视界实现营业收入 1,092.65 万元、净利润 374.92 万元，经营活动现金流净额-192 万元。本次合并公司固定资产原值增加 179.54 万元，均为运输工具。2025 年末蓝海视界流动资产 7,096.01 万元、非流动资产 345.85 万元。公司其他应收款余额 1,267.73 万元，同比增 70.98%，其中包含蓝海视界原股东应退回的尽调日至收购日分红款 610 万元。三名交易对方于 2025 年 11 月 26 日承诺合计增持上市公司 10 万股股票，增持部分 2028 年 12 月 31 日前不进行转让。

请你公司：（1）分别列示蓝海视界近三年前五大客户、前五大供应商名称、

关联关系、交易金额、占比及回款情况，说明报告期变动原因，确认收入的依据及合理性；（2）披露蓝海视界近三年应收账款余额、占流动资产比例、账龄结构、坏账准备计提政策及计提金额、期后回款情况；（3）结合资产结构、业务模式、核心资产、客户资源、盈利稳定性，说明蓝海视界轻资产运营模式下的核心竞争力、业务可持续性，并进一步说明本次收购的必要性、商业合理性及估值依据；（4）说明购买日后蓝海视界经营活动现金流净额为负的具体原因、合理性及对持续经营的影响；（5）披露 610 万元分红款的形成背景、计算依据、协商过程、还款安排、还款期限、书面协议及内部决策程序，是否构成非经营性资金占用或无偿向股东提供借款；同时说明交易对方增持承诺的履行进展、资金来源、是否存在履约风险。

（一）分别列示蓝海视界近三年前五大客户、前五大供应商名称、关联关系、交易金额、占比及回款情况，说明报告期变动原因，确认收入的依据及合理性

1. 最近三年蓝海视界前五大客户情况

2025 年度

单位：万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比	回款金额
湖南创普开业科技有限公司	否	3,025.40	32.44%	已回款 2,145.20 万元
江西金乐通科技有限公司	否	953.10	10.22%	暂未回款
深圳市心享吉尔科技有限公司	否	625.80	6.71%	已回款 500 万元
民生金融租赁股份有限公司	否	465.49	4.99%	已回款 513 万
深圳市炜之烽电子科技有限公司	否	353.67	3.79%	已回款 179 万元
合 计		5,423.46	58.15%	

2024 年度

单位：万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比	回款情况
湖南创普开业科技有限公司	否	2,561.68	41.44%	已全额回款
江西金乐通科技有限公司	否	1,388.05	22.46%	已回款 435.5 万

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比	回款情况
贵阳综合保税区贵综供应链管理有限公司	否	307.96	4.98%	已全额回款
深圳市瀚之洋液晶技术有限公司	否	201.77	3.26%	已全额回款
江苏华晨光电科技有限公司	否	178.76	2.89%	已全额回款
合计		4,638.22	75.03%	

注：蓝海视界 2023-2024 年财务数据未经审计，下同
2023 年度

单位：万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比	回款情况
江西金乐通科技有限公司	否	495.58	35.42%	已全额回款
湖南创普开业科技有限公司	否	469.03	33.52%	已全额回款
和运国际融资租赁有限公司	否	110.62	7.91%	已全额回款
深圳市金鑫隆电子科技有限公司	否	58.85	4.21%	已全额回款
深圳市佰盛源光电有限公司	否	53.10	3.80%	已全额回款
合计		1,187.17	84.85%	

蓝海视界近三年前五大客户收入占比分别为 84.85%、75.03%、58.15%，整体占比较高，但下降明显，主要原因为随着公司发展，蓝海视界拓展客户群体、客户数量逐渐增多，客户集中度降低。

2. 最近三年蓝海视界前五大供应商情况

2025 年度

单位：万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比
广州柔视智能科技有限公司	否	1,497.24	29.65%
杭州海康机器智能有限公司	否	715.73	14.18%
深圳市兴东精密有限公司	否	489.58	9.70%
东莞市骅扬科技有限公司	否	302.66	5.99%
横川机器人（深圳）有限公司	否	130.67	2.59%
合计		3,135.89	62.11%

2024 年度

单位：万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比
广州柔视智能科技有限公司	否	1,930.89	33.66%
深圳市兴东精密有限公司	否	787.67	13.73%
杭州海康机器智能有限公司	否	543.68	9.48%
东莞市骅扬科技有限公司	否	332.82	5.80%
广州景盛实业有限公司	否	321.91	5.61%
合计		3,916.97	68.28%

2023 年度

单位：万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比
广州柔视智能科技有限公司	否	556.60	25.62%
深圳市兴东精密有限公司	否	167.18	7.69%
深圳市鑫睿清科技有限公司	否	116.10	5.34%
广州市乐其达机电发展有限公司	否	90.80	4.18%
深圳市联晟自动化设备有限公司	否	72.05	3.32%
合计		1,002.73	46.15%

报告期内，蓝海视界前五大供应商中，横川机器人（深圳）有限公司取代广州景盛实业有限公司，成为第五大供应商。该变动的主要原因系 2025 年广州景盛实业有限公司不再持有松下品牌 PLC 等产品的代理权，蓝海视界相应减少了与其采购交易。与此同时，横川机器人（深圳）有限公司与蓝海视界保持多年良好合作关系，采购金额相对排名顺势上升，成为公司第五大供应商。

3. 收入确认依据及合理性

蓝海视界销售机器视觉设备采用时点法确认收入。销售合同中对验收方式和期限进行了约定，验收期为设备运到需方指定地点之日起最长 30 日内完成，通常客户验收合格后即取得相关商品的控制权，蓝海视界收入确认时点为取得客户验收单据时点，确认收入符合准则的相关规定。

经核查，会计师认为：蓝海视界前五大客户集中度随着客户群体拓展逐年下

降，前五大供应商较为稳定，以验收单作为收入确认依据具备合理性。

(二) 披露蓝海视界近三年应收账款余额、占流动资产比例、账龄结构、坏账准备计提政策及计提金额、期后回款情况

1. 近三年蓝海视界应收账款情况

单位：万元

年度	应收账款余额	占流动资产比例	账龄结构			坏账计提金额	期后回款金额	期后回款比例
			1年以内	1-2年	2-3年			
2025-12-31	5,013.60	67.65%	3,973.11	1,016.29	24.20	244.59	882.18	17.60%
2024-12-31	1,718.08	49.29%	1,685.58	32.50		89.68	1,138.01	66.24%
2023-12-31	729.00	89.26%	729.00				712.80	97.78%

注：期后回款统计至 2026 年 4 月 30 日

截至 2025 年末，蓝海视界账龄 1-2 年的应收账款大幅增加，主要系公司收入规模大幅增加，且客户群体以中小规模企业为主，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。

2. 坏账准备计提政策

蓝海视界通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失计提坏账准备，近三年根据账龄组合计提应收账款坏账准备。

2025 年 12 月 31 日，蓝海视界应收账款坏账计提政策如下：

账龄	蓝海视界	公司
0-3 月	1.00%	1.00%
3-12 月	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	50.00%
3 年以上	100.00%	100.00%

公司收购蓝海视界后，蓝海视界的坏账计提政策与公司保持一致。

2024 年 12 月 31 日，蓝海视界应收账款坏账计提政策如下：

账龄	蓝海视界	公司
0-3 月	5.00%	1.00%
3-12 月		5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	50.00%
3 年以上	100.00%	100.00%

蓝海视界 1 年以内的应收账款坏账计提比例高于公司，1 年以上的应收账款坏账计提比例与公司一致，蓝海视界应收账款减值计提充分。

2023 年 12 月 31 日，蓝海视界应收账款金额较小且账龄均在 1 年以内，公司未计提坏账准备。

（三）结合资产结构、业务模式、核心资产、客户资源、盈利稳定性，说明蓝海视界轻资产运营模式下的核心竞争力、业务可持续性，并进一步说明本次收购的必要性、商业合理性及估值依据

1. 资产结构

公司 2025 年末资产结构情况如下：

资产	金额（万元）	占比
流动资产	7,096.02	95.33%
其中：应收账款	4,769.01	64.07%
存货	1,159.32	15.57%
非流动资产	347.85	4.67%
其中：固定资产	134.83	1.81%
使用权资产	151.64	2.04%
资产总计	7,443.86	100.00%

公司 2025 年末流动资产占比为 95.33%，具有“轻资产”的资产结构特性。

2. 业务模式

蓝海视界专注于机器视觉检测设备的研发、生产及销售，为现代工业提供领先的视觉检测设备和品质管控系统一体化服务，目前蓝海视界产品系列主要聚焦于消费电子行业，核心产品为全自动视觉检测机（涵盖 LCM、CELL 的点亮、检测，LCD ITO 裂痕等）。

销售模式：蓝海视界构建了一套以客户为中心的市场营销体系，依据不同的客户类型和产品特性，设立了面向客户价值创造型销售流程。综合考虑公司所在行业的特点、上下游发展状况以及客户类型等多重因素，公司采用了直销模式进行销售。通过这一模式，公司直接向行业内知名客户提供服务，确保产品及品牌推广的高效性，同时保持与客户的紧密沟通，提升对客户需求的响应速度，并深化对行业动态和趋势的洞察。

生产模式：蓝海视界主要采用“以销定产”的生产模式，依据产品周期性需求的变化，灵活结合自主生产与外协生产的方式，通过优化资源配置，实现效率与成本的最优平衡。公司已顺利通过 ISO9001:2015 质量管理体系及 ISO14001:2015 环境管理体系认证，确保生产过程在质量、环保和安全等方面得到有效控制，并持续进行改进与提升。

研发模式：蓝海视界的研发工作涵盖通用技术研发和应用产品开发两大领域。通用技术研发聚焦于底层技术，而应用产品开发则是在此基础上，针对特定行业客户的需求进行的产品定制。这种研发模式有效缩短了产品开发周期，提升了市场需求的响应速度，并显著降低了开发成本。通用技术开发以光学成像、智能软件、智能算法、精密自动化四大底层技术为核心研究方向，旨在构建标准化的技术平台。应用产品开发则迅速适应客户的具体应用需求，采用基于 IPD（集成产品开发）的模式，流程覆盖客户需求管理、产品规划、产品开发及产品生命周期管理等各个环节。公司在产品开发过程中，始终以客户需求和产品开发的模块化、平台化为导向，确保持续推出具有市场竞争力的产品。

3. 核心资产

蓝海视界具备强大的研发设计和工程实现能力，专注于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，实现智能学习和仿生判断，大幅降低漏检率和错杀率。同时，基于持续研发优势和数据训练，公司算法迁移能力强，对背景复杂的缺陷检测能力强，即使面对客户产品的一致性不高的情况下，仍展现出强大的检测效率优势。

自成立以来，蓝海视界已初步构建起自身的核心技术优势。截至 2025 年末，蓝海视界已获得授权专利 13 项，其中发明专利 1 项，在审发明专利 3 项，计算机软件著作权 9 项，其发明专利技术均用于检测设备的生产形成业务收入。具体

