



关于东莞市思索技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第三轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



光大证券股份有限公司
EVERBRIGHT SECURITIES CO., LTD.

（上海市静安区新闻路 1508 号）

深圳证券交易所：

根据贵所于 2026 年 9 月 8 日下发的《关于东莞市思索技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2026〕010165 号）（以下简称“第三轮审核问询函”）的要求，东莞市思索技术股份有限公司（以下简称“思索技术”、“发行人”、“公司”）会同光大证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“光大证券”）、国浩律师（广州）事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对第三轮审核问询函提出的问题逐项进行了认真核查落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与《东莞市思索技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
回复中涉及对招股说明书修改、补充的内容	楷体（加粗）

本回复中若部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，均由四舍五入造成。

目录

问题 1.关于收入	3
问题 2.关于毛利率	20

问题 1.关于收入

申请文件及审核问询回复显示：

2026 年 1-6 月，发行人收入同比大幅增长。其中，发行人消费电子连接器及工业控制连接器销售收入占比提高。

请发行人披露：

（1）2026 年 1-6 月收入、成本费用同比变动及原因，量化分析业绩增长原因，并分析业绩增长的可持续性。

（2）2026 年 1-6 月消费电子连接器及工业控制连接器销售收入占比提高的原因，客户或产品结构是否发生变化，并分析相关收入增长的可持续性。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、2026 年 1-6 月收入、成本费用同比变动及原因，量化分析业绩增长原因，并分析业绩增长的可持续性

（一）2026 年 1-6 月收入、成本费用同比变动及原因，量化分析业绩增长原因

发行人 2026 年 1-6 月与 2025 年 1-6 月的主要财务指标对比情况如下：

单位：万元

会计科目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	同比变动
营业收入	36,297.40	25,706.33	41.20%
营业成本	19,686.24	13,673.26	43.98%
销售费用	2,748.10	2,299.70	19.50%
管理费用	2,279.75	1,997.59	14.13%
研发费用	2,429.87	1,860.87	30.58%
财务费用	159.25	-33.19	-579.75%
净利润	7,162.55	5,184.78	38.15%
扣非归母净利润	7,132.41	5,252.63	35.79%

2026 年 1-6 月，发行人实现营业收入 36,297.40 万元，较 2025 年同期 25,706.33

万元同比增长 41.20%；营业成本为 19,686.24 万元，同比增长 43.98%，与营业收入同步增长；销售费用、管理费用、研发费用分别为 2,748.10 万元、2,279.75 万元和 2,429.87 万元，同比增长率分别为 19.50%、14.13%和 30.58%；财务费用为 159.25 万元，主要为汇兑净损失；实现净利润 7,162.55 万元，同比增长 38.15%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润 7,132.41 万元，同比增长 35.79%。

2026 年 1-6 月，发行人营业收入、净利润、扣非归母净利润同步实现较快增长，营收增速略高于盈利增速，相关业绩增长主要为主营业务收入的快速增长所致；成本费用同样由于主营业务的增长而同步增长，同时由于规模效应和公司内部经营管理的持续优化，销售费用、管理费用的增速慢于发行人营业收入的增速；为保证产品的市场竞争力和行业地位，公司加大研发费用投入，研发费用同比增长 30.58%，具有合理性。

发行人 2026 年 1-6 月与 2025 年 1-6 月的主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动率
汽车连接器	22,182.88	15,581.32	42.37%
其中：车灯系统	16,117.00	13,775.32	17.00%
三电系统	4,537.56	698.17	549.93%
智能座舱	1,528.31	1,107.83	37.96%
消费电子连接器	7,514.07	5,723.86	31.28%
其中：智能家居	6,401.09	5,127.26	24.84%
其他	1,112.98	596.61	86.55%
工业控制连接器	3,634.94	1,672.85	117.29%
其中：AI 伺服	2,259.05	807.12	179.89%
医疗领域	618.33	529.32	16.82%
其他	757.57	336.42	125.19%
新能源连接器	2,339.02	2,083.88	12.24%
其中：储能电池	1,739.96	1,509.85	15.24%
其他	599.06	574.03	4.36%
合计	35,670.91	25,061.92	42.33%

如上表所示，2026 年 1-6 月发行人各品类连接器产品销售收入均实现同比增长，主营业务合计销售收入 35,670.91 万元，较 2025 年 1-6 月同比增长 42.33%，整体业绩增长态势良好，各产品线协同发力，收入增长具备多元支撑。

1、汽车连接器收入增长的原因

2026 年 1-6 月，发行人汽车连接器收入同比增长 42.37%。2026 年 1-6 月，发行人汽车连接器产品平均单价为 129.81 元/KPCS，较 2025 年的 111.10 元/KPCS 上涨 16.84%；销售数量为 1,708,846.89KPCS，较 2025 年同期的 1,455,288.96KPCS 增长 17.42%，量价齐升。发行人汽车连接器收入同比增长主要系一方面汽车连接器境内外市场拓展成效显著，境内新宝汽车等客户订单稳步增长，睿博光电等客户业务持续放量，另一方面，发行人与终端整车厂零跑和比亚迪等客户合作持续深化，相关配套三电系统连接器产品需求持续释放且产品单价较高，该业务板块实现量价大幅度提升，由此推动三电系统板块收入大幅提升 549.93%。

2026 年 1-6 月，发行人汽车连接器前五大客户相关收入同比增长情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2026 年 1-6 月销售收入	2025 年 1-6 月销售收入	变动比率
1	新宝汽车	1,774.69	1,480.86	19.84%
2	比亚迪	1,652.79	262.00	530.84%
3	睿博光电	1,001.48	723.54	38.41%
4	星宇股份	896.14	1,369.64	-34.57%
5	中科朗恩斯	663.22	524.13	26.54%
合计		5,988.32	4,360.18	37.34%

2026 年 1-6 月，发行人汽车连接器前五大客户合计收入为 5,988.32 万元，较 2025 年 1-6 月同比增长 37.34%；其中，受下游整车市场环境变化、终端客户配套政策调整等因素影响，2026 年 1-6 月发行人向星宇股份的销售收入下降 34.57%；2026 年 1-6 月比亚迪相关销售收入为 1,652.79 万元，较 2025 年 1-6 月同比增长 530.84%，主要为相关配套三电系统连接器产品需求放量所致。

