

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
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复**

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申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010553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（注册稿）》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.关于客户依赖	3
2.关于滑轨生产	37
3.关于外协加工	49
4.关于其他事项	65

1.关于客户依赖

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人滑轨产品报告期内毛利占比为 41.19%、63.24%、65.12%，毛利率为 34.69%、33.74%、38.66%。发行人滑轨系通过富士康向 N 公司供应，对 N 公司、富士康构成重大依赖。发行人认为其客户集中度高符合行业特征。

(2) 2021 年 N 公司最新一代产品销量相较于 2020 年下降 16.34%。2022 年 1-3 月，发行人滑轨产品对富士康销售数量同比增长 47.89%，滑轨产品份额比例有望随着最新一代游戏机升级版产品销售数量和比例的增加继续提升。

(3) 发行人应用于 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。

(4) 发行人部分游戏机连接器毛利率下降原因之一为随着该产品应用程度减弱，单位售价降低。

(5) 实际控制人陈潮先曾在富士康工作，发行人间接股东中部分为富士康前员工，部分富士康前员工入职发行人时间集中在 2020 年。

请发行人：

(1) 结合报告期内滑轨产品对毛利的贡献程度、滑轨产品通过富士康最终应用于单一终端客户 N 公司的情况，对照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 说明发行人下游客户集中度高符合行业特征的具体依据，并充分揭示对富士康、N 公司存在重大依赖的风险。

(2) 结合 N 公司世代产品的生命周期、滑轨设计的特点及优劣势等，说明是否存在 N 公司不再使用滑轨设计从而导致发行人收入大幅下滑的风险，如是，请充分揭示风险。

(3) 说明应用于 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”的具体涵义或依据，结合滑轨产品供应份额提高的原因、配套最新一代游戏机升级版产品滑轨的竞争情况及与原滑轨产品竞争情况之差异，进一步说明

发行人份额分配是否取决于富士康，对富士康的重大依赖是否可能导致其未来持续经营能力存在重大不确定性，未来是否面临供应份额大幅减少风险，对发行人可持续经营能力是否构成重大不利影响，发行人相关风险提示是否充分。

(4) 结合 N 公司最新一代产品销量的变动趋势，未来是否存在终端产品出货量下降从而影响发行人营业收入和盈利能力的风险，相关风险提示是否充分；结合在手订单、富士康采购计划等说明业务可持续性。

(5) 说明发行人竞争优势、客户资源、生产设备及工艺是否可拓展至其他产品，结合前述情况、报告期内与客户配套开发情况及发行人业务规划，说明发行人业务的成长性、可持续性。

(6) 结合与客户约定的定价方式、行业特征、其他游戏机零部件单价及毛利率变动趋势，说明发行人滑轨业务维持较高毛利率的可持续性。

(7) 结合富士康前员工集中入职发行人的背景、是否曾对接发行人业务或为发行人获取业务提供便利、同期入职人员或相似岗位人员是否授予股份等，说明发行人是否存在通过富士康前员工获取商业机会，待其从富士康离职后再给予其特殊利益的情形。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（7）发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内滑轨产品对毛利的贡献程度、滑轨产品通过富士康最终应用于单一终端客户 N 公司的情况，对照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 说明发行人下游客户集中度高符合行业特征的具体依据，并充分揭示对富士康、N 公司存在重大依赖的风险

发行人生产的滑轨等游戏机零部件，主要应用于 N 公司游戏主机产品。相较于其他消费电子行业，全球游戏主机市场更加集中，主要产品市场被 N 公司、索尼和微软三家垄断，下游市场高度集中且 N 公司持续排名行业第一。富士康为 N 公司合作的制造服务企业，公司滑轨产品经 N 公司认证通过后销售给富士康，集成其他功能件形成整机产品。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。因此，发行人下游

客户集中度高符合行业特征，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况，具有商业合理性。

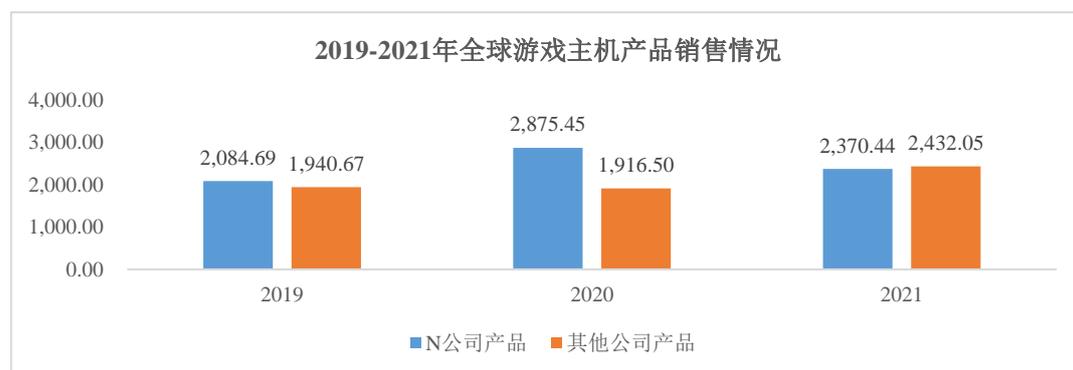
N公司及富士康发展前景良好，本身经营状况不存在重大不确定性；发行人与N公司及富士康合作具有较好的历史基础，业务具有连续性、可持续性；发行人与N公司及富士康不存在关联关系，公司系采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，交易定价具有公允性；公司具备独立面向市场获取业务的能力。因此，发行人客户集中度高不会使发行人未来持续经营能力存在重大不确定性，不会构成重大不利影响。

（一）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题7的情况说明

1、发行人下游客户市场高度集中，发行人客户集中度高符合行业惯例，具有合理性

（1）应用公司产品的下游游戏主机市场高度集中

公司生产的游戏机零部件等电子元器件产品，服务于游戏主机行业，相较于其他消费电子产品，全球游戏主机市场更加集中，主要产品市场被N公司、索尼和微软等三家垄断。根据VG Chartz统计数据显示，2019年至2021年，N公司旗下主要游戏机产品销量占当期全球市场的份额为51.79%、60.01%和49.36%，下游市场高度集中且N公司市场占有率最高。



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

公司自设立以来即专注于精密电子零部件制造领域，服务于行业领先企业的消费电子产业链相关产品，提供各种精密金属结构件及精密加工服务。2016年以来，公司通过市场分析及内部资源、能力研判，特别是公司连接器和精密加工

能力的优势，决定进入游戏机相关产业链，N公司作为行业领先企业，成为公司战略重点。自2017年公司滑轨产品通过N公司认证以来，在场地、资金相对紧张的情况下，公司集中资源、不断优化提升，以产品品质、交付和高性价比获得客户份额增加并扩大合作产品品类，促进了公司对其收入不断增加。

(2) 富士康为全球最大制造服务企业，公司主要产品经N公司认证通过后销售给富士康

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。而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%）。

公司游戏机零部件产品的主要客户为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。公司滑轨等游戏机零部件产品经N公司认证或检验后销售给富士康，集成其他功能件形成整机产品配套供应N公司。终端市场需求的快速增长，以及公司产品占有率的提升，导致公司对富士康的销售规模持续增长。

(3) 发行人客户集中度较高与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况

公司同行业可比上市公司客户集中度普遍较高，2019年至2021年，以富士康为主要客户的可比企业对富士康当年收入占比在33%-69%之间，对终端客户的收入占比在44%-86%之间。同时受客户群体、终端市场竞争格局等因素影响，各公司客户集中度存在差异，发行人前五大客户收入占比与可比公司平均值比较接近。具体情况如下表：

公司名称	富士康销售占比	对终端客户销售占比	前五大客户销售占比		
			2021年 度	2020年 度	2019年 度

博硕科技	2019 年至 2021 年对富士康销售占比为 54.17%、60.76%和 69.00%	2019 年应用于苹果公司产品收入占比为 52.36%	95.33%	90.49%	92.40%
捷邦科技	2019 年至 2021 年对富士康销售占比为 36.85%、39.52%和 37.17%	2019 年至 2021 年应用于苹果公司产品收入占比为 77.95%、81.27%和 79.65%	77.63%	81.03%	80.01%
统联精密	2019 年至 2020 年对富士康销售占比为 42.84%和 40.57%	2019 年和 2020 年应用于苹果公司及其指定 EMS 厂商收入占比为 85.55%和 70.78%	73.93%	75.15%	78.57%
六淳科技	2019 年至 2021 年对富士康销售占比为 42.26%、35.56%和 33.78%	2019 年至 2021 年应用于苹果公司产品收入占比为 49.88%、46.74%和 44.69%	77.25%	72.63%	81.90%
平均值	2019 年至 2021 年对富士康销售占比为 44.03%、44.10%和 46.65%	2019 年至 2021 年应用于苹果公司产品收入占比为 66.44%、66.26%和 62.17%	81.04%	79.83%	83.22%
发行人	2019 年至 2021 年对富士康销售占比为 42.18%、67.52%和 64.40%	2019 年至 2021 年应用于 N 公司产品收入占比为 27.86%、56.98%和 62.07%	82.48%	78.38%	82.00%

数据来源：上述企业披露的招股说明书及年度报告。

注：博硕科技目前已上市（证券代码：300951）；统联精密目前已上市（证券代码：688210），未披露 2021 年度对富士康的销售占比情况；捷邦科技、六淳科技均为已问询阶段。

发行人客户集中度较高在行业内具有普遍性，符合行业特征。

2、发行人客户发展前景良好，本身经营状况良好

N 公司是全球知名跨国企业，成立于 1889 年，是日本一家主要从事电子游戏软硬件开发的公司，现代电子游戏产业的开创者，其近年来游戏主机产品占全球市场的份额接近 50%。N 公司经营状况良好，截至 2021 年末总资产约为 1,404.68 亿元人民币，净资产约为 1,078.12 亿元人民币，其中货币资金及短期投资约为 859.56 亿元人民币；2021 年 N 公司实现营业收入约为 977.36 亿元人民币，净利润约为 275.01 亿元人民币（上述数据以 2021 年末汇率或年度平均汇率折算）。N 公司为上市公司，总市值为 501.27 亿美元（根据 2022 年 6 月 30 日收盘价计算，新浪财经）经营透明度高，不存在不确定性风险。

富士康是全球最大的制造服务企业，根据各大机构发布的市场统计数据，在全球电子制造服务业排名中，富士康始终排名第 1 位。截至 2021 年末富士康总资产约为 9,007.78 亿元人民币，净资产约为 3,625.48 亿元人民币；2021 年富士康实现营业收入约为 13,841.70 亿元人民币，净利润约为 321.73 亿元人民币（上述数据以 2021 年末汇率或年度平均汇率折算）。富士康发展良好，集团母公司为上市企业，总市值为 509.15 亿美元（根据 2022 年 6 月 30 日收盘价计算，新浪财经）经营透明度高，不存在不确定性风险。

3、发行人与 N 公司及富士康合作稳定，未来具有可持续性

公司自 2011 年成为富士康合格供应商，而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，合作迄今均超过 10 年。N 公司及富士康均执行较为严格的合格供应商管理制度，对合格供应商的考核标准较为严格，审核周期较长。因此，一旦确定合作关系，双方合作黏性和稳定性较强。

报告期内，公司与富士康交易产品中，主要为应用于 N 公司的游戏机零部件，在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。2022 年 1-6 月，公司应用于 N 公司游戏机零部件产品销售收入为 12,931.61 万元，较上年同期增长了 19.12%，同时公司已经进行下一代滑轨产品的预研，公司与 N 公司及富士康的合作不存在重大不确定性风险。

4、发行人与 N 公司及富士康不存在关联关系，发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，发行人具备独立面向市场获取业务的能力

(1) 发行人采用公开、公平方式独立获取业务，与 N 公司及富士康均不存在关联关系

公司与 N 公司及富士康的合作，以通过 N 公司的认证为前提。且成为合格供应商后，N 公司及富士康仍会定期或不定期对公司进行现场或远程稽核，公司持续满足 N 公司及富士康合格供应商标准。公司获取订单方式独立，交易价格系双方议价协商确定，具有公允性。公司具备独立面向市场获取业务的能力，与 N 公司及富士康之间均不存在控制关系或其他关联关系。

(2) 公司具备独立面向市场获取业务的能力

报告期内，公司持续满足 N 公司及富士康的合格供应商标准，并通过工艺、技术和外观改进获得 N 公司认可，不断扩大合作品类和规模。同时，除 N 公司外，公司技术和实力也得到 Facebook、SENKO 等知名企业认可，顺利通过其合格供应商认证，2022 年新增字节跳动等行业知名客户。公司与主要新增客户合作关系稳定，具有可持续性，公司具备面向市场独立获取业务的能力。

综上，发行人客户集中度高符合行业特征，具有商业合理性；N 公司及富士

康发展前景良好，本身经营状况不存在重大不确定性；发行人与 N 公司及富士康合作具有较好的历史基础，业务具有连续性、可持续性；发行人与 N 公司及富士康不存在关联关系，公司系采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，交易定价具有公允性；公司具备独立面向市场获取业务的能力。因此，发行人客户集中度较高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，不构成本次发行上市的障碍。

（二）对于终端客户的依赖进行风险提示

针对公司对 N 公司及富士康存在重大依赖的风险，发行人已在《招股说明书》之“重大事项提示”之“三、特别风险提示”和“第四节 风险因素”之“客户集中度较高的风险”及“终端产品生命周期风险”中进行了风险提示。

二、结合 N 公司世代产品的生命周期、滑轨设计的特点及优劣势等，说明是否存在 N 公司不再使用滑轨设计从而导致发行人收入大幅下滑的风险，如是，请充分揭示风险

N 公司旗下游戏主机产品生命周期普遍较长，同时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。

（一）N 公司旗下世代游戏主机产品生命周期较长

N 公司旗下主要游戏主机产品包括 DS 系列、Wii 系列以及 Switch 系列产品，DS 系列和 Wii 系列产品目前均已停产，Switch 系列产品是 N 公司目前主要产品。

根据 N 公司旗下主机产品历史数据，一是产品总体销量较大，DS 系列、Wii 系列产品的销量均超过 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；三是从产品迭代更新来看，总体上 4-7 年才有大的升级更新产品上市。

截至 2021 年末，N 公司旗下游戏主机产品情况如下表：

公司	产品	初次发行时点	现状	存续期	累计销量（万台）
----	----	--------	----	-----	----------

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>

从产品更新迭代速度来看，升级更新速度相对较慢。截至 2021 年末，N 公司旗下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
N 公司	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>

目前 Switch 产品仍保持较高的市场热度，同时该系列产品是 N 公司目前最重要的收入来源，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”。同时，在与客户沟通交流过程中，公司已经启动了下一代滑轨产品的预研并取得了技术成果。

（二）滑轨设计为 N 公司独有，短期内 N 公司不再使用滑轨设计方案的可能性较小

滑轨作为一种结构创新产品，其引入丰富了 Switch 产品的应用场景，同时不影响产品与其他类型手柄的兼容，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。

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，且滑轨设计不影响 Switch 产品与其他样式手柄的兼容，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，N 公司旗下游戏主机产品生命周期普遍较长，同时基于滑轨对终端产

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。

三、说明应用于 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”的具体涵义或依据，结合滑轨产品供应份额提高的原因、配套最新一代游戏机升级版产品滑轨的竞争情况及与原滑轨产品竞争情况之差异，进一步说明发行人份额分配是否取决于富士康，对富士康的重大依赖是否可能导致其未来持续经营能力存在重大不确定性，未来是否面临供应份额大幅减少风险，对发行人可持续经营能力是否构成重大不利影响，发行人相关风险提示是否充分

（一）“以 N 公司采购份额的指导为基础”的具体涵义或依据

“以 N 公司采购份额的指导为基础”是指富士康采购 N 公司产品生产所需的零部件，以 N 公司对供应商产品认证的先后顺序和份额分配为基础，除非在价格、交付或质量等方面存在较大差异或者出现问题，应优先按照 N 公司的认证进行采购安排。

在 N 公司的供应链体系中，执行较严格的合格供应商管理制度，核心零部件需要供应商产品通过检验或认证后才能进行采购。对于同样的配件产品通常会选择 1 到 3 家供应商，一般给予第一家供应商约 60%-70%的份额比例，第二家供应商约 30%-40%的份额比例；如果存在第三家供应商，则分配给第三家供应商约 10%的份额比例，并对前面两家供应商份额相应下调。这样的份额分配一是有利于保护第一家供应商的利益，因为第一家供应商一般会参与产品预研、共同开发，前期投入较多且需要承担较多风险；二是有利于保障物料供应的多元化、降低对单一供应商的依赖，同时提高议价能力便于降低成本。

