

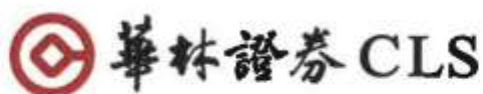
苏州瑞玛精密工业股份有限公司

(苏州高新区浒关工业园浒晨路 28 号)



首次公开发行股票招股意向书

保荐人（主承销商）



(拉萨市柳梧新区国际总部城 3 幢 1 单元 5-5)

发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A股）
发行股数	本次公司拟公开发行不超过 2,500 万股，本次发行不安排公司原股东公开发售股份
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	人民币【】元
预计发行日期	2020 年 2 月 26 日
拟上市证券交易所	深圳证券交易所
发行后的总股本	不超过 10,000 万股
本次发行前股东所持股份的流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺	<p>1、本公司控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣承诺：（1）自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）锁定期满后拟减持股票的，应符合《公司法》、《证券法》、中国证监会及深圳证券交易所相关规定及其本人曾作出的承诺。</p> <p>2、本公司股东苏州工业园区众全信投资企业（有限合伙）、鲁存聪、麻国林、杨瑞义、鲁洁承诺：自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。</p> <p>3、本公司股东徐声波、林巨强、厉彩凤承诺：自股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。</p> <p>4、直接或间接持有本公司股份的董事、监事、高级管理人员陈晓敏、翁荣荣、方友平、任军平、谢蔓华、张启胜、解雅媛以及本公司原监事李龙承诺：（1）自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）在其担任公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过其所持有的公司股份总数的 25%，在离职后半年内，不得转让所持公司股份；申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售发行人股票数量占其持有发行人股票总数的比例不超过 50%；（3）锁定期满后拟减持股票的，应符合《公司法》、《证券法》、中国证监会及深圳证券交易所相关规定及其本人曾作出的承诺。</p>

	5、本公司控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣以及董事、高级管理人员方友平、解雅媛承诺：（1）公司上市后六个月内，如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，其所持有公司股票的锁定期限自动延长至少六个月；（2）其所直接或者间接持有的发行人股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价。发行人股票上市后发生除权除息事项的，发行价应做相应调整。
保荐机构（主承销商）	华林证券股份有限公司
签署日期	2020年2月17日

声 明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股意向书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

保荐人承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股意向书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

一、股东关于股份锁定的承诺

1、本公司控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣承诺：（1）自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）锁定期满后拟减持股票的，应符合《公司法》、《证券法》、中国证监会及深圳证券交易所相关规定及其本人曾作出的承诺。

2、本公司股东苏州工业园区众全信投资企业（有限合伙）、鲁存聪、麻国林、杨瑞义、鲁洁承诺：自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

3、本公司股东徐声波、林巨强、厉彩凤承诺：自股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购其持有的股份。

4、直接或间接持有本公司股份的董事、监事、高级管理人员陈晓敏、翁荣荣、方友平、任军平、谢蔓华、张启胜、解雅媛及本公司原监事李龙承诺：（1）自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）在其担任公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过其所持有的公司股份总数的25%，在离职后半年内，不得转让所持公司股份；申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售发行人股票数量占其持有发行人股票总数的比例不超过50%；（3）锁定期满后拟减持股票的，应符合《公司法》、《证券法》、中国证监会及深圳证券交易所相关规定及其本人曾作出的承诺。

5、本公司控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣以及董事、高级管理人员方友平、解雅媛承诺：（1）公司上市后六个月内，如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，其所持有公司股票的锁定期自动延长至少六个月；（2）其所直接或者间接持有的发行人股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价。发行人股票上市后发生除权除息事项的，发行价应做相应调整。

二、滚存未分配利润分配方案

根据公司 2018 年 9 月 30 日通过的 2018 年第四次临时股东大会决议，如果本次股票获准发行，则本次股票发行之日前所滚存的可供股东分配的利润由新老股东按发行后的股权比例共同享有。

三、本次发行后公司股利分配政策

（一）利润分配原则：公司的利润分配应兼顾对投资者的合理投资回报以及公司的可持续发展，利润分配政策应保持连续性和稳定性；公司优先采用现金分红的利润分配方式。

（二）利润分配形式及间隔期：公司可以采取现金、股票或二者相结合的方式分配股利。公司当年如实现盈利并有可供分配利润时，应当进行年度利润分配。在有条件的情况下，公司可以进行中期现金分红。

（三）现金分红条件及比例：除特殊情况外，公司每年以现金方式分配的利润不得少于合并报表归属于母公司股东当年实现的可分配利润的 10%，每年具体的现金分红比例预案由董事会根据前述规定、结合公司经营状况及相关规定拟定，并提交股东大会表决。特殊情况是指：

- 1、公司当年出现亏损时；
- 2、发生金额占公司当年可供股东分配利润 100%的重大投资时；
- 3、母公司报表当年实现的现金流为负数，且最近一期审计基准日货币资金余额低于拟用于现金分红的金额。

（四）股票股利分配条件：若公司营业收入增长快速，董事会认为公司股本情况与公司经营规模不匹配，发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足最低现金股利分配之余，进行股票股利分配。

公司拟采用现金与股票相结合的方式分配利润的，公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

- （1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，按照本项规定处理。

(五) 利润分配的决策机制：在公司实现盈利符合利润分配条件时，公司董事会应当根据公司的具体经营情况和市场环境，制订中期利润分配方案（拟进行中期分配的情况下）、年度利润分配方案。董事会制订的利润分配方案需经董事会过半数以上表决通过，独立董事应当对利润分配方案进行审核并发表独立意见。监事会应对董事会制订的利润分配方案进行审核并发表审核意见。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

公司在上一会计年度实现盈利且累计可分配利润为正数，但公司董事会在上会计年度结束后未制订现金分红方案的，应当在定期报告中详细说明不分配原因、未用于分配的未分配利润留存公司的用途；独立董事、监事会应当对此发表审核意见。公司在召开股东大会时除现场会议外，还应向股东提供网络形式的投票平台。

公司股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应充分听取中小股东的意见，除安排在股东大会上听取股东的意见外，还通过股东热线电话、投资者关系互动平台等方式主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，及时答复中小股东关心的问题。

(六) 利润分配政策调整的决策机制：公司因生产经营情况发生重大变化、投资规划和长期发展的需要等原因需调整利润分配政策的，应由公司董事会根据实际情况提出利润分配政策调整议案，并提交股东大会特别决议审议。其中，对现金分红政策进行调整或变更的，应在议案中详细论证和说明原因，并经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过；调整后的利润分配政策应以股东权益保护为出发点，且不得违反中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所的有关规定；独立董事、监事会应当对此发表审核意见；公司应当提供网络投票等方式以方便社会公众股股东参与股东大会表决。

2018 年 9 月 30 日，公司 2018 年第四次临时股东大会通过了《上市后三年股东分红回报规划》的议案，具体内容参见本招股意向书“第十四节 股利分配

政策”之“三、（三）上市后三年股东分红回报规划”。

四、上市后稳定股价的预案

公司上市后三年内，若公司股价持续低于每股净资产，公司将启动股价稳定方案。

（一）启动股价稳定方案的条件

公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，因利润分配、增发、配股等情况导致公司净资产或股份总数发生变化的，每股净资产相应进行调整，下同）。

（二）股价稳定措施的方式

公司股价稳定措施的方式包括：（1）公司回购股票；（2）公司控股股东增持公司股票；（3）董事（独立董事除外）和高级管理人员增持公司股票；（4）组合使用前述三种方式。

公司选取股价稳定措施时应考虑以下因素：（1）不能导致公司不符合上市条件；（2）不能迫使控股股东、实际控制人履行要约收购义务；（3）不能违反中国证监会、证券交易所关于控股股东、实际控制人、董事和高级管理人员增持股票的规定。

回购或增持价格不高于公司最近一期经审计的每股净资产，具体回购或增持股票的数量等事项将在启动股价稳定措施时提前公告。

（三）实施股价稳定方案的程序

1、公司回购股票的程序

启动股价稳定方案的条件满足时，公司将在 10 日内召开董事会，依法作出实施回购股票的决议，提交股东大会批准并履行信息披露程序。公司用于回购的资金总额不超过上一年度经审计的归属于母公司所有者的净利润的 50%。

公司回购股票将遵循《公司法》、《证券法》及中国证监会和证券交易所相关规定、《公司章程》中相关约定履行必要的程序。

回购股票时，公司将依法进行信息披露并履行通知债权人等义务。在满足法定条件下依照决议通过的实施回购股票的议案中所规定的价格区间、期限实施回购。

公司全体董事（独立董事除外）承诺，在本公司就回购股份事宜召开的董事会上，对相关决议投赞成票。公司控股股东陈晓敏、翁荣荣承诺，在公司就回购股份事宜召开的股东大会上，对相关决议投赞成票。

公司回购股票后，将依据股票回购方案及《公司法》等法律、法规的规定用于减少注册资本、奖励给本公司职工等用途。

2、控股股东增持公司股票的程序

启动股价稳定方案的条件满足时，公司控股股东需在 10 日内向公司提交增持公司股票的方案并由公司披露。

本公司控股股东增持股票的资金额不超过各自上年度从公司领取的扣除个人所得税后分红和薪酬合计值的 50%。

控股股东增持公司股票的具体方案应考虑中国证监会、证券交易所关于控股股东、实际控制人增持股票的规定。

3、董事（独立董事除外）和高级管理人员增持公司股票的程序

启动股价稳定方案的条件满足时，公司董事（独立董事除外）和高级管理人员需在 10 日内向公司提交增持公司股票的方案并由公司披露。

本公司董事（独立董事除外）、高级管理人员增持股票的资金额不超过各自上年度从公司领取的扣除个人所得税后薪酬合计值的 50%。

对于上市后三年内新聘的董事（独立董事除外）、高级管理人员，本公司将在其作出承诺履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺要求后，方可聘任。

董事（独立董事除外）和高级管理人员增持公司股票的具体方案应考虑中国证监会、证券交易所关于董事和高级管理人员增持股票的规定。

4、稳定股价措施实施顺序

公司稳定股价措施同时涉及公司回购股票及特定主体增持股票的，将按照如下顺序先后实施：

- （1）控股股东增持股票；
- （2）董事（独立董事除外）和高级管理人员增持股票；

(3) 公司回购股票。

(四) 稳定股价方案的终止情形

股价稳定方案实施前，若本公司股价已经不满足启动稳定公司股价措施条件的，相关措施可不再继续实施。

股价稳定方案开始实施后，若自股价稳定方案公告之日起 90 个自然日内出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕，已披露的稳定股价方案终止执行：

1、公司股票连续 20 个交易日的收盘价均高于公司最近一期经审计的每股净资产；

2、继续回购或增持公司股份将导致公司股权分布不符合上市条件，或将迫使控股股东、实际控制人履行要约收购义务。

五、公司及公司控股股东、董事、监事、高级管理人员关于招股意向书无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺

本公司承诺，本公司招股意向书如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，公司将依法回购首次公开发行的全部新股，股份回购价格为有关违法事实被有权部门认定之日前一个交易日收盘价。公司将在有权部门认定上述违法事实之日起 30 个交易日内启动股份回购程序。致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司将在该等违法事实被有关部门认定之日起 30 个交易日内依法赔偿投资者损失。

本公司控股股东陈晓敏、翁荣荣承诺，本公司招股意向书如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断本公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，陈晓敏、翁荣荣作为发行人的控股股东，将督促本公司依法回购首次公开发行的全部新股；若致使投资者在证券交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

本公司董事、监事、高级管理人员等相关责任主体承诺，本公司招股意向书如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

六、中介机构关于为公司首次公开发行制作、出具的文件无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺

本次发行的保荐机构华林证券承诺：因华林证券为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，华林证券将先行赔偿投资者损失。

安徽承义律师事务所承诺：因本所及签字律师为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）承诺：因本所及签字会计师为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

中水致远资产评估有限公司承诺：因本机构及签字资产评估师为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

七、关于填补被摊薄即期回报的措施和相关承诺

（一）关于填补本次发行上市被摊薄即期回报的相关措施

为保证本次募集资金有效使用、有效防范即期回报被摊薄的风险和提高未来的回报能力，公司拟通过严格执行《募集资金管理制度》，积极提高募集资金使用效率，加快公司主营业务发展，提升公司运营效率、降低公司运营成本、提高公司盈利能力，不断完善利润分配政策，强化投资者回报机制等措施，从而提升资产质量、增加营业收入、增厚未来收益、实现可持续发展，以填补回报。具体措施如下：

1、强化公司主营业务发展，有效应对经营风险

公司目前主营业务为移动通信、汽车等领域精密金属零部件的研发、生产、销售。公司在运营发展中将可能面临原材料价格波动风险、经营规模扩大产生的管理风险、应收账款回收的风险、汇率变动风险等。为有效应对经营中的各项风险，公司将继续以市场为导向，把握行业的发展趋势，不断加强研发投入，提高

生产经营效率，改善生产工艺流程，开发出产品附加值更高的新产品，实现业务战略规划推进和经营业绩的持续提升。

2、加强募集资金管理，保证募集资金合法合理使用

为规范公司本次发行上市后募集资金的使用与管理，确保募集资金的使用规范、安全、高效，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等法律、行政法规、部门规章、规范性文件，公司制定了《募集资金管理制度》。本次发行上市的募集资金到位后，公司将按照《募集资金管理制度》的规定，及时与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订募集资金三方监管协议，将募集资金存放于董事会批准设立的专项账户中，在募集资金使用过程中，严格履行申请和审批手续，并设立台账，详细记录募集资金的支出情况和募集资金项目的投入情况，确保募集资金专款专用。公司将保证募集资金按照计划用途有效使用，加快募投项目建设，积极提高募集资金使用效率，努力提高股东回报。

3、加强成本和费用控制，提高运营效率

为进一步改进公司业务运营状况，公司将优化生产管理各项业务流程，提高公司生产自动化程度，节约劳动力成本，提高劳动生产效率。公司将通过开展全过程成本控制和精细化管理来降低运营和管理中的各项成本，从严管控各项费用支出。公司将通过完善内部控制，加快资产周转效率，来挖掘企业增长潜力。未来公司在日常运营中将继续加强生产成本和费用控制，加强预算管理，严格控制成本。与此同时，公司将加强对经营管理层的考核，完善与绩效挂钩的薪酬体系，确保管理层勤勉尽责，提升运营管理效率。

4、完善利润分配政策，强化投资者回报

为完善和健全公司科学、持续、稳定、透明的分红决策和监督机制，积极回报投资者，公司根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等文件的相关要求，综合公司盈利能力、经营发展规划、股东回报、资金成本以及外部融资环境等因素，在《公司章程（草案）（上市后适用）》中进一步明确了利润分配政策及现金分红政策，并制订了公司未来的股东回报规划。公司将严格执行相关规定，切实维护投资者合法权益，强化中小投资者权益保障机制，结合公司经营情况与发展规划，在符合条件的情况下积极推动对股东的利润分配以及现金分红，努力提升

股东回报水平。

（二）公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员对公司本次发行上市摊薄即期回报采取填补措施的承诺

为使公司填补回报措施能够得到切实履行，公司控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣承诺不越权干预发行人经营管理活动，不侵占发行人利益。

公司董事、高级管理人员承诺如下：

1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束。

3、本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

4、本人承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5、如公司未来实施股权激励方案，本人承诺未来股权激励方案的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

6、本承诺函出具日后，若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时，届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺。

7、本人承诺切实履行公司制定的有关填补即期回报措施以及本人对此作出的任何有关填补即期回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任及监管机构的相应处罚。

八、未履行公开承诺的约束措施

（一）公司未履行公开承诺的约束措施

公司将严格履行在招股意向书中披露的承诺事项。

若公司未能履行或违背其在招股意向书中作出的公开承诺，则：

1、公司将及时、充分地说明未能履行、无法履行公开的承诺的原因，并向投资者致歉；

2、必要时，公司将从保护中小投资者利益的角度出发，向投资者提出补充承诺或替代承诺，并提交股东大会审议；

3、若因公司违反公开承诺给投资者造成损失的，将予以赔偿。

但因不可抗力导致公开承诺不能履行的，则：

1、公司将及时、充分地说明未能履行、无法履行公开的承诺的原因；

2、必要时，公司将从保护中小投资者利益的角度出发，向投资者提出补充承诺或替代承诺，并提交股东大会审议。

（二）公司控股股东、实际控制人未履行公开承诺的约束措施

公司控股股东、实际控制人将严格履行在招股意向书中作出的承诺。

若公司控股股东、实际控制人未能履行或违背其在招股意向书中作出的公开承诺，则：

1、公司控股股东、实际控制人将及时、充分地说明未能履行、无法履行公开的承诺的原因，并向投资者致歉；

2、必要时，公司控股股东、实际控制人将从保护中小投资者利益的角度出发，向投资者提出补充承诺或替代承诺；

3、若公司控股股东、实际控制人未履行公开承诺获得收益的，相关收益上缴公司；若公司控股股东、实际控制人未履行公开承诺造成投资者损失的，公司控股股东、实际控制人将依法向投资者赔偿相关损失。相关损失没有获得完全清偿前，公司控股股东、实际控制人从公司获得的现金分红将予以扣减。

但因不可抗力导致公开承诺不能履行的，则：

1、公司控股股东、实际控制人将及时、充分地说明未能履行、无法履行公开的承诺的原因；

2、必要时，公司控股股东、实际控制人将从保护中小投资者利益的角度出发，向投资者提出补充承诺或替代承诺。

（三）公司董事、监事和高级管理人员未履行公开承诺的约束措施

公司董事、监事和高级管理人员将严格履行在招股意向书中作出的承诺。

若公司董事、监事和高级管理人员未能履行或违背其在招股意向书中作出的公开承诺，则：

1、公司董事、监事和高级管理人员将及时、充分地说明未能履行、无法履行公开的承诺的原因，并向投资者致歉；

2、必要时，公司董事、监事和高级管理人员将从保护中小投资者利益的角度出发，向投资者提出补充承诺或替代承诺；

3、若公司董事、监事和高级管理人员未履行公开承诺获得收益的，相关收益上缴公司；若公司董事、监事和高级管理人员未履行公开承诺造成投资者损失的，将依法向投资者赔偿相关损失。

但因不可抗力导致公开承诺不能履行的，则：

1、公司董事、监事和高级管理人员将及时、充分地说明未能履行、无法履行公开的承诺的原因；

2、必要时，公司董事、监事和高级管理人员将从保护中小投资者利益的角度出发，向投资者提出补充承诺或替代承诺。

九、持股 5%以上股东持股意向及减持意向

公司控股股东、实际控制人陈晓敏承诺：在公司首次公开发行股票并上市后，其所持发行人股票在锁定期满后 24 个月内减持不超过本次发行后总股本的 5%，减持方式包括但不限于二级市场集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；在锁定期满后 24 个月内减持的，减持价格不低于首次公开发行的发行价格，如遇除权除息事项，上述发行价作相应调整；在上述期限内拟减持发行人股份时，将至少提前三个交易日通知发行人并予以公告。相关法律法规及证券交易所规则对控股股东、实际控制人减持股票有更严格的要求的，从其规定。

公司控股股东、实际控制人翁荣荣承诺：在公司首次公开发行股票并上市后，其所持发行人股票在锁定期满后 24 个月内减持不超过本次发行后总股本的 2%，减持方式包括但不限于二级市场集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；在锁定期满后 24 个月内减持的，减持价格不低于首次公开发行的发行价格，如遇除权除息事项，上述发行价作相应调整；在上述期限内拟减持发行人股

份时，将至少提前三个交易日通知发行人并予以公告。相关法律法规及证券交易所规则对控股股东、实际控制人减持股票有更严格的要求的，从其规定。

公司股东众全信投资承诺：在公司首次公开发行股票并上市后，其所持发行人股票在锁定期满后 24 个月内减持不超过本次发行后总股本的 3%。减持方式包括但不限于二级市场集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；在锁定期满后 24 个月内减持的，减持价格不低于首次公开发行的发行价格，如遇除权除息事项，上述发行价作相应调整；在上述期限内拟减持发行人股份时，将至少提前三个交易日通知发行人并予以公告。相关法律法规及证券交易所规则对持股 5%以上股东减持股票有更严格的要求的，从其规定。

若陈晓敏、翁荣荣、众全信投资未履行上述关于股份减持的承诺，则其：1、需在本公司指定的信息披露媒体上公开说明未履行承诺的具体原因并向本公司的其他股东和社会公众投资者道歉；2、违反承诺卖出股份所得收益（若减持价格低于承诺价格的，为承诺价格与减持价格之间的差价）归本公司所有；3、若致使投资者在证券交易中遭受损失的，其将依法赔偿投资者损失。

十、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险

1、市场、客户集中度较高的风险

近三年，公司移动通信精密金属零部件业务系公司主营业务的主要组成部分，其收入占当年主营业务收入的比重分别为 52.60%、47.97%和 42.92%。

目前，从全球范围来看，移动通信行业处于 3G/4G 网络深覆盖、5G 网络即将投入规模商用的阶段，发展潜力较大，但如果全球 3G/4G 网络基础建设投资放缓、5G 网络规模化商用速度慢于预期，将对公司移动通信领域业务产生不利影响。

近三年，汽车精密金属零部件业务系公司主营业务的重要组成部分，其收入占当年主营业务收入的比重分别为 27.79%、32.62%和 37.67%，呈逐年上升趋势。

2011 年至 2017 年，我国汽车产量一直保持增长趋势，但 2017 年以来我国汽车产量增速有所放缓，2018 年度，我国汽车产量出现负增长。如果未来国内汽车产量一直处于低增长或负增长，将会对公司汽车精密金属零部件的需求产生不利影响，从而使得公司的业务面临下滑风险。

公司的下游客户主要包括移动通信设备制造商、电子制造服务商、汽车零部件制造商等类型的企业，其所处行业集中度较高，例如，全球移动通信设备主要由华为、诺基亚、爱立信、中兴等制造商垄断。受此影响，近三年公司前五大客户的收入占主营业务收入的比重分别为 42.25%、37.91%和 40.99%，客户集中度较高。虽然公司与主要客户保持了较好的合作关系，但若主要客户的采购计划或生产经营发生变化，可能将对公司业绩产生不利影响。

2、研发风险

公司的研发能力直接影响到市场开拓、产品质量稳定性、生产运营效率等方面，是决定公司综合竞争能力的重要因素。目前，通信行业处于 4G 向 5G 过渡时期，汽车行业日益追求安全、节能等特性。客户不断推陈出新更新换代产品，在新产品中应用新的技术和工艺，要求公司的研发水平与行业发展及客户需求相配套。若公司未能把握行业发展趋势，或未能研发或储备符合客户未来需求的相关技术，则将导致公司在市场竞争中处于劣势，进而对公司业绩造成不利影响。

3、原材料价格波动风险

公司产品的主要原材料为钢铁、铜材、铝材等。近年来，受到宏观经济、市场供需及政策层面的影响，主要原材料市场价格出现较大幅度波动。报告期内，公司普通钢材的采购价格从 2016 年度的 5.67 元/公斤上涨到 2018 年度的 6.41 元/公斤，不锈钢的采购价格从 2016 年度的 23.18 元/公斤上涨到 2018 年度的 26.13 元/公斤，铜材采购价格从 2016 年度的 36.44 元/公斤上涨到 2018 年度的 48.35 元/公斤，原材料价格波动对公司采购价格产生一定影响，进而影响到公司生产成本和利润。虽然公司通过不断优化生产流程、降低生产成本等方法来消化原材料价格波动的影响，但公司仍存在原材料价格大幅波动给生产经营带来不利影响的风险。

4、股东即期回报被摊薄的风险

公司募集资金拟投向“汽车、通信等精密金属部件建设项目”和“研发中心建设项目”。虽然公司已对本次募集资金投资项目的可行性进行了详细分析和论证，预计募集资金投资项目未来将带来良好收益，但由于募投项目建设及充分发挥效益需要一定的时间，本次募集资金到位后的短期内，公司预计净利润增长幅度会低于净资产和总股本的增长幅度，预计每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降。假定本次发行于 2020 年 3 月实施完毕，

本次发行 2,500 万股，若公司 2020 年度净利润与 2019 年度持平，公司每股收益将从 2019 年的 1.14 元下降至 2020 年的 0.92 元，扣除非经常性损益后的每股收益将从 2019 年的 1.13 元下降至 2020 年的 0.90 元；加权平均净资产收益率将从 2019 年的 23.88% 降至 2020 年的 11.21%，扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率将从 2019 年的 23.55% 降至 2020 年的 11.06%，股东即期回报存在被摊薄的风险。

5、业绩下滑的风险

公司 2019 年 1-9 月的营业收入为 44,159.00 万元，较去年同期增长 0.78%；归属于母公司所有者的净利润为 6,055.69 万元，较去年同期下降 2.61%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 5,928.81 万元，较去年同期下降 4.28%。

公司 2019 年 1-9 月业绩下滑主要系受宏观经济增速放缓、行业波动以及汇率波动影响所致。如果未来全球 3G/4G 网络基础建设投资放缓、5G 网络规模化商用速度慢于预期，或如果未来国内汽车产量一直处于低增长或负增长，将会对公司业绩产生不利影响，公司业务面临业绩下滑风险。

十一、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

公司财务报告审计截止日为 2019 年 9 月 30 日。公司已在本招股意向书“第十一节 管理层讨论与分析”之“七、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中披露了公司 2019 年度的主要财务信息及经营状况。

根据申报会计师出具的《审阅报告》（容诚审字[2020]100Z0103 号），公司 2019 年度营业收入为 60,989.76 万元，同比增加 2.78%；归属于母公司所有者的净利润为 8,578.50 万元，较 2018 年度增长 0.93%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 8,460.64 万元，较 2018 年度增长 0.35%。总体来看，公司整体经营情况保持稳定。

财务报告审计截止日至本招股意向书签署日，公司的经营模式、主要原材料的采购规模及采购价格、主要生产产品的生产销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、税收政策等重大事项均未发生重大变化，未出现影响公司生产经营的重大不利事项。

公司预计 2020 年第一季度实现营业收入 15,302.10 万元至 16,067.21 万元，同比变动幅度为 0%至 5%；预计 2020 年第一季度实现归属于母公司所有者的净利润 2,143.74 万元至 2,250.93 万元，同比变动幅度为 0%至 5%；预计 2020 年第一季度实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 2,123.11 万元至 2,229.26 万元，同比变动幅度为 0%至 5%。以上预测数据未经审计或审阅，不构成公司的盈利预测或承诺。

目 录

发行概况.....	1
声 明.....	3
重大事项提示.....	4
一、股东关于股份锁定的承诺.....	4
二、滚存未分配利润分配方案.....	5
三、本次发行后公司股利分配政策.....	5
四、上市后稳定股价的预案.....	7
五、公司及公司控股股东、董事、监事、高级管理人员关于招股意向书无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺.....	9
六、中介机构关于为公司首次公开发行制作、出具的文件无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺.....	10
七、关于填补被摊薄即期回报的措施和相关承诺.....	10
八、未履行公开承诺的约束措施.....	12
九、持股 5%以上股东持股意向及减持意向.....	14
十、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险.....	15
十一、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况.....	17
目 录.....	19
第一节 释义.....	24
第二节 概览.....	27
一、发行人简介.....	27
二、公司控股股东、实际控制人简介.....	27
三、发行人主要财务数据.....	28
四、本次发行情况及募集资金运用.....	29
第三节 本次发行概况.....	31
一、本次发行基本情况.....	31
二、本次发行的有关当事人.....	32
三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系.....	33

四、发行上市的相关重要日期.....	33
第四节 风险因素.....	35
一、经营风险.....	35
二、管理风险.....	37
三、财务风险.....	37
四、募集资金投资项目风险.....	39
第五节 发行人基本情况.....	40
一、基本情况.....	40
二、发行人改制重组及设立情况.....	40
三、发行人股本形成及变化情况.....	42
四、发行人资产重组情况.....	52
五、发行人历次验资、资产评估情况及设立时发起人投入资产的计量属性... 70	
六、发行人的股权结构和组织结构.....	71
七、发行人控股、参股子公司基本情况.....	74
八、发起人、主要股东及实际控制人的基本情况.....	87
九、发行人股本情况.....	89
十、发行人股本的其他情况.....	92
十一、发行人员工及其社会保障情况.....	92
十二、重要承诺及其履行情况.....	96
第六节 业务与技术.....	98
一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况.....	98
二、发行人所处行业基本情况.....	100
三、发行人在行业中的竞争地位.....	145
四、发行人主营业务的具体情况.....	160
五、公司主要原材料及能源供应情况.....	205
六、发行人的主要经营性固定资产和无形资产.....	230
七、公司特许经营权情况.....	239
八、公司的技术水平及研发情况.....	240
九、质量控制、安全生产和环境保护情况.....	248
十、公司的境外经营情况.....	256

第七节 同业竞争与关联交易	257
一、独立性情况	257
二、同业竞争情况	258
三、关联方与关联关系	260
四、关联交易	271
五、关于关联交易决策权力和程序的规定	280
六、报告期内关联交易的程序履行情况以及独立董事的意见	281
七、规范和减少关联交易的措施	282
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	284
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简要情况	284
二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及近亲属持股情况	288
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况	290
四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的薪酬情况	291
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况	292
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系情况	293
七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员签订的协议及作出的承诺情况	293
八、董事、监事、高级管理人员任职资格情况	294
九、报告期内董事、监事、高级管理人员变动情况	294
第九节 公司治理	296
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的相关情况	296
二、报告期内发行人违法违规情况	306
三、发行人资金往来和对外担保情况	307
四、关于公司内部控制制度	310
第十节 财务会计信息	312
一、发行人财务报表	312
二、注册会计师的意见	322
三、财务报表的编制基础及合并财务报表范围及变化情况	323

四、主要会计政策和会计估计.....	324
五、企业所得税.....	371
六、分部信息.....	371
七、非经常性损益.....	372
八、最近一期末固定资产、无形资产及对外投资.....	373
九、最近一期末主要债项.....	374
十、所有者权益变动情况.....	375
十一、现金流量情况.....	377
十二、财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项.....	378
十三、财务指标.....	378
十四、发行人盈利预测报告披露情况.....	381
十五、历次验资、评估情况.....	381
第十一节 管理层讨论与分析.....	382
一、发行人的财务状况分析.....	382
二、发行人的盈利能力分析.....	429
三、资本性支出分析.....	499
四、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项说明.....	500
五、财务状况和盈利能力未来趋势分析.....	500
六、本次公开发行股票摊薄即期回报的影响分析及应对措施.....	382
七、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况.....	509
第十二节 业务发展目标.....	513
一、发展战略及发展计划.....	513
二、拟定上述计划所依据的假设条件.....	518
三、实施上述计划将面临的主要困难及保障措施.....	518
四、未来业务发展计划和现有业务的关系.....	520
第十三节 募集资金运用.....	521
一、募集资金运用概况.....	521
二、募集资金投资项目的可行性及合规性.....	522
三、募集资金投资建设项目背景、必要性、可行性以及与现有主营业务情况相适应的依据.....	523

四、募集资金投资项目的的基本情况.....	528
五、募集资金投资项目市场前景分析.....	537
六、募集资金投资项目对财务状况和经营成果的影响.....	545
第十四节 股利分配政策.....	547
一、股利分配政策.....	547
二、近三年股利分配情况.....	549
三、发行后的股利分配政策.....	550
四、滚存利润分配政策.....	553
第十五节 其他重要事项.....	554
一、发行人信息披露和投资者关系的相关组织安排.....	554
二、重要合同.....	554
三、发行人对外担保情况.....	556
四、诉讼及仲裁事项.....	556
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	557
一、公司全体董事、监事、高管人员声明.....	557
二、保荐机构（主承销商）声明.....	557
三、保荐机构董事长、首席执行官声明.....	559
四、发行人律师声明.....	560
五、审计机构声明.....	561
六、评估机构声明.....	562
七、验资机构声明.....	564
第十七节 备查文件.....	565
一、备查文件.....	565
二、文件查阅时间.....	565
三、文件查阅地址.....	565

第一节 释义

在本招股意向书中，除非文义另有所指，下列词语或者简称具有如下含义：

发行人、公司、本公司、股份公司、瑞玛工业	指	苏州瑞玛精密工业股份有限公司
瑞玛有限	指	苏州瑞玛精密工业股份有限公司前身，苏州瑞玛金属成型有限公司
全信金属	指	苏州全信通讯科技有限公司，原名苏州全信金属成型有限公司，发行人全资子公司
新凯精密	指	苏州工业园区新凯精密五金有限公司，发行人控股子公司
众全信投资	指	苏州工业园区众全信投资企业（有限合伙），发行人股东
BVI 瑞玛	指	Cheersson Investment Co., Ltd.，注册于英属维尔京群岛，发行人全资子公司
墨西哥瑞玛	指	Cheersson Queretaro Precision Metal Forming S. DE R. L. DE C.V.，注册于墨西哥克雷塔罗，BVI 瑞玛控股子公司
芜湖凯电	指	芜湖凯电表面处理科技有限公司，公司关联方
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
《公司章程》	指	现行有效的苏州瑞玛精密工业股份有限公司章程
《公司章程（草案）（上市后适用）》	指	发行人 2018 年第四次临时股东大会审议通过的，在苏州瑞玛精密工业股份有限公司上市后适用的公司章程
股东大会	指	苏州瑞玛精密工业股份有限公司股东大会
董事会	指	苏州瑞玛精密工业股份有限公司董事会
监事会	指	苏州瑞玛精密工业股份有限公司监事会
保荐机构、主承销商	指	华林证券股份有限公司
发行人律师	指	安徽承义律师事务所
申报会计师、华普天健	指	容诚会计师事务所（特殊普通合伙），原名华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）
中水致远	指	中水致远资产评估有限公司
本次发行	指	公司首次对社会公众发行 A 股的行为，股份发行总量不超过 2,500 万人民币普通股，发行股数占发行后总股本不低于 25.00%
报告期	指	2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月
近三年	指	2016 年度、2017 年度和 2018 年度
重要客户		
诺基亚	指	Nokia Corporation 及其全球分支机构，移动通信行业全球领导者之一，公司移动通信领域客户

爱立信	指	Telefonaktiebolaget LM Ericsson 及其全球分支机构，全球领先的通信解决方案及专业服务商，公司移动通信领域客户
捷普	指	JABIL INC. 及其全球分支机构，全球电子制造服务和解决方案供应商，公司移动通信领域客户
伟创力	指	Flextronics International, LTD. 及其全球分支机构，全球电子产品设备制造及服务商，公司移动通信领域客户
新美亚	指	Sanmina Corporation 及其全球分支机构，全球集成制造解决方案供应商，公司移动通信领域客户
哈曼	指	Harman International Industries Incorporated 及其全球分支机构，全球领先的多媒体产品制造商，于 2017 年被三星电子（Samsung Electronics）收购，公司汽车领域客户
采埃孚天合	指	TRW Automotive Holdings Corp. 及其全球分支机构，全球知名汽车安全系统供应商，于 2015 年被汽车传动系统供应商采埃孚（ZF Friedrichshafen AG）收购，公司汽车领域客户
敏实	指	Mint Group LTD. 及其全球分支机构，全球知名装饰件、结构件及零部件的制造及服务商，公司汽车领域客户
大陆	指	Continental AG 及其全球分支机构，全球知名的汽车安全、电子电器系统供应商，公司汽车领域客户
麦格纳	指	Magna International Inc. 及其全球分支机构，全球知名的汽车零部件供应商，公司汽车领域客户
赫斯可	指	Husco International Inc. 及其全球分支机构，全球知名的汽车零部件供应商，公司汽车领域客户
海联国际	指	SEA LINK INTERNATIONAL, INC 及其全球分支机构，知名的汽车零部件供应商，公司汽车领域客户
安波福	指	Aptiv PLC 及其全球分支机构，全球知名的汽车电子电器、安全系统供应商，公司汽车领域客户
施耐德	指	Schneider Electric SA 及其全球分支机构，全球知名电力电气能源管理解决方案供应商，公司电力电气领域客户
博世	指	Robert Bosch GmbH 及其全球分支机构，全球知名家用电器开发、生产和销售服务供应商，公司电力电气领域客户
艾默生	指	EMERSON ELECTRIC CO 及其全球分支机构，全球知名工业自动化、电子及电信等供应商，公司电力电气领域客户
汇川技术	指	深圳市汇川技术股份有限公司，主要从事工业自动化和新能源产品研发、生产和销售，公司电力电气领域客户
专业词汇		
移动通信基站	指	移动通信中组成蜂窝小区的基本单元，完成移动通信网和移动通信用户之间的通信和管理功能
射频器件	指	用来对射频信号进行传输、选频、合路、放大等处理的设备，主要设备有滤波器、双工器、合路器、塔顶放大器、低噪声放大器等
滤波器	指	一种具有选频功能的射频器件，即允许某一部分频率的信号顺利的通过，而使另外一部分频率的信号受到较大的抑制
双工器	指	一种比较特殊的双向滤波器，既要微弱接受信号进行耦合，又要将较大的发射功率馈送到天线，且要求两者各自完成其功能而不相互影响

射频元器件	指	也称射频内装件，是实现射频器件信号传输、调频、抑制、耦合等电磁场功能的精密零部件，主要包括谐振器、低通、传输主杆、调谐螺钉、电容耦合片等
谐振器	指	一种射频金属元器件，谐振器是指产生谐振频率的电子元件，主要起频率控制的作用
低通	指	一种射频金属元器件，是一种容许低于截止频率的信号通过，但高于截止频率的信号不能通过的装置
耦合片	指	一种射频金属元器件，电容耦合片可用于滤波器交叉耦合，可增强谐振单元间耦合强度也可以用于滤波器端口连接器的连接耦合，使其信号稳定的输入输出
射频结构件	指	实现射频器件架构、支撑、屏蔽及部分电磁场功能的结构零部件，主要有腔体、盖板等
冲压	指	冲压是靠压力机和模具对板材、带材、管材和型材等施加外力，使之产生塑性变形或分离，从而获得所需形状和尺寸的工件的成形加工方法
拉深	指	将冲裁后得到的一定形状平板毛坯冲压成各种开口空心零件或将开口空心毛坯减小直径，增大高度的一种机械加工工艺，也称拉延、拉伸、压延等，属于冲压工艺的一种
冷镦	指	利用金属在外力作用下产生变形，并借助于模具，使金属体积作重新分布及转移，从而形成所需要的零件或毛坯的加工方法
机加工	指	通过机械精确加工去除材料的加工工艺
ITU	指	International Telecommunication Union 国际电信联盟
GSMA	指	Global System for Mobile Communications Assembly 全球移动通信系统协会

注：若本招股意向书中出现加总数与各分项数之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概览

本概览仅对招股意向书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股意向书全文。

一、发行人简介

发行人系由苏州瑞玛金属成型有限公司整体变更设立的股份有限公司，2017年11月20日经由江苏省苏州工商行政管理局核准，完成工商变更登记手续，领取了统一社会信用代码为91320505592546102W的股份公司营业执照。公司目前注册资本为7,500万元人民币。

公司主要从事移动通信、汽车、电力电气等行业精密金属零部件及相应模具的研发、生产、销售，已通过多家知名的跨国移动通信主设备商、汽车零部件供应商和电子制造服务商的认证，并与之形成了长期稳定的合作关系。公司移动通信行业产品主要服务于诺基亚、爱立信两家全球移动通信主设备商以及伟创力、捷普、新美亚等知名电子制造服务商；汽车行业产品主要服务于哈曼、采埃孚天合、麦格纳、敏实等全球汽车零部件供应商百强企业。公司凭借优质的产品、快速的反应取得了诺基亚铱金（Iridium）供应商、采埃孚天合最佳交付奖等荣誉。

二、公司控股股东、实际控制人简介

公司控股股东及实际控制人为陈晓敏、翁荣荣夫妇。其中，陈晓敏直接持有公司56,665,080股，占本次发行前公司总股本的75.55%；翁荣荣直接持有公司5,374,920股，占本次发行前公司总股本的7.17%。二人合计直接持有公司62,040,000股，占本次发行前公司总股本的82.72%；并且，陈晓敏、翁荣荣签署了一致行动协议。

陈晓敏先生，1973年出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码330321197305*****，现任公司董事长；翁荣荣女士，1977年出生，中国国籍，美国永久居留权，身份证号码330321197702*****，现任公司董事。有关陈晓

敏、翁荣荣的简历参见本招股意向书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、（一）董事”。

三、发行人主要财务数据

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项 目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
资产总计	57,836.38	56,010.36	46,285.43	40,937.20
流动资产	36,917.66	37,001.96	33,343.16	31,574.96
非流动资产	20,918.72	19,008.41	12,942.27	9,362.24
负债合计	13,939.27	16,464.26	16,227.70	15,722.91
流动负债	13,323.61	15,966.77	15,916.85	15,690.77
非流动负债	615.66	497.48	310.85	32.13
所有者权益	43,897.11	39,546.10	30,057.73	25,214.29
归属于母公司所有者权益	37,193.66	33,312.40	24,734.54	20,274.26

（二）合并利润表主要数据

单位：万元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	44,159.00	59,338.25	56,048.87	45,780.16
利润总额	7,824.66	11,112.02	7,516.17	9,436.42
净利润	6,748.76	9,576.79	6,032.99	8,103.17
归属于母公司所有者的净利润	6,055.69	8,499.60	5,143.45	7,249.56
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,928.81	8,430.82	5,708.61	6,250.29

（三）合并现金流量表主要数据

单位：万元

项 目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
-----	-----------	--------	--------	--------

经营活动产生的现金流量净额	8,346.94	11,053.45	8,104.84	5,820.13
投资活动产生的现金流量净额	-3,827.33	-8,000.93	-9,732.26	-1,592.25
筹资活动产生的现金流量净额	-2,475.00	-897.09	1,107.91	375.65
汇率变动对现金流量的影响	53.63	228.73	-489.45	263.96
现金及现金等价物净增加额	2,098.24	2,384.17	-1,008.96	4,867.49
期末现金及现金等价物余额	10,047.58	7,949.34	5,565.17	6,574.12

(四) 主要财务指标

财务指标	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
流动比率(倍)	2.77	2.32	2.09	2.01
速动比率(倍)	2.10	1.69	1.57	1.61
资产负债率(母公司)	22.45%	27.31%	30.72%	40.87%
无形资产(扣除土地使用权后)占净资产的比例	0.08%	0.07%	0.19%	0.55%
财务指标	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款周转率(次/年)	3.23	3.07	3.01	3.11
存货周转率(次/年)	3.83	3.98	4.62	4.85
息税折旧摊销前利润(万元)	9,369.92	12,834.16	9,162.67	10,797.47
利息保障倍数(倍)	-	1,080.15	77.41	106.05
每股经营活动产生的现金流量净额(元)	1.11	1.47	1.08	-
每股净现金流量(元)	0.28	0.32	-0.13	-

四、本次发行情况及募集资金运用

- 股票种类：人民币普通股（A股）
- 股票面值：人民币 1.00 元
- 发行价格：【】元
- 本次公开发行数量：不超过 2,500 万股（以中国证监会核定数为准）

● 发行方式：按照网下向询价对象配售与网上向持有有一定数量非限售股份的投资者定价发行相结合的方式发行。

● 发行前每股净资产：4.96 元（按 2019 年 9 月 30 日经审计的合并报表数据计算）

● 发行对象：符合国家法律法规和监管机构规定条件且符合发行人和主承销商协商确定的参与网下询价投资者条件的网下投资者，以及已开立深圳证券交易所股票交易账户且持有有一定数量非限售股份的投资者（中国法律、法规及其他监管要求所禁止的认购者除外）。

● 老股转让：本次发行不安排原股东配售股份

● 本次募集资金投向：

本次发行每股面值 1.00 元的人民币普通股（A 股）不超过 2,500 万股，募集资金全部用于公司主营业务，拟用于以下用途：

项目名称	投资总额 (万元)	募集资金投入 (万元)	备案文号	环境影响审批 意见
汽车、通信等精密金属部件建设项目	41,504.60	38,945.88	苏高新发改备 [2018]161 号	苏新环项 [2018]180 号
研发技术中心建设项目	4,480.79	4,480.79	苏高新发改技备 [2018]38 号	苏新环项 [2018]254 号
合计	45,985.39	43,426.67	-	-

本次募集资金最终数额将根据询价结果确定，若扣除发行费用后的募集资金净额不能满足上述项目的资金需求，公司将通过银行借款等方式自筹解决。

在完成本次公开发行股票并上市前，公司将根据实际生产经营需要，以自有资金对上述项目进行前期投入，募集资金到位后，将使用募集资金置换该部分自有资金。

公司已经建立募集资金专项账户管理制度。本次股票发行完成后，公司募集资金将存放于董事会指定的专项账户。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

- 1、股票种类：人民币普通股（A股）
- 2、每股面值：人民币 1.00 元
- 3、发行股数：本次发行股票数量不低于公司公开发行股票后总股本的 25%，具体为不超过 2,500 万股，本次发行不安排原股东配售股份。
- 4、定价方式：本次发行定价将根据本次发行时中国证券市场状况，通过向询价对象询价，由发行人和保荐人（主承销商）协商确定。
- 5、每股发行价格：【 】元
- 6、市盈率：【 】倍（按扣除非经常性损益前后净利润的孰低额和发行后总股本全面摊薄计算）
- 7、发行前每股净资产：4.96 元（按 2019 年 9 月 30 日经审计的合并报表数据计算）
- 8、发行后每股净资产：【 】元（按照 2019 年 9 月 30 日经审计的净资产加上本次发行公开发行新股筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）
- 9、市净率：【 】倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）
- 10、发行方式：采用网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式发行。
- 11、发行对象：本次发行对象为符合国家法律法规和监管机构规定条件且符合发行人和主承销商协商确定的参与网下询价投资者条件的网下投资者，以及已开立深圳证券交易所股票交易账户且持有数量非限售股份的投资者（中国法律、法规及其他监管要求所禁止的认购者除外）。
- 12、老股转让：本次发行不安排原股东配售股份
- 13、承销方式：余额包销
- 14、募集资金总额：【 】万元
- 15、募集资金净额：【 】万元

16、发行费用概算：预计发行费用总额为 4,098.33 万元(各项费用均为不含税金额)

项目	金额（万元）
保荐及承销费用	2,452.83
审计及验资费用	842.11
律师费用	207.55
信息披露费用	533.02
发行手续费用	62.83
合计	4,098.33

注：所有数值保留 2 位小数，总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

二、本次发行的有关当事人

（一）发行人：	苏州瑞玛精密工业股份有限公司
法定代表人：	陈晓敏
住所：	苏州高新区浒关工业园浒晨路 28 号
联系电话：	0512-66168070
传真：	0512-66168077
联系人：	方友平
（二）保荐机构（主承销商）：	华林证券股份有限公司
法定代表人：	林立
注册地址：	拉萨市柳梧新区国际总部城 3 幢 1 单元 5-5
联系地址：	上海市浦东新区银城中路 488 号太平金融大厦 3802、3803 室
联系电话：	021-20281102
传真：	021-20281101
保荐代表人：	蔡晓涛、黄萌
项目协办人：	许鹏程
项目组成员：	卞大勇
（三）发行人律师：	安徽承义律师事务所
负责人：	鲍金桥
注册地址：	安徽省合肥市怀宁路 200 号置地广场栢悦中心 5 层

联系电话:	0551-65609615
传真:	0551-65608051
经办律师:	鲍金桥、张亘
(四) 会计师事务所:	容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
负责人:	肖厚发
注册地址:	北京市西城区阜成门外大街 22 号 1 幢外经贸大厦 901-22 至 901-26
联系电话:	010-66001391
传真:	010-66001392
经办注册会计师:	施琪璋、王彩霞
(五) 资产评估机构:	中水致远资产评估有限公司
法定代表人:	肖力
注册地址:	北京市海淀区上园村 3 号知行大厦七层 737 室
联系电话:	010-62169669
传真:	010-62196466
经办注册评估师:	靳东、方强
(六) 股票登记机构:	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
注册地址:	广东省深圳市福田区深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 22-28 楼
联系电话:	0755-21899999
传真:	0755-21899000
(七) 保荐机构(主承销商)收款银行:	中国农业银行股份有限公司深圳中航城支行
户名:	华林证券股份有限公司
账号:	41005200040004682

三、发行人与本次发行有关的当事人之间的关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在任何直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、发行上市的相关重要日期

(一) 询价日期	2020 年 2 月 20 日
----------	-----------------

（二）发行公告刊登日期	2020年2月25日
（三）申购日期	2020年2月26日
（四）缴款日期	2020年2月28日
（五）股票上市日期	本次发行完成后尽快安排在深圳证券交易所上市

第四节 风险因素

投资者在评价发行人此次发售的股票时，除本招股意向书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

一、经营风险

1、市场、客户集中度较高的风险

近三年，公司移动通信精密金属零部件业务系公司主营业务的主要组成部分，其收入占当年主营业务收入的比重分别为 52.60%、47.97%和 42.92%。

目前，从全球范围来看，移动通信行业处于 3G/4G 网络深覆盖、5G 网络即将投入规模商用的阶段，发展潜力较大，但如果全球 3G/4G 网络基础建设投资放缓、5G 网络规模化商用速度慢于预期，将对公司移动通信领域业务产生不利影响。

近三年，汽车精密金属零部件业务系公司主营业务的重要组成部分，其收入占当年主营业务收入的比重分别为 27.79%、32.62%和 37.67%，呈逐年上升趋势。

2011 年至 2017 年，我国汽车产量一直保持增长趋势，但 2017 年以来我国汽车产量增速有所放缓，2018 年度，我国汽车产量出现负增长。如果未来国内汽车产量一直处于低增长或负增长，将会对公司汽车精密金属零部件的需求产生不利影响，从而使得公司的业务面临下滑风险。

公司的下游客户主要包括移动通信设备制造商、电子制造服务商、汽车零部件制造商等类型的企业，其所处行业集中度较高，例如，全球移动通信设备主要由华为、诺基亚、爱立信、中兴等制造商垄断。受此影响，近三年公司前五大客户的收入占主营业务收入的比重分别为 42.25%、37.91%和 40.99%，客户集中度较高。虽然公司与主要客户保持了较好的合作关系，但若主要客户的采购计划或生产经营发生变化，可能将对公司业绩产生不利影响。

2、研发风险

公司的研发能力直接影响到市场开拓、产品质量稳定性、生产运营效率等方面，是决定公司综合竞争能力的重要因素。目前，通信行业处于 4G 向 5G 过渡时

期，汽车行业日益追求安全、节能等特性。客户不断推陈出新更新换代产品，在新产品中应用新的技术和工艺，要求公司的研发水平与行业发展及客户需求相配套。若公司未能把握行业发展趋势，或未能研发或储备符合客户未来需求的相关技术，则将导致公司在市场竞争中处于劣势，进而对公司业绩造成不利影响。

3、原材料价格波动风险

公司产品的原材料为钢铁、铜材、铝材等。近年来，受到宏观经济、市场供需及政策层面的影响，主要原材料市场价格出现较大幅度波动。报告期内，公司普通钢材的采购价格从 2016 年度的 5.67 元/公斤上涨到 2018 年度的 6.41 元/公斤，不锈钢的采购价格从 2016 年度的 23.18 元/公斤上涨到 2018 年度的 26.13 元/公斤，铜材采购价格从 2016 年度的 36.44 元/公斤上涨到 2018 年度的 48.35 元/公斤，原材料价格波动对公司采购价格产生一定影响，进而影响到公司生产成本和利润。虽然公司通过不断优化生产流程、降低生产成本等方法来消化原材料价格波动的影响，但公司仍存在原材料价格大幅波动给生产经营带来不利影响的风险。

4、产品质量责任风险

公司生产的金属零部件主要用于下游客户的移动通信设备、汽车零部件等产品，下游客户对公司产品质量要求较高。报告期内，公司对产品质量总体管控较好，但随着公司经营规模的扩大，若公司在产品质量管控方面出现漏洞，公司可能会面临下游客户的质量索赔，公司将面临承担产品质量责任的风险，产品美誉度也将会受到影响。

5、业绩下滑的风险

公司 2019 年 1-9 月的营业收入为 44,159.00 万元，较去年同期增长 0.78%；归属于母公司所有者的净利润为 6,055.69 万元，较去年同期下降 2.61%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 5,928.81 万元，较去年同期下降 4.28%。

公司 2019 年 1-9 月业绩下滑主要系受宏观经济增速放缓、行业波动以及汇率波动影响所致。如果未来全球 3G/4G 网络基础建设投资放缓、5G 网络规模化商用速度慢于预期，或如果未来国内汽车产量一直处于低增长或负增长，将会对公司业绩产生不利影响，公司业务面临业绩下滑风险。

二、管理风险

1、经营规模扩大产生的管理风险

公司近年来发展速度较快,主营业务收入从 2016 年的 4.57 亿元增长到 2018 年的 5.91 亿元。本次发行完成后,随着募集资金投资项目的建设和投产,公司规模将进一步扩大。公司已经建立了良好的管理体制,但若经营规模扩大后,公司的管理水平、市场开拓能力、研发能力、人才储备等不能与之相适应,可能会影响公司经营业绩的进一步提升。

2、实际控制人控制风险

公司实际控制人陈晓敏、翁荣荣及其亲属通过直接及间接持股方式合计控制公司 94.15%的股份。虽然发行人已经按照中国证监会、证券交易所的要求建立了符合上市公司要求的公司治理及内部控制体系,且运行有效。但若上市后相关制度不能有效执行,可能存在实际控制人利用其控制地位对公司经营决策、财务规范、人事任免等方面实施不利影响,甚至使得公司治理、内部控制失效,进而对公司经营及其他股东利益造成一定的损害的风险。

3、外协供应商管理风险

公司经营过程中存在将部分工序及产品交由外协供应商进行加工的情形。公司下游客户主要为移动通信设备、汽车零部件等行业知名企业,对产品的质量和交付及时性要求较高。若公司不能很好地管控外协供应商的质量和交期,将影响公司与下游客户的合作关系,对公司竞争力和市场份额产生不利影响。

三、财务风险

1、应收账款回收的风险

随着公司经营规模的扩大,公司应收账款逐年提高。报告期各期末,公司应收账款净额分别为16,444.72万元、18,768.28万元、17,861.28万元和16,757.30万元,占流动资产比例分别为52.08%、56.29%、48.27%和45.39%。公司的客户主要为各自行业的龙头企业,在行业内具有较好的运营能力和声誉,信用状况良好。但若客户的信用状况发生变化,将会导致公司应收账款回款周期延长或不能收回,从而增加公司资金成本、影响资金周转、拖累经营业绩。

2、存货规模较大的风险

报告期各期末，公司存货账面价值分别为6,334.44万元、8,327.87万元、10,034.42万元和8,904.32万元，占各期末流动资产的比例分别为20.06%、24.98%、27.12%和24.12%。虽然公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户需求来组织生产，但如果未来市场或客户需求发生变化，将会产生存货积压和跌价的压力，给公司经营业绩造成不利影响。

3、汇率变动风险

报告期各期，公司外销收入占主营业务收入的比例分别为42.82%、40.11%、44.17%和43.48%。公司外销收入主要使用美元结算，汇率变动一方面影响公司外销产品的市场竞争力，另一方面也影响公司财务费用。报告期各期，公司汇兑净损失分别为-419.70万元、614.37万元、-528.97万元和-137.07万元，其中2017年因人民币升值导致公司汇兑损失较大。

若未来人民币大幅度升值，将会造成公司产品竞争力下降、汇兑损失增加，对公司经营业绩将造成不利影响。

4、税收政策变动风险

公司及子公司新凯精密在报告期内均被认定为高新技术企业，企业所得税税率享受15%的优惠税率。报告期内，公司因高新技术企业优惠税率享受的税收优惠影响的净利润分别为984.30万元、1,024.07万元、806.97万元和788.18万元，占合并报表净利润的比例分别为12.15%、16.97%、8.43%和11.68%。若未来上述税收优惠政策发生变化，或公司及子公司的高新技术企业资格不能延续，将对公司业绩造成一定的影响。

另外，公司出口产品执行国家的出口产品增值税“免、抵、退”政策，如果未来国家下调公司产品出口退税率，公司主营业务成本相应上升，进而影响公司的盈利能力。

此外，公司的主要出口市场为欧洲的波兰、匈牙利，亚洲的印度，北美洲的美国、墨西哥等，均为下游移动通信主设备商、电子制造服务商以及汽车零部件供应商在境外设立的生产基地所在地。报告期内，公司对美国出口收入分别为1,267.29万元、1,705.89万元、1,763.55万元和2,323.26万元，若美国等公

公司产品进口国对公司产品的进口关税大幅提高,可能削弱公司产品的竞争力并影响公司产品境外销售收入。

四、募集资金投资项目风险

1、股东即期回报被摊薄的风险

公司募集资金拟投向“汽车、通信等精密金属部件建设项目”和“研发技术中心建设项目”。虽然公司已对本次募集资金投资项目的可行性进行了详细分析和论证,预计募集资金投资项目未来将带来良好收益,但由于募投项目建设及充分发挥效益需要一定的时间,本次募集资金到位后的短期内,公司预计净利润增长幅度会低于净资产和总股本的增长幅度,预计每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降。假定本次发行于2020年3月实施完毕,本次发行2,500万股,若公司2020年度净利润与2019年度持平,公司每股收益将从2019年的1.14元下降至2020年的0.92元,扣除非经常性损益后的每股收益将从2019年的1.13元下降至2020年的0.90元;加权平均净资产收益率将从2019年的23.88%降至2020年的11.21%,扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率将从2019年的23.55%降至2020年的11.06%,股东即期回报存在被摊薄的风险。

2、固定资产和研发支出大量增加导致利润下滑的风险

本次募集资金投资项目中固定资产投资规模较大,完成募集资金投资项目共需要新增建设投资40,792.05万元,项目建成后将导致公司固定资产折旧金额大幅增长,其中汽车、通信等精密金属部件建设项目预计年新增折旧2,619.40万元,摊销104.00万元,研发技术中心建设项目年新增折旧225.70万元,摊销100.62万元,募投项目新增摊销、折旧金额合计为3,049.72万元,占公司2018年度利润总额的27.45%。由于募集资金投资项目从建成到达到预期效益需要一定的过程,因此新增折旧将在募投项目实施后的一段时间内对公司经营业绩产生不利影响。此外,项目投产后,如果市场开拓不力,产能无法有效利用,会造成资产的闲置,不仅无法实现项目的预期效益,而且由于扩张带来的成本投入也会侵蚀公司原有的利润空间。

第五节 发行人基本情况

一、基本情况

公司名称：苏州瑞玛精密工业股份有限公司

英文名称：Suzhou Cheersson Precision Metal Forming Co., Ltd.

法定代表人：陈晓敏

成立日期：2012年3月22日

整体变更日期：2017年11月20日

注册资本：7,500万元

住所：苏州高新区浒关工业园浒晨路28号

邮编：215151

联系电话：0512-66168070

传真：0512-66168077

互联网网址：<http://www.cheersson.com>

电子信箱：stock@cheersson.com

二、发行人改制重组及设立情况

（一）发行人设立方式

发行人是由瑞玛有限以整体变更方式设立的股份有限公司，瑞玛有限以截至2017年8月31日经华普天健审计的净资产168,139,050.60元，按1:0.419296的比例折为股份公司股本70,500,000元，净资产高于股本的部分计入资本公积。华普天健审验了发起人的出资情况，并于2017年10月31日出具了“会验字[2017]5470号”《验资报告》。

2017年11月20日，公司在苏州市工商行政管理局办理了工商变更登记，统一社会信用代码为91320505592546102W，注册资本为7,050.00万元。

（二）发起人

公司的发起人为陈晓敏、翁荣荣等 5 名自然人股东和众全信投资。公司设立时，各发起人持股情况如下：

序号	股东	持股数（股）	持股比例	身份证号/统一社会信用代码	住所
1	陈晓敏	56,665,080	80.38%	330321197305*****	苏州市工业园区
2	翁荣荣	5,374,920	7.62%	330321197702*****	苏州市工业园区
3	众全信投资	5,146,500	7.30%	91320594MA1Q32G812	苏州工业园区苏雅路 388 号新天翔商业广场 2 幢 2108 室
4	鲁存聪	1,198,500	1.70%	330321196202*****	温州市鹿城区
5	麻国林	1,057,500	1.50%	330321196602*****	温州市瓯海区
6	杨瑞义	1,057,500	1.50%	330304199109*****	温州市瓯海区
	合计	70,500,000	100.00%	-	-

（三）发行人改制设立前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司主要发起人为陈晓敏、翁荣荣和众全信投资。

在公司改制设立之前，陈晓敏拥有的主要资产为其持有的瑞玛有限 80.38% 的股权、新凯精密 55.00% 的股权、众全信投资 92.00% 的出资额、苏州工业园区润佳和创业投资中心（有限合伙）25.56% 的出资额及苏州帝瀚环保科技股份有限公司 2.58% 的股份。翁荣荣拥有的主要资产为瑞玛有限 7.62% 的股权、众全信投资 8.00% 的出资额。众全信投资实际从事的主要业务为投资管理，除持有公司 7.30% 股权外，众全信投资无其他对外投资。

公司改制设立之后，陈晓敏于 2017 年 12 月将其持有的新凯精密 55.00% 的股权转让给发行人，将其持有的众全信投资 45.90% 的出资额转让给公司员工。除此之外，主要发起人陈晓敏、翁荣荣、众全信投资拥有的主要资产和实际从事的主要业务在发行人设立前后未发生重大变化。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人系由瑞玛有限整体变更设立，承继其所有资产、负债及业务，主要从事精密金属零部件及相应模具的研发、生产、销售。

（五）改制前原企业的业务流程、改制后发行人的业务流程，以及原企业和发行人业务流程之间的联系

本公司为整体变更设立。改制前后，公司业务流程未发生重大变化。本公司的业务流程参见本招股意向书“第六节 业务与技术”之“四、（二）主要产品的工艺流程”相关内容。

（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

发行人成立以来，独立面向市场经营，拥有独立完整的采购、销售、研发及服务体系和经营所需的资产、资质，在生产经营方面不存在依赖发起人的情形。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

发行人是由瑞玛有限整体变更设立的股份有限公司，承继了瑞玛有限的全部资产、债务和权益，并办理了主要资产产权的变更手续。

三、发行人股本形成及变化情况

（一）股份公司设立以前的股权结构变化情况

1、瑞玛有限成立

瑞玛有限于 2012 年 3 月 22 日经苏州市高新区（虎丘）工商行政管理局登记注册成立，注册号为 320512000165789，注册资本为 500 万元。瑞玛有限由陈晓敏、翁荣荣夫妇共同出资设立，股东均以货币出资。

苏州德富信会计师事务所（普通合伙）对瑞玛有限的注册资本出资情况进行了审验，并于 2012 年 3 月 20 日出具了“苏德富信会验字[2012]第 226 号”《验资报告》。瑞玛有限成立时的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	400.00	400.00	80.00%
2	翁荣荣	100.00	100.00	20.00%

合 计	500.00	500.00	100.00%
-----	--------	--------	---------

2、瑞玛有限第一次增资

2013年3月15日，经股东会决议，瑞玛有限增加注册资本1,000万元，其中股东陈晓敏增资800万元，股东翁荣荣增资200万元，均以货币出资。

苏州鑫城会计师事务所有限公司对本次增资的出资情况进行了审验，并于2013年3月20日出具了“苏鑫城验字[2013]第2010号”《验资报告》。本次增资后，瑞玛有限的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	1,200.00	1,200.00	80.00%
2	翁荣荣	300.00	300.00	20.00%
合 计		1,500.00	1,500.00	100.00%

2013年3月21日，苏州市高新区（虎丘）工商行政管理局核发了变更后的营业执照。

3、瑞玛有限第二次增资

2014年3月14日，经股东会决议，瑞玛有限增加注册资本10,000万元。其中股东陈晓敏增资8,000万元，股东翁荣荣增资2,000万元，本次认缴的新增注册资本由股东以货币方式缴纳。本次增资后，瑞玛有限的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	9,200.00	1,200.00	80.00%
2	翁荣荣	2,300.00	300.00	20.00%
合 计		11,500.00	1,500.00	100.00%

2014年3月28日，苏州市高新区（虎丘）工商行政管理局核发了变更后的营业执照。

4、瑞玛有限减资及第一次股权转让

2016年12月20日，经股东会决议，瑞玛有限减少注册资本10,000万元，其中，股东陈晓敏认缴出资额减少8,000万元，股东翁荣荣认缴出资额减少2,000万元。同时，股东会决议同意翁荣荣将其持有的瑞玛有限180万元出资额作价180万元转让给陈晓敏。瑞玛有限履行了编制资产负债表、通知债务人等相关程序，并于2016年12月30日在苏州日报上刊登了减资公告。

本次股权变动完成后，瑞玛有限股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	1,380.00	1,380.00	92.00%
2	翁荣荣	120.00	120.00	8.00%
合计		1,500.00	1,500.00	100.00%

2017年2月23日，苏州市虎丘区市场监督管理局核发了变更后的营业执照。

本次减资的原因系瑞玛有限考虑到当时的注册资本与公司发展阶段不匹配，且不利于后期的资本运作。经瑞玛有限股东一致同意，瑞玛有限对认缴但尚未实缴的注册资本予以减资。因本次减资不涉及实缴出资额，无需进行相应的会计核算。

5、第二次股权转让及第三次增资

2017年8月18日，瑞玛有限召开股东会，同意陈晓敏将其所持有的公司出资额114.90万元转让给众全信投资，并决议公司增加注册资本73.9770万元。

2017年8月18日，陈晓敏与众全信投资签署了《股权转让协议》，陈晓敏将其持有的瑞玛有限114.90万元出资额以1,100万元价格转让给众全信投资。

鲁存聪、麻国林、杨瑞义3名增资方分别出资1,200万元、1,060万元、1,060万元认购本次增资，分别取得瑞玛有限注册资本26.7576万元、23.6097万元、23.6097万元对应的股权，出资金额与注册资本之间的差额计入瑞玛有限资本公积。

华普天健对本次增资进行了审验，并于2017年8月25日出具了“会验字[2017]4932”号《验资报告》。

本次股权变动完成后，瑞玛有限股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	1,265.1000	1,265.1000	80.38%
2	翁荣荣	120.0000	120.0000	7.62%
3	众全信投资	114.9000	114.9000	7.30%
4	鲁存聪	26.7576	26.7576	1.70%
5	麻国林	23.6097	23.6097	1.50%
6	杨瑞义	23.6097	23.6097	1.50%
合计		1,573.9770	1,573.9770	100.00%

2017年8月23日，苏州市虎丘区市场监督管理局核发了变更后的营业执照。

本次股权转让的原因系瑞玛有限拟以众全信投资作为员工持股平台，在受让瑞玛有限部分股份后，择机进行股权激励。本次股权转让时，众全信投资的出资份额全部由陈晓敏、翁荣荣持有，尚未授予员工。因此，本次股权转让系陈晓敏将其持有的瑞玛有限部分股权转让给其控制的众全信投资，不构成股份支付。

本次增资的原因系瑞玛有限基于资金需求以及发展需要，引进鲁存聪等三名股东增资以补充流动资金。三名股东出于财务投资的目的，通过与瑞玛有限原股东协商确定增资价格以及持股比例，合计向瑞玛有限增资 3,320 万，其中 73.9770 万元计入瑞玛有限注册资本，其余部分 3,246.0230 万元计入资本公积。

本次增资引进的股东鲁存聪、麻国林、杨瑞义均系公司实际控制人陈晓敏之亲属，其中，麻国林和杨瑞义分别在公司子公司新凯精密担任生产部设备维保科长、销售经理职务。本次增资不以换取鲁存聪等三名股东的服务为目的，且增资价格公允，无需进行股份支付相关的会计核算。具体原因如下：

（1）本次增资的背景

本次增资的原因系瑞玛有限发展势头良好，对运营资金的需求增加，通过鲁存聪等三名实际控制人亲属增资补充流动资金。三名实际控制人亲属基于对瑞玛有限未来发展的信心，出于财务投资的目的，通过增资成为瑞玛有限的股东。

因此，本次增资不以换取增资对象的服务为目的。

（2）本次增资的估值基础

本次增资的磋商始于 2017 年初，实际控制人 3 名亲属鲁存聪、麻国林、杨瑞义与瑞玛有限实际控制人达成框架性意见，以瑞玛有限母公司 2016 年净利润为基准，由 3 名亲属现金增资入股瑞玛有限。瑞玛有限于 2017 年 5 月 30 日取得了会计师事务所出具的审计报告，经审计，瑞玛有限母公司 2016 年度实现的净利润为 6,332.99 万元。后经增资事宜的细节谈判、投资者筹款等步骤，发行人于 2017 年 8 月收到增资款项并完成工商变更登记手续。

（3）估值对比

瑞玛有限股改后，发行人于 2017 年 11 月启动新一轮增资的磋商，并协商确定以 10 亿元的整体估值引进 4 名新股东增资 6,000 万元。2017 年 12 月，发行人收到增资款项并完成了该次增资的工商变更登记手续。股改前后两次增资对比

如下：

项目	股改前增资	股改后增资
增资对象	鲁存聪、麻国林、杨瑞义	徐声波、林巨强、厉彩凤、鲁洁
协商及增资时间	2017年2月-7月	2017年11月-12月
业绩基础与变动预期	2016年实现净利润6,332.99万元； 2017年瑞玛有限母公司实现净利润6,160.14万元（剔除股份支付影响）。	2017年净利润约8,000万元（不考虑股份支付影响，包含新凯精密55%股权对应净利润）； 预计2018年净利润8,500万元。
是否已股改	否	是
是否已收购新凯精密55%股权	否	是
增资金额（亿元）	0.33	0.60
投后估值（亿元）	7.07	10.00
增资市盈率	11.10	12.50

发行人股改后增资投后估值10亿元，相比股改前增资投后估值增加2.93亿元，主要考虑因素包括：

（1）发行人收购了陈晓敏持有的新凯精密55%股权。新凯精密2017年净利润2,163.04万元。剔除股份支付影响后，新凯精密2017年净利润为3,015.53万元，按此口径计算归属于发行人母公司所有者净利润增加1,658.54万元，按照增资市盈率12.50倍计算的公司估值增加约2.07亿元。

（2）发行人已完成股改，公司治理规范性增强，同时发行人已解决同业竞争问题，申请上市的预期增强。

（3）股改后增资时，增资对象累计投入资金0.60亿元，相应增加投后估值0.60亿元。

综上，发行人两次增资估值差异具有合理性，增资定价公允。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：2017年8月瑞玛有限增资不以换取增资对象的服务为目的，且增资价格公允，不适用股份支付。

（二）瑞玛有限整体变更设立股份有限公司

2017年10月20日，瑞玛有限股东会决议通过整体变更设立股份有限公司；2017年10月20日，瑞玛有限全体股东共同签署了《发起人协议书》，同意以

瑞玛有限截至 2017 年 8 月 31 日经审计的净资产 168,139,050.60 元为基础，按 1:0.419296 的比例折为 70,500,000 股，各发起人按原出资比例持有股份公司股份。

2017年10月31日，经华普天健审验并出具“会验字[2017]5470”号《验资报告》，各发起人股东出资真实、足额到位。

2017年11月20日，公司在苏州市工商行政管理局办理了变更登记手续，并领取了统一社会信用代码为 91320505592546102W 的《营业执照》。股份公司设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	陈晓敏	5,666.5080	80.38%
2	翁荣荣	537.4920	7.62%
3	众全信投资	514.6500	7.30%
4	鲁存聪	119.8500	1.70%
5	麻国林	105.7500	1.50%
6	杨瑞义	105.7500	1.50%
合计		7,050.0000	100.00%

（三）股份公司设立后的股权变化情况

1、股改后增资

2017年12月12日，瑞玛工业召开2017年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司增加注册资本的议案》，同意公司增加注册资本450万元：其中，新增股东徐声波以货币出资4,000万元，持有公司300.00万股；新增股东林巨强以货币出资1,350万元，持有公司101.25万股；新增股东厉彩凤以货币出资500万元，持有公司37.50万股；新增股东鲁洁以货币出资150万元，持有公司11.25万股。华普天健对本次增资的出资情况进行了审验，并于2017年12月15日出具了“会验字[2017]5477”号《验资报告》。

本次增资完成后，公司股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	陈晓敏	5,666.5080	75.55%
2	翁荣荣	537.4920	7.17%
3	众全信投资	514.6500	6.86%

4	徐声波	300.0000	4.00%
5	鲁存聪	119.8500	1.60%
6	麻国林	105.7500	1.41%
7	杨瑞义	105.7500	1.41%
8	林巨强	101.2500	1.35%
9	厉彩凤	37.5000	0.50%
10	鲁洁	11.2500	0.15%
合 计		7,500.0000	100.00%

2017年12月27日，苏州市行政审批局核发了变更后的营业执照。

公司进行本次增资主要目的系为公司购买新凯精密 55%的股权筹集资金。徐声波等四名股东出于财务投资的目的，通过与瑞玛工业股东协商确定增资价格以及增资金额，合计向瑞玛工业增资 6,000 万元，其中 450 万元计入瑞玛工业股本，其余部分 5,550 万元计入资本公积。本次增资的对象主要为外部投资者，按照市场化原则与公司及其主要股东商讨增资价格，不构成股份支付，无需进行股份支付相关的会计核算。

本次变更后至本招股意向书签署日，公司股权结构未发生变化。

2、股改后员工持股平台的股权变动

(1) 2017 年 12 月,陈晓敏将众全信投资出资额转让给员工

2017 年 12 月,陈晓敏将其在众全信投资中 45.90%的出资额转让给解雅媛等 13 名公司员工,从而使得员工间接持有公司股份。本次出资额转让的原因系对解雅媛等 13 名公司员工进行股权激励。本次出资额转让的具体情况如下:

合伙人	转让前出资额 (万元)	转让后出资额 (万元)	间接持有发行人 股数(万股)	间接持股比例
陈晓敏	1,012.00	507.0461	237.23	3.16%
翁荣荣	88.00	88.0000	41.17	0.55%
解雅媛	-	150.6846	70.50	0.94%
孙梅	-	150.6846	70.50	0.94%
方友平	-	75.3423	35.25	0.47%
李龙	-	21.3741	10.00	0.13%
任军平	-	17.0995	8.00	0.11%
张启胜	-	17.0995	8.00	0.11%
张建华	-	17.0995	8.00	0.11%

诸葛建飞	-	12.8238	6.00	0.08%
毛国华	-	8.5492	4.00	0.05%
许阳	-	8.5492	4.00	0.05%
朱纯傲	-	8.5492	4.00	0.05%
谢蔓华	-	8.5492	4.00	0.05%
陈玮	-	8.5492	4.00	0.05%
合计	1,100.00	1,100.00	236.25	6.86%

2017年11月16日，陈晓敏与解雅媛等13名公司员工签署出资份额转让协议及入伙协议。2017年12月27日，江苏省苏州工业园区工商行政管理局核准了本次变更。本次出资份额转让构成股份支付，公司于2017年12月确认了股份支付费用，相关会计处理如下：

①公允价值的确定

根据公司会计政策，对于授予职工的股份，其公允价值按公司股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件（不包括市场条件之外的可行权条件）进行调整。

本次股权激励中，陈晓敏与激励对象于2017年11月签署了《出资份额转让协议》。2017年12月，众全信投资股权变动的工商变更完成；当月，出资额转让对价全部支付。

同期，瑞玛工业于2017年12月引进了徐声波、林巨强、厉彩凤、鲁洁4名投资人进行增资，其中，除鲁洁外的3名投资者与瑞玛工业实际控制人陈晓敏、翁荣荣无亲属关系。外部投资者增资估值为投后10亿元，价格为13.33元/股。

本次增资与2017年外部投资者投资制造业拟上市公司若干样本的估值对比如下：

公司名称	PE 投资市盈率
爱玛科技集团股份有限公司	10.77
四川金时科技股份有限公司	11.68
山东朗时科技股份有限公司	13.40
上海沿浦金属制品股份有限公司	14.81
平均	12.67
瑞玛工业	12.50

由上表可见，瑞玛工业 2017 年 12 月增资的估值与同期市场上外部投资者增资估值基本处于同一水平，增资估值公允。

本次增资与股权激励入股的时间阶段、业绩基础及变动预期等因素一致，公司优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格确定公允价值。因此，公司选取本次增资的价格为股权激励的公允价值。

公司确定公允价值的过程中，未采用有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法。

②股份支付金额的确定

陈晓敏将其持有的众全信投资 45.90%的出资额转让给员工的价格为 1.40 元/众全信投资出资额，折算为瑞玛工业股份的价格为 3 元/股。转让价格与公允价值 13.33 元/股之间的差额 10.33 元/股计入股份支付，具体如下：

单位：万元

姓名	股权激励时任职公司	间接持股数 (万股)	股份支付金额	股份支付归属公司	
				瑞玛工业	新凯精密
解雅媛	瑞玛工业	70.50	728.50	728.50	-
孙梅	新凯精密	70.50	728.50	-	728.50
方友平	瑞玛工业	35.25	364.25	364.25	-
李龙	瑞玛工业	10.00	103.34	103.34	-
任军平	瑞玛工业	8.00	82.67	82.67	-
张启胜	瑞玛工业	8.00	82.67	82.67	-
张建华	瑞玛工业	8.00	82.67	82.67	-
诸葛建飞	瑞玛工业	6.00	62.00	62.00	-
毛国华	新凯精密	4.00	41.33	-	41.33
许阳	瑞玛工业	4.00	41.33	41.33	-
朱纯傲	瑞玛工业	4.00	41.33	41.33	-
谢蔓华	新凯精密	4.00	41.33	-	41.33
陈玮	新凯精密	4.00	41.33	-	41.33
合计		514.65	2,441.25	1,588.75	852.49

公司将股份支付金额按照激励对象所属的职能部门，分别计入管理费用和销售费用。

③股份支付归属期间的确定依据以及确定为非经常性损益的依据

根据公司会计政策，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日以权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

本次股权激励未约定等待期，也未约定激励对象的服务期，属于授予后立即可行权的股份支付。根据公司会计政策和相关规定，公司于股份激励授予完成的当月，即2017年12月将股份支付产生的相关费用一次性计入当期损益，且确定其为非经常性损益。

④中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人已按照《企业会计准则》和其会计政策的规定对员工股权激励进行了相应的会计处理。发行人确认股份支付时，公允价值采用2017年12月外部投资者增资发行人的估值，属于优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值的情形，符合相关规定。发行人未采用有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法。

(2) 2019年1月，陈晓敏受让李龙持有的众全信投资出资额

2019年1月，李龙将其所持有的众全信投资12.8249万元出资额转让给陈晓敏，转让价格为1.4元/出资额。本次转让后，众全信投资出资情况如下：

合伙人	出资额（万元）	出资比例
陈晓敏	519.8710	47.26%
翁荣荣	88.0000	8.00%
解雅媛	150.6846	13.70%
孙梅	150.6846	13.70%
方友平	75.3423	6.85%
任军平	17.0995	1.55%
张启胜	17.0995	1.55%
张建华	17.0995	1.55%
诸葛建飞	12.8238	1.17%
毛国华	8.5492	0.78%

许阳	8.5492	0.78%
朱纯傲	8.5492	0.78%
谢蔓华	8.5492	0.78%
陈玮	8.5492	0.78%
李龙	8.5492	0.78%
合计	1,100.00	100.00%

此后，众全信投资的出资份额未发生变化。

四、发行人资产重组情况

（一）同一控制下收购产生的资产重组

在公司改制为股份公司之前，陈晓敏持有新凯精密 55% 的股权，系其实际控制人。新凯精密主要从事精密紧固件的研发、生产与销售，产品主要应用于移动通信、汽车、电力电气等行业，发行人系其客户之一。为了消除潜在的同业竞争、减少关联交易影响，公司于 2017 年 12 月购买了陈晓敏持有的新凯精密 55% 的股权。交易完成后，新凯精密成为公司的控股子公司。

1、本次重组前新凯精密历史沿革

（1）设立

新凯精密原名苏州工业园区成林机械有限公司（以下简称“成林机械”），成立于 2003 年 9 月 24 日，注册资本 300 万元，由陈晓敏、林巨强分别以货币出资 165 万元、135 万元设立。苏州市苏信联合会计师事务所审验了本次出资，并于 2003 年 9 月 11 日出具了“苏信验字（2003）第 1197 号”《验资报告》。

设立时，成林机械股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	165.00	55.00%
2	林巨强	135.00	45.00%
	合计	300.00	100.00%

2003 年 10 月，公司名称变更为“苏州工业园区新凯精密五金有限公司”。

（2）第一次增资

2004 年 4 月 13 日，经新凯精密股东会决议，新凯精密增加注册资本 700 万

元，由陈晓敏、林巨强及新增股东蔡卫东分别认缴 330 万元、270 万元、100 万元，均以货币出资。苏州明诚会计师事务所有限公司审验了本次出资，并于 2004 年 4 月 21 日出具了“苏州明诚验字[2004]427 号”《验资报告》。

本次增资后，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	495.00	49.50%
2	林巨强	405.00	40.50%
3	蔡卫东	100.00	10.00%
	合计	1,000.00	100.00%

2004 年 4 月 26 日，江苏省工商行政管理局核发了变更后的营业执照。

本次增资已经按照当时有效的法律、法规履行了内部审议、缴款、验资等程序，并取得了工商登记管理部门的核准。本次增资行为真实、合法、有效。

（3）第二次增资

2004 年 12 月 7 日，经新凯精密股东会决议，新凯精密增加注册资本 500 万元，由股东陈晓敏、林巨强及蔡卫东分别认缴 247.50 万元、202.50 万元和 50.00 万元，均以货币出资。苏州明诚会计师事务所有限公司审验了本次出资，并于 2004 年 12 月 28 日出具了“苏州明诚验字[2004]1550 号”《验资报告》。

本次增资后，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	742.50	49.50%
2	林巨强	607.50	40.50%
3	蔡卫东	150.00	10.00%
	合计	1,500.00	100.00%

2005 年 1 月 5 日，江苏省工商行政管理局核发了变更后的营业执照。

本次增资已经按照当时有效的法律、法规履行了内部审议、缴款、验资等程序，并取得了工商登记管理部门的核准。本次增资行为真实、合法、有效。

（4）第三次增资

2006 年 7 月 26 日，经新凯精密股东会决议，新凯精密增加注册资本 600 万元，由股东陈晓敏、林巨强及蔡卫东分别认缴 297.00 万元、243.00 万元和 60.00 万元，均以货币出资。苏州工业园区瑞华会计师事务所有限公司审验了本次出资，

并于 2006 年 8 月 11 日出具了“瑞华会验字[2006]第 1244 号”《验资报告》。

本次增资后，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	1,039.50	49.50%
2	林巨强	850.50	40.50%
3	蔡卫东	210.00	10.00%
合计		2,100.00	100.00%

2006 年 8 月 23 日，江苏省工商行政管理局核发了变更后的营业执照。

本次增资已经按照当时有效的法律、法规履行了内部审议、缴款、验资等程序，并取得了工商登记管理部门的核准。本次增资行为真实、合法、有效。

（5）减资

2006 年 12 月 18 日，新凯精密召开股东会，决议将注册资本减少 1,000 万元，由股东陈晓敏、林巨强及蔡卫东分别减少出资 495.00 万元、405.00 万元和 100.00 万元。新凯精密履行了编制资产负债表、通知债务人等相关程序，并于 2006 年 12 月 22 日在苏州日报上刊登了减资公告。苏州工业园区瑞华会计师事务所有限公司审验了本次减资，并于 2007 年 1 月 20 日出具了“瑞华会验字[2007]第 0013 号”《验资报告》。新凯精密于 2007 年 1 月 29 日向江苏省苏州工业园区工商行政管理局申请变更登记。

减资后，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	544.50	49.50%
2	林巨强	445.50	40.50%
3	蔡卫东	110.00	10.00%
合计		1,100.00	100.00%

2007 年 2 月 16 日，江苏省苏州工业园区工商行政管理局核发了变更后的营业执照。

新凯精密本次减资已经按照当时有效的法律、法规履行了内部审议、编制资产负债表、通知债务人和公告等程序，并取得了工商登记管理部门的核准。本次减资行为真实、合法、有效。

（6）第四次增资

2010年5月5日，经新凯精密股东会决议，新凯精密增加注册资本1,000万元，由股东陈晓敏、林巨强及蔡卫东分别认缴495.00万元、405.00万元和100.00万元，均以货币出资。苏州苏恒会计师事务所有限公司审验了本次出资，并于2010年5月7日出具了“苏恒会验字（2010）第061号”《验资报告》。

本次增资后，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	1,039.50	49.50%
2	林巨强	850.50	40.50%
3	蔡卫东	210.00	10.00%
	合计	2,100.00	100.00%

2010年5月14日，江苏省苏州工业园区工商行政管理局核发了变更后的营业执照。

本次增资已经按照当时有效的法律、法规履行了内部审议、缴款、验资等程序，并取得了工商登记管理部门的核准。本次增资行为真实、合法、有效。

（7）第一次股权转让

2016年9月1日，新凯精密召开股东会，同意蔡卫东将其持有的新凯精密115.50万元出资额作价825万元转让给陈晓敏，将其持有的新凯精密94.50万元出资额作价675万元转让给林巨强。同日，蔡卫东与陈晓敏、林巨强分别签署了股权转让协议。本次股权转让对应新凯精密估值为15,000万元，转让定价经交易各方协商确定，主要参考新凯精密各项财务指标，转让估值不低于转让时新凯精密的净资产。

本次股权转让的交易对价已于2016年9月支付完毕。2016年9月19日，江苏省苏州工业园区市场监督管理局核发了变更后的营业执照。

该次股权转让系交易各方真实意思表示，由各方在平等自愿的前提下达成协议，不存在争议纠纷或潜在纠纷。

本次股权转让后，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	1,155.00	55.00%
2	林巨强	945.00	45.00%
	合计	2,100.00	100.00%

蔡卫东先生，1969年出生，无境外永久居留权，本科学历。2004年2月至2016年7月在新凯精密历任汽车事业部总经理、董事、总经理等职务，2014年12月至今在苏州格林斯精密制造有限公司（以下简称“格林斯精密”）担任执行董事兼总经理。现任格林斯精密执行董事兼总经理。

格林斯精密成立于2014年12月2日，注册资本1,000万元，从事的业务为数控钣金加工。截至目前，格林斯精密股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	蔡卫东	480.00	48.00%
2	王伟黎[注]	480.00	48.00%
3	张田洪	40.00	4.00%
合计		1,000.00	100.00%

注：王伟黎系蔡卫东之配偶。

格林斯精密成立后，其经营管理一直由蔡卫东负责。2014年12月至2016年7月期间，蔡卫东同时在格林斯精密和新凯精密兼职。2016年，蔡卫东决定将全部精力投入格林斯精密的经营；同时，随着格林斯精密业务的发展，需要蔡卫东进一步投入资金。为此，蔡卫东向新凯精密提出辞职，并与新凯精密当时另外两名股东陈晓敏、林巨强协商转让新凯精密股权事宜。

本次股权转让按照相关法律法规的要求召开了股东会审议转让事项，并取得了工商登记管理部门的核准。转让各方经平等友好协商，签署了合法、有效的股权转让协议，协议内容未违反法律、法规相关规定。转让价款已按照股权转让协议之约定及时足额支付，蔡卫东已就其股权转让所得及时向税务机关申报纳税并缴纳税款。

本次股权转让真实、合法、有效。

（8）第二次股权转让

2017年11月24日，新凯精密召开股东会，同意陈晓敏将其所持有的新凯精密55%的股权作价5,428.83万元转让给发行人，同意林巨强将其所持有的新凯精密1.35%的股权作价133.25万元转让给孙梅。同日，相关股东签署了股权转让协议。2017年12月12日，发行人2017年第二次临时股东大会审议向陈晓敏购买新凯精密股权的议案，关联股东陈晓敏、翁荣荣、众全信投资对该议案回避表决，无关联关系的股东审议并通过了该议案。

孙梅，1972年出生，中国国籍，无境外永久居留权。孙梅于2008年加入新凯精密，曾任职于财务部门，担任财务经理。新凯精密原总经理蔡卫东从新凯精密辞职后，新凯精密聘任孙梅担任总经理，主要原因系孙梅为新凯精密服务多年，对新凯精密经营、管理各个环节均较熟悉。

孙梅担任新凯精密总经理，负责新凯精密的日常经营事务，愿意部分参股新凯精密，林巨强与孙梅协商后，愿意转让部分股权给孙梅，让其分享部分股权投资回报，加深合作关系。

公司在购买了陈晓敏持有的新凯精密55%股权后，新凯精密已成为发行人控股子公司，已经达到消除同业竞争、减少关联交易影响的目标；同时，因林巨强并无向公司出售新凯精密全部股权的意愿，公司也未向林巨强发出购买其持有的新凯精密股权的要约。林巨强转让少量股权给经营者孙梅，有利于优化新凯精密股权结构，有利于新凯精密的发展，瑞玛工业对此持支持态度。

综上，孙梅受让新凯精密1.35%的股权未损害发行人利益。

本次股权转让后，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	瑞玛工业	1,155.00	55.00%
2	林巨强	916.65	43.65%
3	孙梅	28.35	1.35%
	合计	2,100.00	100.00%

2017年12月21日，江苏省苏州工业园区市场监督管理局核发了变更后的营业执照。

本次股权转让按照相关法律法规的要求召开了股东会审议转让事项，并取得了工商登记管理部门的核准。涉及发行人关联交易的事项已经按照《公司章程》的规定经股东大会审议通过，且关联股东在表决时予以回避。转让各方经平等友好协商，签署了合法、有效的股权转让协议，协议内容未违反法律、法规相关规定。转让价款已按照股权转让协议之约定及时足额支付，出让方已就其股权转让所得及时向税务机关申报纳税并缴纳税款。

本次股权转让真实、合法、有效。

孙梅、蔡卫东、林巨强与发行人及其股东、实际控制人、董监高及家庭关系密切成员、本次发行人上市中介机构人员之间不存在关联关系。交易各方针对上

述股权转让不存在特殊约定或安排。

新凯精密股权均由登记在册的股东享有相关权利、承担相关义务，不存在委托持股、信托持股的情况，不存在其他特殊安排，不存在其他应披露未披露情形。

2、本次资产重组的过程与影响

(1) 本次资产重组的过程

①新凯精密的审计与评估情况

根据华普天健出具的“会审字[2017]5318号”《审计报告》，截至2017年7月31日，新凯精密经审计的净资产为98,706,003.31元。根据中水致远出具的“中水致远评报字[2017]第020325号”《苏州瑞玛金属成型有限公司拟收购苏州工业园区新凯精密五金有限公司股权项目资产评估报告》，截至2017年7月31日，新凯精密经资产基础法评估的净资产为13,444.33万元。

本次股权转让定价按照新凯精密截至2017年7月31日经审计的净资产确定，未高于评估价值，新凯精密资产评估相关情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	收购价格
流动资产	10,505.35	11,760.09	1,254.74	-
非流动资产	5,439.54	7,730.99	2,291.45	-
其中：固定资产	5,172.43	6,589.58	1,417.15	-
无形资产	125.31	1,003.74	878.43	-
资产总计	15,944.89	19,491.08	3,546.19	-
流动负债	6,046.75	6,046.75	-	-
非流动负债	27.54	-	-27.54	-
负债总计	6,074.29	6,046.75	-27.54	-
净资产（所有者权益）	9,870.60	13,444.33	3,573.73	9,870.60

评估增减值变动说明：

a、流动资产：评估增值的主要原因系存货评估价值较账面价值增加1,254.74万元；

b、固定资产与无形资产：评估增值的主要原因系厂房、土地的评估增值；

c、非流动负债：评估减值的原因系递延收益评估价值为0，较账面价值减少27.54万元。

上述项目的评估增值符合实际情况，具有合理性。

发行人收购新凯精密股权系与发行人实际控制人之间的交易，作价依据为新凯精密经审计的净资产，定价合理，未损害发行人利益。

②重组的决策与登记程序

项目	决策程序与决策时点	工商登记	付款时点	合并报表时点
收购新凯精密 55%股权	新凯精密：股东会（2017年11月24日）	2017年12月21日	2017年12月支付80%；2018年1月支付剩余部分并代扣代缴个人所得税	自报告期初纳入合并报表范围
	瑞玛工业：第一届董事会第二次会议（2017年11月24日） 2017年第二次临时股东大会（2017年12月12日）			

2017年11月24日，新凯精密召开股东会，同意陈晓敏将其所持有的新凯精密55%的股权作价5,428.83万元转让给瑞玛工业，同意林巨强将其所持有的新凯精密1.35%的股权作价133.25万元转让给孙梅。同日，转让方与受让方签署股权转让协议。

2017年11月24日，发行人召开第一届董事会第二次会议，审议通过了《关于购买苏州工业园区新凯精密五金有限公司部分股权的议案》，并同意将该议案提交股东大会表决。关联董事陈晓敏、翁荣荣回避表决。无关联董事方友平、沈健、张薇均对该议案投赞成票。

2017年12月12日，发行人召开2017年第二次临时股东大会审议通过了收购新凯精密股权的议案。关联股东陈晓敏、翁荣荣、众全信投资回避表决。参会的其他股东全票通过了该议案。

发行人收购新凯精密的决策程序符合相关规定的要求。

2017年12月21日，江苏省苏州工业园区工商行政管理局核发了新凯精密变更后的营业执照。

本次股权转让后，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	瑞玛工业	1,155.00	55.00%
2	林巨强	916.65	43.65%
3	孙梅	28.35	1.35%
	合计	2,100.00	100.00%

经核查，保荐机构认为：发行人收购新凯精密的交易作价公允，未损害发行

人利益，收购交易过程不存在瑕疵。

③收购新凯精密的时间点

发行人实际控制人陈晓敏原控制的新凯精密从事精密金属紧固件业务，属于金属零部件行业的一个分支，与发行人主营业务存在同业竞争，且新凯精密与发行人之间存在关联交易。2017年发行人启动上市计划后，决定通过收购新凯精密的控股权以解决同业竞争和关联交易问题。发行人收购新凯精密55%股权的交易对价为5,428.83万元，金额较大。发行人于2017年12月向徐声波等4名外部投资者增发股票募集资金6,000万元，用于支付收购新凯精密股权的交易对价。发行人于2017年底前完成了新凯精密的股权变更及主要收购资金的支付，至首次申报上市材料前时间间隔已近一年。

④林巨强未向发行人出售新凯精密股权的原因

新凯精密于2003年由陈晓敏、林巨强共同创办，双方一直合作经营至今，合作关系保持稳定。瑞玛工业股改后由于上市需要通过收购陈晓敏持有的新凯精密股权以解决同业竞争问题。新凯精密55%股权被瑞玛工业收购后，林巨强仍为新凯精密的重要股东之一。同时，林巨强投资新凯精密超过15年，且新凯精密股权系其重要的个人资产，其愿意继续享有持有新凯精密股权带来的权益。

公司在购买了陈晓敏持有的新凯精密55%股权后，新凯精密已成为发行人控股子公司；同时，因林巨强并无向公司出售新凯精密股权的意愿，公司未向林巨强发出购买其持有的新凯精密股权的要约。

⑤关于林巨强不控制新凯精密的说明

根据新凯精密公司章程，新凯精密股东会行使的职责如下：

a、决定公司经营计划和投资方针；b、选举和更换执行董事、非由职工代表担任的监事，决定有关执行董事、监事的报酬事项；c、审议批准执行董事的报告；d、审议批准监事的报告；e、审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；f、审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；g、对公司增加和减少注册资本作出决议；h、对发行公司债券作出决议；i、对公司合并、分立、解散、清算或变更公司形式作出决议；j、修改章程；k、公司章程规定的其他职权。

其中，除增加或减少注册资本、合并、分立、解散、变更公司形式、修改章程等事项需要代表三分之二以上表决权的股东决议通过外，其他事项经代表半数

以上表决权的股东决议通过。

根据新凯精密公司章程的约定，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。林巨强持有新凯精密 43.65%的股权，根据新凯精密公司章程，其不能实质控制新凯精密。

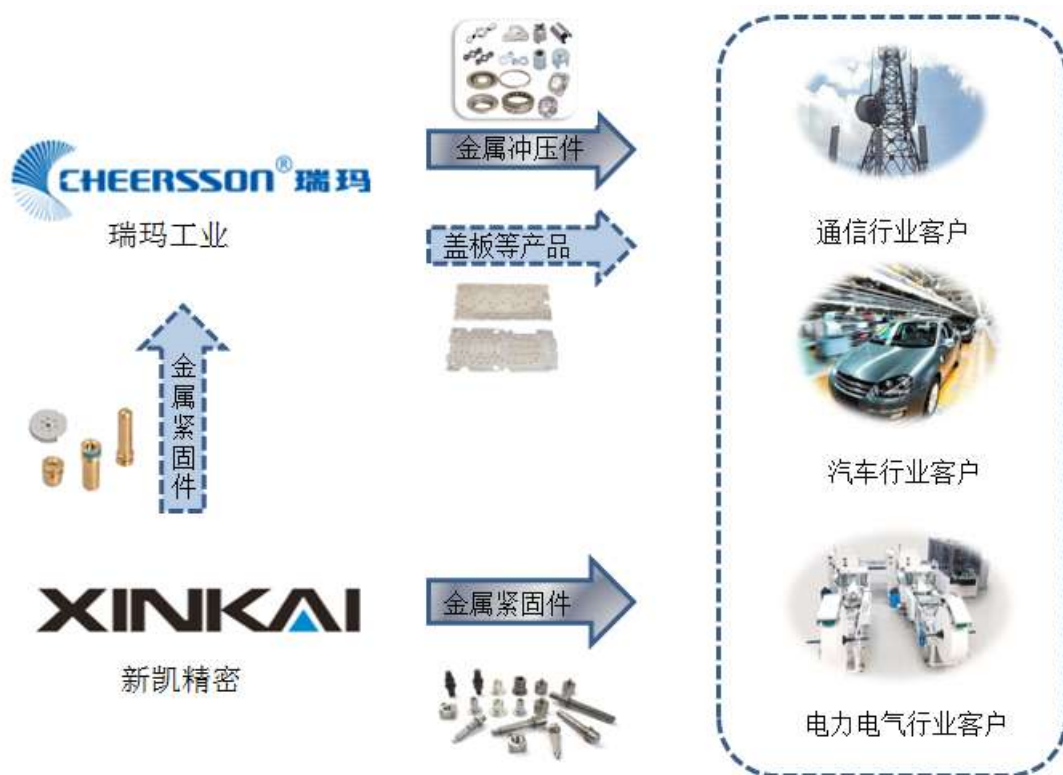
根据新凯精密公司章程，新凯精密不设董事会，设置执行董事一名，由陈晓敏担任。

综上，新凯精密公司章程中未赋予林巨强超出其出资比例之外的表决权，没有林巨强实质控制新凯精密的利益安排的约定。

新凯精密及其股东签署的其他文件中不存在林巨强实质控制新凯精密的利益安排的约定，亦无类似内容的口头协议的约定。

经核查，保荐机构认为：新凯精密公司章程或其他文件中不存在林巨强实质控制新凯精密的利益安排或其他书面及口头协议约定情形。

(2) 本次资产重组的原因与影响



①本次重组的原因

本次重组前，瑞玛工业主要业务模式系采购金属板材、金属外购件等原辅材料后经过冲压加工、机加工、委外表面处理、自动化装配、检验、包装等加工后生产出各类金属冲压件产品，并销售给移动通信、汽车、电力电气等领域客户；

新凯精密主要业务模式系采购金属棒材、管材、金属外购件等原辅材料后经过冷镦、机加工、委外表面处理、检验、包装等加工后生产出各类金属紧固件产品，并销售给移动通信、汽车、电力电气等领域客户，瑞玛工业系其客户之一。

通过本次重组，瑞玛工业消除了与实际控制人陈晓敏原控制的新凯精密之间的同业竞争，同时也有利于减少关联交易影响，增强公司业务独立性。本次重组后，发行人通过全面掌握冷镦、冲压、机加工、自动化装配等多种金属成型加工能力并加以综合运用，能进一步提升公司技术水平，具有较好的技术协同效应；此外，通过向客户同时供应精密金属冲压件产品、精密金属紧固件产品亦能较好发挥业务协同效应，进一步增强客户粘性。

②新凯精密在重组后的定位及与发行人的业务关系

新凯精密自成立以来，一直专注于精密金属紧固件产品的研发、生产、销售。本次重组后，新凯精密作为发行人精密金属紧固件产品业务中心，将继续专注于精密金属紧固件产品的研发、生产和销售。同时，本次重组后，新凯精密与瑞玛工业将通过共同开发客户资源，整合销售渠道等方式增强业务端的协同，通过向客户同时供应精密金属冲压件产品、精密金属紧固件产品以更好地满足客户需求，增强产品协同，通过加强研发合作、工艺合作提升发行人精密金属成型加工能力，提升市场竞争力。

经核查，保荐机构认为：新凯精密被发行人收购后，新凯精密在发行人中的业务定位为生产精密金属紧固件的平台，与发行人主营业务具有协同效应。

③业务协同效应

a、客户协同

新凯精密与发行人的主要客户群体均为移动通信主设备商、电子制造服务商、汽车一级供应商、电力电气设备制造商。发行人购买新凯精密股权后，双方可以共同开发客户资源，整合销售渠道，降低销售费用。

b、产品协同

新凯精密的主要产品为精密金属紧固件，发行人的主要产品为精密金属冲压件，根据部分客户的需求发行人还提供冲压件与紧固件组装后的产品。发行人和子公司新凯精密向客户同时供应精密金属冲压件产品、精密金属紧固件产品可以更好地满足客户需求，进一步增强客户粘性。

c、研发协同

新凯精密在紧固件的研发方面具有较好的技术储备，而发行人的主要研发方向为精密金属冲压件。发行人根据客户需求融入客户产品开发过程。发行人收购新凯精密后，在发行人与客户共同研发同时涉及冲压件和紧固件的新品时，可以与新凯精密的技术部门配合，共同为客户提供服务，从而获得更强的市场竞争能力。

发行人收购新凯精密，主要目的系解决同业竞争、减少关联交易影响，不存在拼凑资产和业绩的情形。

经核查，保荐机构认为：发行人与新凯精密业务存在协同性，不属于资产和业绩的拼凑。

④本次重组对发行人的影响

新凯精密自报告期期初起即受陈晓敏控制，其主营业务与发行人的业务具有相关性，公司通过受让陈晓敏持有的新凯精密55%股权将其纳入合并报表范围构成同一控制下企业合并，发行人主营业务没有发生重大变化，符合中国证监会《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条发行人最近3年内主营业务没有发生重大变化的适用意见——证券期货法律适用意见第3号》的规定。

本次重组的方式为受让股权，重组前后，发行人管理层、实际控制人没有发生变化。

发行人对新凯精密重组前一个会计年度即2016年度，新凯精密的资产总额、营业收入和利润总额占瑞玛有限相应项目的比例如下：

项目	资产总额（万元）	营业收入（万元）	利润总额（万元）
新凯精密	17,317.41	18,605.90	2,078.16
瑞玛有限	24,125.50	28,228.78	7,382.42
比例	71.78%	65.91%	28.15%

3、新凯精密被收购前后一年的财务数据

发行人于2017年12月完成对新凯精密的收购，收购前后一年即2017年和2018年，新凯精密主要财务数据变化情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日
流动资产	12,736.22	10,907.33

非流动资产	5,121.36	5,312.79
资产合计	17,857.58	16,220.11
流动负债	4,269.37	5,076.66
非流动负债	16.39	24.26
负债合计	4,285.77	5,100.93
所有者权益	13,571.81	11,119.19
项目	2018年度	2017年度
营业收入	22,156.20	22,138.94
净利润	2,852.63	2,163.04

收购前后，新凯精密的主营业务均为精密金属紧固件的研发、生产、销售，营业收入保持平稳。2018年净利润较2017年增加的原因系2017年新凯精密确认了股份支付852.49万元，剔除股份支付影响，新凯精密净利润指标未发生重大变化。

4、新凯精密被收购前后员工变化情况

因本次收购系同一控制下企业合并，新凯精密的员工人数自报告期初计入发行人员工总数。

收购后，新凯精密员工人数比收购前略有增长，主要为生产人员的增加，具体见下表：

类别	2017年12月31日		2018年12月31日	
	总人数	其中：新凯精密	总人数	其中：新凯精密
管理人员	164	72	165	72
技术人员	114	49	101	49
营销人员	48	27	39	28
生产人员	448	231	540	237
合计	774	379	845	386

新凯精密被发行人收购后，新凯精密与瑞玛工业通过共同开发客户资源，整合销售渠道等方式增强业务端的协同。新凯精密生产经营保持稳定，主营业务未发生变化，发行人未对新凯精密的员工进行重大调整。2018年，随着新凯精密产销量的提升，其生产人员有所增加。新凯精密的收购前后的员工数量变化与其经营业务相匹配。

（二）非同一控制下收购产生的资产重组

瑞玛有限自设立之初即租赁全信金属的土地、厂房用于生产办公，为增强资产独立性，减少关联交易影响，报告期内，瑞玛有限收购了全信金属 100% 的股权。

1、本次重组前全信金属的历史沿革

（1）设立

全信金属原名苏州晨丰标准件实业有限公司(以下简称“苏州晨丰”),于 2004 年 3 月 25 日经苏州市高新区(虎丘)工商行政管理局登记注册成立。设立时,苏州晨丰注册资本为人民币 800 万元,鲁存聪、陈晓敏分别以货币出资 408.00 万元和 392.00 万元。苏州万隆会计师事务所有限公司审验了本次出资并于 2004 年 3 月 22 日出具了“苏万验字(2004)第 113 号”《验资报告》。

设立时,苏州晨丰股权结构如下:

序号	股东	出资额(万元)	出资比例
1	鲁存聪	408.00	51.00%
2	陈晓敏	392.00	49.00%
	合计	800.00	100.00%

（2）第一次增资

2005年5月11日,经苏州晨丰股东会决议,苏州晨丰增加注册资本900万元,由股东鲁存聪、陈晓敏分别以货币增资459.00万元、441.00万元。苏州金鼎会计师事务所有限公司对本次增资的出资情况进行了审验,并于2005年5月31日出具了“金鼎会验字(2005)3070号”《验资报告》。

本次增资后,苏州晨丰的股权结构如下:

序号	股东	出资额(万元)	出资比例
1	鲁存聪	867.00	51.00%
2	陈晓敏	833.00	49.00%
	合计	1,700.00	100.00%

（3）第一次股权转让、第二次股权转让及更名

2009年6月22日,苏州晨丰召开股东会,同意鲁存聪将其所持有的苏州晨丰 31%的股权转让给陈晓敏、20%的股权转让给翁荣荣。同日,鲁存聪与陈晓敏

和翁荣荣签署了股权转让协议。

2009年8月22日，苏州晨丰召开股东会，同意陈晓敏将其持有的苏州晨丰31%的股权转让给鲁存聪、翁荣荣将其持有的苏州晨丰20%的股权转让给鲁存聪。同日，鲁存聪与陈晓敏和翁荣荣签署了股权转让协议。

上述两次股权转让完成后至瑞玛有限收购前，苏州晨丰股权结构保持不变，具体如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	鲁存聪	867.00	51.00%
2	陈晓敏	833.00	49.00%
合计		1,700.00	100.00%

2010年4月15日，苏州晨丰召开股东会，同意将公司名称改为“苏州全信金属成型有限公司”。

2、本次资产重组的过程与影响

（1）本次资产重组的过程

项目	决策程序与决策时点	工商登记	付款时点	合并报表时点
收购全信金属100%股权	全信金属：股东会（2017年7月31日）	2017年8月1日	2017年8月支付并代扣代缴个人所得税	2017年8月31日
	瑞玛有限：股东会（2017年7月31日）			

本次收购完成后，全信金属成为公司全资子公司。

收购全信金属时，发行人及全信金属公司形式均为有限责任公司，其公司章程中均未对关联交易的回避表决作出约定。本次交易时，陈晓敏、翁荣荣分别持有瑞玛有限92%、8%的股权；鲁存聪、陈晓敏分别持有全信金属51%、49%的股权。2017年7月31日，全信金属召开股东会，全体股东一致同意鲁存聪、陈晓敏将其所持有的全信金属股权转让给瑞玛有限。2017年7月31日，瑞玛有限召开股东会，全体股东一致同意瑞玛有限受让鲁存聪、陈晓敏所持有的全信金属100%股权。

有限公司阶段，关联股东未回避表决未违反法律法规的强制性规定，未违反公司章程的决定，未对其他股东权益造成伤害。发行人收购全信金属的决策程序符合相关规定的要求。

（2）本次资产重组的定价与资产评估

2017年7月31日，瑞玛有限分别与鲁存聪、陈晓敏签署了《股权转让协议》，购买鲁存聪、陈晓敏持有的全信金属51%、49%的股权，股权转让价款分别为1,306.35万元、1,255.12万元。

瑞玛有限本次重组收购股权的定价以全信金属截至2017年4月30日经审计的净资产账面价值为基础，综合考虑全信金属房屋建筑物、土地使用权评估价值后确定，具体如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	收购价格
货币资金	164.18	未评估	164.18
应收账款	6.84		6.84
其他应收款	950.00		950.00
房屋所有权及土地使用权	677.64	1,443.14	1,443.14
资产总计	1,798.66	未评估	2,564.16
应付职工薪酬	0.95		0.95
应交税费	1.74		1.74
负债合计	2.69		2.69
所有者权益	1,795.97		2,561.47

由上表可见，瑞玛有限股权收购对价与全信金属净资产账面价值之间的差异，系全信金属8,468.67平方米房屋及11,321.3平方米土地使用权评估增值所致。根据万隆（上海）资产评估有限公司于2017年5月31日出具的“万隆评报字（2017）第1520号”《苏州瑞玛金属成型有限公司拟了解资产价值涉及的苏州全信金属成型有限公司拥有的房屋建筑物及土地使用权资产评估报告》，全信金属房屋建筑物及土地使用权的账面价值为677.64万元，其中，房屋所有权经重置成本法评估的价值为886.61万元，土地使用权经市场法评估的价值为556.53万元。全信金属土地、厂房评估增值合理。

瑞玛有限本次重组收购股权的定价以全信金属截至2017年4月30日经审计的净资产账面价值为基础，综合考虑全信金属房屋建筑物、土地使用权评估价值后确定。全信金属除厂房土地外，其他资产负债主要为货币资金、与瑞玛有限之间的应收款项和少量应付职工薪酬、应交税费，根据账面价值定价合理。

因此，瑞玛有限收购全信金属的定价合理，未损害发行人利益。

经核查，保荐机构认为：发行人收购全信金属的交易作价公允，未损害发行人利益，收购交易过程不存在瑕疵。

（3）本次资产重组的原因及影响

瑞玛有限自设立之初即租赁全信金属的土地、厂房用于生产办公。报告期内，瑞玛有限收购了全信金属 100%的股权。

收购全信金属股权之前，除向发行人租赁厂房外，全信金属无其他业务。收购全信金属时，瑞玛有限的全部生产经营活动均在租赁厂房中进行。收购全信金属 100%股权增强了发行人资产独立性，减少了关联交易影响。

发行人对全信金属重组前一个会计年度即2016年度，全信金属的资产总额、营业收入和利润总额占瑞玛有限相应项目的比例如下：

项目	资产总额（万元）	营业收入（万元）	利润总额（万元）
全信金属	1,851.13	83.31	10.20
瑞玛有限	24,125.50	28,228.78	7,382.42
比例	7.67%	0.30%	0.14%

综上，公司本次非同一控制下企业合并对各项财务指标影响较小，对公司主营业务不构成重大影响。

3、全信金属被收购前后一年的财务数据

发行人于 2017 年 8 月完成对全信金属的收购，收购前后一年即 2017 年和 2018 年，全信金属主要财务数据变化情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动资产	1,268.76	1,210.79
非流动资产	610.78	650.89
资产合计	1,879.54	1,861.68
流动负债	22.36	9.13
非流动负债	-	-
负债合计	22.36	9.13
所有者权益	1,857.18	1,852.55
项目	2018 年度	2017 年度
营业收入	102.03	82.29
净利润	4.63	10.59

收购前后，全信金属经营的业务主要为向发行人出租厂房，其资产负债表、利润表主要科目未发生重大变化。

4、全信金属被收购前后员工变化情况

自2017年8月起，全信金属的员工人数计入发行人员工总数。

收购前后，全信金属除向发行人出租厂房外，无其他经营活动，其员工人数均为3名，系为厂房提供保洁服务的员工，与全信金属的经营业务相匹配。

(三) 报告期内资产重组对财务指标的影响及整合情况

1、报告期内资产重组对发行人财务指标的影响

扣除发行人与全信金属、新凯精密之间关联交易影响后，合并计算同一控制下收购和非同一控制下收购对发行人的影响如下：

单位：万元

年份	主体	资产总额	资产净额	营业收入	利润总额
2016年度	全信金属	1,851.13	1,841.96	-	-
	新凯精密	16,871.32	10,532.57	17,551.38	2,030.36
	合计	18,722.45	12,374.53	17,551.38	2,030.36
	瑞玛有限	24,125.50	14,265.51	28,228.78	7,382.42
	占比	77.60%	86.74%	62.18%	27.50%
2017年度	全信金属	1,861.68	1,852.55	-	-
	新凯精密	15,829.44	10,728.52	20,751.29	2,584.29
	合计	17,691.12	12,581.07	20,751.29	2,584.29
	发行人母公司	36,708.87	25,432.37	35,268.80	5,569.25
	占比	48.19%	49.47%	58.84%	46.40%

说明：

(1) 2016年、2017年全信金属全部营业收入来自于向发行人出租房产，各期末应收账款为0，因此，扣除关联交易影响后，资产总额、资产净额无需调整，营业收入、利润总额为0。

(2) 新凯精密的资产总额、资产净额中已扣除各期末应收发行人母公司的应收账款账面价值，营业收入已扣除当期从发行人母公司取得的营业收入，利润总额已按照向发行人母公司销售收入占新凯精密当期全部营业收入的比例扣除对应的利润总额。

2、报告期内重组的整合情况

重组后，全信金属和新凯精密的公司运营保持平稳，未出现重大不利变化。

发行人主要在如下几个方面进行了整合：

(1) 在公司治理方面，发行人向收购后的子公司派驻执行董事，控制子公司重大经营决策；

(2) 在经营战略方面，重组后，全信金属和新凯精密按照发行人经营战略的要求，相应制定其经营计划；

(3) 在人力资源方面，发行人在子公司员工保持总体稳定的前提下，适当在母子公司之间调配中高级管理人员，提升人力资源使用效率；

(4) 重组后，发行人通过财务整合，实现对全信金属和新凯精密财务状况的监督，统筹投融资活动，提升资金使用效率；

(5) 发行人建立了《信息披露事务管理制度》和《控股子公司管理办法》，明确了子公司重大事项报送义务，确保及时获取子公司财务信息、经营状况等重要信息。

经核查，保荐机构认为：发行人收购新凯精密和全信金属股权有利于消除同业竞争、减少关联交易影响、增强资产独立性，收购后各公司整合情况良好，运行平稳。

五、发行人历次验资、资产评估情况及设立时发起人投入资产的计量属性

(一) 历次验资情况

序号	验资目的	注册资本	验资机构	验资报告文号
1	瑞玛有限设立	500.00 万元	苏州德富信会计师事务所（普通合伙）	苏德富信会验字[2012]第 226 号
2	瑞玛有限增资 1,000 万元	1,500.00 万元	苏州鑫城会计师事务所有限公司	苏鑫城验字[2013]第 2010 号
3	瑞玛有限增资 73.9770 万元	1,573.9770 万元	华普天健	会验字[2017]4932 号
4	整体变更设立 股份公司	7,050.00 万元	华普天健	会验字[2017]5470 号
5	股份公司增资 450 万元	7,500.00 万元	华普天健	会验字[2017]5477 号

（二）历次资产评估情况

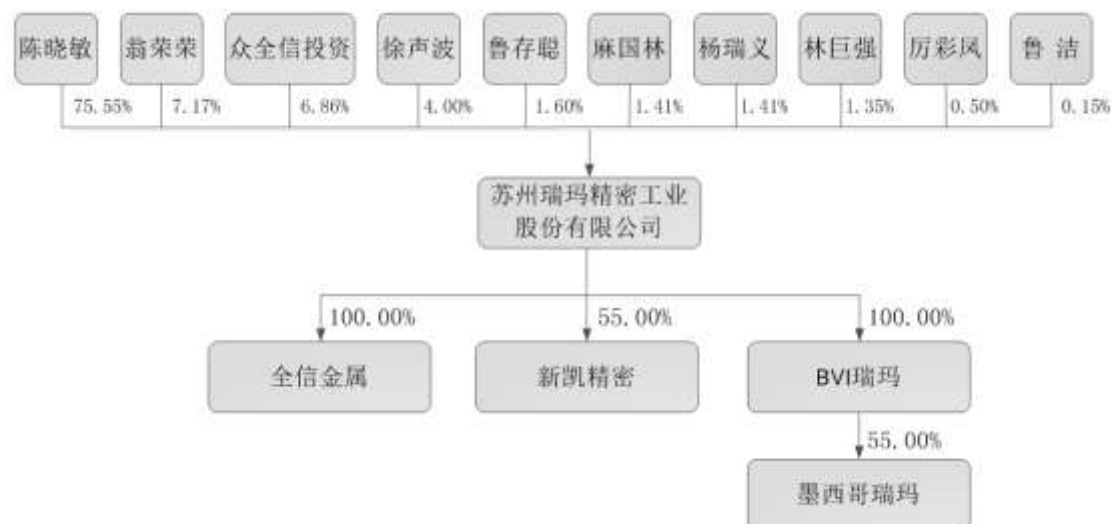
股份公司设立时，中水致远以 2017 年 8 月 31 日为基准日，对瑞玛有限资产、负债状况进行了评估，并于 2017 年 10 月 20 日出具了“中水致远评报字[2017]第 020278”号《资产评估报告》。瑞玛有限经评估的净资产为 18,440.08 万元，公司未按资产评估结果调整资产和负债的账面值。

（三）发行人设立时发起人投入资产的计量属性

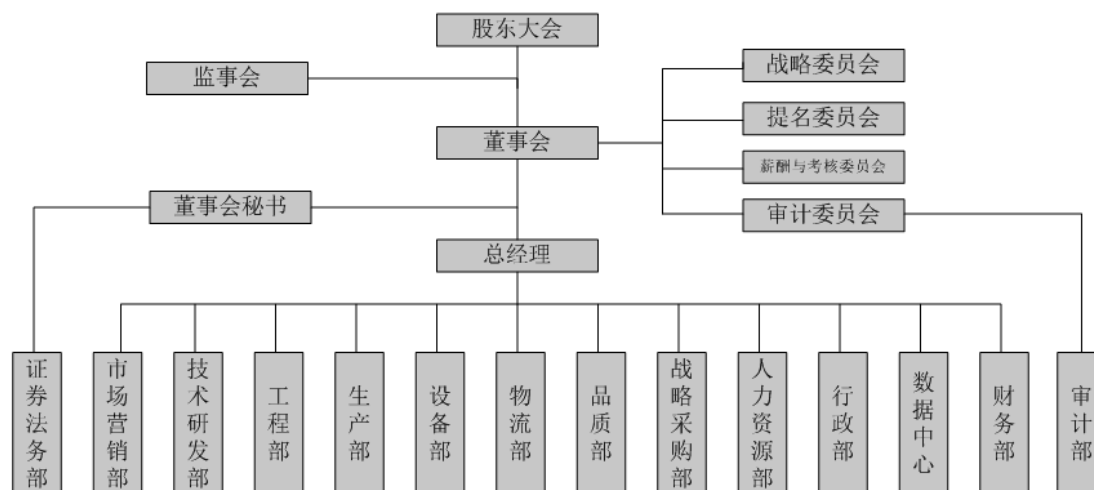
瑞玛有限以截至2017年8月31日经审计的净资产168,139,050.60元为基数，按1:0.419296的比例折为70,500,000股，每股面值1元，折股溢价计入资本公积，各发起人以其拥有的瑞玛有限股权所代表的净资产按原比例出资，瑞玛有限的全部资产、负债和权益由本公司承继。华普天健出具了“会验字[2017]5470号”《验资报告》，审验确认各发起人出资真实，足额到位。

六、发行人的股权结构和组织结构

（一）发行人的股权结构图



（二）发行人的组织结构



公司内部组织机构职能情况如下：

部门名称	职责
市场营销部	准确把握市场，定期组织市场调研，收集市场信息；分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施；负责收集、整理、归纳客户资料，参与客户询价；确定销售策略，建立销售目标，制定销售计划；制定销售管理制度、工作程序、完成公司的业务规划；组织协调各项销售日常工作、提高客户满意度。
技术研发部	负责制定研发规范，优化研发管理体系；负责研发部门团队建设；负责公司标准和知识产权事务，公司研发项目的执行，生产工艺改良、升级，模具开发、设计，生产作业技术辅导；公司新产品和新技术的调研、开发、设计，制定预算和计划并实施。
工程部	制定新工程项目开发和管理制度、工程变更管理制度并组织落实；根据项目需求，组建项目团队，设定任务分配及时间安排，确保项目按计划完成；负责PPAP样件提交与PPAP提交，并获得客户批准；项目开发成本目标的评估和设定，并跟踪项目成本达成情况；项目质量目标的评估及质量标准的设定，确保项目质量符合客户要求。
生产部	负责生产管理，制定现场安全管理等制度并组织实施；根据生产计划执行生产任务，确保生产计划按时按质地达成；负责生产制程中的产品合格率及不良品处理；优化生产工艺流程，提高生产效率，降低生产成本；负责生产安全教育及6S管理工作，严格执行劳动防护管理及生产操作规程；确保生产过程的品质稳定及产品的按期交付。
设备部	制定并贯彻设备管理各项规章制度；管理设备备件，编制维修计划；参加设备、模具质量分析，做好设备技术资料的建立、整理、归档等工作；负责生产设备的维修与管理，管理厂务公用设施。
物流部	负责收集销售、采购、物流信息，建立物流信息基础资料；编制物料采购计划并予以落实；编制生产计划，监督生产按计划执行情况；收集销售数据、库存数据、采购计划，分析销售预测准确率、供应商准时交货率、库存周转率等；负责原材料、成品、半成品、配件、包装材料的收发、存储管理工作；负责周转器具的管理；负责仓储环境的6S管理工作。负责组织按客户要求及时准确的完成货物发送。

品质部	负责建立和完善质量体系，负责产品质量管控；负责供应商品质管控；负责产品品质持续改进；管理品质实验室；负责处理客户投诉事项；对接客户评审，并负责后续的改善和跟踪。
战略采购部	建立健全采购管理、供应商管理制度与流程，并组织实施；负责按公司的中长期战略规划、结合生产经营计划，制订公司采购方面组合的策略方案与执行；负责供应商的开发，并对供应商进行资信调查，组织供应商评价；编制采购计划与采购预算，指导采购活动；跟进采购进程，确保采购物料准时交付，保障采购合同的有效履行。
人力资源部	制定公司中长期人才规划；全面统筹规划公司人力资源制度流程的创建、修订，并负责监控、指导管理制度、流程的执行；负责各部门定岗定编，制定部门和人员岗位职责；核定公司年度人员需求计划；负责日常人力管理工作，定期进行市场薪酬水平调研，进行人工成本核算，提供决策参考依据，制定薪酬及员工福利政策并管理实施。
行政部	建立健全公司行政管理相关制度并负责监控、指导相关制度、流程的执行；负责公司基建的规划、执行和监督；负责公司行政后勤保障工作；负责公司EHS制度、体系的创建、修订和监督执行。
数据中心	制定相关IT策略，负责网络安全系统的部署及跟进，确保网络及信息安全；设计和优化网络架构及系统架构；负责各类开发标准的建立，维护ERP, PLM, OA等系统；负责IT基础设施的建设、维护及管理；负责弱电系统工程的规划、建设、维护及管理负责推进现有各种IT项目的执行，实施、培训、分析及管理维护。
财务部	构建公司及各分子公司的财务核算体系、内部财务管理制度，规范财务基础工作；建立健全公司内部控制体系并推进实施；负责公司财务预算编制，并对具体执行情况进行检查和分析；建立财务分析制度，定期主持召开财务工作例会，编制各项内部经营管理报表，提供决策支持；根据费用的开支标准、审批程序和审批权限，按照费用的开支计划，实施费用的管理和监督；指导、监督、检查各子公司的财务工作；负责公司资金管理和资产管理。
证券法务部	负责筹备公司股东大会、董事会、监事会会务事务及会议文件与对外信息披露管理；负责与监管部门、中介机构的联络和沟通工作；负责投资者关系管理及董事会秘书日常事务；管理和审核公司合同，优化合同审批和履程序；为公司日常事务提供法律服务和咨询，起草部分合同和协议；为公司内部提供法律知识培训。
审计部	建立、健全公司内部审计制度，制定内部审计流程、方法；对公司内部控制制度的健全性、有效性进行评审，并提出改进建议；对公司及控股子公司的财务计划、财务决算、高管离职、绩效及其他有关的经济活动进行审计监督；协助董事会审计委员会、监事会检查相关事项，为董事会审计委员会、监事会提供相关材料。

七、发行人控股、参股子公司基本情况

截至本招股意向书签署日，发行人拥有新凯精密、BVI 瑞玛、全信金属三家子公司，BVI 瑞玛拥有一家子公司墨西哥瑞玛。

（一）苏州工业园区新凯精密五金有限公司

1、概况

新凯精密成立于 2003 年 9 月 24 日，注册资本和实收资本均为 2,100 万元，法定代表人陈晓敏，住所为苏州工业园区胜浦镇佳胜路 36 号，经营范围为：加工、研发、生产、销售：五金配件、汽车配件、紧固件模具；销售：机械设备、金属材料、包装材料、工具；从事生产所需金属材料、机械设备及五金件的进口业务和自产产品的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

截至本招股意向书签署日，新凯精密股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	瑞玛工业	1,155.00	55.00%
2	林巨强	916.65	43.65%
3	孙梅	28.35	1.35%
	合计	2,100.00	100.00%

2、财务状况与经营成果

截至 2018 年 12 月 31 日，新凯精密总资产为 17,857.58 万元，净资产为 13,571.81 万元；2018 年度，新凯精密实现净利润 2,852.63 万元。（以上数据经申报会计师审计）

截至 2019 年 9 月 30 日，新凯精密总资产为 18,108.87 万元，净资产为 15,123.31 万元；2019 年 1-9 月，新凯精密实现净利润 2,051.50 万元。（以上数据经申报会计师审计）

3、报告期内发行人与新凯精密之间交易情况

报告期内，发行人与新凯精密之间的交易系发行人向其采购金属紧固件产品，各期采购金额及占比如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度

采购金额	531.60	1,066.82	1,387.65	1,054.52
采购总额	23,856.69	35,167.05	32,828.75	25,556.75
占比	2.23%	3.03%	4.23%	4.13%

新凯精密作为瑞玛工业紧固件供应商之一，与公司其他合格供应商一并参与公司拟采购物料订单报价，公司综合各供应商的报价、交货期限、质量等因素综合考虑以确定最终供应商，部分采购物料由包含新凯精密在内的多家供应商一并供货，部分采购物料由新凯精密或其他供应商独家供货。

瑞玛工业向新凯精密的采购定价机制合理，采购价格公允，具体分析如下：

(1) 同时向新凯精密及其他供应商采购

报告期内各期，瑞玛工业同时向新凯精密及其他供应商采购的价格对比情况如下：

单位：元/个

年度	品名	新凯精密(1)	其他供应商(2)	价格差异率(3=(1-2)/2)
2019年1-9月	铆钉(M513)	0.1155	0.1155	0.00%
	铆钉(M714)	0.1750	0.1750	0.00%
2018年度	铆钉(M513)	0.1197	0.1166	2.66%
	铆钉(M714)	0.1768	0.1764	0.23%
2017年度	铆钉(M513)	0.1209	0.1185	2.03%
	铆钉(M714)	0.1786	0.1768	1.02%
2016年度	铆钉(M513)	0.1222	0.1207	1.24%
	铆钉(M714)	0.1800	0.1796	0.22%
	螺钉(229)	0.1520	0.1850	-17.84%
	紧固件(178)	1.8118	1.6239	11.57%
	螺钉(230)	0.1870	0.2200	-15.00%
	谐振(301)	2.0256	1.9744	2.59%
	谐振(600)	0.5741	0.5732	0.16%
谐振(168)	0.9402	0.9402	0.00%	

由上表可见，上述可比物料中瑞玛工业向新凯精密采购价格与向其他供应商采购价格基本一致。2016年度可比物料螺钉(229)、紧固件(178)、螺钉(230)存在价格差异系年度内降价前后供货供应商不一致所致。对于螺钉(229)物料，在2016年1-3月，公司向其他供应商采购价格相对较高，后该物料降价后转由

新凯精密供货。对于紧固件（178），在 2016 年 1-9 月，公司向新凯精密采购价格相对较高，后该物料降价后主要由其他供应商供货。对于螺钉（230），在 2016 年 1-4 月，公司主要向其他供应商采购，采购价格相对较高，后该物料降价后主要由新凯精密供货。

上述可比物料中，瑞玛工业 2016 年度向新凯精密采购 720.86 万元，占向新凯精密采购总额的 68.36%；瑞玛工业 2017 年度向新凯精密采购 470.32 万元，占向新凯精密采购总额的 33.89%；瑞玛工业 2018 年度向新凯精密采购 345.47 万元，占向新凯精密采购总额的 32.38%；瑞玛工业 2019 年 1-9 月向新凯精密采购 252.27 万元，占向新凯精密采购总额的 47.45%。

（2）仅向新凯精密采购

对部分发行人仅向新凯精密采购且采购金额较大的产品，发行人向新凯精密的采购价格与其他供应商竞争性报价的价格对比如下：

单位：元/个

年度	品名	新凯精密（1）	其他供应商（2）	价格差异率 (3= (1-2) /2)
2019 年 1-9 月	铆钉（110）	0.2246	0.2200	2.08%
	螺钉（426）	1.7948	1.8200	-1.38%
	调谐螺钉（229）	0.1474	0.1520	-3.02%
	调谐螺钉（230）	0.1871	0.1950	-4.07%
2018 年度	调谐螺钉（229）	0.1472	0.1581	-6.89%
	螺钉（426）	1.7948	2.0872	-14.01%
	紧固件（375）	1.6410	1.6903	-2.92%
	螺钉（266）	1.3299	1.3831	-3.85%
	螺钉（293）	0.2335	0.2473	-5.57%
	螺钉（314）	0.2137	0.2248	-4.94%
2017 年度	螺钉（426）	2.0068	2.0872	-3.85%
	调谐螺钉（229）	0.1492	0.1581	-5.60%
	螺钉（266）	1.3299	1.3831	-3.85%
	紧固件（375）	1.6410	1.6903	-2.92%
	调谐螺钉（230）	0.1870	0.1964	-4.79%
	螺钉（966）	0.6624	0.6955	-4.76%
	螺钉（293）	0.2333	0.2473	-5.65%

	螺钉 (314)	0.2161	0.2248	-3.89%
2016 年度	螺钉 (966)	0.6624	0.6889	-3.85%
	螺钉 (293)	0.2388	0.2532	-5.68%
	铆钉 (029)	0.2287	0.2379	-3.87%
	铆钉 (030)	0.3246	0.3441	-5.66%
	调谐螺钉 (192)	0.3000	0.3152	-4.82%
	调谐螺钉 (302)	0.5624	0.5851	-3.88%

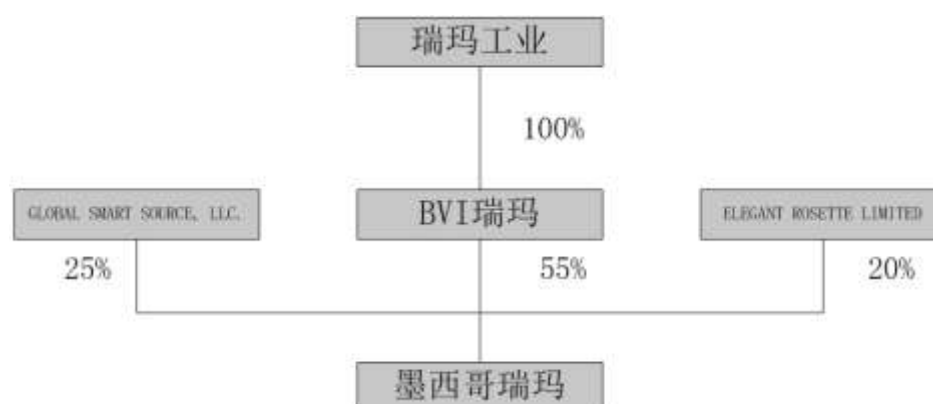
由上表可见，新凯精密向瑞玛工业的供货价格相比其他供应商竞争性报价更有竞争优势，其向发行人销售产品经过多家供应商报价、比价以及协商定价的过程，其与发行人交易价格公允。

上述物料中，瑞玛工业 2016 年度向新凯精密采购 169.58 万元，占向新凯精密采购总额的 16.08%；瑞玛工业 2017 年度向新凯精密采购 752.76 万元，占向新凯精密采购总额的 54.25%；瑞玛工业 2018 年度向新凯精密采购 400.88 万元，占向新凯精密采购总额的 37.58%；瑞玛工业 2019 年 1-9 月向新凯精密采购 185.25 万元，占向新凯精密采购总额的 34.85%。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人报告期内与新凯精密之间发生的交易具有真实业务背景，交易作价公允，不存在向子公司少数股东输送利益的情形。

(二) BVI 瑞玛及墨西哥瑞玛

为了贴近服务北美客户，经江苏省商务厅批准，公司在墨西哥克雷塔罗设立了墨西哥瑞玛。股权结构如下：



1、Cheersson Investment Co., Ltd.

