关于

日日顺供应链科技股份有限公司

RRS Supply Chain Technology Co., Ltd.

（青岛崂山区海尔工业园内）

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

的审核问询函回复

联席保荐机构（主承销商）

北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦
2 座 27 层及 28 层

深圳市福田区福田街道福华一路 111 号

关于日日顺供应链科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

的审核问询函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 6 月 7 日下发的《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”）的要求，日日顺供应链科技股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、招商证券股份有限公司会同北京市嘉源律师事务所、安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）对相关内容和问题进行了全面、认真的核查，逐项进行了落实和说明，并对申请材料进行了修改、补充和说明。

北京市嘉源律师事务所、安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）发表的专业意见将与本次审核问询回复一并报送给贵所。

如无特别说明，本审核问询回复中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

本回复中的字体代表以下含义：

宋体（加粗）：问询函所列问题

宋体：对问询函的所列问题的回复

楷体（加粗）：《招股说明书》补充披露或修改的内容

招股说明书中对问询函中要求披露的回复内容，进行了补充披露。考虑到问询函中回复的完整性，不同问题的回复存在重复内容的情况。因此，招股说明书补充披露时，考虑招股说明书上下文联系及可读性，针对重复的内容进行了适当合并、节略，并按照招股说明书中编号重新进行了编排。

目　录

目　录.....2
1.关于创业板定位.....3
2.关于独立性.....58
3.关于历史沿革.....151
4.关于主营业务.....171
5.关于资质.....214
6.关于行政处罚.....224
7.关于发行人租赁房产.....236
8.关于无形资产.....240
9.关于中介机构独立性.....246
10.关于重大资产收购及注销、转让子公司事项.....250
11.关于收入.....257
12.关于客户.....280
13.关于供应商.....308
14.关于关联交易.....342
15.关于营业成本.....356
16.关于毛利率.....371
17.关于期间费用.....385
18.关于应收账款.....408
19.关于固定资产、在建工程、无形资产.....419
20.关于商誉.....427
21.关于应付账款.....450
22.关于预收账款、合同负债.....454
23.关于股份支付.....458
24.关于财务规范性.....465
25.关于计入经常性损益的政府补贴.....472
26.关于其他财务事项.....477

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

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	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	主要为生产制造企业，包括海尔、隆基、台塑、瑞

业务分类		客户需求	业务模式及服务内容	客户类型
		的供应链管理需求	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	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，并根据客户需求，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。

发行人已就上述典型案例的相关内容在招股说明书“第**五**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”中进行补充披露。

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及时配送，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 9,000 座**[1]加油站加油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

[1] 该数据截至 **2022 年 12 月 31 日**

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**2022 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**超过 900 座**仓库、**近 18 万辆**车辆以及近 5,000 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。2020 年度、2021 年度以及**2022 年度**，发行人的营业收入分别为 140.36 亿元、171.63 亿元以及**168.47 亿元**，**2020 年度**至**2022 年度**实现了**9.56%**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。

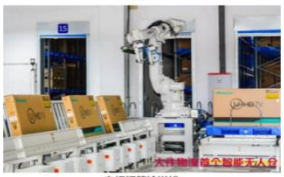
在仓网布局优化方面，发行人以仓储网络资源为基础，结合客户的供应链服务需求、产品类别、历史销量、销售区域、未来规划等因素，为客户设计出符合客户的目标成本及履约效率要求下对应的仓储网络规划（包括仓储数量、区位及覆盖范围）、布货策略（解决不同 SKU 在 CDC-RDC-TC 的具体布货）以及智能补货（计算不同 SKU 的安全库位水平）在内的仓网优化方案。此外，发行人也会综合现有仓储布局的覆盖情况、配送时效要求及运营效率，对存量仓库的数量及位置定期进行统筹计算，以边际效率的提升为结果导向，持续优化自身的仓储网络结构。

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
	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

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
	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
	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，截至 **2022 年 12 月 31 日**，公司可为全国超过 2,800 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 1,000 条海运航线、超过 70 条铁路线路和超过 1,500 条空运线路，构建起了触达**约** 580 个境外港口、近 180 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**近 18 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的资源及低附加值的服务，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**五**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”中进行补充披露。

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）》。	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。	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。

项目	传统运输物流企业	供应链管理服务
	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。	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。
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、山东省商务厅以及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。其中中国物流与采购联合会 （由国务院批准设立、受国务院国有资产监督管理委员会业务指导、民政部社团登记管理的具有社团法人资格的全国性行业组织）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》，认为公司的业务模式及提供的产品和服务符合《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）定义的供应链管理服务范畴，是供应链管理服务的典型代表企业，并根据《供应链服务企业分类与评估指标》（T/CFLP0020-2019）标准和《供应链服务企业分类与评估工作管理办法》评估认定发行人为生产制造型供应链服务企业 AAAAA 级。此外，根据《山东省商务厅关于组织推荐山东省供应链创新与应用示范城市、示范

企业和优秀研究成果的通知》，发行人于 2021 年经评审入选为山东省供应链创新与应用示范企业；并且发行人于 2022 年 9 月根据《全国供应链创新与应用示范创建工作规范》（商流通函〔2022〕123 号）《商务部等 8 单位关于开展 2022 年全国供应链创新与应用示范城市和示范企业申报工作的通知》(商流通函〔2022〕289 号)获评为 2022 年全国供应链创新与应用示范企业。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，截至 **2022 年 12 月 31 日**，发行人已建立了一支超过 340 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

截至本回复出具日，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	2018.2
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	2019.7
6	2019智慧物流服务创新企业	中国交通运输协会	2019.7
7	2019年全国通用仓储百强企业	中国仓储与配送协会	2020.7
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	2021.3
11	生产制造型供应链服务企业AAAAA	中国物流与采购联合会	2021.6
12	山东省供应链创新与应用示范企业	山东省商务厅	2021.12
13	2022年全国供应链创新与应用示范企业**（商贸服务类-供应链管理服务类）**	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、中国物流与采购联合会	2022.9

“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》，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

1、同行业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 2022 年实现 168.47 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]。

[2] **截至本回复出具日，海程邦达、飞力达尚未发布 2022 年度收入相关数据，因此该等公司暂参考其已经公开披露的最近一个完整会计年度即 2021 年度的营业收入。**

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。

京东物流最近三年营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2022 年度		2021 年度		2020 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	**7,743,595.90**	**56.36**	7,105,446.30	67.87	5,561,968.50	75.80
其他客户	/	**5,996,604.90**	**43.64**	3,363,893.90	32.13	1,775,503.10	24.20
合计		**13,740,200.80**	**100.00**	**10,469,340.20**	**100.00**	**7,337,471.60**	**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。

海程邦达最近三年营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2022 年度		2021 年度		2020 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	未披露	未披露	805,483.48	67.61	381,441.44	70.27
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	未披露	未披露	232,656.42	19.53	87,960.28	16.21
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	未披露	未披露	148,062.89	12.43	69,107.80	12.73
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	未披露	未披露	4,994.07	0.42	4,200.71	0.77
其他业务	/	未披露	未披露	111.47	0.00	82.70	0.02
合计		未披露	未披露	**1,191,308.34**	**100.00**	**542,792.93**	**100.00**

注：截至本回复出具日，海程邦达尚未对外披露 2022 年年度报告。

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。

畅联股份最近三年营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2022 年度		2021 年度		2020 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	**未披露**	**未披露**	136,338.10	85.59	115,243.99	75.98
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	**未披露**	**未披露**	22,765.86	14.29	36,196.91	23.86
其他业务	/	**未披露**	**未披露**	191.50	0.12	242.15	0.16
合计		**未披露**	**未披露**	**159,295.46**	**100.00**	**151,683.05**	**100.00**

注：截至本回复出具日，畅联股份尚未对外披露 2022 年年度报告。

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。

中国外运最近三年营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2022 年度		2021 年度		2020 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业物流服务	**2,745,360.55**	**25.23**	2,418,331.81	19.45	1,958,530.34	23.17
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	**6,948,631.86**	**63.86**	8,590,935.87	69.09	5,777,568.84	68.34
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	**1,187,679.93**	**10.91**	1,425,285.41	11.46	717,584.96	8.49
合计		**10,881,672.35**	**100.00**	**12,434,553.08**	**100.00**	**8,453,684.14**	**100.00**

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及物流解决方案能力，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

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。

飞力达最近三年营业收入构成情况如下：

收入类别	服务内容	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
国际货运代理	以国际海运物流、国际空运物流为主要内容	**未披露**	**未披露**	524,194.78	75.37	-	-
基础物流服务	以海运、空运及陆运为主要内容	**未披露**	**未披露**	-	-	267,204.55	72.05
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	**未披露**	**未披露**	171,318.13	24.63	87,930.76	23.71
技术服务	/	**未披露**	**未披露**	-	-	13,836.28	3.73
贸易执行	/	**未披露**	**未披露**	-	-	1,879.38	0.51
合计		**未披露**	**未披露**	**695,512.91**	**100.00**	**370,850.96**	**100.00**

注 1：2021 年，飞力达对原“基础物流服务”、“综合物流服务”、“技术服务”及“贸易执行”四大类列示的产品营业收入分类，重新按“综合物流服务”及“国际货运代理物流服务”两大类列示，将原“基础物流服务”中陆运及仓储配送等产品及服务，连同原“技术服务”、“贸易执行”、“综合物流服务”，以及新增多式联运服务合并为新的“综合物流服务”大类，而将原“基础物流服务”中海运及空运代理统一归入新的“国际货运代理物流服务”大类。本表格中，2020 年“综合物流服务”收入为分部调整前的收入。

注 2：截至本回复出具日，飞力达尚未对外披露 2022 年年度报告。

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 2020 年、2021 年年报以及 2022 年半年度报告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《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《国民经济行业分类》的规定

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”。

（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
业务分部收入占比（最近三年合计占比）（注 3）	1、供应链管理服务：**75.17%**； 2、基础物流服务：**21.25%**； 3、生态创新服务：**3.58%**	1、一体化供应链客户：**71.14%**； 2、其他客户：**28.86%**	1、基础分段式物流收入：**68.63%**； 2、一站式合同物流：**18.92%**； 3、精益供应链物流：**11.99%**； 4、供应链贸易：**0.45%**； 5、其他业务：**0.01%**	1、供应链物流：**82.19%**； 2、供应链贸易：**17.69%**； 3、其他业务：**0.12%**	1、国际货运代理：72.66%； 2、综合物流服务：27.34%	1、专业物流：**22.42%**； 2、代理及相关业务：**67.10%**； 3、电商业务：**10.48%**
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	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	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，	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	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	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

项目	日日顺	京东物流	海程邦达	畅联股份	飞力达	中国外运
	人、数字孪生、大件 AGV 等在供应链管理中的应用	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	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	仓储与配送管理，智慧供应链协调管理	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	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 2022 年 6 月 30 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	根据中国外运 **2022 年年度报告**披露，中国外运国内服务网络覆盖全国 **32 个**省、自治区、直辖市及特别行政区，在国内拥有 **约 1,300** 万平方米的土地资源、400 余万平方米仓库、11 个内河码头及 4,400 余米岸线资源并租赁运营约 400 万平方米仓库资源，自有海外网络已覆盖 41 个国家和地区，拥有 67 个全球经营网点
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；	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	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、	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	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

项目	日日顺	京东物流	海程邦达	畅联股份	飞力达	中国外运
	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	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	包装品循环等）、供应链贸易	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		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 2020 年**年度报告**、2021 年**年度报告**以及 **2022 年半年度报告**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。

注 3：截至本回复出具日，海程邦达、畅联股份和飞力达尚未发布 2022 年年报，其最近三年业务分部收入占比系 2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月业务分部收入占比。

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**2022 年半年度报告**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**2020 年度、2021 年度以及 2022 年度**的营业收入平均占比仅为**22.42%**，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”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》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**近 18 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。**2022 年度**，公司生态创新业务收入**超过 5 亿元**；截至 **2022 年 12 月 31 日**，面向终端用户的日日顺到家 APP 已累计注册用户超过 470 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。截至本回复出具日，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 200 项软件著作权、58 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 **2020 年至 2025 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。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。

（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、**比亚迪、奔驰**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。2020 年度、2021 年度以及 **2022 年度**，公司营业收入分别为 140.36 亿元、171.63 亿元以及 **168.47** 亿元，**2020 年度**至 **2022 年度**实现了 **9.56%**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。

4、公司符合创业板定位相关指标要求

根据《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（2022 年修订）》第三条第二款的规定，发行人符合创业板定位相关指标要求如下：

创业板定位相关指标二	是否符合	指标情况
最近三年累计研发投入金额不低于 5,000 万元且最近三年营业收入复合增长率不低于 20%。最近一年营业收入金额达到 3 亿元的企业或者按照《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点的若干意见》等相关规则申报创业板的已境外上市红筹企业，不适用前款规定的营业收入复合增长率要求。	√是 □否	1、公司最近三年累计研发投入金额为 45,234.93 万元，超过 5,000 万元； 2、公司最近一年（2022 年度）营业收入为 168.47 亿元，不适用营业收入复合增长率的要求。

综上，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（2022 年修订）》的相关要求。

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、银保监会按照商流通函【2021】113 号《关于开展全国供应链创新与应用示范创建工作的通知》（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**主要**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、深圳市九立供应链股份有限公司、瑞茂通供应链管理股份有限公司、一汽物流有限公司、云南能投物流有限责任公司、陕西陕煤供应链管理有限公司，具体如下：

企业名称	企业基本情况
云南宝象物流	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

企业名称	企业基本情况
集团有限公司	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
云南建投物流有限公司	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、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，并自主研发了基于 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，该公司已分别在深圳、上海、北京、**中国香港设立公司并建立仓储运输功能**
瑞茂通供应链管理股份有限公司	瑞茂通供应链管理股份有限公司成立于 2000 年，并于2012 年 8 月成功在上交所上市。瑞茂通供应链管理股份有限公司主要从事煤炭以及非煤大宗商品如石油化工产品、焦煤、焦炭等能源商品的供应链运营管理服务。此外，公司以易煤网作为承载煤炭供应链生态建设的主体，提供以资讯服务、交易服务、物流仓储服务、检测服务等为主的服务
一汽物流有限公司	一汽物流有限公司总部位于长春，其前身是 1952 年成立的“第一汽车制造厂”筹备组运输科，已发展成为国内汽车物流行业领先的综合解决方案提供者，为客户提供专业的产前、产中、产后一体化全价值链物流服务。一汽物流有限公司在长春、青岛、天津、佛山、成都设有 5 大基地，24 个分拨中心、10 余个零备件办事处，管理仓储面积 800 万平方米、可调动运力 1.3 万余台，配送网络遍及 533 个城市，服务 3,700 余家 4S 店。一汽物流有限公司在汽车物流领域首创了无人机盘点模式、拥有国内汽车物流领域首个零件储分一体化的智能立体库、拥有国内领先的专业铁路站台及东北最大的零部件拆散中心
云南能投物流有限责任公司	云南能投物流有限责任公司于 2012 年 7 月 5 日与云南省能源投资集团有限公司同年组建，系定位为云南省能源投资集团有限公司下属“现代物流”板块的实施主体，并已逐步成长为《云南省现代物流产业发展“十三五”规划》中重点培育的龙头物流企业。目前在云南、深圳、北京、贵阳、香港、老挝、越南等国家和地区设立 20 余家分子公司及办事处，在职员工 700 余人
陕西陕煤供应链管理有限公司	陕西陕煤供应链管理有限公司是陕西煤业股份有限公司与瑞茂通供应链管理股份有限公司共同设立的合资公司，主要从事大宗商品的供应链管理

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；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，具体情况如下表所示：

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

此外，发行人于 2022 年根据《关于开展供应链创新与应用试点的通知》提交申请并已于 2022 年 9 月入选全国供应链创新与应用示范城市和示范企业名单。

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

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 2020 年度、2021 年度以及 **2022 年度**实现收入分别为 1,201,336.62 万元、1,464,230.80 万元以及 **1,455,968.72 万元**，占发行人各期主营业务收入的比例分别为 85.59%、85.31%以及 **86.42%**。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。

发行人已在招股说明书“第**五**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”进行补充披露。

（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； 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	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。 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	运用了模拟退货算法，其中通过计算模块、货物分配模块，针对产品	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、

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
	控制技术	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	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	货物智能盘点管理技术	1、运用了人工智能的视觉技术，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	1、主营业务运用情况： 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	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	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。

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
	大件家电存储技术	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	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
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

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
13	逆向产品拼托存储技术	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	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	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

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
		通信技术，运用 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四项穿梭车的横向，纵向移动，以及顶升下降动作	跨层作业。 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	运用了大数据的实时计算技术，对	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
	约计算引擎	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	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

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
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 **2022 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	体验云物流管理平台	采用互联网微服务技术架构及开源容器、高速网关、消息队列、分库分表、实施流运算以及数据缓存等多种解决方案	主要应用于消费供应链服务，可帮助客户区分业务来源渠道、产品实施要求，并支持执行质量的分层管理。此外，该管理平台可与其他管理平台如产品制造管理平台、客户关系平台、营销交易平台、服务管理平台、用户交互平台等进行信息串联，以进一步提升业务全流程可视化管理能力
2	日日顺智能数据中台项目	运用的大数据技术包括批量计算和实时计算技术栈、分布式存储、分布式调度计算等；运用了云计算技术，混合云技术；运用了机器学习算法，统计运筹算法等人工智能技术	使用大数据技术和云计算构建数据湖、数据仓库等，实现大规模数据存储和数据计算能力及弹性灵活的资源调度能力，并且通过稳健可扩展的数据中台能力和高效能的数据服务体系，为生产线提供归档转储和历史数据查询功能，为数字化转型中的数据应用提供数据引擎

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
3	日日顺数字化运力平台开发项目	基于互联网微服务技术的开发框架，实现数字化运力平台的开发建设；使用大数据技术存储大批量的货车导航路径数据及地理位置数据；使用元启发式算法、邻域搜索等智能算法技术支持自动的线路规划及车辆调度	本项目支持公司多元化的运输模式，包括仓配一体、纯运输、末端配送等。本项目在路由选择、线路规划、车辆调度等环节实现智能化、自动化，减少人工操作，提高效率，降低成本。
4	日日顺全流程供应链数智优化项目	通过大数据技术，模拟供应链全流程不同模式下的时效和成本数据；同时，采用互联网微服务技术的开发框架，以及消息队列、电子签章等技术，支持智能设备之间的交互	通过变更供应链配车模式、变革仓配交接方式、优化站点网络，达到成本降低、时效提升的目的，使业务更具有竞争力，具体体现在如下方面： 1、由原先的先配车后备货模式，转变为按线路先备货，使仓库作业灵活度更高，备货效率更快； 2、由原先的按纸质单据装车转变为无纸化装车，提高效率； 3、末端配送站点操作模式变更，从管理复杂的出入库模式变更为快速分拨模式
5	日日顺大件无人仓智能仓储管理系统	系统基于大数据分析，分析物料的使用频率，基于物料的畅销或长尾属性动态计算入库货位分配策略	日日顺大件无人仓智能仓储管理系统主要运用于智能仓管理，可实现如下功能： 1、业务流程关键值参数化、存储策略设计关键值参数化、可动态修改配置实时生效； 2、提供系统存储可视化视图，可直观查看分析存储结构； 3、提供仓库管理指标看板，提升仓库的数字化水平； 4、通过实现流程闭环处理，记录详细日志及操作日志，提高系统可维护性，降低运营风险
6	日日顺大件无人仓智能仓储控制系统	采用互联网微服务技术架构，进行模块化设计，可对软件系统分布式部署，实现服务器端的动态负载均衡	该系统主要运用于智能仓的设备的控制管理，其可实现如下功能： 1、提高设备安全运行效率，降低设备碰撞； 2、均衡设备负载； 3、根据业务需求为设备的运行设计及规划路径，使设备按照较优的路径运行，提高作业效率 4、系统可为生成与设备运行作业相关的报告

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《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所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”。

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，与此同时，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，并且，根据《山东省商务厅关于组织推荐山东省供应链创新与应用示范城市、示范企业和优秀研究成果的通知》，发行人经评审入选为山东省供应链创新与应用示范企业。此外，发行人于 2022 年 9 月根据《全国供应链创新与应用示范创建工作规范》（商流通函〔2022〕123 号）《商务部等 8 单位关于开展 2022 年全国供应链创新与应用示范城市和示范企业申报工作的通知》(商流通函〔2022〕289 号)获评为 2022 年全国供应链创新与应用示范企业，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回复“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。2020 年度、2021 年度以及 **2022 年度**，发行人的营业收入分别为 140.36 亿元、171.63 亿元以及 **168.47 亿元**，**2020 年度**至 **2022 年度**实现了 **9.56%**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**《首次公开发行股票注册管理办法》规定的**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回复“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**《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》**关于创业板定位的规定。

七、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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、审阅了发行人会计账簿、收入明细表等资料；

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**《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所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**（2022 年修订）**》并分析发行人是否符合上述规定的相关要求；

13、于山东省商务厅网站查阅《关于山东省供应链创新与应用示范企业评审结果的公示》；

14、查阅公司于 2022 年 9 月参评 2022 年全国供应链创新与应用示范企业的相关申请文件，查阅商务部关于 2022 年全国供应链创新与应用示范企业的公示信息。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已结合典型案例，使用通俗易懂的语言，说明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，其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、基于发行人所获与供应链相关的主要奖项、同行业可比上市公司营业收入构成情况及行业分类情况，并从发行人自身业务演变历程、行业发展角度、行业分类所遵循的法规及依据以及行业惯例及同行业可比上市公司的行业分类等方面将其行业认定为《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”具备合理性。此外，根据《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（2022 年修订）》的相关规定，结合发行人主营业务，发行人所处行业的产业政策、发行人“三创四新”的具体情况以及发行人业绩表现等维度认为发行人符合《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（2022 年修订）》；

4、根据中国物流与采购联合会的设立情况、其主要职能、在行业统计方面、国家标准和行业标准制定方面以及落实产业政策方面的具体工作内容，以及其参与评选的供应链服务企业以及供应链创新与应用示范企业等方面，认为中国物流与采购联合会出具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；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，发行人符合**《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》**的相关规定，相关依据充分、合理。

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

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

时间	公司与海尔集团及其下属重要子公司的关系	标志事件	业务发展情况	业务合作模式
2000 年-2009 年	海尔集团直接持股发行人	2000 年 1 月，海尔集团及其间接控制子公司海尔国际贸易出资设立青岛海尔物流储运（发行人前身）	发行人作为海尔集团的物流板块服务于海尔集团供应链体系，为其提供成品的干线运输、仓储、配送等服务，不断建立和完善供应链一体化服务能力。同时，发行人亦逐步开展社会化业务。 2009 年，发行人整体收入约 16.9 亿元，海尔系客户贡献收入占比约 75%。	基于公开、平等、互惠的基础展开合作。发行人主要为其提供消费供应链服务，存在部分业务按海尔系客户实现收入乘以固定物流费率的模式进行收费的情形。
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。 **2022 年度**，发行人整体收入约 **168.47** 亿元，海尔系客户贡献收入占比下降至 **31.55%**。	基于公开、平等、互惠的基础展开合作。发行人主要为其提供消费供应链服务，自 2019 年起收费方式均为单价乘以业务量。

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

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

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

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联关系”之“（二）直接或间接持有公司 5%以上股份的其他股东以及控制的企业”中进行补充披露。

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

（一）服务网点的定义及提供的具体服务内容

服务网点的定义：承接公司最后一公里大件送装一体化业务的服务商。

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

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

截至 **2022 年 12 月 31 日**，公司于全国范围内合作的网点数量为 **4,937** 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 **2,372** 个。报告期内重合网点情况如下：

类别		2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
数量（家）	重合网点	**2,372**	2,935	3,347
	发行人总网点	**4,937**	5,360	6,054
	数量占比	**48.05%**	54.76%	55.29%
类别		**2022年**	**2021 年**	**2020 年**
收入（万元）	重合网点	**54,448.06**	52,951.12	66,025.05
	发行人总网点	**104,962.41**	98,363.62	91,080.26
	收入占比	**51.87%**	53.83%	72.49%

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。

报告期内，发行人为推进核心网点能力建设，在保证服务覆盖范围的基础上对网点进行优化，重点打造核心区域服务网点的业务覆盖及承接能力，因此，发行人重合网点数量下降，重合网点的数量占比和收入占比均同比下降。

（三）上述网点是否现在或曾经为海尔集团关联方或售后服务点

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

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

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

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

公司、海尔集团及其他无关联第三方与网点主要业务的合作模式如下表所示：

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

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

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

（一）补充披露发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格的公允性

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

1、关联交易履行了相应的决策程序及信息披露义务，相关程序合法合规

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

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

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

（1）海尔系客户、阿里系客户的毛利率变动以及与同行业毛利率对比

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

可比公司毛利率和公司对第三方客户毛利率不存在重大且不合理的差异，关联交易定价具备合理性和公允性。

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

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
京东物流	**7.35%**	5.52%	8.58%
飞力达	**6.58%**	7.24%	9.07%
中国外运	**5.55%**	4.53%	5.84%
畅联股份	**19.12%**	19.59%	16.93%
海程邦达	**6.93%**	11.59%	8.25%
可比公司平均毛利率	**9.11%**	**9.70%**	**9.73%**
公司整体毛利率	**7.85%**	7.78%	8.38%
公司消费供应链业务毛利率	**9.01%**	9.37%	9.25%
海尔系客户业务毛利率	**10.62%**	**10.66%**	**10.50%**
阿里系客户业务毛利率	**8.82%**	**10.97%**	**11.34%**

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。**飞力达、畅联股份及海程邦达 2022 年度数据尚未披露，此处采用其 2022 年 1-9 月数据**。

2020 年、2021 年及 **2022 年**，公司向海尔系客户提供服务的毛利率分别为 10.50%、10.66%和 **10.62%**，向海尔系客户提供服务的毛利率变动的主要原因系：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变动较小且呈上升趋势。2020 年、2021 年及 **2022 年**，发行人与海尔系客户业务的毛利率与同行业可比公司的毛利率基本一致，不存在显著差异。

2020 年、2021 年及 **2022 年**，公司向阿里系客户提供服务的毛利率为 11.34%、10.97%和 **8.82%**，向阿里系客户提供服务的毛利率**逐年下降，主要原因为向阿里系客户提供服务的价格有所下降，供应商成本控制未能完全覆盖该部分价格下降**。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。2020 年、2021 年及 2022 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		2022 年度		2021 年度		2020 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	69.11%	9.01%	67.33%	9.37%	72.40%	9.25%
	制造供应链服务	5.98%	9.93%	5.51%	9.98%	5.72%	11.96%
	小计	75.10%	9.08%	72.84%	9.42%	78.12%	9.45%
基础物流服务		21.71%	3.45%	23.15%	2.36%	18.38%	3.21%
生态创新服务		3.19%	8.74%	4.02%	9.46%	3.50%	11.73%
合计		100.00%	7.85%	100.00%	7.78%	100.00%	8.38%

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	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率	2020 年度毛利率
家电类	9.59%	10.06%	10.36%
家居类	5.78%	6.05%	5.75%
健身类	12.01%	12.43%	12.58%
出行类	8.10%	8.32%	9.22%
冷链生鲜类	11.42%	8.78%	2.76%
农产品加工类	-	3.03%	2.71%
其他	7.33%	7.37%	9.20%
消费供应链服务整体	9.01%	9.37%	9.25%

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 9.97%、9.33%和 **9.28%**；家电客户 B 报告期内毛利率分别为 16.97%、16.90%和 **10.77%**；家电客户 C 报告期毛利率为 10.28%、12.02%和 **12.94%**，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，2020 年、2021 年及 **2022 年**，海尔系客户制造供应链毛利率分别为 14.53%、13.28%和 **10.06%**，高于消费供应链板块毛利率，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。运输服务按照路线制定单价，各线路因距离、运送货品、单立方米重量、时效要求、发运方式、路况难易程度、过路费等因素的影响而价格不同，例如：同一线路去程和返程因货源多少或品类的不同而价格不同；运送易碎品、贵重物品的价格高；线路中路况复杂、卸货点数量多的价格高。仓储服务主要因所处地域、租期长短、仓储量等因素的影响而价格不同，例如：同一城市不同区域的仓储费用不同；长期租赁与短期租赁的价格不同。末端送装服务主要因业务量、运输货物类型、配送半径以及服务要求等因素的影响而价格不同，例如业务量大相对价格较低；服务要求高相对价格较高；配送半径大相对价格较高。

（1）干线公路运输价格比较

干线公路运输主要为海尔系客户的服务内容之一。报告期累计收入前十的具体路线，2020 年、2021 年及 **2022 年**，收入分别为 2.11 亿元、2.35 亿元和 **2.15** 亿元，分别占干线收入的 9.56%、9.45%和 **8.90%**。2020 年、2021 年及 **2022 年**各线路单价与市场询价价格对比，平均差异率为 7.93%、8.05%和 **3.02%**，整体单价略低于市场询价价格，主

要原因为发行人与海尔系客户合作时间较长，家电行业经验丰富，具有较好的行业协同性，能够较好地控制相关成本，交易价格公允。

（2）仓储租赁

选取海尔系客户、阿里系客户报告期各期仓储业务规模前十的城市进行对比，其中海尔系客户前十大城市 2020 年、2021 年及 **2022 年**收入为 2.28 亿元、2.68 亿元和 **2.34** 亿元，分别占当年海尔系客户仓储租赁收入规模的 18.80%、20.05%和 **19.28%**；阿里系客户前十大城市 2020 年、2021 年及 **2022 年**收入为 2.50 亿元、2.70 亿元和 **2.61** 亿元，分别占当年阿里系客户仓储租赁收入规模的 62.34%、59.09%和 **59.66%**。海尔系客户、阿里系客户、第三方客户或市场价格差异较小，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送装单价并进行对比，由于末端送装线路超过 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、2021 年和 **2022 年**合计收入分别为 1,799.52 万元、1,790.16 万元和 **2,199.15** 万元。经过对比，整体价格差异较小，交易价格公允。

综上所述，发行人与海尔系、阿里系客户关联交易价格公允。

发行人已将上述内容在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”中补充披露。

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

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

虽然发行人与海尔系客户及阿里系客户之间的关联交易占比较高，但发行人独立开展业务，已根据自身经营管理需要建立了包括销售、运营、研发、财务及内部审计等部门的独立完整的业务体系；发行人具备完整、独立运营各业务板块的能力，积极拓展其他第三方客户业务，拥有独立的销售渠道及独立的管理团队，具有面向市场独立经营的能力；发行人已经建立起较为完善且有效运作的公司治理机制，建立了包括《关联交易管理制度》在内的较为完善的内部控制制度，对关联交易规定了严格的审批程序，且内

部控制制度能够有效运行。同时，发行人的主要客户海尔智家作为 A 股、H 股、D 股上市公司亦具有完善且有效运行的内部控制制度，双方完善的内部控制制度有助于发行人与海尔智家的经营独立性及关联交易定价公允性。发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及重要股东，上述关联交易不影响公司的经营独立性。

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

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

发行人与阿里系客户的合作始于 2013 年。彼时市场上大部分传统物流服务企业不具备完善的服务网络及末端用户送货能力。发行人凭借其覆盖全国、送货入户的稀缺物流服务网络与阿里系客户经市场化选择、友好协商后建立了业务合作关系。经过多年的友好合作，发行人与阿里系客户的相互了解不断加深、业务协同持续强化。发行人与阿里系客户之间的合作可以为阿里巴巴集团旗下运营的电商平台用户提供稳定的优质服务，有利于阿里巴巴集团提升在电商行业的竞争力及业务规模，赋能品牌商应对新零售时代的商业模式变革。

除与海尔系客户及阿里系客户保持稳定合作外，发行人积极布局家居产品、健身器材、出行行业等供应链业务领域、开拓非关联方客户，积累了跨行业的众多优质客户及丰富的订单资源，**2022 年**来自非关联方的收入为**831,009.70 万元**，**2020 年**至 **2022 年**来自非关联方的收入复合增长率约 **9%**。

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

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

1、发行人具有独立获客的渠道，并持续进行推广宣传

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

发行人提供的定制化产品及解决方案。

因发行人以 B 端企业客户为主，其主要销售费用为销售团队的薪酬，报告期各期，发行人支付的销售人员职工薪酬分别为 4,190.16 万元、5,134.69 万元和 **5,275.59** 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 1,887.99 万元、1,797.04 万元和 **1,424.55** 万元。

2、发行人组建了覆盖细分行业的专业化销售团队

发行人组建了一支对产品及其所处细分行业具有深入理解的销售团队，团队人数超过百人。销售团队按照产品的行业属性进行细化分工，包括家电行业、出行行业、健康器材行业、汽车行业等，能够根据自身的专业性洞察并感知客户的服务需求，与细分行业的方案团队共同为客户提供定制化的供应链管理解决方案。以健康器材行业为例，传统物流供应商因不具备末端安装售后服务能力，仅可为品牌商提供运输仓储服务，但购买健康器材的终端用户对于安装售后有较强需求，末端安装售后服务能力成为该行业供应链服务的发展瓶颈。针对普遍性的行业需求，发行人及时组建细分行业销售团队，结合发行人送装同步、到村入户的物流服务能力，与方案团队共同打造行业专项能力，形成行业差异化竞争能力。目前发行人具有健康器材行业全链条、全流程的供应链解决方案及实施能力，客户基本覆盖了该领域的领军企业。

3、发行人构建了辐射全国的独立销售网络

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

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

综上所述，公司具有独立、完整的销售渠道。

（四）针对终端客户采购海尔系产品或阿里巴巴集团旗下运营的电子商务平台产

品时是否存在对发行人服务的捆绑销售

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

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

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

（五）是否存在通过关联交易调节收入、利润或成本费用情形

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

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

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

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

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

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“五、发行人独立运行情况”之“（一）发行人独立性情况”中进行补充披露。

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

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

1、发行人关联交易相关决策程序和信息披露义务履行情况

报告期初至完成股改期间，日日顺有限与海尔智家、海尔电器集团的关联交易，海尔智家、海尔电器集团均已按照章程及上市公司治理有关规定履行关联交易决策程序。

发行人整体变更为股份有限公司后，建立了完善的关联交易管理制度，相关关联交易均严格按照相应的内控制度履行了必要的程序。基于谨慎性和保护公司及股东利益考虑，公司于 2021 年就 2018 年-2020 年全部关联交易进行了集中审议；2021 年 3 月 15 日，公司第一届董事会第三次会议、第一届监事会第二次会议审议通过了《关于确认公司报告期内与关联方关联交易情况的议案》；2021 年 3 月 30 日，2021 年第二次临时股东大会审议通过了《关于确认公司报告期内与关联方关联交易情况的议案》；2021 年 4 月 15 日，公司第一届董事会第四次会议审议通过了《关于为北京中亚宝丰国际物流有限公司提供质押担保的议案》；2021 年 9 月 10 日，公司第一届董事会第六次会议，审议通过了《关于整体转让全资子公司北京海尔物流有限公司的议案》；2021 年 11 月 30 日，公司第一届董事会第七次会议、第一届监事会第三次会议审议通过了《关于确认公

司报告期内关联交易的议案》。2021 年 12 月 30 日，公司第一届董事会第八次会议，审议通过了《关于调整公司 2021 年度与海尔集团公司及其子公司日常关联交易额度的议案》《关于调整公司 2021 年度与阿里巴巴集团及其子公司日常关联交易额度的议案》《关于新增公司 2021 年度与其他关联方日常关联交易额度的议案》《关于预计公司 2022 年度与海尔集团公司及其子公司日常关联交易额度的议案》《关于预计公司 2022 年度与阿里巴巴集团及其子公司日常关联交易额度的议案》《关于预计公司 2022 年度与其他关联方日常关联交易额度的议案》《关于海尔国际（香港）向香港日日顺出借 834 万美元的议案》。

2022 年 3 月 21 日，公司 2022 年度第一次股东大会，审议通过了《关于预计公司 2022 年度与海尔集团公司及其子公司日常关联交易额度的议案》《关于预计公司 2022 年度与阿里巴巴集团及其子公司日常关联交易额度的议案》《关于预计公司 2022 年度与其他关联方日常关联交易额度的议案》。2022 年 4 月 11 日，公司第一届董事会第九次会议、第一届监事会第五次会议审议通过了《关于确认公司 2021 年度关联交易的议案》。2022 年 10 月 13 日，公司第一届董事会第十次会议、第一届监事会第六次会议审议通过了《关于确认公司 2022 年中期关联交易情况的议案》。**2022 年 12 月 30 日，公司第一届董事会第十二次会议，审议通过了《关于预计公司 2023 年度与海尔集团公司及其子公司日常关联交易的议案》《关于预计公司 2023 年度与阿里巴巴集团及其子公司日常关联交易的议案》《关于预计公司 2023 年度与其它关联方日常关联交易的议案》《关于公司控股子公司智运天下（上海）科技有限公司为其全资子公司青岛飞升供应链管理有限公司提供担保的议案》《关于公司收购佛山海智新项目管理有限公司的议案》。**

2023 年 3 月 20 日，公司 2023 年度第一次临时股东大会审议通过了《关于预计公司 2023 年度与海尔集团公司及其子公司日常关联交易的议案》《关于预计公司 2023 年度与阿里巴巴集团及其子公司日常关联交易的议案》《关于预计公司 2023 年度与其它关联方日常关联交易的议案》。2023 年 3 月 24 日，公司第一届董事会第十四次会议审议通过了《关于确认公司 2022 年度关联交易的议案》。

同时，全体独立董事对于报告期内发生的关联交易情况发表了独立意见，认为公司与各关联方所发生的关联交易定价公允合理，不存在损害公司股东权益及公司利益的情形。

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

2、海尔系关联方相关决策程序和信息披露义务履行情况

（1）海尔智家相关决策程序和信息披露

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

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

（2）海尔电器集团相关决策程序及信息披露

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

3、阿里系关联方相关决策程序和信息披露义务履行情况

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

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“九、关联交易决策机制”之“（二）报告期内关联交易已履行必要程序，不存在损害公司和股东利益的情况”中进行补充披露。

（二）发行人未来拟采取的减少关联交易的具体措施

1、建立完善的内部控制及关联交易决策制度

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

控制制度中关于关联交易的规定，减少不必要的关联交易。

2、减少和规范关联交易的承诺

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

3、未来进一步实施的规范和减少不必要的关联交易的措施

公司未来进一步实施的规范和减少不必要的关联交易的措施如下：

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

（2）海尔集团关联公司已出售快捷通，交易已完成，未来与快捷通的交易预期不再为关联交易；

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

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

以上内容发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“十、规范和减少关联交易的措施”补充披露。

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

（一）各报告期通过日日顺到家 APP 产生的营业收入及利润占比情况

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

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
到家 APP 产生收入合计	**9,419.83**	13,965.80	12,872.40
其中：安装增值产品	**3,209.98**	10,311.03	9,161.49
个性化定制产品	**4,639.65**	1,734.46	2,259.02
居家服务产品	**1,570.20**	1,920.30	1,451.90
合计收入占营业收入比例	**0.56%**	**0.81%**	**0.92%**
毛利额合计	**906.16**	1,825.65	1,469.17
合计毛利额占总毛利额比例	**0.69%**	**1.37%**	**1.25%**

2022 年，公司安装增值产品业务收入较 2021 年有较大幅度下降，主要原因系 2022 年公司开展的部分家装产品的配送业务因链路长，中间环节较多且多为易碎品等，产生的索赔金额较高；公司基于整体业务发展考量，战略上对相关业务进行了调整和精简。

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

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

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

同时根据《合作协议》，物联科技作为受托开发日日顺到家 APP 的主体，其有义务确保日日顺到家 APP 开发过程中不会侵犯任何第三方知识产权或其他合法权益。截至本回复出具之日，日日顺到家 APP 上线运营已超过 2 年时间，不存在任何主体发起

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

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

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

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

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

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“**五**、发行人独立运行情况”之“（一）发行人独立性情况”中进行补充披露。

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

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

截至 **2022 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 **520,350.88** 平方米，占截至 **2022 年 12 月 31 日**发行人使用的全部房屋面积的比例为 **6.37%**，用途主要为仓储、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

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	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	合肥海云创企业管理有限公司	经济区紫石路127号（三期仓库）	33,662.00	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
4	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	合肥海云创企业管理有限公司	经济区紫石路127号（三期仓库）	37,047.43	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
5	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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
6	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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
7	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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	6,944.00	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
8	**青岛日日顺智慧供应链科技有限公司**	**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**	**12,000.00**	**仓储**	**价格合适，地理位置优越，距离市中心较近**
9	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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
10	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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	38,070.00	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	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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	4,536.00	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
12	青岛日日顺智慧供	重庆海永创企业管理有限公司	重庆市江北区港城南路1号海尔工业园	37,130.00	仓储	与货物生产工厂在同一园区，距离近，且相较周边

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
	应链科技有限公司	（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	B03栋			其他仓库资源更符合公司需求
13	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	重庆海永创企业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	重庆市江北区港城南路1号海尔工业园B03栋	5,712.00	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
14	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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
15	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
16	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	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	11,500.00	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
17	发行人	**青岛海尔产业发展有限公司**	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
18	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
19	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	石家庄海永创企业管理有限公司	石家庄市赵县自强公园北邻海尔创新物流园	11,024.00	仓储	距离近且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
20	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	佛山海智新项目管理有限公司	佛山市三水区乐平镇繁业大道15号	115,304.78	仓储	距离近且相较周边其他仓库资源更符合公司需求
21	青岛日日顺智慧供应链科技有限公司	青岛海云享产业发展有限公司	胶州市海尔工业园3号路东、6号路北	21,016.00	仓储	距离近且相较周边其他仓库资源更符合公司需求

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

发行人租赁自实际控制人及其下属企业房屋的面积占发行人使用房屋总面积的比例较低，且仓储、办公用房屋的可替代性较强，不会对发行人资产完整和独立性构成重

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

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“六、与业务相关的主要资产”之“（一）自有和租赁使用的房屋”之“2、租赁使用房屋”之“（2）租赁使用实际控制人及其下属企业房屋的情况”中进行补充披露。

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

1、相关整改措施

报告期内，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
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	2022 年 8 月 3 日，浙江中国小商品城集团股份有限公司在上海证券交易所网站披露了《关于收购浙江海尔网络科技有限公司 100%股权的进展暨完成工商变更登记的公告》（临 2022-040），海尔集团关联公司已出售快捷通，交易已完成，发行人未来与快捷通的交易预期不再是关联交易。

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

2、相关内控建立及运行情况

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

针对发行人与海尔集团财务公司和快捷通的关联交易，发行人制定了《日日顺供应链科技股份有限公司与海尔集团财务有限责任公司关联交易的风险控制制度》《日日顺供应链科技股份有限公司关于在海尔集团财务有限责任公司存款风险的应急处置预案》和《日日顺供应链科技股份有限公司与快捷通关联交易的风险控制制度》，包括了对经营资质、业务和风险状况的定期评估机制和具体风险控制措施，建立了系统的资金风险防范内部控制体系。发行人定期对与财务公司、快捷通的资金往来进行检查，并定期开展风险评估。报告期内，海尔集团财务公司、快捷通资金往来相关内控制度正常运行。

3、公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见

2021 年 3 月 15 日，公司召开第一届董事会第三次会议，审议通过了《关于公司报告期内内部控制自我评价报告及财务相关说明的议案》，2022 年 4 月 11 日，**公司出具 2021 年度《内部控制自我评价报告》；2023 年 3 月 24 日，公司出具 2022 年度《内部控制自我评价报告》**。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、2021 年 12 月 31 日和 **2022 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

2023 年 3 月 24 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（2023）专字第 61024949_J04 号**），报告结论意见为：于 **2022 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》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。

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“二、公司内部控制制度情况”中进行补充披露。

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

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

序号	注册人	名称	注册号	类别	取得时间	有效期	取得方式	是否质押
1	香港日日顺	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

上表中三项商标系上海贝业新兄弟物流有限公司申请注册取得，2014 年，上海贝业新兄弟物流有限公司与 Boyol Logistics Offshore Limited 签订《商标转让协议》，Boyol Logistics Offshore Limited 继受取得上海贝业新兄弟物流有限公司申请注册的前述三项商标。

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

Boyol Logistics Offshore Limited 注册于英属维京群岛，公司注册号 1800380，成立日期 2013 年 11 月 22 日，总股本 1,000 股，已发行股本 1,000 股，董事伍志贤、苏长青。Boyol Logistics Offshore Limited 系海尔电器集团间接控制的全资子公司，为发行人实际控制人海尔集团间接控制的企业，发行人董事王正刚系 Boyol Logistics Offshore Limited 的授权代表，除前述关联关系外，Boyol Logistics Offshore Limited 与发行人控股股东、实际控制人或发行人董监高不存在其他关联关系。注册号分别为 7308561、7214775、

5381587 的商标系发行人下属子公司上海贝业在为其客户提供服务过程中使用的商标，上海贝业的主要客户包括宜家、科勒、惠氏等；同时上海贝业在新客户引入时，也是以此品牌形象对外宣传及投标，该等商标在上海贝业的经营中具有较为重要的作用，2020 年、2021 年及 2022 年，发行人使用前述商标产生的销售收入分别为 94,166 万元、103,370 万元和 100,285 万元。

九、实际控制人海尔集团控制企业的同业竞争核查

（一）实际控制人海尔集团控制企业中经营范围重合的情况

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人实际控制人海尔集团控制的境内公司共 992 家，通过公开信息查询其营业范围，其中存在经营范围重合的公司共 141 家。上述经营范围重合的公司实际经营业务具体如下：

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
1	青岛海永联企业管理有限公司	企业管理咨询，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），家居用品制造，家居用品销售，家具销售，家具安装和维修服务，普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），道路货物运输站经营，装卸搬运，木材销售，五金产品零售，日用品销售，家用电器销售，建筑材料销售，金属制品销售，包装材料及制品销售，建筑装饰材料销售，塑料制品销售，机械设备销售，会议及展览服务，物业管理，土地使用权租赁，广告设计、代理，广告制作，广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位），金属结构制造，园区管理服务，以自有资金从事投资活动，非居住房地产租赁，工程管理服务。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:检验检测服务，货物进出口，技术进出口，房地产开发经营。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。	仓储服务	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	**8,042.21**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
2	青岛海永新物业管理发展有限公司	企业投资管理，工业厂房、仓库及配套的投资经营、销售、租赁（以上未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财等金融业务）；工业基础设施与仓储设施的经营及提供相关的咨询服务；智能化系统基础开发及局域网系统维护；产业园物业服务；设计、制作、发布国内外广告；会议展览展示服务；销售：建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材、木材；经营其他无需行政审批即可经营的一般经营项目。（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）	工业厂房、仓库及配套的投资经营、销售、租赁	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	**2,971.71**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
3	青岛海云创产业发展有限公司	工业厂房、仓库、办公楼宇及配套设施的建设、销售、租赁，工业基础设施与仓储设施的经营及提供相关的咨询服务；智能化系统基础开发及局域网系统维护；产业园物业服务，设计、制作、发布国内外广告；会议展览展示服务；批发、零售：建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材、木材。（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）	工业厂房、仓库、办公楼宇及配套设施的建设、销售、租赁，工业基础设施与仓储设施的经营	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	**-**	无收入，不构成同业竞争
4	青岛海云	工业厂房、仓库、办公楼宇及配套设施的建设、销售、租赁；工业基础设	工业厂房、仓	工业厂房及	**1,315.54**	已访谈并查看

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
	联产业发展有限公司	施与仓储设施（不含冷库、不含危险化学品及一类易制毒化学品）的经营及提供相关的咨询服务；智能化系统基础开发及局域网系统维护；产业园物业服务；设计、制作、发布国内外广告；会议展览展示服务；批发、零售：建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材、木材；设计、制造、组装、推广、销售及安装：热交换器、商业展示柜；机电设备及相关配件安装并提供售后服务；经营其它无需行政审批即可经营的一般经营项目。（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）	库、办公楼宇及配套设施的建设、销售、租赁；工业基础设施与仓储设施的经营及提供相关的咨询服务；	配套设施建设、运营、租赁		收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
5	青岛海云享产业发展有限公司	企业投资管理，工业厂房、仓库及配套设施的投资经营、销售、租赁，工业基础设施与仓储设施的经营及提供相关的咨询服务；智能化系统基础开发及局域网系统维护；产业园物业服务，设计、制作、发布国内外广告；会议展览展示服务；批发、零售：建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材、木材。（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）	工业厂房、仓库及配套设施的投资经营、销售、租赁，工业基础设施与仓储设施的经营	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	**12,536.80**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
6	石家庄海永创企业管理有限公司	企业投资管理，工业厂房、仓储设施及配套设施的投资、销售、租赁及提供相关的咨询服务；智能化系统基础开发及局域网系统维护；产业园物业服务；水、电力、蒸汽热、燃气信息咨询；设计、制作、发布国内外广告；会议展览展示服务；建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材销售。（需其他部门审批的事项，待批准后方可经营）	工业厂房、仓储设施及配套设施的投资、销售、租赁	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	**330.72**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
7	四川海创园企业管理有限公	企业管理，工业厂房、仓库及配套设施的投资经营、销售、租赁，工业基础设施与仓储设施的经营及提供相关的咨询服务；智能化系统基础开发及局域网系统维护；产业园物业服务，设计，制作、发布国内外广告；会议	仓库及配套设施的投资经营、销售、	工业厂房及配套设施建设、运营、租	**1,302.40**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	司	展览展示服务；销售：建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材、木材（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）	租赁	赁		涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
8	天津海创园企业管理有限公司	企业管理咨询；工业厂房及配套设施建筑施工、租赁；仓储设施及配套设施建筑施工、管理、租赁及咨询服务；物业服务；建筑用材料、装饰装修材料、陶瓷制品、钢材、木材批发兼零售；电器器械及器材的制造、维修。（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）	工业厂房及配套设施建筑施工、租赁；仓储设施及配套设施建筑施工、管理、租赁及咨询服务	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	388.19	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
9	天津海永新企业管理有限公司	企业管理服务；工业厂房及配套设施建筑施工、租赁；仓储设施及配套设施建筑施工、管理、租赁及咨询服务；物业服务；建筑用材料、装饰装修材料、陶瓷制品、钢材、木材批发兼零售；电器器械及器材的制造、维修。（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）	工业厂房及配套设施建筑施工、租赁；仓储设施及配套设施建筑施工、管理、租赁及咨询服务	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	1,030.76	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
10	重庆日新实业有限公司	企业管理咨询；仓储服务（不含危险化学品仓储）；货运信息咨询；房屋中介（不含房屋评估）；设计、制作、代理、发布国内外广告；会展服务；销售：建筑材料（不含危险化学品）、装饰材料（不含危险化学品）、陶瓷制品、钢材。** （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）	仓储服务	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	9,711.03	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
						该等服务收入，不构成同业竞争
11	佛山海永创投资管理有限公司	工业厂房及配套设施的投资经营、销售、租赁，工业基础设施与仓储设施的经营及提供相关的咨询服务；智能化系统集成开发及局域网络系统维护；广告设计、制作及发布；展览、展示、会务服务；销售：建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材。（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）	仓储设施的经营	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	**2,856.88**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
12	佛山海智新项目管理有限公司	工业厂房及配套设施的项目管理、建设运营、销售、租赁，工业基础设施与仓储设施的经营及提供相关的咨询服务；智能化系统集成开发及局域网络系统维护；广告设计、制作及发布；展览、展示、会务服务；销售：建筑材料、装饰材料（不含危险化学品）。（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）	仓储设施的经营	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	**2,952.61**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
13	青岛海永顺创新科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；新兴能源技术研发；信息系统集成服务；工程管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；集成电路芯片设计及服务；太阳能发电技术服务；节能管理服务；物联网服务；电子产品销售；电子元器件批发；集成电路芯片及产品销售；数字视频监控系统销售；广播电视传输设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；光伏设备及元器件销售；工业自动控制系统装置销售；智能输配电及控制设备销售；信息安全设备销售；家用电器销售；机械设备销售；建筑装饰材料销售；建筑材料销售；金属材料销售；第一类医疗器械销售；第二类医	普通货物仓储服务;国际货物运输代理	海外信息化教育及政府、数字电视解决方案	**7,318.83**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		疗器械销售；日用口罩（非医用）销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国际货物运输代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械经营；建设工程设计（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，具体经营项目以审批结果为准）				
14	广州海尔信息科技有限公司	软件开发；游戏软件设计制作；信息系统集成服务；计算机网络系统工程服务；网络技术的研究、开发；电子工程设计服务；电子产品设计服务；计算机房设计服务；通信系统工程服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；电子自动化工程安装服务；软件零售；计算机技术开发、技术服务；工程和技术研究和试验发展；信息电子技术服务；电力电子技术服务；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；通讯终端设备批发；通讯设备及配套设备批发；化工产品批发（危险化学品除外）；机械配件批发；通用机械设备销售；家具批发；办公设备批发；办公设备耗材批发；电子产品批发；家用电器批发；电子元器件批发；橡胶制品批发；技术进出口；货物进出口（专营专控商品除外）；钢材批发；汽车零配件批发；塑料制品批发；金属制品批发；燃料油销售（不含成品油）；软件批发；软件服务；软件测试服务；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；工业设计服务；模具制造；企业形象策划服务；策划创意服务；动漫及衍生产品设计服务；房屋建筑工程施工图设计文件审查；建筑材料设计、咨询服务；模型设计服务；室内装饰设计服务；房屋建筑工程设计服务；会议及展览服务；职业技能培训（不包括需要取得许可审批方可经营的职业技能培训项目）；商品信息咨询服务；投资咨询服务；物流代理服务；仓储代理服务；装卸搬运；道路货物运输代理；国际货运代理	物流代理服务;仓储代理服务;装卸搬运;道路货物运输代理;国际货运代理	小家电产品出口服务	**18,842.29**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
15	海贸云商信息科技有限公司	一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;供应链管理服务;货物进出口;技术进出口;信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）;软件销售;软件外包服务;软件开发;互联网销售（除销售需要许可的商品）;电子元器件批发;电子元器件与机电组件设备销售;电子产品销售;电子专用设备销售;电力电子元器件销售;第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售;食品销售（仅销售预包装食品）;家用电器销售;家用电器	供应链管理服务	进出口外贸综合服务	**124,898.54**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		零配件销售;机械设备销售;通讯设备销售;照明器具销售;汽车零配件批发;摩托车及零配件批发;电动自行车销售;音响设备销售;家用视听设备销售;计算机软硬件及辅助设备零售;办公用品销售;包装材料及制品销售;模具销售;针纺织品及原料销售;鞋帽批发;塑料制品销售;橡胶制品销售;金属材料销售;金属制品销售;金属矿石销售;家具销售;日用品销售;五金产品批发;石油制品销售（不含危险化学品）;化工产品销售（不含许可类化工产品）;建筑材料销售;钟表与计时仪器销售;有色金属合金销售;工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）				该等服务收入，不构成同业竞争
16	青岛海尔血液技术有限公司	一般项目：医学研究和试验发展；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；实验分析仪器制造；实验分析仪器销售；信息技术咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类医疗器械生产；第三类医疗器械经营；第三类医疗器械生产；药品生产；药品批发；药品进出口；道路货物运输（不含危险货物）；技术进出口；货物进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	道路货物运输	医学研究和试验发展	-	海尔生物合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
17	青岛海尔生物医疗科技有限公司（原名：青岛海特生物医疗有限公司）	一般项目：第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；制冷、空调设备销售；实验分析仪器制造；实验分析仪器销售；仪器仪表销售；特种设备销售；医学研究和试验发展；物联网技术研发；物联网应用服务；物联网设备销售；软件开发；软件销售；信息系统集成服务；电气机械设备销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；电力电子元器件销售；电子测量仪器销售；电子专用设备销售；汽车新车销售；金属制品销售；汽车租赁；机械设备租赁；特种设备出租；家用电器研发；家用电器销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业保洁、清洗、消毒服务；信息技术咨询服务；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；办公设备销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类医疗器械生产；第三类医疗器械生产；第三类医疗器械经营；	道路货物运输	生物医疗低温存储设备的研发、生产和销售	**156,177.28**	海尔生物合并范围，已查询公开信息，已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		消毒器械生产；消毒器械销售；药品批发；道路货物运输（不含危险货物）；建设工程设计；各类工程建设活动；货物进出口；药品进出口；技术进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
18	北京海享汇科技有限公司	技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；软件开发；机械电器设备租赁；设计、制作、代理、发布广告；承办展览展示活动；会议服务；货运代理；合同能源管理；销售（含网上销售）：家用电器、日用品、卫生间用品、厨房用具、针纺织品、箱包、服装鞋帽、化妆品、卫生用品、婴幼儿用品、家具、计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品、电子零配件、五金交电、文化体育用品；机械设备维修；普通机械设备安装服务；家用电器修理；家用电器安装服务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	货运代理	空调共享租赁	**5,575.76**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
19	海尔海外电器产业有限公司	家用电器制造、销售，仓储服务（不含危险品），国际货运代理，货物及技术进出口（法律法规禁止的项目除外，法律法规限制的项目取得许可后方可经营），家用电器及电子产品技术咨询服务，计算机系统、网络及硬件技术咨询服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	仓储服务,国际货运代理	家电产品国际贸易	**1,513,247.24**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
20	海尔集团大连电器产业有限公司	电器产品加工、为大连出口加工区内海尔企业提供服务；仓储；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目，取得许可证后方可经营）。***（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。）	仓储	家电产品国际贸易	**254,966.74**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
						争
21	莱阳海尔智慧厨房电器有限公司	厨房设备、家用电器、厨房用具、商用厨房设备、家用燃气用具（不含压力容器）、洗涤用品、消毒用品、投影设备、环境监测设备、消防设备的生产、销售及售后服务；货物仓储服务、货物进出口、技术进出口。（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）	货物仓储服务	厨电产品制造	**88,973.67**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
22	青岛海尔（胶州）空调器有限公司	一般项目：制冷、空调设备制造;制冷、空调设备销售;家用电器制造;再生资源回收（除生产性废旧金属）;国内货物运输代理;非居住房地产租赁;家居用品制造;企业管理咨询;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;五金产品零售;锻件及粉末冶金制品销售;家用电器零配件销售;配电开关控制设备销售;智能输配电及控制设备销售;电力电子元器件销售;电力设施器材销售;电工仪器仪表销售;化工产品销售（不含许可类化工产品）;塑料制品销售;专用化学产品销售（不含危险化学品）;日用化学产品销售;家居用品销售;橡胶制品销售;家具销售;日用玻璃制品销售;茶具销售;金属制品销售;专业保洁、清洗、消毒服务;阀门和旋塞销售;电子产品销售;家用电器安装服务;日用电器修理;有色金属合金销售;第二类医疗器械销售;气压动力机械及元件销售;五金产品批发;机械设备租赁;室内空气污染治理;供冷服务;石油制品销售（不含危险化学品）;第一类医疗器械销售;音响设备制造;音响设备销售;软件开发;物联网应用服务;互联网数据服务;环境监测专用仪器仪表销售;照明器具销售;智能仪器仪表销售;人工智能行业应用系统集成服务;物联网设备销售;日用杂品销售;气体、液体分离及纯净设备销售;家用电器研发;电子专用设备销售;品牌管理;家用电器销售;日用家电零售;家具安装和维修服务;办公用品销售;化妆品零售;化妆品批发;通讯设备销售;卫生洁具销售;厨具卫具及日用杂品批发;个人卫生用品销售;卫生用品和一次性使用医疗用品销售;母婴用品销售;计算机软硬件及辅助设备批发;计算机软硬件及辅助设备零售;机械设备销售;家具零	国内货运代理	空调制造	**596,501.03**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		配件销售;仪器仪表销售;电子元器件批发;体育用品及器材零售;体育用品及器材批发;广告制作;广告设计、代理;广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）;会议及展览服务;合同能源管理;国际货物运输代理;电子元器件零售;单用途商业预付卡代理销售;消毒剂销售（不含危险化学品）。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:消毒器械销售;消毒器械生产;检验检测服务;室内环境检测;技术进出口;货物进出口。（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,具体经营项目以相关部门批准文件				
23	青岛海尔洗碗机有限公司	洗碗机、厨房电器、燃气用具（不包括压力容器）、家用电器及配件的生产、销售；货物仓储（不含冷库、不含危险化学品及一类易制毒化学品）；货物进出口、技术进出口；经营其它无需行政审批即可经营的一般经营项目。（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）	货物仓储	洗碗机产品制造	**114,620.33**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
24	青岛海尔智慧厨房电器有限公司	厨房电器、家用电器、厨房用具、商用厨房设备、家用燃气用具（不含压力容器）、洗涤用品（不含危险化学品）、消毒用品（不含危险化学品）、投影设备、环境监测设备、消防设备的生产、销售及售后服务；货物仓储服务（不含冷库、不含危险化学品及一类易制毒化学品）；货物进出口、技术进出口；经营其它无需行政审批即可经营的一般经营项目。（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）	货物仓储服务	厨电电器	**156,660.17**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
25	青岛海享汇科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；科技中介服务；软件开发；机械设备租赁；办公设备租赁服务；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；数字内容制作服务（不含出版发行）；广告设计、代理；平面设计；会议及展览服务；	国际货物运输代理	科技推广和应用服务	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		国际货物运输代理；合同能源管理；互联网销售（除销售需要许可的商品）；家用电器销售；日用家电零售；日用品销售；卫生洁具销售；厨具卫具及日用杂品零售；厨具卫具及日用杂品批发；针纺织品销售；箱包销售；服装服饰零售；服装服饰批发；鞋帽零售；鞋帽批发；化妆品零售；化妆品批发；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；母婴用品销售；家具销售；软件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；互联网设备销售；网络设备销售；机械设备销售；电子产品销售；电子元器件批发；电子元器件零售；五金产品零售；五金产品批发；文具用品零售；文具用品批发；体育用品及器材零售；体育用品及器材批发；教学用模型及教具销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
26	青岛海享眠科技有限公司	许可项目：食品互联网销售；检验检测服务；室内环境检测；食品经营。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第二类医疗器械生产；日用百货销售；针纺织品及原料销售；家居用品销售；橡胶制品销售；家具销售；日用玻璃制品销售；茶具销售；金属制品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；塑料制品销售；专业保洁、清洗、消毒服务；五金产品零售；阀门和旋塞销售；电子产品销售；家用电器安装服务；日用电器修理；配电开关控制设备销售；有色金属合金销售；第二类医疗器械销售；气压动力机械及元件销售；锻件及粉末冶金制品销售；五金产品批发；机械设备租赁；室内空气污染治理；供冷服务；石油制品销售（不含危险化学品）；第一类医疗器械销售；音响设备制造；音响设备销售；软件开发；物联网应用服务；制冷、空调设备销售；互联网数据服务；环境监测专用仪器仪表销售；照明器具销售；智能仪器仪表销售；人工智能行业应用系统集成服务；物联网设备销售；远程健康管理服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；智能家庭消费设备销售；日用杂品销售；气体、液体分离及纯净设备销售；家用电器研发；电子专用设备销售；品牌管理；家用电器销售；日用家电零售；家用电器零配件销售；家具安装和维修服务；办公用品销售；水产品批发；水产品零售；新鲜蔬菜批发；新鲜蔬菜	国际货物运输代理	商品零售	**688.18**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		零售；鲜肉零售；新鲜水果零售；鲜肉批发；新鲜水果批发；鲜蛋批发；鲜蛋零售；服装服饰批发；服装服饰零售；鞋帽批发；鞋帽零售；建筑材料销售；珠宝首饰批发；珠宝首饰零售；化妆品零售；化妆品批发；农副产品销售；通讯设备销售；机动车修理和维护；卫生洁具销售；厨具卫具及日用杂品批发；个人卫生用品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；母婴用品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；机械设备销售；家具零配件销售；仪器仪表销售；电子元器件批发；体育用品及器材零售；体育用品及器材批发；广告制作；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；会议及展览服务；合同能源管理；国际货物运输代理；电子元器件零售；单用途商业预付卡代理销售；消毒剂销售（不含危险化学品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
27	青岛酒联网物联科技有限公司	许可项目：各类工程建设活动；城市配送运输服务（不含危险货物）；货物进出口；技术进出口；烟草制品零售；食品经营（销售预包装食品）；食品经营（销售散装食品）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：软件开发；互联网安全服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；家居用品销售；智能基础制造装备销售；物联网技术服务；国内货物运输代理；智能控制系统集成；通用设备修理；普通机械设备安装服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；日用品生产专用设备制造；通用设备制造（不含特种设备制造）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	城市配送运输服务;国内货物运输代理;普通货物仓储服务	能源供应和运营	**11,524.74**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
28	海尔集团电子商务有限公司	批发、零售：建材、食品、日用百货、医疗器械、首饰、体育文化用品、家具、家居产品、卫生浴具、家用电器、电子产品、照明器材、五金配件、灯具、机械设备、电子元器件、五金交电、仪器仪表、照相器材、装饰材料、通讯设备（不含无线电发射及地面卫星接收设备）、工艺礼品、陶瓷制品、橡胶及塑料制品、计算机软件及辅助设备，室内装潢设计及施工，提供基础软件服务及技术开发、咨询，机械设备安装和维修，企业营销策划，仓储服务（不含危险品及液氨制冷），从事计算机软件、硬件及外围设备、网格通信产品开发、制造、销售，应用系统集成项目开发与技术服	仓储服务	软件和信息技术服务业	**1,840,733.80**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		务，电子商务的规划和实施，提供计算机网络开发和维护，在线数据处理与交易处理业务（仅限电子商务，依据通信管理部门核发许可证开展经营活动），全屋家居定制，智能家居用品的技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务，商务信息咨询，家电维修、清洗、售后服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）				成同业竞争
29	海尔衣联生态科技（上海）有限公司	许可项目：专利代理。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：从事智能家电、信息、物联网、纺织、模具科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，电器设备维修、室内装饰设计、服装设计、应用软件开发及服务；市场营销策划、电子商务；会展会务服务；仓储服务（除危险化学品）；物业管理；企业管理服务、商务咨询；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；从事仪器仪表、电子产品、五金交电、计算机软件及辅助设备、自动化控制设备、环保设备、塑料制品、包装材料、金属制品、针纺织品、服装鞋帽、箱包皮革、日用百货、劳防用品、第一类医疗器械、第二类医疗器械、电器设备、家居饰品、灯具灯饰、办公设备、实验室设备、宠物用品、防尘口罩（非医疗器械）的销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	仓储服务	批发业	5,593.58	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
30	合肥日日顺电器有限公司	家用电器、商用电器、展示柜、厨具、计算机及软件、通讯器材、电子元器件、住宅卫浴、自行车、摩托车、电动车销售、安装及维修；日用百货销售；工程机组装、销售；自有房屋、柜台租赁；仓储服务。（不含国家有专项规定的项目）	仓储服务	批发和零售业	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
31	青岛巨商汇网络科技有限公司	许可项目:第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，互联网销售（除销售需要许可的商品），制冷、空调设备制造，制冷、空调设备销售，家用电器销售，广告设计、代理，广告制作，广告发布，普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），信息技术咨询服务，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）企业管理咨询，国内货物运输代理。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）	仓储服务	软件和信息技术服务业	**7,087.98**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
32	青岛海尔智慧生活电器有限公司（原名：青岛乐家电器有限公司）	一般项目：家用电器制造；家用电器研发；家用电器销售；家用电器安装服务；家用电器零配件销售；家具安装和维修服务；日用电器修理；日用百货销售；信息系统集成服务；塑料制品制造；塑料制品销售；电子产品销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备零售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；家居用品制造；家居用品销售；企业管理咨询；国内货物运输代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；燃气器具生产；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；模具销售；仪器仪表制造；仪器仪表销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：住宅室内装饰装修。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	货物仓储、运输	厨房电器贸易	**71,601.35**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
33	青岛日日顺创智投资管理有限公司	以自有资金进行资产管理、投资管理（需经中国证券投资基金业协会登记，未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财等金融业务，），物流方案设计与咨询，生产线租赁，机械设备租赁，自有房屋及场地租赁，企业管理服务及咨询、信息技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	物流方案设计与咨询	电气机械和器材制造业	**5,284.90**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
34	青岛海尔家生活服务有限公司（原名：青岛日日顺电器服务有限公司）	一般经营项目：家用电器、商用电器、计算机及软件、通讯产品（不含无线电发射及地面卫星接收设备）、电子产品（不含电子出版物及游戏机）、住宅用品、卫生浴具整机及配件的采购、组装、销售、安装调试、维修、咨询、购机咨询服务，设备租赁，集团内部专业维修人员培训，家电回收，货物运输代理服务，仓储服务（不含危险品），装卸搬运服务。（以上范围需经许可经营的，须凭许可证经营）。	货物运输代理服务，仓储服务，装卸搬运服务。	居民服务业	**38,192.83**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
35	青岛日日顺乐家物联科技有限公司	物联网领域技术开发、技术服务及技术咨询，普通货运，仓储服务，机械设备租赁，物业管理，装卸搬运服务，国内货物运输代理服务，建材及建筑设备租赁，集团内部专业维修人员培训，软件开发、研发与设计，互联网营销推广，互联网信息服务，家用电器、电子产品、家居用品、浴具整机产品、商用电器、计算机及软件、通讯产品、电子产品及配件、机电电力设备、新能源充电桩设备的销售、网上销售及延保、安装、保养、调试、维修、咨询、购机咨询服务，设计、制作、代理、发布国内广告，批发、零售：食品、服装鞋帽、日用百货、鲜水产品、电子自动化控制设备、电梯及配件、中央空调及配件、电动门及配件、五金交电、化工产品、建筑装饰材料、汽车配件、楼宇智能化设备、塑料及橡胶制品，家电清洗保养，汽车充电设施技术咨询、技术服务，电力设施承装、承修、承试，电力工程施工总承包，洗衣服务，衣物护理，皮具护理，空气净化服务，消毒杀菌服务，有害生物防治，清洗服务，空调维修及保养，教育信息咨询（不含营利性民办学校及培训机构经营），保洁服务，家政服务，通信工程施工总承包，通信、信息网络工程的施工，经济信息咨询（不含金融、证券、期货），室内装饰装潢。（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）	装卸搬运服务，国内货物运输代理服务	研究和试验发展	**217.76**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
36	青岛水联生态科技有限公司	生态科技领域内的技术咨询、技术研发、技术服务，商务信息咨询服务，家居用品、生活用品、电子产品领域内的技术咨询、技术服务，批发、零售：建筑材料、装饰材料（不含危险品）、五金制品、陶瓷制品、家居生活用品、家用电器、家具、卫浴用品、日用百货、针纺织品、工艺品、化	货物仓储配送	科技推广和应用服务业	**5,161.69**	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		妆品、美容用品、文体用品、办公设备、电子产品、塑料制品，销售：食品（依据相关部门核发的许可证开展经营活动），家用电器清洗维护服务，家用电器安装维护，一般低压管道安装，货物仓储配送（不含危险品、不含运输）。（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）				供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
37	山西日日顺电器有限公司	家用电器、计算机及计算机软硬件、通讯器材、电子元器件及电子产品、卫生洁具、空调、自行车、摩托车、助力车的销售、安装、维修；日用品的销售；房屋租赁；普通货物仓储。（依法需经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）***	普通货物仓储	批发业	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
38	天津海尔洗涤电器有限公司	洗衣机及配件、家用电器及配件制造、加工、销售、维修；洗衣机及配件、家用电器及配件的技术开发、咨询、转让、服务；电器机械及器材的制造及售后服务；工业厂房及配套设施建设、租赁；仓储及配套设施建设、管理、租赁及咨询服务；物业服务；建筑用材料、装饰装修材料、陶瓷制品、钢材、木材、洗涤用品的批发兼零售。（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）	工业厂房及配套设施建设、租赁；仓储及配套设施建设、管理、租赁及咨询服务	家用电器行业	256,871.26	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
39	武汉日日顺电器有限公司	冰箱、冷柜、空调、洗衣机、彩电、热水器、微波炉、展示柜、厨具、各种小家电等家用和商用电器，计算机、软件、通讯器材（不含地面卫星接收装置）、电子元器件及电子产品、住宅卫浴、自行车、摩托车、电动车等日用百货的批发兼零售，工程及组装、安装、维修，自有房屋、柜台租赁，仓储。（国家有专项规定的项目须取得有效审批文件或许可证后方可经营）	仓储	零售业	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
						服务收入，不构成同业竞争
40	青岛海尔施特劳斯科技有限公司	污水处理及其再生利用；批发零售食品、保健品、医疗用品及器材批发（依据食药部门核发相关许可证开展经营活动）；日用家电设备零售；互联网接入及相关服务（不含互联网上网服务）；数据处理和存储服务；物业管理；以自有资金对外投资（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财等金融业务）；大气污染治理及再利用；房地产开发（凭资质经营）、城市园林绿化；国际货运代理、普通货物仓储、装卸及搬运服务（不含道路运输）； 物流设施及工程设备的销售、租赁、安装、维修及售后服务；计算机软、硬件及其集成的研发、技术咨询、服务、技术转让销售、物联网技术的研究、电子商务平台技术支持、在线数据处理；化工材料及其制品（危险品除外）、针纺织品、工艺品、文化用品的研发、制造、批发、零售；净水器、空气净化器、甲醛检测设备及配件研发、制造、批发、零售、租赁、安装及售后服务；供应链服务与咨询； 家用电器、家具、建筑装饰材料及制品、金属材料及制品、五金交电及电子产品、照相器材、保健用品、健身器材、康复护理器具、智能设备（不含特种设备）、智能家居产品及技术的研发、咨询、批发、零售、安装、维修及售后服务； 经济信息咨询 、翻译服务； 设计、制作、发布国内广告 ；货物进出口，技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营） 。（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）。	国际货运代理、普通货物仓储、装卸及搬运服务	净水器水的生产和供应业	43,991.36	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
41	青岛海尚海产业控股有限公司	【投资管理；以自有资金投资】（未经金融监管部门批准，不得从事公众吸收存款、融资担保、代客理财等金融服务）；商务信息咨询（不含商业秘密）；企业管理咨询；市场营销策划；经济信息咨询（不得经营金融、证券、期货、理财、集资、融资等相关业务）；批发、零售：家居用品、家用电器、电子产品、五金工具、消防器材、文体用品、化妆品、玩具、日用百货、纺织品、服装、厨用刀具、花卉、苗木、不再分装的包装种子、化肥、蔬菜、水果、粮食、家具、自行车；电动自行车及零配件的销售、安装及维修；货物装卸搬运（不含港口作业及道路运输）；依据交通运输管理部门核发的《道路运输经营许可证》开展普通货运经营活动；依据公	货物装卸搬运;普通货运经营活动;国内货运代理;	房地产开发经营	2.83	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		安部门核发的《青岛市经营性停车场登记证》开展经营活动；国内货运代理；自有房屋租赁；物业管理；房地产开发；依据食品药品监管部门核发的《食品经营许可证》开展经营活动；经营无需行政审批即可经营的一般经营项目。（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）				
42	青岛海尚海商业管理有限公司	商业管理；酒店管理（不含餐饮服务、客房及住宿）；企业管理服务；物业管理；依据《青岛市经营性停车场登记证》开展经营活动；园林绿化工程；设计、制作、代理、发布国内广告业务；会务服务；展览展示服务；经济信息咨询（不得经营金融、证券、期货、理财、集资、融资等相关业务）；建筑工程；市政工程；园林景观工程；室内外装饰装潢工程；城市规划设计；市场营销策划；商务信息咨询（不含商业秘密）；企业管理咨询；工程造价咨询；建筑工程总承包；工程项目管理；批发、零售：日用百货、建筑材料、通讯设备（不含地面卫星接收设施）、电子产品、办公用品、工艺品；打字、复印；自有房屋租赁；国内文化艺术交流活动策划；礼仪服务；翻译服务；图文设计；货物及技术进出口；景观设计；房产中介；受托代理房地产销售；社区养老服务；房地产信息咨询；国内教育信息咨询（不含营利性民办学校及培训机构和托幼机构）；旅游信息咨询（不含旅行社业务）；电子商务信息咨询（不含商业秘密）；健康信息咨询（不含医疗诊疗）；家政服务（不含职业介绍）；房屋及配套设施维修（不含爆破）；工程招标代理；票务代理；国际货运代理。（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）	国际货运代理	物业管理	-	无收入，不构成同业竞争
43	青岛海尚海生活服务集团有限公司	一般项目：居民日常生活服务；家政服务；专业保洁、清洗、消毒服务；园区管理服务；物业管理；餐饮管理；酒店管理；机构养老服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；数据处理和存储支持服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；组织文化艺术交流活动；会议及展览服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；停车场服务；城市绿化管理；房地产经纪；非居住房地产租赁；住房租赁；家具安装和维修服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；软件开发；信息系统集成服务；计算机系统服务；礼品花卉销售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；工艺美	普通货物仓储服务	物业服务	15,774.65	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；五金产品批发；五金产品零售；建筑材料销售；日用百货销售；服装服饰批发；服装服饰零售；家具销售；家用电器销售；电子产品销售；照相器材及望远镜零售；厨具卫具及日用杂品批发；卫生洁具销售；音响设备销售；建筑装饰材料销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；化妆品批发；化妆品零售；个人卫生用品销售；广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；园林绿化工程施工；咨询策划服务；规划设计管理；税务服务；工程管理服务；票务代理服务；国际货物运输代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：公路管理与养护；城市生活垃圾经营性服务；住宅室内装饰装修；建设工程设计；房地产开发经营；各类工程建设活动；保险代理业务；保健食品销售。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
44	青岛海尚物业管理有限公司	物业管理，保洁服务，产业园区管理，餐饮管理（不含餐饮服务），酒店管理（不含餐饮服务），超市运营管理，机构养老业务，房地产信息咨询，教育信息咨询（不含营利性民办学校及培训机构经营），旅游信息咨询（不含旅行社业务），电子商务服务（法律法规禁止的不得经营，应经审批的，未获批准前不得经营，法律法规未规定审批的，自主开展经营活动），健康管理咨询（不含诊疗），家政服务，健康信息咨询服务（不含诊疗），文化传媒服务，会议服务，仓储服务（不含危险品及液氨制冷），展示展览服务，城市生活垃圾清运，停车场管理服务，园林绿化养护，房屋中介服务，房屋及配套设施维修服务，室内装饰设计，销售：鲜花、工艺品、五金交电、建筑材料、日用百货、服装服饰、家具、家用电器、医疗器械、电子产品、数码产品、厨房设备、卫浴洁具、音响设备及器材、装饰装潢材料、工艺品、体育用品、化妆品、卫生用品、保健用品，房屋租赁，设计、制作、发布国内广告，园林绿化工程，装饰装潢工程，旅游项目开发、策划，文化艺术交流活动组织策划，城市规划设计与咨询。（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）	仓储服务	物业管理	14.14	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
45	青岛壹号院酒店有	酒店管理，餐饮服务，住宿服务，农业观光旅游，游泳馆运营，海上运动项目开发，旅游景区开发，旅游信息咨询，房屋租赁，机械设备租赁，批	配送服务	住宿和餐饮服务	1,979.00	已访谈并查看收入明细账，公

