

ZESUM

深圳市致尚科技股份有限公司

(注册地址：深圳市光明区马田街道马山头社区致尚科技园 A 栋一层)

**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
发行注册环节反馈意见落实函的回复**

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发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010995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
问题	3

问题：

根据申报及回复材料：（1）滑轨业务占目前业务比重较高，相关业务系发行人向富士康提供滑轨部件，富士康完成整机生产后向“日本知名企业 N 公司”（以下简称“N 公司”）销售，发行人对富士康及 N 公司业务存在重大依赖；（2）中介机构对发行人及其子公司、发行人控股股东及实际控制人及其配偶、发行人董事、监事与高级管理人员、与富士康交易相关主要业务人员的银行流水情况进行了核查。

请发行人说明：（1）发行人取得滑轨业务过程中，富士康作为整机代工厂商发挥的具体作用及过程；（2）在成为 N 公司合格供应商后，N 公司如何决定对不同供应商产品的份额分配，是否存在相关考核及主要过程，发行人在取得的业务份额及变化情况，及获悉相关份额的方式，是否存在相关协议或告知类文件；（3）富士康在决定份额过程中发挥的作用，N 公司在确定合格供应商后，具体的采购份额是否主要由代工厂自行决定；（4）发行人与 N 公司相关业务的定价方式及过程，涉及的主体；（5）结合前述事项，分析发行人、富士康、N 公司三方合作的具体模式；（6）分析前述业务模式的主要业务风险，并完善招股说明书重大事项提示及风险提示中相关的内容。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明对发行人主要相关人员银行流水核查的具体情况，分主体汇总列示收入和支出的主要来源及去向，涉及富士康及相关人员或其他客户供应商相关人员情况。

【回复】

一、发行人取得滑轨业务过程中，富士康作为整机代工厂商发挥的具体作用及过程

发行人滑轨业务以通过 N 公司的检验或认证为前提，N 公司对产品认证结果有最终决定权。富士康在发行人滑轨业务拓展过程中，根据 N 公司的要求，负责 N 公司与发行人之间的双向沟通，以及滑轨产品与 Switch 其他部件的适配测试及实验检测等工作。

（一）发行人及富士康业务定位

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，再销售给终端品牌商。

富士康属于 N 公司的制造服务商，负责整机产品的生产组装；发行人属于 N 公司的零部件及组件生产商，产品配套于主机生产。发行人滑轨产品通过 N 公司的检验或认证后，才能与富士康进行交易，N 公司对产品认证结果有最终决定权。

（二）公司滑轨业务认证过程及富士康发挥的具体作用说明

N 公司于 2016 年 10 月发布了新一代游戏机且受到市场的极大关注，公司基于多年电子制造行业经验和市场分析，认为公司在 N 公司新一代游戏机零部件生产领域可能存在较大的业务机会。自 2016 年 10 月起，公司实际控制人陈潮先多次前往日本拜访 N 公司进行业务推介，并重点沟通了滑轨产品合作的可行性。滑轨产品由主体件（塑胶或金属结构件）装配其他精密零部件构成，公司凭借在精密结构件领域丰富开发经验及良好的历史合作基础，并主动承担相关开发费用等，最终获得滑轨业务开发机会。

公司最新一代游戏机（Switch）滑轨于 2017 年 12 月通过认证，该款产品导入 N 公司供应链过程及富士康发挥的具体作用如下表：

项目	步骤	时点	富士康的具体作用
认证过程	客户提出产品需求，公司内部确认	2017 年 4 月	传达 N 公司产品需求，并提供产品图纸及生产物料清单
	公司内部评估，并进行模具开发	2017 年 6 月	就产品的技术需求、相关技术指标的实现、改善措施、方案执行等具体情况与 N 公司和发行人进行双向沟通，即向发行人传达 N 公司的要求、向 N 公司反馈发行人的技术改进和落实情况等。同时，对公司产品进行适配测试，即测试公司产品是否满足整机生产所需零部件要求，并对公司产品性能进行检测
	公司设计制作初版图面，并提交客户审核，进行评估报价	2017 年 7 月	
	公司完成初样，并完成内部测试，提交样品交客户确认	2017 年 8-9 月	
	通过客户备案，建立产品代码	2017 年 12 月	传达 N 公司产品认证结果，并建立产品代码
	开始进行批量供货	2018 年 8 月	下发采购订单

