

关于山东腾达紧固科技股份有限公司
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的回复

立信中联专复字[2023]D-0171 号

立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）

LixinZhonglian CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)



关于山东腾达紧固科技股份有限公司 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的回复

立信中联专复字[2023]D-0171号

深圳证券交易所：

贵所于2023年5月26日出具的《关于山东腾达紧固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〕110101号）（以下简称“意见落实函”）已收悉，立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为山东腾达紧固科技股份有限公司（以下简称“腾达科技”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在主板上市的申报会计师，会同腾达科技、中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”）等相关各方对意见落实函相关问题逐项进行了落实，现对意见落实函回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。同时，文中各类字体释义如下：

字体	释义
黑体加粗	问询函中的问题
宋体	对问询函的回复、中介机构核查意见
楷体	引用招股说明书原文
楷体加粗	对招股说明书等文件的修改、补充

在本回复中，若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。

目 录

问题 1、关于收入变动及贸易收入的真实性	3
----------------------------	---

问题 1、关于收入变动及贸易收入的真实性

申报材料与前次审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人外销收入占比分别为 73.97%、77.66%、82.49%；发行人预计其 2023 年上半年营业收入同比下降-16.65%至-21.28%，扣非后归母净利润同比下降-5.12%至-14.94%。

(2) 报告期内，发行人对第一大贸易商客户 WURTH GROUP 的收入占比分别为 20.34%、24.08%、17.19%，2022 年发行人对其实现收入 37,595.36 万元，同比略有下降。报告期各期末 WURTH GROUP 的期末库存占其对发行人采购金额的比例分别为 28.40%、28.69%、23.37%，高于其他的贸易商客户的期末库存占比。

(3) 发行人称基于文化习惯等原因，外销贸易商注重信息保密性，其不接受中介机构库存盘点，也拒绝配合中介机构访谈其终端客户，中介机构仅对贸易商客户执行了访谈、函证程序。

请发行人：

(1) 结合国际贸易政策变动情况、不锈钢紧固件业务经营环境、发行人与主要贸易商客户交易金额的变动情况、发行人 2023 年上半年业绩情况等，说明其 2023 年全年业绩是否存在大幅下降的风险。

(2) 结合 WURTH GROUP 与其他主要贸易商客户的备货周期差异、历史上 WURTH GROUP 期末库存占比的变化情况等，说明 WURTH GROUP 的期末库存占比高于其他贸易商客户的原因及合理性。

(3) 说明报告期各期主要外销贸易商客户终端销售的真实性，是否存在配合发行人压货、进行收入调节的行为。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 结合国际贸易政策变动情况、不锈钢紧固件业务经营环境、发行人

与主要贸易商客户交易金额的变动情况、发行人 2023 年上半年业绩情况等，说明其 2023 年全年业绩是否存在大幅下降的风险

1、国际贸易政策变动情况

报告期内，公司外销收入中主要国家或地区的销售金额及占外销收入的比例情况如下：

单位：万元

序号	国家	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	德国	70,921.62	41.59%	43,676.22	37.72%	24,564.21	32.48%
2	意大利	16,570.53	9.72%	20,417.98	17.63%	14,495.52	19.17%
3	日本	15,453.63	9.06%	8,085.74	6.98%	6,122.50	8.10%
4	英国	9,579.75	5.62%	5,685.08	4.91%	4,018.11	5.31%
5	巴西	8,387.82	4.92%	3,591.88	3.10%	1,893.22	2.50%
小计		120,913.35	70.90%	81,456.90	70.35%	51,093.56	67.56%
6	其他	49,621.92	29.10%	34,325.20	29.65%	24,529.29	32.44%
外销合计		170,535.27	100.00%	115,782.10	100.00%	75,622.85	100.00%

2022 年公司外销收入中前五名的国家分别为德国、意大利、日本、英国和巴西。报告期内，公司对上述国家出口金额占外销收入的比例分别为 67.56%、70.35%和 70.90%。除上述国家外，公司产品还广泛出口至澳大利亚、波兰、韩国、法国、俄罗斯等全球 40 余个国家或地区，对单个国家或地区的出口金额占公司外销收入的比例均在 4% 以下，较为分散。关于公司主要产品相关的国际贸易政策情况如下：

(1) 欧盟曾于 2015 年针对不锈钢紧固件发布反倾销措施，已于 2017 年到期

根据中国贸易救济信息网公告，2005 年 11 月，欧盟委员会对原产于或进口自中国大陆、中国台湾，以及印度尼西亚、泰国和越南的木螺丝、自攻螺钉、自锁螺栓等部分类型不锈钢紧固件反倾销案做出肯定性终裁，加征反倾销税。2017 年 1 月 8 日，上述对中国大陆和中国台湾的反倾销措施到期。

(2) 目前美国针对公司主要产品的进口存在额外加征关税的情形，但公司产品销往美国的金额及占比均较低，对公司经营业绩影响较小

2018 年以来中美贸易摩擦持续进行，美国先后多轮对原产于中国的商品（合计价值约 5,500 亿美元）加征额外的进口关税，涉及公司部分出口至美国的产品。报告期内，公司来源于美国客户的销售收入分别为 1,423.08 万元、1,719.24 万元和 1,681.80 万元，占主营业务收入的比例分别为 1.39%、1.15% 和 0.81%，金额较小且占比较低，美国不属于公司外销产品主要出口国，美国对公司产品的贸易政策对公司 2023 年经营业绩影响较小。

近年来，我国与公司产品主要出口国建立了良好的经济贸易关系。经查询欧盟委员会、英国贸易工业部、日本经济产业省、巴西经济部、中华人民共和国商务部官网以及中国贸易救济信息网等，除上述情形外，其他主要产品出口国均未对公司产品发布贸易限制、加征关税等不利贸易政策。经对公司部分主要外销客户走访及客户问卷确认，公司主要产品出口国国际贸易政策较为稳定，未发生较大不利变化。

