

华林证券股份有限公司
关于
苏州瑞玛精密工业股份有限公司
首次公开发行股票
之
发行保荐工作报告

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）

声明

华林证券股份有限公司（以下简称“本保荐机构”）接受苏州瑞玛精密工业股份有限公司（以下简称“发行人”或“瑞玛工业”）的委托，担任其首次公开发行股票（以下简称“本项目”）的保荐机构。

保荐机构及所指定的两名保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

一、项目运作流程

（一）内部审核流程

本保荐机构对发行人首次公开发行股票项目履行了严格的内部审核流程：

1、立项审核：2018年5月30日，本保荐机构对本项目立项进行了内部审核，同意立项。

2、综合质控部现场审核：2018年9月18日至9月22日，本保荐机构综合质控部对发行人申请文件进行了初步审核，并形成了现场质控报告。

本保荐机构项目组就综合质控部的现场质控报告意见进行了逐项回复和整改。

3、2018年10月22日，本保荐机构保荐业务负责人和内核部负责人对该项目的拟签字保荐代表人进行了问核，并形成了问核意见。

本保荐机构项目组根据问核意见进行了进一步核查、完善并逐项回复。

4、内核小组审核：本保荐机构内核小组于2018年10月26日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票申请文件进行审核。在内核会议上，内核小组成员对发行人申请首次公开发行股票存在问题及风险进行了讨论，项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落实情况进行了检查。

（二）立项审核的主要过程

1、立项申请时间

2018年5月25日，本保荐机构项目组提交了本项目的立项申请报告。

2、立项会议时间

本项目立项会议召开的时间为2018年5月30日。

3、立项评估决策机构成员构成（出席本次立项会议）：张浩淼、方红华、雷晨、于乐翔、万同、胡敏、梁光平、刘莹、邱菁菁共9人。

（三）项目执行的主要过程

1、项目组成员构成及分工

本项目的项目组成员及其具体工作内容如下：

成员	姓名	负责的主要具体工作
保荐代表人	蔡晓涛	<p>1、负责全面协调、组织安排尽职调查工作、中介协调会、主要问题讨论会议。通过对发行人进行上市辅导、核查项目尽职调查工作底稿、现场核查、组织中介机构协调会、重大事项协调会、对重点问题进行专项核查等方式开展尽职调查工作，以确定发行人本次发行符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定。</p> <p>2、通过查阅发行人工商登记资料、业务相关资料、《审计报告》等财务资料，现场考察，走访发行人客户及供应商、政府机构等方式深入了解发行人的历史沿革、经营和财务状况、公司治理等基本情况。</p> <p>3、复核其他项目组成员的工作；复核全套申请文件；复核工作底稿；复核会计师出具的相关报告；复核律师出具的相关文件。</p>
	黄萌	<p>1、协调、组织安排尽职调查工作、中介协调会、主要问题讨论会议。通过对发行人进行上市辅导、核查项目尽职调查工作底稿、现场核查、组织中介机构协调会、重大事项协调会、对重点问题进行专项核查等方式开展尽职调查工作，以确定发行人本次发行符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定。</p> <p>2、通过查阅发行人工商登记资料、业务相关资料、《审计报告》等财务资料，现场考察，走访发行人客户及供应商、政府机构等方式深入了解发行人的历史沿革、经营和财务状况、公司治理等基本情况。</p> <p>3、复核其他项目组成员的工作；复核全套申请文件；复核工作底稿；复核会计师出具的相关报告。</p>
项目协办人	许鹏程	<p>1、负责发行人基本情况、历史沿革方面的尽职调查工作，包括核查发行人改制设立的合法合规性；核查发行人工商登记及历次变更情况；核查发行人股东出资的合法性、出资到位情况，核查股权转让等其他变动的合法合规性；核查发行人历次重大资产买卖的合法合规性、定价公允性、交易合理性；核查发行人主要股东的基本情况及其股权状态，核查实际控制人及其变动情况，核查控股股东和实际控制人控制的其他企业情况；核查控股股东、实际控制人违法违规情况；核查发行人下属企业的基本情况；核查发行人业务、资产、机构、财务、人员等方面的独立性；核查发行人合法、诚信经营情况。</p> <p>2、负责发行人同业竞争与关联交易方面的尽职调查工作，包括核查并确定关联方及关联方关系；核查控股股东或实际控制人及其控制的企业与发行人是否存在竞争性的业务，消除同业竞争的过程，未来避免同业竞争的承诺情况；核查关联交易的必要性、合理性、定价公允性及对发行人的影响；核查关联方资金占用的情况、清理过程及未来的避免措施等。</p> <p>3、负责发行人董事、监事、高管与核心技术人员情况的尽职调</p>

		<p>查工作，包括核查董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的基本情况；核查董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的任职资格、任免程序、兼职情况等；核查董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有发行人股份及其他对外投资情况，关注竞业禁止和利益冲突的情况；核查董事、监事、高级管理人员的勤勉尽责和违法违规情况等工作。</p> <p>4、负责发行人组织机构与内部控制方面的尽职核查工作，包括核查发行人公司章程内容合规性、制定（修订）的内部审议程序合规性；核查发行人三会议事规则等内部治理制度的建立健全和规范运作情况；核查发行人独立董事制度的建立健全和规范运作情况；核查发行人内部控制制度的健全情况和内部控制的有效性。</p> <p>5、负责发行人风险与其他重要事项方面的尽职调查工作，包括分析发行人存在的风险因素、以往发生情况、风险控制措施；核查发行人及控股股东、实际控制人、控股子公司是否存在重大诉讼和仲裁事项；核查发行人信息披露制度的建立情况，并核查其执行情况；核查中介机构执业资质和胜任能力；核查发行人的股利分配政策、历史分配情况和未来分配政策等工作。</p> <p>6、协助发行人业务与技术方面的尽职调查工作。</p> <p>7、复核律师出具的相关文件；参与发行人的辅导工作。</p>
<p>项目组 其他成员</p>	<p>戴阳 (已离职)</p>	<p>1、负责发行人业务与技术方面的尽职调查工作，包括核查发行人主营业务、主要产品或服务的用途，核查发行人及行业经营模式；核查发行人所处行业的现状与发展情况，核查发行人的行业地位和竞争情况；核查发行人采购模式、主要原材料及其价格变动、采购情况、主要供应商等情况；核查发行人主要产品的生产流程、技术状况、产能产量、相关资产或权利、质量管理、安全管理、环境保护等情况；核查发行人的销售模式、销售情况及变动情况；核查发行人研发体制、研发模式、研发投入和研发成果等情况；核查发行人重大合同是否真实、合法，签署程序是否合规，未来能否有效执行。</p> <p>2、负责发行人未来发展与规划方面的尽职调查工作，包括核查发行人的发展规划和经营理念，关注其合理性和可行性；核查发行人历年发展计划完成情况和各项具体业务的发展目标；分析发行人募集资金投向与发展规划、发展目标是否一致等。</p> <p>3、负责发行人募集资金运用方面的尽职调查工作，包括核查发行人募集资金项目相关政府审批及内部决策程序的合法合规性；核查和分析发行人募集资金项目在市场、技术、管理、人才等方面的可行性，在募集资金规模、产能扩张、固定资产投资、独立性影响等方面的合理性。</p>
	<p>卞大勇</p>	<p>1、负责发行人财务与会计方面的尽职核查工作，包括复核审计报告和财务报告，关注审计意见和重大异常事项；对财务会计信息的真实性进行分析性复核；分析发行人财务状况；分析发行人盈利能力及其持续性；分析发行人现金流量情况，关注其真实盈利能力和持续经营能力；核查发行人重大资本性支出情况；分析</p>

		发行人财务状况、盈利能力未来趋势等工作。 2、复核会计师出具的相关报告。 3、协助发行人业务与技术方面的尽职调查工作。
--	--	---

上述人员均具备完成各自工作所需要的行业、财务、法律知识及较为丰富的执业经验，有能力按照《保荐人尽职调查工作准则》（证监发行字〔2006〕15号）的要求开展尽职调查工作。

2、进场工作的时间

项目组成员于2017年7月正式进场，并开始全面尽职调查工作。

3、尽职调查的主要过程

项目组进场后，由保荐代表人组织、协调，对发行人进行了全面尽职调查，调查的过程和内容包括：

（1）项目立项前，本保荐机构安排项目组进行了现场调研，为保证尽职调查不存在重大遗漏，项目组成员在编制尽职调查计划时，深入研究发行人的行业特点，保持合理职业怀疑态度，重点关注对发行人本次首次公开发行可能有重大影响的情形，充分考虑发行人的历史沿革、业务规模、治理结构等实际情况。同时，严格按照相关指引要求对尽职调查计划进行完善。

项目组根据尽职调查计划对发行人的生产经营情况进行了实地考察，取得了发行人关于股权结构、历次变更、业务模式、业务架构、财务数据等基础材料，对发行人是否符合发行上市条件做出基本判断。2018年5月30日，本项目经批准立项。

（2）全面尽职调查阶段

立项后，项目组对该项目进行了详细及持续的尽职调查，从发行人的基本情况、历史沿革、业务与技术、发展战略与规划、财务状况、同业竞争、关联交易、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的状况、公司治理、募集资金运用、风险及其他重要事项等各方面对发行人进行全方位的尽职调查。具体如下：

①从独立第三方获取、查阅相关资料

从工商管理部门调档查阅发行人主要股东、发行人及控股子公司基本资料，调查了解发行人、发行人关联方的基本情况。

通过现场走访发行人主要客户，访谈行业专业人士等方式，搜集发行人所处行业的资料，了解发行人所属行业的市场环境、行业状况和特点，掌握行业发展

面临的挑战与机遇，进一步把握发行人在行业中的地位及其竞争优势，确认发行人可持续发展的能力。

通过向报告期内客户、供应商、银行等第三方进行走访以及独立函证，取得访谈记录以及第三方函证回复，了解发行人的采购和销售情况，核查发行人采购、销售业务的真实性和货币资金的真实性。

通过走访发行人当地税务、工商、社保等政府机构，了解发行人商业信用情况，获取各机构出具的证明文件。

②实地调查

在搜集调查相关资料的基础上，项目组成员多次实地核查、考察了发行人的采购部门、销售部门、各业务实施部门等，以具体了解发行人的业务流程、组织结构和经营状况。项目组成员实地考察了发行人的办公生产场所，了解其业务开展状况。

项目组成员还通过与发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员和员工谈话的方式，了解发行人总体经营情况、竞争优势、管理中存在的问题等，了解发行人的主要生产经营情况、财务状况，及其面临的风险或问题，并确定了工作的重点。

③查阅尽职调查搜集的文件，建立尽职调查工作底稿

发行人档案材料的搜集和核查主要集中在发行人基本情况、业务和技术情况、关联方的情况、公司治理情况、董监高的情况、财务与会计情况和发行人募集资金运用等几个方面。

发行人基本情况、董监高的情况、公司治理等方面，项目组主要查阅了以下文件：发行人的工商登记材料；发行人历次三会文件；发行人公司治理相关资料；发行人财务会计制度、银行账户资料、历年纳税申报表、税款缴纳凭证、财政补贴和税收优惠资料；发行人主要财产的权属证明，报告期内办公场所租赁合同、重大固定资产购置合同和付款凭证等；发行人员工名册及劳动劳务合同、抽查发行人工资明细表、发行人社会保障缴纳凭证、住房公积金缴纳凭证等；对于发行人董事、监事和高级管理人员，查阅其个人履历资料、调查了解其教育经历、专业资历，最近一年薪酬情况、持股情况、兼职情况和对外投资情况，以及是否存在违法、违规行为或不诚信行为，是否存在不适宜担任公司董事、监事、高级管

理人员的情况，取得其声明和承诺。

发行人业务情况方面，项目组主要查阅了以下文件：发行人主要业务开展流程资料和内控制度，调取了主要客户、供应商的工商登记资料；报告期内主要客户，查阅其与发行人签署的合同，调查其销售方式、销售途径和客户回款情况，通过访谈及函证，确认销售的真实性；报告期内主要供应商，查阅其与发行人签署的合同，调查其采购情况，通过访谈及函证，确认采购的真实性；核查发行人的商标、专利和非专利技术情况。

发行人关联方方面，项目组调取了关联企业的工商登记资料，对关联自然人进行了问卷调查，并将关联方与发行人报告期前十大客户及供应商进行了比对，对发行人关联方的完整性及关联交易合理性和价格公允性进行了查证。

发行人财务与会计方面，项目组核查了主营业务收入、主营业务成本、银行存款、应收账款、预付账款、其他应收款、应付账款、其他应付款、固定资产等科目的明细账，借助发行人的会计信息系统，对其中频繁、大额或者异常的项目追查至相关会计凭证、银行收付款凭证、相关业务合同、单据、相应审批过程等，对其真实性和合规性做进一步的验证；并通过与可比的同行业上市公司对比分析，核查了发行人的财务状况、盈利能力是否存在异常情况。

募集资金运用方面，项目组取得并核查了发行人关于本次募集资金项目的决策文件、项目可行性研究报告、行业研究报告、政府部门出具的项目备案文件、环评文件等。同时，对发行人募集资金投资项目的技术准备及市场开拓等作了进一步的查证。

项目组严格按照中国证监会《保荐人尽职调查工作准则》、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》要求，逐一核对尽职调查搜集的文件，进行归档和建立工作底稿。

④风险因素及其他重要事项调查

通过网站、政府文件、专业报刊、专业机构报告等多渠道了解发行人所在行业的产业政策、未来发展方向，与发行人高级管理人员、财务人员、核心技术人员等进行谈话，结合对发行人公司治理、采购、实施、销售、投资、融资、募集资金项目、行业等的调查，分析对发行人业绩和持续经营可能产生不利影响的主要因素以及这些因素可能带来的主要影响。

（3）辅导情况

保荐机构辅导人员将辅导贯穿于尽职调查过程中，依据尽职调查中了解的发行人情况，对发行人、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员进行有针对性的辅导，辅导内容涉及证券市场基础知识、上市审核重点关注问题及上市基本程序、监管层最新关注事项、上市公司财务规范与内控要求、上市公司信息披露相关法律以及上市公司治理结构与规范运作。辅导包括公开授课、小范围谈论等。

发行人于2018年1月10日在中国证券监督管理委员会江苏监管局进行辅导备案，并于2018年11月2日申请辅导验收。

4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间以及主要过程

本项目保荐代表人蔡晓涛和黄萌，参与尽职调查工作的时间为2017年7月至今。

具体工作过程如下：

保荐代表人通过查阅发行人工商登记资料、业务相关资料、审计报告等财务资料，现场考察，实际控制人及主要高管访谈，走访发行人客户及供应商、政府机构等方式深入了解发行人的历史沿革、经营和财务状况、公司治理等基本情况。

保荐代表人通过对发行人进行上市辅导、审阅复核项目辅导和尽职调查工作底稿、现场核查、组织中介机构协调会、重大事项协调会、对重点问题进行专项核查等方式开展尽职调查工作，以确定发行人本次发行符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定。

保荐代表人撰写、修改和完善申报材料及支持性文件，包括招股说明书、尽职调查工作日志、保荐工作底稿、发行保荐书及发行保荐工作报告等文件；组织项目组对保荐机构内部核查部门提出的核查意见进行回复说明，并按相关意见的要求逐条落实；对本次公开发行全套申请文件进行了反复审阅和修订，以确保申请文件的真实、准确、完整、及时。

（四）关于发行人盈利能力的尽职调查情况

项目组按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》的要求，对发行人的收入、成本和期间费用的真实性和准确性以及其他影响净利润的项目进行了核查与分析，具体核查情况和过程如下：

1、发行人收入的真实性和准确性

(1) 发行人收入构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况。发行人产品或服务价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品或服务的信息及其走势相比是否存在显著异常。

本保荐机构通过互联网搜索、访谈、函证等核查方式，取得了移动通信、汽车金属零部件市场近年来的行业发展状况，下游移动通信运营商的固定资产投资情况、汽车协会的产量和销量数据；查阅同行业上市公司公开资料，取得下游主要客户的访谈记录以及函证回复等，了解发行人所属行业整体趋势，并与发行人经营情况进行对比分析。

经核查，发行人收入变化情况符合行业和市场同期的变化情况；发行人产品销量及变动趋势与市场上相同或相近产品或服务的信息及其走势相比不存在显著异常。

(2) 发行人属于强周期性行业的，发行人收入变化情况与该行业是否保持一致。发行人营业收入季节性波动显著的，季节性因素对发行人各季度收入的影响是否合理。

本保荐机构取得了发行人报告期月度收入明细表、下游移动通信和汽车等市场变化情况资料，并对主要客户进行访谈了解客户经营情况。发行人不属于强周期性行业。

移动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。报告期内，移动通信和汽车行业的季节性特征不明显，发行人收入变化情况与该行业基本保持一致；发行人营业收入不存在显著的季节性波动。

(3) 不同销售模式对发行人收入核算的影响，经销商或加盟商销售占比较高的，经销或加盟商最终销售的大致去向。发行人收入确认标准是否符合会计准则的规定，是否与行业惯例存在显著差异及原因。发行人合同收入确认时点的恰当性，是否存在提前或延迟确认收入的情况。

