



胜蓝科技股份有限公司

与

东莞证券股份有限公司

关于胜蓝科技股份有限公司

申请向不特定对象发行可转换公司债券

的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二五年五月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2025 年 1 月 24 日签发的《关于胜蓝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〕020007 号）（以下简称“问询函”）的要求，胜蓝科技股份有限公司（以下简称“发行人”“公司”或“胜蓝股份”）会同东莞证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”“东莞证券”）、北京市嘉源律师事务所（以下简称“发行人律师”“嘉源律师”）和广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”“司农”）对问询函的有关事项逐项进行了落实、核查，现答复如下，请予审核。

如无特别说明，本文中所用的术语、名称、简称与《胜蓝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》中的释义具有相同含义。

本问询函回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及对募集说明书的修改、补充	楷体加粗

在本问询函回复中，若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。

目录

问题 1	4
问题 2	112
问题 3	146
问题 4	233
其他问题	237

问题 1

根据申报材料，公司主营业务包括消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、光学透镜。报告期内，公司营业收入分别为 130,280.12 万元、117,038.93 万元、124,132.36 万元、92,341.50 万元；扣非归母净利润分别为 9,565.09 万元、4,864.21 万元、7,264.76 万元、8,479.19 万元；公司境外收入分别为 19,823.48 万元、23,629.19 万元、22,798.41 万元和 22,713.45 万元，占主营业务收入的比例分别为 15.65%、20.59%、18.84%和 25.23%，外销毛利率分别为 20.80%、24.03%、30.06%和 37.74%。

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资账面价值合计分别为 6,825.77 万元、14,571.85 万元、22,225.13 万元和 11,626.45 万元，应收票据主要为商业承兑汇票，账面价值分别为 6,800.65 万元、14,253.93 万元、21,796.66 万元、8,077.95 万元，商业承兑汇票坏账准备分别为 342.86 万元、715.99 万元、1,097.69 万元、406.57 万元；应收账款账面余额分别为 55,783.58 万元、46,091.14 万元、48,596.81 万元和 50,713.70 万元，应收账款账面余额占同期营业收入的比例分别为 42.82%、39.38%、39.15%和 41.19%。公司存货账面余额分别为 16,462.74 万元、15,446.73 万元、16,975.29 万元、16,816.76 万元，发出商品账面余额分别为 3,046.5 万元、2,083.22 万元、1,927.69 万元、2,661.01 万元，占存货比例为 18.51%、13.49%、11.36%、15.82%；存货周转率分别为 6.85、5.78、5.90、5.49，呈下降趋势。报告期内，公司对前五名客户的销售金额合计占营业收入比例分别为 35.82%、43.53%、44.04%和 31.36%。报告期内，销售费用金额分别为 2,204.19 万元、3,782.23 万元、4,060.45 万元和 2,043.09 万元。

最近一期末，公司交易性金融资产账面价值为 6,000.00 万元，长期股权投资账面价值为 10,465.68 万元，其他应收款账面价值 392.67 万元。根据申报材料，前次发行可转债 33,000.00 万元，其中包括补充流动资金 5,000.00 万元，预备费和铺底流动资金 3,452.27 万元；根据公司公告，前次发行可转债结余资金 3,654.05 万元（含理财收益）永久补充流动资金。公司 2020 年上市以来累计融资 6.48 亿元，最近三年累计分红 3,286.24 万元。

根据申报材料，2023 年发行人受让深圳市富方达科技有限公司（以下简称富方达）51%股权，交易后发行人持有股权占比 51%，购买日 51%股份对应的净资产账面价值为 11,332,596.38 元，双方参考净资产进行协商定价，公司以 1,045.50 万元价格受让；根据公开信息，富方达及其子公司报告期内涉及多项法律纠纷，存在被法院列为被执行人的情形。

请发行人：（1）结合行业发展及竞争状况、公司竞争优势、下游客户需求、对主要客户信用政策及销售情况等，分业务板块说明收入、净利润、毛利率等方面波动的原因及合理性，收入与利润变动存在差异的原因及合理性，结合同行业可比公司业绩变动情况，说明业绩波动是否符合行业趋势。（2）结合报告期境外销售的主要业务模式和经营情况，说明对主要客户销售情况及是否发生较大变动；结合境外收入回款情况、报告期内函证涉及金额占境外收入的比例、回函率情况，说明回函相符的金额及比例，未回函原因及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性；结合汇率变动及境外市场环境、相关进出口政策变动等情况，说明境外销售毛利率持续升高的原因及合理性，量化分析汇率波动等对毛利率及公司业绩的影响，以及公司的应对措施。（3）结合（1）和应收类科目占收入比例、账龄、回款情况说明应收类科目余额和占比变动的原因及合理性，应收票据及应收款项融资金额自 2022 年显著上升的原因及合理性，结合坏账准备计提政策及相关客户的信用变化情况，说明坏账准备计提是否充分。（4）结合发货流程及收入确认情况、盘点安排、期后结转情况及平均结转周期、账龄等，说明发出商品形成的原因及合理性，相关收入确认的情况，是否存在长期未被接收或退回的商品；进一步结合（1）、订单覆盖率、存货跌价准备计提政策及同行业可比公司情况等，说明存货金额及其结构变化的原因及是否与业绩波动情况相匹配，存货周转率逐步下降的原因及合理性，结合计提减值损失对应的产品类型、具体计算过程和依据，说明存货跌价准备计提是否充分。（5）结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户占比发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失或销售减少的情况，区分消费类电子、新能源汽车等业务板块说明客户集中度，并结合新能源汽车等行业近年来新增产能及预期投产等情况，说明发行人对主要客户销售变化是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性。（6）补充说明公司销售服务费的具体内容，并请结合发行人业务销售模式、

销售费用具体项目占比情况等，说明报告期内销售费用金额及结构变动的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致。（7）列示长期股权投资、其他应收款等财务性投资相关科目具体情况，具体说明报告期内其他应收款中其他的内容，结合发行人主营业务与对被投资企业之间合作、销售、采购等情况，说明相关投资不认定为财务性投资的原因及合理性，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），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务（如有）的具体情况，并结合前次募投项目非资本性支出、节余资金补流等情况，说明前募资金实际补流金额、占当次募集资金总额的比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定及最新监管要求。（8）补充说明发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东是否参与本次可转债的发行认购；如是，在本次可转债认购前后六个月内是否存在减持发行人已发行可转债的计划或安排，若无，出具承诺并披露。（9）结合公司章程规定，说明报告期内公司分红情况是否符合相关安排。（10）结合富方达及其董监高相关法律纠纷及执行情况，说明截至目前发行人未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况，报告期内所涉行政处罚（如有）的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性，是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，是否构成本次发行障碍。

请发行人补充披露（1）-（5）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（1）-（7）并发表明确意见，请发行人律师核查（8）-（10）并发表核查意见。

【回复】

一、结合行业发展及竞争状况、公司竞争优势、下游客户需求、对主要客户信用政策及销售情况等，分业务板块说明收入、净利润、毛利率等方面波动的原因及合理性，收入与利润变动存在差异的原因及合理性，结合同行业可比公司业绩变动情况，说明业绩波动是否符合行业趋势

（一）结合行业发展及竞争状况、公司竞争优势、下游客户需求、对主要客户信用政策及销售情况等，分业务板块说明收入、净利润、毛利率等方面波

动的原因及合理性

1、收入波动的原因及合理性

报告期内，公司不同业务板块收入波动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
消费类电子连接器及组件	22,670.36	18.28%	85,068.16	17.11%	72,639.91	6.26%	68,359.76
新能源汽车连接器及组件	8,123.30	23.17%	30,869.46	-28.14%	42,956.92	6.93%	40,173.93
光学透镜	2,157.55	6.25%	8,045.08	48.71%	5,409.90	-13.14%	6,228.48
合计	32,951.21	18.56%	123,982.71	2.46%	121,006.73	5.44%	114,762.18

报告期内，公司主营业务收入总额整体小幅波动，主要受消费类电子连接器及组件和新能源汽车连接器及组件收入波动的影响。

(1) 消费类电子连接器及组件

报告期内，公司消费类电子连接器及组件收入分别为 68,359.76 万元、72,639.91 万元、85,068.16 万元和 22,670.36 万元，收入波动呈现增长的趋势。

2023 年度，公司消费类电子连接器及组件的销售收入较 2022 年度增加 4,280.15 万元，增长 6.26%，主要原因系：一方面，2023 年下半年下游消费类电子市场需求回暖，公司当期消费类电子连接器中 USB 类别连接器销售收入有所增长，同比增加 2,033.52 万元；另一方面，2023 年 4 月公司收购特普伦，使得当年度公司新增消费类产品收入 1,814.14 万元。

2024 年，公司消费类电子连接器及组件的销售收入较上年同期增加 12,428.25 万元，增长 17.11%，主要原因系：①随着通信服务器、消费级无人机等领域市场的发展，以及公司持续地加大客户开拓、产品开发力度，公司在服务器、消费级无人机等领域的连接器产品销售较好，其中服务器、消费级无人机领域的收入分别同比增长 2,435.16 万元、3,240.48 万元；②公司消费类电子连接器及组件业务的第四大客户客户 E 和第五大客户客户 H 收入分别同比增长 1,357.71 万元、811.77 万元；其中，对客户 E 收入增长的主要原因系客户 E 的散热风扇产品在下游服务器、显卡等领域（英伟达、浪潮、华为等）销

售较好，同时其向公司下达的服务器、显卡领域散热风扇类线束采购订单增加；对客户 H 收入增长的主要原因系随着公司与客户 H 的合作加深，公司产品获得了客户 H 的认可，客户 H 向公司采购的消费类线束产品随之增加；③国内及全球的手机、PC 类产品市场有一定的恢复，带动了公司传统消费电子类连接器产品的销售增加。

2025 年 1-3 月，公司消费类电子连接器及组件的销售收入较上年同期增加 3,503.58 万元，增长 18.28%，主要原因系：①公司在服务器、消费级无人机等领域的连接器产品销售较好，其中服务器、消费级无人机领域的收入分别同比增长 801.15 万元、1,177.02 万元；②公司消费类电子连接器及组件业务的第四大客户客户 E 和第五大客户客户 H 收入分别同比增长 416.33 万元、478.66 万元，当期客户 E 和客户 H 收入增长的原因与前述 2024 年收入增长原因一致。

①行业发展

消费电子类产品需要用到许多不同种类的电子连接器及组件，经过多年发展，消费电子已经成为全球连接器第三大下游应用领域（来源于 Bishop&Associates、中银证券数据）。消费电子是电子信息制造业中的重要类别，与广大人民的生活需求息息相关，包括智能手机、PC 产品、可穿戴设备、家电、无人机及其他数码类产品等，其中智能手机、PC 产品占比相对较大。

A、下游智能手机、PC 行业

a、全球智能手机、PC 产品市场规模波动情况

2023 年度，全球智能手机、PC 出货量仍有所下滑。根据 wind 数据，2023 年全球智能手机出货量 11.71 亿部，同比下滑约 3%；全球 PC 出货量达 2.56 亿台，同比下滑约 12%。2023 年下半年，全球消费类电子市场需求回暖。

2024 年度，全球消费电子消费市场需求逐步恢复。根据 IDC 的统计，2024 年全球智能手机出货量同比增长 6.4%，达到约 12.4 亿部；根据 Canalys 预测，预计到 2024 年全年，全球 PC 出货量将达到 2.67 亿台，同比增长 8%。

b、中国智能手机、PC 产品市场规模波动情况

根据 Canalys、IDC 以及 WIND 的数据，2023 年度中国智能手机出货量增

幅约 5%，PC 出货量下滑约 9%。

IDC 统计数据显示，2024 年全年中国智能手机市场出货量约 2.86 亿台，同比增长 5.6%。此外，IDC 预测 2024 年中国 PC 市场出货量同比增长 3.8%。IDC 在其发布的《2025 年中国智能手机市场十大洞察》中提到，2023 年开始的换机周期有望在 2025 年延续，2025 年中国智能手机市场出货量将达到 2.89 亿，同比增长 1.6%，未来几年出货量保持稳定。

B、下游服务器行业

根据市场咨询机构 Gartner 发布的《2024 年第一季度全球服务器市场报告》，2024 年第一季度全球服务器市场销售额为 407.5 亿美元，同比增长 59.9%，出货量 282.0 万台，同比增长 5.9%。根据 Gartner 最新发布全球服务器市场追踪报告，2024 年前三季度全球服务器销售额 1,515.6 亿美元，同比增长 65.0%，增速较快。

C、下游消费级无人机行业

根据汇睿咨询数据，2023 年全球消费级无人机市场规模 55.06 亿美元，并将在 2030 年前以 21.25% 的年复合增长率增长至 212.12 亿美元。

②竞争状况

消费电子连接器行业竞争充分、市场化程度高，竞争格局相对稳定。因连接器产品下游应用领域广，市场需求大，近年来，国际连接器巨头陆续在国内设立生产基地，开发中国市场；国内连接器行业经过多年的发展，也诞生一批规模较大的连接器企业，从而形成了充分竞争的市场格局。消费电子连接器由于规模大、技术相对成熟，产业已经逐步转移到中国厂商，竞争较为充分，利润率相对较低。中国消费电子连接器行业起步较晚，中小企业数量较多；技术水平较国外连接器巨头较低，且以中低端产品为主，竞争相对较激烈。

③公司竞争优势

A、客户资源优势

在消费类电子领域，公司直接为日本电产、联想集团、小米、TCL、日立集团、京瓷集团、浪潮集团、和硕电脑集团等厂商供货，通过向富士康、立讯精密等公司供货将产品应用在华为、OPPO、vivo、Nokia、联想、惠普、戴尔

等品牌；上述优质客户对供应商的产品质量管控能力和综合实力有严格的要求，供应商资质认证过程严格且周期长，合作关系一旦建立会在较长时间内维持稳定。此外，主要客户分属多个不同细分领域，也拓展了公司业务成长空间，增强了公司的抗风险能力。

B、核心技术优势

电子连接器制造的核心技术能力在于产品的研发设计能力、精密模具的加工组装能力和自动化生产设备的设计和实现能力。公司在技术创新方面做了大量的投入，一方面，自主研发了自动组装机和自动检测机等专用机器设备并投入使用；另一方面，持续加强研发体系的建设，形成了集产品研发、制造工程技术研发和产品质量保证技术为一体的研发体系，提升了研发效率。

公司掌握了连接器制造的一系列核心技术，如压接（铆压）技术、精密注塑成型技术、冲压件精密模内成型技术等。截至 **2025 年 3 月 31 日**，发行人及其子公司共拥有 **432** 项专利，其中发明专利 **40** 项，涵盖了消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件等领域。

C、品牌声誉优势

公司深耕消费类电子连接器和新能源汽车电子连接器多年，与众多品牌建立了良好的、稳定的合作关系，树立了良好的品牌声誉。公司自成立以来始终以客户需求为导向，坚持技术创新，管理运营上不断追求精益求精，先后获得了“高新技术企业”“广东省名牌产品”“东莞市科学技术进步奖”“东莞市专利优秀奖”“东莞市实施重点企业规模与效益倍增计划企业”等荣誉。公司将充分利用品牌优势，深耕现有客户、开拓新客户，持续提升公司品牌影响力。

D、优秀专业的管理团队

公司坚持以人为本，人才是公司最重要的资本。公司通过了十多年的发展，培养和引进了一大批优秀的专业人才，覆盖了研发、设计、销售、财务、生产、管理等各方面，以打造一支优秀的管理团队。

公司重视对员工系统性培训，不断提高员工的综合素质和专业技能，针对不同岗位职责要求，公司会对新老员工进行定期和不定期专项培训，使得员工

技能能够得到快速的成长，为公司的持续发展储备了阶梯人才。

公司秉承共同发展理念，对优秀的骨干人才实施股权激励，未来也会持续对公司发展作出贡献的优秀人才做持续有效的股权激励，打造利益共同体，凝聚更多的人才增强公司的核心竞争力。

④下游客户需求

从全球市场来看，预计全球消费电子市场稳步增长。根据 Statista 的数据，全球消费电子市场规模在 2018-2022 年处于整体上升趋势，从 2018 年 9,194.8 亿美元增长至 2022 年 9,874.7 亿美元。Statista 预计，2023-2028 年全球消费电子市场规模将整体保持增长趋势，预计 2028 年全球消费电子市场规模将达到 11,530.5 亿美元。

预计未来五年我国消费电子行业将保持现有规模，稳定发展；智能家居、可穿戴设备、智能音箱、AR/VR、无人机、物联网终端等新应用或是新的增长点。例如，未来无人机连接器的市场需求预计将持续增长，根据 Verified Market Research 所发布的数据，全球无人机市场规模在 2021 年达到 269 亿美元，预计到 2030 年将达到 721 亿美元，从 2022 年到 2030 年的复合年增长率为 17.22%。在我国无人机市场方面，我国无人机市场规模仅次于美国，根据 Mordor Intelligence 数据，我国无人机市场规模自 2019 年 20.2 亿美元增长至 2023 年 56.7 亿美元，复合增长率达到 29.44%，预计 2024-2029 年复合增长率为 16.26%。根据 Gartner 报告显示，得益于 AIGC 技术的快速迭代，2024 年全球服务器市场规模将达到 2,164.0 亿美元，预计 2023 年-2028 年市场将以 18.8% 的年复合增长率保持高速增长。

2025 年初，中国宣布实施全国范围的国补政策，实施范围包括手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴等的 3C 产品，该政策预计将对消费电子类的市场需求产生较大的刺激作用，带动产业链企业的良好发展。

消费电子的技术升级，促进了电子连接器行业的技术发展与更新。近年来，平板电脑、智能音箱等新兴消费性电子产品向便携化、轻薄化、高性能、智能化的方向发展，消费电子产品功能越来越多，产品尺寸越来越小。为了满足产品对于产品性能与超薄厚度的双重需求，种类多元化、微型化、多功能、良好电磁兼容性等的消费电子连接器将迎来良好市场发展空间。

⑤对主要客户信用政策及销售情况

报告期内，公司消费类电子连接器及组件业务主要客户信用政策及销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占营业收入的比例
2025 年 1-3 月	1	客户 C	月结 90 天 月结 120 天	1,792.55	7.91%
	2	客户 B	月结 90 天	1,507.68	6.65%
	3	客户 F	月结 90 天	1,484.10	6.55%
	4	客户 H	月结 165 天	1,042.75	4.60%
	5	客户 H	月结 60 天	893.98	3.94%
	合计		-	6,721.06	29.65%
2024 年度	1	客户 B	月结 90 天	8,838.74	10.39%
	2	客户 C	月结 90 天 月结 120 天	6,664.54	7.83%
	3	客户 F	月结 90 天	3,379.00	3.97%
	4	客户 H	月结 165 天	3,053.52	3.59%
	5	客户 H	月结 60 天	2,142.43	2.52%
	合计		-	24,078.23	28.30%
2023 年度	1	客户 B	月结 90 天	10,567.26	14.55%
	2	客户 C	月结 90 天 月结 120 天	7,055.54	9.71%
	3	客户 K	月结 120 天	1,928.40	2.65%
	4	客户 V	月结 60 天	1,887.32	2.60%
	5	客户 M	月 结 30/60/90 天	1,847.73	2.54%
	合计		-	23,286.25	32.06%
2022 年度	1	客户 B	月结 90 天	11,985.84	17.53%
	2	客户 C	月结 90 天 月结 120 天	5,355.38	7.83%
	3	客户 N	月结 90 天	2,885.84	4.22%
	4	客户 M	月 结 30/60/90 天	2,044.01	2.99%
	5	客户 Z	月结 102 天	1,867.73	2.73%
	合计		-	24,138.79	35.31%

注：客户 C、客户 M 存在两个以上信用政策的原因系依据合同约定，公司对同一集团客户内不同主体执行不同信用政策。

如上表所示，公司报告期内消费类电子连接器及组件业务主要客户的信用政策未发生变化，不存在放松信用期刺激销售的情形。

(2) 新能源汽车连接器及组件

报告期内，公司新能源汽车连接器及组件产品实现收入分别为 40,173.93 万

元、42,956.92 万元、30,869.46 万元和 8,123.30 万元，增长率分别为 6.93%、-28.14%和 23.17%，呈现先下降后增长的情况。

2023 年，公司新能源汽车连接器及组件业务增长 6.93%，主要原因系随着公司与客户 A 合作的加深，客户 A 增加了对公司的家庭储能类重载连接器采购量，导致公司收入同比增加 5,516.30 万元。

2024 年，公司新能源汽车连接器及组件业务下滑 28.14%，主要原因系：客户 A 基于提升自身家庭储能类产品生产自制率的目的，减少了对公司的家庭储能类重载连接器采购量，导致公司收入同比减少 8,764.45 万元；客户 D 对新能源汽车电池模组制造方案进行更新换代升级，升级后取消了侧板类连接件，从而减少了对公司的侧板类连接件采购额，导致公司收入同比下降 2,279.12 万元。

2025 年 1-3 月，公司新能源汽车连接器及组件业务同比增长 23.17%，主要原因系：①公司优化产品成本结构，积极参与客户 A 的精密结构件产品招投标，使得当期公司对客户 A 的精密结构件产品收入增长 2,659.31 万元，同比增长 160.82%；②在客户 A 提升自身家庭储能类产品生产自制率后，其自产的家庭储能类重载连接器出现了品质与交期不能匹配需求的情况；在前述背景下其又逐步增加了对公司重载连接器产品的采购量，使得公司对其的重载连接器收入增长 773.65 万元，同比增长 212.05%。

①行业发展

根据 Bishop & Associates、中银证券统计数据，汽车是连接器的第二大应用领域。市场规模方面，根据 Bishop & Associates 的数据，2021 年全球汽车连接器市场扭转连续两年下降趋势，同比增长 20.5%达到 170.5 亿美元，2022 年全球汽车连接器市场继续保持增长趋势达到 184.4 亿美元。其中我国汽车连接器 2022 年市场规模全球占比 25.2%，达到 46.4 亿美元，随着汽车消费刺激政策的出台及新能源车快速普及带来的单车连接器价值量提升，中国汽车连接器市场规模有望迎来快速提升。

相较于传统燃油汽车，新能源汽车对连接器的需求量显著增加，新能源汽车单车使用连接器价值量远高于传统燃油汽车。汽车电动化、智能化趋势对汽车的动力系统、智能驾驶座舱、电子电气系统等均带来重要变革，对车载连接

器，尤其是高压、高速连接器的需求将同步提升。目前，普通单一车型所使用的连接器达到 600-1,000 个。随着去碳化、新能源汽车电动化成为全面共识，单车对于连接器的需求将大幅度提升。根据 Bishop & Associates 的预测数据，至 2025 年全球和国内汽车连接器市场规模将分别达到 194.52 亿美元和 44.68 亿美元。

根据《中国汽车产业发展年报 2021》（工信部），近年来，全球新能源车的销量持续呈强劲增长趋势，销量在 2017 年、2018 年和 2020 年分别突破了 100 万辆、200 万辆和 300 万辆大关。根据 Clean Technica 的研究数据，2023 年全球新能源汽车市场销量为 1,368.93 万辆，同比增长超过 30%，新能源汽车渗透率为 16%；2024 上半年，全球新能源车销量达约 717 万辆，同比增长 23%，新能源汽车渗透率为 18%。

受益于国家政策支持、消费者需求变动以及环境保护的需要，我国新能源汽车行业快速发展。根据中国汽车工业协会统计，我国新能源汽车销量由 2020 年的 136.7 万辆增长至 2023 年 949.5 万辆，增长较快。2016 年至 2021 年的 5 年时间，我国新能源汽车销售渗透率从 1%提升至 13.4%，2023 年我国新能源车销售渗透率超过 31%。根据中国汽车工业协会数据，2024 年 1-6 月我国新能源车销量为 494.4 万辆，同比增长 32%，新能源车渗透率达到 35%。

②竞争状况

近年来，新能源汽车连接器行业市场竞争日趋激烈。在新能源汽车连接器高端市场，欧美、日本的大型连接器企业凭借充足的研发资金及多年的技术沉淀，在业务规模和产品质量上均有较大优势，尤其高性能专业型连接器产品方面处于领先地位，并通过不断推出高端产品占据一定市场份额。根据国信证券研究所数据，在汽车连接器领域，欧美的泰科、安费诺、莫仕、安波福，以及日本的航空电子、矢崎等在高端市场排名靠前。而国内汽车连接器领域的主要制造商中航光电、航天电器、得润电子等，凭借积累的经验、技术水平等能力，发力进入高端市场，导致新能源汽车连接器高端市场竞争程度有所增强。但由于高端连接器市场的参与者整体数量仍较少，使得参与者的利润空间、竞争格局相对稳定。

在新能源汽车连接器中低端市场，新能源汽车连接器市场参与者数量众

多，市场集中度较低，价格竞争与同质化产品竞争严重。随着国内新能源汽车行业的快速发展，国内新能源汽车连接器企业依托国内庞大的市场领域，通过积累制造经验和投入先进技术，涌现出一批规模较大的连接器企业以及大量的中小连接器企业，主要集中在中低端市场领域，部分优秀企业向高端市场进军。

基于波特五力模型的分析角度，公司认为目前阶段影响新能源汽车连接器行业竞争状况的因素由大至小依次为：A、下游客户议价能力较强，最终将导致连接器厂商“强者恒强、弱者退出”。B、现有竞争者竞争强度逐渐增强，提升连接器行业市场集中度。C、上游供应商议价能力较强，压缩连接器行业利润空间、加剧行业竞争。D、潜在进入者威胁较小，对行业内竞争格局影响亦较小。E、替代品威胁较小，短期内对行业内竞争格局几乎不存在影响。

③公司行业地位

自 2014 年以来，公司深耕新能源汽车连接器领域十余年，在国内新能源汽车连接器领域处于中上游地位。在新能源汽车连接器技术领域，公司掌握了连接器制造的一系列核心技术，如压接（铆压）技术、精密注塑成型技术、冲压件精密模内成型技术等；截至 2025 年 3 月 31 日公司及其子公司共拥有 77 项新能源汽车连接器相关的专利，其中发明专利 9 项。

在新能源汽车连接器市场领域，2024 年度公司新能源汽车连接器及组件收入为 30,869.46 万元，具有一定规模水平，处于行业中游。在新能源汽车连接器领域，公司直接与比亚迪、长城汽车、广汽集团、小鹏汽车、欣旺达等企业建立了稳定合作关系。近年来，公司的新能源汽车连接器产品和技术得到客户的肯定和认可，获得一汽旗下富奥股份的“优秀供应商奖”，欣旺达集团的“最佳交付奖”等。

④公司竞争优势

A、研发及技术优势

经过十余年的行业深耕与技术积累，公司在新能源汽车连接器领域建立起了全方位的研发体系，建立起了涵盖项目立项、研发投入核算、知识产权管理等全方面的电子连接器研发体系，提升了研发效率；公司拥有了丰富的技术人

才，截至报告期末公司拥有研发人员 348 人，占员工总人数 11.38%。在新能源汽车连接器技术领域，公司掌握了连接器制造的一系列核心技术，如压接（铆压）技术、精密注塑成型技术、冲压件精密模内成型技术等；截至报告期末公司及其子公司共拥有 77 项新能源汽车连接器相关的专利，其中发明专利 9 项。公司新能源汽车连接器的制造技术水平处于国内同行业前列。

B、客户资源优势

在新能源汽车领域，公司直接与比亚迪、长城汽车、广汽集团、小鹏汽车、欣旺达等企业建立了稳定合作关系。为满足客户对连接器产品日益提升的要求，公司进一步优化连接器产品结构，积极向新能源汽车高压连接器领域拓展，为未来业务的快速发展奠定坚实基础。上述优质客户对供应商的产品质量管控能力和综合实力有严格的要求，供应商资质认证过程严格且周期长，合作关系一旦建立会在较长时间内维持稳定。此外，主要客户分属多个不同细分领域，也拓展了公司业务的成长空间，增强了公司的抗风险能力。

C、销售团队优势

公司在新能源汽车连接器领域深耕十余年，培养出销售经验丰富的营销团队，负责国内华南、华东、华北、西南等多个区域销售。公司销售团队凭借对客户技术路线及供应链需求的精准把控，形成了从前期方案设计、中期测试验证到后期量产交付的全周期快速响应机制，与比亚迪、长城汽车等新能源汽车厂商在技术、采购部门建立了高效协同流程。公司销售核心成员由具备行业头部企业背景的资深工程师、业务经理及技术专家组成，在与比亚迪、广汽集团、长城汽车、欣旺达等多年合作关系中积累了丰富销售经验。

D、品牌声誉优势

自 2014 年以来，公司深耕新能源汽车连接器领域十余年，与众多品牌建立了良好的合作关系，树立了良好的品牌声誉。公司自成立以来始终以客户需求为导向，坚持技术创新，管理运营上不断追求精益求精，先后获得了“高新技术企业”“广东省名牌产品”“东莞市科学技术进步奖”“东莞市专利优秀奖”“东莞市实施重点企业规模与效益倍增计划企业”等荣誉。

⑤公司竞争劣势

公司新能源汽车连接器业务的竞争劣势主要为在高压连接器等高端市场份额存差距。目前，公司的新能源汽车连接器包括低压类、射频类、线束类、高压类等，但在高压连接器等高端领域的销售规模较小，市场亦份额较小。此外，在综合研发实力、生产工艺积累、品牌影响力及销售网络覆盖等方面，公司与泰科、安费诺、莫仕等国际领先厂商相比仍然存在一定差距。

⑥下游客户需求

A、新能源汽车连接器市场需求

根据 Bishop & Associates 的数据，2022 年汽车连接器占整体连接器市场的 21.9%。在全球双碳政策的驱动下，全球新能源汽车销量以及渗透率将持续提升，这将驱动汽车连接器的市场规模进一步增长。根据 EV Tank 和伊维经济研究院共同发布的数据，全球新能源汽车销量从 2020 年的 331.1 万辆增长至 2023 年的 1,465.3 万辆，期间 CAGR 高达 64.18%。未来，新能源汽车市场预计将延续增势，EV Tank 预计 2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,700 万辆。

B、新能源汽车充电领域连接器市场需求

随着国内新能源汽车产销量大幅增长，新能源汽车保有量快速攀升，充电基础设施的建设也将迅猛发展。截至 2023 年底，全国充电基础设施累计数量为 859.6 万台，同比增加 65.0%。根据彭博新能源财经《新能源汽车市场长期展望》，到 2025 年新能源汽车保有量将达到 7,700 万辆，充电基础设施需求量将超过 2,500 万台，充电枪及充电领域连接器等配套产品的市场空间广阔。

⑦对主要客户信用政策及销售情况

报告期内，公司新能源汽车连接器及组件业务主要客户信用政策及销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占营业收入的比例
2025 年 1-3 月	1	客户 A	月结 60 天	5,741.63	70.68%
	2	客户 D	月结 120 天	650.14	8.00%
	3	客户 L	月结 90 天	286.57	3.53%
	4	客户 AA	月结 60 天	137.14	1.69%
	5	客户 U	月结 90 天	117.84	1.45%
	合计		-	6,933.33	85.35%
2024 年度	1	客户 A	月结 60 天	16,411.05	53.16%

	2	客户 D	月结 120 天	3,579.78	11.60%
	3	客户 L	月结 90 天	2,129.41	6.90%
	4	客户 U	月结 90 天	788.24	2.55%
	5	客户 O	月结 90 天	779.85	2.53%
	合计		-	23,688.33	76.74%
2023 年度	1	客户 A	月结 60 天	27,391.04	63.76%
	2	客户 D	月结 120 天	5,008.11	11.66%
	3	客户 L	月结 90 天	2,088.86	4.86%
	4	客户 E	月结 165 天	1,107.00	2.58%
	5	客户 U	月结 90 天	1,044.55	2.43%
	合计		-	36,639.56	85.29%
2022 年度	1	客户 A	月结 60 天	20,871.35	51.95%
	2	客户 D	月结 90 天	7,042.78	17.53%
	3	客户 U	月结 90 天	2,748.62	6.84%
	4	客户 P	月结 90 天	2,359.05	5.87%
	5	客户 O	月结 90 天	1,739.43	4.33%
	合计		-	34,761.23	86.53%

报告期内，公司新能源汽车连接器及组件业务主要客户的信用政策变化的为客户 D 和客户 E。公司对客户 D 和客户 E 的信用期延长，主要基于公司与该两家客户合作时间较长、客户历史回款情况良好，且该两家客户均为综合实力较强的上市公司，故公司同意给予适当延长，具有合理性，不存在放松信用期刺激销售的情形。

公司自 2023 年起对客户 D 的信用期延长 30 天，主要原因系 2022 年度公司与客户 D 销售交易金额较大，客户 D 要求公司在信用政策上给予一定支持；公司对客户 E 的信用政策自 2023 年起延长 15 天，变动较小。

报告期内，公司对客户 D 和客户 E 应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

时点	客户	应收账款金额	期后回款金额	期后回款比例	期后回款截止时间
2025 年 3 月 31 日	客户 D	1,943.40	804.49	41.40%	2025 年 4 月末
	客户 E	2,653.37	382.26	14.41%	2025 年 4 月末
2024 年 12 月 31 日	客户 D	2,184.15	1,861.72	85.24%	2025 年 4 月末
	客户 E	2,195.80	1,145.18	52.15%	2025 年 4 月末
2023 年 12 月 31 日	客户 D	2,071.24	2,071.24	100.00%	2024 年度
	客户 E	1,848.51	1,848.51	100.00%	2024 年度
2022 年 12 月 31 日	客户 D	3,096.84	3,096.84	100.00%	2023 年度
	客户 E	1,486.88	1,486.88	100.00%	2023 年度

由上表可知，公司在 2023 年度延长客户 D 和客户 E 的信用期后，2023 年末对客户 D 和客户 E 的应收账款期后回款比例均为 100.00%，与延长两者信用

期前的 2022 年末应收账款期后回款比例 100.00%相同，表明公司对两者的信用政策变更未对应收账款期后回款产生重大不利影响。截至 2025 年 4 月末，公司对客户 E 的 2024 年末应收账款期后回款率为 52.15%，回款率相对较低，主要原因系公司对客户 E 的信用期为 165 天，而回款时间间隔为 120 天，在这种情况下存在部分应收账款未到回款截止时间点，使得期后回款率较低。截至 2025 年 4 月末，公司对客户 D 和客户 E 的 2025 年 3 月末应收账款期后回款率分别为 41.40%、14.41%，回款率相对较低，主要原因系公司对客户 D 和客户 E 的信用期分别为 120 天、165 天，而回款时间间隔为 30 天，在这种情况下存在较多应收账款未到回款截止时间点，使得期后回款率较低。

报告期内，公司对客户 D 和客户 E 的应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元

时点	客户	应收账款原值	应收账款坏账准备	坏账计提比例
2025 年 3 月 31 日	客户 D	1,943.40	97.69	5.03%
	客户 E	2,653.37	133.37	5.03%
2024 年 12 月 31 日	客户 D	2,184.15	109.79	5.03%
	客户 E	2,195.80	110.37	5.03%
2023 年 12 月 31 日	客户 D	2,071.24	104.13	5.03%
	客户 E	1,848.51	92.94	5.03%
2022 年 12 月 31 日	客户 D	3,096.84	159.33	5.14%
	客户 E	1,486.88	74.58	5.02%

由上表可知，报告期内公司对客户 D 和客户 E 的应收账款坏账计提比例较稳定，不存在重大异常。报告期内，公司对客户 D 和客户 E 的应收账款坏账准备均按照对应的应收账款组合计提坏账，均不存在需要单项计提坏账而导致应收账款坏账计提金额大幅增加的情况。

（3）光学透镜

报告期内，公司光学透镜产品实现收入分别为 6,228.48 万元、5,409.90 万元、8,045.08 万元和 2,157.55 万元，整体呈先下降后增长态势。公司生产的光学透镜产品主要包括折射式透镜和反射式透镜，其功能是改变 LED 背光模组的光照角度，以改善光的均匀分布，主要应用于中大尺寸电视机显示屏领域。

2023 年度，公司光学透镜产品收入下滑 13.14%，主要原因系：一方面，终端产品电视机出货量持续下滑，引起上游 LED 显示屏以及配套使用的光学透镜需求量降低，导致了公司的收入下滑；根据奥维云网数据统计，2023 年全球电

视机出货量为 19,954.83 万台，同比下降 3.5%。另一方面，公司主动减少低毛利的折射透镜产品，而境内采用折射透镜模式的 LED 厂商较多，使得公司 2023 年度境内收入下降较多。

2024 年度，公司光学透镜产品收入增长 48.71%，主要原因系：一方面，终端产品电视机出货量同比增加，引起公司收入增长；根据奥维睿沃（AVC Revo），2024 年全球 TV 面板出货达到 250.4M（2.504 亿片），同比增长 4.7%。另一方面，公司与境外终端客户三星、境外 LED 厂商客户 I、客户 G 共同开发透镜产品，获得了三星的认可，使得对客户 I、客户 G 的境外相关收入分别同比增长 1,504.35 万元、2,084.04 万元，增长率分别为 2.62 倍、5,661.55 倍，增长较多。截至 2025 年 4 月末，公司对客户 I、客户 G 的 2024 年销售收入回款率均为 100%，回款良好。

2、毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入按产品类别划分的毛利率及变动情况如下：

项目	2025 年 1-3 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	毛利率	收入占比	加权平均毛利率贡献	毛利率	收入占比	加权平均毛利率贡献	毛利率	收入占比	加权平均毛利率贡献	毛利率	收入占比	加权平均毛利率贡献
消费类电子连接器及组件	26.69%	68.80%	18.36%	24.36%	68.61%	16.71%	23.58%	60.03%	14.15%	22.66%	59.57%	13.50%
新能源汽车连接器及组件	17.45%	24.65%	4.30%	17.35%	24.90%	4.32%	21.06%	35.50%	7.48%	17.19%	35.01%	6.02%
光学透镜	41.27%	6.55%	2.70%	43.71%	6.49%	2.84%	38.21%	4.47%	1.71%	33.84%	5.43%	1.84%
主营业务毛利率	25.37%	100.00%	25.37%	23.87%	100.00%	23.87%	23.34%	100.00%	23.34%	21.35%	100.00%	21.35%

报告期内，公司主营业务毛利率主要由消费类电子连接器及组件和新能源汽车连接器及组件业务毛利率贡献。

(1) 消费类电子连接器及组件

报告期内，公司消费类电子连接器及组件产品毛利率分别为 22.66%、23.58%、24.36%和 26.69%，整体略有上升。

报告期内，公司消费类电子连接器及组件产品毛利率整体呈上升趋势，主要原因系：为应对外部市场环境变动，一方面公司调整销售策略和产品结构，聚集于核心产品、具有较好利润空间的产品，主动减少部分低毛利率产品的销售；另一方面公司在生产经营过程中强化降本增效，从而使得消费类电子连接

器及组件产品毛利率有一定水平的提升。

2025 年 1-3 月，公司消费类电子连接器及组件产品毛利率较 2024 年度增长 2.33 个百分点，增长相对较大，主要原因系：2025 年 1-3 月，受春节假期的影响公司营业成本中水电、人员薪酬等变动制造费用金额减少，导致当期营业成本中月均制造费用下降 11.52%，同时当期月均收入增长 6.60%，前述因素共同使得毛利率增长。

（2）新能源汽车连接器及组件

报告期内，公司新能源汽车连接器及组件产品的毛利率分别为 17.19%、21.06%、17.35%和 17.45%，除 2023 年度毛利率相对较高外其他期间毛利率整体变动较小。

2023 年度，公司新能源汽车连接器及组件产品毛利率为 21.06%，较 2022 年度增长 3.87 个百分点，主要原因系：2023 年度，公司销售的家庭储能类重载连接器销量、产量较大，产品生产的规模效应较强，使得该类产品毛利率较高，从而带动了新能源汽车连接器及组件产品毛利率有所提高。2023 年度，公司家庭储能类重载连接器产量增长 89.92%，从而使得对应的产品平均单位成本下降 10.05%，体现出生产的规模效应增强。在前述背景下，尽管 2023 年度公司家庭储能类重载连接器产品平均单价下降 4.32%，但由于平均单位成本降幅大于平均单价降幅，从而使得新能源汽车连接器及组件产品毛利率增长 4.33 个百分点。

（3）光学透镜

报告期内，公司光学透镜产品毛利率分别为 33.84%、38.21%、43.71%和 41.27%，整体呈上升趋势，主要原因系：①公司毛利率相对较高的境外光学透镜收入占比增加，报告期内境外光学透镜收入占比分别为 2.94%、10.01%、51.75%和 57.57%；境外光学透镜毛利率较高的主要原因系：一方面，境外客户为大型企业，更注重产品的品质与服务，对价格的敏感度较国内客户低；同时，境外光学透镜产品为公司自研产品，产品研发及测试授权认证难度大且周期长，在公司与客户协商定价时会充分考虑产品前期的研发投入，故产品的平均销售单价和毛利率相对较高；另一方面，报告期内美元兑人民币汇率上升提高了境外光学透镜业务毛利率；②公司调整光学透镜产品的销售策略和产品结

构，聚集于核心、具有较好利润空间的反射透镜产品，主动减少低毛利率折射透镜产品的销售，同时在生产经营过程中强化降本增效，从而使得光学透镜产品毛利率有一定水平的提升。

2023 年，公司光学透镜产品毛利率为 38.21%，增加 4.37 个百分点，主要原因系公司毛利率相对较高的境外光学透镜收入增加，从而使得光学透镜毛利率增加；2023 年，公司光学透镜境外收入增加 391.97 万元，增长率为 214.04%。

2024 年，公司光学透镜产品毛利率为 43.71%，增加 5.50 个百分点，主要原因系毛利率相对较高的境外光学透镜收入规模增加较多，从而使得光学透镜毛利率增加；2024 年，公司光学透镜境外收入增加 3,588.39 万元，增长率为 623.96%。截至 2025 年 4 月末，公司光学透镜业务的 2024 年境外销售收入回款率为 100%，回款良好。

3、净利润波动的原因及合理性

(1) 2023 年度净利润波动的原因及合理性

2023 年度，公司主要经营数据及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目			2023 年度	2022 年度	变动情况	
					金额/百分比	比例
收益类项目	消费类电子连接器及组件	营业收入	72,639.91	68,359.76	4,280.15	6.26%
		毛利率	23.58%	22.66%	0.92%	-
		毛利	17,124.99	15,489.35	1,635.64	10.56%
	新能源汽车连接器及组件	营业收入	42,956.92	40,173.93	2,782.98	6.93%
		毛利率	21.06%	17.19%	3.87%	-
		毛利	9,047.80	6,903.91	2,143.89	31.05%
	光学透镜	营业收入	5,409.90	6,228.48	-818.58	-13.14%
		毛利率	38.21%	33.84%	4.37%	-
		毛利	2,067.02	2,107.66	-40.64	-1.93%
	其他业务毛利		293.03	337.12	-44.08	-13.08%
	营业毛利合计		28,532.85	24,838.04	3,694.81	14.88%
费用类项目	其他收益		1,468.26	1,051.51	416.75	39.63%
	投资收益		1,207.81	90.25	1,117.56	1238.32%
	税金及附加		779.71	565.39	214.32	37.91%
	销售费用		4,060.45	3,782.23	278.23	7.36%
	管理费用		7,945.35	7,615.64	329.70	4.33%
	研发费用		9,025.51	7,650.88	1,374.63	17.97%
	财务费用		554.60	-715.31	1,269.91	-177.53%

	信用减值损失	1,244.52	468.23	776.29	165.79%
	资产减值损失	1,179.69	742.86	436.83	58.80%
	资产处置收益	72.73	-49.17	121.90	-247.89%
	营业外净支出	96.25	83.34	12.91	15.49%
	所得税费用	-1,060.30	293.33	-1,353.63	-461.47%
	净利润（收益类项目-费用类项目）	7,310.40	5,542.37	1,768.03	31.90%

2023 年度，公司净利润较 2022 年度增长 1,768.03 万元，增幅 31.90%，主要原因系：当年度公司消费类电子连接器及组件营业收入增加较多，使得对应毛利额增长 1,635.64 万元；当年度公司新能源汽车连接器及组件营业收入、毛利率增加，使得对应毛利额增长 2,143.89 万元；当年度公司投资收益同比增加 1,117.56 万元。

①当年度公司消费类电子连接器及组件营业收入增加较多

2023 年度，公司消费类电子连接器及组件的销售收入较 2022 年度增加 4,280.15 万元，增长 6.26%，主要原因系：一方面，2023 年下半年下游消费类电子市场需求回暖，公司当期消费类电子连接器中 USB 类别连接器销售收入有所增长，同比增加 2,033.52 万元；另一方面，2023 年 4 月公司收购特普伦，使得当年度公司新增消费类产品收入 1,814.14 万元。

②当年度公司新能源汽车连接器及组件营业收入、毛利率增加

2023 年度，公司新能源汽车连接器及组件的销售收入较 2022 年度增加 2,782.98 万元，增长 6.93%，公司下游新能源汽车行业终端需求旺盛，带动新能源汽车及其配套产业链快速发展。根据同花顺 iFinD 数据测算，全球新能源汽车销量 2021 年至 2023 年的复合增长率为 45.70%，增长较快。

2023 年度，公司新能源汽车连接器及组件产品毛利率为 21.06%，较 2022 年度增长 3.87 个百分点，主要原因系：2023 年度，公司销售的重载连接器销量、产量较大，产品生产的规模效应较强，使得该类产品毛利率较高，从而带动了新能源汽车连接器及组件产品毛利率有所提高。

③当年度公司投资收益同比增加 1,117.56 万元

2023 年度，公司对联营企业和合营企业的投资收益为 1,151.41 万元，金额较大，主要原因系所属期间公司联营企业连捷精密、昭明电子经营业绩情况较好，净利润规模较大；基于此，公司根据企业会计准则的规定以所持股份比

例确认了对应的投资收益。2024 年度，公司对联营企业和合营企业的投资收益金额为 1,400.40 万元，金额较大，主要原因与 2023 年度公司确认对连捷精密、昭明电子的投资收益情况一致。

公司对连捷精密、昭明电子的投资收益金额较大，主要原因系连捷精密、昭明电子分别受益于下游行业的良好发展态势，净利润规模较大，具体分析如下：

A、连捷精密

连捷精密主要生产通讯终端类连接器、光电类连接器、电气电源连接器、手机用屏蔽类小五金等配套类产品，下游主要应用领域包括通讯领域（应用于 5G 通信、服务器、交换机等大型数据储存和交换设备）、光伏领域（应用于光伏逆变器等）。因此，连捷精密属于电子连接器行业，下游行业包括通讯行业、光伏行业，不同下游行业变动趋势如下：

a、通讯行业

在通讯行业中的服务器、交换机领域，根据 Gartner 报告显示，得益于 AIGC 技术的快速迭代，2024 年全球服务器市场规模将达到 2,164.0 亿美元，预计 2023 年-2028 年市场将以 18.8%的年复合增长率保持高速增长。根据 IDC 数据统计，2022 年全球交换机市场规模已达到 365 亿美元，2022 年至 2027 年的年均复合增长率约为 4.6%。

根据 IDC 预测，预计到 2028 年，全球 ICT 基础设施（包括交换机、路由器、WLAN、服务器、存储和安全硬件等）市场规模将达到 29,458 亿元，较 2024 年预测数增长 35.4%。

b、光伏行业

根据中国光伏行业协会、国家能源局数据，全球和国内光伏逆变器 IGBT 市场规模将从 2022 年的 36.80 亿元和 13.99 亿元逐年增长至 2026 年的 71.95 亿元和 27.30 亿元，2022-2026 年，复合增速分别为 18.25%和 18.20%。

综上，连捷精密行业变动趋势与公司投资收益变动趋势具有一致性。

B、昭明电子

昭明电子主要产品为精密结构件、精密模具及刀具，主要应用于消费电子

领域（应用于智能手机、笔记本等）、算力基础架构硬件领域（应用于数据中心服务器等）和新能源电池（应用于新能源汽车电池、储能电池等）等领域。因此，昭明电子属于精密五金行业，下游行业包括消费电子行业、数据中心行业、新能源电池行业，不同下游行业变动趋势如下：

a、消费电子行业

从全球市场来看，预计全球消费电子市场稳步增长。根据 Statista 的数据，全球消费电子市场规模在 2018-2022 年处于整体上升趋势，从 2018 年 9,194.8 亿美元增长至 2022 年 9,874.7 亿美元。Statista 预计，2023-2028 年全球消费电子市场规模将整体保持增长趋势，预计 2028 年全球消费电子市场规模将达到 11,530.5 亿美元。

b、数据中心行业

根据 PS Market Research 数据，2023 年全球数据中心市场规模达到 2,920.4 亿美元，预计 2022-2030 年将以 10.9%的年复合增长率增长，至 2030 年达到 6,027.6 亿美元。其中，根据 Gartner 报告显示，得益于 AIGC 技术的快速迭代，2024 年全球服务器市场规模将达到 2,164.0 亿美元，预计 2023 年-2028 年市场将以 18.8%的年复合增长率保持高速增长。

c、新能源电池行业

新能源汽车电池、储能电池为新能源电池的两个重要领域。在新能源汽车领域，根据 EV Tank 和伊维经济研究院共同发布的数据，全球新能源汽车销量从 2020 年的 331.1 万辆增长至 2023 年的 1,465.3 万辆，期间 CAGR 高达 64.18%。未来，新能源汽车市场预计将延续增势，EV Tank 预计 2024 年全球新能源汽车销量将达到 1,830 万辆，2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,700 万辆。

在储能电池领域，根据 EVTank 数据，2022 年全球储能锂电池产业出货量达到 159.3GWh，同比增长 140.3%，2023 年出货量上升至 224.2GWh，同比增长 40.7%，预计到 2025 年，全球储能电池出货量将逼近 500GWh，到 2030 年，储能电池出货量有望达到 2,300GWh，市场规模将超 3 万亿。

综上，连捷精密行业变动趋势与公司投资收益变动趋势具有一致性。

(2) 2024 年度净利润波动的原因及合理性

2024 年度，公司主要经营数据及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目			2024 年度	2023 年度	变动情况	
					金额/百分比	比例
收益类项目	消费类电子连接器及组件	营业收入	85,068.16	72,639.91	12,428.25	17.11%
		毛利率	24.36%	23.58%	0.78%	-
		毛利	20,724.35	17,124.99	3,599.36	21.02%
	新能源汽车连接器及组件	营业收入	30,869.46	42,956.92	-12,087.46	-28.14%
		毛利率	17.35%	21.06%	-3.71%	-
		毛利	5,354.92	9,047.80	-3,692.88	-40.82%
	光学透镜	营业收入	8,045.08	5,409.90	2,635.18	48.71%
		毛利率	43.71%	38.21%	5.50%	-
		毛利	3,516.38	2,067.02	1,449.36	70.12%
	其他业务毛利		1,122.31	293.03	829.28	283.00%
	营业毛利合计		30,717.96	28,532.85	2,185.11	7.66%
	其他收益		1,587.61	1,468.26	119.35	8.13%
投资收益		1,378.61	1,207.81	170.80	14.14%	
费用类项目	税金及附加		1,023.25	779.71	243.54	31.24%
	销售费用		3,864.16	4,060.45	-196.29	-4.83%
	管理费用		8,924.98	7,945.35	979.63	12.33%
	研发费用		8,375.70	9,025.51	-649.81	-7.20%
	财务费用		-364.15	554.60	-918.75	-165.66%
	信用减值损失		25.99	1,244.52	-1,218.53	-97.91%
	资产减值损失		1,076.81	1,179.69	-102.88	-8.72%
	资产处置收益		28.11	72.73	-44.62	-61.35%
	营业外净支出		114.70	96.25	18.45	19.17%
	所得税费用		576.09	-1,060.30	1,636.39	-154.33%
	净利润（收益类项目-费用类项目）			10,038.55	7,310.40	2,728.16

2024 年，公司净利润较 2023 年增长 2,728.16 万元，增幅 37.32%，主要原因系：当期公司消费类电子连接器及组件营业收入增加较多，使得对应毛利额增长 3,599.36 万元；当期公司光学透镜营业收入、毛利率增加，使得对应毛利额增长 1,449.36 万元；当期公司信用减值损失同比下降 1,218.53 万元；此外，当期公司新能源汽车连接器及组件营业收入下降较多，使得对应毛利额下降 3,692.88 万元。

①当期公司消费类电子连接器及组件营业收入增加较多

2024 年，公司消费类电子连接器及组件的销售收入较上年同期增加 12,428.25 万元，增长 17.11%，主要原因具体参见本回复“问题 1”之“一”

之“（一）”之“1”之“（1）消费类电子连接器及组件”的相关内容。

②当期公司光学透镜营业收入、毛利率增加

2024 年，公司光学透镜产品收入较上年同期增加 2,635.18 万元，增长 48.71%，主要原因系：一方面，终端产品电视机出货量同比增加，引起公司收入增长；根据奥维睿沃（AVC Revo），2024 年全球 TV 面板出货达到 250.4M（2.504 亿片），同比增长 4.7%。另一方面，公司与境外终端客户三星、境外 LED 厂商客户 I、客户 G 共同开发透镜产品，获得了三星的认可，使得境外相关收入增长较多。

2024 年，公司光学透镜产品毛利率为 43.71%，提升较大，主要原因系毛利率相对较高的境外光学透镜收入规模增加较多，从而使得光学透镜毛利率增加；2024 年，公司光学透镜境外收入增加 3,588.39 万元，增长率为 623.96%。

③当期公司信用减值损失同比下降 1,218.53 万元

2024 年，公司信用减值损失较上年度下降 1,218.53 万元，主要原因系 2024 年末公司商业承兑汇票账面余额为 11,920.62 万元，较 2023 年末下降 9,876.04 万元，使得应收票据坏账损失同比减少 878.02 万元。

④当期新能源汽车连接器及组件营业收入下降较多

2024 年，公司新能源汽车连接器及组件业务下滑 28.14%，主要原因系：客户 A 基于提升自身家庭储能类产品生产自制率的目的，减少了对公司的家庭储能类重载连接器采购量，导致公司收入同比减少 8,764.45 万元；客户 D 对新能源汽车电池模组制造方案进行更新换代升级，升级后取消了侧板类连接件，从而减少了对公司的侧板类连接件采购额，导致公司收入同比下降 2,279.12 万元。

（3）2025 年 1-3 月净利润波动的原因及合理性

2025 年 1-3 月，公司主要经营数据及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目			2025 年 1-3 月	2024 年 1-3 月	变动情况	
					金额/百分比	比例
收益类项目	消费类电子连接器	营业收入	22,670.36	19,166.78	3,503.58	18.28%
		毛利率	26.69%	25.58%	1.11%	-

	及组件	毛利	6,051.46	4,902.94	1,148.52	23.43%
	新能源汽车连接器及组件	营业收入	8,123.30	6,595.01	1,528.29	23.17%
		毛利率	17.45%	15.47%	1.98%	-
		毛利	1,417.72	1,020.08	397.64	38.98%
	光学透镜	营业收入	2,157.55	2,030.67	126.88	6.25%
		毛利率	41.27%	51.08%	-9.81%	-
		毛利	890.40	1,037.36	-146.96	-14.17%
	其他业务毛利		179.78	351.23	-171.45	-48.81%
	营业毛利合计		8,539.36	7,311.62	1,227.74	16.79%
	其他收益		246.46	178.48	67.98	38.09%
	投资收益		237.77	279.46	-41.69	-14.92%
费用类项目	税金及附加		287.18	162.86	124.32	76.34%
	销售费用		894.77	889.22	5.55	0.62%
	管理费用		2,561.18	1,939.11	622.07	32.08%
	研发费用		1,649.53	1,912.94	-263.41	-13.77%
	财务费用		-39.13	13.30	-52.43	-394.11%
	信用减值损失		33.17	174.25	-141.08	-80.96%
	资产减值损失		483.44	534.58	-51.14	-9.57%
	资产处置收益		2.34	-0.45	2.79	-620.43%
	营业外净支出		22.62	25.20	-2.58	-10.25%
	所得税费用		80.16	71.42	8.74	12.23%
净利润（收益类项目-费用类项目）			3,048.33	2,047.13	1,001.20	48.91%

2025 年 1-3 月，公司净利润较 2024 年 1-3 月增长 1,001.20 万元，增幅 48.91%，主要原因系：当期公司消费类电子连接器及组件营业收入增长较多，使得对应毛利额增长 1,148.52 万元；当期公司新能源汽车连接器及组件营业收入增长较多，使得对应毛利额增长 397.64 万元；此外，当期公司管理费用增加 622.07 万元，导致净利润相应下降。

①当期公司消费类电子连接器及组件营业收入增长较多

2025 年 1-3 月，公司消费类电子连接器及组件的销售收入较上年同期增加 3,503.58 万元，增长 18.28%，主要原因系：①公司在服务器、消费级无人机等领域的连接器产品销售较好，其中服务器、消费级无人机领域的收入分别同比增长 801.15 万元、1,177.02 万元；②公司消费类电子连接器及组件业务的第四大客户客户 E 和第五大客户客户 H 收入分别同比增长 416.33 万元、478.66 万元。

②当期公司新能源汽车连接器及组件营业收入、毛利率增加

2025 年 1-3 月，公司新能源汽车连接器及组件业务收入较上年同期增加

1,528.29 万元，增长 23.17%，主要原因系：①公司优化产品成本结构，积极参与客户 A 的新能源汽车电池精密结构件产品招投标，使得当期公司对客户 A 的新能源汽车电池精密结构件业务收入增长 2,659.31 万元；②随着客户 A 增加对公司家庭储能重载连接器产品的采购量，公司对客户 A 的家庭储能重载连接器收入增长 773.65 万元。

③当期公司管理费用增加 622.07 万元，导致净利润相应下降

2025 年 1-3 月，公司管理费用较上年同期增加 622.07 万元，主要原因系随着公司经营规模增长，公司的管理人员数量、业务招待次数、固定资产规模随之增长，使得管理费用中的职工薪酬、业务招待费用和折旧摊销费用较上年同期分别增加 352.49 万元、89.90 万元和 67.03 万元。

（二）收入与利润变动存在差异的原因及合理性

报告期内，公司收入与利润变动存在差异的原因及合理性具体参见本回复之“问题 1”之“一、结合行业发展及竞争状况”之“（一）结合行业发展及竞争状况”之“3、净利润波动的原因及合理性”。

（三）结合同行业可比公司业绩变动情况，说明业绩波动是否符合行业趋势

1、收入波动符合行业趋势

（1）消费类电子连接器及组件

报告期内，公司消费类电子连接器及组件收入增长率与同行业可比上市公司收入增长率对比情况如下：

同行业可比上市公司	证券代码	产品类别	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	002055.SZ	消费电子产品，主要是连接器	未披露	12.53%	5.24%	-
意华股份	002897.SZ	消费电子连接器产品	未披露	33.54%	-11.89%	-
信音电子	301329.SZ	消费电子连接器	未披露	10.78%	-25.66%	-
鸿日达	301285.SZ	连接器产品，主要是 3C 消费电子领域	未披露	9.11%	15.72%	-
平均值			未披露	16.49%	-4.15%	-

公司	消费类电子连接器及组件	18.28%	17.11%	6.26%	-
----	-------------	--------	--------	-------	---

由上表可知，公司消费类电子连接器及组件收入波动趋势基本符合行业波动趋势。消费电子终端行业较广泛，包括智能手机、PC、家电、家庭娱乐产品、智能可穿戴设备、AR/VR、消费级无人机等；尽管公司与同行业可比公司均存在消费类连接器业务，但每家公司侧重的终端领域仍存在一定差异，从而使得每家公司的消费类连接器收入结构存在差异，最终导致收入波动存在差异具有合理性。

得润电子消费电子领域产品主要包括家电连接器及线束、电脑连接器、LED 连接器、通讯连接器等。信音电子消费电子连接器主要包括电源连接器、影音连接器、传输连接器等（不包括笔记本电脑连接器）。鸿日达连接器产品主要包括卡类连接器、I/O 连接器、耳机连接器、电池连接器及其他类连接器，应用于多种类型的手机、耳机、数据线等手机周边产品，电脑及其他消费电子产品。公司的消费类电子连接器及组件主要包括 USB 连接器、Wafer 连接器、FPC 连接器、线束连接器等，广泛应用于手机、电脑、电视、相机以及消费级无人机、服务器等领域。

（2）新能源汽车连接器及组件

报告期内，公司新能源汽车连接器及组件收入增长率与同行业可比上市公司收入增长率对比情况如下：

同行业可比上市公司	证券代码	产品类别	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	002055.SZ	汽车电子及新能源汽车业务，主要是连接器	未披露	-40.26%	0.30%	-
徕木股份	603633.SH	汽车类产品，主要是连接器	未披露	48.04%	6.36%	-
瑞可达	688800.SH	新能源汽车连接器	未披露	59.46%	-1.98%	-
平均值			未披露	22.41%	1.56%	-
公司		新能源汽车连接器及组件	23.17%	-28.14%	6.93%	-

2023 年度，公司新能源汽车连接器及组件收入增长率与同行业可比上市公司收入增长率趋势相一致，具有合理性。

2024 年，公司新能源汽车连接器及组件收入增长率与得润电子一致，均为负增长；同期，与瑞可达的新能源汽车连接器正收入增长率存在较大差异。公

司 2024 年新能源汽车连接器及组件收入增长率为负，主要原因系客户 A 基于提升自身家庭储能类产品生产自制率的目的，减少了对公司的家庭储能类重载连接器采购量，导致公司收入同比减少 8,764.45 万元，具有合理性。

(3) 光学透镜

报告期内，公司光学透镜收入增长率分别为-13.14%、48.71%和 6.25%。经检索公开资料，不存在与公司光学透镜产品、应用领域等完全一致的上市公司，故无法选择同行业公司进行对比分析光学透镜收入波动情况。鉴于公司光学透镜产品主要应用于中大尺寸电视机显示屏领域，与下游终端产品电视机出货量相关性较强，因此将公司光学透镜产品收入与终端电视机出货量趋势进行对比。

根据奥维云网数据统计，2023 年全球电视机出货量为 19,954.83 万台，同比下降 3.5%；排名前五的全球电视品牌中海信、TCL 出货量同比增长，三星、LG、小米出货量同比下降。其中，三星全球总出货量为 3,640 万台，同比有所下降，排名第一位；海信系电视全球出货量为 2,590 万台，位居世界第二，同比有所增长；TCL 以 2,550 万台出货量位列第三位，同比有所下降。

根据奥维睿沃（AVC Revo），2024 年全球 TV 面板出货达到 250.4M（2.504 亿片），同比增长 4.7%。根据 Omdia 发布数据，2024 年全球电视市场出货量 2.08 亿台。其中，海信系电视全年出货量达到 2914 万台，出货量份额占 14%，增幅约 13%。根据 TCL 电子（1070.HK）发布的数据，2024 年 TCL 电视全球出货量约 2900 万台，创历史新高，同比增速达 14.8%。

综上，公司光学透镜产品收入波动基本符合终端电视机出货量趋势，收入波动具有合理性。

2、毛利率波动符合行业趋势

(1) 消费类电子连接器及组件

报告期内，公司消费类电子连接器及组件毛利率与同行业可比上市公司毛利率对比情况如下：

同行业可比上市公司	证券代码	产品类别	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
-----------	------	------	--------------	---------	---------	---------

