

证券简称：鼎通科技

证券代码：688668

东莞市鼎通精密科技股份有限公司

Dongguan Dingtong Precision Metal Co., Ltd.

（广东省东莞市东城街道周屋社区银珠路七号）



向不特定对象发行可转换公司债券 募集资金使用的可行性分析报告

二〇二三年八月

为提升公司盈利能力及核心竞争力，东莞市鼎通精密科技股份有限公司（以下简称“公司”或“鼎通科技”）拟向不特定对象发行可转换公司债券（以下简称“本次发行”）募集资金。

公司董事会对本次发行募集资金投资项目的可行性分析如下：

一、本次发行募集资金的使用计划

公司本次发行募集资金总额不超过 79,500.00 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	新能源汽车零部件生产建设项目	50,175.39	48,800.00
2	研发中心建设项目	18,399.57	17,700.00
3	补充流动资金	13,000.00	13,000.00
合计		81,574.96	79,500.00

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。

二、本次募集资金投资项目的必要性和可行性分析

（一）新能源汽车零部件生产建设项目

1、项目概况

新能源汽车零部件生产建设项目计划在长沙实施，总投资额为 50,175.39 万元，拟使用募集资金投资额为 48,800.00 万元，本项目募集资金主要用于新增新能源汽车零部件产能。

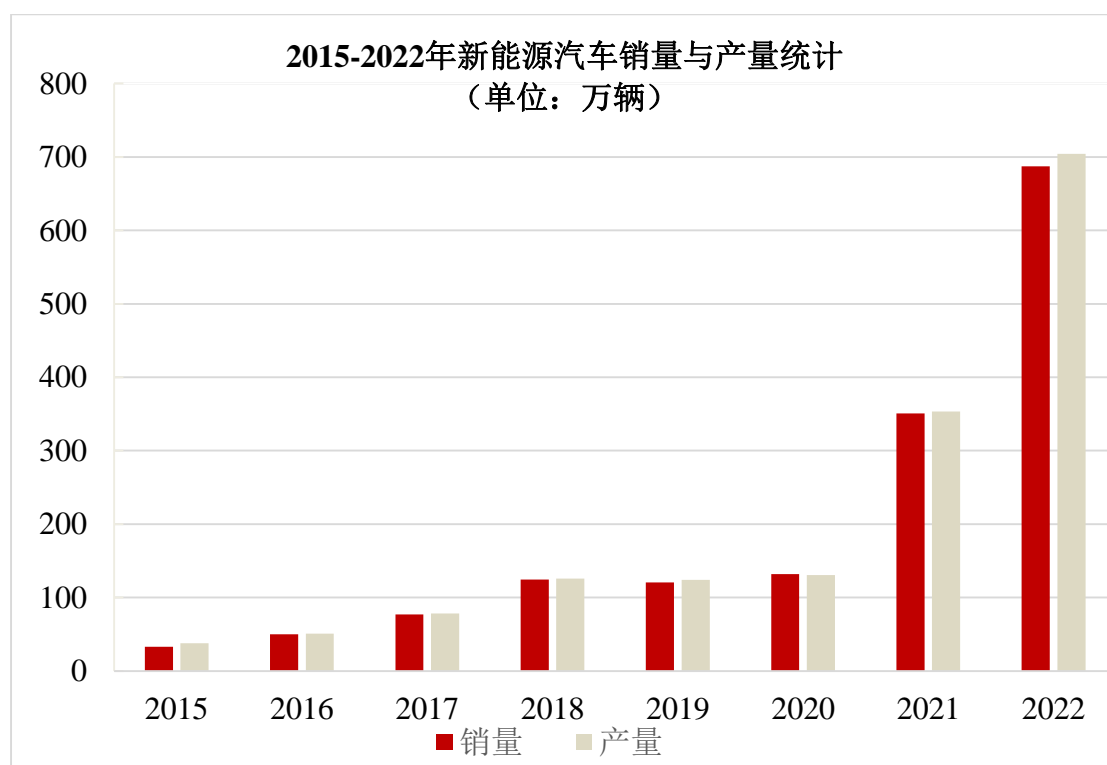
2、项目实施的必要性

（1）紧抓行业发展机遇，扩大新能源产品布局

双碳绿色发展的背景下，中国新能源汽车产业发展已然驶入“快车道”。根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》《节能与新能源汽车技术路线

