

目 录

一、关于同业竞争.....	第 1—16 页
---------------	----------

关于宁波福尔达智能科技股份有限公司

IPO 审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕257 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申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕010106 号，以下简称审核中心意见落实函）奉悉。我们已对审核中心意见落实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。

一、关于同业竞争

申请文件及历次问询回复显示：

（1）发行人与实际控制人控制的三花汽零均从事汽车零部件行业，产品存在差异。双方存在重叠客户与供应商，重叠客户主要系整车制造企业或者一级配套商，重叠供应商占比自 2021 年起上升，主要系发行人第一大供应商赛斯电子 2021 年起向三花汽零销售少量电子元器件。

（2）发行人创始人龚福根担任董事、原控股股东惠联投资曾持股 8%的福智易车联网（宁波）有限公司及其子公司主要产品为行车记录仪、互联驾驶车载导航系统等后装产品，主要客户为汽车 4S 店，与发行人的产品应用领域及销售渠道存在差异。

请发行人：

（1）结合与三花汽零重叠客户的分布情况及整车企业采购核算机制，发行人与三花汽零客户及供应商重合的具体情况，双方采购与销售的具体内容、定价方式、各期金额及占比变化原因，发行人对重叠客户销售的毛利率、发行人向重叠供应商采购价格，与非重叠客户供应商对比情况，说明发行人对重叠客

户销售毛利率、对重叠供应商采购价格是否存在异常，是否存在通过重叠客户、供应商让渡商业机会、转移定价、代垫成本费用等利益输送情形，并完善相关信息披露。

（2）说明实际控制人控制企业未来在汽车零部件行业的产业安排，在新能源汽车领域是否将与发行人存在较大比例的重叠客户、供应商，未来是否可能产生重大不利影响的同业竞争。

（3）说明福智易车联网（宁波）有限公司产品是否均为后装市场产品，与发行人是否构成竞争性、替代性关系，是否存在构成重大不利影响的同业竞争。

（4）说明控股股东、实际控制人现有关于避免同业竞争的承诺是否能够持续有效确保发行人独立性及维护发行人利益，如何有效防范利益输送或让渡商业机会、是否清晰可执行，并完善相关信息披露。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见。（审核中心意见落实函问题 2）

（一）结合与三花汽零重叠客户的分布情况及整车企业采购核算机制，发行人与三花汽零客户及供应商重合的具体情况，双方采购与销售的具体内容、定价方式、各期金额及占比变化原因，发行人对重叠客户销售的毛利率、发行人向重叠供应商采购价格，与非重叠客户供应商对比情况，说明发行人对重叠客户销售毛利率、对重叠供应商采购价格是否存在异常，是否存在通过重叠客户、供应商让渡商业机会、转移定价、代垫成本费用等利益输送情形，并完善相关信息披露。

1. 与三花汽零重叠客户的分布情况及整车企业采购核算机制，发行人与三花汽零客户及供应商重合的具体情况，双方采购与销售的具体内容、定价方式、各期金额及占比变化原因

（1）福尔达与三花汽零客户重叠情况

1) 与三花汽零重叠客户的分布情况及整车企业采购核算机制

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型汽车整车制造企业或者知名一级配套商，客户集中度较高，由此导致福尔达与三花汽零 2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月存在部分重叠客户。

按照同一控制下的合并口径，福尔达与三花汽零重叠的客户主要包括一汽集团、广汽丰田、广汽集团、上汽大众、蔚来汽车、美国 T 品牌等整车企业以及德

国马勒、拓普集团等一级供应商商，重叠客户收入占到福尔达和三花汽零总收入的比例在 50-60%左右。受各自发展历史及产品用途不同，福尔达与三花汽零对同一重叠客户销售的金额呈现较大差异。福尔达对上述重叠客户中的一汽集团、广汽丰田、广汽集团、上汽大众等传统整车企业销售金额较大，三花汽零对上述客户销售金额较小；三花汽零对 T 品牌、蔚来汽车、德国马勒、拓普集团等新能源整车企业及一级供应商销售金额较大，而福尔达对上述客户销售金额较小。以 T 品牌及广汽丰田为例，三花汽零对 T 品牌的销售收入占其收入的 30%以上，而福尔达仅对 T 品牌 2021 年开始有少量销售；福尔达对广汽丰田的销售收入占其收入的 15%左右，三花汽零仅对广汽丰田有零星销售。