得润电子	002055.SZ	消费电子产品，主要是连接器	未披露	18.45%	20.47%	18.99%
意华股份	002897.SZ	消费电子连接器产品	未披露	23.15%	20.78%	17.69%
信音电子	301329.SZ	消费电子连接器	未披露	20.46%	24.42%	24.65%
鸿日达	301285.SZ	连接器产品，主要是 3C 消费电子领域	未披露	15.09%	15.89%	21.26%
平均值			未披露	19.29%	20.39%	20.65%
公司		消费类电子连接器及组件	26.69%	24.36%	23.58%	22.66%

报告期内，公司消费类电子连接器及组件毛利率整体高于同行业可比上市公司平均毛利率水平，主要原因系：一方面公司调整销售策略和产品结构，聚集于核心产品、具有较好利润空间的产品，主动减少部分低毛利率产品的销售；另一方面公司在生产经营过程中强化降本增效，从而使得消费类电子连接器及组件产品毛利率有一定水平的提升。

（2）新能源汽车连接器及组件

报告期内，公司新能源汽车连接器及组件毛利率与同行业可比上市公司毛利率对比情况如下：

同行业可比上市公司	证券代码	产品类别	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	002055.SZ	汽车电子及新能源汽车业务，主要是连接器	未披露	-3.22%	16.90%	15.51%
徕木股份	603633.SH	汽车类产品，主要是连接器	未披露	25.99%	32.27%	26.42%
瑞可达	688800.SH	新能源汽车连接器	未披露	22.49%	25.10%	27.50%
平均值			未披露	15.09%	24.76%	23.14%
公司		新能源汽车连接器及组件	17.45%	17.35%	21.06%	17.19%

报告期内，公司新能源汽车连接器及组件毛利率与同行业可比上市公司平均毛利率水平整体相差不大，具有合理性。

（3）光学透镜

经检索公开资料，不存在与公司光学透镜产品、应用领域等完全一致的上市公司，故无法选择同行业公司进行对比分析光学透镜毛利率波动情况。为分析毛利率波动与行业趋势符合性，选择已公开披露的透镜产品毛利率数据进行对比，具体情况如下：

证券代码	证券简称	主要产品类型	下游应用领域	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
688127.SH	蓝特光学	玻璃非球面透	车载镜头、高清安防监控、无人机镜头、智能手	未披露	51.93%	46.57%	38.87%

		镜	机等；激光雷达、测距仪、光通讯等领域				
688502.SH	茂莱光学	透镜	半导体-检测装备、生命科学-其他、航空航天、半导体-光刻机	未披露	未披露	未披露	37.04%
-	丹耀光学	透镜、胶合透镜	机器视觉物镜、激光聚焦扫描镜头、口腔扫描仪、医疗内窥镜、望远观瞄镜等	未披露	未披露	55.86%	56.79%
平均		-	-	未披露	51.93%	51.22%	44.23%
胜蓝股份		光学透镜	中大尺寸电视机显示屏领域	41.27%	43.71%	38.21%	33.84%

注 1：茂莱光学未披露其 2022 年度透镜毛利率，故采用其 2022 年 1-6 月透镜毛利率进行替代；

注 2：丹耀光学未披露其 2023 年度透镜、胶合透镜毛利率，故采用其 2023 年 1-6 月透镜、胶合透镜毛利率进行替代。

由上表可知，不同公司透镜产品的下游应用领域较广泛，且存在一定差异，故公司透镜产品毛利率与上表其他公司存在差异具有一定合理性。从整体上讲，公司光学透镜产品的毛利率呈上升趋势，与上表的其他公司平均毛利率变动趋势基本一致。

3、与同行业可比公司的扣非后归母净利润波动存在差异，具有合理性

报告期内，公司与同行业可比公司扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润（简称“扣非后归母净利润”）波动情况如下：

证券代码	证券简称	主营业务	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
002055.SZ	得润电子	(1) 主营电子连接器和精密组件的研发、制造和销售，产品广泛应用于家用电器、计算机及外围设备、通讯、智能手机、LED 照明、智能汽车、新能源汽车等各个领域； (2) 2023 年度营业收入总额 59.87 亿元，均为直销模式，主要收入结构：家电与消费类电子占比 48.26%，汽车电气系统占比 13.38%，汽车电子及新能源汽车业务占比 36.01%； (3) 2023 年度境内、境外营业收入比例：境内占比 48.57%，境外占比 51.43%	不适用	不适用	不适用	不适用
002897.SZ	意华股份	(1) 主营业务为连接器业务及太阳能支架业务。连接器业务以通讯连接器为核心，消费电子连接器为重要构成，汽车等其他连接器为延伸； (2) 2023 年度营业收入总额 50.59 亿元，均为直销模式，主要收入结构：通讯连接器产品占比 19.42%，消费电子连接器产品占比 4.97%，其他连接器及组件产品占比 10.88%，太阳能支架占比 62.00%； (3) 2023 年度境内、境外营业收入比例：境内	不适用	不适用	不适用	不适用

		占比 40.27%，境外占比 59.73%				
301329.SZ	信音电子	(1) 主营业务为连接器的研发、生产和销售，产品主要应用于笔记本电脑、消费电子和汽车等领域； (2) 2023 年度营业收入总额 7.74 亿元，直销模式占比 89.49%，经销模式占比 10.51%；主要收入结构：笔记本电脑连接器占比 57.72%，汽车及其他连接器占比 16.55%，消费电子连接器占比 23.84%； (3) 2023 年度境内、境外营业收入比例 64.91%：境内占比，境外占比 35.09%	-35.85%	-12.39%	-27.15%	-
301285.SZ	鸿日达	(1) 从事精密电子连接器及金属结构件的研发、生产及销售，产品广泛用于以手机、笔记本电脑、智能可穿戴设备为代表的 3C 消费电子行业； (2) 2023 年度营业收入总额 7.21 亿元，均为直销模式，主营业务基本上还是依赖于 3C 消费电子行业，主要收入结构：连接器占比 78.47%，机构件占比 16.24%； (3) 2023 年度境内、境外营业收入比例：境内占比 96.04%，境外占比 3.96%	-832.53%	-152.84%	-45.90%	-
603633.SH	徕木股份	(1) 从事以连接器和屏蔽罩为主的精密电子元件研发、生产和销售，产品可分为汽车精密连接器及配件、组件，汽车精密屏蔽罩及结构件，手机精密连接器，手机精密屏蔽罩及结构件； (2) 2023 年度营业收入总额 10.01 亿元，均为直销模式，主要收入结构：汽车类产品占比 70.91%，手机类产品占比 26.59%； (3) 2023 年度境内、境外营业收入比例：境内占比 86.09%，境外占比 13.91%	-15.70%	-3.95%	12.27%	-
688800.SH	瑞可达	(1) 从事连接器产品的研发、生产、销售和服务。在新能源汽车连接器市场，公司开发了全系列高压大电流连接器及组件、换电连接器等系列产品。 (2) 2023 年度营业收入总额 15.39 亿元，均为直销模式，主要收入结构：新能源连接器占比 88.83%，通信连接器占比 6.91% (3) 2023 年度境内、境外营业收入比例：境内占比 88.24%，境外占比 11.76%	80.11%	32.21%	-47.39%	-
平均值		-	-200.99%	-34.24%	-27.04%	-
公司		(1) 专注于电子连接器及精密零组件和新能源汽车连接器及其组件的研发、生产及销售，主要产品包括消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、光学透镜等。 (2) 2023 年度营业收入总额 12.41 亿元，均为直销模式，主要收入结构：消费类电子连接器及组件占比 58.52%，新能源汽车连接器及组件占比 34.61%，光学透镜占比 4.36% (3) 2023 年度境内、境外营业收入比例：境内占比 81.63%，境外占比 18.37%	38.91%	33.12%	49.35%	-

注 1：2022 年度、2023 年度和 2024 年度得润电子扣非后归母净利润均为负，可比性不强，故予以剔除；

注 2：意华股份的相关净利润指标不适用，主要原因系意华股份 2022 年度、2023 年度

和 2024 年度的太阳能支架及配件收入占比分别为 58.13%、62.00%和 56.63%，占比较高，使得无法区分其连接器业务相关净利润指标的整体情况；下文在对比同行业可比公司整体收入层面前五大客户集中度、存货明细项目结构变化、销售费用明细项目结构变化时，亦将意华股份进行剔除。

报告期内，公司与同行业可比公司信音电子、鸿日达、徠木股份、瑞可达的扣非后归母净利润存在差异，分析如下：

企业的扣非后归母净利润为综合性指标，其波动受到企业营业收入、毛利率、期间费用、相关税费、其他收益、投资收益等不同会计项目变动的影响。而会计项目变动既受到政策环境、行业竞争程度、下游市场需求等外部因素的影响，又受到企业自身组织架构、管理水平、销售模式、员工结构、对行业变化的反应速度等内部因素影响。例如，在企业内部环境稳定时，企业的营业收入、毛利率指标受行业竞争程度、下游市场需求影响较大；对于期间费用，除维持生产经营的固定成本外，企业对费用金额的支出拥有较大自主权。因此，不同公司的扣非后归母净利润波动存在差异具有合理性。

公司与得润电子、信音电子、徠木股份、鸿日达虽均为电子连接器企业，具有一定可比性，但每家公司的收入结构、客户群体、管理水平、销售模式、员工结构、对行业变化的反应速度等均存在一定差异。

综上，公司与同行业可比公司的扣非后归母净利润波动存在差异，具有合理性。企业净利润受收入、毛利率影响较大，公司与同行业可比公司信音电子、鸿日达、徠木股份、瑞可达等的不同领域业务收入、毛利率对比分析参见本题目上文相关回复。公司与同行业可比公司的扣非后归母净利润波动情况具体分析如下：

（1）2023 年度扣非后归母净利润波动与同行业可比公司对比分析情况

2023 年度，信音电子扣非后归母净利润降幅 27.15%，主要原因系信音电子的下游行业笔记本电脑、消费电子和汽车等领域的市场需求量大幅下滑，以致全年度营收明显下滑，引起营业毛利下滑 2,119.45 万元；此外，当年度汇兑收益同比减少 2,740.71 万元。

2023 年度，鸿日达扣非后归母净利润降幅 45.90%，主要原因系鸿日达本报

告期内营业收入增长以及毛利率下降，综合使得营业毛利变动较小，但销售费用、管理费用、研发费用分别增长 590.91 万元、822.91 万元、927.76 万元，使得净利润下滑程度较大。

2023 年度，徕木股份扣非后归母净利润增幅 12.27%，主要原因系徕木股份汽车类产品营业收入同比增长 6.36%，毛利率提高 5.85 个百分点；手机类产品营业收入同比增长 30.55%，毛利率提高 5.41 个百分点。

2023 年度，瑞可达扣非后归母净利润降幅 47.39%，主要原因系瑞可达当年度收入不及上年度，扩充海外销售团队和海外销售办事处，海外建厂费用增加，加大研发投入等；其中，在下游重卡换电产品销售订单有所减少、车载智能网联连接器产品市场拓展不及预期、海外通信项目延期、主要客户价格有所调整等影响下，营业收入同比减少 4.32%，毛利率下降 2.02 个百分点；销售费用、管理费用、研发费用分别增长 1,163.25 万元、4,653.13 万元、2,768.70 万元，综合使得净利润下滑程度较大。

公司 2023 年度扣非后归母净利润增长较大主要受当年度营业收入、毛利率、投资收益的影响，具体参见本回复之“问题 1”之“一、结合行业发展及竞争状况”之“（一）结合行业发展及竞争状况”之“3、净利润波动的原因及合理性”之“（2）2023 年度净利润波动的原因及合理性”。

（2）2024 年扣非后归母净利润波动与同行业可比公司对比分析情况

2024 年度，信音电子扣非后归母净利润降幅 12.39%，主要原因系信音电子当期营业收入略微上涨 1.67%，但毛利率同比下降 3.84 个百分点，综合使得营业毛利下滑 2,654.63 万元。

2024 年度，鸿日达扣非后归母净利润降幅 152.84%，主要原因系：①鸿日达 2024 年度确认的股份支付费用为 1,989 万元，而 2023 年该项费用为 19.8 万元，当期增长较多；②为拓展新的业务发展机会，当期管理费用及研发费用较上年同期增长较快，合计增长 3,939.82 万元。

2024 年度，徕木股份扣非后归母净利润降幅 3.95%，变动不大。

2024 年度，瑞可达扣非后归母净利润增幅 32.21%，主要原因系尽管瑞可达当期毛利率同比下降 2.95 个百分点，但营业收入同比增长 55.29%，综合使

得营业毛利增加 14,429.07 万元。

公司 2024 年度扣非后归母净利润增长较大主要受当期营业收入、毛利率、信用减值损失的影响，具体参见本回复之“问题 1”之“一、结合行业发展及竞争状况”之“（一）结合行业发展及竞争状况”之“3、净利润波动的原因及合理性”之“（3）2024 年度净利润波动的原因及合理性”。

（3）2025 年 1-3 月扣非后归母净利润波动与同行业可比公司对比分析情况

2025 年 1-3 月，信音电子扣非后归母净利润降幅 35.85%，主要原因系尽管信音电子当期营业收入同比增长 5.64%，但毛利率同比下降 3.23 个百分点，综合使得营业毛利下降 357.03 万元。

2025 年 1-3 月，鸿日达扣非后归母净利润降幅 832.53%，主要原因系：①尽管鸿日达当期营业收入同比增长 7.60%，但毛利率同比下降 7.38 个百分点，综合使得营业毛利下降 895.69 万元；②当期鸿日达管理人员薪酬增加和子公司东台润田二期厂房投入使用折旧增加，使得管理费用增加了 487.91 万元。

2025 年 1-3 月，徕木股份扣非后归母净利润降幅 15.70%，主要原因系尽管徕木股份当期营业收入同比增长 5.63%，但毛利率同比下降 2.75 个百分点，综合使得营业毛利下降 537.98 万元。

2025 年 1-3 月，瑞可达扣非后归母净利润增幅 80.11%，主要原因系尽管瑞可达当期毛利率同比下降 1.14 个百分点，但营业收入同比增长 64.66%，综合使得营业毛利增加 6,570.79 万元。

公司 2025 年 1-3 月扣非后归母净利润增长较大主要受当期营业收入、毛利率的影响，具体参见本回复之“问题 1”之“一、结合行业发展及竞争状况”之“（一）结合行业发展及竞争状况”之“3、净利润波动的原因及合理性”之“（3）2025 年 1-3 月净利润波动的原因及合理性”。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员，了解发行人收入、净利润、毛利率等方面

波动的原因及合理性，收入与利润变动存在差异的原因及合理性，业绩波动是否符合行业趋势；

（2）查询行业研究报告、同行业可比公司公告等资料，了解发行人所处的行业发展情况、市场空间及行业竞争格局等状况；

（3）获取发行人定期报告、临时公告以及收入成本明细表等资料，分析发行人收入、毛利率、期间费用、减值损失、投资收益、其他收益、营业外收支等的匹配性；了解发行人各细分产品的下游应用领域及产品情况和主要客户及变化情况；

（4）获取发行人主要客户的信用政策资料，分析公司对主要客户的信用政策是否有较大变动；

（5）获取同行业可比公司的招股说明书、年度报告等资料，分析同行业可比公司收入、毛利率、净利润波动的原因及合理性；

（6）获取公司对境外光学透镜客户以及对客户 D 和客户 E 的期后回款资料，分析相关客户期后回款数据的准确性及合理性；

（7）获取公司家庭储能重载连接器的销量、收入、成本等数据，分析其规模效应情况以及对公司新能源汽车连接器及组件业务毛利率的影响；

（8）获取连捷精密、昭明电子下游行业波动的行业资料，分析公司对连捷精密、昭明电子的投资收益是否与其下游行业的波动趋势相符合；

（9）获取上市公司电视机出货量相关资料，分析公司光学透镜产品的收入波动是否与前述出货量数据相一致。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）报告期内，发行人不同业务板块的收入、毛利率波动原因具有合理性，净利润波动具有合理性；

（2）报告期内，发行人收入与利润变动存在差异的原因具有合理性；

（3）报告期内，发行人收入、毛利率波动符合行业趋势；与同行业可比公司的扣非后归母净利润波动存在差异，具有合理性。

（五）补充披露情况

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“营业收入和净利润波动风险”，具体内容如下：

“2022 年度、2023 年度、**2024 年度和 2025 年 1-3 月**，公司营业收入分别为 117,038.93 万元、124,132.36 万元、**128,735.17 万元和 33,669.18 万元**，净利润分别为 5,542.37 万元、7,310.40 万元、**10,038.55 万元和 3,048.33 万元**，营业收入和净利润有所波动。**2023 年、2024 年公司营业收入增速分别为 6.06%、3.71%，增速相对不高**。如果公司未来无法应对连接器市场竞争进一步加剧、行业政策发生不利变化、原材料整体价格水平上涨等因素带来的不利影响，可能导致公司营业收入和净利润有所波动甚至下降，从而影响公司经营业绩。”

二、结合报告期境外销售的主要业务模式和经营情况，说明对主要客户销售情况及是否发生较大变动；结合境外收入回款情况、报告期内函证涉及金额占境外收入的比例、回函率情况，说明回函相符的金额及比例，未回函原因及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性；结合汇率变动及境外市场环境、相关进出口政策变动等情况，说明境外销售毛利率持续升高的原因及合理性，量化分析汇率波动等对毛利率及公司业绩的影响，以及公司的应对措施

（一）结合报告期境外销售的主要业务模式和经营情况，说明对主要客户销售情况及是否发生较大变动

1、报告期内境外销售的主要业务模式和经营情况

（1）境外销售的主要业务模式

报告期内，公司境外销售采取直接销售的模式，以消费类连接器、光学透镜类产品的客户群体为主。公司销售团队业务能力较强，通过参加展会、拜访潜在客户、现有客户介绍等多种方式积极开拓新客户。

（2）境外销售经营情况

报告期内，公司境外销售区域主要为亚洲、欧洲等地区，境外**主营业务收**

入分别为 23,629.19 万元、22,798.41 万元、**30,395.04 万元**和 **8,679.92 万元**，占主营业务收入的比例分别为 20.59%、18.84%、**24.52%**和 **26.34%**，公司境外**主营业务收入**整体呈上升趋势。

2、报告期内境外主要客户销售情况

报告期内，公司境外主要客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-3 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度	
	金额	增长率	排名	金额	增长率	排名	金额	增长率	排名	金额	排名
客户 C	1,824.26	15.29%	1	6,329.10	-1.65%	1	6,435.60	21.97%	1	5,276.55	1
客户 G	594.33	2.34%	4	2,322.92	100.00%	2	0.37	100.00%	-	-	-
客户 I	647.74	21.52%	3	2,132.11	293.80%	3	541.42	1425.58%	-	35.49	-
客户 M	224.24	-50.79%	-	1,822.78	-27.52%	4	2,514.84	-4.43%	2	2,631.33	2
客户 K	764.54	78.04%	2	1,717.67	-10.93%	-	1,928.40	26.86%	3	1,520.13	4
客户 J	514.22	14.45%	-	1,797.17	25.74%	5	1,429.25	17.47%	4	1,216.74	5
客户 H	389.73	38.23%	-	1,127.78	25.18%	-	900.90	-23.17%	5	1,172.52	-
客户 B	16.55	-60.88%	-	169.19	9.60%	-	154.37	-91.93%	-	1,912.30	3
客户 E	541.29	89.69%	5	1,141.42	55.80%	-	732.61	-15.76%	-	869.68	-
合计	5,516.89	-	-	18,560.14	-	-	14,637.76	-	-	14,634.73	-
境外收入	8,701.09	12.95%	-	30,814.50	35.16%	-	22,798.41	-3.86%	-	23,713.03	-
占比	63.40%	-	-	60.23%	-	-	64.21%	-	-	61.72%	-

注 1：上表中 2025 年 1-3 月增长率为年化收入的增长率；

注 2：上表中境外收入为境外主营业务收入与境外其他业务收入的合计数。

报告期内，公司主要客户收入变动较大情况如下：

- （1）客户 C：报告期内，公司与该客户合作情况稳定。随着 2023 年下半年苹果等终端品牌一系列新产品的发布以及新技术的加速应用，市场呈现复苏迹象，公司自该客户取得的订单也较 2022 年有所上升。
- （2）客户 G：报告期内，公司向该客户主要销售光学透镜产品。其属于韩国 LED 面板市场的主要中间供应商之一，在 LED 面板领域具有显著的市场地位。公司与其以及境外终端客户三星共同开发透镜产品，获得了三星的认可，从而使得公司相关收入增长较多。

- （3）客户 I：报告期内，公司向该客户主要销售光学透镜产品。其为韩国上市公司，属于韩国 LED 面板市场的主要中间供应商之一。随着公司开发的产品获得了境外终端客户三星的认可，而其作为三星 LED 重要的制造商，向公司

的采购订单逐渐增加，从而使得公司相关收入增长较多。

(4) 客户 B：报告期内，公司向该客户主要销售消费类电子连接器产品。2022 年，该客户要求公司将部分产品向其越南子公司供货；2023 年起，该客户要求公司将境外供货的产品逐渐转移至国内。公司根据客户需求调整了交付区域，因此自 2023 年起，公司对该客户的境外销售量显著下降。

(5) 客户 M：报告期内，公司向该客户主要销售消费类电子连接器产品。2024 年 10 月起，该客户的越南子公司场地搬迁，使得相关生产计划有所延迟，同时双方合作的老项目结束而新项目放量需要时间，前述因素共同导致该客户减少了对公司产品的采购，因此 2024 年至 2025 年 1-3 月，公司对该客户的境外销售量显著下降。

(二) 结合境外收入回款情况、报告期内函证涉及金额占境外收入的比例、回函率情况，说明回函相符的金额及比例，未回函原因及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性

1、报告期内境外收入回款情况

报告期内，公司境外收入回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	8,701.09	30,814.50	22,798.41	23,713.03
境外收入回款金额	3,319.53	29,092.12	22,743.99	23,621.18
境外收入回款比例	38.15%	94.41%	99.76%	99.61%

综上，公司 2022 年-2024 年境外收入回款情况较好；2025 年 1-3 月公司境外收入回款率较低，主要原因系境外收入回款率计算的截止时点为 2025 年 4 月 30 日，与报告期期末仅间隔 1 个月，大部分款项未到约定的收款期。

2、报告期内函证涉及金额占境外收入的比例、回函率情况

报告期内，保荐机构和申报会计师对境外客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入①	30,814.50	22,798.41	23,713.03
发函金额②	25,418.80	14,134.20	12,903.25
发函比例③=②/①	82.49%	62.00%	54.41%

回函金额④	23,253.02	13,138.76	10,875.60
回函比例⑤=④/②	91.48%	92.96%	84.29%
其中：回函相符金额⑥	15,443.48	8,392.58	8,038.11
回函相符的比例⑦=⑥/②	66.41%	63.88%	73.91%
回函调节后相符的金额⑧	7,809.54	4,746.18	2,837.49
回函相符及回函调节后相符的金额⑨=⑥+⑧	23,253.02	13,138.76	10,875.60
回函相符及回函调节后相符的比例⑩=⑨/②	91.48%	92.96%	84.29%

注 1：对于 2022 年度、2023 年度和 2024 年度发函比例，保荐机构的发函比例分别为 54.41%、62.00%和 59.47%；申报会计师的发函比例分别为 54.41%、62.00%和 82.49%。其中，保荐机构的 2022 年度、2023 年度发函范围与申报会计师发函范围完全相同，2024 年度发函范围被包含在申报会计师的发函范围中，但保荐机构均实施发函程序、回函核对程序，所实施的函证程序真实有效；

注 2：回函比例为保荐机构、申报会计师的境外客户分别回函金额中去重后汇总的金额；

注 3：回函调节后相符的金额⑧：指客户回函不相符，但通过调节差异后相符的金额。

2022 年度至 2024 年度，保荐人和会计师对境外收入的发函比例为 54.41%、62.00%及 82.49%，回函比例分别为 84.29%、92.96%和 91.48%，回函比例较高。对于回函不符的境外收入，保荐人和会计师经过回函差异分析及替代测试后可确认相符，因此将回函相符和调节后相符的合计金额列示为回函调节后相符的金额。2022 年度至 2024 年度，回函相符和调节后相符的合计金额占发函金额的比例分别为 84.29%、92.96%和 91.48%，比例较高。

为确保报告期内收入的真实性和准确性，保荐人和会计师针对境外主要客户独立执行了函证程序，并对函证过程进行了控制。同时编制差异调节表，对收发函信息进行验证确认，并对客户回函情况进行验证统计，对于回函存在差异的通过核验差异调节表确认相关差异事项的原因及合理性。

公司客户未回函的原因主要系：①境外客户商业文化习惯与我国存在差异，部分客户认为回复函证并非其法定义务，回函确认及签章等事项涉及内部较多行政流程，使得回函意愿较低。②部分境外客户系大型集团公司，集团内与公司合作的主体数量较多，函证内容核对涉及其内部跨部门沟通，流程较为繁杂，使得回函意愿较低。

(1) 2022-2024 年度，公司境外收入回函不符情况如下：

单位：万美元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人账面收入金额①	1,092.26	673.22	421.79
客户回函金额②	1,093.41	681.02	417.85
差异金额③=①-②	-1.15	-7.80	3.94
差异率④=③/①	-0.11%	-1.16%	0.93%

2022-2024 年度，公司境外收入回函不符的金额较小，针对回函不符情况，保荐人及申报会计师执行替代测试，核查其销售合同或订单、收入确认凭证、出库单、海关出口报关单、银行回单等，并将函证差异根据原始单据进行差异分析。经核实，境外函证回函差异均为入账时间差异，所有差异均通过与客户补充进行对账后调节相符。

(2) 针对未回函以及未发函的客户，保荐人及申报会计师执行替代测试，主要包括：

①检查与境外主要客户签订的相关购销合同、订单，复核货品名称、规格型号、数量、金额以及结算方式等主要条款；

②检查与境外收入相关的销售出库单、发票、报关单、提单等原始出口单据，核查收入发生的真实性、收入确认依据的充分性、收入确认时点的恰当性以及收入确认金额的准确性等；

③检查与客户的交易流水等银行单据并对形成的应收款项进行期后回款查验，2022 年度至 2024 年度，保荐人和会计师核查未回函外销收入和外销应收账款的期后回款金额占未回函外销收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
未回函外销收入的期后回款金额①	2,165.38	995.44	2,027.65
未回函外销收入金额②	2,165.38	995.44	2,027.65
未回函外销收入的期后回款金额占未回函外销收入的比例③=①/②	100.00%	100.00%	100.00%
未回函外销应收账款的期后回款金额④	549.93	1,027.48	832.02
未回函外销应收账款金额⑤	549.93	1,027.48	832.02
未回函外销应收账款的期后回款金额占未回函外销应收账款的比例⑥=④/⑤	100.00%	100.00%	100.00%

④对于出口外销收入，获取报告期内发行人电子口岸数据，并与账面出口

外销收入进行核对，以及获取发行人出口退税申报数据并与账面出口外销收入数据进行勾稽核对：

单位：万元

项目		2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年	2022 年
外销收入①		8,701.09	30,814.50	22,798.41	23,629.19
海关报关金额匹配	海关报关金额②	8,316.03	30,328.55	21,690.33	21,955.89
	集团内部抵消金额（境外子公司确认为收入但不涉及报关的金额）③	282.96	983.99	1,525.04	1,902.70
	调整后海关报关金额④=②+③	8,599.00	31,312.53	23,215.37	23,858.59
	差异金额（调整后海关报关金额-外销收入）⑤=④-①	-102.09	498.03	416.96	229.40
	差异率（差异金额/外销收入）⑥=⑤/①	-1.17%	1.62%	1.83%	0.97%
出口免抵退税申报销售金额匹配	出口免抵退税申报销售金额⑦	11,517.19	25,411.97	19,429.95	19,299.63
	转厂出口（报关但不申报免抵退税）⑧	701.52	1,835.66	1,626.25	2,011.56
	集团内部抵消金额（境外子公司确认为收入但不涉及报关及免抵退税申报的金额）⑨	282.96	983.99	1,525.04	1,902.00
	本期申报以前年度未申报免抵退税金额⑩	3,925.05	-	-	-
	本期已出口但尚未申报免抵退税金额⑪	-	3,082.63	634.56	639.81
	调整后出口免抵退税申报销售金额⑫=⑦+⑧+⑨-⑩+⑪	8,576.62	31,314.25	23,215.79	23,853.00
	差异金额（出口免抵退税申报销售金额-外销收入）⑬=⑫-①	-124.47	499.75	417.38	223.81
	差异率（差异金额/外销收入）⑭=⑬/①	-1.43%	1.62%	1.83%	0.95%

由上表可知，未回函客户外销收入与海关数据存在差异。主要原因系（1）电子口岸数据使用外币计量，统计折算成人民币时采用年平均汇率，与账面确认出口外销收入时所采用的汇率存在差异；（2）电子口岸数据以结关日期为统计时点，出口退税申报数据以单证齐全后填制申报表日期为统计时点，与账面外销收入确认时点存在时间差异。

综上，公司电子口岸数据、出口退税申报数据与账面出口外销收入差异率

合理，出口外销收入真实准确。

经过上述核查，未发函、未回函及回函差异收入对应的报关单、提单、销售出库单据、发票、合同等文件与公司账面记载相匹配，回函差异事项不属于财务报表错报，相关客户的收入金额可确认，发行人的外销收入真实发生、账面记载金额准确。

综上所述，保荐人及申报会计师执行上述程序确定公司报告期内境外销售收入的真实性，具有充分性。

（三）结合汇率变动及境外市场环境、相关进出口政策变动等情况，说明境外销售毛利率持续升高的原因及合理性，量化分析汇率波动等对毛利率及公司业绩的影响，以及公司的应对措施

1、结合汇率变动及境外市场环境、相关进出口政策变动等情况，说明境外销售毛利率持续升高的原因及合理性

（1）汇率变动情况

报告期内，公司境外销售主要以美元计价；在其他条件不变的情况下，美元兑人民币汇率上升会提高境外销售毛利率，汇率下降则拉低境外销售毛利率。报告期内，美元兑人民币汇率走势情况如下：



报告期内，美元兑人民币汇率整体增加（即美元升值），使得公司境外销售毛利率有所增加。

（2）境外市场环境、相关进出口政策变动情况

报告期内，公司境外主营业务收入按销售区域划分如下：

单位：万元

区域	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境外销售	8,679.92	26.34%	30,395.04	24.52%	22,798.41	18.84%	23,629.19	20.59%
其中：亚洲	7,276.18	22.08%	26,294.28	21.21%	7,631.93	6.31%	10,471.58	9.12%
欧洲	814.37	2.47%	3,006.38	2.42%	2,014.94	1.67%	1,856.11	1.62%
美国	573.71	1.74%	1,051.41	0.85%	1,678.13	1.39%	1,315.87	1.15%
合计	32,951.21	100.00%	123,982.71	100.00%	121,006.73	100.00%	114,762.18	100.00%

注：上表中的比例为占主营业务收入的比例。

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 23,629.19 万元、22,798.41 万元、30,395.04 万元和 8,679.92 万元，占主营业务收入的比例分别为 20.59%、18.84%、24.52%和 26.34%。公司境外收入总体有所上升，主要产品进口国涉及亚洲的马来西亚、越南、新加坡、泰国以及欧洲的法国等地区、国

家。近期，前述相关国家的产品进口政策未有重大变化。

报告期内，公司来自于美国的收入占比分别为 1.15%、1.39%、**0.85%**和 **1.74%**。2025 年以来，美国政府宣布对所有中国输美商品多次加征关税；这些关税措施预计将拉低未来公司对美国客户的毛利率，从而对公司来自于美国的业绩产生一定不利影响，但预测不会对公司总体经营业绩产生大的不利影响。

(3) 境外销售毛利率波动原因具体分析

报告期内，公司境外**主营业务**销售毛利率分别为 24.03%、30.06%、**35.60%**和 **35.08%**，整体呈上升趋势。

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售毛利率	35.08%	35.60%	30.06%	24.03%
美元兑人民币汇率波动的影响	0.58%	0.60%	3.58%	-

2023 年度，公司境外销售毛利率较上年度增加 6.04 个百分点，主要原因系 2023 年度美元兑人民币汇率增加，汇率波动使得境外销售毛利率上升 3.58 个百分点；2023 年度剔除汇率波动影响后的境外销售毛利率为 26.49%，较 2022 年境外销售毛利率 24.03%略有上升。

2024 年度，公司境外销售毛利率较上年度增加 **5.54** 个百分点，主要原因系 2024 年公司境外销售中的产品结构发生变化，毛利率相对较高的光学透镜收入规模增加较多，从而使得境外销售毛利率增加；2024 年，随着公司在境外销售中的光学透镜新客户开拓、新产品导入，公司光学透镜境外收入增加 **3,588.39** 万元，增长率为 **623.96%**，使得境外销售毛利率增加 **7** 个百分点。

2、量化分析汇率波动等对毛利率及公司业绩的影响，以及公司的应对措施

(1) 量化分析汇率波动等对毛利率及公司业绩的影响

报告期内，公司外销主要以美元计价；公司确认收入的美元兑人民币中间价平均汇率及其变动情况如下：

期间	平均汇率	变动率
2025 年 1-3 月	7.1772	0.94%
2024 年度	7.1102	0.96%
2023 年度	7.0424	5.15%
2022 年度	6.6972	-

报告期内，美元兑人民币汇率波动对公司毛利率及利润总额的影响具体量化分析如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
实际销售收入	33,669.18	128,735.17	124,132.36	117,038.93
实际毛利率	25.36%	23.86%	22.99%	21.22%
将外销收入按上一年度美元兑人民币中间价平均汇率折算后的销售收入	33,591.55	128,450.90	123,014.05	-
折算后重新计算的毛利率	25.19%	23.69%	22.29%	-
汇率波动对毛利率变动的影响	0.17%	0.17%	0.70%	-
汇兑收益	13.38	573.58	220.38	910.92
利润总额	3,128.49	10,614.64	6,250.10	5,835.69
汇兑收益占利润总额的比例	0.43%	5.40%	3.53%	15.61%

由上表可知，报告期内，美元兑人民币汇率波动对公司毛利率影响分别为 0.70%、0.17%和 0.17%，影响相对较小。

2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司汇兑收益金额均为正值，与利润总额的比例分别为 15.61%、3.53%、5.40%和 0.43%；与 2022 年度、2023 年度、2024 年和 2025 年 1-3 月美元兑人民币呈现升值趋势（参见前述美元兑人民币汇率走势情况）相符合，具有匹配性。2022 年度，公司汇兑收益金额与利润总额的比例为 15.61%，比值较大，主要原因系：一方面，2022 年度美元兑人民币汇率急剧上升，使得公司当年度汇兑收益金额较大；另一方面，2022 年度，公司净利润较 2021 年度下降 5,177.67 万元，降幅 48.30%。

综上所述，报告期内，公司毛利率和汇兑收益金额与汇率波动趋势保持一致，不存在重大异常波动情形。

（2）为降低汇率波动影响而采取的应对措施

报告期内，汇率波动对公司经营业绩产生了一定程度的影响。为降低汇率波动对公司经营业绩的不利影响，公司采取了一系列的积极应对措​​施，具体如下：

（1）公司在外销产品定价时考虑汇率波动因素影响，以减少汇率波动对公司经营业绩的不利影响；

（2）公司不断提升外币资金管理效率，提前制定外币资金需求与使用计划，提高外币资金使用效率，降低汇率大幅波动造成的汇兑损失。

(3) 公司加强对财务人员的汇率风险相关专业培训，提升财务人员对汇率波动的分析判断能力和风险管理能力。

未来，公司将继续跟进分析汇率波动对经营业绩可能产生的不利影响，并将视情况采取汇率套期保值等多种措施降低汇率波动的影响，保证公司经营业绩的稳定。

(四) 中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层，了解公司境外销售的主要业务模式、境外销售毛利率持续升高的原因及合理性、公司针对汇率波动的应对措施；

(2) 取得发行人境外销售明细表，核查境外销售经营情况及主要客户情况，分析报告期内公司境外销售收入变动、毛利率变动的合理性；

(3) 对 **2022 年度至 2024 年度**中金额较大的境外销售实施了函证程序，并将函证结果与公司账面记录进行核对，对回函不符客户进行不符调节，对未回函客户执行替代测试；

(4) 获取境外市场环境及汇率变动的资料，分析境外市场环境的贸易关系、政治环境以及汇率变动情况等。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

(1) **发行人境外收入具有真实性**，主要客户销售情况及发生较大变动的原因具有合理性；

(2) 对于涉及境外销售未回函的函证，针对未回函客户收入的核查已履行充分适当的替代程序；

(3) 发行人境外销售毛利率持续升高的原因具有合理性，汇率波动对毛利率及公司业绩具有一定的影响，公司的相关应对措施具有有效性。

(五) 补充披露情况

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”中补充披露“全球经济环境变

化的风险”，具体内容如下：

“报告期内，公司境外销售区域主要为亚洲、欧洲等地区，外销收入占主营业务收入的比例分别为 20.59%、18.84%、**24.52%和 26.34%**，外销收入占比有所上升。报告期内，公司来自于美国的收入占比分别为 1.15%、1.39%、**0.85%和 1.74%**。**2025 年以来，美国政府宣布对所有中国输美商品多次加征关税；这些关税措施预计将拉低未来公司对美国客户的毛利率，从而对公司来自于美国的业绩产生一定不利影响。**目前全球经济环境存在不稳定因素，一部分国家和地区可能会对公司产品采取增加关税、设置进出口限制等措施，如果未来全球经济环境发生不利变化或者汇率发生大幅波动，公司境外销售不排除会受到影响，对公司未来持续经营能力产生不利影响。”

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”中补充披露“汇率波动的风险”，具体内容如下：

“公司出口业务主要采用美元等货币进行结算，存在汇率波动的不确定性。报告期内，公司境外销售收入占公司主营业务收入比重分别为 20.59%、18.84%、**24.52%和 26.34%**；美元兑人民币汇率波动对公司境外收入存在一定影响，进而影响毛利额，收入实现期间的汇率越低，对应收入金额以及毛利额越低，从而对公司的经营业绩产生不利影响。报告期内，公司汇兑收益（负数为损失）金额分别为 910.92 万元、220.38 万元、**573.58 万元和 13.38 万元**，占利润总额的比例 15.61%、3.53%、**5.40%和 0.43%**，汇率波动对公司经营业绩存在一定影响。若美元兑人民币汇率未来出现大幅下降，可能导致公司毛利率水平下降，汇兑损失金额较大，从而对公司的经营业绩产生不利影响。”

三、结合（1）和应收类科目占收入比例、账龄、回款情况说明应收类科目余额和占比变动的原因及合理性，应收票据及应收款项融资金额自 2022 年显著上升的原因及合理性，结合坏账准备计提政策及相关客户的信用变化情况，说明坏账准备计提是否充分

（一）结合（1）和应收类科目占收入比例、账龄、回款情况说明应收类科目余额和占比变动的原因及合理性

1、应收类科目占收入比例、账龄、回款情况

(1) 应收类科目占收入比例

项目	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月		2024 年 12 月 31 日 /2024 年度		2023 年 12 月 31 日 /2023 年度		2022 年 12 月 31 日/2022 年 度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收票据账面余额	15,824.96	16.50%	13,583.95	-40.79%	22,940.65	52.49%	15,044.46
应收账款账面余额	51,763.21	-1.80%	52,711.56	8.47%	48,596.81	5.44%	46,091.14
应收款项融资账面余额	1,557.08	4700.46%	32.44	-91.51%	382.17	57.03%	243.38
应收类科目小计	69,145.26	4.25%	66,327.95	-7.77%	71,919.63	17.17%	61,378.98
营业收入	33,669.18	-7.49%	128,735.17	3.71%	124,132.36	6.06%	117,038.93
应收类科目占营业收入比例	51.34%	-	51.52%	-	57.94%	-	52.44%

注：2025 年 1-3 月应收类科目占营业收入比例经年化处理。2025 年 1-3 月营业收入变动率为对比 2024 年 10-12 月营业收入的增长率。

报告期内，公司应收类科目占收入比例分别为 52.44%、57.94%、**51.52%**和 **51.34%**，整体较为平稳。报告期内，公司应收类科目账面余额主要变动原因情况如下：

① 应收票据变动分析

报告期内，公司应收票据主要为应收客户 A 的票据。报告期各期末，公司应收票据变动率分别为 52.49%、**-40.79%**和 **16.50%**，主要原因系：受公司对客户 A 销售交易金额和客户 A 票据期限的影响较大。一方面，2022 年-2023 年，公司对客户 A 的销售收入分别为 22,755.53 万元、29,099.92 万元，**2023 年较 2022 年**增幅 27.88%，使得应收票据增长较大。2024 年，公司对客户 A 的销售收入为 **18,470.70** 万元，降幅为 **36.53%**，使得应收票据下降幅度较大。另一方面，客户 A 自 2022 年起对开立的票据承兑期限延长 3 个月，从而使得公司应收票据金额自 2022 年起整体增加；基于向公司的采购规模较大，客户 A 要求公司接受由 3 个月票据承兑改为 6 个月票据承兑的结算方式，而公司鉴于与客户 A 的合作时间较长、合作规模较大以及客户 A 综合实力较强等因素，同意客户 A 的结算方式变更。

在剔除客户 A 的影响后，报告期内公司应收票据账面余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12
----	-----------------	------------------	------------------	-----------

							月 31 日
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收票据	15,824.96	16.50%	13,583.95	-40.79%	22,940.65	52.49%	15,044.46
其中：客户 A	13,226.49	19.28%	11,088.73	-47.16%	20,983.83	58.46%	13,242.59
其中：其他客户	2,598.47	4.14%	2,495.22	27.51%	1,956.83	8.60%	1,801.87

由上表可知，在剔除客户 A 应收票据后，2023 年末较 2022 年末及 2025 年 3 月末较 2024 年末变动较为平稳。2024 年末应收票据较 2023 年度增加 27.51%，主要是由于 2024 年新增客户小鹏汽车采用票据进行结算，公司对其的期末未到期应收票据增加 436.99 万所致。

②应收账款变动分析

报告期内，公司应收账款变动率分别为 5.44%、8.47%和-1.80%，营业收入变动率分别为 6.06%、3.71%和-7.49%，报告期内变动率趋势基本一致，具有合理性。

③应收款项融资变动分析

报告期各期末，公司应收款项融资分别为 243.38 万元、382.17 万元、32.44 万元和 1,557.08 万元。2025 年 3 月末，公司应收款项融资增长较多，主要原因系：每年末公司根据经营需要，通常会对持有的银行承兑汇票进行贴现，以满足公司运营资金需求，从而使得每年末的应收款项融资金额较小。在 2025 年 3 月末时，因未到年末时点，公司未贴现较多银行承兑汇票，导致该时点的应收款项融资余额大于各年末金额。

(2) 应收类科目账龄情况

①应收票据

报告期各期末，公司应收票据账面余额及账龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收票据	15,824.96	16.50%	13,583.95	-40.79%	22,940.65	52.49%	15,044.46
其中：1 年以内	15,824.96	16.50%	13,583.95	-40.79%	22,940.65	52.49%	15,044.46

报告期内，公司应收票据账龄均在 1 年以内。

②应收账款

报告期各期末，公司应收账款账面余额及账龄情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收账款	51,763.21	-1.80%	52,711.56	8.47%	48,596.81	5.44%	46,091.14
其中：1年以内	50,456.74	-1.64%	51,297.25	8.60%	47,233.44	5.47%	44,784.60
1-2年	615.95	-20.84%	778.13	-26.21%	1,054.59	72.48%	611.44
2-3年	182.16	-30.93%	263.73	10.77%	238.09	196.48%	80.30
3-4年	437.05	44.83%	301.76	3908.01%	7.53	-90.73%	81.21
4-5年	3.60	-52.17%	7.53	-88.08%	63.16	65.07%	38.26
5年以上	67.72	7.22%	63.16	100.00%	-	-100.00%	495.32

报告期各期末，公司1年以内的应收账款余额分别为44,784.60万元、47,233.44万元、51,297.25万元和50,456.74万元，占应收账款余额比例分别为97.17%、97.19%、97.32%和97.48%，占比较高。

③应收款项融资

报告期各期末，公司应收款项融资账面余额及账龄情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收款项融资原值	1,557.08	4700.46%	32.44	-91.51%	382.17	57.03%	243.38
其中：1年以内	1,557.08	4700.46%	32.44	-91.51%	382.17	57.03%	243.38

报告期内，公司应收款项融资账龄均在1年以内。

(3) 应收类科目期后回款情况

报告期各期末，公司应收类科目账面余额及期后回款情况如下：

单位：万元

报告期	项目	金额	期后回款金额	期后回款比例	期后回款截止期间
2025年3月31日	应收票据	15,824.96	16.78	0.11%	2025年4月30日
	应收账款	51,763.21	12,384.75	23.93%	2025年4月30日
	应收款项融资	1,557.08	-	0.00%	2025年4月30日
2024年12月31日	应收票据	13,583.95	6,722.29	49.49%	2025年4月30日
	应收账款	52,711.56	42,964.31	81.51%	2025年4月30日
	应收款项融资	32.44	5.84	18.02%	2025年4月30日
2023年12月31日	应收票据	22,940.65	22,940.65	100.00%	2024年度
	应收账款	48,596.81	47,723.67	98.20%	2024年度
	应收款项融资	382.17	382.17	100.00%	2024年度

2022 年 12 月 31 日	应收票据	15,044.46	15,044.46	100.00%	2023 年度
	应收账款	46,091.14	44,808.66	97.22%	2023 年度
	应收款项	243.38	243.38	100.00%	2023 年度

由上表可知，公司 2022 年末和 2023 年末应收账款期后回款情况较好；
2024 年末、2025 年 3 月末公司应收票据、应收账款期后回款率不高，主要原因系期后回款统计的截止时点为 2025 年 4 月 30 日，与报告期期末间隔仅 1-4 个月，时间较短，公司应收票据和应收款项融资的收款期限大部分为 6 个月，应收账款信用期大部分为月结 60 天-120 天，应收款项未到收款期。

（二）应收票据及应收款项融资金额自 2022 年显著上升的原因及合理性

1、应收票据及应收款项融资科目变动情况

报告期内，公司应收票据及应收款项融资变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月		2024 年 12 月 31 日 /2024 年度		2023 年 12 月 31 日 /2023 年度		2022 年 12 月 31 日/2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收票据账面原值	15,824.96	16.50%	13,583.95	-40.79%	22,940.65	52.49%	15,044.46
应收款项融资账面原值	1,557.08	4700.46%	32.44	-91.51%	382.17	57.03%	243.38
合计	17,382.04	27.66%	13,616.39	-41.62%	23,322.82	52.56%	15,287.84

报告期内，公司应收款项融资科目主要核算信用等级较高银行（中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）承兑的银行承兑汇票；应收票据科目主要核算信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票。

报告期内，公司应收票据科目以及应收款项融资科目自 2022 年显著上升的原因参见本回复之“问题 1”之“三、结合（1）和应收类科目占收入比例”之“（一）结合（1）和应收类科目占收入比例”之“1、应收类科目占收入比例、账龄、回款情况”。

2、应收票据及应收款项融资科目变动与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司应收票据及应收款项融资主要为新能源汽车连接器及组件产品的客户，因此选取新能源汽车连接器业务收入占比较高的同行业可比公司

进行对比。报告期内，公司应收票据及应收款项融资科目增长率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
得润电子	不适用	不适用	不适用
徕木股份	18.34%	107.96%	155.39%
瑞可达	22.63%	-9.86%	62.77%
平均值	20.49%	49.05%	109.08%
公司	-41.62%	52.56%	113.26%

注 1：2023 年度及 2024 年度，得润电子的汽车电子及新能源汽车业务收入占比 36.01%和 24.87%，占比较低，故不适用；

2022 年末和 2023 年末，公司应收票据及应收款项融资科目增长率与同行业可比公司增长率较一致。2024 年末，公司应收票据及应收款项融资科目负增长，主要原因系公司的新能源汽车连接器及组件业务当期收入同比下降 28.14%，具有合理性。2024 年末，同行业可比公司徕木股份、瑞可达的应收票据及应收款项融资科目正增长，分析如下：瑞可达的新能源汽车连接器业务当期收入同比增长 59.46%，徕木股份的汽车精密连接器及组件、配件业务当期收入同比增长 49.68%。

综上，报告期内公司应收票据及应收款项融资的波动具有合理性。

（三）结合坏账准备计提政策及相关客户的信用变化情况，说明坏账准备计提是否充分

报告期内，公司应收类科目坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
应收票据	15,824.96	681.39	15,143.58	13,583.95	601.37	12,982.58
应收账款	51,763.21	4,147.06	47,616.15	52,711.56	4,235.15	48,476.41
应收款项融资	1,557.08	-	1,557.08	32.44	-	32.44
合计	69,145.26	4,828.45	64,316.81	66,327.95	4,836.52	61,491.43
项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
应收票据	22,940.65	1,097.69	21,842.96	15,044.46	715.99	14,328.47
应收账款	48,596.81	3,747.47	44,849.34	46,091.14	3,472.13	42,619.01
应收款项融资	382.17	-	382.17	243.38	-	243.38
合计	71,919.63	4,845.16	67,074.47	61,378.98	4,188.11	57,190.86

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资各期账龄均为一年以内；报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	50,456.74	97.48%	51,297.25	97.32%	47,233.44	97.19%	44,784.60	97.17%
1-2 年	615.95	1.19%	778.13	1.48%	1,054.59	2.17%	611.44	1.33%
2-3 年	182.16	0.35%	263.73	0.50%	238.09	0.49%	80.30	0.17%
3-4 年	437.05	0.84%	301.76	0.57%	7.53	0.02%	81.21	0.18%
4-5 年	3.60	0.01%	7.53	0.01%	63.16	0.13%	38.26	0.08%
5 年以上	67.72	0.13%	63.16	0.12%	0.00	0.00%	495.32	1.07%
合计	51,763.21	100.00%	52,711.56	100.00%	48,596.81	100.00%	46,091.14	100.00%

报告期各期末，公司的应收账款主要为账龄在一年以内的应收账款，账龄超过一年的应收账款占比较小，表明公司应收账款回款情况良好。

1、公司坏账准备计提政策

对于应收票据、应收账款、应收款项融资，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，本公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账准备的应收款项之外，本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备。

对于应收票据、应收账款、应收款项融资及合同资产具体划分组合情况如下：

应收票据组合

- （1）应收票据组合 1：银行承兑汇票
- （2）应收票据组合 2：商业承兑汇票

应收账款组合

- （1）应收账款组合 1：应收上市公司客户
- （2）应收账款组合 2：应收其他公司客户
- （3）应收账款组合 3：应收合并报表范围内公司款项

对于划分为组合的应收票据、应收款项融资，本公司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，通过违约风险敞口和整个存续

期预期信用损失率，计算预期信用损失。

报告期各期末，公司根据企业会计准则和公司会计政策要求计提的应收款项融资（信用等级较高银行的银行承兑汇票）坏账准备金额为零。

对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄/逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

报告期内，公司按照不同账龄测算的应收账款坏账计提比例如下：

账龄	坏账计提比例			
	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
1 年以内	6.16%	6.18%	5.94%	5.20%
1-2 年	34.12%	34.00%	50.90%	71.92%
2-3 年	60.17%	58.93%	75.85%	81.78%
3-4 年	73.04%	72.80%	82.75%	82.76%
4 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上表的应收账款坏账计提比例不考虑单项计提坏账准备的情况。

自 2024 年起，公司对账龄 1 年以上的应收账款进行积极催收，引起 2024 年、2025 年 1-3 月长账龄的应收账款回款金额增加，这使得测算 2024 年、2025 年 1-3 月账龄 1 年以上的应收账款迁徙率下降，最终导致 2024 年末、2025 年 3 月末的 1 年以上坏账计提比例较以前年度有所下降。

报告期内，同行业上市公司应收账款按照账龄的坏账计提比例如下：

名称	得润电子	意华股份	信音电子	鸿日达	徕木股份	瑞可达
1 年以内	1.65%	5.00%	未披露	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	28.82%	10.00%		20.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	77.82%	50.00%		50.00%	25.00%	30.00%
3 至 4 年	100.00%	100.00%		100.00%	50.00%	50.00%
4 至 5 年					70.00%	80.00%
5 年以上					100.00%	-

注：得润电子按照账龄测算的应收账款坏账计提比例为其 2024 年度家电与消费类电子客户组合和汽车电子行业客户组合合计后的计提比例。

由上表可知，公司按照账龄测算的坏账准备计提政策较同行业上市公司具有谨慎性。

2、相关客户的信用变化情况

报告期内，公司主要客户的信用政策变化情况如下：

客户名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户 A	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
客户 B	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
客户 C	月结 90 天, 月结 120 天	月结 90 天, 月结 120 天	月结 90 天, 月结 120 天	月结 90 天, 月结 120 天
客户 D	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	月结 90 天
客户 E	月结 165 天	月结 165 天	月结 165 天	月结 150 天
客户 P	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
客户 Z	月结 102 天	月结 102 天	月结 102 天	月结 102 天
客户 N	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天

报告期内，公司对主要客户信用政策变化的为客户 D 和客户 E。公司对客户 D 和客户 E 的信用期延长，主要基于公司与该两家客户合作时间较长、客户历史回款情况良好，且该两家客户均为综合实力较强的上市公司，故公司同意给予适当延长，具有合理性。

3、与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资坏账计提情况与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
得润电子	未披露	0.27%	0.23%	0.37%
意华股份	未披露	0.74%	1.22%	2.61%
信音电子	未披露	0.00%	0.00%	0.00%
鸿日达	未披露	2.72%	2.00%	2.93%
徕木股份	未披露	0.00%	0.00%	0.00%
瑞可达	未披露	0.14%	0.81%	0.47%
平均值	未披露	0.65%	0.71%	1.06%
公司	3.92%	4.42%	4.71%	4.68%

相较于同行业可比公司，公司的应收票据及应收款项融资坏账准备计提充分，具有谨慎性。

报告期各期末，公司应收账款坏账计提情况与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
得润电子	未披露	21.23%	15.43%	15.54%
意华股份	未披露	16.69%	5.73%	6.28%
信音电子	未披露	1.32%	1.13%	1.13%
鸿日达	未披露	6.02%	5.47%	5.72%
徕木股份	未披露	8.67%	8.32%	7.87%
瑞可达	未披露	8.57%	9.72%	7.77%

平均值	未披露	10.41%	7.63%	7.39%
公司	8.01%	8.03%	7.71%	7.53%

2024 年度，得润电子与意华股份按单项计提坏账准备的应收账款分别增加 1.23 亿元和 2.08 亿元，使得上述可比公司 2024 年度单项计提坏账比例显著提高。

除去上述因素影响，报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司平均水平基本一致，不存在显著差异。

综上，公司已根据坏账准备计提政策，足额计提坏账准备。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员，了解发行人应收类科目余额和占比变动的原因及合理性，以及坏账准备计提的情况；

（2）获取发行人定期报告，分析发行人资产减值会计政策的合理性，复核报告期内政策的一贯性；分析检查应收款项账龄划分及坏账计提的合理性和准确性；

（3）对 2022 年度至 2024 年度金额较大的应收账款余额实施函证程序，了解应收账款的回款情况；

（4）获取应收类科目期后回款明细，检查报告期各期应收款项的期后回款情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：应收类科目余额和占比变动的原因具有合理性；应收票据及应收款项融资金额波动的原因具有合理性；报告期内，公司坏账准备计提充分。

（五）补充披露情况

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“应收账款回收风险”，具体内容如下：

“截至报告期末，公司应收账款余额 51,763.21 万元，占年化后同期营业收入的 38.44%，坏账准备 4,147.06 万元。报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 39.38%、39.15%、40.95%和 38.44%。报告期各期末，公司应收账款账面价值占流动资产的比例分别为 32.77%、32.81%、39.30%和 38.19%。未来，若客户经营状况或资信情况恶化，出现推迟支付或无力支付款项的情形，公司将面临应收账款不能按期收回或无法收回从而发生坏账损失的风险，将对公司经营业绩造成不利影响。”

四、结合发货流程及收入确认情况、盘点安排、期后结转情况及平均结转周期、账龄等，说明发出商品形成的原因及合理性，相关收入确认的情况，是否存在长期未被接收或退回的商品；进一步结合（1）、订单覆盖率、存货跌价准备计提政策及同行业可比公司情况等，说明存货金额及其结构变化的原因及是否与业绩波动情况相匹配，存货周转率逐步下降的原因及合理性，结合计提减值损失对应的产品类型、具体计算过程和依据，说明存货跌价准备计提是否充分

（一）结合发货流程及收入确认情况、盘点安排、期后结转情况及平均结转周期、账龄等，说明发出商品形成的原因及合理性，相关收入确认的情况，是否存在长期未被接收或退回的商品

报告期各期末，公司存货账面余额的账龄情况如下：

单位：万元

项目/报告期	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
存货期末余额	19,592.48	100.00%	17,892.57	100.00%	16,975.29	100.00%	15,446.73	100.00%
其中：1 年以内	18,192.77	92.86%	16,607.05	92.82%	15,936.21	93.88%	14,651.60	94.85%
1-2 年	980.57	5.00%	947.49	5.30%	827.90	4.88%	607.67	3.93%
2-3 年	261.65	1.34%	243.24	1.36%	178.41	1.05%	110.68	0.72%
3 年以上	157.49	0.80%	94.80	0.53%	32.77	0.19%	76.78	0.50%

报告期内，公司一年以内存货库龄占比分别为 94.85%、93.88%、92.82%和 92.86%，表明公司存货质量整体较高。

1、公司发货流程及收入确认时点

报告期各期末，公司发出商品基本均由 VMI 模式下的发出货物构成。公司

VMI 模式发货流程：在收到客户的出货申请后，公司业务跟单根据客户出货申请通知仓库进行备货，业务跟单随后打印出货单。出货单在业务跟单及仓库人员签字盖章后，随货物一起发往客户指定仓库。在货物到达客户指定仓库后，客户仓管在商品验收无误后签收出货单，完成商品交付；公司以客户实际领用产品时点作为控制权发生转移时点，确认收入。

2、公司针对发出商品的盘点安排

在 VMI 模式下，客户仓库存在严格的管理规定及内部管控要求，且存放于 VMI 仓的存货一直处于流动状态。在年末时点，由于客户自身存在盘点工作等，客户通常较难配合公司进行 VMI 仓的发出商品现场盘点，故公司年末时点未对发出商品进行盘点。在日常工作中，公司未对发出商品进行盘点，主要原因系公司每月通过供应链电子数据交换平台以及邮件对账方式与客户领用产品情况进行核对，以达到对发出商品进行盘点的目的，故公司能对发出商品进行有效管理，发出商品损毁灭失风险较低。

关于发出商品金额的准确性，保荐人及申报会计师执行的核查程序如下：

（1）检查公司与客户期后对发出商品的结算、开票、回款、确认收入情况；报告期内，公司发出商品期后结转比例分别为 99.67%、95.88%、91.03%和 66.81%，2025 年 3 月末期后结转比例较低，主要原因是期后结转统计截止期间为 2025 年 4 月 30 日，部分发出商品未到与客户约定的结算期故未结转，其余报告期间结转情况整体较好；（2）检查公司与客户签订的销售框架合同、销售订单，核实合同中关于 VMI 条款的约定，核对商品型号、数量、金额等信息，确保与实际发出商品情况相符；（3）检查发出商品对应的出货签收单、物流单，确认发出商品的型号、数量、规格、日期等信息与账面记录一致，确认商品已由客户签收进入其仓库；（4）针对公司通过客户供应链系统与客户进行发出商品的对账，登录客户供应链系统，将系统中的入库、领用、库存等记录与公司账面进行核对，获取发行人与客户的对账记录并检查了对账过程；（5）在报告期前后进行截止性测试，确认发出商品的记录均计入正确的会计期间。

3、公司发出商品期后结转情况、平均结转周期、账龄以及收入确认情况

报告期各期末，公司发出商品累计结转金额、结转比例以及收入确认情况

如下：

单位：万元

项目/报告期	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年 度	2023 年 12 月 31 日/2023 年 度	2022 年 12 月 31 日/2022 年 度
发出商品期末余额①	2,832.34	2,743.10	1,927.69	2,083.22
期后结转成本金额②	1,892.33	2,497.14	1,848.29	2,076.35
结转比例③=②÷①	66.81%	91.03%	95.88%	99.67%
确认收入金额④	2,297.22	3,316.73	2,247.68	2,531.09

报告期各期末，公司发出商品账龄以及平均结转周期情况如下：

单位：万元

项目/报告期	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年 度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
发出商品期末余额	2,832.34	2,743.10	1,927.69	2,083.22
其中：1 年以内	2,809.74	2,669.80	1,898.18	2,058.87
1-2 年	21.19	65.83	24.40	18.41
2-3 年	1.40	3.05	5.11	5.93
3 年以上	-	4.42	0.62	0.56
VMI 模式平均结转周期	45 天左右			

由上表可知，报告期内公司发出商品的**账龄较短**，周转速度较快，表明公司存货管理整体处于良好状态，能够有效匹配销售进度，符合公司的业务运营模式。报告期各期末，部分尚未结转的发出商品主要系在 VMI 模式下，公司交付给客户的部分产品中包含维修用配件。由于这些配件需由客户根据实际需求领用，因此尚未结转。该情况属于公司正常业务流程中的合理安排，符合 VMI 模式的管理特点。除此之外，公司不存在大额长期呆滞的发出商品。

4、发出商品形成的原因及合理性

在 VMI 模式下，公司发货至客户的指定仓库，客户在使用货物后根据实际领用情况与公司结算；公司按照客户领用数量、金额进行收入确认，未领用的数量形成发出商品库存。VMI 模式是近年来大中型企业在生产过程中常采用的模式，尤其在电子信息产品制造、汽车制造等零部件种类、型号数量众多的生产行业中得到较多应用。一方面，对于供应商来说，能够根据获取的客户实时消耗数据和 VMI 仓库存情况进行及时补货，快速响应客户的需求；另一方面，对于客户来说，可以有效地降低其库存量并减少资金的消耗。在 VMI 模式下，

交易双方都可以最大可能地减少由于独立预测而带来的不确定性导致的资金、商品周转和货物配送时间成本的浪费，降低了供应链的总成本，适应市场及行业发展的需要，具有其快速发展的合理性。

5、是否存在长期未被接收或退回的商品

截至 2025 年 3 月 31 日，公司 1 年以上发出商品余额为 22.60 万元，占比仅为期末发出商品总额的 0.80%。该部分发出商品主要系公司在 VMI 销售模式下，货物发往客户仓库时包含部分维修用备件，而这些备件尚未被客户领用所致。该情况属于 VMI 模式下的正常业务安排，符合公司与客户的业务约定及管理流程。

