

**关于深圳市汇创达科技股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券
申请文件的第二轮审核问询函中
关于财务会计问题的专项说明
(修订稿)**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于深圳市汇创达科技股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的
第二轮审核问询函中关于财务会计问题的专项说明
(修订稿)

致同专字（2026）第 441A001159 号

深圳证券交易所：

贵所于 2026 年 1 月 22 日出具的《关于深圳市汇创达科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的第二轮审核问询函》（审核函〔2026〕020004 号，以下简称“第二轮问询函”）收悉。对第二轮问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）对深圳市汇创达科技股份有限公司（以下简称“汇创达”“公司”“上市公司”或“发行人”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

如无特别说明，本回复中使用的简称或专有名词与《深圳市汇创达科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（申报稿）》中的释义相同。在本专项说明中，合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题一

根据申请文件，本次募投项目较前次募投项目新增了新能源用连接器和 FPC 产品，本次重新启动定向投入前次募投项目中因缩减投资规模未按原有规划投建的产线。前次“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”缩减投资规模的原因是面对当前技术迭代与市场需求的双重变化，已显现出适应性不足的问题，原规划中的部分设备在生产产品尺寸、能效比、自动化程度上已落后于行业先进水平，若按原方案建设，投产后将面临产品竞争力不足风险，难以满足客户对高端产品的交付要求。

本次募投项目设计产能为年产 CCS 模组 500 万套和新能源用连接器 4800 万个。公司 CCS 模组和新能源用连接器产能利用率分别达到 87.16%、25.69%和 69.26%

以及 93.08%、60.33%和 57.26%，整体处于爬坡提升的阶段。已获认证产品及尚在打样中的产品预计 2026 年收入占本募达产后预计年收入的比例为 32.89%。

请发行人补充说明：（1）结合前次募投项目变更原因、本次募投项目和前次的区别与联系、相关不利因素是否消除等，说明本次募投项目投向前次缩减规模项目的原因及合理性，本次募投项目产品是否具有市场竞争力。（2）进一步结合产能利用情况，说明本次新增产能规模的合理性，能否有效消化。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人、发行人会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合前次募投项目变更原因、本次募投项目和前次的区别与联系、相关不利因素是否消除等，说明本次募投项目投向前次缩减规模项目的原因及合理性，本次募投项目产品是否具有市场竞争力

（一）前次募投项目变更的原因

前次“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”缩减投资规模的核心原因可归纳为战略布局不匹配、技术迭代不同步和客户需求不适配三大维度，具体如下：

1、公司战略升级与生产布局的系统性优化

随着公司业务版图的持续拓展，战略重心已逐步向产业链协同化、基地专业化方向倾斜。公司现有生产基地受限于早期规划，车间布局、仓储空间及配套设施已难以满足募投项目产品的规模化扩产需求；同时，当前生产场地为公司租赁取得，生产经营存在一定的不可持续性风险，而公司珠海新基地为自建取得，并在规划之初便充分融入了产业链整合理念，预留了充足的产线拓展空间，上游 FPC 配套产品也规划了量产自供，且在物流枢纽、能源供应、环保配套等方面具备先天优势，并重点考虑生产资源的集约化配置，以及与新基地内配套组件产线、研发中心的近距离联动效果，从而缩短产品迭代周期，强化供应链响应速度，从根本上提升项目的战略适配性与长期竞争力。

2、技术迭代与产线升级的现实驱动

近年来，行业技术革新呈现加速态势，新工艺、新设备的应用对传统产线提出了全面升级要求，同时客户对产品性能、精度及定制化能力的需求也日益严苛。

原募投项目规划的产线方案虽在立项时具有先进性，但面对当前技术迭代与市场需求的双重变化，已显现出适应性不足的问题。例如，原规划中的部分设备在生产产品尺寸、能效比、自动化程度上已落后于行业现行先进水平，若按原方案建设，投产后将面临产品竞争力不足风险，或难以满足客户对高端产品的交付要求。因此，缩减现有投资规模并非降低项目标准，而是将资金重新投向更先进的智能产线、数字化控制系统及新工艺研发设备，通过构建“工艺研发—中试—量产”一体化的升级产线，实现产品质量与生产效率的双重突破，确保项目投产后始终保持技术领先性与市场竞争力。

3、产品结构与客户需求的市场适配调整

前次项目原规划同步布局 CCS 模组与 FPC 模组的一体化生产，但东莞厂区受当地政府规划及环保政策限制，未能取得 FPC 产线所需的环评批复，导致 FPC 相关产线建设无法按原计划推进。而 FPC 作为 CCS 模组的核心原材料，占其物料成本的比重较高，实现 FPC 自供可显著降低原材料采购成本、缩短交付周期，并有效把控产品品质稳定性，是 CCS 模组规模化生产的关键支撑。公司珠海新基地已提前完成 FPC 及新能源用连接器产线的环境影响评价备案，且基地规划融入产业链整合理念，为“FPC—CCS—连接器”一体化产线落地提供了合规前提与基础保障。此外，原项目未覆盖新能源用连接器产品，而以宁德时代、欣旺达为代表的下游龙头电池厂商，已逐步倾向于“CCS 模组+新能源用连接器”的一体化采购模式，原项目单一的产品结构无法满足客户综合服务需求，也难以匹配行业发展趋势。

综上所述，前次募投项目变更的原因主要系原项目规划较早，在实施过程中遇到了场地限制、技术迭代和需求变动等现实问题，但前次项目仍具有广阔的发展前景。本次募投旨在对前次项目问题定向解决、升级完善的基础上进行扩产，因此本次募投项目投向前次缩减规模项目具有合理性。

（二）本次募投项目与前次缩减项目的区别与联系

本次募投“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”，是对前次缩减项目的定向升级与战略补位，二者在“产品类型、工艺技术、产线设备”上既存在继承性，又体现出显著的优化。

1、本次募投项目与前次缩减项目的区别

本次募投项目与前次缩减项目具体对比如下：

项目	前次募投项目—动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目	本次募投项目—动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目
产品类型	CCS 模组[注 1]	CCS 模组、新能源用连接器、自供 FPC
工艺技术	FPC-吸塑热铆激光焊接 CCS、大尺寸 FPC-吸塑热铆直焊 CCS、FCC-薄膜热压 CCS 三大主流技术路线	重点提升大尺寸 FPC-吸塑热铆直焊 CCS、FCC-薄膜热压 CCS 两大技术路线产能
产线设备	适用于中小尺寸 CCS 模组生产；人工与机器设备结合，能效比和自动化程度一般	提升了原有产线生产产品尺寸、能效比、自动化等方面的短板，增加更先进的智能产线、数字化控制系统及新工艺生产设备
应用领域	新能源汽车、储能领域	

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

从产品端看，本次募投项目较前次募投项目新增了新能源用连接器和 FPC 产品，前者是公司对于新能源及储能领域布局的进一步深化和对子公司信为兴多年来在相关领域积累的技术、资源的合理运用。信为兴深耕精密连接器领域多年，以消费电子连接器的研发、生产为核心起步，在该领域已形成成熟的模具开发、精密冲压、精密注塑、自动化组装等全流程核心工艺能力，搭建了标准化的生产体系和完善的全维度质量管控流程，积累了丰富的连接器产品研发设计与规模化量产经验。前几年公司前瞻布局新能源汽车领域，信为兴同步启动新能源用连接器相关的技术储备、产品预研及生产工艺适配工作，完成了从消费电子连接器到新能源用连接器的技术路径、生产工艺的初步转化与探索，为公司正式切入新能源连接器赛道奠定了重要的前期产业基础。本次募投新能源用连接器产品所运用的核心专利中，有 13 项为信为兴持有，专利内容涵盖产品技术、检测设备、产线设备等关键部分，是本次募投新能源用连接器产品研发、量产及性能保障的重要技术基础。同时，信为兴前期搭建了适配连接器生产的标准化基础产线，培育了专业的连接器生产制造与品控团队，还构建了稳定的五金原料、塑胶粒子、精密电镀等核心原材料的供应链配套体系，其在生产制造管理、供应链资源整合等方面的成熟积淀，为本次募投新能源用连接器产品的产能快速落地、生产效率提升及成本合理控制提供了有力的产业支撑。公司通过充分整合信为兴的技术积淀、专利资源与产业基础，结合新团队在新能源领域的专业研发与市场能力，实现对新能源及储能领域连接器业务的深度拓展；后者则是公司基于产业链协同化、基地专业化战略调整，针对前次募投项目中因缩减投资规模未按原有规划投建的产线，本次重新启动的定向投入。同时，FPC 的自供能有效提高公司 CCS 模组产品的产能产量及毛利率水平，并更好地把控产品品质，从而增加客户粘性。

