Ernst & Young Hua Ming LLP
Level 16, Ernst & Young Tower
Oriental Plaza
No. 1 East Chang An Avenue
Dong Cheng District
Beijing, China 100738

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）
中国北京市东城区东长安街1号
东方广场安永大楼16层
邮政编码: 100738

Tel 电话: +86 10 5815 3000
Fax 传真: +86 10 8518 8298
ey.com

关于日日顺供应链科技股份有限公司

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

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 6 月 7 日出具的《关于日日顺供应链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》（审核函【2021】010647 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永华明”或“申报会计师”）作为日日顺供应链科技股份有限公司（以下简称“日日顺”或“公司”或“发行人”）的申报会计师，对审核问询函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下：

问题 2. 关于独立性

申报材料显示：

（1）日日顺上海为公司控股股东，直接持有公司 56.40%的股份。海尔集团通过日日顺上海间接控制公司 56.40%的股份，系公司的实际控制人。阿里巴巴集团合计持有公司 29.06%的股份。

（2）公司成立于 2000 年，整合了海尔集团各产品事业部的采购物流、原材料配送和成品分拨业务。在公司发展初期，海尔集团是公司最大客户。

（3）截至报告期末，公司与海尔集团重合网点为 3,347 个，该等服务网点为独立法人主体。发行人向重合网点采购的最后一公里的配送和安装服务系发行人向阿里系电商平台提供的供应链服务解决方案的组成部分，与电商平台进行统一结算收费。

（4）报告期内，发行人与海尔系客户的关联销售发生额占当期营业收入的 38.48%、42.03%和 33.13%；与阿里系客户的关联销售发生额占当期营业收入的 20.37%、20.42%和 15.80%。

A member firm of Ernst & Young Global Limited

（5）报告期内发行人存在使用日日顺到家 APP 的情况，平台累计注册用户近 300 万人，2020 年累计新增的注册用户超过 150 万人。APP 的著作权和 ICP 备案均属于关联方青岛日日顺乐家物联科技有限公司。

（6）报告期内，发行人存在租赁实际控制人海尔集团及其控制企业的房屋的情况，房屋租赁主要用于发行人办公与仓储业务。报告期内，公司存在通过海尔集团财务有限责任公司进行部分员工工资发放并开展部分业务结算的情况。

（7）2019 年 7 月，Boyol Logistics Offshore Limited 与发行人签订商标转让合同，以转让对价人民币 5,320 万元转让 3 个 39 类商标。

请发行人：

（1）结合发行人、海尔集团及其下属重要子公司的关系及各项业务的具体合作模式，分阶段披露发行人的业务发展情况；补充披露 2013 年阿里巴巴集团入股发行人的原因及背景，阿里巴巴集团在控制杭州菜鸟供应链管理有限公司、浙江菜鸟供应链管理有限公司等同行业公司的情况下投资发行人的原因及合理性；

（2）补充披露服务网点的定义及提供的具体服务内容；发行人各期末与海尔集团重合网点的个数占总网点数量的比例情况、相关网点所产生的收入及其占比；上述网点是否现在或曾经为海尔集团关联方或售后服务点；结合运输方式、提供服务类型、定价方式、发货及结算模式等情况，对比说明公司、海尔集团及其他无关联第三方与网点合作模式的差异；

（3）根据《首发业务若干问题解答》相关要求，补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性，说明关联交易占比较高是否影响发行人的经营独立性、是否构成对控股股东、实际控制人及重要股东的依赖；结合发行人获客方式及相关推广支出情况，说明发行人是否已建立独立、完整的销售渠道，针对终端客户采购海尔系产品或阿里巴巴集团旗下运营的电子商务平台产品时是否存在对发行人服务的捆绑销售；是否存在通过关联交易调节收入、利润或成本费用情形；

（4）补充披露发行人与控股股东及重要股东之间是否存在资产、人员、技术共用的情形；如是，请说明具体情况并分析对发行人独立性的影响；

（5）补充披露关于报告期内关联交易是否履行相应的决策程序及信息披露义务，相关程序是否合法合规；发行人未来拟采取的减少关联交易的具体措施；

（6）补充披露各报告期通过日日顺到家 APP 产生的营业收入及利润占比情况；说明发行人使用日日顺到家 APP 是否导致侵犯他人知识产权或其他权利的情形，是否

存在纠纷或诉讼的风险；后续拟由发行人子公司受让日日顺到家 APP 所有权的进展及执行情况，若无法受让是否对发行人业务存在重大不利影响；

（7）补充披露发行人租赁实际控制人海尔集团及其控制企业的房屋的必要性，说明未将上述房产注入发行人的原因及合理性；发行人针对关联方资金往来、通过海尔集团财务有限责任公司进行部分员工工资发放并开展部分业务结算等事项的整改措施、相关内控建立及运行情况，发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求；

（8）补充披露 2019 年发行人收购商标的具体情况，包括交易对手方基本情况、是否与发行人控股股东、实际控制人或发行人董监高存在关联关系，交易价格确定依据及合理性，商标的来源、有效期以及对发行人生产经营的重要程度等。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见，针对关联方认定、关联交易的必要性、合理性和公允性，是否影响发行人独立性、是否可能对发行人产生重大不利影响，以及是否已履行关联交易决策程序等简要说明核查过程及结论，相关依据是否充分、合理。

回复：

一、结合发行人、海尔集团及其下属重要子公司的关系及各项业务的具体合作模式，分阶段披露发行人的业务发展情况；补充披露 2013 年阿里巴巴集团入股发行人的原因及背景，阿里巴巴集团在控制杭州菜鸟供应链管理有限公司、浙江菜鸟供应链管理有限公司等同行业公司的情况下投资发行人的原因及合理性

（一）结合发行人、海尔集团及其下属重要子公司的关系及各项业务的具体合作模式，分阶段披露发行人的业务发展情况

结合公司、海尔集团及其下属重要子公司的关系及各项业务的具体合作模式，公司各阶段业务发展情况如下：

时间	公司与海尔集团及其下属重要子公司的关系	标志事件	业务发展情况	业务合作模式
2000 年-2009 年	海尔集团直接持股发行人	2000 年 1 月，海尔集团及其间接控制子公司海尔国际贸易出资设立青岛海尔物流储运（发行人前身）	发行人作为海尔集团的物流板块服务于海尔集团供应链体系，为其提供成品的干线运输、仓储、配送等服务，不断建立和完善供应链一体化服务能力。同时，发行人亦逐步开展社会化业务。2009 年，发行人整体收入约 16.9 亿元，海尔系客户贡献收入占比约 75%。	基于公开、平等、互惠的基础展开合作。发行人主要为其提供消费供应链服务，存在部分业务按海尔系客户实现收入乘以固定物流费率的模式进行收费的情形。

时间	公司与海尔集团及其下属重要子公司的关系	标志事件	业务发展情况	业务合作模式
2010 年-2019 年	公司属于海尔智家并表范围	2010 年 8 月，为进一步促成家电渠道业务所需三个核心环节销售网、物流网、服务网的融合，海尔智家通过其控股子公司海尔电器集团收购了发行人全部股权	发行人不断强化在家电行业的供应链管理服务能力，同时持续拓展其他领域的客户，形成了覆盖多行业的供应链管理解决方案能力。 2019 年，发行人整体收入约 103.5 亿元，海尔系客户贡献收入占比下降至 42%。	基于公开、平等、互惠的基础展开合作。发行人主要为其提供消费供应链服务，存在部分业务按海尔系客户实现收入乘以固定物流费率的模式进行收费的情形。
2019 年-至今	公司从海尔智家出表	2019 年 7 月，海尔智家通过间接控股子公司与海尔集团间接持有的子公司进行股权置换将发行人置出海尔智家合并报表	发行人持续扩大业务领域，推出了覆盖居家、健身、出行等众多场景的个性化定制供应链管理服务。领先的供应链管理解决方案能力为公司积累了众多优质客户及订单资源。 2020 年，发行人整体收入约 140.4 亿元，海尔系客户贡献收入占比下降至 33%。	基于公开、平等、互惠的基础展开合作。发行人主要为其提供消费供应链服务，自 2019 年起收费方式均为单价乘以业务量。

（二）补充披露 2013 年阿里巴巴集团入股发行人的原因及背景，阿里巴巴集团在控制杭州菜鸟供应链管理有限公司、浙江菜鸟供应链管理有限公司等同行业公司的情况下投资发行人的原因及合理性

基于看好发行人供应链管理服务业务的发展前景，以及发行人在供应链管理服务上的运营经验与其在电子商务领域的领先优势具有良好的协同效应，能够共同为品牌商提供大件的终端配送及服务解决方案，为消费者提供方便、快捷的购物体验，阿里巴巴集团于 2013 年对发行人进行战略投资。

阿里巴巴集团旗下的菜鸟网络科技有限公司（以下简称“菜鸟”）是一家专注于物流网络平台服务的互联网科技公司，主要通过协同物流合作伙伴的规模和能力，构建物流数据平台及全球物流履约网络，把物流产业的运营、场景、设施和互联网技术做深度融合。菜鸟通过大数据、互联网等技术手段为供应链管理服务或物流企业提供业务开展的平台，而发行人作为中国领先的供应链管理解决方案及场景物流服务提供商是菜鸟的重要合作伙伴之一。因此，菜鸟与发行人不存在竞争关系。阿里巴巴集团在控制菜鸟的情况下投资发行人及其他物流合作伙伴符合其一贯的投资模式。除发行人外，阿里巴巴集团亦投资持股百世集团、苏宁易购、申通快递、圆通速递等供应链管理或物流服务相关企业。阿里巴巴集团对发行人的战略投资是基于其看好发行人供应链管理服务业务的发展前景，同时有利于双方优势资源互补、巩固双方业务稳定性、

降低业务风险，具有商业合理性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联关系”之“（二）直接或间接持有公司 5%以上股份的其他股东以及控制的企业”中进行补充披露。

二、补充披露服务网点的定义及提供的具体服务内容；发行人各期末与海尔集团重合网点的个数占总网点数量的比例情况、相关网点所产生的收入及其占比；上述网点是否现在或曾经为海尔集团关联方或售后服务点；结合运输方式、提供服务类型、定价方式、发货及结算模式等情况，对比说明公司、海尔集团及其他无关联第三方与网点合作模式的差异

（一）服务网点的定义及提供的具体服务内容

服务网点的定义：承接公司最后一公里大件送装一体化业务的服务商。

公司全面推进 B2C 物流能力建设，服务网点是公司与消费者交互的触点。公司基于用户需求对全国网点布局进行优化整合，强化末端服务网点的培育与拓展，通过向服务网点采购末端用户的配送及安装服务，以满足用户对于精准的送装一体化服务的需求。

（二）发行人各期末与海尔集团重合网点的个数占总网点数量的比例情况、相关网点所产生的收入及其占比

截至 2020 年 12 月 31 日，公司于全国范围内合作的网点数量为 6,054 个，其中发行人与海尔集团控制的海尔智家存在重合的网点数量为 3,347 个。报告期内重合网点情况如下：

类别		2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
数量（家）	重合网点	3,347	2,951	2,555
	发行人总网点	6,054	4,690	4,427
	数量占比	55.29%	62.92%	57.71%
类别	项目	2020 年	2019 年	2018 年
收入（万元）	重合网点	66,025.05	70,901.01	56,142.67
	发行人总网点	91,080.26	98,707.95	85,625.62
	收入占比	72.49%	71.83%	65.57%

注：上述网点为截至各期末与发行人签署了业务合同的网点

2019 年公司重合网点的个数和收入占比同比上升，主要系发行人是基于海尔集团广泛的零售渠道网络拓展优质的合作伙伴，最后一公里服务网络与海尔集团零售渠道

网络具有天然的契合度，因此报告期初发行人开拓的最后一公里服务网络与海尔集团的服务网点有一定程度的重合。

2020 年公司重合网点的个数占比同比下降，主要系公司定位于打造开放的社会化供应链管理服务平台，所承接业务从以家电行业为主向家居、出行、健身器材等行业不断延伸，社会化订单规模不断增长。因此随着公司社会化业务的不断拓展和辐射全国的物流服务网络的逐步完善，与海尔集团的网点重合度呈下降趋势，社会化业务服务能力不断增加。而 2020 年公司重合网点的收入占比较 2019 年无明显变动，主要是由于：①因京东拓展独立经营的最后一公里服务京东帮网点，不再依托发行人合作的网点服务商，因此 2020 年发行人与电商平台京东的合作暂停，致使非重合网点收入有所减少；②发行人拓展的非重合网点的服务规模需要一个逐步增长的过程。

（三）上述网点是否现在或曾经为海尔集团关联方或售后服务点

上述重合网点均为独立第三方。截至本回复出具日，重合网点均不是海尔集团的关联方；根据报告期内累计交易金额前 50 大重合网点出具的说明，报告期内，上述主要重合网点亦不是海尔集团的关联方。

上述重合网点均为海尔集团合作的售后服务点。海尔集团通过与优质网点服务供应商合作搭建了覆盖全国的庞大零售渠道网络。而发行人在同网点服务商的协议中无排他条款，重合和非重合网点服务商均可以根据自身的业务需求承接其他品牌商的物流配送、售后服务等业务，比如美的、京东、国美、小米、长虹、格力、奥克斯等。发行人在选取网点服务商时，会综合评估网点服务商从业经历、从业稳定性等，选取行业中具备物流配送、售后服务经验的优质网点服务商。

发行人与海尔集团均基于独立自主、商业合理的原则与该等服务网点开展合作，各自合理定价，业务流程互相独立，不存在利益输送或者利益冲突的情况，因此重合网点情况不会对发行人及海尔集团的业务独立性造成不利影响。

（四）结合运输方式、提供服务类型、定价方式、发货及结算模式等情况，对比说明公司、海尔集团及其他无关联第三方与网点合作模式的差异

公司、海尔集团及其他无关联第三方与网点主要业务的合作模式如下表所示：

项目	发行人	海尔集团	其他无关联第三方
运输方式	同城配送。	不采购运输服务。	部分涉及同城配送。
提供服务类型	来自电商平台线上订单的配送、安装业务。	1、来自门店、商超等线下订单的安装、维修等售后业务； 2、来自电商平台线上订单的维修等售后业务。	根据自身线上或线下的业务模式，为用户提供配送、安装、维修等服务。

项目	发行人	海尔集团	其他无关联第三方
定价模式	1、配送费： 配送费主要根据市场级别、产品体积、配送距离等因素进行定价。 2、安装费： 依据产品类别和规格，按件计价。具体情况参见本反馈回复第 13 题之第五问。	安装费： 依据产品类别和规格，按件计价。	1、配送费： 一般根据市场级别、产品体积和配送距离来定价。 2、安装费： 一般依据产品类别和规格，按件计价。
服务模式	1、用户在电商平台下单，订单信息自电商平台传输至发行人的物流接单平台“订单管理系统”； 2、“订单管理系统”会对各类订单接收并分析处理，选择最优的网点，将订单信息派单到该网点的“最后一公里送装系统”； 3、网点根据“最后一公里送装系统”中的订单信息，和用户进行预约，并将订单发送到服务师（送装人员）的手机 APP 中； 4、服务师根据订单信息和用户预约的时间进行配送、安装服务。	1、用户通过售后服务热线联系海尔智家提报海尔家电的安装、维修服务需求； 2、订单信息会被流转至网点的海尔智家“用户管理系统”； 3、网点根据订单信息会派安装或维修人员上门提供相应服务。	其他无关联第三方根据自身的订单管理系统独立将订单信息发送给网点，再由网点进行配送、安装。
结算模式	1、根据在发行人“最后一公里送装系统”维护的价格标准生成月结账单； 2、发行人结算部门核对账单及发票信息后触发系统生成成本单记账； 3、入账完成后财务发起付款。	1、根据在海尔智家“用户管理系统”维护的价格标准生成月结账单； 2、海尔智家结算部门核对账单及发票信息后触发系统生成成本单记账； 3、入账完成后财务发起付款。	其他无关联第三方通过自身的财务系统与网点进行独立结算。

综上所述，公司、海尔集团和无关联第三方均根据各自的采购需求和采购制度，不存在业务混同、交叉的情况，各自独立进行网点遴选、独立进行商业谈判、独立签署合同、独立管理、独立考核绩效，独立完善各自的网点布局，不存在采购渠道数据共享等情况。

三、根据《首发业务若干问题解答》相关要求，补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性，说明关联交易占比较高是否影响发行人的经营独立性、是否构成对控股股东、实际控制人及重要股东的依赖；结合发行人获客方式及相关推广支出情况，说明发行人是否已建立独立、完整的销售渠道，针对终端客户采购海尔系产品或阿里巴巴集团旗下运营的电子商务平台产品时是否存在对发行人服务的捆绑销售；是否存在通过关联交易调节收入、利润或成本费用情形

（一）补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性

公司向关联方销售或提供劳务的关联交易定价系在平等、互惠、公平、合理的基础上协商达成，各个服务节点的交易价格根据具体交易类型及实际情况，综合考虑了供应链服务的复杂程度、运营成本、同类服务市场价格、协同效应等多种因素并经商

业谈判确定，不存在对发行人或关联方的利益输送。

1、关联交易履行了相应的决策程序及信息披露义务，相关程序合法合规

公司报告期内关联交易均已履行了相应的决策程序，符合《公司法》以及《公司章程》等相关规章制度。公司对关联方销售或提供劳务的主要对手方为海尔智家、海尔电器集团、阿里巴巴集团等公司的下属公司，根据上述公司的招股说明书或年度报告，关联交易遵守关联交易政策，履行了相应的程序。

公司、海尔系客户以及阿里系客户的关联交易决策程序及信息披露义务详见本回复之“2.关于独立性”之“五、补充披露关于报告期内关联交易是否履行相应的决策程序及信息披露义务，相关程序是否合法合规；……”

2、公司对海尔系客户、阿里系客户的关联销售的毛利率在合理范围内，与同行业可比公司毛利率和公司第三方客户毛利率不存在重大且不合理的差异

（1）海尔系客户、阿里系客户的毛利率变动以及与同行业毛利率对比

由于客户所处行业和具体业务存在差异，对于供应链服务的具体需求也有所不同，公司需要根据不同类型客户及其个性化的需求，整合不同服务节点为客户输出不同的定制化一体化供应链服务及解决方案，在销售定价机制方面差异性较大。一般来说，公司向不同客户提供服务定价通常会综合考虑解决方案覆盖的服务节点内容、服务交付的时效性以及服务所涉及的产品的性质、体积或重量、运输里程等要素进行组合，并综合考虑公司的利润，与客户进行商务洽谈或参与客户招标确定价格，整体计费逻辑较为复杂。同时，由于公司主要的成本为对外招标、商务洽谈等方式进行采购，因此，客户的毛利率高低也是价格高低的主要体现结果。公司关联销售的毛利率在合理范围内，与同行业可比公司毛利率和公司对第三方客户毛利率不存在重大且不合理的差异，关联交易定价具备合理性和公允性。

报告期内，公司海尔系客户、阿里系客户业务毛利率与同行业可比公司毛利率、发行人整体业务毛利率以及消费供应链服务业务的毛利率对比情况具体如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
京东物流	8.58%	6.89%	2.85%
飞力达	9.07%	10.87%	10.78%
中国外运	5.84%	5.44%	7.17%
畅联股份	16.93%	19.87%	24.59%
海程邦达	8.25%	10.21%	11.87%

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
可比公司平均毛利率	**9.73%**	**10.65%**	**11.45%**
公司整体毛利率	8.38%	8.88%	7.98%
公司消费供应链业务毛利率	9.25%	8.94%	6.18%
海尔系客户业务毛利率	10.50%	9.50%	6.17%
阿里系客户业务毛利率	11.34%	9.81%	8.23%

注：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

2018 年至 2020 年，公司向海尔系客户提供服务的毛利率分别为 6.17%、9.50%和 10.50%，向海尔系客户提供服务的毛利率逐年提升的主要原因系：a. 自 2019 年起，公司与海尔系客户改为采用基于物流要素成本的市场化定价模式，定价考虑各项物流要素成本（如车队运输成本、仓库成本等），对毛利率提升效果明显；b. 公司持续推行精细化管理、促进降本增效，因此向海尔系客户提供服务的毛利率持续提升。2019 年及 2020 年，发行人与海尔系客户业务的毛利率与同行业可比公司的毛利率基本一致，不存在显著差异。

2018年至2020年，公司向阿里系客户提供服务的毛利率为8.23%、9.81%和11.34%，公司持续推行精细化管理、促进降本增效，因此向阿里系客户提供服务的毛利率持续提升。报告期内，发行人与阿里系客户业务的毛利率与同行业可比公司的毛利率不存在重大不合理差异。

（2）海尔系客户、阿里系客户的毛利率与整体毛利率、消费供应链毛利率差异原因及合理性

报告期内发行人海尔系客户、阿里系客户业务毛利率与整体业务毛利率差异主要原因在于：海尔系客户、阿里系客户业务主要集中于消费供应链服务，报告期内消费供应链服务占二者业务的 95%以上。2019 年至 2020 年受到基础物流服务毛利率较低的影响，公司整体毛利率较低。因此海尔系客户、阿里系客户业务毛利率高于公司整体毛利率。发行人进入消费供应链服务的时间早，业务规模大，在该板块具有较强的竞争力，凭借在该板块多年的经验以及精细化管理，毛利率相较于基础物流服务板块较高。

各场景的毛利率情况如下：

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入比例	毛利率	收入比例	毛利率	收入比例	毛利率
供应链管理服务	消费供应链服务	72.40%	9.25%	84.34%	8.94%	78.19%	6.18%
	制造供应链服务	5.72%	11.96%	4.93%	13.42%	2.15%	13.38%

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入比例	毛利率	收入比例	毛利率	收入比例	毛利率
	小计	**78.12%**	**9.45%**	**89.27%**	**9.19%**	**80.34%**	**6.37%**
基础物流服务		18.38%	3.21%	8.63%	5.09%	18.96%	13.82%
生态创新服务		3.50%	11.73%	2.11%	11.27%	0.70%	33.50%
合计		**100.00%**	**8.38%**	**100.00%**	**8.88%**	**100.00%**	**7.98%**

报告期内发行人海尔系客户、阿里系客户业务毛利率高于消费供应链服务毛利率主要原因在于：

1）消费供应链中不同客户因所处行业不同，所服务的货物品类差异较大且面临的竞争情况差异较大。非关联方客户为主的家居、农产品加工、冷链生鲜等其他行业客户毛利率较低。发行人进入以上行业提供消费供应链服务的时间较短，处于行业布局持续投入阶段，市场竞争激烈，且在以上行业协同能力相对较弱，因此毛利率较低。其他行业的低毛利率拉低了消费供应链服务的整体毛利率。

消费供应链服务中，各行业的毛利率情况如下：

项目	2020 年度毛利率	2019 年度毛利率	2018 年度毛利率
家电类	10.36%	9.48%	6.26%
家居类	5.75%	5.48%	4.27%
健身类	12.58%	12.02%	11.31%
出行类	9.22%	8.87%	7.26%
冷链生鲜类	2.76%	5.72%	5.36%
农产品加工类	2.71%	3.02%	-
其他	9.20%	9.56%	8.66%
消费供应链服务整体	9.25%	8.94%	6.18%

2）海尔系客户、阿里系客户系家电行业客户，发行人在该行业提供服务超过 20 年，发行人对海尔系客户业务建立了全国范围内配送到镇的网络能力，对阿里系客户业务建立了覆盖全国、到村入户的配送能力，具备较强的核心竞争力和议价能力。在家电行业，发行人具备面向终端用户提供产品全生命周期持续服务的能力，具备较好的行业协同性，因此该行业毛利率较高。除海尔系客户、阿里系客户外，家电行业中其他大客户也具有较高毛利率，其中家电客户 A，报告期内毛利率分别为 10.99%、10.28%、9.97%；家电客户 B 报告期内毛利率分别为 14.63%、16.66%、16.97%；家电客户 C 报告期毛利率为 9.93%、10.06%、10.28%，家电行业客户整体毛利率较高。

3）海尔系客户、阿里系客户的业务体量大且相对稳定，有利于以规模效应降低单位成本，因此毛利率较高。

4）发行人对海尔系客户的收入还包含一定比例整体毛利率较高的制造供应链服务，2018年至2020年海尔系客户制造供应链服务毛利率分别为14.24%、13.40%与14.53%，高于消费供应链服务毛利率，从而提升了海尔系客户的整体毛利率。

3、关联销售的主要线路、主要仓储中心的定价与市场价格或第三方客户的价格不存在重大且不合理的差异

发行人向关联方提供的供应链管理服务中包含了公路运输、仓储、末端送装等各个基础物流服务环节。公路运输服务按照路线制定单价，各线路因距离、运送货品、单立方米重量、时效要求、发运方式、路况难易程度、过路费等因素的影响而价格不同，例如：同一线路去程和返程因货源多少或品类的不同而价格不同；运送易碎品、贵重物品的价格高；线路中路况复杂、卸货点数量多的价格高。仓储服务主要因所处地域、租期长短、仓储量等因素的影响而价格不同，例如：同一城市不同区域的仓储费用不同；长期租赁与短期租赁的价格不同。末端配送服务主要因业务量、运输货物类型、配送半径以及服务要求等因素的影响而价格不同，例如业务量大相对价格较低；服务要求高相对价格较高；配送半径大相对价格较高。

（1）干线公路运输价格比较

干线公路运输主要为海尔系客户的主要服务内容之一。报告期累计收入前十的具体路线，2018 年至 2020 年收入分别为 2.78 亿元、1.96 亿元、2.11 亿元，分别占干线收入的 12.89%、8.92%、9.56%。2020 年各线路单价与市场询价价格对比，平均差异率为 7.93%，整体单价略低于市场询价价格，主要原因为发行人与海尔系客户合作时间较长，家电行业经验丰富，具有较好的行业协同性，能够较好地控制相关成本，交易价格公允。

（2）仓储租赁

选取海尔系客户、阿里系客户报告期各期仓储业务规模前十的城市进行对比，其中海尔系客户前十大城市 2019、2020 年收入为 1.60 亿元、2.28 亿元，分别占当年海尔系客户仓储租赁收入规模的 18.10%、18.80%；阿里系客户前十大城市 2018、2019、2020 年收入为 2.49 亿元、2.02 亿元、2.50 亿元，分别占当年阿里系客户仓储租赁收入规模的 57.59%、49.88%、62.34%。海尔系客户、阿里系客户、第三方客户或市场价格进行对比，价格差异较小，交易价格公允。

（3）末端送装服务

除发行人以外，目前市场主要有京东物流、苏宁物流等竞争对手提供末端送装服务，通过访谈询问第三方客户，了解第三方客户的其它供应商的末端配送单价并进行对比，由于末端配送线路超过 9,000 条较为分散，第三方客户的其他供应商的线路重合度低，选取 10 条可对比的线路，该 10 条线路 2020 年合计收入为 1,799.52 万元。经过对比，整体价格差异较小，交易价格公允。

综上所述，发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格公允。

发行人已将上述内容在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”中补充披露。

（二）说明关联交易占比较高是否影响发行人的经营独立性、是否构成对控股股东、实际控制人及重要股东的依赖

1、发行人与海尔系客户及阿里系客户之间的关联交易不存在影响发行人经营独立性的情况

虽然发行人与海尔系客户及阿里系客户之间的关联交易占比较高，但发行人独立开展业务，已根据自身经营管理需要建立了包括销售、运营、研发、财务及内部审计等部门的独立完整的业务体系；发行人具备完整、独立运营各业务板块的能力，积极拓展其他第三方客户业务，拥有独立的销售渠道及独立的管理团队，具有面向市场独立经营的能力；发行人已经建立起较为完善且有效运作的公司治理机制，建立了包括《关联交易管理制度》在内的较为完善的内部控制制度，对关联交易规定了严格的审批程序，且内部控制制度能够有效运行。同时，发行人的主要客户海尔智家作为 A 股、H 股、D 股上市公司亦具有完善且有效运行的内部控制制度，双方完善的内部控制制度有助于发行人与海尔智家的经营独立性及关联交易定价公允性。发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及重要股东，上述关联交易不影响公司的经营独立性。

2、发行人与海尔系客户及阿里系客户之间的关联交易不构成对控股股东、实际控制人及重要股东的重大依赖

发行人与海尔系客户具有长期稳定的合作关系和高度的协同效应。海尔集团的家电制造代表着国内家电制造行业的一流水准，特别注重在交付环节和售后安装环节的用户口碑和差异化服务。经过超过二十年的合作和发展，发行人是市场上最为理解和最能匹配海尔系客户需求的供应链服务提供商。

发行人与阿里系客户的合作始于 2013 年。彼时市场上大部分传统物流服务企业不具备完善的服务网络及末端用户送货能力。发行人凭借其覆盖全国、送货入户的稀缺

物流服务网络与阿里系客户经市场化选择、友好协商后建立了业务合作关系。经过多年的友好合作，发行人与阿里系客户的相互了解不断加深、业务协同持续强化。发行人与阿里系客户之间的合作可以为阿里巴巴集团旗下运营的电商平台用户提供稳定的优质服务，有利于阿里巴巴集团提升在电商行业的竞争力及业务规模，赋能品牌商应对新零售时代的商业模式变革。

除与海尔系客户及阿里系客户保持稳定合作外，发行人积极布局家居产品、健身器材、出行行业等供应链业务领域、开拓非关联方客户，积累了跨行业的众多优质客户及丰富的订单资源，2020 年来自非关联方的收入为 698,018.99 万元，报告期内来自非关联方的收入复合增长率约 33%。

综上所述，发行人、海尔系客户及阿里系客户作为各自领域的龙头企业，根据各自业务开展的需要和独立的商业利益，在平等、互惠、公平、合理的基础上独立开展合作，不存在重大依赖。

（三）结合发行人获客方式及相关推广支出情况，说明发行人是否已建立独立、完整的销售渠道

1、发行人具有独立获客的渠道，并持续进行推广宣传

公司目前主要通过商务洽谈或参与招投标的方式获取客户，向客户提供定制化的供应链管理解决方案。报告期内，发行人通过商务洽谈或招投标两种方式获取 B 端企业客户；此外，发行人存在少量的 C 端个人客户，该等个人客户主要通过线上下单购买发行人提供的定制化产品及解决方案。

因发行人以 B 端企业客户为主，其主要销售费用为销售团队的薪酬，报告期各期，剔除于 2018 年出表的盛丰物流，发行人支付的销售人员职工薪酬分别为 2,284.80 万元、3,747.77 万元、4,190.16 万元，销售人员职工薪酬呈现稳定增长的趋势。此外，为提高公司知名度和品牌效应，公司通过网络媒体、电视台广告、线下宣传活动等多种渠道持续进行推广宣传。报告期各期，发行人广告宣传费分别为 2,262.79 万元、1,511.98 万元和 1,887.99 万元。

2、发行人组建了覆盖细分行业的专业化销售团队

发行人组建了一支对产品及其所处细分行业具有深入理解的销售团队，团队人数超过百人。销售团队按照产品的行业属性进行细化分工，包括家电行业、出行行业、健康器材行业、汽车行业等，能够根据自身的专业性洞察并感知客户的服务需求，与细分行业的方案团队共同为客户提供定制化的供应链管理解决方案。以健康器材行业

为例，传统物流供应商因不具备末端安装售后服务能力，仅可为品牌商提供运输仓储服务，但购买健康器材的终端用户对于安装售后有较强需求，末端安装售后服务能力成为该行业供应链服务的发展瓶颈。针对普遍性的行业需求，发行人及时组建细分行业销售团队，结合发行人送装同步、到村入户的物流服务能力，与方案团队共同打造行业专项能力，形成行业差异化竞争能力。目前发行人具有健康器材行业全链条、全流程的供应链解决方案及实施能力，客户基本覆盖了该领域的领军企业。

3、发行人构建了辐射全国的独立销售网络

发行人组建了扎根区域、面向当地市场的区域性销售团队。作为前端行销及获客的触点，配合总部专业性更强的销售团队或自拓展的模式，以深入挖掘不同区域对供应链服务有需求的客户。公司持续对终端区域的营销团队进行扩编，通过在区域团队加入对行业或产品具有专业知识的人才，以打造区域营销团队专项能力，实现专业能力向区域末端的下沉。公司的区域销售团队的营销服务能力已覆盖全国大部分地区，构建了一张辐射全国的销售网络，覆盖北京、上海、广州等 30 个区域，团队人数超过百人。

通过其独立的获客渠道、持续的推广宣传、覆盖细分行业的销售团队、辐射全国的独立销售网络，发行人与客户建立了良好的合作关系，积累了包括创维、小米、天猫、淘宝、宜家、科勒、亿健、雅迪、新日、小牛、沃尔玛以及吉利汽车在内的跨行业的众多优质客户及丰富的订单资源。

综上所述，公司具有独立、完整的销售渠道。

（四）针对终端客户采购海尔系产品或阿里巴巴集团旗下运营的电子商务平台产品时是否存在对发行人服务的捆绑销售

就海尔系产品而言，发行人向海尔系客户提供的服务中主要为 To B 业务，即海尔工厂至经销商仓库之间的运输、配送、调拨、仓储等服务，而终端用户向经销商采购海尔系产品所涉及的供应链服务由经销商自行提供或者选择合适的供应商提供；发行人向海尔系客户提供的服务中仅 To C 配送及安装业务涉及终端用户，占海尔系客户销售给终端用户的产品比例较小，且发行人与海尔系客户签订合同、向海尔系客户收取费用，并未与终端用户进行交易或向终端用户收取费用。因此，不存在终端用户采购海尔系产品时对发行人服务的捆绑销售。

就阿里巴巴集团旗下运营的电子商务平台产品而言，发行人与阿里系客户的主要合作内容是通过菜鸟为阿里巴巴集团旗下运营的电商平台上的品牌商提供供应链服务。

菜鸟系一家专注于物流网络平台服务的互联网科技公司，主要通过协同物流合作伙伴的规模和能力，构建物流数据平台及全球物流履约网络。发行人与菜鸟签订合同、向菜鸟收取费用，并未与终端用户进行交易或向终端用户收取费用。菜鸟与发行人的合作是建立在市场化选择与友好协商的基础上，菜鸟根据产品品牌、产品品类、涉及路线、涉及区域以及服务商的服务能力、服务水平、网络布局、报价水平等综合因素择优为品牌商选择服务商。报告期内，菜鸟与多家服务商开展合作，发行人仅为其部分产品领域合作的服务商之一。因此，不存在终端用户采购阿里巴巴集团旗下运营的电子商务平台产品时对发行人服务的捆绑销售。

发行人与海尔系客户、阿里系客户根据各自业务开展的需要和独立的商业利益，在平等、互惠、公平、合理的基础上独立开展合作，不存在捆绑销售的安排。因此，不存在终端用户采购海尔系产品或阿里巴巴集团旗下运营的电子商务平台产品时对发行人服务的捆绑销售。

（五）是否存在通过关联交易调节收入、利润或成本费用情形

报告期内，发行人与海尔系客户、阿里系客户关联交易具有真实交易背景，并具有合理性、必要性。发行人具有独立、完整的业务体系，关联交易定价模式符合市场化原则，关联交易价格公允，价格公允性的具体论述请见本回复问题“2.独立性”之“三、根据《首发业务若干问题解答》相关要求，补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性……”之“（一）补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性”。发行人建立了较为完善的内控制度，重大关联交易通过了董事会、股东大会等审批程序。综上，发行人不存在通过关联交易调节收入、利润或成本费用情形。

四、补充披露发行人与控股股东及重要股东之间是否存在资产、人员、技术共用的情形；如是，请说明具体情况并分析对发行人独立性的影响

发行人自成立以来，严格按照《公司法》和《公司章程》等法律、法规及规章制度的要求规范运作，逐步建立健全法人治理结构。

截至报告期末，发行人合法拥有与经营相关的土地、厂房、机器设备、商标等资产的所有权或使用权，与控股股东及重要股东不存在资产共用的情况；发行人建立了独立的劳动、人事、社会保障体系及工资管理体系，与员工签订了劳动合同，与控股股东及重要股东不存在人员共用的情况；发行人合法拥有相关专利与业务技术系统的

所有权或使用权，建立了独立完整的研发体系，与控股股东及重要股东不存在技术共用的情况。

截至报告期末，发行人与控股股东及重要股东之间不存在资产、人员、技术共用的情形。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、发行人独立运行情况”之“（一）发行人独立性情况”中进行补充披露。

五、补充披露关于报告期内关联交易是否履行相应的决策程序及信息披露义务，相关程序是否合法合规；发行人未来拟采取的减少关联交易的具体措施

（一）补充披露关于报告期内关联交易是否履行相应的决策程序及信息披露义务，相关程序是否合法合规

1、发行人关联交易相关决策程序和信息披露义务履行情况

2018 年 1 月至 2019 年 7 月期间，发行人曾属于 A 股上市公司海尔智家（证券代码：600690.SH）和香港上市公司海尔电器集团（证券代码 1169.HK）合并报表范围内的子公司，海尔电器集团是海尔智家合并报表范围内的企业。

发行人前身日日顺有限与海尔智家、海尔电器集团及其合并财务报表范围内其他子公司之间的交易部分，按照海尔智家、海尔电器集团公司章程及《上海证券交易所股票上市规则》、香港交易所《主板上市规则》等有关规定，合并范围内的无需按照关联交易程序进行审议，对合并范围内需要履行关联交易程序的交易以及日日顺有限与海尔集团的其他关联方发生的关联交易，均已按照海尔智家、海尔电器集团章程及上市公司治理有关规定，由海尔智家、海尔电器集团统一履行了相应的关联交易决策程序。对日日顺有限与阿里系客户（主要为菜鸟）交易，亦由海尔智家、海尔电器集团按照两地上市规则、各自公司章程及上市公司治理有关规定履行了所需的关联交易决策程序。

2019 年 7 月以来，日日顺有限与海尔智家、海尔电器集团的关联交易，海尔智家、海尔电器集团均已按照章程及上市公司治理有关规定履行关联交易决策程序。

发行人整体变更为股份有限公司后，建立了完善的关联交易管理制度，相关关联交易均严格按照相应的内控制度履行了必要的程序。基于谨慎性和保护公司及股东利益考虑，公司于 2021 年就 2018 年-2020 年全部关联交易进行了集中审议：2021 年 3 月 15 日，公司第一届董事会第三次会议、第一届监事会第二次会议审议通过了《关于

确认公司报告期内与关联方关联交易情况的议案》；2021 年 3 月 30 日，2021 年第二次临时股东大会审议通过了《关于确认公司报告期内与关联方关联交易情况的议案》。同时，全体独立董事出具了《日日顺供应链科技股份有限公司独立董事关于公司 2018 年度至 2020 年度关联交易事项的独立意见》，认为公司与各关联方所发生的关联交易定价公允合理，不存在损害公司股东权益及公司利益的情形。

因此，报告期内，公司关联交易均已履行了相应的决策程序，符合《公司法》以及《公司章程》等相关规章制度的规定，已履行的相关程序合法合规。

2、海尔系关联方相关决策程序和信息披露义务履行情况

（1）海尔智家相关决策程序和信息披露

根据海尔智家的年报披露，日常关联交易经年度股东大会审议通过后，在执行过程中设定专门的审核流程，由专门的部门对关联交易的定价依据、业务协议制定的合理性等进行监督审核，规范关联交易执行，公司内控及内控审计等也会重点核查关联交易的合规性。

2019 年 7 月，发行人脱离海尔智家合并范围以后，海尔智家与发行人的关联交易均履行了海尔智家必要董事会、股东大会程序，及由专门内部部门审核，并按照相关规则在 A 股、港股及德国中欧国际交易所市场公开披露。

（2）海尔电器集团相关决策程序及信息披露

根据海尔电器集团 2019 年 8 月披露的经董事会审议的《持续关联交易物流服务协议》，2019 年 7 月，海尔电器集团与日日顺物流签署了物流服务协议，自 2019 年 7 月至 2021 年 12 月，日日顺物流按照非独家基准向海尔电器集团及成员公司提供物流服务，由于该协议下关联交易之年度上限计算指标较低，交易需遵守申报、公告及年报审阅规定，豁免遵守通函（包括独立财务顾问意见）及股东批准规定。海尔电器集团已于 2020 年 12 月由海尔智家通过发行 H 股方式私有化。

3、阿里系关联方相关决策程序和信息披露义务履行情况

根据阿里巴巴集团招股书及年报披露的关联交易政策：阿里巴巴集团与参股公司之间的交易需遵守关联交易政策，关联交易及对关联交易的任何重大修订或变更，须向审计委员会或由无利害关系的独立董事组成的委员会或该等委员会中无利害关系的成员进行充分披露，并获其审阅、批准或追认，关联交易政策须董事会定期审阅和修订。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易决策机

制”之“（二）报告期内关联交易已履行必要程序，不存在损害公司和股东利益的情况”中进行补充披露。

（二）发行人未来拟采取的减少关联交易的具体措施

1、建立完善的内部控制及关联交易决策制度

公司根据《公司法》等相关法律法规和《公司章程》的规定，制定了三会议事规则、《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》等内部控制制度，并将严格执行该等内部控制制度中关于关联交易的规定，减少不必要的关联交易。

2、减少和规范关联交易的承诺

公司控股股东日日顺上海、实际控制人海尔集团、发行人董事、监事和高级管理人员以书面形式向公司出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺将尽量避免和减少与日日顺股份之间的关联交易，对于无法避免或有合理原因而发生的关联交易，将遵循公平、公正、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，依法签订协议，切实保护公司及公司股东利益，保证不通过关联交易损害公司及公司股东的合法权益。

3、未来进一步实施的规范和减少不必要的关联交易的措施

公司未来进一步实施的规范和减少不必要的关联交易的措施如下：

（1）发行人对于存在可选择的外部供应商的采购事项，通过公开招标、竞争性谈判、询价等方式引进外部供应商，降低关联交易的占比；

（2）海尔集团关联公司预计将出售快捷通，未来与快捷通的交易预期不再为关联交易，目前该交易已取得义乌市人民政府国有资产监督管理办公室的批准。浙江中国小商品城集团股份有限公司已支付完毕第一期股权转让款 6,739.50 万元，双方依协议完成第一期交割；

（3）对于因双方日常经营活动开展而产生的关联销售，公司遵循公平、公正原则，参考无关联第三方的交易价格、市场公允价格等进行定价；

（4）未来公司将继续严格执行三会议事规则、《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》等内控制度对关联交易进行管理，对于规定的关联交易交由董事会、股东大会等进行审批。

以上内容发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十二、规范和减少关联交易的措施”补充披露。

六、补充披露各报告期通过日日顺到家 APP 产生的营业收入及利润占比情况；说明发行人使用日日顺到家 APP 是否导致侵犯他人知识产权或其他权利的情形，是否存在纠纷或诉讼的风险；后续拟由发行人子公司受让日日顺到家 APP 所有权的进展及执行情况，若无法受让是否对发行人业务存在重大不利影响

（一）各报告期通过日日顺到家 APP 产生的营业收入及利润占比情况

日日顺到家 APP 于 2019 年正式上线。报告期内，公司通过日日顺到家 APP 产生的营业收入及利润占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度
到家 APP 产生收入合计	12,872.40	7,605.68
其中：安装增值产品	9,161.49	5,908.51
个性化定制产品	2,259.02	1,697.17
居家服务产品	1,451.90	-
合计收入占营业收入比例	**0.92%**	**0.74%**
毛利额合计	1,469.17	1,106.61
合计毛利额占总毛利额比例	**1.25%**	**1.20%**

（二）说明发行人使用日日顺到家 APP 是否导致侵犯他人知识产权或其他权利的情形，是否存在纠纷或诉讼的风险

日日顺到家 APP 系公司委托青岛日日顺乐家物联科技有限公司（以下简称“物联科技”）进行开发，实际费用和成本由日日顺股份承担。就上述委托开发事宜，公司和物联科技于 2018 年共同签署了《合作协议》，约定公司以 380 万元对价委托物联科技开发线上家居生态平台，在相关软件开发完成并结束试运营后，物联科技应协同公司取得该等软件的著作权；未经公司同意，物联科技不得向第三方泄露或转让技术成果；物联科技需保证其所开发的软件不会侵犯任何第三方知识产权或其他合法权益，且应避免公司受到关于开发成果知识产权问题的任何损害；物联科技违反关于知识产权的约定的，除应向公司支付违约金外，还应承担损失赔偿责任。

根据《合作协议》的上述约定，尽管报告期内，公司或其子公司因暂未取得 ICP 备案的原因，并未直接被登记为日日顺到家 APP 的软件著作权人。但公司基于《合作协议》有权享有日日顺到家 APP 的完整的软件开发成果，公司使用日日顺到家 APP 不存在侵犯物联科技知识产权或其他权利的情况，也未与物联科技发生争议。

同时根据《合作协议》，物联科技作为受托开发日日顺到家 APP 的主体，其有义务确保日日顺到家 APP 开发过程中不会侵犯任何第三方知识产权或其他合法权益。截至

本回复出具之日，日日顺到家 APP 上线运营已超过 2 年时间，不存在任何主体发起的针对日日顺到家 APP 侵犯其知识产权的诉讼、仲裁，也不存在关于要求撤销日日顺到家 APP 软件著作权的声明或主张。即使日日顺到家 APP 面临任何第三方提起的知识产权侵权责任主张，物联科技有义务根据《合作协议》采取措施使公司免受损害。

综上所述，截至本回复出具日，日日顺到家 APP 不存在侵犯他人知识产权或其他权利的情形，未受到任何主体提起的关于知识产权的纠纷或诉讼，未来发生相关纠纷且给公司造成重大损失的风险较低。

（三）后续拟由发行人子公司受让日日顺到家 APP 所有权的进展及执行情况，若无法受让是否对发行人业务存在重大不利影响

公司子公司青岛日日顺电子科技服务有限公司（以下简称“日日顺科技服务”）为接收和运营日日顺到家 APP 的主体。2021 年 4 月 29 日，日日顺科技服务取得了编号为“鲁 ICP 备 2021015989 号-1”的 ICP 备案号。2021 年 5 月 18 日，日日顺科技服务就“青岛日日顺家居日日顺到家服务平台软件[简称：日日顺到家]v1.7.1”取得了中华人民共和国国家版权局颁发的《计算机软件著作权登记证书》，证书号为“软著登字第 7436406 号”；公司已根据《合作协议》向物联科技支付了全部 3,800,000 元日日顺到家 APP 开发款项。

综上，公司子公司日日顺科技服务已经取得日日顺到家 APP 的软件著作权，不存在无法受让并对发行人业务造成重大不利影响的情形。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、发行人独立运行情况”之“（一）发行人独立性情况”中进行补充披露。

七、补充披露发行人租赁实际控制人海尔集团及其控制企业的房屋的必要性，说明未将上述房产注入发行人的原因及合理性；发行人针对关联方资金往来、通过海尔集团财务有限责任公司进行部分员工工资发放并开展部分业务结算等事项的整改措施、相关内控建立及运行情况，发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求

（一）补充披露发行人租赁实际控制人海尔集团及其控制企业的房屋的必要性，说明未将上述房产注入发行人的原因及合理性

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人租赁使用实际控制人海尔集团及其下属企业房屋的面积为 323,539.07 平方米，占截至 2020 年 12 月 31 日发行人使用的全部房屋面积的比例为 4.14%，用途主要为仓储和办公。具体情况如下：

序号	公司名称	出租方	物业位置	租赁面积（平方米）	租赁用途	租赁背景
1	发行人	合肥海云创企业管理有限公司	经济区紫石路 127 号（一期仓库）	36,871.04	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
2	发行人	合肥海云创企业管理有限公司	经济区紫石路 127 号（二期仓库）	35,884.00	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
3	发行人	四川海创园企业管理有限公司	四川省眉山市彭山县青龙镇海尔物流园	37,754.16	仓储	业务扩展需要，相较周边其他仓库资源更符合公司需求
4	发行人	四川海创园企业管理有限公司	四川省眉山市彭山县青龙镇海尔物流园	20,000.00	仓储	业务扩展需要，相较周边其他仓库资源更符合公司需求
5	发行人	天津海永新企业管理有限公司	天津市津南区八里台镇科达三路 12 号	18,944.80	仓储	价格合适，地理位置优越，距离市中心及货物生产工厂较近，且为标准仓库，周转速度快
6	发行人	天津海永新企业管理有限公司	天津市津南区八里台镇科达三路 12 号	25,088.00	仓储	价格合适，地理位置优越，距离市中心较近
7	发行人	重庆海永创企业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	重庆市江北区港城南路 1 号海尔工业园 A09 栋	60,499.50	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近，且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
8	发行人	重庆海永创企业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	重庆市江北区港城南路 1 号海尔工业园 B03 栋	37,023.60	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近，且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
9	发行人	青岛海尔零部件采购有限公司	青岛市黄岛区海尔新兴产业园 8 号仓库	12,365.00	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近，且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
10	发行人	青岛海尔零部件采购有限公司	青岛市黄岛区隐珠海尔工业园 2 号厂房	2,323.00	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近，且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
11	发行人	重庆海永创企业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	重庆市江北区港城南路 1 号	20,166.50	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近，且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
12	合肥日日顺	郑州海尔新能源科技有限公司	郑州经开区第二十二大街 188 号海尔产业园	500.00	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近，且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
13	发行人	青岛海云谷置业	青岛市海尔路 1 号	8,504.20	办公	与集团在同一园区，便于

序号	公司名称	出租方	物业位置	租赁面积（平方米）	租赁用途	租赁背景
		有限公司	海尔云谷			与集团总部沟通协同
14	合肥日日顺	合肥海永业企业管理有限公司	海尔（合肥）创新产业园二期智能电子配套厂房	7,615.27	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近，且相较周边其他仓库资源更符合公司需求

发行人租赁实际控制人海尔集团及其控制企业的房产均系为满足业务开展或办公需要，且相关房屋由于其地理位置、仓库标准等原因更符合公司需求，因此，具有合理性和必要性。

发行人租赁自实际控制人及其下属企业房屋的面积占发行人使用房屋总面积的比例较低，且仓储、办公用房屋的可替代性较强，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。鉴于发行人租赁使用实际控制人海尔集团及其下属企业房屋占发行人使用的全部房屋面积的比例较低，如发行人购买相关物业所需资金较大，且发行人实际控制人已作出《关于规范和减少与发行人关联交易的承诺》，承诺“本企业及本企业控制的企业将尽量避免、减少与公司发生关联交易或资金往来；如确实无法避免，本企业及本企业控制的企业将严格遵守有关法律、法规、规范性文件和公司章程、关联交易管理制度的规定，按照通常的商业准则确定公允的交易价格及其他交易条件，并严格履行信息披露义务和办理有关报批事宜……本企业承诺不通过关联交易损害公司及其他股东的利益”，因此发行人的实际控制人海尔集团未将上述房产注入发行人，具有合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、与业务相关的主要资产”之“（一）自有和租赁使用的房屋”之“2、租赁使用房屋”之“（2）租赁使用实际控制人及其下属企业房屋的情况”中进行补充披露。

（二）发行人针对关联方资金往来、通过海尔集团财务有限责任公司进行部分员工工资发放并开展部分业务结算等事项的整改措施、相关内控建立及运行情况，发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求

1、相关整改措施

发行人针对关联方资金往来、通过海尔集团财务有限责任公司进行部分员工工资发放并开展部分业务结算等事项的整改措施如下：

性质	报告期内事项	整改措施
关联方资金往来	2019 年，公司作为委托人通过海尔集团财务公司向借款人上海飞升提供委	上海飞升已经于 2020 年 12 月 31 日归还该笔借款

性质	报告期内事项	整改措施
	托贷款合计 7,000 万元	
	2019 年 9 月 27 日，发行人与佛山海智新项目管理有限公司签订《借款合同》，约定发行人向佛山海智新提供专项借款 4.23 亿元，并于 2019 年 9 月 30 日提供第一笔借款 2.5 亿元	发行人于 2019 年 12 月 27 日收回了该笔借款
	2018 年初，发行人账面存在历史经营形成的待偿青岛海尔洗衣机有限公司款项 1.02 亿元	2018 年度，发行人向青岛海尔洗衣机有限公司偿还了上述款项
关联方公司业务结算、发放工资	发行人于海尔集团财务公司设立账户，并通过该账户进行业务结算、发放工资	截至 2020 年 12 月 31 日，发行人已注销设立于海尔集团财务公司的所有账户，相关账户内利息均已结清，资金及利息已全部转入发行人设立于独立第三方银行的账户
	发行人于快捷通支付有限公司设立账户，并通过该账户进行业务结算、发放工资	浙江中国小商品城集团股份有限公司于 2021 年 6 月 16 日在上海证券交易所网站披露了《关于拟收购浙江海尔网络科技有限公司 100%股权的公告》（临 2021-033），快捷通支付服务有限公司为浙江海尔网络科技有限公司的全资子公司，若该交易正常完成以后，发行人未来与快捷通的交易不再是关联交易，目前该交易取得义乌市人民政府国有资产监督管理办公室的批准。浙江中国小商品城集团股份有限公司已支付完毕第一期股权转让款 6,739.50 万元，双方依协议完成第一期交割。

如上表所示，发行人与关联方之间发生的关联方资金往来、通过海尔集团财务有限责任公司业务结算、发放工资的事项均已经完成整改。

2、相关内控建立及运行情况

公司改制为股份公司前，公司在《公司章程》等内部控制制度中约定了关联交易的相关审批流程。公司改制为股份公司以来，公司建立了《公司章程》《关联交易管理制度》等内部控制制度，约定了关联交易的定价原则、决策程序、关联董事（股东）回避制度。发行人依照以上制度将关联交易报由董事会、监事会、股东大会进行审议。报告期内，关联方资金往来相关内控制度正常运行。

针对发行人与海尔集团财务公司和快捷通的关联交易，发行人制定了《日日顺供应链科技股份有限公司与海尔集团财务有限责任公司关联交易的风险控制制度》《日日顺供应链科技股份有限公司关于在海尔集团财务有限责任公司存款风险的应急处置预案》和《日日顺供应链科技股份有限公司与快捷通关联交易的风险控制制度》，包括了对经营资质、业务和风险状况的定期评估机制和具体风险控制措施，建立了系统的资

金风险防范内部控制体系。发行人定期对与财务公司、快捷通的资金往来进行检查，并定期开展风险评估。报告期内，海尔集团财务公司、快捷通资金往来相关内控制度正常运行。

3、公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见

2021 年 3 月 15 日，公司召开第一届董事会第三次会议，审议通过了《关于公司报告期内内部控制自我评价报告及财务相关说明的议案》。公司管理层认为，公司现行的内部控制制度较为完整、合理及有效，能够适应公司管理的要求和公司发展的需要，能够保证公司会计资料的真实性、合法性、完整性，能够确保公司所属财产物资的安全、完整，能够按照法律、法规和公司章程规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息。

根据内部控制部门对公司与财务报告相关的内部控制进行评估的结果，公司的内部控制制度设计合理、执行有效，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报告相关的有效的内部控制。

综上，发行人建立了完善的财务内控制度，在报告期内财务内控制度持续有效运行，内部控制体系设计合理、执行有效，发行人财务内控能持续符合规范性要求。

发行人已在招股说明书 “第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度情况”中进行补充披露。

八、补充披露 2019 年发行人收购商标的具体情况，包括交易对手方基本情况、是否与发行人控股股东、实际控制人或发行人董监高存在关联关系，交易价格确定依据及合理性，商标的来源、有效期以及对发行人生产经营的重要程度等

2019 年 7 月，发行人收购了 Boyol Logistics Offshore Limited 拥有的 3 项商标，具体情况如下：

序号	注册人	名称	注册号	类别	取得时间	有效期	取得方式	是否质押
1	香港日日顺	BOYOL 贝业新兄弟物流	7214775	第 39 类	2020.09.13	2030.11.20	继受取得	否
2	香港日日顺	BOYO 贝业新兄弟	5381587	第 39 类	2020.09.13	2029.09.06	继受取得	否
3	香港日日顺	贝业	7308561	第 39 类	2020.09.13	2030.11.27	继受取得	否

上表中三项商标系上海贝业新兄弟物流有限公司申请注册取得，2014 年，上海贝业新兄弟物流有限公司与 Boyol Logistics Offshore Limited 签订《商标转让协议》，Boyol

Logistics Offshore Limited 继受取得上海贝业新兄弟物流有限公司申请注册的前述三项商标。

2019 年 7 月，Boyol Logistics Offshore Limited 与发行人签订商标转让合同，以中和邦盟评估有限公司于 2019 年 6 月 5 日出具的评估报告为基础，经双方协商确定以转让对价人民币 5,320 万元转让 3 个 39 类商标，并于 2020 年 9 月 13 日办理完毕变更登记手续。根据商标转让证明及国家知识产权局中国商标网的公示信息，已核准前述 3 项商标的商标转让注册。

Boyol Logistics Offshore Limited 注册于英属维京群岛，公司注册号 1800380，成立日期 2013 年 11 月 22 日，总股本 1,000 股，已发行股本 1,000 股，董事伍志贤、苏长青。Boyol Logistics Offshore Limited 系海尔电器集团间接控制的全资子公司，为发行人实际控制人海尔集团间接控制的企业，发行人董事王正刚系 Boyol Logistics Offshore Limited 的授权代表，除前述关联关系外，Boyol Logistics Offshore Limited 与发行人控股股东、实际控制人或发行人董监高不存在其他关联关系。注册号分别为 7308561、7214775、5381587 的商标系发行人下属子公司上海贝业在为其客户提供服务过程中使用的商标，上海贝业的主要客户包括宜家、科勒、惠氏等；同时上海贝业在新客户引入时，也是以此品牌形象对外宣传及投标，该等商标在上海贝业的经营中具有较为重要的作用，报告期内，发行人使用前述商标产生的销售收入分别为 81,814 万元、87,910 万元和 94,166 万元。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）报告期内的偶发性关联交易”之“3、关联方商标转让”之“（2）贝业商标权转让”中进行补充披露。

九、请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见，针对关联方认定、关联交易的必要性、合理性和公允性，是否影响发行人独立性、是否可能对发行人产生重大不利影响，以及是否已履行关联交易决策程序等简要说明核查过程及结论，相关依据是否充分、合理。

（一）针对关联方认定、关联交易的必要性、合理性和公允性，是否影响发行人独立性、是否可能对发行人产生重大不利影响，以及是否已履行关联交易决策程序等事项的核查过程及结论

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取海尔集团及其下属公司清单，并通过国家企业信用信息公示系统、启信宝

等网络核查进行补充核查并最终确认；

2、获取发行人统计的与发行人有交易的阿里巴巴关联方清单并通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网络核查进行补充核查并最终确认；

3、由董事、高级管理人员及监事填写董监高调查表，通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网络手段，核查其在外担任董监高和在外投资的公司，将最终调查表交由董监高最终签字确认；

4、选取非关联方客户及供应商中有大额交易的企业，通过国家企业信用信息公示系统及启信宝等进行网络核查，并进行走访获取盖章版营业执照、公司章程、访谈纪要等，确认其与发行人是否存在关联关系；

5、走访主要关联方确认关联关系；

6、查询已上市关联公司年报以及公开披露信息中披露的关联关系；

7、了解关联交易相关商业背景以及合理性与必要性；

8、就发行人关联交易的定价公允性，将关联交易毛利率与同行业公司、第三方客户毛利率进行对比分析；通过与市场公允价格或公司向第三方客户提供类似服务的价格水平进行对比分析；

9、查看关联交易相关董事会、监事会、股东（大）会文件，关联交易合同相关审批流程。

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

发行人关联方认定充分，关联交易具有真实商业背景，具有合理性、必要性，定价具有公允性；关联交易不会影响发行人独立性、不会对发行人产生重大不利影响；报告期内发生的关联交易已履行必要的关联交易决策程序。

（二）针对其他事项的核查过程及结论

申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、向发行人了解与海尔集团的业务发展情况和具体业务，查询海尔智家、海尔电器集团相关公告与年报；

2、向发行人了解阿里巴巴投资的原因及背景，查询阿里巴巴公告年报中其他对外投资情况；

3、获取了全部网点名称、网点地址、网点法人、法人的主要股东、合作开始时间等信息，与海尔集团的关联方进行了比对，检查是否存在关联关系；

4、针对报告期内与发行人累计交易金额前 50 大的重合网点，获取了重合网点与发行人的合同，以及与海尔智家的合同，检查合同中是否有捆绑采购服务的条款，在资产、人员、财务、机构、业务方面是否有混同约定的情况；了解了网点的定价模式，随机抽查比较向重合网点和非重合网点采购安装服务及配送服务定价的情况，检查发行人向重合网点的采购价格与其他网点是否存在较大差异；对公司与 50 家重合网点的交易执行 150 笔穿行测试，核查节点包括：重合网点的合同、接收单、派单、签收单、付计费明细、供应商对账、创建成本单、发票检验、车本记账、供应商付款等资料，对相关业务的执行情况及资金流转情况进行核实；

5、取得了上述 50 个重合网点出具的与发行人及其董事、监事、高级管理人员不存在关联关系的承诺；

6、核查网点的下单和结算系统，检查重合网点和发行人的系统、重合网点和海尔智家的系统是否独立运行，是否存在利益输送的条件；

7、通过与市场公允价格或公司向第三方客户提供类似服务的价格水平进行对比，评价关联交易价格的公允性；

8、了解发行人业务体系完善情况和销售团队建设情况；

9、获取发行人与关联方签署的销售合同，检查合同中是否有捆绑销售相关的条款，并与主要客户海尔智家及菜鸟进行访谈确认不存在捆绑销售的情况；

10、核查公司固定资产、无形资产的所有权文件，抽查员工相关劳动合同，向公司人力部门了解人员共用情况，核查相关专利技术系统等所有权、使用权文件；

11、查看关联交易相关审批会议文件，关联交易合同相关审批流程，以及海尔智家、海尔电器集团的相关公告文件；

12、取得关联交易相关内控制度，以及控股股东、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员的《关于规范和减少关联交易的承诺函》，了解公司未来拟减少关联交易的相关措施；

13、查阅发行人和物联科技共同签署的《合作协议》，日日顺到家 APP 变更至发行人子公司日日顺科技服务后的软件著作权登记证书，日日顺科技服务的 ICP 备案证明，发行人支付日日顺到家 APP 转让对价的凭证；取得了发行人关于日日顺到家 APP 情况的说明；

14、查阅发行人租赁实际控制人及其下属企业房屋的租赁合同及权属证明文件，以及发行人关于租赁该等房屋的背景原因、用途以及未将上述房产注入发行人原因的

说明；

15、查阅相关关联方资金往来归还的流水、海尔集团财务公司账户销户证明以及快捷通相关出售公告，检查相关整改情况；查阅《公司章程》《关联交易管理制度》等关联交易内控制度，查看《内部控制自我评价报告》，检查关联交易相关内控制度的建立以及运行情况；

16、查阅商标注册证、商标转让协议及商标转让证明；查阅了商标评估报告；查阅了 Boyol Logistics Offshore Limited 的注册登记证；

17、检索国家知识产权局中国商标网、裁判文书网、信用中国、国家企业信用信息公示系统、被执行人信息网等公开信息。

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、发行人已结合发行人、海尔集团及其下属重要子公司的关系及各项业务的具体合作模式，分阶段说明发行人的业务发展情况；阿里巴巴集团投资发行人具有真实背景以及商业合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人已说明服务网点的定义及提供的具体服务内容，各期末与海尔集团重合网点的个数占总网点数量的比例情况、相关网点所产生的收入及其占比；截至本回复出具之日，重合网点均不是海尔集团的关联方；根据报告期内累计交易金额前 50 大重合网点出具的说明，报告期内，上述主要重合网点亦不是海尔集团的关联方。发行人对公司、海尔智家和无关联第三方具有独立性，不存在业务混同、交叉的情况，各自独立进行网点遴选、独立进行商业谈判、独立签署合同、独立管理、独立考核绩效，双方独立完善各自的网点布局，不存在采购渠道数据共享等情况，重合和非重合网点服务商均可以根据自身的业务需求承接其他品牌商的物流配送、售后服务等业务的说明，与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人与海尔系、阿里系客户关联交易定价公允，关联交易占比较高不会影响公司独立性，不会构成对控股股东、实际控制人及重要股东的重大依赖；发行人已建立独立、完整的销售渠道，不存在对发行人服务的捆绑销售；不存在通过关联交易调节收入、利润或成本费用情形。上述事项的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、截至报告期末，发行人与控股股东及重要股东之间不存在资产、人员、技术共用的情形的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

5、报告期内发行人关联交易已履行相应的决策程序及信息披露义务，相关程序合法合规，同时发行人未来拟采取一定措施减少关联交易的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

6、各报告期通过日日顺到家 APP 产生的营业收入及利润占比均较低；报告期内发行人系基于合法的合同关系使用日日顺到家 APP，不存在侵犯他人知识产权或其他权利的情形，不存在纠纷或诉讼的风险的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；截至本回复出具之日，发行人子公司已完成受让日日顺到家 APP 所有权并取得更新后的软件著作权登记证书，相关子公司已取得 ICP 备案；

7、发行人租赁实际控制人海尔集团及其控制企业的房屋具有合理性和必要性；未将上述房产注入发行人具有合理性；发行人针对关联方资金往来、通过海尔集团财务有限责任公司进行部分员工工资发放并开展部分业务结算等事项已进行整改并建立相关内控制度，该内控制度能持续符合规范性要求。上述事项的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

8、发行人已在招股说明书中补充披露 2019 年发行人收购商标的具体情况，对交易价格合理的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 11. 关于收入

申报材料显示：

（1）公司的供应链管理解决方案覆盖方案设计、订单管理、运力服务、仓储布局及管理、末端用户配送及安装在内不同环节，并依托空运、海运、铁路及多式联运在内的运输模式提供国际供应链服务。

（2）报告期内，公司营业收入主要来源于消费供应链服务、制造供应链服务、国际供应链服务、运力服务以及生态创新服务。其中，消费供应链服务占各期营业收入的比例分别为 76.87%、81.13%和 69.39%。

（3）报告期内，公司营业收入主要来源于供应链管理解决方案中的运输、仓储服务两个节点，二者合计占营业收入的比例分别为 80.64%、77.29%和 69.87%。

请发行人：

（1）补充披露各类业务收入确认方法是否谨慎合理、是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司同类业务是否存在差异，如是，请分析原因及合理性；

（2）结合具体业务模式及业务实质，补充披露各类业务是采用总额法还是净额法确认收入及其具体考虑，是否符合《企业会计准则》规定和行业惯例，总额法、净额法涉及的收入金额及占比；

（3）补充披露各类业务的定价模式是否符合行业惯例，定价是否公允、与市场公允价格是否存在较大差异及原因与合理性，为不同客户提供同类服务的价格是否存在较大差异及原因与合理性；

（4）补充披露供应链管理解决方案中的方案设计、订单管理是否单独定价和计算收入，是否符合供应链管理服务行业惯例，是否存在仅向客户提供方案设计或订单管理的项目；

（5）按照业务类型、服务内容、区域、季度，分别量化分析并补充披露各明细收入及占比、各区域收入及占比、各季节收入及占比变动的原因及合理性，避免仅以定性分析发表结论；相关变动趋势是否符合行业整体情况，如否，请分析原因及合理性；

（6）补充披露 2020 年新增网络货运业务的背景、与普通运输的区别，将相关收入与普通运输收入分别列示的原因，是否符合行业惯例；

（7）补充披露报告期内发行人向客户赔偿及向供应商索赔的具体情况，涉及的金额及占营业收入的比例，是否存在可能影响发行人持续经营能力的重大赔偿情形，请充分披露相关风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明收入核查的方法、过程、比例和结论，并就发行人收入确认的真实性、准确性、完整性发表明确核查意见。

回复：

一、补充披露各类业务收入确认方法是否谨慎合理、是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司同类业务是否存在差异，如是，请分析原因及合理性

公司以客户需求为导向，为客户提供定制化的供应链全流程解决方案，满足企业客户在采购、生产制造、消费流通、用户服务等不同环节的业务需求。公司的供应链管理解决方案覆盖方案设计、订单管理、运力服务、仓储布局及管理、末端用户配送及安装在内不同环节。公司根据不同类型客户及其个性化的需求，整合不同供应链服务节点为客户提供供应链一体化管理服务、供应链基础管理服务等定制化供应链服务

及解决方案。通常来说，公司根据订单中的不同服务节点或者服务内容进行计价，这些节点和服务内容主要包括公路运输、末端送装、国际货运、网络货运等运输相关服务、仓储服务、增值产品或服务等。具体收入确认原则如下：