综上，公司产品外销主要国家和地区国际贸易政策稳定，国际贸易政策不会对公司 2023 年全年业绩产生较大不利影响。

2、不锈钢紧固件业务经营环境

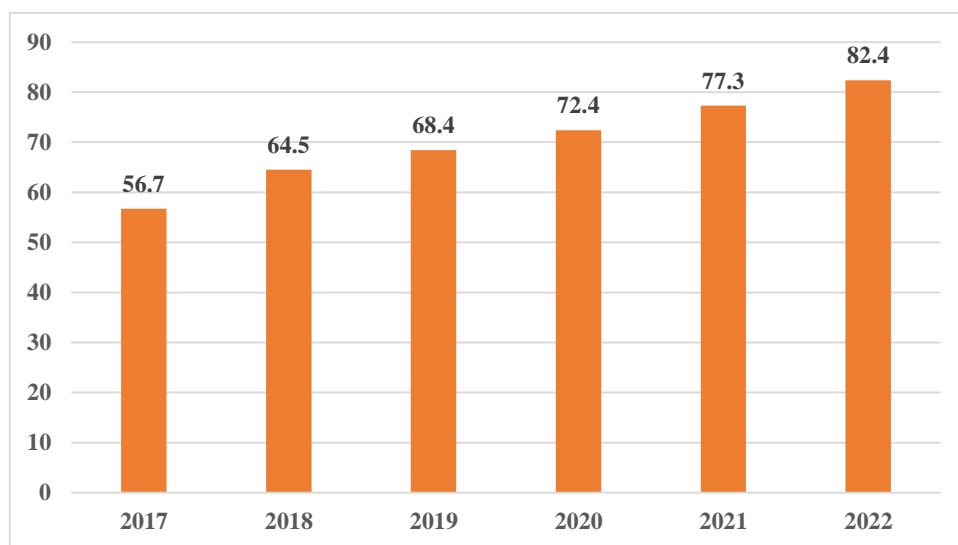
(1) 不锈钢紧固件属于国家鼓励发展的行业

不锈钢紧固件是国民经济各部门应用范围最广、使用数量最多的机械基础件之一，广泛应用于建筑、机械、电力、交通、通信、家具、家用电器等众多产业。相比于传统碳钢紧固件，不锈钢紧固件具有耐腐蚀、抗冲击性能好、良好的加工性能、易于制作和焊接、不需要涂漆、电镀或热处理、外观精美、可循环利用等优势。鉴于不锈钢紧固件的优良特性，国家发展改革委 2019 年在《产业结构调整指导目录（2019 年本）》将不锈钢紧固件列为鼓励类。2021 年 5 月 1 日，国家税务总局取消不锈钢板材、带材、线材、钢管等部分钢铁产品出口退税，为不锈钢紧固件行业保障了原材料供应。此外，不锈钢紧固件作为工业基础零部件，我国巩固工业发展的经济政策均对不锈钢紧固件行业的发展具有促进作用。

(2) 行业发展趋势长期向好，为公司的业绩稳定提供支撑

受益于全球工业化进程的不断推进，下游应用领域的不断增加，以及制造业和民用消费升级导致材料品质要求的不断提升，不锈钢紧固件产量呈现出稳定增长态势。根据智研咨询统计数据，2017年至2022年，我国不锈钢紧固件产量由56.7万吨增长至82.4万吨，增长趋势明显，长期来看不锈钢紧固件行业的发展趋势向好。

2017-2022年我国不锈钢紧固件产量（万吨）

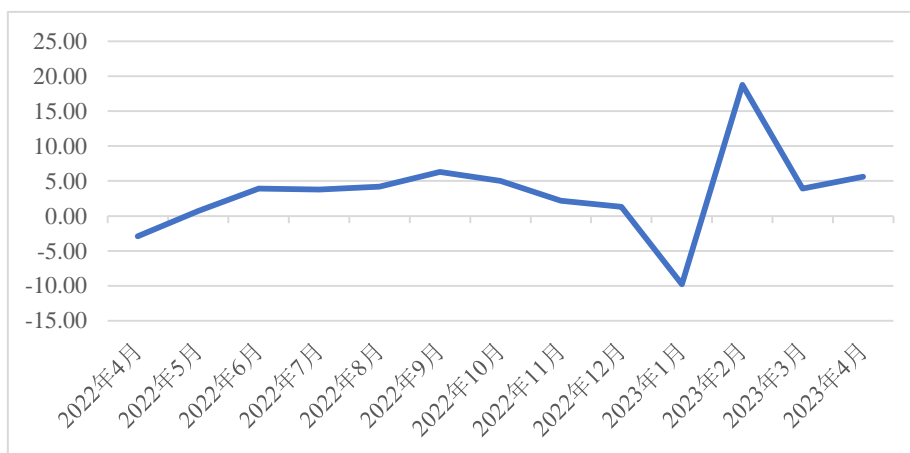


数据来源：智研咨询

(3) 我国工业生产逐步恢复，以及全球经济进一步复苏，工业基础零部件需求增大

2022年第四季度，我国规模以上工业增加值同比增长速度有所下滑。随着我国各项稳定经济的政策措施显效，根据国家统计局统计数据，2023年1月以来我国工业增加值同比增长速度有所回升。2023年4月，我国规模以上工业增加值同比增长5.6%，工业生产逐步恢复，对不锈钢紧固件等基础零部件的需求也随之增加。

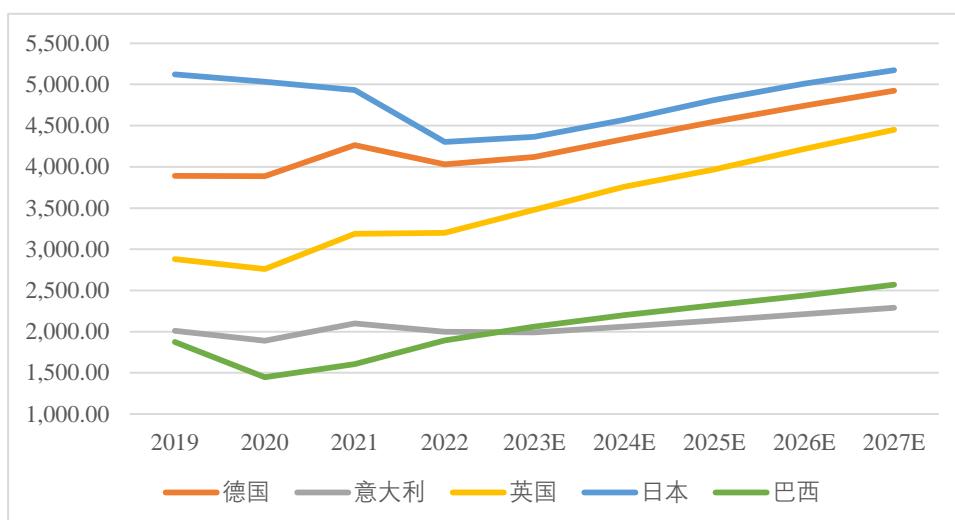
规模以上工业增加值同比增速（%）



数据来源：国家统计局

根据国际货币基金组织统计及预测数据，随着全球经济的复苏，预计德国、意大利、英国、日本、巴西等公司产品主要出口国 GDP 将恢复增长趋势，公司产品在上述地区的市场潜力有望随之增加。

公司产品主要出口国 GDP（十亿美元）



数据来源：国际货币基金组织

(4) 市场竞争格局稳定，公司竞争优势显著

我国作为不锈钢紧固件出口大国，生产企业数量众多，但行业集中度较低，存在大量规模较小、装备技术落后的企业。相比于该类企业，公司在智能制造、营销渠道与客户资源、产品质量、规模和品种等方面具有显著竞争优势。公司与 WURTH GROUP、SCHAFFER + PETERS GMBH 等全球紧固件业务市场的知名企业建立了长久的合作关系，在海外客户资源方面具有一定竞争优势。经查询公司