综上所述，公司发出商品的形成原因具有合理性，且最近一期期末不存在长期未被客户接收或退回的商品。

（二）进一步结合（1）、订单覆盖率、存货跌价准备计提政策及同行业可比公司情况等，说明存货金额及其结构变化的原因及是否与业绩波动情况相匹配，存货周转率逐步下降的原因及合理性

1、公司订单覆盖率情况

报告期内，公司在手订单以及订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目/报告期	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在手订单金额①	18,014.83	15,850.14	14,749.53	14,871.17
存货账面余额②	19,592.48	17,892.57	16,975.29	15,446.73
主营业务收入③	32,951.21	123,982.71	121,006.73	114,762.18
主营业务成本④	24,591.63	94,387.06	92,766.92	90,261.25
订单覆盖率⑤=（①×④/③）÷②	68.62%	67.44%	66.61%	75.72%

报告期各期末，公司在手订单覆盖率较高，订单较为充足，能够有效支持公司的业务发展。

2、公司存货跌价准备计提政策

公司存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备，其中：

（1）产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后

的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

3、存货结构变化与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司的存货构成及波动如下：

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日
	占比	波动	占比	波动	占比	波动	占比
原材料	23.15%	1.87%	21.28%	-3.17%	24.45%	-0.05%	24.50%
在产品	24.36%	2.07%	22.28%	-0.44%	22.72%	-0.81%	23.53%
库存商品	35.47%	-2.87%	38.35%	-0.19%	38.54%	5.08%	33.46%
发出商品	14.46%	-0.87%	15.33%	3.97%	11.36%	-2.13%	13.49%
委托加工物资	2.56%	-0.20%	2.76%	-0.17%	2.93%	-2.08%	5.02%
合计	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%

报告期内，公司存货以原材料、在产品、库存商品及发出商品为主，合计占存货账面余额比例分别为 **94.98%**、97.07%、**97.24%**和 **97.44%**。公司存货主要明细科目与同行业可比公司对比情况如下：

（1）原材料

公司	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日
	占比	波动	占比	波动	占比	波动	占比
得润电子		未披露	23.78%	-15.38%	39.16%	4.16%	35.00%
信音电子		未披露	3.26%	-0.60%	3.86%	-0.26%	4.13%
鸿日达		未披露	10.93%	-2.67%	13.60%	-6.60%	20.20%
徕木股份		未披露	28.34%	-6.28%	34.62%	0.35%	34.27%
瑞可达		未披露	29.81%	-7.31%	37.12%	2.07%	35.05%
平均数		未披露	19.22%	-6.45%	25.67%	-0.06%	25.73%
公司	23.15%	1.88%	21.28%	-3.17%	24.45%	-0.05%	24.50%

注 1：得润电子原材料包括低值易耗品及包装物；

注 2：徕木股份原材料包括周转材料。

公司的原材料主要为铜材、塑胶材料等。报告期内，公司原材料占比与同行业可比公司平均值较一致，具有合理性；原材料结构占比波动分别为-

0.05%、-3.17%、1.88%，整体变动趋势比较平稳。

同行业可比公司中，信音电子、鸿日达原材料占比较公司略低，原因分析如下：

信音电子的主要产品为笔记本电脑连接器、消费电子连接器以及应用于汽车雷达、信号传输等部件的连接器；鸿日达连接器产品主要包括卡类连接器、I/O 连接器、耳机连接器、电池连接器及其他类连接器，应用于多种类型的手机、耳机、数据线等手机周边产品，电脑及其他消费电子产品。这部分产品对于新能源汽车类产品所需的贵金属原材料的需求较其他涉及新能源产品的公司偏低。因此以上可比公司各期期末的原材料金额占比较小。

同行业可比公司中，得润电子、徕木股份、瑞可达原材料占比较公司略高，原因分析如下：新能源汽车类连接器及组件产品所需的贵金属原材料单价较高，2023、2024 年度得润电子的汽车电子及新能源汽车业务收入占比 36.01%和 24.87%，2023、2024 年度徕木股份的汽车类产品收入占比 65.09%和 78.21%，2023、2024 年度瑞可达的新能源汽车业务收入占比 88.83%和 91.62%。

(2) 在产品

公司	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	占比	波动	占比	波动	占比	波动	占比
得润电子		未披露	13.52%	-3.67%	17.19%	2.92%	14.26%
信音电子		未披露	21.79%	-1.15%	22.94%	0.55%	22.39%
鸿日达		未披露	36.16%	5.55%	30.61%	6.10%	24.51%
徕木股份		未披露	38.23%	6.74%	31.49%	-4.86%	36.35%
瑞可达		未披露	8.28%	1.95%	6.33%	0.75%	5.58%
平均数		未披露	23.60%	1.89%	21.71%	1.09%	20.62%
公司	24.36%	2.07%	22.28%	-0.44%	22.72%	-0.81%	23.53%

注 1：得润电子、信音电子、鸿日达和徕木股份在产品包括半成品。

公司产品主要为定制化产品，在承接客户订单后，公司依据客户订单交期情况合理安排生产，相应的形成一定数量的在产品。报告期内，公司在产品占比与同行业可比公司平均值较一致，具有合理性；在产品结构占比波动分别为-0.81%、-0.44%和 2.07%，整体变动趋势比较平稳。

公司 2025 年 3 月末在产品占比增加 2.07%，主要原因系公司会在年末集中

清理当年度积存的工单，而 2025 年 3 月末并非年末，公司尚未对积存工单进行清理所致。

(3) 库存商品

公司	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	占比	波动	占比	波动	占比	波动	占比
得润电子		未披露	41.99%	19.38%	22.61%	-0.02%	22.63%
信音电子		未披露	71.55%	2.70%	68.85%	-0.63%	69.48%
鸿日达		未披露	40.26%	2.30%	37.96%	-6.40%	44.36%
徕木股份		未披露	15.65%	-6.09%	21.74%	-0.23%	21.96%
瑞可达		未披露	19.74%	-2.96%	22.70%	-1.79%	24.48%
平均数		未披露	37.84%	3.07%	34.77%	-1.81%	36.58%
公司	35.47%	-2.87%	38.35%	-0.19%	38.54%	5.08%	33.46%

公司库存商品主要为根据现有订单生产完成但尚未发货的产品及部分根据市场需求提前备货的货物。报告期内，公司库存商品占比与同行业可比公司平均值较一致，具有合理性；库存商品结构占比波动分别为 5.08%、-0.19%和-2.87%；

公司 2023 年末库存商品结存较多，主要原因系 2023 年公司新并购了特普伦、富方达科技两家公司，2023 年期末上述两家公司库存商品余额为 646.56 万元，导致公司整体库存商品规模增加。

公司 2025 年 3 月末库存商品占比减少 2.87%，主要原因系公司会在年末集中清理当年度积存的工单，而 2025 年 3 月末并非年末，公司尚未对积存工单进行清理所致。

在可比公司中，信音电子库存商品结构占比较高，主要原因系该可比公司的产成品主要存放在 HUB 仓内，而其客户通常要求在 HUB 仓内预留部分库存，故该可比公司期末产成品的余额较高。

(4) 发出商品

公司	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	占比	波动	占比	波动	占比	波动	占比
得润电子		未披露	14.37%	-4.48%	18.85%	-4.30%	23.15%
信音电子		未披露	0.51%	-0.18%	0.69%	-0.44%	1.13%
鸿日达		未披露	10.15%	-3.68%	13.83%	6.67%	7.17%
徕木股份		未披露	9.73%	1.11%	8.62%	4.98%	3.64%
瑞可达		未披露	40.12%	7.82%	32.30%	0.03%	32.28%
平均数		未披露	14.98%	0.12%	14.86%	1.39%	13.47%

公司	14.46%	-0.87%	15.33%	3.97%	11.36%	-2.13%	13.49%
----	--------	--------	--------	-------	--------	--------	--------

公司发出商品基本均由 VMI 模式下的发出货物构成。报告期内，公司发出商品占比与同行业可比公司平均值较一致，具有合理性；发出商品结构占比波动分别为-2.13%、**3.97%**和**-0.87%**，波动较小。

可比公司中，公司发出商品结构占比与得润电子、鸿日达相近，与信音电子、徕木股份、瑞可达结构不一致，主要原因系：

信音电子的发出商品占比偏低，主要是信音电子采用 HUB 仓进行库存管理，存放在 HUB 仓库内的存货仍然需要该可比公司对其进行管理，因此该可比公司将 HUB 仓的存货划分为库存商品而非发出商品。

徕木股份的发出商品占比偏低，主要是徕木股份从发货到确认收入的周期较短。内销产品收入确认：公司已根据合同约定将产品运至交货地点且经客户验收。外销产品收入确认：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，产品销售收入金额已确定。

瑞可达的发出商品占比偏高，主要原因系瑞可达的发出商品主要为新能源连接器产品，该可比公司的新能源行业客户主要为新能源整车厂及配套生产商，终端用户系各大新能源汽车整车厂。鉴于新能源连接器产品的终端用户系新能源整车厂，整车厂的行业特点之一系其与供应商的结算周期较长。该可比公司出于谨慎性考虑，未经与客户核对确认的产品列示于发出商品，故新能源连接器产品发出商品余额较大。2022 年度、2023 年度和 **2024 年度**，瑞可达的新能源汽车连接器产品收入占比分别为 **86.37%**、**88.83%**和 **91.62%**。

4、存货金额及其结构变化与业绩波动匹配情况

报告期内，公司存货金额及其结构变化与业绩波动匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日/2025 年 1-3 月			2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度			2022 年 12 月 31 日/2022 年度
	账面余额	金额变动率	结构变动率	账面余额	金额变动率	结构变动率	账面余额	金额变动率	结构变动率	账面余额
原材料	4,536.70	19.17%	1.87%	3,807.06	-8.28%	-3.17%	4,150.79	9.65%	-0.05%	3,785.37
在产品	4,771.94	19.69%	2.07%	3,987.07	3.39%	-0.44%	3,856.46	6.11%	-0.81%	3,634.31
库存商品	6,950.12	1.30%	-2.87%	6,861.20	4.87%	-0.19%	6,542.32	26.57%	5.08%	5,168.88
发出商品	2,832.34	3.25%	-0.87%	2,743.10	42.30%	3.97%	1,927.69	-7.47%	-2.13%	2,083.22
委托加工	501.38	1.47%	-0.20%	494.14	-0.78%	-0.17%	498.03	-35.74%	-2.08%	774.97

物资										
合计	19,592.48	9.50%	-	17,892.57	5.40%	-	16,975.29	9.90%	-	15,446.73
营业收入	33,669.18	17.18%	-	128,735.17	3.71%	-	124,132.36	6.06%	-	117,038.93

注： 2025 年 1-3 月营业收入变动率为对比 2024 年 1-3 月营业收入的增长率

2022 年度、2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-3 月，公司实现营业收入分别为 117,038.93 万元、124,132.36 万元、128,735.17 万元、33,669.18 万元；各期营业收入变动率分别为 6.06%、3.71%、17.18%；各期末存货余额变动率分别为 9.90%、5.40%、9.50%，存货余额变动趋势与营业收入变动趋势相匹配。

5、存货周转率逐步下降的原因及合理性

(1) 公司存货周转率情况

报告期内，公司存货周转率分别为 5.78 次、5.90 次、5.62 次和 5.36 次；公司 2023 年度存货周转率较高，2024 年度、2025 年 1-3 月存货周转率有所下降，具体计算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月		2024 年 12 月 31 日 /2024 年度		2023 年 12 月 31 日 /2023 年度		2022 年 12 月 31 日/2022 年 度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业成本①	25,129.82	-74.36%	98,017.20	2.53%	95,599.52	3.69%	92,200.89
存货余额②	19,592.48	9.50%	17,892.57	5.40%	16,975.29	9.90%	15,446.73
平均存货③	18,742.53	7.51%	17,433.93	7.54%	16,211.01	1.61%	15,954.74
存货周转率④	5.36	-4.61%	5.62	-4.71%	5.90	2.05%	5.78

注 1：存货周转率=营业成本/平均存货，最近一期存货周转率已按年化处理

2023 年度，公司存货周转率上升 2.05%，主要原因系：受下游新能源行业需求旺盛影响，公司新能源汽车连接器及组件收入同比增长 6.93%，引起新能源业务存货库存去化加快（存货周转速度上升 5.87%），最终使得公司整体存货周转率略有上升。

2024 年度，公司存货周转率下降 4.71%，主要受公司 2024 年新能源汽车连接器及组件存货周转率较 2023 年下降 28.11%影响，具体分析如下：在“以销定产”、“以产定采”的模式下，公司存货规模受订单及收入影响较大。为维持正常生产经营需要，公司 2024 年末存货规模较 2023 年末并未有重大变化。但由于 2024 年度公司新能源汽车连接器及组件业务收入较 2023 年同期下

降 28.14%，使得销售成本相应下降 24.76%。因此，公司 2024 年度新能源汽车连接器及组件存货周转率较 2023 年下降较多，从而导致了公司整体存货周转率下降 4.71%。

2025 年 1-3 月，公司存货周转率下降 4.61%，主要受公司 2025 年 1-3 月消费类电子连接器及组件存货周转率较 2024 年下降 5.21%影响，具体分析如下：公司消费类电子连接器及组件产品 2025 年 1-3 月收入增长 18.28%（收入增长原因具体参见本回复“问题 1”之“一”之“（一）”之“1”之“（1）消费类电子连接器及组件”），使得公司为完成收入所需要的备货增加，导致 2025 年 3 月末存货余额较 2024 年末增长 13.31%；同时，计算 2025 年 1-3 月年化存货周转率的营业成本为根据 2025 年 1-3 月的营业成本年化测算，而公司 1-3 月受元旦、春节假期影响一般营业成本较低，使得年化后的营业成本较 2024 年度仅增长 3.31%，最终导致 2025 年 1-3 月存货周转率下降。

(2) 公司存货周转率与同行业对比情况

报告期内，公司存货周转率指标与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：次

名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	未披露	5.43	3.70	3.89
意华股份	未披露	2.91	2.60	2.52
信音电子	未披露	6.12	5.55	4.90
鸿日达	未披露	3.84	3.22	2.46
徕木股份	未披露	1.41	1.22	1.31
瑞可达	未披露	3.50	2.87	3.63
平均值	未披露	3.87	3.19	3.12
公司	5.36	5.62	5.90	5.78

注 1：存货周转率=营业成本/平均存货余额

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，公司存货周转率与信音电子较为接近，整体高于同行业可比上市公司平均水平，主要原因如下：

①公司主要采用“以销定产、以产定采”的经营模式，除少部分基于安全库存原则而额外备货的产品外，原材料库存主要根据生产计划确定，在产品、库存商品及发出商品与客户订单相对应，不存在存货长期积压和滞销的情形。

②公司与同行业可比上市公司生产和销售的产品结构不同，也是导致存货周转率存在差异的原因。其中，公司与信音电子的连接产品主要应用于消费类电子行业，由于消费类电子行业客户普遍对产品交期的要求较高，故存货周

转较快。而主营业务主要为新能源汽车业务的可比公司存货周转相对较慢。如徕木股份的汽车类产品业务 2022 年-2024 年分别占其主营业务收入的比例为 74.65%、70.91%和 78.21%，对应的存货周转率为 1.31、1.22 和 1.41；如瑞可达新能源连接器产品业务 2022 年-2024 年分别占其主营业务收入的比例为 86.37%、88.83%和 91.63%，对应的存货周转率为 3.63、2.87、3.50。因此公司与同行业可比上市公司存货周转率存在差异具有合理性。

（三）结合计提减值损失对应的产品类型、具体计算过程和依据，说明存货跌价准备计提是否充分

1、公司计提减值损失对应的产品类型

报告期内，公司存货计提减值损失对应的产品类型明细如下：

单位：万元

存货类别	2025 年 3 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面余额	存货跌价准备	计提比例
消费类电子连接器及组件	13,157.98	797.73	6.06%	11,612.72	828.57	7.13%
新能源汽车连接器及组件	5,751.24	365.40	6.35%	5,335.23	331.69	6.22%
光学透镜	683.26	15.12	2.21%	944.62	22.01	2.33%
合计	19,592.48	1,178.25	6.01%	17,892.57	1,182.27	6.61%
存货类别	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面余额	存货跌价准备	计提比例
消费类电子连接器及组件	11,114.46	947.78	8.53%	10,023.07	590.81	5.89%
新能源汽车连接器及组件	5,274.90	294.28	5.58%	4,861.88	278.66	5.73%
光学透镜	585.93	12.93	2.21%	561.78	29.69	5.28%
合计	16,975.29	1,254.99	7.39%	15,446.73	899.16	5.82%

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 899.16 万元、1,254.99 万元、1,182.27 万元和 1,178.25 万元。主要计提的产品类型为消费类电子连接器及组件和新能源汽车连接器及组件。具体分析如下：

（1）报告期内，消费类电子连接器及组件存货跌价准备计提比例分别为 5.89%、8.53%、7.13%、6.06%。2023 年末计提比例有明显提高，主要原因系 2023 年公司并购的特普伦、富方达科技两家公司存在一定数量的长库龄存货。因此，在 2023 年末至 2025 年 3 月末，公司对上述两家子公司跌价准备计提比例相对较高。

在剔除上述两家子公司影响后，报告期内各期消费类电子连接器及组件存货跌价准备计提比例分别为 5.47%、5.89%、6.81%和 5.69%。其中，2023 年末、2024 年末公司消费类电子连接器及组件存货跌价准备计提比例相对较高，主要原因系：一方面，2023 年末、2024 年末公司消费类电子连接器的主要原材料铜材、橡胶材料价格有所上涨，导致存货成本增加；另一方面，受 FPC 类、WAFER 类、USB 类等消费电子连接器竞争激烈影响，公司相关产品售价下降，从而导致了存货可变现净值下降。在前述两个因素的共同影响下，公司计提的存货跌价准备增加。2022 年至 2024 年之间，铜材及天然橡胶均价变动对比情况如下：

单位：元

原材料	2022 年末 30 日均价	2023 年末 30 日均价	2022-2023 增长率	2023 年末 30 日均价	2024 年末 30 日均价	2023-2024 增长率
铜材	66,329.57	68,969.20	3.98%	68,969.20	74,479.70	7.99%
天然橡胶	12,297.00	12,590.00	2.38%	12,590.00	17,138.77	36.13%

注 1：数据来源于 iFind；

注 2：选取铜材、天然橡胶各期末 30 日均价的原因：公司存货平均库龄在 30 天左右，因此报告期各期末前 30 天材料价格对跌价准备影响金额较大。

2025 年 1-3 月，公司消费类电子连接器及组件订单的平均销售单价有所提高，引起 2025 年 3 月末消费类电子连接器及组件跌价测试的预计售价较 2024 年末增长了 12.15%，从而使得 2025 年 3 月末消费类电子连接器及组件存货跌价准备计提比例较 2024 年末有所减少。

(2) 报告期内，公司新能源汽车连接器及组件存货跌价准备计提比例分别为 5.73%、5.58%、6.22%、6.35%。其中，2024 年末及 2025 年 3 月末公司新能源汽车连接器及组件存货跌价准备计提比例相对较高，主要原因：受新能源连接器领域市场竞争激烈、价格竞争加剧的影响，2024 年末及 2025 年 3 月末公司新能源汽车连接器及组件产品预计售价较 2023 年末降低了 8.53%和 3.84%，导致了存货可变现净值下降，从而使得 2024 年末及 2025 年 3 月末的存货跌价准备计提比例较 2023 年增加。

2、公司计提减值损失具体计算过程和依据

报告期内，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。具体计算过程、依据如下：

项目	存货跌价准备测算的计算过程	主要依据
原材料	需要经过加工，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	1. 预计售价根据最近期间销售价格确定； 2. 相关税费=当期税金及附加/当期营业收入*预计收入； 3. 预计销售费用=当期销售费用/当期营业收入*预计收入； 4. 预计完工成本由管理层参考历史人工成本，材料成本及历史制造费用占比等因素综合预计。
在产品	通常需要经过进一步加工，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	
库存商品	通常直接用于出售，以存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值	
发出商品	通常直接用于出售，以存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值	
委托加工物资	通常需要经过进一步加工，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	

最近一期期末，公司计提减值准备的具体计算过程以及依据如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	成本与可变现净值孰低额	跌价准备金额	跌价比例
原材料	4,536.70	4,336.85	199.85	4.41%
在产品	4,771.94	4,641.98	129.96	2.72%
库存商品	6,950.12	6,209.33	740.79	10.66%
发出商品	2,832.34	2,738.69	93.65	3.31%
委托加工物资	501.38	487.37	14.01	2.79%
合计	19,592.48	18,414.22	1,178.25	6.01%

3、与同行业可比上市公司存货跌价准备对比情况

公司与同行业可比上市公司存货跌价准备对比情况如下：

名称	证券代码	2025年3月31日	2024年度	2023年度	2022年度
得润电子	002055.SZ	未披露	6.52%	8.80%	8.17%
意华股份	002897.SZ	未披露	9.26%	9.01%	7.18%
信音电子	301329.SZ	未披露	7.97%	10.60%	13.53%
鸿日达	301285.SZ	未披露	11.44%	12.57%	6.81%
徕木股份	603633.SH	未披露	1.24%	1.19%	1.15%
瑞可达	688800.SH	未披露	5.64%	5.90%	4.91%
平均值		未披露	7.01%	8.01%	6.96%
公司		6.01%	6.61%	7.39%	5.82%

注 1：存货跌价准备计提比例=期末存货跌价准备/期末存货账面余额；

注 2：最近一期同行业可比上市公司存货跌价准备比例为截至 2024 年末的数据，公司存货跌价准备比例为截至 2025 年 3 月末的数据。

报告期各期，公司存货跌价准备计提比例与得润电子、意华股份、瑞可达相对较为接近，略低于同行业可比上市公司平均水平。同行业可比上市公司的存货跌价计提比例差异较大，主要原因系同行业可比上市公司的产品结构及细分市场、客户类型及终端应用领域、业务模式等不尽相同，使得不同企业的存货明细构成、备货模式、库龄情况等存在差异，导致了不同企业间的存货跌价计提比例差异较大，具有合理性；其中，信音电子、鸿日达存货跌价准备计提比例较高，徕木股份的存货跌价准备计提比例较低。

综上，报告期各期末，公司按前述的存货跌价准备计提依据计算各类存货的可变现净值，原材料、在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资存在可变现净值低于成本的情形，公司相应计提存货跌价准备，存货跌价准备计提较为充分。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员，了解公司存货管理政策、存货期末余额构成及变动的合理性；了解存货跌价准备计提的具体计算方法、可变现净值的确定依据和计算过程及相关假设和参数；

（2）查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解并复核同行业可比公司存货金额及其结构变化的原因与业绩波动的匹配情况，以及存货周转率与公司的差异情况；

（3）获取存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计算的关键指标，确认相关指标口径是否合理；复核存货跌价准备计算过程，确认存货跌价准备计提的充分性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

1、公司发出商品形成的原因具有合理性，**金额计量准确**，最近一期期末公司不存在长期未被接收或退回的**发出商品**。

2、公司存货金额及其结构变化的原因与业绩波动情况相匹配，存货周转率逐步下降具有合理性。

3、公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，相关依据合理，存货跌价准备计提较为充分。

（五）补充披露情况

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“存货跌价的风险”，具体内容如下：

“报告期各期末，公司存货账面价值分别为 14,547.58 万元、15,720.30 万元、16,710.31 万元和 18,414.22 万元，占流动资产的比例分别为 11.18%、11.50%、13.55%和 14.77%。报告期内，公司存货周转率分别为 5.78、5.90、5.62 和 5.36，存货周转速度下降。未来，若电子连接器及精密零组件产品的销售价格或原材料采购价格在短期内大幅下降，或者因市场因素、技术路线变化等造成公司产品无法正常销售，将导致公司存货出现大额跌价迹象，从而对公司经营业绩造成不利影响。”

五、结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户占比发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失或销售减少的情况，区分消费类电子、新能源汽车等业务板块说明客户集中度，并结合新能源汽车等行业近年来新增产能及预期投产等情况，说明发行人对主要客户销售变化是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性

（一）结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户占比发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失或销售减少的情况

1、发行人主要客户的合作进展情况

报告期内，公司与前五大客户的合作进展情况如下：

客户名称	客户类型	获客方式	首次接触时间	首次供货时间	最新合作情况
客户 A	A 股上市公司	通过业务人员主动拜访自行开发	2014 年	2014 年	长期合作
客户 B	A 股上市公司	通过业务人员主动拜访自行开发	2007 年	2007 年	长期合作

客户 C	中国台湾上市公司	终端客户推荐	2007 年	2007 年	长期合作
客户 D	A 股上市公司	业务人员主动拜访自行开发	2015 年	2016 年	长期合作
客户 E	中国台湾上市公司	通过业务人员主动拜访自行开发	2009 年	2011 年	长期合作
客户 P	日本东京上市公司	通过业务人员主动拜访自行开发	2010 年	2011 年	长期合作
客户 F	无人机厂商，占据全球消费级无人机市场超 70%份额	通过业务人员主动拜访自行开发	2018 年	2019 年	长期合作

2、报告期内前五大客户占比发生变化的原因和合理性

报告期内，公司与前五大客户的交易内容，以及对前五大客户的收入排名变动情况如下：

客户名称	交易内容	收入排名			
		2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户 A	新能源汽车连接器、电池精密结构件；家庭储能重载连接器、低压电子线束；配套电子烟使用的充电线束；模具等	1	1	1	1
客户 C	消费类电子连接器及组件	2	3	3	4
客户 B	消费类电子连接器及组件	3	2	2	2
客户 F	无人机用同轴线和连接器；配套无人机使用充电线束；	4	当期非前五大	当期非前五大	当期非前五大
客户 E	消费类电子线、消费类线材、消费类电子连接器及组件、高压连接器	5	4	5	
客户 D	新能源汽车连接器、电池精密结构件；侧板、模具等	当期非前五大	5	4	3
客户 P	消费类电子线、消费类线材		当期非前五大	当期非前五大	5

（1）2023 年度公司前五大客户占比变化情况

2023 年度，公司前五大客户收入占比变化情况如下：

2022 年度				2023 年度		
序号	前五大客户名称	客户类型	收入占比	前五大客户类型	收入占比	变化百分点
1	客户 A	前五大客户	19.44%	原前五大客户	23.44%	4.00
2	客户 B		10.27%		8.54%	-1.73
3	客户 D		6.17%		4.10%	-2.07
4	客户 C		4.58%		5.69%	1.11
5	客户 P		3.07%	非前五大客户	1.57%	-1.50
6	客户 E	非前五大客户	1.90%	新前五大客户	2.26%	0.36
前五大客户合计			43.53%	前五大客户合计	44.04%	0.51

2023 年度，公司前五大客户收入占比增长 0.51 个百分点，主要原因系随着

新能源汽车行业及光伏家庭储能的发展，公司向客户 A 销售的新能源汽车类连接器、家庭储能类连接器销售收入增长较大，使得对其的收入占比增长 4.00 个百分点。

2023 年度，客户 E 新进入公司前五大客户行列，主要原因系随着客户 E 的散热风扇产品在下游服务器、显卡等领域（英伟达、浪潮、华为等）销售较好，且公司开发的线束产品在性能、质量方面符合其要求，以及公司的实验室测试、产品生产能力满足其需求，其向公司下达的服务器、显卡领域散热风扇类线束采购订单增加，从而使得公司对其的收入增加。2023 年度，客户 E 对外披露的营业收入超 100 亿元人民币，增长 6%左右。

(2) 2024 年公司前五大客户占比变化情况

2024 年，公司前五大客户收入占比变化情况如下：

2023 年度				2024 年度		
序号	前五大客户名称	客户类型	收入占比	前五大客户类型	收入占比	变化百分点
1	客户 A	前五大客户	23.44%	原前五大客户	14.35%	-9.09%
2	客户 B		8.54%		6.92%	-1.62%
3	客户 C		5.69%		5.37%	-0.32%
4	客户 D		4.10%		2.83%	-1.27%
5	客户 E		2.26%		2.87%	0.61%
前五大客户合计			44.04%	前五大客户合计	32.33%	-11.71%

2024 年，公司前五大客户收入占比降低 11.71 个百分点，主要原因系客户 A 基于提升自身家庭储能类产品生产自制率的目的，减少了对公司的家庭储能类重载连接器采购量，导致公司收入同比减少 8,764.45 万元，从而使得公司对其的收入占比降低 9.09 个百分点。

(2) 2025 年 1-3 月公司前五大客户占比变化情况

2025 年 1-3 月，公司前五大客户收入占比变化情况如下：

2024 年度				2025 年 1-3 月		
序号	前五大客户名称	客户类型	收入占比	前五大客户类型	收入占比	变化百分点
1	客户 A	前五大客户	14.35%	原前五大客户	18.78%	4.43%
2	客户 B		6.92%		4.67%	-2.25%
3	客户 C		5.37%		5.43%	0.06%
4	客户 D		2.83%	非前五大客户	2.10%	-0.73%
5	客户 E		2.87%	原前五大客户	3.39%	0.52%
6	客户 F	非前五大客户	2.63%	新前五大客户	4.41%	1.78%

前五大客户合计	32.33%	前五大客户合计	36.67%	4.34%
---------	--------	---------	--------	-------

2025 年 1-3 月，公司前五大客户收入占比增长 4.34 个百分点，主要原因系：①公司优化产品成本结构，积极参与客户 A 的新能源汽车电池精密结构件产品招投标，使得当期公司对客户 A 的新能源汽车电池精密结构件业务收入增长 2,659.31 万元，同比增长 160.82%；②随着客户 A 增加对公司家庭储能重载连接器产品的采购量，公司对客户 A 的家庭储能重载连接器收入增长 773.65 万元，同比增长 212.05%，从而使得公司对客户 A 的收入占比增长 4.43 个百分点。

2025 年 1-3 月，客户 F 进入公司前五大客户行列，主要原因系公司开发的极细铜轴连接器产品满足了客户 F 的需求，实现了对客户 F 原有日本供应商的替代，且客户 F 的无人机产品在终端市场销售较好，从而引起向公司采购产品较多。

3、原有主要客户是否存在流失或销售减少的情况

报告期内，公司原有前五大客户各期销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入
客户 A	6,322.77	132.79%	18,470.70	-36.53%	29,099.92	27.88%	22,755.53
客户 B	1,570.67	-37.83%	8,904.57	-15.97%	10,597.45	-11.82%	12,018.36
客户 D	707.08	-3.81%	3,638.63	-28.57%	5,094.14	-29.44%	7,219.64
客户 C	1,829.13	-2.35%	6,915.59	-2.12%	7,065.37	31.75%	5,362.79
客户 P	52.00	-82.63%	704.83	-63.94%	1,954.52	-45.61%	3,593.32
合计	10,481.65	28.61%	38,634.32	-28.20%	53,811.40	5.62%	50,949.64
营业收入总额	33,669.18	17.18%	128,735.17	3.71%	124,132.36	6.06%	117,038.93

（1）原有主要客户流失或销售减少的情况

①客户 A

2024 年，公司对客户 A 销售收入减少，主要原因系：客户 A 基于提升自身家庭储能类产品生产自制率的目的，减少了对公司的家庭储能类重载连接器采购量，导致公司收入同比减少 8,764.45 万元。公司与客户 A 合作的情况如下：

客户	合作的产品类别	后续是否继续合作，合作是否稳定	收入下降的不利影响因素是否消除	保持继续合作的措施
----	---------	-----------------	-----------------	-----------

客户 A	新能源汽车电连接器、精密结构件；家庭储能重载连接器、低压电子线束；配电子烟使用的充电线束；模具等	A、后续公司与客户 A 继续合作。2025 年 1-3 月，公司对客户 A 的收入为 6,322.77 万元，同比增长 132.79%； B、自 2014 年以来，公司与客户 A 合作十余年，在合作过程中公司的产品质量、产品技术水平、售后服务、交货周期等方面均得到客户 A 的认可，合作具有一定的稳定性、持续性	收入下降的不利影响因素有所减弱。2025 年 1-3 月，公司对客户 A 的家庭储能重载连接器收入为 1,138.50 万元，同比增长 212.05%。截至 2025 年 3 月末，公司收到的客户 A 2025 年 4-6 月家庭储能重载连接器预测订单金额约为 1,300 万元	A、提高自身新能源汽车连接器、电池精密结构件以及家庭储能重载连接器的品质、做好降本增效与精细化管理，向客户 A 提供更优质、更有性价比的产品； B、加强对前次可转债募投项目射频连接器和本次募投项目高压连接器的投入、宣传及推广，积极参与客户 A 的前述产品需求的竞标； C、强化“挖掘细分行业需求、规划产品解决方案、推广产品与开拓客户”的业务战略发展方式，积极开拓对客户 A 的其他产品业务
------	--	--	---	--

②客户 B

报告期内，公司对客户 B 销售收入减少，主要原因系自 2022 年以来消费电子市场整体需求疲软、产业链价格竞争激烈，基于此公司主动优化订单承接、减少了低毛利率产品订单，使得公司向客户 B 销售的 TYPE-C 连接器收入下降。

③客户 D

自 2023 年以来，公司对客户 D 销售收入减少，主要原因系客户 D 对新能源汽车电池模组制造方案进行更新换代升级，升级后取消了侧板类连接件，从而减少了对公司的侧板类连接件采购额，导致公司 2024 年度收入同比下降 2,279.12 万元，同时公司与客户 D 合作的新项目未及时放量，前述因素共同导致了公司对客户 D 的销售收入减少。近期，公司与客户 D 合作的 3 个新能源汽车连接器新项目，均已获得终端汽车厂商以及客户 D 的定点，产品开发、小批量试产已经完成，正在做量产准备，分别预计在 2025 年 6 月、2025 年 12 月、2026 年 3 月放量。

④客户 P

报告期内，公司对客户 P 收入持续减少的主要原因系：一方面，受客户 P 自身产品销量不畅影响，其向公司采购的线束产品减少；另一方面，客户 P 将其生产产能从中国转移至越南，其在越南当地开发新的线束配套厂商并就近购买，从而减少了对公司线束产品的采购额。

（2）针对原有主要客户销售减少的应对措施及效果

针对原有主要客户销售减少，公司采取了如下的应对措施：遵循“挖掘细分行业需求、规划产品解决方案、推广产品与开拓客户”的销售方式，积极开拓新客户、深挖原有客户的新需求，以增加销售增长点。例如，针对储能、无人机、服务器、自动机器人等细分行业领域，公司强化行业研究，对细分行业客户的连接器应用场景进行调研与分析，深挖客户的痛点、难点、未满足点，归纳可以开发或优化的产品需求。然后，公司组织团队进行产品方案的规划、验证、开发，形成针对性的产品解决方案。最后，公司按照不同细分行业客户的需求进行精准化的营销，从而开拓新客户或满足老客户的新需求。通过前述的应对措施，2024年公司在客户结构方面取得了一定的效果：

单位：万元

公司对客户收入规模区间	客户数量		平均每家客户交易规模		收入交易规模		
	家数	增长率	金额	增长率	金额	增长额	增长率
5,000 万以上	3.00	-25.00%	11,430.29	-11.83%	34,290.87	-17,566.02	-33.87%
1,000-5,000 万之间	17.00	21.43%	2,061.95	21.20%	35,053.19	11,235.94	47.18%
500-1,000 万之间	27.00	28.57%	669.93	-7.14%	18,088.23	2,937.39	19.39%
100-500 万之间	114.00	34.12%	215.23	-3.05%	24,536.56	5,665.72	30.02%
10-100 万之间	410.00	14.21%	34.75	2.95%	14,245.48	2,129.72	17.58%
10 万以下	1,699.00	12.22%	1.48	-3.21%	2,520.83	200.05	8.62%
总计	2,270.00	13.67%	56.71	-8.76%	128,735.17	4,602.80	3.71%

注 1：主要客户采用同一控制下合并口径；

注 2：增长率和增长额均为 2024 年同比 2023 年的销售数据指标。

2024 年，除 5,000 万收入规模以上客户外，公司其他业务规模的客户数量、收入交易规模均有不同程度的增长，表明公司开拓客户、服务客户的能力在逐步增强。其中，在“1000-5000 万收入之间”的大型客户层面，公司收入规模同比增加 11,235.94 万元，增长金额较大。

（二）区分消费类电子、新能源汽车等业务板块说明客户集中度，并结合新能源汽车等行业近年来新增产能及预期投产等情况，说明发行人对主要客户销售变化是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性

1、区分消费类电子、新能源汽车等业务板块说明客户集中度

（1）公司消费类电子、新能源汽车业务板块的客户集中度

报告期内，公司消费类电子、新能源汽车业务板块的前五大客户集中度情

况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
消费类电子连接器及组件	29.65%	28.30%	32.06%	35.31%
新能源汽车连接器及组件	85.35%	76.74%	85.29%	86.53%

由上表可知，报告期内公司消费类电子连接器及组件业务的客户集中度主要在 25%至 35%之间，客户集中度相对较高；新能源汽车连接器及组件业务的客户集中度主要在 75%至 85%之间，客户集中度较高。报告期内，公司消费类电子连接器及组件业务和新能源汽车连接器及组件业务的客户集中度从整体上均有所降低，主要原因系公司对两个业务板块的客户 B、客户 N、客户 A 等主要客户销售收入减少。

从产业链竞争格局特征来看，电子连接器下游消费类电子、新能源汽车应用领域客户集中度相对较高，引起上游供应商的客户集中度较高，具备合理性。

①公司消费类电子连接器及组件业务具有一定客户集中度的原因及合理性

公司消费类电子连接器下游的终端市场相对较集中，使得公司的客户集中度较高。经过长期的市场竞争，消费电子终端市场已形成很高的行业集中度，头部厂商占有了较大的市场份额；消费电子下游终端市场的集中引起了上游产业链的相对集中。根据 IDC 统计，2023 年全球智能手机出货量达到 11.7 亿台，前五大品牌（苹果、三星、小米、OPPO 和传音）出货量占比达 70%；根据 Gartner 统计，2023 年全球 PC 行业总出货量 2.418 亿台，前五大品牌（联想、惠普、戴尔、苹果、华硕）出货量占比达到 76.4%。

②新能源汽车连接器及组件业务客户集中度较高的原因及合理性

公司新能源汽车连接器下游的新能源汽车终端行业市场相对较集中，使得公司的客户集中度较高。在新能源汽车领域，新能源汽车行业集中度较高；根据中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会公布数据，2024 年度新能源汽车 TOP10 厂商市场份额约为 70%，其中客户 A 在国内新能源汽车行业市场占据主导地位，占中国新能源汽车市场份额为 32.5%。

2025 年 1-3 月，公司新能源汽车连接器及组件业务收入中客户 A 占比 70.68%；2025 年 1-3 月，公司总收入中客户 A 占比 18.78%。因此，公司在新

能源汽车连接器及组件业务中对客户 A 具有较大依赖性，而在公司整体层面对客户 A 不存在较大依赖性。

(2) 公司整体收入层面的客户集中度

经检索公开资料，同行业可比公司未披露其各自的消费类电子连接器和新能源汽车连接器领域前五大客户集中度，使得公司无法区分不同业务板块进行客户集中度的对比分析。因此，公司采用整体收入层面的客户集中度与同行业可比公司的整体收入层面前五大客户集中度进行比较，具体情况如下：

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	未披露	未披露	34.96%	44.90%
信音电子	未披露	53.75%	56.85%	52.01%
鸿日达	未披露	55.22%	51.73%	55.56%
徕木股份	未披露	48.51%	45.45%	46.60%
瑞可达	未披露	37.64%	33.53%	42.73%
同行业平均值	未披露	48.78%	44.50%	48.36%
胜蓝股份	36.67%	32.33%	44.04%	43.53%

由上表可知，公司客户集中度低于同行业平均值，具有合理性。

2、结合新能源汽车等行业近年来新增产能及预期投产等情况，说明发行人对主要客户销售变化是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性

报告期内，公司主要客户销售变化情况如下：

客户名称	客户类型	下游行业	客户行业近年来新增产能及预期投产情况	销售变化	合作变动原因及合理性	合作关系
客户 B	A 股上市公司	消费电子行业-智能手机、PC 等	近年来，智能手机、PC 等产品在终端市场的销量疲软，造成全球智能手机、PC 产能利用率相对不高，各大终端厂商新增产能投资更趋谨慎；全球新增产能主要集中于东南亚地区；由技术驱动带动的折叠屏手机、AI PC 等产能占比提升相对较大	有所下降	自 2022 年以来消费电子市场整体需求疲软、产业链价格竞争激烈，基于此公司主动优化订单承接、减少了低毛利率产品订单	具有持续和稳定性
客户 C	中国台湾上市公司			有所下降	主要为客户订单的季节波动	
客户 E	中国台湾上市公司			增长	公司开发的连接器产品协助客户降低成本，且优化产线提高产品性能，获得了客户的认可	
客户 P	日本东京上市公司			有所下降	日本电产因下游汽车厂商客户的新能源汽车销量不佳，使得其减少了向公司的相关连接器产品采购额	
客户 T	A 股上市公司	消费电子行业-服务器	受自动驾驶、AIOT 与边缘运算等新兴应用驱动，诸多大型云服务厂商开始加大投入 AI 相关的基础设施建设，AI 服务器需求量迅速增长。根	增长	随着终端服务器需求量市场增加，以及公司的大力开拓，公司的收入随之增加	
客户 R	A 股上市公司			增长		
客户 S	A 股上市公司全资子公司			增长		

			据 Gartner 报告显示, 得益于 AIGC 技术的快速迭代, 2024 年 全球服务器市场规模将达到 2,164.0 亿美元, 预计 2023 年-2028 年市场将以 18.8%的年复合增长率保持高速增长		
客户 F	无人机厂商, 占据全球消费级无人机市场超 70%份额	消费电子行业-消费级无人机	根据 Verified Market Research 所发布的数据, 全球无人机市场规模在 2021 年达到 269 亿美元, 预计到 2030 年将达到 721 亿美元, 从 2022 年到 2030 年的复合年增长率为 17.22%。在我国无人机市场方面, 我国无人机市场规模仅次于美国, 根据 Mordor Intelligence 数据, 我国无人机市场规模自 2019 年 20.2 亿美元增长至 2023 年 56.7 亿美元, 复合增长率达到 29.44%, 预计 2024-2029 年复合增长率为 16.26%	增长	随着消费级无人机市场需求量增加, 以及公司的大力开拓, 公司的收入随之增加
客户 A	A 股上市公司	新能源汽车行业	根据艾媒咨询数据显示, 中国新能源汽车市场规模从 2017 年到 2023 年逐年上升, 2023 年中国新能源汽车市场规模为 1.15 万亿元, 同比增长 162%, 预计在接下来的两年中, 中国新能源汽车市场规模也将始终呈现快速上升趋势, 2025 年有望达到 2.31 万亿。此外, 根据官方发言, 2025 年小米汽车计划总产能提升至 30 万辆/年, 小鹏汽车计划总产能较 2024 年翻一倍	有所下降	客户基于 提升自身家庭储能类产品生产自制率的目的 , 减少了对公司的家庭储能类重载连接器采购量
客户 D	A 股上市公司			有所下降	客户对新能源汽车电池模组制造方案进行更新换代升级, 升级后取消了侧板类连接件, 从而减少了对公司的侧板类连接件采购额
客户 L	中国香港上市公司			增长	随着客户新能源汽车销量增加, 其向公司采购的相关连接器产品增加
客户 G	韩国 LED 企业			增长	公司开发的产品获得终端厂商三星的认可, 使得客户向公司的采购额增加收入
客户 I	韩国上市公司	电视机领域	根据 Fortune Business Insights 数据, 全球家电市场 2024-2032 年复合年增长率超 5%, 其中彩电市场规模预计由 2024 年 3449.4 亿元增长至 2032 年 7386.5 亿元,复合年增长率高达 10%	增长	

上述优质客户对供应商的产品质量管控能力和综合实力有严格的要求, 供应商资质认证过程严格且周期长, 合作关系一旦建立会在较长时间内维持稳定。

（三）公司与电子烟相关的业务情况

1、报告期内与电子烟相关的产品收入情况

报告期内, 公司不涉及电子烟整机 (以下简称“电子烟”) 的生产、销售业务, 仅生产配套电子烟使用的充电线束, 该充电线束与电子烟在物理上相互独立。公司生产的配套电子烟使用的充电线束功能为向电子烟进行充电, 主要由 Type C 接口 (用于连接电子烟)、USB-A 2.0 接口 (用于连接充电插头)、电子线材 (连接充电线束的两个接口) 构成, 与人们日常使用的为智能手机、

平板电脑等电子产品充电的充电线大同小异。报告期内，公司配套电子烟使用的充电线束产品如下：



报告期内，公司向电子烟客户销售的均为充电线束，相关客户、收入情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占电子烟充电线束收入的比例	占营业收入的比例
2025 年 1-3 月	1	客户 A	331.75	96.31%	0.99%
	2	客户 AD	12.70	3.69%	0.04%
		合计	344.46	100.00%	1.02%
2024 年度	1	客户 A	1,356.66	97.09%	1.05%
	2	客户 AC	31.67	2.27%	0.02%
	3	客户 AD	8.67	0.62%	0.01%
	4	客户 AE	0.30	0.02%	0.00%
		合计	1,397.30	100.00%	1.09%
2023 年度	1	客户 A	1,325.56	69.41%	1.07%
	2	客户 AC	467.77	24.50%	0.38%
	3	客户 Z	116.3	6.09%	0.09%
		合计	1,909.63	100.00%	1.54%
2022 年度	1	客户 Z	1,867.73	55.80%	1.60%
	2	客户 A	1,459.11	43.59%	1.25%
	3	客户 AC	17.71	0.53%	0.02%
	4	客户 AD	2.9	0.09%	0.00%
		合计	3,347.45	100.00%	2.86%

报告期内，公司与电子烟相关的产品收入占营业收入比例分别为 2.86%、1.54%、1.09%和 1.02%，逐期下降，相关收入对公司整体收入规模的影响较小。

2、《电子烟管理办法》及强制性标准的施行对公司生产经营的影响

报告期内，公司不涉及电子烟的生产、销售业务，无需取得烟草专卖生产企业许可证等资质；公司生产的配套电子烟使用的充电线束，其不属于《电子烟管理办法》《电子烟》强制性国家标准的监管范围。因此，前述政策对公司与电子烟相关的充电线束生产经营无直接影响。

2022年3月11日，国家烟草专卖局发布《电子烟管理办法》，并于同年5月1日正式施行。根据《电子烟管理办法》，电子烟包括烟弹、烟具以及烟弹与烟具组合销售的产品等，从事电子烟产品、雾化物、电子烟用烟碱等生产经营活动（含产品生产、代加工和品牌持有），需取得烟草专卖生产企业许可证；取得烟草专卖批发企业许可证的企业，应当经烟草专卖行政主管部门批准，变更许可范围后方可从事电子烟产品批发业务；从事电子烟零售业务，应当依法向烟草专卖行政主管部门申请领取烟草专卖零售许可证或者变更许可范围。

2022年4月12日，国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会发布《电子烟》强制性国家标准，并于同年10月1日起正式施行。在电子烟强制性标准方面，国家发布《电子烟》强制性国家标准界定了电子烟的术语和定义，规定了电子烟设计与原材料要求、技术要求，描述了试验方法，给出了标志和产品说明书。根据《电子烟》强制性国家标准，公司的与电子烟相关充电线束，不属于电子烟烟具、电子烟组件、烟弹、电子烟用材料等范畴。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员，了解发行人主要客户的合作进展情况，以及报告期内前五大客户占比发生变化的原因和合理性等；

（2）获取发行人定期报告、临时公告以及销售收入成本明细表等资料，分析发行人原有主要客户是否存在流失或销售减少的情况，以及消费类电子、新能源汽车业务板块的客户集中度；

（3）查询行业研究报告、同行业可比公司公告等资料，了解发行人主要客

户所处行业的发展情况、市场空间、未来前景以及近年来新增产能及预期投产等状况；

（4）获取同行业可比公司的招股说明书、年度报告等资料，分析同行业可比公司的客户集中度情况

（5）获取发行人销售收入成本明细表，检查是否存在与电子烟相关的产品收入情况；

（6）获取《电子烟管理办法》《电子烟》强制性国家标准，分析公司与电子烟相关的产品收入是否受到直接影响。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）报告期内，发行人前五大客户占比发生变化原因具有合理性；

（2）报告期内，发行人存在原有主要客户流失、销售减少的情况；针对原有主要客户销售减少，发行人采取的应对措施及效果良好；

（3）报告期内，发行人的消费类电子、新能源汽车业务板块客户集中度符合行业情况，具有合理性；

（4）报告期内，发行人对主要客户销售变化具有合理性，合作关系具有持续性和稳定性。

（五）补充披露情况

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“对主要客户销售减少的风险”，具体内容如下：

“报告期内，公司存在对部分主要客户销售减少的情况。其中，对消费类电子连接器及组件产品的客户，受公司对客户 B 的 TYPE-C 连接器销量下降影响，2024 年公司对客户 B 的收入同比下降 15.97%，2025 年 1-3 月同比下降 37.83%；受客户 P 自身产品销量不畅影响，以及客户 P 将其生产产能从中国转移至越南，其在越南当地开发新的线束配套厂商并就近购买，减少了对公司线束产品的采购额，使得公司对客户 P 收入持续减少。对新能源汽车连接器及组件产品的客户，受客户 A 提升自身家庭储能类产品生产自制率的影响，2024 年

公司对客户 A 的收入同比下降 36.53%；受客户 D 对电池模组制造方案进行更新换代升级后取消侧板类连接件的影响，2024 年公司对客户 D 的收入同比下降 28.57%。

公司从事电子连接器及精密零组件和新能源汽车连接器及其组件的研发、生产及销售，如果未来公司不能持续保持市场竞争优势，或者公司的产品功能、产品价格、供货能力无法满足客户的需求，或者客户可能会基于供应链稳定、自身产品成本等原因，选择其他供应商进行采购替代或减少向公司的采购金额，将会对公司的经营业绩产生一定的不利影响。”

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“客户集中度较高的风险”，具体内容如下：

“报告期内，公司对前五名客户的销售金额合计占营业收入比例分别为 43.53%、44.04%、**32.33%**和 **36.67%**，客户的集中度相对较高。其中，报告期内公司消费类电子连接器及组件业务的客户集中度主要在 **25%至 35%**之间，客户集中度相对较高；新能源汽车连接器及组件业务的客户集中度主要在 75%至 85%之间，客户集中度较高。在新能源汽车连接器及组件业务中，公司对第一大客户客户 A 的收入占比分别为 51.95%、63.76%、53.16%和 70.68%，具有较大依赖性。2024 年，受公司对客户 A、客户 D 收入分别同比下降 40.09%和 28.52%影响，公司新能源汽车连接器及组件业务收入下降 28.14%。

未来，若公司主要客户的市场份额下降或竞争地位发生重大变动，或公司与大客户的合作关系发生变化，公司可能面临合作金额降低或客户流失等风险，进而对公司的经营业绩造成不利影响。”

六、补充说明公司销售服务费的具体内容，并请结合发行人业务销售模式、销售费用具体项目占比情况等，说明报告期内销售费用金额及结构变动的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致

（一）公司销售服务费的具体内容

报告期内，公司销售费用服务费明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	--------------	---------	---------	---------

代理费及佣金	165.28	1,008.69	218.58	158.79
宣传服务费	-	26.85	84.18	27.78
其他	-	19.41	38.54	8.03
合计	165.28	1,054.95	341.30	194.60

报告期内，公司销售服务费主要为：

1、香港子公司富强精工根据与信达香港集团有限公司签署的《独家代理协议》，按照相关销售额计提的销售代理费；其中，2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月相关销售代理费分别为 145.52 万元、196.25 万元、205.44 万元和 53.53 万元；子公司广东光电按照相关销售额计提的客户 G 销售代理费，2024 年度和 2025 年 1-3 月相关销售代理费为 196.64 万元和 56.07 万元。

公司支付给以上公司的代理费具体内容为：公司指定供应商协助推广电子连接器产品在中国香港及海外的销售，并积极充分地进行广告宣传以促进商品的销售。推广成功后，公司依照推广的产品销售金额一定比例向供应商支付费用。为了开拓境外市场，境内企业支付境外销售佣金及服务费用属于电子连接器行业惯例，例如得润电子、信音电子等。

2、自 2024 年起，公司为了加强境内老客户的关系维护以及控制原有销售团队规模，引入了外部销售顾问团队辅助进行产品的市场渠道开拓和销售工作。外部销售顾问团队主要协助发行人与客户签署销售合同及订单，跟踪货款的回收工作，从而协助公司实现销售收入。销售推广顾问仅协助公司订单洽谈，销售订单由发行人通过招投标的方式获取并与客户直接签订销售合同。销售推广顾问仅提供销售方面的服务，不提供物流运输、后续质保等服务。公司按照销售金额的一定比例向外部销售顾问团队支付不超过特定金额的服务费。

其中，公司与供应商 N 签订了居间代理合同，委托其代理客户 A 及其集团子公司的销售及商务对接，2024 年度及 2025 年 1-3 月，公司向其支付相关服务费金额为 248.00 万元和 40.00 万元；公司与供应商 O 签订了居间代理合同，委托其代理客户 B 及其集团子公司的销售及商务对接，2024 年度及 2025 年 1-3 月，公司向其支付相关服务费金额为 270.00 万元和 0.00 万元。

（二）公司业务销售模式以及销售费用具体项目占比情况

1、公司业务销售模式

公司产品销售主要采取线下直销的模式，通过业务推广、参加展会、客户推荐等方式与客户建立合作关系，并由销售部负责对销售的全过程进行控制与管理。

2、公司销售费用具体项目占比情况

报告期内，公司销售费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	558.01	62.36%	1,453.39	37.61%	2,201.77	54.22%	2,648.41	70.02%
业务招待费	89.82	10.04%	806.56	20.87%	672.42	16.56%	362.50	9.58%
差旅费用	49.89	5.58%	306.52	7.93%	537.52	13.24%	269.98	7.14%
销售服务费	165.28	18.47%	1,054.95	27.30%	341.30	8.41%	194.60	5.15%
检测费用	18.92	2.11%	125.27	3.24%	244.50	6.02%	246.60	6.52%
其他	12.86	1.44%	117.47	3.04%	62.94	1.55%	60.14	1.59%
合计	894.77	100.00%	3,864.16	100.00%	4,060.45	100.00%	3,782.23	100.00%

报告期内，公司销售费用金额分别为 3,782.23 万元、4,060.45 万元、3,864.16 万元和 894.77 万元。2023 年度，公司销售费用金额较大，主要原因系：一方面，为留住并吸引优秀人才，2023 年度公司调增员工薪酬水平并招聘部分优秀人才，使得销售人员年均薪酬增长 19.25%、销售人员月度平均人数增长 12.67%，从而导致职工薪酬增加 586.48 万元（不考虑股份支付费用）；另一方面，2023 年度公司加大了对境内外客户的出差拜访、面对面交流以及参加展会等，使得发生的与客户相关业务招待费、差旅费用增加 577.46 万元。

报告期内，公司计入职工薪酬的股份支付费用分别为 941.45 万元、-91.66 万元、-891.62 万元和 0.00 元，相关金额较大。根据企业会计准则解释相关规定，若激励对象未能达到非市场条件（服务期限条件、业绩条件等），则激励对象实际最终没有被授予权益工具，相应的与该股权激励计划相关的累计成本、费用为零，应将原已确认的费用冲回。2023 年度和 2024 年度，公司因 2021 年实施的股权激励因未满足非市场因素的业绩行权条件而被取消，根据相关企业会计准则规定冲减了在销售费用中原已经确认的股份支付费用金额，导致计入职工薪酬的股份支付费用为负。经核查，保荐人与发行人会计师认为发行人计入以及冲回销售费用的股份支付金额符合准则相关规定，金额计算正

确。

鉴于股份支付费用金额较大，且各期股份支付费用的波动不具有可比性，为更准确地反映公司销售费用的实际构成与变动趋势，公司在进行费用结构分析时予以剔除股份支付费用的影响。剔除股份支付费用后，公司销售费用的具体项目占比情况如下：

单位：万元

销售费用类别	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬（不含股份支付费用）	558.01	62.36%	2,345.02	49.31%	2,293.44	55.24%	1,706.96	60.09%
业务招待费	89.82	10.04%	806.56	16.96%	672.42	16.19%	362.50	12.76%
差旅费用	49.89	5.58%	306.52	6.45%	537.52	12.95%	269.98	9.50%
销售服务费	165.28	18.47%	1,054.95	22.18%	341.30	8.22%	194.60	6.85%
检测费用	18.92	2.11%	125.27	2.63%	244.50	5.89%	246.60	8.68%
其他	12.86	1.44%	117.47	2.47%	62.94	1.52%	60.14	2.12%
除股份支付外销售费用	894.77	100.00%	4,755.79	100.00%	4,152.12	100.00%	2,840.78	100.00%
加：股份支付费用	-	-	-891.62	-	-91.66	-	941.45	-
总额	894.77		3,864.16	-	4,060.45	-	3,782.23	-

报告期内，公司销售费用（不含股份支付费用）发生额分别为 2,840.78 万元、4,152.12 万元、4,755.79 万元及 894.77 万元，各期金额变动率分别为 46.16%、14.54%、0.63%（注：2024-2025 年发生额变动率为 2025 年 1-3 月发生额相较于 2024 年 1-3 月发生额的变动率，下同）。主要变动原因为职工薪酬（不含股份支付费用）、业务招待费和差旅费用。具体分析如下：

（1）职工薪酬（不含股份支付费用）

报告期内，公司职工薪酬（不含股份支付费用）发生额分别为 1,706.96 万元、2,293.44 万元、2,345.02 万元和 558.01 万元，各期金额变动率分别为 34.36%、2.25%和 11.31%。具体分析如下：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额/人数	变动	金额/人数	变动	金额/人数	变动	金额/人数
职工薪酬（不含股份支付费用；单位：万元）	558.01	-4.82%	2,345.02	2.25%	2,293.44	34.36%	1,706.96
销售人员月度平均人数（单位：个）	177.00	0.00%	177.00	4.73%	169.00	12.67%	150.00
人年均职工薪酬（单位：万元/年）	12.61	-4.82%	13.25	-2.37%	13.57	19.25%	11.38

注：2025 年 1-3 月的职工薪酬变动率，以及人年均职工薪酬及变动率采用年化方式（2025 年 1-3 月发生额×4）进行测算。

2023 年度，公司销售费用中职工薪酬（不含股份支付费用）增幅 34.36%，主要原因系为留住并吸引优秀人才，当年度公司调增员工薪酬水平并招聘部分优秀人才，使得销售人员年均薪酬增长 19.25%、销售人员月度平均人数增长 12.67%，从而导致职工薪酬增加较多。

2024 年度公司销售费用中职工薪酬（不含股份支付费用）较 2023 年度变动较为平稳。

2025 年 1-3 月，公司销售费用中职工薪酬（不含股份支付费用）降幅 4.82%，主要原因系 2025 年 1-3 月销售人员人均薪酬未包括当年度的年终奖金额，从而导致职工薪酬有所下降。

报告期内，公司职工薪酬（不含股份支付费用）结构各期占比分别为 60.09%、55.24%、49.31%、62.36%。2024 年度职工薪酬占比下降，主要是由于公司自 2024 年控制销售人员规模，引入了外部顾问团队辅助进行产品的市场渠道开拓和销售工作，对应销售服务费占比上升导致薪酬占比下降。2025 年 1-3 月职工薪酬占比上升，主要原因系 2025 年一季度期间包含春节假期，销售人员的业务招待费及差旅费发生额较少，减少了销售费用总额，导致薪酬占比上升。

（2）业务招待费及差旅费

报告期内，公司业务招待费及差旅费发生额分别为 632.48 万元、1,209.94 万元、1,113.08 万元和 139.70 万元，各期金额变动率为 91.30%、-8.01%和-49.80%。2023 年度，公司加大了对境内外客户的出差拜访、面对面交流以及参加展会等，使得发生的与客户相关业务招待费、差旅费用有所增加。2025 年 1-3 月公司业务招待费及差旅费下降 49.80%，主要原因系由于 2025 年一季度期间包含春节假期，因此业务招待费及差旅费发生额较少。

报告期内，公司业务招待费及差旅费结构各期占比分别为 22.26%、29.14%、23.40%、15.62%。2025 年 1-3 月，公司业务招待费及差旅费占比较低，主要原因系 2025 年一季度期间包含春节假期，因此业务招待费及差旅费发生额较少。除 2025 年一季度外，公司其余各期业务招待费及差旅费结构占比基本保持一致。

（三）销售费用结构变化与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	1.67%	2.55%	2.29%	1.82%
信音电子	6.81%	6.09%	6.91%	5.88%
鸿日达	3.90%	3.11%	2.64%	2.20%
徕木股份	2.35%	2.52%	2.86%	2.53%
瑞可达	1.96%	1.84%	2.47%	1.65%
平均	3.34%	3.22%	3.43%	2.82%
公司	2.66%	3.00%	3.27%	3.23%

注：销售费用率=销售费用/营业收入。

由上表可知，公司销售费用率与同行业可比公司平均水平接近。其中，信音电子销售费用率占比较同行业偏高，主要原因系：一方面，在外销业务中信音电子支付至境外第三方服务机构的推广服务费用金额较大，且其采用直销为主、经销为辅的销售模式（一般情况下经销方式较直销方式会产生较大的代理费及佣金）；**2022-2024** 年，信音电子销售费用中业务推广及宣传费占营业收入的比例分别为 1.84%、2.15%、**1.62%**；另一方面，信音电子将使用其他方知识产权授权而产生的权利金计入销售费用；**2022-2024** 年，信音电子销售费用中权利金占营业收入的比例分别为 0.52%、0.60%、**0.50%**。

报告期各期，公司销售费用主要由职工薪酬、业务招待费、差旅费以及销售服务费构成，各明细项目与同行业可比公司的销售费用构成对比如下：

1、职工薪酬

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	未披露	41.83%	47.35%	52.94%
信音电子	未披露	38.73%	38.90%	42.07%
鸿日达	未披露	43.83%	54.36%	60.72%
徕木股份	未披露	65.20%	68.87%	75.53%
瑞可达	未披露	60.63%	52.39%	54.55%
平均	-	50.05%	52.38%	57.16%
公司	62.36%	49.31%	55.24%	60.09%

由上表可知，公司 **2022 年和 2023 年** 职工薪酬结构占比较同行业略高，主要是由于公司主要由自有销售人员进行客户拓展以及维护，因此公司销售人员的薪酬比同行业公司略高。**2024 年** 公司职工薪酬结构占比下降，主要是由于新客户的拓展以及老客户维护工作的增加，公司将部分新增的展业及维护的工作

交给外部供应商去完成，同时控制了销售人员的增速所致。

报告期内，公司销售人员占比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
得润电子	未披露	2.78%	2.64%	3.24%
信音电子	未披露	9.07%	9.29%	10.93%
鸿日达	未披露	1.66%	1.78%	2.51%
徕木股份	未披露	5.09%	4.74%	5.73%
瑞可达	未披露	6.43%	7.30%	7.32%
平均	未披露	5.01%	5.15%	5.94%
公司	5.72%	6.44%	6.21%	6.17%

