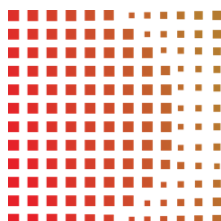


广州广合科技股份有限公司

Delton Technology (Guangzhou) Inc.

（广州保税区保盈南路 22 号）



关于广州广合科技股份有限公司 首次公开发行股票并在主板上市 申请文件的审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 6 月 2 日出具的《关于广州广合科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕110104 号）（以下简称“落实函”）已收悉。广州广合科技股份有限公司（以下简称“广合科技”、“公司”、“发行人”）与民生证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“保荐机构”）和致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对落实函所列问题认真进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

注：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的含义相同。

二、本落实函回复所列示的相关财务数据均为合并报表口径数据。本落实函回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上的差异系四舍五入造成。

三、本落实函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	落实函所列问题
宋体（不加粗）	对落实函所列问题的回复

1、关于存货

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期末，库龄 6 个月以内的存货占比分别为 93.23%、93.24%、64.95%。

(2) 2022 年末库龄在 7-12 个月、1 年以上的库存商品和发出商品期后结转比例低于库龄 6 个月以内的对应存货。

请发行人：

(1) 区分存货类别和库龄说明存货跌价准备覆盖比例及其合理性；说明 2022 年末库龄 6 个月以内存货占比相较前两年大幅下降的具体原因，发行人生产经营是否发生重大不利变化。

(2) 结合产品特点、生产和销售流程、客户需求变动及产品领用影响因素等，说明 7-12 个月、1 年以上库龄存货结转比例低于 6 个月以内库龄存货的原因及合理性，库龄超过 6 个月的存货是否存在滞销风险。

(3) 结合上述情况说明库龄超 6 个月存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 区分存货类别和库龄说明存货跌价准备覆盖比例及其合理性；说明 2022 年末库龄 6 个月以内存货占比相较前两年大幅下降的具体原因，发行人生产经营是否发生重大不利变化

1、报告期公司存货金额、占比、跌价准备计提比例的总体情况，及与同行业可比公司的比较情况

(1) 报告期公司存货金额、占比、跌价准备计提比例的总体情况

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------	------------------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	3,224.07	7.60%	7,329.85	14.77%	2,603.73	12.92%
在产品	6,154.06	14.50%	11,498.51	23.18%	4,770.74	23.68%
库存商品	20,052.48	47.24%	16,640.11	33.54%	5,911.75	29.34%
发出商品	12,894.73	30.38%	14,034.60	28.29%	6,808.42	33.79%
委托加工物资	-	-	35.57	0.07%	-	-
合同履约成本	120.22	0.28%	71.82	0.14%	52.31	0.26%
合计	42,445.56	100.00%	49,610.46	100.00%	20,146.96	100.00%
跌价准备	6,887.22	16.23%	5,007.98	10.09%	1,033.01	5.13%
账面价值	35,558.35	83.77%	44,602.48	89.91%	19,113.95	94.87%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 5.13%、10.09%、16.23%。
2021 年末、2022 年末，公司存货跌价准备计提比例增加较大，主要原因如下：

①2021 年 PCB 主要原材料价格呈上涨趋势，为减少原材料价格上涨的影响，公司主动储备原材料；同时 2021 年公司承接订单金额 249,022.69 万元，较 2020 年承接订单金额 165,452.94 万元大幅增长，上述两方面原因导致期末原材料余额增长较多；

②受下游行业缺少芯片、物流和开工不连续、终端客户需求延迟等因素影响，客户提货及领用产品速度有所放缓，导致期末库存商品及发出商品余额增长较多，库龄相对较长；

③黄石广合于 2021 年下半年投产，2021 年下半年和 2022 年经历试产和产能爬坡阶段，产能利用率和良品率较低，生产成本较高。

(2) 公司存货原值变动趋势与同行业可比公司一致；存货跌价准备计提比例总体高于同行业可比公司平均值

报告期内，公司与同行业可比公司存货原值与存货跌价准备计提比例的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	存货原值	存货跌价准备计提比例	存货原值	存货跌价准备计提比例	存货原值	存货跌价准备计提比例
深南电路	251,745.17	7.01%	267,685.81	5.61%	231,709.22	4.80%
生益电子	74,362.92	9.35%	75,332.87	10.09%	63,183.51	12.17%
胜宏科技	115,498.98	2.64%	153,078.68	1.04%	82,852.55	-

沪电股份	188,936.89	5.48%	195,659.99	5.92%	151,355.77	5.85%
平均值	157,635.99	6.12%	172,939.34	5.67%	132,275.26	5.70%
广合科技	42,445.56	16.23%	49,610.46	10.09%	20,146.96	5.13%