主要竞争对手公开资料，截至本回复出具日，公司主要竞争对手经营状况未发生较大变化。因此，公司所处不锈钢紧固件行业的竞争格局并未发生重大不利变化。

(5) 原材料供应稳定，为公司生产提供了有力保障

公司生产所需要的原材料主要为 304 和 316 不锈钢盘条，属于典型的大宗商品物资，主要向钢材生产企业购买，公司与主要原材料供应商建立了长期稳定合作关系。报告期内，公司主要原材料供应商包括青山控股、福建吴航、江苏申源等不锈钢盘条生产企业。公司与上述大型钢材生产企业保持稳定良好的合作关系，为公司生产提供了有力保障。

综上，不锈钢紧固件属于国家鼓励发展的行业，影响我国工业生产的短期因素已经消除，不锈钢紧固件行业发展趋势良好，竞争格局稳定，原材料供应稳定，不锈钢紧固件经营环境未发生重大不利变化。

3、发行人与主要贸易商客户交易金额的变动情况

报告期内，公司与主要贸易商客户（报告期各期前五大贸易商）交易金额变动情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	所属期间	2022 年度收入	2021 年度收入	2020 年度收入	收入复合增长率
1	WURTH GROUP	2020 年、2021 年、2022 年前五大	37,595.36	38,504.45	21,999.57	30.73%
2	SCHAFFER + PETERS GMBH	2020 年、2021 年、2022 年前五大	18,616.33	8,276.57	5,398.52	85.70%
3	KOBORI CO.,LTD.	2020 年、2021 年前五大	7,238.11	4,175.68	3,624.33	41.32%
4	LEDERER GMBH	2020 年、2021 年、2022 年前五大	9,369.68	5,844.05	3,566.97	62.07%
5	KING S.P.A	2020 年、2021 年前五大	4,630.26	4,214.77	3,553.07	14.16%
6	BUFAB GROUP	2022 年前五大	7,967.61	3,946.01	2,847.21	67.28%
7	F. Reyher Nchfg. GmbH & Co.KG	2022 年前五大	7,261.08	3,515.76	1,953.32	92.80%
	合计		92,678.43	68,477.29	42,942.99	46.91%

整体来看，报告期内公司对主要贸易商的收入金额从 2020 年的 42,942.99

万元增长至 2022 年的 92,678.43 万元,增长 49,735.44 万元,复合增长率为 46.91%, 销售收入具有较好的可持续性, 增长的主要原因及对 2023 年业绩的影响如下:

(1) 全球经济进一步恢复, 为公司 2023 年业绩稳定奠定坚实基础

公司紧固件广泛应用于建筑建材、电力能源、五金制品、机械设备、石油石化、轨道交通等, 渗透至工业的各个领域, 其市场景气度和发展态势与经济发展大环境息息相关。根据国际货币基金组织数据, 2021 年全球经济从不可抗力因素中逐渐恢复, 经济增长约为 6%, 2022 年世界经济复苏势头遭遇不可抗力因素反复、地缘形势紧张等因素的影响有所放缓, 但依然保持约 3% 的涨幅。随着全球通胀缓慢回落, 预计 2023 年增长稳定在 3% 左右。因此, 全球经济进一步恢复, 为公司 2023 年业绩稳定奠定坚实基础。

(2) 公司产能增加, 服务客户能力增强, 为公司 2023 年业绩稳定提供有力保障

因不锈钢紧固件具有种类规格多, 客户批量采购的特点, 同时公司主要贸易商诸如 WURTH GROUP 为紧固件行业知名企业或上市公司, 本身采购需求较大, 产能规模决定了服务此类大客户的广度和深度。公司顺应行业发展规律, 匹配自身业务需求, 2019 年 6 月建成“年产 7.2 万吨不锈钢紧固件生产项目”, 产能从 2019 年的 51,788.11 吨提升至 2020 年的 70,017.17 吨, 增长 35.20%, 2022 年进一步扩产至 75,162.80 吨, 较 2020 年增长 7.35%。随着产能增加, 公司的规模与品种优势进一步显现, 市场竞争力提高, 服务客户能力逐渐增强, 推动公司与主要贸易商交易金额不断增长, 为公司 2023 年业绩稳定提供有力保障。

(3) 公司提高研发水平, 非标准件供应能力增强, 为公司 2023 年业绩稳定营造良好势头

公司非标准件销售收入较少, 报告期第一年, 即 2020 年非标准件销售收入占比尚不足 10%, 公司深刻认识到发展技术含量高、附加值高的非标准件, 有助于提高盈利能力和产品竞争力, 因此着力于完善产品结构, 增强配套的研发能力, 满足贸易商客户的非标准件采购需求, 是报告期内公司的主要工作之一。报告期内, 公司对主要贸易商的非标准件交易金额从 2020 年的 2,382.67 万元增长至

2022 年的 12,995.11 万元，增长 10,612.44 万元，复合增长率为 133.54%，非标准件收入占比也从 2020 年的 5.55% 提高至 2022 年的 14.02%。公司逐步从标准件的业绩单一驱动完善为标准件和非标准件的有效增进互补，为公司 2023 年业绩稳定营造良好势头。

综上，全球经济进一步恢复，公司产能增加以及非标准件供应能力增强，报告期内公司对主要贸易商的收入金额不断增长，销售收入具有较好的可持续性，公司 2023 年全年业绩不存在大幅下降的风险。

4、发行人 2023 年上半年业绩情况

结合公司目前的经营状况及未来发展情况，经公司初步测算，2023 年上半年公司业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	2023 年 1-6 月较上年同期变动额	2023 年 1-6 月较上年同期变动比例
营业收入	85,000-90,000	107,983.25	-17,983.25 至 -22,983.25	-16.65% 至 -21.28%
净利润	5,400-6,000	6,363.26	-363.26 至 -963.26	-5.71% 至 -15.14%
归属于发行人股东的净利润	5,400-6,000	6,363.26	-363.26 至 -963.26	-5.71% 至 -15.14%
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润	5,200-5,800	6,113.20	-313.20 至 -913.20	-5.12% 至 -14.94%

(1) 在原材料价格加加工费的定价模式下，销量和净利润是衡量公司业绩相对合适的指标

就营业收入而言，公司采用原材料价格加加工费的定价模式，因此营业收入的高低与原材料价格息息相关，即销售价格随着原材料价格的波动而波动。根据 2023 年以来原材料价格下降的趋势，公司预计 2023 年上半年产品销售单价较上年同期有所下降，是公司 2023 年上半年营业收入降低 17,983.25 万元至 22,983.25 万元的原因之一。

因此，相较于公司营业收入的特点，销量和净利润是衡量公司业绩相对合适的指标。公司预计 2023 年上半年销量约为 35,000 吨，较上年同期小幅下滑约 10%。公司预计 2023 年上半年扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润下降

