

证券简称：鼎通科技

证券代码：688668

东莞市鼎通精密科技股份有限公司

Dongguan Dingtong Precision Metal Co., Ltd.

（广东省东莞市东城街道周屋社区银珠路七号）



关于本次募集资金投向属于科技创新领域的 说明

二〇二六年一月

东莞市鼎通精密科技股份有限公司（以下简称“鼎通科技”或“公司”）根据《上市公司证券发行注册管理办法》等相关规定，对公司本次募集资金投向是否属于科技创新领域进行了客观、审慎评估，制定了《东莞市鼎通精密科技股份有限公司关于本次募集资金投向属于科技创新领域的说明》（以下简称“本说明”）。

本说明中如无特别说明，相关用语具有与《东莞市鼎通精密科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券预案》中相同的含义。

一、公司的主营业务

公司一直专注于精密制造的研发、生产、销售，目前主要产品为通讯连接器精密组件、汽车连接器及其精密组件。

公司生产的通讯连接器组件主要应用于通信基站、服务器、数据中心等超大型数据存储和交换设备，以实现信号的高速传输。为防止信号传输过程中发生衰减和失真，通讯连接器组件需要具备极高的精度和强信号屏蔽能力，不仅要求连接器信号针尺寸精度，同时还要求信号针在多次注塑成型过程中受高温高压的冲击而不产生任何位移。公司通讯连接器组件主要面向安费诺、莫仕、中航光电和立讯精密等行业内知名的连接器厂商，经客户集成其他功能件后形成通讯连接器模组或连接器系统，并最终使用在华为、中兴通讯和爱立信等终端客户的产品中。受益于国内外移动通信网络建设的推进，公司通讯连接器组件产品市场需求呈现不断增长的态势。

公司生产的汽车连接器及其组件主要包括控制系统连接器、高压互锁连接器、线束连接器、高压连接器、电控连接器等，主要应用于汽车电子控制系统和新能源汽车系统，起到传输电流和信号等作用。目前，公司正从汽车二级供应商角色逐渐向一级供应商角色转变，以现有工艺为基础，多品类开发产品，以终端汽车厂商和电池包厂商为目标，不断加大新客户开发力度并与之深度合作。

公司具有实现高精密度连接器组件产品制造的模具开发能力，为东莞市五金机械模具行业协会副会长企业，入选中国质量认证中心发布的《中国模具先进制造能力评价目录》四星企业，拥有数控光学曲线磨床等先进的模具制造设备，具有行业内较为领先的模具开发和制造能力。目前公司模具整体制造精度达到 $\pm 0.003\text{mm}$ ，加工硬度达到 HRC90-HRC92，表面粗糙度达到 Ra0.04。

凭借集精密模具设计开发、产品制造为一体的综合服务能力竞争优势，公司与安费诺、莫仕、泰科电子、哈尔巴克和中航光电等行业内知名公司建立了长期稳固的合作关系，并连续多年成为安费诺、中航光电的战略供应商和莫仕的优秀级供应商。此外，公司积极开拓市场，开发新客户，目前，公司与比亚迪、立讯精密、南都动力、蜂巢能源、富奥汽车和罗森博格建立了稳定的合作关系。

二、本次募集资金投向方案

本次发行的可转债所募集资金总额不超过 93,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，用于以下项目的投资：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	母公司改扩建建设项目	49,320.32	30,000.00
2	高速通讯及液冷生产建设项目	34,700.38	24,000.00
3	新能源 BMS 生产建设项目	31,151.11	22,000.00
4	补充流动资金	17,000.00	17,000.00
合计		132,171.81	93,000.00

在本次发行募集资金到位之前，如公司以自有资金先行投入上述项目建设，公司将在募集资金到位后按照相关法律、法规规定的程序予以置换。如本次发行实际募集资金（扣除发行费用后）少于拟投入募集资金总额，公司董事会将根据募集资金用途的重要性和紧迫性安排募集资金的具体使用，不足部分将通过自筹方式解决。在最终确定的本次募集资金投资项目范围内，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