本保荐机构通过访谈、复核会计师底稿、查阅发行人主要客户销售合同、进行截止性测试、查阅同行业可比公司招股说明书及年报等核查方式，取得了发行

人财务总监、下游主要客户的访谈笔录；复核了会计师对发行人销售收入内控的测试结论及相关工作底稿；核查了销售合同主要条款；取得发行人2017-2019年各年1月份、2016-2018各年12月份及2019年6月份、9月份、10月份的收入明细表进行了截止性测试；通过查阅同行业可比公司招股说明书以及年报等资料了解行业收入确认的一般原则。

经核查，发行人采取直接面向客户的直销模式；发行人收入确认标准符合会计准则的规定，与行业惯例不存在显著差异；发行人合同收入确认时点恰当，不存在提前或延迟确认收入的情况。

(4) 发行人主要客户及变化情况，与新增和异常客户交易的合理性及持续性，会计期末是否存在突击确认销售以及期后是否存在大量销售退回的情况。发行人主要合同的签订及履行情况，发行人各期主要客户的销售金额与销售合同金额之间是否匹配。报告期发行人应收账款主要客户与发行人主要客户是否匹配，新增客户的应收账款金额与其营业收入是否匹配。大额应收款项是否能够按期收回以及期末收到的销售款项是否存在期后不正常流出的情况。

本保荐机构通过调阅主要客户年报、工商档案、查阅对主要客户的销售合同及销售订单、访谈主要客户、访谈发行人财务总监以及取得发行人报告期内的客户销售明细、发行人月度收入明细和发行人报告期内退货资料等，确认发行人主要客户稳定，报告期内不存在新增的主要客户、不存在重大异常客户，期后不存在大量销售退回的情况。本保荐机构核查了主要客户销售合同、采购订单的主要条款，并通过抽查与主要客户交易记录的方式，取得了相应的凭证，确认发行人主要合同的签订及履行情况正常，主要客户销售金额与合同金额或订单金额之间匹配。本保荐机构取得了报告期内各期末发行人应收账款明细表，确认其基本与发行人主要客户相匹配。本保荐机构取得了发行人报告期内银行对账单，确认大额应收款项能够按期收回、期末收到的销售款项不存在期后不正常流出的情况。

经核查，报告期内公司主要客户稳定，会计期末不存在突击确认销售，不存在期后大量销售退回的情况。发行人主要合同的签订及履行情况正常，主要客户销售金额与合同金额或订单金额之间匹配。大额应收款项能够按期收回、期末收到的销售款项不存在期后不正常流出的情况。

(5) 发行人是否利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入的

增长。报告期关联销售金额及占比大幅下降的原因及合理性，是否存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

本保荐机构通过访谈主要客户、供应商及公司董事、监事、高级管理人员，调阅工商档案等核查方式，取得发行人关联方清单、取得关联方和主要客户工商档案及年报、收集关联交易合同、发票、资金往来凭证并访谈主要关联方了解关联交易的真实性。

经核查，发行人不存在利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入增长的情况；报告期内，公司不存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

2、成本的准确性和完整性

(1) 发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势与市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势相比是否存在显著异常。报告期各期发行人主要原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量之间是否匹配。报告期发行人料、工、费的波动情况及其合理性。

本保荐机构通过互联网查询、对主要供应商进行访谈和函证、对主要原材料、产品和能源统计核查等方式，取得了发行人主要原材料和能源的采购价格、主要原材料和能源耗用情况统计、市场上相同或相近原材料和能源的价格走势、报告期内发行人产量、销量和产能情况、发行人成本构成明细表并对采购相关凭证进行抽查。

经核查，发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势与市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势相比不存在显著异常；报告期各期发行人主要原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量之间匹配；报告期内发行人生产成本结构较为稳定，以直接材料为主，直接人工占公司成本比重较小且总体保持稳定；制造费用稳定增长，占生产成本比重呈缓慢下降趋势。

(2) 发行人成本核算方法是否符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法是否保持一贯性。

保荐机构通过对发行人财务总监进行访谈了解发行人成本核算方法，查看主要产品的生产流程并检查成本核算在报告期内是否一致。

经核查，发行人成本核算方法符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法保持一贯性。

(3) 发行人主要供应商变动的原因及合理性，是否存在与原有主要供应商交易额大幅减少或合作关系取消的情况。发行人主要采购合同的签订及实际履行情况。是否存在主要供应商中的外协或外包方占比较高的情况，外协或外包生产方式对发行人营业成本的影响。

本保荐机构通过查阅发行人主要采购合同、调阅发行人主要供应商工商档案、对主要供应商进行走访访谈、抽查发行人与主要供应商的交易记录等核查方式，取得了发行人报告期内的采购明细表，抽查了发行人与主要供应商的交易记录，取得相应的凭证对供应商变动情况及合理性以及外协情况进行核查。

经核查，发行人每年末将根据供应商年度供货、价格等情况进行综合评估，根据评估结果对供应商下一年的采购规模进行调整；发行人主要采购合同的签订及实际履行情况正常；公司供应商以原料、辅料、外购配件等直接材料供应商为主，供应商中外协或外包供应商占比较低，对发行人营业成本整体影响不大。

(4) 发行人存货的真实性，是否存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况。发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，异地存放、盘点过程存在特殊困难或由第三方保管或控制的存货的盘存方法以及履行的替代盘点程序。

本保荐机构通过进行存货监盘、复核会计师底稿、访谈等方式，取得发行人各期末的存货明细、发行人存货盘点制度、会计师的销售成本倒轧测试表、存货计价测试表并进行了复核，取得了会计师的存货抽查的工作底稿，取得发行人各类存货明细表、存货跌价准备计提表等资料，结合发行人业务模式、存货周转情况等因素对各报告期末余额变动情况、存货跌价准备计提情况、存货周转率变化进行分析，并与同行业上市公司进行比较。

经核查，发行人已建立存货盘点制度并在报告期内有效执行，发行人存货真实，不存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况。

3、期间费用的准确性和完整性

(1) 发行人销售费用、管理费用和财务费用构成项目是否存在异常或变动幅度较大的情况及其合理性。

本保荐机构取得发行人销售费用、管理费用、研发费用和财务费用明细表并

与财务总监访谈了解期间费用各组成项目的归集情况、复核了会计师报告期内各期的费用截止性测试工作底稿，确认发行人销售费用、管理费用、研发费用和财务费用构成项目不存在重大异常。财务费用中汇兑损益受到汇率波动的影响存在变动幅度较大的情况，保荐机构将发行人出口收入、汇兑收益与人民币兑美元汇率的波动趋势进行比较分析，三者基本匹配。

(2) 发行人销售费用率与同行业上市公司销售费用率相比，是否合理。发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为是否匹配，是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

本保荐机构取得同行业可比公司年报、招股说明书、发行人销售费用明细表、销售费用占营业收入的比重，确认发行人销售费用率与同行业可比公司销售费用率相比处于合理水平；发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势一致，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为匹配，不存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

(3) 发行人报告期管理人员薪酬是否合理，研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展是否匹配。

本保荐机构访谈人力资源部负责人，取得管理人员报告期内的薪酬总额以及平均薪酬情况，确认报告期各期发行人管理人员薪酬合理。本保荐机构取得各期研发费用明细表及研发费用加计扣除专项审计报告，取得研发项目基本情况及未来研发方向，确认研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展匹配。

(4) 发行人报告期是否足额计提各项贷款利息支出，是否根据贷款实际使用情况恰当进行利息资本化，发行人占用相关方资金或资金被相关方占用是否支付或收取资金占用费，费用是否合理。

本保荐机构取得发行人财务费用明细表、报告期各项贷款合同、访谈财务总监，确认发行人已足额计提各项贷款利息支出，不存在利息资本化的情况。

2016年末，发行人与关联方陈晓敏、林巨强之间的其他应收款期末余额系上述关联方与子公司新凯精密之间的资金往来所形成。该部分资金往来均形成于发行人购买新凯精密股权之前，并均已在发行人购买新凯精密股权之前归还。2017

年末，与陈晓敏之间的其他应付款期末余额系应付陈晓敏购买其所持有的新凯精密55%股权的转让对价尾款。发行人占用相关方资金或资金被相关方占用未支付或收取资金占用费。

(5) 报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地区平均水平或同行业上市公司平均水平之间是否存在显著差异及差异的合理性。

本保荐机构取得报告期各期发行人员工花名册、人工薪酬发放总额、员工人数及所在地区平均工资水平、访谈人力资源部负责人，确认报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地区平均水平之间不存在显著差异。

4、净利润

(1) 发行人政府补助项目的会计处理合规性。其中按应收金额确认的政府补助，是否满足确认标准，以及确认标准的一致性；与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准是否恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式是否合理等。

本保荐机构核查了发行人与政府补助相关的政策文件、银行凭证等，查询了会计准则相关规定，复核了会计师营业外收入审计工作底稿，询问会计师和发行人关于与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准、会计处理方式、递延收益分配期限等。

经核查，报告期内发行人不存在按应收金额确认的政府补助；与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式合理；发行人政府补助项目的会计处理合规。

(2) 发行人是否符合所享受的税收优惠的条件，相关会计处理的合规性，如果存在补缴或退回的可能，是否已充分提示相关风险。

本保荐机构核查了发行人与税收优惠政策相关的政策文件，取得了发行人高新技术企业证书、公司出口产品执行的退税率等资料，走访当地主管税务机关，取得相关证明文件，经核查，发行人符合所享受的税收优惠的条件，税收优惠相关会计处理合规并已在招股说明书中披露了税收政策变化可能带来的风险。

(五) 关于发行人财务报告审计截止日后主要经营情况的核查情况

项目组根据中国证监会下发的《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》，对发行人财务审计截止日2019年9月30日后主要财务信息及经营状况进行核查。具体核查情况如下：

1、发行人经营模式

本保荐机构实地查看了发行人主要经营场所，对发行人财务总监进行了访谈，查看发行人期后的收入明细表。经核查，发行人经营模式在审计截止日后未发生重大变化。

2、主要原材料的采购规模及采购价格

本保荐机构查看发行人期后主要原材料的采购规模和采购价格明细表、主要原材料采购合同。经核查，发行人主要原材料的采购规模及价格在审计截止日后未发生重大变化。

3、主要产品的生产、销售规模及销售价格

本保荐机构取得发行人期后主要产品的产销量统计表、销售价格明细表、销售合同。经核查，发行人主要产品的生产、销售规模及销售价格在审计截止日后未发生重大变化。

4、主要客户及供应商的构成

本保荐机构查看发行人期后主要客户及供应商明细表。经核查，发行人主要客户及供应商的构成在审计截止日后未发生重大变化。

5、税收政策

审计截止日后，发行人的税收政策稳定，在期后未发生重大变化。

6、其他可能影响投资者判断的重大事项。

审计截止日后，发行人未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

综上，本保荐机构认为：财务报告审计截止日至本报告签署日，发行人主要经营情况正常，未发生影响投资者判断的重大事项。

（六）关于发行人股东公开发售股份的核查

本保荐机构核查了发行人关于本次发行方案的董事会记录、决议以及股东大会记录、决议，发行人本次发行前股本为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。

（七）关于相关责任主体承诺的核查

1、相关承诺内容合法、合理性

保荐机构核查了发行人及其控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员、各中介机构签章的承诺书签原件。上述责任主体签署的承诺书的內容均没有违反法律、行政法规的强制性规定，且没有侵害任何第三方合法利益。对于需要履行的内部决策程序的相关承诺，保荐机构核查了相关的决策文件，确认该承诺已履行其内部决策程序。

经核查，保荐机构认为发行人等责任主体签署的相关承诺合法、合理。

2、失信补救措施的及时有效性

保荐机构获取了相关责任主体所签署的确保履约措施或未能履行承诺时的约束措施，就上述确保履约措施或未履行承诺时的约束措施进行了详细解读，相关责任主体在未能履行所作承诺时采取致歉、补充或替代承诺、上缴收益、赔偿损失、扣减分配的现金红利等方式来约束相关责任主体的活动，确保发行人及中小投资者利益不受损失。经核查，发行人相关责任主体所作的确保履约措施和未能履行承诺时的约束措施具有可操作性，能够最大限度维护发行人上市之后的稳定发展，保护中小投资者的利益。

经核查，保荐机构认为，发行人及主要股东等相关责任主体作出的相关承诺合法、合理，所作出的确保履约措施和未能履行承诺时的约束措施等失信补救措施合法有效，具有可操作性，能够最大限度地约束其履行承诺，保护中小投资者的利益。

（八）内部核查部门审核的主要过程

1、内部核查部门的人员构成

本保荐机构内部核查部门包括综合质控部和内核部，对本项目进行核查时，综合质控部人员共9人，包括胡敏、林祥、梁光平、丛粼、杨贺、唐曦宁、胡雨珊、汤琳、刘蕾蕾；内核部人员共4人，包括朱文瑾、张晓宣、李露、刘茜。

2、现场核查次数及工作时间

2018年9月18日至22日，综合质控部门对本项目进行了现场核查。

（九）问核的实施情况

2018年10月22日, 保荐业务负责人/保荐业务部门负责人陈永健、内核部负责人朱文瑾对本项目保荐代表人蔡晓涛、黄萌就《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》的重要事项尽职调查情况进行了问核。

在保荐代表人蔡晓涛、黄萌就发行人首次公开发行股票项目《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》的重要事项尽职调查情况进行逐条汇报的基础上, 参与问核的人员一致认为: 本项目已对主要事项履行了充分的尽职调查, 项目组需进一步说明第三方收付款的核查程序以及对关联方履行的核查程序。

项目组在会后对上述意见进行了补充说明, 并经过内部核查部门审核确认。

(十) 内核小组审核的主要过程

1、内核小组会议时间

本项目的内核小组会议召开的时间为2018年10月26日。

2、内核小组成员构成: 本次内核会议参会内核小组成员共7人, 包括: 朱文瑾、胡敏、万同、刘莹、朱海武、邓磊、林汉波。

3、内核小组成员意见

内核小组经充分讨论, 形成如下意见: 内核小组就本项目尽职调查工作和内核会议讨论中发现的风险和问题实施了问核程序。发行人首次公开发行股票符合相关法律法规的要求, 相关申请文件未发现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 同意推荐发行人首次公开发行股票并上市。

4、内核小组表决结果: 7人参会, 7票同意、0票反对。本项目获得内核小组的审议通过。

(十一) 关于发行人股东中涉及的私募投资基金备案情况的核查

发行人此次首次公开发行股票前, 其股权结构如下:

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	苏州工业园区众全信投资企业 (有限合伙)	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%

发行人非自然人股东苏州工业园区众全信投资企业（有限合伙）系发行人员工持股平台，发行人股东中不存在《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金。

二、发行人存在的主要问题及其解决情况

（一）本项目立项提出的意见及解决情况

按照本保荐机构立项管理的相关办法，本项目经投资银行事业部立项审查小组的立项会议批准立项。

立项过程中立项评估小组提出本项目关注问题包括：

1、2015年、2016年发行人毛利率出现大幅提升，请项目组对其合理性加以关注。

2、发行人子公司新凯精密2016年受到环保部门的环保处罚是否构成上市障碍，请项目组进一步论证。

3、请项目组关注发行人两次增资股份支付价格确定的标准；对后期股东入股背景、原由和资金来源进行核查；外部投资者入股的原因。

项目组对立项审核时提出的问题高度重视，在尽职调查过程中对上述问题进行了详细核查并分别出具了专项说明。

（二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

1、收购新凯精密，从而消除同业竞争并减少关联交易影响

（1）尽职调查情况

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；新凯精密系实际控制人陈晓敏原控制的企业，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。经项目组核查，两家企业均受陈晓敏控制，且服务的下游客户具有重叠，故项目组建议瑞玛工业收购陈晓敏持有的新凯精密55%的股权。

（2）重组过程

根据华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）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。根据中水致远资产评估有限公司出具的“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，新凯精密经评估的净资产为13,444.33万元。

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，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。同日，转让方与受让方签署股权转让协议。

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》，同意瑞玛工业购买陈晓敏持有的新凯精密55%的股权。

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。

（3）重组的影响

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；同时，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能较好发挥业务协同效应，进一步增强客户粘性。

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。

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%

新凯精密重组前一个会计年度相应项目均未达到或超过瑞玛有限相应项目的100%，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。

2、发行人利润分配政策和未来分红规划核查情况

保荐机构督促发行人按照《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》等规定，进一步完善了利润分配政策，并制定了《上市后三年股东分红回报规划》，对上市后前三年的分红作详细规划。

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，按照前项规定处理。

(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。

公司 2018 年第四次临时股东大会审议通过了《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前项规定处理。

本保荐机构对发行人的利润分配政策及其决策机制、以及股东分红回报规划进行了核查，认为发行人已经建立和完善相关利润分配政策，并在《公司章程》

（草案）中做出了明确规定；发行人的利润分配政策符合中国证券监督管理委员会《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》等相关规定；发行人利润分配政策和股东分红回报规划，注重对投资者持续、稳定、合理的投资回报，有利于保证股利分配政策的连续性和稳定性和保护投资者合法权益。