从工艺及产线设备端看，近年来，CCS 模组客户对产品性能、精度及定制化能力的需求也日益严苛，同时行业技术迭代进一步加快，高端产品交付需求与日俱增，因此需要构建更先进的智能产线、数字化控制系统及新工艺研发设备。本

次募投项目围绕公司多年在 FPC-吸塑热铆激光焊接 CCS、大尺寸 FPC-吸塑热铆直焊 CCS、FCC-薄膜热压 CCS 三大技术路线上构筑的技术壁垒、依托完整供应链壁垒，形成更加现代化的生产体系，在有效提高该产品的产能、产量的同时，保障客户高精度、高可靠性 CCS 产品的需要，从而实现该产品收入规模的有效提升。

从技术参数角度看，本次募投项目产品与前次募投项目区别对比如下：

应用领域	关键技术指标	前次募投情况	本次募投情况
CCS（新能源汽车）	绝缘耐压	DC0.5KV+60s 漏电流<0.005mA	5000VDC/60S（漏电流≤1A）；支持 1-1500VDC 耐压测试，精度±3%
	绝缘电阻	8000MΩ	1000VDC/60S（≥500Mohm）；任意 BUSBAR 间 500VDC/2S（≥500Mohm）
	回路电阻	0.72Ω	单个回路阻值<1Ω（四线测试）；焊接阻抗≤60uohm（镍片-铝巴）
	焊接	超声波焊接剥离力 > 5N、激光焊剥离力 > 60N,焊接时间 4s/点	超声波焊接剥离力 > 5N、激光焊剥离力 > 80N,焊接时间 3s/点
	外观检测	/	最小可识别 0.4mm 瑕疵，误判率<3%
CCS（新能源储能）	绝缘耐压	DC1KV+3s 漏电流<0.01mA	5000VDC/60S（漏电流≤1A）；支持 1-1500VDC 耐压测试，精度±3%
	绝缘电阻	2149.5MΩ	1000VDC/60S（≥500Mohm）；任意 BUSBAR 间 500VDC/2S（≥500Mohm）
	回路电阻	0.2019Ω	单个回路阻值<1Ω（四线测试）；焊接阻抗≤60uohm（镍片-铝巴）
	焊接	超声波焊接剥离力 > 5N、激光焊剥离力 > 60N	超声波焊接剥离力 > 5N、激光焊剥离力 > 80N,焊接时间 3s/点
	外观检测	/	最小可识别 0.4mm 瑕疵，误判率<3%

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

2、本次募投项目与前次缩减项目的联系

前次募投项目带动公司首次进入新能源汽车及储能领域，其顺利投建及量产为本次募投项目新能源用连接器产品提供了技术、产品、客户等全方位的基础，是本次募投项目实施的根本。

本次募投项目是对前次募投项目在产线、产品技术及产品性能等多方面的升级。近年来，为应对新能源汽车行业和储能行业快速发展的市场机会，优化产品结构，助力公司新能源领域业务领域扩张并增强公司整体产业配套能力，公司大力深化新能源领域业务布局。本次募投项目“动力电池及储能电池系统用 CCS 及新能源用连接器项目”与前次“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项

目”在应用领域、技术来源和客户群体方面存在一定联系，公司可充分结合多年来的积累，进一步夯实在该业务板块的市场竞争力。

综上所述，本次募投项目产品中的 CCS 模组产品与前次募投项目产品的核心区别在于为控制成本、提高产品性能稳定性及满足客户需求补充了 CCS 模组产品的上游原材料（FPC）及配套组件（新能源用连接器）作为本次募投产品，同时对 CCS 模组产品在部分技术路线和产线设备方面进行了定向的升级完善；二者的核心联系包括“技术来源一致、应用领域一致、客户群体一致”——均基于公司自主研发的“FPC—吸塑热铆激光焊接”“超声波焊接”等核心技术，均聚焦新能源汽车与储能领域，且前次项目已通过的“宁德时代、欣旺达”等客户认证，为本次项目的订单承接奠定了坚实的基础。即本次募投是对前次缩减项目的继承与优化，因此，本次募投项目投向前次缩减规模项目具有合理性。

（三）前次不利因素的消除情况

前次募投是公司近年来一次极为重要的战略转型尝试，其顺利的实施助力了公司成功从消费电子领域向新能源动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组领域的开辟与延伸，标志着相关产品从产线搭建、团队组建、关键技术突破、客户积累、产品认证、批量生产等全方位业务环节的打通以及本次募投项目产品、技术、客户等全方面的成熟稳定。但该项目的实施过程中亦遇到了一些阻碍和问题，本次募投项目是基于对前次募投项目实施过程中遇到的环评问题、产品结构化问题和设备迭代升级等问题的定向解决，并对已经成熟的技术、产品进行扩产。具体问题解决情况如下：

1、环评资质取得

前次募投项目原规划实现 CCS 模组与 FPC 模组的一体化生产，且彼时公司已熟练掌握 FPC 生产及关键 SMT 工序技术，但东莞厂区受当地政府规划布局及环保政策要求限制，未能取得 FPC 产线所需的环评批复，导致 FPC 相关产线建设无法按原计划推进。

本次募投选址珠海新基地，已提前完成 FPC 及新能源用连接器产线的环评备案。2024 年 12 月 5 日，珠海市生态环境局出具了《关于〈珠海汇创达线路板项目环境影响报告表的批复〉》（珠环建表【2024】306 号），该批复的取得说明公司已经具备了生产 FPC 产品的环评资质，为公司“FPC-CCS-连接器”一体化生产提供了顺利实施的合法前提。

2、设备升级及工艺优化

前次项目规划时的技术方案与产线设备，虽在立项阶段具备一定适用性，但随着新能源行业技术革新加速，下游市场对产品的性能、精度及生产效率提出了更高要求，原方案逐渐显现出适应性不足的问题。原产线以人工与传统设备结合为主，在生产规模化、产品尺寸兼容性、能效转化及自动化控制等方面，与行业先进水平存在一定差距，限制了高端产品的产出能力。针对上述问题，本次募投项目基于行业特点、产线及设备设计选型、机制搭建、爬坡设置等全维度进行前瞻性规划与布局，构建了多层次、可落地的动态适配体系，降低了类似的适应性不足风险出现的可能，具体情况如下：

（1）依托行业技术稳定现状，规避适配性风险

当前新能源 CCS 模组、新能源用连接器领域已度过前期快速技术迭代阶段，行业整体技术发展趋于相对稳定，核心技术路线与产品性能标准已形成行业共识，后续技术更新更多体现为工艺细节的优化、性能参数的小幅提升，而非颠覆性的技术变革。这一行业现状大幅降低了本次募投产线与设备面临的适应性不足风险，降低了技术快速迭代带来的颠覆性适配压力。同时公司建立了常态化的行业技术与市场需求跟踪机制，可根据行业技术发展与客户需求变化，及时对产线工艺、设备配置进行评估优化，从机制上保障产线设备始终与行业先进水平、市场需求保持同步，降低了前次项目同类适配性风险出现的可能性。

（2）产线采用模块化、高拓展性设计，从硬件底层规避固定化适配缺陷

本次募投产线摒弃前募固定化设计模式，按照核心工序模块化、生产流程标准化、场地布局预留化的原则，将 CCS 模组、新能源用连接器生产拆解为独立功能模块，各模块通过标准化接口衔接，可单独进行工艺升级或设备更换，无需整体改造产线，且珠海新基地为本次募投预留了充足的产线拓展空间和工艺调整区域，可适配未来数年行业在产品尺寸、生产工艺、产能规模等方面的变化需求；同时本次募投的核心设备选型聚焦行业通用属性与升级潜力，通用型设备占比保持较高比例，智能产线、数字化控制系统等核心生产设备均支持软件升级、核心模块更换的灵活调整方式。本次募投通过产线设计与设备选型的协同优化，降低了前募项目因硬件固定化导致的适应性不足风险的可能性，确保产线和设备始终与行业技术迭代、市场产品需求保持同步。

