

关于宁波横河精密工业股份有限公司
申请向特定对象发行股票的
审核中心意见落实函的回复



保荐机构（主承销商）



（广东省深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦）

二零二五年一月

深圳证券交易所：

贵所于 2025 年 1 月 22 日出具的审核函〔2025〕020005 号《关于宁波横河精密工业股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核中心意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉。宁波横河精密工业股份有限公司（以下简称“横河精密”、“发行人”、“公司”）会同国投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

一、如无特别说明，本回复报告中使用的简称或专有名词与《宁波横河精密工业股份有限公司 2024 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》中的释义相同。在本回复报告中，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。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

| | |
|-----------------|---------|
| 落实函所列问题 | 黑体（不加粗） |
| 对问题的回复 | 宋体（不加粗） |
| 对募集说明书等文件的修改、补充 | 楷体（加粗） |

1. 申请文件显示，本次募投项目满产后年平均营业收入为 86530.98 万元，而 2023 年和 2024 年 1-9 月，公司汽车零部件业务的收入分别为 16196.91 万元和 13846.42 万元；2023 年，公司扣非归母净利润为 3037.31 万元；本次募投项目产品的新客户处于开发过程中，新客户开发所需时间以及后续能否通过客户验证并获取订单存在一定不确定性。请结合上述情况及募投项目新增折旧摊销、同行业公司竞争格局与发展趋势等情况，进一步说明募投项目效益测算是否谨慎合理，实施本次募投项目是否将对发行人业绩产生不利影响，并进行重大风险提示。

【回复说明】

一、发行人补充说明及披露

（一）结合上述情况及募投项目新增折旧摊销、同行业公司竞争格局与发展趋势等情况，进一步说明募投项目效益测算是否谨慎合理，实施本次募投项目是否将对发行人业绩产生不利影响

1、公司汽车零部件业务以及本次募投项目满产后的营业收入情况

（1）公司现有汽车零部件业务增长较快

自成立以来，公司专注于精密模具、精密注塑零组件的研究开发，依托长期在模具开发、注塑成型以及汽车轻量化工艺等方面的技术积累与沉淀，产品种类不断丰富，应用场景持续向下游拓展，目前已形成智能家电、汽车智能座舱、汽车工程塑料轻量化应用、金属零部件以及精密模具五大业务领域产品体系；其中属于汽车零部件业务的汽车智能座舱、汽车工程塑料轻量化应用产品收入增长较快，具体情况如下：

| 项目 | 2024 年 1-9 月 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | | 2021 年度 | |
|----------------|--------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|
| | 金额 (万元) | 占总营 收比例 (%) | 金额 (万元) | 占总营 收比例 (%) | 金额 (万元) | 占总营 收比例 (%) | 金额 (万元) | 占总营 收比例 (%) |
| 汽车智能座舱零部件及模组 | 6,177.47 | 11.27 | 4,832.54 | 7.13 | 2,457.31 | 3.68 | 824.24 | 1.18 |
| 汽车工程塑料轻量化应用零部件 | 7,668.95 | 13.99 | 11,364.37 | 16.77 | 12,178.01 | 18.23 | 7,349.54 | 10.56 |
| 合计 | 13,846.42 | 25.26 | 16,196.91 | 23.90 | 14,635.32 | 21.91 | 8,173.78 | 11.74 |

公司汽车零部件业务收入由 2021 年的 8,173.78 万元增长至 2023 年的 16,196.91 万元，增长金额为 8,023.13 万元，年均复合增长率为 40.77%，业务增长快速；同时，2024 年 1-9 月，汽车零部件业务中的汽车智能座舱零部件及模块的收入为 6,177.47 万元，已超该类业务 2023 年全年收入。

(2) 本次募投项目满产后的营业收入情况

本次募投项目主要围绕公司现有汽车零部件业务中增长速度较快的汽车内部注塑结构件和汽车智能座舱产品展开，其中由全资子公司东莞横河在东莞执行的“谢岗镇横河集团华南总部项目”将主要生产汽车轻量化产品中汽车内部注塑结构件，包括前端模块和 CCB 钢塑横梁一体化等，以及汽车智能座舱产品，服务华南区域目标市场；由发行人在位于华东区域的总部慈溪执行的“慈溪横河集团产业园产能扩建项目”将主要生产汽车智能座舱产品，弥补公司在华东区域该类产品的产能不足，和前次募投项目已建成的汽车轻量化产品（汽车外饰件、内部注塑结构件等）产能共同形成完善的产品矩阵，更好的服务华东区域市场。

