

**关于对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
审核中心意见落实函回复的专项说明**

深圳证券交易所：

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）审计了日日顺供应链科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）2020 年度、2021 年度、2022 年度及截至 2023 年 6 月 30 日止 6 个月期间的财务报表（统称“申报财务报表”），并于 2023 年 8 月 22 日出具了编号为安永华明（2023）审字第 61024949_J14 号的无保留意见审计报告。

我们对申报财务报表执行审计程序的目的，是对申报财务报表是否在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，是否公允反映发行人 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日及 2023 年 6 月 30 日的合并及公司财务状况以及 2020 年度、2021 年度、2022 年度及截至 2023 年 6 月 30 日止 6 个月期间的合并及公司经营成果和现金流量表发表审计意见，不是对上述申报财务报表中的个别项目的金额或个别附注单独发表意见。

根据深圳证券交易所（以下简称“贵所”）于 2023 年 2 月 2 日出具的《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审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕010065 号）（以下简称“审核问询函”），我们以对上述申报财务报表执行的审计及核查工作为依据，对贵所就审核问询函中提出的需由申报会计师进行核查/说明的相关问题逐条回复如下。

1、关于内部控制

申报材料及审核问询回复显示：

（1）公司采用轻资产的平台化运营模式，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。根据采购内容的不同，分别采取公开招标、询价以及商务洽谈的方式。

（2）公司预计在未来一定时期内仍将存在与海尔系客户及阿里系客户较大规模合作的情形。公司就关联交易事项制定了内部决策程序，但相关决策程序可能无法被有效执行，存在因关联交易损害公司及中小股东利益的风险。

请发行人：

（1）根据基础物流资源类别，补充说明发行人报告期内不同模式下采购的具体金额及占比情况；

（2）补充说明针对不同基础物流资源采购的流程、关键节点以及相关内部控制情况，向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况，发行人采购流程是否得到有效监控，内部控制制度是否有效执行；

（3）补充说明发行人就关联交易相关决策程序可能无法被有效执行的原因，发行人防范控股股东损害公司及中小股东利益的具体措施及其有效性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、根据基础物流资源类别，补充说明发行人报告期内不同模式下采购的具体金额及占比情况

发行人主要采购的基础物流资源包括仓储资源、运力资源、网点服务资源等，其中运力资源包括公路运输、国际货运、网络货运等，网点服务资源即为末端送装服务。运力资源中的网络货运业务的运力资源采购均为向自然人供应商进行采购，采购方式全部为询价采购；其他运力资源、仓储资源、网点服务资源的采购方式包括公开招标、询价和商务谈判等。

报告期各期，除通过发行人网络货运平台采购的运力资源外，发行人外采各

类基础物流资源的总金额及不同采购模式的占比情况如下：

单位：万元

采购模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
询价	304,599.43	50.65%	615,744.94	50.41%	632,020.09	51.32%	529,600.39	48.87%
公开招标	222,022.70	36.92%	445,436.01	36.47%	455,156.38	36.96%	409,762.81	37.82%
商务洽谈	74,815.30	12.44%	160,309.58	13.12%	144,439.64	11.73%	144,218.89	13.31%
合计	601,437.43	100.00%	1,221,490.53	100.00%	1,231,616.12	100.00%	1,083,582.09	100.00%

报告期各期，除网络货运外，发行人公开招标及询价模式下的外采基础物流资源金额分别为 939,363.20 万元、1,087,176.47 万元、1,061,180.95 万元和 526,622.13 万元，占外采基础物流资源总金额的比例分别为 86.69%、88.27%、86.88%和 87.57%，是发行人最主要的采购模式。报告期各期，发行人按基础物流资源类别区分的不同模式下采购的具体金额及占比情况具体如下：

（一）仓储资源

报告期内，发行人仓储资源按模式划分的采购具体金额及占比如下表所示：

单位：万元

采购模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
询价	119,036.30	85.52%	214,621.45	82.63%	207,950.23	80.72%	186,370.52	79.61%
公开招标	4,943.13	3.55%	12,405.46	4.78%	18,518.92	7.19%	24,360.69	10.41%
商务洽谈	15,204.21	10.92%	32,703.77	12.59%	31,164.94	12.10%	23,379.10	9.99%
合计	139,183.63	100.00%	259,730.68	100.00%	257,634.09	100.00%	234,110.31	100.00%

报告期内，发行人主要通过询价方式对仓储资源进行采购。发行人外采仓储资源主要包括仓储租赁及仓储管理服务，对地理位置、价格、仓库硬件设施、资质情况、供应商服务能力、响应速度等均存在较多的个性化要求，较难制定统一的标准作为招标竞价的依据，因此基于采购效率、成本优化等角度考量，发行人

通常通过在一定区域内寻源比价协商等方式获取仓储资源，综合考虑位置需要、产品特性、仓库硬件及资质情况、周转响应效率、租赁或服务价格、供应商服务能力等多种因素，在充分对比和遴选后确定相关供应商。