业务类型		新收入准则下的收入确认 （自 2020 年 1 月 1 日起适用）	原收入准则下的收入确认 （适用于 2019 年度及 2018 年度）	具体时点	依据
运输相关服务	公路运输	属于在某一时段内履行的履约义务，因运输服务通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，公司在货物运送到指定目的地并经客户收货确认后，按照与客户事先达成的合同，根据实际提供服务业务量计算并确认运输服务收入。	通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，故实务中一般在货物运送到指定目的地并经客户收货确认后，公司按照与客户事先达成的合同，根据实际提供服务业务量计算运输服务收入。	服务完成时点	运输质量反馈单等签收单据
	末端送装	属于在某一时段内履行的履约义务，因送装服务通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大。公司在服务完成时，按照与客户事先达成的合同和价格确认收入。	通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，故实务中在服务完成时，按照与客户事先达成的合同和价格确认收入。	服务完成时点	经客户确认的签收单据
	国际货运	属于在某一时段内履行的履约义务，因服务通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，公司按照与客户事先达成的合同，于船舶离港／飞机起飞／货物装车之日确认收入。	通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，故实务中公司按照与客户事先达成的合同，于船舶离港／飞机起飞／货物装车之日确认收入。	船舶离港／飞机起飞／货物装车之日	海运及空运提单等
	网络货运（注）	属于在某一时段内履行的履约义务，网络货运服务通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，公司按照与客户事先达成的合同，根据实际提供业务量计算，在货物运送到指定目的地并经客户收货确认后确认运输服务收入。	/	服务完成时点	经客户确认的卸货单等运输单据
仓储服务		仓储服务属于在某一时段内履行的履约义务，按照服务时间、使用的仓库面积、流量及单价向客户收取费用，因实际提供服务的进度可以可靠计量，因此应按照履约进度确认收入，即按照服务已经提供完成的部分占总服务的比例，确认收入。 对于构成单独履约义务的仓储装卸服务，属于在某一时点履行的履约义务，按照与客户事先达成的合同，根据实际提供服务业务量计算装卸服务收入并于服务完成时点确认收入。	仓储服务按照服务时间、使用的仓库面积、流量及单价向客户收取费用，因实际提供服务的进度可以可靠计量，因此应按照完工百分比确认收入，即按照已经提供完成服务的部分占总服务的比例，确认仓储服务收入。 对于单独提供的仓储装卸服务：按照与客户事先达成的合同，根据实际提供业务量计算装卸服务收入并于服务完成时点确认收入。	仓储服务：按照已经提供完成的服务占总服务比例确认；对于构成单独履约义务/单独提供的仓储装卸服务：服务完成时点	仓储服务：经客户确认的计费账单； 对于构成单独履约义务/单独提供的仓储装卸服务：经客户确认的业务对账单
增值产品或服务		对于增值产品的销售业务，在客户取得相关商品控制权时点，对于增值服务于服务完成时确认收入。	公司于将商品主要风险和报酬转移给购货方时或服务已经完成时确认收入。	货物签收时点或服务完成时点	签收单及验收单等

注：于 2019 年度和 2018 年度，公司尚未开展网络货运业务。

同行业可比公司收入确认具体原则如下：

项目	新收入准则下的收入确认	原收入准则下的收入确认
畅联股份	供应链物流收入：由于供应链物流服务周期短，在已经提供相关服务、结算单据经接受服务方确认时确认收入。 供应链贸易收入：在货物已经发出并且取得对方确认的结算单据时确认收入。	供应链物流收入在已经提供相关服务，结算单据在经服务方确认时确认收入。
飞力达	综合物流服务：提供业务操作结束后，按照合同结算条款约定制作对账单，按照月结周期发送客户确认，于得到书面回复后的当月确认收入，并按照要求开具发票。 基础物流服务：提供业务操作结束后，按照合同结算条款约定制作对账单，按照月结周期发送客户确认，于得到书面回复后的当月确认收入，并按照要求开具发票。	基础物流服务和综合物流服务收入于劳务已提供完毕，客户业已确认，且与交易相关的经济利益很可能流入公司，同时，相关的收入与成本能够可靠计量时，确认收入的实现。
中国外运	代理及相关业务收入：代理及相关业务中的始发地业务于船舶离港／飞机起飞／货物装车之日确认收入的实现；目的地业务于货物运送到约定交货地点之日确认收入的实现。 专业物流、电商业务收入：专业物流、电商业务为客户提供点到点的运输服务，客户于履约的同时即取得并消耗履约所带来的经济利益，由于提供的专业物流及电商业务服务通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务并不重大，因此，上述服务在完成时点确认收入的实现。	货运代理收入于提供货运代理服务完成时确认，如果本集团实际上作为委托人为客户安排运输货品时，应确认的收入一般包括承运人向本集团收取的承运费用。 专业物流服务的收入于各报告日按照完工百分比法确认，完工百分比按已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确定。 仓储和码头服务的收入于提供有关服务时确认。
京东物流（注）	仓配服务：由于集团履约时，客户同时取得履约所提供的利益，集团在一段时间内确认仓储服务所得收入。 快递快运服务；由于包裹自一个地点配送至另一个地点时，客户同时取得集团服务所提供的利益，集团在一段时间内确认快递快运服务收入。 其他服务：其他增值服务包括分期付款、售后及维修、物流技术服务及广告服务等，收入在一段时间内或在服务完成后确认。	/
海程邦达	销售商品合同：本公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务，满足以下条件时确认为收入：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移。 提供服务合同：物流服务收入于履约义务完成时确认收入。公司跨境物流服务主要分出口业务和进口业务。出口业务于船舶、飞机离港或火车离境后，依据履约义务的完成情况确认收入，进口业务在货物到港或到站后依据履约义务的完成情况确认收入。	基础分段式物流：对于海运/空运/铁运中的订舱服务，在取得海运提单、空运运单或铁运运单时确认；对于目的港服务，在取得提货单日期或客户签收日期服务；对于陆运业务，将货物运输至客户指定交货地点并由客户签收确认视为服务完成；对于仓储业务，在将货物运输至客户指定交货地点并由客户签收确认视为服务完成；对于报关业务，在提供清关服务并取得相应报关单视为服务完成。 一站式合同物流：将货物运输至具体地点或完成与客户约定的最后一项服务视为服务完成。 精益供应链：按照客户的生产/销售计划要求完成配套的物流服务之时视为服务完成，如将备用库存运至相应仓库、将生产线所需原料交付至生产线或将须检修设备运至供应商检修点等。 供应链贸易：货物运输至客户指定交货地点并由客户签收确认视为服务完成。

注：京东物流系港股上市公司，自 2018 年 1 月 1 日起执行《国际财务报告准则第 15 号-与客户之间的合同产生的收入》（“IFRS15”），与《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》中的收入确认原则可比。京东物流未披露执行 IFRS15 之前的收入确认原则。

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，公司对合同进行评估并识别合同所包含的各节点和服务内容是否构成单项履约义务，确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，并在履行各单项履约义务时分别确认收入。对于公路运输、末端送装、国际货运服务、网络货运和仓储服务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，应作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。由于公路运输、末端送装、国际货运和网络货运服务周期短，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，公司按时点法确认收入，并于每年年末按照时段法测算以确认对公司财务报表的影响不重大，该种处理方法与 A 股上市公司畅联股份、飞力达、海程邦达和中国外运等同行业可比公司的收入确认方法一致；对于仓储服务收入，根据投入法确认履约进度，按照仓储服务已经提供完成的部分占总服务比例确认，与同行业可比公司中京东物流等的收入确认原则一致；对于构成单独履约义务的仓储装卸服务及增值产品/服务，系于服务完成时或客户取得相关商品控制权时点确认收入，与海程邦达和畅联股份等公司的收入确认政策一致。

2018 年度、2019 年度，公司对在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，应当采用完工百分比法确认提供劳务收入。由于公路运输、末端送装、国际货运和单独提供的仓储装卸等服务周期短，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，公司实际于服务完成时点确认收入，并于每年年末按照完工百分比法测算以确认对公司财务报表的影响不重大，该种处理方法与畅联股份、飞力达、海程邦达和中国外运等同行业可比公司的收入确认方法一致。对于仓储服务收入，根据完工百分比法，即按照已经提供完成服务的部分占总服务的比例确认收入。对于增值产品或服务，系主要风险和报酬转移或服务完成时确认收入，与海程邦达和畅联股份等公司的收入确认政策不存在明显差异。于 2018 年，公司向海尔系客户提供的仓储服务、To B 端区配运输、To C 端配送运输中，主要按海尔系客户实现的营业收入乘以合同约定的固定物流服务费率的模式确定收费，其中 To B 端区配运输与仓储服务打包进行定价，公司实际于服务整体提供完成后，相关的收入和成本能够可靠的计量、相关的经济利益很可能流入公司时确认服务收入。

综上所述，公司的收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司同类业务不存在重大差异。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内主要的会计政策和会计估计”之“（十）与客户之间的合同产生的收入（自 2020 年 1

月 1 日起适用）”中进行补充披露。

二、结合具体业务模式及业务实质，补充披露各类业务是采用总额法还是净额法确认收入及其具体考虑，是否符合《企业会计准则》规定和行业惯例，总额法、净额法涉及的收入金额及占比

（一）公司总额法及净额法确认收入基本情况

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》及应用指南的相关规定，公司根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。公司在向客户转让商品或服务前能够控制该商品或服务的，为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

同行业可比公司对于收入确认采用的主要方法如下：

项目	收入确认原则	收入确认方法
畅联股份	综合物流服务在服务已经提供，并且取得收取服务收入的权利时确认收入。仓储于服务已经完成，相关的收入和成本能够可靠的计量、与劳务相关的经济利益很可能流入本公司时，确认劳务收入的实现。	总额法
飞力达	飞力达收入主要采用总额法，除在贸易业务中，飞力达根据客户（上游生产商或下游采购商）的需求买断商品，然后再销售给实际采购方，将货物按合同约定的方式送达到客户指定地点，客户签收后公司确认收入的实现。基于飞力达对贸易业务在向客户转让商品前不拥有对该商品的控制权，对上述贸易收入按照净额法确认收入。	总额法及净额法
中国外运	根据在向客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断从事交易时中国外运的身份是主要责任人还是代理人。在向客户转让商品或服务前能够控制该商品或服务的，中国外运为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，中国外运为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。	总额法及净额法
京东物流	于另一方涉及向客户提供商品或服务时，厘定其承诺的性质是否为一项其自行提供指定商品或服务的履约义务（即京东物流为主要责任人）或安排由另一方提供该等商品或服务（即京东物流为代理人）。若京东物流于指定商品或服务转移予客户前控制该商品或服务，则京东物流为主要责任人。若京东物流的履约义务为安排另一方提供指定商品或服务，则京东物流为代理人。	总额法及净额法
海程邦达	依据与客户签署的相关协议、委托书及相关规定，就基础分段式物流服务，在客户取得的海运提单、空运运单及铁运运单时或在客户提货或签收货物后，风险由客户承担。就一站式合同物流服务，在完成客户单笔订单下所要求的所有服务后，风险转移至客户。就精益式供应链物流业务，在客户生产计划中要求的时间节点前完成所要求的配套服务时，风险即转移至客户，就供应链贸易服务，在将货物运输至客户指定交货地点，客户验完货物或签收时，风险转移至客户。	总额法

如上表所示，同行业可比公司主要是采用总额法确认运输、仓储、装卸等业务收

入；但对于交易中作为代理人角色，不承担主要风险的业务采用净额法确认。同行业可比公司收入总额法和净额法确认的原则，与公司确认的原则一致。

（二）总额法、净额法涉及的收入金额及占比

报告期内，公司各业务类型收入按照总额法和净额法确认的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

业务类型		确认方法	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
运输相关服务	公路运输	总额法	697,261.28	49.68	567,535.28	54.85	585,182.88	61.04
	末端送装	总额法	113,392.77	8.08	118,190.05	11.42	107,714.78	11.24
	国际货运	总额法	153,220.90	10.92	85,964.15	8.31	59,589.81	6.22
		净额法	1,255.95	0.09	1,175.62	0.11	894.56	0.09
		小计	154,476.85	11.01	87,139.77	8.42	60,484.37	6.31
	网络货运	总额法	104,848.46	7.47	-	-	-	-
	小计		1,069,979.36	76.23	772,865.11	74.70	753,382.03	78.59
仓储服务		总额法	283,337.18	20.19	232,202.95	22.44	187,912.83	19.60
增值产品或服务		总额法	48,473.36	3.45	28,866.53	2.79	16,851.49	1.76
		净额法	1,832.74	0.13	708.99	0.07	520.04	0.05
		小计	50,306.10	3.58	29,575.52	2.86	17,371.53	1.81
合计			**1,403,622.64**	**100.00**	**1,034,643.58**	**100.00**	**958,666.40**	**100.00**

如上表所示，报告期内，净额法确认的收入占公司总收入的比例分别为 0.14%、0.18%和 0.22%，占比较低。

对于采用总额法核算的业务，公司根据供应链整体解决方案需要的资源，联系供应商通过招投标或协商确定采购服务内容及价格，综合考虑货品的数量、体积、运输路线等因素后独立向客户提出报价方案，并分别与客户、供应商签订交易合同，承担与客户交易中主要责任和主要风险。公司能够主导第三方代表本公司向客户提供服务，能够自主决定所提供服务的价格，并根据合同约定向客户提供服务、进行结算，承担应收款项信用风险。公司在提供服务中作为主要责任人而非代理人，采用总额法核算收入符合《企业会计准则》的规定。

对于采用净额法核算的业务，主要包括国际货运服务中的部分代理业务、增值产品或服务业务中的部分安装代理服务和快递快运服务等。此类业务的主要特点为公司在业务开展过程中主要履行代理职责，产生纠纷后由客户自行与供应商索赔，公司并不承担服务中的主要责任，故在从事该类业务时的身份为代理人，采用净额法核算收

入符合《企业会计准则》的规定。

综合上述分析，公司各类业务是采用总额法还是净额法确认收入及其具体考虑符合《企业会计准则》的相关规定及行业惯例。

三、补充披露各类业务的定价模式是否符合行业惯例，定价是否公允、与市场公允价格是否存在较大差异及原因与合理性，为不同客户提供同类服务的价格是否存在较大差异及原因与合理性

（一）供应链管理服务的定价模式

目前，发行人主要为客户提供供应链管理服务，该等服务系发行人基于客户的具体需求对不同节点进行规划整合而输出的一体化服务，在定价过程中发行人会预估各服务节点所产生的相关成本，并结合客户的运输路线、产品规格、货量规模、服务的复杂性以及客户拓展策略进行综合评估，经相关审批流程，向客户提供分节点如公路运输、末端送装和仓储等服务的报价或打包一口价报价，并最终通过招投标程序或商务谈判确定最终的定价。经查阅发行人的可比公司在供应链服务以及一体化的综合物流服务定价模式上与发行人基本一致，发行人的定价模式符合行业惯例，具体如下：

公司名称	定价模式
京东物流（2618.HK）	京东物流为客户提供多样化的服务，并涉及众多单独的服务，京东物流会为各项服务维持标准化的定价目录。京东物流的标准化定价是基于其涉及的估计成本及类似服务的市场费率厘定并定期更新，而不考虑客户的个别情形。 此外，京东物流通常会签署主服务协议，其中包含订约方、期限、服务范围、费率（通常参考标准化定价的折扣，但也经常根据每个客户的情况和偏好进行定制）及支付条款在内的各项条款。另外考虑到服务具备一体化特征及与企业客户建立的战略关系，京东物流并不只注重每项服务的个别收益。相反，会综合考虑客户概况、其当前及未来的物流支出、行业地位以及渗透及优化其供应链运营的能力等因素后厘定价格。
畅联股份（603648.SH）	畅联物流与供应链物流客户签署一体化综合物流服务合同，当中约定了公司向客户提供的各供应链环节具体服务项目，如仓储、报关、报检、运输、装卸、理货、分拣及收发货等，以及各服务项目的结算价格。每个服务项目根据客户的需求可能为单个服务环节或多个服务环节组合。根据与客户合同约定的服务项目和单价，公司按月与客户就当月完成的各类项目服务量进行结算。
海程邦达（603836.SH）	1、一站式合同物流服务：主要系通过整合船公司、航空公司、港口码头、海关口岸、仓库堆场、货运车队等业务资源，将“订舱、关务、拖车、仓储”等业务环节有机组合，为客户提供两项及两项以上环节的物流服务。公司一般会通过公开招投标或客户询价议价的方式，与客户签署一定期限内的框架协议，确定单项物流服务内容的单价计算依据。对于具体单笔委托业务而言，其最终定价由该次提供的物流服务内容、委托业务量和框架协议确定的单项物流服务单价而综合确定。 2、精益供应链：根据目标客户的行业通性与自身特性，为其定制贯穿“上游采购、生产制造、下游流通、后续配套”全生产经营流程的一体化物流解决方案，一般会通过公开招投标或客户询价议价的方式，与客户签署一定期限内的框架协议，确定单项物流服务内容的单价计算依据。在项目执行阶段，发行人根据实际提供的物流服务内容、委托业务量和框架协议确定的单项物流服务单价而计算物流服务收费金额。

与此同时，发行人在业务开展过程中从提升客户体验的角度，通常会向客户提供

方案设计、订单管理等配套服务，但发行人并未在合同中就方案设计以及订单管理相关的服务内容、履约责任及义务进行约定，相应的也未就该等服务向客户进行单独定价收费或者计算收入，这一安排符合企业客户的付费习惯也与发行人主营业务成本结构以公路运输、末端送装和仓储等服务节点为主保持一致。

在供应链管理服务的价格确定方面，由于供应链管理服务存在明显的定制化特征，市场上也不存在公开、权威性的定价指导。与此同时，根据罗戈研究的行业数据显示，2020 年中国端到端供应链管理服务商前十大的市场集中率为 8.8%，行业呈现竞争格局高度分散的特征；发行人在业务开展过程中也面临来自专注于大件消费品领域的电商平台以及家电品牌的自建供应链公司以及具备一定的供应链服务能力的综合物流企业的竞争，发行人在供应链管理服务市场不具备垄断地位，从而也不存在定价操纵空间。

关于公司供应链管理服务的定价与市场价格之间的对比情况，详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”之“（5）关联销售价格比较”，此外，发行人在供应链管理服务的毛利率水平处于同行业可比公司毛利率水平合理区间。

（二）基础物流服务的定价模式

发行人向客户提供的基础物流服务以网络货运服务、普通货运服务为主，该等服务的获客均基于招投标或商务谈判，相关定价模式也是根据客户自身对于服务计费模式的需求并经由招投标或商务谈判而形成。在定价方面，发行人则会综合评估提供基础物流服务的相关成本（主要为外采运力服务的成本）、货品规格属性、运力服务的复杂性（如运输距离、时效要求）、货量情况以及市场竞争等因素经内部审批后向客户进行报价，并经由客户的招投标及商务谈判程序确定最终的定价，定价符合市场化原则，与市场价格之间不存在显著差异。与此同时，经查阅从事运输服务的企业，其在定价模式上与发行人基本一致。此外，以提供货运服务为代表的基础物流服务市场是个充分竞争的市场，发行人面临来自全国性的货运服务商以及众多专注于专线、区域的货运服务商的竞争，不具备市场垄断地位，也不存在对运输定价进行操作的空间。

关于公司基础物流服务的定价与市场价格之间的对比情况，详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”之“（5）关联销售价格比较”。

（三）生态创新服务的定价模式

发行人目前正在起步试点的生态创新业务，其模式上主要通过对外部资源合作方的产品及服务进行整合，实现向终端用户、司机及车主销售产品及服务。由于下游客户极其分散且市场上也存在提供同类产品及服务的竞争对手，因此发行人在定价模式上主要参考外部资源方销售产品或提供服务的成本以及同品类产品及服务的市场价格而确定，定价模式符合行业惯例，与市场价格不存在显著差异。

四、补充披露供应链管理解决方案中的方案设计、订单管理是否单独定价和计算收入，是否符合供应链管理服务行业惯例，是否存在仅向客户提供方案设计或订单管理的项目

供应链管理服务及解决方案通常会涉及方案设计及订单管理环节。其中方案设计通常涉及仓网优化及布货补货策略的设计，是对后续为客户提供具体供应链服务的一个高层面的统筹规划；订单管理则包括基于物流基础设施及服务资源的优化调度原则对订单内容进行拆解及合并、对订单执行情况进行跟踪管理，是发行人把控供应链服务质量、提升履约效率的必要支撑。但按照企业客户的付费习惯，客户并未在合同中就方案设计以及订单管理相关的服务内容、履约责任及义务进行约定，相应的发行人也未就该等服务向客户进行单独定价收费或者计算收入，与发行人主营业务成本结构以仓储装卸、运输和末端用户服务节点为主保持一致。对于发行人而言，方案设计、订单管理是对供应链服务为客户提供综合服务、提升客户体验的必要环节，但收入的实现是以公路运输、末端送装和仓储服务等方式达成的，具有商业合理性，不存在仅向客户提供方案设计或订单管理的项目，符合行业惯例。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人主营业务的具体情况”之“（三）发行人的主要经营模式”中进行补充披露。

五、按照业务类型、服务内容、区域、季度，分别量化分析并补充披露各明细收入及占比、各区域收入及占比、各季节收入及占比变动的原因及合理性，避免仅以定性分析发表结论；相关变动趋势是否符合行业整体情况，如否，请分析原因及合理性

（一）按业务类型划分的营业收入构成分析

报告期内，公司按业务类型划分的营业收入构成情况如下：

单位：万元

业务类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

业务类型		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
供应链管理服务	消费供应链服务	1,016,174.88	72.40%	872,606.26	84.34%	749,556.17	78.19%
	制造供应链服务	80,313.28	5.72%	50,983.64	4.93%	20,645.79	2.15%
	小计	**1,096,488.16**	**78.12%**	**923,589.90**	**89.27%**	**770,201.96**	**80.34%**
基础物流服务		257,991.76	18.38%	89,251.11	8.63%	181,744.86	18.96%
生态创新服务		49,142.72	3.50%	21,802.57	2.11%	6,719.57	0.70%
合计		**1,403,622.64**	**100.00%**	**1,034,643.58**	**100.00%**	**958,666.40**	**100.00%**

报告期内，公司的营业收入主要来源于供应链管理服务及基础物流服务。报告期内，公司供应链管理服务收入占各期营业收入的比例分别为 80.34%、89.27%和 78.12%，是公司营业收入最重要的构成部分。

1、供应链管理服务营业收入变动情况

报告期内，公司供应链管理服务实现的营业收入分别为 770,201.96 万元、923,589.90 万元和 1,096,488.16 万元，收入呈逐年增长趋势。其中，消费供应链服务实现的营业收入分别为 749,556.17 万元、872,606.26 万元、1,016,174.88 万元，占各期营业收入的比例分别为 78.19%、84.34%、72.40%，是供应链管理服务收入的主要构成部分。公司各期消费供应链服务收入按具体服务行业划分情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
家电类	718,814.59	70.74%	669,461.25	76.72%	589,446.99	78.64%
家居类	109,356.53	10.76%	106,553.49	12.21%	93,321.62	12.45%
健身类	32,084.05	3.16%	22,060.21	2.53%	17,159.89	2.29%
出行类	12,768.97	1.26%	6,783.51	0.78%	1,106.38	0.15%
冷链生鲜类	13,915.19	1.37%	20,534.37	2.35%	23,142.41	3.09%
农产品加工类	64,502.72	6.35%	2,996.01	0.34%	-	-
其他	64,732.81	6.37%	44,217.41	5.07%	25,378.89	3.39%
合计	**1,016,174.88**	**100.00%**	**872,606.26**	**100.00%**	**749,556.17**	**100.00%**

如上表所示，报告期内公司家电类业务随着原有下游客户业务规模的扩张保持稳定增长趋势。2019 年及 2020 年，公司家电类业务收入规模分别较上年增长了 80,014.27 万元和 49,353.34 万元，占当期消费供应链服务收入增长额的比例分别为 65.03%和 34.38%，是消费供应链服务收入增长的最主要原因。2019 年，公司家电类业务增幅较大，主要原因是：一方面，随着家电市场的持续发展，作为家电行业龙头企业的海尔系客户及作为国内领先电商平台的阿里系客户自身业务规模也呈稳健增长趋势，双方

合作持续深入，合作规模进一步扩大；另一方面，公司调整了与海尔系客户的定价模式，公司能及时将成本端的市场价格波动传导至客户收入端，随着业务量的增大收入规模有所增长。2020 年，公司家电类业务收入进一步增长，一方面随着公司与海尔系、阿里系客户合作的进一步深入，双方合作规模稳定增长；另一方面，海尔系客户于 2019 年下半年推行“统仓统配”模式，公司承接了原属于区域经销商向乡镇级经销商自行配送的业务，增加了由“统仓统配”模式带来的收入。

除家电类业务外，公司积极布局家居产品、健身器材行业等供应链业务领域，相关业务板块收入也实现了快速扩张。2019 年及 2020 年，公司家居产品业务收入分别增长了 13,231.87 万元和 2,803.04 万元，健身器材业务收入分别增长了 4,900.32 万元和 10,023.85 万元；此外，随着公司 2019 年下半年开始与伊品生物进行合作，2019 年及 2020 年农产品加工业务收入也分别增长了 2,996.01 万元和 61,506.71 万元。在上述因素的综合影响下，2018 年至 2020 年，公司消费供应链服务实现的营业收入复合增长率达 16.43%，整体呈快速增长趋势。

除消费供应链服务外，报告期内，公司制造供应链服务实现的营业收入分别为 20,645.79 万元、50,983.64 万元、80,313.28 万元，呈逐年增长趋势。随着业务布局的不断拓展，公司于 2019 年收购了深圳富润德，深圳富润德自 2019 年 7 月起纳入公司合并报表范围，2019 年、2020 年分别贡献制造供应链营业收入 17,683.37 万元、40,177.59 万元；同时公司自身 VMI 业务原有客户的业务规模也不断增加，报告期内实现的营业收入分别为 20,403.99 万元、28,321.13 万元和 32,915.37 万元。在上述因素的共同影响下，公司制造供应链服务收入在报告期内实现了持续增长。

2、基础物流服务营业收入变动情况

报告期内，公司基础物流服务实现的营业收入分别为 181,744.86 万元、89,251.11 万元、257,991.76 万元，收入变动幅度较大。2019 年，公司基础物流服务收入较 2018 年出现较大幅度下降，主要系处置盛丰物流股权所致。2018 年，公司基础物流服务收入中较大比例来源于子公司盛丰物流的零担运输业务，公司基于整体业务发展战略考虑，决定不再将价格竞争激烈、协同效应较低的标准化零担业务作为主要业务板块，并于 2018 年 11 月完成对盛丰物流股权的处置，仅通过资源整合方式根据客户需求提供零担服务作为整体解决方案的补充，因此 2019 年公司基础物流服务收入出现较大规模下降。2020 年，公司基础物流服务收入较 2019 年出现大幅增长。一方面，2020 年初公司新增了网络货运业务，于 2020 年实现营业收入 104,848.46 万元；另一方面，公

司主动对贵州沛吉的业务结构进行优化调整，并抓住了疫情期间疫情物资运输业务机会，实现了空运业务的快速发展。2020 年，贵州沛吉实现基础物流服务收入 52,516.14 万元，较 2019 年有较大幅度提升；此外，公司 2019 年底设立了山东日日顺国际供应链管理有限公司，发力布局跨境海运业务，海运业务能力得到了有效加强，2020 年实现基础物流服务收入 19,361.26 万元。在上述因素的共同影响下，2020 年公司基础物流服务收入出现大幅增长。

3、生态创新服务营业收入变动情况

报告期内，公司生态创新服务实现的营业收入分别为 6,719.57 万元、21,802.57 万元、49,142.72 万元，呈逐年增长趋势。报告期内，公司不断优化末端司机体验，实现司机生态圈增值，逐步拓展了保险增值、油品、轮胎等业务领域；同时，公司利用大件产品送货入户、送装同步的机会，为用户提供基于最佳体验的增值产品如居家安全、健身内容、出行防护等定制化解决方案，实现了收入的逐年增长。其中，包含增值产品采销及增值服务等在内的场景生态类业务报告期内实现营业收入分别为 3,649.07 万元、12,538.09 万元和 20,952.51 万元，是生态创新服务收入增长的主要驱动因素；此外，公司自 2019 年起开始拓展油品销售业务，2019 年、2020 年分别实现营业收入 4,385.69 万元、23,765.63 万元，也带来了生态创新服务规模的快速增长。

（二）按服务内容划分的营业收入构成

公司以客户需求为导向，为客户提供定制化的供应链全流程解决方案，满足企业客户在采购、生产制造、消费流通、用户服务等不同环节的业务需求。公司的供应链管理解决方案覆盖方案设计、订单管理、运力服务、仓储布局及管理、末端用户配送及安装在内不同环节。公司根据不同类型客户及其个性化的需求，整合不同供应链服务节点为客户提供供应链管理服务、基础物流服务等定制化供应链服务及解决方案。通常来说，公司根据订单中的不同服务节点或者服务内容进行计价，这些节点和服务内容主要包括公路运输、末端送装、国际货运、网络货运等运输服务，仓储服务、增值产品或服务等。

报告期内，公司按服务内容划分的营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
运输相关服务	公路运输	697,261.28	49.68%	567,535.28	54.85%	585,182.88	61.04%
	末端送装	113,392.77	8.08%	118,190.05	11.42%	107,714.78	11.24%

	国际货运	154,476.85	11.01%	87,139.77	8.42%	60,484.37	6.31%
	网络货运	104,848.46	7.47%	-	-	-	-
	小计	1,069,979.36	76.23%	772,865.11	74.70%	753,382.03	78.59%
仓储服务		283,337.18	20.19%	232,202.95	22.44%	187,912.83	19.60%
增值产品或服务		50,306.10	3.58%	29,575.52	2.86%	17,371.53	1.81%
合计		**1,403,622.64**	**100.00%**	**1,034,643.58**	**100.00%**	**958,666.40**	**100.00%**

报告期内，公司的营业收入主要来源于运输相关服务及仓储服务，二者合计占营业收入的比例分别为 98.19%、97.13%和 96.43%。

1、运输相关服务营业收入变动情况

报告期内，公司运输相关服务实现的营业收入分别为 753,382.03 万元、772,865.11 万元、1,069,979.36 万元，占营业收入的比例分别为 78.59%、74.70%、76.23%，整体呈增长趋势。按服务内容细分的营业收入变动情况分析如下：

（1）公路运输营业收入变动情况

报告期内，公司公路运输实现的营业收入分别为585,182.88万元、567,535.28万元、697,261.28 万元，报告期内存在一定波动，但整体呈增长趋势。2019 年，公司公路运输营业收入较 2018 年下降 17,647.60 万元，主要原因是：①2018 年 11 月公司处置了主要从事零担运输业务的子公司盛丰物流，2018 年 1-11 月，盛丰物流实现公路运输营业收入 126,425.96 万元，2019 年无该项业务收入；②随着公司消费供应链服务、制造供应链服务的不断发展，其相应服务中的公路运输实现的营业收入也有所增长。在上述主要因素的综合影响下，公司公路运输营业收入较 2018 年有所下降。2020 年，公司公路运输营业收入较 2019 年增长 129,726.00 万元，主要得益于消费供应链服务、制造供应链服务的快速增长。2020 年，消费供应链服务下伊品生物、海尔系客户等重要客户收入均实现快速增长，导致消费供应链服务的公路运输收入较 2019 年增长 89,302.03 万元；制造供应链服务下新增的客户隆基乐叶光伏科技有限公司实现公路运输收入增长较快，同时其他重要客户公路运输收入也均较 2019 年有较大增长，带来制造供应链服务整体公路运输收入较 2019 年增长 20,072.02 万元。消费供应链服务和制造供应链服务中公路运输收入增长合计贡献了公路运输收入总增长的 84.31%。

（2）末端送装营业收入变动情况

报告期内，公司末端送装实现的营业收入分别为107,714.78万元、118,190.05万元、113,392.77 万元。报告期内，公司末端送装服务收入基本保持平稳，未发生较大变化。2020 年，受海尔顺逛电商平台、京东等业务缩减影响，末端送装服务收入减少 4,797.29

万元。

（3）国际货运营业收入变动情况

报告期内，公司国际货运业务实现的营业收入分别为 60,484.37 万元、87,139.77 万元、154,476.85 万元，整体呈增长趋势。2019 年，公司国际货运业务收入较 2018 年增长 26,655.40 万元，主要是受贵州沛吉并表期间差异的影响，公司于 2018 年 6 月收购取得主要从事国际货运业务的贵州沛吉控股权，2018 年 7-12 月、2019 年，贵州沛吉分别实现国际货运营业收入 42,766.26 万元、67,536.68 万元。2020 年，公司国际货运业务收入较 2019 年增长 67,337.08 万元，主要原因是：一方面公司主动对贵州沛吉的业务结构进行优化调整，并抓住了疫情期间疫情物资运输业务机会，贵州沛吉业务收入持续增长，较 2019 年增长了 23,262.77 万元；另一方面，公司于 2019 年底设立了山东日日顺国际供应链管理有限公司，发力布局跨境海运供应链业务，该子公司 2020 年实现营业收入 21,301.02 万元。

（4）网络货运营业收入变动情况

公司于 2020 年开始通过子公司云顺科技开展网络货运业务，当年实现营业收入 104,848.46 万元。

2、仓储服务营业收入变动情况

报告期内，公司仓储服务实现的营业收入分别为 187,912.83 万元、232,202.95 万元、283,337.18 万元，呈逐年增长趋势。2019 年，公司仓储服务收入较 2018 年增长 44,290.12 万元，主要是受消费供应链服务业务量增加以及公司与海尔系客户定价模式的调整，2019 年消费供应链服务下的仓储服务收入较 2018 年增长 42,522.00 万元。2020 年，公司仓储服务收入较 2019 年增长 51,134.23 万元，主要原因是：一方面，海尔系客户于 2019 年下半年推行“统仓统配”模式，公司承接了原属于区域经销商向乡镇级经销商自行配送的业务，增加了由“统仓统配”模式带来的业务收入，仓储服务收入进一步增长；另一方面，海尔系客户、阿里系客户原有业务收入继续持续增长。在上述因素的共同影响下，消费供应链服务下的仓储服务收入增长 44,018.44 万元，是公司 2020 年仓储服务收入增长的最主要驱动因素。

3、增值产品或服务业务营业收入变动情况

报告期内，公司增值产品或服务业务实现的营业收入分别为 17,371.53 万元、29,575.52 万元、50,306.10 万元，呈逐年增长趋势。2019 年，公司增值产品或服务收入较 2018 年增长 12,203.99 万元，主要是随着公司不断推动增值产品采销及增值服务等

业务，收入增长 8,889.02 万元；2020 年，公司增值产品或服务收入较 2019 年增长 20,730.58 万元，主要是受油品增值服务增长 19,379.94 万元影响所致。

（三）按区域划分的营业收入构成分析

报告期内，公司按区域划分的营业收入构成情况如下：

单位：万元

区域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内						
华东（不含山东）	326,714.88	23.28%	253,974.81	24.55%	281,445.71	29.36%
山东	230,159.10	16.40%	187,899.97	18.16%	122,760.92	12.81%
西部	235,345.65	16.77%	136,431.99	13.19%	120,979.99	12.62%
华中	195,476.83	13.93%	154,578.47	14.94%	144,497.58	15.07%
华南	179,843.36	12.81%	155,924.10	15.07%	134,264.20	14.01%
华北	135,795.35	9.67%	96,720.05	9.35%	112,894.86	11.78%
东北	89,748.29	6.39%	46,322.33	4.48%	38,855.36	4.05%
小计	**1,393,083.46**	**99.25%**	**1,031,851.72**	**99.73%**	**955,698.63**	**99.69%**
境外（注）	10,539.18	0.75%	2,791.85	0.27%	2,967.77	0.31%
总计	**1,403,622.64**	**100.00%**	**1,034,643.58**	**100.00%**	**958,666.40**	**100.00%**

注：境外收入指对注册在境外客户实现的收入。

报告期内，公司境内业务收入分别为 955,698.63 万元、1,031,851.72 万元和 1,393,083.46 万元，占营业收入的比例分别为 99.69%、99.73%和 99.25%，是公司营业收入的主要构成。报告期内，公司业务区域分布较广，不存在对单一区域过分依赖的情形。

报告期内，公司在华东地区（含山东）实现的营业收入分别为 404,206.63 万元、441,874.78 万元和 556,873.98 万元，占营业收入的比例分别为 42.16%、42.71%、39.67%，是公司营业收入的核心贡献区域。2019 年，受位于华东地区阿里系客户、海尔系客户、惠氏（上海）贸易有限公司等主要客户的收入大幅增长影响，华东地区供应链管理服务中的消费供应链服务营业收入增长了 68,667.94 万元，是最主要的增长驱动因素。此外，受处置盛丰物流影响，华东地区基础物流服务收入有所下降。在上述因素共同影响下，2019 年公司华东地区营业收入较 2018 年增长了 37,668.15 万元。2020 年，公司华东地区营业收入较 2019 年增长了 114,999.20 万元，主要原因是受基础物流服务下新增网络货运业务等因素影响，华东地区基础物流服务营业收入增长了 96,714.41 万元。

报告期内，公司在西部地区实现的营业收入分别为 120,979.99 万元、136,431.99 万

元和 235,345.65 万元，呈逐年增长趋势。2020 年，公司西部地区营业收入较 2019 年增长了 98,913.66 万元，增幅较大，主要原因是 2020 年供应链管理服务中的消费供应链服务下西部地区重要客户伊品生物较 2019 年新增收入 28,119.02 万元，此外位于西部地区的海尔系客户及阿里系客户相关业务持续增长，带来了消费供应链服务收入规模的快速增长。除此以外，西部地区新增基础物流服务收入 16,656.44 万元，也是重要增长构成因素。

报告期内，公司在华中地区实现的营业收入分别为 144,497.58 万元、154,578.47 万元和 195,476.83 万元，呈逐年增长趋势。2020 年，公司华中地区营业收入较 2019 年增长了 40,898.36 万元，增幅较大，主要原因是受位于华中地区的阿里系客户、海尔系客户及其下属子公司业务增长，以及新增网络货运业务收入等因素影响，华中地区供应链管理服务中的消费供应链服务和基础物流服务业务整体营业收入增长了 34,999.87 万元。

报告期内，公司在华南地区实现的营业收入分别为 134,264.20 万元、155,924.10 万元和 179,843.36 万元，各年保持稳定增长态势。

报告期内，公司在华北地区实现的营业收入分别为 112,894.86 万元、96,720.05 万元和 135,795.35 万元，整体呈波动式增长趋势。2019 年，公司华北地区营业收入较 2018 年减少了 16,174.81 万元，主要原因是受处置盛丰物流影响，导致盛丰物流在华北地区实现的营业收入减少了 29,672.53 万元。2020 年，公司华北地区营业收入较 2019 年增长了 39,075.30 万元，主要原因是受新增网络货运业务等影响，基础物流服务收入快速增长，华北地区基础物流服务营业收入增长了 28,510.31 万元。

报告期内，公司在东北地区实现的营业收入分别为 38,855.36 万元、46,322.33 万元和 89,748.29 万元。2020 年，公司东北地区营业收入较 2019 年增长了 43,425.96 万元，增幅较大，主要原因是受供应链管理服务中的消费供应链服务快速发展影响，伊品生物、科勒等重要客户或其下属子公司在东北地区实现的收入快速增长，东北地区消费供应链服务整体营业收入增长了 30,756.99 万元。

报告期内，公司在境外地区实现的营业收入分别为 2,967.77 万元、2,791.85 万元和 10,539.18 万元，整体呈增长趋势。2020 年，公司境外地区营业收入增幅较大，主要原因是 2020 年对伊品生物境外子公司的跨境业务实现境外收入 6,895.06 万元。

（四）按季度划分的营业收入构成

报告期内，公司营业收入按季度分布构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	244,027.70	17.39%	200,214.30	19.35%	200,819.64	20.95%
二季度	363,100.39	25.87%	240,663.66	23.26%	236,551.13	24.68%
三季度	356,908.15	25.43%	251,063.14	24.27%	259,472.96	27.07%
四季度	439,586.41	31.32%	342,702.47	33.12%	261,822.67	27.31%
合计	**1,403,622.64**	**100.00%**	**1,034,643.58**	**100.00%**	**958,666.40**	**100.00%**

报告期内，公司营业收入存在一定的季节性波动，主要是公司的消费供应链服务业务受消费品消费周期及电商集中促销影响较大，导致第四季度营业收入占比较高。

2019 年，公司第一至第三季度营业收入与 2018 年相比变动较小，第四季度营业收入出现较大增幅。公司营业收入占比最高的消费供应链服务受下游行业影响，具有一定的季节性特征。公司消费供应链服务中，家电类业务收入占比较高，报告期内均在 70%以上。受“双十一”等电商促销活动的影响，公司第四季度消费供应链服务收入占比较高。2019 年，公司消费供应链服务收入较 2018 年增长了 123,050.08 万元，同比增长 16.42%，占营业收入的比例也由 2018 年的 78.19%上升至 84.34%。具有一定季节性特征的消费供应链服务收入快速增长，导致 2019 年公司第四季度营业收入金额及占比有所提高。

2020 年，公司各季度营业收入均有较大幅度增长，第四季度营业收入占比相较 2019 年出现小幅下降。2020 年，公司消费供应链服务营业收入较 2019 年增长了 143,568.62 万元，同比增长 16.45%，但占营业收入的比例由 2019 年的 84.34%下降至 72.40%，主要原因是得益于公司新增网络货运业务带来收入规模快速增长，同时基础物流服务中的跨境运输业务快速发展，基础物流服务收入实现了较大增长，导致各类型业务收入结构发生一定变化，公司消费供应链服务收入占比有所下降。受具有一定季节性特点的消费供应链服务收入占总收入比例下降的影响，公司 2020 年第四季度营业收入占比相较 2019 年出现小幅下降。

（五）营业收入变动趋势与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司营业收入变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
京东物流	7,337,471.60	47.20%	4,984,763.90	31.62%	3,787,344.50
飞力达	370,850.96	14.56%	323,716.04	1.21%	319,844.92

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
中国外运	8,453,684.14	8.87%	7,765,009.13	0.44%	7,731,183.65
畅联股份	151,683.05	17.10%	129,531.57	5.03%	123,323.76
海程邦达	542,792.93	59.02%	341,333.84	40.41%	243,103.02
平均值	/	29.35%	/	15.74%	/
发行人	**1,403,622.64**	**35.66%**	**1,034,643.58**	**7.93%**	**958,666.40**

如上表所示，报告期内，同行业可比公司整体营业收入呈稳步增长趋势。公司营业收入增长率与同行业可比公司存在一定差异，但处于同行业可比公司整体增长率合理区间内。受细分业务领域、公司战略发展方向、所处发展阶段及业务周期等因素影响，各公司营业收入增长率均有所不同。

2019 年，公司营业收入较 2018 年增长了 7.93%，略低于同行业可比公司平均营业收入增长率，主要是受盛丰物流处置出表影响，若不考虑盛丰物流的影响，公司 2019 年营业收入较 2018 年增长了 19.74%，高于同行业平均增长速度。根据京东物流公开披露的招股说明书显示，2019 年京东物流营业收入增长率为 31.62%，远高于同行业可比公司营业收入平均增速，主要原因系受客户数量增加及来自现有客户的收入增加带动，其一体化供应链客户的收入增长 22.50%，以及由于其他客户的数量增加导致快递快运服务的包裹数量及重量的增加带来收入增长 115.20%。根据海程邦达公开披露的招股说明书显示，2019 年海程邦达营业收入增长率为 40.41%，亦远高于同行业可比公司营业收入平均增速，主要原因系受该公司于 2018 年成功收购顺圆弘通、既有客户产能提升、新客户开拓成功等因素影响，主营业务中的基础分段式物流、精益供应链物流营业收入实现增长。

2020 年，公司营业收入较 2019 年增长了 35.66%，高于同行业可比公司平均营业收入增长率，主要原因是得益于公司来自于下游客户收入规模的快速增长，以及公司在网络货运、国际货运方面的业务布局和优化，公司供应链管理服务及基础物流服务等板块均实现了收入的快速增长。同行业可比公司中，京东物流 2020 年营业收入增长率为 47.20%，主要原因系一体化供应链客户收入增长 32.94%及其他客户收入增长 121.66%；同行业可比公司中，海程邦达 2020 年营业收入增长率为 59.02%，主要原因系受 2020 年新冠疫情影响导致海运价格上涨等因素影响，当年主营业务中基础分段式物流、一站式合同物流、精益供应链物流营业收入分别实现了 82.44%、13.79%、42.43%的增长。

综上所述，报告期内，公司营业收入增长趋势与同行业可比公司营业收入增长趋势保持一致，营业收入增长率处于同行业可比公司整体增长率波动区间，受细分业务领域、公司战略发展方向、所处发展阶段及业务周期等因素影响存在一定差异，公司营业收入变动趋势符合行业整体情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、营业收入的构成分析”中进行补充披露。

六、补充披露 2020 年新增网络货运业务的背景、与普通运输的区别，将相关收入与普通运输收入分别列示的原因，是否符合行业惯例

（一）公司开展网络货运业务的背景

为提升服务能力，推进物流行业供给侧结构性改革，促进物流业“降本增效”，交通运输部办公厅于 2016 年 9 月 1 日印发《交通运输部办公厅关于推进改革试点加快无车承运物流创新发展的意见》（交办运〔2016〕115 号），决定在全国开展道路货运无车承运人试点工作，选择“互联网+”货运物流新业态企业，围绕健全制度、完善标准、创新模式等方面，组织开展试点工作。为贯彻落实国务院关于促进平台经济规范健康发展的决策部署，规范网络平台道路货物运输经营，维护道路货物运输市场秩序，促进物流业降本增效，交通运输部、国家税务总局在系统总结无车承运人试点工作的基础上，于 2019 年 9 月制定发布了《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》，为网络货运平台实现健康、有序的发展奠定了坚实的基础。

基于上述政策背景，为围绕公司战略布局搭建完善的物流生态体系，强化直管到车的能力，更好的为客户提供供应链一体化解决方案服务，公司于 2020 年开始从事网络货运业务。

（二）网络货运业务与普通运输的区别

网络货运平台经营，是指经营者依托互联网平台整合配置运输资源，以承运人身份与托运人签订运输合同，委托实际承运人完成道路货物运输，承担承运人责任的道路货物运输经营活动。网络货运经营不包括仅为托运人和实际承运人提供信息中介和交易撮合等服务的行为。实际承运人，是指接受网络货运经营者委托，使用符合条件的载货汽车和驾驶员，实际从事道路货物运输的经营者。

网络货运业务与普通货运业务在运营模式、管理方式、资质条件要求等方面存在一定区别，具体情况如下：

1、运营模式不同。普通运输模式的运力资源涵盖了自有运力、外协车队、专线公

司以及个体司机等各方，普通运输模式下企业获取货主的物流服务需求后通过对自身及下游资源的整合、调度提供运输服务，并从中赚取差价或服务费。网络货运模式下，网络货运平台把托运人（货主方）、实际承运人（车主方）和收货人各方通过现代信息技术有效的连接在一起，通过信息化的工具高效的管理和调度车辆，为货主提供一体化、可视化的物流运输服务。

2、客户、供应商管理方式不同。普通运输模式下更侧重于供应商运力资源的整合管理，需综合考察供应商的规模、运力、服务等综合实力，根据客户需求统筹调度自有运力或供应商运力，需要对客户、供应商单独进行维护、管理，在运力管理方面更多的体现对供应商的管理。而网络货运侧重于利用快速布局服务网点和信息系统，严格承运人筛选标准、健全诚信考核档案、实施全过程风险管理、完善保险赔付机制等手段，通过网络货运平台为客户、供应商提供更为标准、系统的采购、销售服务，在运力管理方面更多的体现公司直管到车的能力。

3、业务资质条件需求不同。《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》规定，网络货运经营者除需取得《道路运输经营许可证》（经营范围为网络货运）外，还应当符合《互联网信息服务管理办法》等相关法律法规规章关于经营性互联网信息服务的要求，并具备与开展业务相适应的信息交互处理及全程跟踪记录等线上服务能力，包括：取得增值电信业务许可证，符合国家关于信息系统安全等级保护的要求，网络平台接入省级网络货运信息监测系统，具备《网络平台道路货物运输经营服务指南》要求的信息发布、全程监控、咨询投诉、在线评价、数据调取等八项功能等。而从事普通运输业务仅需要取得《道路运输经营许可证》。

（三）将网络货运收入与普通运输收入分别列示的原因及行业惯例情况

由于网络货运服务与普通运输服务在运营模式、管理方式、资质条件等方面均存在一定差异，为更好的体现各类型收入具体情况，公司将网络货运收入与普通运输收入分别列示。

网络货运业务属于供应链管理服务行业的新兴业务，从事网络货运业务的相关上市公司根据自身实际情况，采用了不同的收入列示方式。从事网络货运业务的 A 股上市公司中，传化智联（002010.SZ）在 2020 年年报中将“网络货运平台业务”与“物流供应链业务”的营业收入分别进行了列示，与公司处理方式相同；中储股份（600787.SH）未将网络货运业务收入单独列示。

公司基于网络货运业务与普通运输业务的实际差异情况，为更好体现实际收入结

构，将网络货运收入与普通公路运输收入分别列示于运输相关服务项下。该等处理方式与部分开展同类业务上市公司列示方式相同，能够充分体现公司收入结构状况。

七、补充披露报告期内发行人向客户赔偿及向供应商索赔的具体情况，涉及的金额及占营业收入的比例，是否存在可能影响发行人持续经营能力的重大赔偿情形，请充分披露相关风险

报告期内，公司存在向客户赔偿及向供应商索赔的情形，关于赔偿及索赔事项，公司与客户及供应商约定情况如下：

（一）公司与客户的约定情况

公司与主要客户签订的销售合同中对服务质量及赔付条款的具体约定如下：

公司应按照服务标准进行服务，保证货品运输的安全性、及时性、准确性。公司对货物送达过程中由于自身原因造成的损坏和送错货、丢失负责，而不对货物质量和型号的对错负责。

公司的责任包括：1）在货物仓储期间，未按合同规定的储存条件和仓储要求储存货物，造成货物灭失变质、污染、损坏的，应承担赔偿责任。如属包装不符合合同规定或超过有效储存期而造成货物损坏、变质的，不负赔偿责任；2）由公司负责发运的货物，不能按期发货，应赔偿客户逾期交货的直接损失；错发到货地点，除按合同规定无偿运到规定的到货地点外，还需赔偿客户因此而造成的直接损失。

（二）公司与供应商的约定情况

公司与主要供应商签订的采购合同中对服务质量及赔付条款的具体约定如下：

供应商应保证货物运输的安全性、及时性、准确性。因供应商责任发生错运、错交，供应商应无偿运到指定的收货单位，交给接收人。由此造成延迟交付，供应商应向公司支付违约金，并承担由此给公司造成的损失。运输中供应商保证无破包、散包、包装牢固和按运输包装标志作业，不对货物倒置、横放以及以大压小，以重压轻等，否则供应商应向公司支付违约金。对货物在装卸、运输过程中如因丢失、损坏、被盗、被抢等任何原因造成的货物灭失、短少、变质、污染、损坏等任何损失，均由供应商向公司按货物的市场价格进行赔偿。

除上述条款外，公司与客户及供应商通常会在合同中以合同附件的形式对赔付条款进行明确约定，包括赔付情形、赔付流程、赔付标准等。出现赔付情形时，客户可以根据合同约定的标准向公司要求赔付。通常情况下，公司接到客户要求赔付的申请后会落实具体订单的实际情况及是否属于供应商服务质量问题，经落实如果属于供应

商服务质量问题，并且按照公司与供应商签订的合同可以追索供应商的情况下，公司通常会在收到客户赔付要求的次月向供应商发起赔付申请。

报告期内，公司向客户赔偿及向供应商索赔的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司向客户赔付金额	6,767.38	6,165.98	5,057.58
供应商向公司赔付金额（包含保险公司赔付金额）	6,462.98	5,908.06	4,824.28
营业收入	1,403,622.64	1,034,643.58	958,666.40
客户索赔占收入的比例	0.48%	0.60%	0.53%
公司向供应商索赔占收入的比例	0.46%	0.57%	0.50%

如上表所示，报告期内公司向客户赔偿金额占各期营业收入的比例较低，且可通过向供应商或保险公司追索挽回损失的比例较高，公司向客户的单笔赔偿金额通常较低，该等赔偿行为不会对公司正常生产经营造成重大影响，不存在影响持续经营能力的重大赔偿情形，不会影响公司持续经营能力。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）服务质量不能达到标准的风险”中对潜在赔偿风险进行补充披露。

八、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层和财务人员，了解发行人各类业务性质及收入确认时点；

2、抽样获取并检查发行人主要客户及各业务模式的合同，识别与收入确认相关的重要条款，评价发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

3、查询同行业可比公司收入确认政策，比较分析发行人收入确认政策与同行业是否存在差异，是否符合行业惯例；

4、获取报告期内发行人按照业务类型、服务内容、区域、季度等维度的销售明细，核查金额的准确性，并对营业收入实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因，并与可比公司收入波动进行比较，分析发行人收入波动的合理性；

5、取得报告期内发行人与重大客户所签订的交易合同，重点了解各类交易的商业模式和定价机制，并对不同客户提供同类服务的合同约定价格进行横向比较，核查发行人为不同客户提供同类服务的价格是否存在较大差异；

6、抽样获取供应链管理解决方案业务相关合同，访谈相关财务及业务人员，了解合同中约定的工作和价格确定方式，及发行人会计处理方式；

7、查询同行业可比公司的定价模式，并与发行人的主要业务板块的定价模式进行比较；通过询价等方式获取第三方市场价格，并与发行人的主要服务节点的价格进行抽样对比；

8、查询同行业可比公司供应链管理解决方案业务类型，比较发行人供应链管理解决方案业务是否符合行业惯例，是否存在仅向客户提供方案设计或订单管理的项目；

9、访谈发行人管理层和业务人员，并取得发行人设立云顺科技相关政策文件、政府补助等文件，了解相关市场前景及发行人发展战略规划，以及网络货运业务的战略地位和商业运作模式；查询从事网络货运业务上市公司关于网络货运收入的列示方式；

10、取得网络货运业务相关合同，核查分析合同重点条款及与客户合作方式，确认与普通运输业务的区别及分别列示的合理性；

11、取得报告期内发行人向客户赔偿及向供应商索赔明细，了解索赔原因及进展；

12、通过各项市场公开信息查询渠道，获取主要客户的工商背景、经营情况和业务规模等信息，检查是否存在关联关系和经营异常情况；了解发行人主要客户及变化情况并分析合理性；

13、针对各项不同业务模式，通过与管理层访谈了解相关业务的具体实施过程及与收入确认相关的内部控制程序，并通过抽取样本执行穿行测试以验证对收入流程及相关控制的了解；

14、采取“大额+随机”的抽样方式抽取样本执行细节测试，获取交易合同、收计费明细、对账单、发票、银行回单等资料，核查收入的真实性及记账的准确性；

15、对发行人主要客户的应收账款、收入及其他重要科目执行函证程序，存在回函差异的，核查相关差异存在的原因并取得相关凭证以分析差异合理性。报告期各期主营业务收入回函占各期营业收入比例分别为 73.56%、87.07%和 79.77%，应收账款回函占各期应收账款比例分别为 76.26%、77.46%和 75.21%；针对未回函的客户，申报会计师执行替代程序；

16、对发行人主要客户进行实地走访及视频访谈，确认其与发行人业务往来的真实性以及收入金额的准确性。报告期各期申报会计师实地走访和视频访谈的客户合计 124 家，占各期主营业务收入的比例分别为 69.39%、76.15%和 70.17%；

17、对发行人的收入执行截止性测试程序，取得记账凭证、相关业务单据及收入

确认单据，检查收入是否确认在正确的会计期间。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、发行人各类业务收入确认方法，包括采用总额法或净额法确认收入方法符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司同类业务不存在重大差异，符合行业惯例，发行人已就前述事项进行补充披露；

2、发行人各类业务的定价模式符合行业惯例，定价公允、与市场公允价格不存在较大差异，公司对不同的客户存在不同的定价，但是都建立在服务成本以及与客户之间的招投标及商务谈判的基础上确定，差异原因具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人有关供应链管理解决方案中涉及的方案设计、订单管理等环节，发行人并未对客户进行单独定价收费或者计算收入，符合企业客户的付费习惯及供应链管理服务行业的惯例，不存在仅向客户提供方案设计或订单管理的项目的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、发行人各明细收入及占比、各区域收入及占比、各季节收入及占比变动具有合理性，相关变动趋势符合行业整体情况，发行人已就前述事项进行补充披露；

5、2020 年新增网络货运业务系在物流业政策背景及发行人更好的为客户提供供应链一体化解决方案服务的战略背景下产生的，网络货运业务与普通货运业务在运营模式、管理模式、资质条件要求等方面存在一定区别，发行人基于相关业务的差异情况，为更好体现收入结构，将网络货运收入与普通运输收入分别列示，与部分开展同类业务上市公司列示方式相同的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

6、报告期内发行人不存在可能影响发行人持续经营能力的重大赔偿情形；

7、报告期内，发行人的收入确认真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 12. 关于客户

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主要客户多为全球知名企业或境内外上市公司，向前五大客户销售金额占营业收入的比例分别为 65.81%、68.29%和 57.08%，不存在向单个客

户的销售比例超过 50%的情况。

（2）2020 年，发行人前五大客户新增宁夏伊品生物科技股份有限公司及齐鲁云商数字科技股份有限公司。其中，宁夏伊品生物科技股份有限公司成立于 2003 年，2019 年 9 月底开始合作，后因发行人业务结构调整已于 2020 年底终止合作。齐鲁云商数字科技股份有限公司成立于 2010 年，2020 年开始合作，交易额增长主要系发行人新设子公司云顺科技开展网络货运业务所致，目前合作正常开展。

（3）公司存在一定的客户与供应商、竞争对手重叠情形。

请发行人：

（1）补充披露发行人的获客方式，各类方式涉及的收入金额及占比，并结合在手订单客观分析发行人未来的客户开拓计划及实施效果；

（2）补充披露发行人与现有客户签署的合作协议形式及主要内容，发行人所处的地位、竞争优势、面临的主要竞争对手，相关合作是否稳定、是否存在被替代的可能，如认为稳定或不会被替代，请披露相关依据；

（3）结合证监会《首发业务若干问题解答》有关客户集中度的内容，补充披露发行人来自海尔系客户、阿里系客户的收入和毛利占比较高是否可能构成重大不利影响，客户集中度较高是否符合行业整体情况，是否对本次发行上市构成实质性障碍，并就客户集中度较高的风险在重大事项提示部分进行充分和客观揭示；

（4）补充披露发行人与宁夏伊品生物科技股份有限公司、齐鲁云商数字科技股份有限公司合作的背景，合作后不久即成为发行人前五大客户的原因及合理性；发行人与宁夏伊品生物科技股份有限公司于 2020 年底终止合作的具体原因；

（5）补充披露报告期各期客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情形下销售和采购的汇总金额、占比，相关定价是否公允、是否符合行业惯例；

（6）补充披露发行人向主要客户销售的内容，同一类型业务下不同客户毛利率情况、存在差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动原因；

（7）列表说明客户的基本情况，包括但不限于所在地、成立时间、主营业务，与发行人的合作背景、合作历史、是否存在关联关系、发行人获取订单的方式、定价政策等。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并结合证监会《首发业务若干问题解答》有关客户集中度的内容，说明核查情况、发表核查意见。

回复：

一、补充披露发行人的获客方式，各类方式涉及的收入金额及占比，并结合在手订单客观分析发行人未来的客户开拓计划及实施效果

（一）补充披露发行人的获客方式，各类方式涉及的收入金额及占比

公司目前主要通过商务洽谈或参与招投标的方式获取客户，向客户提供定制化的供应链管理解决方案，与之建立良好的合作关系。

1、商务洽谈

发行人从专业化的物流及供应链门户网站、现有客户端获取潜在客户的服务需求以及行业协会举办的交流活动获取客户线索，并与潜在客户建立起初步联系，与之就具体服务需求、服务内容以及价格预期进一步沟通。在初步了解潜在客户的需求后，发行人为客户提供初步方案建议及报价信息并与之进行沟通磋商。在取得潜在客户对于服务内容及报价的反馈后，发行人基于该等合作产生的成本及经济收益的测算结果，确定是否与该潜在客户建立合作关系。在双方对于服务内容、价格等主要商业安排达成一致意见后，安排签署合约并确定合作。

2、招投标

发行人通过招投标网站或各大企业发布的招标公告，获得招标信息，通过对潜在客户的需求、发行人资源匹配程度、发行人自身竞争优劣势的分析、以及项目预期产生的经济效益等因素进行评估，确定是否参与招投标。在确定参加招标后，发行人与潜在客户沟通服务需求及招投标相关要求，按照招投标要求准备报价和资源，同时进行仓、配、最后一公里、系统等资源能力储备，进而遵循招标流程以及客户要求进行投标（线上或线下），并结合潜在客户的招投标流程需要进行讲标。在中标之后，发行人与潜在客户签订合同并确定合作。

报告期内，发行人的客户主要以 B 端企业客户为主，发行人系通过商务洽谈或招投标两种方式获取 B 端企业客户；除前述商务洽谈及招投标获客方式之外，随着 2019 年发行人开始规模化开展最后一公里生态业务，存在少量的 C 端个人客户通过线上下单购买发行人提供的定制化产品及解决方案。报告期内，发行人各类获客方式涉及的金额、占比情况如下：

单位：万元

获客方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商务洽谈	1,260,741.03	89.82%	942,440.44	91.09%	926,185.80	96.61%
招投标	136,681.36	9.74%	88,518.34	8.56%	32,471.90	3.39%

获客方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他	6,200.25	0.44%	3,684.80	0.36%	8.70	<0.01%
合计	**1,403,622.64**	**100.00%**	**1,034,643.58**	**100.00%**	**958,666.40**	**100.00%**

（二）结合在手订单客观分析发行人未来的客户开拓计划及实施效果

发行人依托已经建立起的一支具备行业专业维度以及区域拓展能力的销售团队，有效覆盖不同行业、不同地区的客户；与此同时，发行人在过往的运营及发展中已制定了完备的客户拓展计划，以不断提升其产品及服务的竞争优势为主线，持续深化与现有客户的合作，并拓展新的客户资源，具体如下：

在深化与现有客户合作方面，公司将围绕消费供应链客户所处的行业特点及对供应链管理的需求，对现有的供应链服务不断迭代升级，积极打造在垂直行业的专业度，增强与现有客户的粘性，并并通过提升工厂端至用户端全流程供应链服务能力，不断拓展并深化与现有客户在新业务领域的合作机会，以此扩大现有客户的销售规模。

在新客户拓展方面，公司借助其在家电、家居、健身、出行等大件消费品行业的竞争优势以及向其他泛大件行业推广及复制以吸引更多客户资源；并且，公司也将进一步发挥其专业化供应链服务能力，加大在前端供应链管理服务、基础物流服务等业务板块的布局，以满足不同场景下客户的供应链需求，进而吸引新客户并扩大销售。

发行人在报告期内主要与客户签署框架性的业务协议，该等协议通常不会对业务量进行约定，具体的业务量以订单需求为主。报告期内，发行人的消费供应链、制造供应链、基础物流服务以及车后生态业务板块以一年或一年以上的框架性的业务协议为主，订单需求的频次以及服务内容相对稳定，就发行人截至 2021 年 6 月 30 日已签署的合同或订单在 2021 年 1 月 1 日之后预计产生收入的部分（即“在手订单”），发行人以 2021 年 6 月 30 日往前 12 个月的平均业务量及业务收入为基础（若合作期限小于 12 个月，则以合作起始日至 2021 年 6 月 30 日每月平均业务量及业务收入为基础进行预测），对该等已签署的合同或订单未来的收入进行预测。

按照上述对于在手订单的预测逻辑，发行人在招股说明书签署之日已签署的合同或订单预计在 2021 年 1 月 1 日之后产生收入约为 1,507,779 万元，其中由现有客户贡献的订单收入预计为 1,427,579 万元，2021 年 1 月之后新增客户[1]贡献的订单收入预计为 80,200 万元。从在手合同或订单贡献分布来看，主要为现有客户订单贡献，体现了

[1]新增客户系指 2021 年 1 月 1 日起与发行人新签署合同订单的交易对手方较以前年度出现新增的情形。

公司深化与现有客户合作关系、提升客户合作粘性的策略，同时，新增客户也为公司贡献了新的市场份额。上述在手合同或订单的情况与发行人客户拓展的战略方向基本一致，在未来业务开展中仍将以深化与现有客户的合作为基础，并采取积极进取的新客户拓展战略，以此扩大销售规模、提升市场占有率，并巩固其在行业中领先的市场地位。

二、补充披露发行人与现有客户签署的合作协议形式及主要内容，发行人所处的地位、竞争优势、面临的主要竞争对手，相关合作是否稳定、是否存在被替代的可能，如认为稳定或不会被替代，请披露相关依据

（一）补充披露发行人与现有客户签署的合作协议形式及主要内容

报告期内，发行人根据主要业务类型的差异与客户签署的合同以框架性的业务协议以及单次业务合同两种合作协议形式为主。在框架性的业务协议形式下，通常就服务内容、合作期限以及双方的权利义务进行约定，公司在框架协议下会进一步根据客户的具体订单需求为其提供服务并与之结算各项服务；在单次业务合同形式下，一般会就服务具体内容、权利及义务、服务量及服务单价进行约定。具体如下：

业务板块		合同主要形式
供应链管理服务	消费供应链	合同形式主要为框架性的业务合作协议，并根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作核心要素如下： 1、服务内容：提供包括但不限于供应链方案设计、信息化系统对接与实施服务、运力服务、仓储管理服务、末端用户配送及安装在内的供应链管理服务，所涉及的具体服务内容以双方签订的业务合同为准； 2、合同期限：通常为一年及一年以上； 3、业务量约定：未明确约定业务量，业务量以具体项目的业务订单为准； 4、价格约定：大部分会对计费标准进行约定，如各个服务节点的单价或者多服务节点合并计算单价。
	制造供应链	合同形式主要为框架性的业务合作协议，并根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作核心要素如下： 1、服务内容：通常约定向客户提供包括但不限于供应链方案设计、信息化系统对接与实施服务、运力服务、仓储管理服务在内的供应链管理服务；此外，部分合同也会根据客户特定的仓配一体服务需求，约定为客户提供货物进入买方仓库前的物流服务，包括装卸、仓储、配送等普通物流服务，以及新品送样报验、小批量报验、不良品退换、包装物回收等增值物流服务； 2、合同期限：通常为一年或一年以上； 3、业务量约定：未明确约定业务量，业务量以具体项目的订单及合同为准； 4、价格约定：大部分会对计费的标准进行约定，如各个服务节点的单价或者多服务节点合并计算单价。
基础物流服务	网络货运业务	合同形式主要为框架性的业务合作协议，并根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作核心要素如下： 1、服务内容：主要向客户提供网络货运服务； 2、合同期限：通常为一年一签； 3、业务量约定：未约定业务量，业务量以具体项目的订单及合同为准；

业务板块		合同主要形式
		4、价格约定：未约定运费单价，单笔运费具体以“云顺通”所属账号显示的数据为准。
	普通货运	发行人主要与客户签署框架性业务合作协议，此外在少量合作中也与客户签署单次业务合同 1、框架性业务合作协议 在框架性业务合作协议的形式下，发行人会根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作协议核心要素如下： 1）服务内容：主要向客户提供货物运输服务； 2）合同期限：大部分合同期限为一年；少部分合同为 1-3 年； 3）业务量约定：通常会对服务的线路和区域进行约定但不就业务量进行具体约定；此外也存在部分合作协议未就业务量进行约定而以客户具体项目的招投标情况为准； 4）价格约定：通常会约定具体路线单价情况；但也存在部分合作协议未就价格进行约定而以具体项目招投标的中标价格为准。 2、单次业务合同 1）服务内容：主要向客户提供货物运输服务； 2）合同期限：通常为一次性交易，不涉及合同期限； 3）业务量约定：明确约定该批次运输的货物总量； 4）价格约定：根据双方确定价格标准，明确约定该批次运输服务的单价及总费用。
生态创新服务	车后生态业务	合同形式主要分为框架性业务合作协议，并根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作核心要素如下： 1、服务内容：向客户提供以油品为主的产品及服务； 2、合同期限：通常合同期限为一年； 3、业务量约定：未明确约定具体业务量，客户根据每月的采购需求确定； 4、价格约定：以产品实时价格进行结算。
	最后一公里生态服务	最后一公里生态创新业务的客户主要通过专门为服务网点开放的线上商城或日日顺到家 APP 在线完成交易并付款。客户在线上商城或到家 APP 注册时，需阅读并同意明确客户与发行人双方权利义务的服务条款及保护客户隐私的隐私协议方可完成注册。

关于发行人与现有客户签署的合作协议的主要内容参见本回复之“4.关于主营业务”之“七、补充披露发行人与各类业务客户合作的具体模式，包括但不限于主要流程及时间节点、销售协议条款、结算及收款方式等；单一客户是否仅向发行人采购供应链服务或是就单一产品或同类产品或向发行人采购供应链服务；发行人关于保护客户数据信息的措施及有效性，是否存在泄密风险”。

（二）发行人所处的地位、竞争优势、面临的主要竞争对手，相关合作是否稳定、是否存在被替代的可能，如认为稳定或不会被替代，请披露相关依据

1、发行人所处的行业地位

在中国产业升级以及全渠道零售转型的背景下，对企业的供应链能力和效率也提出了更高的要求，企业对于全流程、一体化的端到端供应链管理服务的需求也日益增加。

根据罗戈研究，按照 2020 年的收入，发行人与京东物流、外运股份（专业物流）

为中国前三大端到端供应链管理服务商。此外，发行人也是当前市场上少有的具备覆盖采购、生产制造、线上线下流通渠道、跨境及末端用户场景服务的端到端供应链管理能力的企业。鉴于发行人领先的行业地位和服务能力可为发行人在市场竞争中赢得声誉和口碑，发行人有望更好地把握端到端供应链管理服务市场广阔的发展机遇，为其巩固行业领先优势、获取更多的服务机会提供了有力的支撑。

