

**关于深圳市汇创达科技股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券
申请文件的审核问询函中
关于财务会计问题的专项说明
(修订稿)**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于深圳市汇创达科技股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的
审核问询函中关于财务会计问题的专项说明（修订稿）

致同专字（2026）第 441A015186 号

深圳证券交易所：

贵所于 2025 年 11 月 12 日出具的《关于深圳市汇创达科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2025〕020066 号）（以下简称“审核问询函”）收悉。对审核问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）对深圳市汇创达科技股份有限公司（以下简称“汇创达”“公司”“上市公司”或“发行人”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

如无特别说明，本回复中使用的简称或专有名词与《深圳市汇创达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）》中的释义相同。在本专项说明中，合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题一

报告期内，发行人营业收入分别为 82760.88 万元、135607.11 万元、147359.51 万元和 69673.29 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 12468.72 万元、7739.69 万元、9656.99 万元和 3064.96 万元，发行人最近一期扣非归母净利润同比下降 21.56%；2023 年扣非归母净利润同比下降 37.93%。报告期内，公司综合毛利率分别为 31.79%、25.51%、27.20%和 26.86%，毛利率呈现一定波动。

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 13080.31 万元、22306.73 万元、28052.95 万元和 32290.43 万元；报告期内，存货周转率分别为 3.80 次、5.30 次、3.93 次和 3.14 次。报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 27374.31 万元、52244.27 万元、47732.12 万元和 44852.16 万元，应收账款计提的坏账准备金额分别为 1710.19 万元、2818.52 万元、3650.26 万元和 3546.92 万元，占当期末应收账款余额的比例分别为 5.88%、5.12%、7.10%和 7.33%。

最近一期报告期期末，发行人商誉为 15944.92 万元。2023 年公司以发行股份及支付现金购买资产方式收购东莞市信为兴电子有限公司(以下简称信为兴)100%的股权，2023 年末商誉原值金额增加 15944.92 万元，并设 2022 年至 2024 年三年期业绩承诺，承诺扣非归母净利润分别为 4000.00 万元、4400.00 万元、4800.00 万元，信为兴 2022 年至 2024 年分别实现扣非归母净利润 3969.76 万元、4637.62 万元、5149.68 万元。

报告期各期，发行人导光结构件及组件产品收入分别为 49930.18 万元、40352.92 万元、36689.99 万元和 17729.60 万元；原材料采购金额分别为 9713.47 万元、5510.09 万元、5543.51 万元和 4950.86 万元。报告期各期，发行人代工业务金额分别为 14200.19 万元、31930.94 万元、27584.47 万元和 5055.57 万元，波动幅度较大。发行人代工业务主要为 PCBA 类加工和投影仪等电子设备组装，报告期内，PCBA 类加工业务收入逐年增长，投影仪等电子设备组装业务收入呈先降后升趋势。公司主要采用自主生产方式，同时配合少量外协加工的情况。

报告期内，公司外销收入占比呈上升趋势。最近一期末，公司产品有 5.65%销往海外市场，其中约 1.64%出口至美国市场。报告期内，公司汇兑损益金额(负

值为收益)分别为-2387.04万元、-39.70万元、-887.48万元和-33.87万元。

报告期各期末,公司在建工程账面价值分别为6604.55万元、8356.17万元、38631.59万元和49781.64万元,期末账面价值逐年增长,主要系珠海汇创达线路板生产基地建设项目持续建设投入所致。

报告期内,公司及子公司存在两次行政处罚事项。发行人2024年3月13日因未在规定时间内办理2022年度直接投资存量权益登记手续,被国家外汇管理局深圳市分局责令改正、给予警告,并处罚款40000.00元。深圳深汕特别合作区信为兴精密技术有限公司2024年1月24日因未落实消防控制室值班制度,被深汕特别合作区消防救援大队责令改正,并处罚款5200.00元。

截至报告期末,发行人交易性金融资产账面价值为10019.96万元,系金融产品;其他非流动金融资产账面价值为2000.00万元,为对深圳市富海中瑞二号创业投资合伙企业(有限合伙)的投资,公司认为其不属于财务性投资;其他流动资产账面价值为7815.93万元。截至报告期末,公司投资性房地产账面价值为962.64万元。最近一期末,公司合并报表资产负债率为34.80%,发行人货币资金为34311.17万元。

请发行人补充说明:(1)结合各细分产品销售收入、产品价格、销量及毛利率变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用变化等,量化说明公司报告期内营业收入和扣非归母净利润波动的原因及合理性,与同行业可比公司变动趋势是否一致。(2)存货大幅增加且存货周转率下降的原因及合理性,结合公司存货结构变动、库龄分布及占比、期后价格变动及销售情况、同行业可比公司等情况,说明存货跌价准备计提是否充分。(3)应收账款主要欠款方及所涉客户的履约能力是否发生不利变化,应收账款占比、信用政策与同行业可比公司是否存在较大差异,是否存在放宽信用政策刺激销售的情形,应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司是否存在差异;结合账龄、期后回款及坏账核销、同行业可比公司情况等说明发行人应收账款的减值计提是否充分,并结合账龄较长应收账款形成原因及合理性说明相关客户信用减值单项计提是否充分。(4)发行人收购信为兴后的整合情况和协同效应,结合信为兴所在行业的竞争形势、市场需求、业务模式等情况,说明利润承诺期内精准达标的原因及合理性,是否存在精准达标后业绩变脸的情况,是否存在关联方利益输送的情形,是否存

在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入、延迟结转或少记成本等情形，业绩变动趋势是否与同行业可比公司一致。（5）报告期内商誉减值测试选取参数的合理性，包括但不限于预计增长率、毛利率以及与实际经营业绩的比对情况，说明相关评估是否符合会计准则要求和《监管规则适用指引——发行类第7号》的相关规定；结合收购标的实现业绩情况、商誉的形成过程、商誉减值测试过程等，说明商誉是否存在减值迹象，商誉减值计提是否充分，是否存在进一步计提商誉减值的风险。（6）结合原材料价格、采购量和库存变动说明报告期内导光结构件及组件产品原材料采购金额波动幅度明显大于收入波动幅度的原因及合理性。（7）发行人开展代工业务的背景和业务模式，交易对方是否与上市公司存在关联关系或同时为客户和供应商，毛利率水平是否与同行业可比公司存在重大差异，从事投影仪等电子设备组装业务短期内又退出的原因及合理性；结合代工合同条款约定，说明收入和成本确认时点是否准确，自有产品与代采产品是否明确区分，会计处理是否符合《企业会计准则要求》。（8）公司外协加工业务产量和金额占比，涉及产品是否与代工业务存在重合，外协加工主要工序、供应商名称、定价依据额，报告期内是否发生产品质量纠纷及应对措施。（9）境外销售收入对应的主要国家或地区，是否对境外收入进行核查及具体核查措施，境内外毛利率是否存在显著差异，境外生产经营是否存在贸易政策变动等风险。（10）各在建工程建设内容、总投资金额、已投入资金和建设进度；各期增加及转固金额、转固时点及转固依据，是否存在延迟转固的情形；利息资本化、费用化情况，是否包含与在建工程无关的其他开支；说明盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法及程序、盘点比例、账实相符情况，是否存在盘点差异及合理性。（11）发行人及控股子公司相关资质、许可是否仍在有效期内，如否，续期是否存在障碍；最近36个月所受行政处罚是否构成重大违法行为，是否存在导致严重环境污染、严重损害上市公司利益、投资者合法权益或损害社会公共利益的重大违法行为；发行人的具体整改措施是否符合相关整改要求以及整改措施的有效性，相关内控制度是否健全并有效执行。（12）结合相关财务报表科目的具体情况，说明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），是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引——发行类第7号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次

募集资金中扣除。(13)发行人、子公司和参股公司是否涉及房地产等相关业务，是否具有相关资质，如是，请说明相关业务的经营模式、具体内容、业务合规性以及后续业务开展的规划安排，是否符合行业监管要求；是否存在已有场地出租的情况下仍使用募集资金新建厂房的情况，相关厂房是否均为自用，是否存在出租或出售计划，为确保募集资金不变相流入房地产业务的措施及有效性，并请出具相关承诺。(14)结合发行人资产负债率、现有资金余额、资金用途和资金缺口等，进一步说明本次融资的必要性和规模合理性。

请发行人补充披露(1)-(5)、(7)-(11)相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查(1)-(10)、(12)-(14)并发表明确意见，请发行人律师核查(4)(7)(8)(9)(11)(13)并发表明确意见。

回复：

一、结合各细分产品销售收入、产品价格、销量及毛利率变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用变化等，量化说明公司报告期内营业收入和扣非归母净利润波动的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致

回复：

(一)结合各细分产品销售收入、产品价格、销量及毛利率变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用变化等，量化说明公司报告期内营业收入和扣非归母净利润波动的原因及合理性

公司报告期内营业收入和扣非归母净利润情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	较上年同期变动比率	金额	较上年同期变动比率	金额	较上年同期变动比率
营业收入	148,762.71	0.95%	147,359.51	8.67%	135,607.11	63.85%
扣非归母净利润	978.79	-89.86%	9,656.99	24.77%	7,739.69	-37.93%

报告期各期，公司营业收入金额分别为 135,607.11 万元、147,359.51 万元和 148,762.71 万元，呈现逐年增长的趋势。公司扣非归母净利润金额分别为 7,739.69 万元、9,656.99 万元和 978.79 万元，整体呈现波动趋势。

公司报告期内营业收入和扣非归母净利润波动的原因及合理性具体分析如下：

1、各细分产品销售收入情况

报告期内，公司营业收入分产品构成及占比情况如下：

单位：万元、%

产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
导光结构件及组件	37,844.03	25.44	36,689.99	24.90	40,352.92	29.76
信号传输元器件及组件	70,598.03	47.46	63,984.67	43.42	52,110.01	38.43
新能源结构组件	9,864.59	6.63	5,368.20	3.64	1,583.55	1.17
光学膜片	17,809.16	11.97	-	-	-	-
代工业务	8,107.34	5.45	27,584.47	18.72	31,930.94	23.55
其他业务	4,539.56	3.05	13,732.17	9.32	9,629.69	7.10
合计	148,762.71	100.00	147,359.51	100.00	135,607.11	100.00

[注]：“光学膜片”收入来自于2024年11月收购的子公司鑫富艺，由于当年实现收入规模较小，故在当年于“其他业务”中列示；FPC业务由于2023年至2024年收入实现规模较小，故列示在“其他业务”中，2025年该业务初具规模，故改为在“导光结构件及组件”中列示。

报告期内，公司主要产品为导光结构件及组件和信号传输元器件及组件，两者报告期各期收入占比分别为68.18%、68.32%和72.90%，占比较高，收入结构相对稳定。2025年度占比较2024年度有所提升，主要系：1) FPC业务由于2023年至2024年收入实现规模较小，故列示在“其他业务”中，2025年FPC业务收入额5,414.29万元，初具规模，故改为在“导光结构件及组件”中列示；2) 随着公司自2024年末退出智能家居产品（以投影仪为代表）的组装与整机销售业务的代工业务后，代工业务收入大幅减少，主要产品导光结构件及组件和信号传输元器件及组件的收入占比相应提升。

(1) 导光结构件及组件

报告期各期，公司导光结构件及组件金额分别为40,352.92万元、36,689.99万元和37,844.03万元，呈现波动的趋势。2024年度较2023年度下降，主要系该产品下的笔记本电脑背光模组产品降价及需求复苏不明显，导致公司导光结构件及组件产品整体销售收入有所下降。2025年度，导光结构件及组件销售收入有所

增长，主要系 FPC 业务收入增长较多所致。

（2）信号传输元器件及组件

报告期各期，公司信号传输元器件及组件金额分别为 52,110.01 万元、63,984.67 万元和 70,598.03 万元，呈现上升的趋势。其中，2024 年度较 2023 年度增长较多，主要系受政策补贴推动，“以旧换新”政策增加手机品类，智能手机需求显著复苏，精密按键开关结构件及组件以及 3C 连接器产品销售增长所致；2025 年度较 2024 年进一步增长，一方面系公司对新开发客户 U 客户等开始规模化供货 3C 连接器产品和五金件产品，另一方面系在新能源汽车连接器市场，公司处于快速切入与客户验证的业务拓展阶段，尽管收入基数较小，但仍从 2024 年度的 556.72 万元增长至 2025 年度的 1,274.79 万元。上述因素共同推动了信号传输元器件及组件收入在报告期内实现稳步增长。

（3）新能源结构组件

报告期各期，公司新能源结构组件金额分别为 1,583.55 万元、5,368.20 万元和 9,864.59 万元，呈现上升的趋势。该部分业务收入在 2023 年度的逐步投产，其中 2024 年度较 2023 年度增长较多，主要系公司首次公开发行的超募资金投资项目建设进度的推进显著提高了相关产品的产量，同时部分下游客户验厂、验证的逐步完成以及下游新能源产品市场渗透率和销量的快速增加共同促进了公司相关产品收入规模的增加。2025 年度较 2024 年度进一步实现较大增长，主要系公司 CCS 模组产品切入储能领域主流客户供应链，实现批量交付放量；同时新能源汽车客户认证落地带来新增订单，公司依托精密制造技术与产能配套保障交付，共同推动业务高速增长。

（4）光学膜片

2025 年度，公司光学膜片业务收入金额为 17,809.16 万元，主要来自于 2024 年 11 月收购的子公司鑫富艺，由于 2024 年度合并收入金额不大，故当年在“其他业务”中列示。

（5）代工业务

报告期各期，公司代工业务金额分别为 31,930.94 万元、27,584.47 万元和 8,107.34 万元，呈现逐年下降的趋势，主要系公司战略性收缩低附加值业务所致。

公司的代工业务主要包括两大类：一是 PCBA 类等加工业务，二是智能家居产品（以投影仪为代表）的组装与整机销售业务。报告期内，PCBA 类加工业务收入呈先升后降趋势，智能家居产品（以投影仪为代表）的组装与整机销售业务收入呈下降趋势。其中，代工业务 2024 年度较 2023 年度下降，主要系智能家居产品（以投影仪为代表）的组装与整机销售业务收入增长和下滑所致；2025 年度，公司代工业务仅包括 PCBA 类加工业务，不再从事智能家居产品（以投影仪为代表）的组装与整机销售业务，故代工业务收入出现明显下滑。

（6）其他业务

报告期内，公司其他业务销售收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
FPC		3,163.77	2,844.58
模切件		4,492.97	-
设备及配件	1,789.67	2,614.68	2,897.23
材料销售和小五金	24.44	895.36	1,659.81
模具费	877.11	1,527.36	1,503.64
其他类	1,848.35	1,038.03	724.43
合计	4,539.56	13,732.17	9,629.69

报告期内，公司其他业务销售收入主要包括 FPC、模切件、设备及配件、材料销售和小五金、模具费等。其中，2024 年度较 2023 年度增加较多，主要系公司收购鑫富艺后新增模切件等的销售所致；2025 年度较 2024 年度波动较大，主要系 2025 年度公司将 FPC 产品重分类到导光结构件及组件、将模切件重分类到光学膜片所致。

综上，报告期各期，公司营业收入金额分别为 135,607.11 万元、147,359.51 万元和 148,762.71 万元，呈现逐年增长的趋势。其中，公司 2024 年度营业收入较 2023 年增长 8.67%，主要系智能手机需求有所复苏带动供应链增长，且公司收购信为兴后，精密按键开关业务与信为兴的精密连接器、五金屏蔽罩等业务在精密加工领域的优势相互促进，实现研发、客户、供应链多角度协同，主要产品的出货量稳定增长；此外，公司 CCS 产品的储能领域客户订单增加，促使新能源结构组件收入亦出现较大幅度的增长；2025 年度营业收入较上期总体保持稳定。

综上，报告期内，公司各细分产品销售收入变动情况总体与营业收入稳步增长趋势相符。

2、各细分产品行业的供需状况

报告期内，公司从事的主要业务为导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件的研发、生产和销售以及支撑膜和偏光片产品的模切加工、对外销售及相关模切技术的研发。上述细分产品的行业供需状况如下：

产品名称		行业需求情况	行业供应情况
导光结构件及组件		<p>随着科技的飞速发展，人们对于显示设备的需求日益增长且不断追求更高品质的视觉体验，导光膜、背光模组产品在各类显示设备中的渗透率不断提升。</p> <p>2022-2023 年全球笔记本市场经历一定的行业调整，2024 年全球温和复苏。IDC 数据显示：全球 2022 年同比下降 16.6%，2023 年同比下降 13.9%，根据 Canalys 数据，2024 年全球笔记本出货量反弹至 2.08 亿台，同比增长 4.2%。根据 Canalys 数据，中国 PC 出货量 2022 年同比下降 15%，2023 年同比下降 17%，2024 年同比下滑 4%，仅第四季度笔记本出货同比增长 6%。整体而言，前两年笔记本市场深度调整显著，2024 年复苏仅为修复开端。</p> <p>与此同时，根据 Business Research Insights 数据显示，受益于 MiniLED 技术普及、车载显示爆发和高端 IT 设备升级，2024 年全球背光显示市场规模达 359.2 亿美元，预计 2025 年将增至 393.1 亿美元，年复合增长率 9.4%；根据产业调研网《2025-2030 年中国导光膜行业现状调研与市场前景预测报告》预计 2030 年中国导光膜市场规模将突破 150 亿元，年复合增长率 12.5%。未来，随着 MiniLED 成本持续下降、车载显示渗透率提升及柔性显示技术发展，行业将保“传统产品稳增长、高端产品爆发”的格局，核心细分产品需求仍有较大增长空间</p>	<p>全球范围内，导光结构件及组件的生产主要集中在亚太地区，其中中国凭借完善的产业链配套、庞大的劳动力资源和不断提升的技术水平，在全球导光结构件及组件生产中占据重要地位。近年来，中国导光结构件及组件的产能和产量均呈现稳定增长态势。随着市场需求的增长和技术的进步，越来越多的企业进入导光结构件及组件市场，市场竞争充分</p>
信号传输元器件及组件	精密按键开关结构件及组件	<p>据 QYResearch 调研统计，2025 年全球消费电子轻触开关市场销售额达到了 3.78 亿美元，预计 2032 年将达到 5.41 亿美元，年复合增长率为 5.3%（2026-2032）。</p> <p>金属薄膜开关应用领域广泛，涵盖智能终端、家用电器、机械设备和医疗设备等。随着市场对消费电子产品防水、防尘等功能的需求日益增长，超小型防水轻触开关产品也应运而生</p>	<p>目前，全球范围内生产精密按键开关结构件及组件的企业众多，市场竞争较为充分。国内企业在成本控制和本地化服务方面具有一定优势，部分企业通过不断提升技术水平和产品质量，逐渐在国际市场上崭露头角。</p> <p>但是，长期以来，超小型防水轻触开关生产技术一直被日本企业松下电器、阿尔卑斯、西铁城等</p>

产品名称		行业需求情况	行业供应情况
			掌握。2017 年公司成功研发生产了超小型防水轻触开关，突破了国外技术壁垒
	连接器	<p>根据 Bishop&Associates, 2025 年全球连接器市场规模已达到 991.65 亿美元,同比增长 14.7%。未来,随着终端行业应用的进一步发展,全球连接器行业市场规模将持续扩容。</p> <p>从国内来看,在通信、消费电子、新能源、工控安防等下游行业持续发展的驱动下,中国连接器行业市场不断扩容,已成为世界上最大的连接器生产基地。据 Bishop&Associates 发布数据显示,2018 年至 2025 年我国连接器行业市场规模从 209.33 亿美元增长至 328.42 亿美元</p>	<p>连接器产业链上游包括金属材料、塑胶材料和辅助材料等,近年来上游行业技术更新换代较快,为连接器组件行业技术的发展和迭代提供了基础。</p> <p>中游为连接器及其线缆组件的制造,国内涌现出一批具有较强竞争力的连接器制造企业,在产品研发、生产规模 and 市场份额方面取得了显著进展。</p> <p>下游应用领域广泛,不同应用领域对连接器的性能、规格和质量要求各异,促使连接器制造企业不断提升产品的多样化和定制化能力</p>
	新能源结构组件	<p>头豹研究院发布数据显示,2021 年至 2023 年,我国 CCS 集成母排行业市场规模由 44.01 亿元增长至 118.69 亿元,期间年复合增长率 64.22%,预计 2024 年至 2028 年,我国 CCS 集成母排行业市场规模由 166.16 亿元增长至 311.68 亿元,期间年复合增长率 17.03%。作为电池模组内的电连接结构件,CCS 模组具有集成度高、可靠性好、结构紧凑、体积小等特点,能够节省空间与成本,适用于规模化批量生产,在新能源汽车和储能设备等领域得到广泛应用。</p> <p>随着我国新能源汽车市场发展依旧如火如荼,市场消费潜力进一步释放,以及储能系统在构建新型电网系统稳定性方面的重要性日益凸显,建设规模亦逐步扩大,CCS 集成母排的市场需求将不断增加</p>	<p>国内众多企业纷纷布局 CCS 集成母排领域,产能不断扩张。一些企业通过技术创新,提高了产品的性能和质量,在市场竞争中占据了有利地位。部分企业与新能源汽车厂商和储能设备制造商建立了长期稳定的合作关系,保障了产品的销售渠道</p>
光学膜片	支撑膜 (BP 膜) 模切件	<p>支撑膜是在模组生产中用于支撑柔性 OLED 基板的功能膜。智研咨询数据显示,2023 年全球 OLED 面板市场规模已从 2021 年的 420 亿美元增长至 472 亿美元左右,2024 年全球 OLED 面板市场规模已增至 490 亿美元。未来随着消费电子产品应用场景向多元化拓展,OLED 面板在可穿戴设备、AR/VR 中渗透率的加速提升以及车载与专业显示的快速普及,都将为 OLED 面板提供充足的发展空间,从而带动支撑膜 (BP 膜) 需求的增长</p>	<p>全球支撑膜 (BP 膜) 的生产企业主要集中在少数几家大型企业手中,这些企业凭借其先进的技术和大规模的生产能力,在市场中占据主导地位。</p> <p>在支撑膜 (BP 膜) 的模切加工环节,国内部分企业努力提升自身的技术水平和产品质量,以满足终端客户对精度、良率的要求</p>
	偏光片模切件	<p>随着智能手机、平板电脑和笔记本电脑等电子设备的广泛使用,对利用偏光片的显示技术的需求不断增加。同时,偏光片在汽车领域的应用,如抬头显示器、仪表盘以及车载显示器等,也使得对偏光片的需求有望持续</p>	<p>偏光片行业集中度较高,全球主要的偏光片生产企业集中在日本、韩国和中国台湾地区。近年来,中国大陆企业加大了在偏光片领域的投资和研发力度,产能</p>

产品名称	行业需求情况	行业供应情况
	上升。根据 GlobalInfoResearch 数据，2022 年，全球偏光片市场规模达到了 93.10 亿美元，2029 年偏光片市场规模有望达到 118.49 亿美元	逐步提升，市场份额不断扩大。在偏光片的模切加工环节，国内企业数量众多，市场竞争较为充分，企业主要通过提高加工精度、降低成本和提供优质的服务来获取竞争优势

综上，主要产品市场的供需稳定为公司营业收入的增长提供了有力支撑。

3、公司竞争优势

(1) 核心技术研发与创新优势

公司长期从事导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件的研发、生产和销售以及支撑膜和偏光片产品的模切加工、对外销售及相关模切技术的研发，在导光膜、背光模组、金属薄膜开关、超小型防水轻触开关、电阻式应变规传感方式的指向杆、MiniLED 封装测试应用领域与超薄型不锈钢基板光学键盘背光整合型应用等细分行业积累了深厚的技术优势。经过多年的研发和生产实践，公司掌握了各生产环节的核心技术，自主研发出一体化全自动生产线。公司所掌握的核心技术来源主要为自主研发，截至 2025 年 12 月 31 日，公司及其子公司拥有的专利共计 376 项，其中发明专利 80 项，实用新型专利 292 项，外观设计专利 1 项，美国专利 2 项，欧盟专利 1 项。

公司上述核心技术为产品构筑了宽广的技术护城河，并基于其长期以来在精密金属与薄膜材料的技术及产业积累和自研技术的创新优势，在共性中整合技术，打通产品间的技术逻辑，使得公司成功实现了技术突破，实现业务布局在精密金属与薄膜材料侧不同应用方向上的自然延展，将产品从消费类电子拓展至新能源等应用领域。

(2) 规模化与产业化优势

公司依托在导光膜制造领域长期技术积累，键盘背光模组已进入国际头部笔电生产商供应链。公司超小型防水轻触开关打破了松下、阿尔卑斯等日本厂商垄断，产品防护安全级别达到 IP67 标准。同时，子公司信为兴在 3C 消费电子领域深耕多年，专注精密连接器、五金屏蔽罩等产品。

公司在上述产品领域的市场份额已居行业前列，长期发展构筑了坚实的产能

规模优势，规模化生产的过程亦积累了丰富的工艺及生产运营经验。规模化与产业化优势使得公司对下游客户不同需求具有较强的适应能力，能针对下游需求精准研发、保证产品一致性和稳定性、并实现稳定交付，充分满足客户的差异化需求。

此外，规模化与产业化优势又共同推动公司形成了较强的成本竞争优势。随着竞争加剧，公司所处行业对于基础材料、模具制造、冲压工艺、注塑工艺、机加工工艺、压铸工艺、测试工艺、自动化生产设备研制等投入和技术创新要求越来越高。在保证产品的品质的前提下，企业需要不断加大自动化设备研发投入，形成符合自身业务特点的专用定制化设备。企业自动化设备研发能力和自动化制造水平相互作用，能够在保持品质的情况下，有效降低生产制造成本，能够保持较强的竞争优势，从而形成了自动化制造壁垒。

(3) 丰富的客户资源优势

凭借产品质量可靠、性能稳定、持续创新等特点，公司在客户中取得了良好的口碑和市场影响力，并借助客户渠道不断提升自主研发产品的产业化适应性，为公司提升导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件和光学膜片市场份额奠定了坚实的基础。长期稳定的合作为公司积累了一系列知名客户，并具有了品牌知名度和市场认可度。在笔记本电脑领域，公司主要下游终端客户包括联想、戴尔、惠普、华硕、三星等世界领先电脑品牌；在手机领域，公司的主要下游终端客户包括华为、荣耀、小米、传音控股、OPPO、VIVO、三星等国际一线手机终端厂商；在新能源领域，凭借在消费电子行业生产经验和底层技术的成功突破，公司赢得了客户的广泛认可。目前，公司已与比亚迪、开沃汽车等企业建立了稳定合作关系。

公司各类产品的客户资源积累如下：

背光模组产品方面：凭借在光学微结构设计及微纳米压印模具开发技术上实现突破性的提升，公司 2016 年进入群光电子、光宝科技、达方电子、精元电脑全球知名的笔记本电脑键盘厂商客户供应链体系，为联想、戴尔、惠普、三星和华硕等品牌的高端笔记本电脑系列供应输入设备背光模组，成为该类产品的重要供应商之一。

金属薄膜开关和导光膜产品方面：作为公司传统优势产品，产品质量稳定，有较强的市场竞争力，从 2007 年起，上述产品陆续进入华为、中兴、诺基亚、小米、OPPO 和 VIVO 等全球知名消费电子厂商供应链，凭借先进的技术、可靠的质量以及良好的口碑，为公司赢得越来越多的知名品牌客户青睐,并使产品的应用领域得到进一步拓展。

连接器产品方面：借助子公司信为兴长期以来专注于精密连接器的研发和精密制造技术研究的积累，在消费类电子领域，公司直接为传音、华为、荣耀、联想、OPPO、TCL 等厂商供货，通过向华勤、闻泰、龙旗、天珑、福日电子等公司供货将产品应用在小米、VIVO、三星等消费电子品牌；在新能源汽车领域，公司直接或间接与比亚迪、开沃汽车等企业建立了稳定合作关系。

CCS 模组产品方面：随着电池集成技术的进步，汽车零部件的趋势是形成尺寸更大、功能多元、一体化集成化程度更高的模组产品。CCS 模组近年来是多家同行业公司正在布局，市场渗透率不断提高的产品，目前公司已与中国中车、德业、北汽、东风汽车、五菱赛克、零跑、理想、欣旺达等企业建立了稳定合作关系。

光学膜片产品方面：随着消费电子、汽车电子的不断发展，光学面板的技术、工艺也在不断进步。公司子公司鑫富艺以支撑膜和偏光片产品的模切加工、对外销售及相关模切技术的研发为主，目前公司已与华星光电、天马微电子等头部企业建立了稳定的合作关系。

公司与一线厂商的合作，不仅使公司得以进入国际主流制造商的供应链体系，形成稳定的业务合作关系，同时在进行业务合作的过程中可以获得其在技术、培训等多方面的支持，并吸收其先进的生产和管理经验，促进公司自身长期发展。

（4）资深的核心团队优势

公司注重人才的内生培养以及持续成长，经过多年发展已经形成了稳定的核心管理团队、优秀的技术人才团队和熟练的生产管理团队，团队成员均是多年从业经验的资深人员。管理人员之间分工明确，对公司未来发展拥有共同理念，并形成了团结、高效、务实的经营管理风格，注重质量控制和成本管理，确保产品的市场竞争力，不断开拓市场，有效提升了公司的市场知名度；技术团队在领域

内深耕多年，对相关技术的发展、整合、创新全过程充分了解、充分参与、深刻认知；生产团队与技术团队衔接流畅，能严格执行生产流程，熟练掌握了全部产品的生产工艺技术，保证产品质量。

公司在上述三支成熟团队的无间配合下，充分发挥团队凝聚力和战斗力，具备较强的创新能力和开拓能力，面对各种风险挑战，能够快速反应，积极采取应对措施，防范化解各类风险。

综上，公司凭借核心技术研发创新构筑的技术壁垒、规模化产业化形成的运营优势，叠加丰富客户资源带来的市场支撑，以及资深的核心团队的高效执行和创新能力，为公司报告期内营业收入实现稳步增长打造了坚实的基础。

4、各细分产品价格、销量及毛利率变动

报告期内，公司从事的主要业务为导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件的研发、生产和销售以及支撑膜和偏光片产品的模切加工、对外销售及相关模切技术的研发。据此，故选择导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件以及光学膜片四类主要产品进行产品价格、销量及毛利率变动情况分析，代工业务和其他业务仅分析整体毛利率变动情况，具体分析情况如下：

产品名称	2025 年度			
	收入占比	产品价格（元/pcs）	销量（万 pcs）	毛利率
导光结构件及组件	25.44%	23.10	1,638.11	35.21%
信号传输元器件及组件	47.46%	0.08	889,744.89	26.64%
新能源结构组件	6.63%	139.32	70.81	4.08%
光学膜片	11.97%	0.97	18,283.22	19.48%
代工业务	5.45%	-	-	4.39%
其他业务	3.05%	-	-	28.86%
合计	100.00%	-	-	25.32%
产品名称	2024 年度			
	收入占比	产品价格（元/pcs）	销量（万 pcs）	毛利率
导光结构件及组件	24.90%	18.85	1,946.54	38.89%
信号传输元器件及组件	43.42%	0.10	668,294.31	31.82%

新能源结构组件	3.64%	91.32	58.79	4.32%
光学膜片	-	-	-	-
代工业务	18.72%	-	-	6.65%
其他业务	9.32%	-	-	24.61%
合计	100.00%	-	-	27.20%
产品名称	2023 年度			
	收入占比	产品价格 (元 /pcs)	销量 (万 pcs)	毛利率
导光结构件及组件	29.76%	18.80	2,146.91	39.20%
信号传输元器件及组件	38.43%	0.09	591,560.42	26.67%
新能源结构组件	1.17%	156.98	10.09	33.06%
光学膜片	-	-	-	-
代工业务	23.55%	-	-	5.48%
其他业务	7.10%	-	-	26.99%
合计	100.00%	-	-	25.51%

(1) 产品价格变动

公司主要产品价格变动情况如下：

报告期各期，导光结构件及组件产品价格分别为 18.80 元/Pcs、18.85 元/Pcs 和 23.10 元/Pcs，2023 年度和 2024 年度的单价保持平稳，2025 年度，由于单价较高的 Mini LED 背光模组产品开始出货，拉高了整体销售单价，导致当年销售单价有所上升。

报告期各期，信号传输元器件及组件价格分别为 0.09 元/Pcs、0.10 元/Pcs 和 0.08 元/Pcs，2024 年度的单价较 2023 年度略有上升，2025 年单价较 2024 年度下降 20%，下降的原因主要系：2025 年信号传输元器件及组件产品项下单价较低的五金件产品销售金额从 25,516.83 万元增加至 29,218.31 万元（五金件产品单价为 0.04 元/Pcs），从而拉低了整体平均单价。

报告期各期，公司新能源结构组件产品的销售单价分别为 156.98 元/Pcs、91.32 元/Pcs 及 139.32 元/Pcs，销售单价呈现波动趋势，主要系业务规模化推进与细分产品结构变化共同影响所致。其中，2023 年度，业务尚处初期拓展阶段，新能源结构组件产品主要系 CCS 产品，订单多以样品和小批量为主。为保障产品交付，客户认可并愿意分摊相应的单位模具成本，因此当期销售单价处于较高水平。

2024 年度，随着订单规模扩大，公司新能源结构组件产品主要包含以下两类：一是 CCS 产品，单价为 147.70 元/Pcs，销售数量达 33.43 万件；二是电池包箱体，单价为 16.80 元/Pcs，销售数量为 25.36 万件。由于电池包箱体等结构性或功能性配件本身单价较低，其销售占比的增加拉低了该品类产品的整体平均单价。2025 年度，新能源结构组件产品以 CCS 产品为主，单价为 139.32 元/Pcs，整体与 2024 年度 CCS 产品持平（由于电池包箱体业务存在投入高、整体业务规模较小等问题，公司据此在 2025 年战略调整为聚焦于核心产品 CCS，不再从事电池包箱体业务）。

（2）产品销量变动

报告期各期，导光结构件及组件产品销量为 2,146.91 万 Pcs、1,946.54 万 Pcs 和 1,638.11 万 Pcs，销量呈现下降的趋势。其中，2024 年销量下降系市场需求复苏乏力，新增订单不及预期，导致公司该类产品销售数量整体降低；2025 年，公司主动进行导光结构件及组件产品结构优化升级，逐步提升产品档次，出货重心向 Mini LED 背光模组等高附加值产品集中，因此整体销量在调整期内有所减少。

报告期各期，信号传输元器件及组件销量为 591,560.42 万 Pcs、668,294.31 万 Pcs 和 889,744.89 万 Pcs，2025 年度销量出现明显上升。主要系：该产品项下的五金件产品销量由 2024 年度的 567,537.99 万 Pcs 增至 2025 年度的 775,035.50 万 Pcs，数量大幅增加。

报告期各期，公司新能源结构组件产品的销售数量呈现增长趋势，分别为 10.09 万 Pcs、58.79 万 Pcs 及 70.81 万 Pcs。2024 年度销量增长一方面系公司在提供 CCS 模组核心部件的同时，还提供了电池包箱体等结构性或功能性配件；另一方面，更主要得益于公司在该产品赛道的前瞻性布局与持续的市场开拓，推动产品认可度及市场份额提升。在此驱动下，该产品 2025 年度销售规模持续扩大，并直接带动其营业收入在报告期内呈现稳健的上升态势。

（3）产品毛利率变动

报告期各期，公司毛利率分别为 25.51%、27.20%和 25.32%，呈现波动趋势。其中，2024 年毛利率有所提升，主要系公司信号传输元器件及组件相关业务与信为兴的精密连接器、五金屏蔽罩等业务在精密加工领域的优势相互促进，实现研

发、客户、供应链多角度协同，以及毛利率较高的子类产品超小型防水轻触开关销售收入同比增长较多所致。2025年度，公司毛利率较2024年度下降1.88个百分点，主要系信号传输元器件及组件产品因部分原材料及外协电镀工序采购单价上涨，推高了生产成本，导致该细分产品毛利率较上年下降5.18个百分点，进而对公司整体营业毛利产生下拉作用。

相关产品毛利率具体分析如下：

①导光结构件及组件

报告期内，导光结构件及组件产品毛利率分别为39.20%、38.89%和35.21%，2023年度和2024年度毛利率总体相对稳定，2025年度毛利率较2024年度有所下降，主要系会计列示口径变化所致：此前FPC业务因收入规模较小，在“其他业务”中列示，2025年该业务初具规模，故纳入“导光结构件及组件”产品类别中进行列示。由于FPC业务2025年度毛利率为22.18%，相对较低，其并入后拉低了该产品的整体毛利率。

②信号传输元器件及组件

报告期内，信号传输元器件及组件产品毛利率分别为26.67%、31.82%和26.64%，毛利率整体呈现波动的趋势。

公司信号传输元器件及组件下细分产品收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
精密按键开关结构件及组件	16,073.22	45.77%	15,226.78	50.66%	10,455.31	47.65%
五金类	29,218.31	21.92%	25,516.83	23.91%	23,729.64	21.71%
汽车连接器	1,274.79	23.67%	556.72	36.31%	669.92	25.17%
3C连接器	24,031.72	19.74%	22,684.34	27.96%	17,255.13	20.85%
合计	70,598.03	26.64%	63,984.67	31.82%	52,110.01	26.67%

2024年毛利率较2023年有所提升，主要得益于：1)公司信号传输元器件及组件相关业务与信为兴的精密连接器、五金屏蔽罩等业务在精密加工领域的优势相互促进，实现研发、客户、供应链多角度协同，共同推动了高毛利新品防水TYPE-C类产品的销售突破（毛利率达到45%左右），拉升了3C连接器产品的毛

利率; 2) 毛利率较高的精密按键开关结构件及组件产品销售收入实现同比增长; 3) 传统的汽车连接器产品, 通过内部生产效率的提升与既有产品的设计优化, 单位成本得到有效控制, 汽车连接器产品整体毛利率有所上升。

2025 年度较 2024 年度毛利率有所下降, 主要系: 1) 3C 连接器及五金类产品的部分原材料与外协电镀工序采购单价发生了一定程度的上升, 相应推高了生产成本 (占相关产品原材料采购约 65%-70% 的四大主材中, 三种原材料采购单价上涨 10%-30%, 仅不锈钢保持稳定。同时, 因贵金属 (特别是金) 价格驱动, 外协电镀成本亦有所上升), 对该类产品的毛利率亦产生下拉作用; 2) 为开拓新能源汽车连接器市场, 公司处于快速切入与客户验证的业务拓展阶段, 又受初期规模效应不足等因素影响, 该产品毛利率较 2024 年度有所下降; 3) 精密按键开关结构件及组件基于长期合作与订单规模的综合考虑, 对部分产品实施了有针对性的价格让利。受上述因素叠加影响, 公司信号传输元器件及组件业务整体毛利率较 2024 年度有所下降。

③ 新能源结构组件

报告期内, 公司新能源结构组件毛利率呈现下降趋势, 分别为 33.06%、4.32% 及 4.08%。其中 2024 年度毛利率较 2023 年度下降较多, 主要系 2023 年度公司该类业务处于起步阶段, 公司承接了较多小批量或样品订单。为保障产品交付, 客户认可并愿意分摊相应的单位模具成本, 进而导致该部分订单毛利相应高于正常水平, 毛利率达到 33.06%。2024 年, 随着产品生产线运行稳定, 公司产能逐步提升以及市场的不断开拓, 新能源结构组件销售收入增长至 5,368.20 万元, 且逐步开始以批量订单为主 (客户不再分摊相关费用), 产品毛利率有所下降; 同时, 受新能源产业发展的影响, 公司为拓展市场份额进入大客户供应链 (如 2024 年公司新开拓的大客户 K 客户, 对该客户实现的销售收入占 2024 年新能源结构组件销售额的 60% 以上), 采用了渗透定价法的定价策略, 导致价格有所下降, 亦导致毛利率同比大幅下降。2025 年度较 2024 年度毛利率总体保持稳定。

④ 光学膜片、代工业务、其他业务

产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度
光学膜片	19.48%	-	-

产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度
代工业务	4.39%	6.65%	5.48%
其他业务	28.86%	24.61%	26.99%

[注]:“光学膜片”收入来自于 2024 年 11 月收购的子公司鑫富艺,由于当年实现收入规模较小,故在当年于“其他业务”中列示; FPC 业务由于 2023 年至 2024 年收入实现规模较小,故列示在“其他业务”中, 2025 年度该业务初具规模,故改为在“导光结构件及组件”中列示。

因 2024 年 11 月收购子公司鑫富艺,公司新增光学膜片业务收入,2025 年度毛利率为 19.48%。

报告期内,公司代工业务主要包括两大类:一是 PCBA 类等加工业务,二是智能家居产品(以投影仪为代表)的组装与整机销售业务,毛利率分别为 5.48%、6.65%和 4.39%。自 2025 年度起,公司代工业务仅包括 PCBA 类加工业务,不再从事智能家居产品(以投影仪为代表)的组装与整机销售业务,代工业务毛利率有所下降。

报告期内,公司其他业务主要包括配件销售等,各期毛利率分别为 26.99%、24.61%及 28.86%。2025 年度,由于此前纳入其他业务核算的 FPC 业务(2025 年度毛利率 22.18%)和光学膜片业务(2025 年度毛利率 19.48%)因规模初具而调整至对应产品线进行列示,不再纳入其他业务,使得其他业务中剩余业务的毛利率水平有所提升。

综上,报告期内,公司主营业务收入结构保持基本稳定,其中占比较高的导光结构件及组件、信号传输元器件及组件产品价格与毛利率水平整体平稳,在销量方面,导光结构件及组件有所下滑,但信号传输元器件及组件则实现较大幅度增长,进而推动该两类核心产品整体营业收入保持上升态势。与此同时,公司积极拓展其他产品布局和开展收购,新增的新能源结构件与光学膜片业务逐步放量,为公司营业收入的进一步提升注入了新动力。此外,报告期内公司代工业务收入呈现下降趋势,金额分别为 31,930.94 万元、27,584.47 万元及 8,107.34 万元,尽管该业务毛利水平整体稳定,但由于其毛利率较低,其整体盈利贡献主要依赖于业务规模,业务收入的波动也对盈利产生一定影响。总体而言,报告期内,公司各主要细分产品的销售价格、销量及毛利率变动均具备合理驱动因素,上述关键经营指标的变动,与公司产品结构优化、市场竞争策略实施及新业务拓展等经营举措高度契合,各项因素综合作用下,各业务综合表现与公司营业收入整体变动趋

势保持一致。

5、期间费用变化

报告期内，公司期间费用及其占当期营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用①	3,601.16	2.42%	3,098.11	2.10%	2,143.79	1.58%
管理费用②	15,136.56	10.17%	14,503.90	9.84%	11,959.00	8.82%
研发费用③	10,070.25	6.77%	9,283.45	6.30%	7,424.09	5.47%
销售费用+管理费用+研发费用小计 ④=①+②+③	28,807.97	19.37%	26,885.46	18.24%	21,526.88	15.87%
财务费用⑤	1,687.13	1.13%	176.86	0.12%	921.52	0.68%
合计⑥=④+⑤	30,495.10	20.50%	27,062.32	18.36%	22,448.40	16.55%
营业收入	148,762.71	-	147,359.51	-	135,607.11	-

报告期各期，公司期间费用合计金额为 22,448.40 万元、27,062.32 万元及 30,495.10 万元，占营业收入比例分别为 16.55%、18.36%和 20.50%，呈上升趋势。

(1) 销售费用、管理费用、研发费用总额增加原因及占营业收入的比例的变化情况

2024 年度较 2023 年度增长主要系基于新能源结构组件板块发展需要，管理团队调整结构布局，招聘高级别专业管理人才、销售人才及研发人才以提升产品竞争力和市场占有率；同时为增强团队凝聚力、实现可持续发展，进一步优化了薪酬激励机制，提升了整体薪酬水平，切实与员工共享发展成果，导致 2024 年度销售费用、管理费用、研发费用总额以及相应占营业收入的比例均有所增长。

2025 年度，销售、管理及研发费用合计数占营收比重较 2024 年全年略有提升。这主要源于公司为发展新能源结构组件、信号传输元器件及组件等产品板块，战略性增加了研发投入并提升了相关团队薪酬。

(2) 财务费用变化情况

报告期内，公司财务费用相关情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
利息支出	1,987.30	1,263.41	1,411.66
减：利息资本化	603.48	14.04	-
利息收入	229.96	260.14	488.34
汇兑损益	445.47	-887.48	-39.70
手续费及其他	87.80	75.12	37.90
合计	1,687.13	176.86	921.52

报告期内，财务费用金额分别为 921.52 万元、176.86 万元及 1,687.13 万元，波动幅度较大。公司财务费用主要为利息支出及汇兑损益，其中 2025 年度财务费用较上年同期增加 1,510.27 万元，主要系受美元兑人民币汇率总体走弱影响，公司以美元计价应收账款在折算为人民币时产生汇兑损失，对公司当期利润形成一定影响。具体而言，2024 年度公司实现汇兑收益 887.48 万元，而 2025 年度则发生汇兑损失 445.47 万元，汇兑损益项目同比由正转负。

综上，报告期内公司期间费用占营业收入的比例呈持续上升趋势，是经营性投入增加与外部环境变化共同作用的结果。一方面，公司完善人员激励体系，相应增加了管理费用、销售费用和研发费用的投入，另一方面受汇率市场波动影响，财务费用汇兑损益项目同比由正转负，对整体费用率产生拉动作用。上述费用的增长与公司经营规划及市场变化环境相符，属正常经营表现。

6、非经常性损益情况

报告期内的非经常性损益情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
非流动资产处置损益	-47.18	-344.01	-214.39
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	163.31	490.74	397.24
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	246.21	457.86	939.69
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	468.88	3.34	5.94

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-208.11	-68.05	-125.94
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用		-	923.51
减：所得税影响额	98.20	79.66	288.91
少数股东权益影响额（税后）	33.53	42.41	-
合计	491.39	417.82	1,637.14

报告期内，公司非经常性损益主要由政府补助和理财投资收益构成。报告期各期，公司归属于母公司股东的非经常性损益净额分别为 1,637.14 万元、417.82 万元和 491.39 万元，总体呈波动趋势，其中，公司 2023 年非经常性损益净额较大，主要系公司当年归属条件未成就而取消股权激励，费用冲回以及使用部分闲置募集资金进行现金管理对应持有的金融资产公允价值变动损益引起。

7、报告期内扣非归母净利润与营业收入变动幅度不一致的原因

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	较上年同期变动比率	金额	较上年同期变动比率	金额
营业收入	148,762.71	0.95%	147,359.51	8.67%	135,607.11
营业成本	111,093.91	3.55%	107,284.76	6.20%	101,019.25
营业毛利	37,668.80	-6.00%	40,074.75	15.86%	34,587.86
销售费用+管理费用+研发费用小计	28,807.97	7.15%	26,885.46	24.89%	21,526.88
财务费用	1,687.13	853.94%	176.86	-80.81%	921.52
归属于母公司所有者的净利润	1,470.17	-85.41%	10,074.81	7.44%	9,376.83
归属于母公司股东的非经常性损益净额	491.39	17.61%	417.82	-74.48%	1,637.14
扣非归母净利润	978.79	-89.86%	9,656.99	24.77%	7,739.69

根据上表所示，报告期内，公司营业收入分别为 135,607.11 万元、147,359.51 万元和 148,762.71 万元，扣非归母净利润分别为 7,739.69 万元、9,656.99 万元和 978.79 万元，两者变动趋势存在一定差异，具体原因逐期分析如下：

2024 年度，公司营业收入同比增长 8.67%，而扣非归母净利润则实现 24.77% 的增长（绝对额增加 1,917.30 万元），扣非归母净利润增速高于营收增速，主要系以下两方面因素共同推动：1) 2024 年度，公司整体毛利率较上年同期提升 1.69

个百分点，推动营业毛利实现 15.86%的同比增长（即增长 5,486.89 万元）。在营收增长基础上，毛利率的提升进一步放大毛利额增幅，该部分增量毛利直接转化为税前利润，成为扣非归母净利润增速超越营业收入增速的核心因素；2）2024 年度，受美元兑人民币汇率呈现双向波动中的升值态势影响，公司确认汇兑收益 887.48 万元，较 2023 年同期增加 847.78 万元。汇兑收益作为财务费用的抵减项，直接增厚税前利润，对扣非归母净利润的增长形成显著正向贡献。因此，公司 2024 年在收入稳步增长的同时，通过产品结构优化或成本管控实现毛利率提升，叠加汇兑环境的有利变动，使得扣非归母净利润增长幅度大于营业收入增长幅度。

2025 年度，公司营业收入与 2024 年度基本持平，但扣非归母净利润同比下降 89.86%，二者变动趋势呈现差异，主要系以下方面因素共同作用所致：1）公司信号传输元器件及组件毛利率有所下滑，导致该产品营业毛利减少 1,553.64 万元；同时，公司对收购信为兴产生的商誉计提减值准备 3,657.60 万元，信号传输元器件及组件产品毛利收窄与商誉减值合计影响利润总额 5,211.24 万元；2）公司为拓展市场、提升运营效率及加强技术储备，主动增加了市场推广、信息化建设与研发投入，加之实施股权激励，致使销售、管理及研发费用合计增加 1,922.51 万元；3）因 2025 年美元兑人民币汇率总体走弱，公司以美元结算的应收账款产生汇兑损失，导致汇兑损益项目同比由净收益转为净损失，公司 2025 年度财务费用较上年同期增加 1,510.27 万元。

综上，报告期内公司扣非归母净利润与营业收入变动趋势未实现同步，上述变动受公司产品毛利率水平、期间费用率等多方面因素共同影响，与公司实际经营情况相契合，具备合理性。

8、2026 年 1 季度业绩情况（数据未经审计）

公司 2026 年一季度及 2025 年一季度主要财务数据和指标情况如下：

单位：万元

项目	2026 年一季度	2025 年一季度	变动金额	变动比例
营业收入	37,674.37	29,303.06	8,371.31	28.57%
营业成本	28,241.85	21,922.06	6,319.79	28.83%
营业毛利	9,432.52	7,381.00	2,051.52	27.79%
综合毛利率	25.04%	25.19%	下降 0.15 个百分点	-

项目	2026 年一季度	2025 年一季度	变动金额	变动比例
销售费用	744.24	1,048.17	-303.93	-29.00%
管理费用	3,730.63	3,361.33	369.30	10.99%
研发费用	2,616.01	2,218.33	397.68	17.93%
财务费用	642.31	234.62	407.69	173.77%
期间费用率	20.53%	23.42%	下降 2.89 个百分点	-
归属于母公司所有者的净利润	1,051.66	525.08	526.57	100.28%
扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润	765.63	451.66	313.97	69.51%

2026 年一季度，公司实现营业收入 37,674.37 万元，较上年同期增长 28.57%；实现归属于母公司所有者的净利润 1,051.66 万元，同比增长 100.28%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 765.63 万元，同比增长 69.51%。

公司营业收入的扩大主要得益于新能源结构件收入的快速提升。2026 年一季度，新能源结构件产品实现收入 5,261.52 万元，较上年同期的 1,006.49 万元大幅增长 422.76%。该产品作为公司募投项目重点布局的产品，随着产能逐步释放及下游客户需求增加，已成为本期业绩增长的核心驱动力。

公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增长，主要源于营业收入的增加。本期营业毛利为 9,432.52 万元，较上年同期增加 2,051.52 万元，增幅 27.79%。

综上，2026 年一季度，受益于新能源结构件等募投相关产品收入的快速增长，公司营业收入提升带动毛利增加，经营情况持续改善，相关业务发展符合预期。

（二）与同行业可比公司变动趋势是否一致

1、公司营业收入与同行业可比公司变动趋势分析

单位：万元

证券名称	2025 年度		2024 年		2023 年
	金额	变动	金额	变动	金额
徕木股份	151,971.45	3.69%	146,560.93	34.46%	108,999.99
瑞可达	315,106.97	30.50%	241,466.97	55.29%	155,498.30
传艺科技	214,572.60	9.76%	195,494.80	10.23%	177,352.36

证券名称	2025 年度		2024 年		2023 年
	金额	变动	金额	变动	金额
胜蓝股份	174,132.26	35.26%	128,735.17	3.71%	124,132.36
芯瑞达	98,892.85	-16.44%	118,343.94	0.62%	117,610.03
电连技术	540,677.76	15.99%	466,121.99	48.97%	312,906.70
行业平均值	—	13.13%	—	25.55%	—
汇创达	148,762.71	0.95%	147,359.51	8.67%	135,607.11

报告期内，公司营业收入增长率与同行业可比公司平均水平存在一定差异，该等情况系由公司产品结构布局、细分市场景气度差异等多重因素共同导致，具有合理的商业背景。具体分析如下：

（1）2024 年度：行业龙头连接器业务爆发式增长拉高行业均值，公司连接器收入占比较低，未能跟上同行业增长速度

2024 年度，公司营业收入同比增长 8.67%，但低于同行业 25.55% 的平均增长率，其中公司与传艺科技和胜蓝股份增长幅度较为一致，但远低于徕木股份、瑞可达和电连技术，相关原因系：1）受益于 2024 年新能源汽车、数据通信等下游应用领域对高速、高压连接器需求的井喷式增长，徕木股份汽车类产品业务占比高且增速高达 50% 左右（营业收入同比增长为 34.46%），瑞可达新能源用连接器产品业务占比高且增速高达 60% 左右（营业收入同比增长为 55.29%）；电连技术汽车连接器增速高达 70% 左右，射频连接器及线缆在主流客户中份额也有所提升（营业收入同比增长为 48.97%），上述三家的业务结构均集中于新能源用连接器细分赛道，其高增长显著抬升了行业平均增速。相比之下，公司的产品线更为多元化，营业收入并非全部集中于连接器品类，营业收入中连接器业务收入规模相对较小（占营业收入的比例约为 15% 左右），且聚焦于 3C 连接器方向，尽管该部分业务自身也呈现约 30% 左右的可观增长，其增长动能尚不足以拉动整体营收达到行业龙头同等增速。因此，2024 年的增速差异主要反映了公司业务布局与行业景气热点分布的阶段性错位，而非公司竞争力的下滑。

（2）2025 年度：公司处于业务调整期，增速暂缓

2025 年度，公司营业收入同比微升 0.95%，而行业平均仍保持 13.13% 的增长。此差异主要系公司正处于内部业务结构调整与新旧动能转换的关键时期，具体分

析如下：1) 为提升整体盈利质量，公司主动优化客户与订单结构，战略性收缩或淘汰了部分毛利率较低的传统代工业务。这一举措在短期内对收入规模产生了一定的负面影响；2) 公司新增的新能源结构件等业务虽前景广阔，但其产能释放、客户认证及规模化交付需要一定周期，该业务尚处于市场开拓与产能爬坡阶段，未能完全对冲代工业务等收缩及市场波动带来的影响；同期，可比公司如瑞可达（营业收入同比增长为 30.50%）、胜蓝股份（营业收入同比增长为 35.26%）等依然凭借在新能源等优势赛道的持续渗透实现了强劲增长，维持了行业平均增速的正向水平。

综上，报告期内公司营业收入增长率与行业平均水平的差异，主要源于两方面因素的共同影响：其一，公司通过战略性并购持续拓展业务范围，并基于对行业趋势的判断，主动推进产品结构的多元化与动态优化，夯实长期发展基础；其二，部分同行业公司由于战略聚焦于近两年高景气的细分赛道，高占比的细分产品实现阶段性高速增长，一定程度上也拉升了同行业公司营业收入增速均值。上述差异是公司在战略路径与业务结构方面的主动选择，尽管与同行业公司的平均增速存在一定的差异，但公司营业收入的波动是公司特定发展阶段与战略导向下的合理呈现，具备内在商业逻辑支撑。

2、公司扣非归母净利润与同行业可比公司变动趋势分析

单位：万元

证券名称	2025 年度		2024 年		2023 年
	金额	变动	金额	变动	金额
徕木股份	-14,565.89	-300.15%	7,277.47	-3.95%	7,577.12
瑞可达	27,794.40	70.14%	16,336.45	32.21%	12,356.40
传艺科技[注]	5,809.85	162.43%	-9,305.90	-378.25%	3,344.43
胜蓝股份	10,883.20	12.53%	9,670.97	33.12%	7,264.76
芯瑞达	10,679.63	6.75%	10,003.89	-31.64%	14,633.51
电连技术	26,276.12	-57.04%	61,169.33	75.57%	34,840.94
行业平均值[注： 已剔除传艺科技]	-	-53.55%	-	21.06%	-
汇创达	978.79	-89.86%	9,656.99	24.77%	7,739.69

[注]：上表同行业可比公司数据中，鉴于传艺科技因其自身主营业务结构转型不及预期，且 2024 年度计提大额资产减值准备，导致其扣非归母净利润发生大幅波动，由正转负，该异常值对行业平均水平造成偏离。为更客观反映行业整体盈利变动趋势，在计算行业平均值时剔除该公司数据。

