

ZESUM

深圳市致尚科技股份有限公司

(注册地址：深圳市光明区光明街道白花社区观光路 2046 号五层)

**关于深圳市致尚科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第三轮审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



五矿证券有限公司
MINMETALS SECURITIES CO., LTD.

深圳市南山区粤海街道海珠社区滨海大道 3165 号五矿金融大厦 2401

深圳证券交易所：

贵所下发的《关于深圳市致尚科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010360号）（以下简称“审核函”）已收悉。

深圳市致尚科技股份有限公司（以下简称“致尚科技”、“公司”、“发行人”）与五矿证券有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）等相关各方对审核函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复”），请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称和名词释义与《深圳市致尚科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的含义一致。

本回复中若出现总计数与各分项数值之和的尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

审核问询函所列问题	黑体加粗
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对审核问询函回复中涉及问题的标题部分	宋体（加粗）
对招股说明书的修改、补充披露	楷体（加粗）

目 录

目 录	2
1. 关于滑轨业务及风险提示	3
2. 关于收入与毛利率	43
3. 关于期间费用	73
4. 关于新致尚历史股权变动	79
5. 关于员工持股平台及股份变动	89
6. 关于滑轨生产	111
7. 关于股权变动	127
8. 关于杰润科技	132

1.关于滑轨业务及风险提示

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人报告期内主要盈利及利润增长来自于滑轨产品，发行人认为索尼的 PS 系列产品系 Switch 产品最为接近的竞品。按照一台主机平均配置 4 个手柄计算及目前滑轨市场占有率测算，发行人滑轨产品潜在营业收入为 123,236.72 万元（Switch 系列产品销量达到 DS 系列产品销量）至 455,160.88 万元（Switch 系列产品销量达到 PS 全系列水平）。

(2) 2018-2021 年，N 公司最新一代产品销量分别为 1,633.96 万台、1,929.73 万台和 2,829.39 万台、2,367.00 万台，其中 2021 年升级版产品销量为 399 万台。

(3) 发行人向 N 公司销售产品主要为滑轨，报告期内应用于 N 公司产品销售收入占发行人当期营业收入的比例分别为 27.86%、56.98%和 62.07%，销售毛利占当期毛利总额的比例为 43.59%、65.49%和 70.80%，发行人销售收入和盈利能力对 N 公司存在重大依赖。

(4) 发行人就“终端产品生命周期风险”“终端客户需求变动导致发行人盈利能力下滑的风险”进行了风险提示，但未就前述事项进行“特别风险提示”。

(5) 报告期内，发行人母端滑轨销售数量占 N 公司当期游戏主机产品销售量所需母端滑轨数量的比例约为 19.74%、32.65%和 31.68%，发行人并非 N 公司滑轨的唯一供应商。发行人获得滑轨业务开发机会后，通过技术、工艺的创新，改良了产品的外观，提高了产品的性能，并凭借良好的性价比获得客户的认可。

请发行人：

(1) 说明测算发行人滑轨未来可实现收入时假设“一台主机平均配置 4 个手柄计算”的原因及合理性、该测算假设是否谨慎，列表说明如按 1 台主机平均配置 2 个手柄，发行人滑轨未来可实现收入情况；结合电子设备更新迭代速度的变化趋势，说明假设 Switch 达到 N 公司 DS 系列、索尼各代 PS 系列销量是否谨慎客观，在“终端产品生命周期风险”中列表测算假设 Switch 达到 N 公司 DS 系列、索尼各代 PS 系列销量的发行人滑轨未来可实现收入情况；就“终端产品生命周期风险”进行特别风险提示。

(2) 分析在 N 公司推出 Switch 升级版背景下, 2021 年 N 公司 Switch 销量较 2020 年下滑的原因, 是否代表了终端产品出货量的拐点已经出现, 结合索尼公司 PS5 推出、微软 Xbox 主机渗透率提高等相关情况, 说明 N 公司终端产品出货量是否存在大幅下滑风险, 是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

(3) 说明发行人与富士康、歌尔股份等电子制造服务商及 N 公司、索尼、Facebook 等终端客户的商业模式, 供应份额的决定或分配方式, 电子制造服务商是否可引入或向终端客户推荐零部件供应商; 结合前述情况, 进一步论证发行人与 N 公司及富士康合作的稳定性和可持续性, 客户更换供应商的可能性, 发行人对 N 公司的重大依赖是否构成重大不利影响, 对富士康是否构成重大依赖及不利影响; 就发行人对终端客户 N 公司的重大依赖情况进行特别风险提示。

(4) 说明 N 公司滑轨技术在 N 公司及其他品牌游戏机的应用情况、应用可能性, 发行人与滑轨相关生产工艺、专利技术在其他产品的可迁移性, 是否存在 N 公司未来不再使用滑轨设计方案导致的营业收入大幅下滑风险, 并就该事项进行特别风险提示。

(5) 说明滑轨产品其他竞争对手的情况或数量, 发行人产品具有“良好的性价比”的依据或价格比较情况, 发行人滑轨产品预计未来市场份额变化情况, 是否存在其他滑轨供应商通过降价或其他方式提高市场份额或新进滑轨供应商导致发行人滑轨市场份额大幅下滑的情形, 并就该事项进行特别风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、说明测算发行人滑轨未来可实现收入时假设“一台主机平均配置 4 个手柄计算”的原因及合理性、该测算假设是否谨慎, 列表说明如按 1 台主机平均配置 2 个手柄, 发行人滑轨未来可实现收入情况; 结合电子设备更新迭代速度的变化趋势, 说明假设 Switch 达到 N 公司 DS 系列、索尼各代 PS 系列销量是否谨慎客观, 在“终端产品生命周期风险”中列表测算假设 Switch 达到 N 公司 DS 系列、索尼各代 PS 系列销量的发行人滑轨未来可实现收入情况; 就“终端产品生命周期风险”进行特别风险提示

假设“一台主机平均配置4个手柄计算”主要系基于终端产品性能、用户使用习惯以及访谈富士康获得的生产配比情况，具有合理性和谨慎性；N公司DS系列、索尼PS系列产品是目前市场主要产品中与Switch系列最为接近的竞品，因此以N公司DS系列、索尼PS系列产品（分三种情况）测算公司滑轨产品未来可实现营业收入具有合理性和谨慎性。

（一）说明测算发行人滑轨未来可实现收入时假设“一台主机平均配置4个手柄计算”的原因及合理性、该测算假设是否谨慎，列表说明如按1台主机平均配置2个手柄，发行人滑轨未来可实现收入情况

1、“一台主机平均配置4个手柄”假设具有合理性

（1）终端产品的性能和用户使用习惯

N公司游戏主机产品与手柄标准配置是1:2，即一个主机必须配套两个手柄方可使用。由于使用了可拆卸、无线连接技术，产品还可根据使用人数或使用模式，调整主机及手柄配比关系为1:4、1:6或1:8，即一台主机最多可同时连接8个手柄。

根据N公司网站介绍，产品使用场景如下：



图片来源：<https://www.nintendo.com.hk/>

手柄的使用方式相较于主机，损坏可能性更高，更换频率也更高。同时，根据玩家的配置习惯，除了主机配套手柄外，大多数还会单独购置手柄，亚马逊、京东商城、天猫等购物平台，均有手柄产品单独出售。

因此，根据终端产品性能和一般用户使用习惯，一台主机平均配置4个手柄在合理范围内。

（2）访谈获取的生产配比情况

根据访谈发行人直接客户富士康，其游戏主机产品和手柄生产数量约为每台主机配置两套手柄，其中左右两只手柄为一套，换算为单纯游戏主机产品和手柄的比例约为 1: 4。

发行人产品直接供应富士康用于生产整机，因此按照客户生产配比情况进行公司产品收入测算是合理的。

2、按照 1 台主机平均配置 2 个手柄，发行人滑轨未来收入情况

发行人生产的母端滑轨仅应用于主机产品，公端滑轨仅应用于手柄产品，因此如按照 1 台主机配置 2 个手柄计算，仅会对发行人公端滑轨的销量测算产生影响，母端滑轨产品销量不会变化。配置比例变化后，发行人滑轨产品未来预计收入情况如下表：

单位：万台、万元

预测前提	尚余市场容量	公司滑轨产品潜在营业收入（一台主机配置 4 个手柄）	公司滑轨产品潜在营业收入（一台主机配置 2 个手柄）	差异
以 PS 系列产品为目标销量				
产品销量达到 PS 系列前 2 代水平	15,945.29	152,037.74	108,973.64	28.32%
产品销量达到 PS 系列前 3 代水平	24,026.26	229,089.49	164,200.77	28.32%
产品销量达到 PS 全系列水平	47,735.99	455,160.88	326,238.31	28.32%
以 DS 系列产品为目标销量				
产品销量达到 DS 系列产品销量	12,924.72	123,236.72	88,330.39	28.32%

根据测算，如按照一台主机配置 2 个手柄计算，公司滑轨产品潜在营业收入为 88,330.39 万元至 326,238.31 万元，相比 1: 4 的配置比例收入下降约 28.32%，但总体仍处于较高的水平。

（二）结合电子设备更新迭代速度的变化趋势，说明假设 Switch 达到 N 公司 DS 系列、索尼各代 PS 系列销量是否谨慎客观，在“终端产品生命周期风险”中列表测算假设 Switch 达到 N 公司 DS 系列、索尼各代 PS 系列销量的发行人滑轨未来可实现收入情况，就“终端产品生命周期风险”进行特别风险提示

1、游戏主机产品生命周期较长，在硬件结构上具有延续性

（1）主流游戏主机的生命周期较长，产品更新迭代速度较为稳定

目前，市场主流游戏主机产品包括索尼 PS 系列、微软 Xbox 系列以及 N 公

司 DS 系列、Wii 系列以及 Switch 系列产品，截至 2021 年末相关产品销售情况如下表：

公司	产品	初次发行时点	现状	存续期	累计销量（万台）
索尼	PS 系列	1994 年	存续	28 年	57,807.70
微软	X Box 系列	2001 年	存续	21 年	17,213.42
N 公司	DS 系列	2004 年	已停产	18 年	22,996.43
	Wii 系列	2006 年	已停产	12 年	11,519.12
	Switch 系列	2017 年	存续	5 年	10,071.71

数据来源：N 公司定期报告、百度百科、<https://www.vgchartz.com>

同时，从产品更新迭代速度来看，截至 2021 年末，市场主流游戏主机产品演化历史情况如下表：

公司	产品演化历史	发行时点	退出时点	存续期
微软	Xbox	2001 年	2012 年	12 年
	XBox 360	2005 年	2017 年	13 年
	XBox One	2013 年	在售	-
	Xbox Series X/S	2020 年	在售	-
索尼	PS	1994 年	2006 年	13 年
	PS2	2000 年	2012 年	13 年
	PSP	2004 年	2014 年	11 年
	PS3	2006 年	2017 年	12 年
	PSV	2011 年	2019 年	9 年
	PS4	2013 年	在售	-
N 公司	PS5	2020 年	在售	-
	DS	2004 年	2013 年	10 年
	3DS	2011 年	2021 年	11 年
	Wii	2006 年	2015 年	10 年
	WiiU	2011 年	2017 年	7 年
	Switch	2017 年	在售	-
	Switch OLED	2021 年	在售	-

数据来源：N 公司定期报告、百度百科、<https://www.vgchartz.com>

从上述主要产品的历史数据来看，一是产品总体销量较大，上述产品的销量均超过 1 亿台；二是产品生命周期较长且更新迭代较为稳定，单品存续期普遍在十年左右，而整个系列产品可达十几年甚至二十余年；三是从产品迭代更新来看，总体上 4-6 年才有大的升级更新产品上市，保持了较高稳定性。

（2）游戏主机在硬件结构上具有延续性

游戏主机在市场中的主要特点就是便携的主机加上丰富的游戏产品（软件），主机作为产品的主要载体，其对硬件和系统稳定性要求较高，技术更新的速度相对较慢。游戏主机的产品结构确定后，后续一般通过更新改进不断延续，但整体硬件结构不会发生大的变化。如微软自 2001 年推出第一代 Xbox 产品以来，截至目前已推出 4 代产品，每一代产品较上一代均出现一定的改良及改进，但总体来看，代际之间的外观、结构等相较于手机等消费电子产品变化较小。具体情况如下：



游戏主机的应用特点，决定其硬件质量对用户体验的影响程度要弱于手机、电脑等消费电子产品，产品的更新通常都是循序渐进式的优化、改良。不同于硬件更新很快的手机等消费电子产品，游戏主机同一系列产品外观、结构等方面相似性相对较高。

（3）滑轨为 N 公司独有设计，用户好评度高

通过滑轨连接手柄与游戏主机为 N 公司独有设计，Switch 产品于 2017 年 4 月上市，由于其原创性的手柄设计使得产品兼具高清主机画面和掌机的便携性，被《时代周刊》评选为“2017 年十大数码产品第一名”；2019 年 12 月，再次被《时代周刊》评选为“2010 年代十大最佳电子产品”，成为入选的唯一一款游戏主机产品，市场认可度及好评度较高。

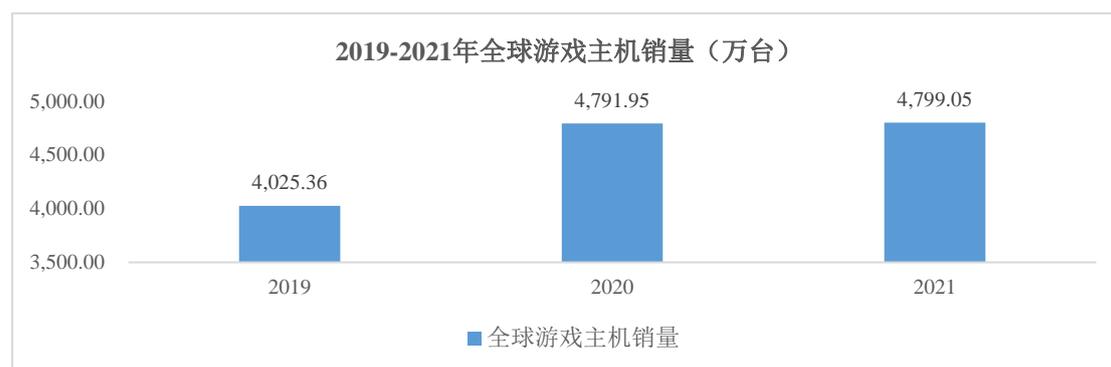
此外，滑轨作为一种结构创新产品，不同于 CPU 等硬件系统，其主要是方便用户在不同场景中的娱乐使用需求。滑轨设计的引入丰富了产品的应用场景，增强了娱乐性和便携性。因此，在广受用户好评的情况下，预计短期内改变的可能性不大。

综上，稳定的硬件架构和软件优化功能有助于主机厂商的产品推广和长期获益，游戏主机产品生命周期较长且有延续性，在硬件结构上的稳定性更强。

2、游戏主机具有独特的产品特性和市场空间，智能手机等产品的发展未对其市场产生明显影响

(1) 全球主机市场发展情况良好

报告期内，全球游戏主机市场发展良好，主要产品销量稳定增长，具体情况如下：



数据来源：<https://www.vgchartz.com>、iFind 金融客户端

2020 年全球游戏主机产品销量较 2019 年增长约 19%，2021 年全行业均受到“缺芯”等问题使得产品供应较为紧张，2021 年整体销量相较于 2020 年销售数量也增长了约 7 万台，游戏主机市场总体发展良好。

(2) 产品定位、性能存在差异

智能手机和平板电脑作为实时通讯工具和办公工具，游戏功能仅是其附带功能之一。智能手机和平板电脑最大的优势是轻便灵活，在硬件层面的任何“加重”都是在损害其核心竞争力。此外，与之配套的游戏最大特点在便于用户利用碎片化时间进行休闲娱乐，游戏内容也多以回合制为主，如《王者荣耀》《绝地求生》等，同时游戏操作相对简单。

而游戏主机产品作为专用游戏设备，硬件设计均围绕实现更好的游戏体验为核心，产品通常主打家庭娱乐及亲友互动，游戏内容多是通关制，如《超级马里奥》《冒险岛》《魂斗罗》等。同时，各企业围绕游戏主机还开发出包括手柄、耳机、VR 眼镜等游戏外设，以满足不同种类游戏需求，如 N 公司 2019 年发布的《健身环大冒险》等 Switch 独占游戏，操作模式较为复杂，在手机端和电脑端难以获得良好的游戏体验。

（3）用户群体存在差异

智能手机和平板电脑作为实时通讯工具和办公工具，其附带的游戏功能面向所有用户，包括非游戏玩家；而游戏主机作为专用游戏设备，本身即具有一定的门槛，通常只有对游戏具备一定了解和喜好的玩家才会购买，这类玩家忠诚度相对较高。同时，游戏主机用户对游戏体验的要求也相对较高，而智能手机和平板电脑的产品定位决定了其无法仅围绕游戏功能进行设计，难以满足玩家对复杂游戏的体验需求。

此外，根据 N 公司发布的市场调研数据，Switch 玩家中年龄在 25 岁以上用户群体占比达到 63%，男性玩家占比达到 86%；而根据极光发布的《2021 年中国手机游戏行业研究报告》，手机游戏玩家中 25 岁以下占比最高，达到 50%以上，而女性玩家占比也达到 40%左右。

综上，由于产品定位、性能及用户群体等存在差异，游戏主机具有独特的用户市场和发展空间，智能手机等产品的发展未对游戏主机产生明显影响，游戏主机市场发展态势良好。

3、综合竞品分析和市场表现，以 N 公司 DS 系列、索尼各代 PS 系列销量作为预计销量测算具有合理性

（1）竞争企业竞品分析，索尼 PS 系列为公司最为接近的竞品

从竞争企业的角度，全球游戏主机市场被 N 公司、索尼和微软所垄断。其中，N 公司和索尼为行业内主要竞争对手，两家企业的竞争持续几十年，微软为行业后加入者。根据 VG Chartz 统计数据 2018 年至 2021 年，微软公司旗下产品销量占当期全球市场的份额大幅落后于 N 公司和索尼。因此，行业最主要的竞争对手还是 N 公司和索尼。

从竞争对手的具体产品角度，微软 Xbox 系列产品于 2001 年推出第一代产品，截至目前共推出 4 代产品，但未有单款产品销量达到 1 亿台，Xbox 系列从产品销售热度及知名度上均不及 Switch 系列产品。索尼 PS 系列产品于 1994 年推出第一代产品，产品生命周期已达 28 年，从游戏主机历史销量来看，目前推出产品达到第三代（或以上），且单品销量达到 1 亿台的仅有索尼 PS 系列产品。

从市场热度来看，N 公司 Switch 系列产品达到 1 亿台销量速度显著快于索尼 PS 系列产品。且 Switch 产品推出后，分别获得《时代周刊》“2017 年十大数码产品第一名”和“2010 年代十大最佳电子产品”，显示了较高的市场认可度。

产品	发行时点	销量达到 1 亿台时点	耗时
索尼 PS 产品	1994 年	2001 年	推出第 8 年
N 公司 Switch 产品	2017 年	2021 年	推出第 5 年

注：根据 PS 产品和 PS2 销量合计，预计于 2001 年突破 1 亿台。

综上，基于企业竞争地位、产品市场数据和市场认可度情况，Xbox 不宜作为分析 Switch 产品预计销量的对标竞品，PS 系列产品与 Switch 产品属于最为接近的竞品。Switch 产品销量突破 1 亿台速度远高于 PS 系列产品，在销量预计分析时假设 Switch 产品分别达到 PS 系列前 2 代、前 3 代或者全系列产品销量等三种情况，具有合理性和谨慎性。

(2) N 公司竞品分析，Switch 产品销量达到 DS 系列产品销量可能性较高

从 N 公司推出的主要产品来看，旗下产品主要包括 DS 系列、Wii 系列和 Switch 系列。其中，DS 系列产品为 2004 年推出产品，产品仅推出 2 代，存续期共 18 年，累计销量达到 22,996.43 万台。Wii 系列产品同样推出了 2 代，系目前市场主要游戏机系列产品中存续最短产品，仅存续 12 年，Switch 产品的推出正是替代该产品、对该产品有较大优化提升，且预计 2022 年 Switch 系列产品销量就将超过 Wii 系列产品。Switch 产品为 N 公司 2017 年推出最新产品，2021 年推出升级版产品，且公司已经开始下一代滑轨产品的预研，作为“历史上销量最快达到 1 亿台的游戏机”，Switch 系列产品热度超过 DS 系列产品。因此，Switch 系列产品销量达到或超过 DS 系列产品可能性较高。因此，以假设 Switch 产品达到 DS 系列产品销量，测算公司滑轨产品未来可实现营业收入具有合理性和谨慎性。

综上，假设 Switch 达到 N 公司 DS 系列、索尼各代 PS 系列销量（分三种情况），测算公司滑轨产品未来可实现营业收入具有合理性和谨慎性。

4、就“终端产品生命周期风险”进行特别风险提示

公司在招股说明书之“重大事项提示”中补充披露如下：

（三）终端产品生命周期风险

目前，公司收入主要来源于游戏机零部件产品，其中报告期内应用于 N 公司最新一代游戏机及其升级版的滑轨产品销售收入为 12,204.48 万元、27,098.53 万元和 30,349.88 万元，占公司当期主营业务收入的比例为 26.86%、55.31%和 49.80%。滑轨产品销售毛利占公司当期毛利比例分别为 41.19%、63.24%、65.12%，滑轨产品对公司盈利能力有重大影响。公司滑轨产品分为公端和母端，其中，配套于 N 公司旗下游戏机主机左右两边各有 1 个母端滑轨，手柄各有 1 个公端滑轨，由于 1 台主机最多可连接 8 个手柄，因此应用于手柄的公端滑轨需求量与游戏机销量比例难以准确量化，而应用于主机的母端滑轨需求量与游戏机销量比例固定。报告期内，公司母端滑轨销售数量占 N 公司当期最新一代游戏机产品销售量所需母端滑轨数量的比例为 19.74%、32.65%和 31.68%。公司游戏机零部件产品业务发展与终端产品游戏机的销量密切相关。

2019 年至 2021 年，N 公司最新一代游戏机及其升级版产品销量分别为 1,929.73 万台、2,829.39 万台和 2,367.00 万台，其 2023 财年（2022 年 4 月 1 日至 2023 年 3 月 31 日）预计销售数量为 2,100 万台，相较于 2021 年仍有下滑。尽管 N 公司披露产品下滑的主要原因是受芯片短缺的持续影响，但不排除其产品销量未来继续下降的可能。若以 2021 年公司经营数据为基准，则 N 公司终端游戏主机销量及公司产品份额比例变动情况对公司营业收入影响如下表：

营业收入变动率		终端游戏主机销量变动率				
		0%	-5.00%	-10.00%	-15.00%	-20.00%
公司产品份额 比例变动率	0.00%	0.00%	-1.84%	-3.67%	-5.51%	-7.34%
	-5.00%	-1.84%	-3.58%	-5.32%	-7.07%	-8.81%
	-10.00%	-3.67%	-5.32%	-6.97%	-8.63%	-10.28%
	-15.00%	-5.51%	-7.07%	-8.63%	-10.19%	-11.75%
	-20.00%	-7.34%	-8.81%	-10.28%	-11.75%	-13.21%

同时，假若以索尼 PS 系列和 N 公司 DS 系列等产品的合计销量为 N 公司最新一代游戏机产品目标销量，公司滑轨产品未来可实现收入情况如下表：

单位：万台、万元

预测前提	尚余市场 容量	公司滑轨产品潜在 营业收入（一台主 机配置 4 个手柄）	公司滑轨产品潜在营 业收入（一台主机配 置 2 个手柄）	差异
以 PS 系列产品为目标销量				
产品销量达到 PS 系列前 2 代水平	15,945.29	152,037.74	108,973.64	28.32%

产品销量达到 PS 系列前 3 代水平	24,026.26	229,089.49	164,200.77	28.32%
产品销量达到 PS 全系列水平	47,735.99	455,160.88	326,238.31	28.32%
以 DS 系列产品为目标销量				
产品销量达到 DS 系列产品销量	12,924.72	123,236.72	88,330.39	28.32%

游戏机本身具有生命周期，若未来随着 N 公司等终端客户产品步入生命周期后期，其销售增长减缓或者销量下滑、公司产品占 N 公司所需产品的份额降低或者 N 公司推出新一代产品后，公司未能获得其继续采购，将导致公司游戏机零部件业务面临收入下降的风险，将对公司经营产生不利影响。

二、分析在 N 公司推出 Switch 升级版背景下，2021 年 N 公司 Switch 销量较 2020 年下滑的原因，是否代表了终端产品出货量的拐点已经出现，结合索尼公司 PS5 推出、微软 Xbox 主机渗透率提高等相关情况，说明 N 公司终端产品出货量是否存在大幅下滑风险，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

根据 N 公司公开披露信息，芯片短缺是导致 Switch 产品 2021 年生产和销售数量下滑的主要原因，同时物流延迟也对产品销售造成影响。此外，竞争对手 2020 年推出新产品、N 公司升级版产品 2021 年推出较晚也有一定影响。

受芯片短缺的持续影响，N 公司下调 Switch 系列产品新财年（2022 年 4 月 1 日至 2023 年 3 月 31 日）预计销售数量至 2,100 万台，相比上一财年实际销量下降约 8.9%，N 公司终端产品短期不存在大幅下降的风险；针对终端产品预计销量的下降情况，发行人通过率先提供销售数量和份额比例都会增加的升级版产品的滑轨部件、加大较为成熟的精准定位控制器产品的推广以及跟进下一代产品研发、不断丰富产品种类等多种方式应对，发行人游戏机零部件业务发展良好。

根据发行人目前的产品布局、客户开拓情况，发行人与现有客户合作良好，新业务、新产品拓展良好，公司未来具有良好的成长性，在持续经营能力方面不存在重大不确定性。

（一）2021 年 N 公司 Switch 销量较 2020 年下滑的原因

2018 年至 2021 年，N 公司 Switch 产品销量及增长率情况如下表：

单位：万台

年份	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
销售量	2,367.00	2,829.39	1,929.73	1,633.96

年份	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
增长率	-16.34%	46.62%	18.10%	24.58%

2021 年 Switch 产品销量相较于 2020 年下降 16.34%，出现一定程度下滑，但相较于 2019 年仍增长了 22.66%。

1、芯片短缺、物流延迟导致 Switch 产品 2021 年销量下滑

受疫情影响，全球“缺芯荒”在 2021 年进一步蔓延。早在 2021 年上半年，N 公司即在业绩说明会上披露“由于年初（2021 年）以来市场对硬件的需求持续超出预期，以及全球半导体材料供应紧张的影响，目前生产未能跟上高需求”。2022 年 2 月，N 公司 2022 财年第三季度（2021 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日）决算说明会上进一步披露，Switch 产品预计销量下滑，“这主要是由于半导体部件供应短缺，预计难以实现计划数量的生产和销售”。

在产品销售方面，N 公司在决算说明会上表示，到上半财年（2021 年 4 至 9 月）为止，Switch 产品库存及生产量尚能满足需求。而 10 月份以来，Switch 产品在日本和欧洲一度出现缺货，但仍能维持大致的供需平衡；但美国则自 11 月第三周（感恩节）以来一直面临缺货，该状态一直延续至 2022 年初（注：美国市场为销量占比最高的市场）。此外，N 公司在业绩说明会上还表示“物流方面仍存在不确定性，特别是在面向海外的物流方面，持续出现延迟”。

由于节假日及促销活动多集中于下半年，例如元旦、圣诞、黑色星期五（感恩节第二天）等，因此电子产品销售高峰也多集中在下半年；同时 N 公司社长也在业绩说明会上表示“从历史上来看，公司（财年）第三季度（10-12 月）的销售占全年业务的比重非常大，具体来说，（财年）第三季度的销售占总销售的 40% 甚至 50%”。此外，根据 N 公司 2022 财年季度报告（2021 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日）披露，日本、欧洲及美洲大陆市场占当期公司营业收入的比例合计为 90.30%，其中美洲大陆市场占到 42.80%，美国市场对 N 公司业绩影响最大。受上述因素影响，N 公司 Switch 产品 2021 年下半年的销量占比也较过去几年偏低，未能实现 N 公司全年销量预期目标。

N 公司 Switch 产品上下半年销量及比例情况如下表：

单位：万台

年度	上半年度		下半年度	
	销量	占比	销量	占比
2021 年度	918.00	38.77%	1,450.00	61.23%
2020 年度	1,101.85	38.94%	1,727.54	61.06%
2019 年度	586.05	30.37%	1,343.68	69.63%
2018 年度	498.11	30.49%	1,135.85	69.51%

数据来源：<https://www.vgchartz.com>、N 公司定期报告

由上表可知，2021 年 Switch 产品下半年销售占比明显低于 2018 年和 2019 年占比；而 2020 年疫情期间居家隔离导致娱乐需求增长等偶发性因素，使得 2020 年上半年 Switch 产品销量快速增长，导致下半年产品销售数量占全年比重下降。

因此，芯片缺乏导致产品生产量不足，以及物流延迟等，造成了 N 公司在业务收入占比最高的 10-12 月，以及地区收入占比最高的美国市场均持续面临缺货，导致 Switch 产品在 2021 年销售数量出现下滑。

2、行业各企业均受到“缺芯”影响，但各家具体受影响程度存在差异

（1）行业主要企业均受到“缺芯”影响

2021 年芯片短缺的情况较为普遍，对行业主要企业均造成了一定的负面影响。如索尼在其年度报告中披露“尽管公司继续努力确保必要的半导体和其他组件供应，以应对全球半导体和其他组件的短缺，但自 2021 年 3 月 31 日财年下半年以来，这种短缺仍已变得明显，偶然或长期的供应短缺可能会对游戏和网络服务等部门的经营业绩产生不利影响”。

芯片短缺使得索尼和 N 公司的产品销量均未能实现其 2021 年预计目标，具体情况如下表：

公司	年初预计销量	当年度销量
索尼	2021 年 4 月 28 日财年业绩概要中，披露 PS5 产品财年预计销量为 1,480 万台	1,258.60 万台
N 公司	2022 年 5 月 10 日业绩说明会上，披露 Switch 产品财年预计销售数量为 2,100 万台	-
	2021 年 5 月 6 日业绩说明会上，披露 Switch 产品财年预计销量为 2,550 万台	2,367.00 万台
	2020 年 5 月 7 日业绩说明会上，披露 Switch 产品财年预计销量为 1,900 万台	2,829.39 万台
	2019 年 4 月 26 日业绩说明会上，披露 Switch 产品财年预计销量为 1,800 万台	1,929.73 万台

微软	-	875.34 万台
----	---	-----------

注：索尼及 N 公司预计数均为财年数据（4 月 1 日至次年 3 月 31 日），当年度销量数据为自然年度（1 月 1 日至当年 12 月 31 日）数据，但鉴于产品销售多集中于下半年，第一季度销售占比相对较小，因此不影响结论。

芯片短缺导致 2021 年度索尼 PS5 产品和 N 公司 Switch 产品销量均不及预期。同时，根据 N 公司披露历年销售目标和实际数据比较，2019 年及 2020 年实际销售数量均超过预计销量，2021 年受芯片短缺、物流等因素影响，销量未达预期。

受芯片短缺的持续影响，N 公司下调 Switch 系列产品新财年（2022 年 4 月 1 日至 2023 年 3 月 31 日）预计销售数量至 2,100 万台，相比上一财年实际销量下降约 8.9%。根据 N 公司公开披露的文件，目标销量下降主要是“考虑到半导体短缺对生产的影响等因素”。

（2）经营差异、产品库存等，导致各游戏主机企业受上游芯片短缺影响程度不同

N 公司是一家主要从事电子游戏软硬件开发的跨国企业，其收入主要来源于游戏领域；索尼是一家综合性跨国企业，业务涉及影视、音乐、金融、半导体、通讯及电子游戏等多个领域；微软是全球最大的电脑软件提供商，其收入主要来源于系统软件、云服务等。游戏主机市场各主要竞争企业经营业务存在差异，可调动资源及应对策略同样可能存在差异。因此，产品供应链受上游芯片短缺的影响程度不同。

同时，电子产品新品发布前都会提前预备库存，索尼 PS5 和微软 Xbox 新一代产品均于 2020 年第四季度上市销售，新产品发布初期的供应链储备也相对较多，产品库存因素也可能导致各产品 2021 年受上游芯片短缺的影响程度不同。

尽管 2021 年受芯片短缺影响，各主要企业游戏主机产品销量不及预期，但行业整体仍呈现增长趋势。N 公司 Switch 产品 2019 年至 2021 年销量分别为 1,929.73 万台、2,829.39 万台和 2,367.00 万台，2020 年相较于 2019 年大幅增长 46.62%，2020 年产品销量的基数较高，使得尽管 2021 年总销量仍维持行业第一位，但趋势上相比 2020 年出现下滑；索尼的 PS 系列产品 2019 年至 2021 年销量分别为 1,427.50 万台、1,298.70 万台和 1,475.87 万台，由于其 2020 年基数相

对较小，因此 2021 年增速较快；微软 Xbox 系列产品 2019 年至 2021 年的销量分别为 513.17 万台、617.80 万台和 956.19 万台，总体销量较少。

综上，各游戏主机企业均受上游芯片短缺影响，但具体程度存在差异；由于 2020 年产品销量基数较高，使得 N 公司产品销量 2021 年出现下滑。

3、从市场角度，Switch 升级版产品 2021 年推出销售时间较短，竞争对手于 2020 年推出新产品

从市场角度，N 公司的 Switch 升级版产品（Switch OLED）于 2021 年 10 月份才正式推出，销售时间较短，因此导致 2021 年销售数量仅为 399 万台。升级版产品的销量提升预计在 2022 年体现较多。同时，截至目前购买 Switch 产品已经达到 4 年的用户不断增加，按照一般规律估计换机需求将来也十分庞大。

从竞争对手角度，索尼的 PS5 产品和微软 Xbox Series S/X 产品均于 2020 年推出，经过一段时间的推广和用户体验后，新产品对索尼和微软 2021 年产品销量增长促进很大。