2、消费电子连接器及工业控制连接器收入增长的原因

2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器收入同比增长 31.28%。2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器产品平均单价为 223.41 元/KPCS，较 2025 年的 182.44 元/KPCS 上涨 22.46%，主要系当期单价较高的线束类业务规模有所扩大以及智能家居智能化升级背景下单价较高的多 Pin 位产品需求量上升所致；销售数量为 336,338.08KPCS，较 2025 年同期的 305,905.14KPCS 增长 9.95%，量价齐升。发行人消费电子连接器收入同比增长主要系戴森吹风机配套产品、智能家居相关连接器产品及发行人通过汇康国际供应各类线束类产品出货规模持续扩大所致，其中安费诺智能家居类产品订单持续增长，推动“消费电子-智能家居”板块收入增长 24.84%；汇康国际线束类产品订单放量，推动“消费电子-其他”板块收入提升 86.55%。2026 年 1-6 月，发行人工业控制连接器同比大幅增长 117.29%，为本期增长最快的产品线。2026 年 1-6 月，发行人工业控制连接器产品平均单价为 218.66 元/KPCS，较 2025 年的 144.05 元/KPCS 上涨 51.79%，增长迅速；销售数量为 166,234.26KPCS，较 2025 年同期的 119,630.59KPCS 增长 38.96%，量价齐升态势明显。发行人工业控制连接器收入同比增长主要受益于 AI 产业发展带动数据服务器终端需求持续攀升，相关产品订单持续落地，推动业务实现翻倍增长，“工业控制-AI 伺服”板块收入提升 179.89%，同时用于割草机等机械设备的连接器产品需求增速较快，“工业控制-其他”板块收入提升 125.19%。2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器及工业控制连接器销售收入增长的具体原因分析，详见本回复“问题 1./二、/（一）2026 年 1-6 月消费电子连接器及工业控制连接器销售收入占比提高的原因，客户或产品结构是否发生变化”相关内容。

3、新能源连接器收入增长的原因

2026 年 1-6 月，发行人新能源连接器收入同比增长 12.24%。2026 年 1-6 月，发行人新能源连接器产品平均单价为 216.69 元/KPCS，较 2025 年的 260.63 元/KPCS 有所下滑；销售数量为 107,941.83KPCS，较 2025 年同期的 81,777.99KPCS 增长 31.99%，主要系储能类连接器产品持续快速放量，其产品单价较低所致。发行人新能源连接器收入增长主要来源于储能配套连接器产品的需求增量，增速整体相对平缓。

2026 年 1-6 月，发行人新能源连接器前五大客户相关销售收入同比增长情

况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2026 年 1-6 月 销售收入	2025 年 1-6 月 销售收入	变动比率
1	海辰储能	272.14	128.90	111.12%
2	苏州东威连接器电子有限公司	165.78	-	-
3	硅翔技术	156.12	408.86	-61.82%
4	深圳市圳深电子有限公司	155.03	135.78	14.18%
5	昆山联连固电子科技有限公司	143.48	57.76	148.41%
合计		892.54	731.30	22.05%

2026 年 1-6 月，发行人新能源连接器前五大客户合计收入为 892.54 万元，较 2025 年 1-6 月同比增长 22.05%。海辰储能开拓澳洲等市场，因此 2026 年 1-6 月发行人向海辰储能销售新能源连接器相关收入同比增长 111.12%。苏州东威连接器电子有限公司于 2025 年下半年与公司开始在储能领域合作，2026 年 1-6 月相关产品逐步放量。2025 年发行人通过硅翔技术向某储能项目供应连接器，2025 年该项目已陆续完成交货，以致 2026 年 1-6 月发行人向硅翔技术销售新能源连接器相关收入同比有所下降。昆山联连固电子科技有限公司于 2025 年上半年与公司开始在新能源连接器领域合作，2026 年 1-6 月相关产品逐步放量，其新能源连接器相关收入同比增长 148.41%。

（二）业绩增长的可持续性分析

1、下游应用领域持续扩容为发行人业绩持续增长提供市场基础

按照下游应用领域分类，发行人连接器产品分为汽车连接器、消费电子连接器、新能源连接器和工业控制连接器。

从市场规模来看，随着汽车产业加速向电动化、智能化、网联化深化转型，下游整车对安全性、环保性、舒适性、智能性的要求持续提高，推动汽车连接器技术路线向小型化、集成化、高速化、高压化、高可靠性方向升级，未来汽车连接器产品发展市场空间广泛。根据 Bishop & Associates 和大象研究院的数据，2025 年全球汽车连接器市场规模约为 208.34 亿美元，预计到 2033 年将增长至约 344.80 亿美元。中国市场受益于全球最大的新能源汽车产销规模和庞大的汽车保

有量，增速更为显著，2025 年市场规模约为 69.00 亿美元，预计到 2033 年将增长至约 127.71 亿美元。

发行人消费电子类连接器主要应用于高端智能家居类产品。随着近几年消费电子市场需求结构持续调整，智能家居、智能可穿戴设备、AR/VR、AIoT 终端等新兴场景应用快速兴起，逐渐成为行业核心增长动力。从市场规模来看，根据 Bishop & Associates 和大象研究院的数据，2025 年全球消费类连接器市场规模约为 44.05 亿美元，预计到 2033 年将增长至约 60.29 亿美元。中国市场作为全球最大的消费电子生产和消费基地，2025 年市场规模约为 14.59 亿美元，预计到 2033 年将增长至约 21.55 亿美元。

工业控制连接器广泛配套应用于工控机柜、各类传感器、执行单元、人机交互界面及工控主机等设备。从市场规模来看，根据 Bishop & Associates 和大象研究院的数据，2025 年全球工业连接器市场规模约为 123.62 亿美元，预计到 2033 年将增长至约 189.72 亿美元。2025 年中国市场规模约为 40.94 亿美元，预计到 2033 年将达到 73.02 亿美元。

新能源连接器为光伏、风电、储能领域的关键零部件。在全球能源转型及双碳政策背景下，风光储行业装机量持续增长，带动新能源连接器市场需求稳步扩容。从市场规模来看，根据 Bishop & Associates 和大象研究院的数据，结合新能源（风光储）新增装机容量数据测算，2025 年全球新能源连接器市场规模约为 32.05 亿美元，预计到 2033 年将增长至约 51.96 亿美元。2025 年中国市场规模约为 18.69 亿美元，预计到 2033 年将达到 22.79 亿美元。

