

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的 上市委审议意见落实函的回复

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
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
上市委审议意见落实函的回复**

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 5 月 29 日下发的《深圳证券交易所关于上市审核委员会审议意见的落实函》（审核函〔2023〕010180 号）（以下简称“上市委审议意见落实函”）已收悉。根据上市委审议意见落实函的要求，日日顺供应链科技股份有限公司（以下简称“日日顺”、“公司”、“发行人”）与中国国际金融股份有限公司（以下简称“中金公司”或“保荐机构”）、招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”或“保荐机构”）等相关方对上市委审议意见落实函中所提问题进行了认真讨论与核查，本着勤勉尽责、诚实守信的原则就上市委审议意见落实函所提问题逐条进行了回复，具体内容如下，请贵所予以审核。

如无特殊说明，本上市委审议意见落实函的回复中简称与招股说明书中简称具有相同含义。

请发行人：

（1）结合与第三方同类业务的交易定价情况、关联方与第三方同类业务的交易定价情况，分析说明并披露上述关联交易的公允性；

（2）说明日常经营活动是否高度依赖信息系统，结合信息系统专项核查情况说明发行人信息系统的开发和运维管理是否独立于海尔集团。

同时，请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合与第三方同类业务的交易定价情况、关联方与第三方同类业务的交易定价情况，分析说明并披露上述关联交易的公允性；

（一）与第三方同类业务的交易定价情况

1、与第三方同类业务定价模式对比

报告期内，发行人与第三方客户交易的定价模式主要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），而相关成本均经过招标、比价、谈判确定。发行人与第三方客户通过商务谈判、招投标模式确定服务价格。第三方客户定价模式与海尔系客户、阿里系客户不存在重大差异。

2、与第三方同类业务毛利率对比

报告期内发行人与海尔系客户、阿里系客户的毛利率与第三方同类业务毛利率对比如下：

项目	2023 年 1-6 月毛利率	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率	2020 年度毛利率
海尔系客户业务毛利率	9.63%	10.62%	10.66%	10.50%
阿里系客户业务毛利率	8.58%	8.82%	10.97%	11.34%
消费供应链服务毛利率	8.45%	9.01%	9.37%	9.25%
其中：健身类	11.67%	12.01%	12.43%	12.58%
家电类	9.23%	9.59%	10.06%	10.36%
第三方家电类客户	9.52%	10.80%	9.46%	10.98%

海尔系客户、阿里系客户主要系消费供应链中的家电行业客户，对其实现的毛利率与发行人消费供应链平均毛利率不存在重大差异。上述关联方毛利率与消费供应链毛利率略有差异的原因系消费供应链服务业务涉及下游行业广泛，毛利率亦受到下游客户行业的影响。如健身类消费供应链客户报告期内毛利率平均为 12.58%、12.43%、12.01%和 11.67%，家电类消费供应链客户报告期内毛利率平均为 10.36%、10.06%、9.59%和 9.23%，剔除关联方业务的第三方家电类客户报告期内毛利率平均为 10.98%、9.46%、10.80%和 9.52%，与海尔系客户、阿里系客户的毛利率差异均较小。

综上，海尔系客户、阿里系客户的毛利率与第三方同类业务毛利率对比处于合理范围内。

3、与第三方同类业务价格对比

（1）海尔系客户

报告期内，发行人主要为海尔系客户提供供应链管理服务，来自海尔系客户的收入按服务内容划分的构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
公路运输	168,719.66	59.83%	336,019.32	63.21%	328,495.79	62.55%	287,205.12	61.76%
仓储服务	99,719.01	35.36%	169,195.06	31.83%	177,812.75	33.86%	164,554.86	35.38%
其他	13,546.78	4.80%	26,338.88	4.96%	18,891.07	3.60%	13,285.70	2.86%
合计	281,985.45	100.00%	531,553.26	100.00%	525,199.61	100.00%	465,045.68	100.00%

报告期内，发行人对海尔系客户的供应链管理服务收入主要来源于公路运输及仓储服务，二者合计占营业收入的比例分别为 97.14%、96.40%、95.04%和 95.20%。

1) 公路运输公允性分析

海尔系客户公路运输收入主要分为干线运输和区域运输，其中干线运输占 70%以上。运输服务按照路线确定运输单价，各运输线路因距离、运送货品属性、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，因此不同客户之间也存在一定差异。

