

锐奇控股股份有限公司

关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

锐奇控股股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年5月13日收到深圳证券交易所“创业板年报问询函【2019】第 204 号”《关于对锐奇控股股份有限公司的年报问询函》，现就问询函相关事项回复如下：

问题一、报告期内，公司主要产品电动工具毛利率为 10.11%，同比下降 6.84 个百分点；期末存货余额 17,159.53 万元，计提跌价准备 1,576.67 万元。

（1）请结合外部环境变化、行业竞争格局、公司核心技术、定价政策、成本构成情况、同行业公司毛利率水平等分析说明毛利率大幅下降的原因及合理性；

（2）请补充说明存货跌价准备测试的具体计算过程及相关参数的确认依据，并说明存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、2018年国内外宏观经济环境非常复杂，公司面临的内外部环境变化较大。公司主营的电动工具产品，被广泛应用于国民经济诸多领域，如工业制造加工、轨道道路桥梁等基础设施建设、建筑装饰等行业，此类行业受国家宏观经济运行情况、国家工业增速、社会投资规模、国家经济政策导向等因素的影响较大。

近年来，国内电动工具行业不断发展壮大，电动工具行业相关配套政策正逐步完善，内需市场有望继续扩张；国内电动工具市场的竞争形势也将更为激烈，国产电动工具在中高端市场竞争力不强，价格战非常激烈；与此同时，电动工具的发展呈现小型化、轻型化、无绳化趋势，企业面临诸多技术挑战，研发投入呈快速上升趋势，产品升级换代速度较快。在此期间，行业内拥有强大研发实力的外国厂商，正在国内设立生产工厂，抢占中国市场份额。

公司密切关注复杂的宏观经济形势和行业竞争格局，加强运营前瞻性规划，梳理经营思路和目标，针对市场的变化采取积极、灵活的营销策略，深耕市场，

提升终端销售数量，2018年公司总体销售数量较上年同期增加41.26万台，销售数量增加20.73%，2018年公司国内业务实际销售收入比2017年增长达到15.13%，在竞争中有效扩大了产品的销售规模，提升了市场地位，但同时损失了部分毛利，2018年公司毛利率为10.11%，也低于同行业上市公司毛利率水平。基于市场竞争和对经销商抢占市场份额的支持，以及同类竞争产品的价格水平，我公司适时下调了部分产品的价格，并在报告期清理了老款产品库存，造成综合毛利率阶段性下降；公司外销收入主要以美元等外币结算，报告期美元兑换人民币的全年平均汇率为6.6022，比2017年低0.1460，也致使毛利率有所降低；公司产品成本构成中，原材料占比为78%左右，制造费用、直接人工等其他费用占比为22%左右，近几年成本结构基本稳定，对毛利率的影响不大。

2、报告期末，公司在对存货进行全面盘点的基础上，对期末存货状态进行分析，部分库龄1年以上的原材料及半成品，因其可能无法正常用于生产而出现呆滞迹象，公司按单个存货项目预计可变现净值计提存货跌价准备；对于库存商品，在考虑分产品系列以及相关产品综合毛利率和销售费用率的情况下确定其可变现净值计提跌价准备；截至2018年12月31日，存货账面余额17,159.53万元，存货跌价准备1,576.67万元。

存货期末余额如下：

种类	期末存货余额	跌价准备	账面净值
原材料	42,095,228.26	737,372.19	41,357,856.07
半成品	10,015,078.18	152,385.62	9,862,692.56
库存商品	117,746,617.12	14,866,118.11	102,880,499.01
周转材料	1,738,424.40	10,849.52	1,727,574.88
合计	171,595,347.96	15,766,725.44	155,828,622.52

存货跌价准备测试的具体计算过程及相关参数如下：

1) 原材料、半成品、周转材料等存货跌价准备计提表

种类	期末存货余额	账龄		存货跌价准备			账面价值
		1年以内	1年以上	1年以内	1年以上	合计	
原材料	42,095,228.26	31,886,400.03	10,208,828.23	-	737,372.19	737,372.19	41,357,856.07
半成品	10,015,078.18	8,625,334.17	1,389,744.01	-	152,385.62	152,385.62	9,862,692.56
周转材料	1,738,424.40	1,580,469.86	157,954.54	-	10,849.52	10,849.52	1,727,574.88
合计	53,848,730.84	42,092,204.06	11,756,526.78	-	900,607.33	900,607.33	52,948,123.51