（一）母公司改扩建建设项目

1、项目概况

本项目将由公司全面负责建设及实施，为匹配高速通讯组件产能扩张及生产效能提升需求，本次项目同步规划现有老旧基地拆除重建工作。本项目计划总投资 49,320.32 万元，拟投入募集资金不超过 30,000.00 万元。公司拟投资建设专业化生产线，购置高精度数控加工设备、检测设备等。项目建成后，将全面优化现有产线布局，完善配套设施需求，并新增年产 1,200 万件通讯连接器 CAGE 和

20,000 万件通讯连接器精密结构件生产能力,有效满足国内外主流通讯设备商及大型数据中心客户的批量采购需求,进一步巩固并提升公司在高速通讯连接器细分领域的市场竞争力与行业影响力。

2、项目实施的必要性

(1) 把握数据中心升级换代机会, 夯实公司市场地位

全球数字化转型进程加速,尤其是人工智能、云计算、大数据等技术的商用落地,驱动全球数据中心资本开支持续增长。作为数据中心内部设备间(如交换机与服务器)进行高速数据交换的关键部件,112G PAM4 接口已成为当前大型和超大型数据中心建设的主流技术标准,在北美云厂商中的渗透率已于今年突破60%。未来两年,随着 AI 训练和推理需求的爆发,市场对高速率、低延迟、高密度连接解决方案的需求将更为迫切。

公司 112G-CAGE 及配套精密结构件产品已通过泰科电子、安费诺、莫仕等头部客户认证,并进入批量供应阶段。为把握技术升级带来的市场机遇,本项目将新增 112G-CAGE 产品产线,缩短交付周期,快速响应客户需求。此举是抓住此轮数据中心基础设施新建与升级窗口期的关键举措,将助力公司锁定核心客户份额,持续巩固公司在全球连接器供应链中的重要地位。

(2) 突破产能瓶颈, 满足持续增长的市场需求

公司深耕通讯连接器制造行业十余年,逐步发展成为集精密制造、模具设计、研发、生产及销售的一站式配套服务商,核心客户包括安费诺、中航光电、莫仕、泰科电子等国际知名的连接器厂商。上述客户中泰科电子、安费诺、莫仕在连接器行业具有绝对优势市场地位,据 Bishop & Associates 统计数据,上述三家连接器制造商合计占全球市场份额的 30%以上。公司与上述客户形成的良好、稳固的合作,为公司通讯连接器业务的持续增长提供坚实保障。

报告期内,公司产能持续提升,但东莞总部基地厂房为早年购自二级市场,并非根据公司战略和产品规划专门建设。现有厂房布局陈旧,容积率低,生产线排布局促,当前产能已无法满足日益增长的订单交付要求。因此亟需通过拆除重建,系统优化生产流程与空间布局,大幅提升容积率与空间利用率,从而有效扩大通讯连接器壳体 CAGE 及通讯连接器结构件等核心产品产能。

项目建成后，将有力突破产能瓶颈，提高订单响应速度与交付能力，助力公司抓住市场机遇，进一步提升公司市场占有率。

（3）提升自动化与智能化水平，降低综合运营成本

公司现有老旧厂房存在设备布局不合理、自动化程度低、能源损耗高等问题，难以满足高端精密制造对效率、质量及环境控制的更高要求。本次项目重建厂房为系统性地引入自动化生产线（如精密冲压、高速注塑、自动化检测与组装单元）和智能物流系统提供了物理基础，并能够进一步满足高端精密制造对洁净度、温湿度控制等方面的要求。

本项目拟通过整体规划与流程再造，实现生产工艺流程的优化与整合，减少不必要的物料搬运，不仅能够显著提升生产效率与产品一致性，还能降低人工依赖，实现降本增效，增强企业成本竞争力。

（4）完善生活配套设施，保障生产经营稳定

近年来，随着公司经营规模扩大，公司持续加强员工队伍建设，扩大人才战略储备，员工数量持续增长，2022 年-2024 年员工复合增长率达 19.49%。公司现有员工宿舍入住率长期饱和，承载能力已接近极限，更无法承接募投项目投产后新增技术骨干及工人的住宿需求。