由上表可知，报告期各期末公司销售人员占比较同行业平均水平略高，因此销售人员薪酬结构占比较同行业平均水平略高具有合理性。

2、业务招待费及差旅费用

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	未披露	12.90%	15.29%	11.66%
信音电子	未披露	6.72%	6.65%	4.52%
鸿日达	未披露	23.41%	25.27%	19.53%
瑞可达	未披露	17.27%	20.39%	18.77%
平均	-	15.07%	16.90%	13.62%
公司	15.62%	23.41%	29.14%	22.26%

注 1：鸿日达未分拆业务招待费和差旅费，考虑到业务招待费和差旅费均为企业内部为了拓展客户需要发生的营销费用，为保证各期销售费用对比合理，将业务招待费和差旅费合并比较；

注 2：徕木股份在披露时未分拆业务招待费、差旅费和办公费，为保证各期销售费用对比合理，将其从可比公司中剔除。

报告期内，公司业务招待费及差旅费高于同行业公司，主要原因系公司销售模式以线下直销为主，主要通过销售业务人员实地拜访的方式开拓与维护客户关系，相关的招待费用及差旅费较高。2022 年至 2023 年，公司业务招待费及差旅费占比较高的主要原因系公司加强开拓日本市场客户引起的相关费用较大；2024 年度，公司业务招待费及差旅费占比较高的主要原因系为开拓境内客户而发生的接洽客户、商务宴请等相关费用金额较大。2025 年 1-3 月，公司业务招待费及差旅费占比较低，主要原因系由于 2025 年一季度期间包含春节假期，因此业务招待费及差旅费发生额较少。

同行业公司中，信音电子的业务招待费及差旅费用较低，主要原因系：一方面，信音电子销售模式为直销为主、经销为辅，主要客户是笔记本电脑品牌厂商和代工厂，使得与自行开拓客户的业务招待费及差旅费用较低；2023 至 2024 年度，信音电子直销收入占比 89.49%和 87.51%，经销收入占比 10.51%和 12.49%；另一方面，信音电子通过第三方服务机构在境外推广销售，2022 年至 2024 年各期业务推广及宣传费占销售费用比例分别为 31.29%、31.12%和 26.57%，从而使得自身的业务招待费及差旅费用占比较低。

3、销售服务费

公司销售服务费主要为境外销售的商业佣金，为了保证比较口径一致，以下选取同行业可比公司明确披露为销售佣金的数据进行比较：

公司	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
得润电子	未披露	22.23%	20.14%	14.80%
公司	18.47%	22.18%	8.22%	6.85%

注：可比公司信音电子、鸿日达、徕木股份、瑞可达均未单独披露销售佣金。

由上表可知，2022 年度、2023 年度公司销售服务费占比与得润电子存在一定的差异。为了开拓境外市场，境内企业支付境外销售佣金及服务费用属于电子连接器行业惯例，例如得润电子、信音电子等。2022 年度及 2023 年度，公司销售服务费中的佣金由境外销售交易形成，各期境外收入占主营业务收入的比例为 20.59%和 18.84%；而得润电子 2022 年度及 2023 年度境外收入占主营业务收入的比例分别为 39.57%、52.43%，占比较高。因此，2022 年度及 2023 年度公司销售服务费与得润电子相比存在差异具有合理性。

2024 年度及 2025 年 1-3 月，公司销售服务费有大幅增长，主要原因系公司为了加强境内老客户的关系维护以及控制原有销售团队规模，引入了外部销售顾问团队辅助进行产品的市场渠道开拓和销售工作。详见本回复（一）公司销售服务费的具体内容 1、2 之相关描述。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员，了解公司各期业绩及销售费用变动的原

因；

（2）查阅发行人同行业可比公司公开披露文件，了解其报告期内的经营模式、销售费用情况，并进行对比分析；

（3）获取发行人报告期内销售费用明细，分析主要营销费用的投入情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）销售费用金额及结构变动的原因具有合理性；

（2）公司销售费用结构变化与同行业可比公司平均水平较为接近。

七、列示长期股权投资、其他应收款等财务性投资相关科目具体情况，具体说明报告期内其他应收款中其他的内容，结合发行人主营业务与对被投资企业之间合作、销售、采购等情况，说明相关投资不认定为财务性投资的原因及合理性，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），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务（如有）的具体情况，并结合前次募投项目非资本性支出、节余资金补流等情况，说明前募资金实际补流金额、占当次募集资金总额的比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定及最新监管要求

（一）列示长期股权投资、其他应收款等财务性投资相关科目具体情况，具体说明报告期内其他应收款中其他的内容，结合发行人主营业务与对被投资企业之间合作、销售、采购等情况，说明相关投资不认定为财务性投资的原因及合理性，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）

1、长期股权投资、其他应收款等财务性投资相关科目具体情况

截至 2025 年 3 月 31 日，公司可能涉及财务性投资（包括类金融业务）的相关科目具体情况如下：

单位：万元

报表项目	金额	核算内容	是否属于财务性投资
货币资金	31,110.21	库存现金、银行存款、其他货币资金	否
交易性金融资产	—		不适用
衍生金融资产	—		不适用

其他应收款	530.75	业务往来需要的押金、保证金	否
其他流动资产	9,741.29	待抵扣进项税额、预缴所得税	否
其他非流动资产	598.79	预付设备及工程款等	否
长期股权投资	11,011.84	对联营企业的股权投资	否
债权投资	—		不适用
其他债权投资	—		不适用
其他权益工具投资	1,280.19	对产业链企业的股权投资	否
长期应收款	—		不适用
其他非流动金融资产	—		不适用
投资性房地产	—		不适用

截至 2025 年 3 月 31 日，公司上表的财务报表项目不涉及垫资或资金占用，不属于财务性投资的具体分析如下：

（1）货币资金

2025 年 3 月 31 日，公司货币资金构成如下：

单位：万元

项目	2025. 3. 31	
	金额	比例
库存现金	14.41	0.05%
银行存款	27,037.62	86.91%
其他货币资金	4,058.18	13.04%
合计	31,110.21	100.00%

2025 年 3 月 31 日，公司其他货币资金 4,058.18 万元，其中 4,051.04 万元为开立银行承兑汇票的保证金，7.14 万元为存放于第三方支付平台的资金，不属于财务性投资。

（2）其他应收款

2025 年 3 月 31 日，公司的其他应收款如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日
押金和保证金	330.07
其他款项	413.47
其中：应收第三方房租水电等款项	211.93
股权转让款	61.25
备用金	58.82
长账龄的预付软件款	30.80
长账龄的预付设备款	18.88
其他应付款重分类金额	15.41
社保公积金	16.17

税金款	0.21
减：坏账准备	212.79
合计	530.75

①股权转让款

A、股权转让款基本情况

2025 年 3 月 31 日，公司其他应收款中的 61.25 万元股权转让款为公司向惠州市讯电达信息技术中心（有限合伙）转让子公司万连科技 2.5% 股权而应收的股权转让尾款。

B、股权转让款对应的万连科技投资属于公司围绕产业链下游以获取销售渠道的产业投资，不界定为财务性投资

2020 年，基于扩大公司电子连接器产品线上销售渠道以及服务中小客户需求的双重目的，公司出资设立全资子公司万连科技。万连科技主营业务为线上销售电子连接器产品，主要服务电子连接器领域的长尾客户群体，业务具有订单频繁、产品类型丰富、客户数量众多的特点。2024 年度，万连科技销售的公司自产电子连接器为 2,396.20 万元。

综上，公司其他应收款中的股权转让款不界定为财务性投资。

②长账龄的预付软件款、长账龄的预付设备款

基于会计谨慎性要求，为将向供应商预付的长期未结转款项计提减值损失，公司将“预付账款”报表项目中长账龄的预付软件款、长账龄的预付设备款重分类至“其他应收款”报表项目以计提减值损失。针对前述 2025 年 3 月末长账龄的预付软件款、长账龄的预付设备款，公司均已全额计提减值损失。

2025 年 3 月 31 日，公司其他应收款中 30.80 万元长账龄的预付软件款为公司向一家软件供应商预付的开发软件款项，但由于公司与对方在软件产品的使用参数、产品验收等方面存在差异，使得该预付款项长期未结转。2025 年 3 月 31 日，公司其他应收款中 18.88 万元长账龄的预付设备款为公司向三家模具、设备供应商预付的货款，但由于公司与对方在模具、设备产品的使用效果、产品验收等方面存在差异，使得该预付款项长期未结转。

因此，公司其他应收款中长账龄的预付软件款、长账龄的预付设备款不是投资行为，不属于财务性投资。

(3) 其他流动资产

2025 年 3 月 31 日，公司其他流动资产金额 9,741.29 万元，均为公司的增值税待抵扣进项税额及公司预缴的企业所得税，不属于财务性投资。

(4) 其他非流动资产

2025 年 3 月 31 日，公司其他非流动资产账面价值为 598.79 万元，均为公司的预付设备及工程款，不属于财务性投资。

(5) 长期股权投资

2025 年 3 月 31 日，公司的长期股权投资如下：

单位：万元

序号	被投资单位	初始投资时点	后续追加/减少投资时点	后续处置计划	认缴金额	实缴金额	期末账面价值	持股比例
1	连捷精密	2021 年 4 月	无	拟长期持有	4,500.00	4,500.00	5,813.15	17.91%
2	昭明电子	2021 年 11 月	无	拟长期持有	3,150.00	3,150.00	5,198.69	6.60%
合计					7,650.00	7,650.00	11,011.84	-

公司上述的长期股权投资为围绕产业链上游的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

①投资连捷精密情况

2021 年，基于对大数据、物联网以及人工智能的大趋势判断，公司看重与之相关的数据中心服务器的市场发展潜力，计划进入应用于服务器的电子连接器领域。但公司在该领域的技术积累较少，而连捷精密在该领域具备技术优势，在此背景下公司通过增资入股连捷精密的方式以加强双方合作，从而对公司开展服务器连接器业务进行战略布局。

连捷精密主要生产通讯终端类连接器、光电类连接器、电气电源连接器、手机用屏蔽类小五金等配套类产品，其在通讯连接器、高速连接器方面具有一定的技术积累。为了提升公司在通讯连接器、高速连接器方面的制造能力和技术水平，进一步提高市场竞争力和盈利能力，公司对连捷精密进行投资。在投资连捷精密后，公司与其签署战略合作协议，加强双方在通讯连接器技术研发、项目开发以及协同服务客户等方面的合作。报告期内，公司向连捷精密采购金额分别为 80.61 万元、89.15 万元、903.46 万元和 289.77 万元。

因此，公司对连捷精密的投资属于围绕产业链上游以获取技术协同的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

②投资昭明电子情况

2021 年，公司营业收入增长率为 42.41%，增长较快，对公司的精密五金制造能力、CNC 加工能力带来一定挑战。为保障未来及时交付客户订单以及扩大自身市场竞争力，公司期望扩充产能保障生产能力，而昭明电子恰好具备该能力，在此背景下公司通过增资入股昭明电子的方式以加强合作，从而进一步保障公司 CNC 加工能力。

昭明电子主要产品为精密结构件、精密模具及刀具，主要应用于消费电子、算力基础架构硬件和新能源电池等领域，其在精密五金加工制造、研发技术方面以及 CNC 加工产能方面存在优势，并且在消费电子领域拥有较多客户资源。基于此，为了提升公司精密五金制造能力、保障公司 CNC 加工能力，以及加强与昭明电子在服务消费电子客户方面的产业协同，公司对昭明电子进行投资。在投资昭明电子后，公司与其签署战略合作协议，加强昭明电子对公司 CNC 加工能力的保障以及加强双方协同服务客户等方面的合作。2024 年度，公司向昭明采购了少量产品，具体金额为 0.32 万元。

因此，公司对昭明电子的投资主要属于围绕产业链上游以获取生产能力的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

综上，截至最近一期末，公司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。

(6) 其他权益工具投资

2025 年 3 月 31 日，公司的其他权益工具投资如下：

单位：万元

序号	被投资单位	初始投资时点	后续追加/减少投资时点	后续处置计划	认缴金额	实缴金额	期末账面价值	持股比例
1	爱格玛	2025 年 2 月	无	拟长期持有	1,350.00	540.00	1,130.19	10.00%
2	翼蓝智算	2025 年 2 月	无	拟长期持有	150.00	-	150.00	15.00%
合计					1,500.00	540.00	1,280.19	-

注：2025 年 2 月底，胜蓝股份与爱格玛及其股东代表签署增资协议，约定胜蓝股份出资 1,350 万元取得爱格玛 12%股权；但其中 2%股权约定为在增资协议签署一年内以爱格玛

的资金不足为前提条件进行增资，2025 年 3 月末胜蓝股份未对该 2%股权进行认缴增资，故 2025 年 3 月末公司基于会计准则的谨慎性要求未确认该 2%股权。

公司上述的其他权益工具投资为围绕产业链下游的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

①投资爱格玛情况

爱格玛主要从事研发、生产、销售与感知算法应用相结合的硬件产品，主要产品包括无人机、感知模块等。在产业链上，爱格玛属于公司连接器及组件产品的下游客户，公司看重与其硬件产品在连接器及组件方面的协同效应，故增资入股爱格玛并计划长期持有爱格玛股权。在业务协同方面，公司可在连接器、电子线束等零部件方面配套爱格玛的硬件产品，且可开拓爱格玛的模组加工、成品组装业务，从而扩大公司销售业绩。

2025 年 3 月 18 日，公司与爱格玛签署《产品合作协议》，约定公司的连接器、模具等产品与爱格玛的智能控制板等硬件产品进行整合应用；爱格玛获取到属于前述合作领域的产品订单中，若涉及电子连接器及精密零组件的采购需求，爱格玛应选择公司作为唯一供应商，除非公司明确表示无法满足需求。截至本回复出具之日，公司承接了爱格玛的适配无人机使用的光纤桶项目，项目立项、市场调研、设备及模具厂家选择已经完成，已收到小批量订单，预计 2025 年 6 月量产。截至本回复出具之日，公司收到爱格玛订单总额为 6,025.55 元，已出货 2,876.11 元，未出货金额 3,149.44 元。

因此，公司对爱格玛的投资属于围绕产业链下游以开拓产品销售领域的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

②投资翼蓝智算（新成立公司）情况

2025 年 2 月底，胜蓝股份与深圳市华翼信息技术有限公司（以下简称“华翼信息”）同意共同成立深圳市翼蓝智算科技有限公司（以下简称“翼蓝智算”），投资协议约定胜蓝股份出资 150 万元，占注册资本的 15%，华翼信息出资 850 万元，占注册资本的 85%。同时，投资协议约定：甲（华翼信息）乙（胜蓝股份）双方将利用各自的资源和技术优势，助力目标公司（翼蓝智算）在 GPU（图形处理器）加速卡算力服务器、液冷技术及产品的研发、生产和销

售，及 GPU 服务器集群的业务连续性、运维等关键领域的全面发展。

近年来，公司在散热领域进行布局、研发投入，于 2024 年 9 月成立专门的热传事业部，专注于液冷散热、风冷散热等相关的产品设计与研发。目前，在散热产品业务上，公司主要销售的是与散热相关的连接器线束、水冷部件，且相关产品在报告期内为公司的成熟产品；例如，公司向客户 E 销售应用在显卡散热风扇上的连接器线束以及应用在服务器上的水冷部件（如压铸水管等），与散热相关的产品占公司对客户 E 销售产品的 80%以上（2024 年公司对客户 E 收入 3,694.41 万元），前述产品的主要终端客户为浪潮、中芯国际、阳光电源、华为、英伟达等国内外厂商。华翼信息主营业务为向客户提供高性能计算领域的软硬件集成解决方案，客户资源包括神州数码、紫光集团、同济大学等，其部分团队成员拥有多年服务器行业工作经历，积累了丰富的服务器行业经验。

翼蓝智算经营范围包括“云计算装备技术服务；信息系统运行维护服务；数据处理和存储支持服务；云计算设备销售；云计算设备制造；基于云平台的业务外包服务”等，主营业务为风冷、液冷 AI 服务器，以及数据中心和数据中心设备的运维。在产业链上，翼蓝智算属于公司高速连接器、散热产品的下游客户。公司参与投资成立翼蓝智算，主要目的为拓宽高速连接器产品、散热产品的销售渠道，并计划长期持有翼蓝智算股权。在业务协同方面，公司的高速连接器产品可配套翼蓝智算的服务器产品，并在服务器的液冷散热技术方面进行深入合作。截至本回复出具之日，翼蓝智算正在按照规划进行服务器产品的研发，并已经形成服务器样机，但尚未开展服务器产品的大批量生产与销售；在翼蓝智算的服务器样机开发过程中，公司热传事业部参与和提供了散热的解决方案开发与优化，主要是向翼蓝智算服务器产品提供了显卡散热和 CPU（中央处理器）散热的设计方案与对应样品（样品中使用了公司的高速连接器和散热模组），促进了翼蓝智算服务器产品的开发。未来，翼蓝智算拟生产销售的服务器产品亦需要使用公司的高速连接器和散热模组等产品。

因此，公司对翼蓝智算的投资属于围绕产业链下游以开拓产品销售领域的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

③其他权益工具投资减值情况

公司的其他权益工具投资为以公允价值计量且变动计入其他综合收益的金融资产，相关公允价值变动直接计入其他综合收益与其他权益工具投资会计科目，不存在减值准备情况。

2025 年 3 月 31 日，公司对爱格玛的其他权益工具投资账面价值为 1,130.19 万元，在 2025 年 1-3 月公司根据对爱格玛的持股比例确认的其他综合收益、其他权益工具投资金额为 5.19 万元；公司对翼蓝智算的其他权益工具投资账面价值为 150.00 万元，尚未根据翼蓝智算的公允价值变动确认其他综合收益与其他权益工具投资，主要原因系 2025 年 1-3 月翼蓝智算正在按照规划进行与服务器相关的项目研发，尚未开展实际经营，无法准确计量该投资的公允价值变动金额。

2、报告期内其他应收款中其他的内容

报告期内，公司其他应收款中其他的内容情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收第三方房租水电等款项	211.93	138.99	150.5	187.62
股权转让款	61.25	61.25	61.25	61.25
备用金	58.82	94.83	11.85	7.48
长账龄的预付软件款	30.8	30.8	30.8	30.8
长账龄的预付设备款	18.88	18.88	42.14	58.53
其他应付款重分类金额	15.41	15.41	35.43	300
社保公积金	16.17	17.7	13.46	8.77
税金款	0.21	0.46	7.99	7.89
合计	413.47	378.32	353.42	662.32

由上表可知，公司其他应收款中其他的内容不属于财务性投资。

（二）自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务（如有）的具体情况，并结合前次募投项目非资本性支出、节余资金补流等情况，说明前募资金实际补流金额、占当次募集资金总额的比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定及最新监管要求

1、自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务（如有）的具体情况

本次向不特定对象发行可转换公司债券董事会决议日（2024 年 12 月 5 日）

前六个月起至本回复出具之日期间，公司不存在正在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情形。

2、结合前次募投项目非资本性支出、节余资金补流等情况，说明前募资金实际补流金额、占当次募集资金总额的比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定及最新监管要求

(1) 前次可转债的募集资金实际补流金额

经中国证券监督管理委员会《关于同意胜蓝科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券注册的批复》（证监许可[2021]4024 号）同意注册，胜蓝股份向不特定对象发行可转换公司债券 3,300,000 张，每张面值为人民币 100 元，募集资金总额 330,000,000.00 元。截至本回复出具之日，公司前次可转债的募投项目已投资并实施完成，募集资金实际补流金额情况如下：

单位：万元

项目		项目类型	支出项目	使用募集资金金额
前次可转债的募集资金使用情况	高频高速连接器建设项目	资本性支出	工程建设、设备购置及安装	16,452.18
		非资本性支出/视为补流金额	预备费、铺底流动资金	-
		小计		16,452.18
	汽车射频连接器建设项目	资本性支出	工程建设、设备购置及安装	8,325.04
		非资本性支出/视为补流金额	预备费、铺底流动资金	-
		小计		8,325.04
	补充流动资金	补充流动资金	-	5,000.77
	累计使用金额合计			29,777.99
前次可转债的节余资金补流情况		非资本性支出/视为补流金额	-	3,654.05
其中：前次募集资金实际补流金额（即非资本性支出/视为补流金额与补充流动资金的合计金额）				8,654.82
前次募集资金实际补流金额占募集资金总额比例				26.23%

由上表可知，公司前次可转债的募集资金实际补流金额占募集资金总额比例为 26.23%，不超过募集资金总额的百分之三十，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定及最新监管要求。

公司前次可转债规划的募投项目预备费、铺底流动资金合计金额为 3,452.27 万元，而在实际使用中前述资金均投向土建工程建设，属于资本性支出，相关程序合规，且具有合理性。具体情况如下：

根据前次可转债的预案以及募集说明书相关内容，公司前次可转债的高频高速连接器建设项目和汽车射频连接器建设项目实施地点均为广东省东莞市东坑镇东坑横东路 225 号，合计建筑面积 31,822.73 平方米，规划的募投项目预备费、铺底流动资金合计金额为 3,452.27 万元；其中，高频高速连接器建设项目预备费、铺底流动资金分别为 498.48 万元、1,554.86 万元，汽车射频连接器建设项目预备费、铺底流动资金分别为 323.83 万元、1,075.10 万元。

在前次可转债规划设计阶段，公司可供实施前次可转债土建工程的地址仅为东坑镇东坑横东路 225 号。而在前次可转债土建工程实施过程中，公司于 2023 年度使用自有资金购买了位于东莞市长安镇银城六路 38 号的宗地编号为 2023WT032 号的土地，并规划实施“企业总部项目”。企业总部项目的实施地为东莞市长安镇，其具有地理位置优越（地处珠三角核心区域，交通便利且紧邻深圳市）、工业配套发达（五金模具产业基地、新能源汽车配套发达）的相对优势。为使前次可转债的募投项目充分利用前述地理、经济条件，且合理使用前次可转债募投项目的预备费、铺底流动资金，故公司决定在东莞市长安镇的企业总部项目中增加前次可转债的实施地点。公司前次可转债的募投项目增加实施地点未改变募集资金用途，不会对募投项目的实施造成实质性影响。

2024 年 4 月 24 日，公司董事会审议通过《关于部分募投项目增加实施地址的议案》；本次部分募投项目增加实施地点的事项在董事会的审议权限范围内，无需提交股东大会审议。在增加实施地点后，公司前次可转债的募投项目增加建筑面积 10,969.74 平方米，增加投入金额 3,839.41 万元，其中包括前次可转债募投项目的预备费、铺底流动资金合计金额 3,452.27 万元的投入。

（2）IPO 的募集资金实际补流金额

经中国证券监督管理委员会《关于核准胜蓝科技股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可〔2020〕507 号）核准，并经深圳证券交易所同意，公司向社会公众公开发行了普通股（A 股）股票 3,723 万股，发行价为每股人民币 10.01 元，共募集资金 372,672,300.00 元。截至本回复出具之日，公司 IPO 的募投项目已投资并实施完成，募集资金实际补流金额情况如下：

单位：万元

项目	项目类型	支出项目	使用募集资金金额
----	------	------	----------

IPO 的募集资金使用情况	电子连接器建设项目	资本性支出	工程建筑、设备购置及安装	16,716.50
		非资本性支出/视为补流金额	预备费、铺底流动资金	-
		小计		16,716.50
	新能源汽车电池精密结构件建设项目	资本性支出	工程建筑、设备购置及安装	6,634.61
		非资本性支出/视为补流金额	预备费、铺底流动资金	-
		小计		6,634.61
	研发中心建设项目	资本性支出	工程建筑、设备购置及安装	4,314.54
	补充流动资金	补充流动资金	-	5,000.00
	累计使用金额合计			32,665.65
	IPO 的节余资金补流情况	非资本性支出/视为补流金额	-	-
其中：前次募集资金实际补流金额（即非资本性支出/视为补流金额与补充流动资金的合计金额）				5,000.00
前次募集资金实际补流金额占募集资金总额比例				13.42%

由上表可知，公司 IPO 的募集资金实际补流金额占募集资金总额比例为 13.42%，不超过募集资金总额的百分之三十，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定及最新监管要求。

（三）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员，了解报告期内其他应收款中其他的内容，了解发行人与被投资企业连捷精密、昭明电子之间合作、销售、采购等情况；了解发行人对相关投资不认定为财务性投资的原因及合理性，以及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）；

（2）获取发行人定期报告、临时公告等资料，了解发行人报告期末长期股权投资、其他应收款等财务性投资相关科目具体情况；

（3）通过企查查、连捷精密和昭明电子官网等途径，网络查询连捷精密、昭明电子的基本情况；

（4）查阅董事会决议日前六个月至今的发行人投资相关科目明细账，检查理财产品购买合同、购买及赎回的银行回单，判断是否属于财务性投资；

（5）查阅前次募集资金使用鉴证报告，对发行人管理层进行访谈，了解前

次募投项目中非资本性支出情况，测算前次募集资金中非资本性支出所占比例；

(6) 获取报告期末长期股权投资、其他应收款等报表项目，分析是否涉及垫资或资金占用；

(7) 获取公司投资爱格玛和翼蓝智算的投资协议、产品合作等资料，分析公司对爱格玛和翼蓝智算的投资不界定为财务性投资的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

(1) 发行人已经列示长期股权投资、其他应收款等财务性投资相关科目具体情况，已经说明报告期内其他应收款中其他的内容；

(2) 发行人将相关投资不认定为财务性投资的原因具有合理性；

(3) 截至最近一期末，发行人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；

(4) 自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在正在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情形。

(5) 发行人前次可转债的募集资金实际补流金额为 8,654.82 万元，占募集资金总额比例为 26.23%，不超过募集资金总额的百分之三十，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定及最新监管要求；发行人 IPO 的募集资金实际补流金额为 5,000.00 万元，占募集资金总额比例为 13.42%，不超过募集资金总额的百分之三十，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定及最新监管要求。

八、补充说明发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东是否参与本次可转债的发行认购；如是，在本次可转债认购前后六个月内是否存在减持发行人已发行可转债的计划或安排，若无，出具承诺并披露

(一) 发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东是否参与本次可转债的发行认购

截至本回复出具之日，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东参与本次可转债的发行认购情况如下：

序号	股东名称/姓名	与发行人关系	直接持股数量 (股)	持股比例	是否参与本次可转债发行认购
1	胜蓝控股	控股股东、直接持股 5% 以上股东	88,730,000	54.20%	是
2	黄雪林	实际控制人、董事长	3,000,000	1.83%	是
3	潘浩	董事、总经理	1,065,525	0.65%	是
4	王俊胜	董事、财务总监	192,000	0.12%	是
5	郭正桃	董事	15,000	0.01%	是
6	曾一龙	独立董事	-	-	视情况参与
7	赵连军	独立董事	-	-	视情况参与
8	苏文荣	独立董事	-	-	视情况参与
9	伍麒麟	监事会主席	-	-	视情况参与
10	李雪飞	职工代表监事	22,500	0.01%	是
11	孙细平	职工代表监事	28,500	0.02%	是
12	钟勇光	副总经理	144,000	0.09%	是
13	许立各	董事会秘书、副总经理	-	-	视情况参与

注：截至本问询回复出具之日，公司直接持股 5%以上的股东为胜蓝控股。

（二）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东本次可转债认购前后六个月内是否存在减持上市公司已发行可转债的计划

截至本回复出具之日前六个月内，发行人控股股东、直接持股 5%以上的股东胜蓝控股不存在减持上市公司已发行可转债的情况，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员未持有公司已发行可转债。2024 年 12 月 13 日，胜蓝转债已完成赎回并在深圳证券交易所摘牌，故截至本回复出具之日，胜蓝股份不存在已发行的可转债。

（三）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东关于本次可转债发行认购出具的承诺及披露情况

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“七、公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东及董事、监事、高级管理人员针对认购本次可转债的说明及承诺”披露了如下承诺：

“（一）计划参与本次可转债发行认购的主体出具的承诺

公司控股股东胜蓝控股计划参与本次可转债发行认购，出具承诺如下：

1、如公司启动本次可转债发行，本企业承诺将参与胜蓝股份本次可转债发行认购，具体认购安排将根据《证券法》《可转换公司债券管理办法》等相关规定以及本次可转债发行具体方案、市场情况和本企业届时资金状况确定，并严格履行相应信息披露义务。

2、自本承诺函出具之日起至本次可转债发行完成后六个月内，本企业不以任何方式减持所持有的胜蓝股份股票和已发行的可转债，且在上述期间内，亦无任何减持计划或安排。

3、本企业自愿作出上述承诺，并自愿接受本承诺函的约束。若本企业违反上述承诺发生减持胜蓝股份股票、可转债的情况，本企业因减持胜蓝股份股票、可转债的所得收益全部归胜蓝股份所有，并依法承担由此产生的法律责任。若给胜蓝股份和其他投资者造成损失的，本企业将依法承担赔偿责任。

公司实际控制人黄雪林、董事潘浩、董事王俊胜、董事郭正桃、监事李雪飞、监事孙细平、副总经理钟勇光计划参与本次可转债发行认购，上述人员出具承诺如下：

1、如公司启动本次可转债发行，本人承诺将参与胜蓝股份本次可转债发行认购，具体认购安排将根据《证券法》《可转换公司债券管理办法》等相关规定以及本次可转债发行具体方案、市场情况和本人届时资金状况确定，并严格履行相应信息披露义务。

2、自本承诺函出具之日起至本次可转债发行完成后六个月内，本人及本人之配偶、父母、子女不以任何方式减持所持有的胜蓝股份股票和已发行的可转债，且在上述期间内，亦无任何减持计划或安排。

3、本人自愿作出上述承诺，并自愿接受本承诺函的约束。若本人及本人之配偶、父母、子女违反上述承诺发生减持胜蓝股份股票、可转债的情况，本人及本人之配偶、父母、子女因减持胜蓝股份股票、可转债的所得收益全部归胜蓝股份所有，并依法承担由此产生的法律责任。若给胜蓝股份和其他投资者造成损失的，本人将依法承担赔偿责任。

（二）视情况参与本次可转债发行认购的主体出具的承诺

公司独立董事曾一龙、独立董事赵连军、独立董事苏文荣、监事会主席伍麒麟、董事会秘书许立各将视情况参与本次可转债发行认购，上述人员出具承诺如下：

1、如公司启动本次可转债发行，本人及本人之配偶、父母、子女将按照《证券法》《可转换公司债券管理办法》等相关规定，于届时决定是否参与认购本次可转换公司债券并严格履行相应信息披露义务。若公司启动本次可转债发行之日本及本人之配偶、父母、子女最后一次减持公司股票或已发行的可转债的日期间隔不满六个月（含）的，本人及本人之配偶、父母、子女将不参与认购公司本次发行的可转债。

2、若认购成功，本人承诺，本人及本人之配偶、父母、子女将严格遵守《证券法》《可转换公司债券管理办法》等关于证券交易的规定，在本次可转债认购后六个月内不减持胜蓝股份的股票或已发行的可转债。

3、本人自愿作出上述承诺，并自愿接受本承诺函的约束。若本人及本人之配偶、父母、子女违反上述承诺发生减持胜蓝股份股票、可转债的情况，本人及本人之配偶、父母、子女因减持胜蓝股份股票、可转债的所得收益全部归胜蓝股份所有，并依法承担由此产生的法律责任。若给胜蓝股份和其他投资者造成损失的，本人将依法承担赔偿责任。”

综上，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上的股东已就是否参与本次可转债发行认购等事项出具了书面承诺。相关承诺函内容符合《证券法》等法律法规中关于禁止短线交易的规定，在遵守上述书面承诺的前提下，相关人员参与本次可转债发行认购不会涉及短线交易。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅并比对发行人股东名册及现任董事、监事、高级管理人员名单；

（2）获取并查阅了发行人截至本回复出具之日前六个月控股股东及董监高可转债持有明细，核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上的股东的可转债减持情况；

(3) 查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东就本次可转债发行认购出具的承诺函。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

(1) 公司控股股东胜蓝控股、实际控制人黄雪林、董事潘浩、董事王俊胜、董事郭正桃、监事李雪飞、监事孙细平、副总经理钟勇光计划参与本次可转债发行认购；公司独立董事曾一龙、独立董事赵连军、独立董事苏文荣、监事会主席伍麒麟、董事会秘书许立各将视情况参与本次可转债发行认购；

(2) 截至本回复出具之日前六个月内，发行人控股股东、直接持股 5%以上的股东胜蓝控股不存在减持上市公司已发行可转债的情况，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员未持有公司已发行可转债。2024 年 12 月 13 日，胜蓝转债已完成赎回并在深圳证券交易所摘牌，故截至本回复出具之日，胜蓝股份不存在已发行的可转债；

(3) 发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东已就是否参与本次可转债发行认购等事项出具了书面承诺。相关承诺函内容符合《证券法》等法律法规中关于禁止短线交易的规定，在遵守上述书面承诺的前提下，相关人员参与本次可转债发行认购不会涉及短线交易；发行人已于募集说明书披露上述承诺。

九、结合公司章程规定，说明报告期内公司分红情况是否符合相关安排

(一) 公司章程关于利润分配的规定

公司在《公司章程》中对利润分配政策进行了明确的规定：

在满足上述现金分红条件下，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大投资计划或重大现金支出安排的，可以按照前项规定处理。

（二）报告期内公司分红情况

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
现金分红金额（含税）	2,128.16	1,495.99	747.95
以其他方式（如回购股份）现金分红金额	0.00	0.00	0.00
现金分红总额	2,128.16	1,495.99	747.95
现金分红总额（含其他方式）占利润分配总额的比例	100.00%	100.00%	100.00%
归属于上市公司普通股股东的净利润	10,279.74	7,651.90	5,975.19
现金分红总额占归属于上市公司普通股股东的净利润的比例	20.70%	19.55%	12.52%
最近三年累计现金分红额（含税）	4,372.10		
最近三年年均可分配利润	7,968.94		
最近三年累计现金分红额/最近三年年均可分配利润	54.86%		

1、2022 年公司分红情况

以截至 2022 年 12 月 31 日公司总股本 149,589,439 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.50 元（含税），公司合计派发现金红利 7,479,471.95 元（含税），不送红股，不转增股本。

公司 2022 年度利润分配预案由第三届董事会第六次会议、第三届监事会第五次会议及 2022 年年度股东大会审议通过。本次现金分红已于 2023 年 6 月 9 日实施完毕。

2、2023 年公司分红情况

以截至 2023 年 12 月 31 日的公司总股本 149,598,888 股为基数，向全体股东以每 10 股派发现金红利人民币 1.00 元（含税），公司合计派发现金红利 14,959,888.80 元（含税），不送红股，不转增股本。

公司 2023 年度利润分配预案由第三届董事会第十六次会议、第三届监事会第十次会议及 2023 年年度股东大会审议通过。本次现金分红已于 2024 年 6 月 18 日实施完毕。

3、2024 年公司分红情况

以截至 2024 年 12 月 31 日的公司总股本 163,704,863 股为基数，向全体股东以每 10 股派发现金红利人民币 1.30 元（含税），公司合计派发现金红利 21,281,632.19 元（含税），不送红股，不转增股本。

公司 2024 年度利润分配预案由第三届董事会第二十三次会议、第三届监事会第十六次会议及 2024 年年度股东大会审议通过，待实施。

（三）报告期内公司分红情况符合《公司章程》相关安排

2022 年度-2024 年度，公司现金分红金额占归属于上市公司普通股股东的净利润的比例分别为 12.52%、19.55%和 **20.70%**，符合《公司章程》中“公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%”的规定；**2022 年度-2024 年度**，公司最近三年累计现金分红额占最近三年年均可分配利润的比例为 **54.86%**，符合《公司章程》中“最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%”的规定；**2022 年度-2024 年度**，公司现金分红在利润分配中所占比例均为 100.00%，符合《公司章程》的规定。

报告期内，公司严格按照《公司章程》相关利润分配政策和审议程序实施权益分派方案，相关议案经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议，符合《公司章程》相关安排。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构和发行人律师主要履行了以下核查程序：

- (1) 获取并查阅了发行人《公司章程》；
- (2) 获取并查阅了发行人 2022 年度-2024 年度利润分配相关三会决议；
- (3) 获取并查阅了分红发放明细及相关凭证；
- (4) 获取并查阅了公司年度报告及利润分配相关公告。

2、核查结论

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

报告期内，公司严格按照《公司章程》相关利润分配政策和审议程序实施权益分派方案，相关议案经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议，符合《公司章程》相关安排。

十、结合富方达及其董监高相关法律纠纷及执行情况，说明截至目前发行人未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况，报告期内所涉行政处罚（如有）的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性，是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，是否构成本次发行障碍

（一）结合富方达及其董监高相关法律纠纷及执行情况，说明截至目前发行人未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况，是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，是否构成本次发行障碍

1、报告期内富方达科技及其董监高相关法律纠纷及执行情况

截至本回复出具之日，富方达科技的董事、监事及高级管理人员情况如下：

姓名	职务
潘浩	董事
朱明莉	监事，2021 年 5 月 31 日至 2023 年 2 月 6 日期间曾任公司法定代表人
念强强	总经理

报告期内，富方达科技及其董监高的诉讼、仲裁案件整体情况如下：

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	案件情况	案件金额	案件进展
1	李云鹏	广东合和核通讯技术有限公司	（2021）粤 03 民初 6743	原告李云鹏诉被告深圳市富方达科技有限公司、朱明莉、广东合和核通讯技术有	-	广东省深圳市中级人民法院于 2021 年 12

		司、新疆合和核电子科技有限公司、朱明莉、富方达科技	号	限公司、新疆合和核电子科技有限公司侵害外观设计专利权纠纷。		月 14 日出具（2021）粤 03 民初 6743 号民事裁定书，原告李云鹏已撤诉。
2	东莞市新精密五金塑胶有限公司	富方达精密、富方达科技、朱明莉	（2020）粤 0307 民初 32116 号、（2021）粤 03 民终 8937 号	原告与被告签订《采购合同》后就合同履行产生争议，该案件经深圳市龙岗区人民法院一审、广东省深圳市中级人民法院二审并执行。广东省深圳市中级人民法院判决维持深圳市龙岗区人民法院（2020）粤 0307 民初 32116 号民事判决第一项、第二项，即“富方达精密公司于一审判决生效之日起十日内支付启新公司货款和模具款 354,368.37 元及逾期付款利息”“朱明莉对富方达精密公司的上述债务承担连带清偿责任”；深圳市富方达精密科技有限公司应于一审判决发生法律效力之日起十日内向东莞市启新精密五金塑胶有限公司支付库存产品货款 285,600.00 元；东莞市启新精密五金塑胶有限公司应于二审判决发生法律效力之日起十日内向深圳市富方达精密科技有限公司支付迟延交货违约金 38,842.44 元；驳回东莞市启新精密五金塑胶有限公司、深圳市富方达精密科技有限公司其他诉讼或反诉请求。	639,968.37 元	广东省深圳市中级人民法院于 2021 年 6 月 24 日出具（2021）粤 03 民终 8937 号二审民事判决书。
3	陈章华	念强强、朱明莉	（2025）闽 0105 民初 459 号、（2025）闽 0105 执保 109 号	原告陈章华与被告念强强、朱明莉民间借贷纠纷。 原告请求：（1）判令被告念强强向原告偿还借款本金 600,000 元及利息 1,338,146.67 元；（2）判令被告念强强承担原告因本案支出的律师费 90,000 元；（3）判令被告朱明莉对被告念强强上述债务承担共同还款责任；（4）判令二被告承担本案案件受理费、保全费、保全保险费。	2,028,146.67 元	原告于 2025 年 2 月 24 日向法院申请财产保全，法院裁定冻结被告朱明莉持有的富方达科技 9.89% 的股权，保全金额以 2,028,146.67 元为限。

上述诉讼中序号 1 案件原告已撤诉，序号 2 案件已结案。序号 3 案件因原

告向法院申请财产保全措施致使朱明莉持有的富方达科技 40%股权被冻结。财产保全是诉讼过程中较为常见的一种诉讼策略，但不会直接导致被采取保全措施的财产被强制处分或妨碍股东行使表决权、参与公司经营管理，且财产保全被申请人可申请人民法院解除财产保全措施，即便最终败诉法院裁决朱明莉需承担共同还款责任，其也可以货币资金或其他便于执行的财产执行裁决，不会对富方达科技生产经营造成重大不利影响。同时 2024 年度富方达科技及其子公司单体营业收入共计 3,522.62 万元，净利润-158.38 万元，对公司盈利贡献较小。因此，该案件不会对发行人的持续经营产生重大不利影响。

综上所述，上述诉讼不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不会构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会构成本次发行障碍。

2、截至目前发行人未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况

截至本回复出具之日，发行人及其子公司未决诉讼及仲裁情况如下：

(1) 公司作为被告/被申请人的案件

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	案件情况	案件金额	案件进展
1	李文朵	东莞市溢铭人力资源有限公司、广东胜蓝电子	东劳人仲院东坑庭收字[2025]21号	李文朵因与东莞市溢铭人力资源有限公司劳动人事争议提起劳动仲裁，广东胜蓝电子被追加为被申请人	94,972.02 元	该案件原定于 2025 年 3 月 14 日开庭审理，后因东莞市溢铭人力资源有限公司向法院提起行政诉讼，劳动人事争议仲裁中止审理
2	林敬波	费鑫、车品新能源	(2025)粤73民初1697号、(2025)粤73民初1698号、(2025)粤73民初1699号、(2025)粤73民初1700号	原告林敬波因专利所有权纠纷将被告费鑫、车品新能源起诉至法院。原告主张被告一费鑫系代原告持有涉案四项专利，被告一在未经原告同意的情况下，将上述四项专利转让给被告二车品新能源。原告请求：(1) 请求判令确认两被告之间转让涉案专利的行为无效；(2) 判令确认涉案专利所有权归原告所有；(3) 判令两被告协助原告办理涉案专利的权属变更登记手续；(4) 判令两被告连带赔偿原告维权合理费用；(5) 诉讼费用由两被告承担	40,000.00 元	法院已受理该案件，待一审开庭
3	安费诺奥	胜蓝股	(2025)粤	原告安费诺奥罗拉因专利所	40,000.00 元	法院已受理该案件

	罗拉科技(惠州)有限公司(以下简称“安费诺奥罗拉”)	份、郑黑波	73 知民初 1193 号、 (2025) 粤 73 知民初 1201 号	有权纠纷将被告起诉至法院。原告主张涉案专利的申请日距离被告二郑黑波离职仅相隔 42 天,被告二在原告任职期间担任研发二部经理职务,在任职期间作为原告研发项目团队的核心成员之一,涉案专利与被告二在原告任职期间参与研发的技术方案有关,涉案专利为被告二在原告的职务发明创造。原告请求:(1)请求判令确认原告为涉案专利的专利权人/专利申请人;(2)判令两被告协助原告办理前述专利的权属变更事宜;(3)判令两被告赔偿原告经济损失和合理维权费用;(4)判令两被告承担本案的诉讼费用。		件,待一审开庭
4	安费诺奥罗拉	韶关胜蓝、郑黑波	(2025) 粤 73 知民初 1197 号、 (2025) 粤 73 知民初 1226 号、 (2025) 粤 73 知民初 1231 号		60,000.00 元	法院已受理该案件,待一审开庭
5	安费诺奥罗拉	广东胜蓝电子、郑黑波	(2025) 粤 73 知民初 1196 号、 (2025) 粤 73 知民初 1228 号、 (2025) 粤 73 知民初 1229 号		60,000.00 元	法院已受理该案件,待一审开庭

① 知识产权案件具体情况

A、林敬波案件

a. 涉案专利不涉及公司核心技术、重要专利,不会影响公司本次发行募投项目的实施

该案件涉案专利的具体情况如下:

序号	专利权人	专利名称	专利类型	专利号/申请号	应用领域
1	车品新能源	充气泵(DK-AP101)	外观设计	ZL202230579087.8	用于汽车轮胎充气
2	车品新能源	充气泵(DK-JS001)	外观设计	ZL202230576774.4	用于汽车应急启动电源
3	车品新能源	充气泵(DK-JS006)	外观设计	ZL202230576917.1	用于汽车应急启动电源
4	车品新能源	充气泵(dk-ap102)	外观设计	ZL202230579068.5	用于汽车轮胎充气

本案涉案专利均为外观设计,仅涉及产品整体形状及外观,系车品新能源从第三方受让取得,不涉及公司核心技术、重要专利。涉案专利形成的产品均为充气泵,公司本次发行的募投项目为新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目、工业控制连接器生产研发建设项目,与涉案专利没有直接关系。

b. 按照最坏结果原则预计如败诉对公司持续经营、财务状况的影响

深圳市旺尔泰电子科技有限公司（以下简称“旺尔泰”）持有车品新能源40%股份，原告林敬波原为旺尔泰股东、法定代表人、总经理以及车品新能源总经理。2023年2月23日，车品新能源与旺尔泰签订《模具采购及专利转让合同》及《补充协议》，文件中明确约定旺尔泰以模具采购资金和专利转让资金（包含涉案4项专利）出资入股车品新能源，原告林敬波作为旺尔泰时任法定代表人，依法代表公司在上述合同中签字确认，对专利转让事宜完全知晓并予以认可。基于上述事实，原告林敬波主张费鑫在未经其同意的情况下将涉案专利转让给车品新能源，与实际情况严重不符，公司预计胜诉可能性较大。

按照最坏结果原则预计，假设广州知识产权法院支持本案原告林敬波全部诉讼请求，判令确认两被告之间转让涉案专利的行为无效，确认涉案专利所有权归原告所有，两被告协助原告办理前述专利的权属变更登记手续，两被告连带赔偿原告维权合理费用合计4万元，诉讼费用由两被告承担。车品新能源将不再作为涉案专利的权利人，需要向原告赔偿合计4万元和诉讼费用，涉案金额较低。

涉案专利形成报告期内实现收入情况如下：

序号	专利名称	报告期内实现收入情况（万元）			
		2025年 1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
1	充气泵（DK-AP101）	-	-	10.47	-
2	充气泵（DK-JS001）	-	48.13	8.27	-
3	充气泵（DK-JS006）	-	47.78	0.25	-
4	充气泵（dk-ap102）	-	0.01	-	-
合计		-	95.92	18.99	-

涉案专利于2023年取得授权，报告期内涉及产品收入合计仅114.91万元，占公司营业收入的比例极低，不会对公司持续经营、财务状况构成重大不利影响。

综上，基于案件事实情况，公司预计该案件胜诉的可能性较大，即使按照最坏结果原则预计，如公司本案败诉，涉案金额较低且涉案专利形成的收入占公司营业收入的比例极低，不会对公司持续经营、财务状况构成重大不利影响。

B、安费诺奥罗拉案件

a. 涉案专利不涉及公司核心技术、重要专利，不会影响公司本次发行募投项目的实施

该案件涉案专利的具体情况如下：

序号	专利权人	专利名称	专利类型	专利号/申请号
1	胜蓝股份	一种线对板新能源连接器	实用新型	ZL202322265045.9
2	胜蓝股份	一种线对板新能源连接器	发明专利	2023110628355
3	韶关胜蓝	一种电连接器的公端模块	实用新型	ZL202322267308.X
4	韶关胜蓝	一种卧式安装连接器用的单向双触点端子	实用新型	ZL202322267058.X
5	韶关胜蓝	一种线对板连接器用的单向双触点端子	实用新型	ZL202322267080.4
6	广东胜蓝电子	一种 FPC 电连接器的接触端子	实用新型	ZL202322265648.9
7	广东胜蓝电子	一种带锁止结构的连接器壳体	实用新型	ZL202322266863.0
8	广东胜蓝电子	一种柔性线路板电连接器	发明专利	2023110631555

注：序号 2 和序号 8 专利尚处申请中。

上述专利均未形成具体产品，未实现收入，不属于公司核心技术、重要专利。涉案专利主要应用于消费电子、储能等领域，属于低压连接器，公司本次发行的募投项目中新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目系高压连接器，工业控制连接器生产研发建设项目技术路径与其差异较大，故本次募投项目与涉案专利没有直接关系。

b. 按照最坏结果原则预计如败诉对公司持续经营、财务状况的影响

按照最坏结果原则预计，假设广州知识产权法院支持本案原告安费诺全部诉讼请求，判令确认原告为涉案专利的专利权/专利申请人，两被告协助原告办理涉案专利的权属变更事宜，两被告赔偿原告经济损失和合理维权费用合计 16 万元，两被告承担本案的诉讼费用。胜蓝股份、韶关胜蓝、广东胜蓝电子将不再作为涉案专利的权利人，需要向原告赔偿合计 16 万元和诉讼费用，涉案金额较低。

涉案专利包括 6 项实用新型专利（已授权）、2 项发明专利（尚未授权），6 项实用新型专利于 2024 年取得授权，2 项发明专利尚未取得授权。报告期内，涉案专利尚未形成产品，未实现收入。

综上，按照最坏结果原则预计，如公司本案败诉，涉案金额较低且涉案专

利报告期内未实现收入，不会对公司持续经营、财务状况构成重大不利影响。

② 公司作为被告/被申请人的案件预计负债计提情况

序号 1 的劳动仲裁案件公司系被追加为被申请人，根据公司与东莞市溢铭人力资源有限公司（以下简称“溢铭”）签订的《劳务用工合作协议》，“溢铭必须购买所有员工工伤保险、意外保险，如员工在公司工作期间出现工伤或安全问题，所有医疗费用及伤残赔偿费用全部由溢铭负责”，且公司已对该劳务派遣员工履行了岗前培训等义务，公司判断该案件导致公司经济利益流出的可能性较低，故未对该案件计提预计负债。

序号 2 的 4 个诉讼案件公司基于前述事实判断该案件导致公司经济利益流出的可能性较低，故未对该案件计提预计负债。

序号 3 的 2 个诉讼案件、序号 4 的 3 个诉讼案件以及序号 5 的 3 个诉讼案件公司已基于谨慎性原则对该案件计提预计负债。

综上，公司预计负债计提充分、谨慎。

(2) 公司作为原告/申请人的案件

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	案件情况	案件金额	案件进展
1	韶关胜蓝	深圳市畅天游智能科技有限公司	(2024) 深圳仲裁 3181 号、 (2024) 粤 0306 财保 286 号	申请人因买卖合同纠纷申请仲裁，深圳国际仲裁院裁决被申请人深圳市畅天游智能科技有限公司向胜蓝股份支付货款 605,953.70 元。	605,953.70 元	公司已向法院申请冻结深圳市畅天游智能科技有限公司 605,953.70 元财产，目前法院拟就冻结资产进行拍卖。
2	胜蓝股份	广东力盾新能源科技有限公司	(2025) 粤 1971 民诉前调 5559 号、 (2025) 粤 1971 执保 6031 号	原告因买卖合同纠纷起诉至法院，现公司已缴纳诉讼申请费用。	342,214.86 元	公司已向法院申请诉前保全，已冻结广东力盾新能源科技有限公司的股权 34.22 万元，冻结期限三年
3	胜蓝新能源东坑分公司	广东力盾新能源科技有限公司	(2024) 粤 1971 民诉前调 99312 号、 (2025) 粤 1971 民初 15263 号	原告因买卖合同纠纷起诉至法院，该案件一审已判决，法院判决被告支付未付货款及违约金，驳回其他诉讼请求	1,909,957.29 元	公司已向法院申请诉前保全，已冻结广东力盾新能源科技有限公司持有的东莞市骏盾技术有限公司、东莞市骏盾新能源科技有限公司、芜湖市骏盾

				求。公司已就被驳回的其他诉讼请求重新提起上诉。		新能源科技有限公司股权合计 160 万元，冻结期限三年。案件一审已判决，公司就被驳回的其他诉讼请求重新提起上诉。
4	胜蓝新能源	湖州晟威新能源科技有限公司	(2024) 粤 1972 民初 25218 号、(2025) 粤 1972 执保 4020 号	原告因买卖合同纠纷起诉至法院，法院出具 (2024) 粤 1972 民初 25218 号民事调解书，双方同意被告分期支付拖欠货款。	239,014.20 元	法院出具《受理申请执行案件通知书》同意立案执行
5	万连科技	周兵、博罗县英盛达科技有限公司	(2025) 粤 1972 财保 28-16 号、(2025) 粤 1972 民初 21124	原告因买卖合同纠纷起诉至法院，法院出具 (2025) 粤 1972 财保 28-16 号民事裁定书，对被告博罗县英盛达科技有限公司的 88,113.56 元银行存款予以保全，法院现已受理该案件。	88,113.56 元	公司已向法院申请诉前保全，实际冻结博罗县英盛达科技有限公司 1900.97 元，冻结期限为 1 年，法院现已受理该案件。
6	万连科技	优科电子（东莞）有限公司	(2024) 粤 1972 执保 36329 号	原告因买卖合同纠纷起诉至法院，法院出具 (2024) 粤 1972 财保 724-16 号财产保全告知书并执行诉前保全中。	38,860.39 元	公司已向法院申请诉前保全，暂未冻结到优科电子（东莞）有限公司财产。案件已受理，待一审开庭
7	车品新能源	湖北澳威创新科技有限公司、深圳市科音美科技有限公司、周曼莉	(2025) 粤 1973 财保 78 号	原告因买卖合同纠纷起诉至法院，现公司已缴纳诉讼申请费用。	290,387.50 元	公司已向法院申请诉前保全，待法院受理

截至本回复出具之日，上述诉讼案件均系客户拖欠货款被公司起诉，公司预计相关应收款项收回可能性较小，故均已全额计提减值准备。

截至本回复出具之日，发行人存在部分未决诉讼，上述诉讼属于发行人正常经营中产生的纠纷，且案件涉案金额较小，合计 380.95 万元，占发行人 2025 年 3 月末净资产的 0.24%。截至本回复出具之日，公司已按会计准则要求计提了预计负债和资产减值准备，不会对发行人的持续经营产生重大不利影

响，不会构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会构成本次发行障碍。

（二）报告期内所涉行政处罚（如有）的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性，是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，是否构成本次发行障碍

报告期内发行人及其子公司未受到相关行政处罚，未触发损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会构成本次发行障碍。

（三）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师主要执行了以下核查程序：

- （1）获取并查阅了境外律师出具的法律意见书；
- （2）获取并查阅了公司及子公司、富方达科技董监高诉讼、仲裁相关文书等；
- （3）获取并查阅了公司预计负债及资产减值计提相关会计处理，分析会计处理是否适当；
- （4）获取并查阅了富方达科技董事、监事及高级管理人员的关联自然人调查表；
- （5）获取并查阅了发行人及其子公司所在地主管部门出具的报告期内合规证明；
- （6）对发行人及其子公司是否存在相关未决诉讼、仲裁及处罚的情况进行网络核查。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

- 1、富方达科技及其董监高报告期内发生 3 起诉讼案件，其中 2 起已结案，1 起系其董监高的个人借贷纠纷，不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不会构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会构成本次发行障碍。

截至本回复出具之日，发行人存在部分未决诉讼但该等案件涉案金额较小，合计 380.95 万元，占发行人 2025 年 3 月末净资产的 0.24%。截至本回复出具之日，公司已按会计准则要求计提了预计负债和资产减值，不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不会构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会构成本次发行障碍；

2、报告期内，发行人及其子公司未受到相关行政处罚，未触发损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会构成本次发行障碍。

问题 2

根据申报材料，前次 IPO 募投项目“新能源汽车电池精密结构件建设项目”承诺效益为 1,626.99 万元，2023 年及 2024 年 1-9 月实现效益分别为 1,723.16 万元、245.66 万元，募集说明书披露达到预计效益。前次可转债募投项目“高频高速连接器建设项目”承诺效益为 3,634.15 万元，2023 年及 2024 年 1-9 月实现效益分别为 706.19 万元、1,745.07 万元；“汽车射频连接器建设项目”承诺效益为 2,618.53 万元，2023 年及 2024 年 1-9 月实现效益分别为 202.13 万元、234.20 万元，募集说明书披露项目状态为在建；根据公司公告，截至 2024 年 12 月 31 日，前次可转债募投项目已实施完成。

请发行人：（1）说明前次 IPO 募投项目“新能源汽车电池精密结构件建设项目”最新效益实现情况，结合行业发展周期及竞争状况、下游客户需求及对主要客户销售情况、订单储备情况等，最近一年一期实现效益下滑的原因及合理性；结合报告期内项目建设、产能利用及效益实现情况，说明该项目是否达到预期效益，募集说明书相关披露是否准确。（2）补充说明前次可转债募投项目“高频高速连接器建设项目”“汽车射频连接器建设项目”转固时点、规模占比及最新效益实现情况，结合截至目前项目建设及产能利用情况，逐期说明该项目是否达到预期效益。

请发行人补充披露上述事项相关风险。

请保荐人及会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（1）并发表明确意见。

【回复】

一、说明前次 IPO 募投项目“新能源汽车电池精密结构件建设项目”最新效益实现情况，结合行业发展周期及竞争状况、下游客户需求及对主要客户销售情况、订单储备情况等，最近一年一期实现效益下滑的原因及合理性；结合报告期内项目建设、产能利用及效益实现情况，说明该项目是否达到预期效益，募集说明书相关披露是否准确

（一）说明前次 IPO 募投项目“新能源汽车电池精密结构件建设项目”最新效益实现情况

2020 年 3 月，经中国证监会“证监许可〔2020〕507 号”文核准，并经深圳证券交易所同意，公司首次向社会公众公开发行人民币普通股（A 股）3,723 万股，每股面值 1.00 元，每股发行价格 10.01 元，募集资金总额为 37,267.23 万元，扣除不含税发行费用 5,107.57 万元后，募集资金净额为 32,159.66 万元，于 2020 年 6 月 29 日缴入公司募集资金账户。

截至 2025 年 3 月 31 日，公司 2020 年首次公开发行股票募集资金的实际使用情况如下：

单位：万元

募集资金总额			32,767.23			已累计使用募集资金总额			32,665.64	
						2020 年度			12,426.45	
						2021 年度			12,823.11	
累计变更用途的募集资金总额						2022 年度			7,255.80	
						2023 年度			160.29	
累计变更用途的募集资金总额比例						2024 年度			—	
						2025 年 1-3 月			—	
投资项目			募集资金投资总额			截止日募集资金累计投资额				项目达到预定可使用状态日期（或截止日）
序号	承诺投资项目	实际投资项目	募集前承诺投资金额	募集后承诺投资金额	实际投资金额	募集前承诺投资金额	募集后承诺投资金额	实际投资金额	实际投资金额与募集后承诺投资金额的差额	
1	电子连接器建设项目	电子连接器建设项目	16,315.63	16,315.63	16,716.50	16,315.63	16,315.63	16,716.50	400.87	2022/12/31
2	新能源汽车电池精密结构件建设项目	新能源汽车电池精密结构件建设项目	6,628.84	6,628.84	6,634.61	6,628.84	6,628.84	6,634.61	5.77	2022/12/31
3	研发中心建设项目	研发中心建设项目	4,215.19	4,215.19	4,314.54	4,215.19	4,215.19	4,314.54	99.35	2022/12/31
4	补充流动资金	补充流动资金	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	—	不适用
合计			32,159.66	32,159.66	32,665.64	32,159.66	32,159.66	32,665.64	505.98	不适用

报告期内，IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目的产能利用和效益实

现情况如下：

单位：万元

项目名称	累计产能利用率	效益口径	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2022 年末建成后累计效益	2024 年度是否达到预计效益
			投产期 (100%)	投产期 (100%)	投产期 (70%)	建设期	建设期		
新能源汽车电池精密结构件建设项目	75.22%	预计效益	-	1,626.99	263.20	-	-	-	否
		实际效益	307.88	430.05	1,723.16	510.13	335.39	2,461.09	

注 1：2022 年 12 月 31 日，IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目全面建成并全面投产，因而 2023 年度为投产期第一年（T+2 年，规划达产率 70%），2024 年度为投产期第二年（T+3 年，规划达产率 100%）；

注 2：公司相关信息披露文件仅预计达产后每年实现净利润情况，未预计各季度实现效益情况，且第一季度法定节假日较多，2025 年第一季度效益无法反映全年效益实现进度，根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的规定，上表未列示 2025 年第一季度的预计效益和建成后累计预计效益；

注 3：由于公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件的生产存在一定淡旺季情况，致使淡季产能利用率相对较低进而拉低全年平均产能利用率水平，实际生产中一般难以达到 100% 的设计产能利用率。一般而言，90%左右为相对满产状态的产能利用率水平。此外，2024 年，公司为应对市场变化，阶段性调整 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务经营策略、收缩业务规模，主动放弃了价格、利润率较低的订单，导致相关业务产能利用率相对较低。2025 年，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务将转向更为积极的经营策略，产能利用率预计将有所回升。

IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目于 2022 年末全面建成并全面投产。2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，募投项目累计实际效益 2,461.09 万元。

上述项目 2024 年度的实际效益为 430.05 万元，未达到 2024 年全年预计效益 1,626.99 万元，主要原因系：随着下游动力电池厂商竞争格局持续变化、市场集中度不断提升，市场增速放缓，动力电池精密结构件行业作为其上游配套产业竞争加剧，行业利润空间收窄，为应对市场竞争变化，2024 年公司阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模；同时，由于原材料价格上升、劳务派遣招工成本上涨、加大针对下游客户潜在项目的前期投入，导致 IPO 新能源汽车电

池精密结构件业务实现效益下滑，具体参见本回复“问题 2”之“一”之“（二）结合行业发展周期及竞争状况、下游客户需求及对主要客户销售情况、订单储备情况等，最近一年一期实现效益下滑的原因及合理性”的相关内容。

（二）结合行业发展周期及竞争状况、下游客户需求及对主要客户销售情况、订单储备情况等，最近一年一期实现效益下滑的原因及合理性

2024 年，IPO 新能源汽车电池精密结构件业务实际效益下滑的主要原因系：①新能源汽车动力电池精密结构件行业竞争加剧、行业利润空间收窄，为应对市场竞争变化，2024 年公司阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模；2024 年度，公司新能源汽车动力电池精密结构件销售收入下降 7,108.75 万元，为效益下滑的最主要影响因素；②2024 年上半年原材料价格上升，公司新能源汽车电池精密结构件业务直接材料成本增加，原材料价格上涨使得成本增加 135.71 万元；③2024 年公司新能源汽车电池精密结构件业务的劳务派遣人工成本上升，劳务派遣人工费用较上年同期增加 194.74 万元；④为应对日益加剧的行业竞争，储备未来业务资源，2024 年公司加大针对下游客户潜在项目的前期投入，研发管理费用较上年同期增加 137.30 万元。具体情况如下：

1、阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模

（1）公司收缩业务规模的具体情况

①收缩业务规模的具体情况

为应对动力电池精密结构件行业市场变化以及客户 A 采购模式的变动，2024 年公司阶段性调整 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的经营策略、收缩业务规模，主动放弃价格、利润率较低的订单，维持公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的整体利润率水平。2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的销售收入和毛利率情况如下：

单位：万元

业务	项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
IPO 新能源汽车电池精密结构件业务	销售收入	3,977.10	8,271.94	15,380.69
	毛利率	18.66%	15.43%	16.73%