2) 库存商品存货跌价准备计提表

大类	小类别	存货余额	备注	减值计提比例	存货跌价准备计提金额
库存商品	内销库存商品	58,211,997.94	经测算，内销相关费用率为 14.58%左右，而毛利率基本为 0，按可变现净值低于成本部分计提存货跌价准备。	14.58%	8,487,095.11
	水平仪	1,509,565.80	老款产品而且存在一定的质量问题，全额计提跌价准备。	100%	1,509,565.80
	小品牌存货	9,738,914.40	老款产品计划半价销售，公司不承担物流等费用，按照 50%计提跌价准备。	50%	4,869,457.20
	外销库存商品	48,286,138.98	外销商品综合毛利率 13.98%，而外销相关费用率测算为 4.46%，可变现净值高于成本，不需要计提跌价准备。	0%	-
合计		117,746,617.12			14,866,118.11

3、会计师核查并发表意见

针对问题一、第（1）点事项，会计师采取的审计程序如下：

1) 获取了公司的产品价格信息、销售情况相关原始凭证，结合产品特点、地域差异、品牌优势等因素，通过产品价格、产品销售数量分析公司收入变动的合理性。

2) 分析直接材料：核查公司报告期内的原材料采购情况，结合同类原材料市场价格的变动情况分析公司的原材料采购价格的变动合理性，分析原材料价格的变动情况对毛利率的影响。

3) 获取了公司详细的成本核算方法，进行成本穿行测试，分析是否符合经营实际情况。

4) 对公司的存货进行了监盘，核查了年底存货余额的截止性，分析成本的结转是否与收入确认匹配。

经核查，会计师认为：公司的主营业务毛利率的波动受外汇变动、销售价格变动的影响，其在报告期内的变动是合理的。

针对问题一、第（2）点事项，会计师采取的审计程序如下：

1) 对存货跌价准备相关的内部控制的设计与执行进行了评估。

2) 对存货监盘底稿进行重新复核，检查存货的数量、状况及产品有效期等。

3) 获取产品跌价准备计算表，复核存货减值测试，检查是否按公司相关会计

政策执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分。

4) 复核管理层对于存货跌价准备的计算过程是否符合相关《企业会计准则》的规定，测算所依赖的重要财务数据是否合理合法充分并公允。

5) 检查存货跌价准备是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

综上，会计师认为：公司对存货的跌价准备及账面价值的计算是谨慎的，充分的，合理的，对存货跌价准备的计提符合《企业会计准则》的相关规定。

问题二、公司期末理财产品余额 5 亿，占净资产的 51.67%。请逐一说明上述理财产品的名称、风险等级、金额、出资来源、期限、利率等，是否履行审议程序及信息披露义务。

回复：

1、 公司期末理财产品基本情况

理财产品名称	风险等级	金额(人民币万元)	资金来源	期限	利率	公告日期
交通银行：蕴通财富结构性存款 195 天	稳健型	8,000	自有资金	2018.10.08-2019.4.22	4.20%	2018.10.08
中国民生银行：挂钩利率结构性存款 SDGA181353D	二级	7,000	自有资金	2018.10.23-2019.4.22	4.10%	2018.10.23
华夏银行：企业客户慧盈 1400 号结构型存款理财产品	PR2(稳健型)	15,000	自有资金	2018.11.02-2019.4.22	4.20%	2018.11.01
中国民生银行：挂钩利率结构性存款 SDGA181353D	二级	9,000	自有资金	2018.12.21-2019.4.22	4.05%	2018.12.21
华夏银行：慧盈人民币单位结构性存款产品 0324	PR2(稳健型)	6,000	自有资金	2018.12.26-2019.4.22	4.10%	2018.12.26
交通银行：蕴通财富结构性存款 117 天	稳健型	5,000	自有资金	2018.12.26-2019.4.22	4.00%	2018.12.26
合计		50,000				

以上理财产品，已于 2019 年 4 月 22 日全部到期并收回本息。

2、公司使用自有资金购买理财产品均履行了相应的审批程序，购买的理财产品本金总额均未超过董事会审批的限额，且购买的理财产品均为风险较低的银行短期理财产品，符合相关规定；每次购买理财产品均及时履行了信息披露义务。