公司存货原值变动趋势与同行业可比公司一致，先上升后下降；公司存货跌价准备计提比例总体高于同行业可比公司平均值，较为谨慎。

2、公司存货区分类别和库龄的存货跌价准备覆盖比例

报告期，公司存货区分类别和库龄的存货跌价准备覆盖比例情况如下：

（1）原材料

公司持有原材料的目的是继续生产，因此根据原材料的保质期和呆滞情况计提跌价准备：公司采取“以销定产”的生产模式，部分原材料是依据客户订单需求和公司实际产能状况等进行适当库存。公司建立了库龄监控管理体系，对于库龄为1-2年的覆铜板，计提50%的跌价准备，库龄超过2年的覆铜板全额计提跌价准备；对超过保质期的原材料全额计提跌价准备；五金备件不存在保质期，公司对于库龄超过3年的五金备件全额计提跌价准备。

根据原材料跌价准备计提政策，将原材料库龄区间划分为1年以内、1-2年、2年以上，各库龄区间存货跌价准备覆盖比例如下：

单位：万元

截止日	项目	1年以内	1-2年	2年以上	合计
2022/12/31	账面原值	2,422.38	647.02	154.67	3,224.07
	存货跌价准备金额	9.25	230.58	146.60	386.43
	存货跌价准备计提比例	0.38%	35.64%	94.78%	11.99%
2021/12/31	账面原值	7,025.22	80.38	224.25	7,329.85
	存货跌价准备金额	162.41	33.00	215.54	410.95
	存货跌价准备计提比例	2.31%	41.05%	96.11%	5.61%
2020/12/31	账面原值	2,299.98	67.02	236.73	2,603.73
	存货跌价准备金额	6.21	40.92	236.73	283.86
	存货跌价准备计提比例	0.27%	61.05%	100.00%	10.90%

报告期各期末，库龄1年以内原材料跌价准备覆盖比例分别为0.27%、2.31%、0.38%，2021年末库龄1年以内原材料金额大幅增加，其中150.03万元的半固化片超过保质期，公司全额计提了跌价准备，导致2021年末跌价准备覆盖比例

有所提高。除 2021 年末少量半固化片外，报告期各期末公司库龄 1 年以内原材料基本在保质期内，可正常使用，跌价准备计提充分。

报告期各期末，库龄 1-2 年原材料跌价准备覆盖比例分别为 61.05%、41.05%、35.64%。2020 年末和 2021 年末库龄 1-2 年原材料金额小，分别为 67.02 万元、80.38 万元；2020 年末，除 52.21 万元库龄 1-2 年的覆铜板按 50%计提跌价准备之外，还有 14.82 万元的其他原材料全额计提跌价准备，导致跌价准备计提比例为 61.05%；2021 年末，公司库龄 1-2 年原材料主要是覆铜板和五金备件，其中 18.08 万元五金备件库龄未超过 3 年，无需计提跌价准备，使得跌价准备覆盖比例较 2020 年末有所下降。2022 年末，库龄 1-2 年原材料金额 647.02 万元，主要是覆铜板和五金备件，由于 2021 年黄石新工厂投产和广州工厂技改购买了一批五金备件，使得 2022 年末库龄 1-2 年五金备件为 185.82 万元，五金备件库龄未超过 3 年无需计提跌价准备，使得 2022 年末跌价准备为 35.64%。

报告期各期末，库龄 2 年以上的原材料跌价准备覆盖比例较高，跌价准备计提充分。

（2）在产品

公司在产品估计售价以订单价格确定，至完工时估计要发生的成本以该订单的完工成本确定，扣除估计的销售费用及相关税费作为可变现净值，当可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。公司对库龄 6 个月以上的在产品全额计提跌价准备。

根据在产品跌价准备计提政策，将在产品库龄区间划分为 6 个月以内、6 个月以上，各库龄区间存货跌价准备覆盖比例如下：

单位：万元

截止日	项目	6 个月以内	6 个月以上	合计
2022/12/31	账面原值	6,071.01	83.05	6,154.06
	存货跌价准备金额	466.77	83.05	549.82
	存货跌价准备计提比例	7.69%	100.00%	8.93%
2021/12/31	账面原值	11,497.53	0.98	11,498.51
	存货跌价准备金额	776.07	0.98	777.05
	存货跌价准备计提比例	6.75%	100.00%	6.76%
2020/12/31	账面原值	4,685.91	84.83	4,770.74