通常情况下，整车企业旗下包括不同的子、分公司，分别生产不同品牌、型号的汽车产品，例如上汽集团旗下上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司生产自主品牌汽车、上汽通用汽车有限公司生产通用品牌汽车、上汽通用五菱汽车股份有限公司生产宝骏、五菱品牌汽车等。大型汽车零部件企业在靠近不同整车厂的附近建立子、分公司，负责不同品牌、车型的零部件供应。整车企业主要为国有或合资品牌，大型汽车零部件企业主要为合资企业或者上市公司，均建立了严格的核算、考核体系。

整车企业向市场推出一款车型时，将根据品牌定位、市场竞争等情况确定车型销售价格，按照不同采购部下设各个科室根据零部件类别向供应商进行新项目的发包询价后，供应商出具技术方案进行报价竞标。竞标完成后，负责具体品牌、车型的子、分公司与一级供应商签署相关商务协议；二级供应商与整车厂指定的一级供应商签署协议。通常情况下，整车企业不同子、分公司负责不同品牌、型号汽车的生产，独立核算、考核，整车企业具有较为严格的价格体系，供应商一般很难单方面通过调节价格等方式在不同子、分公司之间进行利益转移。

2) 发行人与三花汽零重叠客户的具体情况

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，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
福尔达收入及占比	重叠客户收入	44,700.04	33,591.93	23,256.72	25,324.48

项 目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	营业收入	140,913.71	243,625.12	224,042.54	194,816.52
	占 比	31.72%	13.79%	10.38%	13.00%
三花汽零收入及占比	重叠客户收入	80,934.06	132,296.56	22,505.42	16,928.15
	营业收入	319,856.69	480,248.89	246,918.62	165,090.07
	占 比	25.30%	27.55%	9.11%	10.25%

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；因三花汽零系上市公司三花智控子公司，三花智控 2022 年年报尚未披露，本部分分析仍用 2022 年 1-6 月数据，下同

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，在重叠客户中，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，来自该等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%，具体详见一（一）2（1）。

福尔达来自重叠客户的销售收入呈上升趋势，主要原因系：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，福尔达积极拓展新能源客户，先后开发了小鹏汽车、广汽埃安等新能源汽车客户，导致客户重叠增加；② 2022 年上半年，三花汽零进入广汽丰田新能源车型供应体系开始向其供货，而广汽丰田系公司重要客户，导致重叠客户收入上升。

2022 年福尔达应用于新能源汽车的产品收入占比进一步提升，具体情况如下：

产品分类	单位：万元					
	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源汽车	40,093.51	13.23%	23,053.10	9.54%	8,290.19	3.72%
传统燃油汽车	262,973.58	86.77%	218,700.31	90.46%	214,350.30	96.28%
合 计	303,067.09	100.00%	241,753.41	100.00%	222,640.49	100.00%

2022 年福尔达应用于新能源汽车的产品占主营业务收入的比重从 2021 年的 9.54%上升到 13.23%，考虑到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均有业务往来，预计 2022 年福尔达与三花汽零的

重叠客户的销售收入占福尔达主营业务的比重将有所上升。但包括 T 品牌、华为金康、蔚来、小鹏等在内的新能源汽车整车厂有严格且规范的采购管理制度及供应商考核体系，均采取招标方式确定供应商、采购价格等核心要素条件，福尔达和三花汽零产品差异较大，不存在福尔达或三花汽零通过重叠客户让渡商业机会、调整价格等方式进行利益输送的情形。

3) 向重叠客户销售的具体内容、定价方式

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，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在申请领域和功能、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。

公司在收到客户报价要求后，主要采取成本加成的定价方法，通过分析产品结构、BOM 表、装配工艺、包装、物流方案等基本信息后作出成本预估，并参照公司近似产品销售价格和市场价格以确定合理的利润水平，向客户提出产品报价。三花汽零对重叠客户的定价方式与福尔达基本一致。

福尔达及三花汽零的主要客户为汽车整车厂或者一级配套商，其在确定产品定点时，一般在合格供应商目录中邀请多家合格供应商经过多轮竞价确认定点供应商及产品报价，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，整车厂等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，同时