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司 IPO 新能源汽车电池精密结

构件业务的销售收入分别为 15,380.69 万元、8,271.94 万元和 3,977.10 万元，毛利率分别为 16.73%、15.43%和 18.66%。2024 年度，随着公司阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模，主动放弃价格、利润率较低的订单，IPO 新能源汽车电池精密结构件业务销售出现较大幅度下滑，但整体毛利率下降幅度较小；2025 年 1-3 月，随着新能源汽车市场内卷式竞争的局面的逐渐缓和，公司的新能源汽车电池精密结构件业务转向更为积极的经营策略，销售收入和毛利率均有所改善，具体参见本回复“问题 2”之“一”之“（二）”之“1”之“（1）”之“②主要客户收入变动情况”“③不利影响因素有所缓和”和“④公司的应对措施”的相关内容。

②主要客户收入变动情况

公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务主要客户的具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占相关业务收入的比例	毛利率
2025 年 1-3 月	1	客户 A	2,373.73	59.68%	16.97%
	2	客户 D	545.16	13.71%	22.87%
	3	客户 L	286.57	7.21%	7.76%
	4	客户 AA	137.13	3.45%	21.20%
	5	客户 U	100.31	2.52%	3.46%
		合计	3,442.90	86.57%	16.91%
2024 年度	1	客户 A	2,740.55	33.13%	9.42%
	2	客户 L	2,129.41	25.74%	18.26%
	3	客户 D	1,775.40	21.46%	16.94%
	4	客户 Q	354.39	4.28%	14.32%
	5	客户 AA	343.86	4.16%	25.37%
		合计	7,343.62	88.78%	14.79%
2023 年度	1	客户 A	6,575.41	42.75%	11.51%
	2	客户 D	3,047.44	19.81%	21.79%
	3	客户 L	2,088.86	13.58%	25.95%
	4	客户 P	784.22	5.10%	22.04%
	5	客户 AA	775.84	5.04%	27.74%
		合计	13,271.76	86.29%	17.72%

公司自从事新能源汽车电池精密结构件业务以来，与客户 A 建立了长期稳定的合作关系。在 2023 年上半年及以前，客户 A 的新能源汽车电池精密结构件产品采购模式主要为与行业内的供应商签订长期采购合同方式进行合作，然后客户 A 在采购合同框架下通过采购订单的形式向供应商进行采购。2023 年下半年开始，客户 A 将原本的采购模式由“签订长期采购合同模式”调整为“供

应商参与招投标竞价模式”，在供应商参与招投标竞价模式的施行初期客户 A 供应商中标后合作周期一般为 3-6 个月，后续客户 A 又将中标后合作周期逐渐拉长为 9-12 个月。在前述背景下，在客户 A 采购模式转变前期阶段供应商竞争骤然加剧，后续随着招投标竞价模式对应的合作周期逐渐拉长、竞价频率降低，竞争程度有所缓和。

在客户 A 采取“供应商参与招投标竞价模式”后，公司阶段性调整对其的经营策略、收缩对其的销售规模，主动放弃价格、利润率较低的订单。公司对客户 A 的新能源汽车电池精密结构件销售额从 2023 年度的 6,575.41 万元下降至 2024 年度的 2,740.55 万元，毛利率从 2023 年度的 11.51%下降至 2024 年度的 9.42%。

2024 年，其他动力电池、新能源汽车厂商等客户也出现了一定程度采购压价的情形，公司阶段性主动放弃价格、利润率较低的订单，导致公司对其销售额下滑、毛利率有所下降。

2025 年以来，新能源汽车产业链内卷式竞争的局面有所缓和，公司的新能源汽车电池精密结构件业务转向更为积极的经营策略，销售收入和毛利率均有所改善。

③不利影响因素有所缓和

2024 年以来，新能源汽车产业链竞争加剧，价格竞争不利于我国新能源汽车产业长期高质量发展，2024 年 7 月中央政治局召开会议明确要强化行业自律，防止“内卷式”恶性竞争，强化市场优胜劣汰机制，畅通落后低效产能退出渠道。在国家的政策指引和宏观调控下，2025 年新能源汽车产业链内卷式竞争的局面有所缓和，新能源汽车产业未来将逐步迈入良性有序的发展轨道。

目前，公司大客户客户 A 的采购模式由供应商参与招投标竞价模式后 3-6 个月合作期限的模式，已改为招投标竞价模式后 9-12 个月合作期限，随着招投标竞价模式对应的合作周期逐渐拉长、竞价频率降低，竞争程度有所缓和。

④公司的应对措施

2025 年，公司的新能源汽车电池精密结构件业务将转向更为积极的经营策略：

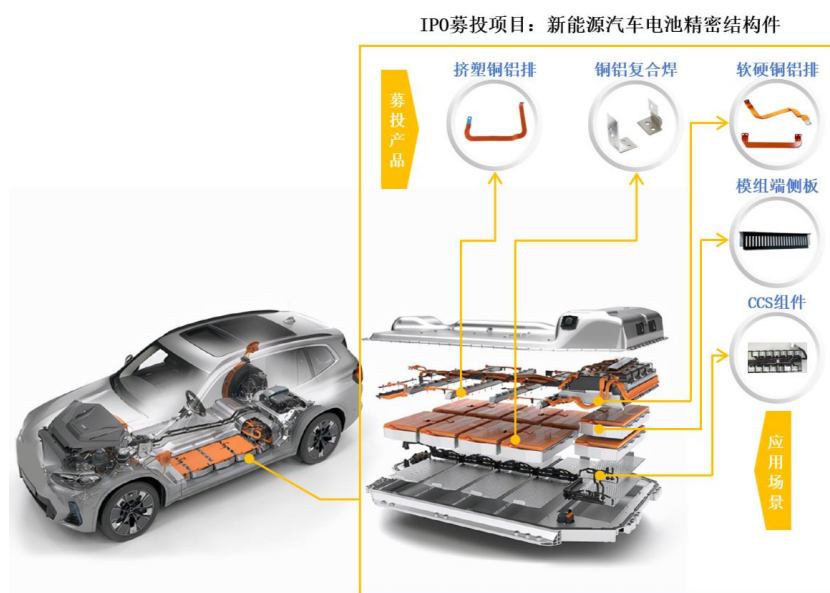
A、加大力度回升原有业务规模。在客户 A 推行的供应商参与招投标竞价模式经历了前期模式转变带来的供应链扰动后，其逐渐形成了采购要兼顾价格和品质的认识，供应商参与招投标竞价模式的格局趋向平稳。在此背景下，公司将加大力度承接原已和客户稳定合作的订单，回升原有业务规模；例如，2024 年 12 月公司中标了客户 A12 款新能源汽车电池精密结构件产品，根据中标通知书的预测需求量以及产品报价测算的总金额为 4,995.38 万元；

B、加强开拓新合作项目，公司已和客户 D 达成 3 个新项目合作，均已获得终端汽车厂商以及客户 D 的定点，产品开发、小批量试产已经完成，正在推进量产准备工作，预计在 2025 年 6 月、2025 年 12 月和 2026 年 3 月开始放量；同时，公司开发了客户 AH、客户 AI 等优质客户的量产项目，其中客户 AH 项目将在 2025 年 5 月份实现量产，客户 AI 项目预计 2026 年 3 月份实现量产；

C、实施更有效的成本费用管控措施，公司将通过优化产品生产工艺提升效率和良率降本，同时将进一步强化一体化采购的管理模式，提高公司的采购规模效应和议价能力，进而更加有效地进行成本管理、保障物料品质，提升公司的盈利空间和议价空间，以应对潜在的价格竞争。

（2）下游动力电池行业的发展周期和竞争状况

IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目生产的主要产品为盖板/钢壳、软硬连接、线束等产品，主要应用在新能源汽车电池结构中，起到结构支撑、密封防爆、输送电流和信号传递等作用，属于新能源汽车动力电池精密结构件行业，下游市场主要为新能源汽车动力电池行业。



注：公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件的应用场景。

根据中国汽车动力电池产业创新联盟定期发布的《动力电池月度信息》，2021-2024 年，我国动力电池产量分别为 219.70GWh、545.90GWh、778.10GWh 和 1,096.80GWh，同比增长 163.4%、148.5%、42.5%和 41.0%；动力电池销量分别为 186.0GWh、465.5GWh、616.3GWh 和 791.3GWh，同比增长 182.30%、150.30%、32.40%和 28.40%；动力电池装车量分别为 154.50GWh、294.60GWh、387.70GWh 和 548.40GWh，同比增长 142.80%、90.70%、31.60%和 41.50%。我国动力电池产销量、装车量在 2021-2022 年经历了高速增长后，在 2023-2024 年出现增速放缓。

我国动力电池行业主要由宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科、亿纬锂能、欣旺达等少数几家头部厂商占据大部分市场份额。根据中国汽车动力电池产业创新联盟的统计数据，2021-2024 年前 5 家动力电池企业的动力电池装车市场份额分别为 83.4%、85.3%、87.4%和 84.1%，动力电池行业集中度较高并整体呈现集中度加剧的趋势。

2024 年，下游动力电池行业产销量、装车量增速放缓，动力电池行业集中度较高并整体呈现集中度加剧的趋势。公司的新能源汽车电池精密结构件业务作为动力电池的上游配套行业，相关产品受下游行业发展周期的影响较大。

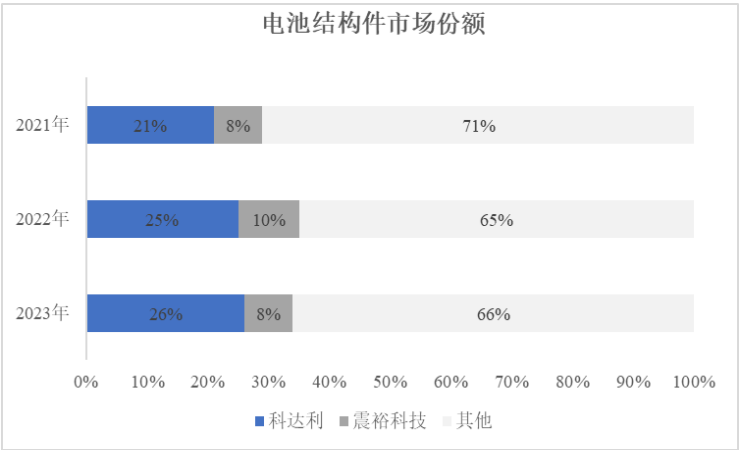
(3) 动力电池精密结构件行业的发展周期和竞争状况

2024 年，动力电池精密结构件行业作为动力电池行业上游配套产业随之

增速放缓、进一步趋于集中化，市场竞争加剧、行业利润空间收窄。

根据高工产研锂电研究院（GGII）数据，我国锂电池精密结构件市场由 2017 年的 31.4 亿元增长至 2022 年的 338 亿元，年均复合增长率约为 61%，其中 2022 年锂电池精密结构件市场较上年增长接近 100%；预计 2025 年将达 800 亿元，年均复合增长率约 33%，增速较之前将有所放缓。

动力电池行业集中度较高导致动力电池精密结构件市场格局相对集中，主要原因系动力电池行业市场份额集中在少数几家头部厂商，仅较少数电池精密结构件制造企业能够进入其供应链体系，因而动力电池精密结构件行业受下游行业竞争格局的影响亦呈现较高的市场集中度。动力电池精密结构件的头部厂商包括科达利、震裕科技等，合计市场份额超过 30%，其中科达利一家市场份额远超其他企业。



数据来源：iFinD，国金证券研究所整理

选取科达利、震裕科技、金杨股份、中瑞股份四家动力电池精密结构件行业上市公司的最近三年一期业绩表现进行比较如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额/比率	增减变动	金额/比率	增减变动	金额/比率	增减变动	金额/比率
科达利 (002850.SZ)	营业收入	302,173.10	20.46%	1,202,967.63	14.44%	1,051,136.01	21.47%	865,350.00
	净利润	38,582.92	25.04%	146,817.22	20.52%	121,815.59	33.43%	91,293.86
	净利率	12.77%	0.47%	12.20%	0.62%	11.59%	1.04%	10.55%
震裕科技 (300953.SZ)	营业收入	179,274.39	24.24%	712,869.25	18.45%	601,851.22	4.63%	575,233.20
	净利润	7,296.64	39.10%	25,394.91	493.77%	4,276.88	-58.73%	10,364.04
	净利率	4.07%	0.43%	3.56%	2.85%	0.71%	-1.09%	1.80%
金杨股份 (301210.SZ)	营业收入	32,413.07	26.59%	136,458.03	22.96%	110,974.45	-9.73%	122,940.98
	净利润	1,257.40	-11.24%	7,465.83	-1.80%	7,603.06	-39.10%	12,484.83

	净利率	3.88%	-1.65%	5.47%	-1.38%	6.85%	-3.30%	10.16%
中瑞股份 (301587.SZ)	营业收入	13,996.45	-16.96%	63,649.72	-7.33%	68,685.28	-10.07%	76,376.09
	净利润	720.62	-74.92%	7,472.23	-45.04%	13,596.62	-25.91%	18,352.01
	净利率	5.15%	-11.90%	11.74%	-8.06%	19.80%	-4.23%	24.03%

注 1：2025 年 1-3 月的增减变动系较上年同期数据计算；

注 2：营业收入、净利润增减变动为增减变动比例，净利率增减变动为增减变动值。

最近三年一期，动力电池精密结构件头部厂商科达利、震裕科技营业收入持续增长，而金杨股份、中瑞股份营业收入出现波动或连续下滑，表明动力电池精密结构件市场份额逐渐向头部厂商聚集，市场格局进一步集中。

最近三年一期，科达利作为国内动力电池精密结构件市场份额最大的企业，净利润持续增长，净利率维持较高水平；震裕科技的净利润、净利率则出现较大波动；金杨股份、中瑞股份的净利润、净利率呈现下滑趋势，表明动力电池精密结构件的市场竞争加剧，行业利润空间收窄。

动力电池精密结构件行业增速放缓、进一步趋于集中化，导致市场竞争加剧、行业利润空间收窄，未来动力电池精密结构件市场格局可能进一步集中。

（4）公司的竞争地位

公司自 2016 年开始从事新能源汽车电池精密结构件业务，同时公司把握住新能源汽车产业发展的契机，在 IPO 时启动新能源汽车电池精密结构件建设项目。自涉足新能源汽车电池精密结构件业务以来，公司掌握了挤塑工艺、原子复合焊接、精密注塑成型、冲压件精密模内成型等多项创新型技术，能够快速响应客户的各类定制化产品需求。公司建立了与下游客户高效协同的业务管理流程和客户服务体系，通过品质体系管理、全流程控制、自动化智能制造保障了客户对产品的一致性、可靠性、高品质、低成本等诉求。

公司的新能源汽车电池精密结构件业务规模与头部厂商相比仍有差距，头部厂商主要生产动力电池的电芯壳体等单价成本更高的标准化结构件产品，所占据的市场份额较大。基于动力电池精密结构件市场较为集中的竞争格局，公司聚焦模组端侧板、CCS 组件、软硬铜铝排等电池模组定制化结构件产品的长尾市场，积极与比亚迪、欣旺达集团、广汽埃安、小鹏汽车、长城汽车等动力电池、新能源汽车行业厂商建立起长期战略合作关系，形成了良好的市场口碑和品牌影响力。

(5) 公司的竞争优势与劣势

① 竞争优势

A、体系管理优势

公司的新能源汽车电池精密结构件需要结合部分汽车结构件的技术标准要求进行定制化设计和生产，产品需同时满足高度精密性和一致性要求，还需要具备耐高温性、高密封性、良好的安全性等特性。在技术工艺方面，精密结构件产业综合金属材料、机械工程学、化学、电子、机电、精密控制等多学科知识，精密结构件的制造工艺、质量控制等环节需要在长期的大规模生产中不断改进完善，对体系化管理、协同具有较高要求。公司通过了 IATF 16949、ISO9001、ISO14001、QC080000 等体系认证和产品安规认证，建立了与下游客户高效协同的业务管理流程和客户服务体系，通过品质体系管理、全流程控制、自动化智能制造保障了客户对产品的一致性、可靠性、高品质、低成本等诉求，取得了多家下游动力电池、新能源汽车厂商的供应商资质认证。

B、供应链管理优势

除新能源汽车电池精密结构件业务外，公司主要从事消费电子、新能源汽车等连接器及组件的研发、生产及销售。新能源汽车电池精密结构件和电子连接器产品的物料采购在构成、渠道上具有较高的重合度，公司依托一体化采购的管理模式，在供应链管理上具有一定的采购规模效应和议价能力，能够有效地进行成本管理、保障物料品质，具备较为显著的供应链管理优势。

C、客户资源优势

公司的新能源汽车电池精密结构件与新能源汽车电子连接器业务的客户资源具有较高的重合度，新能源汽车厂商向公司采购电子连接器产品的同时一般也具有电池精密结构件的需求。公司能够依托多年来在新能源汽车电子连接器领域积累的众多优质客户资源和良好合作关系，为客户提供多元的产品矩阵。公司与比亚迪、长城汽车、广汽集团等企业建立了稳定合作关系，公司开展新能源汽车电池精密结构件业务具备客户资源优势。

D、技术工艺优势

经过多年发展，公司在新能源汽车电池精密结构件领域掌握了挤塑工艺、

原子复合焊接、精密注塑成型、冲压件精密模内成型等多项创新型技术，结合公司与客户多年的联合开发和配套供应经验，能够快速响应客户的各类定制化产品需求。

E、品牌声誉优势

公司深耕新能源汽车领域多年，与众多品牌建立了良好的合作关系，树立了良好的品牌声誉。公司自成立以来始终以客户需求为导向，坚持技术创新，管理运营上不断追求精益求精，先后获得了“高新技术企业”“广东省名牌产品”“东莞市科学技术进步奖”“东莞市专利优秀奖”“东莞市实施重点企业规模与效益倍增计划企业”等荣誉。公司将充分利用品牌声誉优势，持续深耕客户业务需求，不断提升公司新能源汽车电池精密结构件业务规模和盈利水平。

②竞争劣势

公司的新能源汽车电池精密结构件客户主要集中在比亚迪、欣旺达集团、广汽埃安、小鹏汽车、长城汽车等大型厂商，对主要客户的依赖程度较高。如果公司未能积极加大开拓其他客户，降低客户集中度，则可能面临主要客户采购需求下降或市场竞争加剧而导致的公司新能源汽车电池精密结构件业绩波动。

为应对市场竞争变化，2024 年公司阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模，导致 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目实现效益下滑，但在定制化结构件产品的长尾市场，公司具备一定的竞争地位和竞争优势，公司积极谋划、储备未来业务资源，促进新能源汽车电池精密结构件效益的实现。

2、原材料价格上升

公司生产新能源汽车电池精密结构件的主要原材料为铜材、铝材等金属和塑胶料等。2024 年上半年，受市场铜材、铝材等金属价格上涨影响，公司精密结构件产品直接材料成本增加，导致 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目实现效益下滑。

2023 年 1 月至 2025 年 3 月铜材、铝材收盘价走势图如下：

铜收盘价走势图（2023 年 1 月至 2025 年 3 月）

单位：元/吨



数据来源：新浪财经

铝收盘价走势图（2023 年 1 月至 2025 年 3 月）

单位：元/吨



数据来源：新浪财经

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的直接材料及其占销售收入的比例如下：

单位：万元

业务	项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
IPO 新能源汽车电池精密结构件业务	销售成本	3,235.06	6,995.40	12,807.18
	其中：直接材料成本	2,190.11	4,728.95	8,409.40
	直接材料占销售成本比例	67.70%	67.60%	65.66%

公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的直接材料占销售成本比例从 2023 年度的 65.66% 上升至 2024 年度的 67.60%，增加 1.94 个百分点。按照 2024 年度的销售成本 6,995.40 万元、直接材料占销售成本比例变动 1.94% 测算，2024 年度原材料价格上涨的影响为 135.71 万元。

2024 年上半年，受市场铜材、铝材等金属价格上涨影响，公司精密结构件产品直接材料成本增加，导致 2024 年度 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务实现效益下滑。

3、劳务派遣招工成本上涨

公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务 2024 年度劳务派遣人工费用较上年同期增加 194.74 万元，主要原因系公司在阶段性调整经营策略、收缩业务规模时进行了生产人员调整，在后续市场回暖后的用工季出现用工缺口，难以在短期内完成正式生产人员招聘，导致劳务派遣招工成本上涨。

4、加大潜在项目的前期投入

公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务 2024 年度研发管理人员的薪酬费用较上年同期增加 137.30 万元，主要原因系公司为应对日益加剧的行业竞争、储备未来业务资源，加大针对下游客户潜在项目的审厂、项目对接等前期投入所致。

5、下游客户需求

新能源汽车电池精密结构件属于定制化产品，需要结合部分汽车结构件的技术标准要求进行设计和生产，只有产品同时满足高度精密性和一致性要求的条件下，才能与国内外领先汽车厂商进行产品的联合开发和配套供应。

近年来，动力电池精密结构件市场需求虽总体随着下游动力电池、新能源汽车行业的发展而扩大，但伴随着下游动力电池行业产销量、装车量增速放缓向上游传导，下游动力电池行业集中度较高并整体呈现集中度加剧的趋势，叠加动力电池对精密结构件具有一定技术要求，对上游供应商的认证程序严格、复杂等因素，综合导致动力电池精密结构件行业增速放缓、进一步趋于集中化，造成下游客户的议价能力进一步提升，对单一供应商采购需求量的不确定性有所增加。

6、对主要新能源汽车客户销售情况、订单储备情况等

(1) 对主要新能源汽车客户销售情况

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目的销售收入分别为 15,380.69 万元、8,271.94 万元和 3,977.10 万

元，2024 年度销售收入较上年出现下滑，主要原因系：随着下游动力电池厂商竞争格局持续变化、市场集中度不断提升，市场增速放缓，动力电池精密结构件行业作为其上游配套产业竞争加剧，叠加短期成本费用增加的影响，公司阶段性调整相关业务经营策略、收缩业务规模所致。IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目主要客户的销售情况如下：

单位：万元				
年度	序号	客户名称	销售金额	占相关业务收入的比例
2025 年 1-3 月	1	客户 A	2,373.73	59.68%
	2	客户 D	545.16	13.71%
	3	客户 L	286.57	7.21%
	4	客户 AA	137.13	3.45%
	5	客户 U	100.31	2.52%
	合计		3,442.90	86.57%
2024 年度	1	客户 A	2,740.55	33.13%
	2	客户 L	2,129.41	25.74%
	3	客户 D	1,775.40	21.46%
	4	客户 Q	354.39	4.28%
	5	客户 AA	343.86	4.16%
	合计		7,343.62	88.78%
2023 年度	1	客户 A	6,575.41	42.75%
	2	客户 D	3,047.44	19.81%
	3	客户 L	2,088.86	13.58%
	4	客户 P	784.22	5.10%
	5	客户 AA	775.84	5.04%
	合计		13,271.76	86.29%

为应对市场竞争变化和短期成本费用增加的影响，公司阶段性调整相关业务经营策略、收缩业务规模导致了主要客户销售额下降，但主要客户结构未发生重大变化。

(2) 订单储备情况

截至 2025 年 3 月末，IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目的在手订单为 3,122.37 万元。在手订单和订单覆盖率情况具体如下：

单位：万元	
项目	2025 年 3 月末/2025 年 1-3 月
在手订单金额①	3,122.37
存货账面余额②	3,424.60
主营业务收入③	3,977.10
主营业务成本④	3,235.06
订单覆盖率⑤=（①×④/③）÷②	74.16%

2025 年 3 月末，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的订单覆盖率为 74.16%，订单覆盖率较高。

公司具有一定在手订单支持公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的发展。

(3) 固定资产减值情况

公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的主要设备包括：注塑设备、冲压设备、机械手臂、切割设备、焊接设备、检测设备等具有较高通用性的工业自动化设备，与公司生产电子连接器所使用的生产设备具有较高的通用性。因而，在评估 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的固定资产的减值迹象以及可收回金额时需要考虑更广泛的市场条件和潜在用途。

此外，2024 年度公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务效益有所下滑，主要原因系公司为应对市场变化，阶段性调整相关业务经营策略、收缩业务规模，主动放弃价格、利润率较低的订单，叠加短期内原材料价格、劳务派遣招工成本上涨，加大潜在项目的前期投入等因素所致。目前，公司的产线设备处于正常使用状态，主要客户结构未发生重大变化且具有一定在手订单，IPO 新能源汽车电池精密结构件业务仍处于正常的发展轨道。2025 年，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务将转向更为积极的经营策略，加大力度回升原有业务规模、加强开拓新合作项目、实施更有效的成本费用管控措施。

根据《企业会计准则》，公司应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，对于资产负债表日存在减值迹象的部分，再进行减值测试。公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，判断是否有减值迹象，具体情况如下：

序号	减值迹象	是否存在减值迹象	备注
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	否	①公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的主要设备包括：注塑设备、冲压设备、机械手臂、切割设备、焊接设备、检测设备等具有较高通用性的工业自动化设备，其市价当期未发生大幅度下跌的情况； ②上述设备集中购置于 2022 年，已充分计提了折旧，不存在跌幅明显高于因时间的推移或正常使用而预计的下跌的情况

2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	否	①2024 年度，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务效益有所下滑，主要原因系公司为应对市场变化，阶段性调整相关业务经营策略、收缩业务规模，主动放弃价格、利润率较低的订单，叠加短期内原材料价格、劳务派遣招工成本上涨，加大潜在项目的前期投入等因素所致，公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大不利变化； ②公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的主要资产为具有较高通用性的工业自动化设备，其所处的市场在当期或者将在近期未发生重大不利变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	否	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期未发生重大变化
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	否	公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的主要设备集中购置于 2022 年，目前，公司设备处于正常使用状态，公司定期对设备进行维护更新，不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	否	公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务目前处于正常的发展轨道，产线设备处于正常使用状态。2025 年，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务将转向更为积极的经营策略，公司没有计划终止或重组该资产所属的经营业务，产线目前正常运转，不存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额	否	公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的主要设备包括：注塑设备、冲压设备、机械手臂、切割设备、焊接设备、检测设备等具有较高通用性的工业自动化设备，与公司生产的新能源汽车电子连接器所使用的生产设备环节具有较高的通用相通性，在评估固定资产的减值迹象时需要考虑更广泛的市场条件和潜在用途。公司整体的业务发展势头良好，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的固定资产不存在减值迹象，未计提减值准备具有合理性。

7、最近一年一期实现效益下滑的原因及合理性

2024 年度，公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目实现效益下滑的主要原因系：行业层面，随着下游动力电池厂商竞争格局持续变化、市场集中度不断提升，市场增速放缓，动力电池精密结构件行业作为其上游配套产业竞争加剧，行业利润空间收窄，为应对市场竞争变化，2024 年公司阶段性调整相

关业务经营策略、收缩业务规模；公司层面，由于原材料价格上升、劳务派遣招工成本上涨、加大针对下游客户潜在项目的前期投入，导致公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务实现效益下滑。

随着新能源汽车市场内卷式竞争的局面的逐渐缓和，2025 年公司的新能源汽车电池精密结构件业务将转向更为积极的经营策略，通过实施：①加大力度承接原已和客户稳定合作的订单，回升原有业务规模；②加强开拓新合作项目，推进新增的量产项目落地；③实施更有效的成本费用管控措施，以应对潜在的价格竞争等，保障项目效益的实现。具体参见本回复“问题 2”之“一”之“（二）”之“1”之“（1）公司收缩业务规模的具体情况”的相关内容。

（三）结合报告期内项目建设、产能利用及效益实现情况，说明该项目是否达到预期效益，募集说明书相关披露是否准确

2021 和 2022 年度，IPO 募投项目新能源汽车电池精密结构件建设项目正处于建设期，尚未全面建成，但募投项目随着建设进度逐步完成而陆续投入生产；2022 年 12 月 31 日，新能源汽车电池精密结构件建设项目达到预定可使用状态并全面投入使用。

新能源汽车电池精密结构件建设项目在 IPO 时规划的预计效益情况如下：

单位：万元

年度	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年
项目进度	建设期	投产期	投产期	投产期	投产期	投产期	投产期
达产率	-	70%	100%	100%	100%	100%	100%
预计效益	-	263.20	1,626.99	1,563.60	1,468.36	1,363.59	1,187.37

项目建设期间及投产后，新能源汽车电池精密结构件建设项目的产能利用和效益实现情况如下：

单位：万元

项目名称	累计产能利用率	效益口径	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2022 年末建成后累计效益	2024 年度是否达到预计效益
			投产期 (100%)	投产期 (100%)	投产期 (70%)	建设期	建设期		
新能源汽车电池精密结构件建设项目	75.22%	预计效益	-	1,626.99	263.20	-	-	-	否
		实际效益	307.88	430.05	1,723.16	510.13	335.39	2,461.09	

注 1：2022 年 12 月 31 日，IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目全面建成并全面投产，因而 2023 年度为投产期第一年（T+2 年，规划达产率 70%），2024 年度为投产期

第二年（T+3 年，规划达产率 100%）；

注 2：公司相关信息披露文件仅预计达产后每年实现净利润情况，未预计各季度实现效益情况，且第一季度法定节假日较多，2025 年第一季度效益无法反映全年效益实现进度，根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的规定，上表未列示 2025 年第一季度的预计效益和建成后累计预计效益。

IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目于 2022 年末全面建成并全面投产。IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目 2024 年度的实际效益为 430.05 万元，未达到 2024 年全年预计效益 1,626.99 万元，主要原因系：随着下游动力电池厂商竞争格局持续变化、市场集中度不断提升，市场增速放缓，动力电池精密结构件行业作为其上游配套产业竞争加剧，行业利润空间收窄，为应对市场竞争变化，2024 年公司阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模；同时，由于原材料价格上升、劳务派遣招工成本上涨、加大针对下游客户潜在项目的前期投入，导致 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务实现效益下滑。随着新能源汽车市场内卷式竞争的局面的逐渐缓和，2025 年公司的新能源汽车电池精密结构件业务将转向更为积极的经营策略，通过实施：①加大力度承接原已和客户稳定合作的订单，回升原有业务规模；②加强开拓新合作项目，推进新增的量产项目落地；③实施更有效的成本费用管控措施，以应对潜在的价格竞争等，保障项目效益的实现。具体参见本回复“问题 2”之“一”之“（二）”之“1”之“（1）公司收缩业务规模的具体情况”的相关内容。

公司已在募集说明书“第八节 历次募集资金运用”之“二、前次募集资金使用情况”之“（二）前次募集资金的实际使用情况”之“7、前次募集资金投资项目实现效益情况”之“（1）2020 年首次公开发行股票募集资金投资项目”中补充披露如下内容：

“IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目于 2022 年末全面建成并全面投产。IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目 2024 年度的实际效益为 430.05 万元，未达到 2024 年全年预计效益 1,626.99 万元，主要原因系：随着下游动力电池厂商竞争格局持续变化、市场集中度不断提升，市场增速放缓，动力电池精密结构件行业作为其上游配套产业竞争加剧，行业利润空间收窄，为应对市场竞争变化，2024 年公司阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模，同时，由

于原材料价格上升、劳务派遣招工成本上涨、加大针对下游客户潜在项目的前期投入，导致 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目实现效益下滑。”

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅发行人 IPO 募投项目的可行性研究报告、测算明细表，审阅 IPO 募投项目新能源汽车电池精密结构件建设项目的计算逻辑和测算过程；

（2）获取并查阅会计师出具的关于前次募集资金存放与使用情况的鉴证报告、发行人的实际效益统计表等，核查发行人新能源汽车电池精密结构件建设项目基本情况、效益实现情况等；

（3）查询相关行业统计数据、产业政策、研究报告、上市公司定期报告等，了解新能源汽车电池精密结构件建设项目所处行业发展周期、竞争状况、客户需求等；

（4）获取并统计发行人 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目的销售数据明细和在手订单，核查发行人相关销售情况及订单储备情况；

（5）访谈相关人员，了解前次募投项目相关的行业发展及竞争状况、前次募投项目的效益情况、下游客户需求等情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师、发行人律师认为：

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，募投项目累计实际效益 2,461.09 万元，但 2024 年全年实际效益未达到 2024 年全年预计效益。

动力电池精密结构件行业增速放缓、进一步趋于集中化，市场竞争加剧，行业利润空间收窄，为应对市场竞争变化，2024 年公司阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模；同时，由于原材料价格上升、劳务派遣招工成本上涨、加大针对下游客户潜在项目的前期投入，导致 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目实现效益下滑。动力电池精密结构件行业市场竞争加剧，造成下游客户

的议价能力进一步提升，对单一供应商采购需求量的不确定性有所增加。为应对市场竞争变化，公司阶段性调整相关业务经营策略、收缩业务规模导致了主要客户销售下降，但主要客户结构未发生重大变化，且具有一定在手订单支持公司 IPO 新能源汽车电池精密结构件业务的发展，相关设备主要为具有较高通用性的工业自动化设备，不存在减值迹象。

IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目于 2022 年末全面建成并全面投产，但 2024 年全年实际效益未达到 2024 年全年预计效益，公司已在募集说明书相关章节补充披露并进行风险提示。

二、补充说明前次可转债募投项目“高频高速连接器建设项目”“汽车射频连接器建设项目”转固时点、规模占比及最新效益实现情况，结合截至目前项目建设及产能利用情况，逐期说明该项目是否达到预期效益

（一）补充说明前次可转债募投项目“高频高速连接器建设项目”“汽车射频连接器建设项目”转固时点、规模占比情况

截至 2025 年 3 月末，前次可转债募投项目高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目的转固时点、规模占比情况如下：

单位：万元

序号	资产名称	地址名称	对应募投项目	转固时点	折旧年限	账面原值	账面原值占比
1	东坑一期 1 号办公楼	广东省东莞市东坑镇东坑横东路 225 号	高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目	2023 年 7 月	20 年	409.28	0.55%
2	东坑一期 2 号厂房			2023 年 7 月	20 年	1,454.19	1.95%
3	东坑一期 3 号地下室			2023 年 7 月	20 年	172.62	0.23%
4	东坑二期 4 号厂房			2023 年 7 月	20 年	5,079.20	6.81%
5	东坑二期 5 号宿舍食堂			2023 年 7 月	20 年	2,972.65	3.99%
合计		-	-	-	-	10,087.94	13.53%

注：账面原值占比按照前次可转债转固固定资产账面原值占公司截至 2025 年 3 月末固定资产原值的比例计算。

公司按照企业会计准则的相关规定，在建工程按各项工程所发生的实际支出核算，在达到预定可使用状态时转作固定资产。所建造的固定资产已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算手续的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并计

提固定资产的折旧，待办理了竣工决算手续后再对原估计值进行调整。

对于建设工程，在工程完工后，公司组织工程部、承包方、外部监理单位对工程的建设情况、工程量进行重新核定，核定完成后，报送政府有关部门进行验收，并取得由有关政府部门出具的《建设工程规划条件核实合格证》、《建设工程消防验收备案凭证》等工程验收资料。公司内部确认工程达到验收标准后，移交各部门使用，并与工程部签署《工程移交单》，确认工程已达到预定可使用状态。签署《工程移交单》日起转入固定资产。

对于装修工程，在工程完工后，公司组织工程部以及使用部门对场地进行实地验收，使用部门确认工程达到验收标准后，签署《工程移交单》，确认工程已达到预定可使用状态，自签署《工程移交单》日起转入固定资产。

（二）补充说明前次可转债募投项目“高频高速连接器建设项目”“汽车射频连接器建设项目”最新效益实现情况

截至 2025 年 3 月末，前次可转债募投项目高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目的效益实现情况如下：

单位：万元

实际投资项目		截止日投资项目累计产能利用率	承诺效益	最近三年及一期实际效益				截止日累计实现效益	是否达到预计效益
序号	项目名称			2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度		
1	高频高速连接器建设项目	不适用	2025、2026、2027 年度规划的产能利用率分别为 40%、80%、100%，完全达产后可每年实现税后净利润 3,634.15 万元	661.33	2,350.25	706.19	不适用	3,717.77	不适用
2	汽车射频连接器建设项目	不适用	2025、2026、2027 年度规划的产能利用率分别为 40%、80%、100%，完全达产后可每年实现税后净利润 2,618.53 万元	245.48	347.34	202.13	不适用	794.95	不适用
3	补充流动资金	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

注 1：公司 2025 年 1-3 月募投项目效益情况未经审计机构审验；

注 2：①《监管规则适用指引——发行类第 7 号》中 7-6 前次募集资金使用情况规定“七、前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书等相关信息披露文件中关于募集资金投资项目效益预测的相关披露内容进行逐项对照，以对照表的方式对比说明…最近 3 年实际效益、截止日累计实现效益、是否达到预计效益…”；②公司前次可转债募集说明

书等相关信息披露文件仅预计达产后每年实现净利润情况，未预计各季度实现效益情况；③2023 年、2024 年为公司该募投项目的建设期，不适用效益预测；④2025 年为该募投项目投产第一年，而第一季度法定节假日较多，且处于项目投产后的业务逐步爬升初期，业务发展尚需一定过程，故 2025 年第一季度效益无法反映全年效益实现进度；综上所述，上表中的“是否达到预计效益”填写不适用；

注 3：2025 年为投产第一年，预计达产率为 40%，高频高速连接器建设项目和汽车射频连接器建设项目的全年预计效益分别为 1,605.98 万元和 1,201.28 万元；

注 4：补充流动资金项目主要是满足未来营运资金增长需求，有助于提高公司的核心竞争力和抗风险能力，从而增强公司的发展潜力，因此该项目的效益无法单独核算。

前次可转债募投项目高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目于 2024 年 12 月末投资并实施完成。2025 年 1-3 月，前次可转债募投项目高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目分别实现效益 661.33 万元、245.48 万元，合计 906.81 万元。

（三）结合截至目前项目建设及产能利用情况，逐期说明该项目是否达到预期效益

前次可转债募投项目高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目于 2024 年 12 月末投资并实施完成。预计 2025 年度达到 40%产能、2026 年达到 80%产能、2027 年达到 100%产能。

前次可转债募投项目在建设期、效益期的预计效益、实际效益情况具体如下：

单位：万元

项目名称	效益口径	建设期			效益期		
		2022 年 5-12 月	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
预计产能利用率	-	不适用	不适用	不适用	40%	80%	100%
高频高速连接器建设项目	预计效益	不适用	不适用	不适用	1,605.98	3,411.08	3,634.15
	实际效益	不适用	706.19	2,350.25	661.33	不适用	不适用
汽车射频连接器建设项目	预计效益	不适用	不适用	不适用	1,201.28	2,477.66	2,618.53
	实际效益	不适用	202.13	347.34	245.48	不适用	不适用

注 1：预测效益、实际效益为净利润口径；
注 2：上表中前次可转债募投项目的 2025 年实际效益为 2025 年 1-3 月的实际效益数据，与 2025 年度的预计效益不具有可比性。

2023 年 7 月，前次可转债募投项目厂房、办公楼等在建工程转固后，尚需进行场地装修、设备购置、机器调试、生产试车等，因此 2023-2024 年度前次可转债募投项目尚处于建设阶段，并未全面建成。建设期内，募投项目产能随着建设进度陆续投产而产生了一定效益并保持增长，但募投项目产能尚在建设中，随着建设进度而陆续投产，并未全面投产，因而无法测算募投项目建设阶段的平均产能利用率，不适用预期效益。募投项目按照整体规划持续推进，在建设期内产生了一定效益并保持增长，业务开展总体顺利。

2025 年度全面投产后，随着 2025-2027 年度产能爬坡并达产，募投项目效益将进一步释放。全面投产后，公司积极推动募投项目业务端落地，2025 年 1-3 月，高频高速连接器建设项目的实际效益为 661.33 万元。2025 年 1-3 月，汽车射频连接器建设项目的实际效益为 245.48 万元，实际效益较低的主要原因系：第一季度法定节假日较多，且处于项目投产后业务逐步爬升的初期，业务发展尚需一定过程；截至 2025 年 3 月末，公司汽车射频连接器业务的在手订单金额为 2,272.49 万元，具有一定在手订单储备，以保障汽车射频连接器项目预计效益的实现。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅发行人前次可转债募投项目相关固定资产明细表，了解固定资产转固时点、实际使用情况等；

（2）获取并查阅发行人在建工程转固的相关资料，包括建设工程规划条件核实合格证、建设工程消防验收备案凭证、工程移交单等，确认固定资产转固程序符合相关会计准则规定；

（3）获取并查阅前次可转债募投项目的可行性研究报告、测算明细表，审阅前次募投项目的计算逻辑和测算过程；

（4）获取并查阅会计师出具的关于前次募集资金存放与使用情况的鉴证报告、发行人的实际效益统计表等，核查发行人前次可转债募投项目基本情况、效益实现情况等。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

前次可转债高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目转固时点为 2023 年 7 月，截至 2025 年 3 月末，总体规模占固定资产原值的比例为 13.53%，公司在建工程转固符合企业会计准则的相关规定。

前次可转债募投项目高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目于 2024 年 12 月末投资并实施完成。2025 年 1-3 月，前次可转债募投项目高频高速连接器建设项目、汽车射频连接器建设项目分别实现效益 661.33 万元、245.48 万元，合计 906.81 万元。

2023 年 7 月，前次可转债募投项目厂房、办公楼等在建工程转固后，尚需进行场地装修、设备购置、机器调试、生产试车等，因此 2023-2024 年度前次可转债募投项目尚处于建设阶段，并未全面建成。建设期内，募投项目产能随着建设进度陆续投产而产生了一定效益并保持增长，但募投项目产能尚在建设中，随着建设进度而陆续投产，并未全面投产，因而无法测算募投项目建设阶段的平均产能利用率，不适用预期效益。募投项目按照整体规划持续推进，在建设期内产生了一定效益并保持增长，业务开展总体顺利。

2025 年度全面投产后，公司积极推动募投项目业务端落地。2025 年 1-3 月，高频高速连接器建设项目的实际效益为 661.33 万元；汽车射频连接器建设项目的实际效益为 245.48 万元，实际效益较低的主要原因系第一季度法定节假日较多，且处于项目投产后业务逐步爬升的初期，业务发展尚需一定过程，但具有一定在手订单储备，保障汽车射频连接器项目预计效益的实现。

三、补充披露情况

发行人已在募集说明书“第八节 历次募集资金运用”之“二、前次募集资金使用情况”之“（二）前次募集资金的实际使用情况”之“7、前次募集资金投资项目实现效益情况”之“（1）2020 年首次公开发行股票募集资金投资项目”中补充披露关于全年预计效益的相关内容，具体参见本回复“问题 2”之“一”之“（三）结合报告期内项目建设、产能利用及效益实现情况，说明该项目是否达到预期效益，募集说明书相关披露是否准确”的相关内容。

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目效益不达预期的风险”，具体内容如下：

“IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目 2024 年度和 2025 年 1-3 月的实际效益分别为 430.05 万元和 307.88 万元，未达到 2024 年度全年预计效益 1,626.99 万元，主要原因系：随着下游动力电池厂商竞争格局持续变化、市场集中度不断提升，市场增速放缓，动力电池精密结构件行业作为其上游配套产业竞争加剧，行业利润空间收窄，为应对市场竞争变化，公司阶段性调整相关业务经营策略、收缩业务规模，主动放弃价格、利润率较低的订单，叠加短期内原材料价格、劳务派遣招工成本上涨，加大潜在项目的前期投入等因素，导致 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目实现效益下滑。

若未来新能源汽车市场内卷式竞争的局面未出现缓和，且公司未能转向更为积极的经营策略、加强成本费用管控等，则 IPO 新能源汽车电池精密结构件建设项目的效益实现存在不达预期的风险。”

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“前次可转债汽车射频连接器建设项目效益不达预期的风险”，具体内容如下：

“前次可转债汽车射频连接器建设项目 2025 年全年预计效益为 1,201.28 万元，而 2025 年 1-3 月的实际效益为 245.48 万元，达到 2025 年全年预计效益存在不确定性。若前次可转债汽车射频连接器的业务开拓、项目落地等实施进度不及预期，则前次可转债汽车射频连接器建设项目 2025 年的效益实现存在不达预期的风险。”

问题 3

本次发行可转债募集资金不超过 45,000.00 万元，用于“新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目”“工业控制连接器生产研发建设项目”两个项目，建设地点均为广东省东莞市长安镇；公司最近一年一期在建工程中包括东莞市长安镇厂房工程 262.89 万元、5,235.32 万元。根据申报材料，上述项目尚未取得环评；本次募投项目产品虽已完成开发，但尚未取得下游新开拓客

户的供应商资质认证。

根据申报材料，“新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目”拟生产的产品为新能源汽车高压连接器及组件，主要应用在新能源汽车的高压零部件，系公司在现有新能源汽车连接器的业务基础上向高压连接器细分领域的进一步延伸，与前次募投项目在生产技术、工艺及应用领域存在差异，并提及“本次募投项目的实施属于新产品销售”，目前已完成产品研发并试产，暂未批量生产。本项目实施达产后年产能可达 800 万 pcs，单位价格按照拟生产产品的单位成本加上 28.62%的毛利率水平进行测算，预计可实现营业收入为 42,862.38 万元/年，预测毛利率高于公司新能源电子连接器及组件 18.19%的平均毛利率。

“工业控制连接器生产研发建设项目”拟生产的产品为工业控制连接器，主要应用为实现工业系统中的信号及电源传输，系公司在现有工控连接器业务领域的发展深入；报告期内，公司客户主要属于消费电子及新能源汽车领域，相关收入占比 97%以上，本募投项目的目标客户属于工业领域的自动化设备厂商；本项目产品“属于细分市场领域的新产品”，目前处于研发阶段，尚未进行大批量生产。本项目实施达产后年产能可达 4,800 万 pcs，单位价格按照拟生产产品的单位成本加上 28.84%的毛利率水平进行测算，预计可实现营业收入为 28,876.10 万元/年，预测毛利率较公司最近一期主营业务毛利率 24.77%更高。报告期内，发行人存在关联采购和销售等关联交易情形。

请发行人：（1）结合投资项目明细、在建工程核算情况，测算本募单位投入产出比并与前次募投项目、同行业可比项目进行对比，说明本募项目在本次发行董事会前的投资情况，本次募集资金投入是否包含董事会前投入的资金，非资本性支出比例是否符合要求，是否符合《监管规则适用指引——发行类第 7 号》7-4 的相关规定。（2）补充说明募投项目环评批复的办理进度及后续安排、预计取得时间，环评批复取得是否存在重大不确定性；结合募投项目投资备案调整的具体内容，说明是否已取得募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，募投项目实施是否存在重大不确定性。（3）结合本次募投项目拟生产产品类别细分情况、所需原材料、技术、应用领域、下游客户等，列示并说明本次募投各个项目与前次募投项目、公司现有业务的区别与联系，

是否在前述方面具有协同性，进一步论述本次募投项目是否属于募集资金主要投向主业的情况，是否符合《注册办法》第四十条的规定。（4）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、客户送样及认证情况、市场需求和销售渠道等，说明本次募投各个项目研发及客户认证最新进展，进一步说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性。（5）结合行业市场空间及竞争格局、可比公司投资扩产情况、公司竞争优势、客户拓展及在手订单、预计新增产能及新增收入较现有水平增长情况等，说明本次各个募投项目新增产能规模的合理性及产能消化措施。（6）补充说明以单位成本加成毛利率进行效益预测的合理性，量化分析拟生产产品单位成本的预测过程，说明各主要参数、加成毛利率测算的具体依据及合理性，结合拟生产产品的市场价格、可比公司销售情况，说明本次各个募投项目以高于现有业务毛利率进行预测是否谨慎合理。（7）结合现有及在建（租赁）工厂、宿舍及办公场所等面积和实际使用等情况，说明本次募集资金用于基建投资的具体内容及其必要性，是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性。（8）补充说明本次募投项目投入或实施后是否会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性，如是，请明确相关解决措施并出具承诺。

请发行人补充披露上述事项相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（1）（6）（8）并发表意见，请发行人律师核查（2）（8）并发表明确意见。

【回复】

一、结合投资项目明细、在建工程核算情况，测算本募单位投入产出比并与前次募投项目、同行业可比项目进行对比，说明本募项目在本次发行董事会前的投资情况，本次募集资金投入是否包含董事会前投入的资金，非资本性支出比例是否符合要求，是否符合《监管规则适用指引——发行类第 7 号》7-4 的相关规定

（一）结合投资项目明细、在建工程核算情况，测算本募单位投入产出比并与前次募投项目、同行业可比项目进行对比

公司在本次发行董事会前未向本次募投项目投入资金，本次募投项目的具体投资明细如下：

单位：万元

序号	工程和费用名称	投资金额	投资比例	投资性质
一、新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目				
1	建设投资	19,883.05	77.74%	资本性支出
1-1	设备购置及安装费	10,244.34	40.05%	资本性支出
1-2	软件购置费	170.00	0.66%	资本性支出
1-3	土建工程费	8,841.99	34.57%	资本性支出
1-4	建设工程其它费用	626.72	2.45%	资本性支出
2	预备费	994.15	3.89%	非资本性支出
3	铺底流动资金	4,698.67	18.37%	非资本性支出
总计		25,575.87	100.00%	-
二、工业控制连接器生产研发建设项目				
1	建设投资	15,680.21	79.77%	资本性支出
1-1	设备购置及安装费	7,602.11	38.67%	资本性支出
1-2	软件购置费	170.00	0.86%	资本性支出
1-3	土建工程费	7,373.66	37.51%	资本性支出
1-4	建设工程其它费用	534.43	2.72%	资本性支出
2	预备费	784.01	3.99%	非资本性支出
3	铺底流动资金	3,193.48	16.25%	非资本性支出
总计		19,657.70	100.00%	-
合计		45,233.57	-	-

1、本次募投项目的单位投入产出比与前次募投项目的对比情况

公司本次募投项目的单位投入产出比与前次可转债募投项目、IPO 募投项目的对比情况如下：

单位：万元

时间	募投项目	募投产品	达产产值	投资金额	单位投入产出比
本次可转债	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	新能源汽车高压连接器及组件	42,862.38	25,575.87	1.68
	工业控制连接器生产研发建设项目	工业控制连接器	28,876.10	19,657.69	1.47
	合计	-	71,738.48	45,233.57	1.59
前次可转债	高频高速连接器建设项目	高频高速连接器	29,737.05	18,669.17	1.59
	汽车射频连接器建设项目	汽车射频连接器	20,412.20	12,193.19	1.67
	合计	-	50,149.25	30,862.36	1.62
IPO	电子连接器建设项目	消费电子连接器	22,430.11	16,315.63	1.37
	新能源汽车电池精密结构件建设项目	新能源汽车电池精密结构件和连接器	7,139.16	6,628.84	1.08
	合计	-	29,569.27	22,944.47	1.29

注 1：单位投入产出比=达产产值/投资金额，后同；

注 2：前次可转债募投项目中的“补充流动资金”项目、IPO 募投项目中的“研发中

心建设项目”和“补充流动资金”项目未在上表中列示，主要原因系“补充流动资金”项目主要系用于满足公司营运资金增长需求，而“研发中心建设项目”主要系增强公司核心产品研发能力，均无法直接产生项目产值，无法单独核算投入产出比，同时为了确保与本次募投项目对比口径的一致性，因而未在上表中列示。

公司本次募投项目的单位投入产出比与前次可转债募投项目接近，略高于 IPO 募投项目，主要原因系 IPO 募投项目新能源汽车电池精密结构件建设项目生产的主要产品为盖板/钢壳、软硬连接、线束等，主要应用在新能源汽车电池结构中，起到结构支撑、密封防爆、输送电流和信号传递等作用，并非完全为电子连接器产品，市场竞争更为激烈，与本次募投项目在产品、市场上存在差异，同时新能源汽车电池精密结构件建设项目的投资规模和达产产值均较小，规模效应较为不显著，也导致其单位投入产出比偏低。

2、本次募投项目的单位投入产出比与同行业可比项目的对比情况

公司本次募投项目总投资、土建工程及其他费用、设备及软件购置的投入产出比与同行业可比项目的对比情况如下：

单位：万元

公司	时间	募投项目	募投产品	达产产值	总投资		土建工程及其他费用		设备及软件购置	
					金额	单位投入产出比	金额	单位投入产出比	金额	单位投入产出比
鼎通科技 (688668.SH)	2022 年向特定对象发行股票	新能源汽车连接器生产建设项目	新能源汽车高压连接器、电控连接器、充电口电子锁连接器等	36,579.30	26,687.30	1.37	8,588.32	4.26	14,683.00	2.49
	2020 年首次公开发行股票	连接器生产基地建设项目	汽车连接器、高速通信连接器	58,109.73	39,118.00	1.49	9,312.29	6.24	18,078.00	3.21
瑞可达 (688800.SH)	2022 年向特定对象发行股票	新能源汽车关键零部件项目	新能源汽车连接器系统	60,000.00	44,659.10	1.34	22,044.49	2.72	16,549.00	3.63
	2021 年首次公开发行股票	高性能精密连接器产业化项目	新能源汽车连接器、通信连接器	43,250.00	33,107.31	1.31	15,607.43	2.77	12,744.82	3.39
方向电子 (预披露)	2024 年首次公开发行股票	惠州方向年产 6.26 亿只精密连接器建设项目	工业连接器、通信连接器	100,551.76	56,206.01	1.79	16,100.18	6.25	29,525.90	3.41
维峰电子 (301328.SZ)	2022 年首次公开发行股票	华南总部智能制造中心建设项目	新能源汽车连接器、工业控制连接器	72,650.00	44,098.51	1.65	16,890.00	4.30	15,743.00	4.61
平均值				61,856.80	40,646.04	1.52	14,757.12	4.19	17,887.29	3.46
胜蓝股份 (300843.SZ)	本次可转债	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建	新能源汽车高压连接器及组件	42,862.38	25,575.87	1.68	9,468.71	4.53	10,414.34	4.12

	设项目									
	工业控制连接器生产研发建设项目	工业控制连接器	28,876.10	19,657.69	1.47	7,908.09	3.65	7,772.11	3.72	
	合计	-	71,738.48	45,233.57	1.59	17,376.80	4.13	18,186.45	3.94	

注 1：本次募投项目中的“建设工程其他费用”项目系支付建设管理费、勘察设计费、工程监理费等与土建工程相关的费用，因而与“土建工程费”项目合并计算，与前次可转债、IPO 募投项目的对比口径保持一致；

注 2：同行业可比项目的土建工程及其他费用包括场地建设费、建筑安装费、勘察设计费、工程监理费等，不包含土地购置费，与本次募投项目的对比口径保持一致；

注 3：永贵电器 2024 年向不特定对象发行可转债的募投项目连接器智能化及超充产业升级项目不涉及土建工程，仅包含场地装修费用，其土建工程费和设备软件购置费的投入产出比与本次募投项目可比性较低，因而予以剔除。

公司本次募投项目总投资金额、土建工程及其他费用的单位投入产出比与同行业可比项目的平均水平接近，设备及软件购置的单位投入产出比略高于同行业可比项目的平均水平，但均处于同行业可比项目的整体范围内，不存在重大差异。

（二）说明本募项目在本次发行董事会前的投资情况，本次募集资金投入是否包含董事会前投入的资金

公司规划在东莞市长安镇银城六路 38 号建设企业总部项目，本次募投项目系公司企业总部项目的子项目。除本次募投项目外，企业总部项目还包括建设一幢研发大楼、地下室、设备用房等配套设施，公司拟自筹资金建设该固定资产。

2024 年 12 月 5 日，公司召开了第三届董事会第二十一次会议和第三届监事会第十四次会议，审议通过了本次发行可转债的相关议案。截至本次董事会，企业总部项目的在建工程为 6,660.22 万元，具体投资情况如下：

单位：万元

项目	企业总部项目			本次募投项目
	投资总额（①）	本次董事会前已投入金额（②）	尚未投资金额（③） =①-②	拟使用募集资金投入金额
土建投资	31,500.00	6,660.22	24,839.78	17,376.80
设备及技术投资	18,500.00	-	18,500.00	18,186.45
合计	50,000.00	6,660.22	43,339.78	35,563.25

注 1：企业总部项目已取得东莞市发展和改革局出具的《广东省企业投资项目备案证》（项目代码：2108-441900-04-01-845763），项目固定资产投资总额 5 亿元，其中土建投资 3.15 亿元、设备及技术投资 1.85 亿元，投资项目仅允许备案固定资产投资金额，因而备案金额不包含非资本性投资；

注 2：公司本次拟募集资金 45,000.00 万元，其中拟使用募集资金投入土建工程及其他费用 17,376.80 万元、设备及软件购置 18,186.45 万元，资本性支出合计 35,563.25 万元，剩余 9,436.75 万元为非资本性投入。

企业总部项目固定资产的投资总额为 50,000.00 万元，其中规划土建投资 31,500.00 万元，本次董事会前已投入 6,660.22 万元，尚未投资金额 24,839.78 万元，其中公司拟使用募集资金投入金额 17,376.80 万元，本次募集资金拟投入的金额不包含董事会前已投入的资金。

（三）非资本性支出比例是否符合要求

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第五条的相关规定，公司本次募投项目的非资本性支出比例符合相关规定的具体情况如下：

序号	相关规定	是否符合	具体情况
1	（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。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。	符合	公司本次向不特定对象发行可转换公司债券的募集资金将全部投入“新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目”和“工业控制连接器生产研发建设项目”，不存在补充流动资金和偿还债务的情况，符合相关规定的要求。
2	（二）金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。	不适用	公司为制造业企业，不属于金融类企业。
3	（三）募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。	符合	本次募投项目中视为补充流动资金的项目包括： ①预备费 1,778.16 万元，占本次募投项目投资总额的 3.93%，主要用于在项目实施过程中，因国家政策性调整以及为解决意外事件而采取措施所增加的不可预见的费用； ②铺底流动资金 7,892.15 万元，占本次募投项目投资总额的 17.45%，主要用于支付人员工资、货款、推广费、税费等，保证项目建成后进行试运转、达到预期业务循环等。 前述预备费和铺底流动资金均为非资本性支出，合计 9,670.31 万元，占本次募

			投资项目投资总额的 21.38%。 公司本次募集资金符合相关规定的要求。
4	(四) 募集资金用于收购资产的, 如本次发行董事会前已完成资产过户登记, 本次募集资金用途视为补充流动资金; 如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记, 本次募集资金用途视为收购资产。	不适用	本次募集资金将全部投入募投项目建设, 不涉及收购资产的情形。
5	(五) 上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例, 并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况, 论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。	符合	本次募投项目中: ①资本性支出包括建设投资 35,563.25 万元, 占本次募投项目投资总额的 78.62%, 主要用于募投项目的土建工程、设备和软件购置及安装、建设工程其他费用; ②非资本性支出包括预备费 1,778.16 万元, 占本次募投项目投资总额的 3.93%, 主要用于在项目实施过程中, 因国家政策性调整以及为解决意外事件而采取措施所增加的不可预见的费用; 铺底流动资金 7,892.15 万元, 占本次募投项目投资总额的 17.45%, 主要用于支付人员工资、货款、推广费、税费等, 保证项目建成后进行试运转、达到预期业务循环等; 前述预备费和铺底流动资金合计 9,670.31 万元, 占本次募投项目投资总额的 21.38%; ③不涉及补充流动资金的情形。 公司本次募集资金符合相关规定的要求。

公司本次募投项目的非资本性支出比例符合相关法规的规定。

(四) 是否符合《监管规则适用指引——发行类第 7 号》7-4 的相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》7-4 的相关规定, 公司本次募集资金投入符合相关规定的具体情况如下:

序号	相关规定	是否符合	具体情况
1	一、上市公司募集资金应当专户存储, 不得存放于集团财务公司。募集资金应服务于实体经济, 符合国家产业政策, 主要投向主营业务。对于科创板上市公司, 应主要投向科技创新领域。	符合	①公司已经制定了《募集资金管理办法》。本次发行的募集资金到账后将存放于经公司董事会批准开立的募集资金专项账户中, 确保专款专用, 严格控制募集资金使用的各个环节。具体开户事宜将在发行前由公司董事会 (或其授权人士) 确定, 并在发行公告中披露募集资金专项账户的相关信息; ②本次募投项目服务于实体经济, 符合国家关于智能制造、电子元器件、新能源汽车等国家产业政策支持方向, 属于主要投向公司主营业务; ③公司系深交所创业板上市公司, 不适用科创板上市公司的相关规定。
2	二、募集资金用于收购企业股权的, 发行人应披露交易完成后取得标的企业的	不适用	本次募集资金将全部投入募投项目建设, 不涉及收购企业股权的情形。

	控制权的相关情况。募集资金用于跨境收购的，标的资产向母公司分红不应存在政策或外汇管理上的障碍。		
3	三、发行人应当充分披露募集资金投资项目的准备和进展情况、实施募投项目的的能力储备情况、预计实施时间、整体进度计划以及募投项目的实施障碍或风险等。原则上，募投项目实施不应存在重大不确定性。	符合	①公司已按照相关规定在募集说明书“第三节 风险因素”“第七节 本次募集资金运用”等章节对募投项目的准备和进展情况、实施募投项目的的能力储备情况、预计实施时间、整体进度计划以及募投项目的实施障碍或风险等进行披露； ②公司拥有丰富的电子连接器研发、生产和销售经验，并已具备技术、人才、市场等方面的储备，具备实施本次募投项目的的能力；本次募投项目已完成项目建设所需要的投资项目备案、国有建设用地使用权、建设用地规划许可、建设工程规划许可、建筑工程施工许可、环评批复等前置审批程序，募投项目实施预计不存在重大不确定性。
4	四、发行人召开董事会审议再融资时，已投入的资金不得列入募集资金投资构成。	符合	本次募集资金拟投入的金额不包含董事会前已投入的资金。
5	五、保荐机构应重点就募投项目实施的准备情况，是否存在重大不确定性或重大风险，发行人是否具备实施募投项目的的能力进行详细核查并发表意见。保荐机构应督促发行人以平实、简练、可理解的语言对募投项目描述，不得通过夸大描述、讲故事、编概念等形式误导投资者。对于科创板上市公司，保荐机构应当就本次募集资金投向是否属于科技创新领域出具专项核查意见。	符合	①保荐机构已根据相关规定在发行保荐书、发行保荐工作报告中就本次募投项目进行核查并发表意见； ②公司已在募集说明书等与本次发行相关的申请文件中以平实、简练、可理解的语言对募投项目描述，不存在通过夸大描述、讲故事、编概念等形式误导投资者的情形； ③公司系深交所创业板上市公司，不适用科创板上市公司的相关规定。

公司本次募集资金投入符合《监管规则适用指引——发行类第7号》7-4的相关规定。

（五）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅发行人召开董事会的相关决议、公告文件等，了解关于本次募投项目的三会程序执行情况；

（2）获取并审阅发行人在董事会前在建工程资料，了解相关具体情况；

（3）获取 IPO 募投项目、前次可转债募投项目和本次募投项目可行性研究报告、测算明细表，查阅达产产值、投资金额等数据并测算相关单位投入产出比；

（4）查询同行业可比募投项目的招股说明书、募集说明书等，测算分析相关投入产出比指标；

（5）获取并查阅本次募投项目相关的投资项目备案文件，确认拟投资金额、投资项目基本情况等；

（6）查询《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》监管文件，核查确认发行人的合规情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