本项目拟建 2 栋宿舍楼，按照单间、多人间、家庭房多元户型配置，同时配套相应设施，保障员工生活居住条件，提升员工幸福感与归属感，为公司未来持续引进人才、维持员工稳定性、降低流失率提供坚实基础。

3、项目实施的可行性

（1）积极的产业政策推动行业快速发展

近年来，政府陆续出台系列政策推动连接器及下游应用行业发展。《“十四五”规划纲要》明确将高端电子元器件，包括高速连接器，列为重点发展的关键战略领域，并致力于解决相关领域的“卡脖子”问题。

同时，《算力基础设施高质量发展行动计划》《关于深入实施“东数西算”工程加快构建全国一体化算力网的实施意见》《电子信息制造业数字化转型实施方案》等专项政策为 5G 通信、数据中心、人工智能等下游应用领域提供了明确

的发展指引和政策支持。这些政策的协同实施，将有效带动通讯连接器市场需求持续增长，为行业发展提供政策保障。

(2) 旺盛的市场需求为项目实施提供市场保证

近年来，以人工智能数据中心为代表的战略性新兴产业迅猛发展，AI 服务器、5G 通信及数据中心建设对高速连接器的需求呈现爆发式增长，应用领域和场景不断丰富。受益于移动通信基站建设、数据中心、AI 服务器需求的推动，通讯连接器的市场规模也在快速增长。根据 Bishop & Associates 的数据，2019-2024 年全球通讯连接器市场规模从 142.69 亿美元增长至 200.26 亿美元，年均复合增速为 7.01%，展现出强劲的增长势头。

公司深耕通讯连接器领域，产品广泛应用于数据中心、通信设备等关键基础设施，下游行业持续旺盛的需求将为公司带来稳定的订单来源，为本次募投项目实施提供充分的市场保障。

(3) 优质的客户资源为项目实施提供产能消化基础

近年来，全球连接器产业持续向中国集中，全球知名连接器企业如安费诺、泰科、莫仕等纷纷将生产基地转移，中国已成为全球最大的连接器生产基地，这一产业趋势为公司发展创造了有利的外部环境。

凭借集精密模具设计开发、产品制造为一体的综合服务能力竞争优势，公司与安费诺、莫仕、泰科、哈尔巴克和中航光电等全球主要行业供应商建立了长期稳固的合作关系，并连续多年获得莫仕、安费诺、中航光电等客户授予的“战略级供应商”或“优秀级供应商”称号，体现了客户对公司技术实力和产品品质的高度认可。

基于长期稳定的技术认证与卓越的品质交付记录，公司与核心客户形成了深度绑定的合作关系。这种高粘性的客户关系为公司带来了持续稳定的优质订单，为本次募投项目的新增产能提供了可靠的消化渠道，确保项目投产后能够快速实现市场导入和效益转化。

(4) 成熟的生产经验保障项目顺利运营

公司深耕连接器组件行业二十余年，建立了完善的质量管控体系和精细化管理能力。连接器生产环节较为复杂，涉及环节众多，最终的产品性能参数、良

率离不开制造流程中的生产管理及效率管理。公司经过多年的发展，已形成一套行业先进水平的质量控制方法和模式，公司严格按照国际标准化质量体系标准要求，已顺利通过了 ISO9001:2015、ISO14001:2016、IATF16949:2016 和 ISO13485:2016 等管理体系认证。此外，公司在采购、生产、销售等各个环节建立了一系列质量管理体系，对产品质量实施全程监控，全面保证产品质量。

公司管理团队长期深耕模具设计及精密制造领域，具备丰富的模具设计、生产流程管理经验，核心管理团队具备十年以上的模具设计经验；此外，公司长期服务于安费诺、莫仕等行业龙头企业，客户对产品加工精度、性能参数要求严格，倒逼公司持续提高自身生产管理能力，以满足客户对零缺陷大批量供货的需求。