根据与 N 公司、富士康多年的业务合作情况以及对富士康的访谈确认，发行人进入 N 公司和富士康供应链体系遵循上述原则，这符合行业的通用规律。

（二）结合滑轨产品供应份额提高的原因、配套最新一代游戏机升级版产品滑轨的竞争情况及与原滑轨产品竞争情况之差异，进一步说明发行人份额分配是否取决于富士康，对富士康的重大依赖是否可能导致其未来持续经营能力存

在重大不确定性，未来是否面临供应份额大幅减少风险，对发行人可持续经营能力是否构成重大不利影响，发行人相关风险提示是否充分

1、公司滑轨产品供应份额提高的原因、配套最新一代游戏机升级版产品滑轨的竞争情况及与原滑轨产品竞争情况之差异情况说明

在最新一代游戏机（Switch）滑轨产品供应中，公司产品通过认证进入 N 公司供应链时，其滑轨产品已有另外一家外资供应商。进入供应链后，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，降低了产品价格，使得公司产品具有更好的性价比，从而得到客户的认可，产品份额不断提升。

而最新一代游戏机升级版产品（Switch OLED）滑轨，公司从零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发，并于 2021 年 4 月率先通过 N 公司认证，成为该产品的第一家供应商。该款滑轨产品目前仅有发行人的产品通过了 N 公司的认证，公司作为第一家供应商，即使后续引入新的供应商，除非在价格、交付或质量等方面存在较大差异或者出现问题，公司仍将获得较多的采购份额。

滑轨产品认证周期相对较长，如最新一代游戏机（Switch）滑轨产品，公司作为第二家导入的供应商，整个产品认证共耗时 16 个月；而最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨产品，公司作为第一家导入的供应商，整个产品认证共耗时 18 个月。根据富士康的确认，截至目前，Switch OLED 滑轨产品仅有发行人的产品通过了 N 公司的认证，且尚未收到 N 公司导入其他新供应商的信息。参考公司产品认证所需时间，保守预计新供应商导入并通过认证需要 12-18 个月。因此，短期内公司产品份额下滑的可能性较小。

同时，在与客户沟通交流过程中，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。

2、富士康对发行人份额分配在一定范围内具有决定权，但仍需遵循 N 公司供应链管理要求

配套于 N 公司产品的零部件采购，富士康在一定范围内拥有决定权，但整体采购份额的划分需按照 N 公司对供应商产品认证的先后顺序和份额分配为基础，除非在价格、交付或质量等方面存在较大差异或者出现问题，通常排位越前

的供应商获得的采购份额越多。

3、公司对富士康的重大依赖不会导致公司未来持续经营能力存在重大不确定性

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，不会导致公司未来持续经营能力存在重大不确定性。

4、公司产品短期内供应份额大幅减少的风险较小

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，其他供应商通过降价或其他方式提高市场份额、或新进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。

(1) 新进入者面临较高的认证壁垒

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。

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。

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。

综上所述，公司产品的份额分配富士康在一定范围内具有决定权，但仍需满足 N 公司供应链管理要求；公司对富士康的重大依赖不会导致公司未来持续经营能力存在重大不确定性；公司产品短期内供应份额大幅减少的风险较小。

（三）风险提示情况

针对公司营业收入和盈利能力对富士康存在重大依赖的风险，发行人已在《招股说明书》之“重大事项提示”之“三、特别风险提示”和“第四节 风险因素”之“客户集中度较高的风险”中进行了风险提示。

针对发行人对终端客户 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，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”和“第四节 风险因素”之“终端产品生命周期风险”中进行了充分的风险提示。

四、结合 N 公司最新一代产品销量的变动趋势，未来是否存在终端产品出货量下降从而影响发行人营业收入和盈利能力的风险，相关风险提示是否充分；结合在手订单、富士康采购计划等说明业务可持续性

（一）N 公司最新一代游戏机产品销量短期内大幅下降的可能性较小

2018 年至 2021 年，N 公司 Switch 产品销量及变动情况如下表：

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
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。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，但 Switch 产品销量相较于 2019 年仍增长了 22.66%。

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，但相比上一财年实际销量仅下降约 8.9%。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 Switch 系列产品销量预计仍将继续排名行业第一位。

同时，Switch 产品相较于索尼和微软等竞争对手产品，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。而在价格上，Switch 产品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。

此外，根据检索的日本专利信息平台(<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/>)显示，N 公司也在不断加强对 Switch 系列产品相关的研发投入。N 公司具有较丰富的技术储备，有助于延续产品生命周期。

综上，芯片短缺是导致 Switch 产品生产及销售数量下滑的主要原因，基于 N 公司产品的市场表现、N 公司公开披露信息以及持续投入情况，N 公司最新一代游戏机产品销量短期大幅下降的可能性较小。

(二) 发行人游戏机零部件业务具有可持续性

2022 年 1-6 月，公司游戏机零部件产品营业收入为 **15,566.98** 万元，较上年同期增长 **27.19%**；截至 2022 年 6 月末，公司游戏机零部件产品在手订单未交金额为 **6,146.82** 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），业务态势保持良好。

发行人滑轨产品配套的 Switch 产品预计销量略有下降但仍处于较高水平，而且根据 N 公司 2022 年 5 月 10 日公开披露这主要是“考虑到半导体短缺对生产的影响等因素”。同时，发行人作为新一代游戏机升级版产品（Switch OLED）滑轨产品的第一家供应商，产品份额有望随着升级版产品（Switch OLED）销售增长而继续提升。

发行人重点拓展的精准控制器产品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，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，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。

此外，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
游戏机连接器 1	N 公司 Switch 产品	客户验证测试中
游戏机零部件 1		客户验证测试中
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

游戏机连接器 3		客户验证测试中
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

综上，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推动公司游戏机零部件业务发展。公司游戏机零部件业务发展良好，业务具有可持续性。

（三）风险提示情况

针对终端产品出货量下降从而影响发行人营业收入和盈利能力的风险，发行人已在《招股说明书》之“重大事项提示”之“三、特别风险提示”和“第四节风险因素”之“终端产品生命周期风险”中进行了充分的风险提示。

五、说明发行人竞争优势、客户资源、生产设备及工艺是否可拓展至其他产品，结合前述情况、报告期内与客户配套开发情况及发行人业务规划，说明发行人业务的成长性、可持续性

（一）发行人构建了适应行业竞争和可持续发展的核心竞争优势

公司的竞争优势是由新产品研发设计、模具开发与设计、自动化设备开发、精密制造工艺流程、品质管控体系等一系列要素组成。上述竞争优势构建了公司的核心竞争力，有助于公司满足所在行业发展需要解决的快速响应、产品结构小型化、轻薄化等诉求；保证了公司产品性能及加工精度，并使公司具备了快速批量化供货的能力，提升了公司业务发展的可持续性。

产品设计方面，截至 2022 年 6 月 30 日公司形成 14 项核心技术，拥有的专利技术 124 项，包括 9 项发明专利（含境外授权专利）；已申请尚未授权的专利技术 36 项，其中发明专利 22 项（含境外申请专利），公司研发创新及产品设计能力持续提升。

模具加工方面，公司在模具方案设计、冲压速度、使用寿命及加工精密度等方面持续提升。先进的模具设计和加工能力确保公司能够根据下游市场或终端客户的需求快速研发和制造相应产品，提高综合配套能力，同时提高产品加工的精准度，为公司的业务发展提供强大的支持。

自动化生产方面,公司持续提升自动化生产能力,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加工精度以及质量稳定性,提高生产效率,降低公司对人员、场地的依赖。

精密制造工艺流程及品质管控体系方面,公司通过对产品生产工艺的持续改良、自动化程度的持续提升以及供应链管理,有效的降低了产品生产及采购成本,增强终端产品竞争力。同时,公司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。公司先后通过了多项国际、国内标准体系认证,产品质量控制能力得到多家国内外知名企业的认可。

基于上述竞争能力,公司已在游戏机零部件市场国内企业的竞争中获得较明显的先发优势,与 N 公司、索尼、富士康等知名机构建立了长期稳定的合作关系,并于 2020 年顺利成为 Facebook、SENKO 的合格供应商,2022 年新增字节跳动等行业知名客户,公司的技术实力已获得行业知名客户认可。

(二) 优质的客户资源保证了公司业务发展的稳定性,同时为公司业务拓展提供了便利

公司所在电子元器件行业,下游知名客户对供应链上游企业普遍实施严格的合格供应商管理制度,对供应商资质及产品的审核严格,且审核周期较长。通常审核通过后,终端客户一般不会轻易改变已经使用且质量稳定的产品,也不会轻易放弃与现有供应商的合作关系,优质的客户资源是行业内企业竞争优势的集中体现。

目前,公司已成功为 N 公司、索尼、Facebook、SENKO、视源股份、安费诺、百灵达等国内外知名公司提供产品解决方案,同时 2022 年新增字节跳动等行业知名客户。公司及子公司与 N 公司、索尼、视源股份、安费诺、百灵达等客户合作时间均超过 10 年。公司主要客户分属多个不同细分领域,拓展了公司业务成长空间,增强了公司的抗风险能力,保证了公司业务发展的稳定性。

同时,报告期内公司围绕上述优质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。而行业领先企业的认可,同样为公司业务拓展也提供了便利,带动了行业内其他客户的采购需求,新老客户之间逐步

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，公司成长性、可持续发展能力不断增强。

（三）公司生产设备兼具通用性和专用性，生产工艺具有良好的迁移性

电子元器件行业产品具有“定制化”特点，因此生产过程中，除了前端的冲压、注塑等通用生产流程外，后端的加工、装配环节往往需要配套开发相关设备以满足自动化生产需求。同时，电子元器件产品生产往往涉及多道工序，如完全依赖人工加工组装，则难以形成稳定的大批量供货能力，且生产成本相对较高。

公司生产过程中所需主要设备除注塑机、冲压机、检测检验设备等外，还包括为满足自动化生产需求而自主开发设计的专用自动化设备。上述注塑机、冲压机、检测检验设备等通用性较强，可应用至其他产品，而自动化设备具有一定的专用性，如果生产产品调整，需要更换对应夹具、部分自动化模组等部件以适应新产品的生产。

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，公司设备和技术在电子制造领域不同产品之间工艺相通性高、技术路径相近，相关技术成果及工艺具有良好的迁移性，可有效拓展至其他零部件业务。

（四）公司专注于精密电子零部件领域，持续为客户开发配套新产品，业务具有成长性，公司可持续发展能力不断提升

公司专注于精密电子零部件的研发和制造，围绕核心客户需求持续进行研发投入，不断丰富产品种类及提高技术含量。目前，公司产品形成以游戏机、VR/AR设备的精密零部件为核心，以电子连接器、光纤连接器为重要构成的布局，业务成长性及可持续发展能力不断提升。

1、游戏机零部件领域

（1）报告期内，公司游戏机零部件收入持续增长，具有可持续性

2019年至2021年，公司游戏机零部件分别实现收入 14,590.16 万元、

30,087.17 万元和 41,260.84 万元，持续快速增长。2022 年 1-6 月，公司游戏机零部件产品销售收入为 **15,566.98** 万元，较上年同期增长了 **27.19%**，体现了良好的成长性。此外，在业务规模不断增长的同时，公司游戏机零部件产品交易种类也由期初的滑轨、游戏机连接器逐渐拓展卡槽、Tact Switch 等其他零部件，并且连接器产品的交易规模也有较大增加。不断丰富产品结构，增强了公司游戏机零部件业务发展的可持续性。

(2) 公司围绕客户需求持续进行研发投入，不断开发新产品

报告期内，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
游戏机连接器 1	N 公司 Switch 产品	客户验证测试中
游戏机零部件 1		客户验证测试中
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
游戏机连接器 3		客户验证测试中
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、二分化验证等测试程序，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。

(3) 公司重点拓展的精准控制器产品快速增长，未来将成为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，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。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
现有客户	Facebook 等	已批量交货

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 1-6 月，发行人精准定位器产品实现收入 **2,089.92** 万元，较上年同期增长了 **139.80%**，毛利率达到 **44.92%**。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) 下游市场发展良好，为公司业务发展提供了良好的外部环境

全球游戏主机市场规模庞大，为公司业务提供了市场空间。根据 New Zoo 统计数据显示，全球游戏主机市场 2017 年市场规模为 329 亿美元，而 2020 年则达到 512 亿美元，年均复合增长率达到 15.88%，2021 年市场规模仍高达 504 亿美元，稳定在 500 亿美元以上。

此外，公司重点拓展的精准定位控制器产品所在 AR/VR 业务市场，下游需求旺盛。根据 IDC 最新统计数据，2021 年全球 AR/VR 总投资规模接近 146.7 亿美元，并有望在 2026 年增至 747.3 亿美元，复合增长率将达 38.5%。其中，根据 IDC 预测，2021 年中国 AR/VR 市场 IT 相关支出规模约为 21.3 亿美元，并将在 2026 年增至 130.8 亿美元，复合增长率预计达 43.8%，增速位列全球第一。

2022 年，公司获得收到国内知名企业字节跳动 Pico 系列产品样件采购需求，而根据中信建投研究报告，2021 年 Pico 系列产品共销售 50 万台，2022 年 Pico 销售目标由 100 万台增加至 180 万台，2022 年增速有望超 260%。国内外市场需求的快速增长，为公司业务发展提供了良好的保障。

2、光纤连接器领域

(1) 公司光纤连接器业务快速增长，体现良好的成长性

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，增长迅速。2022 年 1-6 月，公司光纤连接器实现销售收入 **2,643.44** 万元，光纤连接器业务已成为公司业绩的重要增长点。此外，公司光纤连接器产品种类持续丰富，截至目前已形成单芯光纤跳线、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种品类产品，适用不同应用场景。但总体来看，相比于庞大的市场规模，公司目前市场份额占比较低，增长空间较大。

(2) 公司持续为客户配套开发新产品，光纤连接器产品种类持续丰富

光纤连接器领域，报告期内公司已完成研发项目 9 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	高精度波分复用光纤模块盒项目	波分复用光纤模块盒是光管管理系统中的核心构成之一，所有类型的光缆结构都可以集成在光纤模组盒内，以支持光路扩展、分路（盒内分路）、无源光网络硬件扩充和即插即用场景；波分复用光纤模块盒应用为严苛的使用环境，可为工厂内外以及接入网提供灵活且可靠的解决方案	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。此外，公司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。

(3) 政策扶持行业迎来快速发展阶段，公司积极拓展海外市场

随着 5G 网络、数据中心等“新基建”建设进度加快，2021 年以来，国家发改委、工信部等部门，陆续出台《“双千兆”网络协同发展行动计划（2021-2023 年）》、《全国一体化大数据中心协同创新体系算力枢纽实施方案》、《5G 应用“扬帆”行动计划（2021-2023 年）》等政策大力推动高速网络、5G 网络及数据中心建设，下游市场的快速发展，为公司光通信业务发展提供了保障。

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。目前，从全球来看欧美等地区光纤入户渗透率不足 20%，远低于中国为首的亚太地区（超过 80%）。根据 MTR 预测，预计 2021 年全球光纤连接器市场规模约为 275 亿元，这为公司产品提供了广阔的市场空间。

3、电子连接器领域

(1) 报告期内公司电子连接器业务发展良好，营业收入不断增长

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。2022 年 1-6 月，公司电子连接器产品销售收入为 4,856.00 万元，业务发展良好。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，且合作时间均超过 10 年，相关业务具有稳定性和连续性。

(2) 公司不断深化与客户合作，持续为客户开发新产品

电子连接器领域，公司已形成了一批稳定的客户群体，公司主要在研项目均围绕下游客户需求开展。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	已量产
3	IPX7 级小型直流电源插座密封防水关键技术研发	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	已量产
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	客户验证
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	客户验证
6	屏蔽式沉板型 DC 电源插座研发	本项目是一款带屏蔽的沉板型 DC 电源插座，将全部引脚固定位置调整至于中心孔水平位置，达到产品小巧化	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、	已量产

			歌尔股份	
	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	已量产
	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	客户验证测试中
	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)	客户验证测试中
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

(3) 下游市场规模持续增长，保证了公司电子连接器业务发展的可持续性

电子连接器作为一种常见的电子器件，被广泛应用于消费电子、汽车、工业、医疗、航天、军事等领域。受益于下游行业的持续发展，近年来全球连接器市场规模总体呈扩大趋势。根据 Bishop & Associates 数据，连接器的全球市场规模由 2016 年的 541.64 亿美元增长至 2020 年的 627.27 亿美元，2021 年全球连接器市场规模约为 771.70 亿美元，同比增长 23.00%；而预计到 2023 年全球连接器市场规模将超过 900 亿美元，相较于 2020 年增长 43.48%，市场规模持续增长。在下游市场进一步增长的良好形势下，公司电子连接器业务增长前景良好。