福尔达和三花汽零产品差异较大，不存在替代性，不存在福尔达或三花汽零通过重叠客户让渡商业机会进行利益输送的情形。

(2) 重叠供应商情况

1) 重叠供应商具体情况

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，福尔达与三花汽零重叠供应商数量、各期金额及占比如下：

单位：万元

项 目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
重叠供应商家数		54	34	22	21
福尔达	重叠供应商采购额	15,611.11	20,405.30	3,206.41	1,096.64
	物料采购总额	94,202.99	160,153.37	137,386.89	129,068.69
	占 比	16.57%	12.74%	2.33%	0.85%
三花汽零	重叠供应商采购额	19,255.90	16,535.85	3,006.67	2,177.09
	物料采购总额	206,020.82	321,511.54	125,679.39	100,625.29
	占 比	9.35%	5.14%	2.39%	2.16%

2021 年及 2022 年 1—6 月，福尔达和三花汽零的重叠供应商数量增长，主要系：① 福尔达和三花汽零对电子元器件的需求增加，2021 年和 2022 年 1—6 月双方在电容、电阻等通用电子元器件的供应商出现更多重叠；② 2021 年福尔达收购三花汽零空调控制面板业务，三花汽零上述业务的供应商随着业务转移进入福尔达供应商体系。2022 年福尔达应用于新能源汽车的产品收入占比进一步提升，但福尔达与三花汽零产品和原材料差异较大，预计福尔达与三花汽零重叠供应商不会发生重大变化。

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，上述重叠供应商中，福尔达采购金额较大主要包括赛斯电子（无锡）有限公司（以下简称赛斯电子）、众车联信息技术（宁波）有限公司（以下简称众车联）等供应商，具体情况如下：

单位：万元

供应商	2022 年 1—6 月		2021 年度	
	福尔达	三花汽零	福尔达	三花汽零
赛斯电子	11,644.27	1,896.81	17,584.13	120.14
众车联			75.12	377.61
其他重叠供应商	3,966.84	17,359.09	2,746.05	16,038.10

供应商	2022 年 1—6 月		2021 年度	
	福尔达	三花汽零	福尔达	三花汽零
合 计	15,611.11	19,255.90	20,405.3	16,535.85

(续上表)

供应商	2020 年度		2019 年度	
	福尔达	三花汽零	福尔达	三花汽零
赛斯电子				
众车联	1,875.46	119.18		
其他重叠供应商	1,330.95	2,887.49	1,096.64	2,177.09
合 计	3,206.41	3,006.67	1,096.64	2,177.09

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，上述重叠供应商中，与福尔达交易额较大的供应商与三花汽零的交易额较小。2021 年度和 2022 年 1—6 月，福尔达向重叠供应商的采购额上升，主要是因为福尔达第一大供应商赛斯电子在 2021 年开始的时候向三花汽零销售了少量电子元器件，成为福尔达与三花汽零的重叠供应商；2021 年度和 2022 年 1—6 月，三花汽零向重叠供应商的采购额上升，主要是因为福尔达向亚德客（中国）有限公司、浙江程逸汽车电器有限公司、厦门信和达电子有限公司等三花汽零的主要供应商少量采购电子元器件。

2) 福尔达与三花汽零向重叠供应商采购的具体类型、定价方式

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，福尔达及三花汽零向上述重叠供应商采购的物料主要为电子元器件、纸箱、周转箱等通用物料。

福尔达在定点采购时，公司会开展市场化比价，将具体规格、型号及各项要求发给供应商报价，供应商提供报价单后，根据供应商的综合报价、供货实力和合作背景等因素，通过议价或竞价等方式，在确保物料质量的前提下按低价优先原则进行采购。三花汽零对重叠供应商的定价方式与福尔达基本一致。

2. 发行人对重叠客户销售的毛利率、发行人向重叠供应商采购价格，与非重叠客户供应商对比情况，说明发行人对重叠客户销售毛利率、对重叠供应商采购价格是否存在异常

(1) 福尔达对重叠客户的销售毛利率是否存在异常

1) 福尔达对重叠客户销售毛利率情况

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，一般采取招标方式确定供应商、采购价格等核心要素条款。

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，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%

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，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 年和 2022 年 1—6 月分别影响重叠客户毛利额 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。

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，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，来自该等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%。具体情况如下：