2、发行人的竞争优势

从发行人自身的核心竞争优势而言，发行人脱胎于海尔集团的产业背景为其战略发展注入了供应链管理服务的基因。发行人深耕供应链管理服务行业二十年，建立起了从工厂到终端用户的全流程服务能力以及覆盖全国、送装同步、到村入户的稀缺物流服务网络，并通过以数字化为基础的运营管理能力对单一、分散的供应链方案设计、信息系统服务、订单管理、报关商检、运力服务、仓储管理、末端用户配送安装等节点进行一体化整合，为多行业客户提供定制化的供应链解决方案，以此满足客户对于物流、信息流、商流及资金流的规划及优化目标。

截至本回复出具日，发行人凭借领先的供应链服务及解决方案积累了包括家电、电商平台、家居、健身、出行、冷链生鲜、快消、汽车、3C 电子、新能源等行业的众多品牌客户；并且，就 2020 年发行人前十大客户而言，发行人与该等客户的平均合作年限约为 6 年，构建了长期稳定的合作关系。如前所述，发行人的竞争优势有利于其进一步巩固及深化与现有客户的合作关系，并且发行人与主要客户的合作年限也进一步印证了发行人与客户之间合作关系的稳定性。

3、发行人所面临的市场竞争

尽管发行人在行业中具备领先的地位及产品服务能力，但发行人与客户之间的合作关系仍会面临行业竞争以及客户需求迭代所带来的挑战和影响。具体而言，发行人所处的行业市场竞争格局高度分散，发行人的主要竞争对手包括专注于大件消费品领域的电商平台以及家电品牌的自建供应链公司如京东物流、苏宁物流；此外，鉴于供应链管理系物流行业发展的高阶形态，众多具备一定规模的综合性物流企业也不断建设其在供应链方面的服务能力，并逐步向一体化供应链管理服务商转型。若该等潜在的竞争对手具备提供更符合客户需求或更具价格竞争力的供应链服务和解决方案，则均会对公司与现有客户的合作关系形成竞争。另外，客户的需求也处于不断变化和迭代的过程，若公司不能高质量、及时地满足客户不断变化和迭代的需求，也会对公司与客户之间的合作关系带来不确定性。

综上，尽管发行人与现有客户之间建立了相对稳定的合作关系，但行业竞争格局的变化以及客户需求的迭代等因素均会使得发行人与客户之间的合作面临被替代的潜在风险。

三、结合证监会《首发业务若干问题解答》有关客户集中度的内容，补充披露发行人来自海尔系客户、阿里系客户的收入和毛利占比较高是否可能构成重大不利影响，客户集中度较高是否符合行业整体情况，是否对本次发行上市构成实质性障碍，并就客户集中度较高的风险在重大事项提示部分进行充分和客观揭示

发行人同行业可比公司 2018 年至 2020 年前五大客户贡献收入占营业收入比例合计如下表所示：

可比公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
飞力达	18.81%	13.78%	17.21%
海程邦达	11.96%	13.40%	18.21%
畅联股份	38.22%	32.49%	36.38%
中国外运	15.36%	12.40%	7.51%
京东物流	55.00%	63.30%	72.20%
可比公司平均	**27.87%**	**27.07%**	**30.30%**
发行人	57.08%	68.29%	65.81%

数据来源：上市公司年度报告、招股说明书

发行人前五大客户占比相比同行业可比公司平均水平较高，发行人客户集中度较高虽然非行业普遍情况，但与京东物流有一定的相似性。发行人客户集中度较高的主要原因系第一大客户海尔系客户所在的家电行业及第二大客户阿里系客户所在的电商行业市场集中度较高，且海尔系客户及阿里系客户均为行业龙头企业：根据中怡康数据，2020 年家电行业前三大品牌市场份额约 45%，其中海尔智家市占率第一；根据头豹研究院数据，2020 年电商行业前三大企业市场份额约 90%，其中阿里系客户市占率第一。同行业可比公司京东物流集中服务于电商行业，其 2020 年第一大客户京东集团贡献收入占比约 53.4%。报告期内，发行人与海尔系客户之间以及发行人与阿里系客户之间的关联销售发生额及占营业收入比例情况如下：

主要关联方	2020 年		2019 年		2018 年	
	贡献收入占比	贡献毛利占比	贡献收入占比	贡献毛利占比	贡献收入占比	贡献毛利占比
海尔系客户	33.13%	41.48%	42.03%	44.99%	38.48%	29.77%
阿里系客户	15.80%	21.36%	20.42%	22.57%	20.37%	21.03%

发行人不存在来自单一大客户的收入或毛利贡献占比超过 50%以上的情况，不存在对单一大客户的重大依赖。

海尔系客户财务状况和经营情况良好，不存在重大不确定性风险，且海尔系客户与发行人存在长期稳定的战略合作关系，非异常新增客户，与发行人的业务稳定、可持续。以海尔智家（证券代码：600690.SH,6690.HK,690D.F）为例，2020 年海尔智家在亚洲大家电市场零售量排名第一，具有庞大的家电产品物流需求。发行人多年来为海尔智家提供稳定的、高水准的供应链服务，海尔智家逐年增长的订单需求也促进了发行人自身综合能力的提高，双方合作具有良好的互惠互利性。海尔智家财务状况和经营情况良好，且其作为 A 股、H 股、D 股上市公司信息披露公开透明，治理结构和机制规范、完善。

阿里系客户财务状况和经营情况良好，不存在重大不确定性风险，且阿里系客户与发行人存在长期稳定的战略合作关系，非异常新增客户，与发行人的业务稳定、可持续。阿里巴巴集团作为全球最大的零售商业体，其旗下运营的电商平台在中国线上销售平台中占据领导地位，与发行人的合作在用户体验、供应链运营和技术创新等方面具有天然的业务协同基础。双方交易定价系在平等、互惠、公平、合理的基础上公平协商达成，综合考虑了成本、市场参考价格等多种因素经商业谈判确定，定价合理。阿里巴巴集团（证券代码：9988.HK，BABA.N）财务状况和经营情况良好，不存在重大不确定性风险，作为港股、美股上市公司信息披露公开透明，治理结构和机制规范、完善。

因此，发行人不存在客户集中度较高从而对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形，客户集中度较高虽然非行业普遍情况，但对本次发行上市不构成实质性障碍。

关于客户集中度较高的风险，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、发行人特别提示投资者关注的风险”之“（二）发行人关联交易占比较高和客户集中度较高的风险”以及“第四节 风险因素”之“二、发行人关联交易占比较高和客户集中度较高的风险”中进行补充披露。

四、补充披露发行人与宁夏伊品生物科技股份有限公司、齐鲁云商数字科技股份有限公司合作的背景，合作后不久即成为发行人前五大客户的原因及合理性；发行人与宁夏伊品生物科技股份有限公司于 2020 年底终止合作的具体原因

2020 年度，发行人前五大客户中新增了宁夏伊品生物科技股份有限公司及齐鲁云商数字科技股份有限公司。其中，发行人 2020 年度对宁夏伊品生物科技股份有限公司实现收入 66,532.25 万元，占营业收入比例为 4.74%，是发行人当年第三大客户。该客

户成立于 2003 年 8 月 5 日，主要从事赖氨酸、苏氨酸、味精、肥料及玉米副产品的生产销售，根据 wind 公开披露信息，其 2018 年实现营业收入 769,994.54 万元，整体规模较大。2019 年发行人在对外推广供应链一体化解决方案的过程中，对宁夏伊品生物科技股份有限公司所在的玉米深加工行业进行了充分调研，了解到该行业从产销协同、仓配整合、资源管理以及跨境运输等方面均存在较大的整合空间。而作为该行业内规模较大的宁夏伊品生物科技股份有限公司内部也正在推动 SAP 上线和供应链流程再造整合。在此背景下，发行人与宁夏伊品生物科技股份有限公司开展了商务洽谈，并于 2019 年 9 月底正式签署战略合作协议，由发行人为其提供供应链一体化解决方案，包含内贸仓配、内贸海运、内贸铁运、外贸海运以及外贸铁运等多个环节，因宁夏伊品生物科技股份有限公司整体规模较大，相应供应链服务采购需求也较大，因此合作后不久即成为发行人前五大客户。2020 年下半年以来，受玉米等原材料价格持续上涨、下游生猪价格回落导致生猪养殖行业饲料需求波动，以及海外疫情持续导致的出口受限等多重因素影响，该客户所处行业整体存在一定波动。考虑到该等因素及双方战略合作涉及的标的金额较大，从控制整体经营风险考虑，经与宁夏伊品生物科技股份有限公司充分沟通，于 2020 年 12 月底终止战略合作。

发行人 2020 年度对齐鲁云商数字科技股份有限公司实现收入 18,773.33 万元，占营业收入比例为 1.34%，是发行人当年第五大客户。该客户成立于 2010 年 10 月 25 日，主营业务为依托互联网平台提供大宗商品贸易服务、智慧物流及软件技术开发等服务，2019 年实现营业收入 46,902.90 万元。齐鲁云商数字科技股份有限公司在股东背景、业务资源、资金实力等方面均具有一定优势；其主营业务为依托互联网平台提供大宗商品贸易服务、智慧物流服务及软件技术开发等服务，与公司所拥有的数字化供应链管理服务能力具有较强的协同效应。基于上述考虑，发行人决定与其共同出资设立云顺科技开展网络货运业务。云顺科技设立后通过商务谈判方式与其建立合作关系，发行人对该客户交易额增长主要系因该客户自身货运采购规模较大，发行人新设子公司云顺科技开展网络货运业务承接其部分业务所致，目前发行人与该客户合作正常开展。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（一）发行人的销售情况”之“1、发行人的主要客户”中进行补充披露。

五、补充披露报告期各期客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情形下销售和采购的汇总金额、占比，相关定价是否公允、是否符合行业惯例

（一）客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情况介绍

公司存在客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情形是由公司所处行业特点所决定的，符合行业惯例。公司主要通过招投标或商务洽谈方式与客户、供应商确定交易价格，相关定价公允。

1、客户、供应商重叠情形

报告期内，公司客户、供应商重叠的合计销售额、采购额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
重叠销售额	416,745.58	304,644.30	29,081.40
占收入比例	29.69%	29.44%	3.03%
重叠采购额	468,911.68	363,918.27	114,158.04
占营业成本比例	36.46%	38.60%	12.94%

2019 年起，公司客户、供应商重叠销售额、采购额均出现大幅增长，主要原因是：一方面，公司子公司上海贝业 2019 年开始向客户杭州菜鸟供应链管理有限公司租赁仓库，导致杭州菜鸟供应链管理有限公司既是客户又是供应商，重叠销售额出现大幅增长；另一方面，随着公司成品油增值服务等业务的快速拓展，更多供应商成为公司客户，导致重叠采购额也出现大幅增长。

2、客户、竞争对手重叠情形

供应链管理服务行业属于较为典型的资源配置型行业，行业上下游业务链条较长，覆盖的业务领域、细分行业也较多，竞争对手较难界定，且因公司客户数量众多，此处选取报告期各期前 150 大客户中的同行业公司情况进行统计分析。

报告期各期，公司前 150 大客户与同行业公司重叠的合计销售额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
前 150 大客户销售额	1,178,975.08	924,547.96	822,227.61
前 150 大客户销售额占营业收入的比例	84.00%	89.36%	85.77%
同行业公司重叠销售额	122,387.11	61,433.49	50,415.83
同行业公司重叠销售额占营业收入比例	8.72%	5.94%	5.26%

2020 年，客户、同行业公司重叠销售额增长较多，一方面随着供应链管理服务及基础物流服务收入规模的进一步扩张，同行业公司客户收入增幅较大；另一方面，公司油品增值业务主要客户均是同行业公司，随着业务体量的不断发展，重叠销售额也有所增长。

（二）公司存在客户、供应商重叠以及客户、竞争对手重叠的原因

公司主要从事供应链管理服务业务，面向全市场范围内的企业客户提供服务，遍布家电、家居、健身、出行、快消品、汽车、3C 电子等多个行业，拥有超过上万家客户。同时，公司采取轻资产、平台化的运营模式，为客户提供的物流资源大多是向第三方供应商采购，拥有超过上万家供应商。公司服务区域遍布全国各地，提供的服务内容覆盖运输、仓储、国际货运等众多细分业务领域，业务规模庞大，存在一定的客户与供应商、竞争对手重叠的情形。报告期内，公司客户与供应商或者竞争对手重叠的情形大致可以分为如下四类：

1、行业资源互补。供应链管理服务行业属于较为典型的资源配置型行业，行业参与者在不同区域、不同期间的仓储、运力等相关资源配置不均衡，通常会根据实际情况向同行业或上下游资源方采购相关资源以满足正常业务经营需要，存在较多的客户、供应商、竞争对手重叠的情形；实际业务开展过程中，相关销售、采购业务均是独立进行，且通常在公司不同业务主体下开展，按照市场化原则通过招投标、商务洽谈等方式建立合作关系并确定交易价格；

2、业务领域拓展。为丰富业务体系，增强综合竞争实力，公司不断在各类细分场景和业务领域寻求突破，如为供应商提供销售油品及保险等增值服务、网络货运服务等，将供应商变为增值业务的客户；

3、正常业务开展过程中的索赔采购。公司在正常开展业务过程中会出现货损等情形，部分客户/收件单位要求公司采购相应的产品进行赔偿，公司会向相关客户采购产品用于赔偿，也会出现客户和供应商重叠情形。

4、偶发性业务。公司及部分客户、供应商在业务开展过程中，因临时性业务需求，采购或销售仓储、租赁、运输等单个节点服务。该类业务属于偶发性业务，通常业务性质较为简单，金额较小。

（三）既是客户又是供应商的主要业务情形分析

由于公司客户、供应商重叠家数较多，对应销售采购金额较大，此处选取报告期各期销售、采购前五名，相关业务发生原因及公允性分析如下：

1、报告期内，既是客户又是供应商的销售前五名客户

报告期各期，既是客户又是供应商的销售前五名重叠客户供应商各年销售、采购明细及交易原因、公允性分析如下：

单位：万元

序号	年份	公司名称	销售	采购	交易原因及公允性分析

			销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	
1	2020 年	杭州菜鸟供应链管理有限公司	供应链管理服务	218,661.15	租赁仓库	788.76	行业资源互补：公司向杭州菜鸟供应链管理服务有限公司提供的是以家电产品供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，采购的原因是公司子公司上海贝业因业务需求向其租赁苏州高新区仓库，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格，经过商务洽谈确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			205,670.96		301.26	
	2018 年			195,143.64		-	
2	2020 年	科勒（中国）投资有限公司	供应链管理服务	14,434.78	家居卫浴产品	116.28	索赔采购：公司向科勒（中国）投资有限公司提供的是以家居卫浴产品的供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，因运输过程中发生货损，按照合同约定以指定价格向其采购家居产品用于赔偿，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			13,661.29		264.07	
	2018 年			13,245.04		-	
3	2020 年	重庆长安民生物流股份有限公司	供应链管理服务	10,993.86	区域配送服务	30.70	偶发性业务：公司为重庆长安民生物流股份有限公司提供的是以成品车干线运输业务为主的消费供应链服务，向其采购的是在佛山区域提供汽车备件的区域配送服务，销售及采购的服务所在区域不同、服务内容不同，双方根据市场化的原则，实现优势互补，采购金额较小，具有偶发性；相关定价参照市场公开价格分别经过比价、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
4	2020 年	合肥海尔空调器有限公司	供应链管理服务	8,963.33	租赁仓库	18.20	偶发性业务：公司为合肥海尔空调器有限公司提供的是以家电产品的供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，采购的是公司子公司深圳富润德因零星 VMI 业务需求租赁的少量仓库，相关定价参照市场公开价格经过商务洽谈等方式确定，采购金额较小，具有偶发性。相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			6,917.40		-	
	2018 年			8,181.37		-	
5	2020 年	港中旅华贸国际物流股份有限公司大连分公司	基础物流服务	8,076.87	国际货运服务	631.68	行业资源互补：公司为港中旅华贸国际物流股份有限公司大连分公司提供的是以营口-上海/广州等港到港的内贸海运相关供应链服务，向其采购的是大连区域船公司的出口海运订舱服务、中俄班列运输服务、空运代理等国际货运服务，销售及采购的服务所在区域不同、服务内容不同，双方根据市场化的原则，实现优势互补，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			2,076.23		100.82	
6	2020 年	小米通讯技术有限公司	供应链管理服务、基础物	13,294.64	租赁仓库	-	偶发性业务：公司为小米通讯技术有限公司提供的是以干线运输、仓储、末端送装等为核心的消费供应链服务及基础物流服务，向其采购的是沈阳地区的仓库租赁，相关定价参照市场公开价格经过比价、商
	2019 年			13,972.04		81.68	
	2018 年			12,420.53		-	

序号	年份	公司名称	销售		采购		交易原因及公允性分析
			销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	
			流服务				务洽谈等方式确定，采购金额较小，具有偶发性。相关交易是公允的，符合行业惯例
7	2020 年	江苏大猴电子商务有限公司	供应链管理服务	5,705.29	电动车及周边生态产品	432.57	业务领域拓展：公司为江苏大猴电子商务有限公司提供的是出行工具消费供应链服务，向其采购的是电动车及周边生态产品的生态创新服务相关增值产品，相关定价参照市场公开价格经过商务洽谈等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			3,508.46		62.39	
8	2020 年	天津威世轩物流有限公司	基础物流服务	2,675.25	国际货运服务	386.74	行业资源互补：公司为天津威世轩物流有限公司提供的主要是以东非、地中海东、红海等航线的委托订舱为主的国际货运服务，向其采购的是西非、中南美等航线的委托订舱服务。在跨境海运行业中，船公司出于客户管理及业务发展的考虑，会控制航线运力在不同客户之间的分布，因此跨境海运中同行之间根据彼此拥有的优势航线进行互补，相关交易定价公允，符合行业惯例
	2019 年			2,728.38		3,250.02	
	2018 年			1,208.37		309.26	
9	2020 年	杜拉维特（中国）洁具有限公司	供应链管理服务	2,527.14	家居卫浴产品	-	索赔采购：公司向杜拉维特（中国）洁具有限公司提供的是以卫浴产品的供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，因运输过程中发生货损，按照合同约定以指定价格向其采购卫浴产品用于赔偿，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			2,257.03		16.52	
	2018 年			1,905.57		21.42	
10	2020 年	索尔维（上海）工程塑料有限公司	供应链服务	635.90	工程塑料	-	索赔采购：公司向索尔维（上海）工程塑料有限公司提供的是以工程塑料的供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，因运输过程中发生货损，按照合同约定以指定价格向其采购卫浴产品用于赔偿，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			1,487.75		3.38	
	2018 年			1,571.88		0.44	
11	2020 年	拜尔斯道夫个人护理用品（中国）有限公司	供应链管理服务	172.52	日化品	-	索赔采购：公司向拜尔斯道夫个人护理用品（中国）有限公司提供的是以日化品的供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，因运输过程中发生货损，按照合同约定以指定价格向其采购日化品用于赔偿，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			1,047.58		4.27	
	2018 年			1,417.23		18.41	
12	2018 年	江苏京东信息技术有限公司	基础物流服务	1,372.65	区域配送服务	48.79	行业资源互补：公司向江苏京东信息技术有限公司提供的主要是由盛丰物流运营的部分零担运输业务，向其采购的是公司子公司上海贝业在江苏地区的区域配送服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例

注：上表所示重叠客户、供应商为单体统计口径。

2、报告期内，既是客户又是供应商的采购前五名供应商

报告期各期，既是客户又是供应商的采购前五名重叠客户供应商各年销售、采购明细及交易原因、公允性分析如下：

单位：万元

序号	年份	公司名称	采购		销售		交易原因及公允性分析
			采购内容	金额	销售内容	金额	
1	2020 年	安徽国力物流有限公司	干线运输服务	19,459.78	成品油	1,528.66	业务领域拓展：公司向安徽国力物流有限公司采购的是干线运输服务，随着生态创新服务的拓展向其销售成品油增值服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			12,429.57		150.24	
	2018 年			10,703.26		-	
2	2020 年	合肥市康健物流有限公司	干线运输服务	19,416.57	成品油	2,065.09	业务领域拓展：公司向合肥市康健物流有限公司采购的是家电干线运输服务，其作为头部的运输公司，向多家客户提供运输服务，因此其自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及基础物流服务的拓展，公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
					网络货运	2,795.56	
	2019 年			14,499.82	成品油	280.34	
	2018 年			19,097.03	-	-	
3	2020 年	西安京东讯成物流有限公司	租赁仓库	15,036.23	临时性仓储装卸业务	0.23	偶发性业务：采购业务为公司向西安京东讯成物流有限公司租赁仓库；因其临时业务需求，公司向其提供少量的仓储装卸服务，相关交易金额较小，属于偶发性业务；相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			395.78		0.14	
4	2020 年	合肥市长久汽车运输有限公司	干线运输服务	14,078.70	成品油	3,272.15	业务领域拓展：公司向合肥市长久汽车运输有限公司采购的是家电干线运输服务，随着生态创新服务的拓展向其销售成品油增值服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			10,905.98		155.08	
	2018 年			4,383.01		-	
5	2020 年	杭州长安民生物流有限公司	区域配送服务	12,759.26	供应链管理服务	5,940.73	行业资源互补：公司向杭州长安民生物流有限公司采购的是家电类产品配送服务，且集中在杭州、重庆辐射的其以自有车辆为主要运力的部分线路；公司为其提供的是成品车运输和备件配送服务，集中在其重庆基地发往江苏、河北、内蒙等外区域线路。销售及采购的服务所在区域不同、服务内容不同，双方根据市场化的原则，实现优势互补，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			547.63		-	
6	2020 年	洋浦俊武物流有限公司	干线运输服务	7,610.62	成品油	1,459.17	业务领域拓展：公司向洋浦俊武物流有限公司采购的是干线运输服务，2018 年盛丰物流为其提供少量的运力服务，随着生态创新服务的拓展 2019 年起向其销售成品油增值
	2019 年			10,553.98		184.46	
	2018 年			2,662.61	基础物流	22.27	

序号	年份	公司名称	采购		销售		交易原因及公允性分析
			采购内容	金额	销售内容	金额	
					服务		服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
7	2020 年	上海申丝凯乐物联网有限公司	干线运输服务	5,274.78	成品油	395.75	业务领域拓展：公司向上海申丝凯乐物联网有限公司采购的是干线运输服务，随着生态创新服务的拓展向其销售成品油增值服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			8,324.99		64.88	
	2018 年			6,276.20		-	
8	2020 年	成都和君物流有限公司	租赁仓库	947.55	生态创新服务	-	偶发性业务：公司向成都和君物流有限公司采购的是仓储服务，2018 年、2019 年有少量生态创新服务业务，相关交易金额较小，属于偶发性业务；相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			4,518.53		1.20	
	2018 年			9,458.78		2.83	
9	2020 年	青岛中远海运集装箱运输有限公司	国际货运服务	1,921.92	基础物流服务	-	偶发性业务：公司向青岛中远海运集装箱运输有限公司采购的是欧洲、东南亚、印巴、拉美等航线的委托订舱服务，2018 年向其提供了零星的跨境海运服务，相关交易金额较小，属于偶发性业务。相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			4,739.67		-	
	2018 年			5,821.03		1.32	
10	2020 年	林森物流集团有限公司	干线运输服务	7,772.14	-	-	偶发性业务：公司向林森物流集团有限公司采购的是干线运输服务，对其销售的为重庆区域仓储服务以及零星的区域配送服务，相关交易金额较小，属于偶发性业务；销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			6,547.31	配送服务	0.35	
	2018 年			5,326.65	租赁仓库	40.50	
11	2020 年	昆明鼎源物流有限公司	租赁仓库	4,261.42	供应链管理服务	539.10	业务领域拓展：采购业务为公司向昆明鼎源物流有限公司采购仓库租赁业务，对其销售的为以昆明区域内的整车干线配送服务为核心的消费供应链服务，以及 2018 年少量生态创新服务；销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			2,919.54	-	-	
	2018 年			5,153.36	生态创新服务	2.83	
12	2020 年	北京易代储科技有限公司	租赁仓库	534.80	生态创新服务	-	偶发性业务：公司向北京易代储科技有限公司采购的是杭州区域的仓储服务，2018 年对其有少量生态创新服务收入，相关交易金额较小，属于偶发性业务；销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2019 年			3,665.62		-	
	2018 年			3,344.41		4.72	

注：上表所示重叠客户、供应商为单体统计口径。

（四）既是客户又是竞争对手的主要业务情形分析

报告期内，公司客户与同行业公司各期重叠销售额前五名、相关销售内容及其公允性分析如下：

单位：万元

序号	年份	公司名称	销售金额	销售收入占比	销售内容及公允性
1	2020 年	重庆长安民生物流股份有限公司	16,987.86	1.21%	行业资源互补：公司利用自身在供应链解决方案、全国仓配网络布局等方面的优势，通过整合运力资源、规范供应链流程管理等措施提高该客户运营效率，降低经营风险。公司为其提供的是成品车运输和备件配送服务，相关定价参照市场公开价格经过商务洽谈确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2019 年		19.81	0.00%	
2	2020 年	港中旅华贸国际物流股份有限公司	9,316.57	0.66%	行业资源互补：该客户是主要从事跨境海运、跨境空运等业务的知名企业；公司利用原有业务所积累的管理能力和运力资源，为客户提供营口-上海/广州等港到港的内贸海运服务及南昌至欧洲多个航线的跨境空运服务相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2019 年		3,187.59	0.31%	
	2018 年		759.78	0.08%	
3	2020 年	青岛展鸿国际货运代理有限公司	5,086.67	0.36%	行业资源互补：公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系并掌握优质运力资源，在青岛港具有较强的运营服务能力，为客户提供青岛至欧洲、地中海等跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
4	2020 年	上海环世捷运物流有限公司	4,836.43	0.34%	行业资源互补：公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系并掌握优质运力资源，在青岛港具有较强的运营服务能力，公司在青岛至中南美航线运营及跨境航运资源方面具有一定优势，为客户提供中南美等航线的跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2018 年		6.23	0.00%	
5	2020 年	宁波杰华国际物流有限公司	4,658.71	0.33%	行业资源互补：该客户主要从事工厂到港口的拖车业务，公司利用长期与船公司合作所掌握的优质运力资源和服务能力，为客户提供中南美航线的跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2019 年		4,018.57	0.39%	
	2018 年		0.27	0.00%	
6	2020 年	青岛陆海生国际物流有限公司	4,562.14	0.33%	行业资源互补：公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系，并掌握中远海运、ONE 等船公司在青岛出发港优质的运力资源，在区域内具有较强的运营服务能力，为客户提供青岛至东南亚、中东非等跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2019 年		3,178.46	0.31%	
	2018 年		2,797.12	0.29%	
7	2020 年	天津威世轩物流有限公司	2,675.25	0.19%	行业资源互补：公司在船公司掌握东非航线部分固定优质运力及优惠价格，同时是船公司非洲、地中海东、红海航线的一级订舱服务商，为客户提供上述航线跨境海运的委托订舱服务。相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2019 年		3,010.15	0.29%	
	2018 年		1,208.37	0.13%	
8	2020 年	上海穗黔国际货物运输代理有限公司青岛分公	3,476.11	0.25%	行业资源互补：公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系，并掌握中远海运、ONE 等船公司在青岛出发港优质的运力资源，在区域内具有较强的运营服务能力，为其提供青岛至拉美航线的跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合
	2019 年		2,416.72	0.23%	
	2018 年		1,306.08	0.14%	

序号	年份	公司名称	销售金额	销售收入占比	销售内容及公允性
		司			行业惯例，价格是公允的
9	2020 年	京东系客户	1,460.55	0.10%	行业资源互补：公司基于长期的消费供应链服务，已建立覆盖全国、到村入户的服务网络，在行业中具有一定的竞争优势，公司向客户提供家电产品一体化送装服务，相关定价参照市场公开价格经过商务洽谈方式确定，符合行业惯例，价格是公允的。
	2019 年		11,109.68	1.07%	
	2018 年		21,762.38	2.27%	
10	2020 年	青岛和川国际物流有限公司	2,960.67	0.21%	行业资源互补：公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系，并掌握中远海运、ONE 等船公司在青岛出发港优质的运力资源，在区域内具有较强的运营服务能力，为客户提供青岛至东南亚航线跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2019 年		1,528.42	0.15%	
	2018 年		1,925.69	0.20%	
11	2018 年	品骏运输有限公司	1,720.31	0.18%	品骏运输有限公司系唯品会下属自有物流企业，承接唯品会主要的物流业务的分包。2018 年，公司子公司盛丰物流基于自身能力优势，承接其成都发杭州、广州、天津、上海等城市的零担运输服务。

注：报告期内，上述客户的销售收入已按照同一控制口径合并计算。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（三）客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情况”中进行补充披露。

六、补充披露发行人向主要客户销售的内容，同一类型业务下不同客户毛利率情况、存在差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动原因

（一）发行人向主要客户销售的内容

报告期内，公司对前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占营业收入的比例
2020 年	1	海尔系客户	供应链管理服务、生态创新服务	465,045.68	33.13%
	2	阿里系客户	供应链管理服务	221,756.47	15.80%
	3	宁夏伊品生物科技股份有限公司	供应链管理服务、基础物流服务	66,532.25	4.74%
	4	宜家贸易（中国）有限公司	供应链管理服务	29,076.89	2.07%
	5	齐鲁云商数字科技股份有限公司	基础物流服务	18,773.33	1.34%
	合计			**801,184.61**	**57.08%**
2019 年	1	海尔系客户	供应链管理服务、生态创新服务	434,867.11	42.03%
	2	阿里系客户	供应链管理服务	211,311.97	20.42%
	3	宜家贸易（中国）有限公司	供应链管理服务	29,686.95	2.87%
	4	科勒（中国）投资有限公司	供应链管理服务	16,699.46	1.61%
	5	小米通讯技术有限公司	供应链管理服务、基础物流服务	13,972.04	1.35%

年份	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占营业收入的比例
	合计			**706,537.52**	**68.29%**
2018 年	1	海尔系客户	供应链管理服务、生态创新服务	368,846.96	38.48%
	2	阿里系客户	供应链管理服务	195,319.85	20.37%
	3	宜家贸易（中国）有限公司	供应链管理服务	29,456.17	3.07%
	4	京东系客户	供应链管理服务、基础物流服务	21,762.38	2.27%
	5	科勒（中国）投资有限公司	供应链管理服务	15,481.08	1.61%
	合计			**630,866.45**	**65.81%**

注：报告期内，上述客户的销售收入已按照同一控制口径合并计算。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（一）发行人的销售情况”之“1、发行人的主要客户”中对上表进行补充披露。

（二）发行人各业务类型主要客户毛利率情况及各年收入、毛利率变动分析

1、供应链管理服务主要客户

报告期内，公司供应链管理服务最近三年累计收入前五大客户收入变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
		营业收入	营业收入	营业收入
1	海尔系客户	460,766.41	433,619.73	367,181.02
2	阿里系客户	221,756.47	211,310.36	195,315.91
3	宁夏伊品生物科技股份有限公司	64,461.84	2,996.12	/
4	宜家贸易（中国）有限公司	29,076.89	29,686.95	29,456.17
5	科勒（中国）投资有限公司	17,793.48	16,699.46	15,481.08

报告期内，公司供应链管理服务平均毛利率分别为 6.37%、9.19%、9.45%。由于客户所处行业、具体业务内容、行业内竞争地位存在差异，对于供应链服务的具体需求也有所不同，公司根据自身业务规划，匹配不同类型客户及其个性化的需求，整合不同服务节点为客户输出不同的定制化供应链管理服务及解决方案，在销售定价方案方面客户间存在差异，相应毛利率也会存在一定差异。

（1）海尔系客户

报告期内，公司对海尔系客户提供的供应链管理服务实现的营业收入分别为 367,181.02 万元、433,619.73 万元和 460,766.41 万元，收入规模逐年增长。公司报告期内对海尔系客户收入毛利率变动情况请参见招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”中相关分析。

（2）阿里系客户

公司为阿里系客户提供的服务主要系为阿里巴巴集团旗下运营的电商平台的品牌商提供供应链管理服务，包括中心仓之间的调拨干线运输、存放货物的仓储服务（包括仓储服务及仓储作业服务）、出入仓库的装卸服务、中心仓到用户的 To C 配送运输等。报告期内，公司对阿里系客户提供的供应链管理服务实现的营业收入分别为 195,315.91 万元、211,310.36 万元和 221,756.47 万元，收入规模各年有小幅增长。公司报告期内对阿里系客户收入毛利率变动情况请参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”中相关分析。

（3）宁夏伊品生物科技股份有限公司（以下简称“伊品生物”）

报告期内，公司对伊品生物实现的供应链管理服务收入分别为 0.00 万元、2,996.12 万元、64,461.84 万元，增长幅度较大。主要是因为公司基于自身战略布局考虑，于 2019 年 9 月底正式与伊品生物开展战略合作，由于伊品生物系细分行业头部企业，整体规模较大，相应供应链采购需求也较大，公司与其合作后对其实现的营业收入快速增长。

（4）宜家贸易（中国）有限公司（以下简称“宜家”）

报告期内，公司对宜家实现的营业收入分别为 29,456.17 万元、29,686.95 万元和 29,076.89 万元，整体较为稳定。

（5）科勒（中国）投资有限公司（以下简称“科勒”）

报告期内，公司对科勒实现的营业收入分别为 15,481.08 万元、16,699.46 万元和 17,793.48 万元，随着业务合作的不断深入，各年收入规模呈小幅稳定增长趋势。

公司供应链管理服务主要客户销售毛利率已豁免披露。

2、基础物流服务主要客户

报告期内，公司基础物流服务板块存在较大的结构性调整，2020 年公司基于战略布局考虑，开始进入网络货运行业，当年实现营业收入大幅增长。2020 年公司网络货运业务前五大客户收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度
		营业收入
1	齐鲁云商数字科技股份有限公司	18,773.33
2	青岛速普捷达网络科技有限公司	9,517.25
3	青岛善成运物流有限公司	7,931.48
4	内蒙古金玖汇能源有限公司	4,835.07

5	山东淄矿物产有限公司	3,583.86

报告期内，扣除网络货运业务后，公司基础物流服务最近三年累计收入前五大客户收入变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度 营业收入	2019 年度 营业收入	2018 年度 营业收入
1	港中旅华贸国际物流股份有限公司	9,316.56	3,187.59	759.78
2	晶澳太阳能科技股份有限公司	5,758.38	3,980.89	13.69
3	上海起帆电缆股份有限公司	5,622.21	3,930.86	/
4	青岛陆海生国际物流有限公司	4,562.14	3,178.46	2,797.12
5	江苏建伟物流股份有限公司	4,536.17	2,829.20	/

报告期内，公司基础物流服务平均毛利率分别为 13.82%、5.09%、3.21%，呈逐年下降趋势。2018 年底，公司基于战略考虑，处置了盛丰物流股权，零担运输行业毛利率较干线运输行业毛利率高，对公司基础物流服务板块毛利率产生结构性影响。2019 年 4 月公司收购了上海飞升，强化公司干线运输能力。2020 年，随着网络货运业务收入规模的增长，公司基础物流服务毛利率出现进一步下降。

公司为港中旅华贸国际物流股份有限公司提供营口-上海/广州等港到港的内贸海海运服务及北京至欧洲多个航线的跨境空运服务，为青岛陆海生国际物流有限公司提供东南亚、中东非等多个国际航线的海运订舱服务。报告期内，公司对港中旅华贸国际物流股份有限公司实现营业收入分别为 759.78 万元、3,187.59 万元和 9,316.57 万元，对青岛陆海生国际物流有限公司实现营业收入分别为 2,797.12 万元、3,178.46 万元和 4,562.14 万元，随着合作的不断深入，收入规模均呈快速增长趋势。

晶澳太阳能科技股份有限公司、上海起帆电缆股份有限公司、江苏建伟物流股份有限公司主要为上海飞升持续合作的客户。公司 2019 年 4 月收购上海飞升，当年收入为 4-12 月数据，2020 年为全年并表数据，2020 年上述客户收入规模均有所增长。

公司基础物流服务主要客户销售毛利率已豁免披露。

3、生态创新服务主要客户

报告期内，公司生态创新服务最近三年累计收入前五大客户收入变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度 营业收入	2019 年度 营业收入	2018 年度 营业收入
1	合肥市康健物流有限公司	2,065.09	280.34	/
2	合肥市长久汽车运输有限公司	1,870.43	155.08	/
3	安徽国力物流有限公司	1,528.66	150.24	/
4	洋浦俊武物流有限公司	1,265.91	184.46	/
5	青岛捷成物流有限公司	1,218.34	80.01	/

公司生态创新服务是公司在为客户提供供应链管理服务的基础上，大力拓展以最后一公里场景服务以及车后生态业务为主的生态创新服务。

受业务特点影响，车后生态中的油品增值服务主要面对 B 端客户，发生频率较高，单次交易金额较大，单个客户收入金额较大，公司自 2019 年起开始从事油品增值业务，对上表中主要客户的业务均为油品增值业务，2019 年及 2020 年收入呈快速增长趋势。

公司生态创新服务主要客户销售毛利率已豁免披露。

七、列表说明客户的基本情况，包括但不限于所在地、成立时间、主营业务，与发行人的合作背景、合作历史、是否存在关联关系、发行人获取订单的方式、定价政策等

报告期内，公司各业务类型主要客户基本情况如下：

公司名称	注册地	成立时间	主营业务	合作背景	合作历史	是否存在关联关系	获取订单的方式	定价政策
海尔集团公司	青岛市高科技工业园海尔路（海尔工业园内）	1980/3/24	海尔集团公司主要经营家电产品，产品涵盖冰箱冷柜、洗衣机、热水器、空调、电视、厨电、智慧家电和定制产品八大品类。	海尔系客户是发行人发展初期的重要客户，有着庞大的家电等产品的物流需求。发行人除了为其提供大件物流服务之外，也以仓干配装网络、供应链方案设计、信息化及智能设施集成服务等全流程供应链服务能力进一步为其提供供应链整体解决方案。	自 2000 年发行人成立初期即开始合作	是	历史合作、商务洽谈	参考市场价格协商确定
杭州菜鸟供应链管理有限公司	浙江省杭州市余杭区五常街道文一西路 969 号 3 幢 5 层 509	2016/10/27	主要专注于物流网络的平台服务。通过大数据、智能技术和高效协同，与合作伙伴一起搭建全球性物流网络，提高物流效率，加快商家库存周转，降低社会物流成本。	在消费市场渠道加速变革的背景下，自 2013 年起，发行人与阿里系客户在充分市场化的基础上开始业务合作。双方充分利用发行人在全流程供应链服务上的运营能力和阿里巴巴集团在电子商务领域的领先优势，为品牌商提供大件的端到端配送及服务解决方案，为消费者提供方便、快捷的用户体验。	自 2013 年开始与阿里系客户进行合作，阿里系客户其他公司成立时间较早，杭州菜鸟供应链管理有限公司是报告期内与发行人业务往来最大的阿里系客户之一	是	商务洽谈或招投标	参考市场价格协商确定或根据中标价格确定
宁夏伊品生物科技股份有限公司	宁夏回族自治区永宁县杨和工业园区	2003/8/15	饲料原料、单一饲料、饲料添加剂及配合饲料、食品、食品添加剂的生产、加工及销售	伊品生物创立于 1999 年 6 月，主营饲料添加剂、食品添加剂及肥料等三个系列产品的生产和销售，系中国发酵产业前三甲企业，位列中国民营企业制造业 500 强。发行人通过商务洽谈方式于 2019 年与其建立合作关系，主要为其提供运输、国际货运、装卸等一体化供应链服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定

公司名称	注册地	成立时间	主营业务	合作背景	合作历史	是否存在关联关系	获取订单的方式	定价政策
宜家贸易（中国）有限公司	上海市浦东新区临御路 550 号 2 层 1 号	2016/7/4	零售家具、家居用品以及其他相关产品	宜家家居是来自瑞典的全球知名家具和家居零售商，上海贝业 2007 年通过参与其招投标进入宜家供应商体系，发行人主要为其提供仓配一体及安装服务	自 2014 年收购上海贝业起开始合作	否	招投标	根据中标价格确定
科勒（中国）投资有限公司	上海市静安区市北工业园区江场三路 158 号	1998/10/23	主要开发、生产和销售厨卫产品和配套零部件并提供售后服务	科勒是全球最为消费者熟悉的厨卫品牌之一，2014 年通过招投标形式开始开展合作，发行人主要为其提供仓配一体及安装服务。	自 2014 年收购上海贝业起开始合作	否	招投标	根据中标价格确定
齐鲁云商数字科技股份有限公司	山东省淄博市淄川区钟楼街道办事处双山路东段	2010/10/25	大宗商品供应链管理服务等	齐鲁云商是山东能源集团下属的大宗商品供应链综合服务平台，是发行人子公司云顺科技的股东方之一，通过商务洽谈，自 2020 年开始，发行人子公司云顺科技为其提供网络货运服务。	自 2020 年开始合作	是	商务洽谈	参考市场价格协商确定
青岛速普捷达网络科技有限公司	山东省青岛市城阳区城阳街道长城路 89 号 10 号楼 512	2020/3/23	主要经营网络技术开发、技术转让、技术服务、信息系统集成服务、大数据服务、电子商务、销售、自动化控制等	2020 年通过商务洽谈开始合作，发行人子公司云顺科技为其提供网络货运服务。	自 2020 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
青岛善成运物流有限公司	青岛市李沧区安顺路 10 号楼山物流园市场内 C5-3	2015/3/31	普通货运、国内道路运输代理、货物装卸、仓储	青岛善成运物流有限公司是一家专业大宗商品物流服务商，2020 年通过商务洽谈开始开展合作，发行人子公司云顺科技向其提供网络货运服务。	自 2020 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
内蒙古金玖汇能源有限公司	内蒙古自治区阿拉善盟经济技术开发区乌斯太镇庆华大道内蒙古庆华集团庆华煤化有限责任公司院内	2018/12/24	主要从事煤炭、焦炭加工销售；矿产品贸易等业务	2020 年，发行人通过商务洽谈了解到该客户希望缓解运输、寻源成本高等问题，因此依托发行人平台为其提供网络货运服务。	自 2020 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
山东淄矿物	山东省淄博市淄	2007/11/1	主要从事煤炭及制品销售	2020 年，经过商务洽谈了解到淄矿物产存在	自 2020 年开始合作	否	商务洽谈	参考市

公司名称	注册地	成立时间	主营业务	合作背景	合作历史	是否存在关联关系	获取订单的方式	定价政策
产有限公司	川区钟楼街道双山路东段		等业务	信息化管理较为落后等问题，为解决单车每日运单量多、手工线下统计工作量大、运费结算不可视等痛点。经双方沟通洽谈，达成合作，公司为其提供网络货运服务。				场价格协商确定
港中旅华贸国际物流股份有限公司	上海市浦东机场海天一路 528 号	1984/12/26	公司主营现代物流业，具体提供以国际货运为核心的跨境一站式综合物流及供应链贸易服务	发行人自 2016 年起通过商务洽谈形式与港中旅华贸国际物流建立了合作关系，主要为其提供营口-上海/广州等港到港的内贸海运服务及南昌至欧洲多个航线的跨境空运服务	自 2016 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
青岛陆海生国际物流有限公司	山东省青岛市市北区寿光路 3 号-2375 号	2016/1/12	国际货运代理，无船承运业务，装卸搬运，国内集装箱货物运输代理	发行人通过商务洽谈形式与青岛陆海生国际物流有限公司建立了合作关系，主要为其提供中远海运、ONE 等船公司青岛至东南亚、中东非等跨境海运服务	自 2017 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
晶澳太阳能科技股份有限公司	河北省邢台市宁晋县新兴路 123 号	2000/10/20	主要从事高效太阳能电池片的制造,加工和销售	晶澳太阳能科技股份有限公司为国内光伏行业的知名客户，发行人主要为其提供包含公路运输、公铁路联运、目的地的转运、入场等多节点、多运输方式、长业务链条的综合运营管理服务	自 2019 年收购上海飞升起开始合作	否	招投标	根据中标价格确定
上海起帆电缆股份有限公司	上海市金山区张堰镇振康路 238 号	1994/7/11	主要经营生产电线电缆，五金电器，电线电缆，建筑装潢材料，金属材料等	上海起帆电缆股份有限公司是集研发、生产、销售为一体的业内高端电线电缆企业之一，2019 年通过商务洽谈开始合作，发行人子公司上海飞升 2019 年开始与其合作提供公路运输服务	自 2019 年收购上海飞升起开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
江苏建伟物流股份有限公司	周市镇 339 省道 479 号	2000/8/28	主要提供仓储、配送、运输、供应链管理为一体的大型物流业务	江苏建伟物流股份有限公司业务涉及冷链物流、电商物流、互联网+物流、城市配送等，发行人通过商务洽谈方式于 2019 年与其建立合作关系，发主要为其部分项目提供公路干线运输服务。	自 2019 年收购上海飞升起开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
合肥市康健物流有限公	安徽省合肥市肥西县铭传乡南分	2001/7/19	主要从事货物运输、土方运输以及装卸搬运等业务，其	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格

公司名称	注册地	成立时间	主营业务	合作背景	合作历史	是否存在关联关系	获取订单的方式	定价政策
司	路街道		服务范围覆盖汽车、家电等零配件的生产、加工、包装、配送及仓储环节	合作，为客户开始提供油品增值服务及网络货运服务				协商确定
合肥市长久汽车运输有限公司	安徽省合肥市芜湖路 329 号 61 幢 701 室	2005/9/16	主要从事普通货物运输、仓储服务、日用百货、建材销售、咨询等业务。	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
安徽国力物流有限公司	安徽省合肥市长丰县岗集镇	2001/11/9	主要从事仓储服务、货物配载、普通货物运输、无车承运、房屋租赁等业务	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
洋浦俊武物流有限公司	洋浦经济开发区盐田路 2 号金兰小区 A128 房	2010/11/15	主要从事货物配载、普通货物运输、运输信息咨询、货运代理、仓储服务、装卸搬运等业务	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
青岛捷成物流有限公司	青岛市崂山区沙子口大河东村	1998/10/27	主要从事普通货物运输、货物专用运输（集装箱）、大型货物运输、仓储服务、装卸服务、建筑机械租赁等业务	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定

八、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层及销售人员，取得发行人销售制度文件，了解发行人业务拓展方式；

2、获得并检查发行人统计的通过商务洽谈和招投标方式获得的订单金额，获得发行人各类在手订单明细及相关合同，抽样进行检查，通过访谈了解发行人客户发展方向；

3、获取发行人关于客户拓展以及发展战略相关的说明性文件；查阅发行人与未来战略发展计划相关的文件；

4、获取发行人关于客户合作协议的说明性文件，查阅发行人与各业务板块的主要客户签署的合同及相关条款；

5、查阅相关行业研究报告、发行人可比公司的公开披露信息，并获取发行人关于发行人各业务板块的优劣势说明性文件；

6、针对宁夏伊品生物科技股份有限公司、齐鲁云商数字科技股份有限公司，取得发行人出具的相关说明，了解发行人与客户建立合作关系的背景及终止合作的背景及原因；通过网络检索等方式，对发行人与上述客户是否存在关联关系进行核查；

7、获取了发行人的客户及供应商明细表，对发行人客户与供应商、竞争对手重叠的情形进行对照分析，了解重叠情况；

8、获取发行人就重叠客户供应商及客户与竞争对手重叠情况出具的说明，抽取了部分与供应商、竞争对手重叠的客户进行了实地走访，对双方的合作历史、交易内容、交易金额、商业合理性等进行核查；

9、取得发行人不同业务模式下按客户列示的销售收入明细，对同一业务模式下不同客户的毛利率进行分析性复核，针对与对应业务平均毛利率差异较大的客户执行细节测试、访谈和函证程序，确认相关交易的真实性和毛利率差异的合理性；

10、获得发行人主要客户清单，对发行人主要客户进行了网络核查、访谈和函证，确认相关客户经营情况及与发行人建立合作关系的背景及过程、业务往来、交易金额、定价波动等；核查前五大客户与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属否存在关联关系，以及其他可能导致利益倾斜的情形；核查了发行人前五大客户的相关市场需求和与发行人合作关系的稳定性，以及对单一客户的依赖

程度；

11、查阅发行人及其子公司和各关联方的工商登记信息，对发行人及其关联方的信息和关联关系进行梳理，确认与重大客户是否存在关联关系；

12、取得报告期内发行人与重大客户进行交易所签订的协议，并审阅了协议的内容，重点了解各项交易的商业模式、价格和定价机制、付款节点和账期、违约责任等事项；

13、取得并检查发行人的银行流水、对发行人关联交易进行抽样穿行核查，核实相关交易的真实性、是否存在利用关联交易输送利益的情形；

14、实地走访部分与发行人存在关联关系的关联方，就关联交易情况与相关关联方人员进行访谈，并就访谈内容与发行人提供资料的情况进行比对和印证，进一步确认发行人所提供情况的真实性；

15、就发行人关联交易的定价公允性，通过与市场可比交易或公司向非关联方客户提供类似服务的价格水平和定价方式进行对比；

16、获取并查阅了发行人的《公司章程》（现行）、《公司章程》（草案）及《关联交易管理制度》《股东大会议事规则》和《董事会议事规则》等内部治理文件及获取并查阅了发行人的关联交易相关的相关董事会、监事会、股东大会等会议文件；

17、审阅律师工作报告中的关联交易内容、发行人履行关联交易审议程序及关联交易管理制度的制定和执行情况；

18、通过公开信息查询重大客户在其行业中的地位、透明度、经营状况及财务情况，确定其是否存在重大不确定性风险。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、发行人有关主要通过商务洽谈以及招投标方式获取客户，发行人在手订单的情况与发行人客户拓展的战略方向基本一致的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；发行人已结合获客方式、在手订单客观分析未来的客户开拓计划及实施效果的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人有关根据业务类型的差异与客户签署的合同分为框架性的业务协议以及单次业务合同；发行人凭借领先的供应链服务及解决方案积累了包括家电、电商平台、

家居、健身、出行、冷链生鲜、快消、汽车、3C 电子、新能源在内的众多品牌客户；发行人与现有客户之间建立了相对稳定的合作关系，但由于行业竞争以及客户需求迭代所带来的挑战和影响，发行人与客户的合作关系存在被替代的可能性的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人有关客户集中度的说明，包括：海尔系、阿里系客户财务状况和经营情况良好，不存在重大不确定性风险，且海尔系和阿里系客户与发行人存在长期稳定的战略合作关系，非异常新增客户，与发行人的业务稳定、可持续，发行人与海尔系客户以及阿里系客户之间的业务合作均建立在平等互惠、公平合理的基础上，并未对本次发行上市构成实质性障碍。发行人前五大客户占比合计相比同行业可比公司平均水平较高，不属于因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高，其主要原因系海尔系客户和阿里系客户对公司收入贡献占比较高等相关内容与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。发行人已在重大事项提示部分对客户集中度较高的风险进行充分和客观揭示；

4、发行人有关对宁夏伊品生物科技股份有限公司及齐鲁云商数字科技股份有限公司实现收入快速增长是正常业务开展所致，相关业务真实、合理；因业务结构调整，发行人已与宁夏伊品生物科技股份有限公司终止战略合作；发行人与齐鲁云商数字科技股份有限公司合作关系稳定，与该客户业务具有连续性和持续性的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

5、发行人有关报告期内存在客户与供应商、竞争对手重叠的情形，主要是受行业经营特点所决定的，相关交易内容具有商业合理性和必要性，交易定价公允，符合行业惯例的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

6、发行人对同一类型业务下不同客户毛利率存在的差异以及同一客户不同年度内收入和毛利率的变动具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 13. 关于供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，公司主要围绕物流基础设施及服务资源进行采购，包括仓储资源、运力资源以及网点服务资源。

（2）报告期内，公司向超过 120 家仓储管理服务供应商进行采购，其中专职为发行人提供仓储管理服务的供应商占比超过 70%。报告期内，发行人向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储相关服务涉及到 24 名员工或者前员工、23 家供应商。

（3）报告期内，境内的运输资源的采购主要系向第三方车队以及合作车辆提供的道路运输服务，境外的运输资源采购主要系向国内外领先的运输企业采购跨境海运、空运以及铁路运输资源。

（4）报告期内，公司与海尔智家存在部分合作服务网点重合的情况。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人与海尔智家存在重合的网点数量为 3,347 个。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期仓库租金与发行人业务规模是否匹配；自有仓库、租赁仓库的面积及占比，租赁仓库价格的公允性，如与市场公允价格存在较大差异，请分析原因及合理性；

（2）补充披露报告期各期采购仓储管理服务的金额及变动原因；分别按照是否专职提供仓储管理服务、是否有员工或前员工持股或担任关键职务，补充披露仓储管理服务采购金额明细构成情况；

（3）补充披露仓储管理服务采购价格与市场公允价格的比较情况、向专职为发行人提供仓储管理服务供应商的采购价格与非专职供应商的比较情况、向员工或前员工持股或担任关键职务供应商的采购价格与其他供应商的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（4）补充披露报告期各期自有运力、外购运力的使用情况，自有运力与外购运力单位成本的比较情况，外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（5）补充披露采购网点服务的价格确定情况、定价依据，是否符合行业惯例；向与海尔智家重合网点采购价格与其他网点的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；是否存在由海尔智家等关联方承担网点服务采购成本的情况；

（6）补充披露费亚军于 2014 年 11 月将上海新兄弟物流有限公司 100%的股权转让给徐桂勤的原因；浙江舟山久油能源有限公司、江苏满运软件科技有限公司、浙江沈氏省心物流科技有限公司均在成立不久即成为发行人主要供应商的原因及合理性；

（7）按照仓储资源、运力资源以及网点服务资源，分别列表说明前五大供应商的

基本情况，包括但不限于所在地、成立时间、主营业务、与发行人的合作背景、合作历史、是否存在关联关系、定价政策等。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明就发行人与供应商之间关联关系或潜在关联关系的核查情况、关联关系是否已完整披露，并就发行人与供应商交易的公允性、是否存在供应商为发行人代垫成本费用等利益输送情形发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期各期仓库租金与发行人业务规模是否匹配；自有仓库、租赁仓库的面积及占比，租赁仓库价格的公允性，如与市场公允价格存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）报告期各期仓库租金与发行人业务规模的匹配性

报告期内，发行人的仓库租金、仓库面积以及仓储收入的情况具体如下：

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
仓储服务收入（万元）（注 1）	283,337.18	22.02%	232,202.95	23.57%	187,912.83
仓库租金（万元）	164,446.36	22.03%	134,755.85	-1.69%	137,066.07
仓库面积合计（万平方米）（注 2）	676.73	19.91%	564.37	-1.19%	571.17
其中：租赁仓库面积（万平方米）	560.03	18.51%	472.57	-2.92%	486.76
自有仓库面积（万平方米）	116.70	27.12%	91.80	8.74%	84.42
每平年租金（元/平方米）	293.64	2.97%	285.16	1.27%	281.59

注 1：2018 年度由于海尔系客户按照全流程进行收费，收入无法按照不同节点拆分，公司按照各节点实际发生成本的占比分配对应收入。

注 2：仓库面积为全年月均面积。

报告期内，受发行人业务发展策略、与客户的定价方式以及成本管控措施的共同影响，导致发行人仓储服务收入与仓库租赁面积的变动趋势存在差异，具体如下：

报告期内，发行人的仓储服务收入分别为 187,912.83 万元、232,202.95 万元以及 283,337.18 万元，其中 2019 年较 2018 年增长 23.57%，2020 年较 2019 年增长 22.02%。同时，报告期内发行人月均租赁仓库面积分别为 486.76 万平方米、472.57 万平方米以及 560.03 万平方米。其中 2019 年租赁仓库面积较 2018 年下降 2.92%，主要系 1）发行人自 2019 年起，通过升级仓储管理系统、标准化作业流程等精细化管理手段，有效提升了仓库利用效率；以及 2）发行人报告期内持续加大对自建仓储的投入，通过自建仓库替换原有的外租仓库，提升仓储资源稳定性，在前述因素的共同作用下发行人 2019

年的租赁仓库面积较 2018 年有所下降；与此同时，发行人自 2019 年起对海尔业务的定价模式进行调整使之有效反映物流要素成本，导致整体仓储业务毛利率较 2018 年有较大提升，从而使得仓储服务收入增长趋势与仓储租赁面积存在不一致。 2020 年发行人租赁仓库面积较 2019 年上涨 18.51%，与仓储服务收入的增长趋势基本一致。

从仓库租赁单价来看，报告期各期，发行人仓库租赁单价分别为 281.59 元/平方米、285.16 元/平方米、293.64 元/平方米。2019 年仓库租赁价格较 2018 年上升 1.27%，2020 年仓库租赁价格较 2019 年上涨 2.97%，主要是由于发行人因业务发展及能力建设的需要在核心城市持续投入作业效率更优的高标仓的布局，导致 2019 年以及 2020 年整体仓储租赁单价略有上升，发行人的仓库租金与发行人的业务规模基本匹配。

（二）自有仓库、租赁仓库的面积及占比，租赁仓库价格的公允性，如与市场公允价格存在较大差异，请分析原因及合理性

截至 2020 年 12 月 31 日，公司已经在全国 31 个省、136 个地级市以自建及租赁的方式快速布局了 916 座仓库，其中自有仓库、租赁仓库的面积分别为 1,357,920.89 平方米、6,440,284.48 平方米，占仓库总面积的比例分别为 17.41%、82.59%；该等仓库包括 239 座 CDC、321 座 RDC 以及 356 座 TC，形成了辐射全国的三级分布式仓储网络。

公司依托线下渠道和自主开发的线上资源池，根据获取的仓储资源的信息与公司的仓储采购计划进行初步匹配，确定仓储资源采购的范围，并启动评库流程。在评库过程中，公司成立评库小组，由当地分公司总经理和运营总监及仓储主管组成，评库小组基于一套成熟的仓储评价体系，对仓储资源的资质情况、价格、地理位置、硬件设施以及服务能力等进行评估打分，并对供应商的相关资质进行审查。评库小组确定通过资质审核及评分最高的供应商，与仓储租赁方就合作条款进行协商，并经内部审议程序通过后与之签订采购协议。

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人及其下属子公司以租赁方式使用的仓库共计 522 项，总建筑面积为 6,440,284.48 平方米，经寻找用途、硬件设施、地理位置等因素相似的同类型周边仓库，并通过仓小二仓库租赁网站、58 同城网站等公开市场渠道进行市场平均租赁价格调查，发行人租赁的 522 项仓库，其中 282 项租赁仓库，占租赁仓库总数的 54.02%，租赁价格与市场平均租赁价格上下浮动低于 10%，租赁价格公允；22 项租赁仓库，占仓库总数 4.21%，基于仓库硬件设施较好、消防等级较高、合适区域内仓库资源较少等因素，租赁价格高于市场平均租赁价格 10%以上；218 项租赁仓库，占仓库总数 41.76%，基于仓库硬件设施一般、租赁时间较早且期限长、与出租方建立战

略合作关系、招商引资优惠政策等因素，租赁价格低于市场平均租赁价格 10%以上，发行人租赁仓库价格公允、合理。

二、补充披露报告期各期采购仓储管理服务的金额及变动原因；分别按照是否专职提供仓储管理服务、是否有员工或前员工持股或担任关键职务，补充披露仓储管理服务采购金额明细构成情况

报告期内，发行人仓储管理服务的金额构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
仓储管理服务采购金额	69,663.95	60,648.77	42,522.27
其中：			
对专职提供仓储管理服务的供应商采购金额	33,313.05	21,475.17	6,463.68
占仓储管理服务采购金额比例	47.82%	35.41%	15.20%
对员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购金额	26,229.24	25,178.13	18,260.39
占仓储管理服务采购金额比例	37.65%	41.51%	42.94%

注：采购金额采用该供应商提供的仓储管理服务金额

报告期内，公司仓储管理服务采购金额持续上升，主要原因系仓储管理服务业务收入规模扩大所致。2019 年度，公司仓储管理服务采购金额较 2018 年提升 18,126.50 万元，增幅为 42.63%；同期公司仓储管理服务营业收入增速为 62.58%。2020 年度，公司仓储管理服务采购金额较 2019 年上升 9,015.18 万元，增幅为 14.86%；同期公司仓储管理服务营业收入增速为 17.75%。

报告期内，公司向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购金额有所上升，主要原因系鉴于仓储管理服务供应商往往存在作业人员流动性高、作业水平参差不齐以及粗放式的仓储管理能力等问题，公司员工参与该等仓储服务公司的日常运营并承担盈亏，有利于将公司规范操作、流程优化以及制度完善的仓储管理体系赋能外部资源方，以提升该等仓储服务供应商的服务质量以及作业运营效率；另一方面，相关员工或前员工对于公司规范化的仓储服务流程较为熟悉，可以快速适应公司的作业标准，满足公司对于标准化、规范化、精益化的仓储管理服务的需求。同时，公司向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购金额占仓储管理服务采购金额的比例有所下降，主要是由于随着公司业务规模的扩大，公司采购的非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商的仓储服务亦有所增加。

报告期内，公司向专职提供仓储管理服务的供应商采购金额及其占仓储管理服务采购金额的比例提升，主要原因一方面系发行人可为该等仓储管理服务商带来较为稳定业务订单以及规范化的管理体系，该等仓储管理服务商通过专注于发行人的业务，深化与发行人的合作关系，有利于其提升仓储运营管理效率获取更优的经济效益；另一方面系员工或前员工持股或担任关键职务的供应商部分亦专职为发行人提供服务。

三、补充披露仓储管理服务采购价格与市场公允价格的比较情况、向专职为发行人提供仓储管理服务供应商的采购价格与非专职供应商的比较情况、向员工或前员工持股或担任关键职务供应商的采购价格与其他供应商的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）仓储管理服务采购价格与市场公允价格的比较情况

发行人采购仓储管理服务的价格主要受仓储产品种类、仓储操作难度、仓储当地人力成本、业务量等影响。对于仓储产品种类而言，可以分为 to B 产品及 to C 产品，其中 to B 产品一般指发往经销商的产品，to C 产品一般指发往终端用户的产品。因 to B 产品均可大批量操作、管理难度较低，仓储管理服务单价较低，而 to C 产品需根据终端用户订单进行操作、操作较为复杂，仓储管理服务单价较高。

发行人仓储管理服务在最初选定供应商时通常会执行招标流程，影响仓储服务价格的因素主要为人力成本、仓储服务业务量等因素，发行人通过稳定持续增加业务量、对服务商进行培训等方法消化人力成本上升带来的影响，同一地点仓储服务价格通常沿用上一年价格并根据当年仓储管理需求、市场环境等因素逐年进行调整，报告期内价格未发生较大变化。由于仓储管理服务的市场价格无法直接从外部获取，此处选择与以前年度招标价格进行对比，以前年度招标价格中考虑了其他第三方仓储服务供应商的报价，属于间接获取的市场价格。报告期内仓储管理价格与以前年度招标价格对比情况如下表，其中 2018-2020 年 ToB 仓储服务价格与以前年度招标价格对比略有下降，ToC 仓储服务价格略有上升，整体差异率较小，定价公允。

2020年与以前年度招标价格对比		2019 年与以前年度招标价格对比		2018 年与以前年度招标价格对比	
To B 价格平均差异率	To C价格平均差异率	To B价格平均差异率	To C价格平均差异率	To B 价格平均差异率	To C 价格平均差异率
-5.4%	0.7%	-3.2%	0.5%	-5.4%	-2.4%

（二）向专职为发行人提供仓储管理服务供应商的采购价格与非专职供应商的比较情况；向员工或前员工持股或担任关键职务供应商的采购价格与其他供应商的比较

情况

发行人采购仓储管理服务的地区分布较广，仓储管理服务的价格受仓储当地人力成本的影响较大，因此，一般选取同一地区的仓储管理服务价格进行比较。有专职供应商提供仓储管理服务的地区共计 124 个，其中同时亦有非专职供应商提供服务且定价模式可比的地区有 92 个，即共计 92 个地区可以进行价格差异性比较；有员工或前员工持股或担任关键职务的供应商提供仓储管理服务的地区共计 30 个，其中同时亦有非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商提供服务且定价模式可比的有 22 个，即共计 22 个地区可以进行价格差异性比较。

报告期内，向专职供应商采购的价格与向非专职供应商采购的价格的平均价差率的地区个数分布情况、向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格的平均价差率的地区个数分布情况如下：

价差率	报告期内向专职供应商采购的价格与向非专职供应商采购的价格的平均价差率为 X 的地区个数		报告期内向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格的平均价差率为 X 的地区个数	
	To B	To C	To B	To C
价差率 x=0%	71	69	16	14
价差率 0%<x≤5%或-5%≤x<0%	12	15	4	7
价差率 5%<x≤10%或-10%<x≤-5%	4	4	1	1
价差率 x>10%或x<-10%	9	8	1	1

注 1：价差率 X 的计算公式为：（专职供应商报告期内平均价格-同一地区非专职供应商报告期内平均价格）/同一地区非专职供应商报告期内平均价格，或者（员工或前员工持股或担任关键职务的供应商报告期内平均价格-同一地区非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商报告期内平均价格）/同一地区非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商报告期内平均价格。

注 2：同一地区如有多家供应商，则地区数量会重复计算。同一供应商如仅提供 To C 仓储管理服务则仅比较 To C 仓储管理服务价格。

如上表所示，对于大部分地区而言，报告期内向专职供应商采购的价格与向非专职供应商采购的价格的平均价差率、向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格的平均价差率均较低，定价不存在重大差异。

对于所有可以进行价格差异性比较的地区而言，报告期内，公司向专职供应商采购的价格与向非专职供应商采购同类服务的价格的平均价格差异率、公司向员工或前

员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购同类服务的价格的平均价格差异率如下：

报告期内，所有可以进行价格差异性比较的地区向专职供应商采购的价格与向非专职供应商采购的价格的平均价差率[1]		报告期内，所有可以进行价格差异性比较的地区向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格的平均价差率[2]	
To B	To C	To B	To C
3.42%	1.94%	1.56%	3.91%

注：所有地区平均价差率的计算公式为：所有地区的价差率之和/地区数量；同一地区如有多家供应商，则价差率、地区数量均会重复计算。

如上表所示，在同一地区，向专职供应商采购的价格与向非专职供应商采购的价格无显著差异；向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格与向其他非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格无显著差异。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人主营业务的具体情况”之“（三）发行人的主要经营模式”之“1、采购模式”中就相关内容进行补充披露。

四、补充披露报告期各期自有运力、外购运力的使用情况，自有运力与外购运力单位成本的比较情况，外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）自有运力、外购运力的使用情况

报告期内，公司自有运力、主要外购运力使用情况如下：

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		自有	外购	自有	外购	自有	外购
公路运力	金额（万元）	3,940.96	730,853.78	4,070.72	507,920.22	42,583.12	472,982.02
	运输量（万立方）	107.30	11,345.91	115.94	8,984.09	732.93	7,854.89
末端送装运力	金额（万元）	-	97,222.23	-	102,629.18	-	96,531.58
	运输量（万立方）	-	829.03	-	823.08	-	748.56
海运	金额（万元）	-	87,196.10	-	39,268.27	-	22,956.78
	运输量（万 TEU）	-	12.04	-	4.97	-	3.35
空运	金额（万元）	-	59,909.08	-	42,619.81	-	32,927.77
	运输量（万公斤）	-	1,656.90	-	2,778.45	-	1,709.74

公司采取轻资产的运营模式，自有运力主要集中在盛丰物流（已出售）、上海贝业、上海飞升、深圳富润德和上海广德等子公司的公路运力，其他为客户提供的运力服务主要是向第三方供应商采购。其中公路运力主要以客户和区域为基础，按线路组织招投标方式引入供应商；末端送装运力主要以区域为基础，通过商务谈判方式引入供应商；海运和空运运力主要是向航运公司和航空公司采购海运和航空运力。

（二）自有运力、主要外购运力单位成本对比情况

报告期内，除公路运力存在同时使用自有运力和外购运力的情形外，其他类型运力均通过外购使用。公司公路运输自有运力、外购运力单位成本对比情况如下：

单位：元/立方米

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	自有	外购	自有	外购	自有	外购
公路运力	36.73	64.42	35.11	56.54	58.10	60.22

报告期内，公司自有公路运力单位成本分别为 58.10 元/立方米、35.11 元/立方米、36.73 元/立方米，2018 年自有公路运力单位成本高于报告期其他年份单位成本，主要是受盛丰物流零担运输业务单位成本相对较高影响所致。公司子公司盛丰物流（已出售）、上海贝业、上海飞升、深圳富润德和上海广德等子公司存在使用自有运力的情形，其中 2018 年自有运力主要来源于盛丰物流，2019 年和 2020 年的自有运力主要来源于上海飞升、上海贝业、深圳富润德和上海广德等子公司。盛丰物流主要从事零担运输业务，因零担运输存在运输距离长、多点提卸货、作业环节多且复杂的特点，揽收和派送成本相对较高；而上海飞升、上海贝业、深州富润德和上海广德的业务模式是整车运输和区域配送、VMI 等业务，运输距离相对较短、提卸货要求较零担简单，整体单位成本较低。2018 年 11 月，公司出售所持盛丰物流股权后，公司公路运输中的自有零担运力占比下降，自有运力单位成本随之下降，因此公司 2018 年公路运输自有单位成本高于报告期其他年份。

