

关于浙江三花智能控制股份有限公司 发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易 申请文件一次反馈意见有关财务问题的回复

中汇会专[2017]3881 号

中国证券监督管理委员会：

根据海通证券股份有限公司转来的贵会《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（170803 号，以下简称“反馈意见”）的要求，我们作为浙江三花智能控制股份有限公司（以下简称“三花智控”或“上市公司”）发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易标的资产浙江三花汽车零部件有限公司（以下简称“三花汽零”或“公司”）的审计机构，对反馈意见有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就反馈意见有关财务问题回复如下：

一、反馈意见第 1 条：“申请材料显示，本次拟募集配套资金 132,231 万元，部分项目的铺底流动资金和预备费均以公司自有资金投入，但仍包含部分其他费用使用募集资金投入。请申请人：1) 补充披露本次募集资金投资项目建设存在其他费用是否符合我会相关规定。2) 结合上市公司、三花汽零货币资金用途、未来支出安排、资产负债率、可利用的融资渠道、授信额度以及前次募集资金使用情况等，补充披露本次募集配套资金的测算依据及必要性。3) 补充披露募投项目的建设进度及资金投入进度，是否拟使用募集配套资金置换在本次重组方案披露前已先期投入的资金，相关土地是否取得土地使用权证。4) 补充披露最终发行数量的确定程序、确定原则，以及募集配套资金失败的补救措施。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。”

回复：

(一)本次募集资金投资项目建设存在其他费用是否符合我会相关规定

本次募集资金投资项目建设中的其他费用主要用于支付项目建设中的土地出让金及契税等土地相关费用、市政配套费，三通一平费用，设备调试及联合试运转费，设备备件及刀具配置，勘察设计费，监理费、动力管网改造、消防设施改造等支出，其他费用的具体情况如下：

年产 1,150 万套新能源汽车零部件建设项目	金额（万元）
土地出让金及契税等土地相关费用、市政配套费	3,226.00
三通一平费用	422.00
设备调试及联合试运转费	128.00
设备备件及刀具配置	40.00
勘察设计费	346.40
工程监理费	321.90
道路及绿化费	73.00
消防设施费	85.00
其他费用合计	4,642.30
新增年产 730 万套新能源汽车热管理系统组件技术改造项目	金额（万元）
设备备件及刀具配置	274.50
设备调试及联合试运转费	120.00
动力管网改造	259.00
排水管网改造	120.00
消防设施改造费	50.00
其他费用合计	823.50
新增年产 1,270 万套汽车空调控制部件技术改造项目	金额（万元）
设备备件及刀具配置	170.00
设备调试及联合试运转费	89.00
设备地基基础改造费	50.00
消防设施改造	50.00
动力等管网改造费用	118.40
其他费用合计	427.40

中国证监会于 2016 年 6 月 17 日发布《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》（简称“《问题和解答》”），对于《问题和

解答》后受理的并购项目，适用《问题和解答》的规定。《问题和解答》规定对募集配套资金的使用限于以下几方面投向，包括：支付本次并购交易中的现金对价；支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用；投入三花汽零在建项目建设；募集配套资金不能用于补充上市公司和三花汽零流动资金、偿还债务。

本次募集资金投资项目建设中的其他费用主要用于支付项目建设中的土地出让金及契税等土地相关费用、市政配套费，三通一平费用，设备调试及联合试运转费，设备备件及刀具配置，勘察设计费，监理费、动力管网改造、消防设施改造等支出符合《问题与解答》的募集配套资金用途规定。

(二)结合上市公司、三花汽零货币资金用途、未来支出安排、资产负债率、可利用的融资渠道、授信额度以及前次募集资金使用情况等，补充披露本次募集配套资金的测算依据及必要性。

本次拟募集配套资金 132,231 万元，募集资金投入情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟用募集资金投入金额
1	年产 1,150 万套新能源汽车零部件建设项目	55,498.00	50,362.00
2	新增年产 730 万套新能源汽车热管理系统组件技术改造项目	50,377.00	45,495.00
3	新增年产 1,270 万套汽车空调控制部件技术改造项目	22,865.00	20,874.00
4	扩建产品测试用房及生产辅助用房项目	13,600.00	13,400.00
5	支付本次交易中介机构费用	2,100.00	2,100.00
	总计	144,440.00	132,231.00

【注】以上建设项目投资总额中的铺底流动资金和预备费均以公司自有资金投入，扩建产品测试用房及生产辅助用房项目已先期用公司自有资金投入近 200 万元。

根据三花汽零未来市场规划，现有产能已无法支撑公司在未来几年的销售计划。在此背景下，本次募集配套资金，将用于三花汽零的技改项目和新建项目等，募集资金的投入符合三花汽零所处的汽车零部件及配件制造业的特点和发展趋势，有助于提升本次交易的整合绩效、提升收购完成后上市公司整体的盈利能力。

此外，本次配套募集资金投资项目将大量引进采用符合清洁生产、节能减排要求的先进机械设备，提高生产自动化程度和资源利用效率，从而降低单位产品的能耗水平；采用自主开发、具有国际先进水平的轻金属加工技术，以顺应行业发展趋势，促进三花汽零实现产业升级。本次配套募集资金投资项目建设符合三

花汽零的业务发展需要，具有合理性。

投资项目中采购设备的选取充分考虑了适用性、先进性和性价比原则，建安支出均采用国家标准并结合项目本身的实际情况谨慎确定。项目测算过程中所采用的业务和财务等技术指标，包括生产过程中设备和人员的生产效率、费用支出等，均采用三花汽零实际生产过程中的技术指标和占比，测算谨慎合理。本次配套募集资金投资项目资金需求测算依据合理，测算过程可靠谨慎，均具备合理性。

1. 募集资金投资规模与上市公司资产规模相匹配

本次募投项目中拟安排 132,231.00 万元使用募集资金投入，截至 2016 年 12 月 31 日，三花智控总资产和净资产分别为 839,864.26 万元和 536,643.88 万元，募集资金投资额与三花智控总资产和净资产的比例分别为 15.74%、24.64%。上市公司备考合并报表的资产总额为 954,713.05 万元，净资产为 593,093.74 万元。本次募集配套资金总额上市公司备考合并报表总资产的 13.85%、净资产的 22.30%。本次募集配套资金的规模占上市公司资产规模比例较合理，与上市公司生产经营规模和财务状况相匹配。通过本次交易，上市公司的经营规模和净资产都将获得提升，有助于上市公司的可持续发展。

2. 上市公司和标的公司的货币资金用途、未来支出安排

(1) 上市公司货币资金用途及未来支出安排

2016 年末，上市公司货币资金（使用受限的货币资金除外）和理财产品金额之和为 170,943.36 万元，上市公司持有的货币资金和理财产品资金用途如下：

资金用途	金额（万元）	备注
营运资金	55,100.00	
预计2017年项目投资所需资金	139,231.06	含前次募集资金尚未使用部分13,838.00万元
2016年度利润分配	54,044.28	
2016年度年终奖	8,700.00	
合计	257,075.34	

1) 营运资金需求

2017年一季度三花智控营业收入同比增长23.45%，随着三花智控收入规模的增加，其日常运营所需的流动资金将逐年增加，公司货币资金将优先满足自身业务发展对流动资金的需求。2016年经营资产（应收票据、应收账款、预付账款、存货）占营业收入的比例为56.32%，经营负债（应付票据、应付账款、预收账款）

占营业收入的比例为23.49%，营运资金（经营资产-经营负债）占公司营业收入的比重为32.38%，按2017年一季度三花智控营业收入增长计算，2017年全年三花智控预计营业收入为83.57亿元，预计需要增加营运资金6.81亿元。

2) 现金分红支出

根据《公司章程》约定，上市公司的利润分配政策为：在公司现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司原则上每年进行一次现金分红，任何三个连续年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%，具体分红比例由公司董事会根据相关规定和公司经营情况拟定，由公司股东大会审议决定。

自上市以来，三花智控现金分红情况如下：

报告期	净利润(万元)	现金分红总额(万元)	现金分红/净利润
2016 年度	86,182.41	54,044.28	62.71%
2015 年度	60,835.24	18,014.76	29.61%
2014 年度	48,878.42	7,731.59	15.82%
2013 年度	32,325.15	11,894.75	36.80%
2012 年度	28,454.46	5,947.37	20.90%
2011 年度	43,541.21	14,868.43	34.15%
2010 年度	37,914.97	14,868.43	39.22%
2009 年度	28,707.55	6,600.00	22.99%
2008 年度	29,097.99	15,840.00	54.44%
2007 年度	4,911.71	2,260.00	46.01%
2006 年度	4,614.96	2,260.00	48.97%
2005 年度	4,476.42	2,260.00	50.49%
合计	409,940.49	156,589.61	38.20%

三花智控高度重视现金分红回报股东，自上市以来三花智控坚持每年进行现金分红，累计现金分红156,589.61万元。

根据上市公司2017年4月10日召开的 2016 年度股东大会审议通过的《关于2016年度利润分配方案的提案》，上市公司拟以总股本1,801,476,140股为基数，向全体股东每10股派3.00元人民币现金，现金分红所需资金为54,044.28万元。2017年4月，相关现金分红已实施完毕。

3) 拟建设项目

作为制冷元器件行业的领先企业,为了进一步提升三花智控在制冷空调冰箱之元器件及部件、以及微通道换热器行业的领先地位,提升市场占有率,公司计划进一步加大在相关方面的投资,预计2017年家用年产4000万套制冷设备及相关配套工艺搬迁提升项目、家用年产60万套微通道项目、商用年产2500万套新型节能环保变频空调用膨胀阀建设项目、年产10300万只家用空调控制元器件项目等项目投资将达到139,231.06万元(包括前次募集资金投资项目)。

综上,上市公司未来营运资金需求、项目投资以及现金分红等支出需求所需营运资金较大,目前账面留存资金主要为日常开展经营活动所需,不存在货币资金闲置的情形。

(2) 标的公司货币资金用途及未来支出安排

2016年末,三花汽零货币资金(使用受限的货币资金除外)和理财产品金额之和为30,167.53万元,公司预计2017年拟使用金额37,257.24万元,具体安排如下:

资金用途	金额(万元)	备注
营运资金	7,345.00	
预计2017年项目投资所需资金	17,923.94	
2016年度年终奖	1,988.30	
2016年度利润分配	10,000.00	
合计	37,257.24	

三花汽零正处于业务快速增长的阶段,随着经营规模的扩大,三花汽零营运资金需求相应增长。目前三花汽零产能已经饱和,为进一步提升三花汽零业务规模,公司计划利用自有资金投资240万套电池换热器技改项目、100万套车用电子膨胀阀技术改造项目、300万套调温阀技术改造项目、850万套膨胀阀技术改造项目、3700万只压块技术改造项目等项目,预计2017年度投资17,923.94万元。综上,三花汽零货币资金主要用于日常运营所需资金、扩大生产相关项目建设以及现金分红(2017年2月相关利润分配已支付完毕)等。

