北京市嘉源律师事务所
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的
补充法律意见书（一）

嘉源律师事务所
JIA YUAN LAW OFFICES

西城区复兴门内大街 158 号远洋大厦 4 楼
中国·北京

二〇二一年九月

目 录

一、 《审核问询函》问题 1：关于创业板定位 3

二、 《审核问询函》问题 2：关于独立性 59

三、 《审核问询函》问题 3：关于历史沿革 89

四、 《审核问询函》问题 4：关于主营业务 110

五、 《审核问询函》问题 5：关于资质 153

六、 《审核问询函》问题 6：关于行政处罚 166

七、 《审核问询函》问题 7：关于发行人租赁房产 177

八、 《审核问询函》问题 8：关于无形资产 182

九、 《审核问询函》问题 9：关于中介机构独立性 188

十、 《审核问询函》问题 10：关于重大资产收购及注销、转让子公司事项 192

致：日日顺供应链科技股份有限公司

北京市嘉源律师事务所
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的
补充法律意见书（一）

嘉源(2021)-01-434

敬启者：

根据公司与本所签订的《法律顾问协议》，本所担任公司首次公开发行 A 股股票并在深圳证券交易所创业板上市的特聘专项法律顾问，并获授权为本次发行并上市出具律师工作报告及法律意见书。本所已于 2021 年 4 月 28 日就公司申请本次发行并上市出具了嘉源(2021)-01-228 号《北京市嘉源律师事务所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的律师工作报告》及嘉源(2021)-01-227 号《北京市嘉源律师事务所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的法律意见书》（以下简称“原律师工作报告及法律意见书”）。

根据深圳证券交易所于 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，本所就公司本次发行中涉及的有关事宜出具本补充法律意见书。

本所及经办律师依据《中华人民共和国证券法》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等规定及本补充法律意见书出具之日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实

信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本补充法律意见书仅供公司本次发行之目的使用，不得用作任何其他目的之依据。本所同意将本补充法律意见书作为公司本次发行并上市所需要的法定文件，随其他申请材料一起上报，并依法对所出具的补充法律意见承担责任。

除非另有说明，本补充法律意见书所用简称与原律师工作报告及法律意见书中的定义一致。本所律师在原律师工作报告及法律意见书中所作的各项声明，适用于本补充法律意见书。

一、 《审核问询函》问题 1：关于创业板定位

申报材料显示：

（1）公司广泛运用互联网、大数据、人工智能为代表的现代信息技术，为客户提供供应链管理解决方案，主要业务包括：消费供应链服务、制造供应链服务、国际供应链、运力服务以及生态创新服务。

（2）按照《国民经济行业分类》规定，公司所处行业属于 “7224 供应链管理服务”，对应《上市公司行业分类指引》项下的 “L 租赁和商务服务业”之“L72 商务服务业”。根据中国物流与采购联合会出具的《关于日日顺供应链科技股份有限公司的行业认定意见》，认为公司符合《国民经济行业分类》定义的供应链管理服务范畴。

（3）公司于 2017 年发起建立了行业首个大件物流诚信品牌联盟。公司于 2018 年被中国物流与采购联合会评选为“国家智能化仓储物流示范基地”“改革开放四十年物流行业代表性企业”以及“综合服务型 AAAAA 物流企业”。公司于 2019 年被中国交通运输协会评选为“2019 物流业十大科技创新企业”。

（4）报告期内，公司的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%。

（5）公司及下属子公司拥有的 22 项专利且均为自主研发。

请发行人：

（1）结合典型案例，使用通俗易懂的语言，补充披露发行人各类业务的业务实质、工作过程与工作内容、主要客户情况；发行人核心竞争力的体现方式、相关科技创新及技术创新的具体运用及落地形式，各类业务相较于同行业可比公司的竞争优势情况；

（2）结合产业政策和行业标准、技术路线、业务模式、核心技术、研发投入等方面因素，补充披露发行人主营业务与传统运输物流企业的区别和联系；

（3）发行人所获重要奖项均为物流行业奖项，结合同行业可比上市公司营业收入构成情况及行业分类情况，说明未将发行人认定为物流业的原因及合理性，是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂定规定》相关要求；

（4）说明中国物流与采购联合会出具行业认定意见的权威性，其他被其认定为提供供应链管理服务的企业名称及相关情况；

（5）补充披露报告期内使用发明专利的营业收入、净利润及其占比情况，发行人核心技术、在研技术与互联网、大数据、人工智能深度融合的情况，以及其在各项主营业务的运用情况；

（6）结合发行人自身主营业务范围、核心竞争力及同行业可比公司选取的行业定位等情形，围绕创新、创造、创意的生产经营特点及成长性等情况，充分披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》的相关规定。

请保荐人、发行人律师认真核查并发表明确意见，说明针对发行人是否符合创业板定位的核查过程及结论性意见，相关依据是否充分、合理。

回复：

一、结合典型案例，使用通俗易懂的语言，补充披露发行人各类业务的业务实质、工作过程与工作内容、主要客户情况；发行人核心竞争力的体现方式、相关科技创新及技术创新的具体运用及落地形式，各类业务相较于同行业可比公司的竞争优势情况

（一）结合典型案例，使用通俗易懂的语言，补充披露发行人各类业务的业务实质、工作过程与工作内容、主要客户情况

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“二、发行人主营业务的具体情况”之“（一）发行人提供的产品与服务”对发行人各类业务的业务实质、工作过程与工作内容、主要客户情况进行如下补充披露：

报告期内，发行人根据客户在不同场景下的差异化需求，为其提供供应链管理服务、基础物流服务以及生态创新服务。

1、供应链管理服务

发行人的供应链管理服务旨在解决客户在采购、生产制造、销售以及服务交付等环节对于物流、信息流、商流及资金流等方面的流程管理及优化的需求，基于全流程的供应链管理服务能力及以数字化为基础的业务运营管理体系，将供应链方案规划设计及与之配套的信息系统服务、订单管理、报关商检、运力服务、仓储布局及管理、末端用户配送安装服务以及逆向物流等单一、分散的服务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。此外，发行人的供应链管理服务可按照采购及生产制造环节、消费流通及服务交付环节的不同场景需求，分为消费供应链服务以及制造供应链服务，具体如下：

业务分类		客户需求	业务模式及服务内容	客户类型
供应链管理服务	消费供应链服务	主要解决产品从工厂生产下线到交付至经销商或终端消费者的消费流通及服务交付环节中存在的供应链管理需求	根据客户的具体需求对包括供应链方案设计、仓储布局与管理、代理订舱、运输服务、报关商检及清关、末端用户配送、安装服务以及逆向物流等多项服务进行一体化整合，为客户提供定制化的供应链解决方案	主要为品牌商或渠道商，包括海尔、阿里、科勒、宜家、小米、亿健、惠氏等
	制造供应链服务	主要解决原材料、半成品在采购至交付给制造企业的采购及生产制造环节存在的供应链管理需求	根据客户的具体需求，对包括供应链方案设计、信息系统对接、代理订舱、循环取货、报关商检及清关、VMI、线边仓管理、JIT 等多项服务进行一体化整合，为客户提供定制化的供应链解决方案	主要为生产制造企业，包括海尔、隆基、台塑、瑞智（青岛）精密机电、三星机电等

在供应链管理服务过程中，发行人顺应客户全球业务发展的需求，战略性布局国际物流服务网络并打造覆盖海运、空运、铁路、公路及多式联运等多种跨境物流服务模式，以满足客户在生产制造及消费流通环节中对于跨境物流及供应链服务需求。

（1）消费供应链服务

1）业务模式

消费供应链服务主要针对产品从工厂生产下线到交付给经销商或终端消费者的消费流通及服务交付环节所存在的订单管理、库存规划、配送服务以及信息数据对接在内的供应链管理服务需求，依托数字化的运营管理能力对物流基础设施及服务资源进行规划及整合，为客户提供包括供应链方案设计、仓储布局与管理、代理订舱、运输服务、末端用户配送、安装服务、报关商检及清关以及逆向物流在内的全流程供应链管理服务。

与此同时，发行人会根据不同行业的客户在消费流通及服务交付环节的特定供应链管理需求及目标，对前述单一分散的服务节点进行一体化整合，形成了包括家电、家居、健身、出行等行业的差异化供应链解决方案。目前消费供应链服务的典型客户包括海尔、阿里、科勒、宜家、小米、亿健、惠氏等消费行业的品牌商及渠道商。

2）典型案例

以发行人向国内领先的健身器材品牌商客户提供的定制化供应链管理服务为例，发行人的消费供应链服务通常包含供应链方案设计及规划、供应链服务交付以及供应链方案优化迭代等流程，通过前述流程以保障定制化的供应链服务的精准交付。

①供应链方案设计及规划

在信息共享及商流优化方面，发行人针对该客户线上、线下多级经销商独立预测、独立备货所造成的产品滞销或缺货的问题，协助该客户在其工厂所在地布局具备一仓发全国能力的 CDC 仓，并在该客户的核心市场如佛山、成都、郑州、济南、西安设置 RDC 仓覆盖特定销售区域，依托数字化的运营管理能力对客户分散在不同流通渠道的众多库存产品进行集中管理和统一调度，实现不同渠道的库存信息的互通及共享，降低原独立预测、独立备货模式下不同销售渠道因信息不对称所导致的库存滞销或缺货的风险。

在物流和资金流优化方面，发行人基于对客户旗下不同类型、不同规格的健身器材产品（SKU）的销量、销售地域、库存情况等因素进行分析，协助客户将不同 SKU 布局在不同的 CDC 和 RDC，使 SKU 靠近终端需求市场，以此提升物流履约及商品交付时效，并为不同 SKU 设置相应的安全库存水平，有效避免热销产品缺货或对于长尾产品过度备货的风险，从而实现了商流及资金流的优化。

②供应链服务执行交付

发行人结合 2C 订单分散、高频且对交付时效要求高的特征，为客户开放 API 接口并提供系统直连服务，帮助客户实现一键式下单并对分散的订单进行统一线上化管理，

提高了客户订单传输速度以及对订单数据的快速处理效率。此外，发行人将数字化运营管理与物流服务环节相结合，根据客户需求，为其提供涵盖仓储管理、运输服务、末端配送及安装、售后服务以及逆向物流在内的差异化的配套物流服务，主要体现在如下方面：

在仓储管理方面，发行人通过在 OMS 系统内设置优化的订单路由分配规则，由 OMS 将客户的订单需求自动匹配到离消费者最近的仓库发货，保证以最快的时效送达消费者。

在运输服务方面，发行人根据客户订单所涉及的产品型号、规格、数量、发货地及目的地，依托算法模型对运输路由以及所需车辆资源进行动态规划，并通过信息化系统对在途物资进行追踪管理，保障运输服务的质量及效率。

在末端送装及售后方面，针对不同类型的健身器材在安装调试方面存在较大差异，发行人依托完善的送装培训及服务体系，为客户配置具备较为全面安装技能的服务师资源，在为终端消费者配送健身器材产品之时同步为其提供组装及调试服务，免去终端消费者在配送完成后需单独安装调试的问题。与此同时，针对健身行业普遍存在的包括退换货、维修等售后服务的需求，发行人为客户提供健身器材的逆向物流服务，方便消费者快速完成退换货及产品维修，进一步提升终端消费者体验，以此助力客户提升销售转化率。

③供应链服务优化迭代

发行人定期与该客户进行效果沟通复盘会不断迭代优化供应链管理服务。例如，发行人根据各 SKU 的销量表现以及客户在不同阶段对履约时效、用户体验、成本管控等方面的目标及需求，对各 SKU 的仓位布局及相应的备货数量进行动态调整；并通过对所有备货仓的库存的库龄情况进行定期分析，为客户提出包括打折、促销、库存调拨平衡等多种呆滞库存的清理方案，帮助客户优化库存结构及资金的周转率。

（2）制造供应链服务

1）业务模式

制造供应链服务主要针对原材料、半成品从采购至交付给制造企业的采购、生产制造环节所存在的物流及供应链管理需求，紧贴客户以最低库存保障生产的目标，结合客户下游订单、生产排期等因素，特别是在跨境环节中所面临的交接环节较多等影响库存

成本控制和生产连续性的问题，通过向客户提供方案设计，并对信息系统对接、代理订舱、报关商检、清关服务、运输、VMI、JIT 等服务进行整合，为客户提供一体化的供应链管理服务。

与此同时，为更好地支持前述服务的开展，提升客户供应链价值，发行人对仓储管理功能进行拓展，为客户提供原材料库内预加工服务，并在配送环节向客户提供循环包装服务，以提高资源利用效率，助力客户实现降本增效的目标。发行人的制造供应链服务的客户主要为原材料供应商以及生产制造企业，典型客户包括海尔、隆基、台塑、瑞智（青岛）精密机电、三星机电等。

2）典型案例

以发行人向生产压机、电机等零部件原材料供应商提供的定制化供应链管理服务为例，说明发行人为该客户提供定制化及精准交付兼具的制造供应链服务。

①供应链方案设计及规划

针对该客户下游制造厂商所处地理位置较为分散、距离较远，且下游厂商在柔性生产的要求下对供货需求呈现高频次、小批量的特征，发行人通过打通信息系统、提供科学合理的下游需求预测，并为其设计布局 VMI 仓以帮助该客户在满足下游制造商的供货需求的同时有效控制物流成本。

发行人结合该客户下游制造厂商的订单分布、需求频次以及配送时效等因素综合考虑，为该客户在重庆、大连等临近家电产业集群地区设立 VMI 仓，将该客户的库存前置至 VMI 仓进行管理，以快速响应下游制造厂商的供货需求，提升物流服务的履约效率。与此同时，发行人为该客户提供 HUB 系统对接服务，并提供进出存、库龄结构等数据支持，建立起了库存信息共享及统一管理机制，并结合该客户下游制造企业的生产计划、配送时效等因素进行分析，确定各类物料补货策略及相应的安全库存水平，科学指导该客户进行有序补货，在降低库存的同时也减少了临时性零散运输需求、提升整车运输比例。

②供应链服务的执行交付

在供应链方案落地执行方面，发行人为客户提供与之配套的系统对接、运输服务、VMI 仓储进出存管理服务，以保障供应链服务的精准交付。

在系统对接方面，发行人开放 HUB 系统端口，支持客户通过 HUB 系统及时查询不同产品在不同仓库内进出存信息，并结合客户下游订单、生产排期等因素为客户确定不同库存产品的安全库存。

在循环取货方面，发行人综合客户安全库存以及具体订单需求，通过合理的规划将下游制造厂商所需的原材料尽可能以整车的方式提前、有序的运输至 VMI 仓。在该模式下，有利于将客户原本零散的直发运输方式转化为根据下游制造厂商的生产节奏以整车方式有序运输至 VMI 仓，有效降低成本。

在 VMI 仓储管理方面，发行人依托 HUB 系统为客户提供标准化、自动化的扫描收货入库、仓储、拣配、订单跟踪、配送到制造业客户线边库等服务，以支持该客户有效应对下游制造企业的柔性生产、精准配送的需求。

③供应链服务优化迭代

发行人在与客户的定期沟通复盘中，挖掘该客户存在降低货损及成本管控的目标，为该客户设计定制化的四面进叉循环托盘及配套辅材，通过对包装形态进行调整，提升每车的货品存储利用率以及装载率，并加强了对电机、压机等产品的保护，有效减少货损，进一步优化成本。

2、基础物流服务

（1）业务模式

相较于供应链管理服务的多节点、一体化的特点，报告期内，发行人为强化供应链基础服务能力、支持供应链服务的拓展，也向客户提供基础物流服务，以满足客户对于单一环节的物流服务需求。报告期内，发行人向客户提供的基础物流服务主要以点到点的境内外运输服务为主，并根据业务运营模式进一步细分为网络货运服务及普通货运服务。

网络货运业务系公司依托互联网技术搭建了网络货运平台，对分散的货物运输需求、零散的社会运力资源进行整合，以承运人身份与客户签订运输合同承担承运人责任，并通过互联网及算法技术调度合适的承运人委托其完成货物运输。普货运输业务则是发行人以承运人身份与客户签订运输合同，依托稳定合作的运力供应商对运力资源进行有效调度，为客户提供涵盖公路、空运、海运、铁路及多式联运等的境内外运输服务。

发行人基础物流服务的客户主要为从事大宗原材料、商品生产制造或贸易的企业，包括齐鲁云商、晶澳、上海起帆电缆股份有限公司等。

（2）典型案例

以发行人为国内领先的光伏生产企业提供基础物流服务为例，发行人在服务流程上会先获取客户具体运输需求，根据运输需求为客户调度合适的运力，并依托信息技术提升运输服务的交付准确性及效率。

①获取客户需求

由于该客户所处的光伏行业存在淡旺季订单量波动大、运输目的地较偏远且运输路况复杂的情况，因此该客户对运力供应商的弹性运力整合能力和综合交付能力要求较高。发行人获取客户的具体订单后，通过分批次将订单导入 OMS 系统以加强对订单的信息化管理，及时有效处理该客户在旺季的运输需求。

②运输服务执行及交付

发行人依托所积累的不同类型的运力资源，包括道路运输以及铁路运输资源，为客户在日常运营以及需求旺季灵活调度合适的运力，并在特定时期以公铁联运的方式有效解决公路运输供给不足等问题，满足该客户对运力供应商的弹性运力整合能力的要求。在运输执行过程中，发行人运用 TMS 系统、车辆管理 APP，并配合电子围栏、GPS 以及北斗定位等技术，实现不同运输方式和作业环节之间的快速协同和衔接，以及运输服务的精准交付。针对该客户项目地偏远且存在交通限行的路况复杂问题，发行人为该客户设立合适的堆场作为货物中转站点，通过堆场将整车货物进行批次管理，并根据项目地的施工需求分批即时配送，保障了货物交付的即时性，提升了转运效率，满足客户对于综合交付能力的高要求。

3、生态创新服务

在生态创新服务板块，发行人主要围绕终端用户在居家等场景的需求以及车主、司机在车后服务场景下的需求，通过对上游优质合作方的产品和服务资源进行整合，为终端用户及司机、车队提供定制化的增值产品及服务。

发行人近年来发展生态创新服务，主要基于如下业务方面的战略性规划：

打造业务发展新增长点：发行人从事的供应链管理服务以及基础物流服务为其积累了庞大的终端用户资源及以司机、车主为代表的合作资源，发行人在送装服务过程中通过与终端用户的交互沟通以及在与司机、车主的业务合作中，了解到其在居家场景及车后场景中存在的对于定制化产品及服务的需求，发行人通过为其提供定制化产品及服务，建立与终端用户之间的合作粘性，在满足其需求的同时培育业务发展新的增长点。

实现与现有业务的协同发展：发行人利用覆盖全国的末端服务网点及服务资源，及时获取终端用户的个性化需求，将终端用户的需求信息及时传递到前端品牌商及制造厂商，助力其产品迭代优化，促进供应链上下游供需之间的精准匹配，以此深化及拓展与品牌商及制造厂商的业务合作机会。与此同时，发行人开展的车后生态服务，可为司机、车主提供具备性价比的油品、保险、轮胎保养在内产品及增值服务，以此深化与现有司机、车主之间的合作，并有助于吸引更多优质的司机、车主与发行人开展业务合作，为发行人提供供应链管理服务及基础物流服务积累丰富的运力资源。

（1）最后一公里场景服务

1）业务模式

该业务主要是发行人依托覆盖全国 99%区县的末端服务网点的服务资源获取终端用户在居家、健身、出行等多种场景下的个性化需求，并通过对上游优质合作方的产品和服务资源进行整合，提供满足终端用户需求的个性化产品及增值服务，该业务的具体服务模式如下：

流程节点	主要内容
获取用户需求	公司通过服务网点上门服务及线上到家 APP，与终端用户进行沟通交互，并收集用户需求进行分类汇总
场景方案企划	公司根据获取的不同类型的用户需求进行梳理，并结合潜在市场规模及经济效益等维度确定是否正式立项并进行产品及服务的企划
协同资源方	根据立项及企划的产品和服务，签约合适的资源方并委托资源方提供具体的产品及服务
交易及结算	产品及服务主要通过线上商城及到家 APP 上架，服务网点可通过线上商城获取产品及服务信息并结合在服务过程中了解到的终端用户的需求进行下单结算；终端用户根据到家 APP 展示的产品及服务信息按需求下单结算。此外，对于发行人向终端用户提供的少量定制化程度高的服务，发行人与终端用户线下签订协议并根据协议内容完成交付服务，用户验收确认后进行结算
产品及服务交付	在下单结算后，发行人委托资源方向 B 端网点或个人用户提供相应的产品及服务
场景方案迭代	发行人根据服务网点以及到家 APP 的订单情况以及收集终端用户的需求建议进行定期汇总及复盘，对产品及服务方案进行持续迭代升级

2）典型案例

以居家场景为例，发行人的服务师在为新居用户提供家具配送服务过程中了解到用户对于新购置家具的甲醛问题存在担忧，为终端用户推介到家 APP 上的除醛服务，终端用户可根据其实际需求在到家 APP 上下单购买除醛服务；在下单完成后，发行人协同服务商为用户提供上门除醛服务，并在服务完成后提供甲醛含量是否达标检测，在确保服务质量符合标准后发行人与服务商就本次除醛服务进行结算。

此外，针对旧房用户因水电老化存在的对于厨房、卫生间等局部空间改造需求，发行人在获取用户的定制化需求后协同服务商团队为用户提供定制化的室内局部翻新改造方案设计及施工服务。在服务过程中，公司协同服务商团队通过标准化、规范化的作业缩减设计、拆除、装修、验收的作业时间，并且在装修期间通过与用户之间建立透明化的服务互动机制，方便用户及时了解装修进度。在服务完成后，用户根据与发行人签署的协议与发行人结算费用，发行人同步与服务商就其提供的具体服务内容进行结算。

（2）车后生态业务

1）业务模式

车后生态服务主要系发行人依据客户的车后服务需求，通过整合国内燃油、轮胎、保险、车用易耗品等产品及服务资源，为客户提供包括定制商用车销售、油品销售、保险销售及轮胎租赁或保养服务在内的车后场景的定制化产品和增值服务。报告期内，发行人车后生态业务的客户主要为全国性的运力服务提供商以及区域领先的运力服务提供商。

2）典型案例

如下以发行人为长期合作的运力服务供应商提供油品销售及管理服务为例，进一步说明车后生态业务的主要模式及流程：

①需求获取

市场上大部分运力服务提供商主要采用办理实体加油卡的方式为其下属司机提供加油服务，该方式流程繁琐，且往往通过人工对加油数据进行管控，存在管理成本高、管理效率较低的问题。针对前述问题，发行人为该客户提供集成油品贸易、油品信息管

理以及周边配套产品及服务在内的一站式服务，以满足其对于油品的一站式采购及管理需求。

②方案设计

在采购端，发行人与国内主要油品供应商建立起油品采购合作关系，并通过 CEM 系统与其对接，可实现在全国超过 1 万座加油站采购加油服务并获取相关的加油数据。在销售端，发行人对客户主要运输线路进行分析，为客户匹配或新增沿途合作加油站。

③服务执行及交付

在发行人与客户就覆盖的加油站范围达成一致后，发行人与客户签署合同并向其提供油品加油服务。同时，发行人也为客户提供配套的油品管理服务，例如发行人通过 CEM 系统及时获取司机在合作加油站的消费情况，为该客户动态更新油品的“进、出、存”信息，方便客户对油品信息进行统一的追踪管理并通过 CEM 系统与司机使用的业务协同 APP 互连，为司机推送加油站位置及油品实时价格信息。此外，在该方案下发行人围绕客户的油品使用需求，洞察司机对于油品添加剂的需求，并为该客户提供与加油服务相配套的添加剂服务，从而满足对于油品及车后服务的一站式需求。

（二）发行人核心竞争力的体现方式、相关科技创新及技术创新的具体运用及落地形式；

1、发行人核心竞争力的体现方式

发行人的核心竞争力主要体现在如下方面：

（1）领先的市场地位：发行人自 2000 年成立起便专注于为产业客户提供供应链管理服务，凭借遍布全国的物流基础设施及服务资源以及全流程、多场景的供应链管理解决方案能力，发行人在市场上赢得良好声誉及口碑，并且不断提升市场占有率。根据罗戈研究出具的研究报告，按照 2020 年的收入，发行人已经发展成为中国第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。发行人在物流及供应链领域的技术领先性得到业界广泛认可，并牵头承担了科技部国家级重点专项“智慧物流管理与智能服务关键技术”项目，带动行业向物流智慧管理与服务发展。

（2）广泛且稳定的客户基础：发行人顺应现代物流及供应链行业的发展趋势，以物流服务为基础，通过广泛运用互联网、人工智能、数据分析及算法模型，不断提升在订单数据对接处理、仓网规划布局、运输路由优化以及智能化、无人化方面的能力，并且融入供应链管理技术，逐步发展形成全链路、多场景的供应链管理解决方案，有效支持客户在零售全渠道融合以及制造产业升级背景下打造柔性供应链管理能力。经过多年的发展，发行人服务的行业由单一家电行业向家居、健身、出行、冷链、快消、3C 电子等行业拓展，服务场景也由消费供应链向制造供应链延伸，服务地域也从境内向境外拓展，积累了众多知名品牌客户以及丰富的订单资源。

（3）庞大且优质的合作资源方：发行人凭借在供应链领域全流程的服务能力以及领先的市场地位积累了丰富的客户及订单资源，为吸引及整合资源方提供了基础。与此同时，发行人搭建起以数字化为基础的运营管理模式，通过对作业数据进行及时采集及分析，实现对资源的高效配置、服务质量的有效把控以及作业流程的持续优化，提升合作资源方在不同场景下的作业能力。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人凭借丰富的订单资源以及以数字化为基础的业务运营模式连接了 916 座仓库、超过 10 万辆车辆以及超过 6,000 个网点，构建起了覆盖全国、送装同步、到村入户的稀缺物流服务网络。此外，发行人坚持创新驱动发展战略，探索及挖掘资源方的需求，通过搭建包括油品、保险、轮胎保养在内的车后生态服务赋能车队及司机，进一步深化与优质资源方的合作关系。

（4）持续提升的用户体验：公司通过向终端用户提供配送与安装一体的高质量服务，有效解决了大件消费品送货和安装通常涉及两次上门服务的问题，极大提升终端用户的体验。与此同时，发行人凭借供应链运营管理系统以及面向消费者的到家 APP，为终端消费者构建起物流信息共享以及用户反馈评价同步的渠道，持续深化与终端消费者互动，契合全渠道零售转型背景下“以消费者为中心”发展方向。

（5）持续增长的业绩表现：发行人以开放且复杂的消费供应链为主场景，持续巩固其在消费供应链领域的领先市场份额以及竞争优势，并顺应中国制造产业升级以及国内国际双循环的发展趋势，向制造供应链业务拓展，并战略性布局跨境服务能力，以满足客户对于在生产制造及消费流通环节中对于跨境物流及供应链管理服务的需求。报告期内，发行人的营业收入分别为 95.87 亿元、103.46 亿元以及 140.36 亿元，实现了 21.00%的复合增长率，进一步彰显了发行人的核心竞争力对公司业务拓展及业绩增长的有力支撑。

2、相关科技创新及技术创新的具体运用及落地形式

发行人所处供应链管理服务行业系基于现代信息技术对供应链中的物流、商流、信息流进行设计、规划、控制和优化，发行人一直以来都将现代信息技术在供应链及物流服务各个方面的应用作为技术应用与研发的重点，因此其行业特点决定了其核心技术主要以应用类为主，系对作业环节及作业流程所遇问题进行针对性创新及研发，主要集中在数字化能力建设以及科技化创新应用两个方面。其中数字化能力建设包括推进供应链全流程的数字化布局、对大数据管理平台进行迭代升级以及对供应链模型进行优化；科技化创新应用包括对物流设备及设施进行自动化及智能化改造使作业能力得到提升。

（1）数字化能力建设

1）供应链全流程的数字化布局

发行人数字化能力的建设以推进供应链全流程的数字化布局为主线，通过集成了包括 OMS、WMS、WCS、TMS 以及 CDK 在内的业务中台系统，实现对订单管理、仓储、运输、末端送装服务等供应链核心业务环节的业务数据及信息的实时采集，利用数据对供应链作业节点进行追踪管理，提升作业效率和准确性。此外，发行人加大对于业务中台系统的核心功能模块的数字化及智能化升级，使之具备更强大的数据处理及分析能力，为内部运营流程的优化、管理效率的提升提供有力支持，具体情况如下：

核心功能模块	主要功能优化
订单分配	运用大数据实时计算和规则引擎技术，对订单的配送地址、商品信息、送货类型等基础物流要素信息进行详细解析，对订单进行拆解或合并，并自动规划最优配送路由，生成满足业务需求的备货、出库、配送、签收等任务并动态计算各流程节点的时效
运力调度	通过运用电子地图、路径优化算法、GPS/北斗定位、大数据实时计算、规则引擎等技术，实现运输路由规划的自动调整和配车的自动管理。系统将运输任务按线路分类汇总，统计实时货量，再根据阈值判断是否满足转运或直送要求，从而实现配送路由的动态调整。路由确定后，系统根据对运力类型、订单类别、货品种类、客户、体积、重量等变量进行分析后自动将订单与运力资源进行匹配生成配送计划，极大的提升了人工经验模式下对于车辆等运力资源的配置效率，优化了配送成本，提高了运输效率
仓储管理	在入库过程中，通过最优库位智能算法，自动推荐最优上架库位，实现对仓储面积的充分利用；在库内管理时，提供智能移库指导建议，实现对库内库存布局的优化；在出库过程中，通过智能拣货、路径规划功能，优化拣货顺序及路径，提升出库效率 与此同时，公司不断提升仓储的自动化、智能化作业能力，在原有的 WMS 基础上配合使用 WCS，WCS 所具备的智能算法对仓储作业任务实现智能分解及规划，协调仓内所有智能设备高效有序的运行
末端送装服务管控	在派单到车过程中，根据货量、时效、位置、车型等关键因素，发行人基于大数据实时计算技术对履约时效和配送成本进行规划，有效提高配送效率、降低

核心功能模块	主要功能优化
	配送成本。在用户预约过程中，运用智能语音与智能短信技术，通过 AI 识别通话内容高效确定上门送装时间，降低逐单派车、电话预约、系统操作等繁杂重复工作上的人工投入；在服务师排程过程中，CDK 系统可根据用户预约时间与配送地址，动态计算生成服务排程单，减少服务师配送距离与等待时长，缩短配送时效；在用户签收过程中，通过 GIS 地图及电子围栏技术，锁定服务师签收位置，有效防止虚假签收

2）大数据管理平台

公司基于大数据管理平台，对运营过程中的多源数据进行采集及整合，并依托大数据技术及建模分析能力自动计算生成与作业质量、履约时效以及运营效率相关的多维数据指标，为公司的作业流程、资源配置的优化提供了科学指导建议，有效加强供应链的精细化运营管理，提升供应链整体运营管理效率，具体情况如下：

①业务指标动态分析：对多业务系统的数据及信息进行采集、计算和分析，实现对订单节点的执行进度进行实时监控，对执行不满足时效的节点以及运营异常情况及时进行提示。

②决策支持能力：发行人基于大数据管理平台的快速建模能力构建数据分析体系，通过将海量且多样化的业务数据进行挖掘分析生成指标分析报告、固定报表、自定义报表等多维度可视化的运营分析数据，为管理层以及不同业务节点的负责人制定运营管理决策提供依据，提升业务整体运营效率。

③预测和规划：基于对历史业务数据的分析和挖掘，结合运筹规划和算法技术提供包括库存预测、到货预测、智能调度以及智能排班在内的数据决策辅助功能，为作业流程优化、运营管理效率提升提供了基于数据洞察的建议。

3）供应链模型优化

公司凭借自身的数据分析建模能力，依托供应链规划软件，为客户和公司运营提供供应链规划解决方案。

在仓网布局优化方面，发行人以仓储网络资源为基础，结合客户的供应链服务需求、产品类别、历史销量、销售区域、未来规划等因素，为客户设计出符合客户的目标成本及履约效率要求下对应的仓储网络规划（包括仓储数量、区位及覆盖范围）、布货策略（解决不同 SKU 在 CDC-RDC-TC 的具体布货）以及智能补货（计算不同 SKU 的安全库位水平）在内的仓网优化方案。此外，发行人也会综合现有仓储布局的覆盖情况、配

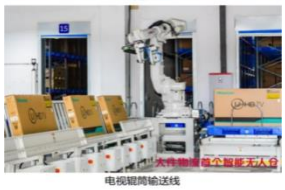
送时效要求及运营效率，对存量仓库的数量及位置定期进行统筹计算，以边际效率的提升为结果导向，持续优化自身的仓储网络结构。

在运输路由优化方面，发行人通过获取客户的运输节点（起运点，中转点及配送点）、运输量以及运输产品在内的相关订单信息，根据客户货量变化以及运输成本的变化，动态计算满足时效要求及成本约束条件的车型和线路，配置至 TMS 系统并执行运输任务。以发行人为一家从事食品饮料生产制造企业制定供应链运输优化方案为例，发行人针对该企业存在的运输线路排程问题，针对循环取货、循环送货等业务场景搭建线性规划模型，根据资源配置及成本优化的原则，求解计算出车辆车型与取送货点，提升车辆装载率，优化运输路由，从而帮助客户实现降本增效的目标。

（2）科技化创新运用

在科技化创新运用方面，公司以自主研发为立足点，并结合外部合作等方式，运用互联网、人工智能相关技术对现有物流装备进行自动化及智能化的改造升级并与系统软件集成，打造在仓储、运输等环节的自动化或无人化的作业能力以及提升作业数据的实时采集及共享能力。以发行人于 2020 年 6 月开始运行的国内首个大件物流智能无人仓（日日顺物流即墨仓）为例，发行人通过对多种类型的机器人、智能装备及仓储控制系统（WCS）进行集成，实现仓储“进、出、存”作业环节的自动化、智能化。

仓储作业环节	自动化运用	使用的智能化设备及作业优势	场景图片
入库环节	自动化装卸	由 AGV 无人叉车、智能桁车等设备与智能装车软件系统相融合集成自动化装卸系统，能有效减少装卸车环节人工作业场景，提升作业效率以及作业安全性	 AGV无人叉车 桁架式自动装卸车

仓储作业环节	自动化运用	使用的智能化设备及作业优势	场景图片
	自动化输送搬运	运用 AGV、皮带式输送线、辊筒式输送线等成套设备，在相关控制系统管理控制下，能够在不同仓储及物流操作环境中实现产品自动化输送、搬运，节省人力成本，提升作业质量及搬运效率	 AGV自动导引车 辊筒输送线  电视辊筒输送线
	自动扫描识别	依托于全景扫描站系统，通过视觉识别技术可自动称重、自动测量产品尺寸、自动识别货物信息，并同步传输给系统，提升数据扫描及读取效率和准确性，解决大件产品运动中的信息采集难题	 全景扫描站(DWS)系统
	智能码垛	依托于关节机械手码垛设备搭配视觉控制系统，可根据货物信息及托盘、容器规格，按照垛型算法对产品码放的垛型进行优化设计，以提升仓库利用率，并控制机械手自动码垛，提升作业效率	 机械手码垛系统
存储管理环节	高效密集存储	依托于 AGV 智能存储系统、堆垛机自动化立库存储系统、四向穿梭车密集式货架存储系统，结合不同产品及业务模式的特点提供不同的存储方案，以提升仓储利用率，具体如下： 1、AGV 智能存储：利用移动货架实现多深位、多层、多库位的存储管理，解决中小件存储效率低，提升仓库利用率，并通过 AGV 实现货物自动搬运以及货到人拣选及货物在库的密集存储； 2、堆垛机自动化立库存储系统充分利用高层货架储存单元货物，通过窄巷道堆垛机在控制系统的控制下，进行货物入库和出库作业，可有效利用仓库面积和空间； 3、四向穿梭车密集式货架存储系统通过多进深货架存储单元货物，提升存储效率，通过四向穿梭车在控制系统控制下实现货物的平面搬运、跨层搬运和提升机上下搬运	 AGV存储系统 堆垛机立库存储系统 穿梭车存储系统

仓储作业环节	自动化运用	使用的智能化设备及作业优势	场景图片
	自动盘点	依托于自动称重盘点系统和计算机视觉智能盘点系统，可在 AGV 出入库搬运过程中对货品信息进行采集、存储及分析，实现对货品的动态盘点	 视觉盘点系统 称重盘点系统
出库环节	智能分拣	依托于龙门机械手、关节机器人及分拣控制系统，配合定制化治具（如：吸盘、夹抱、电视治具等）实现大件产品的自动拆垛拣选，根据订单线路通过混码算法系统实现自动集货，并同步完成货物自动贴面单等作业	 关节机械手 智能龙门机械手
	自动化出库交接	AGV 机器人在 AGV 调度系统和 WCS 控制系统的管理控制下，可按照订单出库需求，并根据数字化月台系统的指令将货物自动搬运至指定位置，完成货品的备货及交接	 AGV智能集单系统

（三）各类业务相较于同行业可比公司的竞争优势情况

1、供应链管理服务

公司在供应链管理服务的主要竞争优势在于：1）自成立至今已深耕供应链管理领域超过二十年，在柔性供应链管理打造方面积累了丰富的经验及洞见，具备为客户提供覆盖生产制造及消费流通环节的定制化的供应链方案设计能力，以及全流程供应链管理服务的精准交付能力；2）服务行业覆盖家电、家居、健身、出行、冷链、快消以及 3C 电子等行业，形成了广泛且稳定的客户基础；3）搭建了覆盖全国、送装一体、到村入户的国内物流服务网络，可为全国 2,840 个区县的终端用户提供送装一体服务，并通过与全球知名的船公司、铁路平台公司、航空公司以及订舱代理商合作开通超过 700 条海运航线、50 条铁路线路和 1,500 条空运线路，构建起了触达超过 550 个境外港口、150 个境外国家的国际物流服务网络，打通境内外服务网络及资源，满足客户在生产制造及消费流通环节中对于境内外供应链管理的需求。

2、基础物流服务

发行人在基础物流服务板块所形成的竞争优势在于：1）发行人建立了线上线下、境内境外相融合的运力组织模式，能够高效整合运力资源，结合客户的个性化需求，为客户提供包括公路运输、海运、空运、铁路运输及多式联运在内的具备价格竞争力的运力服务；2）发行人为司机及车队提供具备性价比的油品、保险以及轮胎保养等产品和增值服务，建立起了赋能司机及车队的车后服务支持体系，有利于深化与现有运力资源方的合作并吸引更多的运力储备资源，进一步支撑业务的拓展。

3、生态创新服务

公司在生态创新服务的主要竞争优势在于可凭借覆盖全国 99%区县的送装服务网络以及连接超过 10 万辆的合作车辆，为开展生态创新业务提供了用户及客户基础及与之沟通交互的机会，使公司能精准把握终端用户和资源方的需求，为其提供满足其需求的产品及增值服务。

二、结合产业政策和行业标准、技术路线、业务模式、核心技术、研发投入等方面因素，补充披露发行人主营业务与传统运输物流企业的区别和联系

（一）发行人主营业务与传统运输物流企业之间的联系和区别

从业务演变角度而言，发行人成立于 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，发展初期以向海尔集团提供仓储、运输及配送等物流服务为主。随着物流行业的发展以及客户需求的不断演化，发行人从为单一家电制造产业提供从工厂到用户的物流服务的企业逐步发展为向众多行业客户提供覆盖方案设计、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的供应链管理解决方案的服务商。

根据《物流企业分类与评估指标（GB/T 19680-2013）》对于物流企业类型划分，运输型物流企业是以从事运输业务为主的企业，因此运输型物流企业所涉及的服务内容及服务环节相对单一。根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）对于供应链管理服务的定义，供应链管理服务是指基于现代信息技术对供应链中的物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化，将单一、分散的订单管理、采购执行、报关退税、物流管理、资金融通、数据管理、贸易商务、结算等进行一体化整合的服务。发行人所从事的供应链管理服务包含了物流业的基础、单一的运输、仓储等服务环节，并依托现

代信息技术搭建起以数字化为基础的运营管理能力，对分散的物流及供应链服务资源及服务环节进行整合规划，输出一体化服务及解决方案，是传统物流通过与现代信息技术融合并不断提升资源及服务整合规划能力所形成的产物及更高级的业务发展形态，符合上述供应链管理服务的定义。

从发展驱动因素来看，传统运输物流企业以仓储、运力等单一节点服务为主，通过加大运输工具、仓储设施、物流作业设备以及劳动力的投入实现业务规模的扩张和发展，属于典型的以资源及劳动力驱动主营业务发展的行业。虽然仓储资源、运力资源以及送装服务系发行人开展业务所需的基础性资源及服务环节，但供应链管理服务注重现代信息技术应用和一体化服务整合的特点，使得发行人可采用更为灵活的外采方式获取该等基础性资源及低附加值服务，减少在该等方面的重资产投入，并将战略投入的重点放在资源整合、流程协同和优化、运营的数字化能力建设以及物流设备的自动化、智能化升级，通过核心服务能力提升以及技术发展驱动主营业务的发展和扩张。

（二）发行人主营业务与传统运输物流企业之间的具体区别

发行人已就如下相关内容在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况及竞争地位”之“（一）发行人所处行业定位” 以及“（三）发行人所处行业的发展情况”对主营业务与传统运输物流企业的具体区别进行补充披露。

发行人所处的供应链管理服务行业与传统运输物流企业在产业政策、行业标准、技术路线、业务模式、核心技术以及研发投入等方面的区别主要如下：

项目	传统运输物流企业	供应链管理服务
产业政策	传统运输服务业所适用的政策主要以规范运营为主，并不涉及鼓励性的产业政策。	供应链管理服务是国家鼓励的行业。国务院出台《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》（以下简称“《指导意见》”）明确供应链是以客户需求为导向，以提高质量和效率为目标，以整合资源为手段，实现产品设计、采购、生产、销售、服务等全过程高效协同的组织形态。国务院发改委修订发布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》明确将现代物流业纳入鼓励类产业，亦将“现代供应链创新与应用”纳入现代物流业这一鼓励类产业的范畴。
行业分类及行业标准	1、传统运输物流企业的行业隶属于“G 交通运输、仓储和邮政业”，并且根据《物流企业分类与评估指标（GB/T 19680-2013）》对于运输型物流企业的定义，运输型物流企业应同时符合以下要求：1）以从事运输业务为主，具备一定规模；2）可为	1、根据《2017 年国民经济行业分类（GB/T 4754—2017）》对于供应链管理服务的定义，供应链管理服务是指基于现代信息技术对供应链中的物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化，将单一、分散的订单管理、采购执行、报关退税、物流管理、资金融通、数据管理、贸易商务、结算等进行一体化整合的服务。 2、供应链管理服务的主要行业标准包括《供应链管理

项目	传统运输物流企业	供应链管理服务
	客户提供运输服务及其他增值服务；3）自有一定数量的运输工具和设备；以及 4）具备应用信息系统可对运输货物状态进行查询、监控。 2、传统运输物流企业所适用的主要行业标准为《道路货物运输服务质量评定（GB/T 20924-2007）》、《道路货物运输评价指标（GB/T 20923-2007）》以及《物流企业分类与评估指标（GB/T 19680-2013）》。	业务参考模型（GB/T 25103-2010）》、《供应链管理第 1 部分：综述与基本原理（GB/Z 26337.1-2010）》、《供应链管理第 2 部分：SCM 术语（GB/T 26337.2-2011）》以及《供应链服务企业分类与评估指标（T/CFLP020-2019）》等。
技术路线	传统运输物流企业以提供单一运输服务为主，其主要关注运输服务的准确性、履约效率，因此在服务提供过程中会运用一定的信息化技术，通过信息系统提升其对运输货物状态的查询、监控能力。	1、通过将单一、分散的服务环节进行一体化整合，满足客户从采购、生产制造、消费流通至末端用户交付的需求，服务具备一体化、集成式的特征。 2、重视现代信息技术的运用，并不断向自动化、数字化及智能化方向发展。其中自动化主要体现在仓储、运输等核心作业环节运用 AGV 以及自动化分拣设备，提升作业效率；数字化主要体现在搭建起包括订单管理系统、仓储管理系统、运输管理系统、结算管理系统等贯穿于供应链核心流程的中台业务系统，高效采集及管理作业数据信息；智能化主要体现在利用大数据分析以及人工智能，对业务数据进行实时分析及挖掘，以此为包括订单分派、路由优化、末端资源调度、库存管理等主要作业流程做出智能化决策。 3、需要基于对不同行业的业务模式、采销特征、下游需求、存货情况进行深入理解，打造贴近客户所处的行业需求的服务及解决方案。
业务模式	1、传统运输物流企业以提供单一功能的运输服务为主，其为提高对资源把控以及服务质量的管控，往往以自有运力资源提供服务，通常不涉及外部资源整合。 2、传统运输物流企业整体信息化程度较低，在运输货物状态追踪及管控方面通常会运用一定的技术手段，但在运力资源分配、运输模式组织等方面主要依靠人工经验判断。 3、传统运输物流企业的业务拓展往往以劳动力及资金投入作为发展主要驱动。	1、供应链管理服务以客户需求为导向，需要将单一、分散的订单管理、采购执行、报关退税、物流管理、资金融通、数据管理、贸易商务、结算等进行一体化整合为客户提供相应的服务，以实现对物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化的目标。 2、由于供应链管理服务的流程较长、服务内容广泛，单个企业通常难以掌握全部服务环节所需要各类基础服务资源，因此供应链管理企业通常会自建核心能力及资源，并通过整合外部基础服务资源例如基础仓储服务、运输服务以及末端送装服务，以支持业务的开展。 3、科技及技术系供应链管理服务的基础也是发展的主要驱动因素，因此供应链管理服务商在业务开展过程中重视现代信息技术在关键服务环节的运用，以此提升服务能力。
核心技术	传统运输物流企业的自主研发的核心技术较少，以外购为主。核心技术主要体现在运输货物状态追踪及管控方面的信息化能力建设。	通常具备一定的自主研发能力，其核心技术主要聚焦于数字化建设以及自动化、智能化的专有技术的应用，具体如下： 1、数字化能力的建设：搭建起贯穿于服务全流程的信息系统，不断提升数据的收集、整合及分析能力。 2、自动化、智能化的专有技术的应用：将自动化、智能化为核心的专有技术运用于供应链各主要环节，以持续提高作业效率、智能化决策能力，并实现流程优化及运营管理效率的提升。