情况如下：

序号	权属人	专利类型	专利名称	公告号	申请日期	取得方式
1	蓝海视界	发明授权	基于计算机视觉的液晶屏幕 Mura 缺陷检测方法	CN111563889B	2025-10-10	原始取得
2	蓝海视界	发明公布	屏幕总成检测机构、自动化检测设备及方法	CN119804898A	2025-09-12	实审中
3	蓝海视界	发明公布	一种 CELL 四工位检测设备	CN119056761A	2025-09-09	实审中
4	蓝海视界	发明公布	一种屏幕模组检测设备及检测方法	CN118936842A	2025-09-09	实审中
5	蓝海视界	实用新型	一种屏幕玻璃脏污检测机构	CN223426545U	2025-09-09	原始取得
6	蓝海视界	实用新型	一种屏幕玻璃下料机构	CN223325041U	2025-09-09	原始取得
7	蓝海视界	实用新型	一种屏幕玻璃外观检测设备	CN223320271U	2025-08-12	原始取得
8	蓝海视界	实用新型	一种屏幕点亮机构及屏幕模组检测设备	CN223320531U	2025-08-08	原始取得
9	蓝海视界	实用新型	一种屏幕视觉检测机构及屏幕模组检测设备	CN223320313U	2025-08-08	原始取得
10	蓝海视界	实用新型	一种屏幕贴片检测机构	CN223320276U	2025-07-08	原始取得
11	蓝海视界	实用新型	一种屏幕玻璃精对位机构	CN223211268U	2025-07-08	原始取得
12	蓝海视界	实用新型	一种屏幕触摸检测机构及屏幕模组检测设备	CN223205585U	2025-07-08	原始取得
13	蓝海视界	实用新型	一种屏幕模组烧录设备	CN223205849U	2025-04-11	原始取得
14	蓝海视界	实用新型	一种屏幕贴片检测设备	CN223073466U	2024-12-03	原始取得
15	蓝海视界	实用新型	一种屏幕检测对位机构	CN223073442U	2024-11-12	原始取得
16	蓝海视界	实用新型	一种 CELL 双工位检测设备	CN223073467U	2023-06-27	原始取得
17	蓝海视界	计算机著作权	蓝海视界-总成外观软件	2025SR0328228	2025-02-25	原始取得
18	蓝海视界	计算机著作权	蓝海视界-FOG 点亮视觉检测软件	2025SR0327982	2025-02-25	原始取得
19	蓝海视界	计算机著作权	LCM 点亮测试视觉检测软件	2024SR0527089	2024-04-18	原始取得
20	蓝海视界	计算机著作权	CELL 切割外观视觉检测软件	2024SR0518547	2024-04-17	原始取得

序号	权属人	专利类型	专利名称	公告号	申请日期	取得方式
21	蓝海视界	计算机著作权	玻璃盖板视觉检测软件	2023SR0780656	2023-07-03	原始取得
22	蓝海视界	计算机著作权	LCDITO 裂痕视觉检测软件	2023SR0465197	2023-04-12	原始取得
23	蓝海视界	计算机著作权	LCD 点亮测试视觉检测软件	2023SR0465198	2023-04-12	原始取得
24	蓝海视界	计算机著作权	FOG 绑定烧录点亮视觉检测软件	2023SR0465199	2023-04-12	原始取得
25	蓝海视界	计算机著作权	偏光片视觉检测软件	2022SR1550535	2022-11-18	原始取得

其已授权发明专利为基于计算机视觉的液晶屏幕 Mura 缺陷检测方法，具体产业价值如下：

项目	内容
产业背景	在液晶屏幕需求旺盛、竞争激烈的背景下，高质高效的缺陷检测至关重要。然而，当前主流的人工检测方法存在主观、易疲劳、效率低等固有弊端，尤其对于特征复杂、难以捕捉的 Mura 缺陷，人工检测的效果和效率更是无法满足要求。在各类屏幕缺陷中，Mura 缺陷（显示不均匀）的检测尤为困难。它表现为局部亮度的细微差异，通常仅在特定画面与视角下可见，具有对比度低、出现位置随机、形状大小不定、且随显示内容动态变化等特点。这些特性使得对其的检测工作极为耗时，而依赖易疲劳的人眼进行判别，更是造成了居高不下的漏检率，成为制约产品质量提升的一个突出痛点
技术亮点	同现有技术相比，本发明提供的 Mura 缺陷检测方法具有以下优点： 1、采用相机光轴倾斜于的液晶屏幕的方式来采集倾斜视角下的显示图像，可以避免漏检从相机在垂直视角下无法观察到的缺陷，并通过视角变换的方式，将采集后的图像中的屏幕显示区域还原到 90 度拍摄姿态下的图像，便于进行算法处理。 2、根据液晶屏幕表面电极分布的特点，通过 Gabor 滤波器对图像进行 0° 和 90° 的多方向滤波，可有效去除液晶屏幕表面的周期性纹理。 3、采用基于动态变化尺寸的滑动窗口扫描方式和自适应双阈值分割算法两种机制对 Mura 缺陷进行分割，动态变化尺寸的滑动窗口扫描方式可以根据屏幕灰度分布的特点，动态变换窗口大小与扫描步长，一方面可以抑制屏幕本身发光不均匀对检测的干扰，另一方面可以加快滑动窗口扫描速度；同时，自适应双阈值分割算法可分别从 H、S、V 三个角度分析图像数据，进行缺陷区域分割，并对分割后的结果进行候选区域筛选，在避免漏检缺陷的同时，降低了误检率。
技术价值	本发明的主要目的是提供一种基于计算机视觉的液晶屏幕 Mura 缺陷检测方法，旨在解决人工检测 Mura 缺陷时间长容易产生视觉疲劳而造成漏检、检测结果缺乏一致性的问题，提高 Mura 缺陷的检测效率，保证检测结果的一致性。

4. 客户资源

蓝海视界客户资源以消费电子领域优质制造企业为核心主体，采用直销模式对接定制化采购与融资租赁类需求客户，核心合作方包括湖南创普开业科技有限

公司、江西金乐通科技有限公司、深圳市心享吉尔科技有限公司等行业客户，核心客户订单占比较高、合作稳定性较强。

公司客户群体围绕机器视觉检测设备应用场景布局，在稳固消费电子核心客户基本盘的同时，积极向半导体、汽车、光伏、锂电等下游领域拓展客户储备，叠加鼎通科技收购后的客户资源导入与业务协同，客户覆盖的行业维度与多元化程度持续优化，整体形成以核心稳定客户为支撑、新兴领域客户逐步拓展的客户资源格局，为业务规模扩张与业绩可持续性奠定客户基础。

5. 盈利稳定性

蓝海视界最近 3 年营业收入及毛利率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	9,326.87	6,588.71	1,399.07
营业收入增长率	41.56%	370.93%	
毛利率	41.87%	58.03%	25.05%

蓝海视界营业收入连续三年实现较高增长率，毛利率维持在较高合理区间，整体盈利能力具备良好的稳定性。蓝海视界毛利率波动较大，主要系蓝海视界成立及经营年限相对较短，前期经营重心侧重于业务拓展，财务核算及规范基础较为薄弱。2023 年-2024 年度，蓝海视界营业收入确认与营业成本结转存在阶段性配比偏差，导致毛利率波动较大。2025 年度，公司完成收购后对蓝海视界财务进行规范整改，毛利率数据能够真实反映蓝海视界实际盈利水平。

6. 蓝海视界轻资产运营模式下的核心竞争力、业务可持续性

(1) 核心竞争力

蓝海视界目前处于持续快速发展阶段，成立以来先后获得了国家级科技型中小企业、省级创新型中小企业资格。截至 2025 年末，蓝海视界已获得授权专利 13 项，其中发明专利 1 项，在审发明专利 3 项，计算机软件著作权 9 项，均与视觉检测业务相关。蓝海视界组织结构扁平化，能够快速响应客户需求，把握市场机会。

蓝海视界拥有较强的研发设计和工程实现能力，聚焦于视觉系统构建、视觉工艺设计，成立以来已初步形成自身的产品技术优势，在检测速度、精度、误判率、漏检率、换型时间等方面已超过行业平均水平。

如公司贴片检测收料一体机，缺陷检测类型覆盖白点、划伤、脏污、ITO 玻

璃破损、裂纹、气泡、漏光、孔偏位、孔漏光、贴合偏位、红蓝斑、绿斑等，与行业水平对比如下：

项目	蓝海视界	行业平均水平
节拍	<2.5 秒/片	<3.5 秒/片
精度	<0.1mm	<0.1mm
误判率	<5%	<12%
漏检率	<0.3%	<1.5%
换型时间	<0.2 小时	<1 小时

如公司全自动 LCD 点灯检测机，缺陷检测类型覆盖异显，白点、黑点，白线，黑线，白 Mura，黑 Mura、漏光，满天星，白团，黑团，条纹，吸盘印，异物等几十种缺陷，与行业水平对比如下：

项目	蓝海视界	行业平均水平
节拍	<2 秒/片	<4 秒/片
精度	<0.1mm	<0.15mm
误判率	<5%	<10%
漏检率	<0.3%	<1.5%
换型时间	<0.5 小时	<3 小时

(2) 业务可持续性

蓝海视界所处国内工业机器视觉市场规模广阔：1) 应用领域不断扩展。目前，中国工业机器视觉主要应用于 3C 电子、半导体、汽车、光伏、锂电等几大领域中。未来，随着产业的转型升级和机器视觉的发展创新，工业机器视觉解决方案将应用到更多行业中，为更多工业领域实现自动化稳定高效生产提供强有力的支持。2) 性能水平快速提升。人工智能技术的迅猛发展为工业机器视觉带来新机遇。深度学习和增强学习算法提高了图像识别、实时分析、学习适应能力，增强了解决方案的准确性与稳定性。同时，软硬件技术进步提升了机器视觉的算力与速度。

根据普华有策数据，中国工业机器视觉市场规模从 2020 年的 83.3 亿元增长至 2024 年的 268.3 亿元，年复合增长率为 34.0%。未来，作为智能制造的关键技术，工业机器视觉将助力提高生产效率、降低成本，并推动制造业升级转型，预计到 2029 年市场规模将超过 630 亿元。

综上，蓝海视界所处行业前景广阔，业务具备可持续性。

7. 本次收购的必要性、商业合理性及估值依据

(1) 收购的必要性及商业合理性

通过本次交易，将实现双方技术能力的深度协同与互补，具体如下：

1) 关键资源获取

截至 2025 年末，蓝海视界已获得授权专利 13 项，其中发明专利 1 项，在审发明专利 3 项，计算机软件著作权 9 项，其发明专利技术均用于检测设备的生产形成业务收入。鼎通科技公司可借助蓝海视界在视觉检测领域的先进技术，获取在人工智能、半导体等行业视觉检测方面的关键技术资源，进一步完善自身在连接器生产过程中的质量检测环节，提升产品品质的稳定性和可靠性，从而在连接器市场中占据更有利的地位，为拓展高端连接器市场奠定坚实基础。

蓝海视界也能通过与鼎通科技公司的合作，深入连接器行业，了解该行业在视觉检测方面的具体需求和痛点，获取连接器行业相关的客户资源，为其视觉检测设备和软件服务开拓新的市场空间。

2) 加速产品迭代和技术创新，优化成本控制

蓝海视界在视觉检测领域深耕细作，拥有丰富的技术积淀。通过整合蓝海视界的技术资源和研发团队，鼎通科技将显著增强其在自动化视觉检测领域的专业技术实力。

在产品迭代方面，鼎通科技公司计划利用蓝海视界在视觉检测领域的尖端技术，加快连接器产品检测环节的智能化改造。这包括硬件设备的更新和软件算法的优化，全面提高检测能力。确保新产品在检测精度上达到行业前沿，同时大幅提升检测效率，以应对市场快速变化的需求。

在技术创新方面，双方将共同投入研发资源，攻克连接器制造过程中的关键技术难题，探索新的检测技术和工艺方法。这将提升产品的技术含量和附加值，推动整个行业的技术进步。

在成本控制优化方面，双方将整合采购需求和供应链资源，通过规模效应提升议价能力，优化采购成本。此外，通过优化生产流程、提高生产自动化水平等手段，降低生产过程中的能耗和物料损耗，进一步压缩生产成本，提升公司的利润空间。

3) 市场拓展

机器视觉行业作为智能制造与工业自动化的核心技术领域，技术驱动特征显著。基于人工智能的视觉检测技术，通过深度学习算法与高分辨率图像采集系统的协同运作，能够轻松实现高精度的工业产品质检，检测效率较传统人工提升5-10倍，有效解决传统质检方法中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。通过机器视觉替代人眼，可在电子制造的SMT贴片检测、汽车零部件尺寸测量、半导体晶圆缺陷识别等多种场景下，实现从外观检测、尺寸测量到字符识别、装配引导的多样化功能。

机器视觉被誉为“工业之眼”，正通过与工业机器人、物联网平台的深度融合，推动制造业从自动化生产向智能化决策转型。随着3D视觉技术、多光谱成像技术的持续进步，其应用场景将从传统工业检测进一步拓展至智慧物流、医疗影像分析、自动驾驶等领域，成为未来智能社会跨行业协同的核心技术之一。