报告期内，受公司产品毛利率水平、期间费用率以及业务结构等因素影响，公司扣非归母净利润与营业收入的变动趋势未完全同步；同时，公司营业收入增长率与同行业可比公司平均水平亦存在一定差异。上述因素共同导致公司扣非归母净利润的变动幅度与同行业可比公司在部分期间存在差距。

(1) 2024 年度，公司扣非归母净利润同比上升 24.77%，同行业公司扣非归母净利润行业平均（扣除传艺科技）同比上升 21.06%，与公司扣非归母净利润增长趋势基本一致，反映出公司在剔除异常个案后的行业整体盈利修复环境中保持了同步变动；

(2) 2025 年度，公司扣非归母净利润同比下降 89.86%，而同行业公司扣非归母净利润行业平均（扣除传艺科技）同比下降 53.55%，变动趋势与行业趋同，但下降幅度大于同行业平均水平。主要原因包括：1) 公司在营业收入规模与 2024 年度基本持平的情况下，为推进新能源结构件等业务的战略布局，持续投入研发及市场资源，相关费用在产能爬坡与客户认证阶段先行发生，导致期间费用率有所上升，对短期利润形成一定压力；2) 源于原材料及外协加工采购单价的上涨，公司对收购信为兴产生的商誉计提减值准备 3,657.60 万元；3) 受美元兑人民币汇率趋势性贬值影响，公司产生汇兑损失 445.47 万元，与 2024 年汇兑收益形成显著反差，而部分同行业公司因外币业务敞口较小，受汇率波动影响相对有限。上述因素共同导致公司当期净利润表现与行业平均水平出现分化。

综上，尽管公司在部分报告期内扣非归母净利润的变动幅度与同行业可比公司存在一定差异，但该变动与公司自身的业务结构、战略方向及发展阶段相匹配，具备合理性，不存在异常情形。

综上所述，报告期内，结合各细分产品销售收入、产品价格、销量及毛利率变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用等因素综合分析，公司营业收入与扣非归母净利润的波动符合自身经营逻辑与实际情况，波动具有合理性。尽管在部分期间与同行业可比公司的变动趋势存在差异，但该差异系由公司特定发展阶段、业务结构及战略布局所驱动，具备商业合理性，不存在异常情形。

二、存货大幅增加且存货周转率下降的原因及合理性，结合公司存货结构变动、库龄分布及占比、期后价格变动及销售情况、同行业可比公司等情况，说明存货跌价准备计提是否充分

回复：

（一）存货大幅增加且存货周转率下降的原因及合理性

1、报告期各期末，公司存货大幅增加的原因

报告期内，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品构成。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 22,306.73 万元、28,052.95 万元和 38,969.22 万元，随着公司销售规模的增大呈现逐年增长的趋势。

2024 年末，公司存货账面价值较 2023 年末增加 5,746.22 万元，主要系公司在 2024 年 11 月收购并表鑫富艺，导致 2024 年末存货增加 3,844.19 万元；2025 年末，公司存货账面价值较 2024 年末增加 10,916.27 万元，主要为：1) 为支持销售产品线拓宽以及应对部分产品销量增加的需求，公司适当增加了原材料采购与库存商品备货；2) 子公司威铂电子在 2025 年启动经营，导致存货备货量相应增加；3) 贵金属金盐、钯盐等原材料价格上升，推高了存货账面价值；4) 第四季度 CCS 产品订单大幅增长，公司进一步增加了原材料及库存商品的备货量；5) 博洋精密待客户验收的设备有所增加。综上，公司适当增加了原材料采购与库存商品备货，进而导致存货余额相应增加。

2、报告期内，公司存货周转率呈现波动趋势的原因

报告期内，存货周转率分别为 5.30 次、3.93 次和 3.08 次，呈现下降趋势。其中，1) 2023 年度存货周转率与 2024 年度相比均较高，主要系 2023 年度收购信为兴后当期营业成本增加 34,600.01 万元所致（期初存货余额未受影响），从而推高了该年度的周转率；2) 2024 年 11 月，公司虽因收购鑫富艺使得存货规模增加，但由于并入合并数据的鑫富艺存货周转率较低（仅计算 2024 年 11 月合并后的营业成本与期末存货，周转率仅为 0.80 次），显著低于公司原有存货周转率水平，从而拉低了公司整体存货周转能力；3) 2025 年度存货周转率较 2024 年度进一步下降，如本题“（一）/1、报告期各期末，公司存货大幅增加的原因”中所述，主要系 2025 年末存货较 2024 年末大幅增加所致。

综上,报告期内,公司存货大幅增加且存货周转率呈现波动趋势的原因合理。

(二) 结合公司存货结构变动、库龄分布及占比、期后价格变动及销售情况、同行业可比公司等情况,说明存货跌价准备计提是否充分

1、报告期各期末,公司各类存货结构变动情况

单位:万元

2025/12/31				
项目	账面余额	跌价准备	账面价值	存货结构占比
原材料	14,581.83	959.07	13,622.76	34.96%
在产品	2,981.19	-	2,981.19	7.65%
库存商品	9,682.22	1,115.89	8,566.33	21.98%
周转材料	115.69	-	115.69	0.30%
发出商品	13,676.41	496.27	13,180.14	33.82%
委托加工物资	503.10	-	503.10	1.29%
合计	41,540.45	2,571.23	38,969.22	100.00%
2024/12/31				
项目	账面余额	跌价准备	账面价值	存货结构占比
原材料	10,448.83	1,134.54	9,314.29	33.20%
在产品	3,091.51	-	3,091.51	11.02%
库存商品	5,553.57	1,160.08	4,393.49	15.66%
周转材料	12.15	1.81	10.34	0.04%
发出商品	10,724.06	142.39	10,581.68	37.72%
委托加工物资	661.84	0.20	661.64	2.36%
合计	30,491.97	2,439.02	28,052.95	100.00%
2023/12/31				
项目	账面余额	跌价准备	账面价值	存货结构占比
原材料	7,801.34	590.15	7,211.19	32.33%
在产品	2,515.31	1.49	2,513.82	11.27%
库存商品	4,095.01	802.55	3,292.46	14.76%
周转材料	41.73	0.49	41.24	0.18%
发出商品	9,289.97	341.35	8,948.62	40.12%
委托加工物资	299.40	-	299.40	1.34%
合计	24,042.76	1,736.03	22,306.73	100.00%

根据上表所示，报告期内，公司存货主要由发出商品、原材料、库存商品、在产品构成，各类存货结构占比整体较为稳定。

综上，稳定的存货结构为公司准确评估存货可变现净值提供了坚实基础，报告期内公司存货跌价准备的计提符合会计准则要求，计提充分。

2、报告期各期末，公司存货库龄分布及占比

单位：万元

库龄	2025/12/31			2024/12/31			2023/12/31		
	账面余额	占比	跌价计提金额	账面余额	占比	跌价计提金额	账面余额	占比	跌价计提金额
1年以内	39,762.96	95.72%	941.11	28,803.42	94.46%	1,020.47	22,516.04	93.65%	776.78
1-2年	550.66	1.33%	474.82	527.13	1.73%	257.13	1,222.45	5.08%	655.44
2-3年	278.22	0.67%	228.36	658.55	2.16%	658.55	195.13	0.81%	194.67
3年以上	948.60	2.28%	926.94	502.87	1.65%	502.87	109.14	0.45%	109.14
合计	41,540.45	100.00%	2,571.23	30,491.97	100.00%	2,439.02	24,042.76	100.00%	1,736.03

报告期内，公司于各资产负债表日，对存货成本高于其可变现净值的部分计提存货跌价准备。通常，库龄1年以内的存货的可变现净值较高，减值风险较低，故存货跌价准备计提相应较少；而库龄较长的存货，公司谨慎估计可变现净值，减值风险相对较高，故存货跌价准备计提相应较多。

根据上表所示，报告期各期末，公司库龄一年以内的存货占比分别为93.65%、94.46%和95.72%，一年以内的存货占比超过90%并呈现优化趋势，故公司存货整体库龄较短，总体减值风险可控。同时，公司对风险较高的长库龄存货已进行了审慎评估并计提了充分的跌价准备。

综上，从库龄分布及占比的角度分析，公司报告期内存货跌价准备的计提是充分的。

3、公司存货期后价格变动及销售情况

公司存货主要集中于导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件、光学膜片等主要业务板块，各主要业务板块的存货的价格变动及销售情况具体分析如下：

(1) 导光结构件及组件

公司导光结构件及组件产品的销售价格、收入及毛利率情况如下：

产品名称	单位	2026年1季度	2025年度	2024年度	2023年度
销售单价	元/pcs	15.95	23.10	18.85	18.80
收入	万元	7,185.77	37,844.03	36,689.99	40,352.92
毛利率	%	37.24	35.21	38.89	39.20

根据上表所示，公司导光结构件及组件产品的销售价格分别为 18.80 元/pcs、18.85 元/pcs、23.10 元/pcs、15.95 元/pcs，对应收入 40,352.92 万元、36,689.99 万元、37,844.03 万元、7,185.77 万元。2025 年度，由于单价较高的 Mini LED 背光模组产品开始出货，拉高了整体销售单价，导致当年销售单价有所上升。各期间由于产品型号不同，承接的具体订单存在差异，导致产品价格在一定区间内有所波动，整体销售情况正常，毛利率水平总体稳定且较高，相关存货整体不存在重大减值风险。

（2）信号传输元器件及组件

公司信号传输元器件及组件产品的销售价格、收入及毛利率情况如下：

产品名称	单位	2026年1季度	2025年度	2024年度	2023年度
销售单价	元/pcs	0.08	0.08	0.10	0.09
收入	万元	17,376.13	70,598.03	63,984.67	52,110.01
毛利率	%	26.33	26.64	31.82	26.67

根据上表所示，公司信号传输元器件及组件产品的销售价格分别为 0.09 元/pcs、0.10 元/pcs、0.08 元/pcs、0.08 元/pcs，对应收入 52,110.01 万元、63,984.67 万元、70,598.03 万元、17,376.13 万元，价格存在一定的波动，但销售情况正常，毛利率水平整体较高，相关存货不存在重大减值风险。

（3）新能源结构组件

公司新能源结构组件产品的销售价格、收入及毛利率情况如下：

产品名称	单位	2026年1季度	2025年度	2024年度	2023年度
销售单价	元/pcs	113.00	139.32	91.32	156.98
收入	万元	5,261.52	9,864.59	5,368.20	1,583.55
毛利率	%	11.66	4.08	4.32	33.06

根据上表所示，公司新能源结构组件产品的销售价格分别为 156.98 元/pcs、

91.32 元/pes、139.32 元/pes、113.00 元/pes，对应收入 1,583.55 万元、5,368.20 万元、9,864.59 万元、5,261.52 万元，销售规模呈增长趋势，但销售单价呈现波动趋势，主要系业务规模化推进与细分产品结构变化共同影响所致。

2023 年度，业务尚处初期拓展阶段，新能源结构组件产品主要系 CCS，订单多以样品和小批量为主。为保障产品交付，客户认可并愿意分摊相应的单位模具成本，因此当期销售单价处于较高水平。2024 年度，随着订单规模扩大，公司新能源结构组件产品主要包含以下两类：一是 CCS，单价为 147.70 元/Pcs，销售数量达 33.43 万件；二是电池包箱体，单价为 16.80 元/Pcs，销售数量为 25.36 万件。由于电池包箱体等结构性或功能性配件本身单价较低，其销售占比的增加拉低了该品类产品的整体平均单价。2025 年度，新能源结构组件产品以 CCS 产品为主，单价整体与 2024 年度 CCS 产品持平（由于电池包箱体业务存在投入高、整体业务规模较小等问题，公司据此在 2025 年战略调整为聚焦于核心产品 CCS，不再从事电池包箱体业务）。2026 年 1 季度随着销量的提升，毛利率也相应提升。该产品销售价格和毛利率存在一定的波动但销售情况正常，公司相关存货不存在重大减值风险。

（4）光学膜片

公司光学膜片产品的销售价格、收入及毛利率情况如下：

产品名称	单位	2026 年 1 季度	2025 年度	2024 年度[注]
销售单价	元/pes	1.95	0.97	1.25
收入	万元	3,967.87	17,809.16	4,492.97
毛利率	%	15.93	19.48	15.73

[注]：“光学膜片”收入来自于 2024 年 11 月收购的子公司鑫富艺，由于当年实现收入规模较小，故在当年于“其他业务”中列示。2025 年起，“光学膜片”在“主营业务”中列示。

光学膜片系公司 2024 年 11 月份并购鑫富艺后的新业务分类，根据上表所示，公司光学膜片的销售价格分别为 1.25 元/pes、0.97 元/pes、1.95 元/pes，对应收入 4,492.97 万元、17,809.16 万元、3,967.87 万元。

2025 年公司光学膜片销售单价呈现下降趋势，而 2026 年 1 季度转为上升趋势，主要原因系：光学膜片产品主要包括支撑膜（BP 膜）模切件与偏光片模切件两类，其中偏光片模切件产品单价显著更高（以 2025 年度为例，其均价为支

撑膜（BP膜）模切件的23倍左右），受产品结构变化影响，偏光片模切件的销售数量占比从2024年度的6.03%下降至2025年度的4.68%，导致当年该产品销售均价下行；而2026年第一季度该占比回升至8.06%，从而推高了该产品当期的平均销售单价，报告期内光学膜片销售均价的波动主要受高单价产品的销量占比变化的影响。

光学膜片销售价格存在一定波动，但销售情况正常，毛利率水平整体超过10%，故相关存货不存在重大减值风险。

综上，公司存货期后销售情况总体平稳，销售价格和毛利率基本稳定，公司报告期内存货跌价准备的计提充分。

4、报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下：

日期	徕木股份	瑞可达	胜蓝股份	芯瑞达	电连技术	可比公司平均	发行人
2025/12/31	8.77%	5.34%	6.32%	11.61%	6.30%	7.67%	6.19%
2024/12/31	1.24%	5.64%	6.61%	11.73%	5.05%	6.05%	8.00%
2023/12/31	1.19%	5.90%	7.39%	8.69%	7.44%	6.12%	7.22%

[注]：传艺科技因业务转型等因素，大额计提存货跌价准备，跌价比例明显高于同行业，因此同行业数据已剔除传艺科技。

根据上表所示，2023年与2024年公司存货跌价准备计提比例均高于可比公司平均水平，2025年公司存货跌价准备计提比例与可比公司平均水平较为接近，公司存货跌价准备较同行业公司不存在重大差异。

综上，公司存货跌价准备计提比例整体高于或与可比公司平均水平接近，公司报告期内存货跌价准备的计提是充分的。

综上所述，报告期各期末，公司各类存货结构占比较为稳定，库龄基本为1年以内，期后销售情况正常，毛利率水平良好，且公司存货跌价准备计提比例整体高于或与可比公司平均水平接近，故报告期各期末公司存货跌价准备计提充分。

三、应收账款主要欠款方及所涉客户的履约能力是否发生不利变化，应收账款占比、信用政策与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形，应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司是否存在差异；结合账龄、期后回款及坏账核销、同行业可比公司情况等说明发行人应收账款的减值计提是否充分，并结合账龄较长应收账款形成原因及合理性说明相关客户信用减值单项计提是否充分

回复：

(一) 应收账款主要欠款方及所涉客户的履约能力是否发生不利变化

1、报告期各期末，公司应收账款余额对应的主要欠款方相关情况如下：

单位：万元

2025/12/31				
序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例	坏账准备
1	B 客户	5,150.50	8.69%	257.53
2	A 客户	4,817.90	8.13%	240.90
3	S 客户	4,062.22	6.85%	203.11
4	T 客户	3,250.40	5.48%	162.52
5	K 客户	3,231.17	5.45%	161.56
合计		20,512.20	34.60%	1,025.61
2024/12/31				
序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例	坏账准备
1	B 客户	6,303.67	12.27%	315.19
2	A 客户	6,083.03	11.84%	304.15
3	D 客户	4,625.65	9.00%	231.28
4	G 客户	3,288.58	6.40%	164.43
5	K 客户	2,700.87	5.26%	135.04
合计		23,001.80	44.77%	1,150.09
2023/12/31				
序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例	坏账准备
1	B 客户	9,414.82	17.10%	470.74
2	F 客户	6,704.44	12.18%	335.22

3	A 客户	5,451.24	9.90%	272.56
4	G 客户	4,273.61	7.76%	213.68
5	D 客户	4,205.87	7.64%	210.29
合计		30,049.98	54.58%	1,502.49

报告期各期末,应收账款余额前五名合计占比分别为 54.58%、44.77%和 34.60%。
公司应收账款主要欠款方为大型电子(子)公司或者央企,其信用情况良好。

2、应收账款主要欠款方所涉客户的履约能力是否发生不利变化

报告期内，公司主要欠款方相关信息情况如下表所示：

序号	主要欠款方	主要欠款方背景情况	客户名称[注]	客户成立时间	客户注册资本	客户主营业务	客户的履约能力是否发生不利变化
1	A 客户	中国台湾上市公司子公司	A 客户母公司 [注]	1997 年	28.00 亿台币	电脑周边元件	否。公开披露的 2025 年财务数据显示，该公司 2025 年合并营业收入达新台币 250.74 亿元，较去年同期增长 15.55%，经营状况良好，未见履约能力发生不利变化的情况。未查询到关于履约能力发生不利变化的舆情信息。
2	B 客户	中国台湾上市公司子公司	B 客户母公司 [注]	1975 年	3,500,000 万新台币	电脑配件	否。公开披露的 2025 年财务数据显示，该公司 2025 年合并营业收入达新台币 1,661.85 亿元，较去年同期增长 21.11%，经营状况良好，未见履约能力发生不利变化的情况。未查询到关于履约能力发生不利变化的舆情信息。
3	D 客户	中国台湾上市公司子公司	D 客户母公司 [注]	/	760,053.17 万新台币	新型计算机外围设备	否。公开披露的 2025 年财务数据显示，该公司 2025 年合并营业收入达新台币 956.61 亿元，受宏观环境影响较去年同期小幅下降 5.73%，主营业务整体保持稳定，未见履约能力发生不利变化的情况。未查询到关于履约能力发生不利变化的舆情信息。
4	G 客户	中国台湾上市公司子公司	G 客户母公司 [注]	1990 年	2,951.00 万美元	便携式微型计算机及其零部件	否。公开披露的 2025 年财务数据显示，该公司 2025 年合并营业收入达新台币 188.91 亿元，未查询到关于履约能力发生重大不利变化或债务违约的舆情信息。
5	K 客户	央企，A 股上市公司	K 客户	2007 年	2,869,886.41 万元	城市轨道交通车辆	否。公开披露的 2025 年财务数据显示，该公司 2025 年合并营业收入达人民币 2,730.63 亿元，较去年同期增长 10.79%，作为大型央企经营状况稳健，未见履约能力发生不利变化的情况。未查询到关于履约能力发生不利变化的舆情信息。
6	H 客户	A 股上市公司	H 客户	2010 年	6,483.95 万元	键盘的生产 and 销售	否。公开披露的 2025 年财务数据显示，该公司 2025 年合并营业收入达人民币 21.46 亿元，较去年同期增长 9.76%，经营状况良好，未见履约能力发生不利变化的情况。未查询到关于履约

序号	主要欠款方	主要欠款方背景情况	客户名称[注]	客户成立时间	客户注册资本	客户主营业务	客户的履约能力是否发生不利变化
							能力发生不利变化的舆情信息。
7	F 客户	杭州准独角兽企业	F 客户母公司[注]	2015 年	5,310 万美元	软件开发、系统集成以及智能家居生产与销售	否。非公众公司，无公开财务数据信息。未查询到关于履约能力发生不利变化的舆情信息。
8	S 客户	A+H 股上市公司	S 客户	2004 年	52,259.06 万元	移动通信技术及相关产品的技术研究、开发	否。公开披露的 2025 年财务数据显示，该公司 2025 年合并营业收入达 421.25 亿元，未查询到关于履约能力发生重大不利变化或债务违约的舆情信息。
9	T 客户	高新技术企业	T 客户	2003 年	4,666.6667 万元	电子材料及器件	否。非公众公司，无公开财务数据信息。未查询到关于履约能力发生不利变化的舆情信息。

[注]: 分析欠款单位履约能力时，若其为集团公司下属主要成员，此处以集团公司资信为分析基础；若其为上市公司，则直接以其公开信息为依据进行分析。

根据上表所示，报告期内公司应收账款对应的前五大应收客户或其所属集团公司均是成立时间较久且注册资本雄厚的上市公司或其子公司、大型知名企业或其子公司，客户的主营业务与公司业务相关，客户的履约能力未发生重大不利变化。

（二）应收账款占比、信用政策与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

1、报告期各期末，公司应收账款占营业收入比例与同行业的对比情况

应收账款占比	2023-12-31	2024-12-31	2025-12-31
徕木股份	52.32%	47.30%	37.97%
瑞可达	38.73%	37.10%	28.71%
胜蓝股份	36.13%	37.66%	38.37%
芯瑞达	20.21%	46.56%	44.81%
传艺科技	35.93%	36.59%	33.66%
电连技术	33.39%	32.51%	30.53%
平均数	36.12%	39.62%	35.68%
汇创达	38.53%	32.39%	37.37%

注：应收占比=应收账款/营业收入。

根据上表所示，报告期各期末，公司应收账款占比整体较同行业上市公司相近，不存在重大差异。

2、信用政策与同行业公司的比较

报告期内，公司信用政策未发生重大变化，公司信用政策与同行业公司对比情况如下：

公司	信用政策
徕木股份	公司销售商品后，月结 N 天（一般 105 天，原则不超过 135 天）
瑞可达	未查询到该公司公开披露的信用政策
胜蓝股份	公司销售商品后，月结 N 天（60 天、90 天 120 天、165 天）
芯瑞达	公司销售商品后，月结 N 天（60-90 天）
传艺科技	公司销售商品后，月结 N 天（90-120 天）
电连技术	未查询到该公司公开披露的信用政策
汇创达	公司销售商品后，月结 N 天（60 天、90 天、120 天、135 天、150 天）

根据上表所示，同行业上市公司信用期在 60-165 天之间，而公司信用期则在 60-150 天，故公司信用政策与同行业公司对比不存在较大差异。

3、报告期应收账款主要欠款方所涉客户的信用政策情况

客户名称	2023 年度	2024 年度	2025 年度	信用期政策是否变更
A 客户	月结 135 天	月结 135 天	月结 135 天	否
B 客户	月结 150 天	月结 150 天	月结 150 天	否
D 客户	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	否
G 客户	月结 150 天	月结 150 天	月结 150 天	否
K 客户	未开始合作	月结 90 天	月结 90 天	否
H 客户	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	否
F 客户	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
S 客户	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
T 客户	-	月结 90 天	月结 90 天	否

根据上表所示，报告期内公司对应收账款主要欠款方信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策而刺激销售的情形。

综上所述，报告期各期末公司应收账款的占比较为稳定，报告期内信用政策与同行业可比公司不存在较大差异，公司不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

（三）应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，公司与同行业可比公司分账龄计提坏账准备政策情况比对如下：

期限	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	
徕木股份	5%	10%	25%	50%	70%	100%	
瑞可达	5%	10%	30%	50%	80%	100%	
传艺科技	5%	15%	30%	100%	100%	100%	
胜蓝股份 ^注	2025 年	5.02%	30.31%	80%	100%	-	-
	2024 年	5.03%	31.45%	80%	-	-	-
	2023 年	5.03%	48.70%	80%	-	-	-
芯瑞达	5%	10%	30%	50%	80%	100%	
电连技术	5%	10%	30%	50%	80%	100%	
汇创达	5%	10%	30%	100%	100%	100%	

[注]：胜蓝股份对于划分为组合的应收账款，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，计算预期信用损失。表中计提比例为该公司应收上市公司客户组合的

计提比例。

根据上表所示，报告期内，公司坏账准备计提比例整体高于或与同行业可比公司一致，故公司与同行业可比公司执行的应收账款坏账计提政策不存在重大差异。

（四）结合账龄、期后回款及坏账核销、同行业可比公司情况等说明发行人应收账款的减值计提是否充分，并结合账龄较长应收账款形成原因及合理性说明相关客户信用减值单项计提是否充分

1、报告期各期末，公司的账龄情况如下：

账龄划分	2023-12-31	2024-12-31	2025-12-31
1年以内（含1年）	98.42%	97.31%	98.38%
1-2年（含2年）	1.45%	1.27%	0.41%
2-3年（含3年）	0.13%	1.34%	0.29%
3年以上	0.01%	0.08%	0.91%

根据上表所示，报告期内公司期末应收账款的账龄主要集中在一年以内，整体达到约 98%，信用减值风险较小。

2、报告期各期末公司应收账款主要欠款方所涉客户的期后回款情况如下：

单位：万元

2025/12/31				
序号	单位名称	账面余额	期后回款金额	回款比例
1	B 客户	5,150.50	4,224.58	82.02%
2	A 客户	4,817.90	4,817.90	100.00%
3	S 客户	4,062.22	4,062.22	100.00%
4	T 客户	3,250.40	3,250.40	100.00%
5	K 客户	3,231.17	2,108.04	65.24%
合计		20,512.20	18,463.14	90.01%
2024/12/31				
序号	单位名称	账面余额	期后回款金额	回款比例
1	B 客户	6,303.67	6,303.67	100%
2	A 客户	6,083.03	6,083.03	100%
3	D 客户	4,625.65	4,625.65	100%
4	G 客户	3,288.58	3,288.58	100%

5	K 客户	2,700.87	2,700.87	100%
合计		23,001.80	23,001.80	100%
2023/12/31				
序号	单位名称	账面余额	期后回款金额	回款比例
1	B 客户	9,414.82	9,414.82	100%
2	F 客户	6,704.44	6,704.44	100%
3	A 客户	5,451.24	5,451.24	100%
4	G 客户	4,273.61	4,273.61	100%
5	D 客户	4,205.87	4,205.87	100%
合计		30,049.98	30,049.98	100%

根据上表所示，截至 2026 年 4 月 30 日，公司 2023 年至 2024 年主要应收账款对应客户已全部回款，2025 年 12 月末相关主体期后回款超过 90%，总体回款情况良好。

综上，报告期各期末公司应收账款主要欠款方所涉客户期后持续回款且回款情况良好，信用减值风险较小。

3、报告期各期，公司的坏账核销情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2024-12-31	2025-12-31
坏账核销金额	311.81	-	222.81

公司坏账核销主要系对账龄较长、经多次追讨无法收回且已全额计提坏账的应收账款进行核销。根据报告期内核销情况显示，已计提的减值准备足以覆盖实际发生的信用损失，未出现因减值准备不足而影响利润的情形。

综上，公司报告期内核销情况表明计提金额已充分覆盖实际信用损失，公司应收账款减值计提充分的。

4、同行业可比公司应收账款坏账计提比例情况

报告期各期公司应收账款龄坏账计提比例与同行业坏账计提比例对比如下：

年份	公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
2023-12-31	汇创达	5%	10%	30%	100%	100%	100%
2023-12-31	平均数	5%	17%	38%	60%	82%	100%

年份	公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
2024-12-31	汇创达	5%	10%	30%	100%	100%	100%
2024-12-31	平均数	5%	14%	38%	60%	82%	100%
2025-12-31	汇创达	5%	10%	30%	100%	100%	100%
2025-12-31	平均数	5%	14%	38%	67%	82%	100%

根据上表所示，公司账龄在1年以内与5年以上的应收账款坏账计提比例与同行业可比公司一致，账龄在1-2年与2-3年的应收账款坏账计提比例与同行业可比公司相比较低，而账龄在3-4年以及4-5年应收账款坏账计提比例与同行业可比公司则相比较为高，故公司总体应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

综上，相比同行业上市公司报告期内公司应收账款的减值计提是充分的。

5、账龄较长应收账款形成原因及合理性说明相关客户信用减值单项计提是否充分。

报告期内各期末，公司账龄较长的应收账款（1年以上）的前五大欠款形成原因及客户信用减值单项计提情况具体如下：

单位：万元

年度	客户名称	应收账款余额	1年以上金额	坏账金额	款项形成原因	账龄较长的原因	是否单项计提	未单项计提的原因
2025年12月31日	柳州宏德激光科技有限公司	334.31	334.31	323.99	货款	客户资金紧张	否	经营正常，不存在重大信用风险
	深圳市艾威兴精密电路有限公司	107.51	107.51	107.51	货款	客户资金困难	是	-
	昆山三景科技股份有限公司	95.20	95.20	95.20	货款	客户已经破产	是	-
	广东省豪鹏新能源科技有限公司	75.51	75.51	7.55	货款	客户资金紧张	否	经营正常，不存在重大信用风险
	深圳市大德激光技术有限公司	67.48	67.48	60.19	货款	客户资金紧张	否	经营正常，不存在重大信用风险
	合计	680.01	680.01	594.44	坏账比例			87.42%
2024年12月31日	柳州宏德激光科技有限公司	334.31	334.31	97.34	货款	客户资金紧张	否	经营正常，不存在重大信用风险
	深圳市橙子数字科技有限公司	281.65	246.24	246.24	货款	客户经营困难	是	-

年度	客户名称	应收账款余额	1年以上金额	坏账金额	款项形成原因	账龄较长的原因	是否单项计提	未单项计提的原因
	昆山三景科技股份有限公司	171.96	171.96	171.96	货款	客户经营困难	是	-
	深圳市伸瑞电子科技有限公司	162.55	162.55	162.55	货款	客户经营困难	是	-
	湖北共创达新能源科技有限公司	156.81	156.81	156.81	设备款	客户经营困难	是	-
	合计	1,107.28	1,071.87	834.90	坏账比例			75.40%
2023年12月31日	柳州宏德激光科技有限公司	334.31	319.57	32.69	货款	客户资金紧张	否	经营正常,不存在重大信用风险
	昆山三景科技股份有限公司	230.36	172.55	20.15	货款	客户资金紧张	否	原新三板挂牌公司,当年客户仍在回款中,预计款项能够收回
	深圳很好看文化传媒有限公司	110.00	110.00	11.00	货款	客户资金紧张	否	公司参股公司,预计款项能够收回
	深圳市艾威兴精密电路有限公司	107.51	59.80	8.37	货款	客户资金紧张	否	经营正常,当年与客户尚在交易中,预计款项能够收回
	深圳市大德激光技术有限公司	67.48	57.06	6.23	货款	客户资金紧张	否	经营正常,预计款项能够收回
	合计	849.66	718.98	78.44	坏账比例			9.23%

综上所述,公司账龄较长应收账款(1年以上)的前五大欠款方中:1)对于确实难以收回的款项,公司已经全额计提坏账;2)对于虽然存在逾期情形,但公司综合考虑对方客户实际经营情况、还款意愿等相关应收款项信用风险后,公司认为不存在重大回收风险的款项,已按照账龄组合计提坏账准备,充分反映了相关应收款项的风险情况,因此公司未进行单项计提。相关客户信用减值单项计提是充分。

综上所述,报告期内公司期末应收账款的账龄一年以内比例约98%,报告期各期末公司应收账款主要欠款方所涉客户期后持续回款且回款情况良好,报告期内核销情况表明计提金额已充分覆盖实际信用损失,应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异,因此公司应收账款的减值计提是充分的。公司账龄较长的应收账款(1年以上)的前五大欠款方中,对于确实难以收回的应收账

款，公司已经全额计提坏账，因此公司相关客户信用减值单项计提是充分的。

四、发行人收购信为兴后的整合情况和协同效应，结合信为兴所在行业的竞争形势、市场需求、业务模式等情况，说明利润承诺期内精准达标的原因及合理性，是否存在精准达标后业绩变脸的情况，是否存在关联方利益输送的情形，是否存在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入、延迟结转或少记成本等情形，业绩变动趋势是否与同行业可比公司一致

回复：

（一）发行人收购信为兴后的整合情况和协同效应

2023年2月27日，信为兴完成股东变更工商登记成为汇创达全资子公司。收购后，双方从组织管理、研发、产能三大维度推进深度整合，确保协同效应落地见效。组织管理层面，成立专项整合小组，统一治理架构与决策流程，促进市场、供应链、质量管控等核心职能部门的整合，消除内部沟通壁垒；双方开展文化融合专项行动，对齐“精密制造+技术创新”的核心价值观，保障团队稳定性与执行力，信为兴核心技术研发团队与销售团队亦基本留存；产能与供应链层面，优化产能区域布局，整合珠三角地区生产基地，减少重复投资；经过整合，双方的协同效应体现在下述方面：

1、技术与产品互补：构建全链条产品矩阵

汇创达深耕导光结构件与精密按键开关（超小型防水轻触开关等）等产品，重点聚焦消费电子输入输出设备核心部件。而信为兴专注精密连接器（Type-C、Micro-USB等）、五金屏蔽罩及车载电子元件（激光雷达接口、车规级连接器），在小型化、高速传输、车规适配等领域形成技术积累。两者技术协同形成显著互补：汇创达的精密制造与防水防护技术可升级信为兴连接器的可靠性，信为兴的高频传输技术则助力汇创达拓展信号传输类产品。

2、客户整合拓展：双向渗透消费电子与新能源赛道

客户资源形成高效互补与交叉拓展：汇创达已进入华为、小米、荣耀、戴尔等终端品牌供应链，其轻触开关产品通过华勤、闻泰等ODM厂商覆盖更多消费电子品牌，且车载背光产品正推进试量产；信为兴则深耕3C消费电子（直供华为、小米、联想，通过华勤、龙旗触达OPPO、VIVO、三星），并已切入比亚迪等

新能源汽车终端供应链，车规级连接器业务具备先发优势，信为兴则可依托汇创达在高端消费电子的卡位（如华为 Mate80 系列双料供应商资质），进一步渗透旗舰机型供应链，同时借助汇创达的储能领域布局，拓展连接器在电化学储能场景的应用，实现“消费电子+新能源汽车+储能”三赛道客户全覆盖。

3、成本与渠道优化：规模效应与效率提升

成本端通过供应链整合实现显著优化：双方原材料采购（五金、塑料、电子元件等）形成规模效应，降低单一品类采购成本；生产端可共享汇创达子公司博洋精密的自动化设备与工装夹具技术，提升信为兴连接器生产的智能化水平。同时，信为兴的精密五金制造能力可反哺汇创达按键开关零部件供应，缩短生产周期。渠道端实现双向赋能：信为兴深耕的 ODM 厂商渠道（华勤、龙旗等）可扩大汇创达产品的应用场景；汇创达成熟的国内销售网络与客户服务体系，则能提升信为兴产品的市场响应速度。综上，此次收购完成后，信为兴作为全资子公司，双方进行了整合，信为兴与汇创达主营业务形成协同效应，成为其巩固行业地位、拓展新赛道的重要支撑。

综上，此次收购完成后，信为兴与汇创达主营业务形成协同效应，成为其巩固行业地位、拓展新赛道的重要支撑。

（二）结合信为兴所在行业的竞争形势、市场需求、业务模式等情况，说明利润承诺期内精准达标的原因及合理性，是否存在精准达标后业绩变脸的情况，是否存在关联方利益输送的情形，是否存在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入、延迟结转或少记成本等情形

信为兴业绩承诺完成情况如下：

单位：万元

年度	收入情况		业绩情况			
	实现收入	收入增长率	承诺业绩	实际实现金额	差异额	差异率
2022 年度	38,323.82	13.96%	4,000.00	3,969.76	-30.24	-0.76%
2023 年度	48,714.55	27.11%	4,400.00	4,637.62	237.62	5.40%
2024 年度	52,261.81	7.28%	4,800.00	5,149.68	349.68	7.29%
合计		—	13,200.00	13,757.06	557.06	4.22%

[注]：实际实现金额是指经审计的信为兴财务报表中扣除非经常性损益后的净利润（超额业绩奖励计提前）。

业绩承诺期内，信为兴营业收入实现持续增长，由 2022 年的 38,323.82 万元提升至 2024 年的 52,261.81 万元。信为兴营业收入的稳步提升，直接带动了盈利能力的增强，为利润实现奠定了坚实基础，业绩承诺期三年最终合计实现净利润 13,757.06 万元，超出承诺金额 557.06 万元，业绩承诺达成。

1、结合信为兴所在行业的竞争形势、市场需求、业务模式等情况，说明利润承诺期内精准达标的原因及合理性

（1）信为兴所在行业的竞争形势

信为兴所处的精密连接器行业，是一个具有市场全球化和分工专业化特征的行业，竞争较为充分，行业竞争格局相对稳定。

①国际巨头占据高端，技术与品牌优势显著

泰科电子（TE Connectivity）、莫仕（Molex）、安费诺（Amphenol）等国际连接器巨头，凭借其在技术研发、品牌影响力和全球市场布局方面的长期积累，在高端连接器市场占据主导地位。这些企业拥有先进的研发中心和大量的专利技术，能够满足通信、汽车、航空航天等高端领域对连接器高性能、高可靠性的严格要求。以泰科电子为例，其产品广泛应用于苹果、三星等国际知名品牌的电子产品中，凭借其稳定的产品质量和卓越的技术性能，在消费电子连接器市场拥有较高的市场份额。在汽车连接器领域，莫仕和安费诺等企业与宝马、奔驰、丰田等汽车制造商建立了长期稳定的合作关系，为其提供定制化的连接器解决方案，技术壁垒和客户忠诚度较高。

②国内企业崛起，差异化竞争与成本优势凸显

近年来，国内连接器企业如立讯精密、中航光电、信为兴等迅速崛起，在中端和低端市场占据一定份额，并逐步向高端市场渗透。立讯精密通过不断加大研发投入，提升产品技术含量和生产自动化水平，不仅在消费电子连接器领域取得了显著成绩，还成功进入苹果供应链，为其提供 AirPods 等产品的连接器组件。中航光电则在军工、通信等领域发挥自身技术优势，产品广泛应用于航空、航天、船舶等高端装备制造领域，成为国内连接器行业的领军企业之一。

信为兴专注于精密连接器及精密五金的研发、设计、生产及销售，凭借精湛的专业技术、及时高效的客户服务以及完善的生产管理制度和品质保证体系，以

“LETCON”品牌的连接器逐步赢得了客户的信赖。在消费类电子领域，信为兴通过与传音、华为、荣耀、联想、OPPO、TCL 等终端厂商以及华勤、闻泰、龙旗、天珑、福日电子等 ODM 厂商建立紧密合作，实现了产品的广泛应用。与国际巨头相比，信为兴在成本控制方面具有一定优势，能够为客户提供高性价比的产品；与国内同行相比，信为兴注重技术创新和产品差异化，围绕产品研发设计和精密制造建立了具有独立知识产权的核心技术体系，包括精密激光焊接技术、全自动连接器检测技术、卡托自动化生产技术等，为客户提供全新的、差异化的结构设计，优化客户主板方案与手机整机结构，使连接器产品更具核心竞争力。

综上，信为兴所处的精密连接器行业竞争充分、格局稳定，这一良性行业生态不仅有效推动市场总量持续扩张，更为公司业绩承诺期（2022 年-2024 年）内营业收入的稳步增长，构筑了坚实可靠的发展前提。

（2）信为兴所在行业的市场需求

随着全球电子产业的快速发展，精密连接器作为电子设备中不可或缺的关键组件，市场需求呈现出持续增长的态势，且需求领域不断拓展。

①消费电子领域，持续升级，需求稳健

在消费电子领域，智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴设备等产品的普及和更新换代，为精密连接器市场带来了持续稳定的需求。以智能手机为例，随着 5G 技术的推广应用，手机对高速、高频连接器的需求大幅增加。5G 手机的数据传输速率大幅提升，对连接器的信号传输性能、抗干扰能力等提出了更高要求。同时，手机功能的不断丰富，如多摄像头、无线充电、折叠屏等技术的应用，也使得手机内部的连接器数量和种类不断增加。

在笔记本电脑市场，随着轻薄化、高性能化的发展趋势，对连接器的小型化、高可靠性要求也越来越高。信为兴凭借其在精密连接器制造方面的技术优势，能够为笔记本电脑厂商提供满足其需求的连接器产品，如 Type-C 连接器等，广泛应用于联想、惠普、戴尔等知名品牌的笔记本电脑中。

②新能源汽车：快速发展，潜力巨大

新能源汽车产业的蓬勃发展，为精密连接器市场开辟了新的增长空间。新能源汽车的电池管理系统、电机控制系统、充电系统等都需要大量的连接器来实现

电气连接和信号传输。与传统燃油汽车相比，新能源汽车对连接器的性能要求更高，如更高的电流承载能力、更好的防水防尘性能、更强的抗电磁干扰能力等。例如，在电池连接方面，需要使用大电流连接器来确保电池组之间的高效连接和稳定供电；在充电系统中，快充技术的发展对连接器的功率传输能力提出了更高要求。

随着新能源汽车市场的快速扩张，信为兴积极布局新能源汽车连接器领域，与比亚迪、开沃汽车等企业建立了合作关系。公司研发的车载大电流连接器、防水防腐 Type-C 连接器等产品，能够满足新能源汽车在复杂环境下的使用需求，为新能源汽车的安全可靠运行提供了有力保障。

③其他领域：通信、工业控制等需求稳定增长

除了消费电子和新能源汽车领域，通信、工业控制、医疗设备等行业对精密连接器的需求也在稳步增长。在通信领域，5G 网络建设的加速推进，带动了基站、核心网等通信设备对连接器的大量需求。在工业控制领域，随着工业自动化、智能制造的发展，工业机器人、自动化生产线等设备对连接器的需求日益增加。在医疗设备领域，精密连接器用于医疗设备的电气连接和信号传输，对产品的安全性和可靠性要求极高。

综上，精密连接器作为实现信号传输、能量管理及设备连接的核心基础元件，其市场需求呈现出持续扩容与结构升级的双重趋势。行业需求的持续放量与多元化演进，为信为兴业绩承诺期（2022-2024 年度）提供了业务增长机遇，是其营业收入得以实现稳步增长的重要外部动因。

（3）信为兴所在行业的业务模式

信为兴所处的精密连接器行业，其业务模式主要围绕研发、采购、生产、销售四个环节构建，具体如下：

①研发模式

信为兴坚持以自主研发为核心，研发活动紧密围绕主营业务需求与发展战略展开。一方面，信为兴致力于对现有生产工艺进行持续优化与技术革新，以实现降本增效、提升物料利用率、满足特定技术参数等目标；另一方面，积极跟踪行业技术趋势与终端市场动向，开展面向新工艺、新材料与设备改进的前瞻性研发，

确保技术储备具备持续竞争力。

②采购模式

信为兴实行“以产定采”的采购策略，主要采购内容涵盖铜材、钢材、塑胶原料、包材及辅助材料等。针对常用原材料，信为兴设置合理安全库存；对特殊物料，则实施零库存管理，以优化资金占用与供应链响应效率。

③生产模式

信为兴主要采取“以销定产”的生产模式，依据客户订单及定制化需求安排生产计划。同时，为应对节假日、集中交货等情形，信为兴会结合历史经验与客户沟通后的需求预测，适度进行备货生产，以保障交付及时性与生产经济性。

④销售模式

信为兴产品销售采用直销模式，由营销团队负责市场开拓、客户维护与产品销售。在开拓方式上，综合运用展会参与、客户拜访、口碑推荐等多种渠道。鉴于行业特性，新客户通常需通过严格的供应商资质认证，方可纳入其合格供应商体系并下达正式订单。信为兴据此组织生产，按时交付至客户指定地点，经客户验收后按约定结算货款，完成销售闭环。

综上，信为兴已构建起一套以研发创新为驱动、以客户需求为导向、以品质保障为基础的成熟业务模式。在研发端，公司通过持续工艺优化与技术研发布局，不断夯实技术壁垒；在采购端，严格执行“以产定采”策略，实现库存管理与成本控制的动态平衡；在生产端，依托“以销定产”与策略性备货相结合的方式，有效兼顾定制化需求与交付效率；在销售端，坚持以直销模式深化客户协同，并通过严格的供应商认证体系保障合作质量。各业务环节之间高效衔接、系统协同，不仅契合精密连接器行业的市场特征与发展需求，也为信为兴整体运营的稳健性提供了有力支撑，进而推动信为兴业绩承诺期（2022-2024 年度）内营业收入的稳步增长。

（4）业绩承诺期内实则不存在精准达标的事项

信为兴在 2022 至 2024 年的业绩承诺期内，累计实现净利润 13,757.06 万元，较承诺总额超出 557.06 万元，超过 4.22%。从数据结果上看，虽接近承诺业绩，

但该业绩结果是管理层对信为兴业绩完成信心的基础上主动实施人才激励与团队建设的战略成果。

承诺期最后一年的 2024 年，公司并未因临近考核节点而采取保守的财务策略，反而主动优化职工薪酬，职工薪酬占营业收入的比例由 2023 年的 5.66% 提升至 8.55%，增幅显著。相关数据情况如下：

单位：万元

年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用-职工薪酬①	738.66	596.17	509.87
管理费用-职工薪酬②	1,815.30	859.98	590.73
研发费用-职工薪酬③	1,912.61	1,420.61	1,069.85
合计④=①+②+③	4,466.57	2,876.76	2,170.45
营业收入⑤	52,261.81	48,714.55	38,323.82
占比⑥=④/⑤	8.55%	5.91%	5.66%

据此，若信为兴管理层仅以业绩达标为导向，完全可暂缓或延后该笔支出，以平滑利润表现、降低业绩承诺风险。然而，管理层选择在承诺期内完成激励，反映出其对当期利润实现的充分把握。此举不仅未影响业绩承诺的达成，反而通过强化组织能力，为后续发展阶段注入了持续的动能。

综上所述，稳定的行业格局与持续增长的市场需求，为信为兴的业绩增长构筑了坚实的外部基础；高效协同的业务模式，是信为兴将市场机遇转化为经营成果的关键内在动因。在业绩承诺期最后一年，信为兴主动提升职工薪酬的决策，更为印证了信为兴管理层的充分信心。从结果上，信为兴实现业绩接近承诺下限，但实质上是信为兴在了解自身具备充足利润空间的前提下，主动选择与员工分享发展红利、提升团队凝聚力以及未来持续健康发展的战略性举措。信为兴的业绩完成情况，并非迎合承诺的财务安排，而是业务健康持续发展、管理层信心充足的体现，具备合理性。

2、是否存在精准达标后业绩变脸的情况

信为兴凭借深厚的技术积淀、稳固的头部客户资源、精准的产品迭代能力、完善的交付体系与规范的运营管理，构建了全方位的核心竞争力，支撑主营业务在期后持续稳健发展与营收稳步增长。在业绩承诺期结束后，信为兴仍保持了一

定的增长韧性，业务稳定，期间费用未发生异常波动。

但是，由于原材料及外协加工采购单价的上升，导致信为兴营业成本增速超过营业收入增长，进而对期后整体毛利率水平造成下行压力，并造成扣非后净利润出现一定程度的下滑，具体分析情况如下：

(1) 业绩承诺期及期后，信为兴经营情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	55,533.35	52,261.81	48,714.55	38,323.82
营业成本	44,830.65	38,950.75	38,229.58	29,797.69
毛利	10,702.70	13,311.06	10,484.97	8,526.13
毛利率	19.27%	25.47%	21.52%	22.25%
销售费用	950.26	1,347.97	815.21	701.1
管理费用	2,240.67	2,274.71	1,310.09	1,017.35
研发费用	3,226.97	2,946.61	2,165.44	1,618.61
财务费用	20.07	-8.28	11.94	-42.92
费用率	11.59%	12.55%	8.83%	8.60%
净利润	3,593.34	5,313.49	4,850.75	4,013.57
扣非后净利润	3,573.57	5,149.68	4,637.62	3,969.76

(2) 2025 年度实际营业收入增长优于原预测水平

2025 年度，信为兴实现营业收入 55,533.35 万元，较 2024 年度营业收入增长 6.26%。

根据原评估报告预测，2025 年度营业收入较 2024 年度的增幅为 2.87%。信为兴凭借其技术积累、扎实的客户关系、持续的产品迭代与稳定的交付能力使其在主流客户供应链中份额保持稳定，2025 年度实际营业收入增长优于原预测水平。

① 技术积淀深厚，构筑差异化竞争壁垒

信为兴始终将技术创新作为核心发展战略，持续加大研发资源投入，聚焦消费电子领域核心技术方向深耕细作，累计形成多项专利储备，覆盖功能优化、结构创新、性能提升等关键领域。依托专业的技术研发团队，自主掌握冲压成型、注塑成型、自动化装配等全流程核心工艺，通过工艺革新与设备升级，信为兴在产品稳定性、传输效率、适配兼容性等方面形成显著优势。同时，信为兴通过

ISO9001、QC080000 等多项权威体系认证，建立起完善的技术标准化流程，确保技术成果能高效转化为产品竞争力，可针对消费电子行业技术迭代趋势，快速提供定制化技术解决方案，为业务拓展筑牢技术根基。

②头部客户深度绑定，订单基础稳固坚实

信为兴凭借稳定的产品品质、可靠的交付能力与专业的服务水平，与华为、荣耀、小米、传音控股、联想、中兴等消费电子头部终端厂商建立长期稳定的合作关系，同时深度嵌入华勤、龙旗等主流方案商供应链体系，产品广泛覆盖手机、笔记本电脑、智能穿戴设备、智能家居等核心品类。核心客户合作年限长、粘性高，复购率始终保持行业高位。双方在产品研发、需求对接、产能规划等方面形成深度协同，实现“同步研发、同步迭代、同步放量”的合作模式。同时，信为兴依托发行人的产业链协同优势，共享优质客户资源与供应链渠道，进一步拓宽合作边界，订单连续性与稳定性得到充分保障，构成营收增长的核心支柱。

③产品精准迭代，深度贴合市场发展趋势

信为兴构建了多元化、全场景的产品矩阵，涵盖 Type-C 连接器、SIM 卡连接器、HDMI 连接器、音频连接器、精密五金件及各类功能型定制产品，全面匹配消费电子“轻薄化、高速化、智能化、高可靠性”的发展趋势。建立起完善的市场洞察与需求响应机制，通过深度参与客户需求调研、跟踪行业技术演进方向，精准捕捉市场痛点，持续推进产品升级与功能优化。在产品研发中注重兼容性与扩展性，可快速适配不同客户的整机设计方案，同时通过模块化设计提升产品迭代效率，确保产品始终紧跟消费电子头部厂商的技术路线与产品节奏，凭借精准的产品定位与强大的产品力，持续拉动市场份额与营收增长。

④交付体系完善，保障高效稳定履约

信为兴拥有自有生产基地，实现从产品研发、原材料加工、零部件生产到成品装配的全流程自主可控，具备规模化量产能力与柔性生产适配性，可灵活应对不同批量、不同规格的订单需求。依托发行人成熟的供应链管理体系，与核心原材料供应商建立长期战略合作伙伴关系，通过供应商筛选、动态管理与资源协同，保障原材料供应的稳定性、品质一致性与成本可控性。同时，信为兴建立了严格的全流程质量管控体系，从原材料入库检测、生产过程巡检到成品出厂全检，确

保产品合格率始终保持高位。布局全国性的销售与服务网络，配备专业的技术支持与售后服务团队，提供从产品选型、方案设计、安装调试到售后维保的一站式全周期服务，交付周期可控、响应速度高效，充分保障订单顺利转化与客户合作体验。

⑤运营管理规范，强化可持续发展能力

信为兴依托发行人的规范化管理体系，建立了覆盖研发、生产、销售、财务、人力资源等全环节的标准化运营流程，实现高效协同与风险可控。注重人才梯队建设，构建了完善的人才引进、培养与激励机制，聚集了一批在精密制造、电子工程、供应链管理等领域经验丰富的专业人才，为公司持续创新与业务拓展提供核心人力支撑。同时，信为兴紧跟行业政策导向与环保要求，推行绿色生产与合规运营，通过相关体系认证，在可持续发展方面形成差异化优势，进一步增强了与头部客户的合作契合度，为长期稳定发展注入持续动力。

因此，信为兴凭借深厚的技术积淀、稳固的头部客户资源、精准的产品迭代能力、完善的交付体系与规范的运营管理，构建了全方位的核心竞争力，支撑主营业务在期后持续稳健发展与营收稳步增长。

综上，信为兴在业绩承诺期结束后仍保持了一定的增长韧性，2025年业务情况稳定未发生重大不利变化。

(3) 2025年度净利润下滑主要系信为兴采购成本上升导致毛利率下滑引起

①2024年度、2025年度，信为兴毛利率变化情况

2024年度、2025年度，信为兴毛利率变化情况如下：

单位：万元

产品名称	2025年度			
	收入	占比	成本	毛利率
3C连接器	24,031.72	43.27%	20,062.74	16.52%
五金类	29,218.31	52.61%	22,900.72	21.62%
汽车连接器	38.58	0.07%	27.04	29.91%
主营业务小计	53,288.61	95.96%	42,990.50	19.33%
其他业务	2,244.74	4.04%	1,840.15	18.02%
营业收入合计	55,533.35	100.00%	44,830.65	19.27%

产品名称	2024 年度			
	收入	占比	成本	毛利率
3C 连接器	22,684.34	43.41%	16,254.91	28.34%
五金类	26,307.93	50.34%	20,162.50	23.36%
汽车连接器	538.33	1.03%	342.37	36.40%
主营业务小计	49,530.60	94.77%	36,759.78	25.78%
其他业务	2,731.21	5.23%	2,190.97	19.78%
营业收入合计	52,261.81	100.00%	38,950.75	25.47%

根据上表所示，2025 年度信为兴主营业务毛利率为 19.33%，较 2024 年度主营业务毛利率下降 6.45 个百分点。

2025 年度，信为兴的主要产品 3C 连接器和五金类产品均由于原材料及外协加工采购单价的上升，直接传导至信为兴营业成本端，导致其增速超过营业收入增长，进而对 2025 年度信为兴整体毛利率水平造成下行压力。

②2024 年度、2025 年度，信为兴直接材料和外协加工费情况

2024 年度、2025 年度，信为兴生产成本中直接材料和外协加工费合计占比分别为 62.71%和 63.85%，其中：占原材料采购总额约 65%-70%的四大主材中，除不锈钢采购单价保持稳定外，其余三种主要材料采购单价呈 10%-30%的增长；与此同时，占外协加工费采购总额约 75%-80%的电镀工序，其采购单价也因部分工序涉及镀金等贵金属工艺而快速上涨，与当期贵金属原材料的价格波动趋势相一致。具体情况如下：

原材料名称		2025 年度			2024 年度			采购单价增长率
		单价 [注 1]	采购额（万元）	材料采购占比	单价	采购额（万元）	材料采购占比	
金属铜材类	洋白铜	85.42	4,401.50	28.67%	75.77	2,987.20	20.18%	12.74%
	高导铜、钛铜、磷铜、黄铜等	-	1,827.44	11.90%	-	1,599.01	10.80%	-
	小计		6,228.94	40.58%	-	4,586.21	30.99%	-
不锈钢		28.40	2,134.13	13.90%	28.38	2,303.11	15.56%	0.07%
塑胶原料		69.53	1,371.90	8.94%	53.93	1,435.66	9.70%	28.93%
载带		0.38	1,017.43	6.63%	0.32	1,170.66	7.91%	18.75%
小计		-	10,752.40	70.05%	-	9,495.64	64.16%	

加工工序[注 2]名称	2025 年度			2024 年度			加工费 单价增 长比率
	单价 (元 /pcs)	采购额(万 元)	工序占 加工费 采购额 的比例	单价 (元 /pcs)	采购额 (万元)	工序占 加工费 采购额 的比例	
电镀工序	-	13,247.77	75.87%	-	11,049.73	79.63%	-

[注 1]: 洋白铜、不锈钢和塑胶原料单价的单位为元/kg, 载带的单价的单位为元/m。金属铜材种类较多, 包括洋白铜、高导铜、钛铜、磷铜、黄铜等, 本次选取采购金额较为集中的洋白铜进行单价分析。

[注 2]: 2025 年度外协加工总额为 17,460.87 万元, 其中信为兴支付深汕信为兴的加工费 2,608.32 万元, 支付威铂电子的加工费 2,838.38 万元; 2024 年度外协加工总额为 13,876.15 万元, 其中支付深汕信为兴的加工费 983.44 万元。上述内部交易在合并层面需抵消, 故在此处显示信为兴单体的外协加工费大于公司合并层面的外协加工费。

根据上表所示, 原材料采购中: 洋白铜单价由 75.77 元/kg 上涨至 85.42 元/kg, 增幅为 12.74%; 塑胶原料单价由 53.93 元/kg 上涨至 69.53 元/kg, 增幅达 28.93%; 载带单价由 0.32 元/m 上涨至 0.38 元/m, 增幅为 18.75%。信为兴原材料价格上涨主要系受大宗商品市场价格波动以及公司主动优化产品性能的影响, 例如以 2025 年材料采购占比 10% 以上的物料为例分析: 1) 洋白铜作为铜基合金, 其价格核心驱动因素为电解铜的国际市场价格, 长江有色市场#1 电解铜均价从 2024 年 1 月初的约 68,500 元/吨, 震荡上行至 2025 年 12 月末的约 90,000 元/吨 (增长幅度约为 31.38%)。上游基础材料的持续上涨, 是导致洋白铜采购单价上涨的直接外部原因; 2) 塑胶原料采购单价上涨, 主要源于公司为提升产品性能, 提高了进口原厂原包料的采购比例, 该比例从 2024 年度的 40.73% 提升至 2025 年度的 51.47%。由于进口原厂原包料单价普遍为国产改性料的 2-4 倍, 采购策略的调整直接推动了塑胶原料整体采购单价的上升。