4、发行人 2022 年 1-3 月滑轨产品销售情况良好

受下游客户排产影响，公司承接富士康最新的 Forecast 中 2022 年滑轨产品采购数量相比 2021 年仍在增加，其中最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨采购数量增加了约 86%。2022 年 1-3 月，公司滑轨产品对富士康销售金额为 6,436.09 万元（未经审计），销售数量为 1,158.10 万 PCS（未经审计）。销售数量相较于 2021 年 1-3 月增长了 47.89%，其中 Switch OLED 滑轨（母端）产品销售金额为 3,565.44 万元（未经审计），销售数量为 505.74 万 PCS（未经审计），升级版产品的滑轨是销售增长的主要来源。

综上，芯片短缺是导致 Switch 产品生产和销售数量下滑的主要原因，同时物流延迟也对产品销售造成影响；从市场角度，竞争对手 2020 年推出新产品、N 公司升级版产品 2021 年推出较晚也有一定影响。受芯片短缺的持续影响，N 公司下调 Switch 系列产品新财年预计销量，但发行人通过率先供应数量和比例都在增加的升级版产品（Switch OLED）的滑轨，促进了 2022 年 1-3 月业绩增长。

（二）N 公司终端产品出货量短期内大幅下滑的可能性较小

通过推出新一代产品刺激了索尼和微软 2021 年产品销量增长，是行业正常现象；但 Switch 产品在游戏主机市场的地位未有根本变化，同时相较于竞争对手产品在娱乐性、便携性及价格上具有优势；N 公司具有较丰富的技术储备，可延续产品生命周期。因此，N 公司终端产品出货量短期内大幅下滑的可能性较小。

1、竞争对手通过推出新一代产品刺激销售增长，是行业正常现象

游戏主机产品通过推出新一代的产品，一方面可实现对原有产品进行优化、升级，另一方面也可以同时满足老用户的换机需求，刺激产品销售，这是行业延长产品生命周期的通行做法，并起到了良好的效果。因此，索尼和微软 2020 年推出新一代的产品后，使得 2021 年产品销量提升，是行业正常现象。

2、Switch 产品在游戏主机市场的地位未有根本变化

报告期内，索尼游戏主机产品占全球市场份额分别为 35.46%、27.10%和 30.75%，产品渗透率总体呈下降趋势，2021 年受 PS5 产品销量增长影响，略有回升。微软于 2020 年推出 Xbox 系列新产品，使得 2021 年产品销售出现一定程度上涨，但截至目前产品销售数量仍大幅落后于 N 公司 Switch 系列产品，具体情况如下表：

单位：万台

产品	2021 年	2020 年	2019 年
Switch 系列	2,367.00	2,829.39	1,929.73
PS 系列	1,475.87	1,298.70	1,427.50
其中：PS5 产品	1,258.60	439.00	-
Xbox 系列	956.19	617.80	513.17
其中：Xbox Series X/S	875.34	303.15	-

数据来源：<https://www.vgchartz.com>、N 公司定期报告

由上表可知，虽然随着 PS5 产品的推出，2021 年索尼 PS 系列产品销量上升，但总体上升幅度不大。而微软作为行业后加入者，尽管新产品发布使得其 2021 年产品份额提升至 19.92%，但仍大幅落后于 Switch 产品，Switch 产品在游戏主机市场的地位未有根本变化。

3、Switch 产品相较于竞争对手，产品娱乐性、便携性及价格上具有优势

Switch 产品相较于索尼和微软产品，除可连接电视外，通过引入滑轨设计使产品具备了桌面模式和手提模式，丰富了产品的应用场景，产品便携性、娱乐性也得到增强。



TV 模式

桌面模式

手提模式

图片来源：<https://www.nintendo.com.hk/>

同时，Switch 产品在价格上相较于竞争对手产品也具有一定优势，在市场竞争中处于比较有利的地位，具体情况如下表：

产品	官方指导价（国行版）（元）	官方指导价（海外版）（美元）
PS5	3899/3099	499.99/399.99
Xbox Series X/S	3899/2399	499/299
Switch	2099	299.99
Switch OLED	2599	349.99

4、N 公司具有较丰富的技术储备，有助于延续产品生命周期

作为 N 公司目前唯一一款在制的知名游戏主机产品，N 公司也在不断加强对相关产品的研发投入，根据检索的日本专利信息平台（<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>）显示，2019 年以来 N 公司申请的专利中，与 Switch 系列产品相关的有 90 余项，N 公司具备较丰富的技术储备，有助于延续产品生命周期。

（三）在 N 公司终端产品预计销量下降的情况下，发行人保持游戏机零部件业务收入的具体措施

1、N 公司 Switch 产品预计销量下降但仍处于较高水平

2022 年 5 月 10 日，N 公司在业绩说明会下调了 Switch 产品预计销售数量，这主要是由于“考虑到半导体短缺对生产的影响等因素”。

同时根据 N 公司披露，Switch 产品下财年的预计销量仍将达到 2,100 万台。而根据 VG Charts 统计数据，自 2004 年以来索尼及微软旗下产品，未有单品销

量达到过 2,000 万台（自然年度内）。因此，即使因芯片短缺影响生产等因素导致 N 公司下调了 Switch 系列产品销售预期，产品销量仍将继续排名行业第一位。

报告期内，发行人持续改进产品品质，以良好的性价比获得客户的认可，发行人对终端客户 N 公司的收入持续增长。N 公司终端产品销量保持较高水平，可保障发行人游戏机零部件业务收入保持较高水平。2022 年 1-3 月，公司游戏机零部件产品收入较上年同期增长了 80.04%（未经审计），截至 2021 年 3 月末，公司游戏机零部件产品在手订单未交金额为 5,174.66 万元（滑轨等主要产品订单交货期约为 1-2 月，客户采购需求约为每月下发一次），业务发展形势较好。

2、发行人滑轨产品份额有望随着终端客户升级版产品（Switch OLED）销售增长而继续提升

2021 年 10 月，N 公司发布了最新一代游戏机升级版产品（Switch OLED）。该款产品发布后，2021 年第 4 季度及 2022 年第 1 季度产品销量占当期 Switch 系列产品销量的比例为 36.93%和 44.04%，占比提升；同时，根据富士康下发最新的 Forecast，该款滑轨采购数量较上年提升了约 86%，采购数量占 Switch 系列滑轨采购数量的比例约为 44%。

而该款滑轨产品公司从产品零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发，并率先供货。2021 年，该款滑轨（母端）销售数量为 1,416.50 万 PCS；2022 年 1-3 月，该款滑轨（母端）产品销售数量为 505.74 万 PCS，业务发展良好。

因此，公司滑轨产品份额比例有望随着 Switch OLED 产品销售数量和比例的增加继续提升，从而提升游戏机零部件业务收入。

3、发行人重点拓展的精准控制器产品快速增长，未来将成为发行人重要的收入增长来源

精准定位控制器为公司报告期内重点拓展产品。公司精准定位控制器关键技术显著改善了产品漂移问题，并已在国内及日本取得专利授权，产品小巧轻便，复位精度高，具有 2,000 万次以上使用寿命，可被应用于 VR/AR 设备、游戏机及无人机等需要精准定位及实时遥控的领域，技术门槛高，产品及主要应用情况

如下：



2020年，公司精准定位控制器产品顺利通过 Facebook 认证，2022年又新增字节跳动等国内知名客户，具体情况如下表：

项目	主要客户	进展	需求分析
现有客户	Facebook 等	已批量交货	产品主要应用于产品控制手柄，每只手柄需要 1-2 PCS 精准定位控制器，每台主机标准配置约为 2 只手柄
新增客户	字节跳动、深圳市欢创科技有限公司等	已收到客户订单	
正在拓展客户	N 公司、索尼等	客户验证测试中	

2020年及2021年，公司精准定位控制器产品分别实现销售收入620.22万元和2,170.45万元；2022年1-3月，发行人精准定位器产品实现收入527.15万元（未经审计），较上年同期增长了171.60%（未经审计），毛利率达到44.69%（未经审计）。通过现有行业头部客户的使用推广和所应用行业/产品的快速发展，精准定位器业务未来将成为发行人重要的收入增长来源。

4、公司持续深化与客户合作，拓展游戏机零部件产品品类，交易产品种类持续丰富

报告期，公司围绕核心客户需求持续进行研发投入，目前已新开发出多款游戏机零部件，正在导入客户供应链，具体情况如下表：

项目	应用情况	进展	需求分析
游戏机连接器 1	N 公司	客户验证测试中	应用于产品主机，配比约为 1:1
游戏机零部件 1	Switch 产品	客户验证测试中	应用于产品主机，配比约为 1:1
游戏机连接器 2	索尼 PS5 产品	2021 年下半年通过检验，已批量交货	应用于产品主机，配比约为 1:1
游戏机连接器 3		客户验证测试中	应用于产品主机，配比关系约为 1:1
游戏机连接器 4		待送样客户测试	
游戏机连接器 5		待送样客户测试	

针对 N 公司，除上述正在导入的游戏机连接器等产品，目前公司已启动了下一代滑轨产品的预研，同时精准定位控制器产品已就产品售价与客户展开多次协商，并已顺利通过了 N 公司 3,500 万次的产品使用寿命测试；针对索尼，除上

述应用于 PS5 的游戏机连接器外，公司精准定位控制器产品目前也已完成了产品使用寿命、二生化验证等测试程序，尚待进一步的认证。公司保持了持续的研发投入和对重点客户的紧密跟进，游戏机零部件业务可持续发展能力不断增强。

综上，受芯片短缺的持续影响，N 公司下调了 Switch 系列产品预计销售数量，这主要是由于“考虑到半导体短缺对生产的影响等因素”；针对终端产品预计销量的下降情况，发行人通过率先提供数量和比例都在增加的升级版产品的滑轨部件、加大较为成熟的精准定位控制器产品的推广力度以及跟进下一代产品研发、不断丰富产品种类等多种方式应对，公司游戏机零部件业务发展良好，业务具有可持续性。

（四）公司业务具有成长性，在持续经营能力方面不存在重大不确定性

1、公司对 N 公司销售的主要产品收入增加，交易品类不断丰富

公司滑轨产品自 2017 年通过认证后，报告期内产品销售收入快速增长。同时，在合作过程中，公司的产品及技术得到客户认可，合作不断深化，并成为其最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨产品最早供应商。此外，公司除向 N 公司提供滑轨产品外，报告期公司持续为客户开发新产品，包括游戏机连接器、Tact Switch 及卡槽等其他零部件产品。

2022 年 1-3 月，公司应用于 N 公司产品中滑轨产品销售收入较上年同期增长了 73.30%（未经审计），根据公司承接的富士康 Forecast 中 2022 年 N 公司滑轨产品数量相比 2021 年仍在增加；而除滑轨外，2022 年 1-3 月其他产品收入较上年同期增长 101.40%（未经审计），公司与 N 公司合作具有可持续性。

2、预计 N 公司产品生命周期仍有较长时间，公司紧跟客户需求持续进行新产品的研发

游戏主机产品生命周期较长且有延续性，单品存续期普遍在十年左右，而整个系列产品可达十几年甚至二十余年。N 公司 Switch 产品于 2017 年推出，推出当年即保持了很高的销售热度，2019 年产品销量达到 1,929.73 万台，最近两年销量都在 2,000 万台以上，且持续排名行业第一位。作为“历史上销量最快达到 1 亿台的游戏机”，2021 年产品仍存在不能满足市场需求的情形。2022 年 2 月，

在面向投资家的 Q&A 会议上，N 公司社长表示“这是 Switch 发布以来的第五个年头，…该主机处于生命周期的中间点”。因此，N 公司 Switch 系列产品预计生命周期仍有较长时间。

公司滑轨产品于 2017 年通过 N 公司认证，报告期内产品份额有较大增加。在 N 公司 2021 年 10 月上市销售的最新一代游戏机产品（Switch OLED）中，公司紧跟客户研发进程并率先供应，产品销量有望随着 Switch OLED 销量增长继续增加。同时，在与客户长期合作过程中，基于滑轨产品开发制造经验的积累，以及对客户需求及未来市场判断，公司启动了下一代滑轨产品的预研，目前已有技术成果产生，并已就相关技术成果申请多项专利。

3、公司电子连接器业务发展良好，行业规模持续增长

电子连接器产品为公司主营业务重要构成部分。报告期内，公司电子连接器产品实现销售收入分别为 8,362.02 万元、10,714.82 万元和 11,198.01 万元，交易规模稳定在较高水平且持续增长。公司电子连接器产品种类丰富，涵盖消费电子、通讯、汽车、音响等诸多领域，合作的主要客户包括安费诺、百灵达及视源股份等，均为知名跨国企业或上市公司，且与公司合作时间均超过 10 年，相关业务具有稳定性和连续性。

根据 Bishop & Associates 数据，预计到 2023 年全球连接器市场规模将超过 900 亿美元，市场规模稳步增长。基于公司多年的电子连接器生产制造优势和行业良好的口碑、服务头部客户经验，在下游市场进一步增长的良好形势下，公司及子公司春生电子拟增加场地扩大电子连接器业务规模，电子连接器业务增长前景良好。

4、公司光纤连接器业务快速增长，增长潜力较大

报告期内，公司光纤连接器实现销售收入分别为 15.61 万元、1,472.18 万元和 6,648.75 万元。光纤连接器业务快速发展，成为公司业绩的重要增长点。公司光纤连接器产品种类持续丰富，适用多种应用场景。同时，公司于 2020 年成为 SENKO 合格供应商，SENKO 是一家面向全球的跨国企业，这为公司光纤连接器业务拓展海外市场提供了良好的基础。

此外，公司持续加大光纤产品的研发，目前已新开发出多款光通信零配件，包含 LC 型光纤跳线 10 余个系列配件、SC 型光纤跳线 2 个系列配件、MPO 系列 6 款规格配件以及其他光通信器件等。其中，LC 型配件中连接头产品于 2022 年 4 月通过 SENKO 测试，其余产品也都已完成模具开发及测试，待客户验证。

2022 年 1-3 月，公司光纤连接器销售收入较上年同期增长了 33.18%（未经审计），业务成长性良好。

5、公司创新产品应用领域，拓展业务发展外延

精准定位控制器为公司报告期内重点拓展产品，产品于 2020 年顺利通过 Facebook 认证，开始应用于 VR/AR 领域。精准定位控制器是 VR/AR 相关产品控制手柄的核心器件，使用频率高、易磨损且对产品灵敏度要求极高。2020 年及 2021 年，公司精准定位控制器产品实现销售收入 620.22 万元和 2,170.45 万元，增长较大。2022 年 1-3 月，公司精准定位控制器产品较上年同期增长了 171.60%（未经审计），业务发展良好。

根据市场机构预测，**2021 年至 2026 年全球 VR/AR 市场规模复合增长率将达 38.5%，而国内市场复合增长率预计达 43.8%**。行业领先客户 Facebook 的使用为公司精准定位控制器产品拓展奠定了良好基础，目前已收到国内知名企业字节跳动 Pico 系列产品样件采购需求；同时，也已经获得深圳市欢创科技有限公司等多家企业采购需求。

6、研发推动公司可持续发展能力不断增强

报告期内，公司围绕客户需求持续进行研发投入，不断有成果落地，产品持续通过行业知名客户的认证。研发与业务之间形成“现有产品通过知名客户认证”-“知名客户的认可带动新客户需求”-“公司持续为知名客户开发新产品”的良性互动，可持续发展能力不断增强。

（1）游戏机零部件领域

游戏机零部件领域，报告期内公司已完成研发项目 12 项，其中精准定位控制器项目 6 项。公司研发项目涉及滑轨、精准定位控制器、卡槽、Tact Switch 等产品，主要围绕 N 公司、Facebook 等知名客户展开。截至本回复出具日，公司

主要在研项目情况如下表：

序号	项目名称	研发内容及目标	项目进展
1	高精密微小手柄滑轨器件组件的智能连接器关键技术	本项目旨在改进滑轨产品生产工艺，提升产品性能	样件制作
2	高精密高寿命小型化摇杆研发	本项目主要应用于智能操作控制器上的一种 360 度操作摇杆，通过改善内部结构，缩小产品的整体外形尺寸，满足客户小型化需求	小批量试制

上述滑轨项目产品主要应用于 N 公司；精准定位控制器项目为公司配合国内客户开发定制化产品，2022 年新增的客户中包括字节跳动等国内知名企业。

（2）光纤连接器

光纤连接器领域，报告期内公司已完成研发项目 7 项，持续的研发投入使得公司逐步形成以单芯光纤跳线、单芯集束光纤跳线、多芯 MPO 光纤跳线和光分路器等为主的多品类结构。截至本回复出具日，公司主要在研项目情况如下表：

序号	项目名称	研发内容及目标	项目进展
1	高可靠性 CWDM 粗波分复用器项目	本项目旨在粗波分复用技术研发，提升公司光通信领域服务能力	样件制作
2	高可靠性光网络测试插接件技术研发	本项目旨在光模块自环测试回路器研发，用于光纤测试和网络修复	样件制作

上述在研项目成果将继续丰富公司现有产品结构。2022 年，公司与 SENKO 合作产品种类不断增加，同时与东莞光顺电子有限公司等新增客户建立了合作关系。

（3）电子连接器

电子连接器领域，公司已形成了一批稳定的客户群体，与主要客户合作关系超过 10 年，报告期内公司已完成研发项目 23 项。截至本回复出具日，主要在研项目情况如下表：

序号	项目名称	研发内容及目标	项目进展
1	HDMI2.1 插座研发	本项目旨在高清晰度多媒体接口产品研发，开发出满足最新标准的 HDMI2.1 母座	样件测试
2	耳机插座研发	本项目主要应用于游戏手柄耳机兼容充电模块，能够使得游戏手柄拥有更好的外观以及更佳的结构设计，有较低的生产成本	客户验证
3	IPX7 级小型直流电源插座密封防水关键技术	本项目是一款紧凑型、IPX7 防水，SMT 回流焊工艺的直流电源插座	客户验证

	术研发		
4	紧凑型 RJ45 网络接口连接器关键技术研发	本项目为紧凑型 RJ45 网络接口连接器关键技术研发，本项目包括一个基座，一个插芯和二个焊片组成，通过对结构不断迭代优化，达到产品小巧化，紧凑型要求	样件测试
5	侧按式高寿命按键开关关键技术研发	本项目旨在开发一款侧按压结构，高稳定性高寿命的自锁开关	开发中

公司不断深化与现有客户的合作，合作产品种类持续丰富，目前已开发多款新品，正在导入客户供应链，具体情况如下表：

项目状态	研发项目	主要产品	应用客户	进展
在研项目	HDMI2.1 插座研发	游戏机连接器	富士康、歌尔股份	待送样客户测试
	耳机插座研发	游戏机连接器	富士康、歌尔股份	客户验证测试中
	IPX7 级小型直流电源插座密封防水关键技术研发	通用类连接器	歌尔股份	客户验证测试中
	紧凑型 RJ45 网络接口连接器关键技术研发	通用类连接器	视源股份	待送样客户测试
	侧按式高寿命按键开关关键技术研发	音响类连接器	欧科电子（百灵达）	样件开发中
近期已完成项目	带弹片 USB2.0 插座项目	游戏机连接器	富士康、歌尔股份	待送样客户测试
	弹片电池座研发	通用类连接器	捷普	已实现批量销售

7、2022 年一季度公司经营状况良好，业务具有成长性

公司 2022 年 1-3 月业绩相较于上年同期明显增长，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月 (预计数)	2021 年 1-3 月 (未经审计)	变动幅度
营业收入	10,744.00 至 11,827.00	8,722.73	23.17% 至 35.59%
净利润	1,884.00 至 2,250.00	343.06	449.18% 至 555.86%
归属于母公司所有者的净利润	1,884.00 至 2,250.00	343.06	449.18% 至 555.86%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	1,710.00 至 2,076.00	345.54	394.88% 至 500.80%

2022 年 1-3 月，公司营业收入及净利润均实现了较快增长，主要系公司聚焦毛利率较高的游戏机零部件产品，盈利能力较强的游戏机零部件收入较上年同期增长了 80.04%（未经审计），收入占比提升至 70.42%（未经审计），使得本期主

营业务毛利率提升至 35.13% (未经审计), 是公司一季度净利润增长的主要原因。

综上, N 公司终端产品出货量短期内大幅下滑的可能性较小; 公司与现有客户合作良好, 新业务、新产品拓展良好, 公司未来具有良好的成长性, 在持续经营能力方面不存在重大不确定性。

三、说明发行人与富士康、歌尔股份等电子制造服务商及 N 公司、索尼、Facebook 等终端客户的商业模式, 供应份额的决定或分配方式, 电子制造服务商是否可引入或向终端客户推荐零部件供应商; 结合前述情况, 进一步论证发行人与 N 公司及富士康合作的稳定性和可持续性, 客户更换供应商的可能性, 发行人对 N 公司的重大依赖是否构成重大不利影响, 对富士康是否构成重大依赖及不利影响; 就发行人对终端客户 N 公司的重大依赖情况进行特别风险提示

富士康等电子制造服务商可以向终端客户推荐零部件供应商, 但最终仍需要终端品牌客户的检验或认证; 公司应用于 N 公司的产品份额和数量是以 N 公司采购份额的指导为基础, 富士康综合考虑品质、服务、交期、价格等多方面因素确定, 不存在固定的份额比例; 应用于 Facebook 的产品, Facebook 与公司约定了采购产品的初始份额, 然后公司按照其合作的制造服务企业歌尔股份下发的采购订单数量进行交货; 应用于索尼的产品, 以索尼合作的制造服务企业自主下发采购订单确定交货数量及份额。

发行人与 N 公司及富士康合作具有稳定性和可持续性, 客户更换供应商的可能性较低。公司与富士康交易的产品主要为应用于 N 公司的游戏机零部件及游戏机连接器等, 交易以通过 N 公司的检验或认证为前提, 公司对 N 公司及富士康销售占比较高, 主要受下游市场高度集中及公司产品在 N 公司的份额提升影响, 对公司不构成重大不利影响, 不构成本次发行上市的障碍。

(一) 说明发行人与富士康、歌尔股份等电子制造服务商及 N 公司、索尼、Facebook 等终端客户的商业模式, 供应份额的决定或分配方式, 电子制造服务商是否可引入或向终端客户推荐零部件供应商

1、行业商业模式介绍

电子产品行业通常可以划分为零部件及组件生产商、制造服务商及终端品牌

商，通常终端品牌商不会直接采购零部件及组件进行生产，而由其上游制造服务商向产品经终端品牌商认证或检验通过的合格供应商采购零部件及组件，然后集成其他功能件形成整机产品，再销售给终端品牌商。

发行人与下游制造服务商和终端品牌客户的合作模式为：公司产品经终端品牌客户 N 公司、索尼、Facebook 等检验或认证通过后，销售给其合作的制造服务企业富士康、歌尔股份等，集成其他功能件后形成整机产品，再销售给终端品牌客户。其中，N 公司通过富士康向公司采购零部件，Facebook 通过歌尔股份向公司采购零部件，而索尼则与富士康和歌尔股份均有合作。

2、供应份额的决定或分配方式

终端品牌客户均执行较为严格的合格供应商管理制度，同时富士康等制造服务企业，出于保证原料供给的多元化，以及生产的稳定性考虑，可以向终端品牌客户推荐零部件及组件供应商。但合作关系的建立，最终仍需要以通过终端品牌客户的检验或认证为前提。

公司产品份额的决定和分配主要通过以下方式：（1）应用于 N 公司的产品，产品采购份额的划分，是以 N 公司对采购份额的指导为基础，富士康综合考虑品质、服务、交期、价格等多方面因素确定。根据对富士康的访谈确认，在具体零部件产品采购过程中主要是基于价格、交货等因素确定，不存在固定的份额比例；（2）应用于 Facebook 的产品，根据公司与 Facebook 产品认证过程中往来邮件沟通记录，Facebook 直接约定公司产品的初始份额（约 30%），然后公司按照其合作的制造服务企业歌尔股份下发的采购订单数量进行交货；（3）应用于索尼的产品，经索尼检验或认证通过后，以其合作的制造服务企业自主下发采购订单确定交货数量及份额。

（二）结合前述情况，进一步论证发行人与 N 公司及富士康合作的稳定性和可持续性，客户更换供应商的可能性，发行人对 N 公司的重大依赖是否构成重大不利影响，对富士康是否构成重大依赖及不利影响

1、公司与 N 公司及富士康的合作具有稳定性和可持续性，客户更换供应商的可能性较低

（1）N公司及富士康供应商认证较为严格

公司与富士康交易的产品主要为应用于 N 公司的游戏机零部件及游戏机连接器等，交易以通过 N 公司的检验或认证为前提。N 公司对供应商均有着严格的认证程序，认证通过后不轻易更换供应商。同时 N 公司产品认证审核周期较长，如公司滑轨产品通过 N 公司的认证共经历了资料审核、模具开发、工艺设计及样件测试等阶段，初次认证导入周期共 16 个月，而 Switch OLED 滑轨产品则历时 18 个月才顺利通过认证。

新供应商进入 N 公司供应链体系同样需要经过长期、严格的认证，N 公司严格的认证强化了公司与 N 公司及富士康合作的稳定性及可持续性。

（2）发行人在 N 公司滑轨项目上的收入持续增加，并持续为客户开发新产品，不断深化与客户合作

报告期内，公司应用于 N 公司最新一代游戏机及其升级版的滑轨产品销售收入持续稳定增长。此外，除向 N 公司提供滑轨产品外，报告期内公司持续为客户开发新产品，包括游戏机连接器、Tact Switch 及卡槽等其他零部件。多样化的产品服务，大大增强了客户黏性。

（3）产品“定制化”特点，导致更换供应商成本相对较高

公司应用于 N 公司的滑轨等产品具有“定制化”特点。在该模式下，只有在充分了解客户需求的前提下才能进行对应的技术研发，外部竞争者较难及时获取客户的需求信息。同时，供应 N 公司产品从开始到量产出货需要较长的时间，导致更换供应商成本相对较高。报告期内，发行人持续通过富士康和 N 公司的合格供应商稽核，不存在因产品质量、良率、交期、研发能力等不满足要求而影响与富士康和 N 公司合作的情形。

（4）公司与 N 公司及富士康均保持长期合作关系

公司于 2011 年成为富士康合格供应商，开始为富士康及其供应链内企业提供服务，一直延续至今。而公司全资子公司春生电子自 2010 年即顺利成为 N 公司合格供应商，合作迄今超过 10 年，期间从未中断，公司与 N 公司及富士康均保持了长期稳定的合作关系。

公司围绕核心客户需求持续进行研发投入，不断丰富产品种类，快速响应客户需求。公司每年除认真配合 N 公司及富士康稽核事项外，还会就行业发展现状及趋势、现有产品的适配性、未来主要研发方向等通过拜访和视频会议方式展开交流讨论，与 N 公司及富士康形成了长期稳定的合作关系，相互信任度较高。

(5) 公司与 N 公司及富士康合作不存在重大不确定性

2022 年 1-3 月，公司产品中应用于 N 公司的交易金额为 7,183.17 万元（未经审计），较上年同期增长 75.85%。截至 2022 年 3 月末，公司在手订单中应用于 N 公司产品未交金额为 4,608.99 万元（滑轨等主要产品订单交货期约为 1-2 月，客户采购需求约为每月下发一次），业务具有可持续性，公司与 N 公司的合作不存在重大不确定性。

2022 年 1-3 月，公司与富士康交易金额为 7,447.10 万元（未经审计），较上年同期增长 62.34%。截至 2022 年 3 月末，公司在手订单中对富士康的未交金额为 4,707.05 万元。同时根据富士康最新的 Forecast，2022 年滑轨产品采购数量相比 2021 年仍在增长，公司与富士康的合作不存在重大不确定性。

(6) 公司采取多项措施维护客户的稳定性

公司采取了多项措施保持客户关系的稳定性，主要包括：

①坚持将有限资源集中服务于公司核心客户的商业策略，围绕核心客户需求快速响应，如在产能有限的情况下，承接新订单会优先满足主要客户需求；

②重视核心技术的保护及研发团队的稳定性，保持公司既有的品质水准及快速响应能力，持续获得客户的信赖；

③制定了严格的质量控制制度，并在人员和设备方面进行了大量投入，对产品质量实施了全程监控，持续满足客户合格供应商要求；

④优化管理能力，工艺技术持续改进，有效提升良品率、生产效率。持续进行自动化产线改造，加强成本控制，促进与客户长期共赢；

⑤建立了良好的售后服务团队，深度了解客户在交付、质量和服务等方面的需求，及时反馈给公司其他部门，持续改进。

综上，凭借多年技术积累、研发投入和产品优势，公司与 N 公司及富士康保持了长期的业务合作关系，客户合作关系较为稳定，未发生中断合作的情况；N 公司及富士康均执行严格的合格供应商管理制度，对产品验证标准严格，对供应链稳定性要求较高；此外，公司亦采取多项措施维护与客户合作的稳定性。因此，公司与 N 公司及富士康的合作具有稳定性和可持续性，客户更换供应商的可能性较低。

2、公司对 N 公司的依赖对公司经营不构成重大不利影响

公司销售收入对 N 公司占比较高，主要是受到下游终端市场竞争格局以及发行人产品在 N 公司的份额提升影响，对公司不构成重大不利影响。

公司下游游戏主机市场高度集中，且 N 公司市场占有率最高。报告期内，N 公司产品占当期全球市场的份额为 51.79%、60.01%和 49.36%。公司与 N 公司合作以通过 N 公司认证为前提，且公司持续符合 N 公司的合格供应商标准。

N 公司作为行业领先企业，自身经营状况良好，不存在重大不确定性。公司全资子公司春生电子自 2010 年即成为 N 公司合格供应商，合作迄今超过 10 年。报告期内，公司与 N 公司交易规模稳步增长的同时，交易产品也由期初的滑轨、游戏机连接器等逐渐拓展卡槽、Tact Switch 等其它零部件，并且连接器产品的合作规模也有较大增加，与 N 公司的合作具有稳定性和持续性。

此外，除了正常的业务往来外，公司与 N 公司在人员、股权等方面不存在关联关系。公司具备独立面向市场获取业务的能力，在客户稳定性与业务持续性方面无重大不确定性风险。

因此，公司对 N 公司销售收入占比较高，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

3、公司对富士康的依赖对公司经营不构成重大不利影响

公司与富士康交易的产品主要为应用于 N 公司的游戏机零部件及游戏机连接器等，公司销售收入和盈利能力对富士康存在重大依赖，但上述依赖不会使发行人未来持续经营能力存在重大不确定性，不构成重大不利影响。

公司行业下游客户集中度高符合行业特性，具有行业普遍性。公司与富士康

交易的主要产品以通过终端品牌客户检验或认证为前提，报告期内公司持续满足终端品牌客户及富士康合格供应商标准。

富士康为排名全球第一的电子制造服务企业，市场占有率接近全球四成，其经营不存在重大不确定性。公司自 2011 年起即与富士康开展业务，具有长期稳定的合作关系。报告期内，公司与富士康交易规模扩大，交易产品种类持续丰富，与富士康的合作具有稳定性和可持续性。

此外，除了正常的业务往来外，公司与富士康在人员、股权等方面不存在关联关系。公司具备独立面向市场获取业务的能力，在客户稳定性与业务持续性方面无重大不确定性风险。

因此，公司对富士康销售收入占公司营业收入比例较高，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（三）就发行人对终端客户 N 公司的重大依赖情况进行特别风险提示

公司在招股说明书之“重大事项提示”中补充披露如下：

（九）终端客户需求变动导致公司营业收入及盈利能力下滑的风险

公司终端客户主要为 N 公司、索尼、Facebook 等知名品牌商。报告期内，公司应用于 N 公司产品销售收入占公司当期营业收入的比例分别为 27.86%、56.98%和 62.07%，其中，滑轨产品占当期营业收入的比例为 26.41%、54.34%和 49.36%。公司对终端客户 N 公司的收入和毛利占比较高，对 N 公司存在重大依赖。以 2021 年数据为基准，公司对终端客户 N 公司销售收入变动对公司毛利额影响如下表：

项目	公司对 N 公司销售收入变动率				
	-5.00%	-10.00%	-20.00%	-30.00%	-50.00%
毛利额变动率	-3.54%	-7.08%	-14.16%	-21.24%	-35.40%

因此，如公司未来对终端客户 N 公司的销售收入增长减缓或者销量下滑，或者 N 公司不再使用滑轨设计方案，将导致公司面临营业收入和盈利能力下滑的风险。

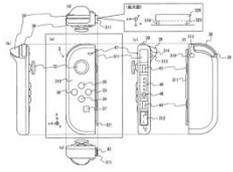
四、说明 N 公司滑轨技术在 N 公司及其他品牌游戏机的应用情况、应用可

能性，发行人与滑轨相关生产工艺、专利技术在其他产品的可迁移性，是否存在 N 公司未来不再使用滑轨设计方案导致的营业收入大幅下滑风险，并就该事项进行特别风险提示

通过滑轨连接手柄与游戏主机为 N 公司独有设计，其他竞争对手未有采用同样设计产品，且 N 公司已就相关设计申请专利进行保护；发行人与滑轨相关部分生产工艺、专利技术已在其他产品中得到应用；滑轨产品设计的引入丰富了产品的应用场景，增强了娱乐性和便携性，同时基于产品对 N 公司重要性及技术储备、产品认可度等因素，N 公司短期内不再使用滑轨设计方案的可能性较低。

1、通过滑轨连接手柄与游戏主机为 N 公司独有设计，其他竞争对手未有采用同样设计产品

目前，全球游戏主机市场被 N 公司、索尼和微软等三家垄断，而索尼和微软历代产品机型中，均无通过滑轨连接手柄与主机的设计，故这一方式为 N 公司 Switch 独有设计。此外，通过滑轨连接手柄与游戏主机的设计已由 N 公司提出申请，并在日本获专利授权，其他品牌游戏机无法直接采用同样设计：

专利号	专利（日文）	专利（中文）	申请时间	样式
P2016-114671	ゲームコントローラ	游戏控制器	2016 年	
P2019-101136	ゲームコントローラセット	游戏控制器套装	2019 年	

2、短期内 N 公司不再使用滑轨设计方案的可能性较小

（1）滑轨为 Switch 产品独有设计，是 Switch 产品的重要特征，用户好评度高

滑轨分为公端和母端，分别位于手柄与主机，起到结构连接、电路及信号传输作用。采用滑轨设计的手柄产品可以通过平板本体两侧的轨道滑入主机进行物理连接，也可以拆卸使用蓝牙连接，在一部分特定游戏下，还允许横向单个作为控制器使用。