综上，公司构建的适应行业竞争和可持续发展的核心竞争优势、良好的客户资源、以及兼具通用性和专用性的生产设备、技术的迁移性为公司业务发展提供了良好的保障；公司专注于精密电子零部件领域，持续为客户配套开发新产品，且主要产品下游市场发展良好。公司业务具有良好的成长性，在持续经营能力方面不存在重大不确定性。

六、结合与客户约定的定价方式、行业特征、其他游戏机零部件单价及毛利率变动趋势，说明发行人滑轨业务维持较高毛利率的可持续性

(一) 发行人与客户约定的定价方式及行业特征

报告期内，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，根据业务订单确定执行价格。发行人与客户根据邮件沟通或者系统报价等方式，经双方协商一致确定未来期间的产品执行价格。客户下达采购订单后，双方交易按照采购订单的价格执行。

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，与供应商协商确定采购价格，但发行人并未与客户有年降等定期降价的约定。

（二）发行人游戏机零部件业务单价及毛利率变动趋势

1、游戏机零部件业务整体毛利率情况

报告期内，公司游戏机零部件产品的综合毛利率分别为 39.37%、33.98%、34.24%和 **42.03%**，毛利率变化主要是具体产品收入结构变化以及游戏机连接器产品毛利率下降影响。

游戏机零部件各细分产品毛利率及收入占比情况如下表：

产品	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
滑轨	72.52%	45.60%	73.78%	38.66%	90.31%	33.74%	83.65%	34.69%
游戏机连接器	13.19%	22.40%	18.60%	21.76%	6.35%	52.93%	16.07%	63.61%
其他零部件	14.29%	42.06%	7.62%	21.90%	3.34%	4.33%	0.28%	45.69%
合计	100.00%	42.03%	100.00%	34.24%	100.00%	33.98%	100.00%	39.37%

报告期内，发行人滑轨产品毛利率保持在较高水平且 2021 年及 **2022 年 1-6 月** 有所提升，游戏机连接器及其他零部件毛利率存在波动。

2、游戏机零部件业务各类别产品单价及毛利率情况

（1）滑轨毛利率

报告期内，公司滑轨产品毛利率分别为 34.69%、33.74%、38.66%和 **45.60%**，毛利率保持在较高水平。

报告期内，滑轨产品的收入、成本以及单位售价及单位成本如下表：

产品	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
滑轨	收入（万元）	11,289.56	30,441.13	27,170.67	12,204.48
	成本（万元）	6,141.60	18,672.39	18,002.70	7,970.99
	数量（万 PCS）	1,991.73	5,801.91	5,092.20	2,081.27
	单位售价（元）	5.67	5.25	5.34	5.86
	单位成本（元）	3.08	3.22	3.54	3.83
	毛利率	45.60%	38.66%	33.74%	34.69%

报告期内，公司为了提高市场份额，在控制并降低滑轨产品单位成本的同时，逐步降低其销售单价，滑轨产品销售数量快速增加。2020 年公司滑轨产品销售单价的降低幅度略高于单位成本的降低幅度，使得滑轨产品的毛利率略微下滑，但仍然保持在较高的水平；2021 年公司应用于 N 公司最新一代游戏机升级版的滑轨产品开始批量供货，该产品全部采用自制模式生产，毛利率相对较高，生产方式和产品结构的变化使得 2021 年滑轨产品毛利率增加至 38.66%；2022 年 1-6 月，毛利率较高的最新一代游戏机升级版滑轨收入占比增加，以及美元兑人民币汇率上升和滑轨自制比例进一步提升，使得滑轨产品的毛利率继续增长至 45.60%。

公司致力于提高自主生产能力及自动化生产水平，通过持续进行工艺改良和成本管控，使得滑轨产品自制比例提升，同时自制滑轨的单位成本下降和最新一代游戏机升级版滑轨规模扩大使得自制滑轨毛利率上升，具体分析如下：

①滑轨业务自制比例不断提升，提高了滑轨业务毛利率

发行人 2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月滑轨业务自制与 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
2022 年 1-6 月	37.77	0.33%	22.52%	11,251.79	99.67%	45.68%	11,289.56	100.00%	45.60%
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%

注：2022 年 1-6 月滑轨收入中来自于 OEM 采购的金额为销售 2021 年 OEM 采购的库存产品

2020 年公司开始滑轨自制，但处于调试阶段，产量较少，2020 年销售的滑轨仍以 OEM 采购的产品为主，自制较少；2021 年公司自制比例提升，且自制产品主要为自动机产线生产，自制滑轨销售占比达 70.87%；2022 年 1-6 月公司销售的自制滑轨比例进一步提升至 99.67%。

②自制滑轨的单位成本有所下降，且最新一代游戏机升级版滑轨规模扩大，使得自制滑轨毛利率上升

因发行人滑轨产品 2021 年和 2022 年 1-6 月自制比例较高，现比较上述期间

不同滑轨产品的销量结构、单位成本及毛利率的情况，具体如下：

单位：万元

滑轨产品	明细	2022年1-6月	2021年度
最新一代游戏机升级版滑轨	收入	6,485.03	10,226.89
	收入占比	57.44%	33.60%
	单位成本	3.56	3.66
	毛利率	50.13%	49.32%
最新一代游戏机滑轨	收入	4,360.93	10,233.40
	收入占比	38.63%	33.62%
	单位成本	2.68	2.90
	毛利率	40.64%	37.35%
游戏机周边产品滑轨	收入	359.25	1,113.42
	收入占比	3.18%	3.66%
	单位成本	2.65	2.77
	毛利率	26.31%	23.24%

2022年1-6月，各类滑轨产品的单位成本较2021年度均有所下降，主要系公司通过持续进行工艺改良和成本管控所致。同时，最新一代游戏机升级版的滑轨产品毛利率相对较高，其收入占比进一步增加后使得2022年1-6月自制滑轨产品整体毛利率亦有所增加。

公司不断优化产品生产工艺，提升自动化生产水平，减少了对场地、人员的依赖，降低了产品的单位成本，促进了自制滑轨产品的毛利率不断增加。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，2021年其单位制造费用和人工成本具有较明显优势。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

（2）游戏机连接器毛利率

报告期内，公司游戏机连接器毛利率分别为63.61%、52.93%、21.76%和22.40%，2019年至2021年毛利率持续下降，2022年1-6月略微上升，系不同产品的收入规模变化且不同产品的毛利率有所差异导致。终端客户旗下的产品系列

不同，对应的连接器为定制型，结构性能、精度存在一定差异，故其毛利率亦存在差异。

公司游戏机连接器毛利率具体情况如下表：

项目	2022年1-6月			2021年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
PS4 连接器	363.19	17.69%	27.82%	630.14	8.21%	41.16%
其他-最新一代游戏机连接器	50.25	2.45%	42.93%	786.79	10.25%	46.07%
其他-最新一代游戏机升级版连接器	1,525.77	74.31%	19.73%	5,759.89	75.04%	15.64%
其他-其他	114.17	5.56%	31.92%	498.72	6.50%	29.57%
合计	2,053.37	100.00%	22.40%	7,675.54	100.00%	21.76%

(续上表)

项目	2020年度			2019年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
PS4 连接器	782.48	40.95%	53.64%	1,664.71	71.01%	68.45%
其他-最新一代游戏机连接器	1,033.31	54.07%	52.76%	601.46	25.66%	52.52%
其他-最新一代游戏机升级版连接器	0.23	0.01%	16.59%	-	-	-
其他-其他	94.87	4.96%	49.03%	78.04	3.33%	45.99%
合计	1,910.89	100.00%	52.93%	2,344.20	100.00%	63.61%

①2020年度毛利率下降的主要原因

2020年度毛利率下降主要系收入占比较高的PS4连接器毛利率下滑所致，系：1) 客户检验标准提升，公司增加检验人员，人工成本上升；2) 2020年度运输及报关代理费合并进制造费用核算，同时机器设备等折旧增加导致制造费用增加；若剔除运输及报关代理费的影响，制造费用将下降至0.11元/PCS，该产品整体毛利率将增加2.11%；3) 随着该产品应用程度减弱，单位售价降低。

②2021年度毛利率下降的主要原因

2021年，公司游戏机连接器整体毛利率大幅下降，主要系应用于最新一代游戏机升级版的游戏机连接器收入规模和比例大幅增加，但该产品毛利率仅为15.64%。该产品毛利率较低主要系产品处于战略性配合客户进行开发阶段，部分产品销售价格相对较低以及单位成本较高所致。同时，部分产品采用外购形式取得，毛利率水平较低。

③2022年1-6月毛利率略微上升的原因

2022年1-6月，公司游戏机连接器毛利率略微上升，主要收入规模较大的最新一代游戏机升级版连接器毛利率有所上升所致。公司通过提高生产效率及自制比例，优化采购管理，有效降低了单位成本，提升了毛利率。

(3) 其他零部件毛利率

①游戏机零部件中其他零部件的毛利率情况

报告期内，公司游戏机零部件中其他零部件毛利率的具体情况如下表：

单位：万元

产品名称	2022年1-6月			2021年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
精准定位控制器	2,089.92	93.97%	44.92%	2,170.45	69.03%	38.23%
Tact Switch	53.46	2.40%	5.06%	732.71	23.30%	-8.87%
卡槽及其他	80.66	3.63%	-7.56%	241.00	7.66%	-31.57%
合计	2,224.05	100.00%	42.06%	3,144.17	100.00%	21.90%

(续上表)

产品名称	2020年度			2019年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
精准定位控制器	620.22	61.68%	8.16%	3.00	7.23%	24.43%
Tact Switch	153.34	15.25%	-39.94%	-	-	-
卡槽及其他	232.05	23.08%	23.35%	38.48	92.77%	47.35%
合计	1,005.61	100.00%	4.33%	41.48	100.00%	45.69%

报告期内，发行人游戏机零部件-其他零部件的毛利率分别为45.69%、4.33%、21.90%和42.06%，存在一定程度的波动。

②2020年毛利率下滑的原因

2020年度精准定位控制器销售收入增加，其主要销售给国内客户，销售单价相对较低，毛利率也相对较低；2020年度发行人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，使得毛利额和毛利率均为负数；卡槽及其他主要包括卡槽、弹片、塑胶、蓝牙耳机等，2019年主要销售的为弹片及塑胶，毛利率相对较高，2020年度新增销售的卡槽等产品毛利率较低，使得2020年度毛利率下降。

③2021年及2022年1-6月公司游戏机零部件-其他零部件毛利率有所回升

公司精准定位控制器 2021 年及 2022 年 1-6 月主要销往境外客户，收入占比大幅增长，毛利率不断提升；Tact Switch 随着产量的提高，2021 年销售亏损进一步缩小，2022 年 1-6 月毛利转负为正；公司 2021 年低价处理蓝牙耳机库存、卡槽成本较高使得卡槽及其他毛利率为负数，因此公司毛利率较高的精准定位控制器收入大幅增长使得公司其他零部件毛利率有所回升。

（三）发行人滑轨业务维持较高毛利率的可持续性

如前文所述，发行人滑轨业务毛利率维持在较高水平，系公司持续进行工艺改良和成本管控，提高自主生产能力及自动化生产水平，使得滑轨自制比例提升且自制滑轨毛利率不断提升。发行人将依靠不断的研发投入，持续提升自动化生产水平和优化生产工艺，滑轨业务维持较高毛利率具有可持续性。

七、结合富士康前员工集中入职发行人的背景、是否曾对接发行人业务或为发行人获取业务提供便利、同期入职人员或相似岗位人员是否授予股份等，说明发行人是否存在通过富士康前员工获取商业机会，待其从富士康离职后再给予其特殊利益的情形

（一）发行人招用富士康前员工的原因和背景

基于富士康内部规范的管理体系和数量庞大的员工基数，以及员工个体的职业选择等因素，大量的富士康员工在离职后入职其他制造业企业的情况较为普遍。因此，发行人根据企业和业务发展的需要，招聘曾于富士康工作的人员，符合行业特性。

（二）富士康前员工 2020 年集中入职发行人的背景，是否曾对接发行人业务或为发行人获取业务提供便利、同期入职人员或相似岗位人员是否授予股份等

1、富士康前员工 2020 年集中入职发行人的背景，以及是否曾对接发行人业务或为发行人获取业务提供便利

截至本回复出具日，2020 年入职发行人并持有发行人股份的富士康前员工共 12 名，该等人员相关情况如下：

序号	姓名	富士康任职经历					在发行人处任职和持股情况			
		入职时间	离职时间	具体任职单位	担任职务	是否对接发行人业务	入职时间	担任职务[注]	获授股份时间	持股数量(万股)
1	张世杰	1990年4月	2020年1月	富晋精密工业(晋城)有限公司	资深经理	否	2020年2月	综合管理总监	2020年5月	49.61
2	黄周平	2013年11月	2020年4月	富晋精密工业(晋城)有限公司	厂长	否	2020年4月	春生电子副总经理	2020年5月	5.09
3	栗志明	2001年7月	2020年2月	富晋精密工业(晋城)有限公司	研发副理 [研发副经理]	否	2020年4月	工程总监	2020年5月	4.28
4	赵小奇	2006年6月	2020年4月	富晋精密工业(晋城)有限公司	供应链主管	否	2020年4月	供应链经理	2020年5月	2.55
5	邓超	2003年2月	2020年3月	鸿富锦精密工业(深圳)有限公司	工程师	否	2020年4月	工程副经理	2020年5月	2.14
6	张小辉	2010年7月	2020年4月	富晋精密工业(晋城)有限公司	生产课长	否	2020年4月	组装生产部经理	2020年5月	1.63
7	徐坤	2007年7月	2020年4月	富晋精密工业(晋城)有限公司	品质主管	否	2020年4月	品管部经理	2020年5月	1.63
8	熊波	2001年2月	2020年4月	富晋精密工业(晋城)有限公司	生产主管	否	2020年4月	零件生产部经理	2020年5月	1.63
9	岳朝勇	2001年5月	2020年5月	富晋精密工业(晋城)有限公司	品质专员 [品质主管]	否	2020年5月	供应链经理	2020年8月	1.63
10	刘崇军	2000年8月	2020年6月	晋城富泰华精密电子有限公司	制造专员 [生产主管]	否	2020年6月	项目总监	2020年8月	4.08
11	余成秋	1997年11月	2020年6月	鸿富锦精密工业(深圳)有限公司	制造副理 [生产副经理]	否	2020年7月	项目总监	2020年8月	5.09
12	陈长江	2006年7月	2020年6月	晋城富泰华精密电子有限公司	课长	否	2020年7月	生产经理	2020年8月	1.12

注：按照员工入职后所负责的产品或者职能划分，上表中第1、3、4、5、9-12项的8名人员从事光纤连接器产品相关业务；第2、6-8项的4名人员任职春生电子从事电子连接器相关业务。

2020年新入职发行人并持有发行人股份的12名富士康前员工曾任职的富士康具体工作单位分别为：富晋精密工业(晋城)有限公司、鸿富锦精密工业(深圳)有限公司和晋城富泰华精密电子有限公司，该等人员在上述单位主要从事生产、品质等工作。该等人员入职发行人后其中8名人员从事光纤连接器产品相关业务，4名人员从事电子连接器相关业务。

发行人拟大力发展光通讯领域业务，因此在2020年为光纤连接器业务推广和拓展招聘了较多员工，同时，公司亦根据实际经营的需要为其他部门/业务的开展持续招聘员工和引入人才。因此，2020年新入职发行人并持有发行人股份

的富士康前员工以从事光纤连接器产品相关业务的人员为主，另有部分从事电子连接器等业务。

报告期内，发行人与上述人员任职的 3 家富士康体系内企业存在业务往来，具体业务包括精密结构件、精密金属件、精密加工服务等，不涉及滑轨产品，2019 至 2021 年发行人对该 3 家公司的营业收入分别为 3,474.60 万元、1,959.08 万元、357.42 万元。随着发行人经营战略调整、主动缩减精密加工服务业务，发行人对该 3 家公司的营业收入大幅减少。

该等人员于富士康任职期间所从事和负责的业务不涉及滑轨业务或产品，也不存在为发行人获取包括滑轨产品在内的业务机会的情形。前述员工已出具书面声明，声明其入职发行人均为其个人自主择业的结果，不存在于富士康任职期间，利用其在富士康的任职帮助发行人获取商业机会，待从富士康离职后再由发行人向其给予特殊利益的情形。