同时考虑到本次配套募集资金投资项目铺底流动资金需要三花汽零自有资金投入,三花汽零现有货币资金不能覆盖公司未来需求。

3. 上市公司和标的公司的资产负债率、可利用的融资渠道、授信额度

三花智控、三花汽零最近两年资产负债率情况如下：

项 目	2016/12/31	2015/12/31
三花智控	36.10%	41.69%
三花汽零	50.92%	44.53%

目前上市公司融资渠道主要有两类，一是债务融资（主要为银行贷款、发行债券），二是发行股票融资。根据《备考财务报表审阅报告》，本次交易实施完毕后上市公司资产负债率上升为 37.88%，如果上市公司全部通过债务融资方式筹集本次交易的配套资金，上市公司资产负债率将大幅上升为 45.43%，将增加上市公司财务风险；同时以银行一至五年贷款利率 4.75%进行模拟测算，每年将产生约 6,280.97 万元的借款费用，将进一步增加公司的财务成本，不利于全体股东的利益最大化。

截至目前，三花智控贷款授信情况如下：

单位：万元

序号	银行	授信金额	已使用金额	未使用金额
1	中国建设银行新昌支行	7,600.00	-	7,600.00
2	中信银行杭州分行	5,000.00	-	5,000.00
3	中国银行新昌支行	25,000.00	-	25,000.00
4	中国进出口银行浙江省分行	70,000.00	57,000.00	13,000.00
5	中国工商银行新昌支行	16,000.00	-	16,000.00
6	交通银行新昌支行	20,000.00	-	20,000.00
7	中国农业银行新昌支行	21,000.00	-	21,000.00
	合计	164,600.00	57,000.00	107,600.00

截至目前，三花汽零贷款授信情况如下：

单位：万元

序号	银行	授信金额	已使用金额	未使用金额
1	中国进出口银行浙江省分行	23,000.00	23,000.00	-
2	工行杭州经开支行	4,500.00	-	4,500.00
3	农行杭州文三路支行	3,000.00	-	3,000.00
4	中行杭州冠盛支行	5,000.00	-	5,000.00
	合计	35,500.00	23,000.00	12,500.00

上市公司及三花汽零综合授信额度为 20.01 亿元，剩余授信额度为 12.01 亿元，但上述授信额度为短期流动资金贷款，主要用于上市公司和三花汽零流动资金周转，短期借款难以满足长期资本支出和项目投资的需求。上述授信额度仅

为理论值，在实际贷款过程中，可能会受到各种因素影响，造成实际可使用金额小于授信总额。上市公司及三花汽零目前剩余授信额度中，未来实际可用于本次募集配套资金投资项目的规模相对有限。同时，如果进一步使用银行授信额度，借款规模增加将导致公司资产负债率进一步提高、财务风险加大，所产生的财务费用将影响公司的盈利水平。

4. 前次募集资金使用情况

截至2016年12月31日，三花智控前次募集资金使用情况如下：

前次募集资金使用情况对照表

单位：万元

募集资金总额：39,400.00						已累计使用募集资金总额：38,771.27				
变更用途的募集资金总额：0.00						各年度使用募集资金总额：38,771.27				
变更用途的募集资金总额比例：0.00						2016 年：38,771.27				
投资项目			募集资金投资总额			截止日募集资金累计投资额				项目达到预定 可使用状态日期
序号	承诺投资项目	实际投资 项目	募集前承诺 投资金额	募集后承诺 投资金额	实际投资 金额	募集前承诺 投资金额	募集后承诺 投资金额	实际投资 金额	实际投资金额 与募集后承诺 投资金额差额	
1	在墨西哥建设微通道换热器生产线项目	同左	22,755.00	22,755.00	10,119.55	22,755.00	22,755.00	10,119.55	-12,635.45	2017 年 12 月
2	新增年产 80 万台换热器技术改造项目	同左	7,996.00	7,996.00	6,621.72	7,996.00	7,996.00	6,621.72	-1,374.28	2017 年 06 月
3	补充营运资金	同左	9,249.00	9,249.00	8,649.00	9,249.00	8,649.00	8,649.00	-600.00	—
4	暂时补充流动资金	同左	—	—	11,000.00	—	—	11,000.00	—	—
5	用于现金管理	同左	—	—	2,381.00	—	—	2,381.00	—	—
	合 计		40,000.00	40,000.00	38,771.27	40,000.00	40,000.00	38,771.27	-14,609.73	—

前次募集资金规划用于三个项目，分别为“在墨西哥建设微通道换热器生产线项目”、“新增年产80万台换热器技术改造项目”和补充营运资金。

“在墨西哥建设微通道换热器生产线项目”目前投资比例为44.47%，目前尚未达产，2016年实现效益1,384.98万元。“新增年产80万台换热器技术改造项目”系新增产能的技改项目，产品生产成本难以单独核算，产品销售收入与期间费用无法区分，故该募投项目无法单独核算效益。2014年度、2015年度和2016年度，三花微通道母公司实现的净利润分别为9,243.68万元、11,505.28万元和18,472.36万元。该募投项目由三花微通道实施，对其整体效益的提升具有积极作用。“补充营运资金”项目不直接产生经济效益，但有助于提高公司综合实力，促进公司快速健康发展，从而产生间接效益。

截止2016年12月31日，“新增年产80万台换热器技术改造项目”尚有1,374.28万元尚未投入，预计2017年6月底前将如期完成项目实施。“在墨西哥建设微通道换热器生产线项目”尚有12,635.45万元尚未投入，目前公司已完成相关设备的选型工作，预计下半年进入实施阶段。公司尚未使用的募集资金将继续用于承诺的募集资金投资项目，按照中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所的有关规定继续使用剩余募集资金。报告期内，公司不存在变更募集资金投资项目的情况，公司已根据《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》及相关格式指引的规定以及公司相关制度的规定及时、真实、准确、完整披露募集资金存放与实际使用的情况，不存在募集资金管理违规的情形。

综上，结合上市公司、三花汽零现有货币资金用途、未来支出安排、资产负债率、融资渠道及授信额度可以看出，上市公司和三花汽零现有货币资金基本已有较为明确的用途，未来仍有大规模的支出安排并面临着较大的资金缺口，三花汽零的资产负债率处于较高水平，上市公司和三花汽零可使用的授信额度有限；如果通过银行借款等融资方式用于募集资金投资项目，上市公司将承担较高的财务费用和较大的财务风险，给正常经营活动带来较大的资金压力；三花汽零募投项目发展前景良好，有利于增厚上市公司业绩；本次募集配套资金具有必要性。

(三)募投项目的建设进度及资金投入进度，是否拟使用募集配套资金置换在本次重组方案披露前已先期投入的资金，相关土地是否取得土地使用权证。

年产 1,150 万套新能源汽车零部件建设项目建设期为 2 年，截至目前，项目已投入 2,379.63 万元。项目具体建设进度安排如下：

序号	费用名称	投资估算（万元）		
		T+1	T+2	合计
1	建设投资	36,995	15,885	52,880
2	铺底流动资金	-	2,618	2,618
	项目总投资	36,995	18,503	55,498

新增年产 730 万套新能源汽车热管理系统组件技术改造项目建设期为 1.5 年，截至目前，项目已投入 672.49 万元。项目具体建设进度安排如下：

序号	费用名称	投资估算（万元）		
		T+1	T+1.5	合计
1	建设投资	31,319	15,541	46,860
2	铺底流动资金	-	3,517	3,517
	项目总投资	31,319	19,058	50,377

新增年产 1,270 万套汽车空调控制部件技术改造项目建设期为 1.5 年，具体建设进度安排如下：

序号	费用名称	投资估算（万元）		
		T+1	T+1.5	合计
1	建设投资	14,364	7,136	21,500
2	铺底流动资金	-	1,365	1,365
	项目总投资	14,364	8,501	22,865

扩建产品测试用房及生产辅助用房项目（研发大楼）建设期为 1.5 年，截至目前，项目已投入 1,018.23 万元，其中本次交易披露前投入 194.23 万元。项目具体建设进度安排如下：

序号	费用名称	投资估算（万元）		
		T+1	T+1.5	合计
1	建设投资	8,160	5,440	13,600
	项目总投资	8,160	5,440	13,600

本次重组方案披露前除扩建产品测试用房及生产辅助用房项目已先期用公司自有资金投入 194.23 万元外，其他项目在本次交易方案披露前未投入，未来配套募集资金到位后，公司将不使用募集配套资金置换在本次重组方案披露前已先期投入的资金。

新增年产 730 万套新能源汽车热管理系统组件技术改造项目、新增年产 1,270 万套汽车空调控制部件技术改造项目及扩建产品测试用房及生产辅助用

房项目（研发大楼）在三花汽零现有厂区实施，三花汽零已取得杭经国用（2013）第 200031 号、杭经国用（2013）第 200013 号、杭经国用（2013）第 200029 号、杭经国用（2013）第 200030 号土地使用权证。年产 1,150 万套新能源汽车零部件建设项目由三花汽零全资子公司绍兴三花新能源汽车部件有限公司在滨海新区实施，绍兴三花新能源汽车部件有限公司已取得浙（2017）绍兴市不动产权第 019744 号不动产权证书。

（四）最终发行数量的确定程序、确定原则，以及募集配套资金失败的补救措施。

本次交易拟募集配套资金总额不超过 132,231 万元，本次非公开发行股票数量不超过本次交易前上市公司总股本的 20%，且本次募集配套资金总额不超过已发行股份方式购买资产交易价格的 100%。最终发行数量将根据最终发行价格确定。本次募集配套资金的定价原则为询价发行，发行股份募集配套资金的定价基准日为本次募集配套资金发行期首日。本次募集配套资金的股份发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日上市公司股票交易均价的 90%。

最终发行价格将在公司取得中国证监会关于本次交易的核准批文后，根据询价结果由公司董事会根据股东大会的授权与独立财务顾问协商确定。待询价结果确定后，将根据计划的本次募集配套资金金额除以询价结果确定发行数量，同时发行数量不超过本次发行前公司总股本的 20%，本次交易前上市公司的总股本为 1,801,476,140 股，本次发行数量不超过 360,295,228 股。

如果本次募集配套资金失败或融资金额低于预期，出现不能募集资金或者募集资金金额不足的情形，上市公司将根据需要，择机通过以下方式进行融资：

1. 本次交易完成后，上市公司将视资本市场情况及业务发展需要，考虑通过公开发行或非公开发行股票的方式进行股权融资，以募集发展业务所需的资金。
2. 本次交易完成后，上市公司将具有较强的盈利能力，且大股东持有的公司股票具有较好流动性和较高市值，可以为上市公司债权融资提供一定增信，上市公司的债权融资能力将大大提高，可以通过债权融资获得发展所需的资金。
3. 本次交易完成后，上市公司可部分通过自有资金积累进行项目投资。