其中，在公司提交样件至量产交付阶段，N公司及富士康对公司产品进行了多项实验测试，具体情况如下表：

阶段	测试项目	测试内容	测试主体	富士康的具体作用
第一阶段：提交样件				
零部件检验	外观检验	母端滑轨为金属材质，主要检查产品表面是否存在刮伤、压点、异色、变形、凹痕、腐蚀、锈斑、氧化等外观不良情况，外形是否符合工程图纸要求；公端滑轨为塑胶材质，主要检查产品是否有明显的刮伤、压伤、不饱膜、缩水、变色、油污、进胶口拉伤等外观不良情形，外形是否符合工程图纸要求	N公司及富士康	根据N公司要求，对产品进行检验及测试，并将检验及测试结果反馈N公司
	全尺寸检验	对产品大小、厚薄、长宽等全尺寸进行检测	富士康	
	环境测试	通过盐雾测试、膜厚测试、高低温实验、温度循环、温度冲击等方式，测试产品在不同环境下的性能	富士康	
	环保测试	检测产品是否存在有害物质	富士康	
	电气性能测试	对产品公端及母端连接处，进行接触电阻、绝缘电阻及耐电压等项目测试	N公司及富士康	
	机械性能测试	(1)插拔力测试，公端滑轨与母端滑轨对插多次后（不能强行拔出），再进行公端滑轨与母端滑轨对插时的插入力测试，强行拔出的力量测试，以及按压解锁件后的拔出力量测试等；(2)插拔寿命测试：公端滑轨与母端滑轨分离到锁定状态，每分钟多次连续插拔后，再次测量产品插拔力。 经上述测试后，产品需达到“插拔力”、“接触电阻”等仍保持在规格值范围内，无机械、电气异常。	N公司及富士康	
	适配测试	将产品组装至整机，确认公司产品是否满足整机生产要求	富士康	适配确认是否满足要求
第二阶段：零部件组装整机测试				
整机测试	跌落试验	模拟主机上组装手柄，在手柄和主机连接及非连接状态实施跌落试验。试验结束后，样品需无功能、电气异常，且产品无明显影响用户体验、安全性及产品性能的破损	N公司	配合组装整机提供给客户进行测试
	跌落试验（嵌合保持力）	模拟主机上组装手柄（锁定状态）、从高处垂直落到桌面上多次，落下后手柄需保持连接状态，没有脱落，且无电气功能不良	N公司	
	模拟强制拔出手柄试验（锁定状	手柄连续多次从主机强行拔出后，产品需保持最低限的锁定力量，且没有机械及电气的异常；同时产品变换多种握法，主机和手柄直接连接不会因重力自行脱落（锁定状态）	N公司	

	态)			
	冲击疲劳试验	手柄与模拟主机连接及非连接状态下，从高处到桌面上，产品每个面均进行多次循环自由落下。试验结束后，样品需无功能、电气异常，且产品无明显影响用户体验、安全性及产品性能的破损	N 公司	
	垂直静荷重试验	手柄与模拟主机连接及非连接状态下，在产品特定位置每分钟施加一定重力。试验结束后，样品需无功能、电气异常，且产品无明显影响用户体验、安全性及产品性能的破损	N 公司	
	连续扭转试验 (上下掰动)	手柄与模拟主机连接固定状态下，对手柄每秒钟施加一定重力、上/下掰动多次。试验结束后，样品需无功能、电气异常，且产品无明显影响用户体验、安全性及产品性能的破损	N 公司	
	连续扭转试验	手柄与模拟主机连接固定状态下，对手柄每秒钟施加一定重力、按顺时针及逆时针方向分别实施多次扭转。试验结束后，样品需无功能、电气异常，且产品无明显影响用户体验、安全性及产品性能的破损	N 公司	
	弯曲试验	手柄与模拟主机连接固定状态下，在手柄的一端每分钟施加一定重力。试验结束后，样品需无功能、电气异常，且产品无明显影响用户体验、安全性及产品性能的破损	N 公司	
第三阶段：N 公司认证通过				
第四阶段：小批量试制				
试制 阶段	3K 小批量试制	提供 3 千片物料进行小批量试产	富士康	安排整机组件试产，并统计试产良率等状况，汇总试产结果反馈给 N 公司
	50K 小批量试制	提供 50 千片物料进行批量试产	富士康	
第五阶段：大批量采购				