项目	传统运输物流企业	供应链管理服务
研发投入	传统运输物流企业的研发需求的方向主要是建立起信息化业务管理系统，通常直接采购第三方通用的信息系统，自主研发投入相对较低。	供应链管理服务是以现代信息技术为基础，强调将前沿信息技术在供应链服务的融合及运用，行业内的头部企业持续加大研发方面的投入，包括研发团队的建设以及在数字化转型以及自动化、智能化应用方面的投入。

在行业分类及产业政策方面，发行人依托数字化的运营管理能力以及供应链全流程的服务能力，可将单一、分散的服务环节进行一体化整合，输出定制化的供应链解决方案，以满足客户在物流、信息流、商流及资金流方面的管理及优化需求，符合供应链管理服务一体化的特征以及基于现代信息技术对供应链中的物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化，并且发行人属于供应链管理服务的行业认定也获得包括中国物流与采购联合会、专注于供应链及物流领域的第三方行业机构罗戈研究以及全球领先的专业服务机构德勤的认同，因此，发行人在行业认定上符合供应链管理服务行业，属于政策鼓励类产业，与传统运输物流企业存在明显差异。

在技术路线方面，发行人紧跟供应链管理服务的一体化整合能力、数字化及技术创新应用赋能服务的特点以及对客户所处行业理解的需求，建立起全流程的供应链服务能力，并将数字化的运营管理能力以及自动化、智能化设备等技术应用赋能各作业环节，保障供应链服务的精准交付。发行人的技术路径符合供应链管理服务，并与传统运输物流企业单一的服务能力及基础的信息技术水平存在显著差异。

在业务模式方面，发行人提供的一体化供应链服务及解决方案，符合供应链管理服务将单一、分散的服务环节进行一体化整合的特征；其次，发行人能够快速整合社会化基础物流服务资源、动态优化服务资源，并根据不同的供应链方案合理调度不同服务资源，符合供应链管理服务注重资源整合的特点；此外，公司在运营过程中将互联网、大数据、人工智能为代表的现代信息技术运用于供应链服务的核心环节，实现物流服务、信息共享、商流及资金流的优化，符合供应链管理服务基于现代信息技术对供应链中的物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化的特征，因此发行人的业务模式与供应链管理服务的业务模式相符，并与提供单一功能服务、以自有运力及劳动力资金驱动发展的传统运输物流企业存在显著差异。

在核心技术及研发投入方面，发行人以自主研发为立足点，目前已建立了一支超过300 人的研发团队。发行人在核心业务环节运用大数据、人工智能提升决策智能化水平，并将自动化、智能化运用于仓储及运输环节，形成了多项核心技术，发行人的核心技术与行业聚焦于数字化建设以及自动化、智能化的专有技术的应用相契合。此外，发行人

的研发投入主要方向为数字化能力的建设以及科技化应用创新，每年的研发投入金额持续增长，发行人的研发方向符合供应链管理服务的技术发展方向。相较于传统运输物流企业研发能力薄弱、技术主要以运输质量管控为导向的信息化能力建设，发行人在核心技术方面与其存在较为明显的差异，并在自主研发方面具备明显优势。

综上所述，发行人属于典型的供应链管理服务企业，其在产业政策、行业标准、技术路线、业务模式、核心技术以及研发投入方面均与传统运输物流企业存在显著差异。

三、发行人所获重要奖项均为物流行业奖项，结合同行业可比上市公司营业收入构成情况及行业分类情况，说明未将发行人认定为物流业的原因及合理性，是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂定规定》相关要求

（一）发行人获得的与供应链相关的奖项

截至本补充法律意见书出具日，发行人获得的与物流及供应链相关的主要奖项如下表所示：

序号	荣誉与资质名称	授予单位	获奖时间
1	综合服务型AAAAA物流企业	中国物流与采购联合会	2018.02
2	国家智能化仓储物流示范基地	中国物流与采购联合会	2018.07
3	改革开放四十年物流行业代表性企业	中国物流与采购联合会	2018.11
4	2018年山东省优秀大数据产品和应用解决方案	山东省工信厅	2018.11
5	2019物流业十大科技创新企业	中国交通运输协会	2019.07
6	2019智慧物流服务创新企业	中国交通运输协会	2019.07
7	2019年全国通用仓储百强企业	中国仓储与配送协会	2020.07
8	2020年度数字化供应链科技创新奖	中国物资储运	2020.11
9	入围2020年全球供应链创新案例（2020 Supply Chain Innovation Award Final List）	美国供应链管理专业协会	2020.12
10	2020最佳智慧供应链服务企业	《物流时代周刊》杂志社	2021.03
11	生产制造型供应链服务企业AAAAA	中国物流与采购联合会	2021.06

“供应链管理服务”系 2017 年新修订的《国民经济行业分类》较此前版本新增的分类，反映了我国经济新常态和产业结构转型升级涌现出来的新产业、新业态、新商业模式。供应链管理服务通常被认为是现代物流服务的一个高级的发展阶段，且根据 2009 年国务院印发《物流业调整和振兴规划的通知》，现代物流服务系以信息技术和供应链管理为核心，其在定义及边界上与供应链管理服务存在一定的重合。因此，发行人在奖

项评选方面获得物流有关的先进奖项及荣誉存在合理性，与发行人属于供应链管理服务的行业定位并不矛盾。

（二）同行业可比上市公司营业收入构成情况及行业分类

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况及竞争地位”之“（一）发行人所处行业定位” 以及“（四）行业竞争情况”对同行业可比上市公司营业收入构成情况及行业分类进行如下披露：“

（1）可比上市公司的选取标准

1）行业标准

鉴于发行人的业务以供应链管理服务为主，同时也从事基础物流服务，因此发行人以所处行业分类为“G 交通运输、仓储和邮政业”和“L 租赁和商务服务业”的 A 股上市公司以及所处恒生行业分类为“工业-工用运输”和“工业-工业支援-采购及供应链管理”的公司作为可比公司的基础选取范围。

2）主营业务及服务领域

鉴于发行人具备全流程、多场景的供应链管理服务能力及以数字化为基础的业务运营管理体系，将单一、分散的服务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及与之配套的物流服务，且发行人服务标的以非标准化的大件消费品或大宗原材料为主，因此，发行人在选择可比公司之时，以主营业务结构中可提供一体化供应链或物流服务且服务标的以非标准化的大件消费品或大宗原材料为主作为选择标准之一。同时，发行人能够为包括家电、家居、健身、出行、快消、冷链生鲜等多个行业的客户提供供应链解决方案，服务领域呈现多行业的特征，与市场上为特定或单一垂直领域提供供应链管理服务的企业在业务及经营方面存在差异，因此发行人也将服务领域涵盖多行业、多场景作为发行人可比公司的选取标准之一。

3）规模标准

公司深耕供应链管理领域超过二十年，已经成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，公司在 2020 年实现 140.36 亿元收入，具备较强的营收能力及较高的营收规模；根据罗戈研究，按照 2020 年收入来看，公司为中国第三大端到端供应链管理服务商。鉴于营收规模相差较大的企业，在管理、运营方面存在一定的差别，因

此，发行人在选择可比公司时，亦将收入规模作为标准之一，即最近一个会计年度营业收入应高于 15 亿元。

（2）选取的可比上市公司情况

报告期内，公司主要可比公司中，已上市的企业包括京东物流、畅联股份、海程邦达、中国外运及飞力达。上述公司的业务定位、营业收入构成情况及行业分类情况如下：

1）京东物流

京东物流是中国领先的技术驱动的供应链解决方案及物流服务商，其一体化供应链客户主要聚焦于快速消费品、服装、家电家具、3C、汽车和生鲜六大领域。

京东物流 2018-2020 年度营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
一体化供应链客户	提供全面的物流服务，包括快递、整车及零担运输、最后一公里配送、仓储及其他增值服务（如上门安装和售后服务），这些服务以一体化解决方案的形式提供予客户，满足客户的各种需求	5,561,968.50	75.80	4,183,743.70	83.93	3,415,101.40	90.17
其他客户	/	1,775,503.10	24.20	801,020.20	16.07	372,243.10	9.83
合计		**7,337,471.60**	**100.00**	**4,984,763.90**	**100.00**	**3,787,344.50**	**100.00**

鉴于，①京东物流为客户提供全方位的覆盖各个业务的供应链解决方案和物流服务，与公司业务定位相近，且具备提供一体化供应链服务和物流服务的能力；②京东物流覆盖了快速消费品、服装、家电家具、3C、汽车和生鲜等多个行业，符合服务领域呈现多行业、多场景的特征；③京东物流具备较强的营收能力及较高的营收规模，其中一体化供应链客户的收入较高且与发行人相对可比，因此，发行人将京东物流作为可比公司具有合理性。

2）海程邦达

海程邦达为专业的综合性现代物流服务企业，主要以各类进出口贸易参与主体为服务对象，为其规划、设计并提供专精于跨境环节的标准化物流服务产品与定制化供应链解决方案，目前服务的客户覆盖电子、机械设备、食品、化工以及纺织等不同行业。

海程邦达 2018-2020 年度营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
基础分段式物流	提供跨境订舱、关务管理、拖车运输、仓储管理等单一环节的基础物流作业服务	381,441.44	70.27	209,079.26	61.25	104,758.71	43.09
一站式合同物流	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，“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	87,960.28	16.21	77,299.46	22.65	87,439.48	35.97
精益供应链物流	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	69,107.80	12.73	48,521.90	14.22	43,168.55	17.76
供应链贸易	根据客户采购委托，购入符合要求的商品，并最终将商品销售并配送至客户的服务	4,200.71	0.77	6,296.53	1.84	7,411.10	3.05
其他业务	/	82.70	0.02	136.69	0.04	325.17	0.13
合计		**542,792.93**	**100.00**	**341,333.84**	**100.00**	**243,103.02**	**100.00**

鉴于，①海程邦达为各类进出口贸易参与主体规划、设计并提供专精于跨境环节的标准化物流服务产品与定制化供应链解决方案；②海程邦达具备提供贯穿上游采购、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的能力；并且其服务的客户涉及不同行业，符合服务领域涵盖多行业、多场景的特点；③海程邦达具备一定的营收规模，精益供应链物流的收入较高且与发行人相对可比，因此，发行人将海程邦达作为可比公司具有合理性。

3）畅联股份

畅联股份主要为国际跨国企业提供精益供应链管理服务，其服务的客户集中于高科技电子、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。

畅联股份 2018-2020 年度营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）

收入类别	服务内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
供应链物流	供应链物流业务主要为客户提供一整套供应链管理解决方案，包括为汽车及高科技电子制造业企业提供精益制造相关的入厂线边供应链管理服务，为医疗全产业链客户提供全冷链、物联网、智能空运等医疗器械精益物流服务，以及为广大品牌客户群提供一站式综合物流服务等	115,243.99	75.98	117,165.80	90.45	115,163.58	93.38
供应链贸易	供应链贸易业务系公司为部分客户提供的供应链延伸服务，主要包括贸易采购执行、电商平台销售以及便利店渠道经销业务	36,196.91	23.86	12,088.17	9.33	7,859.89	6.37
其他业务	/	242.15	0.16	277.60	0.21	300.30	0.24
合计		**151,683.05**	**100.00**	**129,531.57**	**100.00**	**123,323.76**	**100.00**

鉴于，①畅联股份的主要业务系为客户提供一整套供应链管理解决方案，涵盖供应链方案设计以及与之配套物流服务，具备提供一体化供应链或物流服务的特征；②畅联股份具备在采购、生产、销售等环节提供供应链综合管理方案，服务的客户涉及多个不同行业，符合服务领域涵盖多行业、多场景的特点；③畅联股份具备一定的营收规模，供应链物流的收入占比较高，在营收规模上与发行人也相对可比，因此，发行人将畅联股份作为可比公司具有合理性。

4）中国外运

中国外运是综合物流服务提供商和整合商，为客户提供定制化的专业物流解决方案和一体化的全程供应链物流服务，其主营业务为专业物流、代理及相关业务和电商业务。中国外运目前服务客户的行业覆盖消费品及零售、汽车及工业制造、电子及高科技、医疗健康等多个领域。

中国外运 2018-2020 年度营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
专业物流	根据客户的不同需求，为客户提供量身定制的、覆盖整个价值链的一体化物流解决方案，包括合同物流、项目物流、化工物流、冷链物流以及其他专	1,958,530.34	23.17	1,950,025.31	25.30	2,014,891.51	26.31

收入类别	服务内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
	业物流服务						
代理及相关业务	代理及相关业务主要包括海运代理、空运代理、铁路代理、船舶代理和仓储及码头等服务	5,777,568.84	68.34	5,464,125.12	70.88	4,969,536.46	64.89
电商业务	电商业务包括跨境电商物流、物流电商平台和物流装备共享平台。其中跨境电商物流业务主要指为跨境电商客户提供全链路及部分链路的物流服务	717,584.96	8.49	294,655.17	3.82	-	-
其他服务	其他服务主要包括物流设备租赁、船舶承运、汽车运输和快递服务等	-	-	-	-	673,631.27	8.80
合计		**8,453,684.14**	**100.00**	**7,708,805.60**	**100.00**	**7,658,059.24**	**100.00**

注：2018 年度中国外运营业收入由货运代理、专业物流、仓储和码头服务、其他服务构成，2019 年度开始对收入结构进行了调整，为便于展示最近三年的营业收入结构，按照各类别收入的具体内容将 2018 年的货运代理、仓储和码头服务合并归类为代理及相关业务。

鉴于，①中国外运的主要业务系为客户提供定制化的专业物流解决方案和一体化的全程供应链物流服务，且具备提供一体化供应链服务和物流服务的能力，与公司业务定位相近；②中国外运在消费品及零售、汽车及工业制造、电子及高科技、医疗健康等多个行业及领域拥有供应链方案解决能力，符合服务领域呈现多行业、多场景的特征；③中国外运具备较强的营收能力及较高的营收规模，尽管其专业物流服务收入占比较低但收入规模较高，与发行人的收入规模可比，因此，发行人将中国外运作为可比公司具有合理性。

5）飞力达（300240.SZ）

飞力达是专注于一体化供应链管理的现代物流服务商，目前已形成以供应链解决方案及仓库服务为主要内容的综合物流服务，以及以海运、空运及陆运为主要内容的基础物流服务等为核心的一系列物流产品及服务，为汽车及零部件、智能制造装备、精密仪器、医疗器械及快递等多个行业和领域的客户提供服务。

飞力达 2018-2020 年度营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
基础物流服务	以海运、空运及陆运为主要内容	267,204.55	72.05	156,423.48	48.32	131,554.22	41.13

综合物流服务	以供应链解决方案及仓库服务为主要内容，围绕仓储开发，贯穿入厂物流、生产物流、成品物流、售后物流，实现供应商、采购、生产、分销、售后服务到终端消费者的全链条服务	87,930.76	23.71	101,668.70	31.41	92,791.27	29.01
技术服务	/	13,836.28	3.73	17,893.93	5.53	21,152.86	6.61
贸易执行	/	1,879.38	0.51	47,729.93	14.74	74,346.58	23.24
合计		**370,850.96**	**100.00**	**323,716.04**	**100.00**	**319,844.92**	**100.00**

鉴于，①飞力达为客户设计并提供一体化供应链管理解决方案，与公司业务定位相近，且具备提供一体化供应链服务和物流服务的能力，并且飞力达在 2019 年以及 2020 年年报中将其所处的行业按照《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）“商务服务业-7224-供应链管理服务”进行分析讨论；②飞力达能够提供贯穿入厂物流、生产物流、成品物流、售后物流，实现供应商、采购、生产、分销、售后服务到终端消费者的全链条服务，且服务的客户涉及汽车及零部件、智能制造装备、精密仪器、医疗器械及快递消费品等行业，符合服务领域涵盖多行业、多场景的特点；③飞力达具备较强的营收能力及较高的营收规模，综合物流服务的收入较高且与发行人也相对可比，因此，发行人将飞力达作为可比公司具有合理性。

（三）发行人未将其所属行业认定披露为物流业的原因及合理性

1、发行人顺应行业发展趋势，脱胎于物流业并将供应链管理理念以及信息技术进行运用打造供应链管理服务能力

发行人于成立初期，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，向海尔集团提供仓储、运输及配送等物流服务。随着行业的发展、客户的拓展以及客户需求的不断演化，发行人由物流企业逐步升级转型为专注于提供供应链管理服务的社会化供应链管理服务企业，主要体现在如下方面：

（1）发行人为客户提供全流程、多场景的供应链解决方案，具备将单一、分散的服务节点进行一体化整合的特征

发行人为客户提供一站式供应链解决方案，具备包括方案设计、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的全流程的服务能力，为多行业的生产制造商、商贸流通服务商设计并输出定制化的供应链解决方案，体现了供应链管理根据客户需求对于单一、分散物流作业流程进行一体化整合并输出供应链解决方案的特征。

（2）发行人充分利用现代信息技术，对供应链中的物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化

在物流及信息流方面，发行人建立起覆盖全流程供应链的数字化运营管理能力，并运用人工智能技术提升物流作业设备的自动化及智能化水平，加强对供应链及物流服务环节的作业数据及信息的采集及跟踪管理，有效把控服务的质量、提升作业效率。此外，发行人运用大数据技术对包括订单分配、运力调度、仓储管理及末端送装等作业环节的数据进行分析，生成智能决策，进一步优化物流作业流程、提升物流履约效率，并为客户提供与库存管理、作业服务相关的数据回传及可视化管理报表，与客户之间建立起了物流及供应链信息的共享机制。

在提升商流效率及优化资金流方面，发行人以全流程的物流服务能力为基础，并在运营中运用数据建模、大数据技术以及供应链规划软件，结合客户的库存管理、订单交付及成本管控等方面的需求，为客户提供涵盖以仓储网络优化、智能布货及补货策略为主的供应链方案设计及规划方案，帮助客户实现商流的规划改造以及对资金流的盘活及优化。

2、从行业发展角度而言，供应链管理服务系物流发展的更高阶段

根据《物流术语》（GB/T 18354-2006）对于物流的定义，物流是根据实际需要，将运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、回收、信息处理等基本功能实施有机结合。2009 年国务院出台的《物流业调整和振兴规划》明确物流业是融合运输业、仓储业、货代业和信息业等的复合型服务产业，现代物流业是涉及面广的新型服务业，提出了物流业应转变自身发展模式，向以信息技术和供应链管理为核心的现代物流业发展。

“供应链管理服务”系 2017 年新修订的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）较此前版本新增的反映我国经济新常态和产业结构转型升级涌现出来的新产业、新业态、新商业模式的体现，并于 2018 年纳入《新产业新业态新商业模式统计分类（2018）》的“三新”行业范围，属于该分类“07 现代生产性服务活动”之“0702 现代贸易物流服务”之“070210 供应链管理服务”。

综合上述分析，供应链管理是建立在物流服务基础上发展起来，是物流业在互联网、产业升级以及消费驱动下发展的更高阶形态，其服务内容涵盖了物流服务的节点，但较

物流服务在服务内容和形式上更具集成性和一体化整合特征，即对物流服务项下零散、单一的服务环节进行有机衔接及集成整合；此外，供应链管理服务相较于物流业更强调对于现代信息技术的应用，即依托现代信息技术准确及时传导需求信息并进行高效处理，实现需求、库存和物流信息的实时共享以及对供应链上下游的规划、管理和协同。

3、发行人关于行业分类的披露符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》《国民经济行业分类》以及行业惯例

（1）发行人关于行业分类的披露符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》《国民经济行业分类》的规定

1）《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》系参照《国民经济行业分类》（GB T4754－2011）而来，但并未反映《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）的修订内容

中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》系为规范上市公司行业分类工作，根据《中华人民共和国统计法》《证券期货市场统计管理办法》《国民经济行业分类》等法律法规和相关规定所制定。根据《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》第 3.1 条的规定，《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》参照《国民经济行业分类》（GB T4754－2011）将上市公司的经济活动分为门类、大类两级，因此《国民经济行业分类》原则上为《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》制定的基础，并且《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》与《国民经济行业分类》在行业分类的门类、大类上应存在相互对应关系。但目前适用的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》系参照 2011 年发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011）所制定并进行相应的分类，未能反映 2017 年修订的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）基于我国经济新常态和产业结构转型升级涌现出来的新产业、新业态、新商业模式所新增的行业类别。

2）发行人参照《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）综合认定所述行业

鉴于《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》系参照《国民经济行业分类》（GB T4754-2011）而来，但并未反映《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）的修订，发行人参照《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》以及 2017 年修订的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）综合认定发行人所处的行业。

鉴于发行人可根据众多企业客户在采购、生产制造、消费流通、用户服务等环节的供应链管理及物流服务需求，通过对包括供应链方案设计、仓储布局及管理、代理订舱、报关商检及清关、运输服务以及末端用户配送及安装等服务环节进行整合并输出一体化供应链服务及解决方案，符合供应链管理服务将单一、分散的服务环节进行一体化整合的特征；其次，公司在运营过程中将互联网、大数据、人工智能为代表的现代信息技术运用于供应链服务的核心环节，满足客户对于物流服务、信息共享、商流及资金流的优化的需求赋能供应链管理服务能力，符合供应链管理服务基于现代信息技术对供应链中的物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化的特征，因此发行人在行业分类认定上属于《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）“L 租赁和商务服务业”之“72 商务服务业”之“722 综合管理服务”之“7224 供应链管理服务”，对应《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》的门类及大类分别为“L 租赁和商务服务业”之“72 商务服务业”。

（2）发行人关于行业分类的披露符合行业惯例

罗戈研究系国内专注于供应链与物流领域的研究机构，根据罗戈研究于 2021 年 4 月出具的《中国端到端供应链管理服务商研究报告》将发行人及发行人较为典型的同行业竞争对手如京东物流归类为端到端的供应链管理服务商；前述“端到端”在供应链管理服务行业中指的是“从客户需求到服务交付的供应链全流程，通常涵盖从产品设计、原材料采购、成品交付以及消费者售后服务等节点”，而提供该等“端到端供应链管理服务”的企业通常具备为满足某一类型客户的需求而提供集成供应链管理服务的能力，其服务的目标旨在实现从客户需求到服务交付的供应链全过程的统筹管理。此外，根据全球领先的专业服务机构德勤于 2019 年发布的《新物流：下一站赢家？物流行业商业模式转型趋势初探》将供应链管理定位为合同物流的更高层级，系物流企业与其客户的合作达到战略高度，服务内容也升级为供应链的整合与优化，并将发行人认定为供应链管理的主要竞争者。

与此同时，通过与可比上市公司在服务行业客户及解决方案、营业收入构成、现代信息技术融合情况、物流基础设施网络能力、主要供应链服务节点等维度进行对比。公司与同行业可比上市公司具体对比情况如下：

项目	日日顺	京东物流	海程邦达	畅联股份	飞力达	中国外运
上市板块及时间	/	2021 年 5 月在港交所主板上市	2021 年 5 月在上交所主板上市	2017 年 9 月在上交所主板上市	2011 年 6 月在深交所创业板上市	2019 年 1 月以换股吸收合并中外运空运发展股份有限公司（600270）在上交所主板上市
行业分类及依据	L72 商务服务业 《上市公司行业分类指引》	采购及供应链管理（HS） （恒生行业分类系统）	L72 商务服务业 《上市公司行业分类指引》		G 交通运输、仓储和邮政业 《上市公司行业分类指引》	
服务行业客户及解决方案	致力于提供供应链管理服务一体化解决方案，覆盖家电、家居、健身、出行、电商平台、快消、汽车、3C 电子、冷链、新能源等多个行业	开发针对特定行业的供应链解决方案满足垂直领域的特定物流需求，为快速消费品、服装、家电及家具、3C、汽车和生鲜等行业的企业客户和个人客户提供供应链解决方案	以各类进出口贸易参与主体为服务对象，为其规划、设计并提供专精于跨境环节的标准化物流服务产品与定制化供应链解决方案，覆盖电子、机械设备、食品、化工以及纺织等不同行业	专注于为国际跨国企业提供精益供应链管理服务，服务对象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、精益制造等高端制造领域	专注于一体化供应链管理的现代物流服务商，服务对象包括汽车及零部件、智能制造装备、精密仪器、医疗器械及快递等多个行业和领域的客户	为客户提供定制化的专业物流解决方案和一体化的全程供应链物流服务，覆盖消费品及零售、汽车及工业制造、电子及高科技、医疗健康等多个领域
一体化物流解决方案及占比（2018-2020 年合计）	1、供应链管理服务：82.14%； 2、基础物流服务：15.57%； 3、生态创新服务：2.29%	1、一体化供应链客户：81.70%； 2、其他客户：18.30%	1、基础分段式物流收入：61.68%； 2、一站式合同物流：22.42%； 3、精益供应链物流：14.26%； 4、供应链贸易：1.59% 5、其他业务：0.05%	1、供应链物流：85.92%； 2、供应链贸易：13.88%； 3、其他业务：0.20%	1、基础物流服务：54.73%； 2、综合物流服务：27.84%； 3、技术服务：5.21%； 4、贸易执行：12.22%	1、专业物流：24.87%； 2、代理及相关业务：68.06%； 3、电商业务：4.25%； 4、其他服务：2.83%

项目	日日顺	京东物流	海程邦达	畅联股份	飞力达	中国外运
现代信息技术应用融合情况	公司已搭建了涵盖各个业务环节的全流程供应链管理系统，并推动物联网、云计算、机器学习、大数据等信息技术及智能机器人、数字孪生、大件 AGV 等在供应链管理中的应用	建立了全流程信息系统，并采用 5G、人工智能、大数据、云计算及物联网等底层技术及无人技术及机器人（如自动导引车、自主移动机器人及分拣机器人、无人驾驶汽车等）的运用，提升在自动化、数字化及智能决策方面的能力	将现代信息技术与多年的行业经验相结合，陆续开发并完善了订单管理系统、货代订舱系统、仓储管理系统、运输管理系统、报关管理系等，构建了功能全面的供应链信息管理平台。并以供应链信息管理平台为实施框架与技术支撑逐步完善“智慧物流”的高技术服务体系	形成了以信息技术为核心的“智慧物流”业务模式，并已基本实现包括物流过程可视化管理、产品智能可追溯管理、智能化仓储与配送管理，智慧供应链协调管理	致力于智能制造业一体化供应链管理解决方案的研发与推广，不断将物流资讯领域新的技术成果和先进的物流服务模式引入智能制造业服务领域。联合 IBM、SAP 打造强大的运营信息管理系统，成功构建了业内先进的物流资讯平台	依托丰富的综合物流全场景与大数据优势，积极开展场景+科技、客户+科技的科技创新活动，将 ABCDT（人工智能、区块链、云计算、大数据、物联网）等智能科技应用于物流全场景
物流基础设施网络能力	建立了供应链全流程的物流网络平台能力： 1、三级分布式仓储网络； 2、公路、铁路、航空、海运等综合性运输网络； 3、覆盖全国到村入户的送货安装服务网络； 4、冷链、跨境物流等专业化网络能力	建立了高度协同的六大网络，包括仓储网络、综合运输网络、最后一公里配送网络、大件网络、冷链网络、跨境网络	构建起以青岛为集团总部，覆盖环渤海、中西部、西南部、长三角、珠三角片区的全国性综合物流营运网络格局	截至 2020 年 12 月 31 日，形成了覆盖华北、东北、华东、华南、华中、及西南等重点区域、重要城市的全国化物流服务网络	在海运服务方面，国际航线遍布 5 大洲，拥有欧洲、美国、日台、东南亚等多条海运精品航线； 在空运服务方面，拥有完善的国际空运网络布局； 在陆运服务方面，通过公路、铁路、公铁联运及铁海联运等方式，为客户提供中欧跨境、东盟跨境、中港跨境	国内服务网络覆盖全国 32 个省、自治区、直辖市及香港特别行政区，在国内拥有超过千万平方米的土地资源、400 余万平方米仓库、10 个内河码头及 4,000 余米岸线资源并租赁运营约 300 万平方米仓库资源，自有海外网络已覆盖 34 个国家和地区，拥有 65 个全球经营网点

项目	日日顺	京东物流	海程邦达	畅联股份	飞力达	中国外运
					等多线路的跨境运输服务； 在仓储服务方面，形成了覆盖全国的仓储服务网络	
主要供应链服务节点	1、运输服务：包含境内及跨境的公路运输、网络货运、国际货运、末端送装； 2、仓储及管理服务：仓储网络规划及运营管理； 3、增值产品及服务：包括最后一公里、车后生态等场景内的供应链贸易及增值服务	1、仓配服务：工厂到仓库的头程运输服务、从入库及出库至终端消费者的多级仓配服务、物流技术服务、增值服务； 2、快递快运服务； 3、大件服务； 4、冷链服务； 5、跨境服务	跨境订舱、关务管理、拖车运输、仓储管理、保税处理、精益作业（分拣、包装、标签、排序、包装品循环等）、供应链贸易	为企业供应链中的采购、生产、销售等环节提供供应链综合管理方案的设计与实施，以及与之配套的口岸通关、仓储管理、货物配送等在内的一体化综合物流服务	货运代理、国内运输、仓储管理、增值服务、延伸服务	1、专业物流：包括采购物流、生产物流、销售物流、逆向物流，还可提供物流方案设计咨询、供应链优化及供应链金融等增值服务 2、代理及相关业务 3、电商业务

注 1：根据海程邦达关于一站式合同物流和精益供应链物流具体服务内容的定义，该两类业务收入均属于多节点的供应链管理服务。
注 2：飞力达在 2019 年以及 2020 年年报中将其所处的行业按照《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）“商务服务业-7224-供应链管理服务”进行分析讨论。

如上表所示，发行人与京东物流、海程邦达、畅联股份、飞力达、中国外运的业务模式具有较高的相近度。其中，京东物流恒生行业分类为工业-工业支援-采购及供应链管理，并且京东物流在其上市文件中将其所处的行业及市场定义为一体化供应链物流服务市场，系外包物流服务市场中的一个细分市场及一种先进物流服务，其中一体化供应链物流服务系指“提供包括快递、整车及零担运输、最后一公里配送、仓储及其他增值服务（如上门安装和售后服务）全面的物流服务，这些服务以一体化解决方案的形式提供予客户，满足客户的各种需求”；畅联股份以及海程邦达均将其所处行业分类为“L 租赁和商务服务业”之“L72 商务服务业”；飞力达的行业分类虽为“G 交通运输、仓储和邮政业”，但其在 2019 年以及 2020 年年报中将其所处的行业按照《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）“商务服务业-7224-供应链管理服务”进行分析讨论；中国外运的行业分类为“G 交通运输、仓储和邮政业”，主要是由于其主要收入来源于代理及相关业务，尽管其近年逐步将覆盖整个价值链的一体化物流解决方案的专业物流定位为核心业务，但该等业务最近三年的营业收入平均占比仅为 24.87%，相对于较为基础性的代理及其他业务收入占比较低。

综合上述分析，结合发行人自身业务演变历程、行业发展情况、行业分类所遵循的法规及依据以及行业惯例及可比公司的行业分类等维度，并考虑个别可比公司在收入结构等方面的影响，将发行人所属行业认定为《国民经济行业分类》项下的“L 租赁和商务服务业”之“L72 商务服务业”之“7224 供应链管理服务”及《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》中的“L 租赁和商务服务业”之“72 商务服务业”具有合理性。

（四）发行人符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》相关要求

1、发行人所属供应链管理服务业顺应国家经济发展战略和产业政策导向

2004 年 8 月，国家发改委等九部委联合发布的《关于促进我国现代物流业发展的意见》中提出“加快发展现代物流业”以来，国务院层面出台了多项与物流及供应链管理相关的鼓励性产业政策，明确了物流业是融合运输、仓储、货代、信息等产业的复合型服务业，肯定了现代物流业在国民经济发展中的基础性、战略性和先导性作用。

2009 年国务院印发《物流业调整和振兴规划的通知》提出了“物流业自身需要转变发展模式，向以信息技术和供应链管理为核心的现代物流业发展”，强调了现代物流运用信息技术以及供应链管理理念的核心特点，在此之后国务院也密集发布多项产业政策文件，提出了供应链是以客户需求为导向，以提高质量和效率为目标，以整合资源为手段，实现产品设计、采购、生产、销售、服务等全过程高效协同的组织形态，肯定了供应链在资源整合和流程优化、促进产业跨界和协同发展以及加强从生产到消费等各环节的有效对接的重要作用，并将推进供应链创新与应用作为供给侧结构性改革的重要抓手。

2019 年，国务院发改委修订发布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》明确现代物流业属于鼓励类产业，亦将“现代供应链创新与应用”纳入现代物流业这一鼓励类产业的范畴。

鉴于现代物流业是以信息技术和供应链管理为核心；发行人所处的供应链管理服务在业务开展中广泛运用现代化信息技术为客户提供定制化、一体化的供应链服务，发行人的业务模式与现代物流业的核心特征相符合，因此发行人所属的供应链管理服务业顺应国家经济发展战略和产业政策导向。

2、发行人具备创新、创造、创意的生产经营特点

公司以消费供应链服务为主场景，持续提高供应链管理服务能力，并顺应产业升级及双循环的发展格局，向生产制造场景以及跨境场景延展。发行人创新、创造、创意特征主要体现在服务模式创新以及科技应用创新，具体如下：

（1）发行人顺应消费互联网和工业互联网发展，通过服务模式创新打造贴近客户需求的供应链产品及服务，支持产业转型升级

1）在消费流通领域的产品和服务内容创新

在消费流通领域，发行人把握消费互联网的发展趋势，以“库存共享”及“从用户最佳体验出发”创新性地推出“统仓统配”的服务方案并持续巩固“送装一体”的服务优势。

“统仓统配”的服务方案旨在解决客户在线上线下全渠道融合过程中不同渠道之间的库存信息不对称的问题，通过将不同经销渠道的库存产品进行统一管理，打通库存信息，并结合客户不同 SKU 的销量表现、销售区域以及下游市场需求

预测，为企业客户提供包括仓储网络优化、智能布货、补货策略在内的供应链方案，帮助客户根据下游需求以及库存实际情况进行合理备货，降低不同渠道商独立备货、独立预测模式下的库存过剩或库存不足的风险，促进供需双方的精准匹配，提高客户的库存周转效率及资金利用率，实现对信息流、商流及资金流的规划及优化。

与此同时，发行人紧贴零售全渠道变革环境下品牌客户“以消费者为中心”的发展理念，依托覆盖全国 99%区县的合作网点的服务资源，打造末端送装一体服务能力，有效解决了大件消费品送货和安装通常涉及两次上门服务的问题，提升终端消费者的服务体验。

发行人凭借定制化方案设计及精准交付能力，不断优化迭代供应链服务能力，探索并形成了“以客户及用户需求为中心”，覆盖多级物流网络布货方案、可视化订单管理以及从采购、工厂到终端用户的全流程服务在内的一体化供应链解决方案，并以此为蓝本携手中国标准化协会制定并输出《居家大件智慧物流全流程服务规范》，引领物流及供应链服务商在消费场景下输出高品质及规范化的服务。

2）在生产制造领域的产品和服务内容创新

在生产制造领域，发行人顺应工业互联网以及智能制造的发展趋势，为了满足制造客户的柔性生产、精准配送以及原材料供应商库存及物流成本最优等需求，公司参与客户的产销协同体系，搭建起满足制造供应链库存管理需求的信息系统，并结合制造企业的采销计划、生产节奏、配送时效要求等因素，推出了 JIT、VMI 等供应链服务产品。其中 VMI 库存管理通过建立库存信息共享机制以及库存前置管理模式优化了供需双方原独立预测的准确性，有效引导生产制造企业根据下游的需求优化配置生产资源，实现高频次、小批量、不同地区的原材料/零部件与各制造工厂的生产节奏在成本控制范围内的精准匹配，降低了原材料供应商及制造企业之间由于独立预测不确定性导致的商流、物流及信息流的浪费，提升制造供应链全链条的效率；JIT 则通过与客户的生产系统进行对接，基于客户物料拉动频次，将物料按时、按需、按量从线边仓送至生产线，以此实现以较低的库存保障生产的目标，并减少资金占用成本。

凭借在制造供应链领域的服务经验，公司顺应制造业与物流业两业融合的发展趋势，联合天津大学、海尔衣联网（天津）智慧生态研究院有限公司等发起制定《Standard for Logistics Operation Process in a Smart Factory》（《智能工厂中的物流运作流程标准》），目前已经由 IEEE 标准协会标准委员会正式立项，该标准聚焦智能工厂的物流作业流程，旨在通过规范及优化物流作业流程，促进物流智能设备、物流管理技术有机匹配，提高智能工程的物流运作效率，推动物流业与制造业深度融合和协同联动，助力智能制造产业健康有序发展。

3）建立起完善的客户反馈机制，实现产品及服务的持续迭代优化

为提升客户整体供应链效率及客户粘性，与客户之间在战略协同方面达成更为紧密的关系，发行人建立起了与客户之间完善的定期评价及反馈机制，通过对现有方案进行复盘分析，持续迭代现有供应链服务方案并发掘新的商业机会。

4）坚持创新驱动发展战略，持续拓展创新产品和服务内容

公司聚焦于家电、居家、健身及出行在内的多个场景的终端用户服务，挖掘用户个性化需求，提供定制化产品及增值服务，推动物流及供应链从“送到”即完成服务向满足用户个性化需求、实现价值增值的方向转变，将供应链及物流服务终点转变为创造用户新消费的起点。此外，公司也聚焦汽车后市场的广阔前景，以目前连接整合的超过 10 万辆车辆资源作为用户基础，围绕车后场景挖掘司机及车主的需求，向车队及司机提供油品、保险、轮胎在内的车后场景相关的增值产品及服务。2020 年全年，公司生态创新业务收入近 5 亿元，较同期增长达 125.40%，实现规模化的高速增长；面向终端用户的日日顺到家 APP 已累计注册用户近 300 万人，当年累计新增的注册用户超过 150 万人。

（2）运用互联网、大数据、人工智能等现代信息技术，引领行业的科技化与智能化发展

发行人注重科技应用创新，强调科技对于供应链管理服务及物流的赋能，在科技应用上实现多项突破。

1）建立起以数字化为基础的运营管理能力，优化作业流程、赋能业务参与方

公司搭建起以 OMS 订单管理系统为主线，集成了包括 WMS、WCS、TMS、CDK 在内的作业管理系统以及供应商资源管理系统，并推出赋能客户、资源方及用户的 APP，将数字化、信息化贯穿于订单管理、仓储、运输、末端服务等核心环节，通过对订单管理、仓储、运输、末端送装服务等供应链核心业务环节的业务数据及信息的实时采集，实现对物流基础设施及服务资源的动态优化，提升对作业质量的追踪和管控能力，有效保障供应链管理服务的落地执行水平和客户及用户体验的一致性。

与此同时，发行人依托互联网、数据分析等前沿技术持续迭代资源整合能力，为资源方提供更多的业务合作机会。以运力调度为例，公司依托互联网技术搭建网络货运业务，将以往分散的货物运输需求、零散的社会运力资源进行整合，简化传统运力服务的交易链条，并基于系统数据算法对货源信息、运力资源进行分析，合理调度运力资源、优化运输路由，提高司机的运输服务能力及运输效率。

此外，供应链运营管理系统加载的大数据管理平台，可利用大数据分析技术对业务数据进行汇总、分析及监控，生成不同作业环节的智能决策以及可视化的报表，为公司的作业流程、资源配置的优化提供了数据洞察建议，有效加强供应链的精细化运营管理，提升供应链整体运营管理效率。

2）加大科技创新在供应链领域的应用，提升自动化、智能化作业能力

发行人运用互联网、人工智能相关技术不断对物流装备及设施进行自动化及智能化升级并使之与系统软件进行集成，以此提高在作业数据实时采集及处理的效率，并在不同作业环节生成智能决策，打造在仓储、运输、末端送装等环节的自动化及智能化作业能力，实现不同作业环节之间的高效衔接及协同。

公司于 2020 年 6 月开始运行首个大件智能无人仓（日日顺物流即墨仓），该智能无人仓应用全景智能扫描站、关节机器人、龙门拣选机器人等多项定制智能设备，并采用 5G 和视觉识别、智能控制算法等人工智能技术，具备 24 小时不间断作业、每日自动进出库大件商品超过 2 万件的能力，将极大提升仓储作业效率。公司也将智能仓成功示范样本向其他仓储设施进行推广复制，目前已初步构建起了辐射全国核心城市的智能物流枢纽。

此外，公司结合客户对于仓储智能化的个性化需求，运用自动化、智能化设备以及多项人工智能技术重组仓储的生产及作业要素，对外输出先进的智能仓储解决方案，提升了客户的供应链运营管理水平。

3）打造产学研一体研发体系，实现研究成果有效转化

公司以自主研发作为科技创新的立足点，建立健全的研发管理体系，并高度重视技术团队的建设与研发能力的提升，公司目前拥有一支在物流供应链领域深耕数载并在大数据、云计算、物联网等前沿信息技术应用领域具有丰富经验的研发团队。在过往的发展中，公司已形成了包括订单优化管理、仓储管理、运力调度、智能路由规划以及智能装备在内的超过 20 项核心技术，自主研发超过 40 套信息系统，拥有 154 项软件著作权、29 项专利。

公司在物流科技领域的领先实力得到认可，作为科技部首个“智慧物流领域”国家级重点专项“智慧物流管理与智能服务关键技术”项目的牵头承担单位联合中国科学技术大学、西南交通大学、杭州海康机器人技术有限公司在内的多家知名高校及技术领先企业，通过对物流及供应链共性关键技术进行攻坚，旨在解决移动互联环境下物流生态链多目标多维度动态主动供需匹配规划，特别是在多式联运、互联工厂端到端物流和城乡共同配送三类典型复杂场景下的供需匹配辨识、预测和规划方法，提高供应链运营效率。

公司中德智慧物流园区项目入选国家发改委《新一代信息基础设施专项（宽带网络和 5G 领域）》项目。公司将在中德智慧物流园区规划建设先进智能线边仓和智能成品仓等智慧物流配套设施，并落地包括 5G 机器视觉、5G+3D 扫描建模、5G 巡检机器人、AGV 集群调度在内的八类 5G 应用场景，旨在利用 5G 具有的高连接速率、超低网络延时、海量终端接入、高可靠性等优点实现海量数据采集及分析，以支撑制造资源的连接、弹性供给和高效配置，以此打造设备智能、管理智能、服务智能的综合创新物流园区。

此外，公司联合行业权威机构中国物流学会举办“日日顺物流创客训练营”，通过为高校学生提供创新创业的“实训机会”，加快培养多层次的供应链人才。“日日顺物流创客训练营”目前已累计输出围绕自动化、智能优化算法、视觉检测等

前沿技术在供应链管理服务节点运用的相关创新课题，为公司的技术创新以及业务发展提供了动力。

3、公司具备良好的业绩增长能力，属于成长型的创新创业企业

（1）发行人所处的端到端供应链管理服务市场发展前景广阔

据罗戈研究，2020 年中国端到端供应链管理服务商市场规模约 1.79 万亿，2016-2020 年复合增长率约 7.7%。随着经济双循环发展、数字经济持续渗透等带来的供应链管理服务市场需求提升，预计未来五年中国端到端供应链管理服务商市场复合增长率将上升至 11.9%，至 2025 年，市场规模约 3.14 万亿。中国端到端供应链管理服务商市场具备广阔的发展空间及发展前景。

（2）公司在国内供应链管理服务市场拥有领先行业地位

公司自 2000 年成立起便专注于为产业客户提供供应链管理服务，至今已经深耕供应链管理领域超过二十年，积累了深厚的供应链管理行业经验和深刻理解。经过多年的持续创新和业务拓展，公司已经发展成为领先的供应链解决方案提供商。根据罗戈研究的报告，按照 2020 年的收入，公司已经发展为中国第三大端到端供应链管理服务商，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。

（3）公司业务具备可持续的增长潜力

公司凭借领先的行业地位、全流程服务能力、覆盖全国、送装一体、到村入户的稀缺物流网络，以及以数字化为基础的精益化管理能力，以开放且复杂的消费供应链为主场景，通过向包括家电、电商平台、家居、健身、出行、冷链生鲜、快消、汽车、3C 电子、新能源在内的众多行业的客户提供贴近行业需求的定制化供应链服务及解决方案，积累了包括海尔、创维、天猫、宜家、科勒、亿健、小牛、沃尔玛、统一、华为等众多品牌客户，并与之建立长期稳定的合作关系。