（五）核查意见

经核查，我们认为：本次募集资金投资项目建设存在其他费用符合相关规定；

三花汽零现有货币资金基本已有较为明确的用途，未来仍有大规模的支出安排并面临着较大的资金缺口，三花汽零的资产负债率处于较高水平，三花汽零可使用的授信额度有限；如果通过银行借款等融资方式用于募集资金投资项目，三花汽零将承担较高的财务费用和较大的财务风险，给正常经营活动带来较大的资金压力，本次募集配套资金具有必要性；公司将不使用募集配套资金置换在本次重组方案披露前已先期投入的资金，募集资金投资项目相关土地已取得土地使用权证。

二、反馈意见第 5 条：“申请材料显示，2015、2016 年度，三花汽零来自前五名客户的销售额占营业收入比重分别为 48.29%、44.18%，其中，第一大客户的收入占比分别为 20.31%、19.44%。请申请人：1）结合业务特点、同行业可比公司情况等，补充披露三花汽零客户集中度的合理性、相关风险及应对措施。2）补充披露三花汽零与主要客户的在手合同的起止期限、合同到期后的续签安排，是否存在违约或合同终止、或到期不能续签的风险。3）补充披露本次交易是否存在导致客户流失的风险及应对措施。4）补充披露上述事项对标的资产持续盈利能力的影响，以及应对措施。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表意见。”

回复：

（一）结合业务特点、同行业可比公司情况等，补充披露三花汽零客户集中度的合理性、相关风险及应对措施。

1. 业务特点：

三花汽零客户集中度高这种状况主要是由汽车行业整车厂商集中度较高的行业特性以及汽车空调和热管理系统一级供应商集中度高决定的。

三花汽零所处的汽车零部件行业客户群体为国内外主要汽车整车制造厂商或主机制造一级供应商，客户群体较小，汽车零部件业务的销售收入通常集中于少数客户。汽车空调和热管理系统是汽车零部件行业里一个专业的细分领域，一级供应商的集中度高。生产汽车空调的汽车一级供应商中，全球前四大供应商占有约全球 50%以上的市场份额。目前，三花汽零的产品主要为生产汽车空调的汽车一级供应商供货，因此三花汽零的客户也相应比较集中。

此外，汽车整车厂商及其一级供应商对单个零部件通常采取相对集中的大批量采购方式，从同一家供应商集中采购，以降低成本保证质量。

报告期内，三花汽零不存在单一客户收入占比超过 50%的情形，客户集中度的情况符合汽车零部件行业特点。

综上所述，三花汽零所处行业的业务特点和行业的采购模式决定了三花汽零的客户集中度的目前情况。

2. 同行业可比公司客户集中度情况

国内汽车零部件可比上市公司的客户集中度情况如下表所示：

证券代码	股票简称	2016 年前五大客户占营业收入比重	2016 年第一大客户占营业收入比重	2015 年前五大客户占营业收入比重	2015 年第一大客户占营业收入比重
600523. SH	贵航股份	36%	-	-	-
603009. SH	北特科技	43. 76%	-	-	-
002126. SZ	银轮股份	17. 36%	4. 07%	25. 48%	9. 73%
002536. SZ	西泵股份	41. 20%	21. 31%	51. 39%	19. 56%
002454. SZ	松芝股份	39. 70%	15. 57%	48. 14%	21. 51%
300585. SZ	奥联电子	34. 87%	10. 23%	50. 00%	15. 51%
603158. SH	腾龙股份	44. 19%	-	-	-
300100. SZ	双林股份	41. 00%	16. 88%	40. 33%	20. 51%
002662. SZ	京威股份	46. 59%	29. 33%	51. 40%	31. 30%
002592. SZ	八菱科技	91. 11%	72. 38%	92. 34%	68. 34%
603788. SH	宁波高发	63. 45%	-	-	-
603023. SH	威帝股份	70. 67%	-	-	-
300432. SZ	富临精工	59. 27%	27. 44%	62. 18%	22. 87%
	平均值	48. 40%	24. 65%	52. 66%	26. 17%
	三花汽零	44. 18%	19. 44%	48. 29%	20. 31%

注：上海证券交易所上市公司 2015 年末披露前五大客户占销售收入比重情况，2016 年末披露第一大客户占销售收入比重情况。

从上表可以看出，三花汽零的前五大客户集中度略低于上市公司同行业平均水平。上市公司同行业中与三花汽零产品类似的腾龙股份、西泵股份、松芝股份、奥联电子等，客户集中度与三花汽零接近。

综上所述，三花汽零前五大客户收入占比情况与同行业可比上市公司相比具

有合理性。

3. 风险及应对措施

2015、2016 年度三花汽零来自前五名客户的销售额占营业收入比重分别为 48.29%、44.18%，其中，第一大客户的收入占比分别为 20.31%、19.44%。三花汽零来自主要客户的销售额占营业收入的比重相对较高，三花汽零存在客户相对集中的风险。如果来自主要客户的收入大幅下降，则会对三花汽零经营业绩产生不利影响。

针对客户相对集中的风险，三花汽零拟采取以下应对措施：

(1) 立足现有客户，继续开发新的客户资源

三花汽零将进一步发挥自身产品的优势和定位，不断深入与现有汽车一级供应商客户的合作。在维护现有客户的同时，积极通过开拓新产品来开拓整车厂商新客户资源。三花汽零目前以新能源产品为切入点已经成功开拓特斯拉、比亚迪、吉利、一汽等汽车整车厂商客户，带来新产品收入，在开发新客户方面作出积极的尝试，从而降低客户集中度。

(2) 引入上市公司管理机制，提高抗风险能力

本次交易完成后，上市公司三花智控将协助三花汽零按照国内上市公司的标准加强制度建设、治理机制建设和内控体系建设。上市公司三花智控和三花汽零在业务多元化运作的方向下，将客户关系维护与拓展、对外宣传交流、业务规划与实施等方面纳入统一管理体系。随着管理能力的提升，三花汽零的抗风险能力将进一步提高。

(3) 加强与汽车整车厂商关键零部件的开发合作

三花汽零将继续加强和汽车整车厂商的同步研发、加强合作，开发作为二级汽车供应商的关键零部件，努力成为汽车整车厂商认可或指定的二级零部件供应商，以规避因为汽车一级供应商客户的变动而造成的风险。

(二) 补充披露三花汽零与主要客户的在手合同的起止期限、合同到期后的续签安排，是否存在违约或合同终止、或到期不能续签的风险。

目前全球的汽车整车厂商都是采用平台化车型开发项目的形式进行新车型的开发，一个平台车型开发项目完成后，整车厂商将会在这款平台项目上开发出多款新车型，整车厂商及相应的一级供应商需要就该平台项目所需的汽车零部件

进行招标或谈判并长期采购。

三花汽零与下游汽车整车厂商或者汽车一级供应商客户通过招标或者谈判的形式签订长期供货协议，直接将产品销售给客户。三花汽零与客户签订合同的形式有定点合同、框架协议、开口订单、闭口订单 4 种形式。

截至目前，三花汽零与主要客户以上 4 种形式的在手合同的起止期限、合同到期后的续签安排情况如下：

1. 定点合同

客户采购方一般会通过招投标的方式向三花汽零等多家供应商发出询价。经过技术和商务的谈判，综合考虑产品质量、价格和售后服务等因素后，客户采购方会择优确定一家或几家定点供应商，同定点供应商签署定点的采购协议。此时，三花汽零可以收到平台项目的定点合同（Letter of Intent）。定点合同的内容里通常会以采购期限内的项目用量作为参考，确定采购产品、型号规格、供货条款，供货价格或服务需求，由定点供应商根据合同规定进行供货和服务，定期结算和支付。对于以下客户和项目，客户是以定点合同的方式和三花汽零确立合作关系的：

大客户	合同签订方	产品名称	合同起止期限
法雷奥	沙市法雷奥	膨胀阀	2016-截止日期无特别指明
			2016-截止日期无特别指明
			2013. 7-截止日期无特别指明
	佛山法雷奥	贮液器	2012-截止日期无特别指明
			截止日期无特别指明
		调温阀	2014-2020
		压块	2013 年-2018 年
	南京法雷奥	导管	2017-批量生产后 5 年
	日本法雷奥	膨胀阀	2014--截止日期无特别指明
			2013-截止日期无特别指明
			2014-截止日期无特别指明
			2015-批量生产后 10 年
			2016-批量生产后 10 年
		贮液器	2013-批量生产后 10 年
			2013-截止日期无特别指明

			2013-截止期限无特别指明
	泰国法雷奥	贮液器	2014-批量生产后 7 年
			2014-批量生产后 5 年
			2014-批量生产后 5 年
			2014-批量生产后 10 年
		压块	2014-批量生产后 5 年
	深圳法雷奥	压块	2016 年 10 月-2024 年直至售后
	美国法雷奥	压块	2017-2022 直至售后
	捷克法雷奥	膨胀阀	2018-2024 直至售后
	法国法雷奥	贮液器	2017-截止期限无特别指明
		润滑油环（亚眠）	2017-截止期限无特别指明
马勒	马勒欧洲	膨胀阀	2012-2024 直至售后
			2009-2014 直至售后
			2009-2011 直至售后
			2012-2020 直至售后
			2013-2021 直至售后
			2016-2018
			2014-2021 直至售后
			2017-2020 直至售后
			2008 到售后
			2017-2023 到售后
			2018-2026 到售后
			2017-2023 到售后
	马勒墨西哥		2016-2022 到售后
	马勒巴西		2016-截止期限无特别指明
	马勒欧洲	贮液器	2015-2021 直至售后
			2013-2026 直至售后
			2013-2026 直至售后
			2015-2026 直至售后
	马勒墨西哥	压块	2017-2032 年售后
	马勒欧洲	控制器	2013-2018 直至售后

	马勒印度	膨胀阀	2017-2020 直至售后
			2016 年-截止日期无特别指明
			2016 年 12 月-2021 年 12 月直至售后
空调国际	中国空调国际	电池冷却器	合同无特别指明时间
		电子膨胀阀	合同无特别指明时间
	美国空调国际 AI US	膨胀阀	2013-截止日期无特别指明
	泰国空调国际	膨胀阀	2016-截止日期无特别指明
	印度空调国际	膨胀阀	2017-截止日期无特别指明

合同续签安排：定点采购期限一般涵盖整个平台项目的寿命期限，包括售后阶段的供货。如果寿命期间，没有出现重大的质量事故和商务价格的变动，采购方考虑到切换成本（系统验证和跑车验证），是不会轻易切换供应商的。

2. 框架协议

有一部分客户，与三花汽零有很多平台项目合作，而且每年对产品都有价格调整要求，就此双方会签订框架协议（framework agreement），协议双方就协议标的交易达成意向并对主要内容予以确定，具体的交易细节，可能在框架协议的基础上再细化成其他的合同，比如定点合同，开口订单，闭口订单等。三花汽零与客户的框架协议可能是涵盖了众多项目的一个长期合同，可能是涵盖了众多项目的有效期为一年的合同，也有可能是没有谈及具体项目，只谈及对标的物一个总的规范要求的长期合同。对于以下客户和项目，客户是以框架协议的方式和三花汽零确立合作关系的：