	存货跌价准备金额	37.44	84.83	122.27
	存货跌价准备计提比例	0.80%	100.00%	2.56%

2021 年末、2022 年末，库龄 6 个月以内在产品跌价准备覆盖比例提高，主要系 2021 年原材料价格大幅上升、黄石广合新工厂产能利用率和良品率较低等因素影响，少部分在产品成本高于可变现净值所致。

报告期各期末，公司库龄 6 个月以上在产品跌价准备覆盖比例为 100.00%。

（3）库存商品

公司对于库存商品中有订单的部分，估计售价以订单价格确定，扣除估计的销售费用及相关税费作为可变现净值，当可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备；库存商品中无订单的部分主要是超出订单数量部分的产品，因其属于定制化产品，客户在 3 个月以内提出同型号产品需求的可能性较大，公司对库龄在 3 个月以内的库存商品按预计售价并考虑相关销售费用及税金继续测算存货跌价，对于库龄超过 3 个月无订单支持的库存商品，全额计提存货跌价准备。

根据库存商品跌价准备计提政策，将库龄区间划分为 3 个月以内和 3 个月以上，并进一步区分有无订单支持，各区间存货跌价准备覆盖比例如下：

单位：万元

截止日	库龄	有无订单支持	期末原值	存货跌价准备	计提比例
2022 年 12 月 31 日	3 个月以内	有订单支持	6,708.27	626.92	9.35%
		无订单支持	674.96	273.34	40.50%
		小计	7,383.23	900.26	12.19%
	3 个月以上	有订单支持	12,235.07	2,268.30	18.54%
		无订单支持	434.18	434.18	100.00%
		小计	12,669.25	2,702.49	21.33%
	合计		20,052.48	3,602.74	17.97%
2021 年 12 月 31 日	3 个月以内	有订单支持	13,552.57	1,273.67	9.40%
		无订单支持	763.78	150.22	19.67%
		小计	14,316.34	1,423.88	9.95%
	3 个月以上	有订单支持	1,365.54	166.18	12.17%
		无订单支持	958.23	958.23	100.00%
		小计	2,323.77	1,124.41	48.39%
	合计		16,640.11	2,548.29	15.31%

2020 年 12 月 31 日	3 个月以内	有订单支持	3,781.02	103.44	2.74%
		无订单支持	419.38	54.64	13.03%
		小计	4,200.40	158.07	3.76%
	3 个月以上	有订单支持	1,370.77	87.27	6.37%
		无订单支持	340.57	340.57	100.00%
		小计	1,711.35	427.85	25.00%
	合计		5,911.75	585.92	9.91%

报告期各期末，库龄 3 个月以内的库存商品均按照账面成本和可变现净值进行减值测试并计提跌价准备，覆盖比例分别为 3.76%、9.95%、12.19%。2021 年末、2022 年末，跌价准备覆盖比例有所上升，主要系 2021 年原材料价格大幅上升、黄石广合新工厂产能利用率和良品率较低等因素影响，部分库存商品成本高于可变现净值所致。

报告期各期末，库龄 3 个月以上有订单支持的库存商品跌价准备覆盖比例分别为 6.37%、12.17%、18.54%。2021 年末、2022 年末，跌价准备覆盖比例有所上升，主要系 2021 年原材料价格大幅上升、黄石广合新工厂产能利用率和良品率较低等因素影响，部分库存商品成本高于可变现净值所致。此外，由于客户提货及领用产品放缓，2022 年末库龄超过 3 个月的库存商品大幅增加，公司对库龄增长的库存商品谨慎计提跌价准备，库龄超过 3 个月有订单支持的库存商品计提跌价准备比例为 18.54%。

报告期各期末，库龄 3 个月以上无订单支持的库存商品，公司依据跌价准备计提政策，计提比例为 100.00%，跌价准备计提充分。

综上所述，报告期各期末库存商品跌价准备计提比例分别为 9.91%、15.31%、17.97%，公司对库存商品已充分计提跌价准备。

（4）发出商品

公司的发出商品存在订单支持，对于库龄 6 个月以内及报告日前已实现销售的发出商品，估计售价以订单价格确定，扣除估计的销售费用及相关税费作为可变现净值，当可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备；对于库龄 6 个月以上且报告日前未实现销售的发出商品，存在不能如期销售的风险，公司按照历史经验预估折价销售、客户补偿后损失等相应计提存货跌价准备。