问题三、公司外销收入 40,036.91 万元，占营业收入的 69.14%。

(1) 请补充提供报告期公司外销前十大客户基本情况（包括但不限于名称、成立时间、所在地区、注册资本、主营业务等）、销售模式（直销/经销）、销售金额、销售内容、收入确认政策、货款结算政策、应收账款余额及账龄；

(2) 请会计师说明对外销收入真实性所采取的审计程序，并就审计程序是否有效、审计证据是否充分、外销收入是否真实准确发表明确意见；

(3) 请说明公司业务目前是否受到中美贸易摩擦等宏观经济形势的影响，未来是否存在相关风险。

回复：

1、 外销前十大客户基本情况

编号	客户名称	公司成立或品牌创立时间	所在地区（国别）	注册资本	主营业务	销售模式	销售金额（万元）	销售内容	货款结算政策	应收账款余额（万元）	应收账款账龄
1	第一名	1985 年	香港		电动工具、户外园艺工具及地板护理产品设计、制造及市场营销	直销	22,886.00	电动工具及配件	发货后 105 天付款	3,366.87	1 年以内
2	第二名	1995 年	澳门	560 万美元	电动工具、金属配件、家用小电器、管道设备及建筑用产品	直销	6,148.74	电动工具及配件	发货后 105 天付款	158.71	1 年以内
3	第三名	1910 年	日本		电力、能源、产业、流通、电动工具、金融、公共、医疗健康等	直销	2,850.27	电动工具及配件	发货后 45 天付款	140.60	1 年以内
4	第四名	2011 年	越南	10 亿越南盾	电动工具、手动工具批发零售	经销	1,259.70	电动工具及配件	发货前 100%付款	-	
5	第五名	2008 年	印度	100 万美金	电动工具批发、零售	经销	1,215.18	电动工具及配件	发货前预付 30%，70%见提单付款	123.87	1 年以内

6	第六名	1924 年	德国		五金、工具 / 装配电动工具	直销	835.73	电动工具及配件	发货后 60 天付款	105.84	1 年以内
7	第七名	2000 年	菲律宾	500 万美金	电动工具批发、家具家电批发	经销	815.27	电动工具及配件	100%见提单付款	-	
8	第八名	1886 年	德国	731 亿欧元	从事汽车与智能交通技术、工业技术、消费品和能源及建筑技术	直销	737.34	电动工具及配件	发货后 60 天	68.93	1 年以内
9	第九名	1992 年	孟加拉	600 万美金	电动工具及相关产品批发、零售	经销	677.05	电动工具及配件	发货前付款 20%，80%见提单付款	61.25	1 年以内
10	第十名	2014 年	香港		电动工具配件	直销	553.64	电动工具配件	发货后 60 天付款	37.07	1 年以内

以上客户报告期末应收账款已于 2019 年四月底全部收回。

以上客户出口收入确认政策：公司将货物运输到合同规定的装运港，货物装船并报关取得报关单，货物离港，开具出口货物形式发票以及出口专用增值税发票，公司以此确认出口收入。

2、 会计师核查并发表意见

针对问题三、第（1）点事项，会计师采取的审计程序如下：

- 1) 对销售和收款循环实施控制测试程序，检查公司关于营业收入、应收账款等科目的内部控制有效性。
- 2) 取得全年主营业务收入明细表，销售开票清单。
- 3) 将销售记录与出口报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据进行核对。
- 4) 取得海关出口报关系统的外销记录汇总，核对全年实际货物出口总值。
- 5) 对期末余额占应收账款前 70%的外销客户执行函证程序。
- 6) 检查外销收入本期及期后回款情况。

综上，会计师认为：公司对外销收入的确认是真实准确的，对外销收入的确认符合《企业会计准则》的相关规定。

3、公司业务会受到中美贸易摩擦进一步加剧等宏观经济形势的不利影响，未来存在出口美国货物要求降价、取消部分订单或是交货延迟到中美贸易谈判达成协议后的风险，由此公司出口业务有可能出现阶段性下降。根据目前中美贸易摩擦的有关信息，公司正在密切跟踪中美贸易摩擦下一步的谈判形势，以及对宏观经济环境的影响，在此过程中，公司主要采取两大方面的举措：一方面努力增强客户服务水平，积极与外方客户对接，保障产品品质，合理安排船期，提高产品准时交货率，满足客户的采购需求，争取更多的采购订单；另一方面，针对大宗订单，公司采取专项降本增效举措，减少生产和运营过程中的成本损耗，努力提高生产效率，增强大客户、大订单和主要产品的盈利能力。

