



深圳市创益通技术股份有限公司

（住所：深圳市光明区凤凰街道东坑社区长丰工业园
第 4 栋 101-501、第 11 栋、第 13 栋 105）

关于深圳市创益通技术股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



（深圳市福田区福田街道福华一路 111 号）

深圳证券交易所：

贵所《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010351号）（以下简称“落实函”）已收悉。

深圳市创益通技术股份有限公司（以下简称“创益通”、“公司”、“发行人”）与保荐机构招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）等相关各方对落实函所列问题进行了逐项落实、核查，并对招股说明书等申请文件进行了相应的修改、补充。现将落实函回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称和名词释义与《深圳市创益通技术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）》（以下简称“招股说明书”）中的含义一致。

落实函所列问题	黑体（不加粗）
对落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
本次更新内容	楷体、加粗

在本落实函回复中，合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1.关于收入、客户及新产品

请发行人：（1）结合同行业可比公司情况，分析说明 2020 年下半年各季度营业收入和客户构成情况，如存在重大变动，说明原因及合理性；（2）按新、旧产品分类说明 2017 年至 2020 年各产品毛利率情况，毛利率变动的原因及合理性。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合同行业可比公司情况，分析说明 2020 年下半年各季度营业收入和客户构成情况，如存在重大变动，说明原因及合理性

（一）2020 年下半年各季度营业收入情况

1、公司 2020 年下半年各季度营业收入情况

2017 年至 2020 年，公司营业收入分季节的情况如下：

单位：万元

季节	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	8,050.28	17.43%	8,665.77	19.64%	6,791.34	18.47%	5,043.19	17.91%
第二季度	11,687.18	25.31%	11,037.48	25.02%	9,534.52	25.94%	5,917.78	21.01%
第三季度	11,591.40	25.10%	11,259.15	25.52%	9,667.71	26.30%	7,597.88	26.98%
第四季度	14,847.29	32.15%	13,151.78	29.81%	10,768.17	29.29%	9,601.97	34.10%
合计	46,176.15	100.00%	44,114.18	100.00%	36,761.74	100.00%	28,160.82	100.00%

2020 年下半年，公司实现营业收入 26,438.69 万元，其中第三季度和第四季度分别实现营业收入 11,591.40 万元和 14,847.29 万元，同比增长 2.95%和 12.89%。公司产品主要应用于数据存储及消费电子等领域，下游客户普遍在节庆日较多的下半年推出新产品，因此产品销售高峰也多集中在下半年，尤其在国庆节、双十一、感恩节、圣诞节等节假日集中的第四季度，其销售收入占比最高。由上表可知，公司 2020 年**全年及**下半年各季度营业收入**占比**情况与报告期其他年度情况不存在重大变动。

2、同行业可比公司 2020 年下半年各季度营业收入情况

同行业可比公司 2020 年下半年各季度营业收入情况如下：

单位：万元

公司	2020 年第四季度		2020 年第三季度	
	营业收入	同比增长率	营业收入	同比增长率
立讯精密	/	/	2,307,649.41	40.75%
意华股份	/	/	80,948.95	113.27%
电连技术	75,241.14	12.55%	78,303.28	32.09%
徕木股份	/	/	14,758.21	22.37%
中航光电	263,881.34	16.42%	285,648.11	24.44%
胜蓝股份	/	/	26,041.37	33.54%
可比上市公司平均	169,561.24	14.49%	465,558.22	44.41%
发行人	14,847.29	12.89%	11,591.40	2.95%

注：同行业可比公司尚未公布 2020 年全年收入情况，电连技术和中航光电 2020 年第四季度收入根据其 2020 年业绩快报推算。

与同行业可比上市公司相比，公司 2020 年第三季度和第四季度收入增长率总体上低于同行业可比上市公司平均水平，主要原因系公司产品结构和具体应用领域与同行业可比上市公司有所区别，公司产品主要应用于数据存储、消费电子及 5G 通讯等领域，与同行业可比上市公司不完全相同。公司受新冠疫情和中美贸易摩擦影响，部分下游客户相关产品需求增速放缓；另外，公司与战略客户合作开发的高频高速数据线和 5G 通讯连接器组件等新产品量产放缓，增速相对同行业可比上市公司较低，但仍保持正增长态势。

综上所述，公司 2020 年全年及下半年各季度营业收入占比情况不存在重大变动。

（二）2020 年下半年各季度客户构成情况

2020 年以及各季度，公司向前十大客户销售金额及其占营业收入的比例如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占营业收入的比例	合作开始时间
2020 年第四	1	晟碟（西部数据）	3,320.56	22.36%	2011 年