大客户	合同签订方	产品名称	合同起止期限
法雷奥	欧洲法雷奥	膨胀阀、贮液器、压块	2017 年 1 月 1 日-2017 年 12 月 31 日
马勒	欧洲马勒	膨胀阀	2016 年-2018 年
	马勒斯洛伐克	控制器	2017 年-直至项目停产
贝洱	东风贝洱	膨胀阀	2016 年-2020 年直至售后
	上海贝洱		2017. 1. 1-2017. 12. 31
三电集团	天津三电	膨胀阀、贮液器	2017. 1. 1-截止日期无特别指明
	重庆三电	膨胀阀	2016-4-1 至条款变更、合同重新修订后终止
	沈阳三电	膨胀阀	2017. 1. 1-2017. 12. 31
爱斯达克	上海爱斯达克	膨胀阀、贮液器、调温	2016. 1. 20-2017. 12. 31
			2016 年 6 月-截止日期无特别指明

		阀、控制器	
--	--	-------	--

合同续签安排：以上框架协议有到期时间的，会在到期后根据商务谈判确定新的价格方案，重新签订协议，或者协议到期后若无变更，则原协议条款延续；以上框架协议没有特别明确截止日期的，则协议直至条款变更、合同重新修订前一直有效。

3. 开口订单

当客户与三花汽零确立了平台项目的合作关系，且平台项目评审程序也顺利通过可以进行正式批量产时，客户采购方会发出开口订单（Open Order）。通常情况下，标的物的型号、规格、价格、交货条款等商务细节以及交货信息等会在开口订单中明确，但是不会包含具体采购的数量。具体采购数量是平台项目批量生产后，客户根据一定的周期定时在自己电子数据交换系统（EDI）里更新，三花汽零登陆客户系统后查询获取。对于以下客户和项目，客户是以开口订单的方式和三花汽零确立合作关系的：

大客户	合同签订方	产品名称	合同起止期限
法雷奥	沙市法雷奥	膨胀阀	2017-截止日期无特别指明
	日本法雷奥	贮液器	2015-至批量生产后 10 年
	美国法雷奥	膨胀阀	2017-截止日期无特别指明
		贮液器	2016-截止日期无特别指明
	巴西法雷奥	贮液器	2014-直至售后
			2013-直至售后
马勒	马勒欧洲	膨胀阀	2016-2018
			2015-2019
	马勒巴西		2016 年 10 月至 2017 年 12 月
	马勒波兰	压块	2013-项目停产
	马勒工业	膨胀阀	2011-2019
	韩国马勒	膨胀阀	2016-2030 直至售后
		膨胀阀	2012-2020 直至售后
三电集团	日本三电	膨胀阀、贮液器	2017 年 1 月-截止日期无特别指明
EREA	韩国 ERAE	调温阀	2014-2023 直至售后
		膨胀阀	2008-2022 直至售后
		膨胀阀	2016-2021 直至售后

合同续签安排：开口订单一般为长期业务关系，通常有效期是整个平台项目

寿命期，并包括售后期。没有出现重大的质量事故和商务价格的变动，采购方考虑到切换成本（系统验证和跑车验证），通常不会更换供应商。

4. 闭口订单

另外还有一小部分客户和项目，是用闭口订单的方式和三花汽零进行业务合作，闭口订单对标的物的型号、规格、价格、采购数量、交货条款、交货信息等各种信息都会明确，一般都是周期性订单，每个月下达并当月执行结束，续签安排以下个月下达的订单为准。该部分订单数量很小，目前三花汽零 5 月份的闭口订单已经全部完成，6 月份的订单还在签订中。

总体来说，汽车空调系统和热管理系统是复杂的系统，三花汽零主营的汽车空调及热管理系统控制部件产品大多是系统关键零部件。这些产品的设计通常和客户在系统项目设计甚至是整车平台项目设计的前期即已经介入，按照客户的要求进行定制化的协同配套开发。一个新平台项目及对应的车型生命周期大约在 6-7 年，一旦三花汽零给客户车型的零部件供应配套开发好并批量生产完成以后，客户切换新供应商的成本非常高，批量供货也难得以保证，所以三花汽零给客户车型配套供应零部件的销售合同的期限或续签期限基本上覆盖了该平台项目及对应车型的全生命周期以及售后的较长一段时间，因此，鉴于以上情况，三花汽零与主要客户一般情况下不存在合同到期不能续签的风险。

根据三花汽零说明，三花汽零以上目前与主要客户的在手合同均正常履行，不存在违约或合同终止的情况。

(三)补充披露本次交易是否存在导致客户流失的风险及应对措施。

本次交易完成后，三花汽零的实际控制人不会发生变更，交易前后实际控制人均为张道才、张亚波、张少波父子三人；同时，此次交易完成后三花汽零的品牌不会发生变化，上市公司三花智控许可三花汽零使用的商标，三花汽零将继续使用；另外，三花汽零与客户签订的合同中对于控股股东变动没有禁止性约定；未来上市公司将保持三花汽零管理团队和业务团队的稳定性，支持三花汽零实现战略规划，股东的变化不会影响三花汽零与主要客户的关系。综上所述，此次交易不存在导致客户流失的风险。

为了进一步维持客户关系，为整车厂商和一级供应商客户提供更好的产品和服务，三花汽零及上市公司三花智控拟采取以下措施：在采购方面，上市公司将与三花汽零采用统一采购的方式降低原材料的采购价格；在生产方面，上市公司将与三花汽零在生产组织协同、生产工艺优化、生产自动化提升等方面紧密合作，提高生产效率。三花汽零研发团队将纳入上市公司的研发体系中进行协同管理，共享上市公司原有的研发平台、研究设备、研发经验和人力资源等。上市公司在家用和商用空调部件领域的产品开发经验可以应用到汽车空调及热管理系统，为车用部件的开发奠定了基础，同时在空调系统冷媒回路的节能环保研发方面与汽车空调及热管理系统的技术成果互通有无，提升整体研发实力。通过本次交易将实现上市公司与三花汽零的资源互补，协同发展；另外，本次交易完成后，上市公司将充分利用自身平台优势、管理经验以及融资渠道，为三花汽零带来新的管理理念，提供更好的资本平台以及资金支持，提升三花汽零的品牌知名度及核心竞争力，更有效地满足下游客户的需求，降低客户流失的风险。

（四）补充披露上述事项对标的资产持续盈利能力的影响，以及应对措施。

综上所述，公司目前的客户集中度较高的情况虽然会对公司带来一定经营风险，但此次交易完成后，将引入上市公司的管理机制，提高抗风险能力。公司目前在手订单不存在违约或者合同终止的情况，到期后不能续签的风险较小，此次交易不会导致客户流失的风险，因此上述事项对三花汽零经营稳定性和持续盈利能力不存在不利影响。

对于汽车零部件行业的企业来说，持续增长的业务量带来的成本规模效应、良好的品牌形象和高水准的生产及管理水平、充足的营运资金投入带来对下游客户大额订单的执行能力、持续的研发、技改、新产品投入带来的产品技术进步和生产工艺提升，对于企业保持持续盈利能力具有重要意义。此次发行股份购买资产以及募集配套资金的事项有利于三花汽零借助上市公司平台提高品牌知名度、提升公司管理水平、获得更好的资金支持、提高生产及研发能力、带来更多的客户及业务，有利于公司的持续盈利能力的提升。

（五）核查意见

经核查后，我们认为三花汽零客户集中度情况主要是由于三花汽零所处行业

的业务特点和行业的采购模式决定，与同行业相比具有合理性。根据三花汽零的行业特点及三花汽零的说明，公司目前在手订单不存在违约或者合同终止的情况，不存在到期后不能续签的风险，此次交易不会导致客户流失的风险，因此上述事项对三花汽零持续盈利能力不存在不利影响。

三、反馈意见第 10 条：“申请材料显示，交易对方承诺三花汽零 2017、2018、2019 年度合并报表归属母公司股东的净利润分别为 16,891.63 万元、20,819.96 万元、24,490.79 万元，如本次交易实施完毕的时间延后，则利润承诺期顺延。请申请人补充披露：1) 三花汽零承诺净利润较报告期净利润大幅增长原因及合理性。2) 三花汽零业绩承诺的可实现性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。”

回复：

（一）三花汽零承诺净利润较报告期净利润大幅增长原因及合理性。

三花汽零报告期及预测期净利润情况如下：

单位：万元

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 及以后
净利润	12,119.34	13,351.46	16,891.63	20,819.96	24,490.79	26,442.64	27,722.89	27,722.89
增长率	—	10.17%	26.52%	23.26%	17.63%	7.97%	4.84%	0.00%

对于 2017 年及以后年度的净利润，本次评估在充分分析行业发展、国家政策、产品研发能力、竞争优势和新能源项目等基础上，进行了预测。

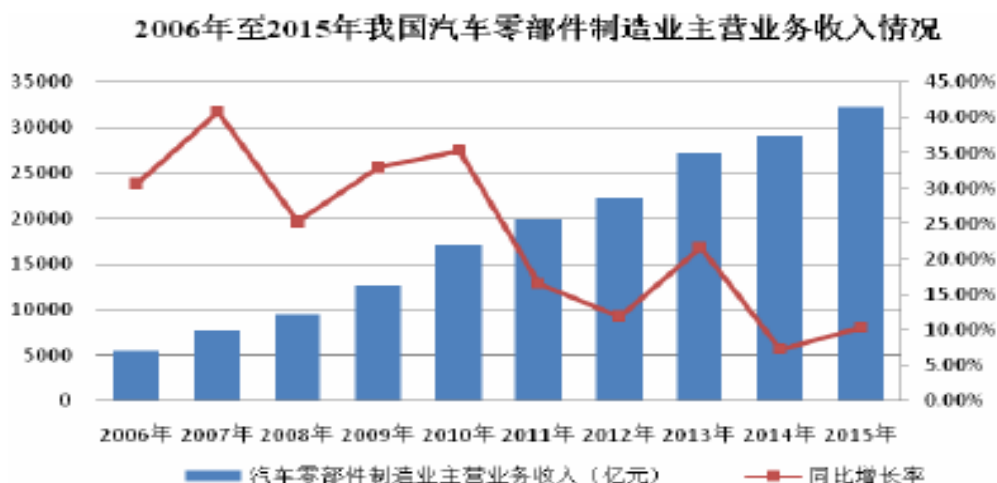
1. 行业发展前景较好

(1) 汽车零部件行业

汽车零部件行业作为汽车产业的重要组成部分，是汽车产业发展的基础。随着世界经济全球化、市场一体化的发展，汽车零部件在汽车产业中的地位愈发重要。

汽车市场良好的产销状况是汽车零部件产业发展的原动力，随着中国汽车工业的迅猛发展，我国汽车零部件产业也迅速崛起，我国汽车零部件产业总量上发展较快，在汽车制造业中的比重也逐渐增加。