3、发行人财务管理、内部控制、规范运作等方面制度的核查情况

发行人严格按照《公司法》、《企业内部控制基本规范》等法律法规的规定，建立了较为规范的公司治理结构和较为完善的内部控制制度，贯穿了决策、执行

和监督全过程，覆盖了公司的发展战略制定、资金管理、采购与支付、销售与收款、研发管理、资产管理、财务报告、预算管理、关联交易、对外担保等各项重要业务和事项。发行人通过在治理结构、机构设置及权责分配、业务流程等方面形成相互制约及相互监督，保证了相关制度的有效实施。

本保荐机构对发行人各项公司财务管理、内部控制、规范运作等方面制度以及相关制度的执行情况进行了核查，认为发行人现行的内部控制制度完整、合理，发行人各项制度能够得到有效执行，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2018年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

1、报告期 2015 年至 2018 年 1-6 月，公司主要产品销售收入分别为 3.44 亿、4.57 亿元 5.59 亿元、2.87 亿元，逐年不断增长，营业收入主要来自于移动通信和汽车领域。两类收入合计达 70%至 80%左右，占比较大。销售收入分为内销和外销，其中内销约占 60%左右，外销约占 40%左右。根据尽调底稿：内销收入确认时点是在客户收到货物并予以确认，实际操作为两种模式，一种为对账确认收入，一种为发货客户签收后即确认收入。

问题：请项目组（1）结合报告期各期各类产品销售数量和销售单价的变动情况及原因，详细分析营业收入逐年增加的原因，是否与可比同行业公司趋势一致；（2）补充说明报告期内外销情况，包括但不限于国家地区、销售金额及占比，业务流程、订单获取方式、定价机制、主要客户，销售政策（主要合同条款），主要进口国的有关进口政策、贸易摩擦对产品进口的影响以及进口国同类产品的竞争格局等内容；（3）结合报告期内相关货币对人民币的汇率变动趋势，说明出口收入和汇兑损益之间的匹配性；（4）内销收入对应的主要客户（前五）销售产品内容、金额，与出口销售相比是否存在较大差异；（5）请说明内销收入通过对账、签收两种方式确认的依据（如客户对账单、邮件、签收单据等），对账期间及对账时点是否一贯执行，是否存在人为调节情形。

回复：

（1）结合报告期各期各类产品销售数量和销售单价的变动情况及原因，详细分析营业收入逐年增加的原因，是否与可比同行业公司趋势一致；

报告期内各期，公司各类产品具体销售情况如下：

单位：万件、万元

项目	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度		
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	
精密金属零部件	移动通信零部件	26,900.89	12,249.43	54,554.15	26,820.21	47,247.30	24,015.72	37,132.10	16,188.24
	汽车零部件	16,811.34	10,391.86	29,782.00	18,236.54	21,793.96	12,690.00	13,453.28	8,978.65
	电力电气零部件	13,904.46	3,714.74	26,560.34	7,631.81	22,552.23	6,493.11	19,233.73	6,604.58
	其他	1,389.08	763.57	3,723.80	1,615.33	4,107.90	1,436.02	5,225.71	1,417.17
	小计	59,005.77	27,119.60	114,620.30	54,303.88	95,701.39	44,634.85	75,044.82	33,188.63
精密模具	0.01	1,608.25	0.02	1,601.27	0.02	1,022.81	0.02	1,219.74	
合计	59,005.78	28,727.85	114,620.32	55,905.15	95,701.41	45,657.66	75,044.84	34,408.38	

报告期内，公司主营业务收入逐年稳步增长，收入增长的主要原因为公司移动通信及汽车领域精密金属零部件销售规模的扩大。

公司精密金属零部件产品销量及销售单价情况如下：

项目	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度	
	数量(万件)	单价(元)	数量(万件)	单价(元)	数量(万件)	单价(元)	数量(万件)	单价(元)
移动通信零部件	26,900.89	0.46	54,554.15	0.49	47,247.30	0.51	37,132.10	0.44
汽车零部件	16,811.34	0.62	29,782.00	0.61	21,793.96	0.58	13,453.28	0.67
电力电气零部件	13,904.46	0.27	26,560.34	0.29	22,552.23	0.29	19,233.73	0.34
其他	1,389.08	0.55	3,723.80	0.43	4,107.90	0.35	5,225.71	0.27
小计	59,005.77	0.46	114,620.30	0.47	95,701.39	0.47	75,044.82	0.44

近三年，公司精密金属零部件销售数量分别为 75,044.82 万件、95,701.39 万件和 114,620.30 万件，业务规模持续扩张；主要产品移动通信零部件和汽车零部件的年均单价报告期内基本保持稳定，无重大异常变化，公司营业收入报告期内持续增长的原因主要为产品销售数量的增加，销售规模的扩大。

报告期内，公司主营业务收入持续较快增长，销售规模持续扩大，主要原因

包括以下几个方面：

①移动通信市场需求增长带动公司产品销量增加

近年来，移动通信网络技术处于第四代移动通信技术（4G）高速普及阶段，随着全球移动通信运营商大力发展 4G 网络基础设施建设，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，公司移动通信零部件产品销售收入从 2015 年的 16,188.24 万元增长至 2017 年的 26,820.21 万元。

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 2017 年的 9,730.25 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 2,901.54 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获得快速发展，销售收入从 2015 年的 8,978.65 万元增长至 2017 年的 18,236.54 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。

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。

近三年，同行业可比公司主营业务收入细分行业具体情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	产品分类	2017 年度	2016 年度	2015 年度
华达科技 (603358)	汽车行业产品	312,370.23	268,482.19	234,201.84
爱科迪 (600933)	汽车类产品	207,758.26	171,129.00	139,102.40
	工业类产品	4,725.34	5,977.28	5,371.38
	合计	212,483.60	177,106.28	144,473.78
苏州华亚智能 科技股份有限公司（以下简 称：华亚智能）	半导体设备产品	11,010.62	5,448.25	4,148.91
	新能源、电力及其他 领域设备产品	18,399.50	17,970.17	20,003.28
	合计	29,410.12	23,418.42	24,152.18
欣天科技 (300615)	移动通信行业产品	23,268.48	24,077.96	20,693.61

上述可比公司中，华达科技及爱柯迪近三年销售收入呈增长态势，与公司主营业务收入变动趋势一致。

华亚智能报告期内将业务重心与研发重心集中于高附加值、高毛利的半导体设备领域，新能源、电力及其他领域收入整体保持平稳。

欣天科技与公司的移动通信业务在产品结构、客户群体和销售区域等方面均存在一定的差异。欣天科技的产品以移动通信元器件为主、结构件产品占比较小，无紧固件产品，公司产品结构中元器件、结构件、紧固件产品占比较为均衡。2017年公司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。

(2) 补充说明报告期内外销情况，包括但不限于国家地区、销售金额及占比，业务流程、订单获取方式、定价机制、主要客户，销售政策（主要合同条款），主要进口国的有关进口政策、贸易摩擦对产品进口的影响以及进口国同类产品的竞争格局等内容；

报告期内，公司外销情况如下：

主要销售地区	产品种类	销售金额 (万元)	占外销 比重	销售主要国家	销售主要客户
2018年1-6月					
亚洲	移动通信及汽车零部件	4,719.89	38.98%	印度、日本	诺基亚、捷普、采埃孚天合、富士康、哈曼、大陆汽车
欧洲	移动通信及汽	5,722.10	47.26%	英国、匈牙利、波	哈曼、捷普、伟创

主要销售地区	产品种类	销售金额(万元)	占外销比重	销售主要国家	销售主要客户
	车零部件			兰、芬兰、德国	力、采埃孚天合
其他	移动通信及汽车零部件	1,665.62	13.76%	墨西哥、美国	海联国际、哈曼、捷普集团、康普
2017 年度					
亚洲	移动通信及汽车零部件	11,056.05	49.31%	印度、日本	诺基亚、捷普、采埃孚天合、富士康、哈曼、大陆汽车
欧洲	移动通信及汽车零部件	9,123.15	40.69%	英国、匈牙利、波兰、芬兰、德国	哈曼、捷普、伟创力、采埃孚天合
其他	移动通信及汽车零部件	2,242.93	10.00%	墨西哥、美国	海联国际、哈曼、捷普、康普
2016 年度					
亚洲	移动通信及汽车零部件	9,767.22	49.96%	印度、日本	诺基亚、捷普、采埃孚天合、富士康、哈曼、大陆汽车
欧洲	移动通信及汽车零部件	8,196.69	41.93%	英国、匈牙利、波兰、芬兰、德国	哈曼、捷普、伟创力、采埃孚天合
其他	移动通信及汽车零部件	1,584.61	8.11%	墨西哥、美国	海联国际、哈曼、捷普集团、康普
2015 年度					
亚洲	移动通信及汽车零部件	4,668.07	40.10%	印度、日本	诺基亚、捷普、采埃孚天合、富士康、哈曼、大陆汽车
欧洲	移动通信及汽车零部件	6,087.54	52.29%	英国、匈牙利、波兰、芬兰、德国	哈曼、捷普、伟创力、采埃孚天合
其他	移动通信及汽车零部件	886.69	7.61%	墨西哥、美国	海联国际、哈曼、捷普、康普

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，公司一般通过商业洽谈或展会等方式获得客户资源，在取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订单制定长/短期采购、排产计划，制造完成后向客户交货。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，需要根据分支机构或客户指定地点交货。

在销售定价方面，公司产品定价政策包括“生产成本+合理利润”方式初步报价、依据初步报价进行双方协商议价及定期调价三个方面，具体而言：①公司

根据“生产成本+合理利润”的成本加成模式，区分不同客户与不同订单产品采取针对性的报价。其中，生产成本核算时需要综合考虑相关材质原材料的采购成本、达到要求的品质和精度所需耗用的制造费用和人工成本，加总计算生产成本。确定利润空间时将根据客户需求批量大小、付款条件、付款信誉、竞争优势等因素针对性地确定。②根据生产成本和合理利润空间形成初步销售价格并报价后，若客户对公司的报价提出意见，公司再与客户进行协商议价，确定最终的销售价格。③每个自然年度内，客户一般会对老产品价格进行价格调整，并由双方通过谈判确定最终的调价幅度。一般而言，调价后的老产品销售价格将低于调价前的销售价格。与此对应的是，公司每年为客户研发生产的新产品或改良版产品将重新定价。

在销售政策方面，由于公司主要产品为精密金属零部件产品，具有高度定制化特性，且下游客户多为知名跨国集团，故公司采取“点对点”的大客户发展策略，制定目标客户及客户开发计划，并综合客户的付款条件、付款执行情况、销售利润空间、客户购买力、相关客户的供应商竞争环境等因素进行客户的开发和维持。

发行人产品出口主要集中在亚洲、欧洲和北美地区，位于该类地区的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地。截至本回复出具之日，主要出口国和地区对于移动通信和汽车金属零部件产品的进口未设定特殊的限制性措施。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，公司产品不在上述清单之列，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、英国、匈牙利、波兰等国家，位于该类地区的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地。截至本回复出具之日，上述国家对于精密金属零部件产品的进口未设定特殊的限制性措施，亦未产生大规模的贸易摩擦。

②中美贸易摩擦对公司业绩影响较小。报告期内，公司对美国出口收入分别为 738.13 万元、1,267.29 万元、1,705.89 万元和 1,128.42 万元，占公司主营

业务收入的比例分别为 2.15%、2.78%、3.05%和 3.93%，占比较小；假设公司对美出口的产品自 2015 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 184.53 万元、316.82 万元、426.47 万元和 282.10 万元，占公司利润总额的比例分别为 4.07%、3.36%、5.67%和 5.05%，对公司业绩影响较小。

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哈曼、赫斯科（HUSCO）、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、赫斯科（HUSCO）、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。

综上，美国等个别国家贸易政策变动对公司收入或业绩的影响较小。

(3) 结合报告期内相关货币对人民币的汇率变动趋势，说明出口收入和汇兑损益之间的匹配性；

报告期内，公司出口收入及汇兑损益情况如下：

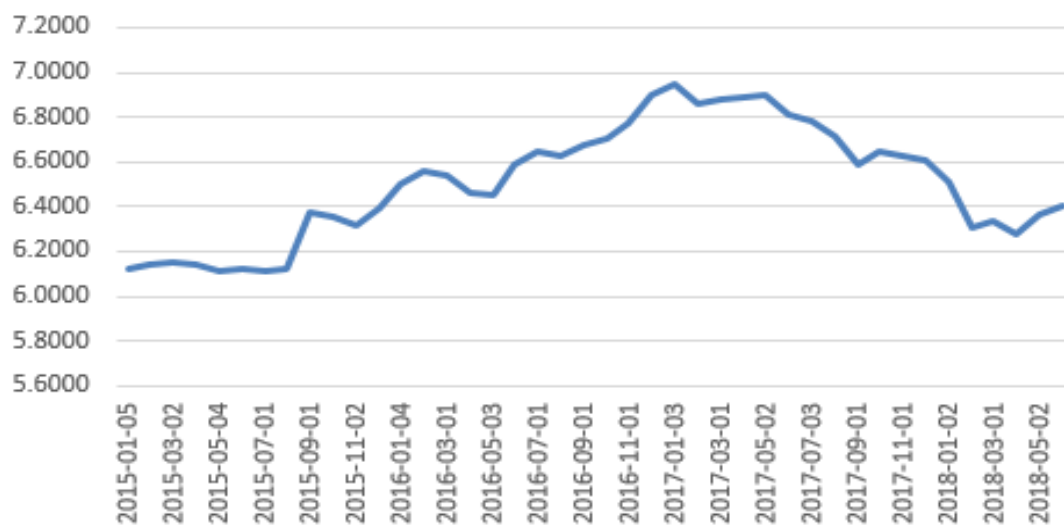
单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
外销收入（美元）	1,915.04	3,303.80	2,947.86	1,863.86
外销收入（人民币）	12,107.60	22,422.13	19,548.52	11,642.30
平均折算汇率	6.3224	6.7868	6.6314	6.2463
人民币兑美元中间价年平均数	6.3711	6.7518	6.6423	6.2284
汇兑损益	-150.52	614.37	-419.70	-285.66

公司外销主要以美元进行结算，项目组根据公司外销收入的美元金额及人民币金额，测算报告期各期公司外销收入的平均折算汇率，与公开市场平均汇率进行比较，未见重大异常差异，公司外销收入折算汇率较为合理。

报告期内，人民币兑美元汇率波动情况如下图所示：

汇率



2015 年上半年，人民币兑美元汇率较为稳定，下半年，人民币处在贬值区间，整体来看，2015 年人民币兑美元汇率贬值，公司外币资产产生汇兑收益；2016 年人民币兑美元汇率持续贬值，公司以美元计价的货币资金、银行存款、应收账款等外币资产价值持续升高，公司产生金额较大的汇兑收益；总体来看，2017 年人民币兑美元汇率处在升值区间，公司形成了较大的汇兑损失；2018 年上半年人民币兑美元汇率总体来看处在贬值状态，公司外币资产产生汇兑收益。

综合来看，公司出口收入、汇兑收益与人民币兑美元汇率的波动趋势基本匹配，不存在重大异常情况。

(4) 内销收入对应的主要客户（前五）销售产品内容、金额，与出口销售相比是否存在较大差异；

报告期内，公司内销收入前五大客户主要为新美亚、施耐德、采埃孚天合、敏实、爱立信等各自领域的全球知名厂商，公司对其销售产品的内容、金额等情况如下：

期间	客户名称	主要销售产品	内销收入金额（万元）
2018 年 1-6 月	新美亚	移动通信金属零部件	1,810.38
	施耐德	电力电气金属零部件	1,365.76
	采埃孚天合	汽车金属零部件	1,199.83
	敏实	汽车金属零部件	1,149.03
	爱立信	移动通信金属零部件	761.23

期间	客户名称	主要销售产品	内销收入金额（万元）
	合计		6,286.22
2017 年度	新美亚	移动通信金属零部件	4,511.59
	采埃孚天合	汽车金属零部件	2,854.81
	敏实	汽车金属零部件	2,426.60
	施耐德	电力电气金属零部件	2,355.91
	爱立信	移动通信金属零部件	1,955.15
	合计		14,104.05
2016 年度	敏实	汽车金属零部件	3,048.62
	新美亚	移动通信金属零部件	2,293.26
	施耐德	电力电气金属零部件	1,965.62
	爱立信	移动通信金属零部件	1,924.05
	采埃孚天合	汽车金属零部件	1,540.92
	合计		10,772.46
2015 年度	敏实	汽车金属零部件	3,090.65
	施耐德	电力电气金属零部件	2,177.05
	诺基亚	移动通信金属零部件	1,570.69
	新美亚	移动通信金属零部件	1,566.60
	采埃孚天合	汽车金属零部件	970.62
	合计		9,375.62

报告期内，公司精密金属零部件产品出口销售情况如下：

期间	产品类别	销售金额（万元）
2018 年 1-6 月	移动通信金属零部件	7,279.23
	汽车金属零部件	3,315.52
	电力电气金属零部件	428.71
	其他金属零部件	44.22
	合计	11,067.68
期间	客户名称	销售金额（万元）
2017 年度	移动通信金属零部件	16,225.84
	汽车金属零部件	4,865.71
	电力电气金属零部件	875.07