与此同时, 公司外协加工采购主要为电镀等表面处理工序, 作为外协加工核心成本项的电镀工序。由于信为兴主营的 3C 连接器、精密五金件等产品具有高度定制化特点, 其规格、尺寸、厚度、结构及功能要求差异显著, 且 3C 产品迭代迅速, 对应的电镀工艺方案亦较为复杂多样, 涉及金、镍、铜、锡等多种单金属镀层或复合镀层, 不同镀种、镀层厚度及组合的加工单价存在显著差异。因此, 电镀工序的采购成本无法通过简单的“总金额/加工数量”方式进行同比或环比直接比较, 该指标不能准确反映成本变动趋势。为客观量化外协加工成本, 尤其是电镀成本所承受的价格压力, 选择其核心成本驱动因素——贵金属市场价格作为分析基准。信为兴外协成本增长主要受其中所含贵金属镀层 (特别是镀金) 的驱

动，根据伦敦现货黄金行情数据，黄金价格从 2024 年 1 月初的约每盎司 2,050 美元水平，波动上行至 2025 年 12 月的约每盎司 4,550 美元水平(增幅约为 121.95%)，金价格在报告期内持续攀升并维持历史高位，已直接且普遍地传导至电镀加工环节。

③铜价和电镀加工费的敏感性测试以及 2025 年度铜价和电镀加工费较 2024 年末涨价情况下的模拟分析

A.铜价和电镀加工费的敏感性测试

假设信为兴采购的物料及外协加工费当年全部投入生产，且生产完工产品基本实现对外销售，测算如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
铜材料采购总额 A	6,228.94	4,586.21
电镀加工费采购总额 B	13,247.77	11,049.73
原材料采购额 C1	15,350.37	14,799.82
外协加工费采购额 C2	17,460.87	13,876.15
原材料和外协加工费采购总额 C=C1+C2	32,811.24	28,675.97
铜材料采购占比 D=A/C	18.98%	15.99%
电镀加工费采购占比 E=B/C	40.38%	38.53%
生产成本中直接材料与外协加工费占比 F	63.85%	62.71%
推算铜材料成本占当期营业成本的比例（占比 1 G=D*F）	12.12%	10.03%
推算电镀加工费成本占当期营业成本的比例（占比 2 H=E*F）	25.78%	24.16%

备注：上述推算中，首先假设采购的物料及外协加工费当年全部投入生产，且生产完工产品基本实现对外销售。将铜材料与电镀加工费的采购额占采购总额的比例可有效替代生产成本中对应项目的占比；其次，在 2024 年和 2025 年营业收入基本稳定（分别为 52,261.81 万元和 55,533.35 万元）、期末存货余额较为接近（分别为 11,842.03 万元和 11,115.96 万元），且 2025 年产销量与 2024 年基本平衡的背景下，进一步假设当年完工产品的成本结构与当期销售成本结构基本一致。因此，铜材料与电镀加工费的采购额占采购总额的比例，可依次推至生产成本中铜材料与电镀加工费的占比，以及营业成本中对应项目的占比。

根据上表所述，推算得出铜材料及电镀加工成本占当期营业成本的合计比例约为 35%左右，其波动会对信为兴的营业成本及毛利率产生较大影响。

基于上述测算，以 2025 年度信为兴财务数据为基础，选取铜价和电镀加工费作为变量，其余成本构成维持不变，并假定铜材料和电镀加工费等采购成本单价上涨未转移至销售单价，进行敏感性测试，结果如下：

变量 1		变量 2		变量 1 和变量 2 叠加后
铜材料成本	毛利率变动情况	电镀加工费	毛利率变动情况	毛利率变动情况
下降 5%	增加 0.56 个百分点	下降 5%	增加 1.20 个百分点	增加 1.76 个百分点
下降 10%	增加 1.12 个百分点	下降 10%	增加 2.39 个百分点	增加 3.51 个百分点
下降 15%	增加 1.69 个百分点	下降 15%	增加 3.58 个百分点	增加 5.27 个百分点

根据上表所述，铜材料成本与电镀加工费每下降 5 个百分点，合计可带动毛利率提升约 1.76 个百分点；若两者均下降 15%，毛利率合计可提升 5.27 个百分点（2025 年度较 2024 年度营业收入毛利率下降 6.20 个百分点）。铜价及电镀费用的波动对信为兴盈利水平具有显著影响。

B.2025 年度铜价和电镀加工费未涨价情况下的模拟分析

上述敏感性分析揭示了铜材料成本及电镀加工费变动对毛利率的弹性影响。为进一步评估 2025 年度实际成本上涨对经营成果的具体冲击，并模拟若成本回归至 2024 年水平时的业绩表现，现基于 2025 年度实际经营数据，将铜价及电镀加工费分别还原至 2024 年度单价水平，测算对营业成本、毛利率及扣非归母净利润的影响。具体模拟过程如下：

2025 年度，信为兴采购的洋白铜金额为 4,401.50 万元，当年采购单价较 2024 年度上升 12.74%。若在 2025 年度采购数量的基础上还原为 2024 年度的单价，则模拟后洋白铜金额 3,904.26 万元，较 2025 年度实际发生额减少了 497.24 万元。

2025 年度，电镀工序采购金额为 13,247.77 万元。电镀具有高度定制化特点，不同规格、镀层及工艺方案下加工单价差异显著，难以直接通过总金额与加工数量之比进行同比比较。此处以 2024 年度电镀发生额 11,049.73 万元为基础，按 2025 年度营业收入增长率 6.26% 调整至 2025 年模拟金额，则模拟后电镀金额为 11,741.44 万元，较 2025 年度实际发生额减少 1,506.33 万元。

综上，假设 2025 年度营业成本中的铜价与电镀费用均维持 2024 年度水平不变，则：2025 年度营业成本预计下降 2,003.57 万元；毛利率预计上升 3.61 个百分点，达到 22.88%；按 15% 所得税税率测算，扣非归母净利润预计上升 1,703.03 万元，达到 5,276.60 万元，与 2024 年度扣非归母净利润 5,149.68 万元差异不大。

2025 年度铜价及电镀成本的大幅上涨是导致当年毛利率和净利润较 2024 年有所下滑的主要原因。若上述成本要素未发生涨价，信为兴 2025 年度盈利水平将基本恢复至 2024 年同期水平。

④信为兴主动承担上市公司内部资源整合所产生的短期成本影响

为优化上市公司整体资产结构与布局未来产能，信为兴积极响应上市公司部署，与上市公司旗下位于深汕特别合作区的生产基地（深汕信为兴）开展委托加工合作。该基地此前因区域产业集群尚处培育期、客户认证周期较长而未得到充分利用。2024 年度起，信为兴逐步将部分涉及丝印、冲孔、局涂、模具加工等生产环节委托予深汕信为兴，相关加工业务规模迅速增长，双方结算的加工费金额由 2024 年度的 2,317.88 万元进一步增长至 2025 年度的 5,027.73 万元。该等委托加工交易价格系参照实际发生的成本并考量行业平均利润水平协商确定。若将上述工序完全集中于信为兴主要生产经营地东莞周边，在供应链响应速度与直接采购成本方面或将更具优势。然而，为支持上市公司激活深汕基地资产的战略决策，信为兴主动承担了因跨区域运营所产生的额外管理成本、人员调配费用及物流成本。此项产能布局调整导致信为兴短期毛利率承压，但也为上市公司内部资产的有效利用，并为中长期产能扩张奠定了基础。

综上，2025 年度信为兴整体毛利率水平的下行压力，主要源于原材料及外协加工采购单价的上涨，非其主营业务的市场竞争力或运营效率发生重大不利变化。这些成本中部分支出是信为兴为支持上市公司整体资源优化的必要投入。随着深汕基地运营的持续成熟，其带来的资产效能提升与供应链协同效益将逐步释放，有助于增强上市公司整体的长期可持续发展能力。

（4）信为兴期后费用率与 2024 年度费用率持平

单位：万元

科目	2025 年度	2024 年金额	2023 年金额	2022 年金额
营业收入①	55,533.35	52,261.81	48,714.55	38,323.82
销售费用②	950.26	1,347.97	815.21	701.1
管理费用③	2,240.67	2,274.71	1,310.09	1,017.35
研发费用④	3,226.97	2,946.61	2,165.44	1,618.61
财务费用⑤	20.07	-8.28	11.94	-42.92

科目	2025 年度	2024 年金额	2023 年金额	2022 年金额
费用率⑥= (②+③+④+⑤) /①	11.59%	12.55%	8.83%	8.60%

根据上表所示,信为兴 2025 年度期间费用率为 11.59%,与 2024 年度的 12.55% 基本持平,整体费用水平保持稳定。从结构上看,销售费用由于内部考核业绩未达标同比有所下降,研发投入则随业务发展相应增加,各项主要费用变动均属合理经营范畴,未出现业绩承诺期内应计未计费用在期后集中确认的情形。信为兴在业绩承诺期结束后仍维持稳健的费用管控能力,期间费用未发生异常波动。

(5) 信为兴 2025 年度业绩情况及针对业绩下滑已采取的相关措施

信为兴 2025 年实现收入 55,533.35 万元,同比增长 6.26%;实现扣非后净利润 3,573.57 万元,同比下滑 30.61%。

业绩承诺期后,公司子公司信为兴净利润同比有所下降。公司管理层对此高度重视,协同信为兴经营管理层进行了专项分析,扣非后净利润波动主要受成本上升、深汕新基地投入运营等因素综合影响。为有效夯实信为兴盈利基础并实现长期可持续发展,信为兴自身已积极采取系列经营性改善措施,同时,公司层面亦将充分发挥协同赋能作用,制定并推进系统性支持方案。拟采取和已采取的具体措施如下:

①信为兴层面

A.推进工艺创新、加大自动化投入提升生产效率,力争有效降低成本

2025 年 4 季度起,一方面,主要原材料价格经周期调整后已趋于稳定;另一方面,信为兴已在部分 Type-C 产品中试点导入“镀钯镍替代黄金”新工艺。该工艺的革新预计将在报告期后逐步放量,并对优化产品成本结构将产生积极影响。

此外,信为兴拟持续对生产环节进行自动化、智能化改造,并通过多项关键产品工艺升级,有效提升单位人均产出。

上述举措的实施或将帮助信为兴有效降低成本,进而提高整体利润水平。

B.优化产能布局,管控相关费用

为满足业务增长、客户需求、新产品产线建设的需求,信为兴通过委托深汕信为兴加工方式予以扩产。在新场地投产初期,因管理人员、生产人员配置增加,

导致当期人工成本、相关费用有所上升。随着深汕信为兴部分车间已实现稳定投产，管理团队与生产流程日趋完善，自 2026 年起 ODM 客户产品会逐步批量转移至深汕信为兴生产，通过规模化集中制造，进一步摊薄产品成本，提升整体运营效率。

上述举措的实施或将帮助信为兴有效提高生产效率、把控费用支出，进而提高整体利润水平。

C、优化产品结构并培育新增长点

信为兴已逐步将业务拓展至高附加值的新兴领域。例如，针对 AI 智能穿戴设备开发的系列高可靠性连接器产品(如应用于 AI 智能眼镜的防水防腐 Type-C、防腐大电流充电端子等)，并通过 Meta、小米、联想等全球头部客户的验证并将在 2026 年实现批量出货。未来该等高毛利新产品比重的提升，也将有助于改善整体营收结构与盈利水平。

上述举措的实施或将帮助信为兴丰富高附加值收入渠道，进而提高整体利润水平。

综上，信为兴拟逐步通过技术革新、效率提升与产品结构优化，多维度增强自身核心竞争力与盈利弹性，进而达到增厚未来收益的目标。

②公司层面

公司正通过与信为兴战略、客户、运营等多维度深度协同，助力信为兴扩大业务规模、提升精细化管理水平，从而增强整体盈利能力。公司将充分发挥与信为兴的深度协同效应，构建全面的竞争优势。技术与产品上，双方在精密制造、光学设计、防水技术与高速传输、小型化、车规可靠性等领域的的能力高度互补，可共同开发高附加值集成组件，拓展新应用场景；客户与市场上，公司将系统性推动客户资源的共享与交叉销售，公司已建立的消费电子终端品牌（如华为、小米、荣耀等）及 ODM 厂商（如华勤、龙旗）供应链体系，可为信为兴连接器产品提供更广阔的导入通道；运营与成本上，公司将通过集中采购形成规模效应，共享自动化生产技术与精密制造能力，并向信为兴输出成熟的成本管控与预算管理体系，系统性提升其运营效率与盈利水平。

综上，2025 年，信为兴收入小幅增长，但由于成本端占比较高的原材料与外

协加工费用较上年发生较大幅度的增长,进而造成扣非后净利润出现一定程度的下滑。信为兴当前的净利润波动是其在业务拓展与升级过程中的阶段性表现。通过其自身在工艺、效率、产品方面的积极革新,以及公司在战略协同、市场整合与成本管控方面的强力支持,一系列具有针对性的改善措施已在稳步推进与落实中。公司及信为兴管理层相信,上述措施将有效助力信为兴巩固基本盘、开拓新市场、提升经营管理效率,其盈利能力和持续成长性有望在未来周期得到修复与增强,不利因素已在减弱并有望在未来消除,信为兴扣非后净利润下滑的情况预计将不会持续存在。

(6) 信为兴 2026 年 1 季度业绩情况 (数据未经审计)

信为兴 2026 年一季度实现营业收入 13,487.13 万元,较上年同期增长 21.71%; 实现营业毛利 2,538.56 万元,较上年同期增长 18.11%; 实现归属于母公司所有者的净利润 539.10 万元,较上年同期增长 44.96%。

3、是否存在关联方利益输送的情形

信为兴不存在关联方利益输送的情形,具体分析如下:

(1) 信为兴客户与供应商结构稳定,交易具有独立商业实质,不具备利益输送基础

信为兴的主要客户为华为、荣耀、小米、传音、联想、中兴等消费电子行业头部终端厂商,供应商主要为国内外知名原材料生产商及专业外协加工商。该等合作方均属于独立第三方,与信为兴及其关联方无股权控制关系或其他利益安排。

双方交易基于长期市场合作形成,定价遵循市场化原则,稳定且透明的交易结构,从根本上杜绝了通过虚构交易、价格倾斜或渠道回流等方式进行利益输送的可能。

(2) 信为兴管理层团队稳定,治理结构健全

信为兴 2023 年 2 月纳入公司前后,核心管理团队及关键技术人员保持稳定,未发生异常变动。

信为兴具有稳定的组织架构与规范的治理机制,设有独立完整的采购、生产、销售及财务管理体系,内部决策机制健全,各项经营活动均基于自身商业判断开

展，不存在为配合关联方而调整经营策略或操纵交易安排的行为。

(3) 业绩对赌期内，关联交易基于真实业务需要发生，信为兴与公司合并范围内其他公司以及公司的关联方之间不存在异常的关联交易

业绩对赌期内，信为兴与公司合并范围内其他公司以及公司的关联方发生的关联交易情况如下：

①采购商品、接受劳务

单位：万元

关联方	关联交易内容	2024 年度	2023 年度	2022 年度
深汕信为兴	租赁及水电费	-	101.77	-
深汕信为兴	加工费	2,317.88	124.25	-
博洋精密	租赁及水电费	-	36.08	-

根据上表所示，业绩承诺期内，信为兴与公司合并范围内其他公司以及公司的关联方实施的关联采购主要集中于与深汕信为兴之间的加工费交易。双方合作模式经历了从“场地租赁”向“委托加工”的调整，具体演变过程如下：

2023 年 1 月至 3 月，信为兴租赁博洋精密生产场地开展丝网印刷工序生产，期间结算租赁及水电费共计 36.08 万元；2023 年 4 月至 11 月，信为兴将丝网印刷相关产线迁至深汕信为兴，继续以租赁和支付水电费形式使用其场地开展丝印、冲孔、局涂及模具生产，并结算租赁及水电费 101.77 万元，前述期间租赁及水电费以博洋精密和深汕信为兴实际成本进行结算。

自 2023 年 12 月起，双方终止场地租赁关系，转为委托加工合作模式。在该模式下，信为兴作为委托方，深汕信为兴作为加工方，双方以加工费形式进行结算，2023 年度加工费金额 124.25 万元，2024 年度加工费金额为 2,317.88 万元。由于加工所涉及的丝印、冲孔、局涂、模具加工等工序均系深汕信为兴结合信为兴产品工艺要求专门定制，且相关生产资源完全服务于信为兴，未向任何非关联方提供同类加工业务，故不存在可比的非关联方市场价格作为直接参照。双方基于实际加工成本并参考行业同类工艺的平均利润水平协商确定加工费金额，以 2024 年度为例，双方结算毛利率为 7.71%，此结算毛利率系基于双方公平协商，不存在异常。

②出售商品、提供劳务

单位：万元

关联方	关联交易内容	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇创达	销售商品	1.86	2.72	-
东莞聚明	销售商品	274.49	0.14	-
汇创新能	销售商品	2.86	1.22	-

根据上表所示，业绩承诺期内，信为兴与公司合并范围内其他公司出售商品、提供劳务主要集中于与东莞聚明之间的商品销售。

2024 年度，信为兴与东莞聚明发生 274.49 万元的商品销售。该交易为根据东莞聚明特定业务需求定制的模具、模具工件及电子元件，属非标定制化项目，且业务规模较小，属于偶发性交易。在定价政策上，由于无同类市场售价可参照，信为兴采用以分摊相关直接成本为基础确定售价，未额外收取利润，公司不存在为信为兴提供不合理业绩支持的情况。

综上，业绩承诺期内，信为兴不存在通过与公司合并范围内其他公司关联交易调节利润或进行利益输送的情形。

综上所述，信为兴客户与供应商体系稳定且具备独立商业实质，管理层团队及治理架构持续健全，且在业绩承诺期内与合并范围内及其他关联方之间未发生异常交易。信为兴不存在通过关联交易进行利益输送的情形。

4、是否存在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入、延迟结转或少记成本等情形

(1) 是否存在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入的情形

信为兴不存在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入的情形，具体分析如下：

①信为兴核心客户均为上市公司或知名大型企业，采购与财务制度健全，不存在配合信为兴实施提前确认或多计收入的可能性

信为兴的核心客户为华为、荣耀、小米、传音控股、联想、中兴等消费电子行业头部终端厂商。该类客户均为上市公司或知名大型企业，具备规范的内部治理体系与健全的采购及财务管理制度。双方建立的长期稳定合作基于真实的业务需求开展，且交易全程受客户内部严格审批与合规流程监督，从根本上不具备配合供应商实施收入调节的动机与操作空间。

②信为兴收入确认政策严格遵循会计准则，确认时点明确、依据清晰，且客户回款表现持续健康

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，信为兴商品销售业务属于“在某一时刻履行的履约义务”。

信为兴销售模式均为直销，且以国内销售为主，收入确认以客户签收货物并双方确认对账单为依据，相关单据均双方认可，确认时点客观、可验证。业绩承诺期内，公司收入确认政策保持一贯，有效杜绝了提前或不当确认收入的可能性。

此外，信为兴与上述主要客户的历史合作显示，各客户回款情况良好，信用风险可控，未出现系统性逾期或坏账异常。稳定的回款表现不仅是客户履约能力与合作信誉的体现，也从现金流角度持续验证了前期收入确认的真实性。

③业绩承诺期内，信为兴不存在突击确认收入的情形

信为兴业务不存在明显的季节性波动，业绩承诺期内，信为兴 12 月及第四季度营业收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入金额	52,261.81	48,714.55	38,323.82
其中：12 月收入金额	4,989.04	6,097.59	2,827.93
12 月收入金额占比	9.55%	12.52%	7.38%
其中：四季度收入金额	14,973.03	15,981.91	9,207.12
四季度收入金额占比	28.65%	32.81%	24.02%

根据上表所示，自 2023 年 2 月信为兴纳入公司合并范围后，12 月占收入的比例基本在 10%左右，第四季度占收入的比例基本在 30%左右，未有明显上升的迹象。信为兴不存在突击确认收入的情形。

综上，信为兴不存在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入。

(2) 是否存在为实现业绩承诺而延迟结转或少记成本等情形

信为兴不存在为实现业绩承诺而延迟结转或少记成本的情形，具体分析如下：

①信为兴成本核算方法在报告期内保持一贯、统一

信为兴成本核算方法如下：

项目	成本类型	核算内容
生产成本归集	直接材料	原材料生产领用时按照月末一次加权平均法计价,按实际领用归集产品直接材料
	直接人工	当月发生的人工成本按照生产人员实际发生金额归集,月末按照约当产量在当期完工产品和在产品之间分配
	制造费用及其他	当月实际发生的间接费用通过制造费用科目归集,制造费用按产量或其他适当比例在各产品类型之间进行分配
生产成本结转		按照品种法月末一次加权平均计算产品成本,并根据销售数量计算并结转当月的主营业务成本

信为兴成本核算方法符合会计准则的相关规定,报告期内未发生变化,从制度与执行层面杜绝了延迟结转或少记成本的可能性。

②信为兴存货结构稳定,并在业绩承诺期后并未发生异常变动

业绩承诺期内及期后,信为兴存货构成情况如下:

单位:万元

项目	2025 年度			2024 年度		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	4,183.34	77.27	4,106.07	5,363.96	87.77	5,276.20
库存商品	4,134.13	384.07	3,750.06	2,320.20	594.55	1,725.65
发出商品	3,911.12	242.78	3,668.34	3,644.47	41.06	3,603.41
委托加工物资	317.57		317.57	510.70		510.70
合计	12,546.15	704.13	11,842.03	11,839.34	723.38	11,115.96
营业收入	55,533.35			52,261.81		
存货账面价值占营业收入的比例	21.32%			21.27%		
项目	2023 年度			2022 年度		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,904.50	96.39	3,808.11	2,464.40	60.80	2,403.60
库存商品	1,424.56	465.37	959.18	2,537.91	222.16	2,315.74
发出商品	3,507.13	35.59	3,471.54	2,681.36	119.18	2,562.17
委托加工物资	230.08		230.08	63.71		63.71
合计	9,066.27	597.35	8,468.91	7,747.38	402.15	7,345.23
营业收入	48,714.55			38,323.82		
存货账面价值占营业收入的比例	17.38%			19.17%		

业绩承诺期内及期后,信为兴存货构成未发生较大变化,公司存货占营业收入的比例处于合理且稳定的区间,未出现为延迟结转成本而刻意堆积在产品或库

存商品的迹象。

业绩承诺期最后一年末（2024年末），扣除发出商品后，原材料、库存商品和委托加工物资的账面价值合计为7,512.55万元，对应在手订单金额6,097.21万元，订单毛利假设按2024年度主营业务平均毛利率25.47%测算，在手订单覆盖率超过60%，期末存货余额与业务规模及订单支撑相匹配，存货储备具备业务合理性。

综上，结合成本核算方法的一贯性与存货结构的稳定性，信为兴不存在为实现业绩承诺而延迟结转或少记成本。

综上所述，信为兴不存在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入、延迟结转或少记成本等情形。

5、业绩变动趋势是否与同行业可比公司一致

单位：万元

证券名称	2025年度		2024年		2023年		2022年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
徕木股份	151,971.45	3.69%	146,560.93	34.46%	108,999.99	17.13%	93,062.21
瑞可达	315,106.97	30.50%	241,466.97	55.29%	155,498.30	-4.32%	162,514.21
胜蓝股份	174,132.26	35.26%	128,735.17	3.71%	124,132.36	6.06%	117,038.93
电连技术	540,677.76	15.99%	466,121.99	48.97%	312,906.70	5.37%	296,957.85
信为兴同行业公司平均值	-	21.36%	-	35.60%	-	6.06%	-
信为兴	55,533.35	6.26%	52,261.81	7.28%	48,714.55	27.11%	38,323.82

[注]：公司同行业可比公司中，拟剔除主要产品为输入类设备、柔性线路板、钠离子电池等的传艺科技以及主要产品为显示模组、显示终端等的芯瑞达，仅选取主要产品为连接器的徕木股份、瑞可达、胜蓝股份、电连技术为信为兴的同行业可比公司。

报告期内，信为兴与同行业可比公司呈现出营业收入整体保持增长的趋势，反映连接器行业在宏观经济逐步复苏与下游应用领域持续发展的背景下具备一定的成长韧性。然而，从具体增长幅度与变动情况来看，信为兴与同行业公司不同年度之间存在一定差异，这一差异主要源于各公司产品结构、所聚焦的细分赛道及其发展阶段、客户结构以及面对外部环境变化时的应对能力等因素综合影响。具体分析如下：

2023年度，信为兴营业收入同比增长27.11%，高于同行业可比公司6.06%的

平均增长率。主要原因系：该年度，随着宏观经济环境逐步回暖，消费电子等领域需求有所恢复，信为兴凭借其在 3C 连接器及精密五金件领域的长期深耕，逐步完成与汇创达的业务整合，协同效应逐渐释放，有效助力信为兴在核心客户中渗透率的进一步提升，并成功拓展新客户资源，从而表现出较强的业绩弹性。同行业可比公司中，徕木股份的手机类产品（占营业收入的比例为 24.40%）收入同比增长 30.55%，其消费电子类业务的增长态势与信为兴较为一致；而瑞可达因下游重卡换电产品销售订单下降、车载智能网联连接器市场拓展不及预期、海外通信项目延期及主要客户价格调整等多重因素影响，营业收入同比下降 4.32%，拉低了行业整体增速水平。总体来看，2023 年信为兴凭借在消费电子领域的潜心布局，以及并入汇创达后协同效应的释放，实现了超越行业平均的增长表现。

2024 年度，信为兴营业收入同比增长 7.28%，低于同行业可比公司 35.60% 的平均增长率。主要原因系：2024 年，随着新能源汽车、数据通信及智能驾驶等下游应用领域对高速、高压类连接器需求的快速放量，已在相关领域有所布局的同行业公司业绩呈现显著增长。例如，徕木股份汽车类产品收入占比超过 70%，2024 年同比增长 48.04%；瑞可达新能源类产品收入占比超过 90%，同比增长 59.46%；电连技术的汽车连接器产品收入占 30% 左右，同比增长 77.42%。而信为兴业务仍高度集中于传统消费电子领域，产品结构未能充分匹配新能源与高速通信等高增长赛道，因此在行业结构性增长机遇面前，其增速表现相对落后。

2025 年度，信为兴营业收入同比增长 6.26%，继续低于同行业平均增长率 21.36%。在此期间，部分同行业公司进一步强化了在新兴领域的竞争优势，如瑞可达通过墨西哥工厂的投产运营推动全球化布局落地，获得新的增量订单；胜蓝股份通过优化客户与产品结构，其新能源汽车连接器及组件业务在 2025 年开始发力，同比增长超过 40%。上述两家同行业公司在新能源、车载通信等高景气赛道的持续深耕，而信为兴仍以消费电子类连接器及五金件为核心业务，受制于下游智能手机、传统电子产品等市场需求增长放缓，其业绩增速未能实现有效突破。与此同时，同行业公司徕木股份在营业收入增速与信为兴相近的情况下，毛利率降幅更大且扣非归母净利润出现大额亏损，经营面临更大的负面冲击。2025 年度徕木股份实现营业收入 151,971.45 万元，较上年同期增长 3.69%，增速与信为兴相近；然而其毛利率由 22.32% 大幅下降 9.01 个百分点至 13.31%，扣非归母净利

润由 2024 年度的 7,277.47 万元转为亏损 14,565.89 万元，由盈转亏。根据公开信息，其净利润下滑主要系：“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 年度徕木股份经营性业绩亏损为-3,857.90 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，徕木股份针对上述资产计提了减值准备，对本期利润影响为-10,995.58 万元”。此外，同行业公司电连技术营业收入增速略高于信为兴，毛利率降幅略低于信为兴，但扣非归母净利润下滑幅度超过信为兴。2025 年度，电连技术实现营业收入 540,677.76 万元，较上年同期增长 15.99%，增速高于信为兴；毛利率下降 3.27 个百分点，降幅与信为兴相近；扣非归母净利润由 61,169.33 万元下降至 26,276.12 万元，下滑 57.04%。根据公开信息，其净利润下滑主要系：“1）产品销售综合毛利率水平有所下降，主要由于部分产品降价、原材料价格上升、新增产能投入使用导致折旧摊销增加，加之研发持续投入及外币业务汇兑损失等因素；2）计提资产减值损失及信用减值损失金额较大”。因此，2025 年度，同行业公司中既有如瑞可达、胜蓝股份通过新兴领域布局实现快于信为兴的增速，亦有如徕木股份、电连技术在经营层面与信为兴同样面临毛利率下滑及利润承压的情形。各公司业绩表现虽存在差异，但普遍受到下游客户定价收紧、原材料成本上升及资产减值等因素的共同影响，上述趋势均符合各公司自身业务结构与发展阶段，亦与当前宏观经济环境及行业竞争格局的变化相符。

综上，近年来连接器行业整体处于稳步增长通道，信为兴与同行业公司均保持收入上升态势，符合行业整体发展趋势。然而，由于不同公司在细分赛道布局、产品结构及客户资源方面的差异，其增长幅度存在一定分化。特别是 2024 年以来，随着行业增长动力逐步转向新能源与高速通信等新兴领域，信为兴因业务结构仍以传统消费电子为主，与当前高增长赛道匹配度有限，导致其增长动能弱于部分已实现战略转型或提前布局新兴领域的同行业公司。

综上所述，信为兴与同行业公司在营业收入整体增长趋势上保持一致，近两年增速低于同行业平均水平，但现有增长水平与信为兴自身业务布局及发展阶段相匹配，能够支撑其实现业绩预测目标，具备商业合理性，与同行业公司相比不

存在较大异常。

五、报告期内商誉减值测试选取参数的合理性，包括但不限于预计增长率、毛利率以及与实际经营业绩的比对情况，说明相关评估是否符合会计准则要求和《监管规则适用指引——发行类第7号》的相关规定；结合收购标的实现业绩情况、商誉的形成过程、商誉减值测试过程等，说明商誉是否存在减值迹象，商誉减值计提是否充分，是否存在进一步计提商誉减值的风险

回复：

（一）报告期内商誉减值测试选取参数的合理性，包括但不限于预计增长率、毛利率以及与实际经营业绩的比对情况，说明相关评估是否符合会计准则要求和《监管规则适用指引——发行类第7号》的相关规定

报告期各期末，公司商誉情况如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
一、账面原值			
博洋精密	147.14	147.14	147.14
信为兴	15,944.92	15,944.92	15,944.92
合计	16,092.07	16,092.07	16,092.07
二、减值准备			
博洋精密	147.14	147.14	147.14
信为兴	3,657.60	-	-
合计	3,804.74	147.14	147.14
三、账面价值			
博洋精密	-	-	-
信为兴	12,287.32	15,944.92	15,944.92
合计	12,287.32	15,944.92	15,944.92

报告期内，公司商誉均为收购子公司而形成。

博洋精密 2022 年 8 月纳入合并范围（2023 年初，商誉原值金额为 147.14 万元），截至 2023 年 12 月 31 日，博洋精密净资产为-723.34 万元，2023 年度净利润为-757.54 万元，根据其经营业绩和现金流情况，公司预计博洋精密资产组未来现金净流量的现值已低于含商誉资产组账面价值，因此 2023 年末公司已对该资产

组的商誉全额计提减值。

2023 年末商誉原值金额增加 15,944.92 万元，系收购信为兴而增加的商誉。公司的商誉主要为信为兴的商誉。截至 2025 年 12 月 31 日，经测试，该资产组未来现金净流量的现值低于账面价值，存在减值迹象，2025 年度计提减值准备 3,657.60 万元。

1、报告期内商誉减值测试选取参数的合理性，包括但不限于预计增长率、毛利率以及与实际经营业绩的比对情况

(1) 报告期内商誉减值测试选取参数的合理性

信为兴于 2023 年 2 月纳入合并范围，2023 年末、2024 年末和 2025 年末公司对其商誉减值测试时，公司采用未来现金流量折现方法选取的主要参数如下：

类型	项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	永续年度
2023 年末减值测试	收入增长率	6.48%	5.59%	5.18%	2.02%	0.00%	/	/	0.00%
	毛利率	25.79%	25.59%	25.37%	25.38%	25.08%	/	/	25.09%
	折现率	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	/	/	12.38%
2024 年末减值测试	收入增长率	/	2.87%	1.93%	1.95%	0.97%	0.45%	/	0.00%
	毛利率	/	22.56%	22.36%	22.49%	22.48%	22.39%	/	22.46%
	折现率	/	12.29%	12.29%	12.29%	12.29%	12.29%	/	12.29%
2025 年末减值测试	收入增长率	/	/	4.98%	4.00%	3.53%	2.80%	2.54%	0.00%
	毛利率	/	/	21.56%	21.63%	22.21%	22.57%	23.13%	22.66%
	折现率	/	/	12.24%	12.24%	12.24%	12.24%	12.24%	12.24%

2023 年末、2024 年末和 2025 年末，公司对信为兴未来的经营情况进行了分析与预测，充分考虑了商誉资产组所处的宏观环境、行业政策、实际经营状况及未来经营规划等因素，商誉资产组的构成与测算方法各年度保持一致。

在 2023 年末测试中，公司预测 2024 年营业收入同比增长率为 6.48%，主要依据包括：1) 中商产业研究院发布的《2024-2029 全球及中国连接器行业研究及十四五规划分析报告》显示，2023 年全球连接器市场规模为 960 亿美元，预测 2024 年全球连接器市场规模将达 1,050 亿美元，同比增长 9.38%；2) 根据 Bishop&Associates、中商产业研究院统计，2023 年中国连接器市场规模为 2,057 亿

元，近五年年均复合增长率为 5.50%，预测 2024 年中国连接器市场规模将达到 2,183 亿元，较 2023 年度增长率为 6.13%；3）预期信为兴与汇创达的协同效应逐步释放，有望实现优于国内行业平均的增长。毛利率方面，预测将从 2023 年实际的 21.52%提升至 2024 年的 25.79%，核心支撑是信为兴高毛利的防水 TYPE-C 类新产品计划于 2024 年 1 月完成客户验证并投放市场，从而带动整体盈利结构改善。

在 2024 年末测试中，2024 年末未来现金流量折现方法选取的收入增长率及毛利率预测数据较 2023 年末测试时均有下调。该调整是基于两次测试时点间外部经营环境与内部运营实际的变化，结合对行业趋势的研判及自身业务进展所作出的动态修正，具体如下：2025 年营业收入同比增长率设定为 2.87%，系因 2024 年下半年以来消费电子连接器市场已陷入存量竞争，行业整体进入稳态阶段；毛利率预测则由 25.59%下调至 22.56%，主要是由于大宗原材料价格上涨带来成本压力，同时市场竞争加剧，且公司在 2025 年暂无类似此前防水 TYPE-C 类的高毛利新品推向市场。

在 2025 年末的测试中，采用未来现金流量折现方法时所选取的收入增长率较 2024 年末测试略有上调，而毛利率预测数据则略有下调。具体情况如下：基于对行业趋势的判断及自身业务的最新进展，公司整体上调了预测期的销售收入增长率。一方面，2025 年信为兴的实际增长率达到 6.26%，优于 2024 年末测试时预测的 2.87%，实现了超预期增长；另一方面，结合信为兴 2026 年第一季度已实现收入情况（收入同比增长 21.71%，归母净利润同比增长 44.96%）及截至 2025 年末的在手订单情况，相关数据相比去年同期有所增长，因此相应调高了预测期的收入增长率。毛利率预测整体下调主要系 2025 年信为兴的实际毛利率为 19.27%，低于 2024 年末测试时预测的 22.56%。基于审慎判断，公司下调了预测期的毛利率。随着阶段性材料采购成本及电镀等加工成本上涨所带来的压力逐步缓解，信为兴毛利率有望维持稳定。

综上，公司在各报告期末所采用的预测参数，均是管理层基于各时点可获取的行业信息、市场趋势及公司实际经营状况作出的判断。参数的动态修正反映了经营环境的变化，具有合理性。

(2) 预计增长率、毛利率以及与实际经营业绩的比对情况

①2024 年实际数据与 2023 年末商誉减值测试中预测数据的对比情况如下：

项目	2024 年度收入增长率	2024 年度毛利率
实际数	7.28%	25.47%
2023 年末商誉减值中预测数据	6.48%	25.79%

根据上表所示，信为兴 2024 年实际收入增长率和毛利率的数据与 2023 年末商誉减值测试中预测数据不存在重大差异。

②2025 年实际数据与 2024 年末商誉减值测试中预测数据的对比情况如下：

项目	2025 年度收入增长率	2025 年度毛利率
实际数	6.26%	19.27%
2024 年末商誉减值中预测数据	2.87%	22.56%

根据上表所示，2025 年信为兴收入增长率保持增长态势，且增速快于预期，主要得益于信为兴维持了较好的增长韧性以及客户端持续拓展。但毛利率较预测毛利率低 3.29 个百分点，主要系阶段性的材料采购成本和电镀等加工成本上涨远大于预期所致。

综上，2024 年实际收入增长率和毛利率的数据与 2023 年末商誉减值测试中预测数据不存在重大差异。信为兴 2025 年的收入增长率、毛利率实际数据与 2024 年末商誉减值测试中预测数据略有差异，但不存在重大异常。

2、相关评估符合会计准则要求

报告期内，公司每年年度终了对其商誉进行减值测试，并于 2024 年末、2025 年末聘请了评估机构对信为兴出具专项评估报告。

公司在进行减值测试时，对于因企业合并形成的商誉账面价值，自购买日起已按照合理方法分至相关资产组，在评估过程中根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关会计准则要求，充分分析了不同评估方法的适用性，并恰当选择与商誉减值测试相适应的评估方法，公司的商誉减值测试相关评估符合企业会计准则的要求。

3、相关评估符合《监管规则适用指引——发行类第7号》的相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第7号》之“7-10 商誉减值监管要求”，上市公司应于每个会计年度末进行商誉减值测试，有关商誉减值测试的程序和要求，应符合《企业会计准则第8号—资产减值》以及《会计监管风险提示第8号—商誉减值》的要求。重点关注大额商誉减值计提的合规性，特别是商誉金额较大且存在减值迹象时，未计提或较少计提商誉减值，或最近一年集中大额计提减值。具体关注事项包括：

(1) 大额商誉形成的原因及初始计量的合规性

根据《企业会计准则第20号——企业合并》的规定，在非同一控制下的企业合并中，购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。

公司分别于2022年、2023年收购博洋精密、信为兴的股权，系非同一控制下企业合并，将合并成本大于合并中取得的可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉，具体计算过程如下：

单位：万元

合并成本	博洋精密	信为兴
现金①	432.57	5,744.00
发行的权益性证券的公允价值②	-	34,256.00
购买日之前持有的股权于购买日的公允价值③	58.60	-
合并成本合计④=①+②+③	491.17	40,000.00
取得的可辨认净资产公允价值⑤	625.51	24,055.08
对应份额的比例⑥	55%	100%
取得的可辨认净资产公允价值对应的份额金额⑦=⑤*⑥	344.03	24,055.08
商誉=合并成本大于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额⑧=④-⑦	147.14	15,944.92

综上，公司商誉的形成过程具有合理性，初始计量准确。

(2) 公司报告期内各年度末进行商誉减值测试的基本情况，包括是否进行商誉减值测试，资产组认定的变动情况，对资产组或资产组组合是否存在特定减值迹象的判断情况

1) 商誉减值测试基本情况

报告期内，公司已按照会计准则的要求分别在 2023 年末、2024 年末和 2025 年末对商誉进行了减值测试。

2) 资产组认定的变动情况

在认定商誉相关资产组时，公司按照以下标准和依据进行认定：

①在认定资产组或资产组组合时，充分考虑管理层对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组或资产组组合能够独立产生现金流量。

②在确认商誉所在资产组或资产组组合时，不应包括与商誉无关的不应纳入资产组的单独资产及负债。

报告期内，公司商誉减值测试主体均能够独立产生现金流量，在经营、管理方面相对独立，与商誉相关的资产组主要包括固定资产、无形资产等经营性长期资产，公司各期资产组的认定标准不存在重大变化。

3) 对资产组或资产组组合是否存在特定减值迹象的判断情况

报告期内，公司管理层每年均对相关主体资产组是否存在特定减值迹象作出了判断，公司每年均进行商誉减值测试，并按照商誉减值测试的结果计提了相应的减值准备。

(3) 公司有关商誉减值信息披露的充分性及真实性。发行人应详细披露相关资产组或资产组组合的可回收金额、确定过程及其账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值）

公司已于本反馈意见回复中披露了商誉减值测试的具体过程，包括营业收入增长率、毛利率等指标的预测情况，以及商誉及相关资产组的未来现金流现值（可收回金额）、确认过程及相关资产组的账面价值（详见本题之“五/（二）/1/（3）商誉减值测试过程”）。

经核查，公司有关商誉减值信息的披露充分、真实。

(4) 保荐人及会计师应结合产生商誉对应的企业合并时被收购方的评估报告或估值报告，核对原评估报告或估值报告中使用的预测数据与实际数据的差异及其原因，综合判断是否存在减值迹象及其对商誉减值测试的影响

①博洋精密资产组预测数据与实际数据的差异及原因，是否存在减值迹象及其对商誉减值测试的影响

2022年8月31日，公司对原联营企业博洋精密进行增资，持股比例由35.00%增加到55.00%，将该公司变为子公司纳入合并范围。被合并方博洋精密股东全部权益价值在2022年8月31日的市场价值业经深圳财信资产评估事务所（普通合伙）进行评估（深财信评报字[2023]第001号）。

截至2022年12月31日，博洋精密净资产为正，而且与收购日（2022年8月）较为接近，公司预计博洋精密的资产组不存在明显的减值迹象。

截至2023年12月31日，博洋精密净资产为-723.34万元，2023年度净利润为-757.54万元，根据其经营业绩和现金流情况（2023年博洋精密的设备及配件营业收入为3,451.69万元，现金及现金等价物净增加额-156.82万元），公司预计博洋精密资产组未来现金净流量的现值已低于含商誉资产组账面价值，相关商誉已经出现减值迹象，因此2023年末公司已对该资产组的商誉全额计提减值。

2022年8月实施收购决策时，公司是基于明确的战略协同与增长预期：一方面，博洋精密可借助上市公司平台，更高效地对接存量客户并开拓新客户资源，预期能加速其业务拓展；另一方面，公司内部可通过共享其自动化设备与工艺技术，全面提升公司自身生产智能化水平。但收购后，由于博洋精密的设备类业务拓展周期超出预期，造成2023年度博洋精密的销售业绩及现金流增长情况不及收购预期，该事项是在2022年8月的收购时点无法充分估计的。

②信为兴资产组预测数据与实际数据的差异及原因，是否存在减值迹象及其对商誉减值测试的影响

信为兴收购基准日的预测数据与实际数据的差异对比情况：

单位：万元

项目	收购评估预测数 (基准日为 2021 年 12 月 31 日)				实际数			
	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
收入金额	36,584.84	39,239.10	41,775.64	44,111.76	38,323.82	48,714.55	52,261.81	55,533.35
收入增长率	8.79%	7.26%	6.46%	5.59%	13.96%	27.11%	7.28%	6.26%
毛利率	25.60%	25.76%	25.79%	25.59%	22.25%	21.52%	25.47%	19.27%
净利润	3,977.71	4,399.84	4,541.98	4,813.42	4,013.57	4,850.75	5,313.49	3,593.34

根据上表数据，信为兴在 2022 至 2024 年度的实际经营表现整体优于收购评估时的预测。其中，各年度实际营业收入和收入增长率均超过预测值，体现出较强的收入成长性。毛利率方面，2022 年及 2023 年因行业竞争加剧，实际毛利率略低于预测水平，但 2024 年随着产品结构的逐步优化，实际毛利率回升至 25.47%，与预测值基本持平。最终，2022 年度至 2024 年度实际净利润均超过预测目标。

综上，信为兴 2022 年度-2024 年度收入增长稳健、净利润持续达标，整体经营状况优于收购预期。在 2023 年末及 2024 年末进行商誉减值测试时，该资产组未出现减值迹象，无需计提减值准备。

2025 年信为兴收入增长率保持增长态势，且增速快于预期，主要得益于信为兴维持了较好的增长韧性以及客户端持续拓展。但毛利率较预测毛利率低 6.32%，主要系 2025 年当期材料采购成本和电镀等加工成本上涨远大于原先的预期所致。由于 2025 年毛利率下滑的幅度较大，导致 2025 年预计的净利润低于预测目标，导致该资产组出现减值迹象，据此公司根据 2025 年末进行的商誉减值测试结果，于 2025 年报告期期末计提了商誉减值准备。

(5) 对于存在大额商誉而未计提或较少计提减值，保荐人及会计师应详细核查计提的情况是否与资产组的实际经营情况及经营环境相符，商誉减值测试的具体过程是否谨慎合理

公司大额商誉主要系非同一控制下企业合并收购信为兴形成。在收购完成后的 2023 年末和 2024 年末，公司均对其含商誉资产组的可收回金额进行测试，不存在明显减值迹象。2025 年末，公司结合收购信为兴所形成的含商誉资产组的实

际经营情况及经营环境，对其可收回金额进行测试，并计提了商誉减值准备，具体测算过程谨慎合理。

经核查，公司商誉减值准备计提情况与资产组的实际经营情况及经营环境相符，商誉减值测试的具体过程谨慎合理。

(6) 对于报告期内集中计提大额商誉减值的，保荐人及会计师应重点分析计提当期与前期相比公司生产经营情况发生的重大变化，以及该变化对商誉减值的影响。若为行业性因素，应对比同行业分析其合理性，若为自身因素，应分析因素发生的时点、公司管理层知悉该变化的时间及证据。同时就相关变化对本次发行是否可能构成重大影响发表意见

2023 年度和 2024 年度，公司不存在集中计提大额商誉减值的情形。

2025 年，公司基于生产经营情况发生的重大变化（即 2025 年当期材料采购成本和电镀等加工成本上涨及市场竞争加剧等行业性因素导致公司毛利率下滑的情况），而计提了商誉减值准备 3,657.60 万元。根据本题之“四/（二）/5、业绩变动趋势是否与同行业可比公司一致”的回复，同行业公司徕木股份在营业收入增速与信为兴相近的情况下，毛利率降幅更大且扣非归母净利润出现大额亏损，经营面临更大的负面冲击。2025 年度徕木股份实现营业收入 151,971.45 万元，较上年同期增长 3.69%，增速与信为兴相近；然而其毛利率由 22.32% 大幅下降 9.01 个百分点至 13.31%，扣非归母净利润由 2024 年度的 7,277.47 万元转为亏损 14,565.89 万元，由盈转亏。根据公开信息，其净利润下滑主要系：“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 年度徕木股份经营性业绩亏损为 -3,857.90 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，徕木股份对上述资产计提了减值准备，对本期利润影响为 -10,995.58 万元”。此外，同行业公司电连技术营业收入增速略高于信为兴，毛利率降幅略低于信为兴，但扣非归母净利润下滑幅度超过信为兴。2025 年度，电连技术实现营业收入 540,677.76 万元，较上年同期增长 15.99%，增速高于信为兴；毛利率下降 3.27 个百分点，降幅与信为兴相近；扣非归母净利润由 61,169.33 万元下降至 26,276.12 万元，下滑 57.04%。根据公开信息，其净利润

下滑主要系：“1）产品销售综合毛利率水平有所下降，主要由于部分产品降价、原材料价格上升、新增产能投入使用导致折旧摊销增加，加之研发持续投入及外币业务汇兑损失等因素；2）计提资产减值损失及信用减值损失金额较大”。因此，2025年度，同行业公司亦有如徕木股份、电连技术在经营层面与信为兴同样面临毛利率下滑及利润承压的情形。

随着阶段性的材料采购成本和电镀等加工成本上涨带来的成本压力的逐步缓解，公司的毛利率有望维持稳定，预计不会对本次发行构成重大影响。

综上所述，相关评估符合《监管规则适用指引——发行类第7号》的相关规定。

（二）结合收购标的实现业绩情况、商誉的形成过程、商誉减值测试过程等，说明商誉是否存在减值迹象，商誉减值计提是否充分，是否存在进一步计提商誉减值的风险

1、收购标的实现业绩情况、商誉的形成过程、商誉减值测试过程等，说明商誉是否存在减值迹象，商誉减值计提是否充分

（1）收购标的实现业绩情况

①自2022年以来，博洋精密的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	4,889.27	4,973.75	3,451.69	1,701.81
营业成本	3,981.13	4,112.11	2,957.89	1,881.23
毛利率	18.57%	17.32%	14.31%	-10.54%
净利润	8.00	92.92	-757.54	-591.31

博洋精密2022年8月纳入合并范围。

截至2022年12月31日，博洋精密净资产为正，而且与收购日（2022年8月）较为接近，公司预计博洋精密的资产组不存在明显的减值迹象。

截至2023年12月31日，博洋精密净资产为-723.34万元，2023年度净利润为-757.54万元，根据其经营业绩和现金流情况，公司预计博洋精密资产组未来现金净流量的现值已低于含商誉资产组账面价值，因此2023年末公司已对该资产

组的商誉全额计提减值。

②自 2023 年以来，信为兴的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	55,533.35	52,261.81	48,714.55
营业成本	44,830.65	38,950.75	38,229.58
毛利率	19.27%	25.47%	21.52%
净利润	3,593.34	5,313.49	4,850.75

信为兴 2023 年 2 月纳入合并范围，2023 年-2024 年收入增长稳健，2023 年实际毛利率略低于预测水平，但 2024 年随着产品结构的逐步优化，实际毛利率回升至 25.47%，与预测值基本持平。整体净利润持续达标，整体经营状况优于收购预期。经过商誉减值测试，2023 年末和 2024 年末，未对并购信为兴形成的商誉计提减值准备。

2025 年度，信为兴收入增长率保持增长态势，但由于主要原材料及外协加工采购单价的上升，毛利率下滑 6.20 个百分点，净利润实现情况不及预期。

综上，结合博洋精密和信为兴业绩情况，公司已于 2023 年末对博洋精密资产组商誉全额计提减值，截至 2023 年末和 2024 年末，公司对博洋精密的商誉账面价值为 0 万元。2023 年末和 2024 年末，公司对收购信为兴股权所形成的相关商誉不存在明显减值迹象，2025 年末公司结合变化情况计提了商誉减值准备 3,657.60 万元。综上，相关商誉减值计提充分。

（2）商誉的形成过程

公司分别于 2022 年和 2023 年收购博洋精密和信为兴股权，系非同一控制下企业合并，将合并成本大于合并中取得的可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉，具体计算过程详见本题之“五/（一）/3/（1）大额商誉形成的原因及初始计量的合规性”。

综上，公司商誉的初始计量符合企业会计准则的规定。

（3）商誉减值测试过程

报告期各期末，公司对收购博洋精密和信为兴所形成的商誉进行减值测试。

①博洋精密商誉减值测试过程

截至 2022 年 12 月 31 日，博洋精密净资产为正，而且与收购日（2022 年 8 月）较为接近，公司预计博洋精密的资产组不存在明显的减值迹象。

截至 2023 年 12 月 31 日，博洋精密净资产为-723.34 万元，2023 年度净利润为-757.54 万元，根据其经营业绩和现金流情况，公司预计博洋精密资产组未来现金净流量的现值已低于含商誉资产组账面价值，因此 2023 年末公司已对该资产组的商誉 147.14 万元全额计提减值。

②信为兴商誉减值测试过程

单位：万元

项目	2023 年末	2024 年末	2025 年末
商誉账面余额①	15,944.92	15,944.92	15,944.92
商誉减值准备余额②	-	-	-
商誉的账面价值③=①-②	15,944.92	15,944.92	15,944.92
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-	-	-
商誉合计金额⑤=③+④	15,944.92	15,944.92	15,944.92
资产组账面价值⑥注	5,928.19	11,890.28	17,348.68
包括整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	21,873.11	27,835.20	33,293.60
可回收金额⑧	29,080.00	28,049.60	29,636.00
本年度商誉减值损失（⑨大于 0 时）⑨=⑦-⑧	-	-	3,657.60

[注]：资产组账面价值包含深汕公司为信为兴做代工涉及的机器设备、分摊的房屋建筑物、土地使用权、长期待摊费用。

公司聘请了北京亚太联华资产评估有限公司对公司拟进行商誉减值测试事宜所涉及的信为兴含商誉资产组在 2024 年 12 月 31 日的可收回金额进行了评估；此外，公司还聘请了深圳长基资产评估房地产土地估价有限公司对公司拟进行商誉减值测试事宜所涉及的信为兴含商誉资产组在 2024 年 12 月 31 日的可收回金额进行了追溯评估，双方的评估结果均为：2024 年末，经采用预计未来现金流量现值评估的含商誉资产组可收回金额大于包括整体商誉的资产组的账面价值，无需计提商誉减值准备。

公司聘请了深圳亿通资产评估房地产土地估价有限公司对公司拟进行商誉减值测试事宜所涉及的信为兴含商誉资产组在 2025 年 12 月 31 日的可收回金额进行了评估，并出具了评估报告，评估结果为：2025 年末，经采用预计未来现金

流量现值评估的含商誉资产组可收回金额为 29,636.00 万元，低于包括整体商誉的资产组的账面价值 33,293.60 万元，需计提商誉减值准备 3,657.60 万元。

2、说明商誉是否存在减值迹象，商誉减值计提是否充分，是否存在进一步计提商誉减值的风险；

2025 年度，信为兴收入增长率保持增长态势，但由于主要原材料及外协加工采购单价的上升，毛利率出现下滑，净利润实现情况不及预期。据此，2025 年度公司商誉在当期已存在减值迹象，公司根据 2025 年末商誉减值测试结果确认计提了对应的减值准备，商誉减值计提充分。由于信为兴所处的消费电子行业可能面临的市场需求下降、技术迭代加速、行业竞争加剧、主要原材料价格波动等外部环境变化，及其自身可能存在的产品研发、客户拓展、成本控制等导致内部经营出现困难的情形，并可能导致其经营业绩不及预期甚至出现下滑，故公司未来存在对收购信为兴股权所形成的商誉进一步计提商誉减值的风险。

已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（二）业务与经营风险”之“7、收购标的信为兴在承诺期后业绩下滑及商誉减值风险”和“重大事项提示”之“六、提请投资者重点关注的风险”之“（六）收购标的信为兴在承诺期后业绩下滑及商誉减值风险”补充披露如下：

“7、收购标的信为兴在承诺期后业绩下滑及商誉减值风险”

2023 年公司通过发行股份及支付现金购买资产方式收购信为兴 100%的股权，业绩承诺期内，公司业绩稳定顺利完成业绩对赌且不存在商誉减值的情况。

业绩承诺期后，信为兴收入虽保持增长态势，但由于主要原材料及外协加工采购单价的上升，毛利率下滑导致净利润实现情况不及预期。截至 2025 年 12 月 31 日止，公司对其尚无处置计划，因此公司采取预计未来现金净流量的现值来估计信为兴资产组(含深汕信为兴代工工序所涉及的资产)可收回金额。经测试，该资产组未来现金净流量的现值低于账面价值，存在减值迹象，故 2025 年计提减值准备 3,657.60 万元。

未来，若信为兴所处的消费电子行业市场竞争进一步加大，或是原材料及加工成本持续走高、标的公司经营改善不及预期，亦或是其自身产品研发、客户拓展、成本控制等内部经营出现困难，信为兴资产组盈利水平与现金流将持续承压，

商誉存在进一步减值的风险。”

六、结合原材料价格、采购量和库存变动说明报告期内导光结构件及组件产品原材料采购金额波动幅度明显大于收入波动幅度的原因及合理性

回复：

（一）报告期内导光结构件及组件产品原材料价格、采购量和库存变动情况

报告期内导光结构件及组件产品原材料价格、采购量和库存变动情况如下：

单位：元/pcs,万 pcs,万元

年度	原材料类别	采购价格	采购量	采购金额	期末库存单价	期末库存数量	期末库存金额
2025 年度	电子元器件	0.14	38,988.18	5,569.34	0.12	2,577.88	319.31
2024 年度	电子元器件	0.13	44,750.23	5,965.43	0.13	2,336.34	294.94
2023 年度	电子元器件	0.13	44,312.00	5,732.04	0.14	2,157.07	299.61

（二）报告期内导光结构件及组件产品原材料采购金额波动幅度及收入波动幅度

报告期内导光结构件及组件产品原材料采购金额波动幅度及收入波动幅度如下：

单位：万元

年度	项目	金额	变动幅度
2025 年度	采购金额	5,569.34	-6.64%
	库存金额	319.31	8.26%
	收入金额	37,844.03	3.15%
2024 年度	采购金额	5,965.43	4.07%
	库存金额	294.94	-1.56%
	收入金额	36,689.99	-9.08%
2023 年度	采购金额	5,732.04	-
	库存金额	299.61	-
	收入金额	40,352.92	-