基于在消费供应链服务的领先优势，公司不断丰富现有的供应链产品及服务，向供应链前端生产制造进行业务拓展，并战略性布局国际物流网络及资源，满足不同客群、不同场景对于供应链管理服务的需求；此外，公司也开展包括网络货运业务、生态创新业务，大力推动“互联网+”与物流业的深度融合，有力支持供应链业务的发展。报告期内，公司营业收入分别为 95.87 亿元、103.46 亿元以

及 140.36 亿元，实现了 21.00%的复合增长率。由此可见，公司的供应链服务迭代创新能力、成功的新业务拓展经验为公司保持可持续增长提供了坚实基础，因此公司业务具备创新能力及较强的增长潜力，属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》具备成长性的创新创业企业。

四、说明中国物流与采购联合会出具行业认定意见的权威性，其他被其认定为提供供应链管理服务的企业名称及相关情况

（一）中国物流与采购联合会出具行业认定意见的权威性

中国物流与采购联合会是国务院政府机构改革过程中，经国务院批准设立的中国唯一一家物流与采购行业综合性社团组织。中国物流与采购联合会的主要任务是推动中国物流业的发展，完成政府授予联合会外事、科技、行业统计和标准制修订等各项职能。中国物流与采购联合会下设采购与供应链管理专业委员会，其职能包括建立中国采购与供应链管理知识体系、推广采购与供应链管理先进技术和经验以及开展与采购、供应链管理有关的国内外交流与合作。

根据《中国物流与采购联合会章程》第六条“本会的职能和主要业务”的约定，中国物流与采购联合会的主要职能之一系“受政府或有关方面委托，组织和实施行业调查与行业统计，向政府有关部门提出行业发展规划、行业产业政策、经济立法等建议，并参与有关活动”以及“开展行业自律，制定行规行约，经政府部门批准或授权委托，参与物流与商品流通方面国家标准和行业标准的制修订”。近年来，中国物流与采购联合会在物流及供应链的行业统计、标准制定以及落实产业政策方面的代表性工作如下：

在行业统计方面，国家发展和改革委员会、中国物流与采购联合会制定并组织实施《社会物流统计调查制度》，该制度依据《中华人民共和国统计法》所制定，旨在通过重点调查与测算相结合的办法获取物流业务规模数据和相关指标，了解我国物流活动的规模、结构和发展水平，及时反映我国物流运行状况。特别是，中国物流与采购联合会和国家统计局每月联合发布中国采购经理指数，该指数是通行的宏观经济监测体系，对国家经济活动的监测和预测具有重要作用。

在国家标准和行业标准制定方面，中国物流与采购联合会下设全国物流标准化委员会参与国家标准《物流术语》的修订；国家标准《物流术语》系我国制定

的第一个物流类国家标准，属于物流领域最基础的标准，成为国内大量相关标准引用的依据以及国内高校进行物流学科专业建设的基础。

在落实产业政策方面，中国物流与采购联合会围绕《国务院办公厅关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》通过发布《供应链服务企业分类与评估指标》（T/CFLP 0020-2019）团体标准，以及与商务部、工业和信息化部、生态环境部、农业农村部、人民银行、市场监管总局、银保监会按照《商务部等 8 部门关于开展供应链创新与应用试点的通知》（商流通函【2021】113 号）（以下简称“《供应链创新与应用试点的通知》”）共同开展全国供应链创新与应用试点示范创建工作，推动和完善供应链服务行业的规范化以及技术标准体系的建立。

综合中国物流与采购联合行业的组织定位、在行业数据统计及国家标准制定方面的职能以及配合产业政策落实的工作，中国物流与采购联合行业所出具的关于供应链管理服务的认定具备权威性。

（二）其他被其认定为提供供应链管理服务的企业名称及相关情况

中国物流与采购联合会于 2019 年发布《供应链服务企业分类与评估指标》（T/CFLP 0020-2019）标准，该标准对供应链服务企业进行定义，并将供应链服务企业细分为生产制造型供应链服务企业、商贸流通型供应链服务企业以及网络平台型供应链服务企业三个类型，发行人经中国物流与采购联合会评估符合《供应链服务企业分类与评估指标》（T/CFLP 0020-2019）标准项下的生产制造型供应链服务企业。中国物流与采购联合会审定通过的其他供应链服务企业包括云南宝象物流集团有限公司、云南建投物流有限公司、云南云天化联合商务有限公司、国网物资有限公司以及深圳市九立供应链股份有限公司，具体如下：

企业名称	企业基本情况
云南宝象物流集团有限公司	云南宝象物流集团有限公司前身为云南泛亚物流集团有限公司，是云南省大型综合性国有现代物流企业。业务涵盖运输、仓储、加工、搬运、装卸、物流策划、物流信息、物流金融、国内贸易等方面
国网物资有限公司	国网物资有限公司是国家电网公司的全资子公司。国网物资有限公司作为国家电网公司直属物资公司主要开展国家电网公司总部集中招标采购代理和重大工程物资供应服务，开展物资贸易、仓储配送、设备监造、运输监理、信息咨询、进出口代理、废旧物资处置等业务和供应商关系管理
云南建投物流	云南建投物流有限公司是云南省建设投资控股集团有限公司下属的集贸易、

企业名称	企业基本情况
有限公司	物流、电子商务、供应链金融、信息服务等多种经营为一体的供应链服务公司是国家 AAAAA 级综合型物流企业
云南云天化联合商务有限公司	云南云天化联合商务有限公司是一家集商贸、物流为一体的国有企业。公司经营范围包括国际贸易、国际经济技术合作、国内贸易、物资供销、化肥进出口经营、经济技术咨询服务、国际货运代理、货运代理、农产品贸易、化肥国内贸易等
深圳市九立供应链股份有限公司	深圳市九立供应链有限公司是一家供应链服务商。深圳市九立供应链有限公司提供关务、物流、供应链融资、供应链增值和相关的信息服务。自主研发了基于 WEB 和 EDI 信息技术的供应链管理系统，实现物流、资金流、信息流、商流“四流合一”的供应链服务模式。此外，该公司已分别在香港、深圳、上海、北京设立物流中心，形成覆盖全国的供应链服务网络

此外，中国物流与采购联合会与商务部、工业和信息化部、生态环境部、农业农村部、人民银行、市场监管总局、银保监会在内的 8 单位根据《供应链创新与应用试点的通知》，在供应链创新与应用企业自愿申报、地方择优推荐的基础上，对自愿申报企业进行评审。根据《供应链创新与应用试点的通知》，供应链创新与应用示范企业按照企业不同属性（如生产制造企业、交易平台类、综合服务类以及专业服务类（物流））分别适用不同申请评选指标，其中专业服务类（物流）企业的申请评选供应链创新与应用示范企业指标包括企业应用物流标准的数量、仓储配送机械化运作水平、物流供应链大数据系统、运营网点数量及覆盖率、跨境物流业务量、企业业务分析能力等维度，供应链管理、供应链创新以及供应链专业服务能力等。经中国物流与采购联合会首批审定通过的供应链服务企业云南宝象物流集团有限公司入选第一批全国供应链创新与应用示范城市和示范企业名单；此外，发行人的可比公司西安京迅递供应链科技有限公司（系港股上市公司京东物流下属全资子公司）、中外运物流宁波有限公司（系中国外运下属全资子公司）也入选该名单，前述两家企业的基本情况如下所示：

供应链示范企业	企业基本情况
西安京迅递供应链科技有限公司	系港股上市公司京东物流（2618.HK）境内物流业务的主要控股平台，控股京东物流下属主要从事物流业务的若干子公司。京东物流是中国领先的技术驱动的供应链解决方案及物流服务商。公司通过科技赋能提供全方位的覆盖各个业务领域的供应链解决方案和优质物流服务，从仓储到配送，从制造端到终端客户，涵盖普通和特殊物品。根据灼识咨询报告，按 2020 年总收入计，京东物流是中国最大的一体化供应链物流服务商
中外运物流宁波有限公司	系中国外运下属全资子公司。中国外运是中国领先的综合物流服务提供商和整合商，其主营业务包括专业物流、代理及相关业务和电商业

供应链示范企业	企业基本情况
	务三大板块。其中专业物流系根据客户的不同需求，为客户提供量身定制的、覆盖整个价值链的一体化物流解决方案并确保方案的顺利实施，包括合同物流、项目物流、化工物流、冷链物流以及其他专业物流服务

五、补充披露报告期内使用发明专利的营业收入、净利润及其占比情况，发行人核心技术、在研技术与互联网、大数据、人工智能深度融合的情况，以及其在各项主营业务的运用情况

（一）发行人报告期内使用发明专利的营业收入、净利润及其占比情况

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“五、发行人的生产技术及研发情况”之“（一）发行人主要核心技术”对报告期内使用发明专利的营业收入、净利润及其占比情况进行如下披露：“

生产制造类企业的核心技术通常运用于某项产品，因此可以就该等核心技术对收入、利润的贡献进行单独归集计算，但是发行人的核心技术主要通过数字化、信息化等方式实现，更多地体现在对运营效率的提升以及业务流程的优化，贯穿于公司主要供应链管理服务之中。该等核心技术目前主要运用于消费供应链、制造供应链以及网络货运，上述业务板块在 2018 年至 2020 年实现收入分别为 770,201.96 万元、923,589.90 万元以及 1,201,336.62 万元，占发行人各期主营业务收入的比例分别为 80.34%、89.27%以及 85.59%。此外，由于发行人不同业务板块在研发、销售、管理方面存在资源共享，因此难以单独就前述板块的净利润进行核算。”

（二）发行人核心技术、在研技术与互联网、大数据、人工智能深度融合的情况，以及其在各项主营业务的运用情况

1、发行人的主要核心技术与互联网、大数据、人工智能深度融合的情况

发行人核心技术与互联网、大数据、人工智能深度融合的情况，以及其在各项主营业务的运用情况如下：

序号	技术名称	与互联网、大数据、人工智能等新技术深度融合情况	在主营业务中的具体应用
1	AGV 载货升降平台	1、运用了人工智能的计算机视觉，实现 AGV 与载货升降平台的相对位置定位功能，为 AGV 实时提供导航位置；	1、主营业务运用情况： 用于智能仓出入库场景，即在智能仓入出库作业环节，通过升降平台的自动升降功能，完成对货架上高层货物（超过 1.5 米）的存取操作。

序号	技术名称	与互联网、大数据、人工智能等新技术深度融合情况	在主营业务中的具体应用
		2、运用了互联网的传感技术和总线通信技术，使用 PLC 可编程逻辑控制器通过有线网络及现场总线技术配合行程开关、接近开关等传感元器件，实现对升降平台升降功能的控制	2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统人工梯台式操作，AGV 载货升降平台通过智能升降完成了高层货架库位货物的高效存取，减少了人工装卸作业强度；升降平台的应用提高了人工装卸作业的操作高度，可以提升货架设计高度 1 米左右，从而提高仓库存放货品的利用率（2 层变 3-4 层），降低仓库运营成本
2	旋转式货架自动化仓储技术	1、运用了 AGV 导航技术实现 AGV 自主运动和实时定位功能； 2、运用了传感技术和总线通信技术，通过 PLC 可编程控制器通过有线、无线通信技术及现场总线技术配合传感器实现库位板在水平方向的移动控制和精准定位功能；信息技术运用：通过 WMS 系统实现仓储账务、单据和库位管理功能， WCS 系统实现可移动单元（库位板、AGV、机械手等）设备任务生成，排序，调度，执行功能，通过条码技术，运用 RFID 电子标签，实现货物流通信息管理功能	1、主营业务运用情况： 用于智能仓入库、存储、拣选场景。即通过每层货架各个独立货格可旋转至入出库点位，实现货到人入库、拣选的功能。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统固定式横梁货架（人工需移动至每个货格位置完成出入库），旋转式货架对应货格可自动旋转至操作工位，降低人员劳动强度，节省人力成本，实现出入库效率的有效提升
3	货物高度定制化设计技术	运用了聚类分析算法，通过获取模块、类别划分模块、聚类分析模块、高度确定模块等算法模块，实现对货物存储单元高度设计的优化	1、主营业务运用情况： 用于智能仓规划设计。通过对不同品类货物外形尺寸的聚类分析，将高度相近的货物分类，并根据分类输出空间利用率最优的垛型高度和货格高度。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 本技术较传统凭借人工经验设计货格高度的方式，一是通过模型可以快速的计算出结果，有利于仓储规划设计效率的提升；二是依托算法分析可对货品进行更为精准的计算，减少差错率，提升货格的容积率和仓库的空间利用率
4	货物最优分配控制技术	运用了模拟退火算法，其中通过计算模块、货物分配模块，针对产品订单数据分析，并通过算法迭代，计算出产品应放置最优库位	1、主营业务运用情况： 用于智能仓货位分配的决策。即对货物的存放位置、出入库路径进行数据分析，建立一个使得所有货物出入库平均路径最短的目标函数，并在特定的货物存放条件约束下，得到一个货物出入库路径最短、时间最短的货位分配结果。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 较传统的冷热区货位分配方法，本技术因增加了多个约束性条件，可以提供一个货物出入库更加高效、快速的库位分配策略；合理的出入库路径及库位分配可提升订单响应效率，以更快时间、更短路径完成出入库作业，提高客户满意度
5	货物智	1、运用了人工智能的视觉技术，	1、主营业务运用情况：

序号	技术名称	与互联网、大数据、人工智能等新技术深度融合情况	在主营业务中的具体应用
	能盘点管理技术	通过工业相机实现图像采集和图像存储功能，通过视觉算法，实现图像信息分析功能，获取产品信息和数量； 2、运用了互联网的信息技术，通过有线网络、数据库搭建等实现产品信息的传输及存储，通过传感技术和总线通信技术，使用 PLC 可编程逻辑控制器以及光电、光栅等传感器实现工业相机启动关闭的控制以及支架移动伸缩控制功能	用于智能仓出入库场景。即货物在智能仓出入库作业的同时，运用视觉技术，通过视觉扫描设备对托盘上的货物条码进行扫描并可同步完成盘点工作。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 较人工单独库内手动盘点或定时专门盘点，该智能盘点技术在采集数据信息的同时进行盘点，省去专门盘点作业环节，提高了盘点效率及盘点的准确性；并且该技术具备的实时动态的自动盘点功能，可以使仓库保管能够精确地掌握货物数量，及时发现货物丢失或者出入库错误，降低损失为零
6	自动化货物盘点装置	1、运用了人工智能的计算视觉技术，通过工业相机实现图像采集和图像存储、图像识别功能； 2、运用了互联网的信息技术，通过有线网络、数据库搭建等实现产品信息的传输及存储，通过传感技术和总线通信技术，使用 PLC 可编程逻辑控制器，光电、光栅等传感器实现工业相机启动关闭的控制，支架移动伸缩控制功能	1、主营业务运用情况： 用于智能仓存储管理场景。即主要用于横梁式货架内货品的盘点装置，通过运用视觉技术及升降装置，实现对货架内货品的自动盘点。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 较传统高位货架盘点需移栽货物的方式，更加便捷高效；有效的降低仓库工人盘点作业的难度，效率高，实现货物状态的实时监管
7	循环使用定制化容器	1、运用了人工智能的计算机视觉技术，实现对所需放置产品的外形识别功能； 2、运用了互联网的传感技术和总线通信技术，通过控制器编写控制程序，运用伸缩机构和升降机构，实现容器在水平方向的伸缩和垂直方向的升降功能，通过 RFID 电子标签技术，实现产品信息与容器的绑定和信息存储功能	1、主营业务运用情况： 用于智能仓装卸及运输场景。该循环包装容器采用可调节钢架底盘和钙塑板四面、顶部组合而成，拆装组合灵活，底盘安装 RFID 芯片实现全流程定位跟踪，主要用于大件产品如电动车等的运输包装，采取此包装方式在仓库与用户之间的循环使用。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相对于传统的一次性木质或纸质包装，该循环包装更加坚固，确保运输及装卸环节的产品防护，减少货损，包装循环使用、环保绿色、降低包装成本，底盘尺寸可伸缩调节、满足多种产品的使用，配备 RFID 可对产品和容器实时跟踪定位管理
8	基于高柔性密集仓储系统的大件家电存储技术	运用了互联网的传感技术和总线通信技术，通过 PLC 可编程控制器通过有线、无线通信技术及现场总线技术，配合传感器实现堆垛机上下架存取和输送线自动搬运功能；通过 WMS 系统实现仓储账务、单据和库位管理功能，也可实现可移动单元（库位板、AGV、机械手等）设备任务生成，排序，调度，执行功能，运用 RFID 电子标签，实现货物流通信息管理功能	1、主营业务运用情况： 用于智能仓存储场景。适用于大件家电产品大批量集中存储场景，通过堆垛机和穿梭车结合的方式实现货品高密度存储策略。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相对于传统的仓库存储方案，因密集存储，仓库存储利用率高，堆垛机配合，货物入出库作业效率高

序号	技术名称	与互联网、大数据、人工智能等新技术深度融合情况	在主营业务中的具体应用
9	伸缩型智能夹抱车	运用了互联网的传感技术和总线通信技术，通过控制系统，实现对麦克纳姆轮，伸缩臂组件，夹抱组件的控制功能，驱动对应组件有序运动；通过计算机视觉技术，采用工业相机配合计算机视觉算法，实现对环境的监测和货品状态的识别	1、主营业务运用情况： 用于智能仓装卸、拣选场景。即该伸缩性智能夹包车通过 AGV 叉车与夹抱式治具集合，满足仓库管理中大件产品的自动搬运和自动堆叠需求 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统的人工夹抱车，智能夹抱车有效取代人工作业，在 WMS 和 WCS 控制系统的调度控制下，可连续作业提升车辆的使用效率
10	智能配车、车辆装载优化技术	1、运用了遗传算法，通过采集模块、控制模块、计算模块、装载模块、仿真模块，根据订单、产品、车辆、线路信息，计算出最优装箱方案，输出装箱图； 2、运用了互联网的信息技术，搭建本地私有云、数据库、通信网络和开发平台，为算法到应用产品的落地提供存储、计算能力、传输媒介和应用平台	1、主营业务运用情况： 用于运输订单的配车环节。即基于货物订单信息和路径规划及车辆信息等多个约束性条件，通过智能算法，实现订单到车的自动分配。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统人工配车，智能配车系统自动配车，减少配车人员投入，降低人力成本，提升配车效率，减少差错率；并通过算法对车辆内部空间的使用率进行规划，提升车辆装载率
11	基于语音引导系统的场区车辆装载技术	1、运用了遗传算法，其中通过采集模块，判断模块，计算模块，装载模块，根据订单、产品、车辆、线路信息，计算出最优装箱方案，输出装箱图；通过语音识别技术，实现车辆的识别、合理调度； 2、运用了互联网的信息技术，搭建本地私有云、数据库、通信网络和开发平台，为算法实现提供存储，算力，传输媒介和应用平台，实现算法到应用产品的落地	1、主营业务运用情况： 用于运输管理的配车、装车环节。语音引导下的智能配车，实现订单到车辆的自动分配，并实现语音引导调度装车顺序。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统人工配车，智能系统自动配车，减少配车人员，降低人力成本，提升配车效率，减少差错率；智能语音系统智能调度，控制货品装车顺序和车辆调度顺序，保证装卸现场有序作业，提升作业效率
12	用于智能仓储的无人卸货车	1、运用了人工智能的视觉检测技术，运用扫描组件和计算机视觉算法，实现对车辆信息和产品信息的采集功能；运用运动导航技术的控制算法，配合导航模块、传感器等模块，实现无人卸货车的自主移动功能； 2、运用了互联网的传感技术和总线通信技术，实现手臂伸缩，上下移动，吸取等功能；运用无线通信技术，实现无人卸货车和智能仓储管理系统之间的信息交互和任务传递	1、主营业务运用情况： 用于智能仓卸货场景。即无人卸货车自动导引进入车箱，通过视觉定位对货物进行抓取并放置到输送线上，进行自动卸车作业。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统人工卸货存在的劳动强度大、作业效率低、作业质量难以保证、人员难管理等问题，无人卸货车实现自动卸车作业，降低人工成本、保证了装卸质量、提高了装卸效
13	逆向产品拼托存储技	1、运用了遗传算法，其中通过采集模块、判断模块、迭代模块、仿真模块等算法模块实现逆向	1、主营业务运用情况： 用于智能仓入库场景。运用该技术可对智能仓入库的不同产品通过码垛软件计算出最优的垛

序号	技术名称	与互联网、大数据、人工智能等新技术深度融合情况	在主营业务中的具体应用
	术	产品最优垛型输出功能； 2、运用了互联网的信息技术，搭建本地私有云、数据库、通信网络和开发平台，为算法实现提供存储，算力，传输媒介和应用平台	型，并控制机械手按照最优垛型进行自动码垛，实现不同产品的混码。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统行业人工码垛，提升产品入库作业效率，同时按照最优码垛算法码垛，提升货品混码的存储效率
14	旋转式货架自动化存储技术	运用了互联网的传感技术和总线通信技术，使用 PLC 可编程控制器通过有线、无线通信技术及现场总线技术配合传感器实现暂存台和输送线在水平方向的移动控制和精准定位	1、主营业务运用情况： 用于智能仓存储场景。即在中小件存储环节，这种货架各层可以独立旋转，每层都有各自的轨道，按照仓储 WMS+WCS 系统操作指令，可以同时执行多个订单命令，使各层货物从近到远，有序地到达拣选地点； 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统固定式横梁货架，分层旋转式货架使目标货物能够及时从货架中输出，并输送到暂存台，可以缩短货品出库等待时间，提高出入库效率
15	可调节双向输送伸缩皮带输送机结构	运用了互联网的传感技术和总线通信技术，使用 PLC 可编程控制器通过通信技术及现场总线技术配合传感器，实现伸缩皮带机的水平伸缩，液压泵站的控制	1、主营业务运用情况： 用于智能仓出入库装卸场景。该装置通过水平伸缩和竖直方向上下调节，实现车内不同位置的货品最小距离移动输送。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统皮带机固定长度，固定位置输送，该装置可实现水平方向的伸缩和竖直方向的移动，实现车内全覆盖，减少货物搬运距离，降低人力劳动强度，提高作业效率
16	龙门夹抱类产品定制化治具	运用了互联网的传感技术和总线通信技术，使用 PLC 可编程控制器，通过通信技术及现场总线技术配合传感器实现夹抱板的移动，夹取，释放等动作	1、主营业务运用情况： 用于智能仓码垛、拣选场景。该治具配合龙门机械手在控制系统的控制下实现中大件产品出入库的自动码垛、自动拣选、自动搬运。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统机械夹抱车作业方式，可实现大件产品出入的自动化作业，降低人工成本，提升出入库作业效率
17	智能物流防抖稳定提升机	运用了互联网的传感技术和总线通信技术，使用 PLC 可编程控制器，通过通信技术及现场总线技术配合传感器实现提升机载货台的上下移动	1、主营业务运用情况： 用于智能仓入库、出库场景。即该装置主要用于智能仓内货品或设备的跨层之间的位置移动，装置增加了防抖设计，使移动过程中更加平稳、安全。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 较传统提升机运行方式，此设计简化了设备结构，降低设备的制造成本；防抖设计有效的降低运行过程中的晃动、卡顿，提升平稳、安全
18	智能物流用四向穿梭车	1、运用了人工智能技术，通过调度系统和路径规划算法实现四向穿梭车的自主移动和避障； 2、运用了互联网的传感技术和总线通信技术，运用 PLC 可编程	1、主营业务运用情况： 用于智能仓存储场景。即智能四向穿梭车利用其四向行驶能力和潜入货架底部后举升方式，实现货物搬运，可同时调度多部车辆并与升降装置搭配实现跨层作业。

序号	技术名称	与互联网、大数据、人工智能等新技术深度融合情况	在主营业务中的具体应用
		控制器通过通信技术及现场总线技术配合传感器实现四项穿梭车的横向，纵向移动，以及顶升下降动作	2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 较传统穿梭车的结构，此设计有效的解决了在运载大件货物时，设备晃动产生跌落的问题，保证运输平稳安全；减少运输过程中因货物重量过大对车辆自身造成的损坏，减低设备故障
19	自动化计费引擎	运用了规则引擎技术，使用预定义的语义模块编写业务决策，实现了自动化计费规则选择、匹配、执行等功能的智能化计费	1、主营业务运用情况： 用于面向客户和供应商的全物流收付费计费场景，即客户订单签收后计费引擎根据客户/供应商合同，自动匹配与合同相对应的计费规则、获取合同单价及其他配置和计费要素，自动执行规则公式生成收付费。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较传统计费方式，引入自动化计费引擎后，缩短新计费逻辑上线时间，极大提高计费准确性，同时节省了线下核对计费费用的人力成本。计费引擎的应用整体降低系统运营成本，从而有力地支撑了物流结算时效性和准确性
20	末端派车智能推荐	1、运用了互联网 GIS 电子地图技术（地址解析、距离测量），实现了服务路径测距的功能，为派车前运算配送距离提供数据支撑。 2、运用了数据挖掘及机器学习技术（模拟派单、运力测算、推荐算法），实现全局派工运算，为服务师推荐提供算法支持	1、主营业务运用情况： 用于末端服务订单派单场景，即在末端服务派单过程中，通过智能推荐功能，优化对服务师派单安排。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统人工派单或服务师查询订单，末端派单智能推荐减少了人工操作环节，派单效率大幅提升；通过智能推荐使订单分配更合理，服务师配送距离与单量相对均衡，节省配送距离，提升服务师的作业效率，降低了末端整体运营成本
21	订单智能预约	运用了人工智能的语音识别技术，通过智能外呼功能自动呼叫用户，语音分析功能实现对用户语音的智能分析，自动判断送货时间，为精准配送提供支持	1、主营业务运用情况： 用于订单配送前的用户预约场景，在送货上门前会和消费者预约具体送达时间，依托于外呼平台和智能分析模块，自动语音外呼。同时，将客服与用户的通话进行录音存档和文本转换，系统根据语音语调、关键字词等对预约质量进行分析归类。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 通过自动语音预约，与用户进行实时交互，提高用户回复率，增加预约成功率，减少人工电话预约操作量，提高预约效率，提升用户体验
22	全渠道库存计算引擎	运用了大数据的实时计算技术，结合库存模型，实时计算客户库存，实现全渠道库存智能计算，为客户多渠道销售提供支持	1、主营业务运用情况： 用于全渠道的库存管理场景，客户存在多渠道销售，为保证库存的准确及实时性，通过全渠道库存计算引擎对每一笔库存交易流水进行计算，配合货权转移实现客户库存的共享。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 将所有引发库存变动的各个系统及单据接入库存中心进行库存统一管理，整合全渠道影响库存的单据，实时计算与共享，同客户全网一盘

序号	技术名称	与互联网、大数据、人工智能等新技术深度融合情况	在主营业务中的具体应用
			货，根据各渠道动销，智能分配库存实现全渠道库存共享
23	订单履约计算引擎	运用了大数据的实时计算技术，对订单履约各环节进行时效计算，从而规划出每个执行节点预计作业开始时间	1、主营业务运用情况： 用于订单生成时订单履约的时效计算场景，即客户下单后，根据订单信息例如：发货仓、收货人地址、要求送货时间等等因素，系统根据履约计算为订单的物流执行制定计划。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 系统智能匹配出履约计划，生成订单履约关键节点，并通过时效计算，计算出关键履行的计划时间，为物流执行环节提供时效参考，高效且透明的完成订单履约全过程，保证用户体验
24	智能路由规划	运用了大数据实时计算技术，实现到线路的货量实时分类汇总、统计。结合线路运力资源、线路货量、配送时效等实现到线路的配送路由实时调整	1、主营业务运用情况： 用于物流配送过程中的运输路由管控场景，即在运输作业执行过程中，动态调整订单配送路由，实现到线路的配送路由精细化管控。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统的人工统计货量再调整路由配置的方式，该功能大大提高了业务响应效率，实现了在货量不稳定的业务场景下的实时路由调整，解决了大量人工调整路由的痛点，降低运输成本，提升了配送时效。如在线路方量满足直发要求时，系统将配送路由自动由转运多次调整为直发送达，可至少减少一出一入一卸一装作业过程，节省配送成本并提高配送时效
25	干线自动调度	1、运用了大数据实时计算技术，实现实时配送订单的分类统计、归集。 2、运用了规则引擎技术，使用预定义的语义模块编写业务决策，实现满足多业务场景及复杂运力资源下的订单自动精准分配	1、主营业务运用情况： 适用于干线运输场景下的订单作业计划制定环节，即将干线运输订单根据配送线路、货品种类、提货位置、车辆类型（车型、装载方量、装载重量等）及其他约束条件自动分配到具体车辆，实现了订单的自动配载。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 1）相较于传统的人工配载方式，该功能将作业逻辑及人工经验转化为规则固化在系统中，大大降低了对人员的依赖。 2）系统根据规则执行作业，效率高、错误率低，有效降低人工作业异常，显著提升整体配送效率
26	可视化仓储作业智能看板	运用了大数据的实时计算技术，实现在入库收货时推荐最优上架库位，在出库时使用该技术规划最优拣货顺序及路径，为中心入库上架及出库拣货提供系统性指导	1、主营业务运用情况： 用于中心仓库商品冷热销分类，库内库存管理，出库路径规划等场景。即在入库环节通过上架指导生成入库指导库位，库内管理按照冷热销分类生成移库建议，出库规划最优拣货路径，实现仓库管理作业的效率优化。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于凭借人工经验确定拣货顺序、上架库位的传统模式，可视化仓储作业智能看板实现了对入库上架库位的系统指导、对拣货路径的最

序号	技术名称	与互联网、大数据、人工智能等新技术深度融合情况	在主营业务中的具体应用
			优规划，最大程度降低了仓库作业完全凭借人工经验带来的效率影响，如以往入库上架时，保管员凭借经验或者线下确认库位，对仓库作业效率有很大的影响。该技术的使用，有效提高了仓库的作业效率以及降低了库存管理的风险，实现仓库对库存的精细化管理
27	全链路轨迹可视	1、运用了互联网 GPS 定位、北斗定位等技术，实时获取配送车辆位置坐标，满足车辆配送过程精准监控要求。 2、运用了互联网轨迹纠偏算法，实现在获取的轨迹点位不准确或偏离行驶路线情况下的实时点位修正，确保位置信息连续且真实反映配送过程。 3、运用了互联网 GIS 技术，将配送行驶路线实时在地图上显示，提供可视化的配送过程监控工具	1、主营业务运用情况： 应用于干线、区配、最后一公里运输过程管理和监控环节，通过对运输过程中车辆行驶位置的收集、分析，实现订单配送全链路的可视化、精细化管理。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 相较于传统的调度打电话给司机获取配送运输位置的方式，全流程轨迹可视实现位置信息自动采集、实时查看，大大减少了司机频繁汇报、盲报、误报的造成配送过程管理失控的情况；同时通过采集车辆位置及时间信息，能够及时发现道路拥堵、异常停靠、路线偏离等异常情况，提前进行异常预警，保证配送时效
28	技术开发框架平台	1、运用了互联网的微服务技术，实现了一套具有动态伸缩、服务自动发现、链路追踪、熔断限流、日志汇聚等功能的代码快速开发平台。 2、运用了互联网消息队列技术，实现业务系统之间的异步调用和业务高峰期时的流量控制	1、主营业务的应用场景： 所有业务系统的代码开发工作都可以基于技术开发框架平台实现，平台提供用户权限、日志、定时任务、数据字典等基础功能，通过使用本开发平台提供的功能，实现对整个业务系统的开发、部署、运维、监控工作。 2、在作业能力、运营管理等方面的提升： 使用技术开发框架平台生成的脚手架工程能够生成一个基础开发框架，快速响应业务的开发需求，减少基础功能的重复建设，提高系统上线效率；此外，平台借助微服务架构和消息队列技术，使业务系统耦合性降低，更易扩展。通过使用日志汇聚、调用链路追踪等功能更易于监控业务系统的运行状态及排查运维问题

2、发行人正在从事的主要在研项目与互联网、大数据、人工智能深度融合的情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司主要从事的研发项目及其与互联网、大数据、人工智能深度融合的情况如下：

序号	产品/技术名称	与互联网、大数据、人工智能等技术深度融合情况	在主营业务中具体运用及功效
1	日日顺统仓统配云平台	运用互联网的容器技术、微服务架构，以及大数据方面的实时计算技术	主要应用于消费供应链的仓配场景。该系统可实现客户及渠道商的统仓采购交易流水监控、物流配送节点及执行动态跟踪、服务全流程节点信息可视等服务；并构建客户物流一体化管理平台，实现订单自动分配、全链路监控，辅以客户库存

序号	产品/技术名称	与互联网、大数据、人工智能等技术深度融合情况	在主营业务中具体运用及功效
			的账务对账、货权管理、起运配置、在线支付开票等场景功能支撑
2	日日顺最后一公里送装系统数字化升级	运用大数据的实时计算技术；互联网的GPS、GIS等技术；AI算法的人脸识别技术	主要应用于消费供应链的末端配送及安装场景。该系统展示网络指标变化情况、监控异常指标燃尽率，提示服务网络当前存在缺陷与调整建议（如：空白网络、跨区派送），辅助末端网络规划、提升网络覆盖；订单服务过程中，系统直观清晰展示业务指标及服务进度，异常自动提醒、人性化便捷操作，助力业务流畅运行
3	基于多行业多业态的日日顺订单管理系统升级	运用了互联网微服务架构、分布式调度等技术以及大数据的实时计算技术	应用于供应链管理服务、基础物流服务以及生态创新服务。该系统基于发行人的多行业、多业态的特征，在现有的日日顺订单管理系统中增加了多式联运串联、车后生态业务的汽车后零配件物流订单管理、全渠道库存共享、运营预警管控等新功能模块以满足不同类型业务的管理需求

六、结合发行人自身主营业务范围、核心竞争力及同行业可比公司选取的行业定位等情形，围绕创新、创造、创意的生产经营特点及成长性等情况，充分披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》的相关规定

发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》的相关规定，具体分析如下：

（一）发行人所属行业系国家产业政策鼓励的新兴行业

1、发行人所属行业系供应链管理服务行业

从发行人的主营业务来看，发行人可根据众多企业客户在采购、生产制造、消费流通、用户服务等环节的供应链管理及物流服务需求，通过对包括供应链方案设计、仓储布局及管理、代理订舱、报关商检及清关、运输服务以及末端用户配送及安装等服务环节进行整合并输出一体化供应链服务及解决方案，符合供应链管理服务将单一、分散的服务环节进行一体化整合的特征；其次，公司在运营过程中将互联网、大数据、人工智能为代表的现代信息技术运用于供应链服务的核心环节，满足客户对于物流服务、信息共享、商流及资金流优化的需求，符合供应链管理服务基于现代信息技术对供应链中的物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化的特征，因此发行人在行业分类认定上符合《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）“L 租赁和商务服务业”之“72 商务服务业”之

“722 综合管理服务”之“7224 供应链管理服务”，对应《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》的门类及大类分别为“L 租赁和商务服务业”之“72 商务服务业”。

从可比公司的选取的行业定位来看，与发行人在主营业务及营收结构上最为相似的京东物流系港股上市公司，所依照的恒生行业分类将其认定为“工业-工业支援-采购及供应链管理”，另有两家主要开展供应链管理服务的 A 股上市公司海程邦达以及畅联股份均将其所处的行业分类选定为“L 租赁和商务服务业”之“L72 商务服务业”，因此，发行人将其所处的行业认定为供应链管理服务符合行业惯例。

从行业角度而言，专注于供应链及物流领域研究的罗戈研究及全球领先的专业服务机构德勤出具的行业报告均将发行人所处的行业认定为供应链管理服务，并且发行人也获得了中国物流与采购联合会出具的关于发行人属于典型的供应链管理服务企业的行业认定意见，因此发行人将其行业认定为供应链管理服务也符合市场及行业的认定。

2、发行人所属行业系国家产业政策鼓励的新兴行业

2009 年国务院印发《物流业调整和振兴规划》提出了“物流业自身需要转变发展模式，向以信息技术和供应链管理为核心的现代物流业发展”，因此现代物流业的核心特征包括信息技术和供应链管理。根据国务院发改委修订发布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，明确现代物流业属于鼓励类产业，亦将“供应链创新与应用”纳入现代物流业这一鼓励类产业的范畴。鉴于发行人所处的供应链管理服务在业务开展中广泛运用现代化信息技术为客户提供定制化、一体化的供应链管理服务，发行人的业务模式与现代物流业的核心特征相符合，因此发行人所属的供应链管理服务业符合国家经济发展战略和产业政策导向。

（二）发行人具备创新、创造、创意的生产经营特点

发行人目前以开放且复杂的消费供应链为主场景，持续迭代供应链服务能力，并顺应产业升级及双循环的发展格局，向生产制造场景以及跨境场景进行延展。发行人创新、创造、创意特征主要体现在服务模式创新以及科技应用创新。关于创新、创造、创意的生产经营特点请参见本补充法律意见书“《审核问询函》问

题 1：关于创业板定位”之“三、发行人所获重要奖项均为物流行业奖项，结合同行业可比上市公司营业收入构成情况及行业分类情况，说明未将发行人认定为物流业的原因及合理性，是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂定规定》相关要求”。

（三）发行人的业务具备成长性，属于成长型的创新创业企业

公司的供应链服务迭代创新能力、成功的新业务拓展经验为其保持可持续增长并建立市场领先地位提供了坚实基础。报告期内，发行人的营业收入分别为 95.87 亿元、103.46 亿元以及 140.36 亿元，实现了 21.00%的复合增长率。根据罗戈研究出具的研究报告，按照 2020 年的收入，公司已经发展为中国第三大端到端供应链管理服务商。持续增长的营收能力以及领先的行业地位也印证了公司业务具备创新能力及较强的增长潜力，因此，公司属于《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》具备成长性的创新创业企业。关于公司业务成长性相关说明具体请参见本补充法律意见书“《审核问询函》问题 1：关于创业板定位”之“三、发行人所获重要奖项均为物流行业奖项，结合同行业可比上市公司营业收入构成情况及行业分类情况，说明未将发行人认定为物流业的原因及合理性，是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂定规定》相关要求”。

综上，发行人所处的行业属于国家产业政策鼓励支持的行业，发行人在业务开展过程中深入贯彻创新发展战略，具备创新、创造、创意特征，并且在报告期内发行人的收入实现快速增长，属于具备成长性的创新创业企业，因此符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》关于创业板定位的规定。

七、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、取得发行人关于发行人业务模式、核心优势、竞争力、核心技术的内容及落地形式、发行人主要从事的研发项目具体情况以及发行人的主营业务与传统运输物流企业的区别和联系的相关说明性文件；

2、查阅了发行人同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告、官网网站等公开披露资料，了解了同行业可比上市公司的行业归类以及同行业上市公司的

收入构成情况；

3、查阅了与现代物流以及供应链管理服务相关的专著、论文、行业研究报告、法律法规、产业政策以及行业标准，了解了现代物流服务的定义、演变历程及发展趋势；

4、收集并查阅了发行人与主要客户、供应商签署的合同，了解了发行人与客户及供应商的合作内容、合作模式，以及销售合同和采购合同中关于各方权利义务；

5、查阅了发行人的专利证书以及专利申请的相关文件；

6、查阅发行人所获的与物流及供应链管理服务相关的奖项及证书；

7、查阅中国物流与采购联合会出具的行业认定意见，并且通过查阅《中国物流与采购联合会章程》、中国物流与采购联合会官网、国家统计局官网、《物流术语》以及《商务部等 8 部门关于开展供应链创新与应用试点的通知》（商流通函【2021】113 号）了解中国物流与采购联合会的主要职能；

8、查阅中国物流与采购联合会依据《供应链服务企业分类与评估指标》（T/CFLP 0020-2019）标准审定评估的供应链服务企业；

9、与保荐机构及会计师进行了沟通；

10、实地查看发行人业务运营所使用的相关信息系统并了解该等系统的主要功能；

11、实地走访发行人日日顺物流即墨仓，了解智能仓内的主要智能化设备的应用场景及作业情况；

12、查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》以及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》并分析发行人是否符合上述规定的相关要求。

经核查，本所认为：

1、发行人已结合典型案例，使用通俗易懂的语言，说明并补充披露了发行人各类业务的业务实质、工作过程与工作内容、主要客户情况。发行人已从行业地位、广泛且稳定的客户基础、连接与合作的资源方情况、对于用户体验的提升

以及业绩表现多个维度说明了发行人核心竞争力的体现方式。发行人结合行业特点，说明了相关科技创新及技术创新的具体运用及落地形式；并结合同行业可比公司情况，说明并补充披露了各类业务相较于同行业可比公司的竞争优势情况；

2、发行人所属的行业属于供应链管理服务行业，是物流行业发展的更高阶段。发行人已结合产业政策和行业标准、技术路线、业务模式、核心技术、研发投入等方面因素，说明发行人主营业务与传统运输物流企业的区别和联系；

3、将发行人所处行业认定为《国民经济行业分类》项下的“L 租赁和商务服务业”之“L72 商务服务业”之“7224 供应链管理服务”而非《国民经济行业分类》项下的涵盖传统物流的“G 交通运输、仓储和邮政业”具备合理性。发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》；

4、中国物流与采购联合会出具的行业认定意见具备行业权威性；

5、发行人结合物流及供应链管理服务行业核心技术以应用为主并且贯穿于业务全流程的特征，说明了发行人的核心技术更多体现在对运营效率的提升以及业务流程的优化，以及核心技术对于主营业务收入的支持情况进行补充披露；此外，发行人已说明了核心技术、在研技术与互联网、大数据、人工智能深度融合的情况，及其在各项主营业务的运用情况；

6、基于对法律法规、产业政策、行业标准、行业研究报告的查阅，并结合发行人自身主营业务范围、核心竞争力情况、同行业可比公司选取的行业定位等情形，以及发行人自身所处行业的产业政策、“创新、创造、创意”的生产经营特点及业绩成长性等情况，说明发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》的相关规定，相关依据充分、合理。

二、 《审核问询函》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%。

（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

根据发行人的说明，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，发行人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。
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。

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

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。
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。 具体情况参见本补充法律意见书第 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	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。

项目	发行人	海尔集团	其他无关联第三方
	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。		
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

发行人已在招股书“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”对发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性进行如下披露：

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补充法律意见书“《审核问询函》问题 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成本采购，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%
可比公司平均毛利率	**9.73%**	**10.65%**	**11.45%**
公司整体毛利率	8.38%	8.88%	7.98%

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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不存在重大不合理差异。

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。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。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。

（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

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，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的公允。

（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均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

根据发行人的说明，发行人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，发行人具有独立、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。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。

根据发行人的说明，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。

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，制订了关联交易管理制度，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。

（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

发行人根据《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

发行人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

根据发行人的说明，发行人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；

（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。

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

2018 年发行人与青岛日日顺乐家物联科技有限公司（以下简称“物联科技”）签署《合作协议》，发行人委托物联科技开发到家 APP，实际费用和成本由日日顺股份承担。就上述委托开发事宜，根据公司和物联科技签署的《合作协议》，约定公司以 3,800,000 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，发行人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。根据发行人的说明并经本所核查，截至本补充法律意见书出具之日，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。

综上所述，截至本补充法律意见书出具之日，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

发行人下属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。

综上所述，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。

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

根据发行人提供的资料并经本所核查，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	重庆市江北区港	37,023.60	仓储	与货物生产工厂在同一

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
		业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	城南路 1 号海尔工业园 B03 栋			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	青岛海云谷置业有限公司	青岛市海尔路 1 号海尔云谷	8,504.20	办公	与集团在同一园区，便于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

根据发行人的说明，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，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。

（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

根据发行人的说明，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托贷款合计 7,000 万元	上海飞升已经于 2020 年 12 月 31 日归还该笔借款
	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

发行人改制为股份公司前，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。发行人改制为股份公司以来，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。

4、注册会计师对公司内部控制的审核意见

2021 年 3 月 15 日，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制制度的有效性进行了审核，出具了《内部控制审核报告》（安永华明（2021）专字第 61024949_J04 号），报告结论意见为：于 2020 年 12 月 31 日本集团在内

部控制评估报告中所述与财务报表相关的内部控制在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7 号）建立的与财务报表相关的内部控制。

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。

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	BQYOL 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	BQYO 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

上述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。

九、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

本所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。

经核查，本所认为：

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

本所主要履行了如下核查程序：

1、与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、本所与保荐机构、申报会计师选取了三年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三年合同，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、获取上述 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，与重合网点和海尔智家的系统是否互相独立运行的，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》以及《内部控制审核报告》，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。

十、核查意见

经核查，本所认为：

1、发行人已在招股说明书中结合发行人、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；

2、阿里巴巴投资发行人具有真实背景以及商业合理性；

3、服务网点是承接公司最后一公里大件送装一体化业务的服务商。截至本补充法律意见书出具日，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，上述主要重合网点亦不是海尔集团的关联方。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；

4、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；

5、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；

6、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；

7、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；截至本补充法律意见书出具之日，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；

8、发行人租赁实际控制人海尔集团及其控制企业的房屋均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；

9、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，交易价格合理。

三、 《审核问询函》问题 3：关于历史沿革

申报材料显示：

（1）发行人实际控制人海尔集团的企业性质为集体所有制，发行人股东的国有独资股东北京梅里亚的国有股东管理批复手续正在办理中。2013 年，公司性质由内资企业变更为外商独资企业。

（2）2017 年 2 月，发行人五家员工持股平台上海图涵、上海锐霖特、上海聆察、上海曙致、上海梓沁增资发行人。

（3）2010 年 8 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）和香港上市公司海尔电器集团（证券代码 HK.1169）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。