	其他金属零部件	52.39
	合计	22,019.01
期间	客户名称	销售金额（万元）
2016 年度	移动通信金属零部件	15,971.99
	汽车金属零部件	2,350.84
	电力电气金属零部件	933.33
	其他金属零部件	68.85
	合计	19,325.01
期间	客户名称	销售金额（万元）
2015 年度	移动通信金属零部件	9,414.60
	汽车金属零部件	1,281.97
	电力电气金属零部件	618.01
	其他金属零部件	100.89
	合计	11,415.47

报告期内各期，公司对内销前五大客户销售的产品主要为移动通信金属零部件、汽车金属零部件和电力电气金属零部件，与公司出口销售在产品内容和结构上无重大差异。

(5) 请说明内销收入通过对账、签收两种方式确认的依据（如客户对账单、邮件、签收单据等），对账期间及对账时点是否一贯执行，是否存在人为调节情形。

公司签收确认收入的依据主要为客户签收单，客户签收单为公司的出货单，客户会在客户的签收单上签字；对账确认收入的依据主要为对账单及与客户的对账邮件，公司客户主要为跨国公司，公司与客户对账一般通过电子邮件的方式进行。

报告期内，公司与主要客户进行对账的对账周期汇总如下：

客户名称	对账周期	销售确认时点	2018 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度	2015 年度
四海电子	上月 26 日至本月 25 日	对账当月	每月 26 日	每月 26 日	每月 26 日	每月 26 日
采埃孚天合	上月 21 日至本月 20 日	对账当月	每月 22 日	每月 22 日	每月 22 日	每月 22 日
爱立信	上月 26 日至本月 25 日	对账当月	每月 25 日	每月 25 日	每月 25 日	每月 25 日

施耐德	上月 29 日至 本月 28 日	对账当月	每月 29 日	每月 29 日	每月 29 日	每月 29 日
捷普	上月 28 日至 本月 27 日	对账当月	每月 28 日	每月 28 日	每月 28 日	每月 28 日
伟创力	上月 26 日至 本月 25 日	对账当月	每月 25 日	每月 25 日	每月 25 日	每月 25 日
哈曼	上月 21 日至 本月 20 日	对账当月	每月 22 日	每月 22 日	每月 22 日	每月 22 日
敏实	本月 1 日至 对账日	对账当月	每月 30 日	每月 30 日	每月 30 日	每月 30 日
赛联	上月 26 日至 本月 25 日	对账当月	每月 25 日	每月 25 日	每月 25 日	每月 25 日

项目组通过检查客户对账单、公司与客户的对账邮件等核查方式，未发现报告期内，公司与各对账客户的对账期间及对账时点发生重大变更的情况，不存在人为调节的情形。

2、报告期内 2015 年至 2018 年 1-6 月，公司向前五大客户销售收入分别为 1.55 亿元、1.93 亿元、2.12 亿元、1.15 亿元，占比分别为 45.10%、42.25%、37.91%、39.97%，客户较为集中。报告期各年公司直接及通过伟创力、新美亚销售给诺基亚的收入金额占比约达 30%左右。

问题：请项目组（1）核查报告期各年直接和间接销售给诺基亚的收入金额及占比情况，并说明是否存在单一客户依赖，结合业务发展趋势分析对诺基亚的收入是否持续稳定，是否存在业务经营风险；（2）补充说明报告期各期前十大客户情况，包括成立时间、注册资本、主要股东、实际控制人、主营业务、市场地位或经营规模等，说明与公司及其关联方是否存在关联关系和非经营性资金往来。（3）补充说明前十大客户销售内容、收入金额及占比情况、结算方式、结算期、期末应收账款余额；说明公司前十大客户的合作背景、合作开始时间、报告期内与发行人持续交易情况；（4）说明对公司主要客户（前十大）的核查程序、核查措施和核查结果。

回复：

（1）核查报告期各年直接和间接销售给诺基亚的收入金额及占比情况，并说明是否存在单一客户依赖，结合业务发展趋势分析对诺基亚的收入是否持续稳定，是否存在业务经营风险；

公司所在的移动通信领域，目前全球已形成了华为公司、诺基亚、爱立信和

中兴通讯四大移动通信主设备商，故该行业呈现出寡头垄断的竞争格局。公司移动通信行业主要客户为全球知名的移动通信主设备商，例如诺基亚、爱立信；以及电子制造服务商，例如伟创力、新美亚、捷普、富士康等。公司一方面直接向诺基亚、爱立信进行销售，为其提供移动通信类元器件、结构件及紧固件产品；另一方面，公司将元器件、结构件等产品销售给电子制造服务商，由其进行加工和组装，再销售给移动通信主设备商。

报告期内，公司对诺基亚直接和间接的销售收入及占比情况如下：

期间	直接销售		间接销售		
	销售金额 (万元)	占销售收入 比重	销售金额 (万元)	占销售收入 比重	主要销售客 户
2018年1-6月	2,001.28	6.97%	7,852.17	27.30%	伟创力、富士康、新美亚
2017年度	5,279.78	9.44%	14,307.43	25.59%	伟创力、富士康、新美亚
2016年度	5,673.82	12.43%	10,927.46	23.93%	伟创力、富士康、新美亚
2015年度	5,107.09	14.84%	6,142.37	17.85%	伟创力、富士康、新美亚

截至目前，公司对诺基亚直接和间接销售情况以及订单情况如下：

项目	直接销售金额（万元）	间接销售金额（万元）	主要销售客户
2018年7-9月 (未经审计)	1,004.16	3,815.84	伟创力、富士康、新美亚
截至目前在手订单及客户提供的采购预测需求	1,456.94	3,944.15	伟创力、富士康、新美亚

公司在手订单及客户提供的采购预测需求为截至目前的统计金额，2018年12月31日前，客户将不断更新订单需求，因此公司预计2018年度与上年相比诺基亚的销售规模将保持稳定增长。

诺基亚在瑞玛工业设立之初即开始合作，其定期将会按照交付、响应、商务等多角度对供应商进行持续管理。对于满足考核要求的供应商，诺基亚将保持合作关系。对于持续不能达到要求的供应商，其则会降低采购份额，减少新产品研发任务，直至其降至淘汰级后再予以清理。

目前，瑞玛工业已凭借出色的研发交付能力、响应速度、产品质量等多维度优势，成为诺基亚的首选供应商，通常能够取得主要料号的大多数份额。经过多年

合作，目前瑞玛工业和诺基亚已形成了牢固的合作关系，并在合作中形成了互利互惠的紧密关系，双方共同开发设计、定制化生产，通过供应链为纽带共同减少经营风险、共享信息资源。

诺基亚作为国际知名的移动通信主设备商，其供应商选择、管理严格，会综合考察供应商的基本情况，同时也会审核供应商质量管理体系的完整性、有效性，评估生产环境、生产工艺、设备、产能等供应能力。对于通过严格考核并建立稳定合作关系的供应商，诺基亚基于其产品质量控制、生产供货保障等多方面因素的考虑，不会轻易更换。报告期初，公司即已取得诺基亚的认可，随着合作的深入，公司供货份额快速增长。且公司与诺基亚合作期内，不断接到新产品订单，产品品质得到客户充分认可。未来，只要公司提供的产品持续符合客户对质量和交货期的要求，公司将可以持续获得当前客户的订单，有利于保持公司业务的稳定性。

此外，从行业发展趋势来看，通信行业是国民经济的支柱产业之一，更是关系国计民生的基础设施行业，是国家大力鼓励发展的行业。尤其是随着 5G 时代的渐行渐近，我国通信行业及其上游各产业将迎来又一个发展良机：

首先，在移动通信技术的发展过程中，我国在 GSM 至 3G 技术均处于跟随者的地位，在 4G 时代时部分领域取得了突破，而在 5G 时代，我国首次处于全球主导力量的地位。其次，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，中国核心城市和日本有望同步试商用 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。再次，诺基亚和爱立信分别在中国乃至全球市场上有着稳固的地位，其供应的稳定性得到了国内各大运营商的肯定，相继在多次招标中取得了良好表现。最后，瑞玛工业与诺基亚等现有主要客户间有着牢固的合作关系，并且积极参与客户各类产品的研发工作，已经建立了互利互惠的合作伙伴关系。在未来 5G 市场需求快速增长的背景下，主要客户的需求量将进一步扩大，而瑞玛工业将充分利用本次募集资金，进一步完善和扩大自身产能，争取更大的采购份额，实现业务的持续稳定发展。

综上所述，瑞玛工业客户集中度较高主要由行业特点和自身发展阶段所决定，符合行业特点，并且通过多年的合作，瑞玛工业与诺基亚的合作日益紧密，双方形成了互利共赢的稳定合作关系，双方业务具有良好的持续性。

(2) 补充说明报告期各期前十大客户情况，包括成立时间、注册资本、主要股东、实际控制人、主营业务、市场地位或经营规模等，说明与公司及其关联方是否存在关联关系和非经营性资金往来；

报告期内，公司前十大客户主要情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本/股本 (截至回复出具日)	主要股东及实际控制人情况	主营业务	市场地位或经营规模 (2017年至2015年)
诺基亚	1865年	56.36亿股	1994年在美国纽约证券交易所上市	移动通讯行业全球领导者，业务分为诺基亚网络和诺基亚技术两个领域	最近三年营业收入分别为231.47亿欧元、236.41亿欧元以及124.99亿欧元
爱立信	1918年	33.34亿股	在美国纳斯达克证券交易所上市	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	最近三年营业收入分别为2,013.03亿瑞典克朗、2,226.08亿瑞典克朗以及2,469.20亿瑞典克朗
新美亚	1980年	6,796.08万股	1993年在美国纳斯达克证券交易所上市	集成制造解决方案，组件、产品和服务的全球领先制造商	最近三年营业收入分别为68.69亿美元、64.81亿美元以及63.75亿美元
伟创力	1969年	5.33亿股	1994年在美国纳斯达克证券交易所上市	全球电子产品设备制造商和服务商，业务涵盖通信和企业计算、消费技术、工业和新兴产业、高可靠性解决方案	最近三年营业收入254.41亿美元、238.63亿美元以及244.19亿美元
捷普	1966年	1.68亿股	1993年在美国纽约证券交	全球电子制造服务和解	最近三年营业收入190.63亿美元、183.53

客户名称	成立时间	注册资本/股本 (截至回复出具日)	主要股东及实际控制人情况	主营业务	市场地位或经营规模 (2017年至2015年)
			易所上市	决方案供应商	亿美元以及 178.99 亿美元
采埃孚天合	采埃孚设立时间为1915年	采埃孚实收资本为5亿欧元	天合汽车集团2004年在美国纽约证券交易所上市,2014年退市并于2015年被采埃孚以现金收购。采埃孚股权结构:93.8% Zeppelin 基金会;6.2% Jürgen Ulderup 博士和 Irmgard Ulderup 女士基金会	采埃孚是世界著名汽车传动系统制造厂商,收购天合汽车后,增加了安全、转向系统的业务	采埃孚最近三年营业收入 364.44 亿欧元、351.66 亿欧元以及 291.54 亿欧元
富士康	2015年	实收资本 17,725,770,199 元	主要股东包括中坚企业有限公司、富泰华工业(深圳)有限公司、Ambit Microsystems (Cayman) Ltd、鸿富锦精密工业(深圳)有限公司	全球领先的通信网络设备、云服务设备、精密工具及工业机器人专业设计制造服务商,为客户提供以工业互联网平台为核心的新形态电子设备产品智能制造服务	最近三年营业收入 3,545.44 亿元、2,727.13 亿元以及 2,728.00 亿元
哈曼	1952年	73.23 亿股	哈曼原在美国纽约证券交易所上市,于2017年被三星电子以现金方式全资收购,三星电子为韩国证券交	全球领先的音响产品制造商	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,并将产品销售至汽车市场、大众消费市场以及专业音响市场

客户名称	成立时间	注册资本/股本 (截至回复出具日)	主要股东及实际控制人情况	主营业务	市场地位或经营规模 (2017年至2015年)
			易所上市公司		
敏实	1992年	11.45亿股	2005年在香港证券交易所上市	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、制造及销售	最近三年营业收入113.84亿元、94.00亿元以及76.54亿元
海联国际 (赛联工业零部件(上海)有限公司)	1999年	注册资本111万美元	唯一股东为美国海联国际公司,实际控制人为New Water Capital	生产汽车零部件、汽车灯具等	无公开数据
博世(博西华电器(江苏)有限公司)	2004年	7,300万美元	唯一股东为博西家用电器投资(中国)有限公司,实际控制人为博世	开发、生产并销售家用电器和燃气用具	博世最近三年营业收入781亿欧元、731亿欧元以及706亿欧元
施耐德	1836年	5.97亿股	法国巴黎交易所上市	全球能效管理领域的领导者,为客户提供能源及基础设施、工业、数据中心及网络、楼宇和住宅市场的解决方案	施耐德最近三年营业收入247.43亿欧元、244.59亿欧元以及266.40亿欧元

项目组通过访谈、网络查询、查看主要客户年报以及核查银行流水等方式对瑞玛工业及其关联方与主要客户的关联关系和非经营性资金往来进行核查,经核查,主要客户与瑞玛工业及其关联方不存在关联关系或非经营性资金往来。

(3) 补充说明前十大客户销售内容、收入金额及占比情况、结算方式、结算期、期末应收账款余额;说明公司前十大客户的合作背景、合作开始时间、报告期内与发行人持续交易情况;

报告期内，公司各期前十大客户情况如下：

客户名称	销售内容	收入金额 (万元)	占比	结算方式及账期	期末应收账款 余额(万元)
2018年1-6月					
捷普	通信金属零部件	3,042.00	10.59%	电汇,月结120天	2,947.40
哈曼	汽车金属零部件	2,806.79	9.77%	电汇,月结60天	1,664.45
诺基亚	通信金属零部件	2,001.28	6.97%	电汇,月结90天	1,345.21
新美亚	通信金属零部件	1,862.43	6.48%	电汇,月结90天	1,433.39
采埃孚天合	汽车金属零部件	1,770.42	6.16%	电汇,月结90天	931.30
施耐德	电力电气金属零部件	1,533.94	5.34%	电汇,月结65天	934.93
伟创力	通信金属零部件	1,497.28	5.21%	电汇,月结90天	1,253.49
富士康	通信金属零部件	1,232.53	4.29%	电汇,月结90天	749.89
敏实	汽车金属零部件	1,127.04	3.92%	电汇,月结65天	1,053.12
爱立信	通信金属零部件	1,008.87	3.51%	电汇,月结120天	1,048.62
合计		17,882.58	62.24%	-	13,361.80
2017年度					
诺基亚	通信金属零部件	5,279.78	9.44%	电汇,月结90天	1,609.25
新美亚	通信金属零部件	4,619.44	8.26%	电汇,月结90天	2,000.65
伟创力	通信金属零部件	4,046.61	7.24%	电汇,月结90天	1,163.52
捷普	通信金属零部件	3,829.43	6.85%	电汇,月结120天	2,306.10
采埃孚天合	汽车金属零部件	3,417.47	6.11%	电汇,月结90天	1,587.22
富士康	通信金属零部件	2,940.23	5.26%	电汇,月结90天	444.92
施耐德	电力电气金属零部件	2,688.95	4.81%	电汇,月结65天	788.73
哈曼	汽车金属零部件	2,590.28	4.63%	电汇,月结60天	826.28
爱立信	通信金属零部件	2,487.93	4.45%	电汇,月结120天	1,298.17
敏实	汽车金属零部件	2,426.90	4.34%	电汇,月结65天	706.91
合计		34,327.02	61.39%	-	12,731.74
2016年度					
诺基亚	通信金属零部件	5,673.82	12.43%	电汇,月结90天	1,956.24
伟创力	通信金属零部件	4,382.00	9.60%	电汇,月结90天	1,484.81
捷普	通信金属零部件	3,448.78	7.55%	电汇,月结90天	1,286.85
敏实	汽车金属零部件	3,048.62	6.68%	电汇,月结65天	624.62
爱立信	通信金属零部件	2,736.25	5.99%	电汇,月结90天	837.74

客户名称	销售内容	收入金额 (万元)	占比	结算方式及账期	期末应收账款 余额(万元)
施耐德	电力电气金属零 部件	2,346.32	5.14%	电汇,月结65天	855.03
新美亚	通信金属零部件	2,306.52	5.05%	电汇,月结90天	1,013.60
富士康	通信金属零部件	2,122.70	4.65%	电汇,月结90天	937.74
采埃孚天合	汽车金属零部件	1,693.24	3.71%	电汇,月结90天	1,098.83
海联国际	汽车金属零部件	1,008.65	2.21%	电汇,月结30天	156.34
合计		28,766.89	63.01%	-	10,251.80
2015年度					
诺基亚	通信金属零部件	5,107.09	14.84%	电汇,月结90天	1,431.29
伟创力	通信金属零部件	3,227.88	9.38%	电汇,月结90天	1,270.33
敏实	汽车金属零部件	3,090.65	8.98%	电汇,月结65天	717.10
施耐德	电力电气金属零 部件	2,441.28	7.10%	电汇,月结65天	653.37
新美亚	通信金属零部件	1,650.16	4.80%	电汇,月结90天	766.99
捷普	通信金属零部件	1,488.65	4.33%	电汇,月结90天	721.91
爱立信	通信金属零部件	1,306.89	3.80%	电汇,月结90天	615.51
采埃孚天合	汽车金属零部件	1,079.21	3.14%	电汇,月结90天	660.40
博世	电力电气金属零 部件	984.42	2.86%	电汇,月结90天	354.27
海联国际	汽车金属零部件	912.42	2.65%	电汇,月结30天	125.74
合计		21,288.63	61.87%	-	7,316.91