综上所述，下游各应用领域产业结构的转型升级及持续发展，将带动汽车、消费电子、新能源和工业控制连接器市场的持续扩容，为发行人持续实现业绩增长提供充足市场空间。

2、突出的竞争优势和市场地位使得发行人能够抓住行业发展的重大机遇

发行人依靠丰富的行业经验、成熟的技术实力、可靠的产品质量以及规模化的产品供应能力，与众多优质客户建立了长期稳定的合作关系。根据中国电子元件行业协会统计数据，2023 年度、2024 年度和 2025 年度，发行人车灯连接器产

品在国内的市场占有率（按产品销量统计）分别为 29.79%、39.50%和 40.10%，位居行业第一。发行人车灯连接器产品已覆盖全球头部车灯厂商，除已深度布局的汽车车灯系统外，发行人在汽车领域持续拓展多元化应用场景，产品矩阵已逐步延伸至智能座舱、新能源汽车“三电”系统等核心领域。在消费电子、工业控制和新能源领域，发行人切入智能家居、高端小家电、服务器电源、储能电池管理系统等优质细分市场，获得了差异化的竞争优势，提升了发行人的市场影响力。突出的竞争优势和市场地位使得发行人能够抓住行业发展的重大机遇，实现营业收入持续增长。

3、原有客户认证壁垒与新客户的拓展保障发行人业绩增长的可持续性

汽车连接器行业存在较高供应链准入门槛，客户认证周期通常长达 2-3 年，覆盖设计、工程验证、可靠性试验、量产审核等全流程。发行人凭借技术与交付能力成功嵌入国内外主流车企供应链，产品批量配套于上百款车型平台，并与核心客户开展同步研发，深度参与客户新车型平台前期方案设计，提供定制化连接解决方案。该等深度合作关系形成稳定订单基础，同时构筑较高客户转换壁垒。

发行人一方面持续挖掘存量客户需求，扩大现有客户产品供货品类，比亚迪、安费诺等客户收入持续放量；另一方面积极开拓新客户，优化客户结构，报告期内发行人新开拓力高新能源技术股份有限公司、汇康国际科技股份有限公司、杭州极电电子科技有限公司等优质客户，报告期内相关客户收入持续扩张。未来发行人将持续响应下游客户多元化方案需求，深化客户服务能力，实现存量客户的多元化产品渗透与新客户的持续拓展，从而保障业绩增长的可持续性。

4、多元化产品线共同支撑发行人业绩持续增长

发行人将汽车连接器的高可靠性设计逻辑、严苛制造标准与多年技术沉淀，应用于消费电子、工业控制连接器产品的研发与生产环节，以车规级品质实现对消费电子、工业控制产品的赋能，大幅提升了产品的技术壁垒与可靠性优势，相关领域产品赢得高端客户认可。发行人消费电子连接器产品配套戴森、谷歌、亚马逊、富士康等国际头部企业，下游终端市场空间广阔，为收入持续增长提供坚实基础；发行人工业控制连接器产品配套浪潮、新华三、Meta 等国内外知名数据中心服务器整机厂商，AI 算力产业的持续爆发将为发行人工业控制连接器收

入增长提供强劲动力。综上，发行人各产品线协同发力，多元化产品线共同支撑发行人业绩持续增长。

5、2026 年度业绩预测情况及变动分析

(1) 2026 年度业绩预测情况

公司以 2025 年度及 2026 年 1-6 月经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计的财务报表为基础，结合公司 2025 年及 2026 年 1-8 月的实际经营业绩，以公司对预测期间经营环境及经营计划等的最佳估计假设为前提，按照公司一贯采用的主要会计政策和会计估计，遵循谨慎性原则，编制了 2026 年度盈利预测表，并经容诚会计师审核，出具了《盈利预测审核报告》（容诚专字[2026]518Z1381 号）。公司对 2026 年度的盈利预测情况如下：

单位：万元

项目	2026 年度预测数	2025 年度已审数	变动比例
营业收入	83,268.83	62,397.74	33.45%
净利润	17,058.78	13,590.38	25.52%
归属于母公司股东的净利润	17,058.78	13,590.38	25.52%

公司根据 2026 年 1 月 1 日至 2026 年 8 月 31 日止实际经营数据、结合相关业务的预计发展情况，预计 2026 年营业收入、净利润及归属于母公司股东的净利润同比 2025 年度将保持增长。公司预测 2026 年度实现营业收入 83,268.83 万元，较上年增长 33.45%；预测 2026 年度净利润 17,058.78 万元，较上年增长 25.52%；预测 2026 年度归属于母公司所有者的净利润为 17,058.78 万元，较上年增长 25.52%。

(2) 业绩变动的主要原因分析

公司预计 2026 年度营业收入 83,268.83 万元，较 2025 年度增长 33.45%，增长主要来源于主营业务收入提升。其中，2026 年度预计主营业务收入 81,772.02 万元，较 2025 年度同比增长 33.74%。2026 年度预计主营业务收入按业务板块分类与 2025 年度对比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年度（预测）	2025 年度	变动率
汽车连接器	51,007.50	41,921.00	21.68%
消费电子连接器	17,692.16	11,014.82	60.62%
工业控制连接器	7,685.95	3,650.09	110.57%
新能源连接器	5,386.42	4,555.22	18.25%
合计	81,772.02	61,141.14	33.74%

整体来看，2026 年度公司各品类连接器产品销售收入均实现同比增长，主营业务预计合计销售收入 81,772.02 万元，较 2025 年度同比增长 33.74%，整体业绩增长态势良好，各产品线协同发力，收入增长具备多元支撑。其中，汽车连接器同比增长 21.68%，主要系一方面车灯连接器境内外市场拓展成效显著，境内法雷奥、新宝汽车等核心客户订单稳步增长，海外睿博光电、海拉等客户业务持续放量，另一方面，公司与比亚迪、硅翔技术、力高新能源等优质客户合作持续深化，三电系统连接器产品需求持续释放，推动板块收入稳步提升；消费电子连接器同比增长 60.62%，主要系戴森吹风机配套产品、智能家居相关连接器产品出货规模持续扩大以及台达电子线束类产品订单放量所致；工业控制连接器同比大幅增长 110.57%，为本期增长最快的产品线，主要受益于 AI 产业发展带动数据服务器终端需求持续攀升，相关产品订单持续落地，推动业务实现翻倍增长；新能源连接器同比增长 18.25%，增长主要来源于储能配套连接器产品的需求增量。综上，公司多赛道业务同步向好，产品与客户结构持续优化，主营业务增长具备扎实的下游需求支撑，成长性与持续性良好。