（二）运力资源

报告期内，发行人运力资源按模式划分的采购具体金额及占比如下表所示：

单位：万元

采购模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公开招标	213,405.61	51.35%	422,297.32	49.43%	426,701.48	48.81%	378,696.17	50.34%
询价	185,563.13	44.65%	401,123.49	46.95%	424,069.86	48.51%	343,229.87	45.63%
商务洽谈	16,659.21	4.01%	30,903.19	3.62%	23,402.99	2.68%	30,323.52	4.03%
合计	415,627.94	100.00%	854,324.00	100.00%	874,174.34	100.00%	752,249.56	100.00%

根据各类运力资源市场供给特点，报告期内，发行人的运力资源主要通过询价及公开招标等方式进行采购。其中，线下公路运输业务上游供应商主要为各地的运输资源供应商，各供应商在业务规模、区域配置、线路设置、资源配置等方面均存在各自的优势，且市场资源较为丰富、信息较为公开，因此发行人主要通过公开招标的方式对供应商进行遴选；国际货运业务上游供应商主要为各大船公司，该类业务的业内合作模式相对较为固定，发行人主要通过询价及招投标方式进行采购；网络货运业务上游供应商主要是个人司机，发行人通过询价方式进行采购，相关数据未在上表中列示，具体采购模式请参见本回复之“1、关于内部控制”之“二、补充说明针对不同基础物流资源采购的流程、关键节点以及相关内部控制情况，向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况，发行人采购流程是否得到有效监控，内部控制制度是否有效执行”之“（二）向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况”。

（三）网点资源

报告期内，发行人网点资源服务按模式划分的采购具体金额及占比如下表所示：

单位：万元

采购模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商务洽谈	42,951.88	92.12%	96,702.62	90.01%	89,871.71	90.04%	90,516.28	93.10%
公开招标	3,673.97	7.88%	10,733.23	9.99%	9,935.98	9.96%	6,705.95	6.90%
合计	46,625.85	100.00%	107,435.85	100.00%	99,807.69	100.00%	97,222.23	100.00%

发行人网点资源采购模式主要以商务洽谈为主。发行人向网点资源供应商的采购内容系最后一公里大件送装一体化业务，受地域及行业特点约束，网点资源供应商分散在全国各地，市场资源较为分散，且不存在较为公开的资源配置市场。报告期内，发行人的大部分服务网点的采购以商务谈判的方式开展，主要原因是：一方面，商务洽谈可以就特定化的资源价格进行充分谈判；另一方面，通过对全国各地服务商价格的横向比较，发行人也可以通过商务洽谈的方式获取相对合理的采购价格。同时，发行人从部分现有的基础服务网点中，以公开招标形式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。

二、补充说明针对不同基础物流资源采购的流程、关键节点以及相关内部控制情况，向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况，发行人采购流程是否得到有效监控，内部控制制度是否有效执行

（一）针对不同基础物流资源采购的流程、关键节点以及相关内部控制情况

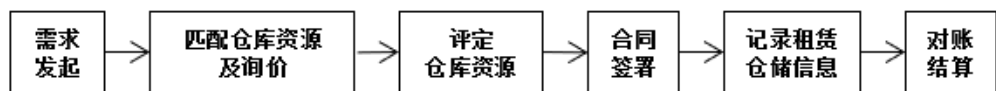
报告期内，发行人对于基础物流资源的采购主要包括仓储资源、运力资源以及网点服务资源。发行人建立了完善的采购管理制度，对采购需求进行充分分析评估后，严格按照相应的制度及流程执行采购作业。

1、仓储资源采购

发行人仓储资源采购包括仓储租赁和仓储管理服务资源采购。报告期内，发行人主要通过询价方式对仓储资源进行采购。

（1）仓储租赁

仓储租赁的主要流程如下图所示：

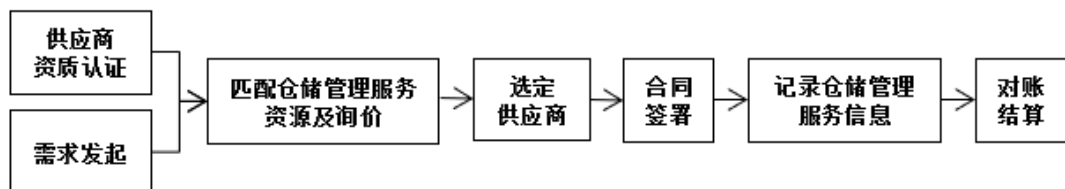


仓储租赁流程的关键节点、流程描述及相关内部控制如下表所示：

关键节点	流程描述及相关内部控制
需求发起	仓储中心根据用仓缺口情况发起仓库租赁需求并形成仓储租赁计划。
匹配仓库资源及询价	仓储中心针对仓库租赁计划对相关区域的仓库资源进行调研后确定候选仓库资源并进行询价。
评定仓库资源	成立评库小组对仓储资源的资质、价格、地理位置、硬件设施等进行评估打分，将评分最高的仓库资源作为意向合作资源进行合作洽谈，合作洽谈的结果需经相关负责人审核。
合同签署	相关人员根据审核后的商务信息起草合同并由相关负责人进行审核，审核通过后与供应商签署合同。
记录租赁仓储信息	公司在计费结算管理系统中记录仓库租赁信息。
对账结算	公司每月与供应商对账结算，对账确认无误后由供应商开具发票，公司按账期支付仓库租赁费。