313.20 万元至 913.20 万元，降幅为 5.12%至 14.94%，整体保持稳定，也为 2023 年业绩稳定提供有力支撑。

(2) 公司 2023 年上半年业绩预计下降主要系一季度下降所致，预计第二季度业绩恢复稳定

根据 2023 年 1-3 月审阅报告，主要受 2022 年第四季度不可抗力因素影响，公司接单量有所下滑，由此导致 2023 年第一季度销量有所下降，因此公司 2023 年 1-3 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较去年同期下降 605.04 万元，降幅为 17.15%，与 2023 年上半年预计下降金额相近，因此公司 2023 年上半年业绩预计下降主要系一季度业绩下降所致。

公司自 2023 年 2 月开始，生产、接单逐步恢复正常，经过 1 个月左右的调整，自 3 月开始订单交付(即销量)恢复正常，分月的主营经营指标如下表所示：

项目	主营业务收入 (万元)	销量(吨)	主营业务毛利 (万元)
2023 年 1 月①	12,144.15	4,628.70	2,582.31
2023 年 2 月②	11,713.97	4,923.38	1,600.21
2023 年 1-2 月月均③	11,929.06	4,776.04	2,091.26
2023 年 3 月④	16,848.57	6,969.50	2,150.73
2023 年 4 月⑤	14,912.15	6,091.52	1,739.12
2023 年 3-4 月月均⑥	15,880.36	6,530.51	1,944.93
变动幅度⑦= (⑥-③) /③	33.12%	36.73%	-7.00%
变动幅度(剔除 1 月)⑧= (⑥-②) /②	35.57%	32.64%	21.54%

公司 2023 年 3-4 月月均销量较 2023 年 1-2 月增长 36.73%，恢复至 6,530.51 吨/月，与公司 2022 年月均销量 6,434.55 吨/月相当。2023 年 3-4 月月均主营业务毛利小幅下降 7.00%，主要系 2023 年 1 月销售毛利率较高的非标准件产品较多导致当月毛利较高所致，剔除 2023 年 1 月，2023 年 3-4 月月均主营业务毛利较 2023 年 2 月增长 21.54%，盈利能力提高。因此，2023 年 3-4 月主要经营指标均恢复正常。

随着导致公司 2023 年第一季度业绩下降的主要不利因素，即不可抗力因素自 2023 年 1 月开始已消除，2023 年 3-4 月主要经营指标均恢复正常，因此公司

预计第二季度业绩恢复稳定，也为 2023 年业绩稳定奠定基础。

(3) 截至 2023 年 4 月末，公司在手订单约为 1.9 万吨，订单量正常

公司月产能为 6,000 余吨，因此在手订单 1.9 万吨约为三个月的交付量，因公司外销客户交期一般为 2-6 个月，在手三个月的交付量符合公司当前的供应能力和销售周期特点，公司在手订单量正常，并未出现订单量不足的情形，也为 2023 年业绩稳定提供订单支持。2023 年 4 月末在手订单较上年同期减少约 5,000 吨，即 3 周左右的交付量，主要是受不可抗力因素影响，公司 2022 年 11 月至 2023 年 1 月较 2021 年 11 月至 2022 年 1 月接单量下降共约 3,500 吨所致。2023 年 2 月至 4 月，公司接单量恢复正常，较上年同期月均增长约 500 吨。

综上，公司 2023 年上半年业绩预计下降主要系一季度业绩下降所致，导致业绩下降的主要不利因素已消除，预计第二季度恢复稳定，在手订单量正常，公司 2023 年全年业绩不存在大幅下降的风险。

综上所述，公司主要产品出口国贸易政策稳定；影响我国工业生产的短期因素已经消除，不锈钢紧固件行业发展趋势良好，竞争格局稳定，经营环境未发生重大不利变化；随着全球经济进一步恢复，公司产能增加以及非标准件供应能力增强，报告期内公司对主要贸易商的收入金额不断增长，销售收入具有较好的可持续性；公司 2023 年上半年业绩预计下降主要系一季度业绩下降所致，导致业绩下降的主要不利因素已消除，预计第二季度恢复稳定，且在手订单量正常。因此，公司 2023 年全年业绩不存在大幅下降的风险。

(二) 结合 WURTH GROUP 与其他主要贸易商客户的备货周期差异、历史上 WURTH GROUP 期末库存占比的变化情况等，说明 WURTH GROUP 的期末库存占比高于其他贸易商客户的原因及合理性

1、WURTH GROUP 与其他主要贸易商客户的备货周期差异情况

报告期内公司主要内外销贸易商客户（报告期各期内外销前五大）备货周期情况如下表所示：

序号	贸易商客户名称	所属期间	备货周期情况
1	WURTH GROUP	2020 年、2021 年、2022 年外销前五大	1-3 个月左右

2	SCHAFFER + PETERS GMBH	2020 年、2021 年、2022 年外销前五大	1-3 个月左右
3	KOBORI CO.,LTD.	2020 年、2021 年外销前五大	1-3 个月左右
4	KING S.P.A	2020 年、2021 年外销前五大	1-3 个月左右
5	LEDERER GMBH	2020 年、2021 年、2022 年外销前五大	4-6 个月左右
6	F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG	2022 年外销前五大	4-6 个月左右
7	快渔科技	2020 年、2021 年、2022 年内销前五大	1-3 个月左右
8	腾畅五金	2020 年、2021 年、2022 年内销前五大	1-3 个月左右
9	亿耐五金	2020 年、2021 年、2022 年内销前五大	1-3 个月左右
10	上海滕标不锈钢紧固件有限公司	2020 年、2021 年内销前五大	1-3 个月左右
11	昆山捷固五金有限公司	2020 年内销前五大	1-3 个月左右
12	东莞市正辰五金有限公司	2021 年内销前五大	1-3 个月左右
13	厦门冠举金属制品有限公司	2022 年内销前五大	1-3 个月左右
14	苏州菲宇五金科技有限公司	2022 年内销前五大	1-3 个月左右

注 1：备货周期来自对主要贸易商的访谈问卷；

注 2：BUFAB GROUP 出于信息保密性，对于备货周期未做回复。

由上表可见，WURTH GROUP 与其他主要贸易商客户的备货周期多集中在 1-3 个月左右，不存在重大差异。

2、历史上 WURTH GROUP 期末库存占比的变化情况

历史上 WURTH GROUP 期末库存占比的变化情况如下表所示：

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
WURTH GROUP 期末库存占比	23.37%	28.69%	28.40%	31.90%
贸易商总体期末库存占比	15.60%	15.55%	16.75%	16.69%

2019 年至 2022 年 WURTH GROUP 期末库存占比分别为 31.90%、28.40%、28.69%和 23.37%，历史上 WURTH GROUP 期末库存占比一直高于总体贸易商客户占比，不存在异常情况。根据期末库存占比情况测算，2019-2022 年 WURTH GROUP 的期末存货备货周期分别为 3.83 个月、3.41 个月、3.44 个月和 2.80 个月，为 3 个月左右，具有匹配性。报告期内，WURTH GROUP 的信用政策为见提单副本后 7 至 20 天内付款，各期末 WURTH GROUP 应收账款于次年 2 月均已基本收回，期后回款情况良好，与其信用政策相匹配，不存在异常情形。