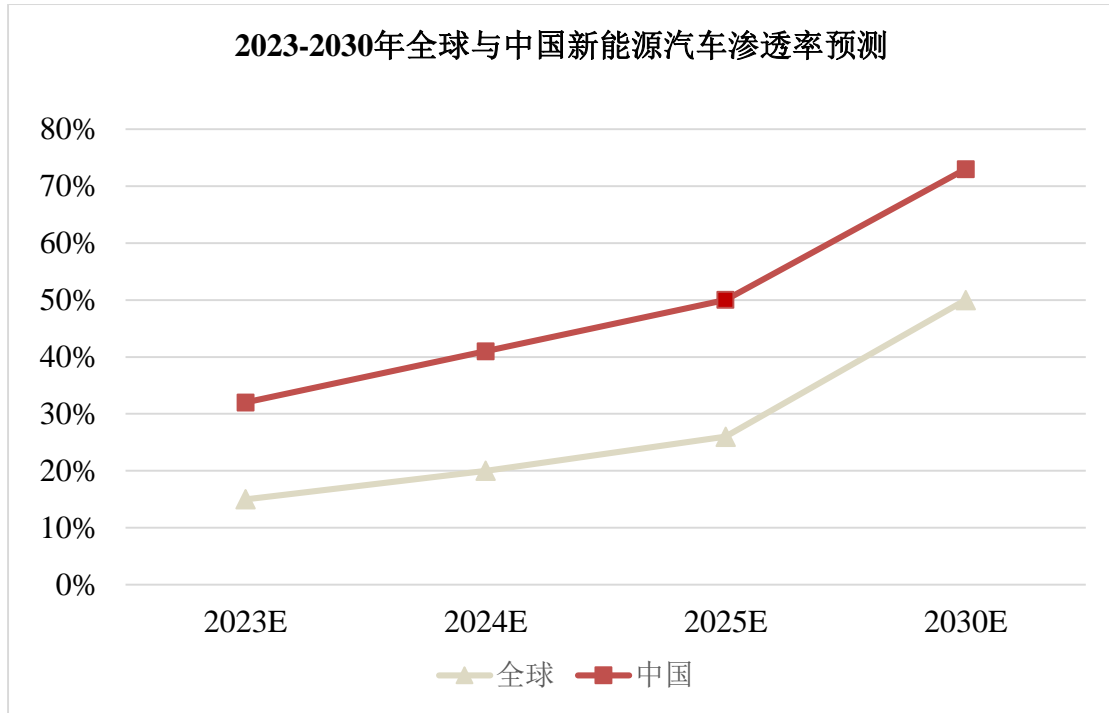
图 2.0》, 到 2025 年, 我国新能源汽车的新车销量占汽车新车销量的比重将提升至 20%, 到 2030 年, 新能源汽车销量占总销量的目标比例为 40%左右; 到 2035 年, 新能源汽车成为新销售车辆的主流, 公共领域用车全面电动化。随着新能源汽车进入市场需求驱动的快速发展阶段, 我国新能源汽车的市场渗透率已超预期, 未来有望提前实现上述政策目标。

根据中国汽车工业协会统计, 2022 年我国全年新能源汽车销量为 688.70 万辆, 占国内汽车总销量比重的 25.60%, 提前三年完成新能源汽车渗透率 20% 的目标。



资料来源: 中国汽车工业协会

2023 年上半年, 国内新能源乘用车市场延续较强增长态势, 根据中信证券研究所预测, 2023 年中国新能源用车销量为 900.00 万辆, 新能源渗透率有望达到 32%。