公司本次募投项目的单位投入产出比与前次可转债募投项目接近，略高于 IPO 募投项目，主要原因系 IPO 募投项目与本次募投项目在产品、市场上存在差异，同时规模效应较为不显著，导致其单位投入产出比偏低；公司本次募投项目的单位投入产出比与同行业可比项目的平均水平对比不存在重大差异。

本次募集资金拟投入的金额不包含董事会前已投入的资金。

公司本次募投项目的非资本性支出比例符合相关法规的规定，本次募集资金投入符合《监管规则适用指引——发行类第 7 号》7-4 的相关规定。

二、补充说明募投项目环评批复的办理进度及后续安排、预计取得时间，环评批复取得是否存在重大不确定性；结合募投项目投资备案调整的具体内容，说明是否已取得募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，募投项目实施是否存在重大不确定性

（一）补充说明募投项目环评批复的办理进度及后续安排、预计取得时间，环评批复取得是否存在重大不确定性

本次募投项目均已于 2025 年 1 月 15 日取得东莞市生态环境局出具的《关于胜蓝股份企业总部项目环境影响报告表的批复》（东环建[2025]194 号），不存在重大不确定性。

（二）结合募投项目投资备案调整的具体内容，说明是否已取得募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，募投项目实施是否存在重大不确定性

本次募投项目已取得东莞市发展和改革局出具的《广东省企业投资项目备案证》（项目代码：2108-441900-04-01-845763）。根据《广东省企业投资项目备案证》，项目固定资产投资总额 5 亿元，其中包括新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目、工业控制连接器生产研发建设项目等，计容建筑包括厂房、宿舍楼、研发大楼等，不计容建筑面积包括地下车库和设备用房等。

公司前期按照总体规划进行了投资项目备案。在本次募投项目持续的论证规划过程中，公司未改变备案证的总体规划，仅对备案证的本次募投项目“新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目”“工业控制连接器生产研发建设项目”以及研发大楼和地下车库、设备用房等其他项目的具体内容进行了细化调整。募投项目备案内容调整的主要原因系：根据投资备案主管部门对于募投项目备案信息应简要概括和内容字数的要求，募投项目原本的备案信息较为简要。公司考虑到本次再融资对于募投项目备案信息具体性、明确性的需要，经与主管部门沟通后，对募投项目原本较为简要的备案信息进行了调整、补充，明确了备案信息中关于拟实施募投项目的具体内容，因而公司重新提交了备案申请。

由于公司备案的总体规划不变，仅对具体项目的具体内容进行了细化调整，因而不影响建设用地使用、建设用地规划许可、建设工程规划许可、建筑工程施工许可等相关审批内容。本次募投项目的环评按照已备案的募投项目规划进行申请，环评批复信息与投资项目备案证一致。

本次募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案的具体取得情况如下：

1、投资项目备案

序号	项目名称	项目代码	备案部门	备案日期
1	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	2108-441900-04-01-845763	东莞市发展和改革局	2024-12-12
2	工业控制连接器生产研发建设项目	2108-441900-04-01-845763	东莞市发展和改革局	2024-12-12

2、环评批复

序号	项目名称	批复文号	批复部门	批复日期
1	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	东环建[2025]194 号	东莞市生态环境局	2025-1-15
2	工业控制连接器生产研发	东环建[2025]194 号	东莞市生态环境局	2025-1-15

	建设项目			
--	------	--	--	--

3、其他资质、认证、许可及备案

序号	公司名称	资质、认证、许可及备案	证书编号	发证机关	有效期至
1	胜蓝股份	不动产权证书 (国有建设用地使用权)	粤(2023)东莞不动产权第 0175650 号	东莞市自然资源局	2073-6-3
2	胜蓝股份	建设用地规划许可证	地字第 441900202300222 号	东莞市自然资源局	-
3	胜蓝股份	建设工程规划许可证	建字第 4419002023GG0321336 号、 建字第 4419002023GG0322316 号、 建字第 4419002023GG0323342 号、 建字第 4419002023GG0374369 号	东莞市自然资源局	-
4	胜蓝股份	建筑工程施工许可证	441900202312220701(长安镇)、 441900202312220801(长安镇)、 441900202312220901(长安镇)、 441900202312221001(长安镇)	东莞市住房和城乡建设局	-

公司已取得本次募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，募投项目实施不存在重大不确定性。

(三) 中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师主要执行了以下核查程序：

- (1) 获取并查阅本次募投项目的环评批复文件；
- (2) 获取并查阅投资项目备案文件，了解备案信息调整、补充的相关情况；
- (3) 获取并查阅土地所有权证书、建设用地规划许可、建设工程规划许可、建设工程施工许可等文件。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

本次募投项目已于 2025 年 1 月 15 日取得东莞市生态环境局出具的《关于胜蓝股份企业总部项目环境影响报告表的批复》（东环建[2025]194 号），不存在重大不确定性。

公司已取得本次募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，募投项目实施不存在重大不确定性。

三、结合本次募投项目拟生产产品类别细分情况、所需原材料、技术、应用领域、下游客户等，列示并说明本次募投各个项目与前次募投项目、公司现有业务的区别与联系，是否在前述方面具有协同性，进一步论述本次募投项目是否属于募集资金主要投向主业的情况，是否符合《注册办法》第四十条的规定

（一）结合本次募投项目拟生产产品类别细分情况、所需原材料、技术、应用领域、下游客户等，列示并说明本次募投各个项目与前次募投项目、公司现有业务的区别与联系

1、公司主营业务产品

公司是一家专注于电子连接器产品研发、生产及销售的高新技术企业，主要产品包括应用于消费电子领域的 USB 连接器、Wafer 连接器、FPC 连接器、线束等，应用于新能源汽车的低压连接器、射频连接器、线束等，应用于通信领域的高速高频连接器。自 2007 年成立之日起，公司始终致力于成为连接器行业的领导者，先后布局消费电子、汽车、通信等领域的连接器产品，持续深耕连接器领域。

2、本次募投项目产品

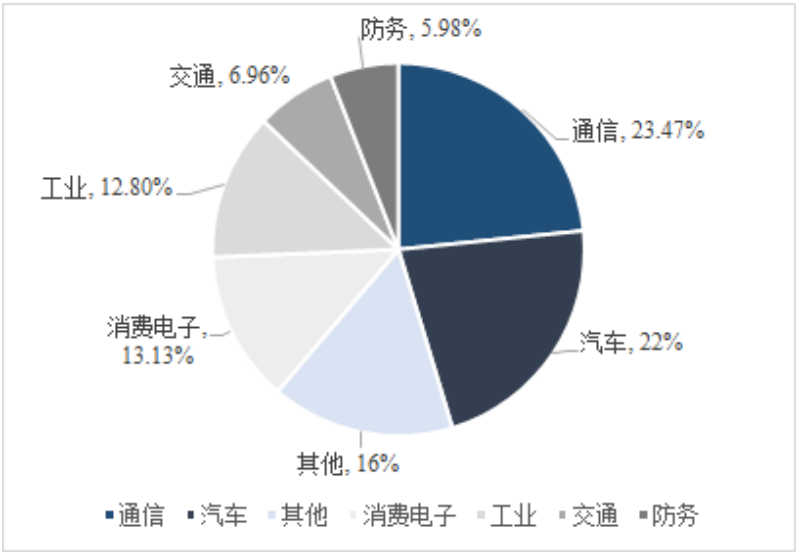
本次募投项目的新能源汽车高压连接器及组件产品包括规格 A、规格 B、规格 C、规格 D，工业控制连接器产品为规格 E，与公司现有主要产品均属于电子连接器，但应用领域有所不同。新能源汽车高压连接器及组件产品应用于在新能源汽车大三电系统（电机、电控、电池）和小三电系统（车载充电机、高压配电箱、DC/DC 变换器）等新能源汽车高压系统，工业控制连接器具体应用于工控领域的工业控制器、伺服驱动和电机、工业机械臂等应用场景。

3、电子连接器行业应用领域概况

电子连接器广泛应用于消费电子、汽车、通信、工控、轨道交通、航空航天等诸多领域，各应用领域的连接器基本工作原理大致相同。尽管应用于不同领域、场景的连接器在形态、标准等存在差异，但连接器的技术特性、制造工艺、材料构成等仍存在较多共性特征。根据 Bishop & Associates、中银证券统计数据，连接器主要应用领域包括通信、汽车、消费电子、工业（工控）

等，具体情况如下：

2022 年全球连接器应用领域状况



数据来源：Bishop&Associates、中银证券

4、本次募投项目、前次募投项目和现有主业的区别与联系

本次募投项目产品的类别细分情况、所需原材料、技术、应用领域、下游客户等与前次募投项目、公司现有业务的区别与联系如下：

项目名称	IPO 募投项目		前次可转债募投项目		现有业务			本次募投项目	
	电子连接器建设项目	新能源汽车电池精密结构件建设项目	高频高速连接器建设项目	汽车射频连接器建设项目	消费类电子连接器及组件	新能源汽车连接器及组件	光学透镜	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	工业控制连接器生产研发建设项目
主要产品	电子连接器	电子连接器	电子连接器	电子连接器	电子连接器	电子连接器	光学透镜	电子连接器	电子连接器
细分类别	针座类连接器；FPC 连接器；电子插头线；连接器组件等	盖板/钢壳；软硬连接；FPC 柔性采样线束等	Slim SAS 连接器；SFP 连接器	FAKRA 连接器；SMB 连接器；MINI FAKRA 连接器	针座类连接器；FPC 连接器；Type-C 连接器；USB 连接器；电子插头线；端子；胶壳；连接器组件等	新能源汽车电池精密结构件；汽车射频连接器；新能源汽车车载连接器；充电枪连接器等	折射式透镜；反射式透镜等	规格 A；规格 B；规格 C；规格 D	规格 E
应用领域	笔记本电脑、手机等 3C 数码产品	新能源汽车电池	通讯基站、路由器、数据中心服务器等通讯设施	车载导航系统、车载电话、车载电视等车载通信、娱乐系统等	笔记本电脑、手机、电视、小家电等消费电子产品；通讯基站、路由器、数据中心服务器等通讯设施	新能源汽车电池；新能源汽车三电系统、通信系统、娱乐系统、智能座舱、充电枪等	显示器等消费电子产品	新能源汽车大三电系统（电机、电控、电池）和小三电系统（车载充电机、高压配电箱、DC/DC 变换器）等新能源汽车高压系统	伺服电机、控制器、机械手臂等工业控制和自动化设备
技术性能	要求连接器具备轻薄短小的特点，具有高速传输性、优良的屏蔽性能和较高的配型要求	要求结构件具备高精密性、高一致性、耐高温性、高密封性、高安全性等性能	要求连接器具备传输速率快、完整高、稳定好、防干扰性强等性能，具有微型化、结构复杂、高精度的特征	要求连接器具备数据实时传输高频化、信息传播低延迟，具有抗震动、抗冲击等适应性	要求连接器具备轻薄短小的特点，具有高速传输性、优良的屏蔽性能和较高的配型要求，产品更新换代快，新技术应用场景多	要求结构件具备高精密性、高一致性、耐高温性、高密封性、高安全性等性能；要求连接器具备车规级连接器性能，对于复杂工况下的安全性、稳定性、轻量化、集成度具有较高的要求	要求透镜具备精度高、透光性好、质地均匀，具有良好的折光、透光性能	要求连接器具备高耐压性、大载流能力、低接触电阻、良好环境适应性以及具备高压互锁功能等	要求连接器具备在严苛工况环境下保证信号完整、减少干扰的特点，具有耐高压电的气性能，耐冲击、抗振动的机械性能等
原材料	铜材；塑胶料；电镀材料；线	铜材；铝材；钢材；塑胶料；电	铜材；塑胶料；电镀材料；线	铜材；塑胶料；电镀材料；线	铜材；塑胶料；电镀材料；线	铜材；塑胶料；电镀材料；线	塑胶料、颜色配料、包材等	铜材；塑胶料；电镀材料；线	铜材；塑胶料；电镀材料；包材

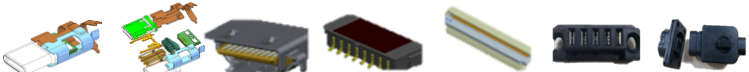
	束；包材等	镀材料；包材等	束；包材等	束；包材等	束；包材等	束；包材等		束；包材等	等
下游客户/ 潜在客户	立讯精密、鸿海精密、联想集团、大疆创新、客户 E、客户 M 等	比亚迪、欣旺达集团、小鹏汽车、吉利等	浪潮集团、英业达、东勤科技、深南电路、联想集团等	比亚迪、长城汽车、广汽集团、小鹏汽车、吉利等	立讯精密、鸿海精密、大疆创新、客户 E、客户 M、浪潮集团、英业达、东勤科技、深南电路、联想集团等	比亚迪、欣旺达集团、小鹏汽车、吉利、长城汽车、广汽集团等	客户 G、客户 I 等	比亚迪、欣旺达集团、宁德时代、小鹏汽车、吉利、长城汽车、广汽集团等	优必选、创鑫激光、鸣志自动化等
与本次募 投项目的 区别	①应用领域：消费电子产品，不用于本次募投项目应用于新能源汽车高压系统和工业控制和自动化设备； ②技术性能：消费电子产品的应用场景与本次募投项目不同，技术性能要求存在差异	①应用领域：新能源汽车电池，不同于本次募投项目应用于新能源汽车高压系统和工业控制和自动化设备； ②产品属性：结构件产品与本次募投项目的电子连接器产品不同	①应用领域：通讯设施，不同于本次募投项目应用于新能源汽车高压系统和工业控制和自动化设备； ②技术性能：通讯设备的应用场景与本次募投项目不同，技术性能要求存在差异	①应用领域：车载通信、娱乐系统等，不同于本次募投项目应用于新能源汽车高压系统和工业控制和自动化设备； ②技术性能：车载通信、娱乐系统的应用场景与本次募投项目不同，技术性能要求存在差异	①应用领域：消费电子产品，不用于本次募投项目应用于新能源汽车高压系统和工业控制和自动化设备； ②技术性能：消费电子产品的应用场景与本次募投项目不同，技术性能要求存在差异	①应用领域：新能源汽车电池和车载三电系统、通信系统、娱乐系统、智能座舱、充电枪等，不同于本次募投项目应用于新能源汽车高压系统和工业控制和自动化设备； ②产品属性：结构件产品与本次募投项目的电子连接器产品不同； ③技术性能：车载三电、通信、娱乐、座舱系统的应用场景与本次募投项目不同，技术性能要求存在差异	①应用领域：消费电子产品，不用于本次募投项目应用于新能源汽车高压系统和工业控制和自动化设备； ②产品属性：光学透镜产品与本次募投项目的电子连接器产品不同		
与本次募 投项目的 联系	①均属于电子连接器； ②连接器的部分技术、工艺具有通用性和延续性	①均属于新能源汽车领域； ②新能源汽车客户群体重合度高	①均属于电子连接器； ②连接器的部分技术、工艺具有通用性和延续性	①均属于新能源汽车电子连接器领域； ②连接器的部分技术、工艺具有通用性和延续性； ③新能源汽车客	①均属于新能源汽车电子连接器领域； ②连接器的部分技术、工艺具有通用性和延续性	①均属于新能源汽车电子连接器领域； ②连接器的部分技术、工艺具有通用性和延续性； ③新能源汽车客	与本次募投项目关联性较低		

				户群体重合度高		户群体重合度高		
--	--	--	--	---------	--	---------	--	--

公司主营电子连接器的生产、研发和销售业务，本次募投项目产品与 IPO、前次可转债募投项目以及公司现有主要产品均为电子连接器。尽管本次募投项目产品的应用领域与 IPO、前次可转债募投项目以及公司现有的产品应用领域存在差异，但均属于公司的主营业务产品范畴。针对公司本次募投项目电子连接器产品的细分类别、技术性能，以及与前次募投项目和现有主业的具体区别与联系情况如下：

（1）本次募投项目、前次募投项目和现有主业的产品细分类别

本次募投项目产品与 IPO、前次可转债募投项目以及公司现有主要产品均为电子连接器，均属于公司的主营业务范畴，但应用领域和场景不同因而细分类别不同，具体如下：

大类	应用领域/进入时间	细分类别	IPO 募投项目	前次可转债募投项目	公司现有主要产品	本次募投项目	产品图例
电子连接器	消费电子/2007 年	智能手机	√	-	√	-	
		PC 产品	√	-	√	-	
		可穿戴设备	√	-	√	-	
		家用电器	√	-	√	-	
		其他细分类别	√	-	√	-	
	汽车/2014 年	高压类	-	-	-	√	
		低压类	-	-	√	-	
		射频类	-	√	√	-	
		传感类	-	-	-	-	-
		线束类	√	-	√	-	
		其他细分类别	-	-	-	-	-
	通讯/2020 年	高速类	-	√	√	-	

		低速类	-	-	-	-	-
		其他细分类别	-	-	-	-	-
	工业控制 /2023 年	控制装置	-	-	-	√	
		驱动装置	-	-	-	√	
		执行装置	-	-	-	√	
		其他细分类别	-	-	-	-	
	其他领域		-	-	-	-	-
精密结构件	新能源汽车 /2016 年	动力电池	√	-	√	-	
		动力总成	-	-	-	-	
		热管理	-	-	-	-	
		车身及底盘	-	-	-	-	
		其他细分类别	-	-	-	-	
	其他领域		-	-	-	-	-

注 1：公司现有主要产品包括 IPO、前次可转债募投项目产品以及公司现有其他产品；

注 2：公司光学透镜产品不属于电子连接器，与本次募投项目关联性较低，因而未在上表中列示，下同；

注 3：2023 年 4 月，公司收购从事机械手、机械臂、机器人行业的线束线缆研发、生产和销售的特普伦，进入工控线缆线束领域。

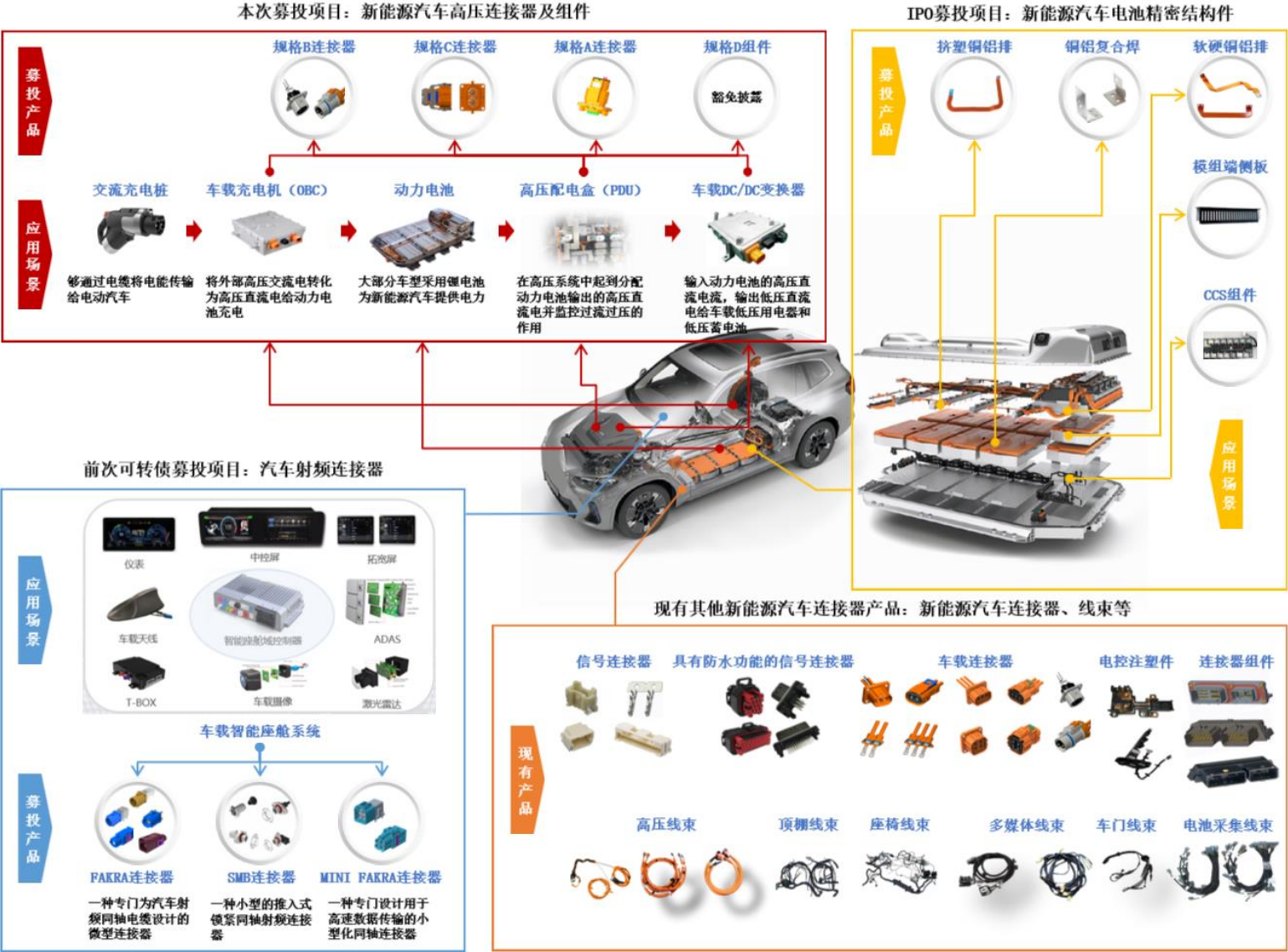
由上表可知，公司本次两个募投项目的产品均为电子连接器，属于公司主营业务产品的一种细分类别产品。

①本次新能源汽车高压连接器及组件产品

本次募投项目拟生产的新能源汽车高压连接器及组件产品规格名称分别为规格 A、规格 B、规格 C 和规格 D，在新能源汽车高压系统中起到连接其内部各电子元器件，实现电信号传输和电流传递的功能，与 IPO、前次可转债募投项目以及公司现有主要产品同为电子连接器产品，均属于公司的主营业务范畴。

本次新能源汽车高压连接器及组件主要应用在新能源汽车大三电系统（电机、电控、电池）和小三电系统（车载充电机、高压配电盒、DC/DC 变换器）等新能源汽车高压系统场景，而 IPO、前次可转债募投项目以及公司现有电子连接器主要应用在新能源汽车电池结构件、射频、低压场

景，两者属于相同主业范畴、相同应用领域、不同应用场景，示意图如下：

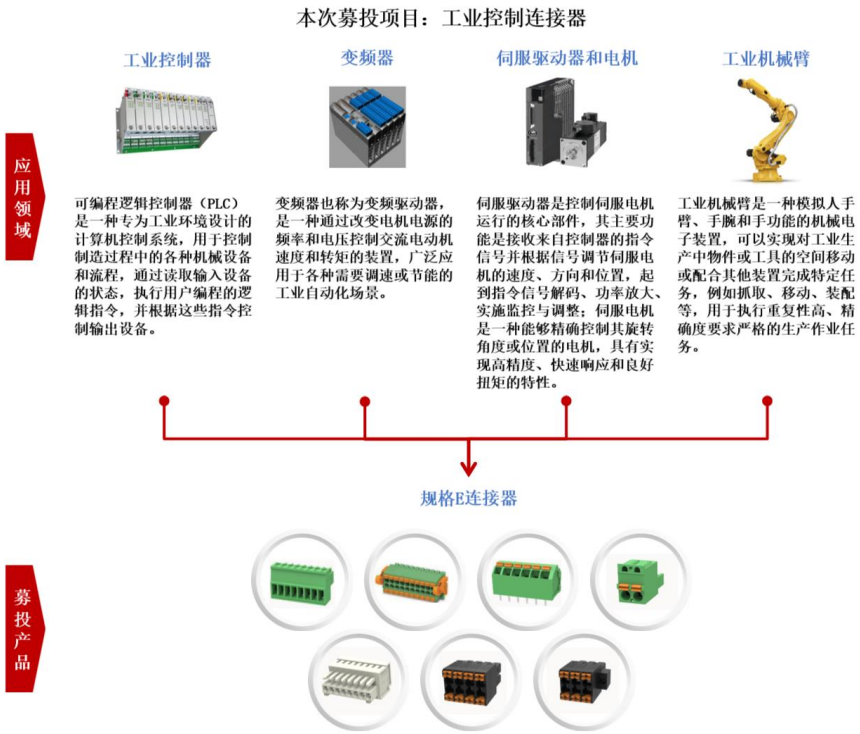


本次新能源汽车高压连接器产品与 IPO、前次可转债募投项目以及现有主要产品均属于相同主业范畴、相同应用领域，仅是应用场景不同，系公司电子连接器在相同应用领域向不同应用场景发展深入的新产品。

②本次工业控制连接器产品

本次募投项目拟生产的工业控制连接器产品规格名称为规格 E，在工业控制器、伺服驱动和电机、工业机械臂等工业自动化设备中起到连接其内部各电子元器件，实现电信号传输和电流传递的功能，与 IPO、前次可转债募投项目以及公司现有主要产品同为电子连接器产品，均属于公司的主营业务范畴。

本次工业控制连接器产品主要应用在工业自动化设备中，而公司的电子连接器产品此前未涉及该领域，两者属于相同主业范畴、不同应用领域，示意图如下：



本次工业控制连接器与 IPO、前次可转债募投项目以及现有主要产品均属于相同主业范畴，但是应用领域不同，系公司电子连接器向不同应用领域拓展延伸的新产品。

(2) 电子连接器不同应用领域和场景的技术性能对比

本次募投项目产品与 IPO、前次可转债募投项目以及公司现有主要产品均为电子连接器，均属于公司的主营业务范畴。在电子连接器行业，评价产品性能指标的主要为围绕电气、机械和环境性能三个方面，公司具体情况如下：

时间	产品名称	应用领域	细分类别	性能类别		
				电气	机械	环境
IPO 募投项目	消费电子连接器	消费电子	各类消费电子产 品电子连接器	耐电压值：100~500V AC 额定电压：20~50V 额定电流：1~5A 接触电阻：30mΩ Max 绝缘电阻：100MΩ Min	插入力：8~50N Max 耐久性：50Cycles	盐雾：24~48H 工作温度：-25~+85℃
	新能源汽车电池 精密结构件	新能源汽车	动力电池精密结 构件	耐电压值：300~5,000V AC 额定电流：1~600A	-	盐雾：8~72H 工作温度：-40~+120℃
前次可转债 募投项目	高频高速连接器	通信	高速类电子连接 器	耐电压值：300~500V AC 额定电压：30V 额定电流：0.5~1.1A 接触电阻：20mΩ Max 绝缘电阻：1,000MΩ Min	插入力：40N Max 耐久性：250Cycles	盐雾：24~72H 工作温度：-40~+85℃
	汽车射频连接器	新能源汽车	射频类电子连接 器	耐电压值：500~1,000V AC 额定电压：60V Max 额定电流：1A Max 接触电阻：5、20mΩ Max 绝缘电阻：1,000MΩ Min	插入力：25N Max 耐久性：250Cycles	盐雾：24~48H 工作温度：-40~+105℃
公司现有其 他产品	消费电子连接器	消费电子	各类消费电子产 品电子连接器	耐电压值：100~500V AC 额定电压：20~100V 额定电流：1~10A 接触电阻：50mΩ Max 绝缘电阻：100MΩ Min	插入力：8~30N Max 耐久性：3,000~10,000Cycles	盐雾：24~48H 工作温度：-40~+85℃
	新能源汽车连接 器	新能源汽车	各类新能源汽车 电子连接器	耐电压值：500~5,000V AC 额定电压：13~48V 额定电流：3~50A 接触电阻：30mΩ Max	插入力：45N Max 耐久性：50Cycles	盐雾：24~72H 工作温度：-40~+125℃

				绝缘电阻: 1,000M Ω Min		
本次募投项目	新能源汽车高压连接器及组件	新能源汽车	高压类电子连接器	耐电压值: 3,000~5,000V AC 额定电压: 800~1,000V 额定电流: 30~300A 接触电阻: 10~30m Ω Max 绝缘电阻: 100~1000M Ω Min	插入力: 75N Max 耐久性: 50Cycles	盐雾: 24~96H 工作温度: -40~+140°C
	工业控制连接器	工业控制	各类工业自动化装置电子连接器	耐电压值: 1,000V AC 额定电压: 300~350V 额定电流: 5~50A 接触电阻: 30m Ω Max 绝缘电阻: 2,000M Ω Min	插入力: 20N Max 耐久性: 50Cycles	盐雾: 24~72H 工作温度: -40~+105°C

本次募投项目产品系公司电子连接器主营业务向不同应用领域拓展延伸或向不同应用场景发展深入的体现，由于本次募投项目的连接器应用领域不同，因而技术性能指标存在一定差异；本次募投项目聚焦的应用领域对连接器在严苛工况环境下的机械性能、电气性能、环境性能均提出较高的要求，本次募投项目产品的研发生产更具技术难度，属于电子连接器高端产品。

本次募投项目产品与前次募投项目、现有主要产品均属于电子连接器，均属于公司的主营业务范畴；在所需原材料上具有相似性；在技术上具有通用性和延续性；在客户群体上具有较高的重合度。本次募投项目产品与前次募投项目、现有主要产品相比，属于公司主营业务向不同应用领域拓展延伸或向不同应用场景发展深入的新产品，系公司电子连接器一种细分产品类别。

（二）是否在前述方面具有协同性，进一步论述本次募投项目是否属于募集资金主要投向主业的情况，是否符合《注册办法》第四十条的规定

1、本次募投项目产品属于公司电子连接器一种细分产品类别，属于公司现有主业的产品范畴

本次募投项目拟生产的新能源汽车高压连接器和工业控制连接器与前次募投项目和现有主要产品均为电子连接器，在技术工艺、产品性能、研发方向、生产设备、主要物料构成等方面高度相似。其中，主要技术工艺均包括模具精密加工、精密注塑成型、高速精密冲压、自动化组装等，主要性能均涉及高精度、小型化、耐插拔、高传输、抗干扰等电气、机械和环境性能特征，主要研发方向均涉及模具、自动化、结构、电子、软件、材料、品质等方面，主要生产设备均包含注塑机、冲压机、自动化组装设备、试验检测设备等，主要物料构成均包括五金件、塑胶料、电镀材料等。

2、本次募投项目与现有主业具有协同性

公司电子连接器的产品创新与发展主要体现在基于已掌握的电子连接器技术积累基础上，研究开发出适应新应用领域或场景的技术方案或进一步提高工艺水平，同时确保大批量工程制造的一致性和品质力。公司现有的技术积累能够为本次募投项目提供支撑，同时在研发体系、生产流程、客户群体、原材料采购方面也具有较大协同性。本次募投项目产品与现有主业的协同性具体如下：

（1）技术路径同源，技术储备具有通用性和延续性

公司自成立以来专注于电子连接器的研发、生产及销售业务。尽管应用于不同领域或场景的电子连接器在形态、标准等方面存在差异，但均要求电子连接器具备在不同工况环境下的耐温、耐潮、抗干扰、抗振动和冲击、机械寿命等关键机械、电气、环境性能；同时，要求电子连接器具有微型化、结构复杂、高精度等技术特征。公司的技术研发成果已形成 432 项专利，其中发明专利 40 项，积累了产品小型化、耐插拔、大电流、防水、信号屏蔽、结构创新等技术能力。

公司现有主要电子连接器产品满足在消费类、新能源汽车低压类、新能源

汽车通信类等应用场景下的机械、电气、环境性能要求，公司已具备研发生产相应产品相对成熟的技术能力和工艺水平。本次募投项目涉及的新能源汽车高压连接器和工业控制连接器属于电子连接器高端产品，具体体现在：在新能源汽车高压系统或工业自动化设备的严苛工况环境下，电子连接器需满足更高的机械、电气、环境性能要求，需更高的技术水平和工程能力实现相关性能，同时确保产品规模化批量生产时的高良率、高一致性。本次募投项目产品虽然与公司目前的主要产品存在应用领域或应用场景的差异，且对上述产品性能、技术特征的要求更为严苛，但也需要公司的技术方案经验积累作为支撑，以达成本次募投项目产品的设计和制造要求。本次募投项目与公司现有主要业务技术路径同源，技术储备上具有通用性和延续性。具体如下：

①新能源汽车高压连接器及组件

在电气性能相关的技术通用性和延续性如下：

A、电磁兼容性

新能源汽车高压连接器需减少在其电磁环境中对其他器件或受其他器的电磁干扰，难点涉及抗干扰与屏蔽两个重要方面，提高电磁兼容性。新能源汽车非高压连接器通常的电磁屏蔽等级为 E2、屏蔽效能为 40~60dB，而本次新能源汽车高压连接器的电磁屏蔽等级为 E3、屏蔽效能为不低于 60dB，具有更高的电磁兼容性要求。

公司现有的应用于手机、电脑、平板电脑等消费电子产品、数据中心通讯设备和新能源汽车车载通讯系统的电子连接器均要求在传递信号时具备抗干扰和屏蔽功能。公司具备解决电磁兼容性的技术积累，包括高导电材料屏蔽覆盖技术、磁性吸波材料技术、电磁兼容仿真优化技术、接地屏蔽技术等，可有效减少电磁屏蔽干扰，确保连接器的稳定性，能够满足新能源汽车高压连接器的电磁兼容性要求。

B、耐压绝缘

新能源汽车高压连接器需要确保在 800V 以上高电压环境下满足长期电能传输的安全性、稳定性，避免空气击穿、爬电击穿、绝缘体直接击穿等异常发生，提高耐压绝缘能力。新能源汽车非高压连接器通常的工作电压为 12~24V，

而本次新能源汽车高压连接器的工作电压为 800~1,000V，具有更高的耐压绝缘要求。

公司现有的部分型号电子连接器需满足电压瞬间达到 1,000V 以上的要求，公司已积累了一定解决电子连接器耐压绝缘的技术方案，包括绝缘避让技术、高耐压紧凑型端子等，满足长期电能传输的安全性、稳定性，提高耐压绝缘能力，能够满足新能源汽车高压连接器的耐压绝缘要求。

C、温升

新能源汽车高压连接器的额定电流较高，电流通过电子连接器时会产生焦耳热效应，过热的温升不但会增加功率损耗、降低载流能力，而且还会加速连接器老化甚至出现高温烧毁的可能，平衡连接器载流与温升能力是汽车高压连接器的主要设计问题之一。新能源汽车连接器在低压环境下的额定电流温升为 55K，而本次新能源汽车高压连接器需在高压环境下满足额定电流温升 55K，相较于低压环境，在高压环境下实现相同温升水平的技术难度相对较高。

电子连接器基本都存在温升的现象，公司积累了丰富的解决温升问题的技术方案，包括热分析优化技术、高导电合金表面处理、接触阻抗优化技术等，确保新能源汽车高压连接器的温升符合实际应用标准。

在机械性能相关的技术通用性和延续性如下：

A、插拔力和插拔寿命

新能源汽车高压连接器的触件需考虑新能源汽车在行驶中各种复杂工况带来的振动与冲击，连接器接插的稳固性会影响新能源汽车高压系统电信号传输和电流传递的稳定性，进而影响车辆行驶的安全性和可靠性。插拔力和插拔寿命系衡量连接性能的重要指标，由于插拔力越高则可能加速连接器内部组件的磨损，导致耐久性越低，因此新能源汽车高压连接器需保证稳定插拔力的同时平衡使用的耐久性。新能源汽车非高压连接器通常的插拔力为不高于 45N、耐久性为不低于 50 次，而本次新能源汽车高压连接器的插拔力为不高于 75N、耐久性为不低于 50 次，具有更高的插拔力和插拔寿命要求。

公司现有的应用于各类应用领域的电子连接器均面临振动与冲击的使用场景，因而插拔力和插拔寿命系电子连接器普遍需要解决的技术难题，公司在设

计、生产现有产品时也通常需要考虑连接器插拔力和插拔寿命平衡的问题。公司积累了高强度轻量化设计技术、低摩擦电接触优化技术等，从材料选型、结构设计等各方面提升插拔性能，解决插拔力和插拔寿命平衡的问题，能够满足新能源汽车高压连接器的插拔力和插拔寿命要求。

在环境性能相关的技术通用性和延续性如下：

A、耐腐蚀

相较应用于新能源汽车智能座舱系统的车载低压连接器、车载通信连接器等，新能源汽车高压连接器需应对的工况环境更为恶劣，例如高盐雾、高湿度、高粉尘，需达到耐腐蚀要求保证长期可靠性和安全性。新能源汽车非高压连接器通常要求至少达到 IP67 的防护等级，耐盐雾需满足 48 小时，而本次新能源汽车高压连接器要求至少达到 IP68 的防护等级、耐盐雾需满足 96 小时。

公司应用于各类应用领域的电子连接器均需要满足不同程度的耐腐蚀和密封性的要求，技术难点在于有限成本的约束条件下，解决大规模、高精度、一致性和低成本的诉求。公司应对耐腐蚀和密封性积累了一定的技术储备并具备规模化、工程化的制造经验。公司通过高性能合金表面处理防护技术、多唇异型密封防护技术等，解决新能源汽车高压连接器的耐腐蚀和密封性，优化防水效果。

②工业控制连接器

在电气性能相关的技术通用性和延续性如下：

A、耐压绝缘

工业控制连接器的额定电压需满足高压的工作电压要求，解决小型化和高耐压的技术难点。非工业控制连接器通常的工作电压为 220~300V，而本次工业控制连接器的工作电压为 300~350V，具有更高的耐压绝缘要求。

公司现有部分型号电子连接器已应用于储能领域等的高压环境，已积累了一定解决电子连接器耐压绝缘的技术方案，包括弹力结构触点式技术、间距排位分布技术、高性能塑胶材料应用技术等，满足长期电能传输的安全性、稳定性，提高耐压绝缘能力，能够满足工业控制连接器的耐压绝缘要求。

B、信号完整性

自动化设备需实时传递控制指令信号对设备进行连续调控，因而对于工业控制连接器的信号传输完整性、连续性具有较高的要求。非工业控制连接器的信号稳定性通常需达到百分之一秒不衰减，而本次工业控制连接器的信号稳定性需达到千分之一秒不衰减，具有更高的信号完整性要求。

公司现有的应用于手机、电脑、平板电脑等消费电子产品、数据中心通讯设备和新能源汽车车载通讯系统的电子连接器均要求在传递信号时具备信号完整性。公司目前应用于前述领域的信号完整性技术方案有助于满足工业控制连接器对信号完整性的要求。公司通过采用先进型弹片式结构技术、信号完整性测试技术，确保工业控制连接器满足应用需求。

在机械性能相关的技术通用性和延续性如下：

A、插拔力和插拔寿命

自动化设备运行时常处于连续移动、振动的环境下，需满足较高的紧固性要求的同时兼顾耐久性。非工业控制连接器的插拔力通常为不高于 20N、耐久性为不低于 30 次，而本次工业控制连接器的插拔力为不高于 20N、耐久性为不低于 50 次，具有更高的插拔力和插拔寿命要求。

公司现有的应用于各类应用领域的电子连接器均面临振动与冲击的使用场景，因而插拔力和插拔寿命系电子连接器普遍需要解决的技术难题，公司在设计、生产现有产品时也通常需要考虑连接器插拔力和插拔寿命平衡的问题。公司积累了高插拔型结构技术等，解决插拔力和插拔寿命平衡的问题，能够满足工业控制连接器的插拔力和插拔寿命要求。

在环境性能相关的技术通用性和延续性如下：

A、工作温度和连续工作时间

工控领域连接器工作环境更为复杂，特别是需要面对自动化设备的工作温度波动和连续工作时间的要求，满足在严苛环境下连续工作的时间要求并保证连接性能稳定。非工业控制连接器通常的工作温度范围为-25~85℃、需满足连续工作 500 小时以上，而本次工业控制连接器的工作温度范围为-40~105℃、需满足连续工作 1,000 小时以上，具有更大的工作温度范围、更高的连续工作时间要求。

公司应用于各类应用领域的电子连接器均需要满足不同的工作温度和连续工作环境的环境性能要求。公司通过高导电合金表面处理技术、高精度生产检测技术等，解决工业控制连接器的环境性能要求。

（2）研发体系一脉相承，技术研发方向具有一贯性

电子连接器要求产品具备结构的高精密度、传输的高速率、信号的完整性，同时兼具插拔力、耐久性、抗盐雾、温度适应性等特性。在此基础上，例如本次募投项目新能源汽车高压连接器产品还需具备更高的耐高压、大载流，在严苛工况环境下保证信号抗干扰的特征。本次募投项目连接器产品与前次募投项目、公司现有主要产品均要求在电气性能、机械性能和环境性能方面达到相应的不同标准，研发方向具有一贯性。

公司在电子连接器技术创新方面进行了大量投入，积累了产品小型化、耐插拔、大电流、防水、信号屏蔽、结构创新等专利技术，截至 2025 年 3 月末，公司的技术研发成果已形成 432 项专利，其中发明专利 40 项；公司形成了人员梯队齐备、职能分工明确的研发团队，按照研发方向划分为模具、自动化、结构、电子、软件、材料、品质等工程师，截至 2025 年 3 月末，公司研发人员 348 人，占员工总数的比例约为 11.38%，研发人员产品研发经验丰富、人员梯队储备充分；公司建立起了涵盖项目立项、研发投入核算、知识产权管理等全方位的电子连接器研发体系，能够有效地整合公司内部研发资源，提高研发项目效率和投入产出率，能够保障本次募投项目的顺利实施。

综上，公司现有的技术方向、研发体系、研发团队与本次募投项目所需的技术研发一脉相承，具有一贯性。

（3）生产流程相同，生产工艺、制造经验可持续积累

公司现有的电子连接器生产主要涉及批量化、规模化的自动化精密注塑、冲压成型、表面处理、组装、检测等流程，同时规模化批量生产的核心也在于工程化制造能力和体系化品控能力。这要求公司高效统筹、严格执行生产流程过程管理和品质体系化监测机制，保证生产成本的可控性和产品品质的稳定性。本次募投项目拟生产应用于新能源汽车高压系统和工业自动化系统的连接器产品，其生产流程、品控管理等因素与公司现有业务相同，公司的生产工艺、制造经验可持续积累并加以利用，具有良好的协同效应。

由于生产流程、工艺相同，公司目前的工艺方案和本次两个募投项目产品所需的生产工艺具有高度的重合性，具体如下：

生产环节	新能源汽车高压连接器	工业控制连接器
模具精密加工	①公司对模具加工能够实现CNC加工精度达0.005毫米、火花机加工精度达0.005毫米、慢走丝加工精度达0.002毫米； ②公司采用三次元检测技术对模具进行全面的品质检验，确保模具制作的每个环节都经过严格的监控； ③公司具备丰富的模具制造经验，模具制作周期短、出样时间快、一致性高，能够满足生产新能源高压连接器模具的工艺要求； ④新能源汽车高压连接器与现有产品相比尺寸相对较大，模具加工范围需达600毫米，并且对模具的加工精度和误差控制提出了更高的要求；新能源汽车高压连接器的生产制造需对注塑进行精准控制，相应地对模具结构提出了更高要求。公司拥有对更为复杂的油路、水路结构进行设计的能力，以达到对模具升温、降温的精准控制，具备设置更复杂的锁模结构的能力以实现不同的开合模动作等	④工业控制连接器与现有产品相比尺寸相对较大，模具加工范围需达400-500毫米，并且对模具的加工精度和误差控制提出了更高的要求。针对前述的模具加工要求，公司拥有加工各类结构、尺寸、精度的注塑、冲压模具的工艺储备
精密注塑成型	①拥有埋入成型注塑工艺，将预先准备好的金属嵌件等置入模具内部，再通过注射塑料材料将嵌件包裹或固定在最终产品中；埋入成型工艺同时结合了结构件、金属件，因而注塑模具结构和嵌件的定位结构更为复杂，需精准控制产品尺寸、形变和精度，例如需控制模具零件充分冷却、产品结构薄的位置充分进胶、容易形变的位置充分考虑形变量； ②新能源汽车高压连接器具有产品定制化、持续迭代优化的特点，公司拥有对精密注塑成型过程中冻水机、模温机、热流道、时间控制器、压力传感器等参数进行快速更新及优化设置的能力； ③生产新能源汽车高压连接器需使用100~350吨位的进口沙迪克高精密卧式注塑成型机，公司具有最大化使用该设备的能力，充分发挥该设备的高精度注射容量和压力、更快的注射响应速度、更精准的开合模力度以及更高的自动化程度的特点	①公司具有控制大型注塑设备注射速度、注塑压力、温度等关键技术参数、工艺方案的能力，能够保障产品批量化生产良率和生产效率，例如精密注塑成型过程中冻水机、模温机、热流道、时间控制器、压力传感器等参数设置需要根据工业控制连接器的产品特性定制化、持续迭代优化； ②工业控制连接器的结构与现有产品存在较大差异，尺寸也更大，需要使用100~230吨位的海天高精密卧式注塑成型机，公司具备使用该设备的能力，能够充分发挥该设备兼容多种塑料材料、多功能性、可调节性的特点
高速精密冲压	①公司拥有新能源汽车高压连接器多金属复合成型冲压技术，通过精密冲压实现铜、不锈钢等多种金属一体化成型，确保不同金属之间紧密结合。由于冲压过程中需面对不同金属材料的不同材料特性，因而需控制不同的冲压力和冲压速度、对金属材料进行预处理以达到冲压效果； ②公司采用CCD检测技术对精密冲压的各环进行检测，确保冲压品质； ③生产新能源汽车高压连接器需使用50~100吨位的进口KYORI高精密高速冲压设备，具有高精密、高行程次数、稳定性好的特点，公司具备使用该设备的能力	①公司在结构上采用异形端子结构，对于复杂的异形件，采用多工位级进模或多道工序逐步成型。公司具有控制冲压速度、模具间隙、润滑条件等操作高速精密冲压设备的丰富经验，在确保高速生产的同时，保证高稳定性； ②公司采用CCD检测技术对精密冲压的各环进行检测，确保冲压品质； ③生产工业控制连接器需使用30~50吨位的进口KYORI高精密高速冲压设备，具有高精密、高行程次数、稳定性好的特点，公司具备使用该设备的能力
自动化组装	公司具备根据连接器产品结构与外形尺寸而设计、改造自动化组装设备的能力，在设计时考虑了产品自动化组装时的灵活性和可调节性；公司具备管理各类型号自动化组装的丰富经验，工艺流程、运营管理成熟，能够保障本次募投项目自动化组装的高效运行	

(4) 客户群体重合度高，能够为其提供综合配套服务

本次募投项目的目标客户与公司现有客户资源具有较高的重合度。

关于本次新能源汽车高压连接器及组件产品，公司本次募投项目产品的下游应用领域与公司现有主业的新能源汽车领域相同，客户均为汽车整车厂商或汽车零部件厂商，两者客户群体具有高度重合性，具有协同性；此外公司与比亚迪、长城汽车、广汽集团等企业建立了稳定合作关系。关于本次工业控制连接器产品，2023年4月公司通过收购特普伦进入了工控线缆线束领域，特普伦的客户群体与本次募投项目工业控制连接器产品的客户群体重合度较高，具有协同性；此外公司与优必选、创鑫激光等多家自动化设备厂商建立了稳定的合作关系，在此基础上进一步拓展中小型工业自动化厂商，拓宽工业控制连接器客户覆盖范围。

针对本次募投项目产品，公司基于现有业务资源已和部分下游客户进行了前期接洽，业务开拓取得了一定进展。新能源汽车高压连接器及组件项目取得10家客户的意向性订单、5家客户的口头约定、5家客户的初步接触，已储备的客户包括比亚迪、上汽五菱、广汽集团、宁德时代、吉利汽车、东风汽车、长城汽车等；工业控制连接器项目取得5家客户的意向性订单、2家客户的口头约定、3家客户的初步接触，已储备的客户包括阳光电源、麦格米特、信盛精工、立讯精密、宁德时代、驿普乐士等。

公司将在已有的合作基础上，进一步挖掘相关领域客户需求，深化渠道资源；另外，公司在电子连接器市场树立了良好的品牌声誉，公司将充分利用品牌、技术优势，积极开拓相关领域新客户，拓宽资源渠道。

(5) 原材料采购相似，供应链管理具有一体化协同效应

本次两个募投项目产品所需的物料主要包括铜材、塑胶材料等，具体为线端护套、胶芯、盖板、硅胶、螺母、PIN针等，与公司现有电子连接器业务的物料采购具有较高的相似性，因而采购渠道也相似。公司可以依托一体化采购的管理模式，提高公司的采购规模效应和议价能力，强化供应链管理优势，进而更加有效地进行成本管理、保障物料品质，具备较为显著的一体化协同效应。

3、本次募投项目实施不存在重大不确定性

本次募投项目实施不存在重大不确定性，主要原因系：（1）本次募投项目产品均已推进至中试阶段且交付客户验证，部分规格已实现销售，具备一定的客户基础；（2）公司本次募投项目产品的技术性能指标和国内外主要厂商接近；（3）公司具备实施募投项目的技术储备、工艺储备、人员储备，能够保障本次募投项目的顺利实施；（4）本次募投项目产品的未来市场需求广阔，为本次募投项目产能消化提供了销售渠道；（5）本次募投项目已取得所需的相关资质、认证、许可及备案。具体分析如下：

（1）本次募投项目产品均已推进至中试阶段且交付客户验证，部分规格已实现销售，具备一定的客户基础

①本次募投项目产品均已推进至中试阶段且交付客户验证

公司已完成本次两个募投项目的产品研发、产品测试流程，分别为新能源汽车高压连接器及组件中的 4 类产品：规格 A、规格 B、规格 C 和规格 D，以及工业控制连接器中的 1 类产品：规格 E，均已推进至中试阶段且交付客户验证。本次募投项目产品的研发进展、产品测试、客户送样及认证情况等具体如下：

研发流程			工业控制 连接器	新能源汽车高压连接器系统			
流程节点	涉及表单	文件性质		规格 A	规格 B	规格 C	规格 D
设计项目确认	开发及费用合约书	外部文件	√	√	√	√	√
	新产品/新模具开发申请单	内部文件	√	√	√	√	√
立项							
设计输入	项目开发进度表	内部文件	√	√	√	√	√
设计输出评审	物料 BOM 清单 (SOP)	内部文件	√	√	√	√	√
	检验基准书 (2D/3D 图)	内部文件	√	√	√	√	√
	控制计划 (过程流程图)	内部文件	√	√	√	√	√
	产品规格书	内部文件	√	√	√	√	√
	产品涉及要求输出表	内部文件	不适用	√	√	√	√
	产品和过程特殊性清单	内部文件	不适用	√	√	√	√
打样送样	样品申请单	内部文件	√	√	√	√	√
	FAI 全尺寸测试报告	内部文件	√	√	√	√	√
	信赖性测试报告	内部文件	√	√	√	√	√
试产	会议记录 (试产)	内部文件	√	√	√	√	√

	说明会)						
	试产申请单	内部文件	√	√	√	√	√
	成品试产报告	内部文件	√	√	√	√	√
	承认书	外部文件	√	√	√	√	√
开发完成及试产评审	评审记录	内部文件	√	√	√	√	√

②本次募投项目产品的销售情况

在本次募投项目中，新能源汽车高压连接器及组件的 4 类产品中规格 A、规格 B 和规格 D 已实现销售，2024 年 1 月至 2025 年 3 月销售额合计 907.46 万元，剩余 1 类产品未实现收入。工控连接器产品在 2024 年 1 月至 2025 年 3 月未实现销售，但已实现该类其他相似规格产品的销售，2024 年 1 月至 2025 年 3 月销售额为 588.09 万元。公司本次募投项目产品的销售情况如下：

项目	工业控制连接器	新能源汽车高压连接器系统			
	规格 E	规格 A	规格 B	规格 C	规格 D
2024 年 1 月至 2025 年 3 月是否实现销售	否	是	是	否	是
2024 年 1 月至 2025 年 3 月销售收入	-	867.09 万元	8.31 万元	-	32.06 万元
已拓展客户	优必选、创鑫激光、鸣志自动化等	双飞汽车、巴斯巴科技、宏舟新能源等			
拟拓展/深耕客户	优必选、创鑫激光、鸣志自动化等	比亚迪、欣旺达集团、宁德时代、长城汽车、广汽集团等			

(2) 公司本次募投项目产品的技术性能指标和国内外主要厂商接近

①新能源汽车高压连接器及组件

公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件产品的境外竞争对手主要是泰科、安费诺、莫仕、矢崎、JST 等，境内竞争对手主要是中航光电、瑞可达、鼎通科技等。本次新能源汽车高压连接器及组件项目与境内外厂商对比如下：

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 (receptacle)、IPXXB
永贵电器	250A	1,000V	-40~140℃	IP67、IP6K9K、IPXXB ²
本次新能源汽车	30~300A	800~1,000V	-40~140℃	IP68、IP6K9K、IPXXB、

高压连接器及组件项目				IPXXD
------------	--	--	--	-------

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。

由上表可知，公司新能源汽车高压连接器及组件产品的额定电流、额定电压、工作温度范围、防护等级与境内外厂商基本一致。

新能源汽车高压连接器应用在新能源汽车的大三电系统（电机、电控、电池）和小三电系统（车载充电机、高压配电箱、DC/DC 变换器）中。关于新能源汽车高压连接器性能指标的说明如下：①目前，为了提升充电效率，新能源汽车普遍采用 800V 以上的高压系统，因而新能源高压连接器的额定电压也普遍设定为 800V 以上，以满足高电压平台的需求，这种设计不仅顺应了技术发展的趋势，也为新能源汽车的高效运行提供了重要保障；②新能源汽车中大三电系统和小三电系统需传输高功率的电力，因而新能源汽车高压连接器需具备较高的额定电流，例如，驱动电机在运行时需要大电流来产生充足的动力驱动车辆，同时快充技术也对连接器的电流承载能力提出了更高要求，连接器必须能够稳定承受大电流的传输；③新能源汽车行驶过程中可能面临极寒的天气或是内部热量积聚造成的过热情况，这就要求高压连接器在温度剧烈变化的情况下仍能保持稳定的性能表现，适应宽泛的工作温度范围；④IP67、IP68 等均为衡量电气设备防护能力的国际标准，表示对固态微粒和液体侵入的防护能力，新能源汽车通常面临路面扬尘、潮气侵蚀、涉水行驶等行驶环境，新能源汽车高压连接器需达到较高的防护标准，以确保电信号传输和电流传递的稳定性。

②工业控制连接器

公司本次募投项目工控连接器产品的境外竞争对手主要是菲尼克斯、安费诺、莫仕、泰科、町洋企业股份有限公司等，境内竞争对手主要是维峰电子、宁波高松电子有限公司、宁波速普电子有限公司等。本次工业控制连接器项目与境内外厂商对比如下：

公司名称	额定电流	额定电压	工作温度范围	防护等级	耐压	耐久	接触电阻	绝缘电阻
国际对标品牌	2~7.5A	未披露	-55~125℃	IP67	500~1,200V AC	30 次	10~30mΩ Max	1,000~5,000mΩ Min
维峰电子	3~5A	未披露	-40~105℃	IP67	800V~1,000V AC	10 次	10~30mΩ Max	1,000~5000mΩ Min

本次工业控制 连接器项目	5~50A	300~350V	-40~105℃	不适用	1,000V AC	50 次	30mΩ Max	2,000mΩ Min
-----------------	-------	----------	----------	-----	-----------	------	----------	----------------

注 1：数据来源于开源证券研究所发布的研究报告《国内工控连接器龙头，积极拓展汽车和新能源赛道》，该报告未披露国际对标品牌及维峰电子相关产品的额定电压数据；

注 2：公司本次工业控制连接器项目的应用场景不涉及防水的使用场景，和比较案例存在差异，因而无需达到防护等级 IP67。

由上表可知，公司工控连接器产品的额定电流、耐久、绝缘电阻高于国际对标品牌、维峰电子的区间，接触电阻、工作温度范围、耐压与境内外厂商基本一致。

工业控制连接器应用于工业自动化设备、工业系统等的内部连接，实现电信号传输和电流传递。关于工业控制连接器性能指标的说明如下：①工业自动化设备通常处于较高的工作电压下运行，因此工业控制连接器通常也具有较高的额定电压，以确保与设备的工作电压相匹配；②工业自动化应用场景广泛，工控连接器可能面临低温的工作环境或是设备长时间运转造成过热的情况，工业控制连接器需在宽温度变化范围内保持相对稳定的性能表现，确保在剧烈温差变化中仍能可靠运行；③工业环境中可能突然出现电压瞬间升高的情况，例如电力系统的开关操作引起的瞬态电压波动或雷击导致的电压瞬变等，这可能导致工业控制连接器发生电气故障；为此，工业控制连接器需具有较高的耐高压能力，减少漏电或短路的风险，保障设备运行的可靠性；④工业自动化设备需实时传输控制指令以对设备进行连续调控，如果连接器插头和插座接触面的电阻较大，会影响信号传输的完整性、连续性并可能导致额外的发热和功率损耗，因此接触电阻需降低至合理范围；⑤绝缘电阻是评估绝缘性能的重要指标，较高的绝缘电阻能够有效防止漏电现象，保证设备运行的安全性和稳定性。

公司的技术储备能够保证公司新能源汽车高压连接器和工业控制连接器的性能指标接近或达到上述境内外对标厂商的水平，关于技术储备的具体内容参见本回复之“问题 3”之“三”之“（二）”之“2”之“（1）”之“①新能源汽车高压连接器及组件”和“②工业控制连接器”的相关内容。

（3）公司具备实施募投项目的技术储备、工艺储备、人员储备，能够保障本次募投项目的顺利实施

①本次募投项目具备技术储备

本次募投项目涉及的新能源汽车高压连接器和工业控制连接器属于电子连接器高端产品，具体体现在：相较公司现有主要电子连接器产品的性能要求，新能源汽车高压系统或工业自动化设备所处的工况环境更为恶劣，电子连接器需满足更高的机械、电气、环境性能要求，需更高的技术水平和工程能力实现相关性能，同时确保产品规模化批量生产时的高良率、高一致性。

公司的技术研发成果已形成 432 项专利，其中发明专利 40 项，积累了产品小型化、耐插拔、大电流、防水、信号屏蔽、结构创新等技术能力。针对本次募投项目，公司具备相应的技术储备，具体如下：

A、新能源汽车高压连接器及组件

性能类型	技术性能	技术难点	是否解决	技术储备	具体内容
电气性能	新能源汽车非高压连接器通常的电磁屏蔽等级为 E2、屏蔽效能 40~60dB；本次新能源汽车高压连接器的电磁屏蔽等级为 E3、屏蔽效能为不低于 60dB，具有更高的电磁兼容性要求	减少电子连接器在其电磁环境中对其他器件或受其他器件的电磁干扰，难点是涉及抗干扰与屏蔽两个重要方面，提高电磁兼容性	是	高导电材料屏蔽覆盖技术	采用铜或铝等高导电性材料，通过精密冲压工艺制成具有包裹性的腔体覆盖在连接器内芯的外部，以反射和吸收电磁辐射，防止电磁干扰的扩散，有效减少电磁波泄露
				磁性吸波材料技术	选择铁、镍、钴等导磁材料进行结构设计，以最优结构配合方式吸收电磁场能量，降低电磁干扰强度
				电磁兼容仿真优化技术	在产品初期，通过仿真软件模拟、制定最优电磁兼容性方案
				接地屏蔽技术	采用可靠接地系统，从屏蔽件的安装方式、导通接触方式、包裹密度、表面镀层等方面展开结构设计，确保连接器、屏蔽层与接地层连接或多点接地，通过低阻抗通路导出干扰电流
	新能源汽车非高压连接器通常的工作电压为 12~24V；本次新能源汽车高压连接器的工作电压为 800~1,000V，具有更高的耐压绝缘要求	高压连接器需要确保在 800V 以上高压环境下满足长期电能传输的安全性、稳定性，避免空气击穿、爬电击穿、绝缘体直接击穿等异常发生，提高耐压绝缘能力	是	绝缘避让技术	选用高阻燃系数、高绝缘系数的材料，制成满足连接器有限体积条件下最优绝缘结构设计的形状，包裹在功率导体外部，以实现电气绝缘，确保连接器在新能源汽车各种日常使用工况下仍然保持产品固有的安全性能
				高耐压紧凑型端子技术	通过有限元分析并利用端子弹力臂的形态结构设计，在有限的空间内设计最大的安全距离，从而达到高耐压值
	新能源汽车非高压连接器通常的额定电流温升为 55K；本次新能源汽车高压连接器需在高压环境下满足额定电流温升为 55K，相较于低压环境，在高压环境下实现相同温升水平的技术难度相对较高	电流通过电子连接器时会产生焦耳热效应，过热的温升不但会增加功率损耗、降低载流能力，而且还会加速连接器老化甚至出现高温烧毁的可能，平衡连接器载流与温升能力是汽车高压连接器的主要	是	热分析优化技术	采用散热理论计算及仿真分析优化设计方案，涉及热阻网络分析、热耗散计算、对流分析等多个方面并通过增加散热结构等方式，优化温升管理的设计方案
				高导电合金表面处理、接触阻抗优化技术	①选用高导电性能的合金材料设计功率端子结构，采用导体表面镀银、锡等涂层设计，以增强连接器接插件的耐磨与抗腐蚀性能；公司具体的表面处理工序主要通过外部厂商合作实现，下同； ②功率端子与线缆的压接或焊接需合理设计压缩比和脱出保持力，以防止因热胀冷缩或

		要设计问题之一			机械冲击造成的松脱导致接触阻抗增加
机械性能	新能源汽车非高压连接器通常的插拔力为不高于 45N、耐久性为不低于 50 次；本次新能源汽车高压连接器的插拔力为不高于 75N、耐久性为不低于 50 次，具有更高的插拔力和插拔寿命要求	接触件需考虑新能源汽车在行驶中各种复杂工况带来的振动与冲击，由于插拔力越高，则可能加速连接器内部组件的磨损，导致耐久性越低，因此新能源汽车高压连接器需保证稳定插拔力的同时平衡使用的耐久性	是	高强度轻量化设计技术	选用良好的耐磨性、抗疲劳性、耐机械冲击性的材料，设计多筋位或蜂巢结构并运用有限元分析，实现连接器轻量化的同时仍保持插拔力强度
				低摩擦电接触优化技术	通常采用在接触件表面镀上贵金属层的设计，金属端子电镀采用回流锡、电镀复合涂层等方式，并设计互配结构间隙，提高耐久性；通过夹持力以及二次锁、紧固结构来增大连接器之间的锁扣力来补偿紧固性，确保连接器在不同的环境下不产生松动的同时提高耐久力
环境性能	新能源汽车非高压连接器通常至少达到 IP67 的防护等级，耐盐雾需满足 48 小时；本次新能源汽车高压连接器至少达到 IP68 的防护等级、耐盐雾需满足 96 小时，具有更高的防护等级、耐盐雾要求	相较于应用于新能源汽车智能座舱系统的车载低压连接器、车载通信连接器等，新能源汽车高压连接器需应对各种恶劣的工况环境更为恶劣，例如高盐雾、高湿度、高粉尘，需达到耐腐蚀要求保证长期可靠性和安全性	是	高性能合金表面处理防护技术	使用具有优良抗氧化和化学侵蚀的合金材料并结合镀层设计进一步加强防护，金属件的表面处理采用先冲后镀方式，达到可满足更高的盐雾要求
				多唇异型密封防护技术	采用异型密封圈多唇设计以及密封结构动态模拟，在连接器外壳与电缆之间使用密封垫片，防止水与灰尘的侵入

