

东莞市鼎通精密科技股份有限公司

关于 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案

为贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，提高上市公司质量、增强投资者回报、提升投资者获得感，东莞市鼎通精密科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 17 日制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，为 2025 年度提质增效重回报行动明确了工作方向。2026 年 3 月 30 日，公司召开第三届董事会第二十一次会议审议通过了《关于 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，对 2025 年度行动方案实施情况进行评估，并明确 2026 年度行动方案，具体方案内容如下：

一、聚焦主营业务，提升经营质量

公司是一家专注于研发、生产、销售高速通讯连接器及其组件和汽车连接器及其组件的高新技术企业。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，公司与安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电、比亚迪、长安汽车、立讯精密等行业内知名公司建立了长期稳固的合作关系。公司主要客户占据连接器行业较高的市场份额。公司与客户形成的良好、稳固的合作关系是公司获得长期、稳定、优质订单的保障，促进公司规模增长，从而进一步巩固公司的市场竞争地位。

公司的高速通讯连接器产品主要包括背板连接器、I/O 连接器、铜缆连接器、散热器等，主要在大型数据中心、服务器等设备中使用。随着 AI 的高速发展，算力效率不断提升，使得对高速通讯连接器的需求日益增长。公司在新能源汽车领域也布局深远，在地域上，公司在长春、南京、成都、深圳等地设立了营销中心，以便更贴近地服务客户；客户上与比亚迪、中国一汽、长安汽车等领军品牌建立了稳固的合作关系；在产品上，公司一直致力于多样化开发各种新能源汽车连接器及其相关组件，包括电控连接器、高压连接器及其结构件、五金塑胶结构

件、BMS 结构件等多种类型。

2025 年，人工智能全面融入各类业务场景，成为驱动发展的核心增长引擎。伴随算力基建投入激增，通讯连接器需求上升，公司凭借敏锐的行业洞察与深厚的技术积累，逆势而上，公司通讯模块业务实现显著增长。2025 年全年实现营业收入 1,587,675,135.79 元，归属于上市公司股东的净利润 240,524,940.42 元。

1. 通讯业务：

2025 年，伴随 AI 应用的规模化落地，全球算力基础设施投入呈现激增态势。算力设施的大规模建设直接带动核心元器件需求的爆发式增长，尤其是作为设备间“神经枢纽”的通讯连接器，已成为算力网络中不可或缺的关键环节。AI 服务器的内部连接复杂度较传统服务器提升 3 倍以上，连接点数量从几十个跃升至数百个，速率要求也从 56G、112G 快速升级至 224G，部分前沿场景已开始布局 448G 速率产品，这一技术迭代直接推动通讯连接器市场需求持续攀升。

公司敏锐把握行业发展机遇，依托在通讯模块领域的技术积累与市场布局，实现了业务的显著增长。面对光铜融合、液冷配套等技术新趋势，公司紧跟 112Gbps、224Gbps 主流速率需求，不断优化产品性能，其通讯模块产品在信号完整性、电磁屏蔽等关键指标上达到行业先进水平，技术演进与国际龙头同步，成功适配 AI 服务器、智算中心等核心应用场景。公司凭借高性价比与稳定的供货能力，深度配套海内外主流连接器厂商，如安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电、立讯精密等，在行业从分散竞争向龙头集中的趋势中抢占先机，最终实现了业务规模与盈利能力的双重提升。

2026 年，AI 将从“对话交互”向“自主执行”跨越，智能体规模化落地引发算力需求万倍级爆发，推理算力主导市场，液冷散热渗透率快速提升至 25%，800G、1.6T 光模块加速普及，通讯连接器迎来新一轮需求增长与技术迭代机遇。公司将持续巩固通讯业务优势，聚焦高速化、液冷化、集成化方向，实现业务规模与盈利能力双重突破。

(1) 产品迭代升级：紧跟行业技术趋势，重点推进 224Gbps 产品规模化量产，加快 448Gbps 速率产品研发与试样，抢占前沿市场先机；全力突破通讯液冷 I/O 连接器核心技术，解决高速率场景下的散热瓶颈，实现产品与智算中心、高端 AI 服务器的深度适配，确保技术演进与国际龙头同步。同时优化现有