（2）仓储管理服务资源的采购

仓储管理服务资源采购的主要流程如下图所示：



仓储管理服务资源采购流程的关键节点、流程描述及相关内部控制如下表所示：

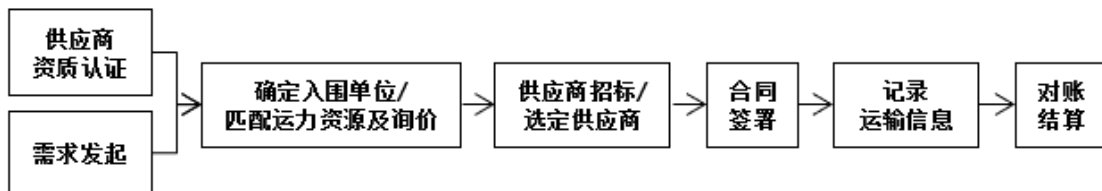
关键节点	流程描述及相关内部控制
供应商资质认证	供应商按照资质要求上传相关文件经公司复核后完成供应商资质认证。
需求发起	仓储中心根据仓储服务业务情况发起仓储管理服务采购需求并形成仓储管理服务采购计划。
匹配仓储管理服务资源及询价	公司在拟采购的区域内寻找仓储管理服务供应商，对供应商的资源资质及服务能力进行评估后确定候选供应商并进行询价。
选定供应商	公司对候选供应商资质、作业人员的情况以及报价等进行评价后经相关负责人进行复核后选定供应商。
合同签署	相关人员根据审核后的商务信息起草合同并由相关负责人进行审核，

关键节点	流程描述及相关内部控制
	审核通过后与供应商签署合同。
记录仓储管理服务信息	公司使用仓储管理系统（WMS）记录仓储管理服务信息并对仓储管理服务供应商的作业流程进行管理。
对账结算	公司每月根据仓储管理服务作业量形成结算账单与供应商对账，对账无误后由供应商开具发票，公司按账期支付仓储管理服务费。

2、运力资源采购

报告期内，发行人根据运力需求确定采购规划，其中公路运输业务主要通过公开招标方式进行运力资源采购，国际货运业务和网络货运业务主要通过询价方式进行运力资源采购。网络货运业务的供应商主要是个体司机，其运力资源采购流程请参见本回复之“1、关于内部控制”之“二、补充说明针对不同基础物流资源采购的流程、关键节点以及相关内部控制情况，向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况，发行人采购流程是否得到有效监控，内部控制制度是否有效执行”之“（二）向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况”。

除网络货运业务以外的运力资源采购的主要流程如下图所示：



除网络货运业务以外的运力资源采购流程的关键节点、流程描述及相关内部控制如下表所示：

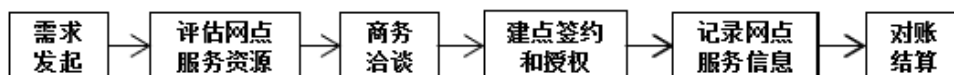
关键节点	流程描述及相关内部控制
供应商资质认证	供应商按照资质要求上传相关文件经公司复核后完成供应商资质认证。
需求发起	配送中心根据运力需求发起运力资源采购需求并形成运力资源采购计划。
确定入围单位/匹配运力资源及询价	招标方式下，公司对供应商在资质、运能保障、现场管理能力等方面进行综合评价后确定入围的供应商范围。 询价方式下，公司对供应商的资质和运能保障等进行评估后确定候选供应商并进行询价。
供应商招标/选定供应商	招标方式下，候选供应商通过公司的招标系统进行线上投标和报价，竞标完成并经相关负责人复核后在线上进行招标结果公示。

关键节点	流程描述及相关内部控制
	询价方式下，公司对候选供应商资质、运能保障情况以及报价等进行评价后经相关负责人进行复核后选定供应商。
合同签署	相关人员根据招标公示结果/询价结果起草合同并由相关负责人进行审核，审核通过后与供应商签署合同。
记录运输信息	公司使用运输管理系统（TMS）记录运输服务信息并对运力服务供应商的运输过程进行管理。
对账结算	公司每月根据验收合格的配送单据及运输管理系统（TMS）的运单明细形成结算账单并与供应商对账，对账无误后由供应商开具发票，公司按账期支付运费。