基于成熟的质量管理体系和丰富的制造经验，公司已建立起支撑规模化生产的运营基础，这将为募投项目的顺利实施和产能高效释放提供可靠保障。

4、项目实施主体和投资概况

母公司改扩建建设项目由公司实施，建设期 2 年，计划用地面积 10,793.00 m²，建筑面积 73,062.20 m²。项目总投资 49,320.32 万元，其中建筑工程费用 18,996.17 万元，设备购置及安装费用 11,293.05 万元；工程建设其他费用 229.96 万元；预备费 915.57 万元，铺底流动资金 17,885.57 万元，拟使用募集资金 30,000.00 万元。

5、项目用地、备案和环评情况

本项目在公司现有权属场地实施，建设地点位于广东省东莞市东城街道周屋社区银珠路七号。截至本说明出具日，公司已完成母公司改扩建建设项目的立项备案，正在办理环评审批，公司将按照国家相关法律、法规要求及时、合规办理。

（二）高速通讯及液冷生产建设项目

1、项目概况

本项目将由公司全面负责建设及实施，高速通讯及液冷生产建设项目计划总投资 31,151.11 万元，拟投入募集资金不超过 24,000.00 万元。项目建成后，将全面优化现有产线布局，完善配套设施需求，并新增年产 780 万件 OSFP 224G-CAGE 和 873.6 万件液冷 CAGE 生产能力，有效满足国内外主流通讯设备商及大型数据中心客户的批量采购需求，进一步巩固并提升公司在高速通讯连接

器细分领域的市场竞争力与行业影响力。

2、项目实施的必要性

(1) 抢占下一代通讯技术制高点，应对数据中心高速互联需求

当前，人工智能（AI）、高性能计算（HPC）和云服务的爆发式增长，对数据中心的数据传输速率提出了更高要求，驱动其向 400G 乃至 800G 技术架构升级。在此背景下，市场对支持更高带宽、更低功耗和更优散热性能的高速连接器需求迫切。224G 高速连接器作为下一代数据中心的关键互连组件，已进入样品测试和早期部署阶段，主要面向下一代超大规模数据中心、AI 集群和超算中心。

公司前瞻性地布局 OSFP-224G CAGE 产品的产能建设，旨在市场进入规模化应用阶段时，能够迅速响应，抢占市场先机，成为首批实现批量交付的供应商。此举不仅有助于公司在技术品牌形象和市场份额上构建强大壁垒，更能显著提升其在全球主流云服务商及通信设备制造商供应链体系中的地位与影响力。

(2) 满足高功率高密度散热需求，布局未来刚需技术

随着 AI 服务器和 GPU 集群的功率密度急剧攀升，传统风冷技术的散热能力已接近物理极限。液冷技术通过直接接触或浸没式冷却，散热效率较风冷提升 30% 以上，能有效保障 224G 及以上速率产品的稳定运行，是解决高功率密度芯片散热瓶颈、降低数据中心 PUE（电源使用效率）的关键。公司针对性研发生产的液冷 CAGE 产品，解决了在液冷环境下的密封、耐腐蚀、热传导等一系列问题，通过新建专业化厂房，公司不仅能及时满足现有客户对下一代产品产能的前瞻性规划，更能在液冷技术成为高端算力基础设施标准配置的未来市场中，占据有利的产能制高点，掌握发展主动权。

(3) 优化产品结构与盈利能力，开辟高附加值增长曲线

高速连接器市场呈现出典型的“技术溢价”特征。112G 及以上速率的产品，及液冷这类新兴产品涉及精密仿真、材料科学、热管理及信号完整性等多学科深度融合，技术壁垒高、认证周期长、合格供应商数量有限，通常能够维持优于普通产品的盈利水平。

本项目聚焦于 224G 及液冷 CAGE 等高端产品线，将有力驱动自身产品结构的优化与升级，借助高附加值产品提升公司整体的毛利率水平，提高公司在行业

波动中的稳定性和持续增长能力。此举不仅能够抓住数据中心升级换代的市场红利，更能通过这些前沿领域的成功实践，强化公司“技术领先者”的品牌形象，为进入更广阔的市场奠定基础。

