

投资者关系活动记录表

股票名称：鼎通科技

股票代码：688668

编号：2026-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	<p>2026年5月11日 9:30--10:30 现场交流 平安养老保险</p> <p>2026年5月11日 14:00--15:00 线上交流 华夏基金</p> <p>2026年5月11日 15:00--16:00 线上交流 华泰柏瑞基金</p> <p>2026年5月12日 14:00--15:00 线上交流 招商基金</p> <p>2026年5月12日 15:00--16:00 线上交流 太平养老</p> <p>2026年5月14日 10:00--11:00 线上交流 景顺长城基金</p> <p>2026年5月15日 14:30--15:30 线上交流 华夏久盈</p> <p>2026年5月15日 13:30--14:30 线上交流 同犇投资</p> <p>2026年5月15日 15:30--16:30 现场交流 青骊投资</p> <p>2026年5月20日 13:30--14:30 线上交流 浦银安盛</p> <p>2026年5月20日 15:30--16:30 线上交流 中信保诚</p> <p>2026年5月20日 16:30--17:30 线上交流 永赢基金</p> <p>2026年5月21日 15:30--16:30 线上交流 嘉实基金</p>
时间	请见上表
地点	线上交流、现场调研在公司一号会议室
公司接待人员姓名	董事长、总经理：王成海 董事会秘书：王晓兰 财务总监：陈公平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司介绍： 2026年一季度，公司经营业绩实现稳健增长，核心财</p>

务数据具体如下：营业收入 4.57 亿元，同比增长 20.78%；归母净利润 8032.74 万元，同比增长 51.86%；扣非净利润同比增长 55.90%，盈利质量持续提升。毛利率、净利率分别提升 3.19 个百分点和 3.63 个百分点，经营现金流净额同比大增 945.54%，回款质量显著改善。

核心业务方面，112G 高速连接器保持满产运行，224G 产品已实现批量供货，AI 算力相关订单需求持续饱和；液冷组件完成小批量交付，成为新业务增长点，相关产能将于二、三季度陆续投产。

经营与战略层面，公司持续加大高端高速互连、液冷散热等前沿领域的研发投入，进一步夯实技术壁垒；海外工厂建设稳步推进，全球化产能布局逐步完善，以对冲贸易风险并贴近海外核心客户的配套需求。

问答互动环节

1、公司 112G/224G 高速连接器的产能及订单情况如何？224G 产品客户认证进展如何？

答：目前公司 I/O 连接器产品以 112G/224G 系列为主，客户涵盖安费诺、莫仕、泰克电子、立讯精密等企业。受益于 AI 算力需求爆发，相关产品订单增速显著。当前 112G 高速连接器已处于满产状态，公司正通过产能调配持续保障交付；224G 产品已完成主流客户认证并实现批量供货，目前订单需求饱和，后续将随着产能逐步释放持续扩大出货规模。剩余多款在研的更高速率产品也在按计划推进客户认证工作，适配下一代 AI 算力基础设施的升级需求。

2、液冷业务进展及产能规划情况？与风冷产品相比有何竞争优势？

答：公司当前已有 2 条液冷产线在正常运转，基于对市场需求的深入分析以及对客户未来订单的预测，公司计划在今年内进一步拓展产能，目标新增布局 5 条液冷产线。目前，相关的扩产准备工作正在按计划稳步、有序地推进中。相较于传统的风冷方案，液冷产品在散热效率上表现更为出色，能够更有效地降低设备运行温度，同时其能耗也显著更低，这正好契合了 AI 服务器向高密度、高算力方向发展的行业趋势。

3、可转债项目最新进展？募集资金投向的具体规划是什么？

答：关于公司可转债的发行申请，已于 2026 年 3 月正式获得上海证券交易所的受理，目前该申请正处于向相关监管机构提交注册材料的阶段。本次发行可转债计划募集的资金，将重点投向以下三个核心建设项目：首先是母公司的生产设施改扩建工程，该项目计划投资额为 2.5 亿元；其次是高速通讯设备及液冷产品的生产线建设项目，该项目总投资约为 3.2 亿元；第三是新能源汽车电池管理系统（BMS）的生产能力建设项目，该项目规划投资 1.8 亿元。此外，募集资金在满足上述项目投资需求后，剩余部分将用于补充公司的