①干线运输价格比较

干线运输业务主要是从海尔工厂所在地到区域中心仓的运输，因为第三方客户工厂布局与海尔系客户工厂布局存在较大差异，发行人承运的第三方客户从海尔工厂所在地发运的业务比较少，所以与第三方可比客户的重合线路比较少。综合考虑可比线路、产品属性、业务量等影响因素，选取报告期内海尔系客户与第三方可比客户重合的整车运输路线的价格进行对比：

年份	海尔系客户 干线运输路 线数量（条）	第三方客户 重合干线运 输路线数量 （条）	第三方客户 平均价格 （元/方）	重合路线海尔 系客户收入 （万元）	海尔系客户 平均价格 （元/方）	平均价格 差异率
2020 年	746	62	52.47	19,495.59	50.44	-3.87%
2021 年	1,114	159	63.44	46,061.80	61.15	-3.62%
2022 年	1,118	143	66.91	36,060.30	64.87	-3.04%
2023 年 1-6 月	1,079	110	69.75	16,554.58	67.60	-3.08%

注：2021 年海尔系客户整车运输路线较 2020 年大幅增加，主要系因 2020 年底新投用部分城市中心仓，2021 年开始全国各基地向该部分中心仓直接发运路线增加所致。

经对比发行人海尔系客户与第三方可比客户重合线路的干线整车运输价格，报告期内差异率分别为-3.87%、-3.62%、-3.04%和**-3.08%**，差异率较小，海尔系客户价格略低的原因因为海尔系客户的业务量高于第三方可比客户，具备成本规模优势。报告期内，随着油价上升，干线运输成本有所上升。2021 年较 2020 年，海尔系客户和第三方客户平均价格上升较大，主要是因为随着第三方客户业务拓展，2021 年重合线路增加较多，该部分增加的线路运输里程较长、单价较高导致。

综上，发行人为海尔系客户提供的干线运输服务价格公允。

②区域运输价格比较

区域运输主要为区域中心仓到经销商仓的 To B 运输。客户会根据产品销量、产品周转速度、客户服务时效等因素制定不同的库存布货策略，所以会形成不同的仓储网络布局。因为海尔系客户与第三方可比客户 To B 业务仓储网络布局的差异，导致运输线路的始发地与目的地差异较大，所以第三方可比客户与海尔系客户区域运输业务重合线路较少。综合考虑可比线路、产品属性、业务量等影响因素，选取报告期内发行人海尔系客户与第三方可比客户重合区域运输路线进行对比：

年份	海尔系客户区域运输路线数量（条）	第三方客户重合区域运输路线数量（条）	第三方客户平均价格（元/方）	重合路线海尔系客户收入（万元）	海尔系客户平均价格（元/方）	平均价格差异率
2020 年	5,106	178	26.53	4,884.57	25.49	-3.93%
2021 年	4,996	173	28.25	3,961.41	28.00	-0.87%
2022 年	5,006	397	31.42	8,177.20	31.05	-1.16%
2023 年 1-6 月	5,057	208	30.52	2,944.80	29.95	-1.88%

经对比发行人海尔系客户与第三方可比客户重合线路的区域运输价格，报告期内差异率分别为-3.93%、-0.87%、-1.16%和**-1.88%**，差异较小，线路价格差异主要因为发运模式、计价模式及发运时效不同导致。报告期内，海尔系客户和第三方客户区域配送平均价格逐年上升，一方面是因为油价上升，另一方面是因为服务半径向三四级市场下沉，产品平均配送距离加大，导致价格上升。

综上，发行人为海尔系客户提供的区域运输服务价格公允。

2）仓储服务公允性分析

仓储服务价格主要受所处地理位置、仓储硬件条件、租赁面积、租期长短等因素的影响，客户会根据产品销量、产品周转速度、用户服务时效等因素制定不同的库存布货策略，提出不同的仓储服务需求。发行人会根据客户业务需求制定不同的仓储方案，因此不同客户之间价格也存在一定差异。结合仓储服务所处地理位置、仓储硬件条件等价格影响因素，选取报告期内发行人海尔系客户与第三方客户重合城市仓储服务价格进行对比：