（3）绑定下游头部客户开展联合研发，提前布局产品与工艺升级方向

本次募投项目落地前，公司已与宁德时代等下游头部客户建立联合研发合作关系，针对新能源汽车高压化、长续航，储能系统大型化、标准化的行业发展趋

势，共同开展下一代 CCS 模组、新能源用连接器的产品研发与工艺设计。在产线规划与设备选型阶段，充分融入联合研发的技术成果与未来产品需求，确保本次募投的产线与设备不仅适配当前市场主流产品的生产需求，更提前预留了下一代产品的工艺适配接口。相较于前募项目仅基于立项时的行业现状进行产线设计，本次募投通过与客户的深度绑定，实现了产品、工艺与产线的前置化规划，从需求端降低了技术与市场变化带来的适配风险。

（4）设置弹性产能爬坡节奏，为产线工艺优化预留充足时间与空间

本次募投项目并非一次性完成全产能投建，而是制定了分4年逐步达产、2030年实现满产的弹性产能爬坡计划，项目建设期2年，2027年启动投产后，将根据行业技术迭代情况、市场需求变化及客户订单释放节奏，动态调整产能释放速度与产线升级节奏。在产能爬坡的初期与中期，公司可利用未释放的产能空间，对产线进行工艺优化与设备升级，无需担心产能停摆对经营造成影响；若行业出现重大技术迭代，可暂停对应产能的释放，优先完成产线与设备的适配性改造，确保投产后的产能始终与市场需求、技术水平高度匹配。

综上，前募项目的适应性不足风险是特定历史条件下，产线设计、设备选型与机制搭建的单一化导致的阶段性问题，而本次募投项目已针对该问题的核心症结进行了全方位的优化与解决，构建了相对完善的风险防控体系，本次募投出现与前募项目类似的适应性不足风险的可能性较低，相关潜在风险均处于相对可控范围。

3、产品结构优化

前次项目的产品布局较为单一，仅聚焦于 CCS 模组，未覆盖新能源用连接器等下游客户高度关注的配套产品。而随着新能源汽车与储能行业的快速发展，以宁德时代、欣旺达为代表的下游龙头企业，为提升供应链效率、降低综合采购成本，已普遍倾向于“核心部件+配套产品”的一体化采购模式，原项目单一的产品结构无法满足客户的综合服务需求，难以深度契合市场主流采购趋势。此外，前次项目由于相关资质原因未能实现 FPC 自供，依赖外采模式导致产品成本控制难度较大、交付周期较长，进一步影响了市场响应能力。

本次募投项目通过优化产品结构与供应链布局，成功实现了市场需求的精准匹配。一方面，新增新能源用连接器产品，与 CCS 模组形成协同供给，构建起“一体化解决方案”的产品体系，完美契合下游客户的集中采购偏好；另一方面，通过 FPC 自供产线的落地，将有效降低了核心原材料的采购成本与交付周期，提升了产品的性价比与供应稳定性。从市场反馈来看，在新能源汽车领域，公司已

通过北汽、东风汽车、五菱赛克、零跑、理想、欣旺达等新能源汽车厂商的严苛审核，成为其 CCS 模组的重要供应商，部分产品并已实现批量交付；在储能领域，公司目前已成功成为中国中车、德业等国内排名前十的储能系统集成商的供应商，为其户用储能及集装箱式大型储能项目批量提供连接采集组件，上述头部客户的积累情况充分验证了公司产品结构调整与市场需求的高度适配性。

综上，本次募投项目已基于对前次募投项目实施过程中遇到的环评问题、设备迭代升级问题和产品结构化等问题进行了定向解决，相关不利因素已消除，本次募投项目投向前次缩减规模项目具有合理性。

（四）本次募投项目投向前次缩减规模项目的原因合理性及本次募投项目产品是否具有市场竞争力

本次募投项目投向前次缩减规模项目，是公司基于行业发展趋势、前次项目实施条件变化及自身资源禀赋作出的审慎决策，既具备充分的落地合理性，又依托多重核心优势构建了显著的市场竞争力，具体分析如下：

1、本次募投项目投向前次缩减规模项目的原因合理性

（1）市场需求扩容

近年来，新能源产业技术沉淀实现跨越式进步，以新能源汽车动力电池、电化学储能为代表的新能源产业迅速发展。而 CCS 是动力电池与电化学储能领域的核心配套部件，连接器更是新能源汽车及储能产业的关键组成部分，二者的市场需求均随下游产业发展同步扩容。

动力电池方面，随着全球环境恶化问题日益严重，气候危机驱动各国加速节能环保布局，全球汽车产业纷纷向节能化、新能源化方向推进。伴随着传统车企纷纷宣布减产、停产计划及消费者对新能源汽车认可度的提高，新能源汽车市场快速增长。随着全球节能减碳共识的达成和推进，新能源汽车的销量在逐年上升，由此带动其背后动力电池的火热发展。根据 EV Tank 发布数据显示，2024 年全球动力电池出货量达到 1,051.2GWh，同比增长 21.5%。根据中国汽车工业协会数据显示，2012-2024 年，我国新能源汽车销量从 2012 年的 1.28 万辆到 2024 年的 1,285.80 万辆，实现了跨越式发展，新能源汽车的市场渗透率也从 2012 年的不到 1% 飞速增长至 2024 年的 40.9%，新能源汽车渗透率持续上升。因此，在新能源汽车消费需求持续攀升，渗透率不断增长的背景下，本次募投项目的下游新能源汽车市场广阔。

储能方面，电化学储能行业则是现代能源系统中不可或缺的一部分，在全球

碳中和的大背景下，能源转型在世界范围内已呈现不可逆趋势，储能技术作为连接可再生能源与电力系统的关键桥梁亦已发挥着重要的推动作用。近年来，全球储能市场也步入了飞速发展的阶段。据 CNESA 发布数据显示，近年来全球累计运行储能装机规模持续增长，2024 年全球新型储能累计装机规模达 165.4GW，首次突破百吉瓦，同比增长 81.1%。2024 年全球储能市场规模达 627 亿美元，较 2023 年的 362.5 亿美元同比激增 73%，近四年复合增速高达 75.17%，其中中国市场以 2,973 亿元规模（同比增长 130%）领跑全球，贡献了全球 50% 以上的新增装机量。装机规模上，全球新型储能新增 188.5GWh，中国以 43.7GW/109.8GWh 的新增量占据主导。因此，在储能行业呈现爆发式增长态势的背景下，本次募投项目的下游储能行业市场广阔。

（2）前次核心问题已解决

前次项目面临的核心障碍已在本次募投规划中得到针对性解决：合规层面，本次募投已提前完成 FPC 及新能源用连接器产线的环评备案，为“FPC-CCS-连接器”一体化生产提供了合法前提；技术层面，本次募投通过引入更先进的智能产线、数字化控制系统及新工艺设备，针对性补齐了前次产线的短板，同时依托公司多年积累的 FPC 生产及 SMT 工序技术储备，显著提升了生产过程的精准度与效率，能够更好地适配高端产品的生产需求；产品层面，本次募投在保留 CCS 模组核心产品的基础上，新增新能源用连接器产品布局，形成“核心部件+配套产品”的协同供给体系，既丰富了产品矩阵，又精准契合了行业主流采购趋势。