公司设立初期主要通过向诺基亚、伟创力、施耐德等供应金属零部件,积累了冲压领域拉深工艺相关经验。其后,公司凭借研发实力及模具开发能力突出、成本管理能力强、响应和服务速度快等优点,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,在深耕老客户的同时,开拓了爱立信、新美亚、捷普集团、采埃孚天合等国际知名客户。公司在与客户的长期合作中加深对客户业务和产品的理解,在1-2年间切入了重点客户的核心供应链体系,定位高端市场,依托公司的大客户策略,实现业绩较快增长。

公司与前十大客户合作情况如下:

客户名称	与瑞玛工业合作 起始时间	报告期持续交易情况
诺基亚	2012年	报告期内,销售收入分别为5,107.09万元、5,673.82

客户名称	与瑞玛工业合作起始时间	报告期持续交易情况
		万元、5,279.78万元以及2,001.28万元
爱立信	2014年	报告期内,销售收入分别为1,306.89万元、2,736.25万元、2,487.93万元以及1,008.87万元
新美亚	2013年	报告期内,销售收入分别为1,650.16万元、2,306.52万元、4,619.44万元以及1,862.43万元
伟创力	2012年	报告期内,销售收入分别为3,227.88万元、4,382.00万元、4,046.61万元以及1,497.28万元
捷普	2014年	报告期内,销售收入分别为1,488.65万元、3,448.78万元、3,829.43万元以及3,042.00万元
采埃孚天合	2012年	报告期内,销售收入分别为1,079.21万元、1,693.24万元、3,417.47万元以及1,770.42万元
富士康	2012年	报告期内,销售收入分别为366.46万元、2,122.70万元、2,940.23万元以及1,232.53万元
哈曼	2013年	报告期内,销售收入分别为518.69万元、799.19万元、2,590.28万元以及2,806.79万元
敏实	2012年	报告期内,销售收入分别为3,090.65万元、3,048.62万元、2,426.90万元以及1,127.04万元
施耐德	2012年	报告期内,销售收入分别为2,441.28万元、2,346.32万元、2,688.95万元以及1,533.94万元

(4) 说明对公司主要客户（前十大）的核查程序、核查措施和核查结果。

项目组对公司主要客户进行了如下核查：

①通过登录国家工商信息系统或客户官方网站获取客户成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、市场地位或经营规模等数据资料；

②通过函证方式对报告期内主要客户销售金额、期末应收账款以及主要订单情况进行核实；

③通过客户走访对发行人与客户关联关系、资金往来以及业务合作情况进行了解；

④通过核对银行流水以及抽取报告期内主要客户相关单据（订单、发票、出库单、报关单以及银行回款水单）对客户销售真实性进行核查。

项目组对公司全部前十大客户履行了走访、函证等核查程序。经核查，公司主要客户均为全球知名通信设备制造商、电子服务商以及汽车零部件供应商等，客户资质良好，各期收入真实。

3、报告期内应收账款余额分别为 12,052.69 万元、17,370.96 万元、19,826.13 万元、19,828.74 万元，最近三年占营业收入比例分别为 34.97%、

37.94%和 35.37%，应收账款余额前五大占总额比约为 40 至 45%之间。

问题：请项目组（1）列示各期末前十大应收客户（合并范围内）的名称、当期收入金额、期末应收余额、账龄、是否超过合同约定付款时间、超期未回款的原因；（2）报告期内是否存在第三方代为支付货款或通过个人账户收取货款的情形，说明核查过程及结论；（3）说明应收账款函证时选取样本的原则，样本比例，覆盖比率，回函结果及差异原因，以及未取得回函的函证的情况以及采取的替代程序。

回复：

（1）列示各期末前十大应收客户（合并范围内）的名称、当期收入金额、期末应收余额、账龄、是否超过合同约定付款时间、超期未回款的原因；

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十名客户具体如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	当期销售金额	期末应收余额	其中：1 年以内	1-2 年	2-3 年
2018 年 6 月 30 日	1	捷普	3,042.00	2,947.40	2,947.40	-	-
	2	哈曼	2,806.79	1,664.45	1,664.45	-	-
	3	新美亚	1,862.43	1,433.39	1,433.39	-	-
	4	诺基亚	2,001.28	1,345.21	1,345.21	-	-
	5	伟创力	1,497.28	1,253.49	1,253.49	-	-
	6	敏实	1,127.04	1,053.12	1,053.12	-	-
	7	爱立信	1,008.87	1,048.62	1,048.62	-	-
	8	施耐德	1,533.94	934.93	934.25	0.68	-
	9	采埃孚天合	1,770.42	931.30	931.30	-	-
	10	富士康	1,232.53	749.89	749.89	-	-
			合计	17,882.58	13,361.80	13,361.12	0.68
期间	序号	客户名称	当期销售金额	期末应收余额	其中：1 年以内	1-2 年	2-3 年
2017 年 12 月 31 日	1	捷普	3,829.43	2,306.10	2,306.10	-	-
	2	新美亚	4,619.44	2,000.65	1,995.84	0.17	4.64
	3	诺基亚	5,279.78	1,609.25	1,609.25	-	-

	4	采埃孚天合	3,417.47	1,587.22	1,586.14	1.08	-
	5	爱立信	2,487.93	1,298.17	1,298.17	-	-
	6	伟创力	4,046.61	1,163.52	1,163.02	0.50	-
	7	施耐德	2,688.95	788.73	787.87	0.86	-
	8	哈曼	2,590.28	826.28	826.28	-	-
	9	敏实	2,426.90	706.91	706.91	-	-
	10	斯凯孚	967.76	534.06	534.06	-	-
		合计	32,354.54	12,820.88	12,813.62	2.61	4.64
期间	序号	客户名称	当期销售金额	期末应收余额	其中：1年以内	1-2年	2-3年
2016年12月31日	1	诺基亚	5,673.82	1,956.24	1,956.24	-	-
	2	伟创力	4,382.00	1,484.81	1,484.31	0.50	-
	3	捷普	3,448.78	1,286.85	1,286.85	-	-
	4	采埃孚天合	1,693.24	1,098.83	1,098.83	-	-
	5	新美亚	2,306.52	1,013.60	1,008.95	4.64	-
	6	富士康	2,122.70	937.74	937.74	-	-
	7	施耐德	2,346.32	855.03	855.03	-	-
	8	爱立信	2,736.25	837.74	837.74	-	-
	9	敏实	3,048.62	624.62	624.62	-	-
	10	哈曼	799.19	450.64	450.64	-	-
			合计	28,557.44	10,546.09	10,540.95	5.14
期间	序号	客户名称	当期销售金额	期末应收余额	其中：1年以内	1-2年	2-3年
2015年12月31日	1	诺基亚	5,107.09	1,431.29	1,431.29	-	-
	2	伟创力	3,227.88	1,270.33	1,270.25	0.08	-
	3	新美亚	1,650.16	766.99	766.99	-	-
	4	捷普	1,488.65	721.91	721.91	-	-
	5	敏实	3,090.65	717.10	717.10	-	-
	6	采埃孚天合	1,079.21	660.40	660.40	-	-
	7	施耐德	2,441.28	653.37	653.37	-	-
	8	爱立信	1,306.89	615.51	615.51	-	-
	9	博世	984.42	354.27	354.27	-	-
	10	新朋	829.72	344.28	344.28	-	-
			合计	21,205.94	7,535.46	7,535.38	0.08

各期末，公司前十大应收客户欠款金额合计分别为 7,535.46 万元、

10,546.09 万元、12,820.88 万元和 13,361.80 万元，其中，账龄 1 年以内的金额分别为 7,535.38 万元、10,540.95 万元、12,813.62 万元和 13,361.12 万元，账龄 1 年以内金额占期末余额的比重分别为 99.99%、99.95%、99.94%和 99.99%，公司前十大应收账款客户期末应收账款余额账龄基本在一年以内，不存在长期挂账的大额应收账款，账龄结构分布合理。

各期末，公司前十大应收客户信用期内欠款金额占期末累计余额的比重均在 90%左右，不存在重大的逾期应收账款。

(2) 报告期内是否存在第三方代为支付货款或通过个人账户收取货款的情形，说明核查过程及结论。

公司前十大客户主要为诺基亚、爱立信等移动通信主设备制造商，捷普、新美亚、伟创力等电子制造服务商以及敏实、采埃孚天合、哈曼等汽车一级供应商，主要客户均为各自领域内知名企业。

项目组对前十大客户进行了现场实地走访并对客户相关人员进行了访谈；对前十大客户及其他主要客户执行了销售额及期末应收账款余额函证程序；对主要客户的销售回款情况进行了查验；对公司与主要客户签订的框架协议进行了核查；对主要客户的订单、发票、报关单、签收单、对账单等原始单据进行了核查；对客户回款银行单据进行了核查，全面核查了公司收入确认及销售回款的真实性和完整性。

经核查，除存在集团内部统一支付外，公司销售回款不存在与客户无关联关系的第三方代为支付货款或通过个人账户收取货款的情况。

(3) 说明应收账款函证时选取样本的原则，样本比例，覆盖比率，回函结果及差异原因，以及未取得回函的函证的情况以及采取的替代程序。

项目组对应收账款进行函证时选取样本的具体原则如下：选取期末应收账款余额较大的客户进行函证；根据以前期间的函证结果，对以前期间函证未回或回函差异较大的客户进行函证；选取应收账款账龄较长的客户进行函证；选取交易频繁但期末余额较小甚至余额为零的客户进行函证。

报告期内各期，应收账款函证的发函比例保持在 80%左右，回函比例 70%左右，回函基本相符或调节后相符。公司客户主要为全球化经营的跨国公司，采购、财务等业务环节相对独立，由于客户信息传递、单据流转周期较长等原因造成的

时间差异，导致公司应收账款函证部分回函与公司财务账面记载数存在差异。外销收入，公司在完成报关手续取得出口报关单后确认销售收入及应收账款，而客户一般在收到公司的外销形式发票或收到货物后确认对公司的采购及应付账款；内销收入，公司在产品交付客户并经客户确认后确认销售收入及应收账款，而客户一般在收到公司销售发票时才进行相应采购及应付账款的确认。项目组收到客户回函不符的函证后，与客户进行回函差异核对，并对形成差异的相关原始单据进行核查，编制回函差异调节表，进行回函差异调节。

针对未取得回函的函证，项目组执行了替代程序，以确认期末结余应收账款的真实性。项目组检查了相关客户与公司签订的框架协议、销售订单等商务合同；检查了销售发票、出库单、送货单、签收单、客户对账单等原始单据；外销收入检查了出口报关单；对客户的期后回款进行了查验。通过一系列的替代程序，项目组对未回函的应收账款进行了核查确认。

4、发行人主营业务产品按照运用领域主要分为移动通信零部件类、汽车零部件类、电力电气零部件等，报告期内主要类别产品毛利及毛利率分别为：

单位：万元

产品		2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015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	4,477.41	36.55%	10,166.41	37.91%	9,693.42	40.36%	6,072.74	37.51%
	汽车零部件	2,934.49	28.24%	5,428.78	29.77%	4,035.99	31.80%	2,057.14	22.91%
	电力电气零部件	947.04	25.49%	2,172.01	28.46%	1,773.88	27.32%	1,636.97	24.79%
	其他	349.54	45.78%	772.64	47.83%	639.97	44.57%	457.33	32.27%
	小计	8,708.48	32.11%	18,539.85	34.14%	16,143.25	36.17%	10,224.18	30.81%
精密模具		885.93	55.09%	823.30	51.42%	485.58	47.47%	288.59	23.66%
合计		9,594.41	33.40%	19,363.15	34.64%	16,628.83	36.42%	10,512.76	30.55%

受主要原材料采购价格波动等因素影响，报告期内各类产品毛利率均有一定幅度波动，除模具产品外，各类产品2016年毛利率较2015年均增长约2-12%之间，2017年至2018年各类产品毛利率呈不断下降趋势。与同行业相比（剔除华达科技，销售规模为发行人倍数，可比性差）毛利率偏低，存在一定的差异。

问题：请项目组（1）分析说明不同产品类别的毛利率差异的原因，以及不同类别的产品毛利率变动幅度存在差异的原因；（2）结合公司和同行业产品结

构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，详细分析毛利率与可比上市公司差异的原因及合理性；（3）请分别从上、下游的角度，补充分析和说明产品售价、单位成本（包括单位料工费）、产品结构的变动趋势，量化分析公司各类产品毛利率波动的原因；（4）公司跟多家主要客户签订的框架合同存在价格调整条款，请同时结合主要原材料价格波动趋势分析各类产品毛利率是否持续下滑，可能导致公司存在较大经营风险，说明相关风险的应对措施。

回复：

（1）分析说明不同产品类别的毛利率差异的原因，以及不同类别的产品毛利率变动幅度存在差异的原因；

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下：

产品		2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015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	36.55%	42.64%	37.91%	47.97%	40.36%	52.60%	37.51%	47.05%
	汽车零部件	28.24%	36.17%	29.77%	32.62%	31.80%	27.79%	22.91%	26.09%
	电力电气零部件	25.49%	12.93%	28.46%	13.65%	27.32%	14.22%	24.79%	19.19%
	其他	45.78%	2.66%	47.83%	2.89%	44.57%	3.15%	32.27%	4.12%
	小计	32.11%	94.40%	34.14%	97.14%	36.17%	97.76%	30.81%	96.46%
精密模具		55.09%	5.60%	51.42%	2.86%	47.47%	2.24%	23.66%	3.54%
合计		33.40%	100.00%	34.64%	100.00%	36.42%	100.00%	30.55%	100.00%

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 16,188.24 万元、24,015.72 万元、26,820.21 万元和 12,249.43 万元，占主营业务收入的比重分别为 47.05%、52.60%、47.97%和 42.64%，系公司主营业务收入的最主要构成部分；来源于汽车领域的收入分别为 8,978.65 万元、12,690.00 万元、18,236.54 万元和 10,391.86 万元，占主营业务收入的比重分别为 26.09%、27.79%、32.62%和 36.17%，收入金额及占比持续增长。由于产品应用领域、客户群体、供应商地位不同等原因，移动通信零部件与汽车零部件产品毛利率及毛利率波动幅度不尽一致。

公司移动通信零部件产品主要应用于移动通信领域，主要客户为诺基亚、爱立信等主设备商以及伟创力、捷普、新美亚等电子制造服务商，汽车零部件产品主要应用于汽车领域，主要客户为采埃孚天合、敏实、哈曼等知名汽车零部件一级供应商。移动通信领域目前形成了华为公司、诺基亚、爱立信、中兴通讯等主设备商寡头垄断的局面，客户对产品成本的敏感程度较低，而汽车领域竞争较为充分，客户对产品成本管控较为严格精细，公司移动通信零部件产品的毛利率与汽车零部件相比较为高。

移动通信产品销售收入为公司最主要的收入来源，公司深耕移动通信领域多年，与诺基亚、爱立信等行业龙头建立了良好的合作关系，供应商议价能力较强，公司汽车零部件业务起步较晚，仍处在客户开发及已开发客户初步维护阶段，供应商议价能力不强。

移动通信零部件产品生产过程中使用的材料主要为铜材、铝材，生产过程中普遍采用电镀工艺，产品成本较高，汽车零部件产品使用的材料主要为钢材、不锈钢等普通材料，生产工程中较多采用热处理工艺，产品成本低于移动通信零部件。公司在进行产品报价时，对成本较高的移动通信零部件产品采取高溢价报价方式，产品毛利率较高。

由于行业竞争格局差异、产品结构、生产工艺不同等原因，公司不同领域产品的毛利率有所差异，毛利率的变动幅度亦存在差异。

(2) 结合公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，详细分析毛利率与可比上市公司差异的原因及合理性；

近三年，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	2017年度	2016年度	2015年度
欣天科技 (300615)	36.37%	47.81%	46.60%
华亚智能	39.71%	39.36%	37.29%
爱柯迪 (600933)	39.04%	41.28%	42.26%
华达科技 (603358)	18.10%	22.55%	22.10%
平均值	33.31%	37.75%	37.06%
瑞玛工业	34.64%	36.42%	30.55%

近三年，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。近三年，发行人移动通信金属零部件毛利率分别为37.51%、40.36%和37.91%，欣天科技毛利率为46.60%、47.81%和36.37%。2015及2016年欣天科技毛利率略高，2017年，欣天科技毛利率有所下滑，毛利率略低于瑞玛工业，毛利率差异的原因主要系产品结构的差异。总体来看，报告期内公司移动通信零部件产品毛利率与欣天科技毛利率波动趋势保持一致。

华亚智能主营业务是专业领域的精密金属制造服务，涵盖以半导体设备领域为发展核心的高端半导体设备领域，和新能源及电力设备、通用设备、轨道交通、医疗器械等其他设备领域，其不同领域的产品毛利率差异较大。华亚智能产品应用领域与公司差别较大，毛利率有所差异。