3、WURTH GROUP 的期末库存占比高于其他贸易商客户的原因及合理性

(1) WURTH GROUP 具备强大的资金实力

WURTH GROUP 成立于 1945 年，是全球紧固件最大的企业之一，为国际知名客户，客户行业声誉、信用度较高，被誉为“工业超市”。根据 WURTH GROUP 的年度报告，报告期内，WURTH GROUP 收入规模分别为 1,156.64 亿元、1,231.68 亿元和 1,480.87 亿元，营业收入规模较大，因此具备强大的资金实力来储备较高的安全库存，以保证对其下游客户提供持续、稳定的产品供应，具有合理性，符合商业逻辑。

(2) WURTH GROUP 具有庞大的客户群

根据 WURTH GROUP 的集团管理报告，WURTH GROUP 拥有超过 400 万客户，为了满足下游庞大客户群的采购需求，因此储备较高的安全库存，具有合理性，符合商业逻辑。

(3) WURTH GROUP 具有较多的集团内公司和零售店

根据 WURTH GROUP 的集团管理报告，WURTH GROUP 拥有超过 400 多家公司，在 80 个国家或地区拥有 2,500 多家零售店，为了满足众多集团内公司和零售店的库存需求，因此储备相对较高的安全库存，具有合理性，符合商业逻辑。

综上，WURTH GROUP 的期末库存占比略高于其他贸易商客户具有合理性，符合商业逻辑。

(三) 说明报告期各期主要外销贸易商客户终端销售的真实性，是否存在配合发行人压货、进行收入调节的行为

基于文化习惯等原因，外销贸易商注重信息保密性，在境外贸易商客户不配合抽盘，亦拒绝配合中介机构访谈其终端客户的情况下，对于主要外销贸易商客户终端销售的真实性，保荐机构及申报会计师重点执行了以下程序：

1、核查主要外销贸易商客户的基本情况

(1) 主要外销贸易商客户历史悠久，规模较大，行业内声誉和信用度较高
报告期内，公司主要外销前五大客户的基本情况、合作历史、经营业绩等情

况如下表所示：

序号	客户名称	所属地区	成立时间	合作历史	简介
1	WURTH GROUP	欧洲（德国）	1945年	2006年开始合作	专门从事各类紧固件、五金零配件、手工具、化工产品、电动气动工具等的销售，产品覆盖DIN 德标、ISO 国际标准、EN 欧洲标准、GB 国标以及各类非标定制产品，服务对象覆盖建筑业、汽车业等工业领域，被誉为工业超市。伍尔特集团在全球 80 多个国家设有分支机构，核心产品超过 125,000 种，是全球紧固件行业最大的企业之一，2022 年销售额为 200 亿欧元，约合 1,481 亿元人民币。
2	SCHAFFER + PETERS GMBH	欧洲（德国）	1982年	2007年开始合作	主要经营范围包括各种耐腐蚀紧固件、DIN 德标紧固件、重型紧固件、安全螺钉和太阳能紧固件等，拥有 37,000 种不同的库存商品，是不锈钢紧固件的市场领导者之一。
3	KOBORI CO.,LTD.	亚洲（日本）	1965年	2008年开始合作	备有约 50,000 种不锈钢螺钉及相关产品（螺栓、螺母、垫圈、销等），是一家综合贸易公司。
4	LEDERER GMBH	欧洲（德国）	1970年	2011年开始合作	专营不锈钢紧固件（比如螺栓，螺母以及德标和其他标准的紧固件）以及围绕紧固件的各种服务等，经营超过 25,000 种不同的产品，与超过 6,000 家的客户确立了长期合作关系。
5	KING S.P.A	欧洲（意大利）	1968年	2006年开始合作	从事标准不锈钢紧固件销售，包括螺栓、螺母、垫圈、螺钉等，拥有超过 20,000 项商品。
6	BUFAB GROUP	欧洲（瑞典）	1977年	2006年开始合作	于 2014 年 2 月在斯德哥尔摩证券交易所上市，提供种类齐全的标准紧固件，符合市场上所有常用标准，以及各种客户独特的紧固件，是全球领先的紧固件供应商。2022 年销售额为 84.31 亿瑞典克朗，约合 56 亿元人民币。
7	F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG	欧洲（德国）	1887年	2013年开始合作	业务涵盖各类标准和非标准紧固件和固定技术。此外，还提供特殊客户的特定零件服务，为全球 11,000 多家客户提供服务，拥有 130,000 种不同的库存商品，是欧洲领先的贸易商之一。年营业额约为 4.8 亿欧元，约合 36 亿元人民币。

注 1：上述信息来源于客户官网、定期报告、中信保报告等。

由上表可见，公司主要外销贸易商客户 WURTH GROUP、SCHAFFER + PETERS 等历史悠久，均为国际知名客户，资金实力较强、客户行业内声誉、信

用度较高、营业规模较大。公司与主要客户均在 2013 年以前就开始合作，距今已至少有 10 年时间，合作时间较长且关系稳定。

(2) 主要贸易商向发行人的采购规模与其自身业务规模具有匹配性

报告期内，公司主要贸易商采购规模与自身业务规模匹配性如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	时间	采购规模	自身业务规模	采购规模占自身业务规模的比例
1	WURTH GROUP	2022 年度	37,595.36	14,808,685.50	0.25%
		2021 年度	38,504.45	12,316,808.20	0.31%
		2020 年度	21,999.57	11,566,432.50	0.19%
2	SCHAFFER + PETERS GMBH	2022 年度	18,616.33	134,309.17	13.86%
		2021 年度	8,276.57	127,507.63	6.49%
		2020 年度	5,398.52	138,339.76	3.90%
3	KOBORI CO.,LTD.	2022 年度	7,238.11	45,124.74	16.04%
		2021 年度	4,175.68	41,771.18	10.00%
		2020 年度	3,624.33	45,808.05	7.91%
4	LEDERER GMBH	2022 年度	9,369.68	46,207.65	20.28%
		2021 年度	5,844.05	46,465.35	12.58%
		2020 年度	3,566.97	53,397.99	6.68%
5	KING S.P.A	2022 年度	4,630.26	48,141.51	9.62%
		2021 年度	4,214.77	35,229.24	11.96%
		2020 年度	3,553.07	21,595.97	16.45%
6	BUFAB GROUP	2022 年度	7,967.61	561,420.29	1.42%
		2021 年度	3,946.01	414,399.00	0.95%
		2020 年度	2,847.21	378,672.72	0.75%
7	F. Reyher Nchfg. GmbH & Co.KG	2022 年度	7,261.08	356,299.20	2.04%
		2021 年度	3,515.76	245,469.80	1.43%
		2020 年度	1,953.32	258,642.54	0.76%