（4）2018 年 6 月 27 日，发行人全体股东签署的《合资经营合同》，约定部分股东享有优先认购权、超额认购权、共同出售权等特殊股东权利。2020 年 7 月，发行人全部发起人共同签署了《发起人协议》，终止《合资经营合同》设置的全部股东特殊权利。2020 年 7 月，股东签署《补充协议》约定了股东特殊权利附条件生效的条款。2021 年 3 月，股东签署《补充协议一》和《终止协议》终止《原补充协议》。

（5）2020 年 7 月 30 日，公司决议以日日顺有限截至 2020 年 1 月 31 日经审计确认的账面净资产按 1：0.1001578434 的比例折股，整体变更为股份有限公司。

请发行人：

（1）结合历史财务数据和相关股东的基本情况，补充披露 2018 年 6 名股东增资的原因和背景，增资价格确定的依据及合理性、履行的法律程序，价款支付情况，股东资金来源及其合法性，是否存在委托持股等情形；

（2）北京梅里亚的国有股东管理批复手续在办理中是否影响相关股权转让效力；说明历次股权转让及增资涉及国有产权变动的，是否履行了相应程序；涉及外资企业的，是否符合外商投资准入相关规定；

（3）补充披露五个员工持股平台投资人在发行人处具体任职情况，如存在非公司员工，披露其入股的原因及合理性；持股平台的增资入股价格是否公允，资金来源是否合法合规，是否存在代持情形，是否与公司主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形；上述持股平台除发行人外的对外投资情况；

（4）针对发行人部分资产来自于上市公司事项，请根据《首发业务若干问题解答》第 8 问的相关要求进行核查并予以披露；

（5）补充披露约定特殊股东权利的协议是否履行必要审议程序，是否完整解除且不存在纠纷或潜在纠纷；是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）的相关要求；

（6）补充披露发行人整体变更股份有限公司时折股率较低的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合历史财务数据和相关股东的基本情况，补充披露 2018 年 6 名股东增资的原因和背景，增资价格确定的依据及合理性、履行的法律程序，价款支付情况，股东资金来源及其合法性，是否存在委托持股等情形

（一）增资的原因和背景，增资价格确定的依据及合理性

根据参与本次增资的股东北京梅里亚、天壹天时、珠海金镒铭以及珠海立铭填写的调查表，发行人为引入新的财务投资人，支持公司的业务发展、加强公司治理之目的进行增资。本次增资的价格为 18.62 美元/1 美元注册资本，依据发行人前次增资时机构投资者的增资价格，并由发行人及股东结合公司的经营情况、发展前景等因素协商确定，具有合理性。参与本次增资股东的基本情况如下：

1、北京梅里亚

根据北京梅里亚持有的北京市工商行政管理局东城分局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91110101MA019U6Y51），其基本情况如下：

企业名称	北京梅里亚管理咨询有限责任公司
住所	北京市东城区朝阳门北大街 1 号新保利大厦 20 层 2017
法定代表人	居伟民
注册资本	30 万元
公司类型	有限责任公司（法人独资）
成立日期	2018 年 1 月 11 日
营业期限	2018 年 1 月 11 日至长期
经营范围	企业管理咨询；经济信息咨询。（企业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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

2、天壹天时

根据天壹天时持有的宁波市北仑区市场监督管理局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91330206MA2835U415），其基本情况如下：

企业名称	宁波天时仁合股权投资合伙企业（有限合伙）
住所	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 E0222
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区迪锐投资管理合伙企业（有限合伙）（委派代表：段冉冉）
公司类型	有限合伙企业
成立日期	2016 年 12 月 6 日
营业期限	2016 年 12 月 6 日至 2036 年 12 月 5 日
经营范围	股权投资及相关咨询服务。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）

3、珠海金镒铭

根据珠海金镒铭持有的珠海市横琴新区工商行政管理局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91440400MA51CR153X），其基本情况如下：

企业名称	珠海金镒铭股权投资基金合伙企业（有限合伙）
住所	珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-45056（集中办公区）
执行事务合伙人	珠海金镒衡企业管理合伙企业（有限合伙）（委派代表：YANG YI）
公司类型	有限合伙企业
成立日期	2018 年 3 月 5 日
营业期限	2018 年 3 月 5 日至 2038 年 3 月 5 日
经营范围	合伙协议记载的经营范围：股权投资（私募基金应及时在中国证券投资基金业协会完成备案）。（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）

4、珠海立铭

根据珠海立铭持有的珠海市横琴新区工商行政管理局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91440400MA4W260K4J），其基本情况如下：

企业名称	珠海立铭股权投资合伙企业（有限合伙）
住所	珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-23925（集中办公区）
执行事务合伙人	珠海普罗资本管理有限公司（委派代表：郭飚）
公司类型	有限合伙企业
成立日期	2016 年 12 月 8 日
营业期限	2016 年 12 月 8 日至 2026 年 12 月 8 日
经营范围	合伙协议记载的经营范围：股权投资（私募基金应及时在中国证券投资基金业协会完成备案）。（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）

（二）履行的法律程序

2018 年 7 月 2 日，日日顺有限召开董事会，同意公司新增注册资本 4,840,641.69 美元（总注册资本增加至 91,641,414.97 美元）。其中，北京梅里亚以货币认缴新增注册资本 282.370765 万美元，天壹天时以货币认缴新增注册资本 80.677362 万美元，珠海金镒铭以货币认缴新增注册资本 60.508021 万美元，珠海立铭以货币认缴新增注册资本 60.508021 万美元。所有新增注册资本应于 2018 年 9 月 30 日前出资到位。

2018 年 8 月 7 日，日日顺有限就本次增资在青岛市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

2019 年 6 月 27 日，日日顺有限就本次变更办理了外商投资企业变更备案，并取得青岛市崂山区商务局出具的《外商投资企业变更备案回执》（编号：青外资崂备字 201900111）。

（三）增资价款支付情况，股东资金来源及其合法性，不存在委托持股等情形

2018 年 10 月 12 日，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具验资报告（安永华明（2018）验字第 61024949_J01 号），验证截至 2018 年 7 月 4 日，公司已收到北京梅里亚、天壹天时、珠海金镒铭以及珠海立铭缴纳的增资款合计人民币 60,000 万元，按照汇款当日中国人民银行人民币兑美元外汇中间价折算成美元为 9,011.345165 万美元，其中 4,840,641.69 美元作为实收资本，剩余 85,272,809.96 美元转为资本公积。

根据增资时股东签署的《增资协议》、增资款支付凭证、《验资报告》及相关股东出具的承诺函、股东调查表，股东北京梅里亚、天壹天时、珠海金镒铭以及珠海立铭已按照相关增资协议的相关约定，以其合法自有资金向发行人支付投资款，相关股东不存在通过委托持股、信托持股等方式代他人或委托他人持有发行人股份的情形。

二、北京梅里亚的国有股东管理批复手续在办理中是否影响相关股权转让效力；说明历次股权转让及增资涉及国有产权变动的，是否履行了相应程序；涉及外资企业的，是否符合外商投资准入相关规定

（一）北京梅里亚的国有股东管理批复手续在办理中是否影响相关股权转让效力

2018 年 7 月 2 日，公司董事会作出决议，同意公司新增注册资本 4,840,641.69 美元（总注册资本增加至 91,641,414.97 美元）；同意北京梅里亚以货币认缴新增注册资本 2,823,707.65 美元，并于 2018 年 9 月 30 日前出资到位。

2018 年 7 月，经北京梅里亚内部相应估值分析并经其控股股东中投海外直接投资有限责任公司（以下简称“中投海外”）投资与管理委员会 2018 年度第 14 次会议审议通过，以人民币 350,000,000.00 元认缴日日顺物流新增注册资本 2,823,707.65 美元（以下简称“本次增资”），投资金额与认缴注册资本之间的差额人民币 331,210,979.42 元计入资本公积。本次增资完成后，北京梅里亚成为日日顺物流的股东并持有其 3.0813%的股权。根据《财政部关于进一步明确国有金融企业直接股权投资有关资产管理问题的通知》（财金[2014]31 号）的规定：“国

有金融企业开展直接股权投资，应当根据拟投资项目的具体情况，采用国际通用的估值方法，对拟投资企业的投资价值进行评估，得出审慎合理的估值结果。估值方法包括：账面价值法、重置成本法、市场比较法、现金流量折现法以及倍数法等。国有金融企业可以按照成本效益和效率原则，自主确定是否聘请专业机构对拟投资企业进行资产评估，资产评估结果由企业履行内部备案程序。国有金融企业应参照估值结果或评估结果确定拟投资企业的底价，供投资决策参考。”同时，根据财政部对于财金[2014]31 号相关问题的公开回复，该文件亦适用于国有金融企业的子公司，中投海外系中央金融企业中国投资有限责任公司的全资子公司。

根据中投海外出具的书面确认，就本次增资事宜，中投海外已根据《财政部关于进一步明确国有金融企业直接股权投资有关资产管理问题的通知》（财金[2014]31 号）履行了相应的估值及内部决策程序，未专门聘请外部评估机构进行资产评估。本次增资的程序和结果均符合相关国有资产监督管理的相关规定。

2018 年 8 月，发行人就本次变更办理了工商变更登记。

2019 年 6 月 27 日，发行人就本次变更办理了外商投资企业变更备案，并取得青岛市崂山区商务局出具的《外商投资企业变更备案回执》（编号：青外资崂备字 201900111）。

发行人取得了中华人民共和国财政部于 2021 年 6 月 30 日出具的《财政部关于确认日日顺供应链科技股份有限公司国有股权管理方案的函》（财金函[2021]60 号），同意公司国有股权管理方案，截至 2021 年 5 月 6 日，公司股份总数为 590,564,461 股，其中：北京梅里亚所持的 18,197,063 股，为国有法人股。

综上，北京梅里亚对发行人的增资程序和结果均符合相关国有资产监督管理的相关规定，北京梅里亚的国有股东管理批复办理情况不影响相关增资的效力；截至本补充法律意见书出具之日，发行人已办理完成关于北京梅里亚的国有股东管理批复手续。

（二）说明历次股权转让及增资涉及国有产权变动的，是否履行了相应程序

发行人历次股权转让及增资存在一次涉及国有产权变动，2018 年 8 月发行人增加注册资本，新增股东北京梅里亚系国务院下属中国投资责任有限公司通过中投海外及北京千舜投资有限责任公司控制的国有全资企业，属于《上市公司国有股权监督管理办法》界定的国有股东，北京梅里亚增资发行人履行的程序详见本补充法律意见书“《审核问询函》问题 3：关于历史沿革”之“二、北京梅里亚的国有股东管理批复手续在办理中是否影响相关股权转让效力；说明历次股权转让及增资涉及国有产权变动的，是否履行了相应程序；涉及外资企业的，是否符合外商投资准入相关规定”之“（一）北京梅里亚的国有股东管理批复手续在办理中是否影响相关股权转让效力”。

（三）涉及外资企业的，是否符合外商投资准入相关规定

发行人主营业务为向客户提供覆盖全链路、多场景的供应链管理解决方案。发行人所处行业属于“L 租赁和商务服务业”之“L72 商务服务业”项下“7224 供应链管理服务”，对应《上市公司行业分类指引》项下的“L 租赁和商务服务业”之“L72 商务服务业”。

根据外资股东入股时适用的《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》等相关文件规定，发行人所处行业不属于存在投资限制的行业，成为发行人股东不存在准入限制。

发行人已办理了外商投资企业变更备案，并取得青岛市崂山区商务局出具的《外商投资企业变更报告回执》（编号：IR202008300950ORJ）。

三、补充披露五个员工持股平台投资人在发行人处具体任职情况，如存在非公司员工，披露其入股的原因及合理性；持股平台的增资入股价格是否公允，资金来源是否合法合规，是否存在代持情形，是否与公司主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形；上述持股平台除发行人外的对外投资情况

（一）补充披露五个员工持股平台投资人在发行人处具体任职情况，如存在非公司员工，披露其入股的原因及合理性；

根据公司提供的资料并经本所核查，截至本补充法律意见书出具之日，发行人员工持股平台的各合伙人出资情况及其在发行人处任职情况如下：

序号	合伙人	持股平台	出资额（万元）	出资占比	在发行人处任职情况	与发行人关系
1.	王正刚	上海聆察	300.00	39.7772%	董事	发行人员工
2.	张元忠	上海聆察	55.00	7.2925%	项目运营总监	发行人员工
3.	王新杰	上海聆察	55.00	7.2925%	家电供应链行业总监	发行人员工
4.	张丽	上海聆察	50.00	6.6295%	新行业投资总监	发行人员工
5.	李新杰	上海聆察	50.00	6.6295%	下属子公司副总经理	发行人员工
6.	朱新聪	上海聆察	45.00	5.9666%	区域总监	发行人员工
7.	朱铭	上海聆察	45.00	5.9666%	区域总监	发行人员工
8.	宋岩	上海聆察	26.00	3.4474%	商务平台总监	发行人员工
9.	张振台	上海聆察	25.00	3.3148%	IT 产品经理	发行人员工
10.	苏庆民	上海聆察	20.00	2.6518%	区域总监	发行人员工
11.	段红杰	上海聆察	20.00	2.6518%	智慧物流研究院院长	发行人员工
12.	王远锋	上海聆察	15.00	1.9889%	下属子公司副总经理	发行人员工
13.	吕德逞	上海聆察	15.00	1.9889%	B2C 研发经理	发行人员工
14.	贾春季	上海聆察	15.00	1.9889%	项目运营经理	发行人员工
15.	管常平	上海聆察	15.00	1.9889%	B2B 研发经理	发行人员工
16.	于贞超	上海曙致	300.00	39.7772%	总经理	发行人员工
17.	孙凤森	上海曙致	120.00	15.9109%	运营平台总监	发行人员工
		上海梓沁	50.00	6.6295%		
18.	杨晓卫	上海曙致	50.00	6.6295%	电商物流行业总监	发行人员工
19.	李伟	上海曙致	35.00	4.6407%	配送总监	发行人员工
20.	柴娟	上海曙致	30.00	3.9777%	健身器材行业总监	发行人员工
21.	解宁	上海曙致	30.00	3.9777%	供应链方案经理	发行人员工
22.	梁永生	上海曙致	25.00	3.3148%	行业营销总监	发行人员工
23.	李仕营	上海曙致	20.00	2.6518%	仓储总监	发行人员工
24.	孙玉琨	上海曙致	20.00	2.6518%	区域营销经理	发行人员工
25.	顾广亚	上海曙致	20.00	2.6518%	区域运营经理	发行人员工

序号	合伙人	持股平台	出资额（万元）	出资占比	在发行人处任职情况	与发行人关系
26.	黄克涛	上海曙致	15.00	1.9889%	vmi 行业总监	发行人员工
27.	汪卉	上海曙致	15.00	1.9889%	行业营销经理	发行人员工
28.	蔺如星	上海曙致	15.00	1.9889%	区域总监	发行人员工
29.	黄建锋	上海曙致	20.00	2.6518%	网点拓展经理	发行人员工
30.	张杰	上海曙致	9.00	1.1933%	汽车场景物流总监	发行人员工
31.	李军豪	上海曙致	9.00	1.1933%	行业营销经理	发行人员工
32.	蔡国良	上海曙致	9.00	1.1933%	战略总监	发行人员工
		上海图涵	35.00	4.6407%		
33.	于兆成	上海曙致	8.00	1.0607%	区域总监	发行人员工
34.	亓玉鹏	上海梓沁	30.00	3.9777%	统仓统配项目经理	发行人员工
35.	袁舰	上海梓沁	120.00	15.9109%	——	发行人前员工
36.	唐大伟	上海梓沁	55.00	7.2925%	区域总监	发行人员工
37.	刘海成	上海梓沁	55.00	7.2925%	区域总监	发行人员工
38.	鞠衍亮	上海梓沁	55.00	7.2925%	区域总监	发行人员工
39.	傅保同	上海梓沁	50.00	6.6295%	区域营销经理	发行人员工
40.	王振东	上海梓沁	40.00	5.3036%	区域总监	发行人员工
41.	陈裕峰	上海梓沁	30.00	3.9777%	IT 总监	发行人员工
42.	李永生	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域运营经理	发行人员工
43.	李福臣	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域营销经理	发行人员工
44.	汤志明	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
45.	王辉	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
46.	张思海	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
47.	王卫清	上海梓沁	25.00	3.3148%	送装运营经理	发行人员工
48.	冯超奇	上海梓沁	20.00	2.6518%	下属子公司副总经理	发行人员工
49.	刘厚园	上海梓沁	20.00	2.6518%	数运行业总监	发行人员工
50.	王美玲	上海梓沁	20.00	2.6518%	区域运营经理	发行人员工
51.	乔显苓	上海梓沁	20.00	2.6518%	智慧研究院项目经理	发行人员工
52.	周岩	上海梓沁	15.00	1.9889%	跨境物流行业总监	发行人员工
53.	代少江	上海梓沁	10.00	1.3259%	内控总监	发行人员工
54.	强峰岗	上海梓沁	10.00	1.3259%	项目运营经理	发行人员工
55.	冯贞远	上海图涵	200.00	26.5182%	投后平台总监	发行人员工
56.	李安	上海图涵	50.00	6.6295%	财务总监	发行人员工
57.	王岩峰	上海图涵	50.00	6.6295%	投后平台副总监	发行人员工
58.	吴成海	上海图涵	45.00	5.9666%	区域总监	发行人员工
59.	潘亮	上海图涵	45.00	5.9666%	人力总监	发行人员工
60.	刘永昌	上海图涵	30.00	3.9777%	下属子公司副总经理	发行人员工
61.	严涛	上海图涵	25.00	3.3148%	智慧研究院项目经理	发行人员工
62.	刘斌	上海图涵	24.00	3.1822%	——	发行人前员工

序号	合伙人	持股平台	出资额（万元）	出资占比	在发行人处任职情况	与发行人关系
63.	张亮	上海图涵	20.00	2.6518%	送装运营经理	发行人员工
64.	张悦斌	上海图涵	20.00	2.6518%	项目总监	发行人员工
65.	仲海春	上海图涵	20.00	2.6518%	下属子公司运营经理	发行人员工
66.	姬鹏华	上海图涵	20.00	2.6518%	项目经理	发行人员工
67.	董栋	上海图涵	20.00	2.6518%	下属子公司副总经理	发行人员工
68.	张亚楠	上海图涵	20.00	2.6518%	物流资源经理	发行人员工
69.	张安义	上海图涵	20.00	2.6518%	基地运营经理	发行人员工
70.	余勇江	上海图涵	20.00	2.6518%	南部基地区域运营经理	发行人员工
71.	郭庆	上海图涵	20.00	2.6518%	质量总监	发行人员工
72.	乔民	上海图涵	15.00	1.9889%	行业营销经理	发行人员工
73.	刘海芳	上海图涵	15.00	1.9889%	行业营销经理	发行人员工
74.	蔡娜娜	上海图涵	15.00	1.9889%	客服总监	发行人员工
75.	黄道凯	上海图涵	12.00	1.5911%	项目运营经理	发行人员工
76.	关兴	上海图涵	10.00	1.3259%	IT 产品经理	发行人员工
77.	胡庆民	上海锐霖特	30.00	3.9777%	日日顺到家平台总监	发行人员工
78.	任贤存	上海锐霖特	200.00	26.5182%	——	发行人前员工
79.	唐金双	上海锐霖特	49.00	6.4970%	区域总监	发行人员工
80.	徐东	上海锐霖特	35.00	4.6407%	下属子公司副总经理	发行人员工
81.	崔晓杰	上海锐霖特	30.00	3.9777%	项目总监	发行人员工
82.	史源	上海锐霖特	30.00	3.9777%	区域总监	发行人员工
83.	余钦	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
84.	刘云彪	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
85.	范宣勇	上海锐霖特	45.00	5.9666%	网络平台总监	发行人员工
86.	徐林峰	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
87.	张乐	上海锐霖特	25.00	3.3148%	下属子公司副总经理	发行人员工
88.	刘江	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
89.	范明军	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
90.	张振焕	上海锐霖特	25.00	3.3148%	送装运营经理	发行人员工
91.	李威	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
92.	杜存洋	上海锐霖特	25.00	3.3148%	冷链物流行业总监	发行人员工
93.	迟宏伟	上海锐霖特	25.00	3.3148%	下属子公司副总经理	发行人员工
94.	徐永利	上海锐霖特	20.00	2.6518%	社群营销经理	发行人员工
95.	王磊	上海锐霖特	20.00	2.6518%	新机会项目经理	发行人员工
96.	王教东	上海锐霖特	15.00	1.9889%	行业营销经理	发行人员工
97.	刘涛	上海锐霖特	15.00	1.9889%	区域总监	发行人员工
98.	路军	上海锐霖特	15.00	1.9889%	区域总监	发行人员工
99.	秦晓梅	上海图涵	3.20	0.4243%	高级财务经理	发行人员工

序号	合伙人	持股平台	出资额（万元）	出资占比	在发行人处任职情况	与发行人关系
		上海锐霖特	0.20	0.0265%		
		上海聆察	3.20	0.4243%		
		上海曙致	4.20	0.5569%		
		上海梓沁	4.20	0.5569%		

注：上表中刘斌被授予激励份额时在公司任职，系公司员工，任内控总监，目前已经退休；任贤存、袁舰被授予激励份额时在公司任职，均系公司员工，任网络平台总监，目前已经从公司离职。

（二）持股平台的增资入股价格是否公允，资金来源是否合法合规，是否存在代持情形，是否与公司主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形；上述持股平台除发行人外的对外投资情况

2017 年 2 月，发行人召开董事会，审议通过了股权激励计划，确定激励对象所获授的股权期权的行权价格以发行人截至 2016 年 9 月 30 日公司的每股净资产值作为定价基础，行权价格与公允价格的差异已确认股份支付。2017 年 3 月 5 日，公司股东会作出决议，同意增加注册资本 791,041.53 美元（总注册资本增加至 64,230,434.53 美元）；新增注册资本由上海图涵、上海锐霖特、上海聆察分别认缴 158,208.31 美元，由上海曙致、上海梓沁分别认缴 158,208.30 美元；上海图涵、上海聆察、上海曙致、上海梓沁以及上海锐霖特合计认缴发行人新增的注册资本 791,041.53 美元。

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《青岛日日顺物流有限公司验资报告》（安永华明（2018）验字第 61024949_J01 号）及《日日顺供应链科技股份有限公司验资报告》（安永华明（2021）验字第 61024949_J01 号）验资确认，上海图涵、上海聆察、上海曙致、上海梓沁以及上海锐霖特用以对发行人出资的资金已支付至发行人。根据各持股平台的增资款缴纳凭证及其出具的书面确认，其用以对发行人出资的资金均来源于其合伙人的入伙资金，上海图涵、上海聆察、上海曙致、上海梓沁以及上海锐霖特的合伙人的入伙资金来源均为其个人自有及/或自筹资金，资金来源合法合规。

上海图涵、上海聆察、上海曙致、上海梓沁以及上海锐霖特均已出具书面确认文件，确认其对发行人的投资以及所持公司的股权不存在代持情形，其与发行人的主要客户或供应商不存在关联关系或其他利益倾斜的情形，除投资发行人外，持股平台不存在其他对外投资情况。

四、针对发行人部分资产来自于上市公司事项，请根据《首发业务若干问题解答》第 8 问的相关要求进行核查并予以披露

发行人的实际控制人为海尔集团，本次申报前发行人已不属于上市公司合并报表范围内的企业，不涉及《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》规定的上市公司分拆子公司上市的情形。发行人取得上市公司资产系上市公司作为发行人的间接股东对发行人间接出资。2010 年 8 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）和香港上市公司海尔电器集团（证券代码 HK.1169，2020 年 12 月已退市）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。2019 年 8 月，发行人从上市公司海尔智家出表。根据《首发业务若干问题解答》第 8 问，相关核查情况如下：

（一）发行人取得上市公司资产的背景、所履行的决策程序、审批程序与信息披露情况，符合法律法规、交易双方公司章程以及证监会和证券交易所有关上市公司监管和信息披露要求，资产转让不存在诉讼、争议或潜在纠纷

1、海尔智家收购发行人股权的情况

经海尔智家第七届董事会第四次会议和 2010 年第一次临时股东大会审议通过，海尔智家通过其控股子公司收购发行人全部股权。2010 年 8 月 28 日，海尔集团与青岛新日日顺物流服务有限公司签署《股权转让协议》，约定本次转让对价为 76,300 万元。本次转让时，发行人的注册资本为 1,000 万元，实缴出资为 1,000 万元，青岛新日日顺物流服务有限公司系海尔智家合并报表范围内的子公司。

2、海尔智家对发行人增资的情况

2012 年和 2017 年之间，海尔智家间接控股的子公司日日顺上海曾两次对发行人增资，投入金额分别为 40,300,000 美元和人民币 660,000,000 元。第一次增资无外部投资人，按照每 1 美元发行人注册资本 1 美元的价格进行增资，日日顺上海投入 40,300,000 美元计入注册资本。2013 年 11 月 5 日，山东德盛有限责任会计师事务所出具鲁德所验字（2012）3-025 号《验资报告》，审验截至 2012 年 5 月 2 日，公司已收到日日顺上海投入的第一次增资款。第二次增资的价格与同时对发行人增资的外部投资人淘宝控股增资价格一致。本次增资日日顺上海实际

投入 66,000 万元，折合美元 96,193,085.76 美元，其中 9,816,654.19 美元计入注册资本，剩余部分计入资本公积。2017 年 7 月 15 日，山东德胜有限责任会计师事务所出具《验资报告》（鲁德所验字（2017）3-013 号），确认截至 2017 年 6 月 30 日，已收到日日顺上海投入的上述第二次增资款 66,000 万元。

进行上述增资时，发行人系海尔智家控股子公司。海尔智家间接投入的上述资金被日日顺有限用于日常经营活动，相关经营成果已反映在海尔智家各年度合并财务报表中。

3、海尔智家剥离发行人控股权的情况

截至 2018 年 8 月，海尔智家间接控制发行人 56.4009%的股权。

为进一步明晰海尔智家家电主营业务定位，海尔智家将发行人自其合并报表范围剥离，并将合并报表范围外的水家电资产装入海尔智家。为实现上述目标，海尔集团和海尔智家进行了如下交易：

（1）基本交易安排

海尔智家的间接控股子公司贯美上海以其持有的冰戟上海 55%股权与卡奥斯股份持有的青岛海施水设备有限公司（以下简称“水设备公司”）51%股权进行置换（以下简称“股权置换交易”）。冰戟上海间接控制发行人控股股东日日顺上海，通过上述交易，将实现把发行人置出海尔智家合并报表、将水设备公司置入海尔智家合并报表的安排。

（2）交易的定价评估情况

股权置换交易分别以上海东洲资产评估有限公司对冰戟上海出具的以 2018 年 6 月 30 日为评估基准日的《资产评估报告》（东洲评报字【2018】第 0950 号），以及山东正源和信资产评估有限公司对水设备公司出具的以 2018 年 6 月 30 日为评估基准日的《资产评估报告》（鲁正信评报字（2018）第 0090 号）为依据。经评估，贯美上海持有的冰戟上海 55%股权的评估值为 1,070,674,203.44 元，卡奥斯股份持有的水设备公司 51%股权的评估值为 1,073,523,786.00 元。最终交易双方确认，置入资产及置出资产的交易价格均为 1,073,523,786.00 元，即置入资产与置出资产等额置换。

（3）交易审议和披露情况

海尔智家于 2018 年 8 月 30 日召开的第九届董事会第十八次会议，审议通过了《青岛海尔股份有限公司关于控股子公司与海尔电器国际股份有限公司拟实施股权置换暨关联交易事项的议案》，梁海山、谭丽霞作为关联董事，对本议案进行了回避表决。该次关联交易无需提交股东大会审议。海尔智家独立董事就上述议案发表了事前认可意见和独立意见，同意实施股权置换交易。

2018 年 8 月 31 日，海尔智家发布《关于控股子公司与海尔电器国际股份有限公司拟实施股权置换暨关联交易的公告》，公开披露了股权置换交易的相关情况。此外，海尔智家还披露了《国泰君安证券关于公司资产置换暨关联交易之独立财务顾问报告》、《青岛海尔：贯美（上海）企业管理有限公司拟转让冰戟（上海）企业管理有限公司股权所涉及股东全部权益价值评估报告》《海尔电器国际股份有限公司拟转让股权所涉及青岛海施水设备有限公司股东全部权益市场价值资产评估报告》《第九届董事会第十八次会议决议公告》《第九届监事会第十六次会议决议公告》《关于关联交易的独立董事意见》等公告。

除上述海尔智家履行的内部审议程序外，上述资产置换过程中还履行了如下审批程序：1）2018 年 6 月 28 日，卡奥斯股份召开股东大会作出决议；2）资产置换时水设备公司除卡奥斯股份以外的股东出具的放弃优先购买权的承诺函；3）2018 年 8 月 30 日，海尔电器集团召开董事会同意该交易；并于同日发布《须予披露及关连交易公告》，宣布海尔电器集团之间接全资附属公司贯美上海与海尔集团公司之附属公司卡奥斯股份订立资产置换协议；4）2018 年 10 月 30 日，海尔电器集团就本次交易取得了香港联交所的无异议函；5）2018 年 11 月 21 日，海尔电器集团召开独立股东大会，同意该交易。

（4）独立财务顾问发表意见情况

海尔智家聘请的独立财务顾问就股权置换交易发表意见，认为：“本次关联交易符合《公司法》《证券法》等有关法律、法规的规定，按相关法律、法规的规定履行了相应的程序，进行了必要的信息披露。本次交易所涉及的标的资产已经具有证券从业资格的会计师事务所和资产评估机构的审计和评估，交易定价以具有证券期货从业资格的资产评估机构评估结果为依据，符合法规要求；本次交

易以进一步明晰公司控股子公司海尔电器上市平台的‘水家电+健康家平台’定位、优化青岛海尔的资产组合、提升长期发展潜力为目的，符合青岛海尔长期发展战略。”

（5）交易核准和完成情况

2019 年 7 月，中国证监会就股权置换交易核发了《关于核准海尔集团公司下属境外上市公司收购境内资产权益的批复》（证监许可[2019]1301 号），批准海尔智家执行交易。同月，股权置换交易完成交割，发行人正式从海尔智家出表。海尔智家仍通过控股子公司海尔电器集团控制发行人控股股东日日顺上海 45%的股权。

发行人作为海尔智家合并报表范围内企业期间，海尔智家相关子公司对发行人增资系为了促进发行人业务发展，并提升上市公司合并报表下的整体经营业绩，具有合理性，定价不存在明显不合理或不公允的情况。海尔智家将发行人控股权自上市公司剥离的股权置换交易也具有真实、合理的商业背景。海尔智家就股权置换交易履行的审议和披露程序符合法律法规和上市公司章程的规定，不存在损害上市公司及其股东尤其是中小股东利益的情况。股权置换交易已经取得中国证监会的认可，并已经妥善完成交割。发行人历史沿革中资产来自于上市公司的情况不会对发行人申请本次发行上市造成重大不利影响。

根据海尔智家出具的说明，发行人在上述取得上市公司资产过程中，不存在诉讼、争议或潜在纠纷。

据此，发行人取得上市公司资产的决策程序、审批程序及信息披露合法合规，符合交易各方公司章程以及中国证监会和证券交易所有关上市公司监管和信息披露的要求，资产转让不存在诉讼、争议或潜在纠纷。

（二）发行人及其关联方的董事、监事和高级管理人员在上市公司及其关联方的历史任职情况及合法合规性，不存在违反竞业禁止义务的情形，与上市公司及其董事、监事和高级管理人员不存在亲属及其他密切关系，在相关决策程序履行过程中，关联董事回避表决；资产转让过程中不存在损害上市公司及其中小投资者合法利益的情形

发行人与海尔智家均属于海尔集团控制的企业，互为关联方。

发行人现任董事周云杰先生于 2013 年 6 月至 2020 年 12 月期间任海尔电器集团有限公司董事局主席；董事解居志先生于 2019 年 3 月至今历任海尔电器执行董事及行政总裁、董事职务，2021 年 3 月至今担任海尔智家副董事长、执行董事，并在海尔智家部分下属控股子公司担任董事；董事会秘书 LIU MING 先生于 2011 年 3 月至 2020 年 2 月历任海尔电器证券部高级经理、投资者关系部部长；财务负责人李安先生于 2012 年 12 月至 2014 年 3 月曾任青岛海尔成套家电服务有限公司财务经理，2014 年 4 月至 2015 年 11 月曾任青岛巨商汇网络科技有限公司财务总监。除此之外，发行人及其控股子公司的其他现任董事、监事、高级管理人员不存在曾经或现在在海尔智家及其控股子公司任职的情况。

上述任职均已由海尔智家或其下属控股子公司或其股东（大）会或董事会选举或聘任，未违反法律、法规及规范性文件的相关规定，不存在违反竞业禁止义务的情形。

发行人由海尔智家出表时，发行人的董事周云杰时任海尔集团总裁、董事局副主席；海尔智家的董事、总经理梁海山时任海尔集团财务有限责任公司董事、卡奥斯股份董事，董事谭丽霞担任海尔集团执行副总裁、海尔集团财务有限责任公司董事、卡奥斯股份董事。

海尔智家于 2018 年 8 月 30 日召开第九届董事会第十八次会议审议《青岛海尔股份有限公司关于控股子公司与海尔电器国际股份有限公司拟实施股权置换暨关联交易事项的议案》，梁海山、谭丽霞属于《上海证券交易所股票上市规则》第 10.2.1 条规定的关联董事，对本议案进行了回避表决。

发行人由海尔智家出表时，已履行了必要的评估、内部决策程序、有权单位审批及信息披露程序，海尔智家独立董事发表了独立意见，关联董事在董事会决策过程中进行了回避表决，相关股权转让价款已经支付完毕，也未曾因该次交易事项而受到中国证监会和上海证券交易所、香港联交所的行政处罚或监管措施，不存在损害上市公司及其中小投资者合法权益的情形。

（三）发行人来自于上市公司的资产置入发行人的时间，在发行人资产中的占比情况，对发行人生产经营的作用

发行人取得上市公司的资产情况，详见本补充法律意见书“《审核问询函》

问题 3：关于历史沿革”之“四、针对发行人部分资产来自于上市公司事项，请根据《首发业务若干问题解答》第 8 问的相关要求进行核查并予以披露”之“（一）、发行人取得上市公司资产的背景、所履行的决策程序、审批程序与信息披露情况，符合法律法规、交易双方公司章程以及证监会和证券交易所有关上市公司监管和信息披露要求，资产转让不存在诉讼、争议或潜在纠纷”中的相关内容。发行人从海尔智家出表前，海尔智家通过日日顺上海间接持有发行人的股权。日日顺上海认缴及实缴的发行人的注册资本占发行人注册资本的比例为 56.4009%，对发行人进行出资的总金额约为 92,427.03 万元人民币，占发行人截至报告期末总资产、净资产的比例分别为 8.19%、13.81%，占比较低。据此，发行人取得的来自于海尔智家的资产系发行人注册资本的主要来源之一，对发行人生产经营及市场拓展提供了支持；尽管如此，海尔智家对发行人进行间接出资占发行人截至报告期末总资产、净资产的比例较低，发行人的主要资产系来源于其历年经营积累，不存在对来自于上市公司的资产构成重大依赖的情形。

五、补充披露约定特殊股东权利的协议是否履行必要审议程序，是否完整解除且不存在纠纷或潜在纠纷；是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）的相关要求

（一）约定特殊股东权利的协议履行了如下审议程序

2018 年 7 月 2 日，日日顺有限董事会（作为中外合资企业的权力机构）召开会议并做出决议，同意通过《合资经营合同》及公司新章程。

2020 年 7 月 7 日，日日顺有限董事会（作为中外合资企业的权力机构）召开会议并做出决议，同意自公司变更登记为股份公司之日起，终止当时有效的《合资经营合同》和《公司章程》。发行人各股东于 2020 年 7 月共同签署《发起人协议》，确认《合资经营合同》自股份有限公司设立之日终止。

此外，根据发行人股东出具的说明或确认，其已就签署《补充协议一》《终止协议》和《补充协议二》履行了必要的审议和批准程序，对上述协议的签署、生效和履行不存在任何争议。

（二）发行人股东特殊权利安排符合《审核问答》的要求

尽管已终止的股东特殊权利存在恢复条款，基于以下原因，发行人目前股东

特殊权利安排不会对本次发行造成实质影响：

1、发行人股东就股东特殊权利的设置和清理安排未发生任何争议。

2、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 13 问中要求：“投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。”就发行人的情况而言，《补充协议一》《终止协议》以及《补充协议二》签署生效后，股东特殊权利中的发行人义务已全部终止且不可恢复，发行人未作为对赌条款的当事人，协议对赌条款未与发行人市值挂钩，且协议相关条款执行不会导致发行人控制权变更，不存在严重影响发行人持续经营能力或其他严重影响投资者权益的情形。因此，目前发行人股东特殊权利的状态符合首发问答的要求。

3、截至本补充法律意见书出具之日，发行人股东特殊权利均处于终止状态，且在发行人本次发行上市审核过程中将维持该等终止状态。发行人成功取得本次发行上市的批准并完成发行上市的，发行人股东特殊权利的恢复条款将自动失效，发行人股东特殊权利则可视为自始不产生效力，不会对发行人造成任何影响，也不会以任何方式损害社会公众投资者的权益。

综上所述，已终止的股东特殊权利虽存在恢复条款，但各方对有关安排不存在争议；有关安排符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求，不会对本次发行上市造成实质不利影响。

六、补充披露发行人整体变更股份有限公司时折股率较低的原因及合理性

公司是由日日顺有限依法整体变更设立的股份有限公司，变更设立的基本情况如下：

2020 年 7 月 7 日，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具《审计报告》（安永华明[2020]专字第 61024949_J01 号），经审计，日日顺有限截至 2020 年 1 月 31 日的注册资本和实收资本均为美元 91,641,414.97 元，折合人民币 590,564,461.38 元，账面净资产值为人民币 5,896,337,628.87 元。

2020 年 7 月 7 日，上海东洲资产评估有限公司出具《青岛日日顺物流有限公司拟改制为股份有限公司所涉及的青岛日日顺物流有限公司净资产价值资产评估报告》（东洲评报字（2020）第 0962 号），日日顺有限截至 2020 年 1 月 31 日的股东全部权益价值评估值为 6,970,392,250.42 元。

2020 年 7 月 7 日，日日顺有限召开董事会会议，会议审议通过了《关于公司整体变更为股份有限公司的议案》，全体董事一致同意日日顺有限整体变更为外商投资股份有限公司（外商投资，非上市），由公司全体股东共同作为发起人。

2020 年 7 月 28 日，日日顺有限全体股东作为发起人签署《发起人协议》，就各发起人的出资及出资比例、各发起人的权利义务以及筹建股份公司的相关事宜做出了约定。

2020 年 7 月 30 日，公司召开创立大会，决议以日日顺有限截至 2020 年 1 月 31 日经审计确认的账面净资产 5,896,337,628.87 元，按 1：0.1001578434 的比例折为 590,564,461 股，整体变更为股份有限公司，每股面值 1 元，其中，人民币 590,564,461.00 元作为公司的股本，股份总额为 590,564,461 股，缴纳注册资本人民币 590,564,461.00 元，余额人民币 5,305,773,167.87 元作为资本公积。

2020 年 8 月 28 日，公司在青岛市行政审批局办理了工商变更登记，并领取了统一社会信用代码为 91370212718034031Q 的《营业执照》，公司名称变更为“日日顺供应链科技股份有限公司”，注册资本及实收资本均为 590,564,461 元。

根据《公司法》第九十五条的规定：“有限责任公司变更为股份有限公司时，折合的实收股本总额不得高于公司净资产额”。在进行股份制改造之前，日日顺有限的注册资本和实收资本均为美元 91,641,414.97 元，折合人民币 590,564,461.38 元，经审计确认，日日顺有限截至 2020 年 1 月 31 日的账面净资产值为人民币 5,896,337,628.87 元。日日顺有限结合预测折股后每股收益情况、经营规模及未来发展等因素考量，根据相关法律法规的规定，日日顺有限股东决定改制时不进行股本扩张，按照 1:0.1001578434 的比例折为 590,564,461 股，改制后发行人的注册资本为 590,564,461 元。

七、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、 查阅了发行人的工商档案；

2、 查阅了发行人设立及增资的验资报告、股东认缴出资的缴纳凭证；

3、 查阅了发行人制定股权激励计划的董事会、股东会决议文件、股权激励计划草案；

4、 查阅了发行人员工花名册、持股平台的合伙人与发行人签署的劳动合同、持股平台出资款缴纳凭证；

5、 对持股平台员工进行了访谈，确认是否存在代持情形；

6、 查阅了发行人股改审计报告、评估报告；

7、 查阅了发行人股东填写的股东调查表；

8、 查阅了与发行人股东特殊权利相关的《合资经营合同》《发起人协议》《补充协议一》《终止协议》和《补充协议二》，发行人董事会和股东大会的相关决议文件；取得了发行人股东提供的说明或确认；

9、 查阅了发行人从海尔智家出表时的相关评估报告、海尔智家及海尔电器就本次交易的相关公告及决策文件、卡奥斯股份就本次交易的决策文件、水设备公司除卡奥斯股份以外的股东出具的放弃优先购买权的承诺函；

10、 查阅了香港联交所就本次交易出具的无异议函、中国证监会核发的《关于核准海尔集团公司下属境外上市公司收购境内资产权益的批复》；

11、 查阅了发行人、海尔智家出具的说明，确认发行人在上述取得上市公司资产过程中，不存在诉讼、争议或潜在纠纷；

12、 查阅了发行人现任董事、监事、高级管理人员的调查表，取得了发行人关于发行人及其控股子公司现任董事、监事、高级管理人员在上市公司海尔智家及其下属企业历史任职情况的说明。

经核查，本所认为：

1、2018 年股东北京梅里亚、天壹天时、珠海金镒铭以及珠海立铭作为财务投资者对发行人进行增资，已经履行了必要的法律程序，定价合理并足额支付增

资款项，股东以自有资金认缴发行人新增注册资本，资金来源合法，不存在委托持股等情形；

2、北京梅里亚对发行人的增资已经履行了必要的程序，增资程序和结果均符合国有资产监督管理的相关规定，北京梅里亚国有股东管理批复手续已取得，不会影响相关增资的效力，涉及外资企业的，符合外商投资准入相关规定；

3、员工持股平台投资人取得合伙份额时均在发行人处具体任职，持股平台的增资入股价格以发行人截至 2016 年 9 月 30 日的净资产为基础，经发行人董事会、股东会审议确定，增资价格公允；持股平台的资金来源为其合伙人的自有资金，不存在代持情形，与公司主要客户或供应商不存在关联关系或其他利益倾斜的情形；除投资发行人外，上述持股平台不存在其他对外投资情况；

4、发行人取得上市公司资产的决策程序、审批程序及信息披露合法合规，符合交易各方公司章程以及中国证监会和证券交易所有关上市公司监管和信息披露的要求，资产转让不存在诉讼、争议或潜在纠纷。发行人及其控股子公司的现任董事、监事、高级管理人员曾经或现在在海尔智家及其控股子公司的任职均已由海尔智家或其下属控股子公司股东大会或董事会选举或聘任，未违反法律、法规及规范性文件的相关规定，不存在违反竞业禁止义务的情形。发行人由海尔智家出表时，关联董事在董事会决策过程中进行了回避表决，不存在损害上市公司及其中小投资者合法权益的情形。发行人取得的来自于海尔智家的资产系发行人注册资本的主要来源之一，对发行人生产经营及市场拓展提供了支持；尽管如此，海尔智家对发行人进行间接出资占发行人截至报告期末总资产、净资产的比例比例较低，发行人的主要资产系来源于其历年经营积累，不存在对来自于上市公司的资产构成重大依赖的情形；

5、发行人与股东特殊权利有关的协议的签署已经发行人或相关股东履行必要审议程序，各股东对该等协议的签署和执行情况不存在争议或纠纷；尽管发行人股东特殊权利安排并未完整解除，但相关股东特殊权利的约定符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求；股东特殊权利处于终止状态，不具备可执行效力，且在发行人本次发行上市审核过程中将维持该等终止状态，不会对本次发行上市造成实质不利影响；

6、发行人整体变更股份有限公司时折股率综合考虑折股后每股收益情况、经营规模及未来发展等因素，折股率较低具备合理性。

四、 《审核问询函》问题 4：关于主营业务

申报材料显示：

（1）公司广泛运用互联网、大数据、人工智能为代表的现代信息技术，为客户提供供应链管理解决方案，主要业务包括：消费供应链服务、制造供应链服务、国际供应链、运力服务以及生态创新服务。

（2）报告期内，公司的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%。

（3）公司主要采用轻资产的平台化运营模式，其仓储资源主要通过租赁方式取得，运力资源、网点服务资源主要通过采购第三方车队、司机、网点的服务获得。

（4）公司通过公开招标以及比价协商的方式采购仓储管理服务。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报告期内为发行人提供仓储管理服务供应商总数占比超过 70%。

（5）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。

（6）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。

（7）根据罗戈研究的报告，按照 2020 年的收入，公司为中国第三大端到端供应链管理服务商。

（8）公司报告期末货币资金余额为 182,205.44 万元。

请发行人：

（1）结合发行人自有及租赁仓储、运力资源的分配情况，披露发行人认定自身为轻资产平台运营的合理性，采取轻资产的平台化运营模式的原因，是否为同行业普遍模式，与同行业公司采用重资产模式运营模式的优劣势比较；说明在轻资产运营模式下，发行人技术研发工作的开展模式，募集资金中固定资产投资的必要性及合理性；