3、网点服务采购

发行人采购网点服务承接最后一公里大件送装一体化业务。报告期内，发行人的大部分服务网点的采购以商务洽谈的形式开展。

网点服务采购的主要流程如下图所示：



网点服务采购流程的关键节点、流程描述及相关内部控制如下表所示：

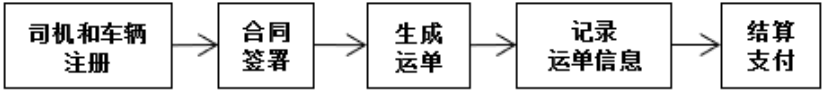
关键节点	流程描述及相关内部控制
需求发起	公司根据最后一公里大件送装业务需求发起网点服务采购需求并形成网点采购计划。
评估网点服务资源	网点管理部门针对网点服务采购计划对相关区域的网点服务资源进行评估，寻找符合资质的网点资源沟通合作意向。
商务洽谈	网点管理部门从结算价格、服务标准、流程规范等方面与服务网点进行商务洽谈。
建点签约和授权	相关负责人对网点服务商的建点资料进行审核，审核通过后与网点签约并完成网点授权。
记录网点服务信息	公司使用最后一公里送装系统（CDK）记录网点服务信息并对网点服务供应商的作业流程进行管理。
对账结算	公司每月根据最后一公里送装系统（CDK）的服务工单明细形成结算账单并与供应商对账，对账无误后由供应商开具发票，公司按账期支付网点服务费。

（二）向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况

发行人基础物流资源采购中，只有网络货运业务的运力资源采购存在向自然

人供应商采购的情形。发行人通过云顺通 APP/顺智通 APP 等引入个人司机的运力资源，并通过云顺通 APP/顺智通 APP 等对司机运输作业流程进行全程管理。发行人已对网络货运业务制定了相关内部控制制度，对其主要流程及关键节点控制作出了具体规定。

线上网络货运业务向自然人供应商采购运力的流程如下图所示：



线上网络货运业务向自然人供应商采购运力流程的关键节点、流程描述及相关内部控制如下表所示：

关键节点	流程描述及相关内部控制
司机和车辆注册	司机在云顺通 APP/顺智通 APP 等提交注册申请，公司对车辆证件等资料进行审核，审核通过后完成注册。
合同签署	司机在线签署《道路运输合同》，签约后才能在云顺通 APP/顺智通 APP 等系统承接线上定单。
生成运单	公司以承运人身份与货主签订运输合同，公司接到货物订单并审核通过后发布运输采购信息，有司机接单后，云顺通/顺智通等系统自动生成运单信息。
记录运单信息	公司使用云顺通 APP/顺智通 APP 等记录运单信息并对个体司机的运输过程进行管理。云顺通 APP/顺智通 APP 等根据司机打卡动作更新运单状态，并通过北斗系统定位车辆位置追踪司机运输轨迹。司机卸车并由货主验收后，公司结算专员会对运单进行审核，包括装卸车凭证是否完整且与运单信息相符、车辆轨迹或打卡记录是否匹配运单起讫点及运费结算标准是否合格等。
结算支付	结算专员审核通过后，云顺通 APP/顺智通 APP 等自动生成结算明细。结算人员按账期在云顺通/顺智通等系统确认支付后，系统与银行联动完成对司机的支付。

报告期内，发行人通过网络货运平台向自然人采购基础物流资源的相关内部控制制度能够有效执行，具体情况请参见本回复之“1、关于内部控制”之“二、补充说明针对不同基础物流资源采购的流程、关键节点以及相关内部控制情况，向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况，发行人采购流程是否得到有效监控，内部控制制度是否有效执行”之“（三）发行人采购流程是否得到有效

监控，内部控制制度是否有效执行”。

（三）发行人采购流程是否得到有效监控，内部控制制度是否有效执行

发行人制定了涵盖仓储资源采购、运力资源采购和网点服务资源采购的基础物流资源采购业务相关管理制度并实施相应的内部控制。发行人建立了采购申请机制，依据采购类型确定归口管理部门，明确相关部门或人员的职责权限及相应的请购和审批程序；发行人建立了供应商评价和准入机制，制订了供应商引入流程及评价体系等内部文件，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；同时，发行人对采购对账、供应商开票和采购付款等环节严格管理，对付款流程建立了明确的管理制度，并规范了业务及财务相关的证据资料的归档管理。报告期内，发行人能够对采购流程进行有效监控，相关内部控制制度能够得到有效执行。

三、补充说明发行人就关联交易相关决策程序可能无法被有效执行的原因，发行人防范控股股东损害公司及中小股东利益的具体措施及其有效性

（一）发行人就关联交易相关决策程序可能无法被有效执行的原因

发行人关联销售或采购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，交易内容主要为供应链管理服务。发行人已按照关联交易管理制度，履行了相应的决策程序及信息披露义务，符合《公司法》《公司章程》等相关法律法规的规定。