滑轨主要应用形态



图片来源：<https://www.nintendo.com.hk/>

产品最大的特点是可根据使用者需求进行拆卸及组装，变换手柄形态，满足用户不同场景下的娱乐需求。通过滑轨设计的引入使产品同时兼具主机和掌机的功能，增加了桌面模式和手提模式，增强了产品的娱乐性、便携性，给用户带来的良好的产品体验，市场好评度高。



TV 模式

桌面模式

手提模式

图片来源：<https://www.nintendo.com.hk/>

(2) 游戏主机在硬件结构上具有延续性，滑轨设计是实现产品功能的重要组成部分，预计短期内更新的可能性不大

根据游戏主机的性能要求和行业规律，游戏主机的产品结构确定后，后续一般通过更新改进不断延续，但整体硬件结构不会发生大的变化，游戏主机同一系列产品外观、结构等方面相似性相对较高。

滑轨作为一种结构创新产品，不同于 CPU 等硬件系统，其主要是方便用户在不同场景中的娱乐使用需求。首先，根据 N 公司产品使用说明，滑轨设计不影响 Switch 产品与其他样式手柄的兼容；其次，该设计的引入使得产品兼具了主机和掌机的功能，产品的娱乐性、便捷性大大提升；此外，滑轨设计构成 N 公司 Switch 产品手柄设计重要组成部分，该款手柄搭载了多种功能，内置了加速计、陀螺仪及“HD 振动”，可实现更高级的运动控制，带给玩家更好的体感操作体验及临场感，而滑轨设计的引入提升了产品的便捷性，有利于上述功能的实现。在广受用户好评的情况下，预计短期内更新的可能性不大。

(3) 滑轨配套的 Switch 产品对 N 公司重要性较高，且 N 公司看好该产品

前景并持续投入

从产品在 N 公司的重要性来看, N 公司主要游戏主机产品 DS 系列和 Wii 系列产品目前均已停产, Switch 系列相关产品硬件及软件销售收入是 N 公司主要收入来源。根据 N 公司 2022 财年季度报告(2021 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日), Switch 系列相关产品硬件及软件销售收入占公司当期业务收入的 94.72%。其中, 硬件收入占 N 公司当期收入的比例约为 50.35%。

N 公司社长也在业绩说明会上表示“我们希望通过尽可能长地销售 Switch 系列的硬件, 增加销量, 来提高盈利能力”。Switch 产品自 2017 年上市, 截至目前存续期仅 5 年, 并于 2021 年推出升级版产品。基于目前的销售数据和市场表现, Switch 产品的生命周期可能会超越往年的机型。2022 年 2 月, 在面向投资家的 Q&A 会议上, N 公司社长表示“这是 Switch 发布以来的第五个年头, …该主机处于生命周期的中间点”。

同时, N 公司也在不断加强对相关产品的研发投入, 根据检索的日本专利信息平台(<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>)显示, 2019 年以来, N 公司申请的专利中, 与 Switch 系列产品相关的有 90 余项, N 公司具备较丰富的技术储备, 有助于延续产品生命周期。

(4) 滑轨配套的 Switch 产品市场情况良好

从产品的市场热度及认可度来看, Switch 产品由于其原创性的手柄设计使得产品兼具高清主机画面和掌机的便携性。产品推出后, 分别获得《时代周刊》“2017 年十大数码产品第一名”和“2010 年代十大最佳电子产品”, 体现了较高的市场认可度。报告期内, Switch 系列产品销量持续排名行业第一位, 市场热度高。产品在价格上相较于竞争对手产品也具有一定优势, 使其在市场竞争中处于比较有利的地位。

综上, 基于滑轨对终端产品的重要作用、用户评价情况, 以及终端产品良好的市场表现、对 N 公司的业绩重要性和 N 公司对该产品的持续投入, 短期内 N 公司不再使用滑轨设计方案的可能性较小。

3、公司采取多种措施, 不断增强企业可持续发展能力

发行人不断开拓新客户，拓展新业务，并创新产品应用领域，通过多种举措增强企业可持续经营能力，具体详见本回复第二问之“（四）”。

4、滑轨生产相关技术的迁移性

公司所在的电子元器件行业，产品之间生产工艺及技术特点相似性较高。作为一家专业从事精密电子零部件研发和制造的高新技术企业，公司持续进行研发投入，在产品设计、模具加工、自动化设备研发等方面取得较明显的技术成果，技术实力得到行业知名客户的认可。

公司滑轨产品在开发过程中，为公司培养了一批研发人才，同时形成了较多的技术成果，相关技术成果亦在其他产品中也得到了应用，具体情况如下表：

序号	技术成果	其他应用	说明
1	电泳生产工艺	游戏机连接器及其他零部件	金属盖子冲压成型后，应用电泳工艺，外观相当精美，具有特别的光泽及透明性，涂装后具有高度立体效果
2	模具晒纹技术	精准定位控制器	塑胶模具采用特殊处理，塑胶外观雾面很精美，档次感极佳
3	厚板材微米级的冲压和成型技术	游戏机零部件	五金件采用多次冲压，确保零件尺寸稳定可靠，及互配效果极佳；塑胶件采用高精密成型技术，确保塑胶较小的变形，及和端子的较好的互配进行注塑成型，保证尺寸的稳定可靠
4	毫米级精度互配体感技术	精准定位控制器	互配精度及复位精度更佳，能够实现 360 度旋转精准控制操作指令，能够轻松灵活实现 360 度玩转，更是节省了键盘空间，一杆操纵，为用户带来良好的游戏体验
5	自动化设备相关技术	电子连接器和游戏机零部件	电子连接器生产中采用凸轮结构进行插针及去料带，准确定位及插针，产品整体一致性更佳；精准定位控制器生产中采用自动对插电测替代人工插拔电测，对位精度更加准确，能够进行高效精准的测试

其中，电泳生产工艺先进性主要包括：（1）公司首先应用于滑轨产品生产中，使得产品的表面光泽及效果相比原来工艺有较大提升；（2）电泳工艺对环保要求较高，因此具体工艺、过程由具备相应排污许可资质的外部供应商配合公司开发完成。公司与该外部供应商签署了《保密协议》及技术合作协议，约定由公司提供产品品质要求、技术标准及测试、化验标准，并在项目实施过程中派遣技术人员与该外部供应商共同确定生产工艺标准。工艺经试验调配达到公司滑轨产品要求效果，然后利用外部供应商的设备、场地及资质等完成电泳工序；（3）该工艺开发过程中形成的技术成果均属公司所有，该外协厂商需设立独立生产车间，履行严格的保密措施，并不得将该工艺使用在除公司外的产品上。

此外，厚板材微米级的冲压和成型技术中，冲压工序设备投资较大，产品样件由公司开发设计完成后，利用外部供应商设备及场地等完成冲压工序。公司与该外部供应商签署了《采购协议》，约定生产所需产品图纸、规格书、技术文件、模具和样品等由公司提供，该供应商需履行严格的保密措施，不得将公司提供的图纸、技术文件和模具等移交第三方生产或转让给第三方加工、制作产品出售。

同时，公司滑轨产品专利成果中，与自动机设备相关专利已开始在公司其他产品自动化生产设备中得到应用，涉及专利情况如下表：

序号	专利名称	专利类型	申请日期	专利申请号	申请进展
1	高速凸轮插针机构	实用新型	2022/1/17	202220134091.8	已受理
2	弹簧组装机构	实用新型	2021/12/28	202123359463.1	已受理
3	弹夹式销钉装配机构	实用新型	2021/12/20	202123219869.X	已受理
4	自动贴不织布设备	实用新型	2021/12/28	202123366898.9	已受理

5、关于 N 公司未来不再使用滑轨设计方案导致的营业收入大幅下滑的风险提示

公司在招股说明书之“重大事项提示”中补充披露“(二)终端客户需求变动导致公司营业收入及盈利能力大幅下滑的风险”，对 N 公司未来不再使用滑轨设计方案导致的营业收入大幅下滑的风险进行特殊风险提示，详见前文“三(三)”。

五、说明滑轨产品其他竞争对手的情况或数量，发行人产品具有“良好的性价比”的依据或价格比较情况，发行人滑轨产品预计未来市场份额变化情况，是否存在其他滑轨供应商通过降价或其他方式提高市场份额或新进滑轨供应商导致发行人滑轨市场份额大幅下滑的情形，并就该事项进行特别风险提示

富士康滑轨产品除发行人外另有一家外资供应商，发行人通过外观、技术、工艺等各方面的改进使得公司产品具有良好的性价比；发行人滑轨产品销量有望随着 Switch OLED 产品销售的增长继续增加；其他滑轨供应商通过降价或其他方式提高市场份额，或新进滑轨供应商导致公司滑轨市场份额大幅下滑的可能性较小，发行人已在招股说明书就上述风险进行特别风险提示。

(一)说明滑轨产品其他竞争对手的情况或数量，发行人产品具有“良好的性价比”的依据或价格比较情况

根据访谈发行人直接客户富士康，其滑轨产品除发行人外，另有一家外资供应商，该外资供应商主要从事连接器、插座、游戏机配件及其他电子部件开发、制造和销售。电子元器件产品通常具有“定制化”特点，为保证供应链的稳定性，核心元件器物料一般要求有 2-3 家供应商。对于客户而言，滑轨产品包括发行人在内共 2 家供应商符合行业惯例。

根据对富士康的访谈，发行人产品价格与竞争对手相比具有一定的优势。同时，公司通过技术、工艺的创新，改良了产品的外观，提高了产品的性能，与其他供应商产品相比：（1）公司在母端产品和公端产品的生产工艺中引入了电泳工艺和模具晒纹技术，使得公司产品光泽、质量与竞争对手产品存在差异，上述改良得到了客户的认可；（2）公司建立了良好的售后服务团队，深度了解客户需求，及时反馈给公司其他部门，持续改进，在服务上得到了客户的认可；（3）公司持续提升自动化生产水平，降低产品生产成本，在快速交付、灵活响应方面得到了客户的认可。

（二）发行人滑轨产品预计未来市场份额变化情况，是否存在其他滑轨供应商通过降价或其他方式提高市场份额或新进滑轨供应商导致发行人滑轨市场份额大幅下滑的情形

1、公司已成为 N 公司最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨产品最早供应商，产品销量有望随着终端产品销售增长继续增加

报告期内，公司对富士康母端滑轨销售数量为 762.04 万 PCS、1,840.12 万 PCS 和 1,246.76 万 PCS，占 N 公司当期最新一代游戏机（Switch）销售量所需母端滑轨数量的比例约为 19.74%、32.65%和 31.68%，总体呈现上升趋势。

同时，N 公司最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨，公司于 2021 年顺利通过客户认证，成为其最早的供应商，当年实现销售数量 1,416.50 万 PCS，超过当期该款产品销售所需滑轨数的 100%。因此，公司滑轨产品销量有望随着 Switch OLED 产品销售的增加继续增加。

此外，通过滑轨将主机与手柄连接系 N 公司独有设计，相关产品为非通用标准件，因此只有在充分了解客户需求的前提下才能开发出客户认可的产品。目前，公司已开展对下一代产品的预研，相较于新进入者，公司具备明显的先发优

势。

2、其他滑轨供应商通过降价或其他方式提高市场份额，或新进滑轨供应商导致公司产品份额短期内大幅下滑的可能性较小

客户严格的合格供应商管理制度，使新进入者面临较高的认证壁垒；公司持续提高自动化生产水平，降低成本，并持续为客户开发新产品，深化与客户的合作；同时公司还可及时调整定价，以应对竞争对手降价。因此，公司滑轨市场份额短期内大幅下滑的可能性较小。

(1) 新进入者面临较高的认证壁垒

富士康与 N 公司均执行较为严格的合格供应商管理措施，公司需同时通过合格供应商主体认证和产品认证后，方能获得与 N 公司的交易机会，且认证周期较长，这对新进入者形成了较高的认证壁垒。同时，认证通过后 N 公司亦不会轻易更换供应商。

(2) 公司持续提升自动化生产水平，降低产品生产成本

N 公司为保证产品品质，会要求滑轨产品生产所需不锈钢材料采购指定品牌产品。因此，滑轨产品供应商均需使用相同不锈钢物料，材料成本差异较小。

生产制造方面，公司不断优化产品生产工艺，提升自动化生产水平。公司滑轨产线建设之初，即坚持采用从进料到加工组装的全自动化生产设计。产线由公司自主设计完成，并在产线生产模组中采用了多项独创性技术，提高了产品生产效率，降低了产品不良率。同时，产品的检验检测程序亦使用了公司自主开发的检测软件。自动化水平的提升，减少了公司对场地、人员的依赖，同时也降低了产品的生产成本。如公司最新一代游戏机（Switch）滑轨（母端）采用半自动化产线生产，主要工序仍需要人工组装；而最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨（母端）产品则采用全自动化产线生产。截至 2021 年末，公司母端滑轨产线配置情况如下表：

生产线	数量（套）	人员配置（人）	每小时标准产能
最新一代游戏机（Switch）滑轨（母端）半自动线	4	13-14[注]	1,200 PCS
最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨（母端）自动线	4	6	1,500 PCS

注：左母端滑轨单条产线标准配置为 13 人，右母端滑轨单条产线标准配置为 14 人。

滑轨产线的自动化升级，提升了产品生产效率，降低了产品生产成本，2021年公司最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨（母端）产品单位制造费用和人工成本相比最新一代游戏机（Switch）滑轨（母端）具有较明显优势，具体情况如下表：

单位：元/PCS

项目	单位人工成本	单位制造费用
最新一代游戏机（Switch）滑轨（母端）	0.37	0.27
最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨（母端）	0.13	0.10

（3）公司可及时调整定价，以应对竞争对手降价

公司应用于 N 公司的产品，采购份额和数量是以 N 公司采购份额的指导为基础，富士康综合考虑品质、服务、交期、价格等多方面因素确定。此外，富士康通常会定期与各供应商进行议价，经协商后确认产品采购价格。因此，公司可基于在工艺、创新等方面构建的成本优势，以及与客户的良好沟通情况，适时调整产品定价，以应对竞争对手降价。

（4）公司持续提供高性价比的产品，不断增强客户黏性

报告期内，公司除为 N 公司提供滑轨产品外，还配合其开发了游戏机连接器、卡槽、Tact Switch 等多种产品，公司与 N 公司合作不断深化，技术实力得到客户的认可。同时，多样化的产品种类增强了客户黏性，对新进入者形成了较高的壁垒。

因此，其他滑轨供应商通过降价或其他方式提高市场份额、或新进滑轨供应商导致公司滑轨市场份额短期内大幅下滑的可能性较小。

（三）补充风险提示

公司在招股说明书之“重大事项提示”中补充披露如下：

（四）市场竞争导致主要产品份额下降的风险

公司所在精密电子零部件行业下游市场需求较大，且产品之间生产工艺及技术特点相似性较高。国内同行业企业在不同的细分市场、销售区域和终端客户拥有各自的竞争优势，具备相关技术及生产能力的企业以及现有竞争对手存在通过技术创新、管理创新等方式不断渗透公司所处业务领域的可能。因此，公司

未来面临着市场竞争加剧的风险。

报告期内，公司应用于 N 公司最新一代游戏机及其升级版的滑轨产品销售收入占公司当期主营业务收入的比例为 26.86%、55.31%和 49.80%，收入占比较高，这主要系下游市场需求扩大，N 公司旗下的产品销量上升；以及公司滑轨产品受到客户认可，客户持续增加对公司滑轨产品的采购。但未来随着市场竞争的加剧，如 N 公司滑轨产品其他供应商通过降价或其他方式、或新进供应商等，将可能导致公司产品份额降低，进而导致公司产能过剩，使公司游戏机零部件业务面临价格降低及毛利率下滑的风险；同时，公司坚持围绕核心客户进行研发投入，产品份额降低将使公司面临较高的创新风险，对公司经营产生不利影响。

六、补充披露情况

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”中就终端产品生命周期风险、发行人对终端客户 N 公司的重大依赖情况、N 公司未来不再使用滑轨设计方案及市场竞争导致发行人滑轨市场份额大幅下滑的风险进行特别风险提示。

七、保荐机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、检索了 VG Chartz、New Zoo、Wind 资讯、同花顺 iFinD、客户网站、新浪财经等行业网站、资讯平台等；查阅了行业研究报告，N 公司定期报告等，了解行业发展情况，以及 N 公司产品应用情况；

2、访谈了富士康，了解公司与下游客户合作情况，N 公司产品及配件生产、产品份额的决定和分配情况，滑轨产品其他供应商情况，以及发行人产品与其他供应商产品价格、外观、质量等比较情况；

3、查阅了发行人就产品认证事宜、议价、采购事项等与客户的往来沟通的记录，以及同行业上市公司公开披露文件等，了解发行人与客户合作模式；

4、获取了发行人报告期内及 2022 年 1-3 月的销售明细表，分类统计了销售收入情况；

5、检索了日本专利信息平台 (<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>), 确认 N 公司游戏机控制器和游戏机控制器套装及相关的专利申请情况;

6、获取了发行人研发项目立项文件等资料, 访谈了发行人研发人员, 了解发行人在研项目及技术应用情况, 以及公司滑轨产品特点及优势。

(二) 保荐机构核查意见

经核查, 保荐机构认为:

1、假设“一台主机平均配置 4 个手柄计算”, 主要系基于终端产品性能、用户使用习惯以及访谈富士康获得的生产配比情况, 测算公司滑轨产品未来可实现营业收入具有合理性和谨慎性; N 公司 DS 系列、索尼 PS 系列产品是目前市场主要产品中与 Switch 系列最为接近的竞品, 以 DS 系列、索尼 PS 系列产品 (分三种情况) 测算公司滑轨产品未来可实现营业收入具有合理性和谨慎性; 发行人已在招股说明书中就“终端产品生命周期风险”进行特别风险提示;

2、芯片短缺、物流延迟、以及市场竞争等多种因素导致 N 公司终端产品出货量 2021 年出现下滑; N 公司终端产品出货量短期内大幅下滑的风险较小, 公司业务具有成长性, 在持续经营能力方面不存在重大不确定性;

3、公司与电子制造服务商及终端品牌客户的合作模式为产品经终端品牌客户检验或认证通过后, 销售给其合作的制造服务企业, 集成其他功能件后形成整机产品, 再销售给终端品牌客户; 富士康等电子制造服务商可以向终端客户推荐零部件供应商, 但最终仍需要通过终端品牌客户的检验或认证; 公司应用于 N 公司的产品, 采购份额和数量以 N 公司的指导为基础, 富士康综合考虑品质、服务、交期、价格等多方面因素确定, 不存在固定的份额比例; 应用于 Facebook 产品, Facebook 与公司约定了采购产品的初始份额, 然后公司按照其合作的制造服务企业歌尔股份下发的采购订单数量进行交货; 应用于索尼的产品, 以索尼合作的制造服务企业自主下发采购订单确定交货数量及份额; 发行人与 N 公司及富士康合作具有稳定性和可持续性, 客户更换供应商的可能性较低; 公司对 N 公司及富士康的依赖对公司持续经营不构成重大不利影响, 不构成本次发行上市的障碍; 发行人已就对终端客户 N 公司的重大依赖情况进行特别风险提示;

4、通过滑轨连接手柄与游戏主机为 N 公司独有设计，其他竞争对手未有采用同样设计产品，且 N 公司已就相关设计申请专利进行保护；发行人与滑轨相关部分生产工艺、专利技术已在其他产品中得到应用；N 公司短期内不再使用滑轨设计方案的可能性较小，发行人已在招股说明书中就 N 公司未来不再使用滑轨设计方案导致的营业收入大幅下滑风险进行特别风险提示；

5、富士康滑轨产品除发行人外另有一家外资供应商，发行人产品具有良好的性价比；发行人滑轨产品销量有望随着 Switch OLED 产品销售的增长继续增加；其他滑轨供应商通过降价或其他方式提高市场份额，或新进滑轨供应商导致发行人滑轨市场份额短期内大幅下滑的可能性较低，发行人已在招股说明书中就上述风险进行特别风险提示。

2.关于收入与毛利率

申请文件及问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人境外实现销售收入 15,782.75 万元、31,669.08 万元、48,025.52 万元，占主营业务收入的比例分别为 34.73%、64.64%和 78.81%。发行人已形成以外销为主的局面。

(2) 2020 年度发行人游戏机零部件中新增其他零部件产品 Tact Switch，该产品系战略性配合客户进行开发及生产，生产规模较小，前期不良率高导致成本较高，使得毛利额和毛利率均为负数。2021 年，Tact Switch 生产规模扩大，产品毛利率为-8.87%。

(3) 发行人各类产品与客户在框架性协议中对价格未进行明确约定，且并未约定年降等定期降价的行为，但发行人游戏机零部件逐年下调销售价格。

(4) 2021 年，发行人主要原材料如金属、塑胶材料价格大幅上涨，但发行人毛利率维持稳定。发行人主营业务成本中，直接材料占比约 70%。

(5) 发行人光纤连接器报告期内分别实现收入 15.61 万元、1,472.18 万元和 6,648.75 万元，毛利率分别为 34.93%、31.32%和 14.19%。2021 年发行人全品类光纤连接器毛利率下滑，主要系汇率的下降导致对 SENKO 的销售单价降低及产品结构变动所致，2020 年发行人光纤连接器销售部分产品为高端定制类产

品多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组，仅在 2020 年有销售。

(6) 报告期各期，发行人收入结构大幅变动，精密制造及其他产品分别实现收入 22,471.59 万元、6,718.78 万元和 1,832.25 万元，2020 年和 2021 年销售收入大幅下降，主要系停止电子雾化设备业务， 削减精密加工服务、精密结构件及金属铣削刀具及配套产品销售业务规模影响。2020 年精密加工服务收入占比 8.21%、毛利率 22.92%。

请发行人：

(1) 结合发行人境外销售的主要客户、主要产品、签订的框架合同采购条款，客户开拓、在手订单情况等，说明境外销售不断扩大的原因，境外客户订单、外销收入是否具备稳定性。

(2) 说明 Tact Switch 生产规模扩大后产品毛利率仍为负的原因及合理性，“战略性配合客户进行开发及生产”的具体含义，关于 Tact Switch 发行人的权利与义务，是否与其他产品或订单相联系。

(3) 说明发行人的定价策略，报告期内游戏机零部件产品单价多次下调的原因，发行人是否有较强议价能力维持毛利率水平。

(4) 说明 2021 年原材料大幅上涨背景下，发行人毛利率较为稳定的原因及合理性，是否符合行业特征；原材料价格上涨对发行人的影响，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格上涨的能力。

(5) 说明光纤连接器的主要客户、收入占比，毛利率大幅下滑的原因，显著低于光纤连接器同行业可比公司往年平均水平的原因，量化分析汇率对发行人光纤连接器毛利率的影响，2021 年客户停止向发行人采购“高端定制类产品多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组”的原因。

(6) 说明精密加工服务收入大幅减少的原因，发行人是否向关联方让渡了商业机会；结合在研项目、客户开拓情况，说明发行人未来业务发展规划。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）、（4）（5）发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人境外销售的主要客户、主要产品、签订的框架合同采购条款，客户开拓、在手订单情况等，说明境外销售不断扩大的原因，境外客户订单、外销收入是否具备稳定性

(一) 发行人境外销售的主要客户、主要产品、客户开拓及在手订单情况

1、报告期内，发行人外销的主要客户、主要产品情况

报告期内，发行人外销的主要客户、主要产品具体情况如下：

单位：万元

2021 年度				
单位名称	金额	占外销主营业务收入比重	占主营业务收入比重	主要产品
富士康	38,705.53	80.59%	63.51%	滑轨
SENKO	5,848.71	12.18%	9.60%	光纤连接器
歌尔股份	2,205.82	4.59%	3.62%	精准控制定位器
ARTRON INTERNATIONAL PTE. LTD	447.95	0.93%	0.74%	电子连接器
VTECH COMMUNICATIONS LTD. (CMS)	206.72	0.43%	0.34%	电子连接器
合计	47,414.72	98.73%	77.81%	
2020 年度				
单位名称	金额	占外销主营业务收入比重	占主营业务收入比重	主要产品
富士康	29,074.20	91.81%	59.34%	滑轨
SENKO	1,201.36	3.79%	2.45%	光纤连接器
歌尔股份	473.36	1.49%	0.97%	游戏机连接器
ARTRON INTERNATIONAL PTE. LTD	430.51	1.36%	0.88%	电子连接器
RESTAR ELECTRONICS CORPORATION	159.53	0.50%	0.33%	电子连接器
合计	31,338.95	98.96%	63.97%	
2019 年度				
单位名称	金额	占外销主营业务收入比重	占主营业务收入比重	主要产品
富士康	13,790.38	87.38%	30.35%	滑轨
歌尔股份	882.89	5.59%	1.94%	游戏机连接器
ARTRON INTERNATIONAL PTE. LTD	363.55	2.30%	0.80%	电子连接器
Jabil Precision Industry(GuangZhou) Co.,Ltd	171.32	1.09%	0.38%	电子连接器
Vitec Global Operations Co. Ltd	167.19	1.06%	0.37%	电子连接器
合计	15,375.33	97.42%	33.84%	

报告期内，发行人外销的主要客户为富士康、SENKO、歌尔股份，前五大外销客户合计收入占外销主营业务收入的比重各期均超过 95%。

2、客户开拓及业务发展情况

报告期内，公司外销规模不断扩大，主要原因系游戏机零部件及光纤连接器销量大幅增长。

(1) 公司与富士康、歌尔股份的合作历史

电子产品行业通常可以划分为零部件及组件生产商、制造服务商及终端品牌商，通常终端品牌商不会直接采购零部件及组件进行生产，而由其上游制造服务商向经终端品牌商认证或检验通过的合格供应商采购零部件及组件，然后集成其他功能件形成整机产品，配套供应终端品牌商。

在电子制造服务商领域，富士康系全球最大的电子产业制造服务商，根据 Bloomberg 统计，富士康在 2019 年电子加工服务领域（EMS）的全球排名为第一名，市场占有率超过全球四成（41.10%）。因此，电子产品终端品牌商及制造服务商的高度集中，致使电子产品零部件领域的生产企业销售客户呈现出相对集中的情况。

公司与富士康自 2011 年起建立合作关系，报告期内销售产品主要包括游戏机零部件、电子连接器等，公司游戏机零部件产品的终端客户主要为 N 公司，其中国大陆地区主要合作的制造服务企业为富士康。因此，公司主要游戏机零部件产品经 N 公司认证或检验后，销售给富士康。

公司与歌尔股份（终端客户主要为索尼、Facebook）自 2015 年建立合作关系，报告期内销售产品主要包括电子连接器、游戏机零部件等。

报告期内，公司与富士康、歌尔股份外销产品终端客户情况如下表：

单位：万元

客户	终端客户情况	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		外销主营业务收入	占比	外销主营业务收入	占比	外销主营业务收入	占比
富士康	N 公司	38,160.18	62.62%	28,414.07	58.00%	12,877.45	28.34%
	索尼	353.38	0.58%	456.47	0.93%	841.18	1.85%
	其他[注]	191.96	0.32%	203.65	0.42%	71.75	0.16%

	小计	38,705.53	63.51%	29,074.20	59.34%	13,790.38	30.35%
歌尔股份	索尼	352.55	0.58%	326.84	0.67%	823.52	1.81%
	Facebook	1,763.25	2.89%	17.62	0.04%	-	-
	其他[注]	90.03	0.15%	128.90	0.26%	59.37	0.13%
	小计	2,205.82	3.62%	473.36	0.97%	882.89	1.94%

注：部分产品为富士康及歌尔股份自用，或者直接销售给富士康及歌尔股份，无法确定终端客户。

公司与富士康、歌尔股份合作时间较长，交易过程中因所需产品类型不同，与客户集团内不同主体交易，不同主体的交货地点不同，公司销量逐年上涨的滑轨业务主要为保税区外销，因此公司的外销规模不断扩大。

（2）公司与 SENKO 的合作历史

公司销售给 SENKO 的产品主要系光纤连接器，是光通讯器件的重要组成部分。

公司前期系为富士康提供精密加工服务，通过该服务为 SENKO 加工产品；2020 年公司通过其合格供应商认证后，进入客户供应链，获得业务订单，2020 年实现外销收入 1,201.36 万元，2021 年外销收入为 5,848.71 万元，实现较快增长，业务具有连续性。

3、在手订单情况

报告期内，发行人外销主营业务收入分别为 15,782.75 万元、31,669.08 万元、48,025.52 万元，主要为游戏机零部件和光纤连接器，其中游戏机零部件主要应用于 N 公司最新一代游戏机及升级版和索尼 PS4。截至 2021 年 12 月 31 日，发行人外销在手订单金额为 5,037.18 万元，2022 年第一季度已实现外销收入 9,002.76 万元（未经审计），较上年同期 5,185.65 万元增长 73.61%；截至 2022 年 3 月 31 日，发行人外销在手订单金额为 5,794.04 万元，交易具有持续性。

（二）与主要客户签订的框架合同采购条款情况

报告期内，公司与主要外销客户签订框架合同相关条款约定如下：

客户名称	合同形式	交付条款	验收条款或贸易条款	结算条款
富士康	订单	卖方应严格按照订单、交货通知单及买方提供的其他交货文件交付产品。	DDU	月结 90 天
SENKO	订单	公司根据订单指定时间及地址发货	公司承担运费及其他成本运送至指定地点	月结 60 天

客户名称	合同形式	交付条款	验收条款或贸易条款	结算条款
歌尔股份	框架协议+订单	公司将产品交到相关生效订单中规定的交货地点，与买方采购人员或其指定的收货人办理交货手续，同时提供相关产品的单证和资料，运输及装卸费用由公司承担	公司产品送到约定地点后，买方应在1个工作日内办理收货确认手续。	月结90天(财务结账日90天进入付款期)
ARTRON INTERNATIONAL PTE. LTD	订单	公司根据订单指定时间及地址发货	FOB	月结30天
VTECH COMMUNICATIONS LTD. (CMS)	订单	公司根据订单指定时间及地址发货	FOB	月结60天
Jabil Precision Industry (GuangZhou) Co.,Ltd	订单	公司根据订单指定时间及地址发货	FOB	月结90天

报告期内，公司滑轨业务销量大幅增加，同时持续开发新产品（精准定位控制器等），使发行人外销收入大幅增加；公司与外销主要客户合作历史较长，产品品类持续扩展，合作稳定，外销客户订单、外销收入具备稳定性、持续性。

二、说明 Tact Switch 生产规模扩大后产品毛利率仍为负的原因及合理性，“战略性配合客户进行开发及生产”的具体含义，关于 Tact Switch 发行人的权利与义务，是否与其他产品或订单相联系

（一）Tact Switch 生产规模扩大后产品毛利率仍为负的原因及合理性，“战略性配合客户进行开发及生产”的具体含义

1、Tact Switch 产品收入及毛利率情况

2020 年及 2021 年，发行人 Tact Switch 产品收入、毛利额及毛利率的情况如下表：

单位：万元

年度	收入	毛利额	毛利率
2021 年度	732.71	-64.98	-8.87%
其中：2021 年 7-12 月	404.71	10.29	2.54%
2021 年 1-6 月	328.01	-75.26	-22.95%
2020 年度	153.34	-61.24	-39.94%

2020 年及 2021 年，发行人 Tact Switch 产品分别实现收入 153.34 万元和 732.71 万元，毛利额分别为-61.24 万元和-64.98 万元，毛利率分别为-39.94%和 -8.87%。2021 年度该产品生产规模扩大的同时毛利率有所提升，但仍为负数，主要原因系：（1）2021 年度生产规模虽有所扩大，但收入也仅为 732.71 万元，仍处于相对较小的水平，制造费用较高；2021 年度下半年生产规模扩大后毛利额

为正数，但不足以弥补上半年的亏损，综合使得全年毛利率为负数；（2）该产品不良率较高，使得材料成本较高。

2、“战略性配合客户进行开发及生产”的具体含义

发行人 Tact Switch 产品直接客户主要为富士康集团，最终应用于日本知名企业 N 公司旗下最新一代游戏机。报告期内，富士康集团均为发行人的第一大客户，发行人与 N 公司亦建立了长期稳定的合作关系，富士康及 N 公司对发行人业务发展具有重要的战略性意义。

发行人 Tact Switch 产品前期开发及生产虽产生较高的成本使得毛利率为负数，但仍符合发行人聚焦游戏机零部件产品的发展战略。由于亏损有限且有助于维护客户关系和深化合作，发行人将继续生产 Tact Switch 产品。

（二）关于 Tact Switch 发行人的权利与义务，是否与其他产品或订单相联系

Tact Switch 产品，即左右按键轻触开关，起到电路及信号控制、连接等功能，主要应用于日本知名企业 N 公司旗下游戏机。该产品与滑轨、卡槽、精准定位控制器等其他游戏机零部件产品外观、结构、功能等要素不尽相同，是应用于游戏机的零部件之一，为独立的产品。

客户向发行人采购 Tact Switch 产品，均下达了独立的采购订单，与其他产品订单（如滑轨、游戏机连接器）不相关联。发行人销售 Tact Switch 产品时，严格按照采购订单中的约定，履行了正常的交货义务，并拥有收款的权利，与其他产品或订单无联系，乃正常独立的商品销售行为。

三、说明发行人的定价策略，报告期内游戏机零部件产品单价多次下调的原因，发行人是否有较强议价能力维持毛利率水平

（一）发行人的定价策略

发行人主要根据公司市场策略、市场竞争情况、销售成本和目标利润等因素制定定价策略，公司根据产品的材料成本、工艺水平、生产及运输成本等各项因素综合考虑确定基础报价，并在此基础上与客户协商一致后确定未来期间的产品

销售价格。

(二) 报告期内游戏机零部件产品单价多次下调的原因，发行人有能力维持毛利率水平

1、报告期内游戏机零部件产品单价多次下调的原因

电子消费品行业产业链有调价的行业惯例，客户会根据产品质量、双方合作情况等因素，与发行人协商确定采购价格。

同时，公司致力于提高自主生产能力及自动化生产水平，并有效降低了滑轨等游戏机零部件产品的生产成本。发行人按照定价策略执行，在生产成本有所降低的情况下，与客户协商一致，对滑轨等游戏机零部件产品单价进行了下调，具有合理性。