（3）核心优势已建立

经过前次项目实践与近年业务拓展，公司已构建起全方位的核心优势，为本次项目重启后的高效推进提供了有力支撑。在供应链方面，公司已建立成熟的核心原材料采购体系，且拟通过珠海基地布局实现了 FPC 自供能力，有效规避了外采依赖风险，保障了生产连续性；在生产管理方面，前次项目积累了 CCS 模组的批量生产经验，涵盖工艺优化、品质管控、产能调度等关键环节，为本次产能扩张提供了成熟的管理模板；在客户与市场方面，已完成多家行业头部客户的认证并实现批量交付，形成了稳定的订单来源，新能源汽车领域，公司已通过宁德时代、欣旺达、零跑汽车、东风（智新）等头部整车厂及电池厂商的 CCS 模组产品认证，多家客户已进入批量交付阶段；储能领域，成功通过中车、德业等国内头部储能系统集成商认证，为其储能项目批量提供连接采集组件、CCS 模组等产品。截至 2025 年 11 月，公司已获认证及尚在打样中的客户预计 2026 年相关产品销售额达 35,540.00 万元，为本次募投扩产奠定了扎实的市场基础，降低了项目扩产后的市场开拓风险。

综上，本次募投项目投向前次缩减规模项目是基于市场需求的持续扩容提供了外部基础、前次不利因素的消除增强了公司产品的竞争力、公司多维度核心优势的建立筑牢了内部支撑。前次项目缩减是特定阶段客观条件限制下的理性选择，而本次升级扩产则是基于行业趋势、自身能力与实施条件的综合审慎决策，与公司战略升级方向、产业链协同布局高度契合，具备充分的合理性与可行性。

2、本次募投项目产品的市场竞争力分析

（1）一体化协同优势

依托珠海基地的规划布局与配套禀赋，结合 FPC 自供能力及“FPC—CCS—连接器”一体化生产布局，三者相互赋能、深度融合，既有效破解了前次项目的核心痛点，也逐步构建起多维度竞争优势。

珠海基地为整体协同提供了重要基础支撑，提前完成了 FPC 及新能源用连接器产线的环评备案，预留了充足的产线拓展空间，在物流、能源供应、环保配套等方面具备先天条件，为上下游工序的顺畅联动创造了有利环境，让一体化生产具备了合规前提与硬件保障。

FPC 自供作为核心纽带，进一步强化了协同效应，实现了核心物料的自主可控，既有助于减少外采模式下可能出现的供应波动、合作受限等情况，也能通过自主生产优化成本结构，为生产连续性与稳定性提供一定保障。

在此基础上，“FPC—CCS—连接器”一体化生产体系逐步释放协同价值。上游 FPC 生产与下游 CCS 模组组装、连接器制造在同一基地内无缝衔接，有助于提升生产流转效率，缩短产品交付周期；技术层面，FPC 的工艺参数可与 CCS 模组的技术迭代形成联动优化，连接器与 CCS 模组的适配性也能通过一体化研发持续改善，有利于保障产品品质；市场层面，一体化供给模式契合了下游客户的集中采购偏好，助力公司从单一产品供应商向综合解决方案提供商转型，既增强了客户合作粘性，也有助于提升市场竞争力，形成了良性的发展态势。

（2）客户积累优势

公司在新能源汽车与储能领域已形成扎实的客户积累，为本次募投项目的产能消化提供了稳定支撑。前次募投项目的落地实施，帮助公司成功切入新能源核心赛道，通过长期技术打磨与品质管控，逐步构建起覆盖行业头部企业的客户矩阵。储能领域已通过中车、德业、明美、赛美、格林美等主流系统集成商认证；新能源汽车领域已获得宁德时代、零跑、极氪（威睿）、东风（智新）、北汽等整车厂及电池厂商的认证资质，部分客户已进入批量交付阶段，形成持续稳定的订

单合作。

这些优质客户的认证过程往往需要 6-12 个月的严格测试，既体现了公司产品的可靠性，也构筑了显著的行业壁垒，有效抵御新进入者竞争。同时，公司依托消费电子领域长期积累的华为、小米等客户资源，在其跨界布局新能源产业的过程中，可借助既有合作基础快速转化为新能源业务客户，缩短合作洽谈与认证周期，降低市场开拓成本。此外，现有头部客户的合作口碑，也有助于公司吸引更多行业优质客户，形成“存量客户深耕+增量客户拓展”的良性循环，为本次募投项目的产能消化与市场份额提升提供坚实的客户保障。

（3）技术优势

在核心技术储备方面，公司深耕 FPC 生产及 SMT 工序技术多年，在此基础上自主研发形成 FPC—吸塑热铆激光焊接 CCS、大尺寸 FPC—吸塑热铆直焊 CCS、FCC—薄膜热压 CCS 三大主流技术路线，同时掌握新能源用连接器的低温升结构设计、持续动态应用下电气性能稳定等关键技术，技术体系成熟且贴合行业需求。研发团队吸纳了安费诺、宁德时代等行业领军企业的专业人才，梯度合理、经验丰富，能够快速响应技术迭代与客户定制化需求。

在工艺与设备升级层面，本次募投项目对产线进行针对性优化，引入更先进的智能产线与数字化控制系统，集成复杂制程能力，有效弥补了前次产线在产品尺寸适配、能效比、自动化程度等方面的短板。通过工艺迭代，产品关键技术参数实现显著提升，如 CCS 模组的绝缘耐压、焊接剥离力、回路电阻控制等指标均优于行业平均水平，外观检测精度与良率控制能力也得到进一步强化，能够满足高压平台车型、大型储能电站等高端场景的严苛要求。

本次募投项目产品的市场竞争力，是一体化协同、客户积累与技术储备三大核心优势的有机融合与相互赋能。一体化生产模式构建了成本、效率与适配性的差异化壁垒，头部客户认证形成了行业准入与口碑传播的先发优势，扎实的技术沉淀保障了产品性能与迭代能力。三者的协同使得本次募投项目产品具备较强的市场抗风险能力与可持续发展潜力。

综上所述，本次募投项目投向前次缩减规模项目，是基于市场需求持续扩容、不利因素解决及核心优势充分建立的科学决策，具备充分的合理性；而产品的市场竞争力则通过一体化协同、客户积累与技术储备三大优势形成合力，既保障了产品在市场中的差异化定位，又为产能消化与市场份额提升提供了坚实支撑。

二、进一步结合产能利用情况，说明本次新增产能规模的合理性，能否有效消化

（一）报告期内募投产品产能利用率情况

报告期内，公司募投核心产品 CCS 模组及新能源用连接器的产能利用率呈现阶段性特征，整体反映出市场需求与产能供给的动态适配趋势，具体情况如下：

项目	类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能利用率	CCS 模组	88.54%	25.69%	87.16%
	新能源用连接器	68.25%	60.33%	93.08%

具体来看，CCS 模组产品的产能利用率波动主要受业务拓展阶段特征影响：2023 年处于产线投产初期，受投产月数有限及设备调试周期较长的影响，实际可释放产能规模较小，叠加早期试点订单快速消化的影响使得产能利用率维持在较高水平；2024 年为市场拓展与客户认证关键期，公司为适配多类客户定制化需求，新增产线逐步落地（产能基数扩大），但批量订单尚未集中释放，导致产能利用率阶段性回落；2025 年随着下游新能源汽车及储能行业需求持续旺盛，公司客户拓展成效显著，产品打样需求大幅增长，半数产线转为打样线以响应定制化需求，剩余产线第四季度均处于满负荷运转状态，产能利用率提高至 88.54%。整体而言，CCS 模组产品在为满足长期打样需求后产线已处于接近满产状态，按目前产能利用率的爬升速度，现有产能已无法满足持续增长的订单及潜在需求，产能扩充需求迫切。

新能源用连接器产品的产能利用率则呈现稳步攀升态势：2023 年因产品刚切入市场，产能基数较低，利用率处于高位；2024 年随着产能逐步释放，同时持续推进客户认证与市场拓展，利用率保持在 60%以上的合理区间；2025 年产能利用率进一步提升至接近 70%的高位水平。该产品既是 CCS 模组的核心配套部件，也是新能源汽车电路连接、储能系统能量传输的关键元器件，其市场需求与新能源汽车、储能两大高增长赛道深度绑定。随着“双碳”战略推进与新能源汽车渗透率持续提升，连接器市场空间将进一步扩大，公司现有产能已难以匹配未来市场增长预期。