3、项目实施的可行性

(1) 积极的政策导向为项目实施提供政策支持

在人工智能和数据中心领域，国家在“新基建”、“东数西算”等战略中均强调数据中心高质量发展和关键技术可控。工信部、发改委等多部门相继出台了《算力基础设施高质量发展行动计划》《关于深入实施“东数西算”工程加快构建全国一体化算力网的实施意见》《关于推动新型信息基础设施协调发展有关事项的通知》《电子信息制造业数字化转型实施方案》等政策，对人工智能、云计算、数据中心等数字经济产业应用领域进行国家战略层面的扶持。

在液冷方面，中国市场的“东数西算”等工程对 PUE（能源利用效率）提出了严格要求，发改委、工信部、国家能源局及国家数据局于 2024 年 7 月发布的《数据中心绿色低碳发展专项行动计划》明确提出“到 2025 年底，新建及改扩建大型和超大型数据中心电能利用效率降至 1.25 以内，国家枢纽节点数据中心项目电能利用效率不得高于 1.2”，相关政策强力推动液冷技术推广升级。

综上，本项目建设是公司积极响应国家相关政策发展要求的举措，政府出台的一系列产业发展政策为本项目实施提供了稳固的政策保障。

(2) 明确的订单预期与市场需求为项目实施提供产能消化保障

一方面，公司与下游核心设备商在 224G CAGE 和液冷技术领域已建立了紧密的联合开发机制。客户方出于对其自身未来产品规划的考量，已向公司发出了明确的技术规格要求和产能准备通知，部分液冷 CAGE 产品已进入送样测试阶段。这种“基于客户路线图”的扩产模式，是对客户确定性需求的战略性响应。公司与前沿客户的深度绑定，确保了新产品从研发阶段就紧密贴合市场需求，为未来产能的顺利消化提供了最直接的保障。另一方面，行业预测显示，224G 产品将于 2026-2027 年进入规模商用期，本项目建设周期与市场爆发窗口期相吻合，公司采取分步投入策略，先期满足国内头部客户需求，逐步扩大产能，降低风险。

综上，清晰的市场需求预期为本项目的产能消化提供了有力保障。

(3) 前瞻性的技术研发与工艺储备为项目提供技术支持

公司在通讯连接器领域，尤其是 CAGE 产品线上，拥有多年的研发和生产经验，对高速连接器的信号完整性、电磁兼容性、散热管理及机械结构设计有着深刻的理解，已与安费诺、莫仕、泰科等全球主要通讯设备供应商建立了长期稳定的合作关系。在研发端，公司拥有完整的仿真设计平台，能够对高速信号在连接器通道中的损耗、反射、串扰进行精准建模与优化。同时，针对液冷 CAGE，公司在材料科学和流体散热仿真方面具备了多物理场协同设计能力。公司在 224G 高速传输技术、液冷散热架构及相关材料领域进行了前瞻性研发投入，已完成原型产品开发及核心客户样品测试，进入小批量验证阶段在制造。在组装端，公司通过多年实践，在高速精密冲压、注塑成型、以及复杂的自动化组装与在线检测方面积累了丰富的工艺诀窍，确保了能够将高性能的设计方案转化为可大规模、高良率、低成本制造的成熟产品。

综上，公司深厚的研发能力与丰富的工艺制造经验为本项目的顺利实施提供了技术支持。

4、项目实施主体和投资概况

高速通讯及液冷生产建设项目公司实施，建设期 24 个月，计划用地面积 4,950.00 m²，建筑面积 19,800.00 m²。项目总投资 34,700.38 万元，其中建筑工程费用 5,148.00 万元，设备购置及安装费用 19,551.51 万元，工程建设其他费用 81.78 万元，预备费 743.44 万元，拟使用募集资金 24,000.00 万元。

5、项目用地、备案和环评情况

本项目在公司现有权属场地实施，建设地点位于广东省东莞市东城街道周屋社区银珠路七号。截至本说明出具日，公司已完成高速通讯及液冷生产建设项目的立项备案，正在办理环评审批，公司将按照国家相关法律、法规要求及时、合规办理。

(三) 新能源 BMS 生产建设项目

1、项目概况

本项目将由公司全资子公司鼎通科技(长沙)有限公司全面负责建设及实施，本新能源 BMS 生产建设项目计划总投资 34,700.38 万元，拟投入募集资金不超

过 22,000.00 万元，新增年产 37.44 万件 BMS 结构件—铝排产品生产能力，达产后可实现年销售收入 46,800.00 万元，进一步丰富公司产品结构，提高市场占有率和核心竞争力。