综上，发行人滑轨业务以通过 N 公司的检验或认证为前提，N 公司对产品认证结果有最终决定权。富士康在发行人滑轨业务拓展过程中，根据 N 公司的要求，负责 N 公司与发行人之间的双向沟通，以及滑轨产品与 Switch 其他部件的适配测试及实验检测等工作。

二、在成为 N 公司合格供应商后，N 公司如何决定对不同供应商产品的份额分配，是否存在相关考核及主要过程，发行人在取得的业务份额及变化情况，及获悉相关份额的方式，是否存在相关协议或告知类文件

公司应用于 N 公司的产品份额是以 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；发行人业务份额及变化情况主要根据自身零部件产品销售情况及整机产品市场公开销售数据测算获取，不存在相关协议或告知类文件。

（一）N 公司对不同供应商产品的份额分配及稽核情况

1、产品份额的分配方式

应用于 N 公司的产品采购份额的划分，是以 N 公司对供应商产品认证的先后顺序和份额分配为基础，富士康综合考虑品质、服务、交期、价格等多方面因素确定。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，富士康应优先按照 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和 N 公司邮件确认，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。目前，最新一代游戏机（Switch）滑轨产品公司为第二家导入的供应商；而最新一代游戏机升级版产品（Switch OLED）滑轨产品公司为第一家导入的供应商，且目前为唯一一家导入的供应商。

2、N公司及富士康对公司的稽核情况

公司滑轨产品进入 N 公司供应链后，N 公司及富士康仍会定期或不定期对公司开展稽核，公司需持续满足 N 公司及富士康合格供应商要求，才能持续获得与 N 公司及富士康的交易机会。

公司作为 N 公司的合格供应商，N 公司除针对重要产品或重要事项不定期对公司进行稽核外，主要通过富士康对公司进行日常管理，与行业惯例相一致。

公司最新一代游戏机(Switch)滑轨产品于 2017 年 12 月正式通过客户认证，2018 年 12 月，N 公司对公司开展现场稽核，稽核内容包括劳工权益、工作条件以及环境保护等，且公司顺利通过前述现场稽核。2021 年 3 月，N 公司针对最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨产品开展稽核，N 公司此次稽核采取远程方式，稽核内容包括布局、产能、良率等，公司亦顺利通过客户审核。同时，富士康每年均会采用现场或书面形式，对公司开展多次稽核，稽核分为常规稽核及重点事项稽核，内容涉及较广，常规稽核包括企业社会责任、劳工权益、劳动安全、环境保护等，重点事项稽核包含企业品质管理、组织管理、文档管理、保密措施、不合格品管理、客户投诉管理等。公司均顺利通过了 N 公司和富士康的上述稽核，持续满足客户的合格供应商要求。

（二）发行人产品份额变化情况

N 公司及富士康均执行较严格的采购管理制度及保密措施，公司难以获取富士康具体产品的生产数据，以及公司产品所占份额的具体信息。因此，发行人的业务份额及变化情况主要根据自身零部件产品销售情况及整机产品市场公开销售数据进行测算，不存在相关协议或告知类文件。

N 公司旗下最新一代游戏机及其升级版产品标准配置为 1 台主机和 2 个手柄组成。其中，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，且一般情况下手柄使用寿命远低于主机，使得手柄数量会远超主机数量。即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。因此，报告期内公司产品份额主要是根据公司对富士康销售的母端滑轨数，与 N 公司当期

主机产品销售所需母端滑轨数进行测算获取。

公司产品配套于主机生产，但主机产品从生产到销售会存在时间和数量上的差异，上述测算并不能精确的反映公司当期产品的份额与变化情况。但鉴于电子产品及零部件制造行业普遍采用“以销定产”的经营模式。因此，将上述测算结果作为反应公司当期产品的份额与变化情况的替代指标，具有合理性。