112Gbps 产品性能，提升信号完整性、电磁屏蔽等关键指标，满足光铜融合、液冷配套等行业新需求。

(2) 客户深化与拓展：深化与安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电、立讯精密等现有核心客户的合作，拓展高速率、液冷类产品订单，提升配套份额；积极对接国内头部智算中心、AI 服务器厂商，拓展终端客户资源，打破单一配套模式；依托海外基地布局，拓展海外终端客户，实现“国内+海外”双向发力。

(3) 产能优化配置：结合订单增长需求，优化国内生产基地产能布局，新增高速率产品生产线，提升产能弹性；联动马来西亚基地，分流部分通讯产品生产任务，利用当地产业集群与物流优势，提升海外客户订单响应速度，实现国内外产能协同互补，保障供货稳定性。

2. 汽车业务：

2025 年，全球新能源汽车行业虽仍保持增长态势，但增速有所放缓，市场竞争进入白热化阶段。价格战与技术战交织，叠加原材料价格波动的影响，零部件企业的经营压力持续加大。一方面，原材料价格波动带来成本上涨压力，铜等核心金属单价持续攀升，直接导致产品生产成本大幅增加，压缩了盈利空间；另一方面，行业竞争加剧进一步加重经营压力，2025 年新能源汽车行业竞争日趋激烈，车企对零部件产品的性价比要求不断提高，同时同类零部件企业间的价格竞争白热化，部分产品甚至出现亏损，进一步挤压了盈利空间。

面对上述经营压力，公司立足实际，果断采取经营调整措施，核心围绕产品结构优化展开工作：逐步剔除市场竞争力弱、持续亏损的产品品类，集中资源聚焦高压连接器、电控连接器等盈利性较强、市场需求稳定的核心产品；同时优化生产流程、提升生产效率，着力控制生产成本，缓解原材料涨价带来的压力。经过一系列调整，公司成功遏制了盈利下滑态势，保障了新能源汽车业务的整体盈利水平。

2025 年，公司新能源汽车业务聚焦核心领域，客户合作集中于比亚迪、长安汽车、一汽等国内主流车企。依托长期合作积淀，基础业务体量保持稳定，但增长幅度较为平缓。产品布局上，公司重点聚焦高压连接器、电控连接器等核心产品，深耕细分领域，凭借成熟的生产工艺和产品适配能力，满足合作车企的配套需求，产品质量与稳定性获得客户认可，成为支撑业务稳定的核心支柱。

2026年，全球新能源汽车渗透率预计达35%—40%，中国有望突破50%，行业竞争从价格战转向价值战，800V高压快充、L3级自动驾驶、智能化座舱成为核心升级方向，零部件行业迎来结构优化与技术升级机遇。公司将持续优化产品结构，聚焦高附加值核心产品，深化客户合作，缓解经营压力，实现汽车业务稳健增长。

(1) 产品结构持续优化：继续剔除市场竞争力弱、持续亏损的产品品类，集中资源聚焦高压连接器、电控连接器、BMS相关产品等核心品类，重点研发适配800V高压平台、L3级自动驾驶、智能座舱的高端连接器产品，提升产品附加值与盈利能力；紧跟轻量化趋势，探索铝合金、碳纤维复合材料在连接器产品中的应用，降低产品重量与成本。

(2) 客户合作深化与拓展：深化与比亚迪、长安汽车、一汽等现有主流车企的合作，紧跟其产品技术升级需求，参与新品联合开发，提升配套份额；积极拓展新势力车企客户，突破高端市场，优化客户结构，降低单一客户依赖；探索“硬件+服务”新模式，提升客户黏性与合作价值。

(3) 成本与质量管控：持续优化生产流程，引入自动化生产设备，提升生产效率，降低生产成本；建立原材料价格监测与预警机制，优化采购渠道，锁定核心原材料供应，缓解原材料价格波动压力；强化产品质量管控，完善质量检测体系，确保产品适配性与安全可靠，提升客户认可度。

二、重视股东回报，持续现金分红

公司最近三个会计年度累计现金分红金额202,459,712.60元（含税），占最近三个会计年度年均归属于上市公司普通股股东净利润金额的145.50%，每年现金分红比例均超过公司当年归母净利润的30%，为投资者提供稳定的投资回报，持续与投资者分享经营发展成果。2025年，公司完成了2024年度权益分派的实施工作以及2025年半年度权益分派实施工作，让全体股东切实获得收益。