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	限公司	发、零售：日用百货、服装鞋帽、食品、工艺品、针纺织品，设计、制作、代理、发布国内广告，影视制作（须凭许可证经营），企业营销策划，企业文化艺术活动策划，物业管理，停车场服务，室内娱乐服务，礼仪服务，配送服务，茶艺服务，棋牌室，游泳健身服务，美容美发服务，洗衣服务，会展服务，按摩服务，足浴服务，量贩式KTV。（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）				司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
46	海成方数字科技（青岛）有限公司	许可项目：药品批发；药品零售；药品互联网信息服务；保健食品销售；道路货物运输（不含危险货物）；货物进出口；技术进出口；互联网信息服务；第三类医疗器械经营；医疗器械互联网信息服务；食品经营；消防技术服务；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：化工产品销售（不含许可类化工产品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；润滑油销售；日用化学产品销售；金属材料销售；金属制品销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国际货物运输代理；煤炭及制品销售；肥料销售；食品添加剂销售；畜牧渔业饲料销售；饲料原料销售；饲料添加剂销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；化妆品零售；日用百货销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；国内货物运输代理；智能无人飞行器销售；潜水救捞装备销售；环境保护专用设备销售；智能机器人的研发；导航、测绘、气象及海洋专用仪器销售；消防器材销售；安全系统监控服务；安防设备销售；招投标代理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	普通货物仓储服务；国际货物运输代理；	软件信息服务	849.57	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
47	海尔卡奥斯住建生态科技（青岛）有限公司	许可项目：建设工程设计；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；建筑劳务分包；货物进出口；技术进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；	国内货物运输代理	投资与资产管理	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		矿山机械销售；隧道施工专用机械销售；机械设备租赁；仪器仪表制造；建筑装饰材料销售；建筑材料销售；建筑材料生产专用机械制造；门窗制造加工；金属门窗工程施工；供应链管理服务；市政设施管理；园林绿化工程施工；国内货物运输代理；卫生洁具研发；卫生洁具制造；卫生洁具销售；卫生陶瓷制品制造；卫生陶瓷制品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
48	海尔数字科技（青岛）有限公司	许可项目:第二类增值电信业务;互联网信息服务;货物进出口;技术进出口;各类工程建设活动;旅游业务;住宿服务;检验检测服务;餐饮服务;食品经营;食品互联网销售;酒类经营;农作物种子经营;第三类医疗器械经营;电气安装服务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;互联网销售（除销售需要许可的商品）;物联网技术研发;信息系统集成服务;软件开发;数据处理服务;信息技术咨询服务;会议及展览服务;普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）;仓储设备租赁服务;采购代理服务;机械电气设备销售;信息系统运行维护服务;普通机械设备安装服务;服装服饰批发;劳动保护用品销售;合成纤维销售;医用口罩批发;第二类医疗器械销售;皮革制品销售;专业设计服务;染料销售;露营地服务;休闲观光活动;游览景区管理;体验式拓展活动及策划;汽车零配件批发;票务代理服务;食用农产品零售;集中式快速充电站;汽车租赁;机动车充电销售;新能源汽车换电设施销售;汽车新车销售;物联网设备销售;轨道交通运营管理系统开发;非公路休闲车及零配件销售;专业保洁、清洗、消毒服务;模具销售;模具制造【分支机构经营】;木材销售;智能农机装备销售;谷物销售;轮胎销售;橡胶制品销售;电气设备销售;通用设备修理;农村民间工艺及制品、休闲农业和乡村旅游资源的开发经营。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）	普通货物仓储服务；仓储设备租赁服务；采购代理服务；	互联网平台相关业务	306,290.42	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
49	海尔数字科技（上海）有限公司	许可项目：食品经营；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；道路货物运输；各类工程建设活动；第三类医疗器械经营。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：从事数字科技、智能科技、软件科技、	仓储服务；道路货物运输	工业互联网业务	20,311.90	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		互联网科技、农业科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，智能设备、自动化控制设备、电气设备安装、调试、维修，弱电工程，机械设备及配件、机电设备及配件、仪器仪表、电子产品、五金交电、通信设备及相关产品、计算机软硬件及辅助设备、工业自动化控制设备、环保设备、塑料制品、包装材料及制品、金属制品、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、家用电器、电器设备、针纺织品、服装鞋帽、皮革制品、家居用品、食用农产品（除生猪产品）、包装种子、消毒用品、办公设备、实验室设备的销售，化肥经营，电子商务，会展会务服务，文化艺术交流活动策划，仓储服务（除危险化学品），物业管理，企业管理咨询，健康管理咨询（不得从事诊疗活动、心理咨询），货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外），第二类医疗器械批发、零售，自有设备租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
50	海尔数字科技（天津）有限公司	数字科技、智能科技、软件科技、农业科技、互联网技术开发、咨询、转让、服务；物业管理；智能设备安装、调试；弱电工程；机械设备及配件、机电设备及配件、仪器仪表、电子产品、五金交电、通信设备及相关产品、计算机软硬件及辅助设备、工业自动化控制设备、环保设备、塑料制品、包装材料及制品、金属制品、化工原料及产品（化学危险品及易制毒品除外）、家用电器、针纺织品、服装鞋帽、箱包、皮革制品、家居用品、日用百货、农产品、包装种子、消毒用品、办公设备、实验室设备、食品、医疗器械、化肥销售（含互联网零售）；会议服务、展览展示服务、仓储服务（化学危险品及易制毒品除外）、企业管理咨询服务、营养健康咨询服务；从事国家法律法规允许的进出口业务；普通货运；增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	仓储服务；普通货运	工业互联网业务	1,060.41	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
51	卡奥斯智能装备科技有限公司	机器人与自动化装备、物联网软硬件、自动化立体仓库及仓储物流设备、机械电子设备、大型自动化系统与生产线开发、集成、制造、工程安装；信息技术与网络系统设计、开发、技术咨询、服务、转让；计算机机械电子设备及配件销售；自营和代理货物及技术进出口（法律、行政法规禁止的不得经营，法律、行政法规限制经营的，取得许可证后方可经营）；智能机电及信息产品设计、制造、租赁、销售，光电技术及产品开发、制造、销售；提供与上述产品相关的咨询、安装、售后服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	自动化立体仓库及仓储物流设备	技术服务	212.26	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
52	青岛海达兴采购服务有限公司	一般项目：采购代理服务；信息技术咨询服务；商务代理代办服务；软件开发；信息系统集成服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备零售；数据处理和存储支持服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；塑料制品销售；金属材料销售；建筑用钢筋产品销售；橡胶制品销售；金属制品销售；模具销售；五金产品零售；风动和电动工具销售；包装材料及制品销售；家用电器销售；家用电器零配件销售；制冷、空调设备销售；汽车零配件零售；汽车零配件批发；电子产品销售；移动通信设备销售；劳动保护用品销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；企业管理咨询；广告设计、代理；会议及展览服务；国内货物运输代理；接受金融机构委托从事信息技术和流程外包服务（不含金融信息服务）；票据信息咨询服务；货物进出口；进出口代理；金属切削加工服务；招投标代理服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：互联网信息服务；海关监管货物仓储服务（不含危险化学品、危险货物）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	仓储服务	钢板、塑料等平台采购销售	2,151.23	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
53	卡奥斯工业智能研究院（青岛）有限	一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；软件开发；软件外包服务；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；信息技术咨询服务；人工智能基础资源与技术平台；大数据服务；物联网应用服务；智能控制系统集	智能仓储装备销售	工业软件的开发、智能设备的研发制造销售	18,677.05	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	公司（原名：青岛海尔工业智能研究院有限公司）	成；专业设计服务；工业设计服务；工程管理服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；建筑信息模型技术开发、技术咨询、技术服务；机械设备研发；电气机械设备销售；新材料技术推广服务；智能物料搬运装备销售；智能仓储装备销售；智能机器人的研发；会议及展览服务；非居住房地产租赁；物业管理；科技推广和应用服务；人工智能双创服务平台；教育咨询服务（不含教育培训活动）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：技术进出口；货物进出口（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，具体经营项目以审批结果为准）				理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
54	青岛海优禾物联科技有限公司	一般项目：物联网技术研发；物联网技术服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数据处理服务；会议及展览服务；企业管理咨询；物业管理；普通机械设备安装服务；机械设备销售；智能仪器仪表销售；电子产品销售；五金产品零售；五金产品批发；通讯设备销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；工业自动控制系统装置销售；环境保护专用设备销售；家用电器销售；电气设备销售；农作物病虫害防治服务；农业科学研究和试验发展；林业有害生物防治服务；农业机械销售；森林防火服务；摄影扩印服务；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；新鲜水果零售；新鲜水果批发；新鲜蔬菜零售；新鲜蔬菜批发；水产品零售；水产品批发；牲畜销售；肥料销售；模具销售；新材料技术研发；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国际货物运输代理；广告制作；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；市场调查（不含涉外调查）；餐饮管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：各类工程建设活动；测绘服务；食品经营；农药零售；农药批发；货物进出口；技术进出口；道路货物运输（不含危险货物）；国际道路货物运输；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	物流方案设计，仓储服务，普通货运,国际货运代理,货物专用运输	软件、信息技术服务	21.07	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
55	青岛好品海智信息技术有限公司	信息技术咨询服务，计算机系统服务，信息系统集成服务，数据处理和存储服务，计算机网络工程，计算机软件开发，计算机信息技术服务及技术转让，网络技术咨询，机电工程，智能化系统集成，批发、零售（含网上销售）：消毒用品、医疗器械、润滑油、日用百货、家用电器、办公家具、家居用品、通讯设备（不含无线电发射及卫星地面接收设备）、有色金属、塑料制品、化工产品（不含危险品）、食品、包装材料、蔬菜、水果、原粮、汽车及配件、耐火材料、建筑材料、金属材料（不含稀有贵金属）、铁矿石、装修材料、办公耗材、服装、普通劳保用品、工艺品，【检验检测设备、机械设备、电气设备及零部件、实验室设备】（以上范围不含特种设备）的研发、安装、销售，仓储服务（不含危险品及液氨制冷），物流信息咨询，国内货运代理，普通货运，货物及技术进出口（法律行政法规禁止类项目不得经营，法律行政法规限制类项目许可后经营），设计、制作、代理、发布国内广告，企业形象策划、广告信息咨询；建筑劳务分包，集成电路设计、研发及相关技术咨询服务，机电设备安装（不含特种设备），综合布线，商务信息咨询（不含商业秘密、金融、保险、证券），企业管理咨询服务，展览展示服务，会务服务，市场营销策划，人力资源服务，第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	国内货运代理，普通货运	工业品电商	8,306.33	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
56	雄安海尔数字科技有限公司	软件开发，数字科技、智能科技、计算机软件、物联网技术、互联网科技、农业科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，弱电工程的施工，机械设备及配件、机电设备及配件、仪器仪表、电子产品、五金产品、通信设备、计算机及配件、工业自动化控制设备、数控机械设备、环保设备、塑料制品、包装材料、金属制品、化工原料及产品（不含危险化学品及易制毒化学品）、陶瓷及玻璃制品、装配式建筑新材料、家用电器、电器设备、服饰、鞋帽、箱包、针纺织品、家居用品、日用百货、食用农产品、农作物种子、化肥、水产品、预包装食品、散装食品的销售；会议及展览服务，商业地产综合体物业管理，通用仓储服务，健康咨询服务，普通货物道路运输，增值电信业务，专业设计服务，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外），企业管理咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	通用仓储服务，普通货物道路运输	工业互联网业务	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
57	合肥海尔物流有限公司	货物搬运、配送、运输、仓储（除危险品）保管；模具、塑胶制品、五金交电、包装材料及制品、金属制品、化工产品、家用电器、商业电器、计算机及软件、通讯设备、电子产品、钣金批发及零售；普通机械产品技术开发；电器电子设备安装、调试、维修；经济信息咨询；模具及其制品的技术开发、设计、测绘、研制、生产；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）	货物搬运、配送、运输、仓储保管	采购钢材、电机等物料	17,067.96	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
58	武汉海尔物流有限公司	道路货物运输；模具、塑料制品、五金交电、包装材料、金属制品、化工产品（不含化学危险品）、家用电器、计算机软硬件、通讯设备、电子产品、钣金件的批发兼零售；机械设备研发；机电设备安装及维修（不含特种设备）；模具研发、设计、制造；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	道路货物运输；	采购	446.26	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
59	海尔集团电器产业有限公司	家用电器制造、销售，来料来样加工，来件装配，补偿贸易，仓储服务（不含危险品），国际货运代理，货物及技术进出口（法律法规禁止类项目不得经营，法律法规限制类项目取得许可后经营），销售医疗器械（三类医疗器械依据食品药品监督管理部门核发的《医疗器械经营许可证》开展经营活动），设计、生产、销售：彩钢板、彩钢复合板、彩钢单瓦、各式型钢、网架、钢架结构及产品、建筑材料，销售：装饰材料、电气材料、给排水材料、陶瓷制品、家具、办公设备，建筑工程设计、施工，照明工程，信息设备与技术、太阳能光伏技术研发及工程承包、生物质能源工程承包、节能技术研发及技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	仓储服务，国际货运代理	数字电视标准化系统建设	125.45	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
60	青岛海尔产业发展	企业投资管理，工业厂房、仓库及配套设施的投资经营、销售、租赁，工业基础设施与仓储设施的经营及提供相关的咨询服务；智能化系统基础开	仓库及配套设施的投资	工业厂房及配套设施建	1,662.31	已访谈并查看收入明细账，公

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	有限公司	发及局域网系统维护；产业园物业服务，设计、制作、发布国内外广告；会议展览展示服务；销售：建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材、木材。（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）。	经营、销售、租赁	设、运营、租赁		司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
61	青岛海尔互联科技有限公司	互联网技术研发，计算机软硬件、计算机配件、电子设备、电子零配件、办公设备、家用电器、通讯设备（不含卫星地面接收设备）、照明设备、安防设备、货币专用设备、仪器仪表、环保设备（以上均不含特种设备）的研发、制造、销售、安装、维修，网络工程（不得从事互联网信息服务及增值电信业务），仓储服务（不含国家违禁物品和易燃易爆物品，不含冷冻、冷藏、制冷和危险化学物品储存），信息系统集成服务，货物及技术进出口业务（国家法律法规禁止经营的项目不得经营，法律法规限制经营的取得许可后方可经营）。（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）	仓储服务	计算机外围产品	-	无收入，不构成同业竞争
62	青岛海尔物流咨询有限公司	许可项目：成品油零售（限危险化学品）【分支机构经营】；食品互联网销售；住宅室内装饰装修；施工专业作业；网络预约出租汽车经营服务；巡游出租汽车经营服务；道路货物运输（网络货运）；道路货物运输（不含危险货物）；互联网信息服务；各类工程建设活动；电力设施承装、承修、承试。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；信息技术咨询服务；咨询策划服务；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；物联网技术研发；物联网应用服务；物联网技术服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；物业管理；装卸搬运；国内货物运输代理；润滑油销售【分支机构经营】；信息系统集成服务；网络技术服务；计算机系统服务；软件销售；软件开发；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；销售代理；互联网销售（除销售需要许	道路货物运输；道路货物运输；装卸搬运；国内货物运输代理	行政业务内部结算	7,625.92	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		可的商品）；门窗销售；金属门窗工程施工；建筑材料销售；轻质建筑材料销售；建筑装饰材料销售；建筑工程机械与设备租赁；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；服装服饰批发；服装服饰零售；鞋帽批发；鞋帽零售；日用百货销售；水产品批发；水产品零售；机械设备销售；机械设备租赁；特种设备销售；五金产品批发；五金产品零售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；塑料制品销售；橡胶制品销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；家具销售；家具安装和维修服务；家居用品销售；家用电器销售；家用电器零配件销售；家用电器安装服务；制冷、空调设备销售；日用电器修理；电子产品销售；电力电子元器件销售；卫生洁具销售；通讯设备销售；通讯设备修理；汽车租赁；机动车修理和维护；分布式交流充电桩销售；电动汽车充电基础设施运营；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告设计、代理；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；室内空气污染治理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
63	青岛海尔智能互联科技有限公司	开发、销售、维护计算机软件（不含信息安全产品），开发、生产、销售、安装、维护计算机硬件及配套设备，办公自动化设备、网络通讯设备（不含卫星地面接收设备）、数字移动电话机、家用电器、电子产品、教学设备；货物进出口业务（国家法律法规禁止经营的项目不得经营，法律法规限制经营的项目取得许可后方可经营）；仓储服务（不含冷冻、冷藏、制冷及危险化学品储存）；计算机系统集成，计算机网络工程设计、施工；信息科技领域的技术开发、技术推广、技术咨询、技术服务；基础软件服务；应用软件服务；销售自行开发的产品；软件开发（不含信息安全产品）；软件咨询；教育咨询；经济贸易咨询；企业管理咨询；会议服务；组织文化艺术交流活动；收银机、学习机、教学设备、机器人的研发、生产、销售。（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）	仓储服务	计算机外围产品	5,333.00	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
64	青岛盈康健康产业有限公司	从事医疗技术专业领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，健康管理，健康信息咨询（不含心理咨询、诊疗项目）；商务信息咨询（不含商业秘密）；房产开发；商品房、场地、柜台出租、销售；房地产交易代理；工程承包；规划设计及招投标咨询；建筑材料、装饰材料、金属材	仓储服务	无实际经营业务	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		料、木材、化工产品、五金、交电、仪器仪表、汽车零部件、日用杂品、普通机械（锅炉、压力容器除外）、百货、文教用品销售；饮食服务；汽车修理（限批准的分支机构经营）；物业管理、房屋维修、室内外装饰装修工程；铝合金、塑钢门窗生产及销售；服装及缝纫制品生产及销售；花卉培育、出租、销售；园林绿化施工；鸟、鱼、虫、初级农产品（不含棉、蚕）、水渣、钢渣、生石灰销售；农贸市场管理；建筑安装；机电设备安装；土木工程、市政工程、防水工程、通讯工程、网络工程施工；机械设备拆除；房屋修缮、拆除；代收水电费；市区包车客运；汽车租赁；废旧物资回收、利用；道路货物运输；仓储服务（不含危险化学品及国家违禁品）；粉煤灰、炉渣开发、销售；工业垃圾清扫、收集、运输服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）				
65	**盈康（青岛）健康管理有限公司（**原名：青岛盈康优生健康管理有限公司**）**	生物、健康、医疗科技领域内的技术研发、技术咨询、技术推广、技术转让、技术服务；健康信息咨询（不含诊疗）；商务信息咨询；市场调查（不含涉外调查）；会务服务；展览展示服务；市场营销策划；企业形象策划；翻译服务；旅游信息咨询；美容服务；仓储服务（不含危险品及国家违禁品）；个人形象设计；医药信息咨询（不含诊疗）；销售：【食品、保健食品】（凭许可证经营）、仪器仪表、日用百货、电子产品、医疗器械、美容用品、美容仪器设备、口罩生产设备、化妆品、服饰、工艺品；干细胞技术研发；货物及技术进出口（不含出版物）；心理咨询（不含医学心理咨询、医学心理训练、医学心理辅导等医疗行为）；销售药品（凭许可证经营）；（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）	仓储服务	医疗服务	**20.18**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
66	上海海毅供应链管理有限公司	供应链管理，国际货物运输代理，仓储（除危险化学品），物流咨询，商务信息咨询，企业管理咨询，从事货物及技术的进出口业务，国内货物运输代理，家用电器、电子产品、五金交电、机械设备、仪器仪表、通讯设备、摩托车及零配件、汽车及汽车零配件、电子元器件、金属材料、日用百货、针纺织品、纺织原料、橡塑制品、润滑油、皮革制品的销售，一类、二类医疗器械经营，自有设备租赁（不得从事金融租赁），物业管理，住房租赁经营。【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】	国际货物运输代理，仓储	供应链金融服务	**1,857.80**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
67	上海贝立安特智能科技有限公司（原名“上海挚语国际贸易有限公司”）	许可项目：货物进出口 技术进出口 第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：销售：家用电器、电子产品、电脑、通信设备（除卫星电视广播地面接收设施）、消毒产品（不含危险产品）、二类医疗器械、自行车、家具、针纺织品、家居用品、日用百货、化妆品、玩具、床上用品、服装服饰、鞋帽、厨具卫具及日用杂品、气体、液体分离及纯净设备 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广 信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务） 健康咨询服务（不含诊疗服务） 互联网销售（除销售需要许可的商品） 广告设计、代理 广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位） 物业管理 国内货物运输代理。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）	货物运输代理	母婴用品的生产及销售	2,568.51	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
68	上海挚语科技有限公司	一般项目：机电科技、智能科技、电子科技领域内的技术服务、技术开发、技术咨询、技术转让；家用电器研发；软件开发；家用电器销售；家用电器零配件销售；电子产品销售；日用品销售；玩具销售；服装服饰零售；鞋帽零售；家具销售；化妆品零售；日用口罩（非医用）销售；第二类医疗器械销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；广告制作；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；国内货物运输代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：货物进出口；技术进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	货物运输代理	母婴用品的生产及销售	15,420.99	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
69	苏州海新信息科技有限公司	许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；办公设备销售；文化、办公用设备制造；专用设备修理；机械设备研发；终端计量设备制造；终端计量设备销售；安防设备销售；照明器具销售；家用电器销售；电子产品销售；仪器仪表销售；仪器仪表修理；通用设备修理；信息技术咨询服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；电气机械设备销售；通讯设备销售；计算机软硬件及	普通货物仓储服务	无实际经营业务	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		辅助设备批发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
70	重庆海永创企业管理有限公司（原名：重庆海尔投资发展有限公司）	一般项目：自有资产投资与管理（不得从事吸收公众存款或变相吸收公众存款、发放贷款以及证券、期货等金融业务）；设计、制作、代理、发布国内外广告；自有房屋租赁；仓储服务（不含危险化学品），企业管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	仓储服务	房屋租赁业务	5,855.31	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
71	重庆海尔物流有限公司	许可项目：货物及技术进出口（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：仓储服务（不含危险品仓储） 批发、零售：模具、塑胶制品、五金交电、包装材料及制品、金属制品、化工产品（不含危险化学品）、家用电器、计算机及软件、通讯设备、电子产品（不含电子出版物）、钣金普通机械产品技术开发 电子设备安装、维修 模具的技术开发、设计、生产（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）	仓储服务	采购模具,干燥过滤器等	31,081.31	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
72	青岛海创盛达供应链管理有限公司	一般项目：供应链管理服务；国际货物运输代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；物业管理；非居住房地产租赁；住房租赁；机械设备租赁；会议及展览服务；财务咨询；社会经济咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	国际货运代理服务;仓储	金融咨询服务	34.69	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
73	莱州石联	生态恢复及生态保护服务；软件开发；互联网数据服务；区块链技术相关	普通货物道	石材销售	-	无收入，不构成

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	生态科技有限公司	软件和服务；物联网技术服务；信息技术咨询服务；建筑材料批发；建筑装饰材料零售；工程和技术研究和试验发展；社会经济咨询服务（投资咨询除外）；市场营销策划；智能基础制造装备制造；人工智能基础资源与技术平台；智能基础制造装备销售；工业控制计算机及系统制造；通用设备修理；互联网设备制造；互联网平台；矿产资源勘查；数字内容服务；建筑工程建设活动；普通货物道路运输；道路货物运输站经营；道路货物运输（网络货运）；国内货物运输代理。（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）	路运输;道路货物运输站经营;道路货物运输;国内货物运输代理			同业竞争
74	青岛海尔国际贸易有限公司	自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出的商品和技术除外（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营），仓储服务（不含危险品及液氨制冷），企业管理咨询，财务管理咨询，网络信息技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	仓储服务	家电销售	271,838.86	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
75	青岛海韵源餐饮管理咨询有限公司	许可项目：餐饮服务；烟草制品零售；食品经营。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：酒店管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；外卖递送服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	普通货物仓储服务	工业厂房及配套设施建设、运营、租赁	-	无收入，不构成同业竞争
76	宁夏日日顺乐农九道农业开发有限公司	农副产品、农作物、种子、计算机、电子产品、食品、保健用品、日用百货、初级农产品、化肥（低毒低残留）、农用机械设备、汽车及配件、摩托车、电动三轮车、汽车用品、计算机、数码产品的销售；贸易代理；计算机领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；设计、制作、代理发布国内各类广告；家用电器、家具、装潢材料的批发、零售、安装、维修及售后服务；针纺织品、工艺品、建筑材料、卫生洁具、陶瓷制品、橡胶制品及塑料制品、五金交电、文化用品、照相器材、计算机软件及辅	普通货物道路运输;仓储物流服务;配送服务;搬运装卸服务	农副产品的采购和销售	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		助设备的批发、零售及售后服务；房屋租赁；水处理设备及配件、空气净化器及配件、健身器材、智能家居产品的研发 、销售、安装、维修及售后服务；机电设备、工程机械设备的销售及租赁；制冷设备、音响设备、照明设备、通信设备的批发及零售；农业技术研发；家政服务；废旧物资的回收及利用；互联网信息服务；计算机软硬件及网络设备的研发；计算机网络设备的销售、安装及维护；计算机系统集成；普通货物道路运输；仓储物流服务；配送服务；包装服务；搬运装卸服务；物流信息咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）				
77	青岛日日顺服务有限公司	净水设备领域内技术服务；水处理设备及配件研发、批发、零售、安装及售后服务；家用电器、家具、装潢材料批发、零售、安装、维修及售后服务；针纺织品、工艺品、建筑材料、卫生洁具、陶瓷制品、橡胶及塑料制品、玩具、普通机械设备、五金交电及电子产品、文化用品、照相器材、计算机软件及辅助设备的批发、零售及售后服务；自有房屋租赁；空气净化器、甲醛检测设备及配件研发、批发、零售、安装、维修及售后服务；保健用品、健身器材、智能家居产品研发、批发、零售、安装、维修及售后服务；在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）；家政服务，职业中介，人才中介，电力工程设计、施工，污水处理；代办电信业务，出版物批发，出版物零售，电子出版物制作，电子出版物复制；道路货物运输，国际货运代理，搬运装卸服务，新能源领域内的技术开发、技术咨询、技术服务及技术转让，环保产品的研发、销售及安装。（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）	道路货物运输，国际货运代理，搬运装卸服务	净水和社会化产品的安装和服务	**123.15**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
78	日日顺物联网有限公司	一般项目：物联网技术研发；物联网技术服务；软件开发；信息系统集成服务；数据处理和存储支持服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；社会经济咨询服务；广告设计、代理；广告制作；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；家用电器销售；家用电器安装服务；日用电器修理；家具销售；家具安装和维修服务；建筑装饰材料销售；针纺织品及原料销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；建筑材料销售；卫生洁具销售；建筑陶瓷制品销售；特种陶瓷制品销售；卫生陶瓷制品销售；厨具卫具及日用杂品零售；橡胶制品销售；塑料制品销售；玩具销售；机	普通货物仓储服务；国内货运代理	水站运营/农副产品、酒类销售	**10,022.52**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		械设备销售；普通机械设备安装服务；五金产品零售；五金产品批发；电子产品销售；文具用品零售；办公用品销售；照相机及器材销售；计算机软硬件及辅助设备零售；住房租赁；气体、液体分离及纯净设备销售；家用电器零配件销售；环境监测专用仪器仪表销售；保健用品（非食品）销售；智能家庭消费设备销售；日用化学产品销售；食品用洗涤剂销售；礼品花卉销售；母婴用品销售；日用木制品销售；日用杂品销售；日用产品修理；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；厨具卫具及日用杂品批发；食用农产品批发；食用农产品零售；光伏设备及元器件销售；肥料销售；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；汽车新车销售；新能源汽车整车销售；摩托车及零配件零售；助动自行车、代步车及零配件销售；汽车租赁；汽车零配件批发；汽车零配件零售；汽车装饰用品销售；电子元器件与机电组件设备销售；电气机械设备销售；制冷、空调设备销售；音响设备销售；润滑油销售；电气设备销售；通信设备销售；国内货物运输代理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；石墨烯材料销售；电池销售；移动终端设备销售；通讯设备销售；畜牧渔业饲料销售；家政服务；污水处理及其再生利用；装卸搬运；环境保护专用设备销售；智能仪器仪表销售；水质污染物监测及检测仪器仪表销售；体育用品及器材零售；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；在保险公司授权范围内开展专属保险代理业务（凭授权经营）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：食品经营；第二类增值电信业务；职业中介活动；电力设施承装、承修、承试；出版物批发；出版物零售；电子出版物制作；电子出版物复制；农药零售；农药批发（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，具体经营项目以审批结果为准）。				
79	山西日日顺达济天下科技有限公司	物联网技术的研究；计算机软、硬件研究、开发；计算机系统集成的设计、调试及维护、数据信息处理、存储、传输的技术服务；计算机技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；电子商务平台技术支持；经济信息咨询；广告的设计、制作、发布；普通货物仓储服务；家用电器、家具、装潢材料批发、零售、安装、维修及售后服务；针纺织品、工艺品、建筑材料、卫生洁具、陶瓷制品、橡胶及塑料制品、玩具、普通机械设备、五金交电	国内货运代理	农副产品的采购和销售	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		及电子产品、文化用品、照相器材、计算机软件及辅助设备的批发、零售及售后服务；自由房屋租赁；水处理设备及配件研发、批发、零售、安装、维修及售后服务；空气净化器、甲醛检测设备及配件研发、批发、零售、安装、维修及售后服务；日用品、第一类医疗器械、第二类医疗器械的批发、零售、安装、维修及售后服务；预包装食品兼散装食品的批发、零售。初级农产品、光伏产品、化肥、不在分装的包装种子、农用机械的批发、零售；汽车及其零配件、摩托车、电动三轮车的批发、零售。为车主提供临时性的汽车代价服务、汽车救援服务、汽车租赁服务；汽车专业领域内技术开发、技术咨询、技术服务；汽车用品、机电设备、仓储设备、制冷设备、印象设备、润滑油、照明设备、通信设备的批发、零售；国内货运代理；电信业务；在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）；境内旅游业务、入境旅游业务；旅行社业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）				
80	陕西日日顺君惠农业发展有限公司	一般项目：新鲜蔬菜零售；初级农产品收购；水果种植；新鲜水果批发；新鲜水果零售；花卉种植；礼品花卉销售；非主要农作物种子生产；肥料销售；物联网设备销售；软件销售；仓储设备租赁服务；食用农产品零售；食品经营（销售预包装食品）；谷物种植；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；园林绿化工程施工；物联网技术研发；软件开发；信息系统集成服务；数据处理和存储支持服务；翻译服务；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；家用电器零配件销售；家用电器安装服务；家用电器销售；针纺织品销售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；五金产品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；谷物销售；农副食品加工专用设备制造；农产品智能物流装备销售；供应链管理服务；国内货物运输代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：农药批发；农药零售；农作物种子经营；食品经营；粮食收购；粮油仓储服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。	普通货物仓储服务	农副产品销售	-	无收入，不构成同业竞争
81	卡奥斯化	工业互联网技术的研究与应用、软件开发、智能硬件技术开发、推广、转	供应链管理	园区的数字	7,702.54	已访谈并查看

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
	智物联科技（青岛）有限公司	让、咨询、服务；物联网技术研发、技术服务；文化创意服务、物流信息咨询，企业管理咨询，厂房设计，互联网信息服务业务（依据文广新部门核发的《网络文化经营许可证 》开展经营活动），综合布线，监控工程；室内外装饰工程设计、施工；市政工程，园林绿化工程，房屋装饰装修，智能设备安装、调试，弱电工程（以上范围需凭资质经营的，须凭资质经营），嵌入式软硬件、控制系统集成，电子产品、通用机械、专用设备、智能设备的研发、销售、维修、租赁（不含融资租赁）（以上范围不含特种设备），制冷设备及配件、家用电器、家具、建筑材料、装饰材料（不含油漆）、办公设备及耗材、多媒体设备、电子屏、监控设备、电线电缆、电子产品、五金交电、通信设备及相关产品、配件、计算机、软硬件及辅助设备、工业自动化控制设备、纺织、服装、皮革、鞋帽箱包、家居用品、日用百货、化工产品（不含危险化学品）、体育用品、工艺品的设计、销售、网上销售（不含增值电信及金融业务）及检验检测（以上范围不含国家限制品种）；研发、推广、服务：生产过程控制和优化技术、节能技术、供应链管理技术、设计和承接计算机网络工程和系统集成。（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）		化改造、数字化平台		收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
82	青岛蓝鲸科技有限公司	一般项目：物联网设备销售；物联网应用服务；物联网技术服务；物联网技术研发；计算机软硬件及辅助设备批发；仪器仪表销售；工业自动控制系统装置销售；工业机器人销售；智能控制系统集成；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统销售；计算机系统服务；计算机及通讯设备租赁；软件销售；机械设备销售；机械设备租赁；机械设备研发；智能机器人销售；人工智能硬件销售；软件开发；数据处理和存储支持服务；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；建筑材料销售；卫生洁具销售；卫生陶瓷制品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；建筑陶瓷制品销售；工程管理服务；供应链管理服务；纸制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；商务代理代办服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：货物进出口；技术进出口；第一类增值电信业务；基础电信业务；第二类增值电信业务；互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门	供应链管理	工业互联网建筑陶瓷的采购与销售	**4,112.27**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		批准文件或许可证件为准）				
83	深圳海骊商业保理有限公司	保付代理及相关咨询业务（非银行融资类）；商务信息咨询（不含限制项目）；供应链管理。（以上各项涉及法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）	供应链管理	商业保理	117.12	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
84	广州瀚海供应链金融服务有限公司	供应链管理;投资咨询服务;企业信用评估评级服务;企业信用咨询服务;信息技术咨询服务;软件开发;企业信用信息的采集、整理、保存、加工及提供（金融信用信息除外）;软件服务;企业财务咨询服务;企业管理咨询服务;贸易咨询服务;商品批发贸易（许可审批类商品除外）;商品零售贸易（许可审批类商品除外）;互联网商品销售（许可审批类商品除外）;贸易代理;家用电器批发;日用家电设备零售;电子产品批发;电子产品零售;通讯设备及配套设备批发;通信设备零售;计算机批发;计算机零配件批发;计算机零售;计算机零配件零售	供应链管理	金融咨询服务	-	无收入，不构成同业竞争
85	深圳海创易融商业保理有限公司	一般经营项目是：保付代理（非银行融资类）；保付代理信息咨询服务；投资咨询、经济信息咨询、企业管理咨询（均不含限制项目）；投资兴办实业（具体项目另行申报）；从事担保业务（不含融资性担保业务及其他限制项目）；信用风险管理平台系统的技术开发；供应链管理及相关配套服务；国内贸易、经营进出口业务（不含专营、专控、专卖商品）。	供应链管理	商业保理	2,789.77	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
86	重庆海创云链数字科技有限	许可项目：货物进出口，技术进出口（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转	供应链管理	信息技术服务	996.35	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
	公司	让、技术推广，网络技术服务，供应链管理服务，计算机系统服务，互联网数据服务，大数据服务，科技推广和应用服务，技术推广服务，电子产品销售，通讯设备销售，接受金融机构委托从事信息技术和流程外包服务（不含金融信息服务），信息技术咨询服务，人工智能公共服务平台技术咨询服务，人工智能公共数据平台，人工智能双创服务平台，人工智能基础资源与技术平台，人工智能基础软件开发，人工智能应用软件开发，软件开发，软件销售，资产评估，企业管理，企业形象策划，企业总部管理，企业管理咨询，会议及展览服务，摄影扩印服务，广告设计、代理，广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位），广告制作，计算机软硬件及辅助设备零售，贸易经纪与代理（不含拍卖）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
87	上海乐赚信息技术有限公司	一般项目：信息技术咨询服务，从事计算机软硬件科技、电子科技、网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，计算机系统集成，数据处理服务，计算机、软件及辅助设备的销售，供应链管理，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），市场营销策划。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	供应链管理	金融服务	-	无收入，不构成同业竞争
88	深圳市乐赚鑫商业保理有限公司	保付代理及相关信息咨询（非银行融资类）；从事担保业务（不含融资担保类）；投资咨询、企业管理咨询、经济信息咨询、财务管理咨询（以上均不含限制项目）；供应链管理、数据库管理；数据库服务；在网上从事商贸活动（不含限制项目）；投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易、经营进出口业务（不含专营、专控、专卖商品）。^无。	供应链管理	商业保理	138.62	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
89	青岛海纳云供应链科技有限公司	供应链科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务,销售及网上销售:建筑材料、装饰装潢材料、机械设备、五金交电、家用电器、家具、水暖器材、机电产品、消防器材、照明灯具,设计、制作、代理、发布国内广告业务,网络信息技术咨询,计算机软硬件的技术开发、技术咨询、技术服务,计算机信息系统集成服务,网络工程（不含互联网上网服务及增值电信业务）,	供应链管理	销售家具、建筑材料、室内灯具、软装、洁具五金	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		建筑工程的技术转让、技术咨询、技术服务,会务服务,展览展示服务,企业管理咨询。（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）				
90	青岛盈康一生互联网医院有限公司	许可项目：依托实体医院的互联网医院服务；第三类医疗器械经营；基础电信业务；食品经营；保健食品销售；食品互联网销售；药品互联网信息服务；互联网信息服务；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；医疗器械互联网信息服务；药品进出口；食品进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；供应链管理服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；家用电器销售；照明器具销售；金属制品销售；塑料制品销售；日用百货销售；家具销售；橡胶制品销售；家居用品销售；针纺织品销售；服装服饰零售；体育用品及器材零售；化妆品零售；电子元器件与机电组件设备销售；通讯设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；电子产品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；劳动保护用品销售；制冷、空调设备销售；物联网应用服务；远程健康管理服务；软件开发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；采购代理服务；专用设备修理；广告设计、代理；医疗设备租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	供应链管理	医疗卫生服务	56.08	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
91	星玛康医疗科技（青岛）有限公司	许可项目：药品批发；药品零售；第三类医疗器械经营；基础电信业务；互联网信息服务；药品互联网信息服务；医疗器械互联网信息服务；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；特殊医学用途配方食品销售；食品经营；保健食品销售；道路货物运输（不含危险货物）；货物进出口；技术进出口；进出口代理；城市配送运输服务（不含危险货物）；道路货物运输（网络货运）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；互联网销售（除销售需要许可的商品）；医疗设备租赁；专用设备修理；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；家用电器销售；日用百货销售；日用品销售；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；化	供应链管理	医疗药品，耗材设备等销售服务	3,448.15	盈康生命合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		妆品批发；化妆品零售；劳动保护用品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；市场营销策划；工程和技术研究和试验发展；供应链管理服务；采购代理服务；市场调查（不含涉外调查）；广告设计、代理；装卸搬运；礼仪服务；销售代理；广告制作；社会经济咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
92	青岛硬河公园科技有限公司	一般项目：广告制作；广告设计、代理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；家具销售；家具零配件销售；家居用品销售；家用电器销售；电子产品销售；五金产品零售；消防器材销售；体育用品及器材零售；户外用品销售；文具用品零售；办公用品销售；化妆品零售；玩具销售；日用百货销售；针纺织品销售；服装服饰零售；金属制品销售；厨具卫具及日用杂品零售；茶具销售；非电力家用器具销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；家用电器零配件销售；建筑陶瓷制品销售；卫生陶瓷制品销售；卫生洁具销售；智能家庭消费设备销售；照明器具销售；门窗销售；地板销售；针纺织品及原料销售；游艺及娱乐用品销售；劳动保护用品销售；个人卫生用品销售；母婴用品销售；箱包销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；珠宝首饰批发；礼品花卉销售；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；肥料销售；新鲜蔬菜零售；新鲜水果零售；家具制造；自行车及零配件零售；自行车修理；电动自行车销售；电动自行车维修；家具安装和维修服务；装卸搬运；国内货物运输代理；机动车充电销售；电动汽车充电基础设施运营；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	国内货物运输代理	家具销售批发	1,268.68	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
93	海尔智家（青岛）网络运营有限公司	许可项目：住宅室内装饰装修；施工专业作业；特种设备安装改造修理；城市配送运输服务（不含危险货物）；货物进出口；技术进出口；进出口代理；第三类医疗器械经营；出版物批发；出版物零售；出版物互联网销售；食品互联网销售。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项	普通货物仓储服务	信息技术服务业	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；家具安装和维修服务；家用电器安装服务；金属门窗工程施工；白蚁防治服务；化工产品销售（不含许可类化工产品）；工程管理服务；建筑装饰材料销售；环境保护监测；采购代理服务；专业保洁、清洗、消毒服务；建筑物清洁服务；安全系统监控服务；洗染服务；园区管理服务；寄卖服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；农业园艺服务；房屋拆迁服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；供暖服务；家政服务；智能家庭消费设备销售；人工智能行业应用系统集成服务；日用家电零售；家用电器销售；家用电器零配件销售；信息技术咨询服务；装卸搬运；仓储设备租赁服务；计算机及办公设备维修；会议及展览服务；个人商务服务；广告设计、代理；信息系统集成服务；通讯设备销售；机械设备销售；电子产品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；汽车零配件零售；五金产品零售；玩具销售；金属制品销售；日用玻璃制品销售；食用农产品零售；宠物食品及用品零售；建筑材料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
94	福州擎海企业管理有限公司	一般项目：企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；物业管理；健康咨询服务（不含诊疗服务）；家用电器销售；电子产品销售；家用电器研发；计算机软硬件及辅助设备零售；母婴用品制造；母婴用品销售；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告设计、代理；国内货物运输代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	国内货物运输代理	婴童产品研发、生产和销售	-	无收入，不构成同业竞争
95	海尔血液技术重庆有限公司（原名：重庆三大伟业制药有限公	许可项目：药品生产，第三类医疗器械生产，第二类医疗器械生产，第三类医疗器械经营，药品批发，药品零售，药品进出口，兽药经营，兽药生产，道路货物运输（不含危险货物），技术进出口，货物进出口（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：第一类医疗器械生产，第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，医学研究和试验发展，医疗设备租赁，物联网技术研发，物联网技术服务，物联网设备制造，物联网设	道路货物运输	血浆采集的设备和相关解决方案	18,110.50	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	司）	备销售，软件开发，软件销售，软件外包服务，实验分析仪器制造，实验分析仪器销售，信息技术咨询服务，电子产品销售，家用电器销售，制冷、空调设备销售，塑料制品制造，塑料制品销售，塑料加工专用设备制造，金属材料销售，建筑材料销售，化工产品销售（不含许可类化工产品），模具制造，模具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				不构成同业竞争
96	福州擎海科技有限公司	一般项目：家用电器研发；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；家用电器销售；家用电器零配件销售；电子产品销售；日用品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；玩具销售；服装服饰零售；鞋帽零售；家具销售；化妆品零售；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；广告制作；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；国内货物运输代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	普通货物仓储服务	婴童产品研发、生产和销售	**8,249.52**	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
97	海汇数智科技有限公司	许可项目：建筑智能化系统设计；建设工程施工；住宅室内装饰装修；电气安装服务；建设工程设计；道路货物运输（不含危险货物）（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：信息系统集成服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；物联网技术研发；软件开发；数据处理服务；信息技术咨询服务；规划设计管理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；采购代理服务；信息系统运行维护服务；专业设计服务；物联网设备销售；轨道交通运营管理系统开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能基础制造装备销售；家用电器销售；日用家电零售；电气设备销售；家居用品销售；日用百货销售；家用电器安装服务；日用电器修理；家用电器零配件销售；电子产品销售；住宅水电安装维护服务；建筑材料销售；家具销售；家具安装和维修服务；工程管理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	普通货物仓储服务	互联网数字化相关服务	**2,259.66**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
98	海成方物联科技	许可项目：道路货物运输（不含危险货物）；互联网信息服务；第三类医疗器械经营；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；电力设施承装、	道路货物运输；普通货物	无实际经营业务	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	（莱西）有限公司	承修、承试；各类工程建设活动；发电、输电、供电业务；供电业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内货物运输代理；国际货物运输代理；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；安全系统监控服务；招投标代理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；太阳能发电技术服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	仓储服务;国内货物运输代理;国际货物运输代理;			
99	四川海云天智物联科技有限公司	一般项目：物联网技术服务；物联网技术研发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；安全咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；软件销售；工业自动控制系统装置销售；物联网设备销售；云计算设备销售；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；网络与信息安全软件开发；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；软件外包服务；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；大数据服务；互联网数据服务；供应链管理服务；科技中介服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	供应链管理服务	软件和信息技术服务业	1,704.82	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
100	海智造物联科技有限公司	一般项目：物联网技术研发；物联网技术服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；智能控制系统集成；信息系统集成服务；软件开发；人工智能应用软件开发；网络与信息安全软件开发；云计算装备技术服务；智能机器人的研发；软件外包服务；智能水务系统开发；数据处理服务；工业互联网数据服务；数据处理和存储支持服务；信息技术咨询服务；会议及展览服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；仓储设备租赁服务；采购代理服务；政府采购代理服务；电气机械设备销售；信息系统运行维护服务；普通机械设备安装服务；服装服饰批发；劳动保护用品销售；合成纤维销售；医用口罩批发；第二类医疗器械销售；智能农业管理；智能农机装备销售；皮革制品销售；专业设计服务；染料销售；露营地服务；休闲观光活动；游览景区管理；体验式拓展活动及策划；汽车零配件批发；票务代理服务；食用农产品零售；集中式快速充电	普通货物仓储服务	互联网相关信息化改造服务	4,691.50	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		站；汽车租赁；机械设备租赁；机动车充电销售；新能源汽车换电设施销售；汽车新车销售；物联网设备销售；轨道交通运营管理系统开发；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用设备修理；非公路休闲车及零配件销售；专业保洁、清洗、消毒服务；工业机器人制造；日用家电零售；家用电器销售；日用电器修理；模具销售；模具制造；增材制造装备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；新材料技术研发；增材制造装备制造；轮胎销售；特种设备销售；橡胶制品销售；网络技术服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建筑智能化系统设计；第二类增值电信业务；旅游业务；第三类医疗器械经营；特种设备制造；消防技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
101	青岛海尔智护电器有限公司	一般项目：家用电器研发；家用电器制造；家用电器销售；家用电器安装服务；日用家电零售；日用电器修理；厨具卫具及日用杂品批发；家用电器零配件销售；电子产品销售；制冷、空调设备销售；燃气器具生产；互联网销售（除销售需要许可的商品）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；体育用品及器材零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	普通货物仓储服务	零售业务	17,191.79	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
102	青岛海绿源循环科技有限公司	许可项目：废弃电器电子产品处理；道路货物运输（不含危险货物）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：再生资源加工；再生资源回收（除生产性废旧金属）；日用家电零售；家用电器销售；非金属废料和碎屑加工处理；工程塑料及合成树脂销售；再生资源销售；资源再生利用技术研发；新能源汽车废旧动力蓄电池回收（不含危险废物经营）；合成材料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	道路货物运输	废弃产品处理	18,430.86	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
						成同业竞争
103	青岛瑞博生态环保科技有限公司	一般项目：环保咨询服务；生态环境材料制造；生态环境材料销售；企业总部管理；品牌管理；知识产权服务（商标代理服务、专利代理服务除外）；人工智能公共服务平台技术咨询服务；人工智能基础资源与技术平台；人工智能应用软件开发；人工智能公共数据平台；人工智能双创服务平台；资源循环利用服务技术咨询；企业管理咨询；企业管理；信息技术咨询服务；再生资源回收（除生产性废旧金属）；资源再生利用技术研发；再生资源加工；再生资源销售；固体废物治理；工业互联网数据服务；企业形象策划；市场营销策划；标准化服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；知识产权服务；信息系统集成服务；包装材料及制品销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；新材料技术研发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：废弃电器电子产品处理；认证服务；危险废物经营；道路货物运输（不含危险货物）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	道路货物运输	非金属矿物制品业	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
104	海乐苗（青岛）智能物联有限公司	一般项目：物联网技术研发；物联网技术服务；物联网应用服务；物联网设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理；工程和技术研究和试验发展；信息技术咨询服务；医疗设备租赁；特种设备出租；软件开发；消毒剂销售（不含危险化学品）；家用电器安装服务；安防设备销售；电工仪器仪表销售；仪器仪表销售；智能机器人销售；专业保洁、清洗、消毒服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；信息安全设备销售；实验分析仪器销售；家具销售；办公设备销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；汽车租赁；汽车新车销售；平面设计；专业设计服务；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；特种设备销售；电气信号设备装置销售；建筑装饰材料销售；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；日用家电零售；电子产品销售；家用电器研发；电气机械设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电子专用设备销售；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售。	道路货物运输	物联网业务	2,699.71	海尔生物合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：医疗器械互联网信息服务；消毒器械生产；消毒器械销售；用于传染病防治的消毒产品生产；第三类医疗器械经营；货物进出口；药品批发；兽药经营；药品进出口；药品零售；药品互联网信息服务；道路货物运输（不含危险货物）；道路货物运输（网络货运）；检验检测服务；第二类增值电信业务；建设工程设计；住宅室内装饰装修。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
105	青岛硬河家居有限公司	一般项目：家具销售；家具零配件销售；家居用品销售；家用电器销售；电子产品销售；五金产品零售；消防器材销售；体育用品及器材零售；文具用品零售；化妆品零售；玩具销售；日用百货销售；针纺织品销售；服装服饰零售；金属制品销售；厨具卫具及日用杂品零售；非电力家用器具销售；摄影扩印服务；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；家用电器零配件销售；建筑陶瓷制品销售；卫生陶瓷制品销售；卫生洁具销售；智能家庭消费设备销售；照明器具销售；门窗销售；地板销售；针纺织品及原料销售；办公用品销售；茶具销售；游艺及娱乐用品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；劳动保护用品销售；个人卫生用品销售；母婴用品销售；箱包销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；珠宝首饰批发；礼品花卉销售；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；肥料销售；新鲜蔬菜零售；新鲜水果零售；家具制造；自行车及零配件零售；自行车修理；电动自行车销售；电动自行车维修；家具安装和维修服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；装卸搬运；停车场服务；机动车充电销售；电动汽车充电基础设施运营；广告制作；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；非居住房地产租赁；物业管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：出版物批发；出版物零售；酒类经营；食品经营；餐饮服务；道路货物运输（不含危险货物）；住宅室内装饰装修；建设工程设计；房地产开发经营。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证	道路货物运输	家具销售批发	2,642.52	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		件为准）				
106	青岛海尔空调电子有限公司	许可项目：燃气燃烧器具安装、维修；特种设备安装改造修理；特种设备制造；特种设备设计；民用核安全设备制造；民用核安全设备安装；民用核安全设备无损检验；建设工程施工；电气安装服务；建筑智能化系统设计；废弃电器电子产品处理；住宅室内装饰装修；文物保护工程施工；地质灾害治理工程施工；水利工程建设监理；建设工程设计；认证服务；施工专业作业。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；家用电器零配件销售；家用电器制造；日用家电零售；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；机械电气设备制造；机械电气设备销售；燃气器具生产；非电力家用器具制造；非电力家用器具销售；家用电器销售；烘炉、熔炉及电炉制造；烘炉、熔炉及电炉销售；生物质成型燃料销售；太阳能热利用装备销售；特种设备销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；电子专用设备销售；泵及真空设备制造；泵及真空设备销售；家用电器研发；日用电器修理；石墨及碳素制品制造；石墨及碳素制品销售；碳减排、碳转化、碳捕捉、碳封存技术研发；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；太阳能热利用产品销售；电子专用设备制造；环境保护专用设备销售；五金产品零售；五金产品制造；五金产品批发；电力设施器材制造；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；配电开关控制设备研发；电力设施器材销售；智能输配电及控制设备销售；五金产品研发；专业保洁、清洗、消毒服务；信息技术咨询服务；气体压缩机械制造；气体压缩机械销售；供冷服务；运行效能评估服务；装卸搬运；包装服务；办公设备租赁服务；机械设备租赁；住房租赁；家用电器安装服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；人工智能应用软件开发；云计算设备制造；云计算设备销售；软件开发；云计算装备技术服务；工业互联网数据服务；工程和技术研究和试验发展；电机制造；电动机制造；工程管理服务；信息系统运行维护服务；智能家庭消费设备制造；智能家庭消费设备销售；体育场地设施工程施工；通用设备修理；专业设计服务；工程造价咨询业务；货物进出口；技术进出口；	装卸搬运	空调产品服务	543,883.43	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		物联网技术研发；物联网技术服务；科技中介服务；5G通信技术服务；节能管理服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；合同能源管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
107	沈阳海创园企业管理有限公司	许可项目：供电业务，输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验，房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包，建筑智能化系统设计，建设工程施工（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：热力生产和供应，承接总公司工程建设业务，物业管理，住房租赁，非居住房地产租赁，土地使用权租赁，普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），园区管理服务，企业管理，公共事业管理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	普通货物仓储服务	产业园区建设与服务	2,317.23	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
108	**青岛小天将智能科技有限公司（原名：**青岛海尔健康科技有限公司**）**	一般项目：健康咨询服务（不含诊疗服务）；智能家庭消费设备销售；智能家庭消费设备制造；物联网技术研发；物联网应用服务；物联网技术服务；物联网设备销售；信息安全设备销售；软件开发；智能水务系统开发；电子专用设备销售；网络设备销售；家用电器销售；家用电器研发；家用电器制造；大数据服务；互联网数据服务；信息技术咨询服务；家用电器零配件销售；家用电器安装服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；气体、液体分离及纯净设备销售；水质污染物监测及检测仪器仪表销售；生态环境监测及检测仪器仪表制造；智能仪器仪表销售；智能仪器仪表制造；人工智能理论与算法软件开发；新材料技术研发；新材料技术推广服务；日用品销售；日用品生产专用设备制造；农副产品销售；五金产品零售；光伏设备及元器件销售；五金产品批发；太阳能热发电产品销售；泵及真空设备销售；新型膜材料销售；塑料制品销售；办公用品销售；家居用品销售；日用杂品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；体育用品及器材零售；体育用品及器材批发；户外用品销售；国内货物运输代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营	国内货物运输代理;普通货物仓储服务	采购销售	502.03	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		活动）许可项目：建设工程设计。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
109	海尔数字科技（西安）有限公司	一般项目：数字文化创意内容应用服务；软件开发；数字文化创意软件开发；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；网络与信息安全软件开发；信息系统集成服务；人工智能通用应用系统；智能控制系统集成；智能农业管理；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；物联网技术服务；信息系统运行维护服务；专用设备修理；专业设计服务；电气设备修理；电子元器件与机电组件设备制造；电子专用设备制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；电子真空器件制造；集成电路制造；半导体照明器件制造；电力电子元器件制造；计算机软硬件及外围设备制造；集成电路芯片设计及服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；电子元器件与机电组件设备销售；机电耦合系统研发；仪器仪表制造；仪器仪表修理；智能仪器仪表制造；供应用仪器仪表制造；电工仪器仪表销售；仪器仪表销售；供应用仪器仪表销售；智能仪器仪表销售；五金产品零售；电气设备销售；办公设备销售；通信设备销售；光通信设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；工业机器人制造；环保咨询服务；水污染治理；新型催化材料及助剂销售；塑料制品销售；包装材料及制品销售；金属制品修理；金属表面处理及热处理加工；金属材料销售；金属材料制造；化工产品销售（不含许可类化工产品）；日用家电零售；家用电器销售；日用电器修理；食用农产品零售；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；肥料销售；水产品零售；包装服务；数据处理和存储支持服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；物业管理；企业管理；社会经济咨询服务；服装制造；服饰制造；服装辅料销售；服装服饰零售；图文设计制作；平面设计；鞋帽零售；家用纺织制成品制造；针织或钩针编织物及其制品制造；针纺织品销售；家居用品销售；日用百货销售；体育用品及器材零售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；销售代理；砼结构构件制造；建筑砌块制造；第二类医疗器械销	运输	技术服务	1,239.07	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年 收入（万元）	核查手段和结论
		售；建筑装饰材料销售；建筑材料销售；规划设计管理；轻质建筑材料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：食品经营；货物进出口；技术进出口。（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，具体经营项目以审批结果为准）				
110	海尔数字科技（无锡）有限公司	从事数字科技、智能科技、软件科技、互联网科技、农业科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；智能设备安装、调试；弱电工程的施工；机械设备及配件、机电设备及配件、仪器仪表、电子产品、五金产品、通信设备、计算机软硬件及辅助设备、工业自动化控制设备、环保设备、塑料制品、包装材料及制品、金属制品、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、家用电器、电气设备的销售；服装设计和加工；服装设计领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；服装服饰、鞋帽箱包、针纺织品、家居用品、日用百货、食用农产品（除生猪产品）、种子（不再分装）、化肥、水产品、食品的销售；会议及展览展示服务；物业管理；企业管理咨询（不含投资咨询）；利用自有资金对外投资。（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）许可项目：种畜禽经营；货物进出口；技术进出口；食品进出口；进出口代理；海关监管货物仓储服务（不含危险化学品）；国营贸易管理货物的进出口（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，具体经营项目以审批结果为准）	海关监管货物仓储服务	技术服务	833.14	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
111	雷德科技（东莞）有限公司	许可项目：互联网游戏服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：计算机软硬件及外围设备制造；家用电器销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子产品销售；体育用品及器材制造；智能家庭消费设备制造；智能家庭消费设备销售；智能车载设备制造；计算器设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；日用百货销售；软件销售；电子元器件批发；电子元器件制造；照明器具销售；教学专用仪器销售；仪器仪表销售；劳动保护用品销售；塑料制品销售；电池销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；非居住房地产租赁；卫生陶瓷制品销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；计算机及办公设备维修；软件开发；家用电器研发。（除依法须经批准的	普通货物仓储服务	互联网游戏服务	639.59	雷神科技合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
112	青岛海尔暖通空调设备有限公司	一般项目：制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；专业保洁、清洗、消毒服务；太阳能热利用装备销售；气体压缩机械制造；气体压缩机械销售；家用电器零配件销售；日用家电零售；通用设备修理；家用电器制造；日用电器修理；机械设备租赁；家用电器销售；家用电器研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；厨具卫具及日用杂品研发；节能管理服务；合同能源管理；碳减排、碳转化、碳捕捉、碳封存技术研发；集成电路芯片设计及服务；工业互联网数据服务；信息系统集成服务；家用电器安装服务；配电开关控制设备销售；环保咨询服务；智能输配电及控制设备销售；物联网应用服务；工程管理服务；国内贸易代理；采购代理服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；住房租赁；非居住房地产租赁；光伏发电设备租赁；充电控制设备租赁；太阳能热利用产品销售；石墨及碳素制品制造；石墨及碳素制品销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；泵及真空设备制造；泵及真空设备销售；人工智能硬件销售；人工智能应用软件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	低温仓储	空调产品	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
113	浙江卫玺物联科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；物联网应用服务；人工智能硬件销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；电子产品销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；家用电器研发；家用电器制造；家用电器销售；家用电器安装服务；卫生洁具研发；卫生洁具制造；卫生洁具销售；卫生陶瓷制品制造；卫生陶瓷制品销售；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；通信设备制造；通讯设备销售；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；机械电气设备制造；机械电气设备销售；机械零件、零部件销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品零售；塑料制品销售；气体、液体分离及纯净设备销售；体育用品及器材零售；安全系统监控服务；信息技术咨询服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；家政服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；生物有机肥料研发（除	普通货物仓储服务	技术服务	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口；技术进出口；第二类医疗器械生产；检验检测服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。				
114	重庆海尔洗涤电器有限公司	一般项目：家用电器制造，家用电器销售，普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），商业、饮食、服务专用设备制造，商业、饮食、服务专用设备销售，日用家电零售，货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	普通货物仓储服务	厨房产品	2,438.98	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
115	南安市海永联企业管理有限公司	一般项目：企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；园区管理服务；信息系统集成服务；家居用品销售；家具安装和维修服务；家具零配件销售；家具销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；太阳能发电技术服务；光伏发电设备租赁；光伏设备及元器件制造；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；五金产品零售；五金产品批发；日用品销售；家用电器销售；金属制品销售；包装材料及制品销售；塑料制品销售；机械设备销售；会议及展览服务；物业管理；非居住房地产租赁；广告设计、代理；广告制作；广告发布；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：检验检测服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	普通货物仓储服务	工业园区建设与管理	-	无收入，不构成同业竞争
116	青岛海创智企业发展服务有限公司	一般项目：企业管理；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；软件开发；计算机系统服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；融资咨询服务；翻译服务；财务咨询；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；智能机器人销售；工业机器人销售；供应链管理服务；	供应链管理服务	商业服务	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		企业管理咨询；科技中介服务；物联网技术研发；货物进出口；物业管理；非居住房地产租赁；酒店管理；养老服务；广告设计、代理；广告制作；广告发布；会议及展览服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类增值电信业务；职业中介活动；建设工程施工；代理记账；劳务派遣服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
117	青岛海顺智行供应链有限公司（原名“青岛海骊智行供应链有限公司”）	一般项目：供应链管理服务；新能源汽车整车销售；汽车零部件研发；汽车零配件零售；汽车装饰用品销售；汽车零部件及配件制造；汽车新车销售；电动汽车充电基础设施运营；新能源汽车电附件销售；充电桩销售；二手车经销；机动车修理和维护；在保险公司授权范围内开展专属保险代理业务（凭授权经营）；家用电器销售；以自有资金从事投资活动；商务代理代办服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	供应链管理服务	汽车产业	-	无收入，不构成同业竞争
118	海石荟（南安）物联科技有限公司	一般项目：科技推广和应用服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；物联网设备销售；物联网应用服务；物联网技术服务；物联网技术研发；计算机软硬件及辅助设备批发；工业自动控制系统装置销售；工业机器人销售；智能控制系统集成；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统销售；计算机系统服务；软件销售；软件开发；数据处理和存储支持服务；信息技术咨询服务；建筑材料销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；工程管理服务；供应链管理服务；道路货物运输站经营；国内货物运输代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：道路货物运输（不含危险货物）；道路货物运输（网络货运）（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	国内货物运输代理	软件和信息技术服务	121.34	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
119	青岛海纳云市政科技有限公	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；水利相关咨询服务；工程管理服务；市政设施管理；装卸搬运；人工智能行业应用系统集成服务；软件开发；信息系统集成服务；噪声与振	装卸搬运	科技推广和应用服务	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	司	动控制服务；园林绿化工程施工；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；环境保护监测；公路水运工程试验检测服务；轨道交通运营管理系统开发；智能控制系统集成；交通设施维修；安全系统监控服务；物联网应用服务；物联网技术研发；物联网技术服务；互联网数据服务；地理遥感信息服务；环保咨询服务；信息技术咨询服务；人工智能基础软件开发；网络与信息安全软件开发；人工智能应用软件开发；区块链技术相关软件和服务；人工智能理论与算法软件开发；智能车载设备销售；物联网设备销售；云计算设备销售；网络设备销售；数字视频监控系统销售；数据处理和存储支持服务；5G通信技术服务；工业互联网数据服务；信息系统运行维护服务；智能无人飞行器销售；工业控制计算机及系统销售；合同能源管理；城乡市容管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程设计；建设工程施工；建筑智能化系统设计；电气安装服务；施工专业作业；建设工程勘察；建设工程质量检测；建筑劳务分包；公路管理与养护；检验检测服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
120	上海瑞医通供应链管理有限公司	许可项目：建设工程施工；建设工程设计；第三类医疗器械经营（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：供应链管理服务；货物进出口；技术进出口；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；社会经济咨询服务；会议及展览服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；招投标代理服务；小微型客车租赁经营服务；工程管理服务；政府采购代理服务；财务咨询；企业管理咨询；机械设备租赁；专用设备修理；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；机械电气设备销售；办公用品销售；建筑材料销售；电子产品销售；制冷、空调设备销售；特种设备销售；汽车新车销售；化妆品批发；计算机软硬件及辅助设备批发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	供应链管理服务	医疗产品供应链采购	-	无收入，不构成同业竞争
121	重庆宏九医药有限	许可项目：药品批发，药品零售，特殊医学用途配方食品销售，保健食品销售，道路货物运输（不含危险货物），食品经营，第三类医疗器械经营，	普通货物仓储服务	医药零售	247.06	盈康生命合并范围，已查询公

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	公司	住宅室内装饰装修（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，医用口罩批发，卫生用品和一次性使用医疗用品销售，消毒剂销售（不含危险化学品），包装材料及制品销售，化工产品销售（不含许可类化工产品），日用百货销售，化妆品批发，仪器仪表销售，电子产品销售，教学专用仪器销售，计算机软硬件及辅助设备批发，仓储设备租赁服务，文具用品零售，办公用品销售，广告设计、代理，广告制作，广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位），会议及展览服务，医疗设备租赁，市场营销策划，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），软件开发，特种劳动防护用品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
122	青岛鸿鹄航空科技有限公司	一般项目：新材料技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；集装箱租赁服务；机械电气设备制造；机械电气设备销售；机械设备销售；机械设备租赁；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；物联网技术服务；物联网技术研发；物联网设备销售；软件开发；计算机软硬件及外围设备制造；报关业务；报检业务；货物进出口；技术进出口；进出口代理；信息技术咨询服务；航空国际货物运输代理；陆路国际货物运输代理；国际货物运输代理；工程和技术研究和试验发展；企业管理咨询；化工产品销售（不含许可类化工产品）；针纺织品及原料销售；塑料制品制造；塑料制品销售；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；包装材料及制品销售；第二类医疗器械销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：道路货物运输（网络货运）；民用航空器零部件设计和生产；民用航空器维修；第三类医疗器械经营。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	货物运输代理	科技推广和应用服务	**179.38**	海尔生物合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
123	青岛硬河装饰科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；家用电器安装服务；采购代理服务；广告制作；软件销售；会议及展览服务；信息安全设备销售；专业设计服务；物联网技术研发；日用产	装卸搬运	建筑装饰	**627.02**	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不**

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		品修理；汽车装饰用品销售；家具安装和维修服务；产业用纺织制成品销售；建筑用金属配件销售；金属工具销售；建筑材料销售；家具零配件销售；日用品销售；地板销售；塑料制品销售；轻质建筑材料销售；合成材料销售；门窗销售；建筑防水卷材产品销售；砖瓦销售；建筑砌块销售；日用化学产品销售；配电开关控制设备销售；日用百货销售；照明器具销售；贸易经纪；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；工程管理服务；建筑装饰材料销售；软件开发；装卸搬运；家居用品销售；日用品批发；保温材料销售；日用木制品销售；日用玻璃制品销售；平面设计；住宅水电安装维护服务；园林绿化工程施工；电子元器件零售；普通机械设备安装服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				**涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
124	长三角一体化示范区（江苏）卡奥斯工业互联网有限公司	许可项目：建筑智能化系统设计；道路货物运输（不含危险货物）（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：信息系统集成服务；物联网技术研发；软件开发；数据处理服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；互联网销售（除销售需要许可的商品）；物业管理；采购代理服务；规划设计管理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；智能基础制造装备销售；家用电器销售；日用家电零售；电气设备销售；电子产品销售；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	道路货物运输、普通货物仓储服务	工业互联网业务	**178.13**	**已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争**
125	工赋（青岛）科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；云计算装备技术服务；5G通信技术服务；物联网应用服务；大数据服务；网络技术服务；互联网安全服务；人工智能双创服务平台；人工智能公共服务平台技术咨询服务；人工智能公共数据平台；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能行业应用系统集成服务；网络与信息安全软件开发；软件外包服务；智能机器人的研发；智能控制系统集成；物联网技术服务；数据处理和存储支持服务；工业控制计算机及系统销售；计算机系统服务；互联网设备销售；工业机器人销售；工业自动控制系统装置销售；智能仪器仪表销售；	供应链管理服务	工业互联网业务	**448.67**	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		园区管理服务；供应链管理服务；政府采购代理服务；工业设计服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；信息系统集成服务；数据处理服务；会议及展览服务；采购代理服务；机械电气设备销售；信息系统运行维护服务；普通机械设备安装服务；软件开发；软件销售；销售代理；仪器仪表销售；工业机器人安装、维修；环境保护专用设备销售；专用设备修理；物联网技术研发；物联网设备销售；电气设备销售；通用设备修理；市场调查（不含涉外调查）；信息技术咨询服务；企业管理咨询；互联网数据服务；广告发布；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；通讯设备销售；机械设备销售；电子产品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；建设工程施工；互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
126	青岛海知机器人科技有限公司	一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;服务消费机器人制造;通用设备修理;智能家庭消费设备制造;照明器具制造;智能机器人销售;人工智能硬件销售;日用电器修理;服务消费机器人销售;智能机器人的研发;互联网销售（除销售需要许可的商品）;互联网安全服务;家用电器零配件销售;家用电器研发;日用百货销售;日用家电零售;家用电器销售;人工智能行业应用系统集成服务;信息系统集成服务;人工智能应用软件开发;人工智能通用应用系统;家用电器安装服务;家用电器制造;日用化学产品销售;农林牧副渔业专业机械的安装、维修;农副食品加工专用设备制造;农、林、牧、副、渔业专业机械的销售;技术进出口;电池销售;模具销售;国内货物运输代理;智能家庭消费设备销售;消毒剂销售（不含危险化学品）;货物进出口;市场营销策划。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:互联网信息服务;食品互联网销售;食品销售;互联网直播技术服务;消毒器械销售。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	国内货物运输代理	服务消费机器人制造	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
127	海尔机器人科技	一般项目:服务消费机器人制造;通用设备修理;智能家庭消费设备制造;照明器具制造;智能机器人销售;人工智能硬件销售;日用电器修理;服务	国内货物运输代理	服务消费机器人制造	47,785.88	海尔智家合并范围，已查询公

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	（青岛）有限公司	消费机器人销售;智能机器人的研发;互联网销售（除销售需要许可的商品）;互联网安全服务;家用电器零配件销售;家用电器研发;日用百货销售;日用家电零售;家用电器销售;人工智能行业应用系统集成服务;信息系统集成服务;人工智能应用软件开发;人工智能通用应用系统;家用电器安装服务;家用电器制造;日用化学产品制造;日用化学产品销售;农林牧副渔业专业机械的安装、维修;农副食品加工专用设备制造;农、林、牧、副、渔业专业机械的销售;技术进出口;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;电池销售;模具销售;国内货物运输代理;智能家庭消费设备销售;消毒剂销售（不含危险化学品）;货物进出口;市场营销策划。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:互联网信息服务;食品互联网销售;消毒剂生产（不含危险化学品）;消毒器械生产;食品销售;互联网直播技术服务;消毒器械销售。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
128	青岛海御清泉温泉酒店有限公司	一般项目:酒店管理;养生保健服务（非医疗）;棋牌室服务;企业管理咨询;游览景区管理;信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）;住房租赁;非居住房地产租赁;日用百货销售;针纺织品销售;服装服饰批发;会议及展览服务;服装服饰零售;礼仪服务;组织文化艺术交流活动;日用品销售;鞋帽批发;鞋帽零售;工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）;工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）;市场营销策划;物业管理;停车场服务;体育场地设施经营（不含高危险性体育运动）;健身休闲活动;洗染服务;洗烫服务。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:餐饮服务;洗浴服务;住宿服务;足浴服务;理发服务;生活美容服务;城市配送运输服务（不含危险货物）;高危险性体育运动（游泳）。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	城市配送运输服务	运营温泉业务	390.65	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
129	青岛海永创企业管理有限公司	一般项目：企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；家居用品制造；家居用品销售；家具销售；家具安装和维修服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；道路货物运输站经营；装卸搬运；木材销售；五金产品零售；日用品销售；家用电器销售；	普通货物仓储服务;装卸搬运	建筑工程项目管理及咨询	565.30	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		建筑材料销售；金属制品销售；包装材料及制品销售；建筑装饰材料销售；塑料制品销售；机械设备销售；会议及展览服务；物业管理；广告设计、代理；广告制作；金属结构制造；园区管理服务；以自有资金从事投资活动；非居住房地产租赁；工程管理服务；货物进出口；技术进出口；家用电器安装服务；普通机械设备安装服务；信息系统运行维护服务；环境卫生公共设施安装服务；工业机器人安装、维修；住宅水电安装维护服务；安全技术防范系统设计施工服务；人工智能行业应用系统集成服务；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；计算机及通讯设备租赁；运输设备租赁服务；第二类医疗器械租赁；特种设备出租；办公设备租赁服务；农业机械租赁；建筑工程机械与设备租赁；第一类医疗器械租赁；仓储设备租赁服务；集装箱租赁服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：检验检测服务；房地产开发经营；电气安装服务；建设工程施工；燃气燃烧器具安装、维修。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
130	青岛海智菱空调工程有限公司	一般项目:普通机械设备安装服务;家用电器销售;制冷、空调设备销售;日用家电零售;家用电器零配件销售;风机、风扇销售;环境保护专用设备销售;机械电气设备销售;配电开关控制设备销售;专业设计服务;家用电器安装服务;通用设备修理;日用电器修理;技术进出口;专业保洁、清洗、消毒服务;工程管理服务;工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）;工程造价咨询业务;工程和技术研究和试验发展;办公设备租赁服务;货物进出口;普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）;国内货物运输代理;装卸搬运;仓储设备租赁服务;运行效能评估服务;信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）;信息技术咨询服务;安全咨询服务;环保咨询服务;业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:检验检测服务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	普通货物仓储服务;国内货物运输代理;装卸搬运	代理销售业务、空气产业专业安装	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
131	青岛海尔生物医疗	医疗器械的技术研发、生产、销售、售后服务及维修保养;制冷设备、机电设备、冷库、液氮生物容器、太阳能制冷产品、实验室设备、消毒器械、	货物专用运输	生物医疗低温存储设备	167,260.61	海尔生物合并范围，已查询公

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	股份有限公司	自动化仪器设备、电子产品、通讯产品、家用及商用电器、汽车电器的技术开发、生产、销售和售后服务;冷藏服务;物联网技术开发、咨询服务、系统集成;自动化管理系统、计算机集成系统的技术开发、销售和运维服务;软件技术开发、销售、运维服务和技术咨询;计算机网络技术开发、技术咨询;第二类增值电信业务;互联网信息服务;医疗器械互联网信息服务;化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、生物制品、仪器仪表、实验室耗材、家具、办公自动化设备的销售;汽车新车销售;医疗器械、消毒器械、冷库技术检测、认证服务;消毒服务;机电设备安装;建筑工程设计;商务信息咨询（未经金融监管部门批准,不得从事吸收存款、融资担保、代客理财等金融业务）;电子商务（法律、法规禁止的,不得经营;应经审批的,未获批准前不得经营;法律、法规未规定审批的,自主开展经营活动）;货物专用运输（冷藏保鲜）;医疗器械租赁;货物及技术进出口。（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）。		的研发、生产和销售		开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
132	成都云裳衣联科技有限公司	一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;洗染服务;洗烫服务;专业保洁、清洗、消毒服务;家政服务;商业综合体管理服务;办公设备租赁服务;个人互联网直播服务;家用电器研发;人工智能应用软件开发;人工智能行业应用系统集成服务;数据处理和存储支持服务;普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）;信息系统集成服务;企业管理咨询;业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）;人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）;销售代理;日用杂品销售;日用品销售;建筑材料销售;鞋帽批发;鞋帽零售;厨具卫具及日用杂品批发;洗涤机械销售;日用化学产品销售;物联网技术研发;企业管理;信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）;互联网销售（除销售需要许可的商品）;家用电器销售;电子产品销售;电子元器件与机电组件设备销售;电力电子元器件销售;服装服饰批发;服装服饰零售;针纺织品销售;针纺织品及原料销售;箱包销售;卫生用品和一次性使用医疗用品销售;个人卫生用品销售;体育用品及器材零售;体育用品及器材批发;户外用品销售;日用百货销售;家具销售;办公设备销售;电子元器件批发;机械设备销售;五金产品批发;五金产品零售;第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售;劳动保护用品销售;化工产品销售（不含	普通货物仓储服务	洗护后端业务	361.18	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		许可类化工产品）;信息技术咨询服务;国内贸易代理;皮革销售;皮革制品销售;货物进出口。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:食品销售;互联网信息服务;食品互联网销售;住宿服务;道路货物运输（不含危险货物）。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
133	北京云裳衣联科技有限公司	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务、技术交流;货物进出口、技术进出口、进出口代理;销售服装、鞋帽、化妆品、日用品、针纺织品、文化用品、体育用品、一类医疗器械、二类医疗器械、五金、家用电器、电子产品、机械设备、电气设备、卫生用品、工艺品、收藏品、体育用品、汽车零配件、化工产品、体育器材、家具、计算机、软件及辅助设备;企业管理;设计、制作、代理、发布广告;家庭服务;清洁服务;租赁文化用品设备;洗染服务;修鞋服务;制造机械电气设备、工业自动控制系统装置;电气安装服务;维修家具;档案整理服务;专业设计服务;装卸搬运;房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包;建筑智能化工程施工;建设工程设计;第二类增值电信业务;住宅室内装饰装修。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;第二类增值电信业务、住宅室内装饰装修以及依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	装卸搬运	洗护后端业务运营、加盟	7.52	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
134	青岛日日顺光伏新能源有限公司	一般项目:新兴能源技术研发;光伏设备及元器件制造;新能源原动设备制造;光伏设备及元器件销售;太阳能发电技术服务;新能源汽车换电设施销售;新材料技术研发;新能源汽车电附件销售;光伏发电设备租赁;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;风力发电技术服务;发电技术服务;合同能源管理;工业工程设计服务;蓄电池租赁;工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）;海上风电相关装备销售;风电场相关装备销售;发电机及发电机组销售;风电场相关系统研发;海上风电相关系统研发;碳减排、碳转化、碳捕捉、碳封存技术研发;节能管理服务;家用电器安装服务;太阳能热发电装备销售;电池销售;太阳能热发电产品销售;互联网销售（除销售需要许可的商品）;环境保护专用设备销售;资源再生利用技术研发;太阳能热利用产品销售;专业设计服务;	供应链管理服务	光伏电站的建设及运维	18,125.61	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		机械电气设备销售;软件开发;软件销售;技术进出口;货物进出口;进出口代理;供应链管理服务;国内贸易代理;工业互联网数据服务;机械设备销售;家用电器销售。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:建设工程设计;发电业务、输电业务、供（配）电业务;输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验;建设工程施工;建设工程监理;电气安装服务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
135	湖北卡泰驰汽车科技服务有限公司	一般项目:汽车销售;汽车零配件批发;汽车零配件零售;二手车经纪;汽车装饰用品销售;停车场服务;商务代理代办服务;洗车服务;机动车修理和维护;信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）;供应链管理服务;食品销售（仅销售预包装食品）;五金产品批发;五金产品零售;家用电器销售;日用百货销售;建筑材料销售;办公用品销售;工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）;照相机及器材销售;电子产品销售;通讯设备销售;企业管理;企业管理咨询;企业总部管理;企业形象策划;市场营销策划;信息技术咨询服务;会议及展览服务;大数据服务;软件外包服务;租赁服务（不含许可类租赁服务）（除许可业务外,可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	供应链管理服务	二手车销售	134.41	已访谈并查看收入明细账，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
136	美泰驰(武汉)汽车销售服务有限公司	一般项目：汽车销售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；二手车经纪；二手车鉴定评估；汽车装饰用品销售；停车场服务；商务代理代办服务；洗车服务;机动车修理和维护;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务)；供应链管理服务；食品销售（仅销售预包装食品）；五金产品批发；五金产品零售；家用电器销售；日用百货销售；建筑材料销售；办公用品销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；照相机及器材销售；电子产品销售；通讯设备销售；企业管理；企业管理咨询；企业总部管理；企业形象策划；市场营销策划；信息技术咨询服务；会议及展览服务；大数据服务；软件外包服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	供应链管理服务	二手车销售	-	无收入，不构成同业竞争
137	美泰驰(郑州)汽车销售服	一般项目:汽车销售;汽车零配件批发;汽车零配件零售;二手车经纪;汽车装饰用品销售;停车场服务;商务代理代办服务;洗车服务;机动车修理和维护;信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）;供应链管理服务;五金	供应链管理服务	二手车销售	-	无收入，不构成同业竞争

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
	务有限公司	产品批发;五金产品零售;家用电器销售;日用百货销售;建筑材料销售;办公用品销售;工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）;照相机及器材销售;电子产品销售;通讯设备销售;企业管理;企业管理咨询;企业总部管理;企业形象策划;市场营销策划;信息技术咨询服务;会议及展览服务;大数据服务;软件外包服务;租赁服务（不含许可类租赁服务）（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）				
138	青岛海尔生物医疗设备有限公司	一般项目:第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售;制冷、空调设备销售;实验分析仪器销售;仪器仪表销售;特种设备销售;物联网应用服务;物联网设备销售;软件开发;软件销售;信息系统集成服务;机械电气设备销售;工业自动控制系统装置销售;电力电子元器件销售;电子测量仪器销售;电子专用设备销售;汽车销售;金属制品销售;小微型客车租赁经营服务;机械设备租赁;特种设备出租;第一类医疗器械租赁;第二类医疗器械租赁;家用电器销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;专业保洁、清洗、消毒服务;信息技术咨询服务;低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）;办公设备销售;货物进出口;技术进出口。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:第三类医疗器械租赁;第三类医疗器械经营;消毒器械销售;药品批发;道路货物运输（不含危险货物）;建设工程设计;建设工程施工;药品进出口。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	道路货物运输	生物医疗低温存储设备的研发、生产和销售	-	海尔生物合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
139	青岛智汇通关国际货运报关有限公司	一般项目:报关业务;报检业务;国际货物运输代理;航空国际货物运输代理;海上国际货物运输代理;陆路国际货物运输代理;国内货物运输代理;国内集装箱货物运输代理;普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）;无船承运业务。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:道路货物运输（不含危险货物）。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	国际货物运输代理;普通货物仓储服务	报关业务	-	无收入，不构成同业竞争
140	山东万园实业有限公司	建筑工程技术开发、技术咨询服务;工业园区项目的建设、管理服务;工业厂房的出租、出售;以自有资金对工业园区项目进行投资（未经金融监管部门批准,不得从事吸收存款、融资担保、代客理财等金融业务）;仓储服	仓储服务	尚未开展实际业务(存在房屋租赁收	1,162.25	有屋智能合并范围，已查询公开信息，公司实

序号	企业名称	经营范围	经营范围重合部分	实际经营业务	2022年收入（万元）	核查手段和结论
		务（不含危险化学品）;建筑物清洁服务；钢结构门窗的制造、销售、安装。（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）		入）		际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争
141	上海云裳衣联洗衣有限公司	一般项目:洗烫服务【分支机构经营】;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;专业保洁、清洗、消毒服务;家政服务;商业综合体管理服务;办公设备租赁服务;个人互联网直播服务;家用电器研发;人工智能应用软件开发;人工智能行业应用系统集成服务;信息系统集成服务;企业管理咨询;人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）;销售代理;日用杂品销售;日用品销售;建筑材料销售;鞋帽批发;鞋帽零售;厨具卫具及日用杂品批发;洗涤机械销售;日用化学产品销售;物联网技术研发;企业管理;信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）;互联网销售（除销售需要许可的商品）;家用电器销售;电子产品销售;电子元器件与机电组件设备销售;电力电子元器件销售;服装服饰批发;服装服饰零售;针纺织品销售;针纺织品及原料销售;箱包销售;卫生用品和一次性使用医疗用品销售;个人卫生用品销售;体育用品及器材零售;户外用品销售;日用百货销售;家具销售;办公设备销售;电子元器件批发;机械设备销售;五金产品批发;五金产品零售;第一类医疗器械销售;劳动保护用品销售;化工产品销售（不含许可类化工产品）;信息技术咨询服务;国内贸易代理;皮革销售;皮革制品销售;货物进出口。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:食品销售【分支机构经营】;互联网信息服务;道路货物运输（不含危险货物）。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	道路货物运输	洗护后端业务	-	海尔智家合并范围，已查询公开信息，公司实际业务不涉及供应链管理及基础物流服务，且不存在该等服务收入，不构成同业竞争