除 2018 年受盛丰物流零担业务单位成本高导致自有运力单位成本与外购运力单位成本差异不大外，2019 年、2020 年，公司自有运力单位成本均远低于外购运力单位成本，主要原因是：①公司公路运输涉及全国各地众多线路，包含干线、零担、区配等诸多运输类型，并涵盖家电、家居、快消、冷链生鲜、电子产品等诸多产品类别，不同客户、不同产品、不同运输类型对运输的时效性、装载要求、线路要求均有所不同，导致公司对不同客户、不同产品、不同线路的运输成本也会有所差异。2019 年和 2020 年自有运力主要为上海贝业、上海飞升、深圳富润德和上海广德等子公司，其中上海贝业主要从事干线整车运输业务及零星城区提派业务，上海飞升、上海广德主要从事短途运输配送业务，深圳富润德主要从事 VMI 相关业务，运输距离相对较短、提卸货要求相对简单，因此整体单位成本较低；②对于外购运力供应商，公司通常对其有一定的账期要求，且会要求其承担货损相关风险，供应商在报价时需要考虑资金成本、货损货差以及自身企业利润等因素，因此其报价与实际成本之间会保有一定利润空间。

（三）外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况

1、公路运输业务外购运力价格与市场公允价格比较情况

报告期内，公司外购公路运力金额、平均价格情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	730,853.78	507,920.22	472,982.02
采购数量（万立方米）	11,345.91	8,984.09	7,854.89
平均单价（元/立方米）	64.42	56.54	60.22

报告期内，公司公路运力的采购主要是向第三方车队以及合作车辆采购的道路运输服务，受发运线路、产品属性、时效要求、装载要求、路况难易程度等因素影响，外购公路运力平均单价存在一定差异。报告期内，公司外采公路运力单价有所波动，主要是因为：2018 年受油价上涨、社会运力减少等因素影响，运输行业整体运力成本有所提高；2019 年受燃料价格回落影响，公路运力整体价格有所下降；2020 年受新冠疫情影响，货运市场整体运力供应减少，导致整体运力价格上涨。

公司采购公路运力服务涉及线路众多，通过中国物通网查询报告期内公司累计采购金额较大的十条线路运输类型较为接近的公开市场报价，并与该十条线路最近三年平均采购单价比较情况如下：

单位：元/立方米

线路一（青岛至昆明）平均采购价格	青岛鑫瑞邦达物流有限公司	青岛一禾物流有限公司	青岛祥华源物流有限公司
135.25	136.00	145.00	150.00
线路二（青岛至佛山）平均采购价格	青岛金水源物流服务有限公司	青岛树人国际物流有限公司	青岛银和顺物流有限公司
83.61	85.00	90.00	90.00
线路三（青岛至北京）平均采购价格	山东瑞英博国际贸易有限公司	苏州市泰瑞捷供应链管理有限公司青岛办事处	上海企伴物流有限公司
42.45	50.00	60.00	60.00
线路四（合肥至成都）平均采购价格	合肥市鑫皖货运有限责任公司	合肥德天乐通物流有限公司	安徽汇阳达物流有限公司
83.08	90.00	95.00	100.00
线路五（青岛至长沙）平均采购价格	山东瑞英博国际贸易有限公司	青岛鸿润通物流有限公司	青岛银和顺物流有限公司
73.16	80.00	80.00	90.00
线路六（合肥至郑州）平均采购价格	安徽创优物流有限公司	合肥联纵运输有限公司	安徽省安道兴物流有限公司
39.44	50.00	60.00	60.00
线路七（青岛至沈阳）平均采购价格	青岛树人国际物流有限公司	青岛京运通达物流有限公司	青岛嘉远鸿通货运代理有限公司
60.27	80.00	80.00	80.00

线路八（青岛至西安）平均采购价格	青岛树人国际物流有限公司	青岛升进国际物流有限公司	青岛万兴易达物流有限公司
68.99	80.00	90.00	100.00
线路九（青岛至郑州）平均采购价格	苏州市泰瑞捷供应链管理有限公司	上海企伴物流有限公司	郑州优线汇物流有限公司
41.09	50.00	50.00	60.00
线路十（青岛至武汉）平均采购价格	青岛升起畅达物流有限公司	青岛鑫金豪物流有限公司	苏州市泰瑞捷供应链管理有限公司
57.40	60.00	60.00	60.00

注：市场公允价格数据来源于中国物通网（https://www.chinawutong.com/）。

如上表所示，报告期内公司采购金额较大的十条线路平均采购价格均低于公开市场报价，主要原因是：A 基于公司运输需求量大且稳定的特点，在公路运输采购中对供应商具有较强的议价能力；B 受疫情影响，2020 年以来公路运输运力供应减少导致价格有所提高，上表所示公开市场报价为当前市场报价情况；C 公开市场报价通常会略高于实际成交价格。因此，报告期内采购金额较大的十条运输线路平均采购价格低于公开市场报价具有合理性。

2、末端送装业务外购运力价格与市场公允价格比较情况

报告期内公司末端送装业务外购运力金额、平均价格情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	97,222.23	102,629.18	96,531.58
采购数量（万立方米）	829.03	823.08	748.56
平均单价（元/立方米）	117.27	124.69	128.96

公司采购的末端送装业务主要是家电、家居等大件货物的配送、安装服务，受配送半径、货品的方量、货品的属性、装载率及运输线路、上楼难易程度等因素影响，外购末端送装运力成本平均单价存在一定差异。报告期内公司末端送装业务外购运力平均单价逐年下降，主要是因为公司为提升末端网络配送效率，持续对末端服务网络布局进行优化调整。根据订单区域分布，推进末端送装运力供应向订单相对密集的区域转移，缩短配送距离，提高配送效率，进而导致平均采购单价下降。

公司末端送装服务主要是依托分布在全国 2,840 个区县的超 6,000 个合作服务网点，构建到村入户、送装同步的服务网络。因其具有地域分布范围广、采购范围大的特点，为保证末端送装供应商引入的及时性、后期业务承接的可延展性，公司在考察供应商资质条件、经营硬件、从业人员等方面情况的基础上，主要通过商务谈判方式与其建立合作关系。

因末端送装运力采购价格受配送半径、货品的方量、货品的属性、装载率及运输

线路、上楼难易程度等多种因素影响，采购价格的确定需考虑要素较多、计算逻辑较为复杂，较难完全取得市场公允价格进行比较。公司根据末端送装业务具体特性，参照行业惯例，从市场级别、产品体积及服务距离三个维度对采购价格进行合理定价，并与供应商沟通确认后开展合作。在合作过程中，公司还会结合供应商每月的考评系数确定每月最终结算价格。通过抽查报告期内累计采购金额前 10 大网点的空调、床垫、家具等部分送装产品，将该部分产品采购价格与同区域可提供类似服务主体的询价结果进行比较，在配送距离、市场级别和产品体积相同或相近的情况下，公司采购价格与其他可提供类似服务主体报价不存在较大差异。此外，鉴于公司末端送装供应商与公司不存在关联关系，且存在与海尔智家部分合作服务网点重合的情况，随机抽查比较了向重合网点和非重合网点采购末端送装服务定价的情况，公司向重合网点的采购价格与其他网点采购价格不存在较大差异。综合上述分析，公司末端送装采购相关定价公允。

3、海运业务外购运力价格与市场公允价格比较情况

报告期内公司海运业务外购运力金额、平均价格情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	87,196.10	39,268.27	22,956.78
采购数量（万 TEU）	12.04	4.97	3.35
平均单价（元/TEU）	7,242.20	7,901.06	6,854.23

公司采购的海运业务运力主要是向航运公司采购的跨境海运资源，2019 年公司海运业务平均外购单价较 2018 年有所增长，主要是因为 2018 年外购海运运力中的东南亚航线占比较高，2019 年外购海运运力中的东南亚航线占比相对较低，因东南亚航线相较东西非、地中海、南美等航线运输距离较短，整体价格较低，拉低了 2018 年整体采购单价。2020 年上半年，受传统海运淡季叠加新冠肺炎疫情的影响，贸易活动低迷，货量下降，船公司大幅削减运力，集装箱海运市场呈低迷态势。2020 年下半年以来，我国对外贸易逐步恢复，中国出口集装箱运输需求上升，舱位紧张和空箱不足导致海运运力供不应求，多数航线订舱运价持续上涨。在此背景下，公司 2020 年海运业务外购运力平均单价较 2019 年仍有所下降，主要是因为公司 2019 年底设立了山东日日顺国际供应链管理有限公司，2020 年实现营业收入 21,301.02 万元，山东日日顺国际供应链管理有限公司跨境业务航线以距离较近的东南亚航线为主，拉低了整体采购单价。

公司采购海运服务的航线众多，主要航线为东西非航线、南美航线、地中海航线、东南亚航线、美东航线，报告期内，上述航线在海运服务采购总额中的占比为 42.25%，

具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东西非航线	13,554.22	5,279.74	2,695.11
南美航线	13,686.57	6,412.95	192.08
地中海航线	4,897.41	4,087.08	1,405.86
东南亚航线	3,229.69	1,557.08	1,841.57
美东航线	2,479.84	1,275.47	542.78
采购额合计	**37,847.73**	**18,612.32**	**6,677.39**
海运服务采购总额	87,196.10	39,268.27	22,956.78
占比	43.41%	47.40%	29.09%

针对此部分运价的公允性，主要通过各航线价格走势与中国出口集装箱运价指数走势进行对比，该指数由交通部主持、上海航运交易所编制发布的中国出口集装箱运价指数（简称 CCFI），指数客观反映了集装箱市场状况，是了解中国航运市场变动情况及变动趋势的重要指标。

报告期内，公司主要航线海运服务的采购价格与交通运输部公布的该航线出口集装箱运价指数的趋势对比情况如下：

（1）东西非航线

注：左侧坐标轴及蓝色线为发行人采购价格，右侧坐标轴及红色线为交通运输部公布的该航线的中国出口集装箱运价指数。

（2）南美航线

注：左侧坐标轴及蓝色线为发行人采购价格，右侧坐标轴及红色线为交通运输部公布的该航线的中国出口集装箱运价指数。

（3）地中海航线

注：左侧坐标轴及蓝色线为发行人采购价格，右侧坐标轴及红色线为交通运输部公布的该航线的中国出口集装箱运价指数。

（4）东南亚航线

注：左侧坐标轴及蓝色线为发行人采购价格，右侧坐标轴及红色线为交通运输部公布的该航线的中国出口集装箱运价指数。

（5）美东航线

注：左侧坐标轴及蓝色线为发行人采购价格，右侧坐标轴及红色线为交通运输部公布的该航线的中国出口集装箱运价指数。

由上述分析图可见，报告期内，公司对主要航线的采购价格与中国出口集装箱运价指数的变动趋势基本吻合。略有差异的原因为：①海运市场为充分竞争市场，船公司作为公共资源，不同公司运输成本受自身船舶成本、营运成本以及货物结构（装载率、载重量、装卸要求、破损率等）影响，价格会存在一定差异；②同一航线不同目的港，受港口的装卸费率、港口使用费、泊位条件、装卸效率、拥挤程度等因素影响，价格也有所差异；③在上述定价的基础上，承运人（船公司）会根据客户的年采购量、信誉情况、整体规模等对客户进行综合评定，不同客户的采购价格也会有所差异；④报告期内，受新冠疫情及中美贸易战的影响，集装箱市场价格也比往年变动更加频繁。

除上述航线外的其他航线，发行人也均依据市场价格采购，采购价格与市场价格

不存在重大差异。

4、航空业务外购运力价格与市场公允价格比较情况

报告期内公司航空业务外购运力金额、平均价格情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	59,909.08	42,619.81	32,927.77
采购数量（万公斤）	1,656.90	2,778.45	1,709.74
平均单价（元/公斤）	36.16	15.34	19.26

公司采购的空运业务运力主要是向航空公司采购的空运运输资源，报告期内航空业务运力平均采购单价变动较大，2019 年运价较 2018 年下降的主要原因是受全球贸易战影响，减缓了需求增长，导致航空运力供大于求所致；而 2020 年运价出现大幅上涨的主要原因是受新型冠状病毒疫情影响，航空公司取消了大量客运航班，导致航空货运可用的客机机腹载货能力大幅减少，需求量大大超过供给，从而使运输成本大幅提高。

公司采购航空服务涉及航线众多，主要航线为欧洲航线、北美航线、非洲航线、中东航线，报告期内，上述航线在公司航空服务采购总额中的占比为 94.16%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
欧洲航线	30,053.32	16,154.99	10,895.17
北美航线	17,911.67	13,792.41	11,813.57
非洲航线	5,743.27	5,309.18	6,794.73
中东航线	3,120.66	4,199.31	1,750.94
合计采购额	56,828.92	39,455.89	31,254.42
航空服务采购总额	59,909.08	42,619.81	32,927.77
占比	94.86%	92.58%	94.92%

2020 年以来，受新冠疫情影响，航空货运价格大幅提高，考虑到航空运力市场公允价格的可获取性，为更客观的反应公司航空运力平均采购价格与市场公允价格的可比性，以 2020 年度公司航空运力采购平均单价与最新航空运力市场公允价格比较情况如下：

单位：元/公斤

欧洲航线 2020 年度平均采购价格	土耳其航空	国泰航空	南航
36.17	23.00	26.80	25.20
北美航线 2020 年度平均采购价格	土耳其航空	国泰航空	南航
48.68	40.00	35.10	36.20

非洲航线 2020 年度平均采购价格	埃塞俄比亚航空	土耳其航空	卡塔尔航空
45.75	32.00	39.00	43.00
中东航线 2020 年度平均采购价格	马汉航空	南方航空	土耳其航空
31.77	25.00	22.00	22.00

数据来源：各航线截至 2021 年 6 月 19 日询价报价。

由于航空运力报价具有实时性，报告期内的历史价格无法查询，且受 2019 年中美贸易战和 2020 年新冠疫情的影响，全球空运价格大幅度波动，尤其是 2020 年受新冠疫情影响，市场运力供应大幅减少，导致运输成本大幅上升。2021 年以来，随着全球范围内新冠疫情状况的好转，市场运力供应增加，市场运价有所下降，因此 2020 年度公司主要航线平均采购单价高于近期询价报价。公司的空运业务运力均是依据市场价格采购，采购价格与市场价格不存在重大差异。

五、补充披露采购网点服务的价格确定情况、定价依据，是否符合行业惯例；向与海尔智家重合网点采购价格与其他网点的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；是否存在由海尔智家等关联方承担网点服务采购成本的情况

（一）补充披露采购网点服务的价格确定情况、定价依据，是否符合行业惯例

发行人采购网点服务主要分为配送服务和安装服务，具体定价依据如下：

1、配送费：参照市场级别、产品体积及配送距离进行合理定价。

（1）市场级别：根据到每个市区的订单规模以及城市经济发展情况，发行人对全国市县分为三个级别分别参考定价，具体如下：

市场级别	区县数量	区县名称
一类	241	北京市朝阳区、东城区；上海市黄浦区、徐汇区；广州市白云区、天河区；青岛市市北区、市南区；重庆市江北区、大渡口区等 241 个一类区县
二类	854	抚顺市新抚区、顺城区；开封市鼓楼区、龙亭区；柳州市鱼峰区、柳南区；温州市鹿城区、龙湾区；黄石市下陆区、铁山区等 854 个二类区县
三类	其他	非一二级市场其他区县

（2）产品体积：依据产品的大小，将货物产品分为八个体积方量段，不同的体积对应不同方量段进行参考定价，分为 $0.00m^3$ <体积≦$0.04m^3$、$0.04m^3$ <体积≦$0.10m^3$、$0.10m^3$ <体积≦$0.25m^3$、$0.25m^3$ <体积≦$0.40m^3$、$0.40m^3$ <体积≦$0.60m^3$、$0.60m^3$ <体积≦$0.80m^3$、$0.80m^3$ <体积≦$1.20m^3$、$1.20m^3$ <体积 八个体积方量段。（3）配送距离：依据服务网点到用户家配送距离参考定价，分为 0<公里数≦15 公里、15<公里数≦30 公里、30<公里数。

2、安装费：依据产品类别和规格，按件计价。产品类别包括家用空调、冰箱、彩电（不含挂架）、净水机、热水器、洗衣机、洗碗机、教育大屏、跑步机、按摩椅等。

每类产品根据既定的规格进行报价，比如彩电产品分为 0＜尺寸≤50 寸、50＜尺寸≤60 寸、60 寸＜尺寸。

发行人的上述定价依据符合业务实际情况，具备合理的商业逻辑，符合行业惯例。

（二）向与海尔智家重合网点采购价格与其他网点的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

发行人向所有网点的采购定价方式是统一的，网点的配送服务价格是参照市场级别、产品体积及配送距离进行合理定价，网点的安装费用依据产品类别和规格，按件计价。

发行人向重合网点和非重合网点采购安装服务及配送服务对比分析：

1、配送服务

同一产品系列的配送费用根据市县级别进行定价，该定价适用于全部重合网点及非重合网点。

申报会计师抽查并比较了 10 项主要产品在重合网点、非重合网点的配送价格，包括冰箱、滚筒洗衣机、波轮洗衣机、空调（挂机）、空调（柜机）、平板电视（60 寸以上）、平板电视（25-41 寸）、干衣机、热水器（60L 及以上）和热水器（60L 以下）等。在配送距离、市场级别和产品体积相同的情况下，发行人向重合网点和非重合网点支付的配送费基本一致。

2、安装服务

网点安装服务费主要与安装产品的类别和规格有关。在产品类别和规格相同的情况下，发行人向重合网点和非重合网点采购安装服务的价格基本一致。申报会计师抽查并比较了 10 项主要产品在重合网点、非重合网点的安装服务费，包括 KFR-50W/1922AX 室外机总成（空调）、BCD-531WDVLU1（冰箱）、BCD-576WDPU（冰箱）、C601 30RG（波轮）、XQB80-BZ1269（波轮洗衣机）、CEC6005-SA(U1)（热水器）、EC5001-GC（热水器）、EYW8966U1（洗碗机）等。在产品类别和规格相同的情况下，发行人采购重合网点和非重合网点安装服务的价格基本一致。

因此，发行人向与海尔智家重合网点采购价格与其他网点不存在较大差异。

（三）是否存在由海尔智家等关联方承担网点服务采购成本的情况

申报会计师通过网络检索和访谈核查报告期内重合网点的基本信息，包括名称、网点地址、网点法人、法人的主要股东、合作开始时间等信息，确认重合网点都是非关联方，其资产、人员、机构都是独立于发行人和海尔智家，是独立运作的商业主体，

不存在为发行人代垫成本的动机。

申报会计师了解了网点的定价模式，随机抽查比较了向重合网点和非重合网点采购安装服务及配送服务定价的情况，经核查，发行人向重合网点的采购价格与其他网点不存在较大差异，定价具有公允性。

申报会计师抽取了 50 家重合网点，相应进行了 150 笔穿行测试，取得了订单信息、派单信息、签收单据、供应商合同、对账单、记账单据、发票和银行回单等，了解了服务商的价格结算方式，并与非重合网点的结算价格进行比对。经核查，网点交易价格公允、合理。

综上所述，不存在由海尔智家等关联方承担网点服务采购成本的情况。

六、补充披露费亚军于 2014 年 11 月将上海新兄弟物流有限公司 100%的股权转让给徐桂勤的原因；浙江舟山久油能源有限公司、江苏满运软件科技有限公司、浙江沈氏省心物流科技有限公司均在成立不久即成为发行人主要供应商的原因及合理性

（一）说明费亚军于 2014 年 11 月将上海新兄弟物流有限公司 100%的股权转让给徐桂勤的原因

上海新兄弟物流有限公司历史上为发行人重要子公司上海贝业的少数股东费亚军控制的公司。根据发行人收购上海贝业时与费亚军达成的《股东协议》中的约定，费亚军及其关联方在收购后禁止从事竞争性业务，竞争性业务是指物流、仓储、运输和安装业务，包括但不限于大件物流、干线到配送终端的运输业务、家具和卫浴的仓储、运输和安装等，以及与上海贝业目前或将来从事的业务相同、相似或构成竞争的业务。同时，上海新兄弟物流主要从事仓储管理等初级工作，与发行人主营业务运营方式存在一定差异，因此未被纳入该次收购范围中。

在发行人完成对上海贝业的收购之后，费亚军于 2014 年 11 月将上海新兄弟物流有限公司 100%股权转让给徐桂勤。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（二）发行人的采购情况”之“2、发行人主要供应商”中就相关内容进行补充披露。

（二）浙江舟山久油能源有限公司、江苏满运软件科技有限公司、浙江沈氏省心物流科技有限公司均在成立不久即成为发行人主要供应商的原因及合理性

上述主要供应商中，浙江舟山久油能源有限公司、江苏满运软件科技有限公司、浙江沈氏省心物流科技有限公司均在成立不久即成为发行人主要供应商的原因及合理

性如下：

1、浙江舟山久油能源有限公司

浙江舟山久油能源有限公司（简称“久油能源”）于 2018 年 4 月 27 日成立，系上海找油信息科技有限公司（简称“找油网”）的全资子公司。找油网于 2015 年 2 月 2 日成立，系一家互联网成品油电商服务平台，其通过重构流通链条，降低了油品在中间环节的流通成本。找油网通过合作模式直接在终端布局加油网点，其完善的加油网络可以为终端客户提供更为便宜和便捷的油品。发行人于 2019 年开始通过久油能源在找油网上采购油品，提供给发行人的运输供应商，随着油品增值服务交易量的增长，久油能源成为报告期发行人的主要供应商之一。

2、江苏满运软件科技有限公司

江苏满运软件科技有限公司（简称“满运软件”）成立于 2016 年 10 月 20 日，系美股上市公司全卡车联盟有限公司（简称“满帮集团”）的重要成员企业，其产品“运满满”APP 能够为车找货、货找车提供全面的信息及交易服务。报告期发行人主要由其子公司上海飞升向“运满满”采购运力服务。网络货运平台整合了丰富的运力资源，契合上海飞升“直管到车”的业务模式，满运软件因此成为发行人 2019 年的第五大供应商。

3、浙江沈氏省心物流科技有限公司

浙江沈氏省心物流科技有限公司（简称“沈氏省心”）成立于 2019 年 1 月 21 日，是一家专业的网络货运平台。根据浙江省人民政府官网，沈氏省心是浙江省首家取得网络货运牌照的企业，其提供的服务主要包括车辆调度、车辆实时监控、车辆轨迹查询、司机管理等。沈氏省心在华东地区的具备较强的运力资源优势，发行人子公司上海飞升主要经营华东区域，因而在 2019 年与其建立合作关系，向其采购运力服务，随着上海飞升业务规模的扩大以及双方合作的深入，沈氏省心成为发行人 2020 年运力资源第一大供应商。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（二）发行人的采购情况”之“2、发行人的主要供应商”中补充披露。

七、按照仓储资源、运力资源以及网点服务资源，分别列表说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于所在地、成立时间、主营业务、与发行人的合作背景、合作历史、是否存在关联关系、定价政策等

（一）发行人主要供应商

1、发行人仓储资源的主要供应商

报告期各期，公司仓储资源前五大供应商及其采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购金额
2020 年	1	上海新兄弟物流有限公司	15,616.43
	2	西安京东讯成物流有限公司	14,832.23
	3	上海志铭物流有限公司	4,219.65
	4	重庆海永创企业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	4,002.87
	5	昆明鼎源物流有限公司	3,645.83
	合计		**42,317.01**
2019 年	1	上海新兄弟物流有限公司	17,774.41
	2	成都和君物流有限公司	4,468.45
	3	北京易代储科技有限公司	3,665.48
	4	深圳市鸿星物流有限责任公司	3,181.27
	5	陕西海瑞达物流有限公司	3,153.50
	合计		**32,243.12**
2018 年	1	上海新兄弟物流有限公司	15,575.17
	2	成都和君物流有限公司	9,456.48
	3	深圳市鸿星物流有限责任公司	5,996.28
	4	昆明鼎源物流有限公司	4,814.69
	5	北京杰凯物流管理有限公司	3,580.92
	合计		**39,423.54**

注：报告期内，向上述供应商的采购金额已按照同一控制口径合并计算。

2、发行人运力资源的主要供应商

报告期各期，公司运力资源前五大供应商及其采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购金额
2020 年	1	浙江沈氏省心物流科技有限公司	23,511.07
	2	合肥市康健物流有限公司	18,885.83
	3	安徽国力物流有限公司	18,790.09
	4	合肥市长久汽车运输有限公司	13,783.73
	5	杭州长安民生物流有限公司	11,237.17
	合计		**86,207.90**
2019 年	1	合肥市康健物流有限公司	14,499.05
	2	安徽国力物流有限公司	12,381.88
	3	江苏满运软件科技有限公司	11,535.95
	4	合肥市长久汽车运输有限公司	10,905.98
	5	洋浦俊武物流有限公司	9,498.43

年份	序号	供应商名称	采购金额
	合计		**58,821.29**
2018 年	1	合肥市康健物流有限公司	18,290.96
	2	安徽国力物流有限公司	9,027.79
	3	上海东源新地物流有限公司	6,677.19
	4	上海申丝凯乐物联网有限公司	6,198.65
	5	青岛中远海运集装箱运输有限公司	5,821.03
	合计		**46,015.60**

注：报告期内，向上述供应商的采购金额已按照同一控制口径合并计算。

3、发行人网点服务资源的主要供应商

报告期各期，公司网点服务资源前五大供应商及其采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购金额
2020 年	1	姚安县冰箱电器维修部	251.89
	2	普宁市流沙美华武家电维修服务部	195.49
	3	普宁市洪阳彬鑫家用电器经营部	178.51
	4	潮州市潮安区凤凰镇菊伟家电维修服务中心	167.21
	5	汕头市顺安电器有限公司	152.41
	合计		**945.50**
2019 年	1	普宁市洪阳彬鑫家用电器经营部	221.11
	2	普宁市流沙美华武家电维修服务部	209.87
	3	温州市洞头北岙铭杰家电商行	206.75
	4	汕头市顺安电器有限公司	198.89
	5	上海玥峰电器有限公司	184.67
	合计		**1,021.29**
2018 年	1	普宁市流沙美华武家电维修服务部	225.28
	2	上海玥峰电器有限公司	208.83
	3	北京金成正泰商贸有限公司	208.04
	4	昆山鸿辉远电器有限公司	202.67
	5	蕉岭县桂云电器行	182.11
	合计		**1,026.94**

注：报告期内，向上述供应商的采购金额已按照同一控制口径合并计算。

（二）主要供应商的基本情况

1、仓储资源主要供应商的基本情况

报告期各期，公司仓储资源前五大供应商的基本情况如下所示：

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
1	上海新兄弟物流有限公司	上海市	2000 年 7 月	自 2014 年开始合作	仓储服务；一类货运代理、搬运装卸（道路）；普通货物运输；货物储存（除易燃易爆危险品）；家居用品安装服务；货物专用运输（集装箱）	新兄弟物流实际控制人徐桂勤系公司前员工，对公司的标准化仓储作业流程及服务需求更为熟悉，能够提供标准化、质量更优的仓储管理服务	按吨计费、按件计费	否
2	西安京东讯成物流有限公司	陕西省西安市	2017 年 6 月	自 2019 年开始合作	道路货物运输；货物专用运输；货运代理服务；货物装卸服务；仓储服务；货物包装服务；仓储设备的销售；物业管理、企业管理咨询；室内外装饰装修；货运配载；代理出入境检验检疫报检、报关；货物及技术的进出口业务等	在全国范围内经营仓储、运输服务，满足客户对于货物快速周转的需求，同时为公司提供仓储租赁及仓储管理服务	按体积方量计费，元/方	否
3	重庆海永创企业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	重庆市	2006 年 3 月	自 2009 年开始合作	自有房屋租赁；仓储服务（不含危险化学品），企业管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	仓库位于海尔集团园区，可满足客户对于货物快速周转的需求，双方保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	是
4	上海志铭物流有限公司	上海市	2011 年 5 月	自 2011 年开始合作	国内货物运输代理；普通货物仓储服务；装卸搬运	在全国范围内经营仓储、运输服务，服务质量市场认可程度高，公司与其保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	否
5	北京易代储科技有限公司	北京市	2015 年 1 月	自 2016 年开始合作	技术开发；仓储服务（不含危险化学品）；包装服务、装卸服务；接受委托	在全国范围内经营仓储、运输服务，各地仓储资源较为	按面积计费，元/平/月	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					提供劳务服务（不含排队服务、代驾服务、对外劳务合作）；信息咨询（不含中介服务）；物业管理	丰富，公司与其保持长期合作关系		
6	昆明鼎源物流有限公司	云南省昆明市	2010 年 5 月	自 2010 年开始合作	装卸搬运；道路货物运输代理；国际货运代理；货物检验代理服务；货物报关代理服务；联合运输代理服务；仓储代理服务；物流代理服务；打包、装卸、运输全套服务代理；其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）；场地租赁；房屋租赁；供应链管理；代收代缴水电费；物业管理	云南省知名仓储服务商，可有效补充公司在云南省的仓储资源，公司与其保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	否
7	北京杰凯物流管理有限公司	北京市	2010 年 8 月	自 2016 年开始合作	道路货物运输；企业管理；货运代理；仓储服务；企业管理咨询；劳务派遣；劳务分包	在全国范围内经营仓储、运输服务，服务质量市场认可程度高，公司与其保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	否
8	陕西海瑞达物流有限公司	陕西省西安市	2008 年 5 月	自 2014 年开始合作	铁路运输辅助活动；航空国际货物运输代理；陆路国际货物运输代理；运输货物打包服务；装卸搬运；粮油仓储服务；普通货物仓储服务；国内货物运输代理；国际货物运输代理；国内船舶代理；国际船舶代理	陕西省知名仓储服务商，在陕西省拥有广泛的仓储布局，公司与其保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	否
9	成都和君物流有限公司	四川省成都市	2008 年 8 月	自 2011 年开始合作	普通货运；货运代理；货运配载；仓储（不含危险品）；劳务派遣	成都市知名仓储服务商，公司为补充在成都当地的仓储资源与其保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	否
10	深圳市鸿星物流有限责任公司	广东省深圳市	2013 年 5 月	自 2017 年开始合作	货物装卸搬运服务，供应链管理及相关配套服务，物流方案设计与咨询服务；包装技术服务、装卸设备的租赁、设备吊装及搬迁；起重吊装设备租赁；物业经营管理、房屋租赁。劳务派遣、仓储	广东省知名仓储服务商，公司为补充在广东省的仓储资源与其保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					管理及相关配套服务，专用设备修理；普通货运、城市配送服务			

上述仓储资源供应商中，上海新兄弟物流有限公司为发行人前员工徐桂勤持股 100%的公司，徐桂勤曾担任发行人子公司上海贝业的监事。上海新兄弟物流有限公司历史上为发行人重要子公司上海贝业的少数股东费亚军控制的公司，在发行人完成对上海贝业的收购之后，费亚军于 2014 年 11 月将上海新兄弟物流有限公司 100%的股权转让给徐桂勤。

上海志铭物流有限公司为公司控股子公司上海向日葵供应链管理有限公司的间接股东及员工李晨、陈朝玲持股的公司。上海向日葵物流有限公司持有上海向日葵供应链管理有限公司 49%的股权，而李晨、陈朝玲合计持有上海向日葵物流有限公司 100%的股权。

2、运力资源主要供应商的基本情况

发行人前五大运力资源的基本情况如下所示：

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
1	浙江沈氏省心物流科技有限公司	浙江省丽水市	2019 年 1 月	自 2019 年开始合作	国内货物运输代理；装卸搬运；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；道路货物运输（网络货运）；第一类增值电信业务；技术进出口；货物进出口；道路货物运输（不含危险货物）	浙江省首家公路网络货运平台，服务范围覆盖全国，可提供多种类型运输服务	按车计费	否
2	合肥市康健物流有限公司	安徽省合肥市	2001 年 7 月	自 2008 年开始合作	货物运输；土方运输；集装箱业务（不含化学危险品）；汽车、家电零配件生产、加工、包装、配送及仓储；装卸搬运服务	长期提供生产基地至全国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验，双方保持长期合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否
3	安徽国力物流有	安徽省合	2001 年 11	自 2005 年开	货物运输、配载服务；无车承运；仓储、	长期提供生产基地至全	按照运输体	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
	限公司	肥市	月	始合作	房屋租赁服务；装卸搬运服务；物流方案设计、咨询服务；物流业务流程管理服务、货运场站服务；物流技术开发、技术服务；物流咨询服务等	国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验，双方保持长期合作	积，以元/方进行结算	
4	合肥市长久汽车运输有限公司	安徽省合肥市	2005 年 9 月	自 2014 年开始合作	普通货物运输、咨询、仓储；日用百货、建材销售	长期提供生产基地至全国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验，双方保持长期合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否
5	杭州长安民生物流有限公司	浙江省杭州市	2013 年 5 月	自 2019 年开始合作	道路货物运输（含危险货物）一般项目：国际货物运输代理；国内货物运输代理；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；包装服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；商务代理代办服务；住房租赁	可提供多种类型运输服务，具备丰富的运力资源及运输经验，主要在杭州、成都、长沙、济南、武汉等区域与公司开展合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否
6	江苏满运软件科技有限公司	江苏省南京市	2016 年 10 月	自 2017 年开始合作	计算机软硬件研发、销售、技术咨询、技术服务、技术转让；互联网信息技术服务；道路货物运输；增值电信业务；货运代理	满帮集团是国内知名公路网络货运平台，可提供多种类型运输服务	按车计费	否
7	洋浦俊武物流有限公司	海南省洋浦市	2010 年 11 月	自 2018 年开始合作	普通货运、配载；运输信息咨询；货运代理；仓储业（不含危险品）；装卸搬运；电器的销售	长期提供生产基地至全国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验	按照运输体积，以元/方进行结算	否
8	上海东源新地物流有限公司	上海市	2013 年 5 月	自 2016 年开始合作	生鲜乳道路运输；道路货物运输（不含危险货物）。国内货物运输代理，国际货物运输代理，普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），集装箱维修，运输货物打包服务，无船承运业务，信息咨询服务（不含许可类	长期提供生产基地至全国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验，双方保持长期合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					信息咨询服务），装卸搬运等			
9	上海申丝凯乐物联网有限公司	上海市	2012 年 3 月	自 2017 年开始合作	普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；国际货物运输代理；道路货物运输（不含危险货物）	长期提供生产基地至全国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验，主要在重庆、武汉等区域与公司开展合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否
10	青岛中远海运集装箱运输有限公司	山东省青岛市	1996 年 4 月	自 2000 年开始合作	普通货物运输；货物专用运输（集装箱）；大型物件运输；无船承运；国际、国内货物运输代理业务，包括：揽货、订舱、仓储、中转、集装箱拼装拆箱、结算运费、报关、报验、保险、相关的短途运输服务及咨询业务；货物进出口；国际、国内船舶代理业务	知名船运公司，舱位稳定充足，公司主要向其采购海运服务，双方保持长期合作关系	海运费按照箱量，以美元/TEU 进行结算； 港杂费按票或元/柜进行结算	否

3、网点服务资源主要供应商的基本情况

发行人前五大网点服务资源的基本情况如下所示：

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
1	姚安县冰箱电器维修部	楚雄彝族自治州	2006 年 4 月	自 2016 年开始合作	家用电器销售、配送、安装、维修。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）	长期从事专业的家电配送、安装业务，是公司在楚雄彝族自治州网络资源的重要补充	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
2	普宁市流沙美华武家电维修服务部	广东省揭阳市	2012 年 6 月	自 2016 年开始合作	维修、销售：家用电器；安装：空调及制冷设备；普通货物装卸，人力搬运服务；商务咨询服务；普通货运；专业保	长期从事专业的家电配送、安装业务，具备良好的货物运输和	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					洁、清洗、消毒服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）	售后服务能力	及到用户的距离分段计费	
3	普宁市洪阳彬鑫家用电器经营部	广东省揭阳市	2014 年 5 月	自 2018 年开始合作	零售、维修、安装：家用电器；普通货运，货物装卸，普通货物仓储服务	长期从事专业的家电配送、安装业务，公司为进一步补充揭阳市网络资源能力，与该供应商进行合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
4	潮州市潮安区凤凰镇菊伟家电维修服务中心	广东省潮州市	2019 年 3 月	自 2019 年开始合作	商用、家用电器销售、安装、维修及保养；货物运输、配载、中转；货物代理；仓储服务	从事专业的家电配送、安装业务，公司为补充潮州市网络资源能力，与该供应商进行合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
5	汕头市顺安电器有限公司	广东省汕头市	2016 年 3 月	自 2017 年开始合作	销售：家用电器，日用百货，建筑材料；室内装饰设计；室内水电安装；家用电器维修及安装；搬运装卸；货运代理；货运经营；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	从事专业的家电配送、安装业务，公司为补充汕头市网络资源能力，与该供应商进行合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
6	温州市洞头北岙铭杰家电商行	浙江省温州市	2016 年 12 月	自 2017 年开始合作	家用电器、智能家居用品销售、配送、安装、维修	从事专业的家电配送、安装业务，具备良好的货物运输和售后服务能力	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
7	上海玥峰电器有限公司	上海市	2011 年 8 月	自 2016 年开始合作	电器产品、电子产品、机电设备、五金交电、日用百货批兼零；家用电器的维修；从事家用电器技术领域内的技术咨询、技术服务、技术开发、技术转让；家用电器安装、维修；货物运输代理服务；装卸服务；货运代理。【依法须经	长期从事专业的家电配送、安装业务，具备良好的货物运输和售后服务能力	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】			
8	北京金成正泰商贸有限公司	北京市	2009 年 11 月	自 2016 年开始合作	销售机械设备、家用电器；仓储服务；礼品包装；货运代理；家电维修；经济贸易咨询；普通货运，货物专用运输（冷藏保鲜）（道路运输经营许可证有效期至 2024 年 03 月 31 日）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）	长期从事专业的家电配送、安装业务，具备良好的货物运输和售后服务能力	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
9	昆山鸿辉远电器有限公司	江苏省苏州市	2012 年 9 月	自 2016 年开始合作	家具、家用电器、中央空调、冷水机组的销售及上门安装、维修服务；普通道路货运（按《道路运输经营许可证》核定范围经营）；国内货运代理；货物及技术的进出口业务；装卸搬运服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	长期从事专业的家电配送、安装业务，公司为补充苏州市网络资源能力，与该供应商进行合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
10	蕉岭县桂云电器行	广东省梅州市	2012 年 4 月	自 2016 年开始合作	许可项目：道路货物运输（不含危险货物）；一般项目：家用电器安装服务，日用电器修理,装卸搬运,居民日常生活服务,劳务服务（不含劳务派遣）,专业保洁、清洗、消毒服务，家用电器销售	长期从事专业的家电配送、安装业务，公司为补充梅州市网络资源能力，与该供应商进行合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否

八、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明就发行人与供应商之间关联关系或潜在关联关系的核查情况、关联关系是否已完整披露，并就发行人与供应商交易的公允性、是否存在供应商为发行人代垫成本费用等利益输送情形发表明确意见

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、将关联方清单与供应商清单进行比对，选出关联方供应商；

2、选取年度交易发生额超过 1,000 万元且未在关联方清单中的供应商，通过国家信用信息公示系统以及启信宝等公开方式查询是否存在关联关系；

3、选取部分供应商查询其股东、董事、监事以及高级管理人员，并与员工花名册进行对比，确认是否存在员工在供应商任职的情况；

4、选取供应商进行现场或视频走访，与供应商确认是否存在关联关系，交易是否与市场价格存在较大差异；

5、通过查看相关供应商招投标资料，以及商业谈判资料，确认与供应商交易价格公允；

6、将关联租赁、采购价格与市场价格进行比对，未发现存在较大差异的情况；

7、通过发行人以及董事、监事及高级管理人员资金流水核查，未发现发行人与供应商之间存在异常资金往来；

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为发行人与供应商的关联关系已在招股说明书中进行完整披露，发行人就与供应商之间交易价格具有公允性，不存在供应商为发行人代垫成本费用等利益输送情况的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

九、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得并检查了发行人自有仓库的房产证，以及租赁仓库的租赁协议及权属证明文件；

2、取得发行人自有仓库及租赁仓库的台账，并对发行人仓库租赁合同进行抽样检查；查阅发行人仓储收入、外租仓库成本的明细；

3、取得了发行人租赁仓库价格及周边仓库价格明细表，比较与周边仓库价格是否存在重大差异，并分析合理性；

4、取得仓储服务招标相关合同与仓储服务相关合同，将招标价格与合同价格进行对比是否存在重大差异；取得了发行人与专职仓储管理服务供应商以及与员工或前员工持股或担任关键职务供应商签署的合同，比较与同一地区非专职仓储管理服务供应商或非员工或前员工持股或担任关键职务供应商的价格是否存在重大差异，并分析合理性；

5、取得了发行人主要自有运力和外购运力汇总表，分析自有运力价格与外购运力价格差异原因，并分析其变动合理性；对主要运力采购价格及市场公允价格进行比较，分析其差异、变动的原因及合理性；

6、通过可获得的公开资料（国家企业信用信息公示系统、启信宝等）查询了主要供应商的基本情况、注册资本、股权结构、经营资质、经营状况等；

7、取得发行人收购贝业时的股权转让协议及股东协议，核查协议中约定的各方权利义务；

8、访谈徐桂勤，了解其受让上海新兄弟物流有限公司的股权的原因、资金来源等，并核查其支付股权转让价款的付款凭证；

9、对发行人成本费用执行穿行测试，核查采购合同、订单、发票、银行回单、业务单据等资料；

10、对发行人报告期的主要供应商进行走访核查，结合实地走访以及视频走访的形式，对发行人与主要供应商的合作内容、交易背景及真实性、交易金额及变化的原因、关联关系等进行了确认；

11、对发行人与主要供应商于报告期内的交易金额和期末余额进行函证，对未回函金额执行替代程序；

12、通过网络检索和访谈核查报告期内重合网点的基本信息，包括名称、网点地址、网点法人、法人的主要股东、合作开始时间等信息，确认重合网点都是非关联方，其资产、人员、机构都是独立于发行人和海尔智家，是独立运作的商业主体，不存在为发行人代垫成本的动机；

13、了解网点的定价模式，随机抽查比较向重合网点和非重合网点采购安装服务及配送服务定价的情况，经核查发行人向重合网点的采购价格与其他网点不存在较大差异；抽取 50 家重合网点，执行了 150 笔穿行测试，取得了订单信息、派单信息、签收单据、供应商合同、对账单、记账单据、发票和银行回单等，了解重合网点的价格结算方式，并与非重合网点的结算价格进行比对。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、发行人有关报告期各期仓库租金略有波动，但整体与发行人业务规模具有匹配性；报告期内，发行人租赁仓库价格具有合理性，与市场公允价格不存在重大差异的说明以及就报告期各期仓库租金与发行人业务规模的匹配情况的补充披露内容与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人已说明报告期各期采购仓储管理服务的金额、变动原因、明细构成情况，其内容真实准确的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人有关报告期内仓储管理服务采购价格与市场公允价格不存在较大差异、向专职为发行人提供仓储管理服务供应商的采购价格与向非专职供应商的采购价格不存在较大差异以及向员工或前员工持股或担任关键职务供应商的采购价格与其他供应商采购价格不存在较大差异，价格合理的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、发行人有关自有运力与外购运力单位成本不存在较大差异，外购运力的明细价格与市场公允价格不存在较大差异，价格合理的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

5、发行人有关采购网点服务的价格符合行业惯例、向与海尔智家重合网点采购价格与其他网点的价格不存在较大差异、价格合理的相关说明申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

6、发行人已补充说明的费亚军转让股权的原因，浙江舟山久油能源有限公司、江苏满运软件科技有限公司、浙江沈氏省心物流科技有限公司与发行人有相应的合作基础，交易背景真实，在成立后不久即成为发行人的主要供应商具有合理性的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

7、发行人已补充说明各类物流资源前五大供应商的基本情况。

问题 14. 关于关联交易

申报材料显示：

（1）报告期内，公司经常性关联交易主要包括向关联方销售或提供劳务、向关联

方采购或接受劳务、向关联方租赁房屋、取得关联方金融服务等。其中，向关联方销售或提供劳务交易发生额占公司营业收入的比例分别为 58.85%、62.51%、50.27%。

（2）报告期内，发行人与海尔系客户的关联销售发生额占当期发行人合并报表营业收入的38.48%、42.03%和33.13%，毛利贡献占比分别为29.77%、44.99%和41.48%；与阿里系客户的关联销售发生额占当期发行人合并报表营业收入的 20.37%、20.42%和 15.80%，毛利贡献占比分别为 21.03%、22.57%和 21.36%。

（3）发行人认为关联交易定价符合市场化原则，定价水平处于市场合理水平，不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况，对公司财务状况及经营成果不构成重大影响。

请发行人：

（1）补充披露发行人是否为海尔系客户独家供应链管理服务提供商，来自海尔系客户毛利率在报告期与报告期以前的对比情况，是否存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情形；

（2）补充披露报告期内阿里系客户在市场上采购供应链管理服务的具体情况，涉及的供应商数量和主要供应商，发行人的竞争优势、是否可能被替代；阿里系客户接受发行人服务的成本与接受其他供应商同类服务成本的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（3）客观分析并补充披露报告期内发行人来自海尔系客户、阿里系客户的毛利率高于发行人整体业务毛利率以及消费供应链服务业务毛利率的原因及合理性，这一趋势未来是否能持续；

（4）补充披露同行业可比公司中是否存在类似发行人关联销售额占营业收入比例较高的情况，如是，请进行对比，分析其商业合理性、必要性及公允性；

（5）补充披露报告期内发行人向关联方销售或提供劳务的价格与市场公允价格比较情况、发行人向关联方采购或接受劳务的价格与市场公允价格比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（6）补充披露发行人仅在 2019 年向齐鲁云商数字科技股份有限公司采购运力服务、其他各期未采购的原因及合理性；

（7）补充披露海尔集团向发行人转让商标的对价与 Boyol Logistics Offshore Limited 转让商标的对价存在较大差异的原因及合理性，相关价格是否合理，是否存在利益输送情形；

（8）在招股说明书关联交易部分补充完善相关量化数据，如单价、交易价格、定价水平、毛利率差异原因等，避免仅以定性分析发表结论。

请保荐人、申报会计师结合证监会《首发业务若干问题解答》相关要求，就发行人关联方和关联交易是否完整披露及相关核查情况发表明确意见。

回复：

一、补充披露发行人是否为海尔系客户独家供应链管理服务提供商，来自海尔系客户毛利率在报告期与报告期以前的对比情况，是否存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情形

（一）补充披露发行人是否为海尔系客户独家供应链管理服务提供商

除发行人外，海尔系客户的物流及供应链服务提供商还包括中国邮政速递物流股份有限公司、中铁快运股份有限公司、合肥新宁供应链管理有限公司等在内的服务商，为其提供包括制造供应链服务在内的物流及供应链服务，虽然发行人非海尔系客户独家供应链服务提供商，但通过多年的磨合，公司已经成为海尔集团最大的供应链服务提供商，多年来帮助海尔集团提供稳定的、高水准的供应链服务。

（二）补充披露来自海尔系客户毛利率在报告期与报告期以前的对比情况，是否存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情形

1、发行人自 2019 年起对海尔系客户调整物流服务定价模式的原因

2018 年家电行业及仓储行业环境发生较大变化，造成发行人为客户提供仓储服务的业务量及单位成本有所上涨，但因公司与海尔系客户在仓储服务节点采取海尔系客户实现的营业收入乘以固定物流服务费率的模式确定收费，该等定价模式下收费与发行人为客户提供服务的业务量及单位成本无直接联动关系，导致仓储成本变动未能及时传递到客户，因此 2018 年海尔系客户毛利率下降。

家电行业环境变化导致发行人为海尔系客户提供服务的业务量上涨。受经济增速减弱、房地产销售面积增速回落等因素影响，2018 年家电行业增长放缓，根据中怡康测算，2018 年中国家电行业（不含计算机类、通信类和消费类电子产品）市场规模同比增长 1.1%；较 2017 年 14.1%的行业增幅出现明显回落。因家电行业销售放缓，周转速度下降，导致海尔系客户 2018 年所需仓储面积增加，具体情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
发行人向海尔系客户提供的仓储服务面积同比上一年度的增长率	54.40%	11.83%	-4.35%

仓储行业环境变化导致发行人为海尔系客户提供服务的单位成本上涨。

2018 年仓储租赁需求增加、价格上涨，导致发行人租用仓库的单价上涨，2016-2018 年发行人租用仓库的平均单价增长率具体情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
发行人仓库租赁平均单价同比上一年度的增长率	6.73%	2.19%	4.33%

在仓储服务节点上，发行人向海尔系客户收费的主要因素（即海尔系客户实现的营业收入）与发行人支出的主要因素（即仓储面积及仓储租赁单价）不匹配，仓储量上涨叠加仓储租赁单价的上涨导致发行人仓储服务的总成本大幅上涨，但仓储服务的收入却未同比例上涨。2016 年-2018 年，发行人的仓储服务成本有所提升，尤其是 2018 年，同比增幅达到了 64.79%，但 2018 年发行人来自海尔系客户的收入同比增幅仅为 18.93%，致 2018 年发行人的毛利率有所下降。具体情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
发行人来自海尔系客户的收入同比上一年度的增长率	18.93%	11.33%	1.49%
发行人向海尔系客户提供的仓储服务成本同比上一年度的增长率	64.79%	14.28%	-0.21%

鉴于家电行业和仓储行业环境的变化，原有的定价模式已不能很好地匹配发行人业务的实际情况。公司与海尔系客户基于物流市场行情，于 2018 年底经充分商业洽谈，对定价模式进行调整，自 2019 年起改为基于物流要素成本的市场化定价模式，即：以各节点服务单价乘以各节点业务量确定收费。

2、来自海尔系客户毛利率在报告期内与报告期以前的对比情况

除 2018 年因家电行业及仓储行业环境发生变化而原有定价模式未能及时匹配成本波动导致毛利率异常外，海尔系客户报告期前三年及调整定价模式后 2019 年-2020 年毛利率水平相对稳定。海尔系客户毛利率在报告期内与报告期前三年的对比情况具体如下：

报告期内三年			报告期前三年 [1]		
2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
10.50%	9.50%	6.17%	10.78%	11.62%	9.74%

注 1：报告期前三年毛利率数据未经审计

3、两种定价模式对毛利率及利润的具体影响

按照 2018 年的定价模式对 2019 年海尔系客户贡献的收入进行模拟测算，结果如下：

2019 年	新定价模式（实际情况）	原定价模式（模拟测算）	差异
营业收入（万元）	434,867.11	423,146.72	11,720.39
毛利（万元）	41,323.72	29,603.33	11,720.39
毛利率	9.50%	7.00%	2.50%

因 2019 年家电行业及仓储行业环境相比 2018 年未有明显改变，原定价模式下模拟

测算的毛利率亦未有明显改善，但新定价模式较好地匹配发行人业务的实际情况，因此2019 年实际毛利率恢复同行业可比公司毛利率合理水平。公司调整海尔系客户定价模式存在真实的背景、商业合理性及必要性，调整后与包括阿里系在内的其他客户定价模式保持一致，不存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情形。报告期内不存在对其他客户调整定价模式的情形。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”中补充披露。

二、补充披露报告期内阿里系客户在市场上采购供应链管理服务的具体情况，涉及的供应商数量和主要供应商，发行人的竞争优势、是否可能被替代；阿里系客户接受发行人服务的成本与接受其他供应商同类服务成本的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）报告期内阿里系客户在市场上采购供应链管理服务的具体情况

根据公开信息及市场调研，阿里系客户的供应链服务供应商有千余家，在发行人主要服务的大件产品供应链服务领域的供应商约 3-5 家，主要供应商包括日日顺股份、苏宁物流等。

（二）发行人的竞争优势、是否可能被替代

发行人凭借辐射全国的大件物流网络、领先的送装一体服务能力、良好的用户体验等竞争优势与阿里系客户形成长期稳定的合作关系，2018-2020 年度发行人向其提供服务的收入规模为 195,319.85 万元、211,311.97 万元、221,756.47 万元。发行人凭借其竞争优势与阿里系客户形成了长期稳定的合作关系，能够深入洞悉阿里系客户的需求，随市场竞争环境及客户需求的变化不排除发行人被替代的可能性，但相应的替代成本较高。同时，阿里巴巴集团在进行采购时会综合考虑各方报价、履行内部包括比价在内的采购流程，阿里系客户接受发行人服务的成本与接受其他供应商同类服务成本不存在重大差异。

（三）阿里系客户接受发行人服务的成本与接受其他供应商同类服务成本的比较情况

因阿里巴巴集团旗下的菜鸟主要是通过采购供应链合作伙伴的服务向其客户提供国内及国际一站式物流服务及供应链管理解决方案，物流采购成本为其重要商业机密，发行人参与其招标时亦无法获取其他参与招标的供应商信息，因此无法取得其接受其他供应商的同类服务成本。但其在进行采购时会综合考虑各方报价、履行内部包括比价在

内的采购流程，且经访谈确认，其接受发行人服务的成本与接受其他供应商同类服务成本不存在重大差异，关联交易定价公允。

三、客观分析并补充披露报告期内发行人来自海尔系客户、阿里系客户的毛利率高于发行人整体业务毛利率以及消费供应链服务业务毛利率的原因及合理性，这一趋势未来是否能持续

1、发行人来自海尔系客户、阿里系客户的毛利率高于整体业务毛利率以及消费供应链服务业务毛利率的原因及合理性详见本回复之“2.关于独立性”之“三、根据《首发业务若干问题解答》相关要求，补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性……”之“（一）补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性”。

2、毛利率差异的未来变动趋势

公司在海尔系客户、阿里系客户业务持续进行的基础上，不断向不同行业拓展客户。发行人将通过推广在家电行业积累的丰富经验，加强不同行业间的协作能力，通过精细化操作、降本增效，努力提升家电之外的行业板块毛利率。但受市场竞争程度、成本控制能力、客户议价能力等因素的影响，新拓展客户的毛利率可能会与海尔系客户、阿里系客户的毛利率存在一定差异，海尔系客户、阿里系客户的毛利率高于发行人整体业务毛利率以及消费供应链服务业务毛利率的未来变动趋势具有不确定性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”中补充披露。

四、补充披露同行业可比公司中是否存在类似发行人关联销售额占营业收入比例较高的情况，如是，请进行对比，分析其商业合理性、必要性及公允性

同行业可比公司中京东物流存在类似发行人关联销售额占营业收入比例较高的情况。根据京东物流招股说明书，2018 年至 2020 年，京东物流向京东集团提供的服务收入及占比分别为 70.11%、61.55%及 53.36%。

通过比较京东物流、发行人关联交易的合理性和必要性，二者具有可比性，具体如下：

项目	京东物流	发行人
合理性与必要性对比	客户群体：关联方京东集团拥有广大客户及用户群，在中国电子商务行业占据领导地位 竞争优势：京东物流在中国一体化供应链解决方案及物流服务行业凭借其庞	客户群体：海尔系客户中海尔智家是全球家电行业的龙头企业，特别是在大家电市场拥有较高的市场份额；阿里系客户所属的阿里巴巴集团是全球最大的零售商业体，阿里巴巴集团旗下运营的电商平台在中国线上销售平台中占据领导地位

	大的仓储和配送人员网络，处于领先地位	竞争优势：发行人作为中国领先的供应链管理解决方案及场景物流服务提供商，拥有辐射全国的物流及送装服务网络和领先的全链路消费供应链的解决方案能力
公允性对比	定价在向第三方客户收取的适用价格之范围内或者根据现行市场费率，并计及业务量后厘定	基于物流要素成本的市场化定价模式，考虑各项物流要素成本（如车队运输成本、仓库成本等）

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”中补充披露。

五、补充披露报告期内发行人向关联方销售或提供劳务的价格与市场公允价格比较情况、发行人向关联方采购或接受劳务的价格与市场公允价格比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）关联方销售公允性

1、发行人向海尔系客户、阿里系客户销售或提供劳务的价格与市场公允价格比较情况详见本回复之“2.关于独立性”之“三、根据《首发业务若干问题解答》相关要求，补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性……”之“（一）补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性”。

2、其他销售关联交易的定价模式与合理性分析

其他关联方销售主要为向齐鲁云商数字科技股份有限公司提供网络货运服务，平均价格为103元/方；发行人向其他社会化客户销售网络货运服务的平均价格为107元/方。网络货运服务按照路线、里程自动计算价格，展现给关联方客户与第三方客户的价格不存在显著差异，交易价格公允。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”中补充披露。

（二）关联方采购公允性

1、向海尔系关联方采购公允性

主要关联交易内容		合同价格	市场平均价格/第三方市场价格（注）
保险代理服务		保险代理公司从保险公司购买后平价卖给发行人，代理公司向保险公司收取一定佣金	与保险公司报价一致
电话中心服务		在线客服：7,600 元/月/人	在线客服：8,400 元/月/人
行政支持	加油服务	公开挂牌报价，在国家发改委公布的最高零售限价基础上进行调整，与第三方价格无差异	公开挂牌报价，在国家发改委公布的最高零售限价基础上进行调整
	水电费	电费：按照当地电网价格执行	电费：按照当地电网价格执行

主要关联交易内容		合同价格	市场平均价格/第三方市场价格（注）
服务		水费：按照当地自来水公司价格执行 管理费模式：7,000 元/月或 5.5%费用	水费：按照当地自来水公司价格执行
	票务服务	按照当日路线航班确定价格	第三方网站同线路、同航班价格报价差异较小
	物业服务	物业费：10 元/月/平	物业费：13 元/月/平
	电脑设备	6,999 元/台	同配置类型价格 6,999 元/台
	餐费	6-9 元/人/天	
	装修费	采购装修，通过招标比较第三方价格以后确定供应商	
仓储管理服务		To B：2.6 元/立方米 To C：4.9 元/立方米	To B：3.3 元/立方米 To C：5.0 元/立方米
信息化实施服务		通过对方平台产生物流收入的 2%	通过对方平台产生物流收入的 3%
APP 委托开发		按照人员工作经验计费，与市场价格差异较小	
生态创新服务-货物配套产品		洗衣机清洗剂：2.92-3.03 元/125g	立白洗衣机清洗剂：3.08-3.49 元/125g
工程代建服务		建筑面积*8 元/平米	第三方供应商：建筑面积*7-10 元/平米
固定资产		采购货架、屏幕等仓库固定资产，通过招标比较第三方价格以后确定供应商	
工程服务		采购冷链设备，通过招标比较第三方价格以后确定供应商	

注：以上价格来源于第三方合同报价或网络公开渠道查询市场价格，

报告期内发行人向海尔系关联方主要采购保险代理服务、行政支持服务、信息实施服务、APP 委托开发及固定资产等，通过与市场价格比较未见明显差异，采购价格公允。

该等交易有助于提高海尔集团营运支持资源的利用率及规模效应，从而降低公司从众多其他供应商处获得类似服务或产品的成本，也使得公司能够更好地利用海尔集团已建成的成熟基础设施及资源。

2、向阿里系关联方采购的公允性

主要关联交易内容	合同单价	市场平均价格/第三方市场价格
信息化实施服务	通话：0.032 元/分钟 录音：0.012 元/分钟 月租费：4 元/月	腾讯云价格： 通话+录音：0.065 元/分钟 月租费：5 元/月
信息化实施服务	通用型虚拟机 328.10 元/月 计算型虚拟机 266.22 元/月 内存型虚拟机 394.79 元/月	腾讯云价格： 通用型虚拟机 315.36 元/月 计算型虚拟机 267.36 元/月 内存型虚拟机 388.32 元/月
运力服务	根据路线、里程提供报价	相同线路抽取货拉拉报价，价格接近

报告期内，公司向阿里系关联方采购的主要内容包括信息化实施服务、运力服务等，通过与市场价格比较未见明显差异，采购价格公允。

3、向其他关联方采购的公允性

主要关联交易内容	单价	市场平均价格/第三方市场价格

主要关联交易内容	单价	市场平均价格/第三方市场价格
运力服务	按照路线、里程自动计算价格	相同线路抽取第三方供应商报价，价格接近
仓储管理服务	2018、2019 年仓储管理服务由关联方供应商提供。2020 年以后表中仓储管理服务由第三方供应商客户提供，价格未发生变化，采购价格具有公允性。	

报告期内发行人向其他关联方采购主要为仓储管理服务、运力服务，通过与市场价格比较未见明显差异，采购价格公允。

4、租赁采购公允性

单位：元/平方米/月

名称	合同单价	市场价格/第三方价格	差异率
重庆海永创企业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	24.85	25.00	-0.60%
合肥海云创企业管理有限公司	21.58	24.00	-10.08%
四川海创园企业管理有限公司	20.06	22.67	-11.50%
天津海永新企业管理有限公司	22.97	25.00	-8.12%
青岛海云谷置业有限公司	105.00	116.25	-9.68%
青岛海尔零部件采购有限公司	17.29	19.50	-11.33%
合肥海永业企业管理有限公司	21.73	24.00	-9.46%
石家庄海永创企业管理有限公司	16.50	19.00	-13.16%
青岛海永联企业管理有限公司	24.66	25.00	-1.36%
青岛海尔投资发展有限公司	39.00	38.00	2.63%
杭州菜鸟供应链管理有限公司	32.40	32.50	-0.31%
平均差异率			-6.63%

注：以上市场平均价格/第三方价格通过仓小二仓库租赁网站、58 同城网站等公开市场渠道获取。

经过比较发行人向关联方采购租赁服务价格与市场价格接近，整体仓储价格略低于市场价格的主要原因为发行人租赁面积规模较大，租赁周期较长，在市场具有较强的议价能力。其中石家庄海永创企业管理有限公司、青岛海尔零部件采购有限公司、四川海创园企业管理有限公司单价差异率较大主要因为仓库分别位于石家庄赵县、青岛黄岛区以及成都彭山经济开发区，较为偏僻因此单价较低。

上述关联采购系双方根据各自业务开展的需要和独立的商业利益，在平等、互惠、公平、合理的基础上开展合作。基于上述，关联交易具有真实的交易背景、商业合理性及必要性。

以上发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“2、关联采购或接受劳务”中补充披露。

（三）关联方金融服务公允性

1、财务公司利率公允性

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		报告期
	利息收入	执行利率	利息收入	执行利率	利息收入	执行利率	市场基准利率
活期账户	405.21	0.300%	722.25	0.300%	276.17	0.300%	0.350%
七天通知存款账户		1.350%		1.485%		1.485%	1.350%

海尔集团财务公司现持有编码为 L0049H237020001 的金融许可证，按照《企业集团财务公司管理办法》等法律法规，依法为集团内成员单位办理各类结算及金融服务，发行人与其交易价格公允。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“5、关联方金融服务”中补充披露。

六、补充披露发行人仅在 2019 年向齐鲁云商数字科技股份有限公司采购运力服务、其他各期未采购的原因及合理性

齐鲁云商数字科技股份有限公司（以下简称“齐鲁云商”）是由淄博矿业集团有限公司和淄博市淄川区财金控股有限公司等联合设立的国资背景的云商产业平台，在股东背景、业务资源、资金实力等方面均具有优势。齐鲁云商主营业务为依托互联网平台提供大宗商品供应链综合服务及软件技术开发等服务，致力于打造大宗商品 B2B 服务平台，研发了交易平台、云仓煤掌柜管理等功能。

2019 年发行人计划进入大宗商品行业，考虑齐鲁云商在大宗商品的供应链解决方案方面已经积累了大量的行业经验，也有丰富的供应商资源，因此发行人在此时选择与齐鲁云商合作，于 2019 年 11 月与齐鲁云商签订了业务合同，采购其拥有的大宗商品行业运力资源为发行人客户提供服务。

通过前述合作，齐鲁云商在大宗商品行业的经验和客户资源，与发行人的数字化供应链解决方案能力，能够形成资源互补，因此 2019 年 12 月，发行人与齐鲁云商共同出资成立云顺科技，共同投入资源建设网络货运平台。云顺科技作为网络货运平台具备直采到车的能力，成立后发行人以云顺科技为主体承接大宗行业的服务，由云顺科技作为网络货运平台采购运力服务，不再从齐鲁云商采购。

综上，发行人仅在 2019 年向齐鲁云商采购运力服务，其他各期未采购，具备合理性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“2、关联采购或接受劳务”之“3）向其他关联方采购或接受劳务”中补充披露。

七、补充披露海尔集团向发行人转让商标的对价与 Boyol Logistics Offshore Limited 转让商标的对价存在较大差异的原因及合理性，相关价格是否合理，是否存在利益输送情形

（一）海尔集团向发行人转让商标的对价及合理性分析

1、交易定价依据

2019 年 5 月 27 日，海尔集团与发行人签订商标转让协议，以 21.50 万元转让 7 个 39 类商标，注册号分别为 10365986、8705179、11587084、18205972、18206125、19187463 及 19187503。商标局核准标的商标转让并公告后，发行人享有与标的商标有关的所有权利。交易对价明细如下：

序号	类别	注册号	商标标识	注册日期	定价依据	合计
1	39	10365986	日日顺	2013/3/7	注册费用：1500 元 转让费用：1500 元 驰名商标认定费用：20 万元	20.3 万元
2	39	8705179	日日顺乐家 GOODAYMARTHAPPY HOME	2013/7/14	注册费用：1500 元 转让费用：1500 元	0.3 万元
3	39	11587084	日日顺乐家	2014/3/14	注册费用：1500 元 转让费用：1500 元	0.3 万元
4	39	18205972	日日顺 RRSCOM	2016/12/7	注册费用：1500 元	0.15 万元
5	39	18206125	日日顺 RRSCOM	2016/12/7	注册费用：1500 元	0.15 万元
6	39	19187463	日日顺健康（设计字体）	2017/4/7	注册费用：1500 元	0.15 万元
7	39	19187503	日日顺健康（宋体）	2017/4/7	注册费用：1500 元	0.15 万元
费用合计						**21.5 万元**

2、定价合理性分析

（1）“日日顺”商号是海尔在社会化战略发展的重要安排，集团各板块相互独立发展

“日日顺”是海尔集团在经营中创设的商号。除属于供应链服务板块的发行人使用该商号外，海尔集团内部其他业务板块也正常使用该等商号进行经营。其他板块业务领域、经营模式与发行人有明显的区分和差异，发行人与该等使用“日日顺”商号的关联方之间不存在经营竞争性业务的情况，不存在利益冲突。海尔集团为此制定了《品牌授权及管理规范》等文件，明确“日日顺”商号使用规范。

（2）发行人承担“日日顺”商号在供应链服务管理领域推广工作

在商号创立后，发行人每年关于品牌市场推广的费用如下：

年度	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
总计（万元）	322.82	1,929.30	2,262.79	1,511.98	1,887.99

在上述期间发行人进行了多项重要推广活动，提升日日顺品牌在供应链服务行业的知名度，主要包括以下活动：“日日顺物流创客训练营” 、“中国智慧物流品牌日”峰会、央视品牌推广活动。

综上，“日日顺”商号在供应链服务管理领域的影响力推广，品牌价值的积累、沉淀和实现，是由发行人投入大量的资金、人力和资源取得的。为进一步保障发行人的独立性，以及发行人可以稳定地使用“日日顺”商号经营，海尔集团将“日日顺”商标（39类）的完整权利转让给发行人，转让价格基于注册、转让费用等历史成本，具备合理的商业背景。

（二）Boyol Logistics Offshore Limited 向发行人转让商标的作价明细及合理性分析

注册号分别为 7308561、7214775、5381587 的商标系发行人下属子公司上海贝业在为其客户提供服务过程中使用的商标，上海贝业的主要客户包括宜家、科勒、惠氏等；同时上海贝业在新客户引入时，也是以此品牌形象对外宣传及投标，该等商标在上海贝业的经营中具有较为重要的作用，2018 年至 2020 年，发行人使用前述商标产生的销售收入分别为 81,814 万元、87,910 万元和 94,166 万元。

2014 年海尔电器集团的海外主体收购 Boyol Logistics Offshore Limited 过程中，中和邦盟评估有限公司于 2014 年 3 月 31 日出具评估报告，前述贝业商标权的估值金额为 4,650.00 万元，交易作价为 4,500.00 万元。2019 年发行人从 Boyol Logistics Offshore Limited 受让商标过程中，中和邦盟评估有限公司于 2019 年 6 月 5 日出具评估报告，贝业商标权（以仅持有前述贝业商标权的 BVI 主体的 100%股权价值形式）的估值金额为 5,350.00 万元，交易作价 5,320.00 万元。两次评估均采取了收益法（权利金节省法）进行评估，估值价格反映了贝业商标的公允价值，前后两次商标估值参数主要的差异为权利金比例和折现率的不同。

综上所述，海尔集团向发行人转让商标的对价与 Boyol Logistics Offshore Limited 转让商标，两次交易商业背景不同，交易标的不同，定价依据不同，相关价格以及价格存在差异具备合理性；两次交易中发行人已履行相关决策程序，不存在利益输送情形。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）报告期内的偶发性关联交易”之“3、关联方商标转让”中补充披露。