综上，下游应用领域持续扩容为发行人业绩持续增长提供市场基础，突出的竞争优势和市场地位使得发行人能够抓住行业发展的重大机遇，原有客户认证壁垒与新客户的拓展保障发行人业绩增长的可持续性，多元化产品线共同支撑发行人业绩持续增长，发行人业绩增长具有可持续性。

二、2026 年 1-6 月消费电子连接器及工业控制连接器销售收入占比提高的原因，客户或产品结构是否发生变化，并分析相关收入增长的可持续性

（一）2026 年 1-6 月消费电子连接器及工业控制连接器销售收入占比提高的原因，客户或产品结构是否发生变化

1、消费电子连接器及工业控制连接器收入及占比变动情况

2025 年度、2025 年 1-6 月和 2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器及工业控制连接器主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年 1-6 月		2025 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费电子连接器	7,514.07	21.06%	5,723.86	22.84%	11,014.82	18.02%
工业控制连接器	3,634.94	10.19%	1,672.85	6.67%	3,650.09	5.97%

与 2025 年 1-6 月同期相比，发行人 2026 年 1-6 月消费电子连接器收入占比由 22.84%小幅下降至 21.06%；工业控制连接器收入占比由 6.67%提升至 10.19%，提升 3.52 个百分点。

发行人消费电子连接器和工业控制连接器在 2025 年全年的收入占比均低于 2025 年上半年和 2026 年上半年，该差异部分系汽车连接器收入存在季节性波动所致。2025 年度，发行人汽车连接器收入占当期主营业务收入的比例，上半年为 62.17%，下半年为 73.00%，下半年较上半年大幅提升 10.83 个百分点，主要是因为下游客户排产计划通常呈现上半年相对平稳、下半年集中放量的特征，具体包括以下影响因素：（1）新车车型多集中于下半年上市发布带动配套采购需求增加；（2）整车厂商为完成年度产销目标通常于下半年加大排产力度；（3）春节假期影响导致一季度有效生产时间相对较短等。受汽车连接器下半年收入占比大幅提升影响，消费电子连接器及工业控制连接器 2025 年全年收入占比相应降低。

2、工业控制连接器收入及占比大幅提高的原因

2026 年 1-6 月，发行人工业控制连接器实现销售收入 3,634.94 万元，同比增长 117.29%，收入占比由 6.67%大幅提升至 10.19%，主要系以下因素综合所致：

（1）AI 算力需求爆发驱动数据中心服务器连接器产品大幅放量

发行人工业控制连接器产品主要应用于服务器数据中心、工业控制电源、电机及其控制器等领域。2025 年以来，全球人工智能产业进入高速发展阶段，以 ChatGPT、DeepSeek 等为代表的大语言模型训练及推理需求持续爆发，带动全球 AI 算力基础设施投资规模快速增长。根据 Fortune Business Insights 数据，2025

年全球数据中心市场规模为 2,697.90 亿美元，预计将从 2026 年的 3,006.40 亿美元增长到 2034 年的 6,991.30 亿美元，预测期内复合年增长率为 11.10%。AI 算力需求的持续爆发，直接拉动数据中心服务器、交换机、存储设备等计算基础设施的采购规模，进而带动服务器连接器产品的市场需求快速增长。

发行人依托在汽车连接器领域长期积累形成的品质管控与产品技术优势，较早布局服务器数据中心连接器细分赛道，通过核心客户安费诺实现终端供货，对应订单最终主要流向浪潮、新华三、Meta 等国内外知名数据中心服务器整机厂商。随着 AI 算力产业持续爆发，发行人配套数据中心服务器的 AI 伺服类连接器产品订单持续落地，销售规模大幅放量。2026 年 1-6 月，发行人工业控制连接器中 AI 伺服类产品实现销售收入 2,259.05 万元，较 2025 年全年的 1,820.05 万元增长 24.12%，占工业控制连接器收入的比例由 2025 年的 49.86%大幅提升至 62.15%。

(2) 核心客户安费诺合作规模持续扩大

安费诺为全球连接器行业龙头企业，2025 年度实现营业收入 230.95 亿美元，业务覆盖 AI 数据中心、5G 网络、工业自动化等众多高景气领域，全球供应链配套体系完善。发行人作为安费诺的 ODM 厂商，凭借出色的产品品质及稳定供应能力，在安费诺品牌价值的加持下，深度参与其全球供应链配套体系。

报告期内，发行人对安费诺工业控制连接器的销售收入由 2023 年的 396.21 万元快速增长至 2025 年的 1,730.34 万元，2026 年上半年已达 2,162.19 万元，超过 2025 年全年水平。随着 AI 数据中心服务器等下游应用领域快速发展，双方在工业控制领域的业务合作规模持续扩大。

3、消费电子连接器收入增长的原因

2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器实现销售收入 7,514.07 万元，同比增长 31.28%，收入金额保持较快增长；收入占比为 21.06%，与 2025 年 1-6 月同期相比基本稳定。消费电子连接器收入金额增长的主要驱动因素如下：

(1) 智能家居类核心产品量价齐升

发行人消费电子连接器产品主要应用于智能家居领域，包括视频门铃等安防

设备和智能吹风机、吸尘器、扫地机器人等家电产品。2026 年 1-6 月，发行人智能家居类连接器产品实现销售收入 6,401.09 万元，占消费电子连接器收入的比例为 85.19%，仍为消费电子连接器收入的核心构成。

2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器产品平均单价为 223.41 元/KPCS，较 2025 年的 182.44 元/KPCS 上涨 22.46%；销售数量为 336,338.08KPCS，同比保持增长。单价上涨主要系产品结构变化所致：2024 年度以来，吹风机、智能门铃等产品应用市场持续放量，部分产品持续迭代更新，新产品对多路信号传输通道的增加导致产品工艺难度和 Pin 位增加，带动整体平均单价持续上升。销量保持增长主要系下游智能家居类产品性能不断升级、品类持续丰富，吹风机、扫地机器人等终端产品市场需求显著提升，同时受益于安费诺下游客户资源的不断拓展，有效带动公司为其配套代工的连接器产品实现持续放量。