2、发行人有能力维持毛利率水平

报告期内，发行人游戏机零部件毛利率分别为 39.37%、33.98%和 34.24%，其中滑轨的毛利率分别为 34.69%、33.74%和 38.66%，总体保持较高水平。2021 年，随着发行人滑轨自制比例提升以及最新一代游戏机升级版滑轨产品销售规模扩大，滑轨业务毛利率提升。

发行人致力于提高自主生产能力及自动化生产水平，不断优化生产工艺流程，减少材料损耗等成本，具有良好的成本控制能力。同时，发行人自 2011 年起即与主要客户富士康集团开展业务，具有优质的客户资源及长期稳定的合作关系，有较强能力维持毛利率水平。

四、说明 2021 年原材料大幅上涨背景下，发行人毛利率较为稳定的原因及合理性，是否符合行业特征；原材料价格上涨对发行人的影响，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格上涨的能力

(一) 说明 2021 年原材料大幅上涨背景下，发行人毛利率较为稳定的原因及合理性，是否符合行业特征

1、2020 年及 2021 年发行人主营业务毛利率情况

2020 年及 2021 年发行人主营业务毛利率具体情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度				2020 年度			
	收入	毛利	毛利额占比	毛利率	收入	毛利	毛利额占比	毛利率
游戏机零部件	41,260.84	14,127.54	78.18%	34.24%	30,087.17	10,222.95	70.52%	33.98%
其中：滑轨	30,441.13	11,768.74	65.12%	38.66%	27,170.67	9,167.97	63.24%	33.74%
游戏机连接器	7,675.54	1,670.17	9.24%	21.76%	1,910.89	1,011.39	6.98%	52.93%
其他零部件	3,144.17	688.62	3.81%	21.90%	1,005.61	43.59	0.30%	4.33%
连接器	17,846.76	3,706.67	20.51%	20.77%	12,187.00	3,112.98	21.47%	25.54%
其中：电子连接器	11,198.01	2,763.28	15.29%	24.68%	10,714.82	2,651.88	18.29%	24.75%
光纤连接器	6,648.75	943.39	5.22%	14.19%	1,472.18	461.1	3.18%	31.32%
精密制造及其他	1,832.25	237.24	1.31%	12.95%	6,718.78	1,160.28	8.00%	17.27%
其中：精密结构件及金属铣削刀具	351.34	51.44	0.28%	14.64%	1,669.57	112.65	0.78%	6.75%
精密加工服务	297.62	55.51	0.31%	18.65%	4,021.51	921.84	6.36%	22.92%
配套产品销售	1,183.29	130.3	0.72%	11.01%	1,027.70	125.79	0.87%	12.24%
合计	60,939.85	18,071.45	100.00%	29.65%	48,992.96	14,496.22	100.00%	29.59%

发行人 2020 年及 2021 年销售的主要产品为滑轨、游戏机连接器、电子连接器、光纤连接器等。

2、发行人 2020 年及 2021 年毛利率较为稳定的原因及合理性分析

2021 年原材料采购价格大幅上涨对公司产品的毛利率产生不利影响，但公司通过扩大滑轨自制比例，优化生产工艺（如对通用类连接器进行工艺流程改进，增加自动装配机器，减少了人工成本等）、调整产品结构等措施降低成本抵消原材料价格上涨、汇率下降对公司主营业务毛利率的影响，具体分析如下：

（1）游戏机零部件-滑轨业务毛利率变动情况

2020 年、2021 年发行人滑轨业务毛利率分别为 33.74%、38.66%，毛利率上升主要系滑轨自制比例提升所致。发行人滑轨自制比例由 2020 年的 7.02% 提升至 2021 年的 72.33%，同时毛利率较高的最新一代游戏机升级版滑轨产品（该款产品全部自制）销售规模扩大，抵消了材料成本变动、汇率下降对滑轨业务毛利率的不利影响。

具体分析见“本题回复之（二）2、2021 年发行人主要产品毛利率变动分析”。

（2）游戏机零部件-游戏机连接器

2020年、2021年发行人游戏机连接器业务毛利率分别为52.93%、21.76%，2021年游戏机连接器业务毛利率大幅下降，主要原因系发行人2021年度承接新的游戏机连接器品类业务毛利率较低（综合毛利率仅为15.64%），且2021年新产品销售收入占游戏机连接器主营收入的比例为75.04%，较高的销售比例拉低了游戏机连接器的整体毛利率。

新增游戏机连接器品类2021年毛利率较低的主要原因系：

1) 新增游戏机连接器H品类主要系配合富士康进行产品开发，销售价格相对较低，且该产品结构较为复杂，从开发到量产时间较短，电镀工艺要求较高，自动化水平提升较慢，需耗费较高的人工成本、制造费用以及外协加工费；

2) 新增游戏机连接器I品类系发行人通过外购取得，而后配套进行销售，外购产品毛利率较低。

（3）连接器

发行人电子连接器2020年、2021年毛利率分别为24.75%、24.68%，发行人通过优化产品结构、优化生产模式、不断加大自动化生产降低人工成本等措施降低成本抵消原材料价格上涨等因素产生的不利影响，2021年毛利率略有下降，较为稳定。

光纤连接器2020年、2021年毛利率分别为31.32%、14.19%，2021年毛利率下降较多的主要原因系：1) 汇率下降较大；2) 产品结构发生变化，毛利率较高的产品2021年不再销售。

综上，公司2020年、2021年主营业务毛利率较为稳定，与公司各产品业务情况相符，具有合理性。

3、同行业可比公司2020年及2021年主营业务毛利率情况

2020年及2021年，同行业可比公司主营业务毛利率情况如下表：

公司简称	2021年度	2020年度
胜蓝股份	21.86%	26.24%
得润电子	13.01%	14.75%

公司简称	2021 年度	2020 年度
创益通	29.28%	32.12%
意华股份	17.27%	22.31%
平均值	20.35%	23.86%
公司	29.65%	29.59%

同行业可比公司平均毛利率 2021 年度较 2020 年度略有下降，公司毛利率基本保持稳定，主要原因系是公司产品与同行业可比公司存在差异，同行业可比公司的主营产品均不含游戏机零部件；公司产品毛利率保持稳定主要系扩大滑轨自制比例、调整产品结构等措施降低成本抵消原材料价格上涨、汇率下降等因素对公司主营业务毛利率的不利影响。

（二）原材料价格上涨对发行人的影响，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格上涨的能力

1、主要原材料采购金额及价格变动情况

报告期内，发行人主要原材料采购金额及价格变动情况如下表：

项目		2021 年度				2020 年度				2019 年度		
类型	单位	采购金额 (万元)	占原材料 采购金额 比重	平均单价	平均单价 变动率	采购金额 (万元)	占原材料 采购金额 比重	平均单价	平均单价 变动率	采购金额 (万元)	占原材料 采购金额 比重	平均单价
金属材料 (铜材)	元/KG	1,210.36	5.92%	69.85	30.39%	806.23	9.18%	53.57	-2.90%	828.78	6.11%	55.17
金属材料 (不锈钢)	元/KG	2,826.78	13.82%	32.44	11.52%	365.50	4.16%	29.09	37.15%	66.32	0.49%	21.21
金属材料 (其他)	元/KG	55.95	0.27%	6.42	-34.34%	74.53	0.85%	9.77	-36.42%	88.57	0.65%	15.37
小计	元/KG	4,093.08	20.01%	36.16	103.39%	1,246.26	14.20%	17.78	-26.56%	983.67	7.26%	24.21
塑胶材料	元/KG	2,171.44	10.62%	38.21	50.59%	1,107.29	12.61%	25.37	3.78%	821.13	6.06%	24.45
FPC 部件	元/PCS	5,230.78	25.58%	0.77	5.65%	2,851.86	32.49%	0.73	-7.15%	1,035.49	7.64%	0.79
金属部件	元/PCS	4,546.01	22.23%	0.07	-12.04%	1,403.67	15.99%	0.08	76.35%	642.85	4.74%	0.05
塑胶部件	元/PCS	2,268.21	11.09%	0.14	-12.66%	841.61	9.59%	0.16	1375.24%	74.42	0.55%	0.01
线材	元/M	688.46	3.37%	0.57	-58.51%	346.78	3.95%	1.37	171.37%	2.72	0.02%	0.50
电子雾化设 备部件	元/PCS	-		-	-	-		-	-	9,538.44	70.37%	1.84
合计	/	18,997.98	92.90%	/	/	7,797.47	88.83%	/	/	13,098.74	96.63%	/

（1）原材料采购情况分析

报告期内，公司主要原材料采购金额分别为 13,098.74 万元、7,797.47 万元、18,997.98 万元。2019 年原材料采购金额较高主要系电子雾化设备部件采购较多。2020 年原材料采购金额较低，主要系：公司主动调整产品结构，于 2019 年末停止电子雾化设备业务，相关部件采购未再发生；2020 年销量较高的滑轨产品主要为 OEM 采购，OEM 采购模式下，原材料主要由 OEM 厂商负责采购，因此公司原材料采购金额下降。2021 年原材料采购金额大幅增加主要系 2020 年公司逐步实现滑轨自制，2021 年自制规模进一步扩大以及光纤连接器生产规模扩大所致。

①金属材料采购金额及占比变动情况

报告期内，公司金属材料（铜材）采购金额分别为 828.78 万元、806.23 万元和 1,210.36 万元，占原材料采购金额的比重分别为 6.11%、9.18%和 5.92%，采购金额及占比较为稳定。

报告期内，公司金属材料（不锈钢）采购金额分别为 66.32 万元、365.50 万元和 2,826.78 万元，占原材料采购金额的比重分别为 0.49%、4.16%和 13.82%，金额及占比不断增加。滑轨母端主体件为不锈钢材质，2020 年公司逐步实现滑轨自制，2021 年自制规模进一步扩大后不锈钢材料采购数量增多，采购金额大幅上升。

报告期内，公司金属材料（其他）采购金额分别为 88.57 万元、74.53 万元和 55.95 万元，占原材料采购金额的比重分别为 0.65%、0.85%和 0.27%。金属材料（其他）主要为钨钢、锰钢等，采购金额及占比均较小。

②塑胶材料采购金额及占比变动情况

报告期内，公司塑胶材料采购金额分别为 821.13 万元、1,107.29 万元和 2,171.44 万元，占原材料采购金额的比重分别为 6.06%、12.61%和 10.62%，2020 年起金额及占比有所增加。滑轨公端主体件为塑胶材质，2020 年公司逐步实现滑轨自制，2021 年自制规模进一步扩大后塑胶材料采购数量增多，采购金额上升。

③FPC 部件采购金额及占比变动情况

报告期内，公司 FPC 部件采购金额分别为 1,035.49 万元、2,851.86 万元和 5,230.78 万元，占原材料采购金额的比重分别为 7.64%、32.49%和 25.58%。FPC 部件主要应用于滑轨产品，随着公司滑轨销量的增加，FPC 部件采购金额及占比逐年上升。

④金属部件采购金额及占比变动情况

报告期内，公司金属部件采购金额分别为 642.85 万元、1,403.67 万元和 4,546.01 万元，占原材料采购金额的比重分别为 4.74%、15.99%和 22.23%，金额及占比不断上升。

2019 年公司采购金属部件主要为电子连接器生产所需圆针、铜套、弹片、弹簧、脚垫片等，单价较低；2020 年、2021 年随着公司游戏机零部件及光纤连接器等产品生产规模扩大，生产所需端子、盖子、铝管、法兰等金属零部件采购规模扩大，而相关零部件单价较高，使得采购金额不断上升。

⑤塑胶部件、线材采购金额及占比变动情况

报告期内，公司塑胶部件采购金额分别为 74.42 万元、841.61 万元和 2,268.21 万元，占原材料采购金额的比重分别为 0.55%、9.59%、11.09%；线材采购金额分别为 2.72 万元、346.78 万元和 688.46 万元，占原材料采购金额的比重分别为 0.02%、3.95%、3.37%。

塑胶部件及线材主要应用于电子连接器及光纤连接器产品，2019 年采购的塑胶部件、线材主要为电子连接器生产的开关籽、线缆等，单价较低；2020 年及 2021 年采购的塑胶部件、线材主要为生产光纤连接器所需的插芯、光缆等，单价较高。随着公司光纤连接器生产规模的扩大，塑胶部件及线材采购规模亦不断扩大，使得塑胶部件及线材采购金额逐年上升。

⑥电子雾化设备采购金额及占比变动情况

公司于 2019 年末停止电子雾化设备业务，相关部件采购未再发生。

(2) 原材料采购价格变动情况分析

①金属材料采购价格变动情况

公司采购金属材料以铜材、不锈钢材料为主，金属材料价格的变动主要受市场价格的影响。

A.铜材采购价格变动情况

报告期内，公司采购金属材料（铜材）采购价格除 2020 年较 2019 年略有下降外，整体呈上涨趋势，价格变动主要系受到大宗铜材价格上涨的影响。

铜材价格与市场公开价格对比情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原铜市场公开价格（元/KG）	69.53	48.95	47.66
发行人铜材（元/KG）	69.85	53.57	55.17

数据来源：Wind、商务部

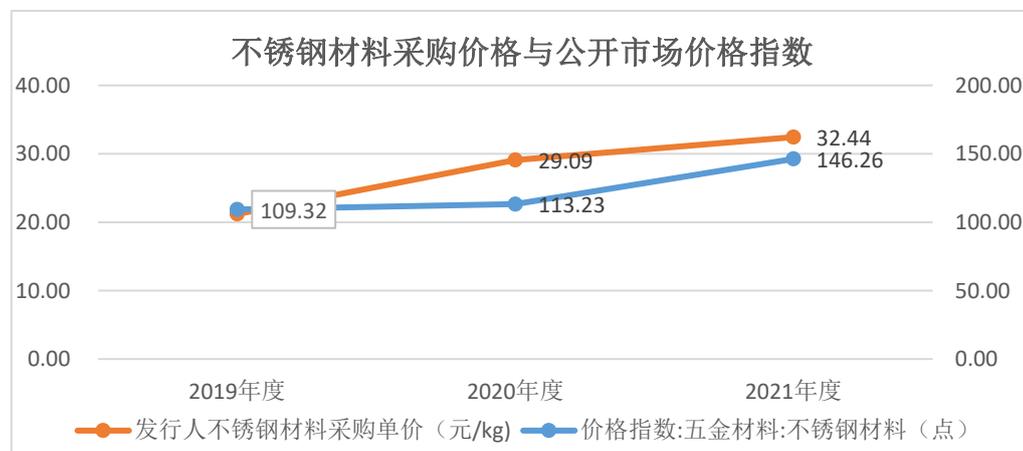
注：公司所需的铜材性能要求更高，需在原铜中融入其他微量金属元素，故公司采购的铜材价格高于原铜市场公开价格

发行人 2020 年较 2019 年金属材料采购价格小幅下降，与公开市场价格趋势存在差异，主要原因系采购结构变化，单价较高的合金铜箔、覆银铜等采购规模减少，导致平均采购单价出现小幅降低。

B.不锈钢采购价格变动情况

报告期内，公司采购金属材料-不锈钢价格整体呈上涨趋势，价格变动主要系不锈钢种类不同及受公开市场价格变动的影响。

公司不锈钢材料采购价格与公开市场价格指数趋势情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD

注 1：报告期内，发行人不锈钢采购价格（元/kg）分别为 21.21、29.09 和 32.44，平均采购价格逐年提升；

注 2：不锈钢公开市场价格指数（点）是针对不锈钢市场消费和运行特征推出的一套不锈钢价格指数，2019 年至 2021 年该指数分别为 109.32、113.23 和 146.26。

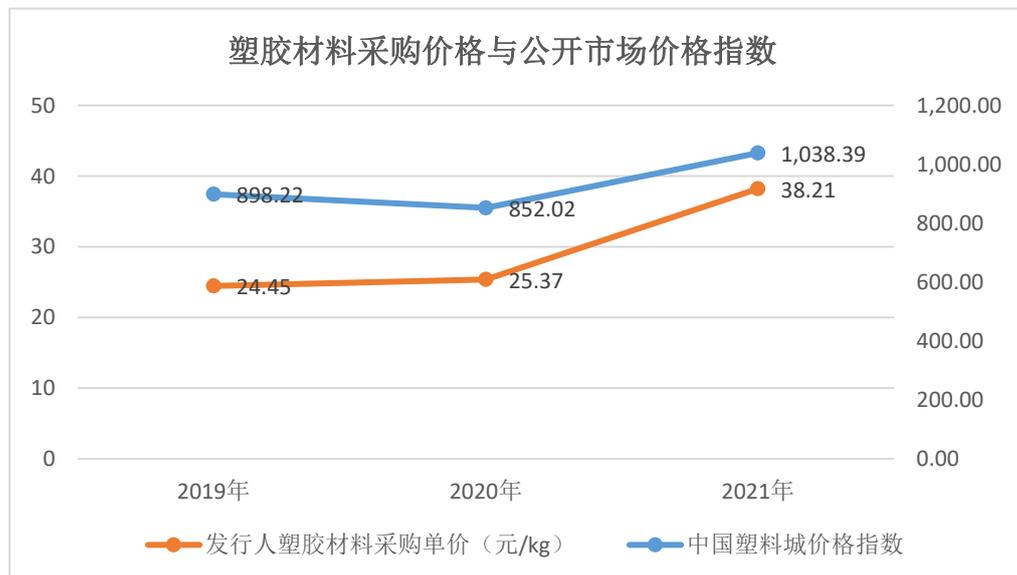
报告期内，公司采购不锈钢价格变动趋势与价格指数变动趋势基本一致。

公司 2020 年不锈钢价格较 2019 年上涨较多，主要原因系 2020 年公司逐步实现滑轨自制，N 公司为保证产品品质，要求公司滑轨产品生产所需不锈钢材料需采购指定品牌，该品牌为进口钢材，价格相对较高。2021 年初公司以预付款的方式提前订购部分滑轨生产所需的不锈钢材料，故滑轨生产所需不锈钢材料 2021 年全年平均采购价格仅有小幅上涨。

② 塑胶材料采购价格变动情况

公司采购塑胶材料以 PA（尼龙）类、PBT（聚对苯二甲酸丁二醇酯）类、LCP（液晶聚合物）为主，公司报告期内塑胶材料采购价格呈上涨趋势。

公司塑胶材料采购价格与公开市场价格指数趋势情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD

注 1：报告期内，发行人塑胶材料采购价格（元/kg）分别为 24.45、25.37 和 38.21，平均采购价格逐年提升；

注 2：塑胶材料公开市场价格指数（点）是针对塑胶市场消费和运行特征推出的一套塑胶价格指数，2019 年至 2021 年该指数分别为 898.22、852.02 和 1,038.39。

2019 年至 2020 年公司塑胶材料采购价格呈小幅上涨趋势，与市场价格指数下降存在差异，主要原因系由于塑胶材料的种类型号较多，各型号之间的价格差

异较大，2020年单价较高的LCP系列材料采购增加导致公司整体塑胶材料平均价格上涨。

③FPC 部件采购价格变动情况

FPC 部件为公司滑轨及精准定位控制器等产品主要零部件，该产品市场供给较多，随着公司对 FPC 采购数量的增加，公司议价能力增强，导致 2019 年至 2020 年采购价格呈下降趋势；2021 年采购价格呈上涨趋势，主要受产品结构的影响，公司新一代升级版滑轨实现量产，新产品生产所需 FPC 部件规格要求更高，因而采购价格相对较高。

④金属部件采购价格变动情况

金属部件采购价格 2020 年、2021 年单价较 2019 年显著上升，主要系采购产品种类发生变化。2019 年公司采购金属部件主要为电子连接器生产所需圆针、铜套、弹片、弹簧、脚垫片等，单价较低；2020 年、2021 年随着公司游戏机零部件及光纤连接器等产品生产规模扩大，生产所需端子、盖子、铝管、法兰等金属零部件采购规模扩大，而相关零部件单价较高，从而导致公司金属部件采购单价总体呈现上涨趋势；精密结构件业务使用的金属部件（铝型材）价格较高，2021 年发行人大幅削减公司精密结构件业务，此金属部件采购减少使 2021 年金属部件采购价格较 2020 年小幅下降。

⑤塑胶部件采购价格变动情况

塑胶部件 2020 年、2021 年较 2019 年采购单价显著上升，主要系采购产品种类发生变化。2019 年公司采购塑胶材料主要为电子连接器生产所需开关籽、基座、端子等，单价较低；随着公司光纤连接器业务发展，生产所需的插芯等采购规模扩大，相关零部件单价较高，从而导致公司塑胶部件采购单价总体呈现上涨趋势。

2021 年塑胶部件采购单价小幅下降，主要原因系：随着采购数量的增加，公司议价能力增强，部分产品采购单价下降；受汇率下降的影响，公司进口材料单价有所下降。

⑥线材采购价格变动情况

线材 2020 年较 2019 年采购单价上涨，2021 年较 2020 年采购单价下降，主要系采购产品种类发生变化。2019 年公司采购线材主要为电子连接器生产所需线缆等，单价较低；随着公司光纤连接器业务发展，生产所需的单价较高的光缆等采购规模扩大，从而导致公司线材采购单价上涨，2021 年，公司线材采购规模扩大，且采购种类增多，受产品规模、型号变化影响（如单价较低的单芯光缆采购增多等），采购单价降低。

（3）金属部件采购单价与首轮问询函回复存在差异的原因

金属部件采购单价与首轮问询函回复存在差异，原因系原先列示的原材料采购-金属部件包括已进行委托加工的不锈钢材料的加工费，现将该部分加工费调整至委托加工单独列示，故现列示的原材料-金属部件仅包括生产所需圆针、铜套、弹片、弹簧、脚垫片等金属部件。

因原材料-金属部件采购金额及采购数量发生变化，故采购单价亦发生变化。发行人已对招股说明书及问询回复中披露的采购、外协加工业务的相关情况进行修正，详见本回复之“6、关于滑轨生产”。

调整具体情况如下：

单位：万 PCS、元/PCS、万元

金属部件	2021 年度					
	调整后			调整前		
	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额
	62,367.55	0.07	4,546.01	65,214.53	0.10	6,347.01
金属部件	2020 年度					
	调整后			调整前		
	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额
	16,937.16	0.08	1,403.67	17,286.50	0.10	1,657.23

滑轨金属冲压件单价较高，将其调整至委托加工业务后，金属部件采购单价有所下降。

2、2021 年发行人主要产品毛利率变动分析

发行人 2020 年、2021 年销售的主要产品为游戏机零部件的滑轨、游戏机连接器及连接器产品（电子连接器、光纤连接器），2020 年、2021 年上述产品合计

毛利额占主营业务毛利额的比重分别为 91.70%、94.88%，其中滑轨、游戏机连接器、连接器业务对主营业务毛利率变动的贡献率分别为 2.23%、-1.90%、-1.58%，其他产品对主营业务毛利率变动的贡献率较小。

公司销售的主要产品中滑轨业务对主营业务毛利率的贡献率为正，游戏机连接器及连接器产品毛利率受原材料价格上涨、汇率变动、产品结构变动等的影响对主营业务毛利率的贡献率为负，故重点分析滑轨业务毛利率变动的原因。

具体分析如下：

(1) 滑轨业务自制比例提高对滑轨业务毛利率的影响

发行人 2020 年、2021 年度滑轨业务自制与 OEM 采购产品毛利率情况如下：

单位：万元

年度	OEM 采购			自制			合计		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
2021 年度	8,867.41	29.13%	29.82%	21,573.72	70.87%	42.30%	30,441.13	100.00%	38.66%
2020 年度	25,912.29	95.37%	33.87%	1,258.38	4.63%	31.05%	27,170.67	100.00%	33.74%

2020 年公司开始滑轨自制，但处于调试阶段，产量较少，2020 年销售仍以 OEM 采购为主，自制较少；2021 年公司自制比例提升，且产品为自动机产线生产，自制滑轨销售占比达 70.87%。

假设 2021 年度自制及 OEM 采购销售比例较 2020 年度不发生变动，按照 2020 年度销售比例模拟计算的滑轨业务毛利率情况如下表所示：

滑轨销售类别	2020 年销售自制&OEM 采购产品结构 (a)	2021 年毛利率 (b)	结构变动对 2021 年毛利率的影响 (c=a*b)
自制	4.63%	42.30%	1.96%
OEM 采购	95.37%	29.82%	28.44%
模拟后毛利率			30.39%
自制及 OEM 采购比例变动对毛利率的影响			8.27%

由上表可知，2021 年滑轨自制比例提升使当期滑轨业务毛利率上升 8.27%。

(2) 汇率变动对滑轨业务毛利率的影响

假设 2021 年度平均汇率较 2020 年度平均汇率不发生变动，按照 2020 年度平均汇率模拟计算的滑轨业务毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
当年销售额	30,441.13	27,170.67
当年营业成本	18,672.39	18,002.70
毛利率	38.66%	33.74%
各期平均汇率	6.440	6.898
2020 年度平均汇率计算销售额	32,576.65	/
模拟后毛利率	42.68%	/
对毛利率的影响	-4.02%	/

注：模拟后毛利率=1-当年营业成本/2020 年度平均汇率计算销售额

由上表可知，2021 年美元兑人民币汇率下降使当期滑轨主营业务收入下降 2,135.52 万元，使当期滑轨业务毛利率下降 4.02%。

（3）原材料价格变动对滑轨业务毛利率变动的的影响

1) 自制滑轨成本要素构成

公司滑轨产品自 2020 年开始自制，自制滑轨营业成本要素构成如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	成本	占比	成本	占比
直接材料	8,293.22	66.62%	540.11	62.25%
人工成本	1,251.07	10.05%	41.22	4.75%
制造费用	1,211.07	9.73%	60.88	7.02%
外协加工费	1,693.53	13.60%	225.48	25.99%
合计	12,448.89	100.00%	867.69	100.00%

注：公司为保证产品质量，向 OEM 供应商电连技术销售 FPC 部件，用于滑轨产品生产，并按照委托加工业务进行会计处理，此处直接材料成本包括 FPC 部件

2021 年直接材料占比上升主要系公司当年量产的新一代游戏机及其升级版滑轨（母端）单位耗用材料多，且主要原材料采购价格有所上涨。

2021 年外协加工费占比下降、直接人工和制造费用占比上升主要受滑轨公端及母端数量结构的影响。滑轨母端金属主体件需进行外协冲压，而滑轨公端主体件为塑胶材料，无需外协冲压，滑轨公端人工成本和制造费用占比高于母端。2020 年发行人自制滑轨产品主要为母端（公端占比 1.21%），2021 年为公端及母端（公端占比 40.63%）。2021 年自制滑轨中公端占比上升使得外协加工费占比下降、直接人工和制造费用占比上升。

①直接材料的变动

A. 滑轨自制成本直接材料构成

公司各系列滑轨产品分为滑轨公端、母端，公端耗用的原材料主要包括塑胶材料、FPC 部件，母端耗用的原材料主要包括金属主体件（金属材料）、FPC 部件，材料成本占比上升主要系 2021 年金属材料、塑胶材料、FPC 部件采购单价上涨导致的。

滑轨自制成本直接材料构成如下表：

单位：万元

项目	2021 年度					
	公端		母端		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FPC 部件	396.75	15.47%	2,642.52	46.13%	3,039.27	36.65%
金属部件	1,471.67	57.39%	713.00	12.45%	2,184.67	26.34%
金属材料	-	-	1,985.67	34.66%	1,985.67	23.94%
塑胶材料	508.72	19.84%	-	-	508.72	6.13%
塑胶部件	80.97	3.16%	179.99	3.14%	260.96	3.15%
其他	106.29	4.14%	207.64	3.62%	313.93	3.79%
合计	2,564.39	100.00%	5,728.83	100.00%	8,293.22	100.00%

（续上表）

项目	2020 年度					
	公端		母端		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FPC 部件	0.86	14.00%	301.07	56.38%	301.93	55.90%
金属部件	3.52	57.58%	18.65	3.49%	22.17	4.10%
金属材料	-	-	213.13	39.91%	213.13	39.46%
塑胶材料	1.16	18.92%	-	-	1.16	0.21%
塑胶部件	0.34	5.57%	0.06	0.01%	0.40	0.07%
其他	0.24	3.93%	1.09	0.20%	1.33	0.25%
合计	6.11	100.00%	534.00	100.00%	540.11	100.00%

滑轨生产主要的直接材料为 FPC 部件、金属部件、金属材料、塑胶材料。

滑轨公端 2020 年、2021 年各类材料占比变动较小；2020 年滑轨母端生产以游戏机周边产品滑轨为主，2021 年以最新一代游戏机及其升级版滑轨为主，最

新一代游戏机及其升级版滑轨需耗费较多的金属部件（销钉、弹片等），故 2021 年母端材料中金属部件占比大幅提升；金属部件等占比的提升拉低了 FPC 部件占比。

B. 滑轨公端、母端单位材料成本变动

滑轨公端、母端单位材料成本变动如下表：

项目	2021 年度		2020 年度	
	公端	母端	公端	母端
单位材料成本（元/pes）	1.60	2.45	1.60	1.72

母端单位成本上升，主要原因 a. 2020 年公司自制滑轨产品以游戏机周边产品滑轨为主，2021 年公司自制滑轨产品以最新一代游戏机及其升级版滑轨（母端）为主，该产品工艺复杂，材料成本较高；b.滑轨母端主要耗用的金属材料、FPC 部件采购价格上涨。

②外协加工费的变动

滑轨母端金属主体件需进行外协冲压，而公端主体件为塑胶材料，无需外协冲压。2020 年公司自制滑轨产品以母端为主，2021 年自制滑轨中公端占比提升（由 2020 年的 1.21%提升至 2021 年的 40.63%），自制滑轨中母端占比下降使得外协加工费占比下降。

2020 年、2021 年母端单位外协加工费情况如下表：

项目	2021 年度			2020 年度		
	数量（万 pes）	单价(元/pes)	外协加工费（万元）	数量（万 pes）	单价(元/pes)	外协加工费（万元）
滑轨母端	2,338.60	0.73	1,697.27	310.67	0.73	225.48

公司销售母端产品单位外协加工费未发生变动，外协加工费占比的变动主要受滑轨公端、母端产品结构变动的影响。

③人工成本及制造费用的变动

2020 年公司自制滑轨产品以母端为主，产品为金属材质，材料成本、外协加工费用占比较高；2021 年自制滑轨中公端占比增加（由 2020 年的 1.21%提升至 2021 年的 40.63%），且因滑轨公端全部自制，不存在外协加工，滑轨公端人工成

本和制造费用占比高于母端，综合提升了直接人工和制造费用占比。

2) 原材料价格变动对滑轨毛利率影响程度分析

2021 年主要原材料价格变动情况如下表：

项目		2021 年度		2020 年度
类型	单位	单价	变动率	单价
金属材料（不锈钢）	元/KG	34.06	4.64%	32.55
塑胶材料	元/KG	38.21	50.59%	25.37
FPC 部件	元/PCS	0.77	5.65%	0.73
金属部件	元/PCS	0.07	-12.04%	0.08

注：金属材料（不锈钢）单价为 N 公司指定品牌不锈钢采购单价

主要原材料价格变动对毛利率变动影响程度

滑轨主要原材料类别	2021 年度 采购价格变动比例	主要原材料采购价格变动对 2021 年 直接材料成本的影响
金属材料	4.64%	1.11%
FPC 部件	5.65%	2.07%
金属部件	-12.04%	-3.17%
塑胶材料	50.59%	3.10%
合计	-	3.11%
剔除主要原材料采购价格变动影响后的毛利率		43.46%
主要原材料采购价格变动对当期毛利率的影响		-1.16%

注：剔除主要原材料采购价格变动影响后的主营业务成本=（主营业务成本中直接材料金额/（1+材料价格变动对直接材料成本影响合计）+直接人工+制造费用）；以该成本及原收入计算得出剔除主要原材料采购价格变动影响后的毛利率。

经测算，公司 2021 年原材料采购价格变动使滑轨业务毛利率下降 1.16%。

综上，2021 年度滑轨业务毛利率上升 4.92%，主要原因系滑轨销售自制比例提升对毛利率变动的的影响抵消了汇率下降及原材料价格变动对毛利率的不利影响。

2021 年原材料采购价格大幅上涨对发行人毛利率产生不利影响，但发行人通过扩大滑轨自制比例、提升自动化生产比例、优化产品结构等措施降低成本抵消原材料价格上涨对毛利率的影响。发行人除对下游部分部件类供应商有一定的议价能力外，对其他供应商议价能力有限，向下游客户传导原材料价格上涨的能力有限。

五、说明光纤连接器的主要客户、收入占比，毛利率大幅下滑的原因，显著低于光纤连接器同行业可比公司往年平均水平的原因，量化分析汇率对发行人光纤连接器毛利率的影响，2021 年客户停止向发行人采购“高端定制类产品多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组”的原因

（一）光纤连接器的主要客户、收入占比

报告期内，发行人光纤连接器主要客户、收入占比情况如下：

单位：万元

2021 年度			
单位名称	金额	占光纤连接器收入比重	占主营业务收入比重
SENKO	5,865.30	88.22%	9.62%
东莞福可喜玛通讯科技有限公司	219.65	3.30%	0.36%
深圳市特发信息光网科技股份有限公司东莞分公司	161.09	2.42%	0.26%
Morado Technologies LLC	68.91	1.04%	0.11%
深圳创维数字技术有限公司	52.86	0.80%	0.09%
合计	6,367.81	95.77%	10.45%
2020 年度			
单位名称	金额	占光纤连接器收入比重	占主营业务收入比重
SENKO	1,209.39	82.15%	2.47%
深圳市特发信息光网科技股份有限公司东莞分公司	141.69	9.62%	0.29%
深圳市显洋光电有限公司	74.41	5.05%	0.15%
深圳市正联光通信有限公司	18.08	1.23%	0.04%
深圳市一诺盛世科技有限公司	6.43	0.44%	0.01%
合计	1,450.01	98.49%	2.96%
2019 年度			
单位名称	金额	占光纤连接器收入比重	占主营业务收入比重
深圳伊迅科技有限公司	11.95	76.55%	0.03%
深圳纤亿通科技有限公司	3.66	23.45%	0.01%
合计	15.61	100.00%	0.03%

2020 年、2021 年发行人光纤连接器业务快速发展，主要客户为 SENKO。

（二）光纤连接器毛利率大幅下滑原因分析

报告期内，发行人光纤连接器毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
光纤连接器	6,648.75	10.91%	14.19%	1,472.18	3.00%	31.32%	15.61	0.03%	34.93%