（2）补充披露发行人采购仓储资源、运力资源、网点资源的具体流程及特点，相关租赁合同中双方权利义务划分、签订期限、是否仅向发行人提供服务、发行人是否派驻人员；供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系或其他利益关系；说明发行人员工或前员工及其关系密切人员是否在供应商中持有权益；

（3）补充披露仓储资源供应商的地域分布情况，仓储资源支出是否与发行人仓储业务的营业收入相匹配；专职为发行人提供仓储服务的供应商占比较高的原因及合理性，是否为行业惯例；

（4）补充披露发行人运力采购中与第三方车队及个体司机的权利责任划分，运输过程中交通事故的承担方式，历史上是否曾发生过相关事故由发行人承担赔偿或其他责任的情形；发行人在跨境运力服务中发挥的具体作用，是否实质为国际运力资源的代理商；

（5）补充披露报告期内发行人采购的仓储资源、运力资源、网点资源是否都已取得开展经营所必要的业务资质、人员资质；说明针对外采资源如何控制相关行业及人员资质、运输安全风险，相关质量控制措施及实施情况，历史上是否曾因采购资源发生安全或其他事故导致的纠纷、诉讼或处罚情形；

（6）补充披露发行人各类主要供应商在环境保护、劳动用工、纳税等方面是否符合法律法规，是否受到重大处罚；发行人外采资源变动对发行人的业务、资产独立性和完整性的影响，并作重大风险提示；

（7）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；

（8）补充披露发行人采购及销售过程的合法合规性，是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形；是否存在商业贿赂或者变相商业贿赂情形，是否存在重大违法违规行为；

（9）补充披露第三方数据的来源的真实性与权威性，相关统计口径及其可靠性，是否充分、独立、客观、完整，是否为付费获取或专门为本次申报所编制。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合发行人自有及租赁仓储、运力资源的分配情况，披露发行人认定自身为轻资产平台运营的合理性，采取轻资产的平台化运营模式的原因，是否为同行业普遍模式，与同行业公司采用重资产模式运营模式的优劣势比较；说明在轻资产运营模式下，发行人技术研发工作的开展模式，募集资金中固定资产投资的必要性及合理性

（一）结合发行人自有及租赁仓储、运力资源的分配情况，披露发行人认定自身为轻资产平台运营的合理性，采取轻资产的平台化运营模式的原因，是否为同行业普遍模式，与同行业公司采用重资产模式运营模式的优劣势比较

1、发行人自有及租赁仓储、运力资源的分配情况及认定为轻资产平台运营的合理性

根据发行人的说明并经本所核查，发行人的物流基础设施网络资源中，仓储资源主要通过租赁方式取得，车辆及网点服务资源主要通过与第三方车队、司机及服务网点进行合作并采购相关服务所获得。截至 2020 年 12 月 31 日，公司的物流基础设施网络包括 916 座仓库、109,506 辆车辆、6,054 家服务网点，前述资源系较为基础性的物流资源，主要通过外采或租赁的方式取得，具体如下：

物流基础设施	自有	租赁/外采	外采比例
仓库（座）	82	834	91.05%
车辆（辆）	94	109,412	99.91%
服务网点（家）	0	6,054	100.00%

报告期内，发行人就基础性、附加值较低的仓储服务、运输服务以及最后一公里送装服务通过外采的方式取得，发行人的外采成本占主营业务成本的比例较

高，具体如下：

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%
主营业务成本	1,285,953.35	100.00%	942,784.19	100.00%	882,205.15	100.00%

综上，鉴于发行人的物流基础设施以及基础性的服务资源系主要通过外采方式取得，因此发行人将自身认定为轻资产平台运营具备合理性。

2、发行人采取轻资产的平台化运营模式的原因

发行人采用轻资产的运营模式整合基础物流设施及服务资源，主要基于如下几个方面原因：

公司立足于供应链管理服务行业的核心竞争力，即通过现代信息技术对资源的整合及流程的优化，为客户提供一体化的供应链解决方案，以此促进产业的跨界协同发展，因此对资产的依赖度较低。公司以外采方式降低对购置土地、仓库、运输车辆等的投入，也使其在资金投入及周转方面获得一定的优势。

由于发行人所从事的供应链管理服务覆盖业务环节和服务区域比较广，且部分基础物流资源和作业环节呈现基础性且附加值较低的特点，与此同时，市场上又存在大量的物流基础性设施以及基础物流服务，因此为发行人采用轻资产模式整合基础物流市场上基础资源提供了便利。

此外，轻资产运营模式便于快速整合社会化基础物流资源，动态优化聚合优质资源，并根据不同的供应链方案合理整合调度不同资源，提升方案设计的灵活性、多样性，及时满足客户日益迭代的供应链管理服务需求。

3、同行业可比公司的运营模式

公司的同行业可比公司主要包括京东物流、海程邦达、畅联股份、中国外运、飞力达，其主营业务与资源管理模式具体如下：

公司名称	主要业务	业务模式
京东物流	京东物流提供覆盖各个业务领域的供应链解决方案和物流服务，从仓储到配送，从制造端到终端客户	京东物流运营着 900 多个仓库及超过 1400 个云仓（第三方仓库运营京东物流的技术），运输网络采用自营车队和第三方车队相结合的模式，最后一公里配送网络主要采用自有的配送团队

公司名称	主要业务	业务模式
中国外运	中国外运是综合物流服务提供商和整合商，主营业务包括专业物流、代理及相关业务和电商业务三大板块	中国外运采用自有仓储和租赁仓储相结合的模式，截至 2020 年末，中国外运在国内拥有超过千万平方米的土地资源、400 余万平方米仓库，并租赁运营约 300 万平方米仓库资源
海程邦达	海程邦达从事综合性现代物流服务业，主要以各类进出口贸易参与主体为服务对象，为其规划、设计并提供专精于跨境环节的标准化物流服务产品与定制化供应链解决方案	海程邦达主要采用轻资产的经营模式，通过市场化方式整合外部物流资源，以客户为中心为其提供跨区域、多环节的系统化跨境物流服务
畅联股份	畅联股份为企业供应链中的采购、生产、销售等环节提供供应链综合管理方案的设计与实施，以及与之配套的口岸通关、仓储管理、货物配送等服务	畅联股份总体采用轻资产运营模式，形成覆盖重点区域、重要城市的全国化物流服务网络。未来计划建设华东、华北、华南、华中及西南等物流基地，加速提升区域网络覆盖能力
飞力达	飞力达通过市场定位与业务规划设计、业务流程设计、信息系统设计、组织设计、硬件规划等方面，为客户提供一站式物流解决方案	飞力达采用自有仓库和租赁仓库相结合的模式。截至 2020 年末，飞力达在全国拥有或管理着超过 65 万平米的仓储资源（不含在建），包含保税仓、非保税仓及自动化仓库，其中租赁部分仓库约 55.53 万平米

综上，选择轻资产或重资产运营模式通常与公司战略发展与定位有关。此外，为兼顾成本效益原则，供应链管理服务行业采用以外采为主的轻资产运营模式或自有、租赁两种相结合的运营模式较为普遍。

4、发行人与上述公司的对比分析

通过上述业务模式和资产构成的对比可知，为提升规模效益和竞争优势，供应链及物流企业需要借助信息化手段和平台为实体物流提供有效支持，并通过掌握关键物流资源实现一体化的网络布局；为兼顾成本效益原则，物流资源存在采用自营、租赁或二者相结合的方式。

综上所述，采用轻资产或轻资产重资产结合的运营模式属于行业普遍模式。从仓储、运输资源情况来看，发行人认定自身为轻资产平台运营具备合理性。

5、与同行业可比公司采用重资产运营模式的优劣势比较

公司采用轻资产运营模式，与重资产运营模式的优劣势比较分析如下：

	轻资产模式	重资产模式
优势	1、便于根据客户需求相应调整网络布局，灵活度较高 2、无须大规模资产投入，网络扩张成本低，有利于业务的快速扩张	1、总部统一管理，便于掌控网络的各个环节和服务节点，比较容易建立起标准化的服务质量体系及服务质量的一致性

	轻资产模式	重资产模式
	3、能够充分调动合作资源方控制成本的动力，从而降低运营成本	2、便于收集全业务链条的信息，提升操作规范
劣势	1、管理难度较高，需要较强的资源方管控体系，从而需要建立较为完备的数字化及信息化管理体系，通过对作业数据进行及时采集分析，确保服务作业的准确性和服务质量 2、若外部市场的资源供求关系发生变化，容易对资源的获取带来影响。服务质量受限于资源方在技术设备、人员建设等方面的投入	1、需要较大规模的资金投入，网络扩张速度较慢 2、运营网络、自有资产以及人员的维系成本较高

（二）在轻资产运营模式下，发行人技术研发工作的开展模式

报告期内，公司以自主研发为立足点，并充分利用外部领先、成熟的技术资源，形成了自主研发创新、合作创新、引进再创新三种技术研发工作的开展模式，实现技术能力的不断演进，支撑和驱动业务的快速发展。

在自主研发创新方面，公司已经建立健全完善的研发管理体系，并高度重视技术团队与研发能力建设，截至 2020 年 12 月 31 日，公司拥有自有研发人员共计 342 人，人员主要以产品设计、开发、测试、架构等岗位为主，能够很好的满足公司产品的日常研发需求。同时公司也组建了大数据、新技术研究部门，确保公司在互联网、大数据、人工智能等领域的人才布局。公司通过培育研发团队对于前沿技术的理解以及对供应链管理服务的行业洞见，不断提升研发团队的独立研发水平，使之具备攻坚设计及应用技术的能力，并推动大件物流智能化技术创新与升级的能力。此外，公司制定了完备的自主研发流程并按照项目类和日常需求类进行分类管理，可对不同类型研发项目的研发进度、质量、风险进行有效记录和管控。

在合作创新方面，公司积极和科技型企业、高校、科研单位展开战略性深度合作，结合双方在各自领域的专业优势，共同推进合作创新项目。在合作研发模式下，公司根据业务及发展需要提出研发需求，在与合作方就研发需求和技术路线达成一致后，与合作方进行联合研发。目前，公司在科研项目承接方面，与中国科技大学、西南交通大学、天津大学等高校建立了良好的“产学研”合作关系，开展运用物联网、云计算、机器学习、大数据前沿信息技术的研发项目，使公司保持在智慧物流及供应链领域的技术创新优势。此外，在联合创新行业及人才培养方面，公司与行业权威机构中国物流与采购联合会共同举办“日日顺物流创客训练营”，一方面为高校学生提供创新创业的“实训平台”，加快培养多层次的供

应链人才，另一方面也形成了校企联合创新机制，实现研发成果的有效转化，为公司的技术创新以及业务发展提供了动力。

在引进再创新方面，公司主要针对市面已较成熟、并且有较高投入壁垒的技术，例如：电子地图、人脸识别、供应链规划工具等，通过引入外部合作企业的先进技术和研究成果，结合公司的业务特点，进行参数匹配以及逻辑改造，与公司的业务信息系统实现深度集成，极大提高了企业的整体技术实力。

（三）募集资金中固定资产投资的必要性及合理性

1、募集资金投资项目固定资产投入情况

本次募投项目中固定资产投资占比较高的项目有智能物流中心项目、自营运力提升项目、仓储设备智能化项目、物流信息系统数字化和智能化建设项目。

单位：万元

建设领域	项目名称	主要固定资产投资内容	固定资产相关募集资金投入	募集资金总投资	固定资产相关投资占比
网络物流基础设施及服务网络布局	智能物流中心项目	智能仓库建设	214,470.70	230,050.72	93.23%
	自营运力提升项目	运输车辆购置	5,870.48	5,870.48	100.00%
	最后一公里网络触点建设项目	服务网点装修	1,035.03	5,280.67	19.60%
数字化、科技化供应链布局	仓储设备智能化项目	仓储智能化设备	12,753.06	13,800.42	92.41%
	物流信息系统数字化和智能化建设项目	信息系统设备	11,322.55	22,060.40	51.33%

2、发行人以打造行业引领的物联网场景物流生态平台为核心，募集资金投资项目具有必要性和合理性

（1）发行人采用轻资产运营模式，致力于打造物联网场景物流生态平台

公司致力于打造行业引领的物联网场景物流生态平台，依托以数字化为基础的业务运营模式连接仓储资源、运力资源以及服务网点等物流基础设施及服务资源，为客户在采购、生产制造、消费流通、用户服务等环节提供供应链解决方案。

公司的各项发展规划均围绕场景物流生态平台开展，包括数字化及科技化投入构建智慧供应链服务体系，仓储建设、服务网点布局以及车辆资源的适度投入，扩大现有供应链服务网络的深度和广度，升级迭代供应链管理解决方案，赋能客

户，拓展国际市场，战略布局双循环供应链服务能力，场景服务能力持续创新等。

（2）募集资金投资项目符合发行人发展规划，具有必要性和合理性

公司采用轻资产模式，通过与第三方资源方合作的方式建设遍布全国的物流基础设施网络，同时为加强公司自身网络布局核心竞争力，需要建立一定的自有网络物流基础设施及服务网络布局，智能物流中心项目、自营运力提升项目和最后一公里网络触点建设项目主要是围绕公司加强基础设施网络建设战略。通过上述项目的实施，公司将进一步加大重要交通节点仓储建设布局以及干线车辆的投入，进一步提高现有供应链服务网络的深度和广度，进一步构建覆盖全国、辐射全球的供应链服务网络。

智能物流中心项目主要是青岛、沈阳、西安、淄博四地的 5 个智能仓库建设，具体情况如下：

项目名称	地点	投建原因
日日顺智慧物流园建设项目	青岛	围绕青岛西海岸新区自贸区产业规划，项目涵盖海尔集团的多项供应链服务，同时满足区域社会化物流需求，服务范围涵盖消费供应链、制造供应链等多项业务板块
日日顺智慧物流园建设项目二期		
海尔（西安）虚实网服务园项目	西安	在汽配物流环节的重要枢纽、西北地区的区域经济中心建设辐射西部地区汽车备件供应链服务设施
日日顺（沈阳）工业园配套项目	沈阳	建设中心仓（CDC），提升产业基地区域服务设施能力
海尔新星物流公路港建设（二期）项目	淄博	在济南中心附近建设高标准服务设施

自营运力提升项目主要用于增强物流服务的关键环节干线运输和区域配送能力，其中用于杭州、郑州、青岛、济南等中心内的干线配送业务用车投资 1,330 万元，北京、上海、深圳、杭州、广州等中心内的区配业务用车投资 3,239 万元。

最后一公里网络触点建设项目在一、二线城市搭建场景服务中心，完善公司智慧物流网络布局，融合线上及线下商业模式，实现场景物流生态战略。

公司打造轻资产运营供应链，需要强大的流程优化、数字化运营能力，建立科技化和智能化供应链：仓储设备智能化是建立科技化及智能化供应链，实现智慧物流的重要举措，公司仓储设备智能化项目将运用包括密集存储方案和柔性管理方案在内的仓库智能化设计，提升仓库利用率和作业效率、质量，推动实现仓库管理数字化升级；物流信息系统数字化和智能化建设是实现流程的优化、数字化运营能力的重要保障，公司该项目将对公司物流信息系统进行数字化和智能化

研发升级，打造日日顺数据中心和灾备中心，深入推进数字技术与业务融合创新，增强基础架构的安全和稳定性，为公司的生产经营提供有力支持。

因此，公司募集资金中固定资产投资均为结合公司打造轻资产运营、持续提升供应链管理解决方案的服务能力的目的，投资建设具有必要性和合理性。

3、募集资金投资项目的实施不会改变公司轻资产运营模式

通过本次募集资金投资项目，发行人新增自有智能仓库约 56 万平米，新增面积占 2020 年末发行人全部使用房屋面积为 7.17%，不足 10%。自营运力提升项目主要针对某些重点干线线路和配送运输网络的现实需求，投资购入符合需求的相应车辆及配套设施，投入规模小，针对性强，只针对于如北京、上海、深圳、杭州、广州等一二线城市内的区配业务需求和该等城市间的干线、配送业务；最后一公里网络触点建设项目的实施将对公司现有服务网点进行升级改造，公司仅提供部分软硬件设备支持，场景服务中心的日常运营仍主要由合作服务商自行负责，由公司对其进行运营支持、考核和业绩管理。

因此，本次募集资金项目的实施不会改变公司轻资产运营模式。

二、补充披露发行人采购仓储资源、运力资源、网点资源的具体流程及特点，相关租赁合同中双方权利义务划分、签订期限、是否仅向发行人提供服务、发行人是否派驻人员；供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系或其他利益关系；说明发行人员工或前员工及其关系密切人员是否在供应商中持有权益

（一）补充披露发行人采购仓储资源、运力资源、网点资源的具体流程及特点

1、仓储资源采购

（1）租赁仓储

仓储资源是供应链管理的核心要素。在仓储资源采购方面，公司定期对客户需求、时效要求、潜在仓库的面积利用率、产品类型、成本数据在内的物流基础信息和数据进行分析，评估目前布仓的情况，并进一步制定仓储采购计划。

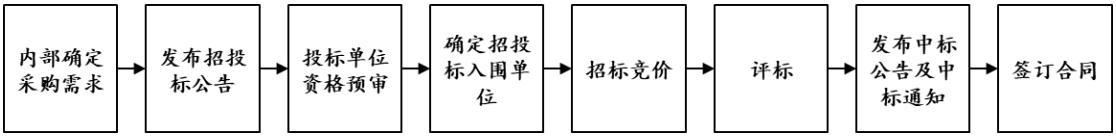
公司依托线下渠道和自主开发的线上资源池，根据获取的仓储资源的信息与

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。

（2）仓储管理服务资源的采购

公司通过公开招标以及比价协商的方式采购仓储管理服务。

在公开招标方式下，公司在启动项目招投标之时会确立并组建招标小组，招标小组将牵头负责项目招标相关工作。进一步，公司通过区域物流网络进行寻源或通过中国物流招投标网公示寻源，获取报名招投标的意向投标单位。招标小组会根据意向投标单位发出的招投标资料进行资质审核，通过资质审核的投标单位在缴纳投标保证金后可于指定竞价时间登陆线上招标系统参与网上竞价。与此同时，公司的招标小组对投标单位进行评分，并从综合评分最高且能够接受网上竞价最低的投标单位中选择中标单位，招投标模式下的流程如下图所示：



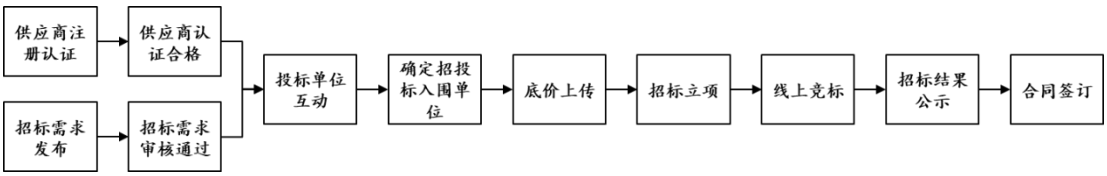
除公开招标方式之外，公司也会采取寻源比价的方式采购仓储管理服务。具体而言，公司在拟采购仓储的区域内寻找仓储服务供应商，对其资质、作业人员的情况包括技术水平、熟练程度以及报价进行评价，在与供应商商业谈判确定服务价格以及在完成内部审议程序之后，与仓储服务供应商签署合同并完成采购交易。

2、运力资源采购

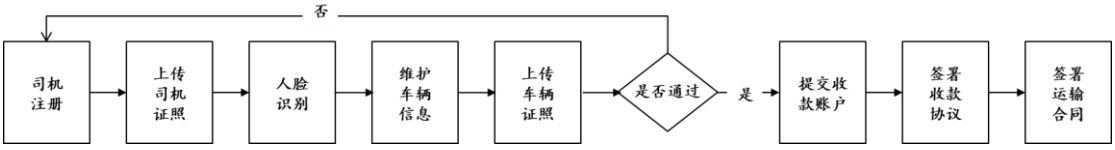
报告期内，境内的运输资源的采购主要系第三方车队以及合作车辆提供的道路运输服务；境外的运输资源采购主要系向国内外领先的运输企业采购跨境海运、空运以及铁路运输资源。

（1）境内运力资源采购

对于境内运输资源采购，公司结合线上网络货运业务及其他线下业务需求，进行相应的运力资源采购。就线下业务如整车及零担业务而言，公司采购运力资源主要为第三方车队。公司根据运力需求确定采购规划，主要通过招标形式向第三方发布招标信息，对参与招标的车队或司机在资质、运力、网络、现场管理能力、异常处理、运能弹性方面进行综合评价，确定入围招标的供应商范围。公司安排供应商于资源管理系统中进行注册对其上传的各项资质证照进行统一管理，并依托内部线上竞标系统，安排入围供应商登陆线上系统进行报价竞标，公司根据竞标结果，与中标供应商签署合同，招投标的主要流程如下图所示：



就线上网络货运业务而言，公司通过向个体司机开放云顺通 APP 引入运力资源。个体司机在云顺通司机端 APP 提交资质证件，并进行人脸识别，经公司审核后完成云顺通 APP 注册流程，并成为云顺通 APP 认证的有效用户。司机成为云顺通 APP 认证的有效用户后，可以于云顺通 APP 进行接单或抢单承接相关运输任务。在网络货运模式下，公司通过云顺通 APP 对司机运输作业流程进行全程监管，网络货运业务的运力采购流程如下图所示：

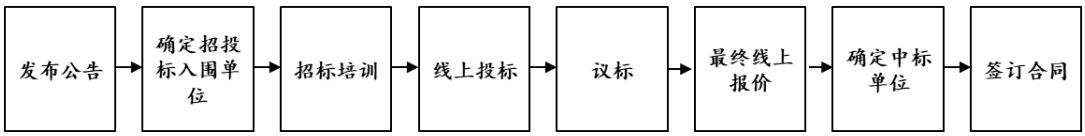


对于运力资源的采购和管理，公司设立了完善的评价机制，以影响客户满意度的关键数据为基础进行加权综合评分实现对全国车队和合作车辆资源的排序分类管理，将评价机制与激励机制相关联，共同驱动供应商提升运营能力和服务水平，对长期运作差的资源实施淘汰机制，以此动态驱动基础运力资源优化升级。

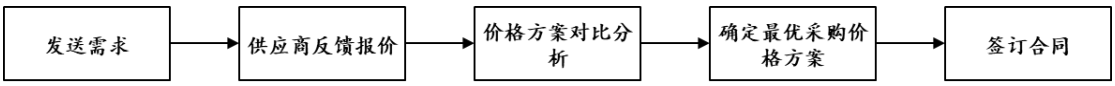
（2）跨境运力资源的采购

报告期内，发行人依托精细化的供应商管理体系，深入了解主力承运人以及货代同行企业在配载资源上的优势，主要通过规范化的招标形式向第三方公示招标信息，结合运输货品属性以及客户对于时效及成本要求，对供应商进行综合评估，并依托线上竞标系统，安排供应商在线上系统进行报价竞标，公司根据竞标

结果，与中标供应商签署合同。具体而言，发行人通过邀请招标或公开招标的形式，收集预报名供应商名单，根据供应商的资质、资信状况、运营能力，确定入围供应商并组织招标培训，并对入围供应商进行线上投标培训及答疑讲解。发行人通过线上招标系统接收投标文件，由资源部、运营部、市场部组成的招标评审小组与供应商进行多轮议标，针对供应商服务运输方案、价格、增值服务条件等因素展开谈判，并组织入围供应商进行最终线上报价，并确定中标单位。履行相关审批程序后，发行人与供应商签订相应的采购合同，并按照合同的约定实施采购。发行人招标采购流程如下图所示：



发行人除向上述主力承运人以招投标方式采购运力之外，也会向部分专精某条或某几条航线的货代同行企业以商务谈判等形式采购国际运力资源。通常发行人结合特定需求，根据供应商的资质、资信状况、运营能力及优势及目前合作情况筛选符合需求条件的供应商资源，并向供应商发送需求明细，供应商反馈报价后，针对供应商服务运输方案、价格、运力保障情况、增值服务条件等因素确认价格方案最优供应商。履行相关审批程序后，发行人与供应商签订相应的采购合同，并按照合同的约定实施采购，具体流程如下图所示：



3、服务网点采购

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。

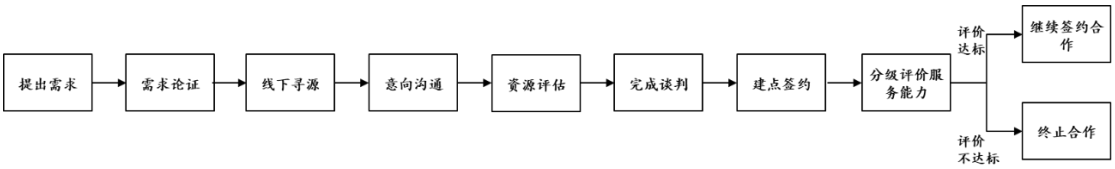
报告期内，公司主要通过商务谈判和招投标方式拓展服务网点资源。

（1）商务谈判

对于公司的大部分服务网点的采购以商务谈判的形式开展。公司每年会根据

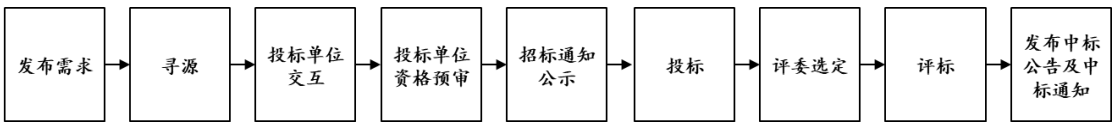
各区域订单量的增长预期、业务和行业的拓展规划以及服务网点的评价指标，确定各区域末端服务网点采购计划以及储备安排。公司在区域内进行线下寻源，并基于对相关区域内的服务网点的资质情况、合作意愿、资源及服务能力、当地口碑以及运营业绩等因素进行综合评估，以商务谈判的方式引入符合条件的服务网点。

此外，对于正在合作的服务网点，公司制定了完善的评价体系，定期对该等服务网点的服务质量、运营效率及业务承接能力进行综合评价，确定与现有服务网点的后续合作意向，对于继续合作的网点将以原有合作条款为基础进行谈判续约，商务谈判的主要流程如下图所示：



（2）招投标程序

招投标主要适用于从现有的基础服务网点选取具备较强送装及交付能力的服务网点升级为日日顺场景服务中心。公司在确定招标区域后，发布招标需求，并确定符合招标条件的入围网点。在评标环节中，公司基于对服务网点的资质情况、资源能力、服务质量、当地口碑、运营业绩及发展规划等一系列评标标准对入围的招投标的供应商进行综合评价打分，确定并公示中标单位，完成招标采购流程。招投标的主要流程如下图所示：



（二）相关租赁合同中双方权利义务划分、签订期限、是否仅向发行人提供服务、发行人是否派驻人员

发行人租赁合同中关于权利义务划分、签订期限、是否仅向发行人提供服务、发行人是否派驻人员的一般约定如下表所示：

项目	主要内容
出租人的主要权利义务	1、在租赁期间，应确保租赁物在用途、质量、安全、使用上满足承租人的需求，不存在影响承租人实际使用的情形； 2、向承租人交付租赁物；

项目	主要内容
	3、出租人负责对租赁物的修缮、安全检查； 4、租赁物的财产保险由出租人承担。
承租人的主要权利义务	1、在约定范围内使用租赁物； 2、承租人享有优先购买权； 3、向出租人支付租金； 4、租赁期限届满后向出租人返还租赁物； 5、在收到租赁费发票后向出租人支付租赁费。
租赁期限	承租人根据业务需求和出租人协商确定租赁期限。租赁期限主要分为两类： 1、针对业务量波动产生的临时性租赁需求，签订临时性租赁协议，租赁期限根据业务需求确定，以实际使用为准； 2、针对较为稳定和固定的租赁需求，签订固定期限的租赁协议。除少数关键节点和中心仓外，租期一般为一年，到期前可续期。
是否仅向承租人提供服务	发行人作为承租人签订的租赁合同中不存在限制出租人向他人租赁房屋或提供其他服务的排他性条款。
承租人是否派驻人员	发行人签署的租赁合同中，并未就发行人是否需向租赁仓库派驻人员做出专门约定。在与仓储作业服务供应商的协议中，约定了发行人的监督检查权。在实际操作中，发行人对租赁仓库配置了安防监控设施，远程进行监控；对部分重要仓库派驻了人员进行日常监督与管理；对其它仓库安排相关人员进行定期检查，加强对仓库作业的考评和管理。

（三）供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系或其他利益关系；说明发行人员工或前员工及其关系密切人员是否在供应商中持有权益

根据主要供应商出具的说明及访谈，除招股说明书披露的部分供应商为实际控制人关联方外，报告期内，发行人主要供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，不存在其他关联关系或其他利益关系。

除招股说明书中已披露的员工或前员工及其关系密切人员在供应商持股或担任关键职务的情形外，报告期内，发行人员工或前员工及其关系密切人员不存在其他在主要供应商中持有权益的情形。

三、补充披露仓储资源供应商的地域分布情况，仓储资源支出是否与发行人仓储业务的营业收入相匹配；专职为发行人提供仓储服务的供应商占比较高的原因及合理性，是否为行业惯例

（一）补充披露仓储资源供应商的地域分布情况

报告期内，发行人的仓储资源供应商呈现区域性、本地化服务的特征，其服务覆盖范围往往围绕其注册地开展，发行人的仓储资源供应商按照其注册地的主

要地域分布情况如下：

单位：%

区域	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
华东	45.05	46.68	52.45
华北	10.54	12.47	10.37
华中	10.22	9.28	8.81
华南	12.78	12.47	11.94
东北	8.95	9.02	7.83
西部	12.46	10.08	8.61
总计	**100.00**	**100.00**	**100.00**

报告期内，发行人的仓储资源供应商主要以提供仓储租赁以及仓储管理服务为主，仓储租赁及仓储管理服务的供应商区域性、本地化服务特征明显。由于发行人服务的客户及用户遍及全国，发行人在全国范围内均布局相应的仓储资源以支持在全国范围内开展业务。此外，从仓储资源供应商所在地的分布结构来看以华东地区为主，该等分布结构与收入的地域性分布保持一致，报告期内发行人来源于华东地区的收入贡献占比分别为 42.17%、42.71%以及 39.68%，主要系华东地区为国内经济发达地区，而物流及供应链服务与实体经济密不可分，通常经济发达地区对于物流及供应链服务的需求量也更高，因此发行人需要在华东地区布局更多的仓储资源以支持在华东地区的业务开展。

（二）仓储资源支出是否与发行人仓储业务的营业收入相匹配

由于发行人采取轻资产的运营模式，报告期内发行人仓储资源的支出主要以外采仓储资源为主，包括租赁仓库支出、采购仓储管理服务以及租赁仓储设备（如叉车等）等，该等支出与生产经营相关在报告期内归集至仓储成本。报告期内仓储成本与对应的仓储收入及相关毛利率的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
仓储服务成本	252,319.11	210,090.84	192,464.56
仓储服务收入（注 1）	283,337.18	232,202.95	187,912.83
仓储业务毛利额	31,018.07	22,112.11	-4,551.73
仓储业务毛利率	10.95%	9.52%	-2.42%

注 1：2018 年度，海尔系客户部分业务按照全流程进行收费，该部分收入无法按照不同节点拆分，因此按照各节点实际发生成本占相关总成本的比例进行拆分。

报告期内，公司的仓储服务成本与仓储服务收入的增长趋势基本保持一致，

仓储服务成本随着仓储服务收入的增加而增加，2019 年以及 2020 年仓储服务的毛利率水平基本稳定在 10%左右。

报告期内，鉴于公司的轻资产运营模式，公司主要通过租赁仓库以及外采仓储管理服务对仓储资源进行整合，以此为客户输出供应链解决方案。为及时、有效满足仓储业务的开展需求，报告期内公司通常会对未来的业务需求进行提前预测规划并在市场上提前采购布局相应的仓储资源。2018 年仓储业务毛利率为负主要系 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，以及彼时海尔业务的定价模式（部分节点按照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）与 2018 年当期上涨的物流要素成本不匹配所致。公司自 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。与此同时，公司也采取一系列举措进一步提升仓储精细化运营管理能力，包括：1）在仓内广泛采用 WMS、WCS 等数字化系统对仓储管理及运营数据进行分析，以此标准化作业流程并提升仓储作业的效率；2）定期收集市场最新供需数据，对潜在市场需求进行精细化预判，以提升对于仓储资源投入的精细化管控能力。随着公司仓储运营精细化管理能力的提升，2019 年以及 2020 年仓储服务的毛利率基本维持在 10%左右，仓储服务成本与仓储服务收入基本匹配。

（三）专职为发行人提供仓储服务的供应商占比较高的原因及合理性，是否为行业惯例

仓储管理服务的市场竞争格局较为分散，且服务的同质化较为明显，市场上存在大量的区域性中小仓储管理服务提供商。报告期内，专职为发行人提供仓储管理服务的供应商以区域性的中小仓储管理服务提供商为主，该等仓储管理服务供应商主要基于自身的人力资源情况、业务承接能力以及经济效益等角度自主选择专门承接发行人的业务，主要如下：

发行人外采的仓储服务通常涉及大量基础、重复性的仓储作业流程，属于劳动力密集型行业，市场上提供仓储管理服务的供应商通常需要利用本地的劳动力资源，因此其服务定位为区域性市场，也导致其普遍存在规模较小且区域性服务的显著特征。与此同时，公司通常可为该等仓储管理服务商带来稳定且具有一定规模业务订单，因此该等外包仓储服务商在承接发行人的仓储管理服务需求后，

作业能力已经基本饱和，难以继续承接其他客户业务；

由于发行人为行业领先的供应链管理服务商，可为该等仓储管理服务商带来较为稳定业务订单，以及为其引入规范化的管理体系，有利于该等仓储供应商提升服务质量以及仓储精细化运营能力，因此该等仓储管理服务商综合考虑自身的业务规模、发展前景以及经济收益等角度也希望通过专注于发行人的业务，持续为发行人提供高质量的服务，以深化与发行人的合作关系，获取更优的经济效益。

此外，仓储管理服务商为多家企业提供仓储管理服务通常需要投入更多的物流基础资源以及搭建新的信息化系统，以满足不同的大中型物流及供应链管理服务企业在信息化方面的对接及管理需求。鉴于业务扩张所带来的资源投入及信息化建设相对于规模小、区域性及本地化服务特征明显的仓储管理服务企业而言也会造成较大的压力和成本，因此仓储管理服务企业在发展的前期阶段更倾向于专职为某一大中型物流企业或供应链管理服务企业提供服务，以锁定客户的订单资源、取得稳定的经济收益。

综上，专职为发行人提供仓储服务的供应商占比较高具备合理性，且市场上也存在提供仓储服务的供应商专职为物流企业或供应链管理服务企业提供服务的情况。

四、补充披露发行人运力采购中与第三方车队及个体司机的权利责任划分，运输过程中交通事故的承担方式，历史上是否曾发生过相关事故由发行人承担赔偿或其他责任的情形；发行人在跨境运力服务中发挥的具体作用，是否实质为国际运力资源的代理商。

（一）补充披露发行人运力采购中与第三方车队及个体司机的权利责任划分，运输过程中交通事故的承担方式，历史上是否曾发生过相关事故由发行人承担赔偿或其他责任的情形

根据发行人及其相关子公司在采购运力过程中与道路运输服务企业或个体司机签署的发行人提供格式文本的《货物运输合同》：

发行人与道路运输服务企业的主要责任划分情况如下：

1、发行人（委托方）的主要权利义务

（1）委托方应向承运方提供有关运输货物单据等文件；

（2）委托方有权指派专人监督、指导承运方对货物的运输活动，以确保正确无误地运输货物；

（3）因承运方运输人员的服务质量问题产生的损失由承运方承担；

（4）委托方在承运方按约定完成货物运输后，按照合同约定支付运输费用。

2、承运方的主要权利义务

（1）承运方应具备相应的经营范围和运营资质，提供符合运输货物条件的运输工具，相关工作人员具备相关资质；

（2）如因在运输过程中产生的人身损害以及财产损失均由承运方承担相应的责任；

（3）因承运方责任发生货损、货差、延期交付等损失由承运方承担；

（4）承运方按照委托方的要求办理有关车辆保险，承担货物的保险费用；

（5）承运方应承担由违反法律法规此而引发的所有法律责任，给委托方造成损失的应赔偿损失；

发行人与从事道路运输业务的个体司机的主要责任划分情况如下：

1、发行人（甲方）的主要权利义务

（1）发行人为个体司机（乙方）匹配适合的货源；

（2）甲乙双方依据本协议而形成平等民事主体之间的货物运输关系，双方既不存在劳动关系，也不存在雇佣关系及其他隶属关系；

（3）乙方授权甲方或甲方通过第三方机构对其驾驶的全部车辆进行当前位置、轨迹跟踪等定位信息查询；

（4）甲方支付运费前有权就业务的真实性进行审核。

2、乙方的主要权利义务

（1）乙方有能力独立完成承揽运输，拥有合法的经营资质，能独立经营、自负盈亏，自担风险；乙方不得擅自转运已承揽的运输业务；

（2）乙方提供服务的车辆，必须是车况良好、经营资质及证件齐全的车辆；

（3）乙方应当依据指定的行车路线、时间，安全、无损地将货物运到指定的收货地址及收货人；在运输过程中发生货物损毁、灭失所产生的赔偿责任由承运方承担；

（4）在实际运输过程中，对发生的交通事故、人身损害，以乙方名义承担行政处罚、国家主管单位的处罚责任，经济责任和实际事务的处理均由乙方承担，甲方不负责履行且不承担前述处罚责任；

（5）乙方应自行购买货物运输保险，否则，因乙方未购买保险而造成的任何损失由乙方自行承担；

根据上述关于发行人与道路运输服务供应商之间的权利、义务和责任的约定，相关道路运输服务供应商负责承运发行人的货物，确保安全、及时和准确地按照发行人指示完成运输服务，并承担货物运输过程中的相关风险。在该等货物运输服务的过程中，发行人不直接承担交通事故引发的风险和责任。

报告期内，发行人及其相关子公司均不存在直接承担道路运输服务供应商的交通事故责任并向相关交通事故受害方直接提供赔偿的情况。发行人与道路运输服务商之间的协议安排能够为发行人有效阻隔运输过程致第三人损害的责任，道路运输服务商的交通事故责任风险不会对发行人造成重大不利影响。

（二）发行人在跨境运力服务中发挥的具体作用，是否实质为国际运力资源的代理商

根据发行人签订的跨境运力服务协议，结合服务商合同地位、收入来源、责任承担等方面，跨境运力服务商的业务模式主要可分为以下两类：

1、服务商仅作为承运人的代理人，对接货主的业务需求，由承运人直接对货主承担主要的货物运输责任，服务商自身则不承担主要的货物运输责任。在此模式下，服务商作为代理人，通常根据运费金额收取一定佣金。

2、服务商以自己的名义与货主直接签订货运服务协议，承接运输需求，并整体承担运输货物的责任；另一方面，服务商以自己的名义与运力资源方（即实际承运方）签订货物运输协议，为货主的运输需求匹配相应的运力资源、完成运

输任务。在此模式下，服务商向货主收取运费，并通过报关、仓储等其他相关服务取得相应的收益，直接向货主承担货物运输过程中的相关责任。

目前发行人跨境运力服务中，主要采用的业务模式是上述第 2）类。相较于简单的运输代理商模式，发行人在跨境运力服务中承担货运服务组织者的作用，向客户收取运输费用而非向运力资源方收取佣金；在运输责任方面，发行人则直接向客户承担责任，如发生运输延迟、货品损失等情况，发行人向客户提供相应的赔偿。由此可见，发行人在跨境运力服务中的作用与简单的运力资源代理人存在明显区别。

此外，发行人可以根据客户承运货物种类、时效要求和成本的控制要求，通过对不同运输方式和路线进行有效组合，以满足客户的个性化需求，同时保证不同运输方式之间的有效衔接，提高国际运力服务的安全性以及交付准时性。发行人的上述服务能力覆盖了国际运力服务的各个环节和流程，相较于简单的运力资源代理人，发行人的服务能够为客户提供更优良、更高效、更有保障的跨境运力服务。

五、补充披露报告期内发行人采购的仓储资源、运力资源、网点资源是否都已取得开展经营所必要的业务资质、人员资质；说明针对外采资源如何控制相关行业及人员资质、运输安全风险，相关质量控制措施及实施情况，历史上是否曾因采购资源发生安全或其他事故导致的纠纷、诉讼或处罚情形

（一）补充披露报告期内发行人采购的仓储资源、运力资源、网点资源是否都已取得开展经营所必要的业务资质、人员资质

2020 年度，发行人采购的仓储资源、运力资源、网点资源供应商取得业务资质及人员资质情况如下：

1、业务资质

（1）仓储资源

报告期内，发行人采购仓储资源包括仓库资源及仓储服务资源。针对仓库资源供应商，作为仓库出租方需具备出租仓库资源的权利，向发行人出租仓库资源不需要取得专门业务资质；针对仓储服务资源，外采的仓储管理服务主要涉及基础、简单的仓储操作工作，该等仓储管理服务的准入门槛较低，行业内参与者较

众多，并且由于作业流程较为简单且公司已形成一套完备的培训体系，供应商不需要取得专门业务资质。

2020 年度发行人外采仓储资源供应商共计 788 家，其中提供仓库资源的 413 家，提供仓储服务的 213 家，既提供仓库资源又提供仓储服务的 162 家，根据供应商的《营业执照》并经检索国家企业信用信息公示系统，仓储资源供应商具备相应经营资质。

（2）运力资源

报告期内，发行人采购的运力资源主要包括道路运输、海上运输及国际货运代理等运力资源，同时为满足部分客户对于快递业务的需求，完善公司供应链全流程服务，采购了少量快递运力。依据《中华人民共和国道路运输条例》《中华人民共和国海关报关单位注册登记管理规定》《国际货运代理企业备案（暂行）办法》、《快递业务经营许可管理办法》等法律法规的规定，运力资源供应商需根据其提供的服务内容在境内取得道路运输经营许可证、国际船舶代理经营资格登记证、无船承运业务备案、海关报关单位注册登记证书、快递业务经营许可、国际货运代理企业备案等业务资质。

2020 年度发行人外采运力资源供应商共 1,830 家，其中提供道路运输服务的 1,090 家，1,076 家已取得了《道路运输经营许可证》，5 家已取得了《快递业务经营许可证》，8 家名下运输车辆均为总质量 4,500 千克及以下货车车型，无需取得《道路运输经营许可证》，1 家未取得道路运输服务相关资质；提供船舶代理服务的 2 家，均已取得《国际船舶代理经营资格登记证》；提供无船承运服务的 279 家，均已办理无船承运业务经营资格登记或无船承运业务备案；提供国内货运代理的企业 3 家，无需办理国际货运代理企业备案或海关报关单位注册登记；提供国际货运代理服务的 456 家，423 家已经办理了国际货运代理企业备案或海关报关单位注册登记，33 家既未办理国际货运代理企业备案，也未办理海关报关单位注册登记。2020 年度发行人向前述未取得道路运输或国际货运代理服务相应资质的供应商采购金额合计 1,907.70 万元，占发行人当年运力采购成本的 0.21%，报告期内不存在发行人因前述供应商未办理国际货运代理企业备案而受到行政处罚或者发生纠纷。综上，部分供应商未取得资质的情形不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

（3）网点资源

报告期内，发行人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，网点资源主要为发行人提供的服务为来自电商平台线上订单的配送、安装业务，供应商不需要取得专门业务资质。

2020年度发行人外采网点资源供应商共6,054家，根据供应商的《营业执照》并经检索国家企业信用信息公示系统，网点资源供应商均已办理工商登记，营业范围涵盖相关送装服务。

2、人员资质

2020 年度发行人外采运力资源自然人供应商共 70,155 名，自然人供应商系在公司网络货运平台上登记注册的自然人运力供应商，应依据《中华人民共和国道路交通安全法》取得机动车驾驶证，并在驾驶机动车上道路行驶，应当随车携带机动车行驶证。根据发行人提供的资料并经本所核查，发行人外采运力资源自然人供应商共 70,155 名，均已取得机动车驾驶证及机动车行驶证。

根据公司主要供应商出具的说明及访谈，2020 年度发行人采购的主要仓储资源、运力资源、网点资源已取得在境内开展经营及为发行人提供服务所必要的业务资质、人员资质。

（二）说明针对外采资源如何控制相关行业及人员资质、运输安全风险，相关质量控制措施及实施情况，历史上是否曾因采购资源发生安全或其他事故导致的纠纷、诉讼或处罚情形；

1、说明针对外采资源如何控制相关行业及人员资质、运输安全风险，相关质量控制措施及实施情况

发行人制订了仓资源引入流程、干线资源引入流程、区域配送资源引入及评价体系及供应商引入标准和流程等内部文件，明确了外采资源供应商准入，供应商评价规范，对外采资源供应商的选择、供应商日常服务监督及管理、供应商评价等环节进行全流程的质量控制，保证外采资源质量，满足公司业务经营需求。

（1）外采资源供应商准入

对于外采资源的供应商，发行人通常会进行资质审核工作，对于拟成为公司外采资源供应商，发行人需联系并收集供应商的资料（包括供应商的营业执照、业务资质和人员资质）进行筛选及认证审核。