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，具有合理性、必要性，关联交易定价模式符合市场化原则，关联交易价格公允。尽管发行人已制定了较为完善的关联交易内控管理制度并有效执行，但预计未来一定时期内仍将与海尔系、阿里系客户进行较大规模的合作，鉴于内控管理制度的执行是一个动态运行的机制，发行人应当根据新的法律法规要求、实际经营情况等及时完善关联交易内控管理制度，如未来发行人不能实时、有效地持续保持关联交易内控制度的完善运行或者在动态运行过程中出现操作人员疏忽等情形，则可能导致关联交易相关决策程序无法被有效执行的风险。

（二）发行人防范控股股东损害公司及中小股东利益的具体措施及其有效性

1、发行人建立了较完善的关联交易相关管理制度

发行人改制为股份公司以来，制定了《公司章程》《关联交易管理制度》等关联交易相关的内部控制制度，约定了关联交易的定价原则、决策程序、关联董事（股东）回避机制等。同时，发行人根据《公司法》等相关法律法规和《公司章程》的规定，完善了三会议事规则、《独立董事工作制度》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、发行人建立了较完善的治理体系

发行人已经在其《公司章程》（现行）、《公司章程》（草案）、《关联交易管理制度》《股东大会议事规则》和《董事会议事规则》等内部治理文件中规定了关联股东、关联董事对关联交易的回避表决制度，明确了关联交易公允决策的程序；且《关联交易管理制度》对关联方的认定、关联交易的认定、关联交易的批准、管理、披露等内容进行了具体的规定。

发行人制定了《关联交易管理规范》，规范公司关联交易的具体管理要求，针对不同业务类型，分别进行不同类型的事前、事中和事后管理要求，包括但不限于：

事前：每年末制定下一年关联交易预算。

事中：对于本年度发生的关联交易，业务人员需测算交易金额是否超过年度预算，按照规定论证关联定价公允性，并经财务部门及证券部门审核确认；成本费用需业务人员按类型分析交易必要性、公允性，并交证券部门、财务部门审核确认。

事后：财务部门定期汇总整理关联收入、成本、费用的金额，形成关联监控报告，并定期向管理层报告。

发行人建立了关联交易的信息化管理系统，可以由系统对预算制定、合同签订等各流程节点进行管理和监控。

3、主要关联方已出具减少和规范关联交易的承诺

发行人实际控制人海尔集团、控股股东日日顺上海、发行人董事、监事和高级管理人员出具了《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。

4、主要交易对手方内控较为完善，有助于保障交易的公允性

发行人关联交易主要对手方海尔智家、阿里巴巴集团是业内领先的上市公司，其作为同时在地多地上市的上市公司严格按照相关要求建立了较为完善的内部控制制度并有效运行。根据其招股说明书或年度报告等历史记录及披露，前述公司治理较为完善。交易对手方具有较为完善的公司治理和内控制度，进一步保障了发行人经营独立性及关联交易定价公允性。

综上，发行人已建立相关的关联交易管理制度和治理体系，且主要关联方已出具《关于规范及减少关联交易的承诺函》；主要关联交易对手方内控较为完善，进一步保障了交易的公允性。

报告期内，发行人股东大会、董事会、监事会根据相关制度要求，召开了多次会议对相应日常或偶发关联交易事项进行了审议；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。报告期内，发行人的关联交易决策程序得到了有效执行，发行人已制定了防范控股股东损害公司及中小股东利益的具体措施，并能够有效执行。

四、核查意见

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、查阅基础物流资源采购方式统计表，了解各类基础物流资源采购基本情况，并对合理性进行分析；

2、对发行人相关管理人员进行访谈，了解发行人采购流程所涉及的关键节点及控制措施；获取了发行人与采购流程相关的内部控制制度，对内部控制设计有效性进行评价；

3、对发行人的各类采购业务进行穿行测试、抽取样本测试各类采购业务内控执行的有效性；

4、查看关联交易相关审批会议文件，关联交易合同审批流程以及主要关联方相关公告；取得关联交易相关内控制度和实施规范，查阅控股股东、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》。

（二）核查结论

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人已根据基础物流资源类别说明报告期内不同模式下采购的具体金额及占比情况；

2、发行人建立了完整的采购业务内部控制制度，报告期内能够对采购流程的关键节点进行有效监控，相关内部控制制度得到了有效的执行；

3、报告期内，发行人对于关联交易决策程序得到了有效执行的说明与我们在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；发行人对防范控股股东损害公司及中小股东利益的具体措施及其有效性的说明与我们在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

5、关于 2022 年全年业绩预计

申报材料及审核问询回复显示，报告期内公司营业收入分别为 1,034,643.58 万元、1,403,622.64 万元、1,716,276.04 万元和 795,375.19 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 16,397.44 万元、34,219.58 万元、39,192.03 万元和 22,183.39 万元。2022 年 1-6 月，公司自有与外购公路运力使用量同比均有所下降。

请发行人：

(1) 补充分析 2022 年 6 月 30 日/1-6 月主要财务数据同比变动情况，结合下游客户行业变动、运力使用量变化情况说明是否存在影响经营业绩的重大不利因素；