根据国家统计局相关数据分析，2006 年至 2015 年我国汽车零部件制造业主营业务收入平均复合增长率为 21.97%，高于我国汽车产量的复合增长率。



数据来源：国家统计局

伴随着整车的发展，我国零部件出口连年出现迅猛态势，成为我国汽车行业的重要组成部分。在近十年的发展过程中，2006年、2010年、2013年、2014年基本上是高速增长。近两年来随着全球经济整体低迷，总体疲软，竞争激烈，汽车消费市场萎缩，加之汇率因素影响及贸易壁垒，使中国汽车出口和海外生产均受到很大影响。但2016年我国汽车零部件累计出口金额645.73亿美元，占车产品出口金额的84.97%，由此可以看出汽车零部件的出口额在整个汽车商品出口额中贡献度仍然很大。

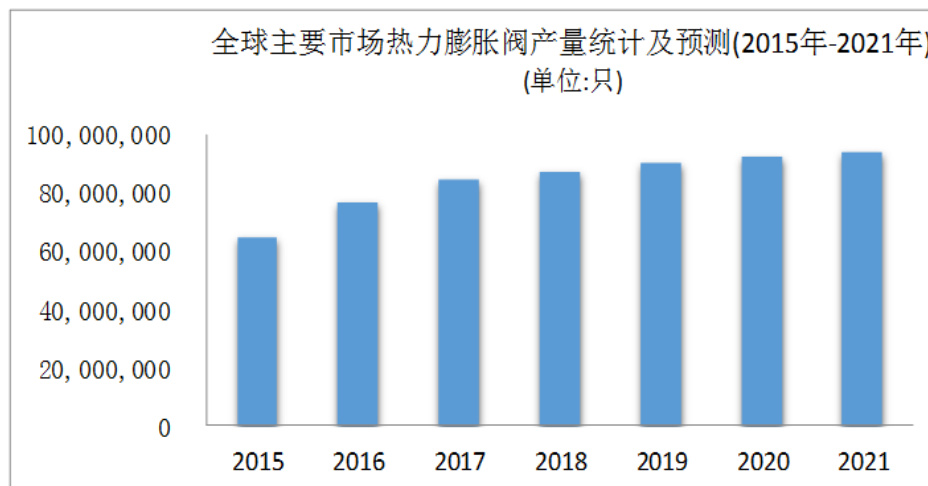
目前国际汽车零部件出口市场格局基本成型。2016年，我国汽车零部件出口排名前10位的目的国为美国、日本、韩国、德国、墨西哥、英国、俄罗斯联邦、加拿大、泰国和印度，向这10个国家出口的金额为393.04亿美元，占汽车零部件出口总额的60.87%，我国汽车零部件的出口形成了以发达国家为主，新兴国家为辅的市场格局。

(2) 汽车空调和热管理系统行业

三花汽零是一家汽车零部件行业内专门从事汽车空调及热管理系统控制部件的研发、生产和销售的公司，主要定位于整车配套市场（OEM市场）。

根据IHS对全球主要汽车市场的统计及预测，2015年全球主要汽车一级供应商及整车厂共生产汽车空调总成系统8,607.22万套，2021年将达到9,993.60万套。

根据IHS的数据预测，未来汽车热力膨胀阀的增长将随着汽车产量的增长而相应增长。



数据来源：根据 IHS 数据库整理

在传统汽车行业，汽车销量的增加相应带来汽车空调和热管理系统市场需求的增加。热力膨胀阀、贮液器和控制器作为汽车空调系统必须的部件，会随着汽车销量的增加而增加。在汽车热管理系统中，高效节能汽车技术的革新使越来越多的汽车系统会采用调温阀（TBV）、水冷式油冷器、电子水泵和电子水阀等新产品，从而会带来此类新产品新的市场需求。

在新能源汽车行业，由于空调及热管理系统比较复杂，对部件需求也进一步增加，形成新的电子膨胀阀、带电磁阀的膨胀阀和电池冷却器、冷却板、电子水泵和电子水阀等部件的需求。此类产品的需求随电动汽车市场需求的增加而增加。

2. 国家政策对汽车行业大力支持有利于我国汽车零部件产业的发展

2015 年 5 月 18 日，国务院印发《中国制造 2025》的通知，其中汽车被归类为十大“大力推动重点领域突破发展”之一，要求，“继续支持电动汽车、燃料电池汽车发展，掌握汽车低碳化、信息化、智能化核心技术，提升动力电池、驱动电机、高效内燃机、先进变速器、轻量化材料、智能控制等核心技术的工程化和产业化能力，形成从关键零部件到整车的完整工业体系和创新体系，推动自主品牌节能与新能源汽车同国际先进水平接轨”，“大力推动重点领域突破发展，聚焦新一代信息技术产业、高档数控机床和机器人、航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶、先进轨道交通装备、节能与新能源汽车、电力装备、农机装备、新材料、生物医药及高性能医疗器械等十大重点领域”。国家政策对汽车行业的

大力支持为汽车零部件企业的发展提供了坚实的基础。

3. 较强的产品研发能力

三花汽零的汽车空调和热管理系统控制部件均为系统的核心零部件。从 2009 年开始，三花汽零就已经开始研究新型汽车空调和热管理系统需要的零部件。三花汽零通过自己研发，技术水平走在行业前列，形成先发优势。三花汽零研发的产品技术含量高，具有优势的竞争力。如车用电子膨胀阀公司从 2009 年开始研发，产品集成 LIN 或 CAN 通信和自我诊断功能于一体的智能部件，技术在国际市场有明显的竞争优势，不仅可以替换传统车用空调系统中的热力膨胀阀部件，也适用于新能源车热泵系统的应用，也是目前 CO2 车用空调系统实现产业化的最佳冷媒控制解决方案之一。

4. 客户资源优势

经过多年的发展，三花汽零已与众多国际知名整车企业建立了长期稳定的战略合作关系，在产品质量、技术研发、交付效率以及生产流程管理等方面均得到了客户的认可。

目前，三花汽零已成为法雷奥、马勒贝洱等国际著名汽车空调及热管理系统制造商全球采购的认证供应商及长期合作伙伴，并成功开拓了奔驰、通用、特斯拉、比亚迪、吉利、蔚来汽车、长城、江铃、上汽、一汽、广汽等整车厂商及高端市场客户，成为该类整车厂商的一级供应商，在国内外整车制造商和供应商中已树立了较强的品牌形象与影响力。

一般一个新车型的生命周期大约在 6-7 年，一旦新车型的零部件供应商配套开发好之后，这一段时间更换供应商的可能性很低，所以汽车供应商的竞争格局难以打破，供应商一旦从前期进入客户，业务相对稳定。稳定长期的合作关系和汽车行业特有的周期性，保证了客户的可持续性，使得三花汽零在市场竞争中处于较为有利的地位。

5. 三花汽零的运营能力优势

三花汽零在行业内拥有多年的专业经验，期间积累了大量人力资源及行业经验。三花汽零已形成一支管理经验丰富、工作能力强、工作质量稳定、以及忠诚度高的管理团队，团队内核心管理人员均拥有多年的汽车零部件制造行业的管理经验。同时，三花汽零还培养了一支具有专业实力的技术研发团队，能根据市场

发展的趋势，深入获取客户需求，制定开发方向和计划，并自主进行开发。同时，充分关注竞争对手的技术发展，从实物产品和专利角度对竞争对手技术发展进行分析和监控，确保公司的技术水平有充分的竞争力。目前，三花汽零已在欧洲、美国和日本市场设有销售公司，拥有一支具有丰富经验及业内资源的国际化营销队伍，在开拓与维护市场的同时，能迅速将市场需求反馈给母公司。三花汽零还在全球各主要客户市场建立了生产基地，分别布局在中国、印度和墨西哥，满足客户本地化生产的要求，同时也降低了成本，提高了盈利能力。

6. 产品线种类丰富、相比于竞争对手具有组件整合竞争力

在汽车空调和热管理系统控制部件领域，三花汽零具有丰富的产品线。产品开发立足于系统的需求层面，产品线的拓展符合市场和客户需求，注重为客户提供集成的解决方案。产品部件从应用角度包括制冷剂冷媒回路、冷却液回路、冷却油路和空气回路；从功能角度具备机械、电气控制等多种灵活产品线，符合系统要求。客户在选择零部件产品时，有较多的选择和组合余地，相比于其他产品线单一的竞争对手更具竞争力。此外，这些产品部件可以形成组件，为客户提供性能和结构上匹配组合件，减少了客户匹配工作并降低了客户成本。如三花汽零的电子膨胀阀和电池冷却器组合件，为客户提供了性能高效的一体化产品，节约了客户的安装空间和产品成本，是三花汽零具备强竞争力的产品。同时其它组合产品也在不断开发之中。

7. 新能源项目带来的发展契机

新能源汽车的快速发展为汽车空调和热管理系统控制部件带来了巨大的新的市场空间，三花汽零目前已通过特斯拉、比亚迪、吉利、蔚来汽车等新能源汽车厂商的一级供应商认证，取得了相应产品的供货资质。其中主要产品已与特斯拉签订了战略合作协议。

综上所述，三花汽零 2017 年及以后年度净利润的预测是在分析其行业发展、国家政策、产品研发能力、竞争优势和新能源项目的基础上，综合考虑行业发展趋势做出的，具有合理性。

(二) 三花汽零业绩承诺的可实现性

综合考虑行业总体发展趋势、公司发展规划、竞争优劣势和新能源项目后，三花汽零盈利预测如下表：

单位：万元

项目\年份	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年及以后
营业收入	109,788.50	133,995.78	157,046.82	173,268.86	183,191.02	183,191.02
息税前利润	19,879.52	24,532.89	28,823.27	31,082.25	32,564.23	32,564.23
息前税后利润	17,136.43	21,115.76	24,786.59	26,738.44	28,018.69	28,018.69
净利润	16,891.63	20,819.96	24,490.79	26,442.64	27,722.89	27,722.89

1. 2017 年目前盈利完成情况

2016 年 1-5 月及 2017 年 1-5 月三花汽车零业绩情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-5 月	2017 年 1-5 月	同期增长率	2017 年预测数	完成金额占预测数的比例
营业收入	37,823.42	49,153.83	29.96%	109,788.50	44.77%
净利润	6,679.97	8,640.50	29.35%	16,891.63	51.15%

注：2017 年 1-5 月及 2016 年同期数据均未经审计。

由上表，2017 年 1-5 月营业收入同比 2016 年 1-5 月增长了 29.96%，净利润增长了 29.35%。2017 年 1-5 月三花汽零营业收入为 49,153.83 万元，占 2017 年全年预测收入的比例为 44.77%，2017 年 1-5 月净利润为 8,640.50 万元，占 2017 年全年预测净利润的比例为 51.15%，按上述比例推算，按照目前的业绩完成情况，2017 年及未来年度利润实现的可行性较高。