发行人光纤连接器 2021 年毛利率大幅下滑的主要原因系汇率下降、产品结构变动所致。

1、量化分析汇率变动对光纤连接器毛利率的影响

假设 2021 年度平均汇率较 2020 年度平均汇率不发生变动，按照 2020 年度平均汇率模拟计算的光纤连接器业务毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度
当年销售额	6,648.75	1,472.18
当年营业成本	5,705.36	1,011.08
毛利率	14.19%	31.32%
各期平均汇率	6.440	6.898
2020 年度平均汇率计算销售额	7,382.94	/
模拟后毛利率	22.72%	/
对毛利率的影响	-8.53%	/

注：模拟后毛利率=1-当年营业成本/2020 年度平均汇率计算销售额

由上表可知，2021 年美元兑人民币汇率下降使当期光纤连接器营业收入下降 734.19 万元，使当期光纤连接器毛利率下降 8.53%。

2、产品结构对光纤连接器毛利率的影响

(1) 产品结构对光纤连接器毛利率的影响

2020 年发行人光纤连接器销售部分产品为高端定制类产品多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组，仅在 2020 年有销售，具体情况如下：

单位：万元

类 型	2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
多芯 MPO 光纤跳线-光纤连接模组	-	-	-	214.65	14.58%	76.05%
其他系列产品	6,648.75	100.00%	14.19%	1,257.53	85.42%	23.69%
合计	6,648.75	100.00%	14.19%	1,472.18	100.00%	31.32%

多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组系公司客户高端定制类产品，主要

应用场景为数据中心的机房，其工艺要求高、加工难度大等，报价较高，故产品的毛利较高。

剔除多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组产品，发行人 2020 年毛利率为 23.69%。

因此，发行人光纤连接器 2021 年毛利率大幅下滑主要系汇率下降、产品结构变动所致。

（三）2021 年客户停止向发行人采购“高端定制类产品多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组”的原因

2020 年客户向发行人采购的高端定制类产品多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组为专项定制项目，客户未再获得此项目订单，故未再向公司采购相关产品。

（四）毛利率与光纤连接器同行业可比公司对比

结合公司的光纤连接器产品特点、应用领域特征，公司选取了光通信行业主要产品包含光纤连接器的 4 家公司进行对比分析。由于光通信行业产品种类较多，上述可比公司各产品类别受不同应用市场的影响，毛利率波动情况均存在一定的差异。根据公开披露信息，上述可比公司与发行人可比度较高的细分类别产品的毛利率比较如下表：

公司简称	定期报告披露产品类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度
光库科技	光通讯器件	36.87%	44.98%	35.58%
太辰光	光器件产品	26.04%	28.42%	32.41%
仕佳光子	光芯片及器件	37.67%	37.41%	35.20%
金信诺	通信电缆及光纤光缆	12.15%	14.78%	14.47%
	平均值	28.18%	31.40%	29.42%
	发行人	14.19%	31.32%	34.93%

2021 年发行人光纤连接器毛利率大幅低于同行业可比公司毛利率平均值，与金信诺毛利率基本一致，低于同行业可比公司平均值的主要原因系：

1、发行人光纤连接器的主要产品为光纤跳线，光库科技的光通讯器件产品主要为隔离器、单芯和多芯光纤密封节等，太辰光光器件产品主要为陶瓷插芯、MT 插芯等，仕佳光子光芯片及器件产品主要为 PLC 分路器芯片、AWG 芯片等，

发行人产品与同行业可比公司产品用途、成本结构差异较大。

(1) 产品与同行业可比公司存在一定差异

公司光纤连接器产品与同行业可比公司对比			
公司光纤连接器产品			
光库科技光通讯器件产品			
太辰光光器件产品			
仕佳光子光芯片及器件产品	 PLC 分路器芯片	 AWG 芯片	 数据中心 AWG 器件
金信诺			

公司光纤连接器以包括线束的连接器产品为主，与金信诺产品较为相似，其他同行业可比公司主要以光芯片、器件为主，产品存在较大差异。

(2) 成本结构与同行业可比公司存在较大差异

选取仕佳光子光芯片及器件产品与公司光纤连接器产品成本构成占比对比，具体情况如下：

项目	公司		仕佳光子-光芯片及器件	
	2021 年	2020 年	2021 年	2020 年
直接材料	48.88%	34.22%	66.94%	63.59%
人工成本	30.69%	48.29%	14.62%	16.11%
制造费用	15.74%	17.18%	18.44%	20.30%

外协加工费	4.70%	0.31%	-	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上图所示的差异，公司产品所需人工加工及处理较多，使得公司光纤连接器产品成本构成与仕佳光子光芯片及器件产品成本存在较大差异，公司成本中直接人工占比显著高于仕佳光子。

2、发行人光纤连接器收入规模较小，2021 年仅为 6,648.75 万元，与专业从事光纤器件公司存在较大差异（如光库科技光通讯器件收入 16,822.46 万元、太辰光光器件收入 61,370.84 万元、仕佳光子光芯片及器件收入 36,318.88 万元），生产未形成规模效应，成本相对较高。

3、2021 年度发行人光纤连接器受汇率下降及产品结构的影响毛利率大幅下降，同行业可比公司光库科技、太辰光毛利率亦有所下降。

六、说明精密加工服务收入大幅减少的原因，发行人是否向关联方让渡了商业机会；结合在研项目、客户开拓情况，说明发行人未来业务发展规划

（一）说明精密加工服务收入大幅减少的原因，发行人未向关联方让渡商业机会

精密加工服务收入大幅减少系发行人主动进行产品结构调整的结果。发行人聚焦毛利率较高的游戏机零部件产品，削减利润率及技术含量较低的精密加工服务等业务，产品结构不断优化。

发行人削减精密加工服务系主动调整产品的结果，未向关联方让渡商业机会，不存在向关联方输送利益的情形。

（二）结合在研项目、客户开拓情况，说明发行人未来业务发展规划

截至本回复出具日，发行人在研项目主要为游戏机零部件、电子连接器及光纤连接器产品等。报告期内，公司围绕客户需求持续进行研发投入，不断有成果落地，产品持续通过行业知名客户的认证。研发与业务之前形成“现有产品通过知名客户认证”-“知名客户的认可带动新客户需求”-“公司持续为知名客户开发新产品”的良性互动，可持续发展能力不断增强。

客户开拓方面，公司持续与知名客户建立合作关系，并不断深化与现有客户

的合作。2022年，游戏机零部件领域，公司新增字节跳动等行业知名客户，以及深圳市欢创科技有限公司等客户；光纤连接器领域，公司与 SENKO 合作品类持续丰富，同时新增东莞光顺电子有限公司等客户；电子连接器领域，公司已形成一批合作超过 10 年的稳定客户群体，公司在研项目均围绕客户需求展开，开发出多项新品，目前正在导入客户供应链。

发行人未来将继续聚焦盈利能力较强的游戏机零部件产品，拓展电子连接器及光纤连接器业务，通过多种举措增强企业可持续经营能力。具体情况详见本回复之“1、二（三）公司业务具有成长性，在持续经营能力方面不存在重大不确定性”。

七、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的销售明细表，并复核其境内外销售分类的准确性，确认其外销的主要客户、产品及光纤连接器产品的主要客户，复核毛利率计算的准确性。

2、获取发行人报告期内外销主要客户的框架协议或订单，复核合同的主要条款情况。

3、获取发行人报告期内的销售明细表，了解 Tact Switch 产品毛利率变动原因并分析合理性；获取 Tact Switch 及其他产品的采购订单，查看关于权利与义务的约定，以及是否与其他产品或订单相联系。

4、了解发行人的定价策略及报告期内游戏机零部件产品单价多次下调的原因；获取发行人报告期内的销售明细表，分析发行人游戏机零部件产品毛利率水平较高的原因及合理性。

5、对报告期内各细分产品的毛利率进行分析，向发行人了解毛利率变动原因，并分析合理性。

6、获取并复核公司 2020 年、2021 年滑轨成本明细表，分析各期主要成本

构成，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配的正确性。

7、通过同花顺 iFinD 等资讯平台查询获取同行业可比公司数据，对发行人与同行业可比公司毛利率进行对比分析。

8、了解发行人精密加工服务收入大幅减少的原因；访谈发行人精密加工服务主要客户，了解发行人是否向关联方让渡商业机会等情况；获取发行人研发项目立项文件等资料，访谈发行人研发人员，了解发行人在研项目情况；获取发行人收到的新客户的产品采购订单，了解客户开拓情况；访谈发行人实际控制人，了解发行人未来业务发展规划。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人滑轨业务销量大幅增加，同时持续开发新产品（精准定位控制器等），使发行人外销收入大幅增加；公司与外销主要客户合作历史较长，产品品类持续扩展，合作稳定，外销客户订单、外销收入具备稳定性、持续性。

2、Tact Switch 生产规模扩大后产品毛利率仍为负具有合理性；发行人根据独立的采购订单销售 Tact Switch，与其他产品或订单无联系。

3、发行人报告期内游戏机零部件产品单价多次下调具有合理性，发行人拥有相关能力维持毛利率水平。

4、同行业可比公司平均毛利率 2021 年度较 2020 年度略有下降，公司毛利率基本保持稳定，主要原因系公司产品与同行业可比公司存在差异，同行业可比公司的主营产品均不含游戏机零部件；发行人除对下游部分部件类供应商有一定的议价能力外，对其他供应商议价能力有限，向下游客户传导原材料价格上涨的能力有限。

5、2021 年发行人光纤连接器毛利率下降主要系汇率下降、产品结构变动所致；发行人光纤连接器 2021 年毛利率与同行业可比公司金信诺毛利率基本一致。

6、精密加工服务收入大幅减少具有合理性，发行人未向关联方让渡商业机

会；发行人积极拓展新产品、新客户、新业务，通过多种举措增强企业可持续经营能力。

3.关于期间费用

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人销售费用中职工薪酬为 454.62 万元、517.45 万元、666.11 万元，销售人员数量分别为 38 人、41 人、47 人，招股说明书披露“公司通过上述相关客户认证并批量供货后，相关客户维护成本较低，公司销售人员数量、薪酬及相关费用不会随着销售规模的扩大而增加”。2021 年新增客户收入占当期营业收入比重较低。

(2) 2020 年及 2021 年发行人新增客户主要系光纤连接器业务客户，光纤连接器系发行人战略拓展业务；发行人销售费用中的招待费仅为 28.33 元、35.03 万元、39.52 万元。发行人销售费用率各期分别为 2.27%、1.55%、1.52%，2019、2020 年低于同行业可比公司，主要原因系发行人运输费及报关代理费以及招待费较低。

(3) 报告期内，发行人研发费用中技术开发服务费金额分别为 104.29 万元、133.58 万元和 81.20 万元，其中 2021 年发生机器设备调试费 19.12 万元。

请发行人：

(1) 说明发行人是否已制定有效的内部控制制度防范销售人员贿赂客户及利益相关方，说明在客户较为集中、新增客户收入占比较低背景下，2021 年新增销售人员的原因，新增销售人员对应的潜在客户及商业项目。

(2) 列表说明不考虑运费情况下，发行人销售费用率与同行业可比公司的比较情况；结合发行人业务开拓方式、报告期主要客户的取得过程说明招待费较低的原因及合理性，是否依赖个别关键人员开拓或维护客户关系，销售费用归集是否完整。

(3) 说明题述机器设备是否专用于研发，相关会计处理是否准确。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明发行人是否已制定有效的内部控制制度防范销售人员贿赂客户及利益相关方，说明在客户较为集中、新增客户收入占比较低背景下，2021 年新增销售人员的原因，新增销售人员对应的潜在客户及商业项目

(一) 说明发行人是否已制定有效的内部控制制度防范销售人员贿赂客户及利益相关方

发行人已根据其所处行业特点和自身实际情况，形成了相对健全的防范商业贿赂制度，并已有效执行，具体情况如下：

1、制定并实施反商业贿赂相关制度

发行人加强内控和监督机制，制定了《廉洁管理制度》、《费用报销管理制度》《备用金管理制度》及《费用申请管理制度》等内控制度，规定了“公司员工在工作中廉洁奉公、遵纪守法，不准利用职务上的便利，贪污公司财物，挪用公款，不准收受贿赂以及行贿”等相关内容，严格规范公司及包括管理层、采购、销售在内的全体人员的相关行为，禁止商业贿赂。

2、发行人不定期组织员工合规培训

发行人会不定期组织对员工的合规培训，强化相关员工对发行人合规制度的认知，帮助员工做到合法合规、诚信守信，正确处理工作中可能遇到的不当利益诱惑，拒绝包括不正当竞争、商业贿赂在内的一切违法违规行为。

3、发行人与富士康集团签订相关廉洁文件，防范商业贿赂等不正当行为

富士康集团官方网站 (<http://www.foxconn.com.cn>) 发布的《企业社会责任报告书(2019)》之“反贪腐政策”及“供应商永续管理政策”等内容，要求供应商严格遵守富士康集团关于反贪腐反贿赂的相关政策，这是双方开展合作的必要前提。

公司向富士康集团出具了《供应商廉洁自清声报书》，并一直遵循富士康集团对于供应商的管理要求，与富士康集团之间不存在商业贿赂情形。

发行人对公司员工的差旅费、业务招待费等费用报销进行严格控制，防范销售人员贿赂客户及相关利益方，保证获取业务的和拓展客户的合规性。

4、发行人销售人员均已签署反商业贿赂及不正当经营行为的承诺函

发行人销售人员均签署了反商业贿赂及不正当经营行为的承诺函，明确严格遵守公司关于《廉洁管理制度》中的规定。

5、发行人上述内控制度健全并得到有效执行

根据容诚出具的《内部控制鉴证报告》，对发行人截至 2021 年 12 月 31 日与财务报告相关的内部控制有效性进行鉴证，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上所述，发行人已制定了有关防范销售人员贿赂客户及利益相关方的内部管理制度，有效防范了销售人员业务开展过程中可能涉及的商业贿赂行为，相关制度健全并得到有效执行。

（二）说明在客户较为集中、新增客户收入占比较低背景下，2021 年新增销售人员的原因，新增销售人员对应的潜在客户及商业项目。

公司服务的客户较为稳定，市场开拓工作主要由公司管理人员执行。

公司 2021 年销售人员平均人数增加 6 人，新增销售人员主要是业务助理，工作内容包括客户订单的具体协调、跟踪、执行以及产品售后服务等，较少涉及具体的市场开拓工作，无对应的潜在客户及商业项目。

二、列表说明不考虑运费情况下，发行人销售费用率与同行业可比公司的比较情况；结合发行人业务开拓方式、报告期主要客户的取得过程说明招待费较低的原因及合理性，是否依赖个别关键人员开拓或维护客户关系，销售费用归集是否完整

（一）列表说明不考虑运费情况下，发行人销售费用率与同行业可比公司的比较情况

1、不考虑运费情况下，发行人销售费用率情况

报告期内，在不考虑运费的情况下，发行人销售费用率具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------	---------

销售费用（不含运费）	973.56	798.25	835.84
营业收入	61,483.37	49,867.19	46,215.86
销售费用率	1.58%	1.60%	1.81%

2、同行业可比公司销售费用率情况

报告期内，在不考虑运费的情况下，发行人可比同行业公司销售费用率具体情况如下：

公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
胜蓝股份	1.69%	1.93%	2.06%
得润电子	2.53%	1.87%	1.91%
创益通	1.35%	0.87%	0.80%
意华股份	2.31%	2.54%	3.82%
同行平均值	1.97%	1.80%	2.15%
公司	1.58%	1.60%	1.81%

报告期内，公司的销售费用率略低于同行业可比上市公司的平均水平，高于创益通，主要受到客户集中度较高的影响。

（二）结合发行人业务开拓方式、报告期主要客户的取得过程说明招待费较低的原因及合理性，是否依赖个别关键人员开拓或维护客户关系，销售费用归集是否完整

1、发行人业务招待费情况

（1）发行人业务招待费情况

报告期内，发行人业务招待费费用率情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售费用-业务招待费	39.52	35.03	28.33
营业收入	61,483.37	49,867.19	46,215.86
销售费用-业务招待费费用率	0.06%	0.07%	0.06%

报告期内，发行人业务招待费费用率分别为 0.06%、0.07%、0.06%。

（2）发行人业务招待费费用率与同行业对比情况

报告期内，发行人业务招待费费用率与同行业对比情况如下表：

公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	---------	---------	---------

胜蓝股份	0.37%	0.65%	0.57%
得润电子	0.16%	0.11%	0.15%
创益通	0.26%	0.17%	0.11%
意华股份	0.16%	0.22%	0.43%
同行平均值	0.24%	0.29%	0.32%
公司	0.06%	0.07%	0.06%

发行人业务招待费用比例低于同行业可比公司，主要系公司客户集中度显著高于同行可比公司，具体原因见本问题回复二、（二）2“招待费用较低的原因及合理性”。

2、招待费较低的原因及合理性

（1）与主要客户合作历史较长，新增客户较少，开拓成本较低

公司在产品上不断取得重大突破，能最大程度满足客户的需求，基于研发技术的支持，原有客户对公司产品的满意度较高，客户总体黏性较强，公司业务获取不依赖个别关键人员开拓或维护客户关系，公司收入增量主要来源于核心客户销售金额的增长，新增客户带来的销售收入较少。

公司与主要客户形成长期合作关系，用于开发新客户的招待费较低，相关合作历史及取得过程详见本回复问题 2、一、（二）2 之“客户开拓及业务发展情况”。

（2）客户集中度高，客户维护成本较低

公司前五大客户集中度较高，报告期内前五大客户收入占比平均在 80%以上，同行业可比公司前五大客户收入占比平均在 40%至 50%之间。公司客户比较稳定且集中度相对较高，使得公司用于维护客户等方面相关的招待费用较低。

综上，由于公司与主要客户合作历史较长、客户集中度高等原因，公司开发新客户和维护客户等方面相关的招待费用较少；业务获取不依赖个别关键人员开拓或维护客户关系，需要借助业务招待活动的需求较低，因此业务招待费较低具有合理性，销售费用归集完整。

三、说明题述机器设备是否专用于研发，相关会计处理是否准确

报告期内，发行人研发费用中技术开发服务费金额分别为 104.29 万元、133.58 万元和 81.20 万元，其中 2021 年发生机器设备调试费 19.12 万元。

机器设备调试费基本情况如下：

单位：万元

供应商	经营范围	具体服务内容	2021 年度
深圳市深业自动化科技有限公司	自动化组装设备的研发、自动化机械设备配件销售、国内贸易、货物及技术进出口等	机器设备调试费	19.12

在滑轨自动机的研制过程中，公司研发设备安装调试人员不足，为尽快使滑轨自动机调试合格投入生产，公司聘请深圳市深业自动化科技有限公司的相关人员参与滑轨自动机的安装调试，所发生的相关费用系公司研发试制设备过程中发生的间接费用。

在设备研发试制阶段，相关设计、试制存在较多反复修改完善，公司将相关人员成本、其他间接成本计入研发费用具有合理性，会计处理准确。

四、保荐机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人《廉洁管理制度》、《费用报销管理制度》《备用金管理制度》及《费用申请管理制度》等内部管理制度中涉及防范商业贿赂、规范财务管理的相关内容，查阅发行人与富士康集团签订相关廉洁文件，核查发行人是否已建立防范商业贿赂的内部管理制度及有效措施。

2、访谈报告期内发行人主要客户，确认发行人与主要客户之间的业务往来是否存在商业贿赂情形。

3、获取发行人销售费用明细，复核其核算是否准确。

4、通过同花顺 iFinD 等资讯平台查询获取同行业可比公司数据，对发行人与同行业可比公司销售费用率、业务招待费费用率等进行对比分析。

5、访谈发行人管理人员、业务人员等相关人员，了解发行人业务类型、获取业务渠道、定价策略等。

6、获取发行人机器设备调试费相关合同，复核费用核算是否准确。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已制定了有关防范销售人员贿赂客户及利益相关方的内部管理制度，有效防范了销售人员业务开展过程中可能涉及的商业贿赂行为，相关制度健全并得到有效执行。

2、报告期内，发行人的销售费用率略低于同行业可比上市公司的平均水平，高于创益通；业务获取不依赖个别关键人员开拓或维护客户关系，业务招待费较低具有合理性，销售费用归集完整。

3、机器设备调试费系公司研发试制设备发生的间接费用，在设备研发试制阶段，相关设计、试制存在较多反复修改完善，公司将相关人员成本、其他间接成本计入研发费用具有合理性，会计处理准确。

4.关于新致尚历史股权变动

申请文件及问询回复显示：

(1) 陈潮先于 2017 年 7 月向沈泉庆、郑先珂、刘红梅转让新致尚财产份额，对价为前三人前期各向陈潮先出借的资金本息 100 万元。

(2) 2017 年新致尚份额转让中，部分转让价格为 0 元。

(3) 发行人财务负责人张德林部分持股资金来源为向实际控制人陈潮先借款。张德林曾经通过其岳母间接持有发行人股份。

(4) 发行人存在较多实际控制人亲属直接、间接持股的情形。

请发行人：

(1) 说明陈潮先向沈泉庆、郑先珂、刘红梅的借款情况、借款用途、是否签订借款协议及利息约定情况；陈潮先向前述三人借款时间较长、于计划上市前夕转为新致尚出资的原因及合理性；沈泉庆、郑先珂、刘红梅是否为发行人获取滑轨业务提供帮助，是否存在股份代持的情形。

(2) 说明 2017 年新致尚份额转让价格及定价依据，相关份额转让的资金支付方式及资金来源，各次转让价格存在较大差异的原因及合理性。

(3) 说明张德林、刘志琴历次持有发行人股份变动情况、入股价格、资金支付情况及资金来源，其向实际控制人借款及还款情况、是否签订借款协议、利息约定情况；张德林曾经通过其岳母代持公司的股份原因，截至目前是否仍存在股份代持的情形。

(4) 列表说明发行人实际控制人亲属持股情况、任职情况，是否已经按照相关规定出具股份锁定承诺。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、说明陈潮先向沈泉庆、郑先珂、刘红梅的借款情况、借款用途、是否签订借款协议及利息约定情况；陈潮先向前述三人借款时间较长、于计划上市前夕转为新致尚出资的原因及合理性；沈泉庆、郑先珂、刘红梅是否为发行人获取滑轨业务提供帮助，是否存在股份代持的情形

(一) 说明陈潮先向沈泉庆、郑先珂、刘红梅的借款情况、借款用途、是否签订借款协议及利息约定情况

陈潮先因个人创业需要资金，于 2011 年先后向沈思品（沈泉庆之父）、郑先珂、刘红梅借款，具体情况如下：

序号	借款人	出借人	借款时间	借款给付方式	是否签订借款协议	借款情况及利息约定
1	陈潮先	沈思品 (沈泉庆父亲)	2011 年 4 月	银行转账	是	借款本金 100 万元，按 4%/年的利率每年付息
2		郑先珂	2011 年 8 月	银行转账	是	借款本金 100 万元，按 4%/年的利率每年付息
3		刘红梅	2011 年 4 月、5 月	银行转账	是	借款本金 70 万元，参考同期银行贷款利率一次性还本付息，实际计利息 30 万元

在截至转股时点各自剩余本息 100 万元作为支付对价，取得对应的新致尚财产份额后，陈潮先向沈思品、郑先珂、刘红梅的上述借款均已清偿，各方与陈潮先均不存在任何与该等债权债务或者新致尚财产份额、发行人股份相关的纠纷或潜在纠纷。

（二）陈潮先向前述三人借款时间较长、于计划上市前夕转为新致尚出资的原因及合理性

出于对曾给予其个人帮助的朋友进行回报的考虑，陈潮先在 2016 年年末公司准备筹划未来上市时，向郑先珂、沈思品和刘红梅提出可向该 3 人归还借款，或者向该 3 人转让公司部分股份，希望郑先珂、刘红梅等人能够分享公司未来进一步成长的经营成果；在陈潮先介绍致尚有限的情况后，郑先珂、刘红梅等人均同意受让股份。

报告期内，除郑先珂因共同投资和相互间的资金拆借，与发行人实际控制人陈潮先存在资金往来，以及发行人核心员工黄焕华就其受让的新致尚财产份额分别向沈泉庆、郑先珂、刘红梅支付转让价款之外，沈泉庆、郑先珂、刘红梅与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户和供应商不存在利益往来。

郑先珂与陈潮先之间的共同投资和相互间的资金往来情况如下：

（1）2011 年 8 月，陈潮先因个人创业所需向郑先珂支借的 100 万元款项，为朋友间的个人借款，考虑到创业的不确定性，双方书面约定了借款用途和还款利率后，未约定还款期限；自 2011 年出借款项后，因郑先珂个人资金较为充裕，因此一直未要求陈潮先归还该 100 万元借款，直至 2017 年将该借款转为新致尚的财产份额。

（2）2013 年-2018 年期间，因看好商业地产运营，陈潮先先后与其他第三方共同参与投资了郑先珂主导的两个地产项目，该等项目分别于 2016 年、2018 年清算；经核查陈潮先个人 2016 年 10 月 1 日起至报告期末单笔 5 万元以上的银行交易明细，对应的交易记录和/或内容与前述地产投资项目相关协议内容相符。

（3）除上述情况外，2016 年 10 月 1 日起至报告期末，陈潮先个人单笔 5 万元以上的银行交易记录中，与郑先珂之间的资金往来均为双方之间的短期资金拆借（含个人消费代垫款项归还），全部拆借的款项均已结清，且所有资金拆借发生时间均晚于上述 100 万元借款转为新致尚出资的时间。

因此，陈潮先向郑先珂、刘红梅等三人借款时间较长、于计划上市前夕将借款转为对新致尚的出资具有合理性。

（三）沈泉庆、郑先珂、刘红梅是否为发行人获取滑轨业务提供帮助，是否存在股份代持的情形

1、沈泉庆、郑先珂、刘红梅的任职经历、对外投资及任职情况及所处的行业等，均与发行人的主营业务区别明显，未对发行人获取滑轨业务提供帮助

沈泉庆的父亲沈思品于 2015 年以前已退休，退休前从事建筑工程行业；刘红梅于 2012 年退休，退休前在深圳思杰会计师事务所工作；郑先珂一直从事房地产行业，并自 2001 年起自主创业，主要从事商业地产的投资和运营管理；沈泉庆自大学毕业后一直自行创业，所从事行业以商务服务业、畜牧业为主。该等人员的任职经历、所从事的行业等均与发行人所处行业跨度较大，与发行人的主营业务区别明显，和发行人获取滑轨业务无关联。

沈泉庆、郑先珂、刘红梅对外投资和任职的企业与发行人获取滑轨业务不存在关联，该等人员亦未对发行人获取滑轨业务提供帮助。

2、沈泉庆、郑先珂、刘红梅通过取得新致尚财产份额持有发行人股份真实、合法、有效，不存在股份代持情形

沈泉庆、郑先珂、刘红梅 3 人用于抵消受让陈潮先转让的新致尚财产份额转让价款的债权形成于 2011 年，该等人员出借给陈潮先的资金亦已在 2011 年即转账给陈潮先。沈泉庆、郑先珂、刘红梅各自持有的新致尚的财产份额以及因此间接持有的公司股份，均为其本人真实持有，不存在股份代持情形。

综上，沈泉庆、郑先珂、刘红梅均不存在为发行人获取滑轨业务提供帮助的情形，不存在股份代持情形。

二、说明 2017 年新致尚份额转让价格及定价依据，相关份额转让的资金支付方式及资金来源，各次转让价格存在较大差异的原因及合理性

（一）2017 年新致尚财产份额转让情况

新致尚在 2017 年发生两次财产份额转让，具体情况如下：

序号	时间及事项	转让方	受让方	财产份额转让情况				转让价款支付情况	
				转让比例	对应致尚有限股权比例	转让总价	定价依据	支付方式	资金来源
1	2017年7月新致尚第一次财产份额转让	陈潮先	沈泉庆	8.4%	1.68%	100万元	参考致尚有限截至2016年12月31日的净资产账面值（6,163.36万元）协商定价。	债权债务抵消	受让方个人和/或家庭的合法自有资金
			郑先珂	8.4%	1.68%	100万元			
			刘红梅	8.4%	1.68%	100万元			
2	2018年1月新致尚第二次财产份额转让[注1]	陈潮先	陈和先	22.07%	3.09%	0元	亲属间赠与	-	-
			陈丽玉	11.43%	1.60%	0元	亲属间赠与	-	-
			陈翔翔	2.25%	0.32%	0元	亲属间赠与	-	-
			陈玲玲	1.13%	0.16%	0元	亲属间赠与	-	-
			陈春琳	1.8%	0.25%	0元	亲属间赠与	-	-
			刘志琴[注2]	1.78%	0.25%	143.47万元	公司整体估值6亿元（与发行人第一次员工股权激励价格相同）	未实际支付，详见下文“张德林和陈潮先之间借款及还款情况”	
		郑先珂	陈春琳	0.45%	0.06%	7.77万元	参考致尚有限截至2017年10月31日的净资产账面值（12,331.08万元）协商定价。	现金支付	受让方个人合法自有资金
			黄焕华	1.95%	0.27%	33.66万元		银行转账	受让方个人和家庭的合法自有资金
		刘红梅	黄焕华	2.4%	0.34%	41.43万元		银行转账	
		沈泉庆	黄焕华	2.4%	0.34%	41.43万元		银行转账	

注1：2018年1月新致尚第二次财产份额转让，系由新致尚于2017年12月召开的合伙人会议作出决议，各转让/受让方于同月签署转让文件后，于2018年1月完成工商变更手续。

注2：刘志琴是发行人财务负责人张德林的岳母，2017年陈潮先向刘志琴转让的新致尚财产份额，实际为刘志琴代张德林持有。

1、2017年7月，陈潮先分别向沈泉庆、郑先珂、刘红梅转让新致尚8.4%的财产份额，转让价格为100万元（参考致尚有限截至2016年12月31日的净资产账面值6,163.36万元协商确定）；沈泉庆、郑先珂、刘红梅以在先债权债务抵消应向陈潮先支付的新致尚财产份额转让价款，在先债权债务真实，相关资金为各方的合法自有资金，各方不存在任何与该等债权债务或者新致尚财产份额、发行人股份相关的纠纷或潜在纠纷。

2、2018年1月，陈潮先将其合法所有的新致尚的财产份额赠与其亲属陈和先、陈丽玉、陈翔翔、陈玲玲、陈春琳，受赠方同意接受赠与，各方意思表示真实，赠与财产已依法办理权利转移手续，相关赠与真实、合法、有效。

3、2018年1月，陈潮先向刘志琴转让新致尚1.78%的财产份额，转让价格为143.47万元（参考第一次员工股权激励价格确定），本次转让虽未实际支付转让价款，但该等财产份额后因张德林变换持股平台，已于2019年全部退还陈潮先（详见下文“张德林、刘志琴历次持有发行人股份变动情况”），双方不存在

任何与之相关的纠纷或潜在纠纷。

4、2018年1月，郑先珂、刘红梅、沈泉庆各向陈潮先的亲属转让了新致尚2.4%的财产份额，转让价格均为41.43万元（参考致尚有限截至2017年10月31日的净资产账面值12,331.08万元协商确定），其中郑先珂向陈春琳转让新致尚0.45%的财产份额，郑先珂、刘红梅、沈泉庆分别向黄焕华转让新致尚1.95%、2.40%、2.40%的财产份额，陈春琳和黄焕华均已以其个人和/或家庭的合法自有资金，向沈泉庆、郑先珂等转让方付清转让价款，各方不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上，2017年新致尚财产份额转让价格及定价依据真实、合理，相关转让价款均已结算完毕，与之相关的资金来源合法，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）2017年新致尚各次转让价格存在较大差异的原因及合理性

如上文表格列示，2017年新致尚各次转让价格之间的差异，主要系各次转让中，具体的转让方和受让方采用了不同的定价依据所致。

2017年新致尚各次财产份额转让价格存在较大差异的原因主要包括：

1、沈泉庆、郑先珂、刘红梅在受让陈潮先转让的新致尚财产份额，以及向陈潮先的亲属转让部分新致尚财产份额时，均是参考致尚有限的净资产账面值协商定价。因转让发生的时间不同，且期间发行人资产情况亦发生较大变化，因此转让价格存在差异。

2、陈潮先向其亲属和非亲属转让的定价依据不同，转让价格因此不同：

（1）陈和先是陈潮先的弟弟、陈春琳是陈潮先的妹妹、陈丽玉是陈潮先配偶的妹妹、陈玲玲和陈翔翔与陈潮先为表兄妹/表兄弟关系。因此，陈潮先决定向该等亲属进行无偿赠与。

（2）2017年陈潮先向刘志琴转让的新致尚财产份额，真实受让方为发行人的财务负责人张德林；刘志琴为张德林代持的新致尚财产份额事实上是张德林在2017年12月发行人第一次股权激励时获授的股份。因此，2017年陈潮先向张德林转让新致尚财产份额时，亦按照发行人2017年12月第一次员工股权激励的价格进行定价。

基于上述原因，2017 年新致尚各次转让价格之间存在较大差异，具有合理性。沈泉庆、郑先珂、刘红梅等人已明确对新致尚 2017 年的财产份额变动情况等均已知悉并予以认可，不存在纠纷或潜在纠纷。

三、说明张德林、刘志琴历次持有发行人股份变动情况、入股价格、资金支付情况及资金来源，其向实际控制人借款及还款情况、是否签订借款协议、利息约定情况；张德林曾经通过其岳母代持公司的股份原因，截至目前是否仍存在股份代持的情形

(一) 张德林、刘志琴历次持有发行人股份变动情况、入股价格、资金支付情况及资金来源

刘志琴系张德林的岳母，其曾经持有的发行人股份均系为张德林代持；张德林本人直接持有及通过刘志琴持有发行人股份的情况，以及相关持股的变动情况如下：

持股主体	股份变动时间	股份变动原因	转让方	受让方	占持股平台 份额比例	对应公司股份 数量（万股）
兴春生	2017 年 12 月	发行人第一次股权激励，向张德林授予股份	陈潮先	张德林	4.5%	6.70
	2018 年 9 月	致尚有限整体变更，张德林间接持股数量因此变动			4.5%	7.20
新致尚	2017 年 12 月	发行人第一次股权激励，向张德林授予的股份由刘志琴代持	陈潮先	刘志琴	1.78%	17.80
	2018 年 9 月	致尚有限整体变更，张德林间接持股数量因此变动			1.78%	19.14
	2019 年 8 月	为规范员工持股，张德林变换持股平台	刘志琴	陈潮先	1.78%	19.14
兴致尚	2019 年 8 月	为规范员工持股，张德林变换持股平台	陈潮先	张德林	8.38%	13.40
			陈翔翔	张德林	4.13%	6.60