2、2020 年集中入职发行人的富士康前员工获授发行人股份的原因和背景，以及同期入职人员或相似岗位人员是否授予股份

上述人员入职发行人并获得股份是主要基于发行人 2020 年实施员工股权激励获得，该等人员入股价格和条件与同期其他员工入股价格和条件一致。具体说明如下：

发行人 2020 年实施第二次股权激励的背景是公司基于企业上市规划的考虑，在预期精准定位控制器和光纤连接器产品未来将对公司业务增长作出积极贡献的情况下，决定在正式申报上市前对精准定位控制器、光纤连接器团队以及其他此前未获得激励的，或者公司希望进一步给予激励的核心管理人员和骨干员工等共计 50 人进行一次集中、统一的股权激励。2020 年入职发行人并持有发行人股份的 12 名富士康前员工中，8 名员工是在发行人 2020 年 5 月实施第二次员工股权激励时获授股份，另外 4 名员工是由光纤连接器业务团队负责人对其团队成员内部考核于 2020 年 8 月向其转让获得股份。

发行人 2020 年实施第二次股权激励时，获授股份的员工既包括上文表格列示的新入职发行人的富士康前员工，也包括此前年度入职且与该等富士康前员工

职级、岗位相似的其他员工；持有发行人股份并于 2020 年入职发行人的员工中，亦存在非富士康前员工的情形。同时，2020 年新入职发行人的富士康前员工获授发行人股份的条件，与发行人同期其他员工获授股份的条件、授予价格等完全相同，该等人员为取得发行人股份而缴付的出资、支付的股权转让价款亦都来源于其合法自有和/或自筹的资金，不存在发行人针对集中入职的富士康前员工专门授予股份或给予特殊利益的情况。

综上，2020 年集中入职发行人的富士康前员工获授发行人股份具有合理性，与该等人员同期入职人员或相似岗位人员亦存在获授发行人股份的情形，且该等人员的入股资金均为其合法自有和/或自筹的资金，不存在针对集中入职的富士康前员工专门授予股份或给予特殊利益的情况。

八、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、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。

2、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，以及同行业公司公开披露文件等，了解终端品牌客户供应链管理情况。

3、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。

4、检索了 VG Chartz、New Zoo、Wind 资讯、同花顺 iFinD 等行业网站、资讯平台等，查阅了行业研究报告，N 公司年度报告等，统计 N 公司游戏机产品销售情况，了解游戏主机、VR/AR 设备、电子连接器及光纤连接器行业发展情况及市场容量等。

5、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。

6、访谈了发行人相关研发人员，了解发行人技术创新难点、核心技术的应用及技术壁垒等情况；取得和查阅了与发行人核心技术对应的专利证书、专利申请受理文件及国家知识产权局出具的《证明》等资料，并通过国家知识产权局网站对相关专利情况进行核查。

7、了解发行人与客户约定的定价方式及行业特征，结合其他游戏机零部件单价及毛利率变动趋势，分析发行人滑轨业务维持较高毛利率的可持续性。

8、取得和查阅发行人的员工名册以及发行人提供的 2020 年新员工入职统计明细等资料，了解发行人 2020 年新入职员工及其中属于富士康前员工的相关情况。

9、取得和查阅 2020 年新入职发行人并持有发行人股份的富士康前员工的入职信息登记表、调查表及其上一任职单位出具的离职证明，以及发行人报告期内的销售和采购台账、相关交易订单等资料，了解该等人员曾任职富士康的具体工作单位，以及该等富士康体系内企业与发行人的业务往来情况，并取得前述员工分别出具的书面声明。

10、取得和查阅发行人员工持股平台兴致尚、兴春生、深圳致胜的合伙人填写的调查表、个人简历或入职信息登记表等资料，了解持有发行人股份的员工的入职时间和在发行人处的任职情况等信息，以及与 2020 年集中入职发行人的富士康前员工同期入职或相似岗位人员获授股份的情况。

11、取得和查阅发行人的《员工持股管理办法》及与实施员工股权激励相关的股东会/股东大会、董事会、监事会决议文件，以及获授股份员工就激励股权签署的协议文件、缴交相关股份对价的凭证等资料，并就发行人实施第二次员工股权激励的具体情况访谈陈潮先。

12、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、发行人下游客户集中度高符合行业特征，发行人已在招股说明书中充分揭示对富士康、N 公司存在重大依赖的风险。

2、短期内 N 公司不再使用滑轨设计方案的可能性较小。

3、发行人份额需要满足 N 公司供应链管理要求，配套于 N 公司产品的零部件采购，富士康在一定范围内拥有决定权，但整体采购份额的划分需按照 N 公司对供应商产品认证的先后顺序和份额分配为基础；公司对富士康的重大依赖不会导致公司未来持续经营能力存在重大不确定性；公司产品短期内供应份额大幅减少风险较小；发行人已在招股说明书中对富士康、N 公司重大依赖以及产品份额可能大幅较少的风险进行充分揭示。

4、N 公司最新一代游戏机产品销量短期大幅下降的可能性较小，公司游戏机零部件业务发展良好，具有可持续性，发行人已在招股说明书中对终端产品出货量下降从而影响发行人营业收入和盈利能力的风险进行充分提示。

5、发行人构建的核心竞争优势、客户资源、生产技术为公司业务发展提供了良好的保障，发行人业务具有成长性，在持续经营能力方面不存在重大不确定性。

6、结合与客户约定的定价方式、行业特征、其他游戏机零部件单价及毛利率变动趋势分析，发行人滑轨业务维持较高毛利率具有可持续性。

7、富士康前员工入职发行人具有合理性；发行人不存在通过富士康前员工获取商业机会，待其从富士康离职后再给予其特殊利益的情形。

2.关于滑轨生产

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人称滑轨核心技术体现为“公司的模具设计及开发能力、生产制造能力、产品品质控制能力”“公司产品采用电泳等涂层工艺，这进一步提升了公司产品的用户体验，使得公司在市场竞争中凭借良好的性价比获得客户认可”。但 2020 年以前，发行人滑轨主要通过 OEM 采购方式进行；2020 年滑轨自产以来，发行人将电镀、电泳及母端滑轨冲压委外加工。发行人将滑轨部分核心技术申请专利，目前均为“已受理”状态。

(2) N 公司及富士康均未对滑轨产品生产主体进行约定或作出限制。2018 年 12 月，富士康、N 公司对公司开展稽核，稽核地址为电连技术工厂所在地。

2020 年发行人滑轨产品实现全制程自制，同时报告期内发行人均顺利通过富士康关于新品导入、生产变更的 4M1E 审核。

(3) 报告期各期，发行人滑轨自制数量分别占比 0%、7.02%、72.33%。发行人截至目前已建成滑轨产线根据测算产能可达到 5,353.92 万 PCS/年，足以覆盖 2021 年发行人 OEM 采购滑轨数量。

(4) 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。

请发行人：

(1) 说明滑轨模具是否存在外购情形、模具开发能力具体体现；结合发行人相关滑轨技术尚未完成专利申请，前期通过 OEM 生产、将自产滑轨的关键环节（母端冲压、电泳、电镀等）委外等情形，说明发行人产品竞争力的具体体现。

(2) 结合与客户的合同约定，说明滑轨产品自制以后是否需要通过 N 公司稽核，如是，请说明客户是否对生产变更知情，是否通过了 N 公司的稽核。

(3) 结合发行人滑轨产线建设过程、产能爬坡情况、对应机器设备购置达产时间，说明 2021 年仍存在一部分 OEM 采购的原因，最新一代产品升级版是否完全为自主生产，期后是否基本实现滑轨自制；是否因质量问题与客户发生纠纷或发生大额退换货等情形。

(4) 说明发行人对 OEM 采购中涉及 N 公司指定采购的控制情况，是否符合 N 公司要求。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（2）-（4）发表明确意见。

【回复】

一、说明滑轨模具是否存在外购情形、模具开发能力具体体现；结合发行人相关滑轨技术尚未完成专利申请，前期通过 OEM 生产、将自产滑轨的关键环节（母端冲压、电泳、电镀等）委外等情形，说明发行人产品竞争力的具体体现

（一）说明滑轨模具是否存在外购情形、模具开发能力具体体现

1、滑轨模具存在外购情形

精密模具开发是电子元器件生产的核心技术，也是公司核心竞争力之一。报告期内，发行人滑轨模具主要为自制，小部分为外购取得。外购模具主要为冲压模具，金额和占比均不大。在外购的情况下，公司完成模具制造的开发设计，再将相关开发制造图纸交给供应商由其生产制造，公司对供应商模具制造进行质量监控，符合行业惯例。

报告期内，公司滑轨模具外购具体情况如下：

分类	原值（万元）	占比	截至 2021 年 12 月 31 日的账面价值（万元）	占比
外购	34.05	15.82%	25.99	12.90%
自制	181.22	84.18%	175.59	87.10%
合计	215.26	100.00%	201.58	100.00%

2、模具开发能力具体体现

公司滑轨产品的模具主要包括冲压模具和注塑模具，经过长期的技术积累，公司在模具方案设计、开发流程、加工精密度、速度及使用寿命及生产流程等方面持续提升，具体体现如下：

开发能力体现	冲压模具	注塑模具
模具方案设计	1、模具结构优先采用生产效率较高的级进模方案 2、根据不同的产品选择不同的模具加工工艺（如产品材料厚度 0.10mm 以下的产品模板采用精密度极高的内孔研磨加工，冲切零件采用光学研磨加工） 3、根据不同产品，模具重要零件选择不同材质（如不锈钢产品的模具零件选用硬度韧性俱佳的钨钢材料） 4、针对其复杂的滑轨“口”成型工艺，独创设计成悬浮式导向设计模内机构，大大提升其产品的生产效率	1、模具采用 4 穴两板滑块模、模芯走运水、平衡流道及机械手自动取放产品方案，生产效率相比行业提升 60% 2、针对滑轨的侧面滑块设计模内脱模机构，设计了一种全新的一拖四式设计，大大节约其开发成本和提升产品稳定一致性
开发流程	公司不断简化模具开发流程，将模具量产周期压缩至 25 天，样板模开发周期缩短至 7 天，并在模具加工方面，配备了精密磨床、线切割机床、数控电火花切割机、数控电火花成型机等加工设备，模具后加工精密度可以达到 0.002mm	
加工精密度	1、放电部分精度达 0.005mm 2、异型分型面采用 PG 加工，精度达 0.002mm 3、模座型腔采用 JG 加工，精度达 0.002mm 4、平面加工采用平面磨床精度 0.001mm	
速度及使用寿命	1、模具冲速可达 500 次/分钟 2、模具使用寿命 5,000 万次	1、滑轨每套模日产能 20k/天 2、模具寿命 500-800 万模次
优化生产流程	1、针对因材质较硬导致模具冲切刀易损坏的不锈钢产品，自主调配冲切油，使得冲切时润滑性及散热效率	
		1、将传统单通道模内高温气体排放技术，优化设计加工制造类似人体神经系统的网状输出，改善其产

	<p>大幅度提高，减少冲切刀的损坏，修模频率由原来的 1 天 1 次降低为每 4 天 1 次，有效提高生产效率</p> <p>2、针对无导电功能的产品导入超高挥发性油生产，去除清洗流程，生产流程由原来的冲压、清洗、装配改为冲压、装配，减少有害废液的产生，同时降低生产成本</p>	<p>品因内部产品内部高温气体对产品的影响，大大提升产品效率及模内气体输出</p> <p>2、模仁表面原来采用放电加工，生产中表面很容易花，改善后采用全新激光 3D 蚀刻塞纹表面技术，直接将生产良率提升了 10%，保养周期提升了 150%</p> <p>3、针对胶口拉伤问题，采用一种全新的二次剪切复合工艺技术，在此基础上实现生产技术突破</p>
--	---	---

(二) 结合发行人相关滑轨技术尚未完成专利申请，前期通过 OEM 生产、将自产滑轨的关键环节（母端冲压、电泳、电镀等）委外等情形，说明发行人产品竞争力的具体体现

1、发行人相关滑轨技术专利申请情况

截至 2022 年 6 月 30 日，公司滑轨产品相关技术成果专利及软件著作权申请情况如下表：

序号	专利名称	专利类型	申请日期	专利申请号	申请进展
1	一种电子设备的 FPC 连接器和电子设备	实用新型	2021/12/27	202123319616.X	已授权
2	游戏机	发明专利	2021/12/13	202111519299.8	已受理
3	游戏手柄滑轨、游戏手柄以及游戏机	实用新型	2021/12/22	202123254691.2	已授权
4	一种连接器、滑轨装置、游戏手柄以及游戏机	实用新型	2021/12/22	202123254514.4	已授权
5	一种游戏手柄的分体式滑轨装置、游戏手柄以及游戏机	实用新型	2021/12/22	202123253367.9	已授权
6	游戏机	实用新型	2021/12/13	202123127323.1	已受理
7	游戏机	实用新型	2021/12/13	202123127325.0	已受理
8	凸轮式插针机构	实用新型	2022/1/17	202220134091.8	已授权
9	弹簧组装机	实用新型	2021/12/28	202123359463.1	已受理
10	弹夹式销钉装配机构	实用新型	2021/12/20	202123219869.X	已授权
11	自动贴不织布设备	实用新型	2021/12/28	202123366898.9	已受理
12	滑轨组件和游戏机	实用新型	2022/5/10	202221113655.6	已受理
13	导轨外观检测系统	软件著作权	2021/6/1	2022SR0166787	已授权

上述专利、技术申请从以下方面为对发行人滑轨业务发展提供了良好的保障：

(1) 相关专利技术及软件著作权涉及滑轨产品生产、检测及加工设备等方面，为公司滑轨业务提供了较全面的保护；(2) 通过滑轨将主机与手柄连接系 N 公

公司产品独有设计，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进行对应的技术研发，而上述技术成果均为公司与客户长期合作过程中，围绕客户需求形成，外部竞争者较难及时获取客户的需求信息，也因此不具备及时开发满足客户需求的条件；（3）公司滑轨产品下游市场产品存在更新换代，而技术研发需要一定的时间，因此面临技术创新风险；（4）与 N 公司的合作需以通过 N 公司的认证为前提，新进入者面临认证失败的可能，提高了技术创新成本；（5）公司目前已成为 N 公司最新一代游戏机升级版滑轨产品最早的供应商，上述技术成果亦涉及公司对下一代产品的预研，因此相较于新进入者，公司具备明显的先发优势。

2、发行人前期通过 OEM 生产的情况

（1）公司与电连技术就滑轨业务权利与义务约定明确

报告期初，公司主要委托外部 OEM 厂商电连技术加工生产滑轨，该种模式下公司负责产品的研发设计、技术、品控和销售。

公司与电连技术签署了《保密协议》及采购协议，并采取较为严格的保密措施，主要包括电连技术在整个生产过程中所需产品图面、规格、技术文件由公司提供，电连技术需严格遵守公司提供的图面、规格进行生产；产品生产所需模具、核心部件等亦由公司提供；滑轨产品的表面涂层，电连技术需向公司指定的供应商进行采购；电连技术仅可在双方业务关系范围内使用公司提供的商业秘密，并执行严格的保密措施；合作期间，电连技术不得接收与公司相同产品的加工订单，并不得向第三方透露包括产品价格等所有保密范围内的信息。

（2）电连技术直接参与发行人滑轨业务竞争的可能性较低

根据公开信息，电连技术主要以微型射频连接器及线缆连接器组件为核心产品，主要客户群体为华为、小米、中兴等智能手机企业，以及吉利、长城、比亚迪等汽车厂商，主要产品及客户群体均与公司所处游戏机零部件行业存在显著差异。