问题四、年报披露，公司自有品牌产品以经销模式为主。关联企业上海通钻工具有限公司（以下简称上海通钻）为公司经销商，报告期内对其形成销售收入 947.44 万元，同比增长 6.96%。

（1）请补充说明公司与经销商的合作模式、近三年直销与经销的销售收入及占比，收入确认依据、确认时点、是否符合企业会计准则的规定，并说明报告期的退货情况；

（2）请说明报告期内前五大经销商的基本情况（包括但不限于成立时间、注册地、主营业务、经营规模、与公司、董监高及 5%以上股东是否存在关联关系），与公司合作是否稳定及下游最终客户的主要情况；

（3）请说明向上海通钻销售定价是否公允，是否影响公司业务独立，是否存在利益输送的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、内销方面，公司主要是通过各地代理经销商销售公司产品，经销商以买断商品所有权的方式向公司进货，公司对相关产品提供售后服务，原则上除经公司认可的有批量质量问题的产品可以退货外，公司不接受其他原因的退货；销售按照转移商品所有权凭证或交付实物的时间为收入确认时点，以相关转移所有权凭证为收入确认依据；公司按照销售商品的主要风险与报酬已转移的时点确认收入，符合会计准则的规定；公司报告期除由于产品质量原因外，不存在其他异常退货情况，近三年国内销售直销和经销及占比情况如下：

年度	经销		直销		合计	
	销售收入 (万元)	国内销售 占比	销售收入 (万元)	国内销 售占比	销售收入 (万元)	销售占比
2016 年	10,675.37	95.25%	532.51	4.75%	11,207.87	100.00%
2017 年	15,239.81	95.97%	640.48	4.03%	15,880.29	100.00%
2018 年	17,715.82	96.90%	566.93	3.10%	18,282.75	100.00%

2、报告期内前五大经销商基本情况

编号	客户名称	2018 年 销售额 (万元)	公司成 立时间	注册地址	主营业务	注册资 本(人民 币万元)	经营 规模	下游最 终客户 主要情 况(分销 商数量)	关联关系 情况说明
1	第一名	947.44	2005 年	上海市松江区 民益路 201 号 12 幢 402 室-12	销售电动工 具、机电产品 及配件等。	50	1500 万元	400 家	系本公司 控股股东 吴明厅的 亲戚所控 制的公司
2	第二名	541.18	2015 年	常州市天宁区 竹林南路 6 号	电动工具、气 动工具、电机 电器配件等 销售。	100	2650 万元	300 家	不存在关 联关系
3	第三名	482.16	2008 年	盐城市区沙井 头路 18 号 14-15 幢 212 室(1)	销售电动工 具等通用设 备。	500	900 万元	200 家	
4	第四名	479.31	2011 年	昆山市玉山镇 恒龙国际机电 五金市场 3 号楼 21 室	五金工具、 电动工具、气 动工具等销 售。	100	900 万元	100 家	
5	第五名	368.49	2007 年	拱墅区明真宫 3-7 号 101 室	机电设备、 五金、钢材阀 门的销售。	100	1300 万元	300 家	

以上客户经销电动工具多年，在行业积累了丰富的经验，能随时了解市场和最终用户的需求，公司与其合作多年，相互建立了比较稳定的战略合作关系，目前交易正常进行。

3、公司与上海通钻的日常关联交易，在产品销售价格、付款方式及结算安排等方面均与公司对其他经销商的销售政策基本相同，均按照平等互利、等价有偿、公平公允的市场原则，以公允的价格和交易条件，确定双方的权利义务关系，可