注 1：数据来源于官网、定期报告、中信保报告等。

注 2：因截至 2023 年 1 月中信保报告中，未显示 SCHAFFER + PETERSGMBH、LEDERER GMBH 的 2021、2022 年数据，以及 KING S.P.A 的 2022 年数据，故以显示的最新期数据与 2019 年数据的复合增长率为基础测算空缺数据。

报告期内，公司主要外销贸易商客户自身业务规模较大，向公司采购规模与其自身业务规模相匹配。

2、访谈主要境外贸易商客户

保荐机构、申报会计师对公司主要外销贸易商进行了视频访谈或实地走访，询问了解贸易商的经营情况、贸易商与发行人及其实际控制人和董监高是否存在关联关系、与发行人的业务合作历史、业务合作模式、贸易商向发行人采购的品种、金额及占其采购的比重、贸易商期末的库存情况、终端销售情况、贸易商的终端客户分布等信息。

经访谈了解，发行人与贸易商客户之间是买断式销售，贸易商并非发行人的经销商，双方也未签定任何有约束力的经销协议或具有经销性质的合同条款；贸易商根据其自身经营情况向发行人进行采购，双方未约定年度销售金额；贸易商自主对外销售、自主定价，发行人未制定销售指导价，未对贸易商的销售区域、销售渠道等进行限制；由于紧固件具有应用广泛的特点，贸易商的下游客户数量多且分散，贸易商与发行人属于合作的同时又竞争的业务关系，因此外销贸易商均拒绝透露其终端客户信息并明确拒绝访谈其终端客户。外销贸易商客户具体走访核查情况如下：

(1) 外销贸易商客户总体走访情况

报告期内，外销贸易商实地走访或视频访谈核查数量、金额及占比情况如下表所示：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销 贸易 商客 户	视频访谈核查数量（家）	30	29	29
	视频访谈贸易商收入金额（万元）	76,578.12	58,135.22	40,213.38
	视频访谈贸易商收入核查比例	44.94%	50.25%	53.34%
	实地走访贸易商数量（家）	5	5	5
	实地走访贸易商收入金额（万元）	37,093.17	23,038.32	13,454.22
	实地走访外销贸易商收入核查比例	21.77%	19.91%	17.85%
	实地走访、视频访谈核查数量合计（家）	35	34	34
	实地走访、视频访谈核查金额合计（万元）	113,671.29	81,173.54	53,667.60
	外销贸易商总体收入（万元）	170,391.02	115,702.59	75,390.84
	实地走访、视频访谈核查比例合计	66.71%	70.16%	71.19%

保荐人、申报会计师结合重要性原则和随机抽样原则选取了报告期各期主要外销贸易商作为核查样本。外销走访或视频访谈客户覆盖了欧洲、亚洲、大洋洲、南美洲及北美洲，覆盖了各主要外销区域的贸易商。

访谈前：①对于视频访谈，中介机构取得发行人业务员与受访人的日常工作邮件记录，确认贸易商接受访谈人的姓名等基本信息，核实邮箱地址域名与贸易商官网一致；视频访谈接通后访谈内容开始前，中介机构核实受访人工牌或名片等信息，确认其身份；并取得商事注册复印件或中国出口信用保险公司出具的资信报告等资料，核实客户工商登记信息。②对于实地贸易商走访，中介机构走访人员取得受访人名片或工牌等身份证明，并取得商事注册资料、出口企业信用报告等资料，核实了受访人员身份及客户工商登记信息。

访谈过程中，中介机构访谈人员就访谈问卷中问题逐一询问受访人并记录，重点了解外销贸易商与发行人合作的基本情况、外销贸易商的销售实现情况、收发货形式、运输费用承担、是否存在关联关系及关联交易等情况，了解外销贸易商下游终端客户的应用领域、地域分布等情况，并取得视频访谈客户的仓库、库存商品照片；对于实地走访的贸易商，中介机构走访人员实地查看了贸易商仓库并拍照，确认发行人产品是否真实销售、发行人贸易商是否真实经营等信息。

访谈结束后，中介机构走访人员取得经受访人签字并加盖公章确认的访谈问卷、期末库存数据、声明和承诺函等文件。

(2) 走访样本的收入层级情况

在选取走访样本时，优先保证规模较大的贸易商样本量覆盖度，并涵盖各期新增收入规模较大的贸易商，具体分层情况如下：

单位：家、万元

收入区间	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	收入	核查收入占比	数量	收入	核查收入占比	数量	收入	核查收入占比
1,000 万以上	29	109,036.30	63.99%	20	73,179.68	63.25%	14	43,845.39	58.16%
500 (含) -1,000 万	6	4,634.99	2.72%	8	6,089.94	5.26%	9	6,312.17	8.37%
500 万以下	-	-	0.00%	6	1,903.92	1.65%	11	3,510.04	4.66%
合计	35	113,671.29	66.71%	34	81,173.54	70.16%	34	53,667.60	71.19%

报告期内，随着公司销售规模的不断扩大，客户集中度和稳定性不断提高。

3、核查外销贸易商退换货情况

报告期内，外销贸易商退换货金额如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销贸易商客户退换货金额	63.09	0.50	-
外销贸易商收入	170,391.02	115,702.59	75,390.84
外销贸易商退换金额占外销贸易商收入的比例	0.04%	0.00%	-

报告期内，外销贸易商退换货金额分别为 0 万元、0.50 万元和 63.09 万元，占营业收入的比例仅为 0.00%、0.00%和 0.04%，退换货金额及占比极低。公司与外销贸易商之间的合作模式为买断式销售，不存在期后大额退换货等情况。

4、贸易商期末收入核查

报告期内，公司 12 月外销贸易商收入比例等情况如下：

期间	占该年外销贸易商收入比例	平均数	差异（百分点）
2022 年 12 月	5.11%	8.33%	-3.23
2021 年 12 月	6.34%	8.33%	-1.99
2020 年 12 月	6.53%	8.33%	-1.80

注：平均数=1/12。

由上表可见，报告期各期公司最后一个月外销贸易商收入占当年外销贸易商收入的比例均低于平均数，主要系外销客户一般在 12 月圣诞节期间放假，公司销量相应降低。因此，公司外销贸易商不存在期末突击大量采购的情况。

5、贸易商进销存情况与备货周期匹配性核查

保荐机构、申报会计师取得主要外销贸易商的进销存数据，了解一般备货周期，核查发行人退换货情况、核查贸易商期末库存情况与其备货周期是否匹配，主要外销贸易商已基本实现终端销售，各期销售比例分别为 82.21%、82.99%和 84.00%，不存在压货的情况。

报告期内，发行人与外销贸易商之间为买断式销售关系，发行人不对外销贸易商下游销售情况进行管理。根据对发行人主要外销贸易商客户（报告期各期外销前五大贸易商客）的访谈问卷确认，外销贸易商的备货周期普遍在 2 个月左右。