（二）核查程序

保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、通过公开信息查询海尔集团控制的企业，并取得发行人提供的海尔集团控制的境内公司的清单；

2、通过公开信息查询海尔集团控制企业的具体情况，包括但不限于经营范围等，并识别出经营范围中可能与发行人的业务存在部分重合的公司；

3、对于存在经营范围重合的公司，如属于海尔集团下属上市公司或拟上市公司体系内的，包括：海尔智家（SH.600690）、盈康生命（SZ.300143）、海尔生物（SH.688139）、雷神科技（BJ.872190）、有屋智能（拟上市企业）等，查询上述公司的定期报告或招股说明书，以核实该部分经营范围重合的公司是否实际从事与发行人相似的业务；

4、对于存在经营范围重合的公司，且不属于海尔集团下属上市公司或拟上市公司体系内的公司进行访谈，了解其实际经营情况，并查询其收入账务明细；

5、查询发行人工商档案、员工花名册等；

6、取得海尔集团出具的同业竞争承诺书。

（三）核查结论

经核查，发行人在历史上与上述存在经营范围重合的公司完全独立，发行人员工与上述公司互相独立，不存在人员混同的情形。对于存在经营范围重合的、营业收入金额较大的公司实际并未经营供应链管理及基础物流服务，且并无该等服务收入。同时海尔集团已出具相关承诺如下：

“一、本企业声明，本企业直接或间接控制的企业或其他经济组织未以任何其他方式直接或间接从事与公司及其子公司相竞争的业务。

二、在作为或被法律法规认定为公司实际控制人期间，本企业目前没有、将来也不会在中国境内或境外，以任何方式（包括但不限于独资、合资、合作经营或者承包、租赁经营）直接或者间接从事对公司的生产经营构成或可能构成竞争的业务或活动。

三、如因客观、不可避免的原因导致本企业直接或间接从事了对公司的生产经营构成或可能构成竞争的业务或活动（包括公司进一步拓展业务范围后可能构成竞争的业务或活动），本企业将无条件以合理对价将相关商业机会让与给公司或者停止从事可能会对发行人构成同业竞争业务。如违反上述承诺，本企业愿意承担相应的法律责任。”

综上所述，除发行人外，发行人实际控制人海尔集团控制的其他企业中，存在部分公司与发行人营业执照所载经营范围重合情形，但该等公司报告期内不存在来源于供应

链管理服务的收入，未来亦不存在供应链管理服务行业的战略或业务规划。因此，发行人与海尔集团及其控制的企业不存在构成重大不利影响的同业竞争。

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

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

保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了如下核查程序：

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

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

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

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

5、走访主要关联方确认关联关系；

6、查询已上市关联公司年报以及公开披露信息中披露的关联关系；

7、了解关联交易相关商业背景以及合理性与必要性；

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

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

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

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

（二）针对其他事项的核查过程及结论

保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了如下核查程序：

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

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

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

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

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

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

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

8、了解发行人业务体系完善情况和销售团队建设情况；

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

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

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

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

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

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

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

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人已结合发行人、海尔集团及其下属重要子公司的关系及各项业务的具体合作模式，分阶段说明发行人的业务发展情况；阿里巴巴集团投资发行人具有真实背景以及商业合理性；

2、发行人已说明服务网点的定义及提供的具体服务内容，各期末与海尔集团重合网点的个数占总网点数量的比例情况、相关网点所产生的收入及其占比；截至本回复出具之日，重合网点均不是海尔集团的关联方；根据报告期内累计交易金额前 50 大重合网点出具的说明，报告期内，上述主要重合网点亦不是海尔集团的关联方。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；

3、发行人与海尔系、阿里系客户关联交易定价公允，关联交易占比较高不会影响公司独立性，不会构成对控股股东、实际控制人及重要股东的重大依赖；发行人已建立独立、完整的销售渠道，不存在对发行人服务的捆绑销售；不存在通过关联交易调节收入、利润或成本费用情形；

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

5、报告期内发行人关联交易已履行相应的决策程序及信息披露义务，相关程序合法合规，同时发行人未来拟采取一定措施减少关联交易；

6、各报告期通过日日顺到家 APP 产生的营业收入及利润占比均较低；报告期内发行人系基于合法的合同关系使用日日顺到家 APP，不存在侵犯他人知识产权或其他权利的情形，不存在纠纷或诉讼的风险；截至本回复出具之日，发行人子公司已完成受让日日顺到家 APP 所有权并取得更新后的软件著作权登记证书，相关子公司已取得 ICP 备案；

7、发行人租赁实际控制人海尔集团及其控制企业的房屋具有合理性和必要性；未将上述房产注入发行人具有合理性；发行人针对关联方资金往来、通过海尔集团财务有限责任公司进行部分员工工资发放并开展部分业务结算等事项已进行整改并建立相关内控制度，该内控制度能持续符合规范性要求；

8、发行人已在招股说明书中补充披露 2019 年发行人收购商标的具体情况，交易价格合理。

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

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，同意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

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，并出具承诺其所持有的发行人股份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的情形。

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。

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手续已取得，不会影响相关增资的效力。

（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审核问询回复“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**《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”项下“7224 供应链管理服务”。

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）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；

截至本回复出具日，公司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.	张丽	上海聆察	50.00	6.6295%	新行业投资总监	发行人员工
3.	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
4.	朱铭	上海聆察	45.00	5.9666%	区域总监	发行人员工
5.	苏庆民	上海聆察	35.00	4.6407%	区域总监	发行人员工
6.	宋岩	上海聆察	26.00	3.4474%	商务平台总监	发行人员工
7.	张振台	上海聆察	25.00	3.3148%	IT产品经理	发行人员工
8.	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
9.	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
10.	吕德逞	上海聆察	15.00	1.9889%	B2C研发经理	发行人员工
11.	贾春季	上海聆察	15.00	1.9889%	项目运营经理	发行人员工
12.	管常平	上海聆察	15.00	1.9889%	B2B研发经理	发行人员工
13.	裴蓓	上海聆察	15.00	1.9889%	法务总监	发行人员工
14.	刘玉强	上海聆察	15.00	1.9889%	内控总监	发行人员工
15.	张翠花	上海聆察	13.00	1.7237%	成本总监	发行人员工
		上海曙致	**5.00**	**0.6630%**		
16.	杨守娜	上海聆察	12.00	1.5911%	VMI总监	发行人员工
17.	马炳浩	上海聆察	5.00	0.6630%	区域总监	发行人员工
		上海曙致	**5.00**	**0.6630%**		
18.	牟磊	上海聆察	6.00	0.7955%	区域总监	发行人员工
		上海曙致	9.00	1.1933%		
19.	彭赛文	上海聆察	6.00	0.7955%	区域总监	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	6.00	0.7955%		
20.	司贤哲	上海锐霖特	6.00	0.7955%	区域总监	发行人员工
		上海聆察	4.00	0.5304%		
21.	于贞超	上海曙致	300.00	39.7772%	总经理	发行人员工
22.	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%		
23.	杨晓卫	上海曙致	50.00	6.6295%	电商物流行业总监	发行人员工
24.	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%		
25.	解宁	上海曙致	30.00	3.9777%	——	发行人前员工
26.	梁永生	上海曙致	25.00	3.3148%	行业营销总监	发行人员工
27.	孙玉琨	上海曙致	20.00	2.6518%	区域营销经理	发行人员工
28.	顾广亚	上海曙致	20.00	2.6518%	区域运营经理	发行人员工
29.	黄建锋	上海曙致	20.00	2.6518%	社群营销经理	发行人员工
30.	黄克涛	上海曙致	15.00	1.9889%	VMI 能力搭建经理	发行人员工
31.	汪卉	上海曙致	15.00	1.9889%	行业营销经理	发行人员工
32.	陶菊中	上海曙致	15.00	1.9889%	品牌总监	发行人员工
33.	张杰	上海曙致	9.00	1.1933%	汽车场景物流总监	发行人员工
		上海聆察	11.00	1.4585%		
34.	王勇	上海曙致	10.00	1.3259%	配送总监	发行人员工
		上海锐霖特	8.00	1.0607%		
35.	于莉	上海曙致	10.00	1.3259%	仓储总监	发行人员工
36.	张朝辉	上海曙致	10.00	1.3259%	区域总监	发行人员工
37.	李军豪	上海曙致	9.00	1.1933%	行业营销经理	发行人员工
38.	于兆成	上海曙致	8.00	1.0607%	区域总监	发行人员工
		上海锐霖特	4.00	0.5304%		
39.	李世铭	上海曙致	6.00	0.7955%	项目运营经理	发行人员工
40.	袁舰	上海梓沁	120.00	15.9109%	——	发行人前员工
41.	唐大伟	上海梓沁	55.00	7.2925%	区域总监	发行人员工
42.	刘海成	上海梓沁	55.00	7.2925%	区域总监	发行人员工
43.	鞠衍亮	上海梓沁	55.00	7.2925%	家电供应链行业总监	发行人员工
44.	傅保同	上海梓沁	50.00	6.6295%	区域营销经理	发行人员工
45.	王振东	上海梓沁	40.00	5.3036%	区域总监	发行人员工
46.	亓玉鹏	上海梓沁	30.00	3.9777%	统仓统配项目经理	发行人员工
47.	李永生	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域运营经理	发行人员工
48.	李福臣	上海梓沁	25.00	3.3148%	智慧运力运营经理	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
49.	汤志明	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
		上海聆察	10.00	1.3259%		
50.	王辉	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
		上海曙致	5.00	0.6630%		
51.	张思海	上海梓沁	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
		上海聆察	15.00	1.9889%		
52.	王卫清	上海梓沁	25.00	3.3148%	送装运营经理	发行人员工
53.	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
54.	刘厚园	上海梓沁	20.00	2.6518%	投后平台营销总监	发行人员工
55.	王美玲	上海梓沁	20.00	2.6518%	区域运营经理	发行人员工
56.	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
57.	周岩	上海梓沁	15.00	1.9889%	跨境物流行业总监	发行人员工
		上海聆察	6.00	0.7955%		
58.	代少江	上海梓沁	10.00	1.3259%	运营审计经理	发行人员工
59.	强峰岗	上海梓沁	10.00	1.3259%	项目运营经理	发行人员工
60.	冯贞远	上海图涵	200.00	26.5182%	投后平台总监	发行人员工
61.	李安	上海图涵	50.00	6.6295%	财务总监	发行人员工
62.	王岩峰	上海图涵	50.00	6.6295%	投后平台副总监	发行人员工
63.	吴成海	上海图涵	45.00	5.9666%	区域总监	发行人员工
64.	**孙振政**	上海图涵	45.00	5.9666%	**人力总监**	**发行人员工**
65.	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
66.	严涛	上海图涵	25.00	3.3148%	智慧研究院项目经理	发行人员工
67.	刘斌	上海图涵	24.00	3.1822%	——	发行人前员工
68.	张亮	上海图涵	20.00	2.6518%	送装运营经理	发行人员工
69.	张悦斌	上海图涵	20.00	2.6518%	项目总监	发行人员工
70.	仲海春	上海图涵	20.00	2.6518%	营销经理	发行人员工
71.	姬鹏华	上海图涵	20.00	2.6518%	项目经理	发行人员工
72.	董栋	上海图涵	20.00	2.6518%	下属子公司副总经理	发行人员工
73.	张亚楠	上海图涵	20.00	2.6518%	物流资源经理	发行人员工
74.	张安义	上海图涵	20.00	2.6518%	基地运营经理	发行人员工
75.	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
76.	郭庆	上海图涵	20.00	2.6518%	质量总监	发行人员工
77.	乔民	上海图涵	15.00	1.9889%	行业营销经理	发行人员工
78.	刘海芳	上海图涵	15.00	1.9889%	行业营销经理	发行人员工
79.	蔡娜娜	上海图涵	15.00	1.9889%	客服总监	发行人员工
80.	黄道凯	上海图涵	12.00	1.5911%	项目运营经理	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
81.	关兴	上海图涵	10.00	1.3259%	IT 产品经理	发行人员工
82.	任贤存	上海锐霖特	200.00	26.5182%	——	发行人前员工
83.	唐金双	上海锐霖特	49.00	6.4970%	区域总监	发行人员工
84.	范宣勇	上海锐霖特	45.00	5.9666%	网络平台总监	发行人员工
85.	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
86.	胡庆民	上海锐霖特	30.00	3.9777%	智慧运力平台总监	发行人员工
87.	史源	上海锐霖特	30.00	3.9777%	区域总监	发行人员工
88.	李仑	上海梓沁	30.00	3.9777%	IT 总监	发行人员工
		上海曙致	20.00	2.6518%		
89.	余钦	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
		上海聆察	5.00	0.6630%		
90.	刘云彪	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
91.	徐林峰	上海锐霖特	25.00	3.3148%	下属分公司营销总监	发行人员工
92.	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
93.	刘江	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
94.	范明军	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
		上海曙致	5.00	0.6630%		
95.	李威	上海锐霖特	25.00	3.3148%	区域总监	发行人员工
96.	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
97.	迟宏伟	上海锐霖特	25.00	3.3148%	投后平台运营总监	发行人员工
		上海聆察	10.00	1.3259%		
98.	徐永利	上海锐霖特	20.00	2.6518%	社群营销经理	发行人员工
99.	王磊	上海锐霖特	20.00	2.6518%	新机会项目经理	发行人员工
100.	**易东**	**上海锐霖特**	**18.00**	**2.3866%**	**方案设计经理**	**发行人员工**
101.	王教东	上海锐霖特	15.00	1.9889%	行业营销经理	发行人员工
102.	刘涛	上海锐霖特	15.00	1.9889%	区域总监	发行人员工
103.	路军	上海锐霖特	15.00	1.9889%	区域总监	发行人员工
104.	陈凯	上海锐霖特	6.00	0.7955%	区域总监	发行人员工
		上海聆察	4.00	0.5304%		
105.	董永辉	上海锐霖特	7.00	0.9281%	区域总监	发行人员工
		上海聆察	3.00	0.3978%		
106.	秦晓梅	上海图涵	3.20	0.4243%	高级财务经理	发行人员工
		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、**解宁**被授予激励份额时在公司任职，系公司员工，任内控总监、**供应链方案**

经理，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，**分别任**网络平台总监、网络平台总监，目前已经从公司离职。

发行人已在招股说明书“第**四**节 发行人基本情况”之“十七、发行人股权激励**或期权激励**及**相关**安排和执行情况”之“（一）发行人股权激励计划及员工持股平台的基本情况”中进行补充披露。

（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权益工具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。

发行人已在招股说明书“第**四**节 发行人基本情况”之“十七、发行人股权激励**或期权激励**及**相关**安排和执行情况”之“（一）发行人股权激励计划及员工持股平台的基本情况”中进行补充披露。

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**原**《首发业务若干问题解答》第 8 问**和《监管规则适用指引——发行类第 4 号》**，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，海尔国际召开股东大会作出决议；2）资产置换时水设备公司除海尔国际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海尔国际订立资产置换协议；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、海尔国际董事，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、海尔国际董事。

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，详见本审核问询回复“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 **6.76%**、**11.65%**，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。

发行人已在招股说明书“第**四**节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内的股本和股东变化情况”之“（二）发行人历史股权变动涉及的资产来自上市公司的情况”中进行补充披露。

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不利影响：

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、截至本回复出具日，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。

2023 年 2 月 17 日，深圳证券交易所发布《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》，

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（深证上〔2020〕510 号）相应废止。2023 年 2 月 17 日，中国证监会发布《监管规则适用指引——发行类第 4 号》，其中对“对赌协议”进行了规定。鉴于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，有关安排符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关要求。

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十、发行人股本情况”之“（八）发行人报告期内存在对赌协议和股东特殊权利情况”中进行补充披露。

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。

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（二）股份有限公司设立情况”中进行补充披露。

七、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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集团就本次交易的相关公告及决策文件、海尔国际就本次交易的决策文件、水设备公司除海尔国际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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

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；尽管已终止的股东特殊权利虽存在恢复条款，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；此外，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性影响；

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，折股率较低具有合理性。

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

自成立以来，公司长期深耕于供应链管理服务及物流服务领域，围绕海尔集团、阿里巴巴等核心客户持续提升供应链管理解决方案的服务能力。考虑到不同行业、不同区域、不同产品在供应链管理方面的存在差异化、多样化的需求，发行人结合自身业务发展特点，将战略投入重点放在资源的整合、流程的优化和运营的数字化能力建设方面，通过与第三方资源方合作的方式建设遍布全国的稀缺物流基础设施网络，而非进行全国范围内的重资产投入。公司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**2022 年 12 月 31 日**，公司的物流基础设施网络包括**902** 座仓库、**178,311** 辆车辆、**4,937** 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）	119	783	86.81%
车辆（辆）	98	178,213	99.95%
服务网点（家）	0	4,937	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	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外采成本	**1,511,462.41**	**97.36%**	1,544,207.96	97.57%	1,254,737.69	97.57%
主营业务成本	**1,552,480.78**	**100.00%**	1,582,675.02	100.00%	1,285,953.35	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；与此同时，考虑到仓储布局系仓配一体及供应链管理服务的重要资源，并且数字化、智能化系供应链管理服务未来发展的重要方向，发行人仍将以较大资金投入以重要仓储节点建设为核心的物流网络布局、智能化的硬件设施以及数字化的供应链管理系统，以提升核心竞争力。

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性。

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

公司的同行业上市的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	截至 **2022 年 12 月 31 日**，京东物流运营着 **1,500** 多个仓库及超过 **2,000** 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

公司名称	主要业务	业务模式
		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
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**2022 年 12 月 31 日**，中国外运在国内拥有**约 1,300** 万平方米的土地资源、400 余万平方米仓库，并租赁运营近 400 万平方米仓库资源。 **此外，中国外运存在较多的各类运输服务、码头服务等采购需求。**
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。 **此外，畅联股份将自身不具备比较优势的低价值、基础性操作工序或业务环节（如部分代理报关报检、运输配送、简易仓储及操作等基础物流作业）予以外包**
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 2021 年末，飞力达在全国拥有或管理着超过 88 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 50.83 万平米。 **此外，在运输方面，飞力达根据自有车队操作服务的优势和自有车辆供给状况，适时调用供方车队车辆；在报关报检服务方面，飞力达将部分报关报检业务委托外包给专业操作和效率较高的报关报检公司**

基于以上可比公司的业务模式可见，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 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	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 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

发行人通过与优质的资源方进行合作外采基础性物流服务资源形成了轻资产的运营模式，使得发行人可以将更多的资源及精力战略性的投入技术研发领域，以提升发行人在数字化能力建设以及科技化创新应用的水平，以此顺应供应链管理服务广泛运用现代信息技术的发展趋势及特点。

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**2022 年 12 月 31 日**，公司拥有自有研发人员**超过 340 人**，人员主要以产品设计、开发、测试、架构等岗位为主，能够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**2022 年末**发行人全部使用房屋面积为 **6.97%**，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）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。

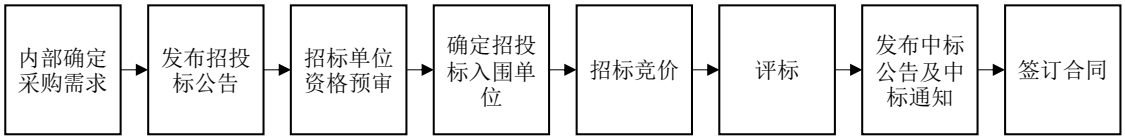
公司依托线下渠道和自主开发的线上资源池，根据获取的仓储资源的信息与公司的

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。

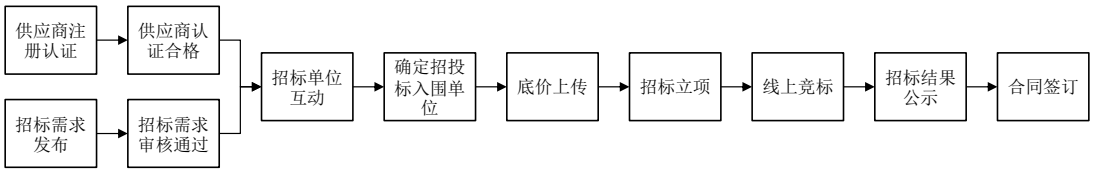
2、运力资源采购

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。

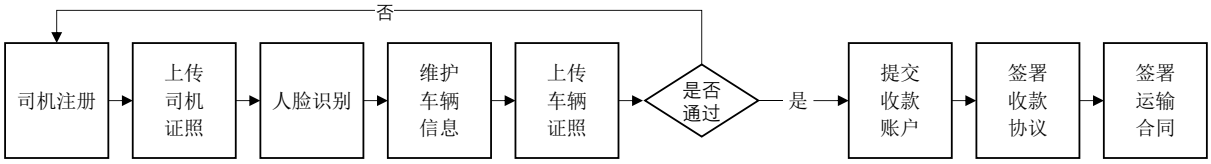
（1）境内运力资源采购

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：

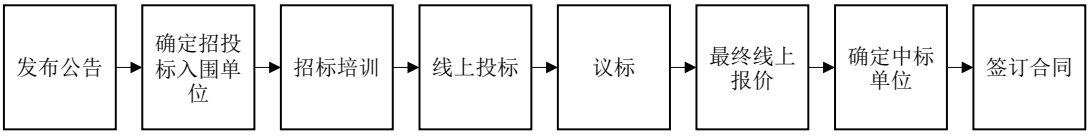


对于运力资源的采购和管理，公司设立了完善的评价机制，以影响客户满意度的关键数据为基础进行加权综合评分实现对全国车队和合作车辆资源的排序分类管理，将评价机制与激励机制相关联，共同驱动供应商提升运营能力和服务水平，对长期运作差的资源实施淘汰机制，以此动态驱动基础运力资源优化升级。

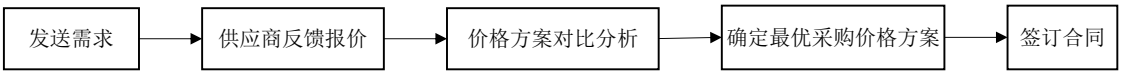
（2）跨境运力资源的采购

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、**询价**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。

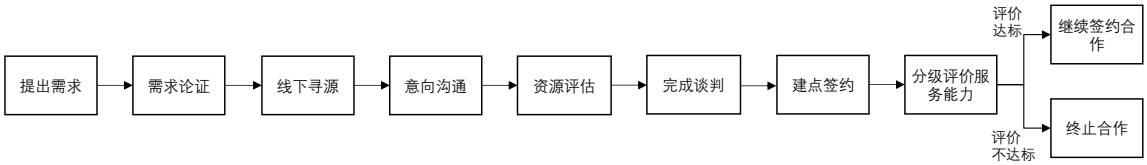
报告期内，公司主要通过商务谈判和招投标方式拓展服务网点资源。

（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。

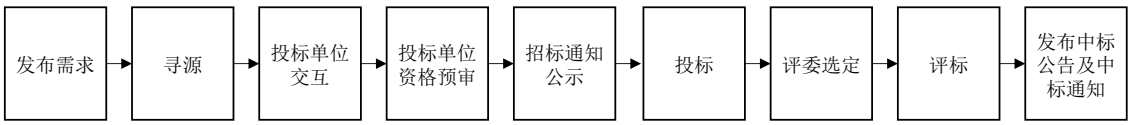
此外，对于正在合作的服务网点，公司制定了完善的评价体系，定期对该等服务网点的服务质量、运营效率及业务承接能力进行综合评价，确定与现有服务网点的后续合作意向，对于继续合作的网点将以原有合作条款为基础进行谈判续约，商务谈判的主要

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：



发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“二、发行人主营业务的具体情况”之“（三）发行人的主要经营模式”就相关内容进行补充披露。

（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； 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	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

项目	主要内容
服务	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（公司向实际控制人的关联方采购商品或接受劳务的情况参见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”），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。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具体情形参见招股说明书之“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（四）比照关联交易进行披露的交易”。

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）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	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华东	**46.95**	49.85	45.05
华北	**11.47**	9.61	10.54
华中	**11.11**	7.81	10.22

区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华南	**11.11**	10.81	12.78
东北	**5.02**	6.01	8.95
西部	**14.34**	15.92	12.46
总计	**100.00**	**100.00**	**100.00**

注：上表统计数据为提供与仓储管理服务相关的供应商

报告期内，发行人的仓储资源供应商主要提供仓储管理服务为主，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，2020 年度、2021 年度以及 **2022 年度**发行人来源于华东地区的收入贡献占比分别为 39.68%、41.98%以及 **43.85%**，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	2022 年度	2021 年度	2020 年度
仓储服务成本	**292,226.10**	286,904.95	252,319.11
仓储服务收入	**328,248.08**	323,294.89	283,337.18
仓储业务毛利额	**36,021.98**	36,389.94	31,018.07
仓储业务毛利率	**10.97%**	11.26%	10.95%

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。**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**。为及时、有效满足仓储业务的开展需求，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，**并**已采取一系列举措提升仓

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，**从而保证仓储服务毛利率维持较为稳定水平，报告期内公司仓储服务的毛利率维持在 11%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。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“二、发行人主营业务的具体情况”之“（三）发行人的主要经营模式”就相关内容进行补充披露。

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）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。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（二）发行人的采购情况”中进行补充披露。

（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

发行人在跨境运力服务中发挥的作用与一般国际运力资源代理服务商存在较为明显的区别，相关分析如下：

根据服务商合同地位、收入来源、责任承担等方面的区别，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）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

2022 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。

2022 年度，发行人外采仓储资源供应商共计 **706** 家，其中提供仓库资源的 **427** 家，提供仓储服务的 **177** 家，既提供仓库资源又提供仓储服务的 **102** 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》**《快递业务经营许可管理办法》《中华人民共和国国际海运条例》**《中华人民共和国海关报关单位**备案**管理规定》《国际货运代理企业备案（暂行）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**、快递业务经营许可证、经营快递业务的企业分支机构备案、国际船舶运输经营许可证**、国际船舶代理经营资格登记证**或国际船舶代理业务备案**、无船承运业务备案、海关报关单位注册登记证书、国际货运代理企业备案等业务资质。

2022 年度，发行人外采运力资源供应商共 **2,228** 家，其中提供道路运输服务的 **1,582** 家，**1,538** 家已取得了《道路运输经营许可证》，16 家已取得了《快递业务经营许可证》，**28** 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》；**提供国际船舶运输业务的 1 家，已取得《国际船舶运输经营许可证》；**提供船舶代理服务的 **9** 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 **75** 家，均已办理无船承运业务经营资格登记或备案；**提供国内货运代理的企业 2 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 **546** 家，其中 **545** 家已办理了国际货运代理企业备案或海关报关单位注册登记或备案，**1** 家未办理国际货运代理企业备案或海关报关单位注册登记或备案。同时提供国际货运代理服务和道路运输服务的供应商 **2** 家，均已取得国际货运代理企业备案和道路运输许可证；同时提供国际货运代理服务和无船承运服务的 **10** 家，**均**已取得国际货运代理企业备案和无船承运业务经营资格登记或备案；**同时提供无船承运服务和道路运输服务的**

1 家，已取得无船承运业务经营资格登记或备案和道路运输许可证。

2022 年度，发行人向前述未办理国际货运代理企业备案或海关报关单位注册登记或备案的供应商采购金额为 **200,622** 元，占发行人当年运力采购成本的 **0.018%**，不存在因前述供应商未办理国际货运代理企业备案或海关报关单位注册登记或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。

2022 年度，发行人外采网点资源供应商共 **4,903** 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

2022 年度，发行人外采运力资源自然人供应商共 **10,799** 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。经保荐机构核查，发行人外采运力资源自然人供应商共 **10,799** 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，**2022 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。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（二）发行人的采购情况”之“4、采购资源的管理与采购合规性”就相关内容进行补充披露。

（二）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、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两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。2021 年 9 月 30 日，上海市青浦区人民法院作出一审民

事判决书（（2020）沪 0118 民初 15880 号），判决被告汪跃辉赔偿损失 2,460,467 元；被告上海山普生鲜供应链管理有限公司、上海舜山物流有限公司共同赔偿损失 1,722,326.90 元；被告上海龙乔工贸有限公司、上海镕僖企业管理中心共同赔偿损失 246,046.70 元；被告许昌鲜易供应链有限公司对原告损失应负担 246,046.70 元的债务；上海规矩仪器科技有限公司赔偿损失 246,046.70 元；唐金龙对上述上海镕僖企业管理中心的赔偿义务承担连带清偿责任；驳回原告上海广德的其余诉讼请求。截至本回复意见出具日，上海广德物流有限公司已收到上海市第二中级人民法院作出的（2022）沪 02 民终 1945 号民事判决书，判决驳回上诉，维持原判。该案目前尚在执行阶段。发行人下属子公司青岛日日顺智慧供应链科技有限公司作为原告诉长沙南塘仓储有限公司，诉讼金额 84,638,394.84 元，截至本回复出具之日，因长沙南塘仓库发生火灾产生的货损已由保险公司向发行人进行了理赔，发行人申请撤诉，根据湖南省长沙市天心区人民法院出具的《民事裁定书》（（2022）湘 0103 民初 7394 号），裁定原告自动撤诉；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）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。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（二）发行人的采购情况”之“4、采购资源的管理与采购合规性”就相关内容进行补充披露。

（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。具体情况请参见招股说明书“第**五**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“（**八**）发行人在行业中的竞争地位”之“2、发行人的竞争优势”，以及“第**五**节 业务与技术”之“六、与业务相关的主要资产”。

（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**“第二节 概览”之“一、**重大事项提示”之“**（一）**发行人特别提示投资者关注的风险”之“**3、**物流资源获取存在不确定性的风险”以及“第**三**节 风险因素”之“**二、与行业相关的风险**”之“（三）物流资源获取存在不确定性的风险”中进行补充披露。

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）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及主要流程如下：

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

关键节点	主要内容	时间节点
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。

项目	主要内容
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及主要流程如下：

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，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货物分类包装。 3、货物配送、入库、返单、仓储

项目	主要内容
	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及主要流程如下：

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质量，满足上游客户的托运需求。	以订单对于履约时效要求为准
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。

项目	主要内容
	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及主要流程：

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	以订单对于履约时效要求为准
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

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。	2-3周
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。	2-3周
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。	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；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。	通常线上下单结算的，可在当日完成；少量线下签约并结算的服务，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

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。 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

报告期内，发行人不存在与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；部分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，因此存在部分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，就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“第三节 风险因素”**之“一、与发行人相关的风险”**之“**（二）**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）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

公司目前主要通过商务洽谈或参与招投标的方式获取客户，向客户提供定制化的供应链管理解决方案，与之建立良好的合作关系。公司注重信息化驱动能力建设，以信息化数据挖掘为基础，从行业维度出发，通过行业市场规模、行业竞争情况、行业供应链管理状况分析，制定供应链解决方案。销售人员根据公司发掘的客户信息和供应链解决方案与客户建立联系，了解客户具体供应链服务需求，公司根据销售人员反馈信息制定具体供应链解决方案及报价方案，销售人员据此与客户开展进一步商务洽谈或参加客户组织的招投标。

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。

经联席保荐机构核查，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。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（二）发行人的采购情况”之“4、采购资源的管理与采购合规性”就相关内容进行补充披露。

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	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

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
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、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		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	公开	网站公开发布	否
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	**我国经营范围中包含供应链管理服务的企业数量及成立年份**	**前瞻产业研究院《2022年中国供应链管理服务行业全景图谱》**		**公开**	**网站公开发布**	**否**
11	**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《2022	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	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
		年中国家电行业年度报告》	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、差距和发展趋势			
12	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
13	家电行业端到端供应链管理市场规模预测					
14	家居行业端到端供应链管理市场规模预测					
15	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、发行人向海尔系客户、阿里系客户提供供应链管理服务的情况

（一）发行人向海尔系客户、阿里系客户提供供应链管理服务的具体情况

海尔系客户主要以海尔智家及其关联公司为代表。海尔智家是全球家电行业领先的

品牌商，主要从事家电产品的研发、生产和销售。在发行人与海尔智家的合作模式下，发行人向海尔智家提供商品自海尔工厂至经销商/电商平台仓库的供应链方案设计、仓储、运输等一体化供应链管理服务，海尔产品入户安装服务由海尔智家按照家电行业的服务惯例自行向服务商采购；报告期内，发行人曾经为海尔智家提供与安装服务相关的信息化支持及管理服务。在与阿里系客户合作模式下，发行人结合天猫电商平台上品牌方的个性化需求，为阿里系客户提供商品自电商平台仓库至 C 端消费者的仓储、运输及末端送装在内的一体化供应链服务，前述提供的安装服务不涉及家电类产品，主要涉及家居类产品。

截至本回复出具日，发行人与海尔系客户、阿里系客户的主要业务合作模式具体如下：

客户	工厂至经销商/电商平台仓库	经销商/电商平台仓库至C端消费者	入户安装服务
海尔系客户（主要为海尔智家）	由日日顺统一提供方案设计、仓储、运输等供应链管理服务。该部分服务由海尔智家向日日顺采购及结算	经销商自行安排向C端用户的配送，由经销商自行承担相关配送费用	海尔智家向外部市场服务网点采购安装服务，并直接与外部服务网点进行结算
阿里系客户	由天猫平台上的品牌商根据需求向市场上的供应链服务提供商采购仓储及配送等服务。其中海尔品牌工厂端至电商平台仓库的供应链服务系由海尔智家向日日顺采购。	菜鸟向包括日日顺在内的供应链管理服务商采购相关服务，并与该等服务商进行结算	天猫平台上的家电产品当前均不涉及向发行人采购安装服务（通常家电品牌商自行负责采购安装服务）； 其他品类如家具产品存在菜鸟根据商家的需求向日日顺采购安装服务的情况，并由菜鸟向日日顺进行结算。

家电行业的产品安装服务通常为品牌商直接向服务商进行采购，而在天猫平台上销售的部分家居产品存在由阿里系客户向发行人采购安装服务的情况。

（二）发行人及海尔智家在业务开展中所涉及的安装服务不构成同业竞争

1、海尔智家采购安装服务符合大件家电行业惯例，其并不独立从事安装服务

海尔智家主要从事家电商品的研发、生产及销售。家电安装服务系家电销售一项配套售后服务，该项安装服务系以海尔智家的家电销售为前提，并不会独立发生，该部分的安装费用由海尔智家承担，并不会单独向用户收取该安装费用。并且，海尔智家自身不具备安装能力，而是依托向外部服务网点（海尔智家与该等服务网点不存在股权关系）采购安装服务以满足终端用户的售后安装需求。海尔智家实现家电销售并采购安装服务

的模式符合大件家电行业的惯例。

发行人提供的安装服务系供应链管理服务的一项可选服务内容，发行人通常结合品牌方对于“送装同步”服务的需求，为客户提供涵盖安装服务在内的供应链解决方案。发行人为客户提供的安装服务需与其他供应链管理服务节点进行协同管理，方可实现整体服务的精准交付，并且安装服务作为一项服务构成，单独计价收费。

综上，截至本回复出具日，鉴于海尔智家不具备独立的安装能力，其向服务商采购的安装服务隶属于海尔智家产品销售的一个服务环节，只服务于海尔智家产品，未服务于其他第三方家电品牌并赚取相关收入。因此海尔智家与发行人在安装服务方面并不构成同业竞争。

2、发行人及海尔智家存在重合网点系基于资源协同考虑

完善的售后安装服务有利于家电品牌商提升用户消费体验及产品口碑，因此海尔智家在业务开展数十年内，已与众多服务网点构建起了长期稳定的合作关系，并通过向该等服务网点采购末端安装服务，以满足终端消费者的售后安装需求。发行人在末端送装服务开展中涉及到对于末端送装服务资源的采购需求，而海尔智家合作的规模化的服务网点与发行人开展末端送装服务存在资源协同，因此发行人结合业务开展需求向该等服务网点采购配送及安装服务，以加速构建覆盖全国的服务网络，有效满足客户对于送货及安装的服务需求。

（三）发行人并非为海尔智家唯一的供应链管理服务提供商

报告期内，海尔智家除向发行人采购供应链管理服务之外亦存在向其他第三方采购供应链管理服务的情形，例如海尔智家的海运、备件快递等服务主要由其他第三方提供，发行人并非海尔智家唯一供应链管理服务提供商。

十一、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

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。

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

截至本回复出具日，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。

截至本回复出具日，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	2026.04.28	青岛市崂山区行政审批服务局	2022.04.29
2	上海路磐	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	道路运输经营许可证	普通货运；货物专用运输（集装箱、冷藏保鲜）	鲁交运管许可青字 370282016559 号	2026.11.02	青岛市即墨区行政审批服务局	2022.11.03
4	智慧物联	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	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	2026.10.12	上海市奉贤区交通委员会	2022.10.13
9	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
10	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
11	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	2025.12.08	上海市奉贤区交通委员会	2021.12.09
12	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），	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

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
			货物专用运输（冷藏保鲜）				
13	上海贝业	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
14	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
15	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
16	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
17	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
18	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	2025.05.15	深圳市交通运输委员会	2021.05.16
19	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
20	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	2023.12.31	青岛市城阳区行政审批服务局	2022.01.04
21	青岛数智供应链管理有限公司胶州分公司	道路运输经营许可证	网络货运	鲁交运管许可青字 370214030698号	2023.12.31	胶州市行政审批服务局	2022.01.24
22	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
23	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	2025.10.27	上海市浦东新区城市交通运输管理局	2021.10.28
24	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
25	云顺科技	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

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
26	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	2024.01.21	青岛市城阳区行政审批服务局	2022.04.25
27	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	2025.12.31	佛山市三水区交通运输局	2021.12.03
28	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	2025.10.08	青岛市城阳区行政审批服务局	2021.11.03
29	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
30	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。

截至本回复出具日，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	日日顺供应链科技股份有限公司	无船承运业务备案	无船承运业务	山东省交通运输厅	——
2	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	——
3	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	——
4	中亚宝丰	无船承运业务备案	无船承运业务	贵州省航务管理局	——
5	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	——
6	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	——
7	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	——
8	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	——
9	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	——

序号	企业名称	证书名称	资质内容	发证部门	备注
10	日日顺（青岛）国际供应链服务有限公司	无船承运业务备案	无船承运业务	山东省交通运输厅	——

3、海关报关单位注册登记证书

根据《中华人民共和国海关法》第 11 条的规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。报关企业和报关人员不得非法代理他人报关。

截至本回复出具日，发行人及其下属子公司（含分公司）取得海关报关单位备案/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	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）。

截至本回复出具日，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	青岛日日顺电子科技服务有	增值电信业务经营许	在线数据处理与交易处理业务（仅限	合字 B2-20220019	2027.01.17	中华人民共和国工业和信息化部	2022.01.17

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
	限公司	可证	经营类电子商务）				
2	云顺科技	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
3	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
4	青岛日日磐科技有限公司	增值电信业务经营许可证	在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）	合字 B2-20220211	2027.06.24	中华人民共和国工业和信息化部	2022.06.24

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。

截至本回复出具日，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	**青岛路磐供应链有限公司**	**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[2022]100134号**	**2025.05.22**	**青岛市西海岸新区应急管理局**	**2022.11.28**

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。

截至本回复出具日，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	食品贮存、运输服务经营者备	食品贮存（含冷藏冷冻）、食品运输（含冷藏冷	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

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
		案证明	冻）				

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

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	已续期至 2025.10.08
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	已续期至 2025.10.27
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	已续期至 2025.12.31
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	已续期至 2023.12.31

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。

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。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“七、发行人拥有的业务资质”之“（一）业务资质”中就相关内容进行补充披露。

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）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

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/顺智通APP（含网页版）（注）	开展网络货运业务	山东云顺科技有限公司（云顺通APP）/青岛数智供应链管理有限公司（顺智通APP）	网络货运平台	yunshun56.com/shuzhi56.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）（4）顺智通网络货运平台（安卓端）（2022SR0083232）（5）顺智通网络货运平台（PC端）（2022SR0192226）（6）顺智通网络货运平台（IOS端）（2022SR0192227）	（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）（3）《增值电信业务经营许可证》（鲁B2-20200289）（4）《道路运输经营许可证》（鲁交运管许可青字370214030698号）	自有
2	到家APP（含网页版）	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）	（1）互联网信息服务备案（鲁ICP备2021015989号-1）（2）《增值电信业务经营许可证》（合字B2-20220019）	自有

注：发行人已于2022年将云顺通APP的用户数据及业务切换至“顺智通”，由顺智通APP取代云顺通APP作为开展网络货运业务的APP

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

报告期内，发行人主要通过云顺通 APP /顺智通 APP（含网页版）及到家 APP（含网页版）开展线上销售业务，该等 APP 的具体情况如下：

1、云顺通 APP / 顺智通 APP（含网页版）

云顺通 APP / 顺智通 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及青岛数智供应链管理有限公司负责运营，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、青岛数智供应链管理有限公司通过云顺通 APP / 顺智通 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》及许可范围包括网络货运的《道路运输经营许可证》。

2、到家 APP（含网页版）

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，目前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》3，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

[3] 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。

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。

此外，因发行人正在规划拓展新业务，未来拟利用到家 APP 平台引入第三方商户入驻，基于此青岛日日顺电子科技服务有限公司申请办理了《增值电信业务许可证》，并于 2022 年 1 月 27 日取得了工业和信息化部核发的《增值电信业务许可证》（合字 B2-20221109），获准从事的业务类型为“在线数据处理和交易处理业务（仅限经营类电子商务）”。

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。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“七、发行人拥有的业务资质”之“（二）线上销售资质”中进行补充披露。

三、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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》。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

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。

四、业务开展所使用的 APP 及其他互联网载体数据合规性的核查情况

报告期内，发行人按照最小化原则收集个人信息，信息使用范围仅限于业务需要，并根据《个人信息保护法》《数据安全法》的规定设立了个人信息、数据安全管理的部门及相关责任人，建立了《员工信息安全行为规范》《数据安全分级规范》《数据批量导出流程 SOP》等内控制度。

同时，发行人相关信息系统运营、使用单位已按照《信息系统安全等级保护实施指南》要求办理了信息系统安全等级保护备案并取得了相应证明。发行人拥有的正在使用的主要网站、公众号、视频号、小程序、电子商城旗舰店已按照《非经营性互联网信息服务备案管理办法》《网络交易监督管理办法》等相关法律法规的要求办理了必要的备案手续，发行人拥有的相关交易平台 APP 的运营主体依据《中华人民共和国电信条例》的有关规定，办理了《增值电信业务经营许可证》。

此外，中共青岛市委网络安全和信息化委员会办公室于 2022 年 11 月 10 日出具了《证明》，“自 2019 年 1 月 1 日至本证明开具之日，我办未发现日日顺及其下属子公司涉及网络安全和互联网监管（包括个人信息保护）等领域的违法违规情况，日日顺及其下属子公司没有因违反网络安全和互联网监管（包括个人信息保护）方面的法律、法规、政策而受到我办的行政处罚。”报告期内，发行人不存在因数据处理违反《个人信息保护法》《数据安全法》等相关法律的要求而受到主管部门处罚或出现诉讼纠纷的情形。

综上，发行人相关 APP 已按照《个人信息保护法》《数据安全法》等相关法律的要求，履行相关个人信息及数据安全保护责任和义务；发行人拥有的正在使用的主要网站、公众号、视频号、小程序、电子商城旗舰店已按照《非经营性互联网信息服务备案管理办法》《网络交易监督管理办法》等相关法律法规的要求办理了必要的备案手续。报告期内，发行人不存在因不合规使用客户信息而被相关主管部门处罚的情况。

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）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，并取得专项合规证明
2	哈尔滨日日顺物流有限公司	哈平（消）行罚决字[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，并取得专项合规证明
3	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，并取得专项合规证明
4	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，并取得专项合规证明
5	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
6	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
7	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，并取得专项合规证明
8	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，并取得专项合规证明

序号	被处罚主体	处罚决定书文号	整改情况措施及效果
9	上海广德物流有限公司	沪市监奉处[2021]26202000939号	公司已缴纳相应罚款，按照主管机关要求进行了改正，目前已取得专项合规证明
10	南京日日顺物流有限公司	宁浦（消）行罚决字[2021]0020 号	公司已缴纳相应罚款，按照主管机关要求完成了相关整改工作，相关消防控制室主机已正常工作，目前已取得专项合规证明
11	南京日日顺物流有限公司	宁综法浦[2021]110015 号	公司已缴纳相应罚款，并报告主管机关，目前已取得专项合规证明
12	淮安日日顺物流有限公司	淮阴〔消〕行罚决字〔2021〕0081 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，目前已取得专项合规证明
13	淮安日日顺物流有限公司	淮阴〔消〕行罚决字〔2021〕0082 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，目前已取得专项合规证明
14	淮安日日顺物流有限公司	淮阴（消）行罚决字（2021）0103 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，目前已取得专项合规证明
15	银川日日顺物流有限公司	银西（消）行罚决字[2021]0055 号	公司已缴纳相应罚款，并进行整改，目前已取得专项合规证明

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”和“宁综法浦[2021]110015 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”和“宁综法浦[2021]110015 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。截至本回复出具日，除招股说明书“第**五**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，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、合理且符合法律法规规定。

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“三、公司报告期内违法违规**行为及受到处罚、监督管理措施、纪律处分或自律监管措施情况**”之“（一）报告期内发行人受到的金额 1 万元以上的行政处罚”进行补充披露。

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。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

公司建立了较为完善的仓储评价体系，综合考虑仓储资源的资质、价格、地理位置以及硬件设施等，通过公开招标或协商等方式采购仓储服务。在签约之前，公司会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

报告期内，发行人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	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）中的规定的限值，根据《北京市大气污染防治条例》，处以 500 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
2	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
3	苏州贝业新兄弟物流有限公司	苏州交通运输综合行政执法支队货运大队	F[2021]05011113280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》第六十八条第（一）项，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	苏州贝业新兄弟物流有限公司	苏州交通运输综合行政执法支队货运大队	F[2021]05011113281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》第六十八条第（一）项，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	**上海贝业新兄弟供应链管理有限公司**	**上海市交通委员会**	**2220106227**	**因车货总体的总质量超过限定标准，违反了《公路安全保护条例第三十三条第一款的规定，》根据《公路安全保护条例》第六十四条，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。

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“三、公司报告期内违法违规**行为及受到处罚、监督管理措施、纪律处分或自律监管措施情况**”之“（二）报告期内发行人与货物运输有关的行政处罚”进行补充披露。

（二）与货物运输有关的诉讼、仲裁事项

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 **7** 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	深圳市富润德供应链管理有限公司	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诉讼请求，原告已向深圳市龙华区人民法院申请强制执行。	已取得胜诉的生效判决，案件正在执行阶段
2	上海贝业新兄弟供应链管理有限公司	兰雀食品科技有限公司、广州浩铄商贸有限公司	要求被告支付运输费及滞纳金约 753.49 万元	原告与兰雀食品科技有限公司（“兰雀食品”）于 2019 年 5 月签署了《货物运输服务合同》和 2021 年 5 月签署了《兰雀食品科技有限公司和上海贝业新兄弟供应链管理有限公司运输合同书》，约定原告为兰雀食品及广州浩铄商贸有限公司（“广州浩铄”，兰雀食品子公司）提供运输服务。 因兰雀食品拖欠原告 2021 年 1 月至 9 月运输费 6,384,059.47 元，原告向广州铁路运输法院提起诉讼，要求兰雀食品及广州浩铄支付上述欠付运输费及产生的滞纳金合计 7,534,852.26 元等。 2022 年 6 月 14 日，本案经广州铁路运输法院作出一审判决书（2021）粤 7101 民初 1112 号，判令兰雀食品向上海贝业支付向原告上海贝业新兄弟供应链管理有限公司支付运输费 6,384,059.47 元及逾期付款利息。	已取得胜诉的判决，截至目前，对方尚未履行判决义务
3	中亚宝丰国际物流有限公司北京分公司	北京迅朗国际贸易有限公司、勾洋	要求被告支付 639.07 万元运输费及违约金（以 2020 年 8 月 13 日起，计算至实际付款之日）、律师费等	原告与北京迅朗国际贸易有限公司（“北京迅朗”）于 2019 年 1 月 1 日签署《国际货物运输代理协议》，约定由原告代理北京迅朗的国际货物运输业务。原告按照合同约定履行了相关义务后，于 2020 年 6 月 10 日向北京迅朗发出账单确认书，并北京迅朗盖章确认。因北京迅朗拖欠原告运费 639.07 万元，原告于 2022 年 2 月向北京市顺义区人民法院提起诉讼，要求被告支付 639.07 万元运输费及违约金（以 2020 年 8 月 13 日起，计算至实际付款之日）、律师费等。	本案尚在二审阶段
4	青岛日日顺供应链有限公司	广西君安物流有限公司、刘小燕	要求解除 2021 年 12 月 28 日签订的《运输服务合同》；要求被告支付运输费 659.83 万元及滞纳金	原被告双方于 2020 年 12 月 29 日签订《运输服务合同》。2021 年 12 月 28 日，经原、被告协商一致，另行续签一份《运输服务合同》。后经双方对账确认，截止 2022 年 1 月 31 日被告共拖欠原告运输服务费 659.83 万元。另经查，广西君安物流有限公司为刘小燕 100%持股的	案件已经立案，尚未开庭审理

序号	原告	被告	诉讼请求	基本案情和受理情况	进展情况
			27.35 万元、律师费等	一人有限责任公司，二被告财务混同，刘小燕依法应对广西君安物流有限公司债务承担连带清偿责任。原告于 2022 年 6 月 15 日向青岛市即墨区人民法院提起诉讼，要求解除 2021 年 12 月 28 日签订的《运输服务合同》；要求被告支付运输费 659.83 万元及滞纳金 27.35 万元、律师费等。	
5	浙江天畅供应链管理有限公司	青岛日日顺供应链有限公司、日日顺供应链科技股份有限公司	要求被告支付运费 673.20 万元及逾期付款损失、保证金 10 万元和其他费用	浙江天畅供应链管理有限公司（以下简称“天畅公司”）与青岛日日顺供应链有限公司于2020年12月9日、2021年1月13日签订《运输服务合同》及《产品配送合同》，双方就物流运输业务合作事项达成一致，并开展业务合作。 2022年6月，天畅公司向浙江省长兴县人民法院提起诉讼，请求青岛日日顺供应链有限公司立即向天畅公司支付运费673.20万元，并支付逾期付款损失暂计18.68万元，退还保证金10万元，共计701.89万元，并支付天畅公司为诉讼而支付的公证费6,000元，诉讼保全保险费3,500元，共9,500元；日日顺供应链科技股份有限公司对上述诉讼请求承担连带责任。	案件已经立案，尚未开庭审理
6	**日日顺供应链科技股份有限公司**	**江苏福众能源有限公司、河北国宾食品有限公司**	**支付运输费用 7,287,467.50 元**	**2015年3月25人，发行人以江苏福众能源有限公司未支付双方签署的《货物委托运输协议》项下的运输费用7,287,467.50元为由，向青岛市中级人民法院提起诉讼，请求法院依法判令江苏福众能源有限公司支付运输费用7,287,467.50元，河北国宾食品有限公司按照《货物委托运输协议》项下的担保约定承担连带付款责任，诉讼费用由两被告承担。**	**已取得胜诉的生效判决，案件正在执行阶段**
7	**青岛日日顺供应链有限公司**	**青海省瑞诚工贸有限责任公司**	**支付物流服务费用 9,851,760 元及利息，退还保证金 100,000 元，并承担案件受理费、保全费等诉讼费用**	**青海省瑞诚工贸有限责任公司与青岛日日顺供应链有限公司于2021年4月28日签订《物流服务合同》，约定委托青岛日日顺供应链有限公司提供物流运输服务。因青海省瑞诚工贸有限责任公司经多次催告仍欠付青岛日日顺供应链有限公司物流服务费用9,851,760元，青岛日日顺供应链有限公司向山东省青岛市即墨区人民法院提起诉讼，请求青海省瑞诚工贸有限责任公司支付物流服务费用9,851,760元及利息，退还保证金100,000元，并承担案件受理费、保全费等诉讼费用。**	**已取得民事调解书，案件正在执行阶段**

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 **64** 项，其中 3 项被判败诉，标的金额为 315,645.40 元。发行人作为被告的诉讼或仲裁 **118** 项，其中发行人被判令败诉或部分败诉需直接承担责任的 **17** 项，合计赔付金额为 **5,424,487.42** 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。

发行人已在招股说明书“第十节 其他重大事项”之“三、重大诉讼、仲裁事项”之“（一）公司重大诉讼或仲裁事项”就相关内容进行补充披露。

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%	0
山东云顺科技有限公司	2020 年 2 月至 9 月，2021 年 3 月至 2022 年 12 月	1 至 **2** 人	销售辅助	4.76%至 11.11%	**0**
上海广意物流有限公司	2020 年 1 月至 12 月，2021 年 1 月至 2021 年 5 月	2 至 13 人	仓管员、驾驶员	8.89%至 50%	0
上海向日葵供应链管理有限公司	**2020** 年 1 月至 2020 年 3 月	26 至 **40** 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	**60.66%**至 **63.49%**	0
苏州广德物流有限公司	**2020** 年 1 月至 2020 年 4 月	10 至 **16** 人	驾驶员、仓管员、单证员	100%	0
青岛数智供应链管理有限公司	2022 年 6 月**至 2022 年 12 月**	**1 至 3 人**	**客服、调度**	3.13%**至 8.11%**	**5.56%**
青岛日日顺供应链有限公司	**2022 年 11 月至 2022 年 12 月**	**6 至 7 人**	**驾驶员**	**2.18%至 2.46%**	**2.18%**

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。

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十八、发行人员工及其社会保障情况”之“（四）劳务派遣用工情况”就相关内容进行补充披露。

五、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

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、完善了有关内控制度；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。

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）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 **2022 年 12 月 31 日**，公司占有或使用的房屋中存在 **86** 项、合计建筑面积

1,077,629.59 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**13.22%**。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2020年、2021年、**2022年**产生的收入分别为**9,555.67万元、15,883.56万元、28,911.21万元**，占发行人相应年度营业收入的比例分别为**0.68%、0.93%、1.72%**。上述房产中，有**73**项房屋（面积共计**921,105.94**平方米）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**2022年12月31日**，发行人租赁使用的房屋中，有**18**项、合计建筑面积**324,140.40**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**3.98%**；有**33**项、合计建筑面积**375,071.36**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**4.60%**。

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 2022 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。

发行人已在招股说明书“第五节 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”中就相关内容进行补充披露。

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 2022 年 12 月 31 日，发行人租赁的房产中，有 86 项、合计建筑面积 1,077,629.59 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 13.22%。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 2022 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 15.50%、84.50%。

发行人租赁的上述瑕疵房产中，有 73 项房屋（面积共计 921,105.94 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 73 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。

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、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

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。

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

截至本回复出具日，发行人及子公司在境内拥有专利 58 项、注册商标 88 项、域名 30 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 200 项，其中 4 项为发行人与无关联第三方共有，其余 196 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。

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“六、与业务相关的主要资产”之“（二）主要无形资产”中进行补充披露。

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	日日顺股份	日日顺股份
2	逆向产品拼托存储技术	2017.07-2018.04	冯贞远	日日顺股份	日日顺股份
3	智能物流防抖稳定提升机	2019.10-2020.06	王正刚	日日顺股份	日日顺股份
4	智能物流用四向穿梭车	2019.10-2020.06	于贞超	日日顺股份	日日顺股份

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	日日顺股份	日日顺股份
2	爬楼机	2018.07-2019.02	冯贞远	日日顺股份	日日顺股份
3	货架	2018.05-2018.08	冯贞远	日日顺股份	日日顺股份
4	升降平台	2018.05-2018.08	冯贞远	日日顺股份	日日顺股份
5	自动化装卸集装箱	2018.05-2018.08	于贞超	日日顺股份	日日顺股份
6	一种伸缩式运输箱	2018.05-2018.08	于贞超	日日顺股份	日日顺股份
7	社区配送路径规划方法和装置	2018.09-2019.03	于贞超	日日顺股份	日日顺股份
8	社区配送路径优化方法和装置	2018.09-2019.03	于贞超	日日顺股份	日日顺股份
9	机械手治具	2019.08-2020.06	王正刚	日日顺股份	日日顺股份
10	一种机械手治具	2019.08-2020.06	于贞超	日日顺股份	日日顺股份
11	一种智能搬运小车	2021.09-2022.03	于贞超	日日顺股份	日日顺股份
12	一种手环式 PDA	2021.09-2022.05	王正刚	日日顺股份	日日顺股份

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。

发行人已在招股说明书“第**五**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”中进行补充披露。

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。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“六、与业务相关的主要资产”之“（二）主要无形资产”之“4、软件著作权”中就相关内容进行补充披露。

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）。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

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理机制。
移动互联环境下，支撑“智能制造”的物流生态链共创共赢机制	中国科学技术大学	2019 年 3 月-2022 年 12 月	1、分析基于移动互联的物流行业生态化新业态，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。	
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、司机疲劳驾驶等等风险监测和预警，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、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已按要求补充披露了专利、商标等无形资产的权属情况；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、发行人核心技术均来源于自主研发；发行人现有各项知识产权、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；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。

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，谭丽霞目前担任四家上市公司的董事，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，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

经核查，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，谭丽霞的上述兼职符合《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、盈康生命和中金公司均按照《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。

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“二、发行人及本次发行的中介机构基本情况”中就相关内容进行补充披露。

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

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
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。

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“二、发行人及本次发行的中介机构基本情况”中就相关内容进行补充披露。

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。

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“二、发行人及本次发行的中介机构基本情况”中就相关内容进行补充披露。

四、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已说明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；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。

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

报告期内，发行人所收购子公司贵州沛吉、**青岛路缤供应链有限公司（以下简称“青岛路缤”）**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
青岛路缤	**0.04**	**-0.01**	**0.00**

报告期内，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：

收购事项	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
2022 年 3 月收购贵州沛吉 1.5%的股权	1 元	参照净资产，协商确定转让价格	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
2022 年 11 月收购青岛路缤 100%的股权	**0 元**	**参照实际出资情况及评估结果，经双方协商确定**	**不适用**	**不适用**	**不适用**

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人**成立以来重要事件**情况”中就相关内容进行补充披露。

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审核问询回复第 10 题第一问的答复。

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 ④2021 年实现营业收入 88,288.05 万元 ⑤**2022 年**实现营业收入 **61,497.18** 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

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
青岛路缤	收购前未实际经营	收购该公司开展成品油贸易相关业务，为发行人提供车后生态用油服务	收购前未实际经营，收购后 2022 年实现营业收入 159.65 万元	收购该公司为发行人提供车后生态用油服务	收购前未实际经营，不涉及员工安置

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人成立以来重要事件情况”之“（五）报告期收购子公司的其他事项”中进行补充披露。

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**社会经济环境**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）（及其持有的YYOX（BNE）GLOBAL EXPRESS CO. PTY LTD的51%股权）	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	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	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	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，	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
								务；互联网数据服务。 ②青岛新智盛信息咨询有限公司：企业管理服务，经济信息咨询服务等	100%	港企业 H Smart Real Estate Holding Corporation Limited 持股 100%	定价具有合理性	
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	上海诺隋投资管理有限公司	2021 年 12 月	投资管理	否	合规	发行人经营战略调整	上海致晨投资管理有限公司	投资管理，投资咨询。	程放持股 34%、姚忠持股 15%、浦伟持股 12%、傅亚佳持股 12%、林海舰持股 12%、刘晓亮持股 5%、严娜持股 5%、孙爱玲持股 5%	——	发行人未对上海诺隋投资管理有限公司实际出资，以 1 元名义价格转让股权，定价具有合理性	否

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
6	北京海永源企业管理有限公司（原名“北京海尔物流有限公司”）	2021年12月	仓储服务	否	合规	发行人经营战略调整	北京海永智企业管理有限公司	企业管理；技术推广服务；设备租赁；设计、制作、发布广告；会议服务；承办展览展示活动；销售建筑材料、装饰材料、陶瓷制品、钢材、木材。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	青岛海尔产业发展有限公司持股100%	海尔集团	转让价格系参考北京天圆开资产评估有限公司出具评估报告（评估号：天圆开评字[2021]第000281号）协商确定，定价具有合理性	否

发行人报告期内转让上述企业均系发行人经营发展所需，其中北京海永源企业管理有限公司与发行人主营业务存在重合情况，因发行人业务发展方向调整，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：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、浙江日日顺定邦供应链管理有限公司、快鸟物流科技（上海）有限公司、长沙日日顺物流有限公司、杭州牛品供应链管理有限公司**、达达牛供应链有限公司**。

注销的上述企业中，智运天下（江苏）物流科技有限公司、浙江日日顺定邦供应链管理有限公司、快鸟物流科技（上海）有限公司、长沙日日顺物流有限公司、杭州牛品供应链管理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，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。

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人控股及参股子公司的基本情况”中进行补充披露。

四、保荐机构、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

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、发行人已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；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。

11.关于收入

申报材料显示：

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

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

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

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

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

回复：

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

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

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

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

同行业可比公司收入确认具体原则如下：

项目	收入确认方法
畅联股份	供应链物流收入：由于供应链物流服务周期短，在已经提供相关服务、结算单据经接受服务方确认时确认收入。 供应链贸易收入：在货物已经发出并且取得对方确认的结算单据时确认收入。
飞力达	综合物流服务：提供业务操作结束后，按照合同结算条款约定制作对账单，按照月结周期发送客户确认，于得到书面回复后的当月确认收入，并按照要求开具发票。 基础物流服务：提供业务操作结束后，按照合同结算条款约定制作对账单，按照月结周期发送客户确认，于得到书面回复后的当月确认收入，并按照要求开具发票。
中国外运	代理及相关业务收入：代理及相关业务中的始发地业务于船舶离港／飞机起飞／货物装车之日确认收入的实现；目的地业务于货物运送到约定交货地点之日确认收入的实现。 专业物流、电商业务收入：专业物流、电商业务为客户提供点到点的运输服务，客户于履约的同

项目	收入确认方法
	时即取得并消耗履约所带来的经济利益，由于提供的专业物流及电商业务服务通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务并不重大，因此，上述服务在完成时点确认收入的实现。
京东物流	仓配服务：由于集团履约时，客户同时取得履约所提供的利益，集团在一段时间内确认仓储服务所得收入。 快递快运服务：由于包裹自一个地点配送至另一个地点时，客户同时取得集团服务所提供的利益，集团在一段时间内确认快递快运服务收入。 其他服务：其他增值服务包括分期付款、售后及维修、物流技术服务及广告服务等，收入在一段时间内或在服务完成后确认。
海程邦达	销售商品合同：本公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务，满足以下条件时确认为收入：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移。 提供服务合同：物流服务收入于履约义务完成时确认收入。公司跨境物流服务主要分出口业务和进口业务。出口业务于船舶、飞机离港或火车离境后，依据履约义务的完成情况确认收入，进口业务在货物到港或到站后依据履约义务的完成情况确认收入。

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

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

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内主要的会计政策和会计估计”之“（八）与客户之间的合同产生的收入”中进行补充披露。

二、结合具体业务模式及业务实质，补充披露各类业务是采用总额法还是净额法

确认收入及其具体考虑，是否符合《企业会计准则》规定和行业惯例，总额法、净额法涉及的收入金额及占比

（一）公司总额法及净额法确认收入基本情况

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

同行业可比公司对于收入确认采用的主要方法如下：

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

如上表所示，同行业可比公司主要是采用总额法确认运输、仓储、装卸等业务收入；但对于交易中作为代理人角色，不承担主要风险的业务采用净额法确认。同行业

可比公司收入总额法和净额法确认的原则，与公司确认的原则一致。

（二）总额法、净额法涉及的收入金额及占比

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

单位：万元

业务类型		确认方法	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
运输相关服务	公路运输	总额法	**796,076.40**	**47.25**	796,212.01	46.39	697,261.28	49.68
	末端送装	总额法	**123,162.74**	**7.31**	117,134.57	6.82	113,392.77	8.08
	国际货运	总额法	**190,043.85**	**11.28**	186,653.44	10.88	153,220.90	10.92
		净额法	**1,345.98**	**0.08**	2,731.54	0.16	1,255.95	0.09
		小计	**191,389.82**	**11.36**	**189,384.98**	**11.03**	**154,476.85**	**11.01**
	网络货运	总额法	**190,793.88**	**11.33**	214,208.60	12.48	104,848.46	7.47
	小计		**1,301,422.85**	**77.25**	**1,316,940.17**	**76.73**	**1,069,979.36**	**76.23**
仓储服务		总额法	**328,248.08**	**19.48**	323,294.89	18.84	283,337.18	20.19
增值产品或服务		总额法	**53,979.90**	**3.21**	74,396.49	4.32	48,473.36	3.45
		净额法	**1,043.71**	**0.06**	1,644.49	0.10	1,832.74	0.13
		小计	**55,023.61**	**3.27**	**76,040.98**	**4.43**	**50,306.10**	**3.58**
合计			**1,684,694.53**	**100.00**	**1,716,276.04**	**100.00**	**1,403,622.64**	**100.00**

如上表所示，报告期内，净额法确认的收入占公司总收入的比例分别为 0.22%、0.26%和 **0.14%**，占比较低。

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

对于采用净额法核算的业务，主要包括国际货运服务中的部分代理业务、增值产品或服务业务中的部分安装代理服务和快递快运服务等。此类业务的主要特点为公司

在业务开展过程中主要履行代理职责，产生纠纷后由客户自行与供应商索赔，公司并不承担服务中的主要责任，故在从事该类业务时的身份为代理人，采用净额法核算收入符合《企业会计准则》的规定。

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

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

（一）供应链管理服务的定价模式

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

公司名称	定价模式
京东物流（2618.HK）	京东物流为客户提供多样化的服务，并涉及众多单独的服务，京东物流会为各项服务维持标准化的定价目录。京东物流的标准化定价是基于其涉及的估计成本及类似服务的市场费率厘定并定期更新，而不考虑客户的个别情形。 此外，京东物流通常会签署主服务协议，其中包含订约方、期限、服务范围、费率（通常参考标准化定价的折扣，但也经常根据每个客户的情况和偏好进行定制）及支付条款在内的各项条款。另外考虑到服务具备一体化特征及与企业客户建立的战略关系，京东物流并不只注重每项服务的个别收益。相反，会综合考虑客户概况、其当前及未来的物流支出、行业地位以及渗透及优化其供应链运营的能力等因素后厘定价格。
畅联股份（603648.SH）	畅联物流与供应链物流客户签署一体化综合物流服务合同，当中约定了公司向客户提供的各供应链环节具体服务项目，如仓储、报关、报检、运输、装卸、理货、分拣及收发货等，以及各服务项目的结算价格。每个服务项目根据客户的需求可能为单个服务环节或多个服务环节组合。根据与客户合同约定的服务项目和单价，公司按月与客户就当月完成的各类项目服务量进行结算。

公司名称	定价模式
海程邦达（603836.SH）	1、一站式合同物流服务：主要系通过整合船公司、航空公司、港口码头、海关口岸、仓库堆场、货运车队等业务资源，将“订舱、关务、拖车、仓储”等业务环节有机组合，为客户提供两项及两项以上环节的物流服务。公司一般会通过公开招投标或客户询价议价的方式，与客户签署一定期限内的框架协议，确定单项物流服务内容的单价计算依据。对于具体单笔委托业务而言，其最终定价由该次提供的物流服务内容、委托业务量和框架协议确定的单项物流服务单价而综合确定。 2、精益供应链：根据目标客户的行业通性与自身特性，为其定制贯穿“上游采购、生产制造、下游流通、后续配套”全生产经营流程的一体化物流解决方案，一般会通过公开招投标或客户询价议价的方式，与客户签署一定期限内的框架协议，确定单项物流服务内容的单价计算依据。在项目执行阶段，发行人根据实际提供的物流服务内容、委托业务量和框架协议确定的单项物流服务单价而计算物流服务收费金额。

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

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

关于公司供应链管理服务的定价与市场价格之间的对比情况，详见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”，此外，发行人在供应链管理服务的毛利率水平处于同行业可比公司毛利率水平合理区间。

（二）基础物流服务的定价模式

发行人向客户提供的基础物流服务以网络货运服务、普通货运服务为主，该等服务的获客均基于招投标或商务谈判，相关定价模式也是根据客户自身对于服务计费模式的需求并经由招投标或商务谈判而形成。在定价方面，发行人则会综合评估提供基础物流服务的相关成本（主要为外采运力服务的成本）、货品规格属性、运力服务的复杂性（如运输距离、时效要求）、货量情况以及市场竞争等因素经内部审批后向客

户进行报价，并经由客户的招投标及商务谈判程序确定最终的定价，定价符合市场化原则，与市场价格之间不存在显著差异。与此同时，经查阅从事运输服务的企业，其在定价模式上与发行人基本一致。此外，以提供货运服务为代表的基础物流服务市场是个充分竞争的市场，发行人面临来自全国性的货运服务商以及众多专注于专线、区域的货运服务商的竞争，不具备市场垄断地位，也不存在对运输定价进行操作的空间。

关于公司基础物流服务的定价与市场价格之间的对比情况，详见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”。

（三）生态创新服务的定价模式

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

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

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

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人主营业务的具体情况”之“（三）发行人的主要经营模式”中进行补充披露。

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

（一）按业务类型划分的营业收入构成分析

报告期内，公司按业务类型划分的营业收入构成情况如下：

单位：万元

业务类型		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
供应链管理服务	消费供应链服务	**1,164,366.87**	**69.11%**	1,155,510.07	67.33%	1,016,174.88	72.40%
	制造供应链服务	**100,807.98**	**5.98%**	94,512.13	5.51%	80,313.28	5.72%
	小计	**1,265,174.85**	**75.10%**	**1,250,022.19**	**72.84%**	**1,096,488.16**	**78.12%**
基础物流服务		**365,784.03**	**21.71%**	397,312.09	23.15%	257,991.76	18.38%
生态创新服务		**53,735.66**	**3.19%**	68,941.76	4.02%	49,142.72	3.50%
合计		**1,684,694.53**	**100.00%**	**1,716,276.04**	**100.00%**	**1,403,622.64**	**100.00%**

报告期内，公司的营业收入主要来源于供应链管理服务及基础物流服务。报告期内，公司供应链管理服务收入占各期营业收入的比例分别为 78.12%、72.84%和 **75.10%**，是公司营业收入最重要的构成部分。

1、供应链管理服务营业收入变动情况

报告期内，公司供应链管理服务实现的营业收入分别为 1,096,488.16 万元、1,250,022.19 万元和 **1,265,174.85 万元**，收入呈逐年增长趋势。其中，消费供应链服务实现的营业收入分别为 1,016,174.88 万元、1,155,510.07 万元和 **1,164,366.87 万元**，占各期营业收入的比例分别为 72.40%、67.33%和 **69.11%**，是供应链管理服务收入的主要构成部分。公司各期消费供应链服务收入按具体服务行业划分情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
家电类	**824,552.28**	**70.82%**	840,525.76	72.74%	718,814.59	70.74%
家居类	**120,572.28**	**10.36%**	124,009.87	10.73%	109,356.53	10.76%
健身类	**41,667.60**	**3.58%**	35,267.80	3.05%	32,084.05	3.16%
出行类	**9,539.00**	**0.82%**	15,291.96	1.32%	12,768.97	1.26%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
冷链生鲜类	**17,556.65**	**1.51%**	15,984.63	1.38%	13,915.19	1.37%
农产品加工类	-	-	39.69	0.00%	64,502.72	6.35%
其他	**150,479.05**	**12.92%**	124,390.36	10.76%	64,732.81	6.37%
合计	**1,164,366.87**	**100.00%**	**1,155,510.07**	**100.00%**	**1,016,174.88**	**100.00%**

如上表所示，**2021 年**公司家电类业务随着原有下游客户业务规模的扩张**有较大幅度**增长。一方面，随着公司与海尔系、阿里系客户合作的进一步深入，双方合作规模稳定增长；另一方面，海尔系客户于 2019 年下半年推行“统仓统配”模式，公司承接了原属于区域经销商向乡镇级经销商自行配送的业务，增加了由“统仓统配”模式带来的收入。除家电类业务外，**2021 年，**公司积极布局家居产品、健身器材行业等供应链业务领域，相关业务板块收入也实现了快速扩张。2021 年，公司家居产品业务收入增长了 14,653.33 万元，健身器材业务收入增长了 3,183.75 万元；2021 年，受公司与伊品生物终止战略合作影响，公司农产品加工类业务收入出现大幅下降。在上述因素的综合影响下，**2020 年**至 2021 年，公司消费供应链服务实现营业收入增长率 **13.71%**。**2022 年，公司消费供应链服务实现收入 1,164,366.87 万元，与 2021 年基本持平，整体变动幅度较小。**

除消费供应链服务外，报告期内，公司制造供应链服务实现的营业收入分别为 80,313.28 万元、94,512.13 万元和 **100,807.98 万元**，呈增长趋势。随着业务布局的不断拓展，公司于 2019 年收购了深圳富润德，深圳富润德自 2019 年 7 月起纳入公司合并报表范围，2020 年至 2022 年分别贡献制造供应链服务营业收入 40,177.59 万元、41,855.91 万元和 **35,564.00 万元**；同时公司自身 VMI 业务原有客户的业务规模也不断增加，报告期内实现的营业收入分别为 32,915.37 万元、35,637.57 万元和 **48,099.62 万元**。在上述因素的共同影响下，公司制造供应链服务收入在报告期内实现了持续增长。

2、基础物流服务营业收入变动情况

报告期内，公司基础物流服务实现的营业收入分别为 257,991.76 万元、397,312.09 万元和 **365,784.03 万元**，收入**整体**呈**波动**增长趋势。2021 年度，得益于网络货运业务和海运业务的持续快速发展，公司基础物流服务收入呈持续快速增长趋势。2022 年，

公司基础物流服务收入相较去年同期基本保持稳定，波动较小。**受煤炭供需紧张缓解等因素影响，大宗商品物流需求同比出现下滑，公司部分网络货运业务下游客户需求减少，2022 年网络货运业务收入有所下滑。**

3、生态创新服务营业收入变动情况

报告期内，公司生态创新服务实现的营业收入分别为 49,142.72 万元、68,941.76 万元和 **53,735.66 万元**。报告期内，公司不断优化末端司机体验，实现司机生态圈增值，逐步拓展了保险增值、油品、轮胎等业务领域；同时，公司利用大件产品送货入户、送装同步的机会，为用户提供基于最佳体验的增值产品如居家安全、健身内容、出行防护等定制化解决方案，实现了收入的增长。其中，公司自 2019 年起开始拓展油品销售业务，报告期内分别实现营业收入 23,765.63 万元、37,946.96 万元和 **40,736.37 万元**，带来了生态创新服务规模的增长。

（二）按服务内容划分的营业收入构成

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

报告期内，公司按服务内容划分的营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
运输相关服务	公路运输	**796,076.40**	**47.25%**	796,212.01	46.39%	697,261.28	49.68%
	末端送装	**123,162.74**	**7.31%**	117,134.57	6.82%	113,392.77	8.08%
	国际货运	**191,389.82**	**11.36%**	189,384.98	11.03%	154,476.85	11.01%
	网络货运	**190,793.88**	**11.33%**	214,208.60	12.48%	104,848.46	7.47%
运输相关服务小计		**1,301,422.85**	**77.25%**	**1,316,940.17**	**76.73%**	**1,069,979.36**	**76.23%**
仓储服务		**328,248.08**	**19.48%**	323,294.89	18.84%	283,337.18	20.19%
增值产品或服务		**55,023.61**	**3.27%**	76,040.98	4.43%	50,306.10	3.58%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	**1,684,694.53**	**100.00%**	**1,716,276.04**	**100.00%**	**1,403,622.64**	**100.00%**

报告期内，公司的营业收入主要来源于运输相关服务及仓储服务，二者合计占营业收入的比例分别为 96.43%、95.57%和 **96.73%**。

1、运输相关服务营业收入变动情况

报告期内，公司运输相关服务实现的营业收入分别为 1,069,979.36 万元、1,316,940.17 万元和 **1,301,422.85 万元**，占营业收入的比例分别为 76.23%、76.73%和 **77.25%**，整体呈增长趋势。按服务内容细分的营业收入变动情况分析如下：

（1）公路运输营业收入变动情况

报告期内，公司公路运输实现的营业收入分别为 697,261.28 万元、796,212.01 万元和 **796,076.40 万元**，报告期内**整体**呈增长趋势。2021 年，公路运输收入**较 2020 年**进一步增长，主要是消费供应链服务下的公路运输收入增长所致。2021 年，消费供应链服务下海尔系客户等重要客户收入较 2020 年保持稳定增长，带动公路运输服务收入持续增长。**2022 年，公司公路运输收入较 2021 年基本保持稳定，未发生较大波动。**

（2）末端送装营业收入变动情况

报告期内，公司末端送装实现的营业收入分别为 113,392.77 万元、117,134.57 万元和 **123,162.74 万元**。报告期内，公司末端送装服务收入**随着公司业务的不断深入拓展**基本保持平稳**增长**。

（3）国际货运营业收入变动情况

报告期内，公司国际货运业务实现的营业收入分别为 154,476.85 万元、189,384.98 万元和 **191,389.82 万元**，整体呈增长趋势。2021 年，国际货运业务营业收入**较 2020 年**稳步增长，主要是山东日日顺国际供应链管理有限公司跨境海运供应链业务规模继续扩大实现营业收入 48,141.59 万元所致。**2022 年，公司国际货运业务收入相较 2021 年基本保持稳定。**

（4）网络货运营业收入变动情况

公司于 2020 年开始通过子公司云顺科技开展网络货运业务，2020 年、2021 年和 2022 年分别实现营业收入 104,848.46 万元、214,208.60 万元和 **190,793.88 万元**。受宏观经济及市场形势影响，2021 年大宗商品市场行情持续高涨，同步带来的运输需求也

持续走高，公司抓住发展机遇，加速布局大宗商品网络货运业务市场，一方面新增拓展了青岛佰世丰国际物流有限公司等重点客户，另一方面，对齐鲁云商数字科技股份有限公司、河南能源化工集团采购有限公司、山东淄矿物产有限公司等原有客户的收入规模也有较大增幅。在上述因素的综合影响下，公司 2021 年网络货运业务收入实现了快速增长。2022 年，公司网络货运业务收入较去年同期有所下降，主要原因系受煤炭供需紧张缓解等因素影响，大宗商品物流需求同比出现下滑，导致公司网络货运业务下游客户需求减少，网络货运业务收入有所下滑。

2、仓储服务营业收入变动情况

报告期内，公司仓储服务实现的营业收入分别为 283,337.18 万元、323,294.89 万元和 **328,248.08 万元，整体**呈**稳健**增长趋势。2021 年，随着与主要客户合作的持续深入，公司仓储服务收入规模**相较 2020 年**呈稳定增长趋势。2022 年，公司仓储服务收入相较去年同期基本保持稳定，波动较小。

3、增值产品或服务业务营业收入变动情况

报告期内，公司增值产品或服务业务实现的营业收入分别为 50,306.10 万元、76,040.98 万元和 **55,023.61 万元**。2021 年，随着油品增值服务等细分业务的持续发展，公司增值产品或服务收入**相较 2020 年**稳步增长。2022 年，公司增值产品或服务收入较去年同期有**一定幅度**下降，主要原因系受宏观经济消费下行**等因素**的影响，公司战略上对业务进行了相应调整和精简所致。

（三）按区域划分的营业收入构成分析

报告期内，公司按区域划分的营业收入构成情况如下：

单位：万元

区域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内						
华东（不含山东）	**399,738.32**	**23.73%**	346,750.10	20.20%	326,714.88	23.28%
山东	**339,078.44**	**20.13%**	373,719.51	21.78%	230,159.10	16.40%
西部	**261,994.08**	**15.55%**	280,250.88	16.33%	235,345.65	16.77%
华中	**224,075.93**	**13.30%**	233,719.04	13.62%	195,476.83	13.93%
华南	**221,734.54**	**13.16%**	223,616.58	13.03%	179,843.36	12.81%
华北	**135,008.26**	**8.01%**	156,782.45	9.14%	135,795.35	9.67%
东北	**74,717.11**	**4.44%**	79,274.74	4.62%	89,748.29	6.39%

区域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
小计	**1,656,346.69**	**98.32%**	**1,694,113.29**	**98.71%**	**1,393,083.46**	**99.25%**
境外	**28,347.84**	**1.68%**	22,162.74	1.29%	10,539.18	0.75%
总计	**1,684,694.53**	**100.00%**	**1,716,276.04**	**100.00%**	**1,403,622.64**	**100.00%**

注：境外收入指对注册在境外客户实现的收入。

报告期内，公司境内业务收入分别为 1,393,083.46 万元、1,694,113.29 万元和 **1,656,346.69 万元**，占营业收入的比例分别为 99.25%、98.71%和 **98.32%**，是公司营业收入的主要构成。报告期内，公司业务区域分布较广，不存在对单一区域过分依赖的情形。

报告期内，公司在华东地区（含山东）实现的营业收入分别为 556,873.98 万元、720,469.62 万元和 **738,816.76 万元**，占营业收入的比例分别为 39.67%、41.98%和 **43.86%**，是公司营业收入的核心贡献区域。**报告期内**，随着山东地区基础物流服务和供应链管理服务下消费供应链服务收入的稳步增长，公司华东地区营业收入规模持续扩大。