报告期内，导光结构件及组件产品原材料采购金额的波动幅度明显大于收入波动幅度，主要受库存备货等因素影响。公司导光结构件及组件产品收入分别为 40,352.92 万元、36,689.99 万元和 37,844.03 万元；原材料采购金额分别为 5,732.04 万元、5,965.43 万元和 5,569.34 万元；期末库存金额（导光结构件及组件电子元

器件)分别为 299.61 万元、294.94 万元和 319.31 万元。

2024 年度较 2023 年度收入变动比例为-9.08%，原材料采购金额变动比例为 4.07%，呈反向变动趋势。主要因终端产品降价及需求复苏不明显，导致公司笔记本电脑背光模組的销售收入有所下降。同时，受上游电子元器件供求关系及市场价格波动影响，导致公司相关物料采购备料金额有所上涨。

2025 年度较 2024 年度收入变动比例为 3.15%，而原材料采购金额变动比例为-6.64%，呈反向变动趋势。主要系预期 2025 年度导光结构件及组件产品销售收入将有所上涨，已于 2024 年度提前增加了核心电子元器件的采购备货，导致 2024 年度采购基数较高；2025 年度则主要消耗前期库存，采购需求相应减少，同时期末库存金额较上年末略有上涨，表明备货相对充足。

因此，原材料采购金额波动与收入波动具有合理性。

综上所述，结合导光结构件及组件产品原材料采购金额、库存金额（库存备货）及收入金额分析，原材料采购金额波动幅度大于收入波动幅度具有合理性。

七、发行人开展代工业务的背景和业务模式，交易对方是否与上市公司存在关联关系或同时为客户和供应商，毛利率水平是否与同行业可比公司存在重大差异，从事投影仪等电子设备组装业务短期内又退出的原因及合理性；结合代工合同条款约定，说明收入和成本确认时点是否准确，自有产品与代采产品是否明确区分，会计处理是否符合《企业会计准则要求》

回复：

（一）发行人开展代工业务的背景和业务模式

公司的代工业务主要包括两大类：一是 PCBA 类等加工业务，二是智能家居产品（以投影仪为代表）的组装与整机销售业务。

该业务布局的形成，既基于公司多年来在 FPC（柔性电路板）、SMT（表面贴装技术）、焊接等关键工艺领域持续积累的先进制造技术，也为公司主营业务提供了扎实的配套支持。在此基础上，公司积极拓展外部市场，承接各类消费电子产品的代加工订单。

据此，公司构建起“内生配套 + 外协创收”的双轮驱动模式：一方面依托自有

技术为内部生产体系提供支撑，另一方面通过对外代工服务开辟额外收入来源。代工业务的开展不仅提升了生产资源的利用效率，也增强了公司应对行业周期性波动的能力，实现产销节奏的平稳衔接与整体经营的抗风险平衡。

(二) 交易对方是否与上市公司存在关联关系或同时为客户和供应商

1、报告期内，公司代工业务的前五大客户情况

报告期内，公司代工业务的前五大客户情况如下表所示：

单位：万元

2025 年度					
序号	单位名称	是否同时为客户和供应商	服务/销售内容	销售金额	是否与上市公司存在关联关系
1	H 客户	否	PCBA 类	4,101.58	否
2	N 客户	否	PCBA 类	849.58	否
3	O 客户	否	PCBA 类	848.56	否
4	I 客户	否	PCBA 类	776.74	否
5	M 客户	否	PCBA 类	705.85	否
合计			-	7,282.31	-
2024 年度					
序号	单位名称	是否同时为客户和供应商	服务/销售内容	销售金额	是否与上市公司存在关联关系
1	F 客户	否	投影仪组装及辅料	14,052.90	否
2	H 客户	否	PCBA 类	3,438.00	否
3	I 客户	否	PCBA 类	1,770.01	否
4	L 客户	否	PCBA 类	1,590.37	否
5	N 客户	否	PCBA 类	1,533.59	否
合计			-	22,384.86	-
2023 年度					
序号	单位名称	是否同时为客户和供应商	服务/销售内容	销售金额	是否与上市公司存在关联关系
1	F 客户	否	投影仪、智能盒子组装及 PCBA 类	20,634.65	否
2	H 客户	否	PCBA 类	2,636.78	否

3	O 客户	否	PCBA 类	1,341.21	否
4	L 客户	否	PCBA 类	1,243.25	否
5	I 客户	否	PCBA 类	1,080.64	否
合计			-	26,936.52	-

2、报告期内，公司代工业务的前五大供应商情况

报告期内，公司代工业务的前五大供应商情况如下表所示：

单位：万元

2025 年度				
序号	单位名称	是否同时为客户和供应商	采购金额	是否与上市公司存在关联关系
1	L 供应商	否	817.93	否
2	J 供应商	否	338.61	否
3	T 供应商	否	336.21	否
4	K 供应商	否	299.40	否
5	R 供应商	否	269.91	否
合计			2,062.06	
2024 年度				
序号	单位名称	是否同时为客户和供应商	采购金额	是否与上市公司存在关联关系
1	F 供应商	否	7,604.23	否
2	R 供应商	否	1,214.59	否
3	T 供应商	否	1,037.30	否
4	O 供应商	否	531.68	否
5	Q 供应商	否	340.56	否
合计			10,728.36	
2023 年度				
序号	单位名称	是否同时为客户和供应商	采购金额	是否与上市公司存在关联关系
1	F 供应商	否	7,838.35	否
2	G 供应商	否	4,424.67	否
3	O 供应商	否	2,128.72	否
4	T 供应商	否	998.77	否
5	P 供应商	否	490.05	否
合计			15,880.55	

综上，报告期内代工业务的主要交易对方与上市公司不存在关联关系，公司

代工业务的主要交易对方不存在同时为上市公司客户和供应商的情况。

（三）毛利率水平是否与同行业可比公司存在重大差异

报告期内，公司同行业可比公司不存在代工业务，故选取与公司行业相关的上市公司进行对比分析，相关情况如下：

公司名称	选取原因	毛利率情况
比亚迪 (SZ:002594)	公司业务包括手机部件、组装及其他产品业务。 公司凭借领先的技术优势和强大的制造能力，深度参与客户的新产品开发，助力客户提升产品竞争力。新型智能产品业务亦保持稳健发展	2023年、2024年和2025年的手机部件、组装及其他产品业务毛利率分别为8.78%、8.65%和6.29%
福日电子 (SH:600203)	公司业务包括智能终端产品业务。 公司智能终端产品业务主要为全球消费电子品牌商和科技企业提供专业的智能产品综合服务。目前智能手机、平板、智能穿戴、智能音箱、全屋智能等业务采用ODM/JDM方式，OEM业务提供飞控产品等其他泛智能终端产品的代工服务。	2023年、2024年和2025年的智能终端产品业务毛利率分别为8.06%和4.55%和6.41%
公司	公司的代工业务主要包括两大类：一是PCBA类加工业务，二是智能家居产品（以投影仪为代表）的组装与整机销售业务	2023年、2024年和2025年的代工业务毛利率分别为5.48%、6.65%和4.39%

报告期内，上述行业可比公司代工业务毛利率位于4%至9%之间，而公司报告期内代工业务毛利率分别为5.48%、6.65%和4.39%，较同行业可比公司处于合理区间内，故不存在重大差异。

（四）从事投影仪等电子设备组装业务短期内又退出的原因及合理性

公司2023年-2024年从事投影仪等智能家居电子设备的组装业务，是基于当时市场需求的阶段性增长以及公司产能弹性配置的战略考虑，旨在利用公司已有的制造能力开拓增量收入。2024年下半年开始，公司基于市场环境变化、业务效益评估及战略聚焦需要，在较短周期内决定逐步收缩并最终退出该类组装业务。该决策主要出于以下几方面原因，具有充分的商业合理性：

首先，投影仪等消费电子产品市场在经历一段快速增长后，逐步进入竞争红海。同时受消费周期波动影响，终端品牌商库存调整压力增大，导致代工订单需求出现明显下滑（根据洛图科技(RUNTO)数据显示，2024年全球投影机销售额为92.7亿美元，同比下降6.2%。同时参考国内主营业务为投影仪生产销售的极米科技，其2023年末库存金额为10.98亿元，存货周转率为168天，较2022年末存货

周转率 143 天增加 25 天)。公司相关组装业务的收入也随之收缩，规模效益难以维持。

其次，投影仪等电子设备组装业务与公司长期战略及核心资源优势匹配度有限。公司始终将技术研发与关键工艺深化作为发展重心，而投影仪整机组装属于劳动力相对密集、附加值较低的环节，在市场需求收缩的背景下，继续投入资源维持该业务的边际效益较低。

因此，基于对市场趋势的判断和内部评估，管理层经过审慎研究，决定将产能与管理资源更集中地配置于附加值更高、具备更强竞争力和客户黏性的业务板块，从而提升整体运营效率和盈利质量。退出投影仪整机组装业务，有利于公司避免在低毛利领域持续消耗资源，并将相关产能灵活调整至其他增长性更好的业务。

综上，该业务的进入与退出均是基于市场实际情况及公司战略发展需要所做的动态决策。短期内退出的原因主要源于外部市场环境的不可抗力变化及公司对内部资源的主动优化配置，符合商业逻辑，且有利于公司整体经营的稳健与持续发展，具备合理性。

(五) 结合代工合同条款约定，说明收入和成本确认时点是否准确，自有产品与代采产品是否明确区分，会计处理是否符合《企业会计准则要求》

1、收入和成本确认时点是否准确

报告期内发生额较大的客户合同中，与收入、成本相关的主要合同条款如下：

主要客户名称	与收入、成本确认相关的主要合同条款	服务/销售内容
F 客户	<p>3.3.2 采购交货:货物交货期限以《采购订单》约定的时间为准，乙方应按时交货。乙方将《采购订单》中规定型号和数量的货物由甲方仓管和品质人员验点足量及品质检验合格后视为交货完成。部分产品甲方采取先下订单后按需提货，订单交货日期作为乙方参考交货时间，乙方在接到甲方提货通知后 1-2 天内送货至甲方指定的仓库，乙方应视自身情况适当备料，积极配合甲方完成提货工作。未经甲方书面同意，乙方不得提前交货。</p> <p>补充协议：“3.1 材料的采购、预测及备货:生产产品相应的核心材料及辅料均经甲乙双方认证及确认后，由乙方自主采购和价格谈判，乙方与合格供应商签署采购协议（项目初期或海外订单或其他特殊订单等特殊情况下，具体物料的供应方式是否代采由双方根据实际物料情况协商确定）。乙</p>	投影仪、智能盒子组装及 PCBA 类

主要客户名称	与收入、成本确认相关的主要合同条款	服务/销售内容
	方独立履行与合格供应商的权利和义务,并承担相关风险。 3.2 采购交货:乙方将《采购订单》中规定型号和数量的货物交由甲方人员验点足量及品质检验合格后视为完成交货..... 3.4.1 交货地: 乙方送货至甲方所在地或者甲方指定地,运费由乙方承担;或者由甲方于乙方仓库自提,运费由甲方自行承担。	
H 客户	送货和收货 1、乙方须按照甲方要求的地点和时间交货。在交货时,乙方须将送货单交给相应之甲方收货人员。 2、甲方应将送货地点详列于《订购单》,乙方应严格按指定交货地址安排递送。 3、乙方送货单上须注明甲方订购单号。 4、乙方未接收到甲方订购单却擅自交货者,事后产生之买卖纠纷甲方概不负责。 5、产品的所有权利和风险于乙方将产品送达予甲方所指定的地点时转移。	PCBA 类

公司代工业务主要为投影仪等智能家居组装和 PCBA 类等加工。对于智能家居组装业务,公司按照客户要求送货至指点地点,客户签收即客户实际占有该商品,并且公司收到/获取客户确认的对账单或电子对账单,即公司已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入公司,并在该时点确认收入;同时,结转对应的成本。上述收入和成本确认的时点准确,与公司其他产品销售收入确认时点相同,符合企业会计准则的要求。

对于 PCBA 等来料加工业务,公司根据与客户对账的加工费(含辅料)确认收入和成本。收入和成本确认的时点准确,符合企业会计准则的要求。

2、自有产品与代采产品是否明确区分

报告期内,在投影仪组装和销售业务中,存在客户为核心部件指定品牌范围的情形。例如,光机作为决定整机质量的核心部件,客户为保障其产品品质,会要求公司在指定的头部光机厂范围内自主进行采购谈判。该等“指定品牌、自主采购”的安排能够单独识别与核算。

生产过程中所有外采的电子成品(包括光机、适配器等)等关键材料及辅料均由公司自主与供应商协商,公司承担相应的原材料采购风险,在向客户转让整机产品前拥有对上述关键材料的控制权。

综上,公司采购光机与其他物料采购不存在明显差异,公司均按自有产品进

行管理，自有产品与代采产品能够明确区分。

3、相关会计处理是否符合《企业会计准则要求》

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。”

企业会计准则与合同条款及实际情况对比分析如下：

企业会计准则的相关规定	结合合同条款及实际情况	结论
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司分别与供应商及客户签订采购合同或销售合同，独立履行对供应商、客户的合同权利和义务，存货所有权上的主要风险和报酬由公司独立承担，以自己的名义承担对下游客户的供货、退货责任，以自己的名义向供应商追责。公司对交付的产品整体承担责任，负有产品的制造质量等主要责任。	公司承担转让商品的主要责任
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	外采的电子成品（包括光机、适配器等）等关键材料及辅料均由公司自主采购，公司承担相应的原材料采购风险，在向客户转让整机产品前拥有对上述关键材料的控制权。在商品交付托运时，公司取得了对产品的控制权，需承担产品的损耗、毁损、灭失等存货管理风险、价格波动风险及质量风险，无论公司的下游客户最终是否接受相关产品，公司都必须按协议约定向供应商支付货款。	公司承担存货风险
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司产品向客户的售价系由公司参考采购成本以及市场竞争价格等因素确定，具有完全的自主定价权。	公司有权自主决定价格
其他相关事实和情况	公司与供应商的结算完全独立于公司与下游客户之间结算，二者在支付时间上不具有相关性，也没有在对供应商付款条件上设定根据公司客户回款情况进行支付的情形。	公司承担信用风险

（1）关于投影仪等智能家居组装业务

在投影仪等智能家居组装业务中，公司主要采用自备材料加工的方式提供服务。在该类业务中，公司先自主采购材料生产，再将成品销售给客户，在成品交付验收合格、客户取得控制权时一次性确认收入，同时结转成品的全部成本（材料成本+人工成本）。相关会计处理符合企业会计准则的要求。

（2）关于 PCBA 类加工业务

在 PCBA 类加工业务中，公司仅提供加工劳务、辅料，不拥有客户提供的主要材料的控制权。因加工周期较短，公司在加工完成并交付成品时一次性确认收入并结转加工成本（如人工、辅料、设备折旧等）。相关会计处理符合企业会计

准则的要求。

综上所述，公司的代工业务收入和成本确认时点准确，自有产品与代采产品能够明确区分。相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

八、公司外协加工业务产量和金额占比，涉及产品是否与代工业务存在重合，外协加工主要工序、供应商名称、定价依据额，报告期内是否发生产品质量纠纷及应对措施

回复：

报告期各期，公司外协加工业务的产量和金额占比、涉及产品是否与代工业务存在重合、外协加工主要工序情况如下：

期间	产量（万 pcs）	金额（万元）	占整体采购金额的比例	涉及产品是否与代工业务存在重合	外协加工主要工序
2025 年	883,651.17	13,506.69	14.20%	否	电镀、表面加工等
2024 年	1,036,558.63	13,958.87	16.34%	否	电镀、表面加工等
2023 年	799,467.74	10,637.09	13.06%	否	电镀、表面加工等

报告期各期，公司外协加工业务金额分别为 10,637.09 万元、13,958.87 万元和 13,506.69 万元，占采购总额的比例分别为 13.06%、16.34%和 14.20%，占比较小。

报告期各期，公司外协加工业务的前五大供应商情况及相关情况如下表所示：

期间	序号	供应商名称	金额（万元）	主要工序	定价依据	报告期内是否发生产品质量纠纷及应对措施
2025 年	1	万明电镀智能科技（东莞）有限公司	5,092.90	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
	2	惠州市盛鑫五金塑胶制品有限公司	4,593.71	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
	3	宁波兴业盛泰集团有限公司	592.19	洋白铜母料加工	市场定价	未发生产品质量纠纷
	4	东莞市九成精密模具有限公司	423.91	冲压	市场定价	未发生产品质量纠纷
	5	江门市富扬表面处理科技有限公司	419.35	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
			合计	11,122.06		
2024 年	1	惠州市盛鑫五金塑胶制品有限公司	4,572.92	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
	2	万明电镀智能科技（东莞）有限公司	3,420.88	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷

期间	序号	供应商名称	金额 (万元)	主要工序	定价依据	报告期内是否发生产品质量纠纷及应对措施
	3	江门市富扬表面处理科技有限公司	1,016.25	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
	4	东莞金镀实业有限公司	946.43	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
	5	东莞市九成精密模具有限公司	908.76	冲压	市场定价	未发生产品质量纠纷
	合计		10,865.24			
2023年	1	惠州市盛鑫五金塑胶制品有限公司	2,607.01	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
	2	万明电镀智能科技(东莞)有限公司	2,526.60	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
	3	东莞金镀实业有限公司	1,754.15	电镀	市场定价	未发生产品质量纠纷
	4	东莞市九成精密模具有限公司	577.26	冲压	市场定价	未发生产品质量纠纷
	5	广东和润新材料股份有限公司	362.33	分条、冲孔、电镀等	市场定价	未发生产品质量纠纷
	合计		7,827.35			

根据上表所示，报告期内，公司的各期外协加工业务前五大供应商采购金额分别为 7,827.35 万元、10,865.24 万元和 11,122.06 万元，占当期外协加工业务采购总额的比例分别为 73.59%、77.84%和 82.34%，占比较高。报告期内，公司与电镀等外协厂商之间的定价主要根据需电镀产品的规格、市场价格水平、供求状况、交付期限等因素，经双方协商后按市场定价的方式确定外协电镀等加工费，未曾与相关外协厂商发生产品质量纠纷。

综上，公司外协加工业务产量和金额占比较低，涉及产品与代工业务不存在重合，外协加工主要工序为电镀、表面加工等。报告期内，公司与上述主要外协厂商按市场定价的方式确定加工费，未发生产品质量纠纷。

九、境外销售收入对应的主要国家或地区，是否对境外收入进行核查及具体核查措施，境内外毛利率是否存在显著差异，境外生产经营是否存在贸易政策变动等风险

回复：

（一）境外销售收入对应的主要国家或地区

报告期内，公司境外销售对应的主要国家或地区情况如下：

单位：万元

国家或地区	2025 年度	2024 年度	2023 年度
巴西	128.90	583.68	144.09
丹麦	2.85	4.34	0.61
美国	1,965.21	914.50	817.66
越南	1,687.91	1,483.60	-
印度	-	-	27.30
保加利亚	-	1.20	-
新加坡	-	-	42.31
泰国	5.15	-	-
中国香港	303.35	391.13	711.18
中国台湾	920.91	763.51	851.25
合计	5,014.28	4,141.97	2,594.39

报告期内，公司境外销售的地区主要为巴西、美国、越南、中国香港和中国台湾地区等。

（二）是否对境外收入进行核查及具体核查措施

报告期内，公司境外销售金额占总营业收入比例均低于 5%，占比较低且较为分散。保荐人针对公司境外销售，主要通过以下措施进行了核查：

（1）内控设计和运行情况核查

对境外收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解、评价，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

检查主要客户合同、销售订单相关条款、报关单、形式发票、出库单等，并评价收入确认的会计政策是否符合《企业会计准则》的要求。

（2）数据匹配核查

对比公司财务报表中的境外销售收入与海关出口报关数据、出口退税数据等，验证数据的一致性。

(3) 资金流水核查

独立获取公司的银行对账单，抽查境外销售收入的回款情况，关注是否存在第三方回款或异常资金流动。核查大额资金流水的交易对手、交易日期和摘要等信息，验证资金流向与销售业务的匹配性。

(4) 细节测试

随机抽取境外销售收入凭证，核对报关单、提单、销售发票等单据，检查收入确认的准确性。

(三) 境内外毛利率是否存在显著差异

报告期各期，公司境内外销售毛利率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内销售毛利率	24.75%	26.87%	25.35%
境外销售毛利率	41.60%	38.28%	33.56%

报告期内，境外销售毛利率逐渐增加且均高于境内毛利率，外销产品中毛利率相对较高的精密按键开关结构件及组件和背光模组销售占比逐渐提高，进而导致境外销售毛利率有所上升，而境内产品销售结构相对稳定，毛利率波动相对较小，上述情况综合导致期间内境外销售毛利率高于境内销售毛利率。

综上，公司境内外销售毛利率不存在显著差异，受产品结构影响，境内外销售毛利率有所不同。

(四) 境外生产经营是否存在贸易政策变动等风险

国际政治经济环境复杂多变，尤其是全球贸易保护主义的抬头，对公司海外业务拓展及经营稳定性构成潜在挑战。

报告期各期，公司外销收入分别为 2,594.39 万元、4,141.97 万元和 5,014.28 万元，最近一期，公司产品有 3.37% 销往海外市场，外销收入占营业收入的比例呈上升趋势。未来，若国际贸易摩擦加剧，或主要出口目的地国家或地区调整贸易政策，亦或我国出口相关政策发生变化，则可能直接影响公司国际订单的获取、合同执行进度及出口效率，并增加公司境外业务的合规管理成本与运营难度，进而对公司境外市场份额的维持及提升、海外市场拓展节奏以及整体经营业绩产生

一定不利影响。

公司已就上述风险事项在募集说明书中进行了更新提示。

十、各在建工程建设内容、总投资金额、已投入资金和建设进度；各期增加及转固金额、转固时点及转固依据，是否存在延迟转固的情形；利息资本化、费用化情况，是否包含与在建工程无关的其他开支；说明盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法及程序、盘点比例、账实相符情况，是否存在盘点差异及合理性

回复：

（一）报告期末各在建工程建设内容、总投资金额、已投入资金和建设进度

报告期末公司各在建工程建设内容、总投资金额、已投入资金和建设进度情况具体如下：

单位：万元，%

序号	在建项目	整体预算金额	2025年12月31日			建设周期	建设内容	工程进度
			在建工程余额	累计投资额	工程进度			
1	珠海汇创达线路板生产基地建设项目 [注 1]	180,908.85	67,754.12	67,754.12	37.45	3年	建设生产厂房、仓库、综合楼、办公楼等及配套辅助用房，通过购置先进生产设备、实验室设备、仓储设备等	主体建筑已基本完成，室外管网完成40%，化粪池混凝土浇筑完成，给排水安装完成95%，栏杆安装完成70%，电线穿线完成95%
2	深汕工厂装修工程	2,807.00	994.49	2,393.54	85.27	至2026年2月初结束	车间/办公楼装饰工程，消防工程，智能化网络工程，配电工程	工程已完工，陆续验收中
3	信为兴（自制设备/其他项目）	2,212.39	577.75	2,027.92	91.66	1-2年	生产使用机器设备	陆续验收中
4	威铂（外购设备）	1,425.42	65.05	1,236.27	86.73	1.5年	模具，双脉冲整流器，万通自动电位滴定仪，全自动磨抛机及一机一线镀铂生产线	陆续验收中

序号	在建项目	整体预算金额	2025年12月31日			建设周期	建设内容	工程进度
			在建工程余额	累计投资额	工程进度			
5	深汕信为兴外购设备	548.67	85.04	483.67	88.15	1年	生产使用机器设备	陆续验收中
合计		187,902.33	69,476.45	73,895.52	-	-	-	-

[注 1]: 其中, 建筑工程费(土建)预算数 93,709.28 万元, 工程累计投入占总预算比例 72.30%。

根据上表所示, 截止 2025 年 12 月 31 日, 公司期末主要在建工程系珠海汇创达线路板生产基地建设项目、深汕工厂装修工程及其他设备类项目。工程类项目累计投资金额与工程进度、预期效果具有匹配性。

(二) 各期主要在建工程的增加及转固金额、转固时点及转固依据, 是否存在延迟转固的情形

公司各期主要在建工程的增加及转固金额、转固时点及转固依据具体如下:

1、2025 年主要在建工程

单位: 万元

工程项目名称	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额	转固时点	已转固资产转固依据
珠海汇创达线路板生产基地建设项目	37,784.43	29,969.69	0.00	67,754.12	不适用	不适用
信为兴自制设备	243.40	1,738.44	1,404.09	577.75	设备验收	设备验收单
深汕工厂装修工程	384.86	869.03	259.40	994.49	工程验收	验收单
威铂(外购设备)	0.00	1,318.39	1,253.34	65.05	设备验收	设备验收单
深汕信为兴外购设备	0.00	125.57	40.53	85.04	设备验收	设备验收单
合计	38,412.69	34,021.12	2,957.36	69,476.45		

2、2024 年主要在建工程

单位: 万元

工程项目名称	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额	转固时点	已转固资产转固依据
珠海汇创达线路板生产基地建设项目	7,486.55	30,297.88	0.00	37,784.43	不适用	不适用
合计	7,486.55	30,297.88	0.00	37,784.43		

根据上表所示, 2024 年及 2025 年, 公司主要在建工程为珠海汇创达线路板

生产基地建设项目，该项目依据 FPC 生产线验收单于产线测试通过验收作为达到预定可使用状态的时点，从在建工程转入固定资产。

3、2023 年主要在建工程

单位：万元

工程项目名称	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	期末余额	转固时点	已转固资产 转固依据
聚明三厂装修工程	1,461.55	359.56	1,821.11	0.00	工程验收	验收单
深汕汇创达生产基地建设项目	4,635.60	1,496.35	6,131.95	0.00	设备达到预定 可使用状态	验收单
深圳汇创达研发中心建设项目	349.84	423.63	773.48	0.00	设备达到预定 可使用状态	验收单
珠海汇创达线路板生产基地建设项目	91.54	7,395.00	0.00	7,486.55	不适用	不适用
合计	6,538.54	9,674.55	8,726.54	7,486.55		

根据上表所述，2023 年度公司主要在建工程为深汕汇创达生产基地建设项目。该项目按建设规划分别依据取得的消防及规划验收合格验收单和设备验收单作为达到预定可使用状态的时点，从在建工程转入固定资产。

综上所述，报告期内，公司各主要在建工程项目转固时点的判断标准为在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产，转固依据主要为竣工验收单、检验报告等可充分证明对应工程已达到预定可使用状态的证明文件。报告期各期转固的在建工程不存在延迟转固的情形，转固金额不包含与在建工程无关的其他开支。

（三）利息资本化、费用化情况，是否包含与在建工程无关的其他开支

报告期内公司在建工程利息资本化、费用化情况具体如下：

1、2025 年

单位：万元

工程项目名称	利息资本化累 计金额	其中：本期利息资 本化金额	本期利息资本 化率（%）	资金来源
珠海汇创达线路板生产基地建设项目	603.48	603.48	100.00	金融机构贷款、自筹
信为兴自制设备	0.00	0.00	0.00	自筹
深汕工厂装修工程	0.00	0.00	0.00	自筹
威铂（外购设备）	0.00	0.00	0.00	自筹
深汕信为兴外购设备	0.00	0.00	0.00	自筹
合计	603.48	603.48		

2、2024 年

单位：万元

工程项目名称	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率（%）	资金来源
珠海汇创达线路板生产基地建设项目	14.04	14.04	100.00	金融机构贷款、自筹
合计	14.04	14.04		

3、2023 年

单位：万元

工程项目名称	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率（%）	资金来源
深汕汇创达生产基地建设项目	0.00	0.00	0.00	自筹
深圳汇创达研发中心建设项目	0.00	0.00	0.00	募股资金
SMT 产线改造	0.00	0.00	0.00	募股资金
珠海汇创达线路板生产基地建设项目	0.00	0.00	0.00	自筹
合计	0.00	0.00		

根据上表所述，报告期内，公司的利息资本化的总额分别为 0.00 万元、14.04 万元和 603.48 万元，均为珠海汇创达线路板生产基地建设项目产生。公司利息资本化依据及符合《企业会计准则》规定的具体情况如下：

企业会计准则具体规定	公司情况	会计处理	是否符合会计准则
企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本。	专项用于“珠海汇创达线路板生产基地建设项目”项目建设需要	将相关借款利息资本化	是
借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。	公司取得专门借款并用于支付工程款，借款费用已发生。该项目于 2024 年动工。	2024 年取得专项借款，相关利息自取得开始资本化	是
购建或者生产的符合资本化条件的资产的部分分别完工，且每部分在其他部分继续建造过程中可供使用或者可对外销售，且为使该部分资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或者生产活动实质上已经完成的，应当停止与该部分资产相关的借款费用的资本化。	报告期内，尚未达到预定可使用状态	不适用，截至 2025 年 12 月 31 日在建工程尚未达到预定可使用状态	不适用

综上，公司利息支出满足资本化确认条件，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

同时，在作价依据方面，公司主要供应商通过招投标等程序进行选取和定价，针对已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，公司按照合同金额、工程变更金额、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的资本化利息、人工成本、可研、勘察、设计、监理等间接分摊费用暂估确定在建工程转固金额，并于次月计提折旧；待办理竣工决算后，再按实际成本调整其暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。转固金额并未包含与在建工程无关的其他开支。

（四）说明盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法及程序、盘点比例、账实相符情况，是否存在盘点差异及合理性

报告期内，公司主要在建工程为珠海汇创达线路板生产基地建设项目和深汕汇创达生产基地建设项目，对于上述两项在建工程的盘点情况具体如下：

1、珠海汇创达

单位：万元

报告期期末	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点时间	2026年1月4日	2025年1月1日	2023年12月31日
盘点地点	珠海汇创达基地	珠海汇创达基地	珠海汇创达基地
盘点人员	珠海汇创达财务人员、基建部、总承包商、外审人员、券商	珠海汇创达财务人员、基建部人员、总承包商	珠海汇创达财务人员、基建部人员、总承包商
盘点范围	珠海汇创达基地相关在建工程资产	珠海汇创达基地相关在建工程资产	珠海汇创达基地相关在建工程资产
盘点方法及程序	主要方法：现场查看施工工程及相关设备状态及进度情况，盘点时直接核对实物与卡片，相符则标记，不符则记录差异。盘点程序：1.准备阶段：将盘点人员分成小组，确定每组的盘点区域，制定盘点计划。2.实地盘点：按区域或部门逐项清点，记录在建工程相关资产名称、数量、状态等。3.差异处理：分析盘盈/盘亏原因，区分责任，编制《在建工程资产盘点盈亏表》，列明资产详情。4.结果上报与系统更新。		
在建工程余额	67,754.12	37,784.43	7,486.55
盘点金额	67,754.12	37,784.43	7,486.55
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
是否账实相符	是	是	是
是否存在盘点差异	否	否	否

2、深汕信为兴

单位：万元

报告期期末	2025年12月31日[注2]	2024年12月31日	2023年12月31日[注1]
盘点时间	-	2025年1月1日	-
盘点地点	-	深汕厂区	-
盘点人员	-	信为兴财务部人员、车间人员、外审人员	-
盘点范围	-	装修工程	-
盘点方法及程序	-	-	-
在建工程余额	-	384.86	-
盘点金额	-	384.86	-
盘点比例	-	100.00%	-
是否账实相符	是	是	是
是否存在盘点差异	否	否	否

[注 1]: 2023 年期初深汕信为兴账面的‘深汕汇创达生产基地建设项目’已达到预定可使用状态并全额转固。截至 2023 年 12 月 31 日，该主体在建工程科目期末余额为 0，故未进行在建工程盘点。

[注 2]: 2025 年末深汕信为兴在建工程余额 994.49 万元，占汇创达集团合并口径在建工程余额比例较小，约 1.5%，故未进行在建工程盘点。

经上述盘点、监盘，公司报告期内主要在建工程账实相符，不存在盘点差异的情况。

十二、结合相关财务报表科目的具体情况，说明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），是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除

回复：

（一）结合相关财务报表科目的具体情况，说明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），是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定

1、财务性投资的认定标准

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十

三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——《证券期货法律适用意见第 18 号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第 18 号》”）之“一、关于第九条‘最近一期末不存在金额较大的财务性投资’的理解与适用”的规定，财务性投资的认定标准如下：

“（一）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；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。

（二）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。

（三）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。

（四）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。

（五）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）。

（六）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。

（七）发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。”

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的规定，类金融业务的认定标准如下：

“一、除人民银行、银保监会、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。

.....

三、与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。”

2、结合相关财务报表科目的具体情况，说明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），是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》等相关规定

截至2025年12月31日，公司可能与财务性投资（包括类金融业务）相关的会计科目情况如下：

单位：万元

科目	账面价值	主要内容	涉及财务性投资的金额
交易性金融资产	10,535.62	券商理财产品，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资	-
其他应收款	2,722.01	主要为押金保证金及员工备用金，不属于财务性投资	-
其他流动资产	6,626.40	主要为增值税留抵税额、预缴企业所得税，不属于财务性投资	-
长期股权投资	1,283.64	为对联营企业 Sunonline VietNam Company Limited 的股权投资，属于产业投资，不属于财务性投资	-
其他权益工具投资	52.77	为对深圳很好看文化传媒有限公司、深圳市新创元电路科技有限公司、The On Plus Minus Co., Ltd 的投资。其中深圳很好看文化传媒有限公司属于财务性投资；深圳市新创元电路科技有限公司、The On Plus Minus Co., Ltd 属于产业投资，不属于财务性投资	18.67
其他非流动金融资产	2,000.00	为对深圳市富海中瑞二号创业投资合伙企业（有限合伙）的投资，属于产业投资，不属于财务性投资	-
投资性房地产	754.60	客户抵偿贷款的商业房产，不属于财务性投资	-
其他非流动资产	5,218.20	预付长期资产款项，不属于财务性投资	-
财务性投资总额			18.67
合并报表归属于母公司的净资产			197,778.96
财务性投资占合并报表归属于母公司净资产的比例			0.009%

(1) 交易性金融资产

截至2025年12月31日，公司交易性金融资产按性质分类情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额	占比
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	10,535.62	100.00%
合计	10,535.62	100.00%

截至 2025 年 12 月 31 日，公司交易性金融资产金额为 10,535.62 万元，系公司为提高闲置资金使用效率而进行现金管理，均为券商理财产品，属于安全性高、流动性好的投资产品，且风险等级较低、期限较短，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

其中，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的主要情况如下表所示：

受托方	产品名称	收益类型	理财金额(万元)	理财起止日	风险等级
招商证券股份有限公司	招商证券收益凭证-“搏金”406号收益凭证	浮动收益凭证	3,000.00	2025-10-21 至 2026-1-21	R1
招商证券股份有限公司	招商证券收益凭证-“搏金”407号收益凭证	浮动收益凭证	3,000.00	2025-10-21 至 2026-1-21	R1
申万宏源证券有限公司	申万宏源证券有限公司龙鼎定制2478期收益凭证	浮动收益凭证	2,000.00	2025-10-21 至 2026-1-20	R1
申万宏源证券有限公司	申万宏源证券有限公司龙鼎定制2649期收益凭证	浮动收益凭证	1,000.00	2025-12-11 至 2026-3-10	R1
招商银行股份有限公司	招商银行点金系列看涨两层区间98天结构性存款	结构性存款	1,000.00	2025-11-19 至 2026-2-25	R1
总计			10,000.00	-	-

(2) 其他应收款

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款按款项性质分类情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额	占比
押金保证金	2,024.25	70.65%
应收出口退税	230.15	8.03%
员工备用金及其他	631.17	21.32%
其他应收款余额	2,885.56	100.00%
其他应收款坏账准备	163.55	

项目	金额	占比
其他应收款账面价值	2,722.01	

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款主要系押金保证金及员工备用金等，均不属于财务性投资。

(3) 其他流动资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他流动资产按款项性质分类情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额	占比
增值税留抵税额	6,290.43	94.93%
预缴企业所得税	103.99	1.57%
其他	231.98	3.50%
合计	6,626.40	100.00%

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他流动资产主要为增值税留抵税额、预缴企业所得税，均不属于财务性投资。

(4) 长期股权投资

截至 2025 年 12 月 31 日，公司长期股权投资按款项性质分类情况如下表所示：

单位：万元

被投资企业	金额	占比
一、联营企业		
Sunonline VietNam Company Limited	1,283.64	100.00%
合计	1,283.64	100.00%

报告期末公司的长期股权投资系对联营企业 Sunonline VietNam Company Limited 的股权投资，其具体情况如下表所示：

被投资企业名称	Sunonline VietNam Company Limited
注册地及主要经营地	越南
公司初始投资时点	2024 年 4 月
注册资本	800.00 万美元
公司持有权益比例	40.00%（通过全资子公司香港汇创达间接持有）

主营业务	生产、加工各类电子产品及其配件，包括 PCBA、各类按键、开关、遮光膜、导光膜、反光膜等；生产、加工塑料电子零部件、游戏配件产品等
投资目的	通过对该企业投资，公司完善了产能的海外布局，构建了更具韧性的供应链体系，保障客户订单的高效承接与交付，进一步巩固与深化和主要客户的战略合作关系。同时，进一步推进公司国际化经营及海外渠道的拓展，与公司主营业务密切相关

综上，Sunonline VietNam Company Limited 的主营业务为生产、加工各类电子产品及其配件等，其业务紧密围绕公司主营业务及产业链上下游展开。目前其在建工程尚未完工，预计将于 2026 年完成全部产线调试并正式投产。公司拟于 2026 年派驻境内员工前往越南并提供相应技术支持。产线产能完全释放后，预计其每年将为公司带来 1-2 亿元的收入。

该长期股权投资系配合光宝科技、达方电子、精元电脑等公司重要客户境外分厂的需求，保障客户订单的高效承接与交付，进一步巩固公司与主要客户的战略合作关系，同时深化海外布局，符合公司的主营业务及战略发展方向，为公司的持续发展进一步赋能，因此不构成财务性投资。

(5) 其他权益工具投资

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他权益工具投资的具体情况如下表所示：

单位：万元

被投资企业	金额	占比
深圳很好看文化传媒有限公司	18.67	35.38%
深圳市新创元电路科技有限公司	-	-
The On Plus Minus Co., Ltd	34.10	64.62%
合计	52.77	100.00%

①深圳很好看文化传媒有限公司

被投资企业名称	深圳很好看文化传媒有限公司
注册地址	深圳市龙华区民治街道大岭社区中航天逸花园 A 区 L247
公司投资时点	2021 年 9 月
注册资本	2,000.00 万元
公司实缴金额	300.00 万元（已全额实缴）
公司持有权益比例	15.00%（直接持有）
主营业务	经营电子商务、文化交流策划等
投资目的	试水电商销售及直播宣传

[注]: 目前已无实质经营。

②深圳市新创元电路科技有限公司

被投资企业名称	深圳市新创元电路科技有限公司
注册地址	深圳市宝安区燕罗街道塘下涌社区松塘路 20 号厂房 A 栋整套
公司投资时点	2022 年 6 月
注册资本	40,000.00 万元
公司实缴金额	750.00 万元 (已全额实缴)
公司持有权益比例	1.875% (直接持有)
主营业务	研发、生产、销售印制电路板、HDI 线路板、特种线路板、柔性线路板, 电子设备、移动通信系统及交换设备、电脑及其配件; 半导体、光电子器件、电子元器件及其贴的组装、测试等
投资目的	被投资企业具有 FPC 全制程生产资质及生产线, 可助力公司响应客户对 FPC 的全制程要求, 并通过供应链投资深化产业布局, 与公司主营业务密切相关

③The On Plus Minus Co., Ltd

被投资企业名称	The On Plus Minus Co., Ltd
注册地及主要经营地	韩国
公司投资时点	2025 年 2 月
已发行股份总数	110,000 股
公司实缴金额	10,000.00 万韩元 (已全额实缴)
公司持有权益比例	18.18% (通过全资子公司香港汇创达间接持有)
主营业务	研发、生产、销售电子元件及组件、汽车零部件、半导体器件、精密模具等
投资目的	被投资企业系公司与其他股东共同设立并推进的韩国法人项目, 其聚焦现代汽车集团电动汽车零部件供应, 重点开发 CCS 模组和 BUSBAR。通过投资该企业, 公司可拓展新能源汽车领域市场、优化供应链和产业布局并获取前沿技术和资源, 进一步推进公司国际化经营, 与公司主营业务密切相关

综上, ①深圳很好看文化传媒有限公司的经营范围与公司主营业务相关性相对较低, 出于谨慎性考虑, 认定为财务性投资;

②深圳市新创元电路科技有限公司的主营业务系研发、生产、销售印制电路板和线路板等, 系公司围绕消费电子产业链上游以获取技术、原料为目的的投资。该企业具有 FPC 全制程生产资质及生产线, 报告期内公司曾向其全资子公司骏友电工电子制品(深圳)有限公司及其关联企业深圳市骏友电子制品贸易有限公司采购 FPC 板材, 并以供应链投资的形式实现双方的业务协同。2023 年后, 其

生产的 FPC 板材不再具有价格优势，故逐渐减少合作。截至报告期末该项投资在公司报表账面余额为 0，且公司没有新增或计划新增出资。报告期内公司相关采购情况如下表所示：

企业名称	交易内容	金额（万元）	占营业成本比例
2025 年度（无）			
2024 年度（无）			
2023 年度			
骏友电工电子制品（深圳）有限公司	购进原材料	1.37	0.00%
深圳市骏友电子制品贸易有限公司	购进原材料	0.02	0.00%
合计		1.39	0.00%
2022 年度			
骏友电工电子制品（深圳）有限公司	购进原材料	90.53	0.16%
深圳市骏友电子制品贸易有限公司	购进原材料	37.06	0.07%
合计		127.59	0.23%

③The On Plus Minus Co., Ltd 的主营业务系研发、生产、销售电子元件及组件、汽车零部件、半导体器件、精密模具等，系公司为争取现代汽车集团的新能源车零部件相应订单、围绕新能源车产业链上下游以获取 CCS 模组产品、销售渠道和技术协同合作为目的的投资。其目前尚在筹划中，尚未投建，预计于 2026 年开始投建 CCS 模组产线，投产后公司将派驻员工进行技术交流，其部分原材料计划将从公司采购并运往韩国组装。

前述②、③投资均与公司主营业务具有协同效应，系公司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，符合公司的主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

（6）其他非流动金融资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他非流动金融资产的情况如下表所示：

单位：万元		
被投资企业	金额	占比
深圳市富海中瑞二号创业投资合伙企业（有限合伙）	2,000.00	100.00%
合计	2,000.00	100.00%

深圳市富海中瑞二号创业投资合伙企业(有限合伙)的基本情况如下表所示:

企业名称	深圳市富海中瑞二号创业投资合伙企业(有限合伙)
注册地址	深圳市南山区粤海街道滨海社区海天二路19号盈峰中心403
公司投资时点	2022年11月
注册资本	10,200.00万元
公司实缴金额	2,000万元(已全额实缴)
公司持有权益比例	19.61%(通过全资子公司深圳市云迈投资有限公司间接持有)
主营业务	私募股权投资、创业投资
投资范围	根据富海中瑞二号合伙协议约定:富海中瑞二号基金之投资范围为主要聚焦在应用于电子器件、光电器件、汽车及新能源产业链的上游创新材料及器件的企业未上市股权

根据富海中瑞二号合伙协议约定:“有限合伙人不执行有限合伙事务,不得对外代表富海中瑞二号基金。有限合伙人不得参与管理或控制富海中瑞二号基金的投资业务及其他以富海中瑞二号基金名义进行的活动、交易和业务。”公司作为富海中瑞二号的有限合伙人,虽不直接参与其投委会决策,但公司可派驻代表列席投委会,并可推荐投资标的或对拟投资标的发表意见。

除此之外,富海中瑞二号的投资范围限定为应用于电子器件、光电器件、汽车及新能源产业链的上游创新材料及器件的企业未上市股权,聚焦的投资范围与公司主营业务处于相同产业链,符合公司的战略发展方向。公司拟通过参股富海中瑞二号,借助专业投资机构的资源,提前布局与公司主营业务所处产业链高度相关的创新领域,投资与公司可形成协同发展的标的,使之与公司形成技术互补、市场互补及产业链延展,通过股权纽带实现技术、市场等资源的协同。

截至2025年12月31日,富海中瑞二号对外投资的企业共1家,为金磁海纳新材料科技(南通)有限公司(以下简称“金磁海纳”),其基本情况如下表所示:

企业名称	金磁海纳新材料科技(南通)有限公司
注册地址	南通市海门区海门街道龙信广场24幢1601室
富海中瑞二号投资时点	2022年12月
注册资本	765.6579万元
富海中瑞二号持有权益比例	15.81%
主营业务	研发、生产、销售高性能纳米晶磁芯及电力电子元器件

全资子公司	安徽金磁海纳新材料科技有限公司、广州金磁海纳新材料科技有限公司、广州金海科新能源有限公司
-------	--

金磁海纳专注于采用自主研发的材料配方、专利保护的自研工艺与设备生产高性能纳米晶磁芯，属于基础电子元器件电感上游原材料，其产品广泛应用于5G电源、新能源汽车、精密传感器、工业电源、消费电子等领域，并已进入OPPO、特斯拉等知名企业的供应链体系。

金磁海纳与公司在行业资源与业务生态方面协同效应显著，具体分析如下：

① 客户与场景协同

金磁海纳的终端客户包括群光电子、光宝科技、伟创力、华为、OPPO、特斯拉、吉利、创维集团、中国中车、台达、长城汽车等，部分客户与公司现有重要客户高度重叠。通过金磁海纳“磁路”与公司“电路”的联动，公司期望能为现有重要客户提供“材料/器件+模组”的一体化解决方案，增强客户粘性，提升客户依赖度。目前金磁海纳尚处于初创期，业务规模较小，暂未与公司形成大规模的客户共享和交叉销售。未来随着金磁海纳融资扩产及客户放量，其或可助力公司接触潜在客户，进入新客户体系，推动公司卡位新能源汽车、智能汽车等高速增长赛道。

② 技术与研发协同

纳米晶作为新一代软磁材料可用于制作各类电磁元器件，其技术与公司的精密连接器、超小型防水轻触开关、CCS模组等主营业务相关技术在微观材料的精妙控制和高精度制造上具有共通性，在追求“极小化能量损耗”的同时，实现微型化或高可靠集成，都存在对尖端材料科学和精密制造的高度依赖和紧密耦合。金磁海纳拥有纳米晶核心配方相关专利，依托华南理工大学等科研平台和海内外技术顾问，具有一定的前沿技术储备。公司通过派送技术人员调研学习等方式与金磁海纳开展技术交流，进以增强公司的技术实力，对公司未来的产业战略具有积极作用。

综上所述，金磁海纳与公司围绕新能源汽车、精密传感器、消费电子等业务条线在产业链下游客户资源方面具有高度重合性，销售渠道具有潜在的协同效应，有助于公司优化产业布局、增加获客机会，重点拓展新能源汽车领域的客户群体；同时，公司亦可通过联合开发等方式，与金磁海纳开展技术合作，获取前沿技术

及资源，增强公司的技术实力和产品竞争力，与公司未来发展战略方向相匹配。

因此，富海中瑞二号所投资企业属于公司围绕新能源汽车、精密传感器、消费电子等产业链相关的产业投资，系围绕公司所处产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的开展，与公司的主营业务存在协同效应，符合公司的战略发展方向，不属于财务性投资。

(7) 投资性房地产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司投资性房地产的情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
一、账面原值	1,033.56
二、累计折旧	87.28
三、减值准备	191.68
四、账面价值	754.60

截至 2025 年 12 月 31 日，公司投资性房地产为 2023 年度客户云蚁智联（上海）信息技术有限公司以上海市商业房产抵偿贷款所致，不属于财务性投资。

(8) 其他非流动资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他非流动资产的情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额	占比
预付长期资产款项	5,218.20	100.00%
合计	5,218.20	100.00%

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他非流动资产主要为预付长期资产款项，与主营业务密切相关，不属于财务性投资。具体如下表所示：

项目	账面余额（万元）	占比
预付工程款	1,279.11	24.51%
预付设备款	3,747.87	71.82%
其他	191.22	3.66%
合计	5,218.20	100.00%

（9）类金融情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司不存在投资类金融业务的情况。

综上，截至 2025 年 12 月 31 日，公司相关投资中仅存在对“深圳很好看文化传媒有限公司”需被认定为财务性投资，该持有金额为 18.67 万元，占公司合并报表归属于母公司净资产的比例为 0.009%，不超过净资产的 30.00%，因此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，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定。

（二）自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除

2025 年 9 月 15 日，公司召开第四届董事会第四次会议，审议通过了本次向不特定对象发行可转换公司债券相关议案。自本次发行相关董事会决议日（2025 年 9 月 15 日）前六个月，即自 2025 年 3 月 15 日起至本反馈意见回复签署日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资的情形，具体情况如下：

1、金融业务和类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复签署日，公司不存在投资或拟投资金融业务和类金融业务的情形。

2、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复签署日，公司不存在已实施或拟实施的与公司主营业务无关的股权投资的情形。

3、产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复签署日，公司不存在投资或拟投资产业基金、并购基金的情形。

4、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复签署日，公司不存在实施或拟实施拆借资金的情形。

5、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复签署日，公司不存在实施或拟实施委托贷款的情形。

6、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复签署日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复签署日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资的情形，无须扣除本次募集资金。

十三、发行人、子公司和参股公司是否涉及房地产等相关业务，是否具有相关资质，如是，请说明相关业务的经营模式、具体内容、业务合规性以及后续业务开展的规划安排，是否符合行业监管要求；是否存在已有场地出租的情况下仍使用募集资金新建厂房的情况，相关厂房是否均为自用，是否存在出租或出售计划，为确保募集资金不变相流入房地产业务的措施及有效性，并请出具相关承诺

回复：

（一）发行人、子公司和参股公司是否涉及房地产等相关业务，是否具有相关资质，如是，请说明相关业务的经营模式、具体内容、业务合规性以及后续业务开展的规划安排，是否符合行业监管要求

1、房地产业务的相关规定

《中华人民共和国城市房地产管理法》第二条规定，“本法所称房地产开发，是指在依据本法取得国有土地使用权的土地上进行基础设施、房屋建设的行为”；第三十条规定，“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业。设立房地产开发企业，应当具备下列条件：（一）有自己的名称和组织机构；（二）有固定的经营场所；（三）有符合国务院规定的注册资本；（四）有足够的专业技术人员；（五）法律、行政法规规定的其他条件。”

《城市房地产开发经营管理条例》第二条规定，“本条例所称房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。”

《房地产开发企业资质管理规定》第三条规定：“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务。”

综上，根据《中华人民共和国城市房地产管理法》《城市房地产开发经营管理条例》《房地产开发企业资质管理规定》等规定，房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业。其应当按照规定申请核定企业资质等级，未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务。房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。

2、公司、子公司和参股公司不涉及房地产等相关业务，不具有相关资质

截至报告期末，公司、子公司和参股公司的经营范围/主营业务的具体情况如下：

序号	公司名称	经营范围/主营业务	是否涉及房地产等相关业务	是否具有相关资质
1	汇创达	兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易；进出口业务；房屋租赁。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目）。研发、生产、销售电子开关、金属薄膜按键、导光膜、背光模组、数码配件、皮套键盘	否	否
2	东莞聚明	一般项目：电子专用材料研发；电子产品销售；其他电子器件制造；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电子专用材料制造；电子专用材料销售；机械设备研发；机械设备销售；计算机软硬件及外围设备制造；模具制造；模具销售；塑料制品销售；塑料制品制造；电子专用设备制造；电子专用设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；日用口罩（非医用）生产；劳动保护用品销售；劳动保护用品生产；非居住房地产租赁；汽车零部件及配件制造；金属切削加工服务；货物进出口；技术进出口；金属制品销售；金属材料销售；有色金属合金销售；日用口罩（非医用）销售。（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）	否	否
3	信为兴	研发电子连接器；产销：精密电子连接器、电子配件、五金配件、汽车零配件、自动化设备及配件；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物及技术进出口除外）。（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）	否	否
4	深汕信为兴	一般经营项目：电子元器件制造；电子元器件批发；	否	否

序号	公司名称	经营范围/主营业务	是否涉及 房地产等 相关业务	是否具 有相关 资质
		电子元器件零售；电子专用材料研发；新材料技术研发；电机制造；密封胶制造；电子元器件与机电组件设备销售；五金产品制造；电子元器件与机电组件设备制造；汽车零部件及配件制造；计算机软硬件及外围设备制造；以自有资金从事投资活动；国内贸易代理；其他电子器件制造；货物进出口；租赁服务（不含许可类租赁服务）。（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）许可经营项目：无		
5	聚明光电	一般项目：新材料技术研发；光电子器件制造；光电子器件销售；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；其他电子器件制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程和技术研究和试验发展；企业管理咨询；技术进出口；货物进出口。（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）	否	否
6	珠海汇创达	一般项目：其他电子器件制造；电子专用材料研发；电子产品销售。（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）	否	否
7	云迈投资	一般经营项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询；融资咨询服务；财务咨询；以自有资金从事投资活动；软件开发；软件销售。（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）许可经营项目：无	否	否
8	威铂电子	一般项目：电子元器件制造；电子元器件批发；金属表面处理及热处理加工；电镀加工；电子专用设备制造；机械设备研发；机械设备销售；特种陶瓷制品制造；塑料制品制造；塑胶表面处理；五金产品制造；新型陶瓷材料销售；专用化学产品制造（不含危险化学品）；货物进出口。（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）	否	否
9	苏州汇亿达	研发、销售：光学元器件、丝网印刷材料、电子产品；生产、销售：轻触开关、显示屏、导光膜、金属薄膜按键、键盘背光模组、电子配件；电子产品的表面贴装技术加工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；表面贴装技术的研发。（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）	否	否
10	汇明检测	许可项目：检验检测服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：计量技术服务。（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）	否	否
11	鑫富艺	许可项目：货物进出口（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：可穿戴智能设备制造；电子元器件制造；工业设计服务；橡	否	否

序号	公司名称	经营范围/主营业务	是否涉及 房地产等 相关业务	是否具 有相关 资质
		胶制品制造；塑料制品制造（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		
12	博洋精密	五金冲压模具、塑胶模具与自动化设备精密零部件研发；五金产品冲压，自动化生产设备的研发、设计、销售与服务；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；智能机器人的研发；工业机器人销售；智能机器人销售。；非居住房地产租赁。机械零件、零部件销售；民用航空材料销售；新型金属功能材料销售；有色金属合金销售；电子专用材料销售；计算机系统服务；智能控制系统集成；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；工业自动控制系统装置销售；电子产品销售；其他通用仪器制造；高品质特种钢铁材料销售；新材料技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备租赁；有色金属铸造；运输设备及生产用计数仪表制造；密封件制造；电工仪器仪表制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电子元器件与机电组件设备制造；通信设备制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；计算机软硬件及外围设备制造；光电子器件制造；光电子器件销售；电力电子器件制造；电力电子器件销售；电子专用材料研发。（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）五金冲压模具、塑胶模具与自动化设备精密零部件加工；五金产品冲压，自动化生产设备的制造；工业机器人制造。民用航空器零部件设计和生产；火箭发射设备研发和制造。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	否	否
13	湖南博洋精密	一般项目：机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；五金产品制造；五金产品零售；五金产品研发；五金产品批发。（除依法须经批准的项目外，自主开展法律法规未禁止、未限制的经营活动）	否	否
14	广东焊威	一般项目：发电机及发电机组制造；汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件销售；金属加工机械制造；金属切割及焊接设备制造；金属切割及焊接设备销售；金属切削加工服务；金属结构制造；金属结构销售；数控机床制造；数控机床销售；机械设备租赁；新材料技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（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）	否	否
15	汇创新能	一般项目：工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；新材料技术推广服务；电机制造；电工机械专用设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电力电子器件制造；电力电子器件销售；集成电路制造；集成电路销售；电子元器件制造；电子器	否	否