2026年3月30日，公司召开第三届董事会第二十一次会议审议通过《关于公司2025年度利润分配预案的议案》，公司拟以实施2025年度分红派息股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利4.00元（含税），不以公积金转增股本，不送红股。截至2026年3月30日公司总股本为139,270,606股，以此计

算拟派发现金股利人民币55,708,242.40元（含税）。如在实施权益分派股权登记日前公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配不变，相应调整现金分红总金额。该分配方案尚需经公司2024年年度股东会审议。

公司分别于2026年1月14日、2026年1月30日召开第三届董事会第二十次会议和2026年第一次临时股东会，审议通过了《关于公司未来三年（2026年-2028年）股东分红回报规划的议案》，制定了公司三年（2026-2028年）股东回报规划。进一步健全和完善对利润分配事项的决策程序和监督机制，增加利润分配决策透明度和可操作性，积极回报投资者，引导投资者树立长期投资和理性投资理念。

在满足正常经营所需资金的前提下，公司实行持续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，兼顾公司的可持续发展。公司的股东分红回报规划充分考虑并听取股东（特别是公众投资者和中小投资者）、独立董事的意见，在保证公司正常经营业务发展的前提下，坚持现金分红为主这一基本原则，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力，每年现金分红不低于当年度实现可供分配利润的10%。在确保最低现金分红比例的前提下，公司在经营状况良好，且董事会认为发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在确保最低现金分红比例的前提下，提出股票股利分配预案。

三、坚持研发投入，加快发展新质生产力

2025年，公司研发工作聚焦重点、明确方向，全面围绕核心业务战略布局，在持续推进技术升级的同时，高度重视与市场实际需求的深度适配，为公司各项业务的稳定与可持续发展提供坚实可靠的技术支撑与创新动力。研发工作将核心聚焦于两大关键领域：首先是通讯领域，以通讯液冷 I/O 连接器作为主要攻坚方向。随着行业技术的迭代演进，通讯产品的传输速率持续快速提升，连接器与光模块之间的光电转换能量呈倍数级增长，传统的风冷散热方式已难以满足高效散热需求，逐渐成为制约产品性能进一步提升的关键技术瓶颈。针对这一行业共性问题，公司重点投入资源推进液冷散热相关技术的研发与创新，核心目标是在不改变原有产品主体架构的前提下，实现高效率、低能耗的散热处理，从而有效破解高速率应用场景下的散热难题，显著提升产品的运行稳定性与使用寿命，更好

地适配通讯领域日益高端化、高速化的发展趋势。公司不仅注重液冷散热技术的突破，还积极投入资源优化高速信号传输技术。通过采用先进的材料和工艺，提升连接器的信号传输速率和稳定性，确保在高速数据传输过程中信号不失真、不衰减，满足 5G 及未来 6G 通信技术对连接器性能的严苛要求。此外，公司还加强与上下游企业的合作，共同推动通讯产业链的技术进步和产业升级。

另一方面，在汽车领域，公司的研发工作仍以电控连接器、BMS（电池管理系统）相关产品为核心，紧密贴合比亚迪、长安汽车、一汽等重要合作车企的产品技术升级需求，持续优化提升现有产品性能，不断增强产品在实际应用中的适配性、安全可靠性与综合性价比。同时，公司依托多年积累的成熟技术积淀，稳步推进相关产品的迭代更新，助力企业进一步巩固在汽车核心零部件领域的战略合作优势，为新能源汽车业务的长期稳健发展提供有力支撑。

2026 年，公司研发工作将持续聚焦核心业务，紧跟行业技术趋势，以“技术突破、产品落地、价值转化”为目标，加大研发投入，强化产学研协同，为公司业务发展提供核心支撑，助力公司在技术迭代中抢占先机。

（1）核心技术攻坚：聚焦两大领域开展研发工作：一是通讯领域，重点推进液冷散热技术、高速信号传输技术的突破，完成 448Gbps 速率产品、通讯液冷 I/O 连接器的研发与试样工作，适配 AI 算力、5G/6G 通信等高端场景；二是汽车领域，重点研发适配 800V 高压平台、BMS 智能化及自动驾驶的连接器产品，优化现有电控连接器性能，提升产品的安全可靠性与适配性。

（2）研发体系优化：完善研发管理制度，建立“市场需求-研发立项-产品试样-批量生产”的闭环体系，确保研发成果快速转化为产品竞争力；加强研发团队建设，引进高端技术人才，提升团队研发能力；深化与高校、科研机构及上下游企业的合作，共建研发平台，共享技术资源，推动产业链技术升级。