期间	序号	客户名称	销售金额	占营业收入的比例	合作开始时间
季度	2	星科金朋	1,530.38	10.31%	2013 年
	3	公牛集团	1,441.38	9.71%	2018 年
	4	莫仕	1,054.22	7.10%	2013 年
	5	小米	943.26	6.35%	2018 年
	6	沃客非凡	570.97	3.85%	2016 年
	7	和泰电子	529.50	3.57%	2015 年
	8	湖南炬神电子有限公司	520.38	3.50%	2013 年
	9	中航光电	402.90	2.71%	2019 年
	10	深圳市江波龙电子股份有限公司	347.44	2.34%	2011 年
	合计		10,660.99	71.80%	
2020 年第三季度	1	晟碟（西部数据）	2,298.11	19.83%	2011 年
	2	公牛集团	1,009.44	8.71%	2018 年
	3	莫仕	823.22	7.10%	2013 年
	4	沃客非凡	635.98	5.49%	2016 年
	5	星科金朋	594.07	5.13%	2013 年
	6	和泰电子	580.73	5.01%	2015 年
	7	湖南炬神电子有限公司	544.71	4.70%	2013 年
	8	小米	459.34	3.96%	2018 年
	9	安克创新	449.35	3.88%	2013 年
	10	中航光电	412.83	3.56%	2019 年
	合计		7,807.78	67.36%	
2020 年 1-6 月	1	晟碟（西部数据）	4,263.55	21.60%	2011 年
	2	莫仕	1,720.71	8.72%	2013 年
	3	公牛集团	1,573.17	7.97%	2018 年
	4	星科金朋	1,516.52	7.68%	2013 年
	5	和泰电子	1,131.22	5.73%	2015 年
	6	沃客非凡	909.35	4.61%	2016 年
	7	深圳市理德铭科技股份有限公司	787.03	3.99%	2019 年
	8	安克创新	691.15	3.50%	2013 年
	9	深圳市瑞晶实业有限公司	598.86	3.03%	2013 年
	10	中航光电	552.34	2.80%	2019 年
	合计		13,743.90	69.63%	

期间	序号	客户名称	销售金额	占营业收入的比例	合作开始时间
2020 年度	1	晟碟（西部数据）	9,882.22	21.40%	2011 年
	2	公牛集团	4,023.99	8.71%	2018 年
	3	星科金朋	3,640.97	7.88%	2013 年
	4	莫仕	3,598.14	7.79%	2013 年
	5	和泰电子	2,241.44	4.85%	2015 年
	6	沃客非凡	2,116.31	4.58%	2016 年
	7	小米	1,691.79	3.66%	2018 年
	8	湖南炬神电子有限公司	1,527.88	3.31%	2013 年
	9	深圳市理德铭科技股份有限公司	1,398.47	3.03%	2019 年
	10	安克创新	1,373.93	2.98%	2013 年
	合计		31,495.15	68.21%	

1、2020 年下半年各季度前十大客户均为已有客户

公司 2020 年下半年各季度前十大客户均为公司已有客户。与 2020 年上半年相比，除湖南炬神电子有限公司、深圳市江波龙电子股份有限公司和小米分别在第三季度和第四季度进入前十大客户之外，其他客户未发生变化。湖南炬神电子有限公司、深圳市江波龙电子股份有限公司和小米均为公司消费电子互连产品及组件产品已有主要客户，分别于 2013 年、2011 年和 2018 年建立合作关系，且上述三家公司在 2020 年上半年实现销售收入分别为 462.79 万元、276.30 万元和 289.19 万元，为 2020 年上半年的第十二大、第十七大和第十六大客户。

2、2020 年上半年前十大客户在 2020 年下半年仍与公司保持良好合作关系

除深圳市理德铭科技股份有限公司、深圳市瑞晶实业有限公司和安克创新外，2020 年上半年前十大客户均位列 2020 年第三季度和第四季度前十大客户。深圳市理德铭科技股份有限公司、深圳市瑞晶实业有限公司和安克创新为公司 2020 年全年的第九大、第十二大和第十大客户，全年分别实现收入 1,398.47 万元、1,234.23 万元和 1,373.93 万元，与公司仍保持良好合作关系。

综上所述，2020 年下半年各季度前十大客户均为已有客户，且 2020 年上半年前十大客户在 2020 年下半年仍与公司保持良好合作关系，2020 年下半年各季度客户构成情况未发生重大变动。

二、按新、旧产品分类说明 2017 年至 2020 年各产品毛利率情况，毛利率变动的原因及合理性。

公司产品主要为定制化产品，新产品一般经历产品研发、模具开发、试样、试产、小批量生产至大批量成熟生产的过程，新产品在导入期内产量较小、良品率较低、单位生产成本较高，毛利率一般较低甚至为负；后续若进入大批量生产阶段，随着生产工艺的改善，良品率和生产效率会逐步提高，单位生产成本会降低，毛利率会逐步提升至正常水平。为便于对比分析，将当年新开发并实现销售的产品作为当年新产品，其他产品作为旧产品（包括以前年度开发并销售的新产品）。例如公司于 2017 年根据晟碟（西部数据）需求新开发并实现销售的高频高速线 80806-129 产品，该料号产品即作为公司 2017 年新开发的产品，实现的销售收入作为 2017 年新产品的销售收入，该产品自 2018 年转为旧产品，其在 2018-2020 年实现的销售收入作为旧产品的销售收入。

由于公司主营业务收入占营业收入的比重均在 98%以上，以下分析中只对主营业务收入及毛利率进行相应分析。公司 2017 年至 2020 年各类产品新、旧产品毛利率情况如下：