报告期内，公司在西部地区实现的营业收入分别为 235,345.65 万元、280,250.88 万元和 **261,994.08 万元，受各业务板块发展变化情况存在一定幅度波动**。

报告期内，公司在华中地区实现的营业收入分别为 195,476.83 万元、233,719.04 万元和 **224,075.93 万元**。2021 年，随着供应链管理服务下消费供应链服务收入规模增长，公司华中地区营业收入**相较 2020 年**进一步增加。**2022 年，公司华中地区营业收入基本保持稳定，有小幅回落。**

报告期内，公司在华南地区实现的营业收入分别为 179,843.36 万元、223,616.58 万元和 **221,734.54 万元**，各年**整体**保持增长态势。

报告期内，公司在华北地区实现的营业收入分别为 135,795.35 万元、156,782.45 万元和 **135,008.26 万元，受各业务板块发展变化情况存在一定幅度波动**。

报告期内，公司在东北地区实现的营业收入分别为 89,748.29 万元、79,274.74 万元和 **74,717.11 万元**。2021 年度，受公司与伊品生物终止战略合作影响，公司东北地区营业收入有所下滑。**2022 年度，公司东北地区营业收入基本保持稳定，有小幅回落。**

报告期内，公司在境外地区实现的营业收入分别为 10,539.18 万元、22,162.74 万元和 **28,347.84 万元**，整体呈增长趋势。2021 年，公司境外地区营业收入**较 2020 年有所**增长，主要是由于公司对中國快遞服務有限公司、JCI ADVANCED TECHNOLOGY LLC

和 BOWEN INDUSTRIAL LIMITED 等境外客户当期实现消费供应链服务收入金额较大所致。**2022 年，随着境外业务的不断稳固和发展，公司境外地区营业收入较 2021 年持续保持增长态势。**

（四）按季度划分的营业收入构成

报告期内，公司营业收入按季度分布构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	**386,310.59**	**22.93%**	363,912.97	21.20%	244,027.70	17.39%
二季度	**409,064.60**	**24.28%**	428,439.87	24.96%	363,100.39	25.87%
三季度	**410,614.82**	**24.37%**	435,731.12	25.39%	356,908.15	25.43%
四季度	**478,704.52**	**28.41%**	488,192.07	28.44%	439,586.41	31.32%
合计	**1,684,694.53**	**100.00%**	**1,716,276.04**	**100.00%**	**1,403,622.64**	**100.00%**

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

2021 年，公司营业收入持续稳步增长，一方面是由于供应链管理服务之消费供应链服务中的家电业务持续稳定增长；另一方面是由于基础物流服务下网络货运业务持续快速增长所致。随着消费供应链服务收入占比的不断下降，公司 2021 年四季度收入占全年收入的比例进一步降低。**2022 年，公司营业收入相较 2021 年基本保持稳定，各季度收入占比未发生较大变化。**

（五）营业收入变动趋势与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司营业收入变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
京东物流	**13,740,200.80**	**31.24%**	10,469,340.20	42.68%	7,337,471.60
飞力达	**未披露**		695,512.91	87.55%	370,850.96
中国外运	**10,881,672.35**	**-12.49%**	12,434,553.08	47.09%	8,453,684.14
畅联股份	**未披露**		159,295.46	5.02%	151,683.05
海程邦达	**未披露**		1,191,308.34	119.48%	542,792.93
平均值	/	**18.75%**	/	60.36%	/

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	增长率	收入	增长率	收入
发行人	**1,684,694.53**	**-1.84%**	**1,716,276.04**	**22.27%**	**1,403,622.64**

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；**飞力达、畅联股份、海程邦达 2022 年度财务数据尚未披露**。

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

2021 年，公司营业收入较上年同期增长了 22.27%，低于同行业可比公司平均营业收入增长率。2021 年，京东物流营业收入较去年同期增长了 42.68%，一方面，受持续的销售及市场推广活动影响，以及客户需求的不断增长，其一体化供应链客户数量及客均收入均实现一定增长，一体化供应链客户营业收入较 2020 年增长了 27.80%；另一方面，其他客户收入也由 2020 年的 178 亿元增加 89.50%至 2021 年的 336 亿元。

海程邦达 2021 年营业收入较去年同期增长了 119.48%，一方面，受**全球宏观经济波动**及港口拥堵等突发事件影响，国际航运市场有效供给持续紧张、运价普遍上涨；另一方面，凭借较为完善的物流网络服务能力，有效整合航运资源保证综合运力供应，海程邦达实现了业务量的持续增长。

2021 年，飞力达营业收入较去年同期增长了 87.55%，一方面，在全球**宏观经济**的持续**波动**影响下，集装箱出口运价大幅上涨，海运产品服务需求增大，其国际货运代理客户数量及客均收入均实现增长，国际货运代理收入较 2020 年增长了 124.00%；另一方面，综合物流服务收入也较 2020 年增长了 25.20%。

2021 年，中国外运营业收入较去年同期增长了 47.09%，受业务量及运价同比上涨的影响，其三大主营业务产品板块均实现业务量价齐升，电商业务较 2020 年增长了 98.62%，代理及相关业务较 2020 年增长了 48.69%，专业物流较 2020 年增长了 23.48%。

2022 年，公司营业收入较上年同期基本保持稳定，**出现小幅回落**，低于同行业可比公司平均营业收入增长率。**2022 年，京东物流收入较上年同期增长了 31.24%，一方面，京东物流于 2022 年 7 月完成对德邦物流的战略收购，收入整体有所提升；另一方面，其外部一体化客户数量持续增长，同时单客户收入也有所增长；2022 年，中国外运营业收入较去年同期下降了 12.49%，主要是因为海运和空运运价下半年同比下滑，**

且受全球贸易需求疲软的影响，海运和空运通道业务量下降，同时其优化业务结构，减少部分利润率较低的业务。

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

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、营业收入的构成分析”中进行补充披露。

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

（一）公司开展网络货运业务的背景

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

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

（二）网络货运业务与普通运输的区别

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

网络货运业务与普通货运业务在运营模式、管理方式、资质条件要求等方面存在

一定区别，具体情况如下：

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

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

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

（三）将网络货运收入与普通运输收入分别列示的原因及行业惯例情况

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

网络货运业务属于供应链管理服务行业的新兴业务，从事网络货运业务的相关上市公司根据自身实际情况，采用了不同的收入列示方式。从事网络货运业务的 A 股上市公司中，传化智联（002010.SZ）在 2020 年、2021 年年报中均将“网络货运平台业务”与“物流供应链业务”的营业收入分别进行了列示，与公司处理方式相同；中储

股份（600787.SH）未将网络货运业务收入单独列示。

公司基于网络货运业务与普通运输业务的实际差异情况，为更好体现实际收入结构，将网络货运收入与普通公路运输收入分别列示于运输相关服务项下。该等处理方式与部分开展同类业务上市公司列示方式相同，能够充分体现公司收入结构状况。

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

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

（一）公司与客户的约定情况

公司与主要客户签订的销售合同中对服务质量及赔付条款的具体约定如下：

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

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

（二）公司与供应商的约定情况

公司与主要供应商签订的采购合同中对服务质量及赔付条款的具体约定如下：

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

除上述条款外，公司与客户及供应商通常会在合同中以合同附件的形式对赔付条款进行明确约定，包括赔付情形、赔付流程、赔付标准等。出现赔付情形时，客户可

以根据合同约定的标准向公司要求赔付。通常情况下，公司接到客户要求赔付的申请后会落实具体订单的实际情况及是否属于供应商服务质量问题，经落实如果属于供应商服务质量问题，并且按照公司与供应商签订的合同可以追索供应商的情况下，公司通常会在收到客户赔付要求的次月向供应商发起赔付申请。

报告期内，公司向客户赔偿及向供应商索赔的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司向客户赔付金额	**12,298.57**	7,043.85	6,767.38
供应商向公司赔付金额（包含保险公司赔付金额）	**12,173.20**	6,540.21	6,462.98
营业收入	**1,684,694.53**	1,716,276.04	1,403,622.64
客户索赔占收入的比例	**0.73%**	0.41%	0.48%
公司向供应商索赔占收入的比例	**0.72%**	0.38%	0.46%

如上表所示，报告期内公司向客户赔偿金额占各期营业收入的比例较低，且可通过向供应商或保险公司追索挽回损失的比例较高。**2022 年向客户及供应商索赔金额占收入的比例高于报告期其他年度，一方面是由于公司于 2022 年开展的部分家装产品的配送业务因链路长、装卸环节较多且多为卫浴等易碎品，产生的索赔金额较高；另一方面受特殊因素影响，本年部分业务在特定时期配送时效性受到一定影响，按照合同约定产生较多索赔。公司整体的索赔率仍处于较低水平，并已采取措施包括加强商品包装和各环节质量管理等方式逐步降低家装类产品配送业务的索赔率以降低公司整体的索赔率。**公司向客户的单笔赔偿金额通常较低，该等赔偿行为不会对公司正常生产经营造成重大影响，不存在影响持续经营能力的重大赔偿情形，不会影响公司持续经营能力。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之**“一、与发行人相关的风险”之“（一）、**经营风险”之“**3、**服务质量不能达到标准的风险”中对潜在赔偿风险进行补充披露。

八、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层和财务人员，了解发行人各类业务性质及收入确认时点；

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11、取得报告期内发行人向客户赔偿及向供应商索赔明细，了解索赔原因及进展；

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

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

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

15、对发行人主要客户的应收账款、收入及其他重要科目执行函证程序，存在回函差异的，核查相关差异存在的原因并取得相关凭证以分析差异合理性。报告期各期主营业务收入回函占各期营业收入比例分别为 79.77%、75.79%和 **77.54%**，应收账款回函占各期应收账款比例分别为 75.21%、73.54%和 **80.77%**；针对未回函的客户，保荐机构和申报会计师执行替代程序；

16、对发行人主要客户进行实地走访及视频访谈，确认其与发行人业务往来的真实性以及收入金额的准确性。报告期各期保荐机构和申报会计师实地走访和视频访谈的客户合计 **229** 家，占各期主营业务收入的比例分别为 **73.73%、72.78%**和 **72.42%**；

17、对发行人的收入执行截止性测试程序，取得记账凭证、相关业务单据及收入确认单据，检查收入是否确认在正确的会计期间。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

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

2、发行人各类业务的定价模式符合行业惯例，定价公允、与市场公允价格不存在较大差异，公司对不同的客户存在不同的定价，但是都建立在服务成本以及与客户之间的招投标及商务谈判的基础上确定，差异原因具有合理性；

3、供应链管理解决方案中涉及的方案设计、订单管理等环节，发行人并未对客户进行单独定价收费或者计算收入，符合企业客户的付费习惯及供应链管理服务行业的惯例，不存在仅向客户提供方案设计或订单管理的项目；

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

5、2020 年新增网络货运业务系在物流业政策背景及发行人更好的为客户提供供应链一体化解决方案服务的战略背景下产生的，网络货运业务与普通货运业务在运营模式、管理模式、资质条件要求等方面存在一定区别，发行人基于相关业务的差异情况，为更好体现收入结构，将网络货运收入与普通运输收入分别列示，与部分开展同类业务上市公司列示方式相同；

6、报告期内发行人不存在可能影响发行人持续经营能力的重大赔偿情形；

7、报告期内，发行人的收入确认真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准

则》的相关规定。

12.关于客户

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主要客户多为全球知名企业或境内外上市公司，向前五大客户销售金额占营业收入的比例分别为 65.81%、68.29%和 57.08%，不存在向单个客户的销售比例超过 50%的情况。

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

（3）公司存在一定的客户与供应商、竞争对手重叠情形。

请发行人：

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

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

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

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

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

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

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

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

回复：

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

（一）补充披露发行人的获客方式，各类方式涉及的收入金额及占比

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

1、商务洽谈

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

2、招投标

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

报告期内，发行人的客户主要以 B 端企业客户为主，发行人系通过商务洽谈或招投标两种方式获取 B 端企业客户；除前述商务洽谈及招投标获客方式之外，随着 2019 年发行人开始规模化开展最后一公里生态业务，存在少量的 C 端个人客户通过线上下

单购买发行人提供的定制化产品及解决方案，并且受 2022 年上半年**宏观经济波动**对于物流配送的影响以及宏观消费下行带来的消费情绪低迷，发行人战略上对于最后一公里生态业务进行了精简调整，因此相较于上一年度与 C 端个人客户相关的获客方式对应的收入进一步下降。报告期内，发行人各类获客方式涉及的金额、占比情况如下：

单位：万元

获客方式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商务洽谈	**1,526,468.18**	**90.61%**	1,490,391.16	86.84%	1,260,741.03	89.82%
招投标	**157,488.91**	**9.35%**	222,205.49	12.95%	136,681.36	9.74%
其他	**737.45**	**0.04%**	3,679.39	0.21%	6,200.25	0.44%
合计	**1,684,694.53**	**100.00%**	**1,716,276.04**	**100.00%**	**1,403,622.64**	**100.00%**

（二）结合在手订单客观分析发行人未来的客户开拓计划及实施效果

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

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

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

发行人在报告期内主要与客户签署框架性的业务协议，该等协议通常不会对业务量进行约定，具体的业务量以订单需求为主。报告期内，发行人的消费供应链、制造供应链、基础物流服务以及车后生态业务板块以一年或一年以上的框架性的业务协议为主，订单需求的频次以及服务内容相对稳定。就发行人截至本回复出具日已签署的合同或订单在 **2023 年 1 月 1 日**之后预计产生收入的部分（即“在手订单”），发行人对其中现有存量客户（截至 **2022 年 12 月 31 日**已签署合同的客户）以 **2022 年 12 月 31 日**往前 12 个月的平均业务量及业务收入为基础（若合作期限小于 12 个月，则以合作

起始日至2022年12月31日每月平均业务量及业务收入为基础）进行预测，对其中新增客户（2023年1月1日起与发行人开始签约合作的客户），发行人基于对该新增客户业务量及物流费用预算的了解并结合市场行情等因素对该等新增客户未来产生的业务收入进行预测。

按照上述对于在手订单的预测逻辑，发行人预计在2023年1月1日之后产生收入约为1,980,112万元，其中由现有客户贡献的订单收入预计为1,596,261万元，新增客户贡献的订单收入预计为383,851万元。从在手合同或订单贡献分布来看，主要为现有客户订单贡献，体现了公司深化与现有客户合作关系、提升客户合作粘性的策略，同时，新增客户也为公司贡献了新的市场份额。上述在手合同或订单的情况与发行人客户拓展的战略方向基本一致，在未来业务开展中仍将以深化与现有客户的合作为基础，并采取积极进取的新客户拓展战略，以此扩大销售规模、提升市场占有率，并巩固其在行业中领先的市场地位。

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

（一）补充披露发行人与现有客户签署的合作协议形式及主要内容

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

业务板块		合同主要形式
供应链管理服务	消费供应链	合同形式主要为框架性的业务合作协议，并根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作核心要素如下： 1、服务内容：提供包括但不限于供应链方案设计、信息化系统对接与实施服务、运力服务、仓储管理服务、末端用户配送及安装在内的供应链管理服务，所涉及的具体服务内容以双方签订的业务合同为准； 2、合同期限：通常为一年及一年以上； 3、业务量约定：未明确约定业务量，业务量以具体项目的业务订单为准； 4、价格约定：大部分会对计费标准进行约定，如各个服务节点的单价或者多服务节点合并计算单价。
	制造供应链	合同形式主要为框架性的业务合作协议，并根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作核心要素如下： 1、服务内容：通常约定向客户提供包括但不限于供应链方案设计、信息化系统对接与实施服务、运力服务、仓储管理服务在内的供应链管理服务；此外，部分合同也会根

业务板块		合同主要形式
		据客户特定的仓配一体服务需求，约定为客户提供货物进入买方仓库前的物流服务，包括装卸、仓储、配送等普通物流服务，以及新品送样报验、小批量报验、不良品退换、包装物回收等增值物流服务； 2、合同期限：通常为一年或一年以上； 3、业务量约定：未明确约定业务量，业务量以具体项目的订单及合同为准； 4、价格约定：大部分会对计费的标准进行约定，如各个服务节点的单价或者多服务节点合并计算单价。
基础物流服务	网络货运业务	合同形式主要为框架性的业务合作协议，并根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作核心要素如下： 1、服务内容：主要向客户提供网络货运服务； 2、合同期限：通常为一年一签； 3、业务量约定：未约定业务量，业务量以具体项目的订单及合同为准； 4、价格约定：未约定运费单价，单笔运费具体以“云顺通”所属账号显示的数据为准。
	普通货运	发行人主要与客户签署框架性业务合作协议，此外在少量合作中也与客户签署单次业务合同 1、框架性业务合作协议 在框架性业务合作协议的形式下，发行人会根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作协议核心要素如下： 1）服务内容：主要向客户提供货物运输服务； 2）合同期限：大部分合同期限为一年；少部分合同为 1-3 年； 3）业务量约定：通常会对服务的线路和区域进行约定但不就业务量进行具体约定；此外也存在部分合作协议未就业务量进行约定而以客户具体项目的招投标情况为准； 4）价格约定：通常会约定具体路线单价情况；但也存在部分合作协议未就价格进行约定而以具体项目招投标的中标价格为准。 2、单次业务合同 1）服务内容：主要向客户提供货物运输服务； 2）合同期限：通常为一次性交易，不涉及合同期限； 3）业务量约定：明确约定该批次运输的货物总量； 4）价格约定：根据双方确定价格标准，明确约定该批次运输服务的单价及总费用。
生态创新服务	车后生态业务	合同形式主要分为框架性业务合作协议，并根据客户的具体订单需求为其提供服务。通常框架性合作核心要素如下： 1、服务内容：向客户提供以油品为主的产品及服务； 2、合同期限：通常合同期限为一年； 3、业务量约定：未明确约定具体业务量，客户根据每月的采购需求确定； 4、价格约定：以产品实时价格进行结算。
	最后一公里生态服务	最后一公里生态创新业务的客户主要通过专门为服务网点开放的线上商城或日日顺到家 APP 在线完成交易并付款。客户在线上商城或到家 APP 注册时，需阅读并同意明确客户与发行人双方权利义务的服务条款及保护客户隐私的隐私协议方可完成注册。

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

据信息的措施及有效性，是否存在泄密风险”。

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

1、发行人所处的行业地位

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

根据罗戈研究，按照 2020 年的收入，发行人与京东物流、外运股份（专业物流）为中国前三大端到端供应链管理服务商。此外，发行人也是当前市场上少有的具备覆盖采购、生产制造、线上线下流通渠道、跨境及末端用户场景服务的端到端供应链管理能力的企业。鉴于发行人领先的行业地位和服务能力可为发行人在市场竞争中赢得声誉和口碑，发行人有望更好地把握端到端供应链管理服务市场广阔的发展机遇，为其巩固行业领先优势、获取更多的服务机会提供了有力的支撑。

2、发行人的竞争优势

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

截至本回复出具日，发行人凭借领先的供应链服务及解决方案积累了包括家电、电商平台、家居、健身、出行、冷链生鲜、快消、汽车、3C 电子、新能源等行业的众多品牌客户；并且，就 2022 年发行人前十大客户而言，发行人与大部分该等客户的合作年限超过 6 年（含），构建了长期稳定的合作关系。如前所述，发行人的竞争优势有利于其进一步巩固及深化与现有客户的合作关系，并且发行人与主要客户的合作年限也进一步印证了发行人与客户之间合作关系的稳定性。

3、发行人所面临的市场竞争

尽管发行人在行业中具备领先的地位及产品服务能力，但发行人与客户之间的合作关系仍会面临行业竞争以及客户需求迭代所带来的挑战和影响。具体而言，发行人

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

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

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

发行人同行业可比公司报告期内前五大客户贡献收入占营业收入比例合计如下表所示：

可比公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
飞力达	未披露	18.68%	18.81%
海程邦达	未披露	15.80%	11.96%
畅联股份	未披露	31.25%	38.22%
中国外运	11.11%	12.52%	15.36%
京东物流	未披露	45.00%	55.00%
可比公司平均	-	**24.65%**	**27.87%**
发行人	54.33%	52.48%	57.08%

数据来源：上市公司年度报告、招股说明书。

发行人前五大客户占比相比同行业可比公司平均水平较高，发行人客户集中度较高虽然非行业普遍情况，但与京东物流有一定的相似性。发行人客户集中度较高的主要原因系第一大客户海尔系客户所在的家电行业及第二大客户阿里系客户所在的电商行业市场集中度较高，且海尔系客户及阿里系客户均为行业龙头企业：根据中怡康数

据，2022 年家电行业前三大品牌市场份额约 48%，其中海尔智家市占率第一；根据头豹研究院数据，2020 年电商行业前三大企业市场份额约 90%，其中阿里系客户市占率第一。同行业可比公司京东物流集中服务于电商行业，其 2020 年第一大客户京东集团贡献收入占比约 53.4%。报告期内，发行人与海尔系客户之间以及发行人与阿里系客户之间的关联销售发生额及占营业收入比例情况如下：

主要关联方	2022 年		2021 年		2020 年	
	贡献收入占比	贡献毛利占比	贡献收入占比	贡献毛利占比	贡献收入占比	贡献毛利占比
海尔系客户	31.55%	42.69%	30.60%	41.90%	33.13%	41.48%
阿里系客户	15.80%	17.75%	15.00%	21.15%	15.80%	21.36%

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

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

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

因此，发行人不存在客户集中度较高从而对发行人持续经营能力构成重大不利影

响的情形，客户集中度较高虽然非行业普遍情况，但对本次发行上市不构成实质性障碍。

关于客户集中度较高的风险，发行人已在招股说明书**“第二节 概览”之“一、**重大事项提示”之“**（一）**发行人特别提示投资者关注的风险”之“**2、**发行人关联交易占比较高和客户集中度较高的风险”以及“第**三**节 风险因素”**之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”**之“**2、**发行人关联交易占比较高和客户集中度较高的风险”中进行补充披露。

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

2020 年度，发行人前五大客户中新增了宁夏伊品生物科技股份有限公司及齐鲁云商数字科技股份有限公司。其中，发行人 2020 年度对宁夏伊品生物科技股份有限公司实现收入 66,532.25 万元，占营业收入比例为 4.74%，是发行人当年第三大客户。该客户成立于 2003 年 8 月 5 日，主要从事赖氨酸、苏氨酸、味精、肥料及玉米副产品的生产销售，根据 wind 公开披露信息，其 2018 年实现营业收入 769,994.54 万元，整体规模较大。2019 年发行人在对外推广供应链一体化解决方案的过程中，对宁夏伊品生物科技股份有限公司所在的玉米深加工行业进行了充分调研，了解到该行业从产销协同、仓配整合、资源管理以及跨境运输等方面均存在较大的整合空间。而作为该行业内规模较大的宁夏伊品生物科技股份有限公司内部也正在推动 SAP 上线和供应链流程再造整合。在此背景下，发行人与宁夏伊品生物科技股份有限公司开展了商务洽谈，并于 2019 年 9 月底正式签署战略合作协议，由发行人为其提供供应链一体化解决方案，包含内贸仓配、内贸海运、内贸铁运、外贸海运以及外贸铁运等多个环节，因宁夏伊品生物科技股份有限公司整体规模较大，相应供应链服务采购需求也较大，因此合作后不久即成为发行人前五大客户。2020 年下半年以来，受玉米等原材料价格持续上涨、下游生猪价格回落导致生猪养殖行业饲料需求波动，以及出口受限等多重因素影响，该客户所处行业整体存在一定波动。考虑到该等因素及双方战略合作涉及的标的金额较大，从控制整体经营风险考虑，经与宁夏伊品生物科技股份有限公司充分沟通，于 2020 年 12 月底终止战略合作。

发行人 2020 年度对齐鲁云商数字科技股份有限公司实现收入 18,773.33 万元，占营业收入比例为 1.34%，是发行人当年第五大客户。该客户成立于 2010 年 10 月 25 日，

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

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

（一）客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情况介绍

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

1、客户、供应商重叠情形

报告期内，公司客户、供应商重叠的合计销售额、采购额如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
重叠销售额	**436,364.76**	395,804.88	416,745.58
占收入比例	**25.90%**	23.06%	29.69%
重叠采购额	**511,592.77**	555,875.78	468,911.68
占营业成本比例	**32.95%**	35.12%	36.46%

2、客户、竞争对手重叠情形

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

报告期各期，公司前 150 大客户与同行业公司重叠的合计销售额如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
前 150 大客户销售额	**1,395,116.77**	1,383,009.62	1,178,975.08

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
前 150 大客户销售额占营业收入的比例	**82.81%**	80.58%	84.00%
同行业公司重叠销售额	**248,251.82**	228,947.98	122,387.11
同行业公司重叠销售额占营业收入比例	**14.74%**	13.34%	8.72%

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

（二）公司存在客户、供应商重叠以及客户、竞争对手重叠的原因

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

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

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

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

4、偶发性业务。公司及部分客户、供应商在业务开展过程中，因临时性业务需求，

采购或销售仓储、租赁、运输等单个节点服务。该类业务属于偶发性业务，通常业务性质较为简单，金额较小。

（三）既是客户又是供应商的主要业务情形分析

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

1、报告期内，既是客户又是供应商的销售前五名客户

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

单位：万元

序号	年份	公司名称	销售		采购		交易原因及公允性分析
			销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	
1	**2022 年**	杭州菜鸟供应链管理有限公司	供应链管理服务	**206,057.42**	租赁仓库、**国际货运服务等**	**196.51**	行业资源互补：公司向杭州菜鸟供应链管理服务有限公司提供的是以家电产品供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，采购的原因是公司子公司上海贝业因业务需求向其租赁苏州高新区仓库，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格，经过商务洽谈确定，相关交易是公允的，符合行业惯例。**2022 年，公司还存在向其采购少量国际货运服务的情形**
	2021 年			140,562.45		329.63	
	2020 年			218,661.15		788.76	
2	**2022 年**	重庆长安民生物流股份有限公司	供应链管理服务	**29,909.59**	区域配送服务	**1,366.21**	行业资源互补：公司为重庆长安民生物流股份有限公司提供的是以成品车干线运输业务为主的消费供应链服务，向其采购的是在佛山区域提供汽车备件的区域配送服务，销售及采购的服务所在区域不同、服务内容不同，双方根据市场化的原则，实现优势互补；相关定价参照市场公开价格分别经过比价、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年			43,908.85		1,429.37	
	2020 年			10,993.86		30.70	
3	**2022 年**	**马鞍山则一物流有限公司**	**网络货运服务**	**22,357.67**	**区域配送、干线运输等**	**907.86**	**行业资源互补：马鞍山则一物流有限公司是业内规模较大的快递快运行业承运商，通过业务谈判形式向公司采购网络货运服务，主要覆盖上海、金华、武汉、太原、西安、郑州等区域；公司部分区域基于业务需求，向其采购小规模城配运力，主要区域覆盖昆明、泉州；相关销售、采购均独立进行，交易公允，定价符合行业惯例**
4	**2022 年**	青岛浩宏国际物流	基础物流服务	**13,050.33**	国际货运服务	**53.19**	行业资源互补：公司为青岛浩宏国际物流有限公司提供的主要是以非洲、红海、澳

序号	年份	公司名称	销售		采购		交易原因及公允性分析
			销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	
	2021 年	有限公司		3,187.02		-	大利亚等航线为主的跨境海运服务，向其采购青岛至波兰等航线的委托订舱服务。在跨境海运行业中，船公司出于客户管理及业务发展的考虑，会控制航线运力在不同客户之间的分布，因此跨境海运中同行之间根据彼此拥有的优势航线进行互补，相关交易定价公允，符合行业惯例
	2020 年			-		9.23	
5	**2022 年**	安徽业跃信息科技有限公司	基础物流服务	**7,308.50**	干线运输服务	**17,867.24**	业务领域拓展：公司向安徽业跃信息科技有限公司采购的是家电干线运输服务，其作为区域内规模较大的运输公司，向多家客户提供运输服务，因此其自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及运力服务的拓展，公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
			生态创新	**2,614.87**			
	2021 年		基础物流服务	772.05		2,929.79	
6	**2022 年**	合肥海尔空调器有限公司	供应链管理服务	**15,591.93**	/	-	偶发性业务：公司为合肥海尔空调器有限公司提供的是以家电产品的供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，采购的是公司子公司深圳富润德因零星 VMI 业务需求租赁的少量仓库，相关定价参照市场公开价格经过商务洽谈等方式确定，采购金额较小，具有偶发性。相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年			9,638.65	租赁仓库	27.30	
	2020 年			8,963.33		18.20	
7	**2022 年**	合肥市康健物流有限公司	成品油	**2,746.97**	干线运输服务	**14,232.06**	业务领域拓展：公司向合肥市康健物流有限公司采购的是家电干线运输服务，其作为头部的运输公司，向多家客户提供运输服务，因此其自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及基础物流服务的拓展，公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
			网络货运	**116.09**			
	2021 年		成品油	3,103.75		19,845.00	
			网络货运	4,965.90			
	2020 年		成品油	2,065.09		19,416.57	
8	**2022 年**	合肥市长久汽车运输有限公司	成品油	**27.83**	干线运输服务	**0.01**	业务领域拓展：公司向合肥市长久汽车运输有限公司采购的是家电干线运输服务，随着生态创新服务的拓展向其销售成品油增值服务及网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
			网络货运服务	**1.79**			
	2021 年		成品油	2,033.03		14,024.62	
			网络货运服务	7,099.10			
	2020 年		成品油	1,870.43		14,078.70	
			网络货运	1,401.72			

序号	年份	公司名称	销售		采购		交易原因及公允性分析
			销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	
			服务				
			网络货运	2,795.56			
9	**2022 年**	科勒（中国）投资有限公司	供应链管理服务	**12,726.12**	家居卫浴产品	**-**	索赔采购：公司向科勒（中国）投资有限公司提供的是以家居卫浴产品的供应链一体化解决方案为核心的消费供应链服务，因运输过程中发生货损，按照合同约定以指定价格向其采购家居产品用于赔偿，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年			15,131.18		-	
	2020 年			14,434.78		116.28	
10	**2022 年**	港中旅华贸国际物流股份有限公司大连分公司	基础物流服务	**2,531.69**	国际货运服务	**440.11**	行业资源互补：公司为港中旅华贸国际物流股份有限公司大连分公司提供的是以营口-上海/广州等港到港的内贸海运相关供应链服务，向其采购的是大连区域船公司的出口海运订舱服务、中俄班列运输服务、空运代理等国际货运服务，销售及采购的服务所在区域不同、服务内容不同，双方根据市场化的原则，实现优势互补，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年			5,185.45		1,194.37	
	2020 年			8,076.87		631.68	

注：上表所示重叠客户、供应商为单体统计口径。

2、报告期内，既是客户又是供应商的采购前五名供应商

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

单位：万元

序号	年份	公司名称	采购		销售		交易原因及公允性分析
			采购内容	金额	销售内容	金额	
1	**2022 年**	安徽国力物流有限公司	干线运输服务**等**	**21,396.77**	成品油、**网络货运业务等**	**3,613.83**	业务领域拓展：公司向安徽国力物流有限公司采购的是干线运输服务，随着生态创新服务的拓展向其销售成品油增值服务，2022 年开始为其**提供少量网络货运服务**，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年			19,272.73		2,673.87	
	2020 年			19,459.78		1,528.66	
2	**2022 年**	日邮物流（中国）有限公司	国际货运服务	**19,014.43**	国际货运服务	**3,994.94**	行业资源互补：公司向日邮物流（中国）有限公司提供的是内贸海运服务及上海-欧洲等为核心的国际供应链服务，向其采购的是青岛-东南亚、印巴等国际货运服务，销售及采购的服务所在区域不同、服务内容不同、产品类型
	2021 年			19,748.30		1,417.78	

序号	年份	公司名称	采购		销售		交易原因及公允性分析
			采购内容	金额	销售内容	金额	
	2020 年			11,051.16		1,052.48	不同，双方根据市场化的原则，实现优势互补，相关定价参照市场公开价格经过招标、比价、谈判等确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
3	**2022 年**	安徽业跃信息科技有限公司	干线运输服务	**17,867.24**	基础物流服务	**7,308.50**	业务领域拓展：公司向安徽业跃信息科技有限公司采购的是家电干线运输服务，其作为区域内规模较大的运输公司，向多家客户提供运输服务，因此其自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及运力服务的拓展，公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
					生态创新	**2,614.87**	
	2021 年			2,929.79	基础物流服务	772.05	
4	**2022 年**	青岛捷成物流有限公司	干线运输服务**等**	**14,362.01**	成品油	**3,757.66**	业务领域拓展：公司向青岛捷成物流有限公司采购的是家电干线运输服务，其作为区域内规模较大的运输公司，向多家客户提供运输服务，因此其自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及运力服务的拓展，我公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
					基础运输服务	**1,870.38**	
	2021 年			9,190.58	成品油	2,303.85	
					基础运输服务	3,885.03	
	2020 年			7,439.59	成品油	1,218.34	
					基础运输服务	2,506.93	
5	**2022 年**	合肥市康健物流有限公司	干线运输服务	**14,232.06**	成品油	**2,746.97**	业务领域拓展：公司向合肥市康健物流有限公司采购的是家电干线运输服务，其作为头部的运输公司，向多家客户提供运输服务，因此其自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及基础物流服务的拓展，公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
					网络货运	**116.09**	
	2021 年			19,845.00	成品油	3,103.75	
					网络货运	4,965.90	
	2020 年			19,416.57	成品油	2,065.09	
					网络货运	2,795.56	
6	**2022 年**	杭州长安民生物流有限公司	区域配送服务	**13,302.18**	供应链管理服务、基础物流服务	**2,939.93**	行业资源互补：公司向杭州长安民生物流有限公司采购的是家电类产品配送服务，且集中在杭州、重庆辐射的其以自有车辆为主要运力的部分线路；公司为其提供的是成品车运输和备件配送服务，集中在其重庆基地发往江苏、河北、内蒙等外区域线路。销售及采购的服务所在区域不同、服务内容不同，双方根据市场化的原则，实现优势互补，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年			26,608.23		1,348.51	
	2020 年			12,759.26		5,940.73	
7	**2022 年**	合肥市长	干线运	**0.01**	成品油	**27.83**	业务领域拓展：公司向合肥市长久汽车运输有

序号	年份	公司名称	采购		销售		交易原因及公允性分析
			采购内容	金额	销售内容	金额	
		久汽车运输有限公司	输服务		网络货运服务	1.79	限公司采购的是家电干线运输服务，随着生态创新服务的拓展向其销售成品油增值服务及网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年			14,024.62	成品油	2,033.03	
					网络货运服务	7,099.10	
	2020 年			14,078.70	成品油	1,870.43	
					网络货运	1,401.72	
8	2022 年	西安京东讯成物流有限公司	租赁仓库、仓储装卸等	16,276.46	临时性仓储装卸业务	-	偶发性业务：采购业务为公司向西安京东讯成物流有限公司租赁仓库及相关服务；因其临时业务需求，公司向其提供少量的仓储装卸服务，相关交易金额较小，属于偶发性业务；相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年			19,012.32		-	
	2020 年			15,036.23		0.23	

注：上表所示重叠客户、供应商为单体统计口径。

（四）既是客户又是竞争对手的主要业务情形分析

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

单位：万元

序号	年份	公司名称	销售金额	销售收入占比	销售内容及公允性
1	2022 年	长安民生物流	35,464.56	2.11%	行业资源互补：公司利用自身在供应链解决方案、全国仓配网络布局等方面的优势，通过整合运力资源、规范供应链流程管理等措施提高该客户运营效率，降低经营风险。公司为其提供的是成品车运输和备件配送服务，相关定价参照市场公开价格经过商务洽谈确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2021 年		45,264.87	2.64%	
	2020 年		16,987.86	1.21%	
2	2022 年	马鞍山则一物流有限公司	22,357.67	1.33%	行业资源互补：马鞍山则一物流有限公司是业内规模较大的快递快运行业承运商，通过业务谈判形式向公司采购网络货运服务，主要覆盖上海、金华、武汉、太原、西安、郑州等区域，相关定价符合行业惯例，价格是公允的
3	2022 年	青岛浩宏国际物流有限公司	13,050.33	0.77%	行业资源互补：该客户主要从事跨境海运业务，公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系并掌握优质运力资源，在青岛港具有较强的运营服务能力，为其提供非洲、红海、澳大利亚等航线的跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2021 年		3,187.02	0.19%	
4	2022 年	安徽业跃信息科技有限公司	9,923.37	0.59%	业务领域拓展：该客户主要从事基础物流服务，系区域内规模较大的运输公司，自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及运力服务的

序号	年份	公司名称	销售金额	销售收入占比	销售内容及公允性
	2021 年		772.05	0.04%	拓展，公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，符合行业惯例，相关交易价格公允
5	**2022 年**	青岛陆海生国际物流有限公司	**9,356.34**	**0.56%**	行业资源互补：公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系，并掌握中远海运、ONE 等船公司在青岛出发港优质的运力资源，在区域内具有较强的运营服务能力，为客户提供青岛至东南亚、中东非等跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2021 年		10,016.35	0.58%	
	2020 年		4,562.14	0.33%	
6	**2022 年**	合肥市长久汽车运输有限公司	**29.61**	**0.00%**	业务领域拓展：公司向合肥市长久汽车运输有限公司采购的是家电干线运输服务，其作为头部的运输公司，向多家客户提供运输服务，因此其自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及运力服务的拓展，公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年		9,132.13	0.53%	
	2020 年		3,272.15	0.23%	
7	**2022 年**	合肥市康健物流有限公司	**2,863.06**	**0.17%**	业务领域拓展：公司向合肥市康健物流有限公司采购的是家电干线运输服务，其作为头部的运输公司，向多家客户提供运输服务，因此其自身对成品油增值服务以及运力服务等有较大需求。随着生态创新服务及基础物流服务的拓展，公司开始向其销售成品油增值服务以及为其提供网络货运服务，销售、采购均独立进行，相关定价参照市场公开价格经过招标、谈判等方式确定，相关交易是公允的，符合行业惯例
	2021 年		8,069.65	0.47%	
	2020 年		4,860.65	0.35%	
8	**2022 年**	广东中致国际物流有限公司	**2,825.01**	**0.17%**	行业资源互补：公司依托传统海运资源优势，以海运订舱切入，逐步拓展空运干线运输方式，与中致展开多样化干线运输业务；随着公司转型提供跨境电商一体化解决方案，为其中大件电商货物提供降成本拼箱海运服务相关定价以公开招标形式经过三方比价、谈判等方式确定最优服务方案，价格是公允的
	2021 年		7,381.24	0.43%	
	2020 年		1,962.17	0.14%	
9	**2022 年**	港中旅华贸国际物流股份有限公司	**3,343.11**	**0.20%**	行业资源互补：该客户是主要从事跨境海运、跨境空运等业务的知名企业；公司利用原有业务所积累的管理能力和运力资源，为客户提供营口-上海/广州等港到港的内贸海运服务及南昌至欧洲多个航线的跨境空运服务相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2021 年		6,048.38	0.35%	
	2020 年		9,316.57	0.66%	
7	**2022 年**	青岛展鸿国际货运代理有限公司	**835.26**	**0.05%**	行业资源互补：公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系并掌握优质运力资源，在青岛港具有较强的运营服务能力，为客户提供青岛至欧洲、地中海等跨境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的
	2021 年		2,458.85	0.14%	
	2020 年		5,086.67	0.36%	
8	**2022 年**	上海环世捷运物流有限公司	**31.53**	**0.00%**	行业资源互补：公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系并掌握优质运力资源，在青岛港具有较强的运营服务能力，公司在青岛至中南美航线运营及跨境航运资源方面具有一定优势，为客户提供中南美等航线的跨
	2021 年		4,388.14	0.26%	

序号	年份	公司名称	销售金额	销售收入占比	销售内容及公允性
	2020 年		4,836.43	0.34%	境海运服务，相关定价参照市场公开价格经过比价、谈判等方式确定，符合行业惯例，价格是公允的

注：报告期内，上述客户的销售收入已按照同一控制口径合并计算。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（三）客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情况”中进行补充披露。

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

（一）发行人向主要客户销售的内容

报告期内，公司对前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占营业收入的比例
2022 年	1	海尔系客户	供应链管理服务、生态创新服务	**531,553.26**	**31.55%**
	2	阿里系客户	供应链管理服务、**基础物流服务**	**266,146.33**	**15.80%**
	3	齐鲁云商数字科技股份有限公司	基础物流服务	**55,984.27**	**3.32%**
	4	长安民生物流	供应链管理服务、基础物流服务	**35,464.56**	**2.11%**
	5	宜家贸易（中国）有限公司	供应链管理服务	**26,098.04**	**1.55%**
	合计			**915,246.45**	**54.33%**
2021 年	1	海尔系客户	供应链管理服务、生态创新服务	525,199.61	30.60%
	2	阿里系客户	供应链管理服务	257,445.97	15.00%
	3	长安民生物流	供应链管理服务	45,264.87	2.64%
	4	青岛佰世丰国际物流有限公司	基础物流服务	40,285.62	2.35%
	5	宜家贸易（中国）有限公司	供应链管理服务	32,575.48	1.90%
	合计			**900,771.54**	**52.48%**
2020 年	1	海尔系客户	供应链管理服务、生态创新服务	465,045.68	33.13%
	2	阿里系客户	供应链管理服务	221,756.47	15.80%
	3	宁夏伊品生物科技股份有限公司	供应链管理服务、基础物流服务	66,532.25	4.74%
	4	宜家贸易（中国）有限公司	供应链管理服务	29,076.89	2.07%
	5	齐鲁云商数字科技股份有限公司	基础物流服务	18,773.33	1.34%
	合计			**801,184.61**	**57.08%**

注：报告期内，上述客户的销售收入已按照同一控制口径合并计算。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（一）发行人的销售情况”之“1、发行人的主要客户”中对上表进行补充披露。

（二）发行人各业务类型主要客户毛利率情况及各年收入、毛利率变动分析

1、供应链管理服务主要客户

报告期内，公司供应链管理服务最近三年累计收入前五大客户收入、毛利率变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度 营业收入	2021 年度 营业收入	2020 年度 营业收入
1	海尔系客户	**523,748.86**	519,830.47	460,766.41
2	阿里系客户	**265,311.10**	257,445.97	221,756.47
3	宜家贸易（中国）有限公司	**26,098.04**	32,575.48	29,076.89
4	长安民生物流	**31,622.22**	45,264.87	16,987.86
5	**科勒（中国）投资有限公司**	**16,605.02**	**19,303.82**	**17,793.48**

报告期内，公司供应链管理服务平均毛利率分别为 9.45%、9.42%和 **9.08%**。由于客户所处行业、具体业务内容、行业内竞争地位存在差异，对于供应链服务的具体需求也有所不同，公司根据自身业务规划，匹配不同类型客户及其个性化的需求，整合不同服务节点为客户输出不同的定制化供应链管理服务及解决方案，在销售定价方案方面客户间存在差异，相应毛利率也会存在一定差异。公司供应链管理服务主要客户毛利率存在的差异具体分析如下：

（1）海尔系客户

报告期内，公司对海尔系客户提供的供应链管理服务实现的营业收入分别为 460,766.41 万元、519,830.47 万元和 **523,748.86 万元**，收入规模逐年增长。公司报告期内对海尔系客户收入毛利率变动情况请参见招股说明书“第**八**节 公司治理与独立性”之“**八**、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”中相关分析。

（2）阿里系客户

公司为阿里系客户提供的服务主要系为阿里巴巴集团旗下运营的电商平台的品牌

商提供供应链管理服务，包括中心仓之间的调拨干线运输、存放货物的仓储服务（包括仓储服务及仓储作业服务）、出入仓库的装卸服务、中心仓到用户的 To C 配送运输等。报告期内，公司对阿里系客户提供的供应链管理服务实现的营业收入分别为 221,756.47 万元、257,445.97 万元和 **265,311.10 万元**，收入规模各年有小幅增长。公司报告期内对阿里系客户收入毛利率变动情况请参见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”中相关分析。

（3）宜家贸易（中国）有限公司（以下简称“宜家”）

报告期内，公司对宜家实现的营业收入分别为 29,076.89 万元、32,575.48 万元和 **26,098.04 万元**，整体较为稳定。

（4）长安民生物流

长安民生物流为香港上市公司，主要从事汽车相关产品的供应链管理服务业务。公司于 2019 年与长安民生物流达成战略合作协议，自 2020 年起与其建立了业务合作关系，为其提供以成品车运输和备件运输业务为主的消费供应链服务。报告期内，公司对长安民生物流实现的消费供应链服务收入分别为 16,987.86 万元、45,264.87 万元和 **31,622.22 万元**，收入规模**呈波动式**增长。

（5）科勒（中国）投资有限公司（以下简称“科勒”）

报告期内，公司对科勒实现的营业收入分别为 17,793.48 万元、19,303.82 万元和 16,605.02 万元，各年收入规模整体保持稳定。

公司供应链管理服务主要客户销售毛利率已豁免披露。

2、基础物流服务主要客户

2020 年至 **2022 年**，公司网络货运业务前五大客户实现的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	**2022 年度营业收入**	**2021 年度营业收入**	**2020 年度营业收入**
1	齐鲁云商数字科技股份有限公司	**55,984.27**	29,785.45	18,773.33
2	青岛佰世丰国际物流有限公司	**3,664.80**	40,285.62	/
3	**马鞍山则一物流有限公司**	**22,357.67**	**-**	**-**
4	山东淄矿物产有限公司	**3,022.54**	5,636.48	3,583.86
5	青岛速普捷达网络科技有限公司	**-**	-	9,517.25

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

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度 营业收入	2021 年度 营业收入	2020 年度 营业收入
1	青岛陆海生国际物流有限公司	**9,356.34**	9,928.93	4,562.14
2	晶澳太阳能科技股份有限公司	**8,897.38**	6,032.66	5,758.38
3	上海起帆电缆股份有限公司	**5,589.54**	7,075.17	5,622.21
4	港中旅华贸国际物流股份有限公司	**2,593.48**	5,223.31	9,316.57
5	**青岛浩宏国际物流有限公司**	**13,050.33**	**3,187.02**	**-**

报告期内，公司基础物流服务平均毛利率分别为 3.21%、2.36%和 **3.45%**。2021 年，随着网络货运业务收入规模的不断增长，公司基础物流服务毛利率有一定幅度下降。**2022 年，得益于公司各项成本管控措施的不断优化调整，公司基础物流服务毛利率有所回升。**

公司为港中旅华贸国际物流股份有限公司提供营口-上海/广州等港到港的内贸海海运服务及北京至欧洲多个航线的跨境空运服务，为青岛陆海生国际物流有限公司提供东南亚、中东非等多个国际航线的海运订舱服务。报告期内，公司对港中旅华贸国际物流股份有限公司实现营业收入分别为 9,316.57 万元、5,223.31 万元和 **2,593.48 万元**，对青岛陆海生国际物流有限公司实现营业收入分别为 4,562.14 万元、9,928.93 万元和 **9,356.34 万元**。

晶澳太阳能科技股份有限公司为国内光伏行业的知名客户，公司为晶澳太阳能科技股份有限公司提供的是包含公路运输、公铁路联运、目的地的转运、入场等多节点、多运输方式、长业务链条的综合运营管理服务。

上海起帆电缆股份有限公司是业内知名的创新型电线电缆企业，公司为上海起帆电缆股份有限公司提供的主要是其上海及华东周边的整车短线运输服务。

青岛浩宏国际物流有限公司主要从事跨境海运业务，公司依托原有业务与船公司建立了良好合作关系并掌握优质运力资源，主要为其提供非洲、红海、澳大利亚等航线的跨境海运服务。

公司基础物流服务主要客户销售毛利率已豁免披露。

3、生态创新服务主要客户

报告期内，公司生态创新服务最近三年累计收入前五大客户收入、毛利率变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度 营业收入	2021 年度 营业收入	2020 年度 营业收入
1	合肥市康健物流有限公司	**2,746.97**	3,103.75	2,065.09
2	安徽国力物流有限公司	**3,290.18**	2,673.87	1,528.66
3	青岛捷成物流有限公司	**3,757.66**	2,329.51	1,218.34
4	洋浦俊武物流有限公司	**2,587.57**	2,147.06	1,265.91
5	**浙江京晋能源有限公司**	**2,890.56**	**2,443.70**	**-**

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

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

公司生态创新服务主要客户销售毛利率已豁免披露。

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

报告期内，公司各业务类型主要客户基本情况如下：

公司名称	注册地	成立时间	主营业务	合作背景	合作历史	是否存在关联关系	获取订单的方式	定价政策
海尔集团公司	青岛市高科技工业园海尔路（海尔工业园内）	1980/3/24	海尔集团公司主要经营家电产品，产品涵盖冰箱冷柜、洗衣机、热水器、空调、电视、厨电、智慧家电和定制产品八大品类。	海尔系客户是发行人发展初期的重要客户，有着庞大的家电等产品的物流需求。发行人除了为其提供大件物流服务之外，也以仓干配装网络、供应链方案设计、信息化及智能设施集成服务等全流程供应链服务能力进一步为其提供供应链整体解决方案。	自 2000 年发行人成立初期即开始合作	是	历史合作、商务洽谈	参考市场价格协商确定
杭州菜鸟供应链管理有限公司	浙江省杭州市余杭区五常街道文一西路 969 号 3 幢 5 层 509	2016/10/27	主要专注于物流网络的平台服务。通过大数据、智能技术和高效协同，与合作伙伴一起搭建全球性物流网络，提高物流效率，加快商家库存周转，降低社会物流成本。	在消费市场渠道加速变革的背景下，自 2013 年起，发行人与阿里系客户在充分市场化的基础上开始业务合作。双方充分利用发行人在全流程供应链服务上的运营能力和阿里巴巴集团在电子商务领域的领先优势，为品牌商提供大件的端到端配送及服务解决方案，为消费者提供方便、快捷的用户体验。	自 2013 年开始与阿里系客户进行合作，阿里系客户其他公司成立时间较早，杭州菜鸟供应链管理有限公司是报告期内与发行人业务往来最大的阿里系客户之一	是	商务洽谈或招投标	参考市场价格协商确定或根据中标价格确定
宜家贸易（中国）有限公司	上海市浦东新区临御路 550 号 2 层 1 号	2016/7/4	零售家具、家居用品以及其他相关产品	宜家家居是来自瑞典的全球知名家具和家居零售商，上海贝业 2007 年通过参与其招投标进入宜家供应商体系，发行人主要为其提供仓配一体及安装服务	自 2014 年收购上海贝业起开始合作	否	招投标	根据中标价格确定
重庆长安民生物流股份有限公司	重庆市渝北区金开大道 1881 号	2001/8/27	主要从事汽车相关产品的供应链管理服务业务	发行人为其提供以成品车运输和备件运输业务为主的消费供应链服务，同时向其采购杭州、重庆等区域的家电类产品配送服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
科勒（中国）投资有限公	**上海市静安区市北工业园区江场**	**1998/10/23**	**主要开发、生产和销售厨卫产品和配套零部件并提供**	**科勒是全球最为消费者熟悉的厨卫品牌之一，2014 年通过招投标形式开始开展合作，**	**自 2014 年收购上海贝业起开始合作**	**否**	**招投标**	**根据中标价格确定**

公司名称	注册地	成立时间	主营业务	合作背景	合作历史	是否存在关联关系	获取订单的方式	定价政策
司	**三路 158 号**		**售后服务**	**发行人主要为其提供仓配一体及安装服务。**				
齐鲁云商数字科技股份有限公司	山东省淄博市淄川区钟楼街道办事处双山路东段	2010/10/25	大宗商品供应链管理服务等	齐鲁云商是山东能源集团下属的大宗商品供应链综合服务平台，是发行人子公司云顺科技的股东方之一，通过商务洽谈，自 2020 年开始，发行人子公司云顺科技为其提供网络货运服务。	自 2020 年开始合作	是	商务洽谈	参考市场价格协商确定
青岛佰世丰国际物流有限公司	山东省青岛市城阳区城阳街道长城路 89 号楼 10 号楼 509 室	2016/11/15	国际货运代理、货物运输及仓储业务等	发行人通过子公司云顺科技为其提供网络货运服务	自 2021 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
马鞍山则一物流有限公司	**马鞍山示范园区常韦路 125 号**	**2015/11/10**	**主要从事快递快运承运业务**	**发行人通过子公司云顺科技为其提供网络货运服务**	**自 2022 年开始合作**	**否**	**商务洽谈**	**参考市场价格协商确定**
青岛速普捷达网络科技有限公司	山东省青岛市城阳区城阳街道长城路 89 号 10 号楼 512	2020/3/23	主要经营网络技术开发、技术转让、技术服务、信息系统集成服务、大数据服务、电子商务、销售、自动化控制等	2020 年通过商务洽谈开始合作，发行人子公司云顺科技为其提供网络货运服务。	自 2020 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
山东淄矿物产有限公司	山东省淄博市淄川区钟楼街道双山路东段	2007/11/1	主要从事煤炭及制品销售等业务	2020 年，经过商务洽谈了解到淄矿物产存在信息化管理较为落后等问题，为解决单车每日运单量多、手工线下统计工作量大、运费结算不可视等痛点。经双方沟通洽谈，达成合作，公司为其提供网络货运服务。	自 2020 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
港中旅华贸国际物流股份有限公司	上海市浦东机场海天一路 528 号	1984/12/26	公司主营现代物流业，具体提供以国际货运为核心的跨境一站式综合物流及供应链贸易服务	发行人自 2016 年起通过商务洽谈形式与港中旅华贸国际物流建立了合作关系，主要为其提供营口-上海/广州等港到港的内贸海运服务及南昌至欧洲多个航线的跨境空运服务	自 2016 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
青岛陆海生国际物流有	山东省青岛市市北区寿光路 3 号	2016/1/12	国际货运代理，无船承运业务，装卸搬运，国内集装箱	发行人通过商务洽谈形式与青岛陆海生国际物流有限公司建立了合作关系，主要为其提	自 2017 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商

公司名称	注册地	成立时间	主营业务	合作背景	合作历史	是否存在关联关系	获取订单的方式	定价政策
限公司	-2375 号		货物运输代理	供中远海运、ONE 等船公司青岛至东南亚、中东非等跨境海运服务				确定
上海起帆电缆股份有限公司	上海市金山区张堰镇振康路 238 号	1994/7/11	主要经营生产电线电缆，五金电器，电线电缆，建筑装潢材料，金属材料等	上海起帆电缆股份有限公司是集研发、生产、销售为一体的业内高端电线电缆企业之一，2019 年通过商务洽谈开始合作，发行人子公司上海飞升 2019 年开始与其合作提供公路运输服务	自 2019 年收购上海飞升起开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
晶澳太阳能科技股份有限公司	河北省邢台市宁晋县新兴路 123 号	2000/10/20	主要从事高效太阳能电池片的制造,加工和销售	晶澳太阳能科技股份有限公司为国内光伏行业的知名客户，发行人主要为其提供包含公路运输、公铁路联运、目的地的转运、入场等多节点、多运输方式、长业务链条的综合运营管理服务	自 2019 年收购上海飞升起开始合作	否	招投标	根据中标价格确定
青岛浩宏国际物流有限公司	**山东省青岛市市南区东海西路 5 号华银大厦 26 层 2602 户**	**2005/11/30**	**主要从事跨境海运业务**	**发行人依托原有业务与船公司建立了良好合作关系并掌握优质运力资源，主要为其提供非洲、红海、澳大利亚等航线的跨境海运服务**	**自 2021 年开始合作**	**否**	**商务洽谈**	**参考市场价格协商确定**
合肥市康健物流有限公司	安徽省合肥市肥西县铭传乡南分路街道	2001/7/19	主要从事货物运输、土方运输以及装卸搬运等业务，其服务范围覆盖汽车、家电等零配件的生产、加工、包装、配送及仓储环节	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务及网络货运服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
安徽国力物流有限公司	安徽省合肥市长丰县岗集镇	2001/11/9	主要从事仓储服务、货物配载、普通货物运输、无车承运、房屋租赁等业务	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
合肥市长久汽车运输有限公司	安徽省合肥市芜湖路 329 号 61 幢 701 室	2005/9/16	主要从事普通货物运输、仓储服务、日用百货、建材销售、咨询等业务。	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务及网络货运服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
青岛捷成物	青岛市崂山区沙	1998/10/27	主要从事普通货物运输、货	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场

公司名称	注册地	成立时间	主营业务	合作背景	合作历史	是否存在关联关系	获取订单的方式	定价政策
流有限公司	子口大河东村		物专用运输（集装箱）、大型货物运输、仓储服务、装卸服务、建筑机械租赁等业务	后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务				价格协商确定
洋浦俊武物流有限公司	洋浦经济开发区盐田路 2 号金兰小区 A128 房	2010/11/15	主要从事货物配载、普通货物运输、运输信息咨询、货运代理、仓储服务、装卸搬运等业务	发行人于 2019 年 10 月搭建起赋能车主的车后服务体系，通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户开始提供油品增值服务	自 2019 年开始合作	否	商务洽谈	参考市场价格协商确定
浙江京晋能源有限公司	**浙江省舟山市定海区浙江省舟山市东河中路 25 号瑞诚事务所**	**2020/3/11**	**主要从事油品采购及销售等业务**	**发行人通过商务洽谈的形式开始开展合作，为客户提供油品增值服务**	**自 2021 年开始合作**	**否**	**商务洽谈**	**参考市场价格协商确定**

八、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

程度；

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

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

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

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

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

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

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

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

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人主要通过商务洽谈以及招投标方式获取客户，发行人在手订单的情况与发行人客户拓展的战略方向基本一致，发行人已结合获客方式、在手订单客观分析未来的客户开拓计划及实施效果；

2、发行人根据业务类型的差异与客户签署的合同分为框架性的业务协议以及单次业务合同；发行人凭借领先的供应链服务及解决方案积累了包括家电、电商平台、家居、健身、出行、冷链生鲜、快消、汽车、3C 电子、新能源在内的众多品牌客户；发行人与现有客户之间建立了相对稳定的合作关系，但由于行业竞争以及客户需求迭代所带来的挑战和影响，发行人与客户的合作关系存在被替代的可能性；

3、海尔系、阿里系客户财务状况和经营情况良好，不存在重大不确定性风险，且海尔系和阿里系客户与发行人存在长期稳定的战略合作关系，非异常新增客户，与发行人的业务稳定、可持续，发行人与海尔系客户以及阿里系客户之间的业务合作均建立在平等互惠、公平合理的基础上，并未对本次发行上市构成实质性障碍。发行人前五大客户占比合计相比同行业可比公司平均水平较高，不属于因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高，其主要原因系海尔系客户和阿里系客户对公司收入贡献占比较高。发行人已在重大事项提示部分对客户集中度较高的风险进行充分和客观揭示；

4、发行人对宁夏伊品生物科技股份有限公司及齐鲁云商数字科技股份有限公司实现收入快速增长是正常业务开展所致，相关业务真实、合理；因业务结构调整，发行人已与宁夏伊品生物科技股份有限公司终止战略合作；发行人与齐鲁云商数字科技股份有限公司合作关系稳定，与该客户业务具有连续性和持续性；

5、发行人报告期内存在客户与供应商、竞争对手重叠的情形，主要是受行业经营特点所决定的，相关交易内容具有商业合理性和必要性，交易定价公允，符合行业惯例；

6、发行人同一类型业务下不同客户毛利率存在的差异以及同一客户不同年度内收入和毛利率的变动具有合理性。

13.关于供应商

申报材料显示：

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

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

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

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

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

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

回复：

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

（一）报告期各期仓库租金与发行人业务规模的匹配性

报告期内，发行人的仓库租金、仓库面积以及仓储收入的情况具体如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
仓储服务收入（万元）	**328,248.08**	**1.53%**	323,294.89	14.10%	283,337.18	22.02%
仓库租金（万元）	**170,416.82**	**-4.33%**	178,137.93	8.33%	164,446.36	22.03%
仓库面积合计（万平方米）（注）	**801.39**	**-0.11%**	802.28	18.55%	676.73	19.91%
其中：租赁仓库面积（万平方米）	**626.14**	**-2.53%**	642.36	14.70%	560.03	18.51%
自有仓库面积（万平方米）	**175.25**	**9.59%**	159.92	37.04%	116.70	27.12%
每平年租金（元/平方米）	**272.17**	**-1.86%**	277.32	-5.56%	293.64	2.97%

注：仓库面积为全年月均面积。

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

报告期内发行人月均租赁仓库面积分别为 560.03 万平方米、642.36 万平方米以及 **626.14 万平方米，其中** 2021 年较 2020 年上涨 14.70%，**主要是因为发行人增加外租仓库以支撑仓储业务增长需要。随着自有仓库的建成并陆续投入使用以及发行人采取一系列精细化管理措施提高仓储利用效率，发行人在 2022 年度仓储服务收入小幅上升的情况下，对于仓库租赁需求较 2021 年度略有下降，对应的全年月均租赁仓库面积下降 2.53%**。

从仓库租赁单价来看，2020 年度、2021 年度以及 2022 年**度**，发行人仓库租赁单价分别为 293.64 元/平方米、277.32 元/平方米以及 **272.17 元/平米**。2021 年较 2020 年同期下降 5.56%、**2022 年较 2021 年下降 1.86%**，主要系随着核心城市自建仓的投入使用，发行人在部分租金较高的核心城市减少了仓库租赁安排，并且发行人也不断提升议价能力和租赁成本精细化管理能力，从而进一步优化租金成本。综上，报告期内，发行人的仓库租金与发行人的业务规模基本匹配。

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

截至 2022 年 12 月 31 日，公司已经在全国 30 个省/直辖市/自治区、超过 130 个地级市以自建及租赁的方式快速布局了 902 座仓库，其中自有仓库、租赁仓库的面积分别为 1,870,126.17 平方米、6,259,137.24 平方米，占仓库总面积的比例分别为 22.93%、77.07%；该等仓库包括 245 座 CDC、306 座 RDC 以及 351 座 TC，形成了辐射全国的三级分布式仓储网络。

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

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人及其下属子公司以租赁方式使用的仓库共计 510 项，总建筑面积为 6,259,137.24 平方米，经寻找用途、硬件设施、地理位置等因素相似的同类型周边仓库，并通过仓小二仓库租赁网站、58 同城网站等公开市场渠道进行市场平均租赁价格调查，发行人租赁的 510 项仓库，其中 332 项租赁仓库，占租赁仓库总数的 65.10%，租赁价格与市场平均租赁价格上下浮动低于 10%，租赁价格公允；21 项租赁仓库，占仓库总数 4.12%，基于仓库硬件设施较好、消防等级较高、合适区域内仓库资源较少等因素，租赁价格高于市场平均租赁价格 10%以上；157 项租赁仓库，占仓库总数 30.78%，基于仓库硬件设施一般、租赁时间较早且期限长、与出租方建立战略合作关系、招商引资优惠政策等因素，租赁价格低于市场平均租赁价格 10%以上，发行人租赁仓库价格公允、合理。

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

报告期内，发行人仓储管理服务的金额构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
仓储管理服务采购金额	89,313.86	79,496.15	69,663.95
其中：			

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
对专职提供仓储管理服务的供应商采购金额	**36,546.45**	39,587.73	33,313.05
占仓储管理服务采购金额比例	**40.92%**	49.80%	47.82%
对员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购金额	**29,217.22**	33,049.43	26,229.24
占仓储管理服务采购金额比例	**32.71%**	41.57%	37.65%

注：采购金额采用该供应商提供的仓储管理服务金额

2020 年度至 **2022 年度**，公司仓储管理服务采购金额持续上升，主要原因系仓储管理服务业务收入规模扩大所致。2021 年度，公司仓储管理服务采购金额较 2020 年上升 9,832.21 万元，增幅为 14.11%；同期公司仓储管理服务营业收入增速为 18.08%。**2022 年度，公司仓储管理服务采购金额较 2021 年增加 9,817.70 万元，增幅为 12.35%；同期公司仓储管理服务营业收入增速为 10.91%。报告期内，公司仓储管理服务采购额与仓储管理服务收入变动趋势保持一致。**

2020 年度至 **2021 年度**，公司向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购金额**及其占仓储管理服务采购金额的比例**有所上升，主要原因系鉴于仓储管理服务供应商往往存在作业人员流动性高、作业水平参差不齐以及粗放式的仓储管理能力等问题，公司员工参与该等仓储服务公司的日常运营并承担盈亏，有利于将公司规范操作、流程优化以及制度完善的仓储管理体系赋能外部资源方，以提升该等仓储服务供应商的服务质量以及作业运营效率；另一方面，相关员工或前员工对于公司规范化的仓储服务流程较为熟悉，可以快速适应公司的作业标准，满足公司对于标准化、规范化、精益化的仓储管理服务的需求。**2022 年度**，随着发行人持续拓展及引入优质的第三方仓储管理服务供应商，发行人进一步减少了向员工或前员工持股或担任关键职务的仓储管理服务供应商采购仓储管理服务，因此 **2022 年度**发行人对员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购**金额和**占比**较 2021 年度**有所降低。

2020 年度至 **2021 年度**，公司向专职提供仓储管理服务的供应商采购金额及其占仓储管理服务采购金额的比例提升，主要原因一方面系发行人可为该等仓储管理服务商带来较为稳定业务订单以及规范化的管理体系，该等仓储管理服务商通过专注于发行人的业务，深化与发行人的合作关系，有利于其提升仓储运营管理效率获取更优的经济效益；另一方面系员工或前员工持股或担任关键职务的部分供应商亦专职为发行人提供服务。**2022 年度**，由于发行人持续拓展及引入第三方仓储管理服务供应商，发行

人向专职提供仓储管理服务的供应商的采购**金额和**占比**较 2021 年度**有所下降。

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

（一）仓储管理服务采购价格与市场公允价格的比较情况

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

发行人仓储管理服务在最初选定供应商时通常会执行招标流程，影响仓储服务价格的因素主要为人力成本、仓储服务业务量等因素，发行人通过稳定持续增加业务量、对服务商进行培训等方法消化人力成本上升带来的影响，同一地点仓储服务价格通常沿用上一年价格并根据当年仓储管理需求、市场环境等因素逐年进行调整，报告期内价格未发生较大变化。由于仓储管理服务的市场价格无法直接从外部获取，此处选择与以前年度招标价格进行对比，以前年度招标价格中考虑了其他第三方仓储服务供应商的报价，属于间接获取的市场价格。报告期内仓储管理服务价格与以前年度招标价格对比情况如下表，其中 2020 年、2021 年及 **2022 年**，to B、toC 仓储服务价格与以前年度招标价格相比略有上升，整体差异率较小，定价公允。

2022年与以前年度招标价格对比		**2021年与以前年度招标价格对比**		**2020年与以前年度招标价格对比**	
To B 价格平均差异率	**To C价格平均差异率**	**To B价格平均差异率**	**To C价格平均差异率**	**To B价格平均差异率**	**To C价格平均差异率**
-0.04%	**3.3%**	-0.9%	2.7%	-1.1%	0.7%

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

发行人采购仓储管理服务的地区分布较广。仓储管理服务的价格受仓储当地人力成本的影响较大，因此，一般选取同一地区的仓储管理服务价格进行比较。有专职供

应商提供仓储管理服务的地区共计 **106** 个，其中同时亦有非专职供应商提供服务且定价模式可比的地区有 **15 个**，即共计 **15 个**地区可以进行价格差异性比较；有员工或前员工持股或担任关键职务的供应商提供仓储管理服务的地区共计 **34** 个，其中同时亦有非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商提供服务且定价模式可比的有 **7 个**，即共计 **7 个**地区可以进行价格差异性比较。

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

项目	报告期内向专职供应商采购仓储管理服务的价格与向非专职供应商采购仓储管理服务的价格的平均价差率为 X 的地区个数		报告期内向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储管理服务的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储管理服务的价格的平均价差率为 X 的地区个数	
	To B	To C	To B	To C
价差率 x=0%	15	13	7	5
价差率0%<x≤5%或-5%≤x<0%	-	2	-	2
价差率 5%<x≤10% 或 -10%<x≤-5%	-	-	-	-
价差率 x>10% 或 x<-10%	-	-	-	-

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

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

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

对于所有可以进行价格差异性比较的地区而言，报告期内，公司向专职供应商采购仓储管理服务的价格与向非专职供应商采购同类服务仓储管理服务的价格的差异率的平均值、公司向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的仓储管理服务价

格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购同类服务的仓储管理服务价格的差异率的平均值如下：

报告期内，所有可以进行价格差异性比较的地区向专职供应商采购仓储管理服务的价格与向非专职供应商采购仓储管理服务的价格的差异率的平均值		报告期内，所有可以进行价格差异性比较的地区向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储管理服务的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储管理服务的价格的差异率的平均值	
To B	To C	To B	To C
0.00%	**-0.06%**	**0.00%**	**0.00%**

注 1：与前文所述地区个数分布情况表同理，价差率 X 的计算公式为：（专职供应商报告期内平均仓储管理服务价格-同一地区非专职供应商报告期内平均仓储管理服务价格）/同一地区非专职供应商报告期内平均仓储管理服务价格，或者（员工或前员工持股或担任关键职务的供应商报告期内平均仓储管理服务价格-同一地区非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商报告期内平均仓储管理服务价格）/同一地区非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商报告期内平均仓储管理服务价格。

注 2：价格差异率的平均值计算公式为：所有地区的价差率之和/地区数量。

注 3：同一地区如有多家供应商，则价差率、地区数量均会重复计算。

因此，在同一地区，向专职供应商采购仓储管理服务的价格与向非专职供应商采购仓储管理服务的价格无显著差异；向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储管理服务的价格与向其他非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储管理服务的价格无显著差异。

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“二、发行人主营业务的具体情况”之“（三）发行人的主要经营模式”之“1、采购模式”中就相关内容进行补充披露。

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

（一）自有运力、外购运力的使用情况

报告期内，公司自有运力、主要外购运力使用情况如下：

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		自有	外购	自有	外购	自有	外购
公路运力	金额（万元）	**2,669.16**	**909,975.30**	3,116.18	936,562.85	3,940.96	730,853.78
	运输量（万立方）	**77.50**	**13,194.54**	96.90	14,301.15	107.30	11,345.91
末端送装运力	金额（万元）	-	**107,435.85**	-	99,807.69	-	97,222.23
	运输量（万立方）	-	**997.82**	-	917.77	-	829.03

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		自有	外购	自有	外购	自有	外购
海运	金额（万元）	-	**130,727.91**	-	109,049.60	-	87,196.10
	运输量（万 TEU）	-	**10.83**	-	8.65	-	12.04
空运	金额（万元）	-	**29,622.44**	-	48,611.77	-	59,909.08
	运输量（万公斤）	-	**932.11**	-	1,450.93	-	1,656.90

公司采取轻资产的运营模式，自有运力主要集中在上海贝业、上海飞升、深圳富润德和上海广德等子公司的公路运力，其他为客户提供的运力服务主要是向第三方供应商采购。其中公路运力主要以客户和区域为基础，按线路组织招投标方式引入供应商；末端送装运力主要以区域为基础，通过商务谈判方式引入供应商；海运和空运运力主要是向航运公司和航空公司采购海运和航空运力。2021 年自有运力运输量较 2020 年有所下降，主要系 2021 年深圳富润德处置部分自有车辆，公司战略调整减少部分 VMI 入厂物流相关业务所致。2022 年，公司自有与外购公路运力使用量均有所下降，一方面系公司处置自有车辆导致自有运力小幅下滑；另一方面受煤炭供需紧张缓解等因素影响，大宗商品物流需求同比出现下滑，公司网络货运业务下游客户需求减少，外购运力使用量随之减少。

（二）自有运力、主要外购运力单位成本对比情况

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

单位：元/立方米

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	自有	外购	自有	外购	自有	外购
公路运力	**34.44**	**68.97**	32.16	65.49	36.73	64.42

报告期内，公司自有公路运力单位成本分别为 36.73 元/立方米、32.16 元/立方米和 **34.44 元/立方米**，2021 年自有公路运力单位成本较 2020 年有所下降，主要系 2021 年公司自有车辆承接线路调整以市区短途驳车为主，长距离干线运输业务较多采用外购运力，短距离运输占比上升导致平均单位成本有所下降。2022 年，自有公路运力及外购运力单位成本均小幅上涨，主要系油价上涨及**经济波动**影响运力紧张所致。

报告期内，公司自有运力单位成本均远低于外购运力单位成本，主要原因是：①

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

（三）外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况

1、公路运输业务外购运力价格与市场公允价格比较情况

报告期内，公司外购公路运力金额、平均价格情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额（万元）	**909,975.30**	936,562.85	730,853.78
采购数量（万立方米）	**13,194.54**	14,301.15	11,345.91
平均单价（元/立方米）	**68.97**	65.49	64.42

报告期内，公司公路运力的采购主要是向第三方车队以及合作车辆采购的道路运输服务，受发运线路、产品属性、时效要求、装载要求、路况难易程度等因素影响，外购公路运力平均单价存在一定差异。报告期内，**2022 年**公司外采公路运力单价**较 2020 年和 2021 年增幅较大**，主要是**受到俄乌冲突引发油价上涨叠加报告期内通货膨胀影响所致**。

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

单位：元/立方米

线路一（青岛至昆明）平均采购价格	青岛志远畅达物流有限公司	青岛八面顺国际物流有限公司	青岛金鑫源物流有限公司
136.16	150.00	150.00	150.00
线路二（青岛至佛山）平均采购价格	**青岛邦运达物流有限公司**	**青岛新网物流有限公司**	**青岛新胜联合物流有限公司**

86.21	90.00	90.00	90.00
线路三（青岛至北京）平均采购价格	**山东瑞英博国际贸易有限公司**	**青岛八面顺国际物流有限公司**	**百世物流科技（中国）有限公司青岛办事处**
43.30	50.00	50.00	50.00
线路四（合肥至成都）平均采购价格	**安徽浩雅物流有限公司**	**合肥瑞宇物流有限公司**	**安徽梦杨起物流有限公司**
82.14	80.00	80.00	80.00
线路五（青岛至长沙）平均采购价格	**山东瑞英博国际贸易有限公司**	**青岛鸿润通物流有限公司**	**百世物流科技（中国）有限公司青岛办事处**
74.97	80.00	80.00	80.00
线路六（合肥至郑州）平均采购价格	**合肥德天乐通物流有限公司**	**安徽创优物流有限公司合肥业务处**	**壹立达物流有限公司**
38.91	50.00	50.00	60.00
线路七（青岛至沈阳）平均采购价格	**青岛邦运达物流有限公司**	**青岛八面顺国际物流有限公司**	**青岛京运通达物流有限公司**
61.07	70.00	70.00	80.00
线路八（青岛至西安）平均采购价格	**青岛树人国际物流有限公司**	**青岛邦运达物流有限公司**	**百世物流科技（中国）有限公司青岛办事处**
70.60	80.00	90.00	80.00
线路九（青岛至郑州）平均采购价格	**百世物流科技（中国）有限公司青岛办事处**	**上海企伴物流有限公司**	**城阳区利宇立货运服务部**
42.06	50.00	50.00	50.00
线路十（青岛至武汉）平均采购价格	**青岛升起畅达物流有限公司**	**青岛鑫金豪物流有限公司**	**苏州市泰瑞捷供应链管理有限公司**
59.32	60.00	60.00	60.00

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

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

2、末端送装业务外购运力价格与市场公允价格比较情况

报告期内公司末端送装业务外购运力金额、平均价格情况如下：

项目	**2022 年度**	**2021 年度**	**2020 年度**
采购金额（万元）	**107,435.85**	99,807.69	97,222.23
采购数量（万立方米）	**997.82**	917.77	829.03

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均单价（元/立方米）	107.67	108.75	117.27

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

公司末端送装服务主要是依托分布在全国超过 2,800 个区县的近 5,000 个合作服务网点，构建到村入户、送装同步的服务网络。因其具有地域分布范围广、采购范围大的特点，为保证末端送装供应商引入的及时性、后期业务承接的可延展性，公司在考察供应商资质条件、经营硬件、从业人员等方面情况的基础上，主要通过商务谈判方式与其建立合作关系。

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

3、海运业务外购运力价格与市场公允价格比较情况

报告期内公司海运业务外购运力金额、平均价格情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额（万元）	**130,727.91**	109,049.60	87,196.10
采购数量（万 TEU）	**10.83**	8.65	12.04
平均单价（元/TEU）	**12,073.39**	12,609.89	7,242.20

公司采购的海运业务运力主要是向航运公司采购的跨境海运资源。2020 年公司大量承接内贸海业务，内贸海运输**占比较高，采购量较高且**整体采购单价**较低**。2021 年度及 2022 年 1-6 月，受**宏观经济**持续**波动**以及苏伊士运河堵塞等影响，码头效率下降，全球主干航线综合准班率处于低位。与此同时，随着全球经济逐步复苏，运输需求同比大幅回升，运力市场供需严重失衡，导致 2021 年度及 2022 年 1-6 月海运业务外购运力平均单价急速增长。**2022 年下半年以来，海运码头拥堵缓解、船只周转率提高，海运市场供给量上升，2022 年全年海运业务采购量上升的同时平均单价有所下降。**

公司采购海运服务的航线众多，主要航线为东西非航线、南美航线、地中海航线、东南亚航线、美东航线，报告期内，上述航线在海运服务采购总额中的占比为 **39.03%**，具体情况如下：

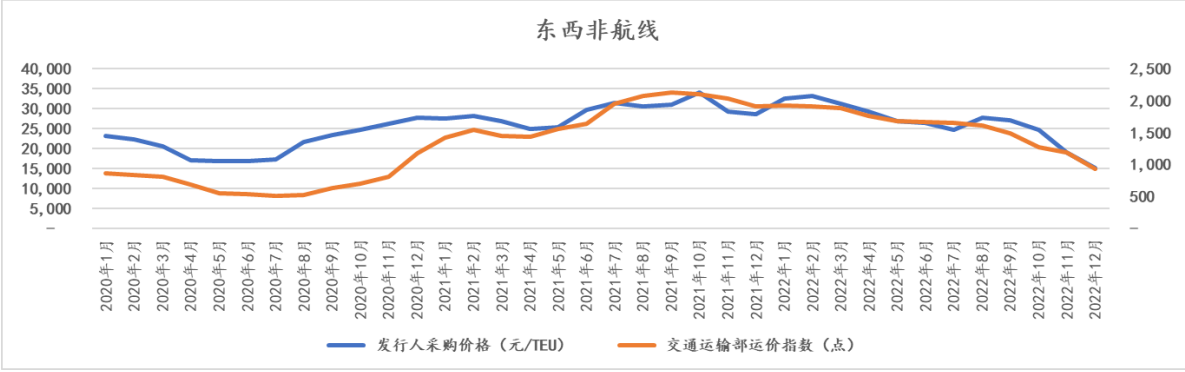
单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东西非航线	**17,783.58**	16,216.57	13,554.22
南美航线	**6,165.33**	11,979.93	13,686.57
地中海航线	**6,790.62**	6,160.84	4,897.41
东南亚航线	**5,256.00**	2,906.58	3,229.69
美东航线	**9,885.31**	6,611.60	2,479.84
采购额合计	**45,880.84**	**43,875.52**	**37,847.73**
海运服务采购总额	**130,727.91**	109,049.60	87,196.10
占比	**35.10%**	40.23%	43.41%

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

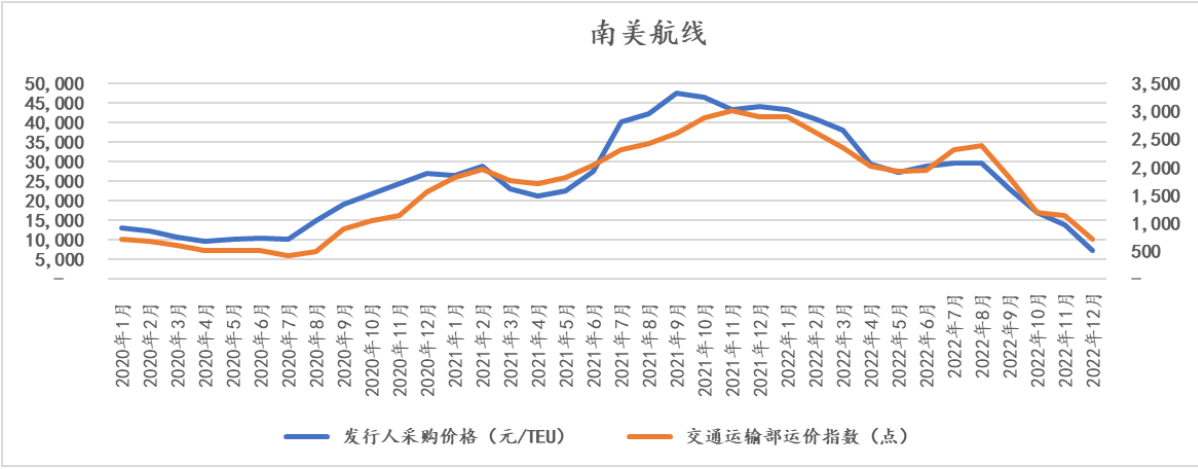
报告期内，公司主要航线海运服务的采购价格与交通运输部公布的该航线出口集装箱运价指数的趋势对比情况如下：