根据发出商品跌价准备计提政策，将库龄区间划分为 6 个月以内和 6 个月以上，各库龄区间存货跌价准备覆盖比例如下：

单位：万元

截止日	项目	6 个月以内	6 个月以上	合计
2022/12/31	账面原值	8,076.91	4,817.82	12,894.73
	存货跌价准备金额	691.44	1,656.79	2,348.23
	存货跌价准备计提比例	8.56%	34.39%	18.21%
2021/12/31	账面原值	12,641.44	1,393.17	14,034.60
	存货跌价准备金额	1,059.16	212.53	1,271.69
	存货跌价准备计提比例	8.38%	15.26%	9.06%
2020/12/31	账面原值	6,644.04	164.38	6,808.42
	存货跌价准备金额	-	40.96	40.96
	存货跌价准备计提比例	-	24.92%	0.60%

2020 年末，库龄 6 个月以内的发出商品经减值测试未发生减值迹象，因此未计提跌价准备。截至 2023 年 5 月 31 日，2020 年末的发出商品已全部实现销售。

2021 年末、2022 年末，库龄 6 个月以内的发出商品跌价准备覆盖比例分别为 8.38%、8.56%，主要系 2021 年原材料价格大幅上升、黄石广合新工厂产能利用率和良品率较低等因素影响，部分发出商品成本高于可变现净值所致。

报告期各期末，公司库龄 6 个月以上存货跌价准备覆盖比例分别为 24.92%、15.26%、34.39%。2021 年末，库龄 6 个月以上存货跌价准备覆盖比例有所降低，系报告日前发出商品期后销售情况良好，已实现销售 725.01 万元，报告日前未实现销售的发出商品 668.16 万元，跌价准备覆盖比例为 31.81%。截至 2023 年 5 月 31 日，2021 年末的发出商品已实现销售 12,775.19 万元，跌价准备 1,271.69 万元足够覆盖尚未实现销售金额。

2022 年末，由于 VMI/JIT 模式下客户领用产品放缓，库龄超过 6 个月的发出商品增加较多，公司对库龄增长的发出商品谨慎计提跌价准备，跌价准备覆盖比例为 34.39%。

综上所述，报告期各期末，公司存货区分类别和库龄的存货跌价准备覆盖比例较高，具有合理性。

3、说明 2022 年末库龄 6 个月以内存货占比相较前两年大幅下降的具体原因，发行人生产经营未发生重大不利变化

报告期各期末，公司存货各项目库龄情况如下：

单位：万元

截止日	存货分类	6 个月以内		7-12 个月		1 年以上		合计
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额
2022 年 12 月 31 日	原材料	2,073.93	64.33%	348.46	10.81%	801.69	24.87%	3,224.07
	在产品	6,071.01	98.65%	83.05	1.35%	-	-	6,154.06
	库存商品	11,261.78	56.16%	7,105.60	35.44%	1,685.10	8.40%	20,052.48
	发出商品	8,076.99	62.64%	3,222.98	24.99%	1,594.76	12.37%	12,894.73
	合同履约成本	86.10	71.62%	21.66	18.02%	12.46	10.36%	120.22
	合计	27,569.80	64.95%	10,781.76	25.40%	4,094.01	9.65%	42,445.56
2021 年 12 月 31 日	原材料	6,292.59	85.85%	732.63	10.00%	304.63	4.16%	7,329.85
	在产品	11,497.53	99.99%	0.98	0.01%	-	-	11,498.51
	库存商品	15,718.77	94.46%	484.48	2.91%	436.86	2.63%	16,640.11
	发出商品	12,641.44	90.07%	1,336.35	9.52%	56.81	0.40%	14,034.60
	委托加工物资	35.57	100.00%	-	-	-	-	35.57
	合同履约成本	69.41	96.64%	2.41	3.36%	-	-	71.82
	合计	46,255.31	93.24%	2,556.85	5.15%	798.31	1.61%	49,610.46
2020 年 12 月 31 日	原材料	2,147.03	82.46%	152.95	5.87%	303.76	11.67%	2,603.73
	在产品	4,685.91	98.22%	55.57	1.16%	29.26	0.61%	4,770.74
	库存商品	5,253.74	88.87%	320.17	5.42%	337.83	5.71%	5,911.75
	发出商品	6,644.04	97.59%	161.63	2.37%	2.75	0.04%	6,808.42
	合同履约成本	51.57	98.58%	0.73	1.40%	0.01	0.02%	52.31
	合计	18,782.29	93.23%	691.05	3.43%	673.61	3.34%	20,146.96

报告期各期末，库龄 6 个月以内的存货占比分别为 93.23%、93.24%、64.95%，2022 年末，库龄 6 个月以内存货占比相较前两年大幅下降，主要原因为：