①谢岗镇横河集团华南总部项目销售收入估算

谢岗镇横河集团华南总部项目收入主要来源于汽车智能座舱零部件及模组（含智能座舱执行器）、汽车工程塑料轻量化应用零部件等产品的市场销售，公司结合产品历史价格以及产品市场需求波动等因素综合确定本次募投项目的产品销售价格。经测算，项目产能利用率达到 100% 当年的销售收入为 56,284.82 万元。

②慈溪横河集团产业园产能扩建项目销售收入估算

慈溪横河集团产业园产能扩建项目收入来源于汽车智能座舱零部件及模组（含智能座舱执行器）产品的市场销售，公司结合产品历史价格以及产品市场需求波动等因素综合确定本次募投项目的产品销售价格。经测算，项目产能利用率达到 100% 当年的销售收入为 30,246.16 万元。

综上，本次募投项目满产后预计年平均营业收入为 86,530.98 万元。

2、公司汽车零部件业务在手订单及排产情况

目前公司已全面参与到客户产品的方案设计过程中，公司在整车厂前期产品

研发过程中就参与到研发过程中，客户完成整体的产品开发后，在公司产品技术方案获得客户认可的前提下，进而参与客户采购招标，如公司最终中标则客户将向公司发送项目定点通知函，则该项目即纳入公司排产计划的新增定点项目，公司则可根据项目中标价格和客户提供的终端产品企划量估算产品销售规模，根据项目定点通知函所通知的项目预计量产时间安排生产计划。进入量产阶段后，在客户产品的执行周期里（汽车轻量化项目执行期一般为 2-3 年，汽车智能座舱项目执行期一般为 3-5 年），客户将持续的向公司下达订单，故其每年均会为公司带来相对稳定的业务收入，直至项目执行周期结束。

已定点的项目具体的生产过程包括项目策划、产品设计和开发、过程设计和开发、产品与过程确认、开模及量产五个阶段，自项目策划至量产前的开发周期通常为 7-15 个月，项目产品方案经客户确认后进行模具的设计与制作（简称“开模”），再与客户协商后进入量产阶段，客户通常会按月滚动给供应商下达产品订单，公司也将根据预计的订单量和下单周期提前安排生产计划，进行备料备货。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司相关产品的在手订单以及纳入排产计划新增定点项目的情况如下：

| 序号 | 产品类型 | 在手订单(万元) | 纳入排产计划新增定点项目的排产数量(万个/年) | 纳入排产计划的新增产值规模(亿元/年) |
|----|--------|----------|-------------------------|---------------------|
| 1 | 汽车智能座舱 | 2,420.09 | 约 3,292 | 约 1.28 |
| 2 | 汽车轻量化 | 4,218.40 | 约 324 | 约 3.09 |

注 1：上述在手订单为公司目前待执行订单，包括次月订单及随后两个月预估订单；上述纳入排产计划新增定点项目为截至 2024 年 12 月 31 日已有明确排产计划的项目，预计该类项目产品的首批交付时间为 2025 年，排产数量依据客户提供的意向需求数量而定，每年新增产值规模 = 排产数量（按每个产品全年 12 个月均进行生产销售估算）× 预计单价（含税），为在项目执行周期内每年均可产生的新增产值规模；项目达产后，预计在整个项目执行周期均有订单需求，汽车轻量化项目执行期一般为 2-3 年，汽车智能座舱项目执行期一般为 3-5 年；

注 2：本次募投项目“谢岗镇横河集团华南总部项目”和“慈溪横河集团产业园产能扩建项目”满产后年平均营业收入预计约为 8.65 亿元，以上述截至 2024 年 12 月 31 日公司在手订单和已纳入排产计划的新增定点项目的产值规模进行测算，对于募投项目满产后年平均收入的覆盖率约为 58.15%，后续随着公司在手订单及纳入排产计划的新增定点项目的增加，上述覆盖率也将会进一步提升。