（1）东西非航线



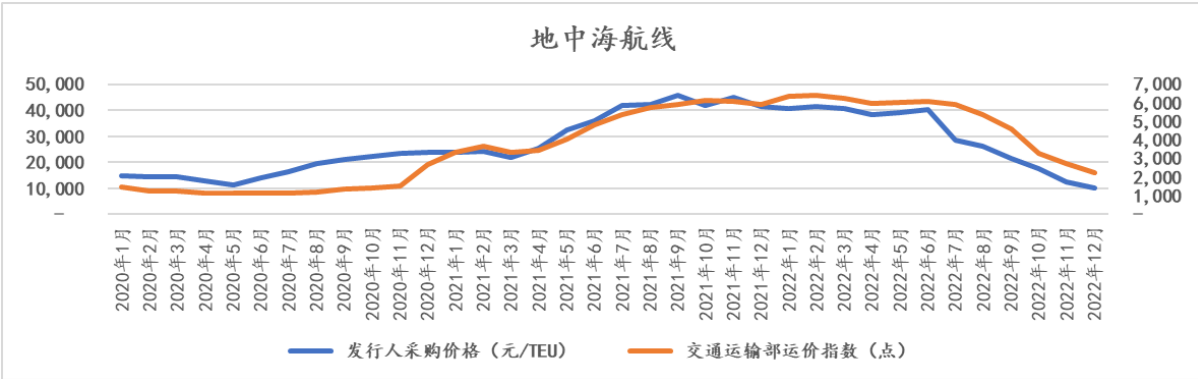
注：左侧坐标轴及蓝色线为发行人采购价格，右侧坐标轴及红色线为交通运输部公布的该航线的中国出口集装箱运价指数。

（2）南美航线



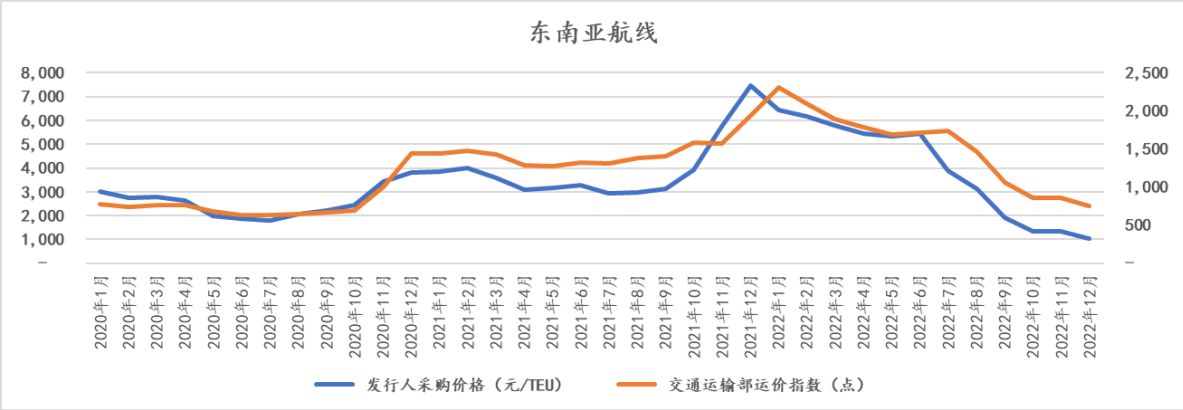
注：左侧坐标轴及蓝色线为发行人采购价格，右侧坐标轴及红色线为交通运输部公布的该航线的中国出口集装箱运价指数。

（3）地中海航线



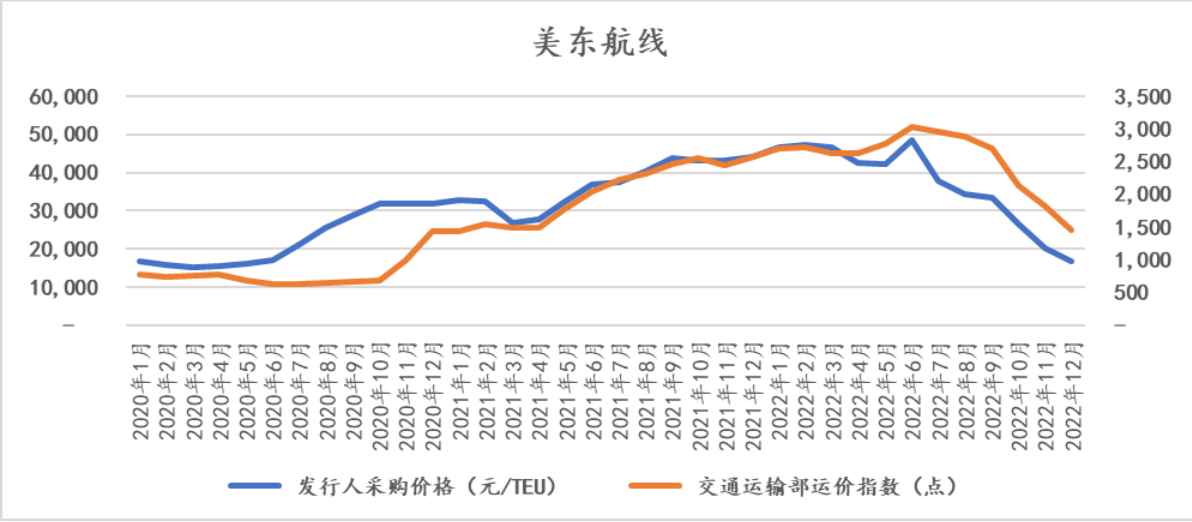
注：左侧坐标轴及蓝色线为发行人采购价格，右侧坐标轴及红色线为交通运输部公布的该航线的中国出口集装箱运价指数。

（4）东南亚航线



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

（5）美东航线



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

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

除上述航线外的其他航线，发行人也均依据市场价格采购，采购价格与市场价格不存在重大差异。

4、航空业务外购运力价格与市场公允价格比较情况

报告期内公司航空业务外购运力金额、平均价格情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额（万元）	**29,622.44**	48,611.77	59,909.08
采购数量（万公斤）	**932.11**	1,450.93	1,656.90
平均单价（元/公斤）	**31.78**	33.50	36.16

公司采购的空运业务运力主要是向航空公司采购的空运运输资源，报告期内航空业务运力平均采购单价**逐渐下降**，2020 年运价**较高**的主要原因是受**全球宏观经济波动**影响，航空公司取消了大量客运航班，导致航空货运可用的客机机腹载货能力大幅减少，需求量大大超过供给，从而使运输成本大幅提高。2021 年度价格有所回落主要是由于随着个人防疫物资等短期运输需求逐渐缓解，宽体货机运力逐步恢复，全球平均运价有所回落，但是仍比**历史年份**价格有所上升。**2022 年度，随着空运运力市场供需紧张态势进一步缓解，航空运力采购单价继续回落**。

公司采购航空服务涉及航线众多，主要航线为欧洲航线、北美航线、非洲航线、中东航线。报告期内，上述航线在公司航空服务采购总额中的占比为 **91.49%**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
欧洲航线	**12,273.07**	22,622.09	30,053.32
北美航线	**11,963.29**	16,817.03	17,911.67
非洲航线	**1,419.45**	2,533.25	5,743.27
中东航线	**1,002.25**	930.22	3,120.66
合计采购额	**26,658.07**	42,902.60	56,828.92
航空服务采购总额	**29,622.44**	48,611.77	59,909.08
占比	**89.99%**	88.26%	94.86%

2020 年以来，受**国内外特殊环境**影响，航空货运价格大幅提高，考虑到航空运力市场公允价格的可获取性，为更客观的反应公司航空运力平均采购价格与市场公允价格的可比性，以 **2022 年度**公司航空运力采购平均单价与最新航空运力市场公允价格比较情况如下：

单位：元/公斤

欧洲航线 2022 年度平均采购价格	汉莎航空	阿联酋航空	海航

28.10	29.00	24.00	27.00
北美航线 2022 年度平均采购价格	土耳其航空	国航	海航
45.13	40.00	45.00	42.00
非洲航线 2022 年度平均采购价格	阿联酋航空	土耳其航空	卡塔尔航空
36.80	49.00	43.00	46.50
中东航线 2022 年度平均采购价格	南航	埃塞俄比亚航空	土耳其航空
35.04	33.00	34.00	33.00

数据来源：各航线截至 2022 年 12 月 26 日询价报价。

2022 年度公司**欧洲航线、北美航线及中东航线**平均采购单价**与** 2022 年 **12 月**询价报价**基本一致，公司非洲航线 2022 年度平均采购单价低于航空公司询价报价，主要系非洲航线可选航空公司较少，询价方案单一，航空公司报价一般为承包集装板总价，实际成交价格会低于包板价格，其他航线承运航空公司数量较多，报价方案体系相对完善，询价结果更加符合公司实际业务模式。综上所述，**公司的空运业务运力均是依据市场价格采购，采购价格与市场价格不存在重大差异。

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

（一）补充披露采购网点服务的价格确定情况、定价依据，是否符合行业惯例

发行人采购网点服务主要分为配送服务和安装服务，具体定价依据如下：

1、配送费：参照市场级别、产品体积及配送距离进行合理定价。

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

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

（2）产品体积：依据产品的大小，将货物产品分为八个体积方量段，不同的体积对应不同方量段进行参考定价，分为 $0.00m^3$ <体积≦$0.04m^3$、$0.04m^3$ <体积≦$0.10m^3$、$0.10m^3$ <体积≦$0.25m^3$、$0.25m^3$ <体积≦$0.40m^3$、$0.40m^3$ <体积≦$0.60m^3$、$0.60m^3$ <体积

≦0.80m³、0.80m³<体积≦1.20m³、1.20m³<体积 八个体积方量段。（3）配送距离：依据服务网点到用户家配送距离参考定价，分为 0<公里数≦15 公里、15<公里数≦30 公里、30<公里数。

2、安装费：依据产品类别和规格，按件计价。产品类别包括家用空调、冰箱、彩电（不含挂架）、净水机、热水器、洗衣机、洗碗机、教育大屏、跑步机、按摩椅等。每类产品根据既定的规格进行报价，比如彩电产品分为 0＜尺寸≤50 寸、50＜尺寸≤60 寸、60 寸＜尺寸。

发行人的上述定价依据符合业务实际情况，具备合理的商业逻辑，符合行业惯例。

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

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

发行人向重合网点和非重合网点采购安装服务及配送服务对比分析：

1、配送服务

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

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

2、安装服务

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

因此，发行人向与海尔智家重合网点采购价格与其他网点不存在较大差异。

（三）是否存在由海尔智家等关联方承担网点服务采购成本的情况

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

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

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

综上所述，不存在由海尔智家等关联方承担网点服务采购成本的情况。

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

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

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

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

发行人已在招股说明书“第**五**节 业务与技术”之“四、发行人的销售和采购情况”之“（二）发行人的采购情况”之“2、发行人的主要供应商”中就相关内容进行补充

披露。

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

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

1、浙江舟山久油能源有限公司

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

2、江苏满运软件科技有限公司

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

3、浙江沈氏省心物流科技有限公司

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

七、按照仓储资源、运力资源以及网点服务资源，分别列表说明前五大供应商的

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

（一）发行人主要供应商

1、发行人仓储资源的主要供应商

报告期各期，公司仓储资源前五大供应商及其采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额
2022 年度	**1**	**西安京东讯成物流有限公司**	**16,263.06**
	2	**上海敬尔毅物流有限公司（曾用名称为上海新兄弟物流有限公司）**	**11,308.08**
	3	**杭州铭卓物流有限公司**	**5,857.60**
	4	**青岛华盛诺达供应链管理有限公司**	**5,302.81**
	5	**上海志铭物流有限公司**	**4,116.88**
	合计		**42,848.43**
2021 年度	1	西安京东讯成物流有限公司	18,792.81
	2	上海敬尔毅物流有限公司（曾用名称为上海新兄弟物流有限公司）	17,755.36
	3	上海志铭物流有限公司	5,271.11
	4	杭州铭卓物流有限公司	4,346.82
	5	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）	3,633.27
	合计		**49,799.36**
2020 年度	1	上海敬尔毅物流有限公司（曾用名称为上海新兄弟物流有限公司）	15,616.43
	2	西安京东讯成物流有限公司	14,832.23
	3	上海志铭物流有限公司	4,219.65
	4	重庆海永创企业管理有限公司（曾用名称为重庆海尔投资发展有限公司）	4,002.87
	5	昆明鼎源物流有限公司	3,645.83
	合计		**42,317.01**

2、发行人运力资源的主要供应商

报告期各期，公司运力资源前五大供应商及其采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额
2022 年度	**1**	**江苏满运软件科技有限公司**	**20,581.61**

期间	序号	供应商名称	采购金额
	2	**日邮物流(中国)有限公司**	**19,014.43**
	3	**安徽国力物流有限公司**	**18,710.39**
	4	**安徽业跃信息科技有限公司**	**17,867.24**
	5	**青岛捷成物流有限公司**	**14,362.01**
	合计		**90,535.67**
2021 年度	1	杭州长安民生物流有限公司	24,167.76
	2	合肥市康健物流有限公司	19,842.08
	3	日邮物流（中国）有限公司	19,705.11
	4	安徽国力物流有限公司	18,944.16
	5	合肥市长久汽车运输有限公司	14,024.61
	合计		**96,683.73**
2020 年度	1	浙江沈氏省心物流科技有限公司	23,511.07
	2	合肥市康健物流有限公司	18,885.83
	3	安徽国力物流有限公司	18,790.09
	4	合肥市长久汽车运输有限公司	13,783.73
	5	杭州长安民生物流有限公司	11,237.17
	合计		86,207.90

3、发行人网点服务资源的主要供应商

报告期各期，公司网点服务资源前五大供应商及其采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额
2022 年度	**1**	**北京金成正泰商贸有限公司**	**339.18**
	2	**浏阳市荷花飞特家电服务中心**	**241.99**
	3	**南阳市高新区海顺发家用电器销售经营部**	**229.14**
	4	**临沂振洲家电有限公司**	**223.73**
	5	**西安栩洁电器有限公司**	**220.81**
	合计		**1,254.86**
2021 年度	1	景秀家电维修服务中心	252.46
	2	常州聚淮商贸有限公司	252.17
	3	浏阳市荷花飞特家电服务中心	221.03
	4	普宁市流沙美华武家电维修服务部	204.32
	5	潮州市潮安区凤凰镇菊伟家电维修服务中心	201.56

期间	序号	供应商名称	采购金额
	合计		**1,131.54**
2020 年度	1	姚安县冰箱电器维修部	251.89
	2	普宁市流沙美华武家电维修服务部	195.49
	3	普宁市洪阳彬鑫家用电器经营部	178.51
	4	潮州市潮安区凤凰镇菊伟家电维修服务中心	167.21
	5	汕头市顺安电器有限公司	152.41
	合计		**945.50**

（二）主要供应商的基本情况

1、仓储资源主要供应商的基本情况

报告期各期，公司仓储资源前五大供应商的基本情况如下所示：

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

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
5	昆明鼎源物流有限公司	云南省昆明市	2010年5月	自2010年开始合作	装卸搬运；道路货物运输代理；国际货运代理；货物检验代理服务；货物报关代理服务；联合运输代理服务；仓储代理服务；物流代理服务；打包、装卸、运输全套服务代理；其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）；场地租赁；房屋租赁；供应链管理；代收代缴水电费；物业管理	云南省知名仓储服务商，可有效补充公司在云南省的仓储资源，公司与其保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	否
6	杭州铭卓物流有限公司	浙江省杭州市	2015年9月	自2018年开始合作	服务：货运：普通货运（凭有效许可证经营），大型物件运输（凭有效许可证经营），国内货运代理，搬家服务，物流信息咨询，供应链管理，装卸服务，仓储服务（除化学危险品及易制毒化学品），起重服务，汽车租赁，经济信息咨询（除证券、期货，家用电器、制冷设备的上门安装及维修，家政服务；批发零售：家用电器。（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）	杭州市知名仓储服务商，可有效补充公司在杭州市的仓储资源，公司与其保持长期合作关系	按面积计费，元/平/月	否
7	青岛华盛诺达供应链管理有限公司	山东省青岛市	2018年8月	自2018年开始合作	一般项目：普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；包装服务；装卸搬运；供应链管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场营销策划；广告设计、代理；总质量4.5吨及以下普通货运车辆道路货物运输（除网络货运和危险货物）；会议及展览服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）；运输设备租赁服务；机械设备租赁；仓储设备租赁服务；企业管理；信息系统集成服务；劳务服务（不含劳务派遣）；人力资源服务（不	山东省知名仓储服务商，可有效补充公司在山东省的仓储资源，公司与其保持长期合作关系	按体积方量计费，元/方	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					含职业中介活动、劳务派遣服务）;国际货物运输代理。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:道路货物运输（不含危险货物）。（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			

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

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

报告期内，发行人员工董永辉、苏庆民曾分别持有青岛华盛诺达供应链管理有限公司 40%、30%的股份，截至本回复出具日，董永辉、苏庆民已不再持有该公司的股份。

2、运力资源主要供应商的基本情况

报告期各期，发行人前五大运力资源**供应商**的基本情况如下所示：

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
1	浙江沈氏省心物流科技有限公司	浙江省丽水市	2019 年 1 月	自 2019 年开始合作	国内货物运输代理；装卸搬运；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可	浙江省首家公路网络货运平台，服务范围覆盖全	按车计费	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					审批的项目）；道路货物运输（网络货运）；第一类增值电信业务；技术进出口；货物进出口；道路货物运输（不含危险货物）	国，可提供多种类型运输服务		
2	合肥市康健物流有限公司	安徽省合肥市	2001 年 7 月	自 2008 年开始合作	货物运输；土方运输；集装箱业务（不含化学危险品）；汽车、家电零配件生产、加工、包装、配送及仓储；装卸搬运服务	长期提供生产基地至全国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验，双方保持长期合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否
3	安徽国力物流有限公司	安徽省合肥市	2001 年 11 月	自 2005 年开始合作	货物运输、配载服务；无车承运；仓储、房屋租赁服务；装卸搬运服务；物流方案设计、咨询服务；物流业务流程管理服务、货运场站服务；物流技术开发、技术服务；物流咨询服务等	长期提供生产基地至全国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验，双方保持长期合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否
4	合肥市长久汽车运输有限公司	安徽省合肥市	2005 年 9 月	自 2014 年开始合作	普通货物运输、咨询、仓储；日用百货、建材销售	长期提供生产基地至全国主要城市的干线家电运输的服务，具有丰富的运力资源及运输经验，双方保持长期合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否
5	杭州长安民生物流有限公司	浙江省杭州市	2013 年 5 月	自 2019 年开始合作	道路货物运输（含危险货物）一般项目：国际货物运输代理；国内货物运输代理；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；包装服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；商务代理代办服务；住房租赁	可提供多种类型运输服务，具备丰富的运力资源及运输经验，主要在杭州、成都、长沙、济南、武汉等区域与公司开展合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否
6	江苏满运软件科技有限公司	江苏省南京市	2016 年 10 月	自 2017 年开始合作	计算机软硬件研发、销售、技术咨询、技术服务、技术转让；互联网信息技术服务；道路货物运输；增值电信业务；货运代理	满帮集团是国内知名公路网络货运平台，可提供多种类型运输服务	按车计费	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
7	日邮物流（中国）有限公司	上海市	2000 年 3 月	自 2017 年开始合作	道路货物运输（不含危险货物）；货物进出口；进出口代理。受母公司委托向企业提供投资经营决策服务，资金运作和财务管理，承接本公司集团内部的共享服务及境内公司的服务外包，员工培训和管理，提供相关的材料采购管理服务，市场营销服务，供应链管理及其他物流运作，提供品牌管理及知识产权信息咨询，企业管理咨询；国际货物运输代理；国内货物运输代理；集装箱维修；无船承运业务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；供应链管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。	世界知名航运企业日本邮船株式会社在中国的全资子公司，具有丰富的全球运力资源及运输经验	运费按照箱量，以元/TEU 或美元/TEU 进行结算	否
8	安徽业跃信息科技有限公司	安徽省合肥市	2020 年 9 月	自 2021 年开始合作	自动化设备、智能装备、非标自动化设备的研发、集成、销售及技术服务；信息技术咨询服务；网络与信息安全软件开发；技术转让；技术咨询；物流园区管理服务；普通货物仓储服务（除危化品）；普通货物道路运输；打包、装卸、运输全套服务代理；装卸搬运；仓库库房出租（除房地产中介）。（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）	专业提供全国主要城市的干线家电运输服务，具有丰富的运力资源及经验，2021年11月由合肥市长久汽车运输有限公司变更合同签约主体至该公司	按照运输体积，以元/方进行结算	否
9	青岛捷成物流有限公司	山东省青岛市	1998年10月	自 2019 年开始合作	普通货运，货物专用运输（集装箱），大型货物运输（一类）（道路运输经营许可证 有效期限以许可证为准）。仓储服务（不含危险品），装卸服务，建筑机械租赁。（依法须经批准的项目，经	专业提供全国主要城市的干线家电运输服务，具有丰富的运力资源及经验，双方保持长期合作	按照运输体积，以元/方进行结算	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					相关部门批准后方可开展经营活动）			

3、网点服务资源主要供应商的基本情况

报告期各期，发行人前五大网点服务资源**供应商**的基本情况如下所示：

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
1	姚安县冰箱电器维修部	楚雄彝族自治州	2006 年 4 月	自 2016 年开始合作	家用电器销售、配送、安装、维修。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）	长期从事专业的家电配送、安装业务，是公司在楚雄彝族自治州网络资源的重要补充	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
2	普宁市流沙美华武家电维修服务部	广东省揭阳市	2012 年 6 月	自 2016 年开始合作	维修、销售：家用电器；安装：空调及制冷设备；普通货物装卸，人力搬运服务；商务咨询服务；普通货运；专业保洁、清洗、消毒服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）	长期从事专业的家电配送、安装业务，具备良好的货物运输和售后服务能力	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
3	普宁市洪阳彬鑫家用电器经营部	广东省揭阳市	2014 年 5 月	自 2018 年开始合作	零售、维修、安装：家用电器；普通货运，货物装卸，普通货物仓储服务	长期从事专业的家电配送、安装业务，公司为进一步补充揭阳市网络资源能力，与该供应商进行合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
4	潮州市潮安区凤凰镇菊伟家电维修服务中心	广东省潮州市	2019 年 3 月	自 2019 年开始合作	商用、家用电器销售、安装、维修及保养；货物运输、配载、中转；货物代理；仓储服务	从事专业的家电配送、安装业务，公司为补充潮州市网络资源能力，与该供应商进行合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
5	汕头市顺安电器有限公司	广东省汕头市	2016 年 3 月	自 2017 年开始合作	销售：家用电器，日用百货，建筑材料；室内装饰设计；室内水电安装；家用电器维修及安装；搬运装卸；货运代理；货运经营；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	从事专业的家电配送、安装业务，公司为补充汕头市网络资源能力，与该供应商进行合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量大小及到用户的距离分段计费	否
6	常州聚淮商贸有限公司	江苏省常州市	2020年8月	自2020年开始合作	一般项目：家用电器销售；家用电器安装服务；日用电器修理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内货物运输代理；制冷、空调设备销售；专业保洁、清洗、消毒服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	常州市网络资源淘汰替换。经线下寻源，该公司具备较强的家电、物流网络能力，经商务洽谈达成合作共识	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量及到用户的距离分段计费	否
7	景秀家电维修服务中心	西藏自治区日喀则市	2015年6月	自2019年开始合作	家电、太阳能、厨房电器销售及维修安装服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后经相关部门批准后）	具备较强的家电服务能力和长期家电服务经验，为拓展提升日喀则地区的服务能力，引入成为最后一公里服务商	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量及到用户的距离分段计费	否
8	浏阳市荷花飞特家电服务中心	湖南省长沙市	2018年11月	自2019年开始合作	家用电器零售；家用电器安装、调试、维修；普通货物运输（货运出租、搬场运输除外）；装卸搬运（砂石除外）；道路货物运输代理；生活清洗、消毒服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	为提升长沙浏阳市末端送装服务能力，经商务洽谈达成合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量及到用户的距离分段计费	否
9	南阳市高新区海顺发家用电器销售经营部	河南省南阳市	2020年1月	自2021年开始合作	一般项目：家用电器销售；日用电器修理；家用电器安装服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）（除依法须经批准的项目外，凭	河南省南阳市网络资源淘汰替换，该公司具备较强的末端送装服务能力，经商务洽	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量及到用户的距离分段计费	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
					营业执照依法自主开展经营活动）	谈达成合作		
10	北京金成正泰商贸有限公司	北京市	2009年11月	自2021年开始合作	销售机械设备、家用电器；仓储服务；礼品包装；货运代理；家电维修；经济贸易咨询；普通货运，货物专用运输（冷藏保鲜）（道路运输经营许可证有效期至2024年03月31日）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	具备较强的北京市朝阳区、海淀区、东城区、西城区的末端送装服务能力，经商务洽谈达成合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量及到用户的距离分段计费	否
11	临沂振洲家电有限公司	山东省临沂市	2016年4月	自2016年开始合作	一般项目：家用电器安装服务；日用电器修理；家用电器零配件销售；日用家电零售；电子产品销售；家用电器销售；日用百货销售；电器辅件销售；专业保洁、清洗、消毒服务；居民日常生活服务；信息技术咨询服务；旧货销售；国内货物运输代理；物联网应用服务；输配电及控制设备制造；电气设备修理；仓储设备租赁服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：燃气燃烧器具安装、维修；电气安装服务；城市配送运输服务（不含危险货物）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	山东省临沂市兰山区网络资源淘汰替换，该公司具备较强的末端送装服务能力，经商务洽谈达成合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量及到用户的距离分段计费	否

序号	供应商名称	所在地	成立时间	合作时间	主营业务	合作背景	定价标准	是否与发行人存在关联关系
12	西安栩洁电器有限公司	陕西省西安市	2013年5月	自2021年开始合作	家具、商用电器、电子产品、家电的销售、安装、维修、组装、调试、咨询服务及售后服务;信息技术咨询服务;设备租赁与安装;建筑安装施工;普通货物运输服务;人工装卸搬运服务;仓储服务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）	陕西省西安市网络资源淘汰替换，该公司具备较强的家电送装服务能力，经商务洽谈达成合作	按照服务商承接区域的市场类别、承接产品的方量及到用户的距离分段计费	否

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

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、将关联方清单与供应商清单进行比对，选出关联方供应商；

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

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

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

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

6、将关联租赁、采购价格与市场价格进行比对，未发现存在较大差异的情况；

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

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人与供应商的关联关系已在招股说明书中进行完整披露，发行人与供应商之间交易价格具有公允性，不存在供应商为发行人代垫成本费用等利益输送情况。

九、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

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

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

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

4、取得仓储服务招标相关合同与仓储服务相关合同，将招标价格与合同价格进行对比是否存在重大差异；取得了发行人与专职仓储管理服务供应商以及与员工或前员工

持股或担任关键职务供应商签署的合同，比较与同一地区非专职仓储管理服务供应商或非员工或前员工持股或担任关键职务供应商的价格是否存在重大差异，并分析合理性；

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

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

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

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

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

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

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

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

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

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期仓库租金略有波动，但整体与发行人业务规模具有匹配性；报告期

内，发行人租赁仓库价格具有合理性，与市场公允价格不存在重大差异；发行人已就报告期各期仓库租金与发行人业务规模的匹配情况；

2、发行人已说明报告期各期采购仓储管理服务的金额、变动原因、明细构成情况，该等内容真实准确；

3、报告期内，仓储管理服务采购价格与市场公允价格不存在较大差异，向专职为发行人提供仓储管理服务供应商的采购价格与向非专职供应商的采购价格不存在较大差异，向员工或前员工持股或担任关键职务供应商的采购价格与其他供应商采购价格不存在较大差异，价格合理；

4、自有运力与外购运力单位成本不存在较大差异，外购运力的明细价格与市场公允价格不存在较大差异，价格合理；

5、采购网点服务的价格符合行业惯例，向与海尔智家重合网点采购价格与其他网点的价格不存在较大差异，价格合理；

6、发行人已补充说明费亚军转让股权的原因；浙江舟山久油能源有限公司、江苏满运软件科技有限公司、浙江沈氏省心物流科技有限公司均与发行人有相应的合作基础，交易背景真实，在成立后不久即成为发行人的主要供应商具有合理性；

7、发行人已补充说明各类物流资源前五大供应商的基本情况。

14.关于关联交易

申报材料显示：

（1）报告期内，公司经常性关联交易主要包括向关联方销售或提供劳务、向关联方采购或接受劳务、向关联方租赁房屋、取得关联方金融服务等。其中，向关联方销售或提供劳务交易发生额占公司营业收入的比例分别为 58.85%、62.51%、50.27%。

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

回复：

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

（一）补充披露发行人是否为海尔系客户独家供应链管理服务提供商

除发行人外，海尔系客户的物流及供应链服务提供商还包括中国邮政速递物流股份

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

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

1、发行人自 2019 年起对海尔系客户调整物流服务定价模式的原因

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

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

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

仓储行业环境变化导致发行人为海尔系客户提供服务的单位成本上涨。

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

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

在仓储服务节点上，发行人向海尔系客户收费的主要因素（即海尔系客户实现的营业收入）与发行人支出的主要因素（即仓储面积及仓储租赁单价）不匹配，仓储量上涨叠加仓储租赁单价的上涨导致发行人仓储服务的总成本大幅上涨，但仓储服务的收入却未同比例上涨。2016 年-2018 年，发行人的仓储服务成本有所提升，尤其是 2018 年，

同比增幅达到了 64.79%，但 2018 年发行人来自海尔系客户的收入同比增幅仅为 18.93%，致 2018 年发行人的毛利率有所下降。具体情况如下：

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

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

2、来自海尔系客户毛利率在报告期内与报告期以前的对比情况

除 2018 年因家电行业及仓储行业环境发生变化而原有定价模式未能及时匹配成本波动导致毛利率异常外，海尔系客户报告期前三年及调整定价模式后 2019 年-2022 年毛利率水平相对稳定。海尔系客户毛利率在报告期内与报告期前三年的对比情况具体如下：

报告期内				报告期前三年[1]		
2022 年	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
10.62%	10.66%	10.50%	9.50%	6.17%	10.78%	11.62%

注 1：报告期前三年毛利率数据未经审计

3、两种定价模式对毛利率及利润的具体影响

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

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

因 2019 年家电行业及仓储行业环境相比 2018 年未有明显改变，原定价模式下模拟测算的毛利率亦未有明显改善，但新定价模式较好地匹配发行人业务的实际情况，因此 2019 年实际毛利率恢复同行业可比公司毛利率合理水平。公司调整海尔系客户定价模式存在真实的背景、商业合理性及必要性，调整后与包括阿里系在内的其他客户定价模式保持一致，不存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情形。报告期内不存在

对其他客户调整定价模式的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”中补充披露。

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

（一）报告期内阿里系客户在市场上采购供应链管理服务的具体情况

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

（二）发行人的竞争优势、是否可能被替代

发行人凭借辐射全国的大件物流网络、领先的送装一体服务能力、良好的用户体验等竞争优势与阿里系客户形成长期稳定的合作关系，2020 年度、2021 年度及 **2022 年度**，发行人向其提供服务的收入规模为 221,756.47 万元、257,445.97 万元和 **266,146.33** 万元。发行人凭借其竞争优势与阿里系客户形成了长期稳定的合作关系，能够深入洞悉阿里系客户的需求，随市场竞争环境及客户需求的变化不排除发行人被替代的可能性，但相应的替代成本较高。同时，阿里巴巴集团在进行采购时会综合考虑各方报价、履行内部包括比价在内的采购流程，阿里系客户接受发行人服务的成本与接受其他供应商同类服务成本不存在重大差异。

（三）阿里系客户接受发行人服务的成本与接受其他供应商同类服务成本的比较情况

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

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

势未来是否能持续

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

2、毛利率差异的未来变动趋势

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

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”中补充披露。

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

同行业可比公司中京东物流存在类似发行人关联销售额占营业收入比例较高的情况。根据京东物流招股说明书，2019 年至 2020 年，京东物流向京东集团提供的服务收入占比分别为 61.55%及 53.36%。根据京东物流定期报告，2021 年至 **2022 年**，京东物流向京东集团提供的服务收入占比分别为 43.54%和 **35.12%**。

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

项目	京东物流	发行人
合理性与必要性对比	客户群体：关联方京东集团拥有广大客户及用户群，在中国电子商务行业占据领导地位 竞争优势：京东物流在中国一体化供应链解决方案及物流服务行业凭借其庞大的仓储和配送人员网络，处于领先地位	客户群体：海尔系客户中海尔智家是全球家电行业的龙头企业，特别是在大家电市场拥有较高的市场份额；阿里系客户所属的阿里巴巴集团是全球最大的零售商业体，阿里巴巴集团旗下运营的电商平台在中国线上销售平台中占据领导地位 竞争优势：发行人作为中国领先的供应链管理解决方案及场景物流服务提供商，拥有辐射全国的物流及送装服务网络和领先的全链路消费供应链的解决方案能力

项目	京东物流	发行人
公允性对比	定价在向第三方客户收取的适用价格之范围内或者根据现行市场费率，并计及业务量后厘定	基于物流要素成本的市场化定价模式，考虑各项物流要素成本（如车队运输成本、仓库成本等）

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”中补充披露。

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

（一）关联方销售公允性

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

2、其他销售关联交易的定价模式与合理性分析

其他关联方销售主要为向齐鲁云商数字科技股份有限公司提供网络货运服务，2020年、2021年及**2022年**平均价格为103元/方、126元/方和**126**元/方；2020年、2021年及**2022年**发行人向其他社会化客户销售网络货运服务的平均价格为107元/方、129元/方和**130**元/方。网络货运服务按照路线、里程自动计算价格，展现给关联方客户与第三方客户的价格不存在显著差异，交易价格公允。

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”中补充披露。

（二）关联方采购公允性

1、向海尔系关联方采购公允性

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

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

注：以上价格来源于第三方合同报价或网络公开渠道查询市场价格，

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

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

2、向阿里系关联方采购的公允性

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

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

3、向其他关联方采购的公允性

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

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

4、租赁采购公允性

单位：元/平方米/月

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

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

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

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

以上发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“2、关联采购或接受劳务”中补充披露。

（三）关联方金融服务公允性

1、财务公司利率公允性

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		报告期
	利息收入	执行利率	利息收入	执行利率	利息收入	执行利率	市场基准利率
活期账户	-	不适用	-	不适用	405.21	0.300%	0.350%
七天通知存款账户		不适用		不适用		1.350%	1.350%

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

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“5、关联方金融服务”中补充披露。

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

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

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

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

网络货运平台采购运力服务，不再从齐鲁云商采购。

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

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

（一）海尔集团向发行人转让商标的对价及合理性分析

1、交易定价依据

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

序号	类别	注册号	商标标识	注册日期	定价依据	合计
1	39	10365986	日日顺	2013/3/7	注册费用：1,500 元 转让费用：1,500 元 驰名商标认定费用：20 万元	20.3 万元
2	39	8705179	日日顺乐家 GOODAYMARTHAPPY HOME	2013/7/14	注册费用：1,500 元 转让费用：1,500 元	0.3 万元
3	39	11587084	日日顺乐家	2014/3/14	注册费用：1,500 元 转让费用：1,500 元	0.3 万元
4	39	18205972	日日顺 RRSCOM	2016/12/7	注册费用：1,500 元	0.15 万元
5	39	18206125	日日顺 RRSCOM	2016/12/7	注册费用：1,500 元	0.15 万元
6	39	19187463	日日顺健康（设计字体）	2017/4/7	注册费用：1,500 元	0.15 万元
7	39	19187503	日日顺健康（宋体）	2017/4/7	注册费用：1,500 元	0.15 万元
费用合计						**21.5 万元**

2、定价合理性分析

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

“日日顺”是海尔集团在经营中创设的商号。除属于供应链服务板块的发行人使用该商号外，海尔集团内部其他业务板块也正常使用该等商号进行经营。其他板块业务领域、经营模式与发行人有明显的区分和差异，发行人与该等使用“日日顺”商号的关联

方之间不存在经营竞争性业务的情况，不存在利益冲突。海尔集团为此制定了《品牌授权及管理规范》等文件，明确“日日顺”商号使用规范。

（2）发行人承担“日日顺”商号在供应链服务管理领域推广工作

在商号创立后，发行人每年关于品牌市场推广的费用如下：

年度	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
总计（万元）	322.82	1,929.30	2,262.79	1,511.98	1,887.99	1,797.04	**1,424.55**

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

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

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

注册号分别为 7308561、7214775、5381587 的商标系发行人下属子公司上海贝业在为其客户提供服务过程中使用的商标，上海贝业的主要客户包括宜家、科勒、惠氏等；同时上海贝业在新客户引入时，也是以此品牌形象对外宣传及投标，该等商标在上海贝业的经营中具有较为重要的作用，2020 年、2021 年和 **2022 年**，发行人使用前述商标产生的销售收入分别为 94,166 万元、103,370 万元和 **100,285** 万元。

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

综上所述，海尔集团向发行人转让商标的对价与 Boyol Logistics Offshore Limited

转让商标，两次交易商业背景不同，交易标的不同，定价依据不同，相关价格以及价格存在差异具备合理性；两次交易中发行人已履行相关决策程序，不存在利益输送情形。

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

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

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

（一）针对发行人关联方和关联交易是否完整披露的核查过程及结论

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

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

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

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

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

5、走访关联方确认关联关系以及关联交易金额；

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

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

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人关联方以及关联交易在招股说明书中完整披露，招股说明书中不存在其他未披露的关联方和关联交易。

（二）针对其他事项的核查过程和结论

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈海尔智家并进行市场调查，确认除发行人以外还存在其他供应商；

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

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

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

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

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

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

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

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、海尔智家除发行人外还存在其他供应链服务供应商，2019 年调整收费模式具有合理性和必要性；

2、除发行人外，阿里巴巴还存在其他供应链服务供应商，发行人具有一定竞争优势。与阿里巴巴通过商务谈判建立合作关系，阿里巴巴就价格及服务标准与其他供应商或市场同类服务进行比较选择供应商，与接受其他供应商同类服务成本相比不存在较大差异；

3、发行人关联交易毛利率高于整体毛利率和消费供应链服务业务毛利率具有板块与行业的合理性，未来趋势具有不确定性；

4、同行业可比公司中存在关联交易占比较高的情况，对比分析京东物流，该业务

模式具有商业合理性、必要性；

5、发行人向关联方提供销售与采购价格与市场价格不存在重大差异，关联交易定价公允；

6、发行人仅 2019 年向齐鲁云商采购运力服务具有商业合理性；

7、海尔集团向发行人转让商标的对价与 Boyol Logistics Offshore Limited 转让商标，相关价格以及价格存在差异具备合理性；两次交易中不存在利益输送情形。

15.关于营业成本

申报材料显示：

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

回复：

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

（一）营业成本按业务类型构成分析

报告期内，公司营业成本按业务类型构成情况如下：

单位：万元

业务类型		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
供应链管理服务	消费供应链服务	**1,059,480.34**	**68.24%**	1,047,224.16	66.17%	922,153.79	71.71%
	制造供应链服务	**90,800.08**	**5.85%**	85,077.69	5.38%	70,705.50	5.50%
	小计	**1,150,280.42**	**74.09%**	**1,132,301.85**	**71.54%**	**992,859.29**	**77.21%**
基础物流服务		**353,162.61**	**22.75%**	387,951.99	24.51%	249,717.29	19.42%
生态创新服务		**49,037.75**	**3.16%**	62,421.19	3.94%	43,376.77	3.37%
合计		**1,552,480.78**	**100.00%**	**1,582,675.02**	**100.00%**	**1,285,953.35**	**100.00%**

报告期内，公司营业成本主要由供应链管理服务和基础物流服务成本构成，其中供应链管理服务下的消费供应链服务营业成本分别为 922,153.79 万元、1,047,224.16 万元和 **1,059,480.34 万元**，占营业成本比重各期均在 65%以上，与消费供应链服务收入在营业收入中的占比相匹配。

1、供应链管理服务营业成本变动情况

报告期内，公司供应链管理服务营业成本分别为 992,859.29 万元、1,132,301.85 万元和 **1,150,280.42 万元**，随着业务规模的不断增长呈逐年增长趋势。其中，消费供应链服务营业成本分别为 922,153.79 万元、1,047,224.16 万元和 **1,059,480.34 万元**，占各期营业总成本的比例分别为 71.71%、66.17%和 **68.24%**，营业成本占比与消费供应链服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2021 年，随着网络货运业务收入规模的进一步增长，公司消费供应链服务营业成本占比较 2020 年有所下降。**2022 年，随着公司业务构成的波动，公司消费供应链服务营业成本占比较 2021 年有小幅回升。**

除消费供应链服务外，报告期内，公司供应链管理服务下的制造供应链服务营业成本分别为 70,705.50 万元、85,077.69 万元和 **90,800.08 万元**，呈逐年增长趋势，占各期营业总成本的比例分别为 5.50%、5.38%和 **5.85%**，营业成本占比逐年上升，与制造供应链服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2、基础物流服务营业成本变动情况

报告期内，公司基础物流服务营业成本分别为 249,717.29 万元、387,951.99 万元和 **353,162.61 万元**，占各期营业总成本的比例分别为 19.42%、24.51%和 **22.75%**，与基础物流服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2021 年，公司基础物流服务营业成本较 2020 年增加了 138,234.69 万元，同比增长 55.36%；对应的基础物流服务营业收入增长了 139,320.32 万元，同比增长 54.00%，二者增幅基本保持一致。**2022 年，公司基础物流服务营业成本较 2021 年减少了 34,789.38 万元，同比降低 8.97%；对应的基础物流服务营业收入减少了 31,528.05 万元，同比降低 7.94%，营业收入降幅略低于营业成本降幅，主要原因系随着网络货运业务规模的小幅回落以及公司各项成本管控措施的不断优化调整，公司基础物流服务毛利率有所回升。**

3、生态创新服务营业成本变动情况

报告期内，公司生态创新服务营业成本分别为 43,376.77 万元、62,421.19 万元和 **49,037.75 万元，各年有一定幅度波动**，占各期营业总成本的比例分别为 3.37%、3.94%和 **3.16%**，与生态创新服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2021 年，公司生态创新服务营业成本较 2020 年增加了 19,044.42 万元，同比增长 43.90%，对应的生态创新服务收入较 2020 年增加了 19,799.04 万元，同比增长 40.29%；**2022 年，随着公司战略上对业务进行了相应调整和精简，公司生态创新服务营业成本较 2021 年减少了 13,383.44 万元，同比降低 21.44%，对应的生态创新服务收入较 2021 年减少了 15,206.10 万元，同比降低 22.06%；**各年营业成本变动与营业收入变动差异不大，占比较为稳定。

（二）营业成本按服务内容构成分析

报告期内，公司营业成本按服务内容构成情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输相关服务	公路运输	**731,553.82**	**47.12%**	735,223.00	46.45%	640,732.96	49.83%
	末端送装	**108,102.24**	**6.96%**	101,045.24	6.38%	97,708.09	7.60%
	国际货运	**184,364.24**	**11.88%**	181,595.81	11.47%	148,537.00	11.55%
	网络货运	**186,055.40**	**11.98%**	208,920.36	13.20%	102,186.42	7.95%
	小计	**1,210,075.70**	**77.94%**	**1,226,784.41**	**77.51%**	**989,164.47**	**76.92%**
仓储服务		**292,226.10**	**18.82%**	286,904.95	18.13%	252,319.11	19.62%
增值产品或服务		**50,178.98**	**3.23%**	68,985.66	4.36%	44,469.77	3.46%
合计		**1,552,480.78**	**100.00%**	**1,582,675.02**	**100.00%**	**1,285,953.35**	**100.00%**

报告期内，公司营业成本主要来源于运输相关服务和仓储服务等业务的成本。其中，

运输相关服务和仓储服务业务营业成本合计分别为 1,241,483.58 万元、1,513,689.36 万元和 **1,502,301.80 万元**，合计占营业成本比重各期均在 95%以上，与运输相关服务和仓储服务业务收入在营业收入中的占比相匹配。

1、运输相关服务营业成本变动情况

报告期内，公司运输相关服务营业成本分别为 989,164.47 万元、1,226,784.41 万元和 **1,210,075.70 万元**，占各期营业总成本的比例分别为 76.92%、77.51%和 **77.94%**，营业成本**整体呈波动式增长**，营业成本占比**逐年上升**，与运输相关服务营业收入占比变化趋势保持一致。

（1）公路运输营业成本变动情况

报告期内，公司公路运输营业成本分别为 640,732.96 万元、735,223.00 万元和 **731,553.82 万元**，占各期营业总成本的比例分别为 49.83%、46.45%和 **47.12%**，营业成本占比**整体**呈下降趋势，与公路运输营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2021 年，公司公路运输营业成本较 2020 年增加 94,490.05 万元，同比增长 14.75%，对应公路运输营业收入较 2020 年增加 98,950.73 万元，同比增长 14.19%。公路运输营业成本及对应营业收入均大幅增长主要得益于消费供应链服务、制造供应链服务业务的快速增长，二者变动趋势基本保持一致。**2022 年，公司公路运输营业成本及占比基本保持稳定，未发生较大波动。**

（2）末端送装营业成本变动情况

报告期内，公司末端送装营业成本分别为 97,708.09 万元、101,045.24 万元和 **108,102.24 万元**，占各期营业总成本的比例分别为 7.60%、6.38%和 **6.96%**。报告期内，末端送装营业成本**基本保持稳定，占比**存在一定波动，与末端送装营业收入及占比的变化趋势一致。

（3）国际货运营业成本变动情况

报告期内，公司国际货运营业成本分别为 148,537.00 万元、181,595.81 万元和 **184,364.24 万元**，占各期营业总成本的比例分别为 11.55%、11.47%和 **11.88%**，与国际货运营业收入及占比的变化趋势一致。报告期内，随着公司收购贵州沛吉，及山东日日顺国际供应链管理有限公司自身跨境海运业务的发展，带动国际货运节点营业收入及营业成本持续增长，营业收入和营业成本的变动趋势保持一致。

（4）网络货运营业成本变动情况

报告期内，公司网络货运营业成本主要是网络货运发生的外采运力成本，公司于

2020 年初通过云顺科技开展网络货运业务，2020 年至 2022 年分别实现营业收入 104,848.46 万元、214,208.60 万元、**190,793.88 万元**，对应营业成本 102,186.42 万元、208,920.36 万元、**186,055.40 万元**。

2、仓储服务营业成本变动情况

报告期内，公司仓储服务营业成本分别为 252,319.11 万元、286,904.95 万元和 **292,226.10 万元**，占各期营业总成本的比例分别为 19.62%、18.13%和 **18.82%**。报告期内，仓储服务营业成本呈逐年上升趋势，占比**有小幅波动**，与仓储服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。

2021 年，公司仓储服务营业成本较 2020 年增加 34,585.84 万元，同比增长 13.71%，对应仓储服务营业收入较 2020 年增加 39,957.71 万元，同比增长 14.10%；**2022 年，公司仓储服务营业成本较 2021 年增加 5,321.15 万元，同比增长 1.85%，对应仓储服务营业收入较 2021 年增加 4,953.19 万元，同比增长 1.53%**。仓储服务营业成本及对应营业收入均大幅增长主要得益于消费供应链服务、制造供应链服务业务的快速增长，同时公司通过成本精细化管理，不断提高仓干配资源运营效率，导致仓储服务毛利率**各年整体**有所提高。

3、增值产品或服务营业成本变动情况

报告期内，公司增值产品或服务营业成本及占比呈**先上升后下降**的趋势，与增值产品或服务营业收入及占比的变化趋势保持一致。2021 年，公司增值产品或服务营业成本同比增长 55.13%，对应营业收入同比增长 51.16%，主要系油品销售收入快速增长，拉低了增值产品或服务整体毛利率水平。**2022 年**，公司增值产品或服务成本较去年同期有小幅下降，主要原因系受宏观经济消费下行的影响，公司战略上对业务进行了相应调整和精简所致。

（三）营业成本按成本内容构成分析

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

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中进行补充披露。

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

报告期内，公司营业成本按成本内容构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外采成本	**1,511,462.41**	**97.36%**	1,544,207.96	97.57%	1,254,737.69	97.57%
折旧摊销	**22,465.54**	**1.45%**	20,196.61	1.28%	16,186.07	1.26%
其他	**16,322.08**	**1.05%**	16,776.39	1.06%	13,615.32	1.06%
自有人工成本	**2,230.74**	**0.14%**	1,494.07	0.09%	1,414.27	0.11%
合计	**1,552,480.78**	**100.00%**	**1,582,675.02**	**100.00%**	**1,285,953.35**	**100.00%**

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

（一）外采成本构成明细及变动情况

报告期内，公司外采成本构成情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输相关服务	公路运输	**723,936.54**	**47.90%**	727,659.14	47.12%	628,684.00	50.10%
	末端送装	**107,435.85**	**7.11%**	99,807.69	6.46%	97,222.23	7.75%
	国际货运	**184,238.11**	**12.19%**	181,469.68	11.75%	148,410.87	11.83%
	网络货运	**186,038.76**	**12.31%**	208,903.72	13.53%	102,169.78	8.14%
	小计	**1,201,649.25**	**79.50%**	**1,217,840.23**	**78.87%**	**976,486.88**	**77.82%**
仓储服务		**259,730.68**	**17.18%**	257,634.09	16.68%	234,110.30	18.66%
增值产品或服务		**50,082.48**	**3.31%**	68,733.64	4.45%	44,140.50	3.52%
合计		**1,511,462.41**	**100.00%**	**1,544,207.96**	**100.00%**	**1,254,737.69**	**100.00%**

报告期内，公司外采成本主要包括外采运输相关服务成本和仓储成本，二者合计占外采成本的比例分别为 96.48%、95.55%和 **96.69%**，与营业收入中的公路运输和仓储服务营业收入的占比相匹配。外采运输相关服务成本和仓储成本占总外采成本的比例逐年下降，主要是由于增值产品或服务业务规模不断扩大所致。

1、外采运输相关服务成本变动情况

报告期内，公司外采运输相关服务成本分别为 976,486.88 万元、1,217,840.23 万元和 **1,201,649.25 万元**，占外采成本的比例分别为 77.82%、78.87%和 **79.50%**，与营业

收入中的运输相关服务节点营业收入及其占比相匹配。按服务内容细分的外采成本变动情况分析如下：

（1）外采公路运输成本变动情况

报告期内，公司外采公路运输成本**整体**呈增长趋势。2021 年，公司外采公路运输成本较 2020 年增加了 98,975.13 万元，同比增长 15.74%，对应公路运输节点收入较 2020 年增加 98,950.73 万元，同比增长 14.19%；**二者**变动趋势基本保持一致，主要是随着消费供应链服务、制造供应链服务业务的快速增长，带来了外采公路运输成本的上升。**2022 年，公司外采公路运输成本相较 2021 年基本保持稳定，未发生较大波动。**

（2）外采末端送装成本变动情况

报告期内，公司外采末端送装成本**呈逐年上升趋势，整体**变化幅度较小。2021 年**及 2022 年**，公司外采末端送装营业成本较上一年度分别变动了 2,585.46 万元、**7,628.15 万元**，对应的营业收入较上一年度分别变动了 3,741.80 万元、**6,028.18 万元**，二者变动趋势基本一致，未发生重大变化。

（3）外采国际货运成本变动情况

报告期内，公司外采国际货运服务成本呈逐年增长趋势。2021 年，公司外采国际货运服务营业成本较 2020 年增加了 33,058.82 万元，同比增长 22.28%，对应的国际货运节点营业收入较 2020 年增加了 34,908.14 万元，同比增长 22.60%；**2022 年，公司外采国际货运服务营业成本较 2021 年增加了 2,768.43 万元，同比增长 1.53%，对应的国际货运节点营业收入较 2021 年增加了 2,004.84 万元，同比增长 1.06%；**各期变动趋势基本保持一致，主要是随着公司收购贵州沛吉，及山东日日顺国际供应链管理有限公司自身跨境海运业务的发展，带动国际货运服务营业收入及成本持续增长。

（4）外采网络货运成本变动情况

报告期内，公司外采网络货运业务成本主要是网络货运业务发生的外采运力成本，公司于 2020 年初通过云顺科技开展网络货运业务，2020 年至 2022 年分别实现营业收入 104,848.46 万元、214,208.60 万元、**190,793.88 万元**，对应营业成本 102,186.42 万元、208,920.36 万元、**186,055.40 万元**。

2、外采仓储成本变动情况

报告期内，公司外采仓储成本呈逐年增长趋势。2021 年，公司外采仓储成本较 2020 年增加了 23,523.78 万元，同比增长 10.05%，对应的公司仓储服务营业收入较 2020 年增加了 39,957.71 万元，同比增长 14.10%；**2022 年，公司外采仓储成本相较 2021 年基**

本保持稳定，未发生较大波动。随着消费供应链服务、制造供应链服务业务的增长，带来了外采仓储成本的上升。此外，随着公司自建仓布局的不断完善，公司各期自有房屋的折旧摊销金额也呈不断增长趋势。

3、外采增值产品或服务成本变动情况

报告期内，公司外采增值产品或服务成本金额及占比相对较小，与相应的收入变动趋势保持一致。2022 年，公司战略上对增值产品或服务进行了调整和精简，外采增值产品或服务成本相较去年同期有所下降。

（二）折旧摊销构成明细及变动情况

报告期内，公司计入折旧摊销成本的构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
土地、房屋建筑物及附属设施	**19,191.96**	**85.43%**	17,973.46	88.99%	14,946.78	92.34%
运输设备	**231.26**	**1.03%**	226.84	1.12%	327.12	2.02%
仓储设施	**2,917.89**	**12.99%**	1,863.16	9.23%	800.01	4.94%
其他	**124.44**	**0.55%**	133.16	0.66%	112.16	0.69%
合计	**22,465.54**	**100.00%**	**20,196.61**	**100.00%**	**16,186.07**	**100.00%**

公司的折旧摊销成本主要为计提的土地、房屋建筑物及附属设施折旧摊销。报告期内，随着公司各地自建仓的不断建成并投入使用，公司土地、房屋建筑物及附属设施折旧摊销金额逐年上升。

（三）其他成本构成明细及变动情况

报告期内，公司其他成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仓储运维成本	**8,197.67**	**50.22%**	8,204.51	48.91%	4,879.15	35.84%
车辆使用成本	**2,437.90**	**14.94%**	2,889.34	17.22%	3,613.84	26.54%
客服及订单处理成本	**2,734.65**	**16.75%**	2,661.98	15.87%	2,137.92	15.70%
项目支持成本	**1,911.26**	**11.71%**	1,989.06	11.86%	1,843.62	13.54%
其他零星支出	**1,040.61**	**6.38%**	1,031.50	6.15%	1,140.80	8.38%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	**16,322.08**	**100.00%**	**16,776.39**	**100.00%**	**13,615.32**	**100.00%**

报告期内，公司的其他成本主要由仓储运维成本、车辆使用成本、客服及订单处理成本、项目支持成本和其他零星支出构成。其中，仓储运维成本主要包括仓储运维相关的物业安保费、能源耗材费、仓库财产/货物险以及修理费等，随着自有仓库不断建成投入使用，公司对保险、安保等供应商议价能力不断增强，同时公司采用替换节能灯等环保措施降低运营成本，报告期内公司仓储运维成本较为稳定。车辆使用成本主要包括车辆相关的燃料路桥费、车险、财产/货物险等构成。客服及订单处理成本主要包括电话客服费、线下订单处理等成本支出。项目支持成本主要包括运输、仓储等成本作业相关非直接运营车辆租赁、办公设备租赁等日常运营成本。其他零星支出主要是上述开支以外与日常运营相关的支出。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中对相关内容进行补充披露。

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

报告期内，公司营业成本中的自有人工主要包括支付给分拣员、装卸工、驾驶人员、仓管员及其他作业人员的工资、奖金、福利津贴等费用。报告期内，公司营业成本中的自有人工成本分别为 1,414.27 万元、1,494.07 万元和 **2,230.74 万元**，整体较为稳定，**2022 年增幅较大，主要系平均人数和平均薪酬均同步增加所致**。

公司自有人工成本情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
自有人工成本（万元）	**2,230.74**	1,494.07	1,414.27
员工平均数量（人）	**198**	155	164
平均薪酬（万元/人/年）	**11.29**	9.67	8.65

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

报告期内，公司自有人工区分岗位对应员工数量、薪酬水平情况如下：

单位：万元/人

岗位	2022 年度	2021 年度	2020 年度

	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬
配送运作类	**99**	**1,244.01**	**12.57**	78	837.72	10.74	83	801.95	9.72
仓储运作类	**89**	**894.48**	**10.05**	72	618.48	8.59	78	585.78	7.56
后勤保障类	**10**	**92.25**	**9.71**	5	37.87	8.42	4	26.54	7.58
合计	**198**	**2,230.74**	**11.29**	**155**	**1,494.07**	**9.67**	**164**	**1,414.27**	**8.65**

注：员工平均人数的计算方式为上年年末人数与本年年末人数的平均数，各类别人数与合计人数不一致系各类别计算平均人数时四舍五入所致，平均薪酬根据四舍五入前平均人数计算；2022 年 1-6 月人均薪酬数据已年化处理。

公司计入营业成本的人员从工作岗位维度分为配送运作类（主要指驾驶人员、调度员、装卸人员等）、仓储运作类（主要指库管员、分拣员等）、后勤保障类（主要指保安、电工等）等三大类。

报告期内，公司自有人工区分级别对应员工数量、薪酬水平情况如下：

单位：万元/人

级别	2022 年度			2021 年			2020 年		
	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬	平均人数	金额	人均薪酬
中级	**9**	**154.91**	**17.21**	5	74.8	14.96	5	58.50	13.00
普通	**189**	**2,075.84**	**11.01**	150	1,419.27	9.49	159	1,355.77	8.53
合计	**198**	**2,230.74**	**11.29**	**155**	**1,494.07**	**9.67**	**164**	**1,414.27**	**8.65**

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

2021 年平均薪酬有所增长，主要是不再享受社保减免政策所致；**2022 年公司自有人工平均人数有所增长，自有人工薪酬总额及人均薪酬均有较大提升**。

报告期内，公司人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

项目	公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
自有人工平均薪酬	飞力达	**未披露**	10.37	8.35
	中国外运	**16.93**	18.73	14.97
	畅联股份	**未披露**	18.09	15.14
	京东物流	**13.24**	13.02	10.56
	海程邦达	**未披露**	13.21	8.49
	平均值	**15.09**	14.68	11.50

项目	公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	日日顺	**11.29**	9.67	8.65

注 1：数据来源：同行业可比公司年度报告、招股说明书。
注 2：同行业可比公司自有人工平均薪酬=营业成本中的工资薪酬/（该年度生产人员、运营人员、操作人员上年年末人数与本年年末人数的平均人数）。京东物流、海程邦达未公开披露 2019 年人数，因此 2020 年使用期末人数。
注 3：飞力达、中国外运人数取自生产人员数量，畅联股份人数取自物流操作（仓储）及物流操作（其他）人员，京东人数取自运营人员，海程邦达取自操作人员。
注 4：海程邦达工资薪酬取自基础分段式物流、一站式合同物流、精益供应链物流、供应链贸易（全部四类主营业务）人工成本加总。

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

报告期内，公司平均薪酬与注册地所在区域平均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
日日顺	**11.29**	9.67	8.65
山东省城镇非私营单位租赁和商务服务业从业人员平均工资	/	8.09	7.37

注：山东省平均工资数据来源于山东省统计局。

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

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

报告期内，公司营业成本结构与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

2022 年	发行人		京东物流		飞力达		中国外运		畅联股份		海程邦达	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外采成本	1,511,462.41	97.36%	/	/	/	/	9,402,314.93	91.48%	/	/	/	/
其中：运费/其他	1,251,731.73	80.63%	/	/	/	/	9,334,601.99	90.82%	/	/	/	/
租赁费	259,730.68	16.73%	/	/	/	/	67,712.95	0.66%	/	/	/	/
运输及相关费用	-	-	/	/	/	/	-	0.00%	/	/	/	/
折旧摊销	22,465.54	1.45%	/	/	/	/	197,901.87	1.93%	/	/	/	/
其他	16,322.08	1.05%	/	/	/	/	205,344.90	2.00%	/	/	/	/
人工成本	2,230.74	0.14%	/	/	/	/	472,705.19	4.60%	/	/	/	/
合计	1,552,480.78	100.00%	/	/	/	/	10,278,266.90	100.00%	/	/	/	/
2021 年	发行人		京东物流		飞力达		中国外运		畅联股份		海程邦达	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外采成本	1,544,207.96	97.57%	/	/	538,572.30	83.48%	11,065,142.62	93.21%	70,937.96	66.32%	/	/
其中：运费/其他	1,286,573.87	81.29%	/	/	538,572.30	83.48%	11,002,130.59	92.67%	56,055.97	52.41%	/	/
租赁费	257,634.09	16.28%	/	/	-	-	63,012.02	0.53%	14,881.99	13.91%	/	/
运输及相关费用	-	-	/	/	49,878.30	7.73%	-	-	-	-	/	/
折旧摊销	20,196.61	1.28%	/	/	-	-	170,671.08	1.44%	5,330.82	4.98%	/	/

其他	16,776.39	1.06%	/	/	32,549.42	5.05%	194,596.47	1.64%	7,880.41	7.37%	/	/
人工成本	1,494.07	0.09%	/	/	24,173.64	3.75%	441,355.47	3.72%	22,813.95	21.33%	/	/
合计	**1,582,675.02**	**100.00%**	**/**	**/**	**645,173.66**	**100.00%**	**11,871,765.63**	**100.00%**	**106,963.14**	**100.00%**	**/**	**/**
2020 年	**发行人**		**京东物流**		**飞力达**		**中国外运**		**畅联股份**		**海程邦达**	
项目	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
外采成本	1,254,737.69	97.57%	3,267,690.00	48.71%	248,319.78	75.64%	7,287,815.56	91.56%	59,242.22	64.91%	411,656.01	82.67%
其中：运费/其他	1,020,627.39	79.37%	2,608,730.70	38.89%	248,319.78	75.64%	7,247,273.24	91.05%	44,221.55	48.45%	407,591.85	81.85%
租赁费	234,110.30	18.21%	658,959.30	9.82%	-	-	40,542.32	0.51%	15,020.67	16.46%	4,359.92	0.88%
运输及相关费用	-	-	-	-	41,610.36	12.67%	-	-	-	-	-	
折旧摊销	16,186.07	1.26%	141,926.70	2.12%	-	-	137,117.30	1.72%	5,575.68	6.11%	443.71	0.09%
其他	13,615.32	1.06%	692,393.90	10.32%	20,077.04	6.12%	174,790.07	2.20%	6,794.48	7.44%	69,549.23	13.97%
人工成本	1,414.27	0.11%	2,606,097.10	38.85%	18,283.51	5.57%	359,871.16	4.52%	19,657.05	21.54%	11,964.14	2.40%
合计	**1,285,953.35**	**100.00%**	**6,708,107.70**	**100.00%**	**328,290.69**	**100.00%**	**7,959,594.09**	**100.00%**	**91,269.43**	**100.00%**	**497,973.01**	**100.00%**

注 1：上表所示外采成本包含外采运费/其他和租赁费；

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

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

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

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

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

注 7：京东物流、海程邦达 2021 年相关数据均未披露；**除中国外运外，其他可比公司 2022 年相关数据均未披露**。

1、与京东物流成本结构对比

报告期内，京东物流的营业成本中人工成本占比在 35%-50%之间，远高于报告期内发行人人工成本占比，主要系京东物流以自有人员（司机、装卸工等）、设备（车辆等）为主向客户提供服务，而发行人主要采用轻资产的运营模式，通过对外部资源的整合（运力、仓储、装卸、送装等）为客户提供一体化的供应链解决方案，仅部分区域的少量仓储、配送基础作业保有自有人员，公司自有人员及计入人工成本的人员数量均远低于同行业可比公司，因此京东物流的人工成本占比高于发行人，外采成本和运输等相关成本占比低于发行人；京东物流的其他成本占比高于发行人，主要系京东物流的其他成本中主要包含包装材料、低值易耗品、办公费用、燃油费及维护成本，这部分成本主要因自有人员、设备运营产生，如自有车辆燃油费、人员的办公用品费用等，而发行人主要采取轻资产的运营模式，该部分成本包括在外采成本中。京东物流摊销成本占比高于发行人，主要系京东物流自有车辆和装卸设备较多，因此折旧摊销较高。发行人与京东物流成本结构差异主要系运营模式差异导致，具有合理性。

2、与飞力达、中国外运和海程邦达成本结构对比

报告期内，飞力达、中国外运和海程邦达的营业成本结构与发行人较为接近，主要是因为飞力达、中国外运和海程邦达的运营模式与发行人较为相近，均以外采运力资源为主，自身主要提供供应链服务解决方案，但是由于业务侧重不一，所以成本结构占比存在一定差异。其中，中国外运主要以货运代理服务、专业物流服务为主，外采运输及相关费用占比在 90%以上；飞力达主营业务由基础物流（货运代理和进出口通关等）、综合物流（主要包括制造商 VMI 模式、供应商 DC 模式等）构成，外采运输费用占比在 70%左右；海程邦达主营业务由基础分段式物流服务（跨境订舱、关务管理等单一环节物流作业服务）、一站式合同物流服务（整合船公司、航空公司、港口码头等多环节的物流服务）组成，外采运输和外采商品费用占比均在 70%以上，其中以外采运输费用为主。发行人营业收入以供应链管理服务为主，货运代理业务及 VMI 业务占比较小，因此成本结构会存在一定差异。此外，中国外运、飞力达和海程邦达在运输及租赁等方面采购量较大的同时，因业务需要还保有较大比例的自有生产人员，报告期内其自有生产人员占比均在 70%左右。与之相比，公司除基础运力、仓储通过外采方式取得外，还通过外采方式采购仓储服务等资源，因此自有人员较少，不考虑盛丰物流影响报告期内计入营业成本的生产人员占比均在 10%以下。因此，发行人人工成本占比远低于同行业可比公司。

3、与畅联股份对比

畅联股份的外采成本占比低于发行人，人工成本、折旧摊销及其他成本占比高于发行人，主要系畅联股份仓库作业节点主要为自有人员操作，仓库操作人员占畅联股份整体人员的比例在 60%左右，因此人工成本较高，相应部分设备折旧和其他操作成本占比也较高，而发行人主要采用轻资产的运营模式，通过对外部资源的整合为客户提供一体化的供应链解决方案，因此畅联股份的外采成本低于发行人，人工成本、折旧摊销和其他成本高于发行人。

五、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得发行人各业务类型及服务内容下的收入和成本明细并进行分析性复核，对与收入波动配比存在异常的项目进行重点检查；

2、对发行人总经理及财务总监进行访谈，了解发行人主营业务成本构成并核查波动原因；

3、取得发行人员工花名册、薪酬明细表，通过公开渠道查询可比公司平均薪酬及当地平均薪酬，通过员工结构、地点及公司规模等分析发行人与可比公司薪酬差异的合理性；

4、查询可比公司营业成本构成并与发行人对比，分析存在的差异；

5、访谈发行人管理层、业务部门和财务部门相关人员，了解发行人营业成本核算方法并分析合理性，了解发行人采购与付款、工薪与人事循环等成本相关循环的内部控制制度并获得相关内部控制资料，评价并测试内部控制设计及运行的有效性；

6、对发行人主要供应商执行了独立的走访、函证程序，就前五大供应商与公司的合作内容、业务背景、交易真实性、交易金额变化的原因、关联关系以及与公司发生的交易金额等情况进行确认；

7、对发行人向主要供应商采购进行细节测试，抽样获取了业务合同、原始财务凭证、发票、结算单、银行回单等进行独立核查，验证采购的真实性、准确性及完整性；

8、通过网络检索和访谈等方式核查主要供应商与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员、员工或离职员工是否存在关联关系，以及其他可能导致利益倾斜的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人各业务模式及服务内容下的成本波动具有合理性，与对应的营业收入相匹配；

2、发行人计入营业成本的外采成本、自有人工成本、折旧摊销和其他相关变动具有合理性；

3、发行人计入营业成本的自有人工成本变动主要系转让子公司盛丰物流、收购子公司上海飞升和深圳富润德所致，发行人人均薪酬水平较同行业平均水平低，系发行人具体业务模式、运营情况与同行业可比公司存在差异所致；

4、发行人成本结构与同行业可比公司存在一定的差异，但符合发行人实际经营情况，具有合理性；

5、报告期内，发行人有关营业成本的核算及披露符合《企业会计准则》的相关规定。

16.关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人综合毛利率分别为 7.98%、8.88%和 8.38%。2019 年，公司综合毛利率较 2018 年上升 0.90 个百分点，主要系向海尔系客户提供服务的定价模式调整以及加强精细化管理导致消费供应链服务毛利率上升所致。2020 年，公司毛利率较 2019 年下降 0.50 个百分点，主要系制造供应链服务和运力服务毛利率下降所致。

（2）公司 2019 年运力服务毛利率较 2018 年有所下降，主要原因是 2018 年底公司将盛丰物流股权进行了处置。盛丰物流主要从事零担业务，自有车辆占比较高，可以灵活实现双向对流及多点巡回运输，直接运营成本相对较低，毛利率相对较高。处置盛丰物流股权后，公司运力服务毛利率有所下降。

（3）公司毛利率低于同行业可比公司平均水平，但发行人认为处于同行业可比公司毛利率水平合理区间，符合其所处行业特点及实际经营状况。

请发行人：

（1）补充披露消费供应链服务 2018 年毛利占比显著低于同期收入占比的原因及合理性，准确分析报告期各期消费供应链服务毛利占比波动的原因及合理性；

（2）补充披露报告期内运输业务贡献的毛利占比快速下降的原因及合理性，是否

可能对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

（3）补充披露仓储业务 2018 年毛利和毛利率为负、2019 迅速转正且增长幅度较大、2020 年持续增长的原因及合理性，仓储业务毛利和毛利率增长是否具有可持续性；

（4）按照业务类型、服务内容，分别量化分析并补充披露各明细业务毛利率变动的原因及合理性，避免仅以定性分析发表结论；相关变动趋势是否符合行业整体情况，如否，请分析原因及合理性；

（5）补充披露发行人自 2019 年起对海尔系客户调整物流服务定价模式的原因，两种定价模式对毛利率及利润的具体影响，是否通过调整定价模式对发行人进行利益输送，调整后是否与包括阿里系在内的其他客户定价模式保持一致；报告期内是否存在对其他客户调整定价模式的情形；

（6）补充披露在盛丰物流直接运营成本相对较低、毛利率相对较高的情况下处置盛丰物流股权的原因及合理性，以及对发行人主要财务数据的影响；

（7）量化分析并补充披露发行人与同行业可比公司毛利率差异、毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

一、补充披露消费供应链服务 2018 年毛利占比显著低于同期收入占比的原因及合理性，准确分析报告期各期消费供应链服务毛利占比波动的原因及合理性

2018 年至 2022 年，公司营业毛利额稳定提升，除受 2018 年 11 月处置盛丰物流股权影响，基础物流服务业务毛利额有所下降外，公司各业务板块毛利整体呈现上升趋势。公司毛利额的主要来源为供应链管理服务下的消费供应链服务，2018 年至 2022 年，消费供应链服务毛利额分别为 46,324.04 万元、78,018.82 万元、94,021.09 万元、108,285.91 万元和 **104,886.53 万元**，各期毛利额贡献占比分别为 60.58%、84.93%、79.90%、81.05%和 **79.33%**。2018 年，公司消费供应链服务毛利额占比显著低于其他年份，且显著低于同期消费供应链服务营业收入占比，主要原因是盛丰物流主要从事零担运输业务，因零担业务存在涉及区域多、运输距离长、多点提卸货、作业环节多且复杂的特点，对客户报价相对较高，同时整体统筹管理需要较大的管理人员投入，整体毛利率较高。2018 年 1-11 月，盛丰物流运输节点实现营业收入 126,425.96 万元，占当期营业总收入的 13.19%，实现毛利额 20,780.11 万元，占当期毛利总额的 27.18%。受此影响 2018 年公司基础物流服务营业收入贡献占比低于其毛利额贡献占比，一定程度上导致公司消费供应链服务营业收入贡献占比高于消费供应链服务毛利额贡献占比。2018 年 11 月底，公

司出售盛丰物流股权，导致公司基础物流服务营业收入和毛利额均大幅下降，同时由于消费供应链服务自身营业收入和毛利额稳定增长，导致其他年份消费供应链服务毛利额贡献占比均高于 2018 年。

公司 2020 年度消费供应链服务毛利额占比较 2019 年度下降 5.03 个百分点，主要系基础物流服务和生态创新服务毛利额增长所致。2020 年公司新增网络货运业务，导致基础物流服务营业收入和毛利额均大幅增长。同时公司生态创新服务中的增值产品采销和增值服务等业务贡献的营业收入和毛利额也有所提高。2021 年**及 2022 年**，公司消费供应链服务毛利额占比基本保持稳定。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、毛利额构成分析”中进行补充披露。

二、补充披露报告期内运输业务贡献的毛利占比快速下降的原因及合理性，是否可能对发行人持续经营能力造成重大不利影响

2018 年至 2022 年，公司运输相关服务节点下公路运输业务对应的营业收入、营业成本、毛利额及其占总体营业收入、营业成本、毛利额的比例以及毛利率变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公路运输节点收入	**796,076.40**	**47.25%**	796,212.01	46.39%	697,261.28	49.68%	567,535.28	54.85%	585,182.88	61.04%
公路运输节点成本	**731,553.82**	**47.12%**	735,223.00	46.45%	640,732.96	49.83%	519,472.03	55.10%	521,543.63	59.12%
公路运输节点毛利额	**64,522.59**	**48.80%**	60,989.01	45.65%	56,528.32	48.04%	48,063.25	52.32%	63,639.25	83.23%
公路运输节点毛利率		**8.11%**		7.66%		8.11%		8.47%		10.88%

与 2018 年度相比，公司 2019 年度公路运输毛利额由 63,639.25 万元下降至 48,063.25 万元，占总毛利额的比例由 83.23%下降至 52.32%，毛利额及占比均大幅下降，主要原因是 2018 年处置盛丰物流股权和海尔系客户定价模式调整所致。2018 年 1-11 月，盛丰物流公路运输实现营业收入 126,425.96 万元，实现毛利额 20,780.11 万元，2019 年无该项营业收入和毛利额。扣除处置盛丰物流影响后，2018 年公司公路运输毛利额为 42,859.14 万元，2019 年公路运输毛利额较其增加 5,204.11 万元。受海尔系客户定价模式变动及对海尔系客户仓储业务量增长影响，公司 2019 年对海尔系客户的仓储服务毛利额较 2018 年增长了 25,366.65 万元，仓储服务毛利额占比大幅提高，且其增速大于公

路运输节点毛利率增速，一定程度上导致公路运输节点毛利额占比有所下降。

与2019年度相比，公司2020年度公路运输毛利额由48,063.25万元增加至56,528.32万元，占毛利总额的比例由 52.32%下降至 48.04%，公路运输毛利额占比较 2019 年下降 4.28 个百分点。一方面，随着公司业务布局的不断发展和深入，仓储服务业务出现快速增长，收入及毛利额均有所增长，2020 年仓储服务毛利额占比较 2019 年提高 2.29 个百分点；另一方面，公司于 2020 年通过云顺科技开展网络货运业务，当年新增网络货运毛利贡献 2,662.04 万元，毛利额占比较 2019 年提高 2.26 个百分点。在上述因素的综合影响下，公司 2020 年公路运输呈现毛利额增长但毛利额占比小幅下降的情形。2021 年**及 2022 年**，受网络货运及其他业务持续发展等因素影响，公司公路运输毛利额占比较 2020 年呈进一步下降趋势。

综上所述，报告期内公司公路运输贡献的毛利额占比快速下降，主要是受处置盛丰物流影响及各类型业务毛利贡献结构变化所致；扣除盛丰物流影响后，公司公路运输节点毛利额呈逐年增长趋势，符合公司实际经营情况，毛利额占比下降不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、毛利额构成分析”中进行补充披露。

三、补充披露仓储业务2018年毛利和毛利率为负、2019迅速转正且增长幅度较大、2020年持续增长的原因及合理性，仓储业务毛利和毛利率增长是否具有可持续性

2018 年至 2022 年，公司仓储服务的营业收入、营业成本、毛利额及其占总体营业收入、营业成本、毛利的比例以及毛利率变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仓储服务收入	**328,248.08**	**19.48%**	323,294.89	18.84%	283,337.18	20.19%	232,202.95	22.44%	187,912.83	19.60%
仓储服务成本	**292,226.10**	**18.82%**	286,904.95	18.13%	252,319.11	19.62%	210,090.84	22.28%	192,464.56	21.82%
仓储服务毛利额	**36,021.98**	**27.25%**	36,389.94	27.24%	31,018.07	26.36%	22,112.11	24.07%	-4,551.73	-5.95%
仓储服务毛利率		**10.97%**		11.26%		10.95%		9.52%		-2.42%

与 2018 年度相比，公司 2019 年度仓储服务毛利额由-4,551.73 万元上升至 22,112.11 万元，毛利率由-2.42%上升至 9.52%，均出现较大幅度增长，主要是受海尔系客户定价

模式调整影响所致。2018 年及以前，公司向海尔系客户提供的仓储服务、To B 端区配运输、To C 端配送运输等服务的定价主要按海尔系客户实现的营业收入乘以合同约定的固定物流服务费率的模式确定收费，该定价模式无法实时反映家电类产品的占地面积、储存时间等成本因素。2018 年因家电行业及物流仓储行业环境发生变化，公司为海尔系客户提供仓储服务的面积及单位成本均有所上升，叠加效应造成公司为海尔系客户提供仓储服务的总成本大幅上升，但因公司与海尔系客户采取固定物流服务费率扣费模式确定收费，导致 2018 年毛利和毛利率为负。考虑到家电流通渠道结构不断变革、物流环境快速变化，公司与海尔系客户基于物流市场行情，于 2018 年底经充分商业洽谈，对定价模式进行调整，自 2019 年起改为基于物流要素成本的市场化定价模式。该定价模式下以单价乘以业务量确定收费，能够有效传导物流要素成本变化。基于定价模式的调整，公司 2019 年对海尔系客户的仓储服务毛利率较 2018 年大幅提高，是仓储服务毛利率大幅上升的最主要原因。

与 2019 年度相比，公司 2020 年度仓储服务毛利额由 22,112.11 万元上升至 31,018.07 万元，毛利率由 9.52%上升至 10.95%，毛利额和毛利率均有所提高。一方面，随着公司仓储业务规模的增长，仓储服务收入及毛利额持续增长；另一方面，公司通过提升精细化管理、资源整合、对潜在市场需求精细化预判的能力，不断提高仓干配资源运营效率，并加大自建仓库投入，导致 2020 年度仓储服务毛利率有所提高。

2021 年**及 2022 年**，公司仓储服务毛利额占比及毛利率相较 2020 年基本保持稳定，未发生较大变化。

综上所述，报告期内公司仓储服务毛利额和毛利率的变动及持续增长主要受海尔系客户定价模式调整、自身业务持续增长及成本精细化管理等因素影响，符合公司实际情况。公司调整后的定价模式能够有效传导物流要素成本变化，随着公司业务的不断拓展，以及精细化管理和资源整合能力的不断提升，公司仓储服务毛利和毛利率仍具有一定的增长空间。

四、按照业务类型、服务内容，分别量化分析并补充披露各明细业务毛利率变动的原因及合理性，避免仅以定性分析发表结论；相关变动趋势是否符合行业整体情况，如否，请分析原因及合理性

（一）分业务类型的毛利率变化情况

2018 年至 **2022 年**，公司分业务类型的营业毛利率及变动情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度

		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
供应链管理服务	消费供应链服务	**9.01%**	**-0.36%**	9.37%	0.12%	9.25%	0.31%	8.94%	2.76%	6.18%
	制造供应链服务	**9.93%**	**-0.05%**	9.98%	-1.98%	11.96%	-1.46%	13.42%	0.04%	13.38%
	小计	**9.08%**	**-0.34%**	**9.42%**	**-0.03%**	**9.45%**	**0.26%**	**9.19%**	**2.82%**	**6.37%**
基础物流服务		**3.45%**	**1.09%**	2.36%	-0.85%	3.21%	-1.88%	5.09%	-8.74%	13.82%
生态创新服务		**8.74%**	**-0.72%**	9.46%	-2.27%	11.73%	0.46%	11.27%	-22.22%	33.50%
综合毛利率		**7.85%**	**0.06%**	**7.78%**	**-0.60%**	**8.38%**	**-0.50%**	**8.88%**	**0.90%**	**7.98%**

1、2019 年较 2018 年毛利率变动情况分析

2019 年，公司综合毛利率较 2018 年上升了 0.90 个百分点，主要系向海尔系客户提供服务的定价模式调整以及加强精细化管理导致消费供应链服务毛利率上升所致。受以下因素影响，公司 2019 年供应链管理服务下的消费供应链服务毛利率较 2018 年上升 2.76 个百分点。