八、在招股说明书关联交易部分补充完善相关量化数据，如单价、交易价格、定价水平、毛利率差异原因等，避免仅以定性分析发表结论

详见“14. 关于关联交易”之“三、客观分析并补充披露报告期内发行人来自海尔系客户、阿里系客户的毛利率高于发行人整体业务毛利率以及消费供应链服务业务毛利率的原因及合理性，这一趋势未来是否能持续”与“五、补充披露报告期内发行人向关联方销售或提供劳务的价格与市场公允价格比较情况、发行人向关联方采购或接受劳务的价格与市场公允价格比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性”。

九、请保荐人、申报会计师结合证监会《首发业务若干问题解答》相关要求，就发行人关联方和关联交易是否完整披露及相关核查情况发表明确意见。

（一）申报会计师就发行人关联方和关联交易是否完整披露，主要履行了如下核查程序：

1、获取海尔集团及其下属公司清单，并通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网络核查进行补充核查并最终确认；

2、获取发行人统计的与发行人有交易的阿里巴巴关联方清单，并通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网络核查进行补充核查并最终确认；

3、由董事、高级管理人员及监事填写董监高调查表，通过国家企业信用信息公示系统、启信宝等网络手段，核查其在外担任董监高和在外投资的公司，将最终调查表交由董监高最终签字确认；

4、选取非关联方客商及供应商中大额交易的企业，通过国家企业信用信息公示系统及启信宝等进行网络核查，并进行走访获取盖章版营业执照、公司章程、访谈纪要等，确认其与发行人是否存在关联关系；

5、走访关联方确认关联关系以及关联交易金额；

6、查询已上市关联公司年报以及公开披露信息中披露的关联关系以及关联交易金额；

7、从发行人账务中筛选关联交易金额，并通过关联方函证确认关联交易金额，确认交易金额的完整性；

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：发行人关联方以及关联交易在招股说明书中完整披露，招股说明书中不存在其他未披露的关联方和关联交易。

（二）就其他事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈海尔智家并进行市场调查，确认除发行人以外还存在其他供应商；

2、对比报告期以前年度毛利率并了解定价模式变化的原因与影响，确认是否存在利益输送；

3、访谈阿里巴巴确认其他的供应链服务供应商，了解其选择供应商的方式以及合作情况；

4、分析比较关联方毛利率与同行业公司、整体毛利率、消费供应链毛利率差异的原因与未来趋势；

5、查询同行业上市公司京东物流关联销售额占营业收入比例的相关披露数据，向发行人了解并分析关联交易占比较高的合理性、必要性以及定价公允性；

6、结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明并摘要披露关联交易的公允性；

7、取得并查看向齐鲁云商采购运力服务的交易合同，向发行人了解向齐鲁云商采购运力服务的原因并分析其合理性，查看相关交易合同；

8、取得转让商标的相关合同以及评估报告，向发行人了解两次交易商业背景及定价依据。

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、海尔智家除发行人外还存在其他供应链服务供应商，发行人关于 2019 年调整收费模式具有合理性和必要性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、除发行人外，阿里巴巴还存在其他供应链服务供应商，发行人具有一定竞争优势。发行人有关与阿里巴巴通过商务谈判建立合作关系，阿里巴巴就价格及服务标准与其他供应商或市场同类服务进行比较选择供应商，与接受其他供应商同类服务成本相比不存在较大差异的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人有关关联交易毛利率高于整体毛利率和消费供应链服务业务毛利率具有板块与行业的合理性，未来趋势具有不确定性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、发行人有关同行业可比公司中存在关联交易占比较高的情况，对比分析京东物

流，该业务模式具有商业合理性、必要性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

5、发行人有关向关联方提供销售与采购价格与市场价格不存在重大差异，关联交易定价公允的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

6、发行人有关仅 2019 年向齐鲁云商采购运力服务具有商业合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

7、发行人有关海尔集团向发行人转让商标的对价与 Boyol Logistics Offshore Limited 转让商标，相关价格以及价 canvas 格存在差异具备合理性，两次交易中不存在利益输送情形的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 15. 关于营业成本

申报材料显示：

（1）报告期内，公司营业成本主要来源于运输、仓储、末端送装服务及国际货运等业务的成本。其中，运输业务和仓储业务营业成本合计占比各期均在 70%左右，与运输和仓储业务收入在营业收入中的占比相匹配。

（2）公司营业成本主要来源于外采成本，主要系公司采用轻资产的平台运营模式，通过与外部运力服务、仓储服务、服务网点合作的形式向客户提供服务。

请发行人：

（1）按照业务类型、服务内容、成本内容，分别量化分析并补充披露各类成本及占比变动的原因及合理性，与对应的营业收入是否匹配；

（2）补充披露计入营业成本的外采成本、折旧摊销、其他的明细构成，分析变动原因与合理性；

（3）补充披露计入营业成本的自有人工成本变动原因及合理性，涉及的各级别各岗位员工人数、薪酬水平，与行业水平、当地平均水平的比较情况；

（4）补充披露发行人成本结构与同行业可比公司比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并就发行人营业成本核算是否真实、准确、完整发表明确意见。

回复：

一、按照业务类型、服务内容、成本内容，分别量化分析并补充披露各类成本及占比变动的原因及合理性，与对应的营业收入是否匹配

（一）营业成本按业务类型构成分析

报告期内，公司营业成本按业务类型构成情况如下：

单位：万元

业务类型		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
供应链管理服务	消费供应链服务	922,153.79	71.71%	794,587.44	84.28%	703,232.13	79.71%
	制造供应链服务	70,705.50	5.50%	44,140.26	4.68%	17,883.43	2.03%
	小计	**992,859.29**	**77.21%**	**838,727.70**	**88.96%**	**721,115.56**	**81.74%**
基础物流服务		249,717.29	19.42%	84,711.96	8.99%	156,620.99	17.75%
生态创新服务		43,376.77	3.37%	19,344.53	2.05%	4,468.61	0.51%
合计		**1,285,953.35**	**100.00%**	**942,784.19**	**100.00%**	**882,205.15**	**100.00%**

报告期内，公司营业成本主要由供应链管理服务和基础物流服务成本构成，其中供应链管理服务下的消费供应链服务营业成本分别为 703,232.13 万元、794,587.44 万元和 922,153.79 万元，占营业成本比重各期均在 70%以上，与消费供应链服务收入在营业收入中的占比相匹配。

1、供应链管理服务营业成本变动情况

报告期内，公司供应链管理服务营业成本分别为 721,115.56 万元、838,727.70 万元和 992,859.29 万元，随着业务规模的不断增长呈逐年增长趋势。其中，消费供应链服务营业成本分别为 703,232.13 万元、794,587.44 万元和 922,153.79 万元，占各期营业总成本的比例分别为 79.71%、84.28%、71.71%，营业成本占比呈先上升后下降的特点，与消费供应链服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2019 年，公司消费供应链服务营业成本较 2018 年增加了 91,355.32 万元，同比增长 12.99%，占比提高了 4.57 个百分点，对应的营业收入较 2018 年增加了 123,050.08 万元，同比增长 16.42%，占比提高了 6.15 个百分点，公司消费供应链服务营业成本占比有所提高并与对应营业收入占比变动存在一定差异，主要原因是：一方面，随着家电市场的蓬勃发展，作为家电行业龙头企业的海尔系客户及作为国内领先电商平台的阿里系客户自身业务规模也呈快速增长趋势，带动公司消费供应链服务营业收入和营业成本均有所增长；另一方面，2019 年公司与海尔系客户之间的定价模式调整，消费供应链服务毛利率有所提高。

2020 年，公司消费供应链服务营业成本较 2019 年增加了 127,566.35 万元，同比增长 16.05%，占比降低了 12.57 个百分点，对应的营业收入较 2019 年增加了 143,568.62 万元，同比增长 16.45%，占比下降了 11.94 个百分点，公司消费供应链服务营业成本占比有所下降，主要原因是 2020 年公司基础物流服务下的网络货运业务收入快速增长，其营业成本和对应营业收入占比大幅提高，受此影响，消费供应链服务营业成本及对应营业收入占比均有所下降。

除消费供应链服务外，报告期内，公司供应链管理服务下的制造供应链服务营业成本分别为 17,883.43 万元、44,140.26 万元、70,705.50 万元，呈逐年增长趋势，占各期营业总成本的比例分别为 2.03%、4.68%、5.50%，营业成本占比逐年上升，与制造供应链服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2、基础物流服务营业成本变动情况

报告期内，公司基础物流服务营业成本分别为 156,620.99 万元、84,711.96 万元、249,717.29 万元，占各期营业总成本的比例分别为 17.75%、8.99%、19.42%，营业成本占比呈先下降后上升的特点，与基础物流服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2019 年，公司基础物流服务营业成本较 2018 年减少了 71,909.02 万元，同比下降 45.91%，占比降低了 8.77 个百分点，对应的基础物流服务营业收入减少了 92,493.76 万元，同比下降 50.89%，占比降低了 10.33 个百分点。基础物流服务营业成本金额及占比均大幅下降的主要原因是公司于 2018 年 11 月出售主要从事零担运输业务的盛丰物流股权，导致对应基础物流服务收入和成本大幅减少。与 2018 年相比，2019 年公司基础物流服务营业收入下降幅度大于对应营业成本下降幅度，主要原因是 2018 年度基础物流服务营业收入较大比例来源于零担运输业务，因零担业务存在涉及区域多、运输距离长、多点提卸货、作业环节多且复杂的特点，对客户报价相对较高，同时整体统筹管理需要较大的管理人员投入，零担业务行业毛利率整体偏高，2019 年基础物流服务营业收入中的零担运输业务占比减少，随着具体业务结构及对应毛利率的变动，基础物流服务营业收入及对应营业成本变动存在一定差异。

2020 年，公司基础物流服务营业成本较 2019 年增加了 165,005.33 万元，同比增长 194.78%，占比提高 10.43 个百分点，对应的基础物流服务营业收入增加了 168,740.66 万元，同比增长 189.06%，占比提高了 9.75 个百分点，金额及占比均出现较大幅度提升，主要原因是公司于 2020 年初在基础物流服务下新增网络货运业务，当年新增网络货运营业成本 102,186.42 万元，导致基础物流服务营业收入及对应营业成本占比提高。同时，

因网络货运行业特征决定其毛利率较低，拉低了基础物流服务整体毛利率水平；此外，受中美贸易摩擦及新冠疫情影响，公司部分国际航线盈利能力不佳，也带来了基础物流服务毛利率的下降。受上述因素综合影响，2020 年公司基础物流服务营业成本增幅大于相应的营业收入增幅。

3、生态创新服务营业成本变动情况

报告期内，公司生态创新服务营业成本分别为 4,468.61 万元、19,344.53 万元、43,376.77 万元，呈逐年增长趋势，占各期营业总成本的比例分别为 0.51%、2.05%、3.37%，营业成本占比逐年提高，与生态创新服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2019 年，公司生态创新服务营业成本较 2018 年增加了 14,875.92 万元，同比增长 332.90%，占比提高了 1.54 个百分点，对应的生态创新服务营业收入较 2018 年增加了 15,083.00 万元，同比增长 224.46%，占比提高了 1.41 个百分点。生态创新服务营业成本增速高于对应营业收入增速，主要原因是 2019 年公司新增油品增值服务收入 4,385.69 万元，毛利率较低，拉低了生态创新服务整体毛利率水平。2020 年，公司生态创新服务营业成本较 2019 年增加了 24,032.24 万元，同比增长 124.23%，占比提高了 1.32 个百分点，对应的生态创新服务收入较 2019 年增加了 27,340.15 万元，同比增长 125.40%，占比提高了 1.39 个百分点，营业成本变动与营业收入变动差异不大，占比较为稳定。

（二）营业成本按服务内容构成分析

报告期内，公司营业成本按服务内容构成情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输相关服务	公路运输	640,732.96	49.83%	519,472.03	55.10%	521,543.63	59.12%
	末端送装	97,708.09	7.60%	103,939.15	11.02%	97,205.43	11.02%
	国际货运	148,537.00	11.55%	83,056.77	8.81%	57,126.55	6.48%
	网络货运	102,186.42	7.95%	-	-	-	-
	小计	989,164.47	76.92%	706,467.95	74.93%	675,875.60	76.61%
仓储服务		252,319.11	19.62%	210,090.84	22.28%	192,464.56	21.82%
增值产品或服务		44,469.77	3.46%	26,225.40	2.78%	13,864.99	1.57%
合计		**1,285,953.35**	**100.00%**	**942,784.19**	**100.00%**	**882,205.15**	**100.00%**

报告期内，公司营业成本主要来源于运输相关服务和仓储服务等业务的成本。其中，运输相关服务和仓储服务业务营业成本合计分别为 868,340.17 万元、916,558.79 万元和 1,241,483.58 万元，合计占营业成本比重各期均在 95%以上，与运输相关服务和仓储服务业务收入在营业收入中的占比相匹配。

1、运输相关服务营业成本变动情况

报告期内，公司运输相关服务营业成本分别为 675,875.60 万元、706,467.95 万元和 989,164.47 万元，占各期营业总成本的比例分别为 76.61%、74.93%、76.92%，营业成本逐年上升，营业成本占比存在一定波动，与运输相关服务营业收入占比变化趋势保持一致。

（1）公路运输营业成本变动情况

报告期内，公司公路运输营业成本分别为 521,543.63 万元、519,472.03 万元、640,732.96 万元，占各期营业总成本的比例分别为 59.12%、55.10%、49.83%，营业成本及占比存在一定波动，与公路运输营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2019 年，公司公路运输营业成本较 2018 年减少 2,071.60 万元，同比降低 0.40%，对应公路运输营业收入较 2018 年减少 17,647.60 万元，同比降低 3.02%，营业成本变动幅度小于营业收入变动幅度，主要原因是公司于 2018 年 11 月底处置盛丰物流股权，盛丰物流主营零担运输业务毛利率较高，拉高了 2018 年公路运输节点整体毛利率。处置盛丰物流股权导致公路运输收入减少，加之公司消费供应链服务和制造供应链服务下公路运输收入的持续增长，2019 年公路运输整体毛利率有所下降。受此影响，公路运输营业成本和对应营业收入变动幅度存在一定差异。

2020 年，公司公路运输营业成本较 2019 年增加 121,260.93 万元，同比增长 23.34%，对应公路运输营业收入较 2019 年增加 129,726.00 万元，同比增长 22.86%，公路运输营业成本及对应营业收入均大幅增长主要得益于消费供应链服务、制造供应链服务业务的快速增长，二者变动趋势基本保持一致。

（2）末端送装营业成本变动情况

报告期内，公司末端送装营业成本分别为 97,205.43 万元、103,939.15 万元、97,708.09 万元，占各期营业总成本的比例分别为 11.02%、11.02%、7.60%。报告期内，末端送装营业成本及占比存在一定波动，但整体较为稳定，与末端送装营业收入及占比的变化趋势一致。

2019 年，公司末端送装营业成本较 2018 年增加 6,733.72 万元，同比增长 6.93%，对应末端送装营业收入较 2018 年增加 10,475.27 万元，同比增长 9.73%。2020 年，公司末端送装营业成本较 2019 年减少 6,231.06 万元，同比下降 5.99%，对应末端送装节点营业收入较 2019 年减少 4,797.28 万元，同比下降 4.06%。末端送装营业成本变动幅度与营业收入变动幅度有所差异，一方面，公司提升成本精细化管理能力，根据网点单量、

送货场景分别定价，整体优化带货费单价、优化网点交通费补贴标准等，导致末端送装毛利率有所提高；另一方面，受海尔顺逛电商平台、京东等业务缩减影响，2020 年公司末端送装营业收入及对应营业成本出现小幅下降。

（3）国际货运营业成本变动情况

报告期内，公司国际货运营业成本分别为 57,126.55 万元、83,056.77 万元、148,537.00 万元，占各期营业总成本的比例分别为 6.48%、8.81%、11.55%。报告期内，国际货运营业成本及占比逐年增长，与国际货运营业收入及占比的变化趋势一致。

2019 年，公司国际货运营业成本较 2018 年增加 25,930.22 万元，同比增长 45.39%，对应国际货运营业收入较 2018 年增加 26,655.40 万元，同比增长 44.07%。2020 年，公司国际货运营业成本较 2019 年增加 65,480.23 万元，同比增长 78.84%，对应国际货运营业收入较 2019 年增加 67,337.08 万元，同比增长 77.27%。报告期内，随着公司收购贵州沛吉，及山东日日顺国际供应链管理有限公司自身跨境海运业务的发展，带动国际货运节点营业收入及营业成本持续增长，营业收入和营业成本的变动趋势保持一致。

（4）网络货运营业成本变动情况

报告期内，公司网络货运营业成本主要是网络货运发生的外采运力成本，公司于 2020 年初通过云顺科技开展网络货运业务，当年实现营业收入 104,848.46 万元，对应营业成本 102,186.42 万元。

2、仓储服务营业成本变动情况

报告期内，公司仓储服务营业成本分别为 192,464.56 万元、210,090.84 万元、252,319.11 万元，占各期营业总成本的比例分别为 21.82%、22.28%、19.62%。报告期内，仓储服务营业成本呈逐年上升趋势，占比存在一定波动，与仓储服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2019 年，公司仓储服务营业成本较 2018 年增加 17,626.28 万元，同比增长 9.16%，对应仓储服务营业收入较 2018 年增加 44,290.12 万元，同比增长 23.57%，仓储服务营业成本增幅小于营业收入增幅，主要原因是公司 2019 年调整对海尔系客户定价模式，导致 2019 年对海尔系客户的仓储服务毛利率大幅增长。2020 年，公司仓储服务营业成本较 2019 年增加 42,228.27 万元，同比增长 20.10%，对应仓储服务营业收入较 2019 年增加 51,134.23 万元，同比增长 22.02%，仓储服务营业成本及对应营业收入均大幅增长主要得益于消费供应链服务、制造供应链服务业务的快速增长，同时公司通过成本精细化管理，不断提高仓干配资源运营效率，导致仓储服务毛利率有所提高。

3、增值产品或服务营业成本变动情况

报告期内，公司增值产品或服务营业成本及占比呈逐年上涨的趋势，与增值产品或服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。其中，2019 年，公司增值产品或服务营业成本同比增长 89.15%，高于对应营业收入同比增速 70.25%，主要原因是 2019 年公司新增油品增值服务实现营业收入 4,385.69 万元，毛利率较低，拉低了增值产品或服务整体毛利率水平。2020 年，公司增值产品或服务营业成本同比增长 69.57%，对应营业收入同比增长 70.09%，营业成本变动与营业收入变动差异不大。

（三）营业成本按成本内容构成分析

公司营业成本按成本内容构成的变动原因及合理性请参见本回复“15.关于营业成本”之“二、补充披露计入营业成本的外采成本、折旧摊销、其他的明细构成，分析变动原因与合理性”。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中进行补充披露。

二、补充披露计入营业成本的外采成本、折旧摊销、其他的明细构成，分析变动原因与合理性

报告期内，公司营业成本按成本内容构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外采成本	1,254,737.69	97.57%	909,253.18	96.44%	811,326.43	91.97%
折旧摊销	16,186.07	1.26%	12,224.73	1.30%	10,907.80	1.24%
其他	13,615.32	1.06%	19,884.70	2.11%	54,773.09	6.21%
自有人工成本	1,414.27	0.11%	1,421.59	0.15%	5,197.83	0.59%
合计	**1,285,953.35**	**100.00%**	**942,784.19**	**100.00%**	**882,205.15**	**100.00%**

报告期内，公司营业成本主要来源于外采成本，主要系公司采用轻资产的运营模式，通过与外部运力服务、仓储服务、服务网点合作的形式向客户提供服务。

（一）外采成本构成明细及变动情况

报告期内，公司外采成本构成情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输相关服务	公路运输	628,684.00	50.10%	507,920.22	55.86%	472,982.02	58.30%
	末端送装	97,222.23	7.75%	102,629.18	11.29%	96,531.58	11.90%

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	国际货运	148,410.87	11.83%	82,951.72	9.12%	57,040.42	7.03%
	网络货运	102,169.78	8.14%	-	-	-	-
	小计	**976,486.88**	**77.82%**	**693,501.12**	**76.27%**	**626,554.01**	**77.23%**
仓储服务		234,110.30	18.66%	195,404.61	21.49%	179,588.33	22.14%
增值产品或服务		44,140.50	3.52%	20,347.44	2.24%	5,184.09	0.64%
合计		**1,254,737.69**	**100.00%**	**909,253.18**	**100.00%**	**811,326.43**	**100.00%**

报告期内，公司外采成本主要包括外采运输相关服务成本和仓储成本，二者合计占外采成本的比例分别为 99.37%、97.76%和 96.48%，与营业收入中的公路运输和仓储服务营业收入的占比相匹配。外采运输相关服务成本和仓储成本占总外采成本的比例逐年下降，主要是由于增值产品或服务业务规模不断扩大所致。

1、外采运输相关服务成本变动情况

报告期内，公司外采运输相关服务成本分别为 626,554.01 万元、693,501.12 万元、976,486.88 万元，占外采成本的比例分别为 77.23%、76.27%、77.82%，与营业收入中的运输相关服务节点营业收入及其占比相匹配。按服务内容细分的外采成本变动情况分析如下：

（1）外采公路运输成本变动情况

报告期内，公司外采公路运输成本呈逐年增长趋势。2019 年，公司外采公路运输成本较 2018 年增加了 34,938.21 万元，同比增长 7.39%，但对应的运输收入较 2018 年下降 17,647.60 万元，二者变动趋势存在差异，主要原因系 2018 年底公司处置盛丰物流股权所致。盛丰物流主要从事零担运输业务，相关业务开展依靠自有车辆的比例较高，外采成本较低，处置盛丰物流导致公路运输节点收入大幅减少，但对外采公路运输成本影响相对较小。2020 年，公司外采公路运输成本较 2019 年增加了 120,763.78 万元，同比增长 23.78%，对应公路运输节点收入较 2019 年增加 129,726.00 万元，同比增长 22.86%，变动趋势一致，主要是随着消费供应链服务、制造供应链服务业务的快速增长，带来了外采公路运输成本的上升。

（2）外采末端送装成本变动情况

报告期内，公司外采末端送装成本变化幅度较小。2019 年及 2020 年，公司外采末端送装营业成本较上一年度分别增加了 6,097.61 万元、-5,406.95 万元，对应的营业收入较上一年度分别增加了 10,475.27 万元、-4,797.29 万元，二者变动趋势基本一致，未发生重大变化。

（3）外采国际货运成本变动情况

报告期内，公司外采国际货运服务成本呈逐年增长趋势。2019 年，公司外采国际货运服务成本较 2018 年增加了 25,911.30 万元，同比增长 45.43%，对应的国际货运节点营业收入较 2018 年增加了 26,655.40 万元，同比增长 44.07%。2020 年，公司外采国际货运服务营业成本较 2019 年增加了 65,459.15 万元，同比增长 78.91%，对应的国际货运节点营业收入较 2019 年增加了 67,337.08 万元，同比增长 77.27%，变动趋势一致，主要是随着公司收购贵州沛吉，及山东日日顺国际供应链管理有限公司自身跨境海运业务的发展，带动国际货运服务营业收入及成本持续增长。

（4）外采网络货运成本变动情况

报告期内，公司外采网络货运业务成本全部是网络货运业务发生的外采运力成本，公司于 2020 年初通过云顺科技开展网络货运业务，当年实现营业收入 104,848.46 万元，对应营业成本 102,169.78 万元。

2、外采仓储成本变动情况

报告期内，公司外采仓储成本呈逐年增长趋势。2019 年，公司外采仓储成本较 2018 年增加了 15,816.28 万元，同比增长 8.81%，对应的公司仓储服务收入较 2018 年增加了 44,290.12 万元，同比增长 23.57%。仓储服务收入增幅高于外采仓储成本增幅，主要原因是自 2019 年开始公司与海尔系客户之间仓储服务定价模式改为基于物流要素成本的市场化定价模式，仓储服务毛利率有所提高，仓储服务收入增幅高于外采仓储成本增幅。2020 年，公司外采仓储成本较 2019 年增加了 38,705.69 万元，同比增长 19.81%，对应的公司仓储服务营业收入较 2019 年增加了 51,134.23 万元，同比增长 22.02%，变动趋势一致，主要是随着消费供应链服务、制造供应链服务业务的增长，带来了外采仓储成本的上升。

3、外采增值产品或服务成本变动情况

报告期内，公司外采增值产品或服务成本金额及占比相对较小，均呈逐年上涨趋势，与相应的收入变动趋势保持一致。

（二）折旧摊销构成明细及变动情况

报告期内，公司计入折旧摊销成本的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
土地、房屋建筑	14,946.78	92.34%	11,357.97	92.91%	9,516.65	87.25%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物及附属设施						
运输设备	327.12	2.02%	321.60	2.63%	736.34	6.75%
仓储设施	800.01	4.94%	447.92	3.66%	586.47	5.38%
其他	112.16	0.69%	97.24	0.80%	68.34	0.63%
合计	**16,186.07**	**100.00%**	**12,224.73**	**100.00%**	**10,907.80**	**100.00%**

公司的折旧摊销成本主要为计提的土地、房屋建筑物及附属设施折旧摊销。报告期内，随着公司各地自建仓的不断建成并投入使用，公司土地、房屋建筑物及附属设施折旧摊销金额逐年上升。2018 年，公司运输设备折旧摊销占总折旧摊销的比例较高，主要原因是盛丰物流自有车辆较多，其折旧摊销金额相对较大。2018 年 11 月底公司处置盛丰物流后，自有车辆大幅减少，运输设备的折旧摊销金额及占比均大幅下降。

（三）其他成本构成明细及变动情况

报告期内，公司其他成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仓储运维成本	4,879.15	35.84%	4,888.27	24.58%	4,406.09	8.04%
车辆使用成本	3,613.84	26.54%	3,749.12	18.85%	36,614.74	66.85%
冷链采购支出	-	-	5,674.68	28.54%	8,606.26	15.71%
客服及订单处理成本	2,137.92	15.70%	2,327.06	11.70%	2,359.95	4.31%
项目支持成本	1,843.62	13.54%	1,932.66	9.72%	1,460.24	2.67%
其他零星支出	1,140.80	8.38%	1,312.91	6.60%	1,325.81	2.42%
合计	**13,615.32**	**100.00%**	**19,884.70**	**100.00%**	**54,773.09**	**100.00%**

报告期内，公司的其他成本主要由仓储运维成本、车辆使用成本、冷链采购支出、客服及订单处理成本、项目支持成本和其他零星支出构成。其中，仓储运维成本主要包括仓储运维相关的物业安保费、能源耗材费、仓库财产/货物险以及修理费等，随着自有仓库不断建成投入使用，公司对保险、安保等供应商议价能力不断增强，同时公司采用替换节能灯等环保措施降低运营成本，报告期内公司仓储运维成本较为稳定。车辆使用成本主要包括车辆相关的燃料路桥费、车险、财产/货物险等构成；2018 年，公司车辆使用成本金额远高于其他年度，主要原因是 2018 年盛丰物流自有车辆较多，与车辆相关的支出金额较大，2018 年 11 月底处置盛丰物流后，相关支出随之减少。冷链采购支出是广福来冷链产品购销业务所发生的支出；上海广福来从事部分冷链产品的采销业务，与公司主营业务关联度较低，因此在成本核算时将其进行单独核算。客服及订单处

理成本主要包括电话客服费、线下订单处理等成本支出。项目支持成本主要包括运输、仓储等成本作业相关非直接运营车辆租赁、办公设备租赁等日常运营成本。其他零星支出主要是上述开支以外与日常运营相关的支出。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中对相关内容进行补充披露。

三、补充披露计入营业成本的自有人工成本变动原因及合理性，涉及的各级别各岗位员工人数、薪酬水平，与行业水平、当地平均水平的比较情况

报告期内，公司营业成本中的自有人工主要包括支付给分拣员、装卸工、驾驶人员、仓管员及其他作业人员的工资、奖金、福利津贴等费用。报告期内，公司营业成本中的自有人工成本分别为 5,197.83 万元、1,421.59 万元和 1,414.27 万元。2018 年，公司营业成本中的自有人工成本金额较大，主要原因是 2018 年公司人工成本包含盛丰物流 2018 年 1-11 月人工成本，盛丰物流主要从事公路零担运输服务，需要较多的操作人员从事装卸、驾驶、调度等操作，因此计入营业成本的人员数量较多，人工成本总额较高。扣除盛丰物流影响后，2019 年公司自有人工成本较 2018 年增加 292.23 万元，主要系 2019 年公司收购深圳富润德导致人员增加所致。除上述变动外，报告期内公司自有人工成本整体较为稳定。

公司扣除盛丰物流影响前后自有人工成本情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2018 年度（扣除盛丰物流）
自有人工成本（万元）	1,414.27	1,421.59	5,197.83	1,129.36
员工平均数量（人）	164	151	781	124
平均薪酬（万元/人/年）	8.65	9.41	6.66	9.14

注：员工平均人数的计算方式为上年年末人数与本年年末人数的平均数，并取整数，平均薪酬根据四舍五入前平均人数计算。

报告期内，公司自有人工区分岗位对应员工数量、薪酬水平情况如下：

单位：万元/人

岗位	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2018 年度（扣除盛丰物流）		
	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬
配送运作类	83	801.95	9.72	77	800.77	10.47	521	3,652.24	7.01	62	632.92	10.21
仓储运作类	78	585.78	7.56	70	583.72	8.34	219	1,322.34	6.04	56	452.07	8.07
后勤保障类	4	26.54	7.58	5	37.10	8.24	41	223.25	5.45	6	44.37	8.07

岗位	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2018 年度（扣除盛丰物流）		
	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬
合计	**164**	**1,414.27**	**8.65**	**151**	**1,421.59**	**9.41**	**781**	**5,197.83**	**6.66**	**124**	**1,129.36**	**9.14**

注：员工平均人数的计算方式为上年年末人数与本年年末人数的平均数，各类别人数与合计人数不一致系各类别计算平均人数时四舍五入所致，平均薪酬根据四舍五入前平均人数计算。

公司计入营业成本的人员从工作岗位维度分为配送运作类（主要指驾驶人员、调度员、装卸人员等）、仓储运作类（主要指库管员、分拣员等）、后勤保障类（主要指保安、电工等）等三大类。2019 年、2020 年计入营业成本的人员大幅减少主要系 2018 年 11 月处置盛丰物流后人员减少所致。

报告期内，公司自有人工区分级别对应员工数量、薪酬水平情况如下：

单位：万元/人

级别	2020 年			2019 年			2018 年			2018 年（扣除盛丰物流）		
	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬
中级	5	58.50	13.00	5	63.17	14.04	35	379.67	10.85	3	41.79	13.93
普通	159	1,355.77	8.53	147	1,358.42	9.27	746	4,818.16	6.46	121	1,087.57	9.03
合计	**164**	**1,414.27**	**8.65**	**151**	**1,421.59**	**9.41**	**781**	**5,197.83**	**6.66**	**124**	**1,129.36**	**9.14**

注 1：员工平均人数的计算方式为上年年末人数与本年年末人数的平均数，各类别人数与合计人数不一致系各类别计算平均人数时四舍五入所致，平均薪酬根据四舍五入前平均人数计算。
注 2：人员级别的划分主要依据服务年限、工作技能、素质潜能等维度进行评估。

2018 年，公司计入营业成本的人员平均薪酬水平较低，主要原因系受盛丰物流平均薪酬较低影响所致。盛丰物流主要从事零担运输业务，人员以装卸、调度、驾驶工人为主，对于信息化操作技能以及仓库运营经验无要求，可替代性较强，因此盛丰物流整体平均薪酬水平偏低。扣除盛丰物流影响后，2018 年公司计入营业成本的人员平均薪酬为 9.14 万元，与其他年份差异不大。

2020 年公司平均薪酬有所下降主要是受 2020 年疫情期间，公司享受社保减免政策所致。

报告期内，公司人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

项目	公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自有人工平均薪酬	飞力达	8.35	8.97	10.50
	中国外运	14.97	13.77	14.33
	畅联股份	15.14	15.76	16.12
	京东物流	10.56	/	/
	海程邦达	8.49	/	/

项目	公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	平均值	11.50	12.83	13.65
	日日顺	8.65	9.41	6.66
	日日顺（扣除盛丰物流）	8.65	9.41	9.14

注 1：数据来源：同行业可比公司年度报告、招股说明书。

注 2：同行业可比公司自有人工平均薪酬=营业成本中的工资薪酬/（该年度生产人员、运营人员、操作人员上年年末人数与本年年末人数的平均人数）。中国外运未公开披露 2017 年人数，因此 2018 年使用期末人数，京东物流、海程邦达未公开披露 2018 年、2019 年人数，因此 2020 年使用期末人数。

注 3：飞力达、中国外运人数取自生产人员数量，畅联股份人数取自物流操作（仓储）及物流操作（其他）人员，京东人数取自运营人员，海程邦达取自操作人员。

注 4：海程邦达工资薪酬取自基础分段式物流、一站式合同物流、精益供应链物流、供应链贸易（全部四类主营业务）人工成本加总。

公司自有人工成本低于同行业可比公司平均水平，主要是由于公司具体业务模式、运营情况、人员结构与同行业可比公司存在差异所致。公司主要采用轻资产的运营模式，更侧重于综合管理和信息化驱动能力建设，运力服务、仓储服务资源主要通过向第三方采购获得，仅部分区域的少量仓储、配送基础作业保有自有人员，该部分基础操作对人员要求相对不高，可替代性较强。公司计入人工成本的人员均为基础操作人员（仓管员、保安、装卸工、调度员等），在工作技能等方面要求较低，因此整体薪酬水平低于同行业平均水平。畅联股份、中国外运主要从事跨境相关供应链管理服务，跨境报关、境内外沟通协调对从业人员素质要求较高，因此其整体薪酬水平相对较高。京东物流人员构成中包含较大比例快递配送人员，快递配送人员薪酬与实际作业量关联度较高，整体薪酬水平相对较高。报告期内，公司平均薪酬与注册地所在区域平均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2018 年度（扣除盛丰物流）
日日顺	8.65	9.41	6.66	9.14
山东省城镇非私营单位租赁和商务服务业从业人员平均工资	7.37	7.26		6.43

注：山东省平均工资数据来源于山东省统计局。

报告期内公司平均工资水平均高于山东省城镇非私营单位租赁和商务服务业从业人员平均工资水平，符合公司实际情况。

四、补充披露发行人成本结构与同行业可比公司比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

报告期内，公司营业成本结构与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

2020 年	发行人		京东物流		飞力达		中国外运		畅联股份		海程邦达	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外采成本	1,254,737.69	97.57%	3,267,690.00	48.71%	248,319.78	75.64%	7,287,815.56	91.56%	59,242.22	64.91%	411,656.01	82.67%
其中：运费/其他	1,020,627.39	79.37%	2,608,730.70	38.89%	248,319.78	75.64%	7,247,273.24	91.05%	44,221.55	48.45%	407,591.85	81.85%
租赁费	234,110.30	18.21%	658,959.30	9.82%	-	-	40,542.32	0.51%	15,020.67	16.46%	4,359.92	0.88%
运输及相关费用	-	-	-	-	41,610.36	12.67%	-	-	-	-	-	
折旧摊销	16,186.07	1.26%	141,926.70	2.12%	-	-	137,117.30	1.72%	5,575.68	6.11%	443.71	0.09%
其他	13,615.32	1.06%	692,393.90	10.32%	20,077.04	6.12%	174,790.07	2.20%	6,794.48	7.44%	69,549.23	13.97%
人工成本	1,414.27	0.11%	2,606,097.10	38.85%	18,283.51	5.57%	359,871.16	4.52%	19,657.05	21.54%	11,964.14	2.40%
合计	**1,285,953.35**	**100.00%**	**6,708,107.70**	**100.00%**	**328,290.69**	**100.00%**	**7,959,594.09**	**100.00%**	**91,269.43**	**100.00%**	**497,973.01**	**100.00%**
2019 年	**发行人**		**京东物流**		**飞力达**		**中国外运**		**畅联股份**		**海程邦达**	
项目	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
外采成本	909,253.18	96.44%	2,095,965.80	45.16%	164,570.26	70.59%	6,719,005.77	91.50%	59,717.87	64.18%	236,061.16	77.03%
其中：运费/其他	713,848.57	75.72%	1,630,838.80	35.14%	164,570.26	70.59%	6,679,088.65	90.96%	45,284.30	48.67%	229,914.59	75.03%
租赁费	195,404.61	20.73%	465,127.00	10.02%	-	-	39,917.12	0.54%	14,433.57	15.51%	3,724.73	1.22%
运输及相关费用	-	-	-	-	29,771.11	12.77%	-	-	-	-	-	-
折旧摊销	12,224.73	1.30%	117,755.50	2.54%	-	-	114,404.41	1.56%	5,241.34	5.63%	586.73	0.19%
其他	19,884.70	2.11%	458,615.20	9.88%	18,267.41	7.84%	173,499.06	2.36%	7,270.26	7.81%	55,011.17	17.95%
人工成本	1,421.59	0.15%	1,969,206.00	42.43%	20,540.98	8.81%	335,600.49	4.57%	20,816.96	22.37%	11,053.42	3.61%

合计	942,784.19	100.00%	4,641,542.50	100.00%	233,149.76	100.00%	7,342,509.73	100.00%	93,046.43	100.00%	306,437.21	100.00%
2018 年	发行人		京东物流		飞力达		中国外运		畅联股份		海程邦达	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外采成本	811,326.43	91.97%	1,493,538.60	40.59%	136,532.45	68.19%	6,428,216.05	90.34%	54,886.64	63.60%	158,198.54	73.86%
其中：运费/其他	631,738.10	71.61%	1,049,153.80	28.51%	136,532.45	68.19%	6,421,766.16	90.25%	41,118.97	47.65%	151,100.22	70.55%
租赁费	179,588.33	20.36%	444,384.80	12.08%	-	-	6,449.89	0.09%	13,767.67	15.95%	4,529.87	2.11%
运输及相关费用	-	-	-	-	16,094.28	8.04%	-	-	-	-	-	-
折旧摊销	10,907.80	1.24%	112,237.90	3.05%	-	-	116,358.43	1.64%	3,213.94	3.72%	578.12	0.27%
其他	54,773.09	6.21%	366,421.30	9.96%	22,959.65	11.47%	208,655.35	2.92%	7,190.52	8.33%	40,903.52	19.10%
人工成本	5,197.83	0.59%	1,707,128.70	46.40%	24,646.15	12.31%	362,593.64	5.10%	21,007.32	24.34%	9,979.28	4.66%
合计	882,205.15	100.00%	3,679,326.50	100.00%	200,232.53	100.00%	7,115,823.47	100.00%	86,298.42	100.00%	214,189.33	100.00%

注 1：上表所示外采成本包含外采运费/其他和租赁费；

注 2：京东物流招股书中披露的外包成本在此列示为运费/其他，租金成本在此列示为租赁费；

注 3：飞力达列示的相关成本金额取自其各年度报告的营业成本结构中剔除贸易执行和技术服务产品后的基础物流和综合物流产品的相关成本，并重新计算各项成本占比；货运代理成本在此列示为运费/其他；

注 4：中国外运年报中披露的租金开支在此列示为租赁费，年报中披露的运输及其他费用在此列示为外采成本-运费/其他，年报中披露的燃油费、维修保养费、安全生产费、其他经营开支在此合并列示为其他；

注 5：畅联股份列示的相关成本金额取自其各年度报告的营业成本结构中剔除供应链贸易后的供应链物流的相关成本，并重新计算各项成本占比；年报中披露的基础物流外包成本和租赁及物业成本在此列示为运费/其他和租赁费；

注 6：海程邦达各项成本为招股书中披露的四类主营的业务相关成本的加总，商品成本、运力成本在此合并列示为外采成本。

1、与京东物流成本结构对比

报告期内，京东物流的营业成本中人工成本占比在 35%-50%之间，远高于报告期内发行人人工成本占比，主要系京东物流以自有人员（司机、装卸工等）、设备（车辆等）为主向客户提供服务，而发行人主要采用轻资产的运营模式，通过对外部资源的整合（运力、仓储、装卸、送装等）为客户提供一体化的供应链解决方案，仅部分区域的少量仓储、配送基础作业保有自有人员，公司自有人员及计入人工成本的人员数量均远低于同行业可比公司，因此京东物流的人工成本占比高于发行人，外采成本和运输等相关成本占比低于发行人；京东物流的其他成本占比高于发行人，主要系京东物流的其他成本中主要包含包装材料、低值易耗品、办公费用、燃油费及维护成本，这部分成本主要因自有人员、设备运营产生，如自有车辆燃油费、人员的办公用品费用等，而发行人主要采取轻资产的运营模式，该部分成本包括在外采成本中。京东物流摊销成本占比高于发行人，主要系京东物流自有车辆和装卸设备较多，因此折旧摊销较高。发行人与京东物流成本结构差异主要系运营模式差异导致，具有合理性。

2、与飞力达、中国外运和海程邦达成本结构对比

报告期内，飞力达、中国外运和海程邦达的营业成本结构与发行人较为接近，主要是因为飞力达、中国外运和海程邦达的运营模式与发行人较为相近，均以外采运力资源为主，自身主要提供供应链服务解决方案，但是由于业务侧重不一，所以成本结构占比存在一定差异。其中，中国外运主要以货运代理服务、专业物流服务为主，外采运输及相关费用占比在 90%以上；飞力达主营业务由基础物流（货运代理和进出口通关等）、综合物流（主要包括制造商 VMI 模式、供应商 DC 模式等）构成，外采运输费用占比在 70%左右；海程邦达主营业务由基础分段式物流服务（跨境订舱、关务管理等单一环节物流作业服务）、一站式合同物流服务（整合船公司、航空公司、港口码头等多环节的物流服务）组成，外采运输和外采商品费用占比均在 70%以上，其中以外采运输费用为主。发行人营业收入以供应链管理服务为主，货运代理业务及 VMI 业务占比较小，因此成本结构会存在一定差异。此外，中国外运、飞力达和海程邦达在运输及租赁等方面采购量较大的同时，因业务需要还保有较大比例的自有生产人员，报告期内其自有生产人员占比均在 70%左右。与之相比，公司除基础运力、仓储通过外采方式取得

外，还通过外采方式采购仓储服务等资源，因此自有人员较少，不考虑盛丰物流影响报告期内计入营业成本的生产人员占比均在 10%以下。因此，发行人人工成本占比远低于同行业可比公司。

3、与畅联股份对比

畅联股份的外采成本占比低于发行人，人工成本、折旧摊销及其他成本占比高于发行人，主要系畅联股份仓库作业节点主要为自有人员操作，仓库操作人员占畅联股份整体人员的比例在 60%左右，因此人工成本较高，相应部分设备折旧和其他操作成本占比也较高，而发行人主要采用轻资产的运营模式，通过对外部资源的整合为客户提供一体化的供应链解决方案，因此畅联股份的外采成本低于发行人，人工成本、折旧摊销和其他成本高于发行人。

五、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得发行人各业务类型及服务内容下的收入和成本明细并进行分析性复核，对与收入波动配比存在异常的项目进行重点检查；

2、对发行人总经理及财务总监进行访谈，了解发行人主营业务成本构成并核查波动原因；

3、取得发行人员工花名册、薪酬明细表，通过公开渠道查询可比公司平均薪酬及当地平均薪酬，通过员工结构、地点及公司规模等分析发行人与可比公司薪酬差异的合理性；

4、查询可比公司营业成本构成并与发行人对比，分析存在的差异；

5、访谈发行人管理层、业务部门和财务部门相关人员，了解发行人营业成本核算方法并分析合理性，了解发行人采购与付款、工薪与人事循环等成本相关循环的内部控制制度并获得相关内部控制资料，评价并测试内部控制设计及运行的有效性；

6、对发行人主要供应商执行了独立的走访、函证程序，就前五大供应商与公司的合作内容、业务背景、交易真实性、交易金额变化的原因、关联关系以及与公司发生的交易金额等情况进行确认；

7、对发行人向主要供应商采购进行细节测试，抽样获取了业务合同、原始

财务凭证、发票、结算单、银行回单等进行独立核查，验证采购的真实性、准确性及完整性；

8、通过网络检索和访谈等方式核查主要供应商与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员、员工或离职员工是否存在关联关系，以及其他可能导致利益倾斜的情形。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、发行人各业务模式及服务内容下的成本波动具有合理性，与对应的营业收入相匹配的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人计入营业成本的外采成本、自有人工成本、折旧摊销和其他相关变动具有合理性；

3、发行人计入营业成本的自有人工成本变动主要系转让子公司盛丰物流、收购子公司上海飞升和深圳富润德所致，发行人人均薪酬水平较同行业平均水平低，系发行人具体业务模式、运营情况与同行业可比公司存在差异所致的相关说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、发行人成本结构与同行业可比公司存在一定的差异，但符合发行人实际经营情况，具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

5、报告期内，发行人有关营业成本的核算及披露符合《企业会计准则》的相关规定。

16.关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人综合毛利率分别为 7.98%、8.88%和 8.38%。2019 年，公司综合毛利率较 2018 年上升 0.90 个百分点，主要系向海尔系客户提供服务的定价模式调整以及加强精细化管理导致消费供应链服务毛利率上升所致。2020 年，公司毛利率较 2019 年下降 0.50 个百分点，主要系制造供应链服务和

运力服务毛利率下降所致。

（2）公司 2019 年运力服务毛利率较 2018 年有所下降，主要原因是 2018 年底公司将盛丰物流股权进行了处置。盛丰物流主要从事零担业务，自有车辆占比较高，可以灵活实现双向对流及多点巡回运输，直接运营成本相对较低，毛利率相对较高。处置盛丰物流股权后，公司运力服务毛利率有所下降。

（3）公司毛利率低于同行业可比公司平均水平，但发行人认为处于同行业可比公司毛利率水平合理区间，符合其所处行业特点及实际经营状况。

请发行人：

（1）补充披露消费供应链服务 2018 年毛利占比显著低于同期收入占比的原因及合理性，准确分析报告期各期消费供应链服务毛利占比波动的原因及合理性；

（2）补充披露报告期内运输业务贡献的毛利占比快速下降的原因及合理性，是否可能对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

（3）补充披露仓储业务 2018 年毛利和毛利率为负、2019 迅速转正且增长幅度较大、2020 年持续增长的原因及合理性，仓储业务毛利和毛利率增长是否具有可持续性；

（4）按照业务类型、服务内容，分别量化分析并补充披露各明细业务毛利率变动的原因及合理性，避免仅以定性分析发表结论；相关变动趋势是否符合行业整体情况，如否，请分析原因及合理性；

（5）补充披露发行人自 2019 年起对海尔系客户调整物流服务定价模式的原因，两种定价模式对毛利率及利润的具体影响，是否通过调整定价模式对发行人进行利益输送，调整后是否与包括阿里系在内的其他客户定价模式保持一致；报告期内是否存在对其他客户调整定价模式的情形；

（6）补充披露在盛丰物流直接运营成本相对较低、毛利率相对较高的情况下处置盛丰物流股权的原因及合理性，以及对发行人主要财务数据的影响；

（7）量化分析并补充披露发行人与同行业可比公司毛利率差异、毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

一、补充披露消费供应链服务 2018 年毛利占比显著低于同期收入占比的原

因及合理性，准确分析报告期各期消费供应链服务毛利占比波动的原因及合理性

报告期内，公司营业毛利额稳定提升，除受 2018 年 11 月处置盛丰物流股权影响，基础物流服务业务毛利额有所下降外，公司各业务板块毛利整体呈现上升趋势。公司毛利额的主要来源为供应链管理服务下的消费供应链服务，报告期内，消费供应链服务毛利额分别为 46,324.04 万元、78,018.82 万元和 94,021.09 万元，各期毛利额贡献占比分别为 60.58%、84.93%和 79.90%。2018 年，公司消费供应链服务毛利额占比显著低于 2019 年和 2020 年，且显著低于同期消费供应链服务营业收入占比，主要原因是盛丰物流主要从事零担运输业务，因零担业务存在涉及区域多、运输距离长、多点提卸货、作业环节多且复杂的特点，对客户报价相对较高，同时整体统筹管理需要较大的管理人员投入，整体毛利率较高。2018 年 1-11 月，盛丰物流运输节点实现营业收入 126,425.96 万元，占当期营业总收入的 13.19%，实现毛利额 20,780.11 万元，占当期毛利总额的 27.18%。受此影响 2018 年公司基础物流服务营业收入贡献占比低于其毛利额贡献占比，一定程度上导致公司消费供应链服务营业收入贡献占比高于消费供应链服务毛利额贡献占比。2018 年 11 月底，公司出售盛丰物流股权，导致公司基础物流服务营业收入和毛利额均大幅下降，同时由于消费供应链服务自身营业收入和毛利额稳定增长，导致 2019 年和 2020 年消费供应链服务毛利额贡献占比均高于 2018 年。

公司 2020 年度消费供应链服务毛利额占比较 2019 年度下降 5.03 个百分点，主要系基础物流服务和生态创新服务毛利额增长所致。2020 年公司新增网络货运业务，导致基础物流服务营业收入和毛利额均大幅增长。同时公司生态创新服务中的增值产品采销和增值服务等业务贡献的营业收入和毛利额也有所提高。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、毛利额构成分析”中进行补充披露。

二、补充披露报告期内运输业务贡献的毛利占比快速下降的原因及合理性，是否可能对发行人持续经营能力造成重大不利影响

报告期内，公司运输相关服务节点下公路运输业务对应的营业收入、营业成本、毛利额及其占总体营业收入、营业成本、毛利额的比例以及毛利率变化情况

如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公路运输节点收入	697,261.28	49.68%	567,535.28	54.85%	585,182.88	61.04%
公路运输节点成本	640,732.96	49.83%	519,472.03	55.10%	521,543.63	59.12%
公路运输节点毛利额	56,528.32	48.04%	48,063.25	52.32%	63,639.25	83.23%
公路运输节点毛利率		8.11%		8.47%		10.88%

与 2018 年度相比，公司 2019 年度公路运输毛利额由 63,639.25 万元下降至 48,063.25 万元，占总毛利额的比例由 83.23%下降至 52.32%，毛利额及占比均大幅下降，主要原因是 2018 年处置盛丰物流股权和海尔系客户定价模式调整所致。2018 年 1-11 月，盛丰物流公路运输实现营业收入 126,425.96 万元，实现毛利额 20,780.11 万元，2019 年无该项营业收入和毛利额。扣除处置盛丰物流影响后，2018 年公司公路运输毛利额为 42,859.14 万元，2019 年公路运输毛利额较其增加 5,204.11 万元。受海尔系客户定价模式变动及对海尔系客户仓储业务量增长影响，公司 2019 年对海尔系客户的仓储服务毛利额较 2018 年增长了 25,366.65 万元，仓储服务毛利额占比大幅提高，且其增速大于公路运输节点毛利率增速，一定程度上导致公路运输节点毛利额占比有所下降。

与 2019 年度相比，公司 2020 年度公路运输毛利额由 48,063.25 万元增加至 56,528.32 万元，占毛利总额的比例由 52.32%下降至 48.04%，公路运输毛利额占比较 2019 年下降 4.28 个百分点。一方面，随着公司业务布局的不断发展和深入，仓储服务业务出现快速增长，收入及毛利额均有所增长，2020 年仓储服务毛利额占比较 2019 年提高 2.29 个百分点；另一方面，公司于 2020 年通过云顺科技开展网络货运业务，当年新增网络货运毛利贡献 2,662.04 万元，毛利额占比较 2019 年提高 2.26 个百分点。在上述因素的综合影响下，公司 2020 年公路运输呈现毛利额增长但毛利额占比小幅下降的情形。

综上所述，报告期内公司公路运输贡献的毛利额占比快速下降，主要是受处置盛丰物流影响及各类型业务毛利贡献结构变化所致；扣除盛丰物流影响后，公司公路运输节点毛利额呈逐年增长趋势，符合公司实际经营情况，毛利额占比下降不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经

营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、毛利额构成分析”中进行补充披露。

三、补充披露仓储业务 2018 年毛利和毛利率为负、2019 迅速转正且增长幅度较大、2020 年持续增长的原因及合理性，仓储业务毛利和毛利率增长是否具有可持续性

报告期内，公司仓储服务的营业收入、营业成本、毛利额及其占总体营业收入、营业成本、毛利的比例以及毛利率变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仓储服务收入	283,337.18	20.19%	232,202.95	22.44%	187,912.83	19.60%
仓储服务成本	252,319.11	19.62%	210,090.84	22.28%	192,464.56	21.82%
仓储服务毛利额	31,018.07	26.36%	22,112.11	24.07%	-4,551.73	-5.95%
仓储服务毛利率		10.95%		9.52%		-2.42%

与 2018 年度相比，公司 2019 年度仓储服务毛利额由-4,551.73 万元上升至 22,112.11 万元，毛利率由-2.42%上升至 9.52%，均出现较大幅度增长，主要是受海尔系客户定价模式调整影响所致。2018 年及以前，公司向海尔系客户提供的仓储服务、To B 端区配运输、To C 端配送运输等服务的定价主要按海尔系客户实现的营业收入乘以合同约定的固定物流服务费率的模式确定收费，该定价模式无法实时反映家电类产品的占地面积、储存时间等成本因素。2018 年因家电行业及物流仓储行业环境发生变化，公司为海尔系客户提供仓储服务的面积及单位成本均有所上升，叠加效应造成公司为海尔系客户提供仓储服务的总成本大幅上升，但因公司与海尔系客户采取固定物流服务费率扣费模式确定收费，导致 2018 年毛利和毛利率为负。考虑到家电流通渠道结构不断变革、物流环境快速变化，公司与海尔系客户基于物流市场行情，于 2018 年底经充分商业洽谈，对定价模式进行调整，自 2019 年起改为基于物流要素成本的市场化定价模式。该定价模式下以单价乘以业务量确定收费，能够有效传导物流要素成本变化。基于定价模式的调整，公司 2019 年对海尔系客户的仓储服务毛利率较 2018 年大幅提高，是仓储服务毛利率大幅上升的最主要原因。

与 2019 年度相比，公司 2020 年度仓储服务毛利额由 22,112.11 万元上升至 31,018.07 万元，毛利率由 9.52%上升至 10.95%，毛利额和毛利率均有所提高。

一方面，随着公司仓储业务规模的增长，仓储服务收入及毛利额持续增长；另一方面，公司通过提升精细化管理、资源整合、对潜在市场需求精细化预判的能力，不断提高仓干配资源运营效率，并加大自建仓库投入，导致 2020 年度仓储服务毛利率有所提高。

综上所述，报告期内公司仓储服务毛利额和毛利率的变动及持续增长主要受海尔系客户定价模式调整、自身业务持续增长及成本精细化管理等因素影响，符合公司实际情况。公司调整后的定价模式能够有效传导物流要素成本变化，随着公司业务的不断拓展，以及精细化管理和资源整合能力的不断提升，公司仓储服务毛利和毛利率仍具有一定的增长空间。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“3、营业毛利率分析”中进行补充披露。

四、按照业务类型、服务内容，分别量化分析并补充披露各明细业务毛利率变动的原因及合理性，避免仅以定性分析发表结论；相关变动趋势是否符合行业整体情况，如否，请分析原因及合理性

（一）分业务类型的毛利率变化情况

报告期内，公司分业务类型的营业毛利率及变动情况如下：

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
供应链管理服务	消费供应链服务	9.25%	0.31%	8.94%	2.76%	6.18%
	制造供应链服务	11.96%	-1.46%	13.42%	0.04%	13.38%
	小计	**9.45%**	**0.26%**	**9.19%**	**2.82%**	**6.37%**
基础物流服务		3.21%	-1.88%	5.09%	-8.74%	13.82%
生态创新服务		11.73%	0.46%	11.27%	-22.22%	33.50%
综合毛利率		**8.38%**	**-0.50%**	**8.88%**	**0.90%**	**7.98%**

1、2019 年较 2018 年毛利率变动情况分析

2019 年，公司综合毛利率较 2018 年上升了 0.90 个百分点，主要系向海尔系客户提供服务的定价模式调整以及加强精细化管理导致消费供应链服务毛利率上升所致。受以下因素影响，公司 2019 年供应链管理服务下的消费供应链服务毛利率较 2018 年上升 2.76 个百分点。

（1）2018 年及以前，公司向海尔系客户提供的仓储服务、To B 端区配运输、

To C 端配送运输等服务主要按合同约定的固定物流服务费率扣费模式确定收费。2018 年因家电行业及仓储行业环境发生变化，导致公司为海尔系客户提供仓储服务的总成本大幅上升，但因公司与海尔系客户在部分节点采取海尔系客户实现的营业收入乘以合同约定的固定物流服务费率的模式确定收费，该等成本变动未能及时传递到客户端导致 2018 年对海尔系客户实现的毛利率偏低。考虑到家电流通渠道结构不断变革、物流环境快速变化，公司与海尔系客户基于物流市场行情，于 2018 年底经充分商业洽谈，对定价模式进行调整，自 2019 年起改为基于物流要素成本的市场化定价模式。该定价模式下以单价乘以业务量确定收费，其中单价考虑各项物流要素成本（如车队运输成本、仓库成本等）确定。受上述定价模式变动及业务正常增长的影响，公司 2019 年在消费供应链服务中对海尔系客户仓储服务毛利额较 2018 年增加了 24,812.92 万元，毛利率也出现较大幅度提升，从而带来了 2019 年消费供应链服务整体毛利率较 2018 年有所提高。

（2）公司积极通过路由优化、仓储布局优化等管理措施，推动精细化管理，2019 年线上家电业务的直配和末端送装业务成本均有所降低，使消费供应链服务的毛利率得以提升。

除消费供应链服务外，2019 年，公司供应链管理服务下的制造供应链服务毛利率较 2018 年上升了 0.04 个百分点，基本保持稳定。

2019 年，公司基础物流服务毛利率较 2018 年下降了 8.74 个百分点，主要原因是 2018 年公司基础物流服务的营业收入和毛利主要来源于盛丰物流，盛丰物流主要从事零担运输业务，毛利率相对较高。2018 年底公司将盛丰物流股权进行了处置，对应收入、毛利随之减少。2019 年 4 月，公司收购上海飞升，主要从事整车干线相关的基础物流服务。与盛丰物流从事的零担运输业务相比，整车干线运输业务毛利率相对较低，因此在处置盛丰物流股权后，公司基础物流服务毛利率有所下降。

公司 2019 年生态创新服务毛利率较 2018 年下降幅度较大，主要原因是为提升司机体验，公司自 2019 年起从油品销售业务切入构建车后服务生态圈，由于油品价格较为公开透明，油品销售业务毛利率较低。2019 年，公司新增油品销售收入 4,385.69 万元，毛利率较低，拉低了整体毛利率水平。受油品销售业务的结构性影响，公司 2019 年生态创新服务业务毛利率较 2018 年有所下降。

受上述因素综合影响，公司 2019 年毛利率较 2018 年上升了 0.90 个百分点。

2、2020 年较 2019 年毛利率变动情况分析

2020 年，公司毛利率较 2019 年下降了 0.50 个百分点，主要系供应链管理服务下的制造供应链服务、基础物流服务毛利率下降所致。制造供应链服务方面，受疫情影响，深圳富润德原有的 3C 电子行业高毛利率业务受订单减少影响收入规模有所下降，同时 2020 年新启动的欧派、徐福记等项目仍处于投入期，对整体盈利能力有所影响；此外，2020 年制造供应链服务整体收入规模较 2019 年有所上升，新项目启动初期往往先从干线运输等低毛利率业务切入再逐步拓展毛利率更高的仓配一体解决方案，由于干线业务行业性毛利率偏低，拉低了整体的毛利率水平。上述因素使得 2020 年制造供应链服务营业收入增长 57.53%的同时，毛利额仅增长 40.40%，导致制造供应链服务毛利率有所下降。

基础物流服务方面，公司于 2020 年开始通过云顺科技开展网络货运业务，导致基础物流服务收入规模较 2019 年出现大幅上升。但云顺科技从事的网络货运业务主要为货主提供运力整合解决方案以满足货主的运输需求，行业特征决定其毛利率较低，拉低了基础物流服务的整体毛利率水平。2020 年，云顺科技网络货运业务实现收入 104,848.46 万元，占基础物流服务总收入的 40.64%，实现毛利率 2.54%，是基础物流服务业务毛利率水平下降的最主要影响因素。

2020 年，公司供应链管理服务下的消费供应链服务毛利率较 2019 年上升了 0.31 个百分点，生态创新服务毛利率较 2019 年上升了 0.46 个百分点。上述业务 2020 年毛利率变动幅度均较小，毛利率水平基本保持稳定。

（二）分服务内容的毛利率变化情况

报告期内，公司分服务内容的毛利率及其变动情况如下：

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
运输相关服务	公路运输	8.11%	-0.36%	8.47%	-2.41%	10.88%
	末端送装	13.83%	1.77%	12.06%	2.30%	9.76%
	国际货运	3.85%	-0.84%	4.69%	-0.87%	5.55%
	网络货运	2.54%	/	/	/	/
	小计	7.55%	-1.04%	8.59%	-1.70%	10.29%
仓储服务		10.95%	1.42%	9.52%	11.95%	-2.42%
增值产品或服务		11.60%	0.27%	11.33%	-8.86%	20.19%
综合毛利率		**8.38%**	**-0.50%**	**8.88%**	**0.90%**	**7.98%**

1、2019 年较 2018 年毛利率变动情况分析

2019 年，公司综合毛利率较 2018 年上升了 0.90 个百分点，主要系仓储业务毛利率大幅上升所致。

2018 年及以前，公司向海尔系客户提供的仓储服务、To B 端区配运输、To C 端配送运输等服务的定价主要按合同约定的固定物流服务费率扣费模式确定收费。家电普遍重量体积较大，该定价模式无法实时反映家电的占地面积、储存时间等成本因素。同时 2018 年家电行业及仓储行业环境发生变化，整体成本大幅上升因素影响，导致公司为海尔系客户提供仓储服务的总成本大幅上升，相关成本变动因素未及时传导至客户收入端，导致当年仓储服务毛利率为负。考虑到家电产品流通渠道结构不断变革、物流环境快速变化，公司与海尔系客户基于物流市场行情，于 2018 年底经充分商业洽谈，对定价模式进行调整，自 2019 年起改为基于物流要素成本的市场化定价模式。受海尔系客户定价模式变动及仓储业务规模增长影响，公司 2019 年对海尔系客户的仓储业务毛利额增长了 25,366.65 万元，毛利率提升了 23.50 个百分点，是仓储业务毛利率大幅上升的重要驱动因素。

2019 年公司运输相关服务毛利率较 2018 年下降了 1.70 个百分点，主要是由于公路运输节点毛利率下降所致。其中，2019 年，公司公路运输节点毛利率较 2018 年下降了 2.41 个百分点，主要是公司于 2018 年底处置盛丰物流所致。盛丰物流主要从事零担运输业务，因零担业务存在涉及区域多、运输距离长、多点提卸货、作业环节多且复杂的特点，对客户报价相对较高，同时整体统筹管理需要较大的管理人员投入，整体毛利率相对较高。2018 年 1-11 月，盛丰物流实现公路运输节点营业收入 126,425.96 万元，毛利率为 16.44%，高毛利业务的处置导致 2019 年公路运输节点毛利率有所下降；此外，2019 年，公司末端送装节点毛利率较 2018 年上升了 2.30 个百分点，主要原因是公司通过优化带货费单价及网点交通费补贴标准等成本精细化管理，带来了末端送装节点毛利率的上升。

2019 年公司增值产品或服务类业务毛利率较 2018 年下降 8.86 个百分点，系公司自 2019 年新引入油品销售业务产生的结构性影响所致。由于油品价格较为公开透明，油品销售业务行业性毛利率较低，2019 年公司新增油品增值服务收入 4,385.69 万元，毛利率较低，导致公司增值产品或服务类业务毛利率大幅下降。

2、2020 年较 2019 年毛利率变动情况分析

2020 年，公司毛利率较 2019 年下降了 0.50 个百分点，其中运输相关服务节点毛利率下降 1.04 个百分点，主要为公路运输业务和国际货运业务毛利率下降及末端送装业务毛利率上升综合影响所致，具体分析如下：

（1）公路运输业务毛利率变动分析

2020 年，公司在农产品板块深入布局，农产品板块的公路运输收入大幅上升。2020 年，公司农产品业务板块实现公路运输收入 47,110.94 万元，实现毛利率 2.71%。由于农产品平均单品价值较低，农产品行业公路运输毛利率普遍较低，收入结构的变动导致公司 2020 年公路运输毛利率有所下降。

（2）国际货运业务毛利率变动分析

国际货运业务方面，公司 2019 年底设立了山东日日顺国际供应链管理有限公司，开始布局海运代理业务，利用原有货运资源，实现了海运运力的快速增长。2020 年，山东日日顺国际供应链管理有限公司海运业务板块实现收入 21,301.02 万元，实现毛利率 2.30%。海运代理业务行业毛利率较低，拉低了国际货运业务整体毛利率。上述因素共同导致了 2020 年公司毛利率的下降。

（3）末端送装业务毛利率变动分析

2020 年，公司末端送装节点毛利率较 2019 年上升了 1.77 个百分点，实现了毛利率的持续上升，主要原因是采取了末端送装路由优化、取消空白网格、优化结算方式等措施。

2020 年，公司仓储服务毛利率较 2019 年上升了 1.42 个百分点，主要原因是通过对采购资源的优化管理，部分仓库的采购成本得以降低。同时，公司深挖客户需求，提升客户库存货物周转率，也带来了仓储服务毛利率的上升。

公司毛利率变动趋势与行业整体情况比较情况请参见本回复“16. 关于毛利率”之“七、量化分析并补充披露发行人与同行业可比公司毛利率差异、毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性”。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”中进行补充披露。

五、补充披露发行人自 2019 年起对海尔系客户调整物流服务定价模式的原因，两种定价模式对毛利率及利润的具体影响，是否通过调整定价模式对发行

人进行利益输送，调整后是否与包括阿里系在内的其他客户定价模式保持一致；报告期内是否存在对其他客户调整定价模式的情形

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”之“（1）向实际控制人的关联方销售或提供劳务”中进行补充披露，具体情况参见本回复“14. 关于关联交易”之“一、补充披露发行人是否为海尔系客户独家供应链管理服务提供商，来自海尔系客户毛利率在报告期与报告期以前的对比情况，是否存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情形”。

六、补充披露在盛丰物流直接运营成本相对较低、毛利率相对较高的情况下处置盛丰物流股权的原因及合理性，以及对发行人主要财务数据的影响

公司转让盛丰物流 58.08%股权，主要基于如下原因：

1、公司自 2015 年收购盛丰物流后，其整体的盈利能力未达预期，由于行业竞争激烈，盛丰物流各项期间费用较高，2018 年 1-11 月，盛丰物流发生的销售费用、管理费用分别为 5,054.55 万元、14,306.70 万元，金额相对较大。因此，盛丰物流虽然毛利率相对较高，但是整体盈利能力不强。

2、2017-2018 年，受零担货运市场大环境的影响，价格竞争激烈，行业公司盈利能力普遍出现波动。公司基于整体业务发展战略考虑，决定不再将价格竞争激烈、协同效应较低的标准化零担业务作为主要业务板块。经过友好协商及沟通，公司向盛丰物流创始股东转让盛丰物流 58.08%股权。

处置盛丰物流对处置当年公司营业收入、毛利、费用和净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	盛丰物流（注 1）	公司剔除盛丰物流后（注 2）
营业收入	137,648.22	821,018.18
毛利	22,616.08	53,845.17
毛利率	16.43%	6.56%
费用（注 3）	21,721.40	32,353.07
费用率	15.78%	3.94%
净利润	894.68	21,492.10
利润率	0.65%	2.62%

注 1：此为盛丰物流 2018 年初至处置日合并抵消前的财务数据。
注 2：此为公司剔除盛丰物流从 2018 年初到处置日的财务数据未考虑相关抵消调整的营业收入、毛利、费用和净利润情况。

注 3：费用为毛利与净利润之间的差额，包括税金及附加、管理费用、销售费用、研发费用等科目。

如上表所示，因盛丰物流主要从事零担运输业务，自有车辆占比较高，直接运营成本相对偏低，但是间接运营费用较高，导致毛利率及费用率均较高，净利率较低。2018 年度，扣除盛丰物流影响，公司的毛利率下降 1.42 个百分点，费用率下降 1.70 个百分点，净利率提升 0.28 个百分点。因此盛丰物流的处置，虽然会导致公司的毛利率略有下降，但是有利于公司整体盈利能力的提升。

七、量化分析并补充披露发行人与同行业可比公司毛利率差异、毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率对比情况如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
京东物流	8.58%	6.89%	2.85%
飞力达	9.07%	10.87%	10.78%
中国外运	5.84%	5.44%	7.17%
畅联股份	16.93%	19.87%	24.59%
海程邦达	8.25%	10.21%	11.87%
可比公司平均毛利率	**9.73%**	**10.65%**	**11.45%**
除畅联股份外的可比公司平均毛利率	**7.94%**	**8.35%**	**8.17%**
公司	8.38%	8.88%	7.98%

