

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：2026-006

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 电话会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	2026 年 6 月 2 日 16:00-17:00 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会 2026 年 6 月 3 日 14:00--15:00 线上交流 中银基金 2026 年 6 月 4 日 9:30--10:00 线上交流 易方达基金 2026 年 6 月 4 日 10:00--11:00 现场交流 中欧基金 2026 年 6 月 11 日 10:00--11:00 现场交流 汇添富基金 2026 年 6 月 23 日 10:00--11:00 线上交流 工银瑞信基金 2026 年 6 月 23 日 16:00-17:00 公司公开发行可转换公司债券网上路演 2026 年 6 月 25 日 10:00--11:00 线上交流 国泰基金 2026 年 6 月 26 日 10:00--11:00 线上交流 国寿养老 2026 年 6 月 30 日 14:00--16:00 现场交流 富国基金 2026 年 6 月 30 日 16:00--17:00 线上交流 华商基金
时间	请见上表
地点	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 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 副总经理、董事会秘书：王晓兰 财务总监：陈公平 独立董事：彭文平
投资者关系活动主要内容介绍	主要内容 1、董事长下午好！想请教：1. 公司在 25 年 12 月发布的

	2025-009 投关活动表中表示, 液冷产线产能为 60 万, 公司第一条液冷产线为研发产线, 研发活动会占据部分产能, 可否理解公司一条量产液冷产线满产年产能可为 60 万套? 2. 公司今年规划新增几条液冷产线? 第二条产线投产了吗? 第二条产线的产能利用率如何? 第三、四条产线原计划 9 月建成, 计划是否会提前? 3. 可否描述一下公司年度液冷订单的情况? 或者在手订单的情况。4. 公司表示会随液冷产线同步扩产 224G 产能, 请问进展如何? 5. 公司马来西亚工厂扩产进展如何? 6. 可否介绍一下公司 CPC 连接器产能和在手订单情况。7. 公司原计划今年宝马 BMS 项目收入 3 亿, 请问是否可以计划完成。8. 请问公司与合作伙伴进行的帕拉厅项目进展如何? 谢谢董事长! 答:尊敬的投资者, 您好, 公司根据市场需求及客户预测等信息, 对于液冷产品今年共规划 5 条产线, 目前正在有序的进行扩产中, 预计 2026 年下半年完成, 对于在手订单情况请关注公司后续定期报告。对于马来西亚工厂将根据客户订单情况进行扩产。公司 CPC 连接器产品订单充足, 正在有序扩产交付中。对于 BMS 项目, 根据客户需求也正在有序交付中, 谢谢。 2、王总你好, 根据之前记录, 贵公司已经通过英伟达认证, 目前液冷散热器正加紧加大产能应对交付。请问第三条产线能在二季度完成投产吗? 剩下第四第五产线, 是否在加快建设了? 答:尊敬的投资者, 您好, 公司液冷产线的产能已提前布局, 满足客户的需求, 谢谢。 3、王总你好, 公司在液冷散热技术上除了 CAGE+冷板一体化方案, 还有哪些技术储备? 答:尊敬的投资者, 您好, 公司技术会随着客户及市场的技术迭代进行储备, 谢谢。 4、王总你好, 宝马 BMS 铝排项目目前的交付情况如何? 2026 年预计交付多少万套? 答:尊敬的投资者, 您好, 公司 BMS 项目目前在正常量产交付中, 2026 年具体交付请关注公司定期公告, 谢谢。 5、你好! 想请问一下公司 112G 风冷 Cage、224G 风冷 Cage, 224G 液冷 Cage, 产品口径、规格是什么? 咱们常规说的风冷 cage 的一套就是一段口吗? 还是一套对应不同的 2x1, 2x2, 或者 2x4 端口? 以及公司这三种 Cage 今年出货预期如何, 感谢! 答:尊敬的投资者, 您好, 公司产品规格较多, 覆盖 1xN, 2xN, 甚至 NxN 等系列产品, 我司将根据不同客户的不同需
--	--