序号	公司名称	经营范围/主营业务	是否涉及房地产等相关业务	是否具有相关资质
		件批发；电子元器件零售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；光电子器件制造；光电子器件销售；其他电子器件制造；发电机及发电机组制造；发电机及发电机组销售；微特电机及组件制造；微特电机及组件销售；电容器及其配套设备制造；电容器及其配套设备销售；机动车充电销售；充电桩销售；输配电及控制设备制造；智能输配电及控制设备销售。（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）		
16	东莞汇亿达	研发、生产、销售：电子产品、电子元器件、通信设备、五金产品、连接器。（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）	否	否
17	香港汇创达	主要从事背光模组等电子零件贸易业务	否	否
18	新加坡汇创达	拟从事背光模组及相关电子元器件的生产、销售	否	否
19	深圳市富海中瑞二号创业投资合伙企业（有限合伙）	一般经营项目是：创业投资（限投资未上市企业）；以自有资金从事投资活动。（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）	否	否
20	金磁海纳新材料科技（南通）有限公司	一般项目：新材料技术研发；磁性材料销售；电力电子元器件制造；工程和技术研究和试验发展；技术进出口；货物进出口（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）	否	否
21	广州金磁海纳新材料科技有限公司	材料科学研究、技术开发；新材料技术推广服务；新材料技术开发服务；新材料技术咨询、交流服务；新材料技术转让服务；电力电子元器件制造；光伏设备及元器件制造；电子元器件批发；光伏设备及元器件销售；变压器、整流器和电感器制造；电子元件及组件制造；通用和专用仪器仪表的元件、器件制造；电磁屏蔽器材的研究、开发、设计；电磁屏蔽器材的销售；图书防盗磁条制造；汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造）；工程和技术研究和试验发展；工程和技术基础科学研究服务；太阳能光伏供电系统的研究、开发、设计；汽车零配件设计服务；电子产品设计服务；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口	否	否
22	广州金海科新能源有限公司	光伏设备及元器件制造；电力电子元器件制造；变压器、整流器和电感器制造	否	否
23	安徽金磁海纳新材料科技有限公司	一般项目：新材料技术推广服务；新材料技术研发；磁性材料销售；电力电子元器件制造；技术进出口；货物进出口；磁性材料生产；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电力电子元器件销售；光伏设备及元器件销售；电子专用材料制造；光伏设备及元器件制造；锻件及粉末冶金制品制造；锻件及粉末冶金制品销售；金属材料销售；金属材料制造；	否	否

序号	公司名称	经营范围/主营业务	是否涉及 房地产等 相关业务	是否具 有相关 资质
		新型金属功能材料销售；有色金属合金销售；有色金属合金制造；电子专用材料销售；电子专用材料研发；高性能有色金属及合金材料销售；机械设备租赁；模具制造；模具销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		
24	湖北共创达 新能源科技 有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，新兴能源技术研发，新能源汽车电附件销售，电子元器件与机电组件设备制造，五金产品制造，金属制品销售，模具销售，五金产品零售，橡胶制品制造，橡胶制品销售，汽车零部件及配件制造，电池零配件生产，电池零配件销售，发电机及发电机组销售。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	否	否
25	深圳很好看 文化传媒有限公司	一般经营项目是：文化交流活动策划；舞台艺术造型策划；影视策划；大型活动组织策划服务（大型活动指晚会、运动会、庆典、艺术和模特大赛、艺术节、电影节及公益演出、展览等，需专项审批的活动应在取得审批后方可经营）；美术设计制作，电脑图文设计制作；经营电子商务；市场信息咨询与调查，商务咨询，企业管理咨询，企业营销策划，展览展示服务，设计、制作各类广告；计算机软硬件的研发与销售；从事网络视频传输、编解码及观看效果的计算机软硬件系统技术开发；新媒体广告的技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务。国内贸易代理；文具用品零售；玩具销售；电子办公设备销售；会议及展览服务；摄像及视频制作服务；日用百货销售；家用电器销售；家用电器零配件销售；电子产品销售；照相机及器材销售；计算机软硬件及辅助设备零售；母婴用品销售；显示器件销售；可穿戴智能设备销售；智能车载设备销售；智能无人飞行器销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；单用途商业预付卡代理销售；移动通信设备销售；广播影视设备销售；日用品销售；互联网设备销售；数字视频监控系统销售；贸易代理；信息技术咨询服务；广告制作；品牌管理；文具用品批发；平面设计；销售代理；谷物销售；豆及薯类销售；农副产品销售；音响设备销售。珠宝首饰零售；珠宝首饰批发；化妆品零售；个人卫生用品销售；美发饰品销售；日用杂品销售；皮革制品销售；箱包销售；体育用品及器材零售；户外用品销售；家具零配件销售；乐器零配件销售；电池零配件销售；电动自行车销售；宠物食品及用品零售；宠物销售；日用木制品销售；茶具销售；厨具卫具及日用杂品零售；游艺及娱乐用品销售；塑料制品销售；橡胶制品销售；金属制品销售；日用口罩（非医用）销售；家居用品销售；礼品花卉销售；钟表销售；眼镜销售（不含隐形眼镜）；玩具、动漫及游艺用品销售；家用视听设	否	否

序号	公司名称	经营范围/主营业务	是否涉及房地产等相关业务	是否具有相关资质
		备销售；灯具销售；家具销售；卫生洁具销售；模具销售；汽车装饰用品销售；日用玻璃制品销售；电池销售；教学用模型及教具销售；软件销售；服装辅料销售；办公设备耗材销售；智能仪器仪表销售；照明器具销售；网络设备销售；办公用品销售；金银制品销售；工艺美术品及收藏品零售(象牙及其制品除外)；汽车零配件零售；摩托车及零配件零售；体育用品及器材批发；宠物食品及用品批发；厨具卫具及日用杂品批发。（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），许可经营项目是：文化产业投资，电视节目制作、发行，经营演出及经纪业务，创意服务。第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；食品销售；食品互联网销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；食品、饮料批发；食品、饮料零售（除烟草制品零售）；保健食品（预包装）销售；食品经营（销售散装食品）；出版物互联网销售；出版物零售；食品经营销售；食品销售（仅销售预包装食品）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		
26	深圳市新创元电路科技有限公司	研发、生产、销售：印制电路板、HDI 线路板、特种线路板、柔性线路板，电子设备、移动通信系统及交换设备、电脑及其配件；半导体、光电子器件、电子元器件及其贴的组装、测试；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）；国内贸易；普通货运。（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）（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）	否	否
27	骏友电工电子制品（深圳）有限公司	一般经营项目是：光电子器件制造；显示器件制造。（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），许可经营项目是：生产电源线、软线路板、电子软排线、电子线、双面挠性印制电路板、多层挠性板、PS 吸塑盒、环氧树脂支架、模具/治具、设备周边连接线、ABS 电子配线、医疗电子配线、贴纸、聚酰亚胺补强板、玻纤板，销售自产产品并提供售后服务和关联公司的技术咨询及设计业务;从事上述产品及相关产品、模具、冶工具的批发、佣金代理（拍卖除外）、设备租赁业务、进出口及相关配套服务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理及其它专项规定管理的商品，按国家有关规定办理申请）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	否	否
28	The On Plus Minus Co., Ltd	研发、生产、销售电子元件及组件、汽车零部件、半导体器件、精密模具等	否	否
29	Sunonline VietNam Company	生产、加工各类电子产品及其配件，包括 PCBA、各类按键、开关、遮光膜、导光膜、反光膜等；生产、加	否	否

序号	公司名称	经营范围/主营业务	是否涉及房地产等相关业务	是否具有相关资质
	Limited	工塑料电子零部件、游戏配件产品等		

根据上表所示，公司、子公司和参股公司的经营范围均不含“房地产开发”。公司、子公司和参股公司均未从事房地产开发业务，未取得房地产开发资质等级证书，不具有相关资质，实际经营业务亦不涉及房地产开发经营、物业管理、房地产中介服务等相关业务。

3、公司、子公司和参股公司持有的投资性房地产对外租赁不涉及房地产业务

报告期内，公司、子公司和参股公司中存在少量非居住房地产租赁的情形，未实际从事房地产业务，主要情况如下表所示：

权利人	产权证书编号	坐落	权利类型	面积 (m ²)	使用期限	委托租赁期
东莞聚明	沪(2023)浦字不动产权第030842号	上海市环科路515号1510室	国有建设用地使用权/房屋所有权	建筑面积: 149.70	2023.4.11-2064.2.9	2025.8.20-2030.8.19
东莞聚明	沪(2023)浦字不动产权第030846号	上海市环科路515号1511室	国有建设用地使用权/房屋所有权	建筑面积: 143.09	2023.4.11-2064.2.9	2025.8.20-2030.8.19

上述投资性房地产系东莞聚明因 2023 年度客户云蚁智联（上海）信息技术有限公司以房产抵偿贷款所取得，并非其开发建设或购买取得，房产出租亦非公司主营业务。该房地产租赁业务系由公司委托房产中介机构处理房屋租赁相关事宜，并签订房屋委托管理合同。报告期内，公司就前述对外出租的投资性房地产获取租金收入共计 37,583.48 元，不构成公司的主要收入来源。因此，公司持有的投资性房地产对外租赁不涉及房地产业务。

综上所述，报告期内，公司、子公司和参股公司仅涉及投资性房地产租赁，对客户抵偿贷款所取得的闲置房产进行了对外租赁，该等租赁行为仅为盘活存量资产、提高闲置资产利用效率，暂未获取租金收入，并非公司主营业务。公司、子公司和参股公司均不属于房地产开发企业，未从事房地产开发经营活动，不涉及房地产等相关业务，不具有相关资质。因此公司、子公司和参股公司亦不涉及披露相关业务的经营模式、具体内容、业务合规性以及后续业务开展的规划安排、

是否符合行业监管要求的情形。

(二) 是否存在已有场地出租的情况下仍使用募集资金新建厂房的情况，相关厂房是否均为自用，是否存在出租或出售计划，为确保募集资金不变相流入房地产业务的措施及有效性，并请出具相关承诺

1、是否存在已有场地出租的情况下仍使用募集资金新建厂房的情况，相关厂房是否均为自用，是否存在出租或出售计划

经公司 2025 年第二次临时股东会审议通过，本次发行募集资金拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
1	动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目	50,041.42	50,041.42
2	补充流动资金	15,000.00	15,000.00
	合计	65,041.42	65,041.42

其中，“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”的投资支出主要包括装修工程费、设备购置费、设备安装费、工程建设其他费用、铺底流动资金等；“补充流动资金”则主要用于公司日常经营中补充营运资金，故不存在使用募集资金新建厂房的情况。

此外，本次募集资金投资项目拟用厂房公司已使用自有资金基本建设完工，目前规划为自用，后续将视项目推进与实施情况适时调整。

综上，公司本次募集资金投资项目不涉及新建厂房的情况，本次募集资金投资项目拟用厂房公司已使用自有资金基本建设完工，目前规划为自用，后续将视项目推进与实施情况适时调整。

2、为确保募集资金不变相流入房地产业务的措施及有效性，并请出具相关承诺

为确保募集资金不变相流入房地产业务，公司已制定《募集资金管理办法》，对募集资金的存储、使用、变更、管理与监督等进行了明确规定。为规范本次发行募集资金管理，保证募集资金安全，公司将为本次发行募集资金开立募集资金专户进行管理，并将严格遵守募集资金使用的审批权限、决策程序、风险控制措

施及信息披露要求，保证募集资金得到合理合法、充分有效的利用。

同时，为确保募集资金不变相流入房地产业务，公司已出具承诺，“公司将严格按照公开披露的用途，规范使用募集资金，不会通过任何方式使本次募集资金直接或变相用于房地产开发、经营、销售等业务，亦不会通过其他方式使本次募集资金直接或间接流入房地产开发领域。”

综上，为确保募集资金不变相流入房地产业务，公司已采取相应措施并制定专门制度对募集资金使用进行有效控制，并出具相关承诺。

十四、结合发行人资产负债率、现有资金余额、资金用途和资金缺口等，进一步说明本次融资的必要性和规模合理性

回复：

（一）发行人资产负债率情况

报告期各期末，公司资产负债率分别为 28.27%、31.50%和 40.32%。对应期间内公司营业收入分别为 135,607.11 万元、147,359.51 万元和 148,762.71 万元。随着公司营业规模的持续增长，公司资产负债率亦呈现明显抬升趋势。未来随着公司持续拓展包括新能源、储能等在内的新领域，预期对资金的需求将进一步增加。

公司本次发行拟募集资金总额为 65,041.42 万元，如采取银行借款等债务融资方式，一方面，银行借款授信期间相对较短，一般不宜作为长期资金投入项目建设，且存在到期全部还本的压力，并将导致公司资产负债率大幅提高，按照截至 2025 年 12 月 31 日的资产负债情况计算，如募集资金部分使用银行借款，则资产负债率将激增至 50.13%，将大幅增加公司的偿债风险，不利于公司长久平稳发展。

另一方面，银行贷款融资将导致公司承担高额的利息费用，按照中国人民银行 2026 年 4 月 20 日公布的 5 年期以上贷款市场报价利率 3.50% 计算，如募集资金部分使用银行借款，则公司在可转债 6 年存续期内将增加 13,658.70 万元的利息费用支出，进一步加剧公司的资金紧张程度。

综上，从资产负债率的角度，公司通过本次可转债进行融资具有必要性、融资规模具有合理性。

（二）现有资金余额、资金用途和资金缺口

1、现有资金余额

公司现有货币资金余额情况及未来期间经营活动现金流量净额情况具体如下：

单位：万元

类别	项目	计算公式	金额
可自由支配资金	货币资金余额	1	25,183.48
	易变现的各类金融资产余额	2	-
	使用受限货币资金	3	3,274.62
	前次募投项目未使用资金	4	11,463.19
	2025年12月31日可自由支配资金	5=1+2-3-4	10,445.67
未来期间新增资金	未来期间经营活动现金流量净额	6	128,110.61

（1）可自由支配资金

截至2025年12月31日，公司可自由支配资金为10,445.67万元。其中，公司货币资金余额为25,183.48万元，使用受限货币资金余额为3,274.62万元，前次募投项目未使用资金为11,463.19万元。

（2）未来期间新增资金

最近五年（即2021至2025年），公司营业收入复合增长率为15.80%，假设未来可转换债券存续期内，公司每年营业收入增长率为15.80%，未来期间预计经营活动产生的现金流量净额按照未来期间预计营业收入合计乘以近3年经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比值的平均值测算。

2023-2025年，公司经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比重分别为4.96%、10.09%和9.92%，平均值为8.33%。公司结合未来的业务发展趋势，合理、谨慎预计经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例维持在8.33%。

参照前述未来期间的预测营业收入及经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例的情况，谨慎预计2026年至2031年经营活动产生的现金流量净额合计为128,110.61万元（此处不构成盈利预测，亦不构成业绩承诺），具体如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度
营业收入	172,267.22	199,485.44	231,004.14	267,502.79	309,768.24	358,711.62
经营活动产生的现金流量净额/营业收入	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%
经营活动产生的现金流量净额	14,342.43	16,608.53	19,232.68	22,271.44	25,790.33	29,865.20
2026-2031 年经营性现金流入净额合计						128,110.61

2、发行人资金用途

(1) 2025 年末最低现金保有量需求

最低现金保有量是公司维持其日常营运所需要的最低货币资金，根据最低现金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数主要受现金周转期影响，现金周转期系外购承担付款义务，到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故现金周转期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。现金周转期的长短是决定公司现金需要量的重要因素，较短的现金周转期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

根据公司 2025 年财务数据测算，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为 50,313.05 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
最低货币资金保有量（最低现金保有量）①	1=2/3	50,313.05
2025 年度付现成本总额②	2=4+5-6	132,054.67
2025 年度营业成本④	4	111,093.91
2025 年度期间费用总额⑤	5	30,495.10
2025 年度非付现成本总额⑥	6	9,534.34
货币资金周转次数（现金周转率）③（次）	3=365/7	2.62
现金周转期⑦（天）	7=8+9-10	139.07
存货周转期⑧（天）	8	110.10
应收账款（含应收账款融资、应收票据、预付账款）周转期⑨（天）	9	149.16

项目	计算公式	金额
应付账款（含应付票据）周转期 ^⑩ （天）	10	120.19

注 1: 期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用以及财务费用;

注 2: 非付现成本总额包含当当期固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销和使用权资产摊销;

注 3: 存货周转期=365*存货平均余额/营业成本;

注 4: 应收款项周转期=365*(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=365*(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)/营业成本。

（2）未来期间营运资金缺口

1) 公司 2025 年末各项经营性资产、经营性负债占同期营业收入的比重

2025 年末，公司经营性资产、经营性负债及营运资金及占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2025 年实际数	占比
营业收入	148,762.71	100.00%
应收票据	4,454.34	2.99%
应收账款	55,586.14	37.37%
应收款项融资	3,367.10	2.26%
预付款项	1,764.48	1.19%
存货	38,969.22	26.20%
经营性流动资产合计	104,141.28	70.00%
应付票据	10,908.12	7.33%
应付账款	31,982.78	21.50%
预收款项（合同负债）	3,676.79	2.47%
经营性流动负债合计	46,567.68	31.30%
流动资金占用额（经营资产-经营负债）	57,573.60	38.70%

2) 2026 年至 2031 年公司营运资金缺口

最近五年（即 2021 至 2025 年），公司营业收入复合增长率为 15.80%，假设可转债存续期 2026-2031 年，公司每年营业收入增长率为 15.80%，未来期间各期末的经营性资产、经营性负债按照未来期间预计营业收入合计乘以近 3 年经营性资产、经营性负债占营业收入的比重的平均值测算，则未来期间公司营运资金缺口计算过程如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度
营业收入	172,267.22	199,485.44	231,004.14	267,502.79	309,768.24	358,711.62
经营性资产占比	70.00%	70.00%	70.00%	70.00%	70.00%	70.00%
经营性资产	120,595.60	139,649.71	161,714.36	187,265.23	216,853.14	251,115.93
经营性负债占比	31.30%	31.30%	31.30%	31.30%	31.30%	31.30%
经营性负债	53,925.39	62,445.60	72,312.00	83,737.30	96,967.79	112,288.70
营运资金	66,670.22	77,204.11	89,402.36	103,527.93	119,885.35	138,827.23
营运资金缺口						81,253.64

经测算，公司未来期间营运资金缺口为 81,253.64 万元。

报告期内，公司信贷记录良好，各项债务均严格按照合同约定日期还款，未出现违约情况，与多家银行建立了长期稳定的合作关系。未来，发行人将结合自身生产经营情况、资金需求情况、授信情况等，通过自有资金、银行贷款置换、借款展期等方式对现有有息债务进行偿还。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司有息负债余额合计为 53,126.19 万元，构成情况具体如下：

单位：万元

项目	金额
短期借款	15,889.08
一年内到期的非流动负债	6,769.01
长期借款	30,468.10
合计	53,126.19

(3) 预计偿还有息债务金额

假设未来可转换债券存续期内（六年）保持现有有息负债规模，每年按照 5% 的利息维系，期间合计利息支出为 15,937.86 万元。

(4) 未来现金分红支出

报告期内，公司现金分红情况如下：

单位：万元

分红年度	现金分红金额 (含税)	合并报表中归属于上市公司普 通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普 通股股东的净利润的比例
2025 年度	0.00	1,470.17	0.00%
2024 年度	3,978.38	10,074.81	39.49%
2023 年度	2,594.59	9,376.83	27.67%
总计	6,572.97	20,921.81	31.42%

报告期内，公司现金分红总额占 2023 年-2025 年合并报表中归属于上市公司股东的净利润总额的比例为 31.42%，假设以此作为未来期间现金分红比例的测算依据。

2023 年-2025 年，公司归属于上市公司普通股股东的净利润占营业收入的比例分别为 6.91%、6.84%和 0.99%，平均值为 4.91%，假设可转债存续期 2026 年至 2031 年每年公司归属于上市公司普通股股东的净利润占营业收入的比例为 4.91%。

参照前述未来期间的预计营业收入及净利润率情况，测算未来期间预计现金分红具体如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度
营业收入	172,267.22	199,485.44	231,004.14	267,502.79	309,768.24	358,711.62
净利润率	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%
归属于上市公司 股东的净利润	8,458.32	9,794.74	11,342.30	13,134.39	15,209.62	17,612.74
2026-2031 年归属于 上市公司 股东的净 利润	75,552.11					
平均分红 比例	31.42%					
未来期间 预计现金 分红所需 资金	23,738.47					

(5) 对外投资或工程建设等重大资本性支出规模

截至 2025 年 12 月 31 日，公司已审议的投资项目为导光结构件及信号传输元器件扩建项目。上述项目与本次募集资金投资项目合计的投资项目未来资金需

求合计为 58,259.97 万元，具体构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	是否为本次募投项目	承诺投资额	截至 2025 年 12 月 31 日已投资金额	拟进行资本性投资金额
1	导光结构件及信号传输元器件扩建项目	否	19,396.63	8,614.66	10,781.97
2	动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目	是	47,478.00	-	47,478.00
合计			66,874.63	8,614.66	58,259.97

3、发行人资金缺口

基于上述分析，公司根据日常运营需要、货币资金余额及使用安排、公司资产结构和债务结构、分红以及未来公司对外投资等重大资本性支出造成的流动资金缺口情况总结如下：

单位：万元

大类	类别	项目	计算公式	金额
未来期间日常经营活动资金资金缺口	可自由支配资金	货币资金余额	1	25,183.48
		易变现的各类金融资产余额	2	-
		使用受限货币资金	3	3,274.62
		前次募投项目未使用资金	4	11,463.19
		2025 年 12 月 31 日可自由支配资金	5=1+2-3-4	10,445.67
	未来期间新增资金	未来期间经营活动现金流量净额	6	128,110.61
	非日常经营类事项资金缺口	未来期间资金需求	2025 年 12 月 31 日最低现金保有量需求	7
未来期间营运资金缺口			8	81,253.64
未来期间预计现金分红			9	23,738.47
未来期间偿还有息债务利息			10	15,937.86
		未来投资项目资金需求	11	58,259.97
		未来期间总资金需求	12=7+8+9+10+11	229,502.99
未来期间总体资金缺口			13=12-5-6	90,946.71

综上所述，结合发行人现有资金余额、资金用途和资金缺口等情况，在未考虑本次发行可转债募集资金及其他新增股本、债务融资的前提下，债券存续期内公司面临的资金缺口金额为 90,946.71 万元，高于本次拟募集资金 65,041.42 万元，故本次融资具有必要性、融资规模具有合理性。

十五、请发行人补充披露（1）-（5）、（7）-（11）相关风险

（一）针对问题（1）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（二）业务与经营风险”之“2、经营业绩存在波动的风险”和“重大事项提示”之“六、提请投资者重点关注的风险”之“（七）经营业绩存在波动的风险”补充披露如下：

“2、经营业绩存在波动的风险

报告期各期，公司实现营业收入 135,607.11 万元、147,359.51 万元和 148,762.71 万元，呈现同比增长态势；扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 7,739.69 万元、9,656.99 万元和 978.79 万元，呈现一定程度的波动，公司盈利水平与营收增长亦存在不匹配的情况。

目前公司经营情况整体平稳，但未来可能由于宏观经济影响、行业周期变化、原材料价格上涨(以 2025 年为例，重要子公司信为兴主要生产材料洋白铜采购单价较上年同期上涨 12.74%)、外协加工成本上升(以 2025 年为例，重要子公司信为兴主要外协工序电镀加工总额较上年同期上涨 19.89%)，或是自身经营受到其他不可抗力因素的作用进而导致公司营业收入或净利润发生较大波动或是两者变动趋势持续不匹配的情况，从而可能对公司经营稳定性产生不利影响。”

（二）针对问题（2）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（三）财务风险”之“5、存货持续增长和跌价风险”补充披露如下：

“5、存货持续增长和跌价风险

公司主要经营模式为“以销定产、以产定购”，期末存货主要是根据客户订单、预测需求或生产计划安排生产及发货所需的各种原材料、在产品、库存商品、发出商品等。2023 年末、2024 年末和 2025 年末，公司存货账面余额分别为 24,042.76 万元、30,491.97 万元和 41,540.45 万元，账面价值分别为 22,306.73 万元、28,052.95 万元和 38,969.22 万元，整体呈持续增长趋势。若未来市场需求发生重大不利变化，或公司销售不及预期，则可能导致存货规模持续高企、存货周转水平下降，

并对公司营运资金形成更大的占用，进而对公司生产经营造成不利影响。

此外，随着存货规模扩大及库龄结构变化，虽然公司主要存货均有对应的订单、预测需求或生产计划，出现存货跌价的风险较小，但如果因产品质量、交货周期等因素不能满足客户订单需求，或客户因产品下游市场需求波动、产品迭代加速进而调整或取消前期供货计划，则可能导致公司产品无法正常销售，进而造成存货的可变现净值低于成本，进而对公司的经营产生不利影响。”

（三）针对问题（3）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（三）财务风险”之“4、客户信用的风险”补充披露如下：

“4、客户信用的风险

报告期各期末，公司应收票据及应收账款账面价值占流动资产总额的比重分别为 39.45%、38.00%和 40.24%，占比较高。其中，公司应收账款账面价值分别为 52,244.27 万元、47,732.12 万元和 55,586.14 万元，对应的坏账准备金额分别为 2,818.52 万元、3,650.26 万元和 3,704.91 万元，两者总体均呈现增长的趋势。

公司客户主要为手机、笔记本电脑键盘等消费类电子产品的中大型整机及零配件制造商，该企业实力雄厚、信用记录良好。公司采取月结或次月结的方式确定信用期，一般给予客户 90 天至 120 天左右的信用期，导致期末应收账款金额较大。

随着公司经营规模的扩大，在信用政策不发生改变的情况下应收账款余额预计会进一步增加，相应信用期内回款不及预期的风险亦可能上升。虽然公司已经按照会计准则的要求和公司的实际情况制定了相应的坏账准备计提政策，但未来若下游行业景气度发生波动，公司主要客户的经营状况和履约能力发生不利变化，则可能导致该等应收账款不能按期或无法收回进而产生坏账。在此情况下，可能将推升公司整体坏账准备金额水平，并对公司的生产经营和业绩产生不利影响。”

（四）针对问题（4）（5）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（二）业务与经营风险”之“7、收购标的信为兴在承诺期后业绩下滑及商誉减值风险”和

“重大事项提示”之“六、提请投资者重点关注的风险”之“（六）收购标的信为兴在承诺期后业绩下滑及商誉减值风险”补充披露如下：

“收购标的信为兴在承诺期后业绩下滑及商誉减值风险

2023 年公司通过发行股份及支付现金购买资产方式收购信为兴 100%的股权，业绩承诺期内，公司业绩稳定顺利完成业绩对赌且不存在商誉减值的情况。

业绩承诺期后，信为兴收入虽保持增长态势，但由于主要原材料及外协加工采购单价的上升，毛利率下滑导致净利润实现情况不及预期。截至 2025 年 12 月 31 日止，公司对其尚无处置计划，因此公司采取预计未来现金净流量的现值来估计信为兴资产组(含深汕信为兴代工工序所涉及的资产)可收回金额。经测试，该资产组未来现金净流量的现值低于账面价值，存在减值迹象，故 2025 年计提商誉减值准备 3,657.60 万元。

未来，若信为兴所处的消费电子行业市场竞争进一步加大，或是原材料及加工成本持续走高导致其经营改善不及预期，亦或是其自身产品研发、客户拓展、成本控制等内部经营出现困难，信为兴资产组盈利水平与现金流将持续承压，商誉存在进一步减值的风险。”

（五）针对问题（7）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（二）业务与经营风险”之“8、代工业务下降及经营风险”补充披露如下：

“8、代工业务下降及经营风险

报告期各期，公司代工业务金额分别为 31,930.94 万元、27,584.47 万元和 8,107.34 万元，占营业收入的比例分别为 23.55%、18.72%和 5.45%，代工业务规模和营收占比均呈现下降趋势。

整体而言，公司代工业务面临收入结构变动、营业收入波动、盈利水平相对受限及依赖外部客户等风险，若公司在加工领域出现技术工艺未能持续满足客户要求、产品良率不达标或生产成本控制不力等情况，可能导致盈利下滑。此外，若客户自身生产能力提升、供应链策略调整或代工需求结构性萎缩，也将直接影响公司订单的连续性与业务规模，进而对公司整体盈利能力造成不利影响。”

（六）针对问题（8）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（二）业务与经营风险”之“9、外协加工业务风险”补充披露如下：

“9、外协加工业务风险

报告期各期，公司外协加工业务金额分别为 10,637.09 万元、13,958.87 万元和 13,506.69 万元，占采购总额的比例分别为 13.06%、16.34%和 14.20%，外协加工内容主要为电镀等表面处理工序。

由于电镀等加工环节对工艺稳定性、品质一致性及环保合规性要求较高，而公司对外协加工商该等环节的实际控制能力相对有限，因此未来若外协加工商交付的外协加工件出现质量稳定性或因自身管理不善、或因环保不达标而被责令整改、停产甚至关闭，则将可能会对公司的生产经营造成不利影响。”

（七）针对问题（9）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（二）业务与经营风险”之“6、国际贸易摩擦的风险”和“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（三）财务风险”之“3、汇率波动的风险”补充披露如下：

“6、国际贸易摩擦的风险

国际政治经济环境复杂多变，尤其是全球贸易保护主义的抬头，对公司海外业务拓展及经营稳定性构成潜在挑战。

报告期各期，公司外销收入 2,594.39 万元、4,141.97 万元和 5,014.28 万元，其中最近一年，公司产品存在约 3.37%销往海外市场，外销收入占营业收入的比例呈上升趋势。未来，若国际贸易摩擦加剧，或主要出口目的地国家或地区调整贸易政策，亦或我国出口相关政策发生变化，则可能直接影响公司国际订单的获取、合同执行进度及出口效率，并增加公司境外业务的合规管理成本与运营难度，进而对公司境外市场份额的维持及提升、海外市场拓展节奏以及整体经营业绩产生一定不利影响。

3、汇率波动的风险

公司销售业务的主要结算货币为人民币、美元及港币，相关货币汇率受全球

宏观经济形势、主要经济体货币政策、国际收支平衡、地缘政治冲突等多重因素影响，长期处于波动状态。

报告期内，公司汇兑损益金额（负值为收益）分别为-39.70万元、-887.48万元和445.47万元，汇率波动已对公司财务成果产生一定影响。未来若人民币兑美元、港币的汇率波动幅度进一步扩大，将可能导致公司以外币计价的销售收入、采购成本及应收账款、应付账款等项目产生负向汇兑损益，进而对公司经营业绩的稳定性造成不利影响。”

（八）针对问题（10）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（三）财务风险”之“6、在建工程规模扩大及转固后折旧增加进而影响盈利能力的风险”补充披露如下：

“6、在建工程规模扩大及转固后折旧增加进而影响盈利能力的风险

报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为8,356.17万元、38,631.59万元及69,476.45万元，整体呈快速增长趋势，主要系公司持续推进珠海汇创达生产基地建设项目所致。

项目建设的持续推进对公司流动资金形成一定压力，若未来项目建设进度延迟、投资总额超出预算或融资环境发生变化，可能进一步加大公司资金压力，并对其他业务或投资活动的资金安排构成不利影响。

未来，伴随部分在建工程项目陆续完工并达到预定可使用状态，相关在建工程将转入固定资产并开始计提折旧，造成公司固定资产规模及年度折旧费用将显著上升。若对应新增产能无法及时形成相应规模的销售收入，折旧成本可能对公司毛利率、净利率等核心盈利指标产生下行压力，短期内将摊薄公司整体利润水平。此外，若未来下游市场需求发生重大不利变化，或公司市场开拓进度不及预期，还可能面临新增产能闲置、资产使用效率偏低的情形。”

（九）针对问题（11）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（五）法律风险”补充披露如下：

“（五）法律风险

报告期内，公司及子公司存在两次行政处罚事项，前述行政处罚涉及事项较为轻微、罚款金额较低，且公司及子公司已按要求完成整改，未对日常经营产生重大不利影响。未来，随着我国对市场主体在外汇、消防、税务、环保、劳动用工、安全生产等领域的监管标准持续提升、监管力度不断加大，若公司未能对内控流程加强执行监督，则可能导致在上述任一合规领域出现管控不到位的情况，可能面临新的行政处罚。届时不仅会增加公司的合规成本，还可能对公司声誉、市场信任度造成负面影响，进而对公司经营稳定性及持续盈利能力产生不利影响。”

十六、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

①针对问题（1），实施的核查程序主要包括：

A.访谈发行人管理层，了解发行人的竞争优势及行业的市场供需情况，分析发行人业绩变动趋势是否与行业市场一致；

B.获取发行人报告期内收入成本表，向管理层了解指标变动原因，分析报告期内各细分产品销售收入、产品价格、销量及毛利率的波动原因及合理性；

C.获取发行人报告期内期间费用明细表，并向管理层了解期间费用变动原因，分析其变动的合理性；

D.查询同行业可比公司业绩的变动趋势，分析其与发行人的业绩变动趋势是否一致。

②针对问题（2），实施的核查程序主要包括：

A. 访谈财务负责人，了解存货大幅增加且存货周转率下降的原因；

B. 了解存货跌价准备计提政策和减值测试方法；

C. 获取公司存货结构变动表、库龄分布表、期后销售价格表；

D. 查阅同行业报告期可比公司公开披露信息中存货跌价准备计提比例信息并与发行人情况进行对比。

③针对问题（3），实施的核查程序主要包括：

A. 获取报告期各期末发行人应收账款主要欠款方及所涉客户的余额、占比及其信用期；

B. 访谈财务负责人，了解欠款方的履约能力情况以及账龄较长应收账款形成原因、是否单项计提；

C. 了解欠款方的主要信用政策、期后回款情况、报告期内公司坏账核销情况；

D. 对比同行业可比上市公司的相关情况，分析发行人是否存在放宽信用政策刺激销售的情形。对比发行人的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司是否存在差异。

④针对问题（4），实施的核查程序主要包括：

A. 访谈董事会秘书，了解发行人收购信为兴后双方的整合情况以及达到的协同效应；

B. 访谈信为兴管理层，了解信为兴所在行业的竞争形势、市场需求、业务模式；

C. 获取信为兴各年度业绩承诺实现情况的审核报告；

D. 获取信为兴经营情况数据表、销售费用和管理费用及研发费用中职工薪酬情况表；

E. 获取信为兴 2024 年度、2025 年度主要产品的收入成本、销量、单价、毛利率情况统计表；

F. 获取信为兴 2024 年度、2025 年度生产成本中料工费占比情况统计以及主要材料和加工费的采购情况统计表；

G. 访谈信为兴管理层，了解 2025 年度业绩变动的的原因、全年预计收入和利润情况；

H. 获取报告期内信为兴与公司合并范围内其他公司关联交易情况；

I. 获取信为兴各年四季度收入情况，并进行截止性测试；

J. 了解信为兴成本核算方法，分析信为兴采用的成本核算方法是否符合相关会计准则；

K. 获取信为兴存货构成统计表以及 2024 年末在手订单金额统计表；

L. 查阅同行业上市公司年报，分析对比业绩变动趋势是否与信为兴是否一致。

⑤针对问题（5），实施的核查程序主要包括：

A. 获取发行人 2022 年末-2024 年末商誉减值测试过程，了解未来收入增长率、毛利率等商誉减值测试选取参数；

B. 查阅博洋精密和信为兴收购基准日的资产评估报告以及 2024 年末信为兴的商誉减值测试评估报告；

C. 访谈公司财务负责人，了解报告期内商誉减值测试选取的参数情况、商誉减值测试过程，以及是否存在进一步计提商誉减值的风险。

⑥针对问题（6），实施的核查程序主要包括：

A. 获取发行人报告期内导光结构件及组件产品原材料采购明细和库存变动明细，对采购价格波动情况进行分析；

B. 获取发行人报告期内导光结构件及组件产品销售情况及库存情况，并结合原材料采购情况进行变动分析；

⑦针对问题（7），实施的核查程序主要包括：

A. 询问发行人管理层关于公司开展代工业务的背景和业务模式；

B. 获取发行人代工业务相关的供应商明细、客户明细，分析是否同时为客户和供应商、查询其工商信息，分析其是否与发行人存在关联关系；

C. 查询同行业代工业务情况，对比分析毛利率情况；

D. 抽取代工业务相关合同，分析收入确认时点与合同约定一致，成本结转是否与收入匹配。

⑧针对问题（8），实施的核查程序主要包括：

A. 获取发行人外协加工业务明细，分析其采购占比情况；

- B. 询问发行人管理层关于外协加工的主要工序、定价依据及纠纷情况;
- C. 将外协加工供应商明细与代工业务客户明细进行匹配分析。

⑨针对问题(9), 实施的核查程序主要包括:

- A. 获取发行人收入明细表, 对发行人外销收入情况进行分析;
- B. 抽取外销收入凭证、发票、报关单及回款单等, 对外销收入进行细节测试;
- C. 向管理层询问关于境外收入确认的相关内部控制设计和运行进行;
- D. 抽取境外销售收入与海关出口报关数据、出口退税数据等进行匹配分析。

⑩针对问题(10), 实施的核查程序主要包括:

A. 获取发行人截止报告期期末各在建工程的项目资料, 并核对发行人在建工程项目情况明细表(包括建设内容、总投资金额、已投入资金和建设进度等信息);

B. 获取发行人报告期各期主要在建工程的增加及转固金额、转固时点及转固依据等, 判断是否存在延迟转固的情形; 获取发行人报告期各期主要在建工程的利息资本化、费用化情况, 判断是否包含与在建工程无关的其他开支;

C. 获取发行人报告期各期在建工程的盘点表及盘点情况统计表(包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法及程序、盘点比例、账实相符情况), 核实发行人是否存在盘点差异及差异的合理性。

⑪针对问题(12), 实施的核查程序主要包括:

A. 查阅发行人报告期的财务报告及审计报告, 并获取发行人财务性投资相关资产科目的明细表, 了解其核算的主要内容, 判断是否存在与主业无关的项目;

B. 对相关股权投资进行公开查询, 核查其经营范围, 查阅相关投资协议、合伙协议等, 访谈财务负责人, 了解发行人股权投资的基本情况、投资目的、与发行人业务合作等情况;

C. 查阅发行人理财产品认购协议及风险揭示书等资料;

D. 查阅发行人报告期内及期后披露的公告、股东会决议、董事会决议、发

行人出具的说明等，核查本次发行董事会决议日前六个月内至本反馈意见回复签署日，发行人是否存在实施或拟实施的财务性投资的情形。

⑫针对问题（13），实施的核查程序主要包括：

A. 获取并查阅发行人报告期内的财务报表和审计报告，核查发行人报告期内租赁收入及投资性房地产情形；

B. 通过国家企业信用信息公示系统公开检索，核查有关主体经营范围中是否涉及房地产等相关业务；

C. 获取东莞聚明相关投资性房地产的权属证明文件，及对外租赁闲置房产的房屋委托管理合同，确认发行人房屋租赁状态；

D. 查阅募集资金投资项目的可行性研究报告、《募集资金管理制度》等资料；

E. 获取发行人未涉及房地产等相关业务、募集资金不变相流入房地产业务的承诺函。

⑬针对问题（14），实施的核查程序主要包括：

A. 查阅发行人查阅现阶段市场贷款利率政策，从资产负债率的角度分析通过本次可转债进行融资的必要性、融资规模的合理性；

B. 查阅同行业最近三年一期财务报表，查阅发行人出具的相关说明，核查发行人关于未来阶段资金缺口的测算过程，从现有资金余额、资金用途和资金缺口的角度，分析通过本次可转债进行融资的必要性、融资规模的合理性。

（二）核查意见

①针对问题（1），经核查，我们认为：

A. 报告期内，结合各细分产品销售收入、产品价格、销量及毛利率变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用等因素综合分析，发行人营业收入与扣非归母净利润的波动符合自身经营逻辑与实际情况，波动具有合理性；

B. 尽管在部分期间与同行业可比公司的变动趋势存在差异，但该差异系由发行人特定发展阶段、业务结构及战略布局所驱动，具备商业合理性，不存在异常情形。

②针对问题（2），经核查，我们认为：

A. 报告期内，发行人存货大幅增加且存货周转率呈现波动趋势的原因合理；

B. 报告期各期末，发行人各类存货结构占比较为稳定，库龄基本为 1 年以内，期后销售情况正常，毛利率水平良好，且发行人存货跌价准备计提比例高于或与可比公司平均水平接近，因此报告期各期末发行人存货跌价准备计提充分。

③针对问题（3），经核查，我们认为：

A. 报告期各期，发行人应收账款主要欠款方及所涉客户的履约能力未发生重大不利变化；

B. 应收账款占比、信用政策与同行业可比公司不存在较大差异，不存在放宽信用政策刺激销售的情形；

C. 应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异；

D. 发行人应收账款的减值计提充分，相关客户信用减值单项计提充分。

④针对问题（4），经核查，我们认为：

A. 信为兴已完成与汇创达的整合且具备协同效应；

B. 结合信为兴所在行业的竞争形势、市场需求、业务模式等情况，利润承诺期内业绩达标具有合理性。2025 年信为兴收入小幅增长，扣非后净利润由于成本上升出现一定程度的下滑。信为兴亦不存在关联方利益输送的情形，不存在为实现业绩承诺而提前确认或多计收入、延迟结转或少记成本等情形。业绩变动趋势与同行业可比公司一致，但由于不同公司在细分赛道布局、产品结构及客户资源方面的差异，其增长幅度存在一定分化。

⑤针对问题（5），经核查，我们认为：

A. 报告期内商誉减值测试选取的主要参数合理，与实际经营业绩的比对不存在重大差异，相关商誉减值测试过程符合会计准则要求和《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的相关规定。

B. 依据商誉减值测试结果，发行人于 2023 年对收购博洋精密股权形成的商誉全额计提了商誉减值准备；2023 年末和 2024 年末，发行人对收购信为兴股权

所形成的相关商誉不存在明显减值迹象，2025年末发行人结合变化情况计提了商誉减值准备 3,657.60 万元。报告期内，相关商誉减值计提充分。

2025 年度，信为兴收入增长率保持增长态势，但由于主要原材料及外协加工采购单价的上升，毛利率出现下滑，净利润实现情况不及预期。发行人根据 2025 年末商誉减值测试结果确认计提了对应的减值准备，未来存在对收购信为兴股权所形成的商誉进一步计提商誉减值的风险。

⑥针对问题（6），经核查，我们认为：

受市场需求及库存备货等因素影响，导光结构件及组件产品原材料采购金额波动幅度大于收入波动幅度具有合理性。

⑦针对问题（7），经核查，我们认为：

A. 发行人开展代工业务的主要交易对方与上市公司不存在关联关系；报告期内，公司代工业务的主要交易对方不存在同时为上市公司客户和供应商的情况。

B. 发行人的代工业务毛利率水平与类似行业的可比公司不存在重大差异；

C. 从事投影仪等电子设备组装业务短期内又退出主要系市场需求变化导致，具有合理性；

D. 发行人的代工业务收入和成本确认时点准确，自有产品与代采产品能够明确区分，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

⑧针对问题（8），经核查，我们认为：

发行人外协加工业务产量和金额占比较低，涉及产品与代工业务不存在重合，外协加工主要工序为电镀、表面加工等。报告期内，发行人与上述主要外协厂商按市场定价的方式确定加工费，未发生产品质量纠纷。

⑨针对问题（9），经核查，我们认为：

A. 境外销售收入对应的主要国家或地区为巴西、美国、越南、中国香港和中国台湾地区等；

B. 我们主要通过核查内控设计和运行情况、核查数据匹配性、核查资金流水、细节测试等对境外收入进行核查；

C. 境内外毛利率不存在显著差异，受产品结构影响，境内外销售毛利率有所不同；

D. 发行人境外生产经营可能面临国际贸易摩擦，尤其是中美贸易摩擦风险，但报告期内发行人境外销售收入及占比均较小，预计不会对发行人持续生产经营造成重大不利影响。

⑩针对问题（10），经核查，我们认为：

A. 发行人已准确统计截止报告期期末各在建工程的项目情况（包括建设内容、总投资金额、已投入资金和建设进度等信息），在建工程项目进度正常；

B. 发行人报告期各期主要在建工程不存在延迟转固的情形，发行人报告期各期主要在建工程的利息资本化、费用化金额准确，不包含与在建工程无关的其他开支；

C. 发行人报告期各期在建工程盘点情况良好，不存在重大的盘点差异。

⑪针对问题（12），经核查，我们认为：

A. 截至报告期末，发行人相关投资中仅存在对“深圳很好看文化传媒有限公司”需被认定为财务性投资，该持有金额为 18.67 万元，占合并报表归属于母公司净资产的比例为 0.009%，不超过净资产的 30.00%，因此发行人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，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定；

B. 自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复签署日，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资的情形。

⑫针对问题（13），经核查，我们认为：

A. 报告期内，发行人及其子公司、参股公司不涉及房地产等相关业务，不具有相关资质，不涉及披露相关业务的经营模式、具体内容、业务合规性以及后续业务开展的规划安排、是否符合行业监管要求的情形；

B. 发行人本次募集资金投资项目不涉及新建厂房的情况，本次募集资金投资项目拟用厂房公司已使用自有资金基本建设完工，目前规划为自用，后续将视项目推进与实施情况适时调整；

C. 为确保募集资金不变相流入房地产业务，发行人已采取相应措施并制定专门制度对募集资金使用进行有效控制，并出具了相关承诺。

⑬针对问题（14），经核查，我们认为：

从资产负债率、现有资金余额、资金用途和资金缺口的角度，发行人通过本次可转债进行融资具有必要性、融资规模具有合理性。

问题二

发行人本次拟募集资金总额不超过 65041.42 万元，拟投向动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目（以下简称 CCS 及新能源用连接器项目）和补充流动资金。CCS 及新能源用连接器项目建成后预计将实现年产 500 万套 CCS 模组和 4800 万个新能源用连接器产品产能，主要应用领域为新能源汽车和储能领域。经测算，项目税后内部收益率为 14.06%。发行人本次募投项目所涉及的 CCS 及连接器产品虽已进入部分客户的供应商名录，但目前仍有部分项目尚处于客户验证测试阶段。最近两年及一期，公司 CCS 模组产能利用率分别为 87.16%、25.69%和 66.76%。

公司 2020 年首次公开发行募投项目“深汕汇创达研发中心建设项目”变更为“聚明电子研发中心建设项目”，原募投项目“深汕汇创达生产基地建设项目”变更为“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”，“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”尚未投资金额为 14967.00 万元，预计于 2025 年 12 月 31 日达到预定可使用状态。公司 2023 年发行股份募集配套资金投资项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”调整投资规模。

请发行人补充说明：（1）结合公司报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比，以及市场应用、下游客户情况等因素，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段，是否存在试生产环节，如是，新产品是否已完成中试；结合研发团队规模、主要负责人专业背景、相关领域已获得的专利技术、客户开拓情况等，进一步说明公司是否具备实施本次募投项目的人员、技术和市场储备。（2）报告期内 CCS 模组产能利用率大幅波动的原因及合理性，结合行业竞争格局、同行业可比公司情况、下游客户需求、在手订单覆盖公司当前和规划的产能比例、募投项目具体投资安排明细，说明募投项目新增产能是否存在消化风险以及相关风险的具体应对措施。（3）结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明募

投资项目效益测算的合理性及谨慎性。(4) 本次募投项目的投资明细及最新进展,项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得,是否存在实质性障碍,是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响;本次募投项目各项投资支出的必要性,各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程,测算的合理性,建筑装修单价与可比公司相似项目的比较情况。(5) 结合发行人本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排,现有在建工程的建设进度、预计转固时间、公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策等,量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响。(6) 结合公司可自由支配资金、经营活动现金流量净额、营运资金需求、有息负债情况、未来重大资本性支出、现金分红支出等,进一步论证本次补充流动资金规模的测算过程与合理性;考虑到报告期内收购子公司带来营业收入增长,以报告期内年化增长率作为基础假设是否谨慎;公司就本次融资是否具备本息偿付能力。(7) 前次募投项目变更及缩减规模的原因及合理性,是否达到预计效益,“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”资金使用进度较落后的原因及合理性,相关影响因素是否持续,是否对本次募投项目的实施产生重大不利影响,是否已按规定履行相关审议程序与披露义务,是否存在擅自改变前次募集资金用途未做纠正,或者未经股东大会认可的情形,前次募集资金补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

请发行人补充披露(1)-(5)、(7)相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见,请会计师核查(2)-(7)并发表明确意见,请发行人律师核查(4)(7)并发表明确意见。

回复:

一、结合公司报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比,以及市场应用、下游客户情况等因素,说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性,是否属于投向主业;如涉及新业务、新产品,进一步说明所需研发技术、所处研发阶段,是否存在试生产环节,如是,新产品是否已完成中试;结合研发团队规模、主要负责人专业背景、相关领域已获得的专利技术、客户开拓情况等,进一步说明公司是否具备实施本次募投项目的人员、技术和市场储备

回复：

一、结合公司报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比，以及市场应用、下游客户情况等因素，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段，是否存在试生产环节，如是，新产品是否已完成中试；结合研发团队规模、主要负责人专业背景、相关领域已获得的专利技术、客户开拓情况等，进一步说明公司是否具备实施本次募投项目的人员、技术和市场储备

回复：

（一）结合公司报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比，以及市场应用、下游客户情况等因素，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段，是否存在试生产环节，如是，新产品是否已完成中试

1、结合公司报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性

（1）报告期内和截至预案披露时本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比

本次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”生产产品主要为 CCS 模组产品以及新能源用连接器产品，报告期内公司 CCS 产品业务已平稳运行近三年，期间收入呈现较快的增长态势；新能源用连接器产品业务亦已稳定产生收入近三年，且均产生了一定收入规模。

本次发行预案于 2025 年 9 月 16 日披露，募投项目各产品于报告期各期已形成的收入、产量、销量及其占比情况如下：

CCS 模组产品			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量（套）	782,846.00	355,148.00	110,446.00

CCS 模组产品			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销量（套）	708,055.00	334,301.00	100,876.00
收入（万元）	9,864.59	5,368.20	1,583.55
占公司收入比重	6.63%	3.64%	1.17%
新能源用连接器产品			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量（个）	720,708.00	476,107.00	358,377.00
销量（个）	860,829.00	329,174.81	332,203.00
收入（万元）	1,026.91	556.72	669.92
占公司收入比重	0.69%	0.38%	0.49%

根据上表所示，公司本次募投项目产品 CCS 模组和新能源用连接器报告期内实现收入规模和占公司收入比重整体呈现快速上升趋势。

（2）基于本次募投项目产品已形成的收入、产量、销量及其占比情况，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性

本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的关系大致如下：

项目	主营业务	前次募投项目 —动力电池及 储能电池系统 用 CCS 及 FPC 模组建设项目	本次募投项目—动力电池及储能 电池系统用 CCS 及新能源用连接 器项目
产品类型	导光结构件及组件、信号传输 元器件及组件、新能源结构组 件及支撑膜和偏光片模切件	CCS 模组[注 1]	CCS 模组、新能源用连接器、自供 FPC
工艺技术	CCS: FPC-吸塑热铆激光焊接 CCS、大尺寸 FPC-吸塑热铆直 焊 CCS、FCC-薄膜热压 CCS 三 大主流技术路线； 新能源用连接器：低温升的结 构设计技术、持续动态应用下 连接系统结构与电气性能稳定 技术等工艺技术	CCS 模组产品工 艺技术与主营 业务一致	CCS: 重点提升大尺寸 FPC-吸塑热 铆直焊 CCS、FCC-薄膜热压 CCS 两大技术路线产能； 新能源用连接器：沿用主营业务现 有成熟稳定的工艺技术
产线设备	CCS: 适用于中小尺寸 CCS 模 组生产；人工与机器设备结合， 能效比和自动化程度一般； 新能源用连接器：人工与机器 设备结合，能效比和自动化程 度一般		CCS: 提升了原有产线生产产品尺 寸、能效比、自动化等方面的短板， 增加更先进的智能产线、数字化控 制系统及新工艺生产设备； 新能源用连接器：模具及自动化装 配线全面实现载具式、模组化的产 线设备

项目	主营业务	前次募投项目 —动力电池及 储能电池系统 用 CCS 及 FPC 模组建设项目	本次募投项目—动力电池及储能 电池系统用 CCS 及新能源用连接 器项目
应用领域	新能源汽车、消费电子、储能 等领域	新能源汽车、储能领域	

[注 1]: 前次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”缩减投资规模, 仅对 CCS 模组产品进行了产线建设;

[注 2]: 由于公司主营业务产品类型较多, 除产品类型外的其他比较项以主营业务产品中具备可比性的新能源结构组件中的 CCS 模组产品和信号传输元器件及组件中的精密连接器产品作为比较对象。

具体从技术参数角度分析本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目情况:

应用领域	关键技术指标	主营业务及前次募投情况	本次募投情况
CCS (新 能源 汽 车)	绝缘耐压	DC0.5KV+60s 漏电流<0.005mA	5000VDC/60S (漏电流 ≤ 1A); 支持 1-1500VDC 耐压测试, 精度 ± 3%
	绝缘电阻	8000MΩ	1000VDC/60S (≥ 500Mohm); 任意 BUSBAR 间 500VDC/2S (≥ 500Mohm)
	回路电阻	0.72Ω	单个回路阻值<1Ω (四线测试); 焊接阻抗 ≤ 60uohm (镍片-铝巴)
	焊接	超声波焊接剥离力 > 5N、激光焊 剥离力 > 60N,焊接时间 4s/点	超声波焊接剥离力 > 5N、激光焊剥离力 > 80N,焊接时间 3s/点
	外观检测	/	最小可识别 0.4mm 瑕疵, 误判率<3%
CCS (新 能源 储 能)	绝缘耐压	DC1KV+3s 漏电流<0.01mA	5000VDC/60S (漏电流 ≤ 1A); 支持 1-1500VDC 耐压测试, 精度 ± 3%
	绝缘电阻	2149.5MΩ	1000VDC/60S (≥ 500Mohm); 任意 BUSBAR 间 500VDC/2S (≥ 500Mohm)
	回路电阻	0.2019Ω	单个回路阻值<1Ω (四线测试); 焊接阻抗 ≤ 60uohm (镍片-铝巴)
	焊接	超声波焊接剥离力 > 5N、激光焊 剥离力 > 60N	超声波焊接剥离力 > 5N、激光焊剥离力 > 80N,焊接时间 3s/点
	外观检测	/	最小可识别 0.4mm 瑕疵, 误判率<3%
新能 源用 连接 器	本次募投项目主要扩大主营业务中的新能源用连接器产品产能, 在技术参数上并无明显区别		

[注]: 上表中列明的主营业务情况为报告期内部分 CCS 模组产品的出货参数, 但经过公司持续的技术迭代和产线改造, 公司已经具备本次募投产品参数的生产能力, 此次募投的实施本质仍是对公司目前 CCS 产品进行扩产。

根据上述两表所示, 公司目前主营业务涉及的产品为导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件及支撑膜和偏光片模切件, 前次募投项目产品最终投建落地涉及的主要产品为 CCS 模组, 公司当前主营业务中的新能源

结构组件基本由前次募投项目投产产生，而本次募投项目产品为 CCS 模组和新能源用连接器。故整体而言，本次募投项目产品中的 CCS 模组产品属于公司主营业务产品分类中的新能源结构组件产品；新能源用连接器产品属于公司主营业务产品分类中信号传输元器件及组件中的精密连接器产品，均为公司当前主营业务中的一部分。同时，本次募投项目产品中的 CCS 模组产品与前次募投项目产品（即与主营业务中的新能源结构组件产品）属于同种产品在部分技术路线和产线设备方面的升级完善。

具体分析本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性如下：

①区别

A. 与主营业务的区别

由于公司主营业务中新能源结构组件主要系前次募投项目 CCS 模组产品，故本次募投产品中 CCS 模组与公司主营业务的区别详见本题“B. 与前次募投项目的区别”。

新能源用连接器产品属于公司主营产品的跨领域扩张。多年来，公司长期致力于高功率（高压大电流）连接器产品的安全可靠性的基础研究，通过结构创新、新材料开发和应用等方式来提升产品质量和市场竞争力，本次募投产品重点对公司主营产品中的新能源用连接器产线升级了模具及自动化装配线，全面实现了载具式、模组化的生产。本次募投项目的落地实施，将相较于报告期内该产品的产能与产量实现有效提升。

B. 与前次募投项目的区别

从产品端看，本次募投项目较前次募投项目新增了新能源用连接器和 FPC 产品，前者是公司对于新能源及储能领域布局的进一步深化和对子公司信为兴多年来在相关领域积累的技术、资源的合理运用；后者则是公司基于产业链协同化、基地专业化战略调整，针对前次募投项目中因缩减投资规模未按原有规划投建的产线，本次重新启动的定向投入。同时，FPC 的自供能有效提高公司 CCS 模组产品的产能产量及毛利率水平，并更好地把控产品品质，从而增加客户粘性。

从工艺及产线设备端看，近年来，CCS 模组客户对产品性能、精度及定制化

能力的需求也日益严苛，同时行业技术迭代进一步加快，高端产品交付需求与日俱增，因此需要构建更先进的智能产线、数字化控制系统及新工艺研发设备。本次募投项目集成高度复杂与集成的制程能力，围绕公司多年在 FPC-吸塑热铆激光焊接 CCS、大尺寸 FPC-吸塑热铆直焊 CCS、FCC-薄膜热压 CCS 三大技术路线上构筑的技术壁垒、依托完整供应链壁垒，形成更加现代化的生产体系，在有效提高该产品的产能、产量的同时，保障客户高精度、高可靠性 CCS 产品的需要，从而实现该产品收入规模的有效提升。

②联系及协同

本次募投项目产品在报告期初与彼时公司的主营业务产品存在一定的差异，但公司能在报告期内快速实现相关产品的技术突破、客户积累，形成一定的生产能力并实现了相关产品的收入、产量、销量及占比在报告期内整体呈现上升趋势，主要系与公司主营业务和前次募投项目存在如下联系及协同：