四、深化投资者关系管理，加强投资者交流

2025 年，公司按照法律法规、规范性文件以及《公司章程》和《信息披露管理办法》的规定，及时、真实、准确、完整地披露有关信息，并做好信息披露前的保密工作，确保所有股东能公平、公正地获得信息。公司董秘作为信息披露的窗口，依法履行投资者关系管理和信息披露相关工作，与投资者建立畅通的沟

通机制，积极收集、分析市场各方对上市公司投资价值的判断和对上市公司经营的预期，持续提升信息披露透明度和精准度。公司通过上证 E 互动平台共回复 82 条投资者问答，定期报告业绩说明会共召开 3 次，覆盖 2024 年报及 2025 年一季度、半年报及三季报情况，日常投资者的调研，公司也积极接待，解答投资者的疑惑。

2026 年，公司持续强化信息披露管理，严格按照《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规要求，规范履行信息披露义务，在确保信息披露真实、准确、完整、及时的基础上，优化披露内容与呈现形式，简化冗余表述、突出核心数据、提升披露可读性与传递效率，便于投资者清晰理解公司经营逻辑。认真对待股东网络提问、来电和咨询，持续加强与投资者的积极沟通，听取广大投资者对公司经营管理及战略发展的意见和建议。公司计划至少召开三场业绩说明会，由公司董事长、总经理、财务总监、董事会秘书、独立董事等人员参加，与投资者保持良好沟通，与投资者形成良性互动，及时听取投资者建议，回应投资者诉求，切实保证中小股东的合法权益。

五、公司治理，提升规范运作水平

2025 年，公司严格按照中国证监会规定及《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规的要求，结合自身实际情况，持续完善公司法人治理结构，建立健全内部控制制度，严格执行内部控制、信息披露、投资者关系管理等方面法律法规和《公司章程》及其他管理制度的规定，不断规范公司运作，提升公司治理水平。截至报告期末，公司股东会、董事会的运作与召开均严格按照有关规定程序执行，保证了股东会、董事会的职能和责任得以履行，有效地维护了股东和公司利益。2025 年 9 月 25 日公司召开第三届董事会第十五次会议，审议通过了《关于取消监事会、变更注册资本、修订〈公司章程〉的议案》《关于制定、修订及废止公司部分内部治理制度的议案》，根据《中华人民共和国公司法》《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》《上市公司章程指引》等法律法规及规范性文件的规定，结合公司实际情况，公司将不再设置监事会，由公司董事会审计委员会行使《中华人民共和国公司法》规定的监事会职权；同时，

对《公司章程》中相关条款作相应修订，并结合公司自身实际情况，制定、修订、废止公司部分治理制度。

2026年，公司将进一步跟进法律法规及监管政策动向，动态优化治理制度体系，推动各项规则有效落地执行。内部持续深化治理体系建设，严格按照新治理架构规范运作，切实维护全体股东特别是中小股东的合法权益，实现公司发展的良性循环。

六、强化“关键少数”责任，提升履职能力

2025年，公司共召开股东会会议2次，董事会会议12次、独立董事专门会议5次、审计委员会会议9次、薪酬与考核委员会会议4次、战略委员会会议4次。公司高度重视控股股东、实际控制人及董事和高级管理人员等“关键少数”的规范履职工作，与“关键少数”保持紧密沟通。组织相关人员参加中国证监会及其派出机构等监管机构、上海证券交易所、上市公司协会举办的各类培训，并督促其积极学习掌握证券市场相关法律法规，持续提升上述人员的履职能力和风险意识。公司高级管理人员职责清晰，能够严格按照《公司章程》《总经理工作细则》等各项管理制度履行职责，全面负责公司的经营管理工作、组织实施公司年度经营计划和投资方案、拟定公司的基本管理制度、制订公司的具体规章等，勤勉尽责，切实贯彻执行董事会的决议。

2026年，公司将持续强化“关键少数”责任，密切跟踪监管政策变化，及时传达最新监管要求，持续强化“关键少数”的合规意识与履职规范。公司将依托各类培训平台，组织董事和高级管理人员参与多层次的专业培训，确保其准确掌握法律法规与监管动态，充分发挥引领作用，不断提升履职能力与经营管理水平，为公司可持续发展提供坚实保障。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

东莞市鼎通精密科技股份有限公司

董事会

2026年3月30日