B、工业控制连接器

性能类型	技术性能	技术难点	是否解决	技术储备	具体内容
电气性能	非工业控制连接器通常的工作电压为 220~300V；本次工业控制连接器的工作电压为 300~350V，具有更高的耐压绝缘要求	工控连接器需满足瞬间 3,000V 以上的耐电压值，解决小型化和高耐压为技术难点	是	弹力结构触点式技术	采用有限元分析软件对端子弹力臂机构进行分析与设计，利用端子弹力臂的形态，减少电场集中导致的局部放电
				间距排位分布技术	增大和设计不同的间距，对相邻空间小的距离进行合理地分布式设计，增加错位间隙，增长爬电距离，提升连接器的耐压性能
				高性能塑胶材料应用技术	选用介电强度、表面电阻率、耐电弧性更高的高性能尼龙塑胶料（如 PEEK, LCP 等材料），制成设计的绝缘结构形状，防止空气击穿、绝缘体直接击穿等异常发生
	非工业控制连接器通常的信号稳定性需达到百分之一秒不衰减；本次工业控制连接器的信号稳定性需达到千分之一秒不衰减，具有更高的信号完整性要求	工控连接器为设备提供稳定的电源与信号，达到千分之一秒内信号不衰减的信号完整性指标为技术难点	是	先进型弹片式结构技术	采用先进的接触弹片设计结构，优化弹片接触型态以及弹力臂力距的设计以增大接触位置的应力，增强弹片的正向力，提高接触的稳定性
				信号完整性测试技术	实施严格的信号完整性性能测试，利用示波器、网络分析仪等专业设备对连接器进行详细的信号完整性测试，评估其在不同频率下的表现，确保满足应用需求
机械性能	非工业控制连接器通常的插拔力为不高于 20N、耐久性为不低于 30 次；本次工业控制连接器的插拔力为不高于 20N、耐久性为不低于 50 次，具	技术难点为自动化设备运行时常处于连续移动、振动的环境下，工控连接器需满足较高的紧固性要求的同时兼顾耐久性	是	高插拔型结构技术	采用仿真软件模拟分析，对插拔力和屈服强度疲乏进行优化；利用具有紧固式夹口型接触结构、多点锁紧结构、弹性触点等设计，达到插拔次数提升的同时，实现无间断接触，满足产品寿命要求

	有更高的插拔力和插拔寿命要求				
环境性能	非工业控制连接器通常的工作温度范围为-25~85℃、需满足连续工作500小时以上；本次工业控制连接器的工作温度范围为-40~105℃、需满足连续工作1,000小时以上，具有更大的工作温度范围、更高的连续工作时间要求	工控领域连接器工作环境更为复杂，如污垢、灰尘、温度、湿度、机械振动冲击都可能干扰连接性能，技术难点是需满足较高的环境性能要求	是	高导电合金表面处理技术 高精度生产检测技术	选用高导电性能的合金材料设计功率端子结构，采用导体表面镀银、锡等涂层设计，以增强连接器接插件的耐磨与抗腐蚀性能 注塑、冲压环节采用 CCD 尺寸全检，触点镀金厚度在 0.1 μm 以上，振动测试要求加速度达 10m/s ² 以上

②本次募投项目具备工艺储备

针对本次募投项目，公司具备相应的工艺储备，具体参见本回复之“问题3”之“三”之“（二）”之“2”之“（3）生产流程相同，生产工艺、制造经验可持续积累”的相关内容。

③本次募投项目具备人员储备

经过十多年的发展，公司培养和引进了一批优秀的研发人才。截至 2025 年 3 月末，公司研发人员 348 人，占员工总数的比例约为 11.38%，研发人员产品研发经验丰富、人员梯队储备充分。

公司就本次募投项目配置了研发、销售、管理人员等，其中新能源汽车高压连接器及组件项目 27 人，工业控制连接器项目 12 人。随着募投项目的进一步推进，公司还将进一步增聘扩充研发、生产、销售和管理人员，保障募投项目的顺利实施。公司投入的现有人员及职责分工具体如下：

募投项目	工作职能	具体岗位	员工人数 (人)	职责描述
新能源汽车高压连接器及组件项目	研发	产品研发工程师	15	负责方案设计、可行性评估、产品设计、技术交流等相关工作
		产品工程总监/经理	1	负责项目协调、技术指导、部门日常管理等相关工作
	销售	销售工程师经理	8	负责客户需求输入与产品应用反馈等相关工作
		销售工程师总监	1	负责市场信息，动态的收集与规划销售方向等相关工作
	管理	负责人	1	负责整个项目运营状况与工厂管理、资源分配、人力调配等相关工作
		行政	1	行政运营等相关工作
		合计	27	-
工业控制连接器项目	研发	产品研发工程师	6	负责方案设计、可行性评估、产品设计、技术交流等相关工作
		产品工程总监/	1	负责项目协调、技术指导、部门日常管理等相

	经理		关工作
销售	销售工程师经理	2	负责客户需求输入与产品应用反馈等相关工作
	销售工程师总监	1	负责市场信息，动态的收集与规划销售方向等相关工作
管理	负责人	1	负责整个项目运营状况与工厂管理、资源分配、人力调配等相关工作
	行政	1	行政运营等相关工作
	合计	12	

公司具备实施募投项目人员储备，能够保障本次募投项目的顺利实施。

(4) 本次募投项目产品的未来市场需求广阔，为本次募投项目产能消化提供了销售渠道

①新能源汽车高压连接器市场

根据前瞻产业研究院、wind 等的数据，全球新能源汽车高压连接器 2023 年市场规模为 402 亿元，预计 2024 年达到 446 亿元，2025 年达到 503 亿元。未来，新能源汽车高压连接器市场空间受到新能源汽车销量以及渗透率增长和单车高压连接器用量增加的双重正向影响，市场空间有望进一步扩大。

②工业控制连接器市场

根据 Bishop&Associates 数据，2024 年全球工控连接器市场规模有望达到 806.7 亿元，同比增速有望达到 3.9%。根据国联证券研究所测算，预计 2025 年、2026 年全球工控连接器市场规模分别为 869.2 亿元、912.7 亿元。工业自动化程度提升形成了广阔的工控连接器需求，未来随着下游工业自动化行业的稳定发展，市场前景广阔。

③销售渠道

公司深耕电子连接器业务多年，除消费电子厂、新能源汽车厂商外，还与众多通讯设备厂商、代工厂商、光学器件厂商建立了合作关系；部分客户虽并非本次募投项目的直接目标客户，但其作为向目标客户直接供货的供应商，其终端客户系本次募投项目的目标客户。公司能够依托多年来积累的众多优质客户资源和良好合作关系进一步拓展本次募投项目的销售渠道。公司将在已有的合作基础上，进一步挖掘相关领域客户需求，深化渠道资源；另外，公司在电子连接器市场树立了良好的品牌声誉，公司将充分利用品牌、技术优势，积极开拓相关领域新客户，拓宽资源渠道，保障募投项目的产能消化。

(5) 本次募投项目已取得所需的相关资质、认证、许可及备案

本次募投项目已取得所需的相关资质、认证、许可及备案，具体如下：

①投资项目备案

序号	项目名称	项目代码	备案部门	备案日期
1	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	2108-441900-04-01-845763	东莞市发展和改革局	2024-12-12
2	工业控制连接器生产研发建设项目	2108-441900-04-01-845763	东莞市发展和改革局	2024-12-12

②环评批复

序号	项目名称	批复文号	批复部门	批复日期
1	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	东环建[2025]194号	东莞市生态环境局	2025-1-15
2	工业控制连接器生产研发建设项目	东环建[2025]194号	东莞市生态环境局	2025-1-15

③其他资质、认证、许可及备案

序号	公司名称	资质、认证、许可及备案	证书编号	发证机关	有效期至
1	胜蓝股份	不动产权证书（国有建设用地使用权）	粤（2023）东莞不动产权第0175650号	东莞市自然资源局	2073-6-3
2	胜蓝股份	建设用地规划许可证	地字第441900202300222号	东莞市自然资源局	-
3	胜蓝股份	建设工程规划许可证	建字第4419002023GG0321336号、 建字第4419002023GG0322316号、 建字第4419002023GG0323342号、 建字第4419002023GG0374369号	东莞市自然资源局	-
4	胜蓝股份	建筑工程施工许可证	441900202312220701（长安镇）、 441900202312220801（长安镇）、 441900202312220901（长安镇）、 441900202312221001（长安镇）	东莞市住房和城乡建设局	-

综上所述，本次募投项目产品属于公司电子连接器一种细分产品类别，属于公司现有主业的产品范畴，与现有主业具有协同性，且本次募投项目实施不存在重大不确定性，属于投向主业，符合《注册办法》第四十条的规定。

（三）本次募集资金规模具有审慎性、合理性

在保障公司正常经营并考虑公司财务状况平衡的前提下，公司本次募集资金规模测算主要基于总体资金需求扣除可自由支配的资金、未来三年经营利润积累后的总体资金缺口确定。

截至2025年3月末，公司总体资金缺口为47,287.46万元，而本次可转债募集资金为45,000.00万元，募集资金规模具有合理性。

截至2025年3月末，公司总体资金缺口的具体测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	计算公式	金额
1	本次募投项目计划投资金额	A	45,233.57
2	未来三年运营资金追加额	B	16,471.59
3	最低现金保有量	C	19,144.28
4	未来三年最低现金保有量累计增量	D	7,038.03
5	当期及未来三年现金分红所需资金	E	6,521.44
6	已审议的投资项目资金需求	F	5,224.79
7	偿还短期借款	G	2,507.12
8	总体资金需求	$H=A+B+C+D+E+F+G$	102,140.82
9	可自由支配的资金	I	27,028.57
10	未来三年经营利润积累	J	27,824.80
11	总体资金缺口	$K=H-I-J$	47,287.46

上表各明细项的测算过程具体如下：

1、本次募投项目计划投资金额

公司本次募投项目“新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目”和“工业控制连接器生产研发建设项目”总计需投资 45,233.57 万元，其中拟使用募集资金 45,000.00 万元。

2、未来三年运营资金追加额

公司基于 2021-2024 年的营业收入增长情况估算未来三年的营业收入，并在此基础上按照销售百分比法测算未来收入增长带来的相关经营性流动资产和经营性流动负债的变动，进而测算公司未来期间生产经营对运营资金的需求，即运营资金追加额。

公司 2021-2024 年的营业收入和增长情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	128,735.17	124,132.36	117,038.93	130,280.12
增长率	3.71%	6.06%	-10.16%	42.41%
增长率平均值				10.50%
增长率测算取值				11.00%

公司 2021-2024 年的营业收入平均增长率为 10.50%，假设未来三年营业收入保持 11.00% 的增长率，并以此为基础测算公司未来三年的运营资金需求。

公司未来三年运营资金需求的测算过程具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3	2025 年 3 月	2025 年 4-12	2026 年度	2027 年度	2028 年 1-3
----	------------	------------	-------------	---------	---------	------------

	月/2025 年 3 月末	末相关项目 金额占当年 年化营业收 入的比例	月/2025 年 末	/2026 年末	/2027 年末	月/2028 年 3 月末
	实际值	实际值	预测值	预测值	预测值	预测值
营业收入	33,669.18	-	101,007.55	149,491.17	165,935.20	46,047.02
营业收入（年化口径）	134,676.73	-	134,676.73	149,491.17	165,935.20	184,188.08
应收票据	15,824.96	11.75%	15,824.96	17,565.71	19,497.93	21,642.71
应收账款	51,763.21	38.44%	51,763.21	57,457.17	63,777.46	70,792.98
应收款项融资	1,557.08	1.16%	1,557.08	1,728.36	1,918.48	2,129.51
预付款项	578.19	0.43%	578.19	641.79	712.39	790.75
存货	19,592.48	14.55%	19,592.48	21,747.65	24,139.89	26,795.28
其他流动资产	9,741.29	7.23%	9,741.29	10,812.83	12,002.24	13,322.49
经营性流动资产	99,057.22	73.55%	99,057.22	109,953.51	122,048.39	135,473.72
应付票据	19,541.61	14.51%	19,541.61	21,691.19	24,077.22	26,725.72
应付账款	34,391.89	25.54%	34,391.89	38,174.99	42,374.24	47,035.41
合同负债	319.04	0.24%	319.04	354.14	393.09	436.33
经营性流动负债	54,252.55	40.28%	54,252.55	60,220.33	66,844.56	74,197.46
经营性流动资金占用（经营性流动资产-经营性流动负债）	44,804.67	33.27%	44,804.67	49,733.18	55,203.83	61,276.25
经营性流动资金缺口	-	-	-	4,928.51	5,470.65	6,072.42
未来三年运营资金追加额						16,471.59

注 1：上表测算数据不构成公司对未来经营业绩的承诺；

注 2：上表测算的数据均为资金口径，因而相关项目及比例测算均为账面余额口径。

上表中：

2025 年度营业收入按照 2025 年 1-3 月营业收入的年化口径进行测算，
2025 年度预测营业收入=2025 年 1-3 月实际营业收入×12/3，T+1 年预测营业收入=T 年预测营业收入×（1+增长率）；

经营性流动资产或负债项目=预测营业收入×经营性流动资产或负债项目
占营业收入的百分比；

经营性流动资金占用=经营性流动资产-经营性流动负债；经营性流动资金
缺口=T+1 年经营性流动资金占用-T 年经营性流动资金占用；未来三年运营资
金追加额为未来每一期经营性流动资金缺口合计金额。

3、最低现金保有量和未来三年最低现金保有量累计增量

最低现金保有量是确保公司正常运营而需要持有的最低限度的资金。公司
基于付现成本总额和货币资金年度周转次数测算当期最低现金保有量，并假设
未来期间公司成本费用与营业收入保持同比例增长、流动资产和负债周转效率
维持当前水平测算未来三年最低现金保有量累计增量。

（1）最低现金保有量

公司 2025 年 3 月末最低现金保有量的测算过程具体如下：

单位：天、次、万元

序号	项目	计算公式	2025 年 1-3 月
1	存货周转天数	A	68
2	应收款项周转天数	B	183
3	应付款项周转天数	C	190
4	货币资金周转天数	$D=A+B-C$	61
5	货币资金年度周转次数	$E=365/D$	5.9
6	营业成本（年化口径）	F	100,519.26
7	期间费用总额（年化口径）	G	21,414.10
8	非付现成本总额（年化口径）	H	8,216.34
9	付现成本总额	$I=F+G-H$	113,717.03
10	最低现金保有量	$J=I/E$	19,144.28

注 1：上表测算数据不构成公司对未来经营业绩的承诺；

注 2：应收款项周转天数的测算中包含应收账款、应收票据、应收款项融资；应付款项周转天数的测算中包含应付账款、应付票据；

注 3：期间费用总额包含销售费用、管理费用、研发费用、财务费用和税金及附加；

注 4：非付现成本总额包含固定资产当期折旧额、无形资产当期摊销额、长期待摊费用当期摊销额和使用权资产当期折旧额。

上表中：

存货、应收款项、应付款项的周转天数系根据年度总天数和相应项目根据 2025 年 1-3 月数据年化计算的年度周转次数计算，即相应项目的周转天数=365 天/相应项目的年度周转次数，相应项目的年度周转次数=2025 年 1-3 月年化营业收入/相应项目的期初期末账面余额平均值；

货币资金周转天数涉及到公司的采购生产周转、公司对客户的收款周期和公司对供应商的付款周期，其中，采购生产周转和收款周期属于占用公司资金，而付款周期属于占用外部供应商资金，因而计算公式为货币资金周转天数=存货周转天数+应收款项周转天数-应付款项周转天数；货币资金年度周转次数则按照年度总天数和货币资金周转天数相除计算；

营业成本、期间费用总额、非付现成本总额均按照年化口径进行测算，即营业成本、期间费用总额、非付现成本总额=2025 年 1-3 月营业成本、期间费用总额、非付现成本总额 $\times 12/3$ ；

付现成本总额则为成本费用总额扣除非付现成本总额，即付现成本总额=

营业成本+期间费用总额-非付现成本总额；

最低现金保有量系衡量一个货币资金周转周期中公司应对付现成本应保有的最低资金量，计算公式为最低现金保有量=付现成本总额/货币资金年度周转次数。

(2) 未来三年最低现金保有量累计增量

公司未来三年最低现金保有量累计增量的测算过程具体如下：

单位：天、次、万元

项目	2025 年 4-12 月	2026 年度	2027 年度	2028 年 1-3 月
存货周转天数	68			
应收款项周转天数	183			
应付款项周转天数	190			
货币资金周转天数	61			
货币资金年度周转次数	5.9			
营业成本（年化口径）	100,519.26	111,576.38	123,849.79	137,473.26
期间费用总额（年化口径）	21,414.10	23,769.65	26,384.32	29,286.59
非付现成本总额（年化口径）	8,216.34	9,120.13	10,123.35	11,236.91
付现成本总额	113,717.03	126,225.91	140,110.76	155,522.94
最低现金保有量	19,144.28	21,250.15	23,587.67	26,182.31
未来三年最低现金保有量当期增量	-	2,105.87	2,337.52	2,594.64
未来三年最低现金保有量累计增量	7,038.03			

注：上表测算数据不构成公司对未来经营业绩的承诺。

上表中：

未来期间，营业成本、期间费用和非付现成本将随着营业收入的增长而相应增长，因而假设营业成本、期间费用和非付现成本均以营业收入增长率上涨并测算未来三年的付现成本总额；

鉴于存货周转天数、应收款项周转天数、应付款项周转天数均系反映公司的采购生产效率、应收账款期、应付账款期的指标，合理假设未来期间并不会随着业务规模扩大而产生较大差异，因而假设相关指标保持不变，货币资金年度周转次数保持不变；

未来三年最低现金保有量当期增量为前后两期最低现金保有量的差额，即 $T+1$ 年最低现金保有量当期增量 = $T+1$ 年最低现金保有量 - T 年最低现金保有量；最低现金保有量的测算假设每一期年内均不发生变化，因而 2025 年 3 月末的最低现金保有量即为全年所需，2025 年 12 月末的最低现金保有量不发生变

化，2025 年 4-12 月的最低现金保有量当期增量为零元；

未来三年最低现金保有量累计增量即为未来每一期最低现金保有量当期增量的合计数。

4、当期及未来三年现金分红所需资金

根据公司现行有效的《公司章程》，公司实行持续、稳定和积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。公司实施现金分红时，须满足当年度实现的可分配利润、累计可供分配利润为正等现金分红条件。在满足上述现金分红条件下，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

2021-2024 年，公司分别分派现金股利 1,042.30 万元、747.95 万元、1,495.99 万元和 2,128.16 万元，占当期归属于上市公司普通股股东的净利润比例分别为 10.04%、12.52%、19.55%和 20.70%，平均现金分红率为 15.70%。

2021-2024 年，公司实施现金股利分派的年度归属于上市公司普通股股东的扣除非经常性损益的净利润和扣非归母净利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
归属于上市公司普通股股东的扣除非经常性损益的净利润	9,670.97	7,264.76	4,864.21	9,565.09
扣非归母净利率	7.51%	5.85%	4.16%	7.34%
扣非归母净利率平均值	6.22%			

公司 2024 年度的权益分派方案已确定并披露，但该部分现金分红尚未发放，属于预测期内的现金支出，因而测算未来现金分红所需资金时考虑了该当期资金需求。根据前述测算的未来三年营业收入，并采用过往平均扣非归母净利率和现金分红率进行测算，公司 2024 年度和未来三年现金分红所需资金的测算值分别为 2,128.16 万元、1,314.53 万元、1,459.12 万元和 1,619.63 万元，累计为 6,521.44 万元。当期及未来三年现金分红所需资金的测算数据不构成公司对未来经营业绩及权益分派方案的承诺。

所测算的当期及未来三年现金分红金额符合公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%，最近三年以现金方式累计分配的利

润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%的现金分红政策。

5、已审议的投资项目资金需求和偿还短期借款

公司已审议的投资项目为泰国胜蓝工业园工程和对爱格玛、翼蓝智算的股权投资，其中，泰国胜蓝工业园工程的预算为 7,097.16 万元，截至 2025 年 3 月末已完成投资 2,832.37 万元，尚需投资 4,264.79 万元；公司对爱格玛和翼蓝智算尚需支付投资款分别为 810.00 万元和 150.00 万元，上述已审议的投资项目资金需求合计为 5,224.79 万元。

截至 2025 年 3 月末，公司短期借款余额为 2,507.12 万元。

6、可自由支配的资金

2025 年 3 月末，公司可自由支配的资金测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算公式	2025 年 3 月末
1	货币资金余额	A	31,110.21
2	受限制的货币资金	B	4,081.64
4	可自由支配的货币资金	C=A-B	27,028.57

截至 2025 年 3 月末，公司受限制的货币资金主要为应付票据承兑保证金。

7、未来三年经营利润积累

根据前述测算的未来三年营业收入，并采用过往平均扣非归母净利率进行测算，公司未来三年归属于上市公司普通股股东的净利润合计为 27,824.80 万元。公司未来三年经营利润积累的测算数据不构成公司对未来经营业绩的承诺。

综上所述，在保障公司正常经营并考虑公司财务状况平衡的前提下，截至 2025 年 3 月末，公司的总体资金缺口为 47,287.46 万元，而本次可转债募集资金为 45,000.00 万元，本次募集资金规模测算具有审慎性、合理性，符合《注册办法》第四十条的规定。

（四）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅发行人的 IPO 募投项目、前次可转债募投项目和本次募投项目的可行性研究报告、测算明细表、招股说明书、前次可转债募集说明书、定期报告等资料，向发行人了解关于业务、技术、性能、应用领域和场景等相关情况，分析归纳不同募投项目的区别和联系；

(2) 查阅《上市公司证券发行注册管理办法》，核查发行人本次募投项目是否符合投向主业的规定；

(3) 查询相关行业统计数据、产业政策、查询相关研究报告等；

(4) 访谈了解本次募投项目与现有主业在技术、研发、生产、客户、采购等方面的协同性；

(5) 获取并查阅发行人的定期报告，了解下游客户、供应链资质、合作模式等情况；

(6) 获取并查阅发行人员工花名册、专利台账等资料，分析相关统计情况；

(7) 获取并查阅本次募投项目产品研发相关的内外部文件、销售订单等，了解公司研发、生产和销售流程和进展；

(8) 获取并审阅本次募投项目资金需求的测算底稿。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

本次募投项目产品属于公司电子连接器一种细分产品类别，属于公司现有主业的产品范畴；公司现有的技术积累能够为本次募投项目提供支撑，同时在研发体系、生产流程、客户群体、原材料采购方面也具有较大协同性；本次募投项目实施不存在重大不确定性，募集资金规模具有审慎性、合理性。公司本次募投项目属于募集资金主要投向主业的情况，符合《注册办法》第四十条的规定。

四、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、客户送样及认证情况、市场需求和销售渠道等，说明本次募投各个项目研发及客户认证最新进展，进一步说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性

（一）所处行业特点

1、新能源汽车高压连接器行业特点

（1）供应商资质认证要求较高

下游新能源汽车厂商在选择供应商时会执行严格、复杂、长期的认证程序，需要持续对供应商研发和技术创新能力、量产交付能力、工艺技术水平、质量管控能力以及成本控制能力等进行全面的考核和评估，正因如此，考虑到产品验证周期较长以及变更供应商带来的成本和不确定性，新能源汽车及其配套动力电池厂商与上游供应商一旦建立良好的合作关系后，正常情况下不会更换。

（2）高度定制化的特点

新能源汽车电子连接器具有高度定制化的特点。连接器供应商需根据客户的具体应用场景、特定功能用途、产品尺寸大小、结构复杂程度等，进行技术论证、外观设计、材料选取、治具准备、样品制作、工艺调试，并研发出新产品或改进原有型号以适配客户的产品需求。实际业务中，在取得客户的合同或订单之前，企业需根据客户需求进行研发和测试；研发的产品性能达到客户的要求后开展试生产，其后将产品送至客户进行测试和试用，试用达到客户标准后方签署销售合同或订单，并进行批量化生产。

（3）重视体系化管理能力

新能源汽车行业对产品的安全性、稳定性的品质要求较高，电子连接器的规模化批量生产的核心一定程度上在于工程化制造和体系化品控能力，要求供应商严格执行生产流程过程管理和品质体系化监测机制。

2、工业控制连接器行业特点

（1）广泛的定制化需求

工业自动化领域所涉及的环节和场景范围较为广泛，包括人机交互、控制系统、驱动系统、执行机构、输出等多个环节的各类应用场景，涉及工业计算机、可编程逻辑控制器、数控系统、伺服驱动和电机、变频器、接触器、机床、工业机械臂等各类复杂多样的设备或装置。工业控制连接器应用场景的多样性创造了广泛的定制化市场需求，各类市场需求空白尚未被完全填补。

（2）竞争格局较为分散

在工业控制连接器领域，随着智能制造的转型升级，叠加国内自动化装备国产化替代进程加速，将带动工控连接器市场需求增长。国内工业控制连接器市场主要由泰科、安费诺等国际头部厂商主导，国内厂商竞争格局较为分散，国产化程度低，呈现长尾分散的竞争格局，国内市场的主要市场参与者为维峰电子、方向电子等。

（3）对复杂工况环境的性能要求高

工业控制领域连接器所面临的工作环境相较更为复杂，包括污垢、灰尘、温度、湿度和机械振动冲击等因素都可能干扰典型连接，影响信号传递效率。据此，往往需要对连接器的壳体、结构或接触件材质、镀覆层材料及厚度进行针对性设计，比如要求密封等级达到 IP67、IP68 标准，产品寿命及耐腐蚀达到国际 EIA 工业应用标准。预计随着应用场景的进一步丰富，连接器未来环境适应性要求还将不断提升。而这也要求连接器厂商在产品设计方面具有较强定制化能力，能够充分考虑不同应用场景并采取针对性解决方案，实现产品的高可靠性。

公司现有业务的相关客户资源储备和资质认证有助于本次募投项目的落地，具备为客户提供全方位定制产品服务的能力，具有生产不同领域电子连接器的技术和工艺储备，同时，公司建立了与下游客户高效协同的业务管理流程和客户服务体系，能够满足募投项目的行业特点推动业务落地。

（二）结合技术和人员储备、研发进展情况、产品测试、客户送样及认证情况、市场需求和销售渠道等，说明本次募投各个项目研发及客户认证最新进展，进一步说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性

公司已完成本次募投项目所有产品的研发、产品测试流程，均已推进至中试阶段且交付客户验证。本次募投项目实施不存在重大不确定性的原因，以及本次募投项目的“技术和人员储备，研发进展情况、产品测试、客户送样及认证情况，市场需求和销售渠道”情况，具体参见本回复“问题 3”之“三”之“（二）”之“3、本次募投项目实施不存在重大不确定性”的相关内容。

（三）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

- （1）查询相关行业统计数据、产业政策等；
- （2）查询相关研究报告等，了解本次募投项目的市场需求、销售渠道等。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

本次募投项目产品均已推进至中试阶段且交付客户验证，部分规格已实现销售，具备一定的客户基础；本次募投项目产品的技术性能指标和国内外主要厂商接近；公司具备实施募投项目的技术储备、工艺储备、人员储备、客户储备，能够保障本次募投项目的顺利实施；本次募投项目产品的未来市场需求广阔，为本次募投项目产能消化提供了销售渠道；本次募投项目已取得所需的相关资质、认证、许可及备案。本次募投项目实施不存在重大不确定性。

五、结合行业市场空间及竞争格局、可比公司投资扩产情况、公司竞争优势、客户拓展及在手订单、预计新增产能及新增收入较现有水平增长情况等，说明本次各个募投项目新增产能规模的合理性及产能消化措施

本次各个募投项目新增产能规模具有合理性，具体分析如下：

①本次募投项目的行业市场空间较大，为产能消化提供基本保障；根据公开数据估算，公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件产品增加收入占 2024 年全球市场规模和中国市场规模比例分别约为 1%、3.54%；工业控制连接器产品增加收入占 2024 年全球市场规模和 2026 年中国市场规模比例分别约为 0.36%、2.88%；

②本次募投项目的下游行业稳步发展，进一步带动产能消化；根据 EV Tank 数据，预计 2024 年全球新能源汽车销量将达到 1,830 万辆，2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,700 万辆；根据 Fortune business insights 预测，2022-2029 年全球工业自动化市场规模将从 2,058.60 亿元增长至 3,950.90 亿元；

③本次募投项目产品存在国产替代空间，有利于产能消化；

④在市场竞争格局方面，本次募投项目的新能源汽车高压连接器及组件产品市场参与者整体数量仍较少，使得参与者的利润空间、竞争格局相对稳定，而工业控制连接器的国内厂商竞争格局较为分散，呈现长尾分散的竞争格局，竞争程度低于其他连接器市场领域，均有利于募投项目产品的产能消化；

⑤公司本次募投项目新增产能符合同行业公司投资扩产本次募投项目产品的趋势，具有合理性；

⑥公司具备实施本次募投项目的技术储备优势、研发体系优势、生产工艺优势、客户资源优势、供应链协同优势和品质管理优势，居于中上游的行业地位；

⑦本次募投项目的新能源汽车高压连接器及组件产品已获得两个产品的项目定点，有利于产能消化；且本次募投项目产品已具备一定客户基础，公司已和部分下游客户进行前期接洽，业务开拓取得一定进展；

⑧本次募投项目涉及的潜在产品类别丰富，有利于消化新增产能；新增设备具有通用性，相关产能可以转移使用；

⑨测算的本次募投项目在达产年（2029 年）预计新增收入较 2024 年度现有业务收入的年均复合增长率为 10.11%，而在最近五年期间内，公司销售收入复合增长率为 14.41%，在最近十年内公司销售收入复合增长率为 21.53%，即公司消化本次募投项目新增产能具有一定的可行性和稳健性；

⑩公司制定了专门针对本次募投项目的市场开拓、客户服务、技术研发、品质管控等的产能消化措施。

（一）本次募投项目行业市场空间较大，为产能消化提供基本保障

1、新能源汽车高压连接器

根据前瞻产业研究、wind、中汽协数据，全球新能源汽车高压连接器 2023 年市场规模为 402 亿元，预计 2024 年达到 446 亿元，2025 年达到 503 亿元。公司本次募投新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目达产后各年实现年均收入 42,862.38 万元，据此估算，公司本次募投项目增加收入占全球市场规模比例约 1%。

根据国联民生证券测算，2024 年国内高压连接器市场规模约 121.2 亿元，

预计 2030 年有望达到 250.5 亿元，2024-2030 年 CAGR 为 12.9%；据此估算，公司本次募投项目增加收入占中国市场规模比例约 3.54%。

2、工业控制连接器

根据 Bishop&Associates 数据，2024 年全球工控连接器市场规模有望达到 806.7 亿元，同比增速有望达到 3.9%。根据国联证券研究所测算，预计 2025 年、2026 年全球工控连接器市场规模分别为 869.2 亿元、912.7 亿元；据此测算复合增长率为 6.37%。本次募投项目工业控制连接器生产研发建设项目达产后各年实现年均收入 28,876.10 万元，据此估算，公司本次募投项目增加收入占全球市场规模比例约 0.36%。

根据国联证券研究所测算，2026 年国内工控连接器市场规模有望达到 100.4 亿元，2023-2026 年 CAGR 约为 13%；据此估算，公司本次募投项目增加收入占中国市场规模比例约 2.88%。

因此，公司本次募投项目产品所处市场空间广阔，而公司募投项目新增收入市场占有率相对较低，市场空间足够充分消化本次募投项目新增产能。

（二）本次募投项目的下游行业稳步发展，进一步带动产能消化

1、新能源汽车高压连接器

未来，新能源汽车高压连接器市场需求受到新能源汽车销量以及渗透率增长和单车高压连接器用量增加的双重正向影响，市场需求有望进一步扩大，具体分析如下：

（1）新能源汽车销量以及渗透率增长

在全球双碳政策的驱动下，全球新能源汽车销量以及渗透率将持续提升，这将驱动汽车连接器的市场规模进一步增长。根据 EV Tank 和伊维经济研究院共同发布的数据，全球新能源汽车销量从 2020 年的 331.1 万辆增长至 2023 年的 1,465.3 万辆，期间 CAGR 高达 64.18%。未来，新能源汽车市场预计将延续增势，EV Tank 预计 2024 年全球新能源汽车销量将达到 1,830 万辆，2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,700 万辆，年均复合增长率 17.02%。

2024 年，我国新能源汽车产销量首次突破 1,000 万辆，产销量较上年同比增长 34.4%和 35.5%，保持较高的增长水平。根据 EV Tank 数据及中信证券研

究预测，到 2030 年中国新能源汽车销量将达到 2,000 万辆，2021-2030 年均复合增长率将达到 21.29%。随着我国新能源汽车插混、电气架构高压化、自动驾驶等技术逐步成熟，新能源汽车换电模式创新发展，商用车电动化趋势加速，叠加我国产业支持政策逐步落地、以旧换新政策持续推动、新能源购置税政策延续、新能源基础设施逐渐完善、海外市场空间持续扩大等宏观因素，新能源汽车市场仍具备较大增量空间，未来发展前景广阔。

(2) 单车高压连接器用量增加

目前为达到更高充电功率及更快充电速度，整车平台高压化成为新能源汽车发展趋势，驱动新能源车单车高压连接器需求增长。当前主流技术架构下，每辆新能源汽车需要高压连接器 15-20 个，随着 800V 高压平台成为新能源车新的技术标准，高压连接器与高压平台配套，高压连接器单车需求量有望上升至 20-25 个。随着新能源汽车电动化、智能化、网联化的快速发展，新能源汽车高压系统架构的转型趋势进一步推动了新能源汽车高压连接器及组件需求的增长。新能源汽车电压平台从 400V 提升到 800V 甚至更高水平，实现高压系统的扩容，补能效率提升 2 倍以上，充电时间大幅缩短，目前 800V 高压系统已批量性上车，渗透率快速提升。

2、工业控制连接器

工控连接器的下游不仅包括工业自动化领域，还包括人形机器人等，应用领域广阔。公司通过实施本次工业控制连接器项目切入工业自动化领域，未来随着人形机器人的技术发展和产业化落地，公司工业控制连接器的应用场景还可以向人形机器人行业进一步延伸。未来随着下游行业的稳定发展，工控连接器市场前景广阔，下游行业具体情况如下：

(1) 工业自动化

①全球下游工业自动化行业稳定发展

根据 Fortune business insights 预测，2022-2029 年全球工业自动化市场规模将从 2,058.60 亿元增长至 3,950.90 亿元，工业自动化领域存在较高的增量市场，年均复合增长率 9.76%。当前，全球制造业正在经历“工业 4.0”浪潮的加速推进，工业自动化在智能制造产业升级中占据重要地位。制造业企

业所追求的柔性化生产、个性化定制化及无人化操作不断增长的需求，都需要依靠自动化技术的深度应用，激励企业投资自动化，促进全球工业自动化市场扩张。此外，全球范围内劳动力成本整体上升，以及工业自动化技术水平的提高，进一步推动了全球自动化行业的发展。

②中国下游工业自动化行业稳定发展

根据工控网数据，2017 年至 2024 年中国工业自动化市场规模从 1,656 亿元增长至 2,598 亿元，预计 2025 年至 2027 年复合增速 2.3%。

中国工业自动化程度相对较低、工控企业尚待成熟。根据工控网、Frost&Sullivan 数据推算，2022 年、2023 年中国在全球自动化市场中占比分别为 8.5%、9.0%，2024 年有望达到 9.6%，未来仍有较大提升空间。同时，中国工控企业与世界头部工控企业规模还有较大差距。近年来，我国相继颁布政策助力制造业产业升级，驱动“中国制造”向“中国智造”转型。工业自动化是推动制造业由低端向中高端升级的关键引擎，预计随着中国制造 2025、智能制造发展规划等政策的落地实施，中国工业自动化市场规模仍将进一步扩大。

（2）人形机器人

人形机器人作为人工智能与高端制造的交叉领域，是全球发达经济体的主力发展产业之一。国家工信部在 2023 年 11 月份印发的《人形机器人创新发展指导意见》中提到，人形机器人有望成为继计算机、智能手机、新能源汽车之后的又一颠覆性产品，将人形机器人定位为重要的经济增长新引擎。目前，国内外已有多家企业布局人形机器人行业，预计未来人形机器人将有望渗透 B 端各行业领域，快速形成商业化。

根据毕马威发布报告，2024 年全球人形机器人市场规模达到 20.3 亿美元，预计到 2029 年将达到 132.5 亿美元，年均复合增长率约 45.5%。我国人形机器人市场同样具有巨大增长潜力，根据中国人形机器人产业大会数据，我国 2024 年人形机器人约 27.6 亿元市场规模，预计 2029 年有望达到 750 亿元，年复合增长超过 90%。

（三）本次募投项目产品存在国产替代空间，有利于产能消化

目前，国内新能源汽车高压连接器市场、工控连接器市场，泰科、安费诺

等国际巨头仍占有较大的市场份额。公司本次募投项目产品的技术性能指标和国内外主要厂商接近，而产品价格一般要低一至两成，且在快速交付能力及本地化服务网络方面有优势。公司本次募投项目产品的技术性能指标与国内外主要厂商对比情况，具体参见本回复之“问题 3”之“三”之“（二）”之“3”之“（2）公司本次募投项目产品的技术性能指标和国内外主要厂商接近”。

近年来，中美贸易关税对抗、地缘政治摩擦持续升级等一定程度上增加了国内进口采购新能源汽车高压连接器、工控连接器的不确定性，越来越多的下游本土企业倾向于采购已达同等技术水平的性价比更优的国产连接器，进而带动国产新能源汽车高压连接器、工控连接器市场需求增长，国产替代趋势明确。

（四）本次募投项目产品的竞争格局有利于本次募投项目产能消化

1、连接器行业总体竞争格局

全球连接器厂商的竞争梯队情况如下：第一梯队厂商为泰科、安费诺、莫仕等美国厂商，第二梯队为矢崎、JST 等日本厂商和立讯精密、中航光电等国内头部厂商，公司处于第三梯队。其中，第一梯队、第二梯队主要聚焦于高端连接器市场，而第三梯队厂商处于加速技术突破、追赶超越的阶段。在全球连接器应用领域方面，高端连接器广泛应用于新能源汽车、工业自动化、通信等赛道，当前第一、二梯队厂商已全面覆盖上述领域。

公司成立于 2007 年 12 月，自成立以来始终专注于电子连接器的研发、生产与销售，已形成从消费电子到新能源汽车、通信、工控线束的多元化布局。自成立后，公司首先进入消费电子连接器领域，2014 年切入新能源汽车连接器领域，2020 年拓展通信连接器，2023 年布局工控线束，持续从中低端连接器市场向高端连接器市场进阶，目标成为全球连接器行业第一梯队竞争者。公司本次募投项目专注于新能源汽车高压连接器与工控连接器两大类高端产品，具有重大的战略意义，是公司突破国际巨头壁垒、实现国产替代的关键一步，亦是响应国家新质生产力号召、强化全球竞争力的重要实践。

2、新能源汽车高压连接器竞争格局

近年来，新能源汽车高压连接器行业市场竞争有所加剧。但由于高压连接

器市场的参与者整体数量仍较少，使得参与者的利润空间、竞争格局相对稳定。目前，在新能源汽车高压连接器市场，国际市场上的领导厂商主要被美国、德国、日本、法国四个国家和地区的厂商所占据，如美国的泰科、安费诺、莫仕，日本的矢崎、JST 等，基本上形成寡头垄断的竞争格局；国内市场方面，经过多年的发展，涌现了少数规模较大的新能源汽车高压连接器厂商，主要竞争者为中航光电、鼎通科技、瑞可达等企业。

自 2014 年以来，公司深耕新能源汽车连接器领域十余年，在国内新能源汽车连接器领域处于中上游地位。在新能源汽车连接器技术领域，公司掌握了连接器制造的一系列核心技术，如压接（铆压）技术、精密注塑成型技术、冲压件精密模内成型技术等；截至报告期末公司及其子公司共拥有 77 项新能源汽车连接器相关的专利，其中发明专利 9 项。在新能源汽车领域，公司直接与比亚迪、长城汽车、广汽集团、小鹏汽车、欣旺达等企业建立了稳定合作关系。

3、工业控制连接器竞争格局

国内工业控制连接器市场主要由泰科、安费诺等国际头部厂商主导；国内厂商竞争格局较为分散，呈现长尾分散的竞争格局，竞争程度低于其他连接器市场领域；国产化程度低，国产替代空间大，主要竞争者为维峰电子、方向电子等企业。相较国际一流连接器厂商，国内连接器厂商发展起点相对较低，技术储备有限。但随着中国制造业的快速发展，尤其是工业控制领域本土企业的快速崛起，国内连接器厂商迎来发展机遇。国内连接器厂商依靠贴近客户及反应灵活等特点，结合良好的工艺控制与成本控制能力，形成了一定的竞争优势。

2023 年 4 月，公司收购从事机械手、机械臂、机器人行业的线束线缆研发、生产和销售的特普伦，进入工控线缆线束领域。2024 年度和 2025 年 1-3 月，特普伦销售收入分别为 3,887.51 万元和 940.75 万元，主要客户包括米思米(中国)精密机械贸易有限公司、三铃制线(香港)有限公司、东莞市搏金自动化机电设备有限公司、湖南沁峰机器人有限公司等。公司拟通过本次工业控制连接器项目实施与工控领域的线束线缆业务形成业务协同、提高为下游客户提供综合产品配套的服务能力，提升在该领域的竞争地位。

(五) 公司本次募投项目新增产能符合同行业公司投资扩产本次募投项目产品的趋势，具有合理性

经检索公开资料，同行业公司未披露与公司本次募投项目产品完全相同的投资扩产情况。为进一步对比，选取同行业公司的相近连接器产品投资扩产情况进行对比，具体情况如下：

单位：万元

公司	时间	募投项目	募投产品	生产能力	投资总额	达产产值
一、新能源汽车连接器						
鼎通科技 (688668.SH)	2022 年向特定对象发行股票	新能源汽车连接器生产建设项目	新能源汽车高压连接器、电控连接器、充电口电子锁连接器等	新增年产 2,490 万件新能源汽车连接器产能	26,687.30	36,579.30
瑞可达 (688800.SH)	2022 年向特定对象发行股票	新能源汽车关键零部件项目	新能源汽车连接器系统，新产品重点面向高压连接器、充换电连接器、储能连接器等市场需求旺盛的领域	新增年产 1,200 万套新能源汽车连接器系统产能	44,659.10	60,000.00
平均值				新增年产约 1,845 万件新能源汽车相关连接器产能	35,673.20	48,289.65
胜蓝股份 (300843.SZ)	本次可转债	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	新能源汽车高压连接器及组件	新增年产 800 万件新能源汽车高压连接器及组件产能	25,575.87	42,862.38
二、工业控制连接器						
方向电子 (预披露)	2024 年首次公开发行股票	惠州方向年产 6.26 亿只精密连接器建设项目	工业连接器、通信连接器	新增年产 62,000 万件精密连接器产能	56,206.01	100,551.76
维峰电子 (301328.SZ)	2022 年首次公开发行股票	华南总部智能制造中心建设项目	新能源汽车连接器、工业控制连接器	新增年产能 72,650 万件连接器。该数据根据维峰电子招股说明书披露的达产年产值 72,650.00 万元，以及其 2021 年每件连接器大约 1 元价格测算得出	44,098.51	72,650.00
平均值				新增年产约 67,325 万件精密连接器产能	50,152.26	86,600.88
胜蓝股份 (300843.SZ)	本次可转债	工业控制连接器生产研发建设项目	工业控制连接器	新增年产 4,800 万件工业控制连接器产能	19,657.70	28,876.10

由上表可知，①对于新能源汽车高压连接器，鼎通科技、瑞可达具有投资扩产计划，且新能源汽车连接器（包括新能源汽车高压连接器）的平均扩产规模略大于公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件扩产规模；②对于工业控制连接器，方向电子、维峰电子具有投资扩产计划，且平均扩产规模远大

于公司本次募投项目工业控制连接器扩产规模，主要原因系方向电子扩产规模包括工业连接器、通信连接器，维峰电子扩产规模包括工业控制连接器、新能源汽车连接器。

从产能扩充的角度来看，公司本次募投项目新增产能符合同行业公司投资扩产本次募投项目产品的趋势，具有合理性。

（六）公司具备实施本次募投项目的优势与行业地位

1、公司竞争优势

（1）技术储备优势

公司自成立以来专注于消费电子产品、新能源汽车等电子连接器及精密零组件的研发、生产及销售业务。公司的核心技术能力在于产品的研发设计能力、精密模具的加工组装能力和自动化生产设备的设计和实现能力，并掌握了连接器制造的一系列核心技术，如压接（铆压）技术、精密注塑成型技术、冲压件精密模内成型技术、自动化设备设计及制造技术等。应用于不同应用领域或场景的电子连接器均要求电子连接器具备在不同工况环境下的耐温、耐潮、抗干扰、抗振动和冲击、机械寿命等关键机械、电气、环境性能，同时，要求电子连接器具有微型化、结构复杂、高精度等技术特征。

本次募投项目产品虽然与公司目前的主要产品存在应用领域或应用场景的差异，并且对上述产品性能、技术特征的要求更为严苛，但也需要公司的精密注塑成型、高速精密冲压、模具精密加工组装等技术储备以及技术方案经验积累作为支撑，以达成本次募投项目产品的设计和制造要求。本次募投项目与公司现有主要业务技术路径同源，技术储备上具有通用性和延续性，公司实施本次募投项目具有技术储备优势。

（2）研发体系优势

电子连接器要求产品具备结构的高精密度、传输的高速率、信号的完整性，同时兼具插拔力、耐久性、抗盐雾、温度适应性等特性。在此基础上，本次募投项目产品还需具备耐高压、大载流，在严苛工况环境下保证信号抗干扰的特征。公司在电子连接器技术创新方面进行了大量投入，积累了产品小型化、耐插拔、大电流、防水、信号屏蔽、结构创新等专利技术；形成了人员梯

队齐备、职能分工明确的研发团队，按照研发方向划分为模具、自动化、结构、电子、软件、材料、品质等工程师；建立起了涵盖项目立项、研发投入核算、知识产权管理等全方位的电子连接器研发体系，能够有效地整合公司内部研发资源。公司现有的技术能力、研发团队、研发体系与本次募投项目所需的技术研发一脉相承，与本次募投项目的技术研发方向具有一贯性，公司实施本次募投项目具有研发体系优势。

（3）生产工艺优势

电子连接器的生产主要涉及批量化、规模化的自动化精密注塑、冲压成型、表面处理、组装、检测等流程，同时规模化批量生产的核心也在于工程化制造能力和体系化品控能力。这要求公司高效统筹、严格执行生产流程过程管理和品质体系化监测机制，保证生产成本的可控性和产品品质的稳定性。目前，公司已构建高精度模具设计、自动化组装等全流程的工艺体系。

本次募投项目拟生产应用于新能源汽车高压系统和工业自动化系统的连接器产品，其生产流程、品控管理等因素与公司现有的新能源汽车射频类、低压类和消费电子连接器相同，公司的生产工艺、制造经验可持续积累并加以利用，具有良好的协同效应，公司实施本次募投项目具有生产工艺优势。

（4）客户资源优势

公司现有的新能源汽车电子连接器业务的客户资源与募投项目的目标客户具有较高的重合度，部分客户虽并非系本次募投项目的直接目标客户，但其作为向目标客户直接供货的供应商，其终端客户系本次募投项目的目标客户。公司与比亚迪、长城汽车、广汽集团等多家新能源汽车厂商建立了稳定的合作关系，通过本次募投项目公司能够进一步丰富自身产品矩阵，提升为客户提供综合配套服务的能力。在工控连接器客户方面，2023 年公司通过并购切入工控线缆束领域，其客户群体与公司本次募投项目的工控连接器客户具有重合性。公司可以基于现有客户资源保障募投项目前期阶段的顺利推进，并以此为切入点，进一步挖掘客户需求、拓展新的渠道，公司实施本次募投项目具有客户资源优势。

（5）供应链协同优势

本次募投项目所需的物料构成（五金件、塑胶料等）、采购渠道与公司现有电子连接器业务的物料采购具有较高的相似性。公司依托一体化采购的管理模式，能够提高公司的采购规模效应和议价能力，强化供应链管理优势，进而更加有效地进行成本管理、保障物料品质，具备较为显著的一体化协同效应，公司实施本次募投项目具有供应链协同优势。

（6）品质管理优势

公司通过了 IATF16949、ISO9001、ISO14001、QC080000 等体系认证和产品安规认证，建立了与下游客户高效协同的业务管理流程和客户服务体系，通过品质体系管理、全流程控制、自动化智能制造保障了客户对产品的一致性、可靠性、高品质、低成本等诉求，取得了多家下游动力电池、新能源汽车厂商的供应商资质认证。

公司一直以来重视产品的品质管理，持续对品质管理进行大量投入。2023 年，公司开始筹备建立符合国家认可标准的实验室（占地面积 1,500 平方米），目前已完成 CNAS 专家组的现场评审。该实验室主要为公司的技术研发过程提供测试验证数据支持，以及用于产品质量监督和分析，涵盖了原材料进料、制程、包装运输出货整个过程的检验，对公司的研发与品质管理具有重大支撑作用。该实验室配备了冷热冲击试验箱、恒温恒湿试验箱、盐雾试验机、翘曲度测量仪、傅里叶变换红外光谱仪、X 射线荧光镀层测厚仪和材料硬度测试仪等多种先进的试验与检测设备，现有专业检测人员和管理人员 20 余人。

2、公司行业地位

在电子连接器市场领域，2024 年度公司电子连接器及组件收入为 115,937.62 万元，具有一定规模水平，处于行业中上游水平。自 2007 年成立之日起，公司始终致力于成为连接器行业的领导者，先后布局消费电子、汽车、通信等领域的连接器产品，拥有一定的先发优势；公司与众多品牌建立了良好的合作关系，树立了良好的品牌声誉。公司掌握了连接器制造的一系列核心技术，如压接（铆压）技术、精密注塑成型技术、冲压件精密模内成型技术等。截至 2025 年 3 月末，发行人及其子公司共拥有 432 项专利，其中发明专利 40 项，涵盖了消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件等领域。

(七) 本次募投项目部分产品已获项目定点，客户拓展已初具成效

1、本次募投项目产品的项目定点情况

项目定点是指供货企业被汽车整车厂商或汽车零部件厂商确定为汽车零部件项目的批量供应商合作方式，是汽车行业订单获取方式之一。

本次募投项目的新能源汽车高压连接器及组件产品下游客户为汽车整车厂商或汽车零部件厂商，部分产品涉及项目定点，具体情况如下：①规格 D 产品已获得 A 项目定点，截至本回复出具之日已交付样品订单、处于小批量试产中，预计 2025 年 7 月大批量产；规格 D 已获得 B 项目定点，截至本回复出具之日处于 DV 测试阶段，预计 2025 年 7 月大批量产；②1 规格 A、规格 B 和规格 C 产品不涉及项目定点；其中规格 B 产品配套客户 A 的 A 车型，2024 年 1 月至 2025 年 3 月期间实现销售收入 8.31 万元，截至本回复出具之日已获得客户 A 量产订单，实际出货数量 1,401PCS；规格 A 产品在 2024 年 1 月至 2025 年 3 月期间实现销售收入 867.09 万元；规格 C 产品暂未实现销售。

本次募投项目的工业控制连接器产品下游客户为工业自动化领域客户，不涉及项目定点情况。

2、本次募投项目产品的客户拓展情况

针对本次募投项目产品，公司已和部分下游客户进行了前期接洽，业务开拓取得了一定进展。具体如下：

募投项目	客户拓展阶段	客户数量（家）	募投项目投产年预测需求量（万 PCS）
新能源汽车高压连接器及组件项目（投产年、达产年规划产能分别为 400、800 万 PCS）	项目定点（已合作客户）	1	23.6-26
	初步意向（现有客户）	10	390
	口头约定（潜在目标客户）	5	170
	初步接触（潜在目标客户）	5	185
	合计		768.6-771
	已在储备名单中的客户	比亚迪、上汽五菱、广汽集团、宁德时代、吉利汽车、东风汽车、长城汽车等	
工业控制连接器项目（投产年、达产年规划产能分别为 2,400、4,800 万 PCS）	初步意向（现有客户）	5	1,250
	口头约定（潜在目标客户）	2	500
	初步接触（潜在目标客户）	3	750
	合计		2,500
	已在储备名单中的客户	阳光电源、麦格米特、信盛精工、立讯精密、宁德时代、驿普乐士等	

注 1：项目定点：客户发送官方邮件通知公司的本次募投项目产品规格 D 的生命周

期、年预计采购量数据；

注 2：初步意向：本次募投项目的部分目标客户系公司的现有客户，公司已取得客户的供应商资质并已向其量产销售其他类型连接器产品，在此基础上，公司积极拓展该部分客户的本次募投项目产品需求并取得合作初步意向；

注 3：口头约定、初步接触：公司部分现有客户的同业公司或间接客户系本次募投项目的潜在客户，公司已和潜在目标客户就本次募投项目产品需求形成了口头约定或达成初步接触，募投项目投产前，公司将积极推动该部分客户业务的进一步落地，为本次募投项目投产后的产能消化作准备；

注 4：本次募投项目投产年为 2027 年，初步意向、口头约定和初步接触的预测需求量系公司根据与目标客户的沟通情况进行预测，均为客户给予的初步预测量，不代表公司未来实际可销售量；本次两个募投项目预测的投产年产能均为达产年 2029 年产能的 50%。

注 5：公司预测的新能源汽车高压连接器及组件项目投产年需求量为 768.6-771 万 PCS，该需求量中包含了较多单价低但量大的产品，使得该需求量数值较大。

本次两个募投项目产品的客户群体与公司现有主业的客户群体具有较强的协同性，具体参见本回复之“问题 3”之“三”之“（二）”之“2”之“（4）客户群体重合度高，能够为其提供综合配套服务”。未来，公司将通过挖掘现有客户需求并积极开拓相关领域新客户，进一步扩大相关产品的销售规模，推动募投项目落地。

3、本次募投项目产品的在手订单

截至 2025 年 3 月末，公司本次募投项目的新能源汽车高压连接器及组件在手订单为 340.35 万元，工业控制连接器暂未有在手订单。

公司本次两个募投项目产品的在手订单金额较小，主要原因系本次两个募投项目产品均为新产品，处于产品研发中试完成后，大批量订单稳定交付前的小批量供货阶段。此外，考虑到新能源汽车连接器行业、工控连接器行业以短期订单为主的行业特点，本次两个募投项目产品公司尚未签署后续交付相关产品的长期大订单，符合本次两个募投项目产品的行业惯例。

公司本次两个募投项目尚处于建设前期，而建设期为 2 年，目前距离正式投产时间较长，因此公司具备充分的时间进行市场开拓：一方面，首先开发本次募投项目的与现有业务重合客户群体的产品需求；另一方面，利用自身品牌

影响力、经验丰富销售团队等优势大力开拓新客户资源，从而消化本次募投项目产品的新增产能。

（八）本次募投项目涉及的潜在产品类别丰富，新增设备具有通用性，相关产能可以转移使用

1、本次募投项目涉及的潜在产品类别丰富，有利于消化新增产能

本次募投项目的电子连接器产品具有应用场景丰富、客户功能需求多样等特点，且相关产品根据设计不同 PIN 位数量、不同材料选型、不同尺寸大小、不同电流大小、不同传输速率等可以组合形成种类繁多的连接器规格型号。根据维峰电子 2024 年年度报告，目前其拥有 17 大产品系列，超过 50,000 个产品料号，广泛应用于工业控制与自动化设备、新能源汽车“三电”系统、光伏逆变系统等领域。

本次募投项目的产能和效益系以 4 类新能源汽车高压连接器和 1 类工业控制连接器的相对标准化平台款设计方案为基础进行设计，考虑了新能源汽车高压连接器和工业控制连接器的平台款及其衍生型号产品。在实际业务中，公司往往会根据下游客户具体应用场景、功能需求等的不同，对平台款连接器产品进行具体的定制化调整，从而衍生出同类产品的不同规格型号产品。例如，根据客户的具体应用场景、功能需求，设计出不同 PIN 位数量、不同材料选型、不同尺寸大小、不同电流大小等规格型号产品。

公司本次募投项目拟通过上述 5 类平台款及其衍生型号产品切入新能源汽车高压连接器和工业控制连接器领域。未来，若本次规划的 5 类平台款及其衍生型号产品销售不达预期，公司还可以根据市场需求横向拓展新能源汽车高压连接器和工业控制连接器领域的其他类型连接器产品。例如，在新能源汽车高压连接器产品中，公司可拓展新能源汽车液冷连接器、新能源汽车超快充连接器等；在工业控制连接器产品中，公司可拓展工业圆形连接器、工业防水连接器等，保障本次募投项目的产能有效消化。

2、本次募投项目新增设备具有通用性，相关产能可以转移使用

公司本次两个募投项目产品具有尺寸更大、技术性能要求更高的特点，注塑和冲压模具也要根据本次募投项目产品重新开模。公司现有的生产设备在机

器吨位、加工精度、生产效率、品质保障、成本效益上无法完全匹配本次募投项目产品生产需求，需要为本次募投项目产品的实施重新购置生产设备。

公司本次两类募投项目产品均为电子连接器产品，其生产流程与公司现有电子连接器产品的生产流程一致，因而本次募投项目拟购置的生产设备和公司现有设备在功能上具有通用性，均用以实现注塑件注塑成型、金属件冲压、辅助零部件组装、产品研发试验、产品品质检测等；同时，本次募投项目的生产设备性能一般可以向下兼容，可以用于生产公司现有其他品类电子连接器。本次募投项目产线拟用于生产本次募投项目产品，不存在专用于特定客户、特定项目的情况，亦不存在仅能用于生产本次募投项目产品而无法生产其他非募投项目产品的情况。

未来，在本次募投项目的产能利用不充分时，公司可以灵活应对市场需求变化，利用该产能生产、销售其他符合市场需求的新能源汽车类、通讯类、消费电子类等连接器产品，从而充分地消化本次募投项目的新增产能，降低产能闲置风险。

（九）本次募投项目预计新增收入的复合增长率低于公司前期收入增长水平，表明本次募投项目新增产能具有一定的可行性和稳健性

单位：万元、万件

项目	2024 年度	本次募投项目			2029 年度
产品	现有业务	新能源汽车高压连接器及组件	工业控制连接器	合计	本次募投项目+现有业务
产能/产量	18,563.05	800.00	4,800.00	5,600.00	24,163.05
销售收入	115,937.62	42,862.38	28,876.10	71,738.48	187,676.10

注 1：本次募投项目的新增产能和新增收入均系指 T+5 年（2029 年），即在 2 年建设期后，投产期第 3 年达产率 100%的数据；

注 2：2024 年度销售收入为消费类电子和新能源汽车连接器及组件的销售收入合计；

注 3：由于消费类电子连接器在结构形态、尺寸大小、组合程度等方面与本次募投项目产品存在差异，因而产量的数据口径的量级与本次募投项目存在较大差异；本次募投产品在结构形态、尺寸大小、组合程度等方面与公司现有新能源汽车连接器及组件产品更为接近，为了直观比较，公司 2024 年度现有业务的产量采用如下方式折算：2024 年度新能源汽车连接器产量数据÷（2024 年度新能源汽车连接器营业成本÷2024 年度主营业务成本）。

公司本次募投项目预计新增产能及收入较 2024 年现有业务情况均有较大增长；而根据公开数据估算，公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件和工业控制连接器增加收入分别占全球市场规模比例约 1%、0.36%。因此，公司本次募投项目具有可行性和稳健性，符合公司的发展战略规划。

本次募投项目涉及的潜在产品类别丰富，有利于消化新增产能，且本次募投项目新增设备具有通用性，相关产能可以转移使用。现假设本次募投项目新增产能可以消化，在此假设前提下，测算的本次募投项目在达产年（2029 年）预计新增收入较 2024 年度现有业务收入的年均复合增长率为 10.11%，而在最近五年期间内，公司销售收入复合增长率为 14.41%，在最近十年内公司销售收入复合增长率为 21.53%，即公司消化本次募投项目新增产能具有一定的可行性和稳健性。

（十）说明本次各个募投项目新增产能规模的合理性及产能消化措施

公司制定了专门针对本次募投项目的市场开拓、客户服务、技术研发、品质管控等的产能消化措施，具体情况如下：

1、深度挖掘现有客户需求，大力开发新客户

公司深耕电子连接器业务多年，除消费电子厂、新能源汽车厂商外，还与众多通讯设备厂商、代工厂商、光学器件厂商建立了合作关系；部分客户虽并非本次募投项目的直接目标客户，但其作为向目标客户直接供货的供应商，其终端客户系本次募投项目的目标客户。公司将依托多年来积累的众多优质客户资源和良好合作关系进一步拓展本次募投项目的销售渠道。公司将在已有的合作基础上，进一步挖掘相关领域客户需求，深化渠道资源；另外，公司在电子连接器市场树立了良好的品牌声誉，将充分利用 JCTC、电子谷的品牌优势，积极开拓相关领域新客户，拓宽资源渠道，保障募投项目的产能消化。

强化“挖掘细分行业需求、规划产品解决方案、推广产品与开拓客户”的销售战略。首先，强化本次募投项目产品的行业研究，对细分行业客户的连接器应用场景进行调研与分析，深挖客户的痛点、难点、未满足点，归纳可以开发或优化的产品需求。然后，公司组织团队进行产品方案的规划、验证、开发，形成针对性的产品解决方案。最后，公司按照不同细分行业客户的需求进行精准化的营销，从而开拓新客户或满足老客户的新需求。

2、优化营销策略，提高产品市场占有率

公司将制定差异化营销策略，针对新能源汽车高压连接器领域和工业控制连接器领域的不同客户群体，打造个性化营销方案。加大线上线下营销推广力度，线上利用 1688 等行业网站、自身电子谷网站等渠道，进行产品宣传与品牌推广；线下通过参加行业展会、举办产品推介会、开展客户拜访等活动，提升品牌知名度与产品曝光度。建立科学合理的价格体系，根据产品特性、市场竞争态势与客户需求弹性，灵活调整价格策略、提高产品性价比，扩大市场占有率，为产能消化提供保障。

3、构建销售、研发与品质一体的“铁三角”服务体系，加快客户响应能力

公司将着力强化销售与研发、品质等部门的协同联动，搭建与完善一体化的客户服务体系以及快速响应机制。确保在客户反馈需求或问题的第一时间，高效调动内部资源，提供及时、精准且有效的解决方案，以提升客户满意度，提高客户粘性。目前阶段，公司就本次募投项目配置了研发、销售、管理人员等，其中新能源汽车高压连接器及组件项目 27 人，工业控制连接器项目 12 人。随着募投项目的进一步推进，公司还将进一步增聘扩充研发、生产、销售和管理人员，保障募投项目的顺利实施。

