

目 录

一、关于业绩与成长性	第 1—13 页
二、关于供应商.....	第 13—26 页
三、关于存货.....	第 26—37 页
四、关于期间费用.....	第 38—44 页
五、关于同业竞争.....	第 44—56 页
六、关于历史沿革.....	第 56—65 页

关于宁波福尔达智能科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕74号

深圳证券交易所:

由海通证券股份有限公司转来的《关于宁波福尔达智能科技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二轮审核问询函》(审核函〔2023〕010017号,以下简称审核问询函)奉悉。我们已对审核问询函所提及的宁波福尔达智能科技股份有限公司(以下简称福尔达或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下。

若无特别说明,本说明的货币单位为人民币元。

一、关于业绩与成长性

申请文件及首轮问询回复显示:

(1)截至2022年6月末,发行人定点的配套项目有768个,其中,配套传统燃油车零部件产品的项目595个,配套新能源车型产品的项目173个。发行人已获得产品项目定点的预计供货周期持续至2034年,覆盖了一汽丰田、上汽大众、一汽-大众、广汽丰田、广汽乘用车、上汽乘用车、安徽江淮、东风柳汽、奇瑞捷豹路虎等主要客户,以及蔚来汽车、小鹏汽车、赛力斯、小米汽车等新客户。

(2)报告期各期,保荐人和申报会计师对收入细节测试的核查比例分别为46.04%、54.02%、52.68%和50.91%。

请发行人：

(1) 结合发行人产品单价、单车耗用量，测算发行人产品市场容量及市场占有率；结合发行人对原有客户供应份额变化情况、新客户拓展情况、产品新增定点及量产情况、下游匹配车型终端产销情况等，说明发行人与主要客户合作稳定性以及业务成长性。

(2) 结合报告期各期定点、量产等关键生产环节的新增及累计在产项目情况，报告期各期新增订单数量、金额及在手订单执行情况，说明在手订单对发行人未来收入的预计贡献情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入细节测试核查比例较低的原因，执行的替代程序及有效性，认定收入真实性的核查证据是否足以支持核查结论。（审核问询函问题 2）

(一) 结合发行人产品单价、单车耗用量，测算发行人产品市场容量及市场占有率；结合发行人对原有客户供应份额变化情况、新客户拓展情况、产品新增定点及量产情况、下游匹配车型终端产销情况等，说明发行人与主要客户合作稳定性以及业务成长性

1. 结合发行人产品单价、单车耗用量，测算发行人产品市场容量及市场占有率

我国是全球最大的汽车消费市场，在畅通国内大循环的新环境下，随着汽车产业的供给侧改革不断深化，我国汽车产销量有望持续增长，特别是近年来国家新能源和智能网联汽车政策的引领下，汽车产业新技术不断突破，消费者对新能源和智能网联汽车的接受度不断提高，新能源汽车市场化快速发展，共同推动了汽车市场的发展。我国汽车市场总体仍有较大增长空间，福尔达作为上游汽车零部件行业内的企业，在汽车零部件产品的研发、生产制造方面具备优势，公司产品市场空间较大。

报告期内，根据福尔达产品单价、单车耗用量，测算主要细分产品（包括顶灯、氛围灯、空调控制面板和出风口总成）的市场容量及市场占有率情况如下：

项 目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产品 类型	国内乘用车产量（万辆）①	1,211.70	2,608.20	2,522.50	2,572.10
顶灯	平均单车耗用量（只）	2			

项 目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	产品单价（元/只）	110.41	108.45	111.5	102.28
	整车单台标配价格（元）②	220.82	216.9	223	204.56
	市场容量（万元）A=①*②	267,567.59	565,718.58	562,517.50	526,148.78
	福尔达产品内销收入（万元）B	25,242.03	44,735.87	40,311.74	35,055.13
	市场占有率 B/A	9.43%	7.91%	7.17%	6.66%
氛围灯	平均单车耗用量（只）	4.25	3.36	2.89	2.34
	产品单价（元/只）	20.74	18.87	14.26	12.17
	整车单台标配价格（元）③	88.15	63.40	41.21	28.48
	市场容量（万元）A=①*③	106,805.30	165,368.23	103,955.76	73,247.75
	福尔达产品内销收入（万元）B	9,536.77	13,130.58	9,227.69	6,395.16
	市场占有率 B/A	8.93%	7.94%	8.88%	8.73%
空调控制 面板	平均单车耗用量（只）	1			
	产品单价（元/只）	173.13	133.07	120.29	96.41
	整车单台标配价格（元）④	173.13	133.07	120.29	96.41
	市场容量（万元）A=①*④	209,781.62	347,073.17	303,431.53	247,976.16
	福尔达产品内销收入（万元）B	28,267.53	36,498.60	33,149.84	24,059.84
	市场占有率 B/A	13.47%	10.52%	10.92%	9.70%
出风口 总成	平均单车耗用量（只）	4			
	产品单价（元/只）	49.32	50.04	51.8	52.82
	整车单台标配价格（元）⑤	197.28	200.16	207.2	211.28
	市场容量（万元）A=①*⑤	239,044.18	522,057.31	522,662.00	543,433.29
	福尔达产品内销收入（万元）B	34,012.79	65,443.88	66,246.95	64,854.39
	市场占有率 B/A	14.23%	12.54%	12.67%	11.93%

注：国内乘用车产量数据来源中汽协；产品单价指公司某类产品整体平均单价；平均单车耗用量指平均每台乘用车配套零部件产品的数量，顶灯、空调控制面板和出风口总成的预计平均单车耗用量分别为 2 只/辆、1 只/辆和 4 只/辆，氛围灯的平均单车耗用量=Σ 向主要车型配套氛围灯销量/Σ 主要车型产量；整车单台标配价格=平均单车耗用量*产品单价；由于福尔达产品主要为内销，上表测算福尔达主要细分产品国内市场容量及市场占有率

报告期内，福尔达主要细分产品经测算的整体市场容量合计分别为 1,390,805.98 万元、1,492,566.79 万元、1,600,217.29 万元和 823,198.69 万

元，市场空间较大并处于增长状态。报告期内，福尔达空调控制面板、出风口总成产品市场占有率整体处于增长状态，并且超过 10%，具备较高的市场地位；顶灯、氛围灯产品市场占有率处于增长状态，截至报告期末，市场占有率分别达到 9.43%、8.93%。未来福尔达的主要经营业务具备较大成长空间。

2. 结合发行人对原有客户供应份额变化情况、新客户拓展情况、产品新增定点及量产情况、下游匹配车型终端产销情况等，说明发行人与主要客户合作稳定性以及业务成长性

(1) 福尔达对主要原有客户销售收入不断增长、销售占比较高，对主要原有客户供应份额整体增长

基于福尔达所处汽车零部件行业的特点，整车制造厂的合格供应商认证时间长、认证过程严格，通常不会轻易终止合作或更换上游零部件供应商，福尔达与原有客户之间的合作关系稳定。

报告期内，公司前五大客户均为合作时间较长的原有客户，分别为一汽丰田系企业、一汽集团系企业、广汽丰田系企业、上汽集团系企业、广汽集团系企业和上汽大众系企业，公司对上述客户的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	开始合作时间	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一汽丰田系企业	2010 年	27,517.72	19.53%	52,604.87	21.59%	44,657.76	19.93%	31,123.40	15.98%
广汽丰田系企业	2008 年	23,493.36	16.67%	33,539.18	13.77%	29,817.52	13.31%	25,213.70	12.94%
一汽集团系企业	1995 年	19,281.55	13.68%	41,033.29	16.84%	48,314.15	21.56%	38,733.63	19.88%
上汽集团系企业	1998 年	6,413.85	4.55%	14,735.91	6.05%	12,387.02	5.53%	16,918.74	8.68%
广汽集团系企业	2010 年	6,148.24	4.36%	12,257.40	5.03%	10,462.71	4.67%	9,289.10	4.77%
上汽大众系企业	1998 年	3,673.73	2.61%	6,106.23	2.51%	10,014.42	4.47%	12,188.90	6.26%
合 计		86,528.45	61.40%	160,276.88	65.79%	155,653.58	69.47%	133,467.47	68.51%

福尔达与主要原有客户的合作时间均超过 10 年以上，为原有客户主要产品的核心供应商、主要供应商等，在原有客户的供应商体系中占据重要地位。报告期内，福尔达向主要原有客户销售占比超过 60%，占比较高且较为稳定，福尔达向上述客户销售金额合计分别为 133,467.47 万元、155,653.58 万元、160,276.88 万元和 86,528.45 万元，呈持续增长的趋势。

报告期内，福尔达为上述主要原有客户配套的主要车型产量及占其同期车型

总产量的比例情况列示如下：

单位：万辆				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主要车型①	211.45	444.10	483.59	436.83
所有车型②	487.80	1,081.41	1,077.97	1,123.05
占比①/②	43.35%	41.07%	44.86%	38.90%

注：数据来源 MARKLINES；主要车型见一（一）2（4），包括一汽丰田、一汽-大众、一汽红旗、广汽丰田、上汽大众、上汽通用五菱、上汽荣威、广汽乘用车、广汽埃安等品牌

报告期内，福尔达向主要原有客户供货的主要车型占比分别为 38.90%、44.86%、41.07%和 43.35%，份额保持稳定且整体呈增长状态。

综上，福尔达对主要原有客户销售收入不断增长、销售占比较高，在上述客户的供应商体系中占据重要地位，对主要原有客户供应份额整体增长，合作关系稳定且逐步加深。

（2）福尔达持续开拓新客户，新客户销售金额及占比不断增长

福尔达在为原有客户提供优质产品、服务的同时，凭借较强研发、生产能力以及良好的业界口碑持续开拓新客户，不仅持续开拓国内新能源新客户，而且开发新市场顺利获得境外新客户，福尔达报告期内陆续取得 T 品牌（Y 车型）出风口总成项目，蔚来（ES8）出风口总成、拉手项目，小鹏（P7）顶灯、氛围灯项目，理想（one）拉手项目，华为赛力斯（金康新能源 X1）出风口总成项目，斯特朗蒂斯（法国标致雪铁龙 C3）空调控制面板项目等国内外知名整车厂配套车型的项目定点并量产，持续获得行业知名客户的认可并成功进入其供应商体系。报告期内，福尔达对合作 3 年以下的新客户主营业务收入分别为 250.94 万元、2,406.12 万元、10,128.16 万元和 17,105.31 万元，销售占比分别为 0.13%、1.08%、4.19%和 12.20%，2019-2021 年度整体均保持增长趋势，体现出福尔达具有良好的开拓新客户的能力。

（3）产品新增定点及量产情况

报告期内，福尔达新增定点项目分别为 92 个、82 个、101 个和 51 个，新转量产项目数量分别为 70 个、58 个、86 个和 48 个，涉及丰田、大众、T 品牌等知名品牌车型，涵盖传统燃油车、新能源汽车零部件配套业务领域，福尔达新增

定点及量产项目数量较多，且整体呈增长趋势，为主要业务持续开展提供保障。

(4) 下游匹配车型终端产销情况分析

报告期内，福尔达内销收入平均占比超过 95%，内销零部件产品主要配套下游匹配车型具体如下：

品 牌	车 型
一汽丰田	奕泽、亚洲龙、威驰、凌放、卡罗拉、皇冠陆放、RAV4
一汽-大众	探岳、探歌、速腾、迈腾、捷达 VS5/VS7、高尔夫、宝来、奥迪 Q5、奥迪 Q3、奥迪 A6、奥迪 A4、奥迪 A3、ID4
一汽红旗	HS5
广汽丰田	雅力士、威兰达、塞纳、雷凌、凯美瑞、汉兰达、C-HR
上汽大众	途岳、途观、途昂、途安、斯柯达柯珞克、帕萨特、朗逸、辉昂、POLO、ID4
上汽通用五菱	新宝骏 RM-5、宝骏 RS-3、宝骏 530
上汽荣威	RX5
广汽乘用车	传祺 M8、传祺 M6、传祺 GS8、传祺 GS5、传祺 GS4
广汽埃安	埃安 S
小鹏汽车	P7
北京奔驰	E-Class、A-Class
东风风行	菱智、景逸
江淮汽车	瑞风 S7、嘉悦 A5
江铃汽车	领界
长城哈弗	H6、H2
领克	03
路虎	揽胜极光、发现神行
T 品牌	Y 车型

报告期内，福尔达内销汽车零部件产品配套主要下游匹配车型终端产销情况如下：

单位：万辆

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
下游匹配车型①	265.45	271.54	548.41	567.04	561.52	586.04	520.08	553.32
国内乘用车市场②	1,211.70	1,205.70	2,608.20	2,627.50	2,522.50	2,531.10	2,572.10	2,576.90
市场份额①/②	21.91%	22.52%	21.03%	21.58%	22.26%	23.15%	20.22%	21.47%

注：国内乘用车市场产销数据来源于中汽协；报告期内福尔达外销占比较小，

下游匹配车型产销数据取自国内实际配套的主要品牌车型，数据来源 MARKLINES

报告期内，福尔达主要细分产品配套主要下游匹配车型终端产量占国内乘用车产量的比例分别为 20.22%、22.26%、21.03%和 21.91%，销量占比分别为 21.47%、23.15%、21.58%和 22.52%，占比较高且均超过 20%，产销占比整体呈小幅增长状态。福尔达配套下游主要匹配车型产销情况良好为其主要经营业务的持续开展奠定良好的基础。

综上所述，报告期内，福尔达对主要原有客户销售收入不断增长、销售占比较高，合作关系稳定且逐步加深，并且在主要原有客户同类产品采购体系中所处地位较高；福尔达具备良好的开拓新客户的能力，新客户销售金额及占比不断增长；主要产品新增定点及量产项目较多，下游匹配车型终端产销情况良好且市场份额较高。所以，福尔达与主要客户合作稳定，相应的业务成长性较好。

（二）结合报告期各期定点、量产等关键生产环节的新增及累计在产项目情况，报告期各期新增订单数量、金额及在手订单执行情况，说明在手订单对发行人未来收入的预计贡献情况

1. 报告期各期定点、量产等关键生产环节的新增及累计在产项目情况

报告期各期，公司关键生产环节的新增及累计项目数量如下：

单位：个

期 间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初在产项目数量	583	559	582	613
当期新转量产项目数量	48	86	58	70
当期减少项目数量	16	62	81	101
期末在产项目数量	615	583	559	582
当期新增定点项目数量	51	101	82	92
新增定点项目生命周期预测总收入	27.68 亿元	37.75 亿元	33.20 亿元	35.89 亿元

报告期内，福尔达各期新增定点配套项目数量分别为 92 个、82 个、101 个和 51 个；新转量产项目数量分别为 70 个、58 个、86 个和 48 个；报告期各期末，公司累计在产项目数量为 582 个、559 个、583 个和 615 个。报告期内，公司新转量产项目数量以及期末在产项目数量较多，公司产品质量稳定性、同步开发设计能力、快速响应能力等能够持续满足下游客户需求，持续获得新的业务合作机会。

2. 报告期各期新增订单数量、金额及在手订单执行情况，说明在手订单对发行人未来收入的预计贡献情况

(1) 报告期各期新增订单情况

新增订单系福尔达客户根据其后续生产安排，通过邮件、供应商系统等方式定期向福尔达提供未来一段期间内的滚动预测采购订单。根据客户发布的产品滚动预测需求，福尔达更新未来 1-3 个月的供货计划。

报告期各期福尔达累计新增订单情况如下：

期 间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新增订单数量（万只）	4,551.19	7,907.90	6,722.41	6,318.97
新增订单金额（万元）	149,630.05	249,811.41	216,560.09	191,175.88

报告期内，公司订单数量及金额整体均保持增长的趋势，稳定的订单数量及金额保证了公司业绩的持续增长。

(2) 在手订单执行情况

在手订单系福尔达客户通过供应商系统发布、邮件等渠道发布的产品滚动预测需求，公司以此滚动预测作为安排采购、生产、发货的依据，从而有效保证能够及时向客户交货。基于统一口径的考量，福尔达对客户所需产品统计未来 3 个月的滚动预测需求，因此在手订单为福尔达客户未来 3 个月相关产品的滚动需求。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司的在手订单金额 86,568.79 万元，期后三个月实际执行订单金额 87,192.19 万元。根据汽车零部件行业的一般供应模式，客户实际采购需求受到终端整车厂的生产计划、终端车型销售情况等多种因素影响，故公司实际销售数量与客户定期发送的预测采购订单存在一定差异。福尔达在日常生产过程中主要依据客户的预测信息及客户历史交付数据制定生产计划，并在客户发来正式订单后根据订单数量完成交付。截至 2022 年 6 月 30 日，公司在手订单充沛且期后执行情况良好，市场需求广阔，重要客户的维护与开拓为公司收入增长提供了有力保障。

(3) 在手订单对发行人未来收入的预计贡献情况

汽车零部件行业通常可以根据车辆未来上市预测、客户车型产量预测、整车厂的排产计划来预计未来公司产品的销量，从而提前规划公司后续长期经营计划；根据各年末客户发布的年度采购需求来对次年的销售计划进行预测；根据客户发布的产品滚动预测需求，来更新未来 1-3 个月的供货计划。福尔达客户在项目发

包时，同时会发布未来该项目生命周期的预测数量，作为项目整体价值量的估算依据。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司根据已定点项目的相关销量预测、项目生命周期内未来需求量及单价对 2023-2025 年的销售收入进行了预测，公司已获得的定点产品项目（包含已定点且正在生产的项目和已定点未量产的项目）2023-2025 年预计贡献的销售收入分别为 31.96 亿元、32.95 亿元和 31.42 亿元，金额较高且稳定持续。公司在保障已定点项目推进的同时，还会持续获得新的定点项目。存量项目和增量项目对公司未来几年的销售收入贡献程度预计将会进一步提升，为公司经营业绩的增长奠定了坚实基础。