在市场拓展方面，蓝海视界作为机器视觉领域的创新型企业，依托其自主研发的AI视觉算法引擎和模块化检测设备架构，结合鼎通科技公司在通讯设备、新能源汽车电子领域所积累的优质客户资源，以及蓝海视界在服务半导体行业企业过程中积累的丰富项目实施经验，双方将携手开发涵盖高速连接器插针检测、PCB板焊点质量筛查、精密模具型腔测量等多品类的“检测+设备+运维”一体化解决方案。该方案集成云端数据管理平台，能够实现检测数据的实时分析与设备状态的预测性维护，助力鼎通科技公司构建“连接器产品+检测设备”的一体化产业布局。

2. 估值依据

公司在交易决策过程中，采用市场法中的可比交易案例法对蓝海视界价值进行了评估测算，具体过程如下：

1) 价值比率的选择与依据

选择比率：本次评估选用市盈率（P/E）作为价值比率。

确认依据：因蓝海视界已实现稳定盈利，其2024年净利润为1,239.42万元，净利润指标能较好地反映其盈利能力，且该比率在并购交易中较为常用，易于从可比案例中获取。

2) 可比交易案例的选取与确认依据

选取方法：蓝海视界所处行业为机器视觉行业，交易发生时间在近期，且交

易标的为非上市公司、业务与蓝海视界具有可比性的，交易信息在公开市场可查询的。

基于上述标准，公司对公开市场信息进行了全面检索，为确保案例的可比性，设定了较为严格的筛选标准。“狮头股份收购杭州利珀科技”案例因其在各维度上的高度契合，因此确定为核心可比案例。下述案例均因无法同时满足核心可比要素而未被采用，具体筛选情况如下：

案例名称	交易时间	是否作为核心可比案例	排除原因/选取依据分析
狮头股份收购杭州利珀科技	2025年	是	选取依据：为高度可比案例。1、行业完全一致（机器视觉）；2、标的公司（杭州利珀科技）已实现稳定盈利；3、交易背景同为上市公司产业并购；4、估值参数（PE）公开透明。因此其14.46倍的市盈率为本次交易提供了直接的市场定价锚。
凌云光收购 JAI99.95%股权	2025年	否	排除原因：标的公司从事工业面阵扫描和线阵扫描相机的设计、研发、生产和销售，为国际老牌机器视觉公司，本次交易市盈率为20.51倍，具有一定品牌溢价，因此排除。
Zebra TechnologiesCanada ULC（非上市公司）收购 Matrox Electronic Systems Ltd. 100%股权	2022年	否	排除原因：标的公司主营业务为视频和成像/机器视觉应用硬件和软件解决方案，但交易时间较早，无法反映当前市场估值水平；且由于披露信息不全，无法获取市盈率作为参考。
Atlas Copco AB（斯德哥尔摩证券交易所上市公司）收购 ISRAVISIONAG 100%股权	2020年	否	排除原因：标的公司主营业务为机器视觉、自动化、软件和机器人技术领域的系统、设备和服务，但交易时间较早，无法反映当前市场估值水平；且由于披露信息不全，无法搜寻到市盈率作为参考。

综上所述，基于前述筛选标准及分析，“狮头股份收购杭州利珀科技”案例确定为核心可比案例，为本次交易定价提供了直接、可靠的市场依据。

3) 价值比率的计算与比较

可比案例价值比率：根据公开信息，狮头股份收购利珀科技的交易作价为66,200万元，承诺年均净利润约4,700万元，其交易市盈率（P/E）为14.46倍。

蓝海视界价值比率：本次交易作价18,000万元，以蓝海视界2024年净利润

1,239.42 万元计算，其市盈率为 14.52 倍。

4) 流动性折扣等调整因素及依据

调整因素：选取的案例与本次交易的交易标的均为非上市公司，考虑到本次交易与可比案例在交易规模等方面存在一些差异，但总体可比性较强，因此本次评估未对价值比率进行重大调整。

确认依据：由于选取的案例与本次交易在核心要素上可比性强，且蓝海视界市盈率 14.52 倍，与可比案例市盈率 14.46 倍较为接近，差异在合理范围内，因此本次交易价格已反映了市场的公允水平。

综上所述，本次交易定价与近期市场可比交易案例的估值水平相当，本次交易价格公允、合理。

经核查，会计师认为：蓝海视界轻资产运营模式下业务具备可持续性，本次收购具备商业合理性，交易价格公允、合理。

(四) 说明购买日后蓝海视界经营活动现金流净额为负的具体原因、合理性及对持续经营的影响

购买日后蓝海视界经营活动现金流量净额为负，主要原因为蓝海视界成立及经营年限相对较短，前期经营重心侧重于业务拓展，财务核算及规范基础较为薄弱，蓝海视界原按开票确认收入，存在部分已满足收入确认条件但尚未开具发票的收入未及时进行纳税申报的情形。公司完成收购后，对蓝海视界财务核算、税务合规情况开展全面梳理及规范整改，就已满足收入确认条件但前期未申报纳税的相关收入，于 2025 年 12 月完成税务补充申报，合计支付相关税费 210.72 万元，该笔税费集中支付致使当期经营活动现金流出增加，进而导致蓝海视界购买日后经营活动现金流量净额为负。该事项具有偶发性，不会对蓝海视界的持续经营产生不利影响。

经核查，会计师认为：购买日后蓝海视界经营活动现金流量净额为负主要系支付相关税费所致，该事项不会对蓝海视界的持续经营产生不利影响。

(五) 披露 610 万元分红款的形成背景、计算依据、协商过程、还款安排、还款期限、书面协议及内部决策程序，是否构成非经营性资金占用或无偿向股

东提供借款；同时说明交易对方增持承诺的履行进展、资金来源、是否存在履约风险

1. 形成背景

公司收购蓝海视界基准日为 2025 年 8 月 31 日，基准日的财务状况包括营业收入、净利润和净资产等财务指标数据是双方作价谈判的基础，其中净资产数据涉及合并日商誉金额，对上市公司财务报表数据影响重要，因此净资产作为与原股东协商收购对价的重要参考。蓝海视界原股东根据经营状况及交割日安排，于 2025 年 9 月按原经营计划分红 600 万元。公司对蓝海视界 2025 年 11 月 28 日收购日的净资产进行审计，经审计调整后的净资产低于 2025 年 8 月 31 日双方谈判基础确认的净资产金额，因此，公司与原股东协商退回交割期间的分红款 600 万元及补足剩余净资产差价 16.94 万元。该事项由于原股东交割期分红及双方合并作价谈判事项产生其他应收款余额，不属于纳入上市公司合并范围后发生的非经营性资金往来，不构成非经营性资金占用或无偿向股东提供借款。

2. 计算依据

蓝海视界尽调日 2025 年 8 月 31 日净资产为 3,417.49 万元，收购日 2025 年 11 月 28 日净资产为 2,800.55 万元，差额为 616.94 万元，由原股东补回。

3. 协商过程

公司要求蓝海视界在 2025 年 12 月 31 日前补回净资产差额 616.94 万元，蓝海视界原股东于 2025 年 11 月 28 日收取首笔股权转让款项后，因存在增持上市公司股份、缴纳股权转让相关个人所得税等大额资金支出安排，短期内可动用自有流动资金较为紧张，暂不具备以货币资金一次性足额补足前述净资产差额的条件。为保障本次收购事项平稳落地，有序推进收购完成后公司对蓝海视界的系统性整合，兼顾交易各方实际资金状况与合理诉求，交易各方经多轮充分沟通、友好协商并达成一致意见，最终确定由蓝海视界原股东以未来可取得的相关分红款项抵偿补足前述净资产差额，相关安排合理合规，具备可执行性，不会对上市公司经营运作及利益造成不利影响。

4. 还款安排及还款期限

蓝海视界拟于 2026-2027 年向股东分红 2600 万，蓝海视界原股东承诺以分红款扣除个人所得税后补齐差额 616.94 万元，其中黄先齐补偿 277.62 万元、曹

永照补偿 277.62 万元、黄先泽补偿 61.69 万元。公司拟于 2027 年 12 月 31 日前收回该部分差额。

5. 书面协议及内部决策程序

公司与蓝海视界原股东黄先齐、曹永照和黄先泽于 2025 年 11 月 27 日签署《承诺函》。该事项未达到法律法规、公司章程及内部制度规定的需提交董事会或股东会审议的标准，由公司董事长、财务总监共同审议决定。

6. 交易对方增持承诺的履行情况

2025 年 11 月 25 日，黄先齐、曹永照、黄先泽出具承诺：自承诺出具之日起 12 个月内，通过竞价交易方式增持公司股票，其中黄先齐、曹永照增持数量不低于 4.5 万股，黄先泽不低于 1 万股；所增持股份自取得之日起至 2028 年 12 月 31 日前不得转让。

2026 年 1 月 8 日至 2 月 9 日期间，上述三名股东以自有资金增持公司股票，但因合规意识较为薄弱，对股东承诺的法律效力及股份锁定要求理解不充分，在增持计划实施及股份锁定期内，多次进行“买入后卖出”公司股票的操作，违反了其出具的书面承诺及科创板相关监管规定。

三位股东已于 2026 年 2 月 24 日至 3 月 9 日通过二级市场足额回购股份，将持股数量恢复至承诺应持有的水平，确保增持承诺继续履行。三位股东已同意并全额上缴违规收益，其中，黄先齐上缴价差 792,928.69 元，曹永照上缴价差 472,347.19 元，黄先泽上缴价差 121,208.75 元。上述款项已于 2026 年 4 月 15 日划入公司指定账户，归公司所有。三位股东持续履行锁定承诺，全部所持股份及本次回购股份严格遵守 2028 年 12 月 31 日前不转让的锁定承诺，因送股、转增等产生的衍生股份一并锁定。

经核查，会计师认为：分红款不构成非经营性资金占用或无偿向股东提供借款，交易对方已深刻认识到自身错误，承诺将严格遵守法律法规及前期各项承诺，不再发生任何违规交易行为。公司将全面强化合规管理体系，杜绝同类事项再次发生。

四、关于应收账款

年报显示，公司应收账款账面价值 5.00 亿元，同比增长 25.15%，占期末

总资产的 19.18%，其中账龄 1 年以内的应收账款期末账面余额共计 4.96 亿元。2025 年计提坏账准备共计 990.97 万元，均按账龄组合计提。应收账款前五大客户余额合计 4.38 亿元，同比增长 12.61%，占比 86.02%，同比上升 11.96 个百分点。2026 年一季度末应收账款账面价值 5.60 亿元，同比增长 12.10%，较 2025 年继续增加。

请你公司：（1）列示 1 年以上长账龄应收账款对应的客户名称、金额、坏账准备计提金额、逾期情况、回款障碍，结合客户经营状况、历史回款记录、担保措施，说明坏账准备计提是否充分、审慎；（2）结合业务模式、客户结构及行业惯例，说明应收账款高度集中的具体风险及已采取/拟采取的管控措施；（3）对比同行业可比公司坏账计提政策，说明你公司相关会计估计是否审慎、前后期间是否一致。

（一）列示 1 年以上长账龄应收账款对应的客户名称、金额、坏账准备计提金额、逾期情况、回款障碍，结合客户经营状况、历史回款记录、担保措施，说明坏账准备计提是否充分、审慎

报告期末，1 年以上长账龄应收账款金额超过 50.00 万元的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	坏账准备计提金额	逾期情况	回款障碍
1	江西金乐通科技有限公司	655.50	65.55	1-2 年	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	21.02	1-2 年	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	8.35	1-2 年	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
4	深圳市炜之烽电子科技有限公司	71.50	7.15	1-2 年	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	6.40	1-2 年	因自身资金规划付款节奏有所延后

序号	客户名称	逾期金额	坏账准备 计提金额	逾期情况	回款障碍
6	东莞市华煜兴 光电产业有限 公司	62.00	6.20	1-2年	因自身资金规划付款节奏有所延后
合计		1,146.66	114.67		