2. 三花汽零与国内外主要客户均建立了稳定、可持续的长期合作关系

三花汽零产品的销售模式以直销为主。公司与下游整车厂商或者一级供应商等，通过招标或者谈判的形式签订长期供货协议，直接将产品销售给客户。三花汽零每年会结合客户的年度销售预测计划，整体规划年度产能。在每个月，客户一般会提前半个月向三花汽零提供未来两个月的滚动需求计划以及下月正式要货订单。三花汽零从成立至今，一直致力于汽车空调和热管理系统控制部件的研发、生产、销售，研发能力强，产品质量优，从客户整车设计的前期就介入开发，与客户建立了稳固的长期合作关系。一般一个新车型的生命周期大约在 6-7 年，一旦新车型的零部件供应商配套开发好之后，这一段时间更换供应商的可能性很

低，所以汽车供应商的竞争格局难以打破，供应商一旦从前期进入客户，业务相对稳定。稳定长期的合作关系和汽车行业特有的周期性，保证了客户的可持续性。目前，三花汽零与主要客户签订的框架或定点合同详见二、反馈意见第 5 条相关回复。

3. 三花汽零积极进行新客户、新业务的开拓，取得良好效果

三花汽零传统的主导产品包括膨胀阀、贮液器、调温阀等。其作为汽车空调系统必须的部件，随着传统汽车销量的增加会相应带来汽车空调和热管理系统市场需求的增加。未来公司将在稳定老客户的同时，积极开拓新的业务市场。由于三花汽零的主要客户均为知名企业，为公司的业务拓展提供了很好的广告效应，使得公司的产品不断向中高端市场渗透和扩展，截至目前，已新增开发了 NISSAN、HONDA、TOYOTA、MAZDA、现代起亚等日本韩国客户。同时，对于传统产品，公司积极进行产品升级，在以前未攻破的车型上取得了重大的突破，如福特 U625 的等。随着传统汽车行业的增长，配合新市场、新客户、新车型的拓展，未来三花汽零在老产品的销售上还将大幅增长。

近年来，传统燃油汽车对能源的消耗和环境污染问题愈发突出，引起了各国政府的高度重视。目前，世界各国一方面对传统燃油汽车环保和节能要求越来越严格，另一方面更是在积极推进新能源汽车的发展。三花汽零早在 2009 年，就启动了电子膨胀阀、换热器等项目的开发，先后和美国通用、Tesla、德国奔驰等公司进行了合作研发，2015 年达到量产水平。目前已与 Tesla、大众、GM、比亚迪、吉利、上汽、长安、众泰等新能源汽车厂家签订了合同。未来此块业务，将形成三花汽零新的业务增长点。

4. 较高的行业进入壁垒

（1）面向客户协同定制开发的技术壁垒

汽车空调系统和热管理系统是复杂的系统。三花汽零主营的汽车空调及热管理系统控制部件的产品大多是系统关键零部件。这些产品的设计通常和客户在系统设计甚至是整车设计的前期即已经介入，按照客户的要求进行定制化的协同开发。一个新车型的生命周期大约在 6-7 年，一旦新车型的零部件供应商配套开发好之后，这一段时间更换供应商的可能性很低，所以汽车供应商的竞争格局难以打破，供应商一旦从前期进入客户，占有很大的先机，其他竞争者如果进入需要

改变设计，难度非常大。同时，批量生产完成以后切换成新供应商的成本非常高，批量供货也难得以保证。

（2）产品开发的高成本壁垒

汽车空调及热管理系统控制部件的产品开发难度大、周期长、进入成本高。可靠、高质量的汽车行业的关键零部件产品的开发通常需要 2-3 年的开发周期，而且需要足够的汽车行业的产品开发经验才有机会争取到客户项目。一旦得到项目授予以后则需要按照 TS16949 的流程，进行产品设计、样机制作、设计验证、过程验证、批量试制和量产稳定等众多环节。因此项目授予以后，后期的项目的批量能得以保证。对于竞争者来说，也需要较长的时间周期积累经验和较高的成本投入测试设备来完成设计和过程的验证。

（3）高标准的生产要求壁垒

汽车类产品对高质量的要求标准远高于家用类产品，同时对于汽车零部件厂商要求需要具备大规模批量生产能力和质量保证能力，这对该行业的企业生产设备、生产工艺、生产管理提出了较高的要求，需要企业具备先进的生产设备、丰富的管理经验、先进的生产工艺技术，否则难以进入汽车厂商的供应商名录，难以进入该领域的市场竞争。

5. 三花汽零预期未来产品毛利率将维持在较高水平

对于汽车行业来说，客户切换供应商的成本高，特别是对于新产品，切换供应商需要重新开发和验证，技术替代难度高、成本高、周期长，因此相对竞争较小，产品的毛利率可以维持在较高的水平。三花汽零其汽车空调及热管理系统控制部件的技术和管理能力已经得到了国际知名企业的认可，较强的综合实力和技术实力使得三花汽零在行业中拥有较强的竞争优势和议价能力。

随着汽车节能和新能源汽车的技术革新，在汽车空调和热管理领域的产品出现众多的新需求。三花汽零凭借对空调和热管理系统的专业知识，根据市场需求，开发出了一批符合汽车行业新技术要求的新产品。随着带电磁阀的膨胀阀、调温阀和电子膨胀阀等高毛利率产品逐步大批量供货，预期未来三花汽零毛利率将维持在较高水平。

根据三花汽零与客户签订的长期供货合同，按照目前的业绩完成情况，结合行业发展趋势及汽车零部件行业的特点，以及三花汽零的竞争优势，未来业绩预

测应可实现。

(三)核查意见

经核查，我们认为：根据 2017 年 1-5 月的业绩完成情况，结合在手合同、目前业务拓展情况等方面来看，三花汽零未来持续盈利能力较强，承诺净利润较报告期净利润大幅增长具有合理性，业绩承诺可实现程度高。

四、反馈意见第 11 条：“申请材料显示，报告期各期末，三花汽零的库存商品和发出商品余额变动较大，且变动趋势相反。请申请人：1) 结合报告期内主要客户销售政策变化情况，补充披露报告期各期末库存商品和发出商品余额变动较大的原因及合理性。2) 补充披露 2015 年销售收入确认和成本结转的依据及合理性，是否存在提前确认收入的情形。3) 补充披露境内、境外仓库的管理情况，是否存在存货毁损、丢失的情形。4) 补充披露境内、境外仓库的监盘情况，是否足额计提存货跌价准备。5) 补充披露会计师对存货的盘点过程、程序和结论。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。”

回复：

(一) 结合报告期内主要客户销售政策变化情况，补充披露报告期各期末库存商品和发出商品余额变动较大的原因及合理性

1. 报告期各期末库存商品和发出商品变动情况

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	变动幅度
库存商品	48,944,687.68	61,376,420.94	-20.25%
发出商品	77,435,414.25	34,561,912.27	124.05%
小 计	126,380,101.93	95,938,333.21	31.73%

从上表可知，2016 年期末三花汽零产成品账面余额(含库存商品和发出商品)与上年同期相比增长 31.73%，主要原因系(1)2016 年相比 2015 年主营业务收入增长 16.34%，产成品相应增加；(2)三花汽零根据客户预测情况预计 2017 年市场销量增长较快，公司进行了必要的备货安排。

公司发出商品账面余额 2016 年末较 2015 年末增长 124.05%，原因主要系(1)2016 年四季度，三花汽零膨胀阀、贮液器等主要产品市场需求总体快速放量，加之国内车辆购置税税收优惠政策于 2016 年底到期等因素影响，导致三花汽零主要产品发货量急剧增加，市场需求大幅增加导致发出商品较 2015 年同期比较大幅上升；(2)2017 年春节假期较早导致 2016 年末发出商品增加。物流公司一

一般在春节前两周逐步放假，在农历正月十五前后恢复正常。客户为保障春节前后的生产需求，一般要求三花汽零将春节前后 20 天左右的货物提前发到客户仓库，因 2017 年春节节假日在 1 月份，较往年有所提前，因此导致 2016 年末发出商品金额同比增幅较大。(3)2016 年下半年，三花汽零新产品调温阀、电子膨胀阀逐渐上量，销售增长比较快，客户需求增加导致发货量增加。

2. 2016 年末发出商品期后销售结转情况

2016 年 12 月 31 日发出商品余额 7,743.54 万元，2017 年 1-5 月已销售结转金额为 7,246.04 万元，占比 93.58%，具体如下表：单位：万元

存货类别	2016 年 12 月 31 日	2017 年 1 月销售结转	2017 年 2 月销售结转	2017 年 3 月销售结转	2017 年 4 月销售结转	2017 年 5 月销售结转	1-5 月合计
发出商品	7,743.54	4,032.25	2,033.35	750.90	239.31	190.23	7,246.04

3. 主要客户销售政策变化情况

三花汽零前五大客户为法雷奥集团、马勒集团、空调国际集团、爱斯达克集团和韩国 ERAE，2016 年前五大客户销售收入合计占三花汽零主营业务收入的比率为 51.02%。我们检查了报告期内前五大客户销售政策，列示如下：

主要客户	2015 年		2016 年	
	结算模式	付款周期	结算模式	付款周期
空调国际集团(国内客户为主)	领用并核对确认后结算	结算后 90 天	领用并核对确认后结算	结算后 90 天
爱斯达克集团(国内)	领用并核对确认后结算	结算后 90 天	领用并核对确认后结算	结算后 90 天
法雷奥集团(国外客户为主)	报关出口并取得提单后结算	结算后 90 天的次月 20 号(平均 4.2 个月)	报关出口并取得提单后结算	交付货物后 90 天的次月 20 号(平均 4.2 个月)
马勒集团(国外客户为主)	报关出口并取得提单后结算	结算后 60 天的次月 2 号(平均 3.2 个月)	报关出口并取得提单后结算	结算后 60 天的次月 2 号(平均 3.2 个月)
韩国 ERAE(国外)	报关出口并取得提单后结算	结算后 60 天	报关出口并取得提单后结算	结算后 60 天

由上表可见，前五大客户报告期内销售政策未发生较大的变化。

4. 核查意见

我们获取了三花汽零存货管理制度，发出商品由库存商品结转而来，三花汽零 2016 年末发出商品大幅增加的同时，库存商品出现了一定程度的降幅，导致发出商品占存货比重大幅提高。