综上所述，报告期内，公司新增定点项目、新转量产项目数量较多，2020 年至 2022 年 6 月末累计在产项目数量整体保持增长的趋势，带动公司销售收入和利润规模快速提升；同时，公司在手订单充沛且期后执行情况良好，截至 2022 年 12 月 31 日的已定点项目未来预计贡献收入情况良好。因此，公司与主要客户合作关系稳定，销售收入和利润规模的增长具备可持续性。

（三）核查过程与核查结论

1. 核查程序

针对以上事项，我们履行了以下核查程序：

（1）获取收入成本明细表、国内乘用车产销数据明细表，测算并分析产品价格、单车耗用量、市场规模和市场占有率等指标，分析福尔达主要经营业务的成长空间；

（2）获取福尔达客户清单、项目定点情况分析表，访谈客户，检查福尔达主要产品配套车型明细表，结合国内乘用车市场产销数据，从原有客户、新客户合作情况、定点新项目情况、下游匹配车型终端产销等方面分析福尔达业务稳定性及成长性；

（3）获取福尔达报告期内新增定点项目明细表、新增订单明细表；取得福尔达在手订单情况，访谈福尔达管理层，分析报告期各期末福尔达在手订单情况的变动原因及执行情况；取得福尔达已定点项目未来销售预测情况表，分析在手订单对福尔达未来收入的预计贡献情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，福尔达主要产品市场容量空间较大并处于增长状态，主要产品市场占有率较高、市场地位较高，福尔达主要经营业务具备较大的成长空间；福尔达对原有客户供应份额较高，具有良好的开拓新客户的能力，主要产品新增定点及量产项目较多，下游匹配车型终端产销情况良好且市场份额较高，福尔达与主要客户合作稳定，主要经营业务具备较好的成长性；

(2) 报告期内，公司新增定点项目、新转量产项目数量较多，2020 年至 2022 年 6 月末累计在产项目数量整体保持增长的趋势，带动公司销售收入和利润规模快速提升。公司在手订单充沛且期后执行情况良好，截至 2022 年 12 月 31 日的已定点项目未来预计贡献收入情况良好。

(四) 说明对收入细节测试核查比例较低的原因，执行的替代程序及有效性，认定收入真实性的核查证据是否足以支持核查结论

1. 说明对收入细节测试核查比例较低的原因

福尔达为汽车零部件企，主要客户包括一汽丰田、广汽丰田、一汽集团、上汽集团、广汽乘用车、上汽大众等，下游客户规模较大，知名度较高。福尔达主要产品横跨智能照明系统、智能电子模块及座舱功能件等大类，产品小类有 1 万多种，品类较多。汽车制造企业普遍实施零库存管理，福尔达需要实时根据客户生产需求保证及时送货，送货频率较高，单次供货批量较少，原始单据较多，数据量较大。客户定期与福尔达核对到货和使用数量，福尔达根据经核对一致的到货和使用结算清单，确认营业收入。福尔达建立了销售与收款循环相关内部控制，并执行到位，合理保证了财务报告及相关信息真实完整。

报告期各期，为核查收入真实性，我们了解了公司销售与收款循环相关内部控制，并抽样测试内部控制有效性；对主要客户发函询证；对主要客户走访；细节测试；分析性程序；收入截止性程序等。报告期各期，客户函证确认销售收入金额占比均超过 90%，客户走访销售收入覆盖金额均超过 80%，检查出库单、发货单等原始单据（前次反馈回复中细节测试）核查比例分别为 46.04%、54.02%、52.68%和 50.91%。

我们按《中国注册会计师审计准则 1314 号-审计抽样》相关规定抽取样本量实施细节测试。我们以财务报表整体的重要性水平的 65%确定实际执行重要性

水平，在重要性水平的导引下，以各年度收入交易记账凭证作为样本总体，交易金额超过重要项目的临界值的记账凭证全部纳入样本，其余记账凭证（包括交易金额低于微小错报值的不重要项目的记账凭证）依据剩余收入交易记账凭证金额占重要项目的临界值比重确认需抽样测试的样本量。

采用该抽样方法的情况下，所测试样本对总体而言具有代表性。按照《中国注册会计师审计准则 1314 号-审计抽样》选取的样本量涵盖的金额占比相对不高，由此导致细节测试核查比例较低。经审慎评估，我们认为，通过执行上述抽样测试程序，并结合走访、函证、分析性程序等其他核查程序，可以实现对收入真实性、准确性的充分核查，因此考虑到核查效率及其可行性，没有进一步提高抽样测试程序的核查比例。

期后，我们扩大了抽查凭证的样本量，新增样本量核查未见异常。截至本回复日，经补充后，细节测试核查比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
补充前细节测试金额	71,735.21	128,348.40	121,030.80	89,686.28
补充细节测试金额	27,403.43	36,570.57	14,257.97	22,242.30
补充后细节测试核查总额	99,138.64	164,918.97	135,288.77	111,928.58
营业收入	140,913.71	243,625.12	224,042.54	194,816.52
占 比	70.35%	67.69%	60.39%	57.45%

2. 认定收入真实性的其他替代程序及有效性

除实施检查出库单、发货单等原始单据（前次反馈回复中细节测试）的程序之外，我们针对收入真实性核查的其他程序如下：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些内部控制的设计合理性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）询问销售部门，了解公司客户情况、业务发展情况、销售策略、订单获取及订单执行情况、主要客户信用期情况等；

（3）检查福尔达主要客户的销售框架合同、提名信、定点信、价格协议、排产计划、销售订单、物流信息等，并登录主要客户（主机厂）的供应商系统网站查询双方的交易记录；获取并检查主要客户的工商资料、公司章程等，核查福尔达与主要客户之间关联关系、关联交易等情况；核查福尔达客户的销售回款情况，

并分析经营性现金流与销售业务的匹配关系；

(4) 实施分析性程序，按季度、按类别具体分析销售收入的变动趋势是否合理，是否与合同订单规模相匹配；结合行业分析资料，确定福尔达销售收入增长率、各季度收入占比是否与福尔达所处行业、所处地域的行业内平均指标相一致，关注是否存在期末突击销售的情况；结合下游乘用车产销情况，将福尔达主要产品的销售情况与其进行数量分析、趋势分析，验证销售的真实性；了解并分析福尔达销量与价格变动情况，从多角度分析福尔达毛利率与同行业比较是否存在重大异常；

(5) 函证

对福尔达报告期内销售金额较高的客户执行函证程序，对于未回函或回函有差异的客户实施替代程序，通过核查与销售相关合同、对账单、发票及收款凭证等，确认差异形成的原因并验证销售真实性、准确性。函证程序实施结果如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入金额	140,913.71	243,625.12	224,042.54	194,816.52
发函收入金额	131,401.27	222,058.60	216,660.24	180,807.83
发函收入金额占比	93.25%	91.15%	96.70%	92.81%
回函确认金额	125,773.21	220,302.07	214,697.08	179,103.11
回函确认金额占比	89.26%	90.43%	95.83%	91.93%
替代测试金额占比	3.99%	0.72%	0.88%	0.88%
函证及替代测试占比	93.25%	91.15%	96.70%	92.81%

我们执行函证程序总体核查比例平均为 93.48%，覆盖的比例较高。

(6) 走访程序

针对报告期各期采购金额较高的客户执行实地走访程序，通过实地走访了解客户基本情况、经营状况、与福尔达之间的交易情况及是否存在关联关系等信息，从而验证销售真实性、准确性。报告期各期走访情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
走访客户数量（家）	51	42	47	43
营业收入金额（万元）	140,913.71	243,625.12	224,042.54	194,816.52
走访客户收入金额（万元）	119,298.47	197,287.18	194,086.05	159,103.46

走访客户收入金额占营业收入比例	84.66%	80.98%	86.63%	81.67%
-----------------	--------	--------	--------	--------

我们执行走访程序总体核查比例平均为 83.49%，覆盖的比例较高。

(7) 检查期后退换货情况，关注福尔达是否存在大额销售退回情况；

(8) 抽样实施收入截止性测试，抽查报表日前后的收入确认资料，包括客户对账单、销售发票，确定是否存在大额收入跨期的情况。

综上，针对福尔达销售收入，我们执行了充分、必要的审计程序，并且取得的审计证据充分、适当，能支撑收入真实性认定。

3. 认定收入真实性的核查证据是否足以支持核查结论

我们了解了福尔达销售与收款循环内部控制，并测试了内部控制有效性；走访了主要客户，走访客户覆盖率较高；实施了函证程序，回函确认比例较高；对公司业务作了访谈，对主要客户背景作了调查；根据福尔达业务及相关收入确认的特点设计并实施适当的细节测试核查程序，相关选样方法合理，核查比例充分，且在核查过程中未发现重大错报；实施了收入截止性程序、分析性程序等。基于以上核查程序获取的内外部证据能够支持认定收入真实性的核查结论。

二、关于供应商

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 发行人对天津隼益汽车零部件有限公司采购金额占其收入比例约 90% 以上，对南通隼益精密模塑有限公司、慈溪市隼益汽车电器有限公司、上海隼益精密模塑有限公司采购金额占其收入比例约 60%；对慈溪华阳电子科技有限公司采购金额占其收入比例约 76%-90%；对慈溪市和力电子科技有限公司采购金额占其收入比例约 60%-90%。

(2) 为减少关联交易，报告期内，发行人将部分向关联方采购的业务转移至非关联供应商。2021 年，发行人向非关联供应商万强实业采购的部分物料比 2020 年向关联供应商众晟电子采购的物料价格降幅较大，部分同类物料采购价格差异超 30%。

请发行人：

(1) 说明同类原材料向单个供应商采购比例较高的原因及合理性，是否符合生产经营特点及行业惯例，是否存在发行人员工或前员工在相关供应商处任职或持股，发行人采购定价公允性，与相关供应商是否存在未披露的其他利益

安排，是否存在相关供应商替发行人承担成本费用的情形。

(2) 2021 年发行人向非关联供应商万强实业采购的部分物料单价显著低于 2020 年向关联供应商众晟电子采购的同类物料价格差异较大的原因，发行人采购定价依据及公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一) 说明同类原材料向单个供应商采购比例较高的原因及合理性，是否符合生产经营特点及行业惯例，是否存在发行人员工或前员工在相关供应商处任职或持股，发行人采购定价公允性，与相关供应商是否存在未披露的其他利益安排，是否存在相关供应商替发行人承担成本费用的情形

1. 说明同类原材料向单个供应商采购比例较高的原因及合理性，是否符合生产经营特点及行业惯例

报告期内，福尔达向部分单个供应商采购的金额占其销售的比例较高，主要为定制塑料件、表面处理件等，主要是由汽车制造行业的整体供应体系结构特征以及汽车零部件供应链严格的配套供给要求等因素所决定。

目前，汽车零部件市场已经形成了一套金字塔式的供应链体系，福尔达作为整车企业的一级供应商，下游客户为金字塔最顶端的整车企业，而直接的上游企业为数量众多、规模及类型各异的二、三级供应商。这类企业群体往往围绕下游的一级供应商实施产业分布并开展业务，专业分工明确，技术门槛相对较低、竞争激烈，产品类别较集中且生产能力有限，因此容易对主要客户出现产能倾斜的情形。同时，金字塔式供应链体系中存在着自上而下的严格供应管理要求，从整车企业开始，各级企业均对上游产品质量的稳定性、配套响应的及时性、供应的连续性、规模性等方面有着较高的需求，因此上游供应商的持续稳定以及规模化供货对福尔达自身的生产销售尤为重要，能够确保福尔达对下游整车企业一贯的高质量服务并能够有效控制供应链成本。作为长期的合作对象，部分供应商已经与福尔达形成了良好、互信、共赢的商业伙伴关系，取得了福尔达及整车企业的一致认可。福尔达对其持续的业务信赖也提升了相关供应商对与福尔达合作业务的高度重视，不断加大对相关业务的资源投入，导致福尔达的相关业务占其整体业务的比例增大。因此，福尔达向部分单个供应商采购的金额占其销售的比例较高符合供应体系结构特征以及供应管理的需求，存在商业合理性。

福尔达经过多年的深耕及创新发展,已经形成了多品种、小批次的产品特征,主要产品类别涵盖了智能照明系统、智能电子模块、出风口总成以及其他座舱功能件四大类别且明细种类众多,而福尔达采购的塑料件、表面处理件等主要原材料均属于定制化采购,其形状、大小、材质等性质不一且主要使用的生产模具唯一,因此福尔达同一物料基本只选定一家供应商,相关产品的采购较为集中。同时,出于对提升供应链管理效率、降低供应链管理成本等因素的考虑,福尔达进行新项目的采购定点时往往优先选择长期稳定合作的对象进行发包询价,从而保证采购物料的质量一致性。随着福尔达业务规模的不断扩大,对相关供应商的采购量及定点增多,也导致了采购金额占相关供应商总体业务的比例增大,符合福尔达自身的生产经营特点。

在汽车零部件制造行业中,众多二、三级供应商均存在客户集中度较高的情形,即一级供应商对上游企业的采购金额占上游企业销售规模的比例较大。部分已上市或拟上市的二、三级汽车零部件供应商企业的客户集中度情况如下:

公司简称	主要产品	主要客户	供应层级	客户集中度情况
东利机械 (301298.SZ)	汽车零部件产品主要用于汽车发动机减振器,包括皮带轮、轮毂、惯性轮、飞轮环等。	AAM 集团、VC 集团、岱高集团等知名跨国集团	二级或三级供应商	1、飞轮环:2019 年至 2021 年的前五大客户集中度分别为 99.44%、94.51%和 95.89%; 2、皮带轮:2019 年至 2021 年的前五大客户集中度分别为 99.47%、99.90%和 99.79%; 3、轮毂:2019 年至 2021 年的前五大客户集中度分别为 99.94%、99.31%和 99.63%; 4、惯性轮:2019 年至 2021 年的前五大客户集中度分别为 100.00%、100.00%和 100.00%。
纽泰格 (301229.SZ)	主要产品包括汽车悬架减震支撑、悬架系统塑料件、内外饰塑料件等。	巴斯夫、天纳克、万都、昭和、采埃孚、凯迩必、延锋彼欧、华域视觉、东洋橡塑等国内外知名汽车零部件供应商	二级供应商	2018 年至 2021 年 6 月,前五大客户集中度分别为 97.11%、91.16%、84.53%和 82.96%。其中对最大客户巴斯夫的销售占比最高达到了 66%。
中捷精工 (301072.SZ)	产品主要为减震零部件产品,包括减震支架、减震器顶端连接板、铝衬套内外管、铝支撑法兰、铝吊耳零件、铝托臂支架、减震器橡胶衬套等。	天纳克、博戈、威巴克、住友理工等大型汽车零部件集团	二级供应商	2018 年至 2020 年,前五名客户收入占比分别为 76.88%、78.35%和 76.24%。其中塑料件产品中第一大客户天纳克的销售占比分别为 89.67%、84.83%和 74.32%。

公司简称	主要产品	主要客户	供应层级	客户集中度情况
卡倍亿 (300863.SZ)	主要产品为常规线缆、铝线缆、对绞线缆、屏蔽线缆、新能源线缆、多芯护套线缆等多种汽车线缆产品	安波福、住电、矢崎、李尔、古河、德科斯米尔、金亨等国际知名汽车线束厂商	二级供应商	2017年至2019年，前五大客户的收入占比分别为80.18%、78.75%和77.11%。
浙江雅虎 (预披露)	主要产品包括汽车座椅骨架总成及分总成件、冲压件、模具等。	一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、英提尔交运、佛吉亚等知名汽车零部件企业	二级供应商	2019年至2022年6月，前五大客户的销售占比分别为88.16%、87.95%、86.20%和80.80%。

注：信息及数据来源于各公司招股说明书等公开资料

从上表可知，汽车零部件行业中二、三级供应商的客户集中度较高为普遍情况。因此，福尔达向部分单个供应商采购的金额占其销售的比例较高符合行业惯例。

2. 是否存在发行人员工或前员工在相关供应商处任职或持股

隼益系（包括天津隼益汽车零部件有限公司、南通隼益精密模塑有限公司、慈溪市隼益汽车电器有限公司、上海隼益精密模塑有限公司，以下简称隼益）、慈溪华阳电子科技有限公司（以下简称华阳电子）以及慈溪市和力电子科技有限公司（和力电子）的基本情况、主要人员情况以及股权结构情况如下：

(1) 天津隼益汽车零部件有限公司

公司名称	天津隼益汽车零部件有限公司
成立日期	2014年1月13日
注册资本	100万元人民币
法定代表人	潘国园
主要人员情况	潘国园为执行董事、经理，陈伟达为监事
股权结构情况	潘国园持股60%，陈伟达持股40%

(2) 南通隼益精密模塑有限公司

公司名称	南通隼益精密模塑有限公司
成立日期	2018年11月14日
注册资本	500万元人民币
法定代表人	王星华
主要人员情况	王星华为执行董事，吴福水为监事
股权结构情况	王星华持股51%，潘国园持股49%

(3) 慈溪市隼益汽车电器有限公司

公司名称	慈溪市隼益汽车电器有限公司
成立日期	2016 年 7 月 20 日
注册资本	200 万元人民币
法定代表人	王星华
主要人员情况	王星华为执行董事、总经理，潘国园为监事
股权结构情况	王星华持股 51%，潘国园持股 49%