单位：万元

应用领域	新旧产品	2020 年度			2019 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
数据存储互连产品及组件	新开发的产品（新产品）	179.11	0.39%	20.05%	1,892.80	4.35%	14.37%
	其他产品（旧产品）	18,495.77	40.54%	49.80%	15,245.19	35.01%	49.06%
数据存储互连产品及组件汇总		18,674.88	40.94%	49.52%	17,137.99	39.36%	45.23%
消费电子互连产品及组件	新开发的产品（新产品）	5,590.72	12.26%	9.04%	6,237.51	14.33%	14.73%
	其他产品（旧产品）	19,460.94	42.66%	22.93%	19,196.65	44.09%	20.74%
消费电子互连产品及组件汇总		25,051.67	54.92%	19.83%	25,434.16	58.41%	19.27%
通讯互连产品及组件	新开发的产品（新产品）	1,018.38	2.23%	39.88%	-	-	-
精密结构件及	新开发的产品（新产品）	776.95	1.70%	9.21%	530.00	1.22%	-24.60%

其他	其他产品 (旧产品)	96.34	0.21%	-44.18%	438.88	1.01%	44.28%
精密结构件及其他汇总		873.29	1.91%	3.32%	968.88	2.23%	6.60%
总计		45,618.22	100.00%	32.12%	43,541.03	100.00%	29.20%
应用领域	新旧产品	2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
数据存储互连产品及组件	新开发的产品 (新产品)	643.99	1.77%	23.71%	1,752.70	6.31%	21.66%
	其他产品 (旧产品)	11,693.25	32.19%	46.11%	8,313.46	29.94%	48.49%
数据存储互连产品及组件汇总		12,337.24	33.96%	44.94%	10,066.15	36.25%	43.82%
消费电子互连产品及组件	新开发的产品 (新产品)	9,389.13	25.84%	12.89%	5,711.47	20.57%	20.59%
	其他产品 (旧产品)	13,866.09	38.17%	23.11%	9,171.91	33.03%	22.88%
消费电子互连产品及组件汇总		23,255.22	64.01%	18.98%	14,883.38	53.60%	22.01%
通讯互连产品及组件	新开发的产品 (新产品)	-	-	-	-	-	-
精密结构件及其他	新开发的产品 (新产品)	235.69	0.65%	21.97%	2,228.76	8.03%	22.53%
	其他产品 (旧产品)	502.09	1.38%	2.64%	588.56	2.12%	25.63%
精密结构件及其他汇总		737.78	2.03%	8.82%	2,817.33	10.15%	23.18%
总计		36,330.24	100.00%	27.59%	27,766.86	100.00%	30.03%

从新旧产品结构上看，2018 年度，公司主营业务毛利率同比下降 2.44 个百分点，主要原因系当年 2.0/3.0 数据线拓展和开发了新客户和新产品，相关新产品在导入期内的毛利率较低，且低于 2017 年新产品毛利率水平，使得毛利率有所下降。

2019 年和 2020 年，公司主营业务毛利率同比分别上升 1.61 个百分点和 2.91 个百分点，主要原因系随着数据存储特别是固态存储行业的发展，公司数据存储互连产品及组件销售高速增长，高毛利率的数据存储互连产品及组件旧产品占比同比分别增加了 2.83 个百分点和 5.53 个百分点，使得毛利率有所上升。

以下为分产品的毛利率分析：

（一）高速连接器及组件

2017 年至 2020 年，公司高速连接器及组件毛利率分别为 45.18%、47.86%、45.69%和 49.87%，新旧产品收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

二级分类	新旧产品	2020 年度			2019 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
高速连接器及组件	新开发的产品（新产品）	140.73	1.29%	19.97%	1,551.00	12.36%	11.34%
	其他产品（旧产品）	10,800.76	98.71%	50.26%	10,992.47	87.64%	50.54%
合计		10,941.49	100.00%	49.87%	12,543.47	100.00%	45.69%
二级分类	新旧产品	2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
高速连接器及组件	新开发的产品（新产品）	268.88	2.64%	23.75%	1,368.50	14.18%	25.15%
	其他产品（旧产品）	9,912.36	97.36%	48.51%	8,284.62	85.82%	48.48%
合计		10,181.23	100.00%	47.86%	9,653.12	100.00%	45.18%

从新旧产品结构看，2018 年度，高速连接器及组件毛利率同比上升 2.68 个百分点，主要原因系：新产品占比从 2017 年的 14.18%下降至 2018 年的 2.64%，同比下降 11.54 个百分点，毛利率较低的新产品占比下降使得毛利率有所上升。高速连接器及组件新产品占比下降主要原因系：受当年晟碟（西部数据）产品线影响，新开发的产品订单快速减少，其中 SD 系列新产品销售占比同比减少 12.65 个百分点。

2019 年度，高速连接器及组件毛利率同比下降 2.17 个百分点，主要原因系：新产品占比从 2018 年的 2.64%上升至 2019 年的 12.36%，同比上升 9.72 个百分点，毛利率较低的新产品占比上升使得毛利率有所下降。新产品占比上升的主要原因系：公司新开发了 **89120-111、89120-042、89110-111、89220-042、89120-012、89220-012 等料号的 DDR 系列产品**，当年销售金额 907.30 万元，占当年高速连接器及组件销售比例为 7.23%，使得新产品占比较高，由于 DDR 系列新产品处在前期磨合期内，其生产效率和良率有一个爬坡过程，毛利率较低为-5.85%，拉低了新产品的毛利率。