（2）新增战略客户台达电子线束类产品导入并放量

报告期内，发行人导入新客户汇康国际，汇康国际为贸易商客户，其下游客户系中国台湾地区上市公司台达电子（2308.TW）。台达电子为全球电源管理与散热解决方案龙头，2025 年度实现营业收入 5,548.85 亿新台币，折合人民币超 1,100.00 亿元，业务覆盖工业自动化、楼宇自动化、通信电源、数据中心基础设施、电动车充电、可再生能源、储能、视讯显示等领域。

发行人通过汇康国际面向终端客户台达电子供应各类线束类产品，该类产品型号规格较多、定制属性较强。2026 年 1-6 月，发行人对汇康国际销售收入为 729.88 万元，占消费电子连接器收入的比例为 9.71%，较 2025 年全年的 3.35% 大幅提升 6.36 个百分点。随着双方合作持续深化，线束类产品订单规模持续扩大，对消费电子连接器收入增长形成重要支撑。

4、客户结构变化情况

2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器及工业控制连接器客户结构整体保持稳定，核心客户合作关系持续深化，具体情况如下：

（1）消费电子连接器客户结构变化情况

单位：万元

序号	客户名称	合作开始时间	2026 年 1-6 月		2025 年度		变动情况
			金额	占比	金额	占比	
1	安费诺	2018 年	4,970.28	66.15%	7,295.78	66.24%	占比基本持平
2	New Thinking Co., Ltd.	2020 年	524.58	6.98%	728.57	6.61%	占比小幅提升
3	深圳市长江连接器有限公司	2018 年	383.23	5.10%	602.68	5.47%	占比小幅下降
4	汇康国际科技股份有限公司	2024 年	729.88	9.71%	368.56	3.35%	占比大幅提升
5	瀚荃有限公司及其子公司	2018 年	117.02	1.56%	244.99	2.22%	占比小幅下降
合计			6,725.00	89.50%	9,240.58	83.89%	-

2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器前五大客户合计收入占比为 89.50%，较 2025 年全年的 83.89%有所提升。其中，安费诺仍为第一大客户，占比稳定在 66%左右；汇康国际占比由 3.35%大幅提升至 9.71%，主要系台达电子线束类产品订单放量所致；其他客户占比相对稳定。整体来看，消费电子连接器客户结构未发生重大变化，核心客户合作关系持续稳固。

（2）工业控制连接器客户结构变化情况

单位：万元

序号	客户名称	合作开始时间	2026 年 1-6 月		2025 年度		变动情况
			金额	占比	金额	占比	
1	安费诺	2018 年	2,162.19	59.48%	1,730.34	47.41%	占比大幅提升
2	东莞市川拓电子有限公司	2018 年	191.93	5.28%	387.61	10.62%	占比下降
3	浙江捷昌线性驱动科技股份有限公司	2019 年	136.67	3.76%	196.10	5.37%	占比下降
4	深圳市鼎创电子有限公司	2019 年	120.59	3.32%	177.84	4.87%	占比下降
5	东莞承创互连电子科技有限公司	2021 年	44.82	1.23%	97.17	2.66%	占比下降
6	常熟市博格电子有限公司	2022 年	102.39	2.82%	25.74	0.71%	新增前五大客户
合计			2,758.59	75.89%	2,614.80	71.64%	-

2026 年 1-6 月，发行人工业控制连接器前五大客户合计收入占比为 75.89%，较 2025 年全年的 71.64%有所提升。其中，安费诺占比由 47.41%大幅提升至 59.48%，主要系 AI 数据中心服务器连接器产品订单大幅放量所致；常熟市博格电子有限公司本期新增进入前五大客户，主要系其终端产品割草机等机械设备于本期大幅放量所致；其他客户占比有所下降，主要系安费诺收入大幅增长，占比提升导致其他客户占比相应降低所致。整体来看，工业控制连接器客户结构未发生重大变化，核心客户安费诺占比提升，同时新增前五大客户贡献增量。

5、产品结构变化情况

2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器及工业控制连接器产品结构变化情况如下：

（1）消费电子连接器产品结构变化情况

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		变动情况
	金额	占比	金额	占比	
智能家居类	6,401.09	85.19%	9,658.95	87.69%	占比小幅下降
其他类（含线束类）	1,112.98	14.81%	1,355.87	12.31%	占比小幅提升
合计	7,514.07	100.00%	11,014.82	100.00%	-

2026 年 1-6 月，发行人消费电子连接器中智能家居类产品仍为核心构成，占比 85.19%；其他类产品占比由 12.31%提升至 14.81%，主要系台达电子线束类产品订单放量所致。整体来看，消费电子连接器产品结构相对稳定，智能家居类核心产品地位未发生变化。

（2）工业控制连接器产品结构变化情况

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		变动情况
	金额	占比	金额	占比	
AI 伺服类	2,259.05	62.15%	1,820.05	49.86%	占比大幅提升
医疗领域类	618.33	17.01%	1,093.85	29.97%	占比大幅下降
其他类	757.57	20.84%	736.19	20.17%	占比基本持平
合计	3,634.94	100.00%	3,650.09	100.00%	-

2026 年 1-6 月，发行人工业控制连接器产品结构未发生重大变化，各细分领域业务均保持正常经营态势：AI 伺服类产品收入为 2,259.05 万元，已超过 2025 年全年水平，占工业控制连接器收入的比例由 49.86%提升至 62.15%，系 AI 算力需求爆发带动该类产品量价齐升所致；医疗领域类产品收入为 618.33 万元，已达 2025 年全年收入的 56.53%，下游需求保持稳定，占比由 29.97%下降至 17.01%主要系 AI 伺服类产品收入大幅增长所致；其他类产品收入占比相对稳定。整体来看，工业控制连接器各细分领域业务均保持增长态势。