(4) 上海隼益精密模塑有限公司

公司名称	上海隼益精密模塑有限公司
成立日期	2013 年 1 月 11 日
注册资本	50 万元人民币
法定代表人	洪央丰
主要人员情况	洪央丰为执行董事，潘国园为监事
股权结构情况	洪央丰持股 51%，上海德可精密模具有限公司持股 49%。 上海德可精密模具有限公司的法定代表人为江水忠，股东为江水忠（持股 60%）和潘云（持股 40%），主要人员为江水忠和潘云。

(5) 慈溪华阳电子科技有限公司

公司名称	慈溪华阳电子科技有限公司
成立日期	2013 年 11 月 19 日
注册资本	99 万元人民币
法定代表人	高哲芳
主要人员情况	高哲芳为执行董事、总经理，叶青松为监事
股权结构情况	高哲芳持股 70%，叶青松持股 30%

(6) 慈溪市和力电子科技有限公司

公司名称	慈溪市和力电子科技有限公司
成立日期	2011 年 8 月 2 日
注册资本	200 万元人民币
法定代表人	张焕义
主要人员情况	张焕义为执行董事、总经理，张梦莎为监事
股权结构情况	张焕义持股 80%，张梦莎持股 20%

经核查上述相关供应商，除慈溪市和力电子科技有限公司的实际控制人为福尔达副总经理岑仲达外，不存在福尔达员工或前员工在相关供应商任职或持股情况。

报告期内，公司与和力电子的关联交易完整履行了关联交易的相关程序，决策过程与公司章程的相关规定相符，关联股东或董事在审议相关交易时回避表决，公司独立董事和监事会已经就相关交易发表确认意见。

公司采取“新业务不再承接，现有业务逐步转移”的方式，就与和力电子的相关关联交易进行了清理。其中，欧系业务已经于 2021 年 11 月转移至公司的高新区工厂，日系业务已经于 2021 年 9 月转移至无关联关系的第三方。2022 年开始，公司与和力电子不再产生关联交易。

3. 发行人采购定价公允性，与相关供应商是否存在未披露的其他利益安排，是否存在相关供应商替发行人承担成本费用的情形

报告期内，公司主要向隼益（包括）和华阳电子采购定制塑料件，向和力电子采购表面处理件。上述供应商的采购定价均严格按照公司的相关内部控制制度执行，由公司选择多个合适供应商，采用统一核价+竞价的方式进行竞标，并最终考虑价格、行业经验、合作历史等因素综合评定定点供应商并确认采购价格。其中对于核价部分，公司对所有同类材料供应商采用统一的标准，确保了采购定价的公允性。

从实际的采购价格来看，由于公司于 2021 年将对和力电子的采购业务转移至慈溪精彩，因此可以进行同一物料的价格比较，具体比较情况如下：

单位：万元、万个、元/个

序号	物料号	和力电子			慈溪精彩			差异比例
		金额	数量	均价	金额	数量	均价	
1	F120151051	29.97	34.40	0.87	44.61	50.94	0.88	0.54%
2	F120551011	25.79	22.72	1.14	43.14	38.67	1.12	-1.70%
3	F120551012	28.06	24.66	1.14	41.12	36.78	1.12	-1.74%
4	F120551013	27.61	24.26	1.14	41.59	37.18	1.12	-1.72%
5	F120551014	25.88	22.69	1.14	43.48	38.75	1.12	-1.63%
6	F120551015	25.76	22.62	1.14	43.43	38.78	1.12	-1.66%
7	F120551016	26.65	23.48	1.14	42.30	37.92	1.12	-1.72%
8	F120551017	26.37	23.12	1.14	43.01	38.32	1.12	-1.64%
9	F120551019	25.51	22.53	1.13	43.26	38.86	1.11	-1.66%
10	F120551023	64.88	42.21	1.54	92.07	59.90	1.54	0.00%
11	F120551024	54.49	39.22	1.39	116.48	83.64	1.39	0.22%
12	F120551026	23.44	14.50	1.62	30.78	18.89	1.63	0.85%

序号	物料号	和力电子			慈溪精彩			差异比例
		金额	数量	均价	金额	数量	均价	
13	F120551027	23.21	14.36	1.62	31.02	19.03	1.63	0.86%
14	F120551049	37.59	39.12	0.96	82.05	84.78	0.97	0.73%
15	F120551055	35.91	11.90	3.02	91.43	30.30	3.02	0.00%
16	F120551057	36.86	12.22	3.02	90.47	29.99	3.02	0.00%
17	F120551307	16.52	13.00	1.27	33.11	25.91	1.28	0.54%
18	F120551308	15.74	12.34	1.28	34.08	26.57	1.28	0.58%
19	F120551309	50.76	39.83	1.27	116.95	91.25	1.28	0.56%
合计		601.00			1,104.38			

注：上述采购金额及价格为 2021 年度数据

从上表可知，公司向关联方和力电子采购的物料价格与向非关联方慈溪精彩采购的同一物料价格不存在明显的价格差异。因此，公司对和力电子的采购定价存在公允性。

对于隽益以及华阳电子，由于向其采购的塑料件为定制化产品，不存在同一物料向多个供应商采购的情形。因此，按照使用的不同锁模力注塑机吨位进行划分，公司将隽益及华阳电子相关产品的采购价格与同类塑料件的采购均价进行了对比，具体比较情况如下：

单位：元/件

注塑机 锁模力 吨位	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		采购 均价	差异率	采购 均价	差异率	采购 均价	差异率	采购 均价	差异率
90T	慈溪华阳电子科技有限公司	0.25	9.22%	0.24	8.64%	0.23	3.76%	0.24	5.78%
	天津隽益汽车零部件有限公司	0.25	7.86%	0.25	13.64%	0.26	17.93%	0.27	20.41%
	南通隽益精密模塑有限公司	0.25	10.52%	0.26	16.17%	0.26	16.30%	0.27	19.96%
	慈溪市隽益汽车电器有限公司	0.24	5.40%	0.25	12.56%	0.25	11.52%	0.26	18.72%
	上海隽益精密模塑有限公司	-	-	-	-	-	-	0.27	23.34%
160T	慈溪华阳电子科技有限公司	0.65	-6.53%	0.68	-3.82%	0.64	-9.22%	0.67	-4.19%
	天津隽益汽车零部件有限公司	0.68	-3.37%	0.67	-5.60%	0.67	-5.00%	0.67	-5.41%
	南通隽益精密模塑有限公司	0.67	-4.74%	0.66	-6.87%	0.67	-5.33%	0.68	-3.64%
	慈溪市隽益汽车电器有限公司	0.72	2.74%	0.72	1.02%	0.71	0.19%	0.68	-2.93%
	上海隽益精密模塑有限公司	-	-	-	-	-	-	0.68	-3.60%

注塑机 锁模力 吨位	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		采购 均价	差异率	采购 均价	差异率	采购 均价	差异率	采购 均价	差异率
200T	慈溪华阳电子科技有限公司	1.27	-10.68%	1.27	-6.53%	1.29	-9.75%	1.32	-2.81%
	天津隽益汽车零部件有限公司	1.34	-5.87%	1.35	-0.58%	1.45	1.34%	1.35	-0.65%
	南通隽益精密模塑有限公司	1.36	-4.76%	1.26	-7.33%	1.33	-7.06%	1.26	-7.51%
	慈溪市隽益汽车电器有限公司	1.43	0.68%	1.41	3.75%	1.39	-2.22%	1.29	-4.97%
	上海隽益精密模塑有限公司	-	-	-	-	-	-	1.29	-4.92%
260T	慈溪华阳电子科技有限公司	3.10	4.22%	3.00	3.21%	2.92	-0.57%	2.99	3.84%
	天津隽益汽车零部件有限公司	3.46	16.29%	3.29	13.08%	3.48	18.57%	3.20	11.28%
	南通隽益精密模塑有限公司	2.86	-3.61%	2.67	-8.32%	2.67	-8.84%	2.14	-25.52%
	慈溪市隽益汽车电器有限公司	2.95	-0.61%	2.89	-0.85%	2.78	-5.35%	2.66	-7.44%
	上海隽益精密模塑有限公司	-	-	-	-	-	-	2.53	-11.85%
380T	慈溪华阳电子科技有限公司	3.95	-44.65%	6.22	-11.58%	3.38	-48.62%	5.77	-20.16%
	天津隽益汽车零部件有限公司	7.06	-1.03%	6.66	-5.45%	9.35	42.11%	6.50	-10.07%
	南通隽益精密模塑有限公司	6.05	-15.18%	-	-	-	-	-	-
	慈溪市隽益汽车电器有限公司	-	-	6.98	-0.85%	7.36	11.87%	8.52	17.86%

通常情况下，不同尺寸范围的产品所要求的注塑机锁模力吨位不同，而即使使用同吨位注塑机，由于其实际产品大小、使用的塑料粒子品种以及产品工艺要求等各种因素的差异，也会导致公司对不同供应商的采购价格出现不同程度的差异。

锁模力吨位为 90T 的产品范围中，隽益在 2019-2021 年向公司生产供应的灯罩、导光条等产品较多，其主要采用透明注塑的工艺，对基础塑料粒子及产品无尘程度均有特殊要求，因此采购价格相对较高。同时，隽益也主要为公司生产水平叶片、叶片格栅等出风口总成中的高精密塑料部件，对注塑设备具有较高精度要求，因此采购价格也相对较高，导致与同类塑料件采购均价的差异率较大。

锁模力吨位为 260T 的产品范围中，南通隽益 2019 年主要配套的大众开关壳体产品为老项目产品，对基础塑料粒子以及工艺要求相对较低，导致拉低了其当期整体采购均价。公司向天津隽益采购的一汽丰田 SUV 出风口水平格栅组件于 2020 年开始起量，其工艺精度要求较高，且需要其他部件组装，导致采购价格

相对增高。

锁模力吨位为 380T 的产品范围中，慈溪隽益 2019 年配套的眼镜盒体需要搭配植绒工艺，其当年采购较多，因此导致平均采购价格增高。天津隽益 2020 年配套的产品主要为一汽丰田的固定长条格栅组件，其形状较大，精度要求较高，因此导致当年平均采购价格提升。报告期内，公司主要向华阳电子采购内饰面板、顶灯外壳等结构简单的注塑件产品，其主要采用普通注塑工艺且塑料粒子一般为 PP 料，价格相对较低，而其他用到 380T 注塑机的塑料件产品多为装饰面板等对外观质量、基料粒子要求较高的产品，因此其整体采购均价显著低于同范围的产品均价。

除上述部分产品外，公司向隽益以及华阳电子采购的其他定制塑料件价格与使用同吨位注塑机生产的塑料件采购均价相比不存在重大差异。

综上，公司对采购金额占其收入比例较高的相关供应商的采购定价能够保持公允性。

经核查上述供应商，公司不存在与相关供应商的其他利益安排，不存在相关供应商替公司承担成本费用的情形。

（二）2021 年发行人向非关联供应商万强实业采购的部分物料单价显著低于 2020 年向关联供应商众晟电子采购的同类物料价格差异较大的原因，发行人采购定价依据及公允性

福尔达转移至万强实业的定制塑料件采购业务，主要为部分奥迪品牌、吉利品牌车型配套产品。万强实业自 2020 年 9 月开始向福尔达供货，并于 2021 年形成批量。由于福尔达业务转移前留有一定量的安全库存，因此 2020 年福尔达向万强实业的采购量较少，因此可比样本较少。福尔达向众晟电子（2020 年）和万强实业（2021 年）采购的主要定制塑料件平均价格比较情况如下：

单位：万元、万个、元/个

序号	物料号	众晟电子（2020 年）			万强实业（2021 年）			差异比例
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	
1	F300160038	1.50	3.30	0.45	0.75	2.25	0.33	-26.71%
2	F300160040	1.83	3.54	0.52	0.84	2.25	0.37	-27.69%
3	F300160042	1.25	3.27	0.38	0.64	2.25	0.29	-25.01%
4	F300160045	1.07	4.37	0.24	0.48	1.84	0.26	5.70%

序号	物料号	众晟电子（2020 年）			万强实业（2021 年）			差异比例
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	
5	F300160093	1.03	3.94	0.26	0.59	2.14	0.28	6.21%
6	F300160099	4.93	3.19	1.54	4.14	2.44	1.70	9.85%
7	F300160101	6.51	3.22	2.02	3.38	2.44	1.38	-31.55%
8	F300160103	6.68	3.33	2.00	3.35	2.44	1.37	-31.46%
9	F300160112	3.75	6.47	0.58	2.03	4.88	0.42	-28.11%
10	F300160114	2.21	3.27	0.67	1.18	2.44	0.48	-28.68%
11	F300160137	2.19	3.25	0.67	1.17	2.44	0.48	-28.67%
12	F300160161	1.51	3.28	0.46	0.82	2.44	0.34	-26.53%
13	F300160163	2.04	3.52	0.58	1.02	2.44	0.42	-28.28%
14	F300160165	1.26	3.29	0.38	0.70	2.44	0.29	-24.81%
15	F300160175	3.31	3.51	0.94	2.00	2.00	1.00	6.10%
合 计		41.07	54.77		23.10	37.13		

2021 年，公司向万强实业采购的部分物料比 2020 年向众晟电子采购的物料价格降幅较大，该部分物料主要为某车型配套出风口的外叶片（一个出风口总成包含数个不同外叶片）。2020 年，公司计划将上述出风口项目外叶片材料由 PA6+GF60 BKV60 H2.0 EF 900116 black 更换为 PA6-GF60 B28 GF 609 black 4662，经过小批量试制后，确认使用新材料生产的产品尺寸、外观、性能均能满足客户要求，并能有效降低产品成本；2020 年 PA6+GF60 BKV60 H2.0 EF 900116 black 粒子的协议价格为 26.00 元/KG 至 27.73 元/KG，2021 年 PA6-GF60 B28 GF 609 black 4662 粒子的协议价格为 18.10 元/KG，万强实业 2021 年新材料使用新材料生产上述外叶片，公司根据新的材料成本重新核定采购价格，较 2020 年有所降低。

上述外叶片产品在材料变更前后的原材料成本差异对平均采购单价变动的情况如下：

单位：克/件、元/件

序号	物料号	零件净重	变更前		变更后		差异情况		
			材料成本	平均单价	材料成本	平均单价	单价差异	材料成本差异	材料成本差异占比
1	F300160038	8.82	0.25	0.45	0.16	0.33	-0.12	-0.09	71.36%

序号	物料号	零件净重	变更前		变更后		差异情况		
			材料成本	平均单价	材料成本	平均单价	单价差异	材料成本差异	材料成本差异占比
2	F300160040	11.41	0.32	0.52	0.21	0.37	-0.14	-0.11	78.14%
3	F300160042	6.47	0.18	0.38	0.12	0.29	-0.10	-0.06	66.54%
7	F300160101	38.21	1.08	2.02	0.71	1.38	-0.64	-0.38	58.88%
8	F300160103	38.30	1.08	2.00	0.71	1.37	-0.63	-0.38	59.68%
9	F300160112	13.16	0.37	0.58	0.24	0.42	-0.16	-0.13	79.41%
10	F300160114	16.25	0.46	0.67	0.30	0.48	-0.19	-0.16	82.45%
11	F300160137	16.24	0.46	0.67	0.30	0.48	-0.19	-0.16	82.48%
12	F300160161	8.94	0.25	0.46	0.17	0.34	-0.12	-0.09	72.00%
13	F300160163	13.38	0.38	0.58	0.25	0.42	-0.16	-0.13	80.11%
14	F300160165	6.45	0.18	0.38	0.12	0.29	-0.10	-0.06	66.64%

注：材料费用=零件净重*粒子协议单价*（1+核定损耗率（2%））

更换粒子材料除了直接导致上述外叶片材料成本下降外，还会导致核定价格中与材料成本相关的料头成本、原材料资金占用费、产品报废补贴相应下降，因此物料的核定价格的价格差异会略大于材料成本差异。

根据 2021 年及 2022 年 1-6 月福尔达采购上述产品的数量，福尔达向万强实业的采购价格降低，对福尔达的利润的影响情况如下：

单位：万元、万件、元/件

序号	物料号	2021 年度				2022 年 1-6 月			
		金额	数量	价格差异	成本影响	金额	数量	价格差异	成本影响
1	F300160038	0.75	2.25	-0.12	-0.27	0.20	0.60	-0.12	-0.07
2	F300160040	0.84	2.25	-0.14	-0.32	0.22	0.60	-0.14	-0.09
3	F300160042	0.64	2.25	-0.10	-0.21	0.17	0.60	-0.10	-0.06
7	F300160101	3.38	2.44	-0.64	-1.56	0.83	0.60	-0.64	-0.39
8	F300160103	3.35	2.44	-0.63	-1.54	0.83	0.60	-0.64	-0.39
9	F300160112	2.03	4.88	-0.16	-0.79	0.50	1.21	-0.16	-0.20
10	F300160114	1.18	2.44	-0.19	-0.47	0.29	0.60	-0.20	-0.12
11	F300160137	1.17	2.44	-0.19	-0.47	0.29	0.60	-0.20	-0.12
12	F300160161	0.82	2.44	-0.12	-0.30	0.20	0.60	-0.12	-0.07

序号	物料号	2021 年度				2022 年 1-6 月			
		金额	数量	价格差异	成本影响	金额	数量	价格差异	成本影响
13	F300160163	1.02	2.44	-0.16	-0.40	0.25	0.60	-0.17	-0.10
14	F300160165	0.70	2.44	-0.10	-0.23	0.17	0.60	-0.10	-0.06
合计		15.89	28.71		-6.57	3.96	7.23		-1.66

注：测算对成本影响时假设公司采购的零部件全部形成完工产品，并全部对外销售

由于福尔达报告期内对上述品的采购数量较少，根据上表的测算结果，福尔达向万强采购价格下降对 2021 年、2022 年 1-6 月的税前利润的影响金额为 6.57 万元、1.66 万元，上述产品采购价格的下降对福尔达利润影响较小。