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

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%，具体情况如下：

单位：万元

客 户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
广汽乘用车（杭州）有限公司		2,187.98	950.32	3,410.95
中国第一汽车股份有限公司技术中心	2.20	2,862.49	1,676.72	1,146.52
江铃汽车股份有限公司小蓝分公司		556.43	730.24	734.22
长城汽车股份有限公司徐水分公司				596.93
东风柳州汽车有限公司	2,538.33	4,928.48		
广汽丰田汽车有限公司	23,493.36			
合 计	26,033.89	10,535.38	3,357.28	5,888.62

三花汽零向上述 6 家客户仅有零星销售，2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月每期销售收入合计在 100 万元左右，三花汽零对该些客户的影响力微弱。

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%，具体情况如下：

单位：万元

客 户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
法雷奥汽车空调湖北有限公司 南京分公司	497.12	1,111.57	1,113.10	1,219.06
曼德电子电器有限公司保定 热系统分公司	14.5	244	573.77	1,159.62
上海汽车集团股份有限公司乘用车 郑州分公司	34.88	301.69	501.95	730.34
上海马勒热系统有限公司	705.86	1,328.29	800.92	717.05
合 计	1,252.36	2,985.55	2,989.74	3,826.07

上述客户在三花控股收购福尔达之前均已是福尔达的客户，产品单一，2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月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，但其平均销售单价与同期福尔达向整车厂客户销售智能照明系统的平均单价相差 10%左右，不存在显著差异，价格公允，不存在通过上述重叠客户价格调整等方式向福尔达输送利益的情形。

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 2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月毛利额分别为-142.78 万元、69.20 万元、3.60 万元、53.02 万元。三花汽零不存在通过上汽大众进行价格调整等方式向福尔达输送利益的情形。

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%，具体情况如下：

单位：万元

客 户	2022 年 1—6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
广汽乘用车有限公司	3,248.57	7,164.61	8,618.01	5,306.78
上海蔚来汽车有限公司	523.71	22.76	642.9	2,058.77
重庆市永川区长城汽车零部件有限公司	405.62	1,125.33	2,257.17	906.95
赛力斯汽车有限公司	1,428.91			
广汽埃安新能源汽车有限公司	1,321.44			
广汽乘用车有限公司新能源分公司		1,520.27		
合 计	6,928.25	9,832.97	11,518.08	8,272.50

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。三花汽零不存在通过上述重叠客户进行价格调整等方式向福尔达输送利益的情形。

2) 三花控股收购前后福尔达及三花智控毛利率变动情况

2018 年三花控股收购福尔达前后，福尔达毛利率变动情况如下：

公司名称	2022 年 1—6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
星宇股份（601799.SH）	23.11%	22.08%	27.30%	24.03%	22.56%
科博达（603786.SH）	34.55%	34.56%	36.40%	34.24%	35.36%

公司名称	2022 年 1—6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
广东鸿图（002101.SZ）	18.55%	20.07%	22.19%	25.40%	25.31%
可比公司均值	25.40%	25.57%	28.63%	27.89%	27.74%
福尔达	25.66%	26.69%	24.55%	28.58%	27.16%

注：可比公司数据来源于 Wind，香山股份 2021 年完成对均胜群英的收购，2018 年至 2022 年 1—6 月毛利率变动趋势缺乏可比性，故未纳入

2018 年三花控股收购福尔达后，福尔达毛利率呈整体下降趋势，且与 2018 年毛利率不存在显著差异，2020 年毛利率较低主要是公司向一汽集团供应的收音机产品因为屏幕价格上涨出现亏损；福尔达毛利率与可比公司不存在显著差异，且变动趋势与可比公司基本一致。

2018 年三花控股收购福尔达前后，三花智控汽车零部件业务毛利率变动情况如下：

公 司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
三花智控[注] （002050.SZ）	25.36%	23.85%	29.70%	30.64%	29.38%
拓普集团 （601689.SH）	21.36%	19.88%	22.69%	26.29%	26.89%

注：数据来源于 Wind，三花智控选取零部件业务毛利率。

2018 年三花控股收购福尔达后，三花智控汽车零部件业务毛利率呈整体下降趋势，2022 年 1—6 月略有上升，与可比上市公司拓普集团一致；三花智控汽车零部件业务毛利率高于拓普集团，主要原因系拓普集团汽车汽车零部件业务主要为减震器、内饰件、底盘系统等，该些产品毛利率在 17%—24%之间，汽车电子产品和热管理系统产品占比相对较低，由此导致毛利率低于三花智控。