2、项目实施的必要性

(1) 把握市场发展机遇，满足下游核心部件需求

全球汽车产业正经历大变革，新能源汽车渗透率持续快速提升，电动化、智能化、网联化已成为不可逆转的发展趋势，特别是在中国、欧洲等主要汽车市场，新能源汽车销量持续呈现爆发式增长态势。国际能源署《2025 年全球电动汽车展望》报告显示，2024 年全球电动汽车销量突破 1,700 万辆，同比增长约 25%，市场份额已首次突破 20%。报告预测 2025 年全球电动汽车销量将突破 2,000 万辆，占总销量 25%以上；至 2030 年该比例有望超过 40%。

新能源汽车市场高速增长，其核心三电系统（电池、电机、电控）及关键结构件需求持续提升。电池管理系统（BMS）是新能源电池组的核心控制单元，负责电池状态监测、安全保护、性能优化和寿命管理，直接影响车辆安全性、续航能力和使用效率，其技术架构随着行业技术迭代不断升级，对核心连接器组件也提出了更高要求。BMS 连接器作为信号传输和电力连接的关键部件，对确保电池组安全、稳定运行起着至关重要的作用，随着新能源汽车产销量的持续攀升，BMS 连接器将迎来巨大市场空间。

近年来，公司积极布局新能源汽车赛道，本次新建 BMS 连接器产能是应对下游整车厂日益增长的需求的直接手段，将有效提升公司在新能源汽车领域的市场份额，为未来业绩增长奠定基础。

(2) 深化公司发展战略，构建核心竞争优势

BMS 连接器作为新能源汽车电池管理系统的关键组件，具有较高的技术壁垒和附加值。BMS 连接器涉及高电压绝缘技术（应对电池系统的高压平台）、高温耐受材料（防止热失控）、电磁兼容设计（确保信号传输质量，减少电磁干扰（EMI）和射频干扰（RFI））以及机械振动防护（适应工业环境的高振动需求）等多学科知识的深度融合。公司通过攻克 BMS 连接器技术难关，将增强与下游客户的合作深度，提升在产业链中的话语权和价值分配地位。

动力电池企业和整车厂在 BMS 产业链中占据主导地位（企业数量合计占比超 60%）。通过与这些关键“链主”企业合作，公司不仅能增强客户黏性，还能更精准地把握行业技术演进方向（如分布式 BMS 架构、无线 BMS 技术），从而在制定企业技术路线和产品规划时更具前瞻性和主动性。通过 BMS 连接器项目的实施，公司可以建立起适应汽车电子要求的高标准研发平台，为后续开发更多高附加值汽车电子产品积累经验。

项目通过攻克尖端技术，将推动企业研发体系升级，锻造核心团队；通过深度产业链协同，构建稳固的创新生态，从而显著增强企业与下游客户的合作深度，提升在产业链中的话语权和价值分配地位，为公司的长远发展注入强劲动力。

（3）拓展高附加值产品线，培育全新盈利增长点

在新能源市场蓬勃向好以及碳中和利好政策背景下，公司于 2019 年布局新能源汽车领域，先后成功开发并量产了电控单元、交流充电口电子锁、电动汽车水泵等一系列新能源汽车电子部件。在地域上，公司在长春、南京、成都、深圳等地均已设立营销中心，以便及时响应客户需求；在客户拓展方面，公司为哈尔巴克、莫仕、泰科电子等汽车电子类产品提供商供应汽车连接器产品，并与比亚迪、中国一汽、长安汽车等主流车厂商建立了稳固的合作关系；在产品上，基于下游发展需求及行业竞争情况，目前专注于电控连接器、高压连接器及 BMS 项目产品的研发和大规模生产。随着市场需求的增长，公司汽车连接器相关产品 2022 年、2023 年及 2024 年营收分别为 16,137.63 万元、21,273.81 万元和 26,637.31 万元，复合增长率达 28.48%。