2020 年度，高速连接器及组件毛利率同比上升 4.18 个百分点，主要原因系：因 DDR 系列产品客户订单预期不稳定，公司减少了 DDR 系列新产品开发，主要以旧产品的销售为主。2020 年度，DDR 系列产品实现销售收入 151.19 万元，同比下降 83.34%，其中：销售以前年度开发的 89120-111、89220-042、89120-012、89220-012 等料号的旧产品 135.56 万元，占 DDR 系列产品销售的 89.67%；销售 2020 年新开发的 30201-1155、30201-1154 等料号的 DDR 系列产品 15.62 万元，占 DDR 系列产品销售的 10.33%，导致 DDR 系列新产品占高速连接器及组件销售占比从 2019 年的 7.23% 下降为 2020 年的 0.14%，同比下降 7.09 个百分点，毛利率较低的新产品占比下降使得毛利率有所上升。

（二）高频高速数据线

2017 年至 2020 年，公司高频高速数据线毛利率分别为 12.07%、31.17%、43.95% 和 49.02%，新旧产品收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

二级分类	新旧产品	2020 年度			2019 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
高频高速数据线	新开发的产品（新产品）	38.39	0.50%	20.36%	341.80	7.44%	28.09%
	其他产品（旧产品）	7,695.01	99.50%	49.17%	4,252.72	92.56%	45.23%
合计		7,733.39	100.00%	49.02%	4,594.52	100.00%	43.95%
二级分类	新旧产品	2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
高频高速数据线	新开发的产品（新产品）	375.12	17.40%	23.68%	384.20	93.02%	9.24%
	其他产品（旧产品）	1,780.89	82.60%	32.75%	28.83	6.98%	49.79%
合计		2,156.01	100.00%	31.17%	413.03	100.00%	12.07%

2017 年至 2020 年，公司高频高速数据线毛利率呈上升趋势，主要原因系公司在 2017 年度新开发了主导产品（客户晟碟（西部数据）料号为 80806-129 的高频高速线产品），2018 年至 2020 年该主导产品销售规模逐年放量，毛利率快速提升，具体分析参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率指

标及变动情况”。

2017 年至 2020 年，高频高速数据线主导产品的收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	2020 年度			2019 年度		
	收入	占高频高速数据线比例	毛利率	收入	占高频高速数据线比例	毛利率
主导产品	5,524.90	71.44%	52.28%	4,003.98	87.15%	47.23%
产品类型	2018 年度			2017 年度		
	收入	占高频高速数据线比例	毛利率	收入	占高频高速数据线比例	毛利率
主导产品	1,628.82	75.55%	34.67%	31.78	7.69%	18.41%

具体情况说明如下：

从新旧产品结构看，2018 年度，高频高速数据线毛利率同比上升 19.11 个百分点，主要原因系：当年旧产品占比同比提升了 75.62 个百分点，毛利率较高的旧产品占比上升使得毛利率有所上升。其中旧产品销售占比提升的主要原因系：公司于 2017 年度新开发的 **80806-129** 主导产品在 2018 年开始转化为旧产品，且销售规模从 2017 年的 31.78 万元上升至 1,628.82 万元，占当年高频高速数据线销售占比的 75.55%，直接带动了旧产品占比的大幅提升。另外，2018 年旧产品毛利率低于 2017 年旧产品毛利率的主要原因系：2018 年，高频高速线旧产品共实现营业收入 1,780.89 万元，其中主导产品实现营业收入 1,628.82 万元，占比为 91.46%，毛利率为 34.67%，比 2017 年提高 16.26 个百分点，但由于上述主导产品导入时间较短，生产效率和良率仍处于爬坡的过程，毛利率水平改善较慢且低于 2017 年高频高速线旧产品毛利率 15.12 个百分点，因此整体上拉低了 2018 年高频高速线旧产品的毛利率。

2019 年度，高频高速数据线毛利率同比上升 12.78 个百分点，主要原因系：1) 当年旧产品占比同比进一步提升 9.96 个百分点，毛利率较高的旧产品占比上升使得毛利率有所上升。其中旧产品占比提升的主要原因系 **80806-129** 主导产品 2019 年实现收入 4,003.98 万元，同比大幅增长 145.82%，销售占比环比提升了 11.60 个百分点；2) 当年旧产品毛利率同比提升 12.48 个百分点，旧产品毛利率

提升的主要原因系主导产品销售规模的增加使得单位固定成本下降,同时生产工艺和技术进一步成熟、产能增加和外协效率的提升使得单位材料成本、单位人工成本和单位外协加工成本进一步下降,同时成本的下降幅度大于单价降幅,主导产品毛利率同比增加 12.55 个百分点。

2020 年度,高频高速数据线毛利率同比上升 5.07 个百分点,主要原因系:1) 当年低毛利率的新产品占比同比下降 6.94 个百分点,毛利率较低的新产品占比下降使得毛利率有所上升,其中新产品占比下降的主要原因系:因客户对相关产品的需求稳定,公司 2020 年新开发的产品销售金额较小,只有 38.39 万元,同比下降 88.77%,而同期 **80806-129** 主导产品和其他旧产品销售规模有所增长,其中主导产品销售同比增长了 37.99%,从而使得当年新产品占比下降;2) 当年旧产品毛利率同比提升 3.94 个百分点,旧产品毛利率提升的主要原因系主导产品销售规模的持续增加,规模效益和生产效率提升等原因使得主导产品毛利率同比增加了 5.05 个百分点。

(三) 通用连接器及组件

2017 年至 2020 年,公司通用连接器及组件毛利率分别为 25.88%、28.36%、25.25%和 29.73%,新旧产品收入及占比、毛利率情况如下:

单位: 万元

二级分类	新旧产品	2020 年度			2019 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
通用连接器及组件	新开发的产品(新产品)	132.83	1.59%	24.16%	2,409.65	27.83%	21.01%
	其他产品(旧产品)	8,224.18	98.41%	29.82%	6,249.43	72.17%	26.88%
合计		8,357.01	18.32%	29.73%	8,659.07	19.89%	25.25%
二级分类	新旧产品	2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
通用连接器及组件	新开发的产品(新产品)	1,649.55	18.17%	23.26%	2,908.46	39.71%	21.73%
	其他产品(旧产品)	7,428.59	81.83%	29.50%	4,416.49	60.29%	28.62%
合计		9,078.14	100.00%	28.36%	7,324.94	100.00%	25.88%

从新旧产品结构看,2018 年度,通用连接器及组件毛利率同比上升 2.48 个

百分点，主要原因系：1）当年新产品占比同比下降 21.54 个百分点，毛利率较低的新产品占比下降使得毛利率有所上升。新产品销售占比下降主要原因系：受终端客户 Battery 系列型号产品需求相对稳定影响，当年新产品开发较少，销售占比同比从 2017 年的 30.97% 下降到 5.10%，下降了 25.87 个百分点；2）高毛利率的旧产品销售占比和毛利率同步提升，从而带动整体毛利率提升，上述主要原因系：2017 年新开发的 Battery 系列产品在 2018 年持续放量，当年共实现 2,448.81 万元，占当期通用连接器及组件销售总额的 26.97%；此外，由于该产品通过工艺改善和自动化投入，毛利率提升明显，从 2017 年的 32.32% 提升到 44.66%，同比提升了 12.34 个百分点。

2019 年度，通用连接器及组件毛利率同比下降 3.11 个百分点，主要原因包括：1）当年新产品占比同比上升 9.66 个百分点，毛利率较低的新产品占比上升使得毛利率有所下降；新产品销售占比上升主要原因系：2019 年莫仕 SSL 新产品的销售收入快速增长，当期 SSL 新产品实现销售 1,147.38 万元，占当年通用连接器及组件销售比例为 13.25%，同比提升了 8.90 个百分点；2）2019 年，受发行人客户的下游客户被列入了美国商务部出口管制清单的影响，莫仕减少了 Battery 系列产品的采购，公司向莫仕销售 Battery 系列产品的收入出现较大幅度的下滑，同比下降 2,407.65 万元，降幅 82.70%。受高毛利率的 Battery 系列产品的销售减少等原因影响，毛利率同比下降。

2020 年度，通用连接器及组件毛利率同比上升 4.48 个百分点：1）当年新产品占比同比下降 26.34 个百分点，毛利率较低的新产品占比下降使得毛利率有所上升；新产品销售占比下降主要原因系：莫仕 SSL 系列产品未导入新的产品，主要是旧产品销售，由此导致新产品同比下降 13.25 个百分点；另外，随着 Type C 连接器产品在市场上的普遍运用，产品规格型号标准日趋稳定，公司相关产品主要以原有产品为主，新产品销售占比从 2019 年的 9.15% 下降到 0.18%，同比下降 8.97 个百分点；2）毛利率相对较高的旧产品销售占比和毛利率均有不同程度的提升，从而带动整体毛利率提升。其主要原因系：①随着 Type C 连接器产品在市场上的普遍运用，销售规模快速扩大，相关产品工艺日趋成熟，毛利率较高为 32.50%，当年 Type C 连接器旧产品共销售 1,747.44 万元，销售占比大幅提升 15.09 个百分点至 20.91%；②2020 年，随着莫仕终端其他客户的开发，高毛

利率的 Battery 系列产品的采购金额有所恢复，当年实现销售 769.12 万元，其中旧产品共实现销售 763.12 万元，毛利率为 54.49%，销售占比提升了 3.31 个百分点至 9.13%；新产品共实现销售 6.00 万元，毛利率为 27.59%。

（四）2.0/3.0 数据线

2017 年至 2020 年，公司 2.0/3.0 数据线毛利率分别为 18.25%、12.97%、16.18% 和 14.88%，新旧产品收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

二级分类	新旧产品	2020 年度			2019 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
2.0/3.0 数据线	新开发的产品（新产品）	5,457.90	32.69%	8.67%	3,827.86	22.82%	10.78%
	其他产品（旧产品）	11,236.76	67.31%	17.89%	12,947.23	77.18%	17.78%
合计		16,694.66	36.60%	14.88%	16,775.09	38.53%	16.18%
二级分类	新旧产品	2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
2.0/3.0 数据线	新开发的产品（新产品）	7,739.58	54.59%	10.68%	2,803.02	37.08%	19.42%
	其他产品（旧产品）	6,437.50	45.41%	15.73%	4,755.42	62.92%	17.56%
合计		14,177.08	39.02%	12.97%	7,558.44	27.22%	18.25%

从新旧产品结构看，2018 年度，2.0/3.0 数据线毛利率同比下降 5.28 个百分点，主要原因系：公司 2018 年新开发了公牛集团和小米新客户，因公司产品具有定制化特点，故上述新客户的产品均为新产品，当年新增新产品销售金额 3,950.89 万元，占 2.0/3.0 数据线业务收入的 27.87%，该部分产品毛利率水平较低为 7.06%。低毛利的新产品销售占比大幅提升，使得 2.0/3.0 数据线业务自产产品毛利率从 2017 年的 19.78%下降至 2018 年的 13.19%。2018 年公司 2.0/3.0 数据线业务中，当年新增客户公牛集团和小米的收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