此外，经访谈电连技术确认，电连技术目前专注于围绕连接器行业的上下游进行外延发展，滑轨产品不属于其主要业务领域，也不属于未来的战略发展方向，

其未来5年内也没有自主开发或者对外生产、销售滑轨产品的计划。电连技术直接参与发行人滑轨业务竞争的可能性较低。

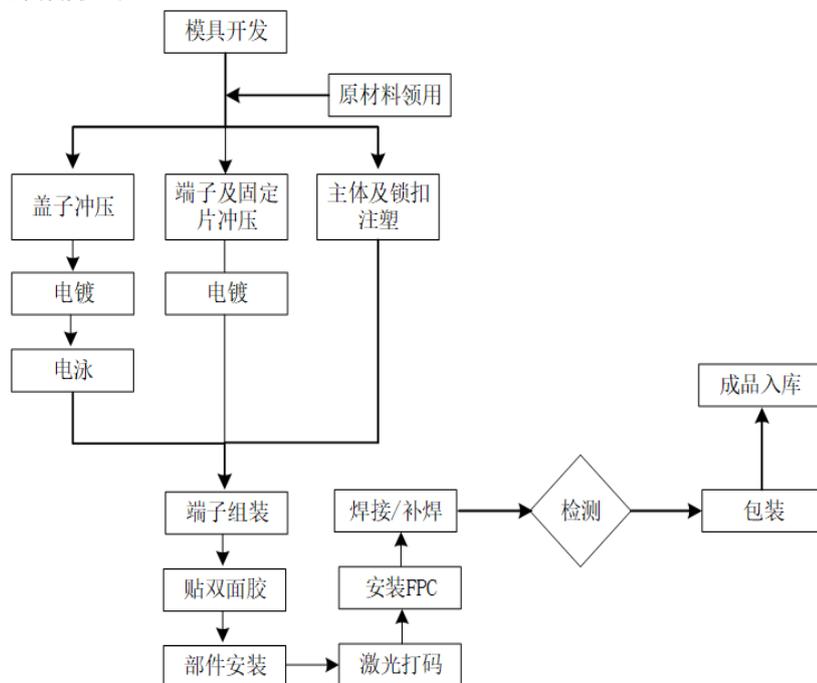
3、发行人将自产滑轨的部分关键环节委外的情形

(1) 自产滑轨的生产工艺和关键环节

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，生产流程和关键环节存在部分差异，具体情况如下：

①公端

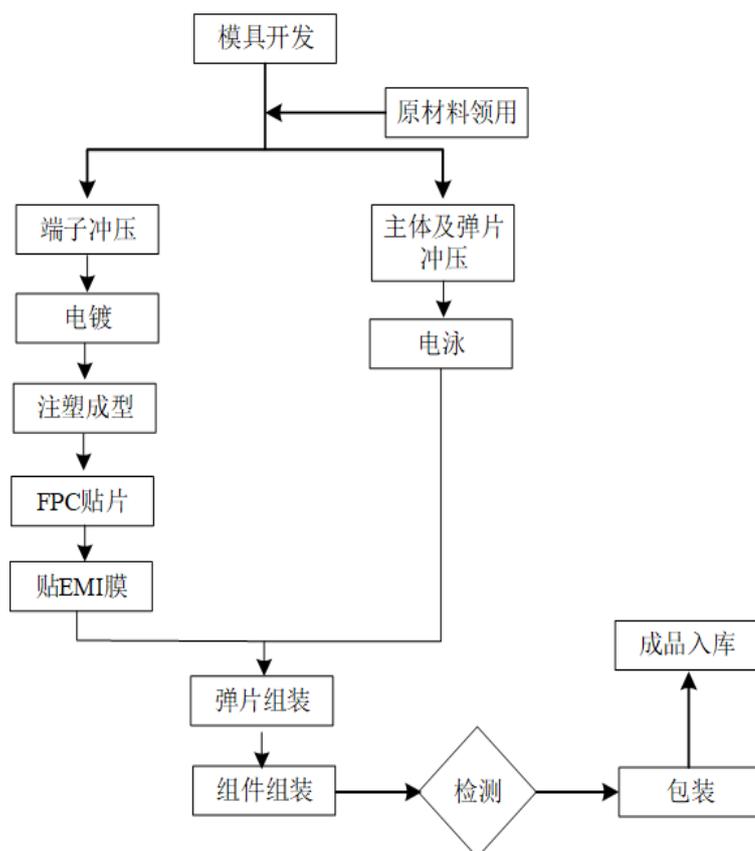
公端滑轨生产工艺



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。

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。

(2) 发行人将自产滑轨的部分关键环节委外仍能保证生产工艺的先进性

①母端冲压：发行人自产母端滑轨存在委外冲压的情况，即在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。

②电泳：发行人自产母端及公端滑轨生产工艺中涉及的电泳环节由发行人的部件供应商委托专业厂商完成，仍能保证该生产工艺的先进性，主要系：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。

③电镀：发行人自产母端及公端滑轨生产工艺中涉及的电镀环节由发行人的部件供应商委托专业厂商完成，主要系：电镀加工属于较为常规的工序，且需取得相应排污许可资质，由于电镀加工对环保及生产规模等要求较高，国家政策指引电镀行业实行同类整合、园区化管理，且公司生产制造中心所处的珠三角、长三角地区专业的电镀加工企业较多，有利于公司业务发展及成本控制。

4、发行人产品竞争力的具体体现

公司产品具有较高的认证壁垒、市场壁垒、较强的客户黏性以及良好的性价比，具体体现如下：

（1）下游客户执行严格的合格供应商管理制度，形成了较高的认证壁垒

公司与 N 公司合作的主要模式为产品经 N 公司检验或认证通过后，销售给 N 公司合作的制造服务企业富士康，集成其他功能件形成整机产品，配套供应 N 公司。N 公司与富士康均执行较为严格的合格供应商管理制度。因此，新进入者进入该市场，需同时通过富士康及 N 公司的检验或认证，这对新进入者形成了较高的认证壁垒。

（2）公司在游戏机零部件领域具有较强的先发优势，形成较高的市场壁垒

受益于游戏机产业的蓬勃发展及 VR/AR 技术的日趋成熟，公司把握市场发展机遇，布局前沿技术，开发出多款精密零部件产品，现已成为国内专业的游戏机零部件厂商，并与 N 公司、索尼等相关领域主要客户建立了长期稳定的合作关系。目前，公司在该领域国内企业中具有较强竞争力，具有游戏机零部件市场

的先发优势。因此，公司在游戏机零部件行业内积累的品牌、声誉等软实力，对新进入者形成了一定的市场壁垒。

（3）公司自动化生产能力及多样化产品种类形成较高的客户黏性

滑轨全自动化产线开发涉及零部件主要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。此外，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、耳机麦克风端口、Tact Switch 等多种产品，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。

（4）公司通过外观、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

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。

综上，报告期内发行人滑轨模具存在外购情形，具有合理性；公司模具开发能力主要体现在模具方案设计、开发流程、加工精密度、速度及使用寿命及生产流程等方面。发行人滑轨相关的专利、技术申请对滑轨业务发展提供了良好的保障，前期通过 OEM 生产后将自产滑轨的部分关键环节委外仍能保证生产工艺的先进性，公司产品具有较高的认证壁垒、市场壁垒、较强的客户黏性以及良好的性价比。

二、结合与客户的合同约定，说明滑轨产品自制以后是否需要通过 N 公司稽核，如是，请说明客户是否对生产变更知情，是否通过了 N 公司的稽核

根据 N 公司出具的合格供应商评价通知书，发行人就产品认证事宜与客户

的往来沟通的邮件记录，以及富士康下发的滑轨采购订单等文件，N公司及富士康均未对滑轨产品生产主体进行约定或作出限制。

2020年公司滑轨产品实现全制程自制，公司向N公司告知了生产变更事宜并取得N公司同意。2021年3月，N公司针对公司自制滑轨产品生产现场开展稽核，由于疫情原因，N公司此次稽核采取远程（视频）方式，稽核内容包括布局、产能、良率等，公司顺利通过客户审核。

因此，发行人与客户的合同未对滑轨产品生产主体进行约定或作出限制，滑轨产品自制以后需要通过N公司稽核，N公司同意生产变更事宜且公司通过了N公司的稽核。

三、结合发行人滑轨产线建设过程、产能爬坡情况、对应机器设备购置达产时间，说明2021年仍存在一部分OEM采购的原因，最新一代产品升级版是否完全为自主生产，期后是否基本实现滑轨自制；是否因质量问题与客户发生纠纷或发生大额退换货等情形

2021年公司OEM采购滑轨，主要为最新一代游戏机（Switch）滑轨产品，且集中于上半年，随着公司自制产线逐步达产，OEM采购数量逐渐降低；截至2021年底，公司已实现滑轨产品全部自制，且最新一代产品升级版（Switch OLED）滑轨产品完全为自主生产；报告期内，公司滑轨产品不存在因质量问题与客户发生纠纷或发生大额退换货等情形。

（一）结合发行人滑轨产线建设过程、产能爬坡情况、对应机器设备购置达产时间，说明2021年仍存在一部分OEM采购的原因，最新一代产品升级版是否完全为自主生产，期后是否基本实现滑轨自制

1、发行人滑轨产线建设过程、产能爬坡情况、对应机器设备购置达产情况

公司滑轨产品2017年通过N公司产品认证后，受生产能力、资金实力等方面的制约，报告期初公司主要委托外部OEM厂商加工生产。随着公司场地、资金等不断改善及自动化设备研发生产能力的不断提升，2020年公司滑轨生产线逐步建成投产。公司自建滑轨产线及达产情况如下表：

产线情况	数量 (套)	开始建设时点	建成时点
------	-----------	--------	------

游戏机周边产品滑轨产线	3	2020年4月	2020年11月
Switch 滑轨公端自动机	4	2020年8月、 2021年2月	2021年6月、 8月
Switch 滑轨母端半自动线	2	2020年8月	2021年6月
Switch OLED 滑轨母端自动线	4	2020年10月	2021年6月

注：上述产线主要指产品自动化或半自动化设备产线，不包括注塑机、治具等配套通用设备。

随着公司滑轨产线逐步调试达产，滑轨产品产能逐步提升，具体情况如下表：

单位：万 PCS

项目	2020年度	2021年1-6月	2021年度
滑轨产品产能	470.00	1,100.00	4,632.00

截至2022年6月30日，公司已建成滑轨产线根据测算产能可达到5,353.92万PCS/年，公司滑轨产品生产能力进一步提升。此外，公司最新一代游戏机及其升级版滑轨产品采用自动线组装生产，大大提升了公司的生产效率。

2、2021年仍存在一部分OEM采购具有合理性

2021年，公司OEM采购滑轨产品全部为最新一代产品（Switch）滑轨，不涉及升级版产品（Switch OLED）所需滑轨且采购主要集中于上半年。主要是2021年上半年公司滑轨产线尚在调试阶段，自制产量远无法满足业务需求。因此，公司仍有一部分滑轨产品采用OEM采购具有合理性。

2021年下半年，随着产线逐步达产，公司滑轨产量逐步提升，截至2021年底已实现滑轨产品全部自制。2021年，公司最新一代产品（Switch）滑轨OEM采购及自制情况如下表：

单位：万 PCS

项目	2021年1-6月	2021年7-12月
OEM采购数量	1,069.42	618.21
自制数量	632.98	1,822.25

3、滑轨产品的自制情况

2021年4月，公司升级版（Switch OLED）滑轨产品正式通过客户认证，开始批量供货，该款滑轨公司全部采用自主生产进行供货。同时截至2021年底，公司已实现滑轨产品全部自制。

（二）不存在因质量问题与客户发生纠纷或发生大额退换货等情形

2020年，发行人滑轨产品发生换货情形，金额为49.90万元，系物流运输导致包装破损所致，不涉及产品质量问题。该批货物退回发行人后，经重新检验包装，已重新销售给客户。除上述情形外，报告期内，发行人均能按照合同约定向客户交付合格产品，未发生客户大额退换货情形，也不存在因质量问题与客户发生纠纷的情形。

四、说明发行人对 OEM 采购中涉及 N 公司指定采购的控制情况，是否符合 N 公司要求

N 公司为保证产品品质，要求滑轨产品生产所需不锈钢材料需采购其指定品牌产品。该品牌产品为进口钢材，发行人亦要求 OEM 厂商电连技术采购该指定品牌不锈钢材料，具体控制措施等情况如下：

1、指定采购：公司将滑轨 BOM 清单发送给电连技术，该清单明确约定其零部件所需材质为指定品牌的不锈钢。该指定品牌不锈钢供应商中山岩谷有限公司（以下简称“中山岩谷”）会向公司提供采购不锈钢材料的质量检测证书，电连技术亦会向公司提供对该不锈钢材料的检验记录。

2、出货数据匹配分析：公司向指定品牌不锈钢供应商中山岩谷提供不锈钢采购计划，中山岩谷参考计划备货并出货给电连技术。公司会不定期比对电连技术滑轨产品出货数据与中山岩谷不锈钢出货数据，以进行验证匹配。

3、驻场及现场稽核：公司委托电连技术 OEM 生产滑轨产品期间，专门安排技术人员在电连技术驻场及现场稽核，确保其生产的滑轨产品所用原材料为 N 公司指定品牌不锈钢材料。

4、进料检验：公司进料检验部门会对电连技术交付的滑轨产品的规格、外观及材料硬度等进行抽样检查、测试，确定是否使用了公司指定品牌不锈钢。

综上，发行人对 OEM 采购中涉及 N 公司指定采购制定了合理的控制措施并得到了有效执行，符合 N 公司要求。

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、获取报告期内发行人滑轨模具的明细表，访谈发行人研发人员滑轨模具外购的合理性，了解模具开发能力的具体体现；取得和查阅了发行人滑轨相关专利申请受理通知书，了解发行人产品竞争力的具体体现。

2、取得并查阅了 N 公司出具的合格供应商评价通知书，发行人就产品认证、现场稽核事宜与客户的往来沟通的邮件。

3、查阅了发行人固定资产明细表、产能配置统计表，访谈发行人生产管理人员；查阅了发行人进销存明细表，访谈发行人销售人员，了解发行人滑轨产品退换货情况。

4、取得和查阅发行人向电连技术提供的滑轨 BOM 清单、抽查发行人与电连技术往来沟通的邮件记录及问题改善报告等资料，了解发行人相关人员驻场及现场稽核电连技术的相关情况；获取电连技术对中山岩谷出货不锈钢材料的检验记录，以及中山岩谷对指定品牌不锈钢材料的质量检测证书及供应给电连技术的物料统计数据等，访谈发行人的采购人员，了解中山岩谷采购指定品牌不锈钢材料的相关情况；

（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模具存在外购情形，具有合理性；公司模具开发能力主要体现在模具方案设计、开发流程、加工精密度、速度及使用寿命及生产流程等方面。发行人滑轨相关的专利、技术申请对滑轨业务发展提供了良好的保障，前期通过 OEM 生产后将自产滑轨的部分关键环节委外仍能保证生产工艺的先进性，公司产品具有较高的认证壁垒、市场壁垒、较强的客户黏性以及良好的性价比。

2、发行人与客户的合同未对滑轨产品生产主体进行约定或作出限制，滑轨产品自制以后需要通过 N 公司稽核，N 公司同意生产变更事宜且公司通过了 N 公司的稽核。

3、2021 年发行人仍存在一部分 OEM 采购具有合理性；截至 2021 年底，发

行人已实现滑轨产品全部自制，且最新一代产品升级版（Switch OLED）滑轨产品完全为自主生产；报告期内，发行人滑轨产品不存在因质量问题与客户发生纠纷或发生大额退换货等情形。

4、发行人对 OEM 采购中涉及 N 公司指定采购制定了合理的控制措施并得到了有效执行，符合 N 公司要求。

3.关于外协加工

申请文件及问询回复显示：

（1）2018 年-2021 年，发行人主要外协供应商共 11 家，其中 6 家为 2017 年及以后成立，4 家外协供应商成立当年或次年发行人即与其开始合作，3 家发行人的采购规模占外协供应商经营规模较高。

（2）2020 年以来发行人将滑轨母端的冲压进行外协，2020 年及 2021 年外协采购单价均为 0.73 元/pcs,但 2021 年发行人采购的滑轨冲压价格均低于 0.70 元/pcs。

（3）发行人冲压产品单价=单位成本合计*合理利润率，单位成本包含单位材料成本，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。2021 年冲压原材料（不锈钢）采购价格上涨，但外协冲压单价下降。

请发行人：

（1）说明主要外协供应商多为 2017 年以后成立、发行人自其成立当年或次年即开展合作的原因及合理性，主要外协供应商人员、机器设备情况及向发行人服务规模的匹配性。

（2）说明 2021 年不锈钢采购价格上涨但外协采购冲压价格下降的原因及合理性，与冲压产品价格计算方式是否匹配；问询回复中关于 2021 年母端滑轨冲压价格披露不一致的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并结合主要外协厂商股东及经营管理层、历史股东及经营管理层、所在地址、联系电话、发行人资金流水核查情况等说明主要外协厂商与发行人、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人