(1) BVI 瑞玛简要情况

注册号	1915957
成立时间	2016年6月13日
已发行股本	10,000股
每股面值	1美元
注册地	英属维尔京群岛
经营业务	BVI瑞玛除持有墨西哥瑞玛股权外，不从事其他业务。
董事	陈晓敏
股东	瑞玛工业持有其100%的股权

截至 2018 年 12 月 31 日，BVI 瑞玛总资产为 2,482.78 万元，净资产为 2,482.78 万元；2018 年度，BVI 瑞玛实现净利润-42.81 万元。（以上数据经申报会计师审计）

截至 2019 年 9 月 30 日，BVI 瑞玛总资产为 3,059.66 万元，净资产为 3,059.66 万元；2019 年 1-9 月，BVI 瑞玛实现净利润-253.50 万元。（以上数据经申报会计师审计）

（2）投资 BVI 瑞玛的备案程序

《境外投资管理办法》第六条规定：“商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。”

发行人设立 BVI 瑞玛系作为海外投资的持股公司，目前仅持有墨西哥瑞玛股权，不涉及对敏感国家和敏感行业的投资。发行人投资 BVI 瑞玛不属于《境外投资管理办法》规定的实行核准管理的行为。发行人已就投资 BVI 瑞玛行为向商务主管部门进行了备案。

发行人于 2016 年 8 月设立墨西哥瑞玛、2017 年 9 月引进第三方对墨西哥瑞玛进行增资的行为，均已取得江苏省商务厅向发行人出具的《企业境外投资证书》（证号分别为：境外投资证第 N3200201600552 号和境外投资证第 N3200201800885 号）。根据《企业境外投资证书》记载，发行人投资的境外企业为墨西哥瑞玛，投资路径为 BVI 瑞玛，投资主体为瑞玛工业。

《中华人民共和国外汇管理条例》第十七条规定：“境内机构、境内个人向境外直接投资或者从事境外有价证券、衍生产品发行、交易，应当按照国务院外汇管理部门的规定办理登记。”

发行人投资 BVI 瑞玛的经办外汇管理机关为国家外汇管理局苏州市中心支局，发行人已办理外汇登记业务并于 2016 年 7 月取得编号为 35320500201607087267 的业务登记凭证，符合相关外汇管理法律法规。

发行人境外投资 BVI 瑞玛已经履行了商务主管部门的登记程序、外汇管理部门的登记程序，符合《境外投资管理办法》和《中华人民共和国外汇管理条例》的规定。

国家发改委 2014 年颁布的《境外投资项目核准和备案管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 9 号）第七条规定：“中方投资额 10 亿美元及以上的境外投资项目，由国家发展改革委核准。涉及敏感国家和地区、敏感行业的境外投资项目不分限额，由国家发展改革委核准。”根据该规定，发行人的境外投资项目不属于需要发改委核准的项目。该办法第八条规定，“本办法第七条规定之外的境外投资项目实行备案管理。”根据相关规定，发行人 2016 年投资 BVI 瑞玛及墨西哥瑞玛以及 2017 年墨西哥瑞玛股权结构变化，应向发改委进行备案。由于对相关政策掌握不到位，发行人的境外投资未履行发改委备案程序，存在一定的瑕疵。

针对该瑕疵的法律后果，发行人向苏州市高新区（虎丘区）经济发展委员会进行了政策咨询，并取得了其出具的《情况说明》。根据该《情况说明》，高新区（虎丘区）经济发展委员会确认：“瑞玛工业开展的上述境外投资项目及后续变更不在我单位强制备案范围内，就瑞玛工业境外投资时未办理境外投资备案的情形，目前亦无需补办相关境外投资发改委备案手续。截至 2019 年 10 月 17 日，瑞玛工业未因境外投资核准或备案事项受到过我单位包括但不限于停止实施项目、行政处罚或者其他监管措施的情形。”

发行人控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣已出具书面承诺：“若发行人因境外投资涉及的发改委备案程序瑕疵而受到有权部门的处罚的，由此产生的全部损失或费用将由其承担，确保发行人利益不受损害。”

（3）税收管理相关情况

发行人境外投资中涉及的增资、受让股权等行为不涉及按照税收法律法规应当缴纳税款的情形。报告期内，BVI 瑞玛及墨西哥瑞玛未发生利润分配等情形，不涉及需要缴纳税款的情形。

报告期内，发行人及其子公司也未受到过税收相关的行政处罚。

综上，发行人境外投资事项符合我国税收管理的有关规定。

2、Cheersson Queretaro Precision Metal Forming S.DE R.L. DE C.V.

(1) 墨西哥瑞玛简要情况

成立时间	2016年8月22日
注册资本	15,257,440墨西哥比索
注册地	墨西哥克雷塔罗州
经营业务	精密金属冲压件的生产、销售
董事	陈晓敏
股东	BVI瑞玛持股8,391,592墨西哥比索，股权比例55%，
	GLOBAL SMART SOURCE, LLC.（注册于美国）持股3,814,360墨西哥比索，股权比例25%
	ELEGANT ROSETTE LIMITED（注册于英属维尔京群岛）持股3,051,488墨西哥比索，股权比例20%

截至2018年12月31日，墨西哥瑞玛总资产为1,784.80万元，净资产为280.86万元；2018年度，墨西哥瑞玛实现净利润-458.89万元。（以上数据经申报会计师审计）

截至2019年9月30日，墨西哥瑞玛总资产2,190.97万元，净资产-226.76万元；2019年1-9月，墨西哥瑞玛实现净利润-511.33万元。（以上数据经申报会计师审计）

(2) 墨西哥瑞玛的历史沿革

① 墨西哥瑞玛设立及第一次股权转让

2016年8月22日，墨西哥瑞玛设立，设立时由墨西哥当地为发行人办理投资事务的律师Alvaro Holguin Casas和Martha Karina Faudoa Romero（以下合称“墨西哥律师”）分别持股99%、1%。设立时，墨西哥瑞玛认缴注册资本3,000墨西哥比索，未实缴出资。墨西哥律师与发行人实际控制人及董事、监事、高级管理人员无关联关系。

因墨西哥当地法律要求墨西哥瑞玛至少需要两名股东，2016年8月23日，BVI瑞玛和陈晓敏分别受让墨西哥律师持有的墨西哥瑞玛99%、1%的股权。因受让股权尚未出资，本次股权转让无需支付对价。

本次股权转让后，墨西哥瑞玛股权结构如下：

单位：墨西哥比索

序号	股东	出资额	出资比例
1	BVI 瑞玛	2,970.00	99.00%
2	陈晓敏	30.00	1.00%
合计		3,000.00	100.00%

②墨西哥瑞玛第一次增资及第二次股权转让

2017年9月29日，墨西哥瑞玛召开股东会，同意增加注册资本至15,257,440墨西哥比索，其中：BVI 瑞玛增加注册资本8,388,592墨西哥比索，GLOBAL SMART SOURCE, LLC.（以下简称“GSS公司”）增加注册资本3,814,360墨西哥比索，ELEGANT ROSETTE LIMITED（以下简称“ERL公司”）增加注册资本3,051,488墨西哥比索。

同时，因增资后墨西哥瑞玛股东人数已经满足至少两名股东的要求，股东会同意陈晓敏将其所持有的墨西哥瑞玛1%的股权转让给BVI 瑞玛。本次股权转让为平价转让，交易价格为30墨西哥比索。

单位：墨西哥比索

序号	股东	本次增加出资额	增资后出资额	出资比例
1	BVI 瑞玛	8,388,592	8,391,592	55.00%
2	GSS公司	3,814,360	3,814,360	25.00%
3	ERL公司	3,051,488	3,051,488	20.00%
合计		15,254,440	15,257,440	100.00%

此后，墨西哥瑞玛股权未发生变更。

墨西哥瑞玛的股权均由登记在册的股东享有相关权利、承担相关义务，不存在委托持股、信托持股的情况。相关各方不存在业绩补偿、利润分配或其他特殊利益安排。

（3）设立墨西哥瑞玛的原因

北美地区是全球重要的制造中心。目前，公司主要客户中，在北美设立生产基地的包括诺基亚、爱立信、捷普、新美亚、哈曼、大陆、采埃孚天合等，主要分布在美国和墨西哥。公司设立墨西哥瑞玛，一方面可以提升对北美客户需求响应速度、提高客户服务水平，另一方面可以就近开发美国和墨西哥的移动通信、汽车零部件等行业客户。

另外,墨西哥瑞玛是公司首个海外生产基地,可以为公司未来在境外其他地区设立生产基地积累经验。

(4) 墨西哥瑞玛的主要业务及客户对象

墨西哥瑞玛自 2016 年起筹建,并于 2017 年开始实现收入,主要业务为精密金属零部件的生产、销售,另有少量配套模具产品。报告期内,墨西哥瑞玛销售情况如下:

单位:万元

年度	类别	产品类别	下游行业	金额	占比
2017	主营业务收入	精密金属零部件	汽车零部件	39.82	100.00%
	其中:哈曼	精密金属零部件	汽车零部件	39.82	100.00%
2018	主营业务收入	精密金属零部件/模具	汽车零部件	464.66	100.00%
	其中:哈曼	精密金属零部件	汽车零部件	383.41	82.51%
	Stant USA Corp.	模具	汽车零部件	81.25	17.49%
2019 年 1-9 月	主营业务收入	精密金属零部件/模具	汽车零部件	720.04	100.00%
	其中:哈曼	精密金属零部件/模具	汽车零部件	548.41	76.16%
	Stant USA Corp.	模具	汽车零部件	171.63	23.84%

(5) 墨西哥瑞玛的员工数量及聘任方式

墨西哥瑞玛设立时间较短,目前生产规模不大,员工人数较少。截至 2019 年 9 月 30 日,墨西哥瑞玛拥有员工 41 名,专业结构如下:

类别	人数	比例
管理人员	8	19.51%
技术人员	4	9.76%
营销人员	1	2.44%
生产人员	28	68.29%
合计	41	100.00%

墨西哥瑞玛的核心管理人员由发行人选聘并与墨西哥瑞玛签署合同,其他人员由墨西哥瑞玛在当地自行聘用。

(6) 采用 BVI 瑞玛控制墨西哥瑞玛的原因及境外子公司的合法合规情况

为不断增强和巩固现有汽车、通信等行业客户占有率,提高为客户的服务水平,实现本地化生产和销售,增强公司在区域市场竞争力和影响力,将公司打造

成具有全球影响力的精密金属零部件制造和服务商，公司会适时根据客户的需求进行海外投资，布局海外工厂。为方便海外投资，公司设立 BVI 瑞玛作为公司海外投资持股平台，用于持有海外公司股权。目前，公司通过 BVI 瑞玛持有墨西哥瑞玛 55%的股权。随着公司业务的拓展，若公司未来在其他国家或地区设立境外子公司，也可通过 BVI 瑞玛持股。

BVI 瑞玛为投资平台，未聘用员工。根据香港 Carey Olsen 律师事务所出具的《法律意见书》，不存在针对 BVI 瑞玛的起诉、诉讼或者其他未决的或公开威胁的诉讼程序。

根据墨西哥律师事务所 COUNSELORS INTERNATIONAL ABOGADOS 出具的《法律意见书》，墨西哥瑞玛合规情况如下：

①墨西哥瑞玛能遵守墨西哥当地的法律，其设立与存续未受到过处罚或罚款；

②墨西哥瑞玛遵守了墨西哥有关社会保险和住房公积金方面的法律法规，未受到过社会保险和住房公积金方面的处罚或罚款；

③墨西哥瑞玛完全履行了墨西哥环境保护法律所要求的义务，未因任何污染行为受到墨西哥当地的处罚或罚款；

④墨西哥瑞玛完全履行了墨西哥税收及海关方面的法律所要求的义务；根据墨西哥税务部门关于联邦税收及社会保障方面的肯定意见，墨西哥瑞玛未受到包括但不限于墨西哥税务部门在内的相关部门的处罚或罚款；

⑤截至 2020 年 1 月 15 日，未发现针对墨西哥瑞玛及其董事、管理层的法律程序、诉讼、仲裁事项，亦无可预见的未决索赔或评估。

⑥墨西哥瑞玛系由两家英属维尔京群岛公司和一家美国公司投资的墨西哥公司，已于 2016 年 11 月 7 日在墨西哥外商投资登记处注册，已履行了墨西哥外商投资法律法规要求的义务，未受到相关主管机关的处罚或罚款。瑞玛工业以其全资子公司 BVI 瑞玛间接投资墨西哥瑞玛，未违反墨西哥有关外商投资的法律法规。墨西哥法律不存在针对外商投资的来源或国籍作出的限制。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人采用 BVI 瑞玛作为海外投资的平台，通过 BVI 瑞玛控制墨西哥瑞玛不存在规避墨西哥相关产业政策、投资政策或法律法规的情形，不存在法律、政治风险或潜在风险。发行人境外子公司规范

运作，不存在用工、环保、税务等纠纷或诉讼。

(7) 墨西哥瑞玛少数股东情况

①GLOBAL SMART SOURCE, LLC.

GLOBAL SMART SOURCE, LLC. 于 2015 年 8 月注册于美国特拉华州，股本为 45 万美元，唯一股东及董事均为 Vinod Miranda。GLOBAL SMART SOURCE, LLC. 的最终权益持有人为 Vinod Miranda。

Vinod Miranda, 男，美国国籍，1968 年 4 月出生，2001 年 7 月至 2017 年 4 月任职于 Thermotech Inc.，2017 年 5 月至今于墨西哥瑞玛担任首席运营官。

GLOBAL SMART SOURCE, LLC. 及其最终权益持有人 Vinod Miranda 与发行人及其股东、实际控制人、董监高及家庭关系密切成员、本次发行人上市中介机构人员不存在关联关系。

②ELEGANT ROSETTE LIMITED

ELEGANT ROSETTE LIMITED 于 2017 年 5 月注册于英属维尔京群岛，已发行股本 50,000 股，每股面值 1 美元，唯一股东及董事均为包丽娟。ELEGANT ROSETTE LIMITED 的最终权益持有人为包丽娟。

包丽娟，女，中国国籍，1969 年 4 月出生，1991 年至 2006 年任职于迅达电梯，2006 年至 2008 年任职于通力电梯，2008 年至 2014 年任职于江苏威尔曼科技有限公司，2015 年 1 月至 2016 年 7 月于瑞玛有限担任运营经理，2016 年 8 月至 2017 年 3 月任职于苏州虹利塑胶有限公司，2017 年 3 月至今于墨西哥瑞玛担任首席执行官。

包丽娟因健康原因于 2016 年 7 月从瑞玛有限辞职。包丽娟与发行人之间不存在争议纠纷或潜在纠纷。

ELEGANT ROSETTE LIMITED 及其最终权益持有人包丽娟与发行人及其股东、实际控制人、董监高及家庭关系密切成员、本次发行人上市中介机构人员不存在关联关系。

包丽娟曾就职于迅达电梯、通力电梯等国际企业，英语能力较强且具有跨国企业的管理经验。包丽娟曾于 2015 年 1 月至 2016 年 7 月期间在瑞玛有限任职，熟悉精密金属冲压件行业，对发行人的业务情况、管理模式和企业文化均有比较好的了解。2017 年 3 月，墨西哥瑞玛已经完成前期的选址等筹建工作，拟开始

运营。考虑到墨西哥瑞玛是发行人首个海外生产基地，且其所在国的语言、文化、社会环境与国内有较大差异，发行人邀请具有相关经验的包丽娟担任墨西哥瑞玛首席执行官，全面负责墨西哥瑞玛各项工作。

为了调动墨西哥瑞玛首席执行官包丽娟及首席运营官 Vinod Miranda 积极性，充分发挥其经营管理跨国企业的经验和技能，提升其在经营中的风险意识并使其能分享墨西哥瑞玛未来的收益，发行人拟引进包丽娟和 Vinod Miranda 成为墨西哥瑞玛的股东。同时，包丽娟出于对墨西哥瑞玛的发展前景和团队能力的认可，同意投资墨西哥瑞玛。经友好协商，各方决定由 BVI 瑞玛与包丽娟、Vinod Miranda 控制的公司共同对墨西哥瑞玛增资。

2017 年 5 月，包丽娟在英属维尔京群岛设立了 ELEGANT ROSETTE LIMITED 公司。按照约定，包丽娟应通过其所控制的 ELEGANT ROSETTE LIMITED 公司向墨西哥瑞玛投入 20 万美元，资金来源为其自有资金及海外收入。2017 年 12 月，ERL 公司完成了对墨西哥瑞玛的出资。

国家发改委 2014 年颁布的《境外投资项目核准和备案管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 9 号）以及商务部 2014 年颁布的《境外投资管理办法》仅适用于境内各类法人。包丽娟投资 ERL 公司及墨西哥瑞玛时，发改委和商务主管机关对于境内自然人境外投资行为没有要求其取得批准或完成备案的规定。

《中华人民共和国外汇管理条例》第十七条规定：“境内机构、境内个人向境外直接投资或者从事境外有价证券、衍生产品发行、交易，应当按照国务院外汇管理部门的规定办理登记。”但经咨询主管的外汇管理部门，除返程投资外，主管外汇管理机关针对境内自然人其他对外投资行为的外汇管理登记并无可以适用的操作规程，无法为除返程投资外的境外投资办理外汇登记。包丽娟上述境外投资行为无法办理相关的外汇管理登记程序。

根据《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2014]37 号），境内个人未按规定办理相关外汇登记的，由外汇局责令改正，给予警告，对个人可以处 5 万元以下的罚款。根据上述规定，发行人及其子公司不会因上述事项受到处罚。同时，包丽娟不属于发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，其可能受到处罚

的风险对发行人本次发行上市不会构成障碍。

包丽娟向发行人出具承诺函：“在政策允许时，其将及时补办境外投资及外汇管理方面的批准、备案或登记程序，相关费用将由其本人承担；若因本人境外投资涉及的境外投资、外汇登记事宜而致使墨西哥瑞玛产生的损失或费用的，相关损失或费用将全部由其承担。”

③核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：GLOBAL SMART SOURCE, LLC. 及其最终权益持有人 Vinod Miranda, ELEGANT ROSETTE LIMITED 及其最终权益持有人包丽娟，均与发行人实际控制人及其家庭关系密切成员不存在关联关系。

(8) 报告期内发行人与墨西哥瑞玛之间交易情况

报告期内，发行人与子公司墨西哥瑞玛之间交易主要系公司向其销售少量模具、金属材料，具体如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
金属材料	4.89	3.84	7.70	-
模具	192.93	46.78	-	-
其他	0.89	0.27	3.34	-
合计	198.71	50.90	11.04	-
营业收入	29,969.68	59,338.25	56,048.87	45,780.16
占比	0.66%	0.09%	0.02%	-

瑞玛工业向墨西哥瑞玛销售材料的销售价格按材料成本确定，2017年度销售材料金额为7.70万元，2018年度销售金额为3.84万元，2019年1-9月销售金额为4.89万元。瑞玛工业向墨西哥瑞玛销售模具按最终客户给与墨西哥瑞玛的模具订单价格确定，定价公允。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人报告期内与墨西哥瑞玛之间发生的交易具有真实业务背景，交易作价公允，不存在向子公司少数股东输送利益的情形。

(三) 苏州全信通讯科技有限公司

1、概况

全信金属系发行人全资子公司，成立于2004年3月25日，原名苏州全信金

属成型有限公司，2019年5月15日更名为苏州全信通讯科技有限公司。全信金属注册资本和实收资本均为1,700万元，法定代表人陈晓敏，住所为苏州高新区浒关工业园浒晨路28号，经营范围为：研发、制造、销售：移动通讯设备及其零部件；提供相关产品技术开发及维护服务；销售：电子元器件、注塑件、金属材料；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；自有厂房出租。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

报告期内，全信金属主要从事的业务除向发行人出租厂房外，还包括自2019年6月开始的移动通讯设备研发、制造业务。

2、财务状况与经营成果

截至2018年12月31日，全信金属总资产为1,879.54万元，净资产为1,857.18万元；2018年度，全信金属实现净利润4.63万元。（以上数据经申报会计师审计）

截至2019年9月30日，全信金属总资产为2,125.75万元，净资产为1,686.27万元；2019年1-9月，全信金属实现净利润-170.91万元。（以上数据经申报会计师审计）

（四）实际控制人所持股份质押或其他有争议的情况

截至本招股意向书签署日，实际控制人持有的本公司股份不存在质押或其他有争议的情况。

八、发起人、主要股东及实际控制人的基本情况

（一）发起人、主要股东的基本情况

1、自然人发起人、自然人股东基本情况

序号	姓名	国籍	境外永久居留权	身份证号码	住所
1	陈晓敏	中国	无	330321197305*****	苏州市工业园区
2	翁荣荣	中国	美国	330321197702*****	苏州市工业园区
3	徐声波	中国	无	430602196210*****	苏州市工业园区

4	鲁存聪	中国	无	330321196202*****	温州市鹿城区
5	麻国林	中国	无	330321196602*****	温州市瓯海区
6	杨瑞义	中国	无	330304199109*****	温州市瓯海区
7	林巨强	中国	无	320103196902*****	南京市秦淮区
8	厉彩凤	中国	无	330321194905*****	温州市瓯海区
9	鲁洁	中国	无	330302198501*****	温州市鹿城区

2、苏州工业园区众全信投资企业（有限合伙）

成立时间：2017年8月14日

认缴出资额：1,100万元

实缴出资额：1,100万元

注册地：苏州工业园区苏雅路388号新天翔商业广场2幢2108室

主营业务：实业投资、创业投资

合伙人构成：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例	在公司任职
1	陈晓敏	519.87	47.26%	董事长、总经理、新凯精密执行董事、全信金属执行董事兼总经理、BVI瑞玛董事、墨西哥瑞玛董事
2	翁荣荣	88.00	8.00%	董事、全信金属监事
3	解雅媛	150.68	13.70%	副总经理
4	孙梅	150.68	13.70%	新凯精密总经理
5	方友平	75.34	6.85%	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监
6	任军平	17.10	1.55%	监事会主席、技术研发部助理经理
7	张启胜	17.10	1.55%	工程部资深项目工程师
8	张建华	17.10	1.55%	财务部经理
9	诸葛建飞	12.82	1.17%	战略采购部采购工程师
10	毛国华	8.55	0.78%	新凯精密行政部职员
11	许阳	8.55	0.78%	市场营销部报价工程师
12	朱纯傲	8.55	0.78%	技术研发部研发工程师
13	谢蔓华	8.55	0.78%	监事、行政部顾问、工会主席
14	陈玮	8.55	0.78%	无（原新凯精密总经办特助兼质量总监）
15	李龙	8.55	0.78%	无（原监事、生产部经理）
合计		1,100.00	100.00%	-

截至 2018 年 12 月 31 日，众全信投资总资产为 1,101.39 万元，净资产为 1,099.39 万元；2018 年度，众全信投资实现净利润-0.02 万元。（以上数据未经审计）

截至 2019 年 9 月 30 日，众全信投资总资产为 1,101.37 万元，净资产为 1,099.37 万元；2019 年 1-9 月，众全信投资实现净利润-0.01 万元。（以上数据未经审计）

（二）实际控制人基本情况

公司实际控制人为陈晓敏、翁荣荣。

陈晓敏先生，1973 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码 330321197305*****，住所位于苏州市工业园区；

翁荣荣女士，1977 年出生，中国国籍，拥有美国永久居留权，身份证号码 330321197702*****，住所位于苏州市工业园区。

陈晓敏、翁荣荣的简历参见本招股意向书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、（一）董事”。

（三）实际控制人控制的其他企业

截至本招股意向书签署日，实际控制人控制的其他企业包括众全信投资和苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）。众全信投资的相关情况参见本节之“八、（一）发起人、主要股东的基本情况”。苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）的相关情况参见本招股意向书“第七节 同业竞争与关联交易”之“三、（五）实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其主要亲属控制或施加重大影响的企业”。

九、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本变化

公司本次发行前股本为 7,500 万股，本次拟公开发行不超过 2,500 万股，全部为发行新股，公司股东不公开发售股份；本次发行的股份不低于发行后总股本的 25.00%。

本次发行前后发行人股本结构如下：

股东名称	本次发行前		本次发行后	
	持股数（万股）	持股比例	持股数（万股）	持股比例
一、有限售条件的流通股				
陈晓敏	5,666.5080	75.55%	5,666.5080	56.67%
翁荣荣	537.4920	7.17%	537.4920	5.37%
众全信投资	514.6500	6.86%	514.6500	5.15%
徐声波	300.0000	4.00%	300.0000	3.00%
鲁存聪	119.8500	1.60%	119.8500	1.20%
麻国林等 5 名自然人股东	361.5000	4.82%	361.5000	3.62%
二、本次发行流通股				
本次发行股份	-	-	2,500.0000	25.00%
合计	7,500.0000	100.00%	10,000.0000	100.00%

（二）前十名股东

本次发行前，发行人前十名股东及持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	陈晓敏	5,666.5080	75.55%
2	翁荣荣	537.4920	7.17%
3	众全信投资	514.6500	6.86%
4	徐声波	300.0000	4.00%
5	鲁存聪	119.8500	1.60%
6	麻国林	105.7500	1.41%
7	杨瑞义	105.7500	1.41%
8	林巨强	101.2500	1.35%
9	厉彩凤	37.5000	0.50%
10	鲁洁	11.2500	0.15%
	合计	7,500.0000	100.00%

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

序号	股东名称	持股数量(万股)	持股比例	在公司任职情况
1	陈晓敏	5,666.5080	75.55%	董事长、总经理、新凯精密执行董事、全信金属执行董事兼总经理、BVI瑞玛董事、墨西哥瑞玛董事
2	翁荣荣	537.4920	7.17%	董事、全信金属监事
3	徐声波	300.0000	4.00%	无
4	鲁存聪	119.8500	1.60%	无
5	麻国林	105.7500	1.41%	新凯精密生产部设备维保科长
6	杨瑞义	105.7500	1.41%	新凯精密市场营销部专案副经理
7	林巨强	101.2500	1.35%	新凯精密监事
8	厉彩凤	37.5000	0.50%	无
9	鲁洁	11.2500	0.15%	无
	合计	6,985.35	93.14%	-

（四）股份性质、战略投资者情况

公司股份中无国有股份或外资股份。

公司股东中无战略投资者。

（五）本次发行前各股东间的关联关系和持股情况

公司股东中，陈晓敏、翁荣荣为夫妻关系，陈晓敏直接持有发行人本次发行前 75.55% 的股份，翁荣荣直接持有发行人本次发行前 7.17% 的股份。公司股东中，鲁存聪系陈晓敏大姐之配偶，持有发行人本次发行前 1.60% 的股份；鲁洁系陈晓敏大姐之女，持有发行人本次发行前 0.15% 的股份；麻国林系陈晓敏三姐之配偶，持有发行人本次发行前 1.41% 的股份；杨瑞义系陈晓敏二姐之子，持有发行人本次发行前 1.41% 的股份。此外，陈晓敏系公司股东众全信投资的普通合伙人，翁荣荣系众全信投资的有限合伙人，众全信投资持有发行人本次发行前 6.86% 的股份。

除上述情况外，各股东之间不存在关联关系。

（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定承诺

本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定承诺参见本招股意向书“重大事项提示”的相关内容。

十、发行人股本的其他情况

自成立至本招股意向书签署日，公司未发行过内部职工股；未有过工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过两百人的情况。

十一、发行人员工及其社会保障情况

（一）发行人员工基本情况

报告期各期，发行人无劳务派遣用工的情形，员工人数分别为 720 人、774 人、845 人和 841 人，人数逐年上升，主要原因系生产经营规模扩大导致。报告期各期末员工人数如下：

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
员工人数	841	845	774	720

截至2019年9月30日，公司员工构成情况具体如下表：

1、员工专业分工结构

类别	人数	占员工总人数的比例（%）
管理人员	187	22.24%
技术人员	100	11.89%
营销人员	47	5.59%
生产人员	507	60.29%
合计	841	100.00%

2、员工受教育程度结构

类别	人数	占员工总人数的比例
本科及以上学历	116	13.79%
大专学历	144	17.12%
大专以下学历	581	69.08%
合计	841	100.00%

3、员工年龄结构

项目	人数	占总人数比例
51岁及以上	30	3.57%
41~50岁	178	21.17%
31~40岁	406	48.28%
30岁及以下	227	26.99%
合计	841	100.00%

(二) 发行人员工薪酬情况

1、员工薪酬政策

公司员工薪酬由基本工资、工龄工资和年终奖金组成：基本工资根据不同的岗位及岗位等级确定，参照市场行情，每年调整一次；工龄工资根据工作年限确定；年终奖金根据年度考核确定。

2、员工薪酬水平

公司及境内子公司各级别、各类岗位员工收入水平情况如下：

单位：万元

平均薪酬	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
高层人员	29.39	51.43	47.93	48.51
中层人员	18.42	30.06	27.38	25.74
普通人员	5.76	7.87	7.43	7.44
平均薪酬	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
管理人员	7.41	11.10	9.08	9.49
技术人员	10.31	13.56	13.63	10.21
销售人员	8.14	11.86	11.80	12.30
生产人员	5.53	7.79	7.26	7.18
境内员工平均工资	6.63	9.43	8.80	8.77
苏州市城镇非私营单位 在岗职工年平均工资	-	9.52	8.74	7.99

注：上述薪酬包括员工工资及奖金。高层员工指公司员工中董事（不包含独立董事）、监事及高级管理人员，中层员工指公司各部门负责人正职、副职，其余为普通员工。

近三年，公司员工年平均薪酬分别为 8.77 万元/年、8.80 万元/年和 9.43 万元/年，呈逐年上升趋势。经查询苏州市统计局网站，2016 年度、2017 年度和 2018 年度苏州市城镇非私营单位在岗职工年平均工资分别为 7.99 万元/年、8.74

万元/年和 9.52 万元/年。公司员工近三年平均薪酬与苏州市非私营单位在岗职工年平均工资无重大差异且变动趋势相同。

3、公司未来薪酬制度及水平变化趋势

报告期内，公司员工年平均薪酬呈逐年上升趋势，保持了具有市场竞争力的薪酬水平。未来，公司将适时修订和完善公司薪酬政策，根据公司发展和需要，适时推出股权激励计划。随着公司经营规模及经营业绩的进一步增长，预计员工薪酬水平将继续保持稳步增长趋势。

4、职工薪酬变动情况

报告期内，发行人职工薪酬各年情况如下：

单位：万元

项目	2019年 1-9月	2018年度	同比增减 金额	2017年度	同比增减 金额	2016年度
短期薪酬	7,195.81	9,274.14	1,125.66	8,148.48	917.03	7,231.45
离职后福利- 设定提存计划	486.34	583.87	41.74	542.14	24.00	518.14
辞退福利	23.87	55.57	-38.73	94.30	39.99	54.31

报告期内，发行人各期短期职工薪酬保持增长，与发行人员工人数变化趋势一致。

5、职工薪酬与相关科目变动情况的匹配性

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
应付职工薪酬金额	7,706.03	9,913.58	8,784.91	7,803.89
计入直接人工	2,642.14	3,267.86	2,704.97	2,217.39
计入制造费用	1,539.54	2,127.93	1,476.79	1,333.74
计入管理费用	1,905.92	2,378.68	2,532.91	2,436.33
计入研发费用	1,121.91	1,471.49	1,411.30	1,141.62
计入销售费用	496.52	667.62	658.93	674.81

报告期内，发行人应付职工薪酬与相关科目勾稽一致。

(三) 发行人执行社会保障制度、住房公积金制度情况

1、社会保险及住房公积金的缴纳人数

公司已根据国家和地方政府的有关规定，为员工缴纳基本养老、医疗、工伤、

失业、生育等社会保险及住房公积金。截至2019年9月30日，公司社会保险及住房公积金缴纳人数具体如下：

员工人数	841
已缴纳社会保险人数	803
已缴纳住房公积金人数	759

2、公司部分员工未缴纳社会保险和住房公积金的原因

(1) 社会保险

截至2019年9月30日，公司及其子公司共有38人未缴纳社会保险，其中：14人为退休返聘人员；24人为新入职员工，正在办理相关手续。

(2) 住房公积金

截至2019年9月30日，公司及其子公司共有82人未缴纳住房公积金，其中：14人为退休返聘人员；1人为外籍员工无强制性规定需在当地缴纳住房公积金；28人为新入职员工，正在办理相关手续；39人无缴纳意愿，该部分员工主要系外来务工人员，流动性大，异地提取和使用住房公积金存在限制或不便。

3、公司及其境内子公司社会保险及住房公积金的缴纳比例

截至2019年9月30日，发行人及其境内子公司适用的社保及住房公积金缴纳比例标准情况如下：

公司名称	缴费主体	养老保险	医疗保险	失业保险	工伤保险	生育保险	住房公积金
瑞玛工业	公司	16%	8%	0.5%	0.18%	0.8%	8%
	个人	8%	2%	0.5%	-	-	8%
全信金属	公司	16%	8%	0.5%	0.24%	0.8%	8%
	个人	8%	2%	0.5%	-	-	8%
新凯精密	公司	13%	3%	0.5%	0.5%	0.8%	8%
	个人	8%	2%	0.5%	-	-	8%

4、境外子公司的员工保险情况

截至2019年9月30日，公司共有境外员工41人，上述人员不适用境内社会保险、住房公积金的相关规定。公司境外子公司已按照当地法律法规为全部员工缴纳社会保险并执行当地住房保障政策。

5、公司社会保险及住房公积金缴纳的合法合规性

2018年7月、2019年1月、2019年7月及2020年1月，苏州高新区（虎丘区）人力资源和社会保障局出具《证明》，瑞玛工业、全信金属在苏州高新区社保经办机构办理社会保险参保手续，社保无欠费。报告期内在苏州高新区劳动监察管理机构无因违反国家劳动保障法律法规而受到行政处罚的记录，在劳动仲裁部门无任何败诉仲裁案件。

2020年1月，苏州市住房公积金管理中心出具《证明》，瑞玛工业、全信金属在住房公积金方面未受过任何行政处罚和行政处理。

2018年7月、2019年1月、2019年7月及2020年1月，苏州工业园区劳动和社会保障局出具《劳动和社会保险情况证明》，新凯精密在报告期内能按照有关规定为员工缴纳园区社会保险、公积金，无拖欠情况；公司未因违反劳动法律法规和不缴纳社会保险费、公积金的原因而受到行政处罚。

6、控股股东、实际控制人出具的承诺

公司控股股东、实际控制人陈晓敏作出如下承诺：“如有发行人及其子公司住所地社会保险管理部门、住房公积金管理部门要求发行人及其子公司对上市申报期内社会保险、住房公积金进行补缴，或因上市申报期内未足额缴纳社会保险金或住房公积金受到有关部门的行政处罚，本人将无条件足额及时补偿发行人及其子公司社会保险金或住房公积金的补缴金额，以及因受行政处罚而造成的任何经济损失，确保发行人或其子公司不因社会保险金或住房公积金缴纳问题遭受任何经济损失。”

十二、重要承诺及其履行情况

（一）关于股份锁定的承诺

实际控制人、主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的股份锁定承诺参见本招股意向书“重大事项提示”的相关内容。

（二）关于避免同业竞争的承诺

实际控制人作出的避免同业竞争的承诺参见本招股意向书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、（二）控股股东与实际控制人作出的避免同业竞争的承诺”。

（三）发行人控股股东、其他公开发行前持股5%以上股东关于持股和减持意向的承诺

发行人控股股东和其他公开发行前持股 5%以上股东关于持股和减持意向的承诺参见本招股意向书“重大事项提示”的相关内容。

（四）发行人关于稳定公司股价的承诺

发行人及其实际控制人、董事和高级管理人员关于稳定公司股价的承诺参见本招股意向书“重大事项提示”的相关内容。

（五）关于申请文件真实性、准确性、完整性的承诺

发行人及其控股股东、董事、监事和高级管理人员关于本招股意向书真实性、准确性、完整性的承诺参见本招股意向书“重大事项提示”的相关内容。

（六）关于首次公开发行摊薄即期收益后公司填补回报的具体措施的承诺

发行人董事、高级管理人员和实际控制人关于首次公开发行摊薄即期收益后公司填补回报的具体措施的承诺参见本招股意向书“第十一节 管理层讨论与分析”之“六、（五）公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员对公司本次发行上市摊薄即期回报采取填补措施的承诺”的相关内容。

第六节 业务与技术

一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况

（一）发行人主营业务

1、公司主营业务

瑞玛工业主要从事移动通信、汽车、电力电气等行业精密金属零部件及相应模具的研发、生产、销售，主要产品包括通过精密冲压、冷镦、机加工等工艺制成的谐振器、低通、盖板等移动通信零部件，安全气袋支架、多媒体支架、电磁阀、油封骨架、螺栓、铆钉等汽车类零部件，开关组件、压铆螺母、压铆螺钉、螺母柱等电力电气零部件，以及相应模具产品。

2、公司主营业务变化情况

公司自成立以来一直专注于精密金属零部件产品的研发、生产、销售以及技术服务并提供系统化解解决方案，主营业务未发生重大变化。

公司设立初期通过向诺基亚、施耐德供应精密金属零部件，积累了冲压工艺相关技术和经验。其后，公司进一步加大原有移动通信和新兴汽车零部件制造领域的模具开发和产品研发力度，在与客户的长期合作中加深对客户业务和产品的理解，切入了重点客户的核心供应链体系。公司在研发过程中不断提升产品精密度和产品一致性，加深了冲压深拉深技术、材料技术、机械技术、设备自动化等先进技术的理解，形成了成熟的精密金属模具开发、产品及工艺设计、生产自动化能力。

近年来，公司凭借研发实力及模具开发能力突出、成本管理能力较强、响应和服务速度快等优势，定位高端市场，不断优化客户和产品结构。公司积累了多项领先的核心技术，开发出适应下游行业小型化、轻量化、集成化发展趋势的产品，直接向诺基亚、爱立信、哈曼、采埃孚天合、敏实、大陆、麦格纳等国内外知名客户提供服务，依托这些大客户，公司业务实现较快增长。

未来，公司将着力布局汽车和移动通信领域，以自主创新、模具研发、产品开发、智能制造为核心，以精密冲压、冷镦、机加工等制造技术为支撑，根据汽

车和移动通信行业的发展以及未来移动通信、智联汽车融合发展趋势，合理分配资源，在现有相关领域的客户和技术优势基础上进一步提升公司的核心能力及市场地位。

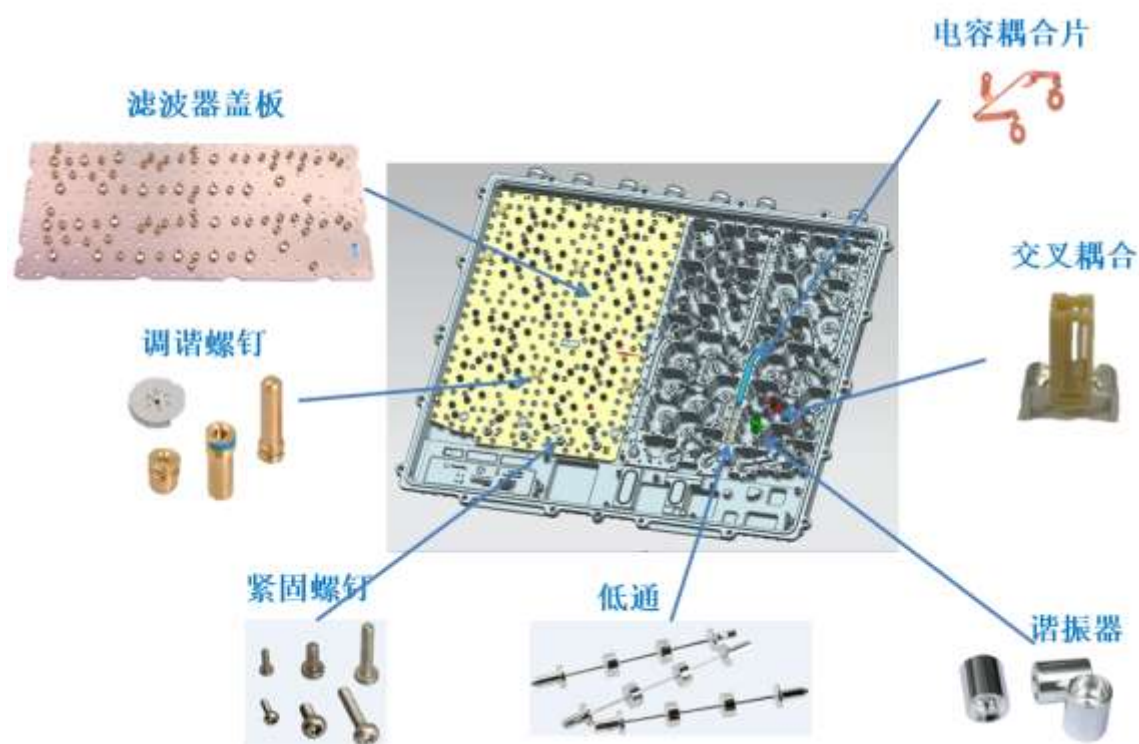
（二）发行人主要产品

瑞玛工业主要产品是通过冲压、冷镦、机加工等工艺生产的移动通信、汽车等行业精密金属零部件，具体应用情况如下：

1、移动通信领域

公司生产的移动通信领域精密金属零部件主要应用于滤波器、双工器等移动通信基站射频器件。射频器件是移动通信基站和天馈系统核心部件之一，滤波器为移动通信设备中选择特定频率的射频信号的器件，用来消除干扰杂波，让有用信号尽可能无衰减的通过，对无用信号尽可能的衰减。双工器则由一个接收端滤波器和一个发射端滤波器组成，实现收发共用同一天线，双工器是通信过程中把通话双方信号分离、滤除干扰和杂波的关键部件，确保在极其拥挤的电磁波环境中，同时清晰地听到对方的声音，无需对讲切换。

公司产品主要为谐振器、低通等射频元器件，盖板等结构件以及紧固件。



2、汽车领域

公司生产的汽车领域精密金属零部件产品应用于汽车多个系统，主要为安全及转向系统的支架组件、保持架组件等；电子电器系统的多媒体屏蔽罩、外壳等；动力总成系统的气门油封骨架、壳体、隔热罩等；各类支架等配饰件系统部件，以及应用于多系统的紧固件产品。



二、发行人所处行业基本情况

（一）行业管理体制

1、行业界定

公司主要从事移动通信、汽车、电力电气等行业精密金属零部件的研发、生产和销售服务。公司产品主要采用冲压、冷镦、机加工等金属成型技术，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》以及国家统计局《国民经济行业分类》，公司所属行业为金属制品业（C33）；从主要应用领域来看，公司所属行业为汽车制造业（C36）中的汽车零部件及配件制造（C3660），计算机、通信和其他电子设备制造业（C39），电气机械和器材制造业（C38）以及通用设备制造业（C34）中的紧固件制造（C3482）。

2、行业管理体制

金属零部件行业是充分竞争的行业，行业主管机构为中华人民共和国国家发

展和改革委员会（以下简称：发改委）和中华人民共和国工业和信息化部（以下简称：工信部）。发改委负责行业产业政策的研究制定，拟定行业的中长期发展规划，指导行业结构调整、行业体制改革，以及投资项目审核或备案等工作。工信部拟定并组织实行业中长期发展规划，推进工业体制改革和管理创新，提高行业综合素质以及核心竞争力，指导行业加强安全生产管理。公司行业产业政策主要遵守公司产品应用领域的产业政策，例如移动通信、汽车、电力电气等行业政策，公司产品质量标准主要遵从客户的质量标准要求。

3、行业主要法律法规及政策

金属零部件行业发展是促进中国实现从制造业大国向制造业强国转变的重要组成部分。针对公司高技术产业定位，生产工艺及经营模式，国家相关行业政策如下：

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》中提出：培育推广新型智能制造模式，推动生产方式向柔性、智能、精细化转变。该规划同时提出“推动制造业由生产型向生产服务型转变，引导制造企业延伸服务链条、促进服务增值”。

《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006-2020年)》提出：要重点研究开发重大装备所需的关键基础件和通用部件的设计、制造和批量生产的关键技术，开发大型及特殊零部件成形及加工技术、通用部件设计制造技术和高精度检测仪器。

公司生产的金属零部件产品主要应用于移动通信、汽车、电力电气等行业，行业相关产业政策如下：

序号	产业政策	发布时间	相关内容
1	推动汽车、家电、消费电子产品更新消费促进循环经济发展实施方案(2019-2020)》(征求意见稿)	2019年4月	扩大汽车等产品的更新消费、鼓励汽车消费，加大汽车消费的金融支持力度

2	进一步优化供给 推动消费平稳增长 促进形成强大国内市场的 实施方案(2019 年)	2019年1月	多措并举促进汽车消费,更好满足居民出行需要,主要包括有序推进老旧汽车报废更新、持续优化新能源汽车补贴结构、促进农村汽车更新换代、加快繁荣二手车市场、进一步优化地方政府机动车管理措施等
3	车联网(智能网 联汽车)产业发 展行动计划	2018年12 月	到2020年,实现车联网(智能网联汽车)产业跨行业融合取得突破,具备高级别自动驾驶功能的智能网联汽车实现特定场景规模应用。在基础设施方面,实现LTE-V2X在部分高速公路和城市主要道路的覆盖,开展5G-V2X示范应用,建设窄带物联网(NB-IoT)网络,构建车路协同环境,为车联网、自动驾驶等新技术应用提供必要条件。
4	扩大和升级信息 消费三年行动计 划(2018-2020 年)	2018年7月	推进光纤宽带和第四代移动通信(4G)网络深度覆盖,推进5G规模组网建设及应用示范工程。到2020年实现城镇地区光网覆盖,提供1000Mbps以上接入服务能力;98%的行政村实现光纤通达和4G网络覆盖;确保启动5G商用。推进基于宽带移动互联网的智能汽车和智慧交通应用项目建设。到2020年,建立可靠、安全、实时性强的智能网联汽车计算平台,形成平台相关标准,支撑高度自动驾驶(HA级)。
5	智能汽车创新发 展战略	2018年1月	智能汽车已成为产业融合发展重点,传统汽车企业快速转型,网络通信、电子信息等企业加速渗透,汽车与相关产业全面融合,呈现智能化、网络化、平台化发展特征。未来,我国将建设覆盖全国的车用无线通信网络等智能汽车路网设施体系,到2020年大城市、高速公路的车用无线通信网络覆盖率达到90%。
6	关于组织实施 2018年新一代 信息基础设施 建设工程的通 知	2017年11 月	在2018年,以直辖市、省会城市及珠三角、长三角、京津冀区域主要城市等为重点,开展5G规模组网建设。在6GHz以下频段,在不少于5个城市开展5G网络建设,每个城市5G基站数量不少50个,形成密集城区连续覆盖。
7	关于全面推进 移动物联网 (NB-IoT)建设 发展的通知	2017年6月	加快推进网络部署,构建NB-IoT网络基础设施。到2017年末,实现NB-IoT网络覆盖直辖市、省会城市等主要城市,基站规模达到40万个。到2020年,NB-IoT网络实现全国普遍覆盖,面向室内、交通路网、地下管网等应用场景实现深度覆盖,基站规模达到150万个。

8	汽车产业中长期发展规划	2017年4月	<p>鼓励行业企业加强高强轻质车身、关键总成及其精密零部件、电机和电驱动系统等关键零部件制造技术攻关,开展汽车整车工艺、关键总成和零部件等先进制造装备的集成创新和工程应用。</p> <p>汽车产销量保持稳定增长,2020年产销规模达到3000万辆,2025年将达到3500万辆左右。到2020年,形成若干家超过1000亿规模的汽车零部件企业集团,在部分关键核心技术领域具备较强的国际竞争优势;到2025年,形成若干家进入全球前十的汽车零部件企业集团。到2020年,智能化水平显著提升,汽车后市场及服务业在价值链中的比例达到45%以上。到2025年,重点领域全面实现智能化,汽车后市场及服务业在价值链中的比例达到55%以上。</p>
9	信息通信行业发展规划物联网分册(2016年-2020年)	2017年1月	<p>规划在物联网产业生态布局、技术创新体系、标准建设、物联网的规模应用以及公共服务体系的建设上都提出了具体的思路和发展方向。</p>
10	信息通信行业发展规划(2016-2020年)	2017年1月	<p>到“十三五”期末,4G网络全面覆盖城乡,5G启动商用服务;十三五期间信息通信基础设施累计投资目标为2万亿元。“十三五”期间,围绕“一带一路”战略实施,国家将推动建设多个合作平台,信息通信业应该把握有利契机,由通信设备出口和建设施工为主向电信运营等全产业链拓展。</p>
11	信息基础设施重大工程建设三年行动方案	2017年1月	<p>继续扩大农村地区4G网络覆盖广度,促进频谱资源高效利用,积极构建低频LTE网络,全面推进5G研发。到2018年,新增4G基站200万个,实现乡镇及人口密集的行政村4G网络全面深度覆盖,移动宽带用户普及率超过75%;2016-2018年信息基础设施建设共需投资1.2万亿元。</p>
12	“十三五”国家战略性新兴产业发展规划	2016年12月	<p>加快第四代移动通信网络建设,实现城镇及人口密集行政村深度覆盖和广域连续覆盖;大力推进第五代移动通信联合研发、试验和预商用试点。</p> <p>在机械、航空、航天、汽车等离散制造领域,开展智能车间/工厂的集成创新与应用示范,推进数字化设计、装备智能化升级、工艺流程优化、精益生产、可视化管理、质量控制与溯源、智能物流等试点应用,推动全业务流程智能化整合。</p>

13	信息化和工业化融合发展规划（2016-2020年）	2016年10月	提升宽带网络能力，积极部署全光网，推进5G规模试验网建设和试商用进程，加快推进工业以太网、短距离无线通信、4G/5G等新一代工业互联网设备、技术研发与产业化。 加快机械、船舶、汽车、家电等离散行业生产装备智能化改造，促进生产过程的精准化、柔性化、敏捷化。以船舶、机械、汽车等行业为重点，研制精益研发解决方案，建立研发与制造一体化平台，推广虚拟环境中的系统研发设计和验证服务。
14	国家信息化发展战略纲要	2016年7月	到2020年，第三代移动通信（3G）、第四代移动通信（4G）网络覆盖城乡，第五代移动通信（5G）技术研发和标准取得突破性进展，核心关键技术部分领域达到国际先进水平，信息产业国际竞争力大幅提升；到2025年，新一代信息通信技术得到及时应用，建成国际领先的移动通信网络，实现宽带网络无缝覆盖。
15	关于促进消费带动转型升级的行动方案	2016年4月	就促进消费带动转型升级提出了包括汽车消费在内的十大扩消费行动，进一步完善汽车购置和使用政策、加快停车设施建设，满足居民汽车消费需求。
16	中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要	2016年3月	加快第四代移动通信（4G）网络建设，实现乡镇及人口密集的行政村全面深度覆盖，优化国家频谱资源配置；积极推进第五代移动通信（5G）和超宽带关键技术研究，启动5G商用。 以扩大服务消费为重点带动消费结构升级，支持信息、绿色、时尚、品质等新型消费，稳步促进住房、汽车和健康养老等大宗消费。 以汽车、通信、工程机械等行业为重点，采用技术合作、装备出口等方式，开展国际产能和装备制造合作，推动装备、技术、标准、服务走出去。
17	工业和信息化部贯彻落实《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》的行动计划（2015-2018年）	2015年11月	加快4G网络建设发展，加大5G研发力度。推进电信基础设施共建共享、互联互通，引导云计算数据中心优化布局，推动数据中心向规模化、集约化、绿色化发展。开展以5G为重点的国际移动通信（IMT）频率规划研究，以及智能交通频谱规划研究和技术试验。
18	关于加强城市通信基础设施规划的通知	2015年9月	以加快构建“宽带、融合、安全、泛在”的下一代国家信息基础设施为目标，按照“统一规划、合理布局、远近结合、共建共享”的原则，结合城市规划改革创新，统筹各类通信基础设施规划，推进通信基础设施建设和技术升级，提升通信网络覆盖范围和服务质量，促进通信基础设施发展。

19	国务院办公厅关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见	2015年5月	加快推进第四代移动通信（4G）网络建设，到2017年底，4G网络全面覆盖城市和农村，移动宽带人口普及率接近中等发达国家水平。
20	中国制造2025	2015年5月	全面突破第五代移动通信（5G）技术、超高速大容量智能光传输技术、“未来网络”核心技术和体系架构，积极推动量子计算、神经网络等发展。掌握汽车低碳化、信息化、智能化核心技术，提升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。

（二）行业概况

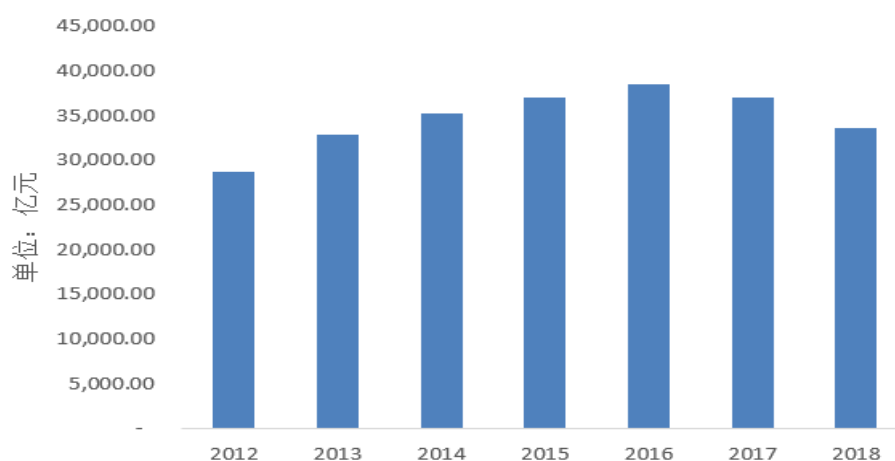
1、金属零部件行业概况

金属零部件指通过塑造成型、熔化压铸、冲压切削、冷锻等成型手段将金属材料加工成预定设计的产品，按照功能性可以分为紧固类、支撑类、保护类、传导类、屏蔽类及密封类等。

从世界范围来看，欧美、日本等发达国家企业凭借其先进的机械技术和应用技术，早期占据了金属零部件制造行业的垄断地位，而我国的制造企业在当时多数处于为外资企业代工以及向其学习阶段。

随着我国工业技术的迅速发展以及行业结构的不断优化调整，下游行业对金属产品需求迅速增长，金属零部件行业在规模或技术方面均得到了快速的发展。2018年我国金属制品企业销售收入达到33,682亿元，呈现稳步发展的态势。

2012年-2018年金属制品企业销售收入



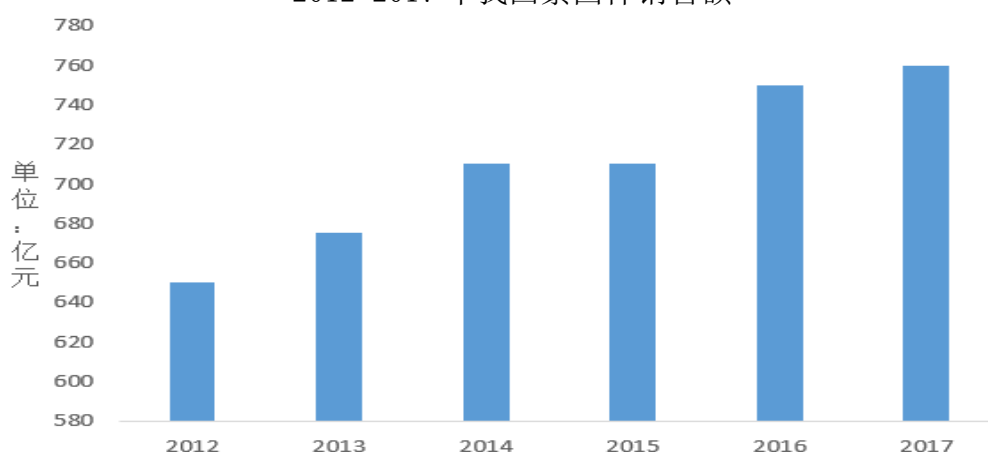
数据来源：同花顺 iFind

本世纪以来，在全球经济一体化的大背景下，我国金属零部件制造企业不断吸收先进技术、学习创新，已逐步发展成为金属制造业大国。金属零部件制造是我国国民经济建设中的一门基础工业，产品广泛运用于汽车、通信、建筑、交通、能源、机械等国民经济的各个行业。



从功能性来看，金属零部件主要起紧固、支撑、保护、传导、屏蔽、密封等作用，不同功能领域的金属零部件市场规模稳步增长，从而组成我国稳健发展的金属零部件行业。以紧固类金属零部件为例，近年来我国紧固件销售额平稳增长，产量已位居全球第一。根据行业专家预测，未来两年内我国紧固件年销售额约在760-780 亿元之间。

2012-2017 年我国紧固件销售额



数据来源：中国产业信息网

从技术层面来看，如今的精密金属制造综合运用了计算机技术、新材料技术、机械工程技术和自动化技术等现代技术，因此，科学技术水平的进步有效地提高

了行业内产品技术含量和附加值，技术手段更为智能化和多样化。

技术	应用情况
计算机技术	计算机技术主要是利用成熟的计算机辅助设计分析及图形处理技术构成一个完整的虚拟制造环境，计算机技术不仅能够直观和形象地模拟复杂零件的成型过程，而且能够有效地对产品成形后的厚度分布、残余应力以及损伤情况进行准确地预报，使产品成形品质能够受到严格地控制和调节
新材料技术	由于不同材质的原材料，其比重和膨胀系数等各不相同。材料的选择直接影响最终产品重量、性能的稳定性，材料形状及机械性能会影响生产工艺路径和制造难度。因此，企业需要研究新型材料的应用，提高使用寿命；研究复合非金属材料的应用，在保证产品质量的前提下，控制金属零部件的整体重量
自动化技术	自动化技术作为柔性化生产的必要前提，从而使得行业内的非标化生产成为可能。自动化主要包括加工、物流、信息三个方面，也是信息技术、系统工程以及计算机技术的有机融合，其主要是按照加工对象确定工艺过程，选择相适应的设备和工件及模具等物料，并由计算机控制，自动调整并实现一定范围内多种工件的成批高效生产，并能随时改变产品以适应市场需求

随着上述现代技术在精密金属成型的应用，我国的金属零部件制造技术在设计、开发以及生产技术能力方面均取得了长足的进步，制造技术更趋向于精密化方向发展，近年来，行业内已出现了一批兼具各方面技术能力的企业，打破了外国企业多年的垄断地位。

2、金属零部件行业特点

金属零部件应用十分广阔，运用产品大到航天飞机、军工机械，小至电子配件，不同应用领域对金属零部件的功能、特性、外形等要求的差别较大。公司目前生产的金属零部件产品主要应用于移动通信、汽车和电力电气相关领域，行业相关特点如下：

（1）下游行业决定其对本行业生产技术综合性要求较高

公司生产的精密金属零部件主要系通过冲压、冷镦、机加工等工艺制造成型，其对生产技术综合性要求较高，从产品设计、模具开发到最终检验之间每一制程的技术水平对最终产品的功能性、稳定性、精密度和耐用性均构成直接影响。

移动通信、汽车、电力电气等行业的金属零部件具有高尺寸精度、高表面质量、高性能要求等特性，该类金属零部件在工业产品中起到紧固、支撑、保护、传导、屏蔽、密封等作用，还需不断提高产品强度、硬度、塑性及韧性等机械性

能。以紧固类金属零部件为例，顾名思义系作连接紧固用的金属零部件，随着下游应用行业技术更迭，终端产品的结构和功能亦日益复杂，尤其是汽车等行业对于紧固类零部件从原料选择、硬度、强度、螺纹精密度的要求极为苛刻。

同时，精密金属零部件还需要能够根据应用环境的不同，具备可连接性、抗震性、散热性、防腐蚀性、防干扰性、抗静电性等特定功能。汽车、通信类产品因涉及特定的使用环境及使用要求等原因，其最终产品须满足安全性、可靠性要求，因此该类客户对供应商的质量稳定性提出了极为严苛的要求。下游客户对于金属零部件产品稳定性、精度要求提出了极高要求。

（2）行业内企业为下游客户提供非标准化产品

行业内企业为客户提供的多为非标准化产品，主要系根据客户规格及性能要求进行模具开发后开始批量生产，行业内企业呈现产品种类繁多的特点。首先，不同行业下游客户最终产品的种类、型号差异较大；其次，同一客户的同一产品也可能因为升级换代、应用环境的不同而产生个性化改良需求。

为达到批次间切换的高效率以及客户订单的准时交付，行业内企业需要具备良好的柔性化生产工艺：在机器设备方面，采用业内先进的伺服冲压机，兼容多型号产品间快速切换的同时提高产品生产速率；在生产工艺方面，使用多工位连续冲压工艺，合理进行人工和机械的排列组合，以达到生产节奏最优化；在组织管理方面，管理层需要具备根据企业生产特点有效融合订单选配、材料采购、生产计划、质量检测和物流配送等各个环节的统筹运营的能力。

（3）行业内领先企业与下游优质客户结成稳定持久的供应链关系

本行业的发展是产业分工的必然结果，下游客户与精密金属制造商的业务合作关系稳定。一方面，本行业与下游客户的产业分工，使下游客户降低金属制造加工环节的设计、研发、生产成本，进而将主要精力投入品牌运营和维护，从而有效降低最终产品成本、提高产品附加值；另一方面，下游客户一般选择专业的金属零部件供应商为其服务，其在选择供应商时往往要进行严格的供应商资格认证，只有设计水平较高、精密制造工艺先进、定制化生产能力较强的供应商方可进入其供应商名录，由于相关资格认证时间较长、认证程序严格、认证成本较高，所以双方合作关系一旦确立，下游客户一般不会轻易更换供应商。

此外，下游客户往往对供应商仅仅提出一个金属零部件的构想、概念图或者

功能性的要求，供应商需要根据产品结构并且结合自身工艺，提出从模具开发、产品设计、批量生产到后续升级的一系列解决方案，从而使得本行业企业与其下游客户形成了更为紧密的合作关系，增强了下游客户对本行业企业的黏度。

（三）行业市场需求状况和趋势

1、移动通信制造领域

公司主要为移动通信基站用射频器件提供精密金属零部件，包括谐振器、低通等精密金属元器件，作为射频器件重要结构件之一的滤波器盖板以及起紧固作用各类金属紧固件。精密金属元器件是构成射频器件微波通路不可或缺的组成部分，一般以铜材、钢材、铝材为原材料，主要通过模具开发、冲压、冷镦或机加工等工艺流程制造而成，其精密程度和可靠性直接影响通信波段的稳定性和抗干扰性，对移动通信基站的信号质量产生重要影响。射频器件结构件主要包括腔体、滤波器盖板等，射频元器件主要包括谐振器、低通等。公司产品主要配套用于生产移动通信基站用射频器件，因此移动通信行业发展情况，尤其是移动通信网络建设中相关基站建设投资情况对本行业产品需求影响巨大。

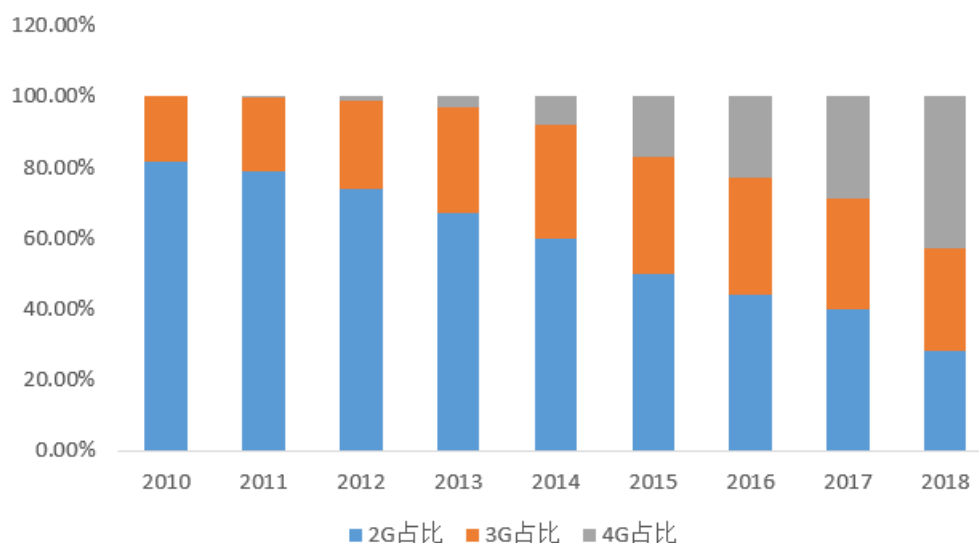
（1）移动通信行业概况

移动通信网络技术已经历了第一代、第二代以及第三代移动通信技术（1G、2G、3G），目前正处于第四代移动通信技术（4G）快速普及以及第五代移动通信技术（5G）研发建设阶段。

全球范围来看，随着技术进步带来的移动通信成本降低，以及移动通信服务的升级优化，使得移动电话在全球的普及率快速提升，移动电话对固定电话替代效应日益显著。2018年末，全球移动电话用户超过81亿户，移动电话用户普及率已超过100部/百人，而固定电话用户总数逐年走低，约为9亿户，普及率仅为12.4部/百人。

科技进步带来的不仅是移动用户普及度的提高，还有移动通信业务速度和质量的提升。随着智能手机和穿戴设备的普及，人们对于移动通信业务的要求越来越高，传统网络已无法满足人们对于传输声音和数据速度，以及处理图像、音乐和视频流等多媒体形式的要求。截至2018年末，全球4G网络连接数超过34亿，4G用户占比达到移动网络连接的43%。

2010-2018 年全球移动用户连接技术占比



数据来源：GSMA 《the Mobile Economy》

在我国，2006 年之后，固定电话普及率持续下降，而同时移动电话的普及率却日益走高，移动电话对固定电话的替代效应在国内同样明显。

2018 年移动电话用户净增 1.49 亿户，总数达 15.7 亿户，移动电话用户普及率为 112 部/百人，固定电话用户总数为 1.82 亿户，比上年减少 1,151 万户，普及率降至 13 部/百人。

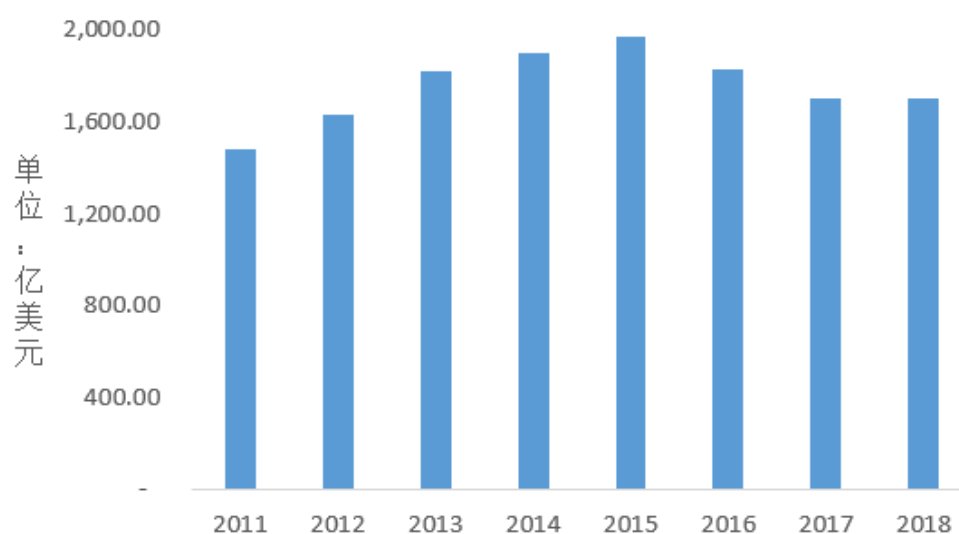
随着移动通信技术的发展，在移动用户增加的基础上，移动互联网（3G/4G）在移动用户中的渗透率不断提高。2018 年移动互联网（3G/4G）用户占比已超过 80%，在 4G 移动电话用户大幅增长、移动互联网应用加快普及的带动下，移动互联网接入流量消费达 711 亿 GB，同比增长 189%，月户均移动互联网接入流量达 4.42GB，是上年的 2.6 倍，其中，通过手机上网的流量达到 702 亿 G，较上年增长 2 倍。

（2）移动通信网络及其基站投资概况

由于通信技术的飞速发展以及人类社会对通信需求的不断提升，移动通信网络建设作为移动通信行业的最重要基础设施，自上世纪 80 年代以来保持持续较快的发展速度，截至 2019 年初，全球已有 213 个国家部署了 712 张 LTE 网络。移动通信网络建设是通信运营商资本支出的重要构成部分，也是衡量移动通信产业未来发展前景的重要指标之一，自 2011 年至今，全球运营商资本支出总额已超过 1.4 万亿美元，其中 2014 及 2015 年受到 4G 网络建设驱动的影响，投资额

达到了巅峰。

2011-2018 年全球运营商资本支出



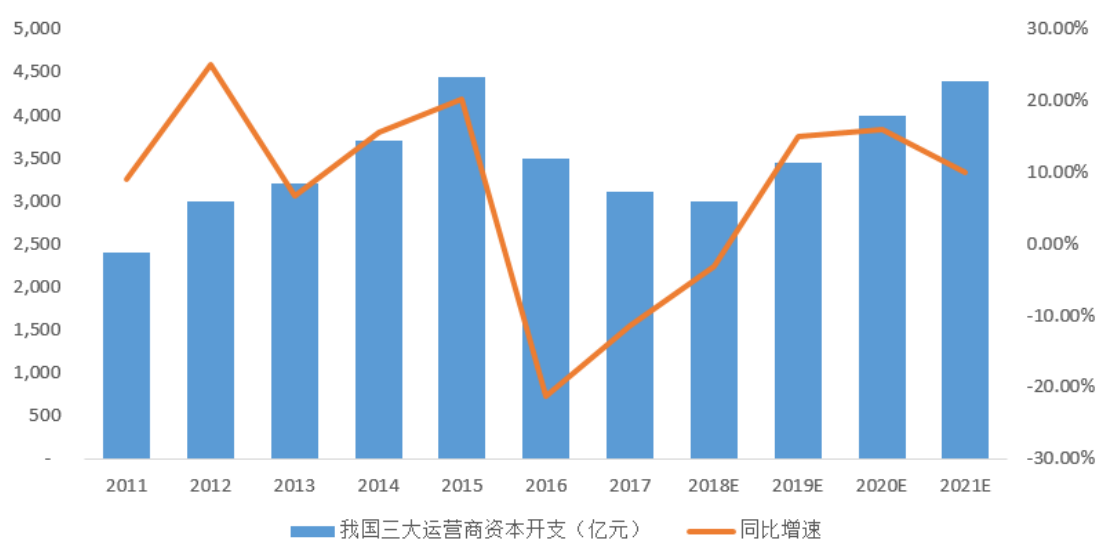
数据来源：GSMA 《the Mobile Economy》

GSMA 协会结合了全球主要国家的经济水平、移动通信发展等方面因素，预计全球移动运营商资本支出在未来两年（2019-2020）约为 3,200 亿美元（不考虑 5G 通信相关投入），在 5G 通信正式商用前，全球移动通信运营商的投入将趋于平稳。

自 2009 年 4G 网络商用以来，2010 年仅有 11 个国家部署了 16 张网络，至今全球已有 208 个国家部署了 681 张 LTE 网络，呈现快速发展态势。根据 GSMA 协会预测，至 2025 年全球 4G 网络占移动用户比重将超过 59%，全球物联网连接数亦将超过 250 亿个。另一方面，全球 4G 网络发展极不均衡，根据 GSMA 协会数据，发达国家 4G 覆盖率大幅超过发展中国家，大量的发展中国家需要建设和更新通信网络，国外市场将为移动通信零部件制造厂商带来巨大的市场空间。根据 GSMA 预测，未来两年全球运营商资本支出约 3,200 亿美元，主要用于发达国家 4G 网络提速以及发展中国家的 4G 网络建设。因此，在可预见未来 4G 网络在全球的提速和深入覆盖仍将是发展重心，将带来移动通信零部件的稳定需求。此外，第五代移动通信（5G）的研究工作亦已在全球范围启动。2013 年 2 月，我国工信部、国家发展和改革委员会、科学技术部即联合推动成立了 IMT-2020(5G)推进组（以下简称：推进组），推进组的职责包括聚合移动通信领域产学研用力量、推动第五代移动通信技术研究和开展国际交流与合作等。

近年来，随着我国移动通信用户迅猛增长，以及移动应用服务等非语音服务的增加，我国通信运营商亦不断对通信网络进行系统扩容和升级优化。自 2013 年 12 月工信部向中国移动、中国联通、中国电信发放 TD-LTE 4G 牌照，中国移动进行了全面的 4G 移动网络部署；另外，自 2015 年 2 月工信部正式向中国电信和中国联通发放了 FDD-LTE 经营许可后，我国 4G 开始了双制式竞技时代。2016 年初，工信部在北京召开“5G 技术研发试验”启动会，标志着我国 5G 技术试验的全面启动。推进组计划在 2016 年至 2018 年间完成 5G 技术研发试验；2019 年完成 5G 产品研发试验；2019 年至 2020 年实现 5G 规模商用。未来，5G 将渗透社会的各个领域，以用户为中心构建全方位的信息生态系统，为用户提供超快速接入，“零”时延，千亿设备连接能力，超高流量密度、超高连接数密度和超高移动性等多场景的一致服务，业务及用户感知的智能优化，同时将为网络带来超百倍的能效提升和超百倍的比特成本降低。因此，单个终端设备的信息传输量大幅度增加，以及单个基站的网络覆盖面积将随频率的升高而减小。近年来我国三大运营商资本开支以及未来预计情况如下：

2011-2021 年度我国三大运营商资本开支以及预计情况



数据来源：Wind，国金证券研究所，中国报告网

著名证券机构 Jefferies 预测，中国移动、中国联通、中国电信在 5G 网络建设的投资总额将高达 1,800 亿美元，折合人民币约 1.2 万亿；申万宏源研究所预计 2019 年我国电信运营商将建设 10 万个（或以内）的 5G 基站，投资规模在 300-400 亿之间；根据信息通信研究院发布的《5G 经济社会影响白皮书》，预计

2020年，我国电信运营商在5G网络设备上的投资超过2,200亿元。根据GSMA《the Mobile Economy 2019》预测，截至2025年全球5G网络用户将超过14亿，占全球移动用户比重达到15%，其中5G在中国覆盖率将超过25%。因此，2020年前后，5G移动网络建设将带领移动通信制造业进入另一个景气周期。

移动通信网络设备是无线通信资本支出的重要构成部分，移动基站系统则是网络覆盖系统的核心设备，其主要用于无线射频信号的发射、接收和处理，主要包括基站控制器、收发信机、基站天线、射频器件以及基站电源、传输线、防雷器件等；其中，射频器件由射频元器件和结构件等构成。移动电话用户数量的不断增长和新型数据业务的出现促使运营商加大对移动通信基站设备的投资，不同制式的网络叠加成为普遍安排，为保障数据传输的速率和稳定，则必须部署更多的基站和提高建站密度。

我国目前移动通信网络基站的布局主要以4G基站为主，截至2018年末移动电话基站合计648万个，其中4G基站数为372万个，较上年新增44万个，超过净增移动通信基站数量，3G/4G移动宽带渗透率已超过80%。“十三五”计划中提出加快第四代移动通信（4G）网络建设，实现乡镇及人口密集的行政村全面深度覆盖。《全面推进移动物联网（NB-IoT）建设发展的通知》中提出：到2020年，建设150万NB-IoT基站，发展超过6亿的NB-IoT连接总数。此外，《车联网（智能网联汽车）产业发展行动计划》中提到：将推动LTE网络的改造和升级，满足车联网的大规模应用，提升LTE-V2X网络在主要高速公路和部分城市主要道路的覆盖水平。上述产业政策将对5G正式启动前的通信行业固定资产投资带来有力支撑。

2G和3G时代的基站建设主要以宏基站为主，建设体积大、成本高。4G时期开始，由于TD-LTE频段较高，深度覆盖和容量需求增加，需要一些小型基站来补充。5G时代超密集网络部署则更倾向于具备间距小、数量多、选址多样等特点的小微基站。市场研究机构IHS预测，全球室外小型基站市场2016年至2021年将以年复合增长率8.4%的速度增长，达到22亿美元。移动通信基站数量的大幅度增加，将促使移动通信设备业等固定资产投资规模的扩张。

（3）基站用射频器件行业发展情况及需求分析

随着金融危机后世界经济的较快复苏，技术创新以及电信市场的开放，移动

电话用户数的增长和新增业务的出现，促使运营商移动通信设备投资自 2010 年开始逐步回升，基站射频器件市场也随移动通信基础设施投资的提升而稳步增长。经过多年发展，移动通信系统设备制造行业发生了翻天覆地的变化：从早期的爱立信、摩托罗拉等国际传统电信设备巨头独领风骚，到今天中兴通讯、华为等中国龙头企业挺立潮头，世界通信制造业的格局被一次又一次改写。自诺基亚和阿尔卡特朗讯合并后，2016 年后全球电信设备行业已经形成“2+2”格局：中国的华为和中兴通讯以及欧洲的诺基亚和爱立信，行业市场集中度进一步提高。

在国际基站设备市场上，2013 年全球基站投资总额为 470 亿美元，2014 年攀升至 482 亿美元，2017 年投资总额约为 520 亿美元；按照 3G 和 4G 技术中射频器件占整个基站价值的比重约为 6%-8%¹计算，由射频结构件及元器件等构成的射频器件市场规模约 300 亿元。

未来 5G 基站将包括中低频段的宏基站和高频段的小基站，以目前测试情况来看，5G 宏基站的覆盖能力比 4G 宏基站稍弱，根据东兴证券预计国内 5G 宏站数量为 4G 宏基站（4G 宏基站约为 265 万个）的 1.2 倍，约为 320 万个，高频段小站将在热点区域和重点业务场景使用，数量保守估计为宏基站的两倍，预计为 640 万个²。按照以上假设及预估射频器件需求量将超过 2,200 万套，由射频结构件及元器件等构成的基站射频器件投资规模约为 1,472 亿元。从国际市场来看，假设我国 5G 基站数量占全球基站比重与 4G 时代趋同，并且假设主设备商全球采购集中化趋势得以延续从而使得零部件全球采购价格趋同，全球 5G 射频器件投资规模将超过 400 亿美元。另一方面，目前 5G 网络高昂的前期投入亦使得 5G 技术在未来一段时间内更适于在人口密集、经济发达的国家或地区推广；4G 网络技术基于技术成熟、投资成本可控等优势在未来一段时间内仍是部分经济发达国家人口稀疏地区的最优选择。

（4）移动通信行业发展趋势

①移动通信重心向东亚转移

我国在 1G 和 2G 累计投资约 6,000 亿元，一直处于较低的产品制造阶段，所占市场份额很小。3G 发展时期，我国在专利方面有了大幅提升，我国提出的 3G

¹ 参考资料来源：《信达证券-通信行业 5G 系列报告之一：5G 近在眼前，孕育上游企业投资空间（2016 年 11 月 9 日）》

² 参考数据来源：《东兴证券-通信行业之 5G 系列报告之二（2017 年 9 月 25 日）》

TD-SCDMA 标准与欧洲、日本提出的 WCDMA、美国提出的 CDMA2000 被列为三大主流标准。3G 到 4G 发展过程中，中国移动、中兴通讯、华为等一系列行业巨头涌现，市场份额排名世界前列，使我国移动通信行业成为具有国际竞争力且具备高技术的产业之一。

到了 5G 时代，我国终于成为了主导力量：技术方面，IMT-2020（5G）推进组已经成为仅次于欧洲 3GPP、5GPPP 的联合标准组织，华为技术主推的 Polar Code(极化码)，正式成为 5G 重要的编码方案之一；芯片领域，华为海思、清华紫光等对美国高通形成强烈的竞争；另外，华为在空口技术，中兴在 Massive MIMO 等基础专利方面都达到了全球领先。

从商用化进程来看，2020 年东京奥运会、2022 年北京冬奥会将会极大的加速 5G 的布网和商用化，中国移动、日本电信公司 NTT 和韩国电信公司 KT 结成 5G 联盟，中国核心城市和日、韩有望同步试商用 pre-5G 技术，从而成为全球最早的试点。因此 5G 到来将使移动通信的重心向东亚转移，从而给国内上下游产业链带来新的机遇。

② “一带一路”加速通信行业“中国制造”出海

“一带一路”沿线涉及 60 多个国家，占全球总人口的三分之二，占全球经济规模的三分之一，且普遍属于经济发展的上升期，基础设施建设正进入加速期，投资总规模或高达 6 万亿美元。通信设施是“一带一路”沿线必不可少的基础设施，随着“一带一路”倡导进一步推进，沿线对移动网络、无线宽带等的需求将会逐渐增大。而沿线的中亚、西亚部分国家移动通信普及率较低，通信网络升级需求量较大，将为通信设备制造“中国制造”开拓新的海外市场空间。

“一带一路”倡导不仅有助于我国企业开拓海外市场，还有利于提升设备制造企业提升利润空间。移动通信设备制造行业是一个具有规模效应的行业，广阔的市场空间将有助于成本摊薄，而不同发展阶段国家对于移动通信技术的需求不同，将有利于业内企业获得更多的剩余价值。

③产品向小型化、高性能、集成化方向发展

据 IMT-2020(5G)推进组研究,5G 需要具备比 4G 更高的性能,支持 0.1-1Gbps 的用户体验速率,每平方公里一百万的连接数密度,毫秒级的端到端时延,每平方公里数十 Tbps 的流量密度,每小时 500Km 以上的移动性和数十 Gbps 的峰值速

率。因此，未来移动通信网络正朝着基站小型化发展，减小辐射半径、增加基站数量形成超密集组网是保证未来 5G 通信大幅提高数据流量的关键之一。

基站的小型化将驱动移动通信设备以及零部件产品向高性能、集成化方向发展。近年来，随着下游客户利润水平的下降以及行业内竞争日益激烈，行业成熟产品的利润空间被不断挤压，行业内企业唯有通过自主研发，不断开发出高性能、集成化产品来保持利润水平的稳定。

④移动通信技术的快速发展促使 5G 应用渗透多个领域

随着移动通信技术日新月异，未来 5G 应用将渗透社会的多个领域，包括智能网联汽车、智能家居、虚拟现实/增强现实、智慧城市等。与 3G、4G 不同，5G 是一个面向场景化的时代，在汽车行业来说，对智能网联的应用将起到关键的支持作用。

5G 为超可靠低时延通信，端到端的时间延迟为 ms 级别，可靠性接近 100%，这一特点是实现汽车无人驾驶的基石。基于 5G 的交互式感知，智能网联汽车不仅可以探测到环境状态，还能针对外界环境做出反馈。因此，优质的 5G 技术以及相关基础设施的规模化建设是未来智能网联汽车、智能家居等大规模应用的保障。

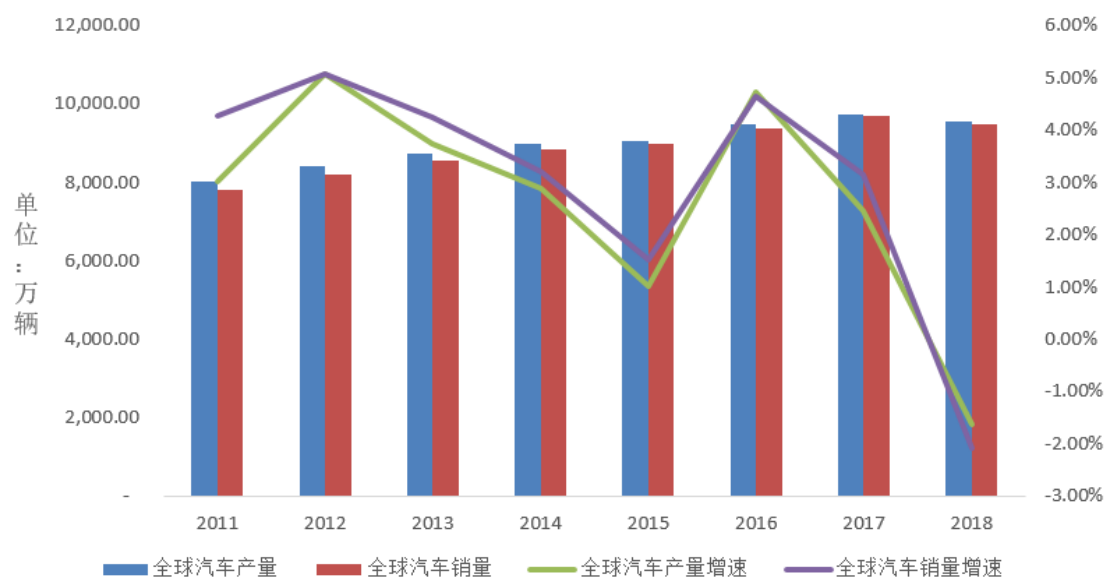
2、汽车制造领域

公司主要为汽车领域提供安全气囊支架、多媒体支架、电磁阀、油封骨架、螺栓、铆钉等金属零部件，原材料以钢材、不锈钢为主，主要通过模具开发、冲压或冷锻等工艺流程制造而成，下游客户对汽车类零部件的高强度、一致性、生产精度等要求较高。终端汽车生产、销售和售后市场需求对汽车领域精密金属零部件行业影响较大。

（1）汽车行业概况

2011 年至 2018 年期间，全球汽车产量由 8,004.51 万辆增至 9,570.63 万辆，汽车销量亦从 7,817.04 万辆攀升至 9,479.10 万辆。

2011 年-2018 年全球汽车产销量情况

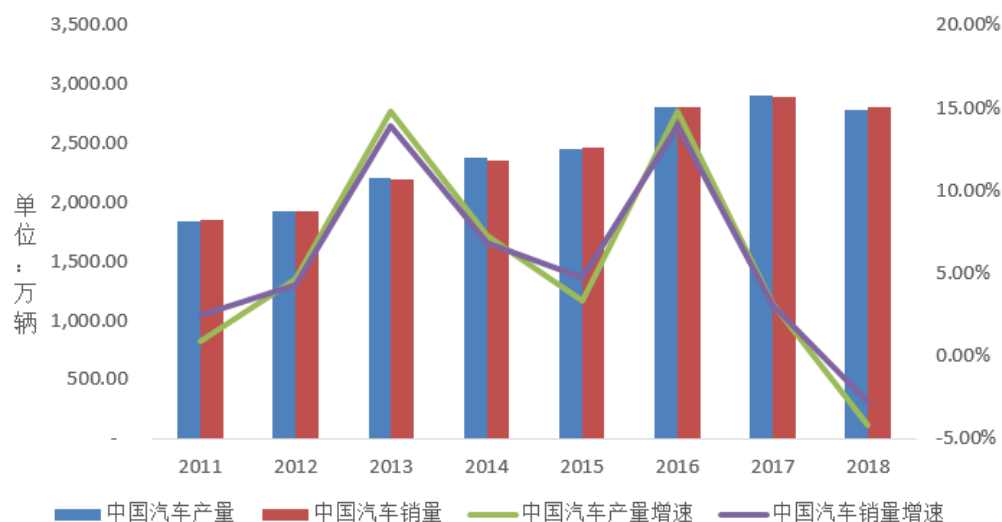


数据来源：同花顺 iFind、OICA、LCM Automotive

从地域分布上看，全球汽车生产基地主要集中于亚太、欧洲和北美，伴随我国成为世界汽车产量第一的进程，亚太地区已成为全球汽车最主要的生产基地。近年来随着新兴国家自由贸易协定的制定，墨西哥、泰国等国家凭借较低的生产成本和完善的供应链成功跻身全球汽车生产国前列。从销量方面看，得益于中国市场销售的快速增长，亚太地区亦占据了全球汽车销售的半壁江山。根据 IHS Markit Automotive 预测，中国、印度、东盟地区（包括大洋洲）和南美洲的汽车销量将在 2018 年及其后有所增长，相较发达市场主要受车辆替换需求驱动相比，这些国家/地区汽车销售的增长主要驱动力在于新车需求。

汽车产业是我国重要的支柱产业，是支撑和拉动中国经济持续快速增长的主导产业之一，也是我国产业结构转型升级的关键因素。2011 年至 2018 年期间，我国汽车市场呈现出稳步发展态势，我国汽车产量从 1,841.89 万辆增加至 2,780.90 万辆，汽车销量从 1,850.51 万辆增加至 2,808.10 万辆，连续多年位列全球第一，在全球制造业的市场份额占到 30%，已成为名副其实的世界汽车制造大国。

2011 年-2018 年中国汽车产销量情况



数据来源：同花顺 iFind

2011年至2018年期间，我国汽车年销量平均增速超过5%，吸引了几乎所有的跨国汽车公司到中国投资，而且使这些跨国汽车公司不断提升中国在其全产业链战略布局中的地位。德国大众在中国市场的销量大致为其全球销量的1/2左右，美国通用在中国市场的销量占据了其全球销量的一半左右，德国奔驰、宝马等品牌也公开表示中国市场最重要。

我国汽车行业蓬勃发展拉动了上下游关联产业的发展，根据国务院发展研究中心研究结果显示，汽车制造业每增值1元，就可带动上下游关联产业增值2.64元。由此可见，伴随着全球以及我国汽车产销量的持续稳步增长以及人们对于汽车消费需求的进一步提升，汽车零部件行业的市场空间亦存在较大成长空间。

(2) 汽车零部件行业概况

随着全球经济一体化发展，汽车生产过程中的投资、研发、生产、采购、销售及售后服务呈现配置全球化的趋势。各大汽车厂商为在激烈的竞争环境中取得先机，纷纷改革了供应体制，实施全球生产、采购策略，使得汽车零部件制造从整车制造中剥离开来，从而提升了汽车零部件供应商和整车厂商的生产效率和专业分工程度。



在汽车产业链中，整车厂商享有品牌影响力以及销售渠道优势，但随着整车厂商供应体制的转变，零部件厂商依附于单个整车厂商的生产组织形式逐渐弱化。整车厂商由原先的向多个零部件供应商采购转变为向少数模块化供应商采

购,从而要求零部件供应商不断与之适应,不但要求零部件供应商扩大自身实力、提高产品开发能力,做到系统化开发和供应,同时还要求其缩短开发周期,提供质量出色的产品。汽车行业的这些变化使得汽车零部件企业的技术进步反向引领整车制造商的发展。

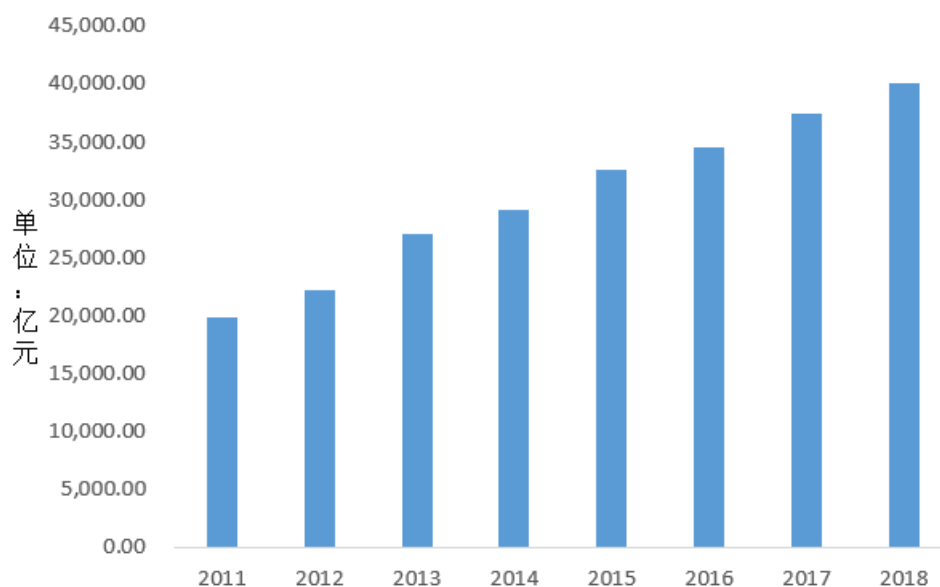
汽车零部件行业对整个汽车行业的发展具有重要的影响,从国际市场来看,一些跨国汽车零部件巨头在各自专业领域形成垄断地位:例如罗伯特·博世和大陆在车身稳定系统和制动系统领域,采埃孚和爱信精机在变速器领域,佛吉亚和李尔在汽车座椅领域等。

著名汽车媒体《美国汽车新闻》(《Automotive News》)在普华永道数据支持下,根据供应商上年汽车行业配套市场业务营业收入/销售额进行排名,2019年全球前10大汽车零部件配套供应商如下:

排名	公司名称	国家	2018年配套营业收入(亿美元)
1	罗伯特·博世 (Robert Bosch GmbH)	德国	495
2	电装 (Denso Corp.)	日本	428
3	麦格纳国际 (Magna International Inc.)	加拿大	408
4	大陆 (Continental AG)	德国	378
5	采埃孚 (ZF Friedrichshafen AG)	德国	369
6	爱信精机 (Aisin Seiki Co.)	日本	350
7	现代摩比斯 (Hyundai Mobis)	韩国	256
8	李尔 (Lear Corp.)	美国	211
9	佛吉亚 (Faurecia)	法国	207
10	法雷奥 (Valeo SA)	法国	197

随着我国汽车行业的稳步发展、汽车保有量的增加以及我国汽车产业集群效应的逐步体现,汽车零部件行业在我国取得了迅速增长。2011年至2018年,我国汽车零部件行业销售收入复合增长率为10.60%,高于同期汽车年销量平均增速。2011年我国汽车零部件及配件制造行业销售收入将近2万亿元,至2018年,销售收入已达到4万亿元,2019年预计达4.3万亿元。

2011年-2018年中国汽车零部件及配件制造行业销售收入



数据来源：Wind 资讯、中国汽车工业协会

我国汽车零部件行业起步较晚，跨国企业往往占据了研发设计、与整车厂长期稳固合作等先行优势，我国行业内企业往往需要从寻求与该类跨国企业合作开始，不断进行经验和技术的积累，从而实现关键零部件模块化配套的目的。近年来，我国汽车零部件企业加快推进产业技术创新，通过持续深耕专业化细分市场，一批具备软件和硬件实力的国内企业迅速崛起。根据《美国汽车新闻》，专注于汽车内外饰/电子领域的延锋在汽车零部件配套供应商百强榜上排名第 15 位，排名第 65 位的中信戴卡专注于铝合金轮毂领域，专注于驱动系统的德昌电机，车身结构件制造为主的敏实，专注于橡胶密封件和特种橡胶制品的安徽中鼎密封件，以及综合性零部件制造商北京海纳川和五菱工业亦进入了百强行列。

我国汽车零部件行业产业集群化发展显著，已经形成了长三角、珠三角、西南地区、华中地区、京津冀环渤海地区以及东北地区六大汽车零部件区域。六大产业集群区域零部件产值占全国的 80% 左右，其中长三角地区产值接近 40%，该区域零部件产业链相对完备，中高端产品集中。汽车零部件产业集群化可使分工更精细、更专业、更容易形成规模效益，同时行业信息将会得到有效集中、传播更快捷，物流亦更便捷，使得行业经济效益得到有效提升。我国自 2002 年加入世贸组织后，汽车零部件产品凭借着成本等优势，已逐渐融入了国际供应链体系，成为全球最大的汽车零部件生产和出口国。

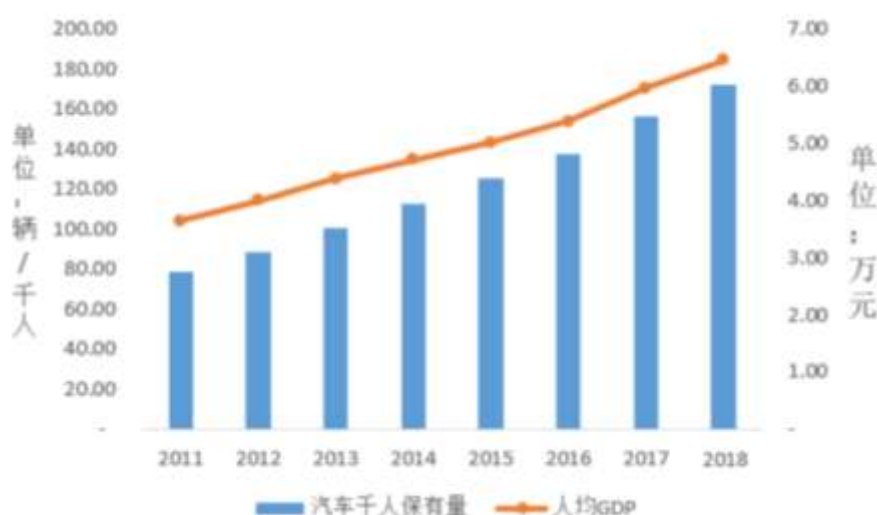
与此同时，汽车整车与零部件厂商的关系也在发生变化。整车厂商的全球采

购和制造策略以及行业内零部件制造分工使得零部件企业朝着独立化、规模化和多系列的方向发展，从而改变了汽车零部件依赖于单个整车厂商的情况。两类厂商之间的关系更趋向于合作竞争，两者发挥各自的优势，提高整体供应链的效率以及竞争力。

（3）汽车零部件需求分析

汽车零部件需求与整车市场行情联系紧密，而终端消费者的收入水平则是汽车销售市场的核心动力。近年来，我国人均 GDP 持续上行，从 2011 年的 3.64 万元上升至 2018 年的 6.46 万元；千人汽车保有量亦由 2011 年的 79 辆上升至 2018 年的 172 辆，汽车保有量与人均 GDP 存在显著的正相关关系。

2011 年-2018 年我国汽车保有量与人均 GDP



数据来源：根据国家统计局网站及公开信息整理

与其他国家对比来看，我国千人汽车保有量约为 172 辆，而美国千人汽车保有量大约为 800 辆，日本为 591 辆，韩国亦有 376 辆。虽然我国已连续九年蝉联汽车产销第一，但人均汽车保有量依旧与其他发达国家存在很大差距。近年来我国汽车产量平均增速约为 6%，按照 5% 保守估计，至 2020 年我国汽车产量将突破 3,200 万辆大关。

随着全球汽车工业持续发展，汽车零部件产业稳步发展，根据中商产业研究院预测，预计全球汽车零部件市场规模约为 9,500 亿美元。从国内市场来看，预计我国汽车零部件行业收入规模将达 4.3 万亿，零整市场规模比例达到 1:1，若这一数据达到发达国家成熟产业链 1.7:1 的比例，汽车零部件行业收入规模仍有

接近 3 万亿的增量空间。从数量方面来看，据多家中外媒体分析，一辆汽车平均由 10,000-30,000 个零部件组装而成，且金属零部件占比大约为 60%-70%³，按照 2020 年我国汽车产量超过 3,200 万辆，每辆车需要 10,000 个零部件以及金属零部件比例 60%的保守估计，至 2020 年，仅国内整车汽车生产，我国汽车金属零部件的需求增量将超过 180 亿件。

（4）汽车行业发展趋势

①规模化、模块化、集中化将成为行业大势所趋

在全球采购一体化的大背景下，各大汽车厂商纷纷改革了供应体制实施全球生产、采购策略，同时，整车厂商由原先的向多个零部件供应商采购转变为向少数模块化供应商采购，在模块化供应体系中，零部件企业将承担更多的研发工作。近年来传统的简单加工模式日益向整车制造企业与零部件制造企业之间的数据交换分享、互动开发模式转变。整车厂商为获得更多的市场份额，均加快了新车型以及动力平台的推出节奏，故整车厂商一般会选择长期合作的零部件制造企业以满足其新品开发周期缩短以及开发成功率提高的需求，汽车整车厂商与零部件供应商的黏度将会增强。

零部件供应商唯有通过规模效应才能将生产和销售成本降到合理区间内，从而支撑创新研发体系的有效运行。根据《美国汽车新闻》，汽车零部件配套供应商百强榜上我国虽有 7 家企业名列其中，但与我国汽车产销量世界第一的地位仍存在一定错配，行业内企业规模化仍将是未来发展的大势所趋，具备研发、生产、销售等资源实力的行业内企业将通过业内收购兼并以及淘汰小规模企业，行业集中度将进一步提升。

②轻量化、节能化是未来汽车行业发展的方向

为缓解能源供求矛盾同时实现环境保护的需求，各国纷纷出台了乘用车燃料消耗量标准。根据国务院印发的《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020 年）》，到 2020 年，当年生产的乘用车平均燃料消耗量将降至 5.0 升/百公里，节能型乘用车燃料消耗量降至 4.5 升/百公里以下。

作为实现汽车节能减排的重要手段，汽车轻量化概念已被全球各大汽车厂商

³ 数据来源：中国产业信息网

以及社会大众所接受，成为汽车行业不可逆的趋势。汽车轻量化，主要是保证汽车安全性的前提下，尽可能降低整车的重量，从而减少燃料消耗以达到降低污染的目的。此外，发展新能源汽车亦是节能环保的有效途径，汽车零部件供应商则需要通过新材料、制造工艺等方面的研发，以适应整车轻量化、节能化发展的需求，未来我国将由燃油车制造及销售大国向新能源车制造及销售大国转变。

汽车对主动安全、通讯与导航、视觉技术、信息娱乐等方面的要求逐步提高，从而拉动汽车电子电器系统、安全及转向系统需求大大提升。汽车电子从刚开始的发动机燃油电子控制、电子点火技术发展到如今的高级驾驶辅助系统（ADAS），占整车成本比重逐步提高，据申万宏源分析，预计 2020 年汽车电子电器平均成本达到 34%，而占混合动力车或纯电动车等新能源车型成本比重达到 50%左右，预计未来三年我国汽车电子市场规模将保持年均 10%以上的增速。

③汽车智能化发展，将与移动通信等相关产业相融合

随着智能汽车的发展，传统汽车企业快速转型，移动通信、电子信息等企业加速渗透，汽车与相关产业全面融合，价值链不断延伸，产业边界日趋模糊，多产业共同发展的智能网联汽车将成为未来我国汽车行业发展的趋势。在智能汽车路网设施体系建设方面，我国依托现有移动通信网络，开展车用无线通信专用频谱使用许可研究，快速推进车用无线通信网络（LTE-V2X）等部署。在重点地区、重点路段建立新一代车用无线通信网络（5G-V2X）等，在桥梁隧道等道路关键节点部署窄带物联网（NB-IoT）等网络。因此，未来我国汽车行业将逐步构建汽车、信息通信、互联网等跨界融合的智能汽车产业生态体系。

在我国，从上世纪末至本世纪初，汽车零部件制造已在劳动密集型、材料密集型产品领域形成了一定竞争优势；未来，我国汽车零部件制造商将凭借前期积累的生产规模优势、销售端的市场优势以及研发端先发优势获得较大的市场份额。

3、电力电气制造领域

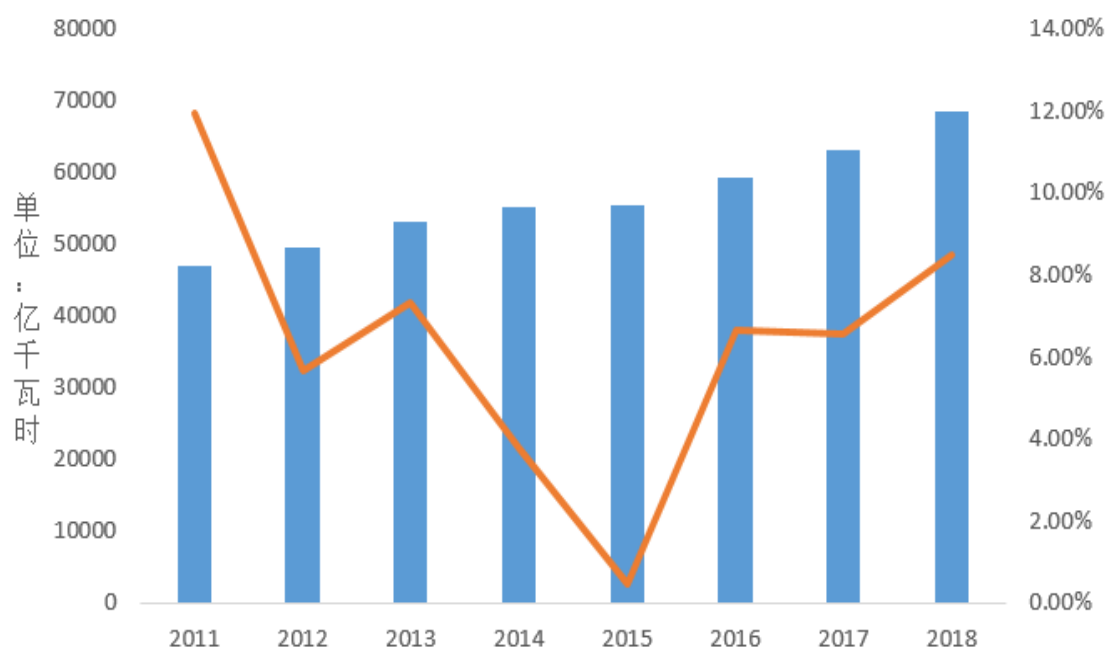
公司主要为配电开关控制设备、家用电力器具制造等电力电气机械领域提供组件、紧固件等金属零部件产品，一般以铜材、不锈钢、钢材等为原材料，主要通过模具开发、冲压及冷镦加工等工艺流程制造而成。在可预见的未来，我国电气机械行业投资强劲，公司产品发展前景良好。

① 配电开关控制设备

大规模的电能从生产到使用要经过由发电、输变电、配电和用电四个环节，公司制造的开关组件及零部件产品主要应用于断路器等配电开关控制设备，配电开关控制设备广泛应用于电力系统、轨道交通、工业制造等行业。

电力工业是我国国民经济发展的基础行业，随着我国经济的飞速发展，社会用电量节节攀升。十二五期间，全社会用电量年均增速达到 6.27%，根据《电力发展十三五规划》，预计到 2020 年，全社会用电量将达到 6.8-7.2 万亿千瓦时，人均用电量约为 5,000 千瓦时，接近中等发达国家水平。

2011-2018 年全社会用电量

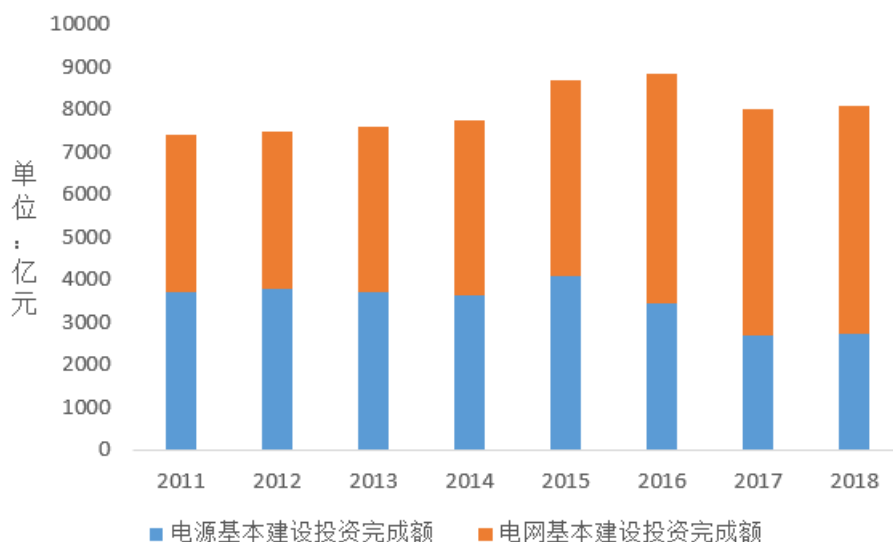


数据来源：国家能源局

电力需求的持续增长将驱动我国电力投资建设投入，从而直接拉动配电开关控制设备市场需求。

近年来，随着用电需求的不断提升，我国电力投资亦逐步攀升。2018 年，我国电力完成投资额达到 8,094 亿元，其中电网建设达到 66%，较 2011 年上升了 16%，建设投资向电网建设倾斜，从而刺激配电开关控制设备需求增长。

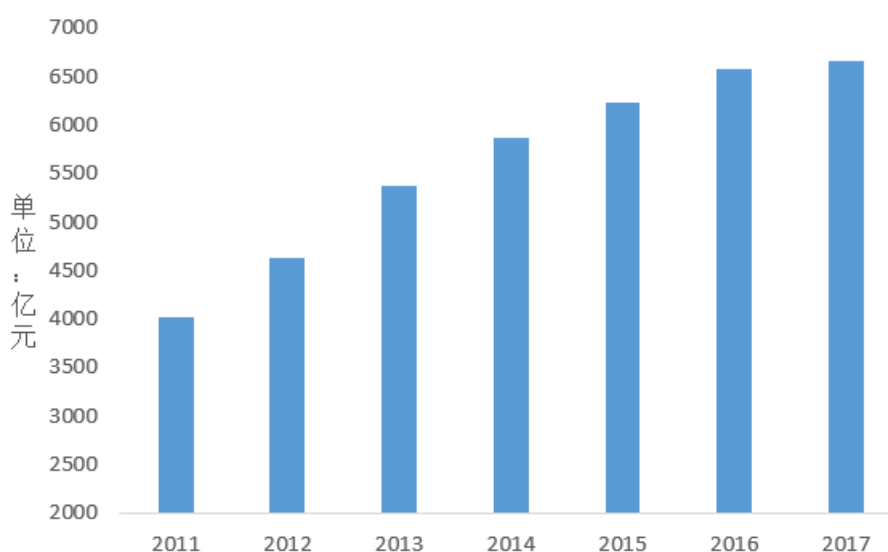
2011-2018 年电力完成投资情况



数据来源：国家能源局

近年来，全社会不断增长的电力需求刺激我国电网基本投资总额稳步攀升；同时，轨道交通、工业制造的各领域更扩展了配电开关控制设备行业的市场空间，行业市场规模快速增长。

2011-2017 年配电开关控制设备市场规模



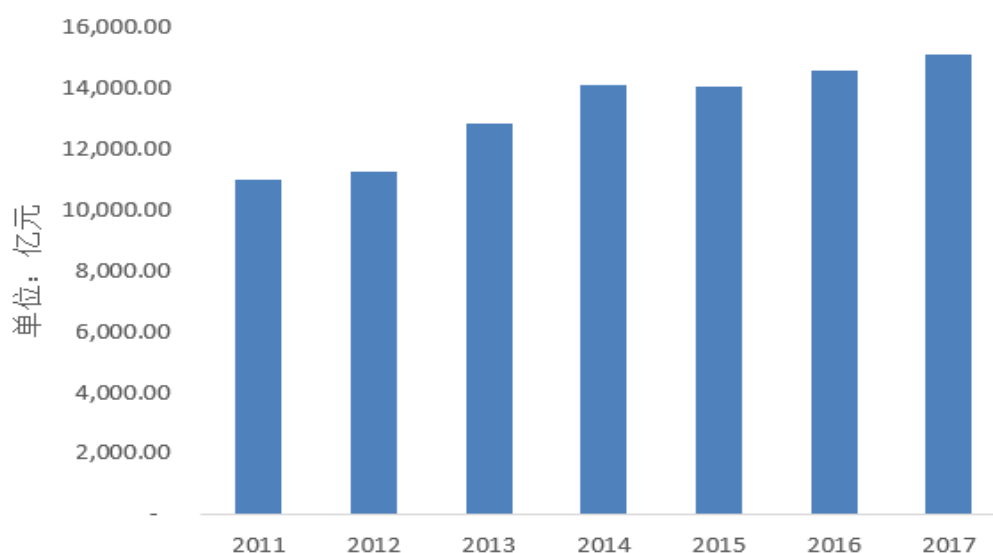
数据来源：中国产业信息网

我国配电开关控制设备的市场规模从2011年的4,011亿元增加至2017年的6,666亿元，期间复合增长超过8%，从而直接拉动了相关领域精密金属零部件的需求。

②家用电力器具制造

近年来，随着我国人均可支配收入的增长，人们对家用电器（国民经济行业分类中为家用电力器具）的需求逐渐由实用性向享用型方向发展，此外，随着国际知名家电企业对中国制造的依赖度不断提高，我国家用电器销售规模呈现稳步提升趋势。

2011-2017 年家用电力器具制造行业销售收入



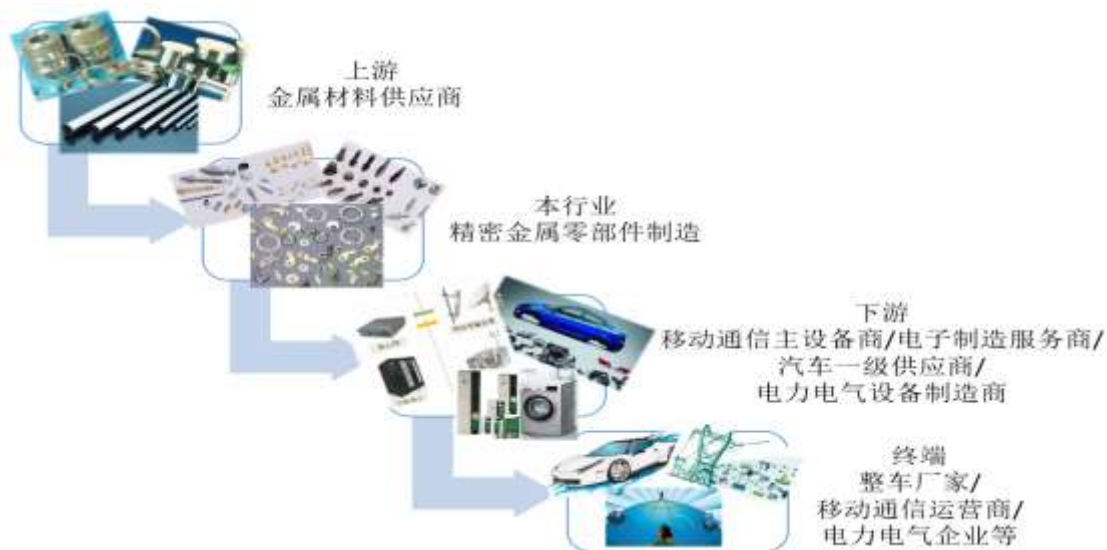
数据来源：同花顺 iFind

2011 年至 2017 年期间，我国家用电器行业收入由 1.10 万亿元增加至 1.51 万亿元，期间复合增长率为 5.44%。根据中国产业信息网预测，未来五年，我国家用电力器具行业收入仍能保持年均 5% 的复合增长率，至 2020 年，行业销售收入将达到 1.79 万亿元。得益于家用电器行业的稳健增长，公司相关产品的发展前景良好。

（四）上下游行业关联性分析

1、公司所处行业的上下游关系

公司根据客户的不同需求，从上游供应商采购金属原料、外购件等，为移动通信主设备商、电子制造服务商、汽车一级供应商、电力电气设备制造商等提供精密金属零部件产品。移动通信主设备商、电子制造服务商、汽车一级供应商以及电力电气设备制造商则将零部件装配成系统供给其下游客户。



本行业供应商需要经下游客户长期的考察、审核，在研发至生产各环节，客户均要对产品性能、质量、价格和响应时间进行认证。

2、上游行业情况及竞争状况

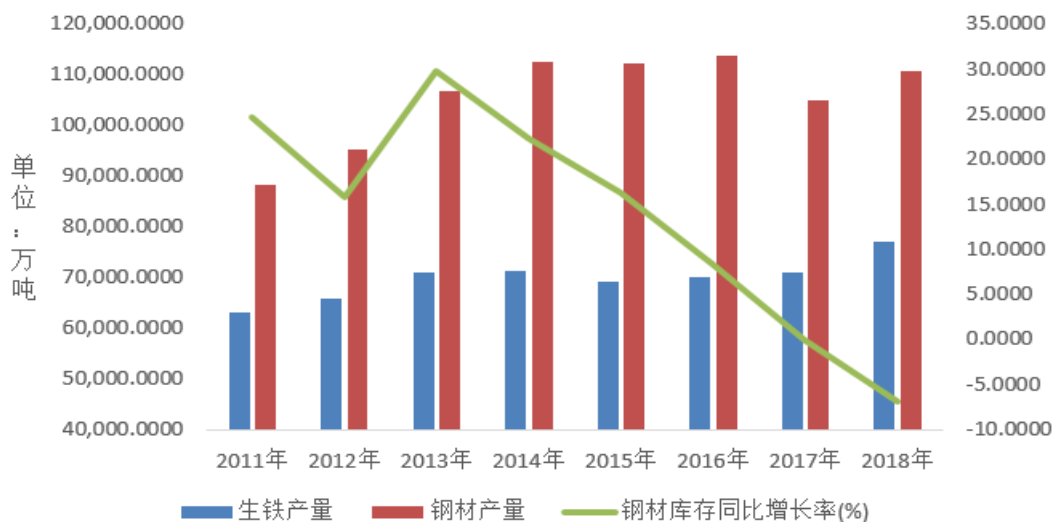
(1) 金属原料

钢材、铜材、不锈钢以及铝材等为公司生产制造中主要的金属原材料，其价格波动对公司的生产成本具有一定影响。

①钢铁

2014 年以前，我国钢铁产量连续多年保持稳定增长；近年来随着供给侧改革的推进，特别是 2016 年国务院提出了未来 5 年内淘汰 1-1.5 亿吨钢铁产能的目标，全国钢铁产量开始出现下降趋势，钢材库存亦开始出现负增长。

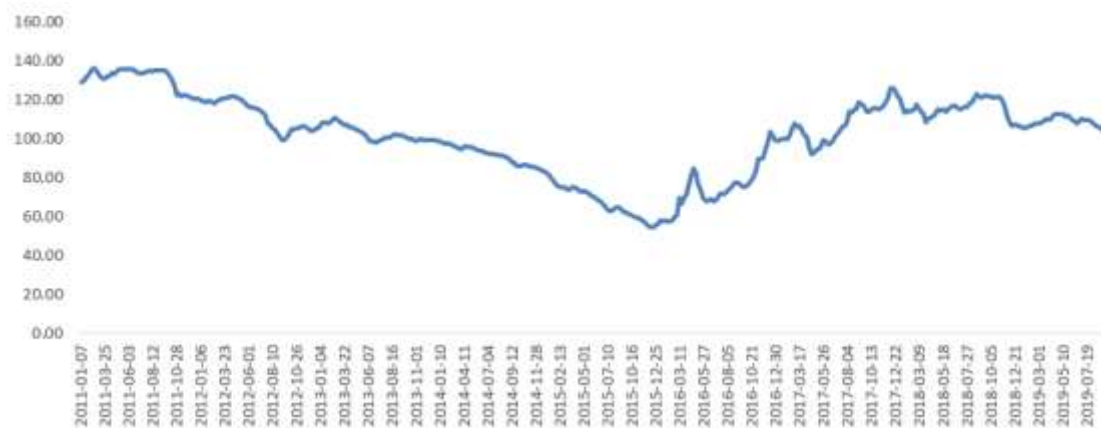
2011-2018 年我国钢铁产量及库存情况



数据来源：同花顺 iFind

钢铁价格与其供求关系息息相关，从 2011 年开始，钢材产销率呈下降态势，价格持续走低；2016 年以后，随着国内钢铁去产能推动以及“双焦难求”带来的影响，钢铁价格不断回升。

2011-2019 年 9 月钢材综合价格指数

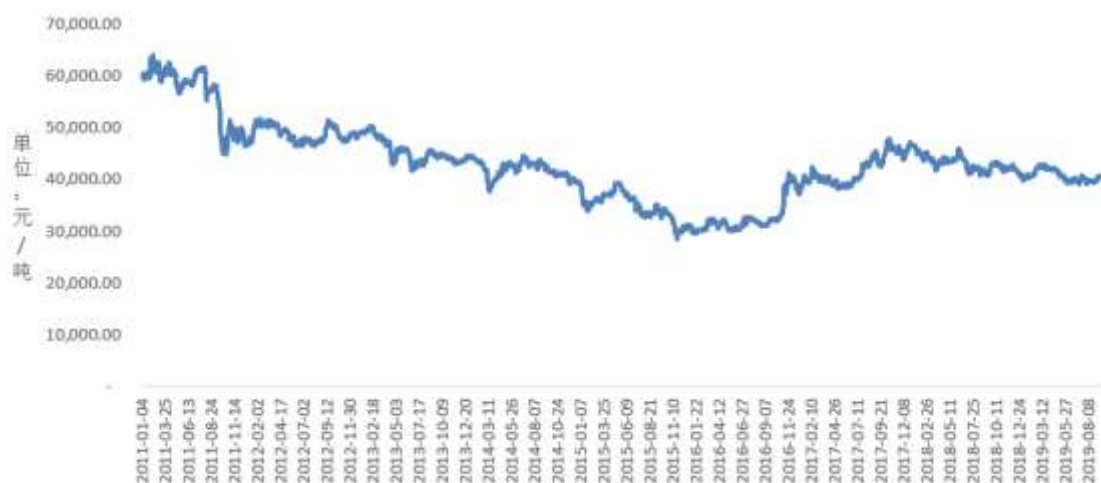


数据来源：同花顺 iFind，中国钢铁工业协会

②铜材

我国是全球最大的精铜生产与消费国，但在铜矿需求方面对国外的依赖性比较大，因此影响铜材价格的因素除了供给关系、国内宏观经济以外，还有美元走势、其他主要市场铜价等。近年来，铜材价格与其他金属价格走势趋同，呈现先抑后扬的趋势。

2011-2019 年 9 月铜材价格



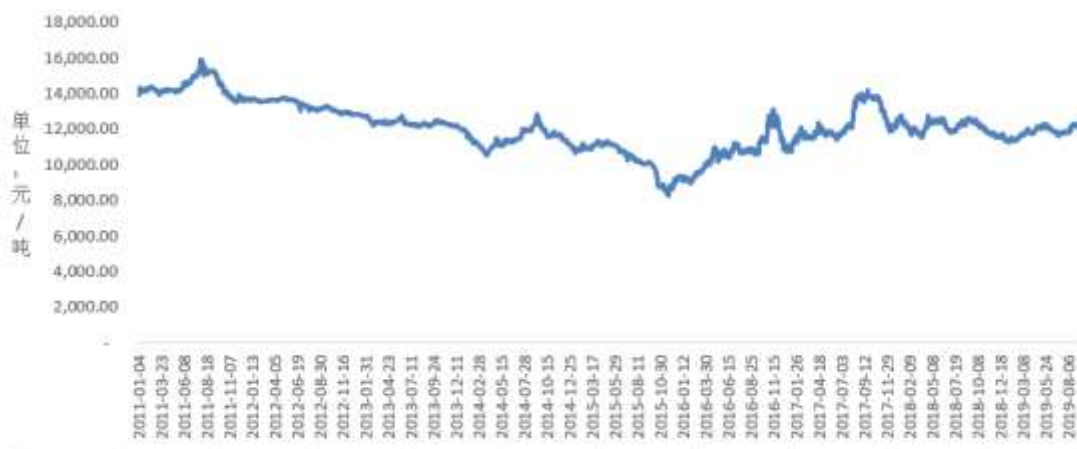
数据来源：同花顺 iFind

③铝材

铝材的价格主要受其产量、下游行业需求、生产能源耗费成本、制铝技术水平等多种因素的综合影响。近年来铝价走势总体上为先抑后扬，2015 年末铝价

达到低位，随后铝价持续回升。

2011-2019年9月铝材价格

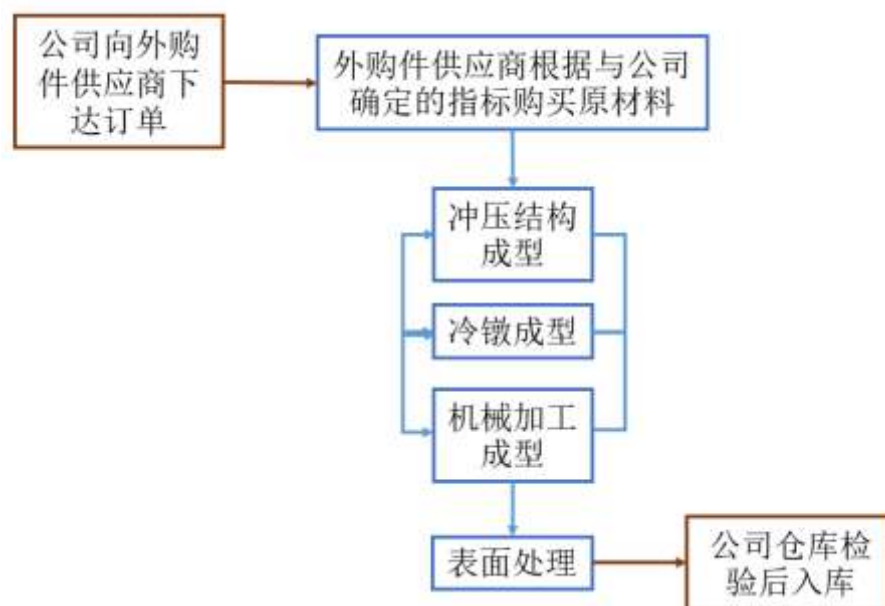


数据来源：同花顺 iFind，长江有色金属网

(2) 外购件

公司外购件采购主要包括结构件类、元器件类和紧固件类，主要为公司产能的补充，公司具备制造相关外购件产品的能力和技术，但受到产能限制，通过直接对外采购获得中间产品，经装配、二次加工、检测、包装等工序后进行销售。

①外购件生产流程



②外购件价格变动

外购件多采用“合约制造”的模式，企业需要根据客户订单的要求，提供多品种、多批次的产品，主要销售价格系供需双方议价商定，除原材料基材价格外，

加工费用受各因素影响，波动较大，需求产品差异化程度较大，没有统一的市场价格，且不存在该等材料的市场价格指数，故无法比较其价格变动。

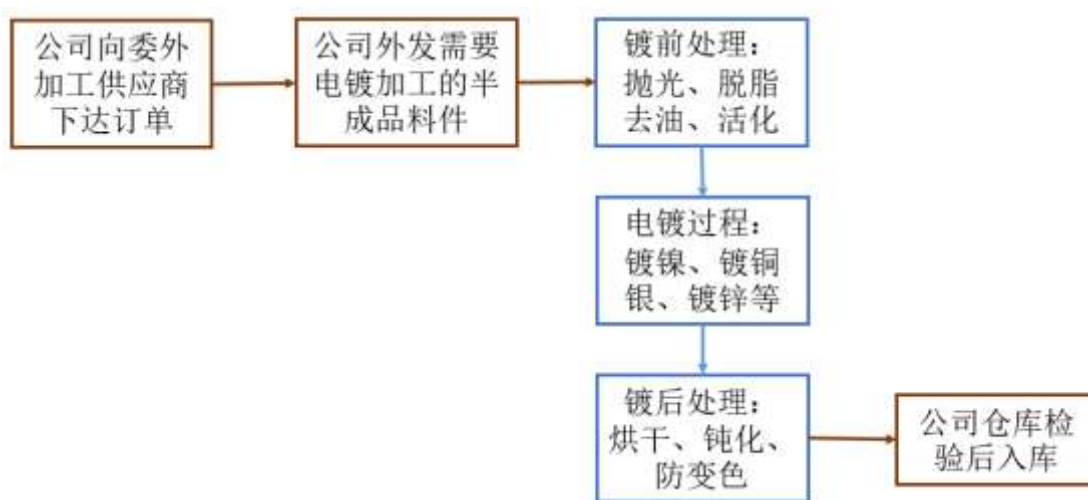
③竞争情况

该行业企业数量众多，其下游行业遍布通信、汽车、机床等领域，行业整体集中度不高。行业内企业数量众多、经营的业务比较单一、规模较小，因此行业处于充分竞争状态。

(3) 委外加工

公司委外加工主要以表面处理加工为主，公司金属零部件产品受客户对产品外观、性能等要求，部分产品需要进行电镀、电泳等表面处理，其中，电镀类委外加工在表面处理中占比最高，故以下以电镀类表面处理的相关情况进行介绍。公司产品经过冲压、冷镦加工后，通过外协形式进行电镀等表面处理，电镀加工完成料件发回公司后再经组装、二次加工、检测等工序方能进行销售。

①委外加工流程



②委外加工价格变动

影响电镀类委外加工价格的因素较多，包括电镀材料、电镀厚度，滚、挂镀方式，以及工艺要求难度等。根据《排污许可管理办法（试行）》（2018年1月公布）以及《固定污染源排污许可分类管理名录（2017年版）》，进行电镀加工的企业，须申请并取得排污许可证，电镀加工类供应商合规性要求逐步提高，相关的合规性成本亦是影响电镀价格的重要因素。