（二）说明本次新增产能规模的合理性

1、匹配现有产能缺口，响应业务增长刚需

报告期内，公司募投产品已呈现明确的产能紧张态势，现有产能已成为业务扩张的核心制约：CCS 模组 2025 年产能利用率达 88.54%，且因打样需求旺盛，

半数产线长期转为定制化打样产能，挤压了常规订单的生产空间，可能导致部分潜在订单无法承接；新能源及储能用连接器 2025 年产能利用率接近 70%，且伴随宁德时代、零跑汽车、中车等核心客户认证落地与订单批量释放，现有产能已难以满足后续增长需求。本次新增产能是对现有产能缺口的精准补充，能够有效解决“订单承接能力不足”的业务痛点，支撑公司在新能源及储能领域的业务持续扩张。

2、契合行业增长趋势，匹配市场需求容量

募投产品所处赛道的高速增长为新增产能提供了广阔的消化空间，新增产能规模与市场增长潜力高度匹配：

CCS 模组方面，作为动力电池及储能电池系统的核心部件，其需求直接受益于下游装机量增长。根据智研咨询数据，2024 年我国 CCS 集成母排市场规模已增至 167 亿元，较 2023 年的 118.69 亿元实现显著增长，行业需求持续旺盛。根据远瞻慧库《2024 年集成母排行业深度分析报告》预测，2024-2028 年行业复合增长率将维持 17.03%，2028 年市场规模有望进一步攀升至 311.68 亿元，市场容量的持续扩容为新增产能提供了坚实且可验证的需求基础。

新能源及储能用连接器方面，受益于新能源汽车高压化、长续航升级及储能系统大型化部署，市场需求呈现“双轮驱动”增长，全球及国内市场规模均保持稳健增长态势，新增产能能够充分契合行业发展节奏，分享赛道增长红利。根据 Bishop & Associates 数据，全球汽车连接器市场规模已由 2019 年 152.10 亿美元增长至 2024 年 191.49 亿美元，年复合增长率为 4.71%，预计 2025 年将增长至 194.52 亿美元。同时，储能系统向大型化、标准化升级，对连接器的耐压性、载流能力、稳定性要求持续提高，储能用连接器市场规模伴随全球新型储能装机量的爆发式增长同步扩张。从单车/单储能系统需求来看，普通燃油车所需连接器数量约 600-1,000 个，新能源汽车因电动化、智能化升级，单车连接器需求已增至 1,000-2,000 个，而大型储能电站单套系统所需连接器数量更是达到数千个。市场空间的持续扩大，为新增产能提供了明确且可验证的需求保障。

3、依托扎实订单基础，降低产能消化风险

公司通过前次募投项目及多年市场拓展，已积累了充足的优质客户资源，为新增产能提供了直接的订单支撑。截至 2025 年 11 月（最新数据受临近农历春节影响不具有可持续性 & 可参考性），公司现有客户预计 2026 年销售额达 35,540.00 万元（含打样中新产品预计销售额），已覆盖本次募投项目达产后预计收入的 32.89% 以上。本次募投项目计划分 4 年逐步达产，2030 年才实现满产运营，2026

年距完全达产尚有 4 年的充足时间窗口。当前 32.89%的收入覆盖比例，仅基于现有客户的合作基础实现“提前锁定”，并未充分释放全部市场潜力。未来 4 年，公司将持续推进潜在头部客户的认证落地，同时深化与存量客户的合作深度，进一步挖掘其订单增量空间，新增订单来源将不断拓展，订单规模有望实现持续扩大。这一过程将为募投资项目各阶段产能的逐步释放提供持续且充足的支撑，有效降低各阶段产能消化压力，保障募投资项目产能平稳落地。

4、契合公司战略规划，强化产业链协同优势

本次新增产能是公司“珠海基地一体化布局”战略的核心落地举措，与前次募投项目的调整优化形成战略衔接。前次募投资项目因东莞基地受早期规划限制，车间布局、仓储空间及配套设施难以满足规模化扩产需求，公司战略重心转向产业链协同化、基地专业化，珠海新基地在规划之初便预留了充足的产线拓展空间，且已实现 FPC 配套产品量产，在物流枢纽、能源供应、环保配套等方面具备先天优势。本次新增产能投产后，将形成“FPC 自供—CCS 模组生产—新能源及储能用连接器配套”的闭环生产体系，进一步缩短产品迭代周期、降低综合运营成本，与公司产业链协同化战略高度契合，提升长期竞争力。

5、对标同行业竞争，巩固市场地位的必要投入

新能源领域竞争日趋激烈，产能规模、交付能力与技术迭代速度已成为核心竞争要素。同行业头部企业均在加速新能源相关产品的产能布局，以抢占市场份额——CCS 领域，西典新能、壹连科技等都积极进行了扩产；新能源用连接器领域，瑞可达、永贵电器、天海电子等均加速进行了扩产。本次新增产能是公司应对行业竞争的必要举措：一方面，能够提升公司在 CCS 模组及新能源及储能用连接器领域的市场份额，避免因产能不足错失行业增长机遇；另一方面，通过产线升级（引入智能产线、数字化控制系统）弥补前次募投产线在自动化程度、尺寸适配性等方面的短板，确保在细分赛道的技术与产能双重竞争优势。

（三）新增产能能否有效消化

公司已构建技术、研发、客户认证、市场开拓等多维度支撑体系，叠加当前产能紧张现状与合理的产能爬坡节奏，本次新增产能具备充分的消化能力，具体如下：

1、已具备成熟的技术与交付优势，保障产品市场接受度

公司在募投产品领域已形成扎实的技术积累与交付能力，为产能消化提供基础保障。技术层面，掌握 FPC—吸塑热铆激光焊接、大尺寸 FPC—吸塑热铆直焊、

FCC—薄膜热压等三大 CCS 模组核心技术路线，以及新能源及储能用连接器的低温升结构设计、持续动态应用下电气性能稳定等关键技术，产品关键性能指标优于行业平均水平；交付层面，依托珠海基地一体化布局，实现上游 FPC 自供与下游生产无缝衔接，大幅缩短生产流转周期，同时公司已建立成熟的供应链体系，核心原材料（FPC 类、五金原料、铝钎等）供应商长期稳定合作，能够快速响应客户定制化需求与紧急订单，提升产品市场接受度。

2、已具备扎实的研发优势，快速适配行业技术迭代

公司已构建专业的研发团队与完善的研发体系，能够快速响应行业技术迭代，确保新增产能产出的产品具备持续竞争力。研发团队方面，吸纳了安费诺、宁德时代等行业领军企业的技术人才，形成层次清晰、梯度合理的团队结构，具备丰富的新能源产品研发经验；技术储备方面，已积累多项核心专利技术，围绕 CCS 模组与新能源及储能用连接器形成完整的技术体系，能够快速适配新能源汽车高压化、长续航及储能系统大型化、标准化带来的技术升级需求；研发机制方面，建立“工艺研发—中试—量产”一体化流程，与下游客户保持紧密的技术协同，提前布局符合市场趋势的产品迭代方向，确保产品技术始终领先于行业平均水平。

3、已通过头部客户认证，构筑产能消化的核心壁垒

新能源汽车及储能领域客户认证周期长、壁垒高（通常需 6-12 个月严格测试），公司已通过多家行业头部客户认证，为新增产能消化提供直接保障。在新能源汽车领域，已通过宁德时代、零跑汽车、极氪（威睿）、东风（智新）、北汽、上汽等整车厂及电池厂商认证，部分客户已进入批量交付阶段；在储能领域，已通过中车、德业、明美、赛美、格林美等主流系统集成商认证，形成稳定的订单来源。此类头部客户订单稳定性强、需求规模大，且随着合作深度提升，其在新能源汽车生产、储能项目建设中的配套需求将同步增长，为新增产能消化提供长期支撑；同时，头部客户的认证背书也有助于公司吸引更多优质客户，形成“存量客户深耕+增量客户拓展”的良性循环。

4、已组建专项市场团队，拓展增量订单来源

公司针对本次募投项目组建了专项市场开拓团队，聚焦新能源汽车及储能领域的潜在头部客户，为新增产能消化提供增量支撑。团队依托公司在消费电子领域积累的客户资源（如华为、小米等），借助其跨界布局新能源产业的契机，快速转化合作意向，缩短认证周期与市场开拓成本；同时，主动对接未覆盖的行业优质客户，目前已与多家知名车企、电池厂商及储能系统集成商进入样品测试或商务洽谈阶段，增量客户储备充足。此外，子公司信为兴在精密连接器领域的技