4、持续加强精密技术研发，丰富产品体系

公司将进一步加大对精密模具技术的人才与资金投入，提高自身的高精度、高复杂结构的模具自主开发设计技术。公司始终以技术创新作为公司发展的核心战略，密切追踪电子连接器行业内最新的技术及发展趋势，持续开展新技术研究。精密模具设计开发是新能源汽车高压连接器和工业控制连接器制造的关键环节，也是连接器制造企业的核心竞争力所在。

公司将基于自身的研发水平和创新实力，向行业高精密类的新能源汽车高压连接器和工业控制连接器产品系列进行扩充与拓展；提升产品技术水平和应用场景覆盖，并及时根据市场与客户的需求情况对技术与产品进行迭代与升级，从而确保产品符合市场及客户需求，为产能消化夯实基础。

5、强化产品质量管控，提升产品竞争力

未来，公司将持续引入先进的质量检测设备、技术和优秀品质人才，对设计、生产和交货整体流程进行把控，确保产品质量符合甚至超越行业标准。公司将进一步加强在产品高安全性、高稳定性、高可靠性和高一致性方面的品控管理，塑造产品的质量竞争优势，增强客户对公司产品的信任度与认可度。新能源汽车高压连接器和工控连接器对产品质量要求非常高，尤其新能源汽车高压连接器作为汽车的核心连接部件，对汽车的驾驶安全起到至关重要的作用。新能源汽车高压连接器需应对各种恶劣工况环境，例如高盐雾、高湿度、高粉尘，需达到耐腐蚀要求且保证长期可靠性和安全性。为此，公司建立了严格且完善的质量管控体系，覆盖原材料采购、生产制造、成品检测等全流程环节。

综上所述，公司本次各个募投项目新增产能规模具有合理性，制定了专门的产能消化措施。

（十一）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

（1）查询相关行业统计数据、产业政策、研究报告等，了解本次募投项目的行业空间、竞争格局、核心技术、品牌声誉、客户资源、产能消化等情况；

（2）查询可比上市公司募投项目公开披露的申请文件，统计分析相关投资扩产情况；

（3）获取并查阅发行人员工花名册、专利台账等资料，分析相关统计情况；

（4）获取并核查本次募投项目的销售订单、在手订单相关资料，了解客户拓展的情况，统计分析相关数据；

（5）统计分析本次募投项目预计新增产能、收入较现有水平的增长情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司本次各个募投项目新增产能规模具有合理性，制定了专门的产能消化措施。

六、补充说明以单位成本加成毛利率进行效益预测的合理性，量化分析拟生产产品单位成本的预测过程，说明各主要参数、加成毛利率测算的具体依据及合理性，结合拟生产产品的市场价格、可比公司销售情况，说明本次各个募投项目以高于现有业务毛利率进行预测是否谨慎合理

（一）补充说明以单位成本加成毛利率进行效益预测的合理性，量化分析拟生产产品单位成本的预测过程，说明各主要参数、加成毛利率测算的具体依据及合理性

1、以单位成本加成毛利率进行效益预测的合理性

在制造业行业中，企业通常采用成本加成、参考市场竞争对手定价或前述两者相结合的定价方法。其中，成本加成定价方法是指以产品制造成本（直接材料、人工、固定与变动制造费用等）为基础，叠加目标毛利率确定价格；该方法为基本定价方法，简单易行，且可以确保覆盖成本并实现利润。参考市场竞争对手定价方法是指以竞争对手的价格或利润率为基准制定产品价格；该方法能够快速响应竞争变化、避免因价格滞后导致份额流失，有利于企业在市场中保持竞争力。以成本加成为基础并参考市场竞争对手定价的方法为目前阶段主流的定价方法，能够同时获得前述两个定价方法的优势。

在实际业务中，公司与客户达成合作意向后，由公司编制产品报价单向客户列示拟合作开发产品预计售价的构成，报价单中的预计售价按照材料费、标准损耗费、制造成本、模具费、包材费、目标利润等加总计算，部分情形下公司会与客户约定原材料价格指数联动机制，即基于公开的原材料价格指数定期调整交易价格，保障双方的利益。报价单中的售价经过双方商定确认后，作为合同订单的实际售价进行交易。公司本次募投项目效益预测中的产品定价方式与实际业务中的定价方式一致。

公司本次募投项目产品的效益预测（产品定价方法）为以产品成本加上合理毛利率水平为基础，并考虑同行业可参考平均毛利率以及产品竞争格局、市场需求等因素而定，属于以成本加成为基础并参考市场竞争对手定价的方法，符合行业惯例，具有合理性。在效益预测中，本次募投项目的产品成本包括材料成本、材料损耗、人工、加工费、模具分摊及保养费用、包装运输费等。本次募投项目的合理毛利率以公司已销售相似产品平均毛利率为基准，并考虑同

行业可参考平均毛利率。其中，新能源汽车高压连接器及组件 28.62%毛利率为根据 2024 年 1-9 月已销售相似产品平均毛利率 41.36%为基础，并考虑同行业可参考平均毛利率等因素而定；工业控制连接器 28.84%毛利率为根据 2024 年 1-9 月已销售相似产品平均毛利率 28.21%为基础，并考虑同行业可参考平均毛利率等因素而定，具有谨慎性。

在制造业企业中，以成本加成为基础进行定价的案例情况如下：

公司	主营业务	主要定价方法
壹连科技 (301631.SZ)	从事电连接组件的研发、设计、生产和销售，主要产品涵盖电芯连接组件、动力传输组件以及低压信号传输组件等各类电连接组件，应用于新能源汽车、储能系统、工业设备、消费电子等多个领域	根据招股说明书的相关内容，壹连科技采取成本加成的定价模式，因而具有一定的原材料价格传导能力，通常会将部分原材料价格上涨的影响向下游传导
盛凌电子 (预披露)	从事连接产品研发、生产和销售，产品主要包括连接器、连接器组件等，广泛应用于通讯、工业控制和新能源等领域	根据审核问询回复的相关内容，盛凌电子向其主要客户 3M 销售连接器产品，双方交易参考成本加成和市场价格定价，交易价格公允
爱联科技 (预披露)	从事物联网模组和基于模组的系统集成部件或产品的设计、生产制造及销售，主要产品为无线局域网模组产品、无线广域网模组产品、工业物联网、车联网等细分领域的应用	根据审核问询回复的相关内容，爱联科技向华丰科技（华丰科技从事光、电连接器及线缆组件的研发、生产、销售，并为客户提供系统解决方案）采购的高速连接器插头、插座及组件具有较强定制性，华丰科技基于成本加成确定报价，向爱联科技销售相关产品的价格与向其他客户销售类似产品的价格大致相当
方向电子 (预披露)	从事精密连接器研发、生产和销售，广泛应用于数据中心、服务器、商用交换机、通信基站、路由器等通信终端和系统，以及工控机、工业交换机、储能设备、站点能源等工业领域终端设备	根据审核问询回复的相关内容，方向电子与中兴通信、华为、台达电子、共进股份、TP-LINK 等客户合作的定价方式为综合考虑成本以及竞标方的报价
湘潭电化 (002125.SZ)	从事的主要业务为电池材料业务和污水处理业务，其中公司的营业收入主要来源于电池材料业务	根据审核问询回复的相关内容，由于湘潭电化锰酸锂的产品价格随着碳酸锂价格的剧烈波动而波动，短期历史销售价格不具有代表性。因此募投项目首次效益预测的产品定价根据湘潭电化销售定价策略，参考行业长期和 2021 年至 2022 年毛利率水平，按照成本加成方式进行测算
华菱线缆 (001208.SZ)	从事电线电缆的研发、生产及销售，报告期内主要产品包括特种电缆、电力电缆、电气装备用电缆等	根据审核问询回复的相关内容，华菱线缆采取行业通用的“原材料成本+合理利润”的定价方式，铜材、铝材等原材料占产品成本的比重超过 80%，因此华菱线缆主要根据铜材、铝材等主要原材料的市场价格及采购价格情况，结合不同客户的交易量、产品类型、市场竞争情况等因素确定目标利润，最终与下游客户确定产品售价，与同行业可比公司的定价模式一致

2、募投项目产品的成本测算

本次募投项目的成本包括直接材料、直接人工、直接燃料及动力费和制造费用，具体测算过程如下：

单位：元/件、万件、万元

募投项目	规格名称	项目	生产成本									
			直接材料	直接人工	直接燃料及动力费	制造费用						总计
						折旧与摊销	一线管理人员工资及福利费	耗材	委外加工费	其他制造费用	小计	
新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	规格 A	单位成本	12.18	1.25	0.26	0.81	0.76	0.41	1.56	0.04	3.58	17.27
		销售数量	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
		总成本	2,922.53	300.78	61.81	194.58	182.63	98.78	373.70	9.46	859.14	4,144.27
	规格 B	单位成本	17.70	1.82	0.37	1.18	1.11	0.60	2.26	0.06	5.20	25.10
		销售数量	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00
		总成本	2,831.65	291.43	59.89	188.52	176.95	95.71	362.08	9.16	832.43	4,015.39
	规格 C	单位成本	28.41	2.92	0.60	1.89	1.78	0.96	3.63	0.09	8.35	40.28
		销售数量	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00
		总成本	9,090.55	935.57	192.27	605.23	568.06	307.27	1,162.39	29.42	2,672.37	12,890.77
	规格 D	单位成本	86.41	8.89	1.83	5.75	5.40	2.92	11.05	0.28	25.40	122.53
		销售数量	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
		总成本	6,912.55	711.42	146.20	460.22	431.96	233.65	883.89	22.37	2,032.10	9,802.27
	合计	平均单位成本	27.20	2.80	0.58	1.81	1.70	0.92	3.48	0.09	8.00	38.57
		销售数量	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
		总成本	21,757.28	2,239.20	460.18	1,448.55	1,359.60	735.42	2,782.07	70.41	6,396.03	30,852.69
工业控制连接器生产研发建设项目	规格 E	单位成本	2.36	0.51	0.07	0.20	0.26	0.18	0.68	0.02	1.35	4.29
		销售数量	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
		总成本	11,344.42	2,440.80	356.83	980.20	1,267.20	874.50	3,264.50	82.42	6,468.84	20,610.89

注：生产成本为 T+5 年数据，即达产率 100%的生产成本数据。

成本测算各主要参数的具体依据如下：

(1) 直接材料

本次募投项目的直接材料主要包括铜材、塑胶材料等，具体为线端护套、胶芯、盖板、硅胶、螺母、PIN 针、包材等，原材料采购价格参照公司实际采购单价为基础确定。产品单位成本主要为直接材料成本，具体如下：

单位：元

募投项目	规格名称	材料类别	材料成本	材料名称
新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	规格 A	塑胶件	10.10	线端护套、胶芯主体、尾盖、端盖、二次锁、盲栓等
		硅胶件	1.23	头部硅胶、尾部硅胶、面部硅胶、内部硅胶
		五金件	0.84	端子、M4 螺母、PIN 针
		单位成本合计	12.18	
	规格 B	塑胶件	5.92	插座外壳、插座胶芯、插针端子锁定块、插头胶芯等
		硅胶件	0.77	插座密封垫、对插密封圈、线缆密封圈
		五金件	11.01	插头外壳、铜排、插孔、屏蔽弹片、

工业控制连接器生产研发建设项目	规格 C			线缆外屏蔽环圆形、扭转弹簧等
		单位成本合计	17.70	-
		塑胶件	10.27	外壳、前胶芯、后胶芯、插头尾盖、对插密封圈压板、手柄按扣等
		硅胶件	1.57	对插密封圈、线缆密封圈方形
		五金件	16.57	线缆外屏蔽环、线缆内屏蔽环、插孔等
	规格 D	单位成本合计	28.41	-
		塑胶件	59.96	正极上盖组件、负极上盖组件、负极箱体组件、负极下盖等
		五金件	26.45	正极低压小铜排、正极高压小铜排、负极高压/低压小铜排
		单位成本合计	86.41	-
	规格 E	塑胶件	0.68	端子公端塑胶本体、塑胶盖子、穿墙卡件本体、端子母端塑胶本体
		五金件	1.68	四角铜、夹片、螺丝、端子脚、铜螺母
		单位成本合计	2.36	-

(2) 直接人工

本次募投项目的直接人工成本根据公司工资标准及一线生产人员安排计划为基础进行计算。

(3) 直接燃料及动力费

本次募投项目的直接燃料及动力费主要为水、电费。水费参照本次募投项目的预计人员用水、生产用水、实际水费平均单价等进行测试；电费参照本次募投项目的机器设备功率情况、预计产能情况、实际电费平均单价等进行测算。

(4) 制造费用

制造费用由折旧摊销费用、间接人工、耗材、委外加工费、其他制造费用等构成。折旧费用根据公司目前采用的会计政策，采用年限平均法计算；房屋和建筑物折旧年限为 20 年，机器设备平均折旧年限为 5-10 年，预计净残值率为 5%；电子设备、办公设备及其他设备折旧年限为 5 年，预计净残值率为 5%，软件为 3 年，预计净残值率为 0%；间接人工根据公司工资标准及一线生产管理人员安排计划为基础进行计算；耗材、委外加工费、其他制造费用按照历史平均占总成本比例进行测算。

3、募投项目产品的毛利率测算

本次募投项目产品的新能源汽车高压连接器及组件 28.62%毛利率为根据

2024 年 1-9 月已销售相似产品平均毛利率 41.36%为基础，并考虑同行业可参考平均毛利率等因素而定；工业控制连接器 28.84%毛利率为根据 2024 年 1-9 月已销售相似产品平均毛利率 28.21%为基础，并考虑同行业可参考平均毛利率等因素而定，具有合理性、谨慎性。具体情况如下：

(1) 本次募投项目毛利率与公司应用于相关领域的产品平均毛利率对比

本次募投项目毛利率与公司截止 2025 年 3 月末应用于新能源汽车高压系统和工业自动化设备的连接器产品实际销售平均毛利率对比情况如下：

项目	应用于新能源汽车高压系统					应用于工业 自动化设备
	规格 A	规格 B	规格 C	规格 D	合计	规格 E
2024 年 1-9 月现有相似产品	41.36%					28.21%
2024 年现有相似产品	41.67%					31.35%
截至 2025 年 3 月末实际销售募投项目产品	42.51%	23.28%	暂未销售	22.63%	41.63%	暂未销售
本次募投项目测算	29.44%	29.83%	28.67%	25.72%	28.62%	28.84%

注 1：本次募投项目的新能源汽车高压连接器及组件产品 4 类规格和工业控制连接器 1 类规格均已推进至中试阶段且交付客户验证；

注 2：已销售募投项目产品系截至 2025 年 3 月的数据；其中规格 A 于 2024 年 1 月至 2025 年 3 月实现销售 867.09 万元，实际毛利率为 42.51%；规格 B 于 2024 年 1 月至 2025 年 3 月实现销售 8.31 万元，实际毛利率为 23.28%；规格 D 于 2024 年 1 月至 2025 年 3 月实现销售 32.06 万元，实际毛利率为 22.63%。

由上表可知，本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件产品的综合毛利率为 28.62%，分别低于 2024 年 1-9 月、2024 年度现有相似产品的毛利率 41.36%与 41.67%，且低于公司截至 2025 年 3 月末的实际销售募投项目产品综合毛利率 41.63%。其中，规格 B 和规格 D 测算毛利率分别为 29.83%和 25.72%，高于截至 2025 年 3 月末实际销售的该产品毛利率 23.28%和 22.63%，主要原因系规格 B 和规格 D 目前处于量产前的交样阶段，量产前交样阶段产生的销售规模较小，导致该产品的材料损耗较大、规模效应较小，从而使得该产品的单位平均成本较高、毛利率较低。因此，新能源汽车高压连接器及组件募投项目毛利率预测具有谨慎性。

本次募投项目的工业控制连接器募投项目毛利率为 28.84%，与 2024 年 1-9 月公司应用于工业自动化设备的相似规格连接器产品毛利率 28.21%接近，低于

2024 年度的毛利率 31.35%，故工业控制连接器募投项目毛利率预测具有合理性。

(2) 本次募投项目毛利率与同行业公司毛利率对比

①新能源汽车高压连接器及组件

经检索公开资料，不存在公开披露新能源汽车高压连接器毛利率的上市公司，故无法选择同行业上市公司的新能源汽车高压连接器毛利率进行对比分析。而为进一步进行本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件产品毛利率与同行业连接器毛利率的对比，选择同行业上市公司的以新能源汽车高压连接器为重要产品的连接器毛利率和国际连接器巨头的连接器毛利率进行对比，可参考的同行业上市公司连接器毛利率情况如下：

A、同行业上市公司的以新能源汽车高压连接器为重要产品的连接器毛利率情况

公司	产品类别	毛利率情况	
		时间	毛利率
中航光电 (002179. SZ)	电连接器及集成互连组件，主要用于防务领域、民用航空、无线基站、数据中心、新能源汽车等领域；其中新能源汽车高压互连产品为重要产品之一	2024 年度	39.37%
瑞可达 (688800. SH)	新能源汽车连接器；其中高压连接器及组件产品为重要产品之一	2024 年度	22.49%
鼎通科技 (688668. SH)	新能源汽车连接器及其组件；其中高压连接器及其结构件为重要产品之一	2024 年度	23.50%
平均值		-	28.45%
胜蓝股份 (300843. SZ)	本次可转债募投项目产品，均为新能源汽车高压连接器及组件产品	募投项目预测期	28.62%

注：中航光电、瑞可达、鼎通科技的毛利率均为各自披露的最近一期财务数据。

由上表可知，公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件的毛利率略高于同行业公司最近一期平均毛利率。其中，低于中航光电连接器产品毛利率，主要原因系中航光电 2024 年度该类连接器产品收入规模超 160 亿元，品牌影响力较大、规模效应比较明显，使得该类连接器产品毛利率较高。

公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件的毛利率高于瑞可达、鼎通科技连接器产品毛利率，主要原因系：瑞可达、鼎通科技的新能源汽车连接器产品不仅包含高端的新能源汽车高压连接器，还包括了其他低压连接器、交直流充电枪、电控连接器、铜软排等一般连接器产品，该类连接器产品毛利率

一般较低；而高压连接器属于新能源汽车连接器领域的高端产品，技术门槛和技术壁垒相对较高，生产工艺与品管管理要求更高，使得毛利率往往高于其他类别新能源汽车连接器产品。因此，公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件的毛利率高于瑞可达、鼎通科技连接器产品毛利率具有合理性。

B、国际连接器巨头的连接器毛利率情况

在国内新能源汽车高压连接器市场，泰科、安费诺等国际巨头仍占有较大的市场份额，毛利率水平整体高于国内连接器厂商，其产品价格具有较高溢价，相比较而言一般国产高压连接器产品在价格上具备一定优势。泰科、安费诺最近两个财年的毛利率情况如下：

项目	2024 财年	2023 财年
泰科 (TEL. NYSE)	33.76%	32.53%
安费诺 (APH. NYSE)	34.40%	31.50%
平均水平	34.08%	32.02%

数据来源：上市公司披露的财年年度报告。

随着新能源汽车渗透率的提升，叠加新能源汽车电气架构全面升级的发展趋势，作为关键零部件的连接器也必须进行相应的升级，从而带动市场需求增加。新能源汽车电气架构高压化市场空间广阔；同时，国际头部连接器厂商的产品价格具有较高溢价，相比较而言一般国产高压连接器产品在价格上具备一定优势，并且本次募投项目的技术性能指标和国内外主要厂商接近，具有一定的市场竞争力，能够保障本次募投项目拟生产的新能源汽车高压连接器和组件经济效益的实现。

综上所述，一方面，公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件产品所选取的同行业公司连接器毛利率数据不具有完全可比性，与同行业公司连接器毛利率相比存在差异具有合理性。另一方面，所选取的同行业公司连接器毛利率具有一定的可参考性，通过对比可以反映出公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件毛利率具有谨慎性。

②工业控制连接器

本次募投项目毛利率与同行业公司工业控制连接器的毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类别	毛利率
------	------	-----

		时间	毛利率
维峰电子 (301328.SZ)	工业控制连接器，产品主要包括板对板连接器以及线对板连接器	2024 年度	44.93%
方向电子	工业连接器，电源连接器、RJ 类连接器等	2023 年度	31.18%
盛凌电子	工业控制连接器，主要产品系列包括背板连接器、IC 连接器、D 型连接器、牛角连接器、Wafer、排针、排母等	2023 年度	41.06%
平均值		-	38.50%
胜蓝股份 (300843.SZ)	工业控制连接器，端子台连接器	募投项目预测期	28.84%

注：维峰电子、方向电子、盛凌电子的毛利率均为各自披露的最近一期财务数据。

由上表可知，公司本次募投项目的工业控制连接器毛利率低于同行业公司的毛利率水平，具有谨慎性。随着智能制造的转型升级，叠加国内自动化装备国产化替代进程加速，将带动工控连接器市场需求增长。同时，工业控制连接器应用场景的多样性创造了广泛的定制化市场需求，各类市场需求空白尚未被完全填补，需工业控制连接器厂商广泛挖掘客户需求并提供定制化服务，能够保障本次募投项目拟生产的工业控制连接器经济效益的实现。国内工业控制连接器市场主要由国际头部厂商主导，国内厂商竞争格局较为分散，国产化程度低，参与该细分市场领域的国内厂商较少，因而同行业可比公司毛利率较高，工业控制连接器募投项目毛利率具有谨慎性、合理性。

（3）本次募投项目产品面临的年降情况以及公司应对措施

①本次募投项目产品面临的年降情况

根据行业惯例，年降一般指汽车整车厂商会根据整车定价情况、零部件生产工艺逐步成熟、采购量增加等，要求零部件供应商在配套零部件产品的生命周期内逐年适当下调供货价格的情形。公司本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件产品属于汽车行业的零部件产品，会面临客户的年降要求，年降一般不超过 3%。本次募投项目工控连接器尽管不属于汽车行业的产品，但也会面临客户的一定程度降价要求。

在本次募投项目效益预测中，公司设定的本次募投项目两类产品达产年单价较投产年单价均下降 2%，考虑了一定的年降因素。

②公司应对措施

公司为保证本次募投项目产品毛利率稳定，将采取以下措施：

A、充分发挥连接器产品所具有的规模效应与经验曲线特性。一般，在连接器产品生命周期的前期阶段连接器产销量较低，使得单位产品分摊的固定成本较高，且产品的良率相对不高，综合使得产品单位成本在该阶段较高；但随着连接器生产量的增长，规模效应与经验曲线特性逐渐显现，单位生产成本也将相应降低并维持募投产品毛利率的稳定。例如公司的家庭储能类重载连接器规模效应，2023 年度公司该类产品产量增长 89.92%，使得对应的产品平均单位成本下降 10.05%，表明规模效应较强；

B、不断开发本次募投项目的新能源汽车高压连接器和工控连接器新产品，纵向丰富产品系列与横向拓展产品类别。新产品的定价在开始时往往较高，同时也具有较高的毛利率，能够抵减老产品降价的部分影响，保持募投产品毛利率整体稳定；

C、在本次募投项目新能源汽车高压连接器和工控连接器的设计与生产方面持续进行研发投入，通过优化产品设计结构及材料选择、合理排产提高设备效率、加强人员管理提升人员能效、改进产品组装工艺水平等，进而降低产品单位生产成本。

综上所述，公司可通过提升规模效应与经验曲线特性、不断开发新产品以及优化产品设计与改进生产工艺等措施保证募投产品毛利率的稳定。

（二）结合拟生产产品的市场价格、可比公司销售情况

本次募投项目产品的销售价格如下：

序号	募投项目	生产产品	销售单价
1	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	新能源汽车高压连接器及组件	24.47 元/件、35.77 元/件、56.47 元/件、164.95 元/件；平均 53.58 元/件
2	工业控制连接器生产研发建设项目	工业控制连接器	6.02 元/件

由上表可知，公司本次募投项目产品的新能源汽车高压连接器及组件、工业控制连接器产品销售价格差异较大，主要原因系不同规格型号产品的功能用途、尺寸大小、外观结构等差异较大，价格存在差异具有合理性。

经检索公开资料，同行业公司未披露与公司本次募投项目产品相同的销售价格数据，且不存在相同产品的公开市场价格资料。由于电子连接器产品的规格型号较多，不同功能用途、尺寸大小、外观结构、材料选取、技术难度的电

子连接器售价差异较大，故其他不同类型连接器产品的销售价格参考性较低，不具有可比性，无法进行产品销售价格的直接对比。关于电子连接器的产品类别，根据维峰电子 2024 年年度报告，目前其拥有 17 大产品系列，超过 50,000 个产品料号，广泛应用于工业控制与自动化设备、新能源汽车“三电”系统、光伏逆变系统等领域。为进一步对比，选取同行业公司募投项目的产品价格进行对比，具体情况如下：

单位：万元、万件、元/件

公司	时间	募投项目	募投产品	达产产值	达产产量	平均单价
鼎通科技 (688668.SH)	2022 年向特定对象发行股票	新能源汽车连接器生产建设项目	新能源汽车高压连接器、电控连接器、充电口电子锁连接器等	36,579.30	2,490.00	14.69
瑞可达 (688800.SH)	2022 年向特定对象发行股票	新能源汽车关键零部件项目	新能源汽车连接器系统	60,000.00	1,200.00	50.00
永贵电器 (300351.SZ)	2024 年向不特定对象发行可转债	连接器智能化及超充产业升级项目	大功率液冷超充枪、车载连接器、高速高频连接器、特种装备连接器等	40,662.50	791.00	51.41
新能源汽车连接器平均值				45,747.27	1,493.67	30.63
方向电子 (预披露)	2024 年首次公开发行股票	惠州方向年产 6.26 亿只精密连接器建设项目	工业连接器、通信连接器	100,551.76	62,000.00	1.62
维峰电子 (301328.SZ)	2022 年首次公开发行股票	华南总部智能制造中心建设项目	新能源汽车连接器、工业控制连接器	72,650.00	72,650.00	1.00
工业控制连接器平均值				86,600.88	67,325	1.29

注：维峰电子新增年产能 72,650 万件连接器。该数据根据维峰电子招股说明书披露的达产年产值 72,650.00 万元，以及其 2021 年每件连接器大约 1 元价格测算得出。

由上表可知，公司本次募投项目产品价格与同行业公司的价格差异较大，主要原因系：本次募投项目产品与同行业公司的连接器产品类别存在差异，本次募投项目新能源汽车高压连接器及组件包括 4 种规格型号产品，而同行业公司的连接器产品不仅包括高压连接器，还包括电控连接器、充电口电子锁连接器等多种不同类型连接器产品；本次募投项目工业控制连接器包括 1 种规格型号产品，而同行业公司的连接器产品不仅包括工业控制连接器，还包括通信连接器或新能源汽车连接器。

综上，公司本次募投项目产品价格与同行业公司的价格可比性不强，存在差异具有合理性。

（三）说明本次各个募投项目以高于现有业务毛利率进行预测是否谨慎合

理

1、本次募投项目毛利率与公司电子连接器业务整体毛利率对比

报告期内，本次募投项目毛利率与电子连接器业务整体毛利率对比情况如下：

项目	产品类别	竞争格局	市场需求	期间	毛利率
电子连接器业务整体毛利率	消费类电子连接器及组件产品，包括 Wafer 连接器、USB 连接器、FPC 连接器、线束连接器、高速通讯连接器等；新能源汽车连接器及组件产品，包括软/硬连接、低压连接器、射频连接器、充电枪、精密连接器、充电枪、精密结构件等；主要是中低端产品为主	①与智能手机、PC、家电等相关的传统消费电子类连接器，以及和新能源汽车相关的软/硬连接、低压连接器、射频连接器、充电枪、精密结构件等产品竞争较激烈； ②高速通讯连接器、消费级无人机连接器等竞争相对平和	①与智能手机、PC、家电等相关的传统消费电子类连接器产品市场需求呈现稳定或略有下降的情况； ②高速通讯连接器、消费级无人机连接器产品的市场需求呈现稳定增长趋势	2022 年度	20.63%
				2023 年度	22.64%
				2024 年度	22.49%
				2025 年 1-3 月	24.26%
				平均值	22.51%
新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	新能源汽车高压连接器及组件产品包括规格 A、规格 B、规格 C、规格 D；属于高端产品	泰科、安费诺等国际巨头仍占有较大的市场份额；市场参与者整体数量仍较少，使得参与者的利润空间、竞争格局相对稳定	市场需求规模较大，且随着新能源汽车产销量的增长呈现增长趋势。新能源汽车高压连接器国产化程度低，国产替代空间大	募投项目预测期	28.62%
工业控制连接器生产研发建设项目	工业控制连接器产品包括规格 E；属于高端产品	泰科、安费诺等国际巨头仍占有较大的市场份额；国内厂商竞争格局较为分散，呈现长尾分散的竞争格局，竞争程度低于其他连接器市场领域	市场需求规模较大。应用场景的多样性创造了广泛的定制化市场需求，各类市场需求空白尚未被完全填补；叠加国内自动化装备国产化程度加速，将带动工控连接器市场需求增长	募投项目预测期-	28.84%

注 1：电子连接器业务整体毛利率根据公司消费类电子连接器及组件和新能源汽车连接器及组件业务的毛利率加权平均计算；

注 2：本次募投项目的毛利率为达产后的平均毛利率水平。

公司本次募投项目产品的毛利率与现有电子连接器业务整体毛利率存在差异，主要原因系本次募投项目产品与现有电子连接器业务的技术水平、产品类别、竞争格局、市场需求均存在较大差异；而现有电子连接器业务包含各类不同功能用途、尺寸大小、外观结构、材料选取、技术难度的连接器及组件产品，主要是毛利率相对较低的中低端产品，因此使得现有电子连接器业务整体毛利率较低。

公司本次募投项目聚焦的应用领域更具技术难度，属于电子连接器高端产品，对连接器在严苛工况环境下的机械性能、电气性能、环境性能均提出较高

的要求，同时具有微型化、结构复杂、高精度的技术特征，因而本次募投项目产品的议价空间相对较大，毛利率较高具有合理性。本次募投项目聚焦的应用领域更具技术难度，具体技术难度参见本回复“问题 3”之“三”之“（二）”之“3”之“（3）”之“①本次募投项目具备技术储备”。

2、本次募投项目毛利率与公司已销售相似产品、已销售募投项目产品毛利率对比

公司本次募投项目产品的新能源汽车高压连接器及组件产品所选取的毛利率为 28.62%，而 2024 年 1-9 月公司已销售相似产品平均毛利率为 41.36%，截至 2025 年 3 月公司已实际销售募投项目产品毛利率为 41.63%；工业控制连接器产品所选取的毛利率为 28.84%，而 2024 年 1-9 月公司已销售相似产品平均毛利率为 28.21%。本次募投项目产品选取的毛利率低于或接近该产品或相似产品实际销售毛利率，因此，公司本次募投项目毛利率具有合理性、谨慎性。

综上所述，本次各个募投项目以高于现有业务毛利率进行预测具有谨慎性、合理性。

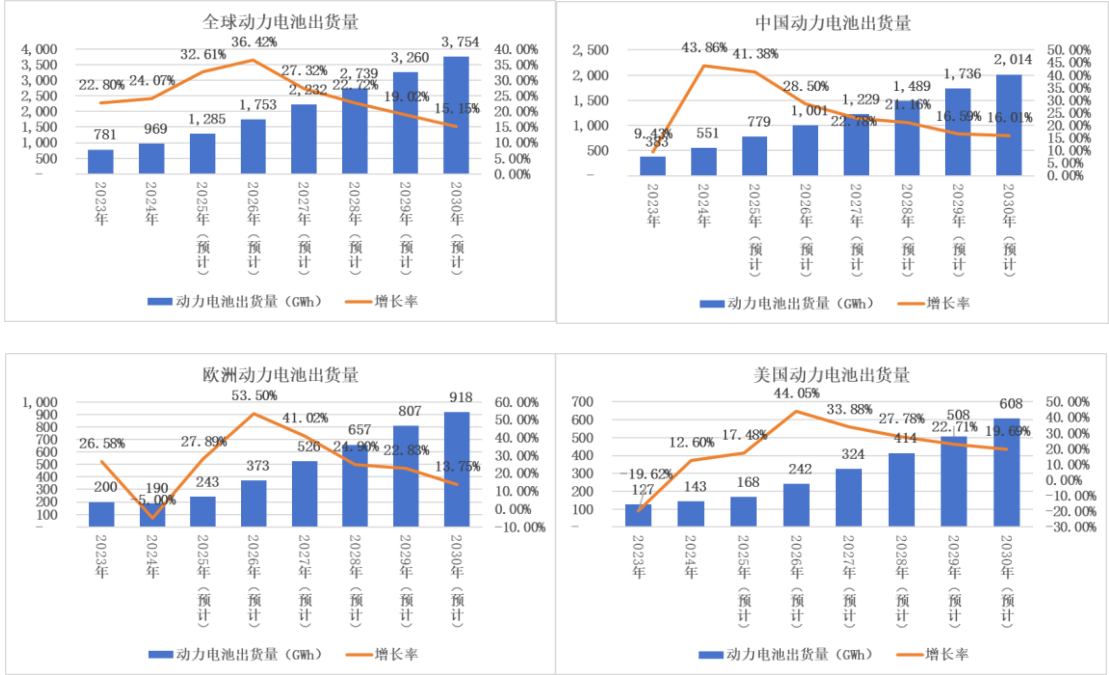
（四）IPO 新能源汽车电池精密结构件项目所存在的不利因素对本次新能源汽车高压连接器项目的效益预期影响较小

1、电池精密结构件行业的不利影响因素减弱，市场形势转好

2024 年，动力电池精密结构件行业增速放缓、进一步趋于集中化，导致市场竞争加剧、行业利润空间收窄。在此背景下，电池精密结构件厂商针对市场变化，调整采购招标模式或采取采购压价策略，对上游厂商造成一定冲击。2025 年以来，在国家的政策指引和宏观调控下，产业链内卷式竞争的局面有所缓和，市场秩序逐步趋稳。相关具体内容参见本回复“问题 2”之“一”之“（二）”之“1、阶段性调整相关经营策略、收缩业务规模”的相关内容。

2025 年第 1 季度，根据中国汽车动力电池产业创新联盟发布的数据，我国动力电池和其他电池产量、销量和出口量分别为 326.3GWh、285.8GWh 和 61.5GWh，同比增长 74.9%、73.7%和 91.2%，动力电池产销量增幅较大、出口规模创新高；动力电池累计装车量 130.2GWh，同比增长 52.8%，增速大幅回升。

在经历了短期增速放缓和市场供需调整后，未来两年国际和国内动力电池行业的增速预计将大幅回升，未来五年市场空间容量仍具有较大增长潜力，从而带动上游动力电池精密结构件行业快速增长。未来全球、国内、美国和欧洲的动力电池出货量预测情况如下：



数据来源：高工产研行业报告

2025 年第 1 季度，竞争局面的缓和并随着市场形势的转好，公司新能源汽车电池精密结构件业务转向更为积极的经营策略，销售收入和毛利率均有所改善，2024-2025 年的季度数据如下：

单位：万元

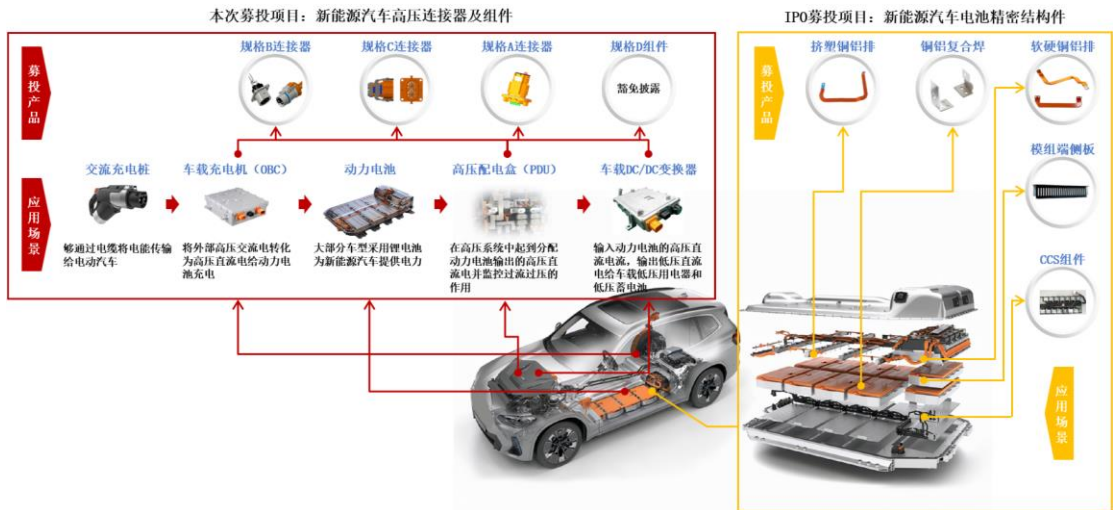
项目	2025 年度	2024 年度			
	第 1 季度	第 4 季度	第 3 季度	第 2 季度	第 1 季度
销售收入	3,977.10	2,615.76	2,316.17	1,855.37	1,484.64
毛利率	18.66%	13.15%	15.28%	17.14%	17.56%

2025 年以来，新能源汽车电池精密结构件行业的不利影响因素减弱，市场形势转好。

2、电池精密结构件和高压连接器的产品属性和应用场景不尽相同，所属行业不同

新能源汽车电池精密结构件的主要产品包括盖板、钢壳、软硬连接、FPC 柔性采样线束等，应用在新能源汽车电池结构中，主要起到结构支撑、密封防

爆等作用，由于电池精密结构件附带有线束等部件，因而也具有输送电流和信号传递的作用；而新能源汽车高压连接器的主要产品为电子连接器，应用在新能源汽车大三电系统（电机、电控、电池）和小三电系统（车载充电机、高压配电箱、DC/DC 变换器）等新能源汽车高压系统，主要起到连接各电子元器件，实现高压环境下的电信号传输和电流传递的功能。电池精密结构件和高压连接器的产品属性和应用场景图例如下：



电池精密结构件和高压连接器产品的具体区别参见本回复“问题 3”之“三”之“（一）”之“4、本次募投项目、前次募投项目和现有主业的区别与联系”的相关内容。

根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），电池精密结构件属于金属制品业，高压连接器属于计算机、通信和其他电子设备制造业；根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），电池精密结构件属于金属结构制造业，高压连接器属于计算机、通信和其他电子设备制造业。

因此，电池精密结构件和高压连接器的产品属性和应用场景不尽相同，所属行业不同。

3、电池精密结构件和高压连接器的市场竞争格局不同，价格波动程度存在差异

新能源汽车电池精密结构件的技术门槛更低，更多中小规模企业参与市场竞争，竞争格局更为分散，价格竞争更为激烈，因而，下游客户的采购招标模式调整或采购压价策略对上游市场的价格扰动更大，导致对新能源汽车电池精

密结构件项目效益的影响更大。而新能源汽车高压连接器的技术难度相对更高，市场参与者整体的数量仍较少，使得市场参与者的利润空间、竞争格局相对稳定，因而市场竞争对上游市场的价格波动影响更小，对新能源汽车高压连接器项目效益实现的影响相对更小。

4、电池精密结构件和高压连接器分别对应不同的客户采购部门，使得两者的采购在竞标和定价上具有一定的独立性、自主性

电池精密结构件和高压连接器虽均应用于新能源汽车，但在独立制造新能源汽车电池的新能源汽车厂商中由不同的独立采购部门管理，例如客户 A 存在前述的情况。一般情况下，电池精密结构件归属于电池事业部管理，而连接器归属于整车事业部管理，在新能源汽车厂商整体的管理原则和采购框架下不同事业部采购部门的竞标和定价具有一定的独立性、自主性。针对电池精密结构件的市场变化，电池事业部灵活地调整采购招标模式或采取采购压价策略，不必然导致整车事业部采取相同的采购政策调整。因而，新能源汽车精密结构件项目的效益下滑与新能源汽车高压连接器项目的效益预期关联性较小。

综上所述，IPO 新能源汽车电池精密结构件项目所存在的不利因素对本次新能源汽车高压连接器项目的效益预期影响较小。

（五）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告、测算明细表、统计分析募投产品单位成本数据，审阅各项成本明细的构成内容、测算逻辑、计算过程等；

（2）查阅本次发行人、同行业可比公司公开披露的申请文件、定期报告、应用于相关领域的产品收入成本表、募投项目产品近期实际销售情况等，统计分析毛利率、平均单价，了解本次募投项目毛利率预测的谨慎性、合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

公司本次募投项目产品的效益预测符合行业惯例，具有合理性。本次各个

募投项目以高于现有业务整体毛利率进行预测具有谨慎性、合理性。

七、结合现有及在建（租赁）工厂、宿舍及办公场所等面积和实际使用等情况，说明本次募集资金用于基建投资的具体内容及其必要性，是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性

（一）现有及在建（租赁）工厂、宿舍及办公场所等面积和实际使用情况

截至 2025 年 3 月末，公司现有及在建（含租赁）工厂、宿舍及办公场所等面积和实际使用情况如下表所示：

单位：平方米

序号	产权人/承租人	地址	性质	状态	建筑物	场地面积	实际使用情况
1	胜蓝股份	广东省东莞市东坑镇东坑横东路 225 号	自有	建成	办公楼	5,405	运营办公
2	胜蓝股份	广东省东莞市东坑镇东坑横东路 225 号	自有	建成	厂房	22,916	生产经营
3	胜蓝股份	广东省东莞市东坑镇东坑横东路 225 号	自有	建成	地下室	2,192	车辆停放
4	胜蓝股份	广东省东莞市东坑镇东坑横东路 225 号	自有	建成	厂房	20,154	生产经营
5	胜蓝股份	广东省东莞市东坑镇东坑横东路 225 号	自有	建成	食堂宿舍楼	11,451	员工食堂、员工宿舍
6	韶关胜蓝	广东省韶关市乳源瑶族自治县乳城镇北环东路 9 号	自有	建成	厂房	5,602	生产经营
7	韶关胜蓝	广东省韶关市乳源瑶族自治县乳城镇北环东路 9 号	自有	建成	厂房	5,602	生产经营
8	韶关胜蓝	广东省韶关市乳源瑶族自治县乳城镇北环东路 9 号	自有	建成	宿舍楼	6,678	员工宿舍
9	韶关胜蓝	广东省韶关市乳源瑶族自治县乳城镇北环东路 9 号	自有	建成	厂房	10,111	生产经营
10	韶关胜蓝	广东省韶关市乳源瑶族自治县乳城镇北环东路 9 号	自有	建成	厂房	10,318	生产经营
11	胜蓝股份	广东省东莞市长安镇银城六路 38 号	自有	在建	研发大楼	33,742	生产经营
12	胜蓝股份	广东省东莞市长安镇银城六路 38 号	自有	在建	地下室	16,996	车辆停放
13	泰国胜蓝	泰国罗勇府布罗登县玛阳蓬镇阿玛塔工业园区	自有	在建	厂房	3,480	生产经营
14	胜蓝股份	东莞市长安镇沙头南区合兴路 4 号厂房、宿舍及办公楼	租赁	租用	厂房、办公楼、宿舍	2,000	生产经营、运营办公、员工宿舍
15	胜蓝股份	昆山市玉山镇玉城北路 5 号（3 号房 301）	租赁	租用	办公楼	312	运营办公
16	胜蓝新能源	东莞市长安镇沙头西坊村西兴街 6 号厂房	租赁	租用	厂房、办公楼	20,767	生产经营、运营办公
17	胜蓝新能源	东莞市东坑镇黄屋工业区 33 号	租赁	租用	厂房、办公楼	13,200	生产经营、运营办公
18	胜蓝新能源	东莞市东坑镇黄屋工业区 33 号	租赁	租用	厂房、办公楼	2,900	生产经营、运营办公
19	胜蓝新能源	东莞市东坑镇黄屋工业区 43 号	租赁	租用	宿舍楼	980	员工宿舍
20	富强精工	红磡商业中心 A 座 409 楼 R 室	租赁	租用	办公楼	1	运营办公
21	深圳胜蓝	深圳市前海合作区前海华润金融中心 T5-32 楼	租赁	租用	办公楼	40	运营办公
22	富方达科技	深圳市龙岗区横岗街道四联社区 228 工	租赁	租用	宿舍楼	144	员工宿舍

		业区大运 AI 小镇 D02 栋					
23	富方达科技	深圳市龙岗区信义路大运 AI 小镇 C09 栋 3 楼	租赁	租用	厂房、办公楼	1,431	生产经营、运营办公
24	富方达科技	福清市石竹街道龙塘村碧桂园华榕世纪城 5 号楼 08 复式商铺	租赁	租用	厂房、办公楼	203	运营办公
25	富方达科技	深圳市龙岗区横岗街道窝肚二巷 2 号 803	租赁	租用	宿舍楼	18	员工宿舍
26	富方达科技	深圳市龙岗区横岗街道窝肚九巷 2 号 405	租赁	租用	宿舍楼	18	员工宿舍
27	东莞胜蓝光电	东莞市东坑镇塔新路 100 号东升高新产业园 5 栋 4 楼	租赁	租用	厂房、办公楼	6,680	生产经营、运营办公
28	车品新能源	东莞市东坑镇塔新路 100 号东升高新产业园 5 栋 6 楼半层	租赁	租用	厂房、办公楼	3,340	生产经营、运营办公
29	车品新能源	东莞市东坑镇塔新路 100 号东升高新科技产业园内 7 号宿舍 3 楼 301-308 室	租赁	租用	宿舍楼	210	员工宿舍
30	特伦拓	山东省淄博市高新区四宝山街道青龙山路 5366 号院内北侧办公楼二楼 211 室	租赁	租用	办公楼	88	运营办公
合计						206,979	-

注：上表所示不包含本次募投项目拟实施建设的场地。

截至 2025 年 3 月末，公司现有及在建（含租赁）的工厂、宿舍及办公场所等面积合计 206,979 平方米，扣除地下停车场面积 19,188 平方米后实际使用面积为 187,791 平方米，公司员工 3,057 人，人均使用面积 61.43 平方米/人。

根据公开查询，同行业上市公司的人均使用面积情况如下：

单位：平方米、人、平方米/人

公司	时间	场地面积	人员数量	人均面积
鼎通科技 (688668.SH)	2022 年向特定对象发行股票	未披露	-	-
	2020 年首次公开发行股票	39,053.84	1,219	32.04
瑞可达 (688800.SH)	2022 年向特定对象发行股票	未披露	-	-
	2021 年首次公开发行股票	62,805.48	765	82.10
永贵电器 (300351.SZ)	2024 年向不特定对象发行可转债	221,187.06	2,171	101.88
壹连科技 (301631.SZ)	2024 年首次公开发行股票	323,040.75	5,439	59.39
方向电子 (预披露)	2024 年首次公开发行股票	109,325.96	1,567	69.77
维峰电子 (301328.SZ)	2022 年首次公开发行股票	42,896.97	1,008	42.56
平均值		133,051.68	2,028.17	65.60

注：场地面积数据来源于公开披露的招股说明书、募集说明书等，不包含拟实施的募投项目新增的场地面积；人员数量来源于上述相应的公开披露信息，若未披露相关人员数量则取自最近上一期定期报告，不包含拟实施的募投项目新增的人员数量。

截至 2025 年 3 月末，公司现有及在建（含租赁）的工厂、宿舍及办公场所的人均使用面积为 61.43 平方米/人，同行业上市公司的人均使用面积为 65.60

平方米/人，不存在重大差异。

公司的工厂、宿舍及办公场所等均已投入使用，不存在闲置的情况，公司生产经营场所的人均使用面积与同行业上市公司不存在重大差异，本次募集资金用于基建投资具有必要性、合理性。

（二）说明本次募集资金用于基建投资的具体内容及其必要性，是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性

为适应公司发展需要，本次募集资金拟用于新建生产厂房、员工宿舍和研发办公室，具体如下：

单位：平方米

募投项目	生产厂房			员工宿舍	研发办公室	合计
	生产车间	仓库	实验室			
新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	13,822.98	4,882.71	2,000.00	5,796.00	855.00	27,356.69
工业控制连接器生产研发建设项目	10,174.98	4,882.71	1,647.46	6,090.00	225.00	23,020.14
合计	23,997.96	9,765.42	3,647.46	11,886.00	1,080.00	50,376.83

目前公司的工厂、宿舍及办公场所等均已投入使用，不存在闲置的情况，需新建生产经营场所来实施本次募投项目。

本次募投项目人均使用面积情况如下：

单位：平方米、人、平方米/人

项目	场地面积	人员数量	人均面积
新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	27,356.69	471	58.08
工业控制连接器生产研发建设项目	23,020.14	450	51.16
合计	50,376.83	921	54.70

本次募投项目拟新增研发工程师、生产人员、生产管理人员等 921 人，人均使用面积为 54.70 平方米，募投项目人均使用面积具有合理性，预计不会出现经营场地闲置的情形。

公司将积极实施多方面的措施，推动募投项目落地。公司将按照规划启动人力资源招聘，确保相关岗位人员及时到位；通过合理调配场地布局，提高场地使用效率；加强运营管理，保证资产运营效益；此外，公司将加大挖掘现有客户需求并积极开拓相关领域新客户，保障募投项目的产能消化，防范场地闲置的情形。

（三）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅发行人自有和租赁的房产台账，了解相关用途和使用情况；

（2）查询相关同行业上市公司公开披露的招股说明书、募集说明书、定期报告等资料，分析对比同行业上市公司与发行人公司的统计数据；

（3）获取并查阅本次募投项目的可行性研究报告、测算明细表，查阅本次募投项目拟投入的人力资源，统计人均使用面积情况，向发行人了解保障募投项目产能消化、防范场地闲置的措施。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司生产经营场所的人均使用面积与同行业上市公司不存在重大差异，本次募集资金用于基建投资具有必要性、合理性；公司的工厂、宿舍及办公场所等均已投入使用，不存在闲置的情况，需新建生产经营场所来实施本次募投项目。

公司将按照规划启动人力资源招聘，确保相关岗位人员及时到位；通过合理调配场地布局，提高场地使用效率；加强运营管理，保证资产运营效益；此外，公司将加大挖掘现有客户需求并积极开拓相关领域新客户，保障募投项目的产能消化，防范场地闲置的情形。

八、补充说明本次募投项目投入或实施后是否会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性，如是，请明确相关解决措施并出具承诺

（一）补充说明本次募投项目投入或实施后是否会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过 45,000.00 万元（含 45,000.00 万元），扣除发行费用后将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额	实施主体
1	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	25,575.87	25,500.00	胜蓝股份
2	工业控制连接器生产研发建设项目	19,657.70	19,500.00	胜蓝股份
合计		45,233.57	45,000.00	-

本次募投项目的实施主体均系胜蓝股份，项目用地均为自有，不存在向关联方租赁土地使用权或房产的情形；本次募投项目建设中涉及的建筑工程及设备将由外部开发商建设或向外部供应商购置，预计不存在由关联方提供产品或服务的情形；本次募投项目投产后，公司预计不会因募投项目生产产品向关联方采购生产所需原材料或接受劳务，亦无销售本次募投项目生产产品至关联方的计划。

（二）公司、公司控股股东、实际控制人关于关联交易的承诺

公司已出具《关于关联交易的声明与承诺》，承诺：“若未来募投项目的实施不可避免地发生关联交易，不会严重影响公司生产经营的独立性。若未来由于募投项目的实施不可避免地发生关联交易，公司将按照有关法律法规、规范性文件和公司章程等有关规定依法签订协议，履行合法程序，依法履行信息披露义务和办理有关报批程序。”

公司控股股东、实际控制人已出具《关于关联交易的声明与承诺》，承诺如下：

“一、本人/本公司确认本函旨在保障公司全体股东之权益而作出。

二、截至本函出具日，本人/本公司不存在因关联交易而损害公司及其他合法股东之合法权益之情形。

三、本人/本公司将尽量避免与公司之间产生关联交易事项；对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。

四、本人/本公司将严格遵守有关法律、法规、规范性文件及公司《公司章程》等文件中关于关联交易事项回避表决的规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信息披露。

五、本人/本公司承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过行使公

司的经营决策权损害公司及其他股东的合法权益。

六、本人/本公司确认本函所载的每一项承诺均为可独立执行之承诺。任何一项承诺若被视为无效或终止将不影响其他各项承诺的有效性。”

综上，本次募投项目投入或实施后不会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性。公司、公司控股股东胜蓝控股、实际控制人已出具《关于关联交易的声明与承诺》。

（三）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人会计师、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅本次募投项目的可行性研究报告；

（2）访谈发行人负责人员，了解本次募投项目的投资建设规划、是否有向关联方采购或销售的计划、是否会新增关联交易；

（3）查阅发行人、发行人控股股东、实际控制人出具的《关于关联交易的声明与承诺》。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师、发行人律师认为：

本次募投项目投入或实施后不会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性。公司、公司控股股东、实际控制人已出具《关于关联交易的声明与承诺》。

九、补充披露情况

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“募投项目盈利能力未达预期的风险”，具体内容如下：

“公司本次两个募投项目预计效益情况如下：

序号	项目名称	税后内部收益率	达产年净利润（万元）
1	新能源汽车高压连接器及组件生产研发建设项目	13.70%	4,843.91
2	工业控制连接器生产研发建设项目	13.61%	3,290.14

合计	-	8,134.05
----	---	----------

在项目建设过程中，本次募投项目面临市场需求变化、技术路径转向、研发人员流失、销售渠道减少、产品利润率下滑、项目实施进度延缓等诸多不确定因素，或实施效果与预期产生偏离，从而导致募集资金投资项目达不到预计效益的风险。”

发行人已在募集说明书“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中分别补充披露“募投项目达产后产能消化风险”，具体内容如下：

“本次募投项目达产后公司新能源汽车高压连接器及组件年产能可达 800 万 pcs、工业控制连接器年产能可达 4,800 万 pcs，本次募投项目新增产能增幅较大。公司本次募投项目建成后或将进一步**增加市场竞争**，市场竞争也将更加激烈。一方面，泰科（Tyco）、安费诺（Amphenol）、鸿腾精密、矢崎（Yazaki）等国外连接器制造企业凭借技术和规模优势在汽车领域**和工控领域**占有较高市场份额；另一方面，国内连接器**其他**制造企业逐步扩大其应用在新能源汽车和工业自动化设备领域的连接器产品生产规模，进一步**加剧了市场竞争程度**。如果公司面临竞争优势减弱、竞争格局**恶化**、**市场竞争对手**产能大幅扩大等局面而不能按计划获取足够订单，公司将面临产能消化不足的风险。”

问题 4

发行人或子公司的经营范围包括广告设计、代理，广告发布，电池制造等。

请发行人：（1）补充说明是否存在广告、文化传媒业务，若是，请说明相关业务的具体内容、经营模式、收入利润占比等情况，是否按照国家相关政策和行业主管部门有关规定开展业务，是否涉及国家发改委《市场准入负面清单（2022 年版）》的相关情形，是否存在违反相关法律法规规定的情形，以及后续业务开展的规划安排。（2）补充说明发行人电池制造业务的具体产品及相关业务情况，是否涉及动力电池制造业务，如是，结合具体产品、业务开展时间、收入取得情况具体说明。

请保荐人及发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充说明是否存在广告、文化传媒业务，若是，请说明相关业务的具体内容、经营模式、收入利润占比等情况，是否按照国家相关政策和行业主管部门有关规定开展业务，是否涉及国家发改委《市场准入负面清单（2022 年版）》的相关情形，是否存在违反相关法律法规规定的情形，以及后续业务开展的规划安排

（一）发行人及其子公司不存在从事广告、文化传媒业务，不涉及《市场准入负面清单（2022 年版）》中规定的违规开展新闻传媒相关业务的情形

截至本回复出具之日，发行人及其子公司均未从事广告、文化传媒业务。发行人控股子公司万连科技的营业执照证载经营范围包括了“广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）”，该企业情况具体如下：

股权结构	营业执照证载经营范围	主营业务
发行人持股 97.5%，惠州市讯电达信息技术中心（有限合伙）持股 2.5%	一般项目：电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；电线、电缆经营；金属结构制造；电子产品销售；通讯设备销售；通信设备制造；机械设备研发；机械设备销售；五金产品制造；五金产品研发；五金产品零售；五金产品批发；橡胶制品销售；橡胶制品制造；塑料制品制造；塑料制品销售；模具制造；模具销售；金属工具制造；金属工具销售；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制造；工业自动控制系统装置销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；配电开关控制设备研发；光学仪器制造；光学仪器销售；光学玻璃制造；光学玻璃销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；国内贸易代理；机动车充电销售；工业工程设计服务；电子专用材料研发；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）。（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）许可项目：电线、电缆制造；第一类增值电信业务；货物进出口；技术进出口。（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）	专注于公司连接器线上销售，工控类、消费类电子、新能源汽车连接器及组件的生产研发和销售

万连科技主要通过官方网站、微信公众号、微信小程序以及第三方平台如抖音、知乎等线上渠道进行业务宣传，具体情况如下：

1、官方网站

序号	域名	网站备案/许可证号	宣传内容及功能定位
1	wanliango.com	粤 ICP 备 2021010790 号-5	销售连接器及精密零组件产品，推广公司连接器产品解决方案，提供线上报价及招商合作渠道
2	dzgu.com	粤 ICP 备 2021010790 号-7	宣传公司自有连接器及精密零组件产品、应用场景及服务内容、推广定制服务、介绍企业情况
3	valnk.com	粤 ICP 备 2021010790 号-4	
4	wltlink.com	粤 ICP 备 2021010790 号-2	
5	lianlianconn.com	粤 ICP 备 2021010790 号-3	

2、微信公众号、小程序及其他第三方社交媒体账号

序号	类型	运营主体	账号名称	宣传内容及功能定位
1	微信公众号	万连科技	电子谷	科普连接器等产品知识，公司品牌宣传
2	微信公众号	万连科技	万连科技	公司招聘信息及品牌宣传
3	微信小程序	万连科技	电子谷	销售连接器及精密零组件产品，推广公司连接器产品解决方案，提供线上报价及招商合作渠道
4	微信视频号	万连科技	电子谷	科普连接器等产品知识，公司品牌宣传
5	今日头条	万连科技	电子谷	科普连接器等产品知识，公司品牌宣传
6	百家号	万连科技	电子谷	科普连接器等产品知识，介绍公司信息
7	搜狐	万连科技	电子谷	科普连接器等产品知识，公司品牌宣传
8	电子发烧友	万连科技	万连科技	科普连接器等产品知识，公司品牌宣传
9	知乎	万连科技	电子谷连接器	暂未发布内容，拟用于公司品牌宣传
10	抖音	万连科技	电子谷	暂未发布内容，拟用于公司品牌宣传

注：微信小程序“电子谷”ICP备案证号为粤 ICP 备 2021010790 号-8X。

3、第三方电商平台

序号	类型	运营主体	店铺名称	宣传内容及功能定位
1	阿里巴巴	万连科技	万连科技	销售连接器及精密零组件产品

注：万连科技阿里巴巴店铺 ICP 备案证号为粤 ICP 备 2021010790 号-6。

万连科技使用前述网站及线上渠道系出于公司产品宣传、业务服务推广目的，相关网站及线上渠道未曾为第三方进行产品宣传，亦不存在第三方商户入驻，不存在广告、文化传媒相关收入。万连科技后续业务开展的规划安排将围绕主营业务展开，专注于经营公司连接器线上销售，工控类、消费类电子、新能源汽车连接器及组件的生产研发和销售，不涉及广告、文化传媒业务。

公司及其子公司不存在为第三方主体设计、制作、发布或代理发布广告的情形，不存在涉及出版许可的出版物，不涉及新闻、出版、广播、电视等传媒

领域业务，亦不存在相关业务收入。

截至本回复出具之日，发行人及其子公司均未从事广告、文化传媒业务，不存在广告、文化传媒相关收入，不涉及《市场准入负面清单（2022 年版）》中规定的违规开展新闻传媒相关业务的情形。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人及其子公司的营业执照、章程、经营资质；

（2）获取发行人销售收入成本明细表，检查是否存在广告、文化传媒业务收入；

（3）访谈万连科技总经理并取得发行人说明，了解其主营业务、业务宣传的模式及是否从事广告、文化传媒业务等情形；

（4）核查万连科技网站、微信公众号、微信小程序等平台并取得发行人说明，了解相关渠道宣传内容。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

截至本回复出具之日，发行人及其子公司均未从事广告、文化传媒业务，不存在广告、文化传媒相关收入，不涉及《市场准入负面清单（2022 年版）》中规定的违规开展新闻传媒相关业务的情形。

二、补充说明发行人电池制造业务的具体产品及相关业务情况，是否涉及动力电池制造业务，如是，结合具体产品、业务开展时间、收入取得情况具体说明

（一）补充说明发行人电池制造业务的具体产品及相关业务情况，是否涉及动力电池制造业务

报告期内，公司及其子公司不存在经营电池制造业务的情况，亦不涉及动力电池制造业务。尽管公司子公司韶关胜蓝经营范围中存在“电池制造”的项目，但韶关胜蓝自成立之日起至本回复出具之日不存在经营电池制造业务。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员并取得发行人说明，了解发行人是否涉及动力电池制造业务；

（2）获取发行人及其子公司的营业执照，了解其经营范围是否存在经营电池制造业务；

（3）获取发行人销售收入成本明细表，并结合存货盘点情况，检查是否存在电池产品的生产销售情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

报告期内，公司及其子公司不存在经营电池制造业务的情况，亦不涉及动力电池制造业务。

其他问题

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

【回复】

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风

险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序

公司已在募集说明书扉页重大事项提示中，对公司的相关风险重新进行了梳理，已按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行了梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明

（一）舆情情况

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券申请于 2025 年 1 月 11 日获深圳证券交易所受理，截至本回复出具之日，公司持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对公司本次发行相关媒体报道情况进行了自查，剔除简讯及相关公告消息，主流媒体中不存在社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的报道。公司本次向不特定对象发行可转换公司债券相关信息披露真实、准确、完整，不存在应披露而未披露信息的情形。保荐机构已针对重大舆情等情况进行了核查，并出具核查报告。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构主要履行了以下核查程序：

通过网络检索等方式检索自公司本次发行申请获深圳证券交易所受理之日起至问询函回复出具之日，查看是否存在与公司本次发行相关的重大舆情或媒体质疑。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

自本次向不特定对象发行可转换公司债券受理日以来，公司不存在社会关

注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行等重大舆情或媒体质疑情况。公司本次向不特定对象发行可转换公司债券相关信息披露真实、准确、完整，不存在应披露而未披露信息的情形。

（以下无正文）

（本页无正文，为胜蓝科技股份有限公司《关于胜蓝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的回复》的盖章页）



（本页无正文，为东莞证券股份有限公司《关于胜蓝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的回复》的签章页）

保荐代表人：

朱则亮

朱则亮

杨国辉

杨国辉

东莞证券股份有限公司

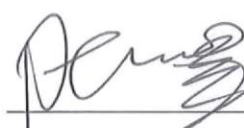
2015年 10月 23日



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于胜蓝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的回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，回复文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：


陈照星

东莞证券股份有限公司

2025年 5 月 23 日