公司的外购的普通注塑件的采购价格由采购部核定，塑料件的核定采购定价主要由材料成本、注塑机机台费用、人工费、额定管理费用、额定财务费用及额定利润构成。

生产塑料件的原材料为塑料粒子，公司根据对应塑料粒子的核定单价及单个产品净重计算塑料件的核定原材料成本。公司在获得客户定点资格时即确定所用塑料粒子的牌号，且通常不再变更。塑料件供应商可以参与公司塑料粒子供应商的商业谈判，以与公司同等的价格进行采购，公司以该采购价格作为核定粒子材料成本的单价；少数情况下，若塑料件供应商与公司合格供应商范围外的供应商进行采购，需经公司认可并以不高于公司相同材料的采购单价作为核定材料成本的单价。公司在小批量试生产成功后，对合格成品进行称重确定产品的净重。

公司根据自有产线的经验数据来核定注塑机的机台费用及各类工艺流程的单价，并按照锁定工艺卡等技术文件要求注塑机规格、生产工艺流程等确定每班次（8 小时）的注塑机台费用、人工费以及额定管理费、额定财务费用及额定利润。公司根据锁定工艺卡确定的注塑工艺时间确定每班次的核定产量，并以核定产量来计算分摊每个产品的机台费用等。

报告期内，公司对关联供应商及非关联供应商均采用一致的定价原则，定制塑料件供应商均严格执行公司的核价、定价制度，交易价格公允。

（三）核查过程及核查结论

1. 核查程序

针对以上事项，我们实施了如下核查程序：

(1) 查阅公司报告期内的采购明细表，了解公司向隼益、华阳电子及和力电子的采购均价，对比其采购价格与同一或类似物料采购价格的公允性；

(2) 访谈公司采购部门关键管理人员，了解公司向单个供应商采购比例较高的原因及合理性，了解公司的生产经营特点、采购定价的依据以及相关管理制度内容；

(3) 查阅公司采购相关的内部控制制度文件；

(4) 查阅行业相关研究报告、同行业企业的招股说明书等公开资料，了解行业供应链的结构特征以及是否存在行业惯例情况；

(5) 访谈公司在报告期内的主要供应商，了解是否存在公司员工或前员工在相关供应商处任职或持股，公司与相关供应商是否存在未披露的其他利益安排，是否存在相关供应商替公司承担成本费用的情形；

(6) 核查公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员以及其他关键人员的银行流水，了解公司是否存在与相关供应商的其他利益安排，是否存在相关供应商替公司承担成本费用的情形；

(7) 查阅公司更换外叶片材料相关的测试报告；

(8) 查阅公司外叶片原材料粒子的采购合同；

(9) 查阅公司外叶片产品更换原材料粒子前后的核定价格计算表，计算原材料变动对物料采购价格的影响金额。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司向单个供应商采购的比例较高存在合理性，符合公司的生产经营特点及行业惯例。公司对采购金额占对方收入比例较高的相关供应商的采购定价能够保持公允性。报告期内公司的主要供应商中，除慈溪市和力电子科技有限公司外，不存在公司员工或前员工在相关供应商任职或持股情况。报告期内的主要供应商中，不存在公司与相关供应商的其他利益安排，不存在相关供应商替公司承担成本费用的情形；

(2) 2021 年公司向非关联供应商万强实业采购的部分物料单价显著低于 2020 年向关联供应商众晟电子采购的同类物料价格差异较大，主要是因为公司将对应物料的材料粒子进行了更换，在产品尺寸、外观、性能均能满足客户要求的前提下，有效降低了产品成本，公司相应调低了相关物料的核定采购单价所致。

公司外购普通注塑件的采购价格由采购部核定，报告期内，公司对关联供应商及非关联供应商均采用一致的定价原则，定制塑料件供应商均严格执行公司的核价、定价制度，交易价格公允。

三、关于存货

申请文件及首轮问询回复显示，报告期各期末，发行人库龄一年以内的存货占比分别为 88.86%、86.54%、93.95%和 92.20%，库龄一年以上的存货主要为产成品和在制模具，形成原因主要是下游终端客户的部分车型销量不及预期或部分车型停产，发行人为该部分车型配套的定制零部件或者专用原材料周转速度降低或者呆滞等。

请发行人：

（1）说明报告期各期库龄一年以上存货变动的原因，存货跌价准备计提是否充分。

（2）结合存货在手订单覆盖率、原材料公开市场价格变化、产品销售价格变化及各类存货可变现净值测算结果、存货库龄、期后销售情况等因素，列示报告期各期存货跌价准备计提的计算过程并说明存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）说明报告期各期库龄一年以上存货变动的原因，存货跌价准备计提是否充分

1. 说明报告期各期库龄一年以上存货变动的原因

报告期内，一年以上存货变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022-06-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31
	金 额	变动额	金 额	变动额	金 额	变动额	金 额
原材料	414.86	197.83	217.03	-1,263.50	1,480.53	-234.05	1,714.58
半成品	573.73	224.86	348.87	-981.58	1,330.45	487.87	842.58
产成品	2,157.75	387.71	1,770.04	-915.41	2,685.45	-225.09	2,910.54
在制模具	1,812.73	660.25	1,152.48	-368.12	1,520.60	157.59	1,363.01
其 他	1.55	-0.54	2.09	0.75	1.34	0.40	0.94
合 计	4,960.62	1,470.11	3,490.51	-3,527.86	7,018.37	186.72	6,831.65

2020 年末与 2019 年末相比，1 年以上存货金额较为稳定，整体变动金额较

小；2021 年度，福尔达对呆滞库存进行了批量清理报废处理所致，1 年以上存货因清理报废，导致大幅度减少；2022 年 6 月末，1 年以上存货增加系：①一汽大众和上汽大众公司模具，因疫情影响，客户验收时间延长，导致部分在制模具的库龄延长，1 年以上库龄的在制模具金额增大；②因部分客户车型销售量下滑，客户调整生产计划，导致公司存货库龄拉长，1 年以上存货增加。

2. 存货跌价准备计提是否充分

报告期内，一年以上存货跌价计提情况如下：

单位：万元

项 目	2022-06-30			2021-12-31		
	金 额	跌价计提	计提比例	金 额	跌价计提	计提比例
原材料	414.86	414.86	100%	217.03	217.03	100%
半成品	573.73	573.73	100%	348.87	348.87	100%
产成品	2,157.75	2,157.75	100%	1,770.04	1,770.04	100%
在制模具	1,812.73		0%	1,152.48		0%
其 他	1.55	1.55	100%	2.09	2.09	100%
合 计	4,960.62	3,147.89	63.46%	3,490.51	2,338.03	66.98%

（续上表）

项 目	2020-12-31			2019-12-31		
	金 额	跌价计提	计提比例	金 额	跌价计提	计提比例
原材料	1,480.53	1,480.53	100%	1,714.58	1,714.58	100%
半成品	1,330.45	1,330.45	100%	842.58	842.58	100%
产成品	2,685.45	2,685.45	100%	2,910.54	2,910.54	100%
在制模具	1,520.60		0%	1,363.01		0%
其 他	1.34	1.34	100%	0.94	0.94	100%
合 计	7,018.37	5,497.77	78.33%	6,831.65	5,468.64	80.05%

由表可知，针对除模具外一年以上的存货，福尔达全额计提了跌价准备；对于在制模具，公司均按照客户定点计划约定的模具需求进行生产，在制模具订单覆盖率为 100%，且报告期内，在制模具毛利率均在 42%以上，毛利率较高，模具预计可变现净值远高于达到可销售状态的预计成本总额，管理层判断，在制模具不存在减值风险，故无需计提减值准备。

综上，我们认为，一年以上存货跌价计提充分。

(二) 结合存货在手订单覆盖率、原材料公开市场价格变化、产品销售价格变化及各类存货可变现净值测算结果、存货库龄、期后销售情况等因素，列示报告期各期存货跌价准备计提的计算过程并说明存货跌价准备计提是否充分

1. 存货在手订单覆盖率、原材料公开市场价格变化、产品销售价格变化、存货库龄和期后销售情况

(1) 订单覆盖率

对于量产的汽车零部件，公司采用“以销定产”的生产模式，依据整车企业提供的年度计划及市场预测，编制各产品的年度销售和生产计划并进行分解，以此制定物料需求计划。公司按照相应计划实施物料的采购备库并启动生产备货。生产过程中，各工厂会结合客户下达的实际订单情况对后续的采购、生产、销售等计划安排进行动态调整，以尽量保证库存的稳定。

报告期各期末，福尔达产成品的订单匹配情况如下：

单位：万只

项 目	2022-06-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
产成品数量(A)	547.58	449.43	366.22	386.00
期后一个月订单数量(B)	919.43	671.21	721.95	465.15
产成品订单覆盖率(C=B/A)	167.91%	149.35%	197.13%	120.51%

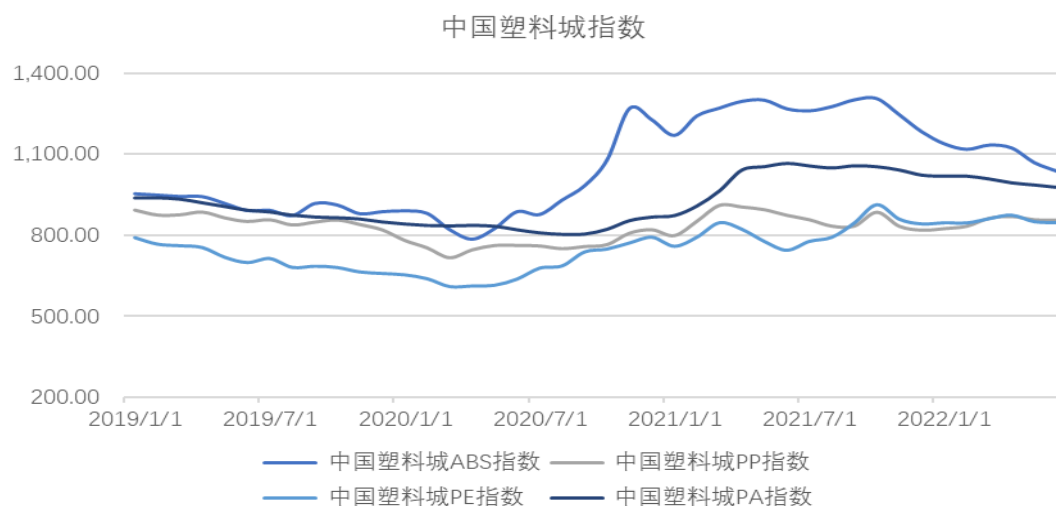
报告期内，产成品订单覆盖率分别为 120.51%、197.13%、149.35%及 167.91%，公司期后一个月实现销售的订单基本可覆盖各期末的备货数量。

对于在制模具，公司均按照客户定点计划约定的模具需求进行生产，在制模具订单覆盖率为 100%。

公司按照客户订单发出货物，形成发出商品。发出商品均有订单作支撑，订单覆盖率 100%。

(2) 原材料公开市场价格变化与销售价格变动情况

报告期内，公司采购的基础原材料包括塑料粒子和电子元器件。塑料粒子的市场价格主要受原油等大宗商品市场供求的影响。报告期各期，国内塑料粒子的



市场价格变动情况具体如下：

数据来源：中塑在线、Wind

由表可知，报告期内，塑料粒子价格变动呈小幅波动的状态。



2019 年至 2022 年 6 月电子元器件市场的每月销售均价变动情况如下所示：

数据来源：数据威、Wind

从上图可以看出，2019 年至 2022 年 6 月，电子元器件市场价格整体呈现上升趋势。

福尔达原材料专门为生产产品而采购，最终需要加工成产品对外销售。对于已量产的产品，受福尔达与客户定价方式限制，在原材料价格合理变动范围内，公司不能立即将价格变动传导给客户，仅能就产品价格定期与客户更新价格协议

(通常为每个年度)。同时, 为保证与主要客户战略合作关系的稳定, 在原材料价格小幅波动的情况下, 福尔达不会将原材料价格波动即时传导至客户, 因此原材料成本传导存在一定的滞后性及限制性。总体上看, 福尔达采购的主要原材料公开市场价格变动并未导致相关存货出现减值迹象情形。报告期内, 汽车零部件产品销售价格、单位成本和毛利率等指标及其变动情况如下:

单位: 元/件

项 目			2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
			金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
智能照明系统	顶灯	平均单价	110.41	1.81%	108.45	-2.74%	111.50	9.01%	102.28
		单位成本	73.12	2.48%	71.35	-6.75%	76.51	8.69%	70.39
		毛利率	33.77%	-	34.21%	-	31.38%	-	31.18%
	氛围灯	平均单价	20.74	9.91%	18.87	32.33%	14.26	17.17%	12.17
		单位成本	14.87	15.75%	12.85	31.50%	9.77	24.79%	7.83
		毛利率	28.30%	-	31.94%	-	31.49%	-	35.68%
	其他	平均单价	15.91	14.87%	13.85	8.29%	12.79	10.54%	11.57
		单位成本	10.66	7.57%	9.91	10.73%	8.95	10.22%	8.12
		毛利率	33.01%	-	28.43%	-	30.02%	-	29.79%
智能电子模块	空调控制面板	平均单价	173.13	30.10%	133.07	10.62%	120.29	24.77%	96.41
		单位成本	127.77	32.81%	96.21	5.21%	91.44	26.26%	72.42
		毛利率	26.20%	-	27.70%	-	23.98%	-	24.88%
	收音机	平均单价	1,370.76	27.85%	1,072.14	3.27%	1,038.21	2.73%	1,010.59
		单位成本	1,389.24	31.47%	1,056.71	-17.90%	1,287.12	8.00%	1,191.79
		毛利率	-1.35%	-	1.44%	-	-23.97%	-	-17.93%
	其他	平均单价	30.40	0.70%	30.19	14.97%	26.26	6.62%	24.63
		单位成本	25.03	4.77%	23.89	13.92%	20.97	9.96%	19.07
		毛利率	17.67%	-	20.87%	-	20.14%	-	22.57%
座舱功能件	出风口总成	平均单价	49.32	-1.44%	50.04	-3.40%	51.80	-1.93%	52.82
		单位成本	36.01	-1.56%	36.58	0.34%	36.45	1.81%	35.81
		毛利率	26.99%	-	26.91%	-	29.63%	-	32.21%
	其他座舱功能件	平均单价	7.41	-27.28%	10.19	-4.94%	10.72	14.53%	9.36
		单位成本	6.01	-27.42%	8.28	-6.44%	8.85	15.69%	7.65
		毛利率	18.87%	-	18.73%	-	17.43%	-	18.34%

报告期内, 受不同项目经营情况的影响, 福尔达产品的销售价格、单位成本

存在一定幅度的变化，但是除收音机以外，福尔达其他产品的毛利率整体较高，销售费用等按照 3%估计，预计售价减去估计销售费用等计算的可变现净值高于该些产品成本，该些产品不存在减值迹象，故无需计提存货跌价准备。报告期内，收音机产品整体毛利率存在为负数的情形，福尔达已经单独测算可变现净值，并将成本高于可变现净值部分计提了存货跌价准备，报告期各期末，福尔达分别计提存货跌价准备 479.38 万元、160.20 万元、1.27 万元和 0 万元。

(3) 存货库龄

报告期内，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	58,612.39	92.20%	54,227.96	93.95%	45,133.50	86.54%	54,489.01	88.86%
1 年以上	4,960.62	7.80%	3,490.51	6.05%	7,018.37	13.46%	6,831.65	11.14%
合计	63,573.01	100.00%	57,718.47	100.00%	52,151.87	100.00%	61,320.66	100.00%

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货金额分别为 54,489.01 万元、45,133.50 万元、54,227.96 万元和 58,612.39 万元，占比分别为 88.86%、86.54%、93.95%和 92.20%，占比较高，存货库龄结构整体良好。

(4) 期后销售情况

1) 发出商品和产成品期后销售量和销售价格情况

① 发出商品和产成品期后销售量情况

各期末，发出商品和产成品账面数量和截至 2022 年 12 月 31 日的期后销售数量情况如下：

单位：万元

项 目	2022-06-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
发出商品和产成品期末数量(A)	1,733.42	1,724.07	1,331.02	1,372.48
发出商品和产成品期末成本(B)	40,237.32	37,932.26	32,526.29	36,406.24
期后销售数量(C)	1,675.81	1,663.09	1,263.49	1,297.81
期后结转成本(D)	38,700.82	36,365.12	30,371.76	33,708.28
期后销售覆盖率(E=C/A)	96.68%	96.46%	94.93%	94.56%
期后成本结转率(F=D/B)	96.18%	95.87%	93.38%	92.59%

由表可知，发出商品和库存商品期后销售成本结转率均达到 92%以上，期后

覆盖率较高。2019 年和 2020 年，期后销售覆盖率相对较低，主要的原因系力帆汽车及华晨汽车因经营及财务状况困难，项目停滞，导致部分原材料、半成品、产成品滞销，形成呆滞，力帆和华晨 2019 年末和 2020 年末库存成品金额分别为 1,056.21 万元和 976.71 万元，公司针对该些库存成品单独计提了减值测试。