年份	海尔系客户仓储城市数量（个）	第三方客户重合城市数量（个）	第三方客户平均价格（元/平）	重合城市海尔系客户收入（万元）	海尔系客户平均价格（元/平）	平均价格差异率
2020 年	134	30	25.04	70,990.65	24.51	-2.12%
2021 年	134	31	24.80	83,781.00	24.25	-2.21%
2022 年	135	36	26.05	82,410.83	25.15	-3.45%
2023 年 1-6 月	134	34	23.52	38,726.10	23.19	-1.38%

报告期内，经对比发行人海尔系客户与第三方客户重合城市仓储服务价格，差异率

分别为-2.12%、-2.21%、-3.45%和-1.38%，差异较小，海尔系客户价格略低的原因因为海尔系客户的业务规模高于第三方可比客户，同时海尔系客户所在仓库具体区位相比第三方客户距离中心城区稍远所致。

综上，发行人为海尔系客户提供的仓储服务价格公允。

（2）阿里系客户

报告期内，发行人主要为阿里系客户提供供应链管理服务，来自阿里系客户的收入按服务内容划分的构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
运输服务	88,722.01	76.48%	198,226.82	74.48%	186,528.83	72.45%	162,536.93	73.30%
仓储服务	27,278.01	23.52%	67,919.51	25.52%	70,895.18	27.54%	59,170.58	26.68%
其他	-	-	-	-	21.96	0.01%	48.95	0.02%
合计	116,000.02	100.00%	266,146.33	100.00%	257,445.97	100.00%	221,756.47	100.00%

报告期内，发行人对阿里系客户的供应链管理服务收入主要来源于运输服务及仓储服务，两者合计占营业收入的比例超过 99%。

1) 运输服务公允性

阿里系客户运输服务主要为从中心仓到用户的 To C 配送，发行人按照具体路线、货物体积重量等产品属性对相关服务进行报价；而海尔系客户主要为 To B 配送，按照线路进行报价，所以两者重合线路和比价逻辑存在差异。To C 配送价格会受业务量、产品体积重量等属性、配送距离以及服务要求等因素的影响，因此不同客户之间价格存在一定差异。阿里系客户属于行业头部客户，业务体量较大，仓储及配送网络布局完善；第三方客户体量相对较小，仓储布局及配送线路与阿里系客户存在一定差异。阿里系客户和第三方客户 To C 业务主要运输的是家电类大件产品，平均体积超过 0.3 m³，综合考虑可比线路、产品体积重量等属性、服务时效等影响因素，选取报告期内发行人阿里系客户与第三方可比客户重合路线价格进行对比：

年份	阿里系客户路线数量（条）	第三方客户重合路线数量	重合路线阿里系客户收入（万元）	0.25m ³ < x ≤ 0.4m ³ 差异率	0.4m ³ < x ≤ 0.6m ³ 差异率	0.6m ³ < x ≤ 0.8m ³ 差异率
----	--------------	-------------	-----------------	--	---	---

		(条)				
2020 年	9,118	4,593	132,963.50	-4.33%	-1.20%	-0.53%
2021 年	9,922	5,003	137,087.40	-4.12%	-4.38%	-3.64%
2022 年	10,847	4,805	120,551.30	-4.89%	-4.10%	-5.07%
2023 年 1-6 月	11,122	4,201	51,341.90	-4.81%	-5.06%	-4.17%

注：X 表示货物体积方量

经对比，发行人阿里系客户与第三方客户重合线路配送价格接近，阿里系客户价格略低的原因因为阿里系客户业务量较大，具备规模优势，发行人为阿里系客户提供的 To C 配送价格公允。

2) 仓储服务公允性

与海尔系客户相似，仓储服务价格主要受所处地理位置、仓储硬件条件、租赁面积、租期长短等因素的影响，客户会根据产品销量、产品周转速度、用户服务时效等因素制定不同的库存布货策略，提出不同的仓储服务需求。发行人会根据客户业务需求制定不同的仓储方案，因此不同客户之间价格也存在一定差异。结合仓储服务所处地理位置、仓储硬件条件、租期长短等主要价格影响因素，选取报告期内发行人阿里系客户与第三方客户可比区域仓储服务价格进行对比：

年份	阿里系客户 仓储城市 数量 (个)	第三方客户 重合城市 数量 (个)	第三方客户平 均价格 (元/方)	重合城市阿里 系客户收入 (万元)	阿里系客户 平均价格 (元/方)	平均价格 差异率
2020 年	62	28	24.52	37,641.13	23.99	-2.14%
2021 年	72	28	24.88	52,288.32	24.23	-2.62%
2022 年	67	29	24.92	47,395.56	23.80	-4.49%
2023 年 1-6 月	67	40	23.43	22,525.11	22.66	-3.30%