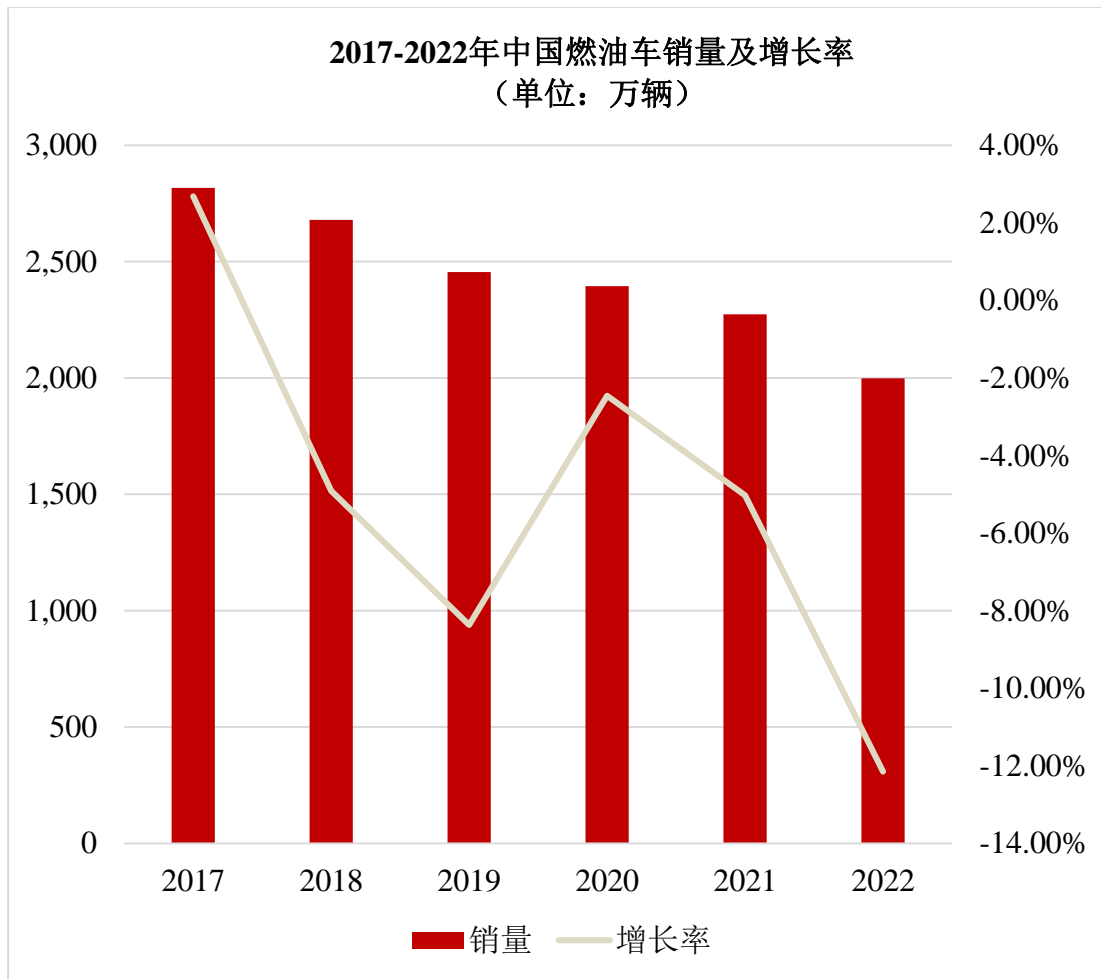
资料来源：中信证券研究所

随着新能源汽车崛起，新能源汽车市场的高速增长给其关联产业带来众多的成长机遇，相对于传统汽车，汽车上的发动机、变速器及其配套零部件等由新能源汽车的核心部件动力电池、驱动电机和电控三大系统及其附加产品等所替代。新能源汽车电控系统的多合一的箱体、盖板，电机系统内外电机壳体、电机端盖，电池系统中的电池包壳体、电池控制系统的箱体与箱盖以及电池冷却板等精密结构件未来市场需求将呈现高速增长态势。

为更好地抓住新能源汽车行业增长机遇，满足市场发展的需要，本项目拟通过引进先进的生产设备，充分利用公司现有的模具设计、加工能力和精密制造优势，扩大新能源汽车零部件生产规模，为夯实公司市场地位、保障公司未来业绩持续增长奠定基础。

(2) 随着我国新能源汽车的普及，上游产业迎来国产替代机遇

近年来，我国新能源汽车产销量快速增长，而传统燃油车销量持续走低，我国汽车市场竞争格局已逐步发生变化。根据中国汽车工业协会统计，2017年我国燃油车销量 2,817.36 万辆，2022 年我国燃油车销量下降至 1,997.71 万辆。



数据来源: WIND

国内新能源汽车的普及, 新能源汽车也迎来高速发展时期, 这也为我国汽车零部件行业带来了更多的增长机会。一方面, 我国新能源汽车相关技术发展迅速, 部分核心技术已经达到全球领先水平, 推动了国内零部件制造商市场份额上升; 另一方面, 传统汽车厂商尤其是外资背景厂商(含独资、中外合资)的供应链相对稳定, 国产零部件厂商想切入其供应链体系较为困难, 而新能源汽车行业涌现出的一批国产造车新势力, 因发展时间相对较短, 其供应链尚未成熟, 更偏好具备成本优势的国内零部件厂商, 也能够带动国内供应链的发展, 增加国产替代的机会。未来, 随着国内汽车零部件技术的逐步成熟和新能源汽车行业进一步发展, 我国汽车零部件制造商可突破外资背景厂商的技术垄断, 抢占市场份额, 汽车零部件行业国产替代率有望快速提升。

同时, 随着中国经济的发展, 中国庞大的汽车消费市场成为了国际主流整车厂和零部件企业的关键市场, 众多整车厂降本压力增加, 而随着自主品牌零

部件供应商研发生产等能力的增强，许多整车厂开始在国内寻找替代供应商，加大本土化采购力度。由于国产零部件供应商研发能力和产品性能持续提高，成本优势显著，以及提供服务和即时响应能力更强，优质的自主品牌零部件厂商迎来了国产替代的机遇。

汽车零部件自主可控是国家重点发展方向，汽车关键零部件自主核心技术掌握及生产供应是必然趋势。汽车零部件行业是汽车工业的重要组成部分，也是汽车工业发展最重要的基础。近年来，中美贸易摩擦不断，“俄乌冲突”升级，复杂多变的国际局势使得自主新能源品牌“强链补链”行动迫在眉睫。当前国内新能源汽车品牌为解决卡脖子问题以及降低采购成本的需要，逐步更多地选择研发能力、工艺水平正在不断提高的国内汽车零部件制造商，为我国汽车零部件企业带来了替代原有高成本的外资零部件企业的机会。国内汽车零部件供应商有望受益自主品牌的崛起，逐步构筑本土供应链优势，分享新能源汽车行业快速发展带来的红利。

(3) 优化公司发展战略，提升公司核心竞争力

公司深耕精密制造行业二十年，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、中航光电、莫仕、泰科电子等国际知名的连接器厂商供应多类型、一站式的通讯连接器组件。上述客户泰科电子、安费诺、莫仕在连接器行业具有绝对优势市场地位，据 Bishop & Associates 统计数据，2021 年泰科电子、安费诺和莫仕三家连接器制造商合计市场份额约占全球总体份额的 30% 以上。公司与上述客户形成的良好、稳固的合作，充分保障了公司在通讯连接器业务获得长期、稳定、优质的订单。