A. 与主营业务的联系及协同

a. 在原材料方面的主要联系及协同性

原材料联系方面：公司目前主营业务包括导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件和光学膜片的研发、生产和销售。本次募投项目主要产品为 CCS 模组、新能源用连接器，此两种产品属于公司主营产品。公司不同主营产品对应的主要原材料如下：

产品大类	产品类型	主要原材料
导光结构件及组件	导光膜、背光模组等	电子元器件、FPC 类
信号传输元器件及组件	金属薄膜开关、超小型防水轻触开关	膜材类、五金原料
	精密连接器（非新能源用） 精密连接器（新能源用）	电镀加工、五金原料及冲压件材料
新能源结构组件	CCS 模组	FPC 类、铝钎及电子元器件
光学膜片	支撑膜模切件及偏光片模切件	光学基材

CCS 模组产品中原材料比例较高的品类 FPC 与导光结构件及组件的主材相通；新能源用连接器隶属于公司信号传输元器件及组件业务，属于精密连接器产品在新能源领域的扩展运用，故本次募投项目产品新能源用连接器所需原材料与公司消费类电子连接器原材料较为一致。

原材料协同方面：由于 CCS 模组产品是公司在布局传统导光结构件及组件产品的上游原材料 FPC 产品的基础上进一步发展而来的，且公司导光结构件及组件产品的 FPC 供应链体系已较为成熟与完善，故公司原有的 FPC 供应链及其自身正在布局的 FPC 产能可以确保 CCS 模组产品的原材料供应稳定。同时，公司全资子公司信为兴长期专注于消费类电子行业的连接器及精密五金组件的研发、设计与制造，公司已与核心原材料供应商建立了长期、深度的战略合作关系，可以确保材料供应稳定、性能优异且成本可控。

综上，本次募投项目 CCS 模组、新能源用连接器原材料与公司传统主营产品的主材基本一致，且基于公司与供应商的长期合作，供应体系较为完善，公司可充分发挥规模化采购优势，依托成熟的供应链体系，充分发挥协同效应，保障采购成本端的竞争优势，从而保障了相关产品产能的快速落地和收入规模的稳定增长。

b. 技术方面的主要联系及协同性

技术联系方面：CCS 模组是公司 FPC 业务的延伸。彼时，随着公司在 FPC 生产技术以及 SMT 加工技术方面不断的积累进步，公司开始自主探索前沿技术产品 CCS 模组的落地应用。本次募投项目 CCS 模组的重点工序包括 FFC 压合、冲段、点锡膏、点固定胶、焊接及各类检测等，主要是基于公司在 FPC 生产技术以及 SMT 加工方面的技术发展而来，并进一步积累了吸塑热铆技术、高精度高稳定性的激光焊接工艺、铜铝超声波焊接技术、高精度 FPC/FCC 设计与制造技术、FCC 点锡激光焊接技术及薄膜热压技术，在 FPC-吸塑热铆激光焊接 CCS、大尺寸 FPC-吸塑热铆直焊 CCS、FCC-薄膜热压 CCS 三大主流技术路线上建立了显著的综合优势。新能源用连接器是公司消费电子类连接器的跨应用领域拓展，本次募投项目新能源用连接器工艺流程包括精密冲压、冷锻工艺、机加工、电镀、注塑及自动化制造技术、铆压，组装、气密及电性能检测、包装入库。上述工艺技术流程与消费电子连接器工艺类似。故本次募投项目产品 CCS 模组及新能源用连接器所用技术与公司现有同类产品技术基本一致。

技术协同方面：本次募投项目是公司核心技术、核心生产工艺的进一步实践应用，将公司的技术优势转化为具有更高附加值的产品，并实现经济效益；同时，通过本次募投项目的建设，提前探索、掌握跨领域客户的产品需求，有助于未来

阶段进一步开展有针对性的产品研发，巩固公司技术优势。

综上，本次募投项目 CCS 模组及新能源用连接器所用生产技术和公司主营业务相关技术一脉相承，是基于公司长期以来的技术积累，本次技术转化的落地也有助于推动公司其他主营业务产品相关技术的进步，充分发挥协同效应，提高公司整体生产经营效率。

B. 与前次募投项目的联系及协同

本次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”与前次募投“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”具体情况及联系如下：

项目	本次募投项目（动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目）	前次募投项目（动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目）
实施地点	珠海市	东莞市
FPC 原材料	本次募投在直焊工艺产线中增加了 FPC 自供产线，使得公司具备 FPC 的自供能力	现有 CCS 模组产线未包含上游 FPC，尚需外采取得
主要产品	CCS 模组和新能源用连接器	新能源动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组
应用领域	新能源汽车行业和储能行业	
技术来源	技术来源于公司自身研发和积累	
客户群体	锂离子电池厂商及相关车企供应链	

根据上表所示，前次募投项目是公司首次进入新能源汽车及储能领域，其顺利投建量产为本次募投项目新能源用连接器产品提供了技术、产品、客户等全方位的基础，是本次募投项目实施的基础，有助于相关产品从产线搭建、团队组建、关键技术突破、客户积累、产品认证、批量生产等全方位的打通和本次募投项目的产品、技术、客户等全方面的成熟稳定。

本次募投项目是对前次募投项目在产线、产品技术及产品性能等多方面的升级。近年来，为应新能源汽车行业和储能行业的快速发展的市场机会，优化产品结构，助力公司新能源领域业务领域扩张，增强公司整体产业配套能力，公司大力深化新能源领域业务布局。本次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”与前次“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”在应用领域、技术来源和客户群体方面存在一定联系，公司可充分结合多年来的积累，进一步夯实在该业务板块的市场竞争力。

综上所述，本次募投项目与公司主营业务及前次募投项目虽有一定区别，但亦保持了高度的联系及协同性，主营业务及前次募投项目为本次募投项目的实施提供了充分的技术、工艺保障，而本次募投项目的实施将有效提高相关产品的产能、产量以及销售规模。

2、结合公司报告期内本次募投项目产品市场应用、下游客户情况等因素，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性

(1) 本次募投项目及公司主营业务及前次募投项目市场应用、下游客户等情况

本次募投项目及公司主营业务及前次募投项目市场应用、下游客户等情况如下：

所属类别	市场应用领域	主要下游客户
公司主营业务	消费电子、新能源汽车、储能等领域	消费电子领域：联想、戴尔、华为、小米等消费电子龙头企业； 新能源汽车领域：汽车整车厂、新能源汽车电池主机厂； 储能领域：储能系统集成商、终端应用场景
前次募投项目	储能、新能源汽车	新能源汽车领域：汽车整车厂、新能源汽车电池主机厂； 储能领域：储能系统集成商、终端应用场景
本次募投产品		

根据上表所示，公司本次募投项目与前次募投项目市场应用领域及主要下游客户基本一致，为储能及新能源汽车领域，均属于公司主营业务所属应用领域的重要组成部分，三者之间不存在明显区别。具体分析公司本次募投项目市场应用领域及主要下游客户情况如下：

①市场应用

CCS 模组作为电池系统的重要构成部件，其市场需求伴随着下游市场需求扩大而呈现规模化扩张状态。近年来，随着新能源汽车产业和储能产业的快速发展，CCS 模组市场需求不断增加。头豹研究院发布数据显示，2021 年至 2023 年，我国 CCS 集成母排行业市场规模由 44.01 亿元增长至 118.69 亿元，期间年复合增长率 64.22%，预计 2024 年至 2028 年，我国 CCS 集成母排行业市场规模由 166.16 亿元增长至 311.68 亿元，期间年复合增长率 17.03%。

连接器作为构成整机电路系统电气连接必需的基础元件之一，发挥着信息传

递的重要作用。据 Bishop&Associates 发布数据显示，2018 年至 2025 年我国连接器行业市场规模从 209.33 亿美元增长至 328.42 亿美元。其中，新能源用连接器在全球能源结构转型和“双碳”战略的深入推进下市场潜力逐步释放。相比传统连接器，新能源用连接器在电压等级、电流承载、耐热性、绝缘保护等性能方面要求更高，具备更高的技术壁垒和产品附加值，逐步成为我国连接器领域的重要增长动力。

②下游市场情况

本次募投项目涉及产品下游主要为新能源汽车动力电池、电化学储能产业等新能源产业。近年来，新能源产业取得快速发展，叠加当下能源危机、全球环境恶化问题日益严重等问题，驱动各国加速环保节能布局，全球产业纷纷向节能化、新能源化方向推进。

伴随着传统车企纷纷宣布减产、停产计划及消费者对新能源汽车认可度的提高，新能源汽车市场快速增长。动力电池作为新能源汽车的核心部件对其的发展起着至关重要的作用。随着全球节能减碳共识的达成和推进，新能源汽车的销量在逐年上升，由此带动其背后动力电池的火热发展。根据 EV Tank 发布数据显示，2025 年全球动力电池出货量达到 1,495.1GWh，同比增长 42.2%。

电化学储能行业则是现代能源系统中不可或缺的一部分。在全球碳中和的大背景下，能源转型在世界范围内已呈现不可逆趋势。储能技术作为连接可再生能源与电力系统的关键桥梁。近年来，全球储能市场也步入了飞速发展的阶段。据 CNESA 发布数据显示，近年来全球累计运行储能装机规模持续增长，2025 年全球新型储能累计装机规模达 278.7GW，同比增长 68.5%。

综上所述，本次募投项目产品下游新能源汽车及储能市场广阔。

(2) 基于本次募投项目产品市场应用、下游客户等情况，说明本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目的联系及协同性

A. 本次募投项目产品与公司主营业务的联系及协同性

客户联系方面：CCS 模组及新能源用连接器主要应用在新能源汽车及储能领域，由于主营业务中新能源结构组件主要为前次募投项目投建产生，故本次募投产品 CCS 模组与公司主营业务的联系详见下述“B. 本次募投项目产品与前次募投项目的联系及协同性”。新能源用连接器与公司主营业务在市场应用和下游客户

方面的联系具体分析如下：

公司主营业务对应的客户群主要为传统消费电子客群和新能源客群。新能源用连接器产品客户群同公司传统消费电子客户群存在差异，但相关差异的本质是消费电子扩大化应用的结果，亦是汽车电子化水平日益提高以及汽车电子在新能源整车制造成本中的占比不断提高的体现。同时，该类客户群从消费电子到新能源领域的扩大化趋势也广泛存在于传统消费电子同行业公司中，立讯精密、胜蓝股份、领益智造、欣旺达、长信科技等消费电子领域巨头纷纷布局新能源汽车产业链，相关产品出货量增长迅猛，市场份额稳步提升；同时，由于新能源用连接器产品属于公司主营业务产品分类中信号传输元器件及组件中的精密连接器产品，故该产品的客户群同公司主营业务对应的新能源客群一致。

因此，本次募投项目产品在客户方面与公司主营产品存在密切的联系。

客户协同方面：公司从消费电子领域跨界新能源汽车及储能领域，原有客户层面的协同性能为新业务落地提供关键支撑。在小米、华为等传统消费电子类公司纷纷布局新能源产业的浪潮下，公司可借助消费电子领域长期积累的客户资源，将这些已建立成熟合作关系的对象转化为新能源业务的合作伙伴，既可以凭借消费电子领域在智能硬件、精密制造等方面的技术背书，快速获得车企、电池厂商、储能设备商的信任，缩短合作洽谈周期，同时这种客户转化还能优化企业整体客户结构，从依赖消费电子领域少数核心大客户，转向新能源赛道多家整车厂、储能项目方等多元化客户组合，有效分散单一领域的合作风险。此外，消费电子与新能源产业客户在技术研发、品质管控、批量交付等方面的合作逻辑存在共通性，原有合作经验可直接迁移，进一步提升合作效率与稳定性，为新业务快速打开市场奠定基础。

因此，本次募投项目 CCS 模组、新能源用连接器产品与公司主营业务在客户群方面存在密切联系，且相互之前存在较强的协同性。

B. 本次募投项目产品与前次募投项目的联系及协同性

公司前次募投项目的顺利投建量产为本次募投项目提供了夯实的客户基础。

目前，公司已有稳固客户资源，在储能领域，公司已经通过中车、德业、明美、赛美、中电科、格林美、金盘、椿田、国瑞、华平等客户认证；在新能源汽

车领域，公司已通过宁德、零跑、欣旺达（终端应用在理想）、奇达、威睿（终端应用在极氪）、智新（终端应用在东风）、北汽、正力、上汽、柳汽、长安等客户认证。上述客户均属于行业内知名客户，拥有较高的市场定位，能够充分理解用户需求。在与其长期合作过程中，公司的产品设计研发能力、生产组织能力及品质管控能力均能得到持续打磨，进一步提升了公司的综合竞争力。同时，优质的客户资源也有助于公司在业内树立良好口碑，对拓展新客户能起到较好的带动效应，从而进一步提升公司的市场份额及盈利能力。据此，基于前次募投项目的实施，目前公司在 CCS 模组领域开展各项目已具备一定的市场和业务基础。同时，公司拟实施的募投项目亦将有助于上述业务的进一步发展。

综上所述，本次募投项目产品与公司主营业务及前次募投项目在市场应用、下游客户等方面具有联系及协同性。

3、本次募投项目属于投向主业

根据深交所相关规范性文件，应从以下三个方面把握“募集资金主要投向主业”的要求：关于“现有主业”的认定；关于募集资金投向“新产品”是否属于“主要投向主业”；关于“募投项目实施不存在重大不确定性”的认定。

结合本次募投相关情况，关于本次募投项目是否属于投向主业分析如下：

认定类型	判断标准	具体分析
关于“现有主业”的认定	“现有主业”原则上应当以公司披露再融资方案时点为基准进行认定，是指有一定收入规模、相对成熟、稳定运行一段时间的业务。募投项目如涉及未能达到一定收入规模或者新开展的业务，应当结合收入发展趋势、业务稳定性和成长性等进行审慎论证	①关于收入规模：CCS 模组产品 2023 年、2024 年及 2025 年实现收入分别为 1,583.55 万元、5,368.20 万元和 9,864.59 万元；新能源用连接器 2023 年、2024 年及 2025 年实现收入分别为 669.92 万元、556.72 万元和 1,026.91 万元。因此，截至公司披露本次再融资方案时，本次募投项目相关产品已经形成一定的收入规模；②关于成熟程度：针对本次募投项目产品，公司均已具备相应的技术储备，掌握了相关的生产工艺，产品已经完成研发，并有持续的对外销售，业务成熟；③关于稳定运行：公司针对本次募投项目已经具备较为稳定的供应链体系，与上游电镀加工、五金原料及冲压件材料、FPC 类、铝钎及电子元器件等供应商保持长期稳定的合作，并持续与下游龙头客户开展市场合作，具备充足的客户和订单储备；综上，本次募投项目满足关于“现有主业”的认定
关于募集资金投向“新产品”是否属于“主要投向	对于募集资金投向新产品的，应当结合是否为基于现有产品技术升级或拓展应用领域、拓展现有业务上下	本次募投项目产品均属于公司现有主业范畴，不涉及募集资金投向新产品的情况：①关于原材料采购：本次募投项目原材料涉及电镀加工、五金原料及冲压件材料、FPC 类、铝钎及电子元器件等，公司已经与该

认定类型	判断标准	具体分析
主业”	游的情形进行论证。一是在原材料采购、产品生产、客户拓展等方面与现有主业具有协同性；二是新产品的生产、销售不存在重大不确定性。对于募投项目与现有主业在原材料、技术、客户等方面不具有直接协同性的，原则上认定为跨界投资，不属于投向主业	等原材料的上游供应商开展了长期稳定合作，待项目投产后，可以依托现有原材料供应链开展业务；②关于产品生产：本次募投项目与公司现有主业产品主要生产工序接近，公司已经掌握相关产品的技术和生产工艺；③关于客户拓展：本次募投项目与现有主业产品在客户群上存在密切联系，且相互之前存在较强的协同性。同时，本次募投项目不涉及募集资金投向新产品的情况，销售不存在重大不确定性。综上，本次募投项目产品属于公司“现有主业”，在原材料采购、产品生产和客户拓展方面与现有主业具有直接协同性，因此不涉及投向新产品的情形，不属于跨界投资
关于“募投项目实施不存在重大不确定性”的认定	募投项目涉及新产品的，上市公司及中介机构应当结合所处行业特点、技术和人员储备、研发进展情况、产品测试、客户送样、市场需求和销售渠道等充分论证募投项目实施不存在重大不确定性。新产品有试生产程序的，原则上应当中试完成或达到同等状态，同时对项目最终能否获得客户认证等相关风险进行重大风险提示	①所处行业特点：本次募投项目涉及产品增长迅速，根据头豹研究院发布数据显示，预计2024年至2028年，我国CCS集成母排行业市场规模由166.16亿元增长至311.68亿元，期间年复合增长率17.03%。据Bishop&Associates发布数据显示，2018年至2025年我国连接器行业市场规模从209.33亿美元增长至328.42亿美元。同时，与本次募投项目产品应用领域相关的新能源汽车和储能市场空间巨大且将保持稳定增长；②技术和人员储备：截至2025年12月31日，公司已通过吸纳安费诺、宁德时代等行业领军企业的技术人员结合公司原有的研发人员打造了一支技术经验丰富、层次清晰、梯度合理的研发技术团队，并掌握了包括吸塑热铆、超声波焊接、高精度FPC/FCC设计与制造、激光焊接等多项关键技术；③研发进展情况、产品测试、客户送样：本次募投项目涉及的产品已经研发并实现销售，并形成一定的销售收入规模；④市场需求、销售渠道：本次募投项目产品下游目标客户为储能系统集成商、汽车整车厂、新能源汽车电池主机厂等，公司已经与相关头部企业开展了长期合作，销售渠道稳定；综上，本次募投项目的实施不存在重大不确定性

综上，本次募投项目属于投向主业。

4、如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段，是否存在试生产环节，如是，新产品是否已完成中试

如前所述，本次募投项目产品属于投向主业，不涉及新业务、新产品。

（二）结合研发团队规模、主要负责人专业背景、相关领域已获得的专利技术、客户开拓情况等，进一步说明公司是否具备实施本次募投项目的人员、技术和市场储备

1、研发团队规模、主要负责人专业背景情况

（1）研发团队规模情况

目前 CCS 模组及新能源用连接器条线现有研发、工程人员 58 人，其中研发人员中 CCS 条线 29 人，新能源用连接器条线 5 人，共计 34 人；实验室测试、可靠性验证工程师共计 24 人，上述核心成员均在动力、储能电池采温采压结构件领域从业多年。

公司研发人员专业背景主要为机械和数控类、计算机和电子电气类、模具设计和制造类专业，与公司的产品与技术匹配。截至 2025 年 12 月 31 日，公司研发人员专业背景情况如下：

专业背景	员工人数（人）	占比
机械和数控类	11	32.35%
计算机和电子电气类	12	35.29%
软件技术类	4	11.76%
模具设计和制造类	1	2.94%
其他	6	17.65%
合计	34	100.00%

[注]:其他包括金属焊接、电气维修等其他专业

公司实验室测试、可靠性验证工程师 24 人专业背景主要为机械和数控类、计算机和电子电气类、工程类专业，与公司的产品与技术匹配。截至 2025 年 12 月 31 日，公司实验室测试、可靠性验证工程师专业背景情况如下：

专业背景	员工人数（人）	占比
机械和数控类	4	16.67%
计算机和电子电气类	4	16.67%
工程类	5	20.83%
检测技术与仪器类	5	20.83%
其他	6	25.00%
合计	24	100.00%

[注]:其他包括工商管理等其他专业

核心团队方面，本次募投产品条线研发总负责人拥有 5 年以上的锂电行业研发与管理经验，曾主导开发多代应用于主流电动汽车平台、储能平台的电池 CCS 模组，储能以及动力电池高低压连接器，对行业技术路线、产品痛点及工艺控制有深刻理解。研发团队主要人员均毕业于国内知名院校的相关专业，在电池 CCS 组件方面拥有 4 项相关专利，具备将实验室产品转化为大规模、高一致性量产

品的能力；团队核心成员均具备 3-8 年的行业积淀，专业覆盖电力电子、机械工程、模具设计和制造等，形成了多学科交叉的技术攻坚能力。从研发到成果的转化，公司当前量产的数款储能、动力 CCS 模组以及连接器产品组件，由团队完整地概念设计、样品验证推进到批量生产，具备应对从研发到产业化全流程挑战的能力。

综上，公司目前已经具备了一支层次合理、结构稳定、技术过硬、经验丰富的高素质研发人才队伍，形成了完备的技术研发体系。

（2）主要负责人专业背景情况

公司本次募投产品 CCS 模组及新能源用连接器条线主要研发负责人专业背景情况具体如下：

研发总负责人：拥有中国台湾国立成功大学工程科学硕士与逢甲大学资讯工程学士学位，具备“软硬结合、光机电融合”的全栈式技术背景与超过二十年的跨领域研发经验。曾任职汉翔航空、兆宏电子、摩根触控等多家知名企业担任系统整合、软件开发和产品设计等核心职务，并自 2020 年起担任深圳市汇创达科技股份有限公司研发中心总监。在他的带领下，团队构建了微纳光学与导光控制、智能人机交互、精密结构工程及软件定义制造四大技术体系，成功主导开发了多项关键产品，布局了涵盖算法、结构设计、传感技术与自动化检测在内的多项核心专利，为公司在 3C 和新能源领域构筑了坚实的技术壁垒与持续创新能力。

工程负责人：具备 23 年以上的电子设备制造行业工程经验。曾任职安费诺、广州海智信电子有限公司等企业并担任工程经理等高级职位，并成功主导过业内多项核心工艺技术的开发与优化。在他的带领下，团队制定了高效的生产工艺流程和工装夹具标准，完成了新一代产品的设计评估与试制，为公司的工程创新、质量提升和产品升级提供了坚实支持。

研发具体负责人：具备多年以上的新能源行业研发经验。曾任职于宁德国际新品电子科技股份有限公司，并成功主导过多项采样零部件核心技术的开发，以及最新一代 CCS 等创新方案。在他的带领下，团队在今年完成了 30 多个新能源汽车量产项目，优化了设计规范与标准化零件库，研发了多项具有自主知识产权的技术，为公司的技术创新和产品迭代提供了关键支撑。

2、相关领域已获得的专利技术

经过多年的研发和生产实践，公司已经掌握了本次募投项目涉及产品的各生产环节的核心技术，形成了丰富的技术经验基础，在研发方面秉承“梯度开发”的理念，使公司的技术研发逐步步入“培育一批、推广一批、成熟一批”的良性循环之中，并生成独立的知识产权。

围绕 CCS 模组及连接器，公司已形成较强技术积累，具体技术储备如下：

产品	技术积累
CCS 模组	<p>1、多技术路线深度整合与优化能力：①吸塑热铆技术：掌握核心的分段式吸塑热铆工艺，对热铆工艺关键参数（温度范围：40-240° C，压力范围：0-100N，时间精度：±0.1s）拥有深厚 Knowhow。分段式热铆技术可针对不同产品独立控制各段热铆行程（精度±0.02mm），确保 FPC/铝巴与吸塑片连接的机械强度（如：剥离力≥5N）及优异外观（无熔损、翘曲等缺陷）。②拥有高精度（定位精度±50 μm）、高稳定性（功率波动<2%）的 MOPA 激光焊接工艺，有效解决汇流排与 FPC 镍片的可靠连接难题。掌握焊接过程中的热影响区（HAZ）控制（宽度<200 μm）、飞溅抑制（飞溅率<5%）、焊点质量在线检测（如：熔深检测精度±10 μm）等核心技术，可实时发现焊点微观缺陷（气孔、裂纹等），保障焊接的长期可靠性。③掌握铜铝超声波焊接技术，对焊接能量（控制精度±2J）、振幅（范围 10-100%）、压力（范围 44-1000N，精度±0.5N）实现精密控制，可稳定实现 35 μm 超薄 FPC 铜箔与铝巴的高强度连接（如：拉力≥15N）。同时对铜箔和铝巴的表面处理（粗糙度 Ra<1.6，清洁度要求<25RFU）及材料选择（如特定合金牌号）有深入研究，从源头保障焊接质量。④高精度 FPC/FCC 设计与制造技术：具备高精度（最小线宽/线距达 100 μm）、高可靠性（设计寿命≥15 年）、高集成度的 FPC/FCC 设计能力（线路阻抗控制公差±5%）以及先进的制造工艺、高精度覆盖膜贴合、全面在线检测。⑤FCC 点锡激光焊接技术：深入研究了不同锡量对焊接质量的影响，并具备高精度点锡（位置精度±50 μm）及锡量在线检测（精度±0.5%）技术，精准控制锡膏用量；对激光锡焊温度曲线（峰值温度 260-300° C，保温时间 500-1500ms）进行深入研究以确定最优参数，同时具备高灵敏度激光功率-焊接温度控制及反馈系统（温度控制精度±1° C，响应时间<5ms），确保温度曲线的精准实施与焊接质量。⑥薄膜热压技术：掌握复合薄膜的热压成型、精准对位（精度±50 μm）和高压（范围 0-1000KN）、高温（范围 0-200° C）下的可靠粘结技术，实现三维结构、高集成度、轻量化的连接方案。对薄膜材料特性（如：CTE 匹配性、熔融温度 Tm）及热压参数窗口（温度、压力、时间、保压曲线）有深刻理解，确保工艺稳定性和良品率；</p> <p>2、材料科学与应用专长：①深入理解并掌握适用于不同 CCS 技术路线的核心材料（塑料、复合薄膜、铜箔、胶粘剂、焊料/焊膏）的性能边界、长期老化行为及其与工艺的匹配性。②具备材料选型、验证和定制开发能力，能针对客户特定需求（如耐高温、耐化学腐蚀、超薄化、高导热）提供最优材料解决方案；</p> <p>3、仿真与设计验证能力：①运用先进的 CAE 工具（结构力学、热管理、电性能、模流分析）进行产品设计和工艺仿真优化，大幅缩短开发周期，提升设计一次成功率，降低实物试错成本。②建立完善的可靠性测试标准与体系（如机械振动、冲击、温度循环、湿热、盐雾、电气性能、阻燃性等），确保产品满足车规级最严苛要求；</p> <p>4、高度复杂与集成的制程能力：①多工序精密切割：三大技术路线均涉及众多精密制造工序（FPC 线路蚀刻、SMT、激光焊接、超声波焊、热铆、热压、覆膜、测试）。集团拥有全工序高效、稳定、高质量集成的能力。②微米级精度控制：在 FPC 线路蚀刻、焊接定位、热铆/热压对位、CCS 整体装配等环节，要求微米级的精度控制。集团</p>

产品	技术积累
	<p>具备高精度自动化设备和成熟的制程控制案；</p> <p>5、制程稳定性与良率控制：①建立完善的统计过程控制（SPC）体系，对关键工艺参数（CPK）进行实时监控和预警。②拥有丰富的制程问题诊断和快速解决能力（8D、FMEA等），确保大规模量产下的高良率（良率>99.5%）和一致性（CPK>1.67）。③在激光/超声波焊接、热铆、热压、激光锡焊等核心连接工艺上，通过前期DOE验证积累了庞大的工艺参数数据库和窗口经验，形成难以复制的工艺诀窍；</p> <p>6、自动化与智能化水平：①投入大量资源构建高度自动化的生产线（从物料搬运到关键工序操作、在线检测），减少人为因素干扰，提升效率和一致性。②引入机器视觉（AOI、AVI、SPI和Xray）缺陷识别、大数据分析等智能化手段，实现质量预测性控制和工艺自优化。③全流程导入MES系统，实现产品的精准追溯；</p> <p>7、关键原材料掌控能力：①战略合作与定制化：与核心原材料供应商（塑料、复合薄膜、铜箔、胶粘剂、焊料）建立了长期、深度的战略合作关系，甚至参与上游材料的定制化开发，确保供应稳定、性能优异且成本可控。②认证壁垒：车规级材料认证（AEC-Q200，UL）周期长、要求高，集团已建立完善的供应商体系和材料认证流程，新进入者难以在短期内复制；</p> <p>8、核心设备与治具：①非标设备定制能力：针对特定的工艺需求（如高精度热铆机、专用激光焊接头、多层薄膜热压机、激光锡焊机、超声波焊接机），集团具备与设备商共同开发或自主设计关键非标设备及高精度治夹具的能力，这些定制化设备是工艺落地的核心保障。②设备维护与优化能力：拥有专业的设备维护和工艺工程师团队，能深度理解设备原理，进行维护、校准和持续优化，保障设备长期稳定高效运行</p>
新能源用连接器	<p>1、低温升的结构设计：公司研发团队长期致力于连接器接触界面与接触结构的关联研究和分析，并取得阶段性成果：在宏观接触界面不变的前提下通过提高接触正向压力和改变接触界面物理形态的方式增加实际有效接触面积，从而达到有效降低接触电阻并最终实现控制线路温升的目的；</p> <p>2、散热降温的专业结构设计：未来大功率应用的冷却系统随着市场应用对连接器系统功率要求的越来越高，仅仅是通过结构优化带来的抑制温升效果已经不足以完全满足电气系统工作的要求。在大功率工况下的储能或新能源电池系统中，由于空间限制，能源转换效率要求等客观原因，对系统散热提出了更高的要求，特别是针对大功率连接器更需要有实时的散热降温的专业结构设计。目前公司研发团队已经在整体散热（液冷）结构设计和独立式液冷结构端子的结构设计中都取得重大进展；</p> <p>3、高速数据传输：公司的研发团队有计划的进行动力和数据混合型连接器的开发，这种连接器既可以在进行大功率传输的同时也可以实现高速信号同步传输。这类连接器的工作工况相对较复杂，既有大电流的高压（800V或1500V）要求，也有高速信号的信号完整性要求（如插损<3dB@1GHz），对于传输速度方面要求通常都>10Gbps；</p> <p>4、模块化设计：系统性的模块化设计和应用模块化的设计主要实现方式为将常规状态下各种不同外形且不同应用的连接器通过共性设计，使其在一个既定的安装框架下能做到快速即时的更换或维护维修。产品模块化设计不同产品自身的设计开发，是公司结合主要产品群和客户的产品应用，定制化设计的既方便客户安装使用和维护维修，同时又可以较大程度减少产品零部件的多样性和复杂性，提高产品质量和可靠性</p>

上述技术优势是公司综合各子公司所长并不断组合完善所得，如博洋精密提供产线设备技术、信为兴提供连接器相关技术、汇创新能提供直接工艺技术等，相关技术均来自于各子公司多年技术积累并已取得专利证书。截至2025年12月末，公司已取得的与募投项目涉及产品相关的涵盖产线、产品、工艺等多方面的专利共计70余项，具体如下：

序号	专利名称	类型	申请号	权利人	序号	专利名称	类型	申请号	权利人
1	一种 mini 型 FAKRA 板端连接器	实用新型	CN202320490809.1	汇创达	40	一种修剪刀组装分度定位组件	实用新型	CN202420647311.6	博洋精密
2	一种输入设备支撑基板及输入设备	实用新型	CN202321604417.X	汇创达	41	一种马达惰轮旋装组件	实用新型	CN202420390862.9	博洋精密
3	一种 MINI 型 FAKRA 连接器母头	实用新型	CN202320486949.1	汇创达	42	一种修剪刀的刀片装配组件	实用新型	CN202420491043.3	博洋精密
4	一种 Fakra 线束母头连接器	实用新型	CN202320489174.3	汇创达	43	一种寒冷环境下进行喷釉作业的六轴机器人	发明授权	CN202110491505.2	博洋精密
5	一种金属基材柔性覆铜板双面线路板	实用新型	CN202221470656.6	汇创达	44	基于四轴机器人的网格状搬运系统	发明授权	CN202110426762.8	博洋精密
6	一种压感按键信号的检测电路	实用新型	CN202121765999.0	汇创达	45	一种金属盖体扣合锁紧机构	实用新型	CN202221098743.3	博洋精密
7	一种多路电阻阻值测试电路	实用新型	CN202121763569.5	汇创达	46	一种 FPC 引导对接模组	实用新型	CN202220696036.8	博洋精密
8	一种连接器检测设备	发明专利	201910749123.8	信为兴	47	一种刀网自动识别对位机构	实用新型	CN202221207760.6	博洋精密
9	一种连接器自动装配设备	发明专利	201910749112.X	信为兴	48	一种膜片交错撕膜模组	实用新型	CN202220363826.4	博洋精密
10	一种电池连接器	发明专利	201910749105.X	信为兴	49	一种具有调整夹紧力度功能的六轴搬运机器人	发明授权	CN202110221418.5	博洋精密
11	一种公连接器、电池连接器以及移动终端	实用新型	202023106173.1	信为兴	50	一种配置备用料仓的热压贴标设备	实用新型	CN202220432370.2	博洋精密
12	一种 90 度多芯过孔连接器	发明专利	202110617629.0	信为兴	51	一种带视觉检测的移栽贴标模组	实用新型	CN202220430087.6	博洋精密
13	一种多芯过孔连接器	发明专利	202110600515.5	信为兴	52	一种自动点胶机的送料机构	实用新型	CN202121110283.7	博洋精密
14	一种板对板连接器及储能设备	实用新型	202222985856.1	信为兴	53	一种摄像头测试光箱的背光源机构	实用新型	CN202121127466.X	博洋精密
15	一种板对板连接器及储能设备	实用新型	202222985760.5	信为兴	54	一种 VCM 检测设备上的自动夹紧治具	实用新型	CN202121112610.2	博洋精密
16	一种线对线连接器及储能设备	实用新型	202321306538.6	信为兴	55	一种高效快速的塑胶件热弯机	实用新型	CN202121097958.9	博洋精密
17	一种电源端子连接器	实用新型	202320682070.4	信为兴	56	一种全自动点胶机的龙门式点胶机构	实用新型	CN202121127445.8	博洋精密
18	一种电池连接器及移动终端	实用新型	202321698668.9	信为兴	57	一种不规则注塑产品的注塑机械手取放料系统	实用新型	CN202122266087.5	博洋精密
19	一种连接器及移动设备	实用新型	202421167244.4	信为兴	58	一种高效取放料的注塑机械手	实用新型	CN202122250241.X	博洋精密
20	一种导电端子、具有该导电端子的电	实用新型	202420742250.1	信为兴	59	一种高效率的点胶装配机	实用新型	CN202121093206.5	博洋精密

序号	专利名称	类型	申请号	权利人	序号	专利名称	类型	申请号	权利人
	连接器及移动终端								
21	PCB 板全自动换型工艺	发明授权	CN202110083529.4	东莞聚明	60	一种车载调焦终检机的准值仪组	实用新型	CN202121283243.2	博洋精密
22	PCB 板全自动测试设备	实用新型	CN202120170176.7	东莞聚明	61	一种能够连续作业的六轴焊锡机器人	发明授权	CN202110221420.2	博洋精密
23	可快速换型的 PCB 板测试机构	实用新型	CN202120172654.8	东莞聚明	62	AGV 搬运机器人在不同负重状态下的行走方法	发明授权	CN202110221414.7	博洋精密
24	可快速换型的 PCB 板侧面测试机构	实用新型	CN202120170105.7	东莞聚明	63	一种车载调焦终检机的准值机构	实用新型	CN202121281726.9	博洋精密
25	可快速换型的 PCB 板上测试机构	实用新型	CN202120170870.9	东莞聚明	64	一种手机护套包装袋夹持装置	实用新型	CN202022607062.2	博洋精密
26	可快速换型的模块供给系统	实用新型	CN202120170805.6	东莞聚明	65	一种二维码扫描设备的识别取料机构	实用新型	CN202121265078.8	博洋精密
27	一种 FAKRA 防水线端公头连接器	实用新型	CN202320489517.6	深汕信为兴	66	一种手机护套的冲孔装置	实用新型	CN202022592879.7	博洋精密
28	一种 MINI 型 FAKRA 连接器公头	实用新型	CN202320519402.7	深汕信为兴	67	一种双气缸三工位的吸盘搬运装置	实用新型	CN202022592877.8	博洋精密
29	一种 FAKRA 连接器防水母头	实用新型	CN202320490873.X	深汕信为兴	68	一种包装袋真空吸取装置	实用新型	CN202022600773.7	博洋精密
30	一种 MINIFAKRA 公头连接器	实用新型	CN202320518647.8	深汕信为兴	69	一种链条式载具输送装置	实用新型	CN202022592911.1	博洋精密
31	动力电池包下箱体移动吊装设备	实用新型	CN202420804630.3	广东白云学院, 焊威新能源	70	一种检测光箱的自动遮光帘组件	实用新型	CN202121253456.0	博洋精密
32	一种电池托盘用辅助型焊接工作台	实用新型	CN202320054659.X	焊威新能源	71	一种检测光箱的治具移栽组件	实用新型	CN202121251134.2	博洋精密
33	具有散热功能的静轴肩	实用新型	CN202223018895.0	焊威新能源	72	一种广角镜头的点胶固化机构	实用新型	CN202121302125.1	博洋精密
34	一种修剪刀组的刀壳组装组件	实用新型	CN202420530387.0	博洋精密	73	一种二维码扫描设备的堆叠上料装置	实用新型	CN202121265577.7	博洋精密
35	一种修剪刀的刀盖压装组件	实用新型	CN202420564464.4	博洋精密	74	一种堆叠式上下料的供料机构	实用新型	CN202121268871.3	博洋精密
36	一种修剪刀自动化组装设备	实用新型	CN202420727358.3	博洋精密	75	一种广角镜头的调焦机构	实用新型	CN202121304749.7	博洋精密

序号	专利名称	类型	申请号	权利人	序号	专利名称	类型	申请号	权利人
37	一种马达自动化组装设备	实用新型	CN202420447087.6	博洋精密	76	一种吸盘自由安装的排料装置	实用新型	CN202022592988.9	博洋精密
38	一种马达装配自动上油组件	实用新型	CN202420352473.7	博洋精密	77	一种拉丝模具制造加工装置及制作加工方法	发明授权	CN202010915356.3	博洋精密
39	一种马达装配上料组件	实用新型	CN202420415268.0	博洋精密	78	一种金属连接件攻丝加工工艺	发明授权	CN202010355561.9	博洋精密

综上，在公司上述丰富的技术储备和先进的制造工艺支撑下，本次募投项目产品 CCS 模组、新能源用连接器产品生产将能得到有力的技术和工艺支持。

3、客户开拓情况

在市场储备上，公司凭借前瞻性的客户布局和过硬的产品质量，已与下游头部客户建立了稳固的合作关系，为新增产能的消化构建了清晰路径。

现有客户基础方面：在新能源汽车领域，公司已通过北汽、东风汽车、五菱赛克、零跑、理想、欣旺达等新能源汽车厂商的严苛审核，成为其 CCS 模组的重要供应商，部分产品并已实现批量交付；在储能领域，公司目前已成功成为中国中车、德业等国内排名前十的储能系统集成商的供应商，为其户用储能及集装箱式大型储能项目批量提供连接采集组件。未来，公司将持续深化与现有优质客户的合作，针对已合作的核心新能源汽车车厂与重点储能客户，围绕客户产品迭代与业务扩产需求，同步推进 CCS 及新能源用连接器的技术适配与供应保障，巩固在客户采购体系中的合作地位，进一步深化合作粘性，确保现有客户订单量稳步增长。

客户开拓与未来订单方面：基于现有募投产品良好的市场和品控表现，公司正与积极开拓相关产品下游客户，重点面向国内未合作的头部车企、储能领域优质客户及海外新能源市场，推进产品推广与合作洽谈，扩大客户覆盖范围。其中 CCS 模组方面，公司已与全球知名的电池制造商宁德时代公司进行了长期的深度对接，共同研发的最新一代 FCC-CCS 自动化产线已经调试完成，并开始逐步批量出货。同时，公司储备的包括北汽、零跑、欣旺达等现有客户新产品线在内的 10 余款项目已经进入打样阶段，自 2025 年底相关产品已分批逐步开始批量生产；储能方面，公司与下游储能客户中国中车共同研发的下一代 FFC 产品也已经开始量产，明年会逐渐替代原有的转接线方案。同时，基于公司与中国中车、德业等

龙头企业的稳定合作关系，公司正在积极拓展储能领域其他客户，聚焦行业内未合作的高潜力新能源客户群体，通过主动对接与市场开拓，推进产品推广与合作洽谈，扩大客户覆盖范围。

综上所述，公司目前针对募投项目涉及产品已经打造了一支技术经验丰富、层次清晰、梯度合理的研发技术团队，掌握了包括吸塑热铆、超声波焊接、高精度 FPC/FCC 设计与制造、激光焊接等多项关键技术，并已经与相关头部企业开展了长期合作，销售渠道稳定，形成了一定的销售收入规模且整体趋势稳中向好，因此公司已经具备了实施本次募投项目的人员、技术和市场储备基础。

二、报告期内 CCS 模组产能利用率大幅波动的原因及合理性，结合行业竞争格局、同行业可比公司情况、下游客户需求、在手订单覆盖公司当前和规划的产能比例、募投项目具体投资安排明细，说明募投项目新增产能是否存在消化风险以及相关风险的具体应对措施

回复：

（一）报告期内 CCS 模组产能利用率大幅波动的原因及合理性

CCS 模组产品报告期各期产能利用率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能（套）	884,160.00	1,382,400.00	126,720.00
产量（套）	782,846.00	355,148.00	110,446.00
产能利用率	88.54%	25.69%	87.16%

报告期内 CCS 模组产品产能利用率大幅波动主要系产能变化较大引起，相关产品产量仍处于稳步提升阶段。CCS 模组产品产能变化较大主要系：

（1）2024 年产能大幅增长主要系 2023 年下半年产线才开始投产使用，建设初期基本按照储能 CCS 产品标准进行规划配置，且由于彼时相关技术生产经验不成熟，产线在投产初期仍需长时间调试、修正，从而导致 2023 年产能规模较小。2024 年起，相关工艺技术已经基本成熟，产线能按规划持续完整运转。同时，受益于下游客户需求增长迅速，公司加快产线产能爬坡，使得 2024 年当年的产能规模较大。由于产线已经基本成熟，下游客户逐步下订，使得产品产量稳步提升。

（2）2025 年产能大幅下降主要系公司产品结构及产线配置策略调整所致。2024 年度，公司 CCS 模组产品投入使用的共有四条生产线，基本设计用于储能 CCS 产品的量产，产能随着工艺和技术路线的不断完善稳步提高。2025 年度，随着新能源汽车市场需求持续攀升，公司新能源汽车 CCS 业务迎来客户深度开拓的关键阶段。鉴于新能源汽车 CCS 行业具备客户验证周期长、需经多轮样品试制与测试评审方可实现量产合作的典型特征，加之 2024 年末新能源汽车 CCS 业务客户打样需求已处于高位，原有打样保障能力已难以匹配旺盛的样品试制需求。为高效匹配持续扩张的客户验证需求，保障重点项目有序推进与快速落地，2025

年前三季度公司将部分量产产线优化调整为新能源汽车 CCS 专用打样线，专项用于样品开发与客户验证工作。与此同时，原储能 CCS 产品产线同步进行技术改造，部分产线逐步切换为新能源汽车 CCS 产品生产线。由于储能 CCS 产品与新能源汽车 CCS 产品在规格尺寸、工艺要求及生产节拍等方面存在显著差异，产线改造后单位时间内的产能数量相应下降。通过此次及时的产线调整，公司有效抢抓市场机遇，顺利承接当年新增样品试制与验证项目 32 个（包括中车、零跑、吉利、理想等客户），为客户资源积累与项目量产转化提供了坚实保障，有力支撑公司新能源汽车 CCS 业务长期稳健发展。

综上，报告期内 CCS 模组产能利用率大幅波动主要是 2023 年产线投产月数少及在投产初期长时间调试导致与 2024 年产能规模差异较大及 2025 年前三季度部分产线转为打样线以及部分储能 CCS 产品产线进行技术改造以适配新能源汽车 CCS 产品生产导致与 2024 年产能规模差异较大引起的。故报告期内 CCS 模组产品产能数据具有合理性。

（二）结合行业竞争格局、同行业可比公司情况、下游客户需求、在手订单覆盖公司当前和规划的产能比例、募投项目具体投资安排明细，说明募投项目新增产能是否存在消化风险以及相关风险的具体应对措施

1、行业竞争格局、同行业可比公司情况、下游客户需求、在手订单覆盖公司当前和规划的产能比例、募投项目具体投资安排明细

（1）行业竞争格局

在本次募投产品 CCS 模组和新能源用连接器领域，我国大陆地区近年来在政策支持、技术突破和市场需求驱动下取得显著进展，在全球新能源产业链中发挥关键作用。CCS 模组产品竞争对手主要有壹连科技、西典新能，新能源用连接器领域主要竞争对手有中航光电、瑞可达等企业。具体竞争对手具体情况如下：

领域	公司名称	公司业务说明
CCS 模组领域	壹连科技	公司是一家集电连接组件研发、设计、生产、销售、服务于一体的产品及解决方案提供商，主要产品涵盖电芯连接组件、动力传输组件、低压信号传输组件、柔性线路板等各类电连接组件，形成了以新能源汽车为发展主轴，储能系统、工业设备、医疗设备、消费电子、低空经济多个应用领域齐头并进的产业发展格局。2025 年公司电芯连接组件实现收入 307,545.80 万元
	西典新能	公司的主营业务为电连接产品的研发、设计、生产和销售，主要产品包括电池连接系统、工业电气母排、电控母排。产品广泛应用于新能源汽车、电化

领域	公司名称	公司业务说明
		学储能、轨道交通、工业变频、新能源发电等领域。2025年公司电池连接系统实现收入 231,502.74 万元，产量 858.99 万件，销量 866.04 万件
新能源用连接器领域	中航光电	中航光电成立于 2002 年，主营业务是中高端光、电、流体连接技术与产品的研究与开发。公司的主要产品是光、电、流体连接器、光电子器件、线缆组件、集成化设备。2025 年公司连接器总产量 9.29 亿只，总销量 8.66 亿只（涵盖消费电子、新能源等各领域）
	瑞可达	瑞可达成立于 2006 年，主营业务是连接器产品的研发、生产、销售和服务。公司的主要产品是新能源用连接器、通信连接器、其他连接器。2025 年公司新能源用连接器实现收入 286,490.97 万元，产量 5,269.45 万套，销量 4,999.05 万套

根据上表，具体分析行业竞争格局及竞争对手对公司新增产能消化风险的影响如下：

CCS 模组方面：壹连科技、西典新能两家公司与公司本次募投项目产品基本一致，但本次募投新增产能的消化风险较小，主要系：

1) 下游市场足够大增长足够快的同时，公司亦可凭借自身产品优势抢占现有市场份额从而实现产能消化

由于目前 CCS 产品在新能源汽车上的渗透率仍在稳步提升，在集成化、轻量化的大趋势下，未来 CCS 产品的增长仍有较大空间，下游市场较大且增加较快是公司产能消化的重要保障。同时，由于壹连科技、西典新能也与宁德等电池厂有紧密合作，而宁德亦是公司下游重要客户，公司亦可凭借自身产品优势抢占现有市场份额从而实现产能消化。

2) 公司与上述两家公司相比的竞争优势

目前 CCS 产品主要有 FPC-吸塑热铆激光焊接 CCS、大尺寸 FPC-吸塑热铆直焊 CCS、FCC-薄膜热压 CCS 三大主流技术路线，公司在三大路线上均有技术、客户的储备。其中 FCC 技术路线是近几年重点发展方向，公司与宁德共同开发掌握了该技术。目前壹连科技具备该技术路线的量产能力，西典新能尚处于研发阶段。即在该技术路线的发展上，公司由于优先于西典新能抢先完成了技术突破，又领先于壹连科技在该技术路线上与下游龙头企业宁德紧密合作，故公司在技术、客户方面具备一定的竞争优势。由于下游市场目前仍处于增长阶段，龙头企业尚未形成垄断地位，故不会影响公司相关产品的产能消化。

新能源用连接器方面：公司本次募投项目新能源用连接器项目所涉及产品的

境外竞争对手主要是泰科、安费诺等，境内竞争对手主要是中航光电、瑞可达、胜蓝股份等。本次新能源用连接器项目产品与境内外厂商关键参数对比情况如下：

公司名称	额定电流	额定电压	工作温度范围	防护等级
泰科	300A (85℃)	1,000V	-40~140℃	IP67、IP6K9K
安费诺	110~450A (70~85℃)	1,000V	-40~140℃	IP67、IP6K9K、IP6K10K
瑞可达	10~400A	750~1,000V	-40~140℃	IP68、IP6K9K 等
中航光电	250~300A	1,000V	-40~125℃	IP67、IP6K9K、IPX7、IPXXB
永贵电器	250A	1,000V	-40~140℃	IP67、IP6K9K、IPXXB2
胜蓝股份	30~300A	800~1,000V	-40~140℃	IP68、IP6K9K、IPXXB、
公司本次新能源用连接器项目	30~300A	50-1,500V	-40~140℃	IP67、IP68、IP6K9K、IPXXB

注：数据来源于《国内工控连接器龙头，积极拓展汽车和新能源赛道》，开源证券研究所。

根据上表所示，公司新能源用连接器产品的额定电流、额定电压、工作温度范围、防护等级与境内外厂商基本一致。

此外，下游新能源汽车与储能领域连接器市场正持续高速增长，前者受益于新能源汽车渗透率提升、800V 高压平台普及及智能化升级，单车连接器用量与价值量大幅提升，后者依托全球储能装机规模爆发式扩张需求旺盛，整体下游行业发展迅猛；同时，目前正处于国内企业凭借成本优势与技术突破加速国产化，技术方向聚焦高压化、高可靠性、集成化与智能化，高压大电流需求度高的新能源汽车市场和储能市场要求产品具备高可靠性、大功率及环境适应性等特性，而公司产品低温升的结构设计、系统性的模块化设计和应用以及持续的动态应用和动态下连接系统的结构与电气性能稳定性特征使得公司产品在市场上具有一定的产品竞争力，叠加下游市场需求旺盛的大背景，本次募投新增产能的消化风险较小。

综上所述，基于公司产品与境内外龙头竞争公司在关键参数上已基本一致，且当前行业正处于快速扩张阶段，公司产品具有取得一定市场份额的能力，本次募投项目新增产能的消化风险较小。

(2) 同行业可比公司情况

综合市场信息的可获取性，根据产品具体适用的下游应用领域、产品情况、

应用技术情况等，公司在 CCS 模组领域选取壹连科技、西典新能为同行可比公司，新能源用连接器领域选取中航光电、瑞可达、永贵电器、徕木股份为同行可比公司。

CCS 模组及新能源用连接器属于新兴战略领域，具备广阔的市场空间和增长潜力。庞大的市场空间吸引了企业进入，提供了成长的沃土，各企业可基于自身实力和资源储备，打造差异化竞争优势，积极参与市场竞争。上述同行业公司基本情况如下：

领域	公司名称	公司现有产能	扩产情况
CCS 模组领域	壹连科技	2025 年公司电芯连接组件实现收入 307,545.80 万元	根据公司 2024 年上市招股说明书，公司拟投资电连接组件系列产品生产溧阳建设项目，形成年产 1,567.49 万套电连接组件的生产能力；拟投资宁德电连接组件系列产品生产建设项目，形成年产 589.00 万套电连接组件的生产能力；拟投资新能源电连接组件系列产品生产建设项目，形成年产 854.88 万套新能源电连接组件的生产能力
	西典新能	2025 年公司电池连接系统实现收入 231,502.74 万元，产量 858.99 万件，销量 866.04 万件	根据公司 2023 年上市招股说明书，公司拟投资年产 800 万件动力电池连接系统扩建项目，成都电池连接系统生产建设项目
新能源用连接器	中航光电	2025 年公司电连接器及集成互连组件实现收入 1,594,266.63 万元，2025 年公司连接器总产量 9.29 亿只，总销量 8.66 亿只（涵盖消费电子、新能源等各领域）	根据 2021 年公司非公开发行股票材料，公司拟投资中航光电（广东）有限公司华南产业基地项目，其中新能源相关产品预计年销量 436.00 万个
	瑞可达	2025 年公司新能源用连接器实现收入 286,490.97 万元，产量 5,269.45 万套，销量 4,999.05 万套	根据 2025 年向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书，公司拟投资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 万套的生产能力；拟投资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 万套的生产能力
	永贵电器	2025 年公司车载与能源信息实现收入 126,801.85 万元，车载与能源信息连接器产量 22,385,759 件，销量 22,274,021 件	根据 2025 年公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书，公司拟投资连接器智能化及超充产业升级项目，形成车载业务连接器产品 765 万 PCS 生产能力
	徕木股份	2025 年公司汽车精密连接器及组件、配件实现收入 106,830.05 万元，汽车精密连接器及配件、组件产量为 103,945.63 万个，销量为 102,979.99 万个	根据公司 2021 年度非公开发行股票 A 股股票材料，公司拟投资新能源汽车连接器项目，新增年产 500 万只新能源汽车高电流电压连接器、1,200 万只（套）辅助驾驶模块连接器的生产能力。根据《上海徕木电子股份有限公司关于调整部分募投项目及新增募投项目的公告》，公司拟实施“绿色智造基地项目”，项目达产后将新增年产 2,000 万只（套）新能源用连接器的生产能力

相关企业已存在较大的产能且存在一定的扩产计划，行业竞争日趋激烈。但

公司仍能在同行业优秀企业纷纷扩产的背景下获取市场份额，主要基于以下差异化竞争优势：1) 技术迭代与产线升级优势：本次募投项目引入更先进的智能产线、数字化控制系统及新工艺设备，针对性补齐前次产线在产品尺寸适配、能效比、自动化程度等方面的短板，确保产品具有一定的竞争力；2) 产业链一体化成本优势：珠海新基地规划之初便融入产业链整合理念，实现"FPC 自供—CCS 模组生产—新能源及储能用连接器配套"的闭环生产体系。FPC 自供有效降低核心原材料采购成本与交付周期，提升产品性价比与供应稳定性，这是壹连科技、西典新能等纯 CCS 模组厂商所不具备的垂直整合优势；3) 消费电子基因赋能的制造柔性优势：公司消费电子基因迁移至新能源领域，使公司在产品定制化响应速度、小批量多品种柔性生产能力、成本控制精细度等方面具备独特优势，与从传统汽车连接器转型的厂商形成差异化；4) 客户认证先发优势与供应粘性：新能源汽车及储能领域客户对供应商导入及产品验证测试要求极为严苛，验证周期较长，一旦通过认证即形成较强的客户粘性。目前，在储能领域，公司已经通过中车、德业、明美、赛美、中电科、格林美、金盘、椿田、国瑞、华平等客户认证；在新能源汽车领域，公司已通过宁德、零跑、欣旺达（终端应用在理想）、奇达、威睿（终端应用在极氪）、智新（终端应用在东风）、北汽、正力、上汽、柳汽、长安等客户认证。上述已认证客户资源构成了公司稳固的市场基础，在同行业扩产竞争中形成了较强的壁垒。因此，尽管同行业可比企业产能规模较大且持续扩产，但公司凭借技术迭代能力、产业链一体化成本优势、消费电子基因赋能的制造柔性以及客户认证优势，仍具备在激烈竞争中获取市场份额的能力。

公司本次募投项目扩产规模符合行业趋势，有助于进一步满足下游市场需求，进一步满足客户需要，故募投项目产能规模具有合理性，预计产能消化风险较低。

（3）下游客户需求

近年来，新能源产业技术沉淀实现跨越式进步，叠加当下能源危机的影响，以新能源汽车动力电池、电化学储能为代表的新能源产业迅速发展。

动力电池方面，随着全球环境恶化问题日益严重，气候危机驱动各国加速环保节能布局，全球汽车产业纷纷向节能化、新能源化方向推进。伴随着传统车企纷纷宣布减产、停产计划及消费者对新能源汽车认可度的提高，新能源汽车市场快速增长，其中，动力电池作为新能源汽车的核心部件对其的发展起着至关重要

的作用。随着全球节能减碳共识的达成和推进，新能源汽车的销量在逐年上升，由此带动其背后动力电池的火热发展。根据 EV Tank 发布数据显示，2025 年全球动力电池出货量达到 1,495.1GWh，同比增长 42.2%。根据中国汽车工业协会数据显示，2012-2025 年，我国新能源汽车销量从 2012 年的 1.28 万辆到 2025 年的 1,649 万辆，实现了跨越式发展，新能源汽车的市场渗透率也从 2012 年的不到 1% 飞速增长至 2025 年的 53.9%，新能源汽车渗透率持续上升。因此，在新能源汽车消费需求持续攀升，渗透率不断增长的背景下，本次募投项目的下游新能源汽车市场广阔。