报告期内公司汽车零部件与爱柯迪及华达科技同类产品的毛利率比较情况如下：

可比公司	产品类别	2017 年度	2016 年度	2015 年度
爱柯迪	汽车类	39.11%	41.44%	42.49%
华达科技	汽车零部件	17.91%	22.31%	21.95%
平均值		28.51%	31.88%	32.22%
瑞玛工业	汽车零部件	29.77%	31.80%	22.91%

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，主要客户为全球知名汽车零部件以及供应商，且主要产品所占市场份额较大，产品毛利率较高。华达科技的产品为乘用车车身冲压件、管类件，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），产品主要为汽车车身部件，客户主要为国内整车厂商，毛利率与发行人相比略低。

精密金属零部件制造行业应用于不同领域的产品之间毛利率差异较大，同一应用领域内不同类型的产品毛利率亦有差别，行业内不同公司的综合毛利率水平各有差异。

(3) 请分别从上、下游的角度，补充分析和说明产品售价、单位成本（包括单位料工费）、产品结构的变动趋势，量化分析公司各类产品毛利率波动的原因；

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下：

产品		2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015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	36.55%	42.64%	37.91%	47.97%	40.36%	52.60%	37.51%	47.05%
	汽车零部件	28.24%	36.17%	29.77%	32.62%	31.80%	27.79%	22.91%	26.09%
	电力电气零部件	25.49%	12.93%	28.46%	13.65%	27.32%	14.22%	24.79%	19.19%
	其他	45.78%	2.66%	47.83%	2.89%	44.57%	3.15%	32.27%	4.12%
	小计	32.11%	94.40%	34.14%	97.14%	36.17%	97.76%	30.81%	96.46%
精密模具		55.09%	5.60%	51.42%	2.86%	47.47%	2.24%	23.66%	3.54%
合计		33.40%	100.00%	34.64%	100.00%	36.42%	100.00%	30.55%	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小幅波动，各期综合毛利率分别为 30.55%、36.42%、34.64% 和 33.40%。

2016年与2015年相比，公司综合毛利率同比提高5.87个百分点，主要原因系：①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同比有所下降，各品类产品毛利率均有所提高；②2016年公司毛利率较高的移动通信零部件销售占比与2015年相比有所提高，带来公司综合毛利率的提升。

2017年与2016年相比，公司综合毛利率同比下降1.78个百分点，主要原因系：①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与上年相比有所上升，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；②2017年公司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，产品结构的变化使公司综合毛利率略有下降。

2018年1-6月公司综合毛利率为33.40%，与2017年相比，总体保持平稳。

①移动通信零部件

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	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015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	36.64%	5,339.08	37.26%	10,224.37	40.21%	10,909.12	39.22%	6,736.30
结构件	38.41%	3,224.33	41.07%	9,428.07	44.75%	7,194.84	43.81%	4,517.95
紧固件	34.80%	3,686.01	34.66%	7,167.76	35.31%	5,911.76	29.42%	4,933.99
合计	36.55%	12,249.43	37.91%	26,820.21	40.36%	24,015.72	37.51%	16,188.24

移动通信零部件产品毛利率水平报告期内总体保持稳定，2016年毛利率略高，主要是由于钢材、铜材、不锈钢等原材料价格较低。

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	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	0.7884	6.12%	0.7429	-19.35%	0.9212	-16.08%	1.0977
单位成本	0.4996	7.18%	0.4661	-15.37%	0.5508	-17.46%	0.6672
毛利率	36.64%	-0.63%	37.26%	-2.95%	40.21%	0.99%	39.22%

2017年与2016年相比，移动通信元器件毛利率从40.21%降至37.26%，下降2.95个百分点。一方面，2017年与2016年相比，原材料价格涨幅较大，公司产品单位材料成本有所上升；另一方面，公司部分产品价格进行调整，单位售价有所下降。材料成本的上涨及单价的下降，使公司移动通信元器件产品与上年相比，毛利率有所下降。

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	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	53.12	2.27%	51.95	-2.64%	53.36	-4.08%	55.63
单位成本	32.72	6.88%	30.61	3.83%	29.48	-5.68%	31.26
毛利率	38.41%	-2.66%	41.07%	-3.67%	44.75%	0.94%	43.81%

2017年与2016年相比，移动通信结构件毛利率略有下降，一方面，公司移

动通信结构件产品所耗用的主要材料铝材及铜材 2017 年价格较 2016 年涨幅较大；另一方面，2017 年公司部分毛利率较低的产品销售占比与上年相比有所上升，从而拉低了 2017 年结构件产品的毛利率水平。

2018 年 1-6 月与 2017 年相比，移动通信结构件毛利率下降 2.66 个百分点，主要原因系老品价格与上年相比有所下降；同时，铝材、铜材等原材料价格与上年相比有所上涨，对毛利率的下降也造成了一定的影响。

c、移动通信紧固件毛利率情况

公司移动通信紧固件产品 2015 年毛利率与其他年度相比略低，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	2018 年 1-6 月		2017 年度		2016 年度		2015 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	0.1837	4.06%	0.1765	5.30%	0.1676	5.02%	0.1596
单位成本	0.1198	3.83%	0.1153	6.36%	0.1084	-3.74%	0.1126
毛利率	34.80%	0.15%	34.66%	-0.65%	35.31%	5.88%	29.42%

2015 年公司移动通信紧固件毛利率为 29.42%，处在相对较低水平，主要是由于当年产品成本相对较高：一方面，公司移动通信紧固件产品的主要材料钢材、不锈钢及铜材等，2015 年价格较高；另一方面，公司 2015 年紧固件生产规模相对较小，单位产品分摊的固定类费用相对较高，对产品成本也有影响。

2016 年至 2018 年 1-6 月，公司移动通信紧固件产品毛利率分别为 35.31%、34.66%和 34.80%，总体保持稳定。

②汽车零部件

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	2018 年 1-6 月		2017 年度		2016 年度		2015 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	27.35%	6,919.15	26.84%	11,294.14	30.69%	6,940.05	21.39%	4,993.09
紧固件	30.01%	3,472.71	34.54%	6,942.40	33.15%	5,749.95	24.82%	3,985.56
合计	28.24%	10,391.86	29.77%	18,236.54	31.80%	12,690.00	22.91%	8,978.65

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	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	1.3423	10.26%	1.2175	8.71%	1.1199	-19.96%	1.3991
单位成本	0.9752	9.48%	0.8907	14.76%	0.7762	-29.43%	1.0999
毛利率	27.35%	0.51%	26.84%	-3.86%	30.69%	9.30%	21.39%

2015年汽车系统配件毛利率为21.39%，报告期内相对处于较低水平，主要是由于当年产品成本相对较高：（1）公司汽车系统配件产品的主要材料钢材及不锈钢等，2015年价格较高；（2）公司2015年汽车系统配件产品生产规模相对较小，单位产品分摊的固定类费用相对较高，对产品成本也有影响；（3）2015年汽车配件业务处于起步阶段，试生产阶段的产品较多，产品试生产、模具调试等成本相对较高。

2017年与2016年相比，汽车系统配件毛利率有所下降，一方面，2017年材料成本与上年相比有所上涨，另一方面部分老品执行价格调整政策，价格有所下降。

2018年1-6月及2017年，汽车系统配件的毛利率分别为27.35%和26.84%，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	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位售价	0.2979	-12.01%	0.3386	-8.16%	0.3687	-8.57%	0.4032
单位成本	0.2085	-5.92%	0.2216	-10.08%	0.2465	-18.70%	0.3031
毛利率	30.01%	-4.53%	34.54%	1.39%	33.15%	8.33%	24.82%

2015年与2016年相比，汽车紧固件产品毛利率水平相对较低，主要是由于当年单位成本较高。一方面，2015年钢材、不锈钢等原材料平均价格较高，公司原材料成本较高；另一方面，公司2015年紧固件生产规模相对较小，单位产

品分摊的固定类费用相对较高，对产品成本也有一定影响。

2017年及2016年，公司汽车紧固件的毛利率分别为34.54%和33.15%，总体保持稳定。

2018年1-6月与2017年相比，汽车紧固件毛利率有所下降。一方面，2018年汽车紧固件产品所用的钢材、不锈钢等原材料价格有所上涨；另一方面，部分老品执行价格调整政策，价格有所下降。

③电力电气零部件

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	2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015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	-3.08%	1,181.44	2.64%	2,181.01	2.70%	1,860.85	-4.82%	1,981.03
紧固件	38.82%	2,533.30	38.79%	5,450.80	37.21%	4,632.27	37.47%	4,623.55
合计	25.49%	3,714.74	28.46%	7,631.81	27.32%	6,493.11	24.79%	6,604.58

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%左右，紧固件占比70%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。

公司电力电气元器件产品主要为断路器开关组件，所用材料精密、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毛利率总体较低，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。

(4) 公司跟多家主要客户签订的框架合同存在价格调整条款，请同时结合主要原材料价格波动趋势分析各类产品毛利率是否持续下滑，可能导致公司存在较大经营风险，说明相关风险的应对措施。

公司移动通信零部件产品主要应用于移动通信领域，主要客户为诺基亚、

爱立信等主设备商以及伟创力、捷普、新美亚等电子制造服务商，汽车零部件产品主要应用于汽车领域，主要客户为采埃孚天合、敏实、哈曼等知名汽车零部件一级供应商。公司与多家主要客户签订的框架合同中存在价格调整条款，老品存在价格调整的可能，每个自然年度内，客户一般会对老品价格进行重新定价，并由双方通过谈判确定最终执行的年度价格，一般而言，调价后的老品销售价格将低于调价前的销售价格。若材料成本波动较大，则公司与客户会重新进行价格谈判，重新商定产品价格。公司产品种类繁多，新开发产品一般毛利率较高，公司通过不断开发新客户、新产品等措施，可有效应对老品年度降价的风险。

5、报告期各期末，公司存货账面价值分别为 4,822.41 万元、6,334.44 万元、8,327.87 万元和 8,605.79 万元，各期末计提的存货跌价准备分别为 385.66 万元、432.43 万元、721.78 万元和 708.94 万元。公司主要采用“订单生产”的生产模式，根据客户订单来组织存货管理，各期末存货构成情况如下表：

单位：万元

项目	2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
原材料	930.49	851.50	826.70	548.70
库存商品	5,902.55	5,650.07	4,230.21	3,121.50
发出商品	775.72	858.41	710.36	595.70
半成品	418.20	440.26	265.09	88.15
在产品	1,254.54	1,217.35	713.32	845.79
周转材料	33.22	32.07	21.20	8.23
合计	9,314.73	9,049.66	6,766.87	5,208.06
存货跌价准备	708.94	721.78	432.43	385.66
存货净额	8,605.79	8,327.87	6,334.44	4,822.41
占流动资产比例	26.88%	24.98%	20.06%	25.17%

报告期内各期末，除委托加工物资外，各类存货均计提了一定金额的跌价准备。

问题：请项目组（1）补充说明各类别产品对应的期末存货余额、结构，结合相应订单、产品类别，供货、生产周期等分析存货期末余额和结构的合理性；

（2）在以销定产模式下期末原材料、库存商品、发出商品及在产品均存在跌价准备的原因，是否存在客户调整订单数量和金额的情形，是否存在呆滞产品。

补充说明存货的库龄结构，说明一定期限（超过合理供产销周期）以上存货形

成的原因及金额变动的合理性；（3）说明对各类存货盘点的具体情况，对存货进行减值测试的具体情况。

回复：

（1）补充说明各类别产品对应的期末存货余额、结构，结合相应订单、产品类别，供货、生产周期等分析存货期末余额和结构的合理性；

报告期内各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
原材料	930.49	851.50	826.70	548.70
库存商品	5,902.55	5,650.07	4,230.21	3,121.50
发出商品	775.72	858.41	710.36	595.70
半成品	418.20	440.26	265.09	88.15
在产品	1,254.54	1,217.35	713.32	845.79
周转材料	33.22	32.07	21.20	8.23
合计	9,314.73	9,049.66	6,766.87	5,208.06
存货跌价准备	708.94	721.78	432.43	385.66
存货净额	8,605.79	8,327.87	6,334.44	4,822.41
占流动资产比例	26.88%	24.98%	20.06%	25.17%

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98.15%、95.77%、94.78%和95.15%。

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。

a、原材料

报告期内各期末，公司原材料余额分别为548.70万元、826.70万元、851.50万元和930.49万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年 6月30日		2017年 12月31日		2016年 12月31日		2015年 12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

钢材	281.28	30.23%	271.46	31.88%	241.56	29.22%	186.61	34.01%
不锈钢	150.80	16.21%	151.66	17.81%	120.71	14.60%	96.54	17.59%
铜材	135.45	14.56%	133.05	15.62%	209.92	25.39%	121.33	22.11%
外购零配件	305.08	32.79%	265.29	31.16%	229.11	27.71%	129.97	23.69%
辅料及其他	57.88	6.22%	30.04	3.53%	25.41	3.08%	14.25	2.60%
合计	930.49	100.00%	851.50	100.00%	826.70	100.00%	548.70	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3,121.50万元、4,230.21万元、5,650.07万元和5,902.55万元，占存货总额的比例分别为59.94%、62.51%、62.43%和63.37%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年6月30日		2017年12月31日		2016年12月31日		2015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	1,581.07	26.79%	1,735.27	30.71%	1,342.80	31.74%	950.59	30.45%
汽车零部件	1,473.49	24.96%	1,114.02	19.72%	776.32	18.35%	647.60	20.75%
电力电气零部件	915.57	15.51%	916.41	16.22%	757.80	17.91%	621.22	19.90%
其他零部件	196.29	3.33%	245.49	4.34%	197.20	4.66%	208.57	6.68%
模具	1,736.13	29.41%	1,638.88	29.01%	1,156.08	27.33%	693.52	22.22%
合计	5,902.55	100.00%	5,650.07	100.00%	4,230.21	100.00%	3,121.50	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1,598.19万元、2,119.12万元、2,849.29万元和3,054.56万元，占库存商品总额的比例分别为51.20%、50.10%、50.43%和51.75%，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。

报告期内，公司精密金属零部件业务增长较快，与之配套的模具开发规模稳步增长，期末结存模具成品金额逐年增加。

c、发出商品

各期末，公司发出商品余额分别为595.70万元、710.36万元、858.41万元和775.72万元，占存货总额的比例分别为11.44%、10.50%、9.49%和8.33%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年6月30日		2017年12月31日		2016年12月31日		2015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	260.24	33.55%	278.37	32.43%	322.90	45.46%	267.23	44.86%
汽车零部件	406.46	52.40%	516.37	60.15%	315.08	44.36%	245.98	41.29%
电力电气零部件	78.22	10.08%	42.66	4.97%	51.11	7.19%	69.28	11.63%
其他零部件	30.81	3.97%	21.01	2.45%	21.26	2.99%	13.21	2.22%
合计	775.72	100.00%	858.41	100.00%	710.36	100.00%	595.70	100.00%

近三年，发出商品期末余额占公司营业收入的比重分别为1.73%、1.55%和1.53%，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845.79万元、713.32万元、1,217.35万元和1,254.54万元，占存货账面余额的比重分别为16.24%、10.54%、13.45%和13.47%。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。

(2) 在以销定产模式下期末原材料、库存商品、发出商品及在产品均存在跌价准备的原因，是否存在客户调整订单数量和金额的情形，是否存在呆滞产品。补充说明存货的库龄结构，说明一定期限（超过合理供产销周期）以上存货形成的原因及金额变动的合理性；

公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户预测需求以及已下达订单情况组织采购、安排生产。公司产品生产以“以销定产”为主，公司移动通信、汽车等领域主要客户会定期向公司提供其未来一段时间的预测采购需求情况供公司参考。公司会综合预测客户需求情况、客户已下达订单情况、产品库存情况、

客户过往采购情况、产品备库需要等安排、实施公司生产计划。通过综合考虑相关因素后组织生产，能保证公司对客户订单的及时交货，同时也有利于提高公司生产效率。

公司“以销定产”为主的生产模式在保证交货及时性、生产经济性的同时，也有利于控制存货大量积压风险。但由于原材料价格波动、产品价格调整等原因，公司部分存货仍可能存在期末可变现净值低于成本的情况；另一方面，由于客户产品结构调整、生产计划变更及公司安全库存储备等原因，公司存在少量库龄较长的存货，由于公司产品主要为客户定制，长库龄存货存在无法实现销售的风险。

报告期内各期末，公司结存存货库龄情况如下：

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
2018年6月30日	原材料	930.49	815.44	91.14	23.91
	半成品	418.20	407.09	7.80	3.31
	库存商品	5,902.55	5,448.07	256.11	198.37
	发出商品	775.72	775.72	-	-
	在产品	1,254.54	1,254.54	-	-
	周转材料	33.22	31.67	1.28	0.27
	合计	9,314.73	8,732.53	356.33	225.87
期间	类别	期末余额	其中：1年以内	1-2年	2年以上
2017年12月31日	原材料	851.50	726.32	56.62	68.56
	半成品	440.26	432.86	2.75	4.65
	库存商品	5,650.07	5,224.83	340.16	85.08
	发出商品	858.41	858.41	-	-
	在产品	1,217.35	1,217.35	-	-
	周转材料	32.07	30.89	1.17	0.01
	合计	9,049.66	8,490.66	400.70	158.30
期间	类别	期末余额	其中：1年以内	1-2年	2年以上
2016年12月31日	原材料	826.70	694.63	125.93	6.14
	半成品	265.09	232.69	31.35	1.05
	库存商品	4,230.21	4,005.62	192.29	32.30
	发出商品	710.36	710.36	-	-
	在产品	713.32	713.32	-	-
	周转材料	21.20	20.50	0.70	-