（1）2018 年及以前，公司向海尔系客户提供的仓储服务、To B 端区配运输、To C 端配送运输等服务主要按合同约定的固定物流服务费率扣费模式确定收费。2018 年因家电行业及仓储行业环境发生变化，导致公司为海尔系客户提供仓储服务的总成本大幅上升，但因公司与海尔系客户在部分节点采取海尔系客户实现的营业收入乘以合同约定的固定物流服务费率的模式确定收费，该等成本变动未能及时传递到客户端导致 2018 年对海尔系客户实现的毛利率偏低。考虑到家电流通渠道结构不断变革、物流环境快速变化，公司与海尔系客户基于物流市场行情，于 2018 年底经充分商业洽谈，对定价模式进行调整，自 2019 年起改为基于物流要素成本的市场化定价模式。该定价模式下以单价乘以业务量确定收费，其中单价考虑各项物流要素成本（如车队运输成本、仓库成本等）确定。受上述定价模式变动及业务正常增长的影响，公司 2019 年在消费供应链服务中对海尔系客户仓储服务毛利额较 2018 年增加了 24,812.92 万元，毛利率也出现较大幅度提升，从而带来了 2019 年消费供应链服务整体毛利率较 2018 年有所提高。

（2）公司积极通过路由优化、仓储布局优化等管理措施，推动精细化管理，2019 年线上家电业务的直配和末端送装业务成本均有所降低，使消费供应链服务的毛利率得以提升。

除消费供应链服务外，2019 年，公司供应链管理服务下的制造供应链服务毛利率较 2018 年上升了 0.04 个百分点，基本保持稳定。

2019 年，公司基础物流服务毛利率较 2018 年下降了 8.74 个百分点，主要原因是 2018 年公司基础物流服务的营业收入和毛利主要来源于盛丰物流，盛丰物流主要从事零担运输业务，毛利率相对较高。2018 年底公司将盛丰物流股权进行了处置，对应收入、毛利随之减少。2019 年 4 月，公司收购上海飞升，主要从事整车干线相关的基础物流服务。与盛丰物流从事的零担运输业务相比，整车干线运输业务毛利率相对较低，因此在处置盛丰物流股权后，公司基础物流服务毛利率有所下降。

公司 2019 年生态创新服务毛利率较 2018 年下降幅度较大，主要原因是为提升司机体验，公司自 2019 年起从油品销售业务切入构建车后服务生态圈，由于油品价格较为公开透明，油品销售业务毛利率较低。2019 年，公司新增油品销售收入 4,385.69 万元，毛利率较低，拉低了整体毛利率水平。受油品销售业务的结构性影响，公司 2019 年生态创新服务业务毛利率较 2018 年有所下降。

受上述因素综合影响，公司 2019 年毛利率较 2018 年上升了 0.90 个百分点。

2、2020 年较 2019 年毛利率变动情况分析

2020 年，公司毛利率较 2019 年下降了 0.50 个百分点，主要系供应链管理服务下的制造供应链服务、基础物流服务毛利率下降所致。制造供应链服务方面，受**宏观经济波动**影响，深圳富润德原有的 3C 电子行业高毛利率业务受订单减少影响收入规模有所下降，同时 2020 年新启动的欧派、徐福记等项目仍处于投入期，对整体盈利能力有所影响；此外，2020 年制造供应链服务整体收入规模较 2019 年有所上升，新项目启动初期往往先从干线运输等低毛利率业务切入再逐步拓展毛利率更高的仓配一体解决方案，由于干线业务行业性毛利率偏低，拉低了整体的毛利率水平。上述因素使得 2020 年制造供应链服务营业收入增长 57.53%的同时，毛利额仅增长 40.40%，导致制造供应链服务毛利率有所下降。

基础物流服务方面，公司于 2020 年开始通过云顺科技开展网络货运业务，导致基础物流服务收入规模较 2019 年出现大幅上升。但云顺科技从事的网络货运业务主要为货主提供运力整合解决方案以满足货主的运输需求，行业特征决定其毛利率较低，拉低了基础物流服务的整体毛利率水平。2020 年，云顺科技网络货运业务实现收入 104,848.46 万元，占基础物流服务总收入的 40.64%，实现毛利率 2.54%，是基础物流服务业务毛利率水平下降的最主要影响因素。

2020 年，公司供应链管理服务下的消费供应链服务毛利率较 2019 年上升了 0.31 个百分点，生态创新服务毛利率较 2019 年上升了 0.46 个百分点。上述业务 2020 年毛

利率变动幅度均较小，毛利率水平基本保持稳定。

3、2021 年毛利率变动情况分析

2021 年，公司整体毛利率水平较 2020 年出现小幅下降，主要原因系收入结构波动影响所致。一方面，受毛利率较低的油品业务收入持续增长影响，生态创新服务毛利率较 2020 年有所下降；另一方面，制造供应链服务中低毛利率类业务收入占比有所提升，拉低了 2021 年公司制造供应链服务整体毛利率水平；此外，随着毛利率较低的网络货运服务收入占比进一步提升，公司基础物流服务毛利率也有所下降。

4、2022 年毛利率变动情况分析

2022 年，公司各类型业务毛利率基本保持稳定，**基础物流服务毛利率得益于公司各项成本管控措施的不断优化调整有所回升，**整体毛利率水平相较 2021 年度基本持平，未发生较大波动。

除上述变动外，公司其他业务类型毛利率基本保持稳定，公司整体毛利率水平相较 2020 年变化幅度较小。

（二）分服务内容的毛利率变化情况

2018 年至 2022 年，公司分服务内容的毛利率及其变动情况如下：

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
运输相关服务	公路运输	**8.11%**	**0.45%**	7.66%	-0.45%	8.11%	-0.36%	8.47%	-2.41%	10.88%
	末端送装	**12.23%**	**-1.51%**	13.74%	-0.10%	13.83%	1.77%	12.06%	2.30%	9.76%
	国际货运	**3.67%**	**-0.44%**	4.11%	0.27%	3.85%	-0.84%	4.69%	-0.87%	5.55%
	网络货运	**2.48%**	**0.01%**	2.47%	-0.07%	2.54%	/	/	/	/
	小计	**7.02%**	**0.17%**	**6.85%**	**-0.71%**	**7.55%**	**-1.04%**	**8.59%**	**-1.70%**	**10.29%**
仓储服务		**10.97%**	**-0.28%**	11.26%	0.31%	10.95%	1.42%	9.52%	11.95%	-2.42%
增值产品或服务		**8.80%**	**-0.47%**	9.28%	-2.32%	11.60%	0.27%	11.33%	-8.86%	20.19%
综合毛利率		**7.85%**	**0.06%**	**7.78%**	**-0.60%**	**8.38%**	**-0.50%**	**8.88%**	**0.90%**	**7.98%**

1、2019 年较 2018 年毛利率变动情况分析

2019 年，公司综合毛利率较 2018 年上升了 0.90 个百分点，主要系仓储业务毛利率大幅上升所致。

2018 年及以前，公司向海尔系客户提供的仓储服务、To B 端区配运输、To C 端配送运输等服务的定价主要按合同约定的固定物流服务费率扣费模式确定收费。家电普遍

重量体积较大，该定价模式无法实时反映家电的占地面积、储存时间等成本因素。同时2018 年家电行业及仓储行业环境发生变化，整体成本大幅上升因素影响，导致公司为海尔系客户提供仓储服务的总成本大幅上升，相关成本变动因素未及时传导至客户收入端，导致当年仓储服务毛利率为负。考虑到家电产品流通渠道结构不断变革、物流环境快速变化，公司与海尔系客户基于物流市场行情，于 2018 年底经充分商业洽谈，对定价模式进行调整，自 2019 年起改为基于物流要素成本的市场化定价模式。受海尔系客户定价模式变动及仓储业务规模增长影响，公司 2019 年对海尔系客户的仓储业务毛利额增长了 25,366.65 万元，毛利率提升了 23.50 个百分点，是仓储业务毛利率大幅上升的重要驱动因素。

2019 年公司运输相关服务毛利率较 2018 年下降了 1.70 个百分点，主要是由于公路运输节点毛利率下降所致。其中，2019 年，公司公路运输节点毛利率较 2018 年下降了 2.41 个百分点，主要是公司于 2018 年底处置盛丰物流所致。盛丰物流主要从事零担运输业务，因零担业务存在涉及区域多、运输距离长、多点提卸货、作业环节多且复杂的特点，对客户报价相对较高，同时整体统筹管理需要较大的管理人员投入，整体毛利率相对较高。2018 年 1-11 月，盛丰物流实现公路运输节点营业收入 126,425.96 万元，毛利率为 16.44%，高毛利业务的处置导致 2019 年公路运输节点毛利率有所下降；此外，2019 年，公司末端送装节点毛利率较 2018 年上升了 2.30 个百分点，主要原因是公司通过优化带货费单价及网点交通费补贴标准等成本精细化管理，带来了末端送装节点毛利率的上升。

2019 年公司增值产品或服务类业务毛利率较 2018 年下降 8.86 个百分点，系公司自2019 年新引入油品销售业务产生的结构性影响所致。由于油品价格较为公开透明，油品销售业务行业性毛利率较低，2019 年公司新增油品增值服务收入 4,385.69 万元，毛利率较低，导致公司增值产品或服务类业务毛利率大幅下降。

2、2020 年较 2019 年毛利率变动情况分析

2020 年，公司毛利率较 2019 年下降了 0.50 个百分点，其中运输相关服务节点毛利率下降 1.04 个百分点，主要为公路运输业务和国际货运业务毛利率下降及末端送装业务毛利率上升综合影响所致，具体分析如下：

（1）公路运输业务毛利率变动分析

2020 年，公司在农产品板块深入布局，农产品板块的公路运输收入大幅上升。2020 年，公司农产品业务板块实现公路运输收入 47,110.94 万元，实现毛利率 2.71%。由于

农产品平均单品价值较低，农产品行业公路运输毛利率普遍较低，收入结构的变动导致公司 2020 年公路运输毛利率有所下降。

（2）国际货运业务毛利率变动分析

国际货运业务方面，公司 2019 年底设立了山东日日顺国际供应链管理有限公司，开始布局海运代理业务，利用原有货运资源，实现了海运运力的快速增长。2020 年，山东日日顺国际供应链管理有限公司海运业务板块实现收入 21,301.02 万元，实现毛利率 2.30%。海运代理业务行业毛利率较低，拉低了国际货运业务整体毛利率。上述因素共同导致了 2020 年公司毛利率的下降。

（3）末端送装业务毛利率变动分析

2020 年，公司末端送装节点毛利率较 2019 年上升了 1.77 个百分点，实现了毛利率的持续上升，主要原因是采取了末端送装路由优化、取消空白网格、优化结算方式等措施。

2020 年，公司仓储服务毛利率较 2019 年上升了 1.42 个百分点，主要原因是通过对采购资源的优化管理，部分仓库的采购成本得以降低。同时，公司深挖客户需求，提升客户库存货物周转率，也带来了仓储服务毛利率的上升。

3、2021 年毛利率变动情况分析

2021 年，受毛利率较低的油品业务收入持续增长影响，增值产品或服务节点毛利率较 2020 年有所下降。油品价格较为公开透明，相较其他增值产品采销、增值服务等业务，油品业务毛利率较低。

此外，2021 年公司毛利率较低的网络货运业务收入达到了 214,208.60 万元，占营业收入的比例由 2020 年的 7.47%上升至 12.48%，收入结构性变动也拉低了运输相关服务的整体毛利率水平。

4、2022 年毛利率变动情况分析

2022 年，公司分服务内容的业务板块毛利率基本保持稳定，整体毛利率水平相较 2021 年度基本持平，未发生较大波动。

公司毛利率变动趋势与行业整体情况比较情况请参见本回复“16. 关于毛利率”之“七、量化分析并补充披露发行人与同行业可比公司毛利率差异、毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性”。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”中进行补充披露。

五、补充披露发行人自 2019 年起对海尔系客户调整物流服务定价模式的原因，两种定价模式对毛利率及利润的具体影响，是否通过调整定价模式对发行人进行利益输送，调整后是否与包括阿里系在内的其他客户定价模式保持一致；报告期内是否存在对其他客户调整定价模式的情形

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（一）报告期内的经常性关联交易”之“1、关联销售或提供劳务”之“（1）向实际控制人的关联方销售或提供劳务”中进行补充披露，具体情况参见本回复“14. 关于关联交易”之“一、补充披露发行人是否为海尔系客户独家供应链管理服务提供商，来自海尔系客户毛利率在报告期与报告期以前的对比情况，是否存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情形”。

六、补充披露在盛丰物流直接运营成本相对较低、毛利率相对较高的情况下处置盛丰物流股权的原因及合理性，以及对发行人主要财务数据的影响

公司转让盛丰物流 58.08%股权，主要基于如下原因：

1、公司自 2015 年收购盛丰物流后，其整体的盈利能力未达预期，由于行业竞争激烈，盛丰物流各项期间费用较高，2018 年 1-11 月，盛丰物流发生的销售费用、管理费用分别为 5,054.55 万元、14,306.70 万元，金额相对较大。因此，盛丰物流虽然毛利率相对较高，但是整体盈利能力不强。

2、2017-2018 年，受零担货运市场大环境的影响，价格竞争激烈，行业公司盈利能力普遍出现波动。公司基于整体业务发展战略考虑，决定不再将价格竞争激烈、协同效应较低的标准化零担业务作为主要业务板块。经过友好协商及沟通，公司向盛丰物流创始股东转让盛丰物流 58.08%股权。

处置盛丰物流对处置当年公司营业收入、毛利、费用和净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	盛丰物流（注 1）	公司剔除盛丰物流后（注 2）
营业收入	137,648.22	821,018.18
毛利	22,616.08	53,845.17
毛利率	16.43%	6.56%
费用（注 3）	21,721.40	32,353.07
费用率	15.78%	3.94%
净利润	894.68	21,492.10
利润率	0.65%	2.62%

注 1：此为盛丰物流 2018 年初至处置日合并抵消前的财务数据。
注 2：此为公司剔除盛丰物流从 2018 年初到处置日的财务数据未考虑相关抵消调整的营业收入、毛利、费用和净利润情况。
注 3：费用为毛利与净利润之间的差额，包括税金及附加、管理费用、销售费用、研发费用等科目。

如上表所示，因盛丰物流主要从事零担运输业务，自有车辆占比较高，直接运营成本相对偏低，但是间接运营费用较高，导致毛利率及费用率均较高，净利率较低。2018 年度，扣除盛丰物流影响，公司的毛利率下降 1.42 个百分点，费用率下降 1.70 个百分点，净利率提升 0.28 个百分点。因此盛丰物流的处置，虽然会导致公司的毛利率略有下降，但是有利于公司整体盈利能力的提升。

七、量化分析并补充披露发行人与同行业可比公司毛利率差异、毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率对比情况如下：

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
京东物流	**7.35%**	5.52%	8.58%
飞力达	**未披露**	7.24%	9.07%
中国外运	**5.55%**	4.53%	5.84%
畅联股份	**未披露**	19.59%	16.93%
海程邦达	**未披露**	11.59%	8.25%
可比公司平均毛利率	**6.45%**	**9.70%**	**9.73%**
除畅联股份外的可比公司平均毛利率	**6.45%**	**7.22%**	**7.94%**
公司	**7.85%**	7.78%	8.38%

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；**飞力达、畅联股份、海程邦达 2022 年度数据尚未披露**。

如上表所示，公司 **2020 年及 2021 年**毛利率低于同行业可比公司平均水平，主要是可比公司畅联股份毛利率较高所致，扣除畅联股份影响，公司与同行业可比公司毛利率基本处于同一区间。畅联股份主要为国际跨国企业提供精益供应链管理服务，其服务客户主要集中于高科技电子、医疗器械和试剂、机械装备部件、进口食品和服饰等高端消费品、精益制造领域，其相关产品整体附加值较高，对运输要求相应较高，畅联股份相关供应链服务整体毛利率水平也相对较高。剔除畅联股份后，可比公司平均毛利率为 7.94%、7.22%和 **6.45%**，与公司整体毛利率水平差异不大。除与畅联股份毛利率差异外，公司与其他可比公司毛利率差异情况分析如下：

报告期内，京东物流毛利率分别为 8.58%、5.52%和 **7.35%**，2020 年公司毛利率与京东物流毛利率基本持平，京东物流主要通过其互补网络提供一体化供应链解决方案及物流服务，以满足客户对标准商品和包裹以及特殊商品的供应链需求，京东物流更加注重自有仓配网络建设，前期投入期拉低了 2019 年毛利率水平，随着其仓配网络布局的完善，规模效应逐渐显现，2020 年毛利率水平与公司毛利率相近。2021 年，受政府支持优惠减少，以及加强和扩大物流网络、增加运营人数、仓库面积、综合运输线路数量等因素影响，京东物流毛利率较 2020 年出现较大幅度下降，2021 年毛利率低于公司毛利率水平。**2022 年**，得益于精细化成本管理措施、客户结构调整及规模经济带来的成本构成效益提高，京东物流毛利率有所回升。

2020 年及 2021 年，飞力达的毛利率分别为 7.24%和 6.18%。2020 年，飞力达毛利率高于公司同期毛利率水平，主要原因是：一方面，飞力达营业收入中的技术服务收入主要包括系统集成销售收入、定制软件销售收入、技术服务收入和运维保障收入，整体毛利率为 47%-50%之间，拉高了飞力达整体毛利率；另一方面，飞力达主营业务中的制造商和品牌商 VMI 业务收入占比较高，该类业务整体毛利率相对较高。受具体业务结构差异影响，公司毛利率与飞力达毛利率存在一定差异。2021 年，飞力达毛利率与公司 2021 年毛利率基本持平，差异较小。

报告期内，中国外运的毛利率分别为 5.84%、4.53%和 **5.55%**，均低于公司同期毛利率水平，主要原因是由于货运代理及相关业务是中国外运主要从事的业务之一，**2020** 年至 2021 年中国外运货运代理业务毛利率分别为 4.58%和 4.01%，拉低了其整体毛利率水平。**2022 年**，中国外运整体毛利率水平**有所回升**。

2020 年及 2021 年，海程邦达的毛利率分别为 11.59%和 7.88%。2020 年，公司毛利率与海程邦达毛利率基本持平；2021 年度，海程邦达基础分段式物流及一站式合同物流毛利率均较 2020 年有较大提升，当期毛利率高于公司毛利率水平。

报告期内，公司毛利率水平与同行业可比公司毛利率水平差异不大，相关差异主要系因相关公司业务相关的细分场景、业务类型、发展战略等因素的不同，毛利率水平会有所差异，该等差异符合公司所处行业特点及实际经营状况。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”中进行补充披露。

八、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人不同业务模式和服务内容的收入、成本和毛利率数据，分析不同年度间毛利率波动的合理性及原因；

2、访谈发行人管理层、业务部门和财务部门相关人员，了解发行人营业成本核算方法；

3、访谈发行人管理层，了解发行人发展战略，了解发行人收购和转让子公司情况，检查相关子公司主要业务构成及财务情况，其中重点关注了盛丰物流处置的背景及原因，分析处置盛丰物流对发行人主要财务数据的影响；

4、访谈发行人销售部门人员，了解发行人不同服务的定价方式及变化，重点询问了对海尔系客户物流服务定价的波动，并对相关客户进行访谈、函证及细节测试，分析定价对毛利率的影响；

5、查询可比公司公开资料并将毛利率与发行人进行对比，结合不同公司细分业务差别、主要客户类型等分析不同公司毛利率差异的合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人消费供应链服务毛利占比波动符合公司的实际经营情况，具有合理性；

2、报告期内发行人运输业务贡献的毛利占比快速下降，符合公司实际经营情况，未对公司持续经营能力造成重大不利影响；

3、报告期内发行人仓储业务毛利和毛利率的变动及持续增长符合公司实际经营情况，具有合理性；

4、报告期内发行人不同业务模式及服务内容的毛利率波动符合公司的实际经营情况，具有合理性，相关变动趋势符合行业整体情况；

5、发行人对海尔系客户调整物流服务定价模式系家电流通渠道结构不断变革、物流环境快速变化所致，存在真实的背景、商业合理性及必要性，新定价模式一定程度上提升了毛利率与利润，但新定价模式与包括阿里系客户在内的其他客户定价模式保持一致，不存在通过调整定价模式对发行人进行利益输送的情况，报告期内不存在对其他客户调整定价模式的情形；

6、发行人处置盛丰物流是基于盛丰物流整体盈利能力不足及自身发展规划等方面的考虑，处置盛丰物流具有合理性；处置盛丰物流未对发行人财务状况造成重大不利影

响；

7、**报告期内，公司毛利率水平与同行业可比公司毛利率水平差异不大**；发行人毛利率及毛利率变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，符合公司实际情况，具有合理性。

17.关于期间费用

申报材料显示，报告期内，发行人期间费用主要包括管理费用、研发费用、销售费用、财务费用。公司期间费用合计金额呈先降后升的特点，主要原因是 2018 年 11 月底，公司将盛丰物流股权进行了处置，导致 2019 年公司期间费用有所下降。

请发行人：

（1）补充披露报告期内销售人员、管理人员、研发人员的数量和平均薪酬情况，与同行业可比公司比较情况，若存在较大差异，请分析原因及合理性；

（2）补充披露销售人员与下游客户业务开展模式、人均产出情况，并与同行业可比公司进行比较，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（3）补充披露销售费用、管理费用、研发费用各明细项目的具体含义及报告期各期变动原因与合理性，避免仅通过定性分析发表结论；

（4）量化分析并补充披露处置盛丰物流股权对报告期内发行人各项期间费用变动的具体影响及合理性；

（5）补充披露研发费用中信息化实施费的明细构成及变动原因，报告期各期委外研发支出的用途、对象、是否涉及研发项目核心环节，是否存在研发支出资本化情况；

（6）量化分析并补充披露报告期内发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率与同行业可比公司差异，且均低于同行业可比公司平均值的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并就是否存在关联方或其他第三方为发行人承担成本或代垫费用的情况发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期内销售人员、管理人员、研发人员的数量和平均薪酬情况，与同行业可比公司比较情况，若存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）销售人员、管理人员、研发人员数量和平均薪酬情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员数量和平均薪酬情况如下：

单位：万元、人、万元/人

人员类型	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员	职工薪酬	**5,275.59**	5,134.69	4,190.16
	平均人数	**305**	318	298
	平均薪酬	**17.33**	16.15	14.08
管理人员	职工薪酬	**25,791.49**	24,033.26	21,609.69
	平均人数	**1,205**	1,192	1,188
	平均薪酬	**21.40**	20.16	18.19
研发人员	职工薪酬	**8,467.45**	7,890.74	6,661.44
	平均人数	**362**	360	341
	平均薪酬	**23.39**	21.92	19.54

注 1：员工平均人数的计算方式为上年年末人数与本年年末人数的平均数。

报告期内，受公司正常薪酬调整、社保减免政策及有计划的引入供应链管理人才的影响，公司销售人员、**管理人员**、研发人员平均薪酬均呈逐年增长趋势。

（二）销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元/人

项目	公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员平均薪酬	飞力达	/	26.35	17.13
	中国外运	**48.18**	53.54	40.45
	畅联股份	/	24.52	22.42
	京东物流	/	/	24.25
	海程邦达	/	72.54	22.89
	行业平均	**48.18**	44.24	25.43
	日日顺	**17.33**	16.15	14.08
管理人员平均薪酬	飞力达	/	26.78	22.94
	中国外运	**39.36**	26.13	23.42
	畅联股份	/	32.70	28.65
	京东物流	/	/	34.35
	海程邦达	/	24.79	15.82
	行业平均	**39.36**	27.60	25.04
	日日顺	**21.40**	20.16	18.19
研发人员	飞力达	/	9.61	13.62

项目	公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均薪酬	畅联股份	/	16.97	19.59
	京东物流	/	/	36.83
	海程邦达	/	19.87	16.29
	行业平均	/	15.48	21.58
	日日顺	**23.39**	21.92	19.54

注 1：数据来源：同行业可比公司年度报告、招股说明书；
注 2：同行业可比公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬=（销售费用、研发费用、管理费用中的工资薪酬）/（该年度管理人员、销售人员、研发人员上年年末人数与本年年末人数的平均人数）。京东物流 2020 年使用期末人数；
注 3：飞力达的管理人员取自财务人员及行政人员合计人数；中国外运的管理人员取自财务人员、行政人员、管理人员、其他人员合计人数；畅联股份的销售人员取自营销人员人数；京东物流的销售人员取自销售及市场推广人员人数、管理人员取自一般行政人员人数；
注 4：除京东物流外，其他同行业研发人员数据取自年度报告中研发投入中的研发人员；中国外运未披露研发类职工数量，未予列示；
注 5：海程邦达 2020 年度销售人员、管理人员平均薪酬取自其招股说明书，研发人员平均薪酬取自其招股说明书中披露的管理及研发人员年均薪酬；海程邦达未公开披露 2020 年末管理人员、研发人员人数，因此 2021 年度管理人员与研发人员平均薪酬使用期末人数计算；
注 6：2021 年度京东物流未公开披露销售费用、管理费用及研发费用中的工资薪酬金额；
注 7：**截至本回复出具日，除中国外运，其他同行业可比公司均尚未披露 2022 年年度报告。**

报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司销售人员平均薪酬，主要是因公司在销售模式和客户群体等方面与同行业可比公司存在差异所致，公司注重信息化驱动能力建设，以信息化数据挖掘为基础，从行业维度出发，通过行业市场规模、行业竞争情况、行业供应链管理状况分析，制定标准化供应链解决方案，发掘行业内潜在客户，并有针对性的开展营销工作。在该种销售模式下，公司供应链方案设计部门负责供应链解决方案制定，销售人员主要负责客户对接沟通，所承担销售职责与同行业可比公司销售人员有所差别，因此整体薪酬水平相对较低。此外，公司客户以大中型企业客户为主，整体销售维护成本较低。

报告期内，公司管理人员平均薪酬略低于同行业可比公司平均薪酬水平，主要系因公司管理人员主要就职于青岛地区，同行业可比公司中的飞力达、中国外运、畅联股份、京东物流注册地在北京、上海及其周边地区，整体薪酬水平高于青岛地区。

报告期内，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬水平整体差异不大，处于同行业可比公司平均薪酬水平范围内。

二、补充披露销售人员与下游客户业务开展模式、人均产出情况，并与同行业可比公司进行比较，如存在较大差异，请分析原因及合理性

（一）销售人员与下游客户业务开展模式

公司目前主要通过商务洽谈或参与招投标的方式获取客户，向客户提供定制化的供应链管理解决方案，与之建立良好的合作关系。公司注重信息化驱动能力建设，以信息化数据挖掘为基础，从行业维度出发，通过行业市场规模、行业竞争情况、行业供应链管理状况分析，制定供应链解决方案。销售人员根据公司发掘的客户信息和供应链解决方案与客户建立联系，了解客户具体供应链服务需求，公司根据销售人员反馈信息制定具体供应链解决方案及报价方案，销售人员据此与客户开展进一步商务洽谈或参加客户组织的招投标。

（二）销售人员人均产出及与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售人员人均产出及与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元/人

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
飞力达	/	2,448.99	1,388.95
京东物流	**1,946.48**	1,962.20	1,551.92
中国外运	**6,094.47**	8,264.91	5,424.24
畅联股份	/	2,342.58	1,920.04
海程邦达	/	3,550.84	1,717.70
同行业平均值	**4,020.47**	**3,713.91**	**2,400.57**
日日顺	**5,523.59**	**5,397.09**	**4,710.14**
日日顺（扣除海尔系客户和阿里系客户收入）	**2,908.18**	**2,935.94**	**2,405.44**

注 1：数据来源：同行业可比公司年度报告、招股说明书；

注 2：同行业及公司取数口径为销售人员上年年末人数与本年年末人数的平均人数；畅联股份的销售人员取自营销人员人数；京东物流的销售人员取自销售及市场推广人员人数。京东物流未公开披露 2019 年人数，因此 2020 年使用期末人数；

注 3：**截至本回复出具日，除京东物流已披露 2022 年业绩公告、中国外运已披露 2022 年年报外，其他可比公司均未披露 2022 年度年报**。

报告期内，公司销售人员人均产出分别为 4,710.14 万元、5,397.09 万元和 **5,523.59 万元**，销售人员人均产出均高于同行业平均水平，主要原因是公司的客户以海尔系、阿里系等大中型企业客户为主，一方面基于历史合作、战略合作方式开展业务，所需销售人员较少；另一方面大中型客户单客收入较高，且整体开发维护成本相对较低。扣除海尔系客户、阿里系客户收入影响后，报告期内公司销售人员人均产出分别为 2,405.44 万元、2,935.94 万元和 **2,908.18 万元**，均处于同行业可比公司人均产出合理区间范围内。2020 年度和 2021 年度，公司销售人员人均产出**有所提升**，主要是因为公司于 2020

年开始开展网络货运业务，当年实现营业收入 104,848.46 万元，2021 年度实现营业收入 214,208.60 万元，该类业务所需销售人员相对较少，拉高了 2021 年度整体销售人员人均产出金额。**2022 年度，公司销售人员人均产出与 2021 年度变动不大。综上所述，**公司与同行业可比公司之间的人均产出差异由公司实际经营情况导致，具有合理性。

三、补充披露销售费用、管理费用、研发费用各明细项目的具体含义及报告期各期变动原因与合理性，避免仅通过定性分析发表结论

（一）销售费用

1、人工费用

报告期内，公司销售费用中的人工费用主要包括支付给销售人员的工资、奖金、福利津贴、社会保险、住房公积金、职工教育经费等费用。

报告期内，公司销售费用中的人工费用分别为 4,190.16 万元、5,134.69 万元和 **5,275.59 万元**。2021 年及 2022 年，公司销售费用的人工费用有所增长，主要是由于随着社保减免政策取消，社保成本相应增加，销售人员人数**及人均薪酬也**不断增长所致。

2、广告宣传费

报告期内，公司销售费用中的广告宣传费是为提高公司知名度和品牌效应而发生的推广费用，主要包括销售部门发生的搜索引擎广告费用、日日顺品牌营销费用、日日顺到家 APP 推广费用等。公司根据市场开拓需求合理规划推广宣传开支。

报告期内，受各阶段市场开拓计划变动影响，公司广告宣传费存在一定波动。2021 年，公司广告宣传费**相较 2020 年**基本保持稳定。**2022 年**，公司广告宣传费**相较 2021 年**有所下降，**主要系优化宣贯活动开展节奏，优先开展必要活动，同时加强广告投放效果管理，实施精准化投放所致**。

3、咨询费

报告期内，公司销售费用中的咨询费主要是公司销售部门为完善产品营销方案而发生的业务咨询费，包括品牌咨询费和营销咨询费。报告期内，公司销售费用中的咨询费分别为 383.99 万元、247.33 万元和 **312.02 万元**。报告期各期，受公司业务咨询需求及推进变化影响，公司咨询费有小幅波动。

4、业务招待费

业务招待费是公司为了日常业务开展需要而发生的招待费用。报告期内，公司销售费用中的业务招待费分别为 271.88 万元、197.91 万元和 **185.91 万元**。报告期内，公司

业务招待费不断下降，主要原因是受**特殊因素**影响，业务招待规模有所缩减。

5、差旅费

差旅费是指员工出差期间因办理公务而产生的交通费、住宿费和公杂费等各项费用。报告期内，公司销售费用中的差旅费分别为 209.80 万元、166.62 万元和 **114.41 万元**。报告期内，公司差旅费不断下降，主要原因是受**差旅活动减少等因素**影响，公司人员出差规模整体降低。

（二）管理费用

1、人工费用

报告期内，公司管理费用中的人工费用主要包括支付给管理人员的工资、奖金、福利津贴、社会保险、住房公积金、职工教育经费等。

报告期内，公司管理费用中的人工费用分别为 21,609.69 万元、24,033.26 万元和 **25,791.49 万元**，随着公司业务规模的扩大呈逐年上升趋势。2021 年，管理费用中的人工费用有所增加，一方面由于社保减免政策取消，社保费用有所增加；另一方面，公司管理人员基本工资也有所上涨。**2022 年，管理费用中的人工费用相较 2021 年小幅上升，整体保持稳定**。

2、办公费

报告期内，公司管理费用中的办公费主要是管理部门发生的邮电费、行政办公费、印刷费。2021 年，公司办公费有所上升，一方面系随着**社会经济恢复**，各单位复工复产相应办公费有所增加，另一方面是由于本年 IT、人力等部门新购置较多办公用品导致办公费相应增加所致，2022 年，办公费与往年相比有所下降，一方面系公司通过提升日常办公用品周转率、改进办公用品购买和发放制度、倡导无纸化办公，减少纸张、邮寄费等相关办公用品费用支出；另一方面系部分地区子公司居家办公节约办公用品的耗用所致。

3、租赁费

公司租赁费主要为办公用房租赁费，报告期内，公司管理费用中的租赁费分别为 1,583.68 万元、1,497.42 万元和 **1,228.64** 万元。**报告期各期，**公司租赁费**存在小幅波动，整体变动较小**。

4、折旧及摊销费

报告期内，公司管理费用中的折旧及摊销费主要包括为管理部门发生的固定资产折

旧、无形资产摊销及长期待摊费用摊销等。报告期内，公司折旧及摊销费用分别为1,440.92万元、1,467.02万元和1,498.78万元，受软件、商标权等无形资产摊销影响所致，存在小幅波动，整体变动较小。

5、咨询费

报告期内，公司管理费用中的咨询费主要是因收购子公司、筹划上市、行业咨询等需要向中介机构支付的咨询费用。报告期内，公司管理费用中的咨询费分别为1,330.90万元、1,680.38万元和1,855.42万元。2021年及2022年，公司咨询费相较2020年有所上升，主要是由于公司为不断提升供应链服务能力进行咨询发生较多咨询费所致。

6、差旅费

差旅费是指员工出差期间因办理公务而产生的交通费、住宿费和公杂费等各项费用。报告期内，公司管理费用中的差旅费分别为992.94万元、1,133.03万元和832.32万元。2021年，随着公司差旅活动恢复，相关差旅费用逐步回升，但仍然低于往年水平。2022年，受差旅活动减少等因素影响，公司差旅费大幅下降。

7、服务费

报告期内，公司管理费用中的服务费分别为992.22万元、1,007.64万元和673.25万元，主要是物业服务费和安保服务费等。2021年，公司服务费未出现较大波动。2022年，公司服务费有所降低。

8、股权激励

报告期内，公司管理费用中的股权激励费分别为990.27万元、455.72万元和434.14万元，主要是管理人员通过员工持股平台间接取得公司股份的情形，入股价格与公允价值之间的差额计入各期管理费用。

9、信息化实施费

报告期内，公司管理费用中的信息化实施费分别为877.95万元、861.50万元和1,074.76万元，主要为服务器租赁费用等。2022年，受业务发展需要等因素影响，公司信息化实施费有小幅上涨。

10、业务招待费

报告期内，公司管理费用中的业务招待费分别为759.38万元、1,177.08万元和953.26万元。2021年业务招待费较2020年增加417.70万元，主要系2021年复工复产公司正常开展业务经营，且随着公司经营规模不断扩大相应费用支出同步增加所致。2022年，受特

殊因素影响，公司招待费**相较2021年有所**下降。

（三）研发费用

1、人工费用

报告期内，公司研发费用中的人工费用主要包括支付给研发人员的工资、奖金、福利津贴、社会保险、住房公积金、职工教育经费等。

报告期内，公司研发费用的人工费用分别为6,661.44万元、7,890.74万元和**8,467.45**万元，其中，工资及奖金分别为5,439.28万元、5,983.57万元和**6,334.77**万元。2021年，人工费用有所增加，主要系研发人员增加、基本工资上调及社保减免政策取消，社保费用增加所致。**2022年**，公司研发费用的人工费用未见明显变动。

2、信息化实施费

报告期内，公司研发费用中的信息化实施费主要包含信息系统项目开发及测试费、服务器费用以及委外研发支出等。其中，信息系统项目开发及测试费是研发项目开发过程中的项目实施费用；服务器费用为服务器租赁费用，主要为各类研发项目提供研发测试、系统压力测试等服务。委外研发支出与项目支出密切相关，是研发活动的直接投入。报告期内，公司研发费用中的信息化实施费金额分别为5,226.41万元、4,572.59万元和**5,061.74**万元，呈先**下降**后**增长**的趋势**。2021年信息化实施费有所下降，**一方面是由于随着公司自主研发能力增强相关开发服务费相应减少；另一方面是由于2020年上线的日日顺场景化车后生态系统项目、日日顺跨境供应链管理系统等项目趋于稳定，系统测试费大幅减少所致。**2022年信息化实施费有所上升主要系增加对大数据研发所需计算及存储能力的服务器租赁所致。**

3、办公费

报告期内，公司研发费用中的办公费主要是研发部门发生的办公用品费、通讯费等，分别为458.52万元、471.00万元和**526.05**万元。报告期内，公司研发费用中的办公费各年金额较为稳定，变动不大。

4、租赁费

公司租赁费主要为研发人员办公用房租赁费，报告期内，公司研发费用中的租赁费分别为448.68万元、465.32万元和**479.14**万元。报告期内公司租赁费保持稳定，变动不大。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果

分析”之“（五）期间费用分析”中进行补充披露。

四、量化分析并补充披露处置盛丰物流股权对报告期内发行人各项期间费用变动的具体影响及合理性

报告期内，公司期间费用构成明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	**7,677.73**	**12.53%**	7,946.67	12.80%	7,640.22	13.33%
管理费用	**39,823.82**	**64.99%**	39,199.02	63.15%	36,349.21	63.41%
研发费用	**16,031.85**	**26.16%**	14,871.59	23.96%	14,331.48	25.00%
财务费用	**-2,260.09**	**-3.69%**	52.03	0.08%	-997.00	-1.74%
合计	**61,273.31**	**100.00%**	**62,069.31**	**100.00%**	**57,323.92**	**100.00%**

（续上表）

项目	2019 年度		2018 年度		2018 年度（扣除盛丰物流）	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	7,317.14	13.48%	11,139.45	17.86%	6,084.90	13.96%
管理费用	35,064.11	64.60%	43,184.18	69.22%	28,877.48	66.26%
研发费用	13,369.91	24.63%	11,816.57	18.94%	11,816.57	27.11%
财务费用	-1,474.09	-2.72%	-3,753.65	-6.02%	-3,195.44	-7.33%
合计	**54,277.07**	**100.00%**	**62,386.55**	**100.00%**	**43,583.51**	**100.00%**

2018 年至今，公司期间费用合计金额呈先降后升的趋势，主要原因是 2018 年公司利润表包含盛丰物流 2018 年 1-11 月数据。盛丰物流主要从事零担业务，自有车辆人员较多，期间费用率也相对较高。2018 年 1-11 月，盛丰物流发生的销售费用、管理费用、财务费用分别为 5,054.55 万元、14,306.70 万元、558.21 万元，金额相对较大。扣除盛丰物流影响后，公司 2018 年度销售费用、管理费用、财务费用分别为 6,084.90 万元、28,877.48 万元、-3,195.44 万元。

盛丰物流对公司销售费用变动具有较大影响的是人工费用、业务招待费、差旅费及租赁费，影响金额分别为 3,896.99 万元、190.77 万元、135.77 万元及 505.80 万元，影响比例分别为 63.04%、58.55%、56.92%及 77.19%。

盛丰物流对公司管理费用变动具有较大影响的是人工费用及租赁费，影响金额分别为 10,166.39 万元及 990.36 万元，影响比例分别为 40.52%及 46.39%。

盛丰物流主营公路零担运输服务，自有人员数量较多，因此人工、业务招待、差旅相关费用支出较大。2018 年 11 月底，公司将盛丰物流股权进行了处置，导致 2019 年公司期间费用有所下降。

五、补充披露研发费用中信息化实施费的明细构成及变动原因，报告期各期委外研发支出的用途、对象、是否涉及研发项目核心环节，是否存在研发支出资本化情况

报告期内，公司研发费用主要包括人工费用、信息化实施费、折旧及摊销费、办公费、租赁费等。其中，人工费用及信息化实施费合计占比分别为 82.95%、83.81%和 **84.39%**，是研发费用的主要构成内容。报告期内，公司不存在研发支出资本化的情况。

报告期内，公司研发费用中的信息化实施费主要包含信息系统项目开发及测试费、服务器费用以及委外研发支出等。报告期内，公司研发费用中的信息化实施费金额分别为 5,226.41 万元、4,572.59 万元和 **5,061.74** 万元，2021 年信息化实施费较 2020 年减少 653.82 万元，主要是开发服务费和系统测试费减少导致。开发服务费下降原因主要为自主研发能力增强，需投入的自主开发研发费用下降，系统测试费减少主要由于上年自营上线预算金额较大的项目如：日日顺场景化车后生态系统项目、日日顺跨境供应链管理系统等，发生较多测试费，本年项目趋于稳定，**2022 年信息化实施费较 2021 年增加 489.15 万元，主要系增加对大数据研发所需计算及存储能力的服务器租赁所致**。报告期内，公司研发费用中的信息化实施费具体明细构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信息系统项目开发及测试费	**2,588.30**	**51.13%**	2,465.89	53.93%	3,086.73	59.06%
其中：开发服务费	**1,592.39**	**31.46%**	1,460.68	31.94%	1,814.61	34.72%
系统测试费	**645.33**	**12.75%**	589.43	12.89%	864.36	16.54%
软件服务费	**186.57**	**3.69%**	253.98	5.55%	219.95	4.21%
其他	**164.02**	**3.24%**	161.79	3.54%	187.80	3.59%
服务器费用	**1,775.61**	**35.08%**	1,754.47	38.37%	1,787.48	34.20%
委外研发支出	**697.83**	**13.79%**	352.23	7.70%	352.21	6.74%
合计	**5,061.74**	**100.00%**	**4,572.59**	**100.00%**	**5,226.41**	**100.00%**

1、信息系统项目开发及测试费

公司研发费用中的信息系统项目开发及测试费主要指公司信息系统项目开发过程

中的各项项目实施费用，包含开发服务费、系统测试费、软件服务费等。

开发服务费是指信息系统项目开发过程中涉及的分阶段发生的费用，如专家咨询、蓝图规划、产品设计、软件开发、上线部署等阶段的费用。其中，专家咨询用以项目实施前评估项目的可行性；蓝图规划界定当前系统开发的功能范围、业务目标和技术指标；产品设计主要为系统应用架构设计和具体系统业务流程设计；软件开发以产品设计为指导，遵循软件技术架构原则，实现系统的编码工作；上线部署是将经过测试的应用系统编译运行到服务器后提供给用户使用的过程。

系统测试费为系统上线部署后、项目结项前，系统试运行过程中支出的费用，包含缺陷修复和系统功能优化。缺陷修复主要解决系统开发过程中未发现的问题及开发过程中存在的漏洞；系统功能优化为满足业务变更、新增或调整进行的需求开发工作。

软件服务费指在系统开发阶段，研发人员需要使用专业工具输出结果并应用到系统开发中。针对物流供应链流程优化部分，采购 Llamasoft 智模软件等工具协助开发工作所发生的费用。

2021 年，公司信息系统项目开发及测试费较 2020 年减少 620.84 万元，主要是开发服务费和系统测试费减少导致。开发服务费下降原因主要为自主研发能力增强，需投入的自主开发研发费用下降，系统测试费减少主要由于上年自营上线预算金额较大的项目如：日日顺场景化车后生态系统项目、日日顺跨境供应链管理系统等，发生较多测试费，本年项目趋于稳定。**2022 年，公司信息系统项目开发及测试费较 2021 年增加 124.42 万元，主要是开发服务费增加导致的。开发服务费增加主要是随着公司研发投入增多，对应开发服务费增多。**

2、服务器费用为服务器租赁费用，主要为各类研发项目提供研发测试、系统压力测试等支持。

3、委外研发支出为发行人已完成项目的主体架构设计后，委托开发商进行项目全流程的开发，包括需求编写、开发、测试等工作支出的费用，并按照约定时间及标准交付研发成果。

公司委外研发的工作均未涉及各系统的核心环节。报告期内，公司研发费用中的委外研发支出具体明细如下：

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
日日顺全场	发行	上海吉	2017	107.77	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
景自动化结算管理系统	人	联新软件股份有限公司	年 10 月		责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术自动化计费引擎、收付费计费逻辑规则、合同单价配置管理等功能，由发行人自主研发。
日日顺基于 AI 算法的客户供应链协同项目	发行人	上海吉联新软件股份有限公司	2018 年 7 月	44.83	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术线路路由、仓网规划、货量预测等功能由发行人自主研发。
日日顺数字化运营控制塔 项目	发行人	北交联合云计算股份有限公司	2018 年 4 月	47.17	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术天枢控制塔分析模型、天时控制塔的时效分析与优化模型、天健控制塔的仓库吞吐量预测模型/仓库健康度分析模型/仓库鱼骨图解析/仓库优化方向推荐模型、IReport 类各行业分析报告，由发行人自主研发。
日日顺智能仓储管理系统	发行人	北京柯莱特科技有限公司	2018 年 5 月	17.69	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计等方面的工作，同时涉及本项目的可视化仓储作业智能看板、智能波次等核心技术，由发行人自主研发。
日日顺智能装载和自动调度引擎项目	发行人	南京涵韬信息科技有限公司	2018 年 7 月	84.91	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉及本项目的核心技术 3D 智能装载、调度自主配车，由发行人自主研发。
日日顺到家体验云平台	发行人	青岛日日顺乐家物联科技有限公司	2018 年 12 月	358.49	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作。
智能家居干仓配管理系统	发行人	深圳市逗号互联科技有限公司	2020 年 2 月、2020 年 10 月	13.91	受托方进行需求编写、方案设计、软件编码与测试、系统对接等非核心技术服务。发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：仓库看板、物联网、智能配载及路由规划、物流在途追踪等功能由发行人自主研发。
区块链技术在物流信息系统中的应用	发行人	杭州壹算科技有限公司	2020 年 6 月	53.07	受托方进行需求撰写、系统设计、软件定制开发及功能优化升级等非核心技术咨询服务。发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：物流报价模型、数据中台、智能运营管理、自动计费引擎、电子合同等功能由发行人自主研发。
	发行人	深圳市逗号互联科技有限公司	2020 年 2 月	6.04	受托方进行需求编写、方案设计、软件编码与测试、系统对接等非核心技术服务。发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：仓库看板、物联网（例如：条码技术、射频识别技术、红外感应器、智能穿戴设备等）、智能配载及路由规划、物流在途追踪等功能由发行人自主研发。
自动化拆垛系统在物流	发行人	杭州壹算科技	2020 年 6 月	88.44	受托方进行需求撰写、系统设计、软硬件开发与测试等非核心技术咨询服务。发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
仓储中的应用		有限公司			基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：智能调度算法、智能机器人技术、智能拆垛机械手技术等由发行人自主研发。
		深圳市逗号互联科技有限公司	2020年2月	10.07	受托方进行需求分析、方案设计、编码测试、技术咨询及支持等非核心技术服务。发行人负责提出需求分析和系统架构设计，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：收货上架规则、发货分拣算法、智能穿戴设备技术等功能由发行人自主研发。
城市配送中心多目标选址模型与车辆调度仿真研究	发行人	深圳市星超越科技有限公司	2020年4月	18.83	受托方进行本项目的接口对接开发及系统联调测试，同时对涉及本项目系统的所有页面进行调整及适配等非核心技术服务。发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料等核心技术。
		深圳市逗号互联科技有限公司	2020年2月	12.08	受托方进行需求撰写、系统设计、软件编码与测试、技术咨询等非核心技术服务。发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：订单分组配载规则、多目标选址模型、车辆调度及路径优化算法、物流追踪等由发行人自主研发。
基于工业物联的智能仓储管理云平台	发行人	深圳市逗号互联科技有限公司	2020年2月、2020年5月	25.23	受托方进行需求撰写、系统设计、软件开发与测试、现场实施及用户培训、技术咨询及支持等非核心技术服务。发行人负责本项目的需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则、商业秘密等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：排产计划分解配送任务、智能配送算法、系统自动补货、实时库存看板、库存安全预警等功能由发行人自主研发。
5G在物流行业应用的分析与研发	发行人	安徽易达来服务外包有限公司	2021年1月	7.73	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：5G技术的应用分析和研究、5G网络的架构设计、5G物流数据计算平台等功能由发行人自主研发。发行人委托安徽易达来服务外包有限公司进行需求编写、方案设计、5G网络设计、5G网络布线实施等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	杭州壹算科技有限公司	2021年5月	8.15	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求分析、5G网络平台维护及功能优化升级、现场实施及用户培训等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
基于AGV与RFID的智能仓储系统的研发	发行人	安徽易达来服务外包有限公司	2021年1月	11.58	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：AGV系统结构及技术实现（涉及车辆本体、驱动、控制、通信、安全保护、蓄电充电等模块）等由发行人自主研发。发行人委托安徽易达来服务外包有限公司进行需求撰写、系统设计、软硬件开发与测试等非核心技术咨询服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
					软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	深圳逗号互联科有限公司	2021年3月	4.83	（1）发行人负责提出需求分析和系统架构设计，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：RFID设备及其与AGV控制系统的集成等功能由发行人自主研发。发行人委托深圳逗号互联科有限公司进行需求分析、方案设计、编码测试、技术咨询及支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	杭州壹算科技有限公司	2021年5月	30.76	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供调研基础资料、业务规则及算法、商业秘密等文件资料，发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求分析、系统架构设计、RFID和AGV的集成系统的落地应用、现场实施及用户培训，技术支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
基于竞价系统的物流服务及配送优化的研发	发行人	安徽易达来服务外包有限公司	2021年1月	12.87	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：报价策略与机制，竞价模型与算法等非核心技术服务。发行人委托安徽易达来服务外包有限公司进行需求撰写、系统设计、软件编码与测试、技术咨询等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人享有本项目系统及相关资料的独占许可使用权，拥有完全自有版权，享有申请专利的权利，可转让许可的第三方。
	发行人	深圳逗号互联科有限公司	2021年3月	4.83	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：市场指导价，快速报价，车辆档案，与外部货运平台系统对接等由发行人自主研发。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	杭州壹算科技有限公司	2021年5月	34.17	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：调度任务流程自动化（机器人批量作业，自动化流水线作业），信息发布、外部车源匹配货运平台等由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件编码与测试、技术咨询等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
基于区块链多链协同的供应链物流溯源系统的研发	发行人	杭州壹算科技有限公司	2021年5月	41.00	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供调研基础资料、业务规则及算法、商业秘密等文件资料，发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求分析、系统架构设计、物流信息系统与区块链技术的集成、现场实施及用户培训，技术支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
	发行人	深圳逗号互联科有限公司	2021年3月	4.83	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：一物一码技术，防伪标识技术等由发行人自主研发。发行人委托深圳逗号互联科有限公司进行需求撰写、系统设计、软硬件开发与测试等非核心技术

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
					咨询服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	安徽易达来服务外包有限公司	2021年1月	15.44	（1）发行人负责提出需求分析和系统架构设计，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：产品物流追踪（从生产、加工、仓储、运输、销售到末端客户全过程追踪）技术等功能由发行人自主研发。发行人委托安徽易达来服务外包有限公司进行需求分析、方案设计、编码测试、技术咨询及支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
基于人工智能的客户订单及结算系统的研发	发行人	深圳市逗号互联科技有限公司	2021年3月	7.67	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：光学字符识别技术（OCR），流程自动化（RPA）技术等由发行人自主研发。发行人委托深圳逗号互联科有限公司进行需求撰写、系统设计、软硬件开发与测试等非核心技术咨询服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	杭州壹算科技有限公司	2021年5月	27.33	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供调研基础资料、业务规则及算法、商业秘密等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：往来对账单快速核对，自动化结算和发票核销等功能由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求分析、系统架构设计、系统功能开发、现场实施及用户培训，技术支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
	发行人	刘文利	2021年2月	3.50	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，发行人委托刘文利进行需求编写、方案设计、技术咨询等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	安徽易达来服务外包有限公司	2021年1月	10.29	（1）发行人负责提出需求分析和系统架构设计，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：人工智能（即 AI）语音客服技术，流水线自动化下单技术等功能由发行人自主研发。发行人委托安徽易达来服务外包有限公司进行需求分析、方案设计、编码测试、技术咨询及支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
富润德物流运输监控预警系统的研发	发行人	安徽易达来服务外包有限公司	2021年1月	6.43	（1）发行人负责提出需求分析和系统架构设计，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：车载视频监控技术（GPS定位监控，行车数据记录与回放，超速报警）等功能由发行人自主研发。发行人委托安徽易达来服务外包有限公司进行需求分析、方案设计、编码测试、技术咨询及支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行	深圳逗	2021	4.83	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
	人	号互联科有限公司	年3月		料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：NB-IOT在途监控技术（货物的温湿度、光感、震动、撞击、倾斜的实时监控与预警）等由发行人自主研发。发行人委托深圳逗号互联科有限公司进行需求撰写、系统设计、软硬件开发与测试等非核心技术咨询服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	杭州壹算科技有限公司	2021年5月	17.09	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：预警规则（预警间隔时间、预警次数等规则）及预警模型（线路报警、出界报警、入界报警、超速报警、疲劳驾驶报警）等由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件编码与测试、技术咨询等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
基于工作流引擎的物流合同管理技术系统	发行人	深圳逗号互联科有限公司	2021年3月	4.83	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：合同全周期管理，合同规范管理，合同集中管理等由发行人自主研发。发行人委托深圳逗号互联科有限公司进行需求撰写、系统设计、软硬件开发与测试等非核心技术咨询服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	杭州壹算科技有限公司	2021年5月	12.35	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：基于工作流引擎的物流合同管理技术（合同管理规则，合同管理库）等由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件编码与测试、技术咨询等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
基于电子签名的物流电子回单认证技术的方法及应用	发行人	深圳逗号互联科有限公司	2021年3月	4.83	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：电子回单无纸化（PC 端和移动端），扫码验证技术，电子签名认证技术等由发行人自主研发。发行人委托深圳逗号互联科有限公司进行需求撰写、系统设计、软硬件开发与测试等非核心技术咨询服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
	发行人	杭州壹算科技有限公司	2021年5月	10.30	（1）发行人负责提出需求分析和业务方案，并提供各类调研基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：系统建模技术，搜索引擎技术，电子回单数据库技术等由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件编码与测试、技术咨询等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
仓储作业	发行	深圳市	2021年1月	17.19	（1）发行人负责本项目的需求分析和业务方案，并提供各类基础资

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
APP无纸化系统	人	三文通讯有限公司			料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料。同时涉及本项目的核心技术：收货扫描，发货扫描，库存管理及盘点作业等功能由发行人自主研发。发行人委托深圳杰众科技有限公司进行需求分析、系统架构设计、软件定制开发、技术支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
日日顺全渠道多媒体交互平台	发行人	竹间智能科技（上海）有限公司	2021年12月	20.69	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉本项目的核心技术在线智能应答、消费者与工作人员之间的外呼，内呼、录音等功能，由发行人自主研发。
日日顺5G智能分析项目	发行人	青岛蓝湾佰通信息技术有限公司	2021年7月	22.98	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉本项目的核心技术未按标识摆放、违规夹抱、暴力装卸等五种场景定制算法模型等功能，由发行人自主研发。
	发行人	博彦科技股份有限公司	2021年7月	5.72	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉本项目的核心技术未按标识摆放、违规夹抱、暴力装卸等五种场景定制算法模型等功能，由发行人自主研发。
	发行人	山东易途信息科技有限公司	2021年5月	27.45	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉本项目的核心技术违规夹报、安全帽安全绳识别、破箱、脏污等五种场景定制算法模型等功能，由发行人自主研发。
日日顺物联网场景化5G智慧园区项目	发行人	山东易途信息科技有限公司	2021年5月	21.25	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉本项目的核心技术人员车辆无感出入园区、数字月台、智慧园区平台等功能，由发行人自主研发。
日日顺快线司机智能体验系统	发行人	青岛软创网络科技有限公司	2021年8月	44.69	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉本项目的核心技术组件化开发、智能化，数据收集等功能，由发行人自主研发。
基于BI技术的数据分析平台的研发	发行人	深圳前海橙色魔方信息技术有限公司	2022年1月	10.41	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料。发行人委托深圳前海橙色魔方信息技术有限公司进行需求分析、软件维护及功能优化升级、现场实施及用户培训等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
		杭州壹算科技有限公司	2021年5月及2022年2月	93.4	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：数据流水线作业、数据仓库模型、ETL（数据采集、清洗和加工）技术、BI报表可视化技术（仪表板和驾驶仓）等功能由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件定制开发及功能优化升级等非核心技术咨询服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
		深圳市优聚富网络科技有限公司	2022年8月	0.75	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务规则及算法、商业秘密等文件资料。发行人委托深圳市优聚富网络科技有限公司进行需求分析、系统架构设计、软件功能优化升级和技术支持等非核心技术服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
纺织数字化仓库管理系统的研发	发行人	深圳前海橙色魔方信息技术有限公司	2022年1月	8.43	（1）发行人负责本项目的需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料。发行人委托深圳前海橙色魔方信息技术有限公司进行需求分析、系统架构设计、系统对接开发、技术支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
		杭州壹算科技有限公司	2021年5月及2022年4月	85.53	（1）发行人负责本项目的需求分析和业务方案，并提供各类基础资料、样机及样品、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则、商业秘密等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：条码技术、标签制作、收发货作业、盘点作业、库存看板、电子回单签收等功能由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件开发与测试、现场实施及用户培训、技术咨询及支持等非核心技术服务。（2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
日日顺智能数据中台项目	发行人	阿里云计算有限公司	2022年4月	162.74	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉本项目的核心技术系统基座大数据平台和数据基座数据湖，以及中台工具的引入和数据治理框架的搭建等功能，由发行人自主研发。
日日顺全流程供应链数智优化项目	发行人	逗号科技（广东）有限公司	2022年9月	36.79	受托方进行本项目的需求编写、编码、测试方面的工作。发行人负责本项目的需求分析、架构设计方面的工作，同时涉本项目的核心技术 订单地址标准化、时效管理、路由维护及可视化、调度中心等功能，由发行人自主研发。
智能物流第三方支付技术的应用研究	发行人	深圳前海橙色魔方信息技术有限公司	2022年1月	1.98	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：第三方支付平台对接与金蝶系统对接开发等功能由发行人自主研发。发行人委托深圳前海橙色魔方信息技术有限公司进行需求撰写、系统设计、系统对接开发、技术支持等非核心技术咨询服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
		杭州壹算科技有限公司	2022年2月	70.75	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：数据流水线作业、支付转账功能、付款转账明细查询、财务凭证生成等功能由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件定制开发及功能优化升级等非核心技术咨询服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
		深圳市优聚富网络科技有限公司	2022年8月	0.75	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务规则及算法、商业秘密等文件资料。发行人委托深圳市优聚富网络科技有限公司进行需求分析、系统架构设计、软件功能优化升级和技术支持等非核心技术服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
基于社区团购的云仓管理平台研究	发行人	深圳前海橙色魔方信息技术有限公司	2022年1月	2.48	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：仓库设备调度系统对接、设备联机调试等功能由发行人自主研发。发行人委托深圳前海橙色魔方信息技术有限公司进行需求撰写、系统设计、系统对接开发、技术支持等非核心技术咨询服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
		杭州壹算科技有限公司	2022年4月	62.89	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：客户管理、产品管理、仓储管理、订单管理、财务管理、运营看板和统计报表等功能由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件定制开发及功能优化升级等非核心技术咨询服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
		深圳市优聚富网络科技有限公司	2022年8月	0.75	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务规则及算法、商业秘密等文件资料。发行人委托深圳市优聚富网络科技有限公司进行需求分析、系统架构设计和软件功能优化升级等非核心技术服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。
智能自动化仓库"货到人"的技术应用研究	发行人	深圳前海橙色魔方信息技术有限公司	2022年1月	3.14	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：AGV机器人接口开发、AGV机器人应用等功能由发行人自主研发。发行人委托深圳前海橙色魔方信息技术有限公司进行需求撰写、系统设计、系统对接开发、技术支持等非核心技术咨询服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。
		杭州壹算科技有限公司	2022年4月	62.89	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务标准操作流程、业务作业指导书、业务规则及算法等文件资料，同时涉及本项目的核心技术：货主资料、商品档案、商品条码、包装规格、理货作业、GTP上架入储、GTP拣货下架、GTP盘点、库存管理和仓库对账等功能由发行人自主研发。发行人委托杭州壹算科技有限公司进行需求撰写、系统设计、软件定制开发及功能优化升级等非核心技术咨询服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下开发软件的知识产权，享有合同项下系统软件的独占许可使用权。

项目名称（对象）	委托方	受托方	签订时间	金额（万元）	委外研发支出的用途
		深圳市优聚富网络科技有限公司	2022年8月	0.75	（1）发行人负责提出业务需求和用户需求，并提供各类调研基础资料、业务规则及算法、商业秘密等文件资料。发行人委托深圳市优聚富网络科技有限公司进行需求分析、GTP接口开发和技术支持等非核心技术服务。 （2）双方履行合同完成后，发行人拥有合同项下软件系统的独占许可使用权，拥有合同项下研发资料及数据的所有权。

六、量化分析并补充披露报告期内发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率与同行业可比公司差异，且均低于同行业可比公司平均值的原因及合理性

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司比较情况如下：

项目	公司简称	2022年度	2021年度	2020年度
销售费用率（%）	飞力达	/	1.54	1.66
	京东物流	2.96	2.94	2.47
	中国外运	0.95	0.78	0.95
	畅联股份	/	1.21	1.40
	海程邦达	/	2.22	1.51
	行业平均	1.95	1.74	1.60
	日日顺	0.46	0.46	0.54
管理费用率（%）	飞力达	/	2.92	4.70
	京东物流	2.30	2.74	2.29
	中国外运	3.09	2.51	3.24
	畅联股份	/	5.75	5.77
	海程邦达	/	1.57	2.39
	行业平均	2.69	3.10	3.68
	日日顺	2.36	2.28	2.59
研发费用率（%）	飞力达	/	0.44	1.00
	京东物流	2.27	2.69	2.80
	中国外运	0.18	0.14	0.18
	畅联股份	/	1.92	1.82
	海程邦达	/	0.02	0.11
	行业平均	1.23	1.04	1.18
	日日顺	0.95	0.87	1.02
财务费用率（%）	飞力达	/	0.70	1.33

项目	公司简称	2022年度	2021年度	2020年度
	京东物流	**0.20**	0.46	0.26
	中国外运	**-0.14**	0.32	0.74
	畅联股份	/	0.75	-0.06
	海程邦达	/	0.10	0.15
	行业平均	**0.08**	0.47	0.48
	日日顺	**-0.13**	0.00	-0.07

注 1：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

注 2：截至本回复出具日，除京东物流已披露 2022 年业绩公告、中国外运已披露 2022 年年报外，其他可比公司均未披露 2022 年度年报。

（一）销售费用率

报告期内，公司销售费用率分别为 0.54%、0.46%和 **0.46%**，均低于同行业可比公司平均水平，主要原因是：一方面，公司客户以大中型企业客户为主，单客收入相对较高，整体开发和维护成本相对较低；另一方面，海尔系客户、阿里系客户等主要客户主要是基于历史合作、战略合作关系开展合作，整体销售费用投入较低。公司扣除海尔系客户和阿里系客户收入后的销售费用率如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
行业平均销售费用率	**1.95%**	1.74%	1.60%
日日顺销售费用率	**0.46%**	0.46%	0.54%
日日顺销售费用率（扣除海尔系、阿里系客户收入）	**0.87%**	0.85%	1.07%

扣除海尔系客户和阿里系客户收入后，公司销售费用率与同行业可比公司平均销售费用率差异不大，处于同行业可比公司销售费用率合理范围内。2020 年**及** 2021 年，公司销售费用率**有所**下降主要是因为公司进一步深化运营管理，注重平台能力提升及控制，专注于运力、仓储管理及配送等服务商的管理，整体销售成本逐步降低。

综上所述，公司销售费用率低于同行业可比公司是由不同销售模式、客户类型及结构等多方面原因导致的，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）管理费用率

报告期内，公司管理费用率分别为 2.59%、2.28%和 **2.36%**，均低于同行业可比公司平均水平，主要是管理费用中的人工费用及其他相关费用支出占比相对较低所致。公司核心竞争力是为客户提供深度供应链一体化解决方案，以行业、产业为经营单元，吸引专业运力、仓储、配送等资源方为客户提供深度供应链服务方案，不同的行业解决方案具有一定的可复制性，运营效率相对较高。同时在运营管理方面，公司注重平台能力

提升及控制，专注于运力、仓储管理及配送等服务商的管理，整体管理成本相对较低。

综上所述，公司管理费用率低于同行业可比公司平均管理费用率是由公司实际管理运营模式所导致的，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（三）研发费用率

报告期内，公司研发费用率分别为 1.02%、0.87%和 **0.95%**，处于同行业可比公司研发费用率合理范围内。

（四）财务费用率

报告期内，公司财务费用率分别为-0.07%、0.00%和**-0.13%**，均低于同行业可比公司平均水平，主要是因为报告期内公司现金流较为充裕，债务融资规模较小，因此财务费用率低于同行业可比公司平均水平，符合实际情况。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”中进行补充披露。

七、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人员工花名册及薪酬明细表，并按照销售人员、管理人员、研发人员等进行区分，分析数量和平均薪酬的波动；查询同行业可比公司同类人员薪酬情况并与发行人进行比较，从公司业务模式、员工职责等角度分析与可比公司的差异；

2、访谈发行人管理层及销售部门相关人员，了解发行人业务拓展方式并取得相关证据资料；查询同行业可比公司销售收入、销售人员数量并计算人均产出，与发行人进行对比，从公司业务模式、客户类型等角度分析与可比公司的差异；

3、取得发行人销售费用、管理费用和研发费用明细表，对相关部门负责人进行访谈，了解报告期内各项费用波动的原因，对各项期间费用执行了穿行测试程序，抽样检查了期间费用相关的会计凭证、合同、发票和银行回单等文件，对相关会计处理的准确性进行了核查；

4、获取盛丰物流各项费用明细表及相关财务资料，分析处置盛丰物流股权对发行人期间费用变动的影响；

5、访谈发行人财务部门及研发部门相关人员，了解各研发项目的核算方式、研发重点及核心环节，以及发行人项目研发流程，并获取相关制度性文件；获取发行人研发费用明细表，检查是否存在研发支出资本化情况，取得报告期内发行人各研发项目立项

报告、委外研发合同、预算分析、研发成果等全套研发文件，结合委外研发合同关键条款分析发行人及委托方在研发项目中的作用；

6、了解发行人与费用相关的关键内部控制制度，评价控制设计是否合理，确定其是否得到执行，并测试相关费用管理制度的运行有效性；

7、查阅实际控制人及其控制的主要企业的工商登记信息，获取关联方清单，对发行人及其关联方的信息和关联关系进行梳理和核查，检查报告期内公司与关联方之间的往来、交易情况，核查是否存在关联方替发行人承担成本、代垫费用的情况；

8、对发行人的主要供应商进行走访和函证，确认发行人与供应商交易的真实性和价款的合理性，检查是否存在因作价不公允或供应商为发行人承担成本、代垫费用等情形；

9、取得发行人的银行流水，检查是否存在利用关联交易输送利益的情形，及是否存在异常的第三方资金往来；对发行人关联交易进行抽样穿行核查，核实关联交易的真实性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人销售人员、管理人员、研发人员的数量和平均薪酬存在一定程度变化，主要系转让盛丰物流股权、国家社保政策等因素影响所致；发行人销售人员、管理人员、研发人员的数量和平均薪酬与同行业可比公司同样存在一定差异，系不同公司业务类型不尽相同、员工具体职责存在差异等因素所致，上述差异具有合理性；

2、发行人销售人员人均产出与同行业可比公司存在一定差异，主要系不同公司客户类型差异、发行人转让盛丰物流股权等因素所致，相关差异具有合理性；

3、报告期发行人销售费用、管理费用、研发费用明细项目存在波动，相关波动具有合理性；

4、发行人处置盛丰物流股权对报告期内发行人销售费用和管理费用有一定影响，相关费用变动具有合理性；

5、报告期内发行人信息化实施费波动系开发服务费波动和系统测试费波动所致，发行人委外研发支出主要用于编码、测试或非核心技术咨询，未涉及研发项目核心环节。报告期内发行人不存在研发支出资本化情况；

6、报告期内发行人与同行业可比公司销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率等指标存在差异，具有合理性；

7、发行人不存在关联方或其他第三方为发行人承担成本或代垫费用的情形。

18.关于应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 169,498.09 万元、289,704.13 万元和 324,890.39 万元，占各期营业收入的比例分别为 17.68%、28.00%和 23.15%。公司 1 年以内应收账款余额占比分别为 98.80%、98.32%和 98.42%。报告期内，公司应收账款周转率分别为 5.01 次/年、4.51 次/年和 4.57 次/年。

（2）公司应收票据包含银行及非银行金融机构承兑汇票和商业承兑汇票，报告期各期末，公司应收票据账面价值分别为 4,393.33 万元、5,674.46 万元和 9,800.64 万元。公司存在已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期的应收票据。

（3）2020 年末，公司应收款项融资金额为 1,644.19 万元。公司已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资金额为 10,886.43 万元。

请发行人：

（1）按照消费供应链服务、制造供应链服务、国际供应链服务、运力服务、生态创新服务，补充披露应收账款构成情况，量化分析变动原因及合理性；

（2）补充披露发行人对不同信用等级客户的信用政策，报告期各期应收账款前五大客户与营业收入前五大客户的匹配情况，是否存在利用放宽信用政策来维持业务情形；

（3）补充披露报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，是否存在回款障碍；应收账款坏账准备计提是否充分，坏账准备计提比例相比同行业可比公司是否合理；

（4）补充披露发行人应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司比较情况，若存在较大差异，请分析原因及合理性；应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因及合理性，是否面临较大的应收账款风险；

（5）列表说明应收账款前五名客户情况，包括但不限于客户（合并范围内）名称、当期收入金额、信用政策、期末应收账款余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、超期未回款的原因等；

（6）说明报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据、应收款项融资具体情况，应收票据、应收款项的终止确认是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、按照消费供应链服务、制造供应链服务、国际供应链服务、运力服务、生态创新服务，补充披露应收账款构成情况，量化分析变动原因及合理性

报告期各期末，公司各业务类型应收账款扣除坏账准备后的账面净值构成情况如下：

单位：万元

业务类型		2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
供应链管理服务	消费供应链服务	**294,679.70**	273,834.66	247,959.66
	制造供应链服务	**32,262.80**	29,684.96	24,306.97
基础物流服务		**66,127.83**	47,089.48	49,618.95
生态创新服务		**2,193.29**	4,921.85	3,004.81
合计		**395,263.62**	**355,530.95**	**324,890.39**

（一）供应链管理服务应收账款变动情况

报告期各期末，公司供应链管理服务中的消费供应链服务应收账款余额分别为247,959.66 万元、273,834.66 万元和 **294,679.70** 万元，呈逐年上升趋势。**2021 年末**，公司消费供应链服务应收账款余额较 2020 年末增加 25,875.00 万元，同比增长 10.44%，主要为 2021 年新拓展部分跨境业务客户，使得应收账款余额有所增加。**2022 年末，公司消费供应链服务应收账款余额较 2021 年末增加 20,845.04 万元，同比增长 7.61%，主要为 2022 年跨境业务量增长所致。**应收账款增长趋势与收入增长趋势总体匹配，具有合理性。

报告期各期末，公司供应链管理服务中的制造供应链服务应收账款余额分别为24,306.97 万元、29,684.96 万元和 **32,262.80** 万元。**2021 年末**，公司制造供应链服务应收账款余额较 2020 年末增加 5,377.99 万元，主要是因为本年 VMI 等业务板块收入持续增长所致。**2022 年末，公司制造供应链服务应收账款余额较 2021 年末增加 2,577.84 万元，同比增加 8.68%，主要为公司自身 VMI 业务规模不断增加所致。**

（二）基础物流服务应收账款变动情况

2021 年末，公司基础物流服务应收账款余额较 2020 年末减少 2,529.47 万元，主要为 2021 年末加强对跨境基础物流服务的应收账款管理，强化对账和应收账款的催收，导致应收账款余额下降。**2022 年末，公司基础物流服务应收账款余额较 2021 年末增加 19,038.35 万元，主要原因为部分光伏业务客户四季度收入增加所致。**

（三）生态创新服务应收账款变动情况

报告期各期末，公司生态创新服务应收账款余额分别为 3,004.81 万元、4,921.85 万元和 **2,193.29** 万元。**2021 年末**，公司生态创新服务应收账款余额较 2020 年末增加 1,917.04 万元，同比增长 63.80%，主要是因为 2021 年公司继续开拓生态创新业务，2021 年生态创新业务营业收入较 2020 年同比增长 40.29%，其中 2021 年四季度收入较 2020 年四季度增长幅度较大，使得 2021 年末应收账款余额增幅高于收入的增幅。应收账款增长趋势与报告期新业务拓展及收入增长趋势总体匹配，具有合理性。**2022 年末，公司生态创新服务应收账款余额较 2021 年末减少 2,728.56 万元，同比减少 55.44%，主要因为受宏观经济消费下行的影响，以及公司战略上对业务进行了相应调整和精简，2022 年生态创新服务收入下降所致。**

二、补充披露发行人对不同信用等级客户的信用政策，报告期各期应收账款前五大客户与营业收入前五大客户的匹配情况，是否存在利用放宽信用政策来维持业务情形

（一）发行人对不同信用等级客户的信用政策

公司已制定应收账款信用管理政策用以管理客户的信用期，客户经理可根据业务实际需求申请合理信用期，经批准后于业务开展过程中执行，公司每季度对授予各个客户的信用期进行评估以确认是否需要调整。客户的初始信用等级以客户的资信评估报告结果为基础进行确定，具体的评价标准及相应信用政策如下表所示：

客户等级	对应资信报告等级	信用政策
A	A+及以上	120 天内
B	A	90 天内
C	BBB、BBB+	60 天内
D	低于 BBB（包括 BB+、BB、B+、B、CCC）	30 天内

报告期内，公司的应收账款政策较为稳定，内控完善，不存在利用放宽信用政策来维持业务的情形。

（二）公司应收账款前五大客户与营业收入前五大客户的匹配情况

报告期内，公司应收账款前五大客户和营业收入前五大客户匹配情况如下：

单位：万元

2022年度/2022-12-31

应收账款前五名	金额	占比（%）	营业收入前五名	金额	占比（%）
海尔系客户	157,243.65	39.09	海尔系客户	531,553.26	31.55
阿里系客户	62,653.53	15.58	阿里系客户	266,146.33	15.80
长安民生物流	8,632.85	2.15	齐鲁云商数字科技股份有限公司	55,984.27	3.32
比亚迪汽车工业有限公司	7,815.94	1.94	长安民生物流	35,464.56	2.11
科勒（中国）投资有限公司	5,653.25	1.41	宜家（中国）投资有限公司	26,098.04	1.55
合计	241,999.22	60.17	合计	915,246.45	54.33
2021 年度/2021-12-31					
应收账款前五名	金额	占比（%）	营业收入前五名	金额	占比（%）
海尔系客户	120,701.05	33.42	海尔系客户	525,199.61	30.60
阿里系客户	63,865.52	17.68	阿里系客户	257,445.97	15.00
长安民生物流	17,842.53	4.94	长安民生物流	45,264.87	2.64
科勒（中国）投资有限公司	7,278.01	2.02	青岛佰世丰国际物流有限公司	40,285.62	2.35
宜家（中国）投资有限公司	6,637.84	1.84	宜家（中国）投资有限公司	32,575.48	1.90
合计	216,324.96	59.90	合计	900,771.54	52.48
2020 年度/2020-12-31					
应收账款前五名	金额	占比（%）	营业收入前五名	金额	占比（%）
海尔系客户	112,280.03	33.93	海尔系客户	465,045.68	33.13
阿里系客户	58,161.96	17.56	阿里系客户	221,756.47	15.80
宁夏伊品生物科技股份有限公司	11,812.28	3.57	宁夏伊品生物科技股份有限公司	66,532.25	4.74
长安民生物流	6,930.29	2.09	宜家贸易（中国）有限公司	29,076.89	2.07
科勒（中国）投资有限公司	6,223.20	1.88	齐鲁云商数字科技股份有限公司	18,773.33	1.34
合计	195,407.76	59.04	合计	801,184.61	57.08

注：报告期内，上述客户的销售收入和应收账款余额按照同一控制口径合并计算。

受公司对各个客户授予的信用政策不同、业务类型不同以及信用期内营业收入变动等因素的综合影响，报告期内公司应收账款前五名客户与营业收入前五名客户存在部分差异，具体分析如下：（1）2020 年度，公司主要向第五大客户齐鲁云商数字科技股份有限公司提供网络货运业务，该类业务应收账款回款速度较快，故对该客户的应收账款余额未进入期末应收账款余额前五大；科勒（中国）投资有限公司和长安民生物流分别

为 2020 年度公司第六大客户及第七大客户，但由于公司对上述两家公司第四季度销售收入均高于第四大客户宜家贸易（中国）有限公司，因此成为期末应收账款余额前五大，而宜家贸易（中国）有限公司未进入期末应收账款前五大；**（2）**2021 年度，公司向第四大客户青岛佰世丰国际物流有限公司提供的网络货运业务服务,业务结算周期较短，故对该客户的应收账款余额未进入期末应收账款余额前五大；科勒（中国）投资有限公司为 2021 年度第七大客户，但因 2021 年第四季度收入金额较高，故进入年末应收账款前五大；**（3）2022 年度，公司向第三大客户齐鲁云商数字科技股份有限公司提供的网络货运业务服务，由于业务结算周期较短，故对该客户的应收账款余额未进入年末应收账款余额前五大；科勒（中国）投资有限公司和比亚迪汽车工业有限公司因 2022 年第四季度收入金额较高，进入 2022 年末应收账款前五大。**

报告期各期，公司应收账款前五名客户与营业收入前五名客户虽存在部分差异，但整体重合度较高，相关差异系因各个客户之间信用周期、营业收入季节性波动等因素导致，具有合理性且符合公司实际经营情况。

三、补充披露报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，是否存在回款障碍；应收账款坏账准备计提是否充分，坏账准备计提比例相比同行业可比公司是否合理

（一）应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款原值	**402,223.86**	361,186.76	330,940.57
期后回款（注 1）	**343,134.43**	**355,240.85**	328,217.86
回款比例	**85.31%**	**98.35%**	99.18%

注 1：期后回款统计截至 **2023 年 4 月 11 日**。

公司 2020 年末、2021 年末及 **2022 年末**应收账款的期后回款占应收账款的原值的比例分别为 99.18% 、**98.35%**和 **85.31%**，**2022 年末**的应收账款期后回款期间较短，回款比例低于 2020 年及 2021 年，但仍达到 **85.31%**，公司整体期后回款情况良好。2020 年末及 2021 年末的应收账款余额期后尚未回款的部分已随着账龄增加，按照预期信用损失率计提坏账准备；截至 **2022 年末**的应收账款余额于期后尚未回款的部分主要系受临时资金周转的影响，部分客户延期支付款项，同时部分客户未到回款期；结合目前与

相关客户沟通的情况，预计不存在大额应收账款长期无法收回的风险。报告期内，公司的应收账款回款情况较好，坏账准备计提充分。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“4、应收账款”中进行补充披露。

（二）应收账款坏账准备计提与同行业对比情况

公司以预期信用损失模型为基础，选择运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额对其进行减值处理并确认减值准备。公司按照预期信用损失的方法，采用账龄迁徙法并考虑前瞻性因素等方法确定的计提比例，具体如下：

账龄	0-3 个月	4-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2022 年	**0.46%**	**2.71%**	**12.34%**	**44.96%**	**77.96%**	**100%**
2021 年	0.36%	2.61%	12.25%	39.73%	79.94%	100%
2020 年	0.36%	2.61%	12.25%	55.90%	93.72%	100%

通过查询实施新金融工具准则的同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策，同行业可比公司基于应收账款迁徙率计算出历史损失率，基于历史损失率考虑前瞻性信息计算出每个账龄区间段的预期损失率。以 2021 年为例，同行业可比公司各账龄段预期信用损失率列示如下：

京东物流	3 个月内 1.3%，4 至 6 个月 16.4%，7 至 12 个月 51.1%，12 个月以上 100.0%
飞力达	1 年以内 5%，1-2 年 20%，2-3 年 50%，3 年以上 100%
中国外运	1 年以内 1.45%，1-2 年 41.68%，2 年至 3 年 88.26%，3 年以上 100%
畅联股份	1 年以内 0.34%，1-2 年 6.99%，2 年至 3 年 19.15%，3 年以上 60.00%
海程邦达	6 个月以内 3.00%，6 个月-1 年内 10.00%，1-2 年 50.00%，2 年以上 100.00%

数据来源：上市公司年度报告、招股说明书

如上表所示，公司坏账准备计提比例与同行业可比公司相比不存在较大差异，计提比例处于同行业可比公司中位水平。

综上所述，报告期内，公司坏账计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，坏账计提比例谨慎、合理，公司应收账款回收风险较小，坏账准备计提充分。

四、补充披露发行人应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司比较情况，若存在较大差异，请分析原因及合理性；应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因及合理性，是否面临较大的应收账款风险

公司应收账款占营业收入的比重及应收账款周转率与可比公司的比较情况如下：

单位：次/年

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
京东物流	应收账款占营业收入比例	**10.87%**	11.62%	7.32%
	应收账款周转率	**10.14**	11.94	17.06
飞力达	应收账款占营业收入比例	/	12.75%	20.30%
	应收账款周转率	/	8.48	5.50
中国外运	应收账款占营业收入比例	**12.27%**	11.41%	13.04%
	应收账款周转率	**7.90**	9.87	8.00
畅联股份	应收账款占营业收入比例	/	14.19%	11.06%
	应收账款周转率	/	8.09	8.17
海程邦达	应收账款占营业收入比例	/	17.81%	19.28%
	应收账款周转率	/	7.52	6.30
行业平均值	应收账款占营业收入比例	**11.57%**	13.55%	14.20%
	应收账款周转率	**9.02**	9.18	9.01
日日顺	应收账款占营业收入比例	**23.46%**	20.72%	23.15%
	应收账款周转率	**4.49**	5.04	4.57