（1）受下游行业缺芯、物流和开工不连续、终端客户需求延迟等因素交替影响，客户提货及领用速度有所放缓，导致库龄 6 个月以上的库存商品及发出商品大幅增加

2022 年末，公司库龄 6 个月以上的库存商品及发出商品金额由 2021 年末的 2,314.51 万元大幅增加至 13,608.45 万元，主要系客户提货及领用速度放缓所

致。2022 年，公司库存商品及发出商品周转天数由 2021 年的 47.60 天上升至 65.73 天。

2022 年末，公司库龄 6 个月以上的主要库存商品及发出商品客户情况如下：

单位：万元

客户名称	终端客户	金额
鸿海精密	腾讯	2,688.09
	阿里巴巴	1,142.72
	亚马逊	1,006.63
	快手	303.99
	京东	179.49
	其他	654.46
	小计	5,975.40
广达电脑	亚马逊	896.53
	Facebook	890.98
	HP	459.10
	其他	591.40
	小计	2,838.01
英业达	联想	671.65
	Twitter	338.95
	腾讯	157.29
	其他	164.34
	小计	1,332.22
合计		10,145.63
占比		74.55%

注：占比为鸿海精密、广达电脑、英业达库龄 6 个月以上的库存商品及发出商品金额占库龄 6 个月以上的库存商品及发出商品总额的比例。

由上表，公司库龄 6 个月以上的库存商品及发出商品主要系鸿海精密、广达电脑、英业达为下游大型互联网客户的数据中心项目生产服务器而订购的 PCB 产品。

上述库龄 6 个月以上库存的客户订单主要于 2021 年取得。2020 年，人们对居家办公、在线教育、线上娱乐等需求呈现爆发式增长，大型互联网企业对云计算需求预期较为乐观，因此 2021 年规划较多数据中心项目并在当年采购了大量服务器。公司 2021 年承接订单金额 249,022.69 万元，较 2020 年大幅增长 50.51%，绝大部分订单已实现销售。截至 2023 年 5 月 31 日，2021 年末公司库存商品及发出商品的期后结转比例为 91.48%，期后结转比例较高。

公司少部分订单在完成生产后，客户提货及领用受到多个不利因素的交替影响，包括：①2021 年下游行业芯片短缺并延续到 2022 年；②2022 年物流和开工不连续；③2022 年全球经济增长放缓，市场需求疲软，终端客户去库存，推迟了部分项目建设，如腾讯的星星海项目、三江源项目，阿里巴巴的玄武、雷神项目等，使得 2022 年末公司库龄 6 个月以上的库存商品及发出商品增加。

（2）2022 年，随着铜价见顶回落，公司主要原材料市场价格有所回落，同时 2022 年下半年公司接单金额同比减少，因此期末库龄 6 个月以内的原材料金额及占比下降

报告期，与公司主要原材料采购价格密切相关的铜价走势如下：

报告期 LME 铜价格走势

单位：美元/吨



数据来源：Wind

从 2022 年 4 月开始，大宗商品铜价见顶回落，公司主要原材料市场价格有所下降，市场供应趋紧情况缓解。

此外，2022 年下半年公司接单金额相比于 2021 年下半年下降 16.39%。

基于上述两个因素，2021 年下半年、2022 年下半年，公司原材料采购金额分别为 82,777.45 万元、47,706.06 万元，占当年原材料采购总额的比重分别为 59.22%、40.42%，2022 年下半年公司原材料采购金额及占比下降明显，使得期末 6 个月以内原材料金额由 6,292.59 万元下降至 2,073.93 万元，占比由 85.85%下降至 64.33%。

(3) 2022 年下半年公司接单金额有所下降，导致 6 个月以内存货减少

2022 年，全球 PCB 产值增速放缓，消费电子、个人计算机、5G 通讯领域 PCB 需求呈现疲态。深南电路、生益电子等以通信类高多层 PCB 产品为主的企业加大了服务器 PCB 市场的开拓力度，内销市场竞争趋于激烈，公司在浪潮信息的供应份额和盈利受到一定程度的冲击。受此影响，2022 年下半年，公司接单金额为 102,950.92 万元，同比 2021 年下半年下降 16.39%。因此，2022 年末公司库龄 6 个月以内的原材料、在产品、库存商品、发出商品均较 2021 年末下降。

2023 年以来，除 1 月因春节假期接单金额较低，各月接单金额逐月上升，公司订单承接逐步恢复至正常水平：

单位：万元

项目	2021 年 下半年月均	2022 年 下半年月均	2023 年 1 月	2023 年 2 月	2023 年 3 月	2023 年 4 月	2023 年 5 月
接单金额	20,521.39	17,158.49	15,999.79	17,157.55	18,681.55	21,281.08	24,304.20