以认定该等关联交易定价公允、合理，不存在损害公司或公司股东利益的情形。

4、会计师核查并发表意见

针对问题四，会计师执行了以下核查程序：

1) 检查重要及新增经销商的基本情况，（包括成立时间、股权结构、注册及经营地及报告期内重大变化情况等），核查经销商与公司是否存在关联关系。

2) 获取公司与经销商的销售订单、合同，检查与销售商品的主要风险与报酬相关的条款，确认不存在售后回购或随意退货等不满足收入确认条件的相关安排。

3) 抽样检查经销商销售合同或协议、销售发票、出库单、报关单、收款单据等原始交易资料并进行核对，以证实交易的真实性。

4) 检查报告期内经销商交易情况、回款情况及退货情况，对比公司对经销商的管理考核制度及公司财务数据，以证实公司会计核算及披露数据的准确性。

5) 对主要经销商期末应收款余额进行函证，并检查期后退货及期后回款情况，抽取部分经销商进行电话访谈。

经核查，会计师认为：公司与经销商之间的合作模式属于卖断式销售，公司按照销售商品的主要风险与报酬已转移的时点确认收入，相关会计核算符合会计准则的规定。向上海通钻销售定价公允，不影响公司业务独立，不存在利益输送的情形。

问题五、报告期内，你公司处置或报废固定资产 1,173.68 万元。请补充说明处置或报废固定资产的明细，对公司生产经营及业绩的影响，相关会计处理及依据，是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、报告期内公司处置和报废的固定资产明细

单位：万元

类别	原值	累计折旧	账面净值	处置收入	处置净损益
办公设备	0.50	0.48	0.03	-	-0.03
机器设备	1,075.46	897.75	177.71	80.32	-97.39
运输设备	97.72	92.84	4.89	1.18	-3.71
合计	1,173.68	991.07	182.62	81.50	-101.12

2、报告期内公司对无法满足未来技术要求需要淘汰的机器设备等进行了清理，部分报废，部分转让出售，被处置的固定资产大部分已折旧完毕，所处置的固定资产原值为 1,173.68 万元，净值为 182.62 万元，处置净损失 101.12 万元计入“资产处置损益”会计科目；本次固定资产处置不影响公司正常生产经营，相关会计处理及依据符合企业会计准则的规定。

3、 会计师核查并发表意见

针对问题五，会计师执行了以下核查程序：

1) 检查固定资产清理的发生是否有正当理由，是否经有关技术部门鉴定，固定资产清理的发生和转销是否经授权批准。

2) 检查固定资产清理收入和清理费用的发生是否真实，清理净损益的计算是否正确，会计处理是否正确。

经核查，会计师认为：公司处理资产对公司生产经营及业绩不存在重大影响，相关会计处理准确且依据充分，符合企业会计准则的规定。

问题六、报告期内，公司专利权“其他减少” 1,783.07 万元，期末专利权为 0。请补充说明“其他减少”的具体方式及内容，处置专利权的原因及对你公司的影响，相关会计处理及其合规性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、报告期内公司专利权原值和累计摊销均减少 1783.07 万元，本次转销的专利权主要是应用于墙壁打磨机、吸尘器方面的专利；由于该批专利摊销期满，账面净值为 0，相关专利有效期基本已过期或接近过期，且公司已不再生产相关的产品，故公司将其账面原值和累计摊销金额同时转销。本次处置不影响公司当期经营业绩，对公司后续经营没有影响，相关会计处理符合会计准则的规定。

2、会计师核查并发表意见

针对问题六，会计师执行了以下核查程序：

1) 检查无形资产核销是否有正当理由，相关核销是否经授权批准。

2) 检查无形资产核销会计处理是否正确。

经核查，会计师认为：公司处理资产对公司生产经营及业绩不存在重大影响，

相关会计处理准确且依据充分，符合企业会计准则的规定。

问题七、报告期末，公司按公允价值计量的可供出售金融资产 238.64 万元，同比下降 92.94%。请补充说明按公允价值计量的可供出售金融资产的具体内容，公允价值变动的确认依据，是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、公司持有江苏精湛光电仪器股份有限公司股票并计入可供出售金融资产，江苏精湛公司于 2015 年 5 月新三板挂牌并于当年 12 月开始做市交易，公司按照其在期末交易日的收盘价确认期末公允价值，公允价值变动金额计入当期综合收益。

2018 年度按公允价值计量的可供出售金融资产的具体内容及公允价值变动的确认依据如下：

股票名称	股数	投资成本 (万元)	年初每 股市价	年初公允价 值(万元)	年末每 股市价	年末公允价 值(万元)	公允价值变动 金额(万元)
江苏精湛光 电仪器股份 有限公司	3,409,091	1,310.00	9.91	3,378.41	0.70	238.64	-3,139.77