③竞争情况

随着通信、汽车、航空、航天、轻工业、机械等工业的发展，自动化程度的

提高，电镀等表面处理已逐渐融合并进入了多个产业的加工生产工序，成为高端技术产业、产品的辅助配套性产业。我国电镀企业主要集中在华东、华南等工业发达地区。我国电镀类企业数量较多，但规模均较小，竞争较为激烈。随着我国对于环境保护的加强，电镀加工环节中的废水及废气污染受到了高度关注，环保合规要求将会带来电镀行业企业的优胜劣汰，促进行业良性竞争。

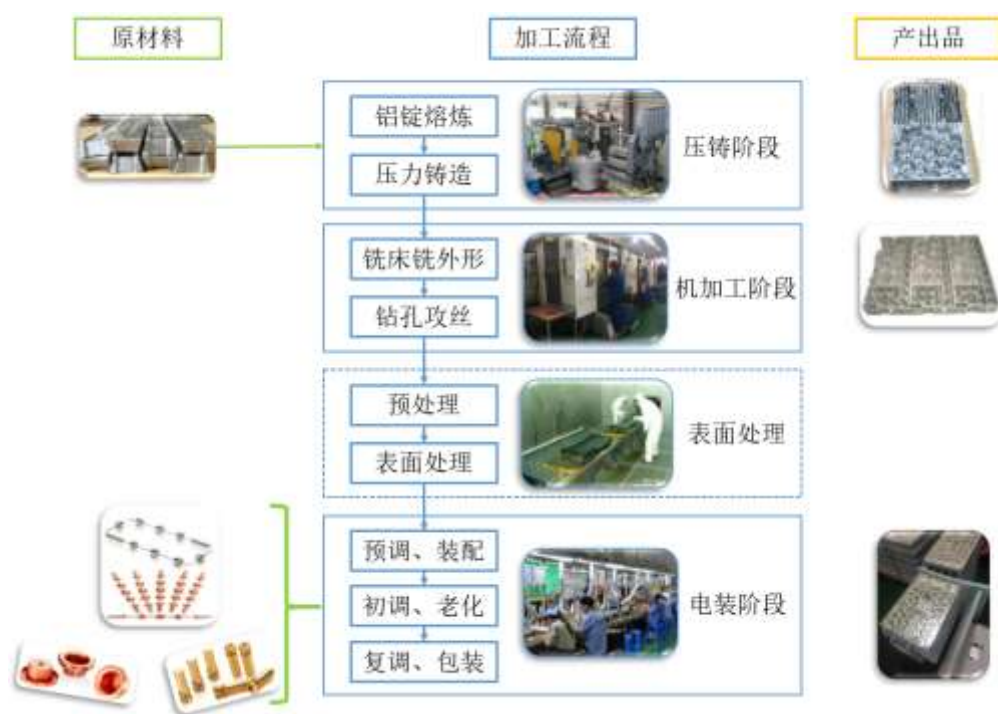
3、下游行业情况及竞争状况

公司主要业务包括移动通信及汽车精密金属零部件业务。

(1) 移动通信行业

移动通信网络主要由移动台、基站子系统、交换子系统和操作维护子系统四部分组成。基站子系统负责管理无线资源，实现固定网络与移动台之间的通信连接，传送信号和用户信息，包括基站控制器、基站射频发射接收单元、基站天线、射频无源器件、连接器等。公司下游制造商生产的滤波器、双工器等射频器件隶属于基站子系统设备。

① 下游射频器件制造流程



② 射频器件市场规模

在国际基站设备市场上，2013 年全球基站投资总额为 470 亿美元，2014 年攀升至 482 亿美元，2017 年投资总额约为 520 亿美元；按照 3G 和 4G 技术中射

频器件占整个基站价值的比重约为 6%-8%计算，射频器件市场规模约 300 亿元。

未来 5G 基站将包括中低频段的宏基站和高频段的小基站，根据东兴证券预计国内 5G 宏站数量约为 320 万个，高频段小站预计为 640 万个。按照以上假设及预估，我国 5G 时代射频器件需求量将超过 2,200 万套，投资总规模约为 1,472 亿元。

③射频器件制造行业竞争情况

射频器件等移动通信设备制造行业在工艺、认证、资金等方面均存在较高的准入壁垒，因此，虽然行业内制造企业较多，但具有自主研发、客户认证、资金实力的企业并不多。近年来，行业整合频繁，企业间的并购重组使得市场集中度进一步提高。

(2) 汽车行业

汽车行业发展过程中，基于行业本身所具有的生产复杂性及专业化特征，逐步形成金字塔式的多层级供应商体系结构，即供应商按照与整车制造商之间的供应关系划分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级结构。其中，一级供应商直接为整车厂商供应产品，双方之间往往具有长期、稳定的合作关系；二级供应商通过一级供应商向整车厂商供应配套产品。按此划分，公司为汽车零件二级供应商，通过一级部件供应商向整车厂商提供配套服务。

①汽车整车制造体系

汽车整车制造经冲压、焊接工序基本形成车身总成，后续再经过涂装工序进行防锈防腐处理，最后的总装工序则是对内部软硬件进行系统整合。汽车整车厂商一般侧重上述工序的后端，前端部件、车身制造基本由一级供应商配套供应。

汽车部件是汽车制造的重要组成部分，在汽车产业链中扮演着重要的角色。汽车部件是组成汽车的各个部分的基本功能单元，包括发动机系统、传动系统、制动系统、底盘系统、行驶系统、转向系统、刹车系统、电气系统、雨刮系统、减震系统以及车身等各功能系统。

汽车二级供应商则向一级供应商提供上述系统配套零件，例如发动机系统中的节气门、油嘴、密封垫、凸轮轴、气门、曲轴；转向系统的转向机总成、转向柱、转向万向节、液压泵、助力电机；电气系统的传感器、汽车灯具、蜂鸣器、火花塞、蓄电池、线束、继电器、音响、报警器等。

②汽车零部件市场规模

汽车零部件行业在我国取得了迅速增长。2011 年我国汽车零部件及配件制造行业销售收入将近 2 万亿元，至 2018 年，销售收入已达到 4 万亿元，复合增长率为 10.60%。零部件市场面向汽车制造及售后服务配套，相比整车市场，具有更大的市场空间。

随着全球汽车工业持续发展，汽车零部件产业稳步发展，根据中商产业研究院预测，预计全球汽车零部件市场规模约为 9,500 亿美元。从国内市场来看，预计我国汽车零部件行业收入规模将达到 4.3 万亿。

③汽车一级供应商竞争情况

公司下游汽车一级供应商可分为两类，其竞争状况有所不同。第一类为整车生产企业直属配件厂和全资子公司，这类企业控制发动机、车身等关键零部件系统的制造权，其生产活动要服从于整车厂的整体部署，产品品种单一、规模较大，并且可以得到整车厂商的技术与管理支持；但这类零部件企业对整车企业的依附性很大，缺乏直接面对市场竞争的能力。第二类为跨国汽车零部件公司，此类企业拥有资金、技术和管理方面的支持，具有较大的规模和资金技术实力，管理水平较高，市场竞争能力很强，公司服务的汽车类客户便属于此范畴。

综上所述，一方面，从产业链角度看，下游移动通信、汽车行业的持续稳健发展将带动上游各产业的发展，利好公司生产的精密金属零部件配套产品；另一方面，公司上游金属、外购件、委外加工等供应资源丰富，竞争充分，有利于公司保持竞争优势。

（五）行业进入壁垒

1、技术、工艺壁垒

现代精密金属制造技术相较于传统金属制造，是融合了计算机、新材料、机械工程和自动化等的复合型制造技术，行业内企业需要根据服务的下游行业产品综合特性，对其生产金属部件必须具备的原材料性能、机械功能、环境要求等方面拥有深刻理解。同时，企业还需具备与上述需求相匹配的模具开发能力、工艺流程规划能力、柔性化生产能力、高效管理能力。

行业内企业在开发不同领域的产品时除了考虑共通的基本性能要求外，还需

根据不同的应用领域对其特别性能要求进行特定研发。以通讯行业为例，由于移动通信设备在电气性能、机械性能和环境性能等特殊性能要求，金属零部件生产商在设计时不仅要达到加工和装配的高精度要求，还要满足终端产品的相关性能要求。从汽车行业来看，零部件供应商与下游客户相互介入研发逐步成为行业发展趋势，从而要求金属制造企业具备优秀自主开发能力以及相匹配的模具设计开发实力。

行业内企业还需建立完善的持续研发创新机制，不断提高技术研发投入，推动产品性能和制造工艺的持续改善和提高。此外，企业内技术人才的积累、研发的沉淀需要较长时间的积累，新进入企业很难在短时间内突破技术、工艺壁垒。

2、客户认证壁垒

在本行业开展业务的过程中，与大型客户建立稳定供应链关系的门槛较高，优质客户往往对供应商有着严苛的认证过程。新进入企业要成为汽车零部件供应商，需要通过 ISO/TS16949 质量体系认证，该认证对供应商的产品质量、生产管理、资源管理等方面均提出了较高要求，取得该认证耗用时间周期长且难度大；此外，供应商还需取得下游客户的合格供应商审核，审核内容涵盖质量控制能力、技术研发能力、生产组织能力以及企业管理能力等，包括现场审核、样品试用、供应商和产品比对等多个阶段。供应商提供的金属零部件产品的精密度、可靠度，供应商服务质量、供货速度直接影响下游客户产品的生产和销售，且更换供应商的成本较高，因此合格供应商审核的过程较长，汽车行业供应商认证一般历时两年，而通讯行业认证亦需要一年时间。因此，行业内企业不但需要有足够长时间的技术、工艺积累，稳定的营销团队进行品牌推广和客户维护，更需要通过不断提升产品质量及研发能力，从硬件及软件方面满足下游客户的认证要求及后续的信任及口碑，新进企业较难在短时间内获得客户认可及认证。

3、资金壁垒

精密金属制造业属于资金密集型行业。在下游行业快速发展，精密金属制造业面临持续提高生产效率、降低生产成本、提升产品精细度和客户服务能力的压力。一方面，行业内企业在新品试制研发过程需要投入大量人力、物力、财力，有时甚至需要引进上百万的机器设备；另一方面，行业内高效自动化生产以及对应汽车领域的全球配置策略成为行业发展趋势，上述趋势对企业的资金要求较

高。自动化生产要求精密金属制造商购置自动化设备或对现有设备进行持续自动化改造；全球配置则需要零部件供应商在汽车制造商生产区域周边购建生产基地，从而达到同步开发、及时供货、降低成本的目的。因此，对新进企业形成了资金壁垒。

（六）影响行业发展的有利因素和不利因素

1、影响行业发展的有利因素

（1）我国宏观经济持续增长

近年来，我国经济的健康发展推动移动通信固定资产投资保持稳步发展以及汽车制造业快速扩张。良好的经济环境、日益增长的国民收入以及高速的技术发展，吸引国内外汽车及通讯行业制造商纷纷扩产。

多家研究机构认为，2018 年我国经济仍将保持稳定增长，经济企稳和再平衡进程的推进将继续吸引海内外投资者。知名咨询机构麦肯锡认为：2018 年中国将在物联网等行业加大国内外的投资力度；2018 年电动汽车行业的市场需求将大增，中国有望长期主导全球电动车市场。

（2）产业政策大力支持

汽车制造和通信设备制造业是国家鼓励发展的高新技术行业。近年来，从《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、《信息化和工业化融合发展规划（2016-2020 年）》和《“十三五”汽车工业发展规划意见》，到《信息基础设施重大工程建设三年行动方案》、《汽车产业中长期发展规划》、《全面推进移动物联网（NB-IoT）建设发展的通知》和《关于组织实施 2018 年新一代信息基础设施建设工程的通知》等产业发展规划和纲要始终将汽车制造和移动通信作为我国重点发展的支柱性产业，《智能汽车创新发展战略》则将汽车与移动通信行业融合提出了发展方向，对行业的发展提供了有力的支持。

《“十三五”汽车工业发展规划意见》中提到：我国汽车产销量将保持稳定增长，2020 年产销规模达到 2800 万-3000 万辆，建成 5-6 家具有国际竞争力的世界知名企业（世界汽车企业前 20 强）；实现汽车产品海外销售（包括生产）占总规模的 10%；2020 年中国品牌新能源汽车销量达到 100 万辆。《信息基础设施重大工程建设三年行动方案》中提出：到 2018 年，新增 4G 基站 200 万个，实现

乡镇及人口密集的行政村 4G 网络全面深度覆盖。《信息通信行业发展规划（2016-2020 年）》中明确提出：到“十三五”期末，4G 网络全面覆盖城乡，5G 启动商用服务；十三五期间信息通信基础设施累计投资目标为 2 万亿元。《全面推进移动物联网（NB-IoT）建设发展的通知》中提出：到 2020 年，建设 150 万 NB-IoT 基站，发展超过 6 亿的 NB-IoT 连接总数。上述方案和规划的顺利推行，为我国汽车和通信零部件制造行业提供了良好的宏观政策环境，必将有力促进行业持续、健康的发展。《智能汽车创新发展战略》中提到：到 2020 年智能汽车新车占比达到 50%，大城市、高速公路的车用无线通信网络覆盖率达到 90%，到 2025 年，新车基本实现智能化，新一代车用无线通信网络基本满足智能汽车发展需要。

（3）下游行业的发展为精密金属制造行业提供了广阔的市场空间

精密金属制造作为我国国民经济建设中的一种基础工业，产品广泛运用于汽车、通信、建筑、交通、能源、机械等国民经济的各个行业，公司服务的汽车和移动通信领域亦是近年蓬勃发展的高新技术行业。

从移动通信行业来看，自工信部向中国移动、中国联通、中国电信发放经营许可以来，三大运营商开始了移动通信基础设施的大规模投入。2015 年我国通信行业固定资产投资规模完成 4,539 亿元，较上年增长 13.7%；4G 基站较上年新增 92.2 万个；2016 年我国通信行业固定资产投资规模完成 4,350 亿元；4G 基站较上年新增 86 万个。2015 年至 2018 年期间，4G 基站累计增加超过 280 万个。

自工信部在 2016 年 6 月批准中国电信使用 800MHz 和 2,100MHz 频段开展 LTE 组网以后，中国联通和中国移动亦陆续开启了低频重耕。我国 2G 网络主要在 800M 和 900M 频谱，而 800M/900M 低频谱是实现广覆盖的优选，对低频谱的重耕有助于提高频谱使用效率，同时也有利于实现 LTE 的更广覆盖。此外，移动物联网（NB-IoT）亦在加速建设中，截至 2017 年，中国移动和中国电信已完成超过 40 万座基站的 NB-IoT 升级或建设，根据工信部《全面推进移动物联网（NB-IoT）建设发展的通知》中提到的 2020 年 NB-IoT 基站规模达到 150 万座的目标，未来三年我国仍需新建约 100 万座 NB-IoT 基站。低频重耕和 NB-IoT 基站建设将对射频器件及其金属零部件的采购需求形成有力的推动。

根据我国 5G 推进时间表，2019 至 2020 年将实现 5G 规模商用。5G 网络通信部署涉及一般宏基站和大规模的小微基站建设以满足 5G 超密集组网和高频段毫

米波技术的需求，射频器件及其零部件技术标准提高的同时，其市场规模亦会大幅扩大。

从汽车行业来看，2018 年我国汽车产销量分别为 2,780.90 万辆和 2,808.10 万辆呈现稳步发展态势。从长期看，我国汽车市场仍处于成长期，我国千人汽车保有量仅为 172 辆，与发达国家仍有较大差距，因此，伴随我国人均收入的稳步攀升，汽车市场仍将保持较快增长。此外，汽车在保持总量增长的同时，我国已将节能和新能源汽车产业的快速发展作为汽车行业升级和战略转型重点，大力推进节能和新能源汽车产业发展。《国家发展改革委以及工业和信息化部关于完善汽车投资项目管理的意见》中强调未来将要严格控制新增传统燃油车产能和促进新能源汽车健康有序发展，从而将推动匹配新能源汽车的电子电器、安全系统精密零部件制造需求进一步提升。

移动通信和汽车等行业的融合发展共同推动了精密金属零部件制造行业的增长，为行业提供了广阔的市场空间。

（4）“走出去”战略将为精密金属制造行业带来良好的国外市场机遇

从长期来看，从内向型向外向型产业转型将是我国经济的持续健康发展的必经之路。外向型产业结构不仅可以利用市场多样化，抵御单一市场萎缩风险，更重要的是，外向型产业发展到一定阶段后通过向海外转移产能，不仅可以提升本土化制造和销售经营的能力以及配置全球资源的能力，还可以建立协作和共赢机制。

近年来我国始终将汽车行业作为中国“走出去”战略的重点行业，明确要求在产业配套强的国家建立生产厂和组装网，建立分销维护维修中心，带动汽车及零部件出口，扩大市场占有率和品牌影响力，鼓励汽车企业在欧美发达国家设立汽车技术和工程研发中心，并购国外技术实力强的企业，提高民族品牌汽车的研发和制造水平。吉利集团成功收购沃尔沃，转向系统知名企业耐世特、专注安全系统的高田以及天窗系统的英纳法亦已被中国企业并购，汽车行业“走出去”战略取得较好成效。此外，“一带一路”建设亦为我国汽车企业出口带来新机遇，2016 年以来，我国对东南亚、南亚等“一带一路”沿线国家汽车出口量大幅增长，进一步推动汽车零部件制造行业的快速增长。

GSMA 协会认为，一方面发展中国家和地区仍处于 3G、4G 网络的广覆盖阶段，

另一方面，发达国家处于 4G 网络深覆盖以及 5G 网络研发阶段，预计全球移动通信运营商在未来两年资本支出规模约 3,200 亿美元。随着全球不同市场 3G、4G、5G 网络的齐头并进，全球基站射频器件及其零部件的市场需求依然巨大。此外，发展中国家移动通信网络的迭代建设、“一带一路”倡导等也为我国通信零部件制造行业提供了广阔的市场。

2、影响行业发展的不利因素

（1）行业内企业规模偏小

我国精密金属制造行业内企业普遍规模较小，根据同花顺 iFind 数据显示，行业内企业平均年收入约为 1.4 亿元，与行业规模化、模块化、集中化发展方向不符。规模偏小一方面将导致企业较难形成规模效应以达到经济效益的最优化，缺乏自主研发投入所需要的资源；另一方面，较难满足下游汽车一级供应商以及通信行业巨头的供货需求，其在博弈中握有绝对优势，对产品的价格、质量、交付、账期等方面占主导地位，导致上游生产企业议价能力较弱。

（2）发达国家制造业回流以及东南亚制造业崛起

随着我国人口红利的逐渐消失以及其他各项成本持续走高，中国制造单纯的低成本优势已逐渐式微。近年来发达国家出台了一系列关于土地、财税、人才、基础设施等优惠政策，有效吸引了跨国公司的回流和全球制造业投资，使得美国、德国等发达国家的制造业优势得到重构。此外，缅甸、柬埔寨和老挝等国廉价的劳动力，泰国，越南，印尼和菲律宾等国低成本的制造业再加上新加坡和马来西亚的精密制造业，助推了制造业基地从中国向东南亚的转移。我国精密金属制造行业如若不注重产业转型、产品研发创新以及生产自动化、智能化改造，行业发展将受到较大影响。

（七）行业技术水平及特点

随着客户对产品精度、复杂度要求不断提高，精密金属零部件制造技术获得长足发展。移动通信、汽车及电力电气零部件制造技术主要体现在模具开发技术、冲压和冷锻工艺以及自动化制造等方面。

1、模具开发技术

在汽车以及通信精密金属零部件生产过程中，前期的模具开发是必不可少的

环节，模具质量的优劣将会直接影响最终产品的外观和质量。同时，当前汽车以及通信制造业市场竞争激烈，使得新品开发周期大幅缩短，而模具的制造周期是影响新产品上市快慢的重要因素。因此，模具开发是金属零部件开发过程的核心所在，企业模具设计开发能力的高低是衡量一家精密金属零部件供应商核心技术水平的标准之一。

模具开发前期需要通过零件工艺性分析以及毛坯尺寸计算等从而制定工艺方案；其后则需要通过冲压压力、模具压力中心、模具刃口尺寸的计算以及模具材料选用来进行模具设计。

目前，CAD / CAE / CAM 技术已在模具开发过程中普遍应用，大部分企业可应用 CAD 设计软件进行二维或三维模具设计，并实现了模具的数控加工。在硬件方面，许多企业都大量购置了先进的模具加工设备，包括多轴高速加工中心、大型龙门式加工中心、数控铣床、多轴数控激光切割机等，以及调试设备。部分企业已能够运用 CAE 技术分析冲压成形过程，预测成形缺陷，优化冲压工艺和模具结构，这些都对缩短模具开发周期和提高模具质量有良好效果。我国模具设计、制造的软硬件条件已基本达到或接近国际水平。

2、冲压和冷锻工艺

冲压成形工艺近年来有很多新的发展，冲压件的成形精度、生产率越来越高，精密冲压的范围越来越广，由平板零件精密冲裁拓宽到精密弯曲、精密拉深及立体精密成形等。现代冲压工艺已从传统单纯的塑性变形工艺转变为结合计算机技术、材料力学等多学科的复合型工艺技术。

计算机辅助工程（CAE）在冲压领域得到了较好的发展和应用，企业可依靠其进行应力应变的分析，排样、毛坯的优化设计及工艺过程的模拟与分析等，实现冲压过程的优化设计。材料的力学性能则决定了产品的质量，其包括材料的塑性、弹性、屈服强度、抗拉强度、抗剪硬度、硬度韧度和抗疲劳性等。变形工序对材料的塑性要求较高，但若塑性太高，冲裁毛刺就高，而太硬太脆则又会降低模具寿命，因此材料的选择在冲压过程中至关重要。

冲压成形性能和成形极限的研究，冲压件成形难度的判定以及成形预报等技术的发展均标志着冲压工艺已从原来的经验、实验分析阶段走上工程化和智能化的发展道路。

紧固类金属零部件主要运用冷镦工艺镦挤成形，随着冷镦技术的发展，由以前的单击、双击成形发展到如今的多工位成形。多工位成形工艺是一个复杂的过程，各工序坯料的变形程度、工序的载荷峰值、最大损伤值、应力应变场等均为影响冷镦工艺的重要技术参数，如采取传统数值近似公式对相关参数进行计算分析，工作量大且效率较低。现代有限元分析技术的快速发展，解决了复杂工艺的优化问题，特别是刚塑性有限元技术，已成为分析金属体积成形过程的有力工具。行业内企业一般采用 Deform-3D 等有限元分析平台，对各种工艺方案进行模拟和分析，找出解决产品质量、生产效率和生产成本等问题的最佳方案。

3、自动化制造

随着人工成本的不断上涨，行业内对于生产自动化要求越来越高，现今行业提高自动化水平的方式包括设备以及模具两方面。

传统的冲压设备采用单机连线的生产方式，这种方式缺乏灵活性，且压力机的工作曲线不可变化，这些特点与汽车及通信行业零部件产品多批次、切换快的要求有所矛盾。相较于传统压力机，采用伺服驱动技术的压力机将液压力机的灵活性与机械压力机的高效率结合起来，同时，它在冲压过程中实现冲压运动和冲裁力的无级调节，使压力机的工作曲线与各种不同应用相匹配，大大提升了生产效率。更甚者，大型多工位压力机可以集机械、电子、控制和检测技术为一体，可实现全自动、智能化，操作安全，生产率高，制件质量高，综合成本低，满足了产品大批量生产的需要。

在模具方面，级进模、传递模成为模具开发的新方向。级进模通过摆杆进行工序间传递，使单台压力机通过一次冲程便可在连续多个工位上冲出形状复杂、传统多套冲压模具或多台压力机才能制造的零件。传递模在多工位冲床上使用，每个工位都是一个完整的工程模，完成特定的工艺，且每个工程模都可独立调节，调节不受前后工程模的限制。级进模或传递模无论在冲压精度、生产效率或实现操作自动化方面均优于单工序模以及复合模，但其结构复杂，制作和调整难度大，级进模的开发设计亦是行业内企业核心技术的体现。

“十三五”期间及其未来十年，我国精密金属零部件将实现互联网+机器人+工业 4.0 的初级生产体系，智能控制将能够整合多工位冲压、冷镦机及机器人和传感器等相关装置与电脑或手机相结合，达到企业设备之间、控制器之间、设备

与人之间、传感器之间、数据库与网络之间等物流、物联网的标准化和高稳定性。

4、移动通信技术和相关设备的发展趋势及对公司产品的影响

5G 网络技术相较以往的移动通信技术具备高速率、大容量、低时延、高可靠性等优点,但由于其多使用高频频段,高频改善了带宽及信道容量,却降低了其衍射能力与穿透能力,5G 与 4G 相关对比情况如下:

项目	4G	5G
频段	1880-1900MHz/2300-2320MHz/2635-2655MHz 等	3.5GHz/2.6GHz+4.9 GHz 或更高频段等
理论传输速度	几百 Mbps	可以达到数 10Gbps
时延	30-50ms	最低空口时延要求达到了 1ms
连接数密度	一万/平方公里	不低于十万/平方公里,可达一百万/平方公里
单个基站覆盖范围	覆盖半径为 500m-10km 左右	宏基站覆盖半径为 200m,小基站覆盖半径为 10-50m
单个基站建设投入对比	5G 基站单站投入约 4G 基站的 3-5 倍	
全球主要移动通信主设备商	华为、诺基亚、爱立信、中兴	
发展阶段	成熟阶段	研发及试点建设
典型应用场景	(1) 移动宽带: 可实现视频资讯的流畅传输。 (2) 云计算。 (3) 高清视频监控。	(1) 增强型移动宽带: 可大大提升可移动宽带的速度,在实现大容量的同时升级用户上网的体验。(2) 海量机器类通信: 可实现大规模机器之间的互联互通,同时支持大量的物联网设备的接入。(3) 超可靠、低时延通信: 通过对时延的降低,提供高稳定、高安全性的通信能力。
射频器件技术要求	5G 时代射频器件将向小型化、精密化和集成化方向发展	

由上表可见,4G 网络具有衍射能力与穿透能力强、网络建设投入低、技术成熟等优点,可较好满足用户通讯、娱乐、监控等需求;5G 网络具有传输速度更快、可靠性更高、连接数密度更大的优点,未来可更好实现“万物互联”以及超可靠、低时延等通信需求。

4G 时期,分布式基站设备由基带处理单元(BBU, Base Band Unit)、射频处理单元(RRU, Remote Radio Unit)和天馈系统三部分组成。5G 时代,基站架构有所变化:一方面,BBU 分为 CU-DU 两级架构,DU(Distributed Unit)是

分布单元，负责满足实时性需求同时具有部分底层基带协议处理功能，CU (Centralized Unit) 是中央单元，负责非实时的无线高层协议功能；另一方面，RRU 与天馈系统合并形成有源天线 AAU (Active Antenna Unit)。相对 4G 时代 RRU 与天线分离方案不同，5G 时代 AAU 将天线与 RRU 融合，是 5G 的关键设备。AAU 集成了原来天线和 RRU 的功能，每个天线振子背后将直接连接分布式的微型收发单元 (micro-radio)，包括滤波器、放大器、双工器等功能器件。

与此同时，4G 时代，天线形态基本是 4T4R 或者 8T8R，而 5G 大规模天线 (Massive MIMO) 技术使得天线数量大幅增加，可以达到 64T64R 甚至是 128T128R 的大规模阵列，从而使得直接连接天线的射频单元数量大幅增加，射频单元内的器件需要趋于小型化、精密化和集成化且具备更好的散热性。

(八) 行业的经营模式、周期性、区域性和季节性

1、行业经营模式

精密金属零部件产品往往为定制化产品，零部件供应商需要根据其服务的整车制造商或上级供应商的要求进行模具开发、工艺制定并组织生产制造，因此精密金属零部件供应商大多是以销定产的模式，即供应商在获得客户资质认证后根据客户的订单，在参与客户报价时按照生产成本加上合理利润确定价格，在与客户签订框架协议后根据具体订单或长期销售预测进行产品开发、原料采购后组织生产并向客户交付产品。

移动通信类客户对于单个产品需要有多家供应商，主设备商会根据供应商历年供货的质量和及时性情况，给予供应商不同的产品分配份额和报价等。

行业内企业与汽车类客户主要有“一品一点”或“一品多点”的合作模式。在“一品一点”模式下，整车制造商或上级供应商对于一种汽车零部件产品仅向单个零部件供应商采购；而“一品多点”模式下，整车制造商或上级供应商对于一种汽车零部件产品则会向多个零部件供应商采购。

在精密金属零部件生产制造过程中，行业内企业通常会将工艺简单、产能有限或表面处理等需要取得相应资质的工序交由外协厂家进行加工，以达到提高生产效率、降低生产成本的目的。

2、行业周期性、区域性和季节性特征

精密金属零部件制造行业作为移动通信、汽车行业的上游供应商，行业周期性、季节性与移动通信、汽车行业的周期性和季节性呈正相关趋势。

对于移动通信行业来说，通信运营商固定资产投资则直接拉动上游精密金属零部件的需求。一般情况下，新的移动通信技术商用前后会有一个规模建设高峰期，其后 2-3 年固定资产投资相对平稳。

汽车行业周期性受宏观经济变动及居民购买力水平影响较为明显；随着居民消费水平上涨，汽车已从原来的奢侈品转变为家庭消费品，过去汽车销售的“节假日市场”这一季节性特征已不再明显。

行业内企业总体服务对象为多行业客户，而不同行业的周期及季节性不同，将对由于行业周期性形成的业绩波动起到平滑效应。从长期来看，下游汽车以及移动通信行业是国家重点发展的领域，随着国内精密金属制造企业研发制造实力不断增强和全球市场开拓能力的持续提高，本行业将呈现周期性向上的发展态势。

精密金属零部件供应商通常围绕下游客户所在区域选址布点，从而达到同步开发、供货及时、节约成本等目的，汽车行业现已形成了东北、环渤海、长三角、珠三角、华中和西南六大汽车产业群对应的零部件产业集群；移动通信零部件制造业基本亦集中在经济发达、配套完备、产业集群优势更为显著的长三角和珠三角地区。

（九）主要进口国（地区）的进口政策对行业的影响

报告期内各期，公司境外销售情况如下：

单位：万元

地区	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占主营业务收入比重	金额	占主营业务收入比重	金额	占主营业务收入比重	金额	占主营业务收入比重
国外地区[注]	19,103.87	43.48%	26,092.92	44.17%	22,422.13	40.11%	19,548.52	42.82%
其中：亚洲	6,935.91	15.79%	9,951.57	16.84%	11,056.05	19.78%	9,767.22	21.39%
欧洲	6,920.08	15.75%	11,464.32	19.41%	9,123.15	16.32%	8,196.69	17.95%
其他	5,247.89	11.94%	4,677.03	7.92%	2,242.93	4.01%	1,584.61	3.47%

[注]：国外销售包括公司销售给国内保税区的客户。

公司的主要出口市场为欧洲的波兰、匈牙利，亚洲的印度，北美洲的美国、

墨西哥等，均为下游移动通信主设备商、电子制造服务商以及汽车零部件供应商在境外设立的生产基地所在地。在全球采购一体化的大背景下，中国已成为移动通信、汽车等行业金属零部件的主要制造基地之一。报告期内，上述进口国对本公司移动通信、汽车等精密金属零部件的进口关税未发生重大调整，关税税率具体如下：

国家	主要产品类别进口关税税率
波兰、匈牙利	0%、3.7%
印度	非保税区执行 10%、15%税率，保税区实行关税减免
美国	2.5%、3%、6.2%
墨西哥	0%

报告期内，欧洲、亚洲等主要进口国或地区对公司金属零部件产品无特殊贸易政策，不存在限制公司产品进口的贸易政策。

报告期内，公司精密金属零部件产品对美国出口收入分别为 1,267.29 万元、1,705.89 万元、1,763.55 万元和 2,323.26 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 2.78%、3.05%、2.99%和 5.29%；相应的毛利额为 550.31 万元、652.60 万元、681.94 万元和 1,028.05 万元，占主营业务毛利的比例分别为 3.31%、3.37%、3.52%和 7.30%。

报告期内，美国对公司出口的主要类别精密金属零部件产品执行 2.5%、3%或 6.2%的关税税率，最近中美贸易摩擦频繁，根据截至目前的加征关税输美商品清单，公司产品暂未列入清单，但如若美国后期增加征税商品清单，公司外销美国的产品存在加征关税的可能性，但对公司影响较小：

1、主要出口国和地区贸易政策稳定

报告期内，公司产品出口地区主要集中在印度、波兰、匈牙利等国家，上述进口国为移动通信主设备商、电子制造服务商以及汽车零部件供应商在境外设立的生产基地所在国家。截至目前，上述国家对于中国精密金属零部件产品的进口未设定特殊的贸易政策。

2、中美贸易摩擦对公司业绩影响较小

报告期内，公司精密金属零部件产品对美国出口收入及毛利占比较低。假设公司对美出口的产品自 2016 年起即加征 25%的关税，且所增加的关税全部由公

司承担，对公司业绩的影响分别为 316.82 万元、426.47 万元、440.89 万元和 580.82 万元（按 25%测算），占公司利润总额的比例分别为 3.36%、5.67%、3.97% 和 7.42%。

3、对美出口客户与公司合作稳定

报告期内，公司对美国出口的主要客户为赫斯可、哈曼、采埃孚天合、海联国际在美国的分支机构，该类跨国制造商在采购零部件产品的询价过程中，一般从价格、质量、交付能力、技术开发水平等方面综合考核供应商提供的竞价方案，供应商报价高低并非决定性因素。公司与哈曼、赫斯可、采埃孚天合、海联国际合作时间较长，公司的产品质量、交付能力、技术开发水平等已在长期合作中得到上述客户的充分认可，如美国对公司产品的进口设定特殊限制性措施，上述客户可增加其他区域采购，而瑞玛工业作为上述客户的全球分支机构供应商，整体影响较小。

4、公司已设立北美洲生产基地

公司已设立子公司墨西哥瑞玛作为公司在北美洲的生产基地，一方面可以提升对北美客户需求的响应速度、提高客户服务水平，另一方面可以就近开发美国和墨西哥的移动通信、汽车零部件等行业客户。墨西哥瑞玛 2018 年度主营业务收入为 464.66 万元，较 2017 年有较快提升，目前，墨西哥瑞玛已具备良好的生产制造能力、先进的生产设备，并具备了相关业务运营所需的管理能力，已为服务美国、墨西哥等北美地区客户奠定了坚实的基础。

综上，美国贸易政策变动对公司收入或业绩的影响较小。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）行业竞争格局

我国金属零部件行业内企业数量较多，根据同花顺 iFind 数据显示，截至 2018 年末，全行业企业数量近 2.4 万家。行业内企业主要集中在长三角、珠三角和环渤海等经济较为发达的地区，上述区域集中了全国超过 80%的金属产品制造企业。行业内专业从事金属制造服务的企业多为民营类企业，其资金实力、技术装备及生产工艺等综合性实力偏弱，行业内企业平均年收入约为 1.4 亿元，行

业集中度不高，我国尚未形成精密金属制造行业绝对龙头企业。

目前，行业内大部分企业虽然具有一定的生产制造实力，但总体的技术水平、研发能力与国外企业相比存在滞后的情况。行业内另有部分企业拥有先进的技术以及管理，且资金实力较强，能够为客户提供定制化的产品，随着下游客户对制造技术和研发水平要求的提高，该部分企业的市场份额将逐步扩大，行业集中度将有所提高。

精密金属制造服务于众多下游领域，服务不同下游行业领域的金属制造企业间竞争较少，此外，服务同一领域的金属制造企业的竞争程度随着金属零部件精密密度要求的提高而降低。行业内，能够满足一般精密密度制造要求的企业较多，但是，高精度、高稳定性的金属制造则需要大量资本进行前期的机器设备等固定资产投资，且还需要具备丰富行业经验和较强设计能力的专业研发及管理团队。行业内能够满足上述人力、物力要求的企业有限，而下游行业对于精密金属零部件的需求逐年提升，因此，市场竞争随着产品要求的提高而降低。

（二）可比公司及主要竞争对手

1、可比公司情况

（1）选取标准

公司主要从事精密金属零部件的研发、生产和销售，产品主要应用于移动通信、汽车以及电力电气行业。公司在选取同行业可比公司时，主要依据主营业务及产品构成、所属行业及业务模式、制造工艺等因素，通过查询公开资料，剔除多元化经营、主营产品等与公司存在较大差异的上市公司后，选取了欣天科技、华亚智能、爱柯迪、华达科技四家作为同行业可比公司。

上述四家企业与公司可比性主要体现在以下方面：

公司名称	主营业务及产品	主要客户	所属行业及产品主要应用领域	主要工艺
欣天科技 (300615)	金属元器件、金属结构件	诺基亚、新美亚、伟创力、上海国基等	计算机、通信和其他电子设备制造业（C39），产品主要应用于移动通信设备制造	金属冲压、精密机加工
华亚智能	精密金属结构件	施耐德、通用电气、SMA、舍弗勒等电力、电气、能源等多领域设备制造商	金属制品，产品主要应用于半导体设备部件制造，电力、电气、能源等多领域设备制造	金属精密机加工、数控冲压、焊接
爱柯迪 (600933)	铝合金精密压铸件	法雷奥、博世、麦格纳、电产、博格华纳、大陆、采埃	金属制品，产品主要应用于汽车零部件制造	金属压铸、精密机加工

		孚等全球知名跨国汽车零部件供应商		
华达科技 (603358)	乘用车车身冲压件、金属管类件等	东风本田、一汽-大众、上汽大众、广汽本田、东风日产等	汽车零部件及配件制造业，产品主要应用于汽车制造	金属冲压、焊接、精密机加工
瑞玛工业	精密金属元器件、结构件、紧固件	移动通信领域：诺基亚、爱立信、伟创力、捷普、富士康 汽车零部件领域：哈曼、采埃孚天合、麦格纳、敏实等 电力电气及其他领域：施耐德、博世、艾默生、SMA等	金属制品行业，产品主要应用于移动通信设备制造、汽车零部件制造以及电力电气设备制造等领域	金属冲压、冷锻、精密机加工

同行业公司的标准和依据主要基于主营业务、产品、主要客户、下游应用领域，同时兼顾比较对象的盈利模式及水平等，可比性较强，可比公司选择的标准和依据全面、充分。

(2) 同行业公司主要财务、业务数据

单位：万元

项目	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
欣天科技（300615）			
总资产	54,693.41	52,228.30	32,358.02
净资产	46,805.59	45,262.37	21,035.29
营业收入	23,690.91	23,268.48	24,077.96
其中：射频金属元器件及机构件	18,815.58	19,845.52	21,232.78
净利润	1,557.19	3,101.61	5,708.35
华亚智能			
总资产	-	35,604.43	28,326.84
净资产	-	26,819.65	21,160.82
营业收入	-	29,477.10	23,464.23
其中：新能源、电力设备及通用设备	-	10,640.51	7,947.85
净利润	-	5,658.83	4,634.36
爱柯迪（600933）			
总资产	485,573.52	447,525.68	261,189.32
净资产	388,057.22	358,520.79	190,230.42
营业收入	250,746.72	217,461.01	181,244.99

其中：汽车类	238,176.57	207,758.26	171,129.00
净利润	47,465.84	47,443.22	48,656.02
华达科技（603358）			
总资产	470,245.40	391,385.94	250,436.05
净资产	274,337.59	253,230.68	125,993.64
营业收入	405,242.85	317,232.79	272,475.41
其中：车身零部件	385,826.84	307,756.38	260,298.65
净利润	21,357.04	22,611.18	29,088.15

同行业可比公司中，欣天科技、爱柯迪、华达科技均于 2017 年完成首次公开发行股票并上市，从而使得总资产及净资产较 2016 年末有较大幅度增长，该三家企业与公司对标的产品类别均系其营业收入的主要来源。华亚智能下游应用领域较广，新能源电力设备及通用设备销售占比逐年上升，为其主要收入来源之一。

同行业可比公司市场占有率或市场份额情况如下：

公司名称	在行业中的地位
欣天科技 (300615)	欣天科技具备集产品同步研发、主动研发、产品制造于一体的综合服务能力，生产的射频金属元器件已广泛应用于诺基亚、新美亚、伟创力、康普、大富科技、上海国基等国际和国内知名通信设备制造商的产品中，射频金属谐振器产品被认定为广东省名牌产品。欣天科技在全球射频金属元器件行业市场份额约为 3% 左右，市场份额较为稳定。截至 2018 年末，公司及子公司共获得授权专利 44 项，其中发明专利 8 项、实用新型 36 项。
华亚智能	华亚智能是专业从事高端精密金属制造服务的高新技术企业、省级创新型企业，自设立以来，一直专注于精密金属制造服务，产品应用于半导体、新能源及电力设备、通用设备、轨道交通设备等多个领域，随着生产和销售规模的不断扩大，技术积累和企业实力的不断增强，综合竞争力处于行业领先地位。华亚智能在生产制造方面积累了精密焊接、表面处理、精密机械加工等多类精密金属核心制造技术。华亚智能拥有 3 项发明专利，33 项实用新型专利。
爱柯迪 (600933)	爱柯迪从事汽车铝合金精密压铸件生产多年，是国内少部分能够获得严格的第三方质量管理体系认证，同时满足客户的特殊标准和要求的的企业，具备客户认可的研发水平、质量保证能力、产能以及成本控制等各方面的实力，与法雷奥、博世、克诺尔、麦格纳、电产以及博格华纳大陆、采埃孚等世界知名客户建立了长期稳定的合作关系。根据 2018 年年度报告显示，爱柯迪共获得专利 96 项，其中发明专利 6 项。
华达科技 (603358)	华达科技是国内较早从事并持续专注于车身零部件及相关模具生产及核心技术突破的企业之一，目前已与国内主要的汽车整车厂商建立了稳定的合作关系。因车身各系统零部件品种多、配套体系不同，很难准确统计，华

达科技无法获得准确的市场份额数据。根据《中国汽车产业发展报告（2013）》，在我国为数众多的汽车零部件企业之中，超过1亿元的只有130家，因此华达科技是少数具有较大规模和较强实力的零部件企业之一。
--

资料来源：各企业公开披露资料

2、主要竞争对手情况

就目前主要技术、产品和客户而言，公司竞争对手情况如下：

(1) 伊利诺伊工具制造公司 (Illinois Tool Works Inc. 以下简称：“ITW”)

ITW 是一家多元化的制造企业，涉足领域包括汽车、建筑、工业包装、焊接、测试和测量、食品设备、消费包装、表面装饰、聚合和流体化工等行业，上世纪六十年代 ITW 在纽约证券交易所上市。ITW 在 57 个国家拥有 800 多个业务部门，员工总数约 6 万人，专利数量已经超过了 1 万 9 千项。作为专业的汽车零部件供应商，ITW 主要产品包括金属紧固件、深拉深金属部件等。2016 年度至 2018 年度 ITW 汽车营业部收入分别为 29 亿美元、33 亿美元和 33 亿美元。

(2) 德国配伟奥控股集团 (Progress Werk Oberkirch AG 以下简称“PWO”)

PWO 经过一个世纪的发展，现已成为一家为全球汽车业提供高精度冲压、高精度拉深及金属部件装配的跨国公司，主要产品包括电子管空气稳压器和部件、底盘控制系统及部件、车身电子控制系统及部件、车身及内部系统及部件，以及高精度汽车模具和高精度汽车备件产品。PWO 总部位于德国，其在捷克、加拿大、墨西哥及中国都拥有子公司及生产基地，集团员工总数接近 3,500 人。2016 年度至 2018 年度 PWO 营业收入分别为 4.10 亿欧元、4.61 亿欧元和 4.85 亿欧元。

(3) 深圳市欣天科技股份有限公司（证券简称：“欣天科技”，证券代码：300615）

欣天科技主要从事移动通信产业中射频金属元器件和射频结构件的研发、生产和销售，产品主要包括谐振器、调谐螺杆、低通、传输主杆、电容耦合片、电容耦合杆、介质等。公司客户包括诺基亚、新美亚 (Sanmina)、伟创力 (Flextronics)、康普 (CommScope)、上海国基、大富科技等移动通信主设备商及电子制造服务商。欣天科技于 2017 年在深交所创业板挂牌上市，2016 年度至 2018 年度，欣天科技营业收入分别为 24,077.96 万元、23,268.48 万元和 23,690.91 万元，毛利率为 47.81%、36.37%和 30.91%。

(4) 启益国际实业有限公司（以下简称：“启益国际”）

启益国际主要从事精密金属零件、照明设备并提供电子制造服务，在金属制造领域，启益国际提供了一系列从设计到交付全产业链服务，加工内容包括钣金成型、数控冲压、硬工具冲压，模具生产，焊接等，为爱立信等提供移动通信金属零部件产品。启益国际于 1984 年在香港成立，在东莞、深圳、昆山等地设有生产工厂，还在日本、新加坡设有办公室，集团员工总数约 6,000 人，启益国际年销售额约 5 亿美元。

（三）发行人在行业中的竞争地位

1、发行人在行业中的竞争地位

公司是一家具有模具设计、研发和生产能力的移动通信、汽车、电力电气等领域金属零部件供应商，公司以模具开发、冲压工艺设计为核心技术；以级进模为模具研发方向；应用先进的计算机和自动化技术贯穿开发生产全过程；并辅以专业的流程设计、高效的管理体系和良好的成本控制，从而具备客户认可的研发能力和质量保证能力。截至 2019 年 9 月 30 日，公司已获得发明专利授权 30 项，实用新型专利 58 项；公司 18 件产品被江苏省科学技术厅认定为高新技术产品。另外，公司还获批组建了江苏省紧固件冷锻模具工程技术研究中心、苏州市高精拉伸模具应用工程技术研究中心；公司及子公司新凯精密均被认定为高新技术企业，公司的模具开发、工艺设计等研发实力在行业中处于领先地位。

公司已通过多家知名的跨国移动通信主设备商、汽车零部件供应商和电子制造服务商的认证，并与之形成了长期稳定的合作关系。公司移动通信行业制造主要服务于诺基亚、爱立信两家全球移动通信主设备商以及伟创力、捷普、新美亚等知名电子制造服务商；汽车行业制造主要服务于敏实、哈曼、采埃孚天合、大陆、麦格纳等全球汽车零部件供应商百强企业。公司凭借优质的产品、快速的反应取得了采埃孚天合最佳交付奖、诺基亚铱金（Iridium）供应商、斯凯孚优秀供应商等荣誉。

精密金属零部件因种类繁多、配套体系不同，无法准确统计，权威统计部门或相关行业协会有未发布该等零部件市场统计数据，因此公司无法获得准确的市场占有率统计数据。

公司近三年的主营业务收入分别为 45,657.66 万元、55,905.15 万元和

59,077.67 万元，销售规模增长率达到 32.69%、22.44%和 5.67%。公司凭借产品品质、研发工艺等优势，销售规模增长速度则领先于同行业可比公司。近年来，公司与同行业可比公司相关销售数据如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度
		收入	增长率	收入	增长率	收入
欣天科技 (300615)	移动通信金属零部件	23,649.25	1.64%	23,268.48	-3.36%	24,077.96
瑞玛工业		25,356.88	-5.46%	26,820.21	11.68%	24,015.72
爱柯迪 (600933)	汽车金属零部件	238,176.57	14.64%	207,758.26	21.40%	171,129.00
华达科技 (603358)		385,826.84	25.37%	307,756.38	18.23%	260,298.65
瑞玛工业		22,254.36	22.03%	18,236.54	43.71%	12,690.00
华亚智能	电力电气等专用设备金属零部件	-	-	10,640.51	33.88%	7,947.85
瑞玛工业		7,323.38	-4.04%	7,631.81	17.54%	6,493.11

注：同行业公司中华亚智能未披露 2018 年度数据

同行业可比公司中，欣天科技、爱柯迪和华达科技为专攻某一细分领域的精密金属零部件制造企业，而公司与华亚智能均服务于下游多个领域，服务的下游领域均有供应商认证、质量体系认证等要求，这些要求构成了新进企业技术壁垒、认证壁垒，亦是行业利润水平的决定性因素。

欣天科技在移动通信领域与公司的销售收入处于同一规模水平，不同的是：公司注重元器件、结构件及紧固件等产品的配套性，而欣天科技专注于元器件产品制造，从产品相似度、销售规模和客户构成等方面来看，公司与欣天科技的市场占有率相近。公司与爱柯迪和华达科技两家专注于汽车零部件制造的企业相比，受到服务下游领域多样性影响，销售规模或市场占有率低于该两家企业。

随着公司生产工艺、产品质量、研发投入、同步设计开发能力和管理水平的不断进步及提高，下游行业对公司各类产品的需求加大，同时公司将加大各个产品线对现有客户的渗透程度，并逐步开拓新客户，提高公司产品的市场占有率。

2、发行人在重点业务领域及重点地区的竞争地位

公司精密金属零部件收入主要来自于移动通信和汽车领域。近三年来，公司来源于移动通信领域的收入占主营业务收入的比重分别为 52.60%、47.97%和

42.92%，来源于汽车领域的收入占主营业务收入的比重分别为 27.79%、32.62% 和 37.67%，收入金额持续增长，两者合计占比约为主营业务收入的 80%。从服务地区来看，公司报告期内销收入占比约 60%，下游客户多在我国设立装配生产工厂，将中国作为移动通信和汽车领域的重要销售市场。

在移动通信领域，著名证券机构 Jefferies 预测，中国移动、中国联通、中国电信三家中国运营商在 5G 网络建设的投资总额将高达 1,800 亿美元，折合人民币约 1.2 万亿。根据东兴证券预计，由射频结构件及元器件等构成的基站射频器件投资规模约为 1,472 亿元。在汽车领域，2011 年我国汽车零部件及配件制造行业销售收入将近 2 万亿元，至 2018 年，销售收入已达到 4 万亿元，预计 2019 年将达到 4.3 万亿。

我国金属零部件行业内企业数量较多，根据同花顺 iFind 数据显示，截至 2018 年末，全行业企业数量近 2.4 万家，行业内企业平均年收入约为 1.4 亿元，行业集中度不高。行业内企业主要集中在长三角、珠三角和环渤海等经济较为发达的地区，上述区域集中了全国超过 80% 的金属产品制造企业。精密金属制造服务于众多下游领域，服务不同下游行业领域的金属制造企业间竞争较少，此外，服务同一领域的金属制造企业的竞争程度随着金属零部件精密度要求的提高而降低。

公司通过多年技术、市场的积累，定位于移动通信、汽车等产品精密度、强度要求较高的金属零部件制造，主要竞争对手来自美国、德国的深拉深技术领先企业。此外，公司通过收购新凯精密 55% 的股权，在原有冲压、自动化装配工艺基础上，掌握了冷镦、机加工等更为全面的金属成型加工技术，生产工艺的横向发展增强了公司的市场竞争能力，并为公司在移动通信、汽车等国家鼓励发展并具广阔市场空间的行业发展奠定基础。

（四）发行人的竞争优势

公司专注于精密金属零部件制造领域，得益于管理层对于行业趋势的把握，高新技术和生产工艺的深入探索，企业战略方针与行业发展机遇高度契合，从而使得公司业绩快速增长的同时，在一体化服务、客户资源、质量、管理等方面形成了综合性优势。

1、集设计、研发、制造于一体的综合性服务能力优势

公司服务链涵盖模具研发、产品开发、冲压/冷锻制造、精密加工、自动装配等精密金属零部件的整个环节，具有一体化综合服务能力优势。自设立至今，公司不断汲取国外先进技术，融合不同领域产品特点，积累了丰富的产品技术经验，截至报告期末，公司已获得发明专利 30 项，实用新型专利 58 项。另一方面，公司通过工艺优化、设计改良、机械自动化等，为客户提供高附加值、高性价比、高质量稳定性的产品；此外，公司柔性生产技术亦为快速响应客户需求奠定了基础，客户反馈良好，增强了客户对于公司的黏性。

（1）模具开发及优化与生产自动化相融合

公司精密金属零部件主要应用于移动通信、汽车、电力电气等行业，金属成型的核心是精密模具开发及制造技术，公司自设立以来，始终将模具开发及优化作为研发的重中之重，以达到客户对于拉深精密度、产品特殊成型等要求。另一方面，公司在模具开发优化过程中搭配自动化，从而在实现产品工艺要求的基础上提高生产效率。

公司模具的研发围绕精密、多功能、高效、长寿命等方向进行，拥有精密冲压模具设计、开发、制造能力：在设计和开发方面，公司利用成熟的计算机设计技术及图形处理技术，构成一个完整的虚拟制造环境，不仅能够形象地模拟产品通过模具成型过程，还能够有效对产品厚度分布、残余应力以及损伤情况进行预测；在制造自动化方面，工程师首先需要在原理层面评估自动化的可行性，再进行研发成本、效益分析，工程师还需要结合软模测试、电脑模拟分析等测试完成模具自动化研发。

通过多年技术积累，公司在高精度模具、连续模、传递模、混合模等模具技术工艺方面形成了核心竞争力。公司具有优秀的连续模开发制造技术，且在此基础上对提升产品的精密度模具进行改良，例如在上下模上加装多个成对的侧冲模头和凹模，从而可以在弯折车型后的待冲孔件上直接进行侧向冲孔，这项侧冲装置系对原有连续模具的改良，在有限模具长度内完成了精密拉深和最多达 49 个孔的侧冲，同时，此项改良亦极大提高了零件加工的精度和一致性。此外，为了同时实现产品高精度拉深、全周倒角以及翻边，公司开发制造了“连续模+传递模”的新型模具，该款模具前半段与普通连续拉深模具相同，在连续模的最后一

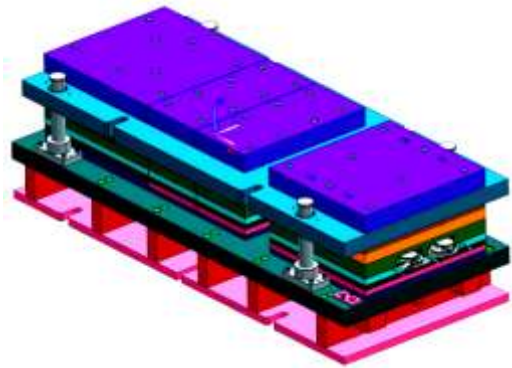
个工位将半成品切下，后半段需要用安装在模具上的机械夹手将产品传递到后续工步，机械夹手通过控制车和气缸实现运动，此款新型模具的步进进度快而且能够有效保证产品质量。

依托先进的模具开发、制造能力和自动化设计、实现能力，公司一方面实现了模具加工高精度、一致性的优化和改良，另一方面，公司将模具与自动化工艺相融合，大幅度提升了产品成型速率。

(2) 工艺设计及改良与客户需求相结合

公司始终将客户需求放在研发制造首位，根据产品的具体要求，持续提出工艺设计改进方案，为客户提供高附加值服务，从而体现出较强的市场竞争力。公司工艺改进主要体现在模具研发、材料利用、工序统筹等方面：

公司在保证产品质量的前提下精简生产工序，尽可能地将连续、自动化作为模具的研发方向。以汽车安全系统中复杂异形拉深冲压模具为例，该类终端产品的外形复杂，尺寸要求严格，侧冲孔数量繁多且呈圆周型分布在拉深件上，公司通过与客户反复沟通和模具改进，设计了新型侧冲单元，与一个工步完成4孔侧冲的传统工艺相比，公司能够在在一个工步完成5-10个孔的同步侧冲。对于后续需要进行攻牙的产品，公司在冲压模具上增设攻牙部，在传递模中同时完成冲压与攻牙两道工序，在精简工序的同时，降低了后续单工序模的开发制造成本。



为了提升原材料利用率，一方面，公司不断设计更加科学的裁剪方式以降低原材料损耗，另一方面，公司仍然以模具为突破口，半成品无需依赖料带传送，从而提高原材料利用率。公司自行开发的传递模搭配三次元模内传递机械手，能够完成拉深件无料带传送，以公司批量生产的两款产品为例，传递模相较连续模能够节省5%及8%的原材料，该产品兼具高质量及性价比要求，深受下游客户的青睐。

公司深度挖掘冲压或冷镦工艺在表面要求、尺寸精度和形状复杂度等方面的加工极限，使用冲压或冷镦工艺替代机加工，为客户节省采购成本的同时，制造

效率也得到了大幅提升。以一款紧固类产品为例，公司使用五个模具的冷镦成型工艺对原材料进行逐步加工，替代原有的机加工，不仅保证了完工产品头部的金属流线完整性，提高了机械性能和强度，还大幅提高了生产效率。此外，对于制造效率较低的机加工工序，公司持续对工序划分、加工余量、进给路线等方面进行优化，提升整体效率，达到产品工艺制定的最优化，从而为客户提供高性价比产品。

（3）制造高效率与产品稳定性双同步

公司在积极消化、吸收国内外先进技术，形成自身核心技术积累的同时，引进国外先进设备，在研发、制造过程中应用高性能、高精度的设备，使公司得以持续不断为客户提供性能稳定、质量可靠的产品。

另一方面，公司全面推行工业自动化的发展战略，提高生产、组装设备的智能化，提升批量化生产的效率。公司针对多款通信类产品的铆接需求，开发了模具内铆接设备，由送铆机实现铆钉送料，在连续模内实现铆钉的铆接，同时利用精密设计的叉动结构将铆钉串入细管中以防止铆钉的翻转，该设备的冲次可达每分钟 30-35 次。



此外，在产品装配环节，公司亦推行制造高效与产品稳定的双同步。公司自主设计开发的自动化组装机采用多工位分度盘实现各零件的组装，能够自动机械化完成部件的上料、组装以及卸料。该单条组装生产线原由 4 人组成，产出速度为 10 件/分钟；而公司使用自动组装机后，仅需 1 个工人进行简单的添料工作，产出速度为 22 件/分钟，生产效率是原先的 8.8 倍，且产品组装稳定性较人工装配更高。

公司根据生产需要，自主研发制造或改装了应用于冲压、精密机加工、装配、测试等工序的多台设备，不仅提高了公司的制造效率，同时提升了产品质量的稳定性，亦为柔性化生产奠定了基础。

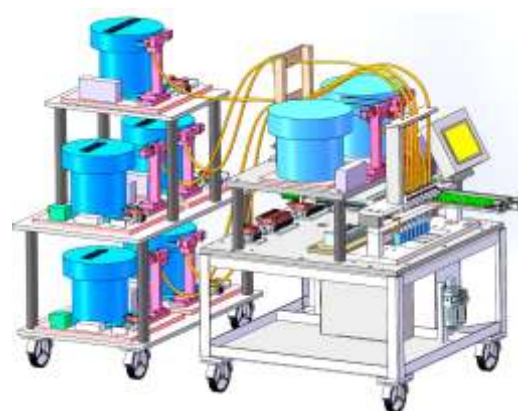
（4）快速响应的柔性化生产优势

公司下游覆盖移动通信、汽车、电力电气等行业，产品规格繁多，经过多年

发展和积累，配套产品不断增多，业务规模不断扩大，已形成快速响应客户的柔性化生产能力。公司应用 ERP 系统进行业务流程管控，通过模具开发模块化、设备功能柔性化，完成产品品种的快速有效切换，实现多品种小批量供货，快速响应客户多产品多批次的弹性需求。

从模具设计制造开始，公司朝着模块化、集成化方向发展。公司推行模具开发制造的标准模块化作业：公司首先需要对模具设计要求进行分析，以模块（将满足客户要求的不同功能和结构规律的模具归为一个模块）为单位提出模具的功能和结构方案。一套模具大部分零部件能够选取、组合标准系列化零部件，公司仅需针对其余零部件进行个性化设计，从而可以大幅缩短模具的设计周期以及制造周期。

在制造环节，公司通过自主改造的自动化生产设备，使得同一条生产线具备生产不同产品的能力：异形铆钉全自动组装生产线能够适应多款通信类产品的生产，实现多达七款异形铆钉的压铆，速度为人工的 6.7 倍，大幅降低了多款产品的生产周期。



柔性化生产管理有利于提高公司产品竞争力，快速响应从而提升公司客户体验，促进公司与客户长期稳定的合作关系。公司优秀的客户反应机制亦得到了客户的认可，诺基亚授予公司铱金（Iridium）供应商奖，公司还获得了采埃孚天合的最佳交付奖和斯凯孚的优秀供应商奖。

2、客户资源优势

公司自设立以来，一直以为客户提供最优质服务为宗旨，而获得知名客户的认证则是公司精密金属制造技术和服务水平的综合体现。公司业务覆盖欧洲、亚洲、美洲等地区，主要客户为全球知名的移动通信主设备商和电子制造服务商，大型跨国汽车零部件供应商以及电力电气制造商等，包括诺基亚、爱立信、伟创力、新美亚、捷普、敏实、哈曼、采埃孚天合、大陆、麦格纳、施耐德等。



国际知名企业有着悠久历史，为保障自身品牌声誉、生产稳定性，其对于供应商的认证门槛较高，通过认证后这些企业一般不会轻易更换供应商。因此，只要公司提供的产品符合客户质量和交期的要求，公司一般会持续获得上述企业的订单，有利于公司业务稳定性。另一方面，公司长期与客户合作过程中，通过工艺优化、设备自动化以提高生产效率、产品质量并降低生产成本，在客户群中形成了良好的口碑和宣传效应，从而形成良性循环，不断扩大公司的业务规模及客户群。

随着各领域终端产品朝着集成化、平台化方向发展，公司与客户在前期研发时期的合作愈发频繁，研发、工程部等部门与客户研发中心保持密切的联系，公司在与客户合作开发过程中不断积累经验，自身技术得以提高，运营效率和经营管理水平亦同步提升。

3、高质量品牌效益

公司注重产品品质，从客户前期技术设计沟通、模具开发和产品生产控制、供应商选择、原材料入库、过程质量控制、产成品检验检测各个环节流程严格把控，树立了 CHEERSSON 品牌的高质形象并且取得了客户的高度赞誉。

为确保公司产品质量符合客户需求，市场营销部事前需充分与客户沟通，项目小组需要精确评审客户要求，包括图纸、标准资料及相关的检验、试验要求、

客户特殊要求等性能要求和制造过程以及质量体系方面的要求评定其制造可行性，以确保公司产品或服务的质量能够达到相应要求。

在与客户充分沟通后，项目小组将评估各工序的公差控制及工艺要求，并传递给工程部转化成工艺图并确定功能性能质量要求输入，进行设计开发策划，最后必须依据所策划的安排对设计和开发输出方式与输入要求的适合性进行验证，给予制造过程中的采购、生产和服务提供适当性信息。

公司战略采购部根据采购信息后持续收集适当供应商信息，对供方产品质量、产品符合性，以及向客户不间断供货的风险评估等方面进行评定，并与合格供应商签订《质量保证协议》对质量要求予以规范。

当公司在合格供应商处订购的材料到货时，品质部严格按相关检验要求制定抽样标准，如不合格须严格按照《不合格品控制程序》实施。公司品质部、物流部和战略采购部将定期对供应商来料的质量、交货等进行评估，形成年度绩效后对供应商进行等级划分。

在生产制造过程中，由生产部和品质部联合完成首件检验、自主检验、过程检验等过程质量控制。首先，检验员根据相应的控制计划和检验指导书，对零件做首件和末件检查；生产过程中，生产人员按要求做好自主检查；公司还设置了产线巡检人员，核对操作工艺是否按照正确作业方法进行，并且进行经过检验以确保加工质量。

公司成品入库前须经品质部进行最终检验，对产品外观、功能/性能测试、包装标识等方面进行检查，公司针对人工检验可能存在的错漏，创新性将自动化融入产品检验流程。公司自主设计制造的高精度多铆钉自动检测装置利用光敏电阻感应到的光强不同分辨产品是否合格；公司还开发了漏铆错铆检测装置，利用通气活塞和套管的位置关系，间接反映铆钉位置是否正确。

公司在产前、产中、产后各环节建立了严格的质量控制体系和完善的品质检测流程，各环节均制定了相应检验规程和作业规范，产品的高质量为公司赢得了客户满意。报告期内，公司进货检验不良率、工程内不良率以及成品检验不良率呈逐年下降趋势。

4、优秀的综合管理能力

近年来，公司不断吸引各类人才，目前已汇集了一批熟悉市场、技术，以及

具备先进管理理念和创新开拓精神的管理人员，管理及核心技术人员拥有多年移动通信、汽车等领域相关经验。

公司管理层在财务决策、营销方案制定、生产管理等方面应用了运筹、统计、计量经济等现代信息技术，推动并建立了科学有效的管理体制。此外，信息技术的大量采用成就了公司扁平化的组织结构，从而减少了中间管理层和管理人员，激发员工的工作热情、积极性和创造性。在实际运营过程中，公司积极改善采购、生产、销售、财务等环节的效率，通过标准化、信息化管理大力提高质量控制、技术更新、供应链整合的管理力度，降低生产成本及管理费用。

公司还设立了核心员工持股平台，增强了现有核心管理人员、技术人员及业务骨干人员的凝聚力，同时公司还持续吸引外部中高端人才，不断增强自身综合实力，巩固核心竞争力。

（五）发行人的竞争劣势

1、生产能力限制

公司拥有较强的研发设计能力和较高的精密生产工艺水平，但在汽车和通信零部件市场快速发展、业务规模不断扩大的情况下，产品订单仍会不断增加，公司现有产能已不能满足日益增长的订单需求。目前，公司采取了轮班制、外部采购等措施来满足客户订单需求，产能瓶颈已成为公司进一步发展的重要障碍。同时，为适应零部件制造行业自动化生产需求，公司需要购置自动程度、精密程度更高的研发、生产设备来满足客户日益增长的需求。公司现有设备难以满足未来客户对于产品精密度、多样性更高的要求，亟待进一步扩充。

2、融资渠道单一

精密金属零部件制造行业是资金密集型行业，公司需要具备一定的资金实力，购置研发、生产所需的机器设备并招聘和培养各服务领域所需的专业人才。目前，公司资金主要来源为内部留存收益的滚动投入以及银行间接融资，融资渠道比较单一。因此，公司亟需进一步扩展融资渠道，提升资金规模。



四、发行人主营业务的具体情况

（一）公司主要产品及用途

公司系以移动通信、汽车领域精密零部件业务为核心，电力电气领域业务为重要构成的精密金属零部件研发及制造商。

1、通信领域精密金属零部件

分类	产品	功能	特点
结构件	 盖板	与谐振腔等一起组成滤波器	产品精度、表面质量、粗糙度要求、平面度要求高
	 载板	用于承载焊接元器件，与基板焊接起散热作用	精度要求高，平面度要求高，焊锡性能好，表面粗糙度要求高
元器件	 谐振器	使电磁场在特定的频率下谐振，形成能量转换及选项	产品精度、表面质量要求高；在极端气候环境下应使用低膨胀系数材料，并通过特殊工艺处理保证稳定性
	 低通	对滤波器通带远端高频电磁波信号加强抑制，过滤掉无用信号，降低通信系统相互之间的干扰	产品精度、表面质量要求高

	 <p>电容耦合片</p>	<p>用于滤波器交叉耦合，实现传输零点；增加谐振腔之间的耦合量，也可用于滤波器端口抽头的连接耦合，使其信号输入输出</p>	<p>成型尺寸精度、表面质量要求高，安装方便</p>
	 <p>屏蔽罩</p>	<p>防止电磁干扰、为印刷电路板上的元件及LCD模组提供屏蔽作用</p>	<p>产品精度、平面度要求高，焊锡性能好</p>

2、汽车领域精密金属零部件


公司汽车类零部件主要应用于安全、电子电器、动力以及底盘系统。


系统	产品	功能	工艺特点/难点
安全及转向系统	 <p>气袋支架组件</p>	<p>应用于汽车安全气囊，用于固定安全气囊袋</p>	<p>拉深成型高度高，成型及侧冲孔结构复杂</p>
	 <p>安全带卷收器端盖</p>	<p>用于安全带的卷收</p>	<p>主要与 U 型架和 U 型弯管配合，相关轮廓度、平面度及位置度要求较高</p>
	 <p>保持架/组件</p>	<p>用于固定电磁阀壳体</p>	<p>平面度及材料厚度公差小，表面清洁度要求高</p>
		<p>应用于汽车转向电子控制，起到减震抗磨的作用</p>	<p>内外径公差及不锈钢材质拉深延伸率低</p>

系统	产品	功能	工艺特点/难点
	套筒		
	 <p>成型螺钉、球头螺栓、传动齿、多台阶铆钉</p>	应用于汽车闭锁系统	高强度、多台阶多齿轮, 成型较难
电子电器系统	 <p>汽车多媒体屏蔽罩</p>	用于屏蔽信号	平面度及不锈钢材质折弯成型尺寸公差要求高
	 <p>汽车多媒体金属壳体</p>	用于将内置机芯固定到车身	平面度及装配位置度要求高
	 <p>汽车多媒体支架</p>	用于固定倒车雷达或印刷电路板	产品尺寸大位置度要求高, 表面盐雾要求高
动力总成系统	 <p>壳体</p>	应用于汽车油压、水压系统, 控制调节流量	内外径公差及成型后的壁厚要求高
	 <p>气门油封骨架</p>	应用于汽车发动机气门导杆的密封, 防止发动机机油进入燃烧室	内外径公差要求高, 热处理后的尺寸稳定性要求高

系统	产品	功能	工艺特点/难点
	 <p>骨架</p>	应用于汽车变速箱密封，使得油封能够保持形状及张力	内外径公差及成型后的壁厚公差要求高
	 <p>隔热罩</p>	应用于汽车涡轮增压，起到隔热耐高温的作用	耐高温，热处理后的尺寸稳定性要求高
车身及底盘系统	 <p>偏心螺母、异形螺母、套筒类零件</p>	用于车身系统的紧固	冷成型工艺，材料利用率高，效率高，产品内部流线性好，性能良好
	 <p>组合螺丝、T型螺钉、六角空心螺柱、内梅花大扁头螺钉</p>	用于前保险杠系统的紧固	冷成型工艺，材料利用率高，效率高，耐腐蚀能力强，使用安装方便快捷
	 <p>大小头、四方焊接螺母、异形轴、铆钉</p>	用于座椅系统的紧固	材料利用率高，效率高，产品流线好，性能良好
配饰件系统	 <p>衬套</p>	应用于汽车水压系统，起到减震抗磨的作用	不锈钢材质拉深延伸率低，成型后应力释放易开裂

3、电力电气领域精密金属零部件

产品	功能	特点
 <p>开关组件</p>	应用于工业、能源及基础设施、公商建及民用住宅的低压主配电及二级配电系统	多件组装后尺寸要求高，有电阻要求

产品	功能	特点
 压铆螺母，压铆螺钉，螺母柱	应用于机箱机柜钣金结构件等工业及控制系统	冷锻成型或机加成型，靠齿部压于板上起到推拉力，代替焊接

（二）主要产品的工艺流程

1、模具开发工艺流程

精密金属零部件制造的核心环节为模具开发制造，优秀的模具设计能力能够为企业降低生产成本，模具也是决定精密金属零部件的几何形状、尺寸精度、表面质量、内部组织的核心，是控制产品质量、一致性的关键。

首先，模具设计师需要进行图面设计，遵循先粗加工后精密加工的原则进行模具制造，制造的主要工序包括 CNC 加工、线切割等；模具经热处理后，能够提高自身硬度、耐磨性和摩擦性，从而提高使用寿命；粗加工后则根据图纸要求将模具精细研磨以满足装配需求。模具部件在通过外观、尺寸等检测后，由模具工程师进行装配，组成一套完整的模具并通过这套模具进行试制。试模样品经客户确认后，该模具可转入大规模生产阶段。



2、冲压/冷锻类产品工艺流程

公司根据不同产品、不同型号的设计标准、质量要求和结构特点，制定开发出符合客户要求产品所需的最优化途径与步骤；在取得客户订单或需求预测后安排生产，并在制程中对产品进行检验，部分产品需要车加工以实现产品的高精度要求，而紧固件类产品则需要进行搓丝或攻丝等制牙工序；最后，公司产品通过委托加工进行表面处理后经检验入库。

主要工艺流程如下：



上述工艺环节中，公司不从事电镀等表面处理业务，且电镀类表面处理环节须交由具备专业资质许可的企业完成，故公司部分产品在完成冲压、冷镦、二次加工等工艺后委托专业企业进行电镀类表面处理。此外，由于产能紧张等原因，公司直接外购部分工艺简单、精度要求一般的半成品，主要包括铝盖板半成品、铆钉、螺钉等紧固件类半成品。公司在收到上述委外发回半成品或外购件后仍需进行二次加工、装配、检验、检测等进一步加工程序。电镀类表面处理工序委外加工，工艺简单、精度要求一般的半成品采购，主要是为了发挥专业分工优势和缓解产能紧张，均不涉及公司生产核心环节，同行业公司亦存在类似情况。

公司纯熟掌握包括冲压、冷镦、机加工等综合金属成型技术并配备相应的生产设备，深拉深、冷镦技术处于行业领先水平，上述工艺均为公司产品的核心工序。公司自设立以来，始终将模具开发及优化作为研发的重中之重，传递模及三次元模内传递机械手技术、超越式切边模具技术、主模异步退料顶出技术等核心技术均取得专利授权。此外，公司自行研发改造的自动化组装机和异形铆钉全自

动组装线亦大幅提高了装配效率。与同行业公司相比，公司在专利数量、技术水平等方面均不存在生产能力落后或依赖外部供应商的情形。

3、精密加工类产品工艺流程

公司根据客户需求，对于部分超高精度或表面要求的产品需要在冲压或冷锻工艺后进行二次机加工处理，或直接使用机加工工艺一体完成。机加工件产品工艺核心为前段的设计环节，公司需要对零件进行工艺性分析，从而确定零件基准、坐标系以及定位方式，并选择相应的刀具后制定加工路线，在经过上述分析测算后进行编程，最后录入程序进行自动化加工。

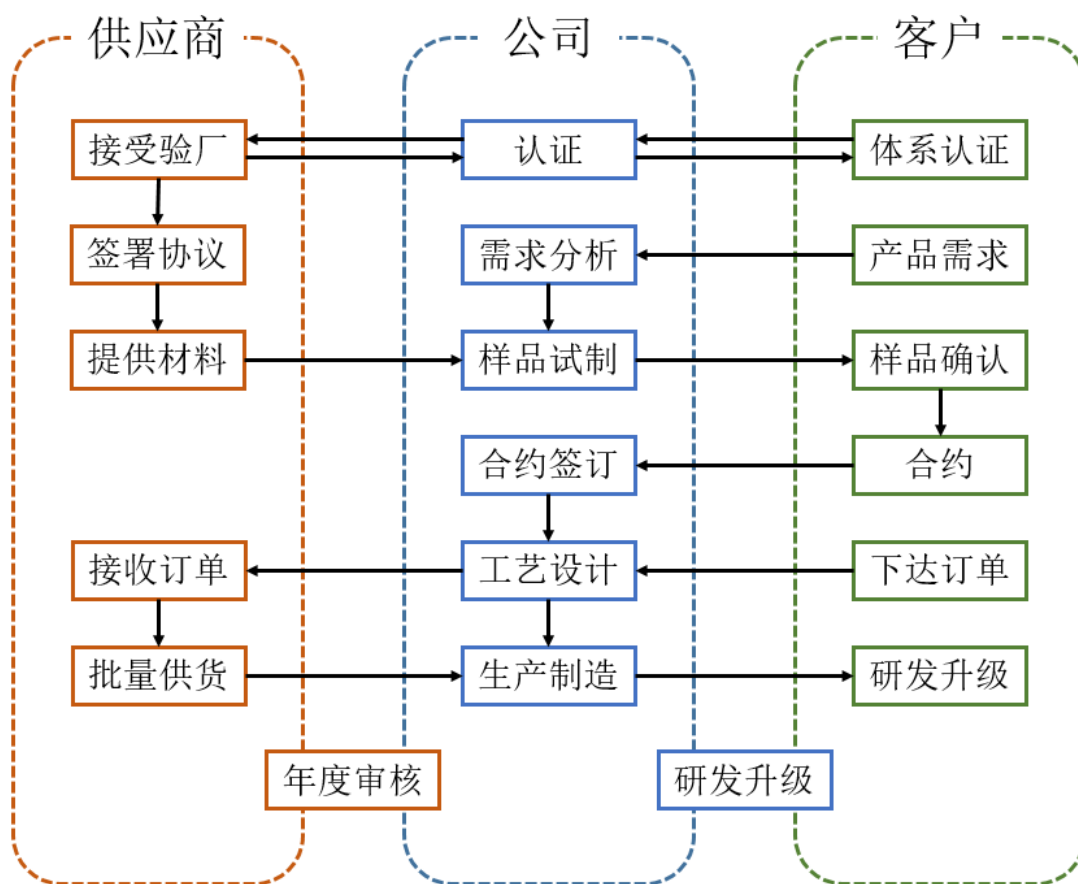


（三）主要业务模式

公司管理围绕“注重工艺优化及高效化、秉持高品质管理、持续快速客户响应，贯彻高性能价格比”的经营理念，始终坚持将核心工艺优化和流程自动化放在首位，并通过供应链整合以及供应商管理提高产品的性价比，奠定了公司设计研发、制造高效、成本管控、客户服务等方面的综合性竞争优势。

公司研发、采购、生产和销售部门集中了一批拥有多年从业经验的管理、技术和业务人员，还根据各环节的业务内容及特点，建立了客户、供应商控制管理程序及业务规范，各部门严格按照相关内部控制制度规范运行。

公司整体业务流程如下：



公司以客户需求/订单为导向，分别制定长期需求预测和短期管理计划。

长期计划流程为：公司销售部门根据销售预测，每月向物流部提供或更新中长期销售预测；物流部根据实际销售数据和新项目信息检查分析预测，并通过市场需求调研后确认信息，同时将信息导入 ERP 系统，由信息化系统自动生成主生产计划（MPS）和物资需求计划（MRP）。公司及供应商根据长期计划形成中长期的物资需求及排产计划，确保公司及供应商产能，确定设备、人员、模具等资源的充足。

短期计划流程为：销售部门接收客户订单后，对订单实现、生产能力和备库充足情况进行评审，并将确定的交货期反馈给客户；由 ERP 系统自动生成生产计划和采购需求。公司通过短期计划形成实际的生产排产计划，向供应商下达采购原材料或外购件的指令，同时向客户反馈精确的交货时间。

1、研发模式

公司研发主要以客户需求及市场趋势为导向，一方面，公司在与客户合作中与客户技术部门紧密沟通，融入客户产品开发全过程，将客户反馈纳入研发流程，

共同确定产品的技术和工艺方案；另一方面，公司持续进行现有产品的升级换代，并针对 5G 通信、物联网以及新能源汽车等领域开展了前瞻性的研究，紧密跟随行业发展趋势。

(1) 与客户合作设计：

精密金属零件的设计，是整体部件设计不可缺少的组成部分，从原材料的选材到特定产品的性能、指标，公司均需根据下游客户需求进行开发与设计，公司全程融入客户技术研发，根据所需技术顶层指标进行拆分细化为尺寸、技术参数后进行模具开发和样品制造。

新品过程设计和开发阶段具体流程如下：首先，客户就产品设想提出概念和主要技术指标要求，项目工程师根据客户的技术要求制定设计草案。项目草案在与客户确认后，项目工程师组织成立项目组，小组中的成员包括设计、销售、工艺工程、生产、采购、物流、质量和客户代表，根据草案就材质、精度、技术、品质等各项具体指标进行论证，在与客户沟通达成一致意见后确定项目技术方案。开发阶段中，技术研发部需根据技术方案进行模具开发；项目工程师需定义表面处理、机加工等后续工序的公差及工艺要求；工艺工程师则需要识别关键工艺控制参数并建立初始工艺路线。在整个过程中，公司与客户技术部门共同进行方案调整，各部门持续对模具、生产流程和产品工艺方案进行优化。最后，公司小规模试产后将样品提供客户试用，并根据客户意见再次进行微调，确保产品充分满足客户要求。

(2) 产品升级及前瞻性研发：

新品批量生产后，进入产品生命周期管理阶段，公司技术部门将根据客户反馈，对产品性能、制造流程、工艺成本进行持续改良和优化，给予新一代产品更高附加值的同时，提高该类产品的盈利水平。

在 5G 通信、物联网以及新能源汽车等新领域，公司积极开展前瞻性研发。公司工程部负责公司制造工艺创新优化，围绕既有的核心技术、工艺以及设备，不断开展纵向和横向的拓展性研究，持续进行工艺、技术优化以及机械自动化创新。公司技术研发部则针对行业发展趋势，开发设计出适用于新一代汽车及移动通信网络的产品。

2、采购模式

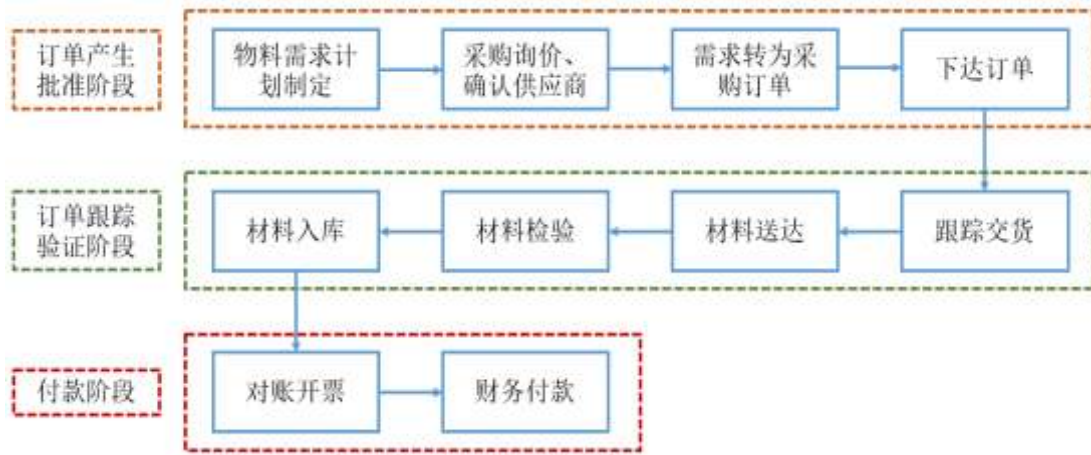
公司采购主要包括钢材、铜材、铝材等金属原材料，外购件，以及治具、包材、五金等辅料。公司地处长三角地区，该区域产业集群效应明显，上述原材料、外购件等供应商众多，材料供应充足。

公司制定了《供应商管理程序》、《采购管理程序》，对供应商的开发、评估、审核以及采购相关部门职责及程序控制制定了详细的内控流程。公司在现有供应商基础上，持续开发并导入潜在的高性价比供应商。公司在导入新供应商时，要求供应商必须具备人力、设备等资源充分性，拥有良好的商业信誉和生产能力，同时优先选择通过 IS09001、ISO/TS16949 体系认证的供应商（如汽车类外购件采购则要求供应商必须通过 IS09001 认证），从而构成公司的合格供应商名录库。

公司品质部、物流部和战略采购部定期对合格供货商的质量、成本、交货状况和反馈进行评估，评估要素主要包括由于供应商的客户投诉，供应商来料合格率、供应商来料批退率、供应价格、交付及时性和供应商及时响应，旨在保障公司产品品质和供应能力的源头控制。在实际合作过程中，公司还会不定期根据需求规模预期与合作供应商进行协商调价，确保公司采购物料的高性价比。

公司物料主要采用直接采购方式获得，公司定期将长期的物料需求计划发送给相应物资的合格供应商，供应商在经过产能、需求量、资源排产等评估后向公司报价，公司要求选定的供应商进行滚动备货以满足公司生产所需。其后，公司物流部根据销售订单、排产计划、采购周期、库存等因素形成短期物资采购需求，由战略采购部向供应商发送采购订单。采购订单下达后，战略采购部负责订单执行状态进行动态跟踪；物料到达后质检人员对物料进行抽检，并将抽检结果录入供应商评价系统；检验合格的物料进入仓库。

在整个采购过程中，公司物流部不定期更新采购需求，根据实际需要和库存水平进行计划调整，确保生产供给的同时控制库存，达到库存周转目标。



3、生产模式

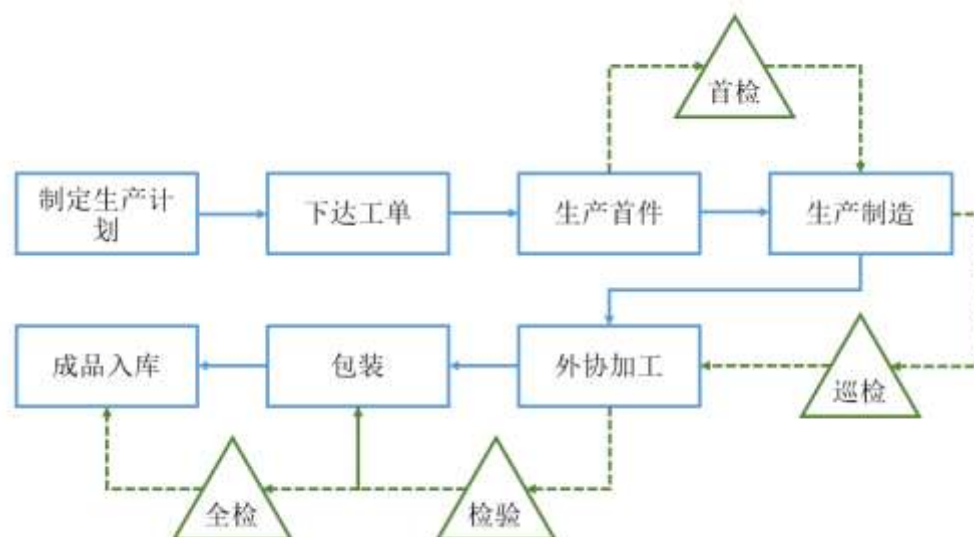
(1) 自主生产

公司拥有从模具开发、产品设计、冲压冷镦、机械加工、生产组装到检测等精密金属零部件产品所需的较为完整的生产制造体系，公司制定了《生产过程控制程序》、《产品监督与检测程序》、《不合格品控制程序》等内控流程，战略采购部、品质部和物流部严格按照工艺与程序操作。

公司实行“以销定产”的生产方式，即公司根据客户订单或客户需求预测进行统筹化生产。

精密金属零部件因其种类繁多、不同种类的零部件需要满足不同的物理特性，产品应用领域、材质要求、结构规格方面差异较大。公司市场营销部取得产品需求后将产品规格以及技术参数提交技术研发部和工程部，工程部按照下游客户要求进行相应的工艺设计和工装开发，继而由技术研发部主导模具的设计与开发，在通过客户生产批准程序（PPAP）后由物流部根据客户长期滚动预测需求或在手订单制定主生产计划（MPS），从而调配产线、制造设备和生产人员，并且对物料采购周期、生产周期和出货时间进行排期，生产部根据计划组织生产，做到客户需求及时响应。

物流部作为公司的核心计划统筹部门需要根据公司产品多种类、小批量的特点，制定既能够满足客户长、短期需求又能够高效调配公司生产资源的生产计划，使得客户响应速度和公司库存达到较好平衡。



(2) 委外加工

① 委外加工情况

公司生产过程中，部分工序采用了委外加工的生产模式。公司生产的金属零部件主要应用于移动通信、汽车、电力电气等行业，由于客户对产品的外观、性能等要求较高，部分产品需要进行电镀或电泳等表面处理、机械加工、研磨清洗或热处理。此类工序非公司生产核心环节，通过委外加工形式能够更好地发挥专业分工优势，此外，电镀、电泳表面处理类以及热处理加工必须由专业资质许可的企业完成，因此，公司的表面处理环节采用外协生产形式。

在外协生产模式下，公司自主完成冲压、冷镦或机加工后，由外协单位完成外协工序后将完工产品交付公司，公司完成检验后进行二次加工或组装，并支付外协单位加工费用。报告期内，公司各类委外加工工序情况如下：

分类		采购金额（万元）				应用产品
		2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度	
表面处理	贵金属电镀	663.56	1,599.29	2,357.07	3,405.60	通信元器件、结构件等产品
	一般电镀	1,236.20	1,951.11	1,590.95	866.97	汽车系统配件、电力电气元器件、紧固件等产品
	电泳	242.32	330.14	308.23	269.06	汽车系统配件
	涂胶	125.03	208.05	232.45	142.98	汽车紧固件
	达克罗	89.73	143.41	141.22	92.29	汽车紧固件
	其他	84.38	183.52	209.14	205.80	根据客户要求钝化、涂蜡

机械加工	385.91	454.32	692.79	442.14	汽车系统配件、紧固件等异形类产品
研磨、清洗	251.49	289.34	231.46	142.40	汽车系统配件
热处理	149.04	226.40	292.22	251.45	汽车系统配件、紧固件等产品
其他	164.32	185.42	264.25	122.21	-
合计	3,391.99	5,570.99	6,319.80	5,940.91	-

公司含银类贵金属电镀主要应用于谐振器类通信元器件和自制盖板基板（中间产品），起到增强信号传递、防腐蚀和美观的作用。公司谐振器和盖板成品的需求下降是导致贵金属电镀委外金额大幅下降的主要原因。报告期内，该两类产品的委外电镀加工情况如下：

类别/年度		2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
谐振器	金额（万元）	339.12	813.59	1,085.57	2,233.56
	数量（万件）	1,129.01	2,176.25	2,713.51	4,059.78
	单价（元/件）	0.30	0.37	0.40	0.55
其中：谐振器（RT）	金额（万元）	283.37	504.02	664.62	561.01
	数量（万件）	1,026.85	1,615.73	1,989.88	1,749.14
	单价（元/件）	0.28	0.31	0.33	0.32
其中：谐振器（TD）	金额（万元）	55.76	309.57	420.95	1,672.54
	数量（万件）	102.16	560.52	723.63	2,310.64
	单价（元/件）	0.55	0.55	0.58	0.72
盖板	金额（万元）	206.23	473.70	961.55	953.18
	数量（万件）	22.12	49.47	78.21	74.05
	单价（元/件）	9.32	9.57	12.29	12.87

a、谐振器

公司谐振类产品的型号繁多，且各型号的电镀材料、电镀面积不同，其中谐振器（TD）类产品的电镀单价较高，主要系打底材料、镀银膜厚要求较高，随着谐振器（TD）类产品的需求下降，谐振类电镀委外加工价格持续下降。谐振器（TD）类产品 2016 年度电镀价格较高系当年委外电镀中包括较多镀高磷镍铜银产品，电镀费用高于一般镀铜银产品，此外，各型号产品的电镀表面积不同，故不同型号产品的采购结构变化亦是导致谐振器（TD）类产品电镀单价下降的原因：2016 年委外加工的谐振器（TD）类产品表面积较大，随着产品向小型化发展，该类产

品的表面积大幅降低。委外加工产品根据电镀品种（金属材料以及厚度）、电镀表面积换算的两类产品基础交易价格与当地非交易对象比价情况如下：

类别	主要电镀品种	主要电镀产品料号的表面积 (单位: DM ²)	报告期委外采购均价 (单位: 元/DM ²)				非交易对象 平均报价 (单位: 元/DM ²)
			2019年 1-9月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	
谐振器 (RT)	T10Y0.5 (含铜银)	0.16	1.74	-	-	-	1.78
	T7-9Y0.5-2 (含铜银)	0.15、0.07	2.01	2.08	2.08	2.08	2.10
谐振器 (TD)	NT6Y3 (含高磷镍铜银)	0.23、0.27	-	-	4.65	4.78	5.01
	NT3Y3 (含高磷镍铜银)	0.07、0.09、0.12、0.13、0.15、0.16、0.19	4.28	4.41	4.54	4.74	4.58
	T6Y3 (含铜银)	0.23、0.30	2.59	2.69	2.66	2.65	2.71

由上表可见，公司谐振器产品的委外电镀基础价格与市场可比价格不存在重大差异。委外供应商的电镀流程操作熟练度不断提高以及工艺改善持续推进为公司提供了委外电镀供应商进行年度价格协商的空间。

b、盖板

盖板类产品在满足客户对产品性能要求的前提下，为节约生产成本于2017年下半年开始进行电镀工艺优化，部分产品由双面改为单面镀银工艺，故电镀委外采购价格2017年有所下降，2018年进一步下降。报告期内，公司盖板电镀工艺优化情况如下：

类别		2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
双面 电镀	数量(万件)	2.18	11.00	73.89	74.05
	占比	9.84%	22.23%	94.47%	100.00%
	单价(元/件)	11.94	12.37	12.51	12.87
单面 电镀	数量(万件)	19.94	38.48	4.32	-
	占比	90.16%	77.77%	5.53%	-
	单价(元/件)	9.04	8.78	8.57	-
合计	数量(万件)	22.12	49.47	78.21	74.05
	占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

	单价（元/件）	9.32	9.57	12.29	12.87
--	---------	------	------	-------	-------

由上表可见，盖板产品委外电镀价格下降主要系工艺优化所致。

公司谐振器产品、盖板产品生产数量和委托加工采购数量的具体情况如下：

单位：万件

项目		2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度	合计
谐振器	生产数量	1,434.34	3,191.27	3,448.65	4,613.94	12,312.86
	其中：外购件采购量	327.95	1,025.81	740.45	557.74	2,589.71
	自制产品委托加工量	1,129.01	2,176.25	2,713.51	4,059.78	9,739.19
盖板	生产数量	63.27	125.91	176.08	134.87	485.12
	其中：外购基板采购量	39.29	78.62	100.70	57.90	265.51
	自制基板委托加工量	22.12	49.47	78.21	74.05	219.62

由上表可见，外购件采购数量与委托加工数量合计与谐振器、盖板的产量较为接近，谐振器产品委外加工后仍需进行检验、包装工序，而盖板产品委外加工后尚需进行装配、检验、包装工序，采购量与委托数量之和与生产数量之间的差异主要系库存变动影响所致。

一般电镀包括锌、锌镍合金、锌铁合金等，能够起到防锈、防腐蚀、美观的作用。近年来，公司一般电镀委外加工费用的逐年增加主要系汽车系统配件和紧固件等产品需求增加所致。电泳、涂胶、达克罗等工艺主要起表面保护、防松防漏、美观等作用，近年来，其委外加工采购金额基本与应用产品生产数量变动趋势一致。

机械加工主要包括车削、倒角、钻孔等委外加工，应用于汽车系统配件和紧固类异形件产品，其中2017年度机械加工委外费较高主要系一款汽车电磁阀产品需求上涨所致。研磨、清洗工艺主要功效为去毛刺及提升产品清洁度，报告期内，该类委外加工金额随着汽车系统配件产品需求的增加而不断攀升。热处理主要用以提高产品的机械性能、消除残余应力，随着2018年下半年子公司新凯精密热处理线的正式投产，公司对热处理委外加工需求有所降低。

②委外供应商情况

委外供应商首先需经过发行人供应商认证，要求供应商必须具备相应的人

力、设备等资源，具有良好的商业信誉和生产能力，同时必须通过相应环保要求审核并取得相关证照后方能成为公司合格供应商。然后，发行人根据《供应商管理程序》，成立外协评估小组对拟委托加工厂商的各项能力进行评估，依据品质能力、供应能力、价格、管理等标准选择合适的委外加工厂商。发行人将选中的委外加工厂商的相关信息录入系统，形成合格委外加工厂商名录，以便开展后续的委外合作。同时，发行人还会与委外供应商签订框架协议，对协议期间内的货款结算等事项进行事先约定。

在日常的生产经营过程中，公司按《产品监视与测量程序》对委外加工厂商日常来料进行严格检测，验收合格后方可入库。对于检验不合格物料，具体按《不合格品控制程序》执行，由质量管理部根据《纠正预防措施控制程序》负责跟进委外加工商改良措施是否有效。同时，公司在每年年终收集委外加工供应商质量水平、交付能力、价格水平、服务水平等方面的相关数据，记录评价结果，并根据评价结果对不同供应商进行相应的订单份额分配调整等奖惩措施，对考核不合格的外协供应商，公司将采取督促整改、减少供货订单以及停止委外合作等措施。

报告期内，公司各期主要委外供应商工序及加工费用如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	主要委外加工工序	委外加工金额	占当年委外总额比重
2019年1-9月	1	太仓市施美电镀有限公司	电镀	684.64	20.18%
	2	苏州瑞松金属材料有限公司	电镀	271.24	8.00%
	3	苏州永翔五金塑胶有限公司	电镀	207.17	6.11%
	4	上海仁盛标准件制造有限公司	电镀、电泳	200.78	5.92%
	5	昆山世冠金属塑料制品有限公司	电镀	158.67	4.68%
	合计			1,522.51	44.89%
2018年度	1	太仓市施美电镀有限公司	电镀、研磨	1,702.28	30.56%
	2	苏州永翔五金塑胶有限公司	电镀、热处理	391.00	7.02%
	3	昆山世冠金属塑料制品有限公司	电镀	364.48	6.54%
	4	苏州瑞松金属材料	电镀	337.25	6.05%

期间	序号	供应商名称	主要委外加工工序	委外加工金额	占当年委外总额比重
		有限公司			
	5	上海仁盛标准件制造有限公司	电镀、电泳	296.48	5.32%
	合计			3,091.47	55.49%
2017年度	1	太仓市施美电镀有限公司	电镀、研磨	2,619.43	41.45%
	2	苏州永翔五金塑胶有限公司	电镀、研磨	399.11	6.32%
	3	昆山世冠金属塑料制品有限公司	电镀	310.43	4.91%
	4	苏州蓝帆精密部件有限公司	车削	294.32	4.66%
	5	苏州屯村五七电镀有限公司	电镀	237.72	3.76%
	合计			3,861.01	61.09%
2016年度	1	太仓市施美电镀有限公司	电镀、研磨	3,166.90	53.31%
	2	苏州永翔五金塑胶有限公司	电镀、研磨	533.47	8.98%
	3	昆山世冠金属塑料制品有限公司	电镀	312.23	5.26%
	4	苏州蓝帆精密部件有限公司	车削	254.19	4.28%
	5	昆山市广进热处理有限公司	热处理	136.38	2.30%
	合计			4,403.17	74.12%

上述委外加工企业的经营及股东情况如下：

序号	名称	主营业务	历史沿革	占比 [注]
1	太仓市施美电镀有限公司	生产、加工、销售电镀、注塑件	1997年1月8日设立，注册资本为2,000万元，设立时股权结构为黄耀明持股55%，黄琴芳持股45%；2018年3月28日，黄耀明将公司55%股权转让给黄铮；截至2019年9月30日，股权结构为黄铮持股55%，黄琴芳持股45%。	24%
2	苏州永翔五金塑胶有限公司	五金塑胶件电镀（镀锌、镀铜、镀镍、镀锡、镀金）	2001年9月27日设立，注册资本为500万美元，设立时股权结构为泰国利德皮膜科技有限公司持股85%，蔡明育持股15%；设立后未发生股权变动。	8%

3	昆山世冠金属塑料制品有限公司	金属、塑料、铝制品、氧化、表面处理加工及开发、设计、制造	1993年3月19日设立，注册资本为365万美元，设立时股权结构为DYNAMIC RESULT INTERNATIONAL LIMITED持股100%；设立后未发生股权变动；公司实际控制人为廖汉明。	2%
4	苏州瑞松金属材料有限公司	研发、生产及提供精密电子部件的金属电镀加工，并提供相关的技术和售后服务	2003年9月3日设立，注册资本为7,887.314万元，设立时股权结构为宋开波持股80%，任健持股20%；设立后未发生股权变动。	4%
5	上海仁盛标准件制造有限公司	标准件、紧固件制造、加工，五金、金属切削、冷作钣金加工，电镀	2001年11月12日设立，注册资本为1,000万元，设立时股权结构为庄来平持股50%，瞿春红持股25%，庄展贤持股25%；设立后未发生股权变动。	1%
6	苏州屯村五七电镀有限公司	加工：电镀五金零件；五金制品切割、销售	1990年2月17日设立，注册资本为500万元，设立时股权结构为陈和根持股18.50%，张华持股14.90%，张兰泉持股14.80%，谭香林持股11.10%，凌华持股11.10%，陈春根持股11.10%，陈四根持股9.25%，陈马根持股9.25%；设立后未发生股权变动。	1%
7	苏州蓝帆精密部件有限公司	精密零部件加工、生产、销售；销售：金属制品、机械设备及配件	2007年12月4日设立，注册资本为600万元，设立时股权结构为朱文明持股85%，钮海荣持股15%；2018年12月29日，钮海荣将公司15%股权转让给朱文明；截至2019年9月30日，股权结构为朱文明持股100%。	2%
8	昆山市广进热处理有限公司	五金零部件、汽车零部件、金属模具、五金工具的加工及销售；金属材料的销售；机械设备制造及销售	2003年4月15日设立，注册资本为300万元，设立时股权结构为朱代莲持股70%，孟凡博持股30%；2018年11月22日朱代莲增资140万元，孟凡博增资60万元；截至2019年9月30日，股权结构为朱代莲持股70%，孟凡博持股30%。	7%

数据来源：主要供应商提供的调查情况表

注：占比指与发行人交易占委外加工企业2018年销售收入大致比例

上述委外加工企业与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及家庭关系密切人员均不存在关联关系。

发行人在与委外供应商正式交易前，需对潜在供应商进行实地考察、资质审查、小批量供货等供应商考核流程，电镀类供应商一般需1-2年方能形成规模化

供货。正式交易后，为保证产品的一致性，如供应商在价格、质量、交期等方面能持续满足发行人要求，发行人较少更换供应商。近年来，发行人利用新增产品导入契机，持续开发质量稳定、价格竞争力强的电镀类供应商，供应商之间的竞争机制更为透明、完善。

上述委外供应商在报告期内受到的环保行政处罚如下：

企业名称	处罚日期	处罚文书号	处罚事项	处罚结果
太仓市施美电镀有限公司	2017年7月21日	太环行罚字(2017)第85号	关于对太仓市施美电镀有限公司采取其他规避监管的方式排放水污染物的行政处罚	1、立即停止违法行为 2、罚款人民币8万元整
	2017年8月7日	太环行罚字(2017)第99号	关于对太仓市施美电镀有限公司废气超标排放的行政处罚	1、立即改正违法行为 2、罚款人民币50万元整
苏州永翔五金塑胶有限公司	2018年2月12日	苏相环罚字(2018)第14号	苏州永翔五金塑胶有限公司超标排放水污染物	罚款人民币121,923元整
昆山世冠金属塑料制品有限公司	2018年10月16日	昆环罚(2018)第519号	违反建设项目“三同时”及验收制度	罚款30万元
苏州瑞松金属材料有限公司	2017年8月9日	苏虎环行罚字(2017)第21号	关于对苏州瑞松金属材料有限公司环境违法的处罚	罚款人民币162,600元

数据来源：主要供应商提供的调查情况表及环保局网站

发行人自设立以来，未从事电镀相关业务。发行人生产的金属零部件主要应用于移动通信、汽车、电力电气等行业，部分产品需要进行电镀等表面处理，以满足客户对产品的耐蚀性、耐磨性和美观度等需求。发行人产品的精度和性能指标主要取决于冲压及冷镦加工工艺，表面处理类工序非发行人生产核心环节，而国内、尤其是发行人所处区域电镀企业金属表面处理技术较为成熟，可选择的供应商较多且相互替代性较强，能够保证加工质量的稳定性；同时，专业金属表面处理供应商由于规模优势其服务价格也较有优势。此外，根据《排污许可管理办法（试行）》（2018年1月公布）以及《固定污染源排污许可分类管理名录（2017年版）》，进行电镀加工的企业，须申请并取得排污许可证。因此，为更好地发挥专业分工优势，发行人将电镀、电泳等表面处理环节交由具备专业资质许可的企业完成，上述电镀供应商已根据相关要求取得排污许可证，发行人不存在将重污

染环节进行委外加工来规避环保处罚的情形。

发行人已建立一套完善的电镀类委外加工企业选取标准及管理制度，电镀类委外加工商除必须具备相应的人力、设备等资源，拥有良好的商业信誉和生产能力，同时必须通过相应环保要求审核并取得相关证照后方能成为公司合格供应商，同时，发行人将优先选择通过了质量或环境体系认证的供应商。

发行人主要电镀加工企业均已取得排污许可证，同时，还通过了电镀范围内的 IATF16949 质量管理体系或 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系等认证，具备从事电镀委外加工所需的相关资质。此外，发行人在与供应商签订的采购协议中，亦对供应商就环境保护、安全生产方面进行了约定：供应商应遵守环境、安全生产等相关的法律法规。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人委外电镀加工供应商及其股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及家庭关系密切人员不存在关联关系；主要委外加工企业与发行人交易量占委外加工企业的比例与其销售规模相匹配；发行人自设立以来未从事电镀相关业务，且经营表面处理工艺需具备专业资质，发行人不存在将重污染环节进行委外加工来规避环保处罚的情形。

③委外加工定价及市场价格比较

发行人委外加工的定价流程一般包括合格供应商报价、合作双方议价、供应商选定等，合格供应商根据预计采购规模、其自身设备、人员等情况进行报价，公司会与 1-2 家以往合作情况良好、性价比较高的供应商在其报价基础上进行协商定价。对于每道工艺的价格，公司通过内部测试估算各工艺环节的成本，主要基于工艺难度、设备成本、所需人工工时等因素对各家供应商报价进行核算、对比。其后，发行人根据外协供应商的报价、产品质量、产能规模等分配外协采购量并就供货数量、品质、交期等向委外加工厂商下达订单。上述各类委外工序中，电镀类加工占比较高且影响电镀定价的因素较其他委外工艺多，需要包括电镀材料，电镀厚度，滚、挂镀等电镀方式以及工艺要求等方面。

不同类型的委外加工具体定价方式如下：

外协分类		定价方式
表面处理	电镀	电镀材料：根据铜、银等贵金属或锌、锌镍、锌铁等一般金属材料确定价格；电镀方式：挂镀主要按照每单位面积定价，滚镀主要按照每单位重量定价；电镀厚度：厚度越厚，加工单价越高 不同材料的单位价格在市场价格以及供应商报价基础上协商确定

	电泳	电泳面积*单位面积价格，电泳面积由采购和工程部门共同核定，单位面积价格在市场价格以及供应商报价基础上协商确定
	涂胶	核定工时*工时单价，根据涂胶胶种、产品规格确定工时单价
	达克罗	实称重量*单重单价，根据产品规格、表面要求等确定单重单价
机械加工	核定工时*工时单价，加工工时根据加工产品精度、光洁度等要求由采购和工程部门共同核定，工时单价在各工序设备使用费、能源消耗、人工费和合理利润基础上协商确定	
研磨、清洗	不同材料面积*单位面积价格，面积由采购和工程部门共同核定，单位面积价格在供应商报价基础上协商确定	
热处理	根据不同要求进行热处理设备的选择，其中：真空炉根据加工时长确定每炉费用；多功能炉和箱式炉按照实称重量*单重单价确定加工费用	

在实际合作过程中，发行人在产品初步报价阶段、打样阶段、量产初期和量产后每年会对供应商的质量、交期进行评定，并不定期根据需求规模预期、市场变化情况和工艺的优化调整情况等协商调价。

发行人上述定价方式充分考虑了委外采购的合规性、公允性，定价原则合理、过程透明，与委外加工企业当地行业惯例一致。

电镀、电泳、达克罗等存在较标准价格的工序价格对比如下：

a、电镀

发行人电镀类委外采购金额占委外加工总额约 60%，根据主要电镀品种、电镀表面积或重量换算的基础交易价格与当地非交易对象比价情况如下：

电镀方式	规格	报告期交易均价 (单位：元/DM ² , 元/KG)				非交易对象 平均报价 (单位：元 /DM ² , 元/KG)
		2019年 1-9月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	
挂镀	N0.5-2.5T5-7Y0.5-2 (含银)	1.64	1.71	1.75	1.78	1.69
挂镀	N0.5-2.5T8-10Y0.5-2 (含银)	1.66	1.76	1.81	1.81	1.75
挂镀	T10Y0.5 (含银)	1.74	-	-	-	1.78
挂镀	T6Y3 (含银)	2.59	2.69	2.66	2.65	2.71
挂镀	NT3Y3 (含银)	4.28	4.41	4.54	4.74	4.58
挂镀	NT6Y3 (含银)	-	-	4.65	4.78	5.01
挂镀	T7-9Y0.5-2 (含银)	2.01	2.08	2.08	2.08	2.10
挂镀	X (含锌)	0.27	0.29	0.29	0.34	0.30
滚镀	GX (含锌)	4.09	4.01	3.71	3.79	3.67
滚镀	XN (黑色) (含锌镍)	9.87	9.08	9.35	9.43	9.00

滚镀	XN (本色) (含锌镍)	8.58	8.45	8.72	8.68	8.55
滚镀	XT (含锌铁)	8.90	8.54	8.56	8.55	8.53

上述电镀类别中，滚镀类的交易价格与非交易对象报价存在一定差异的原因系发行人委托加工产品还需附加盐雾测试或/及驱氢、涂蜡等工序，因此交易价格较市场报价略高。报告期内，发行人电镀交易价格与非交易对象报价不存在重大差异。

b、电泳

发行人电泳类委外采购金额占委外加工采购总额的 5%左右，根据主要电泳材料、表面积换算的基础交易价格与当地非交易对象比价情况如下：

电泳材料	报告期交易均价 (单位：元/DM ²)				非交易对象平均报价 (单位：元/DM ²)
	2019年 1-9月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	
PPG 电泳涂层	0.25	0.26	0.24	0.25	0.26

发行人电泳材料均为 PPG 电泳漆，报告期内，根据不同料号产品表面积折算的基础交易价格较为平稳，与市场非交易对象平均报价不存在重大差异。

c、达克罗

发行人达克罗委外采购金额占委外加工采购总额的 2%左右，根据产品规格、重量换算的基础交易价格与当地非交易对象比价情况如下：

产品规格	报告期交易均价 (单位：元/KG)				非交易对象平均报价 (单位：元/KG)
	2019年 1-9月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	
M5 以上	6.51	6.53	6.48	6.45	5.50-7.00
M5 以下	9.01	8.99	9.14	9.17	8.50-10.00

注：M 为紧固类产品外径尺寸

报告期内，根据产品规格、采购重量折算的基础交易价格较为平稳，与市场非交易对象平均报价不存在重大差异。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人与主要电镀供应商交易价格定价方式合理，与委外企业当地行业惯例一致；交易价格与非交易对象报价不存在重大差异，交易价格公允。

4、销售模式

公司销售采取直销模式，客户主要为全球知名的移动通信主设备商、电子制造服务商以及汽车零部件供应商等，这些客户在选择配套供应商时，均具备一套严格的质量管理认证体系。公司在通过客户的研发、制造、管理等多个环节的综合审核后才能成为合格供应商。成为合格供应商后，公司在合作过程中需要持续达到工艺、质量、技术、交付等高要求，方能成为客户的核心类供应商并与其建立长期合作。

公司在获得客户的供应商资质认证后签订框架协议，物流部根据销售预测及客户或客户指定供应商的订单制定长/短期采购、排产计划，制造完成后向客户或客户指定供应商交货。公司客户主要为诺基亚、爱立信、敏实、哈曼、采埃孚天合、大陆、麦格纳等跨国集团，这些客户在国内外多个地区设立了分支机构或生产基地，因此公司在销售商品过程中，需要向客户的分支机构或根据客户指定地点交货。

在新客户开发方面，公司主要产品为精密金属零部件，下游行业客户多为大型跨国集团，公司采取“点对点”的客户发展策略，制定目标潜在客户开发策略。实际运营过程中，市场营销部负责寻找并联系、接触潜在客户，挖掘客户对于精密金属零部件产品的需求，并与技术研发部和工程部合作针对技术和工艺形成可行性分析。公司通过潜在客户现场考察和共同设计方案探讨达成一致后，制造提供样品并进行报价。公司开发新客户主要通过主动搜索潜在客户信息并直接联系和老客户的推荐等。

（四）主要产品的产销情况

1、主要产品产能、产量以及销量情况

公司产品主要以小批量、多种类、更新快的定制化精密金属零部件为主，各类金属零部件产品在生产工序方面具有高度相似性，可以共用生产设备进行制造。公司产品的形状和大小差异较大，以产品件数衡量较难反映公司产能利用率的变化情况，因此公司以主要机器设备的开工率来反映冲压、冷镦等瓶颈设备的产能利用率，即： $\text{产能利用率} = \text{瓶颈设备开机时间} / \text{理论产能工时}$ 。其中设备开机时间已扣除计划停工、设备换型、设备维修等未开工时间；理论产能工时按照两个班次扣除固定休息时间计算。

报告期内，公司主要产品产能利用率、产量以及销量情况如下：

年度	项目	移动通信金属零部件	汽车金属零部件	电力电气金属零部件
2019 年1-9 月	产能利用率	94.52%		
	产量（万件）	33,904.53	23,964.09	17,700.80
	销量（万件）	33,730.14	25,100.10	18,239.87
	产销率	99.49%	104.74%	103.05%
2018 年度	产能利用率	93.55%		
	产量（万件）	56,306.37	38,491.83	28,724.20
	销量（万件）	58,254.42	35,928.91	28,065.30
	产销率	103.46%	93.34%	97.71%
2017 年度	产能利用率	97.22%		
	产量（万件）	58,367.59	31,580.34	28,213.41
	销量（万件）	54,554.15	29,782.00	26,560.34
	产销率	93.47%	94.31%	94.14%
2016 年度	产能利用率	95.03%		
	产量（万件）	49,433.16	22,953.10	23,103.66
	销量（万件）	47,247.30	21,793.96	22,552.23
	产销率	95.58%	94.95%	97.61%

2、主要产品的销售情况

单位：万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
移动通信金属零部件	15,932.27	36.26%	25,356.88	42.92%	26,820.21	47.97%	24,015.72	52.60%
汽车金属零部件	18,199.35	41.42%	22,254.36	37.67%	18,236.54	32.62%	12,690.00	27.79%
电力电气金属零部件	5,508.72	12.54%	7,323.38	12.40%	7,631.81	13.65%	6,493.11	14.22%
其他金属零部件	1,002.05	2.28%	1,572.43	2.66%	1,615.33	2.89%	1,436.02	3.15%
模具	3,296.13	7.50%	2,570.62	4.35%	1,601.27	2.86%	1,022.81	2.24%
合计	43,938.52	100.00%	59,077.67	100.00%	55,905.15	100.00%	45,657.66	100.00%

3、主要产品销售价格

单位：元/件

主要领域	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
移动通信金属零部件	0.47	0.44	0.49	0.51
汽车金属零部件	0.73	0.62	0.61	0.58
电力电气金属零部件	0.30	0.26	0.29	0.29

公司产品呈现批次多、批量小、产品规格各异的特点。报告期内，公司产品细分型号多达上万种，且每年新增型号超过千种，不同产品独立定价，故年度间主要领域金属零部件单位价格可比性较低。

4、按销售区域分布

单位：万元

地区	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内地区	24,834.64	56.52%	32,984.75	55.83%	33,483.02	59.89%	26,109.15	57.18%
其中：华东	18,439.83	41.97%	26,149.42	44.26%	27,421.73	49.05%	21,838.34	47.83%
华北	3,356.05	7.64%	3,659.46	6.19%	3,115.10	5.57%	2,620.95	5.74%
其他	3,038.77	6.92%	3,175.87	5.38%	2,946.18	5.27%	1,649.86	3.61%
国外地区[注]	19,103.87	43.48%	26,092.92	44.17%	22,422.13	40.11%	19,548.52	42.82%
其中：亚洲	6,935.91	15.79%	9,951.57	16.84%	11,056.05	19.78%	9,767.22	21.39%
欧洲	6,920.08	15.75%	11,464.32	19.41%	9,123.15	16.32%	8,196.69	17.95%
其他	5,247.89	11.94%	4,677.03	7.92%	2,242.93	4.01%	1,584.61	3.47%
合计	43,938.52	100.00%	59,077.67	100.00%	55,905.15	100.00%	45,657.66	100.00%

[注]：国外销售包括公司销售给在国内保税仓的客户。

5、报告期公司向客户销售情况

(1) 报告期客户总体情况

报告期各期按销售规模划分统计各档客户数量、合计销售金额如下表：

年度	客户规模	数量	销售金额（万元）	占比
2019年 1-9月	1,500万以上	11	28,433.80	64.71%
	75万-1,500万	47	122,94.68	27.98%
	75万以下	302	3,210.04	7.31%
	合计	360	43,938.52	100.00%
2018年度	2,000万以上	9	35,364.74	59.86%
	100万-2,000万	46	18,722.37	31.69%
	100万以下	333	4,990.57	8.45%

	合计	388	59,077.67	100.00%
2017年度	2,000万以上	10	34,327.02	61.62%
	100万-2,000万	48	17,069.73	30.64%
	100万以下	325	4,307.04	7.73%
	合计	383	55,703.78	100.00%
2016年度	2,000万以上	8	26,065.01	57.09%
	100万-2,000万	40	14,495.38	31.75%
	100万以下	383	5,097.28	11.16%
	合计	431	45,657.66	100.00%

报告期内，公司新增及减少客户及对应收入情况如下：

年度	当期新增客户			当期减少客户	
	数量	当期销售金额 (万元)	占当期销售 额比重	数量	上期销售金额 (万元)
2019年 1-9月	66	223.79	0.51%	109	365.82
2018年度	69	437.50	0.74%	85	357.63
2017年度	55	87.29	0.16%	97	622.88
2016年度	114	433.12	0.95%	77	481.24

注：与2015年相比，报告期内首次交易的客户为当期新增客户；当期减少客户系以前一期为基数，当期及以后各期均无交易的客户。

报告期内，新增客户及减少客户的销售金额较低，不存在主要客户新增或减少的情形。

(2) 报告期前十大客户销售情况

期间	排名	客户名称	销售金额(万元)	占当年主营业务 收入比重
2019年 1-9月	1	采埃孚天合	4,233.97	9.64%
	2	哈曼	3,684.91	8.39%
	3	诺基亚	3,615.84	8.23%
	4	富士康	3,525.51	8.02%
	5	捷普	2,858.30	6.51%
	6	施耐德	2,397.08	5.46%
	7	敏实	1,781.58	4.05%
	8	伟创力	1,625.75	3.70%
	9	新美亚	1,607.65	3.66%

	10	安波福	1,597.98	3.64%
	合并		26,928.58	61.29%
2018年度	1	捷普	7,359.77	12.46%
	2	哈曼	4,943.32	8.37%
	3	诺基亚	4,152.74	7.03%
	4	采埃孚天合	4,079.40	6.91%
	5	新美亚	3,682.41	6.23%
	6	富士康	2,991.73	5.06%
	7	施耐德	2,957.01	5.01%
	8	伟创力	2,669.55	4.52%
	9	敏实	2,528.81	4.28%
	10	麦格纳	1,656.27	2.80%
	合计		37,021.01	62.66%
2017年度	1	诺基亚	5,279.78	9.44%
	2	新美亚	4,619.44	8.26%
	3	伟创力	4,046.61	7.24%
	4	捷普	3,829.43	6.85%
	5	采埃孚天合	3,417.47	6.12%
	6	富士康	2,940.23	5.26%
	7	施耐德	2,688.95	4.81%
	8	哈曼	2,590.28	4.63%
	9	爱立信	2,487.93	4.45%
	10	敏实	2,426.90	4.34%
	合计		34,327.02	61.40%
2016年度	1	诺基亚	5,673.82	12.43%
	2	伟创力	4,382.00	9.60%
	3	捷普	3,448.78	7.55%
	4	敏实	3,048.62	6.68%
	5	爱立信	2,736.25	5.99%
	6	施耐德	2,346.32	5.14%
	7	新美亚	2,306.52	5.05%
	8	富士康	2,122.70	4.65%
	9	采埃孚天合	1,693.24	3.71%

10	海联国际	1,008.65	2.21%
	合计	28,766.89	63.01%

注：前十大客户销售金额依据同一控制下合并披露。

本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东，在前十名客户中不拥有任何权益，亦不存在任何关联关系。

公司主要供应商详见本节“五、（四）报告期公司向供应商采购情况”，报告期内公司不存在主要客户和主要供应商重叠的情形。

公司主要客户均为全球知名企业，为纳斯达克、纽约等证券交易所上市公司或国外家族、基金控股的私有企业，与公司及股东、员工等不存在特殊利益关系。

公司移动通信领域主要客户为四大移动通信设备集成商之中的诺基亚和爱立信以及五大电子制造服务商之中的伟创力、富士康、新美亚和捷普。汽车领域主要客户为采埃孚天合、麦格纳、敏实、安波福等全球汽车百强配套企业和哈曼等专业系统领域全球知名制造商，除上述主要客户以外，公司服务的全球百强配套企业还包括大陆、法雷奥、博格华纳、辉门、海拉等。电力电气领域主要客户为施耐德、博世、艾默生等国际知名企业。

移动通信、汽车和电力电气等行业核心制造技术早期主要由欧洲、北美洲等发达国家掌握，业内知名企业均为历史悠久、技术领先、市场份额占比较高的国外龙头企业，四大移动通信设备集成商中华为技术、中兴通讯为国内企业，全球汽车百强配套企业中除公司已有交易的敏实以外，仅有 6 家中国企业。

瑞玛工业现处于成长期，需要对生产、销售、研发等资源进行有效分配，将优势资源集中于现有主要客户，一方面有利于公司在与移动通信、汽车类客户合作前期集中资源通过严苛的客户认证；另一方面有利于公司向客户争取批量大的优质订单，实现产线连续生产，减少更换产品引致的时间损耗；最后还有利于公司在合作期间全面满足客户要求，充分保证供货的质量、数量，并在响应速度、服务深度等方面具有一定的竞争优势，进而有效巩固双方长期稳定的合作关系。因此，围绕大客户策略，集中服务于少数优质客户是符合公司当前发展阶段的战略选择。

公司在获得客户的供应商资质认证后签订框架协议，协议内容主要包括交货

条款、价格和付款条件、产品责任、质量保证、所有权、保密条款、协议期限等，未对新客户开发等排他性条款进行限制。未来，公司将进一步引进先进生产设备，在现有基础上，实现产能升级和扩张，开拓相关领域的潜在优质客户，促进公司进一步发展壮大。

（3）前十大客户交易的商业合理性、匹配性及可持续性

公司自设立以来一直专注于精密金属零部件产品的研发、生产、销售，逐步积累了诺基亚、爱立信、采埃孚天合、麦格纳、施耐德等全球知名客户，公司与前十大客户交易持续情况、客户市场地位以及产品用途如下：

客户名称	报告期交易金额 (单位: 人民币万元)		客户销售规模	市场地位	持续合作时间	合同条款/访谈记录	主要销售品类	产品用途
	2016 年度	2017 年度						
诺基亚	2016 年度	5,673.82	2018 财年销售收入 226 亿欧元	全球四大移动通信设备集成商之一	7 年	协议有效期 5 年, 自动连续续期 12 个月(除非任何一方在各延续期开始前以书面形式通知对方终止协议); 无排他性条款	元器件、结构件等移动通信零部件	
	2017 年度	5,279.78						
	2018 年度	4,152.74						
	2019 年 1-9 月	3,615.84						
爱立信	2016 年度	2,736.25	2018 财年销售收入 2,108 亿瑞典克朗	全球四大移动通信设备集成商之一	5 年	长期有效(在一方书面通知另一方终止协议一年后终止); 无排他性条款	元器件、结构件等移动通信零部件	从事移动通信设备销售, 采购公司产品进行组装、调试等工序生产后向移动通信运营商销售
	2017 年度	2,487.93						
	2018 年度	1,543.63						
	2019 年 1-9 月	344.37						
伟创力	2016 年度	4,382.00	2018 财年销售收入 254 亿美元	全球五大电子制造服务商之一	7 年	协议终止后自动续期; 无排他性条款	元器件、结构件等移动通信零部件	
	2017 年度	4,046.61						
	2018 年度	2,669.55						
	2019 年 1-9 月	1,625.75						
富士康	2016 年度	2,122.70	2018 年销售收入 4,154 亿元	全球五大电子制造服务商之一	7 年	有长期合作计划	元器件、结构件等移动通信零部件	
	2017 年度	2,940.23						
	2018 年度	2,991.73						
	2019 年 1-9 月	3,525.51						

新美亚	2016 年度	2,306.52	2018 财年销售收入 71 亿美元	全球五大电子制造服务商之一	6 年	有长期合作计划	元器件、结构件等移动通信零部件	
	2017 年度	4,619.44						
	2018 年度	3,682.41						
	2019 年 1-9 月	1,607.65						
捷普	2016 年度	3,448.78	2018 财年销售收入 221 亿美元	全球五大电子制造服务商之一	5 年	有长期合作计划	元器件、结构件等移动通信零部件	
	2017 年度	3,829.43						
	2018 年度	7,359.77						
	2019 年 1-9 月	2,858.30						
采埃孚天合	2016 年度	1,693.24	2018 年销售收入 369 亿欧元	采埃孚在 2019 全球汽车供应百强榜排名第五	7 年	有长期合作计划	安全及转向系统汽车零部件	
	2017 年度	3,417.47						
	2018 年度	4,079.40						
	2019 年 1-9 月	4,233.97						
敏实	2016 年度	3,048.62	2018 年销售收入 126 亿元	2019 全球汽车供应百强企业	7 年	无排他性条款；有长期合作计划	车身及底盘、配饰件系统汽车零部件	从事汽车系统部件生产，采购公司产品进行组装生产后向汽车整车厂家销售
	2017 年度	2,426.90						
	2018 年度	2,528.81						
	2019 年 1-9 月	1,781.58						
麦格纳	2016 年度	864.31	2018 年销售收入 408 亿美元	2019 全球汽车供应百强榜排名第三	7 年	有长期合作计划	车身及底盘、安全及转向系统汽车零部件	
	2017 年度	997.31						
	2018 年度	1,656.27						
	2019 年 1-9 月	943.57						

哈曼	2016 年度	799.19	2018 年销售收入 88,178 亿韩元	全球知名的汽车和个人消费领域音响及信息娱乐系统制造商	6 年	协议有效期 3 年, 自动连续续期一年 (除非一方以书面通知另一方书面终止协议); 无排他性条款	电子电器系统汽车零部件	
	2017 年度	2,590.28						
	2018 年度	4,943.32						
	2019 年 1-9 月	3,684.91						
安波福	2016 年度	61.98	2018 年销售收入 144 亿美元	2019 全球汽车供应百强榜排名第二	4 年	有长期合作计划	电子电器、安全系统汽车零部件	
	2017 年度	36.91						
	2018 年度	721.74						
	2019 年 1-9 月	1,597.98						
海联国际	2016 年度	1,008.65	未披露	全球领先汽车灯具等配饰零部件供应商	7 年	有长期合作计划	配饰件系统汽车零部件	
	2017 年度	849.06						
	2018 年度	336.56						
	2019 年 1-9 月	228.37						
施耐德	2016 年度	2,346.32	2018 年销售收入 257 亿欧元	世界领先的能源与基础设施、工业过程控制、楼宇自动化和数据中心与网络供应商	7 年	协议有效期 2 年, 到期后自动续展 1 年 (除非一方书面通知终止协议); 无排他性条款	元器件、紧固件等电力电气零部件	从事配电开关控制设备生产, 采购公司产品进行组装生产后向电力企业销售
	2017 年度	2,688.95						
	2018 年度	2,957.01						
	2019 年 1-9 月	2,397.08						

数据来源: 客户官方网站、客户财务报告、双方签订的协议以及客户访谈

公司主要客户为世界知名的移动通信设备集成商、电子制造服务商、汽车一级供应商等，客户采购公司产品进行进一步的生产组装制造，与客户主营业务相匹配，具备商业合理性。

近年来，移动通信网络技术处于 4G 高速普及阶段，随着全球 4G 网络基础设施的深度覆盖，移动通信基站设施行业市场需求向好。根据 ITU 以及 GSMA 相关数据，截至 2018 年底，全球 4G 用户已超过 30 亿。2015 年至 2018 年期间，我国新增 4G 移动通信基站 280 万个，截至 2018 年末 4G 基站总数达 372 万个。公司移动通信零部件产品主要用于通信基站的射频器件制造，随着我国以及全球 4G 网络的普及和深度覆盖，下游客户需求提升带动公司移动通信类产品销量增加。

未来，随着 5G 网络的预商用和规模商用，2020 年我国电信运营商在 5G 网络设备上的投资预计超过 2,200 亿元，至 2025 年全球 5G 网络用户将超过 14 亿，占全球移动用户比重达到 15%，其中 5G 在中国覆盖率将超过 25%。诺基亚、爱立信等下游移动通信设备集成商预计亚洲、北美洲等地区 5G 网络研发、建设将带动未来业绩的快速提高。公司与移动通信类客户通过多年合作，与诺基亚、爱立信等已形成长期的战略合作关系，目前，公司已与主要客户开始了 5G 产品的合作开发、打样，业务具备较强的可持续性。

在汽车制造领域，全球汽车行业处在稳定发展阶段，采埃孚天合、麦格纳、敏实、哈曼、安波福等均为全球汽车供应链百强企业以及专业系统领域全球知名制造商，相关产品的市场占有率较高。公司经过多年来持续的研发投入和市场开拓，产品质量及技术服务获得上述客户的高度认可，销售品类及规模逐年增长。未来，公司将继续配合汽车类客户的海外计划，持续新品开发，成为汽车类客户全球采购的战略合作商。

(4) 报告期各应用领域前五名客户销售情况

公司客户均为直接销售客户，公司根据合同或订单条款约定，直接向客户销售移动通信、汽车、电力电气等行业精密金属零部件。

报告期内，发行人产品各应用领域前五大客户及其基本情况如下：

①移动通信行业

期间	排名	客户名称	销售金额（万元）	占当年该行业收入比重

2019年 1-9月	1	诺基亚	3,615.84	22.86%
	2	富士康	3,525.51	22.28%
	3	捷普	2,858.30	18.07%
	4	伟创力	1,625.75	10.28%
	5	新美亚	1,607.65	10.16%
	合计		13,233.06	83.65%
2018年度	1	捷普	7,359.77	29.02%
	2	诺基亚	4,152.74	16.38%
	3	新美亚	3,682.41	14.52%
	4	富士康	2,991.73	11.80%
	5	伟创力	2,669.55	10.53%
	合计		20,856.20	82.25%
2017年度	1	诺基亚	5,279.78	19.69%
	2	新美亚	4,619.44	17.22%
	3	伟创力	4,046.61	15.09%
	4	捷普	3,829.43	14.28%
	5	富士康	2,940.23	10.96%
	合计		20,715.48	77.24%
2016年度	1	诺基亚	5,673.82	23.63%
	2	伟创力	4,382.00	18.25%
	3	捷普	3,448.78	14.36%
	4	爱立信	2,736.25	11.39%
	5	新美亚	2,306.52	9.60%
	合计		18,547.36	77.23%