报告期内，公司最新一代游戏机（Switch）滑轨产品的份额与变化情况，具体测算过程如下表：

单位：万台、万 PCS

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年
最新一代游戏机（Switch）	销量	952.00	1,968.00	2,829.39
	所需母端滑轨数	1,904.00	3,936.00	5,658.78
公司最新一代游戏机（Switch）母端滑轨销量		539.87	1,246.76	1,840.12
产品份额		28.35%	31.68%	32.65%

计算公式：产品份额=公司母端滑轨销售数量/N 公司产品所需母端滑轨数

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

N 公司最新一代游戏机升级版（Switch OLED）产品于 2021 年 10 月推出，2021 年和 2022 年公司最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨产品的份额与变化情况，具体测算过程如下表：

单位：万台、万 PCS

项目		2022 年度	2021 年度
最新一代游戏机升级版（Switch OLED）	销量	950.00	399.00
	所需母端滑轨数	1,900.00	798.00
公司最新一代游戏机升级版（Switch OLED）母端滑轨销量		2,058.21	1,416.50
产品份额 ^注		108.33%	171.51%

注：该款游戏主机 2021 年 10 月上市销售，生产数量大于销售数量是正常情形，公司滑轨为产品零部件，主要与主机生产相配套。

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

综上，公司应用于 N 公司的产品份额是以 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；发行人业务份额及变化情况主要根据自身零部件产品销售情况及整机产品市场公开销售数据测算获取，不存在相关协议或告知类文件。

三、富士康在决定份额过程中发挥的作用，N 公司在确定合格供应商后，具

体的采购份额是否主要由代工厂自行决定

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仍需按照 N 公司对供应商产品认证为基础，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。

（一）N 公司产品份额分配方式

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。富士康采购 N 公司产品生产所需的零部件，需以 N 公司对供应商产品认证的先后顺序和份额分配为基础。N 公司供应商产品份额具体分配原则，详见前文“二”。

（二）富士康在一定范围内可调节供应商的采购数量

1、富士康对公司产品采购份额变化情况

富士康通常会按季度与公司进行议价，公司会综合考虑生产、成本、市场等多方面因素进行报价，富士康综合考虑产品质量、双方合作情况等因素进行评估，经双方协商确认采购价格及采购数量。即富士康可在一定范围内，根据议价情况，及产品质量、双方合作情况等因素调节供应商的采购数量，这也与电子消费品行业产业链定期调价的行业惯例一致。

如在最新一代游戏机（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。但进入供应链后，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。

因此，富士康在一定范围内，可调节对不同供应商的采购数量，但整体采购

份额的划分仍需按照 N 公司对供应商产品认证为基础，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。

2、可比公司公开披露情况

根据公开披露信息，部分可比公司亦存在类似产品经终端品牌客户检验或认证通过后，由代工厂直接与上游零部件供应商直接签订合同或订单，确认采购数量的情形，具体情况如下表：

公司	具体说明	信息来源
强瑞技术 (301128)	苹果按照自身规则决定部分产品由其自行采购并调配至代工厂使用，部分产品由其代工厂商向合格供应商采购	《深圳市强瑞精密技术股份有限公司创业板首次公开发行股票招股说明书（注册稿）》
智信精密	发行人与苹果公司及 EMS（制造服务商，即代工厂，下同）厂商客户的商业模式分为两种，一是苹果公司直接或指定 EMS 厂商下单，在该模式下苹果公司具备采购主导权；另一种为 EMS 厂商自主下单，具体方式及份额由苹果公司与其 EMS 厂商自行决定，该模式下 EMS 厂商具备采购主导权	《关于深圳市智信精密仪器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的回复》
通泰盈	公司与苹果终端品牌针对制造服务商相关业务的通常合作模式为：公司经苹果公司推荐进入到立讯精密、歌尔股份等客户的供应链体系中，公司与下游直接客户协商确定采购内容、数量、价格后由制造服务商向苹果公司报备，苹果公司未实际参与采购价格与份额的决策。公司与制造服务商单独签订框架协议，并根据其下发的具体订单，完成产品交付、款项结算	《关于深圳市通泰盈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的回复》
	公司与谷歌终端通常的合作模式为：公司作为谷歌的推荐供应商进入到下游直接客户的供应链体系中，公司与下游直接客户签订框架协议，协商确定采购内容、数量、价格等，公司根据直接客户下发的具体订单完成产品交付、款项结算	《关于深圳市通泰盈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的回复》