经对比发行人阿里系客户与第三方客户重合城市仓储服务价格，报告期内差异率分别为-2.14%、-2.62%、-4.49%和-3.30%，差异较小，阿里系客户价格略低的原因因为阿里系客户的业务量高于第三方可比客户。

综上，发行人为阿里系客户提供的仓储服务价格公允。

（二）关联方与第三方同类业务的交易定价情况

1、海尔系客户与第三方同类业务交易定价情况

除发行人外，海尔系客户的供应链管理服务提供商主要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、无锡市洛金运输有限公司、深圳市全境通物流有限公司等，为其提供干线运输、快递配送、仓储服务等供应链管理服务，具体第三方供应商情况如下：

海尔系客户名称	服务标的	海尔系客户的主要第三方供应商	第三方供应商提供的具体服务
海尔智家股份有限公司及其控股子公司	商用空调、冷柜	无锡市洛金运输有限公司、广州奔力物流有限公司等	干线运输服务
	商用空调、冷柜	深圳市全境通物流有限公司、合肥市国润物流有限公司等	仓储服务
	冰箱、空调、洗衣机等	合肥新宁供应链管理有限公司、重庆市勤博铝业有限公司等	生产线边服务
	售后备品备件	中国邮政速递物流股份有限公司、中铁快运股份有限公司等	仓储及快递配送服务

对于供应链管理服务，海尔系客户会根据具体的业务需求，从服务内容、服务质量以及服务报价等因素综合评估潜在供应商的服务及成本竞争力，通过商务谈判、招投标等方式择优选择供应商，相关定价流程公平、公正。

（1）干线运输价格对比

报告期内，海尔系客户存在向第三方供应商采购干线运输服务，主要集中在商用空调、冷柜等产品从生产基地运送至客户，同时海尔系客户也有向发行人采购类似的服务。综合考虑可比线路、产品属性、业务量、时效要求等主要价格影响因素，选取海尔系客户与发行人及主要第三方供应商干线运输业务中重合线路进行价格对比：

年份	海尔系客户第三方供应商干线运输路线数量（条）	与发行人重合干线运输路线数量（条）	第三方供应商平均价格（元/方）	海尔系客户向发行人采购金额（万元）	发行人平均价格（元/方）	平均价格差异率
2020 年	84	82	99.29	3,914.63	99.40	0.11%
2021 年	84	82	107.83	2,712.57	109.97	1.98%
2022 年	42	40	84.32	1,957.83	82.35	-2.33%
2023 年 1-6 月	41	40	84.52	929.86	82.82	-2.01%

注：2021 年 11 月，海尔系客户减少了向第三方供应商采购的干线运输需求，因此第三方供应商干线运输线路减少，减少的线路距离较长、价格较高导致平均价格下降。

报告期内，经对比，海尔系客户与发行人及主要第三方供应商干线运输价格差异率分别为 0.11%、1.98%、-2.33%和**-2.01%**，差异较小，发行人为海尔系客户提供的运输价格公允。

（2）仓储服务价格对比

报告期内，海尔系客户存在向第三方供应商采购仓储服务，主要为备品备件、商用空调、冷柜等产品的仓储服务，同时海尔系客户也有向发行人采购类似的服务。结合仓储服务所处地理位置、仓储硬件条件等主要价格影响因素，选取发行人与主要第三方供应商重合城市仓储服务价格进行对比：

年份	海尔系客户第三方供应商仓储城市数量（个）	与发行人重合仓储城市数量（个）	第三方供应商平均价格（元/平）	海尔系客户向发行人采购金额（万元）	发行人平均价格（元/平）	平均价格差异率
2020 年	14	12	17.69	10,135.58	17.51	-1.02%
2021 年	14	12	17.84	11,908.69	18.12	1.55%
2022 年	14	12	17.60	10,251.75	17.91	1.78%
2023 年 1-6 月	12	10	18.58	4,455.33	18.46	-0.64%

报告期内，经对比，发行人与主要第三方供应商仓储服务价格差异率分别为-1.02%、1.55%、1.78%和**-0.64%**，差异较小，发行人为海尔系客户提供的仓储服务价格公允。