上述客户与公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册地/ 行政办公 总部	注册资本	主要股东	主要高管	企业性质	经营主业	员工数量	主要销售市场区域	经营规模	纳税情况	与客户开始合作时间
捷普	1992年	美国佛罗里达	普通股 1.53亿股 (截至 2019年10 月31日)	在美国纽约证券交易所上市 主要股东(截至 2019年10月31 日):美国先锋集 团持有10.01%;贝 莱德集团公司持 有9.02%;William D. Morean 持有 5.90%	董事会主席: Timothy L. Main; CEO: MARK T. MONDELLO; CFO: Michael Dastoor	上市公 司	全球电子制 造服务和解 决方案供应 商	19.90万	北美洲、亚 洲、欧洲	2018 财年 销售收入 221 亿美元	2018 财 年所得 税费用 为 2.86 亿美元	2014年
诺基亚	1865年	芬兰艾斯堡	普通股 56.36亿股 (截至 2018年12 月31日)	在美国纽约证券 交易所等上市 主要股东(截至 2018年12月31 日):贝莱德集团 公司持有5.15%	董事会主席: Chair Risto Siilasmaa; CEO: Rajeev Suri; CFO: Kristian Pullola	上市公 司	移动通讯行 业制造商,业 务分为网络 和技术两个 领域	10.30万	亚洲、欧洲、 北美洲	2018 财年 销售收入 226 亿欧元	2018 财 年所得 税费用 为 1.89 亿欧元	2012年
新美亚	1980年	美国加利福尼亚	普通股 6,999万 股(截至 2019年10 月31日)	在美国纳斯达克 证券交易所上市 主要股东(截至 2018年12月31 日):贝莱德集团 公司持有14.68%;	董事会主席: Jure Sola; CEO: Hartmut Liebel; CFO: Kurt	上市公 司	全球电子制 造服务和解 决方案供应 商	4.50万	北美洲、亚 洲	2018 财年 销售收入 71 亿美元	2018 财 年所得 税费用 1.93 亿 美元	2013年

客户名称	成立时间	注册地/ 行政办公 总部	注册资本	主要股东	主要高管	企业性 质	经营主业	员工数量	主要销售市 场区域	经营规模	纳税情 况	与客户 开始合 作时间
				美国先锋集团持有 10.03% ; Dimensional Fund Advisors Lp 持有 8.39%; LSV Asset Management 持有 5.35%	Adzema							
伟创力	1990 年	新加坡	普 通 股 5.08 亿股 (截 至 2019 年 10 月 22 日)	在美国纳斯达克 证券交易所上市 主要股东 (截至 2019 年 6 月 14 日) : PRIMECAP Management Company 持 有 15.05% ; Wellington Management Group, LLP 持有 9.40%	董事会主席: Michael D. Capellas; CEO: Revathi Advaiti; CFO: Christopher E. Collier	上市公 司	全球电子产 品设备制造 商和服务商	20.00 万	北美洲、亚 洲	2018 财年 销售收入 254 亿美元	2018 财 年所得 税费用 0.92 亿 美元	2012 年
富士康 (工业富 联)	1974 年; 工业富联 成立时间 为 2015 年	深圳市	普 通 股 198.5 亿股 (截 至 2019 年 12	在上海证券交易 所上市 主要股东 (截至 2019 年 9 月 30	董事长、副总 经理: 李军旗; 董事、总经理: 郑弘孟;	上市公 司	通信网络设 备、云服务设 备、精密工具 及工业机器	25.22 万	亚洲、欧洲、 北美洲	2018 年销 售收入 4,154 亿元	2018 年 支付 的各项 税费为 28	2012 年

客户名称	设立时间	注册地/ 行政办公 总部	注册资本	主要股东	主要高管	企业性质	经营主业	员工数量	主要销售市场区域	经营规模	纳税情况	与客户开始合作时间
			月9日)	日): China Galaxy Enterprise Limited 持有 36.75%; 富泰华工业(深圳)有限公司持有 21.99%; Ambit Microsystems (Cayman) Ltd. 持有 9.59%; 鸿富锦精密工业(深圳)有限公司持有 8.24%	董事会秘书、财务总监: 郭俊宏; 副总经理: 傅富明、王自强		人专业设计制造服务商				亿元	
爱立信	1876年	瑞典斯德哥尔摩	普通股 33.05 亿股 (截至 2019年6月30日)	在美国纳斯达克证券交易所上市主要股东(截至 2019年4月26日): Cevian Capital II GP LTD 持有 8.42%	董事会主席: Ronnie Leten; CEO: Börje Ekholm; CFO: Carl Mellander	上市公司	全球领先的提供端到端全面通信解决方案以及专业服务的供应商	9.54万	亚洲、北美洲、欧洲	2018年销售收入 2,108 亿瑞典克朗	2018 财年所得税费用 48 亿瑞典克朗	2014年

数据来源: 上市公司年报、公司官网、Wind、同花顺 iFind

②汽车行业

期间	排名	客户名称	销售金额（万元）	占当年该行业收入比重
2019年 1-9月	1	采埃孚天合	4,233.97	23.26%
	2	哈曼	3,684.91	20.25%
	3	敏实	1,781.58	9.79%
	4	安波福	1,597.98	8.78%
	5	赫斯可	1,505.22	8.27%
	合计		12,803.66	70.35%
2018年度	1	哈曼	4,943.32	22.21%
	2	采埃孚天合	4,079.40	18.33%
	3	敏实	2,528.81	11.36%
	4	麦格纳	1,656.27	7.44%
	5	赫斯可	1,591.08	7.15%
	合计		14,798.87	66.50%
2017年度	1	采埃孚天合	3,417.47	18.74%
	2	哈曼	2,590.28	14.20%
	3	敏实	2,426.90	13.31%
	4	凯毅德	1,230.22	6.75%
	5	麦格纳	997.31	5.47%
	合计		10,662.17	58.47%
2016年度	1	敏实	3,048.62	24.02%
	2	采埃孚天合	1,693.24	13.34%
	3	海联国际	1,008.65	7.95%
	4	麦格纳	864.31	6.81%
	5	哈曼	799.19	6.30%
	合计		7,414.01	58.42%

上述客户与公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册地/ 行政办公 总部	注册资本	主要股东	主要高管	企业性 质	经营主业	员工数量	主要销售 市场区域	销售规模	纳税情况	与客户开 始合作时 间
哈曼	1956 年	美国康涅狄格州	三星电子 2017 年收购价格为 92,727 亿韩元	哈曼原在美国纽约证券交易所上市，于 2017 年被三星电子全资收购	董事会主席：Young Sohn； CEO：Dinesh Paliwal； CFO：Sandy Rowland	上市公司全资子公司	致力于在各个领域研发创新、专业音响产品的生产及信息娱乐系统的完善	未披露	北美洲、欧洲、亚洲	2018 年销售收入 88,178 亿韩元	未披露	2013 年
采埃孚天合	1915 年	德国腓特烈港	实收资本 5 亿欧元（截至 2018 年 12 月 31 日）	天合汽车于 2015 年被采埃孚收购，采埃孚主要股东：Zeppelin Foundation 持有 93.8%；DR. JÜRGEN UND IRMGARD ULDERUP STIFTUNG 持有 6.2%	CEO：Wolf-Henning Scheider； CFO：Dr. Konstantin Sauer	私有企业	知名汽车传动系统及安全、转向系统制造厂商	14.90 万	北美洲、欧洲、亚洲	2018 年销售收入 369 亿欧元	2018 年所得税费用 2.60 亿欧元	2012 年
敏实	1992 年	宁波	普通股 11.50 亿股（截至 2019 年 11 月 30 日）	在香港证券交易所上市 主要股东（截至 2019 年 6 月 30 日）：敏实控股有限公司持有 39.17%；	董事会主席、执行董事：黄琼慧； CFO：宋香龄	上市公司	主要从事汽车装饰条、汽车装饰件、车身结构件及其他相关汽车零部件的设计、制造及销	1.84 万	亚洲、北美洲、欧洲	2018 年销售收入 126 亿元	2018 年所得税费用 3.33 亿元	2012 年

				澳洲联邦银行持有 8.03%； Matthews International Capital Management, LLC 持有 7.03%			售					
凯毅德	1857 年	德国海利根豪斯	未披露	2012 年被北方凌云工业集团有限公司收购	董事会主席、CEO: Dr. Guido Hanel; CFO: Jérôme Debreu	私 有 企 业	全球知名汽车闭锁系统供应商	0.65 万	欧洲、亚洲、北美洲	2018 年销售收入 8.30 亿欧元	未披露	2014 年
麦格纳	1957 年	加拿大安大略省	普 通 股 3.27 亿股 (截至 2018 年 12 月 31 日)	分别在多伦多证券交易所以及美国纽约证券交易所上市	董事会主席: William L. Young; CEO: Donald J. Walker; CFO: Vincent J. Galifi	上 市 公 司	全球领先的汽车零部件供应商,产品涵盖车身、底盘、外饰、座椅、动力总成、电子、主动驾驶辅助、镜像、闭锁及车顶系统等	17.40 万	北美洲、欧洲、亚洲	2018 年销售收入 408 亿美元	2018 年所得税费用 6 亿美元	2012 年
海联国际	1990 年	美国佛罗里达	111 万美元 (全资子公司赛联工业)	实际控制人 New Water Capital (一家美国股权投资公	执行董事 SCOTT MC FARLAND	私 有 企 业	全球领先汽车灯具等配饰零部件供应商	未披露	北美洲、亚洲	未披露	未披露	2012 年

			零部件（上海）有限公司注册资本）	司）	（全资子公司赛联工业零部件（上海）有限公司主要高管）							
安波福	2011年	爱尔兰都柏林	普通股 2.55 亿股（截至 2019 年 10 月 25 日）	在美国纽约证券交易所上市 主要股东（截至 2018 年 12 月 31 日）：T. ROWE PRICE ASSOCIATES, INC. 持有 15.53%；美国先锋集团持有 8.99%；贝莱德集团公司持有 6.38%	董事会主席 Rajiv L. Gupta； CEO: Kevin P. Clark； CFO: Joseph R. Massaro	上市公司	全球领先的汽车零部件供应商，产品涵盖电子、电气及安全系统等	14.30 万	北美洲、欧洲、亚洲	2018 年销售收入 144 亿美元	2018 年所得税费用 2.5 亿美元	2015 年
赫斯可	1946 年	美国威斯康辛	未披露	由 Ramirez 家族控制	董事会主席: Gus Ramirez； CEO: Austin Ramirez	私有企业	全球知名的液压、电子及机械组件生产供应商	0.15 万	欧洲、北美洲、亚洲	2018 年销售收入 4.5 亿美元	未披露	2014 年

数据来源：上市公司年报、公司官网、Wind、同花顺 iFind

③电力电气行业

期间	排名	客户名称	销售金额（万元）	占当年该行业收入比重
2019年 1-9月	1	施耐德	2,397.08	43.51%
	2	博世	505.05	9.17%
	3	艾默生	445.22	8.08%
	4	汇川技术	269.38	4.89%
	5	魏德米勒	212.69	3.86%
	合计		3,829.42	69.52%
2018年度	1	施耐德	2,957.01	40.38%
	2	博世	784.63	10.71%
	3	艾默生	516.71	7.06%
	4	汇川技术	386.18	5.27%
	5	泰克科技(中国)有限公司	233.87	3.19%
	合计		4,878.41	66.61%
2017年度	1	施耐德	2,688.95	35.23%
	2	博世	964.06	12.63%
	3	艾默生	663.99	8.70%
	4	汇川技术	511.62	6.70%
	5	SMC CORPORATION	428.69	5.62%
	合计		5,257.33	68.89%
2016年度	1	施耐德	2,346.32	36.14%
	2	博世	841.03	12.95%
	3	艾默生	449.31	6.92%
	4	汇川技术	316.49	4.87%
	5	SMC CORPORATION	199.68	3.08%
	合计		4,152.84	63.96%

上述客户与公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册地/ 行政办公 总部	注册资本	主要股东	主要高管	企业性质	经营主业	员工数量	主要销售 市场区域	销售规 模	纳税情 况	与客户开始 合作时间
施耐德	1836年	法国吕埃	普通股 5.82亿股 (截至 2019年7月 4日)	在法国巴黎证券交易所上市 主要股东(截至 2018年9月18 日): BlackRock Institutional Trust Company, N.A. 持有5.09%	董事会主 席、CEO: Jean-Pasca l Tricoire; CFO: Emmanuel Babeau	上市公司	世界领先的 能源与基础 设施、工业过 程控制、楼宇 自动化和数 据中心与网 络供应商	14.20万	亚洲、北 美洲、欧 洲	2018年 销售收 入257 亿欧元	2018年 所得 税 费 6.93 亿 欧 元	2012年
博世	1886年	德国斯图 加特	已发行股 本12亿欧 元(截至 2018年12 月31日)	Robert Bosch Stiftung GmbH 持 有92%; 博世家族 持有7%	CEO: Dr. Volkmar Denner; CFO: Prof. Stefan Asenkersch baumer	私有企业	全球知名的 家具、汽车与 智能交通、工 业等行业产 品和技术供 应商	41万	欧洲、美 洲、亚洲	2018年 销售收 入785 亿欧元	2018年 所得 税 费 14.93 亿 欧 元	2013年
艾默生	1890年	美国密苏 里	普通股 6.09亿股 (截至 2019年10 月31日)	在美国纽约证 券交易所上市 主要股东(截至 2018年12月31 日): 美国先锋集 团持有8.61%; 贝 莱德集团公司持 有6.85%	董事会主 席、CEO: David N. Farr; CFO: Frank Dellaquila	上市公司	专注于自动 化解决方案 和商住解决 方案的全球 知名企业	8.75万	欧洲、亚 洲、北美 洲	2018年 财年销 售收入 174亿美 元	2018年 所得 税 费 4.43 亿 美 元	2009年

汇川技术	2003年	广东深圳	普通股 17.33亿股 (截至 2019年12 月6日)	2010年在深圳证 券交易所创业板 上市 主要股东(截至 2019年12月6 日):深圳市汇川 投资有限公司持 有17.9%;香港中 央结算有限公司 持有9.53%;朱兴 明持有5.34%	董事长、总 裁:朱兴明; 财务总监: 刘迎新	上市公司	专门从事工 业自动化和 新能源相关 产品研发、生 产和销售	0.78万	国内	2018年 营业收 入59亿 元	2018年 所得 税费用 为0.75 亿元	2012年
SMC CORPORAT ION	1959年	日本东京	普通股 0.67亿股 (截至 2018年12 月31日)	在日本东京证 券交易所上市 主要股东(截至 2018年8月24日) Japan Trustee Services Bank, Ltd.持有6.53%; Ton finance BV 持有5.12%; The Master Trust Bank of Japan, Ltd.持有5.06%	董事会主 席、CEO: Yoshiyuki Takada	上市公司	全球著名的 气动元件制 造商	1.97万	亚洲	2018财 年销售 收入 5,910亿 日元	2018财 年所得 税费用 588.97 亿日元	2010年
泰克科技 (中国)有 限公司	2001年	上海	1,200万美 元	泰克巴巴多斯有 限公司	未披露	私有企业	全球领先的 测试、测量和 监测解决方	未披露	北美洲、 亚洲、欧 洲	未披露	未披露	2009年

							案供应商商					
魏德米勒	1850 年	德国代特莫尔德	855 万美元 (魏德米勒电联接(苏州)有限公司注册资本)	未披露	CEO: Peter Köhler; CFO: Jörg Timmermann	私有企业	知名的电子器件和电气联接产品和解决方案供应商	0.49 万	欧洲、亚洲	2018 财年销售收入 8.23 亿欧元	未披露	2012 年

数据来源：上市公司年报、公司官网、Wind、同花顺 iFind

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人实际控制人及董事、监事、高级管理人员与公司产品各应用领域前五大客户不存在亲属、除交易之外的商业关系等关联关系。

五、公司主要原材料及能源供应情况

报告期内，公司对外采购原材料主要为金属原料、外购件及辅料等。公司金属原材料主要包括钢材、不锈钢、铜材、铝材等；外购件主要为公司外购的各种金属零配件；辅料主要包括包材、治具等。

（一）主要原材料及能源占生产成本的比重

报告期内，公司主要材料及能源占生产成本的比重如下：

类别	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重
钢材	4,548.84	15.68%	6,742.78	16.38%	5,502.36	14.41%	3,896.80	13.03%
不锈钢	959.87	3.31%	1,416.18	3.44%	1,264.71	3.31%	679.04	2.27%
铜材	1,522.20	5.25%	2,257.08	5.48%	2,318.59	6.07%	1,659.29	5.55%
铝材	812.28	2.80%	483.62	1.18%	499.17	1.31%	431.60	1.44%
外购件	9,873.44	34.02%	14,524.76	35.29%	13,534.86	35.44%	9,894.07	33.09%
电力	480.69	1.66%	611.26	1.49%	528.73	1.38%	467.80	1.56%
委外加工费	3,391.99	11.69%	5,571.01	13.54%	6,319.80	16.55%	5,940.91	19.87%
合计	21,589.31	74.40%	31,606.69	76.80%	29,968.22	78.47%	22,969.51	76.81%

（二）主要原材料采购情况

报告期内，公司对外采购原材料主要为金属原料及外购件等。公司金属原材料主要包括钢材、不锈钢、铜材、铝材等；外购件主要为公司外购的各种金属零配件，包括盖板基板、载板基板等结构类半成品，谐振、屏蔽、耦合类元器件半成品，以及铆钉、螺钉、螺母等紧固类半成品。公司各类别采购情况如下：

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比	采购金额 (万元)	占比

金属原料	8,006.24	33.56%	11,324.49	32.63%	9,771.25	29.77%	7,062.70	27.64%
其中：钢材	4,608.86	19.32%	6,828.17	19.67%	5,542.59	16.89%	3,993.26	15.63%
不锈钢	942.29	3.95%	1,539.24	4.43%	1,335.28	4.07%	759.17	2.97%
铜材	1,499.05	6.28%	2,285.64	6.59%	2,267.70	6.91%	1,773.20	6.94%
铝材	741.77	3.11%	530.15	1.53%	500.57	1.53%	440.78	1.72%
外购件	10,207.91	42.79%	14,910.97	42.40%	14,121.46	43.02%	10,292.56	40.27%
其中：结构件类	1,562.24	6.55%	2,408.84	6.85%	2,311.95	6.57%	1,005.24	3.93%
元器件类	1,798.67	7.54%	2,720.97	7.74%	2,161.87	6.15%	1,696.34	6.64%
紧固件类	4,273.80	17.91%	7,642.72	21.73%	7,734.91	21.99%	6,394.30	25.02%

1、金属原料

报告期内，公司金属原料采购情况如下：

年度	金属原料		采购数量 (万公斤)	采购金额 (万元)	采购单价 (元/公斤)
2019年 1-9月	钢材	普通钢材	684.96	4,200.16	6.13
		特殊钢材	5.33	408.69	76.68
	不锈钢		37.89	942.29	24.87
	铜材		31.27	1,499.05	47.95
	铝材		37.84	741.77	19.60
2018年度	钢材	普通钢材	956.51	6,127.75	6.41
		特殊钢材	8.96	700.42	78.17
	不锈钢		58.92	1,539.24	26.13
	铜材		47.27	2,285.64	48.35
	铝材		27.84	530.15	19.04
2017年度	钢材	普通钢材	822.37	5,133.39	6.24
		特殊钢材	5.65	409.21	72.45
	不锈钢		54.38	1,335.28	24.55
	铜材		51.91	2,267.70	43.69
	铝材		26.81	500.57	18.67
2016年度	钢材	普通钢材	578.18	3,277.85	5.67
		特殊钢材	10.42	715.41	68.69
	不锈钢		32.75	759.17	23.18
	铜材		48.67	1,773.20	36.44
	铝材		26.35	440.78	16.73

2、外购件

外购件系指公司根据生产需要进行采购用于后续生产的（中间）产品。报告期内，公司在充分利用自有产能及配套供应链资源基础上，将工艺简单、精度一般的外购件（中间）产品与工艺复杂、精度要求高的产品生产进行分工优化，有助于公司提高综合配套服务能力。报告期内，公司外购件采购情况如下：

年度	外购件	采购数量 (万件)	采购金额 (万元)	采购单价 (元/件)
2019年 1-9月	盖板基板	39.29	810.18	20.62
	载板基板	32.14	665.53	20.71
	谐振类	327.95	300.89	0.92
	屏蔽类	1,560.72	789.15	0.51
	耦合类	408.66	184.05	0.45
	双金属片	364.80	301.53	0.83
	铆钉	5,665.12	1,258.11	0.22
	螺钉	16,162.68	1,203.60	0.07
	螺母	4,187.77	716.81	0.17
	螺栓	524.52	164.64	0.31
	垫圈垫片	5,854.82	271.72	0.05
2018年度	盖板基板	78.62	1,642.25	20.89
	载板基板	38.51	732.01	19.01
	谐振类	1,025.81	931.65	0.91
	屏蔽类	1,415.59	705.05	0.50
	耦合类	1,065.31	533.62	0.50
	双金属片	432.01	333.49	0.77
	铆钉	11,250.66	2,821.79	0.25
	螺钉	27,355.38	1,760.55	0.06
	螺母	6,563.96	1,158.95	0.18
	螺栓	876.26	303.20	0.35
	垫圈垫片	9,357.50	598.74	0.06
2017年度	盖板基板	100.70	2,228.53	22.13
	谐振类	740.45	623.14	0.84
	屏蔽类	448.63	416.82	0.93
	耦合类	1,019.29	557.07	0.55

年度	外购件	采购数量 (万件)	采购金额 (万元)	采购单价 (元/件)
	双金属片	412.80	307.81	0.75
	铆钉	11,003.97	2,469.92	0.22
	螺钉	28,206.00	2,335.86	0.08
	螺母	7,097.21	1,102.85	0.16
	螺栓	977.28	331.71	0.34
	垫圈垫片	6,133.73	478.63	0.08
2016 年度	盖板基板	57.90	1,004.34	17.35
	谐振类	557.74	468.32	0.84
	屏蔽类	91.27	93.35	1.02
	耦合类	705.50	378.43	0.54
	双金属片	403.20	293.64	0.73
	铆钉	8,333.82	1,601.54	0.19
	螺钉	20,537.01	1,562.28	0.08
	螺母	7,825.67	1,177.86	0.15
	螺栓	913.74	394.86	0.43
	垫圈垫片	5,711.95	379.55	0.07

公司各类外购件采购规模逐年提升，与公司销售规模趋势一致。2018 年，公司下游客户需求由盖板向载板转换，故盖板基板采购规模有所降低，而载板基板外购件采购规模增长。公司为满足下游客户需求及要求的不断提升，在报告期内通过购置设备、优化工艺等方式提高产能及产能利用率，螺母、螺栓、螺钉等紧固类外购件需求在 2018 年度开始有所下降。

（三）原材料和能源价格变动

1、主要金属原料和能源采购价格

报告期内，公司主要原材料和能源采购价格变动如下：

类别		2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
		单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
钢材 (元/ 公斤)	普通钢材	6.13	-4.28%	6.41	2.63%	6.24	10.11%	5.67
	特殊钢材	76.68	-1.91%	78.17	7.89%	72.45	5.48%	68.69
不锈钢 (元/公斤)		24.87	-4.81%	26.13	6.40%	24.55	5.92%	23.18
铜材 (元/公斤)		47.95	-0.83%	48.35	10.67%	43.69	19.90%	36.44

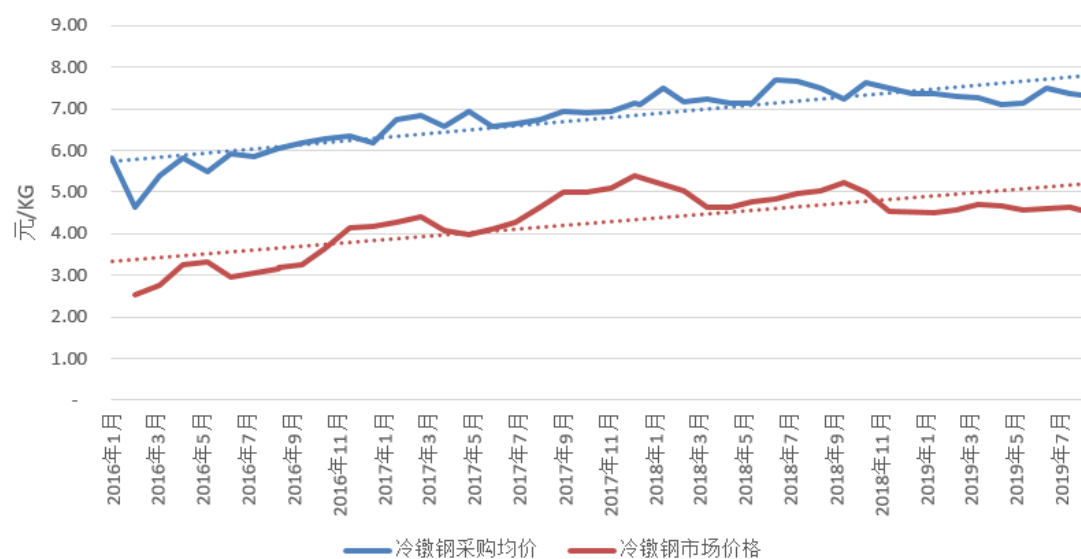
铝材（元/公斤）	19.60	2.93%	19.04	2.00%	18.67	11.59%	16.73
电力（元/度）	0.80	-	0.80	-2.44%	0.82	-4.65%	0.86

2、采购价格与市场价格比较

（1）钢材

公司钢材采购以冷镦钢线材、酸洗钢板材等普通钢材为主，报告期内，上述材料平均采购价格与市场价格对比情况如下：

报告期冷镦钢采购价格对比趋势图



数据来源：公司采购统计、同花顺 iFind 冷镦钢盘条出厂价

公司冷镦钢材采购价格与市场价格波动趋势相同。公司采购的冷镦钢以线材为主，主要用以生产螺钉、螺帽、螺栓等紧固件。公司冷镦钢采购价格按照“基材价格+加工费”模式定价，其中，基材市场价格透明，价格差异一般由生产厂家、线材直径等决定，公司采购的冷镦钢线材还需要进行拉丝、热处理、球化等加工，棒材类还需进行校直加工，冷镦钢材加工费用一般在 2,000-3,000 元/吨。

报告期酸洗钢采购价格对比趋势图



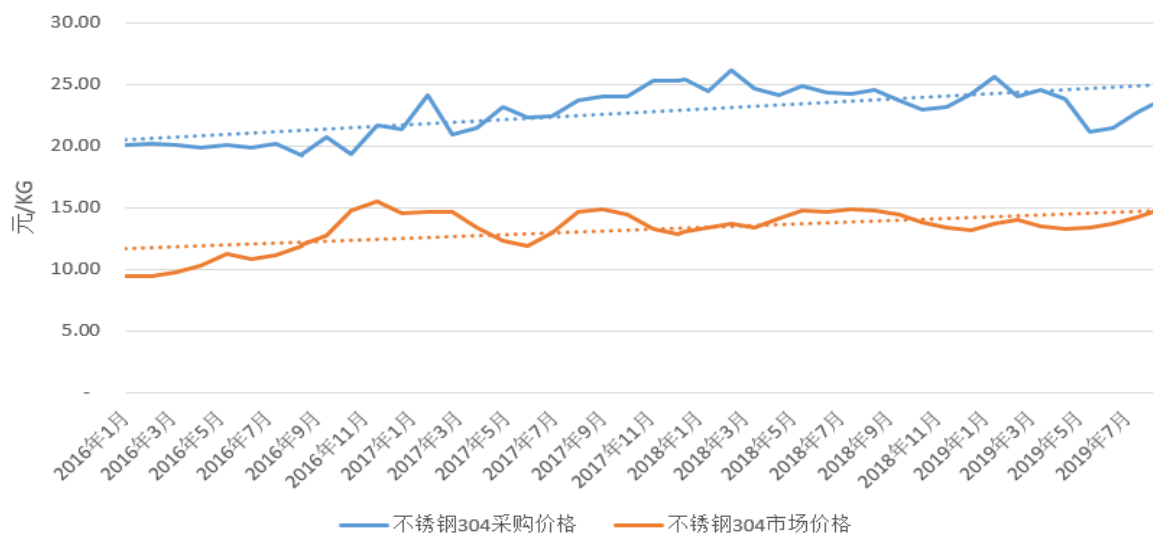
数据来源：公司采购统计、同花顺 iFind 酸洗板卷价

公司酸洗钢采购价格按照“基材价格+加工费”模式定价，其中，基材市场价格一般由生产厂家、钢材厚度等决定。公司酸洗钢主要用于生产汽车类产品，加工工序包括开平、分条等，公司所需品种以薄板为主，加工费用较高。

（2）不锈钢

报告期内，公司采购的不锈钢材料规格型号各异，其中以不锈钢 304 材料的采购量最大，其采购价格与市场价格的对比如下：

报告期不锈钢 304 采购价格对比趋势图



数据来源：公司采购统计、Wind 不锈钢板卷价格

公司不锈钢 304 采购价格走势与市场走势基本相符，公司采购价格按照“基材价格+加工费”模式定价，基材市场价格透明，加工工序则需要经过轧制、淬

火等，符合公司需求的薄板、线材等加工费用较高，大约为 7,000-10,000 元/吨。

公司 304 不锈钢采购包括板材、线材和棒材，而板材、线材和棒材亦有多种规格，不同规格型号不锈钢的采购单价略有不同，因此，单月不同型号采购结构不同，会使得公司采购价格趋势与市场价格略有差异。

(3) 铜材

报告期内，公司采购的铜材包括黄铜、紫铜、磷铜，相应采购价格及市场价格对比情况如下：

报告期铜材采购价格对比趋势图

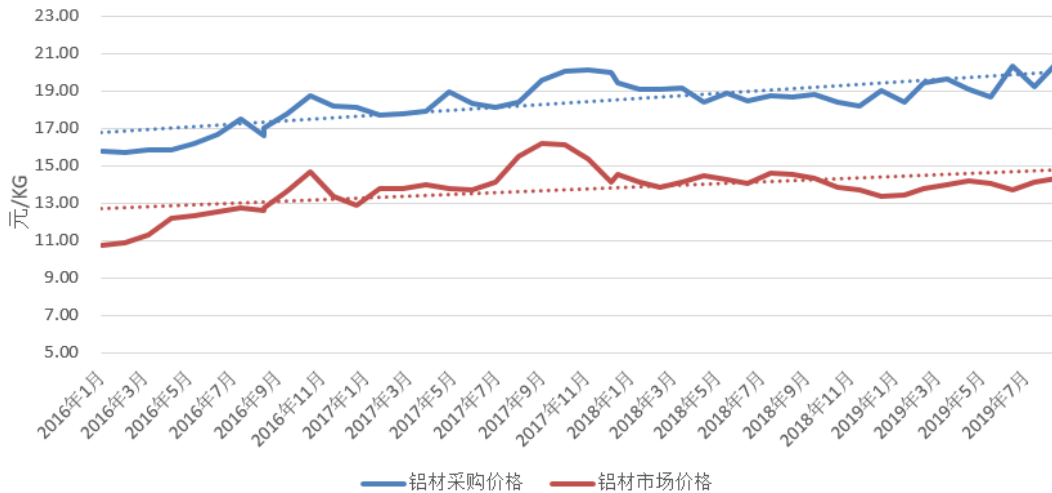


数据来源：公司采购统计、Wind 电解铜价格

公司各类铜材采购价格走势与市场价格走势相符。公司铜材采购包括紫铜、黄铜以及磷铜，其中紫铜接近于纯铜，其采购价格基本与市场电解铜（纯铜）价格一致。黄铜系铜与锌合金，其价格略低于市场电解铜（纯铜）价格，而两者价格差异主要由于含锌量决定。磷铜系由青铜添加脱气剂磷、锡以及其他微量元素等制成，由于多元素合成铜加工工艺要求高，从而使得磷铜加工费用较高。

(4) 铝材

报告期铝材采购价格对比趋势图



数据来源：公司采购统计、Wind 铝锭价格

公司铝材采购价格为铝锭价格加约 7,000 元/吨的加工费用，剔除上述加工费用后，公司铝材采购价格与市场价格基本一致。

(5) 外购件

报告期内，公司采购的外购件主要为工艺简单、精度一般、附加值相对较低的中间品，具有型号多、品类复杂的特点，不属于大宗市场通用产品，没有公开标准的市场价格。公司外购件采购单价受多重因素影响，例如外购件供应商的人工、材料等生产成本，制造工艺方法，下游产品的市场表现及预测情况等，并且新产品供货后通常价格会进行年度调价，故外购件单价综合考虑多方面因素后主要通过议价达成，受基础材料市场价格波动影响较小。

公司采购的盖板基板主要由铝板冲压加工制成，公司后续需进行多款铆钉、螺钉的组装压铆，经影像筛选机检测后制成盖板成品向客户销售。近三年，盖板基板外购价格波动主要系产品的尺寸规格、表面加工要求不同所致。屏蔽类外购件的价格波动主要系产品工艺差异所致，其中部分屏蔽类外购件使用焊接工艺，由多个零件组合构成，故加工费用较高，该部分外购件采购规模的变化对屏蔽类采购单价影响较大。双金属片主要原料为铜材，其价格受到铜材价格影响，波动趋势与铜材价格波动基本趋同。铆钉、螺栓的采购单价波动主要系采购结构变化导致，部分产品强度要求较高，故采购价格较高。

(6) 电力采购

公司电力费用由基本电价以及电度电价组成。其中，基本电价容量按照受电变压器核准需量数计算用电容量（若实际需量大于核准需量则按实际需量一定倍

数计算), 故基本电价为固定金额, 每月约 5 万元。随着公司生产及用电规模的不断扩大, 使得固定费用折合的单价每年下降 0.04 元至 0.02 元不等。

电度电价方面, 公司采购价格与当地物价局公布的电价具体情况如下:

期间	公司采购单价	苏州大工业用电单价
2016 年 1 月-2017 年 6 月	峰 1.1002 平 0.6601 谷 0.32	平 0.6601
2017 年 7 月-2019 年 9 月	峰 1.0697 平 0.6418 谷 0.3139	平 0.6418

报告期内, 公司电度电价采购价格与当地电价水平一致, 呈下降趋势, 此外公司规模效应亦导致基本电价价格持续下降。

(四) 报告期公司向供应商采购情况

1、报告期供应商总体情况

报告期内, 随着业务规模增长, 公司采购规模也逐年增长, 总额由 2016 年的 25,556.75 万元增至 2018 年的 35,167.05 万元, 公司产品种类繁多, 故涉及供应商数量亦较多, 但大部分供应商采购金额较少, 具体情况如下:

年度	供应商规模	数量	采购金额 (万元)	占比
2019 年 1-9 月	375 万以上	11	7,518.92	31.52%
	75 万-375 万	70	11,862.78	49.73%
	75 万以下	430	4,474.99	18.75%
	合计	511	23,856.69	100.00%
2018 年度	500 万以上	13	12,551.48	35.69%
	100 万-500 万	68	15,797.92	44.92%
	100 万以下	499	6,817.65	19.39%
	合计	580	35,167.05	100.00%
2017 年度	500 万以上	13	13,419.21	40.88%
	100 万-500 万	57	13,364.11	40.71%
	100 万以下	518	6,045.43	18.42%
	合计	588	32,828.75	100.00%
2016 年度	500 万以上	8	8,346.25	32.66%
	100 万-500 万	52	11,383.01	44.54%

	100 万以下	519	5,827.50	22.80%
	合计	579	25,556.75	100.00%

报告期内，公司新增及减少供应商及对应采购支出情况如下：

年度	当期新增供应商			当期减少供应商	
	数量	当期采购金额 (万元)	占当期采购额 比重	数量	上期采购金额 (万元)
2019 年 1-9 月	70	810.01	3.40%	151	1,539.03
2018 年度	113	3,932.34	11.18%	144	867.16
2017 年度	143	1,078.67	3.29%	125	761.59
2016 年度	181	1,216.93	4.76%	105	526.90

注：与 2015 年相比，报告期内首次交易的供应商为当期新增供应商；减少的供应商系以前一期为基数，当期及以后各期均无交易的供应商

2018 年，公司主要新增钢材类金属原材料供应商上海翕羽企业发展有限公司，采购金额为 1,801.18 万元，占当期采购总额的 5.12%。

2、报告期内公司向前五名供应商采购情况

单位：万元

期间	序号	供应商名称	主要采购产品	采购金额	占当年采购金额比重
2019 年 1-9 月	1	上海翕羽企业发展有限公司	钢材	1,349.79	5.66%
	2	江苏澳洋顺昌股份有限公司	钢材	896.84	3.76%
	3	苏州鸿鼎合精密电子有限公司	外购件	866.83	3.63%
	4	昆山金逸泰金属制品有限公司	钢材	708.17	2.97%
	5	太仓市施美电镀有限公司	电镀	684.64	2.87%
		合计			4,506.27
2018 年度	1	上海翕羽企业发展有限公司	钢材	1,801.18	5.12%
	2	太仓市施美电镀有限公司	电镀	1,702.31	4.84%
	3	苏州雄运金属制品有限公司	外购件	1,169.47	3.33%
	4	浙江荣亿精密机械有限公司	外购件	911.68	2.59%
	5	江苏澳洋顺昌股份有限公司	钢材	875.11	2.49%
		合计			6,459.75
2017 年度	1	太仓市施美电镀有限公司	电镀	2,619.43	7.98%
	2	上海苏楚金属材料有限公司	钢材	1,729.49	5.27%
	3	昆山金利昌特殊金属材料有限公司	钢材、铜材	1,189.20	3.62%

	4	苏州市吉马精密五金有限公司	外购件	1,173.94	3.58%
	5	浙江荣亿精密机械有限公司	外购件	1,085.10	3.31%
	合计			7,797.16	23.76%
2016 年度	1	太仓市施美电镀有限公司	电镀	3,166.90	12.39%
	2	上海苏楚金属材料有限公司	钢材	1,064.49	4.17%
	3	浙江荣亿精密机械有限公司	外购件	965.9	3.78%
	4	苏州市吉马精密五金有限公司	外购件	900.14	3.52%
	5	宝武集团	钢材	709.82	2.78%
	合计			6,807.25	26.64%

报告期内，公司不存在采购金额占比超过 50% 的单个供应商。本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有本公司 5% 以上股份的股东，在上述供应商中不拥有任何权益，亦不存在任何关联关系。

3、供应商的选择及定价情况

公司采购主要包括钢材、铝材、铜材等金属原料，结构件类、元器件类和紧固件类外购件，以及电镀等委外加工。公司地处长三角地区，该区域产业集群效应明显，上述原材料、外购件等供应商众多，材料供应充足。

对于大宗金属原料类采购，公司同一物料一般会向 3 家左右合格供应商进行询价，综合原材料市场价格走势以及供应商报价、质量、交货及时性等因素后选定 2 家左右供应商，并根据最终议价情况确定供应商份额。

对于外购件类采购，因考虑产品质量可追溯性原则，公司同一料号的外购件一般向一家供应商采购，供应商选定主要考虑前期合作情况及价格因素，合格供应商一般需通过 2-3 年打样试制及小批量供货合格，并持续确保外购产品的高性价比后才能与公司形成规模化合作。因外购中间产品的定制化特点，采购定价一般需要通过公司与供应商协商议价确定，除原材料市场价格波动以外，所需工序种类及预计采购规模是影响最终定价更为重要的因素。

委外加工类供应商主要根据价格、质量、交期等因素选定。在同等条件情况下，公司会根据价优者得原则确定单一物料的 1-2 家供应商并与其进行议价，例如委外电镀类定价考虑因素包括电镀材料、电镀厚度、电镀方式以及工艺难度要求等。

4、发行人主要采购类别的前五大供应商及其变动情况

①金属原料

公司向金属原料供应商采购的材料主要为钢材、不锈钢、铜材和铝材，报告期内向金属原料前五名供应商采购情况如下：

供应商名称	主要采购原料及形态	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度		
		采购金额 (万元)	占金属 原料采 购比例	排名	采购金额 (万元)	占金属 原料采 购比例	排名	采购金额 (万元)	占金属 原料采 购比例	排名	采购金额 (万元)	占金属 原料采 购比例	排名
上海翕羽企业发展 有限公司	钢材板材、 带材	1,349.79	16.86%	1	1,801.18	15.91%	1	-	-	-	-	-	非前五大
江苏澳洋顺昌股份 有限公司	钢材带材	896.84	11.20%	2	875.11	7.73%	2	422.31	4.32%	非前五大	137.91	1.95%	非前五大
昆山金逸泰金属制 品有限公司	钢材带材	708.17	8.85%	3	869.49	7.68%	3	781.88	8.00%	4	502.17	7.11%	4
苏州卡美托金属材 料有限公司	不锈钢、铝 材板材	490.44	6.13%	4	770.57	6.80%	4	604.48	6.19%	5	279.82	3.96%	非前五大
浦项世亚线材（南 通）有限公司	钢材线材	397.08	4.96%	5	661.44	5.84%	5	36.09	0.37%	非前五大	1.44	0.02%	非前五大
上海苏楚金属材料 有限公司	钢材板材	-	-	-	272.58	2.41%	非前五大	1,729.49	17.70%	1	1,064.49	15.07%	1
昆山金利昌特殊金 属材料有限公司	铜材棒材	-	-	-	324.10	2.86%	非前五大	1,189.20	12.17%	2	388.89	5.51%	非前五大
上海金奥标准件材 料有限公司	钢材线材	-	-	-	263.48	2.33%	非前五大	875.40	8.96%	3	472.12	6.68%	5
上海丸山金属制品 有限公司	钢材带材	276.39	3.45%	非前五大	494.44	4.37%	非前五大	315.07	3.22%	非前五大	503.36	7.13%	3
宝武集团	钢材线材	60.50	0.76%	非前五大	166.96	1.47%	非前五大	580.61	5.94%	非前五大	709.82	10.05%	2
合计		4,179.20	52.20%	-	6,499.35	57.39%	-	6,534.52	66.87%	-	4,060.02	57.49%	-
金属原料采购总额（万元）		8,006.24	100%	-	11,324.49	100%	-	9,771.25	100%	-	7,062.70	100%	-

报告期内，公司钢材、不锈钢主要用于汽车行业零部件以及紧固件的生产，随着公司汽车类业务规模的扩大，公司向昆山金逸泰金属制品有限公司、苏州卡美托金属材料有限公司的采购规模稳步上升。公司在稳定现有供应商同时，还不断引入新的供应商，在同等质量、交付等条件情况下，根据供应商报价择优选取，江苏澳洋顺昌股份有限公司以及浦项世亚线材（南通）有限公司在通过公司前期试样后进入批量供货阶段，同类材料其他供应商的供货量有所下降。上海翕羽企业发展有限公司和上海苏楚金属材料有限公司为关联企业，2018 年度两家公司进行业务调整，钢材类供货业务由上海翕羽企业发展有限公司承接。

公司铜棒材主要用于移动通信元器件和铜铆钉的生产，2017 年子公司新凯精密铜铆钉产量增加，相应从昆山金利昌特殊金属材料有限公司的铜棒材采购大幅提升。2018 年度，随着公司盖板产品销售下降，公司减少盖板用铜铆钉的生产，相应减少对铜棒材的采购；此外，公司不断引入高性价比供应商，使得向昆山金利昌特殊金属材料有限公司的采购规模下降明显。

②外购件

公司采购的外购件主要为盖板基板等结构件、谐振和耦合类元器件、铆钉及螺钉等紧固类外购零配件，报告期内前五大供应商采购情况如下：

供应商名称	主要采购品类	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度		
		采购金额 (万元)	占外购 件采购 比例	排名	采购金额 (万元)	占外购 件采购 比例	排名	采购金额 (万元)	占外购 件采购 比例	排名	采购金额 (万元)	占外购 件采购 比例	排名
苏州鸿鼎合精密电子有限公司	外购件：屏蔽类、盖板基板	866.83	8.49%	1	8.25	0.06%	非前五大	-	-	-	-	-	-
苏州雄运金属制品有限公司	外购件：铆钉、螺钉等紧固类	597.87	5.86%	3	1,169.47	7.84%	1	795.84	5.64%	3	253.19	2.46%	非前五大
浙江荣亿精密机械有限公司	外购件：铆钉、螺钉等紧固类	315.53	3.09%	非前五大	911.68	6.11%	2	1,085.10	7.68%	2	965.90	9.38%	1
德坤精密五金科技(苏州)有限公司	外购件：汽车类外购零配件、盖板基板	467.33	4.58%	4	845.80	5.67%	3	408.42	2.89%	非前五大	31.59	0.31%	非前五大
苏州多祥自动化科技有限公司	外购件：载板基板	665.50	6.52%	2	812.81	5.45%	4	135.69	0.96%	非前五大	3.43	0.03%	非前五大
苏州市吉马精密五金有限公司	外购件：盖板基板	216.30	2.12%	非前五大	812.61	5.45%	5	1,173.94	8.31%	1	900.14	8.75%	2
苏州仁浩精密机械有限公司	外购件：耦合类、屏蔽类	358.93	3.52%	5	796.50	5.34%	非前五大	697.15	4.94%	5	491.91	4.78%	3
苏州勤德金属制品有限公司	外购件：盖板基板、屏蔽类、耦合类	50.42	0.49%	非前五大	486.00	3.26%	非前五大	721.17	5.11%	4	255.58	2.48%	非前五大

铍美特殊合金有限公司	外购件：双金属片	301.53	2.95%	非前五大	333.49	2.24%	非前五大	307.81	2.18%	非前五大	293.64	2.85%	5
苏州昌洲紧固件有限公司	外购件：螺钉等紧固类	1.56	0.02%	非前五大	34.04	0.23%	非前五大	347.88	2.46%	非前五大	369.55	3.59%	4
合计		3,841.82	37.64%	-	6,210.67	41.65%	-	5,673.01	40.17%	-	3,564.92	34.64%	-
外购件采购总额（万元）		10,207.91	100%	-	14,910.97	100%	-	14,121.46	100%	-	10,292.56	100%	-

公司外购件不同品类供应商的采购规模变动主要受公司终端产品销售结构变化及产能限制所致。公司从铨美特殊合金有限公司主要采购双金属片用于开关组件产品生产，近年来，终端产品销售稳定，故相应采购规模亦趋于平稳。

苏州多祥自动化科技有限公司主要向公司提供 5G 用载板基板，随着 2018 年公司载板产品销售增加，外购件采购随之快速增长。另一方面，4G 用等盖板销售减少，相应公司盖板基板外购件采购亦有所下降，公司对苏州市吉马精密五金有限公司、苏州勤德金属制品有限公司的盖板基板采购规模有所降低。此外，与盖板基板配套的铜铆钉供应商浙江荣亿精密机械有限公司的供货规模亦有所降低。

报告期内，公司供应商竞争机制逐渐完善，德坤精密五金科技（苏州）有限公司依靠其稳定的供货、品质，外购件供应量逐年提升；苏州雄运金属制品有限公司亦凭借高性价比的紧固件供应，使得公司对其的采购规模及占比逐年提升；苏州鸿鼎合精密电子有限公司凭借良好的品质和快速反应获得了较高的外购件采购份额。

③委外加工

公司委外加工以电镀等表面处理加工为主，各期主要委外供应商如下：

供应商名称	采购类型	2019年1-9月			2018年度			2017年度			2016年度		
		采购金额 (万元)	占委外 加工采 购比例	排名	采购金额 (万元)	占委外 加工采 购比例	排名	采购金额 (万元)	占委外 加工采 购比例	排名	采购金额 (万元)	占委外 加工采 购比例	排名
太仓市施美电镀有限公司	电镀、研磨	684.64	20.18%	1	1,702.28	30.56%	1	2,619.43	41.45%	1	3,166.90	53.31%	1
苏州永翔五金塑胶有限公司	电镀、热处理	207.17	6.11%	3	391.00	7.02%	2	399.11	6.32%	2	533.47	8.98%	2
昆山世冠金属塑料制品有限公司	电镀	158.67	4.68%	5	364.48	6.54%	3	310.43	4.91%	3	312.23	5.26%	3
苏州瑞松金属材料有限公司	电镀	271.24	8.00%	2	337.25	6.05%	4	114.38	1.81%	非前五大	-	-	非前五大
上海仁盛标准件制造有限公司	电镀	200.78	5.92%	4	296.48	5.32%	5	198.83	3.15%	非前五大	77.12	1.30%	非前五大
苏州蓝帆精密部件有限公司	车削	-	-	-	129.38	2.32%	非前五大	294.32	4.66%	4	254.19	4.28%	4
昆山市广进热处理有限公司	热处理	86.15	2.54%	非前五大	113.11	2.03%	非前五大	125.65	1.99%	非前五大	136.38	2.30%	5
苏州屯村五七电镀有限公司	电镀	-	-	-	81.47	1.46%	非前五大	237.72	3.76%	5	16.55	0.28%	非前五大
合计		1,608.66	47.43%	-	3,415.43	61.31%	-	4,299.85	68.04%	-	4,496.83	75.69%	-
委外加工采购总额(万元)		3,391.99	100%	-	5,570.99	100%	-	6,319.80	100%	-	5,940.91	100%	-

报告期内，公司主要电镀供应商为太仓市施美电镀有限公司、苏州永翔五金塑胶有限公司和昆山世冠金属塑料制品有限公司三家。太仓市施美电镀有限公司和苏州永翔五金塑胶有限公司主要为移动通信产品电镀供应商，随着公司移动通信产品生产结构调整以及电镀加工工艺优化，太仓市施美电镀有限公司和苏州永翔五金塑胶有限公司的委外采购规模和占比有所下降。昆山世冠金属塑料制品有限公司主要为汽车及电力电气类产品电镀供应商。

除上述三家主要电镀供应商外，公司不断寻找更具性价比的潜在供应商。苏州瑞松金属材料有限公司、上海仁盛标准件制造有限公司系公司近年来经实地考察、多次样品检验、小批量试制后引入的电镀供应商。公司向上述两家采购规模随着汽车类产品的增加而有所提升。

苏州蓝帆精密部件有限公司车削类委外加工主要用于公司特定汽车电磁阀产品，委外加工费用降低主要系产品需求下降所致。此外，苏州屯村五七电镀有限公司主体经营场所搬迁，故 2018 年开始公司与其交易规模有所减少。

5、供应商业务情况

发行人各类采购（金属原料、外购件、委外加工）前五大供应商基本情况如下：

供应商名称	注册资本	注册地址及办公地址	主要股东	实际控制人	主要高管	主营业务	员工数量	2018年销售规模	2018年度交易规模占供应商收入比例	是否与其他主要供应商存在关联关系
上海翕羽企业发展有限公司	1,000 万元	上海市崇明区长兴镇潘园公路38号2号楼230室	孙伟持有100%	孙伟	执行董事兼总经理: 孙伟	金属材料、五金交电、机电设备、建筑材料、装潢材料、家具、化工产品	12	5,000万-1亿	20%	与上海苏楚金属材料有限公司拥有相同股东
江苏澳洋顺昌股份有限公司	9.81亿元	江苏省张家港市新泾中路10号	澳洋集团有限公司持有17.34%; 绿伟有限公司持有10.05%; 昌正有限公司持有7.1%; 吴建勇持有5%	沈学如	董事长、总经理: 陈锴; 董事、副总经理、财务总监、董事会秘书: 林文华; 董事、副总经理: 程红	冷轧钢板的涂层生产及涂层板、镀锌板、铝合金板等金属材料的加工; 电子元器件专用材料开发、生产; 原材料供给方案的技术服务等	3,115	10亿以上	0.2%	否
昆山金逸泰金属制品有限公司	1,000 万元	昆山市玉山镇晨丰西路30号4号房	刘小成持有35%; 张烁持有30%; 刘小龙持有25%; 李丹持有10%	张烁	执行董事兼总经理: 张烁	金属制品、金属模具、电子产品、五金配件、金属治具生产、销售	28	5,000万-1亿	14%	否
苏州卡美托金属材料有限公司	200万元	苏州市相城区望亭镇新华工业园堰头路	齐霞持有55%; 熊文文持有45%	齐霞	执行董事: 朱泳池; 总经理: 熊文文	加工、销售: 金属材料、五金制品	25	5,000万以下	27%	否
浦项世亚线材(南通)有限公司	1,500 万美元	江苏省南通经济技术开发区	世亚特殊钢持有75%; 浦项(中国)投资有限公司持有25%	徐永范	董事长: 徐永范; 总经理: 李明基	加工销售线材、棒材制品; 利用线材、棒材开发与研究新产品; 钢铁及上述相关产品的批发	150	1亿-10亿	1%	否
上海苏楚金属材料有限公司	100万元	上海市宝山区宝林二村93号	丁益锋持有51%; 孙伟持有	丁益锋	执行董事兼总经理: 丁益	金属材料、化工产品销售	6	5,000万-1亿	4%	与上海翕羽企业发展有限公司

供应商名称	注册资本	注册地址及办公地址	主要股东	实际控制人	主要高管	主营业务	员工数量	2018年销售规模	2018年度交易规模占供应商收入比例	是否与其他主要供应商存在关联关系
公司			49%		锋					司拥有相同股东
昆山金利昌特殊金属材料有限公司	1,500 万元	昆山市千灯镇上郡商业广场9号楼264号	沈苏持有95%；郭小兵持有5%	沈苏	执行董事兼总经理：沈苏	金属材料、五金、鞋用材料、塑胶材料的销售	36	1亿-10亿	3%	否
上海金奥标准件材料有限公司	580 万元	上海市奉贤区柘林镇冯桥村644号	上海海光企业（集团）有限公司持有51%；戴国平持有39%；邱雪妹持有10%	戴国平	执行董事：戴国平	特种紧固件生产，冷作机械、电器、五金加工，材料拉丝销售	25	5,000 万以下	11%	否
上海丸山金属制品有限公司	600 万元	上海市松江区茸梅路518号1幢1095室，办公地址：金山区朱泾工业园中发路999号	王朋持有50%；王桂梅持有50%	王朋、王桂梅	执行董事：王朋	金属制品、金属材料、不锈钢、合金材料的批发零售	120	5,000 万以下	15%	否
南京宝日钢丝制品有限公司	20,459.598 万元	南京经济技术开发区	宝钢金属有限公司持有51.40%；日本METALONECORPORATION持有35%；南京新港开发总公司持有12.21%；日本株式会社神戸制钢所持有	中国宝武钢铁集团有限公司	董事长：王正茂；总经理：韩旭东	生产冷镦钢丝、弹簧钢丝等各种此线材类二次和三次加工制品	200	1亿-10亿	0.3%	与上海宝井钢材加工配送有限公司同受中国宝武钢铁集团有限公司控制

供应商名称	注册资本	注册地址及办公地址	主要股东	实际控制人	主要高管	主营业务	员工数量	2018年销售规模	2018年度交易规模占供应商收入比例	是否与其他主要供应商存在关联关系
			1.38%							
上海宝井钢材加工配送有限公司	3,426.9271万美元	上海市浦东新区东靖路2888号1-2幢	上海宝钢国际经济贸易有限公司持有65%；三井物产株式会社持有35%	中国宝武钢铁集团有限公司	董事长：吴彬；董事兼总经理：戴志峰	金属材料剪切、加工	192	1亿-10亿	0.1%	与南京宝日钢丝制品有限公司同受中国宝武钢铁集团有限公司控制
昆山昆思达特殊金属材料有限公司	100万元	昆山市千灯镇石浦中节路299号2幢	陈平炬持有90%；梅艳持有10%	陈平炬	执行董事兼总经理：陈平炬	钢材、钢材制品、金属材料、五金材料的销售	35	5,000万-1亿	4%	否
苏州鸿鼎合精密电子有限公司	1,000万元	苏州市吴中区角直镇海藏西路2058号E1栋	董刘玲持有51%；吴雷龙持有30%；裴来松持有11%；王刚持有8%	董刘玲	执行董事兼总经理：吴雷龙	生产、加工、销售：电子元器件、五金制品、机械配件；销售	120	5,000万以下	20%[注]	否
苏州雄运金属制品有限公司	660万元	苏州市吴中区角直镇甫港村五谷三组	马林菊持有80%；张文全持有10%；张和平持有5%；马林发持有5%	马林菊、张文全	执行董事兼总经理：张文全	生产、加工、销售：金属制品	37	5,000万以下	33%	否
浙江荣亿精密机械股份有限公司	6,000万元	海盐县望海街道盐嘉公路新兴段336号	唐旭文持有90%；海盐金亿管理咨询有限公司持有10%	唐旭文	董事长兼总经理：唐旭文	生产销售与油压伺服技术机械设备配套的五金零部件	350	1亿-10亿	8%	否
德坤精密五金科技（苏州）有限公司	2,000万元	苏州市吴中区角直镇甫澄中路666号	张国用持有42%；苏州汐邦精密电子有限	黄海明	董事长兼总经理：黄海明	设计、生产、加工精密模具、金属制品模具、非金属制	117	5,000万-1亿	15%	否

供应商名称	注册资本	注册地址及办公地址	主要股东	实际控制人	主要高管	主营业务	员工数量	2018年销售规模	2018年度交易规模占供应商收入比例	是否与其他主要供应商存在关联关系
			公司持有 33%；张世昌持有 15%；简忠权持有 10%			品模具、汽车零部件，销售公司自产产品				
苏州多祥自动化科技有限公司	200 万元	苏州市相城区黄埭镇健民路 73 号	路庆杰持有 100%	路庆杰	执行董事：路庆杰	研发、制造、销售：光学自动检测设备、自动化设备、汽车零配件、冲压件、五金制品	14	5,000 万以下	超过 95%	否
苏州市吉马精密五金有限公司	1,000 万元	苏州市相城区黄埭镇（东桥方埭村）长旺路 24 号	马伟文持有 60%；李盆好持有 40%	马伟文	执行董事兼总经理：马伟文	销售：五金制品；生产、销售：冲压件	131	5,000 万-1 亿	12%	否
苏州仁浩精密机械有限公司	100 万元	苏州工业园区娄葑东区东旺路 8 号第 1 号厂房	陶国华持有 51%；陆欢健持有 49%	陶国华	执行董事：陶国华；总经理：陆欢健	生产、研发、设计、组装、销售：模具五金件、精密冲压件、精密模具、精密机械零部件	30	5,000 万以下	77%	否
苏州勤德金属制品有限公司	1,000 万元	苏州市相城区望亭镇迎湖工业园中心南路 7 号	贺爱华持有 50%；苏春洲持有 40%；贺新华持有 10%	贺爱华、苏春洲	执行董事兼总经理：贺爱华	生产、销售：金属冲压件、模具。销售：金属制品、金属材料	80	5,000 万以下	15%	否
苏州昌洲紧固件有限公司	50 万元	苏州工业园区胜浦新江路 68 号	黄望波持有 75%；路德翠持有 25%	黄望波、路德翠	执行董事兼总经理：黄望波	生产、加工、销售：紧固件、五金	60	5,000 万以下	1%	否
依美特殊合金有限公司	1,000 万美元	江苏省宝应县苏中北路意大	依美特殊合金（毛里求斯）	美国维克多集团	董事长：PAULETIENNE	研发、生产有色金属复合材料及新型	90	1 亿-10 亿	3%	否

供应商名称	注册资本	注册地址及办公地址	主要股东	实际控制人	主要高管	主营业务	员工数量	2018年销售规模	2018年度交易规模占供应商收入比例	是否与其他主要供应商存在关联关系
		利工业园区	有限公司持有100%		DUFFY	合金材料				
太仓市施美电镀有限公司	2,000 万元	太仓市璜泾镇万新村	黄铮持有 55%; 黄琴芳持有 45%	黄铮、黄琴芳	执行董事: 曹茂香; 总经理: 黄耀明	生产、加工、销售电镀、注塑件	210	5,000 万-1 亿	24%	否
苏州永翔五金塑胶有限公司	500 万美元	苏州市相城区望亭镇	泰国利德皮膜科技有限公司持有 85%; 蔡明育持有 15%	王翰文	董事长兼总经理: 曹威	五金塑胶件及五金塑胶件电镀(镀锌、镀铜、镀镍、镀锡、镀金)	216	5,000 万以下	8%	否
昆山世冠金属塑料制品有限公司	365 万美元	江苏省昆山市淀山湖镇双和路 9 号	DYNAMIC RESULT INTERNATIONAL LIMITED 持有 100%	廖汉明	董事长兼总经理: 张德贤	金属、塑料、铝制品、氧化、表面处理加工及开发、设计、制造	377	1 亿-10 亿	2%	否
苏州瑞松金属材料有限公司	7,887.314 万元	苏州高新区湘江路 411 号	宋开波持有 80%; 任健持有 20%	宋开波	执行董事: 张兴寿; 总经理: 李非吾	研发、生产、销售: 金属材料的机械加工产品并提供相关的技术和售后服务	360	5,000 万-1 亿	4%	否
上海仁盛标准件制造有限公司	1,000 万元	上海市奉贤区四团镇坎南路 135 号	庄来平持有 50%; 瞿春红持有 25%; 庄展贤持有 25%	庄来平	执行董事: 庄来平	标准件、紧固件制造、加工, 五金、金属切削、冷作钣金加工, 电镀	460	1 亿-10 亿	1%	否
苏州屯村五七电镀有限公司	500 万元	吴江区同里镇邱舍开发区(屯南村)	陈和根持有 18.50%; 张华持有 14.90%; 张兰泉持有 14.80%; 陈春	陈春根	执行董事: 张华; 总经理: 陈春根	电镀科技领域内的技术开发、技术咨询; 道路货运经营	120	5,000 万-1 亿	1%	否

供应商名称	注册资本	注册地址及办公地址	主要股东	实际控制人	主要高管	主营业务	员工数量	2018年销售规模	2018年度交易规模占供应商收入比例	是否与其他主要供应商存在关联关系
			根持有11.10%；谭香林持有11.10%；凌华持有11.10%；陈马根持有9.25%；陈四根持有9.25%							
苏州蓝帆精密部件有限公司	600万元	苏州高新区科技城雁荡山路208号	朱文明持有100%	朱文明	执行董事兼总经理：朱文明	精密零部件加工、生产、销售；销售：金属制品、机械设备及配件	230	5,000万-1亿	2%	否
昆山市广进热处理有限公司	300万元	昆山市周市镇陆杨倪家浜路868号	朱代莲持有70%；孟凡博持有30%	朱代莲	执行董事兼总经理：朱代莲	五金零部件、汽车零部件、金属模具、五金工具的加工及销售；金属材料的销售；机械设备制造及销售	50	5,000万以下	7%	否

[注]：预计2019年度占比

数据来源：主要供应商提供的调查情况表

上述主要供应商向公司销售规模与其总体业务规模相匹配。外购件类供应商与公司交易规模占其销售占比较大，因质量追溯要求，公司同一料号外购件采购基本向一家供应商采购，随着物料需求规模的增加，供应商向公司销售相关物料的占比较大。另一方面，公司已建立了合格供应商名录和供应商筛选、评定机制，公司所在区域产业集群效应明显，金属原材料、外购件等供应商众多，材料供应充足，对供应商不存在业务依赖的情形。

六、发行人的主要经营性固定资产和无形资产

（一）公司主要固定资产情况

公司固定资产主要是与日常经营相关的机器设备、电子设备及办公设备，公司固定资产的维护和运行状况良好。截至 2019 年 9 月 30 日，公司固定资产账面价值为 14,429.13 万元，主要固定资产情况如下：

单位：万元

类别	原值	净值	综合成新率
房屋建筑物及装修	6,949.59	5,373.67	77.32%
机械设备	15,212.77	8,648.34	56.85%
运输设备	234.30	50.38	21.50%
电子设备及其他	921.43	356.74	38.72%
合计	23,318.09	14,429.13	61.88%

1、房产

（1）房屋建筑物所有权

截至 2019 年 9 月 30 日，公司共拥有取得权证的生产经营用房产共 2 处，面积合计 24,676.99 平方米，具体如下：

序号	所有权人	证书号码	坐落地址	建筑面积(m ²)	用途
1	全信金属	苏房权证新区字第 00150214 号	浒晨路 28 号	8,468.67	生产经营
2	新凯精密	苏房权证园区字第 00527778 号	苏州工业园区佳胜路 36 号	16,208.32	生产经营

（2）租赁房产

截至2019年9月30日，发行人共有租赁生产经营用房产3处，具体如下：

承租方	房屋坐落地址	产权所有方	租赁面积 (m ²)	租赁期限	用途
墨西哥瑞玛	La Bomba Industrial Park, Queretaro, Mexico	Jaime Mizrahi Levy; Jose Lati Mercado; Elie Jamous Jamous; Benjamin Mizrahi Edid; Shemaya Mizrahi Edid	4,700.00	2017.11.01-2021.09.14/2016.09.15-2021.09.14	生产、办公
新凯精密	苏州工业园区佳胜路38号	苏州工业园区佳乐文体制造有限公司	1,976.40	2018.11.01-2021.10.31	仓储
全信金属	苏州工业园区亭东路55号	苏州工业园区新天伦服饰有限公司	5,975.00	2019.06.11-2021.07.20为免租期，租赁至2021.07.20止	生产

其中，墨西哥瑞玛租赁情况如下：

2016年9月14日，墨西哥瑞玛与Carrera Corporacion签署租赁合同，租赁位于墨西哥克雷塔罗州La Bomba工业园的厂房2,820平方米用于生产、办公，租赁期限从2016年9月15日至2021年9月14日，每平方米租金含税初始价格为3.94美元/月。2016年第三季度，当地厂房租赁平均挂牌月租金为4.16美元/平方米⁴，与墨西哥瑞玛租赁价格差异为5.19%。

根据墨西哥瑞玛发展需要，2017年10月10日，墨西哥瑞玛与Carrera Corporacion签署租赁合同，租赁相邻厂房1,880平方米用于生产，租赁期限从2017年11月1日至2021年9月14日，初始每平方米租金含税价格为4.23美元/月。2017年第四季度，当地厂房租赁平均挂牌月租金为4.17美元/平方米⁵，与墨西哥瑞玛租赁价格差异为-1.53%。

墨西哥瑞玛的租赁价格每年根据美国劳工部发布的CPI指数进行调整。

综上，墨西哥瑞玛租赁厂房的价格与市场价格无重大差异，租赁价格公允。

上述租赁物业的所有人为Jaime Mizrahi Levy; Jose Lati Mercado; Elie Jamous Jamous; Benjamin Mizrahi Edid; Shemaya Mizrahi Edid等5名自然人，与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及家庭关系密切成员无关联

⁴当地平均挂牌价格来源于世邦魏理仕的报告。世邦魏理仕，简称CBRE，全球性的商业房地产服务与投资公司，纽交所上市公司。

⁵同上。

关系，与 GLOBAL SMART SOURCE, LLC. 和 ELEGANT ROSETTE LIMITED 无关联关系。

除前述租赁房产外，墨西哥瑞玛未拥有或租赁其他经营性房产。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：墨西哥瑞玛租赁的物业的产权所有方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及家庭关系密切成员不存在关联关系，与 GLOBAL SMART SOURCE, LLC. 和 ELEGANT ROSETTE LIMITED 不存在关联关系；墨西哥瑞玛租赁厂房的价格与当地租赁市场平均价格无重大差异，价格公允。除前述租赁房产外，墨西哥瑞玛未拥有或租赁其他经营性房产。

2、主要设备情况

截至 2019 年 9 月 30 日，本公司主要设备的数量、购置价格和账面价值情况如下：

设备名称	数量（台/套）	原值（万元）	帐面价值（万元）	成新率
冲床	62	4,334.90	3,100.45	71.52%
螺丝机	36	2,082.75	869.17	41.73%
数控车床	43	1,593.70	737.44	46.27%
送料机	66	850.97	545.40	64.09%
自动车床	62	437.86	24.92	5.69%
螺帽成型机	7	395.17	185.87	47.04%
影像筛选机	22	393.60	171.99	43.70%
测量仪	18	284.81	78.28	27.49%
清洗机	3	242.55	81.84	33.74%
电火花	8	211.63	48.11	22.73%
攻牙机	45	190.05	78.51	41.31%
试验机	5	184.08	125.26	68.05%
热处理设备	1	161.03	70.52	43.79%
搓牙机	24	149.27	59.27	39.71%
五轴车床	2	118.38	72.81	61.51%
分选机	8	103.13	31.70	30.73%
贴标机	3	76.50	68.66	89.75%
拉丝机	6	71.07	52.83	74.34%
加工中心	2	69.92	16.07	22.98%
显微镜	8	62.22	33.58	53.98%
光谱仪	1	43.16	2.16	5.00%

去磷线	1	25.21	16.23	64.38%
机器人焊接系统	1	20.00	9.98	49.89%

(二) 主要无形资产情况

发行人拥有的无形资产主要有土地使用权、商标、专利等。

1、土地使用权

截至 2019 年 9 月 30 日，公司拥有的土地使用权 4 项，面积合计 81,472.55 平方米。

序号	使用权人	证书号码	坐落地址	面积 (m ²)	权属终止日期
1	瑞玛工业	苏(2018)苏州市不动产权第 5098121 号	浒青路南、永莲路东、牌永河北	23,511.90	2065.08.20
2	瑞玛工业	苏(2018)苏州市不动产权第 5118581 号	道安路南、永莲路西	26,640.00	2048.11.11
3	全信金属	苏新国用(2010)第 021825 号	浒晨路 28 号	11,321.30	2055.09.06
4	新凯精密	苏工园国用(2006)第 00222 号	园区胜浦分区苏胜路南 44327 号地块	19,999.35	2056.10.24

2、商标

根据《中华人民共和国商标法》规定，注册商标的有效期为十年，自核准注册之日起计算。截至 2019 年 9 月 30 日，公司拥有 10 项商标，具体情况如下：

序号	注册号	商标图样	注册种类	有效期	权利人	法律状态
1	8401479		第 7 类 锯台(机器零件)；自行车组装机件；洗衣机；冷冲模；机床防护板；冲床(工业用机器)；铆接机；汽车发动机冷却用散热器；气动焊接设备；清洗设备。	2011.06.28-2021.06.27	瑞玛工业	有权
2	8401461		第 6 类 金属支架；金属套管；金属预制件；普通金属线；缆绳及管道用金属夹；金属螺丝；金属铰链；五金器具；包用金属锁；金属陈列架；弹簧(金属制品)；金属容器；金属标志牌。	2011.06.28-2021.06.27	瑞玛工业	有权

序号	注册号	商标图样	注册种类	有效期	权利人	法律状态
3	8401490		第 12 类 架空运输设备；手推车	2013. 03. 07- 2023. 03. 06	瑞玛工业	有权
4	8401513		第 9 类 计算机外围设备；绘图机；衡器；角度测量工具；天线；自动广告机；幻灯片框架；配电箱（电）；升降机操作装置；电焊接器具。	2011. 07. 14- 2021. 07. 13	瑞玛工业	有权
5	9823939		第 6 类 金属支架；金属套管；金属螺栓；金属螺丝；金属螺母；金属铰链；五金器具（小）；包用金属锁；金属陈列架；金属标志牌。	2012. 10. 07- 2022. 10. 06	瑞玛工业	有权
6	5614268		第 6 类 五金器具；丁字铁（铁砧）；机械传动带用金属加固材料；金属纪念牌。	2009. 12. 21- 2029. 12. 20 （已续展）	新凯精密	有权
7	6931438		第 6 类 金属纪念牌；丁字铁（铁砧）；机器传动带用金属加固材料；五金器具。	2010. 07. 14- 2020. 07. 13	新凯精密	有权
8	7736924		第 6 类 金属栓；钉子；金属螺丝；螺栓；金属螺母；键销；金属铰链；金属门把手；机器传动带用金属加固材料；丁字铁（铁砧）。	2010. 12. 14- 2020. 12. 13	新凯精密	有权
9	7736944		第 6 类 金属栓；钉子；金属螺丝；螺栓；金属螺母；键销；机器传动带用金属加固材料；丁字铁（铁砧）。	2011. 03. 14- 2021. 03. 13	新凯精密	有权
10	11021173		第 6 类 金属垫圈；金属螺栓；平头钉；金属膨胀螺栓；金属螺丝；销（五金件）；吊环螺钉；金属铆钉；金属螺母；车辆紧固用螺丝。	2013. 10. 07- 2023. 10. 06	新凯精密	有权

3、专利

截至 2019 年 9 月 30 日，公司拥有 88 项专利授权，其中发明专利 30 项，实用新型专利 58 项，具体情况如下：

序号	类型	专利名称	专利号	有效期	法律状态	专利权人
1	发明	卡式螺母组装自动化装置	ZL201110410969.2	2011.12.12-2031.12.11	专利权维持	瑞玛工业
2	发明	通讯柜盖板铆钉安放自动化装置	ZL201310214313.2	2013.05.31-2033.05.30	专利权维持	瑞玛工业
3	发明	一种自动送料、攻牙以及切料装置	ZL201310211646.X	2013.05.31-2033.05.30	专利权维持	瑞玛工业
4	发明	拉深类产品无料带运送装置	ZL201410235054.6	2014.05.29-2034.05.28	专利权维持	瑞玛工业
5	发明	全自动分度盘压铆机	ZL201510416585.X	2015.07.16-2035.07.15	专利权维持	瑞玛工业
6	发明	自动放铆钉装置	ZL201510418811.8	2015.07.16-2035.07.15	专利权维持	瑞玛工业
7	发明	一种冲压模具内向上侧冲及废料推出机构	ZL201510418585.3	2015.07.16-2035.07.15	专利权维持	瑞玛工业
8	发明	一种铆钉防翻自动送料装置	ZL201610541289.7	2016.07.12-2036.07.11	专利权维持	瑞玛工业
9	发明	冲压产品模内铆接自动化设备	ZL201610541288.2	2016.07.12-2036.07.11	专利权维持	瑞玛工业
10	发明	自动化组装装置	ZL201610608725.8	2016.07.29-2036.07.28	专利权维持	瑞玛工业
11	发明	多孔位模具侧冲装置	ZL201610608169.4	2016.07.29-2036.07.28	专利权维持	瑞玛工业
12	发明	一种压铆螺母的加工工艺	ZL201010119290.3	2010.03.08-2030.03.07	专利权维持	新凯精密
13	发明	一种调节活动螺母	ZL201010121438.7	2010.03.10-2030.03.09	专利权维持	新凯精密
14	发明	一种地脚螺栓	ZL201010121434.9	2010.03.10-2030.03.09	专利权维持	新凯精密
15	发明	一种盲孔内螺纹无屑清洗方法及其清洗装置	ZL201010215757.4	2010.07.01-2030.06.30	专利权维持	新凯精密
16	发明	一种与门平齐的锁组合件	ZL201110217441.3	2011.08.01-2031.07.31	专利权维持	新凯精密
17	发明	一种拉铆结构	ZL201110254001.5	2011.08.31-2031.08.30	专利权维持	新凯精密
18	发明	一种台阶型产品退料顶针接料主模结构	ZL201210285231.2	2012.08.13-2032.08.12	专利权维持	新凯精密
19	发明	一种滑动式弹簧冲模顶出机构	ZL201210285185.6	2012.08.13-2032.08.12	专利权维持	新凯精密

20	发明	一种后置弹簧滑动模结构	ZL201210285184.1	2012.08.13-2032.08.12	专利权维持	新凯精密
21	发明	一种镶嵌组合冲模结构	ZL201210326037.4	2012.09.06-2032.09.05	专利权维持	新凯精密
22	发明	一种内置可调式整体防后沉主模结构	ZL201210326036.X	2012.09.06-2032.09.05	专利权维持	新凯精密
23	发明	一种主模异步退料顶出机构	ZL201310029718.9	2013.01.28-2033.01.27	专利权维持	新凯精密
24	发明	一种超越式切边模具结构	ZL201310272388.6	2013.07.01-2033.06.30	专利权维持	新凯精密
25	发明	一种棘爪落料模具结构	ZL201310543851.6	2013.11.06-2033.11.05	专利权维持	新凯精密
26	发明	一种带有笼式脱料管的模具结构	ZL201310543472.7	2013.11.06-2033.11.05	专利权维持	新凯精密
27	发明	一种销轴冷锻成型后裁切法兰大外圆的模具结构	ZL201410604509.7	2014.11.03-2034.11.02	专利权维持	新凯精密
28	发明	一种安全带传动轴冷锻工艺及成型传动花齿的模具结构	ZL201410711449.9	2014.12.01-2034-11.30	专利权维持	新凯精密
29	发明	一种汽车门锁轴的冷锻成型模具结构	ZL201410711221.X	2014.12.01-2034-11.30	专利权维持	新凯精密
30	发明	一种陶瓷螺钉的冷锻成型工艺及拉伸内梅花的模具结构	ZL201510803792.0	2015.11.20-2035.11.19	专利权维持	新凯精密
31	实用新型	一种折弯与脱料机构	ZL201320308610.9	2013.05.31-2023.05.30	专利权维持	瑞玛工业
32	实用新型	一种冲压模具内攻牙装置	ZL201320308676.8	2013.05.31-2023.05.30	专利权维持	瑞玛工业
33	实用新型	一种腰形孔攻牙丝锥	ZL201320308609.6	2013.05.31-2023.05.30	专利权维持	瑞玛工业
34	实用新型	一种冲压模具的浮升导料装置	ZL201320308933.8	2013.05.31-2023.05.30	专利权维持	瑞玛工业
35	实用新型	一种批量压铆模具	ZL201320308608.1	2013.05.31-2023.05.30	专利权维持	瑞玛工业
36	实用新型	一种废料排出装置	ZL201320312337.7	2013.05.31-2023.05.30	专利权维持	瑞玛工业
37	实用新型	一种能够快速拆装的拉深结构	ZL201320312336.2	2013.05.31-2023.05.30	专利权维持	瑞玛工业
38	实用新型	高精度多铆钉自动检测装置	ZL201420283438.0	2014.05.29-2024.05.28	专利权维持	瑞玛工业
39	实用新型	汽车安全卡扣翻边成型模具	ZL201420283440.8	2014.05.29-2024.05.28	专利权维持	瑞玛工业

40	实用新型	漏铆错铆检测装置	ZL201420283464.3	2014.05.29-2024.05.28	专利权维持	瑞玛工业
41	实用新型	一种冲压产品连杆式自动出料装置	ZL201520083830.5	2015.02.06-2025.02.05	专利权维持	瑞玛工业
42	实用新型	一种冲压产品推拉式自动出料装置	ZL201520086679.0	2015.02.06-2025.02.05	专利权维持	瑞玛工业
43	实用新型	一种自动化组装机	ZL201520517053.0	2015.07.16-2025.07.15	专利权维持	瑞玛工业
44	实用新型	高速自动化多型号通讯盖板铆钉安放装置	ZL201520517436.8	2015.07.16-2025.07.15	专利权维持	瑞玛工业
45	实用新型	一种自动夹取产品的机械手	ZL201520517534.1	2015.07.16-2025.07.15	专利权维持	瑞玛工业
46	实用新型	一种铆钉内孔检测装置	ZL201620713387.X	2016.07.08-2026.07.07	专利权维持	瑞玛工业
47	实用新型	多型号铆钉管道吹气式送铆自动化装置	ZL201620809012.3	2016.07.29-2026.07.28	专利权维持	瑞玛工业
48	实用新型	恒力压铆装置	ZL201620810191.2	2016.07.29-2026.07.28	专利权维持	瑞玛工业
49	实用新型	伸缩式链条传送装置	ZL201720945199.4	2017.07.31-2027.07.30	专利权维持	瑞玛工业
50	实用新型	丝锥检测装置	ZL201721188190.X	2017.09.15-2027.09.14	专利权维持	瑞玛工业
51	实用新型	传递模中的斜滑块浮料导正机构	ZL201721184526.5	2017.09.15-2027.09.14	专利权维持	瑞玛工业
52	实用新型	机械手拿取产品自动化装置	ZL201721184518.0	2017.09.15-2027.09.14	专利权维持	瑞玛工业
53	实用新型	铆钉防翻输送装置	ZL201721188189.7	2017.09.15-2027.09.14	专利权维持	瑞玛工业
54	实用新型	三次元机械手移送设备	ZL201721184964.1	2017.09.15-2027.09.14	专利权维持	瑞玛工业
55	实用新型	三次元模内传递机械手	ZL201721184965.6	2017.09.15-2027.09.14	专利权维持	瑞玛工业
56	实用新型	旋转检测装置	ZL201821416226.X	2018.08.31-2028.08.30	专利权维持	瑞玛工业
57	实用新型	拉深机构	ZL201821416199.6	2018.08.31-2028.08.30	专利权维持	瑞玛工业
58	实用新型	推料检测装置	ZL201821416196.2	2018.08.31-2028.08.30	专利权维持	瑞玛工业
59	实用新型	三次元模内传递机械手	ZL201821419845.4	2018.08.31-2028.08.30	专利权维持	瑞玛工业
60	实用新型	连杆压铆机构	ZL201821416296.5	2018.08.31-2028.08.30	专利权维持	瑞玛工业

	新型					
61	实用新型	丝杆传动装置	ZL201821419675.X	2018.08.31-2028.08.30	专利权维持	瑞玛工业
62	实用新型	组合自锁螺母	ZL201220172452.4	2012.04.23-2022.04.22	专利权维持	新凯精密
63	实用新型	全封闭锥齿轴冷镦模具结构	ZL201320042722.4	2013.01.28-2023.01.27	专利权维持	新凯精密
64	实用新型	螺丝机正冲落料主模结构	ZL201320042654.1	2013.01.28-2023.01.27	专利权维持	新凯精密
65	实用新型	定扭矩套筒扳手	ZL201320292576.0	2013.05.27-2023.05.26	专利权维持	新凯精密
66	实用新型	一字槽或十字槽扁尾螺钉二工位镦压的模具结构	ZL201320438951.8	2013.07.23-2023.07.22	专利权维持	新凯精密
67	实用新型	汽车用套筒成型的模具结构	ZL201420131607.9	2014.03.24-2024.03.23	专利权维持	新凯精密
68	实用新型	螺钉垫片自动组装机	ZL201420297558.6	2014.06.06-2024.06.05	专利权维持	新凯精密
69	实用新型	松不脱螺钉结构	ZL201420620345.2	2014.10.25-2024.10.24	专利权维持	新凯精密
70	实用新型	预镦配重块大台阶的模具结构	ZL201420656139.7	2014.11.06-2024.11.05	专利权维持	新凯精密
71	实用新型	适配器花齿成型模具结构	ZL201420682287.6	2014.11.15-2024.11.14	专利权维持	新凯精密
72	实用新型	座椅调角器轴法兰的成型模具结构	ZL201420737469.9	2014.12.01-2024.11.30	专利权维持	新凯精密
73	实用新型	伺服电机控制尾座攻牙的凸轮机	ZL201420762197.8	2014.12.08-2024.12.07	专利权维持	新凯精密
74	实用新型	传动轴强束底部齿的模具结构	ZL201520897753.7	2015.11.12-2025.11.11	专利权维持	新凯精密
75	实用新型	传动齿强束中间齿形的模具结构	ZL201520897861.4	2015.11.12-2025.11.11	专利权维持	新凯精密
76	实用新型	心状异形螺母裁切头边的模具结构	ZL201520897746.7	2015.11.12-2025.11.11	专利权维持	新凯精密
77	实用新型	底盘偏心螺母成型异形孔的模具结构	ZL201520897600.2	2015.11.12-2025.11.11	专利权维持	新凯精密
78	实用新型	用于制造定位导向螺母的冷镦模组	ZL201620934740.7	2016.08.25-2026.08.24	专利权维持	新凯精密
79	实用新型	用于制造驱动轴的冷镦模组	ZL201620934729.0	2016.08.25-2026.08.24	专利权维持	新凯精密
80	实用新型	成型压铆螺母花齿的模具结构	ZL201620956646.1	2016.08.29-2026.08.28	专利权维持	新凯精密
81	实用新型	一种传动轴缩花齿	ZL201620993219.0	2016.08.30-2026.08.29	专利权维持	新凯精密

	新型	用的模具				
82	实用新型	一种手刹端子冷镦装置	ZL201620979815.3	2016.08.30-2026.08.29	专利权维持	新凯精密
83	实用新型	一种扭矩锁紧组合螺钉	ZL201721253298.2	2017.09.27-2027.09.26	专利权维持	新凯精密
84	实用新型	一种用于制造双头割尾槽螺钉的冷镦模组	ZL201721416476.9	2017.10.30-2027.10.29	专利权维持	新凯精密
85	实用新型	一种用于螺钉与胶圈半自动装配的机构	ZL201721529427.6	2017.11.16-2027.11.15	专利权维持	新凯精密
86	实用新型	一种用于汽车转向系统套管的冷镦模组	ZL201721748814.9	2017.12.14-2027.12.13	专利权维持	新凯精密
87	实用新型	一种用于带薄壁华司的螺栓的冷镦模组	ZL201820087038.0	2018.01.18-2028.01.17	专利权维持	新凯精密
88	实用新型	一种用于成型调整螺钉的冷镦模组	ZL201820221094.9	2018.02.08-2028.02.07	专利权维持	新凯精密

4、其他

瑞玛工业及其子公司拥有的其他主要证书或许可如下：

发证/登记许可时间	证照/许可名称	发证机关/许可方	证号/许可内容	所属公司
2012年4月	报关单位注册登记证书	中华人民共和国苏州海关	海关注册编码：3205361973	瑞玛工业
2008年5月	报关单位注册登记证书	中华人民共和国苏州工业园区海关	海关注册编码：3205260490	新凯精密
2018年7月	排放污染物许可证	苏州工业园区国土环保局	苏园环排证字[20180121号]	新凯精密
2016年11月	商标及相关专有信息使用许可协议	MAThread Incorporated(注册于美国密歇根州，MAThread®和MATpoint®产品的发明人及许可方)	授权新凯精密在制造、销售螺纹紧固件时使用MAThread®以及MATpoint®商标及相关专有信息	新凯精密

七、公司特许经营权情况

公司目前未拥有特许经营权。

八、公司的技术水平及研发情况

（一）生产技术

1、公司技术概况

本公司自成立以来，始终专注于精密金属零部件的研发和制造，现已成为行业专业的移动通信、汽车、电力电气等领域服务供应商，形成了包括模具开发、技术研发、产品设计、冲压、冷镦、机加工、检验检测、组装配送和技术服务支持等较完整的流程业务体系。

公司拥有较强的产品设计和技术创新能力，并建立了与客户合作设计的模式。公司的“发动机密封阀平板冲压件”、“高强度滤波器拉深件”等 18 件产品被江苏省科学技术厅认定为高新技术产品。2014 年公司被认定为高新技术企业，并于 2017 年通过了高新技术企业重新认定。截至 2019 年 9 月 30 日，公司已拥有国家发明专利 30 项，实用新型专利 58 项。

2、公司核心技术

（1）传递模及三次元模内传递机械手技术

公司自主研发的机械手搭配传递模，主要优势包括：一是实现某些特殊的成型工艺，如全周倒角、产品翻转加工要求等；二是实现无料传送，从而节省原材料，公司两款产品在使用该项技术后平均用料下降 5%-7%。三次元模内传递机械手是为了搭配传递模的生产，其主要作用是实现冲压半成品在模内的传递，即实现产品的夹取、送料和抬升 3 个方向的运动。

公司的三次元模内传递机械手为自主研发产品，经过多代的优化与改善，现在已掌握此类自动化的核心技术，目前公司 160T、250T、300T 机械手已投入量产，500T 机械手生产线正处于安装调试阶段。机械手能够实现与冲床的同步控制，而公司自主设计的接触式传感器能够检测机械手夹取产品是否掉落。

（2）模内铆接及检测技术

该技术主要系通过包括连续模和送铆机组成的设备实现，送铆机实现铆钉送料，连续模实现产品的冲压成型，并在模内实现铆钉的铆接，以及对铆接力和铆接高度的检测，整个过程在模内完成，在提升冲压速度的同时完成了多道工艺，节省人工和制程成本，生产速度可达每分钟 30-35 冲次。

本技术的难点系实现高径比较小的扁平状铆钉的送料，如采用管道将铆钉送进模内，此类铆钉会在管道内翻转。公司采用的方法是在管道内增加一根细管，利用精密设计的叉动结构将铆钉串入细管中，以防止铆钉的翻转。

（3）异形铆钉全自动组装生产技术

异形铆钉全自动组装生产线能够实现异形铆钉的自动放铆、压铆以及自动检测（用以检测铆钉是否漏放或者错放），主要用于完成多款产品生产中的铆钉的压铆和检测。本生产技术能够实现最多七款异形铆钉的压铆，其中有 2 款平铆钉和 5 款双头铆钉，待放铆的铝板由两轴伺服驱动，铆钉采用振动盘送料，随后进入送铆管道，利用气流将铆钉送到待放铆位置，接着在气缸的作用下将铆钉推入安装孔内。压铆工步可实现铆钉与铝板的铆接，自动检测工步采用视觉检测技术，结合独特的侧面光源，在传送带上实现所有铆钉的漏放或错放检测，实现动态、快速检测。

该生产技术能够适应多款部件产品的生产，生产效率高，平均每颗铆钉的安放速度约为 0.5 秒，约为传统人工安放效率的 6.7 倍，同时实现快速自动检测，保证产品质量，具有较高的技术水准。

（4）超越式切边模具技术

超越式切边模具结构，包括切边上模套和合金下模，切边上模套内部设有中心带有孔的切边模，合金下模端部内嵌有合金镶块，在合金下模以及合金镶块的中间位置设有退料棒，合金镶块头部设有切边凸台，切边凸台的外径小于切边模内部孔的直径。采用上述结构之后，在切裁的时候能够将边一次性切除掉，不会出现拉扯撕裂现象，所以产品不会被拉扯弯曲，切口无毛刺，提高了产品的合格率以及产品的质量，降低了产品的成本。

（5）主模异步退料顶出技术

主模异步退料顶出机构，包括模套，模套内部前端设有浮动合金模，模套内部后端设有后垫，后垫通过丝盘与模套固定，在模套内的后垫上设有弹簧垫块，弹簧垫块内设有弹簧与浮动合金模接触，在浮动合金模中间设有可滑动的退料管，在退料管内设有可滑动的拉伸冲棒，在后垫内设有退料针，退料针的一端与退料管相抵，拉伸冲棒中部设有环状凸起，拉伸冲棒贯穿后垫，后垫上设有供环状凸起放置的冲棒凹槽，拉伸冲棒的一端为拉伸冲棒头部，另一端上设有限位螺

母。拉伸冲棒与退料管一起推料，避免了拉深冲棒固定式造成的产品顶出与尾孔拉深冲棒同时退出，瞬时双重力量增加退料针的压力造成弯曲或折断，能够保证零件中心与拉伸冲棒中心一致。

(6) 后置弹簧滑动模技术

后置弹簧滑动模结构，包括模套，模套的底部设有垫板，在垫板上模套的内部设有后垫，后垫上设有冲棒垫板，冲棒垫板上设有冲棒套垫和拉伸冲棒，拉伸冲棒穿过冲棒套垫，拉伸冲棒上套有退料管，在退料管的外围套有浮动合金模，垫板与后垫之间设有丝筒，在丝筒杆的端部安装圆螺母，在圆螺母上丝筒杆外围设有弹簧，弹簧顶端设有浮动模顶针垫板，在丝筒的中心设有退料棒孔，退料棒孔内设有退料棒；在冲棒套垫上设有环状中垫；浮动模顶针垫板上设有浮动模顶针，浮动模顶针与浮动合金模相抵；退料棒上设有退料管顶针，退料管顶针与退料管相抵。模具由内置弹簧改为外置弹簧增加了退料管的行程，增加了打孔的深度。

(7) 台阶型产品退料顶针接料主模技术

台阶型产品退料顶针接料主模结构，包括主模套，主模套的底部设有后垫，后垫的内部设有推料顶针孔，推料顶针孔内部设有推料顶针，推料顶针包括头部和杆部，头部与后垫之间杆部上设有弹簧，在后垫顶部、推料顶针外部以及主模套内部设有中间环状衬套，在中间环状衬套顶部设有合金模，合金模内部设有接料顶针孔，接料顶针孔的内部设有接料顶针，在合金模顶部上设有合金模片，主模套前端设有合金模片安装孔，合金模片安装在合金模片安装孔内，合金模片环绕在接料顶针的外围。此模具寿命长且成本低，如果零件损坏，只需要局部更换就行，不需要整体更换，对技术工人要求也低，容易调机，并且产品质量和外观也大幅度提高。

(8) 内置可调式整体防后沉主模结构技术

内置可调式整体防后沉主模结构，包括主模套，主模套底部内侧设有后锁，后锁的底部设有环状后垫套，在主模套头部内设有合金模，合金模与后锁之间设有环状中衬套；在合金模中心设有小顶针孔，小顶针孔内设有小顶针；在后锁内设有调整螺套，调整螺套中心设有中顶针孔，在中顶针孔内设有中顶针；小顶针穿过环状中衬套与中顶针的头部相抵，在小顶针的外围环状中衬套内部设有顶针

弹簧，顶针弹簧一侧抵在合金模上，另一侧抵在小顶针头部。一个模具可以制造一定长度范围内的产品，实现一模多用，该技术改善了紧固件主模不能整体装配调整杆部长度的问题，同时保证换规格拆卸再装机生产不用重新调整，并且实现机外调整检测。

（二）研究与开发情况

1、公司研发机构设置情况

公司技术研发部和工程部共同承担模具、产品以及后续优化改良等研发设计职能，部门具体职责如下：



2、公司正在从事的研发项目情况

公司目前正在从事的研发项目、进展情况和拟达到目标情况如下：

序号	研发项目	进展情况	拟达到目标
1	新型三次元模内传递机械手研发	调试阶段	批量生产
2	拉深挤筋成型冲压模具的研发	调试阶段	批量生产

3	新型模内铆接连杆压铆机构的研发	中试阶段	批量生产
4	整体连线、柔性自动化冲压生产线技术的研发	调试阶段	批量生产
5	伺服式模内自动攻牙机及其控制系统研发	调试阶段	批量生产
6	新型汽车动力控制系统成型件冲压模具的研发	试生产阶段	批量生产
7	新型汽车变速箱油封复杂拉深件冲压模具的研发	试生产阶段	批量生产
8	新一代通信用镀铜铝板多种铜铆钉全自动装配及检测生产线的研发	中试阶段	批量生产

其中，公司与 5G 相关的研发投入和技术储备情况如下：

从技术能力来看，公司始终坚持模具开发、技术研发、工艺革新方面的持续攻坚，自成立以来，公司下游应用领域从移动通信、电力电气向精密度、强度要求更高的汽车领域延伸，公司始终将研究开发渗透各领域产品的前端模具至生产制造的整个过程。在 4G 产品量产的基础上，通过加大研发投入、持续跟进客户新品开发计划、购置所需设备、产品打样测试等，公司已构建自身 5G 产品体系、储备精密焊接、精准调试等 5G 产品所需技术，并完成 100 余项新产品研发、试制，其中部分产品已小批量供货客户。公司 4G、5G 业务具体情况如下：

项目	4G	5G
产品类别	盖板等结构件，谐振、耦合、低通、调谐螺钉等元器件，紧固件	盖板等结构件，谐振、耦合、低通、调谐螺钉等元器件，紧固件，滤波器设备正在研发中
代表性产品外观大小要求	盖板：319*138.3*2mm 谐振：Φ 25.5*11.8*0.6mm	盖板：107.37*40.5*2mm 谐振：Φ 8*9.26*0.2mm
代表性产品精密度要求	盖板：尺寸公差 ± 0.1 mm；平面度要求 1.5mm；倒角要求无毛刺 谐振：尺寸公差 ± 0.1 mm 功放散热齿：尺寸公差 $\pm 0.2\sim 0.5$ mm；拔模角 2度；齿间距 1.5mm	盖板：尺寸公差 $\pm 0.05\sim 0.03$ mm；平面度要求 0.2mm；倒角控制在 C0.2 以内 谐振：尺寸公差 ± 0.05 mm 功放散热齿：尺寸公差 ± 0.1 mm；拔模角 0.5度；齿间距 0.8mm
性能参数	谐振无频率管控要求	谐振增加频率管控要求，控制范围在 10MHZ 以内
主要技术工艺	模具制造开发、金属成型制造、表面处理、自动组装	模具制造开发、金属成型制造、表面处理、精密焊接、自动组装、精准调试
主要研发制造设备	电火花机、加工中心、冲床、数控车床、冷镦机、攻牙机等模具、产品制造设备	新增精密焊接、网络分析仪、互调仪、功率放大器等焊接、调试设备； 新增精密线切割、坐标级数控镗铣加工中心、六轴机器人等模具加工设备；
所处阶段	批量化生产	样品研发、试制、小批量供货中

从上表可见，公司 5G 通信产品类别与 4G 基本一致，5G 产品在小型化、精密化和集成化以及散热性和平面度方面具有更高要求，针对 5G 产品的上述特征，公司在行业人才储备、技术研发、模具改良、高精尖设备采购等多方面着眼，奠定了 5G 业务快速发展的基础：

(1) 持续关注或通过专业中介机构寻找行业内具备多年研发设计和制造经验的高精尖人才，同时，公司亦将通过内部人员培训、学习不断提升专业人员对于未来行业发展的认识，公司拟建立以经验丰富的模具研发、精密加工、检测专家，以及大量具有国际先进研发理念和丰富项目管理经验的技术骨干人才库。截至目前，公司已新聘多名行业专业人士，专攻精密模具设计、射频器件制造等方向。

(2) 公司根据 5G 业务发展需要，研发储备了 5G 精密焊接、5G 自动精准调试等技术，为 5G 产品的小型化、精密化和集成化奠定了良好的技术基础，具体情况如下：

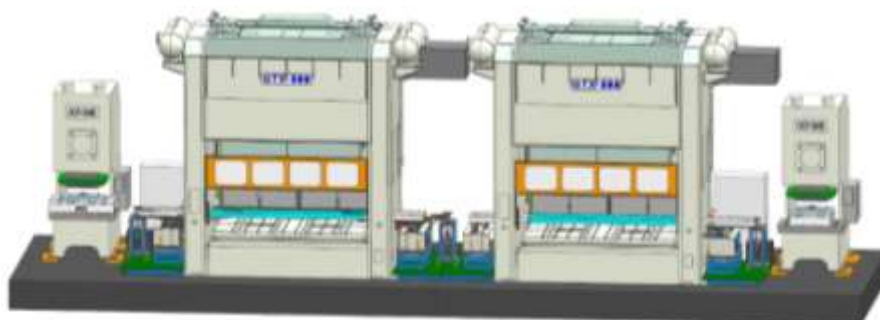
研发技术	技术介绍及优势
5G 小型金属回流焊焊接技术	回流焊工艺具有较为高效的准确性，根据焊接空间计算焊接锡量，将定量的焊锡膏印刷涂抹至焊接连接区域，通过精确的控制炉温温度和传送速度，设置锡膏温度曲线将锡膏融化回流，冷却后将各类物料通过融合焊接在一起，完成各类物料之间的机械和电气连接，起到屏蔽信号和紧固连接作用；该技术替代了传统的螺钉紧固技术，减少了原材料加工成本、物料种类和组装成本，同时具有稳定性高、生产周期短等优点。
5G 自动精准调试技术	基于耦合矩阵综合程序和耦合系数参数提取程序，定制产品专用调试模型，将波形实时分解为每个螺杆的深度偏差值，结合微波理论核心算法和人工智能算法，实时调整波形，最大化地满足调试以及高阶复杂的控制要求。自动调谐装备在实际运用中表现高效稳定，调谐效果好。高效稳定地实现自动调试，并保持高度一致性；同时，可按照不同产品订制软件模型，适应性强，可扩展性高。产品调试效果好，适合各种高指标要求产品，且具备自我诊断、自我优化、自我调节的功能。 射频器件传统的调试方法依赖于熟练调试工人的经验，一致性差、生产效率低、人力成本高，从而使得射频器件的调试成为生产瓶颈。公司的 5G 自动精准调试技术已能够适应多种不同规格 5G 射频器件的自动调谐，完成波形的自动调试。

(3) 公司进一步挖掘冲压工艺在表面要求、尺寸精度和形状复杂度等方面的加工极限和加工效率，从源头模具优化和生产自动化出发，不断开发满足产品

特性需求的模具：

表面无痕加工模具：折弯是冲压模具最常见的成型工艺之一，一般采用折弯冲头和折弯凹模的配合进行折弯，折弯凹模和材料之间的摩擦会导致折弯后产品出现擦伤，但是外观、平面度要求较高的产品一般不允许擦伤。为有效避免产品的擦伤，公司开发的表面无痕加工模具能够在折弯过程中做到产品与折弯块之间无滑动摩擦，同时，该模具通过更换折弯冲头和对应的折弯凹模，可实现任意角度的无痕折弯，结构新颖，可用于对外观要求高的产品折弯过程。表面无痕加工模具通过变换冲头和折弯滚柱之间的配合角度，可实现所有角度的无痕折弯。

连线冲床传递模+三次元机械手：5G 产品的高精密度和集成化要求使得精密冲压正朝着高精度、高难度成型方向发展，传统机加工件越来越多被高精度冲压件替代，公司从源头的模具开发设计出发，采用多机连线与传递模+三次元机械手结合，实现产品的高精度和制造的高效率。公司研发的机械手传递生产线可实现四台冲床的连线作业，由两套三次元机械手及中间传送机构组成，可实现多种类型传递模的传送作业。



(4) 公司新增的精密线切割、坐标级数控镗铣加工中心、六轴机器人等设备主要服务于精密模具的研究开发和制造；精密焊接、网络分析仪、互调仪、功率放大器等焊接、调试设备等亦为产品向高精密度、高集成度奠定了基础。

3、研发投入占营业收入的比重

公司历来对研发非常重视，不断地进行研发投入，公司研发费用具体如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
研发费用（万元）	1,866.24	2,400.28	2,224.99	1,868.90
营业收入（万元）	44,159.00	59,338.25	56,048.87	45,780.16
研发费用占当年营业收入的比重	4.23%	4.05%	3.97%	4.08%

（三）公司的技术创新机制

公司为加快自身的发展，保持对国内同行的技术优势，缩小与国际同行的技术差距，形成了一套技术创新机制。

1、研发机制以市场为导向

公司的技术研发部、工程部定期和销售部门交流，以保证研究开发的方向和市场发展的方向一致；同时，公司还注重组织研发人员直接与客户直接交流合作，与客户合作开发或者根据客户直接反馈进行新产品的设计和开发。

2、研发机制以生产为中心

公司的技术研发部定期听取生产和品质部的反馈意见，从生产制造、检验检测流程中实际、具体的问题入手，保证研究开发做到有的放矢，每一项研究都落到实处，每一项开发创新均在生产制造过程中具有实际意义。

3、项目预算制

为确保公司技术创新的实施，公司每年将上年度销售收入的一定比例作为本年度研发投入的费用预算。由技术研发部就具体研发或创新项目进行立项申请以及经费预算，经审核后财务部拨款用于该项目实施。

4、项目负责制

公司制定的研发目标，实行技术项目负责制，每个项目经可行性论证及审核批准后由项目负责人制定项目任务、预算及进度安排。技术研发部负责组织项目验收和成果鉴定，督促优秀项目申报政府科技奖项；同时，技术研发部还将组织相关人员总结项目成果，编写专利文档，申报专利。

5、建立科学的考核评价体系

对科研人员进行激励的一项重要的基础工作是建立科学的评估机制和体系。公司以能力和业绩为导向，对有特殊专长、特殊贡献人员的评价，打破资历、职称、身份的限制，建立以业绩（尤其科技创新工作业绩）为重点，由知识、能力等要素构成的人才评价指标体系。

6、激励机制

公司将物质激励和精神激励有效地结合起来对科技人员进行激励，使科研人员保持较高的工作积极性。公司将研发人员收入水平与创新成果、产品绩效、增效降本挂钩。对取得专利技术、新品开发、工艺创新以及各级技术成果获奖的个

人或团体给予奖励。公司同样给予生产人员创新奖励：生产人员可以通过合理化建议、生产工艺改进、工装用具设计、检验检测提效等方式获得公司的各类奖项鼓励。

7、完善的研发管理制度

公司技术研发部建立了完善的研发管理制度，依照《先期产品质量策划程序》对研发项目进行规范化管理。公司技术评审组（由项目工程师主导召集市场、生产、品质、采购、物流等部门经理组成）会根据项目技术可行性评估、工艺生产技术评估、技术来源分析、经济效益分析，评审合格立项后，实施研发。设计开发按样品试制、小批量试制、客户送样检验划分项目阶段，各设计环节使用专门化研发评审文件和检查表，依据项目质量、时间、成本、难度等完成情况，实行分阶段绩效考核奖励制度。

九、质量控制、安全生产和环境保护情况

公司倡导“整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全”的管理理念，据此建立标准化的产品质量、安全生产以及环境保护管理流程，并将之贯穿于供应商管理、物料控制、生产制造管理等各个环节，建立了全面的质量管理体系及环境管理体系，成就了公司高效满足客户需求及绿色可持续发展的双同步。

（一）质量控制情况

1、质量控制标准

公司及其子公司生产的精密金属零部件产品执行的质量控制标准如下：

序号	文件序号	文件名称
1	YB/T5241-2005	膨胀合金
2	VW 137 50 2008.1	金属表面防护、防护方式、缩写符号
3	TL 244 2007.2	锌/镍合金涂层表面防护要求
4	Q/BQB401-2009	冷连扎钢板及钢带的尺寸、外形、重量及允许偏差
5	Q/BQB400-2003	冷扎产品的包装、标志及质量证明书
6	Q/BQB301-2009	热连扎钢板及钢带的尺寸、外形、重量及允许偏差
7	Q/BQB300-2003	热连扎钢板及钢带的包装、标志及质量证明书的一般规定
8	ASTM A 29 / 29M-2005	热加工碳素钢和合金钢棒材的一般要求(中文)

序号	文件序号	文件名称
9	ASTM A 693-03	沉淀硬化耐热不锈钢板、薄板和带材
10	ASTM B 117-97	Salt Spray (fog) Apparatus
11	ASTM B 545-97 2004	锡电解沉积层标准规范
12	ASTM B 571-97	金属覆盖层附着力的定性标准试验方法
13	ASTM D 1654-05	Standard Test Method for Evaluation of Painted or Coated Specimens Subjected to Corrosive Environments1
14	ASTM D 2794 - 93	Standard Test Method for Resistance of Organic Coatings to the Effects of Rapid Deformation (Impact)
15	ASTM D 2794 - 93	Standard Test Method for Resistance of Organic Coatings to the Effects of Rapid Deformation
16	ASTM D 3359-97	Standard Test Methods for Measuring Adhesion by Tape Test 1
17	Q/BQB 311 2009	冷成形用高屈服强度热连轧钢板及钢带
18	BS EN 10130:2006	冷成形的冷扎地摊钢平板制品--技术交付条件
19	BS EN ISO 10135:2009	Geometrical product specifications (GPS) —Drawing indications for molded parts in technical product documentation (TPD)
20	BZJ463-2009	汽车零配件用冷连扎钢板及钢带
21	BZJ464-2009	高耐候性冷连扎钢板及钢带
22	DIN 6930-1 (1983)	钢件冲压技术规范
23	DIN 6930-2 (1989)	steel stampings (general tolerances)
24	BS EN 10149-1-1996	Specification for Hot-rolled flat products made of high yield strength steels for cold forming
25	DIN EN 10149-2-1996	冷成型高屈服强度钢制热扎板材产品热机械轧制钢交货技术条件
26	BS EN 485-2:2007	Aluminum and aluminum alloys—Sheet, strip and plate Part 2: Mechanical properties
27	ANSI B1. 20. 4-1976	中文版 干密封管螺纹(米制)
28	GBT 5267. 1-2002	紧固件 电镀层
29	GBT 5267. 2-2002	紧固件 非电解锌片涂层
30	GBT 5267. 3-2008	紧固件 热浸镀锌层
31	GBT 5267. 4-2009	紧固件表面处理耐腐蚀不锈钢钝化处理
32	JJG 539-2016	数字指示秤检定规程
33	JJG1036-2008	电子天平
34	JJF 1101-2003	环境试验设备温度、湿度校准规
35	JJG 30-2012	通用卡尺

序号	文件序号	文件名称
36	JJG 30-2002	卡尺检定规程
37	JJG 112	洛氏硬度计
38	JJG 361-2003	脉冲电压表检定规程
39	JJG 24-2003	深度千分尺检定规程
40	JJG 35-2006	杠杆表检定规程
41	JJG 21-2008	千分尺检定规程
42	JJG 151-2006	金属维氏硬度计检定规程
43	JJG 260-1991	显微硬度计检定规程
44	JJG 49-2013	弹簧管式精密压力表和真空表检定规程
45	JJG 52-2013	一般压力表
46	GB/T11606-2007	分析仪器环境试验方法
47	GB/T19804-2005	焊接结构的一般尺寸公差和形位公差
48	GB/T1182-2008	形状和位置公差通则、定义、符号和图样表示法
49	GB/T1732-1993	漆膜耐冲击测定法
50	GB/T1764-79	漆膜厚度测定法
51	GB/T1800.1-2009	产品几何技术规范(GPS)极限与配合 第1部分:公差、偏差和配合的基础
52	GB/T1800.2-2009	产品几何技术规范(GPS)极限与配合 第2部分:标准公差 等级和孔、轴极限偏差表
53	GBT 1800.3-1998	极限与配合基础 第3部分标准公差和基本偏差数值表
54	GBT 1800.4-1999	极限与配合 标准公差等级和孔轴的极限偏差表
55	GBT 1801-2009	极限与配合 公差带和配合的选择
56	GBT 1804-2000	一般公差 未注公差的线性和角度尺寸的公差
57	GBT 1858-2004	产品稽核量技术规范(GPS)形状和位置公差 检测规定
58	BGT2059-2008	铜及铜合金带材
59	GB/T 2828.1-2003	计数抽样检验程序 第1部分:按接收质量限(AQL)检索的逐批检验抽样计划
60	GB/T3098.13-1996	紧固件机械性能螺栓与螺钉的扭矩试验和破坏扭矩公称 直径1-10mm
61	GB/T3190-2008	变形铝及铝合金化学成分
62	JJF1059.1-2012	测量不确定度评定与表示
63	JJG21-2008	千分尺检定规程

序号	文件序号	文件名称
64	JJG30-2012	通用卡尺
65	JJG148-2006	标准维氏硬度块检定规程
66	GB/T30512-2014	汽车禁用物质要求
67	ASTM E18	金属材料洛氏硬度的标准实验方法
68	ASTM E384	材料的努氏和维氏硬度标准试验方法
69	ISO 898-1	碳钢和铸钢铸造的紧固件机械性能 第1部分: 螺栓
70	SAE J429	外螺纹紧固件机械性能和材料要求
71	ISO 898-2	碳素钢和合金钢制紧固件机械性能. 第2部分: 规定性能等级螺母. 粗牙螺纹和细牙螺纹
72	ISO 898-6	紧固件机械性能 6 特殊保证载荷的细牙螺母
73	SAE J995	钢制螺母材料及机械性能要求
74	ASME B18. 6. 3,	机器螺钉和机器螺母
75	SAE J78,	钢制自攻螺钉
76	SAE J81,	滚丝螺钉
77	ISO 7085	表面淬火和回火的米制滚制螺纹螺钉的机械和性能要求
78	ASME B18. 6. 3	机器螺钉和机器螺母
79	ISO 15330	紧固件. 检测氢脆用预荷载试验. 平行支承面法
80	ISO 4042	镀锌层标准
81	ASTM B117	盐雾试验标准
82	ISO 9227	人造气氛腐蚀实验盐雾实验
83	ISO 3613	镀层试验方法
84	GBT 4336	碳素钢和中低合金钢 多元素含量的测定
85	ASTM E415	碳素钢和低合金钢原子发射真空光谱分析方法
86	ASTM E1086	火花原子发射光谱法分析奥氏体不锈钢的标准试验方法
87	GB/T 11170	不锈钢 多元素含量的测定
88	GB/T 7999	铝及铝合金光电直读发射光谱分析方法
89	ISO 1502	一般用途米制螺纹 量规和量规检验
90	ASME B1. 2	通用管螺纹检验
91	ISO 10664	螺栓和螺钉用内板拧的六角花形
92	JIS B1071	紧固件尺寸和几何形状的验证方法
93	ASME B18. 6. 3	机器螺钉和机器螺母
94	ISO 4759	紧固件公差 第1部分螺栓、螺钉、螺栓和螺母 产品等级 A、B 和 C 级

2、第三方认证情况

公司及其子公司已通过的质量管理体系认证情况如下：

所属主体	认证名称	有效期间	认证范围
瑞玛工业	ISO9001:2015 质量管理体系认证	2018.08.30-2021.08.29	金属冲压件的制造
瑞玛工业	ISO/TS16949:2016 质量管理体系	2018.08.30-2021.08.29	汽车用金属冲压件的制造
新凯精密	ISO9001:2015 质量管理体系	2018.06.05-2021.06.04	紧固件的制造及热处理
新凯精密	IATF16949 质量管理体系	2018.05.14-2021.05.13	紧固件和紧固件热处理
新凯精密	ISO/IEC17025:2017 检测和校准实验室能力认可准则	2019.05.7-2021.02.28	拥有机械测试领域的技术能力

3、质量控制措施

公司对产品的质量控制贯穿于研发设计以及生产制造的整个过程，成立了由总经理直接领导的品质部，以保证产品质量管理贯彻到各个环节。

（1）设计研发过程质量控制

在项目立项阶段，品质部作为评审小组的重要组成成员，就项目可行性以及技术来源等进行质量方面评估后发表意见，项目组中的相关成员按照质量管理体系标准进行产品先期质量策划。

在项目设计开发过程中，品质部首先采用软件、分析等方法编制新品及各类物料的测试规范。在样品试制中，品质部参照先前制定的测试规范，根据客户实际使用条件下进行各项性能指标检测或模拟测试。

在小批量试制阶段，品质部参照正式生产环境完成盐雾、抗拉、硬度等一系列可靠性测试。品质部还需完成涉及设计研发过程的质量评审报告，同时将新品的技术规范、包装规范、过程控制等相关质量控制资料移交文控存档。

（2）产品制造过程质量控制

公司制定了《产品监视与测量程序》、《不合格品控制程序》、《过程控制程序》等内部质量控制制度。质量控制相关部门对来料实施单次抽样及定期抽测检验；在生产制造过程中，还将由生产部、品质部共同完成自主检验、首件检验、过程检验等质量控制；成品入库前还须经品质部进行最终检验，进行产品外观、包装标识以及外箱、内箱等一系列的检验。

（3）产品质量跟踪控制

产品售后服务方面，公司制定了《客户投诉和满意度程序》，公司市场营销部负责接收客户投诉资料收集工作，技术研发部以及品质部则需针对客户投诉信息进行质量问题分析并提出解决方案，进行纠正和改善，预防再次出现类似质量问题。

4、质量纠纷情况

截至本招股意向书签署日，公司不存在因产品质量引起的未决诉讼、仲裁的情形。2020年1月，苏州市虎丘区市场监督管理局、苏州工业园区市场监督管理局出具证明：报告期内，未发现公司因违反我局职责相关法律法规而被我局处以行政处罚的情形。

（二）安全生产情况

公司的主营业务不属于高危险行业。公司在主要生产、办公场所均设立了必要的安全防范设施，建立了较为完善的安全管理制度体系，制定了包括安全教育培训、安全生产检查、安全事故管理、安全生产奖罚等各个环节以及消防、电气、机械、环境卫生等各个方面的综合管理规定。2017年7月，公司获得了江苏省安全生产协会颁发的“安全生产标准化二级企业(机械)”资质证书(有效期三年)，表明了公司在安全生产方面符合行业较高的标准。

苏州高新区（虎丘区）安全生产监督管理局、苏州高新区（虎丘区）应急管理局、苏州工业园区安全生产监督管理局出具证明：报告期内，公司未发生任何安全生产事故，未因违反任何安全生产相关法律法规受到安全生产行政处罚。

（三）环境保护情况

公司及其子公司主要从事金属零部件生产制造，不属于重污染行业。公司秉持绿色发展理念，积极推进环境保护标准化建设，将企业的核心竞争力构筑于节能降耗、保护环境基础之上。报告期内，除子公司新凯精密受到一次环保相关行政处罚以外，公司及其子公司未因违反环境保护法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情况。

1、子公司环保处罚及整改情况

苏州工业园区国土环保局于 2016 年 3 月 14 日对子公司新凯精密进行日常执法检查，并就发现的违规行为出具了《行政处罚决定书》（苏园环行罚字[2016]第 024 号），具体如下：

违规行为概况	处罚情况
热处理和研磨项目未经环境影响评价审批擅自开工建设	罚款 5 万元
热处理和研磨项目需配套的环境保护设施未经验收，主体工程即投入生产	罚款 3 万元
未采取相应防范措施，造成危险废物溢流至雨水井	罚款 3 万元

上述处罚事项不属于情节严重的违法行为，不违反《首次公开发行股票并上市管理办法》关于环境保护方面的要求，具体如下：

- （1）本次处罚为行政处罚，发行人及其子公司未因此受到刑事处罚；
- （2）新凯精密违法行为轻微，所涉处罚均处于相应罚则罚款区间的下限；
- （3）苏州工业园区国土环保局于 2018 年 11 月 9 日确认新凯精密违法行为不属于情节严重的违法行为；
- （4）新凯精密上述违法行为未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形。

针对上述处罚，新凯精密已于 2016 年 6 月缴纳上述罚款，并积极对存在的违规行为进行整改，具体整改措施如下：

- （1）停止热处理和研磨项目生产，补充办理建设项目环保审批；
- （2）配套环境保护设施通过竣工环境保护验收，办理并取得了《排放污染物许可证》，详见本节“六、（二）主要无形资产情况”；
- （3）通过建设危险废物专门储存空间、加强危险废物管理、聘请专业危废处理供应商等，新凯精密危险废物得到妥善存放和处置。

截至本招股意向书签署日，新凯精密已按照《行政处罚决定书》的要求完成整改，上述处罚事项不属于情节严重的违法行为。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人子公司新凯精密所受环保行政处罚不属于情节严重违法违规行为，不违反《首次公开发行股票并上市管理办法》关于环境保护方面的要求。

2、第三方认证情况

公司及其子公司已通过的环境管理体系认证情况如下：

所属主体	认证名称	有效期间	认证范围
瑞玛工业	ISO14001:2015 环境管理体系认证	2019.07.12-2022.07.11	金属冲压部件的制造
新凯精密	GB/T24001-2016/ISO14001:2015 环境管理体系认证	2019.03.26-2020.03.25	精密五金配件的生产及服务

3、公司主要污染物及其治理情况

公司主要从事精密金属零部件的研发、设计、生产、销售，产品应用于移动通信、汽车、电力电气等制造领域，公司所处行业不属于重污染行业，生产过程中产生的污染物主要为废气、废水、固（液）体废物和噪声。公司生产过程中除产生少量乳化液、废矿物油等废弃物外，不涉及污染物的对外排放，公司已委托具有资质的废弃物处理公司收集并处理此类废弃物，报告期内相关费用分别为10.27万元、18.02万元、64.03万元和41.77万元。

报告期内，公司严格执行环保“三同时”制度，确保废弃物按规定得到有效处置，各项污染物排放达到国家环保标准。对于子公司环保处罚，发行人采取了积极的整改措施并得以落实。发行人在原有环境保护方面的控制制度基础上进行了修订，公司在环境因素识别与评价、环境监测与测量管理、环境沟通管理、废水废气固体废物处理控制等方面建立了一系列程序文件，明确了环境管理体系下的公司环保机构制度及职责。发行人主要环境管理内控程序如下：

程序	具体内容及运行情况
《环境因素管理程序》	根据公司的经营活动、产品过程，识别全过程伴随的环境因素，再确认所产生的环境影响，并评价其影响程度，从而确定重大环境因素。公司生产过程中产生的污染物主要为废气、废水、固（液）体废物和噪声。
《法律法规和其它要求管理程序》	识别的适用于公司环境因素相关的法律法规及其它要求，应用于公司的环境管理体系中。品质部应建立环境相关法律法规收集的途径，定期收集适用的法律法规及其它要求的遵循情况，建立法律法规和其它清单，并将相关的法规内容通报给员工和相关方。公司主要从事精密金属零部件的研发、设计、生产、销售，产品应用于移动通信、汽车、电力电气等制造领域，公司所处行业不属于重污染行业。
《环境目标指标和方案管理程序》	公司在各职能部门和层级建立环境目标，进行监控检测，每年年度管理评审时，总经理将对目标的达成情况进行评审。
《环境监测和测量程序》	规定了相关责任部门对环境状况、控制状况、法规符合性、目标指标完成情况等的具体监测方法以及监测频次：由行政部安排噪声、废水、防雷外部检测；行政部每月对化学品储存、废弃物分类管理、火灾预防等重大环境因素的运行控制进行检查，确保重大环境因素处于受控状态；品质部定期对合规义务、风险和机遇应对的运行状况进行检查。

	各部门的责任人及时按照有关法律法规，以及污染防治的有关标准，对监测和测量的结果进行评审，发现不符合，按照《纠正预防措施程序》处理。
《运行控制程序》	对公司重大环境因素有关的运行与活动或有可能产生重大影响的过程进行控制，有效的控制重大环境因素，控制并预防环境污染。针对识别的活动和运行，各相关部门应建立相关的作业指导规范：对于资源能源的控制，参照《能源管理规范》；对于废弃物的分类管理和处置，按《废弃物管理规范》执行；对于化学品的采购和储存，按《化学品管理规范》执行等。
《环境信息交流程序》	进行内部与外部信息交流，同时建立相应的渠道使员工能够积极参与并协商与环境相关事宜。内部信息交流常以布告栏、会议、邮件、培训、文件发放等形式传达至相关部门执行实施；行政部负责外部环境信息的交流和处理，如果有相关投诉或反馈，行政部收集并处理；采购部、物流部和行政部分别对各自的供应商进行环境信息沟通，并督促其执行。
《应急准备和响应程序》	对任何可能发生的环境紧急情况建立应急预案，给员工提供一个有序和有组织的响应指导，预防或减少可能伴随的环境影响，以及人员伤害或财产损失。行政部负责制定应急响应方案，并对所有员工进行培训；组织成立应急小组，对小组成员进行培训；每年进行演练，对演练结果做评价，需要时修订响应方案；协调与外部支援人员的沟通，协调事故的处理和报告，提出纠正改进措施。

公司已建立了相对完善的环境保护内控管理制度，并严格执行相关流程制度，发行人已在生产过程中采取了相对完善的环境保护因素识别、环境目标制定和方案管理、环境监测和测量管理、运行控制及纠正预防措施，相关内控制度得到有效运行。

根据苏州国环环境检测有限公司和江苏康达检测技术股份有限公司出具的检测报告，公司的废气、废水、厂界噪声各项排放均达标；固体废物均交由有资质的第三方处理或交由环卫部门及第三方回收处理。

十、公司的境外经营情况

截至本招股意向书签署日，发行人在墨西哥设立了子公司，子公司经营情况详见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“七、（二）BVI 瑞玛及墨西哥瑞玛”。

第七节 同业竞争与关联交易

一、独立性情况

发行人成立后，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》等规章制度的要求规范运作，逐步完善公司法人治理结构，建立健全各项管理制度。公司具备独立、完整的业务体系，自主经营，在资产、人员、财务、机构、业务方面均独立于公司控股股东，独立承担责任和风险。

（一）资产完整情况

公司具备与生产、经营相关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要厂房、土地使用权、机器设备以及商标、专利等资产，具有独立的原材料采购和产品销售系统。公司资产产权清晰、完整，不存在对公司股东的依赖。

（二）人员独立情况

公司高级管理人员未在控股股东、实际控制人以及其他企业中担任除董事（执行事务合伙人）、监事以外的职务，没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪。发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的相关规定产生，不存在股东指派或干预高管人员任免的情形。公司人员独立。

（三）财务独立情况

公司已建立了独立的财务核算体系、独立作出财务决策、具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；发行人未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。公司依法独立进行纳税申报和履行缴税义务。公司财务独立。

（四）机构独立情况

公司已建立健全了内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。公司根据经营发展需要，设有股东大会、董事会、监事会、总经理等决策、经营管理及监督机构，拥有独立的业务部门，各机构和部门明确了职权范围。公司已建立了较为完善的法人治理结构。公司机构独立。

（五）业务独立情况

公司拥有生产经营所必须的生产、供应、销售、管理、研发系统，公司业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。公司的业务与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。公司业务独立。

（六）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面均与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业相互独立，发行人关于其独立性的披露真实、准确、完整。

二、同业竞争情况

（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争

公司控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣未从事与公司相同或类似的业务，与公司不存在同业竞争或潜在同业竞争。

截至本招股意向书签署日，公司实际控制人陈晓敏、翁荣荣控制的其他企业包括众全信投资和苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）（以下简称“苏州汉铭”）。

陈晓敏持有众全信投资 47.26%的股权并担任其执行事务合伙人，翁荣荣持有众全信投资 8.00%的股权。众全信投资系陈晓敏控制的企业。截至本招股意向

书签署日，众全信投资除持有发行人股权外，无其他业务或对外投资。众全信投资与公司不存在同业竞争。

陈晓敏为苏州汉铭普通合伙人，持有其 80.00%的出资额并担任其执行事务合伙人；翁荣荣为苏州汉铭有限合伙人，持有其 20.00%的出资额。苏州汉铭系陈晓敏控制的企业。截至本招股意向书签署日，苏州汉铭无实际经营活动，与发行人不存在同业竞争。

报告期内，陈晓敏曾持有新凯精密 55%的股权。2017 年 12 月，发行人购买了陈晓敏所持有的全部新凯精密股权。新凯精密成为公司控股子公司。

截至本招股意向书签署日，陈晓敏其他对外投资情况如下：

名称	持股比例	成立时间	注册资本/认缴出资	主要经营地	主营业务
苏州工业园区润佳和创业投资中心（有限合伙）	25.56%	2009年12月11日	6,045万元	苏州	创业投资
苏州帝瀚环保科技股份有限公司	2.58%	2011年5月23日	4,270万元	苏州	工业废液循环利用系统化解决方案的设计、研发、生产和销售

因此，公司控股股东、实际控制人无其他与公司有同业竞争关系的对外投资，未从事与本公司经营业务相同或相似的业务，与本公司之间不存在同业竞争。

（二）控股股东与实际控制人作出的避免同业竞争的承诺

为了避免损害公司及其他股东利益，公司控股股东及实际控制人陈晓敏、翁荣荣向公司出具《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：

“1、截至本承诺函出具之日，承诺人直接或间接控制的、参股的除瑞玛工业及其子公司以外的其他企业不存在自营、与他人共同经营、为他人经营或以其他任何方式直接或间接从事与瑞玛工业及其子公司相同、相似或构成实质竞争业务的情形；

2、在直接或间接持有发行人的股份期间，承诺人将不会采取参股、控股、自营、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事与瑞玛工业及其子公司现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务，也不会协助、促使或

代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与瑞玛工业及其子公司现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务；

3、在直接或间接持有发行人的股份期间，对于承诺人直接或间接控制的其他企业，承诺人将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、高级管理人员等）以及承诺人在该等企业中的控制地位，保证该企业比照前款规定履行与本承诺人相同的不竞争义务；

4、如因国家政策调整等不可抗力原因导致承诺人或承诺人直接或间接控制的其他企业将来从事的业务与瑞玛工业及其子公司现在或将来业务之间的同业竞争可能构成或不可避免时，则承诺人将在瑞玛工业及其子公司提出异议后，及时转让或终止该等业务或促使本承诺人直接或间接控制的其他企业及时转让或终止该等业务；如瑞玛工业及其子公司进一步要求，瑞玛工业及其子公司享有该等业务在同等条件下的优先受让权；

5、如从第三方获得任何与瑞玛工业经营的业务存在竞争或潜在竞争的商业机会，承诺人直接或间接控制的其他企业将立即通知瑞玛工业，并尽力将该商业机会让与瑞玛工业及其子公司；

6、如承诺人违反上述承诺，瑞玛工业及其子公司、瑞玛工业及其子公司的其他股东有权根据本承诺函依法申请强制承诺人履行上述承诺，并赔偿瑞玛工业及其子公司、瑞玛工业及其子公司的其他股东因此遭受的全部损失；同时承诺人因违反上述承诺所取得的利益归瑞玛工业所有。”

三、关联方与关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则》及深圳证券交易所相关业务规则的相关规定，报告期内公司的主要关联方包括：

（一）控股股东和实际控制人

公司的控股股东和实际控制人为陈晓敏、翁荣荣夫妇，合计直接持有公司发行前 82.72%的股权，间接持有公司发行前 3.79%的股权。

（二）持股 5%以上的股东单位

公司持股 5%以上的股东为众全信投资。众全信投资系陈晓敏控制的有限合伙企业，持有公司发行前 6.86%的股权。

众全信投资的相关情况参见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“八、（一）发起人、主要股东的基本情况。”

（三）子公司

关联方名称	关联关系
新凯精密	本公司持有其 55%的股权
全信金属	本公司持有其 100%的股权
BVI 瑞玛	本公司持有其 100%的股权
墨西哥瑞玛	BVI 瑞玛持有其 55%的股权

（四）关联自然人

公司的关联自然人是指能对公司财务和经营决策产生重大影响的个人。本公司现任及报告期内曾任董事、监事、高级管理人员的自然人及其关系密切的家庭成员均为本公司关联自然人。

本公司现任董事包括陈晓敏、翁荣荣、方友平、沈健、张薇，其中，沈健、张薇为独立董事；本公司现任监事包括任军平、谢蔓华、张启胜；本公司现任高级管理人员包括陈晓敏、方友平、解雅媛。

报告期内，曾担任发行人董事、监事、高级管理人员的还包括离任的原监事金善利、李龙。

（五）实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其主要亲属控制或施加重大影响的企业

序号	控制或施加重大影响的企业	关联关系
1	众全信投资	陈晓敏控制的企业
2	苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）	陈晓敏控制的企业
3	无锡晨丰紧固系统有限公司	陈晓敏之大姐陈晓秋及其女鲁洁控制的企业
4	无锡晨丰五金机电有限公司（已注销）	陈晓秋、鲁存聪控制的企业

5	无锡晨丰标准件有限公司（已注销）	陈晓秋、鲁存聪控制的企业
6	浙江星球包装有限公司	翁荣荣之三哥翁琦芳的配偶陈蕾与翁荣荣之大哥翁琦良控制的企业
7	温州市瓯江口新区灵昆毅力印刷包装厂	翁荣荣之大哥翁琦良投资的个体工商户
8	温州百诺电器有限公司	翁荣荣之二姐翁娇蓉及其配偶许建明控制的企业
9	浙江飞宇包装有限公司（已注销）	翁荣荣之三哥翁琦芳、大姐翁玉蓉控制的企业
10	温州重联豪沃汽车销售有限公司（已注销）	翁荣荣之大姐翁玉蓉持股且担任其监事
11	温州三巷文化传媒有限公司	翁荣荣之三哥翁琦芳之配偶陈蕾持股 33%
12	泰顺县永洁废旧回收有限公司（已注销）	翁荣荣之四哥翁琦新之配偶王伟丹持股 60%，翁荣荣之三哥翁琦芳持股 40%
13	温州市瓯海飞达包装厂（已吊销）	翁荣荣之三哥翁琦芳之配偶陈蕾投资的个人独资企业
14	苏州安洁科技股份有限公司	张薇担任其独立董事
15	苏州宝馨科技实业股份有限公司	张薇担任其独立董事
16	苏州市味知香食品股份有限公司	张薇担任其独立董事
17	苏州国芯科技股份有限公司	张薇担任其独立董事
18	武汉瑞威特机械有限公司	张薇之儿媳唐硕及唐硕父亲唐千否投资的企业

上述企业简要情况如下：

1、众全信投资

众全信投资的相关情况参见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“八、（一）发起人、主要股东的基本情况。”