1、2017 年 12 月，张德林受让兴春生 4.5% 的财产份额后，按照第一次员工股权激励的价格，以其自有和自筹资金向兴春生实缴出资 54 万元；

2、张德林于 2017 年 12 月通过其岳母刘志琴受让自陈潮先的新致尚财产份额未实际支付转让价款，后因张德林变换持股平台，该等财产份额已于 2019 年 8 月全部退还陈潮先；

3、2019 年 8 月，张德林以合计 159.77 万元的价格受让陈潮先、陈翔翔分别转让的兴致尚 8.38%、4.13% 的财产份额，其中 158 万元是向陈潮先借款取得，

其余为张德林的自有资金。

综上，张德林持有发行人股份的变动情况真实、合理，其为取得该等股份所支付的资金来源合法，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）张德林和陈潮先之间借款及还款情况、是否签订借款协议、利息约定情况

张德林为取得其持有的发行人股份共支付股份对价 213.77 万元，其中 158 万元系由陈潮先出借，且相关借款已于 2022 年 4 月以张德林自有和自筹的资金清偿完毕。

2017 年 12 月 17 日及 2019 年 9 月 16 日，张德林与陈潮先分别签署了《借款协议》及《补充协议书》，约定陈潮先向张德林出借 158 万元用于张德林认缴公司向其授予的激励股权，不计利息亦未约定还款期限，由张德林根据其资金情况自行安排偿还。2022 年 4 月，张德林以自有和自筹资金向陈潮先偿还了前述借款。

因张德林为发行人的财务负责人，且在获授股份时仍兼任春生电子副总经理，基于对张德林个人能力的认可及其未来任职稳定性的预期，陈潮先因此在向张德林提供借款后同意不计利息并不约定还款期限，由张德林根据其资金情况自主还款；后张德林于本次发行上市过程中，以其自有资金及向亲属筹借的款项清偿了陈潮先的借款。同时，陈潮先与张德林分别书面确认，张德林持有的发行人股份自工商登记变更至张德林及其指定人员名下之日起即为张德林真实所有，不存在股权代持情形，亦不存在与上述借款或发行人股份相关的纠纷或潜在纠纷。

综上，张德林与陈潮先之间的借款及相关还款情况真实、合法、有效。

（三）张德林曾经通过其岳母代持公司的股份原因，截至目前是否仍存在股份代持的情形

2017 年 12 月，发行人第一次实施股权激励时，张德林担任发行人财务负责人兼春生电子副总经理，鉴于张德林实际获授的股份份额高于其他同级别员工，为避免同期获授股份的其他员工异议，故由张德林的岳母通过新致尚代其持有部分激励股权。后为规范员工持股，发行人于 2019 年 8 月要求张德林变换了持股

平台。

截至本回复出具日，张德林通过兴春生和兴致尚合计持有的发行人股份均为其本人真实持有，不存在股份代持情形。

四、列表说明发行人实际控制人亲属持股情况、任职情况，是否已经按照相关规定出具股份锁定承诺。

截至本回复出具日，发行人实际控制人陈潮先的亲属持股情况、任职情况及承诺股份锁定期限如下：

姓名	亲属关系	在公司的任职情况	持股方式	持股数量 (股)	持股比例	承诺锁定期限
陈和先	陈潮先的弟弟	董事、副总经理	直接持股	3,386,880	3.51%	36 个月
			间接持股	2,652,966	2.75%	
			合计	6,039,846	6.26%	
陈丽玉	陈潮先配偶的妹妹	董事会秘书、副总经理	间接持股	2,504,154	2.59%	36 个月
陈春琳	陈潮先的妹妹	无	间接持股	241,920	0.25%	36 个月
陈翔翔	陈潮先的表弟	业务经理	间接持股	321,920	0.33%	36 个月
陈玲玲	陈潮先的表妹	人事经理	间接持股	348,960	0.36%	36 个月
郑龙光	陈潮先的表弟	生管课长	间接持股	32,000	0.03%	36 个月
黄焕华	陈和先配偶的弟弟	业务经理	间接持股	805,760	0.83%	36 个月
刘荣珍	陈春琳的配偶	业务经理	间接持股	80,000	0.08%	36 个月
翁文高	陈丽玉的配偶	采购总监	间接持股	469,225	0.486%	36 个月

发行人实际控制人陈潮先的所有亲属及其所在的持股平台新致尚、兴致尚、兴春生和深圳致胜均已按照相关规定出具股份锁定承诺，承诺锁定期限均为 36 个月。

五、保荐机构核查程序及核查意见

(一) 保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、取得和查阅沈思品、郑先珂向陈潮先提供借款的转账回单及刘红梅向陈潮先出借资金的银行交易记录，就陈潮先向沈思品、郑先珂、刘红梅的借款及还款情况、将相关借款转为对新致尚出资的原因等分别对该等人员进行访谈。

2、访谈沈泉庆、郑先珂、刘红梅，取得和查阅沈泉庆、郑先珂的个人履历

及其二人与刘红梅分别填写的调查表，刘红梅与陈潮先的聊天记录等，通过企查查等网站查询沈泉庆、郑先珂、刘红梅 3 人对外投资和任职情况，了解该 3 人的任职情况，以及其任职单位和对外投资、任职的企业等是否与发行人获取滑轨业务存在关联。

3、取得和查阅新致尚的工商企业档案、历次财产份额变更的转让协议、转让价款支付凭证等资料，就新致尚历史沿革情况访谈陈潮先、陈丽玉、郑先珂、刘红梅、沈泉庆等新致尚现有或曾经的合伙人以及沈泉庆的父亲沈思品及张德林等。

4、取得和查阅兴致尚、兴春生和深圳致胜的工商企业档案、历次财产份额变更的转让协议、转让价款支付凭证等资料，并就张德林变换员工持股平台持有发行人股份的原因，以及是否存在股份代持等对张德林进行访谈。

5、取得和查阅张德林和陈潮先之间签署的借款协议及补充协议、张德林收到及归还借款的银行凭证等资料，就陈潮先向张德林出借资金支付财产份额转让款事项，张德林用于还款的资金来源等分别访谈陈潮先、张德林。

6、取得和查阅发行人报告期内的员工名册、实际控制人陈潮先及其亲属陈和先、陈丽玉、陈春琳等人分别填写的调查表，取得陈潮先的亲属及新致尚、兴致尚、兴春生和深圳致胜分别出具的股份锁定承诺函。

7、取得发行人出具的书面说明。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、陈潮先与沈泉庆、郑先珂、刘红梅之间的借款情况真实、合法、有效，于计划上市前夕将相关借款转为对新致尚的出资具有合理性；沈泉庆、郑先珂、刘红梅均不存在为发行人获取滑轨业务提供帮助的情形，也不存在股份代持。

2、2017 年新致尚财产份额转让价格及定价依据真实、合理，相关转让价款均已结算完毕，与之相关的资金来源合法，不存在纠纷或潜在纠纷，各次转让价格之间存在较大差异具有合理性。

3、张德林持有发行人股份的变动情况真实、合理，其为取得该等股份所支付的资金来源合法，资金支付不存在纠纷或潜在纠纷；张德林与陈潮先之间的借款及相关还款情况真实、合法、有效；截至本回复出具日，张德林持有的发行人股份由其本人真实持有，不存在股份代持情形。

4、持有发行人股份的发行人实际控制人亲属及其所在的持股平台均已出具股份锁定承诺，所持股份锁定符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求。

5.关于员工持股平台及股份变动

申请文件及问询回复显示：

(1) 2017年12月，发行人实施股权激励，兴致尚、兴春生以8.06元/注册资本向发行人增资，估值为按投后估值6亿元协商确定。

(2) 根据发行人《员工持股管理办法》的规定，与发行人在正常劳动合同到期后决定不再续约，或者在劳动合同期满前决定辞去职务的，转让价格按照出资额原价加计年化利率4%确定；但离职时所持发行人股份已在证券交易所上市交易且限售期限已经届满的除外。

(3) 发行人员工持股平台股东变化较多，2019年陈翔翔受让兴致尚离职员工持股的钱款来自于翁文高，后陈翔翔将持股转让给翁文高，实际上为其持股还原至真实持有人。

(4) 发行人间接股东中部分为富士康前员工。如张世杰2020年入职发行人，间接持有发行人49.61万股，持股较多；徐光天间接持有发行人25.22万股，曾于2001年-2008年在富士康任职。

(5) 发行人部分前员工曾在富士康任职并曾经间接持有发行人股份，其中严吉、陈自强离职后将股份转让给卓成燕，严吉曾间接持有发行人股份16万股，持股较多。曾间接持有发行人股份的曾在富士康任职的前员工中部分人员获授股份不久即离职转让股份。

请发行人：

(1) 结合 2017 年兴致尚、兴春生增资市盈率情况、同行业公司并购重组市盈率等进一步说明本次增资价格公允性，是否涉及股份支付及原因。

(2) 结合《员工持股管理办法》条款，说明发行人员工持股平台是否存在服务期及原因；如存在服务期的，对发行人股份支付影响金额，发行人股份支付确认是否准确。

(3) 列表说明发行人员工持股平台历次股权变动原因、受让方确定依据、份额转让款项支付情况、受让资金来源，2019 年陈翔翔代翁文高持有兴致尚离职员工份额的原因，截至目前员工持股平台中是否存在代持或预留份额的情形。

(4) 结合张世杰、徐光天任职情况、薪酬情况、生产经营中具体作用等说明二人间接持有发行人股份比例较多的原因及合理性。

(5) 结合卓成燕任职情况、薪酬情况、生产经营中具体作用等说明由其受让部分曾在富士康任职的前员工持股份额的原因、资金来源。

(6) 逐一说明曾间接持有发行人股份的曾在富士康任职的前员工部分人员获授股份不久即离职转让发行人股份的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

请保荐人、发行人律师、申报会计师结合发行人滑轨业务获取过程，滑轨业务获取相关人员的资金流水核查情况，新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜股权变动及入股资金来源核查情况等，说明前述持股平台是否存在股权代持、是否存在利益输送的情形。

【回复】

一、结合 2017 年兴致尚、兴春生增资市盈率情况、同行业公司并购重组市盈率等进一步说明本次增资价格公允性，是否涉及股份支付及原因

2017 年兴致尚、兴春生增资的静态市盈率约为 69 倍，处于较高的水平，主要系该次增资时，公司滑轨已通过 N 公司的认证并在富士康建立产品代码，确定了游戏机零部件业务发展规划，提升了公司及员工对未来发展的信心。

同行业公司同时期并购重组市盈率情况如下：

评估基准日	上市公司	标的公司	标的公司估值 (万元)	标的公司 净利润 (万元)	标的公司市 盈率(倍)
2017年12月31日	博创科技	成都迪谱	11,800.00	594.44	19.85
2017年12月31日	佳讯飞鸿	六捷科技	45,000.00	3,977.86	11.31
2017年12月31日	激智科技	紫光科技	16,000.00	1,182.10	13.54
2017年12月31日	和而泰	铖昌科技	78,000.00	2,665.33	29.26
同行业并购重组平均市盈率					18.49
兴致尚、兴春生增资市盈率					69

2017年兴致尚、兴春生增资的静态市盈率约为69倍，高于同行业公司同时期的并购重组平均市盈率，系发行人基于原有精密结构件及电子连接器业务，考虑未来滑轨业务增长潜力较大，故估值较高。若以2018年净利润水平计算，增资市盈率为15.91倍，与同行业公司平均市盈率水平较为接近。

2017年兴致尚、兴春生增资市盈率处于较高水平，不存在低于同行业公司并购重组市盈率的情况，本次增资价格公允，无需确认股份支付费用。

二、结合《员工持股管理办法》条款，说明发行人员工持股平台是否存在服务期及原因；如存在服务期的，对发行人股份支付影响金额，发行人股份支付确认是否准确

(一) 结合《员工持股管理办法》条款，说明发行人员工持股平台是否存在服务期及原因

1、公司《员工持股管理办法》条款

根据公司现行的《员工持股管理办法》，持股平台的主要内部流转和退出机制如下：

“5.9 未经公司事先书面同意，激励对象不得以任何方式与任何第三人对其持有的持股主体的出资额处置进行约定，包括但不限于：(1) 约定转让；(2) 委托管理；(3) 将合伙企业财产份额用于担保任何人的债务；(4) 约定合伙企业财产份额的收益权利由他人享有；(5) 其他涉及合伙企业财产份额处置的约定。

5.8 转让审批及办理程序：(1) 激励对象在转让其拥有的持股主体的出资额及其所对应的公司股份时，根据转让时公司是否已成功上市存在区别；(2) 公司

上市前，或激励对象持有拟转让的持股主体的出资额及其所对应公司股份时间不足 5 年（不含 5 年）的，未经批准，在公司内外部均不能转让、不得出售、不得质押...”

2、公司关于员工持股管理办法的《补充解释》

2021 年 5 月 18 日，财政部发布了《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》（以下简称“《应用案例》”），以案例形式对实操层面股权激励涉及的股份支付会计处理进行了分析。上述《应用案例》发布后，公司对照自身股权激励条款进行了仔细分析研读，为更加便于对公司股权激励政策等相关内容的理解以及贴近《应用案例》的所述情形，发行人董事会于 2022 年 4 月 22 日审议通过《深圳市致尚科技股份有限公司关于<员工持股管理办法>的补充解释》（以下简称“《补充解释》”），《补充解释》主要内容如下：

“根据员工持股管理办法第 5.8（2）“公司上市前，或激励对象持有拟转让的持股主体出资额及其对应的股份时间不足 5 年（不含 5 年）的，未经批准，在公司内外部均不能转让、不得出售、不得质押”，根据实际情况，具体解释如下：

“激励对象持有拟转让的持股主体出资额及其对应的股份转让的前提条件，分如下两种情况：如果公司在上市申报进程中，则需要同时满足公司上市以及持有拟转让的持股主体出资额及其对应的股份时间满 5 年。如果公司放弃上市计划，则需要持有拟转让的持股主体出资额及其对应的股份时间满 5 年。”

综上，结合财政部《应用案例》，发行人《员工持股管理办法》和《补充解释》等相关文件，发行人员工持股平台兴致尚、兴春生、深圳致胜构成以换取激励对象服务期限为目的的可行权条件与服务期限。

（二）如存在服务期的，对发行人股份支付影响金额，发行人股份支付确认是否准确

根据《员工持股管理办法》及《补充解释》，公司将股份支付费用由原来的于授予日一次性确认，变更为在等待期内分期摊销，并对报告期内股份支付费用进行了调整。该会计调整是公司结合财政部最新《应用案例》，对《员工持股管理办法》相关条款进行补充解释后做出的，符合《企业会计准则第 28 号——会

计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，属于特殊会计判断事项，不构成因公司会计基础工作薄弱、内控不完善等原因导致的差错更正。详情参见招股书招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策及会计估计”之“(三十一)重要会计政策、会计估计的变更和会计差错更正”之“3、会计差错更正”。

经调整后，公司将被激励对象自授予日后 5 年设定为以换取被激励对象服务期限为目的的等待期，在等待期内摊销确认股份支付费用。对于等待期内离职的被激励对象，因其未完成等待期内的服务，不应确认取得的服务金额，于员工离职当期冲销累计已确认的股份支付费用，受让股权份额的被激励对象按照转让协议签署日，重新计算股份支付费用。

公司将被激励对象自授予日后 5 年设定为以换取被激励对象服务期限为目的的等待期，在等待期内摊销确认股份支付费用。因各持股平台被激励对象（兴致尚和兴春生 2017 年设立并对公司增资时被激励对象除外，该次增资价格公允，无需确认股份支付费用）的授予日处于 2019 年至 2021 年，故影响的期间为 2019 年至 2026 年，具体计算过程如下：

单位：万元

授予年度	费用科目	2019年 确认费用	2020年 确认费用	2021年 确认费用	2022年 确认费用	2023年 确认费用	2024年 确认费用	2025年 确认费用	2026年 确认费用
2019 年度	管理费用	6.25	11.72	11.72	11.72	11.72	5.46		
	销售费用	3.70	7.38	7.38	7.38	7.38	3.67		
	小计	9.96	19.10	19.10	19.10	19.10	9.14		
2020 年度	管理费用		14.96	23.97	22.00	22.00	20.17	9.54	
	销售费用		19.95	28.75	29.04	29.04	26.62	12.05	
	研发支出		12.74	17.58	19.92	19.92	18.26	8.30	
	小计		47.64	70.30	70.96	70.96	65.05	29.89	
2021 年度	管理费用			15.46	19.90	19.90	18.24	19.90	6.11
	小计			15.46	19.90	19.90	18.24	19.90	6.11
合计		9.96	66.75	104.86	109.97	109.97	92.43	49.79	6.11

上述股份支付费用分摊计算方法对发行人股份支付影响金额如下表所示：

单位：万元

期间	调整前	调整后	调整金额	调整金额对净利润的影响
2019 年度	95.51	9.96	-85.55	+85.55
2020 年度	360.92	66.75	-294.17	+294.17
2021 年度	99.52	104.86	5.34	-5.34
2022 年度	-	109.97	109.97	-109.97
2023 年度	-	109.97	109.97	-109.97
2024 年度	-	92.43	92.43	-92.43
2025 年度	-	49.79	49.79	-49.79
2026 年度	-	6.11	6.11	-6.11

三、列表说明发行人员工持股平台历次股权变动原因、受让方确定依据、份额转让款项支付情况、受让资金来源，2019 年陈翔翔代翁文高持有兴致尚离职员工份额的原因，截至目前员工持股平台中是否存在代持或预留份额的情形

(一) 列表说明发行人员工持股平台历次股权变动原因、受让方确定依据、份额转让款项支付情况、受让资金来源

1、兴致尚

兴致尚成立于 2017 年 10 月 31 日，是发行人为实施员工股权激励而设立的有限合伙企业，其历次股权变动情况如下：

单位：万元

序号	转让时间	转让方	受让方	受让比例	转让价格	股权变动原因	受让方确认依据	转让款支付情况	受让资金来源
1	2017 年 12 月	陈潮先	陈和先等 30 名员工	发行人按照公司整体估值 6 亿元的价格，实施第一次员工股权激励			《员工持股管理办法》及股东会决议	已支付 [注]	员工自有和/或自筹资金
2	2019 年 5 月	林贵忠	陈翔翔	1%	12.26	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
		菊勇	陈翔翔	2%	24.99	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
		郑晓毅	陈翔翔	2.5%	31.31	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
		陈玉婷	郑龙光	1%	12.24	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
3	2019 年 7 月	刘永缙	陈翔翔	0.50%	6.35	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
4	2019 年 8 月	陈翔翔	张德林	4.13%	52.75	更换张德林持股平台	总经理决定	已支付	自有资金及向陈潮先借款
		陈潮先	张德林	8.38%	107.02				
		周颜	陈翔翔	0.50%	6.40	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
5		温礼奎	陈翔翔	0.50%	6.44	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金

	2019年11月	刘秀林	陈翔翔	1.50%	19.38	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
6	2020年4月	巨南宁	陈翔翔	0.50%	6.57	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
7	2020年6月	陈翔翔	翁文高	4.88%	69.72	代持还原	总经理决定	-	-
8	2020年8月	刘永雄	翁文高	0.50%	6.63	考核调整	总经理决定	已支付	员工自有资金
9	2021年4月	肖冬刚	翁文高	2.50%	34.01	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
		周超	翁文高	0.50%	6.80	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金

注：2017年12月，陈潮先向员工转让兴致尚财产份额时，兴致尚实缴出资为0元；受激励员工在受让陈潮先转让的财产份额后，按照第一次员工股权激励的价格，以其自有和/或自筹资金完成了对兴致尚的出资义务。

上表列示陈翔翔于2019年5月至2020年4月期间陆续自林贵忠、菊勇、郑晓毅、巨南宁等离职员工处受让，以及2019年8月向张德林转让的兴致尚财产份额，均为代翁文高持有，直至2020年6月还原至翁文高名下。前述代持期间，陈翔翔为取得相应财产份额支付的款项均来源于翁文高个人合法自有资金，陈翔翔向张德林转让后收取的价款亦已转账至翁文高银行账户。陈翔翔与翁文高之间代持的原因及相关代持情况等详见下文“2019年陈翔翔代翁文高持有兴致尚离职员工份额的原因”。

2、兴春生

兴春生成立于2017年11月13日，是发行人为实施员工股权激励而设立的有限合伙企业，其历次股权变动情况如下：

单位：万元

序号	转让时间	转让方	受让方	受让比例	转让价格	股权变动原因	受让方确认依据	转让款支付情况	受让资金来源
1	2017年12月	陈潮先 翁文高	徐光天等 28名员工	发行人按照公司整体估值6亿元的价格，实施第一次员工股权激励			《员工持股管理办法》及股东会决议	已支付 [注]	员工自有和/或 自筹资金
2	2019年5月	蒋冰焰	卓成燕	2.5%	31.14	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
3	2019年7月	严吉	卓成燕	10%	127.18	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
4	2019年8月	陈自强	卓成燕	1.5%	19.22	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
5	2021年2月	朱志儒	翁文高	3%	40.40	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
6	2021年2月	翁文高	徐光天	0.76%	9.17	与员工持股平台深圳致胜的财产份额进行置换	因深圳致胜工商登记人数超过法定数量，发行人因此在深圳致胜和兴春	不同持股平台的财产份额置换，无需支付	-
		翁文高	黄晓胜	1.15%	13.75				-
		翁文高	赵恩光	1.15%	13.75				-
		翁文高	甘亚	2.04%	24.45				-
		翁文高	魏跑锋	1.15%	13.75				-

							生之间进行 置换		
--	--	--	--	--	--	--	-------------	--	--

注：2017年12月，陈潮先、翁文高向公司员工转让兴春生财产份额时，兴春生实缴出资为0元；翁文高本人和其他受激励的员工在前述转让完成后，按照第一次员工股权激励的价格，以其自有和/或自筹资金完成了对兴春生的出资义务。

3、深圳致胜

深圳致胜成立于2020年5月9日，是发行人为实施员工股权激励而设立的有限合伙企业，其历次股权变动情况如下：

单位：万元

序号	转让时间	转让方	受让方	受让比例	转让价格	股权变动原因	受让方确认依据	转让款支付情况	受让资金来源
1	2020年6月	万小磊	翁文高	0.38%	6.00	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
2	2020年8月	张世杰	岳朝勇	1%	16.00	考核调整	项目负责人提议， 总经理办公会批准	已支付	员工自有资金
		张世杰	王成春	0.63%	10.00			已支付	员工自有资金
		张世杰	陈长江	0.69%	11.00			已支付	员工自有资金
		张世杰	余成秋	3.13%	50.00			已支付	员工自有资金
		张世杰	刘崇军	2.5%	40.00			已支付	员工自有资金
3	2021年2月	徐光天	翁文高	0.75%	12.00	与员工持股平台兴春生的财产份额进行置换	因深圳致胜工商登记人数超过法定数量，发行人因此在深圳致胜和兴春生之间进行置换	不同持股平台的财产份额置换，无需支付	-
		黄晓胜	翁文高	1.13%	18.00				-
		赵恩光	翁文高	1.13%	18.00				-
		甘亚	翁文高	2%	32.00				-
		魏跑锋	翁文高	1.13%	18.00				-
4	2021年3月	叶锋	方筋企	0.38%	6.21	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
5	2021年9月	王成春	翁文高	0.63%	10.42	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
		廖济华	翁文高	0.38%	6.32	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金
6	2022年5月	刘阳	罗清山	0.75%	12.95	离职员工转让	总经理决定	已支付	员工自有资金

(二) 2019年陈翔翔代翁文高持有兴致尚离职员工份额的原因，截至目前员工持股平台中是否存在代持或预留份额的情形

发行人为实施员工股权激励，分别于2017年10月、11月设立了兴致尚、兴春生，于2020年5月设立了深圳致胜。兴致尚主要用于向任职于致尚科技的员工授予股份，兴春生主要用于向任职于春生电子的员工授予股份。

经核查，翁文高2005年7月至2007年5月任福州灵通有限公司区域经理，后于2007年6月入职春生电子，先后担任业务员、业务经理、采购负责人等职务，直至2019年1月入职发行人任采购总监。

2017年12月，发行人第一次股权激励实施时，翁文高仍在春生电子任职，因此其未被纳入兴致尚合伙人名单；2019年5月至2020年4月期间，发行人基于对翁文高能力的认可，先后将郑晓毅、巨南宁等8名离职员工退回的公司股份授予翁文高，为避免其他员工异议，并同意由兴致尚合伙人陈翔翔为翁文高代持相应股份。2019年8月，因张德林需更换持股平台，经协商，翁文高同意将其持有的部分股份转让给张德林，并指示陈翔翔以代持的股份完成相应操作。2020年6月，为规范员工持股，陈翔翔将代翁文高持有的兴致尚财产份额还原至翁文高名下。

代持期间，陈翔翔为取得相应财产份额支付的款项均来源于翁文高个人的合法自有资金，陈翔翔向张德林转让后收取的价款亦已转账至翁文高银行账户；截至本回复出具日，陈翔翔与翁文高之间的股份代持已清理完毕，双方之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。

截至本回复出具日，兴致尚、兴春生和深圳致胜持有发行人的股份均已全部授予公司员工，不存在尚未授出的预留份额；各员工持股平台员工持有的发行人股份亦为员工个人真实持有，不存在股份代持情形。

四、结合张世杰、徐光天任职情况、薪酬情况、生产经营中具体作用等说明二人间接持有发行人股份比例较多的原因及合理性

张世杰于2020年2月入职发行人，担任发行人综合管理总监职务，主要负责发行人光纤连接器业务，包括产品生产、市场开拓等，并统筹管理与光纤连接器相关的研发支持、品质管理和团队建设等工作；报告期内，张世杰领取的薪酬总额为144.47万元。

徐光天于2008年10月入职春生电子，担任发行人业务总监职务，主要负责游戏机零部件的业务维护和客户管理；报告期内，徐光天领取的薪酬总额为114.54万元。

综上，张世杰和徐光天均为发行人的核心员工，对发行人的经营发展能够发挥较大作用，公司授予张世杰、徐光天股份数量较多具有合理性。

五、结合卓成燕任职情况、薪酬情况、生产经营中具体作用等说明由其受让

部分曾在富士康任职的前员工持股份额的原因、资金来源

卓成燕于 1997 年 4 月入职春生电子，目前为春生电子采购经理，主要负责春生电子的采购管理；报告期内，卓成燕领取的薪酬总额为 43.31 万元。

卓成燕自春生电子成立起即在春生电子工作，且与发行人股东计乐贤（计乐贤亦为春生电子原股东）为夫妻关系。2019 年，间接持有发行人股份的员工蒋冰焰、严吉、陈自强离职时，基于对卓成燕历史贡献、工作能力的认可，发行人决定将该等离职员工退回的股份授予卓成燕。同时，卓成燕已就其受让自蒋冰焰、严吉、陈自强的股份向转让方支付转让对价，相关资金来源为卓成燕个人和家庭的合法自有资金。

卓成燕的姐姐卓成英为春生电子的业务经理，卓成英的配偶计乐强亦为春生电子原股东；因发行人在向员工授予激励股份时，主要根据受激励员工的任职情况和个人能力等确定授予股份的数量，卓成燕作为采购经理主要负责春生电子的采购管理，属于管理职位，卓成英的工作职责则以业务订单跟进为主，不属于管理人员，因此发行人授予卓成燕的股份较卓成英更高。

卓成燕受让前述离职员工转让的股份系公司对卓成燕个人实施股权激励的结果，相关股份为卓成燕本人真实所有，不存在股份代持情形。

六、逐一说明曾间接持有发行人股份的曾在富士康任职的前员工部分人员获授股份不久即离职转让发行人股份的原因及合理性。

发行人员工持股平台的前合伙人周颜、严吉、陈自强、王成春、万小磊 5 人曾间接持有发行人股份且曾在富士康任职，该等人员取得和转让发行人股份情况如下：

序号	历史股东名称	在发行人处任职	入职发行人时间	在发行人的任职年限	取得发行人股份时间	退出发行人持股时间	间接持有发行人股份数量（万股）
1	周颜	CNC 设备课长	2014 年 12 月	4 年 5 个月	2018 年 1 月	2019 年 8 月	0.80
2	严吉	春生电子副总经理	2013 年 3 月	6 年 2 个月	2018 年 1 月	2019 年 7 月	16.00
3	陈自强	自动化课长	2013 年 3 月	6 年 5 个月	2018 年 1 月	2019 年 8 月	2.40
4	万小磊	自动化工程师	2016 年 3 月	4 年 3 个月	2020 年 5 月	2020 年 6 月	0.61
5	王成春	业务助理组长	2020 年 6 月	1 年 2 个月	2020 年 8 月	2021 年 9 月	1.02

上表列示的发行人前员工除王成春获得发行人股份时入职时间较短外，其余四人获得发行人股份时任职时间较长，王成春获得股份仅为 1.02 万股，且股份在其离职后亦已收回。严吉获授股份时担任发行人子公司春生电子的副总经理，为发行人的中层管理人员，故获授股份数量高于其他员工；因严吉家人均在深圳，故其于 2018 年 9 月自春生电子调任至公司，并转岗为销售经理，后因不适应转岗后的工作主动申请离职，其所持股份在离职后亦已收回。严吉自发行人离职后一直自主创业，并于 2020 年 4 月投资设立深圳市美富科技有限公司；该公司主要从事消费类电子产品的贸易业务，严吉持有该公司 100% 股权并担任该公司执行董事、总经理。

万小磊自取得发行人股份至退出持股，时间间距不足一年，存在获授发行人股份不久即离职转让发行人股份的情况；除万小磊外，其他员工自取得发行人股份至退出持股均已超过 1 年。

万小磊因拟回家乡发展主动自发行人处申请离职，其在该公司担任的职务可替代性较强，该岗位本身流动率较高，公司在 2020 年 1 月讨论实施第二次股权激励时，根据对万小磊的个人考核情况决定向其授予发行人 0.61 万股股份，万小磊亦配合公司签署了股权激励相关的各项法律文件，但因春节和新冠疫情等因素影响，该次股权激励的工商登记手续直至 2020 年 5 月 21 日方办理完毕，期间万小磊向发行人提出离职申请，经发行人挽留无效后在次月完成离职手续并退股。

综上，万小磊在获授发行人股份不久即离职转让发行人股份，是发行人员工个人职业选择的结果，具有合理性。

七、结合发行人滑轨业务获取过程，滑轨业务获取相关人员的资金流水核查情况，新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜股权变动及入股资金来源核查情况等，说明前述持股平台是否存在股权代持、是否存在利益输送的情形

(一) 发行人 2018 年至 2021 年资金流水核查情况

保荐机构根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水进行了核查，具体核查范围等情况如下：

序号	核查对象	目前与发行人关系/职务	核查标准	银行账户数量	主要资金往来用途
1	致尚科技	发行人及其子公司	单笔 50 万元人民币以上的收支	17	收取及支付货款、缴纳税费等日常经营
2	春生电子		单笔 15 万元人民币以上的收支	15	收取及支付货款、缴纳税费等日常经营
3	香港春生		单笔 5 万美元以上的收支	4	收取货款、结汇等日常经营
4	陈潮先	实际控制人、董事长、总经理	单笔 5 万元人民币以上的收支	38	投资理财、银证转账、房产买卖、收到工资、亲朋及关联法人借款还款往来、夫妻间往来、投资分红款及支付其他日常支出等
5	陈丽君	实际控制人配偶		16	投资理财、银证转账、夫妻间往来及支付其他日常支出等
6	陈和先	董事、副总经理		15	投资理财、银证转账、房产买卖、亲朋及关联法人借款还款往来、夫妻间往来、投资分红款、购买汽车及支付其他日常支出等
7	计乐宇	董事并持有发行人 7.16% 股份		12	处置房产、夫妻间往来、亲朋借款还款往来等
8	计贻柳	现任或曾任监事		4	亲朋借款还款往来等
9	陈玲玲			6	亲朋借款还款往来等

10	赖鹏臻			3	亲朋借款还款往来等
11	傅克祥			6	夫妻间往来、支付致胜股权增资款等
12	朱志儒			3	亲朋借款还款往来等
13	廖济华			6	银证转账、投资理财等
14	陈丽玉	副总经理、董事会秘书		15	投资理财、购置房产、银证转账、夫妻间往来、亲朋借款还款往来、投资分红款及支付其他日常支出等
15	张德林	财务负责人		20	亲朋借款还款往来等
16	计乐强		其他 5% 以上的自然人股东	8	亲朋借款还款往来等
17	计乐贤			13	银证转账、支付儿子留学款、个人消费等
18	刘东生			15	投资理财、亲朋借款还款往来、夫妻间往来、投资分红款及支付其他日常支出等
19	翁文高	采购总监		14	投资理财、银证转账、购置房产、购买汽车、夫妻间往来、亲朋借款还款往来、投资分红款、支付股权转让款及支付其他日常支出等
20	陈翔翔	业务经理、陈潮先之表弟		6	亲朋借款还款往来、支付其他日常支出等
21	黄焕华	业务经理、陈和先配偶之弟		6	银证转账、亲朋借款还款往来等
22	刘荣珍	业务经理、陈潮先妹妹之配偶		10	银证转账、亲朋借款还款往来、购置房产、夫妻间往来等
23	计献辉	持有发行人 2.39% 股份、计乐宇、计乐强、计乐贤之父		8	投资理财、亲朋借款还款往来、投资分红款等
24	王秀敏	业务经理、计乐宇之配偶		35	银证转账、亲朋借款还款往来、夫妻间往来等
25	卓成燕	采购经理、计乐贤之配偶		11	银证转账、亲朋借款还款往来等
26	周庆枢	业务总监		18	投资理财、银证转账、亲朋借款还款往来、投资分红款等
27	徐光天	业务总监		11	银证转账、亲朋借款还款往来及个人消费等
28	蒋云利	春生电子财务部经理		5	亲朋借款还款往来、夫妻间往来等