	求进行配套，对于出货预期请关注公司定期报告，谢谢。 6、王总，已运行的液冷线，月产能 2-3 万套是指 16 口的交换机的吧，如果是服务器的非 16 口的，产能是否会不一样，2-3 万套是很广的范围，是否良率不高而影响实际产能？如果产线运转成熟了，是否会突破 3 万套每月 答:尊敬的投资者，您好，随着产品结构的不同，产能会相应有所调整，随着产线的成熟，产能会有一定程度的提升，谢谢。 7、王总您好！首先恭喜公司团结一致实现一季度营收，利润创历史新高。请问 1. 我们看到今年和明年市场对 800G，1.6T 光模块需求非常旺盛，公司的风冷和液冷 cage 产能能否匹配市场需求？2. 随着 NP0, CP0 等新技术的发展，会对公司光模块液冷 cage 业务产生冲击吗？公司有何规划来紧跟市场技术迭代？3. 在 AI 光通信火热的情况下，公司有结合自身制造和供应链优势，开拓光通信产品的规划吗？ 答:尊敬的投资者，您好，针对 800G、1.6T 旺盛需求，公司风冷、液冷产能充足，辅以柔性排产，产能可匹配客户订单需求。对于 NP0、CP0 等新技术发展，不存在业务冲击，公司也在配合客户进行新技术迭代开发。对于光通信产品暂未计划。谢谢！ 8、王总你好，有报道称公司液冷 I/O 连接器 Cage 占据全球 AI 服务器 70%的份额？未来这一份额是否有进一步提升的空间？ 答:尊敬的投资者，您好，公司将与安费诺、泰科电子、莫仕等头部厂商的深度绑定，包括产能、技术、品质等各方面，同时依托马来西亚、越南海外产能布局，进一步拓展海外终端客户资源。谢谢！ 9、王总你好，公司液冷产线已从 2 条追加至 5 条，Q2 末将全部投产，年产能达 150 万套，请问目前液冷产品的订单是否已经覆盖了 2026 年的全部产能？ 答:尊敬的投资者，您好，公司根据市场及客户预测等信息提前布局产能，实际以客户订单为准，目前液冷产能利用率暂未饱和，谢谢。 10、王总你好，针对英伟达下一代 GB400 芯片的 CPC 连接器需求，公司是否已经开始提前布局 and 研发？预计何时能够送样验证？ 答:尊敬的投资者，您好，公司将全力配合客户进行新一代技术研发，具体请关注公司后续公告，谢谢。
--	--

	11、请问王总，交换机的液冷 cage 是 16 口，服务器的不是 16 口，比如是四口八口，换算回单口价值，是高于交换机的还是低于交换机的，谢谢 答:尊敬的投资者，您好，对于产品定价要综合原材料、产品规格、工艺难度、合作条款等多重因素确定，谢谢。 12、王总给你好，公司作为泰科 PHD 项目的核心供应商，份额达 70%，2026 年预计收入 1.5 亿元，请问目前该项目的交付进度如何？ 答:尊敬的投资者，您好，目前 PHD 项目正在有序扩产进行正常交付，谢谢。 13、王总你好，除了英伟达之外，公司产品是否已经间接供应给 AMD、英特尔等其他 AI 芯片厂商？ 答:尊敬的投资者，您好，公司直接客户主要为安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电等，谢谢。 14、王总你好，公司光纤连接器研发已进入验证测试阶段，插入损耗$\leq 0.3\text{dB}$，回波损耗$\geq 50\text{dB}$，请问预计何时能够实现量产并获得客户认证？ 答:尊敬的投资者，您好，此项目研发进度请关注公司后续公告，谢谢。 15、王总你好，公司与 TE 合作开发的 CPC 共封装连接器项目已进入量产阶段，请问目前该项目的月出货量是多少？ 答:尊敬的投资者，您好，公司与 TE 合作开发的 CPC 共封装连接器项目已顺利实现量产，当前产能与客户订单需求高度匹配，出货量正随下游 AI 算力市场需求及客户交付计划稳步爬坡提升。公司暂无披露具体月出货量数据，谢谢。 16、王总你好，在国内市场，公司与浪潮、华为、中兴等国内头部服务器厂商的合作进展如何？国内业务占比是否有提升计划？ 答:尊敬的投资者，您好，公司与浪潮、华为、中兴等国内头部服务器及通信设备厂商暂无直接业务合作，公司高速通讯、液冷散热相关产品主要通过安费诺、莫仕、泰科电子等核心客户，间接配套上述厂商，谢谢。 17、董秘你好，马来西亚工厂目前的运营情况如何？产能利用率达到多少？未来是否有进一步扩产的计划？ 答:尊敬的投资者，您好，公司马来西亚生产基地目前运营平稳、盈利状况良好，产能利用率随海外核心客户订单交付稳步提升，本地化生产与交付能力持续增强。未来公司
--	--