2、苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）

苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）成立于 2019 年 12 月 16 日，认缴出资额 500 万元，住所位于苏州高新区浒墅关镇城际路 21 号 2 幢 501 室。其经营范围为：企业管理咨询。

目前，苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）无实际经营活动，其出资人情况如下：

合伙人	出资额（万元）	出资比例
陈晓敏	400.00	80.00%
翁荣荣	100.00	20.00%

合计	500.00	100.00%
----	--------	---------

苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）无实际经营活动，与发行人无交易或资金往来，与发行人不存在同业竞争。

3、无锡晨丰紧固系统有限公司

无锡晨丰紧固系统有限公司成立于2016年6月27日，注册资本100万元，住所位于无锡市新吴区江溪街道坊前锡贤路33号。其经营范围为：五金产品、金属材料、金属制品、通用设备及配件、专用设备及配件、电气设备、低压电器、汽车零配件、摩托车零配件、橡塑制品、建材、服装的销售；道路普通货物运输。

无锡晨丰紧固系统有限公司实际经营的业务为紧固件贸易，股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓秋	80.00	80.00%
2	鲁洁	20.00	20.00%
	合计	100.00	100.00%

无锡晨丰紧固系统有限公司主要从事紧固件贸易业务，采购常熟、温州等地的紧固件销售给无锡及周边地区机械配件企业，其采购渠道、销售渠道、主要供应商、客户由其自主开拓、维护，与发行人无重叠。

无锡晨丰紧固系统有限公司在报告期内系陈晓秋、鲁洁控制企业，注册资本金由其股东投入并享有；其自主招聘人员从事紧固件贸易业务，从业人员与发行人无重叠；其主要资产系仓储、办公设备及存货资产，不从事紧固件产品生产。

无锡晨丰紧固系统有限公司在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均独立于发行人且在报告期内与发行人无交易或资金往来，与发行人不存在同业竞争，亦不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形。

4、无锡晨丰五金机电有限公司

无锡晨丰五金机电有限公司成立于2010年5月21日，注册资本50万元，住所位于无锡新区金城东路299号五洲国际工业博览城82栋122号。其经营范围为：五金产品、通用设备、专用设备、电气设备、汽车零配件、摩托车零配件、服装的销售；道路普通货物运输。

2018年10月30日，无锡晨丰五金机电有限公司完成注销。注销前，无锡晨丰五金机电有限公司实际经营的业务为紧固件贸易，股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	鲁存聪	45.00	90.00%
2	陈晓秋	5.00	10.00%
合计		50.00	100.00%

无锡晨丰五金机电有限公司在报告期内曾从事紧固件贸易业务，采购常熟、温州等地的紧固件销售给无锡及周边地区机械配件企业，其采购渠道、销售渠道、主要客户、供应商与发行人无重叠。

无锡晨丰五金机电有限公司在报告期内系鲁存聪、陈晓秋控制企业，注册资本金由其股东投入并享有；其自主招聘人员从事紧固件贸易业务经营，主要资产系仓储设备及存货资产，不从事紧固件产品生产。无锡晨丰五金机电有限公司紧固件贸易业务在2016年已逐步停止，并于2018年10月完成公司注销。

无锡晨丰五金机电有限公司在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面独立于发行人，且报告期内与发行人无交易或资金往来，与发行人不存在同业竞争，亦不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形。

5、无锡晨丰标准件有限公司

无锡晨丰标准件有限公司成立于2000年4月7日，注册资本50万元，住所位于无锡市锡沪西路200-1号。其经营范围为：许可经营范围：无。一般经营范围：标准件、五金交电、工量具、轴承、摩托车配件、通用零部件、橡胶塑料制品、劳保用品、普通机械及配件、装璜材料的销售。

无锡晨丰标准件有限公司在报告期内无经营活动，与发行人无交易或资金往来，并已于2016年2月25日注销，与发行人不存在同业竞争。注销前，无锡晨丰标准件有限公司股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	鲁存聪	47.50	95.00%
2	陈晓秋	2.50	5.00%
合计		50.00	100.00%

6、浙江星球包装有限公司

浙江星球包装有限公司成立于 1989 年 6 月 30 日，注册资本 780 万元，住所位于温州市瓯海三溪工业园区富阳北路 7 号。其经营范围为：包装装潢、其他印刷品印刷（在印刷经营许可证有效期内经营）。制造、加工、销售：纸箱、纸盒、服装、皮鞋、鞋材（不含危险化学品及皮革类）、海绵、家用电器；研发、制造、加工、销售：金属制品、模具、机械零配件、紧固件；销售：电子元器件、塑料制品、金属材料；货物进出口、技术进出口。

浙江星球包装有限公司原实际从事的业务为服装、鞋帽用瓦楞纸箱的生产、销售，目前已停止经营。浙江星球包装有限公司股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈蕾	546.00	70.00%
2	翁琦良	234.00	30.00%
	合计	780.00	100.00%

浙江星球包装有限公司原从事业务与发行人所从事的金属零部件业务分属不同行业，其主要客户、供应商与发行人不重叠，其与发行人在报告期内不存在交易，亦不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形，与发行人不存在同业竞争。

7、温州市瓯江口新区灵昆毅力印刷包装厂

温州市瓯江口新区灵昆毅力印刷包装厂成立于 2015 年 8 月 5 日，住所位于温州市瓯江口新区灵昆街道海思村翁宅路。其经营范围为：包装装潢、其他印刷品印刷。温州市瓯江口新区灵昆毅力印刷包装厂系个体工商户，其投资人为翁琦良。温州市瓯江口新区灵昆毅力印刷包装厂自成立以来未实际开展业务，与发行人无交易，与发行人不存在同业竞争。

8、温州百诺电器有限公司

温州百诺电器有限公司成立于 2012 年 5 月 2 日，注册资本 30 万元，住所位于浙江省温州市温州经济技术开发区滨海四道 93 号 4 楼。其经营范围为：制造、加工、销售家用美容、保健电器具、家用电器；货物进出口、技术进出口。

温州百诺电器有限公司实际经营的业务为发夹等饰品的生产销售，股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	许建明	15.00	50.00%

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
2	翁娇蓉	15.00	50.00%
	合计	30.00	100.00%

温州百诺电器有限公司从事的业务与发行人所从事的金属零部件业务分属不同行业，其主要客户、供应商与发行人不重叠，其与发行人在报告期内不存在交易，亦不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形，与发行人不存在同业竞争。

9、浙江飞宇包装有限公司

浙江飞宇包装有限公司成立于 2005 年 5 月 25 日，注册资本 500 万元，住所位于泰顺县彭月产业基地富垟地块。其经营范围为：一般经营项目：纸箱、纸盒、瓦楞箱加工、销售；铜板纸制造。

浙江飞宇包装有限公司已于 2019 年 3 月 22 日注销。注销前，浙江飞宇包装有限公司实际从事的业务为服装、鞋帽用瓦楞纸箱的生产、销售，股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	翁琦芳	300.00	60.00%
2	翁玉蓉	200.00	40.00%
	合计	500.00	100.00%

浙江飞宇包装有限公司曾从事的业务与发行人所从事的金属零部件业务分属不同行业，其主要客户、供应商与发行人不重叠，其与发行人在报告期内不存在交易，亦不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形，与发行人不存在同业竞争。

10、温州重联豪沃汽车销售有限公司

温州重联豪沃汽车销售有限公司成立于 2011 年 1 月 25 日，注册资本 100 万元，住所位于温州市瓯海新桥高翔村大山路 5 号。其经营范围为：销售货车。

温州重联豪沃汽车销售有限公司已于 2019 年 11 月 12 日注销。注销前，其实际经营的业务为重型卡车的代理销售，股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	刘化迅	51.00	51.00%
2	翁玉蓉	49.00	49.00%
	合计	100.00	100.00%

温州重联豪沃汽车销售有限公司从事的重型卡车销售业务与发行人所从事的金属零部件业务分属不同行业，其主要客户、供应商与发行人不重叠，其与发行人在报告期内不存在交易，亦不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形，与发行人不存在同业竞争。

11、温州三巷文化传媒有限公司

温州三巷文化传媒有限公司成立于 2018 年 1 月 8 日，注册资本 50 万元，住所位于浙江省温州瓯江口产业集聚区灵昆街道昆海路 89 号。其经营范围为：从事影视文化的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；影视文化信息咨询；影视文化艺术交流策划；演出活动策划、企业管理咨询；企业营销策划；摄影、摄像服务；演出经纪服务；会务服务；展览展示服务；企业形象策划；文学剧本、音乐、歌曲、曲艺、美术、书法、篆刻的作品创作；多媒体设计；动漫设计；图文设计；设计、制作、代理、发布国内外各类广告。

温州三巷文化传媒有限公司实际经营的业务为文化影视传媒服务，股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	郑双双	17.00	34.00%
2	陈蕾	16.50	33.00%
3	杨宗兴	16.50	33.00%
	合计	50.00	100.00%

温州三巷文化传媒有限公司从事的业务与发行人所从事的金属零部件业务分属不同行业，其主要客户、供应商与发行人不重叠，其与发行人在报告期内不存在交易，亦不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形，与发行人不存在同业竞争。

12、泰顺县永洁废旧回收有限公司

泰顺县永洁废旧回收有限公司成立于 2008 年 11 月 14 日，注册资本 3 万元，住所位于泰顺县雅阳镇埠下村。其经营范围为：一般经营项目：废品（不含危险化学品、报废汽车、医疗废弃物）、废纸回收、销售。

泰顺县永洁废旧回收有限公司已于 2019 年 1 月 18 日注销。注销前，泰顺县永洁废旧回收有限公司实际经营的业务为废纸回收业务，股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
----	----	---------	------

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	王伟丹	1.80	60.00%
2	翁琦芳	1.20	40.00%
	合计	3.00	100.00%

泰顺县永洁废旧回收有限公司曾从事的业务与发行人所从事的金属零部件业务分属不同行业，其主要客户、供应商与发行人不重叠，其与发行人在报告期内不存在交易，亦不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形，与发行人不存在同业竞争。

13、温州市瓯海飞达包装厂

温州市瓯海飞达包装厂成立于1998年7月14日，住所位于温州市瓯海梧田梧慈路209-2号。其经营范围为：其他印刷品印刷（不含出版物、包装装潢印刷品印刷）。温州市瓯海飞达包装厂系个人独资企业，其投资人为陈蕾。温州市瓯海飞达包装厂已于2010年10月27日被吊销营业执照，与发行人无交易，与发行人不存在同业竞争。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：实际控制人近亲属控制或施加重大影响的企业报告期内与发行人不存在关联交易，不存在共同客户和供应商，不存在利用共用供应和销售渠道、供应商和客户向发行人输送利益的情形，不构成同业竞争。

14、苏州安洁科技股份有限公司

苏州安洁科技股份有限公司成立于1999年12月16日，截至2019年9月30日注册资本68,921.01万元，住所位于苏州市吴中区光福镇福锦路8号。其经营范围为：包装装潢印刷品印刷；其他印刷品印刷。生产销售：电子绝缘材料、玻璃及塑胶类防护盖板、触控盖板以及电子产品零配件组装；销售：电子零配件、工业胶带、塑胶制品；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；道路普通货物运输。

苏州安洁科技股份有限公司系深圳证券交易所上市公司，股票代码002635，股票简称“安洁科技”。

15、苏州宝馨科技实业股份有限公司

苏州宝馨科技实业股份有限公司成立于2001年10月8日，截至2019年9月30日注册资本55,403.43万元，住所位于苏州高新区浒墅关经济开发区石阳

路 17 号。其经营范围为：医疗器械钣金件、各种精密钣金结构件、充电桩、智能消费设备、通信和其他电子设备、环保设备、能源设备、自动化设备及其相关零部件的研发、生产、销售；电气柜、电源柜等输配电及控制设备的研发、生产、销售；各种控制软件的研发、销售；电锅炉、电子专用材料的销售；热力生产和销售（学校、医院、商业体、住宅小区等小规模）；厂房及设备的租赁；机电工程施工；货物或技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

苏州宝馨科技实业股份有限公司系深圳证券交易所上市公司，股票代码 002514，股票简称“宝馨科技”。

16、苏州市味知香食品股份有限公司

苏州市味知香食品股份有限公司成立于 2008 年 12 月 10 日，注册资本 7,500 万元，住所位于苏州吴中经济开发区旺山工业园兴东路 7 号。其经营范围为：食品生产（按许可证所列范围和方式经营）；食品批发、零售；食品生产技术研发；销售：食用农产品；食品领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；普通道路货物运输；货物专用运输（冷藏保鲜）；自营和代理各类商品及技术进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

17、苏州国芯科技股份有限公司

苏州国芯科技股份有限公司成立于 2001 年 6 月 25 日，注册资本 18,000 万元，住所位于苏州高新区竹园路 209 号（创业园 3 号楼 23、24 楼层）。其经营范围为：微电子技术与设计、开发、生产；集成电路工程技术培训；软件工程及技术服务；经营本企业自产产品及技术的进出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

18、武汉瑞威特机械有限公司

武汉瑞威特机械有限公司成立于 2002 年 6 月 24 日，注册资本 2,000 万元，住所位于武汉市汉南区纱帽街幸福园三路 3 号。其经营范围为：铆接机、精冲机、绣花机的设计、生产、销售及相关技术服务；机械设备、模具、金属结构设计、制造、销售；精冲零件、汽车零部件生产、销售及相关技术服务；自营和代理各

类商品和技术的进出口(国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外)。

(涉及许可经营项目,应取得相关部门许可后方可经营)。

截至本招股意向书签署日,武汉瑞威特机械有限公司股东结构如下:

序号	股东	出资额(万元)	出资比例
1	唐千否	800.00	40.00%
2	詹巧云	250.00	12.50%
3	陈福生	250.00	12.50%
4	张伟	200.00	10.00%
5	王凤兰	200.00	10.00%
6	段丽君	160.00	8.00%
7	唐硕	140.00	7.00%
	合计	2,000.00	100.00%

(六) 其他存在关联关系的企业和自然人

序号	关联方名称	关联关系
1	林巨强	持有发行人子公司新凯精密 43.65%的股权
2	芜湖凯电	林巨强持有其 35%的股权,为其执行董事兼总经理
3	上海激荡网络科技有限公司	林巨强持有其 10.42%的股权,曾为其执行董事

1、林巨强

林巨强先生,1969年出生,无境外永久居留权,本科学历。2000年至2003年在南京凯电工贸有限公司任总经理,2003年以来在新凯精密历任监事、副董事长等职务,2018年6月至2019年5月期间担任上海激荡网络科技有限公司执行董事。现任新凯精密监事、芜湖凯电执行董事兼总经理。

2、芜湖凯电表面处理科技有限公司

芜湖凯电成立于2006年7月20日,注册资本500万元,其经营范围为:金属件表面处理;喷涂、有色金属氧化、电镀挂镀与滚镀复合、线缆电镀;电镀、喷涂设备研发、加工。

目前,芜湖凯电股东结构如下:

序号	股东	出资额(万元)	出资比例
1	林巨强	175.00	35.00%
2	姚岸斌	150.00	30.00%

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
3	郭生	100.00	20.00%
4	张书银	45.00	9.00%
5	张书法	30.00	6.00%
	合计	500.00	100.00%

3、上海激荡网络科技有限公司

上海激荡网络科技有限公司成立于2018年6月4日，注册资本1,000万元，其经营范围为：从事网络科技、计算机科技、信息科技领域内的技术转让、技术开发、技术咨询、技术服务，计算机网络工程，软件开发，计算机维修，建筑智能化建设工程设计与施工，企业管理咨询，商务信息咨询，计算机、软件及辅助设备、电子产品、通信设备及配件、办公文化用品的销售。

目前，上海激荡网络科技有限公司股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	胡建国	491.60	49.16%
2	上海深潭科技合伙企业(有限合伙)	250.00	25.00%
3	林巨强	104.20	10.42%
4	王江民	104.20	10.42%
5	王芳	50.00	5.00%
	合计	1,000.00	100.00%

（七）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：发行人已全面、完整披露了关联方，不存在隐性关联关系。

四、关联交易

（一）经常性关联交易

单位：万元

关联方	交易类型	交易内容	期间	金额	占当年同类业务的比例
芜湖凯电	采购劳务	新凯精密向芜湖凯	2016年	70.13	1.18%

		电采购表面处理加工服务			
宝馨科技	销售商品	新凯精密向宝馨科技销售紧固件	2016年	49.43	0.28%
			2017年	37.60	0.18%
			2018年	55.49	0.26%
			2019年1-9月	16.69	0.11%
全信金属	关联租赁	发行人租赁全信金属厂房	2016年	83.31	79.49%
			2017年1-8月	54.86	21.25%
董事、监事、高级管理人员	支付薪酬	发行人向董事、监事、高级管理人员支付薪酬	2016年	326.29	4.18%
			2017年	329.66	3.75%
			2018年	411.97	4.16%
			2019年1-9月	308.98	4.00%

1、与芜湖凯电之间的关联采购

2016年，发行人控股子公司新凯精密委托芜湖凯电为其部分产品进行表面处理，具体金额如下：

单位：万元

关联采购内容	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
委外加工（表面处理）	-	-	-	70.13
占发行人同期营业成本的比例	-	-	-	0.24%

对于表面处理供应商，新凯精密综合供应商技术能力、价格、稳定性、交期等因素确定采购方和采购金额。报告期内，芜湖凯电与其他表面处理供应商一同向新凯精密报价参与市场竞争，拓展了新凯精密的采购渠道。

新凯精密2016年向芜湖凯电采购金额3,000元以上的表面加工服务与向无关联第三方采购价格比较如下：

单位：元/个

序号	加工产品名称	交易金额（万元）	单价A	第三方单价B	差异(A-B)/B
1	螺母 M8×16	21.78	0.1187	0.1143	3.88%
2	汽车件 7231	3.35	0.1936	0.1931	0.26%
3	内六角花形盘头螺钉 M5×12	2.94	0.0083	0.0084	-1.22%
4	内六角花形盘头螺钉 M5×16	2.69	0.0098	0.0098	0.61%

5	内六角花形盘头 M3×8	2.35	0.0018	0.0018	-0.34%
6	汽车件 P036	2.27	0.0665	0.0689	-3.45%
7	内六角花形盘头螺钉 M4×25	1.95	0.0078	0.0079	-0.95%
8	内六角花形盘头 M4×10	1.67	0.0046	0.0046	0.89%
9	铁轴	1.59	0.1713	0.1717	-0.21%
10	内六角花形盘头螺钉 M4×12	1.58	0.0051	0.0050	0.64%
11	内六角花形盘头螺钉 M3×8	0.92	0.0018	0.0018	-3.15%
12	内六角花形盘头螺钉 M4×20	0.92	0.0067	0.0067	0.16%
13	汽车件 012A	0.70	0.0110	0.0449	3.92%
14	套管	0.65	0.0153	0.0154	-0.79%
15	汽车件 7231	0.64	0.0255	0.0288	-11.46%
16	平头铆螺母 M6×15	0.57	0.0071	0.0072	-0.38%
17	吊环螺钉 M12	0.51	0.3376	0.3406	-0.88%
18	平垫圈	0.44	0.0118	0.0130	-9.64%
19	汽车件 3410	0.44	0.0091	0.0093	-1.99%
20	内六角圆柱头螺钉 M10×30	0.37	0.0658	0.0635	3.49%
21	外六角螺栓 M12×35	0.36	0.2402	0.2060	16.59%
22	套筒	0.35	0.1841	0.1884	-2.28%
23	汽车件 9103	0.35	0.0069	0.0222	0.91%
24	外六角螺栓 M8×20	0.32	0.0246	0.0244	0.62%
25	1型六角螺母 M8	0.31	0.0096	0.0097	-0.90%
26	外六角螺栓 M10×35	0.31	0.0548	0.0556	-1.40%
27	外六角螺栓 M10×25	0.31	0.0484	0.0496	-2.48%
28	转动螺母 M8	0.30	0.0169	0.0170	-0.81%
合计		50.94	-		
占当年交易总额的比重		72.64%	-		

上述交易价格中，与市场价格偏差超过 5% 的项目差异原因如下：

(1) 汽车件 7231：该产品电镀质量要求较高，芜湖凯电设备能力不能完全满足要求；2016 年 4 月起新凯精密向其他供应商采购，后者设备更好，报价也更高；

(2) 平垫圈：年内仅有两批次，1 月的批次由芜湖凯电加工，12 月的批次由其他供应商加工，时间间隔较长；

(3) 外六角螺栓 M12×35: 芜湖凯电仅加工一次, 加工数量 1.5 万个; 另一家供应商加工 6.35 万个, 加工数量差异较大。

综上, 新凯精密与芜湖凯电的交易价格与无关联关系的第三方无重大差异, 关联交易定价公允, 不存在通过关联交易输送利益的情形。

2016 年, 因芜湖凯电所在的电镀园区污水处理中心关停, 若搬迁到其他园区继续生产成本较高, 经芜湖凯电股东协商, 芜湖凯电决定停止表面处理业务。2016 年 6 月起, 芜湖凯电不再向新凯精密提供表面处理服务。

2016 年, 芜湖凯电与新凯精密交易金额为 70.13 万元, 占发行人同期营业成本的比例为 0.24%。芜湖凯电所提供的表面处理加工服务市场供应充足。该公司停产后, 新凯精密可通过加大向同类型其他供应商采购来满足自身业务需要。新凯精密其他主要表面处理供应商包括太仓市施美电镀有限公司、昆山世冠金属塑料制品有限公司等, 相关基本情况参见本招股意向书“第六节 业务与技术”之“四、(三) 主要业务模式”。

除林巨强与芜湖凯电存在关联关系外, 发行人股东、董事、监事、高级管理人员及家庭关系密切成员与其他为新凯精密提供相同表面处理业务的供应商之间不存在关联关系。

经核查, 保荐机构认为: 除林巨强与芜湖凯电存在关联关系外, 发行人股东、董事、监事、高级管理人员及家庭关系密切成员与其他为新凯精密提供相同表面处理业务的供应商之间不存在关联关系。

2、与宝馨科技之间的关联销售

报告期内, 新凯精密向宝馨科技销售紧固件产品, 具体如下:

单位: 万元

关联销售内容	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
紧固件	16.69	55.49	37.60	49.43
占发行人同期营业收入的比例	0.04%	0.09%	0.07%	0.11%

发行人和宝馨科技均为施耐德认可的制造商, 新凯精密向其销售的紧固件用于其为施耐德生产的产品。

2017 年 11 月, 公司改制为股份公司时聘任张薇为独立董事。因张薇兼任宝馨科技独立董事, 宝馨科技自 2017 年 11 月起成为公司关联方。2017 年 11-12

月，新凯精密向宝馨科技销售紧固件的关联交易金额为 7.35 万元，2018 年关联交易金额为 55.49 万元，2019 年 1-9 月关联交易金额为 16.69 万元。

报告期内，新凯精密与宝馨科技之间的交易按照市场化原则定价。将双方 2018 年交易的产品价格与形成关联关系前的 2016 年、2017 年可比产品价格进行比较如下：

单位：元/个

序号	产品名称	2019 年 1-9 月单 价	2018 年单 价 A	2017 年单 价 B	2017 年单 价差异 (A-B)/B	2016 年单 价 C	2016 年单 价差异 (A-C)/C
1	微空间铆螺 303CU	0.5198	0.5198	0.5191	0.15%	0.5214	-0.30%
2	十字槽沉头 螺钉	0.2067	0.2068	0.2067	0.06%	0.2079	-0.54%
3	轴 R8×41	无销售	3.6055	3.5832	0.62%	3.6051	0.01%
4	内六角圆柱 头螺钉	0.2518	0.2499	0.2516	-0.68%	0.2519	-0.81%
5	盘头螺钉	0.3085	0.3087	0.3085	0.06%	0.3085	0.04%
6	组合件 803	0.2379	0.2378	0.2378	-0.01%	0.2384	-0.24%
7	八角梅花螺 钉 470-709-08	0.3004	0.3002	0.2997	0.19%	0.3040	-1.25%
8	外锯齿锁紧 垫圈	0.1298	0.1299	0.1298	0.07%	0.1300	-0.08%
9	十字槽盘头 螺钉 85-86	0.2600	0.2662	0.2676	-0.52%	0.2811	-5.30%
10	外六角螺栓 5/16	0.9256	0.9259	0.9235	0.26%	0.9348	-0.95%
11	沉头十字螺 钉	0.0552	0.0552	0.0551	0.03%	0.0556	-0.76%
12	半圆头内梅 花螺钉	无销售	0.1700	0.1743	-2.45%	无销售	-
13	非标扳手 013C	3.2251	3.2267	3.2251	0.05%	无销售	-
14	平头压铆螺 钉	无销售	0.2784	0.2776	0.27%	0.2777	0.24%
15	自攻锁紧螺 钉 4280	0.1194	0.1194	0.1193	0.06%	0.1195	-0.11%
16	平垫圈 0816	0.3694	0.3694	0.3689	0.13%	0.3716	-0.60%
17	六角扳手	2.5080	2.5079	2.5072	0.03%	2.5117	-0.15%

18	卡式螺母 11 ×11	0.5790	0.5791	0.5768	0.39%	0.5789	0.03%
19	大平垫 8× 24	0.1259	0.1259	0.1257	0.10%	0.1259	0.01%
20	凸台卡式螺 母 M6	0.7410	0.7422	0.7493	-0.96%	0.7411	0.15%
21	六角螺母 22-24	6.1709	6.1709	6.1501	0.34%	6.2315	-0.97%
22	非标插销 005A	0.7150	0.7154	0.7145	0.13%	0.7145	0.13%
23	十字盘头八 角梅花螺钉	0.3085	0.3085	0.3077	0.29%	0.3121	-1.14%
24	弹垫 0.322 ×0.583	0.2087	0.2087	0.2083	0.20%	0.2101	-0.69%
25	平垫 0.375 ×0.875	0.3857	0.3857	0.3848	0.23%	0.3880	-0.59%
26	非标卡式螺 母 M6	0.6175	0.6172	0.6170	0.02%	0.6175	-0.06%
27	非标接插件 0274	0.8477	0.8473	0.8477	-0.04%	0.8477	-0.04%
28	组合螺钉 3232	0.6268	0.6203	0.6268	-1.05%	0.6433	-3.58%
29	平垫 0.562 ×1.375	1.1570	1.1570	1.1508	0.54%	1.1570	0.00%
30	外六角螺栓 3/8	1.5427	1.5427	1.5389	0.25%	1.5593	-1.06%
31	弹垫 1/2	0.5400	0.5403	0.5389	0.26%	0.5440	-0.68%
32	平垫 0.344 ×0.688	0.2436	0.2437	0.2429	0.34%	0.2436	0.05%
33	组合螺钉 23-03	1.1128	1.1120	1.1094	0.23%	1.1128	-0.07%
34	外六角螺栓 1/4	0.3167	0.3167	0.3160	0.21%	0.3167	0.00%
35	铁轴 0727	1.2991	1.2996	1.2991	0.03%	1.3318	-2.42%
36	自攻螺钉 M4 ×8	0.0625	0.0625	0.0625	-0.13%	0.0625	-0.10%
37	组合件 4004	0.0580	0.0579	0.0580	-0.08%	0.0585	-0.97%

注：可比产品指 2018 年销售金额 1,000 元以上，且曾在 2017 年或 2016 年销售的产品。

新凯精密与宝馨科技之间的关联交易定价公允，不存在通过关联交易输送利益的情形。

3、关联租赁

收购全信金属 100%股权之前，发行人向全信金属租赁厂房用于生产经营，根据发行人与全信金属签署的租赁协议，公司向其租赁 6,000 平方米的厂房，租赁单价 12 元/平方米/月，年租金为含税 86.4 万元。苏州地区类似条件的厂房市场价格区间为 11-15 元/平方米/月。关联租赁的价格公允，不存在通过关联交易输送利益的情形。

2017 年 8 月，发行人收购全信金属 100%股权后，全信金属成为公司全资子公司，关联交易影响消除。

4、支付关键管理人员薪酬

报告期各期，公司支付给关键管理人员薪酬分别为 326.29 万元、329.66 万元、411.97 万元和 308.98 万元。

(二) 偶发性关联交易

单位：万元

交易期间	关联方	交易内容	金额
2016 年	陈晓敏、翁荣荣	陈晓敏、翁荣荣为发行人银行融资提供担保	4,000.00
2017 年	陈晓敏、翁荣荣	陈晓敏、翁荣荣为发行人银行融资提供担保	3,000.00
2016 年至 2017 年	陈晓敏、林巨强	陈晓敏、林巨强为新凯精密银行融资提供担保	1,200.00
2017 年	陈晓敏、鲁存聪	发行人向陈晓敏、鲁存聪购买全信金属 100%股权	2,561.47
2017 年	陈晓敏	发行人向陈晓敏购买新凯精密 55%股权、墨西哥瑞玛 1%股权	5,428.83
2016 年至 2017 年	陈晓敏	新凯精密与陈晓敏发生资金往来	935.00
2016 年至 2017 年	林巨强	新凯精密与林巨强发生资金往来	765.00
2016 年	全信金属	发行人拆借全信金属资金用于日常经营	1,000.00
2017 年	全信金属	发行人拆借全信金属资金用于日常经营	1,000.00

1、接受担保

报告期内，发行人及其子公司因银行融资需要，接受关联方为其银行贷款提供担保，具体如下：

序号	接受担保	授信银行	授信金额	担保方	担保期限	担保
----	------	------	------	-----	------	----

	主体		(万元)			方式
1	瑞玛有限	宁波银行股份有限公司苏州分行	3,000.00	陈晓敏、 翁荣荣	2014年6月 -2017年5月	保证 担保
2	新凯精密	宁波银行股份有限公司苏州分行	1,000.00	陈晓敏、 翁荣荣	2014年5月 -2016年5月	保证 担保
3	新凯精密	中信银行股份有限公司苏州分行	1,200.00	陈晓敏	2016年10月 -2017年10月	保证 担保
4	新凯精密	中信银行股份有限公司苏州分行		林巨强		保证 担保

关联方未因上述担保向发行人或其子公司新凯精密收取担保费。截至本招股意向书签署日，上述担保合同均已履行完毕。

2、收购股权

(1) 购买子公司股权

2017年8月，发行人购买了鲁存聪、陈晓敏持有的全信金属51%、49%的股权，股权转让对价分别为1,306.35万元、1,255.12万元。本次关联交易的价格以全信金属2017年4月30日经审计的净资产账面价值为基础，综合考虑全信金属房屋建筑物、土地使用权评估价值后确定。截至报告期末，发行人已支付全部股权转让款。发行人购买全信金属股权的详细情况参见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“四、（二）非同一控制下收购产生的资产重组”。

2017年12月，发行人购买了陈晓敏持有的新凯精密55%的股权，股权转让对价为5,428.83万元。本次关联交易的价格以新凯精密2017年7月31日经审计的净资产确定。截至报告期末，发行人已支付全部股权转让款。发行人购买新凯精密股权的详细情况参见“第五节 发行人基本情况”之“四、（一）同一控制下收购产生的资产重组”。

公司收购全信金属100%的股权和新凯精密55%的股权，主要是为了保持公司资产的完整性、避免同业竞争、减少关联交易影响，有利于公司长期持续健康发展。

(2) 购买墨西哥瑞玛股权

2017年9月，BVI瑞玛购买了陈晓敏所持有的墨西哥瑞玛1%的股权，对应出资额为30墨西哥比索。因墨西哥当地法律要求墨西哥瑞玛至少需要两个股东，墨西哥瑞玛设立初期由BVI瑞玛持股99%，陈晓敏持股1%。2017年9月，墨西

哥瑞玛引进了两名新的股东后，陈晓敏将其所持有的 1% 的股份平价转让给 BVI 瑞玛。

3、关联方资金往来

报告期内发行人与关联方之间的非经营性资金往来情况如下：

单位：万元

借入方	出借方	金额（万元）	借入时间	归还时间
陈晓敏	新凯精密	495.00	2016年9月6日	2017年5月9日
		440.00	2016年9月19日	2017年5月9日
林巨强	新凯精密	405.00	2016年9月6日	2017年5月9日
		360.00	2016年10月18日	2017年5月9日
瑞玛有限	全信金属	1,000.00	2016年1月15日	2016年12月23日
		1,000.00	2017年1月3日	2017年12月29日

新凯精密向陈晓敏、林巨强借出资金合计 1,700 万元，主要用于二人支付购买蔡卫东所持有的新凯精密 10% 股权的对价，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形。

发行人向全信金属借入资金用于其日常经营。

（三）关联方往来余额

报告期内各期末，本公司与关联方之间的往来余额为：

单位：万元

关联方名称	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
应收账款				
宝馨科技	8.36	24.46	11.50	15.94
应付账款				
芜湖凯电	-	-	-	58.17
其他应收款				
陈晓敏	-	-	-	935.00
林巨强	-	-	-	765.00
其他应付款				
陈晓敏	-	-	373.44	-

2016 年末，与陈晓敏、林巨强之间的其他应收款期末余额主要系上述关联方与子公司新凯精密之间的资金往来所形成，该部分资金往来形成于发行人购买新凯精密股权之前，并已在发行人购买新凯精密股权之前归还。此后，根据发行人《关联交易决策制度》和《防范控股股东及关联方占用资金制度》，新凯精密杜绝了与关联方之间的资金往来。自新凯精密成为发行人控股子公司之后，新凯精密未新增关联方资金往来。

2017 年末，与陈晓敏之间的其他应付款期末余额系向陈晓敏购买其所持有的新凯精密 55%股权的转让对价尾款。

（四）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

- 1、发行人报告期内的关联交易履行了必要、规范的决策程序；
- 2、报告期内的关联交易为发行人正常经营或规范运作所需，交易价格公允、合理，不存在通过关联交易输送利益的情形。

五、关于关联交易决策权力和程序的规定

公司在《公司章程》、《关联交易决策制度》等内部规章制度中，规定了关联股东、关联董事对关联交易的回避制度，明确了关联交易公允决策的程序，采取必要的措施对其他股东的利益进行保护。主要包括：

（一）《公司章程》中的相关规定

《公司章程》第三十五条规定：“公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

第三十八条规定：“公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：……

（五）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；……股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供担保的议案以及在审议对公司关联方提供担保的议案时，该股东、控制人支配的股东、与关联方存在关联关系的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。”

第六十五条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。”

第八十八条规定：“董事会行使下列职权：……（八）在在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；……”

第九十八条规定：“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会会议的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。”

（二）《关联交易决策制度》中的相关规定

《关联交易决策制度》第十七条规定“（一）股东大会的审批权限：公司拟与关联人发生的交易金额（含同一标的或同一关联人在连续 12 个月内发生的关联交易累计金额）在 3000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易，应由董事会作出决议，并提交股东大会批准后方可实施。

（二）董事会的审批权限：公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易；公司拟与关联法人发生的交易金额（含同一标的或同一关联法人在连续 12 个月内发生的关联交易累计金额）在 300 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易事项。

（三）总经理办公会的审批权限：不属于公司董事会或股东大会批准范围内的关联交易事项由公司总经理会议批准，有利害关系的人士在总经理会议上应当回避表决。”

第二十九条规定“公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。”

六、报告期内关联交易的程序履行情况以及独立董事的意见

有限公司阶段，瑞玛有限《公司章程》未对关联交易作出约定，瑞玛有限亦无与关联交易相关的内部制度。有限公司阶段的关联交易无需履行特别的内部决

策程序。

股份公司成立后，发行人于 2017 年 12 月 12 日召开 2017 年第二次临时股东大会，审议《关于购买苏州工业园区新凯精密五金有限公司部分股权的议案》，关联股东回避表决。独立董事对该项关联交易发表独立意见如下：

“本次收购是公司发展战略的深化，通过本次股权收购，有利于增强公司的竞争能力和盈利能力。本次交易的价格参考经审计的净资产，经双方协商确定，交易的定价方式合理、定价公允，不存在损害公司及投资者利益的情形。”

发行人第一届董事会第八次会议及 2018 年第四次临时股东大会审议通过了《关于确认 2015 年度、2016 年度、2017 年度及 2018 年 1-6 月份关联交易的议案》，发行人第一届董事会第十次会议、第一届董事会第十二次会议、第一届董事会第十四次会议，分别审议通过了《关于确认公司 2018 年度关联交易的议案》、《关于确认公司 2019 年 1-6 月份关联交易的议案》、《关于确认公司 2019 年 1-9 月份关联交易的议案》，对其他关联交易予以确认，关联董事、关联股东回避表决。公司独立董事对关联交易履行的审议程序是否合法及交易价格是否公允发表的意见为：“公司报告期内发生的关联交易行为遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议或合同所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害股份公司及其他股东利益的情况。”

七、规范和减少关联交易的措施

公司采取了以下措施规范和减少关联交易：

1、严格按照《公司法》和《公司章程》的要求，建立了独立完整的生产经营系统，人员、财务、资产与股东严格分开。

2、完善独立董事制度，强化对关联交易事项的监督。

3、按照“公开、公平、公正”和市场化交易原则合理定价，并实行严格的合同管理。

4、公司制定了《关联交易决策制度》，就关联方的认定、关联交易的认定、关联交易的定价、决策应遵循的原则以及关联交易信息披露等内容进行了具体规定，以保证公司关联交易的公允性，确保公司的关联交易行为不损害公司和全体股东的利益。

5、发行人将尽量避免关联交易的发生。对于无法避免的关联交易，将严格按照上述原则履行必要程序，确保关联交易公平。

为规范和减少关联交易，发行人控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣及持股 5%以上的股东已做出如下承诺：

“本承诺人将善意履行作为发行人持股 5%以上股东的义务，不利用在发行人的地位与职务便利，就发行人与本承诺人或本承诺人附属公司/附属企业（如有，下同）相关的任何关联交易采取任何行动，故意促使发行人的股东大会或董事会作出侵犯其他股东合法权益的决议。

本承诺人或本承诺人附属公司/附属企业将尽量避免与发行人发生关联交易。本承诺人及本承诺人附属公司/附属企业如在今后的经营活动中与发行人之间发生无法避免的关联交易，则此种交易必须按公平合理和正常的商业条件进行，并且严格按照国家有关法律法规、发行人公司章程的规定履行有关程序，保证不要求或接受发行人在任何一项交易中给予本承诺人优于给予任何其他独立第三方的条件。

本承诺人及本承诺人的附属公司/附属企业将严格和善意地履行其与发行人签订的各种关联交易协议。本承诺人承诺将不会向发行人谋求任何超出上述协议规定以外的利益或收益。

本承诺函构成对本承诺人及本承诺人附属公司/附属企业具有约束力的法律文件，本承诺人如有违反并给发行人或其子公司造成损失，本承诺人及本承诺人附属公司/附属企业将承担相应的法律责任。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简要情况

(一) 董事

本公司董事会由 5 人组成，其中独立董事 2 名，全部由公司股东提名并经股东大会选举产生，情况如下：

姓名	职务	性别	任期	国籍	提名人
陈晓敏	董事长	男	2017. 11. 7-2020. 11. 6	中国	陈晓敏
翁荣荣	董事	女	2017. 11. 7-2020. 11. 6	中国	翁荣荣
方友平	董事	男	2017. 11. 7-2020. 11. 6	中国	陈晓敏
沈健	独立董事	男	2017. 11. 7-2020. 11. 6	中国	陈晓敏
张薇	独立董事	女	2017. 11. 7-2020. 11. 6	中国	翁荣荣

本公司各位董事简历如下：

陈晓敏先生：1973 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。2003 年 9 月创办新凯精密并担任其执行董事、董事长等职务；2012 年 3 月创办瑞玛有限，担任执行董事、总经理。现任公司董事长、总经理，新凯精密执行董事、全信金属执行董事兼总经理、BVI 瑞玛和墨西哥瑞玛董事，众全信投资执行事务合伙人、苏州汉铭企业管理咨询服务中心（有限合伙）执行事务合伙人。

翁荣荣女士：1977 年出生，中国国籍，美国永久居留权，中专学历。2009 年 6 月至 2014 年 11 月任职于全信金属，担任行政主管。2014 年 11 月至 2017 年 11 月，在瑞玛有限任职，担任瑞玛有限监事。现任公司董事、全信金属监事。

方友平先生：1973 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历，中国注册会计师、税务师、高级会计师。2000 年至 2003 年在广东亚仿科技股份有限公司先后担任财务部主任、证券部主任、副总裁等职位，2004 年至 2010 年担任广东蓉胜超微线材股份有限公司财务总监兼董事会秘书，2010 年至 2011 年担任广东英利投资有限公司副总经理，2011 年至 2017 年担任苏州兴业材料科技股份有限公司副总经理兼董事会秘书，2017 年 11 月至今，担任公司董事、副总经理、财务总监、董事会秘书。现任公司董事、副总经理、财务总监、董事会秘书。

沈健先生：1967 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生。1989 年至 1997 年在原苏州丝绸工学院管理工程系担任助教、讲师等职务；1997 年至今在苏州大学东吴商学院任职，先后担任讲师、副教授等职务。现任公司独立董事、江苏省干部教育培训基地特聘教授、新疆自治区党校和行政学院兼职教授。

张薇女士：1962 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，会计学副教授，经济学硕士。1984 年至今历任苏州大学商学院会计系助教、讲师、苏州大学东吴商学院副教授，2014 年 1 月至 2020 年 1 月担任苏州宝馨科技实业股份有限公司独立董事。现任公司独立董事、苏州安洁科技股份有限公司独立董事、苏州市味知香食品股份有限公司独立董事、苏州国芯科技股份有限公司独立董事。

（二）监事

本公司监事会由 3 人组成，监事任军平由职工代表大会选举产生，其余监事由公司股东大会选举产生，情况如下：

姓名	职务	性别	任期	国籍	提名人
任军平	职工代表监事， 监事会主席	男	2017. 11. 7-2020. 11. 6	中国	职工代表大会
谢蔓华	监事	女	2019. 1. 18-2020. 11. 6	中国	陈晓敏
张启胜	监事	男	2018. 6. 30-2020. 11. 6	中国	翁荣荣

本公司各位监事简历如下：

任军平先生：1984 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2003 年至 2005 年任职于苏州和锲电子有限公司，2005 年至 2009 年任职于昆山新力精密有限公司。2012 年加入瑞玛有限，现任公司监事会主席，技术研发部助理经理。

谢蔓华女士：1960 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中专学历。2012 年 3 月至 2015 年 6 月，任瑞玛有限行政部经理；2016 年 1 月至 2018 年 8 月，任新凯精密行政部经理；2018 年 9 月起至今，历任公司行政部经理、行政部顾问、工会主席等职务。现任公司监事，行政部顾问、工会主席。

张启胜先生：1974 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1999 年至 2002 年任职于深圳宝利得电脑五金有限公司，2002 年至 2004 年任职于东莞嘉辉塑胶五金有限公司，2004 年至 2012 年任职于茂森精艺金属（苏州）有限

公司，2012年至2014年任职于浙江正鼎汽车零部件有限公司。2014年加入瑞玛有限。现任公司监事、工程部资深项目经理。

（三）高级管理人员

本公司共有高级管理人员3名。基本情况如下：

姓名	职务	性别	任期	国籍	提名人
陈晓敏	总经理	男	2017.11.7-2020.11.6	中国	陈晓敏
方友平	副总经理、财务总监 董事会秘书	男	2017.11.7-2020.11.6	中国	陈晓敏
解雅媛	副总经理	女	2018.6.30-2020.11.6	中国	陈晓敏

解雅媛女士：1984年出生，中国国籍，无境外永久居留权，EMBA在读。2005年至2006年任职于旭电科技(苏州)有限公司，2006年加入苏州工业园区新凯精密五金有限公司，历任客户经理、市场营销部经理等职。2012年起任职于公司，现任公司副总经理。

其他高级管理人员简历参见本节“一、（一）董事”部分。

（四）核心技术人员

本公司核心技术人员为吴永丰（Goh Yong Hong）、任军平、朱纯傲，简介如下：

吴永丰先生：1962年出生，新加坡国籍，新加坡义安理工学院高级专科学历。2005年至2010年任职于安特(苏州)精密机械有限公司，2010年至2012年任职于艾来得科技有限公司，2012年加入瑞玛有限。现任公司研发总监。

吴永丰先生在精密模具设计、研发、制造、自动化设备研发方面有30多年经验，主要研究方向为高精拉深多工位级进模具及产品的开发、自动化控制设备研发，做为第一发明人已申报发明和实用新型专利40余项。2015年至2017年，吴永丰先生连续三年入选苏州市“海鸥计划”引进海外智力人员名单。

任军平先生：简历参见本节“一、（二）监事”部分。

任军平主要研发方向为精密冲压模具的开发设计，同时还负责研发技术部日常管理。他是公司多项模具专利发明的参与者，在通信和汽车精密金属冲压模具领域拥有多年技术积累，具有较高的技术造诣。

朱纯傲先生：1988 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。2014 年开始任职于瑞玛有限。现任公司研发工程师。朱纯傲先生主要研发方向为生产工艺自动化，是“全自动分度盘压铆机”、“冲压产品模内铆接自动化设备”、“三次元模内传递机械手”、“高速自动化多型号通讯盖板铆钉安放装置”等 20 多项发明及实用新型专利的发明参与人，做为杰出技术人才，入选 2018 年姑苏重点产业紧缺人才计划。

（五）发行人董事、监事和高级管理人员的提名和选聘情况

1、董事的提名和选聘情况

经公司股东提名，2017 年 11 月 7 日发行人第一次临时股东大会选举陈晓敏、翁荣荣、方友平、沈健、张薇为公司第一届董事会董事，其中，沈健、张薇为独立董事。同日召开的发行人第一届董事会第一次会议选举陈晓敏为董事长。

2、监事的提名和选聘情况

2017 年 11 月 7 日，发行人职工代表大会选举任军平为职工代表监事。经公司股东提名，2017 年 11 月 7 日，发行人第一次临时股东大会选举解雅媛和金善利为公司第一届监事会监事，与职工代表监事任军平共同组成监事会。同日召开的发行人第一届监事会第一次会议选举解雅媛为监事会主席。

2018 年 3 月，金善利因工作变动提出辞职。经公司股东提名，发行人 2018 年第一次临时股东大会选举李龙为公司监事。

2018 年 6 月，解雅媛因工作安排变动，辞去监事职务。经公司股东提名，发行人 2018 年第三次临时股东大会选举张启胜为公司监事。

2019 年 1 月，李龙因工作变动提出辞职。经公司股东提名，发行人 2019 年第一次临时股东大会选举谢蔓华为公司监事。

3、高级管理人员选聘情况

2017 年 11 月 7 日，发行人召开第一届董事会第一次会议，聘任陈晓敏为公司总经理；聘任方友平为公司副总经理、董事会秘书、财务总监。

2018 年 6 月 30 日，发行人召开第一届董事会第七次会议，聘任解雅媛为公司副总经理。

二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及近亲属持股情况

（一）当前持股情况

发行人董事、监事、高级管理人员与核心技术人员中，直接持有发行人股份的包括陈晓敏、翁荣荣，间接持有发行人股份的包括陈晓敏、翁荣荣、方友平、解雅媛、任军平、谢蔓华、张启胜、朱纯傲。

陈晓敏夫妇的亲属鲁存聪、麻国林、杨瑞义、鲁洁直接持有发行人股份。

截至本招股意向书签署日，相关人员具体持股情况如下：

姓名	任职情况或亲属关系	持股方式	直接或间接持股情况	持股比例
陈晓敏	董事长、总经理	直接持股	5,666.51 万股	75.55%
		间接持股	持有众全信投资 47.26%的出资额	3.24%
翁荣荣	董事	直接持股	537.49 万股	7.17%
		间接持股	持有众全信投资 8.00%的出资额	0.55%
方友平	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监	间接持股	持有众全信投资 6.85%的出资额	0.47%
任军平	监事会主席、核心技术人员	间接持股	持有众全信投资 1.55%的出资额	0.11%
谢蔓华	监事	间接持股	持有众全信投资 0.78%的出资额	0.05%
张启胜	监事	间接持股	持有众全信投资 1.55%的出资额	0.11%
解雅媛	副总经理	间接持股	持有众全信投资 13.70%的出资额	0.94%
朱纯傲	核心技术人员	间接持股	持有众全信投资 0.78%的出资额	0.05%
鲁存聪	陈晓敏之大姐夫	直接持股	119.85 万股	1.60%
麻国林	陈晓敏之三姐夫	直接持股	105.75 万股	1.41%
杨瑞义	陈晓敏二姐之子	直接持股	105.75 万股	1.41%
鲁洁	陈晓敏大姐之女	直接持股	11.25 万股	0.15%

（二）报告期内持股变动情况

1、2016 年持股变动情况

报告期初，陈晓敏、翁荣荣分别持有瑞玛有限 80%、20%的股权，具体如下：

姓名	持股方式	持股情况（万元）	持股比例
----	------	----------	------

陈晓敏	直接持股	9,200.00	80.00%
翁荣荣	直接持股	2,300.00	20.00%
合计		11,500.00	100.00%

2016年12月，公司减少注册资本至1,500万元，陈晓敏、翁荣荣认缴出资额同比例减少，同时翁荣荣将其持有的瑞玛有限180万元出资额转让给陈晓敏。2017年2月，本次股权变动完成了工商变更登记。

本次股权变动后，董事、监事、高级管理人员和核心技术人员持股情况如下：

姓名	持股方式	持股情况（万元）	持股比例
陈晓敏	直接持股	1,380.00	92.00%
翁荣荣	直接持股	120.00	8.00%
合计		1,500.00	100.00%

2、2017年持股变动情况

2017年8月，陈晓敏将其所持有的瑞玛有限114.90万元出资额转让给众全信投资；同时，鲁存聪、麻国林、杨瑞义通过增资分别取得瑞玛有限出资额26.7576万元、23.6097万元、23.6097万元。

2017年11月，公司改制为股份有限公司。

2017年12月，鲁洁通过增资取得发行人11.25万股；陈晓敏将其在众全信投资中的部分出资额转让给方友平、任军平、谢蔓华、张启胜、解雅媛、朱纯傲等人。

2017年末，董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其亲属持股情况如下：

姓名	任职情况或亲属关系	持股方式	直接或间接持股情况	持股比例
陈晓敏	董事长、总经理	直接持股	5,666.51万股	75.55%
		间接持股	持有众全信投资46.10%的出资额	3.16%
翁荣荣	董事	直接持股	537.49万股	7.17%
		间接持股	持有众全信投资8.00%的出资额	0.55%
方友平	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监	间接持股	持有众全信投资6.85%的出资额	0.47%
任军平	监事会主席、核心技术人员	间接持股	持有众全信投资1.55%的出资额	0.11%
谢蔓华	监事	间接持股	持有众全信投资0.78%的出资额	0.05%

张启胜	监事	间接持股	持有众全信投资 1.55%的出资额	0.11%
解雅媛	副总经理	间接持股	持有众全信投资 13.70%的出资额	0.94%
朱纯傲	核心技术人员	间接持股	持有众全信投资 0.78%的出资额	0.05%
鲁存聪	陈晓敏之大姐夫	直接持股	119.85 万股	1.60%
麻国林	陈晓敏之三姐夫	直接持股	105.75 万股	1.41%
杨瑞义	陈晓敏二姐之子	直接持股	105.75 万股	1.41%
鲁洁	陈晓敏大姐之女	直接持股	11.25 万股	0.15%

3、2018 年以来的持股变化情况

2018 年，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其亲属持股情况未发生变化。

2019 年 1 月，陈晓敏受让公司原监事李龙持有的众全信投资出资额 12.8249 万元。此后，截至本招股意向书签署日，董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其亲属持股情况未发生变化，具体参见本节“二、（一）当前持股情况”。

（三）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属所持股份质押或冻结情况

截至本招股意向书签署日，董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属所持公司股份均无质押或被冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况

截至本招股意向书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况如下：

姓名	本公司职务	投资企业名称	出资额 (万元)	所占比例
陈晓敏	董事长 总经理	众全信投资	519.87	47.26%
		苏州工业园区润佳和创业投资中心(有限合伙)	1,545.00	25.56%
		苏州帝瀚环保科技股份有限公司	110.00	2.58%
		苏州汉铭企业管理咨询服务中心(有限合伙)	400.00	80.00%

翁荣荣	董事	众全信投资	88.00	8.00%
		苏州汉铭企业管理咨询服务中心(有限合伙)	100.00	20.00%
方友平	董事 副总经理 董事会秘书 财务总监	苏州凯业投资管理咨询有限公司	10.00	7.14%
		上海星象投资合伙企业(有限合伙)	30.30	3.14%
		苏州壹洽股权投资基金合伙企业(有限合伙)	100.00	1.96%
		上海摩尔口腔医院投资管理有限公司	43.00	0.54%
		无锡林泰克斯汽车部件有限公司	82.75	2.56%
		众全信投资	75.34	6.85%
任军平	监事会主席、 核心技术人员	众全信投资	17.10	1.55%
谢蔓华	监事	众全信投资	8.55	0.78%
张启胜	监事	众全信投资	17.10	1.55%
解雅媛	副总经理	众全信投资	150.68	13.70%
朱纯傲	核心技术人员	众全信投资	8.55	0.78%

上述对外投资与本公司不存在利益冲突。

四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的薪酬情况

公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员 2018 年度薪酬情况如下：

姓名	职务	税前收入(万元)
陈晓敏	董事长、总经理	109.68
翁荣荣	董事	58.27
方友平	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	61.75
沈健	独立董事	4.80
张薇	独立董事	4.80
任军平	监事会主席、核心技术人员	27.59
谢蔓华	监事	16.82
张启胜	监事	29.82
解雅媛	副总经理	82.00
吴永丰	核心技术人员	105.21
朱纯傲	核心技术人员	15.68

除以上薪酬和津贴外，公司的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未享受其他待遇。对于公司的非独立董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，公司按照国家和地方的有关规定，依法为其办理养老、医疗、失业、生育、工伤、住房等社会保障，不存在其它特殊待遇和退休金计划。

五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况

截至 2019 年 12 月 31 日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在其他单位的任职情况如下：

姓名	职务	兼职单位及所任职务	与公司关系
陈晓敏	董事长、总经理	新凯精密执行董事	本公司子公司
		全信金属执行董事	本公司子公司
		BVI 瑞玛董事	本公司子公司
		墨西哥瑞玛董事	本公司子公司
		众全信投资执行事务合伙人	本公司股东
翁荣荣	董事	全信金属监事	本公司子公司
沈健	独立董事	苏州大学东吴商学院副教授	无
		江苏省干部教育培训基地特聘教授	无
		新疆自治区党校和行政学院兼职教授	无
张薇	独立董事	苏州大学东吴商学院副教授	无
		苏州安洁科技股份有限公司独立董事	无
		苏州宝馨科技实业股份有限公司独立董事	无
		苏州市味知香食品股份有限公司独立董事	无
		苏州国芯科技股份有限公司独立董事	无

截至 2019 年 12 月 31 日，除以上人员外，发行人其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员无其他兼职情况。

六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系情况

除董事长、总经理陈晓敏与董事翁荣荣为夫妻关系外，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间不存在亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员签订的协议及作出的承诺情况

发行人的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均与发行人签订了《劳动合同》或《聘用合同》，相关董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均履行约定的义务和职责，迄今未发生违反协议的情形。

作为股东的董事、监事、高级管理人员，已就本次发行前所持本公司股份进行锁定的事项作出承诺，参见本招股意向书“重大事项提示”的相关内容。

公司董事（独立董事除外）、高级管理人员已就上市后稳定股价的事项作出承诺，参见本招股意向书“重大事项提示”的相关内容。

公司董事、监事和高级管理人员已就公司首次公开发行股票相关文件的真实性、准确性、完整性作出承诺，参见本招股意向书“重大事项提示”的相关内容。

公司控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，参见本招股意向书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、（二）控股股东与实际控制人作出的避免同业竞争的承诺”。

公司董事、高级管理人员关于首次公开发行股票摊薄即期收益后公司填补回报的具体措施的承诺参见本招股意向书“第十一节 管理层讨论与分析”之“六、（五）公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员对公司本次发行上市摊薄即期回报采取填补措施的承诺”的相关内容。

截至本招股意向书签署日，上述承诺履行情况良好。

八、董事、监事、高级管理人员任职资格情况

本公司董事、监事及高级管理人员均符合《证券法》、《公司法》等相关法律、法规及发行人《公司章程》规定的任职资格。

九、报告期内董事、监事、高级管理人员变动情况

（一）董事变动情况

报告期初，公司不设董事会，由陈晓敏先生担任执行董事。

2017年11月7日，公司召开第一次临时股东大会选举陈晓敏、翁荣荣、方友平、沈健和张薇为股份公司第一届董事会董事，其中，沈健和张薇为独立董事。同日召开的公司第一届董事会第一次会议选举陈晓敏为董事长。

此后，至本招股意向书签署日，公司董事未发生变化。

（二）监事变动情况

报告期初，翁荣荣担任瑞玛有限监事。

2017年11月7日，公司召开第一次临时股东大会选举解雅媛、金善利为股份公司第一届监事会监事，与职工代表大会选举的职工代表监事任军平共同组成股份公司第一届监事会。同日召开的公司第一届监事会第一次会议选举解雅媛为监事会主席。

2018年4月，监事金善利因工作变动提出辞职。2018年4月10日，公司召开2018年第二次临时股东大会，选举李龙为公司监事。

因工作安排变动，解雅媛于2018年6月辞去监事职务，公司于2018年6月30日召开2018年第三次临时股东大会，选举张启胜为公司监事。

2019年1月，监事李龙因工作变动提出辞职。2019年1月18日，公司召开2019年第一次临时股东大会，选举谢蔓华为公司监事。

此后，至本招股意向书签署日，公司监事未发生变化。

（三）高级管理人员变动情况

报告期初，陈晓敏担任瑞玛有限总经理。

2017年11月7日，公司召开第一届董事会第一次会议，聘任陈晓敏为总经理，聘任方友平为公司副总经理、董事会秘书、财务总监。

2018年6月30日，公司召开第一届董事会第七次会议，聘任解雅媛为副总经理。

此后，至本招股意向书签署日，公司高级管理人员未发生变化。

第九节 公司治理

发行人自成立以来，股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书等制度逐步建立健全，公司已建立了比较科学和规范的法人治理结构。

发行人根据《公司法》、《上市公司章程指引》、《上市公司治理准则》等有关法律法规要求，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》、《对外担保制度》、《对外投资管理制度》、《投资者关系管理制度》、《董事会秘书工作制度》、《总经理工作细则》、《董事会薪酬与考核委员会实施细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会提名委员会实施细则》、《董事会战略委员会实施细则》、《内部审计制度》、《募集资金管理制度》、《信息披露事务管理制度》等一系列规章制度，并根据上述制度规范公司日常决策、管理、经营等活动。

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的相关情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

《公司章程》对股东的权利、义务以及股东大会的职权和议事规则进行了明确的规定；《股东大会议事规则》对股东大会讨论的事项与提案，股东大会的召开、会议决议等进行了详细的规定。

1、股东大会的职权

股东大会是公司的权力机构，依据《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》等规定规范运作。股东大会依法行使下列职权：决定公司经营方针和投资计划；选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；审议批准董事会的报告；审议批准监事会报告；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券作出决议；对公司合并、分立、解散和清算或者变更公司形式作出决议；修改公司章程；对公司聘用、解聘

会计师事务所作出决议；审议批准《公司章程》所规定的应由股东大会审批的担保事项；审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产30%的事项；审议股权激励计划；审议法律、行政法规、部门规章或《公司章程》规定应当由股东大会决定的其他事项。

2、股东大会的议事规则

（1）股东大会的一般规定

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，并应于上一个会计年度完结之后的六个月之内举行。临时股东大会不定期召开，有下列情形之一的，公司在事实发生之日起两个月内召开临时股东大会：董事人数不足5人时；公司未弥补的亏损达实收股本总额的三分之一时；单独或者合计持有公司10%以上股份的股东请求时；董事会认为必要时；监事会提议召开时；独立董事提议并经过董事会审议同意时；法律、行政法规、部门规章或者公司章程规定的其他情形。

（2）股东大会的提案和通知

提案的内容应当属于股东大会职权范围，有明确议题和具体决议事项，并且符合法律、行政法规和《公司章程》的有关规定。公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合计持有公司3%以上股份的股东，有权向公司提出提案。单独或者合计持有公司3%以上股份的股东，可以在股东大会召开十日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后2日内向股东发出股东大会书面补充通知。除前述规定外，召集人在发出股东大会通知后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。股东大会通知中未列明的提案或者不符合章程规定的议案，股东大会不得进行表决并作出决议。

召集人在年度股东大会召开20日前书面通知各股东，临时股东大会于会议召开15日前书面通知各股东。

（3）股东大会的召开

股东大会召开时，本公司全体董事、监事和董事会秘书应当出席会议，总经理和其他高级管理人员应当列席会议。

股东大会由董事长主持。董事长不能履行职务或不履行职务时，由半数以上董事共同推举的一名董事主持。监事会自行召集的股东大会，由监事会主席主持。

监事会主席不能履行职务或不履行职务时，由半数以上监事共同推举的一名监事主持。股东自行召集的股东大会，由召集人推举代表主持。

股东可以亲自出席股东大会并行使表决权，也可以委托代理人代为出席和表决。

（4）股东大会的表决和决议

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会做出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。股东大会做出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。公司持有的本公司股份没有表决权，该部分股份不计入出席股东大会的有表决权的股份总数。

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。

3、股东大会的实际运行情况

发行人设立以来已经召开了九次股东大会。历次会议的通知、召开、表决方式、决议的内容和签署均符合《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》的规定，会议记录完整规范，股东大会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》所赋予的权利和义务。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

《公司章程》对董事会的组成、职权、议事规则等事项作出了规定；《董事会议事规则》对董事会的组成和职权，会议的议案、会议的召集和召开、议事程序和决议、会议记录等进行了详细的规定。

董事会作为公司经营决策的常设机构，对股东大会负责；董事会依据《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等规定行使职权。

1、董事会的组成

公司董事会由 5 名董事组成，其中独立董事 2 名，设董事长 1 人。

董事由股东大会选举或更换，任期三年。董事任期届满，可连选连任。董事在任期届满前，股东大会不得无故解除其职务。

2、董事会的职责

董事会行使下列职权：召集股东大会，并向股东大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；制定公司重大收购、收购本公司股份或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；在股东大会授权范围内决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；决定公司内部管理机构的设置；聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；制订公司的基本管理制度；制订《公司章程》的修改方案；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

3、董事会行使重大财务决策的权限

根据《公司章程》及《董事会议事规则》的制度规定，董事会行使的重大财务决策权限如下：除《公司章程》规定的必须经股东大会审议的对外担保事项之外的其他对外担保事项；除公司章程规定的必须经股东大会审议的购买、出售重大资产及其他交易之外的交易事项；根据法律、行政法规、部门规章规定须董事会审议通过的其他交易事项。

4、董事会议事规则

（1）董事会的召开和通知

董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开 10 日以前书面通知全体董事和监事。

代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。

董事会召开临时董事会会议的通知方式为：书面送达或者传真方式；通知时限为会议召开前 3 日。经全体董事同意，临时董事会可随时召开。

董事会会议通知包括以下内容：会议日期和地点；会议期限；事由及议题；发出通知的日期。

（2）董事会的表决与决议

董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会做出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。

董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

董事会决议表决方式为书面记名投票表决方式。董事会临时会议在保障董事充分表达意见的前提下，可以用传真或邮件等方式进行并作出决议，并由参会董事签字。

5、董事会的实际运行情况

发行人设立以来共召开了十四次董事会，历次董事会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议的内容及签署均符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依据《公司法》和《公司章程》规定，对所审议的事项作出了有效决议。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

《公司章程》对监事会的组成、职权、议事规则等事项作出了规定；《监事会议事规则》对监事会的组成、提案程序、召集召开、决议、会议记录事项等进行了详细的规定。

监事会是公司的常设监督机构，负责对董事会及其成员以及总经理、副总经理、财务总监等高级管理人员进行监督，保障股东、公司及公司员工的合法权益。

1、监事会的组成

公司监事会由 3 名监事组成，其中 2 名监事由股东大会选举和罢免，1 名监事由公司职工代表出任，由公司职工通过民主选举产生。

2、监事会的职权

监事会行使下列职权：对公司的财务报告进行审核并提出书面审核意见；检查公司的财务；对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求其予以纠正；提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会会议职责时召集和主持股东大会会议；向股东大会提出提案；依照公司法的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；公司章程规定的其他职权。

3、监事会议事规则

（1）监事会的召开和通知

监事会每六个月至少召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。定期会议通知应当在会议召开十日前以书面或者传真方式送达全体监事。监事会除情况紧急必须采取口头通知外，可根据需要召开临时会议，临时会议通知应当在会议召开三日前以书面或者传真方式送达全体监事。

（2）监事会的决议

监事会会议由三分之二以上的监事出席方为有效。每一监事享有一票表决权。监事会作出决议，必须经全体监事的过半数通过。

4、监事会的实际运行情况

发行人设立以来共召开了十次监事会，历次监事会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议的内容及签署均符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范。监事会履行了《公司法》和《公司章程》赋予的职责，对公司的规范运作发挥了积极的作用。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事的构成

根据《公司章程》和《独立董事工作制度》相关规定：董事会由5名董事组成，其中独立董事2人；在公司担任独立董事的人员中，至少包括一名会计专业人士。

2、独立董事的职权

为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除具有国家相关法律、法规赋予董事的职权外，还具有以下特别职权：（1）公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易，应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；（3）向董事会提请召开临时股东大会；（4）提议召开董事会；（5）独立聘请外部审计机构和咨询机构；（6）在股东大会召开前公开向股东征集投票权。独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

独立董事除履行上述职责外，还应当对下列事项向董事会或股东大会发表独立意见：（1）对外担保；（2）重大关联交易；（3）董事的提名、任免；（4）聘任或者解聘高级管理人员；（5）公司董事、高级管理人员的薪酬和股权激励计划；（6）变更募集资金用途；（7）制定资本公积金转增股本预案；（8）制定利润分配政策、利润分配方案及现金分红方案；（9）因会计准则变更以外的原因作出会计政策、会计估计变更或重大会计差错更正；（10）公司的财务会计报告被注册会计师出具非标准无保留审计意见；（11）会计师事务所的聘用及解聘；（12）公司管理层收购；（13）公司重大资产重组；（14）公司以集中竞价交易方式回购股份；（15）公司内部控制评价报告；（16）公司承诺相关方的承诺变更方案；（17）公司优先股发行对公司各类股东权益的影响；（18）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；（19）法律、行政法规、部门规章、规范性文件及公司章程规定的或中国证监会认定的其他事项；（20）独立董事认为可能损害公司及其中小股东权益的其他事项。独立董事发表的独立意见类型包括同意、保留意见及其理由、反对意见及其理由和无法发表意见及其障碍。

3、独立董事履职情况

公司建立的独立董事制度，进一步完善了公司治理结构，促进了公司规范运作。独立董事自接受聘任以来，忠实履行职权，积极参与公司重大事项决策，独立董事所具备的丰富的专业知识和勤勉尽责的职业道德在董事会制定公司发展

战略、发展计划和生产经营决策等方面发挥了良好的作用，有力地保障了公司经营决策的科学性。

截至本招股意向书签署日，公司独立董事出席董事会的情况如下：

独立董事姓名	应出席董事会次数	实际出席董事会次数	缺席董事会次数
沈健	14	14	0
张薇	14	14	0

公司独立董事出席会议情况符合相关规定的要求。

报告期内，公司独立董事根据《公司章程》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见(证监发〔2001〕102号)》等相关规定的要求发表了独立意见，均为同意意见，未对有关决策事项提出异议。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

1、董事会秘书制度安排

根据《公司章程》与《董事会秘书工作制度》规定：公司设董事会秘书1名，由董事长提名或推荐，经董事会聘任或者解聘。董事会秘书为本公司的高级管理人员。

2、董事会秘书的职责

根据《董事会秘书工作制度》，董事会秘书的主要职责包括：（1）按照法定程序筹备董事会会议和股东大会，准备和提交拟审议的董事会和股东大会的文件；（2）参加董事会会议，制作会议记录并签字；（3）公司召开总经理办公会以及其他涉及公司重大事项的会议，应及时告知董事会秘书列席，并提供会议资料；（4）负责保管公司股东名册、董事名册、控股股东及董事、监事、高级管理人员持有公司股票的资料，以及董事会、股东大会的会议文件和会议记录等；（5）协助董事、监事和高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、证券交易所其他规定和《公司章程》设定的责任；（6）促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章、交易所其他规定和《公司章程》时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录上；（7）办理《公司法》和证券交易所要求履行的其他职责。

3、董事会秘书履行职责情况

公司董事会秘书受聘以来，严格按照《公司章程》、《董事会秘书工作制度》有关规定筹备董事会和股东大会，认真履行了各项职责，保障了董事会各项工作的顺利开展，对提升公司治理和促进公司运作规范有着重要作用。

（六）董事会专门委员会制度的建立健全及运行情况

2018年2月8日，发行人召开2018年第一届董事会第三次会议，决定设立董事会战略委员会、审计委员会、提名委员会及薪酬与考核委员会，并选举各专门委员会委员；逐项审议并同意制定《董事会战略委员会实施细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会提名委员会实施细则》、《董事会薪酬与考核委员会实施细则》。各专门委员会的设立情况及其相应工作规则具体如下：

1、审计委员会

（1）人员组成

审计委员会成员由三名董事组成，独立董事占二分之一以上，其中至少有一名独立董事为专业会计人士。审计委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。

审计委员会设主任委员一名，由独立董事中的会计专业人员担任，负责主持委员会工作。目前审计委员会由张薇、翁荣荣、沈健组成，其中张薇为主任委员，具有会计学副教授资格。

（2）职责权限

审计委员会职责为：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计和外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司的内控制度，对重大关联交易进行审计；公司董事会授权的其他事宜。

（3）实际运行情况

截至本招股意向书签署日，审计委员会共计召开八次会议。审计委员会历次会议的召集、召开和审议程序符合按照《公司章程》、《董事会审计委员会工作细则》等相关规定。

2、战略委员会

（1）人员组成

战略委员会由三名董事组成，委员由董事长或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。战略委员会设主任委员一名，由公司董事长担任。目前战略委员会由陈晓敏、沈健、方友平组成，其中陈晓敏为主任委员。

（2）职责权限

战略委员会的职责为：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目和合作开发等项目进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事宜。

（3）实际运行情况

截至本招股意向书签署日，战略委员会共计召开四次会议。战略委员会会议的召集、召开和审议程序符合按照《公司章程》、《董事会战略委员会实施细则》等相关规定。

3、提名委员会

（1）人员组成

提名委员会由三名董事组成，其中独立董事占二分之一以上。提名委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。提名委员会设主任委员一名，由独立董事担任。目前提名委员会由沈健、陈晓敏、张薇组成，其中沈健为主任委员。

（2）职责权限

提名委员会职责为：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；研究董事、经理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；广泛搜寻合格的董事和经理人员的人选；对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议；对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出建议；董事会授权的其他事宜。

（3）实际运行情况

截至本招股意向书签署日，提名委员会共计召开一次会议。提名委员会会议的召集、召开和审议程序符合按照《公司章程》、《苏州瑞玛精密工业股份有限公司提名委员会实施细则》等相关规定。

4、薪酬与考核委员会

(1) 人员组成

薪酬与考核委员会成员由三名董事组成，其中独立董事占二分之一以上。薪酬与考核委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。薪酬与考核委员会设主任委员一名，由独立董事担任。目前薪酬与考核委员会由沈健、陈晓敏、张薇组成，其中沈健为主任委员。

(2) 职责权限

薪酬与考核委员会职责为：制订公司董事、高级管理人员的工作岗位职责；制订公司董事、高级管理人员的业绩考核体系、业绩考核指标及奖惩制度等；制订公司董事、高级管理人员的薪酬制度与薪酬标准；依据有关法律、法规或规范性文件的规定，制订公司董事、监事和高级管理人员的股权激励计划；负责对公司股权激励计划进行管理；对授予公司股权激励计划的人员之资格、授予条件、行权条件等审查；董事会授权委托的其他事宜。

(3) 实际运行情况

截至本招股意向书签署日，薪酬与考核委员会共计召开三次会议。薪酬与考核委员会会议的召集、召开和审议程序符合按照《公司章程》、《董事会薪酬与考核委员会实施细则》等相关规定。

二、报告期内发行人违法违规情况

公司已依法建立健全股东大会制度、董事会制度、监事会制度、独立董事制度和董事会秘书制度，自变更设立股份公司至今，发行人及现任董事、监事、高级管理人员均严格按照《公司法》及相关法律法规和《公司章程》的规定规范运作、依法经营，最近三年不存在因重大违法违规行为受到处罚的情况。

2016年6月，公司子公司新凯精密因热处理、研磨项目未经环评擅自开工、擅自投入生产以及废弃物外溢事项，被苏州工业园区国土环保局分别处以5万元、3万元、3万元罚款。新凯精密已缴纳罚款，并按照环保部门的要求补充了

环评手续，改进了废弃物管理。前述事项情节轻微，不构成情节严重的违法行为。除此之外，发行人及其子公司不存在违法违规行或受到处罚的情况。上述处罚作出后，新凯精密按要求缴纳了罚款，并积极落实整改要求，现已整改到位。除上述处罚外，新凯精密 2016 年 1 月 1 日至今，在生产经营中无其他违法生产、违法排污的情形。

三、发行人资金往来和对外担保情况

（一）资金往来等财务内控不规范情形

1、与相关方资金往来的情况

（1）报告期内发行人与关联方之间的非经营性资金往来情况

报告期内，发行人与关联方之间的非经营性资金往来情况参见本招股意向书“第七节 同业竞争与关联交易”之“四、（二）偶发性关联交易”。

（2）报告期内发行人与第三方之间的非经营性资金往来情况

借入方	出借方	金额（万元）	借入时间	归还时间
苏州市大华精密机械有限公司	瑞玛有限	300.00	2016年5月18日	2016年5月23日
		500.00	2016年9月1日	2016年9月8日
		300.00	2016年10月21日	2016年11月25日
		400.00	2017年4月6日	2017年4月10日

发行人向苏州市大华精密机械有限公司借出资金，供其用于资金周转，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形。

苏州市大华精密机械有限公司成立于 2002 年 2 月，注册资本 2,200 万元，经营范围为：研发、生产、销售：机械及部件、金属材料、电器及通讯器材（不含卫星电视地面接收及无线电发射设备）、装饰装璜制品、门控系统、安防系统。销售：五金交电、电子元器件、金属材料、化工原料（除危险品）、建材、办公用品、百货、电器及部件；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。

苏州市大华精密机械有限公司与发行人无关联关系，其股东结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	顾明华	1,833.33	83.33%

2	王燕霞	366.67	16.67%
合 计		2,200.00	100.00%

(3) 资金往来的会计核算与利息测算

上述与相关方资金往来的会计核算过程为：借出时，按照实际往来的金额，借记“其他应收款”，资金收回时，贷记“其他应收款”；借入时，按照实际往来的金额，贷记“其他应付款”，资金收回时，借记“其他应付款”；相关资金往来核算真实、准确。

发行人与关联方或第三方发生的非经营性资金往来未约定利息。按照同期贷款利率测算，上述与相关方资金往来未计提利息具体如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年	2017年	2016年
应计利息支出	-	-	28.60	40.88
应计利息收入	-	-	26.12	23.07
应计利息净支出	-	-	2.48	17.81

经测算，未计提利息总额较小，对发行人经营无重大业绩影响。

2、发行人开具不具有真实背景的票据的情况

报告期内，发行人发生过一次开具不具有真实交易背景的票据的行为，具体如下：

瑞玛有限于2016年12月向全信金属开具商业承兑汇票1张，金额为1,000万元，用于归还其欠全信金属的往来款。全信金属将该商业承兑汇票进行了贴现并由瑞玛有限承担贴现费用。2017年6月，发行人已全额兑付了该笔商业承兑汇票。

公司上述商业票据签发系为偿还欠款，具有真实的债权债务关系，但由于公司与全信金属并无相应业务交易，公司该笔票据的签发违反了《票据法》第十条“票据的签发、取得和转让应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系”的规定。

发行人开具了前述无真实交易背景的商业票据，系偶发行为，不属于主观故意或恶意违规行为。公司向全信金属借入的资金均用于公司的正常生产经营。该违规事项已于2017年6月终止，且公司已到期兑付票据款项，未对债权人和贴现的金融机构造成损失。公司未因上述票据行为与银行或其他第三方发生纠纷，

也未因上述票据行为而受到相关主管部门的行政处罚。

2018年7月，中国人民银行苏州市中心支行出具了未对瑞玛工业、全信金属票据往来中的行为进行过行政处罚的证明文件。

发行人开具不具有真实背景的票据的行为已得到清理，且未受到主管部门的处罚，不构成本次发行的法律障碍。

3、发行人以不规范方式取得银行贷款的情况

报告期内，发行人不存在以不规范方式取得银行贷款的情形。

4、上述不规范行为的整改情况

针对上述不规范行为，发行人采取了如下整改措施：

(1) 截至2017年5月，发行人已全额收回了与关联方非经营性占用公司的资金。发行人与第三方的历次资金往来占用时间较短，2017年5月以后未再发生新的资金占用情形。

(2) 为加强防范资金占用的内部控制，发行人第一届董事会第三次会议审议通过了《防范控股股东及关联方占用资金制度》。

(3) 发行人修订了资金与票据管理方面的财务制度，禁止与关联方、第三方进行非经营性资金拆借，禁止开具不具有真实背景的票据。对公司的高级管理人员及主要财务人员进行了有关票据制度和相关法规、政策的培训；强化公司内部控制，严格按照相关制度的规定开展工作、履行批准，进一步提高票据使用的规范力度。发行人的内部控制已得到了加强。

发行人上述整改措施得到了良好地执行，整改后的相关内部控制措施运行有效。发行人申报本次发行后，未发生新的不合规非经营性资金往来。

针对前述不合规行为可能存在的后续影响，发行人实际控制人陈晓敏、翁荣荣已出具声明：“若发行人因报告期内的关联方资金占用、与第三方非经营性资金往来、票据违规行为受到主管部门的行政处罚，其将无条件足额及时补偿发行人因受行政处罚而造成的任何经济损失，确保发行人或其子公司不因此遭受任何经济损失。”

5、中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已对报告期内发生的非经营性资金往来、开具不具有真实交易背

景的票据等不合规行为进行了充分的信息披露。发行人开具不具有真实背景的票据的行为未造成重大不利影响，不构成本次发行的障碍。

2、报告期内，发行人与关联方及第三方发生的非经营性资金往来相关财务核算真实、准确，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形。

3、发行人已通过收回资金、改进制度、加强内控等方式积极整改，并已针对性建立内控制度并有效执行。

（二）发行人对外担保情况

截至本招股意向书签署日，发行人不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

四、关于公司内部控制制度

（一）内部控制完整性、合理性和有效性的自我评估意见

本公司已按照既定内部控制检查监督的计划完成工作，内部控制检查监督的工作计划涵盖了内部控制的主要方面和全部过程，为内部控制制度执行、反馈、完善提供了合理的保证。

本公司按照逐步完善和满足公司持续发展需要的要求判断公司的内部控制制度的设计是否完整和合理，内部控制的执行是否有效。判断分别按照内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通、内部监督等要素进行。

本公司在内部控制建立过程中，充分考虑了行业特点和公司多年的管理经验，保证了内部控制符合公司生产经营需要，对经营风险起到了有效控制作用；公司制订内部控制制度以来，各项制度均得到有效执行，对公司加强管理、规范动作、提高经济效益以及公司长远发展起到了积极有效的作用。

公司董事会认为公司已按《企业内部控制基本规范》的要求在所有重大方面有效保持了与财务报告相关的内部控制。

（二）会计师事务所对本公司内部控制制度的评价

申报会计师为发行人出具了《内部控制鉴证报告》，申报会计师认为：“瑞玛工业根据财政部颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规范建立的与财务报告相关的内部控制于 2019 年 9 月 30 日在所有重大方面是有效的。”

第十节 财务会计信息

本章引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经申报会计师审计的财务报告。投资者欲对本公司的财务状况、经营成果和会计政策进行详细的了解，应当认真阅读本招股意向书所附经审计的财务报表及审计报告。

一、发行人财务报表

(一) 合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
流动资产：				
货币资金	100,475,778.51	79,493,350.89	55,651,662.55	65,741,237.96
应收票据	1,617,000.00	1,524,533.59	1,271,862.48	1,200,000.00
应收账款	167,572,966.17	178,612,794.70	187,682,819.35	164,447,180.51
预付款项	2,232,013.13	1,622,465.55	1,222,720.54	2,328,576.32
其他应收款	3,234,277.43	824,515.31	1,110,071.57	17,727,894.49
存货	89,043,177.35	100,344,190.27	83,278,741.81	63,344,385.84
其他流动资产	5,001,378.96	7,597,709.38	3,213,685.73	960,277.55
流动资产合计	369,176,591.55	370,019,559.69	333,431,564.03	315,749,552.67
非流动资产：				
固定资产	144,291,284.45	145,371,793.15	84,738,766.95	70,822,965.34
在建工程	26,072,273.88	5,795,638.93	13,437,613.49	1,138,776.00
无形资产	27,066,573.22	27,417,575.86	18,152,718.29	13,766,056.16
商誉	1,469,066.40	1,469,066.40	1,469,066.40	-
长期待摊费用	1,280,546.65	1,684,585.44	2,278,366.11	494,979.76
递延所得税资产	1,557,589.47	1,590,109.95	2,872,152.79	2,377,607.34
其他非流动资产	7,449,869.76	6,755,290.16	6,474,057.95	5,022,049.79
非流动资产合计	209,187,203.83	190,084,059.89	129,422,741.98	93,622,434.39
资产总计	578,363,795.38	560,103,619.58	462,854,306.01	409,371,987.06

2、合并资产负债表（续）

单位：元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
流动负债：				
短期借款	-	-	7,000,000.00	29,000,000.00
应付票据	-	-	-	10,000,000.00
应付账款	115,473,806.14	137,468,418.43	109,124,074.99	86,990,183.73
预收款项	931,272.92	5,385,235.81	9,767,708.98	6,220,150.93
应付职工薪酬	12,879,558.19	13,881,916.85	13,292,266.69	13,911,613.75
应交税费	3,251,213.63	1,699,555.70	12,842,290.88	8,946,311.32
其他应付款	700,252.39	1,232,614.99	7,142,153.04	1,839,483.85
流动负债合计	133,236,103.27	159,667,741.78	159,168,494.58	156,907,743.58
非流动负债：				
递延收益	2,042,506.71	1,164,958.96	1,264,281.46	321,311.48
递延所得税负债	4,114,071.89	3,809,884.49	1,844,186.44	-
非流动负债合计	6,156,578.60	4,974,843.45	3,108,467.90	321,311.48
负债合计	139,392,681.87	164,642,585.23	162,276,962.48	157,229,055.06
所有者权益：				
股本	75,000,000.00	75,000,000.00	75,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	131,451,998.32	131,451,998.32	131,451,998.32	11,550,000.00
其他综合收益	416,652.23	-339,121.07	-1,121,684.95	-139,527.87
盈余公积	14,538,683.25	14,538,683.25	7,130,880.00	19,303,452.00
未分配利润	150,529,289.29	112,472,434.92	34,884,206.93	157,028,646.15
归属于母公司所有者 权益合计	371,936,623.09	333,123,995.42	247,345,400.30	202,742,570.28
少数股东权益	67,034,490.42	62,337,038.93	53,231,943.23	49,400,361.72
所有者权益合计	438,971,113.51	395,461,034.35	300,577,343.53	252,142,932.00
负债和所有者权益总计	578,363,795.38	560,103,619.58	462,854,306.01	409,371,987.06

3、合并利润表

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
一、营业总收入	441,590,045.11	593,382,513.51	560,488,739.09	457,801,559.49
其中：营业收入	441,590,045.11	593,382,513.51	560,488,739.09	457,801,559.49
二、营业总成本	365,055,573.44	483,272,844.11	486,669,594.87	364,263,384.90
其中：营业成本	299,354,279.95	397,809,096.18	365,509,349.74	290,355,418.34
税金及附加	3,729,342.35	4,460,373.78	4,905,303.54	3,969,370.33
销售费用	11,929,747.41	17,256,872.16	23,755,497.00	14,672,137.79
管理费用	29,306,520.36	40,170,641.08	60,195,233.76	35,472,627.40
研发费用	18,662,379.23	24,002,841.93	22,249,899.97	18,689,041.67
财务费用	-1,364,696.60	-5,122,193.24	7,121,262.98	-3,332,645.76
其中：利息费用	-	102,970.05	983,725.02	898,300.64
利息收入	119,131.60	149,078.25	203,884.60	197,669.67
其他收益	-	116,289.74	-	-
投资收益	420,054.69	19,200.94	100,030.27	21,496.48
信用减值损失	609,006.46	-	-	-
资产减值损失	-4,047,007.20	-4,695,212.22	-2,933,047.88	-4,437,435.13
资产处置收益	-79,765.30	-46,872.05	-19,792.56	-35,697.72
三、营业利润	76,874,761.06	110,198,288.03	73,899,381.93	93,523,973.35
加：营业外收入	1,412,704.08	1,228,268.45	1,593,434.84	966,993.46
减：营业外支出	40,821.68	306,364.70	331,115.14	126,806.89
四、利润总额	78,246,643.46	111,120,191.78	75,161,701.63	94,364,159.92
减：所得税费用	10,759,021.59	15,352,336.84	14,831,792.33	13,332,446.86
五、净利润	67,487,621.87	95,767,854.94	60,329,909.30	81,031,713.06
（一）按经营持续性分类				
1. 持续经营净利润	67,487,621.87	95,767,854.94	60,329,909.30	81,031,713.06
2. 终止经营净利润	-	-	-	-
（二）按所有权归属分类				
1. 归属于母公司所有者的净利润	60,556,854.37	84,996,031.24	51,434,539.38	72,495,608.41
2. 少数股东损益	6,930,767.50	10,771,823.70	8,895,369.92	8,536,104.65
六、其他综合收益的税后净额	772,457.29	915,835.88	-1,100,807.93	-139,533.22

归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额	755,773.30	782,563.88	-982,157.08	-139,527.87
（一）以后不能重分类进损益的其他综合收益	-	-	-	-
（二）以后将重分类进损益的其他综合收益	755,773.30	782,563.88	-982,157.08	-139,527.87
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	16,683.99	133,272.00	-118,650.85	-5.35
七、综合收益总额	68,260,079.16	96,683,690.82	59,229,101.37	80,892,179.84
归属于母公司所有者综合收益总额	61,312,627.67	85,778,595.12	50,452,382.30	72,356,080.54
归属于少数股东综合收益总额	6,947,451.49	10,905,095.70	8,776,719.07	8,536,099.30
八、每股收益				
基本每股收益	0.81	1.13	0.73	-
稀释每股收益	0.81	1.13	0.73	-

4、合并现金流量表

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	459,863,531.39	637,534,326.24	576,564,930.71	447,603,907.28
收到的税费返还	8,183,755.80	15,661,686.97	6,188,553.01	6,534,585.91
收到其他与经营活动有关的现金	2,290,251.83	1,133,639.89	2,536,404.82	888,304.94
经营活动现金流入小计	470,337,539.02	654,329,653.10	585,289,888.54	455,026,798.13
购买商品、接受劳务支付的现金	267,380,509.27	377,823,282.45	351,194,932.66	271,624,986.24
支付给职工以及为职工支付的现金	78,062,628.35	98,546,158.97	88,468,458.71	74,937,165.92
支付的各项税费	16,511,350.48	34,997,291.46	34,558,097.49	27,667,456.17
支付其他与经营活动有关的现金	24,913,612.46	32,428,423.46	30,020,027.84	22,595,840.09
经营活动现金流出小计	386,868,100.56	543,795,156.34	504,241,516.70	396,825,448.42
经营活动产生的现金流量净额	83,469,438.46	110,534,496.76	81,048,371.84	58,201,349.71
二、投资活动产生的现金流量：				
取得投资收益收到的现金	420,054.69	19,200.94	100,030.27	21,496.48
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	246,685.76	39,343.64	1,524,401.69	531,896.58
收到其他与投资活动有关的现金	119,131.60	149,078.25	2,003,884.60	3,888,481.67
投资活动现金流入小计	785,872.05	207,622.83	3,628,316.56	4,441,874.73
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	39,059,152.88	67,559,242.58	33,672,626.67	20,364,351.04
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	10,857,660.36	67,278,244.91	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	1,800,000.00	-	-
投资活动现金流出小计	39,059,152.88	80,216,902.94	100,950,871.58	20,364,351.04
投资活动产生的现金流量净额	-38,273,280.83	-80,009,280.11	-97,322,555.02	-15,922,476.31
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	95,846,320.00	-
取得借款收到的现金	-	8,000,000.00	17,000,000.00	37,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	14,000,000.00	12,620,000.00
筹资活动现金流入小计	-	8,000,000.00	126,846,320.00	49,620,000.00
偿还债务支付的现金	-	15,000,000.00	39,000,000.00	17,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	24,750,000.00	1,970,870.42	66,767,201.91	11,863,499.21

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	10,000,000.00	17,000,000.00
筹资活动现金流出小计	24,750,000.00	16,970,870.42	115,767,201.91	45,863,499.21
筹资活动产生的现金流量净额	-24,750,000.00	-8,970,870.42	11,079,118.09	3,756,500.79
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	536,269.99	2,287,342.11	-4,894,510.32	2,639,572.17
五、现金及现金等价物净增加额	20,982,427.62	23,841,688.34	-10,089,575.41	48,674,946.36
加：期初现金及现金等价物余额	79,493,350.89	55,651,662.55	65,741,237.96	17,066,291.60
六、期末现金及现金等价物余额	100,475,778.51	79,493,350.89	55,651,662.55	65,741,237.96

（二）母公司财务报表

1、母公司资产负债表

单位：元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
流动资产：				
货币资金	59,566,330.30	50,843,262.96	34,385,286.91	40,960,383.72
应收票据	1,617,000.00	1,200,000.00	-	1,000,000.00
应收账款	108,800,977.43	110,725,169.70	122,519,516.57	103,094,081.87
预付款项	279,089.73	289,748.60	685,869.64	420,684.16
其他应收款	2,537,120.56	402,033.65	3,266,506.35	316,583.78
存货	52,482,219.94	58,803,369.36	47,136,930.51	40,378,970.41
其他流动资产	1,424,247.27	5,337,211.79	1,651,348.99	759,993.44
流动资产合计	226,706,985.23	227,600,796.06	209,645,458.97	186,930,697.38
非流动资产：				
长期股权投资	118,973,817.66	111,642,012.89	103,643,622.15	16,873,350.00
固定资产	84,592,725.30	82,564,449.39	23,325,819.61	19,527,248.80
在建工程	12,872,102.29	4,820,682.44	13,328,399.81	-
无形资产	20,859,417.35	21,170,336.14	11,526,847.55	12,361,239.77
长期待摊费用	38,023.43	149,112.27	406,569.83	494,979.76
递延所得税资产	-	-	1,530,222.69	1,048,027.73
其他非流动资产	3,079,646.42	3,820,665.09	3,681,767.29	4,019,415.95
非流动资产合计	240,415,732.45	224,167,258.22	157,443,248.93	54,324,262.01
资产总计	467,122,717.68	451,768,054.28	367,088,707.90	241,254,959.39

2、母公司资产负债表（续）

单位：元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
流动负债：				
短期借款	-	-	-	8,000,000.00
应付票据	-	-	-	10,000,000.00
应付账款	92,046,582.26	107,236,915.12	79,560,505.14	60,991,440.57
预收款项	679,532.91	5,002,139.05	9,375,165.82	6,044,212.07
应付职工薪酬	5,913,588.65	7,120,260.37	6,580,306.96	7,484,471.46
应交税费	1,975,357.75	377,246.66	9,642,186.68	5,046,563.36
其他应付款	138,060.68	591,971.97	6,626,850.05	1,033,182.89
流动负债合计	100,753,122.25	120,328,533.17	111,785,014.65	98,599,870.35
非流动负债：				
递延收益	1,653,327.59	967,750.00	980,000.00	-
递延所得税负债	2,452,493.24	2,070,045.36	-	-
非流动负债合计	4,105,820.83	3,037,795.36	980,000.00	-
负债合计	104,858,943.08	123,366,328.53	112,765,014.65	98,599,870.35
所有者权益：				
股本	75,000,000.00	75,000,000.00	75,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	175,893,789.62	175,893,789.62	175,893,789.62	-
盈余公积	7,750,793.61	7,750,793.61	342,990.36	13,705,232.00
未分配利润	103,619,191.37	69,757,142.52	3,086,913.27	113,949,857.04
所有者权益合计	362,263,774.60	328,401,725.75	254,323,693.25	142,655,089.04
负债和所有者权益总计	467,122,717.68	451,768,054.28	367,088,707.90	241,254,959.39

3、母公司利润表

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
一、营业收入	288,384,430.36	378,045,479.22	352,688,042.62	282,287,798.77
减：营业成本	195,858,683.84	255,622,655.52	231,091,195.26	174,550,956.77
税金及附加	2,357,601.41	2,327,743.02	2,839,855.35	2,203,741.94
销售费用	5,787,339.28	8,336,277.91	14,589,728.61	5,396,184.58
管理费用	14,410,432.93	19,514,892.55	28,697,598.44	17,734,469.49
研发费用	9,399,780.04	13,661,441.07	11,692,213.05	9,713,225.13
财务费用	-1,608,908.42	-4,221,397.63	6,137,119.66	-3,164,429.54
其中：利息费用	-	-57,400.00	173,565.00	228,858.33
利息收入	57,659.94	84,914.42	125,343.48	156,448.68
投资收益	2,853,456.62	2,059,628.23	8,608.35	5,526.46
信用减值损失	-117,544.13	-	-	-
资产减值损失	-1,454,763.91	-208,635.60	-2,496,627.86	-2,587,287.63
资产处置收益	44,553.51	5,484.80	10,644.29	353.41
二、营业利润	63,505,203.37	84,660,344.21	55,162,957.03	73,272,242.64
加：营业外收入	1,158,282.64	607,238.61	539,580.67	567,218.31
减：营业外支出	32,948.96	30,549.36	10,000.00	15,301.14
三、利润总额	64,630,537.05	85,237,033.46	55,692,537.70	73,824,159.81
减：所得税费用	8,268,488.20	11,159,000.96	9,978,672.51	10,494,262.51
四、净利润	56,362,048.85	74,078,032.50	45,713,865.19	63,329,897.30
（一）持续经营净利润	56,362,048.85	74,078,032.50	45,713,865.19	63,329,897.30
（二）终止经营净利润	-	-	-	-
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
六、综合收益总额	56,362,048.85	74,078,032.50	45,713,865.19	63,329,897.30

4、母公司现金流量表

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	294,714,135.62	407,079,458.10	358,169,934.25	268,239,704.79
收到的税费返还	8,183,755.80	15,661,686.97	6,188,553.01	6,534,585.91
收到其他与经营活动有关的现金	1,843,860.23	652,388.61	1,519,580.67	567,218.31
经营活动现金流入小计	304,741,751.65	423,393,533.68	365,878,067.93	275,341,509.01
购买商品、接受劳务支付的现金	186,027,242.99	256,440,074.11	229,107,185.74	175,513,155.13
支付给职工以及为职工支付的现金	41,755,835.78	48,618,040.44	42,837,522.17	33,775,491.59
支付的各项税费	6,324,923.11	14,710,172.33	14,034,543.25	12,351,702.61
支付其他与经营活动有关的现金	12,871,956.75	17,584,851.99	15,698,683.49	11,136,696.80
经营活动现金流出小计	246,979,958.63	337,353,138.87	301,677,934.65	232,777,046.13
经营活动产生的现金流量净额	57,761,793.02	86,040,394.81	64,200,133.28	42,564,462.88
二、投资活动产生的现金流量：				
取得投资收益收到的现金	2,853,456.62	2,059,628.23	8,608.35	5,526.46
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	2,327.44	27,833.64	20,417.81	15,547.99
收到其他与投资活动有关的现金	57,659.94	84,914.42	1,925,343.48	3,847,260.68
投资活动现金流入小计	2,913,444.00	2,172,376.29	1,954,369.64	3,868,335.13
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	22,412,287.68	54,959,880.06	22,665,241.92	14,598,086.33
投资支付的现金	7,331,804.77	7,998,390.74	-	16,873,350.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	10,857,660.36	69,045,383.09	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	1,800,000.00	-	-
投资活动现金流出小计	29,744,092.45	75,615,931.16	91,710,625.01	31,471,436.33

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
投资活动产生的现金流量净额	-26,830,648.45	-73,443,554.87	-89,756,255.37	-27,603,101.20
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	93,200,000.00	-
取得借款收到的现金	-	-	-	8,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	12,450,000.00	22,883,491.71	10,000,000.00	10,000,000.00
筹资活动现金流入小计	12,450,000.00	22,883,491.71	103,200,000.00	18,000,000.00
偿还债务支付的现金	-	-	8,000,000.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	22,500,000.00	-	52,183,715.00	8,218,708.33
支付其他与筹资活动有关的现金	12,450,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00	-
筹资活动现金流出小计	34,950,000.00	20,000,000.00	80,183,715.00	8,218,708.33
筹资活动产生的现金流量净额	-22,500,000.00	2,883,491.71	23,016,285.00	9,781,291.67
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	291,922.77	977,644.40	-4,035,259.72	2,054,861.02
五、现金及现金等价物净增加额	8,723,067.34	16,457,976.05	-6,575,096.81	26,797,514.37
加：期初现金及现金等价物余额	50,843,262.96	34,385,286.91	40,960,383.72	14,162,869.35
六、期末现金及现金等价物余额	59,566,330.30	50,843,262.96	34,385,286.91	40,960,383.72

二、注册会计师的意见

申报会计师对公司2019年9月30日、2018年12月31日、2017年12月31日、2016年12月31日的合并资产负债表和母公司资产负债表，2019年1-9月、2018年度、2017年度、2016年度的合并利润表、母公司利润表和合并现金流量表、母公司现金流量表及合并所有者权益变动表、母公司所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审计，并出具了标准无保留意见的《审计报告》（容诚审字[2020]100Z0027号）。

申报会计师的审计意见为：公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了瑞玛工业2019年9月30日、2018年12月31日、2017

年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2019 年 1-9 月、2018 年度、2017 年度、2016 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

三、财务报表的编制基础及合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照企业会计准则及其应用指南和准则解释的规定进行确认和计量，并在此基础上编制财务报表。

本公司对自报告期末起 12 个月的持续经营能力进行了评估，未发现影响本公司持续经营能力的事项，因而本公司以持续经营为基础编制财务报表是合理的。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、合并财务报表范围和编制方法

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定，不仅包括根据表决权（或类似表决权）本身或者结合其他安排确定的子公司，也包括基于一项或多项合同安排决定的结构化主体。

控制是指本公司拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。子公司是指被本公司控制的主体（含企业、被投资单位中可分割的部分，以及企业所控制的结构化主体等），结构化主体是指在确定其控制方时没有将表决权或类似权利作为决定性因素而设计的主体（注：有时也称为特殊目的主体）。

本公司以自身和子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，编制合并财务报表。

本公司编制合并财务报表，将整个企业集团视为一个会计主体，依据相关企业会计准则的确认、计量和列报要求，按照统一的会计政策，反映企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量。

（1）合并母公司与子公司的资产、负债、所有者权益、收入、费用和现金流等项目。

(2) 抵销母公司对子公司的长期股权投资与母公司在子公司所有者权益中所享有的份额。

(3) 抵销母公司与子公司、子公司相互之间发生的内部交易的影响。内部交易表明相关资产发生减值损失的，应当全额确认该部分损失。

(4) 站在企业集团角度对特殊交易事项予以调整。

2、合并财务报表范围的变化情况

报告期内纳入合并范围内的子公司情况如下：

子公司	注册资本	持股比例		合并期间
		直接	间接	
新凯精密	2,100.00 万元	55.00%	-	2016 年 1 月-2019 年 9 月
全信金属	1,700.00 万元	100.00%	-	2017 年 9 月-2019 年 9 月
BVI 瑞玛	1.00 万美元	100.00%	-	2016 年 6 月-2019 年 9 月
墨西哥瑞玛	1,525.74 万墨西哥比索	-	55.00%	2016 年 8 月-2019 年 9 月

2017 年 12 月 31 日，公司完成同一控制下控股合并新凯精密，新凯精密自报告期期初起纳入合并报表范围。

2017 年 8 月 31 日，公司完成非同一控制下控股合并全信金属，全信金属自 2017 年 9 月起纳入合并报表范围。

BVI 瑞玛成立于 2016 年 6 月，由公司独资组建，自 2016 年 6 月起纳入合并报表范围。

墨西哥瑞玛成立于 2016 年 8 月，BVI 瑞玛持有其 55.00%的股权，自 2016 年 8 月起纳入合并报表范围。

四、主要会计政策和会计估计

(一) 收入确认原则和计量方法

1、销售商品收入

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成

本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

本公司收入具体确认方法：

(1) 精密金属零部件产品收入

内销收入：在客户收到货物并经客户确认后确认收入。其中：采用对账确认的客户在产品发出并与客户对账后确认收入；其他客户在产品发出并取得签收单据后确认收入。

外销收入：在产品发出、完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入。

(2) 模具收入

在公司开发的模具经过客户认可，并取得客户确认文件时确认收入。

2、提供劳务收入

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；交易的完工程度能够可靠地确定；交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

本公司按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

(1) 已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

(2) 已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

3、让渡资产使用权收入

与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时，分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

(1) 利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算

确定。

(2) 使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

(二) 金融工具

自 2019 年 1 月 1 日起适用

金融工具，是指形成一方的金融资产并形成其他方的金融负债或权益工具的合同。

(1) 金融工具的确认和终止确认

当本公司成为金融工具合同的一方时，确认相关的金融资产或金融负债。

金融资产满足下列条件之一的，终止确认：

- ①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；
- ②该金融资产已转移，且符合下述金融资产转移的终止确认条件。

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，终止确认该金融负债或其一部分。本公司（债务人）与债权人之间签订协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。本公司对原金融负债（或其一部分）的合同条款作出实质性修改的，应当终止原金融负债，同时按照修改后的条款确认一项新的金融负债。

以常规方式买卖金融资产，按交易日进行会计确认和终止确认。常规方式买卖金融资产，是指按照合同条款规定，在法规或市场惯例所确定的时间安排来交付金融资产。交易日，是指本公司承诺买入或卖出金融资产的日期。

(2) 金融资产的分类与计量

本公司在初始确认时根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产分类为：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。除非本公司改变管理金融资产的业务模式，在此情形下，所有受影响的相关金融资产在业务模式发生变更后的首个报告期间的第一天进行重分类，否则金融资产在初始确认后不得进行重分类。

金融资产在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益，其他类别的金融资产相关交易费用计入其初始确认金额。因销售商品或提供劳务而产生的、未包含或不考虑重大融资成分的应收票据及应收账款，本公司则按照收入准则定义的交易价格进行初始计量。

金融资产的后续计量取决于其分类：

①以摊余成本计量的金融资产

金融资产同时符合下列条件的，分类为以摊余成本计量的金融资产：本公司管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。对于此类金融资产，采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其终止确认、按实际利率法摊销或减值产生的利得或损失，均计入当期损益。

②以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

金融资产同时符合下列条件的，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：本公司管理该金融资产的业务模式是既以收取合同现金流量为目标又以出售金融资产为目标；该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。对于此类金融资产，采用公允价值进行后续计量。其折价或溢价采用实际利率法进行摊销并确认为利息收入或费用。除减值损失或利得及汇兑损益确认为当期损益外，此类金融资产的公允价值变动作为其他综合收益确认，直到该金融资产终止确认时，其累计利得或损失转入当期损益。但是采用实际利率法计算的该金融资产的相关利息收入计入当期损益。

本公司不可撤销地选择将部分非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，仅将相关股利收入计入当期损益，公允价值变动作为其他综合收益确认，直到该金融资产终止确认时，其累计利得或损失转入留存收益。

③以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

上述以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益

的金融资产。对于此类金融资产，采用公允价值进行后续计量，所有公允价值变动计入当期损益。

（3）金融负债的分类与计量

本公司将金融负债分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、财务担保合同负债及以摊余成本计量的金融负债。

金融负债的后续计量取决于其分类：

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

该类金融负债包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。初始确认后，对于该类金融负债以公允价值进行后续计量，除与套期会计有关外，产生的利得或损失（包括利息费用）计入当期损益。但本公司对指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，由其自身信用风险变动引起的该金融负债公允价值的变动金额计入其他综合收益，当该金融负债终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得和损失应当从其他综合收益中转出，计入留存收益。

②财务担保合同负债

财务担保合同指，当特定债务人到期不能按照最初或修改后的债务工具条款偿付债务时，要求本公司向蒙受损失的合同持有人赔付特定金额的合同。财务担保合同负债以按照依据金融工具的减值原则所确定的损失准备金额以及初始确认金额扣除按收入确认原则确定的累计摊销额后的余额孰高进行后续计量。

③以摊余成本计量的金融负债

初始确认后，对其他金融负债采用实际利率法以摊余成本计量。

除特殊情况外，金融负债与权益工具按照下列原则进行区分：

①如果本公司不能无条件地避免以交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务，则该合同义务符合金融负债的定义。有些金融工具虽然没有明确地包含交付现金或其他金融资产义务的条款和条件，但有可能通过其他条款和条件间接地形成合同义务。

②如果一项金融工具须用或可用本公司自身权益工具进行结算，需要考虑用于结算该工具的本公司自身权益工具，是作为现金或其他金融资产的替代品，还是为了使该工具持有方享有在发行方扣除所有负债后的资产中的剩余权益。如果

是前者，该工具是发行方的金融负债；如果是后者，该工具是发行方的权益工具。在某些情况下，一项金融工具合同规定本公司须用或可用自身权益工具结算该金融工具，其中合同权利或合同义务的金额等于可获取或需交付的自身权益工具的数量乘以其结算时的公允价值，则无论该合同权利或合同义务的金额是固定的，还是完全或部分地基于除本公司自身权益工具的市场价格以外变量（例如利率、某种商品的价格或某项金融工具的价格）的变动而变动，该合同分类为金融负债。

（4）衍生金融工具及嵌入衍生工具

衍生金融工具初始以衍生交易合同签订当日的公允价值进行计量，并以其公允价值进行后续计量。公允价值为正数的衍生金融工具确认为一项资产，公允价值为负数的确认为一项负债。

除现金流量套期中属于套期有效的部分计入其他综合收益并于被套期项目影响损益时转出计入当期损益之外，衍生工具公允价值变动而产生的利得或损失，直接计入当期损益。

对包含嵌入衍生工具的混合工具，如主合同为金融资产的，混合工具作为一个整体适用金融资产分类的相关规定。如主合同并非金融资产，且该混合工具不是以公允价值计量且其变动计入当期损益进行会计处理，嵌入衍生工具与该主合同在经济特征及风险方面不存在紧密关系，且与嵌入衍生工具条件相同，单独存在的工具符合衍生工具定义的，嵌入衍生工具从混合工具中分拆，作为单独的衍生金融工具处理。如果该嵌入衍生工具在取得日或后续资产负债表日的公允价值无法单独计量，则将混合工具整体指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。

（5）金融工具减值

本公司对于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、租赁应收款及财务担保合同等，以预期信用损失为基础确认损失准备。

①预期信用损失的计量

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，

对于本公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，应按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。

未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融工具的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。

于每个资产负债表日，本公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，本公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，本公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

本公司对于处于第一阶段和第二阶段、以及较低信用风险的金融工具，按照其未扣除减值准备的账面余额和实际利率计算利息收入。对于处于第三阶段的金融工具，按照其账面余额减已计提减值准备后的摊余成本和实际利率计算利息收入。

对于应收票据、应收账款及应收融资款，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

A. 应收款项

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款、应收款项融资及长期应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资及长期应收款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算

预期信用损失，确定组合的依据如下：

(a) 应收票据确定组合的依据如下：

应收票据组合 1 商业承兑汇票

应收票据组合 2 银行承兑汇票

对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

组合 1 计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	商业承兑汇票计提比例
1 年以内	5%
1-2 年	30%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

组合 2 银行承兑汇票不计提坏账。

(b) 应收账款确定组合的依据如下：

应收账款组合 应收客户款项

对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	应收账款计提比例
1 年以内	5%
1-2 年	30%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

(c) 其他应收款确定组合的依据如下：

其他应收款组合 应收其他款项

对于划分为组合的其他应收款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	其他应收款计提比例
1 年以内	5%
1-2 年	30%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

B. 债权投资、其他债权投资

对于债权投资和其他债权投资，本公司按照投资的性质，根据交易对手和风险敞口的各种类型，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

②具有较低的信用风险

如果金融工具的违约风险较低，借款人在短期内履行其合同现金流量义务的能力很强，并且即便较长时期内经济形势和经营环境存在不利变化但未必一定降低借款人履行其合同现金流量义务的能力，该金融工具被视为具有较低的信用风险。

③信用风险显著增加

本公司通过比较金融工具在资产负债表日所确定的预计存续期内的违约概率与在初始确认时所确定的预计存续期内的违约概率，以确定金融工具预计存续期内发生违约概率的相对变化，以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

在确定信用风险自初始确认后是否显著增加时，本公司考虑无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。本公司考虑的信息包括：

A. 信用风险变化所导致的内部价格指标是否发生显著变化；

B. 预期将导致债务人履行其偿债义务的能力是否发生显著变化的业务、财务或经济状况的不利变化；

C. 债务人经营成果实际或预期是否发生显著变化；债务人所处的监管、经济或技术环境是否发生显著不利变化；

D. 作为债务抵押的担保物价值或第三方提供的担保或信用增级质量是否发生显著变化。这些变化预期将降低债务人按合同规定期限还款的经济动机或者影

响违约概率；

E. 预期将降低债务人按合同约定期限还款的经济动机是否发生显著变化；

F. 借款合同的预期变更，包括预计违反合同的行为是否可能导致的合同义务的免除或修订、给予免息期、利率跳升、要求追加抵押品或担保或者对金融工具的合同框架做出其他变更；

G. 债务人预期表现和还款行为是否发生显著变化；

H. 合同付款是否发生逾期超过（含）30日。

根据金融工具的性质，本公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估信用风险是否显著增加。以金融工具组合为基础进行评估时，本公司可基于共同信用风险特征对金融工具进行分类，例如逾期信息和信用风险评级。

通常情况下，如果逾期超过30日，本公司确定金融工具的信用风险已经显著增加。除非本公司无需付出过多成本或努力即可获得合理且有依据的信息，证明虽然超过合同约定的付款期限30天，但信用风险自初始确认以来并未显著增加。

④已发生信用减值的金融资产

本公司在资产负债表日评估以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资是否已发生信用减值。当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察信息：

发行方或债务人发生重大财务困难；债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；债务人很可能破产或进行其他财务重组；发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失；以大幅折扣购买或源生一项金融资产，该折扣反映了发生信用损失的事实。

（6）金融资产转移

金融资产转移是指下列两种情形：

A. 将收取金融资产现金流量的合同权利转移给另一方；

B. 将金融资产整体或部分转移给另一方，但保留收取金融资产现金流量的合同权利，并承担将收取的现金流量支付给一个或多个收款方的合同义务。

①终止确认所转移的金融资产

已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，但放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产。

在判断是否已放弃对所转移金融资产的控制时，注重转入方出售该金融资产的实际能力。转入方能够单独将转入的金融资产整体出售给与其不存在关联方关系的第三方，且没有额外条件对此项出售加以限制的，表明企业已放弃对该金融资产的控制。

本公司在判断金融资产转移是否满足金融资产终止确认条件时，注重金融资产转移的实质。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

- A. 所转移金融资产的账面价值；
- B. 因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分（在此种情况下，所保留的服务资产视同未终止确认金融资产的一部分）之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

- A. 终止确认部分的账面价值；
- B. 终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

②继续涉入所转移的金融资产

既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，且未放弃对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

继续涉入所转移金融资产的程度，是指该金融资产价值变动使企业面临的风险水平。

③继续确认所转移的金融资产

仍保留与所转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，应当继续确认所转移金融资产整体，并将收到的对价确认为一项金融负债。

该金融资产与确认的相关金融负债不得相互抵销。在随后的会计期间，企业应当继续确认该金融资产产生的收入和该金融负债产生的费用。所转移的金融资产以摊余成本计量的，确认的相关负债不得指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

(7) 金融工具的抵销

金融资产和金融负债应当在资产负债表内分别列示，不得相互抵销。但同时满足下列条件的，以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：

本公司具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；
本公司计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

不满足终止确认条件的金融资产转移，转出方不得将已转移的金融资产和相关负债进行抵销。

(8) 金融工具公允价值的确定方法

本公司以主要市场的价格计量相关资产或负债的公允价值，不存在主要市场的，本公司以最有利市场的价格计量相关资产或负债的公允价值。

主要市场，是指相关资产或负债交易量最大和交易活跃程度最高的市场；最有利市场，是指在考虑交易费用和运输费用后，能够以最高金额出售相关资产或者以最低金额转移相关负债的市场。本公司采用市场参与者在对该资产或负债定价时为实现其经济利益最大化所使用的假设。

①估值技术

本公司采用在当期情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，使用的估值技术主要包括市场法、收益法和成本法。本公司使用与其中一种或多种估值技术相一致的方法计量公允价值，使用多种估值技术计量公允价值的，考虑各估值结果的合理性，选取在当期情况下最能代表公允价值的金额作为公允价值。

本公司在估值技术的应用中，优先使用相关可观察输入值，只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。可观察

输入值，是指能够从市场数据中取得的输入值。该输入值反映了市场参与者在对相关资产或负债定价时所使用的假设。不可观察输入值，是指不能从市场数据中取得的输入值。该输入值根据可获得的市场参与者在对相关资产或负债定价时使用假设的最佳信息取得。

②公允价值层次

本公司将公允价值计量所使用的输入值划分为三个层次，并首先使用第一层次输入值，其次使用第二层次输入值，最后使用第三层次输入值。第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价。第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值。第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值。

以下金融工具会计政策适用于 2018 年度、2017 年度及 2016 年度

1、金融资产的分类

(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

包括交易性金融资产和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，前者主要是指本公司为了近期内出售而持有的股票、债券、基金以及不作为有效套期工具的衍生工具投资。这类资产在初始计量时按照取得时的公允价值作为初始确认金额，相关的交易费用在发生时计入当期损益。支付的价款中包含已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息但尚未领取的债券利息，单独确认为应收项目。在持有期间取得利息或现金股利，确认为投资收益。资产负债表日，本公司将这类金融资产以公允价值计量且其变动计入当期损益。这类金融资产在处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

(2) 持有至到期投资

主要是指到期日固定、回收金额固定或可确定，且本公司具有明确意图和能力持有至到期的国债、公司债券等。这类金融资产按照取得时的公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。支付价款中包含的已到付息期但尚未发放的债券利息，单独确认为应收项目。持有至到期投资在持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。处置持有至到期投资时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）贷款和应收款项

贷款是指金融企业按当前市场条件发放的贷款，按发放贷款的本金和相关交易费用之和作为初始确认金额。如果金融企业按照低于市场利率发放贷款，且收到了一项费用作为补偿，则应以公允价值确认该项贷款，即应以贷款的本金减去收到的补偿款后的金额作为初始计量金额。

贷款持有期间所确认的利息收入，根据实际利率法计算。实际利率应在取得贷款时确定，在该贷款预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。实际利率与合同利率差别较小的，也可按合同利率计算利息收入。

收回或处置贷款时，将取得的价款与该贷款的账面价值之间的差额计入当期损益。

应收款项主要包括应收票据及应收账款、其他应收款等。应收票据及应收账款是指资产负债表日以摊余成本计量的、本公司因销售商品或提供服务等经营活动应收取的款项。应收票据及应收账款按从购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额。

（4）可供出售金融资产

主要是指本公司没有划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、贷款和应收款项的金融资产。可供出售金融资产按照取得该金融资产的公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。支付的价款中包含的已到付息期但尚未领取的债券利息或已宣告但尚未发放的现金股利，单独确认为应收项目。可供出售金融资产持有期间取得的利息或现金股利计入投资收益。

可供出售金融资产是外币货币性金融资产的，其形成的汇兑损益计入当期损益。采用实际利率法计算的可供出售债务工具投资的利息，计入当期损益；可供出售权益工具投资的现金股利，在被投资单位宣告发放股利时计入当期损益。资产负债表日，可供出售金融资产以公允价值计量，且其变动计入其他综合收益。处置可供出售金融资产时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间差额计入投资收益；同时，将原计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资收益。

2、金融负债的分类

(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债；这类金融负债初始确认时以公允价值计量，相关交易费用直接计入当期损益，资产负债表日将公允价值变动计入当期损益。

(2) 其他金融负债，是指以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的金融负债。

3、金融资产的重分类

因持有意图或能力发生改变，使某项投资不再适合划分为持有至到期投资的，本公司将其重分类为可供出售金融资产，并以公允价值进行后续计量。持有至到期投资部分出售或重分类的金额较大，且不属于《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十六条所指的例外情况，使该投资的剩余部分不再适合划分为持有至到期投资的，本公司将该投资的剩余部分重分类为可供出售金融资产，并以公允价值进行后续计量，但在本会计年度及以后两个完整的会计年度内不再将该金融资产划分为持有至到期投资。

重分类日，该投资的账面价值与公允价值之间的差额计入其他综合收益，在该可供出售金融资产发生减值或终止确认时转出，计入当期损益。

4、金融负债与权益工具的区分

除特殊情况外，金融负债与权益工具按照下列原则进行区分：

(1) 如果本公司不能无条件地避免以交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务，则该合同义务符合金融负债的定义。有些金融工具虽然没有明确地包含交付现金或其他金融资产义务的条款和条件，但有可能通过其他条款和条件间接地形成合同义务。

(2) 如果一项金融工具须用或可用本公司自身权益工具进行结算，需要考虑用于结算该工具的本公司自身权益工具，是作为现金或其他金融资产的替代品，还是为了使该工具持有方享有在发行方扣除所有负债后的资产中的剩余权益。如果是前者，该工具是发行方的金融负债；如果是后者，该工具是发行方的权益工具。在某些情况下，一项金融工具合同规定本公司须用或可用自身权益工具结算该金融工具，其中合同权利或合同义务的金额等于可获取或需交付的自身权益工具的数量乘以其结算时的公允价值，则无论该合同权利或合同义务的金额

是固定的，还是完全或部分地基于除本公司自身权益工具的市场价格以外变量（例如利率、某种商品的价格或某项金融工具的价格）的变动而变动，该合同分类为金融负债。

5、金融资产转移

金融资产转移是指下列两种情形：

A. 将收取金融资产现金流量的合同权利转移给另一方；

B. 将金融资产整体或部分转移给另一方，但保留收取金融资产现金流量的合同权利，并承担将收取的现金流量支付给一个或多个收款方的合同义务。

（1）终止确认所转移的金融资产

已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，但放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产。

在判断是否已放弃对所转移金融资产的控制时，注重转入方出售该金融资产的实际能力。转入方能够单独将转入的金融资产整体出售给与其不存在关联方关系的第三方，且没有额外条件对此项出售加以限制的，表明企业已放弃对该金融资产的控制。

本公司在判断金融资产转移是否满足金融资产终止确认条件时，注重金融资产转移的实质。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

A. 所转移金融资产的账面价值；

B. 因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分（在此种情况下，所保留的服务资产视同未终止确认金融资产的一部分）之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

A. 终止确认部分的账面价值；

B. 终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中

对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

（2）继续涉入所转移的金融资产

既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，且未放弃对该金融资产控制的，按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

继续涉入所转移金融资产的程度，是指该金融资产价值变动使企业面临的风险水平。

（3）继续确认所转移的金融资产

仍保留与所转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，继续确认所转移金融资产整体，并将收到的对价确认为一项金融负债。

该金融资产与确认的相关金融负债不得相互抵销。在随后的会计期间，继续确认该金融资产产生的收入和该金融负债产生的费用。所转移的金融资产以摊余成本计量的，确认的相关负债不得指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

6、金融负债终止确认

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，终止确认该金融负债或其一部分。

将用于偿付金融负债的资产转入某个机构或设立信托，偿付债务的现时义务仍存在的，不终止确认该金融负债，也不终止确认转出的资产。

与债权人之间签订协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分的合同条款作出实质性修改的，终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认的，将终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

7、金融资产和金融负债的抵销

金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不得相互抵销。但同时满足

下列条件的，以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：

本公司具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；
本公司计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

不满足终止确认条件的金融资产转移，转出方不得将已转移的金融资产和相关负债进行抵销。

8、金融资产减值测试方法及减值准备计提方法

(1) 金融资产发生减值的客观证据：

- A. 发行方或债务人发生严重财务困难；
- B. 债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；
- C. 债权人出于经济或法律等方面的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；
- D. 债务人可能倒闭或进行其他财务重组；
- E. 因发行方发生重大财务困难，该金融资产无法在活跃市场继续交易；
- F. 无法辨认一组金融资产中的某项资产的现金流量是否已经减少，但根据公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量；
- G. 债务人经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化，使权益工具投资人可能无法收回投资成本；
- H. 权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌；
- I. 其他表明金融资产发生减值的客观证据。

(2) 金融资产的减值测试（不包括应收款项）

A. 持有至到期投资减值测试

持有至到期投资发生减值时，将该持有至到期投资的账面价值减记至预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）现值，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。

预计未来现金流量现值，按照该持有至到期投资的原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值（取得和出售该担保物发生的费用予以扣除）。原实际利率是初始确认该持有至到期投资时计算确定的实际利率。对于浮动利率的持有至到期投资，在计算未来现金流量现值时可采用合同规定的现行实际利率作为折现

率。

即使合同条款因债务方或金融资产发行方发生财务困难而重新商定或修改，在确认减值损失时，仍用条款修改前所计算的该金融资产的原实际利率计算。

对持有至到期投资确认减值损失后，如有客观证据表明该持有至到期投资价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关（如债务人的信用评级已提高等），原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

持有至到期投资发生减值后，利息收入按照确定减值损失时对未来现金流量进行折现采用的折现率作为利率计算确认。

B. 贷款减值测试

对于贷款，有客观证据表明其发生了减值的，根据其账面价值与预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）现值之间的差额计算确认减值损失。

预计未来现金流量现值，按照该贷款的原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值（取得和出售该担保物发生的费用予以扣除）。原实际利率是初始确认该贷款时计算确定的实际利率。对于浮动利率的贷款，在计算未来现金流量现值时可采用合同规定的现行实际利率作为折现率。

即使合同条款因债务方或金融资产发行方发生财务困难而重新商定或修改，在确认减值损失时，仍用条款修改前所计算的该金融资产的原实际利率计算。

本银行对贷款进行减值测试，根据本银行的实际情况分为单项金额重大和非重大的贷款。对单项金额重大的贷款，单独进行减值测试；对单项金额不重大的贷款，可以单独进行减值测试，或者将其包含在具有类似信用风险特征的贷款组合中进行减值测试。单独测试未发生减值的贷款，将其包括在具有类似信用风险特征的贷款组合中再进行减值测试。

本银行进行贷款减值测试时，将本金大于或等于 2000 万元的贷款作为单项金额重大的贷款，此标准以下的贷款属于单项金额非重大的贷款。

本银行对于单独进行减值测试的贷款，有客观证据表明其发生了减值的，计算资产负债表日的未来现金流量现值（通常以初始确认时确定的实际利率作为折现率），该现值低于其账面价值之间的差额确认为贷款减值损失。本银行采用组合方式对贷款进行减值测试的，根据自身风险管理模式和数据支持程度，选择合理的方法确认和计量减值损失。

对贷款确认减值损失后，如有客观证据表明该持有至到期投资价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关（如债务人的信用评级已提高等），原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该持有至到期投资在转回日的摊余成本。

贷款发生减值后，利息收入按照确定减值损失时对未来现金流量进行折现采用的折现率作为利率计算确认；同时，将按合同本金和合同利率计算确定的应收利息金额进行表外登记。

C. 可供出售金融资产减值测试

在资产负债表日本公司对可供出售金融资产的减值情况进行分析，判断该项金融资产公允价值是否持续下降。通常情况下，如果可供出售金融资产的期末公允价值相对于成本的下跌幅度已达到或超过 50%，或者持续下跌时间已达到或超过 12 个月，在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，可以认定该可供出售金融资产已发生减值，确认减值损失。可供出售金融资产发生减值的，在确认减值损失时，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，计入资产减值损失。

可供出售债务工具金融资产是否发生减值，可参照上述可供出售权益工具投资进行分析判断。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不得通过损益转回。

可供出售债务工具金融资产发生减值后，利息收入按照确定减值损失时对未来现金流量进行折现采用的折现率作为利率计算确认。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

9、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

本公司以主要市场的价格计量相关资产或负债的公允价值，不存在主要市场的，本公司以最有利市场的价格计量相关资产或负债的公允价值。

主要市场，是指相关资产或负债交易量最大和交易活跃程度最高的市场；最有利市场，是指在考虑交易费用和运输费用后，能够以最高金额出售相关资产或者以最低金额转移相关负债的市场。本公司采用市场参与者在对该资产或负债定

价时为实现其经济利益最大化所使用的假设。

（1）估值技术

本公司采用在当期情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，使用的估值技术主要包括市场法、收益法和成本法。本公司使用与其中一种或多种估值技术相一致的方法计量公允价值，使用多种估值技术计量公允价值的，考虑各估值结果的合理性，选取在当期情况下最能代表公允价值的金额作为公允价值。

本公司在估值技术的应用中，优先使用相关可观察输入值，只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。可观察输入值，是指能够从市场数据中取得的输入值。该输入值反映了市场参与者在对相关资产或负债定价时所使用的假设。不可观察输入值，是指不能从市场数据中取得的输入值。该输入值根据可获得的市场参与者在对相关资产或负债定价时所使用假设的最佳信息取得。

（2）公允价值层次

本公司将公允价值计量所使用的输入值划分为三个层次，并首先使用第一层次输入值，其次使用第二层次输入值，最后使用第三层次输入值。第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价。第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值。第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值。

（三）应收款项的减值测试方法及减值准备计提方法

以下应收款项会计政策适用 2018 年度、2017 年度及 2016 年度。

在资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查，有客观证据表明其发生减值的，计提减值准备。

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：本公司将 500 万元以上应收账款，50 万元以上其他应收款确定为单项金额重大。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量

现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。

短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小的，在确定相关减值损失时，可不对其预计未来现金流量进行折现。

2、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

确定组合的依据：对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄作为信用风险特征组合。

按组合计提坏账准备的计提方法：账龄分析法。

根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	计提比例
1年以内	5%
1-2年	30%
2-3年	50%
3年以上	100%

3、单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

对单项金额不重大但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，本公司单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。

（四）存货

1、存货的分类

存货是指本公司在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等，包括原材料、在产品、半成品、库存商品、发出商品、周转材料等。

2、发出存货的计价方法

本公司存货发出时采用加权平均法计价。

3、存货的盘存制度

本公司存货采用永续盘存制。

4、存货跌价准备的计提方法

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

(1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

(3) 存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

(4) 资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

5、周转材料的摊销方法

(1) 低值易耗品摊销方法：在领用时采用一次转销法。

(2) 包装物的摊销方法：在领用时采用一次转销法。

(五) 长期股权投资

本公司长期股权投资包括对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对合营企业的权益性投资。本公司能够对被投资单位施加重大影响的，为本

公司的联营企业。

1、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。在判断是否存在共同控制时，首先判断所有参与方或参与方组合是否集体控制该安排，如果所有参与方或一组参与方必须一致行动才能决定某项安排的相关活动，则认为所有参与方或一组参与方集体控制该安排。其次再判断该安排相关活动的决策是否必须经过这些集体控制该安排的参与方一致同意。如果存在两个或两个以上的参与方组合能够集体控制某项安排的，不构成共同控制。判断是否存在共同控制时，不考虑享有的保护性权利。

重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。在确定能否对被投资单位施加重大影响时，考虑投资方直接或间接持有被投资单位的表决权股份以及投资方及其他方持有的当期可执行潜在表决权在假定转换为对被投资方单位的股权后产生的影响，包括被投资单位发行的当期可转换的认股权证、股份期权及可转换公司债券等的影响。

当本公司直接或通过子公司间接拥有被投资单位 20%（含 20%）以上但低于 50%的表决权股份时，一般认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确证据表明该种情况下不能参与被投资单位的生产经营决策，不形成重大影响。

2、初始投资成本确定

（1）企业合并形成的长期股权投资，按照下列规定确定其投资成本：

①同一控制下的企业合并，合并方以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益；

②同一控制下的企业合并，合并方以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。按照发行股份的面值总额作为股本，长期股

权投资初始投资成本与所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益；

③非同一控制下的企业合并，以购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值确定为合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。合并方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。

(2) 除企业合并形成的长期股权投资以外，其他方式取得的长期股权投资，按照下列规定确定其投资成本：

①以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出；

②以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本；

③通过非货币性资产交换取得的长期股权投资，如果该项交换具有商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能可靠计量，则以换出资产的公允价值和相关税费作为初始投资成本，换出资产的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益；若非货币资产交换不同时具备上述两个条件，则按换出资产的账面价值和相关税费作为初始投资成本。

④通过债务重组取得的长期股权投资，按取得的股权的公允价值作为初始投资成本，初始投资成本与债权账面价值之间的差额计入当期损益。

3、后续计量及损益确认方法

本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对联营企业和合营企业的长期股权投资采用权益法核算。

(1) 成本法

采用成本法核算的长期股权投资，追加或收回投资时调整长期股权投资的成本；被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为当期投资收益。

(2) 权益法

按照权益法核算的长期股权投资，一般会计处理为：

本公司长期股权投资的投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产

产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；长期股权投资的初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

本公司按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值；本公司按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相应减少长期股权投资的账面价值；被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益。在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位可辨认净资产的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。被投资单位采用的会计政策及会计期间与本公司不一致的，按照本公司的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整，并据以确认投资收益和其他综合收益等。本公司与联营企业及合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照享有的比例计算归属于本公司的部分予以抵销，在此基础上确认投资损益。本公司与被投资单位发生的未实现内部交易损失属于资产减值损失的，全额确认。

因追加投资等原因能够对被投资单位施加重大影响或实施共同控制但不构成控制的，按照原持有的股权投资的公允价值加上新增投资成本之和，作为改按权益法核算的初始投资成本。原持有的股权投资分类为可供出售金融资产的，其公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动转入改按权益法核算的当期损益。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权改按公允价值计量，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。

（六）固定资产

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的使用寿命超过一年的单位价值较高的有形资产。

本公司固定资产按取得时的实际成本予以确认。固定资产发生的后续支出，符合固定资产确认条件的计入固定资产成本；不符合固定资产确认条件的在发生时计入当期损益。

本公司从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固定资产的类别、估计的经济使用年限和预计的净残值分别确定折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧年限(年)	预计残值率(%)	年折旧率(%)
房屋建筑物	20-30	3-5	3.17-4.75
房屋装修改造	5	0	20
机械设备	10	3-5	9.50-9.70
运输设备	4	3-5	23.75-24.25
电子设备及其他	3-5	3-5	19.00-32.33

对于已经计提减值准备的固定资产，在计提折旧时扣除已计提的固定资产减值准备。

每年年度终了，公司对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命。

本公司在资产负债表日对各项固定资产进行判断，当存在减值迹象，估计可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（七）在建工程