员是否存在关联关系及其他利益安排。

【回复】

一、说明主要外协供应商多为 2017 年以后成立、发行人自其成立当年或次年即开展合作的原因及合理性，主要外协供应商人员、机器设备情况及向发行人服务规模的匹配性

2018年至2022年1-6月，发行人的前五大外协厂商合计13家，上述主要供应商的名称、成立时间及发行人采购内容等具体情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	采购内容/加工环节	员工数量	机器设备数量	各期外协采购金额（万元）					为发行人提供外协服务的收入占其收入的比例				
						2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2018年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2018年
1	深圳市琦至科技有限公司	2007/5/8	组装	约300人 (含劳务派遣人员)	组装生产线约4条	-	244.15	1,806.48	2,491.74	3,896.15	/	7.59%	39.27%	65.57%	73.51%
2	温州市信利达烟具制造厂	1997/1/8	电镀	约68人	电镀生产线约5条	197.44	496.44	582.29	278.50	356.15	11.16%	9.88%	14.67%	11.22%	14.22%
3	乐清市新城南表面处理工程有限公司	2013/4/16	电镀	约180人	电镀生产线约18条	93.98	387.90	257.13	343.88	330.24	1.27%	2.51%	2.22%	3.55%	3.75%
4	东莞市华凯盛科技有限公司	2019/8/19	机加工	约75人	2019年至2021年各期末，其生产设备分别为61台、43台和30台	-	0.30	188.19	287.39	-	/	0.09%	38.21%	91.82%	/
5	深圳市杰润精密科技有限公司	2018/8/29	组装	约400人 (含劳务派遣人员)	2018年组装生产线约9条，2019年约28条	-	-	-	875.10	182.25	/	/	/	5.47%	6.08%

6	深圳市华烨电子有限公司	2005/3/28	组装	约 100 人	组装生产线约 17 条	-	-	-	-	615.28	/	/	/	/	17.58%
7	深圳市竞达成科技有限公司	2017/11/8	组装	约 100 人	自动发热丝组装设备生产线约 50 条	-	-	-	2.03	256.70	/	/	/	0.11%	9.87%
8	灵璧县刘濂电子厂	2020/8/21	组装	约 50 人	组装生产线约 5 条	55.45	138.97	45.93	-	-	45.80%	46.32%	47.21%	/	/
9	温州聚友表面处理有限公司	2013/4/22	电镀	约 85 人	电镀生产线约 7 条	5.30	202.95	35.90	36.45	54.44	0.12%	2.21%	0.62%	0.70%	1.34%
10	东莞硕辰精密五金科技有限公司	2018/6/11	冲压等	约 130 人	冲压设备约 22 台	546.56	1,735.04	253.55	-	-	12.42%	21.42%	25.36%	/	/
11	深圳市鸿鑫精密实业有限公司	2018/11/14	冲压等	约 73 人	冲压设备约 5 台	16.90	205.39	-	-	-	1.61%	3.64%	/	/	/
12	万明电镀智能科技(东莞)有限公司	2021/4/8	电镀	约 230 人	电镀生产线约 23 条	98.87	-	-	-	-	0.97%	/	/	/	/
13	东莞市堃茂五金科技有限公司	2016/6/30	冲压	约 80 人	冲压机 15 台	91.62	75.75	-	-	-	13.09%	5.83%	/	/	/

（一）主要外协供应商多为 2017 年以后成立、发行人自其成立当年或次年即开展合作的原因及合理性

发行人主要外协供应商中共计 13 家，其中有 7 家为 2017 年及以后成立，5 家成立当年或次年发行人即与其开始合作，原因及合理性具体分析如下：

1、东莞市华凯盛科技有限公司

东莞市华凯盛科技有限公司（以下简称“华凯盛”）于 2019 年成立并即为发行人提供机加工服务，华凯盛成立时其早期员工中包含多位曾在发行人处任职的员工，基于该等员工对发行人相关业务和需求的了解，华凯盛在与发行人接洽后快速建立了合作关系，协商效率高于其他供应商。截至 2021 年 6 月 30 日，发行人已停止向华凯盛外协采购机加工服务。

2、深圳市杰润精密科技有限公司

深圳市杰润精密科技有限公司（以下简称“杰润科技”）于 2018 年成立并于 2018 年及 2019 年向发行人提供电子雾化设备组装服务。杰润科技主要团队人员曾任职于富士康集团，拥有丰富的组装代工经验，公司综合评估杰润科技的核心团队的从业经验、样品质量、产品交期、区域距离等因素，2018 年 9 月经过公司合格供应商审核，双方开始交易。2019 年末发行人电子雾化设备业务停止后，与杰润科技交易相应终止。

3、深圳市竞达成科技有限公司

深圳市竞达成科技有限公司（以下简称“竞达成科技”）于 2017 年成立并于 2018 年及 2019 年向发行人提供电子雾化设备组装服务。竞达成科技拥有雾化器关键零件发热丝的生产技术，公司向其采购发热丝并委托其组装成发热丝组件，2018 年其经过公司合格供应商审核，双方开始交易。2019 年末发行人电子雾化设备业务停止后，与其交易相应终止。

4、灵璧县刘濂电子厂

灵璧县刘濂电子厂（以下简称“刘濂电子厂”）成立于 2020 年并即为发行人提供组装加工服务，原因系发行人子公司春生电子委托刘濂电子厂组装的电子连

接器配件均为需人工组装、检测的产品，因刘潦电子厂的股东及主要人员等在该企业设立前均曾在乐清市的各电子厂生产线工作，熟悉和了解相关电子产品组装加工的工序和质检要求，该等人员返乡后自行组建刘潦电子厂承接与春生电子相似的电子产品制造企业组装订单，具有产品质量可靠、价格合理的优势。

5、东莞硕辰精密五金科技有限公司

东莞硕辰精密五金科技有限公司（以下简称“硕辰精密”）成立于 2018 年并于 2020 年及 2021 年为发行人提供冲压等服务。硕辰精密主要团队人员曾任职于正崴集团下属富港电子（东莞）有限公司零件部多年，具备丰富的电子零部件从业背景。2018 年 12 月开始与春生电子合作，为其提供电子连接器产品，其于 2020 年度开始与致尚科技合作，为致尚科技提供冲压等委外加工业务及金属部件。

6、深圳市鸿鑫精密实业有限公司

深圳市鸿鑫精密实业有限公司（以下简称“鸿鑫精密”）成立于 2018 年并于 2021 年为发行人提供冲压等服务。鸿鑫精密主要团队成员具有较为丰富的五金零部件生产经验，经技术交流、样件制作、品质确认后公司综合评定其为合格供应商，于 2019 年开始合作。2019 年及 2020 年鸿鑫精密向发行人提供钨钢及机加件、金属制品等产品，并于 2021 年为发行人提供冲压等委外加工业务。

7、万明电镀智能科技（东莞）有限公司

万明电镀智能科技（东莞）有限公司（以下简称“万明电镀”）成立于 2021 年，由东莞市艺海电镀有限公司下设万明厂（以下简称“艺海电镀”）独立经营成立。艺海电镀成立于 2011 年，并于 2020 年开始为发行人提供电镀服务，2022 变更交易主体为万明电镀。

（二）主要外协供应商人员、机器设备情况及向发行人服务规模的匹配性

发行人主要外协供应商中共计 13 家，其中有 5 家为发行人提供组装服务，4 家为发行人提供电镀服务，3 家为发行人提供冲压等服务，1 家为发行人提供机加工服务。其中，组装加工主要依赖人工，且工艺相对较为简单，机加工和冲压业务亦较为传统。电镀加工环保要求较高，且需取得相应排污许可资质，发行人将电镀交由外协供应商符合行业惯例。

1、为发行人提供组装业务的外协供应商

组装加工主要依赖人工，生产能力与用工人数存在一定的正比关系，与机器设备数量无直接关系。

(1) 2018年至2021年，发行人向深圳市琦至科技有限公司外协组装采购金额为3,896.15万元、2,491.74万元、1,806.48万元和244.15万元，金额逐年降低；其为发行人提供外协服务的收入占其收入的比例为73.51%、65.57%、39.27%和7.59%，占比逐年下降，并非主要为发行人提供服务；其于2018年至2020年业务高峰期时拥有员工人数约300人，与其为发行人提供业务规模匹配。

(2) 2018年及2019年，发行人向杰润科技外协组装采购金额为182.25万元和875.10万元，占其收入的比例为6.08%和5.47%，占比较低。其2018年至2019年业务高峰期时拥有员工人数约400人，有充足人手提供组装服务。

(3) 2018年，发行人向深圳市华烨电子有限公司外协组装采购金额为615.28万元，占其收入的比例为17.58%。其拥有员工人数约100人，有充足人手提供组装服务且为发行人提供服务的收入占其收入的比例不高。

(4) 2018及2019年，发行人向竞达成科技外协组装采购金额为256.70万元和2.03万元，占其收入的比例为9.87%和0.11%，占比较低。其拥有员工人数约100人，有充足人手提供组装服务。

(5) 2020、2021年及**2022年1-6月**，发行人向刘潦电子厂外协组装采购金额为45.93万元、138.97万元和**55.45万元**，金额较小；其为发行人提供外协服务的收入占其收入的比例为47.21%、46.32%和**45.80%**，占比虽较高，但并非主要为发行人提供服务；其拥有员工人数约50人，与其为发行人提供业务规模匹配。

2、为发行人提供电镀业务的外协供应商

(1) 2018年至**2022年1-6月**，发行人向温州市信利达烟具制造厂外协电镀采购金额分别为356.15万元、278.50万元、582.29万元、496.44万元和**197.44万元**，占其收入的比例分别为14.22%、11.22%、14.67%、9.88%和**11.16%**，金额及占比相对较为稳定。信利达拥有员工人数约68人，拥有电镀生产线约5条，

具有较强的生产能力，与其为发行人提供业务规模匹配。

(2) 2018 年至 **2022 年 1-6 月**，发行人向乐清市新城南表面处理工程有限公司外协电镀采购金额分别为 330.24 万元、343.88 万元、257.13 万元、387.90 万元和 **93.98 万元**，占其收入的比例分别为 3.75%、3.55%、2.22%、2.51%和 **1.27%**，金额及占比相对较小。新城南拥有员工人数约 180 人，拥有电镀生产线约 18 条，具有较强的生产能力。

(3) 2018 年至 **2022 年 1-6 月**，发行人向温州聚友表面处理有限公司外协电镀采购金额分别为 54.44 万元、36.45 万元、35.90 万元、202.95 万元和 **5.30 万元**，占其收入的比例分别为 1.34%、0.70%、0.62%、2.21%和 **0.12%**，金额及占比较小。温州聚友拥有员工人数约 85 人，拥有电镀生产线约 7 条，具有较强的生产能力。

(4) **2022 年 1-6 月**，发行人向万明电镀外协电镀采购金额为 **98.87 万元**，仅占其 **2022 年 1-6 月** 当期收入的 **0.97%**，金额及占比较小。**2022 年 1-6 月**，其拥有员工约 230 人，生产线约 23 条，主要为电镀生产线，与其为发行人提供业务规模相匹配。

3、为发行人提供冲压业务的外协供应商

(1) 2020 年、2021 年及 **2022 年 1-6 月**，发行人向硕辰精密外协冲压采购金额为 253.55 万元、1,735.04 万元和 **546.56 万元**，占其收入的比例分别为 25.36%、21.42%和 **12.42%**。其拥有员工人数约 130 人，拥有冲压设备约 22 台，与其为发行人提供业务规模匹配。

(2) 2021 年及 **2022 年 1-6 月**，发行人向鸿鑫精密外协冲压采购金额为 205.39 万元和 **16.90 万元**，占其收入的比例分别为 3.64%和 **1.61%**，金额及占比较小。其拥有员工 70 余人，拥有冲压设备约 5 台，与其为发行人提供业务规模匹配。

(3) **2022 年 1-6 月**，发行人向东莞市堃茂五金科技有限公司外协冲压采购金额为 **91.62 万元**，仅占其 **2022 年 1-6 月** 当期收入的 **13.09%**，金额及占比较小。其拥有员工 80 余人，拥有冲压机约 15 台，与其为发行人提供业务规模匹

配。

4、为发行人提供机加工业务的外协供应商

2019年至2021年，发行人向华凯盛外协采购机加工，外协采购金额分别为287.39万元、188.19万元和0.30万元。2019年为发行人提供服务的收入占比较高，随着华凯盛业务进一步拓展，为发行人提供服务的收入占比在2020年明显降低。截至2021年6月30日，发行人已停止向华凯盛外协采购机加工服务。

2019年至2021年各期末，其生产设备分别为61台、43台和30台，主要为用于精密机加工业务的机台，数量较多，与其为发行人提供业务规模相匹配。综上，发行人主要外协供应商人员、机器设备数量等情况与其为发行人提供业务规模相匹配，上述外协采购行为均基于真实的交易背景而发生。

二、说明2021年不锈钢采购价格上涨但外协采购冲压价格下降的原因及合理性，与冲压产品价格计算方式是否匹配；问询回复中关于2021年母端滑轨冲压价格披露不一致的原因

(一)说明2021年不锈钢采购价格上涨但外协采购冲压价格下降的原因及合理性，与冲压产品价格计算方式是否匹配

1、外协采购冲压价格的计算方式

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、检验成本、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			单位电镀成本(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PCS毛重g/pcs	下脚料销售单价(元/g)	材料成本(元/pcs)	工费率(元/吨)	产能(pcs/吨)	单位成本(元/pcs)	工费率(元/吨)	产能(pcs/吨)							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+单位电镀成本+j

冲压产品单价=单位成本合计*（1+合理利润率）

即冲压产品单价受较多因素影响，因素不仅包括单位材料成本，亦包含单位冲压成本、单位检验成本等成本以及合理利润率。

2、2021年不锈钢采购价格上涨但外协采购冲压价格下降的原因及合理性

2021年发行人外协采购冲压数量由2020年的349.34万PCS增长为2,846.98万PCS，增加了约8倍，数量大幅增长，议价能力增强。为维持良好的合作关系，供应商适当调减冲压加工费用，符合商业逻辑及行业惯例。

同时，发行人外协冲压供应商不断提升自动化水平及改进生产工艺，有效降低了不良率并提升了产能，使得单位冲压成本、单位检验成本等成本有所下降。

发行人2021年不锈钢采购价格较2020年上涨11.52%，但因采购数量的大幅增加及供应商加工工艺改进，使得外协采购冲压价格仍略有下降。

(二) 问询回复中关于2021年母端滑轨冲压价格披露不一致的原因

1、反馈回复中关于2021年母端滑轨冲压价格的披露情况

发行人及保荐机构于第三轮问询回复中2处披露了2021年母端滑轨冲压的价格情况，具体如下：

(1) 第2题之“四、(二)、②外协加工费的变动”

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 pcs)	单价(元/pes)	外协加工费(万元)	数量(万 pcs)	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

(2) 第6题之“三、(一)、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/pes、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

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
深圳市鸿鑫精密实业有限公司	358.14	0.70	252.00	-	-	-
东莞市堃茂五金科技有限公司	112.26	0.67	75.75	-	-	-

2、2021 年母端滑轨外协与冲压价格不一致的原因

2021 年，发行人母端滑轨不仅将冲压工序进行委外，亦将小部分组装工序进行委外，故第 2 题披露的 2021 年滑轨母端单位外协加工费包含了外协冲压成本与外协组装成本。剔除该外协组装成本的影响，滑轨母端单位冲压加工费约为 0.70 元/PCS。

第 6 题披露的委外加工单价为单位冲压加工费，3 家供应商平均委外加工单价为 0.70 元/PCS，与上述单位冲压加工费一致。

故问询回复中关于 2021 年母端滑轨冲压价格与外协价格不一致乃披露口径的差异，具有合理性。发行人关于 2021 年母端滑轨外协与冲压价格的披露准确。

三、结合主要外协厂商股东及经营管理层、历史股东及经营管理层、所在地址、联系电话、发行人资金流水核查情况等说明主要外协厂商与发行人、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系及其他利益安排

(一) 发行人主要外协厂商的股东及经营管理层、历史股东及经营管理层、所在地址、联系电话等的核查情况

如上文表格列示，发行人报告期内的主要外协厂商共 11 家。发行人主要外协厂商的股东及经营管理层、历史股东及经营管理层、所在地址、联系电话等信息如下：

序号	名称	项目	具体信息[注 1]
1	深圳市琦至科技有限公司	股东及经营管理层	股东：王彦飞-80%，王彦北-10%；陈先进-10% 经营管理层：王彦飞、王彦北
		历史股东及经营管理层	历史股东：无 历史经营管理层：无
		所在地址	注册地址：深圳市龙华新区观澜街道松元厦社区小暗坑第四栋、第五栋 曾用地址/其他地址：深圳市宝安区观澜街道松元厦社区小暗坑第四栋右边（第三楼）B 栋
		联系电话	公示的联系电话：13823751710 其他联系电话：0755-61561226，13925226406
2	温州市	股东及经营	股东：黄信立-70%，金素津-30%