	将根据全球客户订单需求、AI 算力与高速通讯行业增长趋势，适时推进马来西亚基地的产能扩充，持续完善海外产能布局，强化全球化供应链优势。谢谢。 18、王总你好，公司 224G 产品已实现批量供货，请问 448G 高速连接器的研发进展如何？预计何时能够送样验证并实现量产？ 答:尊敬的投资者，您好，公司高速连接器及其组件研发工作正按计划稳步推进，公司将紧密跟随下游头部客户的技术迭代节奏与平台规划，适时推进送样验证及量产筹备工作，谢谢。 19、王总你好，公司 224G 液冷散热器已通过客户认证，处于批量交付前最后准备阶段，请问预计何时能够实现大规模量产？2026 年液冷产品的总出货量指引是多少？ 答:尊敬的投资者，您好，公司 224G 液冷散热器已通过客户认证，目前正加快产线调试与产能爬坡，2026 年液冷产品出货量将结合下游 AI 算力需求、客户订单及产线投放节奏统筹推进。谢谢！ 20、董事长您好！想请问一下公司对于未来 1-2 年后因为产能布局完善和竞争对手的追赶而可能导致的被客户压价，或者不得不下调产品价格来拿份额，公司对此有什么应对政策吗？ 答:尊敬的投资者，您好，针对未来行业产能释放、竞争加剧可能带来的价格压力，公司坚持价值竞争、摒弃低价内卷，已形成成熟应对方案：1、技术高端化筑壁垒：聚焦液冷 CAGE、224G、NP0/XPO、CPO 等高壁垒产品，以技术代差打造溢价能力，摆脱同质化竞争；2、客户深度协同强粘性：与头部客户联合研发、同步开发，从组件供应升级为方案配套，合作更重品质与交付，弱化价格因素；3、精益管控降成本：推进生产自动化、集中采购与长协锁价，以内部降本增效对冲外部价格压力；4、产能布局避内卷：聚焦高毛利高端产品线，不布局低端同质化产能，柔性调度优化产能结构；5、抢占增量破困局：依托 AI 算力基建与国产替代红利，以增量市场覆盖存量竞争压力。公司将始终以技术、品质、服务构筑核心竞争力，保障盈利水平与长期稳健发展。谢谢！ 21、今年 4 月 PPI 超预期+2.8%，覆铜板(CCL)产业链正在经历涨价周期。我们产品的主要成本构成中，铜材、环氧树脂等原材料的占比大概多少？公司是否有长协锁价机制或者能够将上游涨价顺价传导给下游？2025Q2 以来的毛利率趋势是稳住了还是在承压？
--	---

	答:尊敬的投资者，您好，公司产品的核心原材料为铜材、塑胶及五金材料等，是成本构成的最主要部分。在成本管控与价格传导方面，公司一方面与核心供应商建立长期战略合作，采用长协锁价、价格预警、集中采购等机制，有效平抑大宗商品价格波动带来的冲击；另一方面与安费诺、莫仕等全球核心客户建立市场化价格联动传导机制，可根据原材料价格波动定期协商调整产品售价，具备顺畅的成本向下游传导能力。谢谢！
	22、请问公司的最大竞争对手有哪些？ 答:尊敬的投资者，您好，公司所处的高速通讯连接器精密组件、液冷 CAGE、汽车连接器组件领域属于充分竞争的市场化行业，全球范围内已形成较为清晰的竞争格局。竞争对手主要包括奕东电子、瑞可达、意华股份等同业上市公司，各家企业在细分产品、客户群体、技术路线上各有侧重，共同推动国产替代进程。公司始终以技术研发、精密制造、客户深度绑定、全球化产能布局为核心竞争优势，聚焦高端算力与新能源赛道，持续优化产品结构与交付能力。未来公司将以开放、理性的态度面对行业竞争，不断提升综合竞争力与市场地位。谢谢。
	23、请问董事长，截止到目前，第三条液冷产线是否已建设完毕？预计何时可以正式投入生产？ 答:尊敬的投资者，您好，公司液冷产线目前有 2 条正在运行中，扩产增线也在有序进行中，谢谢。
	24、王总，东莞总部隔壁，社区投建的新大楼预计什么时候入驻设备使用厂房？咱们是否租了几个厂房临时使用来扩线生产？谢谢 答:尊敬的投资者，您好，公司东莞总部周边的新厂区建设项目正按既定规划稳步推进，目前主体建筑及配套工程已逐步完工，后续公司将结合产线布局规划、核心设备采购与调试进度，有序推进设备进场安装与投产使用，预计将在 2026 年下半年投入使用，为抢抓 AI 算力与高速通讯领域的市场机遇，快速响应客户订单需求，公司已结合实际生产经营情况，通过租赁方式进行产线扩产与产能补充，谢谢！
	25、董事长您好，请问现在一共有几条液冷产线在实际运行了？ 答:尊敬的投资者，您好，目前共有 2 条液冷产线正在运行中，谢谢。
	26、王总辛苦了，鼎通是了不起的公司，业内新的 NPO，