本公司在建工程以立项项目分类核算。

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。包括建筑费用、机器设备原价、其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出以及在资产达到预定可使用状态之前为该项目专门借款所发生的借款费用及占用的一般借款发生的借款费用。本公司在工程安装或建设完成达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产。所建造的已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，

并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

（八）借款费用

本公司发生的可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或生产的借款费用在同时满足下列条件时予以资本化计入相关资产成本：

- （1）资产支出已经发生；
- （2）借款费用已经发生；
- （3）为使资产达到预定可使用状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

其他的借款利息、折价或溢价和汇兑差额，计入发生当期的损益。

符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断，且中断时间连续超过 3 个月的，暂停借款费用的资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，停止其借款费用的资本化；以后发生的借款费用于发生当期确认为费用。

（九）长期待摊费用

长期待摊费用核算本公司已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。

本公司长期待摊费用在受益期内平均摊销。

（十）无形资产

1、无形资产的初始计量

无形资产按取得时的实际成本入账。

2、无形资产的摊销方法和期限

对于使用寿命有限的无形资产，自取得当月起在预计使用年限内按直线法摊销，计入当期损益；如果预计使用年限超过了相关合同规定的受益年限或法律规定的有效年限，则摊销期限为受益年限和有效年限两者之中较短者。公司无形资产的具体摊销年限如下：

资产类别	预计使用寿命	摊销方法
------	--------	------

土地使用权	30、50年	直线法
软件	2-5年	直线法
专利权	3-10年	直线法

资产负债表日，公司对使用寿命有限的无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，发现使用寿命和摊销方法与以前估计不一致的，重新估计使用寿命和摊销方法。

对使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。每年年度终了对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明无形资产的使用寿命是有限的，估计其使用寿命并在预计使用年限内系统合理摊销。

3、研究开发费用

公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。公司已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。开发阶段的支出同时满足下列条件时，才能确认为无形资产：

- (1) 完成该项无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- (2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- (3) 无形资产产生利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- (4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该项无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- (5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

(十一) 除金融资产、存货外其他主要资产减值方法

资产负债表日，本公司对固定资产、在建工程、无形资产、商誉等资产的账面价值进行检查，有迹象表明上述资产发生减值的，先估计其可收回金额。资产可收回金额低于其账面价值的，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为损失，计入当期损益。

当有迹象表明一项资产发生减值的，本公司一般以单项资产为基础估计其可

收回金额，难以对单项资产的可收回金额进行估计的，可以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。长期资产的资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（十二）职工薪酬

职工薪酬，是指本公司为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。本公司提供给职工配偶、子女、受赡养人、已故员工遗属及其他受益人等的福利，也属于职工薪酬。

1、短期薪酬的会计处理方法

（1）职工基本薪酬（工资、奖金、津贴、补贴）

本公司在职工为其提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益，其他会计准则要求或允许计入资产成本的除外。

（2）职工福利费

本公司发生的职工福利费，在实际发生时根据实际发生额计入当期损益或相关资产成本。职工福利费为非货币性福利的，按照公允价值计量。

（3）医疗保险费、工伤保险费、生育保险费等社会保险费和住房公积金，以及工会经费和职工教育经费

本公司为职工缴纳的医疗保险费、工伤保险费、生育保险费等社会保险费和住房公积金，以及按规定提取的工会经费和职工教育经费，在职工为其提供服务的会计期间，根据规定的计提基础和计提比例计算确定相应的职工薪酬金额，并确认相应负债，计入当期损益或相关资产成本。

（4）短期带薪缺勤

本公司在职工提供服务从而增加了其未来享有的带薪缺勤权利时，确认与累积带薪缺勤相关的职工薪酬，并以累积未行使权利而增加的预期支付金额计量。本公司在职工实际发生缺勤的会计期间确认与非累积带薪缺勤相关的职工薪酬。

（5）短期利润分享计划

利润分享计划同时满足下列条件的，本公司确认相关的应付职工薪酬：

A. 企业因过去事项导致现在具有支付职工薪酬的法定义务或推定义务；

B. 因利润分享计划所产生的应付职工薪酬义务金额能够可靠估计。

2、离职后福利的会计处理方法

(1) 设定提存计划

本公司在职工为其提供服务的会计期间,将根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债,并计入当期损益或相关资产成本。

根据设定提存计划,预期不会在职工提供相关服务的年度报告期结束后十二个月内支付全部应缴存金额的,本公司参照相应的折现率(根据资产负债表日与设定受益计划义务期限和币种相匹配的国债或活跃市场上的高质量公司债券的市场收益率确定),将全部应缴存金额以折现后的金额计量应付职工薪酬。

(2) 设定受益计划

A. 确定设定受益计划义务的现值和当期服务成本

根据预期累计福利单位法,采用无偏且相互一致的精算假设对有关人口统计变量和财务变量等做出估计,计量设定受益计划所产生的义务,并确定相关义务的归属期间。本公司按照相应的折现率(根据资产负债表日与设定受益计划义务期限和币种相匹配的国债或活跃市场上的高质量公司债券的市场收益率确定)将设定受益计划所产生的义务予以折现,以确定设定受益计划义务的现值和当期服务成本。

B. 确认设定受益计划净负债或净资产

设定受益计划存在资产的,本公司将设定受益计划义务现值减去设定受益计划资产公允价值所形成的赤字或盈余确认为一项设定受益计划净负债或净资产。

设定受益计划存在盈余的,本公司以设定受益计划的盈余和资产上限两项的孰低者计量设定受益计划净资产。

C. 确定应计入资产成本或当期损益的金额

服务成本,包括当期服务成本、过去服务成本和结算利得或损失。其中,除了其他会计准则要求或允许计入资产成本的当期服务成本之外,其他服务成本均计入当期损益。

设定受益计划净负债或净资产的利息净额,包括计划资产的利息收益、设定受益计划义务的利息费用以及资产上限影响的利息,均计入当期损益。

D. 确定应计入其他综合收益的金额

重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动，包括：

(a) 精算利得或损失，即由于精算假设和经验调整导致之前所计量的设定受益计划义务现值的增加或减少；

(b) 计划资产回报，扣除包括在设定受益计划净负债或净资产的利息净额中的金额；

(c) 资产上限影响的变动，扣除包括在设定受益计划净负债或净资产的利息净额中的金额。

上述重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动直接计入其他综合收益，并且在后续会计期间不允许转回至损益，但本公司可以在权益范围内转移这些在其他综合收益中确认的金额。

3、辞退福利的会计处理方法

本公司向职工提供辞退福利的，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：

(1) 企业不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；

(2) 企业确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

辞退福利预期在年度报告期结束后十二个月内不能完全支付的，参照相应的折现率（根据资产负债表日与设定受益计划义务期限和币种相匹配的国债或活跃市场上的高质量公司债券的市场收益率确定）将辞退福利金额予以折现，以折现后的金额计量应付职工薪酬。

4、其他长期职工福利的会计处理方法

(1) 符合设定提存计划条件的

本公司向职工提供的其他长期职工福利，符合设定提存计划条件的，将全部应缴存金额以折现后的金额计量应付职工薪酬。

(2) 符合设定受益计划条件的

在报告期末，本公司将其他长期职工福利产生的职工薪酬成本确认为下列组成部分：

A. 服务成本；

B. 其他长期职工福利净负债或净资产的利息净额；

C. 重新计量其他长期职工福利净负债或净资产所产生的变动。

为简化相关会计处理，上述项目的总净额计入当期损益或相关资产成本。

（十三）预计负债

本公司将与或有事项相关的义务同时符合以下条件将其确认为预计负债：

- （1）该义务是本公司承担的现时义务；
- （2）该义务的履行很可能导致经济利益流出企业；
- （3）该义务的金额能够可靠地计量。

预计负债按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，并综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。每个资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核，有确凿证据表明该账面价值不能反映当前最佳估计数的，按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

（十四）股份支付

1、股份支付的种类

本公司股份支付包括以现金结算的股份支付和以权益结算的股份支付。

2、权益工具公允价值的确定方法

（1）对于授予职工的股份，其公允价值按公司股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件（不包括市场条件之外的可行权条件）进行调整。

（2）对于授予职工的股票期权，在许多情况下难以获得其市场价格。如果不存在条款和条件相似的交易期权，公司选择适用的期权定价模型估计所授予的期权的公允价值。

3、确认可行权权益工具最佳估计的依据

在等待期内每个资产负债表日，公司根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息作出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量，以作出可行权权益工具的最佳估计。

4、实施股份支付计划的会计处理

- （1）授予后立即可行权的以现金结算的股份支付，在授予日以本公司承担

负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债。并在结算前的每个资产负债表日和结算日对负债的公允价值重新计量，将其变动计入损益。

(2) 完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日以对可行权情况的最佳估计为基础，按本公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。

(3) 授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日以权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

(4) 完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入成本或费用和资本公积。

5、股份支付计划修改的会计处理

本公司对股份支付计划进行修改时，若修改增加了所授予权益工具的公允价值，按照权益工具公允价值的增加相应地确认取得服务的增加；若修改增加了所授予权益工具的数量，则将增加的权益工具的公允价值相应地确认为取得服务的增加。权益工具公允价值的增加是指修改前后的权益工具在修改日的公允价值之间的差额。若修改减少了股份支付公允价值总额或采用了其他不利于职工的方式修改股份支付计划的条款和条件，则仍继续对取得的服务进行会计处理，视同该变更从未发生，除非本公司取消了部分或全部已授予的权益工具。

6、股份支付计划终止的会计处理

如果在等待期内取消了所授予的权益工具或结算了所授予的权益工具（因未满足可行权条件而被取消的除外），本公司：

(1) 将取消或结算作为加速可行权处理，立即确认原本应在剩余等待期内确认的金额；

(2) 在取消或结算时支付给职工的所有款项均作为权益的回购处理，回购支付的金额高于该权益工具在回购日公允价值的部分，计入当期费用。

本公司如果回购其职工已可行权的权益工具，冲减企业的所有者权益；回购支付的款项高于该权益工具在回购日公允价值的部分，计入当期损益。

（十五）政府补助

1、政府补助的确认

政府补助同时满足下列条件的，才能予以确认：

- （1）本公司能够满足政府补助所附条件；
- （2）本公司能够收到政府补助。

2、政府补助的计量

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

3、政府补助的会计处理

（1）与资产相关的政府补助

公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助确认为递延收益，在相关资产使用期限内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

（2）与收益相关的政府补助

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，分情况按照以下规定进行会计处理：

用于补偿本公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益；

用于补偿本公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益。

对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，整体归类为与收益相关的政府补助。

与本公司日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益。与本公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

（3）政策性优惠贷款贴息

财政将贴息资金拨付给贷款银行，由贷款银行以政策性优惠利率向本公司提供贷款的，以实际收到的借款金额作为借款的入账价值，按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用。

财政将贴息资金直接拨付给本公司，本公司将对应的贴息冲减相关借款费用。

（4）政府补助退回

已确认的政府补助需要返还时，初始确认时冲减相关资产账面价值的，调整资产账面价值；存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；属于其他情况的，直接计入当期损益。

（十六）外币业务和外币报表折算

1、外币交易时折算汇率的确定方法

本公司外币交易初始确认时采用交易发生日的即期汇率或即期汇率的近似汇率折算为记账本位币。

2、资产负债表日外币货币性项目的折算方法

在资产负债表日，对于外币货币性项目，采用资产负债表日的即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期损益。

3、外币报表折算方法

对企业境外经营财务报表进行折算前先调整境外经营的会计期间和会计政策，使之与企业会计期间和会计政策相一致，再根据调整后会计政策及会计期间编制相应货币（记账本位币以外的货币）的财务报表，再按照以下方法对境外经营财务报表进行折算：

（1）资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算，所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。

（2）利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日的即期汇率或即期汇率的近似汇率折算。

（3）产生的外币财务报表折算差额，在编制合并财务报表时，在合并资产负债表中所有者权益项目下单独列示“其他综合收益”。

（4）外币现金流量以及境外子公司的现金流量，采用现金流量发生日的即期汇率或即期汇率的近似汇率折算。汇率变动对现金的影响额作为调节项目，在

现金流量表中单独列报。

（十七）递延所得税资产、递延所得税负债

本公司通常根据资产与负债在资产负债表日的账面价值与计税基础之间的暂时性差异，采用资产负债表债务法将应纳税暂时性差异或可抵扣暂时性差异对所得税的影响额确认和计量递延所得税负债或递延所得税资产。本公司不对递延所得税资产和递延所得税负债进行折现。

1、递延所得税资产的确认

对于可抵扣暂时性差异，其对所得税的影响额按预计转回期间的所得税税率计算，并将该影响额确认为递延所得税资产，但是以本公司很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异、可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限。

同时具有下列特征的交易或事项中因资产或负债的初始确认所产生的可抵扣暂时性差异对所得税的影响额不确认为递延所得税资产：

- （1）该项交易不是企业合并；
- （2）交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

本公司对与子公司、联营公司及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列两项条件的，其对所得税的影响额（才能）确认为递延所得税资产：

- （1）暂时性差异在可预见的未来很可能转回；
- （2）未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额；

资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前期间未确认的递延所得税资产。

在资产负债表日，本公司对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额予以转回。

2、递延所得税负债的确认

本公司所有应纳税暂时性差异均按预计转回期间的所得税税率计量对所得税的影响，并将该影响额确认为递延所得税负债，但下列情况的除外：

- （1）因下列交易或事项中产生的应纳税暂时性差异对所得税的影响不确认

为递延所得税负债：

①商誉的初始确认；

②具有以下特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：该交易不是企业合并，并且交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额或可抵扣亏损。

(2) 本公司对与子公司、合营企业及联营企业投资相关的应纳税暂时性差异，其对所得税的影响额一般确认为递延所得税负债，但同时满足以下两项条件的除外：

①本公司能够控制暂时性差异转回的时间；

②该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

3、特定交易或事项所涉及的递延所得税负债或资产的确认

(1) 与企业合并相关的递延所得税负债或资产

非同一控制下企业合并产生的应纳税暂时性差异或可抵扣暂时性差异，在确认递延所得税负债或递延所得税资产的同时，相关的递延所得税费用（或收益），通常调整企业合并中所确认的商誉。

(2) 直接计入所有者权益的项目

与直接计入所有者权益的交易或者事项相关的当期所得税和递延所得税，计入所有者权益。暂时性差异对所得税的影响计入所有者权益的交易或事项包括：可供出售金融资产公允价值变动等形成的其他综合收益、会计政策变更采用追溯调整法或对前期（重要）会计差错更正差异追溯重述法调整期初留存收益、同时包含负债成份及权益成份的混合金融工具在初始确认时计入所有者权益等。

(3) 可弥补亏损和税款抵减

①本公司自身经营产生的可弥补亏损以及税款抵减

可抵扣亏损是指按照税法规定计算确定的准予用以后年度的应纳税所得额弥补的亏损。对于按照税法规定可以结转以后年度的未弥补亏损（可抵扣亏损）和税款抵减，视同可抵扣暂时性差异处理。在预计可利用可弥补亏损或税款抵减的未来期间内很可能取得足够的应纳税所得额时，以很可能取得的应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产，同时减少当期利润表中的所得税费用。

②因企业合并而形成的可弥补的被合并企业的未弥补亏损

在企业合并中，本公司取得被购买方的可抵扣暂时性差异，在购买日不符合

递延所得税资产确认条件的，不予以确认。购买日后 12 个月内，如取得新的或进一步的信息表明购买日的相关情况已经存在，预期被购买方在购买日可抵扣暂时性差异带来的经济利益能够实现的，确认相关的递延所得税资产，同时减少商誉，商誉不足冲减的，差额部分确认为当期损益；除上述情况以外，确认与企业合并相关的递延所得税资产，计入当期损益。

（4）合并抵销形成的暂时性差异

本公司在编制合并财务报表时，因抵销未实现内部销售损益导致合并资产负债表中资产、负债的账面价值与其在所属纳税主体的计税基础之间产生暂时性差异的，在合并资产负债表中确认递延所得税资产或递延所得税负债，同时调整合并利润表中的所得税费用，但与直接计入所有者权益的交易或事项及企业合并相关的递延所得税除外。

（5）以权益结算的股份支付

如果税法规定与股份支付相关的支出允许税前扣除，在按照会计准则规定确认成本费用的期间内，本公司根据会计期末取得信息估计可税前扣除的金额计算确定其计税基础及由此产生的暂时性差异，符合确认条件的情况下确认相关的递延所得税。其中预计未来期间可税前扣除的金额超过按照会计准则规定确认的与股份支付相关的成本费用，超过部分的所得税影响应直接计入所有者权益。

（十八）套期会计

自 2019 年 1 月 1 日起适用

（1）套期的分类

本公司将套期分为公允价值套期、现金流量套期和境外经营净投资套期。

①公允价值套期，是指对已确认资产或负债，尚未确认的确定承诺，或上述项目组成部分的公允价值变动风险敞口进行的套期。该公允价值变动源于特定风险，且将影响企业的损益或其他综合收益。

②现金流量套期，是指对现金流量变动风险进行的套期。该现金流量变动源于与已确认资产或负债、极可能发生的预期交易，或与上述项目组成部分有关的特定风险，且将影响企业的损益。

③境外经营净投资套期，是指对境外经营净投资外汇风险敞口进行的套期。

境外经营净投资套期中的被套期风险是指境外经营的记账本位币与母公司的记账本位币之间的折算差额。

(2) 套期工具和被套期项目

套期工具，是指本公司为进行套期而指定的，其公允价值或现金流量变动预期可抵消被套期项目的公允价值或现金流量变动的金融工具，包括：

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的衍生工具，但签出期权除外。只有在对购入期权（包括嵌入在混合合同中的购入期权）进行套期时，签出期权才可以作为套期工具。嵌入在混合合同中但未分拆的衍生工具不能作为单独的套期工具。

②以公允价值计量且其变动计入当期损益的非衍生金融资产或非衍生金融负债，但指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益、且其自身信用风险变动引起的公允价值变动计入其他综合收益的金融负债除外。

自身权益工具不属于金融资产或金融负债，不能作为套期工具。

被套期项目，是指使本公司面临公允价值或现金流量变动风险，且被指定为被套期对象的、能够可靠计量的项目。本公司将下列单个项目、项目组合或其组成部分指定为被套期项目：

①已确认资产或负债。

②尚未确认的确定承诺。确定承诺，是指在未来某特定日期或期间，以约定价格交换特定数量资源、具有法律约束力的协议。

③极可能发生的预期交易。预期交易，是指尚未承诺但预期会发生的交易。

④境外经营净投资。

上述项目组成部分是指小于项目整体公允价值或现金流量变动的部分，本公司将下列项目组成部分或其组合被指定为被套期项目：

①项目整体公允价值或现金流量变动中仅由某一个或多个特定风险引起的公允价值或现金流量变动部分（风险成分）。根据在特定市场环境下的评估，该风险成分应当能够单独识别并可靠计量。风险成分也包括被套期项目公允价值或现金流量的变动仅高于或仅低于特定价格或其他变量的部分。

②一项或多项选定的合同现金流量。

③项目名义金额的组成部分，即项目整体金额或数量的特定部分，其可以是

项目整体的一定比例部分，也可以是项目整体的某一层级部分。若某一层级部分包含提前还款权，且该提前还款权的公允价值受被套期风险变化影响的，不得将该层级指定为公允价值套期的被套期项目，但在计量被套期项目的公允价值时已包含该提前还款权影响的情况除外。

（3）套期关系评估

在套期关系开始时，本公司对套期关系有正式指定，并准备了关于套期关系、风险管理目标和风险管理策略的正式书面文件。该文件载明了套期工具、被套期项目，被套期风险的性质，以及本公司对套期有效性评估方法。套期有效性，是指套期工具的公允价值或现金流量变动能够抵销被套期风险引起的被套期项目公允价值或现金流量的程度。此类套期在初始指定日及以后期间被持续评价符合套期有效性要求。

如果套期工具已到期、被出售、合同终止或已行使（但作为套期策略组成部分的展期或替换不作为已到期或合同终止处理），或因风险管理目标发生变化，导致套期关系不再满足风险管理目标，或者被套期项目与套期工具之间不再存在经济关系，或者被套期项目和套期工具经济关系产生的价值变动中，信用风险的影响开始占主导地位，或者该套期不再满足套期会计方法的其他条件时，本公司终止运用套期会计。

套期关系由于套期比率的原因不再符合套期有效性要求的，但指定该套期关系的风险管理目标没有改变的，本公司对套期关系进行再平衡。

（4）确认和计量

满足套期会计方法的严格条件的，按如下方法进行处理：

①公允价值套期

套期工具产生的利得或损失计入当期损益。如果是对指定以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资（或其组成部分）进行套期的，套期工具产生的利得或损失计入其他综合收益。被套期项目因套期风险敞口形成利得或损失，计入当期损益，同时调整未以公允价值计量的已确认被套期项目的账面价值。如果被套期项目是指定以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资（或其组成部分），因套期风险敞口形成利得或损失，计入其他综合收益，其账面价值已按公允价值计量，不需要调整。

就与按摊余成本计量的金融工具(或其组成部分)有关的公允价值套期而言,对被套期项目账面价值所作的调整,按照开始摊销日重新计算的实际利率进行摊销,计入当期损益。该摊销日可以自调整日开始,并不得晚于被套期项目终止进行套期利得和损失调整的时点。被套期项目为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产(或其组成部分)的,按照同样的方式对累积已确认的套期利得或损失进行摊销,并计入当期损益,但不调整金融资产(或其组成部分)的账面价值。

被套期项目为尚未确认的确定承诺(或其组成部分)的,其在套期关系指定后因被套期风险引起的累计公允价值变动确认为一项资产或负债,相关的利得或损失计入当期损益。当履行确定承诺而取得资产或承担负债时,应当调整该资产或负债的初始确认金额,以包括已确认的被套期项目的公允价值累计变动额。

②现金流量套期

套期工具利得或损失中属于套期有效的部分,作为现金流量套期储备,确认为其他综合收益,属于套期无效的部分(即扣除计入其他综合收益后的其他利得或损失),计入当期损益。现金流量套期储备的金额,按照下列两项的绝对额中较低者确定:①套期工具自套期开始的累计利得或损失。②被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额。

如果被套期的预期交易随后确认为非金融资产或非金融负债,或非金融资产或非金融负债的预期交易形成适用公允价值套期会计的确定承诺时则原在其他综合收益中确认的现金流量套期储备金额转出,计入该资产或负债的初始确认金额。其余现金流量套期在被套期的预期现金流量影响损益的相同期间,如预期销售发生时,将其他综合收益中确认的现金流量套期储备转出,计入当期损益。

③境外经营净投资套期

对境外经营净投资的套期,套期工具形成的利得或损失中属于有效套期的部分,直接确认为其他综合收益。套期工具形成的利得或损失中属于无效套期的部分,计入当期损益。处置境外经营时,上述在其他综合收益中反映的套期工具利得或损失转出,计入当期损益。

以下会计政策适用 2018 年度、2017 年度及 2016 年度

(1) 套期的分类

本公司将套期分为公允价值套期、现金流量套期和境外经营净投资套期。

①公允价值套期，是指对已确认资产或负债、尚未确认的确定承诺，或该资产或负债、尚未确认的确定承诺中可辨认部分的公允价值变动风险进行的套期。该类价值变动源于某类特定风险，且将影响企业的损益。

②现金流量套期，是指对现金流量变动风险进行的套期。该类现金流量变动源于与已确认资产或负债、很可能发生的预期交易有关的某类特定风险，且将影响企业的损益。

③境外经营净投资套期，是指对境外经营净投资外汇风险进行的套期。境外经营净投资，是指企业在境外经营净资产中的权益份额。

(2) 套期工具的指定

本公司通常可将单项衍生工具指定为对一种风险进行套期，但同时满足下列条件的，可以指定单项衍生工具对一种以上的风险进行套期：

- ①各项被套期风险可以清晰辨认；
- ②套期有效性可以证明；
- ③可以确保该衍生工具与不同风险头寸之间存在具体指定关系。

套期有效性，是指套期工具的公允价值或现金流量变动能够抵销被套期风险引起的被套期项目公允价值或现金流量变动的程度。

(3) 被套期项目的指定

本公司将下列项目指定为被套期项目：

①单项已确认资产、负债、确定承诺、很可能发生的预期交易，或境外经营净投资；

②一组具有类似风险特征的已确认资产、负债、确定承诺、很可能发生的预期交易，或境外经营净投资。

(4) 运用套期会计的条件

同时满足下列条件的，才能运用套期会计方法进行处理：

①在套期开始时，对套期关系（即套期工具和被套期项目之间的关系）有正式指定，并准备了关于套期关系、风险管理目标和套期策略的正式书面文件。该文件至少载明了套期工具、被套期项目、被套期风险的性质以及套期有效性评价方法等内容。

套期必须与具体可辨认并被指定的风险有关，且最终影响本公司的损益。

②该套期预期高度有效，且符合本公司最初为该套期关系所确定的风险管理策略。

③对预期交易的现金流量套期，预期交易应当很可能发生，且必须使本公司面临最终将影响损益的现金流量变动风险。

④套期有效性能够可靠地计量。

⑤本公司持续地对套期有效性进行评价，并确保该套期在套期关系被指定的会计期间内高度有效。

套期同时满足下列条件的，本公司认定其为高度有效：

①在套期开始及以后期间，该套期预期会高度有效地抵销套期指定期间被套期风险引起的公允价值或现金流量变动；

②该套期的实际抵销结果在 80%至 125%的范围内。

(5) 公允价值套期的确认和计量

公允价值套期满足运用套期会计方法条件的，按照下列规定处理：

①套期工具为衍生工具的，套期工具公允价值变动形成的利得或损失计入当期损益；

②被套期项目因被套期风险形成的利得或损失计入当期损益，同时调整被套期项目的账面价值。

(6) 现金流量套期确认和计量

现金流量套期满足运用套期会计方法条件的，按照下列规定处理：

①套期工具利得或损失中属于有效套期的部分，直接确认为其他综合收益。该有效套期部分的金额，按照下列两项的绝对额中较低者确定：

A. 套期工具自套期开始的累计利得或损失；

B. 被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额。

②套期工具利得或损失中属于无效套期的部分（即扣除直接确认为其他综合收益后的其他利得或损失），计入当期损益。

③被套期项目为预期交易，且该预期交易使企业随后确认一项金融资产或一项金融负债的，原直接确认为其他综合收益的相关利得或损失，在该金融资产或金融负债影响企业损益的相同期间转出，计入当期损益。

④被套期项目为预期交易，且该预期交易使企业随后确认一项非金融资产或一项非金融负债的，企业可以选择下列方法处理：

A. 原直接在其他综合收益中确认的相关利得或损失，在该非金融资产或非金融负债影响企业损益的相同期间转出，计入当期损益。

B. 将原直接在其他综合收益中确认的相关利得或损失转出，计入该非金融资产或非金融负债的初始确认金额。

⑤不属于上述③和④涉及的现金流量套期，原直接计入其他综合收益中的套期工具利得或损失，在被套期预期交易影响损益的相同期间转出，计入当期损益。

(7) 境外经营净投资套期的确认和计量

对境外经营净投资的套期，按照类似于现金流量套期会计的规定处理：

①套期工具形成的利得或损失中属于有效套期的部分，直接确认为其他综合收益。

处置境外经营时，上述在其他综合收益中反映的套期工具利得或损失转出，计入当期损益。

②套期工具形成的利得或损失中属于无效套期的部分，计入当期损益。

(十九) 重要会计政策和会计估计的变更

1、重要会计政策变更

2016年12月3日，财政部关于印发《增值税会计处理规定》的通知（财会〔2016〕22号）要求：全面试行营业税改征增值税后，“营业税金及附加”科目名称调整为“税金及附加”科目，该科目核算企业经营活动发生的消费税、城市维护建设税、资源税、教育费附加及房产税、土地使用税、车船税、印花税等相关税费；利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目。上述规定于2016年5月1日起施行。

2017年4月28日财政部印发了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，该准则自2017年5月28日起施行。对于该准则施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，采用未来适用法处理。

2017年5月10日，财政部发布了《企业会计准则第16号——政府补助》

（修订），该准则自 2017 年 6 月 12 日起施行。本公司对 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助采用未来适用法处理，对 2017 年 1 月 1 日至本准则施行日之间新增的政府补助根据本准则进行调整。

2017 年 12 月 25 日，财政部发布了《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》，根据上述 2 项会计准则的相关规定，对一般企业财务报表格式进行了修订，修订内容包括：资产负债表新增“持有待售资产”行项目、“持有待售负债”行项目，利润表新增“资产处置收益”行项目、“其他收益”行项目、净利润项新增“（一）持续经营净利润”和“（二）终止经营净利润”行项目。2018 年 1 月 12 日，财政部发布了《关于一般企业财务报表格式有关问题的解读》，根据解读的相关规定：

对于利润表新增的“资产处置收益”行项目，本公司按照《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》等的相关规定，对可比期间的比较数据按照《通知》进行调整。

对于利润表新增的“其他收益”行项目，本公司按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》的相关规定，对 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助采用未来适用法处理，无需对可比期间的比较数据进行调整。

由于“资产处置收益”项目的追溯调整，对比较报表项目的影响如下：

单位：元

项目	2016 年度	
	变更前	变更后
资产处置收益	-	-35,697.72
营业外收入	967,581.91	966,993.46
营业外支出	163,093.06	126,806.89

2018 年 6 月 15 日，财政部发布《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号），要求执行企业会计准则的非金融企业应当按照企业会计准则和该通知要求编制财务报表。2019 年 4 月 30 日，财政部发布《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号），要求对已执行新金融准则但未执行新收入准则和新租赁准则的企业应按规定调整财务报表项目。本公司根据相关规定，对可比期间的比较数据进行调整，对比较报表项目的影响如下：

单位：元

项目	2017 年度		2016 年度	
	变更前	变更后	变更前	变更后
应付利息	10,500.37	-	43,977.26	-
其他应付款	7,131,652.67	7,142,153.04	1,795,506.59	1,839,483.85
管理费用	82,445,133.73	60,195,233.76	54,161,669.07	35,472,627.40
研发费用	-	22,249,899.97	-	18,689,041.67

财政部于 2017 年 3 月 31 日分别发布了《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量（2017 年修订）》（财会[2017]7 号）、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移（2017 年修订）》（财会[2017]8 号）、《企业会计准则第 24 号—套期会计（2017 年修订）》（财会[2017]9 号），于 2017 年 5 月 2 日发布了《企业会计准则第 37 号—金融工具列报（2017 年修订）》（财会[2017]14 号）（上述准则以下统称“新金融工具准则”）。要求境内上市企业自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。公司于 2019 年 1 月 1 日执行上述新金融工具准则，对会计政策的相关内容进行调整。

于 2019 年 1 月 1 日之前的金融工具确认和计量与新金融工具准则要求不一致的，本公司按照新金融工具准则的规定，对金融工具的分类和计量（含减值）进行追溯调整，将金融工具原账面价值和在新金融工具准则施行日（即 2019 年 1 月 1 日）的新账面价值之间的差额计入 2019 年 1 月 1 日的留存收益或其他综合收益。同时，本公司未对比较财务报表数据进行调整。

2019 年 5 月 9 日，财政部发布《企业会计准则第 7 号—非货币性资产交换》（财会〔2019〕8 号），根据要求，本公司对 2019 年 1 月 1 日至执行日之间发生的非货币性资产交换，根据本准则进行调整，对 2019 年 1 月 1 日之前发生的非货币性资产交换，不进行追溯调整，本公司于 2019 年 6 月 10 日起执行本准则。

2019 年 5 月 16 日，财政部发布《企业会计准则第 12 号—债务重组》（财会〔2019〕9 号），根据要求，本公司对 2019 年 1 月 1 日至执行日之间发生的债务重组，根据本准则进行调整，对 2019 年 1 月 1 日之前发生的债务重组，不进行追溯调整，本公司于 2019 年 6 月 17 日起执行本准则。

2、重要会计估计变更

本报告期内，本公司无重要会计估计变更。

五、企业所得税

报告期内，合并报表范围内各公司企业所得税税率如下：

公司	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
瑞玛工业	15%	15%	15%	15%
新凯精密	15%	15%	15%	15%
全信金属	25%	25%	25%	25%
BVI 瑞玛	0%	0%	0%	0%
墨西哥瑞玛	30%	30%	30%	30%

2014年9月2日，瑞玛工业取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局和江苏省地方税务局颁发的高新技术企业证书，证书有效期三年。2017年，公司通过高新技术企业重新认定，并取得上述机关颁发的高新技术企业证书，证书有效期三年。

2014年8月5日，新凯精密取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局和江苏省地方税务局颁发的高新技术企业证书，证书有效期三年。2017年，公司通过高新技术企业重新认定，并取得上述机关颁发的高新技术企业证书，证书有效期三年。

根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九十三条之规定，瑞玛工业及子公司新凯精密报告期内享受减按15%的税率征收企业所得税的优惠政策。

六、分部信息

（一）业务分部

单位：万元

产品		2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
精密金属	移动通信零部件	15,820.43	36.01%	25,356.88	42.92%	26,820.21	47.97%	24,015.72	52.60%
	汽车零	18,199.35	41.42%	22,254.36	37.67%	18,236.54	32.62%	12,690.00	27.79%

零 部 件	部件								
	电力电 气零部 件	5,508.72	12.54%	7,323.38	12.40%	7,631.81	13.65%	6,493.11	14.22%
	其他	1,113.89	2.54%	1,572.43	2.66%	1,615.33	2.89%	1,436.02	3.15%
	小计	40,642.39	92.50%	56,507.05	95.65%	54,303.88	97.14%	44,634.85	97.76%
精密模具		3,296.13	7.50%	2,570.62	4.35%	1,601.27	2.86%	1,022.81	2.24%
合计		43,938.52	100.00%	59,077.67	100.00%	55,905.15	100.00%	45,657.66	100.00%

(二) 地区分部

单位：万元

地区	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内地区	24,834.64	56.52%	32,984.75	55.83%	33,483.02	59.89%	26,109.15	57.18%
其中：华东	18,439.83	41.97%	26,149.42	44.26%	27,421.73	49.05%	21,838.34	47.83%
华北	3,356.05	7.64%	3,659.46	6.19%	3,115.10	5.57%	2,620.95	5.74%
其他	3,038.77	6.92%	3,175.87	5.38%	2,946.18	5.27%	1,649.86	3.61%
国外地区[注]	19,103.87	43.48%	26,092.92	44.17%	22,422.13	40.11%	19,548.52	42.82%
其中：亚洲	6,935.91	15.79%	9,951.57	16.84%	11,056.05	19.78%	9,767.22	21.39%
欧洲	6,920.08	15.75%	11,464.32	19.41%	9,123.15	16.32%	8,196.69	17.95%
其他	5,247.89	11.94%	4,677.03	7.92%	2,242.93	4.01%	1,584.61	3.47%
合计	43,938.52	100.00%	59,077.67	100.00%	55,905.15	100.00%	45,657.66	100.00%

[注]：国外销售包括公司销售给国内保税区的客户。

七、非经常性损益

依据经注册会计师核验的非经常性损益明细表，报告期内本公司非经常性损益具体情况如下：

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-103,586.98	-326,236.75	10,644.29	353.41

计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,235,577.12	1,115,147.62	548,442.79	567,172.92
委托他人投资或管理资产的损益	494,040.70	209,000.94	8,608.35	5,526.46
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	-73,986.01	-189,800.00	-	-
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	26,470,981.56	20,898,766.61
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	160,126.96	259,810.57	-176,072.74	-15,255.75
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-17,872,348.32	-
非经常性损益合计	1,712,171.79	1,067,922.38	8,990,255.93	21,456,563.65
减：所得税影响数	258,167.18	162,451.58	4,949,240.46	2,924,149.08
减：少数股东损益影响数	185,211.97	217,645.20	9,692,619.61	8,539,703.24
扣除所得税及少数股东损益影响数后的非经常性损益	1,268,792.64	687,825.60	-5,651,604.14	9,992,711.33

八、最近一期末固定资产、无形资产及对外投资

（一）固定资产

截至 2019 年 9 月 30 日，公司固定资产原值为 233,180,920.18 元，账面价值为 144,291,284.45 元，具体构成情况如下：

单位：元

项目	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋建筑物及装修	69,495,884.00	15,759,211.70	-	53,736,672.30

机械设备	152,127,707.32	65,644,303.47	-	86,483,403.85
运输设备	2,342,995.33	1,839,217.47	-	503,777.86
电子设备及其他	9,214,333.53	5,646,903.09	-	3,567,430.44
合计	233,180,920.18	88,889,635.73	-	144,291,284.45

（二）无形资产

截至2019年9月30日，公司无形资产原值为30,955,630.79元，账面价值为27,066,573.22元，主要为土地使用权，具体构成如下：

单位：元

资产类型	权属人	取得方式	账面原值	账面价值
土地使用权	瑞玛工业	出让	21,651,325.81	20,604,950.49
土地使用权	新凯精密	出让	1,372,000.00	886,539.94
土地使用权	全信金属	出让	5,516,906.21	5,214,444.25
软件	瑞玛工业	购买	1,613,344.98	246,888.55
软件	新凯精密	购买	119,800.19	-
软件	新凯精密	购买	130,000.00	113,749.99
专利使用权	新凯精密	购买	552,253.60	-
合计	-	-	30,955,630.79	27,066,573.22

（三）对外投资

截至2019年9月30日，公司除对合并报表范围内的子公司新凯精密、全信金属、BVI瑞玛和墨西哥瑞玛存在长期股权投资外，无其他对外投资项目。

九、最近一期末主要债项

截至2019年9月30日，公司负债合计139,392,681.87元，以流动负债为主，主要包括应付账款、应付职工薪酬、应交税费等，具体情况如下：

（一）应付账款

截至2019年9月30日，公司应付账款具体构成如下：

单位：元

项目	2019年9月30日

项目	2019年9月30日
货款	88,254,334.47
加工费	14,958,678.58
工程、设备款	9,479,031.91
其他	2,781,761.18
合计	115,473,806.14

（二）对内部人员的负债

截至2019年9月30日，公司应付职工薪酬为12,879,558.19元，主要为应付职工工资。

（三）应交税费

截至2019年9月30日，公司应交税费的构成情况如下：

单位：元

项目	2019年9月30日
企业所得税	1,683,397.10
增值税	828,763.62
个人所得税	181,035.30
其他税费	558,017.61
合计	3,251,213.63

十、所有者权益变动情况

（一）股本及其变动情况

单位：元

股东名称	2019年9月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
陈晓敏	56,665,080.00	56,665,080.00	56,665,080.00	12,000,000.00
翁荣荣	5,374,920.00	5,374,920.00	5,374,920.00	3,000,000.00
众全信投资	5,146,500.00	5,146,500.00	5,146,500.00	-
徐声波	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	-
鲁存聪	1,198,500.00	1,198,500.00	1,198,500.00	-
麻国林	1,057,500.00	1,057,500.00	1,057,500.00	-

杨瑞义	1,057,500.00	1,057,500.00	1,057,500.00	-
林巨强	1,012,500.00	1,012,500.00	1,012,500.00	-
厉彩凤	375,000.00	375,000.00	375,000.00	-
鲁洁	112,500.00	112,500.00	112,500.00	-
合计	75,000,000.00	75,000,000.00	75,000,000.00	15,000,000.00

报告期内股本的增减变动情况请参见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成及变化情况”。

(二) 资本公积及其变动情况

报告期内，公司资本公积变动情况如下：

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
期初余额	131,451,998.32	131,451,998.32	11,550,000.00	10,395,000.00
本期增加	-	-	177,878,627.62	1,155,000.00
本期减少	-	-	57,976,629.30	-
期末余额	131,451,998.32	131,451,998.32	131,451,998.32	11,550,000.00

(三) 盈余公积及其变动情况

报告期内，公司盈余公积变动情况如下：

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
期初余额	14,538,683.25	7,130,880.00	19,303,452.00	11,521,569.49
本期增加	-	7,407,803.25	1,532,660.00	7,781,882.51
本期减少	-	-	13,705,232.00	-
期末余额	14,538,683.25	14,538,683.25	7,130,880.00	19,303,452.00

(四) 未分配利润及其变动情况

报告期内，公司未分配利润变动情况如下：

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
调整前上期末未分配利润	112,472,434.92	34,884,206.93	113,594,689.13	66,952,949.47
调整期初未分配利润合计	-	-	43,433,957.02	32,494,324.28

数（调增+，调减-）				
调整后期初未分配利润	112,472,434.92	34,884,206.93	157,028,646.15	99,447,273.75
加：本期归属于母公司所有者的净利润	60,556,854.37	84,996,031.24	51,434,539.38	72,495,608.41
其他	-	-	-	3,891,610.13
减：提取法定盈余公积	-	7,407,803.25	1,532,660.00	7,320,846.14
应付普通股股利	22,500,000.00	-	50,000,000.00	10,000,000.00
新凯精密合并日前应付普通股股利	-	-	15,812,500.00	1,485,000.00
股改折股	-	-	106,233,818.60	-
期末未分配利润	150,529,289.29	112,472,434.92	34,884,206.93	157,028,646.15

（五）少数股东权益及其变动情况

报告期内，公司少数股东权益变动情况如下：

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
上年期末余额	62,337,038.93	53,231,943.23	-3,593.92	-
加：同一控制下企业合并	-	-	49,403,955.64	47,886,898.90
期初余额	62,337,038.93	53,231,943.23	49,400,361.72	47,886,898.90
本期增加额	6,947,451.49	10,905,095.70	16,769,081.51	8,536,109.32
本期减少额	-2,250,000.00	1,800,000.00	12,937,500.00	7,022,646.50
期末余额	67,034,490.42	62,337,038.93	53,231,943.23	49,400,361.72

十一、现金流量情况

报告期内各期，公司现金流量基本情况如下：

单位：元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
经营活动现金流入小计	470,337,539.02	654,329,653.10	585,289,888.54	455,026,798.13
经营活动现金流出小计	386,868,100.56	543,795,156.34	504,241,516.70	396,825,448.42
经营活动产生的现金流量净额	83,469,438.46	110,534,496.76	81,048,371.84	58,201,349.71
投资活动现金流入小计	785,872.05	207,622.83	3,628,316.56	4,441,874.73
投资活动现金流出小计	39,059,152.88	80,216,902.94	100,950,871.58	20,364,351.04

投资活动产生的现金流量净额	-38,273,280.83	-80,009,280.11	-97,322,555.02	-15,922,476.31
筹资活动现金流入小计	-	8,000,000.00	126,846,320.00	49,620,000.00
筹资活动现金流出小计	24,750,000.00	16,970,870.42	115,767,201.91	45,863,499.21
筹资活动产生的现金流量净额	-24,750,000.00	-8,970,870.42	11,079,118.09	3,756,500.79
汇率变动对现金及现金等价物的影响	536,269.99	2,287,342.11	-4,894,510.32	2,639,572.17
现金及现金等价物净增加额	20,982,427.62	23,841,688.34	-10,089,575.41	48,674,946.36
加: 期初现金及现金等价物余额	79,493,350.89	55,651,662.55	65,741,237.96	17,066,291.60
期末现金及现金等价物余额	100,475,778.51	79,493,350.89	55,651,662.55	65,741,237.96

报告期内，公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

十二、财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

截至2020年1月12日止，公司无需要披露的资产负债表日后事项。

（二）或有事项

截至2019年9月30日止，公司无需要披露的重大或有事项。

（三）其他重要事项

截至2019年9月30日止，公司无需要披露的其他重要事项。

十三、财务指标

（一）报告期主要财务指标

财务指标	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
流动比率（倍）	2.77	2.32	2.09	2.01

速动比率（倍）	2.10	1.69	1.57	1.61
资产负债率（母公司）	22.45%	27.31%	30.72%	40.87%
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例	0.08%	0.07%	0.19%	0.55%
财务指标	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款周转率（次/年）	3.23	3.07	3.01	3.11
存货周转率（次/年）	3.83	3.98	4.62	4.85
息税折旧摊销前利润（万元）	9,369.92	12,834.16	9,162.67	10,797.47
利息保障倍数（倍）	-	1,080.15	77.41	106.05
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	1.11	1.47	1.08	-
每股净现金流量（元）	0.28	0.32	-0.13	-

上述财务指标的计算方法及说明如下：

流动比率=流动资产 / 流动负债

速动比率=(流动资产-存货) / 流动负债

资产负债率=总负债 / 总资产

无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比例=无形资产（不含土地使用权） / 净资产

应收账款周转率（次/年）=营业收入 / 平均应收账款余额

存货周转率（次/年）=营业成本 / 平均存货余额

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+折旧费用+摊销费用

利息保障倍数=(利润总额+利息支出) / 利息支出

每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生现金流量净额 / 期末普通股股份总数

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额 / 期末普通股股份总数

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010年修订）的规定，本公司加权平均净资产收益率及基本每股收益和稀释每股收益如下：

年度	财务指标	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2019年 1-9月	归属于公司普通股股东的净利润	17.36%	0.81	0.81
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	17.00%	0.79	0.79

2018年度	归属于公司普通股股东的净利润	29.29%	1.13	1.13
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	29.05%	1.12	1.12
2017年度	归属于公司普通股股东的净利润	23.33%	0.73	0.73
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	35.83%	0.81	0.81
2016年度	归属于公司普通股股东的净利润	42.01%	-	-
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	55.72%	-	-

上述指标的计算方法如下：

$$1、\text{加权平均净资产收益率} = P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀ 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

$$2、\text{基本每股收益} = P \div S$$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S₀ 为期初股份总数；S₁ 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j 为报告期因回购等减少股份数；S_k 为报告期缩股数；M₀ 报告期月份数；M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

3、稀释每股收益 = [P + (已确认为费用的稀释性潜在普通股利息 - 转换费用) × (1 - 所得税率)] / (S₀ + S₁ + S_i × M_i ÷ M₀ - S_j × M_j ÷ M₀ - S_k + 认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中，P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股的影响，直至稀释每股收益达到最小。

十四、发行人盈利预测报告披露情况

发行人未编制盈利预测报告。

十五、历次验资、评估情况

发行人历次验资、评估情况详见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“五、（一）历次验资情况”和“五、（二）历次资产评估情况”。

第十一节 管理层讨论与分析

公司管理层结合报告期内经审计合并财务报表、公司发展战略目标以及目前盈利前景，对报告期内公司财务状况、盈利能力及现金流量的情况及未来趋势分析如下：

一、发行人的财务状况分析

（一）资产结构及变动分析

1、资产构成

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	36,917.66	63.83%	37,001.96	66.06%	33,343.16	72.04%	31,574.96	77.13%
非流动资产	20,918.72	36.17%	19,008.41	33.94%	12,942.27	27.96%	9,362.24	22.87%
资产总额	57,836.38	100.00%	56,010.36	100.00%	46,285.43	100.00%	40,937.20	100.00%

公司主营移动通信、汽车等领域精密金属零部件的研发、生产和销售，近三年公司业务规模以及资产规模处于较快增长阶段。一方面，随着公司经营规模的扩大，应收账款、存货等经营性流动资产逐年有所增长。另一方面，公司为缓解产能紧张情形加大设备、土地使用权购置和厂房扩建投入，非流动资产各年同比大幅增加。2019年9月末，公司流动资产及非流动资产的规模与上年末相比，总体保持稳定。

随着公司厂房、土地、设备等长期资产投入的增加，报告期内，公司非流动资产占资产总额的比重逐年稳步提高。总体来看，公司流动资产占资产总额的比重保持在60.00%以上，流动资产占比较高，反映了公司较好的资产流动性。

2、流动资产构成及变化分析

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	10,047.58	27.22%	7,949.34	21.48%	5,565.17	16.69%	6,574.12	20.82%

应收票据	161.70	0.44%	152.45	0.41%	127.19	0.38%	120.00	0.38%
应收账款	16,757.30	45.39%	17,861.28	48.27%	18,768.28	56.29%	16,444.72	52.08%
预付款项	223.20	0.60%	162.25	0.44%	122.27	0.37%	232.86	0.74%
其他应收款	323.43	0.88%	82.45	0.22%	111.01	0.33%	1,772.79	5.61%
存货	8,904.32	24.12%	10,034.42	27.12%	8,327.87	24.98%	6,334.44	20.06%
其他流动资产	500.14	1.35%	759.77	2.05%	321.37	0.96%	96.03	0.30%
合计	36,917.66	100.00%	37,001.96	100.00%	33,343.16	100.00%	31,574.96	100.00%

报告期内，随着公司产销规模的持续扩大，公司流动资产相应稳步增长，流动资产总额从2016年末的31,574.96万元增长至2019年9月末的36,917.66万元，增加了5,342.70万元。公司流动资产以货币资金、应收账款、存货为主，三者合计占公司各期流动资产总额的比例分别为92.96%、97.96%、96.87%和96.73%，系公司流动资产的主要构成。

(1) 货币资金

报告期内各期末，公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
现金	2.40	0.02%	0.28	-	2.10	0.04%	1.46	0.02%
银行存款	10,045.18	99.98%	7,949.05	100.00%	5,563.07	99.96%	6,572.67	99.98%
合计	10,047.58	100.00%	7,949.34	100.00%	5,565.17	100.00%	6,574.12	100.00%
占流动资产比例	27.22%	-	21.48%	-	16.69%	-	20.82%	-

报告期内各期末，公司货币资金余额分别为6,574.12万元、5,565.17万元、7,949.34万元和10,047.58万元，占流动资产的比例分别为20.82%、16.69%、21.48%和27.22%，货币资金余额稳定在较好水平。2018年末，公司货币资金余额同比增加2,384.17万元，主要来源于公司经营活动现金净流入。

(2) 应收票据

报告期内各期末，公司应收票据余额分别为120.00万元、127.19万元、152.45万元和161.70万元，占流动资产的比例分别为0.38%、0.38%、0.41%和0.44%。公司产品销售采用银行转账或电汇结算为主，银行承兑汇票结算为辅的方式，因此公司期末应收票据均为银行承兑汇票，应收票据金额及占流动资产比重均较小。

(3) 应收账款

从各期的流动资产结构来看，应收账款均为重要的组成部分。公司在产品的销售过程中，通常会与客户约定货款的结算信用期，产品销售后相应形成公司应收账款。报告期内各期末，公司应收账款及其坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
应收账款余额	17,659.74	18,829.17	19,826.13	17,370.96
坏账准备	902.44	967.89	1,057.85	926.24
应收账款净额	16,757.30	17,861.28	18,768.28	16,444.72

①应收账款变动分析

公司正常经营过程中，会结合市场供需状况、客户信用情况、过往双方业务合作情况等信息，对不同产品、不同客户采取不同的信用政策，并根据双方业务合作需要进行调整。公司应收账款的余额受整体业务规模和信用政策的综合影响。

近三年，公司主营业务发展较快，主营业务收入分别为45,657.66万元、55,905.15万元和59,077.67万元，逐年稳步增长，应收账款余额占主营业务收入的比重分别为38.05%、35.46%和31.87%，逐年略有下降。

发行人各期末应收账款余额及占同期主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日 /2018年度		2017年12月31日/2017年 度		2016年12月31日 /2016年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收账款余额	18,829.17	-5.03%	19,826.13	14.13%	17,370.96
主营业务收入	59,077.67	5.67%	55,905.15	22.44%	45,657.66
占比	31.87%	-10.13%	35.46%	-6.79%	38.05%

2017及2018年末，公司应收账款余额与上年末相比变动比例分别为14.13%和-5.03%，同期主营业务收入同比变动比例为22.44%和5.67%。

2017年及2018年，公司源自汽车领域的主营业务收入增长较快，汽车零部件主营业务收入占主营业务收入总额的比重逐年提高。综合来看，汽车领域客户的信用结算期短于移动通信领域客户，随着汽车领域销售收入占比的提升，公司应收账款增长幅度逐渐低于主营业务收入的增长幅度，2018年主营业务收入与上年

相比略有上升，而年末应收账款余额与上年相比，略有下降。同时，应收账款余额占同期收入的比例逐年下降。

报告期各期末应收账款余额占主营业务收入比例与可比公司对比情况如下：

公司名称	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
欣天科技（300615）	42.55%	43.81%	39.88%
华亚智能	-	34.73%	33.43%
爱柯迪（600933）	26.66%	26.92%	25.20%
华达科技（603358）	19.72%	16.20%	17.83%
平均值	29.64%	30.42%	29.09%
发行人	31.87%	35.46%	38.05%

注：华亚智能未披露2018年相关数据

由上表可知，发行人应收账款余额占主营业务收入的比例与同行业可比公司相比略有差异，产生差异的原因主要系产品应用领域有所不同。

欣天科技产品主要应用于移动通信领域，客户账期一般为60天、90天，少数客户账期为120天或180天；发行人产品主要应用于移动通信、汽车、电力电气等领域，且汽车零部件的销售规模逐年上升。由于发行人汽车领域客户回款周期与移动通信领域客户相比较短，报告期内公司应收账款占主营业务收入的比例略低于欣天科技。

爱柯迪和华达科技产品主要应用于汽车领域，爱柯迪主要客户为汽车零部件一级供应商，信用账期以60天、90天为主；华达科技主要客户为国内整车厂，信用账期一般为60天左右。发行人主要客户信用账期综合来看长于爱柯迪和华达科技，报告期内，公司应收账款占主营业务收入的比例高于爱柯迪及华达科技。

报告期内，公司应收账款占主营业务收入的比例与华亚智能总体保持一致。华亚智能与客户的结算周期主要在30至120天左右，同期，公司与主要客户的信用账期亦主要在月结30—120天，与华亚智能基本一致。

②应收账款账龄分析

报告期内各期末，公司应收账款的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

1年以内	17,607.53	99.70%	18,732.00	99.48%	19,610.56	98.91%	17,140.20	98.67%
1-2年	20.20	0.11%	86.49	0.46%	152.34	0.77%	230.76	1.33%
2-3年	32.01	0.18%	10.68	0.06%	63.24	0.32%	-	-
3年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	17,659.74	100.00%	18,829.17	100.00%	19,826.13	100.00%	17,370.96	100.00%

公司应收账款账龄基本为1年以内，账龄结构分布保持稳定。

发行人在资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查，有客观证据表明其发生减值的，计提减值准备。

首先，对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。公司将500万元以上应收账款及应收票据，50万元以上其他应收款确定为单项金额重大。有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。

其次，按信用风险特征组合计提坏账准备。对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，公司以账龄作为信用风险特征组合，以账龄分析法按组合计提坏账准备。

各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	应收款项计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
1年以内	5	5
1-2年	30	30
2-3年	50	50
3年以上	100	100

最后，对单项金额不重大的应收款项单独进行减值测试。对单项金额不重大但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，公司单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。

报告期内各期，公司应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元

类别	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项金额重	-	-	-	-	-	-	-	-

大并单项计提坏账准备									
按组合计提坏账准备	17,659.74	902.44	18,829.17	967.89	19,826.13	1,057.85	17,370.96	926.24	
其中：以账龄为信用风险特征组合	17,659.74	902.44	18,829.17	967.89	19,826.13	1,057.85	17,370.96	926.24	
单项金额虽不重大并单项计提坏账准备	-	-	-	-	-	-	-	-	
合计	17,659.74	902.44	18,829.17	967.89	19,826.13	1,057.85	17,370.96	926.24	

组合中，按账龄分析法计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

账龄	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年以内	17,607.53	880.38	18,732.00	936.60	19,610.56	980.53	17,140.20	857.01
1-2年	20.20	6.06	86.49	25.95	152.34	45.70	230.76	69.23
2-3年	32.01	16.00	10.68	5.34	63.24	31.62	-	-
3年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	17,659.74	902.44	18,829.17	967.89	19,826.13	1,057.85	17,370.96	926.24

公司应收账款的坏账计提比例与同行业可比公司的比较情况如下：

账龄	欣天科技 (300615)	华亚智能	爱柯迪 (600933)	华达科技 (603358)	瑞玛工业
1年以内	3%(3个月内)、 10%(4-12个月)	5%	5%	5%	5%
1-2年	30%	10%	10%	10%	30%
2-3年	50%	50%	30%	30%	50%
3-4年	100%	100%	40%	100%	100%
4-5年	100%	100%	80%	100%	100%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%

从上表可见，本公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在重大差异，符合行业惯例。

③应收账款客户分析

公司的客户主要为各自行业的龙头企业，经营规模大，信用状况良好，在行业内具有较好的运营能力和声誉。公司通过与这些核心客户的长期紧密业务合作，不仅实现了自身业务的较快发展，同时也有助于公司销售环节的信用风险控制。公司应收账款余额主要来自于公司核心客户，报告期内各期末公司应收账款余额前五名客户具体如下：

时间	序号	客户名称	金额（万元）	占应收账款余额比例
2019年9月30日	1	诺基亚	1,603.37	9.08%
	2	富士康	1,443.35	8.17%
	3	捷普	1,437.25	8.14%
	4	哈曼	1,196.43	6.77%
	5	采埃孚天合	1,100.90	6.23%
		合计		6,781.29
2018年12月31日	1	捷普	3,185.21	16.92%
	2	新美亚	1,481.68	7.87%
	3	诺基亚	1,332.15	7.07%
	4	采埃孚天合	1,238.84	6.58%
	5	富士康	1,048.09	5.57%
		合计		8,285.96
2017年12月31日	1	捷普	2,306.10	11.63%
	2	新美亚	2,000.65	10.09%
	3	诺基亚	1,609.25	8.12%
	4	采埃孚天合	1,587.22	8.01%
	5	爱立信	1,298.17	6.55%
		合计		8,801.38
2016年12月31日	1	诺基亚	1,956.24	11.26%
	2	伟创力	1,484.81	8.55%
	3	捷普	1,286.85	7.41%
	4	采埃孚天合	1,098.83	6.33%
	5	新美亚	1,013.60	5.84%
		合计		6,840.32

注：上表中应收账款余额按同一控制下合并计算披露。

由上表可见，公司应收账款余额较大的客户主要为诺基亚、爱立信等移动通

信主设备制造商，捷普、新美亚、富士康、伟创力等电子制造服务商以及哈曼、采埃孚天合等汽车零部件一级供应商，主要客户均为各自领域内知名企业。

综合应收账款账龄情况以及应收账款主要对象资信情况来看，公司应收账款整体质量较好。

④主要客户销售政策及信用政策情况

公司采用直销的销售模式，并在报告期内一贯执行。正常经营过程中，公司会结合市场供需状况、客户信用情况、过往双方业务合作情况等信息，对不同产品、不同客户采取不同的信用政策，并根据双方业务合作需要进行调整。各期公司对主要客户信用政策的具体情况如下：

客户名称	信用政策			
	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
新美亚	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天
伟创力	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天
采埃孚天合	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天
施耐德	月结65天	月结65天	月结65天	月结65天
诺基亚	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天
敏实	月结65天	月结65天	月结65天	月结65天
捷普	月结120天	月结120天	月结120天	月结90天
海联国际	月结30天	月结30天	月结30天	月结30天
哈曼	月结60天	月结60天	月结60天	月结60天
富士康	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天
麦格纳	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天
爱立信	月结120天	月结120天	月结120天	月结90天
安波福	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天

公司精密金属零部件产品对外销售基本采用赊销的方式，公司在产品的销售过程中，通常会与客户约定货款的结算信用期，产品销售后相应形成公司应收账款。

公司一般给予主要客户月结60至120天左右的信用账期、个别主要客户信用账期为月结30天左右。总体来看，公司对主要客户的信用政策报告期内保持一贯执行，信用政策未发生重大变更。爱立信及捷普2017年开始信用账期从月结90天调整为月结120天，系爱立信及捷普对供应商信用政策的统一调整。

报告期内，公司销售政策、信用政策未发生重大变化，不存在采用放宽信用政策、向客户压货等增加收入的短期政策的情形。

⑤应收账款期后回款及逾期情况分析

报告期内发行人应收账款期后回款总体情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
应收账款余额	17,659.74	18,829.17	19,826.13	17,370.96
期后回款金额	14,300.20	18,813.66	19,826.13	17,370.96
期后回款比例	80.98%	99.92%	100.00%	100.00%

注：期后回款统计截止日为2019年12月31日。

总体来看，公司应收账款回款情况较好，近三年末应收账款已基本全部收回。截至2019年12月31日，2019年9月末应收账款期后回款金额为14,300.20万元，回款比例为80.98%，期后回款情况与公司信用政策基本匹配。

报告期内发行人主要客户的应收账款期后回款及信用期情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	应收账款余额	其中：逾期金额	期后回款情况	回款比例	信用期
2019年9月30日	诺基亚	1,603.37	143.84	799.17	49.84%	月结90天
	富士康	1,443.35	8.81	1,222.89	84.73%	月结90天
	捷普	1,437.25	596.37	906.57	63.08%	月结120天
	哈曼	1,196.43	11.75	993.41	83.03%	月结90天
	采埃孚天合	1,100.90	4.42	1,033.64	93.89%	月结65天
	施耐德	912.84	42.88	912.84	100.00%	月结90天
	安波福	828.45	0.01	671.89	81.10%	月结60天
	新美亚	820.72	202.44	566.54	69.03%	月结90天
	伟创力	745.89	166.11	357.46	47.92%	月结95天
	敏实	543.07	7.99	543.07	100.00%	月结65天
	合计	10,632.26	1,184.63	8,007.50	75.31%	
2018年12月31日	捷普	3,185.21	338.50	3,185.21	100.00%	月结120天
	新美亚	1,481.68	268.03	1,481.68	100.00%	月结90天
	诺基亚	1,332.15	185.21	1,332.15	100.00%	月结90天
	采埃孚天合	1,238.84	40.83	1,238.84	100.00%	月结90天

	富士康	1,048.09	108.32	1,048.09	100.00%	月结 90 天
	敏实	905.65	62.48	905.65	100.00%	月结 65 天
	伟创力	900.86	19.88	900.86	100.00%	月结 90 天
	施耐德	713.81	28.97	713.81	100.00%	月结 65 天
	哈曼	764.59	31.29	764.59	100.00%	月结 60 天
	麦格纳	676.76	4.35	676.76	100.00%	月结 90 天
	合计	12,247.64	1,087.87	12,247.64	100.00%	
2017 年 12 月 31 日	捷普	2,306.10	315.45	2,306.10	100.00%	月结 120 天
	新美亚	2,000.65	110.70	2,000.65	100.00%	月结 90 天
	诺基亚	1,609.25	15.92	1,609.25	100.00%	月结 90 天
	采埃孚天合	1,587.22	69.35	1,587.22	100.00%	月结 90 天
	爱立信	1,298.17	-	1,298.17	100.00%	月结 120 天
	伟创力	1,163.52	93.93	1,163.52	100.00%	月结 90 天
	施耐德	788.73	18.82	788.73	100.00%	月结 65 天
	哈曼	826.28	128.92	826.28	100.00%	月结 60 天
	敏实	706.91	13.06	706.91	100.00%	月结 65 天
	斯凯孚	534.06	-	534.06	100.00%	月结 120 天
	合计	12,820.88	766.15	12,820.88	100.00%	
2016 年 12 月 31 日	诺基亚	1,956.24	95.34	1,956.24	100.00%	月结 90 天
	伟创力	1,484.81	216.51	1,484.81	100.00%	月结 90 天
	捷普	1,286.85	227.49	1,286.85	100.00%	月结 90 天
	采埃孚天合	1,098.83	158.05	1,098.83	100.00%	月结 90 天
	新美亚	1,013.60	5.24	1,013.60	100.00%	月结 90 天
	富士康	937.74	9.40	937.74	100.00%	月结 90 天
	施耐德	855.03	211.90	855.03	100.00%	月结 65 天
	爱立信	837.74	-	837.74	100.00%	月结 90 天
	敏实	624.62	-	624.62	100.00%	月结 65 天
	哈曼	450.64	34.23	450.64	100.00%	月结 60 天
	合计	10,546.09	958.15	10,546.09	100.00%	

注：期后回款统计截止日为2019年12月31日。

报告期内各期末，发行人应收账款前十名客户余额合计分别为10,546.09万元、12,820.88万元、12,247.64万元和10,632.26万元，占期末应收账款总额的比例分别为60.71%、64.67%、65.05%和60.21%。

发行人主要客户的应收账款期后回款情况与信用期约定基本一致，各期末前十大应收账款客户逾期金额合计分别为958.15万元、766.15万元、1,087.87万元和1,184.63万元，占其期末合计余额的比例分别为9.09%、5.98%、8.88%和11.14%。根据期后回款检查，逾期应收账款金额均能正常收回，不存在无法收回的情况。

公司的主要客户均为跨国经营的行业内领先企业，内部各职能部门之间进行数据交换、单据流转审批的周期较长，可能导致客户付款出现延迟情况，造成公司应收账款的少量逾期。公司已经根据实际情况，建立了严格的坏账计提政策，应收账款已足额计提坏账，相关会计处理合理、谨慎。

（4）预付款项

报告期内各期末，公司预付款项具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
预付货款	45.06	11.24	49.29	145.28
预付经营费用	120.35	113.86	51.33	67.22
其他	57.80	37.15	21.65	20.36
合计	223.20	162.25	122.27	232.86

报告期内各期末，公司预付款项余额分别为 232.86 万元、122.27 万元、162.25 万元和 223.20 万元，总体规模较小。公司主要材料供应商在与公司的交易中，会给予公司一定的信用账期，公司材料采购支出主要在应付账款核算，截至报告期末，预付款项余额主要为预付电费、租赁费等经营费用类支出。

2017 年末与 2016 年末相比，预付款项金额有所下降，主要原因系子公司墨西哥瑞玛于 2016 年成立，成立初期材料采购以预付款结算为主，2017 年材料采购付款方式由预付款改为信用期结算货款。

2019 年 9 月末与 2018 年末相比，预付款项金额有所增加，主要原因系子公司全信金属新增一处租赁房产，期末结余预付租赁费 46.56 万元。

（5）其他应收款

①其他应收款余额分析

报告期内各期末，公司其他应收款及其坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 6月30日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
其他应收款余额	346.92	88.91	126.83	1,967.07
坏账准备	23.49	6.46	15.82	194.28
其他应收款净额	323.43	82.45	111.01	1,772.79
占流动资产比例	0.88%	0.22%	0.33%	5.61%

2016年末公司其他应收款余额为1,967.07万元,主要为应收关联方资金往来款。2017年公司对关联资金往来进行了清理规范,股份公司成立后公司进一步加强公司治理以及规范运作,未再发生关联资金往来。

报告期内各期末,公司其他应收款构成情况如下:

单位:万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
上市费用	210.41	-	-	-
代扣代缴员工社保、 公积金	70.21	59.41	50.46	43.45
保证金、押金	53.31	27.40	60.29	17.75
备用金及其他	12.99	2.10	16.08	5.87
关联往来款	-	-	-	1,700.00
其他往来款	-	-	-	200.00
合计	346.92	88.91	126.83	1,967.07

②其他应收款账龄及坏账分析

报告期内各期,公司其他应收款坏账计提情况如下:

单位:万元

类别	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备
单项金额重大 并单项计提坏 账准备	-	-	-	-	-	-	-	-
按组合计提坏 账准备	346.92	23.49	88.91	6.46	126.83	15.82	1,967.07	194.28
其中:以账龄 为信用风险特 征组合	346.92	23.49	88.91	6.46	126.83	15.82	1,967.07	194.28

单项金额虽不重大并单项计提坏账准备	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	346.92	23.49	88.91	6.46	126.83	15.82	1,967.07	194.28

组合中，按账龄分析法计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

账龄	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年以内	322.69	16.13	86.57	4.33	109.15	5.46	1,754.39	87.72
1-2年	23.89	7.17	0.30	0.09	5.21	1.56	7.34	2.20
2-3年	0.30	0.15	-	-	7.34	3.67	201.96	100.98
3年以上	0.04	0.04	2.04	2.04	5.13	5.13	3.38	3.38
合计	346.92	23.49	88.91	6.46	126.83	15.82	1,967.07	194.28

(6) 存货

① 存货构成及变动分析

报告期内各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
原材料	1,212.73	1,136.98	851.50	826.70
库存商品	5,951.98	6,716.38	5,650.07	4,230.21
发出商品	1,114.39	1,174.48	858.41	710.36
半成品	369.54	472.74	440.26	265.09
在产品	1,236.28	1,382.39	1,217.35	713.32
周转材料	34.59	35.68	32.07	21.20
合计	9,919.52	10,918.65	9,049.66	6,766.87
存货跌价准备	1,015.20	884.23	721.78	432.43
存货净额	8,904.32	10,034.42	8,327.87	6,334.44
占流动资产比例	24.12%	27.12%	24.98%	20.06%

公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品和在产品组成，报告期内各期末其合计占存货总额的比例分别为95.77%、94.78%、95.34%和95.93%。

公司主要产品精密金属零部件的生产具有定制化特点，公司主要采用“以销

定产”的生产模式，根据客户订单及主要客户提供的需求预测情况组织采购、安排生产，公司期末存货余额受客户订单、预计需求、产品生产周期及原材料预备量等影响较大。报告期内，公司生产销售规模快速增长，客户订单持续增加，为了能够保证及时交货，公司存货的规模随着产销规模的增长不断扩大。

报告期各期末公司存货余额占当期营业收入、营业成本、材料采购额及耗用额的比例总体稳定，存货余额的变动趋势与公司采购、生产及销售等情况基本匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
存货余额	10,918.65	9,049.66	6,766.87
营业收入	59,338.25	56,048.87	45,780.16
存货余额占营业收入的比例	18.40%	16.15%	14.78%
营业成本	39,780.91	36,550.93	29,035.54
存货余额占营业成本的比例	27.45%	24.76%	23.31%
原材料采购额	28,723.33	25,978.37	19,133.43
存货余额占原材料采购额的比例	38.01%	34.84%	35.37%
直接材料成本	27,142.35	24,719.80	18,000.20
存货余额占直接材料成本的比例	40.23%	36.61%	37.59%

②各类别存货具体分析

a、原材料

报告期内各期末，公司原材料余额分别为826.70万元、851.50万元、1,136.98万元和1,212.73万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日		2018年 12月31日		2017年 12月31日		2016年 12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材	442.37	36.48%	403.02	35.45%	271.46	31.88%	241.56	29.22%
不锈钢	176.92	14.59%	206.19	18.14%	151.66	17.81%	120.71	14.60%
铜材	99.85	8.23%	145.26	12.78%	133.05	15.62%	209.92	25.39%
外购零配件	241.61	19.92%	316.88	27.87%	265.29	31.16%	229.11	27.71%
辅料及其他	251.98	20.78%	65.63	5.77%	30.04	3.53%	25.41	3.08%
合计	1,212.73	100.00%	1,136.98	100.00%	851.50	100.00%	826.70	100.00%

公司结存原材料主要为钢材、不锈钢、铜材等大宗原材料以及外购零配件。为了满足日常生产耗用，公司通常会保有一定的安全备货量，随着公司业务规模的增长，公司所需的原材料储备相应增长。

公司主要原材料均采购自苏州、上海等长三角周边城市，市场供给充足，交通运输便利，公司生产所用原材料的供应有充分保障。

b、库存商品

库存商品为公司存货最主要的组成部分，报告期内各期末，其余额分别为4,230.21万元、5,650.07万元、6,716.38万元和5,951.98万元，占存货总额的比例分别为62.51%、62.43%、61.51%和60.00%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
移动通信零部件	1,645.05	27.64%	1,784.05	26.56%	1,735.27	30.71%	1,342.80	31.74%
汽车零部件	1,491.70	25.06%	1,924.64	28.66%	1,114.02	19.72%	776.32	18.35%
电力电气零部件	967.22	16.25%	976.03	14.53%	916.41	16.22%	757.80	17.91%
其他零部件	274.76	4.62%	220.08	3.28%	245.49	4.34%	197.20	4.66%
模具	1,573.26	26.43%	1,811.58	26.97%	1,638.88	29.01%	1,156.08	27.33%
合计	5,951.98	100.00%	6,716.38	100.00%	5,650.07	100.00%	4,230.21	100.00%

随着公司销售收入持续增长，为应对交货需求公司储备的库存商品相应增加，使得公司各期末结存的库存商品金额逐年增长。公司库存商品由正常销售备货的金属零部件成品和模具成品构成。

报告期内各期末，公司金属零部件的金额分别为3,074.12万元、4,011.19万元、4,904.80万元和4,378.72万元，与其主营业务成本规模的对比如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月 /2019年9月30日	2018年度 /2018年12月31日	2017年度 /2017年12月31日	2016年度 /2016年12月31日
金属零部件主营业务成本	28,206.20	38,532.98	35,764.04	28,491.60
单月平均营业成本①	3,134.02	3,211.08	2,980.34	2,374.30
金属零部件库存商品②	4,378.72	4,904.80	4,011.19	3,074.12
比例②/①	1.40	1.53	1.35	1.29

由上表可知，报告期内各期末金属零部件结存余额为正常1-1.5个月的销售备货，总体保持稳定。

公司各期末结存移动通信零部件、汽车零部件库存商品余额分别为2,119.12万元、2,849.29万元、3,708.69万元和3,136.75万元，占库存商品总额的比例分别为50.10%、50.43%、55.22%和52.70%，占比较高且总体保持稳定，与公司的销售结构及各项业务的发展规模相匹配。

近三年各年末，公司模具余额逐年增长，分别为1,156.08万元、1,638.88万元和1,811.58万元。公司模具成品单体价值较大、周转较慢，随着金属零部件业务规模的扩大，公司配套模具开发的规模也逐年增长。

公司库存商品的具体数量、金额及单位成本情况如下：

单位：万件、元/件、万元

项目	2019年9月30日			2018年12月31日		
	数量	单位成本	金额	数量	单位成本	金额
移动通信零部件	7,564.60	0.22	1,645.05	7,273.37	0.25	1,784.05
汽车零部件	4,456.95	0.33	1,491.70	5,989.27	0.32	1,924.64
电力电气零部件	4,638.17	0.21	967.22	4,862.82	0.20	976.03
其他零部件	1,291.60	0.21	274.76	1,324.64	0.17	220.08
模具	-	-	1,573.26	-	-	1,811.58
合计	17,951.33	-	5,951.98	19,450.11	-	6,716.38
项目	2017年12月31日			2016年12月31日		
	数量	单位成本	金额	数量	单位成本	金额
移动通信零部件	9,016.72	0.19	1,735.27	4,992.21	0.27	1,342.80
汽车零部件	3,760.04	0.30	1,114.02	2,556.11	0.30	776.32
电力电气零部件	5,045.05	0.18	916.41	3,384.52	0.22	757.80
其他零部件	1,325.08	0.19	245.49	1,118.27	0.18	197.20
模具	-	-	1,638.88	-	-	1,156.08
合计	19,146.89	-	5,650.07	12,051.11	-	4,230.21

报告期各期末，公司主要产品单位成本基本稳定。2017年公司移动通信零部件单位成本较低，主要原因系当年期末结存移动通信紧固件产品占比较高，紧固件产品单位成本较低，从而拉低了移动通信零部件产品整体单位成本。

c、发出商品

各期末，公司发出商品余额分别为710.36万元、858.41万元、1,174.48万元和1,114.39万元，占存货总额的比例分别为10.50%、9.49%、10.76%和11.23%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
移动通信零部件	254.16	22.81%	280.17	23.85%	278.37	32.43%	322.90	45.46%
汽车零部件	737.73	66.20%	737.62	62.80%	516.37	60.15%	315.08	44.36%
电力电气零部件	82.21	7.38%	120.31	10.24%	42.66	4.97%	51.11	7.19%
其他零部件	40.28	3.61%	36.39	3.10%	21.01	2.45%	21.26	2.99%
合计	1,114.39	100.00%	1,174.48	100.00%	858.41	100.00%	710.36	100.00%
营业收入	44,159.00	-	59,338.25	-	56,048.87	-	45,780.16	-
占比	2.52%	-	1.98%	-	1.53%	-	1.55%	-

各期末，发出商品期末余额占公司营业收入的比重分别为1.55%、1.53%、1.98%和2.52%，总体保持稳定，发出商品规模与公司业务规模较为匹配。

d、在产品

报告期内各期末，公司在产品账面余额分别为713.32万元、1,217.35万元、1,382.39万元和1,236.28万元，占存货账面余额的比重分别为10.54%、13.45%、12.66%和12.46%。各期末在产品账面余额的变动主要受到产品生产周期及订单生产进度影响。

③库存商品、在产品与主营业务收入的匹配情况

发行人主要产品为移动通信、汽车及电力电气精密金属零部件，近三年发行人主要产品主营业务收入、库存商品及在产品金额及变动情况如下：

单位：万元

业务类别	项目	2018年度/ 2018年12月31日	2017年度/ 2017年12月31日	2016年度/ 2016年12月31日
移动通信 零部件	主营业务收入	25,356.88	26,820.21	24,015.72
	变动比例	-5.46%	11.68%	-
	库存商品、在产品小计	2,018.33	1,939.30	1,510.42
	变动比例	4.08%	28.39%	-
汽车零部	主营业务收入	22,254.36	18,236.54	12,690.00

件	变动比例	22.03%	43.71%	-
	库存商品、在产品小计	2,588.50	1,732.71	1,162.50
	变动比例	49.39%	49.05%	-
电力电气 零部件	主营业务收入	7,323.38	7,631.81	6,493.11
	变动比例	-4.04%	17.54%	-
	库存商品、在产品小计	1,102.65	1,005.00	826.80
	变动比例	9.72%	21.55%	-

a、移动通信零部件

近三年，公司移动通信零部件产品销售收入从2016年的24,015.72万元增长至2018年的25,356.88万元，收入增速分别为11.68%、-5.46%，同期各期末库存商品、在产品合计金额增速分别为28.39%和4.08%，高于收入的增速。

2017年末，公司移动通信零部件库存商品、在产品合计金额为1,939.30万元，较上年末增加了428.88万元，主要为结余的库存商品的增加，其中结存金额增幅较大的产品具体情况如下：

单位：万元

产品料号	产品类别	主要客户	2017年 12月31日	2016年 12月31日
3.F.01333B023	紧固件	诺基亚	90.50	9.69
3.F.01355A129	紧固件	爱立信	60.15	-
3.F.01333B024	紧固件	诺基亚	53.09	5.41
3.F.01355A105	紧固件	爱立信	40.06	-
3.F.01333A112	元器件	伟创力、诺基亚	28.81	2.30
3.25.G3418	紧固件	富士康、新美亚	28.03	5.84
3.25.D2101	元器件	捷普、伟创力、新美亚	24.91	5.31
3.25.G3505	紧固件	富士康、捷普、新美亚	21.47	7.75
3.25.S2286	紧固件	富士康	17.73	-
3.F.01333A133	紧固件	春兴精工	15.03	1.05
3.F.01333A374	元器件	富士康	14.90	0.18
3.F.01333A399	元器件	富士康、维冠机电	11.42	0.01
3.F.01333A007	元器件	新美亚、伟创力、捷普	11.23	0.19
合计			417.33	37.74

上述产品2016年实现销售的金额为1,556.86万元，2017年为2,471.32万

元，销售收入同比增长了 58.73%，增幅较大。上述产品的主要客户均为公司长期合作的行业内知名企业，为了应对客户快速增长的采购需求，保证公司对优质客户的交货及时率，2017 年公司对上述产品的备货量与上年相比增幅较大，从而使得公司 2017 年末移动通信零部件库存商品、在产品合计金额的增幅高于同期销售收入的增幅。

2018 年，公司移动通信零部件产品主营业务收入及期末结存库存商品、在产品的金额与上年同期相比均较为稳定。

b、汽车零部件

报告期内，公司汽车零部件业务处于快速发展期，新客户、新产品增加较多，为满足客户及时交货需求并发挥生产的规模效应，公司会储备一定规模的安全库存；而公司新客户、新产品从试样通过、小批量供货到大批量供货往往经历一个供货爬坡周期。因此，公司库存商品、在产品等存货变动与收入变动阶段性存在一定差异具有合理性。此外，公司主要系根据客户预测订单情况组织生产备库，其与实际交货情况差异也会导致公司存货变动与收入变动存在阶段性差异。

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
主营业务收入（万元）	22,254.36	18,236.54	12,690.00
变动比例	22.03%	43.71%	-
库存商品、在产品小计（万元）	2,588.50	1,732.71	1,162.50
变动比例	49.39%	49.05%	-

由上表可见，报告期内公司汽车零部件产品库存商品、在产品合计金额及主营业务收入均保持持续增长趋势。2017 年，公司汽车零部件产品主营业务收入与上年相比增长了 43.71%，同期库存商品、在产品合计金额的增幅为 49.05%，与主营业务收入的增长幅度保持一致；2018 年度，受公司汽车系统配件产品结余存货金额增加较多的影响，公司汽车零部件库存商品、在产品合计同比增幅为 49.39%，增长较快。2018 年，公司存货备货增加较多的产品具体客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
麦格纳	132.88	10.28
斯凯孚	74.57	18.14
采埃孚天合	56.53	7.67

凯毅德	47.46	10.79
赫斯可	42.53	0.12
哈曼	42.30	4.89
敏实	33.71	4.36
大陆	32.65	3.47
德尔福	25.71	0.82
合计	488.35	60.54

由上表可知，2018年末，公司汽车零部件结存增加较多的产品相应客户均为行业内知名汽车零部件一级供应商，且与公司建立了良好稳定合作关系。近三年，公司对上述客户销售收入的金额分别为8,176.01万元、13,253.40万元和18,353.33万元，呈持续快速增长趋势，持续不断的新品开发和量产使得公司各期末存货备货金额逐年增加。

c、电力电气零部件

报告期内，公司电力电气零部件业务较为平稳，各期主营业务收入金额、期末结存库存商品、在产品合计金额总体来看基本稳定。

2017年，公司电力电气零部件产品主营业务收入及期末库存商品、在产品合计金额的增幅分别为17.54%和21.55%，基本保持一致。

2018年，公司电力电气零部件产品主营业务收入同比下降4.04%，期末库存商品、在产品合计金额同比增加了97.65万元，增幅为9.72%，主要原因系为了保证及时交货，公司对施耐德、博世等客户采购需求增长较快的电力电气紧固件产品备货相应增加。

④存货盘点情况

公司制定并严格执行《仓储物流管理制度》，加强存货资产管理，保障存货资产的安全性、完整性、准确性，以便及时、真实地反映存货资产的结存及利用状况。

各期末，发行人存货盘点情况如下：

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
盘点范围	原材料、在产品、产成品、包装材料等			
盘点地点	发行人原材料仓库、成品仓库、生产区域各生产部门仓库及第三方仓库			
盘点时间	2019.9.30	2018.12.30	2017.12.31	2016.12.31

		/2018.12.31		
盘点人员	初盘人员为现场生产人员及负责人、仓库管理人员及负责人；			
	复盘人员为相关管理人员及财务人员			
盘点金额(万元)	8,805.13	9,744.16	8,191.25	6,056.51
盘点比例	88.77%	89.24%	90.51%	89.50%
盘点结果	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况

各期末，公司存货盘点金额分别为 6,056.51 万元、8,191.25 万元、9,744.16 万元和 8,805.13 万元，盘点比例分别为 89.50%、90.51%、89.24%和 88.77%，总体盘点比例较高，盘点中无重大或不合理的盘盈盘亏状况。

各期末公司异地存货的金额分别为 1,301.76 万元、1,491.69 万元、1,927.59 万元和 1,810.45 万元，主要构成为发出商品，其金额分别为 710.36 万元、858.41 万元、1,174.48 万元和 1,114.39 万元，占异地存货的比重分别为 54.57%、57.55%、60.93%和 61.55%。公司发出商品分为两部分，一部分为公司已发货尚在运输途中的在途物资，另一部分为已送达客户指定地点尚未完成验收确认的产品，均不具备盘点条件。除发出商品外的异地存货各期末已全部执行盘点程序，无重大或不合理的盘盈盘亏状况。

⑤存货跌价准备分析

报告期内各期末，公司存货库龄及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	类别	期末余额	其中：1年以内	1-2年	2年以上	存货跌价准备
2019年 9月30日	原材料	1,212.73	985.24	166.84	60.65	152.79
	半成品	369.54	352.39	12.84	4.31	14.42
	库存商品	5,951.99	5,082.32	486.89	382.78	776.50
	发出商品	1,114.39	1,114.39	-	-	27.47
	在产品	1,236.28	1,236.28	-	-	41.89
	周转材料	34.59	31.00	2.90	0.69	2.14
	合计	9,919.52	8,801.62	669.47	448.43	1,015.20
2018年 12月31日	原材料	1,136.98	997.70	85.44	53.84	107.55
	半成品	472.74	460.51	9.88	2.35	10.98
	库存商品	6,716.38	6,123.96	322.28	270.13	665.51

	发出商品	1,174.48	1,174.48	-	-	41.92
	在产品	1,382.39	1,382.39	-	-	56.98
	周转材料	35.68	33.65	1.48	0.54	1.28
	合计	10,918.65	10,172.70	419.09	326.86	884.23
2017年 12月31日	原材料	851.50	726.32	56.62	68.56	129.65
	半成品	440.26	432.86	2.75	4.65	25.11
	库存商品	5,650.07	5,224.83	340.16	85.08	499.29
	发出商品	858.41	858.41	-	-	22.45
	在产品	1,217.35	1,217.35	-	-	44.68
	周转材料	32.07	30.89	1.17	0.01	0.59
	合计	9,049.66	8,490.66	400.70	158.30	721.78
2016年 12月31日	原材料	826.70	694.63	125.93	6.14	93.49
	半成品	265.09	232.69	31.35	1.05	30.30
	库存商品	4,230.21	4,005.62	192.29	32.30	225.76
	发出商品	710.36	710.36	-	-	23.54
	在产品	713.32	713.32	-	-	59.00
	周转材料	21.20	20.50	0.70	-	0.35
	合计	6,766.87	6,377.12	350.26	39.49	432.43

各期末，公司存货余额分别为 6,766.87 万元、9,049.66 万元、10,918.65 万元和 9,919.52 万元，其中库龄 1 年以上的金额合计分别为 389.75 万元、559.00 万元、745.95 万元和 1,117.90 万元，占存货总额的比例为 5.76%、6.18%、6.83% 和 11.27%。随着公司产销规模的持续扩大，库龄超过 1 年的存货占公司存货余额的比重逐年略有提升，公司存货库龄合理。

报告期内各期，公司存货跌价准备主要为库存商品跌价准备。公司“以销定产”的业务模式可有效控制终端产品的产量及库存量，避免发生存货大量积压的情况，存货发生跌价的风险较低。同时，为了保证良好的产品交付及时率及客户满意度，公司需保有一定的安全库存储备。由于原材料价格波动、产品价格调整、客户需求变化等原因，导致公司部分存货存在减值情况。

各报表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

进行存货跌价测试时，公司以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为其可变现净值。库龄较长的存货一般无近期销售价格，估计售价参考价值较低。因此公司在采用成本与可变现净值孰低法进行跌价计提的基础，综合考虑存货的库龄情况，根据以往经验，对库龄1-2年的存货，计提50.00%的跌价准备，对库龄2年以上的存货，计提100.00%的跌价准备，并与采用账面成本与可变现净值孰低法计提的金额进行比较，按较高者计提。

各期末，公司存货跌价准备具体计提情况如下：

单位：万元

期间	类别	账面价值与可变现净值孰低法计提	库龄分析法计提	合计
2019年 9月30日	原材料	8.72	144.06	152.79
	半成品	3.69	10.74	14.42
	库存商品	150.27	626.23	776.50
	发出商品	27.47	-	27.47
	在产品	41.89	-	41.89
	周转材料	-	2.14	2.14
	合计	232.04	783.17	1,015.20
2018年 12月31日	原材料	10.99	96.56	107.55
	半成品	3.69	7.29	10.98
	库存商品	275.15	390.36	665.51
	发出商品	41.92	-	41.92
	在产品	56.98	-	56.98
	周转材料	-	1.28	1.28
	合计	388.73	495.50	884.23
2017年 12月31日	原材料	32.78	96.87	129.65
	半成品	19.08	6.03	25.11
	库存商品	247.79	251.50	499.29
	发出商品	22.45	-	22.45
	在产品	44.68	-	44.68
	周转材料	-	0.59	0.59
	合计	366.78	355.00	721.78
2016年	原材料	24.39	69.10	93.49

12月31日	半成品	13.57	16.73	30.30
	库存商品	186.10	39.66	225.76
	发出商品	23.54	-	23.54
	在产品	59.00	-	59.00
	周转材料	-	0.35	0.35
	合计	306.60	125.83	432.43

综上，公司以账面成本与可变现净值孰低法为基础，综合考虑各类存货的性质及库龄情况，进行存货跌价准备计提，存货跌价准备计提合理、充分。

⑥存货结构及变动情况与同行业可比公司比较分析

报告期内，公司与同行业可比公司存货结构及变动具体情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2018年 12月31日		2017年 12月31日		2016年 12月31日	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
欣天科技 (300615)	原材料	968.01	20.84	816.78	25.19	577.25	19.91
	库存商品	2,223.86	47.88	1,310.19	40.40	1,583.08	54.59
	发出商品	991.03	21.34	368.89	11.38	180.46	6.22
	半成品	25.90	0.56	265.62	8.19	181.58	6.26
	在产品	435.58	9.38	481.24	14.84	377.46	13.02
	周转材料	-	-	-	-	-	-
	合计	4,644.37	100.00	3,242.71	100.00	2,899.84	100.00
爱柯迪 (600933)	原材料	9,594.66	20.12	8,545.25	23.87	6,513.98	20.92
	库存商品	29,735.05	62.36	18,105.88	50.57	18,294.20	58.74
	发出商品	-	-	-	-	-	-
	半成品	-	-	-	-	-	-
	在产品	8,151.71	17.09	8,378.82	23.40	6,156.22	19.77
	周转材料	203.95	0.43	774.15	2.16	179.81	0.58
	合计	47,685.37	100.00	35,804.10	100.00	31,144.21	100.00
华达科技 (603358)	原材料	34,872.77	29.44	25,963.72	25.42	15,797.44	22.59
	库存商品	8,381.20	7.07	6,531.11	6.39	4,886.97	6.99
	发出商品	47,435.43	40.04	49,097.54	48.06	34,534.01	49.39
	半成品	-	-	-	-	-	-
	在产品	27,773.24	23.44	20,561.23	20.13	14,700.89	21.03

	周转材料	-	-	-	-	-	-
	合计	118,462.63	100.00	102,153.60	100.00	69,919.30	100.00
华亚智能	原材料	-	-	1,805.44	31.48	1,221.09	35.94
	库存商品	-	-	3,105.65	54.15	1,664.63	49.00
	发出商品	-	-	-	-	-	-
	半成品	-	-	-	-	-	-
	在产品	-	-	772.14	13.47	499.11	14.70
	周转材料	-	-	51.67	0.90	12.38	0.36
	合计	-	-	5,734.90	100.00	3,397.21	100.00
平均值	原材料	15,145.14	26.60	9,282.80	25.27	6,027.44	22.46
	库存商品	13,446.70	23.62	7,263.21	19.77	6,607.22	24.62
	发出商品	16,142.15	28.35	12,366.61	33.67	8,678.62	32.33
	半成品	8.63	0.02	66.41	0.18	45.40	0.17
	在产品	12,120.18	21.29	7,548.36	20.55	5,433.42	20.24
	周转材料	67.98	0.12	206.46	0.56	48.05	0.18
	合计	56,930.79	100.00	36,733.83	100.00	26,840.14	100.00
发行人	原材料	1,136.98	10.41	851.50	9.41	826.70	12.22
	库存商品	6,716.38	61.51	5,650.07	62.43	4,230.21	62.51
	发出商品	1,174.48	10.76	858.41	9.49	710.36	10.50
	半成品	472.74	4.33	440.26	4.86	265.09	3.92
	在产品	1,382.39	12.66	1,217.35	13.45	713.32	10.54
	周转材料	35.68	0.33	32.07	0.35	21.20	0.31
	合计	10,918.65	100.00	9,049.66	100.00	6,766.87	100.00

注：华亚智能未披露2018年相关数据

报告期内各期末，公司存货结构整体保持稳定，其中库存商品及发出商品等成品类存货占比约70%，半成品及在产品占比约15%，原材料占比约10%，公司报告期内存货结构未发生明显变化。

公司存货中库存商品及发出商品等成品类存货占比较高，半成品及在产品次之，原材料占比相对较低，存货构成与公司自身业务模式相匹配。公司主要客户系诺基亚、爱立信、伟创力、新美亚、捷普、哈曼、采埃孚天合、施耐德、博世等国际知名企业，公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户订单及主要客户提供的未来一段时间内需求预测情况安排生产以及备货。公司产品同时面对

多个下游行业，主要应用领域同时覆盖移动通信、汽车以及电力电气。为了同时兼顾交货及时性以及生产经济性，公司会根据客户订单及其需求预测情况，采取适当加大成品备货的策略，相应公司存货中成品类存货占比会高于产品应用领域相对集中、单一领域业务规模较大的同行业公司，同时，由于成品类存货占比相对较高，公司其他类存货占比会相对略低。

公司产品应用领域及业务规模与可比公司对比如下：

公司名称	主要应用领域	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		销售收入 (万元)	占比 (%)	销售收入 (万元)	占比 (%)	销售收入 (万元)	占比 (%)
欣天科技 (300615)	移动通信射频金属件及其他	23,649.25	100.00	23,268.48	100.00	24,077.96	100.00
华亚智能	半导体设备	-	-	11,010.62	37.44	5,448.25	23.26
	新能源及电力设备	-	-	5,430.95	18.47	3,447.26	14.72
	通用设备	-	-	5,209.56	17.71	4,500.59	19.22
	轨道交通	-	-	5,112.71	17.38	7,685.55	32.82
	医疗器械	-	-	2,646.28	9.00	2,336.77	9.98
爱柯迪 (600933)	汽车类	238,176.57	97.35	207,758.26	97.78	171,129.00	96.63
华达科技 (603358)	汽车类	398,117.62	100.00	312,370.23	100.00	268,482.19	100.00
瑞玛工业	移动通信零部件	25,356.88	42.92	26,820.21	47.97	24,015.72	52.60
	汽车零部件	22,254.36	37.67	18,236.54	32.62	12,690.00	27.79
	电力电气零部件	7,323.38	12.40	7,631.81	13.65	6,493.11	14.22

注：华亚智能未披露2018年相关数据

由上表可见，欣天科技、爱柯迪、华达科技产品主要应用于移动通信或汽车单一领域，而发行人产品同时主要应用于移动通信、汽车、电力电气等3个领域。在移动通信领域，公司与欣天科技的销售规模相当，但欣天科技产品以元器件为主，而公司产品中元器件、结构件、紧固件三类产品均衡发展，单类产品业务规模相对较小。在汽车领域，公司业务规模远低于爱柯迪、华达科技。

可比公司中华亚智能在产品发运至客户处由客户签收后确认收入，存货中不存在发出商品，同时，华亚智能不经营模具业务，存货中亦不包括模具。近三年各年末，公司成品类存货中发出商品、模具合计金额分别为1,866.44万元、

2,497.29万元和2,986.06万元，占存货比重分别为27.58%、27.60%和27.35%。

报告期内，公司业务发展较快，产能利用率处于较高水平，同时公司产品面向多个下游领域，产品具有“多批次、小批量”的特点。为了缓解产能紧张、提高生产效率，公司较多采用外购中间产品、零配件等外购件的方式来解决自身对工艺简单、精度要求低的金属成型加工产能的需求。公司外购件供应商主要位于公司周边的长三角地区，产能供应充足、交货迅速，公司对该部分原材料的安全库存备货较少，因此公司原材料占存货比重相对较少使用外购件的公司要低。

根据可比公司公开资料，欣天科技外协半成品占采购总额的比例约20%，爱柯迪铸件及组装件占采购总额的比重约10%，华达科技外购件采购金额占采购总额的比重低于10%，而发行人外购件采购金额占采购总额的40%左右。公司外购件仅需少量备货，因此公司原材料占存货比重相对较低。

可比公司中华亚智能外购零配件采购金额占采购总额的45%左右，与发行人较为接近，但由于其对铝、碳钢、不锈钢等金属材料的库存储备约满足3-5个月生产需要，而公司对铜、不锈钢、铝等金属材料的安全库存储备满足1个月内生产需要，因此公司原材料占存货比重相对较低。

(7) 其他流动资产

报告期内各期末，公司其他流动资产余额分别为96.03万元、321.37万元、759.77万元和500.14万元，占流动资产的比例分别为0.30%、0.96%、2.05%和1.35%。截至2019年9月30日，公司的其他流动资产系待抵扣进项税。

3、非流动资产的构成及变动分析

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	14,429.13	68.98%	14,537.18	76.48%	8,473.88	65.47%	7,082.30	75.65%
在建工程	2,607.23	12.46%	579.56	3.05%	1,343.76	10.38%	113.88	1.22%
无形资产	2,706.66	12.94%	2,741.76	14.42%	1,815.27	14.03%	1,376.61	14.70%
商誉	146.91	0.70%	146.91	0.77%	146.91	1.14%	-	-
长期待摊费用	128.05	0.61%	168.46	0.89%	227.84	1.76%	49.50	0.53%
递延所得税资产	155.76	0.74%	159.01	0.84%	287.22	2.22%	237.76	2.54%
其他非流	744.99	3.56%	675.53	3.55%	647.41	5.00%	502.20	5.36%

动资产								
合计	20,918.72	100.00%	19,008.41	100.00%	12,942.27	100.00%	9,362.24	100.00%

报告期内各期末，公司非流动资产分别为9,362.24万元、12,942.27万元、19,008.41万元和20,918.72万元，呈持续增长趋势。公司非流动资产主要由固定资产、在建工程 and 无形资产构成。

(1) 固定资产

① 固定资产余额分析

报告期内各期末，公司各类固定资产账面价值情况如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
房屋建筑物及装修	5,373.67	37.24%	5,505.68	37.87%	2,251.39	26.57%	1,648.82	23.28%
机械设备	8,648.34	59.94%	8,612.22	59.24%	5,942.21	70.12%	5,115.89	72.23%
运输设备	50.38	0.35%	64.84	0.45%	63.96	0.75%	88.80	1.25%
电子设备及其他	356.74	2.47%	354.44	2.44%	216.31	2.55%	228.79	3.23%
合计	14,429.13	100.00%	14,537.18	100.00%	8,473.88	100.00%	7,082.30	100.00%

公司主要从事移动通信、汽车等领域精密金属零部件的研发、生产、销售，产品的主要生产工艺包括冲压、冷锻、机加工等，一定规模的厂房、机器设备等固定资产投资是公司生产能力的保障，也是公司未来进一步发展的基础。公司的固定资产主要为用于生产经营的房屋建筑物以及生产研发用机械设备，截至2019年9月末，房屋建筑物及机械设备余额占固定资产余额的97.18%。

2017年末，公司固定资产余额与上年末相比有所增长，一方面公司通过收购全信金属100%股权，取得了公司原租赁使用的生产办公用房的所有权，新增房屋建筑物原值864.16万元；另一方面，公司购置了一批数控车床、冲床等生产用机器设备，以满足不断扩大的生产经营需求。

2018年末，公司固定资产余额与上年相比增幅较大。一方面，公司厂房扩建工程完工结转固定资产，增加房屋建筑物3,392.02万元；另一方面，随着公司经营场地的扩大，配套生产设备亦有较大幅度的增长。

② 固定资产折旧分析

公司从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固

定资产的类别、估计的经济使用年限和预计的净残值分别确定折旧年限和年折旧率。公司固定资产折旧年限主要根据自身经营状况进行确定，并综合考虑行业内的普遍状况，具体折旧年限与同行业可比公司比较情况如下：

类别	欣天科技	华亚智能	爱柯迪	华达科技	瑞玛工业
房屋建筑物	30	20	20	20	20-30
机械设备	10	10	5-10	5-10	10
运输设备	4	4	4-5	5	4
电子设备及其他	3-5	3-5	3-5	5	3-5

由上表可知，公司各种类别固定资产折旧年限与同行业可比公司不存在重大差异，报告期内公司固定资产折旧年限的确定依据充分。

③固定资产成新率分析

截至 2019 年 9 月 30 日，公司固定资产账面价值为 14,429.13 万元，主要固定资产的综合成新率情况如下：

单位：万元

类别	原值	净值	综合成新率
房屋建筑物及装修	6,949.59	5,373.67	77.32%
机械设备	15,212.77	8,648.34	56.85%
运输设备	234.30	50.38	21.50%
电子设备及其他	921.43	356.74	38.72%
合计	23,318.09	14,429.13	61.88%

④主要机械设备与生产模式的匹配性分析

公司精密金属零部件产品主要包括冲压/冷锻类产品和精密加工类产品，生产流程包括模具开发工艺流程、冲压/冷锻类产品工艺流程、精密加工类产品工艺流程三种工艺流程。模具开发工艺流程的主要制作工序为 CNC 加工、热处理、电火花、线切割等；冲压/冷锻类产品工艺流程的主要制作工序包括冷锻或冲压成型，再对不同产品进行车加工或搓丝、攻丝等处理；精密加工类产品工艺流程的主要制作工序包括对零件进行工艺性分析、确定零件基准、坐标系以及定位方式，并选择相应的刀具后制定加工路线，在经过上述分析测算后进行编程，最后录入程序进行自动化加工。

公司机械设备主要包括冲床、螺丝机、数控车床等金属加工设备，截至报告期末，主要设备与生产工艺的匹配情况如下：

设备名称	数量(台/套)	原值(万元)	主要用途	对应工艺流程
冲床	62	4,334.90	冲压	冲压类产品工艺流程
螺丝机	36	2,082.75	冷墩	冲压/冷墩类产品工艺流程
数控车床	43	1,593.70	机加工	精密加工类产品工艺流程
送料机	66	850.97	送料	冲压/冷墩类产品工艺流程
自动车床	62	437.86	机加工	精密加工类产品工艺流程
螺帽成型机	7	395.17	冷墩	冷墩类产品工艺流程
影像筛选机	22	393.60	筛选	冲压/冷墩类产品工艺流程
测量仪	18	284.81	测量	冲压/冷墩类产品工艺流程
清洗机	3	242.55	清洗	冲压/冷墩类产品工艺流程
分选机	8	103.13	筛选	冲压/冷墩类产品工艺流程
电火花机	8	211.63	电火花	模具工艺流程
攻牙机	45	190.05	攻牙	冷墩类产品工艺流程
试验机	5	184.08	紧固件机械性能测试	实验室检测仪器
热处理设备	1	161.03	材料处理	冲压/冷墩类产品工艺流程
搓牙机	24	149.27	搓牙	冷墩类产品工艺流程
五轴车床	2	118.38	机加工	精密加工类产品工艺流程
贴标机	3	76.50	标签黏贴	冲压/冷墩类产品工艺流程
拉丝机	6	71.07	拉丝	冷墩类产品工艺流程
加工中心	2	69.92	机加工	模具工艺流程
显微镜	8	62.22	检测	冲压/冷墩类产品工艺流程
光谱仪	1	43.16	检测	冷墩类产品工艺流程
去磷线	1	25.21	热处理去磷	冷墩类产品工艺流程
机器人焊接系统	1	20.00	焊接	二次加工
合计	434	12,101.96	-	-

公司主要固定资产均与公司的生产模式相匹配，成新率较高，不存在影响可持续经营的情形。

公司已建立固定资产日常维护与定期保养制度，确保固定资产运行状况良好。公司期末固定资产中不存在由于遭受毁损而不具备生产能力和转让价值、长期闲置或技术落后受淘汰等原因而需计提减值准备的情形。

(2) 在建工程

报告期内各期末，公司在建工程情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
待安装设备	2,189.42	563.71	-	87.70
装修工程	341.37	-	-	-
厂房扩建工程	-	-	1,307.27	-
其他零星工程	76.43	15.85	36.49	26.17
合计	2,607.23	579.56	1,343.76	113.88

报告期内，公司在建工程主要为厂房扩建工程和待安装设备。厂房扩建工程于2017年开工，并于2018年完工结转固定资产，该工程结算金额为3,542.19万元。待安装设备系公司购置后尚处于安装调试阶段的设备。

2019年9月30日，公司待安装设备主要项目的支出金额、预计完工时间、及完工转固后对折旧的影响等情况如下：

单位：万元

项目	金额	预计完工时间	折旧年限	预计净残值率	月折旧额
热处理项目	843.85	2020年3月	10.00	5%	6.68
铣床	384.55	2020年2月	10.00	3%	3.11
三菱线切割机床	270.99	2020年2月	10.00	3%	2.19
清洗机	175.38	2019年12月	10.00	3%	1.42
用电增容工程	167.97	2020年3月	10.00	3%	1.33
合计	1,842.73	-	-	-	14.73

(3) 无形资产

报告期内各期末，公司无形资产情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
土地使用权	2,670.59	2,716.02	1,758.33	1,237.52
软件	36.06	25.74	38.54	102.27
专利使用权	-	-	18.41	36.82
合计	2,706.66	2,741.76	1,815.27	1,376.61

2016年度，公司为满足生产经营对场地的需求，购入了10,147.40平方米土地使用权；2017年度，公司为了消除关联交易影响，提高资产完整性，收购了全

信金属100.00%股权，将公司自设立以来一直以租赁方式使用的场地纳入自身整体资产范畴，新增11,321.30平方米土地使用权；2018年度，公司购入26,640.00平方米土地使用权，拟用于募集资金投资项目建设。

发行人自取得无形资产时即判断其使用寿命。对于使用寿命有限的无形资产，自取得当月起在预计使用年限内按直线法摊销，计入当期损益；如果预计使用年限超过了相关合同规定的受益年限或法律规定的有效年限，则摊销期限为受益年限和有效年限两者之中较短者。

公司无形资产摊销年限与同行业可比公司对比如下：

类别	摊销年限				
	欣天科技	华亚智能	爱柯迪	华达科技	瑞玛工业
土地使用权	50年	50年	50年	合同规定年限或使用年限	30、50年
软件	5年	3-10年	10年	5年	2-5年
专利权	10年	-	10年	10年	3-10年

由上表可知，发行人无形资产摊销年限与同行业可比公司相比趋于一致，摊销年限合理。

（4）商誉

2017年7月，公司收购全信金属100%股权，该项收购为非同一控制下企业合并。公司于2017年8月支付了全部股权收购款，并自2017年9月起将全信金属纳入合并报表范围，公司支付的合并对价与全信金属在合并日可辨认净资产公允价值之间的差额146.91万元计入合并报表商誉。

（5）长期待摊费用

报告期内各期末，公司长期待摊费用金额分别为49.50万元、227.84万元、168.46万元和128.05万元，主要为待摊销的装修费。2017年末，公司长期待摊费用余额与2016年末相比有较大增长，主要原因系子公司墨西哥瑞玛2017年开始投入运营，新增生产办公场地装修费204.11万元。

公司长期待摊费用主要为装修费，摊销年限为5年，与该等支出预计受益期的一般性认定相符。

（6）递延所得税资产

报告期内各期末，公司递延所得税资产金额分别为237.76万元、287.22万元、159.01万元和155.76万元。递延所得税资产的变动主要系计提的坏账准备、存货

跌价准备等资产减值准备带来的可抵扣暂时性差异所致。

(7) 其他非流动资产

报告期内各期末,公司其他非流动资产金额分别为502.20万元、647.41万元、675.53万元和744.99万元,具体构成如下:

单位:万元

类型	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
预付设备款	732.45	675.53	647.41	502.20
预付工程款	12.54	-	-	-
合计	744.99	675.53	647.41	502.20

报告期末,公司主要的其他非流动资产支付对象及期后变化情况如下:

单位:万元

支付对象	款项性质	期末余额	占比	期后变化情况
正侑机械(上海)有限公司	预付设备款	209.94	28.18%	设备尚未到货,尚未结转
金丰(中国)机械工业有限公司	预付设备款	165.30	22.19%	设备到货未安装,尚未结转
中电科仪器仪表有限公司	预付设备款	79.68	10.70%	设备尚未到货,尚未结转
扬州普思训自动化设备有限公司	预付设备款	56.25	7.55%	设备尚未到货,尚未结转
嘉善美达斯五金机械有限公司	预付设备款	54.00	7.25%	设备尚未到货,尚未结转
合计	-	565.17	75.86%	-

报告期末,公司金额较大的其他非流动资产主要为根据设备采购合同预付的设备进度款,截至本招股意向书签署日,尚未结转固定资产。

(二) 负债结构及变动分析

报告期内,公司负债构成情况如下:

单位:万元

项目	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	-	-	-	-	700.00	4.31%	2,900.00	18.44%
应付票据	-	-	-	-	-	-	1,000.00	6.36%
应付账款	11,547.38	82.84%	13,746.84	83.50%	10,912.41	67.25%	8,699.02	55.33%
预收款项	93.13	0.67%	538.52	3.27%	976.77	6.02%	622.02	3.96%
应付职工薪酬	1,287.96	9.24%	1,388.19	8.43%	1,329.23	8.19%	1,391.16	8.85%

应交税费	325.12	2.33%	169.96	1.03%	1,284.23	7.91%	894.63	5.69%
其他应付款	70.03	0.50%	123.26	0.75%	714.22	4.40%	183.95	1.17%
流动负债合计	13,323.61	95.58%	15,966.77	96.98%	15,916.85	98.08%	15,690.77	99.80%
递延收益	204.25	1.47%	116.50	0.71%	126.43	0.78%	32.13	0.20%
递延所得税负债	411.41	2.95%	380.99	2.31%	184.42	1.14%	-	-
非流动负债合计	615.66	4.42%	497.48	3.02%	310.85	1.92%	32.13	0.20%
负债总计	13,939.27	100.00%	16,464.26	100.00%	16,227.70	100.00%	15,722.91	100.00%

报告期内各期末，公司负债总额分别为15,722.91万元、16,227.70万元、16,464.26万元和13,939.27万元，主要为流动负债。

1、短期借款

2016年末及2017年末，公司短期借款余额分别为2,900.00万元和700.00万元，占负债总额的比例分别为18.44%和4.31%。公司短期借款具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
抵押借款	-	-	300.00	1,600.00
保证借款	-	-	400.00	500.00
信用借款	-	-	-	800.00
合计	-	-	700.00	2,900.00

近年来，公司主营业务规模逐年提升，经营活动带来的现金流持续稳定增长，银行短期融资主要为临时性流动资金周转。

2、应付票据

2016年12月，公司向全信金属开具商业承兑汇票以偿还对其资金往来欠款，票据金额为1,000.00万元，由宁波银行保贴。2017年6月，该笔商业承兑汇票到期，公司按时支付该笔应付票据款项1,000万元。

3、应付账款

报告期内各期末，公司应付账款余额分别为8,699.02万元、10,912.41万元、13,746.84万元和11,547.38万元，占负债总额的比重分别为55.33%、67.25%、83.50%和82.84%。应付账款期末余额主要系应付供应商的货款，随着公司业务规模扩大、采购需求增长，应付账款期末余额相应增加。

公司应付账款余额账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2019年9月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	11,445.41	99.12%	13,699.53	99.66%	10,872.82	99.64%	8,597.53	98.83%
1至2年	101.97	0.88%	38.29	0.28%	12.69	0.12%	57.42	0.66%
2至3年	-	-	9.02	0.07%	-	-	8.65	0.10%
3年以上	-	-	-	-	26.90	0.25%	35.43	0.41%
合计	11,547.38	100.00%	13,746.84	100.00%	10,912.41	100.00%	8,699.02	100.00%

截至2019年9月末，公司一年以内应付账款余额占比为99.12%，不存在长期挂账的大额应付账款。

报告期内各期末，公司应付账款余额分别为8,699.02万元、10,912.41万元、13,746.84万元和11,547.38万元，应付账款余额按采购内容分类列示如下：

单位：万元

款项性质	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
材料款	8,825.43	10,288.57	9,073.73	6,968.41
加工费	1,495.87	1,706.49	1,406.83	1,582.43
工程设备款	947.90	1,364.20	184.02	58.86
其他	278.18	387.58	247.83	89.32
合计	11,547.38	13,746.84	10,912.41	8,699.02

由上表可知，公司应付账款主要为应付供应商的材料采购款和应付委外加工商的加工费，截至2019年9月末，应付材料采购款及加工费合计金额为10,321.30万元，占应付账款余额的比重为89.38%。

近三年，公司应付账款余额逐年增长，主要原因为：（1）随着公司业务规模不断扩大，采购需求增长，应付材料采购款和加工费余额相应增加；（2）公司厂房扩建工程及相关配套设施的建设施工导致2018年末应付工程款有所增加；（3）公司为扩大并提升产能，新购置了部分生产设备，2018年末，随着新购置设备的陆续到货，应付设备款亦有所增加。

报告期内各期末，公司应付账款前五名对象及金额如下：

单位：万元

时间	序号	供应商名称	主要采购内容	金额	占应付账款
----	----	-------	--------	----	-------

					总额比例
2019年 9月30日	1	上海翕羽企业发展有限公司	钢材	574.40	4.97%
	2	苏州工业园区百川建筑有限公司	厂房工程	573.75	4.97%
	3	苏州鸿鼎合精密电子有限公司	外购件	564.62	4.89%
	4	江苏澳洋顺昌股份有限公司	钢材	448.88	3.89%
	5	苏州多祥自动化科技有限公司	外购件	368.67	3.19%
	合计			-	2,530.31
2018年 12月31日	1	上海翕羽企业发展有限公司	钢材	714.27	5.20%
	2	苏州工业园区百川建筑有限公司	厂房工程	692.05	5.03%
	3	苏州雄运金属制品有限公司	外购件	591.25	4.30%
	4	江苏澳洋顺昌股份有限公司	钢材	481.80	3.50%
	5	浙江荣亿精密机械股份有限公司	外购件	451.40	3.28%
	合计			-	2,930.76
2017年 12月31日	1	上海苏楚金属材料有限公司	钢材	676.53	6.20%
	2	苏州勤德金属制品有限公司	外购件	440.25	4.03%
	3	苏州市吉马精密五金有限公司	外购件	405.29	3.71%
	4	苏州雄运金属制品有限公司	外购件	390.17	3.58%
	5	浙江荣亿精密机械有限公司	外购件	368.53	3.38%
	合计			-	2,280.77
2016年 12月31日	1	浙江荣亿精密机械有限公司	外购件	476.45	5.48%
	2	上海苏楚金属材料有限公司	钢材	388.61	4.47%
	3	苏州市吉马精密五金有限公司	外购件	324.08	3.73%
	4	昆山金逸泰金属制品有限公司	钢材	267.86	3.08%
	5	苏州永翔五金塑胶有限公司	表面处理	244.54	2.81%
	合计			-	1,701.53

报告期内各期末，应付账款前五名往来单位合计占比分别为 19.56%、20.90%、21.32%和 21.91%，基本保持稳定；主要欠款单位基本为公司长期合作的材料供应商，不存在异常的供应商或其他单位。

公司对应付账款的付款政策情况如下：

(1) 原材料采购、委外加工

根据与供应商签订的框架协议或合同，公司每个月末与供应商核对经过验收的发货金额，并由供应商向公司开具发票。一般情况下，公司在收到供应商发票

之日所属月最后一天算起后的 60 天至 120 天内向供应商支付货款；少数情况下，公司在收到供应商发票之日所属月最后一天算起后的 30 天或 45 天内向供应商支付货款；零星物料采购为预付款或票到货到付款，公司在调整与供应商约定的付款期限时，会综合考虑客户回款周期的变化，以保证正常的资金周转能力。

（2）固定资产采购

根据与供应商签订的框架协议或合同，对于较大型的机器设备，结算付款政策通常为：合同签署后，需支付合同总金额的 20%至 30%作为预付款；在设备发货前，公司支付合同总金额 60%左右的验收款；剩余的 5%左右作为质保金，从设备验收之日起一年以内支付。对于小型的设备等固定资产，采用货到验收后支付款项。

（3）工程款

根据与建筑商签订的工程施工合同，对于基建工程款项，结算付款政策主要包括工程施工中各期计价和工程完工后之各期计价：（1）工程施工中各期计价：在合同正常履行条件下，每月十五日申请估验计价一次，公司核实无误后，于次月十天内给付该次估验款之 75%；（2）工程完工后之各期计价：工程完工时已支付各期估验款为工程总价 75%，公司于初验合格后、取得相关政府部门出具的认可文件后和取得房产证后分别支付 5%工程款；剩余工程总价的 10%为质量保修保证金，于两年保修期内支付。

综合公司对外采购的主要内容、采购对象、付款政策等因素来看，公司应付预付款项的波动情况与公司的采购、生产等经营情况较为匹配，不存在异常波动情况。

4、预收款项

报告期内各期末，公司预收款项余额分别为 622.02 万元、976.77 万元、538.52 万元和 93.13 万元，预收款项中主要为预收模具款，预收模具款占预收款项余额的比重各期末均在 90%以上。

公司模具产品销售前一般与客户约定按进度分期收款，相应形成公司各期末预收款项。公司销售模具产品单体价值相对较大，且从设计、制造、检验至客户最终验收通过的时间周期较长，公司按约定进度预收部分模具款，有助于减少模具业务对公司经营资金的占用以及降低业务风险。

5、应交税费

报告期内各期末，公司应交税费余额如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
企业所得税	168.34	19.42	300.26	517.65
增值税	82.88	73.50	161.58	106.36
个人所得税	18.10	28.94	757.10	225.12
其他税费	55.80	48.09	65.29	45.50
合计	325.12	169.96	1,284.23	894.63

2016年末至2019年9月末，公司应交税费余额分别为894.63万元、1,284.23万元、169.96万元和325.12万元，占负债总额的比重分别为5.69%、7.91%、1.03%和2.33%。

2016年末公司应交个人所得税余额为225.12万元，主要为公司2016年12月分配现金股利1,000.00万元，代扣股东个人所得税200.00万元尚未缴纳，该笔个人所得税已于2017年1月缴纳。2017年末应交个人所得税余额为757.10万元，主要为公司2017年12月收购陈晓敏持有的新凯精密55%股权，代扣股权转让个人所得税712.32万元尚未缴纳，该笔个人所得税已于2018年1月缴纳。

6、其他应付款

报告期内各期末，公司其他应付款按款项性质分类列示如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
应付费用	41.89	109.92	148.46	94.43
保证金、押金	15.20	10.20	187.52	7.56
股权转让款	-	-	373.44	-
往来款	-	-	-	69.13
其他	12.94	3.14	4.79	12.83
合计	70.03	123.26	714.22	183.95

2017年末公司其他应付款余额为714.22万元，较2016年末增加530.27万元，主要原因系：（1）公司收到厂房扩建工程施工方工程质量保证金180.00万元；（2）2017年12月，公司从实际控制人陈晓敏处受让新凯精密55.00%的股权，截

至2017年末，尚未支付的股权转让款金额为373.44万元，该款项已于2018年1月支付完毕。

7、递延收益

报告期内各期末，公司递延收益余额如下：

单位：万元

项目	2019年 9月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
科技发展资金	36.29	16.39	24.26	32.13
产业发展扶持资金	165.33	96.78	98.00	-
园区电源扩容器补助 资金	2.63	3.33	4.17	-
合计	204.25	116.50	126.43	32.13

公司子公司新凯精密分别于2015年12月、2019年9月收到苏州工业园区国库拨付的科技发展资金40.00万元和25.80万元，公司将该笔专项资金作为与资产相关的政府补助计入递延收益，用于补助公司相关设备购置支出，报告期内各期末，尚未摊销的递延收益金额分别为32.13万元、24.26万元、16.39万元和36.29万元。

公司分别于2017年7月、2019年6月收到苏州市高新区浒墅关财政局拨付的产业发展扶持资金98.00万元和73.50万元，公司将该笔专项资金作为与资产相关的政府补助计入递延收益，用于补助公司厂房建设支出，截至报告期末，尚未摊销的递延收益金额为165.33万元。

8、递延所得税负债

2017年末公司递延所得税负债余额为184.42万元，系子公司全信金属自购买日开始持续计算的可辨认净资产的公允价值与其计税基础之间暂时性差异确认的递延所得税负债。2018年末及2019年9月末，公司递延所得税负债余额分别为380.99万元和411.41万元，除上述事项确认的递延所得税负债外，还包括公司根据财政部、国家税务总局“财税〔2018〕54号”的相关规定，享受的对新购进单位价值不超过500万元的设备在计算应纳税所得额时一次性计入当期成本费用扣除导致的暂时性差异确认的递延所得税负债。

（三）偿债能力分析

项目	2019年	2018年	2017年	2016年
----	-------	-------	-------	-------

	9月30日	12月31日	12月31日	12月31日
流动比率（倍）	2.77	2.32	2.09	2.01
速动比率（倍）	2.10	1.69	1.57	1.61
资产负债率（母公司）	22.45%	27.31%	30.72%	40.87%
项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
息税折旧摊销前利润（万元）	9,369.92	12,834.16	9,162.67	10,797.47
利息保障倍数（倍）	-	1,080.15	77.41	106.05

各期末，公司流动比率分别为 2.01、2.09、2.32 和 2.77，速动比率分别为 1.61、1.57、1.69 和 2.10，流动比率、速动比率总体保持稳定且处于较好水平，公司短期偿债能力较强。

报告期内，公司资产负债率保持在较为健康的水平。2017 年末公司资产负债率与上年末相比有所下降，主要原因系公司进行了增资扩股，公司净资产规模有所提升。

报告期内各期，公司息税折旧摊销前利润分别为 10,797.47 万元、9,162.67 万元、12,834.16 万元和 9,369.92 万元。2017 年息税折旧摊销前利润金额与上年相比略有下降，主要原因系公司 2017 年实施员工股权激励计划，确认的股份支付费用拉低了公司的利润水平。

报告期内，公司利息保障倍数处于较高水平，公司日常经营所得足以支付公司有息负债利息。

公司偿债能力指标良好，贷款回笼及时，有息负债较少，具备较强的偿债能力。

（四）资产周转能力分析

报告期内，公司主要资产周转能力指标如下：

项目	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款周转率（次/年）	3.07	3.01	3.11
存货周转率（次/年）	3.98	4.62	4.85

1、应收账款周转率

近三年，公司应收账款周转率分别为 3.11 次/年、3.01 次/年和 3.07 次/年，

应收账款平均周转天数为 120 天左右。报告期内，公司主要客户信用政策未发生重大变化，应收账款周转率保持平稳。

2、存货周转率

近三年，公司存货周转率分别为 4.85 次/年、4.62 次/年和 3.98 次/年，逐年略有下降，基本保持稳定。

公司在内部管理上采用“以销定产”管理思路，根据客户订单及主要客户提供的需求预测情况组织采购、安排生产，并根据产销规模保有一定的安全库存储备。随着公司经营规模扩大，公司存货保有规模日益扩大，相应对公司存货管理提出了更高要求，公司持续加强存货的库存管理和控制，存货周转率基本保持稳定。

3、与同行业可比公司资产周转能力的比较分析

公司与同行业可比公司资产周转能力对比如下：

财务指标	公司名称	产品类别	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款 周转率	欣天科技 (300615)	移动通信金属零 部件	2.34	2.35	2.99
	华亚智能	电力电气等专用 设备金属零部件	-	3.27	2.98
	爱柯迪 (600933)	汽车金属零部件	4.10	4.27	4.63
	华达科技 (603358)	汽车金属零部件	6.28	6.44	6.23
	平均值	-	4.24	4.08	4.21
	瑞玛工业	-	3.07	3.01	3.11
存货周转 率	欣天科技 (300615)	移动通信金属零 部件	4.24	4.82	5.38
	华亚智能	电力电气等专用 设备金属零部件	-	3.89	4.04
	爱柯迪 (600933)	汽车金属零部件	3.95	3.90	3.79
	华达科技 (603358)	汽车金属零部件	3.04	2.97	3.31
	平均值	-	3.74	3.90	4.13
	瑞玛工业	-	3.98	4.62	4.85

注：华亚智能未披露2018年相关数据

报告期内，公司主要客户的信用期以月结 90 天为主，公司报告期内应收账

款周转天数约 120 天，与公司给与客户的整体信用期基本匹配。可比公司中，欣天科技产品给与客户账期一般为 60-180 天，与其应收账款周转率基本匹配。华亚智能与客户的结算周期主要在 30-120 天左右，其给与客户的整体信用期以及应收账款周转率与公司基本一致。爱柯迪主要客户为汽车零部件一级供应商，信用账期以 60 天、90 天为主，与其应收账款周转率基本匹配。华达科技主要客户为国内整车厂，信用账期一般为 60 天左右，与其应收账款周转率基本匹配。

报告期内，公司存货周转率与欣天科技、华亚智能、爱柯迪基本一致，存货周转天数集中在 70-90 天内，不存在明显差异。可比公司中，华达科技存货周转天数约 120 天，主要原因系其下游整车厂客户对华达科技等供应商采用“及时供货”和“库存管理”的管理模式，华达科技需将一定数量的产成品存放在中间仓库以备整车厂随时领用，从而影响其存货周转率。

总体来看，公司应收账款周转率、存货周转率与同行业可比公司相比无重大差异。

（五）现金流量分析

报告期内，公司现金流量构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
经营活动产生的现金流量净额	8,346.94	11,053.45	8,104.84	5,820.13
投资活动产生的现金流量净额	-3,827.33	-8,000.93	-9,732.26	-1,592.25
筹资活动产生的现金流量净额	-2,475.00	-897.09	1,107.91	375.65
汇率变动对现金及现金等价物的影响	53.63	228.73	-489.45	263.96
现金及现金等价物净增加额	2,098.24	2,384.17	-1,008.96	4,867.49

1、经营活动产生的现金流量

（1）经营活动产生的现金流量变动分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	45,986.35	63,753.43	57,656.49	44,760.39
收到的税费返还	818.38	1,566.17	618.86	653.46
收到其他与经营活动有关的现金	229.03	113.36	253.64	88.83

经营活动现金流入小计	47,033.75	65,432.97	58,528.99	45,502.68
购买商品、接受劳务支付的现金	26,738.05	37,782.33	35,119.49	27,162.50
支付给职工以及为职工支付的现金	7,806.26	9,854.62	8,846.85	7,493.72
支付的各项税费	1,651.14	3,499.73	3,455.81	2,766.75
支付其他与经营活动有关的现金	2,491.36	3,242.84	3,002.00	2,259.58
经营活动现金流出小计	38,686.81	54,379.52	50,424.15	39,682.54
经营活动产生的现金流量净额	8,346.94	11,053.45	8,104.84	5,820.13

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金分别为 44,760.39 万元、57,656.49 万元、63,753.43 万元和 45,986.35 万元，占同期营业收入的比例分别为 97.77%、102.87%、107.44%和 104.14%，公司总体销售收现能力较强。反映公司收益质量的经营现金流量净额逐年增长，近三年分别为 5,820.13 万元、8,104.84 万元和 11,053.45 万元，公司盈利质量较高。

公司销售政策、采购政策、信用政策整体保持稳定，具体如下：

①销售政策：公司根据客户合同或订单需求，组织生产并经检验后采取直销的销售方式向客户进行产品销售。

②采购政策：公司根据客户采购需求信息合理预测产品需求量及交期，并结合库存情况综合考虑制定采购计划。

③销售信用政策：公司一般给予客户月结 60 至 90 天的信用账期，少数客户账期为月结 30 天或 120 天。

④采购信用政策：公司与供应商的结算账期主要为月结 90 至 120 天。

报告期内，公司销售、采购政策与信用政策基本保持稳定，公司销售商品、提供劳务收到的现金及购买商品、接受劳务支付的现金与主营业务收入及主营业务成本的匹配情况如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金(万元)	45,986.35	63,753.43	57,656.49	44,760.39
主营业务收入(万元)	43,938.52	59,077.67	55,905.15	45,657.66
主营业务收现率	1.05	1.08	1.03	0.98
购买商品、接受劳务支付的现金(万元)	26,738.05	37,782.33	35,119.49	27,162.50
主营业务成本	29,861.55	39,720.51	36,542.00	29,028.84
主营业务付现率	0.90	0.95	0.96	0.94

2017年，公司经营活动产生的现金流量净额为8,104.84万元，较上年增加2,284.70万元，主要变动原因如下：

①2017年，公司销售规模增幅较大，主营业务收入同比增长22.44%，同时，公司加强应收账款管理，主营业务收现率由上年0.98上升至1.03，在销售增长、回款加快的双重推动下，销售商品、提供劳务收到的现金较上年增加12,896.10万元、同比增长28.81%。

②2017年，随着销售规模增长，公司主营业务成本同比增长25.88%，主营业务付现率由2016年度的0.94上升至0.96，引起购买商品、接受劳务支付的现金较上年增加7,956.99万元。

③2017年，公司支付给职工以及为职工支付的现金、支付的各项税费分别较上年增加1,353.13万元和689.06万元，主要原因系随着公司业务规模的扩大，公司当年付现的职工薪酬以及税金较上年有所增加。2017年公司支付其他与经营活动有关的现金与上年相比增加742.42万元，主要原因系2017年子公司墨西哥瑞玛正式投入运营，相应支付的运营费用有所增加；同时，公司2017年支付的审计、评估等咨询管理费用与上年相比有所上涨。

2018年，公司经营活动产生的现金流量净额为11,053.45万元，较上年增加了2,948.61万元，主要变动原因如下：

①2018年，公司销售回款情况好于上年，主营业务收现率由上年的1.03提升为1.08；公司销售规模亦略有增长，主营业务收入同比增长5.67%。2018年销售商品、提供劳务收到的现金较上年增加6,096.94万元，同比增长10.57%。

②2018年，公司主营业务成本同比增长8.70%，主营业务付现率由上年的0.96下降至0.95，引起购买商品、接受劳务支付的现金较上年增加2,662.83万元。

③2018年，公司支付给职工以及为职工支付的现金较上年增加1,007.77万元，主要原因系随着业务规模的扩大，当年付现的职工薪酬较上年有所增加。

综上，报告期内公司采购、生产、销售规模持续增长，公司销售商品收到的现金，支付的采购款、员工薪酬、税费等也随之增长，产销规模的扩大带动公司经营活动产生的现金流量净额增加。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为5,820.13万元、

8,104.84 万元、11,053.45 万元和 8,346.94 万元，稳定增长的经营净现金流是公司扩大再生产以及向股东分红的重要保障，有利于公司业务的持续发展、壮大，是公司持续经营的重要现金保障。

(2) 经营活动产生的现金流量净额与净利润差异分析

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
净利润	6,748.76	9,576.79	6,032.99	8,103.17
资产减值准备	404.70	469.52	293.30	443.74
信用减值准备	-60.90	-	-	-
长期资产折旧摊销	1,545.26	1,711.85	1,548.12	1,271.23
处置、报废长期资产的损失	10.36	32.63	2.14	3.72
财务费用	19.96	-172.76	419.79	-152.90
投资损失	-42.01	-1.92	-10.00	-2.15
递延所得税资产减少	3.25	128.20	-49.45	-56.16
递延所得税负债增加	30.42	196.57	-3.48	-
存货的减少	725.40	-2,250.34	-2,332.76	-1,620.38
经营性应收项目的减少	1,100.85	202.68	-2,899.92	-5,737.64
经营性应付项目的增加	-2,139.11	1,160.24	2,464.37	3,567.50
其他（系股份支付）	-	-	2,639.73	-
经营活动产生的现金流量净额	8,346.94	11,053.45	8,104.84	5,820.13
经营活动产生的现金流量净额与净利润差额	1,598.18	1,476.66	2,071.85	-2,283.04
剔除股份支付对净利润影响后的差额	1,598.18	1,476.66	-567.88	-2,283.04