公司2025年末1年以上长账龄应收账款对应的客户主要系公司2025年收购蓝海视界，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。

逾期客户经营情况及回款情况如下：

客户名称	经营情况	2025年度 回款金额	担保措施	报告期内是否 存在经营异常
江西金乐通科技有限公司	主营业务为显示器件、光电子器件的生产与销售	540.00万元	无	否
DSS Virtual Plant	全球领先的电子连接系统供应商，广泛应用于通讯、家电、汽车和工业自动化等领域	4,878.16万美元	无	否
莫仕连接器（成都）有限公司	美国Molex在中国的制造基地，专注于电子连接器制造	1,457.50万元	无	否
深圳市炜之烽电子科技有限公司	主营业务为电子产品、手机屏幕的技术开发及销售	110.00万元	无	否
深圳市瑞吉晟光电科技有限公司	主营业务为光电材料、电子产品、通讯产品、导电绝缘材料、光学设备等的研发与销售	40.00万元	无	否
东莞市华煜兴光电产业有限公司	主营业务为显示器件、光电子器件的生产与销售	48.00万元	无	否

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。1年以上长账龄应收账款对应客户的整体经营情况良好，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。

经核查，会计师认为：1年以上长账龄应收账款坏账准备计提充分、审慎。

（二）结合业务模式、客户结构及行业惯例，说明应收账款高度集中的具体风险及已采取/拟采取的管控措施

1. 业务模式

公司采用直销模式，公司根据客户的定制化需求生产不同宽度、厚度、材质等规格尺寸的非标准化产品。公司不断加深和巩固与现有客户的合作关系，满足客户多样化的产品需求，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。

2. 客户结构

公司产品应用领域主要为大型数据存储、交换设备以及汽车电子控制系统，产品技术性强，技术门槛较高，附加值高，因此客户主要为安费诺、中航光电、莫仕、比亚迪、立讯精密等行业内知名的集团企业。该等客户在连接器行业中市场占有率较高，在某些高端连接器细分领域甚至具有一定的垄断地位，因此公司的客户集中度较高，导致应收账款集中度相应较高。

3. 行业惯例

2025年末，公司同行业可比上市公司前五大客户应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	前五大应收账款余额总额	占比
奕东电子	25,845.44	28.03%
永贵电器	25,383.44	22.62%
意华股份	67,290.40	39.08%
徠木股份	15,041.47	23.76%
胜蓝股份	24,138.26	33.34%

公司名称	前五大应收账款余额总额	占比
瑞可达	37,675.73	38.04%
鼎通科技	43,826.87	86.02%

2025 年末，公司同行业可比上市公司前五大客户应收账款余额占比为 22.62%–39.08%，公司前五大客户应收账款余额占比为 86.02%，高于同行业可比上市公司，主要系产品差异以及在产业链中所处位置不同，进而使公司与同行业可比上市公司的客户群体存在差异所导致的。相比于公司连接器组件产品主要面向安费诺、中航光电、莫仕等连接器行业内厂商，同行业可比上市公司的客户群体更偏向下游市场客户。如永贵电器的客户群体主要为下游轨道交通及汽车厂商，徕木股份的客户群体主要为国内外知名汽车零部件公司、汽车厂商及手机生产企业，胜蓝股份的客户群体主要为小米、TCL 等消费电子领域知名厂商和比亚迪、长城汽车等汽车厂商。

4. 应收账款高度集中的风险及应对措施

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，公司应收账款高度集中的风险整体可控。若宏观经济形势、行业发展前景等因素发生不利变化导致主要客户经营状况发生重大困难，公司可能面临应收账款无法收回的风险，从而给经营带来负面影响。

应对措施：公司定期对采用信用方式交易的客户进行信用评估。根据信用评估结果，公司选择与经认可的且信用良好的客户进行交易，并对其应收款项余额进行监控，以确保本公司不会面临重大坏账风险。公司积极进行客户拓展，公司通过积极的市场开发进入立讯精密的供应商体系，因公司供应能力稳定，产品竞争力较强，立讯精密逐渐扩大与公司的合作规模，并成为公司 2025 年度的前五大客户。公司后续将积极了解客户需求，跟踪行业竞争态势，把握行业风向，灵活调整市场竞争策略和经营发展方向。同时，公司将加大技术创新力度，提升公司技术水平，坚持自主研发，丰富产品类型和系列，加强通讯连接器和汽车连接器等产品市场开发力度，进一步扩大影响力。

经核查，会计师认为：公司应收账款高度集中与业务模式、客户结构相匹配，公司已采取有效应对措施防范相关风险。

(三) 对比同行业可比公司坏账计提政策，说明你公司相关会计估计是否审慎、前后期间是否一致

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。公司近三年根据账龄组合计提应收账款坏账准备政策如下：

账 龄	2025 年应收账款预期 信用损失率 (%)	2024 年应收账款预期 信用损失率 (%)	2023 年应收账款预期 信用损失率 (%)
3 个月以内	1.00	1.00	1.00
3-12 个月	5.00	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00	10.00
2-3 年	50.00	50.00	50.00
3 年以上	100.00	100.00	100.00

公司坏账计提政策在各报告期均保持一致。

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%	/	3.82%	5.00%	4.76%	3 个月以内 1%，3 个月 -12 个月 5%
1 至 2 年	10.00%	10.00%	10.00%	/	46.64%	10.00%	17.33%	10.00%
2 至 3 年	30.00%	50.00%	25.00%	/	85.93%	30.00%	44.19%	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

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；2 至 3 年账龄应收账款坏账计提比例低于奕东电子，高于其他同行业可比公司或与其他同行业可比公司相同；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。

经核查，会计师认为：公司坏账计提政策前后期间保持一致，相关会计估计审慎。

五、关于存货

年报显示，2025 年末，公司存货账面余额 4.20 亿元，同比增长 20%。其中：原材料 0.74 亿元，同比增长 23.36%；在产品 0.61 亿元，同比下降 17.75%；库存商品 1.01 亿元，同比增长 63.31%；发出商品 0.85 亿元，同比下降 4.26%；半成品 0.90 亿元，同比增长 62.08%。库存商品、半成品存货跌价准备计提比例分别为 6.50%、5.11%，分别下降 6.91 个百分点、3.59 个百分点，而发出商品计提比例从 0.00%提高至 4.85%。2026 年一季度末，公司存货账面价值 4.08 亿元，同比增长 27.70%，较 2025 年末继续增加。

请你公司：（1）列示原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品的具体构成、金额、库龄结构及对应在手订单情况，库龄超过 1 年的存货详细说明原因及跌价风险；（2）说明发出商品跌价计提比例上升、库存商品及半成品计提比例大幅下降的原因及合理性，结合存货可变现净值测算过程，说明存货跌价准备计提是否充分、审慎。

（一）列示原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品的具体构成、金额、库龄结构及对应在手订单情况，库龄超过 1 年的存货详细说明原因及跌价风险

1. 原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品构成及库龄情况

单位：万元

项目	具体构成	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	五金材料、塑胶材料、模具材料、辅材耗材、办公用品、废料	7,436.59	6,529.50	87.80%	907.09	12.20%

在产品	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	6,096.68	6,096.68	100.00%		
库存商品	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	10,118.61	8,762.73	86.60%	1,355.88	13.40%
发出商品	通讯连接器、汽车连接器	8,480.59	8,175.20	96.40%	305.39	3.60%
半成品	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件、自制模具零件	8,954.22	7,141.98	79.76%	1,812.24	20.24%
合计		41,086.69	36,706.09	89.34%	4,380.60	10.66%

公司原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品的库龄以一年以内为主，一年以内库龄的存货占比为 89.34%，存货周转整体较快。

原材料库龄超过 1 年以上的主要为五金材料、塑胶材料和模具材料，库存超过 1 年以上主要系公司综合考虑经济订货批量、采购效率和库存管理效率等因素进行一定的备料。公司存在减值迹象的原材料主要为库龄在一年以上的呆滞原材料，对于库龄一年以上的五金材料、塑胶材料，无法直接对应销售订单，出于谨慎考虑，可变现价值参照该类材料作为废料销售的市场价格确认，按原材料账面价值和可变现价值的差额计提存货跌价准备。

库存商品库龄超过 1 年的部分主要为精密模具，主要系模具产品验收周期较长，验收过程中可能涉及多次工艺改进，且客户通常在进行一定量产后完成验收。精密模具已有对应的销售订单，存货跌价风险很小。其余少量库龄超过 1 年以上的通讯连接器、汽车连接器产成品存在一定的跌价风险，公司已按可变现净值计提存货跌价准备。

发出商品主要为以寄售模式销售给比亚迪及中航光电的通讯连接器和汽车连接器，公司根据客户的发货需求安排发货，因此发出商品均有订单支持，库龄超过 1 年以上的部分金额较小，主要系客户根据自身生产计划实际领用暂未达到订单预计数量导致，公司已按可变现净值计提存货跌价准备。

半成品库龄超过 1 年以上的部分主要为自制模具零件，自制模具零件主要用于生产精密模具和替换生产过程中损坏的模具零件，若保管得当可长期使用，不存在明显的使用寿命，跌价风险很小。

3. 在手订单情况

最近三年及一期，公司在手订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2026. 4. 30	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
在手订单合计 (A)	52,850.88	46,312.71	46,558.70	28,455.71
期末存货余额 (B)	45,148.35	42,047.76	34,976.85	28,069.38
在手订单覆盖率 (C=A/B)	117.06%	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，公司最近三年及一期在手订单覆盖率分别为101.38%、133.11%、110.14%和117.06%，在手订单覆盖率均大于100.00%，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。

经核查，会计师认为：公司存货库龄以一年以内为主，在手订单充足，库龄1年以上的存货已足额计提跌价。

(二) 说明发出商品跌价计提比例上升、库存商品及半成品计提比例大幅下降的原因及合理性，结合存货可变现净值测算过程，说明存货跌价准备计提是否充分、审慎

1. 存货跌价计提比例变动原因及合理性

公司发出商品跌价计提比例上升，主要系比亚迪产品跌价计提比例上升，原因系比亚迪为增加产品竞争力和市场占有率，终端车型降价幅度较大，传导至供应商产品采购价格出现下降，另外受金银、铜等大宗原材料价格上涨的影响，本期对比亚迪的发出商品中部分存在成本高于可变现净值的情况，导致计提的存货跌价增加。

库存商品及半成品存货跌价计提比例大幅下降，主要系当年公司业绩显著提高、销量较好，呆滞库存商品及半成品较少，其中，库龄1年以上库存商品占比由2024年的13.81%下降至13.40%，库龄1年以上半成品占比由2024年的37.83%下降至20.24%。此外，2025年通讯连接器产品毛利率进一步提升，产品可变现净值增加，相应计提的存货跌价损失减少。

2. 存货可变现净值测算过程

公司一年以内的存货占比较大，整体存货流动正常，公司每月末对存货进行盘点，清点库存数量，检查库存存货状态，考虑减值迹象后进行测试并计提存货跌价准备。具体存货跌价测试过程如下：

(1) 产成品及半成品，公司首先检查是否存在对应销售订单，对于存在销售订单的产成品，公司按合同售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额为可变现价值与成本进行对比，计算应计提存货跌价准备金额；对于存在销售订单的半成品，公司按加工完的产成品合同售价减去至完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用和相关税费后的金额为可变现价值与成本进行对比，计算应计提存货跌价准备金额。对于公司为满足客户交期而备货的产成品及半成品，公司期末结合库龄，考虑产品是否更新换代，期后销售的可能性后，对于未更新换代，期后很可能销售的产成品及半成品，按预计售价减去至完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用和相关税费后的金额为可变现价值与成本进行对比，计算应计提存货跌价准备；对于已过时，期后销售可能性较小的产成品及半成品，公司按期末废品原料销售价格作为可变现价值，计算应计提存货跌价准备；