（3）生产线边服务价格对比

报告期内，海尔系客户存在向第三方供应商采购冰箱、空调、洗衣机等生产线边产品装卸等相关服务，2022 年 8 月前均由第三方供应商提供相关服务，2022 年 8 月后海尔系客户推进智能工厂升级，对相关服务进行优化升级，因发行人在相关服务数字化管理等方面的竞争优势，通过商务谈判等方式承接了部分生产线边相关服务：

年份	第三方供应商平均价格（元/方）	海尔系客户向发行人采购金额（万元）	发行人平均价格（元/方）	平均价格差异率
2022 年	3.13	1,744.86	3.11	-0.63%

2022 年，发行人与主要第三方供应商价格差异率为-0.63%，发行人为海尔系客户提供的服务价格公允。

（4）快递配送价格对比

报告期内，海尔系客户存在向第三方供应商采购快递配送服务，主要是将备品备件配送至服务网点。报告期内，发行人未提供相关快递配送服务。

2、阿里系客户与第三方同类业务交易定价情况

阿里系客户为发行人参股股东，经沟通因相关价格信息为商业机密，无法向发行人提供，因此对阿里系客户进行了相关访谈。

根据访谈及公开信息查询，阿里系客户的供应链管理服务商有千余家，在发行人主要服务的大件产品供应链管理服务领域的供应商主要有 3 家，包括发行人、安得物流、苏宁物流。

阿里系客户构建供应链管理服务商资源库时，主要考虑服务商的服务能力、网络布局、报价水平等因素，最后经商务谈判与服务商确定相关服务价格。同时就其部分项目或新增需求，阿里系客户会进行公开招标综合考虑后择优确定中标者。

经访谈了解，阿里系客户向供应链管理服务商提供报价模板，各服务商按照服务内容提供报价，报价逻辑一致；发行人与阿里系客户的其他供应链管理服务商均按照市场化的原则进行报价，仓储、配送等相关供应链管理服务价格相近，差异较小。发行人为阿里系客户提供服务价格公允。

综上，经比较发行人与第三方同类业务的交易定价情况、关联方与第三方同类业务的交易定价情况，发行人的关联交易定价公允。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查询第三方客户的定价模式，并与发行人的定价模式进行比较；

（2）就发行人关联交易的定价公允性，将关联交易毛利率与第三方可比公司同类业务毛利率进行对比分析；

（3）通过发行人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；

（4）获取海尔系客户向第三方供应链管理服务商采购价格，了解其采购与定价模

式，比较发行人与海尔系客户第三方供应链管理服务商同类服务价格；

（5）访谈阿里系客户了解其第三方供应链管理服务商采购情况，了解其采购与定价模式，了解阿里系客户第三方供应链管理服务商同类服务价格情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

结合发行人与第三方同类业务的交易定价情况、关联方与第三方同类业务的交易定价情况，发行人关联交易公允，定价模式符合行业惯例，不存在通过关联交易调节经营业绩的情形及利益输送的情形。

二、说明日常经营活动是否高度依赖信息系统，结合信息系统专项核查情况说明发行人信息系统的开发和运维管理是否独立于海尔集团。

（一）说明日常经营活动是否高度依赖信息系统

发行人是中国领先的供应链管理解决方案提供商，依托数字化的运营管理能力连接仓储资源、运力资源以及服务网点等物流基础设施及服务资源，搭建了覆盖全国、送装同步、到村入户的稀缺物流服务网络，形成了从采购、工厂制造到终端消费者的全流程、多场景的供应链管理解决方案能力，可根据众多企业客户在采购、生产制造、消费流通、用户服务等环节对于供应链管理及物流服务的需求，通过对供应链方案设计及配套信息系统服务、方案迭代优化、订单管理、报关商检、运力服务、仓储网络布局、仓储管理服务、末端用户配送及安装、逆向物流等多项服务进行整合，为客户提供一体化的供应链解决方案。

针对各项核心业务，发行人均已搭建了相关的信息系统进行业务流程管理及运营数据和财务数据的记录，主要信息系统及其用途包括：（1）通过 LES 系统和 OMS 系统进行订单管理；通过干线 TMS 系统、区配 TMS 系统进行运输管理；通过 WMS 系统进行仓储管理；通过 CDK 系统为末端用户提供送装一体服务；通过 BMS 系统、KX-BMS 系统进行对账结算；（2）通过云顺通/顺智通系统对网络货运业务进行管理；（3）通过 CLP 系统对国际货运服务进行管理；（4）各项业务通过 FMS 系统进行处理后，最终在财务系统 AMS 系统（即 SAP 系统）中记录项目收入、成本等财务数据。