（2）日常监督与管理

确定外采资源供应商，通过签订合同的方式，明确服务内容、服务质量要求、付款方式、双方权利义务、违约责任、验收等。对于仓储资源，发行人对仓库配置安防监控设施，对仓库进行 24 小时监控，实现远程监督管理，同时安排相关人员对仓库进行定期检查，以对仓储资源供应商进行日常监督与管理；对于运力资源，发行人通过定位技术采集车辆运行轨迹，实现运输全流程的轨迹系统可视，对运力资源供应商服务过程进行监督与管理，通过大数据报表和车队协同平台对外采供应商的日常经营如时效履约、服务质量、客户满意度等核心经营状况进行实时统计、监控和信息共享，确保供应商服务质量不断提升，以满足不断提升的市场需求；对于网点资源，发行人对服务师进行线上线下的培训、认证，同时通过信息化系统对服务质量数据进行采集，对服务商的服务过程进行监督与管理。

（3）服务质量控制

对于外采资源提供的服务成果进行验收，在采购合同中约定验收与付款时间、条件等，并在付款节点前由相关人员组织对服务成果进行评价，验收通过后方可进入到付款节点。同时，对于仓储资源，在签订采购合同时，根据管理作业场景设置质量约束条件，与结算进行绑定，在入库环节，因装卸造成的破箱，货损等质量问题，在出库环节，因作业不当导致货物破损，包括外箱及内部机器质量问题，按照质量鉴定结果进行处理，合同备注明确的质量标准要求，由资源方按照约定价格买赔，在当月费用结算同步扣除；对于运力资源，事后结算会根据实际的送达情况并根据考核标准进行考核，包括 SRM 系统的自动考核清算，延误订单系统自动核算考核、SQM 系统自动对接考核对供应商的服务质量进行控制；对于网点资源，用户通过联系线上客服、电话中心等表达诉求后，信息接入 SQM 系统生成工单，SQM 系统将信息下发给对应网点，网点联系用户上门处理用户诉求，解决用户困难。处理完成后客服回访用户，确保用户满意，控制服务质量。

（4）供应商评价

公司建立了一套完善的供应商分级评价体系，评价的对象包括仓储资源、运力资源及网点资源供应商，评价的内容包括供应商的资质、服务时效履约、服务质量、服务口碑等方面。针对长期运作差的供应商列入整改或是淘汰处理，及时的优化外采资源，控制服务质量。

（5）风险防范

根据发行人提供的资料及确认，发行人与主要仓储资源、运力资源以及网点资源供应商签订的采购合同，明确约定了发行人与供应商之间的权利、义务和违约责任，相关仓储、运力及网点服务供应商为发行人提供服务，因供应商自身原因致使发行人遭受损失，需赔偿给发行人造成的损失。同时，为更好的防范外采资源供应商在为发行人提供服务过程中可能产生的风险，发行人通过购买商业保险，以加强风险防范，保障自身权益。针对仓储资源，为尽量降低火灾等安全事故对公司造成的经济损失，公司通过购买货物财产一切险，以保障公司仓储管理的货品、产品因意外风险造成的损失得以理赔；针对运力资源，一方面发行人在运力供应商准入前需审核供应商是否购买了货险，另一方面，发行人指派专人对接终端货险处理，发生事故确保及时理赔，有效保障财产安全；针对网点资源，发行人要求供应商根据其提供的具体服务内容购买相应的安装险和/或货物险，在与供应商系统签约时，发行人会审核供应商购买保险的凭证，以防范服务师在上门提供家电送装服务期间产生的风险，以及货物在仓储、运输途中，因火灾、盗抢、意外风险。

综上，发行人已经建立起了从运力资源引入、运输服务事中管控以及运力供应商分级评价及事后保险补救在内的一系列风险管控措施，防范仓储资源、运力资源及网点资源供应商在为发行人提供服务过程中可能产生的风险。

2、历史上是否曾因采购资源发生安全或其他事故导致的纠纷、诉讼或处罚情形

根据发行人的书面确认并经裁判文书网、中国执行信息公开网、应急管理部门网站公开检索，报告期内发行人存在一起因发生火灾事故导致的与供应商之间的诉讼，系发行人下属子公司上海广德物流有限公司作为原告诉许昌鲜易供应链有限公司、上海山普生鲜供应链管理有限公司、上海海锋摩托车有限公司、上海

统凡实业有限公司及汪跃辉等，诉讼金额 6,494,215.48 元，目前处于一审阶段，除前述诉讼外，报告期内发行人不存在因采购资源发生安全或其他事故导致其他纠纷、诉讼或处罚情形。

六、补充披露发行人各类主要供应商在环境保护、劳动用工、纳税等方面是否符合法律法规，是否受到重大处罚；发行人外采资源变动对发行人的业务、资产独立性和完整性的影响，并作重大风险提示

（一）补充披露发行人各类主要供应商在环境保护、劳动用工、纳税等方面是否符合法律法规，是否受到重大处罚；

根据主要供应商出具的说明并经公开渠道进行核查，发行人报告期内各年度仓库租赁、仓储服务、运力服务、网点服务的前十大供应商在所有重大方面均遵守了环境保护、劳动用工、纳税等方面的法律法规，未受到环境保护、劳动用工、纳税等方面的重大行政处罚，不会对供应商为发行人提供服务造成重大不利影响。即使未来存在主要供应商受到重大行政处罚导致其不能继续为发行人提供服务的，市场上仓储资源、运力资源和网点服务资源亦较为充足，发行人可以较快地更换新的供应商，且更换供应商对发行人相关业务的影响较低，对发行人的正常运营不会构成重大不利影响。

（二）发行人外采资源变动对发行人的业务、资产独立性和完整性的影响，并作重大风险提示

1、外采资源变动对发行人独立性的影响

虽然发行人仓储、运力和网点服务资源主要通过外采方式取得，但是外采资源变动不会对发行人的独立性造成重大不利影响，具体说明如下：

（1）发行人自身具备按照轻资产模式经营的必要要素

发行人的核心竞争力在于对供应链资源的整合以及流程的优化，促进产业的跨界和协同发展，对资产的依赖度较低，故采取轻资产、平台化的运营模式。发行人目前人员、资产、技术、管理模式要素均按照轻资产、平台化的模式配置，能够保障发行人在轻资产运营模式下的独立性。

（2）发行人外采资源不具有难以替代或稀缺的属性

1）在外采仓储管理服务方面，仓储管理主要涉及基础、简单的仓储操作工作。该等服务资源方众多，且发行人已形成一套完备的对仓储管理服务新供应商的培训体系，发行人可以在市场上快速获取仓储服务替代资源，且更换服务方对发行人相关业务的影响较低。此外，发行人通常在仓储管理服务合约到期前的 4 个月启动针对仓储管理服务资源的供需情况的评估工作，并从市场上寻找合适的潜在仓储管理服务资源，以避免潜在的服务资源短缺问题。

2）在租赁仓库方面，硬件要求较高、涉及投资金额较大的中心仓库，发行人主要使用自有房屋或租赁专业仓储房屋资源供应商的房屋，通过自持物业或签署较长期的租赁协议，可以保证发行人持续、稳定地使用中心仓库。就硬件要求较低、易于进行搬迁的普通仓库，发行人拥有专业的寻仓团队，在各地积累了比较丰富的可租赁仓库资源，若发生现有租赁仓库不能继续使用的情况，能够快速地通过租赁替代仓库解决仓库用房问题。同时，发行人负责租赁仓库的团队结合实时的仓库存储情况和基于数据推算的仓库使用情况预计，预测未来一段时间发行人租赁使用的仓库能否满足业务需求，如有需要可及时新增租赁房屋面积。

3）在运力服务方面，道路运输服务市场发展成熟，资源方众多，灵活性较高，竞争较为充分，可以为发行人提供服务的供应商数量众多。发行人拥有专业对接运力资源的团队和为运输服务商赋能的完善体系，积累了一定的运力服务商资源，同时通过线上、线下途径不断拓展新的后备资源方，可以及时应对运力资源方变动和运力需求变动的情况。

4）在网点服务方面，发行人在行业内具有良好的企业信誉、管理经验，业务量稳定且持续增长，相关服务供应商与发行人进行合作的意愿较强，与发行人保持了较稳定的合作关系。同时，发行人网点服务商分布较密集，如有个别网点服务商终止与发行人的合作，发行人其他网点服务商可在相邻区域内快速承接相关业务，个别网点服务商退网对发行人网点业务开展并无重大影响。此外，发行人有专门的团队负责网点服务资源的维持和开发，通过线上和线下途径拓展潜在网点服务商的范围。

（3）发行人有较为完善的供应商采购流程

为适配发行人轻资产的运营模式，确保能够及时匹配供给和需求，发行人建

立了较为成熟、高效的标准化采购流程，结合资源量较为丰富的供应商储备库，能够在需要时及时完成采购流程、引入新的供应商为发行人提供仓储、运力或网点等各类服务资源。

综上所述，发行人具备按照其业务模式独立开展业务的能力，外采资源变动对发行人独立性不会造成重大不利影响。

2、外采资源获取存在不确定性的风险

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“（三）物流资源获取存在不确定性的风险”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）物流资源获取存在不确定性的风险”中进行补充披露了外采资源获取存在不确定性的风险进行如下披露：“

公司主要采用轻资产的运营模式，其仓储资源主要通过租赁方式取得，运力资源、网点服务资源主要通过采购第三方车队、司机、网点的服务获得。

在仓储方面，虽然公司与出租方按照市场化、商业化的标准签订了租赁合同，但随着公司业务的快速发展，对仓储面积的需求不断提高，若不能及时取得业务发展所需仓储场所，或由于租赁合同到期、租赁仓库权属瑕疵不能续租，而导致公司无法继续使用，可能影响公司的业务发展。

在运力、服务网点与服务师方面，公司与主要供应商签订了年度合同。随着公司业务的快速发展，若公司不能及时开拓新的供应商资源，则可能影响公司业务的进一步扩张。同时，若相关供应商放弃与公司的继续合作，或相关供应商由于资质、场地等其他内部、外部原因不能继续开展相关业务，则可能导致公司不能向客户正常提供服务。

此外，尽管目前仓储、运输和网点服务的资源对公司均不具有稀缺性，若未来情况发生变化，仓储、运输和网点服务变为卖方市场，或公司寻找和维持相关资源方的能力严重下滑，发行人可能无法以合理价格持续获得仓储、运输和网点服务资源，并导致公司轻资产的运营模式陷入困难，则可能对公司正常经营造成不利影响。”

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

（一）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

1、供应链管理服务

（1）消费供应链服务

报告期内发行人与消费供应链客户合作的具体模式如下：

关键节点	主要内容	时间节点
获客及签约	公司获取项目线索后，了解潜在客户的需求，通过商务谈判或招投标的方式确定合作意向，在就合作条款达成一致意见后与客户签订正式合作协议。	从项目线索获取至正式签约时间根据不同项目情况而异
供应链落地方案	1、 公司在综合考虑客户所在行业的订单特点、需求波动以及客户特定需求等情况，为客户提供包括仓储布局规划、库存分布管理、补货策略以及运输路线规划在内的供应链落地方案 2、 根据与客户确定的供应链落地方案，在客户指定时间内帮助客户完成系统对接以及仓储、运输、末端配送及 IT 团队的服务资源搭建，保障服务能力	通常为 1 个月
服务执行	公司在获取客户下达的订单需求后，通过供应链运营管理系统对订单涉及的服务内容进行拆解，并根据客户实际的服务需求，调度并整合运输、仓储、末端服务网点及服务师在内的服务资源，满足客户的服务需求	以订单对于履约时效要求为准
结算及收款	根据合同约定进行结算，通常是按月与客户就提供的服务内容进行对账结算。对账无误后，发行人向客户开具发票并收取款项	收付费对账结算一般为 30 天以内，回款周期根据不同项目合同规定一般客户收到发票 60 天回款
客户回访	定期通过线上邮件、线下会议等方式进行客户回访，获取客户对于服务质量、服务体验的评价，及时了解客户需求，以此不断提升迭代服务内容及能力	持续进行

报告期内，发行人通常与客户签署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，框架性协议的主要内容如下所示：

项目	主要内容
服务内容	发行人（乙方）接受客户（甲方）委托，作为其国内物流及仓储服务提供商，办理货物的国内物流和仓储等事宜，在国内不同区域从事干线物流、仓储服务、配送物流或者以上三者的任意组合业务。此外，发行人和部分客户签署

项目	主要内容
	了战略合作框架合同，约定发行人根据客户在业务运营中对于供应链管理的需求，为甲方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、仓储管理等供应链管理服务。
发行人（乙方）一般责任和义务	1、乙方应获得并保持为甲方提供服务应必备的所有批准和/或资质和/或许可。 2、乙方应保证其履行本合同义务的人员数量充足，并具有足够的资质和经验。 3、乙方应确保货物安全，应按照货物的性质和特点、甲方的要求要求等来运输、装卸、存放、存储和保管货物。 4、货物在物流运输和/或仓储过程中发生的毁损灭失风险由乙方承担。
运输服务的主要权利义务安排	1、乙方应获得并保持业务所需的必要资质。 2、乙方保证运载工具状况和性能良好，安全可靠，取得必要有效许可/牌证并具备必要且适当的保险。 3、乙方车辆和人员应当在甲方指定时间到达甲方指定地点装货。 4、乙方应当按照甲方的指示将货物在指定期限内交付至甲方指定的地点和收货人。
配送服务的主要权利义务安排	1、乙方应获得并保持业务所需的必要资质。 2、乙方配送形式为门到门，在甲方指定时间到达甲方指定地点提货，到达指定收货地点后，乙方配送人员应与收货人共同检查外观、核对商品数量。 3、货物配送过程中出现货物丢失、破损的，乙方应进行赔偿。
仓储服务的主要权利义务安排	1、乙方对库房均拥有合法所有权和/或使用权。 2、乙方应按照甲方要求配备库房管理人员和专业、充足的操作人员。 3、货物运至乙方库房后，乙方应根据货物装箱单等货物清单进行验货、入库。
费用及结算	1、双方按照合同约定的标准和周期计算并结算服务费用。 2、乙方向甲方开具形式符合要求的发票，税率按照合同约定执行。甲方收到发票后一定期间内向乙方支付服务费用。

（2）制造供应链服务

报告期内发行人与制造供应链客户合作的具体模式如下：

关键节点	主要内容	时间节点
获客及签约	发行人通过筛选家电产业重点零部件供应商资源，通过招投标和商务洽谈等方式获取客户信息，结合客户的需求，为客户提供包括VMI、JIT、循环取货、循环包装等供应链服务方案，在确定合作价格后签署合同。	从项目线索获取至正式签约时间根据不同项目情况而异
方案设计	根据客户的下游原材料订单需求分布，为其设计补货及布货建议，帮助客户以较低的成本维持安全的库存水平，快速及时响应生产制造企业的需求，并在客户指定时间内帮助客户完成仓储、运输、配送的服务资源搭建，保障服务能力。	通常为1个月
服务执行	发行人获取客户下达的订单后，通过管理系统将物流任务推送至系统内相应的作业管理模块，并分拆至前端揽收运输、VMI以及场内配送等各个节点，调度并整合运输、仓储、配送服务资源，满足客户的服务需求。	以订单对于履约时效要求为准
收款结算	发行人通常与客户在合同中明确约定结算时间节点，通常是按月与客户就提供的服务内容进行对账结算。对账无误后，发行人向客户开具发票并收取款项。	对账结算一般为1月，回款周期2月
客户回访	定期通过电话、邮件等方式进行客户回访，获取客户对于服务质量、服务体验的评价，及时了解客户需求，以此不断提升迭代服务内容及能力。	持续进行

报告期内，发行人通常与客户签署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，框架性协议的主要内容如下所示：

项目	主要内容
服务内容	客户（甲方）委托发行人（乙方）作为甲方特定货物进入买方仓库前的物流服务受托方。服务内容主要包括： 1、普通服务内容：客户到货后装卸、仓储、分拣、倒箱、组盘、打包、抽样、入厂报验、配送、单据核对移交等； 2、增值服务内容：新品送样报验、小批量报验、不良品退换、容器领用租赁等。
主要权利义务安排	1、备货、办理VMI仓库入库手续、报验： （1）甲方根据买方下达的滚动计划提前预算备货数量，至少在买方要求的交货期之前安排送货至乙方 VMI 仓库； （2）甲方按照 VMI 服务流程，在货物到达乙方 VMI 仓库前向乙方提报入库通知单； （3）甲方直接安排货物发到 VMI 仓库的，货物到达 VMI 仓库后，乙方根据甲方提报的通知单核对货物的件数及各型号货物的准确数量。 2、订单下载、分装、打包、组盘、条形码打印和粘贴 甲方提前授权乙方使用甲方系统进行订单的接收、下载和打印，根据订单和发货命令单对相关检验合格货物分类包装。 3、货物配送、入库、返单、仓储 乙方保证货物的正确存放，并负责将检验合格的货物配送到买方指定厂库。 4、甲方有权在提前预约的条件下对乙方 VMI 仓库内的甲方货物进行盘点。
费用及结算	1、双方按照合同约定的标准和周期计算并结算服务费用。 2、乙方向甲方开具形式符合要求的发票，税率按照合同约定执行。甲方收到发票后一定期间内向乙方支付服务费用。

2、基础物流服务

（1）网络货运

报告期内发行人与线上网络货运客户合作的具体模式如下：

关键节点	主要内容	时间节点
获客并签署合作协议	公司获取项目线索后，了解潜在客户的需求，通过商务谈判确定合作意向，在就合作条款达成一致意见后与客户签订正式合作协议。	从项目线索获取至正式签约时间根据不同项目情况而异
系统对接	根据客户系统对接需求，与客户确定系统对接方案，包括接口及核心字段后，业务人员与IT部门共同评估需求可行性、必要性、成本及耗时，进行接口开发与联调测试后上线。	约1-3周
客户下单	客户通过登录PC端、APP端在内的操作入口以及定制化的专属操作系统，下单货运需求。	约5分钟
服务执行	司机接单完成后进入运输任务环节，平台运用智能调度技术从综合时效性、运输成本等维度对运输路由进行智能规划，并通过APP向司机推送优化的运输路径。 在运输任务执行过程中通过 APP 或北斗系统定位对司机运输轨迹的实时追踪，可实现对运输轨迹、货物状态、货单明细等数据进行追踪记录，有效把控运保在途货品的运输安全及运输	以订单对于履约时效要求为准

	质量，满足上游客户的托运需求。	
结算及收款	司机完成运输任务之后，货主在平台对运单进行验收，验收通过后平台进行审核，审核通过后货主进行支付，完成结算。	对账结算一般为15天

报告期内，发行人通常与客户签署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，框架性协议的主要内容如下所示：

项目	主要内容
服务内容	发行人子公司（乙方）创建的网络货运平台为客户（甲方）提供货物的公路运输相关服务。
主要权利义务安排	1、甲方同意在云顺通平台进行注册及实名认证，并遵守平台服务协议以及乙方平台的其他规则。 2、甲方同意在乙方平台上完成运力交易的全过程（包括但不限于发布货源信息、对账、结算等）,并遵守国家互联网相关管理要求。 3、甲方委托运输的货物为普通货物，具体以甲方在线上系统提前下发并经双方在网络货运平台确认的电子运单为准。 4、乙方按照运单约定时间安全地将货物运到约定地点，甲方或甲方指定的收货方接收货物后，甲方应通过网络货运平台及时确认收货。 5、乙方应按照甲方下发的发货指令单，负责将货物在装车完成后的规定时间内送达甲方指定的收货地点，运到后必须与收货人妥善地交接 6、货物交运给乙方后，自装车起运时，到收货人收到之前，货物的毁损、灭失的直接损失（不超过货物的实际价值）由乙方承担赔偿责任。
费用及结算	1、甲方发布的货源信息，乙方审核通过后，对于可接受的货源信息，由乙方根据市场最低询价，发布至货源大厅进行抢单。 2、结算方式： 一般采用按单结算的方式，即甲方应在乙方支付司机运费之前向乙方支付全部运费。对于保价运输的运单则必须在当月完成运费的支付和结算。 3、就甲方已支付完毕全部承运费的运单，甲方应向乙方提交开票申请，乙方审核无误后向甲方开票。

（2）普通货运

普通货运主要以公路运输为主，如下以公路运输为例说明报告期内发行人与普通货运客户合作的具体模式如下：

关键节点	主要内容	时间节点
获客及签约	公司获取项目线索后，了解潜在客户的需求，通过商务谈判以及招投标的方式确定合作意向，在合作条款达成一致意见后与客户签订正式合作协议	从项目线索获取至正式签约时间根据不同项目情况而异
运输方案设计	1、公司在综合考虑客户所在行业的订单特点、需求波动以及客户特定需求等情况，为客户提供包括干线直发、过站配送、渠道入仓、工程入场以及公铁联运在内的多元化运力服务解决方案 2、根据与客户确定的运力服务方案，在客户指定时间内完成团队组建、资源寻源以及系统对接等工作，保障服务能力	通常为1个月
服务执行	公司在获取客户下达的订单需求后，进行货源发布和运力调度竞价。执行运输任务的司机在接到订单需求	以订单对于履约时效要求为准

关键节点	主要内容	时间节点
	后，在始发地进行货物装车，并按照APP规划的路由执行运输任务，发行人通过电子围栏、GPS、电子回单等技术对订单执行过程进行在线监控，保障服务质量	
结算及收款	司机的运费一般是运输完成后即进行结算；公司与客户根据合同约定进行结算，通常是按月与客户就提供的服务内容进行对账结算。对账无误后，发行人向客户开具发票并收取款项	对账结算一般为次月，回款周期一般为票后30-60天
客户回访	定期通过电话回访等方式进行客户回访，获取客户对于服务质量、服务体验的评价，及时了解客户需求，以此不断提升迭代服务内容及能力	持续进行

报告期内，发行人通常与客户签署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；此外，在部分情况下也存在需进一步通过招投标或商务谈判等方式确定具体的订单或项目需求。框架性协议的主要内容如下所示：

项目	主要内容
服务内容	客户（甲方）委托发行人（乙方）运输甲方的货物
主要权利义务安排	1、甲方利用乙方的配送网络及运输条件配送商品。每次发货前甲方应书面向乙方提供配送单位、配送时间、商品品种、数量及其它具体配送要求。 2、乙方根据甲方的发货指令单发货。 3、乙方负责在规定时间内完成运输；运输货物时使用符合甲方产品要求的车型，确保货物在运输过程中防潮、防污染、丢失、损坏等，并承担运输过程中产生的一切费用。 5、货物到达甲方指定地点后，乙方必须与收货人妥善地交接。
费用及结算	1、双方按照合同约定的标准和周期计算并结算服务费用。 2、乙方向甲方开具形式符合要求的发票，税率按照合同约定执行。甲方收到发票后一定期间内向乙方支付服务费用。

3、生态创新业务

（1）最后一公里场景服务

报告期内发行人为最后一公里场景服务客户合作的具体模式如下：

流程节点	主要内容	时间节点
获取用户需求	公司通过线下服务网点及线上 APP，与终端用户进行沟通交互，并收集用户需求进行分类汇总。	2-3 周
场景方案企划	公司从需求的潜在市场规模及经济效益等维度确定是否正式立项并进行方案企划。	2-3 周
协同资源方	根据产品和服务的具体内容，选择合适的资源方，并向其采购产品和服务所需的资源，以支持产品的制造及服务的提供。	视具体产品情况而定，通常 2-3 周
交易及结算	产品及服务主要通过线上商城及到家 APP 上架，服务网点可通过线上商城获取产品及服务信息并结合在服务过程中了解到的终端用户的需求进行下单结算；	通常线上下单结算的，可在当日完成；少量线下

流程节点	主要内容	时间节点
	终端用户根据到家 APP 展示的产品及服务信息按需求下单结算。此外，对于发行人向终端用户提供的少量定制化程度高的服务，发行人与终端用户线下签订协议并根据协议内容完成交付服务，用户验收确认后进行结算。	签约并结算的服务，以合同约定的付款时点进行结算
产品及服务交付	在下单结算后，发行人委托资源方向 B 端网点或个人用户提供相应的产品及服务。	具体取决于商品的物流时效以及客户对于服务交付时间的需求
场景方案迭代	发行人根据服务网点以及到家 APP 的订单情况以及收集终端用户的需求建议进行定期汇总及复盘，对产品及服务方案进行持续迭代升级。	持续

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面向 C 端用户的到家 APP 在线完成交易并付款。客户注册线上商城或日日顺到家 APP 账号时，需阅读并勾选同意相关服务条款及隐私协议方可完成注册。发行人和客户根据该等服务条款及隐私协议的约定享有并承担最后一公里生态创新业务的相关权利和义务。

（2）车后生态业务

报告期内发行人为车后生态业务客户合作的具体模式如下：

关键节点	主要内容	时间节点
获客及签约	发行人根据车后产品服务方案与客户沟通，通过商务谈判确定合作意向，达成一致后正式签订合同。	根据客户沟通情况不同签约时间有差异
解决方案	根据客户常用运行线路，匹配出沿途合作加油站，确认是否满足客户需求，并根据客户定制化需求提报开发合作油站	约 1-2 周
系统交付	发行人为客户在 CEM 平台分配管理账户，并对客户相关人员进行培训，交付给客户使用，客户通过 CEM 平台指引或安排车辆到加油站点加油。	约 2 周
结算及收款	与客户按月进行对账收款，对账无误后，发行人向客户开具发票并收款。	对账周期通常为 1 个月，回款周期通常为 2 周

报告期内，发行人与客户签署的主要销售协议的主要内容如下所示：

项目	主要内容
服务内容	1、发行人（相关子公司，即乙方）以油品贸易的方式向具有油品采购需求客户（甲方）出售油品。 2、甲方通过乙方之合作的加油站完成标的油品提取/交付的安排。
主要权利义务安排	1、乙方将通过与甲方事先书面确认油品的品种及其价格的方式，按照油品贸易模式向甲方销售柴油。 2、乙方确保提油点及其所有设施的规划、运营均严格符合国家、地方以及行业的相关法律、法规、安全标准。

项目	主要内容
	3、乙方应确保所有标的油品均是由乙方依法从合格油品供应商的油库采购并经严格检验合格的油品。
费用及结算	乙方销售油品的价格按乙方平台上显示价格结算。乙方完成交付柴油之日，乙方应从预付款中扣除甲方应向乙方结算并支付的采购价款。

（二）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

根据发行人的说明，报告期内，发行人不存在与任一主要客户签署与独家采购相关的业务排他性相关条款，即约定单一客户仅向发行人采购供应链服务或就单一产品或某几类产品仅向发行人采购供应链服务的条款。在实际业务开展过程中，由于目前供应链管理服务以及物流市场的竞争格局相对较为分散，报告期内，发行人的前五大客户不存在仅向发行人采购供应链服务的情况或是就单一产品或同类产品仅向发行人采购供应链服务；少量客户存在仅向发行人采购供应链服务或就单一产品或同类产品向发行人采购供应链服务主要系：（1）发行人具备全流程、多场景的供应链管理解决方案能力，并且在市场上具备良好声誉及口碑；（2）部分客户自身的供应链服务采购需求相对规模有限，且综合考虑发行人在细分品类、具体服务区域、网络布局以及具体合作项目报价情况存在的比较优势进行综合考虑，因此存在少量客户向发行人采购供应链服务或是就单一产品或同类产品向发行人采购供应链服务的情况。

（三）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

发行人在业务运行过程中，主要会收集和处理的信息包括客户工商信息、客户联系人个人信息（姓名、联系方式等）、配送商品信息、配送地址信息、用户信息（姓名、联系方式）以及其他业务参与方的信息（如司机、服务师等）。发行人为有效避免上述客户及用户信息存在的泄密风险，发行人从内控制度建立、数据安全意识、访问控制、网络和终端、数据备份以及保密协议签署等方面采取了必要的保护措施以防止信息泄露。

在内控制度建设方面，公司制定了《第三方合作伙伴信息安全管理规范》、《信息安全行为规范》《涉密数据安全管理规范》《人力资源安全管理规范》，为员工信息处理的规范性提供了制度指导依据。

在数据安全意识方面，发行人会定期对员工进行数据安全意识培训，使员工

意识到其自身对于客户数据具有保密义务。尤其是涉及到个人信息、配送地址等客户敏感数据，员工有义务维护数据安全，不得擅自采集、存储和泄露客户数据，并在发现可能的数据安全事件时及时向公司进行汇报。

在访问控制方面，发行人通过系统账号角色和权限管理以及系统特权账户管理等方式限制了员工对于客户、终端用户以及供应商信息的接触范围。在访问限制方面，发行人通过系统账号角色和权限管理，使员工仅具有其业务所需的系统权限也仅能触及其业务所需的客户数据，且无法大批量获取客户数据；对于可批量查询客户数据的系统特权账号，发行人需对账号持有者进行授权，且相应的特权用户均基于相应的岗位职责设立，同时通过日志管理和日志审阅等措施确保特权用户的操作可被追溯审计。此外，在降低个人信息泄露方面，发行人采用虚拟号码或敏感字段加密等方式对包括终端用户、自然人供应商的信息进行保护，避免信息在访问过程中泄露的风险。

在网络和终端安全方面，发行人在内外网之间部署了防火墙并设置了必要的访问控制，同时对于服务器和办公终端安装了防病毒软件并及时更新防病毒软件库。这些必要措施降低了因非法入侵和病毒感染而造成客户数据大规模被窃取或被泄露的可能性。

在备份数据管理方面，发行人明确了相关部门对于备份数据保管的职责，且仅有相关部门有权提取备份数据，以防止备份数据丢失或被滥用导致客户数据泄露。

在保密协议签署方面，发行人与员工及供应商签署的协议中均对保密事宜进行相应的约定；此外，发行人与客户签署的协议，通常也会加入保密相关条款，以明确双方之间在商业信息保密上的权利及责任。

综上所述，公司具有较为完善的数据安全防护措施，且通过审阅发行人申报期间的问题事件记录，未发现有与数据泄露相关的重大信息安全事件，发行人不存在重大泄密风险。

此外，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、内控风险”中补充披露了潜在的数据信息泄密风险，具体如下：

“（三）数据及信息泄密风险

发行人在业务运行过程中，通常会收集和处理的信息包括客户工商信息、客户联系人个人信息（姓名、联系方式等）、配送商品信息、配送地址信息、用户信息（姓名、联系方式）以及其他业务参与方的信息（如司机、服务师等）。尽管发行人从内控制度建立、数据安全意识、访问控制、网络和终端、数据备份以及保密协议签署等多个维度采取必要措施以防止数据及信息的泄露，但鉴于导致数据及信息泄露的因素复杂且多样，包括但不限于系统故障、安全漏洞、员工或资源合作方操作不当、系统受到恶意攻击或其他非法获取数据的企图，因此发行人在业务运营中仍面临数据及信息泄密的风险。”

八、补充披露发行人采购及销售过程的合法合规性，是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形；是否存在商业贿赂或者变相商业贿赂情形，是否存在重大违法违规行为

（一）补充披露发行人采购及销售过程的合法合规性，是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形

1、销售过程合法合规性

根据发行人的说明，发行人目前主要通过商务洽谈或参与招投标的方式获取客户。在商务洽谈获客过程中，发行人均严格按照一般的商业规则与客户站在平等的地位上进行友好协商，从双方开始接触到谈判定价再到确定合作关系以及签署合同文本等过程均严格按照公司规章管理制度并履行相关审批程序后执行；在招投标方式获客过程中，公司通过参加招标方式获得订单时，严格按照招投标法和公司规章管理制度获取招标信息、准备竞标文件、合理报价，对竞标过程中包括投标、开标竞标等环节均遵守相关法律法规以及客户制订的招投标规则参与招投标。报告期内不存在因违规参与招投标而与招标方产生纠纷，或发生重大诉讼、仲裁，行政处罚或被判决承担刑事责任的情形。

报告期内，发行人销售过程合法合规，不存在应履行公开招投标程序而未履行的情形。

2、采购过程合法合规性

根据发行人的确认，报告期内发行人及下属子公司不存在根据《中华人民共和国招投标法》《必须招标的工程项目规定》规定的必须进行招标的采购项目。

同时发行人为优化供应商资源，制订了仓储、运力及网点资源采购相关制度，对仓储、运力及网点资源的采购根据采购内容的不同，分别采取公开招标、询价以及商务洽谈，以选择外采资源供应商为公司提供服务，报告期内的，发行人外采资源的采购方式具体如下：

（1）公开招标：对于符合条件的采购项目，发行人通过招投标平台对外发布采购需求，通过公开招标方式确定供应商，通过公开招标采购的包括：a、仓储服务采购；b、境内运力采购；c、跨境运力采购，包括海运（对于采购价格有效期大于等于 3 个月）、铁路、空运及订舱代理业务资源采购；d、网点采购，从现有的基础服务网点选取具备较强送装及交互能力的服务网点升级为日日顺场景服务中心；e、IT 资源采购，通常应通过公开招标方式，特殊条件下的 IT 采购需通过商务洽谈确定供应商。

（2）询价：发行人向符合条件的供应商发出询价单让其报价，在报价基础上进行比较并确定供应商。报告期内，发行人跨境运力资源采购中，采购价格有效期小于三个月的海运资源采购，一般采用询价方式确定供应商。

（3）商务洽谈：除依发行人内部规定需公开招标或询价方式采购以外的资源采购，可通过商务洽谈方式确定供应商，通过商务洽谈方式采购的包括：a、仓库资源采购；b、网点资源采购（引入资源数量不足的网点资源采购）；c、对于政府或行业相关部门指定的特定供应商、由发行人和创新项目领域内权威供应商合作进行联合创新的项目、为完成与其他单位签署的战略合作协议目标而规划执行的 IT 类项目、必须保证原有采购项目一致性的 IT 资源采购项目。

报告期内，不存在发行人依法应履行公开招投标程序而未履行的采购项目。

（二）是否存在商业贿赂或者变相商业贿赂情形，是否存在重大违法违规行为；

在商务洽谈获客过程中，公司均严格按照一般的商业规则与客户站在平等的地位上进行友好协商，从双方开始接触到谈判定价再到确定合作关系以及签署合同文本等过程均严格按照公司规章管理制度并履行相关审批程序后执行。在招投标方式获客过程中，公司通过参加招标方式获得订单时，严格按照招投标法和公司规章管理制度获取招标信息、准备竞标文件、合理报价，对竞标过程中包括投

标、开标竞标等环节均遵守相关法律法规以及客户制订的招投标规则参与招投标。报告期内不存在因违规参与招投标而与招标方产生纠纷，或发生的重大诉讼、仲裁，行政处罚或被判决承担刑事责任的情形。

公司执行的《商业行为准则》《员工行为准则》《反腐败风险管控规范》《合同信息管理平台操作手册》《财务档案管理制度》《财务印章管理制度》《费用报销制度》等相关内部控制制度，对供应商准入、招投标管理、合同签订审批与管理、销售收款管理、业务费用报销流程、销售人员行为准则等进行了规定，并对销售过程中的纪律进行了约束，对公司销售环节实施了有效的管理。

报告期内，发行人及下属子公司不存在与商业贿赂有关的涉诉、行政处罚情况。公司及董事、监事、高级管理人员不存在因商业贿赂而发生的重大诉讼、仲裁，行政处罚或被判决承担刑事责任的情形。

九、补充披露第三方数据的来源的真实性与权威性，相关统计口径及其可靠性，是否充分、独立、客观、完整，是否为付费获取或专门为本次申报所编制

发行人第三方数据的来源情况如下：

序号	《招股说明书（申报稿）》披露的数据	数据来源	机构介绍及权威性	数据性质（公开/付费）	发布方式	是否定制
1	社会物流总额及增长率	国家统计局、中国物流与采购联合会、国家发改委	1、中华人民共和国国家统计局是国务院直属的机构。主要职责包括承担组织领导和协调全国统计工作，确保统计数据真实、准确、及时的责任。制定统计政策、规划、全国基本统计制度和国家统计标准，起草统计法律法规草案，制定部门规章，指导全国统计工作。 2、中国物流与采购联合会是国务院政府机构改革过程中，经国务院批准设立的中国唯一一家物流与采购行业综合性社团组织，总部设在北京。联合会的主要任务是推动中国物流业的发展，推动政府与企业采购事业的发展，推动生产资料流通领域的改革与发展，完成政府委托交办事项。政府授予联合会外事、科技、行业统计和标准制修订等项职能。中国物流与采购联合会是全国现代物流工作部际联席会议成员单位，是亚太物流联盟和国际采购联盟的中国代表，并	公开	网站公开发布	否
2	社会物流总费用及其占 GDP 比率情况			公开	网站公开发布	否
3	全国物流总收入			公开	网站公开发布	否
4	GDP、CPI、工业增加值、社会消费品零售总额、货物出口总额、货物进口总额			公开	网站公开发布	否
5	全年批发和零售业增加值、交通运输、仓储和邮政业增加值、住宿和餐饮业增加值、金融业增加值、房地产业增加值、信息传输、			公开	网站公开发布	否

序号	《招股说明书（申报稿）》披露的数据	数据来源	机构介绍及权威性	数据性质（公开/付费）	发布方式	是否定制
	软件和信息技术服务业增加值、租赁和商务服务业增加值、全年规模以上服务业企业营业收入及利润总额		与许多国家的同行有着广泛的联系与合作 3、国家发改委的主要职责包括拟订并组织实施国民经济和社会发展战略、中长期规划和年度计划。牵头组织统一规划体系建设。负责国家级专项规划、区域规划、空间规划与国家发展规划的统筹衔接。起草国民经济和社会发展、经济体制改革和对外开放的有关法律法规草案，制定部门规章等			
6	全年货物运输总量、货物运输周转量、全年港口完成货物吞吐量、港口集装箱吞吐量			公开	网站公开发布	否
7	社会消费品零售总额、实物商品网上零售额			公开	网站公开发布	否
8	物流景气指数（LPI）			公开	网站公开发布	否
9	我国物流与供应链服务市场规模及预测情况	前瞻产业研究院《2018-2023年中国供应链管理服务行业市场前瞻与商业模式分析报告》	前瞻产业研究院于1998年成立于北京清华园，主要致力于为企业、政府、科研院所提供产业申报、产业规划、产业布局、产业升级转型、细分产业研究等领域提供具有前瞻性的产业规划咨询与解决方案	公开	网站公开发布	否
10	中国家电市场零售额规模、线上渗透率	中国家用电器研究院、全国家用电器工业信息中心《2019年中国家电行业年度报告》 中国家用电器研究院、全国家用电器工业信息中心《2020年中国家电市场报告》	中国家用电器研究院（CHEARI）始建于1964年，是由中央机构编制委员会办公室批准设立、国务院国有资产监督管理委员会举办的中央事业单位；是国家家用电器质量监督检验中心、国家智能家居质量监督检验中心、国家家用电器计量站、全国家用电器工业信息中心等多个国家级机构所在单位；是全国家用电器标准化技术委员会（SAC/TC46）秘书处所在单位，IEC/TC61/TC59等国际标准化组织的国内对口单位；是工业和信息化部认定的产业技术基础公共服务平台；是中国轻工业联合会功率半导体与物联网应用专业委员会、中国制冷学会小型制冷机低温生物医学（第六）专业委员会等学术组织的依托单位。 全国家用电器工业信息中心是经中国轻工业信息中心批准设立的专业信息机构，主要开展行业信息收集、调查、分析研究，组织编写国内外家用电器行业经济、科技的发展状况、水平、动向、	公开	网站公开发布	否

序号	《招股说明书（申报稿）》披露的数据	数据来源	机构介绍及权威性	数据性质（公开/付费）	发布方式	是否定制
			差距和发展趋势			
11	中国端到端供应链管理服务商市场规模	罗戈研究《中国端到端供应链管理服务商研究报告》	罗戈研究是罗戈（深圳）供应链管理有限公司旗下的研究机构，致力于为物流行业提供研究与咨询服务	公开	网站公开发布	否
12	家电行业端到端供应链管理市场规模预测					
13	家居行业端到端供应链管理市场规模预测					
14	汽车行业端到端供应链管理市场规模预测					

以上数据均引用自非付费的公开报告，相关数据均从公开渠道中获取，确保数据引用的独立性。并且上述相关数据均源自国家统计局或国内外知名研究机构，相关公开统计数据、研究报告具有真实性、权威性及可靠性，招股说明书所引用的数据均为清晰客观地描述行业发展情况，引用内容依据充分且具有必要性；所引用内容均源自公开统计数据、研究报告，不存在对公开统计数据及相关研究报告进行修改的情况，引用内容具有完整性，且不存在付费获取或专门为本次申报所编制的情况。

十、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人关于业务模式及采取现有业务模式的主要原因、现有的物流基础设施及服务资源来源情况、战略发展、技术研发工作的书面说明及相关文件；

2、查阅同行业可比公司的年报、行业研究报告，了解同行业可比公司的运营模式情况；

3、查阅发行人的各项业务的采购制度、采购流程性文件以及招投标相关制度性文件，并与采购人员进行访谈了解发行人的采购流程的具体流程及特点以及专职服务形成的原因；

4、了解市场上其他仓储管理服务供应商是否专职服务其他物流及供应链管理服务的情况；

5、查阅发行人与各类业务主要客户的合同；对主要客户进行走访，查看经营场所，对客户相关人员进行访谈，了解客户与发行人之间的业务往来情况，包括但不限于客户与发行人之间的合作背景、销售内容、销售金额以及单一销售的情况；

6、获取发行人关于与各类业务客户合作的具体模式的说明性文件；

7、查阅发行人的客户及供应商台账及管理层账簿；

8、对主要供应商进行走访，查看经营场所，对供应商相关人员进行访谈，了解供应商与发行人之间的业务往来情况，核查供应商与发行人及发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及本次发行中介机构及签字人员是否存在关联关系或其他利益关系，核查发行人员工或前员工是否在供应商中持有权益的情形；

9、与发行人仓储业务相关人员进行访谈，了解仓储服务供应商专职服务的背景及原因；取得主要仓储服务供应商专职为发行人提供仓储服务的背景及原因的说明性文件；

10、查阅发行人制定的《第三方合作伙伴信息安全管理规范》《信息安全行为规范》《涉密数据安全管理规范》《人力资源安全管理规范》；对发行人的防病毒管理、防火墙管理、系统账号角色和权限管理、系统密码管理和系统特权账户管理、数据备份等方面进行核查；查阅发行人与员工、供应商以及客户签署的保密协议；

11、针对供应商与发行人及发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及本次发行中介机构及签字人员是否存在关联关系或其他利益关系，发行人员工或前员工及其关系密切人员是否在供应商中持有权益的情形，取得主要供应商的说明函；

12、核查发行人股东、董事、监事和高级管理人员填写的调查表，了解股东、董事、监事和高级管理人员对外投资及任职情况，核查公司与主要供应商之间是否存在关联关系；核查发行人董事、监事和高级管理人员的主要银行流水，核查公司与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系；

13、取得发行人关于供应商与发行人及发行人控股股东、实际控制人、董监

高、其他核心人员及本次发行中介机构及签字人员不存在关联关系或其他利益关系，发行人员工或前员工及其关系密切人员未在供应商中持有权益的情形的说明；

14、审阅了采购的仓储资源、运力资源、网点资源供应商的营业执照、业务资质证照、人员资质；

15、审阅了发行人与第三方车队或个体司机签署的《货物运输合同》，取得了公司出具的关于报告期内相关交通事故责任承担情况的说明；

16、对发行人跨境业务的相关人员进行了访谈，审阅了发行人与客户签署的相关合同样本；取得了发行人出具的关于跨境业务的说明；

17、取得了发行人主要供应商出具的关于其报告期内合法合规情况的说明文件；就发行人主要供应商在环境保护、劳动用工、纳税等方面的合法合规情况，于相关行政主管机关网站、中国执行信息公开网进行了网络检索；

18、审阅了《商业行为准则》《员工行为准则》《反腐败风险管控规范》《合同信息管理平台操作手册》《财务档案管理制度》《财务印章管理制度》《费用报销制度》等相关内部控制制度；

19、审阅了发行人报告期内采购项目的招标公告、招标文件、评标文件、中标通知书以及采购合同；

20、审阅了发行人报告期内销售项目的招标公告、投标文件、中标通知书以及销售合同；

21、检索了工商管理部门、裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的公示信息，查询发行人及下属子公司是否因安全生产事故或其他事故、商业贿赂等行为产生处罚或诉讼等纠纷；

22、查阅第三方数据的来源及机构的官方网站的介绍；取得发行人就发行人与该等机构之间是否存在付费购买该等报告或数据信息的交易或委任该等机构专门为本次申报编制报告的书面说明及确认。

经核查，本所认为：

1、基于发行人采取轻资产的平台化运营模式的原因以及与同行业公司采用重资产模式运营模式的优劣势比较、同行业可比公司采取轻资产运营模式的情况

以及发行人技术研发工作开展模式，认定自身为轻资产平台运营具备合理性，发行人募集资金中固定资产投资具备必要性及合理性；

2、发行人已说明采购仓储资源、运力资源、网点资源的具体流程及特点，相关租赁合同的情况；除已披露的部分供应商为实际控制人关联方外，报告期内，发行人主要供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，不存在其他关联关系或其他利益关系。除已披露的员工或前员工及其关系密切人员在供应商持股或担任关键职务的情形外，报告期内，发行人员工或前员工及其关系密切人员不存在其他在主要供应商中持有权益的情形；

3、发行人已说明仓储资源供应商的地域分布情况，且发行人的仓储资源支出与发行人仓储业务收入相匹配；报告期内，专职为发行人提供仓储服务的供应商占比较高系该等供应商所属的行业特点、自身业务发展及经济收益等因素所决定，具备合理性；