在新能源汽车市场蓬勃向好以及碳中和利好政策背景下，公司逐步布局新能源领域，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。凭借较强的模具设计和制造能力、精密制造技术优势和快速反应能力，公司汽车板块业务逐步由汽车二级供应商角色向一级供应商角色转变。目前公司与比亚迪、中国长安、南都电源、蜂巢能源、富奥汽车、罗森博格等客户的建立了稳定的合作，公司以现有工艺为基础，多品类开发产品并随着时间的积累，量产的项目数量逐渐增加；同时，在现有客户基础上，公司仍在不断

加大新客户开发，也成功开发了中国一汽、赛川电子、同驭汽车等新客户。随着汽车业务定点项目逐步进入量产期，公司汽车连接器及其组件产品的销售收入实现高速增长，从 2020 年的 4,544.26 万元增长至 2022 年的 16,137.63 万元，年均复合增长 52.57%，为公司发展提供了强劲动力。

现阶段公司的发展战略目标是立足通讯连接器领域，重点布局新能源领域。在通讯连接器领域，公司仍将持续深耕通讯连接器领域，充分发挥公司集精密模具设计开发、产品制造为一体的综合服务能力竞争优势，不断进行技术总结，为客户新产品开发提供一定的支持，满足行业领先客户的需求。在新能源领域，公司将以新能源汽车、动力电池以及储能等行业作为战略发展方向，加强研发和生产资源投入，持续提高新能源产品的主营收入占比，开辟公司第二增长曲线。

因此，本项目公司拟加大在新能源领域的投入，提高新能源汽车产品的产能，调整优化公司产业布局 and 战略结构，有助于公司进一步提升市场竞争力。

(4) 丰富公司产品结构，创造全新盈利增长点

基于公司二十年在精密制造、精密模具设计开发等方面的技术沉淀，近年来，公司在新能源汽车领域先后推出电控单元、交流充电口电子锁、电动汽车水泵等新产品。目前，上述产品已凭借较好的稳定性、优良的性能以及性价比优势，得到了哈尔巴克、莫仕、泰科电子等知名汽车零部件供应商，以及比亚迪、中国长安、南都电源、蜂巢能源、富奥汽车、罗森博格等厂商的认可。

受益于新能源汽车的快速发展，公司现有电子锁、电动水泵、电控单元等新能源汽车领域产品已逐渐导入爬坡式量产。为更好抓住新能源汽车行业增长机遇，满足市场发展的需要，公司拟在现有技术的基础上，加大对新能源汽车电子零部件的研发力度及生产规模，不断丰富产品型号及应用场景，以适应下游客户的生产需求，从而提升公司的新能源汽车电子零部件的供货能力，提高公司在新能源汽车市场占有率。

(5) 升级智能制造水平，提升质量和生产效率

随下游终端行业发展带动了汽车电子零部件市场竞争加剧，产品的可靠性、安全性、抗干扰能力、使用寿命、一致性等性能需求持续提升。为了更好地满

足下游客户对于产品和服务的性能、质量、交付及时性等要求，公司亟需通过提升生产智能化水平，夯实产品质量，提高生产效率，保证产品质量和性能的稳定性和一致性，从而保证企业在市场中的竞争力。

本次募投项目，公司拟引进高端先进的冲压、注塑、模具、工装、检测设备，全面建设高水平自动化生产线，提升产品在设计、开发、检测等多个环节的自动化程度，进而保障产品精确度，降低人工依赖，有效提高生产质量和生产效率，有效提高公司产品的生产效率、缩短产品交付周期，进而提升客户对公司产品及服务的满意度和依赖度。

此外，本项目公司引进了生产管理软件、设计、编程软件等信息系统，将数字化、信息化及智能化等理念贯穿于设计、生产、管理和服务的各个环节，实现对生产过程的精准管控，从而加强订单的承接能力，巩固公司在行业内的优势地位。

(6) 合理布局区域产能，提高客户服务响应力

公司目前已在广东东莞、河南信阳及马来西亚建立生产基地。其中，东莞市是总部所在地，产品主要服务珠三角客户；信阳市生产基地业务主要辐射长三角客户以及珠三角、长三角产业集群；马来西亚生产基地主要辐射海外市场。

本次募集资金投资项目实施地点位于湖南省长沙市，长沙市地处我国中部腹地，交通便利。中部地区是中国汽车工业的重要产业集群之一，集聚了比亚迪（长沙、宜春、抚州）、大众（长沙）、广汽（长沙）、吉利（湘潭、武汉）、小鹏汽车（武汉）、中车时代电气（株洲）、南车时代电气（株洲）、北京汽车（株洲）等新能源汽车整车制造企业。同时，长沙相距重庆市较近，长沙基地可进一步覆盖长安等西部新能源整车厂商客户群体。公司通过在长沙新建生产基地，一方面能够实现区域产能的合理布局，降低运输成本，提高公司整体经营效益；另一方面能够快速地响应客户需求，提高客户协同服务能力，并为进一步拓展新能源汽车终端厂商创造有利条件。

此外，长沙市作为湖南省省会城市，高端制造业发展迅猛且市内高校数量众多，在精密制造、机电控制等学科的技术水平位居全国前列，对公司未来吸引行业内年轻技术人才，加快公司科研队伍建设，整合科研力量意义重大。