	合计	6,766.87	6,377.12	350.26	39.49
期间	类别	期末余额	其中：1年以内	1-2年	2年以上
2015年12月31日	原材料	548.70	486.06	37.68	24.96
	半成品	88.15	82.79	4.56	0.80
	库存商品	3,121.50	2,871.41	107.08	143.01
	发出商品	595.70	595.70	-	-
	在产品	845.79	845.79	-	-
	周转材料	8.23	7.25	0.98	-
	合计	5,208.06	4,888.99	150.31	168.76

各期末，公司存货余额分别为 5,208.06 万元、6,766.87 万元、9,049.66 万元和 9,314.73 万元，其中库龄 1 年以上的存货金额合计分别为 319.07 万元、389.75 万元、559.00 万元和 582.20 万元，占存货总额的比例为 6.13%、5.76%、6.18%和 6.25%，占比较小且总体保持稳定。

由于客户产品结构调整、生产计划变更及公司安全库存储备等原因，公司存在少量库龄较长的存货，公司库龄 1 年以上的存货主要为库存商品，部分库龄较长的库存商品可能存在滞销的情况。公司已根据会计政策对库龄 1 年以上的存货计提了一定比例的存货跌价准备。

(3) 说明对各类存货盘点的具体情况，对存货进行减值测试的具体情况。

2017 年 12 月 31 日，项目组联合会计师对瑞玛工业截至 2017 年 12 月 31 日的各类存货执行了存货监盘程序，监盘情况如下：

存货类别	存放地点	盘点时间
原材料	瑞玛工业原材料仓库、新凯精密原材料仓库	2017 年 12 月 31 日
库存商品	瑞玛工业成品仓库、新凯精密成品仓库	2017 年 12 月 31 日
半成品	瑞玛工业半成品仓库、新凯精密半成品仓库	2017 年 12 月 31 日
在产品	瑞玛工业生产车间、新凯精密生产车间	2017 年 12 月 31 日
周转材料	瑞玛工业辅料仓库、新凯精密辅料仓库	2017 年 12 月 31 日

2018 年 7 月 1 日，项目组联合会计师对瑞玛工业截至 2018 年 6 月 30 日的各类存货执行存货监盘程序，监盘情况如下：

存货类别	存放地点	盘点时间
原材料	瑞玛工业原材料仓库、新凯精密原材料仓库	2018 年 7 月 1 日
库存商品	瑞玛工业成品仓库、新凯精密成品仓库	2018 年 7 月 1 日

半成品	瑞玛工业半成品仓库、新凯精密半成品仓库	2018年7月1日
在产品	瑞玛工业生产车间、新凯精密生产车间	2018年7月1日
周转材料	瑞玛工业辅料仓库、新凯精密辅料仓库	2018年7月1日

项目组会同会计师总体监盘比例约 60.00%左右，监盘过程中未见需要进行调整的大额盘盈盘亏事项。

2015 年末及 2016 年末项目组未对公司存货执行监盘程序，项目组通过核查公司存货自盘表及会计师以前年度的监盘记录，对 2015、2016 年度各类存货流转的相关单据进行查验，对原材料的采购情况及成品的销售情况进行核查等替代程序，对 2015 年末和 2016 年末的存货进行了确认。

报告期内各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 6 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
原材料跌价准备	72.56	129.65	93.49	43.80
库存商品跌价准备	483.60	499.29	225.76	228.26
发出商品跌价准备	39.76	22.45	23.54	24.15
半成品跌价准备	8.07	25.11	30.30	3.08
在产品跌价准备	104.04	44.68	59.00	85.88
周转材料跌价准备	0.90	0.59	0.35	0.49
合计	708.94	721.78	432.43	385.66

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。

公司原材料分为通用材料和专用材料，通用材料可应用的产品较多且一直在持续滚动耗用，不存在减值迹象，公司计提的原材料跌价准备为专用材料跌价。

针对专用材料及半成品，公司采用账面成本与可变现净值孰低法进行减值的计提，根据用其生产的产成品的可变现净值与账面成本的情况进行减值测试，但是库龄超过1年的材料及半成品，用其生产的产成品一般无近期价格，进行可变现净值计算时采用的售价可能参考价值较低，因此公司在账面成本与可变现净值

孰低法进行跌价计提的基础上，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。

针对在产品、库存商品及发出商品等为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，公司采用账面成本与可变现净值孰低法进行减值的计提，以合同价格或近期销售价格作为其可变现净值的计量基础，但是库龄超过1年的产品一般无近期价格，进行可变现净值计算时采用的售价可能参考价值较低，因此公司在账面成本与可变现净值孰低法进行跌价计提的基础上，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。

6、2017年8月持股平台众全信投资通过受让陈晓敏部分股份方式进行核心员工股权激励，同期实际控人亲属鲁存聪、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，其中两名亲属在公司任职。同时下属子公司新凯精密股东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（新凯总经理），孙梅同时参与了众全信股权激励。

问题：请项目组说明（1）众全信员工持股平台的历史沿革、设立背景及原因，入股员工的选定依据及其在公司入职时间，历任职务以及任职期限，社保缴纳情况，员工入股资金来源，以及离职后出资份额的处置安排；（2）众全信员工入股确认股份支付金额确认过程及公允价值的确认依据是否充分，股份支付账务处理是否符合会计准则的规定；（3）两名亲属员工入股价格与公允价格是否存在差异，是否涉及股份支付，说明未确认股份支付的原因及合理性；（4）孙梅同时参与苏州瑞玛及子公司新凯持股的必要性及原因，受让子公司股权由林巨强转让的原因及合理性，如需确认股份支付，测算应计金额对业绩的影响。

回复：

（1）众全信员工持股平台的历史沿革、设立背景及原因，入股员工的选定依据及其在公司入职时间，历任职务以及任职期限，社保缴纳情况，员工入股资金来源，以及离职后出资份额的处置安排；

1、众全信投资历史沿革如下：

（1）众全信投资的设立

众全信投资于2017年8月14日经江苏省苏州工业园区工商行政管理局批准设立，统一社会信用代码为91320594MA1Q32G812。众全信投资设立时合伙人共计两名，其中陈晓敏为普通合伙人，翁荣荣为有限合伙人。各合伙人认缴出资合计为1,100万元，具体如下：

序号	合伙人	认缴出资额（万元）	出资缴付期限	出资比例
1	陈晓敏	880.00	2019年8月1日	80.00%
2	翁荣荣	220.00	2019年8月1日	20.00%
合计		1,100.00	-	100.00%

（2）众全信投资第一次出资额转让

2017年8月18日，陈晓敏与翁荣荣签署《出资份额转让协议》，约定翁荣荣将其在众全信投资的132万元出资额转让给陈晓敏。同日，陈晓敏、翁荣荣签署了《苏州工业园区众全信投资企业（有限合伙）变更决定书》和修订后的《合伙协议》。本次出资额转让后，众全信投资合伙人出资情况如下：

序号	合伙人	认缴出资额（万元）	出资缴付期限	出资比例
1	陈晓敏	1,012.00	2019年8月1日	92.00%
2	翁荣荣	88.00	2019年8月1日	8.00%
合计		1,100.00	-	100.00%

2017年8月22日，江苏省苏州工业园区工商行政管理局核准了本次变更。2017年8月29日，陈晓敏、翁荣荣分别缴纳了1,012万元、88万元出资。

（3）众全信投资第二次出资额转让

2017年11月16日，陈晓敏分别与解雅媛、孙梅、方友平等13名员工签署了《出资份额转让协议》，将其所持有的504.9539万元出资额分别转让给13名员工，转让价格均为1.40元/出资额。同日，全体合伙人签署了《苏州工业园区众全信投资企业（有限合伙）变更决定书》和修订后的《合伙协议》。本次出资额转让后，众全信投资合伙人出资情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例
1	陈晓敏	507.05	46.10%
2	翁荣荣	88.00	8.00%
3	解雅媛	150.68	13.70%

4	孙梅	150.68	13.70%
5	方友平	75.34	6.85%
6	李龙	21.37	1.94%
7	任军平	17.10	1.55%
8	张启胜	17.10	1.55%
9	张建华	17.10	1.55%
10	诸葛建飞	12.82	1.17%
11	毛国华	8.55	0.78%
12	许阳	8.55	0.78%
13	朱纯傲	8.55	0.78%
14	谢蔓华	8.55	0.78%
15	陈玮	8.55	0.78%
合计		1,100.00	100.00%

其中，陈晓敏为普通合伙人，其他出资人员为有限合伙人。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。13名员工的出资额转让对价均于2017年年底支付完毕。2018年1月，陈晓敏就本次出资额转让的所得向税务机关申报纳税。

2、众全信投资设立的背景及原因

众全信投资设立时的合伙人为瑞玛工业实际控制人陈晓敏、翁荣荣，并于2017年8月受让陈晓敏所持有的发行人股权。

众全信投资系用于员工股权激励的持股平台，员工通过该平台间接持有瑞玛工业股权，可以避免员工离职等情况下瑞玛工业股权的不稳定性。2017年12月，陈晓敏将其所持有的45.90%众全信投资出资额转让给13名员工，完成了股权激励。

3、入股员工相关情况

本次股权激励选取激励对象的标准为：（1）子公司及核心部门负责人；（2）为公司长期效力的骨干员工。激励的份额根据激励对象对公司作出的贡献及所处岗位的重要性确定。激励对象具体情况如下：

激励对象	入职时间	历任职务	社保缴纳情况	出资来源
孙梅	2008年入职新凯精密	财务经理、新凯精密总经理	在新凯精密缴纳社保	自有资金

解雅媛	2006年入职新凯精密	新凯精密客户经理、市场营销部经理；瑞玛工业市场营销总监、副总经理	在瑞玛工业缴纳社保	自有资金
方友平	2017年入职瑞玛工业	瑞玛工业董事、副总经理、董事会秘书、财务总监	在瑞玛工业缴纳社保	自筹资金
李龙	2012年入职瑞玛工业	瑞玛工业技术研发部经理、生产部经理	在瑞玛工业缴纳社保	自有资金
任军平	2012年入职瑞玛工业	瑞玛工业技术研发部助理经理	在瑞玛工业缴纳社保	自筹资金
张启胜	2014年入职瑞玛工业	瑞玛工业工程部项目经理、工程部资深项目工程师	在瑞玛工业缴纳社保	自有资金
张建华	2015年入职瑞玛工业	瑞玛工业财务部经理	在瑞玛工业缴纳社保	自有资金
诸葛建飞	2008年入职新凯精密、2014年入职瑞玛工业	新凯精密开发工程师、销售工程师；瑞玛工业采购工程师	在瑞玛工业缴纳社保	自有资金
毛国华	2003年入职新凯精密	新凯精密行政部职员	在新凯精密缴纳社保	自有资金
许阳	2012年入职瑞玛工业	瑞玛工业项目工程师、市场营销部报价工程师	在瑞玛工业缴纳社保	自有资金
朱纯傲	2014年入职瑞玛工业	瑞玛工业研发工程师	在瑞玛工业缴纳社保	自有资金
谢蔓华	2008年入职新凯精密	新凯精密行政部职员、行政部经理	在新凯精密缴纳社保	自有资金
陈玮	2008年入职新凯精密	新凯精密品质经理、品质总监	在新凯精密缴纳社保	自有资金

截至目前，本次股权激励未与员工明确约定离职后出资份额的安排。

(2) 众全信员工入股确认股份支付金额确认过程及公允价值的确认依据是否充分，股份支付账务处理是否符合会计准则的规定；

1、公允价值的选定

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。

本次股权激励中，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；同月，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，均为外部投资人；且徐声波系专业投资者。根据当时预计瑞玛工业 2017 年合并报表归属于母公司所有者的净利润 8,000 万元（不考虑股份支付），增资估值为投后 10 亿元，根据瑞玛工业总股本 7,500 万股折算的每股价格为 13.33 元。本次增资的价格反映了瑞玛工业的市场价格，因此，选取本次增资的估值为股权激励的公允价值。

2、股份支付金额的确定

2017 年 12 月，陈晓敏将其持有的众全信投资 45.90% 的出资额转让给公司及子公司新凯精密的 13 名员工，对应到公司股份的转让价格为 3 元/股。转让价格与公允价值 13.33 元/股之间的差额计入股份支付，共计确认股份支付 2,441.25 万元，按照员工任职情况分别计入所属公司的管理费用、研发费用和销售费用，账务处理符合会计准则的要求。

(3) 两名亲属员工入股价格与公允价格是否存在差异，是否涉及股份支付，说明未确认股份支付的原因及合理性；

2017 年 8 月，鲁存聪、麻国林、杨瑞义 3 名股东增资瑞玛有限（以下简称“本次增资”或“第一次增资”），其中，麻国林系陈晓敏三姐之配偶，在新凯精密担任设备维修科科长；杨瑞义系陈晓敏二姐之子，在新凯精密担任销售经理；鲁存聪系陈晓敏大姐之配偶，不在发行人任职。本次增资的磋商始于 2017 年春节前，3 名亲属与公司实际控制人达成框架性意见，以瑞玛有限 2016 年净利润为基础，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，瑞玛有限 2016 年度实现的经审计的净利润为 6,332.99 万元。后经增资事宜的细节谈判、投资者筹款等步骤，本次增资于 2017 年 8 月完成工商变更。

本次增资中，麻国林、杨瑞义出资具体情况如下：

单位：万元

姓名	出资金额	取得注册资本	股权比例	对应估值
麻国林	1,060.00	23.6097	1.50%	70,666.67
杨瑞义	1,060.00	23.6097	1.50%	70,666.67
合计	2,120.00	47.2194	3.00%	-

项目组查阅了 2017 年 PE 入股拟上市制造业企业的部分案例，PE 入股市盈率（均按照入股估值除 2016 年归属于母公司净利润口径计算）如下：

公司名称	PE 入股市盈率
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
山东朗进科技股份有限公司	13.40
上海沿浦金属制品股份有限公司	14.81
平均	12.67

本次增资的入股市盈率为 11.63 倍。从上表可见，本次增资的估值与市场上 PE 机构入股的估值基本一致。

瑞玛有限股改后，发行人于 2017 年 11 月启动新一轮增资（以下简称“第二次增资”）的磋商。第二次增资引进 4 名新股东，其中 3 名为外部投资者，1 名为实际控制人亲属。本次增资金额合计为 6,000 万元，其中外部投资者出资占比为 97.5%。2017 年 12 月，第二次增资完成了工商变更登记。经协商，第二次增资时公司整体估值确定为 10 亿元。

第一次增资的估值与第二次增资估值对比如下：

轮次	增资对象身份	估值	业绩基础
第一次增资	实际控制人亲属 3 名	7.07 亿	2016 年实现的净利润 6,332.99 万元
第二次增资	外部投资者 3 名, 实际控制人亲属 1 名	10.00 亿	预计 2017 年净利润 8,000 万元（不考虑股份支付）

同时，第二次增资时，公司股改已经完成，发行人消除了同业竞争，财务指标等方面的要求基本符合上市条件，规范性水平较高。发行人申请上市的确信性增强。因此，发行人两次增资估值差异具有合理性，第一次增资定价公允。

2017 年 8 月增资中，两名任职于新凯精密的亲属股东入股不以换取其服务为目的，员工亲属股东与未任职的亲属股东入股估值一致，且增资价格公允。根据企业会计准则的相关规定，本次增资不需要确认股份支付。

（4）孙梅同时参与苏州瑞玛及子公司新凯持股的必要性及原因，受让子公司股权由林巨强转让的原因及合理性，如需确认股份支付，测算应计金额对业绩的影响。

2017 年 12 月，陈晓敏将其所持有的众全信投资 13.70% 的出资额转让给孙梅。

孙梅因此间接持有发行人 0.94% 的股权。本次股权转让系发行人实际控制人陈晓敏出于发行人利益，对发行人合并报表范围内的公司核心人员和骨干员工进行激励，相应确认股份支付。当月，林巨强将其所持有的新凯精密 1.35% 的股权转让给孙梅。

孙梅两次受让股权的原因不同。发行人进行员工股权激励使得孙梅间接持有发行人股份，可以建立和完善对核心员工的激励和约束机制，稳定和吸引优秀人才，充分调动积极性，提高公司的市场竞争力和可持续发展能力，保证公司发展。孙梅受让新凯精密股权系孙梅与林巨强作为平等的民事主体之间的交易，孙梅间接持有发行人股份系孙梅基于员工身份参加股权激励获得股权。

孙梅在新凯精密持有股份，对于新凯精密而言，可以优化股权结构，引入新凯精密高级管理人员持股共同创业；对于林巨强而言，可以深化与孙梅的合作关系，总体而言可以增加其持有新凯精密股权的长期回报。

新凯精密作为发行人的子公司，没有上市预期也不具备上市的实质条件。林巨强转让 1.35% 股份给孙梅以新凯精密经审计的净资产作为转让定价的估值，与瑞玛工业同期收购陈晓敏持有的新凯精密 55% 股权的定价一致，转让定价方式具有合理性，且不以补偿孙梅服务为目的，本次股权转让不涉及确认股份支付。