注：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

如上表所示，公司毛利率低于同行业可比公司平均水平，主要是可比公司畅联股份毛利率较高所致，扣除畅联股份影响，公司与同行业可比公司毛利率基本处于同一区间。畅联股份主要为国际跨国企业提供精益供应链管理服务，其服务客户主要集中于高科技电子、医疗器械和试剂、机械装备部件、进口食品和服饰等高端消费品、精益制造领域，其相关产品整体附加值较高，对运输要求相应较高，畅联股份相关供应链服务整体毛利率水平也相对较高。剔除畅联股份后，可比公司平均毛利率为 8.17%、8.35%及 7.94%，与公司整体毛利率水平差异不大。除与畅联股份毛利率差异外，公司与其他可比公司毛利率差异情况分析如下：

报告期内，京东物流毛利率分别为 2.85%、6.89%、8.58%，2018 年及 2019 年公司毛利率高于京东物流毛利率，2020 年公司毛利率与京东物流毛利率基本持平，京东物流主要通过其互补网络提供一体化供应链解决方案及物流服务，以满足客户对标准商品和包裹以及特殊商品的供应链需求，京东物流更加注重自有

仓配网络建设，前期投入期拉低了 2018 年和 2019 年毛利率水平，随着其仓配网络布局的完善，规模效应逐渐显现，2020 年毛利率水平与公司毛利率相近。

报告期内，飞力达的毛利率分别为 10.78%、10.87%、9.07%，均高于公司同期毛利率水平，主要原因是：一方面，飞力达营业收入中的技术服务收入主要包括系统集成销售收入、定制软件销售收入、技术服务收入和运维保障收入，整体毛利率为 47%-50%之间，拉高了飞力达整体毛利率；另一方面，飞力达主营业务中的制造商和品牌商 VMI 业务收入占比较高，该类业务整体毛利率相对较高。受具体业务结构差异影响，公司毛利率与飞力达毛利率存在一定差异。

报告期内，中国外运的毛利率分别为 7.17%、5.44%、5.84%，均低于公司同期毛利率水平，主要原因是由于货运代理及相关业务是中国外运主要从事的业务之一，报告期内中国外运货运代理业务毛利率分别为 4.93%、3.85%、4.58%，拉低了其整体毛利率水平。

报告期内，海程邦达的毛利率分别为 11.87%、10.21%、8.25%。2018 年及 2019 年公司毛利率略低于海程邦达毛利率，主要原因是 2018 年及 2019 年，海程邦达精益供应链服务主要为京东方、莫仕、三星等大型企业提供半导体制造产业的供应链管理服务，毛利率较高，拉高了整体毛利率水平；2020 年，公司毛利率与海程邦达毛利率基本持平。

报告期内，公司毛利率水平与同行业可比公司毛利率水平差异不大，相关差异主要系因相关公司业务相关的细分场景、业务类型、发展战略等因素的不同，毛利率水平会有所差异，该等差异符合公司所处行业特点及实际经营状况。报告期内，公司毛利率变动趋势与同行业可比公司平均毛利率水平变动趋势存在一定差异，主要是因公司与海尔系客户定价模式等因素导致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”中进行补充披露。

八、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人不同业务模式和服务内容的收入、成本和毛利率数据，分析

不同年度间毛利率波动的合理性及原因；

2、访谈发行人管理层、业务部门和财务部门相关人员，了解发行人营业成本核算方法；

3、访谈发行人管理层，了解发行人发展战略，了解发行人收购和转让子公司情况，检查相关子公司主要业务构成及财务情况，其中重点关注了盛丰物流处置的背景及原因，分析处置盛丰物流对发行人主要财务数据的影响；

4、访谈发行人销售部门人员，了解发行人不同服务的定价方式及变化，重点询问了对海尔系客户物流服务定价的波动，并对相关客户进行访谈、函证及细节测试，分析定价对毛利率的影响；

5、查询可比公司公开资料并将毛利率与发行人进行对比，结合不同公司细分业务差别、主要客户类型等分析不同公司毛利率差异的合理性。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、报告期内发行人消费供应链服务毛利占比波动符合公司的实际经营情况，具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、报告期内发行人运输业务贡献的毛利占比快速下降，符合公司实际经营情况，未对公司持续经营能力造成重大不利影响的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、报告期内发行人仓储业务毛利和毛利率的变动及持续增长符合公司实际经营情况，具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、报告期内发行人不同业务模式及服务内容的毛利率波动符合公司的实际经营情况，具有合理性，相关变动趋势符合行业整体情况的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

5、发行人对海尔系客户调整物流服务定价模式系家电流通渠道结构不断变革、物流环境快速变化所致，存在真实的背景、商业合理性及必要性，新定价模式一定程度上提升了毛利率与利润，但新定价模式与包括阿里系客户在内的其他

客户定价模式保持一致，不存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情况，报告期内不存在对其他客户调整定价模式的情形的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

6、发行人处置盛丰物流是基于盛丰物流整体盈利能力不足及自身发展规划等方面的考虑，处置盛丰物流具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；处置盛丰物流未对发行人财务状况造成重大不利影响；

7、发行人毛利率及毛利率变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，符合公司实际情况，具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

17.关于期间费用

申报材料显示，报告期内，发行人期间费用主要包括管理费用、研发费用、销售费用、财务费用。公司期间费用合计金额呈先降后升的特点，主要原因是 2018 年 11 月底，公司将盛丰物流股权进行了处置，导致 2019 年公司期间费用有所下降。

请发行人：

（1）补充披露报告期内销售人员、管理人员、研发人员的数量和平均薪酬情况，与同行业可比公司比较情况，若存在较大差异，请分析原因及合理性；

（2）补充披露销售人员与下游客户业务开展模式、人均产出情况，并与同行业可比公司进行比较，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（3）补充披露销售费用、管理费用、研发费用各明细项目的具体含义及报告期各期变动原因与合理性，避免仅通过定性分析发表结论；

（4）量化分析并补充披露处置盛丰物流股权对报告期内发行人各项期间费用变动的具体影响及合理性；

（5）补充披露研发费用中信息化实施费的明细构成及变动原因，报告期各期委外研发支出的用途、对象、是否涉及研发项目核心环节，是否存在研发支出资本化情况；

（6）量化分析并补充披露报告期内发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率与同行业可比公司差异，且均低于同行业可比公司平均值

的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并就是否存在关联方或其他第三方为发行人承担成本或代垫费用的情况发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期内销售人员、管理人员、研发人员的数量和平均薪酬情况，与同行业可比公司比较情况，若存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）销售人员、管理人员、研发人员数量和平均薪酬情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员数量和平均薪酬情况如下：

单位：万元/人

人员类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2018 年（扣除盛丰物流）
销售人员	职工薪酬	4,190.16	3,747.77	6,181.79	2,284.80
	平均人数	298	244	593	148
	平均薪酬	14.08	15.39	10.42	15.44
管理人员	职工薪酬	21,609.69	19,705.58	25,087.30	14,920.91
	平均人数	1,188	1,096	2,275	947
	平均薪酬	18.19	17.98	11.03	15.76
研发人员	职工薪酬	6,661.44	6,964.25	6,538.17	6,538.17
	平均人数	341	310	300	300
	平均薪酬	19.54	22.50	21.79	21.79

注 1：员工平均人数的计算方式为上年年末人数与本年年末人数的平均数。
注 2：盛丰物流无研发费用支出。

报告期内，受公司正常薪酬调整、疫情期间社保减免政策及有计划的引入供应链管理人才的影响，公司销售人员、研发人员平均薪酬有所波动，管理人员平均薪酬呈逐年增长趋势。2018 年销售人员、管理人员平均薪酬偏低，主要是受盛丰物流整体薪酬较低影响所致。此外，2020 年公司基于信息化体系建设的实际需要，新增研发人员以系统基础开发和测试人员为主，与架构开发人员相比其薪酬水平相对较低，同时受疫情期间社保减免政策影响，导致研发人员平均薪酬水平有所下降；受疫情期间社保减免政策影响，销售人员平均薪酬有所下降。

（二）销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元/人

项目	公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员平均薪酬	飞力达	17.13	17.28	14.41
	中国外运	40.45	33.51	34.05
	畅联股份	22.42	19.29	20.48
	京东物流	24.25	/	/
	海程邦达	22.89	17.89	16.17
	行业平均	25.43	21.99	21.28
	日日顺	14.08	15.39	10.42
	日日顺（扣除盛丰物流）	14.08	15.39	15.44
管理人员平均薪酬	飞力达	22.94	22.18	24.61
	中国外运	23.42	21.21	21.18
	畅联股份	28.65	27.50	29.66
	京东物流	34.35	/	/
	海程邦达	15.82	16.81	16.87
	行业平均	25.04	21.93	23.08
	日日顺	18.19	17.98	11.03
	日日顺（扣除盛丰物流）	18.19	17.98	15.76
研发人员平均薪酬	飞力达	13.62	15.72	12.88
	畅联股份	19.59	26.41	21.27
	京东物流	36.83	/	/
	海程邦达	16.29	17.22	17.36
	行业平均	21.58	19.79	17.17
	日日顺	19.54	22.50	21.79

注 1：数据来源：同行业可比公司年度报告、招股说明书；
注 2：同行业可比公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬=（销售费用、研发费用、管理费用中的工资薪酬）/（该年度管理人员、销售人员、研发人员上年年末人数与本年年末人数的平均人数）。其中，中国外运未公开披露 2017 年人数，因此 2018 年使用期末人数；京东物流未公开披露 2018 年、2019 年人数，因此 2018 和 2019 年平均薪酬未予列示，2020 年使用期末人数；
注 3：飞力达的管理人员取自财务人员及行政人员合计人数；中国外运的管理人员取自财务人员、行政人员、管理人员、其他人员合计人数；畅联股份的销售人员取自营销人员人数；京东物流的销售人员取自销售及市场推广人员人数、管理人员取自一般行政人员人数；
注 4：除京东物流外，其他同行业研发人员数据取自年度报告中研发投入中的研发人员；中国外运未披露研发类职工数量，未予列示；
注 5：海程邦达销售人员、管理人员平均薪酬取自其招股说明书，研发人员平均薪酬取自其招股说明书中披露的管理及研发人员年均薪酬。

报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司销售人员平均薪酬，主要是因公司在销售模式和客户群体等方面与同行业可比公司存在差异所致，公司注重信息化驱动能力建设，以信息化数据挖掘为基础，从行业维度出发，通过行业市场规模、行业竞争情况、行业供应链管理状况分析，制定标准化供应链解决方案，发掘行业内潜在客户，并有针对性的开展营销工作。在该种销售模式下，

公司供应链方案设计部门负责供应链解决方案制定，销售人员主要负责客户对接沟通，所承担销售职责与同行业可比公司销售人员有所差别，因此整体薪酬水平相对较低。此外，公司客户以大中型企业客户为主，整体销售维护成本较低。

报告期内，公司管理人员平均薪酬略低于同行业可比公司平均薪酬水平，主要系因公司管理人员主要就职于青岛地区，同行业可比公司中的飞力达、中国外运、畅联股份、京东物流注册地在北京、上海及其周边地区，整体薪酬水平高于青岛地区。

报告期内，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬水平整体差异不大，处于同行业可比公司平均薪酬水平范围内。

二、补充披露销售人员与下游客户业务开展模式、人均产出情况，并与同行业可比公司进行比较，如存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）销售人员与下游客户业务开展模式

公司目前主要通过商务洽谈或参与招投标的方式获取客户，向客户提供定制化的供应链管理解决方案，与之建立良好的合作关系。公司注重信息化驱动能力建设，以信息化数据挖掘为基础，从行业维度出发，通过行业市场规模、行业竞争情况、行业供应链管理状况分析，制定供应链解决方案。销售人员根据公司发掘的客户信息和供应链解决方案与客户建立联系，了解客户具体供应链服务需求，公司根据销售人员反馈信息制定具体供应链解决方案及报价方案，销售人员据此与客户开展进一步商务洽谈或参加客户组织的招投标。

（二）销售人员人均产出及与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售人员人均产出及与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元/人

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
			剔除盛丰物流前	剔除盛丰物流后
飞力达	1,388.95	1,354.46		1,505.15
京东物流	1,551.92	/		/
中国外运	5,424.24	4,055.89		3,888.93
畅联股份	1,920.04	1,447.28		1,318.97
海程邦达	1,717.70	1,087.05		1,335.73
同行业平均值	**2,400.57**	**1,986.17**		**2,012.19**
日日顺	**4,710.14**	**4,240.34**	**1,616.64**	**5,578.68**
日日顺（扣除海尔系客户和阿里系客户收入）	**2,405.44**	**1,592.07**	**665.26**	**1,766.74**

注 1：数据来源：同行业可比公司年度报告、招股说明书；
注 2：同行业及公司取数口径为销售人员上年年末人数与本年年末人数的平均人数；畅联股份的销售人员取自营销人员人数；京东物流的销售人员取自销售及市场推广人员人数。其中，中国外运未公开披露 2017 年人数，因此 2018 年使用期末人数；京东物流未公开披露 2018 年、2019 年人数，因此 2018 和 2019 年人均产出未予列示，2020 年使用期末人数；
注 3：扣除盛丰物流影响人均产出所使用营业收入金额未考虑内部合并抵消影响。

报告期内，公司销售人员人均产出分别为 1,616.64 万元、4,240.34 万元、4,710.14 万元，2018 年公司销售人员人均产出远低于报告期其他年份，主要是因为盛丰物流主要从事零担运输业务，销售人员较多，人均产出较低，拉低了平均产出水平。除 2018 年度受盛丰物流人均产出较低影响外，公司销售人员人均产出均高于同行业平均水平，主要原因是公司的客户以海尔系、阿里系等大中型企业客户为主，一方面基于历史合作、战略合作方式开展业务，所需销售人员较少；另一方面大中型客户单客收入较高，且整体开发维护成本相对较低。扣除海尔系客户、阿里系客户收入影响后，报告期内公司销售人员人均产出分别为 1,766.74 万元（扣除盛丰物流后）、1,592.07 万元、2,405.44 万元，均处于同行业可比公司人均产出合理区间范围内。2020 年度，公司销售人员人均产出明显高于报告期前两年，主要是因为公司于 2020 年开始开展网络货运业务，当年实现营业收入 104,848.46 万元，该类业务所需销售人员相对较少，拉高了 2020 年度整体销售人员人均产出金额。公司与同行业可比公司之间的人均产出差异由公司实际经营情况导致，具有合理性。

三、补充披露销售费用、管理费用、研发费用各明细项目的具体含义及报告期各期变动原因与合理性，避免仅通过定性分析发表结论

（一）销售费用

1、人工费用

报告期内，公司销售费用中的人工费用主要包括支付给销售人员的工资、奖金、福利津贴、社会保险、住房公积金、职工教育经费等费用。

报告期内，公司销售费用中的人工费用分别为 6,181.79 万元、3,747.77 万元和 4,190.16 万元。2019 年，公司人工费用较 2018 年出现较大幅度下降，主要原因是 2018 年 11 月公司处置盛丰物流股权，导致 2019 年销售人员减少；盛丰物流 2018 年销售费用中的人工费用为 3,896.99 万元，扣除盛丰物流影响后，公司报告期内各年销售费用的人工费用分别为 2,284.80 万元、3,747.77 万元和 4,190.16 万元，随着公司业务规模的扩大呈逐年上升趋势。公司扣除盛丰物流影响后销售

费用中的人工费用增长幅度较大，主要原因是公司于 2018 年 7 月收购了贵州沛吉，于 2019 年 7 月收购了深圳富润德，导致销售人员人工费用有所增加，其中 2019 年贵州沛吉销售人员人工费用增加 924.06 万元，深圳富润德销售人员人工费用增加 1,006.63 万元。2020 年，公司销售费用人工成本中的五险两金有所下降，主要是因为 2020 年疫情期间，公司享受社保减免政策所致。

2、广告宣传费

报告期内，公司销售费用中的广告宣传费是为提高公司知名度和品牌效应而发生的推广费用，主要包括销售部门发生的搜索引擎广告费用、日日顺品牌营销费用、日日顺到家 APP 推广费用等。公司根据市场开拓需求合理规划推广宣传开支。

报告期内，受各阶段市场开拓计划变动影响，公司广告宣传费存在一定波动。2019 年较 2018 年下降 750.81 万元，主要是因为 2019 年公司开始调整品牌营销策略，减少了部分网络营销费用和线上推广活动。2020 年较 2019 年增加 376.01 万元，主要是在疫情影响下，公司进一步加大广告宣传投入力度，特别是增加了社群交互（直播、双微等）、媒体交互、搜索引擎等线上推广活动的投入，导致线上广告宣传费增加 508.06 万元，同时减少了线下推广活动及产品发布等活动，导致线下广告宣传费减少 132.05 万元。

3、咨询费

报告期内，公司销售费用中的咨询费主要是公司销售部门为完善产品营销方案而发生的业务咨询费，包括品牌咨询费和营销咨询费。报告期内，公司销售费用中的咨询费分别为 296.23 万元、305.60 万元和 383.99 万元。随着公司业务规模的增长，整体呈上升趋势。

4、业务招待费

业务招待费是公司为了日常业务开展需要而发生的招待费用。报告期内，公司销售费用中的业务招待费分别为 325.81 万元、395.59 万元和 271.88 万元。2020 年，公司业务招待费较 2019 年出现一定幅度下降，主要原因是受疫情因素影响，业务招待规模有所缩减。

5、差旅费

差旅费是指员工出差期间因办理公务而产生的交通费、住宿费和公杂费等各

项费用。报告期内，公司销售费用中的差旅费分别为 238.54 万元、280.29 万元和 209.80 万元。2020 年，公司差旅费较 2019 年出现一定幅度下降，主要原因是受疫情因素影响，公司人员出差规模整体降低。

（二）管理费用

1、人工费用

报告期内，公司管理费用中的人工费用主要包括支付给管理人员的工资、奖金、福利津贴、社会保险、住房公积金、职工教育经费等。

报告期内，公司管理费用中的人工费用分别为 25,087.30 万元、19,705.58 万元和 21,609.69 万元。2019 年，公司人工费用较 2018 年出现较大幅度下降，主要原因是 2018 年公司处置盛丰物流股权，导致 2019 年管理人员减少所致；盛丰物流 2018 年的人工费用为 10,166.39 万元，扣除盛丰物流影响后，公司报告期内各年管理费用的人工费用分别为 14,920.91 万元、19,705.58 万元和 21,609.69 万元，随着公司业务规模的扩大呈逐年上升趋势。公司扣除盛丰物流影响后管理费用中的人工费用增长幅度较大，主要原因是：一方面 2019 年公司先后收购了上海飞升、深圳富润德，管理人员相应增加，导致人工成本增加 767.79 万元；另一方面，与 2018 年相比，2019 年公司管理人员平均人数和平均薪酬均有所提高，致使人工费用有所增加。2020 年，公司管理费用中的五险两金有所下降，主要是因为 2020 年疫情期间，公司享受社保减免政策所致。

2、办公费

报告期内，公司管理费用中的办公费主要是管理部门发生的邮电费、行政办公费、印刷费。2018 年，公司办公费较高，一方面盛丰物流 2018 年 1-11 月办公费 571.10 万元在合并范围内，另一方面 2018 年公司发生一次性装修费用 356.76 万元，2019 年无上述费用发生；2020 年，公司办公费较 2019 年有所下降，主要原因是公司通过终端网络宽带布局优化更换宽带专线，并加强办公费用支出精细化管理，导致通讯费、办公用品费及印刷费均有所减少。

3、租赁费

公司租赁费主要为办公用房租赁费，报告期内，公司管理费用中的租赁费分别为 2,135.00 万元、1,311.94 万元和 1,583.68 万元。2019 年，公司租赁费有所下降，主要原因是处置盛丰物流股权导致 2019 年合并报表范围内的租赁费用减少，

2018 年扣除盛丰物流后的租赁费为 1,144.64 万元。扣除盛丰物流租赁费影响，报告期内公司租赁费逐年增长，主要是因为公司于 2019 年 7 月开始租赁日日顺大厦作为总部办公场所，租赁费支出有所增加。

4、折旧及摊销费

报告期内，公司管理费用中的折旧及摊销费主要包括为管理部门发生的固定资产折旧、无形资产摊销及长期待摊费用摊销等。报告期内，公司折旧及摊销费用分别为 812.12 万元、1,137.48 万元、1,440.92 万元，呈逐年增长趋势，该种变动主要受软件、商标权等无形资产摊销影响所致，具体情况如下：

公司于 2019 年 4 月收购上海飞升，新增上海飞升干线管理 TMS 系统对应 2019 年新增摊销 94.84 万元，2020 年新增摊销 120.00 万元。

公司于 2019 年 7 月向 Boyol Logistics Offshore Limited 收购取得“贝业”相关商标权，导致 2019 年新增商标权摊销 266.00 万元，2020 年新增商标权摊销 532.00 万元。

5、咨询费

报告期内，公司管理费用中的咨询费主要是因收购子公司、筹划上市、行业咨询等需要向中介机构支付的咨询费用。报告期内，公司管理费用中的咨询费分别为 2,099.28 万元、611.45 万元和 1,330.90 万元。2018 年和 2020 年公司咨询费均明显高于 2019 年，主要是因为公司 2018 年为收购贵州沛吉、处置盛丰物流、公司资产重组等各类项目所支付的财务、法务、人力等相关顾问费用 807.47 万元，以及启动业财系统融合项目支付的咨询费 300.00 万元等。2020 年,公司为筹划上市向中介机构支付各类咨询费用 451.33 万元，以及支付行业研究相关咨询费用 370.30 万元。

6、差旅费

差旅费是指员工出差期间因办理公务而产生的交通费、住宿费和公杂费等各项费用。报告期内，公司管理费用中的差旅费分别为 1,739.01 万元、1,467.26 万元和 992.94 万元。2019 年，公司差旅费有所下降，主要系公司于 2018 年底处置盛丰物流股权，导致差旅费减少了 244.80 万元；2020 年，公司差旅费进一步下降，主要原因是受疫情因素影响，公司人员出差规模整体降低。

7、服务费

报告期内，公司管理费用中的服务费分别为 218.98 万元、663.62 万元和 992.22 万元，主要是物业服务费和安保服务费等。其中，物业服务费分别为 51.64 万元、163.16 万元和 435.65 万元，安保服务费分别为 25.46 万元、234.89 万元和 173.02 万元。物业服务费和安保服务费逐年增加，主要是因为租赁日日顺大厦及并购贵州沛吉、上海飞升等导致安保与物业服务费用支出增加。

8、股权激励

报告期内，公司管理费用中的股权激励费分别为 502.71 万元、580.41 万元和 990.27 万元，主要是管理人员通过员工持股平台间接取得公司股份的情形，入股价格与公允价值之间的差额计入各期管理费用。

9、信息化实施费

报告期内，公司管理费用中的信息化实施费分别为 1,010.64 万元、1,463.85 万元和 877.95 万元，主要为服务器租赁费用等。2019 年信息化实施费较 2018 年增加 453.21 万元，主要是因为公司业务规模及精细化管理提升，对大数据分析所需计算及存储能力增加带来的服务器租赁费用上升。2020 年信息化实施费较 2019 年减少 585.90 万元，主要是因为公司系统健康度可视化平台上线，使相关系统的运行效率大幅提升，减少了服务器使用需求量；同时通过供应商招标竞价进一步降低了服务器的租赁单价，公司服务器租赁费支出有所减少。

（三）研发费用

1、人工费用

报告期内，公司研发费用中的人工费用主要包括支付给研发人员的工资、奖金、福利津贴、社会保险、住房公积金、职工教育经费等。

报告期内，公司研发费用的人工费用分别为 6,538.17 万元、6,964.25 万元和 6,661.44 万元，其中，工资及奖金分别为 4,837.03 万元、5,208.33 万元和 5,439.28 万元。2020 年，公司研发费用的人工费用有所下降，主要是受 2020 年疫情期间，公司享受社保减免政策所致。

2、信息化实施费

报告期内，公司研发费用中的信息化实施费主要包含信息系统项目开发及测试费、服务器费用以及委外研发支出等。其中，信息系统项目开发及测试费是研发项目开发过程中的项目实施费用；服务器费用为服务器租赁费用，主要为各类

研发项目提供研发测试、系统压力测试等服务。委外研发支出与项目支出密切相关，是研发活动的直接投入。报告期内，公司研发费用中的信息化实施费金额分别为 3,678.64 万元、4,140.49 万元和 5,226.41 万元，呈逐年增长趋势，主要是随着公司研发投入及研发项目的逐年增加，相应信息系统项目实施费随之增加。

3、办公费

报告期内，公司研发费用中的办公费主要是研发部门发生的办公用品费、通讯费等，分别为 440.72 万元、505.12 万元和 458.52 万元。其中，办公用品费分别为 243.88 万元、263.19 万元和 235.99 万元，通讯费分别为 196.84 万元、241.93 万元和 222.53 万元，公司研发费用中的办公费各年金额较为稳定，变动不大。

4、租赁费

公司租赁费主要为研发人员办公用房租赁费，报告期内，公司研发费用中的租赁费分别为 95.26 万元、281.37 万元和 448.68 万元。报告期内公司租赁费逐年增长，主要是因为公司于 2019 年 7 月开始租赁日日顺大厦作为总部，研发部门承担的租赁费支出有所增加。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”中进行补充披露。

四、量化分析并补充披露处置盛丰物流股权对报告期内发行人各项期间费用变动的具体影响及合理性

报告期内，公司期间费用构成明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2018 年度（扣除盛丰物流）	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	7,640.22	13.33%	7,317.14	13.48%	11,139.45	17.86%	6,084.90	13.96%
管理费用	36,349.21	63.41%	35,064.11	64.60%	43,184.18	69.22%	28,877.48	66.26%
研发费用	14,331.48	25.00%	13,369.91	24.63%	11,816.57	18.94%	11,816.57	27.11%
财务费用	-997.00	-1.74%	-1,474.09	-2.72%	-3,753.65	-6.02%	-3,195.44	-7.33%
合计	**57,323.92**	**100.00%**	**54,277.07**	**100.00%**	**62,386.55**	**100.00%**	**43,583.51**	**100.00%**

报告期内，公司期间费用合计金额呈先降后升的趋势，主要原因是 2018 年公司利润表包含盛丰物流 2018 年 1-11 月数据。盛丰物流主要从事零担业务，自有车辆人员较多，期间费用率也相对较高。2018 年 1-11 月，盛丰物流发生的销售费用、管理费用、财务费用分别为 5,054.55 万元、14,306.70 万元、558.21 万

元，金额相对较大。扣除盛丰物流影响后，公司 2018 年度销售费用、管理费用、财务费用分别为 6,084.90 万元、28,877.48 万元、-3,195.44 万元。

盛丰物流对公司销售费用变动具有较大影响的是人工费用、业务招待费、差旅费及租赁费，影响金额分别为 3,896.99 万元、190.77 万元、135.77 万元及 505.80 万元，影响比例分别为 63.04%、58.55%、56.92%及 77.19%。

盛丰物流对公司管理费用变动具有较大影响的是人工费用及租赁费，影响金额分别为 10,166.39 万元及 990.36 万元，影响比例分别为 40.52%及 46.39%。

盛丰物流主营公路零担运输服务，自有人员数量较多，因此人工、业务招待、差旅相关费用支出较大。2018 年 11 月底，公司将盛丰物流股权进行了处置，导致 2019 年公司期间费用有所下降。

五、补充披露研发费用中信息化实施费的明细构成及变动原因，报告期各期委外研发支出的用途、对象、是否涉及研发项目核心环节，是否存在研发支出资本化情况

报告期内，公司研发费用主要包括人工费用、信息化实施费、折旧及摊销费、办公费、租赁费等。其中，人工费用及信息化实施费合计占比分别为 86.47%、83.06%和 82.95%，是研发费用的主要构成内容。报告期内，公司不存在研发支出资本化的情况。

报告期内，公司研发费用中的信息化实施费主要包含信息系统项目开发及测试费、服务器费用以及委外研发支出等。报告期内，公司研发费用中的信息化实施费金额分别为 3,678.64 万元、4,140.49 万元和 5,226.41 万元，呈逐年增长趋势，主要是随着公司研发投入及研发项目的逐年增加，相应信息系统项目实施费随之增加。报告期内，公司研发费用中的信息化实施费具体明细构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信息系统项目开发及测试费	3,086.73	59.06%	2,104.45	50.83%	1,679.13	45.65%
其中：开发服务费	1,814.61	34.72%	1,059.71	25.59%	1,079.67	29.35%
系统测试费	864.36	16.54%	822.49	19.86%	437.61	11.90%
软件服务费	219.95	4.21%	90.09	2.18%	51.83	1.41%
其他	187.80	3.59%	132.15	3.19%	110.03	2.99%
服务器费用	1,787.48	34.20%	1,499.72	36.22%	1,354.89	36.83%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
委外研发支出	352.21	6.74%	536.33	12.95%	644.61	17.52%
合计	**5,226.41**	**100.00%**	**4,140.49**	**100.00%**	**3,678.64**	**100.00%**

1、信息系统项目开发及测试费

公司研发费用中的信息系统项目开发及测试费主要指公司信息系统项目开发过程中的各项项目实施费用，包含开发服务费、系统测试费、软件服务费等。

开发服务费是指信息系统项目开发过程中涉及的分阶段发生的费用，如专家咨询、蓝图规划、产品设计、软件开发、上线部署等阶段的费用。其中，专家咨询用以项目实施前评估项目的可行性；蓝图规划界定当前系统开发的功能范围、业务目标和技术指标；产品设计主要为系统应用架构设计和具体系统业务流程设计；软件开发以产品设计为指导，遵循软件技术架构原则，实现系统的编码工作；上线部署是将经过测试的应用系统编译运行到服务器后提供给用户使用的过程。

系统测试费为系统上线部署后、项目结项前，系统试运行过程中支出的费用，包含缺陷修复和系统功能优化。缺陷修复主要解决系统开发过程中未发现的问题及开发过程中存在的漏洞；系统功能优化为满足业务变更、新增或调整进行的需求开发工作。

软件服务费指在系统开发阶段，研发人员需要使用专业工具输出结果并应用到系统开发中。针对物流供应链流程优化部分，采购 Llamasoft 智模软件等工具协助开发工作所发生的费用。

2019 年，公司信息系统项目开发及测试费较 2018 年增加 425.32 万元，其中系统测试费较 2018 年增加 384.88 万元，主要是由于 2019 年供应链协同项目、仓储控制系统、最后一公里送装系统等 19 个项目完工，项目完工对应的检测费用较高，导致检测费用增加。2020 年，公司信息系统项目开发及测试费较 2019 年增加 982.28 万元，主要原因是公司在研项目如场景化车后生态系统、订单管理系统、用户体验管理系统等系统的设计开发费用均有所增加，导致开发服务费较 2019 年增加 754.90 万元所致。

2、服务器费用为服务器租赁费用，主要为各类研发项目提供研发测试、系统压力测试等支持。2020 年，公司研发费用中的服务器费用较 2019 年增加 287.76 万元，主要是随着公司研发项目增多，相关开支有所增长。

3、委外研发支出为发行人已完成项目的主体架构设计后，委托开发商进行项目全流程的开发，包括需求编写、开发、测试等工作支出的费用，并按照约定时间及标准交付研发成果。

公司委外研发的工作均未涉及各系统的核心环节。报告期内，公司研发费用中的委外研发支出具体明细如下：

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
日日顺全场景自动化结算管理系统	发行人	上海吉联新软件股份有限公司	2017年10月	230.94	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术自动化计费引擎、收付费计费逻辑规则、合同单价配置管理等功能，由发行人自主研发。
日日顺基于AI算法的客户供应链协同项目	发行人	上海吉联新软件股份有限公司	2018年7月	44.83	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术线路路由、仓网规划、货量预测等功能由发行人自主研发。
日日顺客户数字化工作台	发行人	上海吉联新软件股份有限公司	2018年7月	79.70	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术：奇门API、物流轨迹追踪、业务预警规则、自动升仓配置、地址解析工具等由发行人自主研发。
日日顺全链路数字化应用管理系统	发行人	北交联合云计算股份有限公司	2018年4月	94.34	发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术：大数据实时计算平台等由发行人自主研发。发行人委托北交联合云计算股份有限公司进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。
日日顺数字化运营控制塔项目	发行人	北交联合云计算股份有限公司	2018年4月	47.17	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术天枢控制塔分析模型、天时控制塔的时效分析与优化模型、天健控制塔的仓库吞吐量预测模型/仓库健康度分析模型/仓库鱼骨图解析/仓库优化方向推荐模型、IReport 类各行业分析报告，由发行人自主研发。
日日顺智能仓储管理系统	发行人	北京柯莱特科技有限公司	2018年5月	212.26	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计等方面的工作，同时涉及本项目的可视化仓储作业智能看板、智能波次等核心技术，由发行人自主研发。
日日顺智能运输管理系统	发行人	南京涵韬信息科技有限公司	2018年7月	152.83	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术智能配车，由发行人自主研发。
日日顺智能装载和自动调度引擎项目	发行人	南京涵韬信息科技有限公司	2018年7月	84.91	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术3D智能装载、调度自主配车，由发行人自主研发。
日日顺到家	发行人	青岛日日	2018	358.49	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
体验云平台		顺乐家物联科技有限公司	年 12 月		作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作。
智能家居干仓配管理系统	发行人	深圳市逗号互联科技有限公司	2020 年 2 月、2020 年 10 月	13.91	受托方进行需求编写、方案设计、软件编码与测试、系统对接等非核心技术服务。发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：仓库看板、物联网、智能配载及路由规划、物流在途追踪等功能由发行人自主研发。
区块链技术在物流信息系统中的应用	发行人	杭州壹算科技有限公司	2020 年 6 月	53.07	受托方进行需求撰写、系统设计、软件定制开发及功能优化升级等非核心技术咨询服务。发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：物流报价模型、数据中台、智能运营管理、自动计费引擎、电子合同等功能由发行人自主研发。
	发行人	深圳市逗号互联科技有限公司	2020 年 2 月	6.04	受托方进行需求编写、方案设计、软件编码与测试、系统对接等非核心技术服务。发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：仓库看板、物联网（例如：条码技术、射频识别技术、红外感应器、智能穿戴设备等）、智能配载及路由规划、物流在途追踪等功能由发行人自主研发。
自动化拆垛系统在物流仓储中的应用	发行人	杭州壹算科技有限公司	2020 年 6 月	88.44	受托方进行需求撰写、系统设计、软硬件开发与测试等非核心技术咨询服务。发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：智能调度算法、智能机器人技术、智能拆垛机械手技术等由发行人自主研发。
		深圳市逗号互联科技有限公司	2020 年 2 月	10.07	受托方进行需求分析、方案设计、编码测试、技术咨询及支持等非核心技术服务。发行人负责提出需求分析和系统架构设计，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：收货上架规则、发货分拣算法、智能穿戴设备技术等功能由发行人自主研发。
城市配送中心多目标选址模型与车辆调度仿真研究	发行人	深圳市星超越科技有限公司	2020 年 4 月	18.83	受托方进行本项目的接口对接开发及系统联调测试，同时对涉及本项目系统的所有页面进行调整及适配等非核心技术服务。发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料等核心技术。
		深圳市逗号互联科技有限公	2020 年 2 月	12.08	受托方进行需求撰写、系统设计、软件编码与测试、技术咨询等非核心技术服务。发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
		司			品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：订单分组配载规则、多目标选址模型、车辆调度及路径优化算法、物流追踪等由发行人自主研发。
基于工业物联的智能仓储管理云平台	发行人	深圳市逗号互联科技有限公司	2020年2月、2020年5月	25.23	受托方进行需求撰写、系统设计、软件开发与测试、现场实施及用户培训、技术咨询及支持等非核心技术服务。发行人负责本项目的需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则、商业秘密等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：排产计划分解配送任务、智能配送算法、系统自动补货、实时库存看板、库存安全预警等功能由发行人自主研发。

六、量化分析并补充披露报告期内发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率与同行业可比公司差异，且均低于同行业可比公司平均值的原因及合理性

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司比较情况如下：

项目	公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用率（%）	飞力达	1.66	1.74	1.26
	京东物流	2.47	1.90	1.57
	中国外运	0.95	1.10	1.20
	畅联股份	1.40	2.33	2.43
	海程邦达	1.51	1.95	1.66
	行业平均	1.60	1.80	1.62
	日日顺	0.54	0.71	1.16
管理费用率（%）	飞力达	4.70	5.06	6.03
	京东物流	2.29	3.76	4.57
	中国外运	3.24	3.34	3.64
	畅联股份	5.77	6.80	8.27
	海程邦达	2.39	4.20	5.10
	行业平均	3.68	4.63	5.52
	日日顺	2.59	3.39	4.50
研发费用率（%）	飞力达	1.00	1.10	1.12
	京东物流	2.80	3.37	4.01
	中国外运	0.18	0.09	0.03
	畅联股份	1.82	1.66	1.49
	海程邦达	0.11	0.05	0.06
	行业平均	1.18	1.25	1.34
	日日顺	1.02	1.29	1.23

项目	公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用率（%）	飞力达	1.33	0.92	0.67
	京东物流	0.62	0.86	0.17
	中国外运	0.74	0.37	0.59
	畅联股份	-0.06	-0.18	-0.21
	海程邦达	0.15	0.02	0.05
	行业平均	0.55	0.40	0.25
	日日顺	-0.07	-0.14	-0.39

注：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

（一）销售费用率

报告期内，公司销售费用率分别为 1.16%、0.71%、0.54%，均低于同行业可比公司平均水平，主要原因是：一方面，公司客户以大中型企业客户为主，单客收入相对较高，整体开发和维护成本相对较低；另一方面，海尔系客户、阿里系客户等主要客户主要是基于历史合作、战略合作关系开展合作，整体销售费用投入较低。公司扣除海尔系客户和阿里系客户收入后的销售费用率如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
行业平均销售费用率	1.60%	1.80%	1.62%
日日顺销售费用率	0.54%	0.71%	1.16%
日日顺销售费用率（扣除海尔系、阿里系客户收入）	1.07%	1.88%	2.82%

扣除海尔系客户和阿里系客户收入后，公司销售费用率与同行业可比公司平均销售费用率差异不大，处于同行业可比公司销售费用率合理范围内。2018 年，公司销售费用率相对较高，主要受盛丰物流销售费用率较高影响所致；2019 年至 2020 年，公司销售费用率逐年下降主要是因为公司进一步深化运营管理，注重平台能力提升及控制，专注于运力、仓储管理及配送等服务商的管理，整体销售成本逐步降低。

综上所述，公司销售费用率低于同行业可比公司是由不同销售模式、客户类型及结构等多方面原因导致的，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）管理费用率

报告期内，公司管理费用率分别为 4.50%、3.39%、2.59%，均低于同行业可比公司平均水平，主要是管理费用中的人工费用及其他相关费用支出占比相对较低所致。公司核心竞争力是为客户提供深度供应链一体化解决方案，以行业、产业为经营单元，吸引专业运力、仓储、配送等资源方为客户提供深度供应链服务

方案，不同的行业解决方案具有一定的可复制性，运营效率相对较高。同时在运营管理方面，公司注重平台能力提升及控制，专注于运力、仓储管理及配送等服务商的管理，整体管理成本相对较低。

综上所述，公司管理费用率低于同行业可比公司平均管理费用率是由公司实际管理运营模式所导致的，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（三）研发费用率

报告期内，公司研发费用率分别为 1.23%、1.29%、1.02%，略高于同行业可比公司平均水平，但差异不大，且处于同行业可比公司研发费用率合理范围内。

（四）财务费用率

报告期内，公司财务费用率分别为-0.39%、-0.14%、-0.07%，均低于同行业可比公司平均水平，主要是因为报告期内公司现金流较为充裕，债务融资规模较小，因此财务费用率低于同行业可比公司平均水平，符合实际情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”中进行补充披露。

七、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人员工花名册及薪酬明细表，并按照销售人员、管理人员、研发人员等进行区分，分析数量和平均薪酬的波动；查询同行业可比公司同类人员薪酬情况并与发行人进行比较，从公司业务模式、员工职责等角度分析与可比公司的差异；

2、访谈发行人管理层及销售部门相关人员，了解发行人业务拓展方式并取得相关证据资料；查询同行业可比公司销售收入、销售人员数量并计算人均产出，与发行人进行对比，从公司业务模式、客户类型等角度分析与可比公司的差异；

3、取得发行人销售费用、管理费用和研发费用明细表，对相关部门负责人进行访谈，了解报告期内各项费用波动的原因，对各项期间费用执行了穿行测试程序，抽样检查了期间费用相关的会计凭证、合同、发票和银行回单等文件，对相关会计处理的准确性进行了核查；

4、获取盛丰物流各项费用明细表及相关财务资料，分析处置盛丰物流股权

对发行人期间费用变动的影响；

5、访谈发行人财务部门及研发部门相关人员，了解各研发项目的核算方式、研发重点及核心环节，以及发行人项目研发流程，并获取相关制度性文件；获取发行人研发费用明细表，检查是否存在研发支出资本化情况，取得报告期内发行人各研发项目立项报告、委外研发合同、预算分析、研发成果等全套研发文件，结合委外研发合同关键条款分析发行人及委托方在研发项目中的作用；

6、了解发行人与费用相关的关键内部控制制度，评价控制设计是否合理，确定其是否得到执行，并测试相关费用管理制度的运行有效性；

7、查阅实际控制人及其控制的主要企业的工商登记信息，获取关联方清单，对发行人及其关联方的信息和关联关系进行梳理和核查，检查报告期内公司与关联方之间的往来、交易情况，核查是否存在关联方替发行人承担成本、代垫费用的情况；

8、对发行人的主要供应商进行走访和函证，确认发行人与供应商交易的真实性和价款的合理性，检查是否存在因作价不公允或供应商为发行人承担成本、代垫费用等情形；

9、取得发行人的银行流水，检查是否存在利用关联交易输送利益的情形，及是否存在异常的第三方资金往来；对发行人关联交易进行抽样穿行核查，核实关联交易的真实性。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、报告期内发行人销售人员、管理人员、研发人员的数量和平均薪酬存在一定程度变化，主要系转让盛丰物流股权、国家社保政策等因素影响所致；发行人销售人员、管理人员、研发人员的数量和平均薪酬与同行业可比公司同样存在一定差异，系不同公司业务类型不尽相同、员工具体职责存在差异等因素所致，上述差异具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人销售人员人均产出与同行业可比公司存在一定差异，主要系不同公司客户类型差异、发行人转让盛丰物流股权等因素所致，相关差异具有合理性

的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、报告期发行人销售费用、管理费用、研发费用明细项目存在波动，相关波动具有合理性；

4、发行人处置盛丰物流股权对报告期内发行人销售费用和管理费用有一定影响，相关费用变动具有合理性；

5、报告期内发行人信息化实施费波动系开发服务费波动和系统测试费波动所致，发行人委外研发支出主要用于编码、测试或非核心技术咨询，未涉及研发项目核心环节。报告期内发行人不存在研发支出资本化情况；

6、报告期内发行人与同行业可比公司销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率等指标存在差异，具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

7、发行人不存在关联方或其他第三方为发行人承担成本或代垫费用的情形的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

18.关于应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 169,498.09 万元、289,704.13 万元和 324,890.39 万元，占各期营业收入的比例分别为 17.68%、28.00%和 23.15%。公司 1 年以内应收账款余额占比分别为 98.80%、98.32%和 98.42%。报告期内，公司应收账款周转率分别为 5.01 次/年、4.51 次/年和 4.57 次/年。

（2）公司应收票据包含银行及非银行金融机构承兑汇票和商业承兑汇票，报告期各期末，公司应收票据账面价值分别为 4,393.33 万元、5,674.46 万元和 9,800.64 万元。公司存在已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期的应收票据。

（3）2020 年末，公司应收款项融资金额为 1,644.19 万元。公司已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资金额为 10,886.43 万元。

请发行人：

（1）按照消费供应链服务、制造供应链服务、国际供应链服务、运力服务、生态创新服务，补充披露应收账款构成情况，量化分析变动原因及合理性；

（2）补充披露发行人对不同信用等级客户的信用政策，报告期各期应收账款前五大客户与营业收入前五大客户的匹配情况，是否存在利用放宽信用政策来维持业务情形；

（3）补充披露报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，是否存在回款障碍；应收账款坏账准备计提是否充分，坏账准备计提比例相比同行业可比公司是否合理；

（4）补充披露发行人应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司比较情况，若存在较大差异，请分析原因及合理性；应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因及合理性，是否面临较大的应收账款风险；

（5）列表说明应收账款前五名客户情况，包括但不限于客户（合并范围内）名称、当期收入金额、信用政策、期末应收账款余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、超期未回款的原因等；

（6）说明报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据、应收款项融资具体情况，应收票据、应收款项的终止确认是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、按照消费供应链服务、制造供应链服务、国际供应链服务、运力服务、生态创新服务，补充披露应收账款构成情况，量化分析变动原因及合理性

报告期各期末，公司各业务类型应收账款扣除坏账准备后的账面净值构成情况如下：

单位：万元

业务类型		2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
供应链管理服务	消费供应链服务	247,959.66	232,458.19	145,830.86
	制造供应链服务	24,306.97	22,126.13	4,333.55
基础物流服务		49,618.95	33,185.44	17,996.21
生态创新服务		3,004.81	1,934.37	1,337.47
合计		**324,890.39**	**289,704.13**	**169,498.09**

（一）供应链管理服务应收账款变动情况

报告期各期末，公司供应链管理服务中的消费供应链服务应收账款余额分别为 145,830.86 万元、232,458.19 万元和 247,959.66 万元，呈逐年上升趋势。2019 年末，公司消费供应链服务应收账款余额较 2018 年末增加 86,627.33 万元，同比

增长 59.40%，主要是受“双十一”、“双十二”等电商促销活动的影响，公司消费供应链服务在 2019 年第四季度实现收入快速增长，其中海尔系客户第四季度收入同比增长 40%以上。由于公司应收账款结算周期一般为三个月左右，第四季度营业收入大幅增长导致应收账款余额在 2019 年底大幅增加，相应年末应收账款余额增幅高于全年销售收入增幅。2020 年末，公司消费供应链服务应收账款余额较 2019 年末增加 15,501.47 万元，同比增长 6.67%，一方面消费供应链服务 2020 年营业收入较 2019 年同比增长 16.45%，另一方面，公司积极优化受季节性因素影响的收入波动对应的应收账款余额管理，使得 2020 年末应收账款增幅低于收入增幅，应收账款增长趋势与收入增长趋势总体匹配，具有合理性。

报告期各期末，公司供应链管理服务中的制造供应链服务应收账款余额分别为 4,333.55 万元、22,126.13 万元和 24,306.97 万元，呈逐年上升的趋势。2019 年末，公司制造供应链服务应收账款余额较 2018 年末增加 17,792.58 万元，同比增长 410.58%，主要为新收购子公司深圳富润德所致。2020 年末，公司制造供应链服务应收账款余额较 2019 年末增加 2,180.84 万元，同比增长 9.86%，主要是由于一方面，经考虑深圳富润德贡献收入年化影响后，2020 年制造供应链服务收入较 2019 年增长 10.06%，另一方面，公司积极优化应收账款管理，使得应收账款增幅低于收入增幅。

（二）基础物流服务应收账款变动情况

2019 年末，公司基础物流服务应收账款余额较 2018 年末增加 15,189.23 万元，增幅 84.40%，主要为 2019 年公司新收购子公司上海飞升所致。2020 年末，公司基础物流服务应收账款余额较 2019 年末增加 16,433.51 万元，增长 49.52%，低于 2020 年基础物流服务营业收入的增幅 189.06%，主要系 2020 年公司新增网络货运业务，该业务应收账款回款速度较快所致。

（三）生态创新服务应收账款变动情况

报告期各期末，公司生态创新服务应收账款余额分别为 1,337.47 万元、1,934.37 万元和 3,004.81 万元，呈逐年上升的趋势。2019 年末，公司生态创新服务应收账款余额较 2018 年末增加 596.90 万元，同比增长 44.63%，生态创新服务 2019 年营业收入较 2018 年同比增长 224.46%，应收账款期末余额增速低于同期营业收入增速，主要是因为公司新发展油品增值服务结算速度较快，应收账款余

额的增长速度小于收入的增长速度。2020 年末，公司生态创新服务应收账款余额较 2019 年末增加 1,070.44 万元，同比增长 55.34%，主要是因为 2020 年公司积极发展生态创新业务和拓展新客户，收入较 2019 年同比增长 125.40%；与此同时，公司在大力发展业务的同时也积极控制应收账款的规模，部分业务的结算速度较快，使得应收账款的增幅整体低于收入增幅，应收账款增长趋势与报告期新业务拓展及收入增长趋势总体匹配，具有合理性。

二、补充披露发行人对不同信用等级客户的信用政策，报告期各期应收账款前五大客户与营业收入前五大客户的匹配情况，是否存在利用放宽信用政策来维持业务情形

（一）发行人对不同信用等级客户的信用政策

公司已制定应收账款信用管理政策用以管理客户的信用期，客户经理可根据业务实际需求申请合理信用期，经批准后于业务开展过程中执行，公司每季度对授予各个客户的信用期进行评估以确认是否需要调整。客户的初始信用等级以客户的资信评估报告结果为基础进行确定，具体的评价标准及相应信用政策如下表所示：

客户等级	对应资信报告等级	信用政策
A	A+及以上	120 天内
B	A	90 天内
C	BBB、BBB+	60 天内
D	低于 BBB（包括 BB+、BB、B+、B、CCC）	30 天内

报告期内，公司的应收账款政策较为稳定，内控完善，不存在利用放宽信用政策来维持业务的情形。

（二）公司应收账款前五大客户与营业收入前五大客户的匹配情况

报告期内，公司应收账款前五大客户和营业收入前五大客户匹配情况如下：

单位：万元

2020 年度/2020-12-31					
应收账款前五名	金额	占比（%）	营业收入前五名	金额	占比（%）
海尔系客户	112,280.03	33.93	海尔系客户	465,045.68	33.13
阿里系客户	58,161.96	17.56	阿里系客户	221,756.47	15.80
宁夏伊品生物科技股份有限公司	11,812.28	3.57	宁夏伊品生物科技股份有限公司	66,532.25	4.74
重庆长安民生物流股份有限公司	6,930.29	2.09	宜家贸易（中国）有限公司	29,076.89	2.07
科勒（中国）投资	6,223.20	1.88	齐鲁云商数字科技	18,773.33	1.34

有限公司			股份有限公司		
合计	**195,407.76**	**59.04**	**合计**	**801,184.61**	**57.08**
2019 年度/2019-12-31					
应收账款前五名	**金额**	**占比（%）**	**营业收入前五名**	**金额**	**占比（%）**
海尔系客户	116,763.96	39.57	海尔系客户	434,867.11	42.03
阿里系客户	57,684.14	19.55	阿里系客户	211,311.97	20.42
宁夏伊品生物科技股份有限公司	7,280.57	2.47	宜家贸易（中国）有限公司	29,686.95	2.87
宜家（中国）投资有限公司	4,838.93	1.64	科勒（中国）投资有限公司	16,699.46	1.61
科勒（中国）投资有限公司	4,680.07	1.59	小米通讯技术有限公司	13,972.04	1.35
合计	**191,247.67**	**64.82**	**合计**	**706,537.52**	**68.29**
2018 年度/2018-12-31					
应收账款前五名	**金额**	**占比（%）**	**营业收入前五名**	**金额**	**占比（%）**
海尔系客户	51,806.59	30.31	海尔系客户	368,846.96	38.48
阿里系客户	47,350.83	27.70	阿里系客户	195,319.85	20.37
京东系客户	5,288.59	3.09	宜家贸易（中国）有限公司	29,456.17	3.07
宜家（中国）投资有限公司	4,410.63	2.58	京东系客户	21,762.38	2.27
顶康科技有限公司	3,634.69	2.13	科勒（中国）投资有限公司	15,481.08	1.61
合计	**112,491.33**	**65.81**	**合计**	**630,866.45**	**65.81**

注：报告期内，上述客户的销售收入和应收账款余额按照同一控制口径合并计算。

受公司对各个客户授予的信用政策不同、业务类型不同以及信用期内营业收入变动等因素的综合影响，报告期内公司应收账款前五名客户与营业收入前五名客户存在部分差异，具体分析如下：（1）2018 年度，公司第七大客户顶康科技有限公司在第四季度实现的营业收入快速增长，且高于第五大客户科勒（中国）投资有限公司在第四季度实现的营业收入，故顶康科技有限公司期末应收账款余额进入前五大；（2）2019 年度，由于公司与宁夏伊品生物科技股份有限公司在第四季度建立合作关系，并在第四季度营业收入快速增长，公司对宁夏伊品生物科技股份有限公司第四季度营业收入高于第五大客户小米通讯技术有限公司，因此对宁夏伊品生物科技股份有限公司 2019 年末应收账款余额进入前五大，而小米通讯技术有限公司的期末应收余额未进前五大；（3）2020 年度，公司主要向第五大客户齐鲁云商数字科技股份有限公司提供网络货运业务，该类业务应收账款回款速度较快，故对该客户的应收账款余额未进入期末应收账款余额前五大；科勒（中国）投资有限公司和重庆长安民生物流股份有限公司分别为 2020 年度

公司第六大客户及第七大客户，但由于公司对上述两家公司第四季度销售收入均高于第四大客户宜家贸易（中国）有限公司，因此成为期末应收账款余额前五大，而宜家贸易（中国）有限公司未进入期末应收账款前五大。

报告期各期，公司应收账款前五名客户与营业收入前五名客户虽存在部分差异，但整体重合度较高，相关差异系因各个客户之间信用周期、营业收入季节性波动等因素导致，具有合理性且符合公司实际经营情况。

三、补充披露报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，是否存在回款障碍；应收账款坏账准备计提是否充分，坏账准备计提比例相比同行业可比公司是否合理

（一）应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款原值	330,940.57	295,058.80	170,920.87
期后回款（注 1）	320,316.56	288,560.10	167,595.27
回款比例	96.79%	97.80%	98.05%

注 1：期后回款统计截至 2021 年 6 月 30 日。

公司 2018 年末及 2019 年末应收账款的期后回款占应收账款的原值的比例分别为 98.05%和 97.80%，2020 年末的应收账款期后回款期间较短，回款比例低于 2018 年及 2019 年，但仍达到 96.79%，公司整体期后回款情况良好。2018 年末和 2019 年末的应收账款余额期后尚未回款的部分已随着账龄增加，按照预期信用损失率计提坏账准备；2020 年末的应收账款余额于期后尚未回款的部分主要系受临时资金周转的影响，部分客户延期支付款项，结合目前与相关客户沟通的情况，预计不存在大额逾期应收账款长期无法收回的风险。报告期内，公司的应收账款回款情况较好，坏账准备计提充分。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“4、应收账款”中进行补充披露。

（二）应收账款坏账准备计提与同行业对比情况

1、新金融工具准则实施后坏账准备计提比例与同行业可比公司对比分析

2020 年及 2019 年，公司以预期信用损失模型为基础，选择运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额对其进行减值处理并确认减值

准备。公司按照预期信用损失的方法，采用账龄迁徙法并考虑前瞻性因素等方法确定的计提比例，具体如下：

账龄	0-3 个月	4-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2020 年	0.36%	2.61%	12.25%	55.90%	93.72%	100%
2019 年	0.36%	2.61%	11.29%	32.45%	41.73%	100%

通过查询实施新金融工具准则的同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策，同行业可比公司基于应收账款迁徙率计算出历史损失率，基于历史损失率考虑前瞻性信息计算出每个账龄区间段的预期损失率。以 2020 年为例，同行业可比公司各账龄段预期信用损失率列示如下：

京东物流	3 个月内 1.4%，4 至 6 个月 17.7%，7 至 12 个月 53.7%，12 个月以上 100.0%
飞力达	1 年以内 5%，1-2 年 20%，2-3 年 50%，3 年以上 100%
中国外运	1 年以内 0.66%，1-2 年 46.28%，2 年至 3 年 82.15%，3 年以上 100%
畅联股份	1 年以内 0.3%，1-2 年 7.58%，2 年以上 60.00%
海程邦达	6 个月以内 3.00%，6 个月-1 年内 10.00%，1-2 年 50.00%，2 年以上 100.00%

数据来源：上市公司年度报告、招股说明书

如上表所示，公司坏账准备计提比例与同行业可比公司相比不存在较大差异，计提比例处于同行业可比公司中位水平。

2、新金融工具准则实施前坏账准备计提比例与同行业可比公司对比分析

2018 年，公司对经单独测试后未减值的应收账款（包括单项金额重大和不重大的应收款项）以及未单独测试的单项金额不重大的应收账款，按以下信用风险组合计提坏账准备：

账龄	0-3 个月	4-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2018 年	0.30%	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%

通过查询同行业可比公司实施新金融工具准则前的应收账款坏账准备计提政策，各个可比公司均对经单独测试后未减值的应收账款（包括单项金额重大和不重大的应收款项）以及未单独测试的单项金额不重大的应收账款，按信用风险组合计提坏账准备，2018 年同行业可比公司具体计提比例如下：

京东物流	/
飞力达	1 年以内 5%，1-2 年 20%，2-3 年 50%，3 年以上 100%
中国外运	0-6 个月 0%，7-12 个月 30%，1-2 年 50%，2 年以上 100%
畅联股份	半年以内 0%，半年-1 年 10%，1-2 年 10%，2-3 年 60%，3-4 年 60%，4-5 年 80%，5 年以上 100%
海程邦达	6 个月以内 3.00%，6 个月-1 年内 10.00%，1-2 年 50.00%，2 年以上 100.00%

数据来源：上市公司年度报告、招股说明书

如上表所示，公司坏账准备计提比例与同行业可比公司相比不存在较大差异，计提比例处于同行业可比公司中位水平。

综上所述，报告期内，公司坏账计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，坏账计提比例谨慎、合理，公司应收账款回收风险较小，坏账准备计提充分。

四、补充披露发行人应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司比较情况，若存在较大差异，请分析原因及合理性；应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因及合理性，是否面临较大的应收账款风险

公司应收账款占营业收入的比重及应收账款周转率与可比公司的比较情况如下：

单位：次/年

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
京东物流	应收账款占营业收入比例	7.32%	6.48%	4.33%
	应收账款周转率	17.06	20.47	/
飞力达	应收账款占营业收入比例	20.30%	18.40%	16.81%
	应收账款周转率	5.50	5.71	6.17
中国外运	应收账款占营业收入比例	13.04%	13.03%	13.47%
	应收账款周转率	8.00	7.56	7.37
畅联股份	应收账款占营业收入比例	11.06%	15.73%	17.11%
	应收账款周转率	8.17	6.25	6.73
海程邦达	应收账款占营业收入比例	19.28%	19.82%	28.24%
	应收账款周转率	6.30	5.01	4.13
行业平均值	应收账款占营业收入比例	14.20%	14.69%	15.99%
	应收账款周转率	9.01	9.00	6.10
日日顺	应收账款占营业收入比例	23.15%	28.00%	17.68%
	应收账款周转率	4.57	4.51	5.01

注 1：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告

如上表所示，同行业可比公司应收账款余额占当期营业收入的比重存在一定差异，公司的应收账款余额占营业收入的比重与同行业公司相比处于较高水平；同时，公司应收账款周转率较同行业公司偏低，主要是因客户类型、运营模式等方面的差异导致，具体分析如下：

1、公司客户类型以企业法人等 B 端客户为主

公司主要为企业法人客户提供供应链管理服务、基础物流服务等多种类型的供应链服务，对于法人客户，公司通常会根据其综合实力、具体业务类型等设定不同的信用期。同行业可比公司中的京东物流存在一部分采用现结收款模式的 B

端及 C 端客户，对于该等客户通常不设置或设置较短的信用期，导致其整体应收账款周转率较高且占收入比例较低。剔除上述公司影响后，公司与飞力达、中国外运、海程邦达和畅联股份等以企业法人客户为主的同行业公司相比，应收账款占收入的比例和应收账款周转率具有一定可比性。

2、公司主要采用轻资产运营模式提供供应链整体解决方案

与京东物流以自有运力为主提供服务的运营模式不同，公司主要采用轻资产的运营模式，通过与外部运力服务、仓储服务、服务网点合作形式向客户提供服务，公司对客户收款及对供应商付款均存在一定期限账期。在轻资产运营模式下，应收账款周转率相对较低，分别为 5.01 次、4.51 次、4.57 次，但应付账款的周转率同样较低，分别为 3.65 次、3.71 次、4.31 次。公司资金周转整体较为健康，资金的运营效率未受应收账款周转率较低的影响，且符合公司实际经营情况，不存在较大的应收账款风险。

综上所述，公司应收账款占收入的比重高于同行业，应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，主要是客户类型、运营模式等方面的差异导致的，符合公司实际经营情况，具有合理性，公司不存在较大的应收账款风险。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（四）资产周转能力分析”之“2、可比公司的资产周转能力对比分析”中进行补充披露。

五、列表说明应收账款前五名客户情况，包括但不限于客户（合并范围内）名称、当期收入金额、信用政策、期末应收账款余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、超期未回款的原因等

截至 2020 年末，公司应收账款期末余额前五名客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	信用期	应收账款余额	应收账款余额占总应收账款的比例（%）	账龄	是否超期
海尔系客户	465,045.68	90 天	112,280.03	33.93	0 至 3 个月	否
阿里系客户	221,756.47	90 天	58,161.96	17.56	0 至 3 个月	否
宁夏伊品生物科技股份有限公司	66,532.25	90 天	11,812.28	3.57	0 至 3 个月	否
重庆长安民生物流股份有限公司	16,964.74	90 天	6,930.29	2.09	0 至 3 个月	否
科勒（中国）投资	17,793.48	90 天	6,223.20	1.88	0 至 3 个月	否

客户名称	销售收入	信用期	应收账款余额	应收账款余额占总应收账款的比例（%）	账龄	是否超期
有限公司						
合计	**788,092.62**	**-**	**195,407.76**	**59.03**	**-**	**-**

截至 2019 年末，公司应收账款期末余额前五名客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	信用期	应收账款余额	应收账款余额占总应收账款的比例（%）	账龄	是否超期
海尔系客户	434,867.11	90 天	116,763.96	39.57	0 至 3 个月	否
阿里系客户	211,311.97	90 天	57,684.14	19.55	0 至 3 个月	否
宁夏伊品生物科技股份有限公司	6,857.57	90 天	7,280.57	2.47	0 至 3 个月	否
宜家（中国）投资有限公司	29,686.95	90 天	4,838.93	1.64	0 至 3 个月	否
科勒（中国）投资有限公司	16,699.46	90 天	4,680.07	1.59	0 至 3 个月	否
合计	**699,423.06**	**-**	**191,247.67**	**64.82**	**-**	**-**

截至 2018 年末，公司应收账款期末余额前五名客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	信用期	应收账款余额	应收账款余额占总应收账款的比例（%）	账龄	超期金额
海尔系客户	368,846.96	90 天	51,806.59	30.31	0 至 3 个月	否
阿里系客户	195,319.85	90 天	47,350.83	27.70	0 至 3 个月	否
京东系客户	21,762.38	90 天	5,288.59	3.09	0 至 3 个月	否
宜家（中国）投资有限公司	29,456.17	90 天	4,410.63	2.58	0 至 3 个月	否
顶康科技有限公司	10,757.53	90 天	3,634.69	2.13	0 至 3 个月	否
合计	**626,142.89**	**-**	**112,491.33**	**65.81**	**-**	**-**

注：报告期内，上述客户的销售收入和应收账款余额按照同一控制口径合并计算。

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款余额前五大客户应收余额与其收入规模相匹配，公司已经制定了较为健全的信用管理政策，并严格执行。报告期内，公司各期末应收账款前五大客户未出现大额逾期情况，公司的应收账款整体情况较好。

六、说明报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据、应收款项融资具体情况，应收票据、应收款项的终止确认是否符合《企业会计准则》规定

（一）报告期各期末票据终止确认的具体情况

公司视日常资金管理的需要，将部分银行及商业承兑汇票进行贴现和背书，对于需信用级别一般的银行承兑的银行承兑汇票及企业承兑的商业承兑汇票，由于其在背书、贴现时不终止确认，故仍属于持有并收取合同现金流量的业务模式，将其作为应收票据列报；对于需信用级别较高银行承兑的银行承兑汇票，其在背书、贴现时终止确认，故认定为兼有收取合同现金流量目的及出售目的的业务模式，将其作为应收款项融资列报。

报告期各期末，公司已背书或贴现但尚未到期的应收票据、应收款项融资金额及终止确认情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	应收票据	应收款项融资	应收票据	应收款项融资	应收票据	应收款项融资
终止确认	-	10,886.43	-	-	-	-
未终止确认	5,061.79	-	172.00	-	-	-
合计	**5,061.79**	**10,886.43**	**172.00**	**-**	**-**	**-**

2020 年 12 月 31 日，公司将金额为 10,886.43 万元的已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资进行终止确认，该部分应收款项融资均为中国建设银行等信用等级较高的银行出具的银行承兑汇票。除上述情形外，报告期各期末，公司不存在其他将已背书或贴现但尚未到期的应收票据、应收款项融资进行终止确认的情况。另外，报告期内，公司应收票据和应收款项融资未发生银行或企业拒绝承兑导致追索的情况。

公司根据市场的常见做法，按照信用评级情况，将以下银行划分为信用等级较高的银行，具体为：6 家国有大型商业银行，分别为中国银行股份有限公司、中国农业银行股份有限公司、中国建设银行股份有限公司、中国工商银行股份有限公司、中国邮政储蓄银行股份有限公司、交通银行股份有限公司；9 家上市股份制商业银行分别为招商银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、中信银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司、华夏银行股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、兴业银行股份有限公司、浙商银行股份有限公司。公司认为，上述银行信用评级较高、资金实力雄厚、规模大，信用度较高，承兑汇票到期无法兑付的风险较低。因此，对于期末已背书

或贴现但尚未到期的应收票据或应收款项融资，公司仅对上述 15 家银行出具的银行承兑汇票予以终止确认。除上述 15 家银行出具银行承兑汇票外，对其他银行及企业承兑的汇票进行背书或转让时不予终止确认。

（二）应收票据、应收款项融资的终止确认符合《企业会计准则》的规定分析

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移（2017 年修订）》第七条规定：“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产确认该金融资产。”因此，票据贴现或者背书后，其所有权相关的风险及报酬是否转移给银行或者被背书人，是否满足终止确认的条件需要具体分析。当公司将由上述信用等级较高的银行承兑的汇票进行背书或者转让时，该等银行承兑汇票到期被承兑银行拒绝付款导致公司被追索的可能性极低，可以认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，因此公司在信用等级较高的银行承兑的汇票背书或贴现时终止确认。而公司将信用等级一般的银行及企业承兑的汇票进行背书或转让时，该等票据存在因承兑人到期拒绝支付导致公司被追索的可能，不能认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，因此公司在信用等级一般的银行或其他承兑的汇票背书或贴现时继续确认，待到期后终止确认，符合会计准则中对于金融资产终止确认的条件。

另外，在同行业可比公司中，飞力达在其年度审计报告中披露“对于承兑人为信用级别一般的其他商业银行的银行承兑汇票，由于其票据的贴现、背书不满足终止确认条件，因此公司将票据列报为应收票据”；中外运在其年度审计报告中披露“本集团持有的以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的银行承兑汇票的承兑行主要为信用等级较高的大型商业银行，到期期限通常不超过 6 个月，信用风险极低。年末已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的上述银行承兑汇票予以终止确认”，故公司对应收票据和应收款项融资的终止确认原则与可比公司一致。

综上所述，公司对应收票据、应收款项融资的终止确认符合《企业会计准则》的相关规定。

七、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、复核管理层编制的期末应收账款余额按供应链管理服务、基础物流服务、生态创新服务划分的明细和变动说明，了解各业务场景应收账款期末余额变动的原因及合理性；

2、通过与管理层访谈了解与信用期相关的内部控制制度，检查报告期内信用政策是否存在重大变化；获取公司对应收账款前五大客户和营业收入前五大客户匹配情况的说明，检查其匹配分析的合理性；

3、检查应收账款期后收款以评估可回收性，对期后未收回部分询问原因；获取管理层对于应收账款坏账准备计提政策的说明，获取期末应收账款坏账准备计提比例测算过程，查阅同行业可比公司相应指标，检查是否存在显著差异；

4、复核管理层应收账款余额与营业收入的占比、应收账款周转天数的计算过程和说明，查阅同行业可比公司相应指标，通过访谈了解发行人与可比公司存在差异的原因及合理性；

5、获取发行人对应收账款前五名客户情况的说明，包括客户（合并范围内）名称、当期收入金额、信用政策、期末应收账款余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间以及超期未回款的原因；

6、获取管理层对期末应收票据、应收款项融资的终止确认情况的说明，评价终止确认标准是否符合企业会计准则的相关规定。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、发行人对各报告期期末应收账款余额按供应链管理服务、基础物流服务、生态创新服务变动的原因分析与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人对信用政策的披露与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复

过程中审核的会计资料及了解的信息一致；报告期内，发行人应收账款前五大与前五大客户匹配度较高，不存在利用放宽信用政策来维持业务情形；

3、报告期内发行人主要客户期后应收账款回款比例较高，未发现存在回款障碍；发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司未存在显著差异，期末坏账准备计提符合《企业会计准则》的相关规定；

4、报告期内发行人应收账款余额与营业收入的占比、应收账款周转天数与同行业公司存在差异，差异具有合理性，未面临较大的应收账款风险；

5、发行人对应收账款前五名客户情况的说明，包括客户（合并范围内）名称、当期收入金额、信用政策、期末应收账款余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、超期未回款的原因等与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