综上，本次募投的实施是公司深度服务下游客户需求，更好地集聚优质人

才的重要举措，具有合理性和必要性。

3、项目实施的可行性

(1) 积极的产业政策推动新能源相关行业快速发展

新能源行业是国家加快培育和发展的战略性新兴产业之一。国家出台了一系列政策鼓励和支持产业集群发展，包含《关于促进汽车消费的若干措施》、《关于促进新时代新能源高质量发展的实施方案》等在内的多项利好政策鼓励新能源行业发展。

2023年7月，国家发改委等部门发布的《关于促进汽车消费的若干措施》中提出支持适宜地区的机关公务、公交、出租、邮政、环卫、园林等公共领域新增或更新车辆原则上采购新能源汽车，鼓励农村客货邮融合适配车辆更新为新能源汽车，新能源汽车采购占比逐年提高。2022年8月，工信部、发改委、生态环境部发布的《工业领域碳达峰实施方案》中明确提出，围绕新一代信息技术、生物技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等战略性新兴产业，打造低碳转型效果明显的先进制造业集群，提高城市公交、出租汽车、邮政快递、环卫、城市物流配送等领域新能源汽车比例，提升新能源汽车个人消费比例。

本项目是属于国家政策重点发展的方向，国务院、发改委、工信部等多部门都陆续印发了支持、规范新能源行业的发展政策，内容涉及新能源行业的发展技术路线、产地建设规范、安全运行规范、能源发展机制等。因此，在国家政策大力支持、刺激消费的背景下，新能源汽车有望进一步获得销售增量空间。随着新能源汽车销量的持续增加，将间接带动公司所在的上游新能源汽车零部件行业的增长。

(2) 深厚的技术积累为项目实施提供技术保障

新能源汽车零部件的生产制造，对企业的精密制造能力有较高要求，公司在模具设计、加工能力以及精密制造方面积累了丰富的经验和技術优势。

公司作为国内领先的集研发、生产、销售、服务于一体的精密组件制造商，在模具设计和加工能力、精密制造能力方面具备突出的技术优势。在精密模具设计开发方面，公司目前已成功掌握了包括精密切削加工、高精密切磨成型、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 RC90-HRC92，表面粗糙度达到 Ra0.04。

在精密制造能力方面，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。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，充分保证了产品的精度和质量稳定性。

公司近年来紧贴行业的技术发展趋势，及时获取前沿技术信息，在技术和产品的研发上具有较强的前瞻性，对大数据信息化时代下厂商对产品的需求有着较为准确的理解和充分的技术储备。截至 2023 年 6 月 30 日，公司及子公司共获得专利 117 项，其中 39 项发明专利，78 项实用新型专利。综上，公司深厚的技术积累为本项目的实施提供了技术保障。

因此，公司目前所具备的精密制造能力能够充分满足新能源汽车零部件产品性能要求，将有力地确保募投项目的顺利实施。

(3) 优秀的团队及其丰富经验保障了项目顺利运营

公司深耕精密制造近二十年，在产品品质把控和精细化管理能力等方面都具备明显优势和市场竞争力。

公司产品生产环节较为复杂，涉及环节众多，最终的产品的性能参数、良率离不开制造流程中的生产管理及效率管理。例如，一套产品的模具中涉及数百、数千个零件，即使模具参数、机器性能完全一致，只要某一零件摆放位置出现偏差，最终都将极大影响产品品质及性能。公司经过多年的发展，已形成一套行业先进水平的质量控制方法和模式，公司严格按照国际标准化质量体系标准要求，已顺利通过了 ISO9001:2015、ISO14001:2016、IATF16949:2016 和 ISO13485:2016 等管理体系认证。此外，公司在采购、生产、销售等各个环节建立了一系列质量管理体系，对产品质量实施全程监控，全面保证产品质量。

公司管理团队长期深耕模具设计及精密制造领域，具备丰富的模具设计、

生产流程管理经验，核心管理团队具备十年以上的模具设计经验；此外，公司长期服务于行业龙头厂商，客户产品加工精细度较高、性能参数要求严格，倒逼公司持续提高自身生产管理环节的能力，以满足客户对零缺陷大批量供货的需求。

因此，公司多年扎实的模具设计、精密制造等经验积累为新能源汽车零部件生产建设项目的顺利实施提供了基础保证。

(4) 优质的客户资源为项目实施提供产能消化基础

公司自设立以来始终专注于精密模具组件的研发、生产和销售，经过二十年的发展，公司在细分领域积累了丰富的行业经验及优质的客户资源，在国内外客户中树立了高效、专业、严谨的企业形象，成为具备较强竞争力的技术领先企业。

公司与主要客户并非简单的供销关系，而是在客户产品开发环节起到了重要的协助作用。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。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。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，经过反复前期开发、试验、验证、模拟仿真，对客户新产品开发提供一定的支持，使公司日益成为客户供应链环节中的重要组成部分。

凭借集精密模具设计开发、产品制造为一体的综合服务能力竞争优势，公司与安费诺、莫仕、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固的合作关系，并连续多年成为莫仕、安费诺、中航光电的战略级供应商或优秀级供应商。此外，公司依靠自身核心技术吸引和发展新客户，目前公司已与比亚迪、中国长安、南都电源、蜂巢能源、富奥汽车、罗森博格等客户的建立了稳定的合作。