4、根据发行人与第三方车队或个体司机签署的《货物运输合同》，发行人运输过程中交通事故的相关责任应由第三方车队或个体司机承担；报告期内，不存在第三方车队或个体司机发生交通事故责任后由发行人承担的情形；发行人在跨境运力服务中主要承担货运服务组织者的作用，向客户提供“端到端”的高度定制化的专业跨境供应链解决方案，自客户收取运输费用而非自运力资源方收取佣金，与一般货运代理服务商的业务模式存在显著区别；

5、报告期内发行人主要供应商已取得开展经营所必要的业务资质、人员资质；发行人通过内部控制体系控制相关行业及人员资质、运输安全风险，实现相关质量控制措施；除已经披露的情形外，报告期内发行人不存在因采购资源发生安全生产或其他事故导致的对发行人生产经营产生重大不利影响的纠纷、诉讼或行政处罚。发行人外采资源不具有难以替代或稀缺的属性，发行人具备按照其业务模式独立开展业务的能力，外采资源变动对发行人独立性不会造成重大不利影响，且已补充披露风险提示；

6、发行人已说明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；报告期内，发行人的前五大客

户不存在仅向发行人采购供应链服务的情况或是就单一产品或同类产品向发行人采购供应链服务；少量客户基于发行人的全流程的服务能力、业内良好的服务口碑和声誉以及服务需求等因素，存在仅向发行人采购供应链服务或是就单一产品或同类产品向发行人采购供应链服务的情况。此外，发行人已采取了必要的保护措施以防止信息泄露，报告期内发行人未发生有与数据泄露相关的重大信息安全事件，发行人不存在重大泄密风险；发行人已就保护客户数据信息的措施及有效性、潜在的数据信息泄密风险进行补充披露；

7、发行人报告期内的采购和销售项目已按照法律法规或公司内部管理要求对符合一定规模标准或要求的项目履行了招投标程序，采购和销售过程合法合规，不存在应履行公开招投标程序而未履行的情形；不存在商业贿赂或者变相商业贿赂情形，不存在重大违法违规行为；

8、发行人第三方数据的来源具备真实性与权威性，相关统计口径及其可靠性，符合充分、独立、客观、完整的要求。此外，发行人所引用的第三方数据不存在付费获取或专门为本次申报所编制的情况。

五、 《审核问询函》问题 5：关于资质

申报材料显示，发行人及从事道路运输相关业务的子公司持有道路运输相关的经营资质证书共计 40 项，主要包括道路运输经营许可证、无船承运业务备案等，其中 5 项将于 2021 年内到期。发行人运输协同 APP 包括用于线上网络货运业务的云顺通 APP，以及用于线下整车及零担运输业务的线下运输协同 APP。

请发行人：

（1）结合发行人各项业务经营环节所涉及的监管政策，补充披露公司及其子公司生产经营所必须的全部资质、许可、认证的取得情况，是否存在超越资质、经营范围的情形；针对年内到期的生产经营资质续期的办理情况，说明无法续期的风险及对公司生产经营的影响；

（2）结合我国电信经营相关法律法规，补充披露发行人是否合法拥有线上销售的资质、证照；仅获得增值电信业务许可证是否满足业务各环节需求；相应线上销售平台的产生背景，权属情况、是否完整履行审批程序，合法获取相关

许可文号；发行人开展线上销售业务的合法合规性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合发行人各项业务经营环节所涉及的监管政策，补充披露公司及其子公司生产经营所必须的全部资质、许可、认证的取得情况，是否存在超越资质、经营范围的情形；针对年内到期的生产经营资质续期的办理情况，说明无法续期的风险及对公司生产经营的影响

（一）结合发行人各项业务经营环节所涉及的监管政策，补充披露公司及其子公司生产经营所必须的全部资质、许可、认证的取得情况，是否存在超越资质、经营范围的情形

截至本补充法律意见书出具之日，发行人各项业务环节涉及的主要业务资质情况如下：

1、道路运输经营许可证

根据《中华人民共和国道路运输条例》第 24 条的规定，从事货运经营的，应申请取得道路运输经营许可证。使用总质量 4,500 千克及以下普通货运车辆从事普通货运经营的，无需申请取得道路运输经营许可证。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其下属子公司（含分公司）取得道路运输经营许可证的情况如下：

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
1	日日顺股份	道路运输经营许可证	普通货运	鲁交运管许可青字 370212004684 号	2022.05.07	青岛市崂山区交通运输局运输管理处	2020.09.11
2	上海路磬供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	沪交运管许可字 310117010695 号	2023.08.19	上海松江区城市交通运输管理局	2019.08.20
3	青岛日日顺供应链	道路运输经营	普通货运；货物专用运输	鲁交运管许可青字 370282016559 号	2022.11.14	即墨市运输管理处	2018.11.15

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
	有限公司	许可证	（集装箱）				
4	青岛日日顺智慧物联有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	鲁交运管许可青字370212004763 号	2024.06.16	青岛市崂山区交通运输局	2020.06.17
5	青岛日日顺家居服务有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	鲁交运管许可青字370212004724 号	2025.06.17	青岛市崂山区交通运输局	2021.06.18
6	合肥日日顺物流有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	皖交运管许可合字340101222693 号	2025.04.18	合肥市交通运输管理处	2021.02.07
7	洛阳日日顺物流有限公司	道路运输经营许可证	道路普通货物运输	豫交运管许可洛字410316010764 号	2023.08.05	洛阳市道路运输管理局	2019.12.10
8	上海广德物流有限公司	道路运输经营许可证	普通货运；货物专用运输（冷藏保鲜）	沪交运管许可奉字310120006723 号	2022.11.11	上海市奉贤区建设和交通委员会	2018.11.12
9	上海广德物流有限公司成都分公司	道路运输经营许可证	普通货运	川交运管许可沪字310091000680 号	2022.11.11	成都市金牛区道路运输管理处	2018.12.03
10	上海广德物流有限公司合肥分公司	道路运输经营许可证	货物专用运输（冷藏保鲜）；普通货运	皖交运管许可合字340100211360 号	2025.03.06	合肥市交通运输管理处	2021.03.07
11	上海广德物流有限公司杭州分公司	道路运输经营许可证	货运：普通货运、货物专用运输（冷藏保鲜）	浙交运管许可杭字3301042008676 号	2023.08.14	杭州市道路运输管理局	2019.08.24
12	上海广德物流有限公司沈阳分公司	道路运输经营许可证	普通货运、货物专用运输（冷藏保鲜）	辽交运管许可沈字210115000276 号	2023.07.06	沈阳市浑南区交通局	2019.07.18

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
13	上海广意物流有限公司	道路运输经营许可证	普通货运；货物专用运输（冷藏保鲜）	沪交运管许可奉字310120004164 号	2022.11.11	上海市奉贤区建设和交通委员会	2018.11.12
14	苏州广德物流有限公司	道路运输经营许可证	道路普通货物运输，道路专用运输（集装箱），货物专用运输（冷藏保鲜）	苏交运管许可苏字320506310435 号	2024.01.10	苏州市吴中区运输管理处	2019.12.20
15	上海贝业新兄弟供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	沪交运管许可浦字310115013416 号	2023.10.23	上海市浦东新区城市交通运输管理署	2019.10.24
16	北京贝新供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	京交运管许可货自110115017826 号	2023.04.24	北京市交通委员会运输管理局	2019.04.23
17	苏州贝业新兄弟物流有限公司	道路运输经营许可证	道路普通货物运输	苏交运管许可苏字320506311144 号	2025.03.13	苏州市吴中区运输管理处	2021.02.26
18	上海贝业智慧物流有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	沪交运管许可松字310117010287 号	2024.12.21	上海市松江区交通运输管理局	2020.12.22
19	上海飞升	道路运输经营许可证	普通货运	沪交运管许可金字310116003633 号	2023.12.30	上海市金山区城市交通运输管理所	2019.12.31
20	深圳富润德	道路运输经营许可证	普通货运；货物专用运输（集装箱），货物专用运输（冷藏	粤交运管许可深字440300060431 号	2025.05.15	深圳市交通运输委员会	2021.05.16

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
			保鲜）				
21	深圳市鸿润发快运有限公司	道路运输经营许可证	普通货运；货物专用运输（集装箱）	粤交运管许可深字440300604071 号	2024.01.01	深圳市交通运输委员会	2020.01.02
22	青岛数智供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运、网络货运	鲁交运管许可青字370214030698 号	2021.12.31	青岛市城阳区行政审批服务局	2021.02.26
23	智运天下供应链管理（上海）有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	沪交运管许可金字310116251700 号	2024.06.14	上海市金山区城市交通运输管理局	2020.06.15
24	上海向日葵供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	沪交运管许可浦字310115021193 号	2021.10.25	上海市浦东新区城市交通运输管理局	2017.10.26
25	青岛飞升供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	鲁交运管许可青字370281014481 号	2024.11.24	胶州市行政审批管理局	2020.11.18
26	山东云顺科技有限公司	道路运输经营许可证	网络货运	鲁交运管许可青字370212999801 号	2024.01.21	青岛市行政审批服务局	2020.01.22
27	山东云顺科技有限公司城阳分公司	道路运输经营许可证	网络货运	鲁交运管许可青字370212999801 号	2022.04.27	青岛市城阳区行政审批服务局	2020.04.28
28	佛山市贝业新兄弟物流有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	粤交运管许可佛字440600263805 号	2021.10.27	佛山市三水区交通运输局	2021.04.28
29	青岛日日顺云汇供应链管理	道路运输经营许可证	普通货运	鲁交运管许可青字370214030991 号	2021.10.08	青岛市城阳区行政审批服务	2021.04.09

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
	有限公司					局	
30	合肥市富润德供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	皖交运管许可合字340104200677 号	2025.02.23	合肥市交通运输管理处	2021.02.24
31	广州贝业新兄弟供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	粤交运管许可穗字440100126263 号	2025.06.07	广州市白云区交通管理总站	2021.06.08

2、无船承运业务备案

根据《中华人民共和国国际海运条例》第 7 条第 1 款的规定，经营无船承运业务，应当向国务院交通主管部门办理提单登记，并交纳保证金。根据《国务院关于取消和下放一批行政许可事项的决定》（国发〔2019〕6 号）的规定，国务院决定取消 25 项行政许可事项，其中包括无船承运业务审批；无船承运业务取消审批后，改为备案。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其下属子公司（含分公司）已取得无船承运业务备案的情况如下：

序号	企业名称	证书名称	资质内容	发证部门	备注
1	青岛日日顺供应链有限公司	无船承运业务备案	无船承运业务	山东省交通运输厅港航局	——
2	山东日日顺国际供应链管理有限公司	无船承运业务备案	无船承运业务	山东省交通运输厅港航局	——
3	中亚宝丰国际物流有限公司	无船承运业务备案	无船承运业务	贵州省航务管理局	——
4	中亚宝丰国际物流有限公司宁波分公司	无船承运业务备案	分支机构从事无船承运业务	交通运输部	——
5	中亚宝丰国际物流有限公司广州分公司	无船承运业务备案	分支机构从事无船承运业务	交通运输部	——
6	中亚宝丰国际物流有限公司深圳分公司	无船承运业务备案	分支机构从事无船承运业务	交通运输部	——

序号	企业名称	证书名称	资质内容	发证部门	备注
7	上海顺砻国际物流有限公司	无船承运业务备案	无船承运业务	上海市交通委员会	——
8	北京日日顺供应链管理有限公司	无船承运业务备案	无船承运业务	北京市交通委员会	——

3、海关报关单位注册登记证书

根据《中华人民共和国海关报关单位注册登记管理规定》第 5 条的规定，报关单位注册登记分为报关企业注册登记和进出口货物收发货人注册登记。报关企业应当经所在地直属海关或者其授权的隶属海关办理注册登记许可后，方能办理报关业务。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其下属子公司（含分公司）取得海关报关单位注册登记证书的情况如下：

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
1	北京中亚国际物流有限公司	海关报关单位注册登记证书	报关企业	1100603011	长期	顺义海关	2021.01.28

4、增值电信业务经营许可证

根据《中华人民共和国电信条例》第 7 条的规定，国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。经营电信业务，必须依照本条例的规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。未取得电信业务经营许可证，任何组织或者个人不得从事电信业务经营活动。根据《互联网信息服务管理办法》第 7 条的规定，从事经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证。

根据《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》第 7 条的规定，从事网络货运经营的，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。根据《网络平台道路货物运输经营服务指南》的规定，

网络货运经营者线上服务能力应包括取得增值电信业务许可证（公司名称与网络货运经营申请人名称一致）。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其下属子公司（含分公司）取得增值电信业务经营许可证的情况如下：

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
1	山东云顺科技有限公司	增值电信业务经营许可证	信息服务业务（仅限互联网信息服务）	鲁B2-20200019	2025.01.03	山东省通信管理局	2020.01.03
2	青岛数智供应链管理有限公司	增值电信业务经营许可证	信息服务业务（仅限互联网信息服务）	鲁B2-20200289	2025.05.22	山东省通信管理局	2020.05.22

5、危险化学品经营许可证

根据《危险化学品经营许可证管理办法》第 3 条，国家对危险化学品经营实行许可制度。经营危险化学品的企业，应当依照本办法取得危险化学品经营许可证。未取得经营许可证，任何单位和个人不得经营危险化学品。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其下属子公司（含分公司）取得危险化学品经营许可证的情况如下：

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
1	青岛日日顺供应链发展有限公司	危险化学品经营许可证	不带有储存设施的经营	鲁青（西）危化经[2019]100053号	2022.10.21	青岛市西海岸新区应急管理局	2019.10.22

6、食品贮存、运输服务经营者备案证明

根据《上海市食品贮存、运输服务经营者备案管理办法》第 2 条和第 4 条的规定，非食品生产经营者提供食品和食用农产品贮存、运输服务的，应当取得营业执照，在提供食品贮存、运输服务前，向营业执照所在地的区市场监督管理部

门申请备案。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其下属子公司（含分公司）取得食品贮存、运输服务经营者备案的情况如下：

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间
1	上海广德物流有限公司	食品贮存、运输服务经营者备案证明	食品贮存（含冷藏冷冻）、食品运输（含冷藏冷冻）	奉贮运备[2021]第100236号	2024.02.17	上海市奉贤区市场监督管理局	2021.02.18

综上，发行人及其下属子公司已根据主营业务需要，取得了道路运输经营许可证、无船承运业务备案、海关报关单位注册登记证书、增值电信业务经营许可证、危险化学品经营许可证、食品贮存、运输服务经营者备案等生产经营所必须的资质、许可、认证，不存在超越资质、经营范围的情形。

（二）针对年内到期的生产经营资质续期的办理情况，说明无法续期的风险及对公司生产经营的影响

根据发行人提供的资料并经本所核查，发行人及其下属子公司取得的生产经营资质中，将于 2021 年 12 月 31 日前到期的资质及其续期手续办理情况如下：

序号	企业名称	证书名称	资质内容	证书编号	有效期	发证部门	发证时间	续期情况
1	深圳富润德	道路运输经营许可证	普通货运；货物专用运输（集装箱），货物专用运输（冷藏保鲜）	粤交运管许可深字440300060431 号	2021.06.15	深圳市交通运输委员会	2017.06.22	已续期至2025.05.15
2	青岛日日顺家居服务有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	鲁交运管许可青字370212004724 号	2021.06.16	青岛市崂山区交通运输局	2020.06.17	已续期至2025.06.17
3	青岛日日顺云汇供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	鲁交运管许可青字370214030991 号	2021.10.08	青岛市城阳区行政审批服务局	2021.04.09	到期前一个月内开始办理续期
4	上海向日葵供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	沪交运管许可浦字310115021193 号	2021.10.25	上海市浦东新区城市交通运输管理局	2017.10.26	到期前一个月内开始办理续期
5	佛山市贝业新兄弟物流有限公司	道路运输经营许可证	普通货运	粤交运管许可佛字440600263805 号	2021.10.27	佛山市三水区交通运输局	2021.04.28	到期前一个月内开始办理续期
6	青岛数智供应链管理有限公司	道路运输经营许可证	普通货运、网络货运	鲁交运管许可青字370214030698 号	2021.12.31	青岛市城阳区行政审批服务局	2021.02.26	到期前一个月内开始办理续期

发行人于 2021 年 12 月 31 日前到期的生产经营资质均为《道路运输经营许可证》，根据《中华人民共和国道路运输条例》第 21 条的规定，申请从事货运经营的，应当具备下列条件：（一）有与其经营业务相适应并经检测合格的车辆；（二）有符合本条例第二十二条规定条件的驾驶人员；（三）有健全的安全生产管理制度。根据发行人的确认，上表中序号 1 深圳富润德、序号 2 青岛日日顺家居服务有限公司已经完成《道路运输经营许可证》续期，有效期分别续期至 2025 年 5 月 15 日和 2025 年 6 月 17 日；序号 3-6 的《道路运输经营许可证》发行人计划于相关资质到期前一个月办理续期。

发行人及下属子公司在相关资质到期前按照相关法律法规规定的程序申请办理续期，上述资质到期后无法续期的风险较小，对公司持续生产经营不会产生重大不利影响。

二、结合我国电信经营相关法律法规，补充披露发行人是否合法拥有线上销售的资质、证照；仅获得增值电信业务许可证是否满足业务各环节需求；相应线上销售平台的产生背景，权属情况、是否完整履行审批程序，合法获取相关许可文号；发行人开展线上销售业务的合法合规性

（一）补充披露发行人是否合法拥有线上销售的资质、证照，相应线上销售平台的产生背景，权属情况、是否完整履行审批程序，合法获取相关许可文号

根据发行人提供的资料并经本所核查，发行人线上销售平台的基本情况如下：

序号	平台名称	产生背景	运营主体	业务定位	域名	软件著作权/登记号	备案/许可文号	权属情况
1	云顺通 APP	开展网络货运业务	山东云顺科技有限公司	网络货运平台	yunshun56.com	（1）云顺通网络货运平台（PC 端）(2020SR0080356)； （2）云顺通网络货运平台（安卓端）(2020SR0080349)； （3）云顺通网络货运平台（IOS 端）(2020SR0080362)	（1）《增值电信业务经营许可证》（鲁 B2-20200019）； （2）《道路运输经营许可证》（鲁交运管许可青字 370212999801 号）	自有

序号	平台名称	产生背景	运营主体	业务定位	域名	软件著作权/登记号	备案/许可文号	权属情况
2	到家APP	拓展公司销售渠道以及加强品牌宣传	青岛日日顺电子科技服务有限公司	最后一公里场景服务平台	rrsdj.com	青岛日日顺家居日日顺到家服务平台软件（2021SR0713780）	互联网信息服务备案（鲁ICP备2021015989号-1）	自有

发行人合法拥有线上销售平台的软件著作权、域名备案或增值电信业务经营许可证，已经履行相关主管部门的审批程序，合法获取相关许可文号。

（二）仅获得增值电信业务许可证是否满足业务各环节需求；发行人开展线上销售业务的合法合规性

根据发行人的说明，报告期内，发行人主要通过云顺通 APP 及到家 APP 开展线上销售业务，该等 APP 的具体情况如下：

1、云顺通 APP

云顺通 APP 定位为网络货运平台，由发行人子公司山东云顺科技有限公司负责运营，是网络货运场景下为物流司机提供的移动化作业工具，涵盖身份/车辆信息认证、抢单、派单、订单任务、配送节点操作、信息查询以及线上车后产品消费等功能。

根据《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》及《网络平台道路货物运输经营服务指南》的有关规定，从事网络货运经营的，应当取得增值电信业务经营许可及经营范围为“网络货运”的道路运输经营许可。山东云顺科技有限公司通过云顺通 APP 从事网络货运服务，已依法取得许可范围为互联网信息服务的《增值电信业务经营许可证》及许可范围为网络货运的《道路运输经营许可证》。

2、到家 APP

到家 APP 定位于居家全场景服务解决方案生态平台，由发行人子公司青岛日日顺电子科技服务有限公司负责运营，通过后台系统保障用户订单的统一流转和管控，为用户提供高质量商品与标准化服务，增加服务终端用户的机会。目前到家 APP 的运营模式为客户下单，由发行人子公司承接并提供服务或商品。

到家 APP 属于发行人利用自身运营的网络平台、以自营方式直接销售商品的运营模式，不涉及其它单位或个人以自身名义入驻平台实施销售行为。根据商务部办公厅《关于外商投资互联网、自动售货机方式销售项目审批管理有关问题的通知》[1]，互联网销售是企业销售行为在互联网上的延伸，利用自身网络平台为其他交易方提供网络服务的，应向工业和信息化部申请增值电信业务经营许可证；企业利用自身网络平台直接从事商品销售的，应向电信管理部门备案。据此，到家 APP 的线上销售业务不属于增值电信业务，无需取得《增值电信业务许可证》。

山东省通信管理局于 2021 年 3 月 26 日出具《日日顺供应链科技股份有限公司关于使用 APP 是否需要办理增值电信业务经营许可证事项的征询函的答复》，确认到家 APP 运营形式不涉及增值电信业务，无须取得增值电信业务许可。

青岛日日顺电子科技服务有限公司通过到家 APP 从事线上销售业务，已依法向电信管理部门取得 ICP 备案。

综上，发行人从事线上销售业务的网络平台获得增值电信业务许可证能够满足业务各环节需求，发行人开展线上销售业务符合相关法律法规的规定。

三、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、 查阅了发行人及下属子公司业务相关资质、证照；

2、 取得发行人关于年内到期的生产经营资质的续期情况的说明；

3、 检索发行人主营业务所涉资质、许可及电信经营的相关法律法规；

4、 查阅了发行人线上销售平台的相关资质、证照以及权属证明；

5、 取得发行人关于线上销售平台产生背景和经营模式的说明；

6、 查阅了山东省通信管理局于 2021 年 3 月 26 日出具的《日日顺供应链科技股份有限公司关于使用 APP 是否需要办理增值电信业务经营许可证事项的征询函的答复》。

[1] 生效日期为 2010 年 8 月 19 日，为保障《外商投资法》的有效实施，该法自 2020 年 1 月 1 日起废止。

经核查，本所认为：

1、 发行人已按要求披露公司及其子公司生产经营所必须的全部资质、许可、认证的取得情况，发行人不存在超越资质、经营范围的情形；针对年内到期的生产经营资质续期的办理情况，该等资质无法续期的风险较小，对公司生产经营不存在重大影响。

2、 发行人线上销售相关资质、证照已完整履行审批程序并合法获取相关许可文号，可以满足发行人开展线上销售业务的需求，发行人开展线上销售业务符合相关法律法规的规定。

六、 《审核问询函》问题 6：关于行政处罚

申报文件显示，报告期内公司共发生 44 项行政处罚，其中单笔处罚金额超过 1 万元及以上的 13 项合计 238.62 万元，单笔处罚金额 1 万元以下的 31 项合计 4.50 万元。报告期内发行人曾存在使用劳务派遣员工的情形。

请发行人：

（1）列表披露发行人报告期内收到单笔处罚金额超过 1 万元及以上的处罚的具体整改措施、整改效果，相关内部控制制度及其有效性；认定 2 项尚未取得专项合规证明的行政处罚事项未构成重大违法违规的依据是否充分；

（2）根据相关销售合同，补充披露发行人及其子公司在运输、储藏客户产品中所承担的责任，货物发生损坏、丢失以及如失火等安全事故的处置及赔偿措施；发行人目前对供应商资源、运输风险的管理模式，能否合理、有效控制生产经营风险；

（3）补充披露报告期内发行人是否发生因货物运送导致的处罚或诉讼情况；

（4）补充披露发行人雇佣劳务派遣员工的具体职责，报告期内劳务派遣用工情形是否符合劳动法、劳务派遣暂行规定等法律法规，是否存在重大违法行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、列表披露发行人报告期内收到单笔处罚金额超过 1 万元及以上的处罚的具体整改措施、整改效果，相关内部控制制度及其有效性；认定 2 项尚未取得专项合规证明的行政处罚事项未构成重大违法违规的依据是否充分

（一）列表披露发行人报告期内收到单笔处罚金额超过 1 万元及以上的处罚的具体整改措施、整改效果，相关内部控制制度及其有效性

1、报告期内收到单笔处罚金额超过 1 万元及以上的处罚的具体整改情况如下：

序号	被处罚主体	处罚决定书文号	整改情况措施及效果
1	日日顺供应链科技股份有限公司	辽沈阳沈北综执处决字[2020]第 7266 号	公司已缴纳相应罚款，按照主管机关要求积极补办相关手续，目前已取得建设规划许可证
2	贵阳日日顺物业有限公司	经开公（消）行罚字[2019]0089 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，对部分消防器材进行更换，并报告主管机关
3	贵阳日日顺物业有限公司	经开公（消）行罚字[2018]0042 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，对异常消防设施进行检修，并报告主管机关
4	哈尔滨日日顺物流有限公司	哈平（消）行罚字[2020]0001 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，恢复消防供水设施，并报告主管机关
5	哈尔滨日日顺物流有限公司	哈平（消）行罚字[2019]0018 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，检修、更换相关消防设施，并报告主管机关
6	哈尔滨日日顺物流有限公司	哈平（消）行罚字[2018]0009 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，检修相关消防设施，并报告主管机关
7	南京日日顺物流有限公司	苏宁浦应急罚[2020]78 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，重新制作并向主管机关提交了生产安全事故隐患排查治理情况
8	南京日日顺物流有限公司	宁浦（消）行罚决字[2020]0010 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，检修相关消防设施，并报告主管机关
9	深圳市富润德供应链管理有限公司	深市监光罚字（2020）光明 12 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，对于未年检叉车进行年检并由深圳市特种设备安全检验研究院出具正规的年检报告
10	深圳市富润德供应链管理有限公司	深交罚决第 ZD0002986 号	公司已缴纳相应罚款并整改，对公司人员进行了安全生产教育培训，并将培训记录提交主管机关
11	无锡日日顺供应链有限公司	锡锡（消）行罚决字[2020]0120 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，检修相关消防设施、组织人员进行培训，并报告主管机关
12	上海贝业智慧物流有限公司	沪松公（消）行罚决字（2018）0188 号	公司已缴纳相应罚款并整改，移除遮挡物，并报告主管机关
13	上海广德物流有限公司	沪奉（消）行罚决字（2020）0196 号	公司已缴纳相应罚款并整改，委托了上海中正建筑公司对仓库按照消防要求进行改造，目前改造已经接近完成

2、相关内部控制制度及其有效性

报告期内发行人受到的上述金额超过 1 万元的行政处罚中，除“辽沈阳沈北

综执处决字[2020]第 7266 号”行政处罚外，其余事项均与安全生产和消防安全事项有关。为加强对安全生产和消防安全的管理，报告期内发行人制定了《消防管理制度》并向发行人及其子公司的人员组织进行宣贯，发行人安全生产和消防安全水平整体获得提升，未发生造成重大财产损失或人员重伤及以上的安全生产事件，也未受到相关主管机关的重大行政处罚。发行人已进一步加强对员工的培训，要求严格执行相关内控制度，进一步降低安全生产和消防安全方面发生违法违规行为的风险。

就发行人受到的“辽沈阳沈北综执处决字[2020]第 7266 号”行政处罚，发行人已要求必须在取得相应的用地、规划、施工手续后才能开始新建项目，并重点推进自有房屋剩余瑕疵问题的解决。截至本补充法律意见书出具之日，除招股说明书“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“1、自有房屋情况”披露的瑕疵房产外，发行人其他建设工程项目不存在未经审批违法违规启动施工的情况。

综上，发行人上述内部控制制度和相关内控措施整体得到了比较有效的实施。

（二）认定 2 项尚未取得专项合规证明的行政处罚事项未构成重大违法违规的依据充分

“深市监光罚字(2020)光明 12 号”《行政处罚决定书》的处罚依据为《深圳经济特区特种设备安全条例（2019 修正）》第二十条和第六十八条。根据该等规定，未经定期检验或者检验不合格的特种设备，不得继续使用，否则由特种设备安全监管部门责令停止使用有关特种设备，按照违法设备的数量每台三万元的标准处以罚款，但是最高不超过五十万元。“深市监光罚字(2020)光明 12 号”《行政处罚决定书》的处罚金额为 30,000 元，系按照处罚标准下限确定的处罚金额。

“深交罚决第 ZD0002986 号”《行政处罚决定书》的处罚依据为《安全生产法》第二十五条和第九十四条。根据该等规定，生产经营单位未对从业人员进行适当的安全生产教育和培训的，相关人员不得上岗作业，否则责令限期改正，可以处五万元以下的罚款；逾期未改正的，责令停产停业整顿，并处五万元以上十万元以下的罚款。“深交罚决第 ZD0002986 号”《行政处罚决定书》的处罚金额为 10,000 元，该金额低于最低一档处罚标准的上限，且深圳富润德不存在逾期

未改正的情形，未被采取停产停业措施。

综上所述，鉴于“深市监光罚字〔2020〕光明 12 号”和“深交罚决第 ZD0002986 号”2 项行政处罚的金额均按照相关规定的处罚金额下限或低于相关规定的最低一档处罚标准的上限，相关主管机关并未将该 2 项处罚按照情节严重、影响恶劣的重大行政违法行为处理。此外，深圳富润德已经按照要求完成整改，并制定了相应的内控制度，对相关人员进行培训。认定深圳富润德 2 项尚未取得专项合规证明的行政处罚事项未构成重大违法违规的依据充分、合理。

二、根据相关销售合同，补充披露发行人及其子公司在运输、储藏客户产品中所承担的责任，货物发生损坏、丢失以及如失火等安全事故的处置及赔偿措施；发行人目前对供应商资源、运输风险的管理模式，能否合理、有效控制生产经营风险

（一）发行人及其子公司在运输、储藏客户产品中所承担的责任，发行人对货损、丢失、失火等安全事故的处置及赔偿措施

1、仓储服务

发行人的仓储服务主要是向客户提供货物保管以及相关的配套服务，包括提供仓库租赁、货物验收、卸货、入库、打单、拣货、配货、发货交接、出库、退回货物质检入库、盘点等一切与仓储管理、生产运营相关的服务。根据合同约定，与发行人承担的责任、处置及赔偿措施相关的主要条款如下表所示：

承担责任	（1）具备相应的经营范围和运营资质；提供具有合法使用权且满足仓储使用包括但不限于仓库质量、消防、安全、使用功能等）的仓库；负责库房的维护和维修等； （2）在提供仓储服务过程中如因发行人原因导致货物毁损或灭失以及因此延误产生的违约及赔偿责任由发行人承担； （3）根据约定，发行人对存放其仓库的货物购买财产一切险。
安全事故的处置及赔偿措施	（1）根据事故责任认定确定相关责任方，如属于发行人责任的，发行人将通过保险理赔解决客户、受损方的相关损失；不属于发行人责任的，发行人优先协调保险公司对客户理赔，并由保险公司向责任方追损； （2）在客户要求的索赔完成时间内，可以协调保险公司直接向客户赔付；若金额较大、结案过程长，则需要公司先行垫付，待完成损失梳理后，保险公司再赔付给公司。

2、境内运输服务

根据合同约定，境内运输服务中与发行人承担的责任、处置及赔偿措施相关的主要条款如下表所示：

承担责任	（1）提供满足客户运输要求和标准的车辆及服务人员（如司机等）； （2）提货后，货物相应的风险转移给发行人，发行人应当对货物的完整性及运输安全负责。因发行人原因导致货物毁损或灭失（包括货物毁损、变质、被盗，丢失、酸损、过期、串品种淋湿、交货不清、短件等）以及因此延误产生的违约及赔偿责任由发行人承担； （3）根据约定对货物购买保险。
安全事故的处置及赔偿措施	发行人根据合同条款约定对于存在如下情况进行相应的赔偿： （1）对货物在运输过程中的货物损失，均由发行人向客户承担赔偿责任； （2）如果该损失是因发行人原因造成的，发行人通过保险理赔赔付相关损失方； （3）如果该损失是由采购的服务商或其它第三方原因造成的，发行人将责成该服务商承担相关损失或申请保险公司理赔直接向客户赔偿。

3、跨境运输服务

根据合同约定，跨境运输服务中与发行人承担的责任、处置及赔偿措施相关的主要条款如下表所示：

承担责任	（1）发行人按合同规定向客户提供全程联运服务； （2）发行人在安排货物运输过程中，应严格按照货物操作规程进行。
安全事故的处置及赔偿措施	货物运输过程中发生货损和延误的，发行人需根据约定承担相关责任和损失： （1）由于发行人责任发生错运、错交，应无偿运回到相应订单指定的目的港，交给指定的收货人。如由此发生逾期运到，发行人应按照约定进行赔偿； （2）由于发行人责任不能按规定船期运输出运方的货物，发行人应按照合同约定承担相应赔偿责任； （3）承运方未按规定或约定的时间将货物运到目的港，发行人将根据合同约定进行赔偿； （4）货物自交运至收货期间发生灭失、短少、损坏等情况的，发行人应按照合同约定赔偿货损。

（二）发行人目前对供应商资源、运输风险的管理模式，能否合理、有效控制生产经营风险

1、仓储服务的风险管控

仓储服务是供应链服务的主要服务节点，随着客户的增加，发行人仓库存储产品的类型也在不断增加，操作作业的节点也不断复杂。根据发行人的说明，为降低在仓储服务过程中的潜在安全隐患，公司制定了一系列措施对仓储运营管理以及潜在赔偿纠纷进行管理，具体如下：

（1）建立供应商准入机制

发行人建立了仓储评价体系，综合考虑仓储资源的资质、价格、地理位置以及硬件设施等因素，通过公开招标或协商等方式采购仓储服务。在签约之前，对

仓储供应商所需资质证照进行审查，以降低潜在的权属纠纷以及消防合规风险。

（2）配置安防设施

公司的仓库配置安防监控设施，对主要仓库进行 24 小时监控管理，实现远程安全防控、预警。此外，针对火灾隐患，公司在仓库内配备火警报警系统、消防喷淋、火警报警系统以及灭火器等消防设备，以提高对火灾的应对能力。

（3）日常检查

在日常仓储管理方面，公司实行如下日常检查的机制，包括：

1）仓库保管员每日班前对仓库进行卫生、码放、安全巡检填写日检表，班后对仓库进行断水断电、安全隐患排查填写班后巡检表。

2）仓储管理人员对仓库进行月度巡检，包括盘点、作业检查、安全检查、财务损益检查、司机服务调研等，并就检查发现的问题给予指导观察方案。

3）公司定期进行电检，以防范仓库的电气安全。

（4）培训管理

公司制定了培训管理机制，通过定期组织管理人员及作业人员参与培训，以提升其业务能力及作业效率。针对管理人员，培训内容主要包括仓库日常管理（如仓库安全管理、盘点以及仓储设备保养使用等）、仓储管理系统的系统操作及数字化项目上线操作培训；针对作业人员，培训内容主要包括具体的仓内作业流程、作业标准、假期安全检查以及仓库巡检等。此外，公司每年也通过组织不少于两次的消防演练培训，以提高仓储人员应对火灾的能力。

（5）保险措施

为尽量降低火灾等安全事故对公司经济造成的损失，公司统一购买全国货物财产一切险，以保障公司仓储管理的货品、产品因意外风险造成的损失得以理赔。

综上，在仓储管理方面，发行人已经建立起了从仓储资源引入、事中监督管理及培训以及事后保险补救措施在内的一系列风险管控措施，有效保证外采仓储资源的服务作业质量，降低仓储作业的潜在安全隐患及仓储服务的质量风险。

2、运输服务的风险管控

（1）道路运输服务的风险管控

1）建立供应商准入制度

公司对于运力供应商进行与资质相关的审核工作，通常会对供应商的注册资金、成立年限、自有车辆等方面进行审核，以确认其具备承接业务的资质能力。此外，公司重点关注供应商的货险保障能力，确保供应商对承运的线路和订单货物有足额的保险承保，减少货物的损失风险。

2）运输服务事中管控

公司要求承接业务的司机安装 APP 实现作业协同及轨迹可视。公司可通过定位技术采集车辆运行轨迹，实现运输全流程的轨迹系统可视，实时监控车辆和货物状态，一定程度上可降低运营异常风险。此外，公司制定完善的指标监控报表，能实时的监控订单的及时送达及质量情况，进一步强化了运营管控。

3）建立供应商分级评价体系

公司建立了一套完善的供应商分级评价体系，针对长期运作差的供应商列入整改或是淘汰处理，及时的优化资源降低风险。

4）保险措施

一方面，运力供应商在准入前货险是审核和评估的重点之一，无货险的供应商通常无法进入运力资源池，从源头上确保所有承接运力均有货险保障货物安全，减少损失风险，另一方面，发行人成立专门的保险团队对接终端货险处理，发生事故确保及时理赔，有效保障财产安全。

（2）跨境运输服务的风险管控

1）在供应商引入环节：发行人通常要求供应商提供详尽的资源分析说明以及其为发行人提供服务所需的资质文件，并在与供应商合同签订过程中建立多节点审核机制。

2）运输服务事中管控：发行人通常会根据提单号或集装箱号，在承运人的系统中及时查询在途物资的运输动态，实现对运输货物在途物流信息的监控，以降低异常风险。

3）赔付条款：针对潜在的货物丢失、货损等风险，发行人通常会在与供应

商签订的合同中设置相应的赔付条款，为发行人在发生异常状况之时提供切实可行的索赔依据，保障发行人的权益。

综上，发行人已经建立起了从运力资源引入、运输服务事中管控以及运力供应商分级评价及事后保险补救在内的一系列风险管控措施，有效实现对运力资源的作业质量管控以及运力服务的动态优化，降低潜在运输安全隐患及运输服务的质量风险。

三、补充披露报告期内发行人是否发生因货物运送导致的处罚或诉讼情况

（一）与货物运输有关的行政处罚

根据发行人提供的资料并经本所核查，报告期内，发行人受到的与货物运输有关的行政处罚的处罚金额均低于 1 万元，具体情况如下：

序号	被处罚主体	处罚做出机关	处罚决定书文号	处罚内容	整改情况
1	上海广德物流有限公司	上海市交通委员会执法总队	2190145390	无相应的从业资格证件人员驾驶货运车辆，根据《道路货物运输从业人员管理规定》第四十五条第一款，处以 1,000 元罚款	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆驾驶人员的管理
2	上海广德物流有限公司	上海市交通委员会执法总队	2190145391	车辆不按照规定携带道路运输证，根据《道路货物运输及站场管理规定》第二十一条第一款，处以 200 元罚款	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆的管理
3	上海广德物流有限公司合肥分公司	合肥市交通运输管理处	/	车辆不按规定维护和检测，根据《中华人共和国道路运输条例》第七十条第一款，处以 1,000 元罚款	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆的管理
4	深圳市富润德供应链管理有限公司	深圳市交通运输委员会	深交罚决字第 Z0089106 号	不按规定维护和检测运输车辆，根据《中华人民共和国道路运输条例》第七十条第一款，处以 1,000 元罚款	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆的管理
5	深圳市富润德供应链管理有限公司	北京市经济技术开发区管委会	京技管环车当罚柴字[2020]14 号	单位车辆的光吸收系数超过了《柴油车污染物排放限值及测量方法》（GB3847-2018）中的规定	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆

序号	被处罚主体	处罚做出机关	处罚决定书文号	处罚内容	整改情况
				的限值，根据《北京市大气污染防治条例》，处以 500 元罚款	的管理
6	深圳市富润德供应链管理有限公司	天津市交通运输委员会	津交 2020110845 号	擅自改装已取得《道路运输证》的车辆，根据《中华人民共和国道路运输条例》第三十条、第七十条第二款，处以 5,000 元罚款	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆的管理
7	快鸟物流科技（上海）有限公司	上海市金山区城市交通行政执法大队	4185140612 号	未按照规定的周期和频次进行车辆综合性能检测和技术等级评定，根据《道路运输车辆技术管理规定》第二十条规定，处以 1,000 元罚款	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆的管理
8	深圳市鸿润发快运有限公司	深圳市交通运输委员会	深交罚决字第 Z0080171 号	不按规定维护和检测运输车辆，根据《中华人民共和国道路运输条例》第七十条第一款，处以 1,000 元罚款	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆的管理
9	苏州贝业新兄弟物流有限公司	苏州市吴中区运输管理处	F[2019]05011112377 号	因车辆未按照规定参加年度审验，根据《江苏省道路运输条例》第 64 条、68 条，处以 1,000 元罚款	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，加强对子公司自有车辆的管理

上述处罚金额较低，发行人受到处罚后已缴纳相关罚款并进行整改，单独或合计均不会对发行人货物运输业务造成重大不利影响。

（二）与货物运输有关的诉讼、仲裁事项

根据发行人提供的资料并经本所核查，报告期内发行人发生的与货物运输有关的诉讼或仲裁均为正常的商业纠纷，其中：

1、有 1 项金额 500 万元以上的诉讼，情况如下：

序号	原告	被告	诉讼请求	基本案情和受理情况	进展情况
1	深圳富润德	东莞达铂物流有限公司、赣州新沃运力汽车有限公司	要求对方支付运输费 2,000.95 万元及利息	被告东莞达铂物流有限公司（“东莞达铂”）委托原告承运货物，截止至 2018 年 5 月 16 日，共计产生运费人民币 20,009,534.68 元。原告依约承运货物后，被告东莞达铂未依约支付运费。2020 年 5 月，深圳市龙华区人民法院判决支持了原告上述	已取得胜诉的生效判决，案件正在执行阶段

序号	原告	被告	诉讼请求	基本案情和受理情况	进展情况
				诉讼请求，原告已向深圳市龙华区人民法院申请强制执行。	

2、在标的金额低于 500 万元的诉讼或仲裁中，发行人作为原告的诉讼或仲裁 21 项，其中 1 项被判败诉，标的金额为 326,000 元。发行人作为被告的诉讼或仲裁 114 项，其中发行人被判令败诉或部分败诉需直接承担责任的 5 项，合计赔付金额为 291,369.1 元。

综上所述，发行人在该等诉讼、仲裁案件中被判令直接承担责任的金额占发行人最近一年度经审计的收入和利润的占比均较低，报告期内发行人发生的与签署和履行货物运输合同而产生的诉讼或仲裁不会对发行人相关业务的开展造成重大不利影响。

四、补充披露发行人雇佣劳务派遣员工的具体职责，报告期内劳务派遣用工情形是否符合劳动法、劳务派遣暂行规定等法律法规，是否存在重大违法行为

报告期内，发行人相关子公司雇佣劳务派遣员工具体情况如下：

劳务派遣用人单位名称	使用劳务派遣人员的时间	劳务派遣人员数量	工作内容	占用人单位用工总数的比例	截至报告期末派遣用工比例
深圳富润德	2020 年 5 月至 12 月	4 至 14 人	地推销售、装卸工	1.48%至 5.11%	1.71%
广州贝业新兄弟供应链管理有限公司	2018 年 1 月至 3 月	11 至 16 人	跟踪回单文员、客服、理货员、清洁工、驾驶员、提送货员	28.21%至 34.78%	0
快鸟物流科技（上海）有限公司	2019 年 6 月至 12 月	4 至 5 人	驾驶员、现场辅助人员	66.67%至 71.43%	0
山东云顺科技有限公司城阳分公司	2020 年 2 月至 9 月	1 至 2 人	销售辅助	8.33%至 50%	0
上海飞升国际物流有限公司	2019 年 6 月至 12 月	30 至 49 人	调度、驾驶员、客服、现场辅助人员	64.81%至 69.12%	0

劳务派遣用人单位名称	使用劳务派遣人员的时间	劳务派遣人员数量	工作内容	占用人单位用工总数的比例	截至报告期末派遣用工比例
上海广德物流有限公司	2018 年 1 月至 2019 年 12 月	11 至 14 人	仓管员	13.92%至 23.33%	0
上海广意物流有限公司	2020 年 1 月至 12 月	4 至 13 人	仓管员、驾驶员	8.89%至 25%	8.89%
上海向日葵供应链管理有限公司	2018 年 1 月至 2020 年 3 月	26 至 92 人	叉车工、夹抱工、保洁、保安、客服、仓管员、装卸工、保管员、退货分拣员	46.00%至 85.56%	0
苏州广德物流有限公司	2018 年 1 月至 2020 年 4 月	10 至 22 人	驾驶员、仓管员、单证员	100%	0

如上表所示，报告期内，发行人劳务派遣用工的岗位均为临时性、辅助性或者替代性的工作岗位，符合《劳务派遣暂行规定》第三条规定。

根据《劳务派遣暂行规定》第四条，用工单位使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%。尽管报告期内发行人部分子公司存在违反前述规定的情况，但截至报告期末，发行人已进行了全面整改，发行人及其各子公司均已不存在劳务派遣用工比例超标的情形；报告期内，发行人劳务派遣用工人数曾经超过规定的情形也并未受到相关主管部门的行政处罚。综上所述，发行人报告期内存在的劳务派遣用工比例超过 10%的情形不属于重大违法违规行为，不会对本次发行上市造成重大不利影响。

五、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、查阅了关于发行人报告期内处罚金额 1 万元以上行政处罚事项的整改措施、整改效果的证明文件；查阅了发行人相关内控制度；取得了发行人出具的关于报告期内处罚金额 1 万元以上行政处罚事项整改情况、效果的说明文件；