（二）相关收入增长的可持续性分析

发行人 2026 年 1-6 月消费电子连接器及工业控制连接器收入增长具有可持续性，具体分析如下：

1、下游行业景气度持续向好，市场空间广阔

（1）消费电子连接器：智能家居市场持续增长

发行人消费电子连接器产品主要应用于智能家居领域。根据 Bishop & Associates 和大象研究院的数据，2025 年全球智能家居连接器市场规模约为 35.68 亿美元，预计到 2033 年将增长至约 48.83 亿美元，年复合增长率约为 4.0%。中国市场受益于庞大的智能家居用户基数和快速的技术迭代，2025 年规模约为 11.82 亿美元，预计 2033 年将达 17.46 亿美元，年复合增长率约为 5.0%。随着全屋智能概念的普及和 AIoT 技术的成熟，智能家居设备出货量持续攀升，带动连接器需求稳步增长。发行人消费电子连接器产品配套戴森、谷歌、亚马逊、富士康等国际头部企业，下游终端市场空间广阔，为收入持续增长提供坚实基础。

（2）工业控制连接器：AI 服务器/数据中心市场高速增长

发行人工业控制连接器产品主要应用于服务器数据中心领域。根据 Bishop & Associates 和大象研究院的数据，2025 年全球服务器连接器市场规模约为 97.97 亿美元，预计到 2033 年将增长至约 181.34 亿美元，年复合增长率约为 8.0%。2025 年中国市场规模约为 32.45 亿美元，预计到 2033 年将达 64.65 亿美元，年复合增长率约为 9.0%。随着 AI 的快速发展带来的大规模新建数据中心机房和以 DeepSeek 为代表的开源 AI 大模型本地化、云端部署的需求快速发展，未来对于

数据中心等算力基础设施的需求将快速增长。发行人通过安费诺配套浪潮、新华三、Meta 等国内外知名数据中心服务器整机厂商，AI 算力产业的持续爆发将为发行人工业控制连接器收入增长提供强劲动力。

2、核心客户合作粘性强，订单持续性有保障

发行人消费电子连接器及工业控制连接器业务的核心客户均为全球连接器行业头部企业或国际知名终端厂商，客户准入体系严苛、认证周期长、合作粘性强。发行人自 2018 年起即与安费诺等核心客户建立合作关系，经过多年持续稳定的品质交付与协同研发，已深度嵌入客户全球供应链体系，形成了较高的客户资源壁垒与技术协同门槛。报告期内，发行人对核心客户的销售规模持续扩大，2026 年 1-6 月对前五大消费电子连接器客户及前五大工业控制连接器客户的销售收入占各板块收入的比例分别为 89.50%和 75.89%，合作关系稳固。

从合作模式来看，发行人深度参与核心客户的产品研发，客户对供应商的切换成本高、替代周期长，双方形成了长期稳定的战略合作关系。从终端应用来看，发行人产品最终配套谷歌、亚马逊、Meta、戴森、台达电子、浪潮、新华三等国际知名企业，终端应用领域覆盖智能家居、AI 数据中心、服务器电源等众多高景气赛道，下游需求基础广泛。2025 年以来，发行人进一步拓展了台达电子等新战略客户，随着业务规模持续增长，规模效应逐步显现，为消费电子连接器收入增长提供新的支撑。整体来看，发行人客户合作基础稳固、终端应用多元，订单持续性有保障。

3、产品与技术储备充足，核心竞争力持续增强

（1）液冷散热连接器布局领先

针对 AI 数据中心、大功率工控设备液冷散热这一新兴领域，发行人提前布局并构建液冷散热连接器与工业电信号连接器双产品线，能够为液冷系统、散热模组提供板到线一体化连接解决方案，已实现批量供货。泰科、莫仕等国际巨头虽在近两年陆续推出液冷相关产品，但其业务重心仍以电连接器为主。发行人依托电连接与液冷连接一体化产品组合，精准卡位液冷散热这一行业增量赛道，形成了差异化竞争优势。随着 AI 算力密度持续提升，液冷散热渗透率将快速提高，

发行人液冷散热连接器产品有望迎来更广阔的市场空间。

(2) 多 Pin 位、高附加值产品持续迭代

发行人消费电子连接器及工业控制连接器产品持续向多 Pin 位、高附加值方向迭代升级。2026 年 1-6 月,发行人消费电子连接器平均单价为 223.41 元/KPCS,较 2025 年全年上涨 22.46%;工业控制连接器平均单价为 218.66 元/KPCS,较 2025 年全年上涨 51.79%。单价提升主要系产品结构优化、高附加值产品占比提升所致。随着发行人研发投入持续增加、产品矩阵不断丰富,高附加值产品占比有望持续提升,为收入增长提供持续动力。

(3) 车规级品质延伸赋能

发行人将汽车连接器的高可靠性设计逻辑、严苛制造标准与多年技术沉淀,应用于消费电子、工业控制连接器产品的研发与生产环节,以车规级品质实现对消费电子、工业控制产品的延伸赋能,大幅提升了产品的技术壁垒与可靠性优势,相关领域产品赢得高端客户认可。发行人消费电子及工业控制连接器产品已通过美国 UL 认证,满足美国 EIA 标准,具备全球化配套能力,为海外业务拓展提供坚实基础。

三、中介机构核查情况

(一) 核查过程

针对上述问题,保荐人及申报会计师执行了如下核查程序:

1、获取并复核发行人报告期内财务报表、主营业务收入明细表,按应用领域、客户、产品类别、时间等维度对收入构成及变动情况进行分析,核查发行人 2026 年 1-6 月收入、成本费用同比变动情况及原因,分析发行人业绩增长的原因,以及消费电子连接器及工业控制连接器收入占比变动的原因、汽车连接器收入的季节性波动对其他板块收入占比的影响;

2、查阅 Bishop & Associates 和大象研究院等第三方机构发布的行业研究报告,了解连接器各细分领域的行业情况、市场规模及市场空间、主要市场参与者及行业竞争格局,下游应用领域的经营现状与行业发展趋势,分析下游应用领域

市场空间拓展对发行人收入增长可持续性的影响；

3、梳理连接器行业情况，获取中国电子元件行业协会统计的发行人车灯连接器产品在国内的市场占有率数据，分析发行人竞争优势、市场地位、行业壁垒及产品线等情况，分析发行人业绩增长的可持续性；