日常运营流动资金，以支持业务持续健康发展。

4、海外布局情况？马来西亚子公司的经营状况及产能规划？

答：马来西亚子公司作为集团在东南亚区域的核心运营实体，主要承担着东南亚市场的业务拓展职能，并负责部分高端产品的生产制造任务。目前，该子公司整体运营状态平稳有序，财务状况健康，盈利能力良好。其产能利用率正随着海外核心客户订单的持续交付而稳步提升，同时，本地化的生产制造与产品交付能力也在不断增强，有效支撑了区域市场的需求响应。展望未来，公司将紧密跟踪全球客户的订单需求动态，并深度研判 AI 算力与高速通讯行业的增长趋势。在此基础上，公司将审时度势，适时推动马来西亚生产基地的产能扩充计划，以持续优化和完善海外产能的战略布局，从而进一步巩固和强化公司在全球化供应链中的竞争优势。

5、公司 2026 年毛利率水平及成本控制措施？

答：2026 年，公司整体综合毛利率水平呈现出较为稳定的发展态势，这一表现得益于公司多方面的持续努力。尤为重要的是，随着一系列具有市场竞争力的新产品逐步实现规模化生产和市场放量，其相对较高的利润空间对公司整体毛利率的提升产生了积极且显著的拉动作用。在成本控制与优化方面，公司系统性地部署并落实了三大关键举措：首先，持续大力推进生产线的自动化、智能化升级改造，通过技术替代有效降低了生产环节对人工的依赖，从而显著节约了人工成本；其次，积极与核心上游供应商建立并巩固长期稳定的战略合作关系，通过签订长期供货协议，提前锁定关键原材料的价格，有效规避了市场价格大幅波动的风险，保障了成本端的相对稳定；最后，公司致力于优化产品组合与结构，有计划地提高技术含量高、市场竞争力强的高附加值产品在总销售中的占比，这一结构性调整不仅提升了产品的平均盈利水平，也从整体上增强了公司的盈利能力与抗风险能力。

6、公司在 CPO/NPO 技术领域的布局情况？

答公司高度关注 CPO（共封装光学）及 NPO（近封装光学）技术领域的演进动态，并已成为专门的研发项目团队，针对相关核心技术进行前瞻性研究与储备。同时，公司正积极配合重要客户，共同推进新一代技术的迭代与产品开发工作。

7、人民币汇率波动对公司出口业务的影响及应对措施？

答：公司与安费诺、莫仕等全球核心客户建立了长期稳定的战略合作关系，并在此基础上共同构建了市场化的价格联动与传导机制。该机制能够灵活、及时地响应外部汇率市场的波动，双方可依据约定的周期与规则，就产品售价进行定期协商与动态调整，从而有效管理汇率风险，保障合作的公平性与可持续性。

8、未来 1.6t 和 CPO 技术的发展，MPO 会逐步向 MCC 发展，价值量

	<p>更高。请问在研 MPO 连接器项目的进展以及未来的量产规划?在 MMC 技术上有无布局?</p> <p>答: 尊敬的投资者, 您好, 公司目前有布局 MPO 连接器相关产品业务, 现阶段该业务营收占比较小, 紧跟行业 1.6T 及 CPO 技术发展趋势, 行业呈现 MPO 向 MCC、MMC 技术升级的发展方向。公司将紧密配合下游客户研发节奏, 适时推进相关技术迭代与产品突破。感谢您的关注!</p> <p>9、第一, 请问贵公司与华为阿里有哪些方面的合作? 是否可以具体让投资者了解! 第二, 请问公司新公司扩产主要是针对高速连接器, 还是液冷方面?</p> <p>答: 尊敬的投资者, 您好, 目前公司与华为、阿里不存在直接合作关系, 公司直接客户主要为安费诺、泰克电子、莫仕、中航光电、立讯精密等行业知名企业。本次产能扩建主要围绕风冷、液冷配套零部件展开, 积极把握算力及高端通信行业发展机遇。感谢您的关注!</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>