注：智信精密上市委已审议通过；通泰盈已问询（中止）。

发行人在富士康的份额分配方式与上述公司披露的份额分配方式比较类似，符合行业的一般规律。

（三）富士康不会随意改变 N 公司产品的供应商份额比例

1、N 公司及富士康包含份额分配在内的供应链管控较为稳定且长期执行

N公司及富士康均为国际知名、行业领先的企业，对产品品质要求都很高，对供应链的管控也十分严格，经过多年的企业运作和经验积累，均已经形成相对稳定的管控体系和运作方法。

发行人零部件产品在通过N公司认证通过后，进而供应给整机生产厂商并最终配套于N公司产品，在N公司产品体系运行中，发行人及包含富士康在内的整机生产厂商均应服从于N公司的管控要求。

根据N公司的邮件回复，N公司供应链中，某一配件产品的第一家供应商一般有60%左右的份额、第二家供应商有40%左右的份额。根据访谈确认，富士康也执行合格供应商管理制度和遵守下游客户的供应链体系管控要求，不会随意调整约定的份额分配安排。

因此，N公司及富士康均有严格、稳定的供应链管控体系，通过相关邮件和访谈确认，发行人产品供应均在上述管控要求下运行。

2、基于供应链管控要求和商业利益，富士康不会随意调整N公司产品的供应商份额比例

从生产组织角度，稳定的供应商和份额安排有助于降低采购成本、保证产品的品质和稳定交付，符合富士康的商业利益。

N公司零部件厂商认证十分严格，在实际运作中，富士康不会随意调整N公司产品供应商的份额，原因如下：

(1) 富士康为行业领先的企业，对终端客户、供应商坚持诚实守信、长期合作的原则，任何调整或更改必须有可对合作方公开、经得起考验的理由，不会出现完全由富士康单方面内部评估就随意更改的情况。

(2) 有关供应链安排、产品交付等事宜，富士康与N公司会有各种定期和不定期交流，随意更改不符合富士康和N公司的供应链管控要求。特别是如果因为零部件更改出现产品质量、交付问题的话，会影响富士康与N公司的合作。

(3) 核心部件供应商是经过N公司认证通过的，该等供应商与N公司的沟通渠道也是通畅的，业务过程中的重大事项或者调整，该等供应商可以直接与N

公司沟通、反馈。

(4) 从业务运行角度，稳定的供应商和份额安排有助于供应商按期保质交付，也有利于富士康组织生产安排，保证对客户产品的及时交付。

综上，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仍需按照 N 公司对供应商产品认证为基础，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。基于供应链管控要求和商业利益，富士康也不会随意调整 N 公司产品的供应商份额比例。

四、发行人与 N 公司相关业务的定价方式及过程，涉及的主体

公司与 N 公司相关业务的定价方式，产品认证阶段主要由公司评估后进行报价，由富士康完成与 N 公司和发行人之间的双向沟通确定；量产交付阶段产品定价主要由公司与富士康议价协商确定。报告期内，公司应用于 N 公司的滑轨等产品单价降低主要系电子消费品行业产业链有定期调价的行业惯例，公司通过持续工艺改良和成本管控，使得产品毛利率保持在较高水平。

(一) 产品认证阶段公司产品定价情况

产品认证阶段，公司获得客户产品开发需求后，会根据产品的材料成本、工艺水平、生产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产品价格。产品报价亦是认证阶段的重要步骤，如公司滑轨产品认证过程中，公司进行内部评估并报价完成之后，才进行了样件开发并提交客户确认，并最终顺利通过认证。产品认证通过后，认证阶段报价也将作为量产交付阶段产品的初始交易价格。