	XPO 连接器需要更大更高效的液冷散热方案，咱们是否接到了客户的需求预研？应该更大价值量吧 答:尊敬的投资者您好！非常感谢您的高度认可与暖心鼓励！公司始终紧密跟踪 AI 算力互联领域 NPO、XPO 等新一代技术演进趋势，公司将持续加大研发投入，加快新一代液冷散热方案的产业化落地，充分把握技术迭代带来的市场机遇。具体业务进展请以公司定期报告及官方公告为准，谢谢！ 27、上游可能需求非常大，液冷 cage 是否明年需求量每月要百万口以上了，已知交换机的 cage 是 16 口一套，那么服务器上的，是多少口一套，也是液冷的吧？谢谢 答:尊敬的投资者，您好，AI 算力基础设施的快速升级，持续带动液冷 CAGE 等高速互联散热组件的市场需求快速增长，行业整体需求空间广阔；具体行业月度需求量受终端客户资本开支、产品迭代节奏、市场供需结构等多重因素影响，公司正持续推进液冷产线扩产，以充分匹配下游市场增长需求。AI 服务器所配套的液冷 CAGE，其端口配置随服务器平台、算力规格、高速互联方案的不同存在差异化设计，与交换机常用 16 口/套的标准配置有所区别；服务器端高速互联 CAGE 同样采用液冷散热方案，可充分适配 AI 服务器高算力、高密度的散热需求。谢谢。 28、王女士好，请问鼎通会直拓光模块、CPO 客户嘛，如旭创等头部光模块企业？ 答:尊敬的投资者，您好，公司高度关注光模块与 CPO 行业的技术演进及市场机遇，公司将在巩固现有核心客户合作的基础上，保持开放合作态度，积极探索与头部光模块企业的多元化合作机会，持续优化客户结构，进一步提升公司在 AI 高速互联与液冷散热领域的市场覆盖与核心竞争力。谢谢。 29、请问王总，1.6T 光模块下半年放量很快，市场上就两家能做液冷 cage，咱们五条线是否也不够供应，下半年快速扩线约三个月能扩出来吗？听说市场上需要更新一代的产品，比如 2.4T，3.2T 光模块的液冷 cage，咱们鼎通是否也在准备中？ 答:尊敬的投资者，您好，目前液冷产线已经提前布局，可以满足客户的需求，对于迭代的产品请关注公司后续的公告。谢谢！ 30、安费诺 7 月份会上调价格是否意味着公司出货价格也会上升对于毛利率是否会有提升呢？ 答:尊敬的投资者，您好，公司与安费诺等核心客户建立了
--	--