随着新能源汽车技术的快速迭代和市场需求的不断升级，公司仍需进一步丰富产品组合，提升产品附加值。开拓 BMS 连接器这一市场，是公司积极推动产品结构优化的重要路径。公司可凭借现有新能源汽车连接器业务积累的客户关系，快速推动 BMS 连接器产品的市场导入，降低市场开发成本。同时，BMS 连接器作为电池系统的关键组件，成功切入这一领域将为公司带来与领先电池厂和整车厂合作的机会，进而带动其他连接器产品的销售，形成良性循环。本项目的实施将创造显著的业务协同效应，并为公司带来全新盈利增长点。

3、项目实施的可行性

(1) 积极的产业政策为项目实施提供政策支持

新能源汽车行业是国家加快培育和发展的战略性新兴产业之一。根据《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，国家鼓励发展汽车关键零部件、新能源汽车关键零部件、汽车电子控制系统、智能汽车、新能源汽车及关键零部件等相关产业。近年来，国家出台了一系列政策鼓励和支持产业集群发展，包含《2025 年汽车标准化工作要点》《关于开展智能网联汽车“车路云一体化”应用试点工作的通知》《促进新能源汽车产业高质量发展的政策措施》《扩大内需战略规划纲要（2022-2035 年）》等在内的多项利好政策。

本项目属于国家政策重点发展的方向，在政策大力支持、刺激消费的背景下，新能源汽车有望进一步获得销售增量空间。随着新能源汽车销量的持续增加，将间接带动公司所在的上游新能源汽车连接器行业的增长。

(2) 强大的技术研发实力为项目实施提供技术保障

公司长期专注于连接器领域的技术研发，已在通信连接器和新能源汽车连接器领域形成了成熟的技术体系，近年来紧贴行业的技术发展趋势，及时获取前沿技术信息，在技术和产品的研发上具有较强的前瞻性，对下游客户需求有着较为准确的理解和充分的技术储备。

BMS 产品的开发量产能够充分发挥公司现有技术资源的协同效应，通讯连接器领域积累的高频传输技术、屏蔽防护技术、精密制造工艺等将为 BMS 连接器开发提供重要支持。特别是在信号传输的稳定性与完整性方面，通讯连接器的技术标准远高于汽车连接器，这种技术迁移使公司 BMS 连接器产品在高速数据传送和抗干扰性能上具备先天优势。

公司过往积累的研发经验及技术开发体系将为本项目实施提供有力的技术保障。

(3) 优质的客户资源为项目实施提供产能消化基础

公司自设立以来始终专注于精密模具组件的研发、生产和销售，经过十余年的发展，在通讯连接器和汽车连接器细分领域积累了丰富的行业经验及优质的客户资源，与安费诺、莫仕、泰科电子、哈尔巴克和中航光电等行业内知名公司建

立了长期稳固的合作关系，连续多年获得客户“战略级供应商”“优秀供应商”评价。

近年来，公司积极拓展新能源汽车市场，已进入比亚迪、长安、小鹏、一汽等整车及零部件供应链，并陆续开发南都动力、蜂巢能源等电池客户，产品覆盖电控单元、电子锁、电动水泵等关键部件。公司与客户形成了深度协同的开发模式，参与客户前期产品设计，提供制造可行性分析、工艺优化与样品开发等全流程服务。这种以技术为纽带的合作机制，不仅增强了客户黏性，也为本项目新增产品产能提供了明确的业务路径。现有客户的订单基础和持续拓展的市场空间，有效保障了项目的经济效益与投资回报。

4、项目实施主体和投资概况

新能源 BMS 生产建设项目由公司全资子公司鼎通科技（长沙）有限公司实施，建设期 1 年，计划用地面积 12,230.00 m²，建筑面积 41,370.00 m²。项目总投资 31,151.11 万元，其中建筑工程费用 9,515.10 万元，设备购置及安装费用 12,935.43 万元，工程建设其他费用 134.18 万元，预备费 677.54 万元，拟使用募集资金 22,000.00 万元。