公司与上述客户长期稳固的合作关系，是公司获得长期、稳定、优质订单的保障，从而进一步巩固公司的市场竞争地位。

公司现有的优质客户资源为本次募投项目实施提供了产能消化的基础。公司现有的优质客户在新能源汽车零部件领域有较大的需求，本次募投项目所包

含的产品一方面将持续深度服务于公司现有客户，增强合作粘性；另一方面公司亦会不断开拓其他新能源汽车厂商，丰富公司客户结构。

4、项目实施主体和投资概况

新能源汽车零部件生产建设项目计划由公司将设立的长沙全资子公司实施。项目总投资 50,175.39 万元，拟使用募集资金投资额为 48,800.00 万元。

5、项目用地、备案和环评情况

新能源汽车零部件生产建设项目拟在湖南省长沙市开福区实施，截至本可行性分析报告出具之日，项目用地尚未取得。

截至本可行性分析报告出具之日，公司正在办理新能源汽车零部件生产建设项目的立项备案和环评审批。

（二）研发中心建设项目

1、项目概况

本次“研发中心建设项目”计划总投资 18,399.57 万元，拟投入募集资金不超过 17,700.00 万元。本项目实施完成后将建设研发中心，通过优化研发环境、引进先进研发设备等途径进一步提高公司的研发能力和自主创新能力，保证公司产品技术先进性的同时不断提升、完善公司产品研发体系，巩固并强化公司行业地位和市场份额。

2、项目实施的必要性

（1）改善研发环境，提升公司研发核心竞争力

自 2020 年上市以来，随着公司业务规模的快速扩张以及产品品类不断拓展，公司研发人员数量增长迅猛，从 2019 年末的 54 人激增至 2022 年末的 280 人。公司业务规模的持续增长，使得对生产、研发、办公场地的需求不断增加，但由于公司东莞市总部厂房利用率已经饱和，导致目前研发、实验及测试场地空间严重不足。

受限于现有研发场地的面积，公司的研发设备放置空间不足，研发设备分散于多个车间区域，研发环节无法自然衔接，一定程度限制了公司对业内先进技术的研发反应速度。此外，公司所处行业为技术密集型行业，行业竞争日益激烈，公司未来仍需拓展更多的应用场景，推出领先的技术和产品，快速响应

市场需求变化，以保持市场领先地位。因此，公司亟需根据未来战略发展规划，扩大现有研发场地面积，合理布局，以满足公司可持续发展的要求。

本项目公司拟在长沙市建设高规格的研发中心，以缓解业务快速增长带来的研发场地不足问题，为公司中长期发展提供有力保障。

(2) 增强测试能力，加大新产品开发力度

汽车零部件作为汽车产品的基础装备，在很大程度上会影响汽车的质量、性能和使用寿命。因此，整车厂商在选择零部件配套厂商时，建立了一整套严格的供应商认证标准，供应商需要通过认证程序方能成为合格供应商的资质。一般来说，汽车零部件产品拿到合格供应商资质需要通过整车厂商 20~30 多项的测试，包括高低温测试、老化测试、震动清洁度测试、连接器的元器件稳定性测试等多维度全方位的性能检测。

经过二十年的发展，公司目前已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，制造设备、检测设备数量和种类基本满足现有产品下游客户需求。随着公司重点发展新能源领域战略目标的实施，公司未来将不断开发多品类新能源汽车领域产品，丰富新能源汽车产品结构。

因此，本项目公司拟通过引进国内外先进的检测设备和测试仿真软件，加大新产品开发力度，进一步丰富公司的产品系列，满足下游客户多样化的产品需求，助力公司实现长远发。

(3) 紧跟行业趋势，满足市场发展需求

随着汽车市场竞争的日益激烈，新车型开发周期的逐渐缩短，传统的来图或来样加工的模式已逐渐无法满足客户对于产品更新的需求，汽车零部件供应商融入客户新产品设计和开发过程已成为行业趋势。汽车零部件供应商需要根据整车制造商的构想进行相应的模具设计开发、工艺优化，经过反复试验、验证、模拟仿真，最终满足客户新产品各项性能需求。因此，作为汽车零部件供应商需具备较强的模具设计开发能力、精密制造技术、产品技术指标测试能力，才能满足一级供应商和上一级零部件供应商对产品的质量要求。

同时，在通讯领域，5G 时代下通信基站、服务器等下游应用场景对高性能通讯连接器的传输速率和稳定性提出了更高的要求：一方面，要求连接器在有

限空间内布局更多的传输线路以实现更快的传输速率，使得连接器产品精细化程度进一步提升；另一方面，由于传输速率的提升加速了连接器发热程度，因此需要通过加装散热器实现更高的散热效率，使通讯连接器在信号高速传输中保证温度维持在一定的较低水平。