客户	2018 年度			2017 年度		
	销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率
公牛集团	3,549.64	25.04%	6.16%	-	-	/

客户	2018 年度			2017 年度		
	销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率
小米	401.25	2.83%	15.02%	-	-	/
公牛集团和小米合计	3,950.89	27.87%	7.06%	-	-	/
其他客户	10,226.19	72.13%	15.25%	7,558.44	100.00%	18.25%
合计	14,177.08	100.00%	12.97%	7,558.44	100.00%	18.25%

2019 年度, 2.0/3.0 数据线毛利率同比上升 3.21 个百分点, 主要原因包括: 1) 随着 2018 年开发的公牛集团等新客户合作逐渐成熟, 当年旧产品占比提升, 新产品占比同比下降 31.77 个百分点, 毛利率较高的旧产品占比提高使得毛利率有所上升; 2) 旧产品毛利率同比增加 2.08 个百分点。主要原因系随着 Type C 数据线的成熟和普及应用, 公司旧产品中高毛利率的 Type C 数据线 (报告期旧产品毛利率均在 25% 以上) 销售占比快速提升, 从 2018 年的 3.96% 提升到 2019 年的 31.18%, 同比提升了 27.21 个百分点。

2020 年度, 2.0/3.0 数据线毛利率比 2019 年下降 1.30 个百分点, 主要原因系 2020 年公司主要客户小米产品销售结构发生较大变化, 主打产品由 2019 年的 Type C 数据线转为全新的 Apple Lightning 产品, 2020 年公司对小米销售 Apple Lightning 新产品 1,668.81 万元, 占当年 2.0/3.0 数据线销售总额的 10.00%, 同比提升了 10 个百分点, 由于产品处在新产品导入期, 导致该客户 2.0/3.0 数据线毛利率仅为 -1.65%, 因此毛利率较低的新产品占比上升使得毛利率有所下降。

(五) 通讯互连产品及组件

2020 年度, 公司通讯互连产品及组件毛利率为 39.88%, 全部为新产品。

单位: 万元

一级分类	二级分类	新旧产品	2020 年度		
			收入	占比	毛利率
通讯互连产品 及组件	高速背板连接器组 件系列	新开发的产品 （新产品）	929.07	100.00%	40.31%
	合计		929.07	100.00%	40.31%
	高速射频连接器组 件	新开发的产品 （新产品）	89.32	100.00%	35.33%
	合计		89.32	100.00%	35.33%
总计			1,018.38	/	39.88%

公司基于在高频高速产品开发方面的先发优势及深厚的精密互连组件加工和先进制造经验，正积极拓展通讯互连产品及组件业务，已成功开发出高精密/高密度/高速背板连接器及组件产品，部分产品在 2020 年实现小批量交付，由于通讯互连产品及组件为公司全新 5G 通讯领域产品，产品加工精度高，技术难度大，属于国产替代产品，系新的应用领域 5G 产品，该领域产品在导入期阶段毛利率相对较高。

（六）新能源精密结构件

2017 年至 2020 年，公司新能源精密结构件毛利率分别为 22.41%、2.99%、43.44%和 5.75%，新旧产品收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

二级分类	新旧产品	2020 年度			2019 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
新能源精密结构件	新开发的产品（新产品）	-	-	/	45.79	9.45%	35.38%
	其他产品（旧产品）	0.69	100.00%	5.75%	438.88	90.55%	44.28%
合计		0.69	100.00%	5.75%	484.67	100.00%	43.44%
二级分类	新旧产品	2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
新能源精密结构	新开发的产品（新产品）	98.21	16.36%	4.78%	2,037.65	77.59%	21.48%
	其他产品（旧产品）	502.09	83.64%	2.64%	588.56	22.41%	25.63%
合计		600.29	100.00%	2.99%	2,626.22	100.00%	22.41%

2017 年至 2020 年，新能源精密结构件产品分别实现收入 2,626.22 万元、600.29 万元、484.67 万元和 0.69 万元，收入大幅下降的主要原因系：由于国家新能源汽车补贴政策的变化，且新能源精密结构件客户比克电池存在较大的销售回款风险，为此公司自 2018 年开始主动下调了该类产品的生产及销售规模。

2018 年度，新能源精密结构件毛利率同比大幅度下降了 19.42 个百分点，主要原因系：由于当年相关产品的产量大幅降低，单位固定生产成本上升，导致新能源精密结构件产品毛利率大幅下降。

2019 年度，新能源精密结构件毛利率同比大幅提升 40.45 个百分点，主要原因系：1）关于旧产品，公司于 2018 年末根据存货跌价准备计提政策对库龄超过 1 年的新能源精密结构件产品全额计提了减值准备，部分减值产品于 2019 年完成销售，新能源精密结构件毛利率大幅上升。2）关于新产品，销售金额较小，主要为公司为客户开发的新产品，向客户送样实现的收入。

2020 年度，新能源精密结构件销售金额极小，销售收入仅为 0.69 万元。

综上，2017 年至 2020 年，新能源精密结构件毛利率与新、旧产品结构关系不大，且其收入占主营业务收入比例分别为 9.46%、1.65%、1.11%和 0%，占比较小。