	信利达 烟具制造厂	管理层	经营管理层: 黄信立、黄孟雄、金素津
		历史股东及 经营管理层	历史股东: 黄孟雄-70%; 黄温迪-30% 历史经营管理层: 无
		所在地址	注册地址: 温州市仰义乡后京电镀基地 27 号地块 曾用地址/其他地址: 温州市飞霞南路 50 弄 2 号; 温州市杨府山涂村 (陡门西路 1 号)
		联系电话	公示的联系电话: 0577-89795800 其他联系电话: 无
3	乐清市新城 南表面处理 工程有限 公司	股东及经营 管理层	股东: 黄瑜泉-31%, 黄方豹-30%, 赵周强-18.84%, 高勤如-11.59%, 叶多芬-8.57% 经营管理层: 黄方豹、高尧富
		历史股东及 经营管理层	历史股东: 高尧富-11.59%, 乐清市城南电镀有限公司-0.2% 历史经营管理层: 无
		所在地址	注册地址: 乐清市环保产业园区内(乐清市环保产业园区投资有限公司内) 曾用地址/其他地址: 无
		联系电话	公示的联系电话: 0577-57157811 其他联系电话: 0577-62510862
4	华凯盛	股东及经营 管理层	股东: 张洪连-91%, 何倩-9% 经营管理层: 何倩、张洪连
		历史股东及 经营管理层	历史股东: 无 历史经营管理层: 无
		所在地址	注册地址: 广东省东莞市大朗镇富升路 639 号 4 栋 502 室 曾用地址/其他地址: 广东省东莞市大朗镇黄草朗东盛街 3 号; 广东省东莞市大朗镇黄草朗东盛街 9 号
		联系电话	公示的联系电话: 13590170202 其他联系电话: 18126235893, 18022693059
5	杰润科技	股东及经营 管理层	股东: 王灿-60%, 郑华珍-20%, 李文伟-20% 经营管理层: 刘付华富、郑华珍
		历史股东及 经营管理层	历史股东: 周丽-60%, 杨雪梅-20%, 曾广枝-20% 历史经营管理层: 田镔进、周丽
		所在地址	注册地址: 深圳市龙岗区平湖街道鹤公岭社区凤凰大道凤门园工业园 4 号 208 曾用地址/其他地址: 深圳市龙岗区平湖街道鹤公岭社区宝鹤工业区 B12 号 B 栋 201; 深圳市光明区光明街道白花社区观光路 2046 号 202[注 2]; 深圳市龙华区大浪街道新石社区华新锐明工业区 6 栋 501; 深圳市龙华区观澜街道大富社区大富工业区 20 号硅谷动力智能终端产业园 A14 栋 202
		联系电话	公示的联系电话: 13528735596 其他联系电话: 15012744463
6	深圳市华焯 电子有限 公司	股东及经营 管理层	股东: 张华秀-78%, 姬新元-20%, 李标-2% 经营管理层: 张华秀、姬新元
		历史股东及 经营管理层	历史股东: 陈燕霞-20%, 廖名剑-40% 历史经营管理层: 李标、廖名剑、陈燕霞
		所在地址	注册地址: 深圳市宝安区福海街道展城社区福园一路 35 号天瑞工业园 A3 栋二层 202 曾用地址/其他地址: 深圳市宝安区西乡街道航空路三围社区索佳科技园 C 栋 2 楼东北面; 深圳市宝安区西乡航空路三围社区索佳科技园 C 栋 2 楼; 深圳市宝安区西乡街道南昌社区固戍红湾二区 25 号华骏溢 F3 栋 (七楼); 深圳市宝安区 47 区翻身村三 (2) 队综合楼 6 楼
		联系电话	公示的联系电话: 13928428199 其他联系电话: 0755-83273828, 0755-8327382, 0755-29747423, 0755-29611280
7	竞达成	股东及经营 管理层	股东: 徐昌英-70%, 秦伟-30% 经营管理层: 徐昌英、黎良俊

		历史股东及 经营管理层	历史股东：黎良俊-40% 历史经营管理层：无
		所在地址	注册地址：深圳市宝安区松岗街道碧头社区三工业区 B15102 曾用地址/其他地址：深圳市宝安区松岗街道沙浦围社区大地路 2 号大地厂厂房三 501；深圳市宝安区松岗街道沙浦社区沙浦一路 20 号安益厂综合楼 D 栋 1 楼；深圳市宝安区松岗街道沙浦社区沙浦一路 20 号艺至升厂综合楼 B 栋；深圳市宝安区松岗街道沙浦围东二巷 5 号
		联系电话	公示的联系电话：13312969230 其他联系电话：18575165748
8	刘潦电子厂	股东及经营 管理层	股东：付恩恩-100% 经营管理层：付恩恩
		历史股东及 经营管理层	历史股东：刘潦-100% 历史经营管理层：刘潦
		所在地址	注册地址：安徽省宿州市灵璧县田万村 B 幢 0152 曾用地址/其他地址：无
		联系电话	公示的联系电话：13339078019 其他联系电话：无
9	温州聚友表面处理有限公司	股东及经营 管理层	股东：黄庆义-35%，吴应叨-20%，王建勇-20%， 吴小荣-15%，连娥迪-10% 经营管理层：吴应叨、黄庆义
		历史股东及 经营管理层	历史股东：无 历史经营管理层：无
		所在地址	注册地址：乐清市环保产业园区内 曾用地址/其他地址：无
		联系电话	公示的联系电话：0577-61316666 其他联系电话：无
10	硕辰精密	股东及经营 管理层	股东：谭东华-75%；童年-25% 经营管理层：谭东华、童年
		历史股东及 经营管理层	历史股东：无 历史经营管理层：无
		所在地址	注册地址：广东省东莞市石排镇赤坎花场路 13 号 1 号楼 曾用地址/其他地址：广东省东莞市石排镇庙边王兴业街 7 号 101 室
		联系电话	公示的联系电话：0769-81818851 其他联系电话：18922999974
11	鸿鑫精密	股东及经营 管理层	股东：何莹熙-100% 经营管理层：何莹熙、王值鹏
		历史股东及 经营管理层	历史股东：无 历史经营管理层：无
		所在地址	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 曾用地址/其他地址：无
		联系电话	公示的联系电话：13554940751 其他联系电话：14774811442
12	万明电镀	股东及经营 管理层	股东：深圳市庚坤科技有限公司-60%；东莞市福坤企业管理合伙企业（有限合伙）-20%；东莞市庚坤企业管理合伙企业（有限合伙）-20% 经营管理层：祁富安、张芮
		历史股东及 经营管理层	历史股东：无 历史经营管理层：无
		所在地址	注册地址：广东省东莞市麻涌镇广麻大道 126 号 66 号楼 401 室 曾用地址/其他地址：无
		联系电话	公示的联系电话：18688996677 其他联系电话：无
13	东莞市堃茂	股东及经营	股东：张三锋-100%

五金科技有 限公司	管理层	经营管理层：张三锋、陈旺生
	历史股东及 经营管理层	历史股东：李冠豪-30% 历史经营管理层：李冠豪
	所在地址	注册地址：广东省东莞市凤岗镇龙平西路121号14号楼101室 曾用地址/其他地址：东莞市凤岗镇油甘埔村青塘面工业区青塘路28号H 栋一楼厂房；东莞市凤岗镇雁田村石蟹组一道03号
	联系电话	公示的联系电话：13923701683 其他联系电话：无

注 1：上表中列示的仅为相关外协厂商已公示或曾经公示的信息，不包括仅记载于与发行人之间的交易订单、邮件沟通中的信息。

注 2：杰润科技曾于 2020 年 1 月-10 月承租发行人当时空置的部分厂房。经核查，因考虑到发行人的管理成本，发行人向杰润科技出租厂房的价格略高于发行人承租的价格，价格公允，双方之间不存在通过房屋租赁进行利益输送或利润调节的情况。

上述供应商中，除上述杰润科技曾承租发行人空置厂房的情形之外，发行人报告期内的主要外协厂商及其股东和经营管理层、历史股东及经营管理层等，与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系或其他利益安排。

（二）发行人主要外协厂商的股东及经营管理层、历史股东及经营管理层等与发行人资金流水的核查情况

发行人 2018 至 2022 年 1-6 月的 13 家主要外协厂商中，刘濂电子厂因未及时开立对公结算账户，向春生电子出具指定付款通知，要求春生电子将应付刘濂电子厂的组装加工费合计 163.71 万元支付至其当时的唯一股东和法定代表人刘濂个人账户，且相关指定付款情形已自 2021 年 11 月起消除；除此之外，发行人报告期内的主要外协厂商的股东及经营管理层、历史股东及经营管理层等，与发行人及其子公司不存在其他资金往来。

综上，发行人的主要外协厂商及其股东及经营管理层、历史股东及经营管理层等，与发行人不存在与正常业务无关的其他资金往来。

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、访谈或函证报告期内主要外协厂商，并通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，获取该等外协厂商的基本信息、经营规模、合作历史等信

息，核查发行人控股股东、实际控制人及主要关联方报告期内的银行流水，了解主要外协厂商多为 2017 年以后成立、发行人自其成立当年或次年即开展合作的原因及合理性，了解主要外协供应商的人员、机器设备情况及向发行人服务规模的匹配性。

2、获取滑轨冲压业务委外加工商报价单，了解 2021 年不锈钢采购价格上涨但外协采购冲压价格下降的原因及合理性，分析与冲压产品价格计算方式的匹配性；查看问询回复中关于 2021 年母端滑轨冲压价格披露的情况，了解并分析不一致的原因，复核发行人关于 2021 年母端滑轨外协与冲压价格的披露的准确性。

3、登录国家企业信用信息公示系统、企查查网站，抽查发行人报告期内与该等外协厂商的交易订单、往来邮件等，并结合对该等外协厂商的走访/访谈记录等，查询和了解发行人报告期内的主要外协厂商的股东及经营管理层、历史股东及经营管理层、所在地址、联系电话等基本信息，并与发行人所在地址、联系电话，以及发行人实际控制人、主要股东（持有发行人 5%以上股份的股东）、董事、监事、高级管理人员填写的调查表相关信息进行比对，确认是否存在重叠、相似或者其他可能发生关联的情况。

4、取得和查阅发行人与杰润科技之间的房屋租赁合同、发行人承租租赁房屋的合同及租金支付凭证等资料，并就房屋租赁情况分别访谈杰润科技和发行人相关人员。

5、按照发行人单笔交易金额 50 万元、春生电子单笔交易金额 15 万元、香港春生单笔交易金额 5 万美元的标准，对发行人自 2018 年 1 月 1 日以来的交易至 2022 年 6 月 30 日期间的银行流水进行核查，核查发行人主要外协厂商的股东及经营管理层、历史股东及经营管理层与发行人及其子公司是否存在资金往来；取得和查阅刘潦电子厂向春生电子出具的指定付款通知，并就春生电子与刘潦之间的资金往来情况，访谈刘潦并取得春生电子和刘潦电子厂分别出具的书面说明。

6、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、发行人与部分外协供应商自其成立当年或次年即开展合作具有合理性，主要外协供应商人员、机器设备情况与其向发行人服务规模的相匹配。

2、2021年不锈钢采购价格上涨但外协采购冲压价格下降具有合理性，与冲压产品价格计算方式匹配；问询回复中关于2021年母端滑轨冲压价格与外协价格不一致乃披露口径的差异，发行人关于2021年母端滑轨外协与冲压价格的披露准确。

3、发行人主要外协厂商及其股东及经营管理层、历史股东及经营管理层等与发行人、发行人的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系及其他利益安排。

4.关于其他事项

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人股权激励计划存在服务期，发行人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。根据《员工持股管理办法规定》，因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。

(2) 报告期各期末，发行人长期股权投资金额分别为0万元、4,970.66万元、5,406.66万元。

(3) 发行人募投项目中，存在一项研发中心建设项目，预计投资16,030.25万元，对5,215.33 m²研发办公场地进行装修改造。

(4) 2021年发行人开展了外汇衍生品交易业务，处置交易性金融资产取得的投资收益407.65万元，公允价值变动收益797.06万元。

请发行人：

(1) 结合劳动合同期限情况及发行人股份上市交易预计期限，说明将等待期设定为5年的合理性，发行人股份支付金额确认是否准确。

(2) 说明长期股权投资的具体内容，是否计提减值准备及其依据、会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(3) 结合实际情况进一步说明研发中心建设项目的必要性，是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

(4) 说明开展外汇衍生品交易业务的背景、会计处理是否符合《企业会计准则》规定，发行人关于开展外汇衍生品交易业务的内控措施是否健全有效。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）发表明确意见。

【回复】

一、结合劳动合同期限情况及发行人股份上市交易预计期限，说明将等待期设定为 5 年的合理性，发行人股份支付金额确认是否准确

(一) 结合劳动合同期限情况及发行人股份上市交易预计期限，说明将等待期设定为 5 年的合理性

1、公司与员工劳动合同期限情况

公司按照《劳动法》和《劳动合同法》等法规的要求与员工签订劳动合同，劳动合同的期限长短不一，有三年、五年、无固定期限等，劳动合同及其合同期限与该员工是否参与股权激励计划并不挂钩，故劳动合同期限与股权激励计划的等待期设定无关。

2、公司将等待期设定为 5 年具有合理性

(1) 《员工持股管理办法》中约定的转让定价

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，转让价格因转让/退伙事由不同而区别：(1) 激励对象因出现《员工持股管理办法》约定的情形而丧失作为激励对象的资格或应转让其拥有的全部或部分持股主体的出资额时，转让价格为激励对象的出资额原价；(2) 激励对象因和公司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公司职务的，转让价格按照出资额原价加计年化利率 4%的比例确定；但在公司成功上市且持股主

体所持公司股份的限售期限届满后，激励对象可以按照相关法律、法规、规范性文件及本办法的规定，自主决定是否减持其拥有的持股主体出资额所对应的公司股份，减持后所得的税后收益归激励对象所有。

(2) 关于员工持股管理办法的《补充解释》

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。”

根据上述《员工持股管理办法》及《补充解释》的相关规定, 股权激励计划等待期与发行人股份上市交易预计期限及限售期无关, 激励对象持有的公司股份于公司上市之日起的限售期按照证监会、交易所的规定以及持股平台相关承诺执行, 在限售期限届满前, 激励对象所持股份无法在二级市场自由流通, 但只要激励对象以公司员工身份持有持股主体出资额及其对应的股份时间满 5 年即可获得对应的股份, 5 年期限属于可行权条件中的服务期限条件, 故发行人将等待期设定为 5 年符合《企业会计准则》的规定, 具有合理性。

(二) 发行人股份支付金额确认是否准确

根据《员工持股管理办法》及《补充解释》, 公司将股份支付费用在等待期内分期摊销, 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。

公司股份支付费用计算符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付金额确认准确。

二、说明长期股权投资的具体内容，是否计提减值准备及其依据、会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）长期股权投资的具体内容

公司 2020 年 6 月 18 日与东莞福可喜玛科技有限公司(以下简称“福可喜玛”)股东玄国栋、佛山优势资本创业投资合伙企业(有限合伙)签订股权转让协议，公司支付 3,676.56 万元取得福可喜玛 40%股权，并于 2020 年 7 月 6 日完成工商变更登记手续；2021 年 7 月 16 日，福可喜玛股东会审议通过公司各股东按照原始出资比例对福可喜玛增资的决议，其中发行人增资 800 万元，并于 2020 年 9 月 22 日完成工商变更登记手续。

发行人对福可喜玛股权转让对价以深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司出具的“鹏信资评报字[2020]第 132 号”评估报告为基础，截止 2020 年 3 月 31 日，东莞福可喜玛科技有限公司股权全部权益的市场价值为 9,200 万元(其中无形资产评估增值 484 万元)；发行人以 2020 年 7 月 1 日作为长期股权投资确认时点，初始投资成本为 4,476.56 万元。

（二）是否计提减值准备及其依据、会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、长期股权投资后续计量

发行人对持有福可喜玛的长期股权投资采用权益法进行后续计量。

报告期内，长期股权投资金额分别为 0 万元、4,970.66 万元、5,406.66 万元、**5,611.57 万元**，具体明细如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
长期股权投资	5,611.57	5,406.66	4,970.66	/
其中：成本	4,476.56	4,476.56	4,476.56	/
损益调整	1,135.01	930.10	494.09	/

发行人长期股权投资初始计量和后续计量符合《企业会计准则第 2 号-长期

股权投资》的相关规定。

2、长期股权投资减值准备情况

自长期股权投资确认时点起，福可喜玛经营情况如下表：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年7-12月	2021年1-6月	2020年7-12月
营业收入	2,807.72	2,292.77	2,509.62	3,082.22
净利润	560.69	537.11	649.69	1,283.64

公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》相关规定在每年度对长期股权投资进行减值测试，根据收益法计算资产组的可收回金额，根据资产组的可收回金额确认公司持有福可喜玛长期股权投资的可收回金额（资产组的可收回金额*持股比例40%）并与账面价值对比，判断其是否发生减值。