公司接单金额由 2023 年 1 月的 15,999.79 万元增长至 2023 年 5 月的 24,304.20 万元，增幅为 51.90%；2023 年 5 月接单金额与 2022 年下半年月均接单金额相比亦上升 41.65%。

综上，2022 年末，公司库龄 6 个月以内存货占比相较前两年大幅下降原因合理，公司生产经营未发生重大不利变化。

(二) 结合产品特点、生产和销售流程、客户需求变动及产品领用影响因素等，说明 7-12 个月、1 年以上库龄存货结转比例低于 6 个月以内库龄存货的原因及合理性，库龄超过 6 个月的存货是否存在滞销风险

1、存货期后结转情况

2022 年末，存货分类型、分库龄的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	库龄	期末原值	期后结转金额	期后结转比例
原材料	6 个月以内	2,073.93	1,963.37	94.67%
	7-12 个月	348.46	108.60	31.17%
	1 年以上	801.69	364.34	45.45%
	小计	3,224.07	2,436.31	75.57%

在产品	6 个月以内	6,071.01	6,071.01	100.00%
	7-12 个月	83.05	83.05	100.00%
	1 年以上	-	-	-
	小计	6,154.06	6,154.06	100.00%
库存商品	6 个月以内	11,261.78	8,500.67	75.48%
	7-12 个月	7,105.60	1,714.26	24.13%
	1 年以上	1,685.10	332.13	19.71%
	小计	20,052.48	10,547.05	52.60%
发出商品	6 个月以内	8,076.99	7,214.73	89.32%
	7-12 个月	3,222.98	1,006.03	31.21%
	1 年以上	1,594.76	335.36	21.03%
	小计	12,894.73	8,556.12	66.35%

注：期后结转金额截止到 2023 年 5 月 31 日。

截至 2023 年 5 月 31 日，公司在产品期后结转比例为 100.00%。

截至 2023 年 5 月 31 日，公司原材料、库存商品、发出商品库龄 7-12 个月、1 年以上的存货期后结转比例低于库龄 6 个月以内的存货，主要是受产品特点、生产和销售模式、客户需求变动及产品领用等因素的影响，具体如下：

（1）产品特点

公司产品印制电路板属于重要电子元器件。由于不同电子产品对使用的电子元器件有不同的工程设计、电器性能以及质量要求，不同客户的产品会有所差异，公司的 PCB 产品是定制化产品而非标准化产品，库存商品、发出商品的结转主要与客户提货及领用进度相关。

（2）生产和销售模式

公司生产模式是“以销定产”，根据订单来组织和安排生产。2022 年末库龄 6 个月以上库存商品订单覆盖率为 97.11%，少量库存商品未有订单支持，与 PCB 行业生产特征相关。由于 PCB 生产流程较长、工艺复杂，产品要求高精密度和高可靠性，生产过程中一般会出现不良产品。因此，PCB 生产企业通常会考虑不良品率历史数据和产品加工难度，将投料面积略超过客户订单面积，确保合格产品的数量。一旦公司的实际不良率低于多投比例，公司库存商品将出现超订单的情况。公司超订单的产品处理方式：①用于后续同样规格型号的客户订单；②定期

清理，客户无后续需求的料号和库龄较长将报废计入主营业务成本。若报废，具体会计分录如下：借记主营业务成本和存货跌价准备，贷记库存商品。

公司销售模式以直销为主，报告期公司向电子产品制造商直接销售 PCB 收入占比分别为 92.30%、94.05%、93.71%。为满足客户库存管理需求，公司向广达电脑、鸿海精密等部分电子产品制造商存在 VMI 和 JIT 的销售模式。报告期内，随着 VMI 和 JIT 的销售规模增加，VMI 和 JIT 库存增加；终端客户需求延迟，提货及领用速度有所放缓，则库龄较长的存货结转比例下降。

（3）客户需求变动及产品领用

报告期内，受下游行业缺少芯片、物流和开工不连续、终端客户需求延迟等因素交替影响，公司库龄 6 个月以上的库存商品和发出商品逐年增长，截至 2022 年末的金额较大。2023 年以来主要受终端客户需求延迟影响，部分库龄在 7-12 个月、1 年以上存货客户提货及领用速度有所放缓，结转比例低于 6 个月以内的存货。