我们取得了三花汽零报告期内期末存货数量金额式明细表，结合公司实际生

产情况，对存货结构情况进行分析，我们通过监盘或者发函等程序核实了库存商品和发出商品的余额，并访谈了公司管理层，了解库存商品和发出商品变动的原因，未发现异常。

经核查，我们认为，报告期各期末库存商品和发出商品余额变动较大并非主要客户销售政策变化所致，其原因是真实合理的。

(二)补充披露 2015 年销售收入确认和成本结转的依据及合理性，是否存在提前确认收入的情形。

1. 2015 年销售收入确认和成本结转情况

(1) 三花汽零收入确认具体原则：

由于汽车零部件行业的多数客户执行零库存政策并要求配套企业准时供货，为了适应客户准时供货的需求，零部件企业需要将产品送到客户自有仓库或第三方仓库，由客户或第三方仓库按客户生产需求进行准时配送，零部件企业根据客户生产消耗及时补充库存。根据以上行业特点以及会计准则对收入确认的要求，三花汽零制定以下收入确认原则：

国内销售：在向汽车一级供应商或整车厂商持续批量供货后，公司根据与客户核对的领用数量确认收入。

出口销售：在出口业务办妥报关出口并取得提单后确认收入。

除上述情况外，公司对其他少数客户销售商品，根据销售合同发出商品时确认收入。

对于材料销售，根据对方签字确认的出库单确认收入。公司在确认收入的同时，结转相应的产品成本。

通过以上分析，三花汽零具体的收入确认原则符合汽车零部件行业特点和惯例，符合行业商业模式，符合企业会计准则的要求，并一贯执行。

(2) 对于成本结转，三花汽零采用全月一次加权平均法，根据产品实际销售的型号及销售数量结转该产品的相应的销售成本。成本结转方法符合企业会计准则的要求，并一贯执行。

2. 三花汽零 2015 年、2016 年实际销售收入情况： 单位：万元

季度	2015 年	2016 年	增加额	增幅
第一季度	16,825.54	19,363.82	2,538.28	15.09%
第四季度	15,274.77	17,998.45	2,723.68	17.83%

合计	32,100.31	37,362.27	5,261.96	16.39%
----	-----------	-----------	----------	--------

从以上数据可以看出，第一季度销售数据 2016 年较 2015 年增长 15.09%，第四季度数据 2016 年较 2015 年增长 17.83%，第一、四季度合计 2016 年较 2015 年增长 16.39%。第一、四两个季度在 2015 年、2016 年两个会计年度的销售收入增长幅度正常，未出现大幅波动。另外 2015 年第四季度销售占 2015 年全年比例为 22.69%，各季度收入占比较为平稳。

3. 核查情况

我们了解并测试了三花汽零与收入确认和成本结转相关的内部控制；对 2015 年底存货进行了监盘、函证、抽查收发记录等程序，核实了存货的期末余额；我们采取分层抽样的方法，选取一定样本重点对 2015 年第四季度收入进行了截止测试，未见重大跨期；我们选取了一定的样本，对 2015 年度销售额进行了函证；我们分析了 2015 年和 2016 年库存商品和发出商品波动的原因及合理性，未发现异常。

经核查，我们认为三花汽零销售收入确认和成本结转的依据符合行业特点和惯例，符合企业会计准则要求。2015 年度实际收入增长幅度正常，未出现大幅波动，2015 年不存在提前确认收入的情况。

(三) 补充披露境内、境外仓库的管理情况，是否存在存货损毁、丢失的情形。

1. 境内外存货的管理情况。

(1) 公司存货的分布情况如下：

类别	2015 年	占比	2016 年	占比
境内存货	84,606,177.73	83%	123,337,618.72	88%
境外存货	17,073,226.96	17%	17,313,130.83	12%
合计	101,679,404.69	100%	140,650,749.55	100%

(2) 仓库设置和管控措施

三花汽零重视存货、仓库等方面管理工作，制定了各项存货及仓库管理制度，以提高库存存货质量，降低存货减值风险，降低库存资金占用。专门设立物流部，负责存货及仓库管理工作等。

三花汽零在厂区设立了原材料仓库、成品仓库及租用第三方物流仓库，在美国、日本租用第三方物流仓库。

厂区设立的原材料、成品仓库管控措施主要有：

1) 三花汽零有完善的仓库及存货的管理制度，制订了《存货管理制度》、《存

货盘点管理办法》等内部管理制度，对存货的分类、岗位分工与授权批准、实施与控制、存货减值、监督检查、盘点及管理方法等进行了明确规定。

2) 按 6S 要求做到：产品摆放整齐，库容整齐干净；按区，按排，按架及层高都进行了明确的规定。产品出库遵循先进先出的原则，避免存放时间过长造成的损坏。

3) 三花汽零的仓库配备了足够的能够胜任仓库管理的人员，公司对仓库管理人员会组织不定期的专业培训。

4) 三花汽零仓库采取专区封闭管理的方式，未经允许不准进入仓库、不准接触存货。同时厂区车辆出门时均需经保卫处检查确认后方可离开。公司一直以来没有发生过产品被偷盗，遗失的情况。

5) 对于有特殊保管要求的电子元器件，单独设立了恒温恒湿的保管仓库，对进出该仓库的人员需要穿防静电服等详细的规定。

6) 对于厂区仓库实行按月自盘及年度盘点制度。每月由存货管理部门组织成品仓库的月度盘点，年度盘点在公司财务部统一安排下进行全面盘点。

第三方仓库的管控措施主要有：

1) 对于第三方仓库的货物，三花汽零与相关的物流仓库就包装、收货、出库配送、仓储保管、丢失赔偿等进行了协议约定。

2) 对存放在第三方驻外仓库的库存商品实行定期对帐制度。每月由仓储公司将存货数据发到三花汽零营销办，由营销办整理汇总存货数据后发财务部，财务部将 ERP 发货数据同第三方驻外仓库的数据进行核对，核对差异反馈给营销办，营销办督促国内营业部查明原因并向财务部反馈。

3) 对第三方驻外仓库进行不定期抽盘检查，同时在年底对存放第三方驻外仓库的产成品进行发函询证。

2. 核查情况：

我们了解并测试了存货管理相关的内部控制，并根据存货情况，执行了监盘、函证、抽查存货出入库记录等程序，经核查，我们认为三花汽零对存货及仓库有着周密良好地管理措施，能确保存货的安全有效，不存在因管理不善造成存货毁损、丢失的情形。

(四) 补充披露境内、境外仓库存货跌价准备的监盘情况，是否足额计提存货

跌价准备

1. 存货跌价准备的计提情况

按照存货管理制度的要求，三花汽零每年年末对存货进行减值测试，按存货成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。

三花汽零存货库龄一般在三个月以内，对于超过三个月库龄的存货，三花汽零将其作为重点有针对性的分析跌价情况，超过六个月的存货，三花汽零会根据存货期末预计售价并扣除相关费用和税金后的净额确定存货可变现净值与账面成本的差异来计提存货跌价准备。

三花汽零境内、境外仓库存货跌价准备计提情况如下：

类别	2015 年	占比	2016 年	占比
境内存货				
原材料	3,713,979.69	22.39%	2,296,717.58	14.69%
库存商品	9,505,930.48	57.31%	8,321,956.94	53.23%
发出商品	3,367,672.12	20.30%	4,833,098.21	30.91%
境外存货				
原材料			83,855.57	0.54%
库存商品			99,404.72	0.63%
合计	16,587,582.29	100.00%	15,635,033.02	100.00%

2. 核查情况

我们了解并测试了存货管理相关的内部控制，并根据存货情况，执行了监盘、函证、抽查存货出入库记录等程序，经核查，我们认为三花汽零对存货及仓库有着周密良好地管理措施，能确保存货的安全有效，不存在因管理不善造成存货毁损、丢失的情形。

我们复核了公司可变现净值的计算过程，充分考虑了影响期末存货可变现的因素，包括销售订单、销售价格、产品质量、存货库龄、毁损情况、产品生产成本、预计发生的销售费用和相关税金、存货持有的目的、资产负债表日后事项的影响等。

经核查，我们认为三花汽零对各类存货跌价准备计提是充分且合理的。

(五) 说明会计师对存货的盘点过程、程序和结论

1. 存货监盘情况如下：

项 目	2015 年	2016 年
存货监盘金额	40,824,280.98	48,467,103.23
期末存货金额	118,266,986.98	156,285,782.57

监盘比例	34.52%	31.01%
------	--------	--------

2. 监盘程序：

(1)在盘点日前尽早取得三花《期末盘点计划》。

(2)取得《盘点清单》、盘点日公司仓库的最后 5 张原材料及产成品的入库单、产成品的发货单及原材料的领料单复印件。

(3)观察企业盘点程序的执行，注意存货是否存在流动、企业是否存在重复盘点或者漏盘的情形。对于在产品 and 库存商品，逐一与账面核对确保账实相符。原材料的盘点分为两种情况：对于价值量较大的膨胀阀、贮液器和控制器总成等，进行精确盘点，逐一与账面核对；对于价值量较小且数量较大的原材料，如上线传动杆、O 型圈和滤网布等，通过数包装盒、称重量等方法进行模糊盘点。由于价值量较小的原材料难于精确管理，各期末存在极小量的盘盈盘亏情况。

监盘时关注废品、毁损物品是否分开堆放，关注是否存在未纳入盘点范围的存货以及关注废料的盘点；关注存货是否已按存货的型号、规格排放整齐；关注外单位寄存的货物是否已分开堆放；关注货到单未到的存货是否已暂估入账、发票未开，客户已提走的存货是否单独记录以及发票已开，客户未提走的存货是否已单独记录(或单独堆放)。

(4)待企业盘点结束，索取《盘点清单》及《存货盘盈、盘亏汇总表》。

(5)我们抽取一定比例进行抽盘，抽盘时核对仓库报表数量与仓库存货账结存数量是否相符；仓库存货账结存数量与仓库存货卡数量是否相符。

(6)填写监盘表，汇总抽盘结果。对抽盘存在差异的存货，关注是否因该盘点小组的盘点方式都存在问题，考虑重新盘点，考虑是否扩大盘点范围，核查该盘点小组的所有盘点存货。

(7)抽盘结束后我们再次观察现场并检查盘点表单。

(8)复核盘点结果汇总记录。关注存货盘点结果与永续盘存记录之间出现重大差异的处理。

(9)请参加盘点人员在《存货监盘结果汇总表》上签字。

3. 监盘结论：

我们检查了公司 2015 年以及 2016 年期末存货盘点情况，存货仓库记录和实际盘存一致，存货堆放整齐；公司各期末存货不存在毁损变质情况，但有少量存货存在积压情况。针对积压情况，销售部门查实原因，按照公司存货跌价准备的

计提原则计提了存货跌价准备。我们认为三花汽零期末存货不存在重大错报。

五、反馈意见第 12 条：“申请材料显示，报告期内，三花汽零的综合毛利率分别为 32.03%和 30.73%。请申请人区分产品补充披露毛利率变化的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。”

回复：

（一）综合毛利率变动原因分析

报告期内三花汽零毛利率情况如下：

项目	2016 年度	2015 年度
主营业务毛利率	34.63%	35.58%
其他业务毛利率	5.50%	10.25%
综合毛利率	30.73%	32.03%