术与客户资源，也为新能源及储能用连接器的市场开拓提供协同支持，进一步扩大增量订单来源。

5、当前产能已无法满足订单增长需求，消化基础扎实

报告期内，公司募投产品的产能利用率持续攀升，现有产能已难以承接新增订单，为新增产能消化奠定扎实基础。CCS 模组 2025 年产能利用率达 88.54%，处于快速爬升阶段，按目前的爬升速度，后续部分潜在订单恐因产能不足无法承接；新能源及储能用连接器 2025 年产能利用率提升至约 70%，伴随客户认证落地与批量订单释放，现有产能已接近饱和。随着下游新能源汽车与储能行业渗透率持续提升、市场需求持续旺盛，叠加存量客户合作深化带来的订单增量，以及潜在头部客户认证落地后的新增订单储备，将形成行业扩张和订单支撑的双重驱动，为本次募投项目各阶段产能释放提供持续、稳定且充足的消化动力。

6、设置合理的产能爬坡节奏，降低消化压力

本次募投项目设置了与市场需求、订单释放节奏高度匹配的产能爬坡计划，有效规避集中释放带来的消化压力。项目建设期为 2 年，计划于 2027 年启动投产，分 4 年逐步达产，2030 年实现满产运营：达产初期（2027-2028 年），新增产能主要匹配现有客户的订单增长及已认证客户的批量交付需求，依托已锁定的认证客户收入覆盖比例，确保初期产能利用率；达产中期（2029 年），承接潜在客户认证通过后的增量订单，叠加存量客户合作深化带来的订单增长，消化中期产能；达产后期（2030 年），全面覆盖行业增长带来的新增需求与持续开拓的新客户订单，实现满产产能的充分消化。本次募投项目爬坡节奏具备较强的灵活性，公司可根据市场需求变化动态调整产能释放速度，进一步降低消化风险。

综上，本次新增产能规模基于产能缺口、行业增长、订单基础、战略规划及行业竞争的综合判断，具备充分的合理性；同时，公司依托技术交付、研发、客户认证、市场开拓等多维度优势，叠加当前产能紧张现状与合理的爬坡节奏，新增产能能够有效消化。

三、请发行人补充披露相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“3、募集资金投资项目效益不达预期风险”补充披露如下：

“本次募投项目预计税后内部收益率为 14.06%，对公司未来业绩有较好助力。但本次募投是对前次缩减投资规模项目的升级扩产，前次项目不利因素仍存在解

决不到位的可能。此外,由于募投可行性分析是基于当前市场环境等因素做出的,在募集资金投资项目实施过程中,公司面临着产业政策变化、市场环境变化、行业技术变化、客户需求变化等诸多不确定性因素。未来若项目建成运营后出现非预期的不利因素或公司不能有效开拓新市场,产能建设完成后可能存在一定的产品销售风险,或因实施过程中建设速度、运营成本、产品市场价格等与预测情况存在差异,导致实施效果与财务预测产生偏离,则导致募集资金投资项目可能无法实现预期效益。

同时,考虑国际贸易摩擦、地缘政治矛盾加剧等对境内新能源汽车产业链发展可能带来的阻力,相关事项可能会影响下游客户的生产节奏,进而影响公司募投项目的销售节奏,并使得募投项目效益面临不达预期的风险。”

四、会计师核查程序及核查意见

(一) 核查程序

1、针对问题(1),实施的核查程序主要包括:

A. 查阅发行人前次募投“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”调整的相关三会文件、公告材料;

B. 查阅发行人前次募投“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”可研报告、相关书面说明,核查前次募投项目缩减投资规模的原因及合理性;

C. 查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告,分析本次募投项目与前次募投项目的联系、区别及协同性;

D. 查阅行业研究机构发布的研究报告、行业数据。

2、针对问题(2),实施的核查程序主要包括:

A. 查询行业研究机构、行业协会关于募投产品所属行业竞争情况的数据、研究报告,查阅同行业可比公司近年来的产能布局情况,查阅发行人最近一年一期的承接订单数据,查阅本次募投项目可行性研究报告;

B. 查阅研报,查阅发行人关于客户开拓情况、承接订单情况等方面的数据、说明等,分析本次募投项目新增产能是否存在消化风险。

（二）核查意见

1、针对问题（1），经核查，我们认为：

本次募投项目投向前次缩减规模项目具有合理性。

2、针对问题（2），经核查，我们认为：

根据下游市场需求、行业竞争态势、同行业可比公司情况、发行人产能利用率、近年来订单和业绩变化情况、发行人市场开拓情况等情况，本次新增产能规模合理，产能消化风险相对较小且较为可控。

问题三

公司存在三项前次募投项目变更的情形。2024年1月15日，公司终止“深汕汇创达生产基地建设项目”并将该项目尚未使用的募集资金 19396.73 万元及已投入设备全部用于全资子公司东莞聚明建设“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”，“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”达到预定可使用状态日期延期至 2026 年 12 月 31 日。

请发行人补充说明：对照前次募集资金募集说明书、募投项目可行性研究报告等相关文件，说明前次募集资金投向发生变更的原因及合理性。

请保荐人、发行人会计师和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、对照前次募集资金募集说明书、募投项目可行性研究报告等相关文件，说明前次募集资金投向发生变更的原因及合理性

通过对照前次募集资金募集说明书、募投项目可行性研究报告等相关文件，结合彼时行业发展态势、发行人战略布局及项目实际推进情况，现就发行人变更“深汕汇创达生产基地建设项目”、“深汕汇创达研发中心建设项目”、“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”三次募集资金变更事项，对其原因及合理性具体分析如下：

（一）“深汕汇创达生产基地建设项目”变更

1、前次募集资金项目终止的原因及合理性

（1）深汕地区产业集群培育进度不及预期

前次募集说明书及可研报告预期深汕特别合作区将快速形成成熟的电子信息产业集群，具备完善的供应链配套体系与充足的技术人才供给，可有效支撑原项目大规模生产运营。但在项目实际推进过程中，该区域产业集群仍处于培育初期，与原文件的预期存在明显偏差，核心问题集中在两方面：一是生产技术人才招聘受阻，当地相关专业人才储备不足，难以满足原项目量产所需的人力配置要求；二是供应链配套不完善，核心原材料采购、零部件配套等需跨区域协作，大幅增加了物流成本，同时拉长了客户服务半径，无法实现原可研报告中规划的产业链协同效应，继续推进原项目或将面临产能利用率不足、运营效率偏低的风险，公司或将出现生产技术人员招聘受阻、客户服务半径拉长等问题，若仍按原项目持续投入，则不利于公司发挥产业链协同效益和降低物流成本。

(2) 原项目实施节奏与客户订单需求节奏不匹配

前次募集说明书及可研报告的核心目标之一，是通过原项目建设快速扩大产能，及时响应下游客户的订单需求。2023年下半年起，下游消费电子行业逐步复苏，下游部分客户订单需求出现增长态势，但原项目的实施进度已无法匹配该市场节奏：一方面，原项目需新建厂房，而新建厂房完成后需经历 6-12 个月的客户审厂周期，远超出当前市场订单的响应时效，将导致公司错失宝贵的市场机会；另一方面，深汕特别合作区地理位置相对偏远，客户现场审核的交通成本、时间成本较高，审厂流程繁琐且周期漫长，直接影响订单交付效率，与原募集文件中“快速响应客户需求、提升客户服务质量”的规划目标相悖。

(3) 公司战略调整后，原项目定位与新战略匹配度下降

前次募集说明书及可研报告规划的核心业务方向为背光模组、精密按键开关的产能扩张，但在原项目推进过程中，公司完成了对信为兴电子的收购，战略重心已逐步向精密连接器、精密五金业务拓展，并积极布局汽车电子、新能源等新兴领域，形成“导光结构件+信号传输元器件”双轮驱动的发展战略。原项目仅聚焦于传统背光模组与按键开关产品，未涵盖连接器等新战略核心产品，与公司后续调整后的战略定位匹配度显著下降，无法充分发挥与信为兴电子的业务协同效应，继续推进原项目将不利于公司整体战略的落地实施。