①原材料

截至 2023 年 5 月 31 日，公司库龄在 6 个月以内的原材料期后领用比例为 94.67%，期后领用比例较高。库龄在 7-12 个月、1 年以上原材料期后领用比例分别为 31.17%、45.45%，尚未领用原材料主要是覆铜板及五金备件，少量型号覆铜板需适合的产品料号使用，五金备件根据设备设施情况按需使用，周转速度偏慢。覆铜板保质期为 2 年，公司对库龄 1-2 年的覆铜板计提 50%的跌价准备，库龄超过 2 年的覆铜板全额计提跌价准备；五金备件无保质期，公司对库龄超过 3 年的五金备件全额计提跌价准备。因此，公司已针对库龄较长的原材料充分计提跌价准备。

②库存商品、发出商品

截至 2023 年 5 月 31 日，公司库龄在 6 个月以上的库存商品及发出商品期后结转比例低于库龄在 6 个月以内的库存商品及发出商品，主要系 6 个月以上和以内的库存商品及发出商品所对应的终端客户项目存在差异，公司产品为定制化产品而非标准化产品，客户提货和领用速度主要与终端客户项目进度有关。

公司 6 个月以内的库存商品及发出商品应用于终端客户的新项目、新产品，进展情况良好，因此期后结转比例较高；受下游终端客户腾讯、阿里巴巴、亚马逊、Facebook、Twitter 等 2021 年规划的部分数据中心建设项目延迟影响，鸿海精密、广达电脑、英业达等客户服务器生产进度亦有所放缓，其提货及领用公司 PCB 产品速度放缓，导致部分库龄在 7-12 个月、1 年以上库存商品及发出商品期后结转比例较低，具体情况见本回复“1、关于存货·一、·（一）·3、说明 2022 年末库龄 6 个月以内存货占比相较前两年大幅下降的具体原因，发行人生产经营未发生重大不利变化”。

综上，公司库龄 7-12 个月、1 年以上存货结转比例低于库龄 6 个月以内存货具有合理性。

2、库龄超过 6 个月的存货主要为库存商品和发出商品，期后销售情况正常；库存商品订单支持率高，发出商品均有订单支持，滞销风险较小，已充分计提存货跌价准备

（1）期后销售情况正常，跌价准备计提充分

截至 2023 年 5 月 31 日，库龄 6 个月以上的库存商品期后已销售 2,046.39 万元，销售情况正常。未销售金额为 6,744.32 万元，公司 2022 年末库龄 6 个月以上库存商品跌价准备余额为 2,295.17 万元，库存商品跌价准备余额占期后未销售金额比例为 34.03%，占比较高。

截至 2023 年 5 月 31 日，库龄 6 个月以上的发出商品期后已销售 1,341.39 万元，销售情况正常。未销售金额为 3,476.36 万元，公司 2022 年末库龄 6 个月以上发出商品跌价准备余额为 1,656.79 万元，发出商品跌价准备余额占期后未销售金额比例为 47.66%，占比较高。

（2）库龄 6 个月以上库存商品订单覆盖率为 97.11%；发出商品均有订单支持，其中预计 2023 年下半年提货比例较高

①库存商品

2022 年末，公司库龄超过 6 个月库存商品订单支持及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

库龄	有无订单支持	期末原值	存货跌价准备余额	计提比例
7-12 个月	有订单支持	6,894.20	1,481.98	21.50%
	无订单支持	211.41	211.41	100.00%
	小计	7,105.60	1,693.38	23.83%
1 年以上	有订单支持	1,642.89	559.57	34.06%
	无订单支持	42.22	42.22	100.00%
	小计	1,685.10	601.78	35.71%
合计		8,790.71	2,295.17	26.11%

2022 年末,公司有订单支持的库龄 6 个月以上的库存商品为 8,537.09 万元,占比为 97.11%,订单覆盖率较高,存货滞销风险较小,因客户原因造成的损失公司有权向客户要求赔偿。

2022 年末,公司对库龄 6 个月以上库存商品计提的存货跌价准备余额为 2,295.17 万元,计提比例为 26.11%,已充分计提存货跌价准备。

②发出商品

公司发出商品均有订单支持,存货滞销风险较小,因客户原因造成的损失公司有权向客户要求赔偿。

公司及时跟进客户的提货计划,2022 年末库龄 6 个月以上的发出商品期后未结转情况及后续安排如下:

单位：万元

客户名称	库龄 6 个月以上 期后未结转金额	客户预计 2023 年下半年提货	占比	呆滞库存,与 客户协商赔偿	占比	客户暂无 提货计划	占比
鸿海精密	2,252.89	2,023.50	89.82%	179.34	7.96%	50.05	2.22%
广达电脑	1,190.44	179.24	15.06%	93.45	7.85%	917.75	77.09%
其他	33.02	33.02	100.00%	-	-	-	-
合计	3,476.36	2,235.77	64.31%	272.79	7.85%	967.81	27.84%