(2) 原材料主要为五金材料、塑胶材料和模具材料，保质期较长，霉烂变质可能性较小，具有较强的通用性，期末公司结合存货盘点对其进行库龄分析，对于盘点过程中发现过时、霉烂变质等存在明显减值迹象的材料，按当期末废品材料销售价格作为可变现价格，计算应计提的存货跌价准备金额；对盘点中未发现明显减值迹象原材料，对其进行库龄分析，库龄一年以上的五金材料、塑胶材料，公司结合日常领用情况，分析其未来用于生产销售的可能性，对用于未来用作生产销售可能性较小的，公司按废品材料销售价格作为可变现价值，计算并计提存货跌价准备。同时，对库龄一年以内存在减值迹象的原材料进行减值测试。

3. 存货跌价准备计提的充分性、审慎性

2025 年末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	7, 436. 59	114. 15	1. 53%
在产品	6, 096. 68	110. 6	1. 81%
库存商品	10, 118. 61	658. 14	6. 50%

项目	2025. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	计提比例
发出商品	8,480.59	411.2	4.85%
半成品	8,954.22	457.2	5.11%
委托加工物资	944.13		
在途物资	16.95		
合计	42,047.76	1,751.29	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，公司存货跌价准备计提充分。

经核查，会计师认为：公司发出商品跌价计提比例上升主要系新能源汽车市场竞争激励，对比亚迪的销售价格下降，加之大宗原材料价格上涨的影响，导致部分商品产生跌价；库存商品和半成品跌价计提比例下降，主要系销售量大幅增加，呆滞存货减少。公司存货跌价准备计提具备充分性、审慎性。

六、关于固定资产

年报显示，2025年末公司固定资产账面价值8.68亿元，同比增长47.38%；本期增加3.65亿元，其中购置1.38亿元、在建工程转入1.67亿元。2025年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金4.11亿元，同比增长67.57%；2026年一季度支付0.77亿元，同比增长33.75%。2026年一季度末固定资产账面价值8.85亿元，同比增长45.55%，较2025年末继续增加。

请你公司：（1）分项目详细说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括项目建设内容、建设进度、转固金额、转固时点及依据，是否达到预定可使用状态，相关会计处理是否符合企业会计准则规定；（2）结合投资活动现金流出的具体用途、对应会计科目，说明购建长期资产支付现金与在建工程、固定资产、无形资产等科目变动的匹配性；（3）根据期末固定资产账面余额及现行折旧政策，测算每年折旧费用，并说明对未来经营业绩的影响；（4）结合产品市场空间、竞争格局、在手订单、产能规划、产能利用率、下游客户需求趋势，分析是否存在产能消化风险，如有请充分提示。

(一) 分项目详细说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括项目建设内容、建设进度、转固金额、转固时点及依据，是否达到预定可使用状态，相关会计处理是否符合企业会计准则规定

1. 在建工程转入固定资产的具体情况

2025 年度公司主要在建工程转固情况如下：

单位：万元

建设内容	建设进度	转固金额	转固时点	转固依据	是否达到预定可使用状态
鼎润三期 15#	已完工	2,567.93	2025 年 6 月	工程验收报告	是
鼎润三期 16#	已完工	2,553.51	2025 年 6 月	工程验收报告	是
鼎润三期 17#	已完工	2,228.96	2025 年 6 月	工程验收报告	是
鼎润三期 18#	已完工	1,897.61	2025 年 6 月	工程验收报告	是
鼎润三期 19#	已完工	1,632.24	2025 年 6 月	工程验收报告	是
鼎润三期 20#	已完工	154.79	2025 年 12 月	工程验收报告	是
鼎润三期 21#	已完工	153.24	2025 年 12 月	工程验收报告	是
鼎润三期 22#	已完工	144.42	2025 年 12 月	工程验收报告	是
鼎润三期 23#	已完工	144.35	2025 年 12 月	工程验收报告	是
鼎润三期 24#	已完工	988.09	2025 年 12 月	工程验收报告	是
鼎润三期 25#	已完工	655.02	2025 年 12 月	工程验收报告	是
鼎润三期 26#	已完工	987.03	2025 年 12 月	工程验收报告	是
鼎润三期 27#	已完工	1,501.06	2025 年 12 月	工程验收报告	是
鼎润三期院墙工程	已完工	354.88	2025 年 12 月	工程验收报告	是
长沙设备	已验收合格	329.21	2025 年 11 月	仪器、设备验收单	是
合计		16,292.34			

2. 相关会计处理是否符合企业会计准则规定

公司在建公司转固时点及依据如下：

类别	转为固定资产的标准和时点
房屋建筑物	标准：达到预定可使用状态；时点：完成竣工验收及相关验收
机器设备	标准：达到预定可使用状态；时点：验收报告日期

公司在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。包括建筑费用、机器设备原价、其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出，不存在其他无关成本费用混入在建工

程的情形，相关会计处理符合企业会计准则规定。

经核查，会计师认为：公司在建工程转入固定资产的相关会计处理符合企业会计准则规定。

(二) 结合投资活动现金流出的具体用途、对应会计科目，说明购建长期资产支付现金与在建工程、固定资产、无形资产等科目变动的匹配性

“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与在建工程、固定资产、无形资产等资产增加值的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	金额
固定资产购置金额（不包含在建工程转固、自制固定资产转入及企业合并增加）	13,839.34
在建工程购置金额	20,091.14
无形资产购置金额（不包含企业合并增加）	430.12
长期待摊费用购置金额	89.89
长期资产合计购置金额	34,450.49
长期资产相关的进项税	1,587.15
因款项结算跨期产生差异	5,078.99
合计	41,116.63
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	41,116.63
差异	

注：因款项结算跨期产生差异系预付或赊购长期资产形成

考虑长期资产款项结算跨期产生差异的影响后，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与账面长期资产增加金额相匹配。

(三) 根据期末固定资产账面余额及现行折旧政策，测算每年折旧费用，并说明对未来经营业绩的影响

1. 期末固定资产账面余额

2025 年末固定资产账面余额情况如下：

单位：万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	办公设备	电子设备	其他设备	小计
----	--------	------	------	------	------	------	----

原值期末数	42,487.12	52,398.79	929.37	5,804.93	889.30	14,850.84	117,360.35
累计折旧期末数	5,504.60	16,243.91	582.02	2,454.40	601.16	5,251.19	30,637.28
期末账面价值	36,982.52	36,154.88	347.35	3,350.53	288.14	9,599.65	86,723.09

2. 现行固定资产折旧政策

公司线性固定资产折旧政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	5、20	5.00	4.75、19.00
机器设备	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00
办公设备	年限平均法	5	5.00	19.00
运输设备	年限平均法	4	5.00	23.75
电子设备	年限平均法	3-4	5.00	23.75-31.67
其他设备	年限平均法	5	5.00	19.00

3. 测算折旧费用对未来经营业绩的影响

单位：万元

项目	金额
2025 年度利润总额	25,910.78
折旧费用测算	10,405.84
折旧费用占利润总额的比重	40.16%

2025 年度公司固定资产折旧费用占利润总额的比例为 33.13%，根据期末固定资产账面余额及现行折旧政策，测算公司每年折旧费用，折旧费用占 2025 年度利润总额的比重上升至 40.16%，占比较高，若未来下游终端市场发展不及预期导致公司业绩下滑，折旧费用将在一定程度上对公司未来经营业绩产生不利影响。

（四）结合产品市场空间、竞争格局、在手订单、产能规划、产能利用率、下游客户需求趋势，分析是否存在产能消化风险，如有请充分提示

1. 产品市场空间

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，广阔的产品市场空间为产能消化提供市场保证。

2. 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企业历史悠久，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

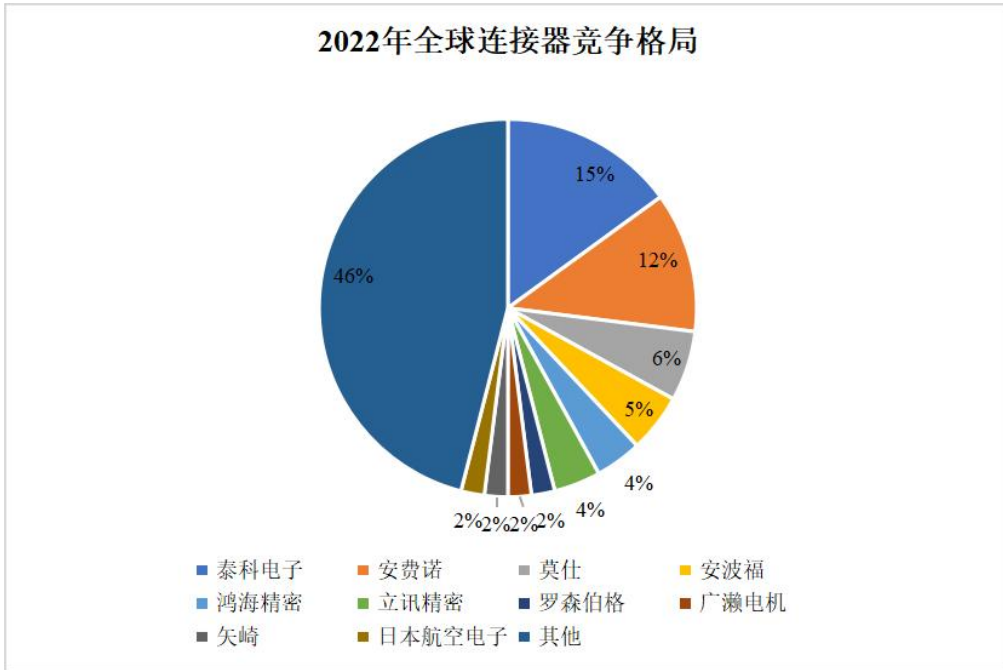
类别	代表厂商	主要优势
日本连接器企业	矢崎、日本航空电子、压着端子、广濑电机	精密制造方面优势突出
中国台湾连接器企业	鸿海精密、连展、正崧精密	在设计、制造过程中具备较强的成本、品质、时间管控能力
具有一定技术实力的中国境内连接器行业公司	立讯精密（002475）、航天电器（002025）、鼎通科技（688668）、瑞可达（688800）、电连技术（300679）、奕东电子（301123）、意华股份（002897）、胜蓝股份（300843）、永贵电器（300351）、徕木股份（603633）等	在成本、反应速度、贴近客户等方面拥有较大的优势
数量众多的小型企业	/	/

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。

2022年全球连接器竞争格局



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. 在手订单

截至 2025 年末，公司在手订单覆盖率如下：

项目	2025. 12. 31
在手订单合计 (A)	46, 312. 71
期末存货余额 (B)	42, 047. 76

项目	2025.12.31
在手订单覆盖率 (C=A/B)	110.14%

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，公司在手订单覆盖率达到 110.14%。

4. 产能规划

公司拟通过向不特定对象发行可转换公司债券，募集资金用于投资建设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，具体产能规划如下：

项目名称	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
母公司改扩建建设项目	建设期	建设期	产能释放 30%	产能释放 70%	产能释放 100%
高速通讯及液冷生产建设项目	建设期	建设期	产能释放 30%	产能释放 70%	产能释放 100%
新能源 BMS 生产建设项目	建设期	产能释放 50%	产能释放 100%		

5. 产能利用率

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。2025 年度，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
精密冲压设备设计工时（小时）	907,075.00
精密冲压设备实际工时（小时）	921,322.06
精密冲压设备产能利用率	101.57%
注塑设备设计工时（小时）	1,468,350.00
注塑设备实际工时（小时）	1,349,775.39
注塑设备产能利用率	91.92%

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

公司通过新增机器设备，产能近三年内逐年提升，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。

6. 下游客户需求趋势

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。

经核查，会计师认为：公司目前新增厂房建设及设备投产，与下游行业发展和市场需求相匹配，公司期末在手订单或意向需求充足，具备行业竞争优势，其产能消化可实现性强。

七、关于货币资金

2025 年末公司货币资金余额 1.79 亿元，同比增长 185.29%，其中受限资金 0.16 亿元；利息收入 99.06 万元，同比下降 50.67%；新增长期借款 8,005.74 万元，利息费用 292.71 万元，同比增长 207.69%；境外存放货币资金 2,686.91 万元，占比 15.02%，同比增长 1878%。2026 年一季度末货币资金 1.93 亿元，同比增长 83.16%。