（七）模具及其他

2017 年至 2020 年，公司模具及其他毛利率分别为 33.79%、34.24%、-30.27% 和 3.32%。

单位：万元

二级分类	新旧产品	2020 年度			2019 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
模具及其他	新开发的产品（新产品）	776.95	89.04%	9.21%	484.21	100.00%	-30.27%
	其他产品（旧产品）	95.65	10.96%	-44.54%	-	0	/
合计		872.60	100.00%	3.32%	484.21	100.00%	-30.27%
二级分类	新旧产品	2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
模具及其他	新开发的产品（新产品）	137.49	100.00%	34.24%	191.11	100.00%	33.79%
	其他产品（旧产品）	-	-	/	-	-	/
合计		137.49	100.00%	34.24%	191.11	100.00%	33.79%

2018 年度，模具及其他产品毛利率相对 2017 年持平。

2019 年度，模具及其他产品毛利率同比下降 64.41 个百分点，主要原因系：当年公司在模具及其他产品领域拓展了深圳市信维通信股份有限公司（以下简称“信维通信”）等新客户，由于前期投入较大以及新产品处在试量产阶段，因此

生产成本较高，导致毛利率为负。

2020 年度，模具及其他产品毛利率同比上升 33.59 个百分点，主要原因系：2020 年，公司为信维通信、安克创新、得润电子、莫仕开发的新产品实现销售 279.37 万元，上述客户新产品采用的是改良的工艺，生产效率较高，单位成本较低，上述客户新产品合计毛利率为 32.02%。模具及其他产品旧产品销售 95.65 万元，毛利率为-44.54%，全部为信维通信上年度旧产品，因订单规模较小，且计划未来不再进行批量生产销售，故仍沿用原有生产工艺，单位成本较高，导致毛利率水平与 2019 年基本持平。

2017 年至 2020 年，由于模具及其他产品基本上为新产品，毛利率的波动主要与新产品内部产品结构有关，且其收入占主营业务收入比例较小。

综上所述，通常情况下，对于每类产品而言，当年新产品因处于导入期而毛利率较低甚至为负，若其当年实现的销售占比较高，则会拉低该类产品的综合毛利率；若其当年实现的销售占比较低，则对该类产品的综合毛利率影响不大，该类产品的综合毛利率主要由旧产品毛利率决定。

除少数新产品因客户需求变化未能在以后年度进入批量生产外，当年新产品在次年及以后年度，进入批量生产后（转化为次年及以后年度的旧产品），随着生产工艺的改善和成熟，生产效率和良品率会提高，单位成本会降低，毛利率会提升至正常水平。上述情况符合公司的实际情况和电子产品制造行业的特点。

因此，报告期内，发行人采取大客户战略，根据客户的需求和市场的变化，不断开发新产品，以保持较高的综合毛利率水平，确保及提高公司的市场竞争力。2017 年至 2020 年期间，发行人开发的所有新产品实现的累计收入总额占主营业务收入合计数的 62.91%，发行人 2017 年至 2020 年各年度新开发产品累计收入及占主营业务收入比例的情况如下表：

单位：万元

新产品开发年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计数	占 2017 至 2020 年主营业务收入合计数比例
2017 年以前开发产品	9,746.10	13,335.90	15,693.95	18,073.93	56,849.88	37.09%
2017 年新开发产品	9,876.00	10,137.09	10,367.48	9,692.94	40,073.50	26.15%
2018 年新开发产品	7,881.33	11,407.74	10,268.81	-	29,557.88	19.29%

2019 年新开发产品	10,549.62	8,660.30	-	-	19,209.93	12.53%
2020 年新开发产品	7,565.17	-	-	-	7,565.17	4.94%
2017 至 2020 新开发产品合计数	35,872.12	30,205.13	20,636.29	9,692.94	96,406.48	62.91%
总计	45,618.22	43,541.03	36,330.24	27,766.86	153,256.35	100.00%

综上所述，由于公司产品主要为定制化产品，一般来说，新产品在导入期内产量较小、良品率较低、单位生产成本较高，毛利率一般较低甚至为负，若其当年实现的销售占比较高，则会拉低该类产品的综合毛利率，若其当年实现的销售占比较低，则对该类产品的综合毛利率影响不大，该类产品的综合毛利率主要由旧产品毛利率决定；新产品在次年及以后年度一旦进入大批量生产阶段，随着生产工艺的改善，良品率和生产效率会逐步提高，单位生产成本会降低，毛利率会逐步提升至正常水平。因此按新、旧产品分类分析公司 2017 年至 2020 年各产品毛利率的变动情况，毛利率变动的原因符合公司实际经营情况，是合理的，公司新旧产品销售情况也符合电子产品制造行业特点。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取公司 2020 年第三季度和第四季度主要客户的名单，对 2017 年-2020 年前二十大客户进行实地走访、视频访谈（客户走访及访谈金额占主营业务收入比例分别为 91.38%、94.59%、93.20%及 92.43%）和函证（发函金额占营业收入比例分别为 92.73%、93.27%、94.27%及 92.84%，回函金额占营业收入比例分别为 76.79%、85.58%、88.18%及 90.27%），对上述主要客户的合同、订单、出库单、物流单、报关单、签收单、发票、银行回单等单据进行穿行测试。

2、获取公司 2020 年第三季度和第四季度营业收入情况，并将其与 2017 年至 2020 年上半年分季度营业收入数据进行对比分析，对发行人高管、主要业务人员进行访谈，了解主要客户的订单和收入变化情况。