因此，产品认证阶段产品定价主要由公司评估报价后，提交给富士康，由富士康完成与 N 公司和发行人之间的双向沟通确定。

(二) 量产交付阶段公司产品定价情况

1、公司产品定价方式

量产交付阶段，电子消费品行业产业链有定期调价的行业惯例，富士康通常

会按季度与公司进行议价，公司会综合考虑生产、成本、市场等多方面因素进行报价，富士康进行评估，经双方协商确认采购价格及采购数量。报告期内，发行人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条款。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。

因此，量产交付阶段公司会直接向富士康进行报价，产品定价涉及主体为富士康及发行人。

2、公司滑轨产品报告期内价格情况

报告期内，公司滑轨产品的销量、单位售价，单位成本及毛利率情况，具体如下表：

产品	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
滑轨	收入（万元）	28,202.54	30,441.13	27,170.67
	成本（万元）	14,980.88	18,672.39	18,002.70
	数量（万 PCS）	4,969.72	5,801.91	5,092.20
	单位售价（元）	5.67	5.25	5.34
	单位成本（元）	3.01	3.22	3.54
	毛利率	46.88%	38.66%	33.74%

报告期内，公司滑轨产品毛利率持续提升。其中，滑轨产品单价 2021 年有所下降降低，主要系由于为了提高市场份额，公司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；2022 年滑轨单价上升，主要系公司最新一代升级版（Switch OLED）滑轨 2021 年 4 月通过客户认证，该款产品售价相对较高，随着该款产品收入占比的提升，以及美元兑人民币汇率上升，滑轨产品单价提升。

公司滑轨产品报告期内单位成本逐步降低，一方面是公司滑轨产品自制比例提升，2020 年公司滑轨产品实现自制以来，2020 年至 2022 年公司销售的滑轨中自制比例分别达到 4.63%、70.87%和 99.87%，不断提升；另一方面公司不断优化产品生产工艺，提升自动化生产水平，降低了产品的单位成本，促进了滑轨产品的毛利率提升。

报告期内，公司滑轨产品分品类销售具体情况如下表：

单位：万元

滑轨产品	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
最新一代游戏机升级版（SwitchOLED）滑轨	收入	14,973.60	10,226.89	4.76
	收入占比	53.09%	33.60%	0.02%
	单位售价	7.28	7.22	7.66
	单位成本	3.53	3.66	4.01
	毛利率	51.50%	49.32%	47.67%
最新一代游戏机（Switch）滑轨	收入	12,575.61	18,671.37	23,950.48
	收入占比	44.59%	61.34%	88.15%
	单位售价	5.81	4.73	5.54
	单位成本	2.65	3.11	3.63
	毛利率	42.26%	34.14%	34.60%
其他（游戏机周边产品滑轨等）	收入	653.32	1,542.87	3,215.43
	收入占比	2.32%	5.07%	11.83%
	单位售价	3.84	3.54	4.02
	单位成本	2.69	2.73	2.92
	毛利率	29.87%	22.76%	27.36%

注：最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨 2020 年为样品销售收入。

报告期内，公司滑轨产品单价降低主要系电子消费品行业产业链有定期调价的行业惯例，但公司通过持续进行工艺改良和成本管控，使得滑轨产品仍能保持较高毛利率水平。

综上，公司与 N 公司相关业务的定价方式，产品认证阶段主要由公司评估后进行报价，由富士康完成与 N 公司和发行人之间的双向沟通确定；量产交付阶段产品定价主要由公司与富士康议价协商确定。

五、结合前述事项，分析发行人、富士康、N 公司三方合作的具体模式

公司与 N 公司的合作模式为产品经 N 公司检验或认证通过后，销售给 N 公司合作制造服务企业富士康，由富士康集成其他功能件形成整机产品，配套供应 N 公司。同时，产品检验或认证通过后的量产交付阶段，N 公司和富士康会定期或不定期对公司开展稽核，公司需持续满足其合格供应商要求，才能获得与 N 公司及富士康的持续交易机会。

在上述合作过程中，N 公司向发行人及发行人子公司春生电子出具了合格供

应商评价通知书，并对重要零部件，如滑轨等产品进行了检验或认证；同时在后续持续交易过程中，N公司亦不定期对发行人进行了现场或远程稽核。

富士康在产品认证阶段，根据N公司的要求，负责N公司与发行人之间的双向沟通，以及滑轨产品与Switch其他部件的适配测试及实验检测等工作；量产交付阶段，富士康负责下发订单并进行整机产品的组装生产，同时还配合N公司或单独对公司进行了多次现场或远程稽核。