请你公司：（1）说明大额长期借款的具体用途、期限、利率、担保方式、资金使用进度，在货币资金充裕情况下大额举债的必要性及合理性；（2）结合月度货币资金余额、银行存款利率、资金存放结构及具体测算过程，说明利息

收入与货币资金规模是否匹配，利息收入大幅下滑的原因；（3）说明境外资金存放的业务背景、存放主体、开户银行、所在国家/地区、使用安排，公司是否可有效控制、随时支取，是否存在资金受限、划转障碍或外汇政策风险。

（一）说明大额长期借款的具体用途、期限、利率、担保方式、资金使用进度，在货币资金充裕情况下大额举债的必要性及合理性

1. 长期借款具体情况

借款银行	借款金额	用途	期限	利率	担保方式	资金使用进度
中国银行股份有限公司东莞分行	8,000.00 万元	支付货款、服务费、工资等	2025-11-7 至 2028-11-7	2.35%	信用担保 担保人：王成海、罗宏霞	已全额支付给 供应商

2. 大额举债的必要性及合理性

公司本次申请长期借款主要基于自身业务发展及项目建设的实际资金需求，具体原因如下：（1）为落实公司整体发展战略，进一步拓展海外市场、完善全球化产业布局，公司于 2025 年新设立越南全资子公司。该子公司在设立初期需投入大额资金用于厂房建设、生产设备购置及前期运营周转，存在阶段性资金需求；（2）公司拟通过向不特定对象发行可转债，募集资金用于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 3 项募投项目建设。在募集资金到位前，公司需以自有或自筹资金先行投入。（3）公司业务规模持续扩大，原材料采购、生产设备投入等经营性与资本性支出相应增加，为保障日常生产经营的稳定运行、维持合理的营运资金水平，公司需保持充足的资金储备。综上，公司需通过长期借款缓解公司资金周转压力。

经核查，会计师认为：公司大额举债具备必要性及合理性。

（二）结合月度货币资金余额、银行存款利率、资金存放结构及具体测算过程，说明利息收入与货币资金规模是否匹配，利息收入大幅下滑的原因；

1. 货币资金存放结构

2025 年期末，公司货币资金主要由库存现金、银行存款和其他货币资金构成，其中银行存款由活期存款和定期存款构成，其他货币资金主要系履约保函保证金，具体存放结构如下：

项 目		期末余额（万元）	占期末余额比例
库存现金	库存现金	7.11	0.04%
银行存款	活期存款	14,777.54	82.60%
	定期存款	1,551.58	8.67%
其他货币资金	保函保证金	1,500.00	8.38%
	押金	54.83	0.31%
合 计		17,891.06	100.00%

2. 月度货币资金余额情况

2025 年度，公司活期存款月度货币资金余额情况如下：

单位：万元

期间	金额
2025 年 1 月	5,533.55
2025 年 2 月	9,098.19
2025 年 3 月	7,950.87
2025 年 4 月	9,221.65
2025 年 5 月	7,865.14
2025 年 6 月	3,373.83
2025 年 7 月	3,053.70
2025 年 8 月	7,619.98
2025 年 9 月	5,804.80
2025 年 10 月	5,754.67
2025 年 11 月	6,507.18
2025 年 12 月	14,826.00
月平均余额	7,217.46

注：货币资金月平均余额=2025 年月度货币资金余额之和/12

3. 测算利息收入与货币资金规模是否匹配

(1) 定期存款利息测算

银行名称	币种	计息基数（万元）	年利率	计息天数	测算利息
中国银行信阳 龙江路支行	人民币	1,000.00	2.15%	2 年	43.00
中国银行马来 西亚分行	美元	80.00	4.22%	49.00	3.35
	美元	40.00	4.22%	91.00	3.08

	美元	20.00	4.22%	46.00	0.79
	美元	35.00	4.22%	173.00	5.09
	美元	50.00	4.22%	141.00	5.94
	美元	40.00	3.97%	23.00	0.76
	美元	20.00	3.97%	1.00	0.02
	美元	45.00	3.97%	1.00	0.04
	美元	30.00	3.97%	23.00	0.57
	人民币	50.00	0.50%	90.00	0.06
	人民币	30.00	0.40%	35.00	0.01
	人民币	20.00	0.40%	102.00	0.02
合 计		1,460.00			62.71

注：测算利息金额=计息基数×计息天数×年利率/全年天数×对应币种全年平均汇率

报告期内，测算的定期存款利息收入为 62.71 万元，账面记录的利息收入 63.95 万元，两者差异较小，主要原因系各月实际计提利息收入时采用的汇率折算基准与测算时所选用的汇率存在偏差所致，属于正常的汇兑折算误差范围。

(2) 活期存款利息测算

单位：万元

项 目	2025 年度
利息收入①	99.06
定期存款利息收入②	63.95
活期存款利息收入③=②-①	35.12
货币资金月均余额④	7,284.83
货币资金平均利率⑤=③/④	0.48%

由上表，2025 年度，公司货币资金主要由活期存款、保函保证金及定期存款构成。受各账户资金存量规模差异影响，存款利率略有差异。其中，2025 年公司人民币主要账户活期存款利率区间为 0.05%-1.15%，美元主要账户活期存款利率区间为 0.00%-2.5%，林吉特主要账户活期存款利率区间为 0.00%-1.00%。剔除保函保证金及定期存款利息收入后，2025 年度公司活期存款平均利率为 0.48%，处于市场合理区间，货币资金平均余额与利息收入匹配良好。

4. 利息收入大幅下滑原因

公司 2024-2025 年度利息收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
利息收入	99.06	200.81	-50.67%

两年购买定期存款情况比对如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
购买定期存款累计金额	3,006.34	15,841.65
定期存款利息收入	63.95	138.69

2025 年度利息收入大幅下降，主要原因为：(1) 2024 年度，公司利用暂时闲置募集资金购买了 1.46 亿元定期存款，当期取得较多利息收入。2025 年度，募集资金逐步投入募投项目建设，购买定期存款的金额大幅减少，公司自有资金根据经营资金情况购买了期限较短的理财产品，其收益计入投资收益而非利息收入，进而减少了当期的利息收入；(2) 2025 年度，受国内宏观经济政策影响，商业银行普遍下调存款利率，公司存量及新增存款的利息收益率随之降低，导致当期利息收入同比明显减少。

经核查，会计师认为：公司利息收入与货币资金规模相匹配，利息收入大幅下滑主要系募集资金投入使用，购买定期存款金额减少。

(三) 说明境外资金存放的业务背景、存放主体、开户银行、所在国家/地区、使用安排，公司是否可有效控制、随时支取，是否存在资金受限、划转障碍或外汇政策风险。

1. 境外资金存放的业务背景

公司为深度融入莫仕等境外客户的全球供应链体系，并响应客户对供应商属地化生产及就近配套服务的要求，公司于马来西亚投资设立全资子公司鼎通精密（马来西亚）有限公司（以下简称马来西亚鼎通）。马来西亚鼎通作为公司在马来西亚的生产与销售主体，其主营业务活动中的原材料采购、生产制造、员工薪酬及客户结算等均以当地货币或其指定币种完成。因此，马来西亚鼎通基于实际经营需要，将货币资金留存于马来西亚境内的银行账户，用于满足日常生产经营

活动的流动性需求。

2025 年度，马来西亚鼎通正式投产，全年实现营业收入 11,906.03 万元，伴随业务规模持续扩张及盈利能力逐步显现，期末存放于马来西亚当地的货币资金余额相应增加，与其经营发展态势相匹配。

2. 境外资金存放情况

报告期末，公司境外资金存放情况如下：

存放主体	开户银行	金额(万元)	所在国家	使用安排	是否可有效控制	是否可随时支取
DINGTONG PRECISION (MALAYSIA) SDN. BHD.	BANK OF CHINA (MALAYSIA) BERHAD、OCBC BANK (MALAYSIA) BERHAD	2,686.91	马来西亚	用于马来西亚（鼎通）的日常生产经营活动	是	是

报告期内，公司存放于境外的货币资金款项中除了 31.66 万林吉特为冻结押金受到限制外，其他款项均不存在受到限制、划转障碍的情况，且境外资金主要存放于中国银行马来西亚分行，是信用资质良好的银行机构，亦不存在相关风险。截至目前，不存在因外汇政策限制导致资金无法正常汇回或用于境外支付的实质性障碍。

经核查，会计师认为：公司对境外资金可有效控制、随时支取，除冻结押金外，其余境外资金不存在因外汇政策限制导致资金使用受限或划转障碍。

八、关于研发人员

年报显示，公司 2025 年末研发人员 496 人，其中专科及以下学历 458 人，占比 92.34%。2025 年末研发人员较 2023 年末增加 211 人，其中专科及以下学历增加 199 人，占新增人数的 94.31%。

请你公司：（1）说明研发人员认定标准、岗位职责与实际工作内容，是否专职从事研发活动、是否具备相应技术背景、学历背景；说明研发费用的归集核算是否准确；（2）结合研发方向、核心技术、在研项目及募投项目技术需求，说明研发人员学历结构、专业结构与从业经验是否匹配公司研发投入、发展定位与行业地位，并与同行业对比说明合理性。

(一) 说明研发人员认定标准、岗位职责与实际工作内容，是否专职从事研发活动、是否具备相应技术背景、学历背景；说明研发费用的归集核算是否准确

1. 研发人员认定标准

公司根据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）和《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）相关规定建立了研发人员管理制度，结合相关法律法规要求、公司研发组织架构、工作岗位及职责分工，明确界定研发人员认定标准、范围和名册清单。公司研发人员的具体认定标准为：公司的研发人员是指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。

2. 岗位职责与实际工作内容

公司研发人员均专职从事研发活动，不存在兼职研发人员。岗位职责及工作内容均围绕研发活动展开，主要负责新产品或新工艺的开发、设计、样品验证等研发工作，其工作内容不涉及非研发活动。

工作岗位	岗位职责及工作内容
研发总监	负责公司研发战略与技术路线整体规划，统筹研发预算、人力及技术资源调配，主导重大研发项目立项与关键决策，搭建完善研发管理体系、技术标准与专利布局，牵头核心技术攻关，统筹各板块技术协同及研发人才队伍建设
母公司研发总经理	承接集团研发战略，制定年度研发工作目标与计划，全面统筹连接器、液冷、新能源等全品类产品研发管理，把控项目进度、质量与研发成本，联动生产、品质、供应链等部门推进新品工艺验证、试产及量产落地，负责研发团队日常管理、绩效考核与技术经验沉淀
子公司研发总经理	承接总部研发任务，结合客户与生产需求制定研发落地计划，负责子公司各类产品研发、项目交付与技术适配，对接客户开展定制化产品方案开发，及时解决产品开发及量产过程中的各类技术问题
研发经理	统筹连接器、精密结构件、新能源及液冷类产品研发项目全流程，把控项目进度、质量与成本，攻克产品开发中的关键技术难题，合理安排团队工作并指导设计、测试与验证工作，编制技术及工艺文件，推进专利申报与内部技术沉淀
研发专员	参与产品需求分析、方案设计与结构开发工作，负责产品模块设计、样品跟进及性能测试验证，编制研发图纸、测试报告等技术资料，做好研发数据整理归档，配合跨部门协作，根据生产及客户反馈参与产品优化迭代

3. 研发人员技术背景和学历背景

公司研发活动主要由核心技术人员主导。公司核心技术人员包括王成海、朱圣根、孔垂军和罗宏国 4 人。

姓名	学历	技术背景
王成海	大专	机械制造工艺及装备专业，作为发明人已获得 9 项发明专利、22 项实用新型专利
孔垂军	本科	从事连接器行业多年，具备丰富的技术、管理经验。作为发明人已获得 5 项发明专利、8 项实用新型专利
朱圣根	本科	深耕模具磨床行业多年，管理公司研发创新能力和工艺优化能力提高，作为发明人已获得 6 项发明专利，12 项实用新型专利
罗宏国	大专	计算机信息管理专业，作为发明人已获得 6 项发明专利、1 项实用新型专利