(2) 补充说明 2021 年扣非后净利润同比增长幅度较低的原因，公司 2022 年全年业绩预计情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施，并分析未来经营业绩的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充分析 2022 年 6 月 30 日/1-6 月主要财务数据同比变动情况，结合下游客户行业变动、运力使用量变化情况说明是否存在影响经营业绩的重大不利因素

(一) 2022 年 6 月 30 日/1-6 月主要财务数据同比变动情况

截至 2022 年 6 月 30 日，公司总资产、总负债和所有者权益较 2021 年 12 月 31 日的变动情况，以及 2022 年 1-6 月较 2021 年 1-6 月营业收入、净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日 /2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日 /2021 年 1-6 月	变动额	比例
总资产	1,294,129.86	1,297,804.16	-3,674.30	-0.28%
总负债	526,989.76	561,485.44	-34,495.68	-6.14%
所有者权益	767,140.10	736,318.72	30,821.38	4.19%

项目	2022年6月30日 /2022年1-6月	2021年12月31日 /2021年1-6月	变动额	比例
营业收入	795,375.19	792,352.84	3,022.35	0.38%
净利润	30,300.77	21,347.49	8,953.28	41.94%
扣非归母净利润	22,183.39	16,048.23	6,135.16	38.23%

1、资产、负债和所有者权益同比变动情况分析

截至2022年6月30日，公司总资产较2021年12月31日减少3,674.30万元，降幅0.28%，无重大变动；截至2022年6月30日，公司总负债较2021年12月31日减少34,495.68万元，降幅6.14%，主要是受行业季节波动影响导致应付账款余额较2021年底有所减少，及部分自建仓工程项目陆续支付前期工程进度款项导致应付长期资产采购款项余额下降所致；截至2022年6月30日，公司所有者权益较2021年12月31日增加30,821.38万元，增幅4.19%，主要为2022年1-6月实现净利润30,300.77万元所致。

2、营业收入同比变动情况分析

2022年1-6月，公司营业收入较2021年1-6月增长3,022.35万元，增幅0.38%，无重大变动。

3、净利润及扣非归母净利润同比变动情况分析

2022年1-6月，公司净利润较2021年1-6月增加8,953.28万元，增幅41.94%，剔除2021年上半年计提商誉减值因素影响后，增幅为10.62%，业绩呈增长态势。

2022年1-6月，公司扣非归母净利润较2021年1-6月增加6,135.16万元，剔除2021年上半年计提商誉减值因素影响后，呈小幅增长，盈利能力保持稳定。

（二）结合下游客户行业变动、运力使用量变化情况说明对经营业绩的影响

报告期内公司营业收入总额逐年增长，但受下游客户行业变动及市场情况等综合影响，公司营业收入的结构在报告期内各年有所变动。

2022年1-6月，公司营业收入构成及较上年同期变动情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月		变动	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
运 输 相 关 服 务	公路运输	365,372.78	45.94%	371,738.00	46.92%	-6,365.22	-1.71%
	末端送装	58,173.92	7.31%	50,751.49	6.41%	7,422.43	14.63%
	国际货运	106,297.48	13.36%	86,070.52	10.86%	20,226.96	23.50%
	网络货运	77,415.75	9.73%	92,655.93	11.69%	-15,240.18	-16.45%
运输相关服务小计		607,259.93	76.35%	601,215.95	75.88%	6,043.98	1.01%
仓储服务		160,779.01	20.21%	159,116.67	20.08%	1,662.34	1.04%
增值产品或服务		27,336.25	3.44%	32,020.22	4.04%	-4,683.97	-14.63%
合计		795,375.19	100.00%	792,352.84	100.00%	3,022.35	0.38%

如上表所示，公司运输相关服务主要包括公路运输、末端送装、国际货运和网络货运，其中公路运输和网络货运业务主要依靠公路运力，国际货运主要使用海运与空运运力。

2022 年 1-6 月，公路运输和网络货运收入分别较 2021 年同期减少 6,365.22 万元和 15,240.18 万元，降幅分别为 1.71%和 16.45%。2022 年 1-6 月，公路运输和网络货运收入的下滑主要受部分地区疫情反复及大宗商品物流需求下降影响，公司公路运输和网络货运业务下游客户需求减少所致。

国际货运收入较 2021 年同期增长 20,226.96 万元，增幅 23.50%。主要原因包括：1）2022 年以来，航空货运可用的客机机腹载货能力大幅减少，空运运力有所下降；2）随着全球经济逐步复苏及部分国家进口需求旺盛，跨境运输需求同比大幅回升，海运运力较 2021 年同期增加；3）受全球重要港口堵塞及运力市场供需严重失衡等影响，海运运价高位运行并持续上涨。海运业务量的大幅增加和海运价格的上涨综合导致 2022 年 1-6 月国际货运业务收入大幅增加。