福可喜玛是一家专业致力于 MPO/MT 插芯、连接器的技术开发及应用的高科技企业，MPO/MT 插芯系光纤跳线核心部件之一，之前该类型产品核心技术由美国、日本等光通讯巨头垄断；福可喜玛是国内为数不多的自主研发并实现量产的内资企业，拥有专业的成型注塑模具设计团队，可定制各种高精密光通讯部品及模具，产品得到华为、中兴、Google 等国内外龙头企业的认可，预计未来发展前景良好，收益法评估长期股权投资的可收回金额大于账面价值，公司管理层判断对福可喜玛的长期股权投资不存在减值迹象，无需计提减值准备，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、结合实际情况进一步说明研发中心建设项目的必要性，是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形

（一）研发中心建设项目概况

本项目通过对 5,215.33 m²研发办公场地进行装修改造，用于建设公司产品及技术研发中心。

公司将通过研发中心建设项目的实施，为研发团队提供良好的研发场所、配备更先进的研发设备，并招募优秀的研发人员和团队，进一步促进公司将技术转化为先进生产力的能力，加强公司在精密电子零部件制造领域的研发能力以及在核心技术上的自主性，提高公司的核心技术竞争力。本项目投资概算

如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占项目总资金比例
1	研发场所	4,922.62	30.71%
1.1	—场地购置费	3,848.26	24.01%
1.2	—装修工程及其他建筑费用	1,074.36	6.70%
2	研发设备	5,568.35	34.74%
2.1	—设备及技术投资	5,568.35	34.74%
3	研发费用	4,700.00	29.32%
3.1	—研发人员薪酬	2,796.00	17.44%
3.2	—其他研发费用	1,904.00	11.88%
4	预备费	839.28	5.24%
	项目总投资	16,030.25	100.00%

本次研发中心建设项目将在整合公司现有研发资源的基础上，计划总投资16,030.25万元。其中：研发场所投资金额4,922.62万元，占项目总资金比例30.71%，该项投入将为公司建设新技术储备基地、量产测试基地以及引进先进技术的消化吸收和创新基地。研发设备投资5,568.35万元，占项目总资金比例34.74%，可为公司的产品结构优化提供不断创新的游戏机配件、电子连接器、单芯光纤跳线及多芯光纤跳线等三大精密电子配件产品线。研发费用（研发人员薪酬、其他研发费用）投资4,700万元，占项目总资金比例29.32%，其中研发人员薪酬占总研发费用59.49%，相关人员及费用将继续重点致力于游戏机零部件、电子连接器相关新产品和新技术课题的研发。

（二）研发中心建设项目的必要性

1、优化研发场所有利于公司研发活动的开展

精密电子零部件制造是典型的技术密集型行业，技术和研发能力对于本行业企业的发展至关重要，是企业核心竞争力的重要来源，也是企业进一步发展壮大保障。随着下游消费电子及工业制造等行业领域相关技术的快速发展，其对精密电子零部件的要求也越来越高，尤其在公司致力于的游戏机、VR/AR设备、专业音响为主的消费电子、通讯电子及汽车电子领域内，公司部分研发活动需要在特定的环境中开展。

目前公司研发场地系租赁使用，随着公司业务规模不断增长、研发人员人数增加，按照公司目前的生产场地及科研试制装备能力，很难持续满足不断增加的

科研需求和更高的生产工艺需求，公司亟需通过建设新的研发生产基地进一步提高公司科研试制能力。同时，购置房产相比于租赁场地更加稳定，本项目通过购置办公场地形成稳定的自有经营场所，并根据公司业务经营和管理需要规划建设，有利于提升经营管理效率和公司整体形象。此外，购置办公场地可以降低公司的管理费用，有利于提升公司的盈利能力。

2、更先进的研发设备将进一步完善公司生产体系

随着精密制造技术的不断发展，公司产品的终端应用领域在近年中不断涌现新的产品和新的应用，公司作为一家专注于精密电子零部件研发和制造领域的综合性企业，需要提前对相关需求进行预研和布局，才能尽快抢占新产品和新应用的市场份额。因此，公司需要购置更多的研发专用设备来加强对存在市场潜力的新技术和新产品进行提前预研和布局，以抢占行业发展的先机。

同时，通过本次募投项目中购置的新设备，公司关键研发设备将得到优化和升级，并进一步完善公司研发生产体系。一方面将会提高核心工序机器设备的技术含量和生产效率，有效保障多种新产品的科研试制需求和交付进度，不断提高公司的盈利能力，形成一批游戏机配件、电子连接器、单芯及多芯光纤跳线等三大精密电子配件产品专利或核心技术，在市场竞争中保持强大的优势；另一方面，本次募投项目采购设备与公司现有设备相比，性能、加工精度和自动化程度更高，有利于提高生产效率、提升产品品质、增强自主生产能力，进而不断增加公司产品深度，满足不断扩增的市场需求。

3、吸引市场优秀人才，提高公司核心技术竞争力

作为国家级高新技术企业，研发人才是企业保持生命力，实现持续发展的中坚力量。公司所处的精密电子零部件制造业行业属于多学科交叉、知识技术密集型行业，专业水平高、技术精湛、经验丰富的人才往往是各个公司争夺的焦点。经过长期的发展，公司已经形成一套高效的研发设计流程及管理体系，并拥有专业且稳定的技术及研发团队，负责新产品、新技术研发、工艺技术优化等任务。

虽然公司目前拥有较为丰富的研发人才，但是随着公司规模的不不断扩大，继续深化和延伸精密电子零部件领域是公司发展的必然选择，公司亟需大量多元化、复合型人才，才能支撑公司在精密电子零部件制造行业保持技术领先的优势。通

过本项目的实施，公司可以更好地整合研发团队资源，充实技术人才队伍，扩大人才资源储备，进一步构建公司技术研发的人才梯队，为公司培养一批专业的游戏机配件、电子连接器、单芯及多芯光纤跳线等三大精密电子配件产品研发团队，进一步优化公司软件和硬件研发配套设施，为各项研发工作的开展提供专业高效、科学合理的研发环境，为公司的持续创新增添源源不断的动力。

（三）发行人研发中心建设项目符合土地规划用途，不存在变相用于房地产开发等情形

1、发行人研发中心建设项目符合土地规划用途

发行人研发中心建设项目拟利用向电连技术购买的土地使用权及地上建筑物（以下称“标的房产”）实施。

标的房产的土地用途为工业用地，主体建筑物的性质为厂房，经批准规定的总建筑面积为 44,180.94 m²，规划的建筑包括工业厂房、研发厂房和配套服务设施，其中研发厂房面积不超过总建筑面积的 40%；准入行业为光学玻璃制造、电子元件及组件制造、电子工业专用设备制造。前述文件并明确，标的房产所利用的地块不配建宿舍。

根据上述不动产登记证书及《土地使用规则》的相关规定，标的房产转让后，新的土地使用者（发行人）仍应遵守上述规定。发行人亦已出具书面承诺，承诺将严格按照土地规划用途使用标的房产。

发行人研发中心建设项目适用产业目录条款为《产业结构调整指导目录（2019 年本）》第一类鼓励类之“二十八、信息产业”之“21、新型电子元器件（片式元器件、频率元器件、混合集成电路、电力电子器件、光电子器件、敏感元器件及传感器、新型机电元件、高密度印刷电路板和柔性电路板等）制造”，以及《深圳市产业结构调整优化和产业导向目录（2016 年修订）》A 鼓励发展类之“A11 机器人、可穿戴设备和智能装备产业”之“A1113 精密制造核心部件的精密/超精密加工、成型、测量等关键技术，精密主轴、静压导轨、气动元器件等关键零部件。……”，符合标的房产规定的行业准入条件；同时，研发中心建设项目总建筑面积 5215.33 m²，未超过规划批准的研发厂房面积。

综上，发行人研发中心建设项目符合土地规划用途，且相关地块规划中不配建宿舍，不存在违反《中华人民共和国土地管理法（2019年修正）》和其他相关法律、法规、土地利用政策相关规定的情形。

2、发行人研发中心建设项目不存在变相用于房地产开发等情形

发行人研发中心建设项目的的主要建设内容为通过引进国内外先进研发测试设备，实现公司技术研发及试验检测能力的进一步提升，为新技术与新产品的开发提供研发平台，缩短产品研发周期。据此，发行人研发中心建设项目系围绕其主营业务和研发需求的实际开展，不涉及房地产开发业务，不存在变相用于房地产开发等情形。

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》、《房地产开发企业资质管理规定》等相关法律、法规的规定，从事房地产开发的企业应当依法申请核定企业资质等级，未取得房地产开发资质等级证书不得从事房地产开发经营业务。发行人不具备房地产开发资质，未从事房地产开发经营业务，亦不存在涉及房地产开发业务的情形。

发行人已就本次发行募集资金的使用出具了《关于募集资金不用于房地产业务的承诺》，具体承诺内容如下：

“（1）截至本承诺签署日，本公司（含子公司，下同）均不具备房地产开发的相关资质，报告期内，本公司一直聚焦主业发展，不存在从事房地产开发相关业务的情形；

（2）本公司将严格按照《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求（2022年修订）》等监管文件的规定，规范使用募集资金；

（3）本次发行募集资金将不会以任何方式用于或变相用于房地产开发相关业务，亦不会通过其他方式直接或间接流入房地产开发领域，本公司将继续聚焦主业发展，深耕主营业务领域。”

综上，发行人研发中心建设项目符合土地规划用途，相关地块规划中不配建宿舍，不存在变相用于房地产开发等情形。

四、说明开展外汇衍生品交易业务的背景、会计处理是否符合《企业会计准则》规定，发行人关于开展外汇衍生品交易业务的内控措施是否健全有效

（一）开展外汇衍生品交易业务的背景

受新冠疫情以及世界主要经济主体的经济增长等因素影响，自 2020 年 6 月开始人民币兑美元汇率大幅度升值，导致发行人以美金作为主要结算货币的境外销售产生较大的汇兑损失以及承受了较大的汇率波动风险。为降低汇率波动对发行人生产经营影响、有效管理外币资产、锁定产品销售的合理利润，公司开展外汇衍生品交易业务。

（二）开展外汇衍生交易的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

2021 年，发行人开展外汇衍生品交易情况如下：

单位：万美元

序号	衍生品交易类型	2021 年累计合约金额	截至 2021 年 12 月 31 日尚未履约完成金额	截至 2022 年 6 月 30 日尚未履约完成金额
1	卖出期权	2,400.00	-	-
2	远期合约	7,300.00	5,000.00	1,000.00

2021 年，发行人开展了两种类型外汇衍生品交易，均系以美元作为交易标的币种。卖出期权通常是短周期期权交易，发行人与金融机构开展的卖出期权，发行人作为期权卖出方，开展通常以 7 天为周期的期权交易，截至 2021 年 12 月 31 日已开展的期权交易全部到期履约完成，开展期权交易的收到的期权费及平盘费计入投资收益核算。远期合同合约期通常分为 3 个月、6 个月、9 个月及 1 年，截至 2022 年 6 月 30 日根据远期合约到期期间进行分类如下：

单位：万美元

序号	到期期间	远期合约金额
1	3 个月	1,000.00
2	6 个月	-
3	9 个月	-
4	1 年	-
合计		1,000.00

发行人与金融机构开展的远期合约存在两种形式，（1）第一种：根据远期合约的条款约定，约定未来的某一个时点按照约定汇率（约定汇率高于或低于合约签订日市场汇率）进行结汇，同时签订相同金额的远期合约（有条件执行），约

定美元兑人民币汇率上下限，当交割日时点汇率超出上限或者下限的情况下才需交割；（2）第二种：根据远期合约的条款约定，合约签订日较近的交割日以高于市场汇率进行美元结汇，同时签订相同金额的远期合约（有条件执行），约定美元兑人民币汇率上下限，当交割日时点汇率超出上限或者下限的情况下才需交割。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人已开展的远期合约尚未履约完成的金额为 1,000.00 万美元；**2022 年 1-6 月发行人未开展新的远期外汇合约业务。**

发行人对于远期合约的会计处理：第一种，交割日前的每个报表日根据金融机构出具的远期合同估值报告确认远期合约的公允价值变动，计入交易性金融资产、交易性金融负债及公允价值变动损益科目，交割日根据约定交割汇率与交割日市场汇率差额确认投资收益。第二种，合同签订日较近的交割日以高于市场汇率进行美元结算，约定交割汇率与市场汇率差额计入交易性金融负债；交割日前的每个报表日根据金融机构出具的远期合同估值报告确认远期合约的公允价值变动，计入交易性金融资产、交易性金融负债及公允价值变动损益科目；合约交割日，根据已结汇合约确认的交易性金融负债以及公允价值变动损益、远期合伙（有条件执行）约定交割汇率与市场汇率差额结转确认投资收益。

发行人以美金作为主要结算货币的境外销售，依据美元资金保有量以及境外销售营业收入，相应的开展以美元为标的外汇衍生品交易活动，旨在对冲外汇风险以及保障生产经营的合理利润。截至 2021 年 12 月 31 日发行人美元货币资金及应收账款分别为 2,353.66 万美元、3,879.53 万美元，根据 2021 年度境外销售收入匡算预计未来 1 年的境外销售收入将超 7,000.00 万美元，发行人美元货币资金、美元应收账款及未来境外销售收入与外汇衍生品合约金额基本一致，发行人按照自身业务规模相应的开展外汇衍生品交易。

发行人针对开展的外汇衍生品交易按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定进行相应会计处理，符合《企业会计准则》的规范。

（三）发行人关于开展外汇衍生品交易业务的内控措施是否健全有效

公司制定《外汇衍生品交易业务管理制度》对远期外汇合约等外汇衍生品的交易额度及决策权限等进行了规定，其中关键控制点如下：

(1) 公司的外汇衍生品交易须以正常的生产经营为基础，管控汇率波动风险为目的，与公司实际业务相匹配，需以规避和防范汇率风险为主要目的，不得进行以投机为目的的外汇交易；

(2) 公司需具有与外汇衍生品交易保证金相匹配的自有资金，严格遵守董事会或股东大会审议批准的外汇衍生品交易额度，不得影响公司正常生产经营；

(3) 公司拟开展的金融衍生品交易业务的交易对手方为经营稳健、资信良好，具有金融衍生品交易业务经营资格的银行等金融机构，与公司不存在关联关系；

(4) 公司必须以公司名义设立外汇衍生品交易账户，不得使用他人账户进行外汇衍生品交易业务。

公司开展外汇衍生品业务经董事会和股东审议大会审议通过，相关内部控制制度已建立健全并得到有效执行。

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；获取并查看持股员工劳动合同，查看发行人《员工持股管理办法》及《补充解释》，分析等待期设定为5年的合理性；

2、取得福可喜玛评估报告、参股协议、增资协议等，确认长期股权投资时点是否准确；取得福可喜玛各期财务报表，评估其营业收入及盈利情况，判断其是否存在减值；取得并复核公司关于福可喜玛资产组的可回收金额自评资料。

3、查阅研发中心建设项目可行性研究报告；了解发行人研发中心建设项目的投资概算及其必要性等情况

4、取得和查阅发行人与电连技术之间关于标的房产购买的协议文件、电连技术持有的标的房产的不动产登记证书，以及电连技术为取得和建设标的房产与相关行政主管部门所签署的土地出让合同及其附件、补充协议等文件，了解标的

房产的土地用途、建设规划及相关使用限制等情况。

5、取得和查阅发行人研发中心建设项目的项目备案文件、相关建设项目的可研报告及《招股说明书》等资料，查询各级政府部门发布的产业目录文件，以及与土地利用相关的法律、法规、规范性文件和地方政策性文件等。

6、核查发行人及其子公司取得房地产经营资质的情况，取得发行人出具的《关于募集资金不用于房地产业务的承诺》。

7、取得发行人出具的书面说明。

8、取得《外汇衍生品交易业务管理制度》，了解公司开展外汇衍生品业务的相关内部控制制度；获取发行人报告期内序时账，核实外汇衍生品交易发生情况。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人将等待期设定为5年具有合理性，股份支付金额确认准确。

2、发行人对福可喜玛的长期股权投资未计提减值准备，会计处理符合《企业会计准则》规定。

3、发行人将通过研发中心建设项目的实施，为研发团队提供良好的研发场所、配备更先进的研发设备，并招募优秀的研发人员和团队，进一步促进公司将技术转化为先进生产力的能力，研发中心建设项目具有必要性；发行人研发中心建设项目符合土地规划用途，相关地块不配建宿舍，不存在变相用于房地产开发等情形。

4、2021年开展的外汇衍生品交易程序完整、相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定，相关内部控制制度已建立健全并得到有效执行。

（本页无正文，为《关于深圳市致尚科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》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9月21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申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》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审核问询函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，审核问询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



五矿证券有限公司

2022年9月21日