公司研发人员学历结构如下：

学历结构	人数	占比
硕士研究生	2	0.40%
本科	36	7.26%
专科	83	16.73%
高中及以下	375	75.60%
合计	496	100.00%

公司研发人员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，公司研发内容与研发人员技术背景匹配。

4. 研发费用的归集核算是否准确

公司核算的研发费用包括直接投入、职工薪酬、折旧与摊销费及其他与研发活动直接相关的支出等，各类研发费用具体归集范围、归集方法如下：

序号	项目	归集范围	归集分配方法
1	人员人工费用	研发人员的工资薪金、五险一金	公司建立了《研发项目人员工时表》《研发中心人员调动申请单》等相关内控制度文件，由专人按月汇总编制各项目《研发项目人员工时表》，经研发项目人员确认、研发中心负责人复核后，提交至财务部，财务部每月根据《研发项目人员工时表》及《工资表》对各研发项目职工薪酬合理归集，并按实际参与各项目的工时占比将研发人员薪酬分配至对应项目。
2	直接投入费用	直接消耗的材料、燃料和动力费用，用于研究开发活动的仪	研发人员根据项目实际需求，提交《领料单》《费用审批单》，并注明研发项目编码。财务部根据研发申请的领料单、其他

		器、设备的运行维护、维修等费用	出库单和费用审批单等，按对应的研发项目进行归集核算。
3	折旧费用、无形资产摊销费用、长期待摊费用	用于研究开发活动的仪器、设备、软件和在用建筑物的折旧摊销费	公司建立了《固定资产折旧分配表》，由专人按月汇总编制仪器设备用于研发及非研发活动的实际工时，财务部根据研发实际使用工时归集研发折旧摊销费用，并分摊至各研发项目。
4	其他费用	与研究开发活动直接相关的其他费用，包括知识产权的申请费、差旅费等	研发人员根据研发项目需求，提请项目相关费用的费用报销流程并且注明项目名称。财务部门根据各研发项目实际发生金额进行费用归集核算。

公司对研发费用核算建立了相应的内控制度，明确了各类研发费用的开支范围及归集方法，对研发人员进行清晰界定及有效管理，按实际参与各项目的工时占比将薪酬分配至对应项目；建立独立的研发领料流程，严格区分生产活动与研发活动的材料领用与归集；在财务系统设置研发项目辅助账、建立研发台账，对研发领料等直接投入、研发人员薪酬、折旧及摊销以及其他费用等进行准确归集核算。公司各类研发费用归集核算真实、准确、完整。

经核查，会计师认为：公司研发人员认定标准清晰，符合相关规定；研发人员具备从事研发活动的的能力且专职从事研发活动；公司已建立并有效执行研发核算管理制度和研发流程管控体系，各类研发费用归集核算真实、准确、完整。

(二) 结合研发方向、核心技术、在研项目及募投项目技术需求，说明研发人员学历结构、专业结构与从业经验是否匹配公司研发投入、发展定位与行业地位，并与同行业对比说明合理性

1. 研发方向

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。液冷技术成为公司未来重点研发方向。此外，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。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。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。

2. 核心技术

公司自设立以来高度重视通讯连接器和汽车连接器的技术储备和技术创新，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	10G byte/s 高速集成网络连接连接器模组技术	自主研发	10G byte/s 高速集成网络连接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

3. 在研项目及募投项目技术需求

截至 2025 年 12 月 31 日，公司在研产品主要情况如下：

序号	项目名称	项目进展	技术需求	技术水平	具体应用前景
1	电池管理模组水冷板项目的研发	正在完善样品性能阶段	电池管理模组水冷板项目的研发满足开发要求：1. 使用环境： $-40^{\circ}\text{C}\sim 120^{\circ}\text{C}$ 最高耐温 180°C ；2. 热源工作温度： $50^{\circ}\text{C}\pm 1^{\circ}\text{C}$ ；3. 模拟、仿真加热器功率损失/耗，达到不同的散热的需求；4. 冷却方式：自然对流，强制对流等；5. 功率设备： $300\text{W}\sim 10\text{kW}$ ；6. 冷热超导应用： $-70\pm 5^{\circ}\text{C}$	行业先进	新能源汽车
2	交直流一体充电座总成的研发	已逐渐导入量产	交直流一体充电座总成的研发满足基础参数及性能指标要求：1. 额定电压：直流插口额定电压： $\text{DC}1000\text{V}$ 、交流插口额定电压： $\text{AC}440\text{V}$ ；2. 额定电流：直流插口额定电流： $\text{DC}350\text{A}$ 、交流插口额定电流： $\text{AC}32\text{A}$ ；3. 工作温度： $-40^{\circ}\text{C}\sim +85^{\circ}\text{C}$	行业先进	新能源汽车

序号	项目名称	项目进展	技术要求	技术水平	具体应用前景
3	Mini-SAS 高速通讯连接器的研发	已逐渐导入量产	小型高密度高速信号传输连接器的研发满足基础参数及性能指标要求；产品技术参数：1. 耐电压：常温下 250VAC；2. 振动：正弦振动：10~ 2000Hz ， 147m/s ² 随机振动：均方根值为 5.2G；3. 额定工作电流：0.5A/pin；4. 低电平接触电阻：最短的差分对≤25mΩ 短的屏蔽接触件≤20mΩ；5. 绝缘电阻：常温状态≥1000MΩ（250VDC）湿热状态≥20MΩ（250VDC）；6. 工作温度：-55℃~ 105℃；7. 接触件：铜合金，局部镀金、镀锡；8. 盐雾：48 小时；9. 绝缘壳体：液晶高分子材料（LCP）；10. 阻燃等级：UL94V0	行业先进	通信设备连接器
4	QSFP-DD 散热器的研发	已逐渐导入量产	QSFP-DD 散热器的研发满足基础参数及性能指标要求：1. 高温老化：高温 90℃， 574H；2. 高温高湿：高温 85℃，湿度 85%，120H；3. 低温存储：低温-40℃，保持 72H；4. 冷热冲击：1) 低温-40℃，高温 85℃，各保持 30min. 2) 100cycles；5. 微泄漏：1.5atm, 4H；6. 爆破测试：水平放置，持续升温加热直至爆破；测试标准温度≥120℃；7. 机械振动：1) 正弦扫描 5—200Hz，加速度 10m/s ² . 2) 三轴向，每轴向 5 个循环；8. 环境温度：25±2℃；9. 模拟加热器功率损失/损耗（接触面积应与散热器底部相同）：12W；10. 测试时间：120S；11. 热源与产品接触压力：4. 20kgf	行业先进	通信设备连接器
5	通讯网络数据传输连接器组件的研发	已逐渐导入量产	通讯网络数据传输连接器组件的研发满足基础参数及性能指标要求；产品技术参数：1. 差分信号传输速度 6Gbps，单端信号传输速度 3Gbps；2. 低配置结构使得子卡之间的最小槽间距降低到 10 毫米；3. 数据速率为 25Gb/s 的 4 通道；4. 更快地连接，更快地传输数据，单排壳体前部对前部兼容，可分离端口，改善热传递；5. 可在严苛环境中实现通信，数据速率更高，EMI 屏蔽性能更强，更全面的产品组合	行业先进	通信设备连接器
6	排针排母连接器的研发	已逐渐导入量产	排针排母连接器的研发满足基础参数及性能指标要求：1. 接线方式：引脚有印制板焊接和导线压接；2. 额定电压：250VAC 常温状态；3. 绝缘电阻：≥5000MΩ；4. 接触电阻：≤30mΩ；5. 工作温度：-55℃-125℃；6. 机械寿命：≥10000 次；7. 盐雾：72 小时	行业先进	通讯设备连接器
7	高速信号背板连接器的研发	已逐渐导	高速信号背板连接器的研发满足基础参数及性能指标要求；产品技术参数：1. 耐电压：功	行业先进	通信设备连接器

序号	项目名称	项目进展	技术要求	技术水平	具体应用前景
	板连接器的研发	入量产	率 1500V; 信号 500V; 2. 额定电压 (常温状态) 电源 400VDC/250VAC 信号 48VAC/DC; 3. 额定工作电流: 电源 10A/100A 信号 2.5A; 4. 接触电阻: 电源 $\leq 1\text{m}\Omega$ 、信号 $\leq 30\text{m}\Omega$; 5. 绝缘电阻: 常温 $\geq 5000\text{M}\Omega$; 6. 工作温度: $-55^{\circ}\text{C} \sim 125^{\circ}\text{C}$		
8	高速射频同轴连接器的研发	对图样及工艺定型导入量产阶段	高速射频同轴连接器产品组件的研发满足开发要求: 1. 支持高数据速率的应用, 同时支持多端口和单端口应用。且兼备支持数据速率所需的信号完整性; 2. 提供单端口、组合 (1xN) 和堆叠 (2xN) 的壳体结构; 也提供多种安装壳体选项, 降低 PCB 成本和噪声, 以及支持中等距离到长距离应用程序的功能; 3. 边框和端口开口处采用传统的 EMI 保护, 具有弹性垫圈或弹片, 提供完整 EMI 屏蔽层, 用于 EMI 防护, 并提供散热器和光导管选项; 4. 产品提供了卓越的热性能, 热增强型解决方案可通过壳体提供更好的前到后和后到前气流, 从而实现更佳的散热效果, 以达到行业领先的热性能; 5. 采用加固型壳体结构, 实现了更强大的解决方案, 可帮助减轻壳体弯曲度; 6. 低成本壳体, 气流通风经过调整, 支持模块冷却和最佳系统气流, 针对前到后和后到前端气流优化	行业先进	通信设备连接器
9	多层通讯连接器的研发	对图样及工艺定型导入量产阶段	多层通讯连接器的研发的产品, 实现小型化、低成本等优势, 满足了设备对光模块高密度的需求; 2. 为了保证产品的稳定性和良品率, 由人工操作改造升级为智能机器人全自动生产; 3. 多层通讯连接器产品, 提供模块化的端到端可堆叠性; 4. 多层通讯连接器产品, 提供垂直和水平方向的 1.45 毫米布线通道; 5. 多层通讯连接器产品, 占用空间小, 屏蔽效果好; 6. 多层通讯连接器产品, 提供高速度、高密度、柔性、高效率和标准化; 7. 多层通讯连接器产品, 机械性能: 插入/拔出力: 40NMAX/11.5NMAX, 保持力: 90N—170N, 插拔次数: ≥ 200 次; 8. 环境特性: 工作温度: $-40^{\circ}\text{C} \sim +150^{\circ}\text{C}$, 回流焊接温度: $260^{\circ}\text{C} \pm 5^{\circ}\text{C}$	行业先进	通信设备连接器
10	高速接插连接器的研发	已逐渐导入量产	高速插件连接器产品组件的研发满足开发要求: 1. 高频信号稳定性: 能够在高频信号下保持稳定的传输性能。通常达到 Gb/s 级别, 甚至更高; 2. 信号完整性: 确保信号在传输过程中	行业先进	通信设备连接器