2022 年 1-6 月公司运力使用量较 2021 年 1-6 月变化情况如下表所示：

项目		2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月		变动	
		自有	外购	自有	外购	自有	外购
公路运力	运输量（万立方）	37.10	6,017.17	44.73	6,576.65	-7.63	-559.48
末端送装	运输量（万立方）	-	470.07	-	387.37	-	82.70

海运	运输量（万 TEU）	-	5.26	-	3.24	-	2.03
空运	运输量（万公斤）	-	456.57	-	857.67	-	-401.10

如上表所示，公路运力使用量较 2021 年同期有所下降，与上文所述疫情、大宗商品市场变化对公司公路运输和网络货运业务的影响相符。海运运力较 2021 年同期大幅增加 2.03 万 TEU 以及空运运力有所下降，与上文所述国际货运业务收入的变动情况相符。

综上所述，受市场环境及经济波动影响，2022 年 1-6 月公司公路运力使用量有所下降，公路运输和网络货运收入随之下降；海运运力大幅增长、跨境运输运力价格持续处于高位，国际货运业务收入快速增长。公司整体收入结构小幅调整的同时，营业收入稳定增长，经营业绩保持稳定。

虽然公司收入结构及业绩情况会受下游客户所处行业政策和景气度的影响，但并不会造成重大不利影响。主要原因为：

（1）公司主要服务于大件消费行业等刚需行业，受市场环境波动影响相对较小：公司立足于家电、家居、健身等大件消费品领域，提供贴近行业需求的差异化供应链解决方案；为原材料供应商以及生产制造企业打造一体化的制造供应链管理服务。大件消费品行业及传统制造业受宏观经济等因素波动相对较小，且公司与客户间合作关系稳定，客户需求稳定，此类业务受到下游客户行业变动的冲击比较小。

（2）公司已建成辐射全国的配送网络并有效整合跨境物流网络，能够及时、有效响应各行业下游客户多元化的运输需求：公司依托多年积累的长期稳定运力供应商调度连接各类运力资源，为客户提供涵盖整车以及空运、海运、铁路及多式联运等在内的境内外运输服务，以互联网技术搭建的线上网络货运平台为载体整合零散的运力资源。目前，公司已建成辐射全国的多元化干线集配网络以及区配网络，同时随着跨境业务的持续发展，公司有效整合了主流海运航线、铁路线路及空运线路，逐步实现物流网络向全球主要国家拓展，能够及时、有效地应对客户不断变化的需求。公司消费流通场景已逐步扩展至涵盖家电、家居生活、健身器材、出行工具以及冷链等多个行业，故当某类客户受宏观经济或行业波动影

响，运输需求量下降时，公司能够通过利用自身现有优势灵活调整客户结构，下游客户需求及所处行业的变动不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

二、补充说明 2021 年扣非后净利润同比增长幅度较低的原因，公司 2022 年全年业绩预计情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施，并分析未来经营业绩的可持续性

（一）公司 2021 年扣非后归母净利润同比增长幅度较低的原因分析

2021 年公司扣非后归母净利润为 39,192.03 万元，较 2020 年同比增长 4,972.45 万元，增幅 14.53%。2019 年和 2021 年公司对报告期前收购的子公司贵州沛吉分别计提商誉减值准备 6,967.39 万元和 6,043.64 万元，在剔除该等商誉减值因素影响后，公司 2021 年和 2020 年扣非后归母净利润同比增幅分别为 21.84% 和 58.90%，2020 年同比增幅相对较高。

2020 年公司扣非后归母净利润的高增长，一是得益于公司在新的服务产品及服务链条的布局带来收入增长，包括家电板块从传统的 ToB 延伸到“统仓统配”模式，对家居产品、健身器材行业等供应链业务领域的积极布局等均带来收入增长；二是积极加强成本精细化管理，降本提效，包括对仓储采购资源进行优化管理使得部分仓库的采购成本得以有效降低，通过采取油价联动等措施降低油价波动等不良因素影响，通过数字化技术及硬件设备的投入提升公司运营作业效率和精细化管理能力从而带来盈利能力改善；三是对低毛利和亏损的业务进行主动清理或关停，优化整体业务结构，提升利润水平。2021 年，公司承继 2020 年结构调整和管理优化的成果，盈利能力稳定，剔除商誉减值因素影响后，扣非后归母净利润实现 21.84% 增长，与公司收入和业务规模的增长相匹配。

（二）公司 2022 年全年业绩预计情况以及主要变动原因分析

根据安永出具的《审计报告》（安永华明（2023）审字第 61024949_J01 号），公司 2022 年营业收入、净利润、归母净利润及扣非后归母净利润情况如下：

人民币：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动	
	金额	金额	金额	比例
营业收入	1,684,694.53	1,716,276.04	-31,581.51	-1.84%
净利润	57,502.64	57,880.11	-377.47	-0.65%