注 1：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

注 2：截至本回复出具日，除京东物流已披露 2022 年业绩公告、中国外运已披露 2022 年年报外，其他可比公司均未披露 2022 年度年报。

如上表所示，同行业可比公司应收账款余额占当期营业收入的比重存在一定差异，公司的应收账款余额占营业收入的比重与同行业公司相比处于较高水平；同时，公司应收账款周转率较同行业公司偏低，主要是因客户类型、运营模式等方面的差异导致，具体分析如下：

1、公司客户类型以企业法人等 B 端客户为主

公司主要为企业法人客户提供供应链管理服务、基础物流服务等多种类型的供应链服务，对于法人客户，公司通常会根据其综合实力、具体业务类型等设定不同的信用期。同行业可比公司中的京东物流存在一部分采用现结收款模式的 B 端及 C 端客户，对于该等客户通常不设置或设置较短的信用期，导致其整体应收账款周转率较高且占收入比例较低。剔除上述公司影响后，公司与飞力达、中国外运、海程邦达和畅联股份等以企业法人客户为主的同行业公司相比，应收账款占收入的比例和应收账款周转率具有一定可比性。

2、公司主要采用轻资产运营模式提供供应链整体解决方案

与京东物流以自有运力为主提供服务的运营模式不同，公司主要采用轻资产的运营模式，通过与外部运力服务、仓储服务、服务网点合作形式向客户提供服务，公司对客户收款及对供应商付款均存在一定期限账期。在轻资产运营模式下，应收账款周转率相对较低，分别为 4.57 次、5.04 次和 **4.49 次**，但应付账款的周转率同样较低，分别为 4.31 次、4.88 次和 **4.66 次**。公司资金周转整体较为健康，资金的运营效率未受应收账款周转率较低的影响，且符合公司实际经营情况，不存在较大的应收账款风险。

综上所述，公司应收账款占收入的比重高于同行业，应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，主要是客户类型、运营模式等方面的差异导致的，符合公司实际经营情况，具有合理性，公司不存在较大的应收账款风险。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（四）资产周转能力分析”之“2、可比公司的资产周转能力对比分析”中进行补充披露。

五、列表说明应收账款前五名客户情况，包括但不限于客户（合并范围内）名称、当期收入金额、信用政策、期末应收账款余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、超期未回款的原因等

截至 **2022 年末**，公司应收账款期末余额前五名客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	信用期	应收账款余额	应收账款余额占总应收账款的比例（%）	账龄	是否超期
海尔系客户	531,553.26	90 天	157,243.65	39.09	0 至 3 个月	否
阿里系客户	266,146.33	90 天	62,653.53	15.58	0 至 3 个月	否
长安民生物流	35,464.56	90 天	8,632.85	2.15	0 至 3 个月	否
比亚迪汽车工业有限公司	11,767.22	90 天	7,815.94	1.94	0 至 3 个月	否
科勒（中国）投资有限公司	16,605.02	90 天	5,653.25	1.41	0 至 3 个月	否
合计	861,536.39	-	241,999.22	60.17	-	-

截至 2021 年末，公司应收账款期末余额前五名客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	信用期	应收账款余额	应收账款余额占总应收账款的比例（%）	账龄	是否超期
海尔系客户	525,199.61	90 天	120,701.05	33.42	0 至 3 个月	否
阿里系客户	257,445.97	90 天	63,865.52	17.68	0 至 3 个月	否

客户名称	销售收入	信用期	应收账款余额	应收账款余额占总应收账款的比例（%）	账龄	是否超期
长安民生物流	45,264.87	90 天	17,842.53	4.94	0 至 3 个月	否
科勒（中国）投资有限公司	19,303.82	90 天	7,278.01	2.02	0 至 3 个月	否
宜家（中国）投资有限公司	32,575.48	90 天	6,637.84	1.84	0 至 3 个月	否
合计	**879,789.75**	**-**	**216,324.96**	**59.90**	**-**	**-**

截至 2020 年末，公司应收账款期末余额前五名客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	信用期	应收账款余额	应收账款余额占总应收账款的比例（%）	账龄	是否超期
海尔系客户	465,045.68	90 天	112,280.03	33.93	0 至 3 个月	否
阿里系客户	221,756.47	90 天	58,161.96	17.56	0 至 3 个月	否
宁夏伊品生物科技股份有限公司	66,532.25	90 天	11,812.28	3.57	0 至 3 个月	否
长安民生物流	16,987.86	90 天	6,930.29	2.09	0 至 3 个月	否
科勒（中国）投资有限公司	17,793.48	90 天	6,223.20	1.88	0 至 3 个月	否
合计	**788,115.74**	**-**	**195,407.76**	**59.04**	**-**	**-**

注：报告期内，上述客户的销售收入和应收账款余额按照同一控制口径合并计算。

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款余额前五大客户应收余额与其收入规模相匹配，公司已经制定了较为健全的信用管理政策，并严格执行。报告期内，公司各期末应收账款前五大客户未出现大额逾期情况，公司的应收账款整体情况较好。

六、说明报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据、应收款项融资具体情况，应收票据、应收款项的终止确认是否符合《企业会计准则》规定

（一）报告期各期末票据终止确认的具体情况

公司视日常资金管理的需要，将部分银行及商业承兑汇票进行贴现和背书，对于信用级别一般的银行承兑的银行承兑汇票及企业承兑的商业承兑汇票，由于其在背书、贴现时不终止确认，故仍属于持有并收取合同现金流量的业务模式，将其作为应收票据列报；对于需信用级别较高银行承兑的银行承兑汇票，其在背书、贴现时终止确认，故认定为兼有收取合同现金流量目的及出售目的的业务模式，将其作为应收款项融资列报。

报告期各期末，公司已背书或贴现但尚未到期的应收票据、应收款项融资金额及终止确认情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	应收票据	应收款项融资	应收票据	应收款项融资	应收票据	应收款项融资
终止确认	-	14,442.49	-	14,601.63	-	10,886.43
未终止确认	2,895.59	-	5,226.91	-	5,061.79	-
合计	2,895.59	14,442.49	5,226.91	14,601.63	5,061.79	10,886.43

2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日及 **2022 年 12 月 31 日**，公司分别将金额为 10,886.43 万元、14,601.63 万元和 **14,442.49 万元**的已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资进行终止确认，该部分应收款项融资均为中国建设银行等信用等级较高的银行出具的银行承兑汇票。除上述情形外，报告期各期末，公司不存在其他将已背书或贴现但尚未到期的应收票据、应收款项融资进行终止确认的情况。另外，报告期内，公司应收票据和应收款项融资未发生银行或企业拒绝承兑导致追索的情况。

公司根据市场的常见做法，按照信用评级情况，将以下银行划分为信用等级较高的银行，具体为：6 家国有大型商业银行，分别为中国银行股份有限公司、中国农业银行股份有限公司、中国建设银行股份有限公司、中国工商银行股份有限公司、中国邮政储蓄银行股份有限公司、交通银行股份有限公司；9 家上市股份制商业银行分别为招商银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、中信银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司、华夏银行股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、兴业银行股份有限公司、浙商银行股份有限公司。公司认为，上述银行信用评级较高、资金实力雄厚、规模大，信用度较高，承兑汇票到期无法兑付的风险较低。因此，对于期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据或应收款项融资，公司仅对上述 15 家银行出具的银行承兑汇票予以终止确认。除上述 15 家银行出具银行承兑汇票外，对其他银行及企业承兑的汇票进行背书或转让时不予终止确认。

（二）应收票据、应收款项融资的终止确认符合《企业会计准则》的规定分析

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移（2017 年修订）》第七条规定：“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产确认该金融资产。”因此，票据贴现或者背书后，其所有权相关的风险及报酬是否转移给银行

或者被背书人，是否满足终止确认的条件需要具体分析。当公司将由上述信用等级较高的银行承兑的汇票进行背书或者转让时，该等银行承兑汇票到期被承兑银行拒绝付款导致公司被追索的可能性极低，可以认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，因此公司在信用等级较高的银行承兑的汇票背书或贴现时终止确认。而公司将信用等级一般的银行及企业承兑的汇票进行背书或转让时，该等票据存在因承兑人到期拒绝支付导致公司被追索的可能，不能认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，因此公司在信用等级一般的银行或其他承兑的汇票背书或贴现时继续确认，待到期后终止确认，符合会计准则中对于金融资产终止确认的条件。

另外，在同行业可比公司中，飞力达在其年度审计报告中披露“对于承兑人为信用级别一般的其他商业银行的银行承兑汇票，由于其票据的贴现、背书不满足终止确认条件，因此公司将票据列报为应收票据”；中外运在其年度审计报告中披露“本集团持有的以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的银行承兑汇票的承兑行主要为信用等级较高的大型商业银行，到期期限通常不超过 6 个月，信用风险极低。年末已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的上述银行承兑汇票予以终止确认”，故公司对应收票据和应收款项融资的终止确认原则与可比公司一致。

综上所述，公司对应收票据、应收款项融资的终止确认符合《企业会计准则》的相关规定。

七、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、复核管理层编制的期末应收账款余额按供应链管理服务、基础物流服务、生态创新服务划分的明细和变动说明，了解各业务场景应收账款期末余额变动的原因及合理性；

2、通过与管理层访谈了解与信用期相关的内部控制制度，检查报告期内信用政策是否存在重大变化；获取公司对应收账款前五大客户和营业收入前五大客户匹配情况的说明，检查其匹配分析的合理性；

3、检查应收账款期后收款以评估可回收性，对期后未收回部分询问原因；获取管理层对于应收账款坏账准备计提政策的说明，获取期末应收账款坏账准备计提比例测算过程，查阅同行业可比公司相应指标，检查是否存在显著差异；

4、复核管理层应收账款余额与营业收入的占比、应收账款周转天数的计算过程和

说明，查阅同行业可比公司相应指标，通过访谈了解发行人与可比公司存在差异的原因及合理性；

5、获取发行人对应收账款前五名客户情况的说明，包括客户（合并范围内）名称、当期收入金额、信用政策、期末应收账款余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间以及超期未回款的原因；

6、获取管理层对期末应收票据、应收款项融资的终止确认情况的说明，评价终止确认标准是否符合企业会计准则的相关规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对各报告期期末应收账款余额按供应链管理服务、基础物流服务、生态创新服务变动的原因分析具有合理性；

2、发行人对信用政策的披露与访谈了解一致；报告期内，发行人应收账款前五大与前五大客户匹配度较高，不存在利用放宽信用政策来维持业务情形；

3、报告期内发行人主要客户期后应收账款回款比例较高，未发现存在回款障碍；发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司未存在显著差异，期末坏账准备计提符合《企业会计准则》的相关规定；

4、报告期内发行人应收账款余额与营业收入的占比、应收账款周转天数与同行业公司存在差异，差异具有合理性，未面临较大的应收账款风险；

5、发行人对应收账款前五名客户情况的说明，包括客户（合并范围内）名称、当期收入金额、信用政策、期末应收账款余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、超期未回款的原因等具有合理性；

6、发行人对应收票据、应收款项融资的终止确认符合《企业会计准则》的相关规定。

19.关于固定资产、在建工程、无形资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 142,490.99 万元、192,681.82 万元和 205,082.25 万元。公司固定资产主要为房屋及建筑物。

（2）报告期各期末，公司在建工程金额分别为 47,580.26 万元、57,565.71 万元和 87,185.28 万元。

（3）报告期各期末，公司无形资产账面价值分别为 96,222.99 万元、126,598.16 万元和 139,058.13 万元。公司无形资产主要为土地使用权。

请发行人：

（1）补充披露各类固定资产的折旧年限，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性；

（2）补充披露各类无形资产的摊销年限、确定依据及其合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性；

（3）补充披露无形资产中客户关系的认定是否符合《企业会计准则》规定、是否符合行业惯例，相关定价是否公允、摊销是否合理；

（4）补充披露报告期内在建工程的核算内容，在建工程成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；在建工程项目进展情况，实际进展和预计进展的差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露各类固定资产的折旧年限，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性

公司各类固定资产的折旧年限与同行业可比公司对比情况如下：

单位：年

项目	房屋及建筑物	机器设备	工具及装备	运输工具
发行人	20	3-10	3-10	3-10
京东物流	40	5-10（物流设备）	3-5（电子设备、办公设备）	3-5（车辆）
飞力达	20	/	3-5（电子、办公设备及其他）	4-5
中国外运	5-30	5-25	5-25	5-25（汽车及船舶）
畅联股份	15-25	6（专用设备）	5（办公及其他设备）	6
海程邦达	20	/	3-5	4-5

注：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

公司固定资产中的房屋及建筑物主要为自建的智慧物流园，折旧年限参照其正常使用寿命确定；机器设备、工具及装备、运输工具等其他类别固定资产的折旧年限参照使用说明书估计可使用年限。公司固定资产折旧年限与同行业可比公司不存在较大差异。

二、补充披露各类无形资产的摊销年限、确定依据及其合理性，与同行业可比公

司是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性

公司各类无形资产摊销年限与同行业可比公司摊销年限对比如下：

单位：年

项目	土地使用权	软件	客户关系	商标权
发行人	20-50（注）	3-10	5-10	10
京东物流	-	3-5	-	10
飞力达	从出让起始日（获得土地使用权日）起，按其出让年限平均摊销	按预计使用年限、合同规定的受益年限和法律规定的有效年限三者中最短者分期平均摊销		
中国外运	10-99	5	-	-
畅联股份	50 年或土地使用权剩余使用年限	5	-	-
海程邦达	50	3-10	-	-

注 1：除上海智慧物流园土地使用权摊销年限为 20 年外，公司其他土地使用权摊销权限均为 50 年。
注 2：可比公司数据来源于其公开披露的招股说明书或定期报告。

公司无形资产中的土地使用权主要为自建智慧物流园所使用的土地使用权，该类土地使用权的折旧年限根据土地使用权证规定时间确定；软件主要为采购的财务软件、业务管理系统软件等，一般参考使用说明书规定的使用寿命，推断能为公司带来经济利益的期限确定摊销年限；客户关系及商标权按照预计能为公司带来经济利益的期限作为摊销年限。报告期内，公司各类无形资产的摊销年限合理、确定依据充分，与同行业可比公司不存在较大差异。

三、补充披露无形资产中客户关系的认定是否符合《企业会计准则》规定、是否符合行业惯例，相关定价是否公允、摊销是否合理

客户关系是公司 2014 年收购上海贝业时产生的，上海贝业的主要客户包括宜家、科勒、惠氏等，在收购时点，这些客户与上海贝业的合作历史均在 3 年以上，且持续合作的可能性较大，2013 年度这部分客户贡献了上海贝业约 80%的收入。收购日，公司认定该客户关系能够在后续时间内获得稳定收益，且能够核算价值。公司报告期内仍持续和宜家、科勒等客户发生业务往来。因此，公司在收购日将上述客户关系确认为合同性权利，相关会计处理符合无形资产确认条件。

（一）公司关于客户关系的认定符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》的规定

2014 年收购上海贝业时，公司聘请中和邦盟评估有限公司对收购上海贝业形成的客户关系进行评估，共识别出 10 家随收购转移至公司的核心终端客户并确认客户关系，

具体客户名称如下：

序号	客户名称
1	科勒（中国）投资有限公司及其附属子公司
2	宜家（中国）投资有限公司及其附属子公司
3	惠氏营养品（中国）有限公司、惠氏（上海）贸易有限公司及其相关公司
4	杜拉维特（中国）洁具有限公司及相关公司
5	妮维雅（上海）有限公司
6	雅诗兰黛（上海）商贸有限公司
7	巴斯夫工程塑料（上海）有限公司
8	葛兰素史克日用保健品（中国）有限公司
9	希森美康医用电子（上海）有限公司
10	通用电气电网工程（上海）有限公司

公司客户关系确认为无形资产同时满足**原**《首发业务若干问题解答》、**《监管规则适用指引——发行类第 5 号》**以及《企业会计准则第 6 号—无形资产》中关于无形资产的确认条件，具体情况说明如下：

相关规定	公司情况对照分析	是否满足
无形资产的可辨认性应源自合同性权利或其他法定权利	根据收购协议中所列的上海贝业核心客户清单，结合实际客户留存状况，公司共识别出 10 家随收购转移至公司的核心客户，上海贝业在多年经营过程中与科勒、宜家等多家企业建立了长期稳定的合作关系，且有签订的合同支持，可确保公司在较长时期内获得稳定收益，属于上海贝业所拥有的“合同性权利或其他法定权利”。	满足
与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业	在收购时点，所辨认的客户关系中的主要客户均在被收购前与上海贝业保持了一定时间的合作关系，且主要客户一般不会轻易变动；从收购日后的情况来看，重点客户也与公司保持着持续的合作。因此，考虑客户关系维护的持久性，满足与该客户关系有关的经济利益很可能流入企业的规定。	满足
该无形资产的成本能够可靠地计量	公司采用超额收益折现法得出的评估结果对客户关系成本进行确认，经评估专家对评价估值方法、估值模型中所采用的关键假设及评估结果等方面的复核结果，该无形资产的成本能够可靠地计量。	满足

综上所述，上海贝业可与重点客户维系长期稳定的合作关系，有双方签订的合同作为支持，可确保企业在较长时期内获得稳定收益且能够核算价值。公司聘请评估机构采用超额收益折现法对其客户关系的价值进行了评估，按评估确定的公允价值入账，按其预计受益期间分期摊销。公司关于客户关系的认定符合《企业会计准则》、**原**《首发业务若干问题解答》**和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》**的规定。

（二）公司关于客户关系的认定符合行业惯例，定价公允、摊销合理

公司管理层基于历史数据分析，推算客户关系的经济使用年限为 10 年，可供参照的具有代表性和一定可比性的 A 股上市公司客户关系摊销相关情况案例如下：

公司	股票代码	客户关系摊销年限（年）	信息来源
潍柴动力	000338	2～17	2021 年报
银轮股份	002126	15	2021 年报
均胜电子	600699	12	2021 年报
埃夫特	688165	16.84	2021 年报
宁波华翔	002048	10	2021 年报
继峰股份	603997	15	2021 年报
摊销范围	/	2～17	/
日日顺	/	5～10	/

如上表所示，公司的客户关系摊销年限处于上述参照公司客户关系摊销年限的合理范围内，同时公司客户关系中对应的重点客户仍持续与公司保持良好的合作关系，因此公司选取的摊销年限谨慎合理，且符合行业惯例。公司聘请专业评估机构对客户关系价值进行谨慎评估，并作为定价及摊销依据。

综上所述，公司无形资产中客户关系的认定符合《企业会计准则》规定、符合行业惯例，相关定价公允、摊销合理。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“5、无形资产”中进行补充披露。

四、补充披露报告期内在建工程的核算内容，在建工程成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；在建工程项目进展情况，实际进展和预计进展的差异

公司按照《企业会计准则第 4 号—固定资产》的规定对固定资产和在建工程成本进行归集。公司通常通过招标形式选取工程总包方或设备供应商，在建工程成本由建造该项固定资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

报告期内，公司在建工程核算的主要内容包括建筑工程、待安装机器设备等。其中，建筑工程核算根据总包合同按照完工进度确认的工程成本，公司根据建筑工程总包合同、工程监理报告、项目施工节点验收报告确认完工进度并根据完工进度确认在建工程及应付款项；待安装机器设备为已到货尚未完成安装验收的设备、其他主要为待调试软件，主要为尚未完成调试的软件的采购成本，公司根据相关设备、软件采购合同、发票、结

算单、支付凭证等确认相关成本。公司在建工程成本归集均为与在建项目密切相关的成本支出，款项的内容符合相关会计准则对在建工程内容的要求，不存在与在建工程无关的支出。

报告期内，公司在建工程成本归集、结转情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	转入长期资产	其他减少（注）	期末余额
2022 年度					
建筑工程	55,213.54	**63,480.99**	**54,129.81**	**-**	**64,564.73**
待安装机器设备	2,079.79	**11,191.89**	**6,537.96**	**-**	**6,733.72**
其他	779.04	**16,291.79**	**16,294.22**	**-**	**776.61**
合计	**58,072.37**	**90,964.67**	**76,961.98**	**-**	**72,075.06**
2021 年度					
建筑工程	83,005.89	61,330.84	89,120.98	2.21	55,213.54
待安装机器设备	2,788.87	6,875.65	7,584.73	-	2,079.79
其他	1,390.53	1,033.36	1,644.85	-	779.04
合计	**87,185.28**	**69,239.85**	**98,350.56**	**2.21**	**58,072.37**
2020 年度					
建筑工程	49,009.30	60,711.72	20,006.05	6,709.08	83,005.89
待安装机器设备	7,220.44	1,999.09	6,430.66	-	2,788.87
其他	1,335.97	1,724.59	1,670.03	-	1,390.53
合计	**57,565.71**	**64,435.39**	**28,106.75**	**6,709.08**	**87,185.28**

注：2021 年度和 2020 年度其他减少系因出售子公司而减少。

报告期内，公司工程项目实际进展与预计进展情况具体如下：

项目名称	项目计划	实际进展情况（截至 2022 年 12 月 31 日）	实际进展和预计进展的差异
沈阳日日顺物流园三期	开工时间：2022年5月 **完工时间：2023年8月**	**1-10#库屋面板锁缝、屋脊盖板安装、山墙收边； 2-9#库屋面板锁缝、屋脊盖板安装、山墙收边； 3-9#库雨棚板安装完成100%。**	无
日日顺智慧物流园一期	**开工时间：2021年3月** 完工时间：2022年10月	**日日顺智慧物流园一期建设1-3#库，其中1-2#为双层库，3#库为智能仓，3#库智能仓需上智能设备； 截至2022年12月31日，1-3#库的基础建设已完工交付使用； 3#库智能仓上的设备尚未验**	无

项目名称	项目计划	实际进展情况（截至 2022 年 12 月 31 日）	实际进展和预计进展的差异
		收达到预定可使用状态，未转资。	
淄博智慧物流园三期	A期开工时间：2021年1月A期完工时间：2022年8月 B 期尚未开工建设	淄博三期分A、B两期开发。 A期包含5#6#单层库，7#网点及气膜仓，截至2022年12月31日已完工并交付使用； B期1-4#库加8#网点，尚未开始建设。	无
邯郸日日顺智慧产业园	开工时间：2022年8月 完工时间：2023年9月	1-2号库挡土墙钢筋安装完成40%，模板安装完成20%； 2-倒班楼一层柱钢筋安装完成100%，脚手架安装完成100%。	无
西安智慧物流园一期	开工时间：2021年2月 完工时间：2023年4月	A标段：1-4#库卫生清理，分拣区装饰完成； 2-3#一层灯具安装完成，机电安装完成；分拣区装饰完成70%； 3-2#分拣区装饰完成，进行卫生清理； 4-1#库分拣区装饰完成70%，进行卫生清理； B标段： 1-5#库进行卫生清理，修缮工作； 2-7#库进行卫生清理，修缮工作； 3-6#分拣区装修完成，进行卫生清理，修缮工作； 4-5#、6#南侧道路灰土施工完成，门卫室回填完成、主体施工。	无
上海智慧物流园	开工时间：2018 年 8 月 完工时间：2021 年 4 月	已完工	无
武汉智慧物流园-二期	开工时间：2019 年 6 月 完工时间：2021 年 4 月	已完工	无
哈尔滨智慧物流园-三期	开工时间：2020 年 5 月 完工时间：2021 年 7 月	已完工	无
沈阳智慧物流园-二期	开工时间：2020 年 4 月 完工时间：2021 年 7 月	已完工	无
淄博智慧物流园-二期	开工时间：2020 年 2 月 完工时间：2021 年 11 月	已完工	无
即墨智慧物流园-二期	开工时间：2018 年 12 月 完工时间：2020 年 7 月	已完工	无
徐州智慧物流园	开工时间：2019 年 5 月 完工时间：2020 年 9 月	已完工	无
哈尔滨智慧物流园-二期	开工时间：2018 年 7 月 完工时间：2019 年 12 月	已完工	无

项目名称	项目计划	实际进展情况（截至 2022 年 12 月 31 日）	实际进展和预计进展的差异
淮安智慧物流园-二期	开工时间：2018 年 12 月 完工时间：2019 年 10 月	已完工	无
银川智慧物流园-二期	开工时间：2018 年 11 月 完工时间：2019 年 11 月	已完工	无
锦州智慧物流园	开工时间：2017 年 9 月 完工时间：2019 年 1 月	已完工	无
襄阳智慧物流园-一期	开工时间：2018 年 7 月 完工时间：2019 年 11 月	已完工	无
南京智慧物流园	开工时间：2017 年 4 月 完工时间：2019 年 12 月	已完工	无

报告期内，公司在建工程成本归集、结转准确，成本归集中不存在与在建工程无关的支出，在建工程项目实际进展和预计进展不存在重大差异。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、在建工程”中进行补充披露。

五、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、了解和评价与长期资产相关的关键内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

2、了解发行人长期资产折旧/摊销政策，评价折旧/摊销政策是否符合企业会计准则相关规定，分析折旧/摊销政策是否合理；

3、获取同行业可比公司长期资产折旧/摊销政策，与发行人相关折旧/摊销政策进行比较，核实是否与同行业可比公司存在差异，并分析政策差异的合理性；

4、获取发行人报告期内购置土地使用权对应的土地出让合同、不动产权证、银行付款单据等支持性文件，获取报告期内固定资产的采购合同、转资单等支持性的转固资料，核实入账时间及入账金额的准确性；

5、实地走访了公司子公司上海路磐、北京自建仓、佛山自建仓、南昌自建仓等对各自建仓进行长期资产的监盘，并对自建仓负责人进行实地访谈，了解自建仓项目的进展及使用情况；

6、获取在建工程台账，对各报告期末大额在建工程的期末余额、完工进度、款项支付情况向总包方进行函证确认，以验证在建工程的交易对象、款项支付是否与实际工程项目及其合同的规定相符；

7、获取发行人报告期内客户关系的评估报告等支持性资料经内部评估专家复核，并与相关 A 股上市公司进行比较。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各类固定资产的折旧年限及无形资产的摊销年限，与同行业可比公司不存在较大差异；

2、报告期内，发行人无形资产中客户关系的认定符合《企业会计准则》规定、符合行业惯例，定价公允、摊销合理；

3、报告期内，发行人在建工程成本归集、结转准确，成本归集中不存在与在建工程无关的支出，在建工程项目实际进展和预计进展不存在重大差异。

20.关于商誉

申报材料显示：公司通过外延式收购进行业务扩张，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人账面商誉金额合计为 25,326.91 万元。其中，2018 年 7 月，公司收购贵州沛吉物流有限公司，形成商誉 18,967.42 万元，并在 2018 年、2019 年计提商誉减值准备；2019 年，公司先后收购上海飞升国际物流有限公司、深圳市富润德供应链管理有限公司，分别形成商誉 2,108.54 万元、9,721.70 万元，报告期内均未计提商誉减值准备；2020 年，公司对报告期前收购上海广德物流有限公司形成的商誉计提减值准备 2,907.95 万元。

请发行人：

（1）补充披露相关资产收购的具体情况，包括收购对价、资产审计或评估情况、评估增值率、收购 P/E 倍数、合并日、相关会计处理及是否符合《企业会计准则》规定、对发行人主要财务数据和财务指标的影响等；

（2）结合相同或类似收购案例，补充披露收购交易定价的公允性；交易价款的支付进度，是否已按规定缴纳相应税款，收购合同履行是否存在争议；

（3）补充披露与商誉有关的资产或资产组的具体情况，商誉确认和计量的合理性、相关评估的可靠性；

（4）补充披露商誉减值的测试方法和过程，各项资产收购形成商誉在报告期内减值准备计提处理不一致的原因及合理性，商誉减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露相关资产收购的具体情况，包括收购对价、资产审计或评估情况、评估增值率、收购 P/E 倍数、合并日、相关会计处理及是否符合《企业会计准则》规定、对发行人主要财务数据和财务指标的影响等

（一）收购背景

收购资产	收购背景
贵州沛吉	贵州沛吉主要从事以空运及铁路运输服务等为核心的国际、国内供应链管理服务。公司为了拓展在跨境空运和空铁联运方面的业务能力，于 2018 年 7 月收购贵州沛吉。
深圳富润德	深圳富润德主要从事制造业相关供应链管理、物流、运输及仓储服务等。公司为了拓展在供应商管理库存（VMI）和场内物流领域的业务布局，获得更多的产业客户资源，于 2019 年 7 月收购深圳富润德。
上海贝业	上海贝业主要从事以宜家和科勒为代表客户的大家居板块供应链一体化物流服务。公司为了拓展家居领域的最后一公里送装服务，进一步布局家居行业供应链管理服务，于 2014 年 1 月收购上海贝业。
上海飞升	上海飞升主要从事以干线运输为核心的运力服务业务。公司为了拓展自身干线运输网络，增强车辆调拨的能力，于 2019 年 4 月收购上海飞升。
上海广德	上海广德主要从事温控仓储和温控运输。公司为了快速布局冷链物流行业，建立温控物流及全温区供应链服务能力，于 2017 年 8 月收购上海广德。
智慧物联	2013 年 1 月，公司关联方青岛日日顺电器服务有限公司（以下简称“日日顺服务”）通过子公司青岛日日顺家居服务有限公司（以下简称“家居服务”）收购成都新诚家具售后服务有限公司（以下简称“成都新诚”）的家具配送及安装业务。为了拓展家居行业的物流服务，公司于 2014 年以同一控制下企业合并形式自日日顺服务购买家居服务 100%的股权，并于 2016 年成立子公司青岛日日顺智慧物联有限公司，将家居服务的家具配送及安装业务拆分至智慧物联。

（二）具体收购实施方案

项目	贵州沛吉	深圳富润德	上海贝业	上海飞升	上海广德	智慧物联
收购对价	公司通过贵州阳光产权交易所公开挂牌转让取得贵州盘江物流有限公司（贵州沛吉前身）60%的股权，支付的对价为 16,314.49 万元。	公司与深圳富润德原股东签订股权转让协议，协议约定公司以 13,600.00 万元购买深圳富润德 40%的股权，另外，在深圳富润德达到一定业绩条件的前提下，公司需要额外支付一笔或有对价，经评估，该对价于购买日的	公司以 4,140.00 万元购买上海贝业 60%的股权，另外，在上海贝业达到一定业绩条件的前提下，公司需要额外支付一笔或有对价，经评估，该对价于购买日的公允价值为 6,700.00 万元，收购成本合计 10,840.00 万元。	根据收购协议，收购后公司向上海飞升出资 2,000.00 万元以及提供借款人民币 2,163.30 万元，若上海飞升的经营成果达成协议约定的业绩指标，该借款将转为对上海飞升的股权增资款。上述收购对价为一项或有对价，于收购日的公允价值为	公司根据于 2015 年签订的投资协议的约定，按照股权调整条款以零对价将上海广德的股权比例由 17%增加到 57%。根据评估结果，收购日收购对价的公允价值为 2,804.94 万元。	初始收购成都新诚的家具配送及安装业务时，收购对价为 1,300.00 万元

项目	贵州沛吉	深圳富润德	上海贝业	上海飞升	上海广德	智慧物联
		公允价值为895.61万元，收购成本合计14,495.61万元。		5,296.10万元，归属于少数股东的对价为2,595.09万元。		
评估基准日	2018年6月30日	2019年7月1日	2014年1月1日	2019年3月31日	2017年8月31日	2013年1月31日
评估机构	北京天圆开资产评估有限公司	北京天圆开资产评估有限公司	中和邦盟评估有限公司	北京天圆开资产评估有限公司	北京东方燕都资产评估有限责任公司	青岛天和资产评估有限责任公司
可辨认净资产评估增值率	0.00%	6.10%	54.03%	0.00%	0.00%	343.70%
收购P/E倍数	收购前一年度净利润为负，不适用	9.02（按2018年度净利润）	20.59（按2013年度净利润）	13.66（按2018年度净利润）	收购前一年度净利润为负，不适用	10.01（按2012年度净利润）
合并日	2018年7月1日	2019年7月1日	2014年1月1日	2019年4月1日	2017年8月31日	2013年1月31日
合并日可辨认净资产公允价值归母金额	可辨认净资产公允价值归母金额-2,652.93万元	可辨认净资产公允价值归母金额4,773.91万元	可辨认净资产公允价值归母金额3,999.28万元	可辨认净资产公允价值归母金额486.54万元	合并日可辨认净资产公允价值归母金额-103.01万元	可辨认净资产公允价值归母金额687.70万元

注：收购贵州沛吉以出让方聘请的评估机构出具的股东权益全部价值相关的《资产评估报告》为基础确定交易价格。

合并日，根据企业会计准则规定，将支付的对价确认为长期股权投资初始成本，其与合并日其可辨认净资产公允价值归母金额的差额确认为商誉，即以协议约定和实际支付的股权转让款为合并成本，按照合并成本与合并日被收购公司可辨认净资产公允价值差额确认为商誉，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）标的财务数据及收购影响

被合并方贵州沛吉、深圳富润德、上海贝业、上海飞升、上海广德、智慧物联占公司重组前（收购前一年）资产总额、资产净额、营业收入及利润总额的比例均未超过20%，且重组新增业务与公司重组前业务具有高度相关性，重组前后公司主营业务未发生重大变化。

二、结合相同或类似收购案例，补充披露收购交易定价的公允性；交易价款的支付进度，是否已按规定缴纳相应税款，收购合同履行是否存在争议

（一）结合相同或类似收购案例，补充披露收购交易定价的公允性

2018年至今，部分同行业上市公司收购案例如下表所示：

单位：万元

序号	收购方	交易标的	按交易价格计算的标的公司全部股东权益价格	交易标的交易前一年净利润	交易前一年	100%股权评估值	市盈率①（倍）	市盈率②（倍）
1	中创物流（603967.SH）	中化天津滨海物流有限公司100%股权	16,809.32	-1,254.56	2019 年	16,809.32	不适用	不适用
2	华贸物流（603128.SH）	深创建供应链 33.5%股权	15,000.00	749.76	2020 年	17,800.00	20.01	23.74
3	顺丰控股（002352.SZ）	敦豪香港和敦豪北京 100%股权	550,000.00	18,941.00	2017 年	550,000.00	29.04	29.04
4	顺丰控股（002352.SZ）	嘉里物流 51.8%股权	3,389,000.45	346,951.90	2020 年	3,389,000.45	9.77	9.77

注 1：数据来源为上市公司公告；
注 2：标的公司按交易价格计算的全部股东权益价格=交易价格/交易的股权比例；
注 3：对比基期为标的公司最近的一个完整会计年度；
注 4：基期净利润为标的公司最近的一个完整会计年度的净利润；
注 5：市盈率①=标的公司按交易价格计算的全部股东权益价格/基期净利润；
注 6：市盈率②=标的公司按评估值计算的全部股东权益价格/基期净利润。

供应链管理服务业是融合运输、仓储、货代、信息等产业的复合型服务业，具有跨领域、跨行业、跨区域的特点，受细分业务领域及各企业发展情况差异，同行业上市公司收购案例的市盈率存在一定差异。报告期内，公司收购上海飞升和深圳富润德的市盈率分别为 13.66 倍和 9.02 倍，处于同行业收购案例对应的市盈率合理区间范围内。相关收购价格系双方友好协商谈判确定，定价公允。

公司报告期内收购的贵州沛吉主要从事国际、国内供应链管理服务，收购该资产组主要是为补强公司的跨境物流能力，尤其是空运能力的空白，支持公司全球化布局。公司在收购前对贵州沛吉进行了财务尽调，从业务融合及战略角度对收购的投入产出进行了分析。因贵州沛吉收购时为亏损，因此市盈率指标并不适用，公司与贵州沛吉前股东以北京天健兴业资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（天兴评报字（2018）第 0611 号）为参考，经过友好协商，确定转让对价为 16,203.672 万元（未含国有股权挂牌交易费用）。同行业公司亦有收购净利润为负的标的公司的案例，因此交易估值作价乃基于公平磋商确定，具有合理性。

（二）交易价款的支付进度，是否已按规定缴纳相应税款，收购合同履行是否存在争议

1、贵州沛吉

公司通过贵州阳光产权交易所公开挂牌转让取得贵州沛吉 60%的股权的转让价格为 16,314.49 万元，已全额支付。

本次收购出让方已履行相应的国资评估、备案、审批程序。公司未取得转让方就股权转让所得的完税证明，但公司无代扣代缴义务，不存在被主管税务机关追缴相关税款的风险，公司已提示出让方应按规定履行纳税义务。转让双方对收购合同的履行不存在争议。

2、上海飞升

发行人以人民币 2 元收购上海飞升股权，根据业绩条件需额外支付或有对价款，于收购日根据收购协议约定评估出的金额为 2,595.09 万元，前述款项已全额支付。

上海飞升收到出资款和股东借款转增资本不涉及股权转让所得，无需缴纳企业所得税。转让双方对收购合同的履行不存在争议。

3、深圳富润德

股权转让协议约定的股权转让款 13,600.00 万元，已全额支付。根据业绩条件需额外支付的或有对价款，于收购日根据收购协议约定评估出的金额为 895.61 万元，由于业绩考核期尚未结束，目前尚未支付或有对价。

转让方共青城富润德投资管理合伙企业（有限合伙）、共青城富泰投资管理合伙企业（有限合伙）、共青城富汇投资管理合伙企业（有限合伙）已就股权转让所得缴纳个人所得税。公司未取得转让方广州富丰源投资顾问合伙企业（有限合伙）就股权转让所得缴纳个人所得税的完税证明，但公司无代扣代缴义务，不存在被主管税务机关追缴相关税款的风险，公司已提示出让方应按规定履行纳税义务。转让双方对收购合同的履行不存在争议。

三、补充披露与商誉有关的资产或资产组的具体情况，商誉确认和计量的合理性、相关评估的可靠性

上述收购完成后，各子公司自主进行独立生产和管理，单独作为业绩考核单位，并产生独立的现金流，因此，分别被认定为一项单独的资产组。各资产组情况如下：

单位：万元

资产组	主要业务	收购原因	资产评估公司和评估报告	收购股权比例（%）	可辨认净资产公允价值归母金额①	合并成本②	商誉③=②-①
贵州沛吉	国际、国	增强在跨境空运	北京天圆开资产评估有	60.00	-2,652.93	16,314.49	18,967.42

资产组	主要业务	收购原因	资产评估公司和评估报告	收购股权比例（%）	可辨认净资产公允价值归母金额①	合并成本②	商誉③=②-①
	内供应链管理服务	和空铁联运方面的业务能力	限公司（天圆开评报字[2018]第 000183 号）				
深圳富润德	供应链管理、物流运输及仓储服务	拓展在供应商管理库存（VMI）和场内物流领域的业务布局	北京天圆开资产评估有限公司（天圆开评报字[2019]第 000334 号）	40.00	4,773.91	14,495.61	9,721.70
上海贝业	供应链一体化物流服务	拓展家居领域的最后一公里送装服务，进一步布局家居行业供应链管理服务	中和邦盟评估有限公司 H20540/REPMBVOV14011P/4438（R1）/RE	60.00	3,999.28	10,840.00	6,840.72
上海飞升	运力服务、干线运输	拓展干线运输网络，增强车辆调拨的能力	北京天圆开资产评估有限公司（天圆开评报字[2020]第 000179 号）	51.00	486.54	2,595.09	2,108.54
上海广德	提供全温区供应链解决方案	快速布局冷链物流行业，建立温控物流及全温区供应链服务能力	北京东方燕都资产评估有限责任公司（东方燕都评字[2018]第 0522 号）	57.00	-103.01	2,804.94	2,907.95
智慧物联	家居“五包”一体服务	将家电送装一体服务能力向家居行业的拓展	青岛天和资产评估有限责任公司（青天评报字［2013］第 QDV1057 号）	100.00	687.70	1,300.00	612.30

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》，在非同一控制下企业合并中，购买方在购买日应当对合并成本进行分配，按照本准则第十四条的规定确认所取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债。购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。如上表所示，商誉金额的确认和计量是合理的。

青岛天和资产评估有限责任公司、中和邦盟评估有限公司、北京东方燕都资产评估有限责任公司和北京天圆开资产评估有限公司依据《资产评估准则》《以财务报告为目的的评估指南》（或《以财务报告为目的的评估指南（试行）》）和评估原则等相关规定，采用恰当方法对可辨认净资产的公允价值进行评估。公司认为所聘请的评估机构具备长期累积的专业知识和资深的团队协作能力，评估人员遵循独立、客观、公正、科学的原则，实施了包括现场考察、市场调研、评定估算等必要的评估程序，采用了公认的资产评估方法，其评估结果是可靠的。

四、补充披露商誉减值的测试方法和过程，各项资产收购形成商誉在报告期内减值准备计提处理不一致的原因及合理性，商誉减值准备计提是否充分

（一）商誉减值的测试方法和过程

1、公司报告期各期末进行商誉减值测试的具体方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定，资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。报告期各期末公司首先采用现金流量折现法模型对目标资产组的可收回金额进行计算，当发生减值时，再评估公允价值减去处置费用的净额，取较高者作为可收回金额。公司通过将资产组可回收金额与包括完全商誉在内的资产组账面金额进行比较，以判断商誉是否存在减值。

公司计算现金产生单位的使用价值时采用了多项假设，各项关键假设详述如下：

收入增长率—收入增长率是根据历史年度收入增长率及市场发展预测确定。

预算毛利率—预算毛利率是根据历史年度的平均毛利率及市场发展预测确定。

折现率—采用可反映相关单位的特定风险的税前折现率。

2、公司报告期各期末进行商誉减值测试的过程

（1）贵州沛吉

1）2021 年 6 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021年 7-12月	2022年	2023年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	82,141.38	141,825.94	161,884.18	185,252.02	206,102.89	211,255.46
②息税前利润	701.52	533.89	1,270.98	1,906.94	2,374.52	2,433.88
③息税前现金流	-9,902.80	-571.16	-141.97	286.36	935.23	2,076.72
折现率	14.88%	14.88%	14.88%	14.88%	14.88%	14.88%
④折现系数	0.97	0.87	0.76	0.66	0.57	4.64
⑤资产组未来现金流量现值	-9,565.11	-497.19	-107.57	188.86	536.91	9,628.90
⑥累计现金流量现值（取整）	**185.00**					
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**			**91.96**		
	完全商誉账面价值			**10,072.73**		
	合计			**10,164.69**		
⑧商誉减值金额（注）	**⑧=（⑦-⑥）*持股比例（60%）**			**5,987.81**		

注：按照公式计算的减值金额略低于商誉余额，但因差异金额不重大，出于谨慎性原则，对剩余商誉 6,043.64 万元全额计提减值。

如上表所示，截至 2021 年 6 月 30 日，贵州沛吉根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 185.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 10,164.69 万元，资产组可回收金额低于包含商誉在内资产组的账面价值。基于上述减值测试，公司于 2021 年半年度对贵州沛吉资产组商誉计提减值 6,043.64 万元，累计计提减值准备 18,967.42 万元。

2）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	137,501.78	153,696.96	172,192.25	198,849.33	225,629.72	231,270.47
②息税前利润	1,144.38	1,809.15	2,596.23	3,355.26	4,134.62	4,239.97
③息税前现金流	-11,446.34	2,015.78	2,543.00	2,025.27	2,615.78	3,865.67
折现率	14.39%	14.39%	14.39%	14.39%	14.39%	14.39%
④折现系数	0.93	0.82	0.71	0.62	0.55	4.59
⑤资产组未来现金流量现值	-10,702.04	1,647.57	1,816.97	1,264.98	1,428.24	17,747.00
⑥累计现金流量现值						**13,202.70**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**125.80**
	完全商誉账面价值					**10,072.73**
	合计					**10,198.53**

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，贵州沛吉根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 13,202.70 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 10,198.53 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对贵州沛吉资产组进一步计提商誉减值准备。

（2）深圳富润德

1）2022 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2023年	2024年	2025年	2026 年	2027 年	2028 年及以后各年
①营业收入	47,500.00	54,625.00	62,818.75	70,985.19	76,664.01	78,580.61
②息税前利润	1,365.63	2,518.38	3,521.34	4,592.96	5,435.17	5,571.05
③归母息税前利润	1,324.66	2,442.82	3,415.70	4,455.17	5,272.12	5,403.92

项目	详细预测期					永续期
	2023年	2024年	2025年	2026 年	2027 年	2028 年及以后各年
④息税前现金流	-10,793.93	734.40	1,502.36	2,535.68	3,910.44	4,961.25
折现率	11.05%	11.05%	11.05%	11.05%	11.05%	11.05%
⑤折现系数	0.95	0.85	0.77	0.69	0.62	7.30
⑥资产组未来现金流量现值	-10,242.36	627.54	1,156.07	1,756.97	2,440.11	36,208.21
⑦累计现金流量现值（取整）	31,900.00					
⑧包含完全商誉在内的资产组账面价值	不含商誉资产组账面价值					528.65
	完全商誉账面价值					24,304.26
	合计					24,832.91

如上表所示，截至 2022 年 12 月 31 日，深圳富润德根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 31,900.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 24,832.91 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2022 年度未对深圳富润德资产组计提商誉减值准备。

2）2021 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2022年	2023年	2024年	2025 年	2026 年	2027 年及以后各年
①营业收入	58,500.00	67,275.00	75,348.00	82,882.80	89,513.42	91,751.26
②息税前利润	2,140.24	3,446.25	4,089.54	5,487.25	6,021.65	6,172.19
③归母息税前利润	2,076.04	3,342.87	3,966.85	5,322.63	5,841.00	5,987.02
④息税前现金流	-11,723.56	1,643.86	2,459.97	3,827.59	4,594.40	5,565.30
折现率	12.16%	12.16%	12.16%	12.16%	12.16%	12.16%
⑤折现系数	0.94	0.84	0.75	0.67	0.60	6.18
⑥资产组未来现金流量现值	-11,069.38	1,383.97	1,846.45	2,561.43	2,741.02	34,371.27
⑦累计现金流量现值（取整）	**31,800.00**					
⑧包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**592.64**
	完全商誉账面价值					**24,304.26**
	合计					**24,896.90**

如上表所示，截至 2021 年 12 月 31 日，深圳富润德根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 31,800.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 24,896.90 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2021 年度未对深圳富润德资产组计提商誉减值准备。

3）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	57,000.00	65,550.00	75,380.00	86,690.00	95,360.00	97,744.00
②息税前利润	2,603.23	3,407.92	4,405.58	5,699.79	6,648.19	6,814.39
③归母息税前利润	2,333.95	3,125.17	4,108.69	5,388.06	6,320.87	6,478.89
④息税前现金流	-9,395.72	1,650.93	2,405.75	3,402.13	4,803.49	6,149.58
折现率	13.16%	13.16%	13.16%	13.16%	13.16%	13.16%
⑤折现系数	0.94	0.83	0.73	0.65	0.57	5.38
⑥资产组未来现金流量现值	-8,832.92	1,371.42	1,766.06	2,206.96	2,753.84	33,072.45
⑦累计现金流量现值（取整）						**32,300.00**
⑧包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**891.21**
	完全商誉账面价值					**24,304.26**
	合计					**25,195.47**

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，深圳富润德根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 32,300.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 25,195.47 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对深圳富润德资产组计提商誉减值准备。

（3）上海贝业

1）2022 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2023年	2024年	2025年	2026 年	2027 年	2028 年及以后各年

项目	详细预测期					永续期
	2023年	2024年	2025年	2026 年	2027 年	2028 年及以后各年
①营业收入	120,000.00	138,208.65	153,133.76	168,126.08	183,330.98	187,914.25
②息税前利润	2,118.70	2,357.81	2,692.63	3,071.74	3,374.91	3,459.28
③息税前现金流	161.34	1,916.81	2,267.96	2,603.60	2,842.39	3,357.06
折现率	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%
④折现系	0.94	0.84	0.75	0.66	0.59	5.99
⑤资产组未来现金流量现值	152.19	1,608.97	1,693.94	1,730.35	1,680.99	20,094.69
⑥累计现金流量现值（取整）						27,000.00
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	不含商誉资产组账面价值					8,498.22
	完全商誉账面价值					11,401.21
	合计					19,899.42

如上表所示，截至 2022 年 12 月 31 日，上海贝业根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 27,000.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 19,899.42 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2022 年度未对上海贝业资产组计提商誉减值准备。

2）2021 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2022年	2023年	2024年	2025 年	2026 年	2027 年及以后各年
①营业收入	120,500.00	138,695.24	158,371.06	176,110.94	193,704.72	198,547.34
②息税前利润	2,059.83	2,424.86	2,925.80	3,217.43	3,791.35	3,886.15
③息税前现金流	-998.24	1,936.88	2,439.80	2,782.43	3,257.18	3,775.70
折现率	13.41%	13.41%	13.41%	13.41%	13.41%	13.41%
④折现系	0.94	0.83	0.73	0.64	0.57	5.20
⑤资产组未来现金流量现值	-937.35	1,603.73	1,781.30	1,791.33	1,849.10	19,646.85
⑥累计现金流量现值（取整）						**25,700.00**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**8,990.69**
	完全商誉账面价值					**11,401.21**

项目	详细预测期					永续期
	2022年	2023年	2024年	2025 年	2026 年	2027 年及以后各年
	合计					20,391.90

如上表所示，截至 2021 年 12 月 31 日，上海贝业根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 25,700.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 20,391.90 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2021 年度未对上海贝业资产组计提商誉减值准备。

3）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	110,100.00	124,933.00	140,552.64	157,375.49	172,617.46	176,932.90
②息税前利润	1,805.79	2,372.65	3,066.10	3,666.28	4,331.01	4,439.30
③息税前现金流	-1,140.88	1,887.75	2,457.24	3,004.74	3,698.78	4,318.66
折现率	14.60%	14.60%	14.60%	14.60%	14.60%	14.60%
④折现系数	0.93	0.82	0.71	0.62	0.54	4.48
⑤资产组未来现金流量现值	-1,065.70	1,538.71	1,747.84	1,865.04	2,003.26	19,330.33
⑥累计现金流量现值（取整）						**25,400.00**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**8,586.79**
	完全商誉账面价值					**11,401.21**
	合计					**19,988.00**

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，上海贝业根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 25,400.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 19,988.00 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对上海贝业资产组计提商誉减值准备。

（4）上海飞升

1）2022 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2023年	2024年	2025年	2026 年	2027 年	2028 年及以后各年
①营业收入	120,100.00	135,355.00	155,658.25	174,337.24	188,284.22	192,991.33
②息税前利润	2,082.29	2,953.44	4,059.46	4,732.48	5,381.96	5,516.51
③息税前现金流	-21,066.76	266.21	483.03	1,496.92	2,937.36	4,698.81
折现率	13.02%	13.02%	13.02%	13.02%	13.02%	13.02%
④折现系数	0.94	0.83	0.74	0.65	0.58	5.48
⑤资产组未来现金流量现值	-19,815.40	221.56	355.70	975.39	1,693.39	25,749.45
⑥累计现金流量现值（取整）	9,200.00					
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	不含商誉资产组账面价值			306.56		
	完全商誉账面价值			4,134.40		
	合计			4,440.96		

如上表所示，截至 2022 年 12 月 31 日，上海飞升根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 9,200.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 4,440.96 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2022 年度未对上海飞升资产组计提商誉减值准备。

2）2021 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2022年	2023年	2024年	2025 年	2026 年	2027 年及以后各年
①营业收入	132,900.00	156,822.00	181,913.52	207,381.41	226,045.74	231,696.88
②息税前利润	2,884.18	3,629.25	4,574.04	5,715.10	6,674.84	6,841.71
③息税前现金流	-24,998.17	6.04	760.81	1,829.91	3,789.58	5,992.14
折现率	13.96%	13.96%	13.96%	13.96%	13.96%	13.96%
④折现系数	0.94	0.82	0.72	0.63	0.56	4.85
⑤资产组未来现金流量现值	-23,418.29	4.96	548.77	1,158.15	2,104.73	29,040.28
⑥累计现金流量现值（取整）	**9,400.00**					
⑦包含完全商誉在	**不含商誉资产组账面价值**			**407.23**		

项目	详细预测期					永续期
	2022年	2023年	2024年	2025 年	2026 年	2027 年及以后各年
内的资产组账面价值	完全商誉账面价值					4,134.40
	合计					4,541.63

如上表所示，截至 2021 年 12 月 31 日，上海飞升根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 9,400.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 4,541.63 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2021 年度未对上海飞升资产组计提商誉减值准备。

3）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	109,791.00	129,553.00	152,873.00	175,804.00	189,868.00	194,614.70
②息税前利润	2,936.59	3,457.04	4,186.19	5,089.56	5,669.16	5,810.89
③息税前现金流	-18,571.55	721.04	950.65	1,891.64	3,708.25	5,160.99
折现率	15.34%	15.34%	15.34%	15.34%	15.34%	15.34%
④折现系数	0.93	0.81	0.70	0.61	0.53	4.10
⑤资产组未来现金流量现值	-17,291.97	582.10	665.36	1,147.85	1,950.91	21,146.65
⑥累计现金流量现值（取整）						**8,200.00**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**342.89**
	完全商誉账面价值					**4,134.40**
	合计					**4,477.29**

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，上海飞升根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 8,200.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 4,477.29 万元，资产组可回收金额远高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对上海飞升资产组计提商誉减值准备。

（5）上海广德

1）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	15,410.00	16,488.70	17,642.91	18,701.49	19,636.57	20,127.48
②息税前利润	69.87	34.74	27.02	19.61	21.73	22.26
③息税前现金流	762.67	74.88	72.49	61.27	59.26	41.91
折现率	14.80%	14.80%	14.80%	14.80%	14.80%	14.80%
④折现系数	0.93	0.81	0.71	0.62	0.54	4.37
⑤资产组未来现金流量现值	711.80	60.88	51.34	37.80	31.84	183.11
⑥累计现金流量现值（取整）						**1,080.00**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**1,216.26**
	完全商誉账面价值					**5,101.66**
	合计					**6,317.92**
⑧商誉减值金额（注）	**⑧=（⑦-⑥）*持股比例（57%）**					**2,907.95**

注：按照公式计算的减值金额略高于商誉原值金额，因此，对商誉全额计提减值。

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，上海广德根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 1,080.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 6,317.92 万元，资产组可回收金额远低于包含商誉在内资产组的账面价值。基于上述减值测试，公司 2020 年度将上海广德资产组商誉账面价值 2,907.95 万元全额计提减值准备。

（6）智慧物联

1）2022 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2023年	2024年	2025年	2026 年	2027 年	2028 年及以后各年
①营业收入	22,913.46	27,535.49	32,848.12	39,149.82	46,664.79	47,831.41
②息税前利润	-0.05	257.70	537.33	880.66	1,572.74	1,612.05
③息税前现金流	-22.75	152.08	411.22	779.41	1,378.90	1,599.35
折现率	13.25%	13.25%	13.25%	13.25%	13.25%	13.25%
④折现系数	0.94	0.83	0.73	0.65	0.57	5.31
⑤资产组未来现金流量现值	-21.38	126.18	301.26	504.20	787.63	8,498.15
⑥累计现金流量现值						10,200.00

项目	详细预测期					永续期
	2023年	2024年	2025年	2026 年	2027 年	2028 年及以后各年
（取整）						
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	不含商誉资产组账面价值					5.17
	完全商誉账面价值					728.07
	合计					733.25

如上表所示，截至 2022 年 12 月 31 日，智慧物联根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 10,200.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 733.25 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2022 年度未对智慧物联资产组计提商誉减值准备。

2）2021 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2022年	2023年	2024年	2025 年	2026 年	2027 年及以后各年
①营业收入	25,350.00	31,261.00	37,609.51	44,502.14	50,648.84	51,915.06
②息税前利润	7.93	539.72	1,084.91	1,647.05	1,987.58	2,037.28
③息税前现金流	-101.00	333.54	856.73	1,450.03	1,847.75	2,014.85
折现率	14.13%	14.13%	14.13%	14.13%	14.13%	14.13%
④折现系数	0.94	0.82	0.72	0.63	0.55	4.74
⑤资产组未来现金流量现值	-94.55	273.57	615.73	913.08	1,019.40	9,558.06
⑥累计现金流量现值（取整）						**12,300.00**
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**					**8.75**
	完全商誉账面价值					**944.91**
	合计					**953.66**

如上表所示，截至 2021 年 12 月 31 日，智慧物联根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 12,300.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 953.66 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2021 年度未对智慧物联资产组计提商誉减值准备。

3）2020 年 12 月末商誉减值测试

单位：万元

项目	详细预测期					永续期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后各年
①营业收入	20,960.00	26,186.00	31,434.24	36,879.82	41,215.97	42,246.37
②息税前利润	37.53	550.37	1,042.54	1,545.85	1,800.71	1,845.72
③息税前现金流	642.30	431.95	939.50	1,453.56	1,764.22	1,847.32
折现率	15.80%	15.80%	15.80%	15.80%	15.80%	15.80%
④折现系数	0.93	0.80	0.69	0.60	0.52	3.89
⑤资产组未来现金流量现值	596.89	346.64	651.07	869.81	911.75	7,178.12
⑥累计现金流量现值（取整）	**10,600.00**					
⑦包含完全商誉在内的资产组账面价值	**不含商誉资产组账面价值**			**12.62**		
	完全商誉账面价值			**944.91**		
	合计			**957.53**		

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，智慧物联根据收益法评估的资产组预计未来经营净现金流量的现值为 10,600.00 万元，包含完全商誉在内资产组的账面价值为 957.53 万元，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。基于上述减值测试，公司 2020 年度未对智慧物联资产组计提商誉减值准备。

3、主要参数情况及其合理性

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，在资产减值测试中估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

在计算税前折现率时，先根据加权平均资本成本（WACC）计算得出税后口径的折现率，然后将其调整为税前的折现率，以便于与资产组的未来现金流量的预测基础相一致。

计算加权平均资本成本（WACC），即股权期望报酬率和经所得税调整后的债权期望报酬率的加权平均值，基本公式为：

$WACC = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$

其中：$\boldsymbol{R_d}$：债权期望报酬率；

R_e：股权期望报酬率；

W_d：债务资本在资本结构中的百分比；

W_e：权益资本在资本结构中的百分比；

T：为公司有效的所得税税率。

股权期望报酬率采用资本资产定价修正模型（CAPM）来确定，计算公式为：

$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$

式中：R_f：无风险利率；

MRP：市场风险溢价；

ε：特定风险报酬率；

β_e：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$\beta_e = \beta_t \times （1 + （1 - t）\times \frac{D}{E}）$

式中：$\boldsymbol{\beta_t}$为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为可比公司的债务资本与权益资本。

报告期内，各资产组进行使用的税前折现率与同行业可比公司对比如下：

税前折现率	2022 年	2021 年	2020 年
贵州沛吉	N/A	14.88%	14.39%
深圳富润德	11.05%	12.16%	13.16%
上海贝业	12.38%	13.41%	14.60%
上海飞升	13.02%	13.96%	15.34%
上海广德	N/A	N/A	14.80%
智慧物联	13.25%	14.13%	15.80%
同行业公司	10.00%-16.28%	10.54%-16.28%	8.2%-16.7%

报告期内，各年度计算现金流量现值所使用的折现率均在行业范围内。

（二）各项资产收购形成商誉在报告期内减值准备计提处理不一致的原因及合理性，商誉减值准备计提是否充分

贵州沛吉 2018 年末、2019 年末、2021 年 6 月末及上海广德 2020 末进行商誉减值测试出现可收回金额低于包含完全商誉的账面价值的情况，公司根据减值测试的结果对两个资产组形成的商誉计提了减值。剩余资产组减值测试时未发生前述减值的情况，因此，未计提减值。贵州沛吉及上海广德的具体情况如下：

1、贵州沛吉

2018 年下半年，中美贸易出现波动，跨境物流行业受到一定的影响，尤其是对以

北美航线作为主要运力产品的公司影响较大，因此贵州沛吉调整了未来年度盈利预测，计提减值准备 5,956.38 万元。2019 年，受国际空运供需结构变化的影响，货机运力的批量增加，导致空运运力供大于求，进一步加剧行业的激烈竞争，同时加上中美贸易波动影响的延续，对贵州沛吉的航线产品盈利能力影响较大，因此进一步调整了未来年度盈利预测，计提减值准备 6,967.40 万元。2020 年末，贵州沛吉开始调整航线产品结构，同时根据日日顺国际物流版块布局规划，建立平台统一承接运力资源采购、海外仓配网络布局以及统一的国际物流 IT 系统，为贵州沛吉终端的销售团队赋能增值，同时大力布局拓展跨境电商物流业务。基于上述业务调整，2020 年贵州沛吉实际经营较 2019 年发生明显改善，经商誉减值测试，未发生进一步减值迹象。2021 年，贵州沛吉跨境电商业务得以大力发展，但受**国内外社会经济波动影响**，机场为加强管理，部分国际航班取消或班次减少，运力供给减少，行业竞争加剧。考虑国际运力供给的不确定性，贵州沛吉调整了未来年度盈利预测，计提商誉减值准备 6,043.64 万元。

2、上海广德

2019 年，上海广德以核心客户沃尔玛为切入口，拓展商超零售渠道一体化服务能力，通过业务的区域拓展以及客户结构的调整，盈利能力逐步得到提升，同时公司预测 2020 年将调整布局全温区业务，因此 2019 年末经商誉减值测试无需计提商誉减值。2020 年，受**社会经济波动**影响，线下实体店业务量下滑，客户对发运线路进行了合并，导致发行人重点布局的线下商超便利店为基础的全温区供应链业务发展受限，同时受部分客户仓储布局的调整，上海广德承接区域的业务量有所下滑，因此 2020 年对收购上海广德形成的 2,907.95 万元商誉全额计提减值。

报告期内，公司各资产组已实现收入及息税前利润与盈利预测的差异情况列示如下：

单位：万元

公司名称	项目	年度	预测收入①	预测息税前利润②	实际收入③	实际息税前利润④	实际与预测收入差异⑤=③-①	实际与预测息税前利润差异⑥=④-②
贵州沛吉	2021年预测与实际情况对比	2021年度	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
贵州沛吉	2020 年预测与实际情况对比	2020年度	97,818.26	195.13	97,818.26	195.13	-	-
深圳富润德	**2022 年预测与实际情况对比**	**2022年度**	**58,500.00**	**2,140.24**	**46,535.43**	**1,518.44**	**-11,964.57**	**-621.80**

公司名称	项目	年度	预测收入①	预测息税前利润②	实际收入③	实际息税前利润④	实际与预测收入差异⑤=③-①	实际与预测息税前利润差异⑥=④-②
深圳富润德	2021年预测与实际情况对比	2021年度	57,000.00	2,603.23	47,810.91	1,413.85	-9,189.09	-1,189.38
深圳富润德	2020 年预测与实际情况对比	2020年度	44,249.24	1,496.80	48,331.77	1,532.41	4,082.52	35.61
上海贝业	**2022 年预测与实际情况对比**	**2022年度**	**120,500.00**	**2,059.83**	**101,248.45**	**2,987.14**	**-19,251.55**	**927.31**
上海贝业	2021年预测与实际情况对比	2021年度	110,100.00	1,805.79	105,656.21	2,925.79	-4,443.79	1,120.00
上海贝业	2020 年预测与实际情况对比	2020年度	97,197.68	1,389.44	96,971.33	1,398.12	-226.35	8.68
上海飞升	**2022 年预测与实际情况对比**	**2022年度**	**132,900.00**	**2,884.18**	**120,096.58**	**1,676.00**	**-12,803.42**	**-1,208.18**
上海飞升	2021年预测与实际情况对比	2021年度	109,791.00	2,936.59	124,898.29	-882.36	15,107.29	-3,818.95
上海飞升	2020 年预测与实际情况对比	2020年度	63,251.66	1,924.29	82,549.41	2,079.09	19,297.75	154.80
上海广德	2020 年预测与实际情况对比	2020年度	15,600.39	-333.76	11,850.44	-387.78	-3,749.95	-54.02
上海广德	2019 年预测与实际情况对比	2019年度	19,441.51	-484.18	14,312.28	-467.67	-5,129.22	16.51
智慧物联	**2022 年预测与实际情况对比**	**2022年度**	**25,350.00**	**7.93**	**19,465.00**	**-487.44**	**-5,885.00**	**-495.37**
智慧物联	2021年预测与实际情况对比	2021年度	20,960.00	37.53	18,422.91	353.06	-2,537.09	315.53
智慧物联	2020 年预测与实际情况对比	2020年度	16,031.57	-618.52	12,467.96	-498.60	-3,563.61	119.92

注：贵州沛吉 2020 年度收入及息税前利润预测与实际一致是由于对商誉减值进行追溯评估所致。

对于上表的差异，按年度分析如下：

（1）2022 年度：该年度各资产组实际完成情况较 2021 年底盈利预测时的预测值均有差异。发行人于 2021 年底对各资产组进行减值测试时，基于经济常态化发展进行

盈利预测。2022 年上半年上海、深圳受社会经济波动影响较大，除智慧物联外，上述资产组均集中在上海和深圳地区，各资产组的经营持续受到较大影响。发行人于 2022 年 6 月 30 日基于宏观经济发展情况对盈利预测进行了调整，对资产组再次进行减值测试，资产组可回收金额高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象。发行人于 2022 年 6 月 30 日对各资产组 2022 年度的预测值较实际完成情况比对如下：

单位：万元

公司名称	项目	年度	预测收入①	预测息税前利润②	实际收入③	实际息税前利润④	实际与预测收入差异⑤=③-①	实际与预测息税前利润差异⑥=④-②
深圳富润德	2022年预测与实际情况对比	2022年度	45,000.00	1,436.78	46,535.43	1,518.44	1,535.43	81.66
上海贝业	2022年预测与实际情况对比	2022年度	120,500.00	1,992.68	101,248.45	2,987.14	-19,251.55	994.46
上海飞升	2022年预测与实际情况对比	2022年度	115,000.00	1,467.69	120,096.58	1,676.00	5,096.58	208.31
智慧物联	2022年预测与实际情况对比	2022年度	21,270.00	-374.39	19,465.00	-487.44	-1,805.00	-113.05

2022 年，深圳富润德和上海飞升的实际收入和实际息税前利润均超过 2022 年 6 月 30 日进行减值测试时的预测值；上海贝业的实际收入较预测值存在差异，实际息税前利润超过预测值；智慧物联的实际收入和实际息税前利润较预测值均存在差异。

上海贝业和智慧物联的实际收入较预测值存在差异、智慧物联的实际息税前利润较预测值存在差异，主要是因为 2022 居民安家购买家具的消费意愿较低，家居行业物流订单量下滑。上海贝业虽实际收入较预测值存在差异，但实际息税前利润超过预测值，主要是因为上海贝业于 2022 年引入高毛利的智能家居业务，该项目和现有项目资源互补，能通过库区整合提高仓库整体利用率，实现毛利的提升；同时，上海贝业于下半年还大力控制成本，通过配送路由优化和直采到车等模式降低配送成本实现降本提效，提升整体盈利水平。为扭亏为盈，一方面，智慧物联于 2022 年 10 月份调整索赔承担机制，由供应商承担部分索赔损失，提升供应商服务质量，降低索赔风险，经过上述调整后，2022 年 11 月和 12 月的索赔金额已明显下降；另一方面，智慧物联加大亏损项目管理，于合同到期后重新报价或终止合作，并利用集团仓配资源降低配送和仓储成本，综合提升毛利率水平。

（2）2021 年度：除上海飞升和深圳富润德的实际与预测息税前利润差异较大外，各资产组报告期内实际实现的息税前利润与预测息税前利润整体差异较小。

上海飞升 2021 年度实际与预测息税前利润差异较大，主要是因为：一方面，因供应商涉税事项影响，上海飞升对该事项可能产生的补税金额进行合理预计，对报告期内向该供应商采购善意取得的部分发票做进项税额转出处理，影响 2021 年成本增加约 1,573.99 万元，影响 2021 年息税前利润较预测下降约 1,573.99 万元。该事项为一次性事项，2021 年下半年开始上海飞升已不再向该供应商采购。另一方面，上海飞升目前是随行就市的直采模式，受货运市场价格变动影响较大。2021 年货运市场整体波动较大，**受**河北、黑龙江、河南、浙江、安徽等上海飞升主要市场区域**社会经济波动**，2021 年 10 月和 11 月柴油价格上涨以及控油导致油荒、山西大水导致新疆、内蒙煤荒，导致上述区域车辆减少、车价暴涨，综合影响 2021 年毛利率下降 2%-3%，2021 年息税前利润较预测下降约 2,200.00 万元。上海飞升已于 2021 年 11 月开始对运力平台组织架构进行调整，成立成本中心和调度中心分别负责成本管控和车辆调度以控制成本，对重点线路和重点项目通过参与调车、市场比价、经纪人谈判等方式控制调车成本，截至 2021 年 12 月第二周，项目整体毛利已经恢复至 8%的正常水平。

深圳富润德 2021 年度实际与预测息税前利润差异较大，主要是因为：一方面，原预测 2021 年**经济常态化发展**后公司业务在大基建、清洁能源、快消零售等行业能迎来新的增长机会，因 2021 年**部分**区域**社会经济波动**，老客户订单增量和新客户拓展未达到预期；另一方面，2021 年 10-11 月柴油涨价以及控油导致油荒，车价暴涨，影响 2021 年毛利率下降约 1%，综合影响 2021 年息税前利润较预测下降约 1,000.00 万元。深圳富润德预期未来**经济常态化发展**趋势下，大基建、清洁能源、快消零售等行业将恢复预期增长态势，带来业绩增量；同时，深圳富润德将在快消、家居等行业进一步发挥库存管理优势，聚焦战略性客户开发，逐步优化淘汰账期长、毛利低、营业额小的客户，提高毛利率水平。

（3）2020 年度：各资产组报告期内实际实现的息税前利润与预测息税前利润整体差异较小。

通过上述分析来看，过往预测可靠性较高，未计提减值准备的公司基本可以达成息税前利润的指标，未计提减值准备的判断合理、可靠。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“9、商誉”中对上述内容进行补充披露。

五、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得并查阅发行人收购智慧物联、上海贝业、上海广德、贵州沛吉、上海飞升和深圳富润德相关股权转让协议、增资扩股协议、价款支付凭证、工商登记资料，查阅收购上述主体对应的可行性研究报告、尽调报告、评估报告、公司内部决策程序文件，访谈发行人总经理、财务负责人，了解相关收购的原因和商业合理性；

2、结合企业会计准则的规定，分析发行人对收购的相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

3、查询可比市场案例，分析相关收购定价的公允性；

4、参照中国证监会发行监管部下发的《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，测算上述重组对发行人各项财务指标的影响；

5、查看收购价款支付银行回单，查看被收购方完税凭证，核查收购价款支付进度，及转让方是否已按规定缴纳相应税款；

6、访谈发行人财务总监，向财务总监了解收购情况、购买日的确定依据及报告期内商誉减值情况，收购协议的履行是否存在争议；

7、取得并查阅公司出具的商誉减值测试相关说明及评估机构出具的评估报告，了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性，并邀请内部评估专家对评估报告进行复核，包括评估参数、历史及预测数据、计算过程等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人相关资产收购的会计处理符合《企业会计准则》规定，相关收购对价、资产审计或评估情况、评估增值率、收购 P/E 倍数、合并日及对发行人主要财务数据和财务指标的影响等信息已在招股说明书中充分披露；

2、报告期内，发行人对商誉的确认符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关规定；

3、发行人收购各公司的作价参照评估值确定，与相同或类似收购案例的评估增值率较为匹配；

4、发行人收购上述公司涉及的资产总额、资产净额、营业收入或利润总额均不超过收购前的 20%；

5、发行人的收购价款已足额支付。 转让方的转让所得计入当期投资收益，按照国家规定当期履行企业所得税纳税义务，发行人无代扣代缴责任。转让双方对收购合同的履行不存在争议；

6、发行人对商誉减值的测算及会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

21.关于应付账款

申报材料显示，报告期各期末，公司应付账款余额分别为 229,813.70 万元、279,057.75 万元和 317,313.97 万元。随着公司业务规模不断扩大，对供应商采购量随之增加，报告期各期末应付账款余额随之增长。

请发行人：

（1）补充披露应付账款与采购金额的匹配性，主要供应商给予发行人的信用政策和信用期及报告期内是否发生变化；

（2）补充披露账龄 1 年以上应付账款金额及报告期内波动原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，1 年以上重要应付账款尚未结算的原因及合理性；

（3）补充披露应付账款余额前五大供应商与发行人前五大供应商的匹配情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露应付账款与采购金额的匹配性，主要供应商给予发行人的信用政策和信用期及报告期内是否发生变化

报告期各期末，公司应付账款余额与采购金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
应付账款余额	**333,794.83**	331,956.00	317,313.97
采购总额	**1,511,462.41**	1,544,207.96	1,254,737.69
采购总额/应付余额（倍）	**4.53**	4.65	3.95
付款周期（月）	**2.65**	2.58	3.03

报告期内，公司采购付款周期为 3-4 个月。大多数供应商给公司的信用期为收到发票后 30 天-90 天付款，受双方对账周期、供应商发票开具时间以及发行人付款流程影响，对主要供应商实际的采购付款周期约为 3-4 个月。报告期内，公司应付账款余额与采购

金额匹配性较高。

报告期内，公司各期主要供应商的信用政策和信用期列示如下：

前五大供应商	信用政策及信用期	报告期内是否发生变化
2022年度		
华南中外运集装箱物流有限公司	**收到增值税专用发票后，15个工作日内付款**	**否**
安徽国力物流有限公司	**收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算**	**否**
安徽业跃信息科技有限公司	**收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算**	**否**
长安民生物流	**收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算**	**否**
青岛捷成物流有限公司	**收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算**	**否**
2021 年度		
长安民生物流	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
合肥市康健物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
中国外运股份有限公司	收到增值税专用发票后，10 个工作日内付款	否
日邮物流（中国）有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
西安京东讯成物流有限公司	收到增值税发票后，次月 25 日后于当月付款	否
2020 年度		
浙江舟山久油能源有限公司	人民币 7,500 万元授信额度，收到发票后 2 个工作日内付款	**否**
浙江沈氏省心物流科技有限公司	订单完成后 30 天内付款	否
安徽国力物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
合肥市康健物流有限公司	收到增值税专用发票后，隔两个月进行结算	否
上海新兄弟物流有限公司	次月 18 日确定上一月费用，确定后 2 日内开具发票。收到发票后 2 日内支付	否

如上表所示，公司报告期各期主要供应商中，主要供应商给与公司的信用政策和信用期未发生变化。

二、补充披露账龄 1 年以上应付账款金额及报告期内波动原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，1 年以上重要应付账款尚未结算的原因及合理性

报告期各期末，公司应付账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄周期	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	**326,636.21**	**97.86%**	327,521.77	98.66%	313,183.73	98.70%
1 年以上	**7,158.62**	**2.14%**	4,434.24	1.34%	4,130.24	1.30%

账龄周期	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	333,794.83	100.00%	331,956.00	100.00%	317,313.97	100.00%

如上表所示，公司应付账款的账龄主要在 1 年以内，报告期各期末，1 年以内的应付账款余额占比分别为 98.70%、98.66%和 97.86%，1 年以上的应付账款余额占比分别为 1.30%、1.34%和 2.14%，占比较低。

公司存在少量账龄超过 1 年的应付账款，占比较低，主要是由于部分零散供应商业务单据反馈不及时或对账延迟等原因，导致暂未支付。2021 年末，公司 1 年以上应付账款余额较 2020 年末增加 304.00 万元，与上年相比变动不大，2022 年末，公司 1 年以上的应付账款余额占比较低，不存在较大波动。

公司账龄 1 年以上的应付账款不存在重大纠纷，无单项金额重大的长账龄应付账款。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债状况分析”之“2、流动负债的构成及变动分析”中将上述事项进行了补充披露。

三、补充披露应付账款余额前五大供应商与发行人前五大供应商的匹配情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

报告期内，公司应付账款前五大供应商与采购额排名前五大供应商的匹配情况如下：

单位：万元

2022 年度/2022 年 12 月 31 日					
应付账款前五名	金额	占比	采购额前五名	金额	占比
华南中外运集装箱物流有限公司	5,995.72	1.80%	中国外运股份有限公司	33,541.08	2.22%
安徽国力物流有限公司	5,611.27	1.68%	能链石化科技有限公司	22,228.00	1.47%
安徽业跃信息科技有限公司	4,418.12	1.32%	安徽国力物流有限公司	21,396.77	1.42%
长安民生物流	4,365.38	1.31%	江苏满运软件科技有限公司	20,581.61	1.36%
青岛捷成物流有限公司	3,945.20	1.18%	日邮物流(中国)有限公司	19,014.43	1.26%
合计	24,335.69	7.29%	合计	116,761.89	7.73%
2021 年度/2021 年 12 月 31 日					
应付账款前五名	金额	占比	采购额前五名	金额	占比
安徽国力物流有限公司	6,262.65	1.89%	长安民生物流	28,037.60	1.82%
长安民生物流	6,004.68	1.81%	合肥市康健物流有限公司	19,845.00	1.29%
振华物流集团有限公司天津分公司	5,475.02	1.65%	中国外运股份有限公司	19,841.08	1.28%

日邮物流（中国）有限公司	4,758.39	1.43%	日邮物流（中国）有限公司	19,748.30	1.28%
合肥市康健物流有限公司	4,625.59	1.39%	西安京东讯成物流有限公司	19,518.25	1.26%
合计	**27,126.33**	**8.17%**	**合计**	**106,990.23**	**6.93%**
2020 年度/2020 年 12 月 31 日					
应付账款前五名	**金额**	**占比**	**采购额前五名**	**金额**	**占比**
安徽国力物流有限公司	6,535.92	2.06%	浙江舟山久油能源有限公司	26,521.09	2.11%
合肥市康健物流有限公司	5,520.21	1.74%	浙江沈氏省心物流科技有限公司	23,979.82	1.91%
浙江沈氏省心物流科技有限公司	4,963.11	1.56%	安徽国力物流有限公司	19,459.78	1.55%
合肥市长久汽车运输有限公司	4,711.26	1.48%	合肥市康健物流有限公司	19,416.57	1.55%
长安民生物流	4,631.97	1.46%	上海新兄弟物流有限公司	15,616.43	1.24%
合计	**26,362.47**	**8.31%**	**合计**	**104,993.68**	**8.37%**

如上表所示，报告期内，公司应付账款余额前五大供应商与采购额前五大供应商存在一定差异，主要是受不同供应商的付款周期及四季度采购占比不同的影响。

2020 年末应付账款前五名供应商中，合肥市长久汽车运输有限公司和杭州长安民生物流有限公司非前五大供应商但均为公司重要供应商，因第五大和第六大供应商的信用期短于前两者，导致合肥市长久汽车运输有限公司和杭州长安民生物流有限公司应付余额的排名提前。

2021 年末应付账款前五名供应商中，振华物流集团有限公司天津分公司和安徽国力物流有限公司非前五大供应商但为公司重要供应商。振华物流集团有限公司天津分公司第四季度业务占比较高，导致应付余额排名提前。因第三大、第五大供应商的信用期短于安徽国力物流有限公司的信用期，导致其应付账款余额的排名靠前。

2022 年末应付账款前五名供应商中，华南中外运集装箱物流有限公司、安徽业跃信息科技有限公司、长安民生物流和青岛捷成物流有限公司为公司非前五大供应商，但均为公司的重要供应商，主要是由于第一大、第二大、第四大、第五大的信用期短于华南中外运集装箱物流有限公司、安徽业跃信息科技有限公司、长安民生物流和青岛捷成物流有限公司的信用期。

综上所述，报告期内公司应付账款余额前五大供应商与采购额前五大供应商存在差异，主要受供应商信用期及业务单据或发票传递不及时的影响所致，具有合理性。

四、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、通过网络公示信息检查了发行人报告期内主要供应商的基本情况，并对报告期内主要供应商进行了现场走访，实地查看供应商的现场情况，向供应商了解双方的交易情况；

2、了解并分析了发行人报告期各期末应付账款余额的变动情况，与采购规模匹配的合理性；

3、获取并检查了发行人主要供应商的合同，了解主要供应商给予发行人的信用政策及信用期情况在报告期内是否发生变化；

4、获取发行人应付账款账龄明细表，核对发行人报告期各期末应付账款的账龄，并对波动情况进行分析；

5、访谈发行人财务负责人，了解账龄在 1 年以上的应付账款未支付的原因，确认发行人与供应商是否存在纠纷或潜在纠纷；

6、对发行人主要供应商进行了函证，包括交易金额、报告期各期末的余额，对未回函金额执行替代程序；

7、比较分析报告期各期应付账款前五大供应商与采购额前五大供应商的匹配性，并分析差异情况的合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应付账款余额与采购金额具有匹配性；

2、报告期内，主要供应商给予发行人的信用政策和信用期未发生变化；

3、发行人账龄 1 年以上应付账款金额报告期波动具有合理性，不存在重大纠纷或潜在纠纷；

4、报告期内，发行人应付账款余额前五大供应商与采购额前五大供应商存在一定差异，差异具有合理性。

22.关于预收账款、合同负债

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司预收账款余额分别为 7,091.46 万元、9,365.98 万元、0.00 万元，主要为预收服务款和预收货款。报告期各期末，公司无账龄超过 1 年的重要预收账款。