随着下游客户对精密结构件产品的使用寿命、制造精度、稳定性等技术要求的不断提高，技术更新换代不断加快，对精密结构件制造企业的产品开发和制造能力要求更加严格。因此，公司想要保持市场竞争力和市场优势地位，必须不断增强技术研发投入，使公司在产品设计与开发、模具设计与开发、产品技术指标测试等领域持续创新，以顺应下游行业产品快速迭代发展趋势，助力公司在未来激烈的市场竞争中抢占更多的市场份额。

(4) 吸引高校人才，助力人才梯队建设

精密制造行业具有人才密集型特征，是一个涉及多学科跨领域的综合性行业，技术人员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。经验丰富的产品工程师、模具设计工程师和工艺工程师是确保企业满足下游客户技术要求、实现高效响应、完成与客户同步开发的关键保障，是决定企业竞争力的关键因素之一。

多年来，公司通过培养、招聘等渠道积极引进各类优秀的专业技术人才，形成了一支潜心专研、敢于创新的技术队伍，专业面覆盖产品设计、同步仿真验证、模具设计、结构设计、材料开发、工艺设计、性能测试等领域，可为客户提供全周期链条的专业服务。未来，面对行业发展的机遇和挑战，公司迫切需要培养和引进高层次人才，加强公司的研发力量，适应下游市场需求不断更新换代的市场形势，提升公司的核心竞争力。

通过在长沙市投建研发中心，公司可充分利用当地高校优势，根据公司发展需要，有针对性的招聘专业化人才和高校毕业生，建设多层次人才结构，为公司的长远发展积蓄力量。

(5) 推动研发技术持续升级，巩固并提升公司核心竞争力

公司现有业务板块以及未来深化新能源汽车行业均属于技术属性较强的领域。为更好地抓住新能源汽车行业增长机遇，满足市场发展的需要，以及巩固及提升现有产品市场，公司需要不断的进行研发投入，自主创新，提升现有技

术水平。

因此，公司需要通过本项目的建设持续加大研发投入，不断提高技术水平，提升公司核心竞争力。

3、项目实施的可行性

(1) 丰富的研发经验为项目实施提供有力保障

公司从事精密制造行业二十年，一直以来为安费诺、中航光电、莫仕、泰科电子等国际知名的连接器厂商供应通讯连接器组件，为比亚迪、中国长安、南都电源、蜂巢能源、富奥汽车、罗森博格等知名的终端汽车厂商和电池包厂商供应汽车连接器组件和零部件。在与上述客户长期合作中，公司融入客户新产品设计和开发过程，不断积累精密结构件研发制造技术。通过多年的技术吸收与自主创新，公司逐步形成了具有自主知识产权的模具开发，冲压、注塑、自动化组装以及测试的技术规范，可快速为下游客户提供高精密度、高稳定性和高品质的产品，有效缩短客户新产品的开发周期。

同时，与客户密切配合，使公司更好地把握行业趋势及产品功能的研发方向，缩短二次理解产品所需要时间，形成研发速度的优势，提升客户对公司产品和服务的满意度和依赖度。

综上，公司具备丰富的产品研发经验，与客户多年的联合开发经验可保证公司产品研发方向符合行业发展趋势，为本项目的顺利实施提供有力保障。

(2) 深厚的技术积累为项目实施提供技术保障

精密结构件产品特点决定了研发人员在拥有外观、材料、功能等方面的研发能力之外，还需要熟知产品下游应用领域的特点及发展趋势。因此，精密制造行业的相关经验和知识的积累尤为重要。

公司一直关注新产品、新工艺以及前沿技术的研究，重视自主创新能力，并持续进行研发投入。2020-2022 年度，公司研发投入分别为 2,795.90 万元、3,715.56 万元和 6,557.50 万元，分别占当期营业收入的 7.82%、6.54% 和 7.81%。

持续的研发投入促使项目研发成果得以转化，截至 2023 年 6 月 30 日，公司及子公司共获得专利 117 项，其中 39 项发明专利，78 项实用新型专利。综上，公司深厚的技术积累为本项目的实施提供了技术保障。

(3) 坚实稳定地研发团队为项目的实施奠定人才基础

公司注重技术经验的传承，通过“老带新，传帮带”的形式，培养了一大批及勇于担当、敢于作为、肯打硬仗的高素质研发队伍。截至 2022 年末，公司研发人员数量达到 280 人，其中 40 岁以下研发人员数量占比 76.43%，人员团队形成了合理的梯队结构，保证了管理的科学性和有效性。

此外，公司鼓励技术创新，建立了行之有效的创新激励机制和考核评价体系，通过上述激励机制，公司对表现突出的技术人员进行物质和精神奖励，对未达成绩效标准的员工进行适当的绩效考核。上述激励机制的建立将技术创新的效益和风险与研发人员的个人利益相结合，充分调动了员工对技术创新工作的主观能动性，有效促进了公司持续创新工作。

综上，公司核心技术人员均有着多年的行业经验，且核心技术团队较为稳定，形成了一支技术水平较高的研发人才梯队，为本项目的建设奠定了人才基础。

(4) 下游行业旺盛的市场需求是项目实施的重要基础

目前，全球新能源汽车行业步入全面高速发展阶段。根据 EV-Volumes 数据显示，2022 年全球新能源汽车的销量达 1,046.14 万辆，同比增长 55.46%。全球新能源汽车销量的 62%是来自中国大陆市场。根据中汽协数据，2022 年度新能源汽车产销分别完成 705.8 万辆和 688.70 万辆，同比分别增长 96.90%、93.4.95%，新能源汽车渗透率提升到 25.60%。预计未来我国新能源汽车渗透率仍将继续提速。