注:客户预计 2023 年下半年提货金额系公司业务员与客户沟通取得。

2022 年末库龄 6 个月以上的发出商品期后未结转金额中客户暂无提货计划金额为 967.81 万元,主要系广达电脑终端客户 Facebook 的优胜美地 3.0 服务器项目需求延迟,导致广达电脑延迟提货。

2022 年末，公司对库龄 6 个月以上发出商品计提的存货跌价准备余额为 1,656.79 万元，计提比例 34.39%，已充分计提存货跌价准备。

③有客户订单支持但客户长期未提货或领用存货的处理

由于上述 97.11%的库存商品、全部发出商品均有客户订单支持，因客户原因造成的损失公司有权向客户要求赔偿。对于有客户订单支持但库龄较长的存货，公司通过推动客户领用和协商赔偿的方式处理，一般不诉诸法律途径但公司保有相关权利，公司已计提的跌价准备可以覆盖预计损失。

综上所述，公司库龄超过 6 个月的库存商品和发出商品的滞销风险较小，已充分计提存货跌价准备。

（三）结合上述情况说明库龄超 6 个月存货跌价准备计提的充分性

报告期各期末，公司存货跌价计提比例分别为 5.13%、10.09%、16.23%，总体高于同行业可比公司平均值，具体对比情况参见本题“一、发行人说明·（一）·1、·（2）公司存货原值变动趋势与同行业可比公司一致；存货跌价准备计提比例总体高于同行业可比公司平均值”回复内容。

截至 2023 年 5 月 31 日，库龄 6 个月以上存货期后未结转金额为 10,897.88 万元，公司 2022 年末库龄 6 个月以上存货跌价准备余额为 4,416.23 万元，存货跌价准备余额占期后未结转金额比例为 40.52%，占比较高，公司库龄超 6 个月存货跌价准备计提充分。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、获取公司存货库龄明细表，了解各类存货的库龄情况，统计存货金额、占比、跌价准备计提比例的总体情况；统计发行人原材料、在产品、库存商品、发出商品期后结转或销售情况；查阅同行业可比公司公开披露资料，对比分析存货原值变动趋势、存货计价方法及存货跌价准备计提情况，分析发行人存货跌价准备计提的充分性；查阅发行人接单情况，结合客户需求、原材料供给分析公司库龄 6 个月以内存货占比相较前两年大幅下降原因及公司生产经营情况；

2、结合产品特点、生产和销售流程、客户需求变动及产品领用影响因素分析 7-12 个月、1 年以上库龄存货结转比例低于 6 个月以内库龄存货的原因；查阅库存商品订单支持情况、发出商品后续安排，分析库龄超过 6 个月的存货滞销风险。

（二）核查意见

1、公司存货跌价准备覆盖比例较高，存货跌价准备计提充分。

2022 年末库龄在 6 个月以上存货占比上升明显，主要系：（1）受下游行业缺芯、物流和开工不连续、终端客户需求延迟等因素影响，客户提货及领用速度有所放缓，导致库龄 6 个月以上的库存商品及发出商品大幅增加；（2）2022 年，随着铜价见顶回落，公司主要原材料市场价格有所回落，同时 2022 年下半年公司接单金额同比减少，因此期末库龄 6 个月以内的原材料金额及占比下降；（3）2022 年下半年公司接单金额有所下降，导致 6 个月以内存货减少。

2023 年以来，公司接单情况好，生产经营未发生重大不利变化。

2、受产品特点、生产和销售模式、客户需求变动及产品领用等因素的影响，公司库龄 7-12 个月、1 年以上的存货期后结转比例低于库龄 6 个月以内的存货；库龄超过 6 个月的存货主要为库存商品和发出商品，期后销售情况正常；库存商品订单支持率高，发出商品均有订单支持，滞销风险较小，已充分计提存货跌价准备。

3、公司库龄超 6 个月存货跌价准备计提充分。

（此页无正文，为《关于广州广合科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

广州广合科技股份有限公司
2023年6月17日



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于广州广合科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认本次审核中心意见落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：  _____
肖红星

广州广合科技股份有限公司
2023年6月14日



（此页无正文，为民生证券股份有限公司《关于广州广合科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



姜 涛



王 嘉

民生证券股份有限公司



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读广州广合科技股份有限公司本次审核中心意见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，审核中心意见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。

法定代表人： 景忠
(代行) 景 忠