公司对其公允价值变动的确认依据以及会计处理符合企业会计准则的规定。

2、会计师核查并发表意见

针对问题七，会计师执行了以下核查程序：

- 1) 取得精湛光电的期末收盘价，复核期末公允价值计算是否正确。
- 2) 复核公司对精湛光电的会计处理是否正确。

经核查，会计师认为：公司可供出售金融资产的公允价值变动的确认依据充分，会计处理符合企业会计准则的规定。

问题八、报告期内，其他管理费用 950.42 万元，同比增加 78.49%。请补充说明其他管理费用的具体业务内容，同比大幅增加的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、公司其他管理费用主要包括：业务招待费、外部服务费、废品处置绿化环保费用、原材料报废损失、招聘费用、办公费、交通差旅费、车辆费用、水电费等等。本报告期，其他管理费用 950.42 万元，同比增加 78.49%，增加 417.94 万元；报告期同比大幅增加的主要原因为：公司报告期内对存货进行了全面清查盘点，整理出了部分因毁损而无法继续使用的物料以及部分因产品技术更新而停用的物料做了报废处理，因此项存货报废净损失增加 226.40 万元，公司对危废品处置和垃圾处置投入增加 111.23 万元,以上费用增加无异常。

2、会计师核查并发表意见

针对问题八，会计师执行了以下核查程序：

1) 检查费用发生支出凭证、相关合同，查看相关费用形成原因，审批手续是否健全，发票金额、申请金额、实际付款金额追查相应的原始凭证，包括合同、发票、付款申请及结算清单等。

2) 检查货物报损的发生是否有正当理由，是否经有关技术部门鉴定，货物报损是否经授权批准。

经核查，会计师认为：公司费用增加符合公司正常经营需求，相关会计核算符合会计准则的规定。

问题九、2018 年，公司亏损 4,478.66 万元，2019 年一季度，公司亏损 367.62 万元。请结合公司所处行业状况、产品核心竞争力、现金流等说明公司的可持续经营能力，并说明各风险因素对公司未来经营业绩的影响以及拟采取的应对措施。

回复：

1、公司 2018 年亏损 4,478.66 万元，主要是报告期内，为快速抢占国内市场，结合国内市场特点，在新客户拓展、销售渠道及产品布局优化方面，加大了市场投入，销售费用增加，下调了部分产品价格，加之出口业务受到美元汇率变动的影响，2018 年度综合毛利率有所下降；报告期加大了研发投入研发费用增加，加强库存和资产清理，资产减值准备增加。2019 年一季度以来，公司产品结构进一步优化，国内产品平均销售价格逐步修复，同时受到美元汇率变动的影响，一季度毛利率同比上升 2.66%，正在逐步回升；同时，公司严格控制各类费用支出，2019 年一季度亏损 367.62 万元，比 2018 年一季度减亏 937.09 万元，公司整体经营情

况有所改善。

2、目前公司所处的电动工具行业，受国内外宏观经济环境的影响，市场竞争激烈，国际知名电动工具品牌厂商大多通过在国内开设工厂的方式直接参与竞争抢占市场，高中端品牌厂商通过降价或是开发中低端产品，携自身品牌优势不断挤压国内电动工具品牌的生存空间。公司外销出口结算以美元为主，美元汇率波动也会影响外销出口业务，产生一定的汇率风险。

面对当前的市场竞争环境，公司持续加大研发投入，提升研发能力，高度重视新技术、新产品的研发，积累了丰富的研发经验，为产品的更新换代、更好的满足各应用行业客户的需求巩固了技术研发方面的优势；公司坚持强化自主品牌战略，产品核心竞争力得到加强，在国内电动工具行业中具有一定的品牌优势。经过多年市场深耕细作，国内市场经销商分布广泛，经销商经营能力和资质信用度都较高，为进一步扩大国内销售不断完善渠道布局；在外销方面，通过合同约定，汇率达到一定波动幅度时调整出口产品价格，根据短期汇率波动趋势合理安排结汇等措施降低汇率波动风险。公司不断加强团队和管理建设，核心管理人员具有较强的稳定性和凝聚力。公司目前现金充足且近几年以来经营性活动现金流量正常，表现为 2018 年经营活动产生的现金流量净额为 5,981.63 万元，2017 年经营活动产生的现金流量净额为 5,769.59 万元，公司经营活动产生的现金流量能满足持续经营的资金需求，具有较强的可持续经营能力。

特此公告。

锐奇控股股份有限公司董事会

2019 年 5 月 21 日