2、查阅了发行人主要外采服务的相关采购制度、采购流程性文件以及供应商管理的相关制度性文件；

3、查阅了发行人报告期内所受到行政处罚的处罚决定书、罚款缴纳凭证、

合规证明等文件，筛选其中与货物运送有关的行政处罚事项；

4、对报告期内发行人涉诉情况进行检索，筛选其中与货物运送有关的诉讼案件，审阅了相关诉讼文件；

5、取得发行人出具的关于报告期内劳务派遣人数变化和相关人员职责情况的说明；查阅了相关劳务派遣机构的资质证明，发行人与该等劳务派遣机构签订的劳务派遣服务协议。

经核查，本所认为：

1、报告期内发行人就其受到的金额 1 万元以上的行政处罚采取了有效的整改措施、更新制定了有关内控制度；报告期内发行人不存在受到重大行政处罚的情况，发行人内部控制制度和其他内控措施整体得到了有效的实施；认定发行人子公司深圳富润德 2 项尚未取得专项合规证明的行政处罚事项未构成重大违法违规的依据充分、合理且符合法律法规的规定；

2、发行人在仓储及运输资源管理方面已经建立起了从资源引入、事中监督管理以及事后补救在内的一系列风险管控措施，发行人目前对供应商资源、运输风险的管理模式能合理有效控制生产经营风险；

3、报告期内发行人与货物运输业务相关的行政处罚和诉讼事项均不会对发行人相关业务造成重大不利影响；

4、报告期内，发行人劳务派遣用工的岗位均为临时性、辅助性或者替代性的工作岗位，符合《劳务派遣暂行规定》第三条规定；综合考虑发行人及时依法依规整改且未受到行政处罚，发行人报告期内存在的劳务派遣用工比例超过 10%的情形不属于重大违法违规行为，不会对本次发行上市造成重大不利影响。

七、 《审核问询函》问题 7：关于发行人租赁房产

申报材料显示，发行人尚有合计建筑面积 1,288,131.63 平方米的房屋，出租方未能提供房屋权属证明文件，也未能提供房屋报建手续或政府部门出具的权属证明文件；该等房屋占公司全部使用房屋面积的 16.49%。

请发行人：

（1）补充披露上述权属存在瑕疵的房产是否属于公司生产经营用房，说明报告期内涉及的营业收入及占比情况，是否构成重大违法违规；除上述土地房产瑕疵外，是否存在其他使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形，是否符合土地相关法律法规规定；

（2）结合发行人采购合同中关于仓储资源的租赁周期、违约赔偿等情况，说明如存在搬迁风险，公司的应对措施及相关搬迁费用的具体承担主体，以及对公司生产经营的影响。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露上述权属存在瑕疵的房产是否属于公司生产经营用房，说明报告期内涉及的营业收入及占比情况，是否构成重大违法违规；除上述土地房产瑕疵外，是否存在其他使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形，是否符合土地相关法律法规规定

（一）补充披露上述权属存在瑕疵的房产是否属于公司生产经营用房，说明报告期内涉及的营业收入及占比情况，是否构成重大违法违规

截至 2020 年 12 月 31 日，公司占有或使用的房屋中存在 114 项、合计建筑面积 1,288,131.63 平方米的房屋，出租方未能提供房屋权属证明文件，也未能提供房屋报建手续或政府部门出具的权属证明文件；该等房屋占公司全部使用房屋面积的 16.49%。发行人租赁的上述瑕疵房产主要系公司生产经营用房，经发行人测算，租赁上述房产 2018 年、2019 年、2020 年产生的收入分别为 50,598,319.11 元、116,407,338.50 元、239,694,851.20 元，占发行人相应年度营业收入的比例分别为 0.53%、1.13%、1.71%。上述房产中，有 92 项房屋（面积共计 1,139,990.65 平方米）的房屋的出租方或房屋所有人已经出具承诺或在相关租赁协议中承诺，如因其房产产权瑕疵原因造成相关承租方经济损失的，则由出租方或房产所有人赔偿相关承租方的损失。鉴于发行人仅租赁他人已经建设完毕的房产，不存在租赁土地自行新建建筑物/构筑物的情形，瑕疵房屋的建设行为如有不合规的情形，相应的违法行为主要在于出租方，发行人租赁上述瑕疵房产不构成重大违法违规行为。

（二）除上述土地房产瑕疵外，是否存在其他使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形，是否符合土地相关法律法规规定

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人租赁使用的房屋中，有 26 项、合计建筑面积 369,340.50 平方米的房屋系划拨地上的房产，占发行人自有及租赁房产总面积的比例为 4.73%；有 38 项、合计建筑面积 382,626.91 平方米的房屋系集体土地上的房产，占发行人自有及租赁房产总面积的比例为 4.90%。

就发行人租赁的划拨地土地上的房产，根据《城市房地产管理法》第 56 条、《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》第 46 条的规定，划拨土地使用权人就其出租划拨土地上的房屋需要履行相应的上缴收益、取得批准等义务，否则可能受到行政处罚，而发行人作为承租人并无该等法定义务。据此，发行人未违反上述土地管理相关法律法规，租赁划拨地上的房产不构成重大违法违规行为，因此受到行政处罚的风险较低。

就发行人租赁的集体土地上的房产，根据出租方提供的集体土地使用权属证书、相关集体土地所在村委会或房产出租方出具的说明，该等集体土地上的房产不存在属于农用地、耕地、基本农田上建造的房产情形。根据《中华人民共和国土地管理法》第 63 条、《中华人民共和国土地管理法》（2019 年）第 82 条、《中华人民共和国城乡规划法》第 65 条的规定，发行人租赁集体土地上房屋的出租方或房屋所有权人未能提供房产建设及集体经济组织就出租事项依法履行内部审议程序的相关证明文件，鉴于发行人并非在上述集体土地上进行建设的单位，且不存在将集体所有的土地使用权用于出让、转让或者出租的情形，因此发行人未违反上述关于土地管理的相关规定。若集体土地上建造的房产未履行相关租赁审批手续，出租方或产权人可能根据法律法规的规定承担相应责任，但发行人作为承租方租赁集体土地上的房产不构成重大违法违规行为，因此受到行政处罚的风险较低。截至 2020 年 12 月 31 日，除上述土地房产瑕疵外，发行人不存在其他使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形。

二、结合发行人采购合同中关于仓储资源的租赁周期、违约赔偿等情况，说明如存在搬迁风险，公司的应对措施及相关搬迁费用的具体承担主体，以及对公司生产经营的影响

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人租赁的房产中，有 114 项、合计建筑面积 1,288,131.63 平方米的房屋，出租方未能提供房屋权属证明文件，也未能提供房屋报建手续或政府部门出具的权属证明文件；该等房屋占公司全部使用房屋面积的 16.49%。该等房产存在被认定为违法建筑、被城乡规划主管部门责令限期改正或拆除、被要求强制搬迁的风险。

发行人租赁房产中仅有少部分用于办公用途，其租期一般较长（一般在 3 个月以上）；用于仓储用途的房产则根据租赁期限长短划分为长租仓（租期 3 个月以上）或短租仓（租期短于 3 个月），其中短租仓主要系根据物流行业的季节性、区域性变动而临时租赁的仓库。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人短租房产面积、长租房产面积占发行人租赁房产总面积的比例分别约为 25.27%、74.73%。

发行人租赁的上述瑕疵房产中，有 92 项房屋（面积共计 1,139,990.65 平方米）的房屋的出租方或房屋所有人已经出具承诺或在相关租赁协议中承诺，如因其房产产权瑕疵原因造成相关承租方经济损失的，则由出租方或房产所有人赔偿相关承租方的损失。因此，如该等 92 项房屋因房产产权瑕疵原因导致发行人搬迁的，相关搬迁费用应由出租方或房屋所有人承担。除此之外的其他瑕疵房产，发行人与出租方未明确约定因房产产权瑕疵问题导致搬迁费用的承担主体。

根据发行人的说明，报告期内，发行人过往搬迁租赁房产主要系因业务需要而主动进行的搬迁，在使用上述租赁房屋进行有关业务活动时，并没有因此而受到重大不利影响，也不存在政府部门或其他任何人告知公司必须停止使用上述房产、被要求搬迁或需缴纳罚款或者作出任何赔偿的情况。此外，发行人已经相应建立了储备仓库资源，如果该等租赁瑕疵房产因主管部门要求或发生纠纷或争议而需停用或搬迁，发行人预计可在较短时间内在当地寻找新的可替代的租赁场所。

发行人控股股东已就公司租赁的瑕疵房屋作出承诺如下：“公司及其子公司如发生因租赁土地或租赁房屋的权属问题或其他瑕疵问题，在租赁期内无法继续

使用租赁土地及租赁房屋的，本企业将负责及时落实租赁土地及房源，并承担公司及其子公司因此而遭受的全部损失”。

据此，发行人租赁房屋产权存在瑕疵的房产不会对其生产经营产生重大不利影响。

三、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、 查阅了发行人关于截至报告期末租赁瑕疵房产在报告期内产生收入情况的测算表；

2、 查阅了发行人租赁房产的租赁协议、权属证明文件，以及租赁划拨地或集体土地上房产的明细表；

3、 查阅了关于租赁划拨地或集体土地上房产的相关法律法规；

4、 查阅了出租方或房屋所有人已经出具的关于房屋产权瑕疵赔偿责任的承诺或在相关租赁协议中的承诺条款；

5、 取得了发行人不存在因租赁划拨地或集体土地上的房产受到主管部门行政处罚或正在被立案调查的情形、发行人过往搬迁租赁房产情况、储备仓库资源情况的说明。

经核查，本所认为：

1、发行人租赁的瑕疵房产主要系公司生产经营用房；鉴于发行人仅租赁他人已经建设完毕的房产，发行人租赁上述瑕疵房产不构成重大违法违规行为。发行人不存在租赁农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产的情形；就发行人租赁集体土地、划拨地上建造的房产的情形，未违反关于土地管理的相关规定；

2、发行人租赁的瑕疵房产存在被认定为违法建筑、被城乡规划主管部门责令限期改正或拆除、被要求强制搬迁的风险，鉴于发行人已经取得出租方、房产所有权人或发行人控股股东承担有关搬迁风险给发行人造成的损失的承诺，且发行人已经相应建立了仓库储备资源库已应对仓库资源的不足或替换，发行人租赁房屋产权存在瑕疵的房产不会对其生产经营产生重大不利影响。

八、 《审核问询函》问题 8：关于无形资产

申报材料显示，发行人共认定 28 项核心技术。公司及下属子公司拥有的 22 项专利，均为自主研发；拥有的 125 项软件著作权中部分为与第三方共有。目前发行人与第三方机构有 5 项共同研发项目。

请发行人：

（1）补充披露发行人拥有的专利、商标等无形资产的权属情况，是否存在被终止或侵害他人权利的情形；

（2）补充披露发行人核心技术的来源，现有各项知识产权、核心技术，是否涉及董事、高级管理人员或其他核心人员曾任职单位的知识产权，是否存在权属纠纷或潜在纠纷；前述人员投资发行人或在发行人任职，是否违反与其曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密义务；

（3）补充披露发行人与共有著作权人关于软件使用方面的主要权利义务约定，相关共有著作权对发行人业务经营的影响，是否为发行人运营的主要使用软件；

（4）合作研发技术对发行人生产经营的作用，是否约定形成的专利或非专利技术的归属情况，是否对第三方存在重大技术依赖的情形。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露发行人拥有的专利、商标等无形资产的权属情况，是否存在被终止或侵害他人权利的情形

截至本补充法律意见书出具之日，发行人及子公司在境内拥有专利 29 项、注册商标 73 项、域名 23 项，均为发行人及其下属子公司单独所有；发行人及子公司拥有的软件著作权共 154 项，其中 4 项为发行人与无关联第三方共有，其余 150 项均为发行人及其下属子公司单独所有。发行人已办理知识产权的注册或登记，发行人拥有的专利、商标等无形资产不存在被抵押、质押或其他权利受限的情形，也不存在被终止或侵害他人权利的情形。

二、补充披露发行人核心技术的来源，现有各项知识产权、核心技术，是否涉及董事、高级管理人员或其他核心人员曾任职单位的知识产权，是否存在权属纠纷或潜在纠纷；前述人员投资发行人或在发行人任职，是否违反与其曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密义务

（一）发行人核心技术的来源

公司以自主研发为立足点，核心技术均来源于自主研发。

（二）发行人各项知识产权、核心技术不涉及董事、高级管理人员或其他核心人员曾任职单位的知识产权，不存在权属纠纷或潜在纠纷，不存在违反竞业禁止协议或保密义务的情形

1、董事、高级管理人员或其他核心人员参与研发的核心技术情况：

序号	技术名称	研发时间	参与研发的董监高及其他核心人员	研发时任职单位	现任职单位
1	AGV 载货升降平台	2018.05-2018.08	冯贞远	发行人	发行人
2	逆向产品拼托存储技术	2017.07-2018.04	冯贞远	发行人	发行人
3	智能物流防抖稳定提升机	2019.10-2020.06	王正刚	发行人	发行人
4	智能物流用四向穿梭车	2019.10-2020.06	于贞超	发行人	发行人

2、董事、高级管理人员或其他核心人员参与研发的非核心技术专利情况：

序号	专利名称	研发时间	参与研发的董监高及其他核心人员	研发时任职单位	现任职单位
1	AGV 举升维修平台	2018.05-2018.08	冯贞远	发行人	发行人
2	爬楼机	2018.07-2019.02	冯贞远	发行人	发行人
3	货架	2018.05-2018.08	冯贞远	发行人	发行人
4	升降平台	2018.05-2018.08	冯贞远	发行人	发行人
5	自动化装卸集装箱	2018.05-2018.08	于贞超	发行人	发行人
6	一种伸缩式运输箱	2018.05-2018.08	于贞超	发行人	发行人

根据发行人的说明参与技术研发的发行人董事、高级管理人员及其他核心人员在研发项目开展时均已在发行人专职工作。发行人的各项知识产权、核心技术不涉及董事、高级管理人员和其他核心人员在曾任职单位职务发明，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

根据董事及高级管理人员的确认，该等人员投资发行人或在发行人任职，不存在违反与其曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密义务的情形。

三、补充披露发行人与共有著作权人关于软件使用方面的主要权利义务约定，相关共有著作权对发行人业务经营的影响，是否为发行人运营的主要使用软件

发行人存在 4 项共有软件著作权，具体情况如下：

软件著作权	共有情况	合同约定
汽车运输配载与路径优化管理系统	子公司深圳富润德与伍亚洲、金磊、李飞鹏共有	发行人与合作方因履行技术开发合同产生、并由发行人与合作方分别独立完成的阶段性技术成果及相关知识产权，发行人与合作方享有申请专利的权利，同时享有使用权和利益分配权
基于 NB-IOT 技术的智慧物流追踪移动平台	子公司深圳富润德与深圳逗号互联科技有限公司共有	本项目所产生的发明专利、实用新型专利以及软件著作权等知识产权，均由双方共享
基于 NB-IOT 技术的智慧物流追踪系统		
TSC 信息管理系统	子公司深圳杰众科技有限公司与重庆鹏德供应链管理有限公司共有	因履行本合同而产生的技术成果的知识产权归双方共同所有，专利申请权、著作权的申请权归双方所有，如双方向第三方转让系统的使用权，或部分源代码，双方需通报及协商，同时必须与第三方签订相应协议，明确第三方不得再次转让

上述 4 项软件著作权系发行人下属子公司与相关方在委托开发或合作研发中产生，报告期内，发行人及其下属子公司均未在业务经营过程中使用该等软件著作权，该等软件著作权不属于发行人或其下属子公司运营的主要使用软件。

四、合作研发技术对发行人生产经营的作用，是否约定形成的专利或非专利技术的归属情况，是否对第三方存在重大技术依赖的情形

（一）合作研发技术对发行人生产经营的作用

发行人披露的 6 项合作研发项目，均为发行人牵头承接的科技部 “智慧物流管理与智能服务关键技术” 项目（编号：2018YFB1601400），项目仍处于合作研发阶段。预期合作研发技术成果对发行人物流管理方面有积极促进作用，具体情况如下：

项目名称	合作单位	起止时间	合作研发的主要内容	作用及效果
物流生态链运作管理与服务机制	中国科学技术大学	2019 年 3 月-2022 年 12 月	主要从“仓”、“配”这两个物流系统中的关键环节以及基于竞合博弈的智慧物流供应链决策优化。	基于对智慧物流管理和服务机制、物流生态链共创共赢机制方面进行研究，相关研究成果将有助于发行人优化组织管理模式和改善组织管
移动互联环境下，支撑“智能	中国科学技	2019 年 3 月-2022 年 12	1、分析基于移动互联的物流行业生态化新业态，	

项目名称	合作单位	起止时间	合作研发的主要内容	作用及效果
制造”的物流生态链共创共赢机制	术大学	月	研究物流生态链的生态化合作机制； 2、探索对接智能制造的物流生态构建与共创机制，研究移动互联环境下连接前端智能制造与末端消费者的物流生态链的构建模式。	理机制。
物流生态链供需全息状态动态辨识技术性成果	西南交通大学	2019年3月-2022年12月	基于海量实时多样数据的物流供需能力连续辨识与基于人工智能的高精高频预测技术。	此研究成果可输出运力资源和运输需求匹配平衡下的货运网络的规划方案，将有助于发行人优化运力资源，提升供需预测中车辆资源预测的准确率。
无人配送的感知、决策、执行等成套技术	杭州海康机器人技术有限公司	2019年3月-2022年12月	在无人配送场景下的深度自感知自决策自执行方面进行深入研究，融合智能感知及动态决策的移动机器人自主绕障技术，基于群体预测及动态协调的大规模移动机器人集群调度技术。	此项研究成果可实现多种业务模式下的无人配送，并可支持对大规模的设备进行智能调度。
物流全流程能耗与排放控制与优化技术	西南交通大学	2019年3月-2022年12月	针对我国物流行业的能源浪费与无效排放问题，项目挖掘物流全程货物流动动力学特征与能耗排放之间的相关关系，设计不同物流应用场景下以低碳低能耗为目标的成套优化方案和控制技术。	此项技术的研究成果包括输出智慧物流全流程货车能耗与排放标准，以及基于该等技术通过对多式联运网络枢纽和货运通道进行整体规划，降低发行人货运能耗排放。
智慧物流智能化装备之物流状态识别与跟踪装备	杭州海康威视数字技术股份有限公司	2019年3月-2022年12月	项目针对多式联运全过程中不同运输工具内外部环境、不同运输物品特征差异较大的问题，运用人工智能、物联网等技术，研制满足多式联运全过程状态监测与预警的物流状态识别、跟踪装备。	此项研究成果可基于机器视觉快速识别实现货物快速读码，以及对包括暴力分拣、司机疲劳驾驶等的风险监测和预警，实现多式联运业务模式下的风险及时预警，提升作业质量。

（二）是否约定形成的专利或非专利技术的归属情况，是否对第三方存在重大技术依赖的情形

报告期内，发行人与第三方进行合作研发主要系其在“智慧物流管理与智能服务关键技术”项目中承担的课题研究合作研发。2019 年 3 月 27 日，科学技术部高技术研究发展中心发布《关于国家重点研发计划综合交通运输与智能交通重点专项 2018 年度项目立项的通知》（国科高发计字[2019]14 号），发行人负责牵头申报的“智慧物流管理与智能服务关键技术”项目（编号：2018YFB1601400）获得立项，该项目由发行人作为牵头单位，下分五个课题，分别由中国科学技术大学、西南交通大学、华为技术有限公司、杭州海康机器人技术有限公司及发行人作为课题承担单位。根据《国家重点研发计划项目任务书》（以下简称“《项目任务书》”）约定：1、发行人作为项目的牵头单位，为保证专项科研成果的完整实施，各参加单位（包括课题、子课题/子课题等承担单位）在项目研发工作中所新产生的知识产权，集团和课题承担单位、子课题/子课题承担单位共同所有；2、各单位在承担重点专项项目研发前已经拥有的知识产权，仍归各自所有；3、对于各课题产生的科研成果，允许发行人、相应课题承担单位和相应子课题承担单位免费实施，而无需另一方同意；4、共有知识产权的任何一方对外进行普通许可均需征得其他共有知识产权人的同意。

基于此，发行人分别与课题承担单位、《项目任务书》载明的其他参与单位签订了项目及课题任务协议书，协议书均明确约定在项目执行过程中独立产生的科技成果（软件、专利、论文等）归双方各自独立所有；双方在项目执行过程中合作产生的科技成果（软件、专利、论文等），由双方共同所有。

《国家重点研发计划“综合交通运输与智能交通”重点专项 2018 年度“智慧物流管理与智能服务关键技术”（01）项目课题任务协议书》已就双方在项目执行过程中合作研发产生的科技成果（包括专利或非专利技术）由双方共同所有予以明确约定，上述研发产生的成果涉及理论层面研究以及创新应用，发行人对于上述合作研发产生的成果并不存在重大依赖，主要原因如下：

1、智慧物流管理和服务机制、物流生态链共创共赢机制等方面的研究属于理论层面研究，其转化为具体运用需要经过进一步研发、加工以及实践检验，因此发行人对于该等理论层面的研究不存在重大依赖。

2、物流供需辨识技术研究、物流能耗与排放控制与优化技术研究等项目或将有助于发行人优化运力资源组织和网络布局，但发行人目前聚焦数字化能力建设以及智能化作业两大方向，已在运力资源调度、网络布局方面处于同行业领先水平，同时发行人也将资源倾斜于自建研发团队及培养研发团队在大数据、人工智能等前沿技术的研发创新能力，从而有利于支持发行人在该领域的后续研发开展。因此，不存在发行人对第三方存在重大技术依赖的情形。

3、物流状态检测与预警的状态识别跟踪装备研究和无人配送的感知、决策、执行成套技术研究等成果，将有助于发行人提升智能化作业水平和提高作业效率，但相关装备成果并非行业内独家研发和供应，故不会出现重大依赖情况。

五、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、 审阅了计算机软件著作权登记证书；

2、 审阅了发行人牵头申报实施的“智慧物流管理与智能服务关键技术”项目涉及的立项通知、项目任务书、与相关主体签署的课题任务协议书；

3、 登陆中国版权保护中心网站（http://www.ccopyright.com.cn/），查询发行人及其控股子公司拥有的计算机软件著作权的基本信息和法律状态；

4、 审阅了发行人下属子公司与相关主体签署的合作开发协议；

5、 取得发行人关于合作研发产生的相关研发成果、该等研发成果的作用及功能及未来在主营业务中的运用的相关说明性文件；

6、 获取并核查发行人提供的商标、专利等证书，并通过国家知识产权局商标局官网、国家知识产权局专利局官网查询发行人拥有的专利、商标等无形资产等相关信息；

7、 取得发行人关于核心技术来源、研发人员、研发时间的相关说明；

8、 对于参与发行人核心技术或知识产权研发的董事、高级管理人员及其他核心人员，取得相关确认函；

9、 取得发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简历；

10、 在中国裁判文书网、中国执行信息公开网查询发行人知识产权的诉讼或纠纷情况。

经核查，本所认为：

1、发行人合法拥有前述专利、商标，该等无形资产不存在被终止或侵害他人权利的情形；

2、发行人现有各项知识产权、核心技术均来源于自主研发，不涉及董事、高级管理人员或其他核心人员曾任职单位的知识产权，不存在权属纠纷或潜在纠纷。前述人员在发行人任职，不违反与其曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密义务；

3、发行人与共有著作权人关于软件使用方面的主要权利义务进行了约定，发行人未在实际业务经营中使用相关共有著作权，该等共有软著权不属于为发行人运营的主要使用软件；

4、基于合作研发技术对发行人生产经营的作用以及相关合作开发协议约定了形成的专利或非专利技术的归属情况，发行人不会对第三方存在重大技术依赖的情形。

九、 《审核问询函》问题 9：关于中介机构独立性

申报文件显示，发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间存在持股、任职关系。

请发行人：

（1）补充披露发行人实际控制人海尔集团的董事、执行副总裁以及海尔集团重要子公司海尔金控的董事长谭丽霞担任中金公司非执行董事的任职时间及任职背景，相关兼职的合规性；

（2）补充披露保荐人的关联方入股发行人的时间、发行人与保荐人签订保荐协议的时间，结合上述时点说明相关投资是否为独立投资判断，是否存在利益冲突的情形；

（3）结合上述持股及任职情况，补充披露保荐人是否已采取有效措施保障保

荐工作的执业独立性，是否已进行充分的利益冲突审查并出具相关合规审核意见；保荐工作是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露发行人实际控制人海尔集团的董事、执行副总裁以及海尔集团重要子公司海尔金控的董事长谭丽霞担任中金公司非执行董事的任职时间及任职背景，相关兼职的合规性

（一）谭丽霞担任中金公司非执行董事的任职时间及任职背景

2020 年 2 月 28 日，中金公司召开 2020 年第一次临时股东大会，选举谭丽霞女士担任公司非执行董事。

谭丽霞女士自 1992 年 8 月起历任海尔集团公司多个职位，包括海外推进本部本部长、海尔集团公司首席财务官，现任海尔集团公司执行副总裁、万链共享领域平台领域主等；自 2010 年 6 月至 2021 年 3 月 30 日担任海尔智家股份有限公司副董事长;自 2012 年 4 月起担任青岛银行股份有限公司非执行董事;自 2013 年 11 月至 2019 年 3 月担任海尔电器集团有限公司非执行董事；自 2014 年 7 月起担任海尔金控董事长；自 2018 年 6 月起担任青岛海尔生物医疗股份有限公司董事长；自 2019 年 5 月起担任盈康生命科技股份有限公司董事长。谭女士目前还担任中华全国妇女联合会第十二届常委、中国女企业家协会副会长、山东省女企业家协会会长和青岛市妇女联合会第十三届副主席等。

中金公司选举谭丽霞女士为公司非执行董事，主要系基于公司长期可持续发展考虑做出的安排，谭丽霞女士的任职有利于中金公司优化管理层结构，提升管理水平，提高公司运作效能。

（二）谭丽霞相关兼职的合规性

1、符合《上市公司治理准则》第六十九条的规定

经核查，谭丽霞目前担任五家上市公司的董事，分别为青岛银行非执行董事、海尔生物医疗董事长、盈康生命董事长、中金公司非执行董事、海尔智家副董事

长，其不担任任何一家上市公司的高级管理人员，符合《上市公司治理准则》第六十九条的规定。

2、符合《上市公司证券发行管理办法》第六条相关规定

谭丽霞具备任职资格，能够忠实和勤勉地履行职务，不存在违反公司法第一百四十七条、第一百四十八条规定的行为，且最近三十六个月内未受到过中国证监会的行政处罚、最近十二个月内未受到过证券交易所的公开谴责综上，符合《上市公司证券发行管理办法》第六条的相关规定。

3、符合《公司法》《上市公司章程指引》相关规定

青岛银行、海尔生物医疗、盈康生命、中金公司和海尔智家均按照《公司法》《上市公司章程指引》的相关规则制定了公司章程，由各上市公司股东大会通过合法程序聘任谭丽霞作为上市公司董事，不存在股东单位超越发行人董事会和股东大会做出人事任免决定的情形。

上述上市公司均建立健全了完善的公司治理架构，并严格按照公司法、证券法及相关法律法规的要求，合规履行谭丽霞兼职有关的信息披露义务。

二、补充披露保荐人的关联方入股发行人的时间、发行人与保荐人签订保荐协议的时间，结合上述时点说明相关投资是否为独立投资判断，是否存在利益冲突的情形

根据中金公司的说明，中金公司全资子公司中金资本运营有限公司为在中国证券投资基金业协会下登记的证券公司私募基金子公司（登记编码：PT2600030375），中金资本运营有限公司作为管理人管理的中金启融（厦门）股权投资基金合伙企业（有限合伙）（产品编码：SCZ778，基金类型：私募股权投资类 FOF 基金）通过珠海金镒铭间接持有发行人 0.0647%股份。

中金公司的间接控股股东为中国投资有限责任公司，持有发行人 3.0813%股权的北京梅里亚自成立之初就是中国投资有限责任公司间接 100%控股的企业。

投资时间与保荐业务的时间节点如下表所示：

时间	具体事项
2018 年 7 月 2 日	北京梅里亚、珠海金镒铭投资发行人

时间	具体事项
2020 年 9 月 27 日	中金启融完成投资珠海金镒铭的工商变更
2020 年 10 月 22 日	中金公司内部同意立项申请
2020 年 11 月 16 日	中金公司与发行人签署《辅导协议》
2021 年 4 月 12 日	中金公司与发行人签署《保荐协议》

由上表可知，中金公司内部立项时间、发行人与中金公司签订保荐协议的时间均晚于中国投资有限责任公司和中金启融间接持股发行人的时间。

因此，中国投资有限责任公司和中金启融间接持有发行人的股份均依据其自身独立的投资研究决策，属于中金公司关联方日常市场化投资行为，与本次项目保荐并无关联，不存在利益冲突的情形。

三、结合上述持股及任职情况，补充披露保荐人是否已采取有效措施保障保荐工作的执业独立性，是否已进行充分的利益冲突审查并出具相关合规审核意见；保荐工作是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定

中金公司联合招商证券共同履行保荐职责，且招商证券为日日顺首次公开发行股票并在创业板上市的第一保荐机构。除此之外，中金公司严格遵守相关法律法规及监管要求，切实执行内部信息隔离制度，充分保障保荐机构的职业操守和独立性。中金公司已建立并实施包括《限制名单政策》在内的信息隔离墙制度，在制度上确保各业务之间在机构设置、人员、信息系统、资金账户、业务运作、经营管理等方面的独立隔离机制及保密信息的妥善管理，以防范内幕交易及避免因利益冲突产生的违法违规行为。

中金公司关联方持有发行人的股份均依据其自身独立的投资研究决策，属于中金公司关联方日常市场化投资行为，与本次项目保荐并无关联。

中金公司已经进行利益冲突审查，并出具合规审核意见如下：“经审核，上述情形对保荐机构独立履行保荐职责不构成实质性影响，保荐机构与发行人之间不存在直接的利益冲突。请项目组在申报文件中对上述情形进行充分披露。”

综上所述，保荐机构已采取有效措施保障保荐工作的执业独立性，且已进行充分的利益冲突审查并出具相关合规审核意见，不存在违反《证券发行上市保荐

业务管理办法（2020 修订）》第四十二条的规定，不会影响保荐机构公正履行保荐职责的情形。

四、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、查阅青岛银行、海尔生物医疗、盈康生命、中金公司和海尔智家的公开披露公告，核实谭丽霞的任职情况；查阅《上市公司治理准则》《上市公司证券发行管理办法》《公司法》《上市公司章程指引》的相关规定，核实谭丽霞的任职的合规性；

2、取得并核查发行人的工商底档；取得并核查发行人与保荐机构签订《保荐协议》、保荐机构项目组工作日志；

3、网络核查国家企业信用信息公示系统、企查查以及中国证券投资基金业协会网站，核查中金公司关联方持股发行人情况；

4、取得并核查保荐机构出具的合规审查意见。

经核查，本所认为：

1、根据《上市公司治理准则》《上市公司证券发行管理办法》《公司法》《上市公司章程指引》相关规定，谭丽霞具备相关任职资格，满足兼职合规性，能够忠实和勤勉地履行职务；

2、发行人与中金公司签订保荐协议的时间晚于中国投资有限责任公司和中金启融间接持股发行人的时间，中国投资有限责任公司和中金启融间接持有发行人的股份均依据其自身独立的投资研究决策，属于中金公司关联方日常市场化投资行为，与本次项目保荐并无关联，不存在利益冲突的情形；

3、保荐机构已采取有效措施保障保荐工作的执业独立性，并且已进行充分的利益冲突审查并出具相关合规审核意见，符合《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定。

十、 《审核问询函》问题 10：关于重大资产收购及注销、转让子公司事项

申报材料显示：

（1）报告期内发行人先后收购盛丰物流集团有限公司、贵州沛吉物流有限公司等 4 家企业。

（2）发行人报告期内转让了 7 家子公司，注销了 15 家子公司，部分注销、转让的公司与发行人主营业务存在重合。

请发行人：

（1）结合收购前相关资产的财务数据，列表方式披露各项资产收购的定价依据及公允性，收购资金来源及实际支付情况、所收购资产和人员的实际转移情况；

（2）补充披露收购上述公司的必要性、定价依据及合理性，被收购后的经营情况，原职工和管理人员安置情况以及对公司未来盈利能力的影响；

（3）补充披露已转让主体的受让方情况、主营业务、股权结构、实际控制人、转让定价依据及其合理性、是否存在股权回购安排；部分企业与发行人主营业务存在重合却进行转让及注销的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合收购前相关资产的财务数据，列表方式披露各项资产收购的定价依据及公允性，收购资金来源及实际支付情况、所收购资产和人员的实际转移情况

根据发行人的说明，报告期内发行人所收购子公司贵州沛吉、上海飞升、深圳富润德在收购前一年末或前一年的财务数据如下：

公司名称	总资产（万元）	净资产（万元）	营业收入（万元）
贵州沛吉	69,737.53	18,412.73	120,301.48
上海飞升	8,809.50	1,010.03	20,491.68
深圳富润德	21,746.31	12,911.96	37,062.80

根据发行人提供的资料并经本所核查，发行人收购子公司定价依据及公允性、收购资金来源及实际支付情况、所收购资产和人员的实际转移情况如下：

公司名称	收购价格	定价依据	收购资金来源	实际支付情况	资产和人员的实际转移情况

公司名称	收购价格	定价依据	收购资金来源	实际支付情况	资产和人员的实际转移情况
2018 年 7 月收购贵州沛吉 60%股权	16,314.49 万元（含国有股权挂牌交易费用）	以经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，定价具有合理性	自有资金	已支付	股权转让已完成交割并办理工商变更登记，不涉及其他资产和人员转移
2020 年 9 月收购贵州沛吉 38.5%的股权	2 元	因转让方未完成业绩承诺，基于业绩承诺协议确定转让价格，定价具有合理性	自有资金	已支付	股权转让已完成交割并办理工商变更登记，不涉及其他资产和人员转移
2019 年 4 月收购上海飞升 51%股权	2 元	根据上海飞升收购时的经营情况及同行业收购 P/E 估值倍数，并经北京天圆开资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（天圆开评报字 2020 第 000179 号）追溯确认，定价具有合理性。本次收购价格：（1）所涉转让股权包含尚未实缴的注册资本，发行人受让该等注册资本后需承担实缴义务；（2）发行人受让上海飞升股权时，上海飞升经营现金流紧张。根据《股权转让及增资协议》，发行人取得上海飞升控制权的同时须向上海飞升提供股东借款。在上海飞升达成相应业绩目标的情况下，前述借款将相应转变为发行人对上海飞升的出资（作为资本公积，不改变发行人与其他股东的股权比例）	自有资金	已支付	股权转让已完成交割并办理工商变更登记，不涉及其他资产和人员转移
2019 年 7 月收购深圳富润德 40%股权	1.36 亿元	根据深圳富润德 2018 年度净利润为基础，结合同行业收购 P/E 估值倍数情况经各方按照市场规则协商，最终确定 P/E 倍数为 9.02，定价具有合理性	自有资金	已支付	股权转让已完成交割并办理工商变更登记，不涉及其他资产和人员转移

二、补充披露收购上述公司的必要性、定价依据及合理性，被收购后的经营情况，原职工和管理人员安置情况以及对公司未来盈利能力的影响

收购上述公司的定价依据及合理性详见本补充法律意见书“《审核问询函》问题 10：关于重大资产收购及注销、转让子公司事项”之“一、结合收购前相关资产的财务数据，列表方式披露各项资产收购的定价依据及公允性，收购资金来源及实际支付情况、所收购资产和人员的实际转移情况”的相关内容。根据发行人的说明，发行人收购上述子公司的必要性、被收购后的经营情况、原职工和管理人员安置情况以及对公司未来盈利能力的影响情况如下：

公司名称	主营业务	收购必要性	收购后的经营情况	对主营业务影响	原职工和管理人员安置情况
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	①2018年7-12月实现营业收入43,910.52万元 ②2019年实现营业收入70,641.35万元 ③2020年实现营业收入97,818.26万元	提升了发行人跨境空运物流服务能力，有利于发行人业务布局	保留了主要原职工和管理人员，根据发行人战略布局，收购后关停了贵州沛吉下属的部分子分公司，对部分子分公司业务经营方向进行布局调整，以符合公司对跨境物流业务整体布局，因此收购后贵州沛吉下属的员工人数有所减少
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	①2019年4-12月实现营业收入39,532.29万元 ②2020年实现营业收入82,549.41万元	上海飞升的干线能力与发行人的仓配能力融合，进一步提升供应链一体化解决方案的竞争力	保留了主要原职工和管理人员，基于业务量增长，收购后人员有所增加
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	①2019年7-12月实现营业收入21,986.01万元 ②2020年实现营业收入48,331.77万元	与发行人仓配体系融合，建立了前端集拼货物→干线运输→末端交付的全链条服务能力	保留了主要原职工和管理人员，收购后人员情况基本未发生变化

三、补充披露已转让主体的受让方情况、主营业务、股权结构、实际控制人、转让定价依据及其合理性、是否存在股权回购安排；部分企业与发行人主营业务存在重合却进行转让及注销的原因及合理性

（一）报告期内转让的子公司

序号	企业名称	转让时间	主营业务	报告期是否涉及重大违法违规	资产/人员/债务处置是否合法合规	转让原因	受让方	受让方主营业务/经营范围	受让方股权结构	受让方实际控制人	定价依据及合理性	股权回购安排
1	富润德实业香港有限公司	2020年12月	中外跨境、运输	否	合规	发行人经营发展所需	彭维冬	——	——	——	受疫情和贸易战影响，客户流失经营亏损，短时间无法改善，参考净资产及经营情况确定价格，定价具有合理性	无
2	中亚宝丰国际物流有限公司（香港）	2020年12月	香港注册公司，无实际经营业务	否	合规	发行人经营发展所需	MSCD Investment Limited	投资控股	张兆佳持股36%、霍志达持股36%、梁柱桐持股18%、邓点持股10%	无实际控制人	该公司无实际经营业务，转让价格港币1元定价具有合理性	无
3	山东海叹号家居产业园有限公司	2020年8月	家居产业园的开发、建设与管理	否	合规	发行人经营发展所需	青岛海尔生态投资有限公司（受让48%股权）、青岛新智盛信息咨询有限公司（受让3%股权）	①青岛海尔生态投资有限公司：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；以自有资金从事投资活动；物联网技术研发；物联网应用服务；互联网数据服务。 ②青岛新智盛信息咨询有限公司：企业管	①青岛海尔生态投资有限公司：海尔卡奥斯股份有限公司持股100% ②青岛新智盛信息咨询有限公司：智盛房地产控股有限公司持股100%	①青岛海尔生态投资有限公司：海尔集团实际控制 ②青岛新智盛信息咨询有限公司：香港企业H Smart Real Estate Holding	转让价格系参考上海东洲资产评估有限公司出具评估报告（评估号：东洲评报字[2020]第1066号）协商确定，定价具有合理性	无

序号	企业名称	转让时间	主营业务	报告期是否涉及重大违法违规	资产/人员/债务处置是否合法合规	转让原因	受让方	受让方主营业务/经营范围	受让方股权结构	受让方实际控制人	定价依据及合理性	股权回购安排
								理服务，经济信息咨询服务等		Corporation Limited 持股 100%		
4	达达牛全球供应链有限公司	2020 年 1 月	跨境贸易	否	合规	发行人经营发展所需	长安燃气有限公司	境外主体，未能通过公开途径查询到其经营范围	境外主体，未能通过公开途径查询到其股权结构	境外主体，未能通过公开途径查询到其实际控制人	系按照 1 港币/股协商确定，定价具有合理性	无
5	上海广福来实业有限公司	2019 年 11 月	货物进出口及食品销售	否	合规	发行人经营发展所需	周曙（受让 15.817025%股权）、林凤钦（受让 7.588125%股权）、北京英弗来科技有限公司（受让 5.59835%股权）、上海赛珐企业管理有限公司（受让 10.2465%股权）、柳培德（受让 23.2%股权）	①北京英弗来科技有限公司：技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发后的产品；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务；软件开发；软件咨询；产品设计；模型设计；包装装潢设计；经济贸易咨询；文化咨询；体育咨询；公共关系服务；会议服务；工艺美术设计；电脑动画设计；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广	①北京英弗来科技有限公司：赵文宇 70%、夏红武 30%；②上海赛珐企业管理有限公司：周曙持股 50%、林凤钦持股 50%	——	根据经营情况协商确定，定价具有合理性	无

序号	企业名称	转让时间	主营业务	报告期是否涉及重大违法违规	资产/人员/债务处置是否合法合规	转让原因	受让方	受让方主营业务/经营范围	受让方股权结构	受让方实际控制人	定价依据及合理性	股权回购安排
								告；市场调查；企业管理；企业管理咨询；组织文化艺术交流活动(不含营业性演出)；文艺创作；承办展览展示活动；影视策划；翻译服务。②上海赛珐企业管理有限公司：企业管理咨询，商务信息咨询，仓储服务，人力装卸服务，物业管理等。				
6	盛丰物流集团有限公司	2018年11月	运力服务（整车运输、零担运输、仓配一体等）	否	合规	发行人经营发展所需	刘用旭	——	——	——	以发行人取得盛丰物流58.08%股权的对价为基础，经发行人和刘用旭友好协商确定，定价具有合理性	无
7	江苏日日顺向日葵供应链管理有限公司	2018年6月	转让前已无实际业务	否	合规	发行人经营发展所需	周玉生	——	——	——	该公司无实际经营业务，零对价转让定价具有合理性	无

根据发行人的说明，发行人报告期内转让上述企业均系发行人经营发展所需，其中盛丰物流集团有限公司与发行人主营业务存在重合情况，因市场竞争环境发生变化、盛丰物流经营业绩出现波动以及公司经营战略调整，发行人将其转让；发行人转让达达牛全球供应链有限公司，系因其属于收购子公司贵州沛吉在收购前设立的子公司，发行人收购贵州沛吉后业务调整将其转让；其他子公司在转让前从事业务与发行人主营业务不存在重合情况，或者无实际经营业务。发行人报告期内转让上述企业具有合理性。

（二）报告期内注销的子公司

报告期内注销的子公司包括：青岛日日顺云鼎基金管理有限公司、青岛日日顺云创资产管理有限公司、济宁日日顺物流有限公司、YYOX(NZ)GLOBAL EXPRESS CO. LIMITED、青岛日日顺海昌物流有限公司、广州市申丰国际货运代理有限公司、YYOX （MEL） GLOBAL EXPRESS PTY LTD、DDN (AU) SUPPLY CHAIN CO. PTY LTD、宁波晨邦物流有限公司、株式会社郵客ジャパン（株式会社邮客）、YYOX （AU） GLOBAL EXPRESS CO. PTY LTD、YYOX EXPRESS LLC、北京达达牛移动网络科技有限公司、智运天下（江苏）物流科技有限公司、邮客（盘江物流）全球快递有限公司。

根据发行人的说明，注销的上述企业中，智运天下（江苏）物流科技有限公司存在与发行人主营业务重合情况，因发行人经营战略调整，发行人遂将其注销。其他子公司注销前所从事业务与发行人主营业务不存在重合情况，或者无实际从事业务，或者系发行人报告期内收购子公司在收购前设立的境外子公司，发行人遂将其注销。因此，发行人报告期内注销前述子公司具有合理性。

四、核查意见

本所主要履行了如下核查程序：

1、 查阅了报告期内发行人收购子公司贵州沛吉、上海飞升、深圳富润德在收购前一年以及收购后的财务数据；

2、 查阅了发行人收购子公司定价的相关评估报告，发行人收购子公司支付凭证，以及发行人关于收购价格、所收购资产和人员的实际转移等情况的说明；

3、 查阅了发行人关于收购子公司的必要性、被收购后的经营情况、原职工和管理人员安置情况以及对公司未来盈利能力的影响的说明；

4、 查阅了发行人的员工花名册；

5、 查阅了发行人报告期内已转让子公司的部分受让方身份证或营业执照、公司章程，转让子公司的相关协议及相关评估报告；

6、 网络检索了已转让子公司的受让方经营范围、股权结构、实际控制人情况，取得了部分已转让子公司的受让方关于其经营范围、股权结构、实际控制人情况的说明；

7、 查阅了报告期内注销子公司的注销通知书或公告、清税文件；

8、 查阅了发行人关于报告期内已转让子公司转让定价依据、是否存在股权回购安排、报告期内注销子公司业务经营情况以及部分企业与发行人主营业务存在重合却进行转让及注销的背景原因情况的说明。

经核查，本所认为：

1、发行人报告期内收购子公司定价具有合理性，收购资金来源为自有资金，相关款项已支付，股权收购已完成交割并办理工商变更登记，不涉及其他资产和人员转移情况，且已进行补充披露；

2、发行人已披露收购上述公司的必要性、定价依据及合理性，被收购后的经营情况，原职工和管理人员安置情况以及对公司未来盈利能力的影响；

3、发行人报告期内转让子公司的定价具有合理性，不存在股权回购安排；报告期内部分企业与发行人主营业务存在重合却进行转让及注销具有合理性；发

行人已充分披露已转让主体的受让方情况、主营业务、股权结构、实际控制人、转让定价依据及其合理性、不存在股权回购安排；部分企业与发行人主营业务存在重合却进行转让及注销的原因及合理性。

本补充法律意见书正本一式四份。

本补充法律意见书仅供本次发行并上市之目的使用，任何人不得将其用作任何其他目的。

特此致书！

（本页无正文，为《北京市嘉源律师事务所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的补充法律意见书（一）》之签署页）

北京市嘉源律师事务所

负 责 人：颜 羽

经办律师：易建胜

钟云长

2021年 9月 18日