六、分析前述业务模式的主要业务风险，并完善招股说明书重大事项提示及风险提示中相关的内容

针对上述业务模式导致的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“第三节 风险因素”之“客户集中度较高的风险”中进行了风险提示；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“第三节 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。

同时，公司在招股说明书之“重大事项提示”之“（三）特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”中补充披露如下：

（三）市场竞争及未能通过合格供应商稽核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。同时，公司主要客户N公司及富士康均执行较为严格的合格供应商管理制度，产品检验或认证通过后，N公司及富士康亦会定期或不定期对公司开展稽核。

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55.31%、49.80%和**49.57%**，收入占比较

高，这主要系下游市场需求较大，N公司旗下的产品销量处于较高的水平；以及公司滑轨产品受到客户认可，客户持续对公司滑轨产品进行采购。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，或公司未能持续满足N公司及富士康的合格供应商要求，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。

七、发行人主要相关人员银行流水核查情况

（一）发行人主要相关人员银行流水核查范围

1、2018年至2022年银行流水核查

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，对发行人实际控制人、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
1	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	39
2	陈丽君	实际控制人配偶		16
3	陈和先	董事、副总经理		17
4	计乐宇	董事并持有发行人7.16%股份		12
5	计贻柳	现任监事		5
6	赖鹏臻			3
7	傅克祥			8
8	陈玲玲	报告期内曾任发行人监事		6
9	朱志儒			3
10	廖济华			6
11	陈丽玉	副总经理、董事会秘书		15
12	张德林	财务负责人		21
13	计乐强	其他5%以上的自然人股东		9
14	计乐贤			15
15	刘东生			15
16	翁文高	采购总监、陈丽玉配偶		14
17	陈翔翔	业务经理、陈潮先之表弟		6
18	黄焕华	业务经理、陈和先配偶之弟		6
19	刘荣珍	业务经理、陈潮先妹妹之配偶		10

20	计献辉	持有发行人 2.39% 股份、计乐宇、计乐强、计乐贤之父		8
21	王秀敏	业务经理、计乐宇之配偶		35
22	卓成燕	采购经理、计乐贤之配偶		11
23	周庆枢	业务总监		18
24	徐光天	业务总监		11
25	蒋云利	春生电子财务部经理		6
26	刘芬芳	致尚科技出纳		10
27	叶燕微	春生电子出纳		10
28	魏跑锋	滑轨研发人员		2

2、获取滑轨业务期间的银行流水核查

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
1	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
2	陈和先	致尚科技执行董事及总经理	董事、副总经理			15
3	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
4	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
5	计乐宇	春生电子原股东	董事并持有发行 7.16% 股份			12
6	计乐强	春生电子原股东	持有发行人 7.16% 股份			6
7	计乐贤	春生电子原股东	持有发行人 7.16% 股份			19
8	徐光天	春生电子滑轨业务负责人	业务总监			10
9	翁文高	春生电子采购负责人	采购总监			11
10	魏跑峰	春生电子滑轨研发负责人	核心技术人员			2
11	张德林	春生电子副总经理	财务负责人			17

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。

（二）发行人主要相关人员银行流水核查的具体情况

发行人主要相关人员银行流水核查的具体情况，包括分主体汇总列示收入和支出的主要来源及去向、款项性质等详细说明已申请豁免披露。

（三）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取上述相关人员自核查期初或开户日至核查期末或注销日的所有银行账户交易流水；

2、核验账户的完整性

（1）前往主要银行（包括全国性商业银行以及当地农商行等）查询其开户情况，获取个人信用报告；

（2）由于无法获取外部机构出具的个人账户清单，对已取得的所有银行账户资金流水（包括发行人及关联方）中对出现的自然人银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供；