4、获取发行人 2026 年度盈利预测报表及申报会计师出具的《盈利预测审核报告》，复核盈利预测编制基础、假设前提的合理性，分析盈利预测收入变动的原因；

5、获取发行人 2026 年 1-6 月及 2025 年消费电子连接器及工业控制连接器前五大客户销售明细，核查客户结构变化情况，分析核心客户收入占比变动的原因；

6、获取发行人 2026 年 1-6 月及 2025 年消费电子连接器及工业控制连接器分产品类别销售明细及产品单价、销售数量，核查产品结构变化情况，分析各细分产品收入占比变动的原因，并执行量价拆分分析，核查收入增长的驱动因素；

7、查阅 Bishop & Associates、大象研究院、Fortune Business Insights 等第三方机构发布的行业研究报告，获取智能家居连接器、服务器连接器等下游行业的市场规模及增长预测数据，分析下游行业景气度对发行人收入增长可持续性的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、2026 年 1-6 月发行人各品类连接器产品销售收入均实现同比增长，整体业绩增长态势良好，业绩增长具有合理性；下游应用领域持续扩容、发行人竞争优势和市场地位、原有客户认证壁垒与新客户的拓展及多元化产品线等因素共同支撑发行人业绩持续增长，发行人业绩增长具有可持续性；

2、2026 年 1-6 月发行人消费电子连接器及工业控制连接器收入增长具有合理性，相关客户结构整体保持稳定、产品结构未发生较大变化，相关收入增长具有可持续性。

问题 2.关于毛利率

申请文件及审核问询回复显示：

自 2024 年起，发行人消费电子连接器毛利率持续下滑。

请发行人披露：

（1）量化分析消费电子连接器报告期内毛利率下滑原因，相关因素期后是否将会持续。

（2）结合报告期内毛利率下滑原因、价格年降情况等，进一步完善招股说明书中毛利率下降风险相关特别风险提示。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、量化分析消费电子连接器报告期内毛利率下滑原因，相关因素期后是否将会持续

报告期内，发行人消费电子连接器业务毛利率分别为 39.01%、43.49%、41.50%及 37.67%。其中，2024 年度消费电子连接器毛利率较 2023 年度有所提升；2024 年度至 2026 年 1-6 月，消费电子连接器毛利率自 43.49%下降至 37.67%，降幅 5.82 个百分点，主要系客户结构变动所致。2025 年度，发行人新增客户汇康国际，该客户为贸易商，其终端客户系中国台湾地区上市公司台达电子。发行人通过汇康国际向台达电子配套连接器产品，产品主要应用于热管理电源控制器，最终应用于电脑、大型工业系统及数据中心服务器等热管理控制系统。

（一）与汇康国际合作的基本情况

汇康国际为发行人的直接贸易商客户，其终端厂商为台达电子。台达电子设立于 1971 年，为台湾证券交易所上市公司，上市代码为 2308.TW，其专注于为全球市场提供电源管理及散热解决方案，业务覆盖工业自动化、楼宇自动化、通信电源、数据中心基础设施等领域，是热管理领域的国际头部厂商，下游覆盖多家计算机终端品牌、国际头部云厂商等优质终端客户资源。2025 年度，台达电子实现营业收入 5,548.85 亿新台币，折合人民币超 1,100.00 亿元。

发行人依托自身在连接器领域的技术储备，计划在该赛道与台达电子开展业务合作，逐步实现对其优质的终端客户的间接销售，并持续打造高端客户标杆效应。受全球供应链本土化趋势影响，台达电子存在境内业务拓展需求，拟扩充境内本土配套供应商资源，发行人系其电源及热管理控制器连接器领域境内唯一供应商。基于台达电子内部供应链采购体系，其供应链采购以成品线束为主，不单独采购连接器单品，产品链准入特性导致公司无法直接以自产连接器产品实现对台达电子的配套供货。针对上述行业采购特性，公司采取线束载体配套并逐步导入自产连接器的产品拓展模式，先通过成品线束产品实现对台达电子的批量供货准入，后续结合客户认证进度及新项目需求，逐步合作开发新产品完成自研自产精密连接器的替代导入。自 2025 年下半年起，发行人持续深化与战略客户台达电子的合作，对其业务销售规模逐步增长。2025 年度及 2026 年 1-6 月，发行人与台达电子合作的产品 SKU 数量分别为 133 个和 228 个，业务合作规模分别为 368.56 万元和 729.88 万元，与台达电子配套的产品 SKU 实现显著扩充，业务规模大幅增长，双方业务合作的深度与紧密度持续提升。

（二）消费电子毛利率变化分析

1、毛利率基本情况分析

报告期内，发行人对汇康国际销售业务与剔除该客户后的消费电子业务板块收入占比、毛利率情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
汇康国际	9.71%	-50.51%	3.35%	-85.68%	0.001%	78.73%	-	-
剔除汇康国际	90.29%	47.15%	96.65%	45.90%	100.00%	43.49%	100.00%	39.01%
综合指标	100.00%	37.67%	100.00%	41.50%	100.00%	43.49%	100.00%	39.01%

如上表所示，报告期内发行人消费电子连接器毛利率存在一定波动。2023 年度及 2024 年度，消费电子连接器整体毛利率分别为 39.01%和 43.49%，呈小幅上涨。2025 年度及 2026 年 1-6 月，发行人通过贸易商汇康国际面向终端客户台达电子的线束类产品销售逐步放量，该部分业务收入占比分别为 3.35%和 9.71%，占比持续提升；对应业务毛利率分别为-85.68%和-50.51%，呈阶段性负毛利率特

征。受该新增负毛利业务收入占比上升影响，发行人消费电子连接器综合毛利率自 2025 年度开始呈下降趋势。

剔除汇康国际相关业务的影响后，发行人原有消费电子连接器核心业务毛利率持续稳步上行，各期分别为 39.01%、43.49%、45.90%和 47.15%，主要系公司持续推进智能家居产品迭代升级，不断优化产品结构，高附加值产品销售占比提升，整体盈利质量持续向好。

2、汇康国际毛利率大幅度为负的影响因素分析

（1）业务阶段影响因素分析

现阶段，发行人向台达电子配套的产品均为线束产品，主要依据台达电子指定的线束规格及连接器配件开展组装加工并供货。当前配套连接器配件以莫仕品牌为主，发行人自产连接器占比相对较低。为快速进入台达电子供应链体系、切入其核心产品配套领域，发行人采取多型号同步导入的策略，产品初始报价相对偏低。业务拓展前期承接的产品多为台达电子非主力配套品类，该类产品订单规模小、定制化程度较高；同时台达电子对产品尺寸公差管控标准严于一般厂商。在业务导入阶段，发行人需承担较高的产线搭建、生产流程验证及客户认证成本；叠加订单规模较小，生产环节产线切换频次较高，换线调试、首件检测等对应的工时成本及按工时分摊的间接制造费用成本显著增加。上述多重因素共同导致发行人通过汇康国际向台达电子销售的产品在导入阶段呈现阶段性负毛利率。