3、本次募投项目产品的新项目及新客户开发情况

(1) 现有客户开拓

汽车零部件领域，公司近几年的客户开拓情况良好，现有客户开拓方面，公司积极向大品牌、大应用集中，打造优质客户群，在汽车智能座舱领域，公司与延锋、华为等知名厂商展开深度合作；在汽车工程塑料轻量化应用领域，公司已就全塑尾门、全塑引擎盖、全塑前端框架等轻量化项目与上海汽车、吉利汽车、比亚迪、领克汽车、极氪汽车等展开合作并实现量产，公司在现有客户保持原有合作的基础上，积极拓展新的产品。

其中对上海汽车、吉利汽车、延锋、华为等主要客户的合作不断扩大，2021年度至2023年度相应的销售收入保持了20%或50%的年均增长速度，具体的合作增长情况如下：

| 客户名称 | 与发行人起始合作时间 | 与发行人交易内容 | 交易金额（单位：万元） | | | |
|------|------------|-----------------------------|-------------|----------|----------|----------|
| | | | 2024年1-9月 | 2023年度 | 2022年度 | 2021年 |
| 上海汽车 | 2018年 | 汽车智能座舱零部件及模组、汽车工程塑料轻量化应用零部件 | 3,555.47 | 8,110.66 | 8,524.90 | 3,258.79 |
| 吉利汽车 | 2016年 | 汽车智能座舱零部件及模组 | 2,708.53 | 2,878.81 | 4,034.06 | 1,986.82 |
| 延锋 | 2020年 | 汽车智能座舱零部件及模组 | 4,029.30 | 4,368.75 | 2,793.23 | 1,069.07 |
| 华为 | 2022年 | 汽车智能座舱零部件及模组 | 1,695.24 | 1,506.75 | 333.64 | - |

其中对现有主要客户的新项目开发情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 涉及产品 | 合作阶段 | 具体进展 |
|----|------|--------------|--------|--|
| 1 | 客户C | 开关门电机执行器-M项目 | 量产阶段 | 已进入量产阶段 |
| 2 | 客户C | 开关门电机执行器-W项目 | 量产协商阶段 | 全新自动开关门方式，已完成技术方案和样品的验证测试，正在协商量产合同细节 |
| 3 | 客户D | 隐藏式电动门把手 | 量产协商阶段 | 定制化隐藏式电动门把手，已完成技术方案和样品的验证测试，正在协商量产合同细节 |
| 4 | 客户E | 隐藏式电动门把手 | 量产协商阶段 | 定制化隐藏式电动门把手，已完成技术方案和样品的验证测试，正在协商量产合同细节 |
| 5 | 客户F | 隐藏式电动门把手 | 量产协商阶段 | 定制化隐藏式电动门把手，已完成技术方案和样品的验证测试，正在协商量产合同细节 |

(2) 新客户开拓

新客户开拓方面，公司正在逐步推进小米、北京现代、滴滴、百度等多家知名新客户的商务洽谈、产品设计、样品验证等关键工作。新客户新订单导入工作正在稳步推进，为未来收入稳步增长打下了较好基础。主要新客户的拓展情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 涉及产品 | 合作阶段 | 具体进展 |
|----|------|----------|--------|------------------------|
| 1 | 客户 J | 外饰件 | 商务洽谈 | 正在开展产品方案设计和量产规划的细节洽谈 |
| 2 | 客户 I | 开关门电机执行器 | 产品方案设计 | 全新自动开关门方式，正在参与客户产品方案设计 |
| 3 | 客户 H | 开关门电机执行器 | 样品验证阶段 | 全新自动开关门方式，样品已提交客户验证测试 |
| 4 | 客户 G | 开关门电机执行器 | 样品验证阶段 | 全新自动开关门方式，样品已提交客户验证测试 |

上述现有客户的新项目开发和新客户的开拓正在稳步推进中，其相应的周期一般在 1-3 年左右（公司新项目开发过程包括：与主机厂研发团队交流、出具方案、技术参数匹配、主机厂的项目立项、主机厂采购发包招标、公司参与投标报价、主机厂发出定点通知函），若能够完成开发，则公司会获得相应的项目定点通知函，进入项目排产等待阶段。由于新项目开发和新客户的开拓的周期较长，其是否成功具有一定的不确定性。