综上所述，发行人通过信息系统开展各项核心业务，从业务运营到财务入账通过信息系统进行线上管理，发行人与信息系统相关业务营业收入、成本和毛利占比均超过 30%，适用于《监管规则适用指引——发行类第 5 号》问题 5-14 信息系统专项核查，属于日常经营活动高度依赖信息系统的情形。

（二）结合信息系统专项核查情况说明发行人信息系统的开发和运维管理是否独立于海尔集团

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人信息系统的开发和运维管理情况如下：

管理事项		OMS	干线 TMS	区配 TMS	WMS	BMS	KX-BMS	CDK	云顺 通/ 顺智 通	CLP	FMS	LES	AMS
开发 管理	需求审批、开发、测试、上线	发行人信息技术部门自行管理											
运维 管理	备份检查	发行人信息技术部门自行管理										发行人签约的外包供应商山东海飞数据技术有限公司（以下简称“山东海飞”）	
	后台作业的变更与监控	发行人信息技术部门自行管理										发行人签约的外包供应商上海速擎软件有限公司（以下简称“上海速擎”）	

发行人各系统开发管理情况为：所有系统的开发管理均由发行人的信息技术部门自行完成。

发行人各系统运维管理情况为：除发行人 LES 系统、AMS 系统备份检查由发行人外包供应商山东海飞进行管理、AMS 系统后台作业的变更与监控由发行人外包供应商上海速擎进行管理外，其他所有系统的备份检查及后台作业的变更与监控工作均由发行人的信息技术部门自行完成。

上述信息系统的开发与运维管理，无论是由发行人的信息技术部门自行完成，还是由发行人的外包供应商完成，所有系统的开发与运维管理均独立于海尔集团。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）了解发行人整体信息系统架构，识别公司业务、财务相关主要信息系统及相关开发、运维情况；

（2）通过访谈信息系统管理员、查阅信息系统管理制度，对主要信息系统进行了穿行测试和抽样控制测试，对公司 IT 控制环境、访问逻辑、系统变更、系统开发和系统运维等方面进行审查，了解信息系统一般控制情况的总体可靠性，评估发行人信息系统的开发和运维管理是否独立于海尔集团；

（3）抽样检查发行人系统变更流程中系统开发人员及运维管理流程中作业变更人员，确认系统开发与审批流程由发行人信息技术部门或发行人签约的外包供应商执行；

（4）取得并查阅发行人与外包供应商签订的协议，确认相关协议是否为发行人独立自主签署；

（5）查阅发行人的最新制度文件，检查公司是否在信息系统公司治理层面制定了独立的政策制度，以规范信息系统的管理流程；

（6）聘请中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人信息系统开发及运维过程进行专项核查，与其沟通确认核查方法、对核查过程保持跟踪、充分沟通核查结果，查阅其出具的信息系统专项鉴证报告，确认核查结论与发行人处了解情况一致；

（7）取得并查阅发行人会计师出具的《日日顺供应链科技股份有限公司信息系统及数据专项评估报告》。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人从业务运营到财务入账通过信息系统进行线上管理，日常经营活动高度依赖信息系统；

（2）发行人信息系统的开发与运维管理，全部由发行人的信息技术部门或发行人自行选择的外包供应商执行，截至报告期末，发行人信息系统的开发与运维管理独立于海尔集团。

（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的上市委审议意见落实函的回复》之签字盖章页）

法定代表人：



于贞超

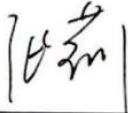
日日顺供应链科技股份有限公司

2023年9月11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的上市委审议意见落实函的回复》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



联席保荐机构（主承销商）首席执行官声明

本人已认真阅读日日顺供应链科技股份有限公司本次上市委审议意见落实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，上市委审议意见落实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



（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的上市委审议意见落实函的回复》之签章页）

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 9 月 11 日

上市委审议意见落实函的回复声明

本人已认真阅读日日顺供应链科技股份有限公司本次上市委审议意见落实函的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，上市委审议意见落实函的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



招商证券股份有限公司

2023 年 9 月 11 日