6、发行人对应收票据、应收款项融资的终止确认符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 19. 关于固定资产、在建工程、无形资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 142,490.99 万元、192,681.82 万元和 205,082.25 万元。公司固定资产主要为房屋及建筑物。

（2）报告期各期末，公司在建工程金额分别为 47,580.26 万元、57,565.71 万元和 87,185.28 万元。

（3）报告期各期末，公司无形资产账面价值分别为 96,222.99 万元、126,598.16 万元和 139,058.13 万元。公司无形资产主要为土地使用权。

请发行人：

（1）补充披露各类固定资产的折旧年限，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性；

（2）补充披露各类无形资产的摊销年限、确定依据及其合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性；

（3）补充披露无形资产中客户关系的认定是否符合《企业会计准则》规定、是否符合行业惯例，相关定价是否公允、摊销是否合理；

（4）补充披露报告期内在建工程的核算内容，在建工程成本归集、结转情

况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；在建工程项目进展情况，实际进展和预计进展的差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露各类固定资产的折旧年限，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性

公司各类固定资产的折旧年限与同行业可比公司对比情况如下：

单位：年

项目	房屋及建筑物	机器设备	工具及装备	运输工具
发行人	20	5-10	3-10	3-10
京东物流	40	5-10（物流设备）	3-5（电子设备、办公设备）	3-5（车辆）
飞力达	20	/	3-5（电子、办公设备及其他）	4-5
中国外运	5-30	5-25	5-25	5-25（汽车及船舶）
畅联股份	15-25	6（专用设备）	5（办公及其他设备）	6
海程邦达	20	/	3-5	4-5

注：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

公司固定资产中的房屋及建筑物主要为自建的智慧物流园，折旧年限参照其正常使用寿命确定；机器设备、工具及装备、运输工具等其他类别固定资产的折旧年限参照使用说明书估计可使用年限。公司固定资产折旧年限与同行业可比公司不存在较大差异。

二、补充披露各类无形资产的摊销年限、确定依据及其合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性

公司各类无形资产摊销年限与同行业可比公司摊销年限对比如下：

单位：年

项目	土地使用权	软件	客户关系	商标权
发行人	20-50（注）	3-10	5-10	10
京东物流	-	3-5	-	10
飞力达	从出让起始日（获得土地使用权日）起，按其出让年限平均摊销	按预计使用年限、合同规定的受益年限和法律规定的有效年限三者中最短者分期平均摊销		
中国外运	10-99	5	-	-
畅联股份	50 年或土地使用权剩余使用年限	5	-	-
海程邦达	50	3-10	-	-

注 1：除上海智慧物流园土地使用权摊销年限为 20 年外，公司其他土地使用权摊销权限均为 50 年。

注 2：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

公司无形资产中的土地使用权主要为自建智慧物流园所使用的土地使用权，该类土地使用权的折旧年限根据土地使用权证规定时间确定；软件主要为采购的财务软件、业务管理系统软件等，一般参考使用说明书规定的使用寿命，推断能为公司带来经济利益的期限确定摊销年限；客户关系及商标权按照预计能为公司带来经济利益的期限作为摊销年限。报告期内，公司各类无形资产的摊销年限合理、确定依据充分，与同行业可比公司不存在较大差异。

三、补充披露无形资产中客户关系的认定是否符合《企业会计准则》规定、是否符合行业惯例，相关定价是否公允、摊销是否合理

客户关系是公司 2014 年收购上海贝业时产生的，上海贝业的主要客户包括宜家、科勒、惠氏等，在收购时点，这些客户与上海贝业的合作历史均在 3 年以上，且持续合作的可能性较大，2013 年度这部分客户贡献了上海贝业约 80%的收入。收购日，公司认定该客户关系能够在后续时间内获得稳定收益，且能够核算价值。公司报告期内仍持续和宜家、科勒等客户发生业务往来。因此，公司在收购日将上述客户关系确认为合同性权利，相关会计处理符合无形资产确认条件。

（一）公司关于客户关系的认定符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》的规定

2014 年收购上海贝业时，公司聘请中和邦盟评估有限公司对收购上海贝业形成的客户关系进行评估，共识别出 10 家随收购转移至公司的核心终端客户并确认客户关系，具体客户名称如下：

序号	客户名称
1	科勒（中国）投资有限公司及其附属子公司
2	宜家（中国）投资有限公司及其附属子公司
3	惠氏营养品（中国）有限公司、惠氏（上海）贸易有限公司及其相关公司
4	杜拉维特（中国）洁具有限公司及相关公司
5	妮维雅（上海）有限公司
6	雅诗兰黛（上海）商贸有限公司
7	巴斯夫工程塑料（上海）有限公司
8	葛兰素史克日用保健品（中国）有限公司
9	希森美康医用电子（上海）有限公司
10	通用电气电网工程（上海）有限公司

公司客户关系确认为无形资产同时满足《首发业务若干问题解答》以及《企业会计准则第 6 号—无形资产》中关于无形资产的确认条件，具体情况说明如下：

相关规定	公司情况对照分析	是否满足
无形资产的可辨认性应源自合同性权利或其他法定权利	根据收购协议中所列的上海贝业核心客户清单，结合实际客户留存状况，公司共识别出 10 家随收购转移至公司的核心客户，上海贝业在多年经营过程中与科勒、宜家等多家企业建立了长期稳定的合作关系，且有签订的合同支持，可确保公司在较长时期内获得稳定收益，属于上海贝业所拥有的“合同性权利或其他法定权利”。	满足
与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业	在收购时点，所辨认的客户关系中的主要客户均在被收购前与上海贝业保持了一定时间的合作关系，且主要客户一般不会轻易变动；从收购日后的情况来看，重点客户也与公司保持着持续的合作。因此，考虑客户关系维护的持久性，满足与该客户关系有关的经济利益很可能流入企业的规定。	满足
该无形资产的成本能够可靠地计量	公司采用超额收益折现法得出的评估结果对客户关系成本进行确认，经评估专家对评价估值方法、估值模型中所采用的关键假设及评估结果等方面的复核结果，该无形资产的成本能够可靠地计量。	满足

综上所述，上海贝业可与重点客户维系长期稳定的合作关系，有双方签订的合同作为支持，可确保企业在较长时期内获得稳定收益且能够核算价值。公司聘请评估机构采用超额收益折现法对其客户关系的价值进行了评估，按评估确定的公允价值入账，按其预计受益期间分期摊销。公司关于客户关系的认定符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》的规定。

（二）公司关于客户关系的认定符合行业惯例，定价公允、摊销合理

公司管理层基于历史数据分析，推算客户关系的经济使用年限为 10 年，可供参照的具有代表性和一定可比性的 A 股上市公司客户关系摊销相关情况案例如下：

公司	股票代码	客户关系摊销年限（年）	信息来源
潍柴动力	000338	2～17	2020 年报
银轮股份	002126	15	2020 年报
均胜电子	600699	12	2020 年报
埃夫特	688165	16.84	2020 年报
宁波华翔	002048	10	2020 年报
继峰股份	603997	15	2020 年报
摊销范围	/	2～17	/
日日顺	/	5～10	/

如上表所示，公司的客户关系摊销年限处于上述参照公司客户关系摊销年限的合理范围内，同时公司客户关系中对应的重点客户仍持续与公司保持良好的合作关系，因此公司选取的摊销年限谨慎合理，且符合行业惯例。公司聘请专业评估机构对客户关系价值进行谨慎评估，并作为定价及摊销依据。

综上所述，公司无形资产中客户关系的认定符合《企业会计准则》规定、符合行业惯例，相关定价公允、摊销合理。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、无形资产”中进行补充披露。

四、补充披露报告期内在建工程的核算内容，在建工程成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；在建工程项目进展情况，实际进展和预计进展的差异

公司按照《企业会计准则第 4 号—固定资产》的规定对固定资产和在建工程成本进行归集。公司通常通过招标形式选取工程总包方或设备供应商，在建工程成本由建造该项固定资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

报告期内，公司在建工程核算的主要内容包括建筑工程、待安装机器设备等。其中，建筑工程核算根据总包合同按照完工进度确认的工程成本，公司根据建筑工程总包合同、工程监理报告、项目施工节点验收报告确认完工进度并根据完工进度确认在建工程及应付款项；待安装机器设备为已到货尚未完成安装验收的设备、其他主要为待调试软件，主要为尚未完成调试的软件的采购成本，公司根据相关设备、软件采购合同、发票、结算单、支付凭证等确认相关成本。公司在建工程成本归集均为与在建项目密切相关的成本支出，款项的内容符合相关会计准则对在建工程内容的要求，不存在与在建工程无关的支出。

报告期内，公司在建工程成本归集、结转情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	转入长期资产	其他减少（注）	期末余额
2020 年度					
建筑工程	49,009.30	60,711.72	20,006.05	6,709.08	83,005.89
待安装机器设备	7,220.44	1,999.09	6,430.66	-	2,788.87
其他	1,335.97	1,724.59	1,670.03	-	1,390.53
合计	**57,565.71**	**64,435.39**	**28,106.75**	**6,709.08**	**87,185.28**
2019 年度					
建筑工程	44,566.61	59,588.65	55,145.96	-	49,009.30
待安装机器设备	2,367.26	7,487.42	2,634.25	-	7,220.43
其他	646.39	833.56	143.97	-	1,335.97
合计	**47,580.26**	**67,909.63**	**57,924.18**	**-**	**57,565.71**
2018 年度					
建筑工程	21,787.34	40,534.00	17,754.73	-	44,566.61

项目	期初余额	本期增加	转入长期资产	其他减少（注）	期末余额
待安装机器设备	6.99	2,360.27	-	-	2,367.26
其他	102.92	651.23	107.76	-	646.39
合计	**21,897.25**	**43,545.50**	**17,862.49**	**-**	**47,580.26**

注：2020 年度其他减少系因出售子公司而减少。

报告期内，公司工程项目实际进展与预计进展情况具体如下：

项目名称	项目计划	实际进展情况（截至 2021 年 6 月 30 日）	实际进展和预计进展的差异
上海智慧物流园	开工时间：2018 年 8 月 完工时间：2021 年 4 月	已完工	无
武汉智慧物流园-二期	开工时间：2019 年 6 月 完工时间：2021 年 4 月	已完工	无
哈尔滨智慧物流园-三期	开工时间：2020 年 5 月 完工时间：2021 年 7 月	钢结构已完工，室内地面完成 50%，正在进行消防系统安装及室外路面施工	无
沈阳智慧物流园-二期	开工时间：2020 年 4 月 完工时间：2021 年 7 月	主体完工，正在进行室外路面施工	无
淄博智慧物流园-二期	开工时间：2020 年 2 月 完工时间：2022 年 3 月	基础完工，钢结构准备进场	无
即墨智慧物流园-二期	开工时间：2018 年 12 月 完工时间：2020 年 7 月	已完工	无
徐州智慧物流园	开工时间：2019 年 5 月 完工时间：2020 年 9 月	已完工	无
哈尔滨智慧物流园-二期	开工时间：2018 年 7 月 完工时间：2019 年 12 月	已完工	无
淮安智慧物流园-二期	开工时间：2018 年 12 月 完工时间：2019 年 10 月	已完工	无
银川智慧物流园-二期	开工时间：2018 年 11 月 完工时间：2019 年 11 月	已完工	无
锦州智慧物流园	开工时间：2017 年 9 月 完工时间：2019 年 1 月	已完工	无
襄阳智慧物流园-一期	开工时间：2018 年 7 月 完工时间：2019 年 11 月	已完工	无
南京智慧物流园	开工时间：2017 年 4 月 完工时间：2019 年 12 月	已完工	无

报告期内，公司在建工程成本归集、结转准确，成本归集中不存在与在建工程无关的支出，在建工程项目实际进展和预计进展不存在重大差异。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“2、在建工程”中进行补充披露。

五、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、了解和评价与长期资产相关的关键内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

2、了解发行人长期资产折旧/摊销政策，评价折旧/摊销政策是否符合企业会计准则相关规定，分析折旧/摊销政策是否合理；

3、获取同行业可比公司长期资产折旧/摊销政策，与发行人相关折旧/摊销政策进行比较，核实是否与同行业可比公司存在差异，并分析政策差异的合理性；

4、获取发行人报告期内购置土地使用权对应的土地出让合同、不动产权证、银行付款单据等支持性文件，获取报告期内固定资产的采购合同、转资单等支持性的转固资料，核实入账时间及入账金额的准确性；

5、实地走访了公司子公司上海路磐、北京自建仓、佛山自建仓、南昌自建仓等对各自建仓进行长期资产的监盘，并对自建仓负责人进行实地访谈，了解自建仓项目的进展及使用情况；

6、获取在建工程台账，对各报告期末大额在建工程的期末余额、完工进度、款项支付情况向总包方进行函证确认，以验证在建工程的交易对象、款项支付是否与实际工程项目及其合同的规定相符；

7、获取发行人报告期内客户关系的评估报告等支持性资料经内部评估专家复核，并与相关 A 股上市公司进行比较。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各类固定资产的折旧年限及无形资产的摊销年限，与同行业可比公司不存在较大差异；

2、报告期内，发行人无形资产中客户关系的认定符合《企业会计准则》规定、符合行业惯例，定价公允、摊销合理；

3、报告期内，发行人在建工程成本归集、结转准确，成本归集中不存在与在建工程无关的支出，在建工程项目实际进展和预计进展不存在重大差异。

问题 20. 关于商誉

申报材料显示：公司通过外延式收购进行业务扩张，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人账面商誉金额合计为 25,326.91 万元。其中，2018 年 7 月，公司收购贵州沛吉物流有限公司，形成商誉 18,967.42 万元，并在 2018 年、2019 年计提

商誉减值准备；2019 年，公司先后收购上海飞升国际物流有限公司、深圳市富润德供应链管理有限公司，分别形成商誉 2,108.54 万元、9,721.70 万元，报告期内均未计提商誉减值准备；2020 年，公司对报告期前收购上海广德物流有限公司形成的商誉计提减值准备 2,907.95 万元。

请发行人：

（1）补充披露相关资产收购的具体情况，包括收购对价、资产审计或评估情况、评估增值率、收购 P/E 倍数、合并日、相关会计处理及是否符合《企业会计准则》规定、对发行人主要财务数据和财务指标的影响等；

（2）结合相同或类似收购案例，补充披露收购交易定价的公允性；交易价款的支付进度，是否已按规定缴纳相应税款，收购合同履行是否存在争议；

（3）补充披露与商誉有关的资产或资产组的具体情况，商誉确认和计量的合理性、相关评估的可靠性；

（4）补充披露商誉减值的测试方法和过程，各项资产收购形成商誉在报告期内减值准备计提处理不一致的原因及合理性，商誉减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露相关资产收购的具体情况，包括收购对价、资产审计或评估情况、评估增值率、收购 P/E 倍数、合并日、相关会计处理及是否符合《企业会计准则》规定、对发行人主要财务数据和财务指标的影响等

（一）收购背景

收购资产	收购背景
贵州沛吉	贵州沛吉主要从事以空运及铁路运输服务等为核心的国际、国内供应链管理服务。公司为了拓展在跨境空运和空铁联运方面的业务能力，于 2018 年 7 月收购贵州沛吉。
深圳富润德	深圳富润德主要从事制造业相关供应链管理、物流、运输及仓储服务等。公司为了拓展在供应商管理库存（VMI）和场内物流领域的业务布局，获得更多的产业客户资源，于 2019 年 7 月收购深圳富润德。
上海贝业	上海贝业主要从事以宜家和科勒为代表客户的大家居板块供应链一体化物流服务。公司为了拓展家居领域的最后一公里送装服务，进一步布局家居行业供应链管理服务，于 2014 年 1 月收购上海贝业。
上海飞升	上海飞升主要从事以干线运输为核心的运力服务业务。公司为了拓展自身干线运输网络，增强车辆调拨的能力，于 2019 年 4 月收购上海飞升。
上海广德	上海广德主要从事温控仓储和温控运输。公司为了快速布局冷链物流行业，建立温控物流及全温区供应链服务能力，于 2017 年 8 月收购上海广德。

智慧物联	2013 年 1 月，公司关联方青岛日日顺电器服务有限公司（以下简称“日日顺服务”）通过子公司青岛日日顺家居服务有限公司（以下简称“家居服务”）收购成都新诚家具售后服务有限公司（以下简称“成都新诚”）的家具配送及安装业务。为了拓展家居行业的物流服务，公司于 2014 年以同一控制下企业合并形式自日日顺服务购买家居服务 100%的股权，并于 2016 年成立子公司青岛日日顺智慧物联有限公司，将家居服务的家具配送及安装业务拆分至智慧物联。

（二）具体收购实施方案

项目	贵州沛吉	深圳富润德	上海贝业	上海飞升	上海广德	智慧物联
收购对价	公司通过贵州阳光产权交易所公开挂牌转让取得贵州盘江物流有限公司（贵州沛吉前身）60%的股权，支付的对价为 16,314.49 万元。	公司与深圳富润德原股东签订股权转让协议，协议约定公司以 13,600.00 万元购买深圳富润德 40%的股权，另外，在深圳富润德达到一定业绩条件的前提下，公司需要额外支付一笔或有对价，经评估，该对价于购买日的公允价值为 895.61 万元，收购成本合计 14,495.61 万元。	公司以 4,140.00 万元购买上海贝业 60%的股权，另外，在上海贝业达到一定业绩条件的前提下，公司需要额外支付一笔或有对价，经评估，该对价于购买日的公允价值为 6,700.00 万元，收购成本合计 10,840.00 万元。	根据收购协议，收购后公司向上海飞升出资 2,000.00 万元以及提供借款人民币 2,163.30 万元，若上海飞升的经营成果达成协议约定的业绩指标，该借款将转为对上海飞升的股权增资款。上述收购对价为一项或有对价，于收购日的公允价值为 5,296.10 万元，归属于少数股东的对价为 2,595.09 万元。	公司根据于 2015 年签订的投资协议的约定，按照股权调整条款以零对价将上海广德的股权比例由 17%增加到 57%。根据评估结果，收购日收购对价的公允价值为 2,804.94 万元。	初始收购成都新诚的家具配送及安装业务时，收购对价为 1,300.00 万元
评估基准日	2018 年 6 月 30 日	2019 年 7 月 1 日	2014 年 1 月 1 日	2019 年 3 月 31 日	2017 年 8 月 31 日	2013 年 1 月 31 日
评估机构	北京天圆开资产评估有限公司	北京天圆开资产评估有限公司	中和邦盟评估有限公司	北京天圆开资产评估有限公司	北京东方燕都资产评估有限责任公司	青岛天和资产评估有限责任公司
可辨认净资产评估增值率	0.00%	6.10%	54.03%	0.00%	0.00%	343.70%
收购 P/E 倍数	收购前一年度净利润为负，不适用	9.02（按 2018 年度净利润）	20.59（按 2013 年度净利润）	13.66（按 2018 年度净利润）	收购前一年度净利润为负，不适用	10.01（按 2012 年度净利润）
合并日	2018 年 7 月 1 日	2019 年 7 月 1 日	2014 年 1 月 1 日	2019 年 4 月 1 日	2017 年 8 月 31 日	2013 年 1 月 31 日
合并日可辨认净资	可辨认净资产公允价值	可辨认净资产公允价值	可辨认净资产公允价值	可辨认净资产公允价值	合并日可辨认净资产公	可辨认净资产公允价值

项目	贵州沛吉	深圳富润德	上海贝业	上海飞升	上海广德	智慧物联
产公允价值归母金额	归母金额-2,652.93 万元	归母金额4,773.91 万元	归母金额3,999.28 万元	归母金额486.54 万元	允价值归母金额-103.01 万元	归母金额687.70 万元

注：收购贵州沛吉以出让方聘请的评估机构出具的股东权益全部价值相关的《资产评估报告》为基础确定交易价格。

合并日，根据企业会计准则规定，将支付的对价确认为长期股权投资初始成本，其与合并日其可辨认净资产公允价值归母金额的差额确认为商誉，即以协议约定和实际支付的股权转让款为合并成本，按照合并成本与合并日被收购公司可辨认净资产公允价值差额确认为商誉，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）标的财务数据及收购影响

被合并方贵州沛吉、深圳富润德、上海贝业、上海飞升、上海广德、智慧物联占公司重组前（收购前一年）资产总额、资产净额、营业收入及利润总额的比例均未超过 20%，且重组新增业务与公司重组前业务具有高度相关性，重组前后公司主营业务未发生重大变化。

二、结合相同或类似收购案例，补充披露收购交易定价的公允性；交易价款的支付进度，是否已按规定缴纳相应税款，收购合同履行是否存在争议

（一）结合相同或类似收购案例，补充披露收购交易定价的公允性

2018 年至今，部分同行业上市公司收购案例如下表所示：

单位：万元

序号	收购方	交易标的	按交易价格计算的标的公司全部股东权益价格	交易标的交易前一年净利润	交易前一年	100%股权评估值	市盈率①（倍）	市盈率②（倍）
1	中创物流（603967.SH）	中化天津滨海物流有限公司 100%股权	16,809.32	-1,254.56	2019 年	16,809.32	不适用	不适用
2	华贸物流（603128.SH）	深创建供应链 33.5%股权	15,000.00	749.76	2020 年	17,800.00	20.01	23.74
3	顺丰控股（002352.SZ）	敦豪香港和敦豪北京 100%股权	550,000.00	18,941.00	2017 年	550,000.00	29.04	29.04
4	顺丰控股（002352.SZ）	嘉里物流 51.8%股权	3,389,000.45	346,951.90	2020 年	3,389,000.45	9.77	9.77

注 1：数据来源为上市公司公告；
注 2：标的公司按交易价格计算的全部股东权益价格=交易价格/交易的股权比例；
注 3：对比基期为标的公司最近的一个完整会计年度；
注 4：基期净利润为标的公司最近的一个完整会计年度的净利润；
注 5：市盈率①=标的公司按交易价格计算的全部股东权益价格/基期净利润；

注 6：市盈率②=标的公司按评估值计算的全部股东权益价格/基期净利润。

供应链管理服务业是融合运输、仓储、货代、信息等产业的复合型服务业，具有跨领域、跨行业、跨区域的特点，受细分业务领域及各企业发展情况差异，同行业上市公司收购案例的市盈率存在一定差异。报告期内，公司收购上海飞升和深圳富润德的市盈率分别为 13.66 倍和 9.02 倍，处于同行业收购案例对应的市盈率合理区间范围内。相关收购价格系双方友好协商谈判确定，定价公允。

公司报告期内收购的贵州沛吉主要从事国际、国内供应链管理服务，收购该资产组主要是为补强公司的跨境物流能力，尤其是空运能力的空白，支持公司全球化布局。公司在收购前对贵州沛吉进行了财务尽调，从业务融合及战略角度对收购的投入产出进行了分析。因贵州沛吉收购时为亏损，因此市盈率指标并不适用，公司与贵州沛吉前股东以北京天健兴业资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（天兴评报字（2018）第 0611 号）为参考，经过友好协商，确定转让对价为 16,203.672 万元（未含国有股权挂牌交易费用）。同行业公司亦有收购净利润为负的标的公司的案例，因此交易估值作价乃基于公平磋商确定，具有合理性。

（二）交易价款的支付进度，是否已按规定缴纳相应税款，收购合同履行是否存在争议

1、贵州沛吉

公司通过贵州阳光产权交易所公开挂牌转让取得贵州沛吉 60%的股权的转让价格为 16,314.49 万元，已全额支付。

本次收购出让方已履行相应的国资评估、备案、审批程序。公司未取得转让方就股权转让所得的完税证明，但公司无代扣代缴义务，不存在被主管税务机关追缴相关税款的风险，公司已提示出让方应按规定履行纳税义务。转让双方对收购合同的履行不存在争议。

2、上海飞升

发行人以人民币 2 元收购上海飞升股权，根据业绩条件需额外支付或有对价款，于收购日根据收购协议约定评估出的金额为 2,595.09 万元，前述款项已全额支付。

上海飞升收到出资款和股东借款转增资本不涉及股权转让所得，无需缴纳企业所得税。转让双方对收购合同的履行不存在争议。

3、深圳富润德

股权转让协议约定的股权转让款 13,600.00 万元，已全额支付。根据业绩条件需额外支付的或有对价款，于收购日根据收购协议约定评估出的金额为 895.61 万元，由于业绩考核期尚未结束，目前尚未支付或有对价。

转让方共青城富润德投资管理合伙企业（有限合伙）、共青城富泰投资管理合伙企业（有限合伙）、共青城富汇投资管理合伙企业（有限合伙）已就股权转让所得缴纳个人所得税。公司未取得转让方广州富丰源投资顾问合伙企业（有限合伙）就股权转让所得缴纳个人所得税的完税证明，但公司无代扣代缴义务，不存在被主管税务机关追缴相关税款的风险，公司已提示出让方应按规定履行纳税义务。转让双方对收购合同的履行不存在争议。

三、补充披露与商誉有关的资产或资产组的具体情况，商誉确认和计量的合理性、相关评估的可靠性

上述收购完成后，各子公司自主进行独立生产和管理，单独作为业绩考核单位，并产生独立的现金流，因此，分别被认定为一项单独的资产组。各资产组情况如下：

单位：万元

资产组	主要业务	收购原因	资产评估公司和评估报告	收购股权比例（%）	可辨认净资产公允价值归母金额①	合并成本②	商誉③=②-①
贵州沛吉	国际、国内供应链管理服务	增强在跨境空运和空铁联运方面的业务能力	北京天圆开资产评估有限公司（天圆开评报字[2018]第 000183 号）	60.00	-2,652.93	16,314.49	18,967.42
深圳富润德	供应链管理、物流运输及仓储服务	拓展在供应商管理库存（VMI）和场内物流领域的业务布局	北京天圆开资产评估有限公司（天圆开评报字[2019]第 000334 号）	40.00	4,773.91	14,495.61	9,721.70
上海贝业	供应链一体化物流服务	拓展家居领域的最后一公里送装服务，进一步布局家居行业供应链管理服务	中和邦盟评估有限公司 H20540/REPMBVOV14011P/4438(R1)/RE	60.00	3,999.28	10,840.00	6,840.72
上海飞升	运力服务、干线运输	拓展干线运输网络，增强车辆调拨的能力	北京天圆开资产评估有限公司（天圆开评报字[2020]第 000179 号）	51.00	486.54	2,595.09	2,108.54
上海广德	提供全温区供应链解决方案	快速布局冷链物流行业，建立温控物流及全温区	北京东方燕都资产评估有限责任公司（东方燕都评字[2018]第	57.00	-103.01	2,804.94	2,907.95

资产组	主要业务	收购原因	资产评估公司和评估报告	收购股权比例（%）	可辨认净资产公允价值归母金额①	合并成本②	商誉③=②-①
		供应链服务能力	0522 号）				
智慧物联	家居“五包”一体服务	将家电送装一体服务能力向家居行业的拓展	青岛天和资产评估有限责任公司（青天评报字[2013]第 QDV1057 号）	100.00	687.70	1,300.00	612.30

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》，在非同一控制下企业合并中，购买方在购买日应当对合并成本进行分配，按照本准则第十四条的规定确认所取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债。购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。如上表所示，商誉金额的确认和计量是合理的。

青岛天和资产评估有限责任公司、中和邦盟评估有限公司、北京东方燕都资产评估有限责任公司和北京天圆开资产评估有限公司依据《资产评估准则》《以财务报告为目的的评估指南》（或《以财务报告为目的的评估指南（试行）》）和评估原则等相关规定，采用恰当方法对可辨认净资产的公允价值进行评估。公司认为所聘请的评估机构具备长期累积的专业知识和资深的团队协作能力，评估人员遵循独立、客观、公正、科学的原则，实施了包括现场考察、市场调研、评定估算等必要的评估程序，采用了公认的资产评估方法，其评估结果是可靠的。

四、补充披露商誉减值的测试方法和过程，各项资产收购形成商誉在报告期内减值准备计提处理不一致的原因及合理性，商誉减值准备计提是否充分

（一）商誉减值的测试方法和过程

1、公司报告期各期末进行商誉减值测试的具体方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定，资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。报告期各期末公司首先采用现金流量折现法模型对目标资产组的可收回金额进行计算，当发生减值时，再评估公允价值减去处置费用的净额，取较高者作为可收回金额。公司通过将资产组可回收金额与包括完全商誉在内的资产组账面金额进行比较，以判断商誉是否存在减值。

公司计算现金产生单位的使用价值时采用了多项假设，各项关键假设详述如下：

收入增长率—收入增长率是根据历史年度收入增长率及市场发展预测确定。

预算毛利率—预算毛利率是根据历史年度的平均毛利率及市场发展预测确定。

折现率—采用可反映相关单位的特定风险的税前折现率。

2、公司报告期各期末进行商誉减值测试的过程

（1）贵州沛吉

1）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	**2022 年**	**2023 年**	**2024 年**	**2025 年**	**2026 年及以后各年**
①营业收入	137,501.78	153,696.96	172,192.25	198,849.33	225,629.72	231,270.47
②息税前利润	1,144.38	1,809.15	2,596.23	3,355.26	4,134.62	4,239.97
③息税前现金流	-11,446.34	2,015.78	2,543.00	2,025.27	2,615.78	3,865.67
折现率	14.39%	14.39%	14.39%	14.39%	14.39%	14.39%
④折现系数	0.93	0.82	0.71	0.62	0.55	4.59
⑤资产组未来现金流量现值	-10,702.04	1,647.57	1,816.97	1,264.98	1,428.24	17,747.00
⑥累计现金流量现值						**13,202.70**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**125.80**
	完全商誉账面价值					**10,072.73**
	合计					**10,198.53**

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，贵州沛吉根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 13,202.70 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 10,198.53 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对贵州沛吉资产组进一步计提商誉减值准备。

2）2019 年 12 月末商誉减值

单位：万元

项目	详细预测期						永续期
	2020 年	**2021 年**	**2022 年**	**2023 年**	**2024 年**	**2025 年**	**2026 年及以后各年**
①营业收入	97,818.26	137,501.78	153,696.96	172,192.25	198,849.33	225,629.72	231,270.47
②息税前利润	195.13	1,144.38	1,809.15	2,596.23	3,355.26	4,134.62	4,239.97

项目	详细预测期						永续期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
③息税前现金流	-11,388.67	217.02	2,015.78	2,543.00	2,025.27	2,615.78	3,865.67
折现率	14.47%	14.47%	14.47%	14.47%	14.47%	14.47%	14.47%
④折现系数	0.93	0.82	0.71	0.62	0.54	0.48	3.97
⑤资产组未来现金流量现值	-10,644.57	177.20	1,437.87	1,584.65	1,102.50	1,243.96	15,358.71
⑥累计现金流量现值							**10,260.32**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**						**187.58**
	完全商誉账面价值						**21,685.06**
	合计						**21,872.64**
⑧商誉减值金额	**⑧=(⑦-⑥)*持股比例(60%)**						**6,967.39**

如上表所示，截至 2019 年 12 月 31 日，贵州沛吉根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 10,260.32 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 21,872.64 万元，资产组可回收金额低于包含商誉在内资产组的账面价值。基于上述减值测试，公司于 2019 年对贵州沛吉资产组商誉计提减值 6,967.39 万元，累计计提减值准备 12,923.78 万元。

3）2018 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期							永续期
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	71,043.52	81,612.00	111,010.00	129,297.50	144,993.00	158,623.00	172,690.00	177,007.25
②息税前利润	-3,381.37	-1,292.61	-565.82	2,546.17	4,230.12	5,790.04	6,924.94	7,097.77
③息税前现金流	-1,396.98	-3,722.95	-3,098.40	-95.25	4,389.96	6,459.41	7,471.38	6,715.34
折现率	13.22%	13.22%	13.22%	13.22%	13.22%	13.22%	13.22%	13.22%
④折现系数	0.94	0.83	0.73	0.65	0.57	0.51	0.45	4.16
⑤资产组未来现金流量现值	-1,312.89	-3,090.31	-2,271.59	-61.68	2,510.77	3,262.99	3,333.50	27,949.42
⑥累计现金流量现值（扣除期初营运资金净额，取整）								**22,000.00**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**							**314.94**
	完全商誉账面价值							**31,612.37**
	合计							**31,927.31**
⑧商誉减值金额	**⑧=(⑦-⑥)*持股比例(60%)**							**5,956.38**

如上表所示，截至 2018 年 12 月 31 日，贵州沛吉根据收益法评估的资产组

预计未来经营净现金流量的现值为 22,000.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 31,927.31 万元，资产组可回收金额低于包含商誉在内资产组的账面价值。基于上述减值测试，公司于 2018 年对贵州沛吉资产组商誉计提减值准备 5,956.38 万元。

（2）深圳富润德

1）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	**2022 年**	**2023 年**	**2024 年**	**2025 年**	**2026 年及以后各年**
①营业收入	57,000.00	65,550.00	75,380.00	86,690.00	95,360.00	97,744.00
②息税前利润	2,603.23	3,407.92	4,405.58	5,699.79	6,648.19	6,814.39
③归母息税前利润	2,333.95	3,125.17	4,108.69	5,388.06	6,320.87	6,478.89
④息税前现金流	-9,395.72	1,650.93	2,405.75	3,402.13	4,803.49	6,149.58
折现率	13.16%	13.16%	13.16%	13.16%	13.16%	13.16%
⑤折现系数	0.94	0.83	0.73	0.65	0.57	5.38
⑥资产组未来现金流量现值	-8,832.92	1,371.42	1,766.06	2,206.96	2,753.84	33,072.45
⑦累计现金流量现值（取整）						**32,300.00**
⑧包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**891.21**
	完全商誉账面价值					**24,304.26**
	合计					**25,195.47**

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，深圳富润德根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 32,300.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 25,195.47 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对深圳富润德资产组计提商誉减值准备。

2）2019 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2020 年	**2021 年**	**2022 年**	**2023 年**	**2024 年**	**2025 年及以后各年**
①营业收入	44,249.24	53,984.08	65,320.73	75,118.84	83,381.92	85,466.46
②息税前利润	1,496.80	3,213.02	4,760.74	6,179.20	7,336.39	7,554.74
③归母息税前利润	1,349.04	3,062.30	4,607.01	6,022.39	7,176.45	7,391.60
④息税前现金流	-7,369.89	1,448.45	2,714.54	4,438.14	5,835.66	7,013.74
折现率	15.35%	15.35%	15.35%	15.35%	15.35%	15.35%

项目	详细预测期					永续期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后各年
⑤折现系数	0.93	0.81	0.70	0.61	0.53	4.09
⑥资产组未来现金流量现值	-6,862.03	1,169.17	1,899.56	2,692.40	3,069.10	28,705.64
⑦累计现金流量现值						**30,673.84**
⑧包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**1,670.02**
	完全商誉账面价值					**24,304.26**
	合计					**25,974.28**

如上表所示，截至 2019 年 12 月 31 日，深圳富润德根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 30,673.84 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 25,974.28 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2019 年度未对深圳富润德资产组计提商誉减值准备。

（3）上海贝业

1）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	110,100.00	124,933.00	140,552.64	157,375.49	172,617.46	176,932.90
②息税前利润	1,805.79	2,372.65	3,066.10	3,666.28	4,331.01	4,439.30
③息税前现金流	-1,140.88	1,887.75	2,457.24	3,004.74	3,698.78	4,318.66
折现率	14.60%	14.60%	14.60%	14.60%	14.60%	14.60%
④折现系数	0.93	0.82	0.71	0.62	0.54	4.48
⑤资产组未来现金流量现值	-1,065.70	1,538.71	1,747.84	1,865.04	2,003.26	19,330.33
⑥累计现金流量现值（取整）						**25,400.00**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**8,586.79**
	完全商誉账面价值					**11,401.21**
	合计					**19,988.00**

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，上海贝业根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 25,400.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 19,988.00 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对上海贝业资产组计提商誉减值准备。

2）2019 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后各年
①营业收入	97,197.68	109,833.38	122,464.22	133,486.00	144,164.88	147,769.00
②息税前利润	1,389.44	2,893.04	3,840.80	4,317.95	4,731.06	4,849.33
③息税前现金流	244.54	2,712.88	3,629.30	4,313.77	4,755.46	4,992.57
折现率	17.46%	17.46%	17.46%	17.46%	17.46%	17.46%
④折现系数	0.92	0.79	0.67	0.57	0.48	3.24
⑤资产组未来现金流量现值	225.64	2,131.06	2,427.16	2,456.08	2,305.09	16,176.61
⑥累计现金流量现值	**25,721.63**					
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**			**9,381.95**		
	完全商誉账面价值			**11,401.21**		
	合计			**20,783.15**		

如上表所示，截至 2019 年 12 月 31 日，上海贝业根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 25,721.63 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 20,783.15 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2019 年度未对上海贝业资产组计提商誉减值准备。

3）2018 年 12 月末商誉减值

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后各年
①营业收入	92,026.05	99,388.14	107,836.13	117,110.04	127,181.50	130,361.04
②息税前利润	1,145.14	2,227.76	3,299.02	3,791.10	4,368.83	4,478.05
③息税前现金流	316.34	2,035.23	3,074.83	3,695.13	4,309.57	4,600.31
折现率	17.45%	17.45%	17.45%	17.45%	17.45%	17.45%
④折现系数	0.92	0.79	0.67	0.57	0.48	3.24
⑤资产组未来现金流量现值	291.90	1,598.95	2,056.78	2,104.47	2,089.75	14,921.34
⑥累计现金流量现值	**23,063.19**					
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**			**8,366.34**		
	完全商誉账面价值			**11,401.21**		
	合计			**19,767.55**		

如上表所示，截至 2018 年 12 月 31 日，上海贝业根据收益法评估的资产组

预计未来经营净现金流量的现值为 23,063.19 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 19,767.55 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2018 年度未对上海贝业资产组计提商誉减值准备。

（4）上海飞升

1）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	**2022 年**	**2023 年**	**2024 年**	**2025 年**	**2026 年及以后各年**
①营业收入	109,791.00	129,553.00	152,873.00	175,804.00	189,868.00	194,614.70
②息税前利润	2,936.59	3,457.04	4,186.19	5,089.56	5,669.16	5,810.89
③息税前现金流	-18,571.55	721.04	950.65	1,891.64	3,708.25	5,160.99
折现率	15.34%	15.34%	15.34%	15.34%	15.34%	15.34%
④折现系数	0.93	0.81	0.70	0.61	0.53	4.10
⑤资产组未来现金流量现值	-17,291.97	582.10	665.36	1,147.85	1,950.91	21,146.65
⑥累计现金流量现值（取整）	**8,200.00**					
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**			**342.89**		
	完全商誉账面价值			**4,134.40**		
	合计			**4,477.29**		

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，上海飞升根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 8,200.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 4,477.29 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对上海飞升资产组计提商誉减值准备。

2）2019 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2020 年	**2021 年**	**2022 年**	**2023 年**	**2024 年**	**2025 年及以后各年**
①营业收入	63,251.66	75,901.99	87,287.29	96,016.02	101,776.98	104,321.40
②息税前利润	1,924.29	2,469.10	3,014.04	3,304.66	3,582.41	3,671.97
③息税前现金流	-8,263.18	752.43	1,446.56	2,114.89	2,771.69	3,324.60
折现率	18.20%	18.20%	18.20%	18.20%	18.20%	18.20%
④折现系数	0.92	0.78	0.66	0.56	0.47	3.00

项目	详细预测期					永续期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后各年
⑤资产组未来现金流量现值	-7,600.44	585.52	952.34	1,177.95	1,306.07	9,978.40
⑥累计现金流量现值						**6,399.85**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**408.43**
	完全商誉账面价值					**4,134.40**
	合计					**4,542.83**

如上表所示，截至 2019 年 12 月 31 日，上海飞升根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 6,399.85 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 4,542.83 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2019 年度未对上海飞升资产组计提商誉减值准备。

（5）上海广德

1）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	15,410.00	16,488.70	17,642.91	18,701.49	19,636.57	20,127.48
②息税前利润	69.87	34.74	27.02	19.61	21.73	22.26
③息税前现金流	762.67	74.88	72.49	61.27	59.26	41.91
折现率	14.80%	14.80%	14.80%	14.80%	14.80%	14.80%
④折现系数	0.93	0.81	0.71	0.62	0.54	4.37
⑤资产组未来现金流量现值	711.80	60.88	51.34	37.80	31.84	183.11
⑥累计现金流量现值（取整）						**1,080.00**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**1,216.26**
	完全商誉账面价值					**5,101.66**
	合计					**6,317.92**
⑧商誉减值金额（注）	**⑧=(⑦-⑥)*持股比例(57%)**					**2,907.95**

注：按照公式计算的减值金额略高于商誉原值金额，因此，对商誉全额计提减值。

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，上海广德根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 1,080.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 6,317.92 万元，资产组可回收金额远低于包含商誉在内资产组的账面价值。基于上述减值测试，公司 2020 年度将上海广德资产组商誉账面价值 2,907.95 万元全额计提减值准备。

2）2019 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后各年
①营业收入	15,600.39	23,244.58	30,217.95	36,563.72	40,951.37	41,975.15
②息税前利润	-333.76	247.70	719.78	1,101.83	1,494.52	1,531.88
③息税前现金流	594.57	1,106.36	1,516.74	1,837.83	2,190.13	1,630.84
折现率	16.20%	16.20%	16.20%	16.20%	16.20%	16.20%
④折现系数	0.93	0.80	0.69	0.59	0.51	3.71
⑤资产组未来现金流量现值	551.57	883.26	1,042.07	1,086.64	1,114.40	6,057.08
⑥累计现金流量现值						**10,735.01**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**1,704.54**
	完全商誉账面价值					**5,101.66**
	合计					**6,806.20**

如上表所示，截至 2019 年 12 月 31 日，上海广德根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 10,735.01 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 6,806.20 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2019 年度未对上海广德资产组计提商誉减值准备。

3）2018 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后各年
①营业收入	19,441.51	26,246.03	34,119.84	43,332.20	48,532.07	49,745.37
②息税前利润	-484.18	-31.22	555.65	1,093.94	1,623.43	1,664.02
③息税前现金流	1,258.07	478.84	1,130.87	1,807.29	1,961.95	1,737.18
折现率	16.30%	16.30%	16.30%	16.30%	16.30%	16.30%
④折现系数	0.93	0.80	0.69	0.59	0.51	3.67
⑤资产组未来现金流量现值	1,166.58	381.79	775.29	1,065.37	994.44	6,380.52
⑥累计现金流量现值						**10,763.99**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**2,122.71**
	完全商誉账面价值					**5,101.66**
	合计					**7,224.37**

如上表所示，截至 2018 年 12 月 31 日，上海广德根据收益法评估的资产组

预计未来经营净现金流量的现值为 10,763.99 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 7,224.37 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2018 年度未对上海广德资产组计提商誉减值准备。

（6）智慧物联

1）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	20,960.00	26,186.00	31,434.24	36,879.82	41,215.97	42,246.37
②息税前利润	37.53	550.37	1,042.54	1,545.85	1,800.71	1,845.72
③息税前现金流	642.30	431.95	939.50	1,453.56	1,764.22	1,847.32
折现率	15.80%	15.80%	15.80%	15.80%	15.80%	15.80%
④折现系数	0.93	0.80	0.69	0.60	0.52	3.89
⑤资产组未来现金流量现值	596.89	346.64	651.07	869.81	911.75	7,178.12
⑥累计现金流量现值（取整）	**10,600.00**					
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**			**12.62**		
	完全商誉账面价值			**944.91**		
	合计			**957.53**		

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，智慧物联根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 10,600.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 957.53 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对智慧物联资产组计提商誉减值准备。

2）2019 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后各年
①营业收入	16,031.57	25,650.52	34,628.20	41,553.84	45,709.22	46,851.95
②息税前利润	-618.52	-40.56	845.57	1,463.47	1,984.63	2,034.25
③息税前现金流	-692.88	-365.62	441.70	1,183.35	1,776.75	2,010.16
折现率	16.63%	16.63%	16.63%	16.63%	16.63%	16.63%
④折现系数	0.93	0.79	0.68	0.58	0.50	3.54

项目	详细预测期					永续期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后各年
⑤资产组未来现金流量现值	-641.58	-290.28	300.67	690.68	889.16	7,119.37
⑥累计现金流量现值						**8,068.02**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**255.01**
	完全商誉账面价值					**944.91**
	合计					**1,199.92**

如上表所示，截至 2019 年 12 月 31 日，智慧物联根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 8,068.02 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 1,199.92 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2019 年度未对智慧物联资产组计提商誉减值准备。

3）2018 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后各年
①营业收入	14,109.33	19,047.59	22,857.11	26,057.10	28,662.82	29,379.39
②息税前利润	-1,172.32	-637.32	-38.85	906.67	1,158.31	1,187.27
③息税前现金流	1,076.28	-476.77	12.33	771.12	1,268.88	1,239.03
折现率	16.44%	16.44%	16.44%	16.44%	16.44%	16.44%
④折现系数	0.93	0.80	0.68	0.59	0.50	3.62
⑤资产组未来现金流量现值	997.41	-379.45	8.43	452.65	639.68	4,480.84
⑥累计现金流量现值						**6,199.56**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**282.23**
	完全商誉账面价值					**944.91**
	合计					**1,227.14**

如上表所示，截至 2018 年 12 月 31 日，智慧物联根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 6,199.56 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 1,227.14 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2018 年度未对智慧物联资产组计提商誉减值准备。

3、主要参数情况及其合理性

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，在资产减值测试中估算资产

预计未来现金流量现值时所使用的折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

在计算税前折现率时，先根据加权平均资本成本（WACC）计算得出税后口径的折现率，然后将其调整为税前的折现率，以便于与资产组的未来现金流量的预测基础相一致。

计算加权平均资本成本（WACC），即股权期望报酬率和经所得税调整后的债权期望报酬率的加权平均值，基本公式为：

$$\boldsymbol{WACC = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e}$$

其中：$\boldsymbol{R_d}$：债权期望报酬率；

R_e：股权期望报酬率；

W_d：债务资本在资本结构中的百分比；

W_e：权益资本在资本结构中的百分比；

T：为公司有效的所得税税率。

股权期望报酬率采用资本资产定价修正模型（CAPM）来确定，计算公式为：

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中：R_f：无风险利率；

MRP：市场风险溢价；

ε：特定风险报酬率；

β_e：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_t \times （1 + （1 - t）\times \frac{D}{E}）$$

式中：$\boldsymbol{\beta_t}$为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为可比公司的债务资本与权益资本。

报告期内，各资产组进行使用的税前折现率与同行业可比公司对比如下：

税前折现率	2020 年	2019 年	2018 年
贵州沛吉	14.39%	14.47%	13.22%
深圳富润德	13.16%	15.35%	N/A
上海贝业	14.60%	17.46%	17.45%
上海飞升	15.34%	18.20%	N/A
上海广德	14.80%	16.20%	16.30%

税前折现率	2020 年	2019 年	2018 年
智慧物联	15.80%	16.63%	16.44%
同行业公司	8.2%-16.7%	8.4%-18.7%	9%-20%

报告期内，各年度计算现金流量现值所使用的折现率均在行业范围内。

（二）各项资产收购形成商誉在报告期内减值准备计提处理不一致的原因及合理性，商誉减值准备计提是否充分

报告期内，贵州沛吉 2018 年末和 2019 年末及上海广德 2020 末进行商誉减值测试出现可收回金额低于包含完全商誉的账面价值的情况，公司根据减值测试的结果对两个资产组形成的商誉计提了减值。剩余资产组减值测试时未发生前述减值的情况，因此，未计提减值。贵州沛吉及上海广德的具体情况如下：

1、贵州沛吉

2018 年下半年，中美贸易出现波动，跨境物流行业受到一定的影响，尤其是对以北美航线作为主要运力产品的公司影响较大，因此贵州沛吉调整了未来年度盈利预测，计提减值准备 5,956.38 万元。2019 年，受国际空运供需结构变化的影响，货机运力的批量增加，导致空运运力供大于求，进一步加剧行业的激烈竞争，同时加上中美贸易波动影响的延续，对贵州沛吉的航线产品盈利能力影响较大，因此进一步调整了未来年度盈利预测，计提减值准备 6,967.40 万元。2020 年末，贵州沛吉开始调整航线产品结构，同时根据日日顺国际物流版块布局规划，建立平台统一承接运力资源采购、海外仓配网络布局以及统一的国际物流 IT 系统，为贵州沛吉终端的销售团队赋能增值，同时大力布局拓展跨境电商物流业务。基于上述业务调整，2020 年贵州沛吉实际经营较 2019 年发生明显改善，经商誉减值测试，未发生进一步减值迹象。

2、上海广德

2018 年通过聚焦建设深度市配业务能力，提升和路雪、全家等核心客户的运营效率，经营效果得以进一步改善，因此 2018 年末经商誉减值测试无需计提商誉减值。2019 年，上海广德以核心客户沃尔玛为切入口，拓展商超零售渠道一体化服务能力，通过业务的区域拓展以及客户结构的调整，盈利能力逐步得到提升，同时公司预测 2020 年将调整布局全温区业务，因此 2019 年末经商誉减值测试无需计提商誉减值。2020 年，受新冠疫情影响，线下实体店业务量下滑，客户对发运线路进行了合并，导致发行人重点布局的线下商超便利店为基础的全

温区供应链业务发展受限，同时受部分客户仓储布局的调整，上海广德承接区域的业务量有所下滑，因此 2020 年对收购上海广德形成的 2,907.95 万元商誉全额计提减值。

报告期内，公司各资产组已实现收入及息税前利润与盈利预测的差异情况列示如下：

单位：万元

公司名称	项目	年度	预测收入①	预测息税前利润②	实际收入③	实际息税前利润④	实际与预测收入差异⑤=③-①	实际与预测息税前利润差异⑥=④-②
贵州沛吉	2020 年预测与实际情况对比	2020 年度	97,818.26	195.13	97,818.26	195.13	-	-
贵州沛吉	2019 年预测与实际情况对比	2019 年度	71,043.52	-3,381.37	70,641.35	-3,144.58	-402.17	236.79
深圳富润德	2020 年预测与实际情况对比	2020 年度	44,249.24	1,496.80	48,331.77	1,532.41	4,082.52	35.61
深圳富润德	2019 年预测与实际情况对比	2019 年度	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
上海贝业	2020 年预测与实际情况对比	2020 年度	97,197.68	1,389.44	96,971.33	1,398.12	-226.35	8.68
上海贝业	2019 年预测与实际情况对比	2019 年度	92,026.05	1,145.14	92,569.22	1,180.40	543.17	35.26
上海飞升	2020 年预测与实际情况对比	2020 年度	63,251.66	1,924.29	82,549.41	2,079.09	19,297.75	154.80
上海飞升	2019 年预测与实际情况对比	2019 年度	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
上海广德	2020 年预测与实际情况对比	2020 年度	15,600.39	-333.76	11,850.44	-387.78	-3,749.95	-54.02
上海广德	2019 年预测与实际情况对比	2019 年度	19,441.51	-484.18	14,312.28	-467.67	-5,129.22	16.51
智慧物联	2020 年预测与实际情况对比	2020 年度	16,031.57	-618.52	12,467.96	-498.60	-3,563.61	119.92
智慧物联	2019 年预测与实际情况对比	2019 年度	14,109.33	-1,172.32	14,574.16	-1,156.18	464.83	16.14

注：贵州沛吉 2019 年度息税前利润完成、2020 年度收入及息税前利润预测与实际一致是由于对商誉减值进行追溯评估所致。

如上表所示，部分资产组报告期内实际实现的收入与预测收入存在一定差异，但息税前利润与预测利润整体差异较小，过往预测可靠性较高，未计提减值准备的公司基本可以达成息税前利润的指标，未计提减值准备的判断合理、可靠。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“7、商誉”中对上述内容进行补充披露。

五、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得并查阅发行人收购智慧物联、上海贝业、上海广德、贵州沛吉、上海飞升和深圳富润德相关股权转让协议、增资扩股协议、价款支付凭证、工商登记资料，查阅收购上述主体对应的可行性研究报告、尽调报告、评估报告、公司内部决策程序文件，访谈发行人总经理、财务负责人，了解相关收购的原因和商业合理性；

2、结合企业会计准则的规定，分析发行人对收购的相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

3、查询可比市场案例，分析相关收购定价的公允性；

4、参照中国证监会发行监管部下发的《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，测算上述重组对发行人各项财务指标的影响；

5、查看收购价款支付银行回单，查看被收购方完税凭证，核查收购价款支付进度，及转让方是否已按规定缴纳相应税款；

6、访谈发行人财务总监，向财务总监了解收购情况、购买日的确定依据及报告期内商誉减值情况，收购协议的履行是否存在争议；

7、取得并查阅公司出具的商誉减值测试相关说明及评估机构出具的评估报告，了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性，并邀请内部评估专家对评估报告进行复核，包括评估参数、历史及预测数据、计算过程等。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、发行人相关资产收购的会计处理符合《企业会计准则》规定，相关收购对价、资产审计或评估情况、评估增值率、收购 P/E 倍数、合并日及对发行人主要财务数据和财务指标的影响等信息已在招股说明书中充分披露；

2、报告期内，发行人对商誉的确认符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关规定；

3、发行人收购各公司的作价参照评估值确定，与相同或类似收购案例的评估增值率较为匹配；

4、发行人收购上述公司涉及的资产总额、资产净额、营业收入或利润总额均不超过收购前的 20%；

5、发行人的收购价款已足额支付。 转让方的转让所得计入当期投资收益，按照国家规定当期履行企业所得税纳税义务，发行人无代扣代缴责任。转让双方对收购合同的履行不存在争议；

6、发行人对商誉减值的测算及会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 21. 关于应付账款

申报材料显示，报告期各期末，公司应付账款余额分别为 229,813.70 万元、279,057.75 万元和 317,313.97 万元。随着公司业务规模不断扩大，对供应商采购量随之增加，报告期各期末应付账款余额随之增长。

请发行人：

（1）补充披露应付账款与采购金额的匹配性，主要供应商给予发行人的信用政策和信用期及报告期内是否发生变化；

（2）补充披露账龄 1 年以上应付账款金额及报告期内波动原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，1 年以上重要应付账款尚未结算的原因及合理性；

（3）补充披露应付账款余额前五大供应商与发行人前五大供应商的匹配情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露应付账款与采购金额的匹配性，主要供应商给予发行人的信用政策和信用期及报告期内是否发生变化

报告期各期末，公司应付账款余额与采购金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
应付账款余额	317,313.97	279,057.75	229,813.70
采购总额	1,254,737.69	909,253.18	811,326.43
采购总额/应付余额（倍）	3.95	3.26	3.53
付款周期（月）	3.03	3.68	3.40

报告期内，公司采购付款周期为 3-4 个月。大多数供应商给公司的信用期为收到发票后 30 天-90 天付款，受双方对账周期、供应商发票开具时间以及发行人付款流程影响，对主要供应商实际的采购付款周期约为 3-4 个月。报告期内，公司应付账款余额与采购金额匹配性较高。

报告期内，公司各期主要供应商的信用政策和信用期列示如下：

前五大供应商	信用政策及信用期	报告期内是否发生变化
2020 年度		
浙江舟山久油能源有限公司	人民币 7,500 万元授信额度，收到发票后 2 个工作日内付款	有所调整
浙江沈氏省心物流科技有限公司	订单完成后 30 天内付款	否
安徽国力物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
合肥市康健物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
上海新兄弟物流有限公司	次月 18 日确定上一月费用，确定后 2 日内开具发票。收到发票后 2 日内支付	否
2019 年度		
上海新兄弟物流有限公司	次月 18 日确定上一月费用，确定后 2 日内开具发票。收到发票后 2 日内支付	否
浙江舟山久油能源有限公司	人民币 3,000 万元授信额度，收到发票后 7 个工作日内付款	有所调整
合肥市康健物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
安徽国力物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
江苏满运软件科技有限公司	订单完成后 30 天内付款	否
2018 年度		
合肥市康健物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
上海新兄弟物流有限公司	次月 18 日确定上一月费用，确定后 2 日	否

前五大供应商	信用政策及信用期	报告期内是否发生变化
	内开具发票。收到发票后 2 日内支付	
安徽国力物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
成都和君物流有限公司	每月结束后七日内开具合格发票等资料，审核无误后 60 日内付款	否
上海东源新地物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否

如上表所示，公司报告期各期主要供应商中，仅浙江舟山久油能源有限公司的信用政策有所调整，其他主要供应商给与公司的信用政策和信用期未发生变化。

二、补充披露账龄 1 年以上应付账款金额及报告期内波动原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，1 年以上重要应付账款尚未结算的原因及合理性

报告期各期末，公司应付账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄周期	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	313,183.73	98.70%	276,399.45	99.05%	228,242.28	99.32%
1 年以上	4,130.24	1.30%	2,658.30	0.95%	1,571.42	0.68%
合计	**317,313.97**	**100.00%**	**279,057.75**	**100.00%**	**229,813.70**	**100.00%**

如上表所示，公司应付账款的账龄主要在 1 年以内，报告期各期末，1 年以内的应付账款余额占比分别为 99.32%、99.05%和 98.70%，1 年以上的应付账款余额占比分别为 0.68%、0.95%和 1.30%，占比较低。

公司存在少量账龄超过 1 年的应付账款，占比较低，主要是由于部分零散供应商业务单据反馈不及时或对账延迟等原因，导致暂未支付。2019 年公司 1 年以上应付账款余额较 2018 年增加 1,086.89 万元，主要是由于收购深圳富润德所致；2020 年公司 1 年以上应付账款余额较 2019 年增加 1,471.93 万元，主要是由于公司业务量增长，增加金额与业务规模相匹配。

公司账龄 1 年以上的应付账款不存在重大纠纷，无单项金额重大的长账龄应付账款。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债状况分析”之“2、流动负债的构成及变动分析”中将上述事项进行了补充披露。

三、补充披露应付账款余额前五大供应商与发行人前五大供应商的匹配情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

报告期内，公司应付账款前五大供应商与采购额排名前五大供应商的匹配情况如下：

单位：万元

2020 年度/2020 年 12 月 31 日					
应付账款前五名	**金额**	**占比**	**采购额前五名**	**金额**	**占比**
安徽国力物流有限公司	6,535.92	2.06%	浙江舟山久油能源有限公司	26,521.09	2.11%
合肥市康健物流有限公司	5,520.21	1.74%	浙江沈氏省心物流科技有限公司	23,979.82	1.91%
浙江沈氏省心物流科技有限公司	4,963.11	1.56%	安徽国力物流有限公司	19,459.78	1.55%
合肥市长久汽车运输有限公司	4,711.26	1.48%	合肥市康健物流有限公司	19,416.57	1.55%
杭州长安民生物流有限公司	4,631.97	1.46%	上海新兄弟物流有限公司	15,616.43	1.24%
合计	**26,362.47**	**8.31%**	**合计**	**104,993.68**	**8.37%**
2019 年度/2019 年 12 月 31 日					
应付账款前五名	**金额**	**占比**	**采购额前五名**	**金额**	**占比**
浙江舟山久油能源有限公司	6,111.17	2.19%	上海新兄弟物流有限公司	17,774.41	1.95%
上海郑明现代物流有限公司	4,280.69	1.53%	浙江舟山久油能源有限公司	15,404.97	1.69%
合肥市康健物流有限公司	4,179.72	1.50%	合肥市康健物流有限公司	14,499.82	1.59%
安徽国力物流有限公司	4,112.65	1.47%	安徽国力物流有限公司	12,429.57	1.37%
洋浦俊武物流有限公司	3,446.42	1.24%	江苏满运软件科技有限公司	11,535.95	1.27%
合计	**22,130.65**	**7.93%**	**合计**	**71,644.73**	**7.88%**
2018 年度/2018 年 12 月 31 日					
应付账款前五名	**金额**	**占比**	**采购额前五名**	**金额**	**占比**
合肥市康健物流有限公司	4,680.45	2.04%	合肥市康健物流有限公司	19,097.03	2.35%
安徽国力物流有限公司	3,404.61	1.48%	上海新兄弟物流有限公司	15,575.17	1.92%
中铁快运股份有限公司济南分公司	3,091.91	1.35%	安徽国力物流有限公司	10,703.26	1.32%
青岛捷成物流有限公司	2,372.83	1.03%	成都和君物流有限公司	9,458.78	1.17%
合肥市长久汽车运输有限公司	2,327.81	1.01%	上海东源新地物流有限公司	6,798.12	0.84%
合计	**15,877.61**	**6.91%**	**合计**	**61,632.37**	**7.60%**

如上表所示，报告期内，公司应付账款余额前五大供应商与采购额前五大供应商存在一定差异，主要是受不同供应商的付款周期及四季度采购占比不同的影响。

2018 年应付账款前五名供应商中，中铁快运股份有限公司济南分公司、青岛捷成物流有限公司和合肥市长久汽车运输有限公司非前五大供应商但均为公司重要供应商。中铁快运股份有限公司济南分公司和青岛捷成物流有限公司因业务单据或发票传递不及时，导致付款周期延长。合肥市长久汽车运输有限公司因第四季度业务占比较高，导致尚未支付的金额增加。

2019 年应付账款前五名供应商中，上海郑明现代物流有限公司和洋浦俊武物流有限公司非前五大供应商但均为公司重要供应商，因业务单据或发票传递不及时，导致付款周期延长。

2020 年应付账款前五名供应商中，合肥市长久汽车运输有限公司和杭州长安民生物流有限公司非前五大供应商但均为公司重要供应商，因第五大和第六大供应商的信用期短于前两者，导致合肥市长久汽车运输有限公司和杭州长安民生物流有限公司应付余额的排名提前。

综上所述，报告期内公司应付账款余额前五大供应商与采购额前五大供应商存在差异，主要受供应商信用期及业务单据或发票传递不及时的影响所致，具有合理性。

四、申报会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、通过网络公示信息检查了发行人报告期内主要供应商的基本情况，并对报告期内主要供应商进行了现场走访，实地查看供应商的现场情况，向供应商了解双方的交易情况；

2、了解并分析了发行人报告期各期末应付账款余额的变动情况，与采购规模匹配的合理性；

3、获取并检查了发行人主要供应商的合同，了解主要供应商给予发行人的信用政策及信用期情况在报告期内是否发生变化；

4、获取发行人应付账款账龄明细表，核对发行人报告期各期末应付账款的账龄，并对波动情况进行分析；

5、访谈发行人财务负责人，了解账龄在 1 年以上的应付账款未支付的原因，确认发行人与供应商是否存在纠纷或潜在纠纷；

6、对发行人主要供应商进行了函证，包括交易金额、报告期各期末的余额，对未回函金额执行替代程序；

7、比较分析报告期各期应付账款前五大供应商与采购额前五大供应商的匹配性，并分析差异情况的合理性。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对应付账款余额与采购金额具有匹配性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、报告期内，除浙江舟山久油能源有限公司给予发行人的信用政策有所调整外，其他主要供应商给予发行人的信用政策和信用期未发生变化；

3、发行人对账龄 1 年以上应付账款金额报告期波动具有合理性，不存在重大纠纷或潜在纠纷的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、报告期内，发行人对应付账款余额前五大供应商与采购额前五大供应商存在一定差异，差异具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 22. 关于预收账款、合同负债

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司预收账款余额分别为 7,091.46 万元、9,365.98 万元、0.00 万元，主要为预收服务款和预收货款。报告期各期末，公司无账龄超过 1 年的重要预收账款。

（2）公司于 2020 年 1 月 1 日起将原计入预收款项 17,431.16 万元重分类至合同负债，2020 年末公司合同负债余额增长较大，主要系公司油卡销售及无车承运业务收入增长导致预收客户款项增加所致。

请发行人：

（1）补充披露合同重要收款节点及收款比例，预收款项或合同负债金额是否能够覆盖已发生的成本支出；

（2）补充披露发行人预收客户款项后，客户修改或取消订单的处理方式，是否可能因预收款项无法覆盖已支出成本导致订单亏损，报告期内亏损订单具体情况及亏损原因，请针对性进行风险提示；

（3）补充披露预收款项和合同负债与合同金额、收入金额的匹配性；

（4）补充披露预收款项账龄结构，1 年以上预收款的主要对象及订单基本情况（如有），相关收入确认时点的准确性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露合同重要收款节点及收款比例，预收款项或合同负债金额是否能够覆盖已发生的成本支出

公司主要为企业客户提供全流程的供应链管理服务，报告期内，公司通常在与客户签订的供应链管理相关服务合同中约定具体服务价格或定价方式，各项业务主要以订单为单元进行结算，根据实际提供业务量计算服务收入，并在对账完成后向客户收取服务款项。除生态创新业务中的部分业务存在预收款情形外，公司其他业务场景中在多数情况下均为客户提供了信用账期，要求采购方在订单完成或收到发票后一段时间内进行结算。

报告期内，公司生态创新业务下主要业务类型重要收款节点及收款比例如下：

业务场景	业务类型	重要收款节点及收款比例
生态创新业务	油卡销售业务	多数合同中要求采购方全额预付油款
	延保卡销售业务	要求购买方全额预付延保卡销售款
	其他	多数合同中为采购方提供了信用账期

报告期内，对于存在合同中要求预收服务款或货款的业务，公司预收账款或合同负债可以覆盖已发生的成本支出。

二、补充披露发行人预收客户款项后，客户修改或取消订单的处理方式，是否可能因预收款项无法覆盖已支出成本导致订单亏损，报告期内亏损订单具体情况及亏损原因，请针对性进行风险提示

报告期内，公司生态创新业务下修改或取消订单情况如下：

业务场景	业务类型	订单修改或取消情况
生态创新业务	油卡销售业务	报告期内，未发生修改或取消订单的情况。在多数合同中，要求足额预付油款后才能下单，因此，不存在亏损订单的情况。
	延保卡销售业务	该项业务已于 2018 年停止，报告期内的预收账款或合同负债余额均为历史期间预收延保卡销售款按照延保服务

业务场景	业务类型	订单修改或取消情况
		期摊销后的余额。因此，不存在客户修改或取消订单及亏损订单的情况。
	其他	当客户修改或取消订单时，公司会参照实际发生的成本向客户收费。公司按照项目对收益进行管理，报告期内，不存在项目亏损情况。

报告期内，对于存在合同中要求预收服务款或货款的业务，公司预收账款或合同负债可以覆盖已发生的成本支出。因公司通常会足额收取预收款或在实际成本发生时向客户收取费用，相关订单修改或取消情形不会导致公司出现亏损。

三、补充披露预收款项和合同负债与合同金额、收入金额的匹配性

报告期内，公司通常在与客户签订的供应链管理相关服务合同中约定具体服务价格或定价方式，不对合同总额作出约定，根据订单信息完成具体业务并对账后确定交易金额，且多数业务为客户提供信用账期，因此，公司预收款项和合同负债与整体合同金额较难匹配。

报告期内，公司预收款项、合同负债与营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
预收账款及合同负债期末余额	17,431.16	9,365.98	7,091.46
营业收入	1,403,622.64	1,034,643.58	958,666.40
期末余额/营业收入	1.24%	0.91%	0.74%

报告期内，公司预收账款和合同负债占当期营业收入的比例相对较低，主要是由于公司多数业务采用信用收款模式。2019 年，预收账款余额占比较 2018 年有所增长，主要是由于 2019 年开展预收账款模式的油卡销售业务，使得预收账款增加 1,634.92 万元导致的。2020 年合同负债余额占比较 2019 年有所增长，一方面是由于新开展的网络货运业务中客户根据自身结算安排，预付了部分运输费，使得合同负债增加 3,041.99 万元；另一方面是由于随着油卡销售业务发展，对应合同负债较上年有较大增长 1,965.88 万元。预收账款和合同负债金额及占比的增加是不同业务发展的结果，预收账款和合同负债的金额与收入具有匹配性。除延保业务外，其他业务预收账款和合同负债可以在较短时间内结转为营业收入。

四、补充披露预收款项账龄结构，1 年以上预收款的主要对象及订单基本情况（如有），相关收入确认时点的准确性

报告期各期末，公司预收款项、合同负债账龄情况如下：

单位：万元

账龄周期	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	16,364.56	93.88%	6,259.96	66.84%	1,703.43	24.02%
1 年以上	1,066.60	6.12%	3,106.01	33.16%	5,388.03	75.98%
合计	**17,431.16**	**100.00%**	**9,365.98**	**100.00%**	**7,091.46**	**100.00%**

如上表所示，报告期内，公司 1 年以上的预收款项和合同负债占比分别为 75.98%、33.16%、6.12%，占比逐年下降。公司 1 年以上预收款项和合同负债主要由延保卡销售业务产生，销售对象为终端消费者，该项业务已于 2018 年停止，报告期内的预收账款或合同负债余额均为历史期间预收延保卡销售款按照延保服务期摊销后的余额。该项业务收入按照延保卡对应延保期间，分期摊销确认收入，收入确认时点准确。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债状况分析”之“2、流动负债的构成及变动分析”中对上述事项进行了补充披露。

五、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人涉及预收款项或合同负债的合同，查看合同重要收款节点及收款比例，并与实际收款节点及收款比例进行比对分析；

2、查阅发行人涉及预收款项或合同负债的合同，了解客户修改或取消订单的处理方式，分析发行人是否可能因预收款项无法覆盖已支出成本导致订单亏损，报告期内是否存在亏损订单；