报告期内各期，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 5,820.13 万元、8,104.84 万元、11,053.45 万元和 8,346.94 万元，剔除股份支付费用对净利润的影响后，经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异分别为-2,283.04 万元、-567.88 万元、1,476.66 万元和 1,598.18 万元，造成差异及差异波动的主要原因系各期末存货及经营性应收、应付项目规模的变动。

2016 年，公司经营规模与上年相比增幅较大，存货及经营性应收、应付项目均有较大增加，经营性应收项目增加 5,737.64 万元，存货增加 1,620.38 万元，经营性应付项目增加 3,567.50 万元，综合资产减值准备及长期资产折旧摊销的

影响，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为-2,283.04万元。

2017年，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润（剔除股份支付的影响后）差额为-567.88万元，主要原因系公司在经营规模继续扩大，存货及经营性应收、应付项目均有一定增长的情况下，应收账款回款情况较好，经营性应收款项的增加与上年相比，大幅下降。

2018年，公司经营活动产生的现金流量净额高于净利润1,476.66万元，盈利质量较好。公司营业收入小幅增长的情况下，经营性应收项目与上年相比略有减少，销售收款情况较好，同时，经营性应付项目与上年相比仍有一定程度的增加。受各相关因素的综合影响，公司经营活动产生的现金流量净额高于净利润。

2019年1-9月，公司加强应收账款回收管理及存货周转管理，存货及应收账款规模均略有下降，对经营活动现金流量的增加起到了一定的促进作用；另一方面，公司经营性应付项目与上年末相比减少了2,139.11万元。综合资产减值准备及长期资产折旧摊销的影响，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差额为1,598.18万元。

（3）经营活动产生的现金流量中收到出口退税金额的变动情况分析

公司出口退税的金额受到外销免抵退税额、内销销项税额、进项税额、进项税额转出等因素的综合影响。

报告期内，公司收到出口退税的金额分别为653.46万元、618.86万元、1,566.17万元和818.38万元，均系母公司瑞玛工业收到的出口退税，子公司新凯精密外销收入占比较低，各期未发生出口退税事项。

报告期内各期，母公司瑞玛工业增值税主要项目明细如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
免抵退税额	2,428.13	3,186.00	2,739.29	2,408.30
销项税额	1,828.69	2,716.17	3,028.04	2,226.69
进项税额	2,627.18	4,608.76	3,857.51	2,936.07
进项税额转出	71.15	250.09	168.86	40.53
收到出口退税	818.38	1,566.17	618.86	653.46

2018年度，公司收到的税费返还同比增加947.31万元，增长153.07%，主要系母公司瑞玛工业设备、厂房等大额投资增加，当年可抵扣进项税净额增加较

多，同时内销收入规模及增值税税率有小幅下降导致销项税额的减少，公司收到的出口退税增加较多。2018年度，母公司瑞玛工业进项税额为4,608.76万元，较上年的3,857.51万元同比增加751.25万元；销项税额为2,716.17万元，较上年的3,028.04万元同比减少311.87万元。

2、投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
取得投资收益收到的现金	42.01	1.92	10.00	2.15
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	24.67	3.93	152.44	53.19
收到其他与投资活动有关的现金	11.91	14.91	200.39	388.85
投资活动现金流入小计	78.59	20.76	362.83	444.19
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,905.92	6,755.92	3,367.26	2,036.44
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	1,085.77	6,727.82	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	180.00	-	-
投资活动现金流出小计	3,905.92	8,021.69	10,095.09	2,036.44
投资活动产生的现金流量净额	-3,827.33	-8,000.93	-9,732.26	-1,592.25

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-1,592.25万元、-9,732.26万元、-8,000.93万元和-3,827.33万元，主要为取得子公司股权、购建固定资产及无形资产等资本性支出。

2016年至2018年，随着公司经营规模的不断扩大，厂房扩建工程、土地使用权购置及生产设备投入逐年增加，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为2,036.44万元、3,367.26万元和6,755.92万元，逐年快速增长。

2017年8月，公司以2,561.47万元的价格收购全信金属100.00%的股权，款项于2017年支付完毕。收购时，全信金属账面结余货币资金176.71万元，公司取得全信金属股权支付的现金净额为2,384.76万元。2017年12月，公司以5,428.83万元的价格收购新凯精密55.00%的股权，2017年支付4,343.06万元，剩余款项1,085.77万元于2018年1月支付完毕。综合来看，公司取得子公司股

权支付的现金净额合计 7,813.59 万元，其中 2017 年支付 6,727.82 万元，2018 年支付 1,085.77 万元。

3、筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
吸收投资收到的现金	-	-	9,584.63	-
取得借款收到的现金	-	800.00	1,700.00	3,700.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	1,400.00	1,262.00
筹资活动现金流入小计	-	800.00	12,684.63	4,962.00
偿还债务支付的现金	-	1,500.00	3,900.00	1,700.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	2,475.00	197.09	6,676.72	1,186.35
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	1,000.00	1,700.00
筹资活动现金流出小计	2,475.00	1,697.09	11,576.72	4,586.35
筹资活动产生的现金流量净额	-2,475.00	-897.09	1,107.91	375.65

报告期内，公司筹资活动现金流入以银行贷款和股权融资为主，现金流出主要为偿还贷款本金、利息和分配股利。

2017 年吸收投资收到的现金为 9,584.63 万元，系公司收到的股东投资款 9,320.00 万元及子公司墨西哥瑞玛收到的少数股东投资款 264.63 万元。

报告期内，公司分配股利支付的现金累计为 10,930.00 万元，其中瑞玛工业累计支付金额为 8,250.00 万元，子公司新凯精密累计对外支付金额为 2,680.00 万元。

二、发行人的盈利能力分析

（一）营业收入分析

报告期内，公司营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	43,938.52	99.50%	59,077.67	99.56%	55,905.15	99.74%	45,657.66	99.73%

其他业务收入	220.49	0.50%	260.58	0.44%	143.72	0.26%	122.49	0.27%
合计	44,159.00	100.00%	59,338.25	100.00%	56,048.87	100.00%	45,780.16	100.00%

报告期内，公司主要从事移动通信、汽车、电力电气等行业精密金属零部件及相应模具的研发、生产、销售，主营业务收入占营业收入的比重保持在 99.00% 以上，主营业务突出。

1、主营业务收入变动分析

(1) 主营业务收入变动原因分析

报告期内各期，公司主营业务收入分别为 45,657.66 万元、55,905.15 万元、59,077.67 万元和 43,938.52 万元，2017 年度同比增加 10,247.49 万元，2018 年度同比增加 3,172.52 万元，主营业务收入持续增长，主要原因如下：

① 移动通信市场需求增长带动公司产品销量增加

近年来，移动通信行业经历了第四代移动通信技术（4G）高速普及、深度覆盖以及第五代移动通信技术（5G）更迭阶段，全球移动通信运营商从大力发展 4G 网络基础设施建设至 5G 网络的研发和未来的设施建设，移动通信基站设施行业市场需求向好。移动通信市场需求增长带动公司产品销量增加，公司移动通信精密金属零部件产品销售收入从 2016 年的 24,015.72 万元增长至 2018 年的 25,356.88 万元，收入增速分别为 11.68%、-5.46%。公司移动通信金属零部件业务经历了全球 4G 业务高速普及带来的高增长以及其后的增速放缓，业务规模变动情况符合移动通信行业周期性特点。

② 公司汽车精密金属零部件业务快速发展

近年来，全球汽车行业处在稳定发展阶段，汽车产量由 2011 年的 8,004.51 万辆增至 2018 年的 9,570.63 万辆；同一时期，我国汽车市场亦呈现出稳步增长态势，汽车产量从 1,841.89 万辆增加至 2,780.90 万辆，连续多年位列全球第一。公司自进入汽车精密金属零部件行业以来，经过近年来持续的研发投入和市场开拓，产品质量及技术服务获得主要客户高度认可。报告期内，公司的汽车精密金属零部件业务规模较小，处于快速发展阶段，销售收入从 2016 年的 12,690.00 万元增长至 2018 年的 22,254.36 万元，带动公司营收规模逐年增长。

③ 优质客户的长期信赖

公司深耕精密金属零部件制造领域多年，坚持以客户为中心的服务理念，与

移动通信、汽车、电力电气等行业领先的设备制造商建立长期稳定合作关系，主要客户包括诺基亚、爱立信、伟创力、新美亚、捷普、采埃孚天合、敏实、哈曼、施耐德、博世等大型跨国公司。公司的开发能力、良好的产品质量以及完善的客户服务体系获得了核心客户的高度认可，合作不断深入，订单保持较快增长。近三年，公司对前五名客户合计的销售收入分别为 19,289.47 万元、21,192.72 万元和 24,217.63 万元，带动公司营业收入持续增长。

④ 产品品质与技术创新

公司深耕于移动通信、汽车、电力电气等精密金属零部件制造领域，积累了丰富的行业经验。公司掌握模具开发设计、设备自动化、精密金属冲压、冷镦、机加工等一系列制造服务技术且能够综合运用，可以满足众多行业对精密金属制造服务的需求，从而拓宽了公司的业务领域。同时，公司着力引进和培养高端技术人才，加大对技术研发的投入。在产品和技术领域的竞争优势保证公司能够持续提升产品质量，满足下游行业产品升级换代的需求，从而保证公司业务的可持续发展。

(2) 主营业务收入变动驱动因素分析

2016 年至 2018 年，公司移动通信零部件、汽车零部件和电力电气零部件产品合计实现主营业务收入的金额分别为 43,198.83 万元、52,688.56 万元和 54,934.62 万元，占主营业务收入总额的比例分别为 94.61%、94.25%和 92.99%。报告期内，按因素替代法分析上述产品价格变动对生产经营产生的影响情况如下：

年度	项目	移动通信零部件	汽车零部件	电力电气零部件	合计
2018 年度	价格同比变动（元/万件）	-563.47	70.66	-263.98	-
	数量同比变动（万件）	3,700.27	6,146.90	1,504.96	-
	主营业务收入同比变动（万元）	-1,463.33	4,017.82	-308.43	2,246.06
	其中：价格变动贡献（万元）	-3,073.98	210.43	-701.13	-3,564.68
	数量变动贡献（万元）	1,610.65	3,807.39	392.71	5,810.74
	主营业务收入同比变动比例	-5.46%	22.03%	-4.04%	4.26%
	其中：价格变动贡献率	-11.46%	1.15%	-9.19%	-6.77%
	数量变动贡献率	6.00%	20.88%	5.15%	11.03%
2017 年度	价格同比变动（元/万件）	-166.73	300.63	-5.76	-
	数量同比变动（万件）	7,306.85	7,988.05	4,008.11	-

主营业务收入同比变动(万元)	2,804.49	5,546.54	1,138.70	9,489.73
其中：价格变动贡献(万元)	-787.74	655.19	-12.99	-145.54
数量变动贡献(万元)	3,592.23	4,891.35	1,151.68	9,635.27
主营业务收入同比变动比例	11.68%	43.71%	17.54%	21.97%
其中：价格变动贡献率	-3.28%	5.16%	-0.20%	-0.34%
数量变动贡献率	14.96%	38.54%	17.74%	22.30%

注：价格变动贡献=当年产品价格同比变动*上年产品销售数量；

数量变动贡献=当年产品数量同比变动*当年产品销售价格。

2017年度，上述产品实现的主营业务收入同比增加9,489.73万元，涨幅为21.97%。价格变因素导致营业收入减少145.54万元，因素贡献率为-0.34%；数量变动因素导致营业收入增加9,635.27万元，因素贡献率为22.30%，销量是公司2017年营业收入变动的主要驱动因素。

2018年度，上述产品实现的主营业务收入同比增加2,246.06万元，涨幅为4.26%。价格变动的因素导致营业收入下降3,564.68万元，因素贡献率为-6.77%；数量变动的因素导致营业收入增加5,810.74万元，因素贡献率为11.03%。综合来看，销量是公司2018年营业收入变动的主要驱动因素，销量的上涨有效抵消了价格下降对营业收入变动的消极影响，全年营业收入略有增加。

综上，报告期内，公司产品价格变动对生产经营的影响相对较小，公司营业收入的变动主要受产品销售数量变动的的影响。汽车零部件业务作为公司业务发展的重要方向，其销售规模的快速增长系公司总体销售数量变动的主要驱动因素。在汽车应用领域，公司虽然初始业务规模较小，但始终紧跟下游零部件配套企业步伐，每年持续的研发和设备投入带来了汽车新品开发项目的不断增加，新品研发项目通常在经历1-2年左右的前期阶段后达到量产状态，带动了公司该领域业务的快速增长。

2、主营业务按产品分析

(1) 各类产品主营业务收入情况

单位：万元

产品		2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
精密金	移动通信零部件	15,932.27	36.26%	25,356.88	42.92%	26,820.21	47.97%	24,015.72	52.60%

属 零 部 件	汽车零 部件	18,199.35	41.42%	22,254.36	37.67%	18,236.54	32.62%	12,690.00	27.79%
	电力电 气零部 件	5,508.72	12.54%	7,323.38	12.40%	7,631.81	13.65%	6,493.11	14.22%
	其他	1,002.05	2.28%	1,572.43	2.66%	1,615.33	2.89%	1,436.02	3.15%
	小计	40,642.39	92.50%	56,507.05	95.65%	54,303.88	97.14%	44,634.85	97.76%
精密模具		3,296.13	7.50%	2,570.62	4.35%	1,601.27	2.86%	1,022.81	2.24%
合计		43,938.52	100.00%	59,077.67	100.00%	55,905.15	100.00%	45,657.66	100.00%

公司产品以精密金属零部件为主，并有少量配套模具开发。2016年至2019年1-9月，精密金属零部件销售收入占公司主营业务收入的比重分别为97.76%、97.14%、95.65%和92.50%，系公司主营业务收入的主要构成。

公司精密金属零部件收入主要来自于移动通信和汽车领域。报告期内各期，公司来源于移动通信领域的收入分别为24,015.72万元、26,820.21万元、25,356.88万元和15,932.27万元，占主营业务收入的比重分别为52.60%、47.97%、42.92%和36.26%，系公司主营业务收入的主要构成部分。公司来源于汽车领域的收入分别为12,690.00万元、18,236.54万元、22,254.36万元和18,199.35万元，占主营业务收入的比重分别为27.79%、32.62%、37.67%和41.42%，收入金额及占比持续增长。汽车金属零部件业务系公司业务发展的重点方向，通过前期冲压、冷镦和模具开发的技术积累以及产品研发的持续投入，汽车金属零部件业务在报告期内持续增长。公司近三年电力电气领域精密金属零部件收入分别为6,493.11万元、7,631.81万元和7,323.38万元，整体保持稳定。精密模具收入占主营业务收入的比重较低，主要系根据客户金属零部件产品研发、生产需求而进行配套模具开发所形成的收入。

(2) 精密金属零部件产品销售收入变动情况分析

①移动通信零部件

报告期内各期，公司移动通信零部件产品销售情况如下：

单位：万件、元/件、万元

项目	2019年1-9月			2018年度		
	销售数量	单价	销售金额	销售数量	单价	销售金额
元器件	8,115.00	0.8062	6,542.54	14,134.32	0.7151	10,108.09
结构件	93.73	47.60	4,461.27	154.83	47.80	7,400.55

紧固件	25,520.78	0.1887	4,816.62	43,965.27	0.1785	7,848.23
射频组件	0.63	177.05	111.84	-	-	-
合计	33,730.14	-	15,932.27	58,254.42	-	25,356.88
项目	2017 年度			2016 年度		
	销售数量	单价	销售金额	销售数量	单价	销售金额
元器件	13,762.13	0.7429	10,224.37	11,842.78	0.9212	10,909.12
结构件	181.49	51.95	9,428.07	134.84	53.36	7,194.84
紧固件	40,610.53	0.1765	7,167.76	35,269.68	0.1676	5,911.76
射频组件	-	-	-	-	-	-
合计	54,554.15	-	26,820.21	47,247.30	-	24,015.72

报告期内各期，公司移动通信金属零部件销售收入分别为 24,015.72 万元、26,820.21 万元、25,356.88 万元和 15,932.27 万元。公司移动通信金属零部件业务经历了全球 4G 业务高速普及带来的高增长以及其后的增速放缓，业务规模变动情况符合移动通信行业周期性特点。

2017 年度，公司移动通信元器件产品销售数量同比增长 16.21%；由于单价较低的元器件产品销售占比增加，产品结构有所变动，元器件产品单位售价与上年相比有所下降。综合销量上涨和售价下降的影响，销售收入同比基本持平。2017 年与 2016 年相比，公司结构件产品的销量从 134.84 万件增长至 181.49 万件，单位售价与上年相比基本持平，销量的上升是结构件产品销售收入增加的主要原因。2017 年度，公司移动通信紧固件产品销售数量同比增长 15.14%，单位售价与上年相比基本持平，销售收入金额同比有所增长。

2018 年公司移动通信元器件产品的单位售价和销售数量与上年相比基本持平，销售收入保持稳定。2018 年，公司结构件产品中新增载板类产品，当年实现销售数量和金额分别为 37.64 万件和 1,071.47 万元。载板类产品单价低于原有盖板类产品，从而导致公司 2018 年结构件产品平均单位售价有所下降。随着移动通信 4G 网络建设速度放缓，主要客户伟创力、新美亚从公司采购盖板类产品的数量有所下降，使得公司 2018 年结构件产品的销售数量和销售金额同比有所下降。2018 年公司紧固件产品单位售价与上年基本一致，销售数量由上年的 40,610.53 万件增加至 43,965.27 万件，销售收入同比略有增加。

目前，移动通信行业正处于 4G 向 5G 过渡阶段，全球范围内 5G 网络尚未开展大规模建设，4G 网络建设投资有所放缓，受客户需求变动影响，公司 2019 年 1-9 月各类移动通信产品销售数量均略有下降，同时各类产品单位售价同比变化不大，使公司销售收入同比有所降低。公司持续加大研发和设备投入，紧跟诺基亚、爱立信等通信设备制造商 5G 产品的研发步伐，5G 业务正式大规模商用后，5G 移动通信零部件产品将成为公司移动通信业务新的利润增长点。

②汽车零部件

报告期内各期，公司汽车零部件产品销售情况如下：

单位：万件、元/件、万元

项目	2019 年 1-9 月			2018 年度		
	销售数量	单价	销售金额	销售数量	单价	销售金额
系统配件	7,787.41	1.7047	13,275.27	10,180.46	1.4621	14,884.98
紧固件	17,312.69	0.2844	4,924.08	25,748.45	0.2862	7,369.38
合计	25,100.10	-	18,199.35	35,928.91	-	22,254.36
项目	2017 年度			2016 年度		
	销售数量	单价	销售金额	销售数量	单价	销售金额
系统配件	9,276.79	1.2175	11,294.14	6,196.87	1.1199	6,940.05
紧固件	20,505.21	0.3386	6,942.40	15,597.08	0.3687	5,749.95
合计	29,782.00	-	18,236.54	21,793.96	-	12,690.00

近三年，公司汽车零部件业务销售收入快速增长，销售收入占比逐年提高。2017 年及 2018 年，汽车零部件销售收入同比分别增长 5,546.54 万元和 4,017.82 万元，增长率分别为 43.71%和 22.03%。汽车零部件收入的增长主要源自主要客户采埃孚天合和哈曼对公司采购需求的扩大。公司汽车零部件业务与行业内可比公司相比规模相对较小，2016 年公司对采埃孚天合和哈曼的销售收入分别为 1,693.24 万元和 799.19 万元，销售规模均较小。2017 年，随着公司与上述客户前期合作项目的模具完工、样品打样验收，陆续进入量产阶段，主要客户采购需求的增加带动公司汽车零部件销售收入的增长。2017 年与上年相比，公司汽车零部件业务销售收入增长 5,546.54 万元，其中对采埃孚天合和哈曼的销售收入增长 3,515.32 万元。2018 年与上年相比，公司汽车零部件业务销售收入增长 4,017.82 万元，其中对采埃孚天合和哈曼的销售收入增长 3,014.97 万元。

报告期内各期，公司汽车系统配件产品销售收入分别为 6,940.05 万元、

11,294.14 万元、14,884.98 万元和 13,275.27 万元，逐年增长，主要原因系公司汽车系统配件业务处于快速增长期，新品陆续进入量产阶段。报告期内汽车系统配件产品新品带动收入增长的金额分别为 1,303.91 万元、2,880.27 万元、3,928.07 万元和 6,845.63 万元。2016 年至 2019 年 1-9 月，公司汽车系统配件产品的单位售价分别为 1.1199 元/件、1.2175 元/件、1.4621 元/件和 1.7047 元/件，单价逐年提高，主要原因系产品结构的变化。报告期内，公司对哈曼及采埃孚天合销售产品的平均单价为 3 元左右，高于系统配件平均单价。汽车系统配件销售中对哈曼、采埃孚天合的销售逐年增长，使得公司汽车系统配件单价逐年上涨。2019 年 1-9 月，公司对安波福的规模增长较快，对安波福销售的汽车电子模块金属零部件平均单价为 8 元左右，进一步提高了汽车系统配件产品的平均单位售价。近三年，公司汽车紧固件产品销售数量分别为 15,597.08 万件、20,505.21 万件和 25,748.45 万件，销售数量以及销售收入逐年稳步提升。

汽车金属零部件是公司业务未来重点发展方向，通过前期冲压、冷锻和模具开发的技术积累以及产品研发的持续投入，汽车金属零部件业务在报告期内持续增长。未来，公司在不断提高产品质量的前提下，将继续保持并深化与现有优质客户的合作；同时将进一步加强对新客户和新项目的开发力度，持续加大技术研发投入，紧跟客户产品研发步伐，与下游客户同步开发新产品，提高公司产品的市场竞争力。

③电力电气零部件

报告期内各期，公司电力电气零部件产品销售情况如下：

单位：万件、元/件、万元

项目	2019 年 1-9 月			2018 年度		
	销售数量	单价	销售金额	销售数量	单价	销售金额
元器件	1,224.12	1.4016	1,715.77	1,893.10	1.1545	2,185.54
紧固件	17,015.75	0.2229	3,792.95	26,172.21	0.1963	5,137.84
合计	18,239.87	-	5,508.72	28,065.30	-	7,323.38
项目	2017 年度			2016 年度		
	销售数量	单价	销售金额	销售数量	单价	销售金额
元器件	1,834.32	1.1890	2,181.01	1,835.03	1.0141	1,860.85
紧固件	24,726.02	0.2204	5,450.80	20,717.20	0.2236	4,632.27
合计	26,560.34	-	7,631.81	22,552.23	-	6,493.11

电力电气行业发展较为成熟，在电力电气领域，公司始终贯彻执行大客户政策，对主要客户施耐德、博世的销售规模较为稳定。报告期内，公司电力电气零部件产品的销售收入分别为 6,493.11 万元、7,631.81 万元、7,323.38 万元和 5,508.72 万元，整体保持稳定。

公司电力电气元器件产品主要客户为施耐德，耗用的材料主要为铜材，公司与施耐德约定产品的价格会随着材料采购价格的波动适时调整。近三年，公司电力电气元器件产品销量分别为 1,835.03 万件、1,834.32 万件和 1,893.10 万件，总体保持稳定，受产品售价变化的影响，销售收入金额分别为 1,860.85 万元、2,181.01 万元和 2,185.54 万元。

报告期内各期，公司电力电气紧固件产品的销售收入分别为 4,632.27 万元、5,450.80 万元、5,137.84 万元和 3,792.95 万元，电力电气紧固件产品具备较好的通用性，应用系统较广，销售收入较为平稳。

(3) 模具销售收入及变动情况分析

① 模具业务经营模式

a、模具开发流程

公司销售部门获取新客户或新产品初步意向后，根据新客户或原有客户提出的新产品需求，转交工程部协调研发、工程、生产、销售、采购等多个部门，组成专门的评审小组，并全程负责项目进度。公司技术研发部根据评审结果，展开新品模具开发研制工作，安排采购相关材料。模具属于非标准化产品，公司需根据客户提供的产品图纸自行设计、制作模具图纸，在完成前期开发设计后，再根据模具工艺的难易程度、工作量等因素，综合公司以及加工供应商的制作加工能力进行模具的开发制作。

b、模具制作合同主要条款

发行人与客户签订的模具开发制作框架合同或模具订单约定，发行人负责为客户进行模具开发定制，需及时向客户汇报模具的开发过程，按照合同的约定及时移交所委托开发模具生产出的产品样品，进行小批量试生产，最终提交 PPAP（生产批准程序）文件经客户验收合格后，认定发行人依约完成合同约定的义务，模具开发完成后所有权归客户所有。客户需按照合同约定的付款进度在每个模具开发时间节点向发行人及时支付模具开发货款。

c、模具收入确认及后续管理

公司开发制作的模具经过客户认可，并取得客户确认文件时确认模具收入，具体如下：公司为客户开发的模具在开发制作过程中发生的成本计入存货核算，在此开发期间，模具需进行对应料号的精密金属元器件样品试制，经由交样、小批样品试生产、提交 PPAP（生产批准程序）文件并最终验收合格后，模具权属移交给客户并确认模具开发收入，同时结转模具开发成本。此时，模具权属移交给客户、已不再属于公司，公司接受客户委托，代为保管模具，并将该模具用于对应零部件产品后续订单的生产。这些模具实物资产由公司另作模具台账为客户代为管理、维护，公司会定期进行这些代管模具的实物盘点。

d、模具成本归集和结转方式

模具为高度定制化产品，公司针对每套模具均建立独立的模具料号、搭建模具 BOM 清单和生产工艺路线，模具计划人员根据客户交期和实际生产状况进行生产排程，并开立模具生产工单，按照工单独立核算成本。模具产品生产制作过程中发生的成本包括直接材料、直接人工和制造费用。直接材料在领用时计入对应的生产工单，直接归集至具体模具产品成本。模具产品相关的直接人工和制造费用单独归集至模具制造成本中心，在成本中心内根据各模具工单耗用工时占总工时的比重进行分配。模具委外加工费在实际发生时计入具体工单成本，直接归集至具体模具产品成本。

②模具销售情况

报告期内各期，公司模具销售收入分别为 1,022.81 万元、1,601.27 万元、2,570.62 万元和 3,296.13 万元，占主营业务收入的比重较低，主要系根据客户金属零部件产品研发、生产需求而进行配套模具开发所形成的收入。报告期内各期，公司各业务领域模具收入具体情况如下：

单位：万元

类别	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
汽车行业	2,834.30	2,263.42	1,451.09	690.54
移动通信行业	443.35	291.78	110.30	279.36
电力电气行业	7.20	10.83	16.92	26.87
其他行业	11.28	4.60	22.95	26.04
合计	3,296.13	2,570.62	1,601.27	1,022.81

公司金属零部件产品主要应用领域为移动通信行业和汽车行业，移动通信行业单体模具价值不高，模具收入金额及占比较低；汽车金属零部件产品开发周期较长，对模具要求较高且单个模具尺寸一般较大，单体模具价值较高，系公司模具收入的主要构成部分。报告期内各期，公司汽车模具产品销售收入分别为 690.54 万元、1,451.09 万元、2,263.42 万元和 2,834.30 万元，占公司模具收入总额的比重分别为 67.51%、90.62%、88.05%和 85.99%。

报告期内各期，公司汽车模具产品销售数量及平均价格如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
销售数量（套）	75.00	86.00	66.00	38.00
平均单价（万元/套）	37.79	26.32	21.99	18.17
销售金额（万元）	2,834.30	2,263.42	1,451.09	690.54

汽车金属零部件业务系公司业务发展的重点方向之一，通过前期冲压、冷镦和模具开发的技术积累以及产品研发的持续投入，汽车金属零部件业务在报告期内持续增长。随着公司汽车领域新产品开发的不断增加，汽车模具产品收入增长较快。

公司深耕汽车金属零部件制造领域，与汽车领域核心客户采埃孚天合、哈曼、德尔福、安波福等全球知名的汽车零部件一级供应商建立了良好的合作关系。报告期内，公司紧跟客户新品开发步伐，各期对采埃孚天合、哈曼、德尔福、安波福等核心客户的模具销售数量分别为 9 套、33 套、54 套和 47 套，增速较快，带动公司模具销售数量不断增长。

汽车模具属于高度定制化产品，需要根据客户的需求对其进行差异化设计，每套模具的耗用材料、结构复杂程度、精度要求、制作工艺等情况各不相同，不同模具的价格差异较大。随着公司模具设计、研发、制作水平和经验的不断提升，客户产品要求的精密化和复杂化不断加深，公司模具产品在报告期内逐渐向大型化、复杂化发展，单套模具的平均单价逐年提高。报告期内各期，公司汽车模具产品的单套平均价格分别为 18.17 万元/套、21.99 万元/套、26.32 万元/套和 37.79 万元/套，逐年稳步增加。

报告期内各期，公司对汽车模具前五大客户销售收入合计分别为 526.22 万元、1,318.66 万元、1,994.39 万元和 2,054.12 万元，占当期汽车模具收入的比重分别为 76.20%、90.87%、88.11%和 72.47%，占比较高。公司汽车模具客户结

构较为稳定，主要为采埃孚天合、哈曼、德尔福、赫斯可等全球知名的汽车零部件一级供应商。随着公司模具开发设计经验和能力的不断提升，核心客户委托公司开发的模具数量逐年增加，相应客户的汽车零部件产品销售规模亦稳步提升。

综合来看，公司汽车模具产品销售数量、平均单价及销售金额持续增加，是公司报告期内模具收入持续上升的主要原因。

3、主营业务按地区分析

单位：万元

地区	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内地区	24,834.64	56.52%	32,984.75	55.83%	33,483.02	59.89%	26,109.15	57.18%
其中：华东	18,439.83	41.97%	26,149.42	44.26%	27,421.73	49.05%	21,838.34	47.83%
华北	3,356.05	7.64%	3,659.46	6.19%	3,115.10	5.57%	2,620.95	5.74%
其他	3,038.77	6.92%	3,175.87	5.38%	2,946.18	5.27%	1,649.86	3.61%
国外地区[注]	19,103.87	43.48%	26,092.92	44.17%	22,422.13	40.11%	19,548.52	42.82%
其中：亚洲	6,935.91	15.79%	9,951.57	16.84%	11,056.05	19.78%	9,767.22	21.39%
欧洲	6,920.08	15.75%	11,464.32	19.41%	9,123.15	16.32%	8,196.69	17.95%
其他	5,247.89	11.94%	4,677.03	7.92%	2,242.93	4.01%	1,584.61	3.47%
合计	43,938.52	100.00%	59,077.67	100.00%	55,905.15	100.00%	45,657.66	100.00%

[注]：国外销售包括公司销售给国内保税区的客户。

公司深耕于移动通信、汽车、电力电气等行业精密金属零部件研发、生产领域，主要客户均是行业内知名企业。公司移动通信领域的主要客户有诺基亚、爱立信、伟创力、新美亚、捷普等，汽车领域的主要客户有哈曼、采埃孚天合、敏实等，电力电气领域的主要客户有施耐德、博世等，这些客户均为跨国经营的大型企业，并在中国、印度、欧洲等地设立分支机构。公司在通过上述主要客户的供应商认证后，成为其全球分支机构的合格供应商并供货。报告期内，公司内外销收入整体保持均衡，收入结构较为稳定。

(1) 内销收入

公司地处长三角，能较好地服务上述主要客户在长三角地区的分支机构，报告期内公司源自华东地区的收入分别为 21,838.34 万元、27,421.73 万元、26,149.42 万元和 18,439.83 万元，是公司内销收入的主要来源。

① 精密金属零部件内销收入确认情况

报告期内各期，发行人精密金属零部件产品内销收入分别为 25,309.85 万元、32,284.88 万元、32,271.75 万元和 22,849.40 万元，对账方式及签收方式确认收入的具体金额如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
对账模式	18,172.52	79.53%	27,409.96	84.93%	28,414.11	88.01%	22,103.67	87.33%
签收模式	4,676.88	20.47%	4,861.79	15.07%	3,870.77	11.99%	3,206.17	12.67%
合计	22,849.40	100.00%	32,271.75	100.00%	32,284.88	100.00%	25,309.85	100.00%

发行人签收模式确认收入的依据主要为产品验收入库后客户的签收单；对账模式确认收入的依据主要为产品经客户收货后与客户核对并确认的对账单。

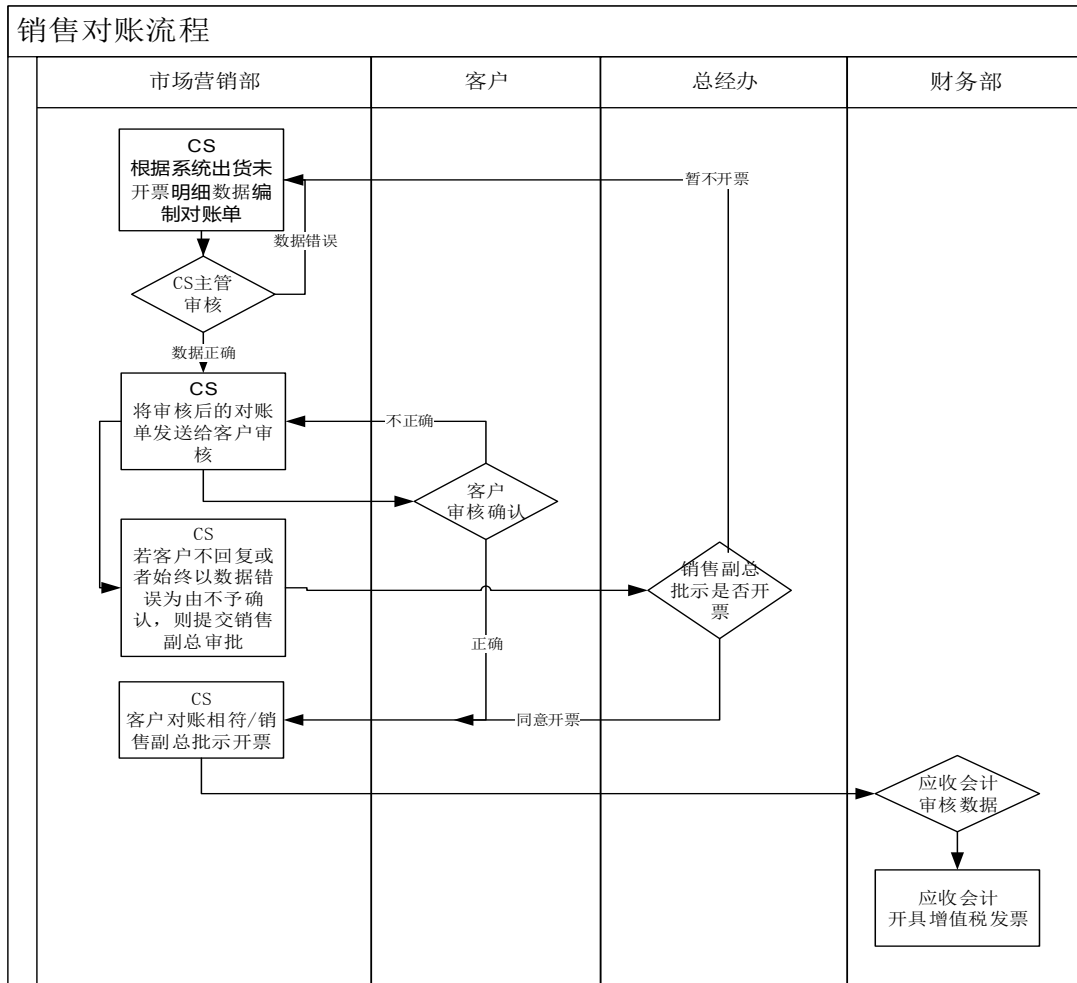
根据企业会计准则规定，与商品所有权有关的任何损失均不需要销货方承担，且与商品所有权有关的任何经济利益也不归销货方所有时，商品的风险报酬转移给购买方。根据公司与客户的约定，签收方式确认的销售，当客户收到商品验收合格提供签收单后，与商品所有权相关的任何损失或经济利益均由客户承担，公司在此时点确认销售收入的实现；对账方式确认的销售，对账确认收入所对应的产品都已经客户收货，客户在收到产品并对公司提供的销货明细确认无误后，与销货明细所列商品所有权相关的任何损失或经济利益均由客户承担，公司在客户对账确认后确认销售收入的实现。

每月对账确认收入相当于与客户每月集中一次确认当月已验收入库的产品品种、型号、数量及金额，与每批次分别验收确认并无实质性差异，符合收入确认的会计准则要求。报告期内，发行人内销客户的验收和对账未发生重大时滞情形，不会导致经营成果不能准确反映。

②对账方式确认内销收入的具体流程

发行人与客户的销售对账主要由发行人发起，对账周期及对账时间由发行人与客户约定，一般对账时间为每月末，对账内容为对账前客户仓库已收货，但尚未与客户采购部门核对确认的销货明细。发行人销售客服人员在核对日将销货明细清单通过电子邮件的方式发送给客户采购人员，客户采购人员收到相关邮件后，核对销货明细所列商品数量、金额、收货日期等信息，并及时与发行人销售客服人员确认对账具体情况。

发行人与客户对账的具体流程及控制节点如下所示：



发行人制定了一系列内部控制制度，从对账时间、对账周期、对账方式、对账内容、对账范围及对账确认方式等方面严格规范了公司与客户对账的相关程序，保证发行人内销收入确认的真实性、准确性和完整性。

发行人与客户约定对账时间及对账周期后保持一贯执行，报告期内重要客户对账时间和对账周期均未发生异常变化，发行人销售客服人员严格执行公司相关制度，在规定的对账时间就规定对账周期的交易情况与客户进行账务核对。

在对账内容及对账范围方面，除了与客户核对发货总额外，还逐笔核对每笔业务明细的发生情况，包括产品名称、产品料号、规格型号、发货数量、产品金额、发货日期等信息。

客户采购人员收到对账单后，及时核对相关信息，不能确认一致的交易明细客户及时反馈给发行人销售客服人员进行进一步核对。双方确认一致后，销售客服人员将确认后的对账清单提交至财务部，财务部门审核通过后根据确认无误的

对账单进行账务处理，确认销售收入并开具销售发票。

(2) 外销收入

报告期内各期，公司境外销售的金额分别为 19,548.52 万元、22,422.13 万元、26,092.92 万元和 19,103.87 万元，销售规模稳步增长。公司境外销售从区域分布来看，结构总体保持稳定，境外销售主要集中在亚洲和欧洲，源自亚洲和欧洲的收入占外销收入总额的比重保持在 80%以上。

① 外销收入主要客户情况

报告期内各期，公司境外销售的金额分别为 19,548.52 万元、22,422.13 万元、26,092.92 万元和 19,103.87 万元，销售规模稳步增长。境外销售前五大客户实现收入占外销收入总额的比例报告期内分别为 80.79%、76.92%、75.28%和 71.56%，具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要区域	信用政策	金额	占外销收入比例
2019 年 1-9 月	1	富士康	亚洲	月结 90 天	3,525.51	18.45%
	2	哈曼	欧洲	月结 60 天	3,456.90	18.10%
	3	诺基亚	亚洲、欧洲	月结 90 天	3,214.75	16.83%
	4	采埃孚天合	亚洲、欧洲	月结 90 天	1,784.54	9.34%
	5	捷普	亚洲、欧洲	月结 120 天	1,689.78	8.85%
	合计					13,671.48
2018 年度	1	捷普	亚洲、欧洲	月结 120 天	5,516.55	21.14%
	2	哈曼	欧洲	月结 60 天	4,627.62	17.74%
	3	诺基亚	亚洲、欧洲	月结 90 天	4,031.31	15.45%
	4	富士康	亚洲	月结 90 天	2,991.73	11.47%
	5	伟创力	欧洲	月结 90 天	2,474.33	9.48%
	合计					19,641.54
2017 年度	1	诺基亚	亚洲、欧洲	月结 90 天	5,216.91	23.27%
	2	伟创力	欧洲	月结 90 天	3,890.38	17.35%
	3	捷普	亚洲、欧洲	月结 120 天	3,345.85	14.92%
	4	富士康	亚洲	月结 90 天	2,940.23	13.11%
	5	哈曼	欧洲	月结 60 天	1,854.10	8.27%
	合计					17,247.48

2016 年度	1	诺基亚	亚洲、欧洲	月结 90 天	5,249.44	26.85%
	2	伟创力	欧洲	月结 90 天	4,267.47	21.83%
	3	捷普	亚洲、欧洲	月结 90 天	3,340.67	17.09%
	4	富士康	亚洲	月结 90 天	2,122.70	10.86%
	5	爱立信	欧洲	月结 90 天	812.20	4.15%
	合计					15,792.48

公司对主要外销客户的销售均采用直销的方式，一般会给予客户一定的信用账期，报告期内，公司对主要外销客户的销售政策和信用政策总体保持一致，未发生重大变化，外销收入的上升主要源自客户自身对公司产品采购需求的增加。

2017 年度与上年相比，境外销售收入增加 2,873.61 万元，主要原因系当年公司汽车零部件业务增长较快，对汽车零部件领域境外客户哈曼的销售收入与上年相比有较大增长。2017 年，客户捷普对供应商信用账期从月结 90 天调整为月结 120 天，其他主要境外销售客户的销售政策及信用账期未发生重大变化。

2018 年度与上年相比，境外销售收入增加 3,670.79 万元，外销收入的增长主要源自捷普和哈曼两个主要客户。当年，公司对主要境外销售客户的销售政策、信用账期与上年相比，未发生重大变更。

② 同行业可比公司外销情况比较分析

公司与同行业可比公司外销收入占比情况比较如下：

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
欣天科技（300615）	42.62%	47.90%	64.76%
华亚智能	-	33.27%	22.47%
爱柯迪（600933）	67.59%	64.11%	68.05%
华达科技（603358）	1.21%	1.56%	1.26%
瑞玛工业	44.17%	40.11%	42.82%

注：华亚智能未披露 2018 年相关数据。

欣天科技主要从事移动通信射频金属元器件及结构件的研发、生产和销售，2017 年及 2018 年外销收入占比与发行人大体相当，2016 年外销收入占比较高，主要原因系：2016 年诺基亚国内公司减少了对欣天科技射频金属元器件和射频结构件等产品的直接采购规模，从而导致欣天科技内销收入占比不高，外销收入占比较高。

华亚智能主营业务涵盖高端半导体设备、新能源及电力设备、通用设备、轨道交通、医疗器械等领域，其中内销收入主要源自新能源及电力设备、通用设备、轨道交通和医疗器械等业务领域，外销收入主要源自半导体设备领域。2016年及2017年华亚智能外销收入占主营业务收入的比重分别为22.47%和33.27%，外销规模及占比逐年提高，主要原因系华亚智能逐渐将业务重心集中于高附加值、高毛利的半导体设备领域，半导体设备销售收入增长较快。

爱柯迪实施国际化的销售战略，业务均衡覆盖美洲、欧洲以及亚洲的汽车工业发达地区，主要客户为全球知名的大型跨国汽车零部件供应商，包括法雷奥（Valeo）、博世（Bosch）、克诺尔（Knorr-Bremse）、麦格纳（Magna）、电产（Nidec）以及博格华纳（Borgwarner）、大陆（Continental）、马勒（Mahle）、耐世特（Nexteer）、舍弗勒（Schaeffler）、蒂森克虏伯（ThyssenKrupp）、采埃孚（ZF）等。这些大型跨国汽车零部件供应商在全球布局设立生产基地，爱柯迪境内主要客户均为境外客户在国内设立的生产基地，因此其销售的地域分布主要受客户生产布局的影响。近三年，爱柯迪外销收入占比分别为68.05%、64.11%和67.59%，外销收入占比较高且总体保持稳定，与其客户主要为汽车领域知名跨国公司的特征相匹配。

华达科技核心客户群体为一汽-大众、上汽大众、上汽通用、东风本田、东风日产、广州汽车集团、东风悦达起亚等国内大型知名整车制造商，业务主要集中在国内市场，同时少量产品销往国际市场，近三年外销收入占比分别为1.26%、1.56%和1.21%，占比较低。

③外销收入规模与增值税出口退税金额匹配情况

出口退税的金额受到外销免抵退税额、内销销项税额、进项税额、进项税额转出等因素的综合影响。发行人报告期内未发生免税购进原材料业务，免抵退税额=出口收入×出口货物退税率。免抵退税额与外销收入规模存在一定的匹配关系，具体情况如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
免抵退税额（万元）①	2,709.29	3,444.68	3,045.65	2,611.94
调整后免抵退税额（万元）②注1	2,483.60	3,618.84	3,142.54	2,655.14
母公司、新凯精密外销收入合计（万元）③注2	18,577.65	25,675.32	22,382.31	19,548.52

占比④=②/③	13.37%	14.09%	14.04%	13.58%
---------	--------	--------	--------	--------

注1：公司实际申报出口退税时点一般滞后于外销报关出口日期两个月左右，调整后免抵退税额为将申报的免抵退税额往前平移两个月左右进行调整后的金额。

注2：母公司及新凯精密外销收入实行增值税退（免）税政策，境外子公司墨西哥瑞玛的销售不适用相关规定。

由上表可知，报告期内各期，发行人免抵退税额与适用增值税退（免）税政策的境外销售收入规模基本匹配。

4、主营业务按客户分析

报告期内，公司对前五大客户的销售情况如下表所示：

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额(万元)	占主营业务收入比例
2019年 1-9月	1	采埃孚天合	汽车金属零部件	4,233.97	9.64%
	2	哈曼	汽车金属零部件	3,684.91	8.39%
	3	诺基亚	移动通信金属零部件	3,615.84	8.23%
	4	富士康	移动通信金属零部件	3,525.51	8.02%
	5	捷普	移动通信金属零部件	2,858.30	6.51%
	合计			17,918.54	40.79%
2018 年度	1	捷普	移动通信金属零部件	7,359.77	12.46%
	2	哈曼	汽车金属零部件	4,943.32	8.37%
	3	诺基亚	移动通信金属零部件	4,152.74	7.03%
	4	采埃孚天合	汽车金属零部件	4,079.40	6.91%
	5	新美亚	移动通信金属零部件	3,682.41	6.23%
	合计			24,217.63	40.99%
2017 年度	1	诺基亚	移动通信金属零部件	5,279.78	9.44%
	2	新美亚	移动通信金属零部件	4,619.44	8.26%
	3	伟创力	移动通信金属零部件	4,046.61	7.24%
	4	捷普	移动通信金属零部件	3,829.43	6.85%
	5	采埃孚天合	汽车金属零部件	3,417.47	6.12%
	合计			21,192.72	37.91%
2016 年度	1	诺基亚	移动通信金属零部件	5,673.82	12.43%
	2	伟创力	移动通信金属零部件	4,382.00	9.60%
	3	捷普	移动通信金属零部件	3,448.78	7.55%
	4	敏实	汽车金属零部件	3,048.62	6.68%
	5	爱立信	移动通信金属零部件	2,736.25	5.99%

	合计	19,289.47	42.25%
--	----	-----------	--------

注：上表中销售收入按同一控制下合并计算披露。

报告期内，公司前五大客户构成基本稳定，公司对前五大客户销售收入合计分别为 19,289.47 万元、21,192.72 万元、24,217.63 万元和 17,918.54 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 42.25%、37.91%、40.99%和 40.79%。

5、发行人合同、订单签订及执行情况分析

报告期内各期，发行人合同或订单签订和执行情况如下：

单位：万元

期间	期初合同金额	本期新增合同	本期完成合同	本期取消或中止等异常合同	期末在手合同余额
2019年1-9月	11,480.52	43,866.77	43,938.52	57.27	11,351.51
2018年度	7,731.12	62,916.99	59,077.67	89.91	11,480.52
2017年度	6,262.96	57,420.95	55,905.15	47.65	7,731.12
2016年度	4,086.68	47,861.87	45,657.66	27.92	6,262.96

报告期内，发行人取消或中止的异常合同金额分别为 27.92 万元、47.65 万元、89.91 万元和 57.27 万元，金额较小且占各期新增合同的比例较低。

6、销售收入回款情况分析

发行人为精密金属加工制造企业，对客户销售一般采用赊销的结算方式，公司产品销售采用银行转账或电汇结算为主，银行承兑汇票结算为辅的收款方式，具体回款方式汇总如下：

单位：万元

回款方式	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
现金	20.35	30.68	24.03	7.45
现汇	45,862.23	63,155.82	57,170.26	44,731.10
票据	3,158.58	2,602.16	2,147.64	1,053.13
合计	49,041.16	65,788.66	59,341.93	45,791.68

由上表可知，报告期内发行人销售收入的回款方式主要为现汇，各期现汇收款占收款总额的比例分别为97.68%、96.34%、96.00%和93.52%；个别客户使用银行承兑汇票与公司进行货款结算，票据结算的金额占总收款金额的比例较低，公司整体收款状况较好。

报告期内发行人不存在大额现金回款的情形，偶尔有零星的其他业务收入通

过现金收款，现金回款占比极低。

公司主要客户均为全球经营的大型跨国公司，部分客户存在集团内统一安排支付货款的情形，具体情况如下：

单位：万元

合同/订单方	付款方	支付金额			
		2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
Harman/Becker Szekesfehervar	HarmanBeckerAutomotiveSystems	275.81	106.51	18.20	-
Harman/Becker Automotive Systems GmbH		86.86	268.57	155.34	264.27
Harman/Becker Farmington Hills		137.72	427.72	191.70	204.35
Nokia Solutions and Networks	NokiaCorporation	10.53	3.89	0.83	4.96
Nokia Solutions and Networks Oy	NokiaCorporation/NokiaSolutionsandNetworksFinanceB.V	801.33	735.24	712.55	1,105.38
TRW Automotive South America	TRWAutomotiveLtdaVia Anhanguera, S/NBrazil-Limeira	207.27	299.77	274.34	46.47
TRW Polska Sp. zo. o	TRWDeutschlandHoldin gGmbH	371.30	445.66	166.17	63.13
Valeo Electric and Electronic Systems Sp. zo. o	ValeoSA	6.71	7.05	0.32	-
ValeoSchalter und Sensoren GmbH		29.31	88.77	85.84	36.76
ValeoSistemaselectricos SA de CV		4.44	7.49	2.53	3.78
合计		1,931.27	2,390.68	1,607.82	1,729.10
占主营业务收入比例		4.40%	4.05%	2.88%	3.79%

合同、订单的签订方均为跨国企业在全中国设立的经营实体，付款方为跨国企业内部指定执行付款职能的支付中心。

报告期内，公司存在集团内部统一支付货款情形的客户为哈曼、诺基亚、采埃孚天合及法雷奥，均为跨国经营的国际企业集团。企业集团一般分支公司众多，组织层次复杂，在全球各地设立的经营实体主要负责产品生产，采购、销售、财务等职能一般由集团集中管理，对供应商的付款由集团财务中心统一支付或安排

集团内其他公司支付。上述企业集团通过实施财务集中管理可以合理有效地运用资金，提高集团内资金的使用效率，降低企业集团的经营成本。同时，可以有效监管集团内各公司的资金运作，强化资金控制，加强资金管理。

报告期内，公司销售回款存在集团内部统一支付情形的金额分别为1,729.10万元、1,607.82万元、2,390.68万元和1,931.27万元，占当期主营业务收入的比重分别为3.79%、2.88%、4.05%和4.40%，占比较低。公司销售回款不存在与客户无关联关系的第三方代客户付款的情形，回款状况良好，回款单位不存在异常情况。

报告期内，公司不存在由第三方代收资金的情形。

7、销售退换货情况分析

报告期内各期，公司退换货情况如下：

单位：万元

期间	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
退货金额	35.03	49.83	45.61	34.68
换货金额	35.44	22.43	46.33	18.21
退换货合计金额	70.46	72.26	91.94	52.88
主营业务收入	43,938.52	59,077.67	55,905.15	45,657.66
退货占比	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%
换货占比	0.08%	0.04%	0.08%	0.04%
退换货合计占比	0.16%	0.12%	0.16%	0.12%

由上表可知，发行人各期退换货金额较小且占当期主营业务收入的比重较低，公司产品在运输过程中因挤压、摩擦等原因，可能存在部分产品轻微变形或表面划痕等质量瑕疵，故经营过程中存在少量退换货情况。整体而言，此类零星退货不会对公司的经营活动产生重大不利影响。

8、营业收入变动与同行业公司对比分析

报告期内，公司与可比公司同类产品主营业务收入对比如下表所示：

单位：万元

业务类别	公司名称	项目	2018年度	2017年度	2016年度
移动通信零部件	欣天科技 (300615)	主营业务收入	23,649.25	23,268.48	24,077.96
		变动比例	1.64%	-3.36%	16.35%
	发行人	主营业务收入	25,356.88	26,820.21	24,015.72

		变动比例	-5.46%	11.68%	48.35%
电力电气零部件（电力及通用设备）	华亚智能	主营业务收入	-	10,640.51	7,947.85
		变动比例	-	33.88%	43.93%
	发行人	主营业务收入	7,323.38	7,631.81	6,493.11
		变动比例	-4.04%	17.54%	-1.69%
汽车零部件	爱柯迪（600933）	主营业务收入	238,176.57	207,758.26	171,129.00
		变动比例	14.64%	21.40%	23.02%
	华达科技（603358）	主营业务收入	385,826.84	307,756.38	260,298.65
		变动比例	25.37%	18.23%	13.35%
	发行人	主营业务收入	22,254.36	18,236.54	12,690.00
		变动比例	22.03%	43.71%	41.34%

注：华亚智能未披露2018年相关数据

欣天科技的产品以移动通信元器件为主、结构件占比较小，无紧固件；发行人产品结构中元器件、结构件、紧固件占比较为均衡。欣天科技的客户主要为诺基亚、新美亚、伟创力等知名通信设备制造商，发行人移动通信领域主要客户除上述公司外，还包括爱立信、捷普等厂商。在移动通信领域，发行人与欣天科技的销售规模相当，同样经历了全球4G业务高速普及带来的高增长以及其后的增速放缓，符合移动通信行业周期性特点。2016年发行人对爱立信、捷普的销售同比增幅较大，使得公司移动通信产品主营业务收入增长率高于欣天科技。2017年发行人移动通信零部件业务收入的增长主要来源于结构件和紧固件产品，元器件产品的收入规模与上年相比略有下降。发行人元器件产品收入的波动趋势与欣天科技总体保持一致。2018年发行人移动通信元器件销售收入保持稳定，结构件销售收入有所下降，紧固件销售收入略有上升，综合影响公司源自移动通信领域的收入下降5.46个百分点。欣天科技主营业务收入规模与上年相比保持稳定，增长1.64个百分点。

在汽车领域，公司报告期内销售收入持续增长，可比公司爱柯迪、华达科技销售收入亦保持增长趋势。公司汽车领域销售规模相对较小，报告期内汽车领域业务处于快速增长期，销售收入增长速度较快。

在电力电气领域，公司始终贯彻执行大客户政策，对主要客户施耐德、博世的销售规模较为稳定；而华亚智能来源于电力和通用设备领域的销售收入占比较

高，增速较快。

9、营业收入与营业利润、净利润等经营成果变化不一致的原因

报告期内，公司营业收入、营业利润、净利润的变动趋势如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动比例 [注]	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	44,159.00	-0.77%	59,338.25	5.87%	56,048.87	22.43%	45,780.16
营业成本	29,935.43	0.33%	39,780.91	8.84%	36,550.93	25.88%	29,035.54
营业利润	7,687.48	-6.99%	11,019.83	49.12%	7,389.94	-20.98%	9,352.40
净利润	6,748.76	-6.04%	9,576.79	58.74%	6,032.99	-25.55%	8,103.17
股份支付费用	-	-	-	-	2,639.73	-	-
汇兑损益	-137.07	-65.45%	-528.97	-186.10%	614.37	246.38%	-419.70
扣除股份支付费用、汇兑损益影响后的营业利润	7,550.41	-4.04%	10,490.86	-1.44%	10,644.04	19.16%	8,932.70
扣除股份支付费用、汇兑损益影响后的净利润	6,632.25	-3.11%	9,127.17	-0.74%	9,194.93	18.70%	7,746.43

注：指2019年1-9月数据相对2018年度数据的3/4的变动比例。

近三年，公司营业收入与营业利润的变动趋势有所差异，营业利润与净利润的变动趋势基本保持一致。2017年度，公司营业收入稳步上升，营业利润及净利润呈下降趋势。2018年度公司营业收入小幅上升，而营业利润及净利润大幅增长。2019年1-9月，公司营业收入、营业利润、净利润同比保持稳定。

2017年度，公司营业收入呈稳步增长趋势，而同期营业利润呈下降趋势，主要原因系：（1）公司主要原材料采购价格2017年与上年相比有所上涨，同时毛利率略低的汽车零部件产品销售占比与上年相比有所上升，材料成本的上涨和产品结构的变化使公司综合毛利率略有下降；（2）公司2017年实施股权激励，计入期间费用的股份支付费用共计2,639.73万元；（3）由于人民币兑美元汇率的波动，2017年发生人民币汇兑损失614.37万元，而2016年为汇兑收益419.70万元，汇兑损失对当年的经营成果下降也产生了一定的影响。

2018年度，公司营业收入小幅上升，而营业利润增长幅度较大，主要原因系：（1）公司2017年实施股权激励，计入期间费用的股份支付费用共计2,639.73

万元；2018年公司未发生股份支付费用；（2）由于人民币兑美元汇率的波动，2018年产生汇兑收益528.97万元，而2017年发生人民币汇兑损失614.37万元，汇兑收益对当年的经营成果带来了积极的影响。

由于股份支付费用系2017年度一次性发生，而汇兑损益主要受汇率变动这一企业经营外部因素影响，因此假设不考虑这两项因素影响的营业利润、净利润更能反应发行人经营成果与营业收入变动的匹配情况。由上表可见，不考虑股份支付费用、汇兑损益影响情况下，发行人2017年度营业收入同比增长22.43%，营业利润、净利润分别同比增长19.16%、18.70%，增长趋势不存在明显差异，营业利润、净利润增长幅度略低于营业收入，主要系营业成本增长幅度略高于营业收入所致。2018年度，发行人营业收入同比增长5.87%，营业成本增长8.84%，增长幅度均较小且营业成本增长幅度略高于营业收入，同期发行人不考虑股份支付费用、汇兑损益影响的营业利润、净利润同比基本持平。

2019年前三季度，公司未发生股份支付费用，汇兑损益金额较小，公司营业收入、营业利润、净利润的变动趋势基本保持一致。

（二）成本分析

1、生产成本情况

报告期内，公司业务结构稳定，主要客户、主要产品未发生重大变化，生产成本结构较为稳定，以直接材料为主；直接人工总体来看占公司成本比例较低；近三年制造费用总额稳定增长，占生产成本比重呈缓慢下降趋势。

公司生产成本具体构成情况如下：

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重	金额 (万元)	比重
直接材料	18,872.62	65.04%	27,142.35	65.94%	24,719.80	64.72%	18,000.20	60.21%
其中：原料	7,895.23	27.21%	10,900.42	26.48%	9,585.49	25.10%	6,667.05	22.30%
外购件	9,873.44	34.02%	14,524.76	35.29%	13,534.86	35.44%	9,894.07	33.09%
辅料	1,103.95	3.80%	1,717.17	4.17%	1,599.45	4.19%	1,439.09	4.81%
直接人工	2,642.14	9.10%	3,267.86	7.94%	2,704.97	7.08%	2,217.39	7.42%
制造费用	7,504.08	25.86%	10,749.12	26.12%	10,767.37	28.19%	9,679.83	32.38%
其中：委外加工费	3,391.99	11.69%	5,571.01	13.54%	6,319.80	16.55%	5,940.91	19.87%

合计	29,018.85	100.00%	41,159.33	100.00%	38,192.14	100.00%	29,897.43	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

随着公司产销规模的扩张，报告期内公司生产成本总额逐年提高。

报告期内各期，公司生产成本中直接材料的金额分别为 18,000.20 万元、24,719.80 万元、27,142.35 万元和 18,872.62 万元，包括原料成本、外购件成本和辅料成本。原料成本主要为钢材、不锈钢、铜材等大宗原材料成本，外购件成本主要为公司外购的各种金属零配件成本，辅料成本为各种生产辅助用料、包材成本。

公司生产成本中直接人工的金额分别为 2,217.39 万元、2,704.97 万元、3,267.86 万元和 2,642.14 万元，逐年稳步上升，总体来看占公司生产成本的比重较低。

公司生产成本中制造费用的金额分别为 9,679.83 万元、10,767.37 万元、10,749.12 万元和 7,504.08 万元，整体保持稳定，随着公司产销规模的不断扩大，制造费用占比逐年下降，报告期内各期制造费用占生产成本总额的比重分别为 32.38%、28.19%、26.12%和 25.86%。公司制造费用中委外加工费包括表面处理加工、二次加工、热处理加工等，报告期内各期委外加工费分别为 5,940.91 万元、6,319.80 万元、5,571.01 万元和 3,391.99 万元。公司 2018 年度委外加工费同比有所下降，主要系公司移动通信零部件产品结构同比变动所致。

2、营业成本情况

报告期内，公司各期营业成本构成如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	29,861.55	99.75%	39,720.51	99.85%	36,542.00	99.98%	29,028.84	99.98%
其他业务成本	73.88	0.25%	60.40	0.15%	8.93	0.02%	6.70	0.02%
合计	29,935.43	100.00%	39,780.91	100.00%	36,550.93	100.00%	29,035.54	100.00%

报告期内各期，公司营业成本基本为主营业务成本，与公司报告期内营业收入的构成情况相匹配。

报告期内，公司主营业务成本构成如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
----	-----------	--------	--------	--------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	19,985.48	66.93%	26,375.52	66.40%	23,864.96	65.31%	17,481.01	60.22%
直接人工	2,613.09	8.75%	3,085.49	7.77%	2,575.09	7.05%	2,108.04	7.26%
制造费用	7,262.98	24.32%	10,259.50	25.83%	10,101.95	27.64%	9,439.78	32.52%
其中：委外加工费	3,369.49	11.28%	5,392.20	13.58%	5,902.55	16.15%	5,721.40	19.71%
合计	29,861.55	100.00%	39,720.51	100.00%	36,542.00	100.00%	29,028.84	100.00%

公司主营业务成本构成中主要为直接材料和制造费用。

报告期内各期，公司主营业务成本中直接材料的金额分别为 17,481.01 万元、23,864.96 万元、26,375.52 万元和 19,985.48 万元，占主营业务成本的比重分别为 60.22%、65.31%、66.40%和 66.93%，占比较高且逐年增长。公司主营业务成本中制造费用系生产过程中发生的各项费用和委外加工费用，各期金额分别为 9,439.78 万元、10,101.95 万元、10,259.50 万元和 7,262.98 万元，占主营业务成本的比重分别为 32.52%、27.64%、25.83%和 24.32%。

公司委外加工费主要系产品生产过程中发生的电镀、电泳、涂胶、达克罗等表面处理费用以及机械加工、研磨、清洗、热处理等费用，公司各类金属零部件产品的主要委外加工工序如下表所示：

项目		贵金属 电镀	一般 电镀	电泳	涂胶	达克罗	机械 加工	研磨、 清洗	热处理
移动通信 零部件	元器件—谐振器	√							
	元器件—其他								
	结构件—盖板	√							
	结构件—载板								
	紧固件	√	√				√		√
汽车零部 件	系统配件		√	√			√	√	
	紧固件		√		√	√	√		√
电力电气 零部件	元器件		√						
	紧固件		√				√		√

报告期内，公司委外加工费主要系各类金属零部件产品生产过程所发生，与各类产品的营业收入变动趋势基本一致，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
----	-----------	--------	--------	--------

移动通信 零部件	元器件-谐振器	营业收入	1,888.67	4,698.03	5,342.25	7,750.51
		委外加工费	385.29	814.18	1,133.30	2,192.69
	元器件-其他	营业收入	4,653.87	5,410.06	4,882.12	3,158.61
		委外加工费	31.55	127.09	42.78	67.58
	结构件-盖板	营业收入	3,642.84	6,329.08	9,428.07	7,194.84
		委外加工费	271.02	468.15	1,045.20	929.41
	结构件-载板	营业收入	818.43	1,071.47	-	-
		委外加工费	-	-	-	-
	紧固件	营业收入	4,816.62	7,848.23	7,167.76	5,911.76
		委外加工费	267.97	554.51	673.54	479.83
	射频组件	营业收入	111.84	-	-	-
		委外加工费	-	-	-	-
	合计	营业收入	15,932.27	25,356.88	26,820.21	24,015.72
		委外加工费	955.83	1,963.94	2,894.82	3,669.50
	汽车零部件	营业收入	18,199.35	22,254.36	18,236.54	12,690.00
		委外加工费	1,843.92	2,621.95	2,271.31	1,461.92
电力电气零部件	营业收入	5,508.72	7,323.38	7,631.81	6,493.11	
	委外加工费	355.39	499.25	482.77	485.82	

由上表可见，报告期内公司移动通信零部件产品营业收入整体保持稳定，分别为 24,015.72 万元、26,820.21 万元、25,356.88 万元和 15,932.27 万元，受产品结构调整影响，同期委外加工费分别为 3,669.50 万元、2,894.82 万元、1,963.94 万元和 955.38 万元。

报告期内，公司汽车零部件产品营业收入保持稳定增长，分别为 12,690.00 万元、18,236.54 万元、22,254.36 万元和 18,199.35 万元，同期委外加工费分别为 1,461.92 万元、2,271.31 万元、2,621.95 万元和 1,843.92 万元，变动趋势基本一致。2019 年 1-9 月，受公司热处理生产线投入使用后减少委外热处理加工以及电镀调价影响，委外加工费同比略有下降。

报告期内，公司电力电气零部件产品营业收入、委外加工费整体保持稳定，其中营业收入分别为 6,493.11 万元、7,631.81 万元、7,323.38 万元和 5,508.72 万元，委外加工费分别为 485.82 万元、482.77 万元、499.25 万元和 355.39 万元，除 2016 年因铜材等材料价格处于低位营业收入相对较低外，委外加工费与

营业收入基本一致。

(1) 各主要产品成本分析

报告期内，公司主营业务成本按业务类别划分情况如下：

单位：万元

产品		2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
精密金属零部件	移动通信零部件	10,133.83	33.94%	16,220.67	40.84%	16,653.80	45.57%	14,322.30	49.34%
	汽车零部件	13,251.01	44.37%	15,971.30	40.21%	12,807.76	35.05%	8,654.01	29.81%
	电力电气零部件	4,287.12	14.36%	5,510.92	13.87%	5,459.80	14.94%	4,719.23	16.26%
	射频组件	534.24	1.79%	830.09	2.09%	842.68	2.31%	796.05	2.74%
	小计	28,206.20	94.46%	38,532.98	97.01%	35,764.04	97.87%	28,491.60	98.15%
精密模具		1,655.35	5.54%	1,187.53	2.99%	777.96	2.13%	537.24	1.85%
合计		29,861.55	100.00%	39,720.51	100.00%	36,542.00	100.00%	29,028.84	100.00%

公司主要产品为移动通信、汽车、电力电气等行业精密金属零部件，报告期内各期，公司各类型产品成本占主营业务成本总额比重的变动趋势与主营业务收入占比的变动总体一致，收入与成本较为匹配。

①移动通信零部件主营业务成本分析

报告期内各期，公司移动通信零部件产品主营业务成本构成如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	7,497.07	73.98%	11,815.99	72.85%	11,603.43	69.67%	8,631.74	60.27%
直接人工	573.45	5.66%	848.95	5.23%	784.27	4.71%	684.61	4.78%
制造费用	2,063.31	20.36%	3,555.73	21.92%	4,266.09	25.62%	5,005.95	34.95%
其中：委外加工费	955.83	9.43%	1,963.94	12.11%	2,894.82	17.38%	3,669.50	25.62%
合计	10,133.83	100.00%	16,220.67	100.00%	16,653.80	100.00%	14,322.30	100.00%

报告期内各期，公司移动通信零部件产品主营业务成本主要为直接材料和制造费用，二者合计占主营业务成本总额的比重分别为 95.22%、95.29%、94.77% 和 94.34%，占比较高且保持稳定，直接人工金额逐年上升，占主营业务成本的比重保持稳定。

报告期内，公司移动通信零部件业务成本中直接材料占比从 2016 年的 60.27% 上升到 2019 年 1-9 月的 73.98%，而同期制造费用中委外加工费的占比从 25.62% 下降到 9.43%，主要原因包括：a、移动通信零部件业务产品销售结构变化；b、移动通信零部件业务生产使用的结构件类、元器件类金属外购件增加；c、铜材、铝材、外购件等材料涨价。

公司移动通信业务主要产品为金属元器件、结构件、紧固件，不同产品根据客户需求不同会包括多种类型、型号。报告期内各期，公司元器件中谐振器产品销售收入分别为 7,750.51 万元、5,342.25 万元、4,698.03 万元和 1,888.67 万元，公司谐振器产品的表面处理工艺以镀银为主，电镀等委外加工费占其成本比重较高而直接材料占比相对较低，谐振器销售收入下降会使得公司移动通信零部件主营业务成本中委外加工费占比下降，直接材料占比上升。

公司移动通信零部件业务采购的直接材料既包括铜、钢、铝等金属材料，也包括利用上述金属材料经过初步加工、表面处理等制造出的结构件类、元器件类金属外购件，二者具有一定替代关系。公司使用外购件增加，可降低公司对铜、钢、铝等金属材料的使用并减少公司对电镀等委外加工的采购，相对应地，公司移动通信零部件主营业务成本中直接材料的占比会因此提高，而委外加工费的占比会有所降低。

同时，报告期内公司铜、钢、铝等金属材料采购价格呈上涨趋势，材料采购价格的大幅提高会增加公司金属材料采购支出，进而也会影响公司直接材料成本占总成本比重。

报告期内，公司移动通信零部件产品主营业务成本中委外加工费具体构成如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
元器件	416.84	43.61%	941.27	47.93	1,176.08	40.63	2,260.27	61.60
其中：谐振器	385.29	40.31%	814.18	41.46	1,133.30	39.15	2,192.69	59.75
结构件	271.02	28.35%	468.15	23.84	1,045.20	36.11	929.41	25.33
紧固件	267.97	28.04%	554.51	28.23	673.54	23.27	479.83	13.08
合计	955.83	100.00%	1,963.94	100.00	2,894.82	100.00	3,669.50	100.00

2017年度与2016年度相比，公司移动通信零部件产品委外加工费同比减少774.68万元，其中元器件发生的委外加工费同比减少1,084.19万元，结构件增加115.79万元，紧固件增加193.71万元，元器件发生的委外加工费减少系移动通信零部件产品委外加工费下降的主要原因。公司元器件产品的委外加工费主要系生产谐振器产生的，谐振器产品的表面处理工艺以镀银为主，电镀等委外加工费较高，2017年度谐振器委外加工费同比减少1,059.39万元，下降48.31%，系公司元器件委外加工费下降的最主要原因。公司2017年度谐振器委外加工费下降主要系谐振器销售收入下降所致，2017年度公司谐振器销售收入从2016年的7,750.51万元下降到5,342.25万元，减少2,408.26万元，同比下降31.07%，且系谐振器中委外加工费相对较高的谐振器（TD）类产品销售收入下降所致，谐振器（TD）销售收入同比减少2,436.74万元，下降57.87%。

2018年度与2017年度相比，公司移动通信零部件产品委外加工费下降930.88万元，其中结构件减少577.05万元，元器件减少234.81万元、紧固件减少119.03万元。结构件委外加工费减少主要系公司自制盖板基板（中间产品）的产量下降较多所致，其委外加工采购金额从2017年的1,070.30万元下降到2018年的481.89万元，系公司结构件委外加工费下降的主要原因。元器件委外加工费减少234.81万元，同比下降19.97%的原因包括：谐振器产品销售收入同比下降12.06%；谐振类外购件采购及使用增加，采购金额从2017年的623.14万元增加到2018年的931.65万元，增加308.51万元。紧固件委外加工费减少119.03万元，主要原因系公司2017年紧固件销售中一款特殊陶瓷螺钉的委外机加工以及镀银发生的委外加工费较多。

2019年1-9月，公司移动通信零部件产品委外加工费为955.83万元，同比有所下降，主要原因系公司移动通信零部件产品，尤其是委外加工费相对较高的谐振器类产品销售金额下降较多。2018年，公司移动通信零部件产品的销售金额为25,356.88万元，其中谐振器类产品的销售金额为4,698.03万元；2019年1-9月，公司移动通信零部件产品的销售金额为15,932.27万元，其中谐振器类产品的销售金额为1,888.67万元。

报告期内，公司移动通信零部件产品结构调整系其委外加工费下降的主要原因，具体分析如下：

a、元器件产品

公司下游移动通信主设备商不断通过优化射频器件产品结构，降低系统产品的价格，使得谐振器和其他元器件产品需求比例有所调整，从而导致公司移动通信元器件销售的结构性调整。

报告期内，公司移动通信元器件中谐振器产品的生产过程中委外加工费主要系贵金属电镀费用，委外加工费相对较高，系谐振器产品成本重要构成部分。此外，公司亦会根据生产和交期需要，采购部分已电镀好的谐振类外购件作为生产补充，相比公司自行金属冲压后委外电镀可减少贵金属电镀委外。公司谐振器产品可分为谐振器（RT）、谐振器（TD）两大类，其报告期内销售情况及单位委外加工费情况具体如下：

项目		2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
谐振器 (RT)	营业收入（万元）	1,603.78	3,199.62	3,568.61	3,540.13
	委外加工费（万元）	314.85	520.12	637.23	549.60
	销售数量（万件）	1,369.17	2,636.87	2,668.42	2,196.05
	外购件采购数量（万件）	318.96	985.55	715.64	544.84
	单位委外加工费（元/件）	0.30	0.31	0.33	0.33
	委外贵金属电镀采购价格（元/件）	0.28	0.31	0.33	0.32
谐振器 (TD)	营业收入（万元）	284.88	1,498.41	1,773.64	4,210.38
	委外加工费（万元）	70.44	294.06	496.07	1,643.09
	销售数量（万件）	105.48	575.93	875.58	2,252.10
	外购件采购数量（万件）	8.99	40.27	24.81	12.90
	单位委外加工费（元/件）	0.73	0.55	0.58	0.73
	委外贵金属电镀采购价格（元/件）	0.55	0.55	0.58	0.72
合计	营业收入（万元）	1,888.67	4,698.03	5,342.25	7,750.51
	委外加工费（万元）	385.29	814.18	1,133.30	2,192.69
	销售数量（万件）	1,474.66	3,212.80	3,544.00	4,448.15
	外购件采购数量（万件）	327.95	1,025.81	740.45	557.74
	单位委外加工费（元/件）	0.34	0.37	0.40	0.56
	委外贵金属电镀采购价格（元/件）	0.30	0.37	0.40	0.55

注：由于外购件从购入到加工完毕后出售间隔时间较短，此处按购入外购件均在当年加工后销售处理。单位委外加工费=委外加工费/(销售数量-外购件采购数量)。

由上表可见，报告期内各期公司谐振器（RT）类产品营业收入整体保持稳定，

分别为 3,540.13 万元、3,568.61 万元、3,199.62 万元和 1,603.78 万元，受 4G 建设向 5G 建设过渡影响，2018 年、2019 年销售收入阶段性小幅下降。同期扣掉外购件后的单位委外加工费分别为 0.33 元/件、0.33 元/件、0.31 元/件和 0.30 元/件，整体保持稳定，与委外贵金属电镀采购价格基本一致。

上表中，报告期内各期公司谐振器（TD）类产品营业收入分别为 4,210.38 万元、1,773.64 万元、1,498.41 万元和 284.88 万元，受下游客户采购需求调整影响，2017 年度销售收入出现下滑。同期扣掉外购件后的单位委外加工费分别为 0.73 元/件、0.58 元/件、0.55 元/件和 0.73 元/件，与委外贵金属电镀采购价格基本一致。2016 年度单位委外加工费相对较高系当年委外加工产品中包括较多镀高磷镍铜银产品，电镀费用高于一般镀铜银产品；2019 年度谐振器（TD）销售规模较小，销售收入为 284.88 万元，除电镀外其他零星加工费占比相对较高使得单位委外加工费较高。谐振器（TD）单位委外加工费相对谐振器（RT）较高，主要系其电镀规格在打底材料、镀银膜厚上要求较高。

综合谐振器（RT）、谐振器（TD）来看，2017 年度公司谐振器销售收入从 2016 年的 7,750.51 万元下降到 5,342.25 万元，减少 2,408.26 万元，同比下降 31.07%，且系谐振器中委外加工费相对较高的谐振器（TD）类产品销售收入下降所致，谐振器（TD）销售收入同比减少 2,436.74 万元，下降 57.87%；同期，谐振器委外加工费同比减少 1,059.39 万元，下降 48.31%。2018 年度，谐振器产品销售收入同比下降 12.06%，同时谐振类外购件采购及使用增加，受此影响，谐振器委外加工费同比下降 28.16%。

综上，公司报告期内谐振器产品委外加工费变动系受谐振器销售收入、销售结构以及外购件使用情况影响所致，符合公司谐振器产品生产、销售的实际情况。

报告期内，公司移动通信元器件中其他产品的生产过程中，较少需要委外加工，报告期内各期委外加工费均较少，同期销售收入保持稳定增长，分别为 3,158.61 万元、4,882.12 万元、5,410.06 万元和 4,653.87 万元。

b、结构件产品

公司移动通信结构件产品包括盖板和载板，盖板产品委外加工主要系自制盖板基板（中间产品）的电镀，公司除自制盖板基板外，亦外购已电镀好的盖板基板（中间产品）用于公司盖板产品生产。2017 年度盖板产品销售收入增长 31.04%，

由于使用外购盖板基板比重增加，同期委外加工费增长 12.46%，增长幅度小于收入增长幅度；2018 年度，受公司使用外购盖板基板比重的进一步提高以及客户对部分产品电镀需求从双面改为单面镀银影响，在盖板产品销售收入下降 32.87%的情况下，委外加工费同比下降 55.21%。公司报告期内盖板销量及使用外购盖板基板情况如下表所示：

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入（万元）	3,642.84	6,329.08	9,428.07	7,194.84
委外加工费（万元）	271.02	468.15	1,045.20	929.41
销售数量（万件）	66.61	117.18	181.49	134.84
外购盖板基板使用数量（万件）	38.00	69.30	97.67	64.79
使用比例	57.05%	59.13%	53.81%	48.05%
单位委外加工费（元/件）	9.47	9.78	12.47	13.27
委外贵金属电镀采购价格（元/件）	9.32	9.57	12.29	12.87

由上表可见，报告期内扣掉外购件后的单位委外加工费分别为 13.27 元/件、12.47 元/件、9.78 元/件和 9.47 元/件，与委外贵金属电镀采购价格基本一致。盖板类产品在满足客户对产品性能要求的前提下，为节约生产成本于 2017 年下半年开始进行电镀工艺优化，部分产品由双面改为单面镀银，故电镀委外采购价格 2017 年有所下降，2018 年进一步下降。

公司报告期内载板产品的生产过程中无需委外加工。

c、紧固件产品

公司报告期内移动通信紧固件产品销售收入分别为 5,911.76 万元、7,167.76 万元、7,848.23 万元和 4,816.62 万元，同期委外加工费分别为 479.83 万元、673.54 万元、554.51 万元和 267.97 万元，除 2017 年紧固件销售中一款特殊陶瓷螺钉的委外机加工以及镀银发生的委外加工费较多使得当年委外加工费较高外，委外加工费与销售收入变动趋势基本一致。

②汽车零部件主营业务成本分析

报告期内各期，公司汽车零部件产品主营业务成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	8,205.82	61.93%	9,611.95	60.18%	7,593.95	59.29%	4,917.05	56.82%
直接人工	1,315.25	9.93%	1,605.70	10.05%	1,261.59	9.85%	943.95	10.91%
制造费用	3,729.94	28.15%	4,753.65	29.76%	3,952.22	30.86%	2,793.01	32.27%
其中：委外加工费	1,843.92	13.92%	2,621.95	16.42%	2,271.31	17.73%	1,461.92	16.89%
合计	13,251.01	100.00%	15,971.30	100.00%	12,807.76	100.00%	8,654.01	100.00%

报告期内，公司汽车零部件业务增长较快，汽车零部件销售数量从2016年的21,793.96万件增长至2018年的35,928.91万件，随着产销规模的扩大，公司汽车零部件业务总成本以及直接材料、直接人工、制造费用等各项成本因素均保持稳定增加。报告期内，公司汽车零部件业务成本结构整体保持稳定，直接材料占比约60%，直接人工占比约10%，制造费用占比约30%。主营业务成本中2016年直接材料占比略低，主要系当年钢材、不锈钢等材料价格在报告期内处于相对较低水平。

③电力电气零部件主营业务成本分析

报告期内各期，公司电力电气零部件产品主营业务成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	2,898.87	67.62%	3,636.82	65.99%	3,607.04	66.07%	2,977.12	63.08%
直接人工	296.46	6.92%	384.78	6.98%	366.50	6.71%	347.93	7.37%
制造费用	1,091.79	25.47%	1,489.32	27.02%	1,486.25	27.22%	1,394.18	29.54%
其中：委外加工费	355.39	8.29%	499.25	9.06%	482.77	8.84%	485.82	10.29%
合计	4,287.12	100.00%	5,510.92	100.00%	5,459.80	100.00%	4,719.23	100.00%

报告期内，公司电力电气零部件业务总体保持稳定，各期电力电气零部件产品主营业务成本分别为4,719.23万元、5,459.80万元、5,510.92万元和4,287.12万元。电力电气零部件产品成本构成较为稳定，直接材料占比约65%，制造费用占比不到30%。

(2) 存货、生产成本与营业成本之间的匹配关系分析

报告期内各期，发行人存货变动、生产成本与营业成本之间的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年	2016年
----	-------	-------	-------	-------

	9月30日	12月31日	12月31日	12月31日
原材料、半成品、周转材料期初余额	1,645.39	1,323.83	1,112.99	645.08
+本期购入原料、外购件、辅料	20,272.01	28,723.33	25,978.37	19,133.43
-原材料、半成品、周转材料期末余额	1,616.86	1,645.39	1,323.83	1,112.99
-原材料、半成品、周转材料非生产领用	1,427.92	1,259.41	1,047.73	665.33
=生产领用直接材料	18,872.62	27,142.35	24,719.80	18,000.20
+直接人工	2,642.14	3,267.86	2,704.97	2,217.39
+制造费用	7,504.08	10,749.12	10,767.37	9,679.84
=生产成本	29,018.85	41,159.33	38,192.14	29,897.43
+生产领用存货跌价准备转销	-80.55	-111.43	-0.87	-13.50
+年初在产品余额	1,382.39	1,217.35	713.32	845.79
-年末在产品余额	1,236.28	1,382.39	1,217.35	713.32
+年初产成品	7,890.86	6,508.48	4,940.57	3,717.20
-年末产成品	7,066.37	7,890.86	6,508.48	4,940.57
-产成品其他领用	61.35	143.53	170.08	183.15
=产品销售成本	29,847.55	39,356.95	35,949.25	28,609.88
+免抵退税不得免征和抵扣税额	207.18	633.49	641.85	467.04
+产成品跌价准备转销	-193.18	-269.93	-49.10	-48.08
=主营业务成本	29,861.55	39,720.51	36,542.00	29,028.84
+其他业务成本	73.88	60.40	8.93	6.70
=营业成本	29,935.43	39,780.91	36,550.93	29,035.54

生产成本是企业为生产商品和提供劳务等所发生的各种耗费和支出，由直接材料、直接人工和制造费用三部分组成。产品生产完毕由生产成本结转进库存商品，库存商品实现销售后，产品成本相应结转至营业成本。生产成本与营业成本的差异主要受各期末在产品及产成品结存规模的影响。此外，免抵退税不得免征和抵扣税额直接计入营业成本，生产成本不反映此项。

(3) 发行人主营业务成本构成及变动情况与同行业可比公司比较分析

发行人主营业务成本构成及变动情况与可比公司比较情况如下：

单位：%

年度	项目	欣天科技 (300615)	华亚智能	爱柯迪 (600933)	华达科技 (603358)	均值	发行人
2018	直接材料	40.95	-	43.10	78.85	66.33	66.40
年度	直接人工	8.03	-	14.15	3.05	6.72	7.77

	制造费用	51.02	-	42.74	18.10	26.95	25.83
	合计	100.00	-	100.00	100.00	100.00	100.00
2017 年度	直接材料	38.62	64.88	47.18	78.36	66.71	65.31
	直接人工	8.95	13.59	14.26	3.07	7.19	7.05
	制造费用	52.43	21.53	38.56	18.58	26.10	27.64
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2016 年度	直接材料	39.64	62.58	48.47	78.03	66.88	60.22
	直接人工	10.55	15.34	14.57	3.28	7.52	7.26
	制造费用	49.81	22.08	36.96	18.69	25.60	32.52
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：华亚智能未披露2018年相关数据

由于同行业可比公司产品的生产工艺、应用领域、耗用材料等方面各有差异，各可比公司主营业务成本结构不尽相同，综合来看，直接材料占成本的比重最高，制造费用次之，直接人工占成本的比重总体较小。公司主营业务成本构成与同行业可比公司相比，不存在重大差异，与行业平均值较为接近。

与欣天科技相比，公司直接材料占比较高，制造费用占比较低。欣天科技产品应用领域为移动通信行业且以移动通信元器件为主，产品表面处理要求较高，公司移动通信产品包括元器件、结构件和紧固件，发展较为均衡，紧固件产品的表面处理要求相对较低。另外，报告期内公司汽车零部件业务规模持续扩大，汽车零部件产品的委外加工费用亦低于移动通信零部件产品。产品结构的差异造成了公司与欣天科技主营业务成本结构上的差异。

爱柯迪产品主要为汽车铝合金精密压铸件，成本构成中制造费用占比较高。根据爱柯迪招股说明书描述，通常而言，汽车铝合金精密压铸件产品的规格越小，要求的加工精度越高，加工难度、耗用的人工及加工费越高。爱柯迪汽车铝合金精密压铸件产品以加工精密度要求较高的中小件产品为主，耗用人工和制造费用较高。另一方面，爱柯迪委外加工中存在部分不带料加工业务，相关材料由加工方自行购买。不带料加工业务的加工费较高，也一定程度上提高了爱柯迪制造费用占主营业务成本的比重。

华亚智能主营业务成本结构中直接材料占比与发行人接近，制造费用占比与发行人相比略低。华亚智能外协加工主要为简单机械加工和表面处理，以机械加

工为主，委外加工费占主营业务成本的比例较低，因此整体制造费用占主营业务成本的比重较低。

华达科技主营业务成本中主要为直接材料，直接人工和制造费用占比均较低。华达科技产品主要为车身冲压件，单个产品价值较高，业务规模较大，与主要客户合作时间较长，业务较为稳定，规模效应明显，直接人工、制造费用占比均较低。其外协加工主要包括金属板材冲压加工、焊接、电泳及镀锌、磷化等表面处理、注塑等，以冲压加工为主，工艺较为简单，加工费较低，委外加工费占比较低。

3、主要产品投入产出比

公司生产使用金属原料主要为钢材、不锈钢和铜材，钢材、不锈钢主要用于生产汽车系统配件以及各类紧固件，铜材主要用于生产移动通信元器件和电力电气元器件，公司主要金属材料的采购、领用计量以重量为主要单位。由于公司某种金属材料往往可用于多个行业的多种类别、多种型号产品的生产，且不同型号产品根据客户需求在生产工艺、表面处理选择，产品形状、尺寸、规格等方面往往具有较大差异，同时，公司会综合公司产能、产品交期等因素确定系自行采购金属材料进行加工还是外购金属半成品进行后续加工，报告期内公司生产的具体产品型号超过 1 万种；公司产品应用覆盖移动通信、汽车、电力电气等多个领域，单个产品销售单价从 0.001 元至数十元不等，年销售数量超过 10 亿件；公司日常生产经营管理中产品产销量统计以件数为主。由于材料通用性，生产工艺、方式较多，且产品种类、规格差异较大，因此，公司难以按具体材料、产品一一对应分析投入产出。报告期内，发行人按大类的主要产品及主要金属原料投入产出关系如下：

(1) 汽车系统配件以及各类紧固件投入产出分析

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
产出数量(万件)①	67,945.38	110,502.35	105,719.26	84,756.04
其中：汽车系统配件数量	7,134.10	10,469.86	9,677.83	6,464.28
钢材、不锈钢投入数量(吨)②	6,976.48	10,096.64	8,776.30	6,268.01
投入产出比③=①/②	9.74	10.94	12.05	13.52

2016年至2019年1-9月，发行人钢基材、不锈钢基材产品每吨产量分别为13.52万件、12.05万件、10.94万件和9.74万件，逐年略有下降。2016年至

2019年1-9月，公司汽车系统配件产销规模快速扩大，汽车系统配件业务销售收入金额及占主营业务收入比重逐年稳步增加，具体如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
销售收入（万元）	13,275.27	14,884.98	11,294.14	6,940.05
占主营业务收入比重	30.21%	25.20%	20.20%	15.20%

汽车系统配件与紧固件相比，体积及重量均较大，因此，公司钢基材、不锈钢基材产品每吨产量逐年略有下降。

（2）移动通信元器件、电力电气元器件投入产出分析

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
产出数量（万件）①	9,277.95	15,698.88	16,269.42	14,614.49
其中：移动通信元器件数量	8,054.66	13,783.90	14,471.40	12,797.68
电力电气元器件数量	1,223.30	1,914.98	1,798.02	1,816.81
铜材投入数量（吨）②	292.45	471.54	533.74	465.06
投入产出比③=①/②	31.72	33.29	30.48	31.43

2016年至2019年1-9月，发行人铜基材产品每吨产量分别为31.43万件、30.48万件、33.29万件和31.72万件，整体保持稳定。

（三）主营业务毛利及毛利率分析

单位：万元

产品	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度		
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	
精密金属零部件	移动通信零部件	5,798.44	36.39%	9,136.21	36.03%	10,166.41	37.91%	9,693.42	40.36%
	汽车零部件	4,948.34	27.19%	6,283.06	28.23%	5,428.78	29.77%	4,035.99	31.80%
	电力电气零部件	1,221.60	22.18%	1,812.46	24.75%	2,172.01	28.46%	1,773.88	27.32%
	其他	467.80	46.68%	742.34	47.21%	772.64	47.83%	639.97	44.57%
	小计	12,436.18	30.60%	17,974.06	31.81%	18,539.85	34.14%	16,143.25	36.17%
精密模具	1,640.78	49.78%	1,383.09	53.80%	823.30	51.42%	485.58	47.47%	
合计	14,076.97	32.04%	19,357.16	32.77%	19,363.15	34.64%	16,628.83	36.42%	

1、公司主营业务毛利情况分析

报告期内，公司主营业务毛利构成情况如下：

单位：万元

产品		2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
		毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
精密金属零部件	移动通信零部件	5,798.44	41.19%	9,136.21	47.20%	10,166.41	52.50%	9,693.42	58.29%
	汽车零部件	4,948.34	35.15%	6,283.06	32.46%	5,428.78	28.04%	4,035.99	24.27%
	电力电气零部件	1,221.60	8.68%	1,812.46	9.36%	2,172.01	11.22%	1,773.88	10.67%
	其他	467.80	3.32%	742.34	3.83%	772.64	3.99%	639.97	3.85%
	小计	12,436.18	88.34%	17,974.06	92.85%	18,539.85	95.75%	16,143.25	97.08%
精密模具		1,640.78	11.66%	1,383.09	7.15%	823.30	4.25%	485.58	2.92%
合计		14,076.97	100.00%	19,357.16	100.00%	19,363.15	100.00%	16,628.83	100.00%

随着公司业务规模不断扩大，主营业务实现的毛利额不断增长，获利能力持续增强。精密金属零部件产品产生的主营业务毛利占公司全部主营业务毛利的比例在 90.00%左右，基本保持稳定。报告期内，移动通信精密金属零部件产生的毛利额占公司主营业务毛利额的比例约 40.00%以上，是公司最主要的利润来源；汽车精密金属零部件产生的毛利额占比稳步上升，已经成为公司新的盈利增长点。

2、主营业务毛利率变动分析

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下：

产品		2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
		毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
精密金属零部件	移动通信零部件	36.39%	36.26%	36.03%	42.92%	37.91%	47.97%	40.36%	52.60%
	汽车零部件	27.19%	41.42%	28.23%	37.67%	29.77%	32.62%	31.80%	27.79%
	电力电气零部件	22.18%	12.54%	24.75%	12.40%	28.46%	13.65%	27.32%	14.22%
	其他	46.68%	2.28%	47.21%	2.66%	47.83%	2.89%	44.57%	3.15%
	小计	30.60%	92.50%	31.81%	95.65%	34.14%	97.14%	36.17%	97.76%
精密模具		49.78%	7.50%	53.80%	4.35%	51.42%	2.86%	47.47%	2.24%
合计		32.04%	100.00%	32.77%	100.00%	34.64%	100.00%	36.42%	100.00%

受主要原材料采购价格波动及产品销售结构变化等因素的影响，报告期内公

司主营业务毛利率略有波动，各期综合毛利率分别为 36.42%、34.64%、32.77% 和 32.04%。总体来看，近三年公司综合毛利率呈逐年略有下降的趋势。一方面，公司生产耗用的钢材、不锈钢、铜材等大宗金属材料采购均价逐年上涨，主要产品移动通信零部件及汽车零部件自身毛利率均有所下降；另一方面，公司毛利率略低的汽车零部件产品销售占比逐年上升，产品结构的变化使公司综合毛利率略有下降。2019 年 1-9 月与 2018 年相比，公司综合毛利率基本持平。

3、各主要产品毛利率分析

(1) 移动通信零部件

①同类别不同项目毛利率差异分析

报告期内各期，移动通信元器件、结构件和紧固件毛利率、单位价格和单位成本情况汇总如下：

单位：元/件

项目	2019 年 1-9 月			2018 年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
元器件	0.8062	0.4887	39.39%	0.7151	0.4466	37.56%
结构件	47.60	29.89	37.20%	47.80	29.68	37.92%
紧固件	0.1887	0.1251	33.73%	0.1785	0.1209	32.29%
射频组件	177.05	276.76	-56.32%	-	-	-
项目	2017 年度			2016 年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
元器件	0.7429	0.4661	37.26%	0.9212	0.5508	40.21%
结构件	51.95	30.61	41.07%	53.36	29.48	44.75%
紧固件	0.1765	0.1153	34.66%	0.1676	0.1084	35.31%
射频组件	-	-	-	-	-	-

由上表可知，移动通信零部件各类产品毛利率、单位价格及单位成本均存在一定的差异。结构件产品平均单价及单位成本较高，元器件产品次之，紧固件产品平均单价及单位成本最低。公司移动通信元器件产品主要为起信号传输或屏蔽作用的功能件，主要材质为铜材、钢材等，单个产品体积一般不大，主要采用冲压等工艺生产而成；移动通信结构件产品主要为滤波器盖板，由铝材基板装配铜铆钉制成，体积较大，主要采用冲压、自动化装配等工艺生产而成；移动通

信紧固件产品为起紧固作用各类金属基础件，主要材质为钢材、不锈钢等，单个产品体积较小，主要采用冷镦、机加工等工艺生产而成。

由于功能用途、耗用材料、体积大小及生产工艺等不尽相同，公司不同类型的移动通信金属零部件产品单价、单位成本及毛利率均有所差异。

②同一项目不同期间毛利率分析

报告期内，公司移动通信零部件产品包括元器件、结构件和紧固件，具体毛利率和产品销售情况如下：

单位：万元

产品	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额
元器件	39.39%	6,542.54	37.56%	10,108.09	37.26%	10,224.37	40.21%	10,909.12
结构件	37.20%	4,461.27	37.92%	7,400.55	41.07%	9,428.07	44.75%	7,194.84
紧固件	33.73%	4,816.62	32.29%	7,848.23	34.66%	7,167.76	35.31%	5,911.76
射频组件	-56.32%	111.84	-	-	-	-	-	-
合计	36.39%	15,932.27	36.03%	25,356.88	37.91%	26,820.21	40.36%	24,015.72

移动通信零部件产品毛利率水平近三年略有下降，主要受原材料价格上涨的影响。2019年1-9月，公司新增射频组件业务，射频组件产品实现销售收入111.84万元，销售成本为174.83万元，由于该业务处于发展初期，新产品销售规模较小而产品成本相对较高，因此该业务出现暂时性亏损。

a、移动通信元器件毛利率情况

报告期内，公司移动通信元器件单价与单位成本具体情况如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售收入(万元)	6,542.54	-	10,108.09	-1.14%	10,224.37	-6.28%	10,909.12
其中：谐振器	1,888.67	-	4,698.03	-12.06%	5,342.25	-31.07%	7,750.51
单位售价	0.8062	12.74%	0.7151	-3.74%	0.7429	-19.35%	0.9212
单位成本	0.4887	9.42%	0.4466	-4.19%	0.4661	-15.37%	0.5508
其中：直接材料	0.3834	13.66%	0.3373	0.20%	0.3366	8.51%	0.3102
直接人工	0.0248	20.21%	0.0206	3.85%	0.0199	-0.76%	0.0200
制造费用[注]	0.0292	31.90%	0.0221	-8.76%	0.0242	-18.51%	0.0297

委外加工费用	0.0514	-22.87%	0.0666	-22.07%	0.0855	-55.22%	0.1909
毛利率	39.39%	1.83%	37.56%	0.29%	37.26%	-2.95%	40.21%

[注]：剔除委外加工费的制造费用

报告期内各期，公司元器件产品单位售价分别为 0.9212 元/件、0.7429 元/件、0.7151 元/件和 0.8062 元/件，单位成本分别为 0.5508 元/件、0.4661 元/件、0.4466 元/件和 0.4887 元/件。2017 年度，公司元器件产品单位售价、单位成本同比分别变动-19.35%和-15.37%，价格变动幅度大于成本变动幅度使得公司元器件产品毛利率同比下降 2.95%。2018 年度，公司元器件产品单位售价、单位成本同比分别变动-3.74%和-4.19%，变动幅度较小且单位售价、单位成本变动幅度基本一致，公司元器件毛利率保持稳定。2019 年 1-9 月，公司元器件产品单位售价、单位成本同比分别变动 12.74%和 9.42%，价格变动幅度大于成本变动幅度使得公司元器件产品毛利率同比上升 1.83%。

2017 年度，公司移动通信元器件销售收入同比基本持平，受产品结构变动影响，销售数量同比增长 16.21%，由于单价较低的元器件产品销售占比增加，公司元器件单位售价同比变动较大。2017 年度公司元器件单位成本同比变动-15.37%，其中：单位直接材料成本增加 0.0264 元/件，同比变动 8.51%；单位人工金额及同比变动均较小；单位制造费用金额亦不大，受销售数量增长影响单位制造费用同比有所下降；单位委外加工费用同比减少 0.1054 元/件，同比变动-55.22%，系公司元器件单位成本变动的主要原因。2017 年度，公司元器件中谐振器的销售收入从 2016 年的 7,750.51 万元减少到 5,342.25 万元，谐振器的表面处理工艺以镀银为主，电镀等委外加工费较高，受谐振器销售收入下降影响，公司元器件的单位委外加工费同比下降较多。同时，受铜材等主要生产材料涨价影响，公司元器件单位直接材料成本同比小幅上涨。

2018 年度，公司元器件销售收入、销售数量以及单位售价、单位成本等同比基本持平，成本构成中单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用同比变动均较小，单位委外加工费下降主要系谐振器销售收入下降所致。

2019 年 1-9 月，公司元器件产品单价与单位成本分别上升 12.74%和 9.42%，单价的上升幅度大于单位成本，使得元器件产品毛利率同比上升 1.83%。受委外加工费较高的谐振器产品销售规模下降及委外加工费单价下降的综合影响，单位委外加工费同比下降 22.87%。

b、移动通信结构件毛利率情况

报告期内，公司移动通信结构件单价与单位成本具体情况如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售收入(万元)	4,461.27	-	7,400.55	-21.51%	9,428.07	31.04%	7,194.84
单位售价	47.60	-0.42%	47.80	-7.98%	51.95	-2.64%	53.36
单位成本	29.89	0.71%	29.68	-3.05%	30.61	3.83%	29.48
其中：直接材料	23.77	-0.32%	23.85	7.16%	22.26	12.51%	19.78
直接人工	1.19	17.03%	1.02	4.22%	0.98	2.06%	0.96
制造费用[注]	2.03	13.54%	1.79	10.30%	1.62	-12.55%	1.85
委外加工费用	2.89	-4.25%	3.02	-47.49%	5.76	-16.45%	6.89
毛利率	37.20%	-0.72%	37.92%	-3.16%	41.07%	-3.67%	44.75%

[注]：剔除委外加工费的制造费用

报告期内各期，公司结构件产品单位售价分别为 53.36 元/件、51.95 元/件、47.80 元/件和 47.60 元/件，2017 年单位售价同比变动-2.64%，2018 年单位售价同比变动-7.98%，2019 年 1-9 月单位售价同比变动-0.42%。结构件产品单位成本在报告期内稳定在 30 元/件左右，2016 年度为 29.48 元/件、2017 年度为 30.61 元/件，2018 年度为 29.68 元/件，2019 年 1-9 月为 29.89 元/件。

公司移动通信结构件产品单位成本构成以直接材料为主，委外加工费次之，单位制造费用、单位直接人工金额及占比较小。结构件产品的主要材料构成为铝材、铜材等金属材料以及铝制盖板基板、载板基板、铜铆钉等外购件，二者具有一定替代关系。公司通过外购盖板基板、载板基板、铜铆钉等外购件，可相应降低对铝材、铜材等金属材料的直接采购，同时由于外购盖板基板等外购件已经过初步加工和表面处理，相对于公司购买金属材料自行加工并委外表面处理自制盖板基板，可减少公司对表面处理等委外加工的采购，相对应地，公司结构件成本中直接材料成本会因此增加，而委外加工费会有所降低。

2017 年与 2016 年相比，公司结构件产品的销量从 134.84 万件增长至 181.49 万件，主要为采购盖板基板（中间产品）后继续生产为结构件产品并实现销售带来的销售增长。2017 年，公司盖板基板采购量从 2016 年的 57.90 万件增长至 100.70 万件，外购盖板基板（中间产品）已经过表面处理，价格较高，其使用

增加会提高单位直接材料成本、降低单位委外加工费。同时，公司移动通信结构件产品所耗用的铝材、铜材等金属材料涨价，亦会带来直接材料成本的增加。2018年与2017年相比，公司自制盖板基板（中间产品）的产量下降较多，其委外加工采购金额从2017年的1,070.30万元下降到2018年的481.89万元，自制盖板基板产量及使用比重降低系公司结构件单位委外加工费下降的主要原因。同时，受铜材、铝材等材料涨价以及自制盖板基板使用比重降低等影响，单位直接材料成本同比有所增加。

报告期内，公司结构件产品销售收入分别为7,194.84万元、9,428.07万元、7,400.55万元和4,461.27万元，2017年销售收入同比增长31.04%，同期单位制造费用受规模经济影响有一定下降，2018年度销售收入同比下降21.51%，同期单位制造费用有所上升，2019年1-9月，单位制造费用同比增长13.54%。

2017年度，公司结构件产品单位直接材料成本增加2.48元/件，单位委外加工费减少1.13元/件，单位制造费用、人工费用变动不大，受此影响单位成本增加1.13元/件，同比变动3.83%。受单位成本增加以及单位售价减少影响，公司结构件产品毛利率相比2016年度下降3.67%。

2018年度，公司结构件产品单位直接材料成本增加1.59元/件，单位委外加工费减少2.74元/件，单位制造费用、人工费用变动不大，受此影响单位成本减少0.93元/件，同比变动-3.05%，而同期单位售价变动-7.98%，结构件销售毛利率同比下降3.16%。

2019年1-9月，公司结构件产品单位售价、单位成本同比基本持平，成本构成中单位直接人工同比增加17.03%，直接人工占成本的比重较低，对单位成本的影响较小。综合来看，2019年1-9月结构件产品毛利率与2018年基本保持一致。

c、移动通信紧固件毛利率情况

报告期内，公司移动通信紧固件单价与单位成本具体情况如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	0.1887	5.73%	0.1785	1.14%	0.1765	5.30%	0.1676
单位成本	0.1251	3.45%	0.1209	4.81%	0.1153	6.36%	0.1084

其中：直接材料	0.0799	4.68%	0.0763	5.75%	0.0722	11.16%	0.0649
直接人工	0.0096	5.27%	0.0091	10.67%	0.0082	-9.02%	0.0090
制造费用	0.0356	0.63%	0.0354	1.48%	0.0349	1.36%	0.0345
毛利率	33.73%	1.44%	32.29%	-2.37%	34.66%	-0.65%	35.31%

由上表可知，公司移动通信紧固件单位成本较低，单位成本中主要为单位直接材料及单位制造费用。其中单位直接材料的变动趋势与材料价格变动趋势基本一致，单位制造费用各期保持稳定。2017年，公司移动通信紧固件产品单位成本变动6.36%，单位价格变动5.30%，毛利率为34.66%，同比基本持平。

2018年，公司移动通信紧固件产品单位成本变动4.81%，单位价格变动1.14%，受此影响，毛利率从2017年的34.66%下降到2018年的32.29%，下降了2.37个百分点。

2019年1-9月，公司移动通信紧固件产品单位售价变动5.73%，单位成本变动3.45%，受此影响，毛利率从2018年的32.29%上升到2019年1-9月的33.73%，提高了1.44个百分点。

(2) 汽车零部件

① 同类别不同项目毛利率差异分析

报告期内各期，汽车系统配件和汽车紧固件毛利率、单位价格和单位成本情况汇总如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月			2018年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
系统配件	1.7047	1.2592	26.13%	1.4621	1.0700	26.82%
紧固件	0.2844	0.1990	30.04%	0.2862	0.1972	31.09%
项目	2017年度			2016年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
系统配件	1.2175	0.8907	26.84%	1.1199	0.7762	30.69%
紧固件	0.3386	0.2216	34.54%	0.3687	0.2465	33.15%

由上表可知，汽车零部件产品毛利率、单位价格及单位成本均存在一定的差异。公司汽车系统配件产品主要为汽车各系统金属零部件，主要采用冲压等工艺生产而成；汽车紧固件产品主要为起紧固作用各类汽车用金属基础件，体积一

般较小，主要采用冷镦、机加工等工艺生产而成。汽车系统配件产品的平均单价及单位成本均高于紧固件产品。

由于功能用途、耗用材料、体积大小及生产工艺等不尽一致，公司不同类型的汽车金属零部件产品单价、单位成本及毛利率均有所差异。

②同一项目不同期间毛利率分析

报告期内，公司汽车零部件产品主要包括汽车系统配件和汽车紧固件，具体毛利率和产品销售情况如下：

单位：万元

产品	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额
系统配件	26.13%	13,275.27	26.82%	14,884.98	26.84%	11,294.14	30.69%	6,940.05
紧固件	30.04%	4,924.08	31.09%	7,369.38	34.54%	6,942.40	33.15%	5,749.95
合计	27.19%	18,199.35	28.23%	22,254.36	29.77%	18,236.54	31.80%	12,690.00

a、汽车系统配件毛利率情况

公司汽车系统配件产品包括汽车安全转向系统、电子系统、车身底盘系统、动力总成系统、饰配件系统等精密金属零部件，报告期内，公司汽车系统配件产品单价与单位成本具体情况如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	1.7047	16.59%	1.4621	20.10%	1.2175	8.71%	1.1199
单位成本	1.2592	17.69%	1.0700	20.12%	0.8907	14.76%	0.7762
其中：直接材料	0.8280	20.32%	0.6881	23.44%	0.5574	19.85%	0.4651
直接人工	0.1099	20.27%	0.0914	25.08%	0.0731	17.05%	0.0624
制造费用	0.3214	10.62%	0.2905	11.62%	0.2603	4.66%	0.2487
毛利率	26.13%	-0.69%	26.82%	-0.02%	26.84%	-3.86%	30.69%

2016年至2018年，汽车系统配件的单价及单位成本同比逐年上涨，主要原因系产品结构的变化。公司汽车系统配件的客户主要为哈曼和采埃孚天合，公司对其销售占比从2016年的35.32%增长至2018年的60.53%，逐年提高。报告期内，公司对哈曼及采埃孚天合销售产品的平均单价为3元左右，高于系统配件平均单价。汽车系统配件销售中对哈曼、采埃孚天合的销售逐年增长，使得公司汽

车系统配件单价及单位成本逐年上涨。2019年1-9月，公司对安波福的规模增长较快，对安波福销售的产品平均单价为8元左右，进一步提高了汽车系统配件产品的单位售价及单位成本。

公司汽车系统配件的材料主要为钢材及不锈钢，以钢材为主。2017年，公司普通钢材的采购单价为6.24元/Kg，较上年的5.67元/Kg增加0.57元/Kg，增幅超过10%，材料采购价格的上涨导致系统配件单位材料成本的涨幅大于单价的涨幅，毛利率从2016年的30.69%降至26.84%，下降3.86个百分点。

2018年及2019年1-9月，公司汽车系统配件产品单位售价的变动与单位成本的变动幅度基本保持一致，毛利率分别为26.82%和26.13%，总体保持稳定。

b、汽车紧固件毛利率情况

报告期内，公司汽车紧固件产品的单价与单位成本具体情况如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	0.2844	-0.62%	0.2862	-15.47%	0.3386	-8.16%	0.3687
单位成本	0.1990	0.90%	0.1972	-11.01%	0.2216	-10.08%	0.2465
其中：直接材料	0.1016	0.25%	0.1013	-14.31%	0.1182	-9.43%	0.1305
直接人工	0.0265	1.25%	0.0262	-7.88%	0.0285	-20.31%	0.0357
制造费用	0.0709	1.57%	0.0698	-6.98%	0.0750	-6.57%	0.0803
毛利率	30.04%	-1.05%	31.09%	-3.45%	34.54%	1.39%	33.15%

近三年，公司汽车紧固件销售收入分别为5,749.95万元、6,942.40万元和7,369.38万元，销售数量分别为15,597.08万件、20,505.21万件和25,748.45万件，均保持增长趋势。受产品销售结构变化的影响，销售数量的增幅大于销售收入的增幅，产品单位售价和单位成本逐年下降。

2017年与2016年相比，汽车紧固件单位售价及单位成本同比下降，单位售价变动-8.16%，单位成本变动-10.08%，毛利率基本保持稳定。

2018年与2017年相比，汽车紧固件单价及单位成本均有一定程度的下降，受产品年度降价的影响，单位售价的降幅高于单位成本，导致汽车紧固件毛利率由2017年的34.54%降至31.09%，下降3.45个百分点。

2019年1-9月与2018年相比，公司汽车紧固件产品单价及单位成本基本持

平，毛利率总体保持稳定。

(3) 电力电气零部件

①同类别不同项目毛利率差异分析

报告期内各期，电力电气元器件和紧固件毛利率、单位价格和单位成本情况汇总如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月			2018年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
元器件	1.4016	1.5223	-8.61%	1.1545	1.1994	-3.89%
紧固件	0.2229	0.1424	36.10%	0.1963	0.1238	36.93%
项目	2017年度			2016年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
元器件	1.1890	1.1576	2.64%	1.0141	0.9867	2.70%
紧固件	0.2204	0.1349	38.79%	0.2236	0.1404	37.21%

由上表可知，公司电力电气元器件及紧固件毛利率差异较大。公司电力电气元器件产品主要客户为施耐德，报告期内对施耐德的销售占电力电气元器件销售的比例保持在90%左右。由于长期以来的合作关系以及战略合作关系考虑，销售给施耐德产品利润率较低，导致电力电气元器件业务整体盈亏平衡。

②同一项目不同期间毛利率分析

报告期内，公司电力电气零部件产品包括元器件和紧固件，具体毛利率和产品销售结构情况如下：

单位：万元

产品	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额
元器件	-8.61%	1,715.77	-3.89%	2,185.54	2.64%	2,181.01	2.70%	1,860.85
紧固件	36.10%	3,792.95	36.93%	5,137.84	38.79%	5,450.80	37.21%	4,632.27
合计	22.18%	5,508.72	24.75%	7,323.38	28.46%	7,631.81	27.32%	6,493.11

公司电力电气零部件产品销售结构基本保持稳定，元器件占比30.00%左右，紧固件占比70.00%左右。其中，电力电气紧固件毛利率水平报告期内总体平稳，电力电气元器件毛利率水平较低。

a、电力电气元器件毛利率情况

报告期内，公司电力电气元器件产品的单价与单位成本具体情况如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	1.4016	21.41%	1.1545	-2.90%	1.1890	17.25%	1.0141
单位成本	1.5223	26.92%	1.1994	3.61%	1.1576	17.32%	0.9867
其中：直接材料	1.2064	30.79%	0.9224	4.71%	0.8809	22.45%	0.7194
直接人工	0.0747	17.48%	0.0636	9.54%	0.0581	7.86%	0.0538
制造费用	0.2412	13.03%	0.2134	-2.37%	0.2186	2.44%	0.2134
毛利率	-8.61%	-4.72%	-3.89%	-6.54%	2.64%	-0.06%	2.70%

公司电力电气元器件产品主要客户为施耐德，耗用的材料主要为铜材，公司与施耐德约定产品的价格会随着材料采购价格的波动适时调整，单位成本与单位材料成本变动基本一致，单位直接人工、制造费用的变动较小。

公司电力电气元器件产品主要为断路器开关组件，产品要求高、工艺复杂，该业务可对公司生产工艺改进及技术提高起到有效的促进作用。电力电气元器件产品的客户主要为施耐德等电力电气行业全球领先制造商，其在相关领域的丰富行业经验、对产品质量的严格把控等方面对公司电力电气领域业务的开展有良好的示范作用。电力电气元器件业务维持盈亏平衡，但该业务规模不大，对公司整体业绩不会产生较大影响。综上，为了在电力电气零部件领域积累行业经验以及与施耐德等行业领先企业后续业务的发展，公司一直持续经营电力电气元器件业务。

b、电力电气紧固件毛利率情况

报告期内，公司电力电气紧固件产品的单价与单位成本具体情况如下：

单位：元/件

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	0.2229	13.55%	0.1963	-10.95%	0.2204	-1.41%	0.2236
单位成本	0.1424	15.05%	0.1238	-8.25%	0.1349	-3.89%	0.1404
其中：直接材料	0.0836	15.75%	0.0722	-10.29%	0.0805	0.69%	0.0800
直接人工	0.0120	19.28%	0.0101	-3.93%	0.0105	-12.56%	0.0120
制造费用	0.0468	12.80%	0.0415	-5.52%	0.0439	-9.30%	0.0484

毛利率	36.10%	-0.83%	36.93%	-1.86%	38.79%	1.58%	37.21%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	-------	--------

公司电力电气紧固件产品的单价及单位成本均较低，成本构成主要为直接材料和制造费用，直接人工占比较低。

2016年及2017年，电力电气紧固件单位售价及单位成本无重大波动，毛利率分别为37.21%和38.79%，保持稳定。

2018年，电力电气紧固件销售收入由2017年的5,450.80万元降至5,137.84万元，收入略有下降的同时销售数量由24,726.02万件增长至26,172.21万件，使得公司电力电气紧固件产品单位售价及单位成本均有所下降。2018年与上年相比，单位售价变动-10.95%，单位成本变动-8.25%，降幅总体保持一致，毛利率与上年相比保持稳定。

2019年1-9月，公司电力电气紧固件产品单位售价及单位成本的变动幅度总体保持一致，毛利率为36.10%，与上年相比保持稳定。

4、产品毛利率敏感性分析

(1) 产品价格变动对毛利率的敏感性分析

公司主要产品种类繁多，且主要为定制化产品，价格差异较大。进行单位价格变动敏感性分析时，假设公司精密金属零部件产品综合销售价格水平提高或降低5%和10%时，对精密金属零部件综合毛利率的影响情况（毛利率变动额）如下：

期间	-10%	-5%	0%	5%	10%
2019年1-9月	-7.71%	-3.65%	-	3.30%	6.31%
2018年度	-7.58%	-3.59%	-	3.25%	6.20%
2017年度	-7.32%	-3.47%	-	3.14%	5.99%
2016年度	-7.09%	-3.36%	-	3.04%	5.80%

(2) 原材料价格变动对毛利率的敏感性分析

由于公司原材料种类较多，包括多种规格的钢材、不锈钢、铜材等原材料，单一原材料品种的价格变动对公司营业成本的影响较小。进行原材料价格变动敏感性分析时，假设公司精密金属零部件产品综合原材料价格水平提高或降低5%和10%时，对精密金属零部件综合毛利率的影响情况（毛利率变动额）如下：

期间	-10%	-5%	0%	5%	10%
2019年1-9月	4.51%	2.26%	-	-2.26%	-4.51%
2018年度	4.50%	2.25%	-	-2.25%	-4.50%

2017年度	4.26%	2.13%	-	-2.13%	-4.26%
2016年度	3.84%	1.92%	-	-1.92%	-3.84%

5、与同行业可比公司毛利率的比较分析

公司与同行业可比公司主营业务毛利率的对比情况如下：

可比公司	2018年度	2017年度	2016年度
欣天科技（300615）	30.91%	36.37%	47.81%
华亚智能	-	39.71%	39.36%
其中：电力设备及通用设备合计	-	27.03%	31.27%
爱柯迪（600933）	33.47%	39.04%	41.28%
其中：汽车类	33.43%	39.11%	41.44%
华达科技（603358）	15.85%	18.10%	22.55%
其中：车身零部件	15.47%	17.91%	22.31%
平均值	26.74%	33.31%	37.75%
瑞玛工业	32.77%	34.64%	36.42%

注：华亚智能未披露2018年相关数据

报告期内，公司主营业务毛利率水平与同行业可比公司平均值相比略有差异，波动趋势基本一致。由于产品结构差异、服务客户差异等原因，精密金属制造业不同公司的毛利率有所差异。

欣天科技主要从事移动通信产业中射频金属元器件和射频结构件的研发、生产和销售，以射频金属元器件为主。公司移动通信零部件产品包括射频金属元器件、结构件、紧固件，各类产品占比均衡。

华亚智能主营业务是专业领域的精密金属制造服务，下游服务领域包括高端半导体设备、新能源及电力设备、通用设备、轨道交通设备、医疗器械等，其不同领域的产品毛利率差异较大。

爱柯迪的主要产品为汽车雨刮系统、汽车传动系统、汽车发动机系统、汽车转向系统、汽车制动系统等铝合金精密压铸件，产品生产工艺以压铸为主。

华达科技的产品为乘用车车身冲压件、管类件，公司车身冲压件产品可进一步分为总成冲压件和单品冲压件（非总成件），客户主要为国内整车厂商。

发行人与同行业可比公司产品或业务类别、生产工艺、产品结构、采购模式和销售模式等情况如下：

公司名称	产品类别和用途	主要生产工艺	产品结构	采购模式	销售模式
欣天科技 (300615)	精密金属零部件，应用于移动通信领域	冲压、机加工、委外表面处理等工序	移动通信产业中射频金属元器件为主，并有部分射频结构件	原材料采购采取“以产定购”为主并辅以“预购备料”的采购模式	直销
华亚智能	精密金属结构件，主要应用于半导体设备领域、新能源及电力设备领域、通用设备领域、轨道交通领域及医疗器械领域	数控冲压、机加工、激光焊接、表面处理等工序	半导体设备金属结构件、新能源及电力设备金属结构件、通用设备金属结构件、轨道交通金属结构件和医疗器械金属结构件	主要实行以订单为导向的直接采购模式	直销
爱柯迪 (600933)	汽车铝合金精密铸件，应用于汽车领域	压铸、机加工、委外表面处理等工序	汽车类压铸件及工业类压铸件	根据生产经营计划组织采购	直销
华达科技 (603358)	汽车冲压及焊接总成零部件，应用于汽车领域	冲压、机加工、委外表面处理等工序	乘用车车身冲压焊接总成件、发动机管类件	部分主机厂商要求定点采购，非定点采购从合格钢材代理商名单中择优选择供应商	直销
发行人	精密金属零部件，主要应用于移动通信领域、汽车领域和电力电气领域	冲压、冷镦、机加工、委外表面处理等工序	移动通信金属零部件、汽车金属零部件、电力电气金属零部件	公司物料主要采用直接采购方式获得	直销

综合来看，公司移动通信精密金属零部件产品与欣天科技产品具有一定的可比性，汽车精密金属零部件与华达科技车身零部件产品及爱柯迪汽车类产品具有一定的可比性，电力电气精密金属零部件与华亚智能新能源及电力设备金属结构件、通用设备金属结构件具有一定的可比性。

(1) 移动通信零部件毛利率与同行业可比公司比较分析

公司移动通信金属零部件产品的毛利率、单价及单位成本与欣天科技产品对比如下：

产品类别	项目	单位名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
移动通信金属零部件	毛利率	欣天科技	30.91%	36.37%	47.81%
		发行人	36.03%	37.91%	40.36%

	单价（元）	欣天科技	1.90	1.77	1.78
		发行人	0.44	0.49	0.51
	单位成本（元）	欣天科技	1.31	1.13	0.93
		发行人	0.28	0.31	0.30

由上表可知，近三年，欣天科技移动通信零部件产品毛利率分别为 47.81%、36.37%和 30.91%，逐年持续下降且下降幅度较大，公司移动通信零部件产品毛利率与欣天科技相比，总体变动趋势保持一致。

2016 年至 2018 年，欣天科技移动通信零部件单位成本分别为 0.93 元、1.13 元和 1.31 元，逐年上涨，是欣天科技毛利率逐年下降的主要原因。

2016 年，欣天科技与公司相比毛利率略高，主要原因系欣天科技产品以元器件为主，主要材料为铜材，而公司产品包括射频金属元器件、结构件、紧固件，主要材料为钢材、铜材、铝材。2016 年铜材价格较低，欣天科技毛利率较高。2017 年至 2018 年，铜材市场价格较其他金属上涨幅度大，导致欣天科技材料成本逐年增加，近三年，其单位直接材料成本分别为 0.37 元、0.44 元和 0.54 元。另一方面，由于新厂房、新设备的购置，使得欣天科技资产折旧等固定制造费用有所增加，同期产品销量相反逐年略有下降，导致公司移动通信零部件单位制造费用逐年增长，各期分别为 0.46 元、0.59 元和 0.67 元。单位直接材料和制造费用成本的持续增长使得欣天科技毛利率呈逐年下降趋势。

欣天科技产品以射频金属元器件为主，公司移动通信零部件产品包括射频金属元器件、结构件、紧固件，各类产品占比均衡。移动通信紧固件产品数量较大，单品价值较低，产品结构的差异使得公司产品单位价格及单位成本均低于欣天科技。

（2）汽车零部件毛利率与同行业可比公司比较分析

公司汽车金属零部件产品的毛利率、单价及单位成本与华达科技车身零部件产品及爱柯迪汽车类产品对比如下：

产品类别	项目	单位名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
汽车金属 零部件	毛利率	爱柯迪	33.43%	39.11%	41.44%
		华达科技	15.47%	17.91%	22.31%
		平均值	24.45%	28.51%	31.88%
		发行人	28.23%	29.77%	31.80%

	单价（元）	爱柯迪	15.82	15.08	13.80
		华达科技	14.34	12.60	12.17
		平均值	15.08	13.84	12.99
		发行人	0.62	0.61	0.58
	单位成本（元）	爱柯迪	10.53	9.18	8.08
		华达科技	12.12	10.34	9.46
		平均值	11.33	9.76	8.77
		发行人	0.44	0.43	0.40

由上表可知，公司汽车零部件产品单位售价与单位成本均低于同行业可比公司，毛利率介于爱柯迪和华达科技之间，与两者平均值差异不大。

公司汽车零部件产品中紧固件产品单品价值较低，进而导致公司汽车零部件单价与同行业可比公司相比均较低。爱柯迪产品主要为铝合金精密压铸件，客户主要为全球知名的汽车零部件一级供应商，产品附加值较高，毛利率较高；华达科技产品主要为车身冲压件，客户主要为国内整车厂，毛利率低于爱柯迪。公司产品毛利率水平处于两者之间，毛利率及变动趋势与同行业可比公司相比，不存在重大差异。

（3）电力电气零部件毛利率与同行业可比公司比较分析

华亚智能产品应用领域较多，为了便于可比分析，将其新能源及电力设备金属结构件和通用设备金属结构件合并与公司电力电气零部件产品进行比较分析，具体情况如下：

产品类别	项目	单位名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
电力电气金属零部件	毛利率	华亚智能	-	27.03%	31.27%
		发行人	24.75%	28.46%	27.32%
	单价（元）	华亚智能	-	59.68	79.73
		发行人	0.26	0.29	0.29
	单位成本（元）	华亚智能	-	43.55	54.80
		发行人	0.20	0.21	0.21

注：华亚智能未披露2018年相关数据

由上表可知，公司可比产品与华亚智能新能源及电力设备金属结构件和通用设备金属结构件整体毛利率相比，不存在重大差异，产品单价及单位成本差异较大。一方面，精密金属零部件产品种类繁多，不同产品材质、体积、生产工艺、

价格等差异较大；另一方面，公司电力电气紧固件产品单品价值较低，从而导致公司电力电气金属零部件产品总体单价及单位成本较低。

（四）期间费用分析

报告期内，公司期间费用情况如下：

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额 (万元)	占营业收入 比重	金额 (万元)	占营业收入 比重	金额 (万元)	占营业收入 比重	金额 (万元)	占营业收入 比重
销售费用	1,192.97	2.70%	1,725.69	2.91%	2,375.55	4.24%	1,467.21	3.20%
管理费用	2,930.65	6.64%	4,017.06	6.77%	6,019.52	10.74%	3,547.26	7.75%
研发费用	1,866.24	4.23%	2,400.28	4.05%	2,224.99	3.97%	1,868.90	4.08%
财务费用	-136.47	-0.31%	-512.22	-0.86%	712.13	1.27%	-333.26	-0.73%
合计	5,853.40	13.26%	7,630.82	12.86%	11,332.19	20.22%	6,550.12	14.31%

报告期内，公司经营规模稳步增长，期间费用随着业务规模的不断扩大而增长，2017年度期间费用增幅较大主要原因系：（1）公司2017年实施股权激励，计入期间费用的股份支付费用共计2,639.73万元；（2）由于人民币兑美元汇率的波动，2017年度发生人民币汇兑损失614.37万元，报告期内其他年度均为汇兑收益。

2017年与2016年相比，公司销售费用增加908.34万元。一方面，随着公司销售规模的扩大，2017年运输费用有所增加；另一方面，2017年确认销售人员股份支付费用769.83万元。2018年与2017年相比，公司销售费用减少649.86万元，扣除2017年股份支付费用769.83万元影响，2018年职工薪酬、运输费用、业务招待费、包装费等主要费用均略有增长。

公司管理费用2017年同比增加2,472.26万元，2018年同比减少2,002.46万元，波动的主要原因系2017年确认管理人员股份支付费用1,869.90万元。扣除股份支付费用的影响后，报告期内，公司管理费用规模总体保持稳定。

发行人研发费用构成主要为职工薪酬和研发材料费用，随着公司经营规模的不断增长，研发费用中的职工薪酬、研发材料等各项投入相应增加。

发行人财务费用构成主要为汇兑损益，报告期内汇兑损益各期波动较大，公司以外币计价的资产主要为美元银行存款和美元应收账款，汇兑损益的变动情况

与美元兑人民币汇率变动趋势基本一致。

1、销售费用

报告期内各期，公司销售费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬	496.52	667.62	658.93	674.81
运输费	352.14	562.23	539.00	441.84
业务招待费	108.25	119.25	113.03	113.01
包装费	83.01	126.10	91.15	75.61
差旅费	33.11	63.39	52.67	39.62
出口报关费	16.96	24.86	29.00	28.64
广告宣传费	4.42	44.76	21.14	23.69
办公费	13.96	17.98	19.38	19.36
其他费用	84.59	99.51	81.42	50.63
股份支付	-	-	769.83	-
合计	1,192.97	1,725.69	2,375.55	1,467.21
销售费用率	2.70%	2.91%	4.24%	3.20%

公司生产经营中发生的销售费用主要为职工薪酬和运输费，报告期内，职工薪酬及运输费合计金额分别为1,116.65万元、1,197.93万元、1,229.85万元和848.67万元，占销售费用的比重分别为76.11%、50.43%、71.27%和71.14%，2017年占比较低主要是由于2017年公司实施股权激励计划，计入销售费用的股份支付费用金额为769.83万元。

(1) 职工薪酬

报告期内各期，公司销售人员人数及薪酬情况如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬（万元）	496.52	667.62	658.93	674.81
平均销售人数（人）	44	45	45	49
人均薪酬（万元/人）	11.28	14.78	14.56	13.89

由上表可知，报告期内各期公司销售人员数量及职工薪酬总额基本保持稳定。

(2) 运输费用

公司运输费用的承担方式根据与客户的合同或订单约定执行。公司内销客户主要分布在公司所在地周边的长三角地区,送货至客户的运输费用大部分由公司承担;公司外销业务以客户上门自提为主,部分客户由公司承担送货至出口报关港口的运输费用,少量客户由公司承担境外运输费用。总体而言,公司运输费用金额及占主营业务收入比重较小,具体情况如下:

单位:万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
运输费用	352.14	562.23	539.00	441.84
主营业务收入	43,938.52	59,077.67	55,905.15	45,657.66
占比	0.80%	0.95%	0.96%	0.97%

2016年至2019年1-9月,公司运输费用占主营业务收入的比重分别为0.97%、0.96%、0.95%和0.80%,整体保持稳定。

①运输费用的具体构成

报告期内各期,公司运输费用的具体构成如下:

单位:万元

项目	2019年1-9月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公路运输费	264.17	75.02%	414.60	73.74%	436.76	81.03%	382.17	86.50%
快递费	75.37	21.40%	92.68	16.48%	86.34	16.02%	52.96	11.99%
空运费	-	-	51.63	9.18%	-	-	-	-
海运费	12.60	3.58%	3.31	0.59%	15.90	2.95%	6.70	1.52%
合计	352.14	100.00%	562.23	100.00%	539.00	100.00%	441.84	100.00%

公司运输费用结构总体保持稳定,主要为公路运输费和快递费。报告期内各期,公司发生的公路运输费分别为382.17万元、436.76万元、414.60万元和264.17万元,公司2018年度公路运输费同比小幅下降,主要系公司紧固件业务优化运输供应商并采取更合理的结算方式所致。一方面,公司紧固件业务通过引入更多运输供应商以改善公司与运输供应商的商务谈判地位,另一方面,公司紧固件业务从原来主要采取按运输趟次与供应商结算,调整为灵活采用按运输趟次或按运输货物重量与供应商结算。通过供应商优化、结算优化,公司2018年度公路运输费用同比小幅下降。2019年1-9月,公司公路运输费同比略有下降,主要系对天合汽车零部件(上海)有限公司武汉分公司销售运费承担方式变更所

致。2018 年，公司承担对天合汽车零部件（上海）有限公司武汉分公司销售产品发生的公路运输费用为 28.16 万元，2019 年改为客户上门自提后，公司不再承担相应的运输费用。报告期内各期，公司运输费中快递费分别为 52.96 万元、86.34 万元、92.68 万元和 75.37 万元，逐年保持增长。