截至 2017 年 7 月 31 日，新凯精密经审计的净资产为 9,870.60 万元，经评估的净资产为 13,444.33 万元。若按审计值与评估值的差额计算股份支付，则孙梅本次受让新凯精密股份影响归属于新凯精密的金额为 48.25 万元，影响归属于母公司所有者的净利润 26.53 万元，对公司经营业绩影响较小。

7、报告期内，公司部分员工存在未缴纳社会保险及住房公积金的情形。报告期各期末，发行人及其子公司为员工缴纳养老、医疗、工伤、失业、生育保险等社会保险及住房公积金的人数如下：

期间	项目	在册员工人数	缴纳员工人数	差异人数
2018年1-6月	社会保险	783	748	35
	住房公积金		687	96
2017年度	社会保险	774	745	29
	住房公积金		464	310
2016年度	社会保险	720	669	51
	住房公积金		401	319

2015年度	社会保险	668	615	53
	住房公积金		355	313

未缴纳社保及住房公积金人数差异较大，特别是住房公积金未缴人数较多，根据招股书说明原因主要为退休返聘、新入职当月未办理时间差异、以及员工不愿缴纳。

问题：请项目组说明（1）未缴纳人数差异较大，未缴原因的核查是否充分、合理，报告期内公司与员工是否存在社保公积金的诉讼仲裁，请进一步核查公司与员工是否存在较大潜在纠纷；（2）如按实际应发工资据实缴纳，请测算补缴的金额对经营业绩的影响。

回复：

（1）未缴纳人数差异较大，未缴原因的核查是否充分、合理，报告期内公司与员工是否存在社保公积金的诉讼仲裁，请进一步核查公司与员工是否存在较大潜在纠纷；

未缴纳社会保险的人数及具体原因如下：

项目	2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
退休返聘	15	16	15	14
新入职员正在办理 相关手续	20	13	27	35
实习生	-	-	7	1
员工个人异地缴纳	-	-	2	3
合计	35	29	51	53

未缴纳住房公积金的人数及具体原因如下：

项目	2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
退休返聘	15	16	15	14
外籍员工无需缴纳	1	1	1	1
新入职员正在办理 相关手续	22	13	27	23
员工本人不愿缴纳	58	280	276	275
合计	96	310	319	313

报告期末，发行人存在部分员工未缴纳社会保险、住房公积金的情形，主要原因为：（1）退休返聘员工：发行人部分员工系退休返聘员工，根据相关法律法

规规定，无需缴纳社会保险、住房公积金；（2）外籍员工：发行人外籍员工根据当地相关政策规定，并无强制性规定需在当地缴纳住房公积金；（3）新入职员工：部分新入职员工存在入职时间迟于当月社会保险、住房公积金申报日以及提供资料不全等原因，正在办理相关手续；（4）员工本人不愿缴纳：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。

报告期内，公司人力资源部持续向员工宣导社会保险、住房公积金缴纳的义务和权利，截至目前，公司全体员工缴纳了社会保险，个人不愿缴纳住房公积金的人员数量由期初的 275 人降低至 58 人，该类员工因无购房能力或意愿且就业流动性较强，均签署了《自愿放弃缴纳公积金的声明函》。

截至目前，项目组取得了政府部门的合法合规证明并与不愿缴纳的员工沟通，此外，为应对可能的补缴风险，公司控股股东、实际控制人陈晓敏已出具承诺：“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。”

项目组登录全国法院被执行人信息查询系统、中国裁判文书网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询等网站查询公司涉及的社保、公积金的诉讼仲裁及员工纠纷情况，公司不存在社会保险、公积金的诉讼仲裁。根据苏州市中级人民法院诉讼服务中心提供资料显示，公司报告期内不存在社保、公积金类纠纷；苏州市中级人民法院出具证明，公司及其子公司报告期内无已经审结、正在审理、尚未审结的诉讼案件。

（2）如按实际应发工资据实缴纳，请测算补缴的金额对经营业绩的影响。

苏州高新区（虎丘区）人力资源和社会保障局、苏州工业园区劳动和社会保障局出具《证明》，公司及其子公司在报告期内社会保险、公积金无拖欠情形；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，在劳动仲裁部门无任何仲裁案件。

项目组根据每月应发工资作为基数，对未缴纳人员进行欠缴测算，具体情况

如下：

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
社会保险未缴金额（万元）	18.32	56.15	58.42	40.71
住房公积金未缴金额（万元）	70.14	170.46	159.06	151.61
合计未缴金额（万元）	88.45	226.61	217.49	192.32
当期利润总额（万元）	5,583.74	7,516.17	9,436.42	4,533.94
未缴金额占利润总额比例	1.58%	3.01%	2.30%	4.24%

经测算，公司社会保险、住房公积金补缴对公司经营业绩的影响较小。

（四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

1、发行人2017年营业收入比2016年增长22%，销售费用中职工薪酬略低于上年水平，请项目组说明销售费用中职工薪酬下降的合理性。

回复：

2016年，公司销售规模扩张较快，销售收入从2015年的34,467.90万元增长至2016年的45,780.16万元，涨幅为32.82%；2017年，公司营业收入增长至56,048.87万元，同比增加10,268.71万元，涨幅为22.43%。从产品类别来看，销售收入的增长主要源自汽车精密金属零部件业务，其销售收入从2016年的12,690.00万元增长至2017年的18,236.54万元，增长较快。从销售客户来看，销售收入增长的客户主要为采埃孚天合、哈曼等全球领先汽车零部件一级供应商。汽车金属零部件产品开发周期较长，公司在初期模具设计开发阶段已开始与客户进行深度合作。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。

2016年及2017年，发行人销售费用中的职工薪酬分别为674.81万元和658.93万元，2017年与2016年相比，销售人员平均工资水平略有降低，主要原因为2016年公司销售人员奖金较高。2016年，公司销售规模扩张较快，销售收入从2015年的34,467.90万元增长至2016年的45,780.16万元，涨幅为32.82%，为对销售人员进行业绩激励，发放的年终奖金较高，故2016年销售费用中的职工薪酬略高。

公司的年度奖金计提标准如下：

年度奖金=月标准工资*（销售达标系数+销售超预算奖金系数）*公司 KPI 系数/100*个人绩效系数*全年出勤比例

2017 年与 2016 年相比，销售超预算奖金系数由 1.87 降为 1.6672，公司 KPI 系数由 87.95 降为 70.40，故 2017 年销售人员年终奖金与 2016 年相比，略有下降，从而使得销售费用中职工薪酬略低于上年水平。

2、请项目组说明如果对发出商品无法执行盘点程序，是否采取了替代核查程序。

回复：

报告期各期末，公司发出商品的余额分别为 595.70 万元、710.36 万元、858.41 万元和 775.72 万元，发出商品为未满足收入确认条件但已发出的商品，具体来看，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。对于尚在运输途中的在途物资，商品处于流动状态，不具备进行实物盘点的条件；对于已送达客户指定地点尚未完成验收确认的产品，产品发送至客户指定地点后，分布于客户的仓库或生产车间各处，且部分客户存在将不同供应商的同类产品混同摆放的情况，客户出于自身存货管理的考虑，不愿意配合公司进行发出商品盘点。

对于未执行盘点程序的发出商品，项目组执行了一系列替代程序。首先，项目组对期末发出商品的构成进行了分析性复核。从产品类别来看，公司发出商品主要为移动通信、汽车及电力电气金属零部件，随着公司产销规模的扩大，发出商品的规模同比增长，公司各期末结存的发出商品类别及规模与公司的业务模式及生产经营规模总体匹配；从客户情况来看，公司期末发出商品对应的客户主要为与公司保持长期稳定合作关系且每年交易金额较大的优质客户，不存在某些客户交易额较小却存在大额发出商品的情况。第二，项目组对发出商品执行了函证程序，项目组对期末结余金额较大的发出商品执行了函证程序。第三，项目组对发出商品相关的物流单据及订单情况进行了核查。项目组核查了发出商品相关的销售订单、产品出库单、送货单、运输单等原始单据，对发出商品的真实性进行了核查。第四，项目组对发出商品的期后结转情况进行了核查。项目组对期后经客户确认收货的客户签收单、客户对账单或外销的出口报关单据及销售发票进行了查验，对发出商品的期后销售实现情况进行了确认。最后，项目组对发出商品

客户的期后回款情况进行了核查。项目组对发出商品期后实现销售确认的应收款项的回款情况进行了核查，查验了相关的银行回单等单据，对客户的回款进行了确认。

3、请项目组核查发行人实际控制人陈晓敏之大姐陈晓秋控制的公司无锡晨丰紧固系统有限公司是否与发行人存在同业竞争，并说明履行核查程序及核查内容。

回复：

报告期内，陈晓敏之大姐陈晓秋与其配偶鲁存聪控制的公司包括无锡晨丰五金机电有限公司（以下简称“晨丰五金”）、无锡晨丰紧固系统有限公司（以下简称“晨丰紧固”）。

项目组取得了晨丰五金、晨丰紧固的全部工商登记档案；访谈了实际负责晨丰五金、晨丰紧固运营活动的负责人鲁存聪，了解了晨丰五金、晨丰紧固主要供应商和客户、经营性资产来源等情况；查询了发行人财务账簿、银行账户大额流水。

经核查，晨丰五金和晨丰紧固均从事紧固件贸易，晨丰五金成立于2010年5月。报告期初至2016年，陈晓秋夫妇通过晨丰五金从事相关经营；2016年6月，晨丰紧固成立，之后相关经营活动从晨丰五金转移至晨丰紧固。

晨丰五金、晨丰紧固历史沿革情况如下：

股权变动	注册资本(万元)	股东及出资情况	高管人员
晨丰五金			
2010年5月晨丰五金成立	50	鲁存聪出资45万元，股权比例90%；无锡晨丰标准件有限公司注资5万元，股权比例10%。	执行董事、经理： 鲁存聪 监事：陈晓秋
2012年9月第一次股权转让	50	鲁存聪出资45万元，股权比例90%；陈晓秋出资5万元，股权比例10%。	
晨丰紧固			
2016年6月晨丰紧固成立	100	陈晓秋出资79万元，股权比例79%；鲁洁出资20万元，股权比例20%；晨丰五金出资1万元，股权比例1%。	执行董事：陈晓秋 监事：鲁洁
2017年8月第一次股权转让	100	陈晓秋出资80万元，股权比例80%；鲁洁出资20万元，股权比例20%。	

注：无锡晨丰标准件有限公司成立于2000年4月，报告期之前已停止营业并被吊销营业执照，2016年2月完成注销。

晨丰五金、晨丰紧固在历史沿革方面完全独立于发行人。

晨丰五金和晨丰紧固均独立经营，自主招聘人员，其从业人员与发行人无重叠。其在人员方面完全独立于发行人。

经核查，晨丰五金、晨丰紧固的经营性资产均来自于其股东的投入，不存在来源于发行人的情形。晨丰五金、晨丰紧固的主要业务为紧固件贸易，其本身不从事生产，主要代理常熟市标准件厂有限公司等企业的产品。其主要客户为机械配件行业的企业，如江苏苏凤通风机有限公司、无锡欧亚电梯设备有限公司等。晨丰五金、晨丰紧固自主开发销售渠道、自主进行业务拓展，不依赖于发行人，与发行人销售渠道亦无重叠。其在资产、业务、技术等方面独立于发行人。

晨丰五金、晨丰紧固独立控制其财务活动，其在财务方面独立于发行人。

报告期内，晨丰五金、晨丰紧固与发行人无资金往来，也没有关联交易。其主要客户、供应商与发行人主要客户、供应商没有重叠。

综上，虽然晨丰五金、晨丰紧固所从事的业务与发行人子公司新凯精密有类似之处，但不构成同业竞争。

4、2016年发行人子公司新凯精密受到一次环保相关行政处罚，请项目组核查该行政处罚是否属于重大违法违规事项，是否取得主管部门的证明文件。

回复：

(1) 新凯精密环保违法事项及是否属于重大违法违规事项的核查

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。

经核查，本次处罚不构成重大违法违规事项，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本次处罚经苏州工业园区国土环保局确认不属于情节严重的违法行为。

项目组就上述结论是否与相关规定有明显冲突进行了核查，具体如下：

本次处罚共涉及三项违法行为：

a、热处理、研磨项目未经环境影响评价擅自开工违反了《环境保护法》“未依法进行环境影响评价的建设项目，不得开工建设”的规定，应处以“由有权审批该项目环境影响评价文件的环境保护行政主管部门责令停止建设，限期补办手续；逾期不补办手续的，可以处五万元以上二十万元以下的罚款”的处罚。

新凯精密因此项违法行为被处以五万元罚款，处于罚款金额区间的下限。

b、热处理、研磨项目未经环评验收擅自投入生产违反了当时有效的《建设项目环境保护管理条例》“建设项目竣工后，建设单位应当向审批该建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者环境影响登记表的环境保护行政主管部门，申请该建设项目需要配套建设的环境保护设施竣工验收。”的规定，应处以“由审批该建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者环境影响登记表的环境保护行政主管部门责令停止生产或者使用，可以处10万元以下的罚款”的处罚。

新凯精密因此项违法行为被处以三万元罚款，与罚款区间上限相比金额较小。

c、废弃物外溢事项违反了《固体废物污染环境防治法》“收集、贮存、运输、利用、处置固体废物的单位和个人，必须采取防扬散、防流失、防渗漏或者其他防止污染环境的措施；不得擅自倾倒、堆放、丢弃、遗撒固体废物。”的规定，应处以“由县级以上地方人民政府环境卫生行政主管部门责令停止违法行为，限期改正，处一万元以上十万元以下的罚款”的处罚。

新凯精密因此项违法行为被处以三万元罚款，接近于罚款区间下限。

综上，处罚机关确认新凯精密相关行政处罚不属于情节严重的违法行为未违反相关规定。

新凯精密所涉处罚均处于相应罚则罚款区间的下限或接近下限，且新凯精密及时缴纳了罚款，并按照环保部门的要求补充办理环评手续，改进了废弃物管理。

③上述处罚发生后，新凯精密积极通过补充备案、加强环保管理制度的落实等措施及时完成相关整改工作，未给公司及周边、社会造成重大危害。

针对上述处罚，新凯精密已及时缴纳上述罚款，并积极对存在的违规行为进行整改，具体整改措施如下：

a、停止热处理和研磨项目生产；

b、办理并取得了《排放污染物许可证》（许可证编号：苏园环排字[20180121号]）；

c、补充办理了配套环境保护验收的手续并获得主管机关认可。

截至目前，新凯精密已按照《行政处罚决定书》的要求完成整改。

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。

⑤除前述处罚外，报告期内，发行人未受到其他有权部门实施行政处罚的行为。

（2）主管部门证明文件

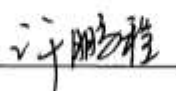
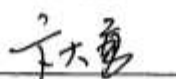
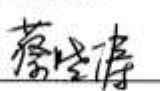
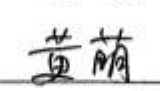
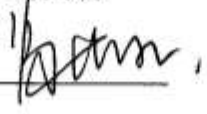
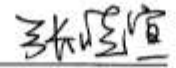
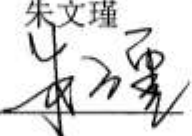
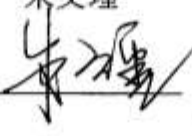

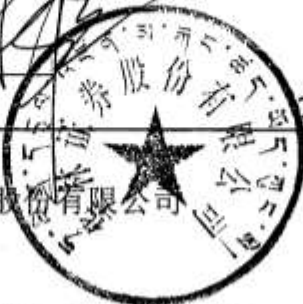
项目组于 2018 年 7 月 18 日走访了苏州工业园区国土环保局，与相关负责人员就新凯精密环境违法事项等事宜进行了访谈，并取得了对方签字的访谈记录，确认新凯精密上述违法事项不属于情节严重的违法行为。

2018 年 11 月 9 日，新凯精密向苏州工业园区国土环保局申请确认上述违法行为不属于情节严重的违法行为。同日，苏州工业园区国土环保局盖章确认：前述违法行为“不属于情节严重的违法行为”，“2015 年至今新凯精密没有其他环境污染事故和纠纷，也没有其他违反环保法律法规而被处罚的情形”。

（五）与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况

本保荐机构对本项目相关的其他证券服务机构出具的专业意见进行了核查，各证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构的判断不存在重大差异。

【此页无正文，为《华林证券股份有限公司关于苏州瑞玛精密工业股份有限公司首次公开发行股票之发行保荐工作报告》之签署页】

项目协办人签名	许鹏程 	2020年1月19日
其他项目成员签名	卞大勇 	2020年1月19日
保荐代表人签名	蔡晓涛 黄萌  	2020年1月19日
保荐业务部门负责人签名	葛其明 	2020年1月19日
内核负责人签名	张晓宣 	2020年1月19日
保荐业务负责人签名	朱文瑾 	2020年1月19日
总经理签名	朱文瑾 	2020年1月19日
董事长（法定代表人）签名	林立 	2020年1月19日
保荐机构公章	华林证券股份有限公司 	2020年1月19日