5、项目用地、备案和环评情况

本项目在子公司鼎通科技（长沙）有限公司现有权属场地实施，建设地点位于湖南省长沙市开福区沙坪街道青竹湖路 1563 号。截至本说明出具日，公司已完成新能源 BMS 生产建设项目的立项备案，正在办理环评审批，公司将按照国家相关法律、法规要求及时、合规办理。

（四）补充流动资金

1、项目概况

除上述项目外，为满足公司业务发展对流动资金的需求，公司拟使用本次募集资金补充流动资金 17,000.00 万元。

2、项目实施的必要性

（1）满足营运资金需求，为公司业务发展提供资金

近年来，公司经营规模持续扩大，2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025

年 1-9 月，公司营业收入分别为 83,911.82 万元、68,266.42 万元、103,166.64 万元和 115,619.72 万元。随着营业收入规模的增长，公司应收账款和存货规模同步增长，对营运资金的需求不断增加。未来随着公司产品不断丰富，公司规模将进一步扩大，公司营运资金需求将进一步增加，仅依靠自身积累和债务融资，难以满足公司未来业务规模持续扩大的要求。

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

(2) 推进公司发展战略，巩固行业地位

本次部分募集资金用于补充流动资金，将为公司人才引进、技术研发、运营能力提升等方面提供持续性的支持，有助于实现公司的长期战略发展目标，集中更多的资源为业务发展提供保障，巩固行业地位。

3、项目实施的可行性

(1) 补充流动资金符合法律法规的规定

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

(2) 发行人公司治理规范，内控完善

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

三、本次募集资金投向属于科技创新领域

（一）本次募集资金主要投向科技创新领域的主营业务

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券的募集资金投资项目为母公司改扩建建设项目、高速通讯及液冷生产建设项目、新能源 BMS 生产建设项目和补充流动资金，均围绕公司主营业务展开，旨在抢占行业发展机遇，扩大产能布局，丰富公司产品结构并增强公司资金实力，有效满足公司主营业务经营规模扩大带来的新增营运资金需求。

公司生产的产品主要应用于汽车、通信等行业，是各行业的基础元器件，面向国家重大需求，服务于国家创新驱动发展战略及制造业高质量发展战略，属于国家产业政策鼓励发展、重点支持的领域。根据国家统计局《工业战略性新兴产业分类目录（2023）》，公司属于“新一代信息技术产业”大类，属于“1.2 电子核心产业”中类，属于“1.2.1 新型电子元器件及设备制造”小类，并对应《国民经济行业分类》中的“C3989 其他电子元件制造”。根据《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（2024 年 4 月修订），公司属于第五条规定的“（一）新一代信息技术”的“电子信息”领域的高新技术产业和战略新兴产业。本次募投项目均围绕公司主营业务展开，因此，本次募集资金投向属于科技创新领域。

综上，公司本次发行募集资金投资于科技创新领域的业务。

（二）募投项目将促进公司科技创新水平的持续提升

公司所处行业作为《工业战略性新兴产业分类目录（2023）》中的新型电子元器件及设备制造，是属于国家鼓励发展的重点行业之一。由于连接器本身具有较高的技术门槛和工艺壁垒，且技术更新迭代较快、市场竞争激烈，公司虽然具备较强的行业经验、研发能力、工艺能力和品质保证能力，但仍需要进行大量的研发投入、坚持技术创新及工艺创新以提升自身技术水平并保持竞争优势。

未来，随着募投项目的建设，公司将在扩大产能、抢占市场的同时实现技术的市场化成熟应用、检验和持续改进，以挖掘并超越客户需求作为科技创新、技术开发的源动力，进一步促进公司科技创新水平的提升。公司也将继续保障研发投入强度，采购先进实验设备，引进科研人才，为行业前沿技术研究和新产品测

试提供更加良好的环境，坚持自主创新，保持公司技术领先优势。

四、结论

综上所述，公司本次募集资金投向紧密围绕公司主营业务开展，是公司紧抓行业发展机遇、实现公司发展战略目标的重要举措，公司本次募集资金投向均属于科技创新领域，有助于提高公司科技创新能力，强化公司科创属性，符合《上市公司证券发行注册管理办法》等有关规定的要求。

东莞市鼎通精密科技股份有限公司董事会

2026 年 1 月 14 日