（2）产品成本结构因素分析

不同规格线束的原材料、人工成本及制造费用占比差异显著。对于大规格线束，铜材及配套辅料占比较高，可达 70%-80%；小型线束产品铜材及配件等原材料占比相对较低，仅为 30%-40%，人工成本及制造费用占比相应更高，在量产前期阶段性呈现大幅负毛利率特点，待产线实现标准化稳定量产后，生产效率提升，人工及制造费用占比将显著下降。

报告期内，发行人向睿博光电销售线束产品与向汇康国际销售的产品相似，睿博光电线束产品主要应用于汽车座舱氛围灯系统，线束规格偏小，产品属性与台达电子配套线束相近，直接材料占比较低。发行人 2023 年逐步开始向睿博光电供货线束产品，2023 年度对其销售毛利率为-165.71%，2024 年度毛利率逐步

转正，大规模量产前亦呈现大幅负毛利率的特征，与向汇康国际销售的产品毛利率特征相一致。

综上所述，发行人对汇康国际销售线束产品出现阶段性大幅负毛利率系业务导入阶段客户较高产品规格要求及产品成本结构特点共同导致，与对其他客户供货相似类别产品的量产前毛利率特征一致，具备商业合理性。

（三）导致毛利率下降因素的持续性影响分析

2025 年度及 2026 年 1-6 月，发行人对汇康国际的销售收入占主营业务收入比例分别为 0.60%和 2.05%，占整体业务规模比重较低，对公司整体毛利率影响处于可控范围。发行人向汇康国际销售的单品金额 5 万元以上 SKU，盈利与亏损情况对比如下：

单位：个

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	数量	数量占比	金额占比	数量	数量占比	金额占比
盈利单品 SKU 数量	18	39.13%	37.00%	2	11.11%	7.22%
亏损单品 SKU 数量	28	60.87%	48.85%	16	88.89%	71.90%
单品 SKU 总数量	46	100.00%	85.85%	18	100.00%	79.12%

如上表所示，发行人对汇康国际的销售产品结构持续优化，盈利 SKU 数量及对应销售金额占比均逐步提升，对汇康国际的整体业务呈减亏转好态势。该业务系发行人基于既定的分阶段产品推广与合作策略逐步推进，双方合作产品类型持续丰富，依托前期合作基础，新增盈利 SKU 逐步增加，业务亏损态势有所缓解；后续随着双方合作规模持续扩大及产品结构不断优化，该业务对板块毛利率的负面影响预计将逐步减弱，相关影响具有阶段性特征，不具备持续性。

二、结合报告期内毛利率下滑原因、价格年降情况等，进一步完善招股说明书中毛利率下降风险相关特别风险提示

报告期内发行人毛利率下降的主要原因系产品结构及汽车行业价格年降的综合因素影响所致，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）财务风险”之“1、毛利率下降风险”补充完善相关风险提示，具体如下：

“报告期各期，公司综合毛利率分别为 48.80%、46.51%、47.14%和 45.76%，保持在较高水平。公司产品广泛应用于汽车、消费电子、工业控制和新能源等行业，所处市场环境多元复杂，毛利率指标受到宏观经济环境、行业政策、市场竞争态势、下游客户实施年度降价、原材料价格、**细分产品结构**及新老产品迭代情况等多重因素影响。报告期内，发行人毛利率持续下降主要系受汽车领域下游客户持续实施年度降价和消费电子领域部分毛利较低的产品销售占比持续上升的综合影响，若汽车连接器产品年度降价压力持续加大、消费电子连接器产品中毛利率较低的产品销售占比进一步提高，发行人毛利率存在继续下降的风险；除此之外，若未来宏观经济增速放缓、下游应用领域政策发生重大不利变化、客户议价压力增强、原材料成本大幅上升、新产品迭代无法匹配下游市场发展趋势，同时，国际知名连接器厂商持续加大在华本土化布局，行业竞争不断加剧，将进一步挤压公司产品定价空间，公司亦将面临毛利率下降的风险。”

三、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对上述问题，保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期消费电子业务收入、成本明细台账，客户毛利率统计表，分析毛利率水平的合理性；统计发行人对汇康国际业务各期盈利、亏损 SKU 数量、销售收入及收入占比，核查该业务减亏趋势与产品结构优化情况，分析该业务对消费电子板块毛利率负面影响的阶段性及可持续性；

2、复核发行人招股说明书中毛利率下降风险的特别风险提示内容，核查风险披露的充分性、准确性及审慎性。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

报告期内发行人消费电子连接器毛利率下滑，主要系对汇康国际阶段性低毛利线束拓展业务占比提升导致，具备阶段性特征。目前相关合作业务持续减亏优化，毛利率负面影响不具备持续性。

（本页无正文，为《关于东莞市思索技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于东莞市思索技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》的全部内容，确认回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长： 董坤

董坤

东莞市思索技术股份有限公司

2026年10月13日



（本页无正文，为《关于东莞市思索技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人： 洪璐
洪璐

黄腾飞
黄腾飞



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于东莞市思索技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》的全部内容，了解审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：



赵陵（代）



(本页无正文，是本所《关于东莞市思索技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》的签署页，仅对第三轮审核问询函中需要发行人律师进行核查的事项发表核查意见)



国浩律师(广州)事务所

负责人: 程秉
程 秉

签字律师: 郭佳
郭 佳

签字律师: 林嘉豪
林嘉豪

签字律师: 钟成龙
钟成龙

2026 年 10 月 13 日

（此页无正文，为东莞市思索技术股份有限公司容诚专字[2026]518Z1343号
《关于东莞市思索技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文
件的第三轮审核问询函回复的专项说明》之签字盖章页）



中国·北京

中国注册会计师:  
姚海士

中国注册会计师:  
甘进崇

中国注册会计师:  
柏鸿丹

2026 年 10 月 13 日