2. 发出商品和产成品期后销售价格情况

因报告内产品类型较多，价格各异。各期末，主要产品（库存余额占发出商品和库存商品比例在 70%左右）库存单位成本和期后销售价格情况如下：

单位：万元、元/只

项 目	期末库存成本	库存单位成本	期后销售单价
2022-06-30			
顶 灯	6,180.67	69.15	114.24
氛围灯	2,141.39	12.94	15.73
控制面板	8,393.68	109.05	152.03
收音机	0.32	1,062.06	1,370.29
出风口总成	12,325.24	33.81	49.32
2021-12-31			
顶 灯	6,277.57	64.61	110.41
氛围灯	3,133.43	15.35	20.74
控制面板	7,513.71	100.40	173.13
收音机	47.66	1,045.10	1,037.93
出风口总成	10,510.47	32.90	49.32
2020-12-31			
顶 灯	5,341.42	64.22	108.45
氛围灯	1,632.49	11.88	18.87
控制面板	5,355.49	88.87	133.07
收音机	850.02	1,253.71	1,038.19
出风口总成	8,826.59	31.48	50.04
2019-12-31			
顶 灯	5,503.63	73.33	111.50
氛围灯	1,119.81	7.89	14.26
控制面板	6,249.37	97.03	120.29
收音机	2,268.50	1,255.74	1,010.59
出风口总成	9,214.11	33.48	51.80

注：期后销售价格采用的下一年度产品销售均价，2022年6月30日销售价格采用的是2022年7-12月销售均价

由表可知，除收音机产品外，其余各主要产品销售单价高于库存单位成本。收音机产品2019年度和2020年度销售价格低于账面单位成本，存在减值迹象，公司已将成本高于预计可变现净值部分计提存货跌价准备。

3) 存货跌价计提充分性

各年度，发出商品和库存商品截至2022年12月31日未实现销售余额与公司各期计提跌价余额之间匹配关系如下：

项 目	2022-06-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
发出商品和产成品 期后未转销余额(A)	1,536.50	1,567.14	2,154.53	2,697.96
发出商品和产成品 跌价准备余额(B)	2,157.75	1,968.16	3,332.21	3,859.24
跌价准备覆盖率(C=B/A)	140.43%	125.59%	154.66%	143.04%

由表可知，各期末存货跌价准备余额对未实现销售的发出商品和产成品覆盖率均超过100%，公司存货跌价计提较为充分。

2. 存货跌价准备计提过程

报告期各期末，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按单个存货或存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司按照单项或存货类别计提存货跌价准备。

(1) 呆滞或减值存货识别

公司在报告期各期末，从存货库龄、毛利率、存货对应客户及项目情况、存货周转情况、期后销售情况等角度识别为呆滞或存在减值迹象存货。

经识别，以下两类存货存在减值迹象，应确定为呆滞或减值存货：

第一类：因项目终止或库龄较长而呆滞的存货。该部分存货主要系下游终端客户的部分车型销量不及预期或部分车型停产，以及因售后服务需要，福尔达对部分EOP车型备存的维修部件。福尔达为该部分车型配套的定制零部件或者专用原材料，周转速度降低或呆滞，公司将该存货识别为呆滞的存货；

第二类：库龄一年以内且项目正常的存货由于预计售价较低导致可变现净值低于存货成本，该部分存货识别为存在减值迹象的存货。

报告期内，以上两类呆滞或减值迹象存货金额及占比情况如下：

库 龄	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
因项目终止或库龄较长而呆滞的存货	3,147.89	4.95%	2,529.85	4.38%	6,273.89	12.03%	6,339.13	10.34%
库龄1年以内且项目正常,但因售价较低可能导致可变现净值低于成本的存货	0.32	0.00%	47.66	0.08%	850.02	1.63%	2,268.50	3.70%
合 计	3,148.21	4.95%	2,577.51	4.47%	7,123.91	13.66%	8,607.63	14.04%

2021 年, 公司对呆滞库存进行了批量清理报废处理, 导致呆滞及减值迹象库存金额及占比下降。

(2) 可变现净值测算

第一类: 该部分存货呆滞、正常销售可能性较低; 由于福尔达存货具备较强的定制化、专用性等行业特点, 无法再利用于其他项目并且回收利用的价值极低, 所以预计可变现净额为零, 福尔达对其全额计提跌价准备;

第二类: 该类存货能够正常销售配套给下游客户, 由于存在减值迹象, 福尔达按照预计售价减去估计销售费用和相关税费测算预计可变现净值。根据准则规定, 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货, 其可变现净值应当以合同价格为基础计算; 企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的, 超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

福尔达客户根据其后续生产安排, 通过邮件、供应商系统等方式定期向福尔达提供未来一段期间内的滚动预测采购订单。根据客户发布的产品滚动预测需求, 福尔达更新未来 1-3 个月的供货计划, 并按照供货计划组织生产和备库, 报告期内, 库龄 1 年以内且项目正常的产成品中, 发出商品均有相应的订单支持, 库存商品期后一个月订单覆盖率较好。报告期内, 第二类存货(库龄 1 年以内且项目正常, 但因售价较低可能导致可变现净值低于成本的存货) 订单支持情况如下:

单位: 套、万元

项 目	2022-06-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
第二类存货数量(A)	3	456	6,780	18,065
第二类存货金额	0.32	47.66	850.02	2,268.50
订单支持数量(B)	3	456	6,780	18,065
订单支持金额	0.32	47.66	850.02	2,268.50

订单支持率(C=B/A)	100%	100%	100%	100%
--------------	------	------	------	------

基于汽车零部件惯例，对于量产产品，一般由客户与福尔达单独签订价格协议，福尔达根据滚动订单数量发货，报告期内，第二类存货均有订单支撑。基于准则规定，我们以价格协议约定的价格为预计售价，扣除预计销售费用及相关税费测算对应的可变现净值。

(3) 计提结果

报告期各期末，存货跌价计提结果如下：

单位：万元

存货状态	账面成本	预计 销售价	预计 销售费用 及相关税费	预计 可变现净 值	计提跌价
	①	②	③	④=②-③	⑤=④-①
2022-06-30					
因项目终止或库龄较长而呆滞的存货	3,147.89				3,147.89
库龄 1 年以内且项目正常，但因售价较低可能导致可变现净值低于成本的存货	0.32	0.41	0.01	0.40	0.00
2021-12-31					
因项目终止或库龄较长而呆滞的存货	2,529.85				2,529.85
库龄 1 年以内且项目正常，但因售价较低可能导致可变现净值低于成本的存货	47.66	47.33	0.95	46.38	1.27
2020-12-31					
因项目终止或库龄较长而呆滞的存货	6,273.89				6,273.89
库龄 1 年以内且项目正常，但因售价较低可能导致可变现净值低于成本的存货	850.02	703.89	14.08	689.82	160.20
2020-12-31					
因项目终止或库龄较长而呆滞的存货	6,339.13				6,339.13
库龄 1 年以内且项目正常，但因售价较低可能导致可变现净值低于成本的存货	2,268.50	1,825.63	36.51	1,789.12	479.38

2. 存货跌价准备计提是否充分

报告期各期，福尔达在存货跌价准备计提过程中，充分考虑了在手订单覆盖率、库龄、原材料公开市场价格、产品销售单价及毛利率、产品期后销售价格及销售情况等情况，充分识别存在呆滞或减值迹象的存货，针对不同情况，测算呆滞或减值迹象存货的可变现净值，并将存货成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。我们认为，报告期内，公司存货跌价准备计提是充分的。

(三) 核查程序与核查意见

1. 核查程序

(1) 检查期末存货库龄分析表，分析库龄一年以上存货变动原因及合理性；

(2) 检查存货跌价准备计提表，分析库龄一年以上存货跌价准备计提充分性；

(3) 检查福尔达存货跌价准备计提政策及存货跌价准备计提表，了解存货呆滞和减值物资识别和可变现净值测算等情况；

(4) 检查存货库龄分析表、在手订单、期后销售情况，查询主要原材料公开市场价格变化情况，并结合主要产品销售价格及毛利率等情况，分析福尔达存货跌价准备计提是否充分。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2020 年末，福尔达库龄一年以上存货余额较上年末变动较小；2021 年度，福尔达对呆滞库存进行了批量报废处理，导致库龄一年以上存货大幅度减少；2022 年 6 月末，福尔达库龄一年以上存货增加主要系受疫情影响，为一汽-大众、上汽大众定制开发的在制模具验收时间延长，导致库龄延长，同时，因部分客户车型销售量下滑，客户调整生产计划，导致公司备库存货库龄延长，库龄一年以上存货增加；

针对除在制模具之外的库龄一年以上存货，福尔达全额计提存货跌价准备；针对库龄一年以上的在制模具，因有订单覆盖且毛利率较高，预计未来可变现净值高于成本，故不需计提存在跌价准备。公司对库龄一年以上存货跌价准备计提充分；

(2) 福尔达已列示报告期各期存货跌价准备计提的计算过程。报告期各期，福尔达在存货跌价准备计提过程中，充分考虑了在手订单覆盖率、库龄、原材料公开市场价格、产品销售单价及毛利率、产品期后销售价格及销售量等情况，充分识别存在呆滞或减值迹象的存货，针对不同情况，测算呆滞或存在减值迹象存货的可变现净值，并将存货成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。报告期内，公司存货跌价准备计提是充分的。

(四) 对于未能进行监盘的发出商品执行的替代程序，各程序对应确认的金额及占比情况

福尔达发出商品为已经从自有仓库或者第三方仓库发出，但是尚未经客户对账确认的零部件产品。该等发出商品已进入客户仓库或其生产线，客户出于产线保密、内部管理等因素，无法让公司人员进行现场盘点，因此公司对发出商品未进行盘点。针对发出商品，我们实施的替代程序如下：

- (1) 了解及评价福尔达与发出商品相关的内部控制政策与流程；
- (2) 实施分析性复核程序，分析报告期各期末的发出商品余额的合理性；
- (3) 实施函证及抽样检查出库单、发货单等原始单据等细节测试程序

我们实施的细节测试包括：1) 函证程序 2) 检查出库单、发货单等原始单据。我们对福尔达报告期内发出商品期末余额较高的客户实施函证程序，对于未回函或回函有差异的客户实施替代程序，通过核查与出库单、期后结算单等，确认差异形成的原因并验证销售真实性、准确性。细节测试程序实施结果如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发出商品金额	28,101.74	25,721.08	21,866.38	22,900.95
回函及替代测试确认金额	19,877.50	19,967.16	15,411.16	16,577.00
函证及替代测试核查比例	70.73%	77.63%	70.48%	72.39%

我们执行细节测试程序总体核查比例均超过 70%，覆盖的比例较高。

(4) 检查截至 2022 年 12 月 31 日发出商品的期后结算情况，验证期末结存发出商品的真实性

经实施该程序，我们确认发出商品金额及占比如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发出商品金额	28,101.74	25,721.08	21,866.38	22,900.95
期后测试金额	27,604.96	25,575.86	21,802.14	22,772.76
期后测试核查比例	99.04%	99.44%	99.71%	99.44%

我们检查期后发出商品的结算情况，确认各期末的发出商品余额的占比均超过 99%，比例较高。

四、关于期间费用

申请文件及首轮问询回复显示，报告期各期，发行人管理人员薪酬水平低

于可比公司同类人员平均薪酬，但未充分说明期间费用率与可比公司对比差异原因及合理性。

请发行人：

（1）说明管理人员薪酬水平低于可比公司同类人员薪酬的原因及合理性。

（2）说明期间费用率与可比公司对比差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一）说明管理人员薪酬水平低于可比公司同类人员薪酬的原因及合理性

报告期内，公司管理人员人均薪酬与可比公司同类人员薪酬对比情况如下：

单位：万元/年

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
可比公司				
科博达（603786.SH）	未披露	38.74	31.40	27.98
星宇股份（601799.SH）	未披露	27.68	28.62	8.69
广东鸿图（002101.SZ）	未披露	23.23	16.97	18.19
香山股份（002870.SZ）	未披露	68.48	8.10	35.60
可比公司均值	-	39.53	21.27	22.61
福尔达	10.33	17.91	18.45	17.92

注：为保持可比性，可比公司平均工资以薪酬实际发生额除以期末人数计算所得

在计算上述同行业可比公司管理人员平均薪酬时，选取各可比公司披露的财务人员、行政人员和其他人员合计数作为计算管理人员平均薪酬的依据。报告期内，可比公司上述人员数量如下：

单位：人

公司名称	人员类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
科博达 （603786.SH）	财务人员	未披露	51	45	46
	行政人员		183	207	207
	其他人员				-
	小计		234	252	253
星宇股份 （601799.SH）	财务人员	未披露	28	26	26
	行政人员		409	82	80
	其他人员			243	734

	小计		437	351	840
广东鸿图 (002101. SZ)	财务人员	未披露	108	116	113
	行政人员		224	260	422
	其他人员		322	551	396
	小计		654	927	931
香山股份 (002870. SZ)	财务人员	未披露	102	12	12
	行政人员		274	383	92
	其他人员				-
	小计		376	395	104

注：数据来源于 wind

同行业可比公司中，星宇股份、广东鸿图报告期内的相关人数均出现了大幅变动；香山股份因 2020 年底收购均胜群英，业务及人员发生重大重组。据此计算的管理人员平均薪酬亦出现大幅变动，与公司的可比性不大。福尔达管理人员平均薪酬低于科博达，主要系科博达主要生产经营地位于上海地区，总体人员薪酬较高所致。

福尔达管理人员主要集中于宁波市，地区内汽车零部件行业上市公司众多。报告期内，福尔达与宁波地区汽车零部件行业上市公司管理人员平均薪酬的比较情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宁波华翔(002048. SZ)	未披露	15.80	22.53	19.80
双林股份(300100. SZ)	未披露	5.79	6.07	7.84
爱柯迪(600933. SH)	未披露	32.80	24.41	20.41
拓普集团(601689. SH)	未披露	7.44	8.56	10.14
天龙股份(603266. SH)	未披露	20.38	17.35	14.84
旭升集团(603305. SH)	未披露	7.46	8.31	8.75
宁波高发(603788. SH)	未披露	7.26	7.91	7.27
合力科技(603917. SH)	未披露	16.82	18.55	16.74
继峰股份(603997. SH)	未披露	24.82	24.57	24.39
长华集团(605018. SH)	未披露	13.27	16.95	19.46
天普股份(605255. SH)	未披露	67.42	58.14	53.97
均胜电子(600699. SH)	未披露	6.29	13.11	12.07

恒帅股份(300969.SZ)	未披露	15.42	12.52	10.25
宁波方正(300998.SZ)	未披露	41.23	17.37	15.00
雪龙集团(603949.SH)	未披露	29.58	31.10	未披露人数
神通科技(605228.SH)	未披露	14.17	15.48	15.11
圣龙股份(603178.SH)	未披露	13.52	45.89	46.70
卡倍亿(300863.SZ)	未披露	14.49	13.43	8.05
松原股份(300893.SZ)	未披露	17.61	5.72	17.60
星源卓镁(301398.SZ)	未披露	22.62	21.21	21.44
宁波地区汽车零部件上市公司中值	—	15.61	17.15	15.11
福尔达	10.33	17.91	18.45	17.92

注：数据来源于 wind；根据申万行业分类，选取宁波地区“SW 汽车零部件”行业上市公司；以上平均工资以各期计入管理费用的职工薪酬除以期末财务、行政及其他人员人数之和计算所得

与宁波地区汽车零部件上市公司相比，福尔达管理人员人均薪酬处于宁波地区汽车零部件企业中位水平。

综上，福尔达可比公司中星宇股份、广东鸿图及香山股份披露的管理相关人员数量出现大幅变动，据此计算的管理人员平均薪酬与福尔达可比性不大；福尔达管理人员平均薪酬低于科博达，主要是因为科博达生产经营地主要位于上海地区，总体人员薪酬较高所致。福尔达与同地区的零部件上市企业人均薪酬水平相当，具有合理性。

（二）说明期间费用率与可比公司对比差异的原因及合理性

1. 期间费用率与可比公司对比情况

报告期内，福尔达期间费用率与可比公司对比情况如下：

可比公司	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
科博达 (603786.SH)	销售费用率	1.97%	2.16%	2.77%	1.90%
	管理费用率	5.17%	5.81%	4.99%	5.72%
	研发费用率	11.21%	10.83%	8.25%	6.56%
	财务费用率	-0.72%	0.41%	-0.39%	0.26%
	期间费用率小计	17.63%	19.21%	15.62%	14.44%
星宇股份 (601799.SH)	销售费用率	0.95%	1.22%	2.27%	2.29%
	管理费用率	2.92%	2.76%	2.58%	2.54%

	研发费用率	6.23%	4.90%	4.21%	3.78%
	财务费用率	-0.15%	0.29%	-0.06%	0.07%
	期间费用率小计	9.95%	9.17%	9.00%	8.68%
广东鸿图 (002101.SZ)	销售费用率	3.68%	3.39%	6.10%	6.33%
	管理费用率	4.03%	4.11%	5.23%	4.99%
	研发费用率	4.60%	4.69%	4.68%	4.21%
	财务费用率	-0.32%	0.58%	0.84%	0.98%
	期间费用率小计	11.99%	12.77%	16.85%	16.51%
香山股份 (002870.SZ)	销售费用率	3.45%	3.18%	-	-
	管理费用率	6.91%	8.54%	-	-
	研发费用率	5.87%	4.81%	-	-
	财务费用率	1.09%	2.01%	-	-
	期间费用率小计	17.32%	18.54%	-	-
可比公司均值	销售费用率	2.51%	2.49%	3.71%	3.51%
	管理费用率	4.76%	5.31%	4.27%	4.42%
	研发费用率	6.98%	6.31%	5.71%	4.85%
	财务费用率	-0.03%	0.82%	0.13%	0.44%
	期间费用率小计	14.22%	14.93%	13.82%	13.22%
福尔达	销售费用率	2.21%	2.54%	2.31%	3.39%
	管理费用率	8.34%	7.90%	7.29%	7.79%
	研发费用率	6.16%	6.55%	6.13%	7.62%
	财务费用率	0.22%	0.47%	0.73%	0.47%
	期间费用率小计	16.93%	17.47%	16.46%	19.27%