29	刘芬芳	致尚科技出纳		10	亲朋借款还款往来、夫妻间往来等
30	叶燕微	春生电子出纳		10	亲朋借款还款往来等
31	新致尚	其他 5% 以上的法人股东		1	无大额往来
32	深圳市天使园投资有限公司	控股股东及实际控制人控制的其他企业	单笔 20 万元人民币以上的收支	1	购买专利、收到股东借款等
33	深圳市大医科技有限公司			2	收到注册资本、股东借款等
34	深圳市潮峰投资有限公司			未开设银行账户	不适用
35	深圳市你我网络科技有限公司			26	收取及支付货款、缴纳税费等日常经营
36	深圳市你我实业有限公司	其他企业	单笔 5 万元人民币以上的收支	2	收取及支付货款等日常经营
37	深圳市爱豆雾化科技有限公司			3	收取及支付货款、缴纳税费等日常经营
38	多美达电子（深圳）有限公司			2	收取及支付货款、缴纳税费等日常经营
39	深圳市金致远科技有限公司			4	收取及支付货款、缴纳税费等日常经营
40	深圳市蓝印科技有限公司	其他关联企业		2	收取及支付货款、收到及偿还股东借款等日常经营

2018 年至 2021 年关联方资金流水核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据及核查结论详见第一轮反馈回复之“9. 关于资金流水”。

（二）获取滑轨业务期间的相关资金流水核查情况

公司滑轨业务始自 2016 年 10 月实际控制人对 N 公司初次拜访，至 2017 年底主要开展产品沟通、研发、试制等工作，保荐机构补充核查了致尚科技相关方滑轨业务拓展期间（2016 年 10 月至 2017 年 12 月）包括公司、实际控制人陈潮先及其当时主要管理团队成员的资金流水，以及意向合并春生电子后（2017 年 3 月-2017 年 12 月）春生电子、春生电子原股东及其当时主要管理团队、关键岗位人员包括采购、业务、研发负责人的资金流水。具体核查范围等情况如下：

序号	核查对象	滑轨业务获取期间与发行人关系/职务	目前与发行人关系/职务	核查期间	核查标准	银行账户数量	主要资金支出用途
1	致尚科技	致尚科技	发行人及其子公司	2016年10月至2017年12月	单笔15万元人民币以上的资金支出	12	支付货款、缴纳税费等日常经营支出
2	春生电子	春生电子		2017年3月至2017年12月		14	支付货款、偿还银行贷款及关联借款往来等
3	陈潮先	致尚科技监事	实际控制人	2016年10月至2017年12月	单笔5万元人民币以上的资金支出	45	投资理财、亲朋及关联法人借款还款往来、支付投资款及其他日常支出等
4	陈和先	致尚科技执行董事及总经理	董事、副总经理			15	投资理财、购置房产、亲朋借款还款往来、支付投资款及支付其他日常支出
5	陈丽玉	致尚科技主要管理团队人员	副总经理、董事会秘书			12	投资理财、购置房产、银证转账、夫妻往来款、亲朋借款还款往来、支付投资款及其他日常支出
6	计献辉	春生电子原股东	持有发行人2.39%股份	2017年3月至2017年12月		7	投资理财、亲朋借款还款往来
7	计乐宇	春生电子原股东	董事并持有发行7.16%股份			12	亲朋借款还款往来
8	计乐强	春生电子原股东	持有发行人7.16%股份			6	无大额支出
9	计乐贤	春生电子原股东	持有发行人7.16%股份			19	亲朋借款还款往来、个人消费
10	徐光天	春生电子滑轨业务负责人	业务总监			10	亲朋借款还款往来、老家自建房屋、支付兴春生股权增资款及其他日常支出
11	翁文高	春生电子采购负责人	采购总监			11	投资理财、银证转账、夫妻往来款、亲朋借款还款往来、兴春生股权增资
12	魏跑峰	春生电子滑轨研发负责人	核心技术人员			2	无大额支出
13	张德林	春生电子副总经理	财务负责人			17	老家装修款、支付兴春生股权增资款

注：因上述人员部分账户于报告期内开立，故存在滑轨业务期间银行账户数量小于报告期内银行账户数量的情形；

因上述人员部分账户于滑轨业务期间（报告期前）注销，故存在滑轨业务期间银行账户数量大于报告期内银行账户数量的情形。

经核查，发行人及其子公司银行账户不存在与支付货款、缴纳税费等日常经营无关的大额支付。

经核查，上述相关自然人账户除申购银行理财产品、银证转账、购买基金和个人不同账户和家庭内部转账外，上述自然人相关方存在的金额超过 5 万元大额取现或大额支付主要体现在购置房产、亲朋借款及还款往来、支付投资款及其他日常支出等，未发现交易对方为富士康滑轨业务采购订单中涉及的人员、滑轨项目研发过程中对接的富士康工程人员等情形，未发现无合理用途的大额取现等情形。发行人相关人员已对上述流水记录进行解释，并提供必要的支撑性证据及承诺函。

经核查，保荐机构认为，在发行人获取滑轨业务以及 2018 年至 2021 年交易期间，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、非独立董事、监事、高管、关键岗位人员，与滑轨业务的直接、间接客户及相关人员（N 公司 CSR（企业社会责任）稽核人员、富士康与发行人对接的研发工程人员及采购人员）均不存在大额资金支出。发行人滑轨业务的交易符合行业惯例，不存在商业贿赂或违规获取业务的行为。发行人已对滑轨业务相关情况进行了披露，信息披露真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

（三）新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜股权变动及入股资金来源核查情况

1、持有发行人股份总数达 0.05%（约 4.8 万股）的核查情况

（1）选取持有发行人股份总数 0.1%（9.65 万股）作为核查标准

根据深交所 2021 年 6 月 15 日下发《关于进一步规范股东穿透核查的通知》（以下简称“《通知》”），规定股东穿透核查应当把握好

重要性原则，对于持股较少、不涉及违法违规“造富”等情形的，保荐机构会同发行人律师实事求是发表意见后，可不穿透核查；原则上，直接或间接持有发行人股份数量少于 10 万股或持股比例低于 0.01%的，可认定为持股较少。

因此，保荐机构对通过新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜 4 个持股平台合计持有发行人股份数量达到发行人股份总数 0.1%（9.65 万股）的自然人，用于缴付出资/股权转让价款的银行账户，在缴付出资/支付股权转让价款前后一个月的资金来源情况进行了核查。

（2）补充核查持有发行人股份总数 0.05%（约 4.8 万股）至 0.1%（9.65 万股）资金流水

基于谨慎性原则，保荐机构补充核查了对通过新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜 4 个持股平台合计持有发行人股份数量达到发行人股份总数 0.05%（约 4.8 万股）的自然人的股权变动及入股资金来源情况。

（3）持有发行人股份总数达 0.05%（约 4.8 万股）的核查情况

保荐机构按上述核查标准对持有发行人股份数量达到发行人股份总数 0.05%（约 4.8 万股）的自然人，在缴付出资/支付股权转让价款前后一个月的资金来源情况进行了核查，整体核查情况如下：

序号	核查对象	目前与发行人关系/职务	持股平台	间接持有致尚科技股份数量 (万股)	间接持有致尚科技 股份比例	股权转让价款/ 增资款金额 (万元)	资金来源
1	陈潮先	实际控制人、董事长、总经理	新致尚	31.29	2.91%	-	-
2	陈和先	董事及副总经理	新致尚	237.30	2.46%	-	陈潮先赠予，无需支付
			兴致尚	28.00	0.29%	210.00	自有资金
3	陈丽玉	董事会秘书及副总经理	新致尚	122.90	1.27%	-	陈潮先赠予，无需支付
			兴致尚	20.00	0.21%	150.00	自有资金

4	黄焕华	业务经理、陈和先配偶之弟	新致尚	72.58	0.75%	116.53	向亲戚借款
			兴致尚	8.00	0.08%	60.00	自有资金
5	张世杰	综合管理总监	深圳致胜	49.61	0.51%	487.00	自有资金和向亲朋借款（已清偿）
6	翁文高	采购总监	兴致尚、兴春生、 深圳致胜	46.93	0.49%	415.62	自有资金
7	陈玲玲	人事经理、陈潮先之表妹	新致尚	12.15	0.13%	-	陈潮先赠予，无需支付
			兴致尚	22.80	0.24%	171.00	自有资金和向亲戚借款（已清偿）
8	陈翔翔	业务经理、陈潮先之表弟	新致尚	24.19	0.25%	-	陈潮先赠予，无需支付
			兴致尚	8.00	0.08%	60.00	自有资金
9	卓成燕	采购经理、计乐贤之配偶	兴春生	28.80	0.30%	225.43	自有资金
10	张德林	财务负责人	兴致尚、兴春生	27.20	0.28%	213.77	自有资金和向陈潮先借款（已清偿）
11	徐光天	业务总监	兴春生	25.22	0.26%	192.00	自有资金和向亲朋借款（已清偿）
12	陈春琳	陈潮先妹妹	新致尚	24.19	0.25%	7.77	其中 19.35 万股为陈潮先赠予，无需支付价款；4.84 万股受让价款为 7.77 万元，以自有资金支付
13	王秀敏	业务经理、计乐宇之配偶	兴致尚、兴春生	20.00	0.21%	150.00	自有资金
14	周庆枢	业务总监	兴春生	16.00	0.17%	120.00	自有资金和向亲朋借款（已清偿）
15	甘亚	业务总监	兴春生	10.46	0.11%	86.00	自有资金和向亲朋借款（已清偿）
16	刘荣珍	业务经理、陈春琳之配偶	兴致尚	8.00	0.08%	60.00	向亲朋借款（已清偿）
17	计贻柳	监事、春生电子机电工务部经理	兴春生	7.20	0.07%	54.00	自有资金
18	YUSHONAKASE (中濑雄章)	技术总监	深圳致胜	7.13	0.07%	70.00	自有资金
19	卓成英	业务经理、计乐强之配偶	兴春生	6.40	0.07%	48.00	向亲朋借款（已清偿）

20	黄晓胜	人事网络课课长	兴春生	5.03	0.05%	210.00	自有资金
21	张华	PMC 经理	兴春生	4.80	0.05%	36.00	自有资金
22	蒋云利	春生电子财务部经理	兴春生	4.80	0.05%	36.00	自有资金和向亲朋借款（已清偿）
23	吴素飞	PMC 资材课课长	兴春生	4.80	0.05%	36.00	自有资金和向亲朋借款（已清偿）
24	余成秋	项目总监	深圳致胜	5.09	0.05%	50.00	向亲朋借款（已清偿）
25	黄周平	春生电子副总经理	深圳致胜	5.09	0.05%	50.00	自有资金

经上述核查后，上述平台核查股数占各自总股数的比例如下：

项目	新致尚[注 1]	兴致尚	兴春生	深圳致胜[注 2]	合计
平台总股数	1,075.20	160.00	160.00	163.00	1,558.20
核查股数	1,075.20	142.60	132.33	94.44	1,444.57
核查占比	100.00%	89.13%	82.71%	57.94%	92.71%

注 1：新致尚为陈潮先为其亲友入股发行人而设立的持股平台，2017 年 7 月刘红梅、郑先珂、沈泉庆 3 人受让陈潮先转让的新致尚财产份额系以在先债权债务抵销应付转让价款（详见本回复之“4、关于新致尚历史股权变动”）；刘志琴代张德林受让和持有的陈潮先转让的新致尚财产份额之转让价款未实际支付，且全部财产份额已于 2019 年 8 月退还陈潮先（详见本回复之“4、关于新致尚历史股权变动”）；陈丽玉等人受让的新致尚财产份额系由陈潮先赠予，无需支付对价；除前述情况之外，新致尚其余各次股权变动涉及转让价款支付的（陈春琳受让郑先珂财产份额、黄焕华受让郑先珂等人财产份额）均已进行核查，故核查比例为 100%。

注 2：深圳致胜核查比例为 57.97%，主要系该平台员工人数较多，持股数量较小，剩余未直接核查资金流水的员工平均持股数量仅为 1.73 万股，已通过核查薪酬水平、出具承诺函形式进行了补充核查。

上述 4 个平台核查的占比较高，其中新致尚的核查比例为 100%，兴致尚和兴春生的核查股数占各自平台的总股数的比例均超过 80%，4 个平台核查合计核查股数占合计总股数的比例超过 90%。

2、持有发行人股份总数 0.05%（约 4.8 万股）以下的核查情况

持有发行人股份总数 0.05%（约 4.8 万股）以下的自然人出资款/股权转让价款的金额处于 3 万元至 42 万元之间，保荐机构核查了上述人员的薪酬情况，认为款项金额与个人薪酬水平较为匹配。同时，保荐机构获取了上述人员当面签署的承诺函，承诺资金来源为合法自有资金，不存在股权代持的情形。

经核查，保荐机构认为，持有新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜股份的员工入股资金均为合法自有和/或自筹的资金，不存在入股资金来源于滑轨业务的直接、间接客户及相关人员（N 公司 CSR（企业社会责任）稽核人员、富士康与发行人对接的研发工程人员及采购人员）的情形。

综上，保荐机构认为：新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜均不存在股权代持的情形，不存在为获取滑轨业务而通过股权代持进行利益输送的情形。

八、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、取得和查阅同行业上市公司公告的、与 2017 年兴致尚、兴春生增资入股同时期的并购重组定价相关的资料，查阅发行人就 2017 年兴致尚、兴春生增资市盈率情况等出具的书面说明。

2、取得和查阅发行人制定并实施的《员工持股管理办法》，核查发行人关于实施员工股权激励、授予员工股份等事项而履行的股东会决议、总经理决定等内部决策程序；查看发行人《员工持股管理办法》及《补充解释》，根据最新应用指南分析发行人员工持股平台是否存在服务期及原因；对重新计算的报告期内股份支付金额进行复核。

3、取得和查阅发行人员工持股平台兴致尚、兴春生和深圳致胜的工商企业档案、历次财产份额变更的转让协议、转让价款支付凭证等资料，以及兴致尚、兴春生和深圳致胜现有合伙人分别填写的调查表或声明函，了解该等合伙人的出资来源。

4、取得和查阅翁文高的个人履历以及陈翔翔、翁文高报告期内的银行流水、春生电子的书面说明等资料，核查翁文高的任职经历及陈翔翔陆续受让离职员工林贵忠、菊勇等人持有的兴致尚财产份额的资金来源，就翁文高的任职经历及其个人与陈翔翔之间股份代持和代持资金的来源情况、以及代持股份的变动情况等事项分别访谈该二人。

5、取得和查阅张世杰、徐光天和卓成燕分别填写的调查表、发行人统计的该三人报告期内的薪酬情况，取得发行人出具的书面说明。

6、取得和查阅发行人员工持股平台的前合伙人周颜、严吉、陈自强、王成春、万小磊分别填写的调查表、个人履历或入职信息登记表等资料，访谈发行人副总经理及人事经理，了解万小磊获授股份不久即离职转让发行人股份的原因及合理性。

7、就发行人获取滑轨业务情况访谈陈潮先，取得和查阅发行人相关员工之间关于滑轨产品开发，以及与富士康之间就滑轨产品认证事宜往来沟通的部分邮件、N公司出具的供应商评价通知书，抽查报告期内的滑轨产品订单、采购计划表及发出邮件等资料。

8、对通过新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜4个持股平台合计持有发行人股份数量达到发行人股份总数0.05%（约4.8万股）的自然人，用于缴付出资/股权转让价款的银行账户，在缴付出资/支付股权转让价款前后一个月的资金交易情况进行核查，以了解与发行人股权出资相关的资金来源情况，并确认交易对方、交易内容是否存在异常，如：是否为富士康滑轨业务采购订单中涉及的人员、是否为滑轨项目研发过程中对接的富士康工程人员、是否存在大额来源不明现金等，并就此对相关人员进行访谈，取得其出具的承诺函及其他与上述资金流水相关的资料。

9、对通过新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜4个持股平台合计持有发行人股份总数0.05%（约4.8万股）以下的自然人，核查了上述人员的薪酬情况，获取了上述人员当面签署的承诺函，承诺资金来源为合法自有资金，不存在股权代持的情形。

10、取得新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜各合伙人就其持股是否真实、是否存在股权代持情形、入股资金来源等出具的书面声明。

11、取得发行人出具的书面说明。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2017年兴致尚、兴春生增资入股价格公允，无需确认股份支付费用。

2、发行人员工持股平台存在服务期且具有合理性，发行人已调整股份支付费用确认方法，调整后的股份支付确认核算准确。

3、发行人员工持股平台历次股权变动，以及与之相关的份额转让款项的支付和资金来源真实、合法、有效；2019年陈翔翔代翁文高持有兴致尚离职员工份额真实、合理，相关股份代持已清理完毕；截至本回复出具日，发行人员工持股

平台中不存在股份代持或预留份额情形。

4、张世杰和徐光天均为发行人的核心员工，对发行人的经营发展能够发挥较大作用，其二人间接持有发行人股份比例较多具有合理性。

5、发行人基于对其历史贡献及工作能力的认可，将包含曾在富士康任职的前员工陈自强在内的多名员工离职后退回的股份授予卓成燕，具有合理性；卓成燕已向离职员工付清转让款，相关资金来源为其个人和家庭的合法自有资金。

6、曾在富士康任职的发行人前员工万小磊在获授发行人股份不久即离职转让发行人股份，是其个人职业选择的结果，具有合理性。

7、新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜均不存在股权代持的情形，不存在为获取滑轨业务而通过股权代持进行利益输送的情形。

6.关于滑轨生产

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人 2017 年开始为 N 公司提供滑轨产品生产技术方案的，为快速实现量产，满足下游客户的需求，同时受生产能力、资金实力等方面的制约，发行人主要委托外部 OEM 厂商加工生产。

(2) 2020 年起，发行人开始自产滑轨。N 公司为保证产品品质，要求发行人滑轨产品生产所需不锈钢材料需采购指定品牌。发行人采购 N 公司指定物料后，全部将该款物料由外部加工厂冲压加工为滑轨生产所需主体件，发行人购回主体件进行进一步加工生产，发行人此项会计处理为委托加工业务。

(3) 滑轨冲压过程中废料率较高（65%左右），滑轨生产的边角废料由外协加工商自行处理，发行人未产生相应的边角废料收入。

(4) 发行人问询回复的外协加工类型中，未包含滑轨冲压加工。

请发行人：

(1) 说明发行人报告期初选择 OEM 生产的原因，制约发行人自主生产的主要因素，及实现自产后的解决情况。自产滑轨的生产过程，自产滑轨中外协或委托加工情况，自产滑轨中的核心生产过程及技术的体现。

(2) 说明报告期内采购 N 公司指定品牌不锈钢的供应商基本情况、采购金额、采购数量，发行人采购不锈钢及滑轨冲压的会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

(3) 说明报告期内发行人滑轨冲压的委外加工厂商基本情况，滑轨冲压采购金额、采购数量、委外加工单价及定价依据，该委外加工定价中是否考虑边角废料情况及其合理性。

(4) 说明问询回复中外协加工类型未包含滑轨冲压加工的原因及合理性，招股说明书及问询回复中披露的采购、外协加工业务及相关情况是否准确、完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明发行人报告期初选择 OEM 生产的原因，制约发行人自主生产的主要因素，及实现自产后的解决情况。自产滑轨的生产过程，自产滑轨中外协或委托加工情况，自产滑轨中的核心生产过程及技术的体现

(一) 说明发行人报告期初选择 OEM 生产的原因，制约发行人自主生产的主要因素，及实现自产后的解决情况

1、发行人报告期初选择 OEM 生产的原因

公司 2017 年开始为日本知名企业 N 公司提供滑轨产品生产技术方案，并顺利通过其产品认证。报告期内，发行人存在委托外部 OEM 厂商加工生产的情形，该种模式下公司负责产品的研发设计、技术、品控和销售。

报告期内，发行人 OEM 采购的金额分别为 7,050.98 万元、14,264.43 万元和 5,161.84 万元，2021 年采购金额有所下降，主要系发行人公司提高自主生产能力，滑轨自制比例提高所致。

报告期初，发行人选择 OEM 生产的原因主要系：(1) 发行人滑轨产品于 2017 年通过认证，存在快速实现量产以满足下游客户的需求的压力；(2) 发行人生产场地相对不足，资金实力相对薄弱。

2、制约发行人自主生产的主要因素及实现自产后的解决情况

发行人滑轨产品自主生产能力主要受场地、资金、自动化生产设备等各方面因素影响，具体情况如下：

（1）生产场地：公司在生产过程中，需要足够的场地以容纳生产设备、人员以及物料等。报告期初，发行人生产场地较为有限，后搬迁至新厂房，面积大幅增加，为滑轨产品自主生产奠定了基础。

（2）资金：公司需要足够的资金购买生产设备、采购原材料等以开展生产经营活动。报告期内，随着内部员工持股平台及外部投资机构的增资，公司的资金实力得到提升。

（3）自动化生产设备：自动化设备的投入应用有利于公司降低劳动成本以及对于专业人员技能的需求，同时还能提高产品的精度以及稳定性，提高生产效率，降低公司对人员、场地的依赖。报告期内，公司加大自动化产线建设投入，且相关产线主要由公司自主设计，自动化生产能力持续提升。

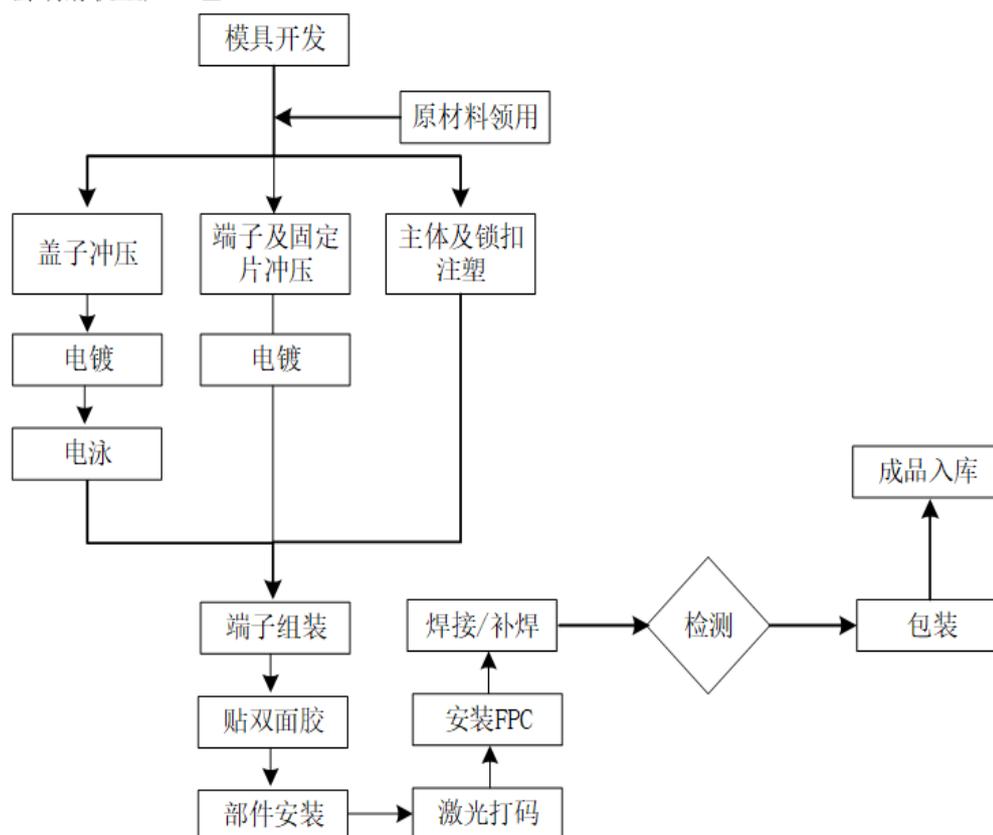
（二）自产滑轨的生产过程，自产滑轨中外协或委托加工情况，自产滑轨中的核心生产过程及技术的体现

1、自产滑轨的生产过程

发行人自产滑轨产品分为公端和母端，分别位于手柄和主机，生产流程存在部分差异，具体情况如下：

（1）公端

公端滑轨生产工艺



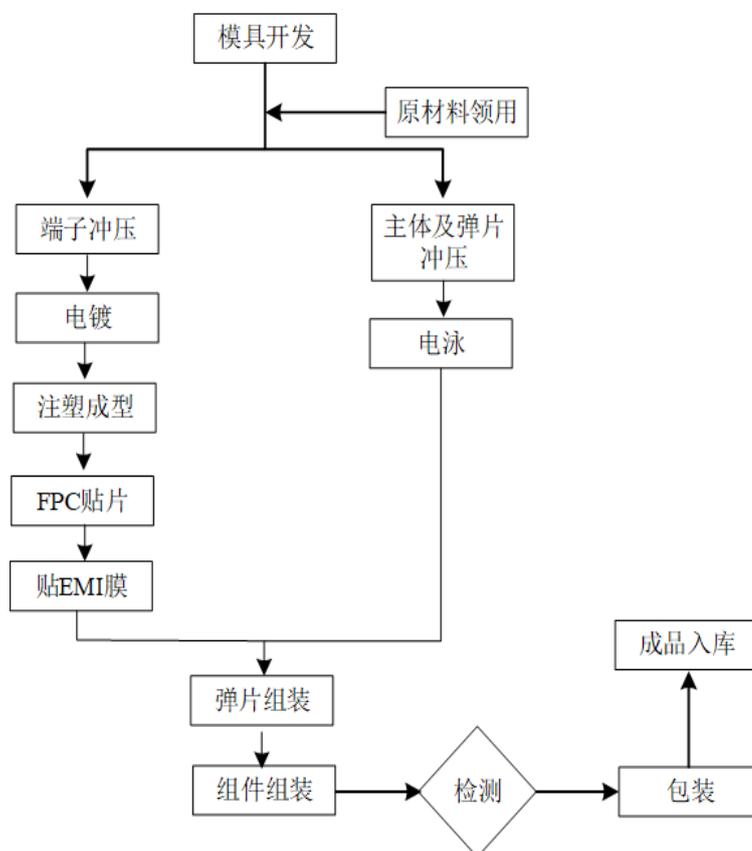
发行人自产公端滑轨未进行外协或委托加工，生产工艺过程中涉及的电镀、电泳等环节由发行人的部件供应商委托专业厂商完成。其核心生产过程及工艺技术等情况如下：

序号	工序	工艺技术
1	盖子冲压	用 65 吨位的高速高精密龙门冲床，对不锈钢进行下料及折弯等成型
2	端子及固定片冲压	用 65 吨位的高速高精密龙门冲床，对铜材进行多次精冲、下料及折弯等成型
3	主体及锁扣注塑	采用 100 吨位的高速高精密卧式机台，对塑胶原料进行注塑成型
4	电镀	通过清洗、除油去毛刺、中和、催化、镀 NI、镀 Au 及封孔等工艺实现电镀
5	电泳	采用除油去毛刺、高温电解除油清洗、水洗、除油、磷化、清洗、电泳、浸泡、烘烤等过程实现产品电泳工艺
6	端子组装	采用高精密凸轮结构进行插针及去料带，准确定位及插针，产品整体一致性更佳
7	贴双面胶	采用高精密自动机吸头，将双面胶放置组件上，然后按压贴牢，最后将双面胶上膜吸走
8	部件安装	部件放置自动机振动盘里面，通过全自动机吸取进行组装
9	激光打码	采用国际高精密高精度的激光打标机，对塑胶件镭雕打码，确保可以清晰的呈现样品的追溯要求

10	安装 FPC	采用高精度自动机吸头，将 FPC 和组件进行安装
11	焊接/补焊	采用高精度电子阀控制气压，进行点锡膏，然后通过激光进行高温焊接，实现产品的焊接
12	检测	①采用载具在自动机中进行 360 度旋转，对产品进行全方位检测，可以准确的检测每个面的外观划伤、掉漆及尺寸等不良； ②采用自动对插电测替代人工插拔电测,对位精度更加准确，能够进行高效精准的测试
13	包装	通过自动机采用高精度旋转自动吸头，将产品吸附至吸塑盘中，进行包装

(2) 母端

母端滑轨生产工艺



发行人自产母端滑轨存在委托加工的情况，即主体及弹片的冲压工序由发行人购买指定的不锈钢材料后委托外部厂商进行，同时生产工艺过程中涉及的电镀、电泳等环节由发行人的部件供应商委托专业厂商完成。母端滑轨核心生产过程及工艺技术等情况如下：

序号	工序	工艺技术
----	----	------

1	端子冲压	用 65 吨位的高速高精龙门冲床，对铜材进行多次精冲，下料及折弯等成型
2	电镀	通过清洗、除油去毛刺、中和、催化、镀 Ni、镀 Au 及封孔等工艺实现电镀
3	注塑成型	采用 100 吨位的高速高精卧式机台，对塑胶原料及电镀好的端子，进行注塑一体成型
4	FPC 贴片	FPC 进行刷锡膏，然后和连接器一起组装放置至回流炉完成 SMI 贴片
5	贴 EMI 膜	采用自动扫描装置对产品进行精确定位，然后通过高精吸头，将 EMI 膜吸附至产品表面，完成贴膜动作
6	主体及弹片冲压	用 110 吨位的冲床，对 0.50mm，0.80mm 不锈钢板材进行下料，折弯等成型
7	电泳	采用除油去毛刺、高温电解除油清洗、水洗、除油、磷化、清洗、电泳、浸泡、烘烤等过程实现产品电泳工艺
8	弹片组装	采用高精吸头，将裁切好的弹片吸附至产品表面，进行自动按压，完成弹片组装动作
9	组件组装	采用高精吸头，将组件吸附至产品表面，进行自动按压，完成组件组装动作
10	检测	①采用载具在自动机中进行 360 度旋转，对产品进行全方位检测，可以准确的检测每个面的外观划伤、掉漆及尺寸等不良； ②采用自动对插电测替代人工插拔电测，对位精度更加准确，能够进行高效精准的测试
11	包装	通过自动机采用高精旋转自动吸头，将产品吸附至吸塑盘中，进行包装

二、说明报告期内采购 N 公司指定品牌不锈钢的供应商基本情况、采购金额、采购数量，发行人采购不锈钢及滑轨冲压的会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

(一) 报告期内采购 N 公司指定品牌不锈钢供应商基本情况、采购金额、采购数量

1、报告期内采购 N 公司指定品牌不锈钢供应商基本情况

报告期内采购 N 公司指定品牌不锈钢供应商具体情况具体如下：

名称	中山岩谷贸易有限公司（以下简称“中山岩谷”）
注册资本	50 万人民币
成立日期	2012-03-01
注册地址	中山市板芙镇白溪村板芙中路 3 号 2 号办公楼二楼
法定代表人	大桥正宜
股东构成	中山岩谷有限公司，持股 100.00%（最终控股股东：日本企业岩谷产业株式会社）
董监高构成	执行董事、经理：大桥正宜；监事：相良敏郎

经营范围	从事塑料制品、纸制品、金属制品的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外）业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。(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)
合作情况	中山岩谷为日本日新钢材在中国境内的代理商，与发行人从 2020 年开始合作

2、报告期内向 N 公司指定品牌不锈钢供应商采购金额及数量情况

报告期内向 N 公司指定品牌不锈钢供应商采购金额及数量情况具体如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购金额（万元）	2,477.27	300.84	/
采购数量（万 kg）	72.74	9.24	/
采购单价（元/kg）	34.06	32.56	/

2020 年公司滑轨实现自制时开始向 N 公司指定品牌不锈钢供应商采购，2021 年随着自制滑轨数量的增加，采购不锈钢数量大幅增加。

（二）发行人采购不锈钢及滑轨冲压的会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

1、发行人采购不锈钢的会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

发行人向 N 公司指定品牌不锈钢供应商中山岩谷采购不锈钢认定为独立购销业务。

按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》具体分析如下：

（1）向 N 公司指定的不锈钢供应商采购和向富士康等（终端客户 N 公司）销售产品均签订独立的购销合同

原材料采购时，公司与 N 公司指定的不锈钢供应商签订采购合同，独立定价，原材料所有权完全转移给公司，对方不保留继续管理权；产品销售时，公司与富士康等（终端客户 N 公司）签订销售合同，销售价格包括材料、制造费用、利润在内的全额销售价格。

（2）公司承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

公司向供应商采购不锈钢后获得不锈钢的控制权，由公司对其进行管理和核算，并承担生产加工中损耗、价格波动、存货管理不善及备货呆滞等风险。

(3) 公司具备对最终产品的完整销售定价权

公司向富士康等（终端客户 N 公司）销售滑轨，销售价格根据包含采购、运营在内的成本以及市场竞争情况独立报价，与富士康等协商一致确定价格，公司对最终产品具备完整销售定价权。

(4) 公司在购销业务中分别计算信用期，独立承担各自信用风险

公司在上述购销业务中，分别与供应商和客户商谈确定信用期，假如富士康等基于各种原因拒绝或者无力向公司付款，公司仍有义务向供应商付款。

(5) 公司对原材料的加工物料在形态、功能等方面存在差异

公司向 N 公司指定的供应商购买不锈钢，将其生产加工为滑轨，滑轨能产生独立完整的功能，在形态上也发生较大变化，与不锈钢原材均存在较大差异。

综上所述，发行人向 N 公司指定品牌不锈钢供应商中山岩谷采购不锈钢认定为独立购销业务，符合《企业会计准则》相关规定。

2、发行人滑轨冲压的会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

公司采购 N 公司指定物料后，全部将该款物料由外部加工厂冲压加工为滑轨生产所需主体件，公司购回主体件进行进一步加工生产，公司将此冲压业务认定为委托加工业务。

认定为委托加工业务的合理性分析如下：

(1) 公司销售给委外加工商的物料均为对方需向公司交付最终产品的组件或原材料，该部分材料的销售价格与公司向其采购的产品价格之间有一定关联性，从实质上来看，该材料价格波动风险最终由公司承担；

(2) 公司对最终交付产品具有销售定价权，并承担最终产品对外销售形成账款的信用风险；

(3) 公司将不锈钢交付委外加工商后, 对方按公司的技术要求进行生产加工, 冲压出来的主体结构件只能销售给公司, 相关风险并未转移, 实质上为委托加工业务。

故发行人滑轨冲压业务按照委托加工业务进行会计处理具有合理性, 符合《企业会计准则》相关规定。

三、说明报告期内发行人滑轨冲压的委外加工厂商基本情况, 滑轨冲压采购金额、采购数量、委外加工单价及定价依据, 该委外加工定价中是否考虑边角废料情况及其合理性

(一) 报告期内发行人滑轨冲压的委外加工商基本情况

1、报告期内, 发行人与滑轨冲压的委外加工商交易数量、单价、金额等情况

报告期内, 发行人与滑轨冲压的委外加工商交易数量、单价、金额等情况具体如下:

单位: 万 pcs、元/pcs、万元

单位名称	2021 年度			2020 年度		
	数量	委外加工单价	金额	数量	委外加工单价	金额
东莞硕辰精密五金科技有限公司	2,376.58	0.70	1,669.11	349.34	0.73	253.55
深圳市鸿鑫精密实业有限公司	358.14	0.70	252.00	-	-	-
东莞市垄茂五金科技有限公司	112.26	0.67	75.75	-	-	-

报告期内, 不同外协厂商委外加工单价差异不大, 交易定价公允。

2、滑轨冲压加工商基本情况

(1) 东莞硕辰精密五金科技有限公司

名称	东莞硕辰精密五金科技有限公司
注册资本	300 万人民币
成立日期	2018-06-11
注册地址	广东省东莞市石排镇赤坎花场路 13 号 1 号楼
法定代表人	谭东华
股东构成	谭东华, 持股 75%; 童年, 持股 25%
董监高构成	执行董事、经理: 谭东华; 监事: 童年
经营范围	研发、产销、加工: 精密五金件、精密机械配件、五金制品、汽车零部件、通用机械设备及配件、自动化设备、模具零件、电子产品、塑胶制品、包装

	材料、家用电器；货物进出口、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)
合作情况	2018年12月开始与春生电子合作，2019年开始与致尚科技合作，为发行人提供金属部件，2020年开始为致尚科技提供冲压业务

(2) 深圳市鸿鑫精密实业有限公司

名称	深圳市鸿鑫精密实业有限公司
注册资本	200万人民币
成立日期	2018-11-14
注册地址	深圳市龙华区福城街道章阁社区塘前工业区1号5栋101
法定代表人	何莹熙
股东构成	何莹熙，持股100%；
董监高构成	执行董事、经理：何莹熙；监事：王值鹏
经营范围	一般经营项目是：精密零件、精密冲压件，精密五金塑胶结构件，精密模具、治具、自动化设备，机械设备，电气设备，电子零部件，工装夹治具，检测设备，精密工业钣金，压铸产品、塑胶制品、包装制品、橡胶制品、钛材挂具，切削工具的销售及技术开发，自有物业租赁。国内及进出口贸易；许可经营项目是：精密零件、精密冲压件，精密五金塑胶结构件，精密模具、治具、自动化设备，机械设备，电气设备，电子零部件，工装夹治具，检测设备，精密工业钣金，压铸产品、塑胶制品、包装制品、橡胶制品、钛材挂具，切削工具的生产
合作情况	2019年开始与发行人合作，为发行人提供零部件；2020年开始为发行人提供冲压业务

(3) 东莞市堃茂五金科技有限公司

名称	东莞市堃茂五金科技有限公司
注册资本	100万人民币
成立日期	2016-06-30
注册地址	广东省东莞市凤岗镇龙平西路121号14号楼101室
法定代表人	张三锋
股东构成	张三锋，持股100%；
董监高构成	执行董事、经理：张三锋；监事：陈旺生
经营范围	研发、产销：五金制品、模具、塑胶制品、电子产品。(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)
合作情况	2017年开始与发行人合作，主要为公司提供金属材料，2021年开始为发行人提供冲压业务

(二) 委外加工单价定价依据，该委外加工定价中是否考虑边角废料情况及其合理性

发行人冲压加工单价的定价依据主要为在冲压加工商生产产品的合理成本费用基础上进行加成，其中合理成本主要包括材料成本（剔除边角废料预计可销

售收入)、冲压成本、生产过程中合理损耗等(根据供应商报价的成本分析)。

以某供应商提供的产品加工报价单为例具体说明:

料号	零件名称	材料成本				冲压成本			检验成本			单位电费成本(元/pcs)	模具损耗及运输、管理成本(元/pcs)	合计成本(元/pcs)	销售价(元/pcs)	毛利(元/pcs)	利润率%	
		材料单PCS毛重g/pcs	采购单价(元/g)	下脚料单PCS毛重g/pcs	下脚料销售单价(元/g)	材料成本(元/pcs)	工费率(元/H台)	产能(pcs/H台)	单位成本(元/pcs)	工费率(元/H人)	产能(PCSH/人)							单位成本(元/pcs)
***	钢材主体件	a	b	c	d	*	e	f	*	g	h	*	i	j	*	*	*	*

单位材料成本(元/pcs) = $a*b - c*d$, 其中 $c*d$ 为边角废料预计可销售收入

单位冲压成本(元/pcs) = e/f

单位检验成本(元/pcs) = g/h

单位成本合计(元/pcs) = 单位材料成本 + 单位冲压成本 + 单位检验成本 + $i + j$

冲压产品单价 = 单位成本合计 * 合理利润率

公司采购 N 公司指定品牌的不锈钢材料后, 在交易形式上将该等不锈钢材料出售给外部加工厂, 公司购回生产滑轨所需要的主体件进行进一步加工生产。公司对该等外部加工商的销售业务会计处理为委托加工业务, 在业务形式上仍为购销买卖, 在生产加工过程中产生的边角废料由外协加工商自行处理, 故在委外加工单价定价时考虑边角废料情况具有合理性。

四、说明问询回复中外协加工类型未包含滑轨冲压加工的原因及合理性, 招股说明书及问询回复中披露的采购、外协加工业务及相关情况是否准确、完整

(一) 问询回复中外协加工类型已补充滑轨冲压加工

滑轨钢材主体件由公司提供不锈钢原材料并委托外部供应商冲压加工而成, 公司采购 N 公司指定品牌的不锈钢材料后, 在交易形式上将该等不锈钢材料出售给外部加工厂, 公司购回生产滑轨所需要的主体件进行进一步加工生产。公司对该等外部加工商的销售业务形式上为购销买卖, 但公司已根据交易实质会计处理为委托加工业务。

针对上述委托加工业务, 公司原将抵消后净额按照交易形式分类为原材料-金属部件, 现根据交易实质重分类为委托加工, 同时在外协加工类型中补充增加滑轨冲压加工。上述重分类调整不影响采购总额、成本总额及毛利率, 不影响滑轨产品单位成本及毛利率。

(二) 招股说明书及问询回复中披露的采购、外协加工业务及相关情况准确、完整

公司根据上述交易的实质，将招股说明书及问询回复中披露的采购、外协加工的相关数据进行了修正，将原分类为原材料-金属部件的金额重分类至委托加工，但不影响采购总额。即原先列示的原材料采购-金属部件包括已进行委托加工的不锈钢材料的加工费，现将该部分加工费调整至委托加工单独列示，故现列示的原材料-金属部件仅包括生产所需圆针、铜套、弹片、弹簧、脚垫片等金属部件。

调整的影响如下：

单位：万元

大类	细分类别	2021 年度			2020 年度		
		调整前	调整后	调整金额	调整前	调整后	调整金额
原材料采购	金属部件	6,347.01	4,546.01	-1,801.00	1,657.23	1,403.67	-253.56
委托加工	冲压	-	1,996.86	1,996.86	-	253.55	253.55
委托加工	其他	271.40	75.53	-195.87	384.02	384.02	-
合计		6,618.41	6,618.41	-	2,041.25	2,041.25	-

主要修改情况具体如下：

1、招股说明书采购及外协加工业务数据修改

(1) 主要原材料及委托加工采购情况

发行人已于招股说明书之“第六节、四（一）采购情况”中将原分类为原材料-金属部件的金额重分类至委托加工，对应修改了主要原材料采购情况及委托加工采购情况，但不影响采购总额，主要情况如下：

①主要原材料采购情况

报告期内，公司采购的原材料主要为金属材料、塑胶材料、FPC 部件、金属部件、塑胶部件、线材及电子雾化设备部件等，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占当期采购额比例	金额	占当期采购额比例	金额	占当期采购额比例
金属材料	4,093.08	10.92%	1,246.26	4.15%	983.67	3.59%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占当期采购 额比例	金额	占当期采 购额比例	金额	占当期采 购额比例
塑胶材料	2,171.44	5.79%	1,107.29	3.69%	821.13	3.00%
FPC 部件	5,230.78	13.95%	2,851.86	9.50%	1,035.49	3.78%
金属部件	4,546.01	12.12%	1,403.67	4.67%	642.85	2.35%
塑胶部件	2,268.21	6.05%	841.61	2.80%	74.42	0.27%
线材	688.46	1.84%	346.78	1.15%	2.72	0.01%
电子雾化设备部件	-	-	-	-	9,538.44	34.80%
合计	18,997.98	50.67%	7,797.47	25.96%	13,098.74	47.79%
当年采购总额	37,494.85	100.00%	30,034.58	100.00%	27,409.58	100.00%

报告期内，公司主要原材料平均采购价格如下表：

项目		2021 年度		2020 年度		2019 年度
类型	单位	金额	变动率	金额	变动率	金额
金属材料（铜材）	元/kg	69.85	30.39%	53.57	-2.90%	55.17
金属材料（不锈钢）	元/kg	32.44	11.52%	29.09	37.15%	21.21
塑胶材料	元/kg	38.21	50.59%	25.37	3.78%	24.45
FPC 部件	元/pes	0.77	5.65%	0.73	-7.15%	0.79
金属部件	元/pes	0.07	-12.04%	0.08	76.35%	0.05
塑胶部件	元/pes	0.14	-12.66%	0.16	1375.24%	0.01
线材	元/m	0.57	-58.51%	1.37	171.37%	0.50
电子雾化设备部件	元/pes	-	-	-	-	1.84

②委托加工及 OEM 采购情况

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占当期采购 额比例	金额	占当期采购 额比例	金额	占当期采购 额比例
OEM 采购	5,161.84	13.77%	14,264.43	47.49%	7,050.98	25.72%
委托加工	4,670.18	12.46%	3,827.23	12.74%	4,727.38	17.25%
冲压	1,996.86	5.33%	253.55	0.84%	-	-
组装	888.29	2.37%	1,958.46	6.52%	3,598.57	13.13%
电镀	1,681.75	4.49%	1,025.41	3.41%	684.07	2.50%
机加工	27.75	0.07%	205.78	0.68%	287.39	1.05%
其他	75.53	0.20%	384.02	1.28%	157.34	0.57%
合计	9,832.02	26.23%	18,091.66	60.23%	11,778.36	42.97%
当年采购总额	37,494.85	100.00%	30,034.58	100.00%	27,409.58	100.00%

(2) 生产模式之外协加工模式

发行人已于招股说明书之“第六节、一（四）之3、生产模式”中修正外协加工金额，补充披露外协冲压工序的合理性、金额、占比情况和报告期各期前五大外协厂商情况，主要情况如下：

①外协加工金额，外协冲压工序的合理性、金额及占比情况

公司产品主要生产工序包括注塑、冲压、电镀、组装以及精密结构件的机加工等。报告期内，出于业务发展及成本考虑，公司电镀、冲压、组装、机加工等生产工序存在委托外部厂商加工的情形，具体采购情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
冲压	1,996.86	42.76%	253.55	6.62%	-	-
组装	888.29	19.02%	1,958.46	51.17%	3,598.57	76.12%
电镀	1,681.75	36.01%	1,025.41	26.79%	684.07	14.47%
机加工	27.75	0.59%	205.78	5.38%	287.39	6.08%
其他	75.53	1.62%	384.02	10.03%	157.34	3.33%
合计	4,670.18	100.00%	3,827.23	100.00%	4,727.38	100.00%

A、冲压工序

冲压属于金属成型加工的常用方法，公司 2020 年开始滑轨产品的自产。出于业务发展及成本的考虑，公司提供不锈钢原材料并委托外部供应商冲压加工而成滑轨母端钢材主体件。

②前五大外协厂商情况

报告期各期，公司前五大外协厂商主要是冲压、组装、电镀及机加工生产环节的加工厂商，具体情况如下表：

单位：万元

序号	供应商	合作开始时间	采购金额	占当期外协加工采购总额的比例	占当期总采购额的比例	采购内容/加工环节	对应业务/产品	是否为关联方
2021 年								
1	东莞硕辰精密五金科技有限公司	2018	1,735.04	37.15%	4.63%	冲压等	滑轨	否
2	温州市信利达烟具制造厂	2013	498.58	10.68%	1.33%	电镀	连接器	否

序号	供应商	合作开始时间	采购金额	占当期外协加工采购总额的比例	占当期总采购额的比例	采购内容/加工环节	对应业务/产品	是否为关联方
3	乐清市新城南表面处理工程有限公司	2013	390.39	8.36%	1.04%	电镀	连接器	否
4	深圳市琦至科技有限公司	2017	244.15	5.23%	0.65%	组装	精密加工服务	否
5	深圳市鸿鑫精密实业有限公司	2019	205.39	4.40%	0.55%	冲压等	滑轨	否
	合计		3,073.55	65.81%	8.20%	-	-	-
2020年								
1	深圳市琦至科技有限公司	2017	1,806.48	47.20%	6.01%	组装	精密加工服务	否
2	温州市信利达烟具制造厂	2013	582.29	15.21%	1.94%	电镀	连接器	否
3	乐清市新城南表面处理工程有限公司	2013	257.13	6.72%	0.86%	电镀	连接器	否
4	东莞硕辰精密五金科技有限公司	2018	253.55	6.62%	0.84%	冲压	滑轨	否
5	东莞市华凯盛科技有限公司	2019	188.19	4.92%	0.63%	机加工	精密结构件	否
	合计		3,087.64	80.68%	10.28%	-	-	-
2019年								
1	深圳市琦至科技有限公司	2017	2,491.74	52.71%	9.09%	组装	精密加工服务	否
2	深圳市杰润精密科技有限公司	2018	875.10	18.51%	3.19%	组装	电子雾化设备	否
3	乐清市新城南表面处理工程有限公司	2013	343.88	7.27%	1.25%	电镀	连接器	否
4	东莞市华凯盛科技有限公司	2019	287.39	6.08%	1.05%	机加工	精密结构件	否
5	温州市信利达烟具制造厂	2013	278.50	5.89%	1.02%	电镀	连接器	否
	合计		4,276.61	90.46%	15.60%	-	-	-

2、问询回复外协加工相关内容修改

(1) 首轮问询回复之“20、关于外协与 OEM”相关内容修改

①外协加工基本情况

发行人已于首轮问询回复之“20、关于外协与 OEM”中的第二问对应修改公司前五大外协厂商情况及外协加工情况，同时补充披露了主要外协厂商的基本情况。

②外协加工交易价格公允性，外协加工数量与发行人产品产量匹配关系

发行人已于首轮问询回复之“20、关于外协与 OEM”中的第三问补充发行人报告期内外协冲压交易价格的公允性分析以及加工数量与产品产量的匹配分析。

(2) 二轮问询回复之“11、关于外协加工及存货盘点”相关内容修改

发行人已于二轮问询回复之“11、关于外协加工及存货盘点”中的第二问补充发行人报告期内主要外协供应商的基本情况以及匹配性分析。

五、保荐机构核查程序和核查意见

(一) 保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、了解发行人报告期初选择 OEM 生产的原因并分析合理性；了解制约发行人自主生产的主要因素，及实现自产后的解决情况；了解及查看自产滑轨的生产过程，了解自产滑轨中的核心生产过程及技术的体现；获取发行人报告期内采购明细表，了解自产滑轨中外协或委托加工情况。

2、获取报告期内发行人采购明细表，取得发行人对中山岩谷及滑轨冲压委外加工商的交易金额、数量等情况；复核修改后的招股说明书及问询回复中披露的采购、外协加工业务相关情况的准确性及完整性。

3、访谈中山岩谷及滑轨冲压业务委外加工商，获取其基本情况及合作历史等信息。

4、获取滑轨冲压业务委外加工商报价单，复核其定价依据是否合理。

(二) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人报告期初选择 OEM 生产具有合理性；发行人自产滑轨中存在外协或委托加工的情况。

2、发行人采购不锈钢业务为独立购销业务，滑轨冲压业务为委托加工业务，符合《企业会计准则》的相关规定。

3、发行人冲压加工单价的定价依据主要为在冲压加工商生产产品的合理成本费用基础上进行加成，合理成本中考虑了考虑边角废料情况，具有合理性。

4、问询回复中外协加工类型已补充披露委托加工-冲压，修改后的招股说明书及问询回复中披露的采购、外协加工业务相关情况准确、完整。

7.关于股权变动

申请文件及问询回复显示，发行人第七次、第八次增资价格存在较大差异，原因系两次增资存在约半年的时间间隔，而在该半年时间内发行人的滑轨产品销量增长明显、新产品和新业务发展确定性提高、经营业绩快速提升，上市计划更趋明确等原因导致。

请发行人：

(1) 说明第七次增资洽谈过程、第七次增资的股东睿泽捌号是否专门为投资发行人设立，睿泽捌号的股东背景、睿泽捌号对外投资情况、增资发行人的资金来源。

(2) 结合睿泽捌号及其实际控制人对外投资的企业与发行人、发行人客户、供应商是否存在往来等，进一步说明睿泽捌号入股价格公允性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明第七次增资洽谈过程、第七次增资的股东睿泽捌号是否专门为投资发行人设立，睿泽捌号的股东背景、睿泽捌号对外投资情况、增资发行人的资金来源

(一) 发行人第七次增资的洽谈过程，以及第七次增资的股东睿泽捌号是否专门为投资发行人设立

睿泽捌号系于2020年7月发行人第七次增资时,通过增资方式入股发行人,当次增资的具体情况如下:

项目	投前估值	投后估值	当次增资资金募集情况				
			PE 倍数	增资价格	新增股份数量	募资总额	参与认购人数
第七次增资	9.75 亿元	10 亿元	27.62	11.96 元/股	209 万股	2,500 万元	1

发行人第七次增资的洽谈始于2020年3月,双方在就发行人的初始估值、投资进度、交割先决条件、投资的排他性等达成一致后,于2020年4月签署了《投资意向协议》;《投资意向协议》签署后,前海睿泽对发行人的业务、财务和经营情况等进行了调研,后经内部决策同意投资,并于2020年7月发行人股东大会审议通过,与发行人签署《增资协议》。

睿泽捌号定向投资于发行人,其作为私募投资基金产品系专门为投资发行人而设立。

(二) 睿泽捌号的股东背景、对外投资情况及增资发行人的资金来源

1、睿泽捌号的合伙人为专业财务投资者或私募基金合格投资者,投资入股前与发行人不存在关联关系,在发行人的客户与供应商中亦不存在利益关系

睿泽捌号为已取得私募投资基金备案证明的私募投资基金(备案编码:SLP176),基金管理人为前海睿泽(基金管理人登记编码:P1021069)。

截至本回复出具日,睿泽捌号的合伙人及其认缴出资情况如下:

序号	合伙人姓名	合伙人类别	出资额(万元)	出资比例
1	前海睿泽	普通合伙人	10	0.40%
2	陈伯君	有限合伙人	1,100	43.82%
3	陈同亮	有限合伙人	500	19.92%
4	廖衡勇	有限合伙人	300	11.95%
5	张炼	有限合伙人	300	11.95%
6	王天广	有限合伙人	300	11.95%
合计			2,510	100.00%

廖衡勇和王天广为职业投资人,主要从事非上市企业股权投资;陈伯君任职于深圳市万企实业有限公司,陈同亮任职于东莞顺传五金制品有限公司,张炼任

职于深圳华翔飞鸟实业有限公司。陈伯君、陈同亮、张炼均是前海睿泽的客户，曾经投资过前海睿泽的其他基金产品或曾在前海睿泽登记过投资意向，因此在前海睿泽为募集资金设立睿泽捌号时，认购了睿泽捌号的基金份额。

截至本回复出具日，前海睿泽的股东及其认缴出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	持股比例
1	王天广	700	70%
2	上海允翕企业管理有限公司	300	30%
	合计	1,000	100%

上海允翕企业管理有限公司的股东为外籍自然人 WANG CHUNYAN（持股 99%）和上海迪鹰文化发展有限公司（持股 1%）；上海迪鹰文化发展有限公司的股东为顾春迪（持股 70%）和张鹰（持股 30%）。

WANG CHUNYAN 自 2017 年 12 月入职前海睿泽至今，先后担任前海睿泽的投资经理、执行董事兼总经理；顾春迪自 2018 年 1 月至今先后任职于苏州恒顿文化传媒股份有限公司、赢盛体育发展（上海）有限公司、上海骏墨财务管理咨询有限公司；张鹰自 2016 年以来一直任职于雅培贸易（上海）有限公司；该 3 人与发行人及发行人的客户、供应商等均不存在往来。

WANG CHUNYAN 与顾春迪、张鹰间接持有发行人股份，系因前海睿泽作为睿泽捌号的基金管理人而持有睿泽捌号的财产份额，从而间接持有发行人股份导致，并非其 3 人主动投资发行人，且按照上海允翕企业管理有限公司持有前海睿泽股权的比例，以及前海睿泽间接持有发行人股份的数量和比例计算，WANG CHUNYAN 等 3 人间接持有发行人股份数量合计约为 2,508 股，持股比例低于 0.01%，持股较少。

直接和间接持有睿泽捌号权益的股东与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、其他直接或间接股东、相关业务负责人均不存在亲属关系、关联关系、投资关系、任职关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，在发行人的客户与供应商中亦不存在利益关系。

2、睿泽捌号为经备案的私募投资基金，定向投资于发行人，不存在其他对外投资，不存在为发行人的客户与供应商输送利益的情形

睿泽捌号为已取得私募投资基金备案证明的私募投资基金，定向投资于发行

人，除持有发行人的股份外，不存在其他对外投资，不存在通过对外投资的企业为发行人的客户与供应商输送利益的情形。

3、睿泽捌号增资入股的资金来源于各合伙人缴付的出资款，资金来源均为其合伙人的合法自有资金

前海睿泽在为睿泽捌号办理私募基金备案登记时，已按照私募基金监管的要求对股东的资金来源进行审查，其股东亦向基金管理人提供了资金来源证明及承诺，睿泽捌号用于增资发行人的资金来源为各合伙人向睿泽捌号缴付的出资款，均为睿泽捌号股东的合法自有资金。

二、结合睿泽捌号及其实际控制人对外投资的企业与发行人、发行人客户、供应商是否存在往来等，进一步说明睿泽捌号入股价格公允性

（一）睿泽捌号的实际控制人及其对外投资的企业与发行人、发行人客户、供应商是否存在往来

睿泽捌号的实际控制人为王天广；除持有发行人股份外，睿泽捌号不存在其他对外投资。

王天广对外投资的企业主要包括如私募基金管理人的专门的投资平台、作为私募投资基金产品的企业，以及少量实体经营的企业，且其个人的对外投资均为财务投资。经王天广书面确认，其向致尚科技投资是基于个人对公司的判断作出，属于财务投资，与其个人的其他对外投资均无关联，不存在因致尚科技是王天广投资的其他企业的供应商、客户，或者因致尚科技与其投资的其他企业之间存在往来，而向致尚科技进行投资的情况。同时，王天广未参与致尚科技的经营，不存在为投资发行人，或者以向发行人投资为条件，促成致尚科技与其投资的其他企业进行交易或往来的情况。

报告期内，睿泽捌号及其实际控制人对外投资的企业与发行人、发行人的主要客户和供应商不存在往来。

（二）睿泽捌号入股发行人的价格公允

睿泽捌号入股发行人的价格是由投资方根据其独立自主判断，并综合考虑公司的经营状况、资产状况、未来盈利及发展前景等因素，与发行人协商确定，入

股价格公允。

三、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、取得和查阅睿泽捌号增资入股发行人相关董事会、股东大会的会议及决议文件，以及与之相关的投资意向协议、增资协议等文件，访谈陈潮先及前海睿泽原执行董事廖衡勇，了解发行人第七次增资的洽谈过程、睿泽捌号是否专门为投资发行人设立等。

2、取得和查阅睿泽捌号出具的调查表、私募投资基金备案证明、合伙协议、睿泽捌号股东出资银行电子回单以及工商企业档案等资料，以及睿泽捌号出具的声明文件，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络查询方式核查睿泽捌号及其实际控制人王天广的对外投资情况。

3、访谈王天广、廖衡勇、WANG CHUNYAN 和陈伯君，了解睿泽捌号的股东背景、王天广对外投资企业以及各受访人员与发行人、发行人客户、供应商之间是否存在往来等。

4、取得发行人出具的书面说明。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人第七次增资的洽谈过程真实、完整；睿泽捌号作为私募投资基金产品是专门为投资发行人而设立，其股东均为私募投资基金合格投资者，且穿透至最终持股的自然人后，直接和间接持有睿泽捌号权益的股东与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等均不存在亲属关系、关联关系或其他利益输送安排，在发行人的客户与供应商中亦不存在利益关系；除持有发行人的股份外，睿泽捌号不存在其他对外投资，其用于增资发行人的资金来源为各合伙人向睿泽捌号缴付的出资款，均为睿泽捌号股东的合法自有资金。

2、报告期内，睿泽捌号及其实际控制人对外投资的企业与发行人、发行人的主要客户和供应商不存在往来，睿泽捌号入股发行人的价格公允。

8.关于杰润科技

申请文件及问询回复显示：

(1) 田镔进为发行人股东深圳市远方企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称深圳远方）的有限合伙人，深圳远方持有 4.46%的股份。田镔进曾于 2018 年 8 月至 2019 年 1 月担任杰润科技的执行董事。杰润科技于 2019 年 1 月变更股东。

(2) 杰润科技为你我网络电子雾化器设备成品的供应商，报告期内为发行人提供电子雾化器设备，同时为发行人组装业务的外协加工商。发行人报告期内向杰润科技销售部分设备及精密结构件用于电子雾化器业务，并向杰润科技租赁厂房。

请发行人：

(1) 列表说明与杰润科技的各项业务往来及发生原因，发生金额、定价依据及公允性；除前述往来外，发行人与杰润科技是否存在客户、供应商重叠情况及具体原因。

(2) 说明杰润科技 2019 年 1 月变更股东的原因，变更股东前后杰润科技股东与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员其他核心人员、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益往来。

请保荐人、申报会计师就问题（1）发表明确意见，请保荐人、发行人律师就问题（2）发表明确意见。

【回复】

一、列表说明与杰润科技的各项业务往来及发生原因，发生金额、定价依据及公允性；除前述往来外，发行人与杰润科技是否存在客户、供应商重叠情况及具体原因

（一）列表说明与杰润科技的各项业务往来及发生原因，发生金额、定价依

据及公允性

杰润科技基本情况如下：

名称	成立时间	股权结构及演变、主要人员及演变（自成立日起）	主营业务
杰润科技	2018年8月29日	①2018年8月29日至2019年1月14日：周丽（60%）、杨雪梅（20%）、曾广枝（20%）；田镔进任总经理及执行董事 ②2019年1月14日至今：王灿（60%）、郑华珍（20%）、李文伟（20%）；刘付华富任总经理及执行董事	电子雾化设备的加工及组装

2018年至2021年，发行人与杰润科技的各项业务往来及发生原因，发生金额、定价依据及公允性情况如下表：

类型	时间	业务往来	发生原因	金额（万元）	定价依据	公允性说明
销售	2020年度	租金收入	2019年末，发行人主动停止电子雾化设备业务后有部分厂房空置，便将部分空余厂房出租给杰润科技	186.70	参考发行人厂房承租价格，综合考虑物业、水电费等因素协商确定	获取发行人收取租金的结算单，将出租价格与承租价格进行比较，出租价格公允
	2019年度	设备收入等	2019年，发行人向杰润科技销售了部分设备及精密结构件，用于其组装电子雾化设备，主要系杰润科技正在从事电子雾化设备组装相关业务	72.26	参考设备市场价格，综合考虑损耗率等因素协商确定	获取发行人购买及销售设备的合同等，销售价格公允
采购	2020年度	外协加工组装、采购电子雾化设备部件	2018及2019年发行人开展电子雾化设备业务期间，向杰润科技委托加工组装电子雾化设备，并采购电子雾化设备部件以满足正常的生产需求；2020年为价差调整	-0.92	参考市场价格，综合考虑质量、交期等因素协商确定	获取杰润科技及其他供应商的报价单，发行人采购价格公允
	2019年度			1,642.15		
	2018年度			821.70		

（二）除前述往来外，发行人与杰润科技存在客户、供应商重叠的情况及具体原因

2018年至2021年，发行人与杰润科技供应商、客户重叠情形如下：

1、供应商重叠情况

2018年至2021年，发行人与杰润科技的供应商重叠及采购金额情况如下表：

单位：万元

供应商类别	发行人采购金额			
	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度

包装及辅助材料供应商等	114.09	53.02	78.80	109.65
电子雾化设备部件供应商	-	-	8,094.99	2,833.80
合计	114.09	53.02	8,173.79	2,943.45
采购总额	37,494.85	30,034.58	27,409.58	30,044.38
重叠供应商采购占比	0.30%	0.18%	29.82%	9.80%

报告期内，发行人向上述重叠供应商主要采购电子雾化设备部件、包装及辅助材料等，该等原材料相对通用性较强，市场较为成熟，运用范围较广。

杰润科技自2018年8月成立以来，一直从事电子雾化设备加工及组装业务，发行人曾于2018年至2019年开展电子雾化设备业务，且发行人与杰润科技均位于深圳地区，开展电子雾化设备业务期间所需使用的原材料存在一定重合，两家公司从地理位置便利性、产品品质等方面考虑，分别、独立地选择了向上述供应商采购部分原材料，故供应商存在重叠具有合理性。上述重叠的供应商主要包括深圳市尖端世纪电子科技有限公司、惠州市竣泰科技有限公司、深圳市竞达成科技有限公司等。

2020年及2021年，发行人仅向重叠的供应商采购包装及辅助材料等，金额及占比较小。重叠的供应商主要为得盛科技(深圳)有限公司，该公司主营吸塑、纸箱、彩盒、手袋等包装制品的设计与销售；发行人主要向其采购包装材料，2020年及2021年采购的金额分别为18.44万元和92.26万元。

发行人与上述供应商的往来均基于合理的商业理由而发生，不存在通过与杰润科技的共用供应商进行利益输送的情形。

2、客户重叠情况

2018年至2021年，发行人与杰润科技客户的重叠及销售金额情况如下表：

单位：万元

客户名称	发行人销售金额			
	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
你我网络	-	-	9,291.24	8,260.52
金致远	-	-	6,720.18	-
蓝印科技	-	-	437.97	-
深圳市质赢科技有限公司	-	0.86	-	-
合计	-	0.86	16,449.39	8,260.52
营业收入	61,483.37	49,867.19	46,215.86	41,356.39

重叠客户销售占比	-	0.00%	35.59%	19.97%
----------	---	-------	--------	--------

报告期内，发行人与杰润科技重叠的客户主要为金致远及你我网络。发行人于 2019 年末停止电子雾化设备业务后，上述关联方遂向杰润科技采购电子雾化设备成品，故发行人 2020 年及 2021 年向重叠客户销售金额大幅下降，具有合理性。

报告期内发行人存在客户与杰润科技重叠的情形，随着公司经营战略及产品结构的调整，发行人 2020 年向重叠客户的销售金额为 0.86 万元，2021 年向重叠客户的销售金额为 0 万元。

二、说明杰润科技 2019 年 1 月变更股东的原因，变更股东前后杰润科技股东与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员其他核心人员、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益往来

（一）杰润科技 2019 年 1 月变更股东的原因，以及变更前后的股东情况。

2019 年 1 月，杰润科技变更前后的股东情况如下：

序号	变更前			变更后		
	股东姓名	出资额（万元）	持股比例	股东姓名	出资额（万元）	持股比例
1	周丽	300	60%	王灿	300	60%
2	杨雪梅	100	20%	李文伟	100	20%
3	曾广枝	100	20%	郑华珍	100	20%
合计	--	500	100%	--	500	100%

杰润科技设立后，因原股东彼此对公司发展理念产生分歧，因此各自将其持有的杰润科技股权转让出。

（二）2019 年 1 月变更股东前后，杰润科技股东与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员其他核心人员、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益往来

根据对杰润科技现股东王灿、李文伟及原股东周丽的访谈，并查阅发行人控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、其他核心人员分别填写的调查表和出具的书面声明，查阅前述人员报告期内单笔发生金额 5 万元或以上的银行流水，并通过国家企业信用信息公示信息、企查查等网站进行核查，杰润科技 2019 年 1 月变更前后的股东与发行人控股股东、实际控制人、董事、监

事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户和供应商均不存在关联关系或其他利益往来。

三、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人与杰润科技的各项业务往来明细并了解原因，了解定价依据并分析公允性；获取杰润科技 2018 至 2021 年的供应商、客户名单及交易明细，核查与发行人供应商及客户重叠情况及合理性。

2、访谈杰润科技的现股东王灿、李文伟以及原股东周丽，了解杰润科技 2019 年 1 月变更股东的原因，以及杰润科技变更前后股东与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益往来情况；

3、取得和查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员分别填写的调查表和出具的声明，确认前述人员与杰润科技的现股东或原股东是否存在关联关系；

4、取得发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员和其他核心人员报告期内的个人银行交易明细记录以及个人对账户完整性的说明及承诺，对该等人员报告期内单笔发生金额 5 万元及以上流水中的交易对方与杰润科技现股东及原股东进行比对，核查该等人员与杰润科技现股东及原股东的大额资金往来情况；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络查询方式，核查杰润科技现股东及原股东与发行人主要客户、供应商的股东或高管是否存在重合等情况，并就此访谈杰润科技部分现股东及原股东，核查杰润科技现股东及原股东是否与发行人的主要客户、供应商存在关联关系或其他利益往来。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与杰润科技各项业务往来具有合理性，定价公允；杰润科技 2018 年至 2021 年与发行人存在供应商及客户重叠的情形，但具有合理性，不存在为发行人进行利益输送的情形。

2、杰润科技 2019 年变更股东系因其原股东个人原因导致；变更股东前后杰润科技股东与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员其他核心人员、主要客户和供应商均不存在关联关系或其他利益往来。

（本页无正文，为《关于深圳市致尚科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人、董事长签字：

陈潮先

陈潮先



深圳市致尚科技股份有限公司

2022年7月15日

(本页无正文,为《五矿证券有限公司关于深圳市致尚科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名:


温波


宋平



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读深圳市致尚科技股份有限公司本次回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



黄海洲