3、将预收款项和合同负债与收入金额进行匹配分析；

4、获取预收款项账龄信息，分析 1 年以上预收款的主要对象及订单基本情况，结合《企业会计准则》，分析相关收入确认时点的准确性。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人采用预收模式的预收款项或合同负债金额不存在无法覆盖已发生成本支出的情况；

2、报告期内，发行人对不存在可能因预收款项无法覆盖已支出成本导致订

单亏损的情形、报告期内不存在预收客户款项后的亏损订单的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、报告期内，发行人对预收账款和合同负债占当前营业收入的比例较低；

4、报告期内，发行人对营业收入的确认符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 23. 关于股份支付

申报材料显示，报告期各期，公司应股权激励确认股份支付金额分别为 659.01 万元、699.05 万元和 1,129.56 万元。

请发行人补充披露相关股权激励涉及股份公允价值的确定依据、计算过程及合理性，股份支付费用计提的准确性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、股份支付相关会计处理情况

公司在被激励对象服务期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具在授予日的公允价值，将当期取得的服务计入当期费用，同时计入资本公积。

报告期内，公司因股权激励确认的股份支付情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
股份支付金额	1,129.56	699.05	659.01
利润总额	57,523.53	35,429.08	30,356.41
股份支付金额占利润总额的比例	1.96%	1.97%	2.17%

公司按照被激励对象股份授予成本及公允价值差额，按照约定期限进行平均摊销，确认股份支付费用，股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。2018-2020 年，公司确认股份支付金额分别为 659.01 万元、699.05 万元、1,129.56 万元，占当期利润总额的比例分别为 2.17%、1.97%、1.96%，对公司业绩影响较小。

（一）股权激励涉及股份公允价值的确定依据、计算过程及合理性

公司于 2017 年 2 月 28 日、2018 年 1 月 31 日、2019 年 11 月 30 日和 2020 年 6 月 30 日授予股权激励，其所涉及的股份公允价值及确定依据如下表所示：

项目	2017 年 2 月 28 日	2018 年 1 月 31 日	2019 年 11 月 30 日	2020 年 6 月 30 日
评估股权价值（万元）（a）	673,545.76	1,063,000.00	1,100,000.00	1,100,000.00
注册资本（万美元）（b）	6,423.04	8,680.08	9,164.14	9,164.14
每注册资本公允价值（人民币/美元）（c=a/b）	104.86	122.46	120.03	120.03
评估方法	收益法	收益法	市场法	市场法

对于 2017 年 2 月 28 日及 2018 年 1 月 31 日授予的股权激励，由于评估时点与公司类似的行业内上市公司较少且近期类似的并购案例较少，因此不适宜选择市场法作为估值方法，由于公司未来收益期和收益额可以预测，其预期收益承担的风险可以量化，因此适合采用收益法确定股份公允价值。在使用收益法评估股份的公允价值时，通过计算企业未来预期现金流量和采用适宜的折现率，将预期现金流折算为现时价值，得到股份的公允价值。对于 2017 年 2 月 28 日及 2018 年 1 月 31 日授予的股权激励，所涉及的股份公允价值经评估分别为 104.86 元/每注册资本及 122.46 元/每注册资本。

对于 2019 年 11 月 30 日及 2020 年 6 月 30 日授予的股权激励，由于评估时点与公司类似的行业内上市公司较多，可比公司的股价及经营和财务数据相关信息公开，具备资料的收集条件，因此能够采用市场法估值。在采用市场法对上述日期授予的股份公允价值进行估值时，获取并分析行业内上市公司的经营和财务数据，计算恰当的价值比率，在与公司进行比较分析的基础上，确定公司的股份公允价值为 120.03 元/每注册资本。

各授予日计算权益工具公允价值所采用的股权公允价值与近期的 PE 增资价格或股权交易价格对比列示如下：

股权激励授予日期	股权激励评估价格（人民币/注册资本美元）	PE 增资时间	PE 增资价格（人民币/注册资本美元）
2017.2.28	104.86	2017.8.24	115.64
2018.1.31	122.46	2018.7.4	123.95
2019.11.30	120.03	2019.6.30	124.73

2017 年 8 月 24 日 PE 增资价格较 2017 年 2 月 28 日股权激励评估的价格增加约 10%，主要是由于 2017 年公司业绩较好，净利润较同期有所增加所致。其他各期价格相差均较小，报告期内公司股份公允价值的确定具有合理性。

（二）股份支付费用计提的准确性及会计处理

1、授予员工权益工具的公允价值

公司聘请了独立评估机构结合授予权益工具的条款和条件作出估计，对授予员工的权益工具的公允价值进行了评估。

权益工具评估中涉及的主要参数如下：

项目	2017 年 2 月 28 日	2018 年 1 月 31 日	2019 年 11 月 30 日
波动率（%）	40.75-69.42	31.67-38.44	38.22
无风险利率（%）	2.71-2.90	3.47-3.55	2.43
预计期限（年）	1.00-3.00	1.08-2.08	0.25

根据评估结果，各期授予的权益工具的公允价值如下：

授予日	授予数量（份）	归属日（注 1）	授予日权益工具公允价值（元/份）
2017 年 2 月 28 日	741,381	2022 年 12 月 31 日	65.08
2018 年 1 月 31 日	71,517	2022 年 12 月 31 日	76.77
2019 年 11 月 30 日	185,188	2022 年 12 月 31 日	72.64
2020 年 6 月 30 日	47,188	2022 年 12 月 31 日	72.35

注 1：对上市满一年的日期最佳估计。

2、各会计期间股份支付费用计算

根据上述评估的授予日权益工具公允价值，考虑可行权权益工具最佳估计数量，确定出股份支付费用总额，并在等待期内平均摊销，具体摊销过程计算如下：

授予日	等待期间	授予日权益工具公允价值（元/份）a	可行权权益工具最佳估计数量 b（注 1）	确认股份支付费用总额（万元）c=a*b	等待期天数 d	每天确认股份支付费用（万元）e=c/d
2017 年 2 月 28 日	2017.2.28-2022.12.31	65.08	526,381	3,425.69	2,132	1.61
2018 年 1 月 31 日	2018.1.31-2022.12.31	76.77	50,777	389.82	1,795	0.22
2019 年 11 月 30 日	2019.11.30-2022.12.31	72.64	166,696	1,210.68	1,127	1.07
2020 年 6 月 30 日	2020.6.30-2022.12.31	72.35	47,188	341.41	914	0.37

注 1：权益工具最佳估计数量为考虑离职率以及业绩达标率等条件后对可行权权益工具数量的最佳估计。

公司各会计期间股份支付费用确认情况如下：

授予日	每天确认股份支付费用（万元）a	2018 年		2019 年		2020 年	
		确认天数 b	确认费用（万元）c=a*b	确认天数 d	确认费用（万元）e=a*d	确认天数 f	确认费用（万元）g=a*f
2017 年 2 月 28 日	1.61	365	586.48	365	586.48	366	588.09
2018 年 1 月 31 日	0.22	334	72.53	365	79.26	366	79.48
2019 年 11 月 30 日	1.07	-	-	31	33.31	366	393.25
2020 年 6 月 30 日	0.37	-	-	-	-	184	68.74
合计	-	-	**659.01**	-	**699.05**	-	**1,129.56**

3、股份支付的相关会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，等待行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积；可立即行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日，即股份支付协议获得批准的日期，按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

针对上述股权激励，公司已根据测算的股份支付金额，作为股份支付成本计入当期成本和费用，相应增加资本公积，符合《企业会计准则——股份支付》规定。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、发行人股权激励及其他制度安排和执行情况”之“（二）股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响及上市后的行权安排”中进行补充披露。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取了相关合资经营合同、公司章程股权激励政策的主要条款，确认股权激励相关信息；

2、检查管理层对股份支付授予日的判断和等待期的认定是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、获取权益工具授予日公允价值的评估报告，并邀请内部评估专家复核评价估值方法、过程和结果是否合理；

4、检查管理层对等待期内每个资产负债表日可行权权益工具数量的最佳估计是否合理；

5、重新计算股权激励事项在等待期内的每个资产负债表日应确认的服务成本金额，与管理层计算的金额进行比较；

6、对股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理进行分析，就确认股份支付时点的公允价值与同期公司估值情况是否存在重大差异进行了核查；

7、检查管理层对股份支付的披露是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理；发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

问题 24. 关于财务规范性

申报材料显示，报告期内，发行人存在通过个人卡进行收付款、无真实交易背景票据转让、开具增值税普通发票并进行冲销、与海尔集团财务有限责任公司存在业务往来等情形，且存在现金交易和第三方回款等情况。

请发行人：

（1）补充披露通过子公司控制的个人卡、非受发行人控制的个人卡进行收付款的账户数量、账户具体情况，相关账户纳入财务核算的具体情况；

（2）补充披露发行人相关子公司开展无真实交易背景票据转让的原因，是否存在被处罚的可能；

（3）补充披露报告期内第三方回款金额及占比逐年提高的原因及合理性，发行人相关内部控制是否有效，第三方回款涉及的交易是否真实存在；

（4）补充披露存在上述财务不规范行为是否表明发行人内部控制和会计基础工作存在重大缺陷，是否影响发行人的独立性，是否构成本次发行上市的实质性障碍。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露通过子公司控制的个人卡、非受发行人控制的个人卡进行收付款的账户数量、账户具体情况，相关账户纳入财务核算的具体情况

1、通过发行人子公司控制的个人卡进行收付款

报告期内，公司子公司上海飞升存在使用一张个人卡进行对外收付款的情形，该个人卡主要用于收取零星服务费、向供应商支付运输费用及向员工支付报销款项等，并均已及时入账，不存在未入账核算的情形。具体涉及主体及个人卡情况

如下：

所涉主体	个人姓名	个人卡号	个人卡使用期间
上海飞升	朱安义	622848033809845****	2019 年 4 月 1 日-2019 年 7 月 12 日

报告期内，公司子公司上海飞升通过个人卡对外收付款项及财务核算情况如下：

单位：万元

具体收支内容	2019 年度收支金额（支出用负数显示）	纳入核算科目
1.1 考核赔偿款	4.94	营业外收入
个人卡收款合计	4.94	-
个人卡收款占当期营业收入的比例	0.0005%	-
2.1 成本-人工成本	-32.37	主营业务成本
2.2 成本-运费	-2,062.48	主营业务成本
2.3 手续费	-0.14	财务费用
成本、运费合计	-2,094.99	-
成本、运费占营业成本的比例	0.22%	-
3.1 代收往来款	2,047.22	其他应收、其他应付等往来科目
3.2 代付往来款	-286.25	其他应收、其他应付等往来科目

公司已于 2019 年 7 月规范个人卡对外收付行为，并不再使用该个人卡结算公司业务，该个人卡已注销。

2、通过非受发行人控制的个人卡进行收付款

公司子公司贵州沛吉、上海贝业通过个人账户收取款项所涉及相关个人账户及财务核算情况如下：

单位：万元

所涉主体	账户数量（个）	具体收支内容	收支金额			纳入核算科目
			2020 年	2019 年	2018 年	
贵州沛吉	1	收货款	-	78.60	-	主营业务收入
上海贝业	4	收货款	11.64	123.99	29.75	主营业务收入
	29	代付往来款	-150.40	-314.15	-224.46	其他应收等往来科目
	12	代收往来款	152.40	332.15	204.46	其他应付等往来科目

“个人卡收款”为公司子公司贵州沛吉、上海贝业正常业务开展过程中个人账户向客户收取服务款后再转给贵州沛吉、上海贝业，具有偶发性，所涉金额较小，均已及时入账并对应真实业务和收入，贵州沛吉、上海贝业并未实际控制相

关个人账户，仅在公司公户实际收到相关款项时记账核算。

“代收、代付往来款”主要是为应对宜家等下游客户集中促销期间临时性增加的运力需求，公司子公司上海贝业通过个人账户为部分供应商零散运力采购进行垫资，在将相关款项支付给个人账户时即入账核算，待上海贝业与供应商结算后再通过相关个人收回垫资款项，在相关个人将款项支付给上海贝业时即入账核算。该等代收代付往来款均已及时入账，不存在未入账核算的情形，上海贝业并未实际控制相关个人账户，仅在公司公户实际收付相关款项时记账核算。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度情况”之“（一）报告期内发行人存在的内控瑕疵和整改措施”中进行补充披露。

（二）补充披露发行人相关子公司开展无真实交易背景票据转让的原因，是否存在被处罚的可能

公司子公司中亚宝丰上游供应商主要为航空运力供应商，通常只接受电汇付款，不接受承兑汇票付款，为提高资金使用效率提前回笼资金以满足日常经营需要，中亚宝丰于 2018 年 9 月将从债务人处收到在宁波银行股份有限公司开立的银行承兑票据 305 万元背书转让给天津万天林泽科技有限公司，而后天津万天林泽科技有限公司将该等款项以转账方式转回中亚宝丰。

公司子公司上海飞升上游供应商主要是运输公司或车队，其经营规模和资金承受能力有限，通常不愿接受承兑汇票付款，为提高资金使用效率提前回笼资金以满足日常经营需要，上海飞升在 2019 年 4 月至 10 月期间，将从债务人处收到的银行承兑票据 962.69 万元背书转让给瑞安市和鑫弘金属材料经营部、上海达杉贸易有限公司和上海杉卉实业有限公司等三家公司，而后前述公司将款项以转账方式转回上海飞升。

根据《中华人民共和国票据法》（以下简称“《票据法》”）第十条规定，票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系；另外根据最高人民法院 2019 年 11 月 8 日发布的《全国法院民商事审判工作会议纪要》第 101 条说明，票据贴现属于国家特许经营业务，合法持票人向不具有法定贴现资质的当事人进行“贴现”的，该行为应当认定无效，贴现款和票据应当相互返还。当事人不能返还票据的，原合法持票人可以拒绝返还贴现款。

根据上述法律规定和最高人民法院司法解释，鉴于向中亚宝丰和上海飞升提供银行承兑汇票贴现的天津万天林泽科技有限公司、瑞安市和鑫弘金属材料经营部、上海达杉贸易有限公司和上海杉卉实业有限公司均不具有办理票据贴现业务的资质，中亚宝丰和上海飞升上述无真实业务基础的票据转让违反了《票据法》的规定。

《票据法》第一百零二条规定，有下列票据欺诈行为之一的，依法追究刑事责任：（一）伪造、变造票据的；……（七）付款人同出票人、持票人恶意串通，实施前六项所列行为之一的。第一百零三条规定，有前条所列行为之一，情节轻微，不构成犯罪的，依照国家有关规定给予行政处罚。

中亚宝丰和上海飞升的无真实业务背景背书转让的银行承兑汇票均为真实票据，不存在伪造、变造，且不存在作为出票人向关联方、供应商或其他第三方开具无真实交易背景的商业票据并通过票据贴现获取银行融资的情形；发行人子公司转让票据的目的为加快资金回笼，不存在骗取资金的情形；相关票据到期后均已兑付给相关收票方，未发生行使票据追索权的情形。

基于上述情况，尽管中亚宝丰和上海飞升在无真实交易背景的情况下转让银行承兑汇票的行为违反《票据法》规定，但该等行为未涉及依据《票据法》规定应受到刑事处罚或行政处罚的情形。

2021 年 3 月 31 日，中国人民银行上海中心支行出具《情况说明》，确认上海飞升报告期内不存在受到行政处罚的情况。2021 年 4 月 7 日，中亚宝丰背书转让的 305 万元汇票的开票行宁波银行股份有限公司北京分行出具《情况说明》，确认中亚宝丰银行承兑汇票背书转让业务正常办理，未发生纠纷和违约的情况。

公司子公司无真实交易背景的票据并未涉及依据《票据法》规定应受到刑事处罚或行政处罚的情形，且公司子公司已分别获取中国人民银行上海中心支行出具《情况说明》和宁波银行股份有限公司北京分行出具《情况说明》，故判断公司子公司未来存在被处罚的可能性较低。

公司已对无真实交易背景的票据转让进行了整改，并不再发生票据使用不规范的行为。同时，公司已于 2021 年 4 月 1 日出具承诺：“截至承诺出具日，相关承兑汇票均已全部清偿结算完毕，不存在任何违约情况。自 2018 年 10 月，公司下属子公司中亚宝丰未再发生不规范使用票据的行为；自 2019 年 11 月起，公司

下属子公司上海飞升未再发生不规范使用票据的行为。截至承诺函出具之日，公司及下属子公司制定的票据使用等有关内控制度能够得到有效执行，公司及下属子公司将严格执行票据规范使用相关制度，不再发生类似情况。”

公司无真实交易背景的票据背书转让行为不存在后续影响或重大风险隐患，不属于重大违法行为，不会对本次发行构成实质障碍。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度情况”之“（一）报告期内发行人存在的内控瑕疵和整改措施”中进行补充披露。

（三）补充披露报告期内第三方回款金额及占比逐年提高的原因及合理性，发行人相关内部控制是否有效，第三方回款涉及的交易是否真实存在

报告期内，公司第三方回款占各期营业收入的比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
法定代表人、实际控制人	329.03	361.86	125.54
实际控制人直系亲属	47.00	-	-
同一集团/实际控制人控制其他企业	12,332.32	147.72	153.93
保理业务付款	-	-	3.74
其他	24,826.92	15,051.42	11,757.30
第三方回款合计	**37,535.27**	**15,560.99**	**12,040.51**
第三方回款占收入的比例	2.67%	1.50%	1.26%

报告期内，公司第三方回款金额分别为 12,040.51 万元、15,560.99 万元、37,535.27 万元，占当期营业收入比例分别为 1.26%、1.50%、2.67%，占比较小；公司第三方回款主要系应个别客户要求通过第三方回款，对于主要第三方回款客户均取得客户出具的代付款确认依据，公司第三方回款具有合理的原因，符合自身经营模式、行业经营特点，具有必要性和商业合理性；第三方回款的付款方与发行人、实际控制人及其关联方不存在关联关系。

2019 年度，公司第三方回款金额较 2018 年度增加 3,520.49 万元，占当期营业收入的比例提高 0.24 个百分点，主要系公司对客户浙江立久佳运动器材有限公司和顶康科技有限公司的第三方回款金额增加所致。出于客户自身资金周转调拨及付款习惯的原因，浙江立久佳运动器材有限公司、顶康科技有限公司通过其公司员工或股东亲属向公司支付部分应支付款项，并向公司出具了委托付款确认函。随着公司对上述客户收入规模的扩大，2019 年，公司对上述两家客户的第

三方回款金额合计较上年增加 3,003.20 万元，是当年第三方回款金额上升的主要原因。

2020 年度，公司第三方回款金额较 2019 年度增加 21,974.27 万元，占当期营业收入的比例提高 1.17 个百分点，主要系公司对客户宁夏伊品生物科技股份有限公司及其子公司和顶康科技有限公司第三方回款金额增加所致。出于客户自身资金周转调拨及付款习惯的原因，宁夏伊品生物科技股份有限公司及其子公司部分款项通过同一集团控制的主体向公司回款，顶康科技有限公司通过股东向公司支付部分款项，并向公司出具了委托付款确认函。随着公司对上述客户收入规模的扩大，2020 年，公司对上述两家客户的第三方回款金额合计较上年增加 20,043.15 万元，是当年第三方回款金额上升的最主要原因。报告期内，宁夏伊品生物科技股份有限公司和顶康科技有限公司第三方回款金额列示如下：

单位：万元

公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宁夏伊品生物科技股份有限公司	12,229.29	-	-
顶康科技有限公司	19,701.29	11,887.43	10,507.86
合计	**31,930.59**	**11,887.43**	**10,507.86**

报告期内，公司建立并不断完善内部控制制度，针对第三方回款情形，公司采取的具体内控措施包括：

1、公司制定了《资金管理规范》，明确了收付款清账原则，要求付款方名称与客户主数据信息一致方可收款清账，若因业务需要必须发生，需有战略协议约定或出具公司委托书方可收款清账。后公司进一步对《资金管理规范》进行修订完善，明确若因业务需要必须发生第三方回款，仅限于个体工商户、自然人控制企业的法定代表人或实际控制人、同属同一集团等情形。

2、建立第三方回款登记制度，每次收到第三方支付的款项时及时与客户和付款方进行三方对账，确保财务核算真实准确。

报告期内公司第三方回款金额及占比逐年提高主要是客户自身资金周转调拨及付款习惯的原因导致，具有合理性。报告期内，公司第三方回款的内控制度健全有效，第三方回款涉及的交易均真实存在。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“4、应收账款”中进行补充披露。

（四）补充披露存在上述财务不规范行为是否表明发行人内部控制和会计

基础工作存在重大缺陷，是否影响发行人的独立性，是否构成本次发行上市的实质性障碍

报告期内，公司虽存在上述不规范行为，但公司已采取了一系列整改措施规范上述不规范行为，加强对财务及业务人员专业技能和风险意识培训，进一步健全了相关内控制度并严格执行，且未对公司经营情况和财务状况产生重大不利影响。截至 2020 年 12 月 31 日，相关事项均已整改完毕，并能够持续符合规范性要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在审计范围受到限制的情形，不存在影响发行条件的情形，不存在业绩虚构情形。

综上，公司存在的财务不规范行为已得到有效整改和纠正，公司相关内部控制制度健全且被有效执行，不会影响公司独立性，未构成本次发行上市的实质性障碍。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度情况”之“（一）报告期内发行人存在的内控瑕疵和整改措施”中进行补充披露。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层及相关财务、业务人员，了解发行人通过个人卡进行收付款、无真实交易背景票据转让、第三方回款等财务不规范事项发生的原因、背景及发行人采取的整改措施；

2、对实际受发行人控制的个人卡，调取并查阅个人卡的银行流水明细，并将个人卡银行流水与发行人记账凭证进行核对，确认相关收支是否已及时、准确纳入发行人财务核算范围，并抽取相关记账凭证及后附订单、发票等附件资料进行检查；申报会计师对相关个人进行了访谈，对相关银行卡的收支原因、背景及收支期间、规范及结束情况进行了解，并获取相关个人出具的情况说明；

3、对其他非受发行人控制的个人卡，抽取发行人子公司涉及个人卡收支的财务记账凭证及相关附件，确认相关收支的业务背景、是否已及时、准确纳入发行人财务核算范围，并获取相关人员出具的情况说明；申报会计师对报告期内流入、流出金额超过 10 万元的个人卡持有人进行了访谈（除一名已离职人员无法

取得联系外），对相关个人卡的收支原因、背景及收支期间、规范及结束情况进行了解；

4、对无真实交易背景票据转让行为，获取并查阅发行人子公司的票据明细、财务核算制度以及发行人出具的承诺函，抽取并核对相关票据的记账凭证和原始单据；获取并查阅中国人民银行上海中心支行及相关商业银行出具的《情况说明》；与保荐人和发行人律师对发行人是否存在因该事项被处罚的可能进行讨论；

5、对第三方回款情形，获取并查阅了相关业务合同、确认收入的往来客户不一致的销售明细表，选取部分不一致业务和银行对账单回款记录，追查至相关业务执行记录及资金流水凭证，并获取相关客户代付款确认依据；对主要第三方回款客户进行实地访谈、独立函证，对相关回款涉及业务的真实性、准确性以及相关第三方回款方与发行人是否存在关联关系进行了核查；

6、获取并查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《日日顺供应链科技股份有限公司规范与关联方资金往来的管理制度》《资金管理规范》等相关内部控制制度，执行内部控制测试，确认内部控制制度及流程设计的合理性及执行的有效性。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人个人卡收付款项均已及时入账，不存在资产被个人侵占的情况，相关内控不规范事项已于审计截止日之前规范完毕，审计截止日之后未再发生；

2、发行人已对无真实交易背景的票据转让进行了整改，报告期内所有无真实交易背景的票据转让后均已到期兑付，不存在票据违约的情况，没有发生追索权纠纷。公司的背书转让行为亦不属于《中华人民共和国票据法》规定的应当追究刑事责任或行政处罚的情形，不存在后续影响或重大风险隐患，不属于重大违法行为，后续因该事项被处罚的可能性较小，不会对本次发行构成实质障碍的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、报告期内，发行人第三方回款系因客户自身资金周转调拨及付款习惯的

原因产生，符合公司所在的行业特点和经营模式，具有必要性及商业合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致，第三方回款的付款方与发行人、实际控制人及其关联方不存在关联关系。报告期内，发行人第三方回款金额及占比逐年提高，主要受个别客户收入规模增长所致，公司已采取必要措施规范控制第三方回款；

4、发行人已建立健全相关财务内控制度，内部控制和会计基础工作不存在重大缺陷，不会影响发行人的独立性，不会构成本次发行上市的实质性障碍。

问题 25. 关于计入经常性损益的政府补贴

申报材料显示，2020 年，发行人子公司云顺科技及其子公司按照奖补标准计提扶持资金共计 7,186.55 万元，并冲减营业成本，相关政府补助计入经常性损益。

请发行人：

（1）补充披露发行人对上述计入经常性损益的大额政府补贴的会计处理是否合规，是否符合《企业会计准则》规定；如被认定为非经常性损益，对发行人扣除非经常性损益后净利润的影响；

（2）补充披露上述政府补贴是否可能持续，对发行人未来经营业绩的影响，请充分披露相关风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露发行人对上述计入经常性损益的大额政府补贴的会计处理是否合规，是否符合《企业会计准则》规定；如被认定为非经常性损益，对发行人扣除非经常性损益后净利润的影响

计入当期损益的政府补助中，因与正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受，从而未作为非经常性损益的项目如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
网络货运业务运营成本补贴	7,186.55	-	-

上表所示网络货运业务运营成本补贴主要为云顺科技及其子公司收到的网络货运业务扶持资金，云顺科技及其子公司将相关补贴冲减营业成本。

（一）网络货运业务运营成本补贴的背景

公司于 2019 年 12 月设立云顺科技，并于 2020 年 1 月取得网络货运平台资质，开展网络货运业务。公司于 2019 年下半年计划开展网络货运业务时，与青岛市城阳区人民政府签订了战略合作框架协议，双方根据交通运输部、国家税务总局联合印发的《网络平台道路货运运输经营管理暂行办法》共同建设“云顺通网络货运平台”项目。云顺科技于 2020 年 2 月、2020 年 3 月与青岛市城阳区城阳街道办事处签订相关协议，约定青岛市城阳区城阳街道办事处对云顺科技项目按照项目形成的市区两级经济贡献给予奖补，该奖补是对云顺科技运营成本的补贴，补贴标准为在合作协议附表所示的奖励标准的限额内，按照营业成本的 7%拨付扶持资金。

（二）网络货运业务运营成本补贴的会计处理

《企业会计准则第 16 号-政府补助》第四条规定如下：“政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”第九条规定如下：“与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：（一）用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；（二）用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”网络货运业务运营成本补贴主要是针对云顺科技运营成本的补贴，并非用于构建或以其他方式形成长期资产，因此属于与收益相关的政府补助。且由于该项补助主要用于补偿企业已发生的成本，公司按照企业会计准则的规定，直接冲减相关成本。

另外，根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》（2017 年修订）第六条规定：“政府补助同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业能够满足政府补助所附条件；（二）企业能够收到政府补助。”《企业会计准则第 16 号——政府补助》应用指南（2018）指出，政府补助为货币性资产的，应当按照收到或应收的金额计量。如果企业已经实际收到补助资金，应当按照实际收到的金额计量；如果资产负债表日企业尚未收到补助资金，但企业在符合了相关政策规定后就相应获得了收款权，且与之相关的经济利益很可能流入企业，企业应当在这项补助

成为应收款时按照应收的金额计量。由于已经满足与政府协议中规定的条件，且根据政府补助的历史发放情况公司预计能够收到政府补助，云顺科技按照合作协议书中约定的补贴标准确认应收政府补助的金额，符合《企业会计准则》及相关指引的规定。

综上所述，云顺科技确认应收政府补贴满足企业会计准则的相关规定。

（三）网络货运业务运营成本补贴计入经常性损益的合规性分析

根据证监会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的规定：“……非经常性损益通常包括以下项目：……（三）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外。”另外，根据财政部《上市公司执行企业会计准则案例解析 2020》中的讨论：“在现阶段实务操作中，如果计入当期损益的政府补助与公司正常经营活动相关且是公司商业盈利模式的一部分，则可认定为经常性损益。”

公司认为，云顺科技收到的网络货运平台政府补助符合计入经常性损益的规定，具体考虑如下：

1、与公司正常经营业务密切相关。网络货运业务为新兴的业务模式，在该业务模式下，公司需要向客户开具税率为 9%的运输业务增值税专用发票，但从供应商（个人司机）端无法获得可抵扣进项税的增值税发票，因此导致经营毛利为负。政府对公司经营成本的补助是该行业公司盈利的重要来源。

2、符合国家政策规定。公司与青岛市城阳区人民政府根据交通运输部、国家税务总局联合印发的《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》共同建设“云顺通网络货运平台”项目。青岛市城阳区城阳街道办事处负责落实国家、省、市、区关于项目引进及产业技术、人才、资金、企业上市、出口等一系列扶持政策的兑现，也制定了具体的扶持资金拨付标准。因此，该政府补助符合国家政策规定。

3、按照一定标准定额或定量持续享受。根据《项目合作协议书》及其补充协议的约定，享受扶持资金政策的期限为 5 年，协议到期后双方可继续协商续期；协议中亦明确了该扶持资金是对云顺科技运营成本的补贴，补贴标准为在奖补标准限额内发放。因此，云顺科技享受的扶持资金是按照一定标准定额或定量持续享受的。

在目前可查询 A 股上市公司中，如 A 股上市公司中储发展股份有限公司、传化智联股份有限公司开展的类似业务均按照“与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用”的原则入账并认定为经常性损益。其中《中储发展股份有限公司 2020 年度报告》“第十一节财务报告”之“三、关键审计事项”之“（二）政府补助事项”对于网络货运业务所收到政府补助处理方式披露如下：“中储股份于本年收到无车承运政府补助 115,705.61 万元，依据政府相关文件约定的用途，冲减了当期营业成本。”《传化智联股份有限公司 2019 年度报告》“第十二节财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“66、政府补助”中对于平台经营政府补助的披露如下：“根据公司在投资时的可行性分析报告，该等补助是公司盈利模式的重要组成部分，其有无、多寡是影响投资决策的主要因素。该类政府补助是公司商业盈利模式的一部分，可认定为经常性损益。”

综合上述分析，云顺科技的政府补助计入经常性损益符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的相关规定，与同行业公司的处理方式一致，具有合理性。

（四）对发行人扣除非经常性损益后净利润的影响

2020 年度，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 34,219.58 万元，若将上述扶持资金认定为非经常性损益，则 2020 年度发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 31,470.72 万元。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、非经常性损益”中进行补充披露。

二、补充披露上述政府补贴是否可能持续，对发行人未来经营业绩的影响，请充分披露相关风险

2020 年，云顺科技及其子公司按照奖补标准计提扶持资金共计 7,186.55 万元，并冲减营业成本，相关政府补助计入经常性损益。该项政府补助对扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（a）	34,219.58
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（假设扣除此笔补贴后）	31,470.72

项目	2020 年度
对扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的影响金额（b）	2,748.86
比重（b/a）	8.03%

根据《项目合作协议书》及其补充协议，协议有效期为 5 年，即享受扶持资金政策的期限为五年，协议到期后双方可继续协商续期，因此该项政府补助具有一定的可持续性。如上表所示，该项政府补助在公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润中的占比低于 10%，不会对公司财务状况造成重大影响。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、非经常性损益”和“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（五）政府补助的不确定性风险”中进行补充披露。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取并查阅相关政府补助文件及协议；

2、结合网络货运平台相关政策背景，公开渠道查询市场案例及其他地区补贴政策，就相关会计处理是否符合国家政策、发行人是否按照一定标准定额或定量持续享受等与发行人进行讨论；

3、获取了云顺科技收到的政府补贴明细表，对政府补助金额进行了核查，对该项政府补助对扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的影响进行了测算；

4、查阅网络货运业务相关政策背景及法规依据，了解相关业务开展模式，确认相关补贴与云顺科技正常经营业务密切相关；

5、对云顺科技网络货运平台政府补助的会计处理是否符合《企业会计准则》进行分析。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：

发行人子公司云顺科技网络货运平台政府补助的会计处理符合《企业会计准则》的规定，计入经常性损益合理，符合相关文件要求。该笔政府补助在公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润中的占比较低，预计不会对发行人

未来业绩产生重大不利影响，发行人已在招股说明书相关章节中对相关风险进行了披露。

问题 26. 关于其他财务事项

请发行人：

（1）量化分析并补充披露报告期内预付款项增长较快的原因及合理性，与发行人业务规模是否匹配；

（2）补充披露其他应付款的账龄结构，是否存在账龄较长的应付长期资产采购款项、未及时结算的原因；

（3）补充披露其他应付款中待支付人工成本产生的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》规定；

（4）补充披露报告期内融资租赁的具体情况，相关认定和会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

（5）补充披露未决诉讼相关预计负债的具体情况，预计负债计提是否充分；

（6）补充披露递延所得税资产明细科目的含义及产生原因，仅在 2018 年计提预提费用、2019 年计提预提返利的原因及合理性；

（7）补充披露发行人关于资本承诺的处理是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定；

（8）是否存在申报财务报表与原始财务报表不一致的情形，如是，请披露具体情况及产生的原因、影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 相关要求，详细说明对发行人相关银行账户资金流水核查情况，详述具体的核查范围、异常的标准及确定依据，核查程序、核查证据，结合前述情况说明发行人是否存在体外资金循环情形，是否存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形，并发表明确意见。

回复：

一、量化分析并补充披露报告期内预付款项增长较快的原因及合理性，与发行人业务规模是否匹配

报告期各期末，公司预付款项按性质分类如下：

单位：万元

款项性质	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31

	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
运费	6,044.64	-7.95%	6,566.80	793.74%	734.75
仓储费	4,434.75	54.16%	2,876.73	245.60%	832.39
货物采购款	1,857.44	100.00%	-	-	-
延保费	709.00	-50.30%	1,426.58	-40.32%	2,390.52
其他	273.88	-68.68%	874.48	56.76%	557.86
合计	**13,319.71**	**13.41%**	**11,744.59**	**160.09%**	**4,515.52**

公司预付款项主要包括公司预付运费、仓储费、货物采购款、延保费等。报告期各期末，公司预付款项账面价值分别为 4,515.52 万元、11,744.59 万元和 13,319.71 万元，受公司业务并购拓展及与供应商的结算节奏变动等因素影响，呈逐年上升趋势。

1、2019 年末，公司预付运费较 2018 年末增加 5,832.05 万元，主要原因是公司于 2019 年收购了上海飞升和深圳富润德，上海飞升和深圳富润德与供应商所采用的结算模式中存在部分预付款项，使得公司 2019 年预付运费余额较 2018 年有较大增加。2020 年末，公司预付运费余额与 2019 年末相比基本保持稳定。

2、在一线市场优质仓储资源抢手、仓库租赁价格不断上升的背景下，为更好的支持公司仓干配装一体化解决方案的能力建设，公司通过调整付款节奏的方式抢占优质仓储资源，也使得各年末公司预付仓储费余额有所增加。

3、货物采购款系公司在 2020 年生态创新服务下新增的智能仓集成业务产生，依合同约定公司在合同生效时点需预付一定比例的款项。2020 年末，该业务预付款项的金额为 1,857.44 万元，主要为预付的货物采购款。

4、报告期各期末，公司预付的延保费逐年下降，主要原因是延保卡销售业务已于 2018 年停止，报告期内的预付延保费余额均为历史期间预付延保费按照延保服务期摊销后的余额，随着剩余摊销期限缩短，预付延保费余额逐年下降。

综上所述，公司报告期各期末预付款项增加较快，与报告期内公司的业务并购拓展及经营策略调整相匹配，变动具有合理性。

二、补充披露其他应付款的账龄结构，是否存在账龄较长的应付长期资产采购款项、未及时结算的原因

报告期各期末，公司其他应付款账龄结构如下：

单位：万元

账龄期间	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

账龄期间	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	49,345.95	72.15%	65,037.01	78.83%	45,870.63	73.15%
1 年以上	19,048.27	27.85%	17,464.10	21.17%	16,832.78	26.85%
合计	**68,394.22**	**100.00%**	**82,501.11**	**100.00%**	**62,703.40**	**100.00%**

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的其他应付款按性质划分列示如下：

单位：万元

项目	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
押金保证金	10,003.31	52.52%	8,804.72	50.42%	7,406.30	44.00%
应付长期资产采购款	8,280.03	43.47%	2,133.06	12.21%	1,926.19	11.44%
应付股权收购款项	-	-	5,183.07	29.68%	6,049.42	35.94%
其他	764.93	4.02%	1,343.25	7.69%	1,450.87	8.62%
合计	**19,048.27**	**100.00%**	**17,464.10**	**100.00%**	**16,832.78**	**100.00%**

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的其他应付款主要为押金保证金、应付长期资产采购款和应付股权收购款项。其中，押金保证金为收取供应商的业务履约保证金，按照约定，双方不再合作时退回，因此存在账龄较长的情况。2018 年末及 2019 年末，账龄 1 年以上的应付长期资产采购款项主要为长期资产质量保证金，按照合同约定尚未达到结算和支付时间。应付股权收购款项为报告期外与股权收购相关的应付款项，该等款项已于 2020 年支付。2020 年末，账龄 1 年以上的应付长期资产采购款除前述构成外，还包含公司购买注册号分别为 7308561、7214775、5381587 的三个商标权而产生的其他应付款 5,320.00 万元，按照合同约定尚未达到结算和支付时间。

三、补充披露其他应付款中待支付人工成本产生的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》规定

原招股说明书中对待支付费用的构成及变动分析描述不准确，经核对，待支付费用中不包含待支付人工成本。发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债状况分析”之“2、流动负债的构成及变动分析”之“（7）其他应付款项”中补充修订披露如下：

待支付费用主要是待支付**信息化系统开发测试费用、广告宣传费、咨询费、**租赁费、办公费等款项。2019 年末待支付费用较 2018 年末增加 1,993.28 万元，**一方面是由于公司加大信息化建设投入，待支付的信息化系统开发测试费用增**

加，另一方面是尚未支付的办公费和租赁费等有所增加所致。

报告期内，公司其他应付款中的待支付费用基于公司实际业务产生，变动具有合理性，相关处理符合《企业会计准则》的规定。

四、补充披露报告期内融资租赁的具体情况，相关认定和会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期各期末，公司长期应付款具体情况如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
融资租赁	99.21	164.69	-
合计	**99.21**	**164.69**	**-**

报告期各期末，公司长期应付款余额分别为 0.00 万元、164.69 万元、99.21 万元，占非流动负债的比例分别为 0.00%、0.60%、0.30%，主要是因公司子公司深圳富润德通过融资租赁方式购买资产产生。

（一）报告期内，公司融资租赁的具体情况

报告期内，公司融资租赁业务主要为子公司深圳富润德通过融资租赁方式向百世融资租赁（浙江）有限公司购买沃尔沃牵引车产生，融资租赁详细情况如下：

发生年度	出租人	资产名称	租金总额（元）	租赁期（月）	租赁方式
2017 年	百世融资租赁（浙江）有限公司	沃尔沃牵引车	3,609,663.36	62	融资租赁

注：租金总额为融资租赁合同实际执行总金额。

（二）公司融资租赁的会计处理

公司根据《企业会计准则第 21 号——租赁》相关规定，对融资租入的资产，于承租开始日将租赁资产的公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，其差额作为未确认融资费用，在租赁期内各个期间采用实际利率法进行分摊。或有租金在实际发生时计入当期损益。

公司对上述交易是否构成融资租赁的认定标准，租赁开始日、租赁期的具体会计处理及列报方式如下：

1、融资租赁的认定标准

公司在租赁开始日的最低租赁付款额现值几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值，融资租赁结束公司留购价格极低，相关业务符合融资租赁认定标准。

2、租赁开始日

公司按照固定资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为入账

价值，折现率参照同期银行贷款利率。

公司租赁日账务处理：借记固定资产，未确认融资费用；贷记长期应付款。

3、租赁期

公司按照实际利率法摊销未确认融资费用，将未确认融资费用记入财务费用，支付租金包括支付本金和利息费用两部分。

公司摊销未确认融资费用账务处理：借记财务费用；贷记未确认融资费用。公司支付租金账务处理：借记长期应付款；贷记银行存款。

4、列报

公司未确认融资费用和长期应付款净额在长期应付款报表项目列报，到期日在一年以内的在一年内到期的非流动负债报表项目列报；融资租赁支付的保证金根据流动性在其他非流动资产报表项目列报，到期日在一年以内的在一年内到期的非流动资产报表项目列报。

综上，公司融资租赁相关认定和会计处理符合《企业会计准则》的规定。

五、补充披露未决诉讼相关预计负债的具体情况，预计负债计提是否充分

报告期各期末，其他流动负债具体情况如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
未决诉讼相关预计负债	546.59	867.80	-
非金融机构借款	395.09	543.95	-
预计搬迁负债	-	-	1,090.87
股权转让款	-	-	2,600.98
待转销项税	297.00	-	-
合计	**1,238.68**	**1,411.75**	**3,691.86**

报告期各期末，公司其他流动负债余额分别为 3,691.86 万元、1,411.75 万元、1,238.68 万元。2019 年末公司其他流动负债较 2018 年末减少 2,280.10 万元，主要原因是：①2018 年 12 月 31 日的其他流动负债为武汉仓搬迁费用计提预计负债，2019 年搬迁已经完成，其他流动负债减少人民币 1,090.87 万元；②2018 年末，公司因处置盛丰物流预收的股权转让款，形成其他流动负债-股权转让款 2,600.98 万元，已于 2019 年完成交割。报告期各期末，公司未决诉讼相关预计负债的余额分别为 0.00 万元、867.80 万元、546.59 万元。

截至 2019 年末和 2020 年末，公司及子公司作为被申请人并涉及赔偿的各项未决诉讼的具体情况如下：

单位：万元

序号	案情情况	会计处理	预计负债计提金额	
			2020-12-31	2019-12-31
1	发行人子公司上海广德物流有限公司于 2020 年 7 月收到上海双菱风能电力设备有限公司律师函，要求上海广德向上海双菱支付双方存在争议的租金及水电费 401.71 万元，以及逾期付款利息 275.22 万元。	上海广德于 2020 年末对租金及水电费按照费用归属期间计提应付账款并计入成本费用；将对方要求的逾期利息金额计提预计负债 275.22 万元。	275.22	-
2	公司子公司上海广德物流有限公司于 2020 年 4 月收到与上海鸿材物流有限公司诉讼的二审判决书，要求上海广德向上海鸿材支付因仓库火灾导致的货物损失及诉讼费共计 638.11 万元。	上海广德于 2019 年末对货物损失及诉讼费在收到判决书当期计提预计负债 638.11 万元，2020 年根据调解已经分期赔付 598.09 万元，2020 年末预计负债金额为 40.02 万元。	40.02	638.11
3	公司子公司上海广德物流有限公司于 2020 年 4 月收到与上海雪榕生物科技有限公司起诉书，要求上海广德向上海雪榕支付存在争议的租赁费 289.60 万元，以及违约金 146.13 万元。于 2020 年 11 月收到一审判决书，要求上海广德向上海雪榕支付存在争议的租赁费 289.60 万元及相应利息，以及违约金 24.35 万元。	上海广德已经对租赁费按照费用归属期间计提应付账款并全额计入成本费用；考虑对方可能进行上诉，于 2019 年末和 2020 年末根据对方起诉书中要求支付的租赁费及违约金金额及双方的沟通预计可能赔偿金额计提预计负债 143.77 万元。	143.77	143.77
4	公司子公司苏州广德物流有限公司于 2020 年 9 月收到与上海广仪食品有限公司诉讼的一审判决书，要求苏州广德支付赔偿金额 37.57 万元。	苏州广德于 2020 年末对上海广仪要求赔偿的损失金额计提预计负债 37.57 万元。	37.57	-
5	公司子公司上海飞升国际物流有限公司于 2020 年 5 月收到无锡恒驰中兴开关有限公司起诉书，要求上海飞升向恒驰中兴支付所运输货物重新生产产生费用 162.07 万元。	赔偿金额正在沟通协商中，对方要求赔偿金额为重新生产产生的费用，但并未考虑运输中损坏货物的可收回金额，因此公司认为其要求赔偿的金额不合理，并根据最佳估计预计赔付金额于 2020 年末计提预计负债 50.00 万元。	50.00	-
6	公司子公司上海广德物流有限公司于 2020 年 3 月收到与广州市萝岗区宇豪物业管理服务部诉讼的判决书，要求上海广德向宇豪物业管理服务部支付房屋占用费 87.84 万元及诉讼费 1.05 万元。	上海广德已经对预计支付的房屋占用费计提预计负债 85.92万元。	-	85.92
合计			**546.59**	**867.80**

2018 年末，公司不存在未决诉讼相关预计负债。

公司按履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，对诉讼的案情、裁判结果、案件结果以及索赔情况进行分析，合理估计并确定预计负债的计提金额及归属期间。报告期各期末，公司预计负债计提充分。

六、补充披露递延所得税资产明细科目的含义及产生原因，仅在 2018 年计提预提费用、2019 年计提预提返利的原因及合理性

《企业会计准则第 18 号——所得税》规定采用资产负债表债务法核算所得税，即通过比较资产负债表上列示的资产、负债按照会计准则规定确定的账面价值与按照税法规定确定的计税基础，对于两者之间的应纳税暂时性差异与可抵扣暂时性差异，确认相关的递延所得税负债与递延所得税资产。公司对于可抵扣暂时性差异确认的递延所得税资产主要包括：

1、应税政府补助形成的递延收益

根据《企业会计准则第 16 号-政府补助》，对于与资产相关的政府补助，以及用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的政府补助，应于取得时确认为递延收益，在资产负债表上形成一项负债。而根据《关于财政性资金行政事业性收费政府性基金有关企业所得税问题的通知》（财税【2008】151 号）规定，企业取得的各类财政性资金，除属于国家投资和资金使用后要求归还本金的以外，均应计入企业当年收入总额，即在实际收到政府补助时产生纳税义务，故产生可抵扣暂时性差异。对于该暂时性差异，公司以可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

2、可抵扣亏损

可抵扣亏损是公司部分子公司报告期内存在亏损情况，以其在未来年度可以实现足够的盈利予以弥补亏损的金额确认递延所得税资产。

3、递延收入

公司递延收入系公司因经营的延保业务计提的递延所得税资产。延保业务属于公司生态创新服务，主要内容为向终端用户提供家电等产品延长保修时间等服务。公司根据企业会计准则的收入确认原则，对于延保收入和成本在延保服务提供的期间内摊销确认，但此部分损益已于实际收取延保卡销售价款期间计入应纳税所得额并交纳企业所得税，故产生可抵扣暂时性差异。公司以可能取得用来抵

扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

4、坏账准备

公司按照企业会计准则的规定，按照权责发生制的要求对应收账款、其他应收款计提坏账准备，但对未向主管税务机关申报扣除的坏账准备，未在应纳税所得额计算时扣除，故产生可抵扣暂时性差异。对于该暂时性差异，公司以可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

5、预提返利/费用

预提费用是报告期各期末尚未实际支付且未取得发票等原始凭证的各项费用所计提的递延所得税资产。公司根据谨慎性原则，对所得税汇算清缴前预计无法支付或无法取得发票等扣税凭证的预提费用在计算应纳税所得额时纳税调增，待期后实际支付或取得扣税凭证时予以税前扣除，形成可抵扣暂时性差异。公司以可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。2018 年末，公司对预提费用确认计提递延所得税资产 459.67 万元，并于 2019 年收到发票后进行纳税调减。2019 年及 2020 年，公司加强了成本费用类发票的管控力度，对于实际发生的成本费用要求供应商在约定的期限内及时提供发票等凭证，因此 2019 年末及 2020 年末无相应的可抵扣暂时性差异产生。

2019 年末，公司对预提返利计提递延所得税资产 428.50 万元，系对 2019 年末根据权责发生制原则预提的对杭州菜鸟供应链管理有限公司的销售返利确认的递延所得税资产。公司与杭州菜鸟供应链管理有限公司战略合作项目包括但不限于仓储、干线、配送及各项增值业务，基于良好合作关系，双方按照年度签订相关服务协议，并约定服务价格。双方在 2019 年度签订的销售合同中包含激励政策，根据订单数量给予对方物流费用折扣返利，并据此计提递延所得税资产。2019 年末，公司无法预计此部分返利完成兑现并开具发票的具体时间，出于谨慎性考虑，对于已经计提但尚未兑现的返利确认递延所得税资产。相关返利已于 2020 年全部兑现，2018 年及 2020 年双方销售合同中无相关激励政策，因此公司仅在 2019 年计提了相关递延所得税资产。

6、公允价值变动损益

根据《企业所得税法实施条例》第五十六条规定，企业持有各项资产期间资产增值或者减值，除国务院财政、税务主管部门规定可以确认损益外，不得调整

该资产的计税基础。公司对衍生金融工具、银行理财产品等按照公允价值变动计量的金融资产及金融负债的账面价值与计税基础之间产生的可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产。

七、补充披露发行人关于资本承诺的处理是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定

报告期各期末，公司重要承诺事项如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
已签约但未拨备			
资本承诺	49,040.74	80,212.99	63,693.24

注：资本承诺指公司因已经签订不可撤销的长期资产的采购合同，需要支付但是尚未挂账的款项。

公司对于已签约但未拨备的购建长期资产合同，不在资产负债表中确认，作为重要事项单独披露。同行业可比公司中，中国外运在 2020 年年度报告“第十二节财务报告”之“十三、资本承诺”披露"已签约但未于财务报表中确认的购建资产支出"，飞力达在 2020 年年度报告“第十二节财务报告”之“十四、承诺及或有事项”之“（1）资本性承诺事项”披露"购建长期资产承诺"。

上述同行业可比公司的资本承诺均不在资产负债表上直接反映，而在财务报表附注中单独披露。公司关于资本承诺的处理符合行业惯例。

根据公司购建长期资产合同约定，截至各资产负债表日，与上述资本承诺事项相关的交易尚未发生，公司不享有未发生部分合同标的物的权利，按照《企业会计准则》的相关规定不满足资产初始确认的条件，按合同规定未来交易完成后应支付的款项于各资产负债表日也不满足《企业会计准则》关于负债的定义，因此公司未确认相关资产、负债。《企业会计准则》第 30 号财务报表列报第 39 条要求：“附注一般应当按照下列顺序至少披露（七）或有和承诺事项、资产负债表日后非调整事项、关联方关系及其交易等需要说明的事项。”根据上述准则要求以及上述合同的重要性，公司关于资本承诺的处理符合《企业会计准则》的规定。

八、是否存在申报财务报表与原始财务报表不一致的情形，如是，请披露具体情况及产生的原因、影响

申报财务报表与原始财务报表差异的具体情况及影响如下表所示：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度		2019 年 12 月 31 日/2019 年度		2018 年 12 月 31 日/2018 年度	
	增减额（万元）	变动率	增减额（万元）	变动率	增减额（万元）	变动率
一、资产	-	-	-11,361.02	1.08%	-85.85	0.01%
二、负债	-	-	3,789.83	0.91%	7,487.03	2.25%
三、股东权益	-	-	-15,150.85	2.37%	-7,572.88	1.25%
四、收入（注 1）	-	-	-601.47	0.06%	-30,782.82	3.11%
五、成本费用（注 2）	-	-	7,702.01	0.77%	-22,885.32	2.39%
六、净利润（注 3）	-	-	-8,303.48	24.99%	-7,897.50	26.08%

注 1：收入指营业收入；
注 2：成本费用指利润表中营业收入之后，净利润之前的报表项目汇总；
注 3：净利润指利润总额扣除所得税费用后的金额。

如上表所示，2018 年及 2019 年，申报财务报表与原始财务报表存在差异，相关差异的原因分析如下：

单位：万元

项目	增减额						调整原因
	2019 年 12 月 31 日			2019 年度			
	资产	负债	所有者权益	收入	成本费用	净利润	
收入跨期调整	961.56	936.85	24.71	-601.47	-869.12	267.65	按照权责发生制对跨期收入进行调整。
在建工程完工进度调整	26.58	26.58	-	-	-	-	按完工进度对在建工程进行调整。
费用跨期及税项调整	292.70	1,040.00	-747.30	-	202.88	-202.88	按照权责发生制对跨期费用进行调整；根据调整后应纳税所得额及可抵扣暂时性差异相应调整其他流动资产、递延所得税资产及应交税费。
往来项目重分类调整	1,579.18	1,579.18	-	-	-	-	对应收账款及其他应收款的贷方余额与负债类项目进行重分类；对同一客户或供应商同时挂账且满足抵销条件的应收账款与预收款项、预付款项与应付账款进行抵销。
应收款项坏账准备调整	-1,005.15	-	-1,005.15	-	500.88	-500.88	以预期信用损失模型为基础调整坏账准备。

项目	增减额						调整原因
	2019 年 12 月 31 日			2019 年度			
	资产	负债	所有者权益	收入	成本费用	净利润	
商誉减值准备调整	-12,923.78	-	-12,923.78	-	6,967.40	-6,967.40	对包含商誉的资产组进行减值测试，按可收回金额低于账面价值的金额计提商誉减值准备。
无形资产摊销调整	-266.00	-	-266.00	-	262.77	-262.77	对无形资产摊销金额进行调整。
银行未达账项调整	-26.11	-26.11	-	-	-	-	对银行未达账项进行调整。
递延收益调整		233.33	-233.33	-	-116.67	116.67	对于收到的与资产相关的政府补助，在相关资产使用寿命内分期计入损益，相应调整递延收益。
股份支付费用调整	-	-	-	-	164.45	-164.45	按照相关准则规定对股份支付费用进行调整。
理财产品投资收益调整	-	-	-	-	589.42	-589.42	公司于 2019 年 1 月 1 日执行新金融工具准则，对于 2018 年末分类为可供出售金融资产的理财产品对应的收益，公允价值变动由其他综合收益项目转至公允价值变动损益项目核算。
合计	**-11,361.02**	**3,789.83**	**-15,150.85**	**-601.47**	**7,702.01**	**-8,303.48**	

（续上表）

项目	增减额						调整原因
	2018 年 12 月 31 日			2018 年度			
	资产	负债	所有者权益	收入	成本费用	净利润	
收入跨期调整	-245.42	-2.48	-242.94	-30,782.82	-27,935.50	-2,847.32	按照权责发生制对跨期收入进行调整。
在建工程完工进度调整	2,196.54	2,196.54	-	-	-	-	按完工进度对在建工程进行调整。
费用跨期及税项调整	648.32	1,213.97	-565.65	-	-734.91	734.91	按照权责发生制对跨期费用进行调整；根据调整后应纳税所得额及可抵扣暂

项目	增减额						调整原因
	2018 年 12 月 31 日			2018 年度			
	资产	负债	所有者权益	收入	成本费用	净利润	
							时性差异相应调整其他流动资产、递延所得税资产及应交税费。
往来项目重分类调整	3,742.60	3,742.60	-	-	-	-	对应收账款及其他应收款的贷方余额与负债类项目进行重分类；对同一客户或供应商同时挂账且满足抵销条件的应收账款与预收款项、预付款项与应付账款进行抵销。
应收款项坏账准备调整	-468.28	-	-468.28	-	-104.59	104.59	以账龄作为信用风险特征确定应收款项组合，并采用账龄分析法对应收款项计提坏账准备。
商誉减值准备调整	-5,956.38	-	-5,956.38	-	5,956.38	-5,956.38	对包含商誉的资产组进行减值测试，按可收回金额低于账面价值的金额计提商誉减值准备。
无形资产摊销调整	-3.23	-	-3.23	-	3.23	-3.23	对无形资产摊销金额进行调整。
递延收益调整	-	336.40	-336.40	-	336.40	-336.40	对于收到的与资产相关的政府补助，在相关资产使用寿命内分期计入损益，相应调整递延收益。
股份支付费用调整	-	-	-	-	-406.33	406.33	按照相关准则规定对股份支付费用进行调整。
合计	**-85.85**	**7,487.03**	**-7,572.88**	**-30,782.82**	**-22,885.32**	**-7,897.50**	

九、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 相关要求，详细说明对发行人相关银行账户资金流水核查情况，详述具体的核查范围、异常的标准及确定依据，核查程序、核查证据，结合前述情况说明发行人是否存在体外资金循环

情形，是否存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形，并发表明确意见

（一）核查范围及资金核查重要性水平

1、核查范围

申报会计师根据发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定发行人相关资金流水的核查范围如下：

（1）发行人及其分子公司开立的银行账户

截至报告期末，申报会计师获取的发行人银行账户流水情况如下：

主体数量	银行账户数量	其中：正常户	注销转让户	已取得		报告期内无交易，银行系统无法操作打印		无法取得	
				正常户	注销转让户	正常户	注销转户	正常户	注销转让户
132	496	229	267	222	260	6	2	1	5

发行人报告期内合计拥有 496 户合并范围内银行账户（含正常户及注销转让户）；申报会计师已核查其中 482 户银行流水，8 户因报告期内无交易，银行系统无法操作打印，已录像/拍照证明无交易。

6 户无法取得，其中 5 户注销转让户由于在报告期内已注销，银行预留印鉴已销毁或上交，无法打印银行流水；1 户正常户为香港恒生银行户（已冻结），受疫情影响无法前往现场打印。就上述情形，申报会计师核查该 6 户银行账户对应的报告期各期的当期银行日记账发生额情况列示如下：

公司名称	银行名称	银行账户	销户时间	银行日记账借贷合计发生额（万元）		
				2018 年	2019 年	2020 年
北京中亚宝丰国际物流有限公司	HANG SENG BANK	286-566484-883	续存（账户已冻结）	8,659.93	7,454.85	0.04
YYOX GLOBAL LLC（美国）	BANK OF AMERICA	485011554623	2019 年 8 月 12 日	1,626.93	2,554.16	-
YYOX GLOBAL EXPRESS（香港）	HSBC HONGKONG	817867757-838	2020 年 7 月 17 日	5,017.87	4,112.80	29.52
达达牛全球供应链有限公司 DDN GLOBAL SUPPLY CHAIN CO., LIMITED	HSBC HONGKONG	817867740838	2020 年 1 月 1 日	13,579.80	301.81	-
苏州广德物流有限公司	渣打银行（中国）有限公司苏	501510626086	2018 年 4 月 24	33.29	-	-

公司名称	银行名称	银行账户	销户时间	银行日记账借贷合计发生额（万元）		
				2018 年	2019 年	2020 年
	州新区支行					
上海广福来实业有限公司	中国工商银行上海市九亭支行	1001732519300047081	2019 年 11 月 30 日	-	-	-

经核查，除 YYOX GLOBAL EXPRESS（香港）汇丰银行账户、DDN GLOBAL SUPPLY 汇丰银行账户与北京中亚宝丰国际物流有限公司恒生银行户银行日记账发生额较高，其余已注销户银行交易发生额均处于重要性水平之下。经查阅 YYOX GLOBAL EXPRESS（香港）美国银行户、DDN GLOBAL SUPPLY CHAIN CO., LIMITED 汇丰银行账户及北京中亚宝丰国际物流有限公司恒生银行户的银行日记账明细，发现其过半发生额为代发行人下属子公司贵州沛吉的其他子公司代收代付海外业务款项。

（2）发行人董事、监事、高级管理人员的银行账户

截至报告期末，申报会计师获取了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员（不含部分外部董事监事）的银行账户流水共计 50 户，前述人员出具了提供银行流水真实、完整的声明。

对未获取银行账户流水的，执行了以下替代测试程序：

1）结合对发行人及其子公司报告期内银行流水、银行日记账等的核查，关注外部董事、外部监事是否与发行人及其子公司有除津贴外的异常资金往来。

2）结合对在发行人任职的董事、监事、高级管理人员报告期内的个人银行资金流水的核查，关注外部董事、外部监事是否存在与在发行人任职的董事、监事、高级管理人员之间有异常资金往来。

3）对发行人的主要客户和供应商进行了实地走访、视频走访，访谈中与客户和供应商确认其不存在与公司董事、监事、高级管理人员发生资金往来的情况。

4）对发行人的董事、监事、高级管理人员进行了访谈或由其出具承诺，前述人员不存在占用公司资金、不存在向公司的客户或供应商收付款项、不存在代公司或通过他人代公司支付成本、费用等情形。

经核查，申报会计师认为发行人董事、监事、高级管理人员不存在通过体外资金循环为发行人虚增收入、利润的情形。

2、资金流水核查重要性水平

（1）发行人

申报会计师根据发行人报告期内银行流水的资金流向及金额选取重要性水平，进行重点核查，包括核对银行日记账、记账凭证、银行回单、抽取对应合同等相关文件，核查其真实性及发行人账务处理的准确性。基于风险导向性原则，对与非自然人的资金往来选取发行人及非通过外部收购方式取得的子公司采用单笔收款 500 万元以上、付款 300 万元以上作为核查重要性标准，对于通过外部收购取得的子公司采用单笔收付款 200 万以上作为核查重要性标准，并随机抽取部分重要性水平以下流水进行重点核查；对与自然人的资金往来选取单笔收付款 5 万元以上的大额交易进行重点核查。

（2）在发行人任职的董事、监事、高级管理人员

申报会计师根据在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员（不含部分外部董事监事）报告期内银行流水的金额选取重要性水平，重点核查单笔收付款 3 万元以上的大额交易，抽取对应合同、协议等相关文件，核查其真实性并重点关注是否存在与发行人、董监高、员工、客户或供应商的异常往来。

（二）结合重要性原则和支持核查结论需要的重点核查事项

申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 54 的相关要求对发行人相关银行账户的资金流水执行的重点核查事项如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人建立健全了《融资管理制度》和《资金管理制度》，各非全资子公司在总部下发的《财务敏感操作权限手册》和《财务内控风险跳闸机制》的指引下，制定了《资金拆借管理制度》，对公司的融资活动、资金营运、物资购销等活动进行规范的管理，发行人根据上述制度的要求，对库存现金、银行存款、网银盾管理、银行账户管理、支付审批、资金支付分类等建立了明确的管理规则，权责分离并建立了审批流程，防止资金内部控制不规范的情形。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

申报会计师取得发行人已开立银行账户清单、银行对账单并进行银行函证，将获取的开立账户清单与发行人财务系统中记录的银行账户进行交叉核对，确认银行账户的完整性；并通过大额抽取、随机抽查的方式对报告期内银行日记账明

细和银行流水进行核对，核查资金流水是否均已入账以及流水情况与发行人业务活动是否相关。经核查，报告期内发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

申报会计师按照确定的重要性水平金额抽选发行人报告期内的银行流水样本并与银行日记账进行双向核对，查验银行流水与日记账中相关交易所载金额是否一致，是否存在重大金额差异、大额未达账项等异常情况，验证银行流水及日记账的完整性，金额准确性。取得了所选样本的相关原始交易凭证，从对银行收付款记录追查至交易对应的原始银行收付款回单、记账凭证等。申报会计师就对应的全套交易原始凭证是否完备、记账凭证与银行回单是否一致、记账科目是否准确、是否具有真实交易背景等情况进行了逐笔核查。经核查，报告期内发行人大额资金往来不存在重大异常，亦不存在与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

申报会计师核查了发行人报告期内银行流水，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

同时，申报会计师获取了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、出纳等关键人员（不含部分外部董事监事）报告期内的银行流水，重点核查单笔收付款 3 万元以上的大额交易，并对发行人报告期内的资金流水样本进行交叉核查，以确认上述人员与发行人间是否存在异常大额资金往来。经核查，报告期内发行人与上述关键人员不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

申报会计师查阅发行人报告期内现金日记账，对是否存在现金收支货款的情形进行核查；并对报告期内发行人收入、成本及费用执行穿行测试，对于收入回

款以及成本费用付款情况检查银行流水及银行回单，以确认发行人是否有大额、异常的资金进出情形。经核查，报告期内，发行人现金交易金额较小，主要是少量的现金报销款及零星的费用支出，发行人不存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务如商标、专利技术、咨询服务等的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

申报会计师按照确定的重要性水平金额抽选发行人报告期内的银行流水样本，抽取对应合同等相关文件，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务等情形。经核查，报告期内，发行人大额购买无实物形态资产或服务的情形主要为广告宣传费、品牌咨询费和营销咨询费、商标、收购子公司和筹划上市等需要向中介机构支付的咨询费用，相关交易具有商业合理性。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

发行人实际控制人为海尔集团公司，不适用前述“发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形”。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

报告期内，发行人未进行分红，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员未从发行人获得大额现金分红款。

报告期内，控股股东、实际控制人均为法人，董事、监事、高管、关键岗位人员未从发行人获得大额不合理薪酬。

报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员未转让发行人股权获得大额股权转让款。

申报会计师获取了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员等关键人员（不含部分外部董事监事）报告期内的银行流水，并与发行人相应资金流水进行双向核对。报告期内，在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、出纳等关键人员（不含部分外部董事监事）主要资金流向或用途不存在

重大异常。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

申报会计师获取了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、出纳等关键人员（不含部分外部董事监事）报告期内的银行流水，对单笔收付款3万元以上的大额交易的款项性质、交易对手方的合理性进行分析；访谈发行人董事、监事、高级管理人员，或由其出具声明，确认其是否与关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；走访发行人主要客户、供应商、关联方，确认其是否与发行人董事、监事、高级管理人员存在异常大额资金往来。

经核查，在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

申报会计师核查了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（不含部分外部董事监事）的银行流水，对单笔收付款3万元以上的大额交易的款项性质、交易对手方的合理性进行分析，关注与发行人主要关联方、客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排；核查了报告期内发行人的银行账户流水，并与银行日记账的交易进行核对，关注是否存在第三方收款和第三方付款；同时，与报告期内主要客户、供应商访谈中确认其与发行人关联方是否存在资金往来或其他利益安排的情况。经核查，报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

根据《首发业务若干问题解答》问题54的要求，为判断是否需要扩大资金流水核查范围，申报会计师对如下事项进行了逐一核查：

（1）发行人备用金、对外付款等资金管理不存在重大不规范情形；

（2）发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期虽有所波动，但不存在重大异常变化，与同行业公司亦不存在重大不一致情形；

（3）发行人不存在经销模式；

（4）发行人为供应链管理服务商，不涉及委外加工环节，不涉及委托加工费用大幅变动、单位成本、毛利率大幅异于同行业等情形；

（5）发行人境外销售或境外采购占销售总额或采购总额的比例较低；

（6）发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面不存在疑问；

（7）董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平未发生重大异常变化；

（8）发行人不存在其他异常情况。

经核查，发行人报告期内不存在以上需要扩大资金流水核查范围的情形。

综上，经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人资金管理相关内部控制健全有效，发行人相关银行账户资金流水不存在《首发业务若干问题解答》问题54 相关规定的重大异常情形，发行人相关内部控制健全有效，不存在体外资金循环情形，不存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形。

十、申报会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人预付款项明细表，核查了预付款项的具体对象和具体内容；取得并查阅主要供应商的采购合同、发票等凭证；了解预付款项的性质，针对预付款项余额大幅变动情况逐项落实原因；对主要预付款项对象执行函证程序，并对未回函函证执行替代程序。

2、获取发行人其他应付款账龄明细表，对发行人报告期各期末其他应付款的账龄情况进行了分析；获取并检查了发行人各类型主要供应商的合同，查阅合同中的结算条款相关规定；对发行人主要供应商进行了函证，包括交易金额、报告期期各期末的余额。

3、获取发行人待支付费用明细表，对汇总分类进行核对；访谈发行人财务负责人，了解待支付费用波动的原因。

4、核查融资租赁相关合同，分析主要权利和义务，以及违约责任的相关约定等，判断是否符合融资租赁的确认条件；取得合同、记账凭证等资料，确认该融资租赁业务会计处理是否符合企业会计准则的规定。

5、取得发行人提供的涉诉清单及情况说明，了解未决诉讼及仲裁的进展情况，询问并检查管理层对未决诉讼及仲裁会计处理的相关依据，评价相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求；获取并检查发行人与未决诉讼及仲裁相关的合同、发票、起诉书、判决书以及仲裁裁决书等相关资料；通过裁判文书

网、中国执行信息公开网等公开信息渠道搜索公司涉案情况。

6、获取并查阅递延所得税资产明细表，查阅《企业会计准则》，获取发行人对递延所得税资产的说明，分析其变动原因及合理性。

7、获取并查阅已签约但未拨备的购建长期资产合同，通过公开渠道查询同行业可比公司资本承诺相关会计处理，对发行人资本承诺的处理是否符合行业惯例、是否符合《企业会计准则》规定进行了核查。

8、获取公司原始财务报表，逐笔核对全部差异调整事项的性质及原因，逐项分析差异产生的原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司对报告期各期末预付款项增加较快与报告期内公司的并购行为及经营策略调整相匹配，变动具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

2、报告期内，发行人对尚未支付的账龄较长的应付长期资产采购款项未结算的原因具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

3、报告期内，发行人其他应付款中的待支付费用系发行人正常业务开展产生，其变动具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

4、报告期内，发行人融资租赁的认定和会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

5、报告期内，发行人预计负债计提充分。

6、报告期内，发行人递延所得税资产核算符合《企业会计准则》的相关规定，相关变动具有合理性的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

7、报告期内，发行人关于资本承诺的处理符合行业惯例，符合《企业会计准则》的规定。

8、发行人对存在申报报表与原始财务报表不一致情形的说明与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

（本页无正文，为安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）《关于日日顺供应链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》之签署页）

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：张毅强

中国注册会计师：王　冲

中国　北京

2021年9月16日