注：可比公司数据来源于 Wind，香山股份于 2021 年度均胜群英的收购

由表可知，福尔达期间费用率整体高于可比公司，主要系因管理费用率影响所致。福尔达销售费用率、研发费用率与可比公司相比不存在重大差异，财务费用率占比较小，对期间费用率整体影响较小。

2. 管理费用率差异原因及合理性

报告期内，公司管理费用率与可比公司对比情况如下：

可比公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
科博达 (603786.SH)	5.17%	5.81%	4.99%	5.72%
星宇股份 (601799.SH)	2.92%	2.76%	2.58%	2.54%
广东鸿图 (002101.SZ)	4.03%	4.11%	5.23%	4.99%

香山股份（002870.SZ）	6.91%	8.54%	-	-
可比公司均值	4.76%	5.31%	4.27%	4.42%
福尔达	8.34%	7.90%	7.29%	7.79%

注：可比公司数据来源于 Wind

报告期内，公司管理费用率整体高于可比公司均值。因不同企业间的经营规模、薪酬水平、经营情况等存在差异，上述各可比公司之间管理费用率存在一定差异。报告期内，福尔达与可比公司管理费用、销售规模比较情况如下：

可比公司	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
科博达 (603786.SH)	管理费用	7,676.27	16,311.15	14,516.85	16,712.97
	销售收入	148,454.47	280,650.87	291,372.77	292,213.90
星宇股份 (601799.SH)	管理费用	10,853.40	21,848.67	18,896.65	15,500.98
	销售收入	371,867.15	790,944.96	732,271.51	609,179.84
广东鸿图 (002101.SZ)	管理费用	11,684.45	24,664.66	29,270.35	29,443.01
	销售收入	289,757.55	600,332.55	559,602.61	590,631.66
香山股份 (002870.SZ)	管理费用	15,104.28	41,743.75	8,230.67	5,969.42
	销售收入	218,396.32	489,016.61	97,673.45	84,179.75
可比公司均值	管理费用	11,329.60	26,142.06	17,728.63	16,906.60
	销售收入	257,118.87	540,236.25	420,230.09	394,051.29
福尔达	管理费用	11,749.40	19,253.76	16,341.76	15,184.17
	销售收入	140,913.71	243,625.12	224,042.54	194,816.52

福尔达管理费用总额与可比公司均值相当，但销售收入总额低于可比公司均值，导致福尔达管理费用率高于可比公司均值，与同行业可比公司相比，福尔达产品类型较多，基层管理部门存在一定重叠，管理的规模化效应较低导致的。

报告期内，福尔达管理费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
职工薪酬	8,023.36	68.29%	12,718.09	66.06%	10,717.94	65.59%	10,109.65	66.58%
折旧摊销费	1,194.08	10.16%	2,306.57	11.98%	2,067.68	12.65%	1,690.39	11.13%
办公费	613.82	5.22%	1,326.51	6.89%	1,215.09	7.44%	1,027.33	6.77%
业务招待费	519.2	4.42%	776.52	4.03%	575.69	3.52%	758.39	4.99%
中介服务费	382.51	3.26%	491.72	2.55%	315.97	1.93%	276.45	1.82%

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
租赁费	250.38	2.13%	463.05	2.40%	285.78	1.75%	294.01	1.94%
差旅费	99.73	0.85%	252.18	1.31%	208.44	1.28%	278.71	1.84%
软件服务费	303.79	2.59%	272.79	1.42%	192.14	1.18%	122.02	0.80%
其 他	362.53	3.09%	646.34	3.36%	763.02	4.67%	627.22	4.13%
合 计	11,749.40	100.00%	19,253.76	100.00%	16,341.76	100.00%	15,184.17	100.00%

报告期内，福尔达管理费用中，职工薪酬金额较大、占比较高，主要系因管理人员数量较多所致。

报告期内，管理人员数量情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管理人员数量	777	710	581	564

报告期内福尔达管理人员数量较多，且随着业务规模的增长，逐年增长。福尔达主要产品横跨智能照明系统、智能电子模块、空调出风口及座舱功能件等大类，报告期各期销售产品涉及的物料品种有 1 万多种，产品品类繁多，为达到相应的管理要求，公司配备了较多的管理人员，由此导致了管理人员数量较多。

综上，福尔达期间费用率高于同行业可比公司，主要是福尔达管理费用率较高所致。公司管理费用率高于可比公司，一方面因为福尔达的销售规模低于同行业可比公司，且产品品类繁多，管理规模效应较低；另一方面，福尔达因自身的生产经营特点需要的管理人员较多，导致计入管理费用的职工薪酬较高。

（三）核查程序与核查结论

1. 核查程序

（1）获取福尔达员工花名册、部门人数统计表、工资计提表、绩效奖金政策等，复核薪酬归集的准确性，了解福尔达报告期内的各类人员数量、岗位设置及变动情况，分析公司人员平均薪酬及薪酬总额变化的原因；

（2）查询可比上市公司的招股说明书或定期报告，了解可比公司各类人员构成、薪酬总额，对比分析公司管理人员人均薪酬低于可比公司原因；查询宁波区域内汽车零部件行业上市公司招股说明书或定期报告，并对比分析福尔达与区域内上市公司管理人员平均薪酬；

（3）获取报告期各期福尔达管理费用明细账，对职工薪酬、办公、差旅及业

务招待费、折旧与摊销等主要明细项目金额波动进行合理性分析；分析管理费用金额较大的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 福尔达可比公司中星宇股份、广东鸿图披露及香山股份披露管理相关人员数量出现大幅变动，据此计算的管理人员平均薪酬与福尔达可比性不大；福尔达管理人员平均薪酬低于科博达，主要是因为科博达生产经营地主要位于上海地区，总体人员薪酬较高所致；福尔达与同地区的零部件上市企业人均薪酬水平相当，具有合理性；

(2) 福尔达期间费用率高于同行业可比公司，主要是福尔达管理费用率较高所致。公司管理费用率高于可比公司，一方面因为福尔达的销售规模低于同行业可比公司，且产品品类繁多，管理规模效应较低；另一方面，福尔达因自身的产品生产经营特点配备的管理人员较多，导致计入管理费用的职工薪酬较高。

五、关于同业竞争

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 发行人实际控制人控制的其他企业三花智控主要从事制冷空调电器零部件、汽车零部件业务，其中少量汽车空调控制器业务相关资产组已转让至发行人，并于 2021 年完成资产交割。

(2) 三花智控的汽车零部件业务均集中在三花汽零及其子公司，三花汽零与发行人同属于汽车制造业行业。发行人产品主要为汽车内外照明及氛围营造相关的智能光电产品、空调出风口等座舱功能件，三花汽零产品主要为热力膨胀阀等汽车热管理系统核心控制单元。

请发行人：

(1) 说明发行人实际控制人控制的其他企业所从事的制冷空调电器零部件与发行人空调相关零部件是否存在技术共同点，是否存在竞争或替代关系，是否存在利益冲突，是否与发行人构成竞争。

(2) 结合下游客户招投标的具体流程与要求，进一步说明三花汽零的汽车零部件业务与发行人是否存在实际竞争关系；发行人与同行业关联方参与客户

招投标是否存在限制，发行人与关联方产品向同一客户销售的定价公允性，相关销售是否明确区分，是否存在让渡商业机会、利益输送或变相为发行人体外代垫成本的情形，相关内部控制制度是否有效执行。

（3）结合前述情况，进一步说明发行人与实际控制人控制的其他企业间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。（审核问询函问题 6）

（一）结合下游客户招投标的具体流程与要求，进一步说明三花汽零的汽车零部件业务与发行人是否存在实际竞争关系；发行人与同行业关联方参与客户招投标是否存在限制，发行人与关联方产品向同一客户销售的定价公允性，相关销售是否明确区分，是否存在让渡商业机会、利益输送或变相为发行人体外代垫成本的情形，相关内部控制制度是否有效执行

1. 结合下游客户招投标的具体流程与要求，进一步说明三花汽零的汽车零部件业务与发行人是否存在实际竞争关系

汽车零部件行业长期实行严格的行业质量认证体系，各大整车制造企业还实行独立的供应商评审体系，对新增供应商的同步研发设计能力、生产能力、生产规模、质量管控能力等方面进行全面评审并持续管理，只有通过评审的企业才能进入各大整车制造企业的“合格供应商名录”。对于技术专业程度要求高的产品，相关供应商还需要通过特定的专门评审才能成为该细分品类的潜在或合格供应商。同时，整车厂通常会在其技术研发部门、采购部门、质量管理部门内设置不同的专业科（股）或者小组来对应不同的专业产品管理需要，并按照专业度的要求对供应商开展相关的管理。如供应商希望扩展配套细分产品品类，则需要重新履行相关品类的研发设计能力、生产能力、生产规模、质量管控能力等方面专门评审程序。

报告期内，福尔达主要作为一级供应商向一汽丰田、上汽大众、一汽-大众、广汽丰田、广汽乘用车、上汽乘用车等国内知名整车厂配套供应智能光电系统、座舱功能件等产品。上述整车厂成立时间悠久、行业地位领先，在采购业务上也建立了成熟、标准的采购模式。通常而言：整车厂在开发新车型时，向各细分品类的合格供应商发出初步设计图纸并询价；各合格供应商结合自身的技术方案、

成本估算、标的车型声明周期的销量预测情况等，并考虑市场竞争情况，综合评估后提出报价；整车厂收到各供应商报价后进行评估审核，经过专项评标流程后确定新产品的定点方，并向中标供应商下发产品定点信。

报告期内，福尔达向各主要客户配套两大系列产品：（1）智能光电系统，主要包含内灯、外灯、外灯控制器、汽车照明控制模组、蓝牙/UWB 虚拟钥匙、BCM、无钥匙进入系统、空调控制面板、伺服机构等；（2）座舱功能件，主要包含机械出风口总成、光电出风口总成、电池盒、储物盒、拉手等产品。三花汽零（及其下属子公司，下同）向各主要客户配套的产品主要为：TXV（热力膨胀阀，应用于燃油汽车）、EXV（电子膨胀阀）、电子油泵、电子水泵、水冷板、储液器、板式换热器等热管理模块组件等产品，产品主要应用于传统燃油车、新能源汽车的热管理领域。福尔达和三花汽零产品应用领域和功能、技术原理、材质、生产工艺等方面存在显著的差异。福尔达和三花汽零虽同为部分主要整车厂或其一级配套商的合格供应商，但是两者作为合格供应商配套的细分品类却并不重叠。

2. 发行人与同行业关联方参与客户招投标是否存在限制

汽车产品涉及到的零部件种类繁多，各类零部件的材料、工艺、功能存在较大差异。为此，整车制造企业通常会在其技术研发部门、采购部门、质量管理部门内设置不同的专业科（股）或者小组来应对不同的专业产品管理需要，并按照专业度的要求管理相关供应商。以国内某整车制造企业为例，其采购部门按照采购零部件产品在汽车应用领域的不同划分为各专业科，不同专业科对应不同应用领域的汽车零部件产品采购，具体如下：

序	专业科	涉及汽车应用领域	对应采购物品
1	内饰采购科	汽车座舱内部可触摸可见的应用部件	座椅、安全系统、仪表板、覆盖件及其附件、护板、覆盖件、出风口、装饰条、手套箱、烟灰盒、杯架、眼镜盒、顶棚拉手、内饰灯氛围灯、阅读灯、智能灯、LED 控制器等物品
2	外饰采购科	汽车座舱外部可触摸可见的应用部件	外饰氛围灯、前照灯、后组合灯、雨刮、燃油箱、天窗、轮胎、橡胶管、密封条、标牌、车轮装饰罩、柱外装饰板、尾翼等物品
3	电子电器采购科	汽车需要应用到的电子电器部件，涉及电子信息技术与汽车制造技术相结合的应用部件	车身电子与控制系统（包括导热垫、充电器、开关、舒适性控制器、电池控制单元、胎压监测等）、线束、智能座舱（包括导航系统、收音机、麦克风、天线、屏幕、摄像头、行车记录仪等）、车联网应用开发、导航地图等物品

4	车身底盘采购科	包括汽车上的传动系、行驶系、转向系和制动系四部分的组合，支承、安装汽车发动机及其各部件、总成，形成汽车的整体造型，承受发动机动力	底盘与排气、制动与转向、车身铸件、换挡、踏板、铰链、冲压件等物品
5	动力总成采购科	汽车动力总成系统，是车辆上产生动力，并将动力传递到路面的一系列零部件组件，包括发动机、进气系统、热管理系统、供油系统、变速器等	冷却水管、单向阀、通风管、送风管、进气导风管、油管、水泵、电子水泵、冷却器、热交换器、电池冷却板、减震器、涡轮增压器、变速箱传感器点火线圈、油轨喷嘴、发动机部件、连杆、曲轴、活塞冷却喷嘴、离合器、电芯模组、电池原材料等物品

其中，福尔达智能照明系统、出风口总成及其他座舱功能件产品属于汽车座舱内部可触摸可见的应用部件，对应该内饰采购科；福尔达的智能电子模块产品属于汽车的电子电器部件，涉及电子信息技术与汽车制造技术相结合的应用部件，对应电子电器采购科。

三花汽零的产品是汽车热管理（空调、电池、驱动电机进行热管理）系统中的核心控制元器件或者控制模块组件，属于汽车动力总成中的热管理系统，对应动力总成采购科。

整车制造企业在开发新车型时由各专业的采购科、股或者小组各自独立就其负责的零部件向相关合格供应商进行询价、邀标。虽然整车厂客户通常要求参与询价的同品类的合格供应商之间不能存在关联关系，但是由于福尔达和三花汽零产品产品类型、工艺材质、应用领域和功能存在显著的差异，分属于不同品类的合格供应商，其参加的询价或招投标活动均由不同的采购科室、采购单元组织，整车厂的相关要求不会对福尔达或三花汽零各自参与客户不同品类产品询价或竞标产生限制。

3. 发行人与关联方产品向同一客户销售的定价公允性，相关销售是否明确区分，是否存在让渡商业机会、利益输送或变相为发行人体外代垫成本的情形，相关内部控制制度是否有效执行

(1) 发行人与关联方产品向同一客户销售的定价公允性，相关销售是否明确区分，是否存在让渡商业机会、利益输送或变相为发行人体外代垫成本的情形

由于福尔达与三花汽零均处于汽车零部件行业，行业客户主要为各大汽车整车制造企业或者知名一级配套商，客户相对集中，因此福尔达与三花汽零报告期内存在部分重叠客户。报告期内，福尔达与三花汽零重叠客户的情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
重叠客户家数	41	44	38	36
福尔达重叠客户收入及占比	重叠客户收入	44,700.04	33,591.93	23,256.72
	营业收入	140,913.71	243,625.12	224,042.54
	占 比	31.72%	13.79%	10.38%
				13.00%

注：重叠客户数量按结算主体口径计数，不按同控主体口径计数。即，同受控制的结算主体，无论是母公司、分公司还是子公司，均单独计数。相应地，重叠客户收入也按结算主体口径进行统计，未按同控主体口径进行统计

报告期内福尔达向重叠客户的销售产品主要为顶灯、伺服电机、机械出风口、空调控制面板、拉手等产品；三花汽零向重叠客户销售的产品主要为电磁阀、调温阀、水阀、膨胀阀、贮液器、水冷板板等汽车空调及热管理部件。两者销售的主要产品存在明显差异。

福尔达与三花汽零重叠的客户主要为各大汽车整车制造企业或者知名一级配套商，上述客户有严格且规范的采购管理制度及供应商考核体系，对零部件采购的定价、结算等有统一的政策及要求，一般采取招标方式确定供应商、采购价格等核心要素条件，福尔达和三花汽零对客户的影响力均相对较弱。

1) 重叠客户的毛利率

报告期，福尔达与三花汽零重叠客户毛利率情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
重叠客户毛利率	28.61%	29.37%	25.37%	26.23%
主营业务毛利率	26.42%	27.42%	25.27%	28.49%

报告期，福尔达上述重叠客户的毛利率变动与福尔达主营业务毛利率变动趋势一致。2019 年上述重叠客户的总体毛利率低于福尔达主营业务毛利率；2020 年与福尔达主营业务毛利率基本一致；2021 年、2022 年上半年略高于主营业务毛利率，主要是由于 2021 年及 2022 年上半年重叠客户新增广汽埃安、小鹏、赛力斯等新能源汽车客户，该等客户的毛利率较高。假设以主营业务毛利率计算，2021 年、2022 年上半年分别影响重叠客户毛利 655.04 万元、979.14 万元，占公司主营业务毛利的 0.99%、2.64%，影响较小。

2) 重叠客户的交易价格公允性

报告期内，重叠客户中福尔达销售金额较大的客户主要包括广汽乘用车等

18 家客户，来自上述客户的销售收入占福尔达向全部重叠客户销售收入总额的 85.62%。

上述重叠客户中，福尔达来自广汽乘用车（杭州）有限公司等 6 家客户的销售收入占福尔达向全部重叠客户销售收入总额的 36.17%。而三花汽零向上述 6 家客户仅有零星销售，报告期每期销售收入合计在 100 万元左右，三花汽零对客户的影响力微弱。

福尔达来自上海马勒热系统有限公司等 4 家客户销售收入占福尔达向全部重叠客户销售收入总额的 8.73%。上述客户在三花控股收购福尔达之前均已福尔达的客户，产品单一，报告期销售价格与三花控股收购前 2018 年的相比每年波动在 10%以内，且呈下降趋势。

福尔达来自小鹏汽车的销售收入占福尔达向全部重叠客户销售收入总额的 6.51%。小鹏汽车系福尔达 2021 年的新客户，无法与三花控股收购前的价格相比，但其平均销售单价低于同期福尔达向整车厂客户销售智能照明系统的平均单价 10%左右，不存在显著差异。