储能方面，电化学储能行业则是现代能源系统中不可或缺的一部分。在全球碳中和的大背景下，能源转型在世界范围内已呈现不可逆趋势。储能技术作为连接可再生能源与电力系统的关键桥梁亦已发挥着重要的推动作用。近年来，全球储能市场也步入了飞速发展的阶段。据 CNESA 发布数据显示，近年来全球累计运行储能装机规模持续增长，2025 年全球新型储能累计装机规模达 278.7GW，同比增长 68.5%。2024 年全球储能市场规模达 627 亿美元，较 2023 年的 362.5 亿美元同比激增 73%，近四年复合增速高达 75.17%，其中中国市场以 2973 亿元规模（同比增长 130%）领跑全球，贡献了全球 50% 以上的新增装机量。2025 年装机规模上，全球新型储能新增 323.4GWh，中国以 66.4GW/189.5GWh 的新增量占据主导。因此，在储能行业呈现爆发式增长态势的背景下，本次募投项目的下游储能行业市场广阔。

综上所述，募投项目下游市场较大，行业整体处于快速发展阶段，预计本次募投项目新增产能的消化风险较小。

（4）在手订单覆盖公司当前和规划的产能比例

截至 2026 年 4 月 30 日，公司在手订单情况具体如下：

项目	截至 2026 年 4 月 30 日	
	CCS 模组[注 1]	新能源用连接器
在手订单（套/个）	638,440	49,415
根据截止日在手订单情况预测全年订单数量（套/个）	2,765,305[注 2]	790,312[注 2]
产能（套/个）[注 3]	884,160	1,056,000
根据截止日在手订单情况预测全年订单数量占同期比例	312.76%	74.84%

项目	截至 2026 年 4 月 30 日	
	CCS 模组[注 1]	新能源用连接器
根据截止日在手订单情况预测全年订单数量占规划产能比例	55.31%	1.65%

[注 1]剔除 CCS 模组在手订单中配件、部件，仅考虑成品情况；

[注 2]参考 2026 年 1-4 月在手订单情况，结合下游客户潜在需求及排产计划，并考虑 2026 下半年度 CCS 产线扩产，产能预计增加 50%的情况综合计算得出结果；

[注 3]参考 2025 年度产能情况。

根据上表数据，CCS 模组和新能源用连接器截至 2026 年 4 月 30 日，公司根据截止日在手订单情况预测全年订单数量占同期产能比例分别为 312.76%和 74.84%。因此，仅以目前在手订单的情况预计，在保证快速交付的情况下，公司现有产能水平已经难以消化同期承接的全部订单，难以满足订单量日益增长的需要，有必要通过添置产线来消化新增订单；并且具备更多的高质量产线，也将为公司吸引更多客户、获取更多订单创造条件。

虽然目前公司根据截止日在手订单情况预测全年订单数量占规划产能比例不高，但基于当前新能源产业链竞争相对充分、下游主机厂及车厂话语权大、产能爬坡期长、订单量大、交货期短等行业特征，提前布局产能可有效缩短产能瓶颈期，尽快实现新工艺技术的扩产，将技术优势转化为市场优势。此外，充足的先进产能可以显著提高企业的市场话语权和行业地位、能够满足客户多样化及大规模的需求，增强客户粘性。

与此同时，截至 2026 年 4 月 30 日，公司在手订单情况具体如下：

类别	在手订单金额（万元）
CCS 模组及新能源用连接器在手订单合计	3,824.12
根据 2026 年 4 月 30 日在手订单情况预期全年订单情况[注]	35,217.26

[注] 参考 2026 年 1-4 月在手订单情况，结合下游客户潜在需求及排产计划，并考虑 2026 下半年度 CCS 产线扩产，产能预计增加 50%的情况综合计算得出结果。

由于新能源行业需要及时根据消费者市场需求和项目进展情况调整排产计划，所以行业下单周期短且要求供货速度快，目前行业内相关产品的下单周期一般为 1-2 月。截至 2026 年 4 月 30 日，公司 CCS 模组及新能源用连接器在手订单金额为 3,824.12 万元，由此计算的全年预期订单为 35,217.26 万元。随着下游新能源汽车以及电化学储能市场的持续、稳定增长，客户对 CCS 模组及新能源用连接器产品的需求也保持相应的增长态势，加之公司近年来注重市场开拓和客户维

护，订单量持续增加，将能够为本次募投项目的实施提供充分的市场订单支持。

综上，基于公司目前的在手订单情况及在手订单情况覆盖公司当前和规划产能的比例情况预测，预计本次募投项目新增产能的消化风险较小。

(5) 募投项目具体投资安排明细

本次募投项目具体投资安排明细如下：

单位：万元

序号	投资项目	投资金额			使用募集资金
		T1年	T2年	合计	
1	建设投资	21,016.89	26,461.11	47,478.00	47,478.00
1.1	装修工程费	3,890.25	1,667.25	5,557.50	5,557.50
1.2	设备购置费	15,514.55	23,271.83	38,786.38	38,786.38
1.3	设备安装费	775.73	1,163.59	1,939.32	1,939.32
1.4	工程建设其他费用	836.36	358.44	1,194.80	1,194.80
2	铺底流动资金	-	2,563.42	2,563.42	2,563.42
	项目总投资	21,016.89	29,024.53	50,041.42	50,041.42

根据上表，本次募投项目建设期为2年，计划总投资50,041.42万元，其中建设投资47,478.00万元，包括装修工程费5,557.50万元、设备购置费38,786.38万元、设备安装费1,939.32万元、工程建设其他费用1,194.80万元；铺底流动资金2,563.42万元。

本次募投项目设计产能为年产CCS模组500万套和新能源用连接器4,800万个，计划新增CCS模组产线14条（4条直焊线及配套FPC、10条FFC+FCC线），新增新能源用连接器产线28条。

基于本次募投项目的投资规模、设计产能情况及本题“二、（二）、1、（2）同行业可比公司情况”列示的同行业公司的扩产情况，公司本次募投项目扩产规模具有合理性，预计产能消化风险较低。

2、募投项目新增产能是否存在消化风险以及相关风险的具体应对措施

（1）募投项目新增产能是否存在消化风险

结合本次募投项目、行业及下游客户等情况，预计本次募投项目新增产能消化风险相对较小且较为可控，具体如下：

①下游市场需求

详见本题“二/（二）/1/（3）下游客户需求”。

②行业竞争态势

近年来 CCS 模组及新能源用连接器行业市场正处于快速扩张的阶段，行业整体呈现爆发式增长与结构性转型并行的态势。行业出货量及对应收入规模整体持续增长的同时，客户对于相关产品的产品质量、交付能力、稳定供应能力愈加关注，不具有规模化、稳定保供、高水平产能的中小厂商将面临客户、订单将逐渐流失，最终被彻底淘汰的局面。相应地，上述订单将会逐渐集中于具备批量、稳定及高水平生产能力的头部厂商。因此，鉴于行业正处于快速发展及头部效应开始显现的现阶段，规划合理产能布局有利于提高企业的市场话语权和行业地位、能够满足客户多样化及大规模的需求，增强客户粘性。

③公司产能利用率情况

报告期各期，公司 CCS 模组和新能源用连接器产能利用率分别达到 87.16%、25.69%和 88.54%以及 93.08%、60.33%和 68.25%，整体处于爬坡提升的阶段。同时，现有市场行情下，下游需求旺盛，公司需要安排一定产能用于产品打样，难以通过不新增产线设备的方式进一步提高产能利用率，因此有必要通过建设本次募投项目，具备相应的生产能力，获取更多订单，避免因产能不足、产线水平无法满足客户新的需求而带来的客户和订单流失的风险。同时，基于新能源产业链竞争激烈、下游主机厂及车厂话语权大、产能爬坡期长、订单量大、交货期短等行业特征，提前布局产能可有效缩短产能瓶颈期，尽快实现新工艺技术的扩产，将技术优势转化为市场优势。

④公司相关产品近期订单、业绩情况

2024 年以来，随着下游需求旺盛，公司订单持续增长，业务规模不断提高。2025 年度，公司 CCS 模组和新能源用连接器实现收入分别为 9,864.59 万元和 1,026.91 万元。同时，截至 2026 年 4 月 30 日，公司 CCS 模组及新能源用连接器在手订单金额为 3,824.12 万元，由此计算的全年预期订单为 35,217.26 万元。

⑤市场开拓情况

近年来，公司积极开展市场开拓工作，并已经与新能源汽车相关的主机厂、电池厂及储能相关企业客户开展长期合作，部分客户正在进行前期认证，部分客户已经通过验厂，相关订单有望逐步放量，能够为本次募投项目的实施提供更多的订单支持。

经对现有客户订单、项目定点、打样情况及未来需求进行审慎预估，未来三年（2026年-2028年）公司募投产品预计订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	预计订单金额			备注
		2026年	2027年	2028年	
1	零跑[注 1]	7,500	9,000	12,000	汽车 CCS 客户
2	北汽[注 2]	5,000	3,000	4,000	
3	欣旺达[注 3]	1,500	1,500	2,000	
4	奇瑞[注 4]	600	8,000	10,000	
5	宁德[注 5]		5,000	15,000	
6	东风[注 6]		1,000	4,000	
7	现代			1,000	
8	其他	1,000			
	小计	15,600	27,500	48,000	
1	中车[注 7]	8,000	9,000	12,000	储能 CCS 客户
2	德业[注 8]	7,500	7,000	9,000	
3	明美	500			
4	其他	1,000	1,500	2,000	
	小计	17,000	17,500	23,000	
1	中车	3,000	6,000	11,000	新能源用连接器客户
	小计	3,000	6,000	11,000	
	合计	35,600	51,000	82,000	

[注]:公司均已通过上述预计收入客户或其指定加工厂的合格供应商评审，纳入其供应商名录体系；截至目前，相关客户已覆盖打样验证、小批量供货及批量供货等多个阶段，部分项目已实现稳定交付并贡献收入，为后续规模量产及收入持续放量奠定坚实基础。

[注 1]: 零跑汽车：2025 年销量 59.66 万辆，同比增长 103%；

[注 2]: 北汽新能源汽车：2025 年销量 20.96 万辆，同比增长 84%；

[注 3]: 欣旺达电子：全球动力电池 TOP10 企业，2025 年动力电池出货量 42.72GWh，同比大增 68.92%；

[注 4]: 奇瑞汽车：奇瑞新能源自主乘用车 2025 年销量 82.65 万辆，同比增长 72.5%，2025 年 11 月起批发销量跻身国内新能源汽车行业前三，规模与增速进入行业第一梯队；新能源汽车收入 980.23 亿元，同比增长 66.3%；

[注 5]: 宁德时代: 2025 年实现动力电池销量 541GWh, 同比增长 41.85%, 全球动力电池使用量市占率提升 1.2 个百分点至 39.2%, 连续 9 年市占率位居全球第一;

[注 6]: 东风汽车: 2025 年新能源汽车销量超 100 万辆, 同比增长超 20%;

[注 7]: 中国中车(株洲所): 2025 年储能系统中标 15,347MWh, 位列国内年度中标规模榜首;

[注 8]: 德业股份: 户用储能逆变器领域领军企业, 2025 年储能电池包实现营业收入 38.32 亿元, 较上年同期增长 56.34%。

根据上表数据, 公司预计未来三年(2026 年-2028 年)募投产品订单金额分别为 35,600.00 万元、51,000 万元、82,000 万元。主要客户已出具明确采购预测或项目定点, 新客户及新项目持续导入。从订单储备金额来看:

A.CCS 产品: 汽车与储能双轮驱动, 订单储备充足

公司 CCS 模组产品涵盖汽车 CCS 和储能 CCS 两大应用领域, 订单储备呈现双轮驱动的良好态势。汽车 CCS 方面: 客户覆盖新势力销量冠军零跑、传统车企转型标杆北汽和东风、动力电池龙头宁德时代及欣旺达、国际车企现代等, 其中零跑、奇瑞、宁德时代等客户订单增速较快。储能 CCS 方面: 客户覆盖储能系统中标全国第一的中车株洲所、全球户储逆变器收入第一的德业股份。储能 CCS 订单 2026 年即达 17,000 万元, 基数较高且客户集中度强, 订单确定性高。中车和德业作为各自细分领域龙头, 其市场份额持续领先, 为公司储能 CCS 订单提供稳固支撑。因此, CCS 产品中汽车与储能订单储备均情况良好, 汽车 CCS 增速更快、客户结构更多元; 储能 CCS 基数更高、订单确定性更强。两者共同构成公司 CCS 模组产能消化的核心保障。

B.新能源连接器: 当前以中车为核心, 未来拓展空间广阔

新能源连接器当前预测订单仅考虑了中车一家, 但具备拓展汽车订单的潜力, 主要基于: a.中车品牌效应带动新客户导入。中车株洲所作为储能系统中标规模全国第一的企业, 其供应商准入门槛极高。公司已成为中车认证供应商并批量供货, 凭借中车的品牌效应和行业影响力, 公司未来三年很容易不断新增其他储能客户(如其他储能系统集成商、电池厂商等), 新能源连接器订单有望实现超预期增长。汽车客户资源向连接器业务自然延伸; b.公司在汽车 CCS 领域已成为零跑、北汽、欣旺达、奇瑞、宁德时代、东风、现代等多家车企及电池厂商的认证供应商。这些客户在汽车 CCS 合作中已建立对公司技术能力、产品质量和交付能力的充分信任。新能源用连接器与 CCS 模组同属于新能源汽车电气连接系统, 技术协同性强, 客户导入壁垒较低。公司已通过上述汽车客户的 CCS 认证, 连

连接器产品很容易形成对 CCS 产品的配套供应，实现"CCS+连接器"的组合销售，进一步提升单车价值量和客户粘性。因此，尽管新能源连接器当前订单储备相对薄弱，但基于中车的品牌效应和汽车客户的配套延伸逻辑，未来订单增长具备充分的可实现性，产能消化风险可控。

未来三年（2026 年-2028 年），CCS 模组及新能源用连接器预计的年销售额分别占本次募投项目爬坡期及达产后预计年收入比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年
CCS 模组预计年销售额	32,600.00	45,000.00	71,000.00
CCS 模组爬坡期预计年收入	-	20,306.25	38,581.88
CCS 模组预计年销售额/爬坡期预计年收入	-	221.61%	184.02%
CCS 模组项目达产后预计年收入	55,131.89	55,131.89	55,131.89
CCS 模组预计年销售额/达产后预计年收入	59.13%	81.62%	128.78%
新能源用连接器预计年销售额	3,000.00	6,000.00	11,000.00
新能源用连接器爬坡期预计年收入	-	12,996.00	30,865.50
新能源用连接器预计年销售额/爬坡期预计年收入	-	46.17%	35.64%
新能源用连接器达产后预计年收入	52,926.62	52,926.62	52,926.62
新能源用连接器预计年销售额/达产后预计年收入	5.67%	11.34%	20.78%

[注]：根据募投项目测算，2025 年至 2026 年为建设期，2027 年至 2029 年为产能爬坡期，2030 年达产。

CCS 模组和新能源用连接器预计年销售额系包含公司现有产能所产生的收入。其中，预计 2026 年及以后年度，现有产能产生的效益整体较小。自 2025 年 9 月 15 日公司召开第四届董事会第四次会议后，公司始终紧密围绕客户订单的技术规格与交付需求，动态匹配并持续投入适配的募投项目设备构建，以跟进客户对产品尺寸、功能集成度及一体化程度不断提升的要求。2026 年开始，公司承接的订单基本系尺寸更大、功能多元、一体化集成化程度更高的模组产品，新客户、新项目及老客户的新产品均很大程度上需使用新购置的设备进行生产加工；现有设备产能主要适用于部分存量客户的部分产品型号生产或打样，与募投设备形成一定互补。

根据上表所示，2027-2028 年，CCS 模组预计年销售额占项目爬坡期预计年收入的比例分别为 221.61%、184.02%，呈现逐级覆盖的良好态势。主要客户已出具明确采购预测或项目定点，新客户及新项目持续导入，公司将持续跟进客户需求动态，适时调整排产计划，确保产能消化与收入实现的可预期性。

而新能源用连接器预计年销售额占项目爬坡期预计年收入的比例分别为 46.17%、35.64%，爬坡节奏略缓。其主要原因系公司新能源用连接器业务以中车

为核心客户，现阶段聚焦储能连接器。该产品属 ODM 模式，开发周期长、技术难度高于 CCS 模组，目前公司正依托与中车的良好合作关系，逐步积累技术经验和行业口碑，为未来向其他储能客户及新能源汽车领域延伸奠定基础。随着中车品牌效应的释放以及汽车 CCS 客户资源向连接器业务的自然延伸，新能源连接器订单有望逐步拓展和放量，产能释放及订单爬坡进度较预期有所放缓具备合理性。与此同时，新能源用连接器预计年销售额系公司基于当前客户基础作出的预计，实际情况中随着公司在 CCS 领域的储备和放量，将有效带动新能源用连接器的拓展和放量，实际订单情况也会比现在预计的更为乐观。综上，根据本次募投项目规划，达产年为第 T+6 年（2030 年），现阶段距离募投项目 100% 达产尚有一定期间。在上述期间内，公司将持续加强客户及订单的开拓。未来阶段，随着公司市场开拓活动的持续，新客户订单及相关销售额也有望进一步增长，实现对本次募投项目产能的更多覆盖。在市场开拓战略方面，现阶段公司积极推行大客户战略，通过与某一领域中的部分头部企业、龙头企业达成合作，在该领域内形成品牌效应，进而带动获取更多同行业客户。实施该战略有助于公司进一步开拓更多订单，为本次募投项目提供充足的市场订单支持，确保募投项目产能的顺利消化。

预计本次募投项目产能消化风险相对较小且较为可控。

（2）相关风险的具体应对措施

基于前述公司产能利用率保持较高水平、在手订单排产周期紧凑、下游市场进入高速增长通道以及公司凭借行业内积累的口碑，持续开拓新客户，公司具备对募投项目新增产能的消化能力，并将通过以下产能消化措施予以保障：

①持续提高产品技术研发实力，为新增产能消化提供技术保障

公司始终重视技术研发，经过多年的实践与积累，公司在 CCS 模组领域积累了多技术路线深度整合与优化能力、材料科学与应用专长、仿真与设计验证能力、高度复杂与集成的制程能力、制程稳定性与良率控制、自动化与智能化水平、关键原材料掌控能力、核心设备与治具定制优化能力等贯穿产线、上下游、核心工序的多项能力。未来，为充分保持公司在募投产品技术和生产能力方面的优势，在 CCS 模组方面，公司将重点强化高精度 FPC/FCC 设计与制造技术，提高大规

格 FPC 制造及焊接的效率和精度、提高 FCC 点锡激光质量等；在新能源用连接器领域,持续在低温升的结构设计、未来大功率应用的冷却系统、高速数据传输、系统性的模块化设计和应用等多项核心技术方面投入。同时,公司也将持续重视人才队伍搭建,积极吸纳包括下游新能源汽车主机厂、国际公司成熟团队等相关技术人员,为现有成熟的团队体系增加新的技术型人才。

公司深厚的技术积累、经验丰富的人才团队为募投项目新增产能消化提供技术保障。

②深化与现有优质客户的合作,并持续拓展新的优质客户,为新增产能消化提供客户保障

公司凭借在技术上的突破、多年来在消费电子领域积累的智能化和精密制造方面的技术基础以及拥有的广泛的供应商资源和高效的供应链协同能力,已成功进入多家全球知名整车制造商及电池生产商的供应商体系,与包括零跑、北汽、宁德时代、欣旺达等在内的行业领军企业建立了长期稳定的合作关系。

上述优质稳定的客户资源有助于公司快速了解市场需求,及时调整研发方向,从而进一步巩固客户关系。未来公司将:(1)深化现有优质客户合作,筑牢产能消化基础。针对已合作的核心新能源汽车车厂与重点储能客户,通过强化长期合作绑定与需求响应能力,锁定产能消化的基本盘。围绕客户产品迭代与业务扩产需求,同步推进 CCS 及新能源用连接器的技术适配与供应保障,巩固在客户采购体系中的合作地位。通过优化服务流程、提升交付效率,进一步深化合作粘性,确保现有客户订单量稳步增长,为新增产能提供稳定的基础消化份额;(2)拓展新优质客户,补充产能消化增量。聚焦行业内未合作的高潜力新能源客户群体,通过主动对接与市场开拓,填补产能消化缺口。重点面向国内未合作的头部车企、储能领域优质客户及海外新能源市场,推进产品推广与合作洽谈,扩大客户覆盖范围,力争实现新客户合作突破,形成现有客户订单与新客户订单的互补,全面保障新增产能高效消化。公司将凭借在产品创新、技术研发、服务等方面的优势持续维护和开拓现有客户新项目及新客户等资源,使得公司获取存量客户和新客户更多的采购份额,为公司顺利消化新增产能提供有力保障。

③公司全产业链的竞争优势,为新增产能消化提供服务保障

公司具备良好的上下游产业链垂直整合能力，实现从 FPC、SMT、焊接到 CCS 模组配套连接器全套提供的全产业链商业模式，实现原材料的品质可控、成本领先、产品的一致性和可追溯性。汽车零部件产业链通常较长，覆盖供应商众多，公司全产业链的竞争优势能快速响应整车厂的产品需求变化，同时也能满足整车厂整体解决方案的要求，为新增产能消化提供一定保障。储能产品下游客户对系统安全性、全生命周期成本及政策合规性要求严苛，且需求随新能源装机量增长与技术迭代持续动态调整，公司全链条的技术保障能力能满足客户从前期方案设计、中期建设落地到后期运维优化的全流程服务需求，为客户实现资产安全运营与长期收益稳定提供有力支持。

综上所述，根据目前募投产品所属行业的竞争格局、同行业可比公司扩产情况、下游客户需求、在手订单覆盖公司当前和规划的产能比例、募投项目具体投资安排情况，预计本次募投项目产能消化风险相对较小且较为可控，同时，公司已经采取了相对充分的措施以应对本次新增产能的消化问题。

三、结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性

回复：

（一）募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性

1、公司报告期内业绩变动

报告期内，公司业绩变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	148,762.71	147,359.51	135,607.11
销售毛利率	25.32%	27.20%	25.51%

项目	2025 年	2024 年	2023 年
利润总额	1,673.39	11,006.73	10,412.74
净利润	1,168.64	9,825.82	8,703.39

报告期内，公司整体经营情况较为稳定，实现营业收入 135,607.11 万元、147,359.51 万元、148,762.71 万元，销售毛利率分别为 25.51%、27.20%、25.32%，净利润呈现一定程度的波动，分别为 8,703.39 万元、9,825.82 万元、1,168.64 万元。当前，面对复杂多变的外部环境，公司正大力布局新能源产业，积极推动变革创新，持续加大对重要战略产品线的投入，力求培育发展新动能，推动企业进一步发展壮大，实现经营业绩稳定增长。

2、募投项目各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性

本项目建设期为 2 年，项目设计产能为年产 CCS 模组 500.00 万套和新能源用连接器 4,800.00 万个。本项目分 4 年达产，于 T3 年开始投产，随后逐步形成产能爬坡，到 T6 年实现满产运营。项目税后内部收益率为 14.06%。项目效益的具体测算过程如下：

(1) 营业收入构成、销量

在营业收入测算中，项目按照新增产能及各类产品的预计平均单价进行计算，其中各类产品预计单价充分考虑了公司历史实际经营情况和未来行业发展状况，以谨慎性为原则按照不同产品类型考虑一定的降价幅度进行估计，具体情况如下：

序号	产品类别	单位	设计产能	平均价格（元）	达产后营业收入（万元）
1	CCS 模组	万套	500.00	110.26	55,131.89
2	新能源用连接器	万个	4,800.00	11.03	52,926.62
	合计		5,300.00		108,058.51

注：CCS 模组、新能源用连接器平均售价系假设第一年分别为 150.00 元/套、15.00 元/个，并考虑 T1~T6 年间 5%的年价格降幅得出

本次募投项目投入的动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器产品公司 2024 年和 2025 年平均销售单价与本次募投测算预测单价的对比情况如下：

单位：元

序号	产品类别	2024年	2025年	项目预测基准价格	项目预测年价格降幅
1	CCS 模组	147.83	139.32	150.00	5%
2	新能源用连接器	16.91	16.57	15.00	5%

本次募投项目预测销售单价参考了历史产品售价水平，并结合未来行业发展趋势考虑了一定的年降价幅度，测算具备谨慎性和合理性。

（2）项目营业成本

本项目营业成本主要包括直接材料成本、直接人工成本、折旧摊销费、燃料及动力费及其他费用组成。

项目直接材料成本基于不同产品类型所需的原辅材料进行物料清单规划，并基于产成品产销量计算对应的原材料耗用量，并参考公司同类原辅材料采购市场价格进行测算。

项目直接人工成本按照项目所需生产人员数量，并结合公司人员薪资福利标准和项目所在地社保公积金等政策进行估算，并综合考虑运营期内人员薪资涨幅情况。

项目折旧摊销费主要为项目中涉及的机器设备装修工程费等固定资产、无形资产折旧摊销，按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，机器设备折旧年限为 10 年，残值率 5%；装修工程费摊销年限为 5 年，无残值。

燃料及动力费按照项目设备规划的满产耗能情况，结合项目所在地水、电等公用工程市场价格进行测算。

其他制造费用按照公司历史实际经营情况以营业收入的固定比例进行估算。

（3）项目各类税费

项目增值税按照 13% 的税率进行计算，城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等均按照公司历史税率计算，分别按照达产年应交增值税 7%、3% 和 2% 进行测算。企业所得税按 25% 进行测算。

（4）项目期间费用测算

期间费用参照历史实际经营情况以营业收入的固定比例进行估算。销售费用

主要包括销售人员薪酬、差旅费、业务招待费、广告宣传费、其他费用等相关费用，预估销售费用率为 2.06%；管理费用包括行政管理人员薪酬、中介服务费、办公费、其他费用等，管理费用率按 3.30%进行测算；研发费用包括研发人员薪酬、物料消耗、知识产权费、其他费用等，按 4.33%进行测算。据此，合计期间费用率按 9.69%进行测算。

(5) 毛利率及净利润

按照上述测算假设及测算过程，该项目净利润具体测算结果如下：

单位：万元

序号	项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	T9年	T10年	T11年	T12年
1	营业收入	-	-	33,302.25	69,447.38	95,785.94	113,745.80	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51
2	营业成本	-	-	32,495.40	56,193.64	76,218.60	90,483.32	86,822.74	85,583.79	85,583.79	85,583.79	85,583.79	85,583.79
3	税金及附加	-	-	-	-	402.80	612.20	577.93	577.93	577.93	577.93	577.93	577.93
4	经营利润 (1-2-3)	-	-	806.85	13,253.74	19,164.54	22,650.28	20,657.83	21,896.79	21,896.79	21,896.79	21,896.79	21,896.79
5	销售费用	-	-	638.36	1,359.95	1,918.61	2,332.37	2,250.53	2,250.53	2,250.53	2,250.53	2,250.53	2,250.53
6	管理费用	-	-	1,060.95	2,221.21	3,090.51	3,745.98	3,603.06	3,603.06	3,603.06	3,603.06	3,603.06	3,603.06
7	研发费用	-	-	1,239.40	2,714.74	3,937.09	4,902.20	4,803.16	4,803.16	4,803.16	4,803.16	4,803.16	4,803.16
8	财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	利润总额 (4-5-6-7-8)	-	-	-2,131.86	6,957.84	10,218.32	11,669.73	10,001.08	11,240.04	11,240.04	11,240.04	11,240.04	11,240.04
10	所得税	-	-	-	1,206.50	2,554.58	2,917.43	2,500.27	2,810.01	2,810.01	2,810.01	2,810.01	2,810.01
11	净利润(9-10)	-	-	-2,131.86	5,751.35	7,663.74	8,752.30	7,500.81	8,430.03	8,430.03	8,430.03	8,430.03	8,430.03

该项目毛利率按照“(营业收入-营业成本)/营业收入”的公式计算。按照上述公式计算，本项目毛利率为 2.42%-20.80%，综合毛利率为 19.83%。

项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	T12年
毛利率	0.00%	0.00%	2.42%	19.08%	20.43%	20.45%	19.65%	20.80%	20.80%	20.80%

(6) 税后内部收益率

本项目通过计算各期“现金流入(营业收入+回收固定资产余值+回收流动资金)-现金流出(建设投资+流动资金+经营成本+税金及附加)”得出税后净现金流量，并以此依照内部收益率计算公式测算税后内部收益率。经测算，该项目税后内部收益率为 14.06%，税后静态投资回收期(含建设期) 7.42 年。

各指标取数情况如下：

指标	取数情况
1、现金流入	
1.1 营业收入	营业收入营业收入构成、销量明细及计算过程详见本题“三、(一)、2、(1) 毛利率及净利润”
1.2 回收固定资产余值	预测期最后一期末设备净值
1.3 回收流动资金	预测期最后一期收回各期流动资金本期增加额(即 2.2 流动资金各期数的加总数)
2.现金流出	
2.1 建设投资	该募投项目实际资本性支出
2.2 流动资金	预测期各期流动资金本期增加额
2.3 经营成本	预测期各期营业总成本-折旧-摊销-财务费用
2.4 税金及附加	详见本题“三、(一)、2、(3) 项目各类税费”

根据上述指标取数情况，本次项目测算期内各年度现金流量具体测算结果如下表所示：

单位：万元

序号	项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	T9年	T10年	T11年	T12年
1	现金流入	-	-	33,302.25	69,447.38	95,785.94	113,745.80	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51	118,405.26
1.1	营业收入	-	-	33,302.25	69,447.38	95,785.94	113,745.80	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51
1.2	补贴收入及营业外净收入												
1.3	回收固定资产余值												1,802.02
1.4	回收流动资金												8,544.73
2	现金流出	21,016.89	26,461.11	31,787.55	61,629.52	83,032.76	98,721.96	93,394.63	93,683.70	93,394.63	93,394.63	93,394.63	93,394.63
2.1	建设投资	21,016.89	26,461.11										
2.2	流动资金	-	-	1,016.24	3,802.79	2,127.94	1,308.69	-	289.07	-	-	-	-
2.3	经营成本	-	-	30,771.31	57,826.74	80,502.02	96,801.08	92,816.69	92,816.69	92,816.69	92,816.69	92,816.69	92,816.69
2.4	税金及附加	-	-	-	-	402.80	612.20	577.93	577.93	577.93	577.93	577.93	577.93
2.5	利息支出	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.6	维持运营资金投入												
3	所得税前现金流量	-21,016.89	-26,461.11	1,514.70	7,817.85	12,753.17	15,023.84	14,663.88	14,374.81	14,663.88	14,663.88	14,663.88	25,010.63
静态	累计所得税前现金流量	-21,016.89	-47,478.00	-45,963.30	-38,145.45	-25,392.27	-10,368.44	4,295.44	18,670.25	33,334.13	47,998.01	62,661.89	87,672.52
	调整所得税	-	-	-	1,206.50	2,554.58	2,917.43	2,500.27	2,810.01	2,810.01	2,810.01	2,810.01	2,810.01
	所得税后净现金流量	-21,016.89	-26,461.11	1,514.70	6,611.35	10,198.59	12,106.41	12,163.61	11,564.80	11,853.87	11,853.87	11,853.87	22,200.62
	累计所得税后净现金流量	-21,016.89	-47,478.00	-45,963.30	-39,351.94	-29,153.35	-17,046.95	-4,883.34	6,681.46	18,535.33	30,389.20	42,243.07	64,443.69

序号	项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	T9年	T10年	T11年	T12年
动态	折现年限	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	所得税税前折现现金流量	-18,765.08	-21,094.63	1,078.13	4,968.39	7,236.49	7,611.54	6,633.19	5,805.74	5,287.94	4,721.38	4,215.51	6,419.61
	累计所得税税前折现现金流量	-18,765.08	-39,859.71	-38,781.58	-33,813.19	-26,576.70	-18,965.16	-12,331.96	-6,526.22	-1,238.28	3,483.10	7,698.61	14,118.22
	所得税税后折现净现金流量	-18,765.08	-21,094.63	1,078.13	4,201.64	5,786.96	6,133.48	5,502.20	4,670.83	4,274.62	3,816.63	3,407.70	5,698.35
	累计所得税税后折现净现金流量	-18,765.08	-39,859.71	-38,781.58	-34,579.95	-28,792.99	-22,659.51	-17,157.31	-12,486.48	-8,211.86	-4,395.23	-987.52	4,710.82

[注]2.2 流动资金计算过程详见本题“四、(二)、1、(4) 铺底流动资金”列表中的“流动资金本期增加额”

根据上表所示,本次项目所得税前内部收益率为**17.79%**,所得税后内部收益率为**14.06%**;项目所得税税前现金流量净现值为**14,118.22**万元,所得税税后净现金流量净现值为**4,710.82**万元;项目所得税前的静态投资回收期为**6.71**年(含建设期),所得税后的静态投资回收期为**7.42**年(含建设期)。

项目	单位	所得税前	所得税后
内部收益率（IRR）	%	17.79	14.06
净现值 NPV（i=12%）	万元	14,118.22	4,710.82

综上所述，本次募投项目是以公司现有业务为基础，对现有业务的延伸与技术升级，公司有丰富的技术积累和人才储备、较好的品牌口碑及良好的客户资源来保证本次项目的实施，且针对募投项目的收入测算也较为谨慎，整体来说未来无法消化和效益不达标的风险较低，本次募投项目的效益测算具备可实行性。

（二）对比本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性

公司本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的毛利率、内部收益率进行对比，效益测算具有谨慎性，具体如下：

1、毛利率

本次募投项目与本公司前期其他项目毛利率进行对比如下：

项目	毛利率
本次募投项目	19.83%
前次募投项目“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”	30.56%
前次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”	21.08%

本次募投项目拟生产 CCS 模组及新能源用连接器，前次募投项目“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”主要生产背光模组及零部件、精密按键开关、笔记本电脑连接器和防水、防腐、高频高速 Type—C 连接器，两者产品毛利率取值主要根据公司过往同类产品财务数据，毛利率取值并不具备直接可比性。而前次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”主要生产产品为 CCS 模组和 FPC 模组，与公司本次募投项目主要产品类型较为类似，其中前次募投项目综合毛利率 21.08%，公司本次募投项目综合毛利率为 19.83%，两者并不存在显著差异。

本次募投项目毛利率取值主要参考公司过往同类产品财务数据，本次项目与公司现有 CCS 模组及新能源用连接器属于同一类型的业务，本次项目预测毛利率与公司 CCS 模组及新能源用连接器毛利率的对比情况如下：

序号	产品类别	本次募投项目	2024年	2025年
1	CCS 模组	15.00%	4.32%	4.08%
2	新能源用连接器	25.00%	36.31%	23.67%

[注]: 2024年、2025年和2026年1-3月, CCS 模组销售收入分别为 5,368.20 万元、9,864.59 万元和 5,261.52 万元, 随着产品销量的扩大, 2026年1-3月 CCS 模组的毛利率已提升至 11.66%。

公司本次募投项目 CCS 模组的预测毛利率高于现有业务毛利率, 主要原因系公司 CCS 模组业务系尚处于产能爬坡期, 尚未实现大规模批量供货, 未来几年随着 CCS 模组业务逐步起量并实现规模化效益, 毛利率预计将恢复到正常水平。本次募投项目规划时亦考虑了产能爬坡的影响, 在项目运营前期的毛利率较低, 而此处列示为达产年毛利率情况, 运营期各期的毛利率水平如下:

单位: %

项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	T12年
CCS 模组	0.00	0.00	-8.60	14.84	15.78	15.87	14.71	16.50	16.50	16.50
新能源用连接器	0.00	0.00	19.64	24.40	25.27	25.22	24.80	25.28	25.28	25.28
综合毛利率	0.00	0.00	2.42	19.08	20.43	20.45	19.65	20.80	20.80	20.80

公司本次募投项目的预测毛利率与同行业可比投资项目的毛利率对比情况如下:

可比公司名称	资金来源	投资项目名称	毛利率
永贵电器	2025年向不特定对象发行可转换公司债券	连接器智能化及超充产业升级项目	24.89%
瑞可达	2025年向不特定对象发行可转换公司债券	高频高速连接系统改建升级项目	23.79%
		智慧能源连接系统改建升级项目	22.22%
徕木股份	2021年非公开发行股票	新能源汽车连接器项目	29.11%
同行业可比公司同类项目平均值			25.03%
发行人	本次募投项目	动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目	19.83%

根据上表所示, 本项目毛利率总体低于同行业可比上市公司类似项目的毛利率, 主要原因在于发行人本次募投项目出于谨慎保守进行测算, 具有合理性。

2、内部收益率

本次募投项目与本公司前期其他项目内部收益率进行对比如下：

项目	内部收益率（税后）
本次募投项目	14.06%
前次募投项目“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”	21.80%
前次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”	24.38%

本次募投项目内部收益率低于公司前期其他项目内部收益率，主要是公司基于审慎性原则，谨慎确定本次募投项目产品价格、毛利率等相关效益测算关键指标。

公司本次募投项目的预测内部收益率与同行业可比投资项目的内部收益率对比情况如下表所示：

可比公司名称	资金来源	投资项目名称	内部收益率
壹连科技	2024 年上市招股说明书	电连接组件系列产品生产溧阳建设项目	16.19%
		宁德电连接组件系列产品生产建设项目	19.71%
		新能源电连接组件系列产品生产建设项目	17.23%
永贵电器	2025 年向不特定对象发行可转换公司债券	连接器智能化及超充产业升级项目	20.73%
瑞可达	2025 年向不特定对象发行可转换公司债券	高频高速连接系统改建升级项目	15.94%
		智慧能源连接系统改建升级项目	13.84%
徕木股份	2021 年非公开发行股票	新能源汽车连接器项目	29.11%
同行业可比公司同类项目平均值			18.96%
发行人	本次募投项目	动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目	14.06%

根据上表所示，本项目内部收益率总体低于同行业可比上市公司类似项目的内部收益率水平，主要原因在于发行人本次募投项目出于谨慎保守进行测算，具有合理性。

综上，本次募投各项目的效益预测具备合理性和谨慎性。

四、本次募投项目的投资明细及最新进展，项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响；本次募投项目各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性，建筑装饰单价与可比公司相似项目的比较情况

回复：

（一）本次募投项目的投资明细及最新进展，项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响

1、本次募投项目的投资明细及最新进展

本次募投项目投资明细如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目总资金比例
1	建设投资	47,478.00	94.88%
1.1	装修工程费	5,557.50	11.11%
1.2	设备购置费	38,786.38	77.51%
1.3	设备安装费	1,939.32	3.88%
1.4	工程建设其他费用	1,194.80	2.39%
2	铺底流动资金	2,563.42	5.12%
项目总投资		50,041.42	100.00%

本次募投项目将在公司现有珠海厂区空置厂房基础上进行装修升级，并通过购置先进生产设备、检测设备及智能化生产管理软件等，实现对 CCS 模组及新能源用连接器产品的规模化生产。截至本反馈意见回复签署日，本次募投项目拟使用厂房——珠海厂区现有厂房主体已使用自有资金基本建设完工，本次募投项目已完成前期规划。

2、项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响

（1）备案、土地、能评及环评程序

本次募集资金投资项目符合国家产业政策、投资管理政策以及其他法律、法

规和规章的规定。本次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”隶属于珠海汇创达线路板项目的一部分。公司已经取得《广东省企业投资项目备案证》（登记备案项目代码：2106-440403-04-01-175749）（备案证号：2506-441200-04-01-306531 号）。

公司已取得本项目所需用地的土地使用权，证书编号：粤（2023）珠海市不动产权第 0131356 号。

公司已取得募投项目的能评批复。2024 年 7 月 2 日，广东省能源局出具了《关于珠海汇创达线路板项目节能报告的审查意见》（粤能许可〔2024〕46 号）。

公司已取得募投项目的环评批复。2024 年 12 月 5 日，珠海市生态环境局出具《关于〈珠海汇创达线路板项目环境影响报告表的批复〉》（珠环建表【2024】306 号）。

（2）经营资质

公司目前主营业务包括导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件和光学膜片的研发、生产和销售。本次募投项目主要产品为 CCS 模组、新能源用连接器，此两种产品属于公司主营产品，不存在超越公司及募投项目实施主体现有经营范围、经营资质的情况。

综上，本次募投项目已办理完成所需的企业投资项目备案、已取得本项目所需用地的土地使用权，并取得珠海市生态环境局出具的环评批复材料，即公司已取得项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质，不存在实质性障碍，不会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。

（二）本次募投项目各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性，建筑装修单价与可比公司相似项目的比较情况

1、本次募投项目各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性

本次募投项目主要用于实现对 CCS 模组及新能源用连接器产品的规模化生产，力求进一步优化公司产品结构，为营业收入增长提供新动能。项目投资支出包括装修工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用及铺底流动资金，上述

各项投资支出均紧紧围绕项目需要开展，用以搭建承载场地、生产产线及日常运营支出，具备必要性。

项目各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程如下：

(1) 装修工程

项目的装修工程内容包括车间、仓库、办公室等功能区的装修，合计规划总建筑面积 51,000.00 m²，合计 5,557.50 万元。

序号	项目	总建筑面积(m ²)	单位造价(元/m ²)	金额(万元)
1	CCS 模组车间装修	14,500.00	1,600.00	2,320.00
2	CCS 模组仓库装修	23,000.00	750.00	1,725.00
3	CCS 模组办公室装修	2,000.00	1,850.00	370.00
4	新能源用连接器冲压注塑车间装修	6,500.00	600.00	390.00
5	新能源用连接器组装车间	2,500.00	1,600.00	400.00
6	新能源用连接器仓库装修	1,000.00	750.00	75.00
7	新能源用连接器办公室装修	1,500.00	1,850.00	277.50
合计		51,000.00	1,089.71	5,557.50

根据上表所示，装修工程费用根据建设面积、建设结构型式、生产运营环境标准要求以及地区装修工程单价情况进行测算，测算具有合理性。

(2) 设备购置及安装费

项目拟购置设备主要包括各类生产设备、检测设备及辅助设备，合计 38,786.38 万元；设备安装费以设备购置费的 5%进行计算，共 1,939.32 万元，共计 40,725.70 万元。

单位：台/套，万元

项目	设备名称	数量	单价	金额
一	柔性线路板（FPC）主要生产设备			1,886.14
1	曝光机-单面-卷对卷	1	262.54	262.54
2	DES 线-单双面-卷对卷/片对片	1	262.54	262.54
3	AOI-单双面-卷对卷	1	64.60	64.60
4	外形激光机-单双面-片对片	1	84.80	84.80
5	补强机-单双面-片对片,博洋,BY-FPC-BQ001	2	63.20	126.40
6	覆盖膜激光自动贴合一体机-单双面-卷对卷/（一体机）	1	210.00	210.00

项目	设备名称	数量	单价	金额
7	覆盖膜激光机-单双面-卷对片	1	105.00	105.00
8	快压机-单双面-卷对卷	2	48.40	96.80
9	真空快压机-单双面-片对片	2	39.00	78.00
10	冲孔机-单双面-卷对卷	1	44.40	44.40
11	等离子-单双面-片对片,博洋,BY-FPC-DL001	1	14.50	14.50
12	电测机-单双面-片对片	2	53.80	107.60
13	OSP-单双面-片对片,博洋	1	51.97	51.97
14	清洗线 -单双面-卷对卷	1	37.40	37.40
15	喷砂线-单双面-片对片	1	60.58	60.58
16	卷对片分条机-单双面-卷对片	1	35.00	35.00
17	激光二维码机-单双面-卷对卷 1	1	43.00	43.00
18	自动贴膜机-单双面-卷对卷	1	43.00	43.00
19	烘箱-片到片-片到片	1	17.23	17.23
20	烘箱-片到片-片到片	1	17.23	17.23
21	冲床（一冲冲槽 45T）-片到片-片到片 BY-FPC-CC001	4	10.69	42.76
22	冲床（一冲冲槽 60T）-片到片-片对片	2	13.05	26.10
23	冲床（二冲 60T）-单双面-片对片	2	27.35	54.69
二	柔性线路板（FPC）主要检测设备及辅助设备			437.00
1	直流电阻计	1	0.50	0.50
2	高精度万用表	1	2.30	2.30
3	耐压绝缘测试仪	1	1.20	1.20
4	程控式稳压源	1	2.30	2.30
5	程控式稳压源/数据采集仪	2	2.90	5.80
6	程控式稳压源/热成像仪	1	2.30	2.30
7	高温高湿试验箱	1	5.00	5.00
8	盐雾试验箱	1	0.88	0.88
9	高低温试验箱	3	6.50	19.50
10	恒温恒湿箱	1	6.50	6.50
11	振动测试平台+耐压绝缘测试仪	1	58.00	58.00
12	弯折测试夹具或仪器	2	1.53	3.05
13	拉力试验机	2	2.80	5.60
14	水平垂直燃烧测试仪/高低温试验箱	1	1.80	1.80
15	RoHS 测试仪（EXF-10A）	1	9.80	9.80

项目	设备名称	数量	单价	金额
16	二次元	1	36.00	36.00
17	三次元	2	32.50	65.00
18	机械手 蚀刻线	2	20.00	40.00
19	机械手 清洗线	2	19.00	38.00
20	空压机	2	6.48	12.96
21	冰水机 (含保温管道)	2	9.51	19.02
22	空气能 (含保温水管)	4	4.75	18.98
23	纯水机 (含保温管道)	2	6.15	12.30
24	储水桶	8	0.27	2.16
25	生产用光桌光台 一套	290	0.15	44.25
26	转运框	600	0.01	5.16
27	升降叉车 冲型上模具用	2	1.40	2.80
28	办公电脑	32	0.38	12.24
29	办公桌椅/会议桌	90	0.04	3.60
三	长尺寸直焊 CCS 模组线主要生产设备			3,328.53
1	升降机	4	10.78	43.12
2	上料台	4	12.70	50.80
3	等离子清洗	4	22.83	91.30
4	上料台	4	12.70	50.80
5	整体热铆机	4	90.61	362.46
6	超声波焊接机	8	166.79	1,334.30
7	3D 测高/AVI	4	128.36	513.43
8	点胶机	4	60.57	242.27
9	UV 固化炉	4	21.81	87.24
10	绝缘耐压测试机	4	49.72	198.88
11	AOI 视觉检测机	4	51.30	205.21
12	翻板机	4	21.70	86.78
13	自动下板升降机	4	14.46	57.86
14	工作台	12	0.34	4.07
四	薄膜 CCS 模组线主要生产设备			22,309.70
1	压合机	5	134.47	672.35
2	打孔机	5	74.92	374.60
3	端子刺破压接机	5	93.23	466.13

项目	设备名称	数量	单价	金额
4	点锡机	5	41.13	205.66
5	SPI	5	50.51	252.56
6	贴片机	5	42.60	213.01
7	激光焊锡机	5	67.46	337.31
8	AOI 视觉检测机	5	95.71	478.56
9	等离子清洗	5	22.71	113.57
10	翻板机	5	21.70	108.48
11	测试机	5	1.36	6.78
12	贴胶带	5	2.49	12.43
13	装连接器塑治具	5	55.37	276.85
14	2D AOI 视觉检测机	5	51.08	255.38
15	端子刺破压接机	10	93.23	932.25
16	点胶机	15	73.00	1,094.97
17	UV 固化炉	15	23.84	357.65
18	点锡机	10	41.13	411.32
19	SPI 锡膏检测	10	50.51	505.11
20	贴片机	10	42.60	426.01
21	激光焊锡机	20	67.46	1,349.22
22	AOI 视觉检测机	10	95.71	957.11
23	等离子清洗机	10	22.71	227.13
24	点胶机	15	73.00	1,094.97
25	UV 固化炉	15	23.84	357.65
26	翻板机	20	21.70	433.92
27	点胶机	15	73.00	1,094.97
28	UV 固化炉	15	23.84	357.65
29	贴胶带	10	1.36	13.56
30	装连接器塑治具	10	2.49	24.86
31	电测测试机	10	55.37	553.70
32	2D-AOI	10	51.08	510.76
33	平移机	30	16.39	491.55
34	工作台	75	0.34	25.43
35	接驳台	60	2.15	128.82
36	料架.轨道	10	12.66	126.56

项目	设备名称	数量	单价	金额
37	等离子机	10	22.71	227.13
38	料架.轨道	10	12.66	126.56
39	载具旋转机	10	31.30	313.01
40	超声焊接机	10	166.00	1,659.97
41	AVI	10	127.69	1,276.90
42	料架.轨道	10	14.46	144.64
43	压合机	10	168.71	1,687.09
44	电测机	10	49.61	496.07
45	风冷机	10	16.34	163.40
46	2D AOI	10	50.62	506.24
47	下料机（机械手下料,反面 AOI）	10	44.97	449.74
48	工作台	30	0.34	10.17
五	CCS 模组主要检测设备及辅助设备			670.00
1	MES 生产执行系统	31	8.00	248.00
2	二次元	5	20.00	100.00
3	三次元	2	30.00	60.00
4	卡尺	20	0.05	1.00
5	高度规	10	2.00	20.00
6	塞规	20	0.10	2.00
7	直尺	20	0.10	2.00
8	CCD	8	20.00	160.00
9	清洁度测试仪	2	20.00	40.00
10	测温仪	3	0.20	0.60
11	电测机	3	5.00	15.00
12	温湿度监控器	3	1.00	3.00
13	PI 膜存储冰箱（最低可达到-10℃，需要大容量 300L 以上）	8	0.80	6.40
14	锡膏存储冰箱（最低可达到-40℃，小容量 100-150L）	8	1.50	12.00
六	新能源用连接器主要生产设备			7,955.00
1	冲床	28	80.00	2,240.00
2	立式注塑机	40	60.00	2,400.00
3	卧式注塑机	16	80.00	1,280.00
4	板端连接器自动机	28	35.00	980.00
5	线端连接器自动机	28	20.00	560.00

项目	设备名称	数量	单价	金额
6	插孔端子 CCD 检测自动机	28	15.00	420.00
7	手工作业台	15	5.00	75.00
七	新能源用连接器主要检测设备及辅助设备			2,200.00
1	三坐标测量机 (CMM)	2	80.00	160.00
2	拉力测试机	5	15.00	75.00
3	二次元影像测量仪	6	20.00	120.00
4	X 射线无损检测仪	1	150.00	150.00
5	绝缘电阻测试仪	5	5.00	25.00
6	气密性测试仪	10	12.00	120.00
7	电气性能测试仪	10	18.00	180.00
8	振动测试台	4	160.00	640.00
9	模具温度控制器	30	10.00	300.00
10	水口粉碎回收机	15	8.00	120.00
11	工业冷水机组	6	25.00	150.00
12	中央供料系统	2	80.00	160.00
	合计			38,786.38

根据上表所示，设备购置费用根据项目规划设计产能大小、所需生产设备数量和该设备的市场购置价格进行测算，测算具有合理性。

(3) 工程建设其他费用

本项目工程建设其他费用为 1,194.80 万元，包括设计合同费、工程造价咨询费、政府测绘费、政府检测费、节能、水保、环评验收费等。

单位：万元

序号	项目	金额
1	设计合同费	164.80
2	工程造价咨询费	800.00
3	政府测绘费	100.00
4	政府检测费	60.00
5	节能、水保、环评验收费	70.00
	合计	1,194.80

工程建设其他费用测算系根据国家主管部门的有关价格指导文件及地方有关规定计算，相关测算具有合理性。

(4) 铺底流动资金

铺底流动资金主要是项目投产初期为保证项目建成后进行试运转所必需的流动资金，公司结合本次募投项目投产后运营期营运资金周转情况，即根据主要流动资产（主要为应收账款、预付款项、存货）及流动负债（主要为应付账款、预收款项及合同负债）项目的历史周转率及预测营业收入和营业成本计算相应的营运资金缺口，经测算计算期内项目所需流动资金增加额合计为 8,544.73 万元，铺底流动资金按照流动资金的 30%测算，合计为 2,563.42 万元。其中营业收入和营业成本明细及计算过程详见本题“三、（一）、2、（5）毛利率及净利润”；历史周转率情况具体如下：

序号	项目	周转率（次）	周转天数（天）
1	流动资产		
1.1	应收票据及应收帐款	3.87	92.99
1.2	预付款项	733.84	0.49
1.3	存货	5.46	65.89
2	流动负债		
2.1	应付票据及应付帐款	2.39	150.37
2.2	预收款项及合同负债	7,636.51	0.05

[注 1] 应收票据及应收帐款=预测期当年营业收入/周转率

[注 2] 预付款项=预测期当年营业成本/周转率

[注 3] 存货=预测期当年营业成本/周转率

[注 4] 应付票据及应付帐款=预测期当年营业成本/周转率

[注 5] 预收款项及合同负债=预测期当年营业收入/周转率

根据上表所示，本次项目测算期内各年度流动资金依据历史周转率及预测营业收入和营业成本计算相应的营运资金缺口的具体测算结果如下表所示：

序号	项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	T9年	T10年	T11年	T12年
1	流动资产① =A+B+C	-	-	14,594.20	28,300.66	38,796.64	46,066.17	43,922.10	43,693.65	43,693.65	43,693.65	43,693.65	43,693.65
1.1	应收账款 A	-	-	8,602.46	17,939.27	24,742.91	29,382.20	27,913.09	27,913.09	27,913.09	27,913.09	27,913.09	27,913.09
1.2	预付款项 B	-	-	44.28	76.57	103.86	123.30	118.31	116.62	116.62	116.62	116.62	116.62
1.3	存货 C	-	-	5,947.46	10,284.82	13,949.88	16,560.67	15,890.69	15,663.93	15,663.93	15,663.93	15,663.93	15,663.93
2	流动负债② =D+E	-	-	13,577.95	23,481.63	31,849.67	37,810.51	36,280.71	35,763.19	35,763.19	35,763.19	35,763.19	35,763.19
2.1	应付账款 D	-	-	13,573.59	23,472.54	31,837.13	37,795.62	36,266.56	35,749.04	35,749.04	35,749.04	35,749.04	35,749.04
2.2	预收款项及合同负债 E	-	-	4.36	9.09	12.54	14.89	14.15	14.15	14.15	14.15	14.15	14.15
3	流动资金需求 ③=①-②	-	-	1,016.24	4,819.03	6,946.97	8,255.66	7,641.38	7,930.46	7,930.46	7,930.46	7,930.46	7,930.46
4	流动资金本期增加额④=③ (第 N 年)-③ (第 N-1 年)	-	-	1,016.24	3,802.79	2,127.94	1,308.69	-	289.07	-	-	-	-
5	铺底流动资金 ⑤=④*30%	-	-	304.87	1,140.84	638.38	392.61	-	86.72	-	-	-	-

综上，上述各项投资支出均为项目建设的必要支出，测算合理。

2、建筑装修单价与可比公司相似项目的比较情况

公司本次募投项目建筑装修单价与可比公司相似项目的比较情况如下：

可比公司名称	资金来源	投资项目名称	装修工程费 (万元)	建筑面积 (m ²)	单位造价 (元/m ²)
科达利	2022年公开发行可转债	新能源动力电池精密结构件项目	22,219.93 (建筑工程费)	107,784.00	2,061.52 (包括基建和装修)
		新能源汽车锂电池精密结构件项目(二期)	20,849.56 (建筑工程费)	92,791.14	2,246.93 (包括基建和装修)
永贵电器	2025年向不特定对象发行可转换公司债券	连接器智能化及超充产业升级项目	3,080.00	41,500.00	800.00
瑞可达	2025年向不特定对象发行可转换公司债券	高频高速连接系统改建升级项目	3,080.00	27,200.00	1,132.35
		智慧能源连接系统改建升级项目	3,482.85	35,922.22	969.55
公司	本次募投项目	动力电池及储能电池系统用CCS及新能源用连接器项目	5,557.50	51,000.00	1,089.71

公司本次募投项目单位装修造价为 1,089.71 元/m²，与可比公司相似项目相比不存在差异。

五、结合发行人本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排,现有在建工程的建设进度、预计转固时间、公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策等,量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响

回复：

(一) 本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排

本次募投项目建设期两年，固定资产、无形资产等投资进度安排具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	T1年	T2年	合计
1	建设投资	21,016.89	26,461.11	47,478.00
1.1	装修工程费	3,890.25	1,667.25	5,557.50
1.2	设备购置费	15,514.55	23,271.83	38,786.38
1.3	设备安装费	775.73	1,163.59	1,939.32

序号	项目	T1年	T2年	合计
1.4	工程建设其他费用	836.36	358.44	1,194.80
2	铺底流动资金	-	2,563.42	2,563.42
项目总投资		21,016.89	29,024.53	50,041.42

(二) 公司现有在建工程的建设进度、预计转固时间

截至 2025 年 12 月 31 日，公司主要在建工程建设进度、预计转固时间等情况如下：

单位：万元

序号	在建项目	2025.12.31 在建工程余额	工程进度
1	珠海汇创达线路板生产基地建设项目	67,754.12	主体建筑已基本完成，室外管网完成 40%，化粪池混凝土浇筑完成，给排水安装完成 95%，栏杆安装完成，电线穿线完成 70%，灯具安装完成 95%
2	信为兴自制设备	577.75	陆续验收中
3	深汕工厂装修工程	994.49	工程已完工，陆续验收中
4	威铂（外购设备）	150.09	陆续验收中
合计		69,476.45	-