4、本次募投项目新增折旧摊销情况

本募投项目建成后，每年新增折旧摊销金额对发行人未来经营业绩影响如下：

单位：万元

| 项目 | 募投项目满产年预计数据 |
|------------------------|-------------|
| 1、本次募投项目新增折旧摊销额 (a) | 2,733.57 |
| 2、对营业收入的影响 | |
| 现有营业收入 (b) | 67,760.79 |
| 募投项目预计新增营业收入 (c) | 86,530.98 |
| 预计总计营业收入 (d=b+c) | 154,291.77 |
| 新增折旧摊销占现有营业收入比重 (a/b) | 4.03% |
| 新增折旧摊销占预计总营业收入比重 (a/d) | 1.77% |
| 3、对净利润的影响 | |
| 现有归属于母公司股东的净利润 (e) | 3,387.36 |

| 项目 | 募投项目满产年预计数据 |
|-------------------------------|-------------|
| 募投项目预计新增净利润 (f) | 10,044.18 |
| 预计总计净利润 (g=e+f) | 13,431.54 |
| 新增折旧摊销占现有归属于母公司股东的净利润比重 (a/e) | 80.70% |
| 新增折旧摊销占预计总净利润比重 (a/g) | 20.35% |

注 1：现有营业收入、净利润以 2023 年度营业收入和净利润为基准，并假设未来保持不变；

注 2：上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

根据上表量化分析可知，本次募投项目的实施在一定程度上会导致发行人折旧摊销金额增长，本次募投项目满产年度，新增折旧摊销占现有营业收入的比重为 4.03%、占现有净利润的比例为 80.70%，虽然本次募投项目存在摊薄发行人现有收益的风险，但随着募投项目的顺利开展，如实现预期收益则本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来经营业绩不会产生重大不利影响。

5、同行业公司竞争格局与发展趋势情况

我国从事精密注塑零组件的生产厂家众多，企业规模普遍较小、行业整体集中度低，2023 年规模以上企业达到 2.18 万家。精密注塑零组件产品多为定制非标准化产品，即先定制开发成型模具，再根据模具进行批量生产，且不同规格、材质、性能的注塑零组件适用的模具不同，具备较强的模具设计与开发能力的企业有能力生产下游产品的核心部件，并能够为客户提供技术支持，而模具设计及开发能力较弱的企业多以生产外观件为主，市场竞争力相对较弱。此外，下游客户对注塑零组件良品率、耐久度、稳定性等质量因素较为看重，长期专注于细分领域的精密注塑零组件厂商与下游客户的合作相对稳定，拥有国内外知名品牌客户的企业往往代表企业产品具备较强的竞争力。

本次募投项目的主要产品也属于汽车零部件行业，其发展趋势也呈现出高精度注塑技术发展、个性化定制需求增长、企业发展集中等特点，包括：为满足汽车零部件日益提高的精度要求，精密注塑技术朝着更高精度、更高效率的方向发展，以生产出尺寸更精准、性能更稳定的产品，这对相关企业的技术水平提出了更高要求；消费者对于汽车的个性化、定制化需求逐渐上升，促使汽车精密注塑零组件企业提供更多个性化、多样化的产品，如定制化的内饰件、外饰件等，这

对相关企业的产品设计和研发能力提出了更高要求；同时，随着行业内大型企业的不断发展，以及小型企业竞争劣势的进一步暴露，行业集中度将进一步提高，市场份额将更多的向大型企业集中。

6、本次募投项目效益测算具有谨慎性、合理性，实施本次募投项目不会对发行人业绩产生不利影响

目前，公司汽车零部件业务收入虽然规模相对不大，但其业务收入增长迅速。公司汽车零部件业务在手订单及排产情况良好，截至 2024 年末公司汽车智能座舱和轻量化产品的在手订单合计金额为 6,638.49 万元，纳入排产计划的新增产值规模为 4.37 亿元/年，这将为募投项目的销售收入实现提供良好保证。同时，公司汽车零部件业务的客户开拓情况良好，现有客户开拓方面，公司积极向大品牌、大应用集中，打造优质客户群，包括与延锋、华为、上海汽车、吉利汽车、比亚迪、领克汽车、极氪汽车等展开合作并实现量产，并在现有客户合作的基础上，积极拓展新产品，新客户开拓方面，公司正在逐步推进小米、北京现代、滴滴、百度等多家知名新客户的商务洽谈、产品设计、样品验证等关键工作。

此外，在新增折旧摊销方面，预计本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来经营业绩不会产生重大不利影响；在行业竞争格局方面，其呈现出对生产企业更高技术水平、设计研发能力的要求，以及行业集中度进一步提高的特点，这将为公司募投项目的实施提供有利的行业环境。