报告期内，提供库存数据的外销贸易商进销存情况如下表所示：

单位：万元

项目		公式	2022 年度	2021 年度	2020 年度
总体外销贸易商收入		A	170,391.02	115,702.59	75,390.84
同意提供库存数据的外销贸易商采购情况	当期采购金额	B	107,958.01	81,913.04	55,990.47
	占外销贸易商收入的比重	$C=B/A$	63.36%	70.80%	74.27%
同意提供库存数据的外销贸易商销售情况	当期销售金额	D	90,682.59	67,982.59	46,031.54
	当期实现销售比例	$E=D/B$	84.00%	82.99%	82.21%
同意提供库存数据的外销贸易商库存情况	期末库存金额	$F=B-D$	17,275.42	13,930.45	9,958.93
	期末存货测算周转月数	$G=F/D*12$	2.29	2.46	2.60

由上表可见，报告期内，公司主要外销贸易商的销售额占其采购额的比率均在 82% 以上，其销售额与采购额较为匹配。报告期内，外销贸易商存货水平较为稳定，按各期销售情况计算，外销贸易商各期末存货总额周转月数介于 2.29-2.60 之间，与其备货周期（2 个月左右）相匹配，公司主要外销贸易商期末库存具有合理性，不存在配合发行人压货、进行收入调节的行为。

6、函证主要外销贸易商

保荐机构和申报会计师对报告期内的主要贸易商进行函证，函证内容包括各期交易额、各期末应收/预收账款余额情况等，具体情况如下：

（1）外销贸易商客户函证核查的总体情况

保荐机构和申报会计师对报告期内的主要外销贸易商进行函证，函证内容包括各期交易额、各期末应收/预收账款余额情况等。报告期内公司外销贸易商函证回函比例分别为 78.18%、79.11% 和 75.17%，回函比例较高。

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销贸易商收入总额①	170,391.02	115,702.59	75,390.84

函证确认外销贸易商收入金额②	128,082.11	91,533.56	58,942.26
函证比例 (②/①)	75.17%	79.11%	78.18%

(2) 外销贸易商函证样本的收入层级情况

在选取函证样本时，优先保证规模较大的贸易商样本量覆盖度，并涵盖各期新增收入规模较大的贸易商。

单位：家、万元

收入区间	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	收入	核查收入占比	数量	收入	核查收入占比	数量	收入	核查收入占比
1,000 万以上	30	115,896.48	68.02%	21	74,544.39	64.43%	14	40,191.65	53.31%
500 (含) -1,000 万	17	11,293.45	6.63%	12	8,576.84	7.41%	10	7,374.29	9.78%
500 万以下	7	892.18	0.53%	39	8,412.34	7.27%	69	11,376.31	15.09%
合计	54	128,082.11	75.17%	72	91,533.56	79.11%	93	58,942.26	78.18%

由上表可见，函证样本覆盖了发行人各收入规模层级的外销贸易商。报告期内，随着公司销售规模的不断扩大，客户集中度和稳定性不断提高。高比例的回函也验证了公司外销贸易商客户终端销售的真实性。

7、外销贸易商海关数据核对

报告期内，公司外销收入与报关数据具体情况如下：

单位：万元

年份	公司名称	海关报关数据		公司收入金额		差异金额	
		美元	欧元	美元	欧元	美元	欧元
2022 年	腾达科技	-	14.39	-	14.39	-	-
	腾龙进出口	16,829.78	8,155.70	16,833.76	8,159.17	3.98	3.47
	合计	16,829.78	8,170.09	16,833.76	8,173.56	3.98	3.47
2021 年	腾达科技	130.88	233.25	130.88	233.25	-	-
	腾龙进出口	10,053.65	6,315.93	10,053.65	6,315.93	-	-
	合计	10,184.53	6,549.18	10,184.53	6,549.18	-	-
2020 年	腾达科技	5,529.42	3,284.51	5,529.42	3,284.51	-	-
	腾龙进出口	1,155.52	440.25	1,155.52	440.25	-	-
	合计	6,684.94	3,724.76	6,684.94	3,724.76	-	-

注：2022 年腾龙进出口另有以人民币计价的出口共计 102.33 万元，与海关数据核对无差异。

报告期内，公司外销数据与海关数据差异极小，公司自身数据与海关数据相匹配。

8、核查主要外销贸易信用政策及期后回款情况

(1) 报告期各期前五大外销贸易商信用政策及执行情况如下：

同一控制下客户名称	客户名称	信用政策	是否按照政策执行	信用政策是否存在重大差异
WURTH GROUP	WASI GmbH	见提单副本后7至15天内	是	否
	INOX MARE S.R.L.	见提单副本后7至14天内	是	否
	Adolf Wurth GmbH & Co. KG	见提单副本后14至20天内	是	否
	Wurth Industrie Service GmbH & Co.KG	见提单副本后14/15天内	是	否
	James Glen Pty Ltd	见提单副本后7天内	是	否
SCHAFFER + PETERS GMBH	SCHAFFER + PETERS GMBH	见提单副本后14至20天内	是	否
LEDERER GMBH	LEDERER GMBH	见提单副本后14至20天内	是	否
	NORMTEC Montage- und	见提单副本后14/15天内	是	否
BUFAB GROUP	APEX STAINLESS FASTENERS LIMITED	见提单副本后15天内	是	否
	BUFAB SWEDEN AB	见提单副本后15天内	是	否
	BUFAB Norge AS	见提单副本后10/15天内	是	否
	BUFAB Poland Sp.zo.o.	见提单副本后10/15天内	是	否
	BUFAB Spain SLU	见提单副本后10/15天内	是	否
F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG	F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG	见提单副本后14/15天内	是	否
KING S.P.A	KING S.P.A	见提单副本后14至25天内	是	否
KOBORI CO.,LTD.	KOBORI CO.,LTD.	见提单副本后14/15天内	是	否

(2) 报告期各期公司外销前五大贸易商客户的期后销售回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
前五大外销贸易商当期销售金额	80,810.06	61,015.52	38,142.46
前五大外销贸易商期末应收账款余额	5,183.22	3,593.79	2,670.06
截至2023年4月30日回款金额	5,183.21	3,593.79	2,670.06
截至2023年4月30日回款比例	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，发行人主要外销贸易商客户期后均已 100%回款，信用政策与执行情况不存在异常。

9、外销贸易商收入细节测试

保荐机构、申报会计师抽样检查了主要外销贸易商收入确认相关的支持性文件，执行测试程序，核查客户订单、销售出库单、报关单、提单等收入确认单据、回款单据等资料，以确认收入的真实性；抽样检查资产负债表日前后的收入交易记录，核对相关销售出库单、发货通知单、报关单等相关支持性文件，确认收入是否被记录于恰当的会计期间。具体核查情况如下：