(三) 公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策

1、现有固定资产折旧情况、折旧政策

(1) 固定资产折旧情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司固定资产原值及累计折旧情况如下：

单位：万元

项目	原值	累计折旧	减值准备	净值	成新率
房屋及建筑物	23,441.42	2,198.57	-	21,242.85	90.62%
机器设备	53,546.60	17,103.79	-	36,442.82	68.06%
运输设备	1,502.39	1,010.90	-	491.49	32.71%
电子设备	3,068.03	1,561.50	-	1,506.52	49.10%

项目	原值	累计折旧	减值准备	净值	成新率
其他设备	2,900.28	1,960.84	-	939.44	32.39%
合计	84,458.72	23,835.60	-	60,623.12	71.78%

(2) 固定资产折旧政策

固定资产以取得时的实际成本入账，并从其达到预定可使用状态的次月起采用年限平均法计提折旧。

资产类别	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	30	5%	3.17%
机器设备	年限平均法	10	5%	9.50%
运输设备	年限平均法	5	5%	19.00%
电子设备	年限平均法	3-5	5%	19.00-31.67%
其他	年限平均法	5	5%	19.00%

2、现有无形资产摊销情况、摊销政策

(1) 无形资产摊销情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司无形资产原值及累计摊销情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计摊销	减值准备	账面金额
土地使用权	5,393.26	439.38	-	4,953.88
专利权	3,276.18	1,370.89	-	1,905.29
非专利技术	767.07	683.15	-	83.92
外购软件	2,185.10	1,356.25	-	828.85
其他	4.56	4.24	-	0.32
合计	11,626.17	3,853.91	-	7,772.26

(2) 无形资产摊销政策

公司无形资产包括土地使用权、专利权、非专利技术及外购软件等。无形资产按照成本进行初始计量，并于取得无形资产时分析判断其使用寿命。使用寿命为有限的，自无形资产可供使用时起，采用能反映与该资产有关的经济利益的预期实现方式的摊销方法，在预计使用年限内摊销；无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销；使用寿命不确定的无形资产，不作摊销。使用寿命有限的无形资产摊销方法如下：

项目	摊销年限（年）	依据
土地使用权	50	土地使用权证
外购软件	3-5	使用年限
专利权	5-10	预计未来受益年限
非专利技术	5-10	预计未来受益年限
其他	3-10	预计未来受益年限

(四) 本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响

本次募投项目相关测算与公司现有固定资产和无形资产折旧摊销政策保持一致。本次募集资金投资项目新增折旧摊销等对公司未来经营业绩的具体影响分析如下：

单位：万元

项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	T9年	T10年	T11年	T12年
1、本次募投项目新增折旧摊销额合计	-	-	4,662.80	4,662.80	4,662.80	4,662.80	4,662.80	3,423.84	3,423.84	3,423.84	3,423.84	3,423.84
2、对营业收入的影响												
现有营业收入(2024年)	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51	147,359.51
募投项目新增营业收入	-	-	33,302.25	69,447.38	95,785.94	113,745.80	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51	108,058.51
现有及本次募投项目新增营业收入合计	147,359.51	147,359.51	180,661.76	216,806.89	243,145.45	261,105.31	255,418.02	255,418.02	255,418.02	255,418.02	255,418.02	255,418.02
项目新增折旧摊销占本次项目营业收入比例	0.00%	0.00%	14.00%	6.71%	4.87%	4.10%	4.32%	3.17%	3.17%	3.17%	3.17%	3.17%
新增折旧摊销占预计营业收入比例	0.00%	0.00%	2.58%	2.15%	1.92%	1.79%	1.83%	1.34%	1.34%	1.34%	1.34%	1.34%
3、对净利润的影响												
现有业务净利润(2024年)	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82	9,825.82
募投项目新增净利润	-	-	-2,131.86	5,751.35	7,663.74	8,752.30	7,500.81	8,430.03	8,430.03	8,430.03	8,430.03	8,430.03
预计净利润	9,825.82	9,825.82	7,693.96	15,577.16	17,489.56	18,578.11	17,326.63	18,255.85	18,255.85	18,255.85	18,255.85	18,255.85
项目新增折旧摊销占本次项目净利润比例	0.00%	0.00%	-218.72%	81.07%	60.84%	53.28%	62.16%	40.61%	40.61%	40.61%	40.61%	40.61%
新增折旧摊销占预计净利润的比例	0.00%	0.00%	60.60%	29.93%	26.66%	25.10%	26.91%	18.75%	18.75%	18.75%	18.75%	18.75%

注 1: 2025 年度由于子公司信为兴评估值调整导致商誉减值损失 3,657.60 万元, 进而导致 2025 年度净利润大幅下降为 1,168.64 万元; 该情况不具有代表性及可持续性, 故上表中现有营业收入及净利润仍旧按 2024 年公司营业收入及净利润金额进行测算, 并假设未来保持不变;

注 2: 上述假设仅为测算本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响, 不代表公司对未来年度盈利情况的承诺, 也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

本次募投项目将在公司现有土地上进行建设投资，投资内容主要包括装修工程费、设备购置及安装费、铺底流动资金等，其中设备购置及安装费合计 40,725.70 万元，因此将新增 40,725.70 万元固定资产。根据上表所示，公司本次募投项目建设完成后，预计 T3-T7 年将新增折旧、摊销 4,662.80 万元，T8-T12 年新增 3,423.84 万元，但随着募投项目建设完成产能逐步释放，募投项目按计划预期实现收益，公司营业收入及盈利能力显著提升，公司新增的营业收入完全可以覆盖新增资产带来的折旧摊销影响，预计本次募投项目新增折旧、摊销不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

六、结合公司可自由支配资金、经营活动现金流量净额、营运资金需求、有息负债情况、未来重大资本性支出、现金分红支出等，进一步论证本次补充流动资金规模的测算过程与合理性；考虑到报告期内收购子公司带来营业收入增长，以报告期内年化增长率作为基础假设是否谨慎；公司就本次融资是否具备本息偿付能力

回复：

（一）结合公司可自由支配资金、经营活动现金流量净额、营运资金需求、有息负债情况、未来重大资本性支出、现金分红支出等，进一步论证本次补充流动资金规模的测算过程与合理性

1、公司可自由支配资金、经营活动现金流量净额、营运资金需求情况

报告期内，公司营运资金周转情况正常，主要客户、供应商合作情况良好，预计客户大规模违约风险较小。报告期内，发行人信用状况良好，融资渠道通畅，与银行等金融机构均保持了良好的合作关系。

综合考虑公司的可自由支配资金、经营活动现金流量净额、营运资金需求等，在未考虑本次发行新增股本、债务融资的前提下进行测算，以 2025 年末为起算始点，未来可转换债券存续期六年内，经测算，公司的日常经营活动资金缺口为 -6,989.59 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

类别	项目	计算公式	金额
可自由支配资金	货币资金余额	1	25,183.48

类别	项目	计算公式	金额
	易变现的各类金融资产余额	2	-
	使用受限货币资金	3	3,274.62
	前次募投项目未使用资金	4	11,463.19
	2025年12月31日可自由支配资金	5=1+2-3-4	10,445.67
未来期间新增资金	未来期间经营活动现金流量净额	6	128,110.61
未来期间日常经营活动资金需求	2025年末最低现金保有量需求	7	50,313.05
	未来期间营运资金缺口	8	81,253.64
	未来期间日常经营活动资金需求	9=7+8	131,566.69
未来期间日常经营活动资金缺口		10=9-5-6	-6,989.59

[注]: 为合理反映未来期间年度数据, 上表中未来期间经营活动现金流量净额、营运资金缺口、最低现金保有量需求测算起始日为 2025 年 12 月 31 日。

公司可自由支配资金、未来三年预计经营活动现金流量净额、总体资金需求等各项的测算过程如下:

(1) 可自由支配资金

截至 2025 年 12 月 31 日, 公司可自由支配资金为 10,445.67 万元。其中, 公司货币资金余额为 25,183.48 万元, 使用受限货币资金余额为 3,274.62 万元, 前次募投项目未使用资金为 11,463.19 万元。

(2) 经营活动现金流量净额

最近五年(即 2021 至 2025 年), 公司营业收入复合增长率为 15.80%, 假设未来可转换债券存续期内, 公司每年营业收入增长率为 15.80%, 未来期间预计经营活动产生的现金流量净额按照未来期间预计营业收入合计乘以近 3 年经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比值的平均值测算。

2023-2025 年, 公司经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比重分别为 4.96%、10.09%和 9.92%, 平均值为 8.33%。公司结合未来的业务发展趋势, 合理、谨慎预计经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例维持在 8.33%。

参照前述未来期间的预测营业收入及经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例的情况, 谨慎预计 2026 年至 2031 年经营活动产生的现金流量净额合计为 128,110.61 万元(此处不构成盈利预测, 亦不构成业绩承诺), 具体如下:

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度
营业收入	172,267.22	199,485.44	231,004.14	267,502.79	309,768.24	358,711.62
经营活动产生的现金流量净额/营业收入	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%
经营活动产生的现金流量净额	14,342.43	16,608.53	19,232.68	22,271.44	25,790.33	29,865.20
2026-2031 年经营性现金流入净额合计						128,110.61

(3) 2025 年末最低现金保有量需求

最低现金保有量是公司维持其日常运营所需要的最低货币资金，根据最低现金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数主要受现金周转期影响，现金周转期系外购承担付款义务，到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故现金周转期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。现金周转期的长短是决定公司现金需要量的重要因素，较短的现金周转期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

根据公司 2025 年财务数据测算，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为 50,313.05 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
最低货币资金保有量（最低现金保有量）①	1=2/3	50,313.05
2025 年度付现成本总额②	2=4+5-6	132,054.67
2025 年度营业成本④	4	111,093.91
2025 年度期间费用总额⑤	5	30,495.10
2025 年度非付现成本总额⑥	6	9,534.34
货币资金周转次数（现金周转率）③（次）	3=365/7	2.62
现金周转期⑦（天）	7=8+9-10	139.07
存货周转期⑧（天）	8	110.10
应收账款（含应收账款融资、应收票据、预付账款）周转期⑨（天）	9	149.16
应付账款（含应付票据）周转期⑩（天）	10	120.19

[注 1]: 期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用以及财务费用；

[注 2]: 非付现成本总额包含当当期固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销和使用权资产摊销；

[注 3]: 存货周转期=365*存货平均余额/营业成本；

[注 4]: 应收款项周转期=365* (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=365* (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) /营业成本。

(4) 营运资金需求

①公司 2025 年末各项经营性资产、经营性负债占同期营业收入的比重

2025 年末, 公司经营性资产、经营性负债及营运资金及占营业收入的比重情况如下:

单位: 万元

项目	2025 年/2025 年末 实际数	占比
营业收入	148,762.71	100.00%
应收票据	4,454.34	2.99%
应收账款	55,586.14	37.37%
应收款项融资	3,367.10	2.26%
预付款项	1,764.48	1.19%
存货	38,969.22	26.20%
经营性流动资产合计	104,141.28	70.00%
应付票据	10,908.12	7.33%
应付账款	31,982.78	21.50%
预收款项 (合同负债)	3,676.79	2.47%
经营性流动负债合计	46,567.68	31.30%
流动资金占用额 (经营资产-经营负债)	57,573.60	38.70%

②2026 年至 2031 年公司营运资金缺口

最近五年 (即 2021 至 2025 年), 公司营业收入复合增长率为 15.80%, 假设可转债存续期 2026-2031 年, 公司每年营业收入增长率为 15.80%, 未来期间各期末的经营性资产、经营性负债按照未来期间预计营业收入合计乘以近 3 年经营性资产、经营性负债占营业收入的比重的平均值测算, 则未来期间公司营运资金缺口计算过程如下:

单位: 万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度
营业收入	172,267.22	199,485.44	231,004.14	267,502.79	309,768.24	358,711.62
经营性资产占比	70.00%	70.00%	70.00%	70.00%	70.00%	70.00%

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度
经营性资产	120,595.60	139,649.71	161,714.36	187,265.23	216,853.14	251,115.93
经营性负债占比	31.30%	31.30%	31.30%	31.30%	31.30%	31.30%
经营性负债	53,925.39	62,445.60	72,312.00	83,737.30	96,967.79	112,288.70
营运资金	66,670.22	77,204.11	89,402.36	103,527.93	119,885.35	138,827.23
营运资金缺口						81,253.64

经测算，公司未来期间营运资金缺口为 81,253.64 万元。

2、有息负债情况

报告期内，公司信贷记录良好，各项债务均严格按照合同约定日期还款，未出现违约情况，与多家银行建立了长期稳定的合作关系。未来，发行人将结合自身生产经营情况、资金需求情况、授信情况等，通过自有资金、银行贷款置换、借款展期等方式对现有有息债务进行偿还。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司有息负债余额合计为 53,126.19 万元，构成情况具体如下：

单位：万元	
项目	金额
短期借款	15,889.08
一年内到期的非流动负债	6,769.01
长期借款	30,468.10
合计	53,126.19

假设未来可转换债券存续期内保持现有有息负债规模，每年按照 5% 利息维系，期间合计利息支出为 15,937.86 万元。

3、未来重大资本性支出情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司已审议的投资项目为导光结构件及信号传输元器件扩建项目。上述项目与本次募集资金投资项目合计的投资项目未来资金需求合计为 58,259.97 万元，具体构成情况如下：

单位：万元					
序号	项目	是否为本次募投项目	承诺投资额	截至 2025 年 12 月 31 日已投资金额	拟进行资本性投资金额
1	导光结构件及信号传输元器件扩建项目	否	19,396.63	8,614.66	10,781.97

序号	项目	是否为本次募投项目	承诺投资额	截至 2025 年 12 月 31 日已投资金额	拟进行资本性投资金额
2	动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目	是	47,478.00	-	47,478.00
合计			66,874.63	8,614.66	58,259.97

4、未来现金分红支出情况

报告期内，公司现金分红情况如下：

单位：万元

分红年度	现金分红金额（含税）	合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比例
2025 年度	0.00	1,470.17	0.00%
2024 年度	3,978.38	10,074.81	39.49%
2023 年度	2,594.59	9,376.83	27.67%
总计	6,572.97	20,921.81	31.42%

报告期内，公司现金分红总额占 2023 年-2025 年合并报表中归属于上市公司股东的净利润总额的比例为 31.42%，假设以此作为未来期间现金分红比例的测算依据。

2023 年-2025 年，公司归属于上市公司普通股股东的净利润占营业收入的比例分别为 6.91%、6.84%和 0.99%，平均值为 4.91%，假设可转债存续期 2026 年至 2031 年每年公司归属于上市公司普通股股东的净利润占营业收入的比例为 4.91%。

参照前述未来期间的预计营业收入及净利润率情况，测算未来期间预计现金分红具体如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度
营业收入	172,267.22	199,485.44	231,004.14	267,502.79	309,768.24	358,711.62
净利润率	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%
归属于上市公司股东的净利润	8,458.32	9,794.74	11,342.30	13,134.39	15,209.62	17,612.74
2026-2031 年归属于上市公司股东的净利润						75,552.11
平均分红比例						31.42%
未来期间预						23,738.47

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度
计现金分红 所需资金						

5、本次补充流动资金规模的测算过程

基于上述分析，公司根据可自由支配资金、经营活动现金流量净额、营运资金需求情况、有息负债情况、分红以及未来公司对外投资等重大资本性支出造成的流动资金缺口情况总结如下：

单位：万元

大类	类别	项目	计算公式	金额
未来期间日常经营活动资金资金缺口	可自由支配资金	货币资金余额	1	25,183.48
		易变现的各类金融资产余额	2	-
		使用受限货币资金	3	3,274.62
		前次募投项目未使用资金	4	11,463.19
		2025 年 12 月 31 日可自由支配资金	5=1+2-3-4	10,445.67
	未来期间新增资金	未来期间经营活动现金流量净额	6	128,110.61
	非日常经营类事项资金缺口	未来期间资金需求	2025 年 12 月 31 日最低现金保有量需求	7
未来期间营运资金缺口			8	81,253.64
未来期间预计现金分红			9	23,738.47
未来期间偿还有息债务利息			10	15,937.86
未来投资项目资金需求			11	58,259.97
		未来期间总资金需求	12=7+8+9+10+11	229,502.99
未来期间总体资金缺口			13=12-5-6	90,946.71

结合前述分析，在未考虑本次发行可转债募集资金及其他新增股本、债务融资的前提下，债券存续期内，公司面临的资金缺口金额为 90,946.71 万元。鉴于本次发行计划补充流动资金金额为 15,000.00 万元，小于可转换债券存续期内公司面临的资金缺口金额，故本次补流具有必要性，补流规模具有一定合理性。

(二) 考虑到报告期内收购子公司带来营业收入增长，以报告期内年化增长率作为基础假设是否谨慎

1、收购子公司未来增长强劲，营收规模增长迅速

报告期内收购子公司收购完成当年及后续期间单体营业收入情况具体如下：

单位：万元

序号	报告期内收购子公司名称	收购时间	2023 年全年收入	2024 年全年收入	2025 年全年收入
1	鑫富艺	2024 年 11 月	-	4,023.07	17,145.31
2	信为兴	2023 年 2 月	44,113.22	52,240.32	55,533.35

2025 年相关单体营业收入复合增长率情况如下：

单位：万元

序号	报告期内收购子公司名称	2025 年收入	收购完成当年至 2025 年营业收入复合增长率
1	鑫富艺	17,145.31	326.15%
2	信为兴	55,533.35	12.21%

根据上表所示，收购子公司营收规模增长迅速，为公司整体营收贡献较大。

从收购子公司所属细分行业分析对应主体未来发展情况具体如下：

（1）鑫富艺

鑫富艺属于光学显示材料行业，核心产品包括偏光片、支撑膜、光学胶膜等，产品广泛应用于消费电子（手机、笔记本电脑、折叠屏设备）、车载显示（自动驾驶传感器、车载屏幕）、AR/VR（AI 眼镜）等终端场景。

①产品市场规模快速增加、下游市场需求旺盛

根据观研报告网数据，2024 年国内偏光片市场规模达 480 亿元，2020-2024 年 CAGR12.3%，预计 2027 年突破 750 亿元，车载显示、高端笔记本是未来核心增长点；受益于折叠手机出货量爆发（Counterpoint 数据显示 2024 年全球出货量 1.2 亿部，CAGR58%），2024 年支撑膜市场规模 32 亿元，2027 年将达 89 亿元，CAGR28%。

同时，需求结构多元驱动下游市场火爆。消费电子升级促使折叠屏手机、高端笔记本渗透率提升，华星光电、天马微电子等面板厂商产能扩张，直接拉动偏光片、支撑膜采购需求（公司占华星光电高端笔记本面板业务 30%份额）；车载显示爆发促使新能源汽车自动驾驶推动车载屏幕、传感器需求，公司已进入比亚迪、蔚来供应链，车载偏光片需求增速超 30%；新兴场景突破促使 AI 眼镜、AR/VR 设备对高透光率（ $\geq 90\%$ ）、低厚度（ $\leq 0.3\text{mm}$ ）光学材料需求迫切，公司产品技术具备适配潜力。

②客户资源优质稳定

偏光片、高端光学膜长期被 3M、日东电工等外资企业垄断，国内自给率不足 40%。鑫富艺产品贴合公差 ≤ 0.12 毫米，激光切角、精密贴合等技术成功提升了产品良率，成本控制水平处于行业领先地位。基于上述先发和技术优势，成功打入了华星光电、天马微电子（面板龙头）、比亚迪、蔚来（新能源汽车龙头）供应链，客户粘性强。未来，在发行人的全面支持协同下，将进一步进行客户资源拓展，打开新兴市场空间。

（2）信为兴

信为兴所处的精密电子连接器行业，是电子信息产业的核心配套领域，核心产品包括精密 Type-C 连接器、SIM 卡/内存卡连接器、HDMI 数据传输连接器、精密电磁屏蔽组件等，广泛应用于消费电子领域，如手机、智能穿戴设备、笔记本电脑、智能家居等终端的信号传输核心部件。

①产品市场规模快速增加、下游市场需求旺盛

根据观研报告网数据，随着 5G 手机、折叠屏设备、可穿戴设备渗透率提升，2024 年全球消费电子连接器市场规模超 180 亿美元，2020-2025 年 CAGR11.2%。未来随着消费电子升级，全球可穿戴设备出货量持续增长，IDC 预计 2026 年市场规模达 20 亿美元，带动超小型防水连接器需求；5G 手机换机潮、笔记本电脑触控化升级，推动 Type-C 等高端连接器渗透率提升。

②技术迭代、客户绑定

随着消费电子终端设备向“轻薄化、多功能化”升级，推动连接器向小型化（0.3mm 间距）、高速传输（USB4.0 标准）、防水防尘（IP68 等级）方向发展，而信为兴舌片式 Type-C 连接器技术已达国际先进水平。同时，公司多年来已经积累了包括华为、小米、荣耀、联想、传音等客户，并通过华勤、闻泰等 ODM 厂商覆盖 OPPO、VIVO、三星、亚马逊等品牌，核心客户合作年限超 5 年，粘性较强。

综上，从收购子公司所属细分行业分析对应主体未来发展情况潜力较大，预期营收规模增速较快。

2、公司除收购子公司外其他业务也稳健发展

公司目前主要所处行业包括背光模组行业、信号传输元器件及组件行业和动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组行业。近年来，下游应用领域稳步发展，消费电子市场稳步发展。IDC 最新数据显示，2025 年第三季度全球智能手机出货量同比增长 2.6%，达到 3.227 亿部；根据 Counterpoint Research 的初步数据，2025 年 Q3 全球 PC 出货量同比增长 8.1%。这一增长主要得益于微软将于 2025 年 10 月结束对 Windows 10 的支持以及与美国进口关税变化相关的库存策略调整；根据 IDC 发布数据显示，2025 年第二季度全球腕戴设备市场出货 4,922 万台，同比增长 12.3%。其中，中国作为全球最大腕戴设备市场，二季度出货量为 2,080 万台，同比增长 33.8%，增速领跑全球。此外，美国和西欧市场迎来逐步复苏，拉美作为新兴市场保持增长。

同时，公司重点布局的新能源市场空间广阔。在国家“双碳”战略和绿色发展的大背景下，新能源汽车及储能行业迎来了快速发展的时期。根据中国汽车工业协会数据显示，2012 年至 2024 年我国新能源汽车销量从 2012 年的 1.28 万辆到 2024 年的 1,285.80 万辆，实现了跨越式发展，新能源汽车的市场渗透率也从 2012 年的不到 1% 飞速增长至 2024 年的 40.9%，新能源汽车渗透率持续上升；储能行业则正呈现爆发式增长与结构性转型并行的鲜明发展态势。在规模扩张维度，2024 年全球储能市场规模达 627 亿美元，较 2023 年的 362.5 亿美元同比激增 73%，近四年复合增速高达 75.17%，其中中国市场以 2,973 亿元规模（同比增长 130%）领跑全球，贡献了全球 50% 以上的新增装机量。

市场机遇提供了良好的发展契机，同时公司亦已建立了较强的竞争优势。公司在导光结构件及组件、信号传输元器件及组件、新能源结构组件领域深耕多年，积累了一系列知名客户，并具有了品牌知名度和市场认可度。在笔记本电脑领域，公司主要下游终端客户包括联想、戴尔、惠普、华硕、三星等世界领先电脑品牌；在手机领域，公司在激烈的市场竞争中占据一席之地，公司的主要下游终端客户包括华为、荣耀、小米、传音控股、OPPO、VIVO、三星等国际一线手机终端厂商；在新能源领域，凭借在消费电子行业生产经验，赢得了客户的广泛认可。目前，公司已与比亚迪、开沃汽车等企业建立了稳定合作关系。因此，在行业稳步发展背景下，公司可依托深厚的技术经验和客户优势等，全面开拓目标市场，逐

步扩大收入规模。

综上，报告期内新收购子公司的增长并非短期并购带来的一次性业绩提升，而是基于其自身在细分领域的技术积累、客户资源及市场拓展潜力，叠加收购后母公司在渠道共享、管理赋能、技术协同等方面的深度整合，形成的可持续增长动能，公司对其未来增速已结合行业竞争格局、市场需求变化等因素做审慎预判，未高估其增长潜力；同时，母公司原有核心业务作为公司发展的坚实基础，报告期内亦实现了稳健增长，营收规模与盈利能力持续提升，形成了“并购标的协同增长+原有业务内生发展”的双重增长支撑，二者共同构成了本次年化增长率假设的合理基础。

3、假设剔除报告期内新收购子公司影响计算的报告期内收入年化增长率测算的本次补充流动资金规模仍然具有合理性

剔除报告期内新收购子公司后公司相应年份收入情况具体如下：

序号	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度
剔除前营业收入（万元）	148,762.71	147,359.51	135,607.11	82,760.88	82,720.46	60,869.93
剔除后营业收入（万元）[注]	76,084.05	91,096.12	91,493.89	82,760.88	82,720.46	60,869.93
期间复合增长率						4.56%

[注]：由于被并购后信为兴、鑫富艺与公司内其他主体交易较少，合并抵消金额较少，此处为简易计算，剔除后营业收入=剔除前营业收入-被并购单体当年营业收入

最近六年（即 2020 至 2025 年），公司营业收入剔除报告期内新收购子公司后复合增长率为 4.56%，谨慎预计未来可转换债券存续期内，营业收入的增长率维持在 4.56%，进一步论证本次补充流动资金规模的测算过程与合理性情况如下：

单位：万元

大类	类别	项目	计算公式	金额
未来期间日常经营活动资金资金缺口	可自由支配资金	货币资金余额	1	25,183.48
		易变现的各类金融资产余额	2	-
		使用受限货币资金	3	3,274.62
		前次募投项目未使用资金	4	11,463.19
		2025 年 12 月 31 日可自由支配资金	5=1+2-3-4	10,445.67
未来期间新增资金	未来期间经营活动现金流量净额	6	87,162.24	

大类	类别	项目	计算公式	金额
		2025 年末最低现金保有量需求	7	50,313.05
		未来期间营运资金缺口	8	17,660.86
		未来期间日常经营活动资金资金缺口总计	9=7+8-5-6	-29,634.00
非日常经营类事项资金缺口	未来期间资金需求	未来期间预计现金分红	10	16,142.51
		未来期间偿还有息债务及利息	11	15,937.86
		2025 年 12 月 31 日已审议的投资项目资金需求	12	58,259.97
		未来期间总资金需求	13=7+8+10+11+12	158,314.25
未来期间总体资金缺口			14=13-5-6	60,706.34

根据上表所示，假设剔除报告期内新收购子公司影响，计算的报告期内收入年化增长率测算的债券存续期内，公司面临的资金缺口金额为 60,706.34 万元。鉴于本次发行计划补充流动资金金额为 15,000.00 万元，仍然小于可转换债券存续期内公司面临的资金缺口金额，故本次补流具有必要性，补流规模具有一定合理性。

综上所述，本次补充流动资金测算所依据的报告期内年化增长率假设，系公司在综合评估报告期内新收购子公司的行业发展趋势、历史经营增长数据、未来订单支撑及并购整合协同效应，充分考量母公司原有核心业务的稳健经营基础与持续增长能力后，经审慎分析确定；同时，公司已通过“剔除新收购子公司影响”的专项测试，验证以剔除并购后业务的历史年化增长率为基础测算的补充流动资金规模，能够充分覆盖主营业务发展所需的营运资金缺口，不存在高估资金需求的情形，故以报告期内年化增长率作为基础假设相对谨慎。

（三）公司就本次融资是否具备本息偿付能力

1、公司自有资金及未来 6 年经营性现金流量净额可以满足本次融资本息的本息偿付需求

假设本次发行的可转债在转股期内均未转股，按下述假设进行测算，公司在可转债存续期 6 年内需要支付本息合计 76,098.46 万元：

（1）可转债年利息总额参考近期期限为 6 年、评级为 AA+ 的 A 股上市公司可转换公司债券利率的最大值确定，第 1 年至第 6 年利率分别为 0.50%、0.80%、1.00%、1.50%、1.80%、2.00%；

(2) 出于谨慎考虑，假定可转债到期均未转股，可转债到期赎回溢价参考近期期限为 6 年、评级为 AA+ 的 A 股上市公司可转换公司债券的最大到期赎回价格确定为 110%。

而公司 2026 年至 2031 年经营活动产生的现金流量净额合计为 128,110.61 万元，截至 2025 年 12 月 31 日的货币资金余额为 25,183.48 万元，加上尚未使用的银行授信额度 61,755 万元，合计 215,049.09 万元。即使全部债券持有人均选择到期赎回，足以覆盖可转债存续期 6 年本息。

2、公司最近三年可分配利润足以支付债券一年利息

2023 年度、2024 年度、2025 年度，公司归属于母公司所有者的净利润分别为 9,376.83 万元、10,074.81 万元、1,470.17 万元，平均三年可分配利润为 6,973.94 万元。公司本次发行可转换公司债券拟募集资金总额不超过人民币 65,041.42 万元（含 65,041.42 万元），参考近期期限为 6 年、评级为 AA+ 的 A 股上市公司可转换公司债券利率的最大值，拟定本次可转债发行最高年利率为 2.00%，则年利息额最高为 1,300.83 万元，公司最近三年平均可分配利润足以支付公司各类债券一年的利息。

此外，随着公司本次募投项目的建成及投入使用，公司业务规模将进一步扩张，经营活动现金流入将逐步增长，并且可转换公司债券具有股票期权的特性，在一定条件下可以转换为公司股票，随着可转债陆续转股，公司还本付息压力进一步下降。

综上所述，公司具备本次融资的本息偿付能力，偿债风险较低。

七、前次募投项目变更及缩减规模的原因及合理性，是否达到预计效益，“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”资金使用进度较落后的原因及合理性，相关影响因素是否持续，是否对本次募投项目的实施产生重大不利影响，是否已按规定履行相关审议程序与披露义务，是否存在擅自改变前次募集资金用途未做纠正，或者未经股东大会认可的情形，前次募集资金补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定

回复：

(一) 前次募投项目变更及缩减规模的原因及合理性，是否达到预计效益

公司前次募投项目变更及其原因、预计效益情况如下：

序号	原募投项目名称	原拟投入募集资金金额(万元)	变更前原项目已投资金额(万元)	变更情况	变更原因及其合理性	是否达到预计效益
1	深汕汇创达研发中心建设项目	5,110.70	1,779.94	<p>发行人于2023年8月18日召开第三届董事会第十五次会议和第三届监事会第十二次会议、于2023年9月8日召开2023年第一次临时股东大会,审议通过了《关于部分募集资金投资项目变更的议案》。同意终止首次公开发行股票募集资金投资项目“深汕汇创达研发中心建设项目”,并将该项目剩余未投入募集资金(包含利息和理财收益)共计3,644.75万元用于新项目“聚明电子研发中心建设项目”,项目总投资3,656.05万元,项目资金不足部分公司将通过自有资金解决。</p>	<p>原募投项目“深汕汇创达研发中心建设项目”在实施过程中发现:(1)深圳市深汕特别合作区距深圳市区较偏远,当地产业集群水平较低,区域发展程度不达预期。公司研发能力和技术水平提升的关键在于技术人才的培养,原募投项目实施地点不利于人才的引进与培养,不利于人才队伍的稳定;(2)随着公司发展战略调整,需要引进更多高质量的研发人员团队,对办公地点及环境提出了更高的要求。虽然公司已将各产品线研发团队在组织架构上整合到一起,但实际仍分散在各地办公,交流与管理较为不便,不利于研发活动的统一协调,研发实验资源不能有效共享,不利于研发效率的提升与研发能力的建设。因此,继续实施原募投项目优势性不如以往突出,如继续按原计划实施募投项目将具有较大的不确定性,进而可能增加募集资金风险、降低募集资金的使用效率,不符合公司及股东的整体利益。综上,本次变更既考虑了地理位置对于人才引进的影响,也能更好满足公司整体规划和合理布局的需求,充分发挥公司内部资源的整合优势。项目建成后,公司主要研发活动将统一在聚明电子研发中心内进行,便于沟通和统筹管理,能够有效提升研发效率。这有利于公司留住各类优秀人才、更好地引进各类高精尖人才,提高公司核心竞争力,为实现公司中长期发展目标提供推动力,本次变更具有合理性</p>	该项目已终止,未产生经济效益
2	深汕汇创达生产基地建设项目	40,679.33	22,785.51	<p>发行人于2023年12月28日召开第三届董事会第十八次会议和第三届监事会第十五次会议、于2024年1月15日召开2024年第一次临时股东大会,审议通过了《关于部分募集资金投资项目变更的议案》。同意终</p>	<p>原募投项目“深汕汇创达生产基地建设项目”在实施过程中发现:(1)深汕特别合作区消费电子产业集群尚在培育形成过程中,现有的产业发展速度与该项目存在不匹配的情况,区域发展不达预期。项目主要客户集中于东莞等地,而深汕特别合作区位于广东省汕尾市,导致公司出现生产技术人员招聘受阻、客户服务半径拉长等</p>	该项目已终止,未产生经济效益

序号	原募投项目名称	原拟投入募集资金金额 (万元)	变更前原项目已投资金额 (万元)	变更情况	变更原因及其合理性	是否达到预计效益
				止“深汕汇创达生产基地建设项目”，并将该项目尚未使用的募集资金 19,396.73 万元（包含利息收入、理财收益扣除银行手续费的净额等）及已投入设备全部用于全资子公司东莞聚明建设“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”，项目总投资 23,080.30 万元，新项目资金不足部分公司将通过自有资金解决	问题，不利于发挥产业链协同效益和降低物流成本；（2）公司收购信为兴后，进一步丰富了信号传输元器件产品品类，为进一步发挥公司与信为兴的协同作用，丰富公司的产品结构，公司重点发展精密连接器及精密五金业务，拓宽在连接器领域的布局，并积极开拓汽车电子等应用领域，完善公司在电子设备制造领域产业链的布局；（3）2023 年下半年起，公司下游部分客户订单需求出现增长，下游行业出现复苏趋势。而客户对新建厂房的审厂时间存在一定周期，为及时满足下游客户订单需求，经公司充分评估后认为，继续实施原募投项目将会面临行业的发展趋势、市场行情变化的不确定因素，并将对未来经营效益的实现产生不确定性影响。因此，继续实施原募投项目优势已不明显，如继续按原计划实施募投项目将具有较大的不确定性，进而可能增加募集资金风险、降低募集资金的使用效率，不符合公司及股东的整体利益。综上，本次变更是公司结合市场环境变化及投资运营最优化而作出的审慎决策，对降低投资成本及投资风险、提高公司运营竞争力具有积极意义，是为了改善公司未来产品交付状况、缩短物流时间、满足客户审厂需求等，有利于保障公司整体业务的持续稳定发展，本次变更具有合理性	
3	动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目 [注 1]	56,543.46	17,797.40	发行人于 2025 年 8 月 12 日召开第四届董事会第二次会议，审议通过了《关于部分募投项目调整投资规模并结项及募集资金专户销户的议案》。鉴于“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”达到预定可使用状态，募集资金使用完毕，董事会同意调整项目的投资	（1）公司战略升级与生产布局的系统性优化。随着公司业务版图的持续拓展，战略重心已逐步向产业链协同化、基地专业化方向倾斜。目前现有生产基地受限于早期规划，车间布局、仓储空间及配套设施已难以满足募投项目产品的规模化扩产需求。而公司珠海新基地在规划之初便充分融入了产业链整合理念，预留了充足的产线拓展空间，上游 FPC 配套产品也已实现量产，且在物流枢纽、能源供应、环保配套等方面具备先天优势。未来公	不适用 [注 2]

序号	原募投项目名称	原拟投入募集资金金额 (万元)	变更前原项目已投资金额 (万元)	变更情况	变更原因及其合理性	是否达到预计效益
				<p>规模为 17,797.40 万元并结项及销户事项。</p>	<p>司规划新增产能或项目时，将重点考虑生产资源的集约化配置，以及与新基地内配套组件产线、研发中心的近距离联动效果，从而缩短产品迭代周期，强化供应链响应速度，从根本上提升项目的战略适配性与长期竞争力。</p> <p>(2) 技术迭代与产线升级的现实驱动。近年来，行业技术革新呈现加速态势，新工艺、新设备的应用对传统产线提出了全面升级要求，同时客户对产品性能、精度及定制化能力的需求也日益严苛。原募投项目规划的产线方案虽在立项时具有先进性，但面对当前技术迭代与市场需求的三重变化，已显现出适应性不足的问题。例如，原规划中的部分设备在生产产品尺寸、能效比、自动化程度上已落后于行业先进水平，若按原方案建设，投产后将面临产品竞争力不足风险，难以满足客户对高端产品的交付要求。因此，缩减现有投资规模并非降低项目标准，而是将资金重新投向更先进的智能产线、数字化控制系统及新工艺研发设备，通过构建“工艺研发—中试—量产”一体化的升级产线，实现产品质量与生产效率的双重突破，确保项目投产后始终保持技术领先性与市场竞争力。综上，本项目调整投资规模并结项是公司根据整体政策需求、公司项目规划需求所作出的审慎决定，有利于公司优化资源配置，提升该项目建设质量，本次变更更具有合理性</p>	

[注 1]: 公司于 2022 年 11 月 22 日召开第三届董事会第九次会议及第三届监事会第八次会议,于 2022 年 12 月 9 日召开 2022 年第四次临时股东大会,审议通过了《关于使用部分超募资金投资建设项目的议案》,同意使用公司首次公开发行股票募集资金中的部分超募资金人民币 16,660.93 万元(包含理财收益)投资建设新增募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”;

[注 2]: 由于对该项目的投资规模、设计产能和产品进行了调整,原预计效益不适用该项目的测算。

综上所述，前次募投项目变更及缩减规模具有合理性。同时，由于相关项目的投资规模、设计产能和产品进行了调整，原预计效益不适用对应项目的测算。

（二）“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”资金使用进度较落后的原因及合理性，相关影响因素是否持续，是否对本次募投项目的实施产生重大不利影响，是否已按规定履行相关审议程序与披露义务，是否存在擅自改变前次募集资金用途未做纠正，或者未经股东大会认可的情形

1、“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”资金使用进度较落后的原因及合理性，相关影响因素是否持续

截至 2025 年 12 月 31 日，“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”资金使用情况如下：

单位：万元

调整后投资总额（1）	2025 年投入金额	截至 2025 年 12 月 31 日累计投入金额（2）	截至期末投资进度（3）=（2）/（1）	项目达到预定可使用状态日期
19,396.63	5,800.89	8,614.65	44.41%	2026.12.31[注]

[注]公司于 2025 年 12 月 12 日召开第四届董事会第九次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，同意公司将“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”达到预定可使用状态日期延期至 2026 年 12 月 31 日。

导光结构件及信号传输元器件产品为发行人主要传统产品之一，该扩建项目根据中国电子元件行业协会发布的《中国电子元件行业“十四五”发展规划（2021-2025）》、国家工信部及财政部印发的《电子信息制造业 2023-2024 年稳增长行动方案》等众多利好政策，并结合当时下游市场需求及发展情况立项建设。但近两年消费电子产业市场规模复苏缓慢且新产品、新技术迭代加速，该扩建项目的建设内容难以完全匹配行业相关技术迭代进程及未来发展趋势，未能有力提升发行人整体竞争优势。具体分析如下：

（1）消费电子市场规模复苏缓慢

“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”核心产品为背光模组、精密按键开关及连接器，相关产品聚焦笔记本电脑、智能手机等消费电子下游应用领域。当前消费电子行业整体复苏进程相对平缓，增长态势较历史周期有所放缓。

1) 增长态势趋于平稳

根据中商产业研究院数据，2023 年中国消费电子行业市场规模为 19,201.00

亿元，2024年增长至19,772.00亿元，较2023年增长3.0%，2022-2024年两年间年均复合增长率为2.8%；而2017-2022年行业常规年均复合增长率为8%-10%，增速较历史均值出现回落。下游行业增长节奏的放缓，使得项目核心产品的市场需求增量释放相对平缓。

2) 细分产品市场增长节奏同步调整

该项目核心产品所属细分领域增长态势与行业整体保持一致，增速有所放缓。背光模组领域，根据掘金数据和TrendForce集邦咨询数据，2024年全球消费电子类背光模组销售额占整体背光模组市场的64%，增速为5%，较2023年的8%回落3个百分点；精密按键开关领域，根据中国电子元件行业协会和Fortune Business Insights数据，2024年全球市场规模达25.9亿元，中国市场规模8.8亿元，同比增速6%，低于按键开关品类整体15%的增长均值；连接器领域，根据Bishop&Associates和QYResearch数据，2025年全球连接器市场规模为991.65亿美元。三类核心产品细分领域虽保持正向增长，但增长节奏相对平缓。

(2) 相关产品技术迭代呈现常态化趋势

该项目规划的背光模组、精密按键开关及连接器所处领域技术迭代节奏较快，整体呈现核心技术指标更新周期缩短、新型技术渗透率快速上升的特征，具体情况如下：

1) 背光模组领域

根据TrendForce集邦咨询及Omdia数据，消费电子背光领域技术迭代周期已缩短至2年以内，以MiniLED背光技术为例，从技术量产到规模化应用仅用2年时间(2022-2024年)，直下式MiniLED背光模组市占率从不足10%快速提升至28%。同时，头部企业已规划2028年后推进MicroLED技术规模化量产，该技术的成熟与落地可能对MiniLED技术的市场生命周期产生一定影响，推动背光模组领域技术体系持续升级。

2) 精密按键开关与连接器领域

根据中国电子元件行业协会和Fortune Business Insights数据，精密按键开关与连接器领域技术参数升级节奏加快，迭代周期缩短至2-3年。消费电子领域对两类产品的小型化、集成化要求持续提升，其中精密按键开关3.0mm×2.0mm规格已

成主流，2022-2024 年超小型防水按键开关在消费电子领域渗透率从 22%提升至 45%；连接器向高速化、微型化方向迭代，1.27mm 间距连接器成为标配，2024 年全球消费电子类高速传输连接器需求同比增长 18%。该项目针对超小型防水按键开关、高频高速连接器等新兴产品的产能规划相对不足，项目规划产品结构与当前市场技术升级趋势存在一定的适应性调整空间。

综上，消费电子行业近年来年均复合增长率较历史均值有所回落，核心产品所在领域技术迭代周期逐步缩短、新型产品持续涌现。在此背景下，项目规划产品及产能需结合市场需求增长节奏、技术迭代趋势进一步优化，以更好适配行业发展动态。基于对行业趋势的审慎评估，发行人对该项目投资节奏采取更为稳健的安排，后续投入计划将在充分研判产业发展态势后再行确定。因此，该项目使用进度暂缓具备合理性，在行业增长节奏与技术迭代趋势保持当前特征的情况下，相关影响因素短期内预计将持续存在。

2、是否对本次募投项目的实施产生重大不利影响，是否已按规定履行相关审议程序与披露义务，是否存在擅自改变前次募集资金用途未做纠正，或者未经股东大会认可的情形

(1) 是否对本次募投项目的实施产生重大不利影响

从具体产品类型和下游应用领域看：“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”的主要内容为背光模组及零部件、精密按键开关、笔电连接器、Type-C 防水/防腐/高频高速连接器，相关产品主要应用于消费电子领域。而本次募投项目产品主要是 CCS 模组和新能源用连接器，主要应用领域为新能源汽车和储能领域，两者之间在产品类型和应用领域方面存在明显差异。

从技术及工艺方面看：“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”属于对发行人传统主营产品的扩产，相关产品均为公司成熟产品，技术及工艺路线均已成熟掌握。而本次募投产品中的 CCS 模组产品主要是基于发行人传统主营产品的上游技术，即 FPC 生产技术以及 SMT 加工技术发展而来；新能源用连接器产品主要是发行人收购信为兴后取得的精密激光焊接技术、车载大电流连接器技术等核心技术的推动下，公司产业链的自然延伸和拓展。因此，本次募投顺利实施的技术基础并不依赖于前次募投项目的成功实施。

综上，导光结构件及信号传输元器件扩建项目与本次募投项目在具体产品类型和下游应用领域存在差异，在技术及工艺方面不存在依赖或为前提的情况，发行人本次募投项目是利用已有技术抢占市场份额，增强主业，巩固并提升自身市场地位和竞争优势。因此，导光结构件及信号传输元器件扩建项目的建设进程预计不会对本次募投项目的实施产生重大不利影响。

(2) 是否已按规定履行相关审议程序与披露义务，是否存在擅自改变前次募集资金用途未做纠正，或者未经股东大会认可的情形

经公司第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十五次会议和 2024 年第一次临时股东大会审议通过，同意发行人终止“深汕汇创达生产基地建设项目”，并将该项目尚未使用的募集资金 19,396.73 万元全部用于建设“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”。

根据发行人的书面说明，截至 2025 年 12 月 31 日，“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”不存在擅自改变用途的情形。

(三) 前次募集资金补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定

发行人前次募集资金补充流动资金情况如下：

2020 年首发募集资金	
首发募集资金总额（万元）	74,595.25
其中：超募补流（万元）	6,500.00
补流占募集资金总额比	8.71%
2023 年募集配套资金	
募集配套资金总额（万元）	15,000.00
其中：补流（万元）	7,656.00
结余补流（万元）	452.01
补流合计占交易作价的比例[注]	20.27%

注：募集配套资金融资中收购资产作价为 40,000.00 万元。

根据上表所示，2020 年首发募集资金补流占募集资金总额的 8.71%，2023 年募集配套资金补流占交易作价的 20.27%。

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定，“（一）通过配股、发

行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。”据此，公司 2020 年首发募集资金补充流动资金占募集资金总额比为 8.71%，未超过募集资金总额的 30%，故 2020 年首发募集资金补充流动资金比例符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

根据《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的相关规定，“考虑到募集资金的配套性，所募资金可以用于支付本次并购交易中的现金对价，支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用和投入标的资产在建项目建设，也可以用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务。募集配套资金用于补充公司流动资金、偿还债务的比例不应超过交易作价的 25%；或者不超过募集配套资金总额的 50%。”据此，公司 2023 年募集配套资金补充流动资金占交易作价的 20.27%，未超过交易作价的 25%，故 2023 年募集配套资金补充流动资金比例符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》相关规定。

综上所述，公司前次募集资金补充流动资金比例符合《证券期货法律适用意见第 18 号》或者《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的相关规定。

八、请发行人补充披露（1）-（5）、（7）相关风险

（一）针对问题（1）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“1、募投项目所涉产品客户验证测试通过风险”补充披露如下：

“1、募投项目所涉产品客户验证测试通过风险”

公司本次募投项目之“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”下游主要为新能源汽车领域的主机厂和整车厂以及储能领域的客户，客户对供应商导入及产品验证测试等有着极为严苛的要求，且验证测试周期较长，验证测试通过后至大批量供货仍需要一定的时间。公司本次募投项目所涉及的 CCS 及连接器产品虽已进入部分客户的供应商名录，但目前仍有部分项目尚处于客户验证测试阶段，下游客户对供应商的技术研发能力、产品质量、供应保障、产能

规模、技术服务等设置了一系列标准，通常需经过多个阶段验证后才能得到客户认可进而正式建立合作关系。未来若公司上述产品的验证测试进度或结果不及预期，则可能面临研发支出增加、送样验证测试费用增加、验证测试周期延长等不利情况，进而影响本募投项目的顺利实施和效益释放。”

（二）针对问题（2）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“2、募集资金投资项目产能消化风险”补充披露如下：

“2、募集资金投资项目产能消化风险

本次募投项目实施达产后，公司将新增年产 CCS 模组 500 万套和新能源用连接器 4,800 万个。截至本募集说明书签署日，公司 CCS 及连接器产品已获得部分客户订单，但相对于本项目规划的年产能占比仍不高，未来若出现下游市场增速减缓、行业竞争加剧、同质化产能扩产过快、重大技术替代、下游客户需求偏好发生转变、后续客户验证测试不及预期，或竞品进度加速等，则可能导致公司新增产能不能完全消化或产能消化节奏放缓的情况，并可能导致本次募投项目无法实现预计效益或延期实现预计效益，进而对公司的生产经营产生不利影响。”

（三）针对问题（3）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“3、募集资金投资项目效益不达预期风险”补充披露如下：

“3、募集资金投资项目效益不达预期风险

本次募投项目预计税后内部收益率为 14.06%，对公司未来业绩有较好助力。但本次募投是对前次缩减投资规模项目的升级扩产，前次项目不利因素仍存在解决不到位的可能。此外，由于募投可行性分析是基于当前市场环境等因素做出的，在募集资金投资项目实施过程中，公司面临着产业政策变化、市场环境变化、行业技术变化、客户需求变化等诸多不确定性因素。未来若项目建成运营后出现非预期的不利因素或公司不能有效开拓新市场，产能建设完成后可能存在一定的产品销售风险，或因实施过程中建设速度、运营成本、产品市场价格等与预测情况存在差异，导致实施效果与财务预测产生偏离，则导致募集资金投资项目可能无

法实现预期效益。

同时，考虑国际贸易摩擦、地缘政治矛盾加剧等对境内新能源汽车产业链发展可能带来的阻力，相关事项可能会影响下游客户的生产节奏，进而影响公司募投项目的销售节奏，并使得募投项目效益面临不达预期的风险。”

（四）针对问题（4）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“5、募投项目所涉及审批手续、资质相关风险”补充披露如下：

“5、募投项目所涉及审批手续、资质相关风险

截至本募集说明书出具之日，本次募投项目涉及的备案、环评、能评等手续已办理完成，相关土地已取得土地使用权证，相关房屋建筑物主体已建设完成。但未来，若募投项目实施地相关政策发生变化，房屋验收、排污许可等相关许可手续未能按期办理完毕，仍将可能导致本次募投项目出现实施进度延缓、无法按期建设的风险。”

（五）针对问题（5）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“4、本次募投项目折旧及摊销金额影响经营业绩的风险”补充披露如下：

“4、本次募投项目折旧及摊销金额影响经营业绩的风险

本次“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”将在公司现有土地上进行建设投资，投资内容主要包括装修工程费、设备购置及安装费、铺底流动资金等，其中设备购置及安装费合计 40,725.70 万元，因此将新增 40,725.70 万元固定资产。前述新增固定资产将较大程度增加公司固定资产折旧费用（预计计算期内，单个年度内最多将增加折旧摊销合计约 4,662.80 万元），进而导致公司可能面临盈利能力下降、摊薄每股收益的风险。

本项目建设期为 2 年，实际建设进度将根据公司资金安排以及本次发行募集资金到位时间等相关情况具体确定。未来若本次募投项目产能、订单无法如期爬

坡，则可能导致实现效益无法覆盖新增折旧费用的情形，从而对公司未来经营业绩造成不利影响。”

（六）针对问题（7）涉及的相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“6、前次募投项目无法按期完成的风险”补充披露如下：

“6、前次募投项目无法按期完成的风险

公司前次募投项目中的“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”尚在建设中，如若市场环境、客户需求等因素发生重大变化，可能导致公司前次募投项目进一步延期或变更，进而造成无法按期完成的风险。”

九、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

①针对问题（2），实施的核查程序主要包括：

- A. 查阅发行人报告期内产能、产量情况，分析产能利用率变动合理性；
- B. 查询行业研究机构、行业协会关于募投产品所属行业竞争情况的数据、研究报告，查阅同行业可比公司近年来的产能布局情况，查阅发行人最近一年一期的承接订单数据，查阅本次募投项目可行性研究报告；
- C. 查阅研报，查阅发行人关于客户开拓情况、承接订单情况等方面的数据、说明等，分析本次募投项目新增产能是否存在消化风险；

②针对问题（3），实施的核查程序主要包括：

- A. 查阅发行人最近三年一期财务报表，查阅本次募投项目可行性研究报告，查阅发行人最近一年一期本次募投项目相关产品的销售情况；
- B. 查阅同行业可比公司相似项目的收益情况；
- C. 查阅发行人出具的关于本次募投项目效益测算的相关说明，分析募投项目效益测算的合理性及谨慎性。

③针对问题（4），实施的核查程序主要包括：

- A. 查阅本次募投项目可行性研究报告，查阅发行人出具的关于本次募投项

目实施进展的说明；查阅本次募投项目相关备案、环评批复、能评批复、土地权证及用地规划证等手续；

B. 查阅本次募集资金使用可行性分析报告，了解具体投资构成明细、各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，分析本次募投项目各项投资支出的必要性和合理性；

C. 获取可比公司相似项目的建筑装修单价，与本次募投项目进行比较，分析建筑装修单价的合理性。

④针对问题（5），实施的核查程序主要包括：

A. 查阅本次募投项目可行性研究报告，查阅发行人最近三年一期财务报告；

B. 查阅发行人关于固定资产折旧、无形资产摊销政策的说明，核查发行人关于本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响的测算，分析折旧摊销费用是否会对发行人未来业绩造成重大不利影响。

⑤针对问题（6），实施的核查程序主要包括：

A. 查阅发行人报告期内的定期报告、未来重大资本性支出的相关公告、报告期内权益分派相关公告；分析发行人业务经营情况对、筹资方式等，核查本次发行股票补充流动资金的必要性；

B. 结合发行人可自由支配资金、经营活动现金流量净额、营运资金需求、有息负债情况、未来重大资本性支出、现金分红支出等进行测算，测算本次补充流动资金规模的合理性；

C. 获取报告期内收购子公司单体报表，对剔除因为收购子公司带来的收入复合增长率进行测算，分析本次补充流动资金规模的合理性；

D. 根据发行人报告期各期财务数据，结合公司报告期内的业务结构及发展历程，分析公司资产负债结构及现金流量水平；了解发行人本次募投项目资金缺口、未来重大资本性支出项目情况，确认发行人未来资金支出安排；

E. 了解发行人有息负债情况及债务偿还计划，并结合公司现金流情况等分析发行人债务偿还的可行性，核查发行人是否存在较大的偿债风险；查询公开市场可转债发行条款及本息偿付情况，核查发行人本次融资是否具备本息偿付能力。

⑥针对问题（7），实施的核查程序主要包括：

A. 查阅发行人前次募投项目调整、变更的相关三会文件、公告材料，核查是否已按规定履行相关审议程序与披露义务；

B. 查阅发行人最近三年一期财务报表，核查前次募投项目调整、变更的原因及合理性，分析前次募投项目资金使用进度较落后相关影响因素是否持续，是否对本次募投项目实施造成重大不利影响；

（二）核查意见

①针对问题（2），经核查，我们认为：

A. 报告期内 CCS 模组产能利用率波动具有合理性；

B. 根据下游市场需求、行业竞争态势、同行业可比公司情况、发行人产能利用率、近年来订单和业绩变化情况、发行人市场开拓情况、募投项目具体投资安排明细等情况，本次募投项目产能消化风险相对较小且较为可控。

②针对问题（3），经核查，我们认为：

根据本次募投项目效益测算的依据、测算过程、同行业可比公司对比等情况，本次募投项目效益测算具有合理性及谨慎性。

③针对问题（4），经核查，我们认为：

A. 根据本次募投项目的投资明细及最新进展，本次募投项目已经办理完成所需要的备案手续，本次募投项目已取得能评批复、土地所有权证书、施工许可等手续等；本次募投项目相关经营资质已经获取，不存在实质性障碍，不会对本次募投项目的实施造成重大不利影响；

B. 本次募投项目各项投资支出具备必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程具有合理性，建筑装饰单价与可比公司相似项目相比不存在明显差异。

④针对问题（5），经核查，我们认为：

根据发行人本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排，现有在建工程的建设进度、预计转固时间、公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、

折旧摊销政策等情况测算，发行人本次募投项目在建成投产后，收入、净利润预计将能够覆盖新增折旧摊销，新增折旧摊销费用预计不会对发行人未来业绩造成重大不利影响。

⑤针对问题（6），经核查，我们认为：

A. 根据发行人可自由支配资金、经营活动现金流量净额、营运资金需求、有息负债情况、未来重大资本性支出、现金分红支出等情况，本次补充流动资金规模的测算具备合理性；

B. 考虑到报告期内收购子公司未来营业收入增长和公司其他业务未来营业收入增长潜力，以报告期内年化增长率作为基础假设相对谨慎；

C. 发行人货币资金、现金流、应收账款回款情况良好，能够为其按时偿还有息负债提供有力保障，发行人未来债务偿还计划具有可行性，不存在较大的偿债风险；发行人最近三年平均可分配利润足以支付公司本次可转债一年的利息，货币资金和银行授信额度充足，足以支付可转债到期本息兑付金额，公司本次融资具备本息偿付能力。

⑥针对问题（7），经核查，我们认为：

A. 由于前次募投项目相关项目已经变更，不适用前期预计效益测算；

B. “导光结构件及信号传输元器件扩建项目”资金使用进度较缓具有谨慎性、合理性，相关影响因素预期短期内仍将持续，但不会对本次募投项目的实施产生重大不利影响。该项目的延期已按规定履行相关审议程序与披露义务，不存在擅自改变前次募集资金用途未做纠正，或者未经股东大会认可的情形。

(本页无正文, 为《关于深圳市汇创达科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函中关于财务会计问题的专项说明(修订稿)》之签字盖章页)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



二〇二六年五月三十一日