综上，本次募投项目产品产能的消化能够得到保证，项目的新增折旧摊销规模适中，能够被募投项目收入所覆盖并产生盈利，可预见的行业竞争格局为本次募投项目提供了发展空间，因此，本次募投项目效益测算具有谨慎性、合理性，实施本次募投项目不会对发行人业绩产生不利影响。

（二）补充披露重大风险提示

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（四）募集资金投资项目对公司经营业绩产生不利影响的风险”及“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“三、本次向特定对象发行股票相关风险”之“（三）募集资金投资项目对公司经营业绩产生不利影响的风险”中进行了风险提示：

“公司现有汽车零部件业务已进入快速增长期，2023 年度，公司汽车零部件业务（即汽车智能座舱零部件及模组、汽车工程塑料轻量化应用零部件业务）的合计收入为 16,196.91 万元；2024 年 1-9 月，公司汽车零部件业务的合计收入为 13,846.42 万元，保持增长态势。

本次募集资金投资项目围绕公司汽车零部件业务中增长较快的汽车智能座舱零部件及模组和汽车内部注塑结构件展开，在公司现有业务的基础上，截至 2024 年 12 月 31 日公司已就上述业务取得预计新增收入规模约 4.37 亿/年（含税）的纳入排产计划定点项目；同时，公司也在积极进行现有客户新项目的开发和客户的开拓，但新项目和新客户的开发周期较长，约为 1-3 年，且是否能够完成开发并实现项目定点仍具有不确定性；**同时汽车零部件行业呈现出技术水平、设计研发能力要求高等竞争特点，公司能否持续保持行业竞争优势具有不确定性。**本次募投项目满产后预计年平均营业收入约为 8.65 亿元/年，相对公司现有汽车零部件业务而言增长规模较大；本次募投项目建成投产后，**机器设备资产、土地房产等总额将增加 41,729.79 万元**，每年将新增（土地房产、机器设备等）折旧摊销约 2,733.57 万元；2023 年度，公司实现的归属于母公司股东的净利润为 3,387.36 万元，**新增折旧摊销占该净利润的 80.70%，占比较高。**本次募投项目投产后，如果上述纳入排产计划的定点项目不能如期实现，**公司不能保持行业竞争优势地位**，或新项目、新客户开拓不能顺利完成，则会造成本次募投项目不能实现如期收入或者项目收益无法抵消项目新增折旧摊销的影响，从而可能会对公司经营业绩产生不利影响。”

二、保荐人的核查程序及核查意见

（一）保荐人的核查程序

保荐机构执行了如下核查程序：

- 1、对公司汽车零部件业务的收入变动情况进行分析；
- 2、查阅本次募投项目的可研报告，对募投项目的效益测算情况进行复核分析；
- 3、询问并获取发行人汽车智能座舱、汽车轻量化材料应用等领域的客户开

拓情况以及后续排产计划，检查与本次募投项目同类型产品的销售定价、相应成本以及毛利率情况；

4、对本次募投项目的新增折旧摊销数据，进行查阅复核，并对其影响公司盈利的情况进行分析；

5、查阅行业资料，对精密注塑件及汽车零部件行业竞争状况进行分析。

（二）保荐人的核查意见

经核查，保荐机构认为：本次募投项目产品产能的消化能够得到保证，项目的新增折旧摊销规模适中，能够被募投项目收入所覆盖并产生盈利，可预见的行业竞争格局适合公司发展，因此，本次募投项目效益测算具有谨慎性、合理性，实施本次募投项目不会对发行人业绩产生不利影响。

（此页无正文，为宁波横河精密工业股份有限公司《关于宁波横河精密工业股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复》之盖章页）

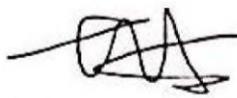


发行人董事长声明

本人作为宁波横河精密工业股份有限公司的董事长，现就本次审核中心落实函的回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读本次审核中心落实函的回复报告的全部内容，确认本次审核中心落实函的回复报告不存在虚假记载、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。”

董事长：



胡志军

(此页无正文，为《关于宁波横河精密工业股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复》之保荐机构签章页)

保荐代表人：



袁弢



张迎亚



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于宁波横河精密工业股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解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，本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：



段文务