（2）公司于 2020 年 1 月 1 日起将原计入预收款项 17,431.16 万元重分类至合同负债，2020 年末公司合同负债余额增长较大，主要系公司油卡销售及无车承运业务收入增长导致预收客户款项增加所致。

请发行人：

（1）补充披露合同重要收款节点及收款比例，预收款项或合同负债金额是否能够覆盖已发生的成本支出；

（2）补充披露发行人预收客户款项后，客户修改或取消订单的处理方式，是否可能因预收款项无法覆盖已支出成本导致订单亏损，报告期内亏损订单具体情况及亏损原因，请针对性进行风险提示；

（3）补充披露预收款项和合同负债与合同金额、收入金额的匹配性；

（4）补充披露预收款项账龄结构，1 年以上预收款的主要对象及订单基本情况（如有），相关收入确认时点的准确性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露合同重要收款节点及收款比例，预收款项或合同负债金额是否能够覆盖已发生的成本支出

公司主要为企业客户提供全流程的供应链管理服务，报告期内，公司通常在与客户签订的供应链管理相关服务合同中约定具体服务价格或定价方式，各项业务主要以订单为单元进行结算，根据实际提供业务量计算服务收入，并在对账完成后向客户收取服务款项。除生态创新业务中的部分业务存在预收款情形外，公司其他业务场景中在多数情况下均为客户提供了信用账期，要求采购方在订单完成或收到发票后一段时间内进行结算。

报告期内，公司生态创新业务下主要业务类型重要收款节点及收款比例如下：

业务场景	业务类型	重要收款节点及收款比例
生态创新业务	油卡销售业务	多数合同中要求采购方全额预付油款
	延保卡销售业务	要求购买方全额预付延保卡销售款
	其他	多数合同中为采购方提供了信用账期

报告期内，对于存在合同中要求预收服务款或货款的业务，公司预收账款或合同负债可以覆盖已发生的成本支出。

二、补充披露发行人预收客户款项后，客户修改或取消订单的处理方式，是否可能因预收款项无法覆盖已支出成本导致订单亏损，报告期内亏损订单具体情况及亏损原因，请针对性进行风险提示

报告期内，公司生态创新业务下修改或取消订单情况如下：

业务场景	业务类型	订单修改或取消情况
生态创新业务	油卡销售业务	报告期内，未发生修改或取消订单的情况。在多数合同中，要求足额预付油款后才能下单，因此，不存在亏损订单的情况。
	延保卡销售业务	该项业务已于 2018 年停止，报告期内的预收账款或合同负债余额均为历史期间预收延保卡销售款按照延保服务期摊销后的余额。因此，不存在客户修改或取消订单及亏损订单的情况。
	其他	当客户修改或取消订单时，公司会参照实际发生的成本向客户收费。公司按照项目对收益进行管理，报告期内，不存在项目亏损情况。

报告期内，对于存在合同中要求预收服务款或货款的业务，公司预收账款或合同负债可以覆盖已发生的成本支出。因公司通常会足额收取预收款或在实际成本发生时向客户收取费用，相关订单修改或取消情形不会导致公司出现亏损。

三、补充披露预收款项和合同负债与合同金额、收入金额的匹配性

报告期内，公司通常在与客户签订的供应链管理相关服务合同中约定具体服务价格或定价方式，不对合同总额作出约定，根据订单信息完成具体业务并对账后确定交易金额，且多数业务为客户提供信用账期，因此，公司合同负债与整体合同金额较难匹配。

报告期内，公司合同负债与营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
合同负债期末余额	**11,019.19**	10,207.93	17,431.16
营业收入	**1,684,694.53**	1,716,276.04	1,403,622.64
期末余额/营业收入	**0.65%**	0.60%	1.24%

报告期内，公司合同负债占当期营业收入的比例相对较低，主要是由于公司多数业务采用信用收款模式。2021 年末，公司合同负债余额占比较 2020 年末有所下降，一方面是由于随着业务发展，网络货运业务客户结算安排有所调整，合同负债金额减少；另一方面是因为基础物流服务等业务的客户因业务季节性波动调整了预付金额。**2022 年末，公司合同负债余额占比较 2021 年末变化不大。**预收账款和合同负债金额及占比的

增加是不同业务发展的结果，预收账款和合同负债的金额与收入具有匹配性。除延保业务外，其他业务预收账款和合同负债可以在较短时间内结转为营业收入。

四、补充披露预收款项账龄结构，1 年以上预收款的主要对象及订单基本情况（如有），相关收入确认时点的准确性

报告期各期末，公司合同负债账龄情况如下：

单位：万元

账龄周期	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	**10,272.16**	**93.22%**	9,323.41	91.33%	16,364.56	93.88%
1 年以上	**747.03**	**6.78%**	884.52	8.67%	1,066.60	6.12%
合计	**11,019.19**	**100.00%**	**10,207.93**	**100.00%**	**17,431.16**	**100.00%**

如上表所示，报告期内，公司 1 年以上的合同负债占比分别为 6.12%、8.67%和 **6.78%**。公司 1 年以上预收款项和合同负债主要由延保卡销售业务产生，销售对象为终端消费者，该项业务已于 2018 年停止，报告期内的预收账款或合同负债余额均为历史期间预收延保卡销售款按照延保服务期摊销后的余额。该项业务收入按照延保卡对应延保期间，分期摊销确认收入，收入确认时点准确。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债状况分析”之“2、流动负债的构成及变动分析”中对上述事项进行了补充披露。

五、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取发行人涉及预收款项或合同负债的合同，查看合同重要收款节点及收款比例，并与实际收款节点及收款比例进行比对分析；

2、查阅发行人涉及预收款项或合同负债的合同，了解客户修改或取消订单的处理方式，分析发行人是否可能因预收款项无法覆盖已支出成本导致订单亏损，报告期内是否存在亏损订单；

3、将预收款项和合同负债与收入金额进行匹配分析；

4、获取预收款项账龄信息，分析 1 年以上预收款的主要对象及订单基本情况，结合《企业会计准则》，分析相关收入确认时点的准确性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人采用预收模式的预收款项或合同负债金额不存在无法覆盖已发生成本支出的情况；

2、报告期内，发行人不存在可能因预收款项无法覆盖已支出成本导致订单亏损的情形，报告期内不存在预收客户款项后的亏损订单；

3、报告期内，发行人预收账款和合同负债占当前营业收入的比例较低；

4、报告期内，发行人对营业收入的确认符合《企业会计准则》的相关规定。

23.关于股份支付

申报材料显示，报告期各期，公司应股权激励确认股份支付金额分别为 659.01 万元、699.05 万元和 1,129.56 万元。

请发行人补充披露相关股权激励涉及股份公允价值的确定依据、计算过程及合理性，股份支付费用计提的准确性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、股份支付相关会计处理情况

公司在被激励对象服务期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具在授予日的公允价值，将当期取得的服务计入当期费用，同时计入资本公积。

报告期内，公司因股权激励确认的股份支付情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
股份支付金额	**516.41**	525.15	1,129.56
利润总额	**73,262.36**	74,081.62	57,523.53
股份支付金额占利润总额的比例	**0.70%**	0.71%	1.96%

公司按照被激励对象股份授予成本及公允价值差额，按照约定期限进行平均摊销，确认股份支付费用，股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。报告期内，公司确认股份支付金额分别为 1,129.56 万元、525.15 万元和 **516.41** 万元，占当期利润

总额的比例分别为 1.96%、0.71%和 **0.70%**，对公司业绩影响较小。

（一）股权激励涉及股份公允价值的确定依据、计算过程及合理性

公司于 2017 年 2 月 28 日、2018 年 1 月 31 日、2019 年 11 月 30 日、2020 年 6 月 30 日、2021 年 3 月 31 日、2022 年 6 月 28 日**和 2022 年 7 月 28 日**授予股权激励，其所涉及的股份公允价值及确定依据如下表所示：

项目	2017 年 2 月 28 日	2018 年 1 月 31 日	2019 年 11 月 30 日	2020 年 6 月 30 日	2021 年 3 月 31 日	2022 年 6 月 28 日	2022 年 7 月 28 日
评估股权价值（万元）（a）	673,545.76	1,063,000.00	1,100,000.00	1,100,000.00	1,100,000.00	**1,220,000.00**	**1,220,000.00**
注册资本（万美元）（b）	6,423.04	8,680.08	9,164.14	9,164.14	9,164.14	**9,164.14**	**9,164.14**
每注册资本公允价值（人民币/美元）（c=a/b）	104.86	122.46	120.03	120.03	120.03	**133.13**	**133.13**
评估方法	收益法	收益法	市场法	市场法	市场法	**市场法**	**市场法**

对于 2017 年 2 月 28 日及 2018 年 1 月 31 日授予的股权激励，由于评估时点与公司类似的行业内上市公司较少且近期类似的并购案例较少，因此不适宜选择市场法作为估值方法，由于公司未来收益期和收益额可以预测，其预期收益承担的风险可以量化，因此适合采用收益法确定股份公允价值。在使用收益法评估股份的公允价值时，通过计算企业未来预期现金流量和采用适宜的折现率，将预期现金流折算为现时价值，得到股份的公允价值。对于 2017 年 2 月 28 日及 2018 年 1 月 31 日授予的股权激励，所涉及的股份公允价值经评估分别为 104.86 元/每注册资本及 122.46 元/每注册资本。

对于 2019 年 11 月 30 日、2020 年 6 月 30 日、2021 年 3 月 31 日、2022 年 6 月 28 日**及 2022 年 7 月 28 日**授予的股权激励，由于评估时点与公司类似的行业内上市公司较多，可比公司的股价及经营和财务数据相关信息公开，具备资料的收集条件，因此能够采用市场法估值。在采用市场法对上述日期授予的股份公允价值进行估值时，获取并分析行业内上市公司的经营和财务数据，计算恰当的价值比率，在与公司进行比较分析的基础上，确定公司的股份公允价值为 120.03 元/每注册资本**及 133.13 元/每注册资本**。

各授予日计算权益工具公允价值所采用的股权公允价值与近期的 PE 增资价格或股权交易价格对比列示如下：

股权激励授予日期	股权激励评估价格（人民币/注册资本美元）	PE 增资时间	PE 增资价格（人民币/注册资本美元）

股权激励授予日期	股权激励评估价格（人民币/注册资本美元）	PE 增资时间	PE 增资价格（人民币/注册资本美元）
2017.2.28	104.86	2017.8.24	115.64
2018.1.31	122.46	2018.7.4	123.95
2019.11.30	120.03	2019.6.30	124.73

2017年8月24日PE增资价格较2017年2月28日股权激励评估的价格增加约10%，主要是由于2017年公司业绩较好，净利润较同期有所增加所致。其他各期价格相差均较小，报告期内公司股份公允价值的确定具有合理性。

（二）股份支付费用计提的准确性及会计处理

1、授予员工权益工具的公允价值

公司聘请了独立评估机构结合授予权益工具的条款和条件作出估计，对授予员工的权益工具的公允价值进行了评估。

权益工具评估中涉及的主要参数如下：

项目	2017 年 2 月 28 日	2018 年 1 月 31 日	2019 年 11 月 30 日
波动率（%）	40.75-69.42	31.67-38.44	38.22
无风险利率（%）	2.71-2.90	3.47-3.55	2.43
预计期限（年）	1.00-3.00	1.08-2.08	0.25

根据评估结果，各期授予的权益工具的公允价值如下：

授予日	授予数量（份）	授予日权益工具公允价值（元/份）
2017 年 2 月 28 日	741,381	65.08
2018 年 1 月 31 日	71,517	76.77
2019 年 11 月 30 日	185,188	72.64
2020 年 6 月 30 日	47,188	72.35
2021年3月31日	18,875	72.35
2022年6月28日	28,313	83.27
2022年7月28日	**32,508**	**83.27**

2、各会计期间股份支付费用计算

（1）于2020年，公司对上市时间的最佳估计为2021年12月31日，故等待期结束日为2022年12月31日（上市满一年的日期）。根据上述评估的授予日权益工具公允价值，考虑可行权权益工具最佳估计数量，确定出股份支付费用总额，并在等待期内

平均摊销，具体摊销过程计算如下：

授予日	等待期间	授予日权益工具公允价值（元/份）a	可行权权益工具最佳估计数量 b（注 1）	确认股份支付费用总额（万元）c=a*b/10000	等待期天数 d	每天确认股份支付费用（万元）e=c/d
2017 年 2 月 28 日	2017.2.28-2022.12.31	65.08	526,381	3,425.69	2,132	1.61
2018 年 1 月 31 日	2018.1.31-2022.12.31	76.77	50,777	389.82	1,795	0.22
2019 年 11 月 30 日	2019.11.30-2022.12.31	72.64	166,696	1,210.68	1,127	1.07
2020 年 6 月 30 日	2020.6.30-2022.12.31	72.35	47,188	341.41	914	0.37

注 1：权益工具最佳估计数量为考虑离职率以及业绩达标率等条件后对可行权权益工具数量的最佳估计。

公司于 2020 年股份支付费用确认情况如下：

授予日	每天确认股份支付费用（万元）a	2020 年	
		确认天数 d	确认费用（万元）e=a*d
2017 年 2 月 28 日	1.61	366	588.09
2018 年 1 月 31 日	0.22	366	79.48
2019 年 11 月 30 日	1.07	366	393.25
2020 年 6 月 30 日	0.37	184	68.74
合计	-	-	**1,129.56**

（2）于 2021 年末，公司对上市时间的最佳估计调整为 2022 年 12 月 31 日，故等待期结束日为 2023 年 12 月 31 日。根据上述评估的授予日权益工具公允价值，确定出股份支付费用总额，并在调整后的等待期内平均摊销，并将以前年度已经确认的股份支付费用在 2021 年进行调整，计算过程如下：

授予日	等待期间	确认股份支付费用总额（万元）	调整后的等待期天数	调整后的每天确认股份支付费用（万元）
2017 年 2 月 28 日	2017.2.28-2023.12.31	3,425.69	2,497	1.37
2018年1月31日	2018.1.31-2023.12.31	389.82	2,160	0.18
2019年11月30日	2019.11.30-2023.12.31	1,210.68	1,492	0.81
2020年6月30日	2020.6.30-2023.12.31	341.41	1,279	0.27

对 2021 年应确认的股份支付费用测算如下：

授予日	每天确认股份支付费用（万元） a	2021 年确认天数 b	2021 年确认费用（万元） c=a*b
2017 年 2 月 28 日	1.37	365	500.75
2018年1月31日	0.18	365	65.87
2019 年 11 月 30 日	0.81	365	296.22
2020 年 6 月 30 日	0.27	365	97.43
2021 年 3 月 31 日	0.14	275	37.37
合计	-	-	**997.64**

对以前年度已经确认的股份支付费用在 2021 年度调减如下：

授予日	调整前每天确认股份支付费用（万元） a	调整后每天确认股份支付费用（万元） b	每天确认股份支付费用差异（万元） c=a-b	2018 年		2019 年		2020 年	
				应调天数 d	应调费用（万元） e=c*d	确认天数 f	应调费用（万元） g=c*f	应调天数 h	应调费用（万元） k=c*h
2017 年 2 月 28 日	1.61	1.37	0.24	365	85.73	365	85.73	366	85.96
2018 年 1 月 31 日	0.22	0.18	0.04	334	12.26	365	13.39	366	13.43
2019 年 11 月 30 日	1.07	0.81	0.26	-	-	31	8.15	366	96.19
2020 年 6 月 30 日	0.37	0.27	0.10	-	-	-	-	184	19.61
合计	-	-	-	-	**97.99**	-	**107.27**	-	**215.20**

对 2021 年应确认的股份支付费用 997.64 万元，**经调减因等待期估计变化对应的股份支付费用** 420.46 万元以及本年退出员工对应的股份支付费用 52.03 万元，合计确认的股份支付费用为 525.15 万元。

（3）于 2022 年末，根据最新上市进度估计等待期结束日为 2024 年 6 月 30 日。根据上述评估的授予日权益工具公允价值，考虑可行权权益工具最佳估计数量，确定出股份支付费用总额，并在等待期内平均摊销，具体摊销过程计算如下：

授予日	等待期间	授予日权益工具公允价值（元/份） a	可行权权益工具最佳估计数量 b（注 1）	确认股份支付费用总额（万元） c=a*b/10000	等待期天数 d	每天确认股份支付费用（万元） e=c/d
2017 年 2 月 28 日	2017.2.28-2024.06.30	65.08	495,970	3,227.78	2,679	1.20

授予日	等待期间	授予日权益工具公允价值（元/份）a	可行权权益工具最佳估计数量 b（注 1）	确认股份支付费用总额（万元）c=a*b/10000	等待期天数 d	每天确认股份支付费用（万元）e=c/d
2018 年 1 月 31 日	2018.1.31-2024.06.30	76.77	50,777	389.81	2,342	0.17
2019 年 11 月 30 日	2019.11.30-2024.06.30	72.64	133,350	968.65	1,674	0.58
2020 年 6 月 30 日	2020.6.30-2024.06.30	72.35	31,249	226.09	1,461	0.15
2021 年 3 月 31 日	2021.3.31-2024.06.30	72.35	18,875	136.56	1,187	0.12
2022 年 6 月 28 日	2022.6.28-2024.06.30	83.27	28,313	235.76	733	0.32
2022 年 7 月 28 日	2022.7.28-2024.06.30	83.27	32,508	270.69	703	0.39

注 1：权益工具最佳估计数量为考虑离职率以及业绩达标率等条件后对可行权权益工具数量的最佳估计。

于 2022 年应确认的股份支付费用测算如下：

授予日	每天确认股份支付费用（万元）a	2022 年确认天数 b	2022 年确认费用（万元）c=a*b
2017 年 2 月 28 日	1.20	365	439.77
2018年1月31日	0.17	365	60.75
2019 年 11 月 30 日	0.58	365	211.21
2020 年 6 月 30 日	0.15	365	56.48
2021 年 3 月 31 日	0.12	365	41.99
2022 年 6 月 28 日	0.32	186	59.83
2022 年 7 月 28 日	0.39	156	60.07
合计	-	-	930.09

对等待期结束日的估计变动导致以前年度已确认的股份支付费用在 2022 年度的调减金额计算过程如下：

授予日	调整前每天确认股份支付费用（万元）a	调整后每天确认股份支付费用（万元）b	每天确认股份支付费用差异（万元）c=a-b	2017 年		2018 年		2019 年		2020 年		2021 年	
				应调天数 d	应调费用（万元）e=c*d	确认天数 f	应调费用（万元）g=c*f	应调天数 h	应调费用（万元）i=c*h	确认天数 j	应调费用（万元）k=c*j	应调天数 l	应调费用（万元）m=c*l
2017 年 2 月 28 日	1.29	1.20	0.09	306	26.87	365	32.05	365	32.05	366	32.14	365	32.05
2018 年 1 月 31 日	0.18	0.17	0.01	-	-	334	4.68	365	5.12	366	5.13	365	5.12
2019 年 11 月 30 日	0.65	0.58	0.07	-	-	-	-	31	2.19	366	25.83	365	25.76

授予日	调整前每天确认股份支付费用（万元）a	调整后每天确认股份支付费用（万元）b	每天确认股份支付费用差异（万元）c=a-b	2017 年		2018 年		2019 年		2020 年		2021 年	
				应调天数 d	应调费用（万元）e=c*d	确认天数 f	应调费用（万元）g=c*f	应调天数 h	应调费用（万元）i=c*h	确认天数 j	应调费用（万元）k=c*j	应调天数 l	应调费用（万元）m=c*l
2020 年 6 月 30 日	0.18	0.15	0.02	-	-	-	-	-	-	184	4.05	365	8.04
2021 年 3 月 31 日	0.14	0.12	0.02	-	-	-	-	-	-	-	-	275	5.73
小计	-	-	-		26.87	-	36.74	-	39.36	-	67.16		76.70
合计	246.83												

对 2022 年应确认的股份支付费用 930.09 万元，经调减因等待期估计变化对应的股份支付费用 246.83 万元以及本年退出员工对应的股份支付费用 166.85 万元，合计确认的股份支付费用为 516.41 万元。

3、股份支付的相关会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，等待行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积；可立即行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日，即股份支付协议获得批准的日期，按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

针对上述股权激励，公司已根据测算的股份支付金额，作为股份支付成本计入当期成本和费用，相应增加资本公积，符合《企业会计准则——股份支付》规定。

发行人已在招股说明书“第**四**节 发行人基本情况”之“十七、发行人股权激励**或期权激励**及**相关**安排和执行情况”之“（二）股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响及上市后的行权安排”中进行补充披露。

二、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取了相关合资经营合同、公司章程股权激励政策的主要条款，确认股权激励相关信息；

2、检查管理层对股份支付授予日的判断和等待期的认定是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、获取权益工具授予日公允价值的评估报告，并邀请内部评估专家复核评价估值方法、过程和结果是否合理；

4、检查管理层对等待期内每个资产负债表日可行权权益工具数量的最佳估计是否合理；

5、重新计算股权激励事项在等待期内的每个资产负债表日应确认的服务成本金额，与管理层计算的金额进行比较；

6、对股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理进行分析，就确认股份支付时点的公允价值与同期公司估值情况是否存在重大差异进行了核查；

7、检查管理层对股份支付的披露是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理；发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

24.关于财务规范性

申报材料显示，报告期内，发行人存在通过个人卡进行收付款、无真实交易背景票据转让、开具增值税普通发票并进行冲销、与海尔集团财务有限责任公司存在业务往来等情形，且存在现金交易和第三方回款等情况。

请发行人：

（1）补充披露通过子公司控制的个人卡、非受发行人控制的个人卡进行收付款的账户数量、账户具体情况，相关账户纳入财务核算的具体情况；

（2）补充披露发行人相关子公司开展无真实交易背景票据转让的原因，是否存在被处罚的可能；

（3）补充披露报告期内第三方回款金额及占比逐年提高的原因及合理性，发行人相关内部控制是否有效，第三方回款涉及的交易是否真实存在；

（4）补充披露存在上述财务不规范行为是否表明发行人内部控制和会计基础工作存在重大缺陷，是否影响发行人的独立性，是否构成本次发行上市的实质性障碍。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露通过子公司控制的个人卡、非受发行人控制的个人卡进行收付款的账户数量、账户具体情况，相关账户纳入财务核算的具体情况

1、通过发行人子公司控制的个人卡进行收付款

2019 年，公司子公司上海飞升存在使用一张个人卡进行对外收付款的情形，该个人卡主要用于收取零星服务费、向供应商支付运输费用及向员工支付报销款项等，并均已及时入账，不存在未入账核算的情形。具体涉及主体及个人卡情况如下：

所涉主体	个人姓名	个人卡号	个人卡使用期间
上海飞升	朱安义	622848033809845****	2019 年 4 月 1 日-2019 年 7 月 12 日

公司子公司上海飞升通过个人卡对外收付款项及财务核算情况如下：

单位：万元

具体收支内容	2019 年度收支金额（支出用负数显示）	纳入核算科目
1.1 考核赔偿款	4.94	营业外收入
个人卡收款合计	4.94	-
个人卡收款占当期营业收入的比例	0.0005%	-
2.1 成本-人工成本	-32.37	主营业务成本
2.2 成本-运费	-2,062.48	主营业务成本
2.3 手续费	-0.14	财务费用
成本、运费合计	-2,094.99	-
成本、运费占营业成本的比例	0.22%	-
3.1 代收往来款	2,047.22	其他应收、其他应付等往来科目
3.2 代付往来款	-286.25	其他应收、其他应付等往来科目

公司已于 2019 年 7 月规范个人卡对外收付行为，并不再使用该个人卡结算公司业务，该个人卡已注销。

2、通过非受发行人控制的个人卡进行收付款

公司子公司贵州沛吉、上海贝业通过个人账户收取款项所涉及相关个人账户及财务核算情况如下：

单位：万元

所涉主体	账户数量（个）	具体收支内容	收支金额		纳入核算科目
			2020 年	2019 年	
贵州沛吉	1	收货款	-	78.60	主营业务收入
上海贝业	4	收货款	11.64	123.99	主营业务收入
	23	代付往来款	-150.40	-314.15	其他应收等往来科目
	10	代收往来款	152.40	332.15	其他应付等往来科目

“个人卡收款”为公司子公司贵州沛吉、上海贝业正常业务开展过程中个人账户向客户收取服务款后再转给贵州沛吉、上海贝业，具有偶发性，所涉金额较小，均已及时入账并对应真实业务和收入，贵州沛吉、上海贝业并未实际控制相关个人账户，仅在公司公户实际收到相关款项时记账核算。

“代收、代付往来款”主要是为应对宜家等下游客户集中促销期间临时性增加的运力需求，公司子公司上海贝业通过个人账户为部分供应商零散运力采购进行垫资，在将相关款项支付给个人账户时即入账核算，待上海贝业与供应商结算后再通过相关个人收回垫资款项，在相关个人将款项支付给上海贝业时即入账核算。该等代收代付往来款均已及时入账，不存在未入账核算的情形，上海贝业并未实际控制相关个人账户，仅在公司公户实际收付相关款项时记账核算。

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“二、公司内部控制制度情况”之“（一）报告期内发行人存在的内控瑕疵和整改措施”中进行补充披露。

（二）补充披露发行人相关子公司开展无真实交易背景票据转让的原因，是否存在被处罚的可能

公司子公司中亚宝丰上游供应商主要为航空运力供应商，通常只接受电汇付款，不接受承兑汇票付款，为提高资金使用效率提前回笼资金以满足日常经营需要，中亚宝丰于 2018 年 9 月将从债务人处收到在宁波银行股份有限公司开立的银行承兑票据 305 万元背书转让给天津万天林泽科技有限公司，而后天津万天林泽科技有限公司将该等款项以转账方式转回中亚宝丰。

公司子公司上海飞升上游供应商主要是运输公司或车队，其经营规模和资金承受能力有限，通常不愿接受承兑汇票付款，为提高资金使用效率提前回笼资金以满足日常经营需要，上海飞升在 2019 年 4 月至 10 月期间，将从债务人处收到的银行承兑票据 962.69

万元背书转让给瑞安市和鑫弘金属材料经营部、上海达杉贸易有限公司和上海杉卉实业有限公司等三家公司，而后前述公司将款项以转账方式转回上海飞升。

根据《中华人民共和国票据法》（以下简称“《票据法》”）第十条规定，票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系；另外根据最高人民法院 2019 年 11 月 8 日发布的《全国法院民商事审判工作会议纪要》第 101 条说明，票据贴现属于国家特许经营业务，合法持票人向不具有法定贴现资质的当事人进行“贴现”的，该行为应当认定无效，贴现款和票据应当相互返还。当事人不能返还票据的，原合法持票人可以拒绝返还贴现款。

根据上述法律规定和最高人民法院司法解释，鉴于向中亚宝丰和上海飞升提供银行承兑汇票贴现的天津万天林泽科技有限公司、瑞安市和鑫弘金属材料经营部、上海达杉贸易有限公司和上海杉卉实业有限公司均不具有办理票据贴现业务的资质，中亚宝丰和上海飞升上述无真实业务基础的票据转让违反了《票据法》的规定。

《票据法》第一百零二条规定，有下列票据欺诈行为之一的，依法追究刑事责任：（一）伪造、变造票据的；……（七）付款人同出票人、持票人恶意串通，实施前六项所列行为之一的。第一百零三条规定，有前条所列行为之一，情节轻微，不构成犯罪的，依照国家有关规定给予行政处罚。

中亚宝丰和上海飞升的无真实业务背景背书转让的银行承兑汇票均为真实票据，不存在伪造、变造，且不存在作为出票人向关联方、供应商或其他第三方开具无真实交易背景的商业票据并通过票据贴现获取银行融资的情形；发行人子公司转让票据的目的为加快资金回笼，不存在骗取资金的情形；相关票据到期后均已兑付给相关收票方，未发生行使票据追索权的情形。

基于上述情况，尽管中亚宝丰和上海飞升在无真实交易背景的情况下转让银行承兑汇票的行为违反《票据法》规定，但该等行为未涉及依据《票据法》规定应受到刑事处罚或行政处罚的情形。

2021 年 3 月 31 日，中国人民银行上海中心支行出具《情况说明》，确认上海飞升报告期内不存在受到行政处罚的情况。2021 年 4 月 7 日，中亚宝丰背书转让的 305 万元汇票的开票行宁波银行股份有限公司北京分行出具《情况说明》，确认中亚宝丰银行承兑汇票背书转让业务正常办理，未发生纠纷和违约的情况。

公司子公司无真实交易背景的票据并未涉及依据《票据法》规定应受到刑事处罚或行政处罚的情形，且公司子公司已分别获取中国人民银行上海中心支行出具《情况说明》

和宁波银行股份有限公司北京分行出具《情况说明》，故判断公司子公司未来存在被处罚的可能性较低。

公司已对无真实交易背景的票据转让进行了整改，并不再发生票据使用不规范的行为。同时，公司已于 2021 年 4 月 1 日出具承诺：“截至承诺出具日，相关承兑汇票均已全部清偿结算完毕，不存在任何违约情况。自 2018 年 10 月，公司下属子公司中亚宝丰未再发生不规范使用票据的行为；自 2019 年 11 月起，公司下属子公司上海飞升未再发生不规范使用票据的行为。截至承诺函出具之日，公司及下属子公司制定的票据使用等有关内控制度能够得到有效执行，公司及下属子公司将严格执行票据规范使用相关制度，不再发生类似情况。”

公司无真实交易背景的票据背书转让行为不存在后续影响或重大风险隐患，不属于重大违法行为，不会对本次发行构成实质障碍。

（三）补充披露报告期内第三方回款金额及占比逐年提高的原因及合理性，发行人相关内部控制是否有效，第三方回款涉及的交易是否真实存在

报告期内，公司第三方回款占各期营业收入的比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
法定代表人、实际控制人	**1,835.11**	1,047.37	329.03
实际控制人直系亲属	**7.32**	69.49	47.00
同一集团/实际控制人控制其他企业	**12,649.82**	13,267.67	12,332.32
保理业务付款	**30.27**	782.23	-
其他	**3,156.21**	2,658.66	24,826.92
第三方回款合计	**17,678.73**	**17,825.42**	**37,535.27**
第三方回款占收入的比例	**1.05%**	1.04%	2.67%

报告期内，公司第三方回款金额分别为 37,535.27 万元、17,825.42 万元和 **17,678.73 万元**，占当期营业收入比例分别为 2.67%、1.04%和 **1.05%**，占比较小；公司第三方回款主要系应个别客户要求通过第三方回款，对于主要第三方回款客户均取得客户出具的代付款确认依据，公司第三方回款具有合理的原因，符合自身经营模式、行业经营特点，具有必要性和商业合理性。

报告期内，公司建立并不断完善内部控制制度，针对第三方回款情形，公司采取的具体内控措施包括：

1、公司制定了《资金管理规范》，明确了收付款清账原则，要求付款方名称与客户主数据信息一致方可收款清账，若因业务需要必须发生，需有战略协议约定或出具公司委托书方可收款清账。后公司进一步对《资金管理规范》进行修订完善，明确若因业务需要必须发生第三方回款，仅限于个体工商户、自然人控制企业的法定代表人或实际控制人、同属同一集团等情形。

2、建立第三方回款登记制度，每次收到第三方支付的款项时及时与客户和付款方进行三方对账，确保财务核算真实准确。

报告期内公司第三方回款主要是客户自身资金周转调拨及付款习惯的原因导致，具有合理性。随着公司相关内控制度的不断完善，2021 年度**及 2022 年度**，公司第三方回款金额及占比均出现较大幅度下降。报告期内，公司第三方回款的内控制度健全有效，第三方回款涉及的交易均真实存在。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“4、应收账款”中进行补充披露。

（四）补充披露存在上述财务不规范行为是否表明发行人内部控制和会计基础工作存在重大缺陷，是否影响发行人的独立性，是否构成本次发行上市的实质性障碍

报告期内，公司虽存在上述不规范行为，但公司已采取了一系列整改措施规范上述不规范行为，加强对财务及业务人员专业技能和风险意识培训，进一步健全了相关内控制度并严格执行，且未对公司经营情况和财务状况产生重大不利影响。截至 2020 年 12 月 31 日，相关事项均已整改完毕，并能够持续符合规范性要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在审计范围受到限制的情形，不存在影响发行条件的情形，不存在业绩虚构情形。

综上，公司存在的财务不规范行为已得到有效整改和纠正，公司相关内部控制制度健全且被有效执行，不会影响公司独立性，未构成本次发行上市的实质性障碍。

发行人已在招股说明书“第**八**节 公司治理与独立性”之“**二**、公司内部控制制度情况”之“（一）报告期内发行人存在的内控瑕疵和整改措施”中进行补充披露。

二、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层及相关财务、业务人员，了解发行人通过个人卡进行收付款、无真实交易背景票据转让、第三方回款等财务不规范事项发生的原因、背景及发行人采

取的整改措施；

2、对实际受发行人控制的个人卡，调取并查阅个人卡的银行流水明细，并将个人卡银行流水与发行人记账凭证进行核对，确认相关收支是否已及时、准确纳入发行人财务核算范围，并抽取相关记账凭证及后附订单、发票等附件资料进行检查；保荐机构、申报会计师对相关个人进行了访谈，对相关银行卡的收支原因、背景及收支期间、规范及结束情况进行了解，并获取相关个人出具的情况说明；

3、对其他非受发行人控制的个人卡，抽取发行人子公司涉及个人卡收支的财务记账凭证及相关附件，确认相关收支的业务背景、是否已及时、准确纳入发行人财务核算范围，并获取相关人员出具的情况说明；保荐机构、申报会计师对报告期内流入、流出金额超过 10 万元的个人卡持有人进行了访谈（除一名已离职人员无法取得联系外），对相关个人卡的收支原因、背景及收支期间、规范及结束情况进行了解；

4、对无真实交易背景票据转让行为，获取并查阅发行人子公司的票据明细、财务核算制度以及发行人出具的承诺函，抽取并核对相关票据的记账凭证和原始单据；获取并查阅中国人民银行上海中心支行及相关商业银行出具的《情况说明》，对发行人是否存在因该事项被处罚的可能进行了论证；

5、对第三方回款情形，获取并查阅了相关业务合同、确认收入的往来客户不一致的销售明细表，选取部分不一致业务和银行对账单回款记录，追查至相关业务执行记录及资金流水凭证，并获取相关客户代付款确认依据；对主要第三方回款客户进行实地访谈、独立函证，对相关回款涉及业务的真实性、准确性以及相关第三方回款方与发行人是否存在关联关系进行了核查；

6、获取并查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《日日顺供应链科技股份有限公司规范与关联方资金往来的管理制度》《资金管理规范》等相关内部控制制度，执行内部控制测试，确认内部控制制度及流程设计的合理性及执行的有效性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人个人卡收付款项均已及时入账，不存在资产被个人侵占的情况，相关内控不规范事项已于审计截止日之前规范完毕，审计截止日之后未再发生；

2、发行人已对无真实交易背景的票据转让进行了整改，报告期内所有无真实交易背景的票据转让后均已到期兑付，不存在票据违约的情况，没有发生追索权纠纷。公司

的背书转让行为亦不属于《中华人民共和国票据法》规定的应当追究刑事责任或行政处罚的情形，不存在后续影响或重大风险隐患，不属于重大违法行为，后续因该事项被处罚的可能性较小，不会对本次发行构成实质障碍；

3、报告期内，发行人第三方回款系因客户自身资金周转调拨及付款习惯的原因产生，符合公司所在的行业特点和经营模式，具有必要性及商业合理性，第三方回款的付款方与发行人、实际控制人及其关联方不存在关联关系。2018-2020 年，发行人第三方回款金额及占比逐年提高，主要受个别客户收入规模增长所致，公司已采取必要措施规范控制第三方回款，随着公司相关内控制度的不断完善，2021 年度**及 2022 年度**，公司第三方回款金额及占比均出现较大幅度下降；

4、发行人已建立健全相关财务内控制度，内部控制和会计基础工作不存在重大缺陷，不会影响发行人的独立性，不会构成本次发行上市的实质性障碍；根据申报会计师出具的《内部控制审核报告》（安永华明（2021）专字第 61024949_J04 号）、《内部控制审核报告》（安永华明（2022）专字第 61024949_J04 号）和《内部控制审核报告》（安永华明**（2023）**专字第 61024949_**J04** 号），于 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日及 **2022 年 12 月 31 日**发行人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》建立的与财务报表相关的内部控制。

25.关于计入经常性损益的政府补贴

申报材料显示，2020 年，发行人子公司云顺科技及其子公司按照奖补标准计提扶持资金共计 7,186.55 万元，并冲减营业成本，相关政府补助计入经常性损益。

请发行人：

（1）补充披露发行人对上述计入经常性损益的大额政府补贴的会计处理是否合规，是否符合《企业会计准则》规定；如被认定为非经常性损益，对发行人扣除非经常性损益后净利润的影响；

（2）补充披露上述政府补贴是否可能持续，对发行人未来经营业绩的影响，请充分披露相关风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露发行人对上述计入经常性损益的大额政府补贴的会计处理是否合规，

是否符合《企业会计准则》规定；如被认定为非经常性损益，对发行人扣除非经常性损益后净利润的影响

计入当期损益的政府补助中，因与正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受，从而未作为非经常性损益的项目如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
网络货运业务运营成本补贴	**12,060.67**	12,559.35	7,186.55

上表所示网络货运业务运营成本补贴主要为云顺科技及其子公司**和青岛日日缤科技**收到的网络货运业务扶持资金，云顺科技及其子公司**和青岛日日缤科技**将相关补贴冲减营业成本。

（一）网络货运业务运营成本补贴的背景

公司于 2019 年 12 月设立云顺科技，并于 2020 年 1 月取得网络货运平台资质，开展网络货运业务；**公司于 2022 年 2 月设立青岛日日缤科技，并于 2022 年 10 月 31 日取得网络货运平台资质，开展网络货运业务。云顺科技**于 2019 年下半年计划开展网络货运业务时，与青岛市城阳区人民政府签订了战略合作框架协议，双方根据交通运输部、国家税务总局联合印发的《网络平台道路货运运输经营管理暂行办法》共同建设“云顺通网络货运平台”项目。云顺科技于 2020 年 2 月、2020 年 3 月与青岛市城阳区城阳街道办事处签订相关协议，约定青岛市城阳区城阳街道办事处对云顺科技项目按照项目形成的市区两级经济贡献给予奖补，该奖补是对云顺科技运营成本的补贴，补贴标准为在合作协议附表所示的奖励标准的限额内，按照营业成本的 7%拨付扶持资金；发行人于 2022 年初与青岛市胶州市人民政府签订相关协议，约定青岛市胶州市人民政府对日日顺网络智运平台项目按照项目形成的经济贡献给予奖补，该奖补是对日日顺网络智运平台运营成本的补贴，补贴标准为在合作协议附表所示的奖励标准的限额内，按照营业收入总额的 5.4%拨付扶持资金。

（二）网络货运业务运营成本补贴的会计处理

《企业会计准则第 16 号-政府补助》第四条规定如下：“政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”第九条规定如下：“与收益相关的政府补助，应当分

情况按照以下规定进行会计处理：（一）用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；（二）用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”网络货运业务运营成本补贴主要是针对云顺科技**及其子公司和青岛日日燊科技**运营成本的补贴，并非用于构建或以其他方式形成长期资产，因此属于与收益相关的政府补助。且由于该项补助主要用于补偿企业已发生的成本，公司按照企业会计准则的规定，直接冲减相关成本。

另外，根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》（2017 年修订）第六条规定：“政府补助同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业能够满足政府补助所附条件；（二）企业能够收到政府补助。”《企业会计准则第 16 号——政府补助》应用指南（2018）指出，政府补助为货币性资产的，应当按照收到或应收的金额计量。如果企业已经实际收到补助资金，应当按照实际收到的金额计量；如果资产负债表日企业尚未收到补助资金，但企业在符合了相关政策规定后就相应获得了收款权，且与之相关的经济利益很可能流入企业，企业应当在这项补助成为应收款时按照应收的金额计量。由于已经满足与政府协议中规定的条件，且根据政府补助的历史发放情况公司预计能够收到政府补助，云顺科技**及其子公司和青岛日日燊科技**按照合作协议书中约定的补贴标准确认应收政府补助的金额，符合《企业会计准则》及相关指引的规定。

综上所述，云顺科技**及其子公司和青岛日日燊科技**确认应收政府补贴满足企业会计准则的相关规定。

（三）网络货运业务运营成本补贴计入经常性损益的合规性分析

根据证监会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的规定：“……非经常性损益通常包括以下项目：……（三）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外。”另外，根据财政部《上市公司执行企业会计准则案例解析 2020》中的讨论：“在现阶段实务操作中，如果计入当期损益的政府补助与公司正常经营活动相关且是公司商业盈利模式的一部分，则可认定为经常性损益。”

公司认为，云顺科技**及其子公司和青岛日日燊科技**收到的网络货运平台政府补助符合计入经常性损益的规定，具体考虑如下：

1、与公司正常经营业务密切相关。网络货运业务为新兴的业务模式，在该业务模式下，公司需要向客户开具税率为 9%的运输业务增值税专用发票，但从供应商（个人

司机）端无法获得可抵扣进项税的增值税发票，因此导致经营毛利为负。政府对公司经营成本的补助是该行业公司盈利的重要来源。

2、符合国家政策规定。公司**分别**与青岛市城阳区人民政府**和青岛市胶州市人民政府**根据交通运输部、国家税务总局联合印发的《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》共同建设网络货运平台项目。**相关政府部门**负责落实国家、省、市、区关于项目引进及产业技术、人才、资金、企业上市、出口等一系列扶持政策的兑现，也制定了具体的扶持资金拨付标准。因此，该政府补助符合国家政策规定。

3、按照一定标准定额或定量持续享受。根据《项目合作协议书》及其补充协议的约定，享受扶持资金政策的期限为 5 年，协议到期后双方可继续协商续期；协议中亦明确了该扶持资金是对云顺科技**及其子公司和青岛日日缤科技**运营成本的补贴，补贴标准为在奖补标准限额内发放。因此，云顺科技**及其子公司和青岛日日缤科技**享受的扶持资金是按照一定标准定额或定量持续享受的。

在目前可查询 A 股上市公司中，如 A 股上市公司中储发展股份有限公司、传化智联股份有限公司开展的类似业务均按照“与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用”的原则入账并认定为经常性损益。其中《中储发展股份有限公司 2020 年度报告》“第十一节财务报告”之“三、关键审计事项”之“（二）政府补助事项”对于网络货运业务所收到政府补助处理方式披露如下：“中储股份于本年收到无车承运政府补助 115,705.61 万元，依据政府相关文件约定的用途，冲减了当期营业成本。”《传化智联股份有限公司 2019 年度报告》“第十二节财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“66、政府补助”中对于平台经营政府补助的披露如下：“根据公司在投资时的可行性分析报告，该等补助是公司盈利模式的重要组成部分，其有无、多寡是影响投资决策的主要因素。该类政府补助是公司商业盈利模式的一部分，可认定为经常性损益。”

综合上述分析，云顺科技**及其子公司和青岛日日缤科技**的政府补助计入经常性损益符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的相关规定，与同行业公司的处理方式一致，具有合理性。

（四）对发行人扣除非经常性损益后净利润的影响

2020 年度、2021 年度及 **2022 年度**，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 34,219.58 万元、39,192.03 万元及 **42,692.72 万元**，若将上述扶持资金认定为非经常性损益，则 2020 年度、2021 年度及 **2022 年度**发行人扣除非经常性损益

后归属于母公司股东的净利润分别为31,470.72万元、34,388.08万元及**37,814.92万元**。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“六、非经常性损益”中进行补充披露。

二、补充披露上述政府补贴是否可能持续，对发行人未来经营业绩的影响，请充分披露相关风险

2020年度、2021年度和**2022年度**，云顺科技及其子公司按照奖补标准计提扶持资金共计7,186.55万元、12,559.35万元**11,340.68万元**，并冲减营业成本；**2022年度，青岛日日缤科技按照奖补标准计提扶持资金共计719.99万元并冲减营业成本**，相关政府补助计入经常性损益。该项政府补助对扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（a）	**42,692.72**	39,192.03	34,219.58
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 （假设扣除此笔补贴后）	**37,814.92**	34,388.08	31,470.72
对扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的影响金额（b）	**4,877.80**	4,803.95	2,748.86
比重（b/a）	**11.43%**	12.26%	8.03%

根据《项目合作协议书》及其补充协议，协议有效期为5年，即享受扶持资金政策的期限为五年，协议到期后双方可继续协商续期，因此该项政府补助具有一定的可持续性。如上表所示，该项政府补助在公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润中的占比较低，不会对公司财务状况造成重大影响。

发行人已在招股说明书“第**六**节 财务会计信息与管理层分析”之“六、非经常性损益”和“第**三**节 风险因素”之**“一、与发行人相关的风险”之“（三）**财务风险”之**“5、**政府补助的不确定性风险”中进行补充披露。

三、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取并查阅相关政府补助文件及协议；

2、结合网络货运平台相关政策背景，公开渠道查询市场案例及其他地区补贴政策，

就相关会计处理是否符合国家政策、发行人是否按照一定标准定额或定量持续享受等与发行人进行讨论；

3、获取了云顺科技**及其子公司和青岛日日缤科技**收到的政府补贴明细表，对政府补助金额进行了核查，对该项政府补助对扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的影响进行了测算；

4、查阅网络货运业务相关政策背景及法规依据，了解相关业务开展模式，确认相关补贴与云顺科技**及其子公司和青岛日日缤科技**正常经营业务密切相关；

5、对云顺科技**及其子公司和青岛日日缤科技**网络货运平台政府补助的会计处理是否符合《企业会计准则》进行分析。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人子公司云顺科技**及其子公司和青岛日日缤科技**网络货运平台政府补助的会计处理符合《企业会计准则》的规定，计入经常性损益合理，符合相关文件要求。该笔政府补助在公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润中的占比较低，预计不会对发行人未来业绩产生重大不利影响，发行人已在招股说明书相关章节中对相关风险进行了披露。

26.关于其他财务事项

请发行人：

（1）量化分析并补充披露报告期内预付款项增长较快的原因及合理性，与发行人业务规模是否匹配；

（2）补充披露其他应付款的账龄结构，是否存在账龄较长的应付长期资产采购款项、未及时结算的原因；

（3）补充披露其他应付款中待支付人工成本产生的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》规定；

（4）补充披露报告期内融资租赁的具体情况，相关认定和会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

（5）补充披露未决诉讼相关预计负债的具体情况，预计负债计提是否充分；

（6）补充披露递延所得税资产明细科目的含义及产生原因，仅在 2018 年计提预提费用、2019 年计提预提返利的原因及合理性；

（7）补充披露发行人关于资本承诺的处理是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定；

（8）是否存在申报财务报表与原始财务报表不一致的情形，如是，请披露具体情况及产生的原因、影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 相关要求，详细说明对发行人相关银行账户资金流水核查情况，详述具体的核查范围、异常的标准及确定依据，核查程序、核查证据，结合前述情况说明发行人是否存在体外资金循环情形，是否存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形，并发表明确意见。

回复：

一、量化分析并补充披露报告期内预付款项增长较快的原因及合理性，与发行人业务规模是否匹配

报告期各期末，公司预付款项按性质分类如下：

单位：万元

款项性质	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
运费	**9,138.67**	**47.17%**	6,209.49	2.73%	6,044.64	-7.95%
仓储费	**2,624.14**	**-10.54%**	2,933.24	-33.86%	4,434.75	54.16%
货物采购款	**544.11**	**100.00%**	-	-100.00%	1,857.44	100.00%
延保费	**202.75**	**-45.33%**	370.87	-47.69%	709.00	-50.30%
其他	**665.45**	**130.06%**	289.24	5.61%	273.88	-68.68%
合计	**13,175.11**	**34.40%**	**9,802.85**	**-26.40%**	**13,319.71**	**13.41%**

公司预付款项主要包括公司预付运费、仓储费、货物采购款、延保费等。报告期各期末，公司预付款项账面价值分别为 13,319.71 万元、9,802.85 万元和 **13,175.11 万元**，受公司业务并购拓展及与供应商的结算节奏变动等因素影响，2021 年末与 2020 年相比呈下降趋势，**2022 年末**较 2021 年末相比呈上升趋势。

1、2021 年末公司预付运费较 2020 年末增加 164.85 万元，与上年相比变化不大，**2022 年末**预付运费较 2021 年末增加 **2,929.17 万元**，本年因俄乌冲突、西方国家制裁俄罗斯影响，大量海运业务无法运输；为保证货物正常流转，采用铁路干线进行运输。由于铁路干线运输，必须支付预付款才可添加班列计划，致使预付运费增加。

2、2021 年末公司预付仓储费较 2020 年末减少 1,501.51 万元，主要是由于 2021 年新租赁准则的应用导致部分预付仓储费转到使用权资产核算所致，**2022 年末**公司预付仓储费较 2021 年末**减少 309.10 万元**，与上年相比变化不大。

3、货物采购款系公司在 2020 年生态创新服务下新增的智能仓集成业务产生，依合同约定公司在合同生效时点需预付一定比例的款项。2020 年末，该业务预付款项的金额为 1,857.44 万元，主要为预付的货物采购款。**2022 年末，该业务预付款项的金额为 544.11 万元，主要为服务于客户的智能仓改造项目所需的设备采购预付款。**

4、报告期各期末，公司预付的延保费逐年下降，主要原因是延保卡销售业务已于 2018 年停止，报告期内的预付延保费余额均为历史期间预付延保费按照延保服务期摊销后的余额，随着剩余摊销期限缩短，预付延保费余额逐年下降。

5、**2022 年末**预付款项-其他较 2021 年末增加 **376.20 万元**，主要是由于本年预付保费增加导致。

综上所述，公司报告期各期末预付款项变动较快，与报告期内公司的业务并购拓展及经营策略调整相匹配，变动具有合理性。

二、补充披露其他应付款的账龄结构，是否存在账龄较长的应付长期资产采购款项、未及时结算的原因

报告期各期末，公司其他应付款账龄结构如下：

单位：万元

账龄期间	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	**55,011.51**	**68.59%**	60,187.70	76.59%	49,345.95	72.15%
1 年以上	**25,190.04**	**31.41%**	18,399.52	23.41%	19,048.27	27.85%
合计	**80,201.55**	**100.00%**	**78,587.22**	**100.00%**	**68,394.22**	**100.00%**

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的其他应付款按性质划分列示如下：

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
押金保证金	**13,284.26**	**52.74%**	11,312.96	61.49%	10,003.31	52.52%
应付长期资产采购款	**9,619.59**	**38.19%**	5,069.06	27.55%	8,280.03	43.47%
其他	**2,286.19**	**9.07%**	2,017.50	10.96%	764.93	4.02%
合计	**25,190.04**	**100.00%**	**18,399.52**	**100.00%**	**19,048.27**	**100.00%**

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的其他应付款主要为押金保证金和应付长期资产采购款。其中，押金保证金为收取供应商的业务履约保证金，按照约定，双方不再合作时退回，因此存在账龄较长的情况。2020 年末，账龄 1 年以上的应付长期资产采购款除**长期资产质量保证金**外，还包含公司购买注册号分别为 7308561、7214775、5381587 的三个商标权而产生的其他应付款 5,320.00 万元，该等款项已于 2021 年支付。**2022 年末，账龄 1 年以上的应付长期资产采购款，按照合同约定尚未达到结算和支付时间。**

三、补充披露其他应付款中待支付人工成本产生的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》规定

原招股说明书中对待支付费用的构成及变动分析描述不准确，经核对，待支付费用中不包含待支付人工成本。发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债状况分析”之“2、流动负债的构成及变动分析”之“（6）其他应付款项”中补充修订披露如下：

待支付费用主要是待支付信息化系统开发测试费用、广告宣传费、咨询费、租赁费、办公费等款项。

报告期内，公司其他应付款中的待支付费用基于公司实际业务产生，变动具有合理性，相关处理符合《企业会计准则》的规定。

四、补充披露报告期内融资租赁的具体情况，相关认定和会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期各期末，公司与融资租赁相关的负债余额具体情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
长期应付款	-	-	99.21
租赁负债	81.36	150.18	-
合计	81.36	150.18	99.21

报告期各期末，公司与融资租赁相关的负债余额余额分别为 99.21 万元、150.18 万元和 **81.36 万元**，占非流动负债的比例分别为 0.30%、0.25%和 **0.17%**，主要是因公司子公司深圳富润德、汇利运通和智运天下通过融资租赁方式购买资产产生。

（一）报告期内，公司融资租赁的具体情况

报告期内，公司融资租赁业务主要为子公司深圳富润德通过融资租赁方式向百世融

资租赁（浙江）有限公司购买沃尔沃牵引车、子公司智运天下通过融资租赁方式向一汽租赁有限公司购买一汽解放车头产生，融资租赁详细情况如下：

发生年度	出租人	资产名称	租金总额（元）	租赁期（月）	租赁方式
2017 年	百世融资租赁（浙江）有限公司	沃尔沃牵引车	3,609,663.36	62	融资租赁
2021 年	民生金融租赁股份有限公司	欧曼拖头	1,862,279.75	24	融资租赁
2021 年	一汽租赁有限公司	一汽解放车头	2,516,094.28	24	融资租赁

注：租金总额为融资租赁合同实际执行总金额。

（二）公司融资租赁的会计处理

公司根据《企业会计准则第 21 号——租赁》相关规定，对融资租入的资产，于承租开始日将租赁资产的公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，其差额作为未确认融资费用，在租赁期内各个期间采用实际利率法进行分摊。或有租金在实际发生时计入当期损益。

公司对上述交易是否构成融资租赁的认定标准，租赁开始日、租赁期的具体会计处理及列报方式如下：

1、融资租赁的认定标准

公司在租赁开始日的最低租赁付款额现值几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值，融资租赁结束公司留购价格极低，相关业务符合融资租赁认定标准。

2、租赁开始日

公司按照固定资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为入账价值，折现率参照同期银行贷款利率。

公司租赁日账务处理：借记固定资产，未确认融资费用；贷记长期应付款。

3、租赁期

公司按照实际利率法摊销未确认融资费用，将未确认融资费用记入财务费用，支付租金包括支付本金和利息费用两部分。

公司摊销未确认融资费用账务处理：借记财务费用；贷记未确认融资费用。公司支付租金账务处理：借记长期应付款；贷记银行存款。

4、列报

公司未确认融资费用和长期应付款净额在长期应付款报表项目列报，到期日在一年以内的在一年内到期的非流动负债报表项目列报；融资租赁支付的保证金根据流动性在

其他非流动资产报表项目列报，到期日在一年以内的在一年内到期的非流动资产报表项目列报。

公司于 2021 年 1 月 1 日起执行修订的《企业会计准则第 21 号——租赁》（简称“新租赁准则”），新租赁准则下,承租人不再将租赁区分为经营租赁或融资租赁,而是采用统一的会计处理模型,对短期租赁和低价值资产租赁以外的租赁确认使用权资产和租赁和租赁负债，并分别计提折旧和利息费用。

综上，公司融资租赁相关认定和会计处理符合《企业会计准则》的规定。

五、补充披露未决诉讼相关预计负债的具体情况，预计负债计提是否充分

报告期各期末，其他流动负债具体情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
与税务处理相关的预计负债	-	1,565.53	-
未决诉讼相关预计负债	-	130.00	546.59
非金融机构借款	**6,033.62**	5,539.03	395.09
待转销项税	**493.21**	266.78	297.00
合计	**6,526.83**	**7,501.34**	**1,238.68**

报告期各期末，公司其他流动负债余额分别为 1,238.68 万元、7,501.34 万元和 **6,526.83 万元**。2021 年 12 月 31 日公司其他流动负债较 2020 年 12 月 31 日增加 6,262.67 万元，主要系公司增加非金融机构借款人民币 5,143.94 万元，香港日日顺供应链向 Haier internatinal（HK）ltd.借款 834 万美元以支付商标转让款；此外本年末新增预计供应商涉税事项补税额增加人民币 1,565.53 万元。报告期各期末，公司未决诉讼相关预计负债的余额分别为 546.59 万元、130.00 万元和 **0 万元**。

报告期各期末，公司及子公司作为被申请人并涉及赔偿的各项未决诉讼的具体情况如下：

单位：万元

序号	案情情况	会计处理	预计负债计提金额		
			2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
1	发行人子公司上海广德物流有限公司于 2020 年 7 月收到上海双菱风能电力设备有限公司律师函，要求上海广德向上海双菱支付双方存在争议的租金及水电费 401.71 万元，以及逾期付款利	上海广德于 2020 年末对租金及水电费按照费用归属期间计提应付账款并计入成本费用；将对方要求的逾期利息金额计提预计负债 275.22 万元。截至 2021 年末，预	-	-	275.22

序号	案情情况	会计处理	预计负债计提金额		
			2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
	息 275.22 万元。	计赔付的可能性较低，且函证差异中并无该事项所导致的差异，上海广德转回该预计负债。			
2	公司子公司上海广德物流有限公司于 2020 年 4 月收到与上海鸿材物流有限公司诉讼的二审判决书，要求上海广德向上海鸿材支付因仓库火灾导致的货物损失及诉讼费共计 638.11 万元。	上海广德于 2019 年末对货物损失及诉讼费在收到判决书当期计提预计负债 638.11 万元，2020 年根据调解已经分期赔付 598.09 万元，2020 年末预计负债金额为 40.02 万元。2021 年已将剩余金额分期赔付，期末无预计负债金额。	-	-	40.02
3	公司子公司上海广德物流有限公司于 2020 年 4 月收到与上海雪榕生物科技有限公司起诉书，要求上海广德向上海雪榕支付存在争议的租赁费 289.60 万元，以及违约金 146.13 万元。于 2020 年 11 月收到一审判决书，要求上海广德向上海雪榕支付存在争议的租赁费 289.60 万元及相应利息，以及违约金 24.35 万元。	上海广德已经对租赁费按照费用归属期间计提应付账款并全额计入成本费用；考虑对方可能进行上诉，于 2019 年末和 2020 年末根据对方起诉书中要求支付的租赁费及违约金金额及双方的沟通预计可能赔偿金额计提预计负债 143.77 万元。公司于 2021 年已根据调解结果完成支付。	-	-	143.77
4	公司子公司苏州广德物流有限公司于 2020 年 9 月收到与上海广仪食品有限公司诉讼的一审判决书，要求苏州广德支付赔偿金额 37.57 万元。	苏州广德于 2020 年末对上海广仪要求赔偿的损失金额计提预计负债 37.57 万元。案件已完结，公司于 2021 年已完成赔偿金额的支付。	-	-	37.57
5	公司子公司上海飞升于 2020 年 5 月收到无锡恒驰中兴开关有限公司起诉书，要求上海飞升向恒驰中兴支付所运输货物重新生产产生费用 162.07 万元。	对方要求赔偿金额为重新生产产生的费用，但并未考虑运输中损坏货物的可收回金额，因此公司认为其要求赔偿的金额不合理，并根据最佳估计预计赔付金额于 2020 年末计提预计负债 50.00 万元。2021 年末收到了一审判决，判决全额赔付，公司继续上诉，并根据案件进展及与对方沟通结果，预计最佳估计赔付金额为 130.00 万元。**2022 年公司已根据终审判决，完成支付。**	-	130.00	50.00
6	浙江舟山久油能源有限公司（“舟山久油”）与宝湾商业保理有限公司（“宝湾商业保理”）签署《找油网 BMS 系统应收账款保理业务协议》，约定宝湾商业保理为舟山久油基于找油网 BMS 系统用户产生的应收账款提供保理融资业务。2021 年 3 月 25 日，青岛日日顺供应链发展有限公司向宝湾商业保理出具《应收账款转让通知确认函》，确认其与舟山久油签署《柴油购销合同》项下 2021 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间产生的应收账款债权已转	青岛日日顺供应链发展有限公司按照《应收账款转让通知确认函》的要求就与舟山久油业务产生的款项进行支付。于**2022 年 12 月 31 日**，除账面金额为人民币 297.52 万元的应付账款因索赔等事项尚未进行结算外，青岛日日顺供应链发展有限公司无额外的支付义务，无需就此诉讼计提预计负债。	-	-	-

序号	案情情况	会计处理	预计负债计提金额		
			2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
	让予宝湾商业保理。青岛日日顺供应链发展有限公司于2021年7月30日收到宝湾商业保理有限公司起诉书，以未按期付款为由，向深圳市南山区人民法院提起诉讼，要求青岛日日顺供应链发展有限公司向原告支付应收账款本金约1,959.74万元及罚息等。				
合计			-	130.00	546.59

公司按履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，对诉讼的案情、裁判结果、案件结果以及索赔情况进行分析，合理估计并确定预计负债的计提金额及归属期间。报告期各期末，公司预计负债计提充分。

六、补充披露递延所得税资产明细科目的含义及产生原因，仅在 2018 年计提预提费用、2019 年计提预提返利的原因及合理性

《企业会计准则第 18 号——所得税》规定采用资产负债表债务法核算所得税，即通过比较资产负债表上列示的资产、负债按照会计准则规定确定的账面价值与按照税法规定确定的计税基础，对于两者之间的应纳税暂时性差异与可抵扣暂时性差异，确认相关的递延所得税负债与递延所得税资产。公司对于可抵扣暂时性差异确认的递延所得税资产主要包括：

1、应税政府补助形成的递延收益

根据《企业会计准则第 16 号-政府补助》，对于与资产相关的政府补助，以及用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的政府补助，应于取得时确认为递延收益，在资产负债表上形成一项负债。而根据《关于财政性资金行政事业性收费 政府性基金有关企业所得税问题的通知》（财税【2008】151 号）规定，企业取得的各类财政性资金，除属于国家投资和资金使用后要求归还本金的以外，均应计入企业当年收入总额，即在实际收到政府补助时产生纳税义务，故产生可抵扣暂时性差异。对于该暂时性差异，公司以可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

2、可抵扣亏损

可抵扣亏损是公司部分子公司报告期内存在亏损情况，以其在未来年度可以实现足够的盈利予以弥补亏损的金额确认递延所得税资产。

3、递延收入

公司递延收入系公司因经营的延保业务计提的递延所得税资产。延保业务属于公司生态创新服务，主要内容为向终端用户提供家电等产品延长保修时间等服务。公司根据企业会计准则的收入确认原则，对于延保收入和成本在延保服务提供的期间内摊销确认，但此部分损益已于实际收取延保卡销售价款期间计入应纳税所得额并交纳企业所得税，故产生可抵扣暂时性差异。公司以可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

4、坏账准备

公司按照企业会计准则的规定，按照权责发生制的要求对应收账款、其他应收款计提坏账准备，但对未向主管税务机关申报扣除的坏账准备，未在应纳税所得额计算时扣除，故产生可抵扣暂时性差异。对于该暂时性差异，公司以可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

5、预提返利/费用

预提费用是报告期各期末尚未实际支付且未取得发票等原始凭证的各项费用所计提的递延所得税资产。公司根据谨慎性原则，对所得税汇算清缴前预计无法支付或无法取得发票等扣税凭证的预提费用在计算应纳税所得额时纳税调增，待期后实际支付或取得扣税凭证时予以税前扣除，形成可抵扣暂时性差异。公司以可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。2018 年末，公司对预提费用确认计提递延所得税资产 459.67 万元，并于 2019 年收到发票后进行纳税调减。2019 年及 2020 年，公司加强了成本费用类发票的管控力度，对于实际发生的成本费用要求供应商在约定的期限内及时提供发票等凭证，因此 2019 年末及 2020 年末无相应的可抵扣暂时性差异产生。

2019 年末，公司对预提返利计提递延所得税资产 428.50 万元，系对 2019 年末根据权责发生制原则预提的对杭州菜鸟供应链管理有限公司的销售返利确认的递延所得税资产。公司与杭州菜鸟供应链管理有限公司战略合作项目包括但不限于仓储、干线、配送及各项增值业务，基于良好合作关系，双方按照年度签订相关服务协议，并约定服务价格。双方在 2019 年度签订的销售合同中包含激励政策，根据订单数量给予对方物流费用折扣返利，并据此计提递延所得税资产。2019 年末，公司无法预计此部分返利完成兑现并开具发票的具体时间，出于谨慎性考虑，对于已经计提但尚未兑现的返利确认递延所得税资产。相关返利已于 2020 年全部兑现，2018 年及 2020 年双方销售合同中

无相关激励政策，因此公司仅在 2019 年计提了相关递延所得税资产。

6、公允价值变动损益

根据《企业所得税法实施条例》第五十六条规定，企业持有各项资产期间资产增值或者减值，除国务院财政、税务主管部门规定可以确认损益外，不得调整该资产的计税基础。公司对衍生金融工具、银行理财产品等按照公允价值变动计量的金融资产及金融负债的账面价值与计税基础之间产生的可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产。

7、租赁合同

2018 年，财政部颁布了修订的《企业会计准则第 21 号——租赁》（简称“新租赁准则”），新租赁准则采用与现行融资租赁会计处理类似的单一模型，要求承租人对除短期租赁和低价值资产租赁以外的所有租赁确认使用权资产和租赁负债，并分别确认折旧和利息费用。公司自 2021 年 1 月 1 日开始按照新修订的租赁准则进行会计处理。根据《企业所得税法实施条例》第四十七条规定，企业根据生产经营活动的需要租入固定资产支付的租赁费，以经营租赁方式租入固定资产发生的租赁费支出，按照租赁期限均匀扣除。对于该暂时性差异，公司以可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

七、补充披露发行人关于资本承诺的处理是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定

报告期各期末，公司重要资本承诺事项如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
已签约但未拨备			
资本承诺	**54,894.06**	77,216.95	49,040.74

注：资本承诺指公司因已经签订不可撤销的长期资产的采购合同，需要支付但是尚未挂账的款项。

公司对于已签约但未拨备的购建长期资产合同，不在资产负债表中确认，作为重要事项单独披露。同行业可比公司中，中国外运在 2020 年年度报告“第十二节财务报告”之“十三、资本承诺”披露"已签约但未于财务报表中确认的购建资产支出"，飞力达在 2020 年年度报告“第十二节财务报告”之“十四、承诺及或有事项”之“（1）资本性承诺事项”披露“购建长期资产承诺”。

上述同行业可比公司的资本承诺均不在资产负债表上直接反映，而在财务报表附注中单独披露。公司关于资本承诺的处理符合行业惯例。

根据公司购建长期资产合同约定，截至各资产负债表日，与上述资本承诺事项相关

的交易尚未发生，公司不享有未发生部分合同标的物的权利，按照《企业会计准则》的相关规定不满足资产初始确认的条件，按合同规定未来交易完成后应支付的款项于各资产负债表日也不满足《企业会计准则》关于负债的定义，因此公司未确认相关资产、负债。《企业会计准则》第 30 号财务报表列报第 39 条要求：“附注一般应当按照下列顺序至少披露（七）或有和承诺事项、资产负债表日后非调整事项、关联方关系及其交易等需要说明的事项。”根据上述准则要求以及上述合同的重要性，公司关于资本承诺的处理符合《企业会计准则》的规定。

八、是否存在申报财务报表与原始财务报表不一致的情形，如是，请披露具体情况及产生的原因、影响

2020 年度、2021 年度以及 2022 年度，申报财务报表与原始财务报表**不存在差异。**

九、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 相关要求，详细说明对发行人相关银行账户资金流水核查情况，详述具体的核查范围、异常的标准及确定依据，核查程序、核查证据，结合前述情况说明发行人是否存在体外资金循环情形，是否存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形，并发表明确意见

（一）核查范围及资金核查重要性水平

1、核查范围

保荐机构和申报会计师根据发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定发行人相关资金流水的核查范围如下：

（1）发行人及其分子公司开立的银行账户

截至报告期末，保荐机构和申报会计师获取的发行人银行账户流水情况如下：

主体数量	银行账户数量	其中：正常户	注销转让户	已取得		报告期内无交易，银行系统无法操作打印		无法取得	
				正常户	注销转让户	正常户	注销转户	正常户	注销转让户
130	**612**	**346**	**266**	**334**	**257**	11	7	1	**2**

发行人报告期内合计拥有 **612** 户合并范围内银行账户（含正常户及注销转让户）；保荐机构和申报会计师已核查其中 **591** 户银行流水，18 户因报告期内无交易，银行系统无法操作打印，已录像/拍照证明无交易。

公司名称	银行名称	银行账户	销户时间	银行日记账借贷合计发生额（万元）		
				2020 年	2021年	2022 年
北京中亚宝丰国际物流有限公司	HANG SENG BANK	286-566484-883	续存（账户已冻结）	0.04	119.81	0.05
YYOX GLOBAL EXPRESS（香港）	HSBC HONGKONG	817867757-838	2020 年 7 月 17 日	29.52	-	-
达达牛全球供应链有限公司 DDN GLOBAL SUPPLY CHAIN CO., LIMITED	HSBC HONGKONG	817867740838	2020 年 1 月 1 日	-	-	-

3 户无法取得，其中 2 户注销转让户由于在报告期内已注销，银行预留印鉴已销毁或上交，无法打印银行流水；1 户正常户为香港恒生银行户（已冻结），未前往现场打印。就上述情形，保荐机构和申报会计师核查该 3 户银行账户对应的报告期各期的当期银行日记账发生额情况列示如下：

经核查，YYOX GLOBAL EXPRESS（香港）汇丰银行已注销账户、DDN GLOBAL SUPPLY 汇丰银行已注销账户、北京中亚宝丰国际物流有限公司恒生银行户银行日记账发生额较低，均处于重要性水平之下。

（2）发行人董事、监事、高级管理人员的银行账户

截至报告期末，保荐机构和申报会计师获取了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员（不含部分外部董事监事）的银行账户流水共计 65 户，前述人员出具了提供银行流水真实、完整的声明。

对未获取银行账户流水的，执行了以下替代测试程序：

1）结合对发行人及其子公司报告期内银行流水、银行日记账等的核查，关注外部董事、外部监事是否与发行人及其子公司有除津贴外的异常资金往来。

2）结合对在发行人任职的董事、监事、高级管理人员报告期内的个人银行资金流水的核查，关注外部董事、外部监事是否存在与在发行人任职的董事、监事、高级管理人员之间有异常资金往来。

3）对发行人的主要客户和供应商进行了实地走访、视频走访，访谈中与客户和供应商确认其不存在与公司董事、监事、高级管理人员发生资金往来的情况。

4）对发行人的董事、监事、高级管理人员进行了访谈或由其出具承诺，前述人员不存在占用公司资金、不存在向公司的客户或供应商收付款项、不存在代公司或通过他人代公司支付成本、费用等情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人董事、监事、高级管理人员不存在通过

体外资金循环为发行人虚增收入、利润的情形。

2、资金流水核查重要性水平

（1）发行人

保荐机构和申报会计师根据发行人报告期内银行流水的资金流向及金额选取重要性水平，进行重点核查，包括核对银行日记账、记账凭证、银行回单、抽取对应合同等相关文件，核查其真实性及发行人账务处理的准确性。基于风险导向性原则，对与非自然人的资金往来选取发行人及非通过外部收购方式取得的子公司采用单笔收款 500 万元以上、付款 300 万元以上作为核查重要性标准，对于通过外部收购取得的子公司采用单笔收付款 200 万以上作为核查重要性标准，并随机抽取部分重要性水平以下流水进行重点核查；对与自然人的资金往来选取单笔收付款 5 万元以上的大额交易进行重点核查。

（2）在发行人任职的董事、监事、高级管理人员

保荐机构和申报会计师根据在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员（不含部分外部董事监事）报告期内银行流水的金额选取重要性水平，重点核查单笔收付款 3 万元以上的大额交易，抽取对应合同、协议等相关文件，核查其真实性并重点关注是否存在与发行人、董监高、员工、客户或供应商的异常往来。

（二）结合重要性原则和支持核查结论需要的重点核查事项

保荐机构、申报会计师根据中国证监会**原**《首发业务若干问题解答》问题 54 **和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》**的相关要求对发行人相关银行账户的资金流水执行的重点核查事项如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人建立健全了《融资管理制度》和《资金管理制度》，各非全资子公司在总部下发的《财务敏感操作权限手册》和《财务内控风险跳闸机制》的指引下，制定了《资金拆借管理制度》，对公司的融资活动、资金营运、物资购销等活动进行规范的管理，发行人根据上述制度的要求，对库存现金、银行存款、网银盾管理、银行账户管理、支付审批、资金支付分类等建立了明确的管理规则，权责分离并建立了审批流程，防止资金内部控制不规范的情形。

2021 年 3 月 15 日、2022 年 4 月 11 日、2022 年 10 月 13 日**及 2023 年 3 月 24 日**，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人内部控制制度的有效性进行了审核，分别出具了《内部控制审核报告》（安永华明（2021）专字第 61024949_J04 号、安永华明（2022）专字第 61024949_J04 号**、**安永华明（2022）专字第 61024949_J13 号**和安**

永华明（2023）专字第 61024949_J04 号），报告结论意见为：于 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 6 月 30 日及 2022 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》建立的与财务报表相关的内部控制。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构、申报会计师取得发行人已开立银行账户清单、银行对账单并进行银行函证，将获取的开立账户清单与发行人财务系统中记录的银行账户进行交叉核对，确认银行账户的完整性；并通过大额抽取、随机抽查的方式对报告期内银行日记账明细和银行流水进行核对，核查资金流水是否均已入账以及流水情况与发行人业务活动是否相关。经核查，报告期内发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构、申报会计师按照确定的重要性水平金额抽选发行人报告期内的银行流水样本并与银行日记账进行双向核对，查验银行流水与日记账中相关交易所载金额是否一致，是否存在重大金额差异、大额未达账项等异常情况，验证银行流水及日记账的完整性，金额准确性。取得了所选样本的相关原始交易凭证，从对银行收付款记录追查至交易对应的原始银行收付款回单、记账凭证等。保荐机构、申报会计师就对应的全套交易原始凭证是否完备、记账凭证与银行回单是否一致、记账科目是否准确、是否具有真实交易背景等情况进行了逐笔核查。经核查，报告期内发行人大额资金往来不存在重大异常，亦不存在与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构和申报会计师核查了发行人报告期内银行流水，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

同时，保荐机构、申报会计师获取了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、出纳等关键人员（不含部分外部董事监事）报告期内的银行流水，重点核查单笔收付款 3 万元以上的大额交易，并对发行人报告期内的资金流水样本进行交叉核查，以确认上述人员与发行人间是否存在异常大额资金往来。经核查，报告期内发行人与上

述关键人员不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐机构、申报会计师查阅发行人报告期内现金日记账，对是否存在现金收支货款的情形进行核查；并对报告期内发行人收入、成本及费用执行穿行测试，对于收入回款以及成本费用付款情况检查银行流水及银行回单，以确认发行人是否有大额、异常的资金进出情形。经核查，报告期内，发行人现金交易金额较小，主要是少量的现金报销款及零星的费用支出，发行人不存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务如商标、专利技术、咨询服务等的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐机构、申报会计师按照确定的重要性水平金额抽选发行人报告期内的银行流水样本，抽取对应合同等相关文件，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务等情形。经核查，报告期内，发行人大额购买无实物形态资产或服务的情形主要为广告宣传费、品牌咨询费和营销咨询费、商标、收购子公司和筹划上市等需要向中介机构支付的咨询费用，相关交易具有商业合理性。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

发行人实际控制人为海尔集团公司，不适用前述“发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形”。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

报告期内，发行人未进行分红，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员未从发行人获得大额现金分红款。

报告期内，控股股东、实际控制人均为法人，董事、监事、高管、关键岗位人员未从发行人获得大额不合理薪酬。

报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员未转让发行人股权获得大额股权转让款。

保荐机构、申报会计师获取了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人

员等关键人员（不含部分外部董事监事）报告期内的银行流水，并与发行人相应资金流水进行双向核对。报告期内，在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、出纳等关键人员（不含部分外部董事监事）主要资金流向或用途不存在重大异常。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师获取了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、出纳等关键人员（不含部分外部董事监事）报告期内的银行流水，对单笔收付款 3 万元以上的大额交易的款项性质、交易对手方的合理性进行分析；访谈发行人董事、监事、高级管理人员，或由其出具声明，确认其是否与关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；走访发行人主要客户、供应商、关联方，确认其是否与发行人董事、监事、高级管理人员存在异常大额资金往来。

经核查，在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构、申报会计师核查了在发行人任职的现任及前任董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（不含部分外部董事监事）的银行流水，对单笔收付款 3 万元以上的大额交易的款项性质、交易对手方的合理性进行分析，关注与发行人主要关联方、客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排；核查了报告期内发行人的银行账户流水，并与银行日记账的交易进行核对，关注是否存在第三方收款和第三方付款；同时，与报告期内主要客户、供应商访谈中确认其与发行人关联方是否存在资金往来或其他利益安排的情况。经核查，报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

根据**原**《首发业务若干问题解答》问题 54 **和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》**的要求，为判断是否需要扩大资金流水核查范围，保荐机构、申报会计师对如下事项进行了逐一核查：

（1）发行人备用金、对外付款等资金管理不存在重大不规范情形；

（2）发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期虽有所波动，但不存在重大异常变化，与同行业公司亦不存在重大不一致情形；

（3）发行人不存在经销模式；

（4）发行人为供应链管理服务商，不涉及委外加工环节，不涉及委托加工费用大

幅变动、单位成本、毛利率大幅异于同行业等情形；

（5）发行人境外销售或境外采购占销售总额或采购总额的比例较低；

（6）发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面不存在疑问；

（7）董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平未发生重大异常变化；

（8）发行人不存在其他异常情况。

经核查，发行人报告期内不存在以上需要扩大资金流水核查范围的情形。

综上，经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人资金管理相关内部控制健全有效，发行人相关银行账户资金流水不存在**原**《首发业务若干问题解答》问题54 **和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》**相关规定的重大异常情形，发行人相关内部控制健全有效，不存在体外资金循环情形，不存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形。

十、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人预付款项明细表，核查了预付款项的具体对象和具体内容；取得并查阅主要供应商的采购合同、发票等凭证；了解预付款项的性质，针对预付款项余额大幅变动情况逐项落实原因；对主要预付款项对象执行函证程序，并对未回函函证执行替代程序。

2、获取发行人其他应付款账龄明细表，对发行人报告期各期末其他应付款的账龄情况进行了分析；获取并检查了发行人各类型主要供应商的合同，查阅合同中的结算条款相关规定；对发行人主要供应商进行了函证，包括交易金额、报告期期各期末的余额。

3、获取发行人待支付费用明细表，对汇总分类进行核对；访谈发行人财务负责人，了解待支付费用波动的原因。

4、核查融资租赁相关合同，分析主要权利和义务，以及违约责任的相关约定等，判断是否符合融资租赁的确认条件；取得合同、记账凭证等资料，确认该融资租赁业务会计处理是否符合企业会计准则的规定。

5、取得发行人提供的涉诉清单及情况说明，了解未决诉讼及仲裁的进展情况，询问并检查管理层对未决诉讼及仲裁会计处理的相关依据，评价相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求；获取并检查发行人与未决诉讼及仲裁相关的合同、发票、

起诉书、判决书以及仲裁裁决书等相关资料；通过裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息渠道搜索公司涉案情况。

6、获取并查阅递延所得税资产明细表，查阅《企业会计准则》，获取发行人对递延所得税资产的说明，分析其变动原因及合理性。

7、获取并查阅已签约但未拨备的购建长期资产合同，通过公开渠道查询同行业可比公司资本承诺相关会计处理，对发行人资本承诺的处理是否符合行业惯例、是否符合《企业会计准则》规定进行了核查。

8、获取公司原始财务报表，逐笔核对全部差异调整事项的性质及原因，逐项分析差异产生的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司报告期各期末预付款项增加较快与报告期内公司的并购行为及经营策略调整相匹配，变动具有合理性。

2、报告期内，发行人尚未支付的账龄较长的应付长期资产采购款项未结算的原因具有合理性。

3、报告期内，发行人其他应付款中的待支付费用系发行人正常业务开展产生，其变动具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

4、报告期内，发行人融资租赁的认定和会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

5、报告期内，发行人预计负债计提充分。

6、报告期内，发行人递延所得税资产核算符合《企业会计准则》的相关规定，相关变动具有合理性。

7、报告期内，发行人关于资本承诺的处理符合行业惯例，符合《企业会计准则》的规定。

8、发行人**报告期内**申报报表与原始财务报表**不存在差异**。

（全文结束）

（本页无正文，为《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回复》之发行人签字盖章页）

法定代表人：

于贞超

日日顺供应链科技股份有限公司

2023年 4月12日

（本页无正文，为《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回复》之签字盖章页）

保荐代表人：

张　莉　　詹　斌

中国国际金融股份有限公司

2023 年 4 月 12 日

联席保荐机构（主承销商）首席执行官声明

本人已认真阅读《关于日日顺供应链科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

首席执行官：

黄朝晖

中国国际金融股份有限公司

2023 年 4 月 12 日

（本页无正文，为招商证券股份有限公司《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回复》之签署页）

保荐代表人：岳东　　黄勇

岳　东　　黄　勇

保荐机构法定代表人：霍达

霍　达

招商证券股份有限公司

2023 年 4 月 12 日

联席保荐机构（主承销商）问询函回复报告的声明

本人已认真阅读日日顺供应链科技股份有限公司本次问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：霍达

霍达

招商证券股份有限公司

2023 年 4 月 12 日