可比上市公司综合毛利率指标如下：

可比上市公司名称		2016 年	2015 年
603158.SH	腾龙股份	34.48%	32.39%
002126.SZ	银轮股份	28.84%	28.48%
300585.SZ	奥联电子	41.13%	40.14%
002536.SZ	西泵股份	24.72%	22.75%
002454.SZ	松芝股份	25.06%	29.48%
均值		30.85%	30.65%
三花汽零		30.73%	32.03%

可以看出，三花汽零 2015 年和 2016 年综合毛利率与可比上市公司相比，处于行业中等水平。

三花汽零 2016 年主营业务毛利率和其他业务毛利率均有所降低。三花汽零 2016 年主营业务毛利率较 2015 年下降 0.95 个百分点，主要原因系：(1)2016 年，公司主要产品膨胀阀等平均销售价格有所下降；(2)人工成本和制造费用有所上升；(3)新能源汽车涉及的电池冷却器、冷却板等新产品，2016 年处于小批量生产阶段，未形成规模效益，成本较高。

三花汽零 2016 年其他业务毛利率较上年下降 4.75 个百分点。主要原因系(1)三花汽零 2016 年房屋租金收入有所下降，贡献毛利减少；(2)2015 年有毛利较高的加工费收入约 657.06 万元，主要系为新昌县四通机电有限公司提供管路件

代加工业务，2016 年没有此类业务。

(二) 主要产品毛利率变动原因分析

报告期内，三花汽零分产品销售收入、销售成本及毛利率情况如下：

(单位：万元)

项目	2016 年				2015 年			
	销售收入	销售成本	毛利率	毛利占比	销售收入	销售成本	毛利率	毛利占比
膨胀阀	37,608.35	22,920.07	39.06%	54.15%	35,280.98	20,742.21	41.21%	60.70%
贮液器	20,233.77	13,828.44	31.66%	23.62%	19,491.59	13,292.22	31.81%	25.88%
调温阀	7,616.70	3,910.36	48.66%	13.66%	2,916.27	1,401.71	51.93%	6.32%
电子膨胀阀	2,290.57	1,031.99	54.95%	4.64%	184.20	80.77	56.15%	0.43%
控制器	4,134.14	3,862.25	6.58%	1.00%	3,032.98	2,940.79	3.04%	0.38%
其他	6,430.74	5,637.89	12.33%	2.92%	6,406.26	4,902.33	23.48%	6.28%
合计	78,314.27	51,191.00	34.63%	100.00%	67,312.27	43,360.04	35.58%	100.00%

如上表所示，三花汽零 2015 年和 2016 年主营业务毛利率分别为 35.58%、34.63%，主营业务毛利率下降 0.95 个百分点。膨胀阀和贮液器两个产品的 2015 年、2016 年毛利贡献占比分别为 86.58%、77.77%，对三花汽零利润贡献度较高。调温阀和电子膨胀阀两个产品的 2015 年、2016 年毛利贡献占比分别为 6.76%、18.31%。三花汽零主营业务毛利率下降主要是由膨胀阀和贮液器毛利率下降造成的，其他产品毛利率变动对主营业务毛利率的整体影响有限。以下对三花汽零主要产品毛利变化情况展开分析：

1. 膨胀阀和贮液器

膨胀阀 2015 年和 2016 年的毛利率分别为 41.21%和 39.06%，毛利率下降 2.15 个百分点。贮液器 2015 年和 2016 年的毛利率分别为 31.81%和 31.66%，毛利率略有下降。

报告期内膨胀阀和贮液器销售情况如下表所示：

项目	膨胀阀			贮液器		
	2016 年	2015 年	变动率	2016 年	2015 年	变动率
销售金额(万元)	37,608.35	35,280.98	6.60%	20,233.77	19,491.59	3.81%
销售成本(万元)	22,920.07	20,742.21	10.50%	13,828.44	13,292.22	4.03%
销售数量(万个)	1,444.07	1,321.47	9.28%	937.54	892.98	4.99%

报告期内膨胀阀和贮液器毛利率情况如下表所示：

项目	膨胀阀			贮液器		
	2016 年	2015 年	变动	2016 年	2015 年	变动

平均单价(元/件)	26.04	26.70	-2.47%	21.58	21.83	-1.15%
平均成本(元/件)	15.87	15.70	1.08%	14.75	14.89	-0.94%
毛利率	39.06%	41.21%	-2.15%	31.66%	31.81%	-0.15%
平均销售价格变动引起的毛利率变动			-1.51%			-0.78%
平均销售成本变动引起的毛利率变动			-0.64%			0.63%

从上表可以看出,膨胀阀和贮液器毛利率受成本影响较小,下降主要系2016年销售单价均比2015年有所下降,单价下降主要原因系根据公司销售策略,为了进一步提高传统主导产品市场份额,争取部分新车型配套供货订单,获取规模效益,在保证产品合理利润的情况下,公司对目标客户实施适当的降价竞争策略。

2. 调温阀和电子膨胀阀

调温阀2015年和2016年的毛利率分别为51.93%和48.66%,毛利率下降3.27个百分点。电子膨胀阀2015年和2016年的毛利率分别为56.15%和54.95%,毛利率下降1.20个百分点。

报告期内调温阀和电子膨胀阀销售情况如下表所示:

项目	调温阀			电子膨胀阀		
	2016年	2015年	变动率	2016年	2015年	变动率
销售金额(万元)	7,616.70	2,916.27	161.18%	2,290.57	184.20	1143.53%
销售成本(万元)	3,910.36	1,401.71	178.97%	1,031.99	80.77	1177.73%
销售数量(万个)	137.42	48.49	183.39%	10.48	0.72	1363.92%

报告期内调温阀和电子膨胀阀毛利率情况如下表所示:

项目	调温阀			电子膨胀阀		
	2016年	2015年	变动	2016年	2015年	变动
平均单价(元/件)	55.43	60.14	-7.84%	218.53	255.83	-14.58%
平均成本(元/件)	28.46	28.91	-1.56%	98.46	112.18	-12.23%
毛利率	48.66%	51.93%	-3.27%	54.95%	56.15%	-1.21%
平均销售价格变动引起的毛利率变动			-4.08%			-7.77%
平均销售成本变动引起的毛利率变动			0.81%			6.56%

从上表可以看出,调温阀和电子膨胀阀毛利率下降主要是2016年随着销售规模的扩大,销售单价相比2015年有所下降。但是鉴于这两个产品作为新产品,具有较高的技术含量,其毛利水平明显高于常规产品,随着这两个产品产销量的增加,将进一步增加公司整体的毛利水平。

(三) 核查情况

因毛利率主要受收入和成本的影响，因此项目组对收入和成本都执行了核查程序。

项目组针对收入和毛利率主要执行了以下程序：

1. 了解和测试收入有关内部控制制度的建立情况及其有效性。

2. 实质性程序

(1) 检查收入确认政策，是否符合《企业会计准则》的有关规定；

(2) 关注销售收入在一定标准以上的新增客户，查阅其工商资料，检查其业务和规模与对公司的采购额是否匹配。

(3) 根据风险评估结果，结合财务报表整体的重要性水平，在确定可容忍错报率的基础上，选取一定数量的样本进行测试，即将销售记录与销售合同(订单)、出库单、销售发票等销售单据进行交叉核对；

(4) 结合应收账款审计情况，选取一定的客户函证当期销售额，并对未回函的客户实施替代程序；

(5) 抽取对主要客户的销售合同，结合销售出库单、运单、签收单等进行检查分析；

(6) 实施截止性测试程序；

(7) 对收入和毛利率执行了实质性分析程序。

项目组针对存货和成本主要执行了以下程序：

1. 了解和测试采购与成本循环有关内部控制制度的建立情况及其有效性。

2. 实质性程序

(1) 获得公司期末存货数量金额式明细表，结合公司实际生产情况，对存货结构情况进行分析；

(2) 编制存货成本倒扎表；

(3) 选取主要的存货品种进行发出计价测试；

(4) 对原材料进行采购细节测试；

(5) 对存货进行截止测试；

(6) 对期末存货进行监盘；

(7) 对存货和成本执行了实质性分析程序。

(四) 核查意见

经核查，我们认为，毛利率的变动是真实合理的。

六、反馈意见第 17 条：“申请材料显示，报告期内三花汽零计提税金及附加分别为 1,009.37 万元和 864.86 万元。请申请人补充披露报告期内三花汽零营业税金及附加的明细及确认的依据及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。”

回复：

(一) 税金及附加的确认依据

税 种	计税依据	税 率
营业税	应纳税营业额	5%
房产税	从价计征的，按房产原值一次减除30%后余值的1.2%计缴；从租计征的，按租金收入的12%计缴	1.2%、12%
城市维护建设税	应缴流转税税额	5%、7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育费附加	应缴流转税税额	2%
城镇土地使用税	实际占用的土地面积	5元/平方米

(二) 税金及附加明细如下：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	变动金额
营业税	10.74	63.33	-52.59
城市维护建设税	377.90	399.67	-21.77
教育费附加	164.70	174.12	-9.42
地方教育费附加	109.80	116.08	-6.28
城镇土地使用税	24.39	60.98	-36.59
房产税	154.03	174.34	-20.31
印花税	23.30	20.84	2.46
合计	864.86	1,009.37	-144.51

(三) 税金及附加变动原因分析

2016 年营业收入为 90,424.88 万元，较 2015 年增长 15.48%，但税金及附加 2016 年较 2015 年下降 144.51 万元，下降的主要原因系：

1. 根据财政部、国家税务总局《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》(财税〔2016〕36 号)，自 2016 年 5 月 1 日起，在全国范围内全面推开营业税改征增值税试点。三花汽零从 2016 年 5 月 1 日起原缴纳营业税的业务改为缴纳增值税，故 2016 年度应纳营业税税额与 2015 年度相比下降 52.59 万元；

2. 公司的城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加计税是以增值税和营业税等流转税为基数计提缴纳的。2016 年度流转税计税基数相比 2015 年减少 314.02 万元，主要系因公司扩大产能投资，2016 年固定资产进项税额相比 2015 年增加 803.17 万元；

3. 根据杭州市地方税务局《税务事项通知书》(杭地税通[2016]61731 号)，公司 2016 年城镇土地使用税根据政策减征 36.59 万元；

4. 2016 年应纳房产税较 2015 年度减少 20.31 万元，主要系三花汽零 2016 年房屋租赁收入较 2015 年有所下降所致。

(四) 核查情况

我们根据税收相关法律法规，对三花汽零税金及附加相关的税种的计税依据和税率进行了复核；获取并检查了三花汽零税收优惠的相关文件依据；对报告期内税金及附加各个项目进行了重新计算复核。

(五) 核查意见

经核查，我们认为，报告期内三花汽零税金及附加确认的依据是合理的。

特此说明，请予审核。

(此页无正文)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：刘中尽

中国·杭州

中国注册会计师：孔令江

2017 年 6 月 8 日