（3）获取自然人银行账户完整性声明。

3、大额银行流水核查

保荐机构对自然人资金流水中单笔 5 万元人民币以上的资金收支进行了记录并逐笔核查。

（1）确认交易对方、交易内容是否存在异常：比对该等流水中的交易对方是否与包括富士康在内的发行人报告期内前五大客户、供应商的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，以及根据企查查等公开信息所获取的直接或间接持有发行人报告期内前五大客户、供应商权益达到或超过 20%的人员名单（含报告期内存在前述情形的人员）存在重合，对前述比对查验中发现的名称重合的资金往来的交易对方和资金往来情况进行逐一核查；比对该等流水中的交易对方是否为报告期内代表富士康、在向发行人下达的采购订单上签名及向发行

人下达采购计划的人员、是否为滑轨项目研发过程中对接的富士康工程人员；是否存在无合理解释的大额取现等。

(2) 对发行人相关人员进行访谈，要求发行人相关人员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。

4、保荐机构对发行人报告期内主要客户、供应商现场或视频访谈时，主要客户、供应商已确认双方之间的款项支付均通过发行人对公账户结算，不存在通过其他账户结算，不存在应发行人要求配合其进行虚假交易的情形。

(四) 保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、资金流水核查发现的事项

(1) 发行人全资子公司春生电子部分员工归属于 2017 年的奖金及无票费用由春生电子原股东于 2018 年 1-3 月支付，该事项已进行整改，发行人已建立有效资金管理制度，发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷，具体详见发行人及保荐机构回复意见之“15、关于合规经营与财务内控”之“三”；

(2) 发行人股东陈和先、陈丽玉代发行人向供应商股东提供借款，该事项不存在损害发行人及其他股东利益的情形，未对发行人内部控制有效性构成重大不利影响，具体详见发行人及保荐机构回复意见之“17、关于关联方与关联交易”。

2、保荐机构核查结论

保荐机构认为：

上述相关自然人账户除理财投资、个人账户互转、近亲属间往来外，存在的金额超过 5 万元大额往来主要体现在股权投资往来、亲戚及朋友借款还款往来及其他日常支出等，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。除陈和先、陈丽玉曾于 2018 年 1 月向发行人供应商新和谐的股东程丹出借资金，用于新和谐短期周转并已清偿之外，发行人主要相关人员的银行流水与发行人报告期内主要客户供应商相关人员不存在异常的资金往来。

八、核查程序及核查结论

（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、取得并查阅了 N 公司出具的合格供应商评价通知书；
- 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、访谈了富士康，**查阅了发行人与 N 公司邮件沟通记录**，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；
- 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 公司游戏机产品销量情况；
- 5、取得了发行人报告期各期销售收入明细表，统计分析报告期内发行人与下游客户的交易情况；
- 6、获取了发行人各类产品与客户的销售协议、订单及调价记录文件，包括系统截图、邮件沟通记录等；
- 7、取得发行人出具的书面说明。

（二）保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人滑轨业务以通过 N 公司的检验或认证为前提，N 公司对产品认证结果有最终决定权；富士康在发行人滑轨业务拓展过程中，根据 N 公司的要求，负责 N 公司与发行人之间的双向沟通，以及滑轨产品与 Switch 其他部件的适配测试及实验检测等工作。
- 2、公司应用于 N 公司的产品份额是以 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；发行人业务份额及变化情况主要根据自身零部件产品销售情况及整机产品市场公开销售数据测算获取，

不存在相关协议或告知类文件。

3、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仍需按照 N 公司对供应商产品认证为基础；**基于供应链管控要求和商业利益，富士康也不会随意调整 N 公司产品的供应商份额比例。**

4、发行人产品定价方式具有合理性。

5、公司与 N 公司的合作模式为产品经 N 公司检验或认证通过后，销售给 N 公司合作制造服务企业富士康，由富士康集成其他功能件形成整机产品，配套供应 N 公司。同时，产品检验或认证通过后的量产交付阶段，N 公司和富士康会定期或不定期对公司开展稽核，公司需持续满足其合格供应商要求，才能获得与 N 公司及富士康的持续交易机会。

6、发行人已在招股说明书中对市场竞争及未能通过合格供应商稽核导致主要产品份额下降进行了补充提示。

(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发行注册环节反馈意见落实函的回复》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



2023年2月29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发行注册环节反馈意见落实函的回复》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

五矿证券有限公司

2023年3月29日