2018 年，公司为保证对外销客户 Husco Automotive Holdings, LLC 和 Prettl GmbH 的按时交货，对部分产品采取空运的运输方式，当年新增空运费 51.63 万元。

②运输费用与销量的对比分析

报告期内各期，发行人运输费用、销量以及单位运费情况如下：

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销量（万件）	789,39.69	125,076.78	114,620.30	95,701.39
运输费用（万元）	352.14	562.23	539.00	441.84
单位运费（元/万件）	44.61	44.95	47.02	46.17

2016 年至 2019 年 1-9 月，发行人产品单位运输费用分别为 46.17 元/万件、47.02 元/万件、44.95 元/万件和 44.61 元/万件，整体保持稳定。

③运输费用按销售区域分析

报告期内各期，发行人运输费用区域分布的情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-9 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销运费	307.85	87.42%	436.35	77.61%	483.87	89.77%	413.04	93.48%
外销运费	44.29	12.58%	125.88	22.39%	55.12	10.23%	28.80	6.52%
合计	352.14	100.00%	562.23	100.00%	539.00	100.00%	441.84	100.00%

2017 年，随着公司内销收入规模的扩大，内销运费同步增长。2018 年，内销收入的小幅下滑以及紧固件业务物流供应商结构、结算方式的优化使公司内销运费与上年相比略有下降。公司外销运费主要为与客户约定的由公司承担的送货至港口的费用，2016 年至 2018 年，发行人外销运费的规模及占比逐年提高。一方面，公司外销收入逐年提升，相应外销运费亦逐年增长；另一方面，公司源自汽车领域的外销收入占比逐年提高，汽车产品外销运输费用一般由公司承担，而移动通信产品外销主要由客户安排货代上门自提。2019 年 1-9 月外销运费的金

额及占比同比均有所下降，主要原因系公司 2018 年外销运费用中包括为及时交货而发生的空运费 51.63 万元，2019 年 1-9 月无此项费用发生。

基于公司大客户销售策略和深度合作的销售模式，公司与绝大部分优质客户在长期合作过程中结成了稳定的战略伙伴关系，报告期内销售费用总体维持在较低水平。

公司与同行业可比公司销售费用率的对比情况如下：

可比公司	2018年度	2017年度	2016年度
欣天科技（300615）	4.11%	3.48%	3.78%
华亚智能	-	2.71%	2.85%
爱柯迪（600933）	4.03%	3.99%	4.10%
华达科技（603358）	4.02%	3.92%	3.66%
平均值	4.05%	3.53%	3.60%
瑞玛工业	2.91%	4.24%	3.20%

注：华亚智能未披露 2018 年相关数据

公司销售费用率与同行业可比公司相比无重大差异，总体保持一致，2017 年公司销售费用率略高主要系当年公司实施股权激励确认的股份支付费用金额较大所致。报告期内，剔除 2017 年销售人员股份支付费用 769.83 万元的影响，公司销售费用率分别为 3.20%、2.86%、2.91%，略低于同行业可比公司平均水平，主要是因为：（1）公司贯彻执行大客户销售策略和深度合作的销售模式，与绝大部分优质客户在长期合作过程中结成了稳定的战略伙伴关系；（2）同行业可比公司爱柯迪及华达科技运输费用较大，占其营业收入比重均超过 2%，整体销售费用率较高。

公司与同行业可比公司运输费用占营业收入比重的对比情况如下：

可比公司	2018年度	2017年度	2016年度
欣天科技（300615）	0.51%	0.58%	0.74%
华亚智能	-	0.48%	0.44%
爱柯迪（600933）	2.63%	2.60%	2.77%
华达科技（603358）	3.12%	3.13%	2.71%
平均值	2.09%	1.70%	1.66%
瑞玛工业	0.95%	0.96%	0.97%

注：华亚智能未披露 2018 年相关数据

由上表可见，同行业可比公司中爱柯迪和华达科技运输费用占营业收入的比重较高，系其销售费用率高于本公司的主要原因。可比公司中华亚智能运输费用占营业收入比重较低，系其销售费用率低于本公司的主要原因。

爱柯迪境外销售占比较高，2018年境外销售占营业收入的比重为67.59%。爱柯迪境外销售客户主要来自北美和欧洲，且境外销售较多采用DDU、DDP等贸易方式，爱柯迪需承担送货至客户指定地点的费用，产品运输距离较长。发行人境外销售占比相对较低，且移动通信产品境外销售主要由客户安排货代上门自提，汽车产品境外销售公司主要承担发货至报关港口的运费，因此运输费用相对较低。

华达科技产品销售以内销为主，2018年内销收入占营业收入的比重为98.79%。华达科技靖江总部位于华东地区，随着其业务拓展，客户分布有所分散，运输距离较远、运费占销售收入比例较高的华南及西南地区的销售收入占比有所提高。由于运输半径的增加，导致运费占主营业务收入比例较高。另一方面，华达科技不同产品包装尺寸差别较大，例如总成件由于占用运输空间大，无法做到像单品件一样大批量运输，其运输费用较高。发行人内销客户主要集中在发行人所在地周边的华东地区，发行人2018年华东地区实现销售收入占境内销售收入的比例为79.28%，发行人内销运输半径较小，且产品体积较小，装卸、运输便利，因此总体运输费用相比华达科技较低。

2016年及2017年，华亚智能运输费用占营业收入的比重分别为0.44%和0.48%，与发行人相比较低。华亚智能内销客户主要集中于长三角地区，其主要使用自有车辆运输货物，仅对于部分体积较大不便自运的货物，委托第三方物流服务商送货；外销以工厂交货、客户上门自提为主，整体运输费用较低。

近三年，欣天科技运输费用占营业收入的比重分别为0.74%、0.58%和0.51%，与发行人相比略低，但其总体销售费用率高于发行人，主要原因系欣天科技销售人员职工薪酬占营业收入的比重与发行人相比较高。2016年至2018年，欣天科技销售人员职工薪酬占营业收入的比重分别为2.03%、1.82%和2.49%，同期发行人分别为1.47%、1.18%和1.13%。

2、管理费用

报告期内各期，公司管理费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬	1,905.92	2,378.68	2,532.91	2,436.33
折旧与摊销	217.95	279.79	270.89	152.31
办公费	191.47	310.81	315.06	279.47
租赁费	171.71	187.66	151.91	41.98
差旅费	103.08	127.52	127.30	77.62
交通费	62.34	99.52	127.35	136.34
业务招待费	63.53	90.96	86.78	60.99
咨询服务费	59.36	302.06	312.50	168.03
其他费用	155.28	240.07	224.93	181.44
股份支付	-	-	1,869.90	-
税金	-	-	-	12.77
合计	2,930.65	4,017.06	6,019.52	3,547.26
管理费用率	6.64%	6.77%	10.74%	7.75%

报告期内，公司管理费用主要构成为职工薪酬，其金额分别为 2,436.33 万元、2,532.91 万元、2,378.68 万元和 1,905.92 万元，占管理费用总额的比例分别为 68.68%、42.08%、59.21%和 65.03%。

报告期内各期，公司管理人员人数及薪酬情况如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬（万元）	1,905.92	2,378.68	2,532.91	2,436.33
平均管理人数（人）	165	164	189	182
人均薪酬（万元/人）	11.53	14.50	13.43	13.41

由上表可知，近三年公司管理人员人均职工薪酬稳步提升，从2016年的13.41万元提高至2018年的14.50万元。2018年度公司管理人员平均人数同比小幅下降，主要原因系公司自2017年以来在少量管理人员正常离职的情况下，优先通过岗位优化、管理效率提升、增强母子公司管理协同等方式来满足公司日常运营管理需要。2018年公司管理人员变动情况具体如下：

（1）中层岗位员工离职

因新凯精密一名物流经理因个人原因辞职后该岗位在2018年空缺，影响平均管理人数0.5人（按照年度折算故产生小数，下同）。

（2）基层岗位员工离职及岗位优化

2016年度发行人业务增长较快，为了适当储备未来发展人员，公司基层管理人员按照较高的人数配置；另外，根据当时施行的按照通信设备、汽车等下游行业划分为若干事业小组的日常运营架构，各事业小组均配备了一定的储备人员，负责处理文档、打单、记录、包装等辅助性工作。

随着2017年12月发行人收购新凯精密后，发行人的冲压件业务与新凯精密的紧固件业务协同性增强以及2017年以来发行人业务增长速度放缓，为了提高运营效率，公司通过合并运营事业小组等方式，优化管理部门岗位设置，同比减少了基层管理人员及储备人员人数，造成2018年平均管理人数净下降12.3人。

(3) 因工作调整不再计入管理人员计算

2018年，因少量人员岗位调整，其薪酬不再归属于管理费用，影响平均管理人数6.9人。

(4) 墨西哥瑞玛的影响

2017年墨西哥瑞玛处于筹建阶段，按照相关规定，开办期间的人员费用在管理人员费用中归集。2018年，墨西哥瑞玛正式投产后，其员工的薪酬按照实际从事的职能分别归于相应的费用。此项因素导致墨西哥瑞玛2018年平均管理人数较2017年减少5.2人。

上述各因素累积导致2018年管理人员平均人数较2017年净下降24.9人。

上述影响涉及的离职员工的去向均不包含与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员具有关联关系的企业，与发行人之间不存在涉及劳动争议方面的仲裁、诉讼，不存在由其他方代发行人支付薪酬的情形。

报告期内各期，公司管理费用率分别为7.75%、10.74%、6.77%和6.64%，2017年管理费用率略高，主要是由于2017年确认了管理人员股份支付费用1,869.90万元。

公司与同行业可比公司管理费用率的对比情况如下：

可比公司	2018年度	2017年度	2016年度
欣天科技（300615）	8.91%[注 1]	8.62%	8.57%
华亚智能	-	5.60%	7.71%
爱柯迪（600933）	5.48%[注 2]	5.01%	5.00%
华达科技（603358）	2.65%	2.62%	2.35%
平均值	5.68%	5.46%	5.91%

瑞玛工业	6.77%	10.74%	7.75%
------	-------	--------	-------

注：华亚智能未披露 2018 年相关数据

[注 1]和[注 2]：均剔除股权激励费用影响

上述可比公司中，爱柯迪、华达科技整体业务规模较大，管理费用率较低，欣天科技业务规模较小，管理费用率较高，公司管理费用率与可比公司相比处于中间水平。近三年，剔除 2017 年管理人员股份支付费用 1,869.90 万元的影响，公司管理费用率分别为 7.75%、7.40%、6.77%，处于同行业可比公司中上水平，主要系同行业可比公司中爱柯迪及华达科技销售规模较大，导致管理费用率水平偏低，拉低了同行业可比公司平均管理费用率。

公司管理费用主要为职工薪酬，其占公司各期营业收入的比重与同行业可比公司比较如下：

可比公司	2018 年度	2017 年度	2016 年度
欣天科技（300615）	4.54%	3.95%	4.29%
华亚智能	-	2.97%	2.66%
爱柯迪（600933）	2.15%	2.22%	2.15%
华达科技（603358）	1.28%	1.38%	1.35%
平均值	2.66%	2.63%	2.61%
瑞玛工业	4.01%	4.52%	5.32%

注：华亚智能未披露2018年相关数据

2016 年至 2018 年，扣除股份支付费用后，发行人的管理费用率分别为 7.75%、7.40%和 6.77%，欣天科技为 8.57%、8.62%和 8.91%，略高于发行人。欣天科技整体业务规模相对较小，一方面其管理人员职工薪酬占营业收入的比重在报告期内略有上涨，另一方面其中介机构服务费、租赁费、折旧摊销费用等占营业收入的比重亦高于发行人。近三年，欣天科技上述费用合计占营业收入比重的平均值为 2.30%，发行人为 1.13%。

2016 年及 2017 年，扣除股份支付费用后，华亚智能管理费用占营业收入的比重分别为 5.74%和 5.60%，与发行人相比略低。2016 年及 2017 年发行人管理人员薪酬占营业收入的比重分别为 5.32%和 4.52%，华亚智能分别为 2.66%和 2.97%，比发行人分别低 2.66 个百分点和 1.54 个百分点，是华亚智能管理费用率略低于发行人的主要原因。

近三年，华达科技管理费用率分别为 2.35%、2.62%和 2.65%，低于发行人。从管理费用的主要构成职工薪酬来看，近三年发行人管理人员薪酬占营业收入比重分别为 5.32%、4.52%和 4.01%，平均值为 4.62%；华达科技管理人员薪酬占营业收入的比重分别为 1.35%、1.38%和 1.28%，平均值为 1.34%，低于发行人 3.28 个百分点。

近三年，扣除股份支付费用后，爱柯迪管理费用占营业收入的比重分别为 5.00%、5.01%和 5.48%，与发行人相比略低，主要原因系爱柯迪业务规模较大，带来一定的规模效应，管理人员职工薪酬占营业收入比重低于发行人。

3、研发费用

报告期内各期，公司研发费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬	1,121.91	1,471.49	1,411.30	1,141.62
研发材料费	525.31	692.68	602.88	523.05
折旧与摊销	188.12	215.77	177.00	175.79
其他费用	30.91	20.34	33.81	28.44
合计	1,866.24	2,400.28	2,224.99	1,868.90

公司研发费用的主要构成为职工薪酬和研发材料费用，报告期内，二者合计的金额分别为1,664.68万元、2,014.18万元、2,164.17万元和1,647.22万元，占研发费用总额的比重分别为89.07%、90.53%、90.16%和88.26%。

报告期内各期，公司研发人员人数及薪酬情况如下：

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬（万元）	1,121.91	1,471.49	1,411.30	1,141.62
平均研发人数（人）	95	89	90	95
人均薪酬（万元/人）	11.75	16.58	15.74	12.06

由上表可知，近三年公司研发人员人均薪酬逐年增长，从2016年的12.06万元增长至2018年的16.58万元。报告期内各期，研发人员平均人数分别为95人、90人、89人和95人，总体保持稳定。

公司深耕精密金属零部件制造领域多年，多年来一直将技术研发视为自身持续发展的原动力。为不断提高核心竞争力，确保公司产品、技术能够紧随行业的

发展趋势，并能及时快速满足客户产品更新要求，公司在技术研发上一直保持较高投入。近三年，公司研发费用金额分别为1,868.90万元、2,224.99万元和2,400.28万元，呈逐年上升趋势。

公司与同行业可比公司研发费用率的对比情况如下：

可比公司	2018年度	2017年度	2016年度
欣天科技（300615）	9.00%	8.73%	7.39%
华亚智能	-	4.29%	4.58%
爱柯迪（600933）	4.08%	2.66%	1.30%
华达科技（603358）	3.70%	4.31%	4.54%
平均值	5.59%	5.00%	4.45%
瑞玛工业	4.05%	3.97%	4.08%

注：华亚智能未披露 2018 年相关数据

近三年，欣天科技研发费用率分别为 7.39%、8.73%和 9.00%，发行人研发费用率分别为 4.08%、3.97%和 4.05%，低于欣天科技。一方面，发行人研发费用主要为职工薪酬、研发材料投入和折旧摊销费用，欣天科技研发费用中除上述支出外，还包括样品测试及开发费、修理及水电费、租赁费、招待费等其他费用支出，故其研发费用率与发行人相比较高。另一方面，欣天科技总体业务规模不大，研发人员薪酬占营业收入的比重高于发行人，具体情况如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
欣天科技（300615）	5.46%	5.48%	-
瑞玛工业	2.48%	2.52%	2.49%

注：欣天科技未披露 2016 年相关数据

此外，公司与欣天科技相比，服务的下游领域较多，且各领域技术存在互通性，各领域研发成果能够发挥协同效益，从而使得公司研发费用率与欣天科技相比较低。

爱柯迪近三年研发费用率逐年提高，逐年增幅较大，2018 年研发费用占营业收入比重与发行人相比基本一致。

华亚智能及华达科技近三年研发费用率与发行人相比大体相当，无重大差异。

4、财务费用

报告期内各期，公司财务费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
利息支出	-	10.30	98.37	89.83
其中：银行借款利息支出	-	16.04	98.37	67.96
票据贴现利息支出	-	-	-	21.87
贷款贴息	-	-5.74	-	-
减：利息收入	11.91	14.91	20.39	19.77
汇兑损益	-137.07	-528.97	614.37	-419.70
银行手续费	12.52	21.36	19.77	16.38
合计	-136.47	-512.22	712.13	-333.26

公司财务费用主要为汇兑损益，2017年财务费用金额较大，主要是由于人民币升值导致公司的外币资产产生了较多的汇兑损失。

报告期内，公司以外币计价的资产主要为美元银行存款和美元应收账款，总体来看，人民币兑美元汇率2016年及2018年处于贬值区间，2017年处于升值区间，汇兑损益的变动情况与美元兑人民币汇率变动趋势基本一致。

美元兑人民币汇率



近年来，公司主营业务规模逐年提升，经营活动带来的现金流持续稳定增长，银行短期融资主要为临时性流动资金周转，公司有息负债规模较小，财务费用较低。

公司银行借款利息支出与借款规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
银行借款利息支出	-	16.04	98.37	67.96
年均借款金额	-	333.33	1,975.00	1,366.67
比例	-	4.81%	4.98%	4.97%

注：年均借款金额=Σ(单笔借款金额/借款月数*12)

2016年至2018年，公司银行借款利息支出占年均借款金额的比例分别为4.97%、4.98%和4.81%，银行借款利息支出金额与借款规模较为匹配。公司不存在财务费用资本化的情形，所有利息支出均为费用化支出，利息支出的会计处理符合企业会计准则规定。

（五）其他影响损益的项目分析

1、税金及附加

报告期内各期，公司税金及附加情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
城市维护建设税	178.95	215.15	250.25	216.24
教育费附加	127.77	153.68	178.75	154.30
其他税金及附加	66.22	77.21	61.53	26.40
合计	372.93	446.04	490.53	396.94

公司税金及附加主要为城市维护建设税及教育费附加，报告期内各期，二者合计占税金及附加的比例分别为93.35%、87.46%、82.69%和82.24%。

2018年，公司税金及附加同比有所下降，主要原因系当年可抵扣增值税进项税较上年有所增加。2018年公司房产、机器设备等长期资产增加较多，导致可抵扣进项税额与上年相比增加560.96万元。进项税额的增加使得公司当年应交的流转税额即公司城市维护建设税及教育费附加的计税基数与上年相比有所降低，导致公司税金及附加同比有所下降。

根据《增值税会计处理规定》（财会[2016]22号）的要求，从2016年5月起，公司将应交的房产税、土地使用税、车船使用税、印花税等税种在税金及附加科目下核算。

2、其他收益

2018年度，公司其他收益金额为11.63万元，系收到的代扣代缴个人所得税手续费返还款。

3、投资收益

报告期内各期，公司投资收益金额分别为2.15万元、10.00万元、1.92万元和42.01万元，主要系公司暂时闲置资金购买短期理财产品投资收益。

4、信用减值损失

报告期内各期，公司信用减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
坏账损失	60.90	-	-	-
合计	60.90	-	-	-

公司于2019年开始执行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(财会〔2017〕7号)准则，根据准则的要求计提的应收款项减值准备计入信用减值损失。

5、资产减值损失

报告期内各期，公司资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
坏账损失	-	74.28	46.02	-335.39
存货跌价损失	-404.70	-543.80	-339.32	-108.35
合计	-404.70	-469.52	-293.30	-443.74

报告期内，公司资产减值损失为计提的应收款项坏账损失和存货跌价损失。公司资产减值损失总体来看金额较小，对公司盈利情况的影响不大。报告期内，公司对坏账准备和存货跌价准备的计提均严格按照公司会计政策进行。

公司于2019年开始执行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(财会〔2017〕7号)准则，根据准则的要求计提的应收款项减值准备计入信用减值损失。

6、资产处置收益

2017年12月，财政部发布《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2017〕30号)，通知要求应当在利润表中的“营业利润”项目之上单独列报

“资产处置（损失）/收益”项目，原在“营业外收入”和“营业外支出”中核算的部分非流动资产处置损益，改为在“资产处置（损失）/收益”列报。公司按照《企业会计准则第30号—财务报表列报》等的相关规定，对可比期间的比较数据进行调整。

报告期内各期，公司资产处置收益的金额分别为-3.57万元、-1.98万元、-4.69万元和-7.98万元。

7、营业外收入

报告期内各期，公司营业外收入主要为收到的与企业日常活动无关的政府补助，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
与日常活动无关的政府补助	123.56	94.15	142.30	96.34
其他	17.71	28.68	17.04	0.36
合计	141.27	122.83	159.34	96.70

8、营业外支出

报告期内各期，公司营业外支出情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
固定资产报废支出	2.38	27.94	0.17	0.15
罚款、滞纳金	-	-	12.26	11.13
其他	1.70	2.70	20.69	1.40
合计	4.08	30.64	33.11	12.68

公司营业外支出总体来看金额较小，对公司盈利情况影响较小。2016年公司缴纳印花税及土地使用税滞纳金0.13万元，子公司新凯精密支付环保罚款11.00万元；2017年子公司新凯精密支付企业所得税滞纳金12.26万元。2017年营业外支出与上年相比增幅较大，主要系墨西哥瑞玛供应商违约导致预付款项损失所致。

9、所得税费用

报告期内，公司所得税费用情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
当期所得税费用	1,042.23	1,210.46	1,536.11	1,389.40
递延所得税费用	33.67	324.77	-52.93	-56.16
合计	1,075.90	1,535.23	1,483.18	1,333.24

公司所得税费用在报告期内随公司产销规模的增加而增长。2017年度公司所得税费用为1,483.18万元，同比增加149.93万元；2018年度公司所得税费用为1,535.23万元，同比增加52.05万元。

（六）非经常性损益分析

报告期内，公司非经常性损益情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-10.36	-32.62	1.06	0.04
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	123.56	111.51	54.84	56.72
委托他人投资或管理资产的损益	49.40	20.90	0.86	0.55
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	-7.40	-18.98	-	-
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	2,647.10	2,089.88
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	16.01	25.98	-17.61	-1.53
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-1,787.23	-
非经常性损益合计	171.22	106.79	899.03	2,145.66
减：所得税影响数	25.82	16.25	494.92	292.41
减：少数股东损益影响数	18.52	21.76	969.26	853.97
扣除所得税及少数股东损益影响数	126.88	68.78	-565.16	999.27

后的非经常性损益				
----------	--	--	--	--

报告期内公司的非经常性损益主要为同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益。2017年12月，公司从实际控制人陈晓敏处受让新凯精密55.00%股权，形成同一控制下企业合并，新凯精密报告期期初至合并日实现的净损益为公司非经常性损益的主要内容。此外，股份支付费用、政府补助等也是公司非经常性损益的重要组成部分。

三、资本性支出分析

(一) 报告期内重大资本性支出情况及影响

单位：万元

项目	2019年1-9月	2018年度	2017年度	2016年度
对外投资	-	1,085.77	6,727.82	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产	3,905.92	6,755.92	3,367.26	2,036.44
合计	3,905.92	7,841.69	10,095.09	2,036.44

2017年8月，公司以2,561.47万元的价格收购全信金属100.00%的股权，款项于2017年支付完毕。收购时，全信金属账面结余货币资金176.71万元，公司取得全信金属股权支付的现金净额为2,384.76万元。2017年12月，公司以5,428.83万元的价格收购新凯精密55.00%的股权，2017年支付4,343.06万元，剩余款项1,085.77万元于2018年1月支付完毕。综合来看，公司取得子公司股权支付的现金净额合计7,813.59万元，其中2017年支付6,727.82万元，2018年支付1,085.77万元。

除上述资本支出事项外，报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为2,036.44万元、3,367.26万元、6,755.92万元和3,905.92万元，主要用于满足生产规模扩张的需要，包括用以扩充产能的土地使用权购置、厂房修建，以及新增的机器设备支出等。

报告期内，公司持续的资本性支出投入促使营业收入和毛利总体保持增长，进而持续提升了公司的盈利能力，资本性支出的成效明显。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

未来两到三年，公司重大资本性支出主要为本次发行股票募集资金拟投资项目，在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划分期进行投资，具体情况详见本招股意向书“第十三节 募集资金运用”。

四、重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项说明

（一）担保事项

截至本招股意向书签署日，本公司无对外担保事项。

（二）诉讼和或有事项

截至本招股意向书签署日，本公司无重大诉讼和或有事项。

（三）重大期后事项

截至本招股意向书签署日，本公司无对公司财务状况、盈利能力及持续经营能力造成影响的重大期后事项。

五、财务状况和盈利能力未来趋势分析

（一）公司财务状况未来趋势分析

1、主要财务优势及困难

报告期内，公司主营业务突出，整体业务规模持续扩大，综合毛利率水平维持在相对较高水平，公司盈利能力较强。公司应收账款、存货等资产周转较快，带动公司整体资产周转能力的提升，公司具备良好的营运能力。同时，报告期内公司资产结构保持基本稳定，资产负债率合理，流动比率、速动比率保持在较高水平，有助于保证公司的平稳经营，公司具备较强的偿债能力，整体财务风险较低。

公司业务市场前景良好，发展空间巨大，按照未来发展规划，公司需要大量

资金投入。报告期内，公司加大土地、厂房、机器设备投资力度，但仍不能完全满足生产需要，公司迫切需要资金来扩大生产规模。目前，公司凭借自身的技术优势和产品质量优势，已获得客户认可，但若公司不能继续加大投入，持续同步研发产品，及时满足客户产品需求，公司的竞争优势将逐步丧失。若本次股票发行成功，公司将利用募集资金扩大生产规模、增强自身研发能力，实现公司的持续稳定发展，从而提高公司的整体盈利能力和抗风险能力。

2、未来发展趋势

未来公司将继续坚持稳健的财务政策，提高运营能力，控制财务风险。本次募集资金到位后公司的资产规模、净资产规模将大幅提高，资产负债率将进一步下降，财务结构更加稳健。同时，公司将进一步完善内部控制，强化精细化管理，严格控制费用支出，加大成本控制力度，提升公司利润水平。

（二）公司盈利能力未来趋势分析

近年来，移动通信行业和汽车行业均经历着快速的发展。通信行业为技术更新速度较快的技术密集型行业，移动通信网络技术目前正处于第四代移动通信技术（4G）快速普及以及第五代移动通信技术（5G）研发阶段，未来随着全球移动通信运营商继续加大 4G 网络覆盖投入，以及大力发展 5G 网络基础设施建设，移动通信基站设备行业市场需求向好，为公司移动通信业务的持续稳定发展奠定了坚实的市场基础。

近年来，全球汽车行业处在稳定发展阶段，汽车产量由 2011 年的 8,004.51 万辆增至 2018 年的 9,570.63 万辆；同一时期，我国汽车市场亦呈现出稳步增长态势，汽车产量从 1,841.89 万辆增加至 2,780.90 万辆，连续多年位列全球第一。汽车精密金属零部件行业市场空间较大，公司自进入汽车精密金属零部件行业以来，经过近年来持续的研发投入和市场开拓，产品质量及技术服务获得主要客户高度认可，已经在汽车精密金属零部件细分领域获得一定的技术优势和市场地位。未来，公司将不断深化与哈曼、采埃孚天合、麦格纳、大陆、法雷奥（Valeo）、德尔福（Delphi）、凯毅德（Kiekert AG）、博格华纳（BorgWarner）等已有汽车领域客户的业务合作，同时进一步开发其他全球知名或国内领先的汽车领域客户，不断提升公司汽车零部件产品的市场竞争力和市场地位。

通过上市募集资金加大对主营业务投入，公司盈利能力将获得大幅提升。本次发行募集资金到位后，随着募集资金投资项目的建设投产，公司业务规模将快速扩大。募投项目效益实现具有一定滞后性，在短期内，公司净资产收益率和每股收益指标将被摊薄，但长期来看，随着募投项目的全部建成及达产，公司盈利能力将进一步增强。

公司深耕精密金属零部件制造领域多年，多年来一直将技术研发视为自身持续发展的原动力。为不断提高核心竞争力，确保公司产品、技术能够紧随行业的发展趋势，并能及时快速满足客户产品更新要求，公司在技术研发上一直保持较高投入。随着本次募投项目之一研发中心建设项目的实施，公司的整体研发能力将进一步增强。未来公司将继续加大研发投入，持续进行技术创新，研发新产品、新技术，增强公司的竞争力，提升公司盈利能力，巩固和提高公司的行业地位。

六、本次公开发行股票摊薄即期回报的影响分析及应对措施

公司董事会就公司本次公开发行股票是否摊薄即期回报进行了分析，制定了填补即期回报措施，相关主体出具了承诺。公司第一届董事会第八次会议就上述事项通过了《关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺的议案》，并提交公司 2018 年第四次临时股东大会批准。

公司制定填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。公司在本次公开发行股票后，将在定期报告中持续披露填补即期回报措施的完成情况及相关承诺主体承诺事项的履行情况。敬请投资者关注。

（一）本次公开发行股票摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响

报告期内各期，公司营业收入分别为 45,780.16 万元、56,048.87 万元、59,338.25 万元以及 44,159.00 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 7,249.56 万元、5,143.45 元、8,499.60 万元和 6,055.69 万元。公司在未来的经营过程中，有望保持继续增长。公司本次公开发行股票不超过 2,500 万股。本次发行募集资金到位后，公司总股本和净资产将较发行前相应增加。虽然预计募集资金投资项目未来将带来良好收益，但由于募投项目建设及充分发挥效益需要

一定的时间，本次募集资金到位后的短期内，公司预计净利润增长幅度会低于净资产和总股本的增长幅度，预计每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。但从中长期看，此次募集资金带来的资本金规模增长将有效促进公司资产规模的扩展，进一步提升公司的业务规模和盈利能力。公司将积极采取各种措施提高资金的使用效率，以获得良好的收益。

公司按照最佳估计测算本次公开发行股票摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响如下：

1、假设条件

(1) 假定本次发行方案于 2020 年 3 月实施完毕，本次发行 2,500 万股，募集资金总额为 43,426.67 万元，不考虑扣除发行费用等因素的影响；

(2) 本次公开发行的股份数量、募集资金总额和发行完成时间仅为假设，最终以经中国证监会核准发行的股份数量和实际募集资金总额、实际发行完成时间为准；

(3) 上述测算未考虑本次发行公开发行募集资金到账后，对公司生产经营等的影响；

(4) 假设 2020 年度归属于母公司所有者的净利润与 2019 年度持平，为 8,578.50 万元；假设不考虑除募集资金、实现净利润以及 2018 年度利润分配方案（已在 2019 年 3 月份实施）之外的其他影响净资产的因素；2020 年末归属于母公司所有者的净资产=2019 年末归属于母公司所有者的净资产+本次公开发行募集资金+2020 年度归属于母公司所有者的净利润=91,658.19 万元；

(5) 假设宏观经济环境、证券市场未发生重大不利变化；

(6) 假设公司经营环境未发生重大不利变化。

公司对前述数据的假设分析并非公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任，盈利情况及所有者权益数据最终以经会计师事务所审计数据为准。

2、对公司主要财务指标的影响

项目	2018 年度 /2018 年 12 月 31 日	2019 年度 /2019 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	
			不考虑本次发行	考虑本次发行

总股本(万元)	7,500.00	7,500.00	7,500.00	10,000.00
归属于母公司所有者的净利润(万元)	8,499.60	8,578.50	8,578.50	8,578.50
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润(万元)	8,430.82	8,460.64	8,460.64	8,460.64
归属于母公司所有者权益	33,312.40	39,653.02	48,231.52	91,658.19
基本每股收益(元/股)	1.13	1.14	1.14	0.92
扣除非经常性损益后基本每股收益(元/股)	1.12	1.13	1.13	0.90
加权平均净资产收益率	29.29%	23.88%	19.52%	11.21%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	29.05%	23.55%	19.25%	11.06%

报告期各期，公司营业收入分别为 45,780.16 万元、56,048.87 万元、59,338.25 万元以及 44,159.00 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 7,249.56 万元、5,143.45 元、8,499.60 万元和 6,055.69 万元。公司在未来的经营过程中，有望保持继续增长。公司本次公开发行股票不超过 2,500 万股。本次发行募集资金到位后，公司总股本和净资产将较发行前相应增加。虽然预计募集资金投资项目未来将带来良好收益，但由于募投项目建设及充分发挥效益需要一定的时间，本次募集资金到位后的短期内，公司预计净利润增长幅度会低于净资产和总股本的增长幅度，预计每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。但从中长期看，此次募集资金带来的资本金规模增长将有效促进公司资产规模的扩展，进一步提升公司的业务规模和盈利能力。公司将积极采取各种措施提高资金的使用效率，以获得良好的收益。

（二）本次公开发行股票融资的必要性和合理性分析

1、本次公开发行股票融资有助于增强公司的资本规模及优化公司的资产结构

报告期内公司融资渠道相对单一，资金来源主要系日常经营中的自我积累及银行渠道融资。为了应对激烈的市场竞争，进一步提升公司的产品技术水平和客户服务能力，公司未来需要扩充业务规模、丰富产品结构、增强研发投入，因而需要较多的资金投入。公司迫切需要通过资本市场实现直接融资，开辟新的融资渠道，为公司的持续发展提供稳定的资金支持。本次公开发行股票，将为公司提供有力的资金支持，进一步巩固和提升公司的市场地位，增强公司盈利水平，为公司未来的发展奠定坚实的基础；同时，公司的总资产和净资产规模将大幅增加，资产结构和财务状况进一步优化，公司抗风险能力将大大增强。随着募集资金投资项目的建成实施，公司未来的净资产收益率将稳步上升，主营业务将保持良性发展趋势。

2、本次发行募集资金投资项目符合公司业务发展战略需要

公司本次公开发行股票募集资金拟投资于“汽车、通信等精密金属部件建设项目”以及“研发技术中心建设项目”。本次募集资金投资项目是在公司主营业务基础上，按照公司未来的发展战略规划，对现有业务进行优势巩固和技术升级。本次募集资金投资项目的实施，将扩大公司现有主营业务的规模，突破产能瓶颈，形成规模化的生产能力，巩固和扩大公司产品的市场份额。本次募投项目实施将通过引进先进的生产技术设备，提升公司的智能化、自动化生产水平，不断改善公司的生产效率和供货响应能力。本次募投项目的实施还将进一步提升公司的产品技术研发能力，不断缩小与国际一流精密金属制造企业之间的差距，不断提升公司产品的国际市场竞争力和核心竞争优势。

3、本次发行募集资金投资项目具有良好的市场发展前景，可有效提升公司的盈利水平

本次发行募集资金投资项目紧紧围绕着公司汽车、通信等精密金属部件主营业务展开，募投项目的实施将有利于提高公司精密金属零部件的制造和研发能力以及营运效率，提升公司的核心业务竞争能力。公司通过多年的业务积累，得到了诺基亚、爱立信、捷普、伟创力、新美亚、哈曼、采埃孚天合、麦格纳等全球

知名通信及汽车领域客户的广泛认可，并与上述客户建立了稳定的合作关系。未来随着 5G 通信行业的建设加速以及汽车行业新能源汽车、智能化、网联化的蓬勃发展，公司募投项目产品具有良好的市场发展前景，将会为公司带来较好的经济效益，增强公司的持续盈利能力。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系以及募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

1、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

本次募集资金投资项目均围绕公司汽车、通信等精密金属零部件主营业务而展开，是公司依据未来发展规划做出的战略性安排。若本次募集资金投资项目顺利实施，公司的生产规模、研发能力、市场拓展能力等将进一步提升，进而增强公司的核心竞争力和抵御市场风险的能力。

2、公司从事募集资金投资项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

在人员储备方面，公司通过不断地吸引和培养人才，目前已汇集了一批熟悉市场、精通技术并具备先进管理理念和创新开拓精神的管理人员和技术专家。公司还通过设立核心员工持股平台，增强了现有核心管理人员、业务骨干及技术人员的凝聚力。此外，公司还具有充足的人员、干部储备以及完善的员工培训体系，并根据募投项目建设进度实施了相应的人力资源招募和培养计划，以确保募投项目的管理能力和顺利投产及运行。

在技术储备方面，公司自设立至今高度重视产品的技术研发和工艺创新，截至报告期末，公司已获得发明专利 30 项，实用新型专利 58 项，同时通过多年技术积累，公司在高精度模具、连续模、传递模等模具技术工艺方面形成了较强的技术竞争优势。本次募投项目中所涉及的技术以公司现有相关技术积累为基础，同时公司将通过“研发技术中心建设项目”来加大研发投入力度，增强新技术、新工艺的开发应用能力，以满足未来业务的发展和市场需求。

在市场储备方面，本次募集资金投资项目为公司主营业务相关项目，具有良好的市场发展前景。公司凭借优良的产品技术优势和快速的客户响应能力，已与移动通信主设备商及众多全球知名汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系。募投项目的实施可以缓解公司目前的产能压力，有利于公司扩展市场份额。

（四）关于填补本次发行上市摊薄即期回报的相关措施

为保证本次募集资金有效使用、有效防范即期回报被摊薄的风险和提高未来的回报能力，公司拟通过严格执行《募集资金管理制度》，积极提高募集资金使用效率，加快公司主营业务发展，提升公司运营效率、降低公司运营成本、提高公司盈利能力，不断完善利润分配政策，强化投资者回报机制等措施，从而提升资产质量、增加营业收入、增厚未来收益、实现可持续发展，以填补回报。具体措施如下：

1、强化公司主营业务发展，有效应对经营风险

公司目前主营业务为移动通信、汽车等领域精密金属零部件的研发、生产、销售。公司在运营发展中将可能面临原材料价格波动风险、经营规模扩大产生的管理风险、应收账款回收的风险、汇率变动风险等。为有效应对经营中的各项风险，公司将继续以市场为导向，把握行业的发展趋势，不断加强研发投入，提高生产经营效率，改善生产工艺流程，开发出产品附加值更高的新产品，实现业务战略规划的推进和经营业绩的持续提升。

2、加强募集资金管理，保证募集资金合法合理使用

为规范公司本次发行上市后募集资金的使用与管理，确保募集资金的使用规范、安全、高效，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等法律、行政法规、部门规章、规范性文件，公司制定了《募集资金管理制度》。本次发行上市的募集资金到位后，公司将按照《募集资金管理制度》的规定，及时与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订募集资金三方监管协议，将募集资金存放于董事会批准设立的专项账户中，在募集资金使用过程中，严格履行申请和审批手续，并设立台账，详细记录募集资金的支出情况和募集资金项目的投入情况，确保募集资金专款专用。公司将保证募集资金按照计划用途有效使用，加快募投项目建设，积极提高募集资金使用效率，努力提高股东回报。

3、加强成本和费用控制，提高运营效率

为进一步改进公司业务运营状况，公司将优化生产管理各项业务流程，提高公司生产自动化程度，节约劳动力成本，提高劳动生产效率。公司将通过开展全

过程成本控制和精细化管理来降低运营和管理中的各项成本,从严管控各项费用支出。公司将通过完善内部控制,加快资产周转效率,来挖掘企业增长潜力。未来公司在日常运营中将继续加强生产成本和费用控制,加强预算管理,严格控制成本。与此同时,公司将加强对经营管理层的考核,完善与绩效挂钩的薪酬体系,确保管理层勤勉尽责,提升运营管理效率。

4、完善利润分配政策,强化投资者回报

为完善和健全公司科学、持续、稳定、透明的分红决策和监督机制,积极回报投资者,公司根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等文件的相关要求,综合公司盈利能力、经营发展规划、股东回报、资金成本以及外部融资环境等因素,在《公司章程(草案)(上市后适用)》中进一步明确了利润分配政策及现金分红政策,并制订了公司未来的股东回报规划。公司将严格执行相关规定,切实维护投资者合法权益,强化中小投资者权益保障机制,结合公司经营情况与发展规划,在符合条件的情况下积极推动对股东的利润分配以及现金分红,努力提升股东回报水平。

(五)公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员对公司本次发行上市摊薄即期回报采取填补措施的承诺

为使公司填补回报措施能够得到切实履行,公司控股股东、实际控制人陈晓敏、翁荣荣承诺不越权干预发行人经营管理活动,不侵占发行人利益。

公司董事、高级管理人员承诺如下:

1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益,也不采用其他方式损害公司利益。

2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束。

3、本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

4、本人承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5、如公司未来实施股权激励方案,本人承诺未来股权激励方案的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

6、本承诺函出具日后，若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时，届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺。

7、本人承诺切实履行公司制定的有关填补即期回报措施以及本人对此作出的任何有关填补即期回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任及监管机构的相应处罚。

七、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

申报会计师审阅了发行人 2019 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2019 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及财务报表附注，并出具了容诚审字[2020]100Z0103 号《审阅报告》。审阅意见为：根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映被审阅单位的财务状况、经营成果和现金流量。

（一）财务报告审计截止日后主要财务信息

公司 2019 年度经审阅的主要财务信息如下：

1、合并资产负债表简要情况

单位：万元

项 目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
流动资产	39,983.00	37,001.96
非流动资产	22,266.61	19,008.41
资产总计	62,249.61	56,010.36
流动负债	14,727.52	15,966.77
非流动负债	751.70	497.48
负债合计	15,479.23	16,464.26
所有者权益合计	46,770.38	39,546.10
归属于母公司所有者权益	39,653.02	33,312.40

2019 年末，公司资产总额较上年末增加 6,239.25 万元，增幅为 11.14%，主

要系公司为满足产能扩大及产品研发等需求，生产及研发设备投入较多，使得非流动资产较上年末增加 3,258.20 万元。

2019 年末，公司负债总额较上年末减少 985.03 万元，降幅为 5.98%，主要系应付账款余额由上年末的 13,746.84 万元降至 12,609.12 万元，减少 1,137.72 万元。一方面，公司移动通信金属零部件业务的占比逐年下降，账期较长的移动通信金属外购件采购规模有所降低，相应应付材料款余额同比下降较多；另一方面，随着厂房扩建工程完工结算，应付工程设备款余额同比有所下降。

2、合并利润表简要情况

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2019 年 10-12 月	2018 年 10-12 月
营业收入	60,989.76	59,338.25	16,830.75	15,519.41
利润总额	11,189.45	11,112.02	3,364.78	2,947.86
净利润	9,685.20	9,576.79	2,936.44	2,575.60
归属于母公司股东的净利润	8,578.50	8,499.60	2,522.82	2,281.57
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	8,460.64	8,430.82	2,531.83	2,237.15

2019 年度，公司实现营业收入 60,989.76 万元，较上年同期增长 2.78%；实现净利润 9,685.20 万元，较上年同期增加 1.13%；实现扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润 8,460.64 万元，较上年同期增加 0.35%。总体来看，2019 年度公司经营情况平稳，经营业绩与上年同期相比保持稳定。

3、合并现金流量表简要情况

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2019 年 10-12 月	2018 年 10-12 月
经营活动产生的现金流量净额	10,766.11	11,053.45	2,419.17	1,756.09
投资活动产生的现金流量净额	-5,070.90	-8,000.93	-1,243.57	474.10
筹资活动产生的现金流量净额	-2,475.00	-897.09	-	-1.20
汇率变动对现金流量的影响	44.76	228.73	-8.87	-64.17
现金及现金等价物净增加额	3,264.97	2,384.17	1,166.73	2,164.82

公司 2019 年度经营活动产生的现金流量净额高于同期净利润，收益质量仍保持较好的水平；2018 年公司厂房扩建、收购子公司股权等事项现金支出较多，投资活动现金支出金额较大；2019 年度，公司现金股利支付金额较高，筹资活

动产生的现金流量净额与上年同期相比下降较多。总体来看，公司期末的现金储备总体较为充足，资产负债率较低，充足的现金储备有利于公司业务的持续发展、壮大，是公司持续经营的重要现金保障。

4、2019年1-12月非经常性损益明细表

单位：万元

项目	2019年度	2018年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-31.84	-32.62
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	155.54	111.51
委托他人投资或管理资产的损益	68.79	20.90
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-54.97	-18.98
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	25.02	25.98
非经常性损益合计	162.54	106.79
减：所得税影响数	24.42	16.25
减：少数股东损益影响数	20.25	21.76
扣除所得税及少数股东损益影响数后的非经常性损益	117.86	68.78

2019年度，公司非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助。公司扣除所得税及少数股东损益影响数后的非经常性损益金额为117.86万元，占净利润的比例较低，对净利润不构成重大影响。

5、2018年1季度至2019年4季度各季度经营业绩对比分析

单位：万元

项目	2019年1季度	2018年1季度	变动比例
营业收入	15,302.10	13,918.49	9.94%
归属于母公司股东的净利润	2,143.74	1,939.12	10.55%
项目	2019年2季度	2018年2季度	变动比例
营业收入	14,667.57	14,933.41	-1.78%
归属于母公司股东的净利润	2,169.70	2,325.17	-6.69%
项目	2019年3季度	2018年3季度	变动比例
营业收入	14,189.32	14,966.94	-5.20%

归属于母公司股东的净利润	1,742.25	1,953.75	-10.83%
项目	2019年4季度	2018年4季度	变动比例
营业收入	16,830.75	15,519.41	8.45%
归属于母公司股东的净利润	2,522.82	2,281.57	10.52%

由上表可知，公司 2018 年 1 季度至 2019 年 4 季度各季度营业收入与归属于母公司股东的净利润变动趋势保持一致，各季度营业收入较为均衡，经营业绩波动不大，整体保持稳定。

（二）财务报告审计截止日后主要经营状况

财务报告审计截止日至本招股意向书签署日，公司的经营模式、主要原材料的采购规模及采购价格、主要产品的生产销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、税收政策等重大事项均未发生重大变化，未出现影响公司生产经营的重大不利事项。

根据容诚审字[2020]100Z0103 号《审阅报告》，公司 2019 年度实现营业收入 60,989.76 万元，同比增加 2.78%；2019 年度实现归属于母公司所有者的净利润 8,578.50 万元，同比增加 0.93%。

公司预计 2020 年第一季度实现营业收入 15,302.10 万元至 16,067.21 万元，同比变动幅度为 0%至 5%；预计 2020 年第一季度实现归属于母公司所有者的净利润 2,143.74 万元至 2,250.93 万元，同比变动幅度为 0%至 5%；预计 2020 年第一季度实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 2,123.11 万元至 2,229.26 万元，同比变动幅度为 0%至 5%。以上预测数据未经审计或审阅，不构成公司的盈利预测或承诺。

第十二节 业务发展目标

本公司发展战略及目标系根据当前市场环境和自身情况，对可预见的未来做出的计划。投资者不应排除公司根据市场和经营环境变化情况对发展战略及目标进行调整、修正的可能性。

一、发展战略及发展计划

（一）公司发展战略和经营目标

1、公司发展战略

公司秉承“责任、学习、高效、感恩、真诚、谦和”的精神，致力成为移动通信、汽车等行业内卓越的零部件制造商和服务商以及系统化平台解决方案的长期战略合作伙伴。为实现这一目标，公司将紧跟全球移动通信、汽车等行业的发展方向，把握精密金属零部件行业的技术发展趋势，不断加大研发投入，持续进行技术创新，增强技术研发能力，以先进的技术为客户提供高品质、高附加值、高可靠性的精密金属零部件产品。公司内部通过不断优化生产工艺、制造流程，提升生产的自动化、智能化和信息化管理水平，提高产品品质，降低生产成本。公司将积极利用海外和国内两个市场，不断增强和巩固现有移动通信、汽车等行业客户占有率，深度挖掘不同领域客户的新兴需求，同时努力拓展业内优质客户资源，将公司打造成具有全球影响力的精密金属零部件制造和服务商。

2、公司经营目标

公司整体发展目标是实现公司移动通信、汽车领域的长期可持续发展，力争成为金属部件行业技术、制造和服务领先企业之一。

根据公司整体目标，公司管理团队拆分了以下具体业务目标：

从业务布局角度，公司将深耕移动通信行业，强化在汽车领域的产品开发及供应能力；从技术研发角度，公司将通过加强研发中心技术成果转化、积极实施知识产权保护，通过核心技术研发升级不断推出高新技术产品；从市场开发角度，公司将完善营销服务网络建设，同时把握“一带一路”机遇，进一步推进公司“走

出去”进程。

（二）业务发展规划

公司结合自身业务特点和未来发展需求，制定了如下业务发展规划：

1、业务布局计划

公司将以市场需求为导向，持续增加研发投入，密切追踪最新技术及发展趋势，持续开展对新技术的研究，加快产品创新，确保不断推出高附加值、高品质的新产品，从而保持公司的竞争优势和可持续发展。

目前来看，移动通信和汽车行业为公司两大主要营业收入来源。从移动通信行业来看，每一次通信技术的更新换代都为制造行业带来较大的增量空间，促使公司射频零部件产品需求得到快速释放。未来公司将不断巩固其在移动通信设备制造领域的优势地位，抓住下一代 5G 通信技术商业化发展的契机，一方面继续强化与现有客户的合作关系，另一方面深度挖掘现有及潜在客户需求，密切跟踪 5G 技术带来的产品变化，促进公司移动通信领域的收入持续增长。

从汽车行业来看，公司将继续强化汽车零部件产品的研发和供应能力，推动汽车领域和移动通信领域应用的融合发展。公司将满足快速增长的汽车生产配套需求，不断开发新客户，提升产品市场占有率；另一方面，公司还会加大汽车智联系统相关零部件的开发，完善相关领域产品的配套能力。

2、技术研发计划

技术研发是公司创新和持续发展的源动力，公司亦将不断加大研发硬件设施投入，推动企业研究中心科技成果转化，完善技术创新体系，不断强化材料研究、工艺优化、自动化改良、前沿技术、产品生命周期管理等，持续推出高新技术产品。

公司拥有较强的技术资源整合能力，从而形成了良好的研发能力，先后创建了苏州市高精拉伸模具应用工程技术研究中心、江苏省紧固件冷镦模具工程技术研究中心，奠定了金属零部件冲压和冷镦领域中的行业地位。随着下游行业技术的快速发展，公司将加大以下方面的研发力度：

（1）关键技术方面：致力于先进模具设计理念、高速冲压/冷镦技术、精密机械加工技术研究，力求有效提高产品制造一致性以及品质的稳定性，进一步提

升客户对于公司产品的忠诚度，从而降低产品价格敏感度。

(2) 基础材料方面：致力于研究新型材料的应用，提高使用寿命，特别是在极端环境下相关参数等指标的稳定性；研究复合非金属材料的应用，在保证产品质量的前提下，控制金属制品的整体重量。

(3) 移动通信、汽车行业前沿：通过公司销售部门和研发部门的紧密交流，了解服务下游移动通信和汽车领域终端产品的技术风向、预计未来市场需求、制定现有产品优化方案以及新品研究方向，对公司产品研发进行长、短期规划。

(4) 知识产权保护方面：知识产权保护是激发企业和个人创新潜能、优化与知识产权相关的贸易秩序的重要工具。公司十分重视对知识产权的利用和管理，截至 2019 年 9 月，公司已获得专利授权 88 项，其中发明专利 30 项。未来公司将继续推进专利申请，促进技术成果转化。

3、市场开发规划

公司将持续收集移动通信和汽车行业市场与技术动态信息，密切关注客户需求，保证自身与客户需求的适应性和技术领先性。公司将巩固以及加强与现有优质客户的合作关系，增强客户粘性，在满足现有客户产品需求的同时，积极拓展与现有客户关联产品方面的合作；积极拓展国内外潜在客户，不断扩大公司业务规模。

公司将进一步加强销售团队建设，提升市场营销水平，在产品销售、服务、信息反馈等环节为客户提供专业化的服务和系统化的解决方案。公司将加大对营销人员进行培训，包括专业知识、外语能力、商务礼仪等方面的培训，培养既有销售服务能力又能够针对专业技术与客户沟通的营销团队，从而不断提升销售服务水平，提高客户响应速度。

4、人才培养计划

公司将根据业务发展需求，重点培养和引进技术研发、生产、管理、营销等方面的专业人才，优化人员结构，满足公司未来发展需求。公司将采取内部培养与外部引进相结合的方式进行中高端人才的引进以及储备。

一方面，公司将根据不同部门的职责需要，有针对性的招聘专业化人才和高校毕业生，并且通过建立健全内部管理体系进行人才招聘以及储备；同时，公司还将引进行业内技术带头人和专家型优秀人才，增强公司核心技术储备能力。

另一方面，公司将加大培训投入，完善培训制度及培训体系，提高员工专业技术技能和素质；鼓励员工参与各种职业技术培训及技能鉴定，激发创新意识和学习意识。此外，公司将针对不同岗位的员工制定科学的培训计划，并根据员工特点及公司发展需求制定员工的职业规划，通过跟各大专院校签订培养协议、学历或非学历教育、现场师带徒等模式培养适合企业需要的、有理论功底和实际操作能力的质量管控、模具开发、工程项目、设备自动化等专业工程师及具有工匠精神的技师；建立科学的人才选拔机制，进一步健全员工薪酬考核和激励制度，激发员工工作积极性和价值创造动力。

5、管理体系规划

公司将进一步加强财务核算基础工作，提高会计信息质量，完善会计核算、预算、成本管理、审计制度，充分发挥财务在预测、决策、计划、管理、考核等方面的作用，持续跟踪公司的盈利能力、运营能力和偿债能力等财务指标，推动建立以财务管理为中心的管理和决策体系。公司将通过加强建立管理的标准化、信息化，从而最终实现管理智能化。

内控建设不仅是上市公司监管的要求，更是公司长远稳健发展的需要。未来公司将进一步完善责任追究制度、风险管理和保障体系，建立并完善公司内部各类经济合同管理体系、管理标准、管理流程及管理制度，提高公司经营管理水平。

最后，公司通过加强股东大会、董事会、监事会的规范运作，完善公司管理层的工作制度，按照上市公司的规范要求和《公司章程》，建立科学有效的公司决策机制、市场快速反应机制和风险防范机制。公司还将进一步明晰各职能部门及各个岗位的职责，让各职能部门之间相互制约、相互协作，从而形成公司内部规范的权利制衡机制及协作机制，为公司内部运营风险的有效控制及执行力提升打下良好的制度基础，最终提升公司的管理效率。

6、融资计划

公司拟通过建立直接融资渠道增强直接融资能力，进一步优化目前公司的财务结构。未来公司将根据经营计划、业务发展、项目实施情况，一方面严格管理和使用募集资金，另一方面利用财务杠杆作用，凭借自身良好的信誉适度进行债权融资，利用多元化融资渠道满足公司资金需求的同时优化公司财务结构。

（三）未来发展的主要瓶颈及应对计划

1、未来发展的主要瓶颈

（1）现有产能不足

未来,随着移动通信 4G 网络的深度覆盖和 5G 网络商用前大规模基础设施建设的推进,以及汽车前端销售的稳步发展和后端服务快速增长带来的市场需求放量,公司产能已难以满足。截至目前,公司产能利用率已接近饱和,公司只能将工艺简单、精度要求不高的外购件(中间)产品与工艺复杂、精度要求高的产品生产进行分工优化,通过外购形式获得部分产品,以填补产能的不足。

（2）资金需求较大

随着移动通信和汽车行业技术的不断进步,公司的产品结构持续优化调整,未来公司定位从单一产品销售向多个产品集成配套发展。此外,为满足快速变化的市场需求,公司还需紧跟全球移动通信、汽车等行业的发展方向,把握精密金属零部件行业的技术发展趋势,不断加大研发投入,持续进行技术创新,增强技术研发能力,因此在较长时间内存在较大的资金需求。

2、应对计划

（1）公司拟利用自有资金、直接融资或间接融资的方式筹集公司发展所需的资金,主要用于汽车、通信等精密金属部件建设项目和研发技术中心建设项目建设。扩产项目建设后,将形成年产通信类精密金属部件 9,200 万件、汽车类精密金属部件 14,800 万件的生产能力。研发技术中心将重点开展高精度模具设计、新材料应用、制造工艺改进、设备自动化与智能化改造技术等方面研究。上述两个项目的建设将在现有基础上,实现产能升级和扩张,从而缓解产能瓶颈约束,更好地满足客户的需求,提升市场份额,同时全面提高公司自动化、智能化技术水平,促进公司进一步发展壮大。

（2）强化管理水平和运营水平。在市场运营方面,公司需要实现从“产品销售”到“综合的客户解决方案”能力的提升。为此,公司将采取内部培养与外部引进相结合的方式,重点培养和引进技术研发、生产、管理、营销等方面的专业人才,优化人员结构,满足公司未来发展需求。

二、拟定上述计划所依据的假设条件

上述目标与规划的拟定以下列假设条件为基础：

- 1、公司所遵循的有关国家现行的法律、法规、方针、政策无重大变化，没有对公司发展产生重大影响的不可抗力出现；
- 2、国家现行的利率、汇率、税收政策条款无重大变化；
- 3、公司所处行业处于正常状态，无重大不利的市场突发情况；
- 4、国家对公司所处行业的产业政策不发生重大改变；
- 5、本次股票发行计划能够顺利完成，募集资金能够顺利到位并投入使用；
- 6、公司产品的市场需求、经营所需原材料的供应和能源供应不会出现重大的突发性变化；
- 7、公司能够持续保持现有管理层、核心技术人员的稳定性和连续性；
- 8、无其他不可抗力及不可预测因素造成的重大不利影响。

三、实施上述计划将面临的主要困难及保障措施

（一）面临的主要困难

1、资金方面

随着公司业务领域的逐步拓展以及所属行业技术的快速发展，公司需要大量资金用于产品研发和扩大生产规模，以适应客户日益提高的技术要求、质量标准及市场需求。目前公司融资渠道相对较少，依靠经营积累和其他直接或间接融资方式进一步获取资金有限。

2、管理方面

根据公司的发展规划，未来几年内公司资产规模、业务规模、人员规模等将有大幅度增长，公司组织结构和管理体系亦将更为健全以及系统，在战略规划、组织设计、资源配置、营销策略、资金管理和内部控制等方面，管理层都将面临挑战。因此，公司亟需进一步提高管理应对能力，才能持续发展，实现发展目标。

3、人才方面

随着公司生产经营规模的不断扩大，公司需要与其发展相匹配的研发、管理

和营销人才。公司现有人员数量、知识结构和专业技能等方面将不能完全满足未来发展需求，面临较大的人力资源压力。

（二）确保实现规划和目标拟采用的方法和途径

1、多元化融资方式

公司将采取多元化的融资方式，来满足各项发展规划的资金需求。首先，公司将做好本次发行上市工作，利用募集资金实现产能规模扩大和提升研发能力的目标。在未来融资方面，公司将根据资金、市场的具体情况，择时通过银行贷款、资本市场融资等方式合理安排制定融资方案，进一步优化资本结构，筹集推动公司发展所需资金。

2、深化改革和组织机构调整计划

公司将严格按照相关法律法规对上市公司的要求规范运作，进一步完善公司的法人治理结构，建立适应企业发展需求的决策制度和用人机制，充分发挥董事会及其专业委员会在重大决策、选择经理人员等方面的作用。

公司将进一步完善内部决策程序和内部控制制度，强化各项决策的科学性和透明度，保证公司经营效率和效果。公司将根据客观条件和自身业务的变化，及时调整组织结构和促进公司的机制创新。

3、加快对优秀人才的培养和引进

公司将加快对各方面优秀人才的引进和培养，同时加大对人才的资金投入并建立有效的激励机制，确保公司发展规划和目标的实现。一方面，公司将继续加强员工培训，加快培育一批素质高、业务强的技术人才、营销人才、管理人才；公司还将对技术人员进行新工艺、新技术的知识更新，对销售人员进行沟通与营销技巧方面的培训，对管理人员进行现代企业管理方法的教育。另一方面，公司仍将不断引进外部人才，对于行业技术专家、经营管理杰出的高端人才，要加大引进力度，保持核心人才的竞争力。其三，逐步建立、完善包括直接物质奖励、职业生涯规划、长期股权激励等多层次的激励机制，充分调动员工的积极性、创造性，提升员工对企业的忠诚度。

四、未来业务发展规划和现有业务的关系

公司上述未来发展规划与现有业务紧密相连，是在结合现有实际经营情况及长远发展战略目标的基础上科学、合理制定的，是对公司现有业务的扩张和再发展，与现有业务具有一致性和延展性。公司现有业务是未来业务发展规划成功实施的基础，未来业务发展规划基于已积累的技术经验、产品生产经验、管理经验及对未来市场的分析与判断，未来业务发展规划是对现有业务的进一步拓展，将完善和丰富现有产品体系，增强业务深度，延伸业务应用领域，降低成本、形成规模，提高公司经营及管理总体水平，全面提高公司现有业务的整体竞争优势。

第十三节 募集资金运用

一、募集资金运用概况

经股东大会审议通过，公司本次拟公开发行人民币普通股不超过 2,500 万股，不低于发行后总股本 25%。实际募集资金扣除发行费用后的净额全部用于公司主营业务相关项目。

(一) 本次募集资金投资项目

本次募集资金拟投资于以下项目：

项目名称	投资总额 (万元)	募集资金投入 (万元)	备案文号	环境影响审批 意见
汽车、通信等精密金属部件建设项目	41,504.60	38,945.88	苏高新发改备 [2018]161号	苏新环项 [2018]180号
研发技术中心建设项目	4,480.79	4,480.79	苏高新发改技备 [2018]38号	苏新环项 [2018]254号
合计	45,985.39	43,426.67	-	-

本次发行募集资金到位后，若实际募集资金（扣除发行费用后）不能满足项目投资需要，资金缺口由公司自筹解决。为保证项目的顺利进行，在募集资金到位之前，公司将利用自筹资金先行投入项目，在募集资金到位后，利用募集资金予以置换。

(二) 募集资金投资项目建设时间进度

项目名称	投资总额 (万元)	其中：建设投资 (万元)	投资进度计划		
			建设期	第一年(万元)	第二年(万元)
汽车、通信等精密金属部件建设项目	41,504.60	36,622.48	2年	15,224.40	21,398.08
研发技术中心建设项目	4,480.79	4,169.57	1年	4,169.57	-

二、募集资金投资项目的可行性及合规性

（一）保荐机构和发行人律师对募集资金投资项目的核查意见

公司本次发行所募集资金拟用于汽车、通信等精密金属部件建设项目和研发中心建设项目，本次募集资金投资项目符合国家产业政策以及相关法律法规的要求，具有良好的产品和技术基础，符合行业发展方向和公司发展规划。公司本次募集资金拟投资的项目已取得发行人内部的有效批准，项目已取得苏州高新区经济发展和改革局的备案文件以及苏州国家高新技术产业开发区环境保护局的审批意见。公司已与苏州市国土资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》并取得了土地使用权，项目用地不存在障碍。保荐机构和发行人律师核查后认为：上述募集资金投资项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章规定。

（二）募集资金专项存储制度的建立情况

为规范公司募集资金，提高募集资金使用效率，公司制定了《募集资金管理制度》，并经召开的董事会和股东大会审议通过。该制度明确了募集资金使用的分级审批权限、决策程序、风险控制措施及信息披露程序，对募集资金存储、使用、变更、管理与监督等内容进行了明确规定。

本次募集资金到位后，公司将根据规定将募集资金存放于董事会指定的专户集中管理，严格按照《募集资金管理制度》的要求使用募集资金，做到专款专用，并接受证券监管部门、证券交易所、保荐机构、开户银行等的监督。

（三）董事会对募集资金投资项目的可行性分析意见

公司召开的第一届董事会第八次会议，审议通过《关于首次公开发行 A 股股票募集资金投资项目及可行性的议案》。董事会对募集资金投资项目的可行性进行了充分的研究，认为本次募集资金投资项目符合国家产业政策以及相关法律法规的要求，具有良好的产品和技术基础，符合行业发展方向和公司发展规划，项目预期效益良好，且投资规模及项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相匹配，具有实施的可行性。

（四）募集资金投资项目实施后对发行人同业竞争和独立性的影响

本次募集资金投资项目是在公司主营业务基础上，按照公司未来的发展规划，对现有业务进行巩固和升级。本次募集资金投资项目的实施，将扩大公司现有主营业务的规模，优化和提高面向客户的供货响应能力，提升产品研发实验能力，增强市场竞争能力，提高资金实力和抗风险能力。本次募集资金投资项目实施后，不会产生同业竞争或对公司独立性产生不利影响。

三、募集资金投资建设项目背景、必要性、可行性以及与现有主营业务情况相适应的依据

（一）募集资金投资项目背景

1、我国精密金属制造行业保持持续稳定发展

“十二五”时期，中国经济得到平稳较快的发展，国内通信、汽车、航空、高速机车等下游行业对精密金属零部件的需求保持稳定快速增长，这为我国精密金属制造产业的持续发展提供了有力保障。同时我国拥有丰富的金属资源和劳动力资源优势，拥有国际和国内两个巨大的产品市场，并拥有一支长期从事金属制造产品研发、工艺设计、铸造设备开发等科研和生产实践的专业技术队伍，这些都构成了中国金属制造行业持续发展的重要物质基础和技术基础。

此外，全球精密金属制造业向中国转移及跨国公司的全球采购战略，为中国专业精密金属结构制造企业带来良好的发展机遇。在经济全球化的浪潮中，以新的产业发展序列为特点的国际分工正在形成。随着全球精密金属制造业向中国转移，许多跨国公司纷纷在中国建立生产基地和全球采购平台，不少国际大型金属制造厂商纷纷在中国设立制造基地，为其全球客户供货。

2、下游主要客户行业的产品需求明显增加

移动通信市场持续快速增长，推动移动通信设备制造业持续发展。在过去的二十年中，全球移动通信市场保持了持续快速的增长，目前仍处于高速增长期。根据 ITU 以及 GSMA 相关数据，截至 2018 年底，全球 4G 用户已超过 30 亿。在国

内，截至 2018 年末，中国移动电话用户总数达 15.7 亿户，国内移动通信市场尤其是 4G 移动通信市场的高速发展，带动了相关产业投资的增速。2015 年至 2018 年期间，全国新增 4G 移动通信基站 280 万个，截至 2018 年末 4G 基站总数达 372 万个。我国移动通信网络的高速发展加上国家层面的政策支持，为国内移动通信设备及精密金属零部件制造行业带来了巨大的发展机遇。

汽车产业市场旺盛的消费需求驱动国内零部件行业实现较快发展。近几年，我国汽车产销规模快速扩大。2017 年，我国汽车产销量分别为 2,780.90 万辆和 2,808.10 万辆连续九年蝉联全球第一。汽车零部件产业是汽车产业链中十分重要的一环，是汽车产业发展的基础。近年来，在国内整车制造快速发展的带动下，整个行业发展态势良好，尤其是 2010 年以来，下游整车市场旺盛的消费需求驱动国内零部件行业实现较快发展。近三年，我国汽车零部件及配件行业销售收入复合增长率超过 7%，2017 年销售收入总额约为 3.74 万亿元，2018 年销售收入约为 4 万亿元。在相关行业快速发展、国际产业转移和国家产业政策支持等多重因素作用下，我国汽车金属零部件产业将继续保持良好发展。

3、公司业务快速增长亟需增加产能，带来新的业务增长点

在全球及国内移动通信、汽车产业市场高速发展及公司主要客户的业务需求快速增长的背景下，公司业务取得了长足发展，目前拥有 50 余台精密冲压生产设备。尽管在国内同行业细分领域中处于领先地位，但是在精密金属部件领域，国外同行一直占据主导地位，瑞玛工业市场占有率不高，远远不能满足国内市场需求，也只能有限的去参与国际市场的竞争。

为了能在短时间内赶上国际先进水平，提高产品竞争力，实现更好的进口替代和走出国门，并在市场竞争中抓住更多机会以寻求更大的发展，瑞玛工业拟利用自身技术优势，实施募集资金投资项目，从而加大对汽车、通信精密金属部件的开发力度，形成规模生产的能力，有效拓展市场空间，巩固和扩大产品的市场份额，推进公司可持续发展。

(二) 募集资金投资项目必要性

1、本项目建设是实现公司战略目标，打造成为国内领先精密金属制造服务商的需要

瑞玛工业自成立以来，坚持以高品质和专业制造为使命，致力于为客户提供更具价格优势、更具品质优势及更具管理优势的全方面产品解决方案，力争将公司塑造为国际水准、国内领先的汽车领域、通信领域等的专业服务商。

本项目实施将引进先进的生产设备，提升智能化生产水平，能为客户提供更完善的产品和技术服务，对于公司实现战略目标，满足客户需求有积极作用；同时项目建设将提升公司产品质量和供应能力，为客户提供定制化、个性化的优质服务，有助于实现公司成为国内领先精密金属制造服务商的发展目标。

2、本项目建设是扩大公司主要产品生产能力，满足日益增长的订单、巩固市场份额的需要

瑞玛工业长期为知名通信及大型汽车零部件供应商配套生产加工精密部件，在技术水平、生产能力、产品种类、产品质量等方面得到了诺基亚、爱立信等世界领先通信设备制造商，以及哈曼、采埃孚天合、敏实、麦格纳等全球知名一级汽车零部件供应商的广泛认可。随着全球汽车零部件及通信市场的快速增长，公司产品不仅订单量有所提升，采购品种也日趋丰富。公司在基本保持生产设备满负荷生产的情况下，仍然无法完全满足客户采购需求。

本项目的建设将充分引进先进的生产设备，在现有基础上，实现产能升级和扩张，从而缓解产能瓶颈约束，更好地满足客户的需求，提升市场份额，促进公司进一步发展壮大。

3、本项目建设是进一步完善公司自动化生产技术的改造升级，增强市场竞争力的需要

瑞玛工业的主要产品属于中小型金属精密加工件，加工精度高、种类多，要求生产线同时具有较高的技术水平和柔性制造能力。随着汽车零部件及移动通信产品多样化、轻量化的不断演进，目前生产线存在人力成本较高、生产效率偏低等缺点，公司以增效为目标，将全面加快技术改造与升级步伐，进一步提高生产效率及工艺水平，实现自动化生产技术改造升级。随着本项目的实施，公司将以智能化、模块化、标准化作为精密制造的核心发展方向，并持续加大机器人、自动化设备的投入。同时，公司将进一步强化模具、夹具、检具等工装的设计、制造加工能力，为自动化生产的快速导入提供强有力配套支持。

本项目的建设，将通过引进先进的、智能化的生产设备，实现更少的人创造

更大价值的目的，有效提高劳动生产率，降低人力成本及劳动强度。

4、本项目建设是提高市场反应速度，更好满足客户需求的需要

精密金属制造行业为完全竞争行业，随着下游行业对精密金属产品要求的不断提高，企业依托现有的生产设备、生产人员等资源，无法满足客户在产品的多样化、规模化、高可靠性等方面的需求。为更好地服务客户，响应客户需求，公司必须通过技术更新提高公司产品质量和可靠性，在行业竞争中占据优势。

本项目的建设将引进先进的生产设备，对产品质量实现全过程监控，项目的建设有利于更好地满足客户对产品质量不断提高的要求，进而提升对市场的反应速度。

5、项目建设符合规模经济的需要，有利于增强公司的盈利能力

精密金属制造业是资本密集型行业，因此具有典型的规模经济特征。公司规模越大，则生产单件产品的研发费用和设备折旧费用越低，因此扩大生产规模，有利于公司实现规模经济，降低单件产品的开发成本和制造成本，增强公司的盈利能力和市场竞争力。同时，生产规模的扩大也有利于提高公司的市场占有率、行业地位和知名度，这些都有利于增强公司的盈利能力和市场竞争力。

（三）募集资金投资项目可行性

1、符合国家产业政策

国家和地方政府十分重视精密金属制造行业的发展，该产业的快速发展有助于我国由制造大国向强国的转变。近年来，国务院、发改委及工信部颁布了一系列法律法规及政策措施支持精密金属制造以及下游移动通信及汽车行业的发展，为行业的快速发展创造了良好的产业政策环境，有利于本次募集资金投资项目的实施。

2、公司产品得到市场的广泛认可

公司凭借集设计、研发、制造于一体的综合性服务能力、优良的产品质量、优秀的综合管理能力，得到了诺基亚、爱立信、哈曼、采埃孚天合、敏实、捷普、伟创力、新美亚等全球知名移动通信及汽车领域客户的广泛认可，并与上述客户建立了稳定的合作关系。公司优质的客户资源为本次募集资金投资项目的实施奠定了坚实的市场基础。

3、具备较强的设计研发能力

公司历来重视研发投入，已建立了完善的研发体系，培育了一支专业结构合理、开发经验丰富的研发技术团队，能够针对前期开发、中期生产以及后期服务的各项技术展开深入研究和试验，具备多项目同时开展以及快速响应客户的能力。

公司通过积极参与、配合客户产品的前期研发工作，既能研发出兼具性价比和客户需求的新品，又能不断深入研究进行工艺优化调整，提升产品附加值，稳固客户合作关系，具备实施本次募集资金投资项目的设计开发能力。

4、具备优秀的经营管理能力

公司具备专业化的经营管理团队，管理类人员具有多年从业经验，熟悉项目规划、设计、设备选型、工艺组织、职工培训、运营管理等项目建设及运营所涉及的各个环节。

此外，公司多年来遵循标准化生产管理，建立了包括前期开发、生产管理、成本控制、产品质量控制等一系列完整的研发生产制造管理体系，可以有效地保障募集资金投资项目的顺利实施，降低经营管理风险。

（四）募集资金投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应

1、与公司现有生产经营规模相适应

目前，公司正处于快速发展期，需不断扩大生产经营规模，对货币资金的需求较强，本次募集资金能够有效缓解公司的资金压力。本次募集资金投资项目的实施，将会优化产品结构、提高生产效率和研发技术水平、提升客户供货响应能力，有助于公司的长期发展，与现有生产经营规模相适应。

2、与公司现有财务规模相适应

截至 2018 年 12 月 31 日，公司总资产 56,010.36 万元、净资产 39,546.10 万元；2018 年公司实现营业收入 59,338.25 万元，净利润 9,576.79 万元。公司财务状况良好，具备持续盈利能力。本次募集资金投资项目与公司现有财务状况相适应，募投项目实施后公司总资产规模将得到显著增加，资产规模的扩大将有助于抗风险能力的提升，并使公司未来能够继续适应日益增长的行业发展需求。

3、与公司现有技术水平相适应

公司已建立了完善的研发体系，培育了一支专业结构合理、开发经验丰富的研发技术团队；截至 2019 年 9 月末，公司（含子公司）已取得发明专利 30 项，实用新型专利 58 项，具备了实施募集资金投资项目的技术基础。公司本次募集资金投资项目将引进先进的生产设备、检测设备，提高生产线的自动化、智能化和信息化水平，进一步优化生产工艺，提升多规格、多产品的协同生产能力，提高生产效率，满足客户不断增长的产品需求，本次募集资金投资项目将在现有成熟技术及工艺基础上不断进行研发。

4、与公司现有管理能力相适应

公司拥有专业化的管理团队，股份公司成立以后，公司组织机构不断健全、内部治理机制不断完善。本次募集资金投资项目由公司现有管理团队负责实施，管理和运营采用公司成熟的经营模式，能够有效保障募集资金投资项目的顺利实施，与现有管理能力相适应。

综上，公司本次募集资金投资项目与现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。

四、募集资金投资项目的的基本情况

（一）汽车、通信等精密金属部件建设项目

1、项目建设内容

本项目拟建总建筑面积 36,800 平方米，包括生产车间、辅助厂房及综合楼。项目拟购置冲床、送料机、加工中心等生产设备，影像仪、显微镜等检测设备以及其他辅助、公用设备。

项目建设后，将形成年产通信类精密金属部件 9,200 万件、汽车类精密金属部件 14,800 万件的生产能力。

2、项目投资概算

本项目总投资 41,504.60 万元，投资概算如下：

序号	费用名称	金额(万元)	所占比例(%)
一	工程费用	30,543.76	73.59

序号	费用名称	金额(万元)	所占比例(%)
1	建筑工程费	7,785.20	18.76
2	设备购置费	20,689.56	49.85
3	安装工程费	2,069.00	4.98
二	工程建设其他费用	2,310.10	5.57
三	基本预备费	2,395.90	5.77
四	铺底流动资金	4,882.12	11.76
五	土地费用	1,372.72	3.31%
	合计	41,504.60	100.00

3、主要设备

本项目设备总投入 20,689.56 万元，主要系生产、检测用机器设备，具体如下：

设备名称	型号规格	数量	单价(万元)	投资总金额(万元)
冲床	260T-500T 机械手传递冲床+送料机	1	554.00	554.00
冲床	260T 单轴+500T 传递冲床	2	244.00	488.00
冲床	SHD-600 连续冲床	1	380.00	380.00
冲床	伺服冲床 300T	1	320.00	320.00
冲床	200T 行程 250mm	3	70.00	210.00
冲床	GTX500	1	190.00	190.00
冲床	冲床 G2-300 传递	2	82.50	165.00
SN2-300T 连续冲床	GTX500V	6	550.00	3,300.00
STD-1200T 连续冲床	GTX500V	2	900.00	1,800.00
SN2-300T 连续冲床	AIDA 伺服冲床	2	600.00	1,200.00
STD-600T 连续冲床	AIDA 伺服冲床	2	500.00	1,000.00
STD-500T 连续冲床	AIDA 伺服冲床	1	400.00	400.00
500T 连续冲床	GTX500V	1	190.00	190.00
500T 定制+送料机	金丰	1	400.00	400.00
送料机	摆动送料机	6	40.00	240.00
送料机	GTX500	3	38.50	115.50
送料机	伺服偏摆式送料机 RNC-300F-150P	3	24.00	72.00
送料机	摆动送料机	2	35.00	70.00

设备名称	型号规格	数量	单价 (万元)	投资总金额 (万元)
Len 送料机生产线(含控制软件 600T)	LAH06-05ZB3	4	70.00	280.00
伺服式摆式送料机	RNC-300F-150P	4	20.00	80.00
三合一送料机	国产	3	25.00	75.00
智联多媒体部件组装线	国产	3	250.00	750.00
ABB 焊接机器人	进口	2	150.00	300.00
传递机械手	国产	12	30.00	360.00
六轴关节式工业机器人	进口	6	21.00	126.00
卧式加工中心	进口、日本	2	200.00	400.00
3 轴高速 CNC	进口、美国	2	150.00	300.00
坐标级数控镗铣加工中心	进口	1	220.00	220.00
慢走丝切割机	进口、日本沙迪克	4	100.00	400.00
电火花机	进口、日本三菱	2	120.00	240.00
碳氢清洗系统	国产	2	180.00	360.00
清洗机	进口	1	100.00	100.00
胶箱清洗机	国产	2	30.00	60.00
在线检测机	进口	1	30.00	30.00
全自动步进洁净设备	国产 RT1804-06	2	10.00	20.00
研磨自动上料系统	国产	2	15.00	30.00
冷场发射扫描电子显微镜	日立 Hitachi S-4800	1	400.00	400.00
裂纹检测分选机		1	150.00	150.00
二次元影像仪	国产	2	30.00	60.00
投影仪	三丰 TM-510	2	30.00	60.00
粗糙度仪	三丰 SV-3000CNC	2	10.00	20.00
轮廓度仪	三丰 CV-1000	2	10.00	20.00
SAP (Business All-in-One)	系统更换 Business All-in-One	1	600.00	600.00
SAP 系统服务器	服务器、存储、交换设备	1	200.00	200.00
车间管理 MES 系统	国内研发	1	50.00	50.00
项目管理 PLM 系统	国内研发	1	80.00	80.00

4、生产方法、工艺流程与核心工艺

募集资金投资项目相关产品的生产方法、工艺流程仍采用现有模式，参见本

招股意向书“第六节 业务与技术”之“四、（二）主要产品的工艺流程”。

募集资金投资项目采用的核心技术系基于公司现有成熟技术进行，公司现有核心技术均为自主研发，参见本招股意向书“第六节 业务与技术”之“八、（一）生产技术”。

5、原辅料及能源供应情况

募投项目原辅材料主要包括钢铁、不锈钢、铜等金属材料以及包装物、易耗品等辅材。项目所需各类原辅材料市场供应充足，供应渠道通畅，公司目前已有较为完备的材料供应商体系，本项目生产所需要的主要原材料无论质量、数量、货源等方面都能得到可靠保证。

本项目所使用的主要能源为电力。

6、项目用地的落实情况

本次募集资金投资项目拟在苏州市高新区道安路南、永莲路西建设，占用土地面积 26,640 平方米，公司已与苏州市国土资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》并取得了土地使用权，项目用地不存在障碍。

7、项目的环保情况

本次募集资金投资项目对环境污染较小，不属于重污染项目。项目已取得苏州国家高新技术产业开发区环境保护局出具的苏新环项[2018]180号《关于对苏州瑞玛精密工业股份有限公司汽车、通信等精密金属部件建设项目环境影响报告表的审批意见》。

8、项目的组织方式、实施进展情况

本次募集资金投资项目建设期为 2 年，具体实施进度如下：

序号	时间 工作内容	建设期(月)											
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
1	项目前期工作	■	■										
2	工程设计及审查		■	■	■	■							
3	建筑工程招标、施工						■	■	■	■			
4	设备招标、安装、调试								■	■	■	■	■
5	人员招聘与培训					■	■	■	■	■	■		
6	试生产											■	■

9、项目效益测算情况

本次募集资金投资项目建成达产后,预计可实现年销售收入 45,748.30 万元,项目内部收益率(税后)为 15.18%,项目投资回收期(税后)为 7.34 年。

(二) 研发技术中心建设项目

1、项目建设内容

本项目拟利用现厂区的部分办公区域和生产车间进行适应性改造,改造面积 4,000 平方米;拟购置各类研发设备、检测设备、辅助设计软硬件等。项目建成后,研发技术中心将重点开展高精度模具设计、专用工装检具设计、新材料应用、制造工艺改进、设备自动化与智能化改造技术等方面研究,全面提高公司自动化、智能化技术水平;提高模具及工装检具设计能力、制造加工精度及效率;产品材料特性研究与选择;提高产品的性能与质量水平;为客户提供全面的技术服务。

2、项目投资概算

本项目总投资 4,480.79 万元,投资概算如下:

序号	费用名称	金额(万元)	所占比例(%)
一	工程费用	3,894.55	86.92%
1	建筑工程费	480.00	10.71%
2	设备购置费	3,261.00	72.78%
3	安装工程费	153.55	3.43%
二	工程建设其他费用	153.62	3.43%
三	基本预备费	121.40	2.71%
四	流动资金	311.22	6.95%
	合计	4,480.79	100.00%

截至 2019 年 9 月 30 日,公司已累计投入 805.19 万元。

3、主要设备

本项目设备总投入 3,261.00 万元,主要系研发、设计相关设备及软件,具体如下:

设备名称	型号规格	数量	单价(万元)	投资总金额(万元)
冷场发射扫描电子显微镜	日立 Hitachi S-4800	1	420.00	420.00
屏蔽测试房		1	400.00	400.00
坐标级数控镗铣	安田 YASDA CNC	1	330.00	330.00

设备名称	型号规格	数量	单价（万元）	投资总金额（万元）
加工中心	JIGBORER, YBMVi40			
慢走丝机	三菱 MP12002	2	165.00	330.00
中村留数控车床		1	170.00	170.00
裂纹检测分选机		1	150.00	150.00
激光切割机	日本 Amada	1	150.00	150.00
扫描电镜+能谱仪	SEM/EDS	1	120.00	120.00
海克斯康三坐标测量机	Global classic sr 09.12.08 型	1	110.00	110.00
数控折弯机	日本 Amada	1	80.00	80.00
激光焊接机	100W-200W	2	25.00	50.00
颗粒度测试仪		1	40.00	40.00
晶相显微镜/研磨切片		1	40.00	40.00
X 光机		1	30.00	30.00
激光打标机		1	10.00	10.00
冷热冲击装置		1	10.00	10.00
汽车行业设计软件	NX (UG)	6	30.00	180.00
通信行业模具设计软件	ProE	6	25.00	150.00
模具设计软件	3D tools	2	42.00	84.00
模具设计软件	SolidWorks	2	25.00	50.00
模具设计软件	PRESSCAD	10	3.50	35.00

4、主要研发内容

（1）高精度模具的设计

精密金属部件的制造流程较长，以材料为起点，在冲压加工整个过程均需依靠模具设计和制造；在整个过程中，精密模具（精度达到 5 微米）设计制造能力决定了产品的制造技术水平；精密模具是精密加工的基础工艺装备。因此，为提高公司精密金属部件的产品技术与制造水平，开展高精度模具的设计研究显得尤为重要，具体研发内容如下：

①提高公司精密模具及高性能精密冲压制品的加工制造技术水平，特别是在冲压深拉深核心技术方面有所突破，技术水平达到世界先进或国内领先水平。

a、在冲压工艺方面，继续提高 CAE 技术应用水平，全面应用模具设计软件，以 CAE 技术指导下的模具调试突破模具制造的瓶颈；

b、在模具结构设计方面，继续开发并实施模板化与模块化相结合的模具设计技术；

c、把激光淬火、高频淬火、TD 处理等表面处理高新技术应用于中高档模具，不断提高模具质量。

②在数字化模具设计制造技术方面，实现 CAD/CAE/CAM 的智能化和网络化，运用模拟软件提高模具设计效率，缩短设计周期，保证设计质量，技术水平达到国内领先水平。

a、研究应用自动与半自动模具审核校对。模具设计从单纯功能设计向功能与性能设计相结合的方向发展，提高模具设计的可靠性与设计效率；

b、继续研究和开发模具的自动编程技术，大大提高模具编程效率；

c、继续提高无人化、少人化加工技术；

d、完善和实施数字化研磨技术，大大减少模具制造对操作人员的依赖；

(2) 对新材料的应用研究

目前公司产品的主要材料是各种金属材料，新材料研发的方向主要为轻量化、高硬度、防水性、质感等多个方面。

①新材料的性能分析

为提高新材料在精密金属部件领域应用的可能性，在投入到加工过程前，需要对新材料的性能进行分析，进而判断新材料的生产适用范围，探索新材料在产品设计中的应用方法。新材料性能分析具体包括：

a、在新材料中提取所需成分，进行性能分析，并判断使用标准和方法；

b、结合产品加工需要，对照产品加工生命周期，建立对比关系，明确新材料使用周期；

c、对材料的不同性能进行判断。

②结合实际的新材料应用

a、当新材料无法满足市场或用户需求时，进行重新设计、改良；

b、结合新材料的各项特性与实际生产需求，判断新材料的取向。在这过程中，主要考虑的新材料功能包括：常规力学性能、疲劳断裂性能等。

（3）制造工艺的自动化

通过对模具及结构件设计、生产的自动化，提高制造工艺的量化生产能力以及产品的良品率，其自动化设计、生产涉及包括以下几个方面：

①模具制造自动化：根据我们自身的产品和技术特点，完成模具制造自动化控制系统的开发和应用研究工作，实现模具设计的模块化，从而提高模具制造自动化水平，将模具的平均制造周期进一步缩短，同时提高模具的精度及良品率。

②材料成型控制自动化：首先，从前端利用计算机模拟技术完成材料成型的理论演算；其次，完成计算机和自动化技术在材料成型控制技术上的应用，优化材料成型生产流程，实现材料成型控制技术的高效性，提高产品的成功率；结合自动化的大规模生产，降低产品成本和损耗，推动成型技术的节能性；缩短材料成型时间，减少成型过程污染危害，提升产品环保特性。

（4）强化知识产权管理能力

企业知识产权管理贯穿于企业的产品研发、技术创新、市场营销、市场竞争的全过程，是企业科学管理的重要组成部分。知识产权管理可以增强企业成员的创新意识及能力，可以提高企业的研发效率与效益，从而促进企业技术创新；通过知识产权管理，可以充分利用知识产权制度提高参与企业生产经营活动各要素的效能，实现资源的优化配置，为提高企业的市场竞争力服务；知识产权管理有助于增强企业的知识产权预警能力，有助于增强知识产权应急能力，有助于增强企业产权维护能力，从而支撑企业持续发展。

5、项目的环保情况

本项目为研发技术中心建设项目，不涉及生产业务，不产生有影响的污染源和污染物。项目已取得苏州国家高新技术产业开发区环境保护局出具的苏新环项[2018]254号《关于对苏州瑞玛精密工业股份有限公司研发技术中心建设项目环境影响报告表的审批意见》。

6、项目的组织方式、实施进展情况

本次募集资金投资项目建设期为1年，具体实施进度如下：

序号	工作内容	实施计划(月)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	前期工作												
2	厂房改造												

序号	工作内容	实施计划(月)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3	设备采购												
4	设备安装												
5	人员培训												
6	竣工验收												

7、项目效益测算情况

本项目作为本公司的研发技术中心，不进行单独的财务测算，但项目投入使用后，将具有良好的企业效益：

本项目通过建设公司研发技术中心，将提升研发团队的整体实力，把握市场趋势，掌握领先技术，增强公司原始创新、集成创新和引进消化吸收再创新能力，强化产品与下游客户需求的匹配程度，提升公司核心竞争力。

本项目的实施将满足技术研发对人才的需求，解决业务快速发展与新增研发人员不匹配的矛盾。研发技术中心将有效整合公司现有的研发资源，一方面有利于共享公司的研发资源，节约研发经费；另一方面将促进部门沟通和协调，提高公司研发效率，便于公司的整体规划。并且，公司通过建立一个软硬件更加完善、更具人性化设计的技术研发场地，将提供良好的工作环境，为开发设计人才施展才华创造良好的平台，同时有利于吸引更多的高素质人才，满足公司长期发展的战略需求。

本项目的实施通过新增研发人员、增加研发设备、完善研发机制，对前沿技术课题进行关键性、前瞻性研究，保持公司技术处于行业发展前列。公司一方面将采用新理念、新设计，在保证质量的同时合理有效地降低成本，提高技术服务的性价比，保持成本优势，有效拉动收入增长，促进公司经济效益水平的提升，将公司技术优势转化为盈利能力；另一方面公司通过吸收国际先进技术，对关键核心技术持续研究，攻克行业内技术难题，使公司始终处于行业的技术前沿，提升公司的市场竞争力，巩固公司在行业的领先地位。

五、募集资金投资项目市场前景分析

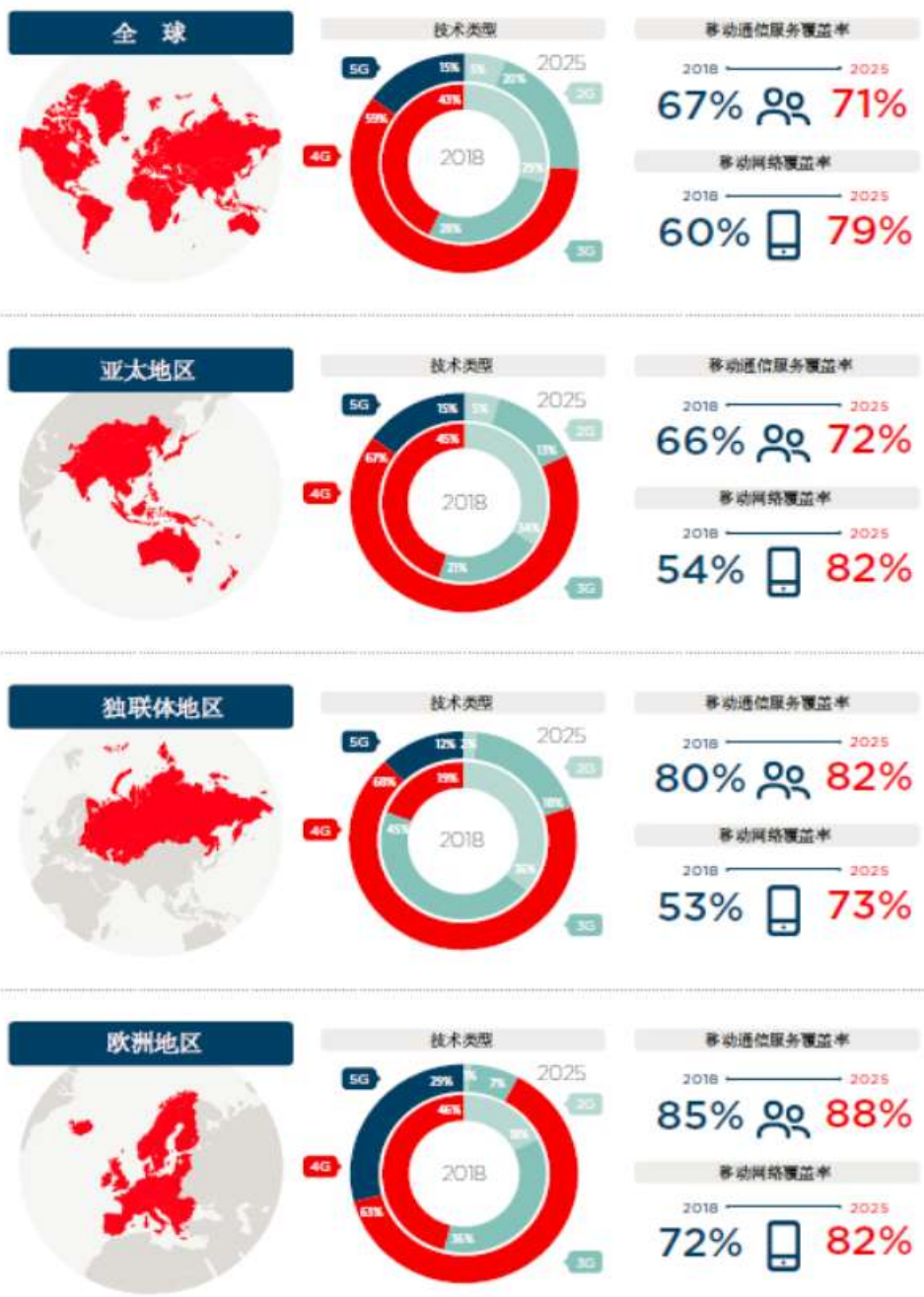
（一）移动通信零部件行业

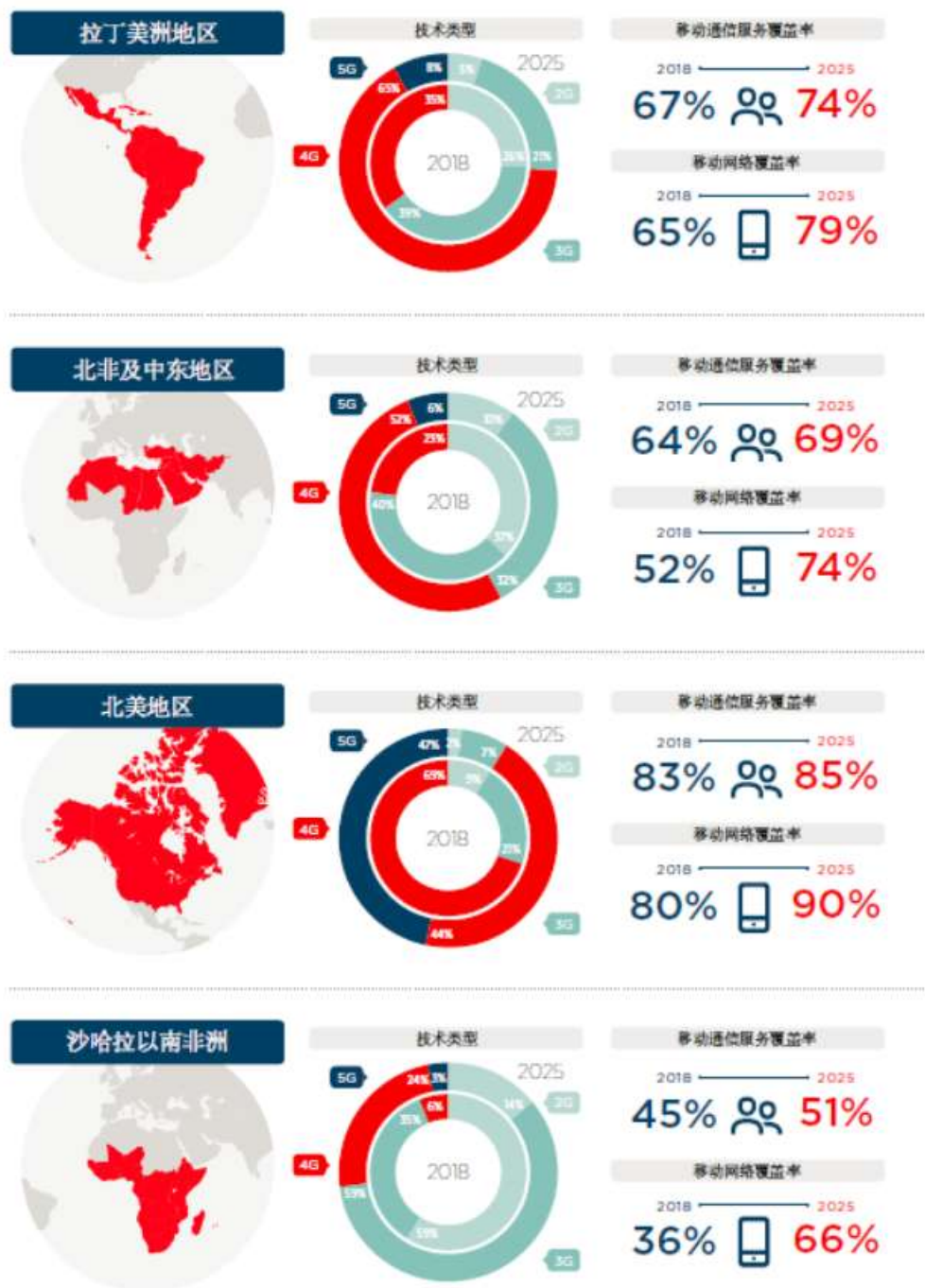
1、移动通信市场、技术的发展，将提高全球移动通信服务的覆盖率

随着移动通信技术的发展，相关移动通信应用在社会经济活动中起到越来越重要的作用，使移动通信终端用户数量和移动通信流量使用量不断上升，进而又带来了更广泛无线通信覆盖面、更好通信网络质量的需求，促进了移动通信市场和技术的发展，产生了良性循环。

受益于技术升级和规模效应，全球移动通信服务的覆盖率（覆盖移动通信服务的地区人口占总人口的比率）将由 2018 年底的 67% 上升至 2025 年底的 71%。2018 年至 2025 年间，全球移动通信服务用户数量将以 2% 的年均复合增长率增长，由 2018 年底的 51 亿人上升至 2025 年底的 58 亿人。

全球区域覆盖率上升趋势





数据来源：GSMA 《the Mobile Economy》

2、电信运营商在未来仍将保持较高的投资规模，进行大量的通信服务网络建设

(1) 4G 网络仍在建设中，等待 5G 商用的爆发

在 5G 正式大规模商用前，全球各电信运营商将保持较稳定的资本性支出，用以增强全球 4G 网络覆盖，预计全球移动通信固定资产投资在未来两年（2019-2020）约为 3,200 亿美元（不考虑 5G 通信相关投入）。在 5G 通信正式商

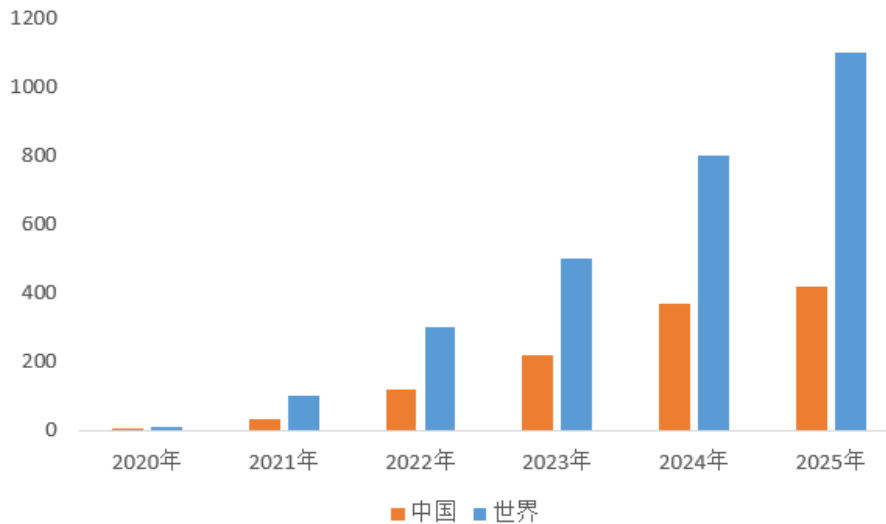
用前，全球移动通信运营商的投入将趋于平稳。

根据 2019 年初统计，目前全球已有 213 个国家部署了 712 张 LTE 网络。预计至 2025 年，全球 4G 网络占移动用户比重将超过 59%。

(2) 2020 年起规模化投资建设 5G 网络，中国是部署主力

根据 ITU 和 3GPP 等标准化组织的进程安排，预计将在最近 2 年逐步完善 5G 标准，运营商的 5G 通行实验网测试结束后将于 2020 年开始规模化投资建设 5G 网络，而中国是 5G 网络部署的主力。预计 2020 至 2025 年间中国的 5G 网络连接数占全球 5G 网络连接总数的 40%。当前，我国三大运营商纷纷公布了 5G 推进的时间表，均计划在 2020 年实现 5G 商用。现在的共识是未来 5G 将与 4G 网络并存，低频与高频共存，目前逐渐商用的 Pre5G 技术是 4G 到 5G 的过渡。

2020-2025 年 5G 网络连接数预测（单位：百万）



数据来源：GSMA，中国报告网

3、移动通信基站设备市场规模将稳步扩大

(1) 4G 移动通信网络规模稳步增长

从我国移动通信基站建设情况来看，2017 年全国净增移动通信基站 59.3 万个，总数达 648 万个，是 2012 年的 3 倍。其中 4G 基站净增 44 万个，总数达到 372 万个。2015 年至 2018 年，我国 3G/4G 基站数占移动电话基站数的比例从 68.7% 提高至 75.46%。

自 2009 年 4G 网络商用以来，2010 年全球仅有 11 个国家部署了 16 张网络，至今全球已有 213 个国家部署了 712 张 LTE 网络，呈现快速发展态势。

根据 GSMA 协会预测，至 2025 年全球 4G 网络占移动用户比重将超过 59%，

全球物联网连接数亦将超过 250 亿个。

另一方面，全球 4G 网络发展极不均衡，根据 GSMA 协会数据，发达国家 4G 覆盖率大幅超过发展中国家，大量的发展中国家需要建设和更新通信网络，国外市场将为移动通信零部件制造厂商带来巨大的市场空间。

根据 GSMA 预测，未来两年全球运营商资本支出约 3,200 亿美元，主要用于发达国家 4G 网络提速以及发展中国家的 4G 网络建设。因此，在可预见未来 4G 网络在全球的提速和深入覆盖仍将是发展重心，将带来移动通信零部件的稳定需求。

(2) 5G 网络建设将带动移动通信精密金属零部件需求大幅上升

从全球来看，世界各主要市场基本都将 3.5GHz 频段列入到 5G 候选频段中，该频段有望成为全球主流 5G 频段。综合来看，工作在 3.5GHz 频段的 5G 网络完全可以在城市区域(包括密集城区和普通城区)与 4G 网络的共站址部署，实现 5G 通信上下行的连续覆盖。这也有利于运营商大幅降低 5G 网络建设时的选址和基建费用。2018 年国内 4G 基站净增 44 万个，总数达到 372 万个。根据华泰证券预计，国内 5G 宏基站的总规模将超过 300 万个，以提供城市区域的连续覆盖为主要建网策略。预计 5G 宏基站总规模将与 4G 时期基本持平。

5G 时期基站架构发生较大变化，5G 宏基站价格将大幅上升。4G 宏基站主要分三个部分：天线、远端射频单元 RRU 和部署在机房内的室内基带处理单元 BBU。5G 网络倾向于采用 AAU+CU+DU 的全新无线接入网构架。相比较 4G 基站，采用支持大规模阵列天线技术的 AAU 是 5G 基站成本大幅增加的主要原因。参考目前已经实现商用的 3D-MIMO 4G 基站，平均每扇区的售价约在 8-10 万元。考虑到 5G 性能全面的提升以及工作频段的升高，华泰证券预计 5G 基站单扇区的价格将在现有 3D-MIMO 基站的基础上增加约 100%左右，达到每扇区 16-20 万元。在 5G 初期，支持 Massive MIMO 的三扇区基站，单站价格可能会达到 50 万元，相较 4G 基站价格大幅上涨。随着规模商用的推进，无线基站单扇区的平均价格有望降至 10 万元以内，三扇区单站价格将有望降至 30 万元以内。

据此，5G 宏基站总投资规模有望大幅上升。若将 5G 投资周期分为三个阶段：初始期、推广期和成熟期，合理假设在初始期的三扇区宏基站单站价格可达 50 万元左右，推广期单站价格下降至 40 万元，成熟期有望下降至 30 万元。预计三

家运营商每年用于采购宏基站的总支出将大幅上涨至 2,500 到 3,500 亿元。

国内 5G 宏基站设备投资规模汇总

阶段部署规模			投资总规模 (万亿元)	建设周期 (年)	年平均投资金 额(亿元)
初始期	推广期	成熟期			
50 万站	100 万站	200-250 万站	1.25-1.40	4-5	2,500-3,500

数据来源：华泰证券研究所

综合来看，受益于 4G 网络的深入覆盖以及预计于 2020 年左右到来的 5G 商用大规模网络建设，全球移动通信基站设备市场规模在未来几年内有望保持稳定向上的发展趋势。

4、基站射频器件需求将受益于 5G 建设而大幅上升

汽车、通信等精密金属部件建设项目主要产品之一为移动通信射频器件精密金属零部件，射频器件系由谐振器、低通等金属元器件以及盖板等金属结构件等金属零部件经组装、调试后完成。因此，通信行业金属零部件的市场容量与通信基站射频器件市场规模息息相关。

基站射频器件通常包括滤波器、双工器、塔顶放大器、合路器等。根据信达证券测算，在 2G 网络基站中，射频器件价值占整个基站价值的比重约为 4%，3G 和 4G 技术中射频器件逐步提升至 6%-8%，随着基站朝着小型化方向发展，射频器件的价值占比将会进一步提高，部分基站的这一比重可能进一步达到 9%-10%的水平。仅以 3G/4G 技术中射频器件占基站价值比例的 8%计算，三家运营商每年用于采购宏基站射频器件的总支出为 200-280 亿元。

国内 5G 宏基站中射频器件及射频元器件投资规模汇总

类别	投资总规模(亿元)		年均投资金额(亿元)	
	12,500	14,000	2,500	3,500
宏基站	1,000	1,120	200	280

从国际市场来看，假设我国 5G 基站数量占全球基站比重与 4G 时代趋同，并且假设主设备商全球采购集中化趋势得以延续从而使得零部件全球采购价格趋同，全球 5G 射频器件投资规模将超过 400 亿美元，射频器件金属零部件前景可期。

（二）汽车零部件行业

1、我国汽车行业产量预测

汽车产业是我国重要的支柱产业，是支撑和拉动中国经济持续快速增长的主导产业之一，也是我国产业结构转型升级的关键因素。

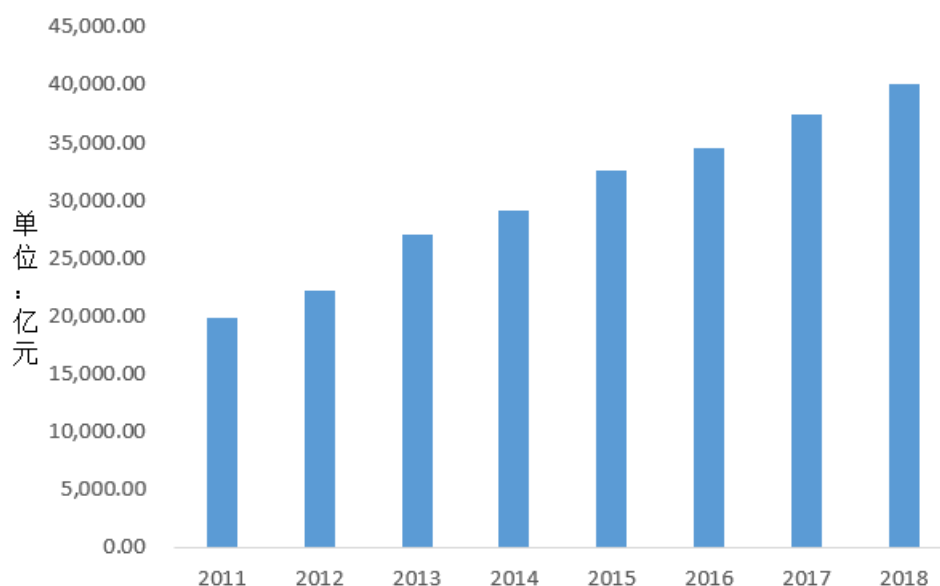
2011年至2018年期间，我国汽车市场呈现出稳步发展态势，我国汽车产量从1,841.89万辆增加至2,780.90万辆，汽车销量从1,850.51万辆增加至2,808.10万辆，连续多年位列全球第一，在全球制造业的市场份额占到30%，已成为名副其实的世界汽车制造大国。

我国千人汽车保有量约为172辆，而美国千人汽车保有量大约为800辆，日本为591辆，韩国亦有376辆。虽然我国已连续九年蝉联汽车产销第一，但人均汽车保有量依旧与其他发达国家存在很大差距，因此，我国汽车市场增量空间依然较高，我国汽车产销量增长势头依旧强劲。近年来我国汽车产量平均增速约为6%，按照5%保守估计，至2020年我国汽车产量将突破3,200万辆大关，汽车市场仍有较大空间。

2、汽车零部件及配件产业发展情况

我国的汽车零部件行业起源于上世纪50年代之前的检修进口汽车的小作坊。改革开放后，我国汽车工业开始走上市场经济的道路，汽车零部件产业也逐步开始面向市场。我国加入WTO以后，国内汽车工业进入了高速发展期，汽车零部件行业也迅速发展壮大。2011年我国汽车零部件及配件制造行业销售收入将近2万亿元，至2018年，销售收入已达到4万亿元，2019年预计达4.3万亿元。

2011年-2018年中国汽车零部件及配件制造行业销售收入



数据来源：Wind 资讯、中国汽车工业协会

3、汽车金属零部件行业前景

(1) 居民收入上升和消费升级带动长期发展

近年来，我国人均 GDP 持续上行，从 2011 年的 3.64 万元上升至 2018 年的 6.46 万元；与此同时，我国千人汽车保有量亦由 2011 年的 79 辆上升至 2018 年的 172 辆，汽车保有量与人均收入存在显著的正相关关系。随着我国居民收入的快速提升，汽车市场消费逐步进入刚性消费与消费升级并行发展阶段。由此，汽车产销量市场的增长将为我国汽车零部件及配件行业的发展带来良好的支撑。

(2) 整车厂家就近采购带来更多发展机遇

目前国际知名整车厂商大多已在我国合资建厂，整车厂商之间的竞争日趋激烈，新车型开发速度明显加快，车型更新周期不断缩短，这使得越来越多的整车厂商为提升响应速度，降低产品生产成本，不断加大面向国内汽车零部件厂商的采购力度。因此，汽车零部件采购的本土化，将为我国汽车零部件及配件行业带来发展机遇。

(3) 自主品牌不断壮大为本土汽车零部件企业带来更多市场机遇

近年来，国家产业政策支持汽车自主品牌的发展，鼓励国内汽车生产厂商进行自主研发和自主品牌建设，有力地推动了自主品牌整车企业的发展，逐渐形成了以吉利、奇瑞、比亚迪等为代表的具有较强竞争实力的汽车自主品牌

厂商。由于地缘、成本及供应链协作等因素，国内发展的自主品牌汽车厂商更倾向于在本土采购，重视和本土零部件企业的长期战略合作关系，这为我国汽车零部件及配件行业带来更多市场机遇。

（4）节能与新能源汽车的持续发展带来新的市场前景

传统汽车行业受到燃油资源和环境保护等方面的限制越来越大，节能和新能源汽车产业的发展得到世界各国政府的普遍重视。我国汽车工业已将节能和新能源汽车产业的快速发展作为汽车行业产业升级和战略转型的重点，大力推进节能和新能源汽车产业发展。我国政府相继推出多项政策积极推动新能源汽车应用和推广，地方政府也响应国家号召相继出台新能源汽车发展政策。节能与新能源汽车市场发展前景十分可观。未来新能源汽车的发展将为我国汽车零部件及配件行业带来新的市场前景。

随着全球汽车工业持续发展，汽车零部件产业稳步发展，根据中商产业研究院预测，预计 2018 年全球汽车零部件市场规模约为 9,500 亿美元。从国内市场来看，预计我国汽车零部件行业收入规模将超过 4 万亿大关，零整市场规模比例达到 1:1，若这一数据达到发达国家成熟产业链 1.7:1 的比例，汽车零部件行业收入规模仍有接近 3 万亿的增量空间。从数量方面来看，据多家中外媒体分析，一辆汽车平均由 10,000-30,000 个零部件组装而成，且金属零部件占比大约为 60%-70%，按照 2020 年我国汽车产量超过 3,200 万辆，每辆车需要 10,000 个零部件以及金属零部件比例 60%的保守估计，至 2020 年，仅国内整车汽车生产，我国汽车金属零部件的需求增量将超过 180 亿件。由此可见，未来我国汽车零部件市场前景广阔，发展潜力巨大。

综上，由于汽车及通信精密金属零部件市场需求较大，且瑞玛工业凭借先进技术、稳定品质等优势获得了客户的肯定，报告期内销售快速增长。预计募投项目投产后，销售市场依然看好，本项目产品能做到产销两旺，同时公司亦积极拓展国际市场，这为本项目产品销售提供了重要后备保障。因此，该项目市场风险较低。

六、募集资金投资项目对财务状况和经营成果的影响

本次募集资金投资项目为围绕公司现有主营业务展开，项目的建设符合公司

未来发展战略，项目实施后将扩大公司精密金属零部件产品的生产规模，提升公司的技术研发实力，最终增强公司的市场竞争力和整体实力，为公司未来可持续发展奠定了坚实的基础。

本次募集资金到位后，本公司的总资产和净资产都将大幅增加，资产负债率下降，公司的债务融资能力将得到增强，募集资金的投入将优化公司的财务状况。

1、对公司财务结构的影响

本次发行后，公司总资产规模、净资产规模都将得到显著增加，公司的资产负债结构亦将会得到进一步优化。公司资产规模的扩大将有助于抗风险能力的提升，并使公司未来能够继续适应日益增长的行业发展需求。募集资金到位后，公司资产负债率降低，流动比率和速动比率提高将有助于公司使用财务杠杆的灵活性，提升公司的市场应变速度。

2、对每股净资产的影响

募集资金到位后，公司净资产及每股净资产将大幅提高，公司整体规模和股本扩张能力将得到进一步增强。

3、对净资产收益率与盈利能力的影响

募集资金到位后，短期内公司的净资产收益率将因净资产增加而有所下降，但随着投资项目效益的逐渐显现，公司的营业收入和营业利润将大幅增长，盈利能力加强，净资产收益率将随之得到提升。

4、新增固定资产折旧对公司经营业绩的影响

募集资金投资项目建设投产后，公司固定资产规模及折旧额较目前将有较大幅度增加。项目建设期至达产后，固定资产折旧额较目前有较大增加，但由于募集资金投资项目具有良好的市场前景，能够产生较好的营业毛利，在消化新增折旧费用后，仍然具有较高的利润水平。公司募集资金投资项目完全达产后预计年新增销售收入 45,748.30 万元，年均新增净利润 6,890.15 万元，对新增折旧有效消化后仍具有较好的经营业绩。但如果公司新增产能不能够获得预期的市场销售规模，新增固定资产折旧将对公司未来经营业绩产生一定影响。

第十四节 股利分配政策

一、股利分配政策

根据《公司法》及《公司章程》，报告期内，发行人股利政策如下：

（一）有限公司阶段股利分配政策

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，依照股东出资比例分配。股东会违反规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不得分配利润。

（二）股份公司阶段股利分配政策

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。

股东大会违反规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司股利分配的原则为：

1、重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，保持连续性和稳定性；

2、采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利，在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。由董事会拟定方案，股东大会通过。

3、非因特别事由（如公司进行重大资产重组等），公司不进行除年度和中期分配以外其他期间的利润分配。

（三）子公司股利分配政策

新凯精密作为发行人重要子公司，其利润分配政策由其《公司章程》约定，并同时遵守发行人《控股子公司管理办法》中子公司利润分配政策方面的规定。

根据新凯精密《公司章程》，新凯精密利润分配政策如下：

（1）新凯精密分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入法定公积金。法定公积金累计额为注册资本的50%以上的，可以不再提取；

（2）新凯精密的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损；

（3）新凯精密从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金；

（4）新凯精密弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，依照股东出资比例分配。股东会违反规定，在弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还新凯精密；

（5）新凯精密持有的本公司股份不得分配利润。

根据发行人2018年2月8日审议通过的《控股子公司管理办法》，新凯精密还应当执行如下利润分配政策：

（1）当年盈利且累计未分配利润为正时，在满足正常提取法定公积金、正常生产经营及必要资金支出安排的情况下，瑞玛工业将在法律法规及《公司章程》

允许的职权范围内，通过行使股东权利促使其以现金方式分配股利，且每年以现金方式分配的利润不少于新凯精密当年实现的可供分配利润的百分之十；

(2) 新凯精密的利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得影响持续经营能力。

二、近三年股利分配情况

1、发行人股利分配情况

报告期内，公司实施股利分配的情况如下：

2016年12月，经瑞玛有限股东会决议通过，瑞玛有限以截至2015年12月31日的未分配利润分配现金股利1,000万元。

2017年8月，经瑞玛有限股东会决议通过，瑞玛有限以截至2016年12月31日的未分配利润分配现金股利5,000万元。

2019年3月，经公司2018年年度股东大会决议通过，公司以截至2018年12月31日的未分配利润分配现金股利2,250万元。

报告期内，公司未发放股票股利。

2、子公司股利分配情况

报告期内，公司子公司实施股利分配的情况如下：

2016年1月，经新凯精密股东会决议通过，新凯精密以截至2015年12月31日的未分配利润分配现金股利300万元。

2017年1-5月期间，经新凯精密股东会决议通过，新凯精密以截至2016年12月31日的未分配利润分配现金股利2,875万元。

2018年5月，经新凯精密股东会决议通过，新凯精密以截至2017年12月31日的未分配利润分配现金股利400万元。

2019年3月，经新凯精密股东会决议通过，新凯精密以截至2018年12月31日的未分配利润分配现金股利500万元。

报告期内，公司子公司未发放股票股利。

三、发行后的股利分配政策

（一）公司未来分红规划已履行的决策程序

公司于2018年9月30日召开2018年第四次临时股东大会，决议通过了《公司章程（草案）（上市后适用）》、《上市后三年股东分红回报规划》。

（二）公司未来股利分配政策

根据《公司章程（草案）（上市后适用）》，本公司本次发行后的股利分配政策如下：

1、利润分配原则

公司的利润分配应兼顾对投资者的合理投资回报以及公司的可持续发展，利润分配政策应保持连续性和稳定性；公司优先采用现金分红的利润分配方式。

2、利润分配形式及间隔期

公司可以采取现金、股票或二者相结合的方式分配股利。公司当年如实现盈利并有可供分配利润时，应当进行年度利润分配。在有条件的情况下，公司可以进行中期现金分红。

3、现金分红条件及比例

除特殊情况外，公司每年以现金方式分配的利润不得少于合并报表归属于母公司股东当年实现的可分配利润的10%，每年具体的现金分红比例预案由董事会根据前述规定、结合公司经营状况及相关规定拟定，并提交股东大会表决。特殊情况是指：

（1）公司当年出现亏损时；

（2）发生金额占公司当年可供股东分配利润100%的重大投资时；

（3）母公司报表当年实现的现金流为负数，且最近一期审计基准日货币资金余额低于拟用于现金分红的金额。

4、股票股利分配条件

若公司营业收入增长快速，董事会认为公司股本情况与公司经营规模不匹配，发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足最低现金股利分配之余，进行股票股利分配。

公司拟采用现金与股票相结合的方式分配利润的，公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，按照本项规定处理。

5、利润分配的决策机制

在公司实现盈利符合利润分配条件时，公司董事会应当根据公司的具体经营情况和市场环境，制订中期利润分配方案（拟进行中期分配的情况下）、年度利润分配方案。董事会制订的利润分配方案需经董事会过半数以上表决通过，独立董事应当对利润分配方案进行审核并发表独立意见。监事会应对董事会制订的利润分配方案进行审核并发表审核意见。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

公司在上一会计年度实现盈利且累计可分配利润为正数，但公司董事会在上一会计年度结束后未制订现金分红方案的，应当在定期报告中详细说明不分配原因、未用于分配的未分配利润留存公司的用途；独立董事、监事会应当对此发表审核意见。公司在召开股东大会时除现场会议外，还应向股东提供网络形式的投票平台。

公司股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应充分听取中小股东的意见，除安排在股东大会上听取股东的意见外，还通过股东热线电话、投资者关系互动平台等方式主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，及时答复中小股东关心的问题。

6、利润分配政策调整的决策机制

公司因生产经营情况发生重大变化、投资规划和长期发展的需要等原因需调整利润分配政策的，应由公司董事会根据实际情况提出利润分配政策调整议案，并提交股东大会特别决议审议。其中，对现金分红政策进行调整或变更的，应在议案中详细论证和说明原因，并经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过；调整后的利润分配政策应以股东权益保护为出发点，且不得违反中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所的有关规定；独立董事、监事会应当对此发表审核意见；公司应当提供网络投票等方式以方便社会公众股股东参与股东大会表决。

（三）上市后三年股东分红回报规划

根据公司 2018 年第四次临时股东大会审议通过的《上市后三年股东分红回报规划》，具体如下：

1、利润分配方式

公司采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利，并优先采用现金分红的方式分配股利。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

2、利润分配的具体规定

（1）公司现金分红的条件和比例

公司实施现金分红应满足《公司章程》规定的条件。

公司采取现金方式分配股利，单一年度以现金方式分配的股利不少于当年度实现的可供分配利润的 10%，且公司最近三年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供分配利润的 30%。

（2）公司发放股票股利的具体条件

公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件下，提出股票股利分配预案。

公司采取股票或者现金股票相结合的方式分配利润时，需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。

（3）利润分配的时间间隔

在满足现金分红条件的情况下，公司将积极采取现金方式分配股利，公司原则上每年度进行一次现金分红；公司董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状

况提议公司进行中期现金分红。

3、差异化现金分红政策

公司董事会应当综合考虑公司行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分情形并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策，但需保证现金分红在本次利润分配中的比例符合如下要求：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；公司所处发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，由董事会根据具体情形参照本项规定处理。

四、滚存利润分配政策

经本公司于 2018 年 9 月 30 日召开的 2018 年第四次临时股东大会决议通过，如果本次发行获得核准，则本次股票发行之日前所滚存的可供股东分配的利润由新老股东按发行后的股权比例共同享有。

第十五节 其他重要事项

一、发行人信息披露和投资者关系的相关组织安排

公司为完善信息披露机制，根据中国证监会的有关规定，建立了信息披露制度，严格按照法律、法规和《公司章程》规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息。

公司信息披露体现公开、公正、公平对待所有股东的原则。

为向投资者提供更好的服务，促进投资者对公司的了解，进一步完善公司法人治理结构，实现公司价值最大化和股东利益最大化，公司严格按照法律、法规和《公司章程》等有关规定，建立了投资者关系管理制度。

公司投资者关系管理遵循合规性原则、公平性原则、诚信原则、高效低耗原则和互动原则。

公司负责信息披露及协调投资者关系的部门是证券法务部，公司信息披露的具体负责人为董事会秘书。

负责人：方友平

联系人：方友平

电话：0512-66168070

传真：0512-66168077

电子信箱：stock@cheersson.com

二、重要合同

（一）销售合同

公司精密金属零部件主要服务于移动通信、汽车等行业，公司与下游客户建立了长期合作关系，签订了销售框架协议，未约定销售单价和数量。公司根据客户实际订单需求进行销售。

截至本招股意向书签署日，公司正在履行的与主要客户签订的销售框架协议如下：

序号	客户名称	销售内容	合同主要条款
1	诺基亚 NOKIA SIEMENS NETWORKS OY	移动通信类精密 金属零部件	买方是指诺基亚及其关联方； 买方应在收到产品和无争议发票后的 90 天内支付货款； 供应商同意本协议项下所有产品的交 货、付款和订购的条款和条件全部适用 于买方的供应商和合同制造商。
2	爱立信 ERICSSON AB	移动通信类精密 金属零部件	买方是指依据本协议出具产品采购订 单的爱立信公司或其授权公司； 产品的价格以具体采购协议为准，在具 体采购协议终止之前，双方必须重新谈 判并商定新的价格； 在下列日期中较晚日期后 90 天内，买 方必须支付价款：（1）买方收到发票 的日期；（2）或发票所涵盖的所有产 品的交货日期。
3	伟创力 Flextronics International Management Services Ltd.	移动通信类精密 金属零部件	伟创力全球范围内的子公司及附属公 司均为买方； 每季度更新定价； 伟创力自收到发票之日起按照月结 90 天内支付。
4	哈曼 Harman International Industries, Incorporated	汽车类精密金属 零部件	哈曼的任何子公司或附属公司均可根 据本协议发出采购订单； 哈曼将为供应商提供供货时间表或每 个产品的采购量预测。
5	采埃孚天合 TRW AUTOMOTIVE	汽车类精密金属 零部件	买方是指采埃孚天合及其附属公司； 卖方需按照买方发送的订单中确定的 数量向买方提供货物； 卖方在交付发票所列货物后向买方提 交发票，买方在收到发票后 90 天内付 款。
6	施耐德（北京）中低压 电器有限公司	电力电气类精密 金属零部件	产品价格见附件中列出并应适用于根 据本协议发出的所有订单； 买方应在每个季度的第一天提供滚存 预测，估算产品采购需求。

（二）采购合同

公司根据客户订单计划和库存情况，由采购部向材料供应商直接采购。公司与主要供应商签订的采购框架协议如下：

序号	供应商名称	采购内容	合同主要条款
1	太仓市施美电镀有限公司	电镀	采购价格双方协商确定，

2	上海翕羽企业发展有限公司	外购金属原材料	采购数量按照公司的单个订单中约定数量执行
3	苏州雄运金属制品有限公司	外购件	
4	浙江荣亿精密机械有限公司	外购件	
5	苏州市吉马精密五金有限公司	外购件	
6	苏州鸿鼎合精密电子有限公司	外购件	

三、发行人对外担保情况

截至本招股意向书签署日，本公司不存在对其他第三方担保事项。

四、诉讼及仲裁事项

（一）公司诉讼及仲裁事项

茆爱云、尹恒才因与公司之间解除劳动合同赔偿金争议分别向苏州市劳动人事争议仲裁委员会申请劳动仲裁，在其仲裁请求未获得仲裁委员会支持后，茆爱云、尹恒才分别于2019年6月17日、2019年7月30日向江苏省苏州市虎丘区人民法院提起诉讼，请求法院判决公司向其支付解除劳动合同赔偿金等13.36万元、12.18万元，截至2019年12月31日，上述劳动合同赔偿金诉讼中，公司已与茆爱云达成和解。

截至本招股意向书签署日，除上述诉讼外，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

（二）关联方诉讼及仲裁事项

截至本招股意向书签署日，不存在公司控股股东或实际控制人、控股子公司，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

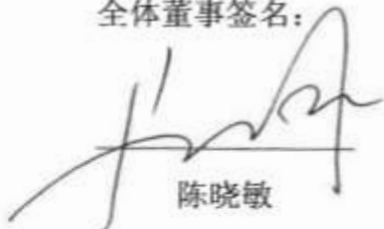
公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员亦未涉及刑事诉讼。

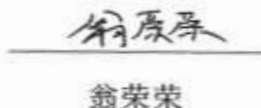
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

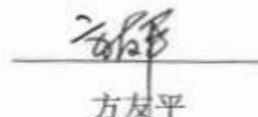
一、公司全体董事、监事、高管人员声明

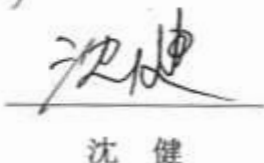
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

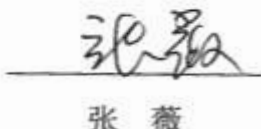
全体董事签名：


陈晓敏

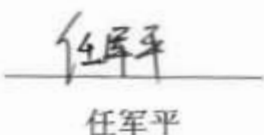

翁荣荣

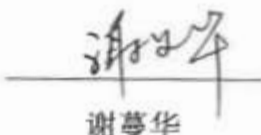

方友平


沈健


张薇

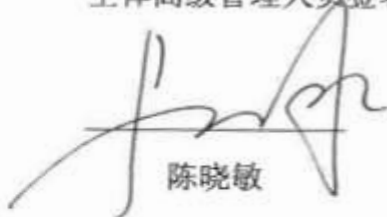
全体监事签名：

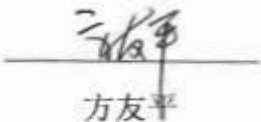

任军平



谢蔓华


张启胜

全体高级管理人员签名：


陈晓敏


方友平


解雅媛

苏州瑞玛精密工业股份有限公司

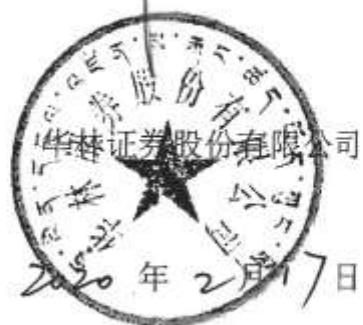


三、保荐机构董事长、总经理声明

本人已认真阅读苏州瑞玛精密工业股份有限公司招股意向书的全部内容，确认招股意向书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股意向书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。


总经理：
朱文瑾

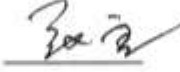
董事长（法定代表人）：
林立



四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师：
鲍金桥

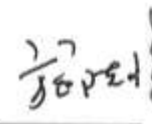


张 亘

负责人：
鲍金桥

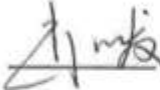



五、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师： 
施琪璋

 
王彩霞

审计机构负责人： 
肖厚发


容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
1101020362092
2020年2月7日

名称变更通知

华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）：

华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）于2019年5月30日经我局核准，名称变更为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）。

特此通知



六、评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字资产评估师：

靳东

靳东



方强

方强



评估机构负责人：



肖

肖力





七、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本所出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师： 
施琪璋 110100320028

 
王彩霞 110100320074

 
王媛 110100323877

验资机构负责人： 
肖厚发

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

2020年2月17日

第十七节 备查文件

一、备查文件

投资者可查阅与本次发行有关的所有正式法律文件，具体如下：

- （一）发行保荐书及保荐工作报告；
- （二）财务报表及审计报告；
- （三）内部控制鉴证报告；
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （五）法律意见书及律师工作报告；
- （六）公司章程（草案）（上市后适用）；
- （七）中国证监会核准本次发行的文件；
- （八）其他与本次发行有关的重要文件。

二、文件查阅时间

工作日上午 9:00~11:00；下午 1:00~5:00

三、文件查阅地址

1、发行人：苏州瑞玛精密工业股份有限公司

联系地址：苏州高新区浒关工业园浒晨路 28 号

电话：0512-66168070

联系人：方友平

2、保荐机构（主承销商）：华林证券股份有限公司

法定代表人：林立

联系地址：上海市浦东新区银城中路 488 号太平金融大厦 3803 室

电话：021-20281102

联系人：蔡晓涛、黄萌