(4) 投资效率与风险控制角度，终止原项目更具合理性

截至原项目终止时，公司已投入资金 22,785.40 万元，从投资效率来看，若继续推进原项目，还需追加投资 17,893.93 万元，且受产业配套、市场节奏等因素影响，项目投资回报存在较大不确定性；从风险控制来看，终止原项目可避免后续无效资金投入，同时将已投入设备及剩余募集资金转投至更具可行性的新项

目，既能避免资产闲置浪费，又能提升募集资金的整体使用效率，符合前次募集说明书中“确保募集资金高效使用、保障股东利益”的核心要求。

综上，继续实施原募投项目优势已不明显，如继续按原计划实施募投项目将具有较大的不确定性，进而可能增加募集资金风险、降低募集资金的使用效率，不符合公司及股东的整体利益。该次募集资金投资投向变更是公司结合市场环境变化及投资运营最优化而作出的审慎决策，对降低投资成本及投资风险、提高公司运营竞争力具有积极意义，是为了改善公司未来产品交付状况、缩短物流时间、满足客户审厂需求等，有利于保障公司整体业务的持续稳定发展。

2、前次募集资金投向变更后的原因及合理性

（1）符合主业拓展方向

前次募集资金投向发生变更是为了实现公司业务范围的优化拓展。变更后的“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”在保留原项目背光模组、精密按键开关两大核心产品产能的基础上，新增了笔记本电脑连接器、Type-C 连接器等高附加值产品，从彼时的行业数据来看，原有两大产品已呈现增长承压态势：其中背光模组领域，根据 Omdia 数据，2023 年全球市场虽有小幅增长，但传统消费电子端增速已大幅放缓至 3%-4%，国内消费电子领域更受 OLED、Mini LED 等先进显示技术替代影响，需求增长乏力；根据 QY Research 数据，精密按键开关 2023 年全球销售额达 7.21 亿美元，2024-2030 年复合增长率仅 3.1%，传统消费电子领域需求已显疲态，行业增量仅集中在小众高端专用领域。而高附加值连接器品类在 2023 年已展现出强劲增长势头：行业研究报告数据显示，中国 Type-C 连接器市场规模 2023 年达 120 亿元，同比增长 18%，且预测 2024-2025 年仍将保持 15%以上的复合增速；根据 QY Research 数据，笔记本电脑连接器依托远程办公、算力建设等市场需求，2023 年亚太地区增速达 7%，其中 Type-C 类更是细分领域增长最快的品类，头部企业 2023 年营收增速超 20%。此次产品结构调整，是公司结合当时的行业态势作出的审慎布局，不仅丰富了产品矩阵、加快了公司产品更新迭代速度与客户需求响应速度，更有效分散了消费电子部分传统品类增长承压的经营风险，契合当时的行业发展规律。

（2）有效弥补前次项目短板

前次项目规划重点突出了募投项目的产业集群效应，而变更后的“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”选址于东莞市长安镇，是国内电子信息产业集群核心区域，聚集了大量上下游配套企业，供应链体系成熟，可有效降低原材料采购及物流成本；同时，该区域技术人才储备充足，能够快速满足新项目量产所需

的人力配置需求，解决原项目人才招聘难题。此外，“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”采用租赁成熟厂房的方式推进，无需开展大规模基建工程，建设周期从原项目的3年缩短至2年，且贴近华为、荣耀、OPPO等核心客户集群，客户审厂周期可缩短至3-6个月，能够快速响应市场订单需求，有效弥补了原项目区位与配套的短板。

（3）契合公司资源整合需求

变更后的“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”项目的实施主体东莞聚明为公司全资子公司，与公司2023年收购的信为兴同处东莞长安镇，两地地理位置邻近，可实现全方位的业务协同。在技术研发方面，双方可共享研发资源、协同开展技术创新，提升产品技术含量；在生产管理方面，可整合生产流程、优化产能配置，降低运营成本；在客户资源方面，可实现客户资源共享，拓展市场份额。这种协同效应是前次项目无法实现的，能够显著提升公司整体运营效率与项目盈利确定性，符合公司战略转型后的发展需求，也契合前次募集文件中“提升资源整合能力”的潜在要求。

（4）更符合股东利益

变更后的“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”项目的转投无需额外追加大额募集资金，仅使用原项目未使用的19,396.73万元募集资金及已投入设备，资金投入合理可控。经测算，该项目税后内部收益率预计达到23.5%，较前次项目预期的21.84%提升1.66个百分点；投资回收期预计为5.2年，较前次项目的6.09年缩短0.89年；产能利用率预计达到92%，较前次项目预期的85%提升7个百分点。“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”项目能够更高效地发挥募集资金的使用效益，为股东创造更大价值，符合前次募集说明书对募投项目财务效益的核心要求。

综上，前次募集资金投向发生变更是立足于变更时的市场环境、产业配套现状、公司战略调整进度及资金使用效率等客观实际。终止原项目，是为解决当时已明确显现的产业配套不足、人才供给短缺、市场响应滞后、战略匹配度下降等实际问题，有效规避资金闲置与低效使用风险；转投“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”，既延续了前次募集资金募集说明书、募投项目可行性研究报告等相关文件的核心目标，又结合当时客观条件，通过产品升级、区位优势、协同增效等方式，显著提升了项目可行性与盈利确定性。因此，前次募集资金投向变更是公司结合当时各类客观因素作出的审慎合理经营决策，完全契合公司长远发展战略，能够有效提升募集资金使用效率，增强公司核心竞争力，符合全体股东的根本利益。

（二）“深汕汇创达研发中心建设项目”变更

1、前次募集资金项目终止的原因及合理性

“深汕汇创达研发中心建设项目”为 2020 年 IPO 时规划的募投项目，与同期规划的“深汕汇创达生产基地建设项目”同以深汕地区为实施地，二者规划形成“研发技术支撑+产业化产线落地”的紧密协同布局——研发中心项目核心为生产基地项目提供技术研发、工艺优化、产品迭代等配套支撑，生产基地项目则为研发中心的技术成果产业化提供核心落地载体，两者相辅相成、互相依托，共同服务于公司核心业务发展。而在项目推进过程中，深汕地区电子信息相关产业集群培育进度不及预期，区域整体产业发展成熟度、配套完善度未达前期规划水平，加之区域内高端技术人才储备不足、引才留才配套体系尚不完善，不仅导致生产基地项目因核心实施条件难以保障而作出变更调整，也使得研发中心项目面临研发人才引进难、培养难，以及失去核心产业化配套载体等问题，研发工作推进的核心要素与协同基础均无法有效落实。基于上述客观实际情况，为保障募集资金使用效益、契合公司战略发展实际，公司终止原“深汕汇创达研发中心建设项目”，并同步规划后续资金投向变更，具备充分的合理性与必要性。

2、前次募集资金投向变更后的原因及合理性

公司综合考量外部环境变化与内部经营发展实际需求，将原“深汕汇创达研发中心建设项目”募集资金变更用于聚明电子研发中心建设项目，该决策系公司结合自身发展战略作出的审慎判断，具备充分的合理性与必要性。本次变更后，募集资金投向仍聚焦公司核心主营业务，未偏离前次募集资金发展主业的既定目标，资金使用方向仍围绕公司核心产品的技术研发、工艺优化与产品迭代等核心环节展开。聚明电子作为公司全资子公司，其所在区域产业集聚效应显著、高端技术人才储备充足、产业配套体系完善，能够有效解决原项目实施地人才引进难、产业支撑弱的核心问题，保障研发团队搭建、技术攻关等工作高效推进；同时，聚明电子已落地相关生产类项目，研发中心项目落地后，可与聚明电子现有生产布局形成研产一体化协同体系，实现研发成果与产业化落地的高效衔接，大幅提升技术成果转化效率与研发资源利用效率。具体而言：