	长期稳定的战略合作关系,产品采用市场化协商定价机制,综合考量原材料价格、产品规格、工艺难度、合作条款等多重因素确定售价,毛利率相对较为稳定,谢谢。 31、王总你好,请问目前 224G (1.6T) 现在是小批量还是批量? 客户认证进度与主要客户名单? 答:尊敬的投资者,您好,目前公司 OSFP224G 产品已逐渐进入量产中,主要客户为安费诺、莫仕、泰科电子等客户群体,谢谢。 32、王总你好,液冷目前 3 条产线,Q2/Q3 陆续投产,单条产能多少? 满产后月产能年产能? 如果产能不用做研发,能对外提供多少产能一条? 答:尊敬的投资者,您好,目前液冷产线已经提前布局,液冷产能将结合客户订单、市场需求及研发需求统筹规划与投放,在保障核心客户交付与研发需求的前提下,合理释放对外产能,持续满足算力领域液冷产品的市场需求。谢谢! 33、王总你好,请问前两大客户(莫仕、安费诺)占比超 60%,2026 年是否有新的大型客户突破? 答:尊敬的投资者,您好,莫仕、安费诺作为全球头部连接器厂商,是公司长期稳定的核心合作伙伴,双方合作持续深化,为公司业绩稳健增长提供坚实支撑。2026 年公司坚持客户多元化拓展战略,在巩固现有核心客户合作的基础上,已成功拓展泰科电子、立讯精密等国内外大型优质客户,高速通讯、液冷散热等核心产品的客户覆盖范围持续扩大;同时依托马来西亚、越南海外产能布局,进一步拓展海外终端客户资源,持续优化客户结构、降低集中风险。谢谢! 34、AI 行业整体对液冷需求很大,请问公司除了液冷 cage,是否有其他液冷产品,比如机柜内的高价值的液冷产品在和连接器厂家或 CSP, ODM 客户合作开发? 谢谢 答:尊敬的投资者,您好,公司目前主要以液冷 cage 为主,其他液冷产品正在积极做客户开发,感谢对公司的关注,谢谢。 35、如果上游客户追加液冷 cage 订单,或者急单,公司这边是否准备好了快速扩产,比如设备能到货的话,公司一个月内就能扩出来,毕竟几条线的扩线经验已经很丰富 答:尊敬的投资者,您好,对于液冷产品今年共规划 5 条产线,目前正在有序的进行扩产中,预计 2026 年下半年完成,感谢对公司的关注,谢谢。
--	---

	36、请问今年特别是二季度开始，是否除了液冷 cage，风冷的 cage，和纯 cage 也有很大程度上的放量，毕竟 800G 不需要液冷 答:尊敬的投资者，您好，目前通讯的整体需求较为旺盛，具体请关注公司的定期报告，感谢对公司的关注，谢谢。 37、公司公告的前几大客户没有泰科，是否后续几个季度泰科才会上升为主要五大客户，谢谢 答:尊敬的投资者，您好，公司和泰科的合作今年更加深入，请关注公司的定期报告，感谢对公司的关注，谢谢。 38、请问看公告的租赁厂房合计面积已有约四万平，不含宿舍，加上近期龙华那边的新租厂房，是否东莞这边今年合计厂房面积有了六万平，不包总部自己的厂房和旁边新大楼的面积，如果加上全部，合计面积是去年的四倍有余了吧，恭喜公司发展得红红火火 答:尊敬的投资者，您好，目前通讯业务需求旺盛，为满足客户需求，正在积极扩产，请知悉，谢谢。 39、请问董事长，除了液冷 CAGE 外，公司在液冷业务方面还有哪些规划？比如泰科去年曾经说在 BBU 电源液冷散热器上已经跟公司研发了产品用在 GB300 服务器上，也有市场消息说公司也在研 GPU 冷板，谢谢 答:尊敬的投资者，您好，目前公司的主要重点以 cage 液冷模块为主，其他液冷业务也在开发客户中，请知悉，谢谢。 40、请问公司液冷在手订单饱和吗 答:尊敬的投资者，您好，目前液冷根据客户订单需求进行交付，请知悉，谢谢。 41、公司液冷产线在运营 2 条，请问余下的新增 5 条产线 6 月底能建成多少？谢谢俏巴董事长 答:尊敬的投资者，您好，对于液冷产品今年共规划 5 条产线，目前正在有序的进行扩产中，预计 2026 年下半年完成，谢谢。 42、请问公告里说的在验证的光纤连接器是否是 MP0，和泰科合作吗？供给间接客户是 CSP 还是 N 客户，谢谢 答:尊敬的投资者，你好，目前公司业务在 MP0 领域涉及较少，和泰科暂未有此产品合作，请知悉，谢谢关注。 43、请问可转债转股价 423 是怎么定的，会不会偏高？
--	---

	答:尊敬的投资者，你好，本次可转债转股价为根据发行定价规则定价，转股价不得低于募集说明书公告日前二十个交易日公司 A 股股票交易均价和前一个交易日公司 A 股股票交易均价，符合发行定价规则。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单（如有）	无