序号	项目名称	项目进展	技术要求	技术水平	具体应用前景
			不发生失真或衰减,插损越小越好,回波损耗需控制在一定范围内以确保信号质量;3.电磁兼容性:减少电磁干扰,保证信号的完整性和系统的稳定运行,根据应用场景的不同,耐压和耐流能力也有所不同;4.传输延迟:尽量减少信号传输的延迟,提高数据传输的速度和效率,在服务器和存储设备之间提供高速数据交换		
11	新能源汽车高压连接器的研发	已逐渐导入量产	新能源汽车高压连接器的研发满足基础参数及性能指标要求:1.额定电流:按需定制;2.接线方式:连接器或端子;3.额定电压:200-1000VDC;4.绝缘电阻: $\geq 100M\Omega$;5.耐压:2000VDC;6.工作温度: $-40^{\circ}C-125^{\circ}C$;7.盐雾:96小时;8.密封等级:IP67	行业先进	新能源汽车
12	汽车ECU连接器的研发	正在完善样品性能阶段	汽车ECU连接器的研发满足基础参数及性能指标要求:1.电气性能:支持电压范围12V-800V,接触电阻 $\leq 1m\Omega$,耐电流 $\geq 50A$;2.环境适应性:工作温度 $-40^{\circ}C\sim 125^{\circ}C$,IP67防护等级,抗振动 $\geq 20G$;3.信号完整性:支持高速数据传输($\geq 1Gbps$),满足EMCClass3要求;4.寿命与可靠性:插拔次数 ≥ 500 次,盐雾测试 ≥ 480 小时	行业先进	新能源汽车
13	光纤连接器的研发	正在验证测试调整阶段	光纤连接器的研发满足基础参数及性能指标要求:1.插入损耗 $\leq 0.3dB$,回波损耗 $\geq 50dB$ (优于国际标准IEC61753-1);2.单U空间支持48芯以上高密度连接,适配MPO/MTP等多芯接口;3.工作温度范围扩展至 $-40^{\circ}C\sim +85^{\circ}C$,满足严苛环境应用	行业先进	通信设备连接器
14	多层屏蔽壳体连接器的研发	正在完善样品性能阶段	通讯网络数据传输连接器组件的研发满足基础参数及性能指标要求;产品技术参数:1.屏蔽效能: $\geq 80dB$ (1GHz-10GHz频段);2.接触电阻: $\leq 5m\Omega$;3.工作温度: $-55^{\circ}C\sim +125^{\circ}C$;4.插拔寿命: ≥ 5000 次;5.符合GJB599A、IEC61076等标准	行业先进	通信设备连接器
15	液冷散热器组合模块的研发	正在验证测试调整阶段	液冷散热器组合模块的研发满足基础参数及性能指标要求:1.散热效率:热传导效率 $\geq 5000W/m^2 \cdot K$ (单模块)一系统散热能力 $\geq 20kW$ (组合模块);2.能耗与温控精度:泵送功耗 $\leq 50W$ (满负荷)一温度控制精度 $\pm 0.5^{\circ}C$;3.模块化能力:支持 ≥ 8 个模块自由拼接一接口安装时间 ≤ 5 分钟/模块;4.环境适应性:工作温度范围: $-40^{\circ}C\sim 120^{\circ}C$ 一耐压等级 $\geq 1.5MPa$	行业先进	通信设备连接器

序号	项目名称	项目进展	技术需求	技术水平	具体应用前景
16	高速 I/O 连接器的研发	正在设计 评审开发 阶段	高速 I/O 连接器的研发项目满足基础参数及性能指标要求：1. 单通道传输速率：56Gbps (PAM4) IEEE802. 3; 总带宽 200Gb/s; 回波损耗 $\leq -25\text{dB}$; 2. 性能：插拔寿命 ≥ 250 次; 工作温度 $-20^{\circ}\text{C}\sim +85^{\circ}\text{C}$; 接触电阻 $\leq 20\text{m}\Omega$	行业 先进	通信设备 连接器
17	汽车高速数据连接器的研发	正在设计 评审开发 阶段	汽车高速数据连接器的研发满足基础参数及性能指标要求：1. 电气性能：额定工作电压 50VDC; 额定电流 250A (常温下); 工作温度范围 -40°C 至 $+140^{\circ}\text{C}$ (或更高); 2. 机械性能：插拔力 (主回路) 插入力 $\leq 20\text{N}$ 拔出力 15N; 机械寿命 (插拔次数) ≥ 100 次循环, 性能不衰减; 3. 环境适应性：防护等级 (IP 代码) IP67 (或 IP6K9K); 耐盐雾性能 48 小时及以上, 无红锈, 功能正常; 阻燃等级 UL94V-0; 4. 电磁兼容性：屏蔽效能 $\geq 60\text{dB}$ (100MHz-1GHz)	行业 先进	新能源汽 车
18	RDF23003 打薄铝排项目的研发	已逐渐 导入量产	打薄铝排项目的研发满足开发要求：1. 焊接区没有深的划痕、油渍和脱色现象；2. 毛刺最大在 0.05mm 以内，焊接区域两侧无毛刺；3. 整段翘曲量不超过 1.0mm；4. 表面粗糙度：焊接区域 $R_z < 15\mu\text{m}$, $R_t \leq 60\mu\text{m}$ 。压制区域 $R_a < 0.32\mu\text{m}$ ；5. 所有表面无油污，表面张力 $> 32\text{mN/m}$ (DINIS08296)；6. 表面光泽 400GUMAX，在 20° 下测量 (DINENIS02813)；7. 技术清洁等级符合 VDA19.1 技术清洁度要求等级：AKL-B 一个部件的颗粒质量： $G/N < 100\text{mg}/\text{m}^2$ 不导电颗粒的最大长度： $C/A: X < 1000\text{m}$ 导电颗粒的最大长度： $C/A: X < 700\mu\text{m}$ 硬颗粒的最大宽度： $C_b < 500\mu\text{m}$ 导电粒子的最大长度和数量：参考下内部图纸列表。该洁净度部件的表面积为 126.43 平方厘米，该部件的重量为 14.40 克	行业 领先	新能源汽 车
19	RDF24001 新能源 (车载冰箱/连接器) 的研发	已逐渐 导入量产	新能源车载冰箱/连接器的研发项目主要包括以下几个方面：1. 改进产品组装设计，实现更灵活装配，节约人力、降低成本；2. 新能源连接器铜 / 铝排材料选择优质铜、铝，传导率良好的材料；3. 产品载流效果好、可循环使用时效性强，可提供高速度、密度、柔性、效率和标准化；4. 实现低成本、节能环保等优势满足不同大、中、小型设备对大功率电流的需求；5. 研究车载冰箱的功能失效问题，提高制造效率和质量保障能力。	行业 标准	新能源汽 车

序号	项目名称	项目进展	技术需求	技术水平	具体应用前景
20	片式大电流连接器的研发	已逐渐导入量产	本项目将开发一系列新一代新能源汽车动力系统用新型片式大电流连接器,该系列片式大电流连接器采用片式插针插孔,头座间采用把手锁紧,具有安装防错、高压互锁、360°屏蔽、IP67、防触指等功能。预期性能:1.防水IP67;2.盐雾大于等于720H;3.耐温-40~+125℃;4.额定电流:300A;额定电压:1000V;耐电压:3000VAC	行业先进	新能源汽车
21	一种高压互锁防水连接器的研发	已逐渐导入量产	高压互锁的主要目的是确保高压系统的完整性,高压互锁防水连接器是通过对接口特殊结构和连接方式的设计,用以保证在给电车通电时,各部位的连接器能够安全牢固地连接,预期性能:1.高压互锁防水连接器产品无短Pin、塑封外壳或卡扣开裂情况;2.插头特性:3000次以上插拔,产品无损坏,不影响产品性能;3.防水特性:公母头对插后施加0.05Mpa的气压差,水下1.5米保持至少30分钟的防水可靠连接;4.汽车防水插头接触部件要求电镀金,盐雾要求720H;5.实现良好的耐高温性能,使用温度范围:-80~+200℃连接器组合件性能良好	行业标准	新能源汽车
22	车载放电枪连接器的研发	已逐渐导入量产	本项目旨在研发一款高性能、高可靠性的车载放电连接器,预期性能:1.连接器插接部位满足3000次以上插拔,产品无损坏,不影响产品性能;2.满足防水测试IPX7级;3.满足公端母端插拔力要求:插入力≤100N,拔出力≥80N;4.耐冷热冲击-40℃—85℃;5.绝缘抗阻:DC1000V/2MΩ/1S;6.耐压测试:AC1500V/20mA/1S	行业先进	新能源汽车
23	一种HSD连接器的研发	已逐渐导入量产	项目研发产品预期性能:1.物理和环境特性:IP等级:满足IP67测试;稳定性:功能包括金属屏蔽、设计配套防水垫圈、选用耐高温材料和结构抗振性;耐腐蚀:产品接触部要求电镀金,盐雾满足72H要求。结构:管脚间距可达0.3mm。温度范围:-40℃至+105℃,适用于汽车等使用环境;2.电气特性:绝缘抗阻要求:额定电压为100V,额定电流达1A以上,特性阻抗稳定在100Ω,实现产品卓越的电气性能和安全性	行业标准	新能源汽车/5G通讯
24	一种FAKRA接器的研发	已逐渐导入量产	本项目将重点研发车载以太网以及新能源车高压连接器部件产品:电气性能:1.阻抗匹配:50Ω;2.电压范围:0-50V;3.机械性能:壳体:PBT/PPS	行业标准	新能源汽车/5G通讯

序号	项目名称	项目进展	技术需求	技术水平	具体应用前景
			耐高温塑料；接触件：高导铜质材料，Ni ₂ ~5Au1.27h；③插拔寿命：≥100次；4.工作温度：-40℃至+125℃，耐盐雾、耐振动		
25	全自动下料机（平板清洗）的研发	正在研发阶段	项目研发产品预期性能：1.实现上游设备匹配连线；2.实现简易操作，兼容各种规格产品装盘；3.实现视觉自动定位，兼容各种规格；4.实现检测流程的简易化，减少人员作业，生产节拍2S/片；5.定位系统与硬件深度融合，达到2s/片高速下料；6.精密运动控制，定位精度可控制在0.1-0.2mm级，自校准光学系统设计；7.可扩展架构设计：兼容0.96-7寸产品下料	行业领先	智能制造
26	全自动激光切割机的研发	正在研发阶段	项目研发产品预期性能：1.实现连线生产，兼容激光切割，边角排废，错层检测，外观检测；2.实现简易操作，兼容各种不同规格产品；3.支持物料缓存，自动补料；4.支持各种规格产品，实现检测与切割数据互补，实时监控切割精度；5.精密运动控制技术成熟，可实现0.01-0.02mm；6.直线方式设计，调试简易，融合检测，提升产品加工良率	行业领先	智能制造

公司拟向不特定对象公开发行可转债的募投项目情况如下：

序号	项目名称	技术需求
1	母公司改扩建建设项目	该项目主要为匹配高速通讯组件产能扩张及生产效能提升需求，同步规划现有老旧基地拆除重建工作，主要是全面优化现有产线布局，完善配套设施需求，基于成熟的质量管理体系和丰富的制造经验，公司已建立起支撑规模化生产的运营基础，公司现有研发技术储备可以支持本次改扩建项目。
2	高速通讯及液冷生产建设项目	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。
3	新能源BMS生产建设项目	BMS连接器作为新能源汽车电池管理系统的关键组件，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

	数	(%)	数	(%)	数	(%)	数	(%)	数	(%)	数	(%)	(%)	数	(%)
硕士研究生	73	7.56	5	0.65	26	7.88	2	0.47	1	0.16	76	13.67	5.00	2	0.40
本科	567	58.76	150	19.63	145	43.94	61	14.22	78	12.68	330	59.35	36.38	36	7.26
大专及以下	325	33.68	609	79.71	159	48.18	366	85.31	536	87.15	150	26.9	58.62	458	92.34
合计	965	100.00	764	100.00	330	100.00	429	100.00	615	100.00	556	100.00	100.00	496	100.00

2025年度，公司大专以下学历研发人员数量占比高于同行业可比公司平均值，研发人员的学历结构与奕东电子较为接近，主要原因如下：公司的产品具有较强的实操性，公司研发人员的研发工作多依赖产品工艺等方面的经验，聚焦于生产实践落地与工艺优化升级，此类研发人员虽未具备较高的学历背景，但长期扎根生产一线，积累了丰富的生产经验和工艺制造经验。在理论学习上，公司聘请外部专家开展技术指导和培训，且内部形成了良好的学习氛围，公司申请的专利数、新产品开发等均是良好的佐证。后续随着公司加大对液冷技术的研发投入，将引进更多高学历、高职称人才。

经核查，会计师认为：公司研发人员学历结构、专业结构与从业经验与公司研发投入、发展定位及行业地位相匹配。

特此公告。

东莞市鼎通精密科技股份有限公司

董事会

2026年5月27日