3、通过公开渠道获取同行业可比上市公司 2020 年下半年各季度营业收入情况，并与发行人数据进行对比分析。

4、获取发行人 2020 年第三季度和第四季度前十大客户收入数据，并将其与 2020 年上半年和全年前十大客户收入数据进行比对，查询前十大客户合作开始

的时间，查询新增前十大客户在 2020 年上半年及以前年度的收入数据。

5、对发行人主要客户进行实地走访和访谈，对发行人高管、主要研发人员、主要生产人员和主要业务人员进行访谈，对发行人研发部门和生产场地进行实地走访，了解新产品的研发、生产情况，了解新产品在导入期和以后批量生产后的生产工艺改善、生产效率提高情况，了解新产品毛利率的变化情况。

6、通过公开渠道获取同行业可比上市公司的招股说明书等公开资料，查询可比上市公司关于新产品毛利率变化情况的分析，了解电子产品制造行业新产品导入期和批量生产的毛利率变化特点。

7、取得发行人 2017 年-2020 年度新产品、旧产品主营业务收入金额、占比和毛利率数据，对发行人高管、主要财务人员和业务人员进行访谈，了解新旧产品结构变化的原因及对各类产品毛利率的影响情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司产品主要应用于数据存储及消费电子等领域，产品销售高峰也多集中在下半年；与同行业可比上市公司相比，公司 2020 年第三季度和第四季度收入增长率总体上低于同行业可比上市公司平均水平，主要原因系公司产品结构和具体应用领域与同行业可比上市公司有所区别，公司受新冠疫情和中美贸易摩擦影响，部分下游客户相关产品需求增速放缓以及高频高速数据线和 5G 通讯连接器组件等新产品量产放缓，综上，2020 年**全年及下半年**各季度营业收入**占比**情况与报告期其他年度情况不存在重大变动。

2、**2017 年至 2020 年**，发行人采取大客户发展战略，除中美贸易摩擦对莫仕和安克创新造成的不利影响外，发行人与主要客户的合作关系良好。2020 年下半年各季度前十大客户均为已有客户，且 2020 年上半年前十大客户在 2020 年下半年仍与公司保持良好合作关系，2020 年下半年各季度客户构成情况未发生重大变动。

3、2017 年至 2020 年，公司将当年新开发并实现销售的产品作为当年新产品，其他产品作为旧产品（包括以前年度开发并销售的新产品）。发行人采取大客户战略，根据客户的需求和市场的变化，不断开发新产品，以保持较高的

综合毛利率水平，确保及提高公司的市场竞争力，发行人开发的所有新产品实现的累计收入总额占主营业务收入合计数的 62.91%。

公司各类产品从新旧产品的分类上来看，一般来说，新产品在导入期内产量较小、良品率较低、单位生产成本较高，毛利率一般较低甚至为负，当年新产品处于导入期毛利率较低甚至为负，若其当年实现的销售占比较高，则会拉低该类产品的综合毛利率；若其当年实现的销售占比较低，则对该类产品的综合毛利率影响不大，该类产品的综合毛利率主要由旧产品毛利率决定。通常情况下，当年开发的新产品若在次年及以后年度进入批量生产后（转化为旧产品），因生产工艺的改善和生产效率的提高，毛利率会提升至正常水平，这符合公司的实际情况和电子产品制造行业的特点。

2017 年至 2020 年，从新旧产品结构看公司产品毛利率变化。其中，（1）高速连接器及组件产品毛利率变化主要系新旧产品尤其是 89120-111 等料号的 DDR 系列产品的结构影响所致；（2）高频高速数据线毛利率呈上升趋势，主要原因系公司在 2017 年度新开发了主导产品（晟碟（西部数据）料号为 80806-129 的高频高速线产品）影响；（3）通用连接器及组件毛利率变化主要系 Battery 系列产品、SSL 系列产品及 Type C 连接器产品的市场影响及销售占比原因；（4）2.0/3.0 数据线毛利率变化较大主要系 2018 年新客户公牛集团和小米新的产品毛利率较低且占比较高，以及 2020 年小米客户产品销售结构转为全新的低毛利率 Apple Lightning 产品原因；（5）通讯互连产品及组件为公司 2020 年全新 5G 通讯领域产品，产品加工精度高，5G 领域应用产品的毛利率相对较高；（6）新能源精密结构件产品毛利率变化系产量规模大幅减少及计提减值原因；模具及其他产品基本上为新产品，毛利率的波动主要与新产品内部产品结构有关，与信维通信开发项目相关。

综上，按新、旧产品分类分析发行人 2017 年至 2020 年各产品毛利率的变动情况，毛利率变动的原因符合公司实际经营情况，是合理的，公司新旧产品销售情况也符合电子产品制造行业特点。

（本页无正文，为深圳市创益通技术股份有限公司《关于深圳市创益通技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

深圳市创益通技术股份有限公司

法定代表人：  张建明



2021年3月26日

（本页无正文，为招商证券股份有限公司《关于深圳市创益通技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：

王昭

王 昭

吴茂林

吴茂林

保荐机构总经理：

熊剑涛

熊剑涛



2021年3月26日

发行注册环节反馈意见落实函回复报告的声明

本人已认真阅读深圳市创益通技术股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的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，落实函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：_____

熊剑涛



2021年3月26日