(1) 外销贸易商细节测试的总体情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销贸易商收入总额①	170,391.02	115,702.59	75,390.84
外销贸易商细节测试金额②	138,092.79	91,977.59	47,880.88
贸易商细节测试比例 (②/①)	81.04%	79.49%	63.51%

保荐机构、申报会计师对报告期各期公司销售收入执行细节测试核查程序，细节测试核查金额占各期外销贸易商收入的比例分别为 63.51%、79.49% 和 81.04%。保荐机构、申报会计师检查了收入相关的支持性文件，公司外销合同、出货单、报关单、提单、回款单据等原始资料齐备，与账面收入明细记录相符。

(2) 报告期内，保荐机构、申报会计师对公司外销贸易商客户分层进行的细节测试情况以及核查比例如下表所示：

单位：万元、家

收入区间	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	收入	核查收入占比	数量	收入	核查收入占比	数量	收入	核查收入占比
1,000 万以上	36	134,428.98	78.89%	26	83,488.98	72.16%	15	41,353.81	54.85%
500 (含) -1,000 万	5	3,561.78	2.09%	9	6,851.48	5.92%	2	1,445.65	1.92%
500 万以下	5	102.03	0.06%	4	1,637.13	1.41%	16	5,081.42	6.74%
合计	46	138,092.79	81.04%	39	91,977.59	79.49%	33	47,880.88	63.51%

由上表可见，保荐机构、申报会计师抽取的样本覆盖了各个收入区间段的外销贸易商客户，所选样本具有代表性，核查比例充分。

10、资金流水核查

（1）发行人银行流水核查

核查报告期内发行人及其子公司的银行流水，选取人民币 50 万元作为大额资金流水的核查标准：

①获取发行人及其子公司的银行对账单、开户清单及信用报告，核查开户银行的数量及分布与财务核算和实际经营的需要是否一致；

②对发行人及其子公司报告期内的银行账户进行函证，并对函证收发过程进行控制，检查银行回函是否已全部回函，所列信息是否相符；

③将发行人及其子公司银行资金流水、银行日记账的发生额进行比对，核查资金流水与日记账是否一致，核查大额资金收支是否存在异常。

（2）控股股东、实际控制人、董监高等银行流水核查

核查报告期内控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高管、其他关键人员的银行流水，选取 5 万元作为大额资金流水的核查标准：

①获取控股股东、实际控制人、董监高等的征信报告、银行流水和账户完整性承诺，同时通过云闪付、交叉比对、陪同等方式进行核实；

②核查上述银行流水，关注提供的银行流水是否连续、是否加盖了银行公章及格式是否异常；

③对于超出单笔重要性指标 5 万元的大额资金进行核实，并对对方户名、账号、摘要等信息进行核对，了解资金流向，并就需进一步获取证据的大额资金流水再进一步核查，核查是否存在体外循环或者承担成本费用等情形；

④对于发行人银行流水与董监高银行流水进行比对，了解往来情况及发生原因，检查是否存在异常；

⑤核查董监高银行流水是否存在大额资金往来或者频繁出现大额存现、取现等情形；

⑥核查个人银行流水报告期内是否存在大额分红、股权转让等事项，核查其资金流向是否存在异常或无法解释的情形。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

综上所述，报告期各期发行人主要外销贸易商客户终端销售真实，公司主要外销贸易商期末库存具有合理性，不存在配合发行人压货、进行收入调节的行为。

（四）核查情况

1、核查程序

（1）查阅了公司销售明细表，了解了公司外销收入地区分布情况；

（2）查阅了公司外销产品主要出口国贸易政策发布网站，询问了公司主要外销客户其所在国家贸易政策，了解了公司外销产品主要出口国贸易政策；

（3）查阅了我国不锈钢紧固件行业相关产业政策，查阅了不锈钢紧固件市场需求、市场竞争、市场供给相关资料，查阅了发行人主要竞争对手相关资料，了解了发行人经营环境情况；

（4）查阅了发行人销售明细，结合宏观经济情况、产能情况、产品结构等因素，分析发行人与主要贸易商交易金额的变动情况及可持续性；

（5）审阅 2023 年 1-3 月财务数据并出具了审阅报告，获取发行人半年度业绩预计、在手订单明细，访谈发行人并分析发行人上半年业绩下滑的原因及对 2023 年全年业绩的影响；

（6）查阅了 WURTH GROUP 年度报告、集团管理报告，访谈发行人销售负责人，了解 WURTH GROUP 业务规模及业务占比、期末库存情况的合理性；

（7）取得主要外销贸易商的中信保报告，查阅主要外销贸易商官网及定期报告了解其基本情况；

(8) 对主要外销贸易商进行访谈，了解主要外销贸易商的一般备货周期、期末库存情况；了解主要外销贸易商的经营情况、与发行人的业务合作历史、主要外销贸易商的终端客户分布等信息；

(9) 查阅发行人退换货明细，了解退换货基本情况及原因；

(10) 分析备货周期与贸易商进销存情况的匹配性，是否存在贸易商压货的情形；

(11) 对主要贸易商进行函证，确认收入的真实性以及期末往来余额的准确性；

(12) 核对外销收入与海关数据，核实收入的真实性、准确性；

(13) 对发行人贸易商客户应收账款的期后回款情况进行核查，检查了外销贸易商收入确认相关的支持性文件，执行测试程序，核查客户订单、销售出库单、报关单、提单等收入确认单据、银行回单等资料，以确认收入的真实性；

(14) 对收入执行截止性测试及分析性程序，核实其不存在突击确认收入的情形；

(15) 核查发行人、董监高等关键人员及关联方企业银行流水，核实其不存在代垫费用等利益输送的情形。

2、核查意见

(1) 发行人主要产品出口国贸易政策稳定；影响我国工业生产的短期因素已经消除，不锈钢紧固件行业发展趋势良好，竞争格局稳定，经营环境未发生重大不利变化；随着全球经济进一步恢复，发行人产能增加以及非标准件供应能力增强，报告期内发行人对主要贸易商的收入金额不断增长，销售收入具有较好的可持续性；发行人 2023 年上半年业绩预计下降主要系一季度业绩下降所致，导致业绩下降的主要不利因素已消除，预计第二季度恢复稳定，且在手订单量正常。因此，发行人 2023 年全年业绩不存在大幅下降的风险。

(2) WURTH GROUP 与其他主要贸易商客户的备货周期不存在重大差异，历史上 WURTH GROUP 期末库存占比情况一直高于其他主要贸易商客户，

WURTH GROUP 的期末库存占比高于其他贸易商客户主要系 WURTH GROUP 具备强大的资金实力、庞大的客户群和较多的集团内公司和零售店,具有合理性。

(3) 报告期各期发行人主要外销贸易商客户终端销售真实,主要外销贸易商期末库存具有合理性,不存在配合发行人压货、进行收入调节的行为。

(以下无正文)

(本页无正文, 为《关于山东腾达紧固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的回复》之签章页)

立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:
(项目合伙人)



中国注册会计师:



中国天津市

2023年6月1日