福尔达来自上汽大众汽车有限公司（仅本级，不按包括分公司，下同，以下简称上汽大众）的销售收入占福尔达向全部重叠客户销售收入总额的 5.35%。福尔达向上汽大众销售的产品主要为模具及配件，每个模具因其大小、标准、工艺不同，价格差异很大，单价不具可比性。福尔达向上汽大众销售毛利率与福尔达模具业务整体毛利率不存在重大差异。以福尔达模具业务毛利率计算，上述差异分别影响福尔达报告期毛利分别为-142.78 万元、69.20 万元、3.60 万元、53.02 万元。

福尔达来自广汽乘用车（包括新能源分公司、广汽埃安）等 6 家客户的销售收入占福尔达向全部重叠客户销售收入总额的 28.86%。福尔达向广汽乘用车（包括新能源分公司、广汽埃安）等客户销售的产品种类、型号众多，相应产品价格根据车型、生产工艺等不同价格差异很大，每年由于销售结构不同价格变动较大，每年的价格不具可比性。福尔达来源于上述客户的毛利额占其每年整体毛利总额的 5%左右，对公司整体业绩影响很小。

① 报告期，福尔达与三花汽零向重叠的主要客户销售情况如下：

单位：万元

客 户	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	福尔达	三花汽零	福尔达	三花汽零	福尔达	三花汽零	福尔达	三花汽零
广汽乘用车有限公司	3,248.57	9.97	7,164.61	548.67	8,618.01	2,247.04	5,306.78	1,178.92
广汽乘用车（杭州）有限公司			2,187.98	1.32	950.32	6.28	3,410.95	10.36
上海蔚来汽车有限公司	523.71	5,574.15	22.76	10,520.30	642.90	3,631.35	2,058.77	1,901.35
上汽大众汽车有限公司	1,452.61	303.35	1,566.04	731.50	1,717.07	1.54	2,042.65	22.26
法雷奥汽车空调湖北有限公司南京分公司	497.12	397.70	1,111.57	1,248.41	1,113.10	937.08	1,219.06	926.02
曼德电子电器有限公司保定热系统分公司	14.50	845.68	244.00	1,852.86	573.77	1,566.52	1,159.62	2,022.62
中国第一汽车股份有限公司技术中心	2.20	2.10	2,862.49	0.31	1,676.72	5.13	1,146.52	7.39
重庆市永川区长城汽车零部件有限公司	405.62	1,161.29	1,125.33	1,773.34	2,257.17	297.36	906.95	62.88
江铃汽车股份有限公司小蓝分公司			556.43	38.72	730.24	97.78	734.22	109.70
上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	34.88	234.93	301.69	338.31	501.95	478.96	730.34	398.62
上海马勒热系统有限公司	705.86	896.47	1,328.29	1,423.84	800.92	1,217.71	717.05	1,390.11
长城汽车股份有限公司徐水分公司							596.93	0.15
东风柳州汽车有限公司	2,538.33	89.98	4,928.48	4.82				
肇庆小鹏新能源投资有限公司	4,461.11	940.16	3,778.64	475.13				
赛力斯汽车有限公司	1,428.91	1,777.91						
广汽埃安新能源汽车有限公司	1,321.44	1,857.40						
广汽乘用车有限公司新能源分公司			1,520.27	2,167.05				
广汽丰田汽车有限公司	23,493.36	3.66						
合计	40,128.22	14,094.74	28,698.58	21,124.59	19,582.16	10,486.75	20,029.84	8,030.37
占各自重叠客户收入的比例	89.77%	17.42%	85.43%	15.97%	84.20%	46.60%	79.77%	49.49%

注：重叠客户收入按结算主体口径进行统计列示，未按同控主体口径进行统计列示

总体而言，由于福尔达与三花汽零的产品应用领域存在显著差异，上述重叠客户中，与福尔达交易额较大的客户与三花汽零的交易额较小。福尔达向上述重叠客户的销售收入呈上升趋势，主要是由于：① 三花汽零作为新能源汽车热管理系统的主要供应商之一与众多新能源汽车客户有业务往来，而公司开发小鹏、广汽埃安等新能源汽车客户造成客户出现重叠；② 2022 年三花汽零进入广汽丰田新能源车供应体系并供货，而广汽丰田系公司重要客户，导致重叠客户收入大幅上升。

② 三花汽零对部分重叠客户仅有零星销售，影响力微弱

三花汽零对广汽乘用车（杭州）有限公司等客户仅有零星销售，情况如下：

单位：万元

客 户	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
广汽乘用车（杭州）有限公司		1.32	6.28	10.36
中国第一汽车股份有限公司技术中心	2.10	0.31	5.13	7.39
江铃汽车股份有限公司小蓝分公司		38.72	97.78	109.70
长城汽车股份有限公司徐水分公司				0.15
东风柳州汽车有限公司	89.98	4.82		
广汽丰田汽车有限公司	3.66			

三花汽零向广汽乘用车（杭州）有限公司等客户仅有零星销售，报告期每期销售收入合计在 100 万元左右，而报告期内福尔达对该部分重叠客户的销售收入分别为 5,888.62 万元、3,357.28 万元、10,535.38 万元和 27,658.81 万元，占同期福尔达向重叠客户销售收入总额的 23.25%、14.44%、31.36%和 61.88%。三花汽零对客户的影响力微弱，不存在三花汽零与上述客户之间通过价格调整等方式向发行人输送利益的情形。

③ 福尔达对部分重叠客户的销售价格平稳

三花控股收购福尔达之前，福尔达已向法雷奥汽车空调湖北有限公司南京分公司、曼德电子电器有限公司保定热系统分公司、上海马勒热系统有限公司和上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司四家客户销售的产品，主要为空调控制器、电机、开关等产品，上述产品单一，价格平稳。

报告期内，福尔达向上述重叠客户的销售收入分别为 3,826.07 万元、2,989.74 万元、2,985.55 万元和 1,252.36 万元，占同期向重叠客户销售收入的 15.11%、12.86%、8.89%和 2.80%。报告期内，福尔达向上述客户销售的空调控

制器等产品的价格与 2018 年（三花控股 2018 年 7 月收购福尔达股权）相比不存在重大差异，整体呈下降趋势主要是年降因素导致的。福尔达与上述客户的销售价格均经过客户招标确认，价格公允，不存在三花汽零与上述客户之间通过价格调整等方式向福尔达输送利益的情形。

④ 福尔达向小鹏汽车的平均价格与同类产品价格不存在显著差异

小鹏汽车系福尔达 2021 年新增的客户，福尔达向其销售智能照明系统，2021 年、2022 年 1-6 月福尔达对其销售收入分别为 3,778.64 万元、4,461.11 万元，占同期向重叠客户收入总额的 11.25%、9.98%，销售单价低于同期平均价格且不存在显著差异。福尔达与小鹏汽车的销售价格经过客户招标确认，价格公允，不存在三花汽零与小鹏汽车之间通过价格调整等方式向福尔达输送利益的情形。

⑤ 福尔达向上汽大众销售毛利率与同类产品毛利率不存在重大差异

福尔达向上汽大众销售的产品主要为模具及配件，每个模具因其大小、标准、工艺不同，价格差异很大，单价不具可比性。报告期内，福尔达向上汽大众的销售收入分别为 2,042.65 万元、1,717.07 万元、1,566.04 万元和 1,452.61 万元，占同期向重叠客户销售总额的 8.07%、7.38%、4.66%和 3.25%。福尔达向上汽大众销售毛利率与福尔达模具业务整体毛利率不存在重大差异，2019 年毛利率低于模具业务整体毛利率主要是由于 2019 年福尔达向上汽大众销售少量出风口和拉手产品，该等业务毛利率较低。以福尔达模具业务毛利率计算，上述差异分别影响福尔达报告期毛利分别为-142.78 万元、69.20 万元、3.60 万元、53.02 万元。福尔达与上汽大众的销售经其通过严格的采购流程确认，价格公允，不存在三花汽零与上汽大众之间通过价格调整等方式向福尔达输送利益的情形。

⑥ 其他重叠客户

福尔达向广汽乘用车（包括新能源分公司、广汽埃安）、上海蔚来汽车有限公司、重庆市永川区长城汽车零部件有限公司、赛力斯汽车有限公司等六家客户销售的产品种类、型号众多，相应产品价格根据车型、生产工艺等不同价格差异很大，每年由于销售结构不同价格变动较大，每年的价格不具可比性。福尔达来源于上述客户的毛利占其整体毛利总额的比例很低，对公司整体业绩影响很小。

报告期内，福尔达向上述客户的销售收入分别为 8,272.50 万元、11,518.08 万元、9,832.97 万元和 6,928.25 万元，占同期向重叠客户收入总额的 32.67%、49.53%、29.27%和 15.50%，福尔达来源于上述客户的毛利占福尔达总体毛利的

5%左右，对福尔达整体业绩影响很小。广汽乘用车、蔚来汽车、长城汽车、赛力斯均为知名汽车整车制造企业，具有严格的供应商管理体系，相应采购价格均履行了招标流程，福尔达及三花汽零对上述客户的影响力微弱。福尔达与上述客户的销售价格公允，不存在三花汽零与上述客户之间通过价格调整等方式向福尔达输送利益的情形。

福尔达的对外报价由市场营销本部归口管理，由成本核算科、研发部门、采购部门、生产技术部门协作完成，并由财务部门进行监管，各部门的具体分工情况如下：

① 成本核算科根据研发中心（或分/子公司技术中心）提供的技术状态分析表（BOM）进行成本分析，并形成成本核算明细表。将经批准的成本核算明细表转换成客户要求格式的报价单，由销售经理反馈给客户；

② 销售经理负责接收、传递和反馈客户询价文件 RFQ，组织新项目定点可行性分析，对成本核算科提供的成本核算明细表进行成本审核，由区域总经理批准对外报价方案；

③ 研发中心（或分/子公司技术中心）负责对客户询价文件 RFQ 中技术要求（SOR）进行技术分析，并形成技术状态分析表（BOM），实验室识别 SOR 中内部和外部的实验项目，并核算出内部实验成本，反馈给成本核算科；

④ 生产技术部负责识别 SOR 中的有关的生产设备及工装，核算相关成本反馈给成本核算科；

⑤ 采购中心（或分/子公司采购部）负责传递客户要求给供应商，沟通新材料/外购件价格（包含实验项目），工装/模具/实验项目（外部）等相关价格，协助成本核算科核算成本；

⑥ 报价完成后，成本管理部收到销售经理发起的《产品报价表》，根据目标价监管项目开发过程中的产品单价及费用使用情况。

福尔达和三花汽零向上述客户销售的产品由客户采购部门的不同科室、采购单元分别独立就各自负责的零部件向合格供应商询价，在收到各合格供应商的报价后，选择最低报价的供应商中标或者综合考虑各参与询价对象的技术实力及商务条件组织多轮询价后确定最终中标供应商和中标价格。

综上所述，福尔达的报价均是在对定点项目的预计成本核算的基础上经过内部审批对外报出的，福尔达及三花汽零向客户销售产品的价格由客户不同采购科

室、采购单元通过向多个合格供应商询价后分别确定，具有公允性。

福尔达和三花汽零需要独立参加上述询价竞标，独立地签署合同。福尔达不存在与三花汽零联合参加客户招投标或者询价的情形，也不存在互相借用对方名义、品牌向客户进行销售的情形，相关销售能够明确区分，福尔达并不能因为存在上述重合客户而获得额外的商业机会。

福尔达与三花汽零产品存在显著差异，分别应用于不同的领域，两者之间不存在替代性。福尔达与三花汽零在与客户的业务往来中对接的采购科室、采购单元不同，这些采购科室、采购单元分别独立就各自负责的零部件向合格供应商询价。由于产品的显著差异以及组织询价的采购科室、采购单元的不同，报告期内，福尔达三花汽零不存在同时参与同一产品品类客户询价的情形，亦不存在让渡商业机会、利益输送或变相为福尔达体外代垫成本的情形。

（2）相关内部控制制度是否有效执行

福尔达制定了《产品报价管理标准》以规范产品报价、审批流程，降低报价风险，确保对外报价的有效性。根据《产品报价管理标准》，销售经理对成本核算科提供的成本核算明细表进行成本审核，经营销区域总经理批准后对外报价；当成本高于目标价时，必须向区域总经理说明原因后，提交集团总经理批准，才能对外报价。报告期内，福尔达严格执行相关对外报价制度，不存在未经授权和审批对外报价的情况。

报告期内，福尔达与主要客户保持了长期合作关系，福尔达与销售业务独立性相关的内部控制得到有效执行。

（二）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（1）查阅福尔达及三花智控、三花汽零产品目录、产品介绍及技术参数；

（2）访谈福尔达及三花汽零销售部门负责人，了解福尔达参与下游客户的项目询价、竞标的流程及日常业务对接客户情况；

（3）走访福尔达主要客户，了解福尔达与三花汽零是否存在联合竞标，互相借用对方名义、品牌向客户销售或利益输送情况；

（4）查阅福尔达《产品报价管理标准》，抽查福尔达对外报价相关的批准文件。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

福尔达和三花汽配产品在产品类型、工艺材质、应用领域和功能存在显著的差异，因此福尔达和三花汽配虽同为部分主要整车厂或其以及配套商的合格供应商，但是由于配套的产品品类的显著差异，两者从未并不存在实际竞争关系；

整车厂客户通常要求参与询价的同品类的合格供应供应商之间不能存在关联关系，但是由于福尔达和三花汽配产品产品类型、工艺材质、应用领域和功能存在显著的差异，整车厂的相关要求并未对福尔达或三花汽配参与询价或招投标产生实质性的限制；

福尔达与关联方产品向同一客户销售的定价公允，福尔达与三花汽配分别独立参与客户的询价，相关销售能够明确区分，不存在让渡商业机会、利益输送或变相为福尔达体外代垫成本的情形，相关内部控制制度有效执行。

六、关于历史沿革

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 2014 年发行人 100%股权由上市公司京威股份通过发行股份并支付现金方式收购，2018 年京威股份出于解决债券偿债资金等原因将发行人全部股权出售给非关联方三花控股。此后发行人控股股东为三花控股，实际控制人为张氏父子三人。

(2) 为保障发行人经营稳定性，三花控股与发行人创始人龚氏家族存在相关协议与合作，2019 年 12 月龚斌自三花控股处受让发行人 35%股权并由三花控股提供股权转让借款，龚斌将受让的 35%股权质押给三花控股，双方对上述股权约定了回购条款。

(3) 2021 年 12 月，发行人第二大股东、原总经理龚斌因超比例减持股票未按规定披露、限制转让期限内减持京威股份，受到中国证监会北京监管局处以罚款 50 万元的行政处罚，2021 年 11 月起龚斌不再担任公司董事、总经理。

(4) 2021 年 1 月外部投资机构湖州宏泰、新昌勤进入股价格为 9.86 元/出资额，相当于 2018 年三花控股收购福尔达的股权价格考虑 6%利息以及分红调整后的金额。

(5) 2020 年 11 月发行人员工增资入股，价格以 2019 年龚斌入股价格及期间股利分配计算确认，龚斌入股价格系以三花控股向京威股份收购福尔达的价

格为基础，按照年化 6%利率计算资金成本确定。发行人未进行股份支付会计处理，相关员工入股存在服务期约定。部分员工入股资金来源于发行人创始人龚福根，并存在借款利息约定。

请发行人：

(1) 说明三花控股与龚氏家族关于发行人经营的合作模式及其合理性；结合双方股权质押与回购条款、龚斌辞任总经理后发行人公司治理结构的运作情况，说明三花控股、龚氏家族对发行人的具体作用，发行人公司治理结构的有效性，控制权与管理团队的稳定性，是否存在潜在风险，相关信息披露是否真实、准确、完整。

(2) 结合发行人 2018 年与 2021 年业绩与估值情况，进一步说明 2021 年 1 月外部投资机构入股价格公允性，相关外部投资机构的基本情况，是否专为发行人设立，是否存在利益输送。

(3) 结合发行人服务期约定等情况，以合适的市盈率测算发行人 2020 年员工入股如进行股份支付对发行人期初未分配利润及各期净利润的影响。

(4) 说明部分员工入股资金来源于发行人创始人龚福根的背景及原因，相关利息约定是否实际执行，结合分红款流向、资金流水核查情况说明是否存在员工代龚福根持有发行人股份的情形，是否存在规避股份锁定期的情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）-（4）发表明确意见。（审核问询函问题 7）

（一）结合发行人 2018 年与 2021 年业绩与估值情况，进一步说明 2021 年 1 月外部投资机构入股价格公允性，相关外部投资机构的基本情况，是否专为发行人设立，是否存在利益输送

1. 结合发行人 2018 年与 2021 年业绩与估值情况，进一步说明 2021 年 1 月外部投资机构入股价格公允性

2018 年与 2021 年福尔达业绩及估值情况如下：

时间及事项	净利润（万元）	市盈率（倍）
2018 年京威股份转让 福尔达系公司股权	26,643.47（2017 年）	8.03
近年部分上市公司并购 汽车零部件标的公司案例[注]	-	7.96
2021 年 1 月外部机构入股	14,757.64（2020 年）	11.69

	18,686.03（2021 年）	9.23
--	-------------------	------

注：相关案例及对应市盈率情况参见首轮问询回复“五、关于其他员工持股与股份支付”中的回复部分

2018 年三花控股收购福尔达系公司的价格是基于 2017 年业绩经过评估后，并结合同行业上市公司市盈率水平、2018 年市场的实际变化情况及交易条件与交易对方协商确定的，一方面 2017 年福尔达系公司业绩处于历史高位，同时 2018 年下半年汽车行业出现整体性下滑，定价对应的市盈率如基于 2017 年业绩进行测算为 8.03 倍，能够反映市场类似交易的估值水平。