2018 年三花控股收购福尔达后，福尔达及三花智控汽车零部件业务毛利率变动趋势与可比上市公司一致。

综上，由于福尔达与三花汽零均处于汽车零部件行业，客户相对集中，因此福尔达与三花汽零 2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月内存在部分重叠客户。上述客户有严格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流程要求，一般采取招标方式确定供应商、采购价格等核心要素条件；并且由于福尔达与三花汽零产品不同，面对整车厂不同采购科室，不存在替代性和竞争性。福尔达和三花汽零对客户的影响力均相对较弱，不存在福

尔达或三花汽零与上述重叠客户之间通过让渡商业机会、价格调整等方式向输送利益的情形。

(2) 福尔达对重叠供应商采购价格的公允性

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，福尔达向重叠供应商采购金额及占比例如下：

单位：万元

供应商	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
赛斯电子	11,644.27	74.59%	17,584.13	86.17%				
众车联			75.12	0.37%	1,875.46	58.49%		
其他重叠供应商	3,966.84	25.41%	2,746.05	13.46%	1,330.95	41.51%	1,096.64	100.00%
合 计	15,611.11	100.00%	20,405.30	100.00%	3,206.41	100.00%	1,096.64	100.00%

由表可知，福尔达向重叠供应商赛斯电子采购金额及占比较高。

1) 赛斯电子采购价格比对

福尔达主要向赛斯电子采购 PCBA 板，平均采购价格变动情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
PCBA 板采购金额（万元）	10,639.06	17,468.30	15,705.74
PCBA 板单价（元/个）	29.34	27.22	30.24

2021 年和 2022 年上半年，赛斯电子成为重叠供应商后，福尔达向其采购 PCBA 板的价格与 2020 年相比分别下降 9.99%、2.98%，不存在显著差异。

福尔达向赛斯电子采购的 PCBA 板主要用于顶灯、空调控制器，占到公司向赛斯电子采购 PCBA 板的 85%以上，具体情况如下：

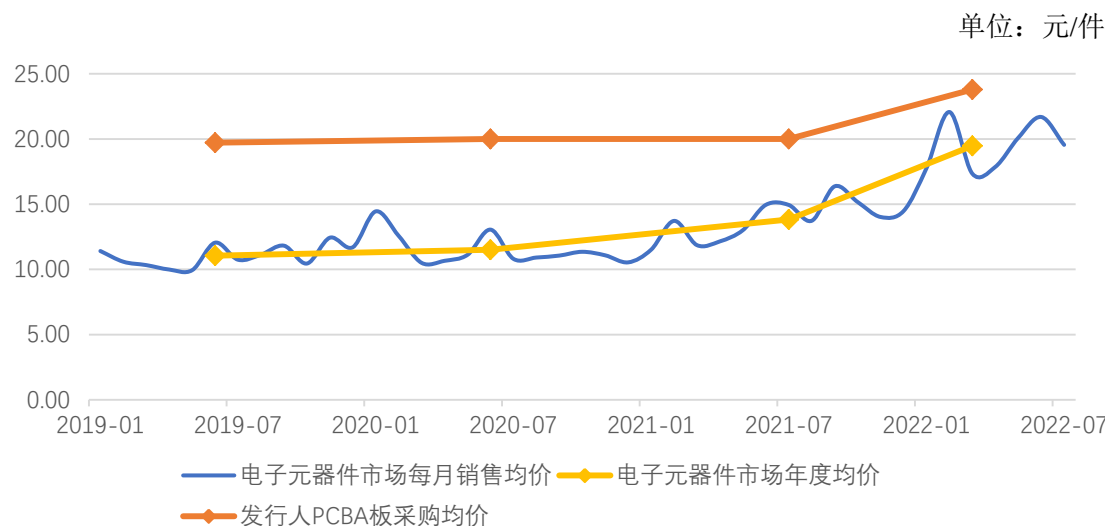
单位：万元

应用 部件	供应商	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	均价	金额	均价	金额	均价	金额	均价
顶 灯	赛斯电子	4,372.44	36.51	8,317.18	33.23	7,532.00	33.30	7,373.49	34.17
空调控 制器	赛斯电子	4,810.38	75.35	6,658.32	71.00	6,371.39	72.43	2,996.74	72.10
	大连日佳电子有限公司	1,502.03	81.28	1,169.80	73.77	11.16	74.75		