（1）聚明电子研发中心与生产基地同设于东莞长安镇，实现近距离联动，有助于缓解原研产分离、地域配套不足可能带来的效率损耗。一方面，研发中心可直接依托生产基地已建成的标准化产线、专业中试车间及各类精密检测与生产设备，无需跨区域协调资源；另一方面，东莞长安镇聚集了丰富的电子信息产业配套资源，包括核心原材料供应商及相关制造配套企业，研发过程中若需调整物料或工艺参数，可借助本地供应链快速响应，形成“研发—中试—量产—供应链”

的区域协同闭环，为研产衔接提供便利条件；

(2) 研产一体化体系下，针对公司核心产品的技术研发、工艺优化可与生产端保持实时联动，相较于原研产分离模式，技术成果从研发定型到量产落地的周期得到有效缩短，中试验证环节效率有所提升。研发团队与生产技术团队可同步开展工艺匹配性测试，产品结构设计、生产参数优化等工作可在产线进行小批量验证，有助于减少研发方案与量产工艺脱节的情况，提高中试成功率和量产良率，降低规模化生产风险。同时，依托现有产线开展中试验证，可减少临时试产线搭建相关投入，一定程度降低试产研发成本，提升募集资金使用的合理性；

(3) 研产一体化布局使研发端可更直观地了解生产端的产能规模与工艺能力，针对核心客户的定制化需求，能够实现研发设计、工艺匹配与打样量产的全流程协同推进。依托生产端成熟的供应链体系，研发打样阶段的物料采购与交付效率有望提升，有助于缩短定制化产品的研发定型周期，更好地适配客户产品迭代节奏。这种快速响应能力，也可能成为公司在相关产品领域拓展高端订单的重要支撑。

本次募集资金投向变更后，募集资金使用效益能够得到更充分的发挥，既契合公司现阶段研发与生产协同发展的实际需求，也与公司长期战略发展布局高度匹配，具备坚实的实施基础。

综上，原“深汕汇创达研发中心建设项目”的终止，系公司结合深汕地区产业发展实际、项目实施客观条件作出的审慎决策；将该项目募集资金变更用于“聚明电子研发中心建设项目”，则是公司基于自身核心业务发展需求、区域资源禀赋及研产协同布局作出的优化调整，变更后资金投向未偏离前次募集资金主业定位，能够有效提升募集资金使用效益，契合公司长期战略发展规划。

(三) “动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”调整投资规模

“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”调整投资规模原因及合理性详见本反馈回复“问题一、一、结合前次募投项目变更原因、本次募投项目和前次的区别与联系、相关不利因素是否消除等，说明本次募投项目投向前次缩减规模项目的原因及合理性，本次募投项目产品是否具有市场竞争力”。

“动力电池及储能电池系统用 CCS 及 FPC 模组建设项目”变更的原因主要系该项目在实施过程中遇到了场地限制、技术迭代和需求变动等现实问题，缩减该项目投资规模具有合理性。

（四）“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”延期的原因及合理性

对照前次募集资金募集说明书、募投项目可行性研究报告等相关文件，结合公司公开披露的延期说明及项目实际推进情况，公司将“导光结构件及信号传输元器件扩建项目”达到预定可使用状态的时间调整至 2026 年 12 月 31 日系公司基于外部环境变化、行业发展实际作出的审慎经营决策，具备充分的合理性，具体原因及合理性分析如下：

1、项目延期的原因

（1）宏观经济与行业需求波动下，审慎把控投资节奏

导光结构件、信号传输元器件为消费电子核心配套产品，行业需求与宏观经济复苏节奏、终端消费电子市场景气度高度相关。项目推进过程中，消费电子行业终端需求呈现阶段性波动特征，公司基于对实际经济环境的判断，为避免在市场需求未明确企稳阶段盲目投入导致产能与市场需求脱节，在配套设施建设、生产设备购置等环节均保持了更为谨慎的推进节奏，不急于扩大投资规模，切实防范产能闲置、募集资金低效使用的风险。

（2）贴合行业技术发展趋势，优化项目建设规划

导光结构件、信号传输元器件领域技术迭代持续推进，新型显示技术、高速传输接口、微型化封装等技术发展对产品工艺标准、生产设备性能提出了更高要求。前次募投文件对项目的规划基于彼时的行业技术水平，而在项目实施过程中，公司为保障项目投产后的技术先进性和产品市场竞争力，结合行业最新技术发展趋势，对产线布局、设备选型、工艺设计等内容进行了进一步的论证与优化，相关论证工作使得项目建设节奏有所延缓，确保项目建成后能契合行业技术发展方向，避免因技术脱节导致产品竞争力不足。

（3）统筹公司整体战略布局，合理调配资源投入

现阶段公司战略重心聚焦于新能源领域 CCS 模组、新能源用连接器等核心业务的研发与产能落地，该等业务是公司未来产业布局的重要方向，需投入相应的人力、物力、财力保障快速推进。为实现公司各业务板块资源的合理统筹与高效配置，公司在保障消费电子主业稳定运营的前提下，对该募投项目的建设节奏进行适度把控，避免多业务线同时大规模扩产带来的资源分散问题，同时可根据消费电子行业后续的市场恢复情况、技术发展态势，灵活调整本项目的建设进度，实现资源配置与公司整体战略布局的协同匹配。

2、项目延期的合理性

本次将项目达到预定可使用状态的时间调整至 2026 年 12 月 31 日，是公司结合项目推进实际情况作出的理性决策，与前次募集资金募集说明书、可研报告中“合规使用、高效配置募集资金，保障项目长期发展效益”的核心要求高度契合，合理性主要体现在：

（1）符合审慎经营原则，有效降低募集资金使用风险

本次延期是公司基于对宏观经济、行业市场的客观判断，主动放缓投资节奏的举措，避免了在外部环境存在不确定性的情况下盲目推进项目建设，有效防范了产能与市场需求脱节、募集资金低效使用等风险，切实保障了募集资金的使用安全，符合上市公司募集资金管理的审慎性要求。

（2）保障项目建设质量，确保投产后具备持续市场竞争力

公司利用项目建设节奏放缓的窗口期，结合行业技术发展趋势优化产线规划、审慎筛选设备与配套方案，并非暂停项目实施，而是为了让项目建设更贴合行业发展实际。此举能有效避免因仓促建设导致的产线效率不足、设备适配性差、产品技术落后等问题，确保项目投产后的生产效率、产品品质均能达到行业先进水平，具备持续的市场竞争力。

（3）匹配行业与公司发展实际，兼顾短期防控与长期规划

消费电子行业的阶段性波动与公司新能源业务的战略布局，决定了公司需对本项目的建设节奏进行灵活调整。本次延期既兼顾了当前消费电子行业的市场现状，实现了短期投资风险的有效防控，也为公司预留了充足的时间观察行业后续发展态势，便于根据市场需求、技术发展的实际变化动态优化项目建设规划，让项目建设与行业发展、公司整体战略相匹配，更符合项目长期发展规划。

综上，本次项目延期是公司结合外部环境变化、行业发展趋势及自身经营规划作出的审慎决策，核心目的在于保障募集资金投资项目质量、降低募集资金使用风险，具备充分的商业合理性。公司将在延期期间持续跟踪宏观经济环境、消费电子行业市场需求及技术发展趋势，动态优化项目建设规划，根据实际情况稳步推进项目实施。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对问题，实施的核查程序主要包括：

- 1、查阅发行人前次募投调整、变更的相关三会文件、公告材料；
- 2、查阅发行人前次募投项目及变更后项目可研报告、相关书面说明，变更前后相关行业数据，核查前次募投项目调整、变更的原因及合理性；
- 3、查阅发行人前次募集资金使用情况报告，进一步核查前次募投项目调整、变更的原因及合理性。

（二）核查意见

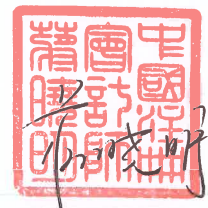
针对问题，经核查，我们认为：

发行人前次募集资金投向发生变更具有合理性。

(本页无正文，为《关于深圳市汇创达科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的第二轮审核问询函中关于财务会计问题的专项说明（修订稿）》之签字盖章页)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



二〇二六年二月二十七日