经过二十年的发展，公司积累了丰富的行业经验及优质的客户资源，在国内外客户中树立了高效、专业、严谨的企业形象，成为具备较强竞争力的技术领先企业。在通讯领域，公司为安费诺、中航光电、莫仕等国际知名的连接器厂商供应通讯连接器组件；在汽车领域，公司是汽车电子类产品提供商哈尔巴克、莫仕、泰科电子的供应商；目前，公司与比亚迪、中国长安、南都电源、蜂巢能源、富奥汽车、罗森博格建立了稳定的合作关系。

精密制造行业对产品的质量和稳定性具有很高的标准和要求，在进入下游客户的供应商体系前需要进行严格的认证和测试程序，流程复杂且认证周期较长，具备较高的进入壁垒，但进入后相应将获得更稳定的业务合作关系。

因此，下游行业旺盛的市场需求和优质稳定的客户资源将保证公司的订单需求随客户的发展而持续增长，为本项目的实施提供了重要的市场保障。

4、项目实施主体和投资概况

研发中心建设项目计划由公司将设立的长沙全资子公司实施，项目总投资18,399.57万元，拟使用募集资金17,700.00万元。

5、项目用地、备案和环评情况

研发中心建设项目拟在湖南省长沙市开福区实施，截至本可行性分析报告出具之日，项目用地尚未取得。

截至本可行性分析报告出具之日，公司正在办理研发中心建设项目的立项备案和环评审批。

（三）补充流动资金

1、项目概况

除上述项目外，为满足公司业务发展对流动资金的需求，公司拟使用本次募集资金补充流动资金13,000.00万元。

2、项目实施的必要性

（1）满足营运资金需求，为公司业务发展提供资金

近年来，公司经营规模持续扩大，2020年度、2021年度和2022年度，公司营业收入分别为35,775.91万元、56,798.65万元和83,911.82万元，同比增长率分别为58.76%和47.74%。随着营业收入规模的增长，公司应收账款和存货规模同步增长，对营运资金的需求不断增加。未来随着公司产品不断丰富，公司规模将进一步扩大，公司营运资金需求将进一步增加，仅依靠自身积累和债务融资，难以满足公司未来业务规模持续扩大的要求。

本次募集资金补充流动资金后，将有效满足公司经营规模扩大所带来的新增营运资金需求，缓解公司资金需求压力，从而集中更多的资源为业务发展提供保障。

（2）推进公司发展战略，巩固行业地位

本次部分募集资金用于补充流动资金，将为公司人才引进、技术研发、运营能力提升等方面提供持续性的支持，有助于实现公司的长期战略发展目标，

集中更多的资源为业务发展提供保障，巩固行业地位。

3、项目实施的可行性

(1) 补充流动资金符合法律法规的规定

本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金部分用于补充流动资金，且未超过募集资金总额的 30%，符合《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规的相关规定，具有实施的可行性。本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金部分用于补充流动资金，将为公司提供较为充足的营运资金，满足公司经营的资金需求，有利于公司经济效益持续提升和企业的健康可持续发展。

(2) 发行人公司治理规范，内控完善

公司已根据相关法律、法规和规范性文件的规定，建立了以法人治理为核心的现代企业制度，形成了规范有效的法人治理结构和内部控制环境。为规范募集资金的管理和使用，公司建立了《募集资金管理办法》，对募集资金的存储、使用、用途以及管理与监督等方面做出了明确的规定。募集资金将存放于公司董事会决定的专项账户集中管理，做到专款专用，以保证募集资金合理规范使用。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

(一) 本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务开展，符合国家产业政策、行业发展趋势以及公司发展战略布局，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募集资金投向的新能源汽车零部件生产建设项目、研发中心建设项目，将有助于公司巩固并提升产品行业市场占有率，实现在新能源汽车领域的深入布局，从而提升公司的综合竞争实力和整体品牌价值。

(二) 本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司的总资产和总负债均将相应增加，营运资金将得到补充，资金实力将进一步增强。可转换公司债券转股前，公司使用本次募集资金的财务成本较低，利息偿付风险较小。随着可转换公司债券持有人陆续转股，公司资产负债率将逐步降低，利于优化公司资本结构，提升公司的抗风险能力。

本次募集资金投资项目预计具有良好的经济效益，但建设期内可能会导致每

股收益、净资产收益率等指标出现一定程度下降，后续随着募投项目产能逐步释放，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，增强公司整合实力，促进公司持续发展。

四、本次发行的可行性分析结论

综上所述，本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策、行业发展趋势以及公司整体发展战略，具有良好的市场前景和经济效益。本次募集资金投资项目的顺利实施有助于扩大公司经营规模，提升公司盈利能力，优化公司资本结构，为公司后续业务发展提供保障。本次募集资金投资项目具有必要性和可行性，符合公司及全体股东的利益。

东莞市鼎通精密科技股份有限公司董事会

2023年8月15日