2017 之前我国汽车行业一直保持增长趋势，自 2018 年开始出现 28 年以来首次负增长，2018 年至 2020 年连续三年负增长。与此同时福尔达的净利润在 2017 年达到高点后，2018 年-2019 年期间与行业趋势同步下滑，2020 年福尔达净利润有所回升，但仍低于 2017 年。2021 年 1 月外部投资机构入股时我国汽车行业初步复苏企稳，福尔达未来业绩虽然存在增长预期，但净利润尚未完全恢复到 2017 年水平，因此经过投资者与控股股东谈判，此次外部机构投资者受让控股股东所持福尔达的股份，价格以控股股东 2018 年基于福尔达 2017 年业绩的收购定价和资金成本为基础协商确定。一方面，本次外部机构投资者入股的估值不低于近年来部分市场同类交易案例估值对应市盈率平均值 7.96 倍，不存在低于公允价值的情况。另一方面，该估值对应的市盈率基于 2020 年和 2021 年净利润进行测算分别为 11.69 倍和 9.23 倍，均高于 2018 年估值水平 8.03 倍。

综上，2021 年 1 月外部机构入股价格符合市场估值水平和企业的经营变化情况，具备公允性及合理性。

2. 相关外部投资机构的基本情况，是否专为发行人设立，是否存在利益输送

(1) 外部投资机构的基本情况，是否专为发行人设立

2021 年入股福尔达的外部机构基本情况如下：

序	机构名称	成立时间	主营业务	基金管理人/实际控制人	是否专为福尔达设立	是否存在利益输送
1	湖州宏泰股权投资合伙企业（有限合伙）	2020-11-26	股权投资	杭州和盟和你投资管理有限公司	是	否
2	新昌勤进投资有限公司	2017-01-03	实业投资	胡柏藩	否	否

1) 湖州宏泰股东及经营情况

① 湖州宏泰的股东情况

直接股东	第一层股东	第二层股东	第三层股东
湖州宏泰股权投资合伙企业（有限合伙）2.86%	杭州和盟和你投资管理有限公司 1%	浙江和盟投资集团有限公司 86%	王华春 88%
			王必旺 12%
		杭州青葵科技有限公司 12%	郭铁 99%
			杨静 1%
		郭华明 2%	--
	卢立君 9%	--	--
	冯玉馨 90%	--	--

经核查，湖州宏泰穿透后的自然人股东在浙江和盟投资集团有限公司或其控制的私募基金管理人公司任职，或从事实业投资，不存在曾在证监会系统任职的情形。

② 湖州宏泰的经营情况

湖州宏泰为私募股权投资基金，其基金管理人和盟和你进行基金管理，旗下管理包括湖州宏泰在内的三只基金，所管理的基金对外投资多家企业，包括华康股份等 A 股上市公司及其他 PE 项目。湖州宏泰是和盟和你管理的基金之一，该基金系为投资福尔达而设立。和盟和你控股股东为浙江和盟投资集团有限公司，实际控制人为王华春。浙江和盟投资集团有限公司主要从事钛白粉及高机能化工新材料等化工品贸易及 PE 股权投资业务。

2) 新昌勤进股东及经营情况

① 新昌勤进的股东情况

公司名称	第一层股东	第二层股东
新昌勤进投资有限公司	浙江耕读投资有限公司 94%	胡柏藩 80%
		王丽英 20%
	胡柏藩 6%	--

经核查，新昌勤进穿透后的自然人股东胡柏藩为新和成实际控制人，王丽英为其配偶，不存在曾在证监会系统任职的情形。

② 新昌勤进的经营情况

新昌勤进从事实业投资，实际控制人为胡柏藩，新昌勤进对外投资多家企业，包括福元医药、海翔药业等 A 股上市公司及其他企业。

(2) 是否存在利益输送

根据公开渠道查询和对两家投资机构及其股东的核查，两家机构均为专业投资机构，主要从事股权投资、实业投资。二者与福尔达、福尔达客户供应商、本次发行上市中介机构不存在关联关系；经股东穿透，二者各层次自然人股东不存在证监会系统离职人员入股的情况。据此，二者入股福尔达不存在利益输送的情形。

综上，2021 年 1 月入股的投资机构新昌勤进并非专为福尔达设立，投资机构湖州宏泰虽为专门为福尔达设立的基金，但系基金管理人进行项目投资的惯常做法；两家投资机构及其股东或合伙人与福尔达不存在关联关系及其他利益关系，其自然人股东或合伙人不存在证监会系统离职人员，不存在利益输送的情形。

(二) 结合发行人服务期约定等情况，以合适的市盈率测算发行人 2020 年员工入股如进行股份支付对发行人期初未分配利润及各期净利润的影响

1. 发行人服务期约定

2020 年 11 月，福尔达员工增资入股时，与福尔达或三花控股存在服务期约定。具体约定如下：

入股员工承诺为福尔达系企业或三花控股服务 5 年，自授予日起算，即自 2020 年 11 月 26 日起至 2025 年 11 月 25 日止（以下简称服务期）。如福尔达在股权授予日起 3 年内独立 IPO 成功的，则入股员工的服务期变更至福尔达资产证券化成功之日后 2 年止。服务期内，非经福尔达或三花控股董事会书面同意，入股人员不得从福尔达系企业或三花控股离职或辞职，或与福尔达系企业或三花控股解除劳动合同/聘用合同。

约定服务期的人员范围包括本次入股的全部直接股东及通过员工持股平台宁波孜溯入股的全部间接股东。同时该等入股人员中，在福尔达任职的董事、监事、高级管理人员及其他员工承诺直接或间接所持福尔达股份锁定期为 3 年。

2. 以合适的市盈率测算发行人 2020 年员工入股如进行股份支付对发行人期初未分配利润及各期净利润的影响

2020 年福尔达部分管理人员及控股股东部分管理入股，因陈金玉、蔡荣生和倪晓明存在委托持股，在规范代持后，该等员工持股情况如下：

序	股东	在三花控股、福尔达任职情况	持股数量（万股）
---	----	---------------	----------

序	股东	在三花控股、福尔达任职情况	持股数量（万股）
1	张少波	三花控股董事、福尔达董事	997.00
2	宁波孜溯	合伙人为福尔达管理人员	474.00
3	任金土	三花控股董事、福尔达董事	120.00
4	陈金玉	三花控股董事、财务总监	70.00
5	翁伟峰	福尔达董事长	90.00
6	姜磊	福尔达董事、总经理	90.00
7	杨冬华	福尔达董事、常务副总经理	90.00
8	蔡荣生	福尔达董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	60.00
9	岑仲达	福尔达副总经理	90.00
10	刘锡琳	福尔达监事、审计总监	90.00
11	王大勇	三花控股董事	80.00
12	史初良	三花控股董事、首席技术官	80.00
13	倪晓明	三花控股董事	25.00
14	陈雨忠	三花控股董事	70.00
15	赵亚军	福尔达监事、三花控股财务副总监	8.00

根据《会计监管规则适用指引——会计类第1号》，企业集团（由母公司和其全部子公司构成）内发生股份支付交易的，接受服务企业应确认股份支付费用。股份支付的确认应按照“谁受益，谁确认费用”的原则进行确认。前述人员中的陈金玉、王大勇、史初良、倪晓明和陈雨忠系三花控股员工，为三花控股服务，在福尔达层次不作股份支付处理。因此，2020年11月管理人员入股股份数量2,343万股中，其中：属于三花控股股份支付的股份数量为325万股，属于福尔达股份支付的股份数量为2,109万股。

近年来部分同行业可比交易相似情形的案例中，收购市盈率平均值为7.96倍，中位数为7.98倍，区间值在5.38-9.79倍；与此同时，2020年11月福尔达员工入股估值对应市盈率10.07倍且本次员工入股价格与2021年1月独立外

部投资机构入股价格相同。综上，本次员工入股价格公允，未产生股份支付费用。

假设以 12 倍市盈率测算本次入股公允价值为 11.75 元/股，则本次员工入股价格 9.86/股与公允价值之间差异为 1.89 元/股，张少波等福尔达董事、监事及其他管理人员受让股份 2,109 万股，涉及福尔达股份支付费用总金额 3,995.28 万元。陈金玉等 5 名三花控股员工受让发行人股份 325 万股，不作为发行人股份支付费用，涉及金额合计 614.25 万元。

根据《首发业务若干问题解答》，对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。基于上述人员均约定了 5 年服务期，如股份支付费用在服务期内进行分摊，对福尔达各期净利润的影响如下（已扣除不包含陈金玉等 5 名三花控股员工持股数量）：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
测算股份支付费用	399.53	799.06	66.59	
归属于母公司所有者的净利润	10,244.57	18,686.03	14,757.64	
占 比	3.90%	4.28%	0.45%	

由表可知，如福尔达 2020 年度员工入股确认股份支付，按照合适的市盈率（12 倍）测算对福尔达报告期各期净利润影响在 5%以内，影响较小。

假设将陈金玉等 5 名三花控股员工包含在福尔达层面确认股份支付费用，则相应的股份支付费用金额及对净利润影响情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
测算陈金玉等 5 名三花控股员工的股份支付费用	61.57	123.14	10.26	-
合计测算股份支付费用	461.10	922.20	76.85	-
归属于母公司净利润	10,244.57	18,686.03	14,757.64	11,433.80
合计测算股份支付费用占净利润比	4.50%	4.94%	0.52%	-

因福尔达员工入股事宜发生在 2020 年度，福尔达申报报告期首期为 2019 年度，如 2020 年度员工入股确认股份支付，仅对 2020 年及以后年度未分配利润产生，对 2019 年及以前年度未分配利润不产生影响，即对福尔达报告期期初未分

配利润不产生影响。

福尔达整体变更为股份公司基准日为 2021 年 1 月 31 日，整体变更前后，注册资本未发生变化，如 2020 年度员工入股确认股份支付费用，将导致福尔达股改基准日未分配利润减少 133.18 万元。福尔达 2021 年 1 月 31 日的经审计账面净资产 83,359.03 万元，其中实收资本 17,500 万元，资本公积 21,565.24 万元，盈余公积 7,419.85 万元，未分配利润 36,873.94 万元，根据公司整体变更时净资产状况，因测算股份支付费用较低，如据此调减股改时未分配利润，不会导致出现未弥补亏损，不影响股改后注册资本、各股东持股数量及比例，不存在出资不实需要补足的情形。

综上，以合适的市盈率测算福尔达 2020 年员工入股如进行股份支付对福尔达报告期期初未分配利润没有影响；对福尔达股改基准日未分配利润影响较小，不会导致出现未弥补亏损，不影响股改后注册资本、各股东持股数量及比例，不存在出资不实需要补足的情形；对报告期各期净利润的影响较小。

（三）说明部分员工入股资金来源于发行人创始人龚福根的背景及原因，相关利息约定是否实际执行，结合分红款流向、资金流水核查情况说明是否存在员工代龚福根持有发行人股份的情形，是否存在规避股份锁定期的情况

1. 说明部分员工入股资金来源于发行人创始人龚福根的背景及原因

2022 年 11 月，福尔达召开股东会并作出决议，增加注册资本 2,434 万元，该部分新增注册资本由三花控股和福尔达核心员工认购。因本次认购款涉及资金较大，福尔达部分员工通过银行贷款和向龚福根借款的方式解决资金缺口。其中银行贷款金额为 4,767.44 万元，龚福根提供的借款金额为 1,889.80 万元。在本次增资完成后，因贷款银行要求贷款人提早还款，进行银行贷款的员工无法及时筹措大量资金，龚福根为解决该等员工困境，同意再次向员工提供借款让其归还银行贷款。

入股资金最终来源于龚福根前述两次借款的员工、借款金额及还款情况如下：

单位：万元

序	姓名	入股资金	龚福根提供的借款金额	截至 2022 年 2 月 15 日剩余借款	已支付利息
1	杨冬华	887.40	787.40	437.40	57.21
2	岑仲达	887.40	887.40	0	32.33

序	姓名	入股资金	龚福根 提供的借款金额	截至 2022 年 2 月 15 日剩余借款	已支付利息
3	姜磊	887.40	887.40	450.00	66.69
4	刘锡琳	887.40	857.40	300.00	48.22
5	岑红迪	778.94	578.94	394.54	
6	叶旭锋	739.50	619.50	369.80	
7	王文忠	739.50	539.50	375.10	
8	廉治丰	690.20	517.65	295.80	
9	王猛	640.90	468.35	320.80	
10	吴成华	591.60	295.80	295.80	
11	卓健	295.80	217.90	160.00	
合 计		8,026.04	6,657.24	3,399.24	204.45

2. 相关利息约定是否实际执行，结合分红款流向、资金流水核查情况说明是否存在员工代龚福根持有发行人股份的情形，是否存在规避股份锁定期的情况

(1) 利息执行情况

根据双方签订的《借款协议》，利息的支付分为两类，一类是接受借款的直接股东，均为公司董事、监事或高级管理人员，偿债能力相对较强，借款金额及入股数量相对较多，约定按月支付利息，这类人员包括姜磊、岑仲达、杨冬华、刘锡琳，该类人员具体支付利息的情况如上表所列。其中由于 2019 年 1 月 1 日前龚福根累计欠岑仲达 1,250 万元，由此产生的利息与此次入股资金中岑仲达向龚福根借款的利息进行了部分抵消。综上，上述人员均按照借款协议履行了利息支付义务；

一类为接受借款的间接股东，主要为公司生产、销售、研发、财务等部门人员，偿债能力相对较弱，借款金额及入股数量相对较少，约定在借款期限到期归还本金时支付利息。经核查相关借款员工及出借人龚福根的银行流水，各借款人能够按照协议的约定履行利息支付义务。同时，在取得借款后至今，借款员工已根据自身资金周转情况积极偿还借款本金，根据约定目前上述借款尚未到期，因此尚未支付利息。

(2) 是否存在股份代持及规避股份锁定期的情况

经核查借款双方银行资金流水，借款入股员工于 2021 年 1 月、2022 年 5 月收到福尔达分红款后，主要用于家庭开支、投资理财、偿还龚福根借款本金利息等用途，不存在借款员工在取得福尔达分红款后向龚福根全额转移的情况；也不存在借款员工在向龚福根归还本金后又被转回的情况。

借款员工已出具承诺，自福尔达股票在证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理其直接或间接持有的福尔达首次公开发行前已发行的股份，也不由福尔达回购其持有的福尔达首次公开发行前已发行的股份。据此，不存在以代持方式规避锁定期的情况。

前述向龚福根借款入股福尔达的员工，均就其所持公司股份自愿锁定 36 个月，具体情况如下：

姓名或名称	是否向龚福根借款入股	锁定期	备注
宁波孜溯创业投资合伙企业	-	直接持有福尔达的股票自上市之日起三十六个月	直接股东
宁波孜牧企业管理服务有限公司、岑红迪、叶旭锋、廉治丰、王猛、王文忠、吴成华、卓健	是	间接持有福尔达的股票自上市之日起三十六个月	间接股东
姜磊、杨冬华、刘锡琳、岑仲达	是	直接持有福尔达的股票自上市之日起三十六个月	直接股东

综上，不存在员工代龚福根持有福尔达股份的情形，福尔达不存在规避股份锁定期的情况。

(四) 核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述问题，我们实施了如下核查程序：

(1) 对 2018 年三花控股收购福尔达系公司与 2021 年外部机构入股福尔达是的估值及相应业绩进行比较分析；核查了湖州宏泰、新昌勤进两家外部投资机构及其股东的工商登记资料、身份证明资料、问询函和确认函等，并通过公开渠道查询两家公司及对外投资的基本情况。

(2) 核查了相关入股员工与福尔达或三花控股签署的服务期约定；以 12 倍市盈率测算福尔达 2020 年员工入股如进行股份支付对福尔达期初未分配利润及各期净利润的影响；

(3) 对龚福根及相关借款人进行的访谈；核查了龚福根与相关员工签订的借款合同、付息及还款凭证、龚福根及其配偶的银行流水等，相关借款员工及其配偶的银行流水、填写的核查表、出具的承诺、确认函等；

(4) 获取公司董事、监事、高级管理人员及员工持股平台人员股份锁定承诺。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 2021 年 1 月外部机构入股价格高于 2018 年测算市盈率水平，符合实际情况，具备公允性及合理性。湖州宏泰、新昌勤进均为专业投资机构，主要从事股权投资、实业投资，新昌勤进并非专为福尔达设立，湖州宏泰虽为专门为福尔达设立的基金，但符合基金管理人进行项目投资的惯常做法；两家投资机构及其股东或合伙人与福尔达不存在关联关系及其他利益关系，其自然人股东或合伙人不存在证监会系统离职人员，不存在利益输送的情形。

(2) 福尔达员工入股后，相关员工承诺在福尔达服务 5 年，以合适的市盈率 12 倍测算福尔达 2020 年员工入股如进行股份支付，对福尔达报告期期初未分配利润没有影响；对福尔达股改基准日未分配利润影响较小，不会导致出现未弥补亏损，不影响股改后注册资本、各股东持股数量及比例，不存在出资不实需要补足的情形；对报告期各期净利润的影响较小；

(3) 因部分员工入股时资金紧张及贷款银行要求提早还款无法及时筹措大量资金，龚福根同意向其借款，具有合理性。相关利息约定得到实际执行，不存在员工代龚福根持有福尔达股份的情形，借款人员自愿承诺所持股份上市后锁定 36 个月，不存在规避股份锁定期的情况。

专此说明，请予察核。



天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

罗训超



中国注册会计师：

欧小云



二〇二三年三月三日