福尔达采购的用于顶灯的 PCBA 板基本上向赛斯电子采购，没有其他供应商可比价格，但成为重叠供应商后，2021 年其价格与 2020 年基本一致，2022 年上半年略有上升。2021 年和 2022 年 1—6 月，福尔达向赛斯电子采购的用于空调

控制器的 PCBA 板价格与向大连日佳电子有限公司采购的价格变动趋势一致，且不存在显著差异。

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，福尔达 PCBA 板采购均价与电子元器件市场价格的变动情况如下：



数据来源：数据威、Wind

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，福尔达 PCBA 板的采购价格总体变化趋势与上游元器件市场价格变动基本一致。

综上，福尔达向赛斯电子采购价格公允，福尔达或三花汽零不存在通过赛斯电子代垫成本费用输送利益的情形。

2) 与众车联交易价格

福尔达向众车联采购物料主要发生在 2020 年度，平均采购单价总体与同类产品不存在重大差异，仅部分电子产品因采购时点及市场价格波动与同类产品有所差异外，福尔达与众车联的交易价格公允，福尔达或三花汽零不存在通过众车联代垫成本费用输送利益的情形。

3) 其他重叠供应商

2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月，除赛斯电子及众车联以外，福尔达向其他重叠供应商采购的比例占福尔达当年采购物料的比例为 0.85%、0.97%、1.71%和 4.21%，占福尔达当年营业成本的比例为 0.79%、0.79%、1.54%和 3.79%，对福尔达业绩影响较小。

综上，福尔达向赛斯电子等重叠供应商采购价格公允，福尔达或三花汽零不存在通过重叠供应商代垫成本输送利益的情形。

3. 福尔达是否存在通过重叠客户、供应商让渡商业机会、转移定价、代垫成本费用等利益输送情形，并完善相关信息披露

汽车整车厂在确定产品定点时，一般采用招标的形式，多家合格供应商通过竞价确定定点供应商和价格，同时福尔达和三花汽零产品差异加大，不存在替代性，福尔达和三花汽零对客户的影响力均相对较弱；福尔达与重叠客户的销售毛利率、与重叠供应商的采购价格公允，不存在福尔达或三花汽零通过重叠客户、供应商让渡商业机会、转移定价、代垫成本费用进行利益输送的情形。

公司已针对该事项在招股说明书中作完善了相关信息披露。

（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；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）访谈福尔达业务部门，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）查阅三花智控（002050.SZ）定期报告，查阅福尔达及三花汽零的客户清单及收入明细表、供应商清单及采购明细表，比较分析重叠客户、供应商情况；

（4）分析计算福尔达与三花汽零重叠客户的毛利率情况，与福尔达同期平均毛利率水平进行对比，分析毛利率差异原因；分析三花控股收购福尔达股份前（2018 年度）至 2022 年 1-6 月期间福尔达及三花控股的毛利率变动情况，并于同行业公司对比；

（5）对比分析福尔达向重叠客户和非重叠客户销售毛利率情况、福尔达向重叠供应商和非重叠供应商采购价格情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

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供应商商，客户相对集中，因此福尔达与三花汽零 2019—2021 年度及 2022 年 1—6 月内存在部分重叠客户；福尔达与三花汽零重叠的客户主要包括一汽集团、广汽丰田、广汽集团、上汽大众、蔚来汽车、美国 T 品牌等整车企业以及德国马勒、拓普集团等一级配套商。福尔达与三花汽零向重叠

客户销售的产品存在显著差异：福尔达主要向重叠客户销售智能光电系统及座舱功件等两大系列产品，三花汽零则主要向重叠客户销售汽车热管理系统模块；福尔达与三花汽零向重叠供应商主要采购电子元器件、纸箱、周转箱等物料。福尔达向重叠客户的销售毛利率与整体毛利率水平不存在重大差异，向重叠供应商的采购均价与同类产品均价相比亦不存在重大差异；福尔达不存在通过重叠客户、供应商让渡商业机会、转移定价、代垫成本费用等利益输送情形；福尔达已完善相关信息披露。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：罗训超 

中国注册会计师：欧云阳 

二〇二三年三月三十日