项目	2022 年度	2021 年度	变动	
	金额	金额	金额	比例
归母净利润	55,297.66	56,799.06	-1,501.40	-2.64%
扣非归母净利润	42,692.72	39,192.03	3,500.69	8.93%

公司 2022 年营业收入同比变动-1.84%，净利润同比变动-0.65%，归属于母公司所有者的净利润同比变动-2.64%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比变动 8.93%。2022 年下半年尤其是第四季度，全国各地疫情出现不同程度的反复，导致：1）居民消费意愿景气度受到一定冲击，部分行业的业务量出现波动；2）由于疫情影响，导致部分区域的公路运输、仓库作业，末端配送均受到影响，部分地区出现了短时间内运力短缺所导致的运价大幅上升等情况，提高了公司的履约成本，对公司的盈利能力产生一定负面影响，但公司经营业绩不存在较大波动。随着全国整体疫情进入低流行水平，以及预期经济的复苏，公司未来经营业绩具有可持续性。

三、核查意见

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、获取管理层对 2022 年 6 月 30 日/1-6 月主要财务数据同比变动情况的说明；与管理层进行访谈，了解下游客户行业变动、运力使用量变化情况对发行人经营业绩的影响并分析其合理性；

2、获取管理层对 2021 年扣非后归母净利润同比增长幅度较低的原因的说明，并分析其合理性；

3、取得发行人编制的 2022 年度财务资料，了解公司 2022 年度全年业绩情况，分析其合理性。

（二）核查结论

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人对 2022 年 6 月 30 日/1-6 月主要财务数据同比变动与下游客户行业变动、运力使用量变化情况相符且具有合理性的说明与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；发行人对下游客户行业变动、运力使用量变化情况不会对公司经营业绩产生重大不利影响的分析与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人对 2021 年扣非后归母净利润同比增长幅度较低的原因分析与申报会计师审计申报财务报表以及反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人对 2022 年全年经营业绩不存在较大波动，未来经营业绩具有可持续性的说明与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

6、关于采购

审核问询回复显示，

(1)报告期内，对专职提供仓储管理服务的供应商采购金额分别为 21,475.17 万元、33,313.05 万元、39,587.73 万元和 17,733.42 万元，占仓储管理服务采购金额比例分别为 35.41%、47.82%、49.80%和 43.95%。报告期内，对员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购金额分别为 25,178.13 万元、26,229.24 万元、33,049.43 万元和 13,411.83 万元，占仓储管理服务采购金额比例分别为 41.51%、37.65%、41.57%和 33.24%。

(2)报告期内，所有可以进行价格差异性比较的地区向专职供应商采购的价格与向非专职供应商采购的价格的平均价差率 To B 为 4.32%，To C 为 1.23%。报告期内，所有可以进行价格差异性比较的地区向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格的平均价差率 To B 为 0.93%，To C 为 0.26%。

(3) 2021 年度，发行人外采仓储资源供应商共计 774 家，外采网点资源供应商共 5,360 家，外采运力资源自然人供应商共 103,264 名。

请发行人补充说明：

(1) 仓储服务成本的构成，专职提供仓储管理服务的供应商、员工或前员工持股或担任关键职务的供应商占仓储管理服务采购金额比例较高是否符合行业惯例，是否具有商业合理性；

(2) 向专职供应商采购价格、向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购价格高于非专职、非员工任职的供应商的原因及合理性，是否符合行业惯例；

(3) 向自然人采购运力成本计价及税务缴纳的情况,成本结转是否真实、准确,税务合规性是否存在风险,向自然人采购运力的具体流程及各流程相关内部控制措施是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、仓储服务成本的构成，专职提供仓储管理服务的供应商、员工或前员工持股或担任关键职务的供应商占仓储管理服务采购金额比例较高是否符合行业惯例，是否具有商业合理性

（一）仓储服务成本的构成

报告期内，发行人的仓储服务成本构成包括仓库租赁、仓储管理服务的采购以及自建仓折旧等，具体金额及占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仓库租赁	78,688.80	49.56%	170,416.82	58.32%	178,137.93	62.09%	164,446.36	65.17%
仓储管理服务	60,494.83	38.10%	89,313.86	30.56%	79,496.15	27.71%	69,663.95	27.61%
自建仓折旧及运营成本	19,581.31	12.33%	32,495.42	11.12%	29,270.87	10.20%	18,208.81	7.22%
合计	158,764.94	100.00%	292,226.10	100.00%	286,904.95	100.00%	252,319.11	100.00%

报告期内，发行人的仓储服务成本主要构成为仓库租赁成本及外采仓储管理服务，该等仓库租赁及仓储管理服务成本随着公司业务增长呈现上升趋势。此外，随着发行人加大对于核心城市的自建仓储资源布局，自建仓库陆续投入使用运营，报告期内发行人的自建仓折旧及与之相关的运营成本（如水电能耗及物业安保等）持续增长，并且占仓储服务成本的比例也呈现逐年上升趋势。

报告期各期，发行人仓储管理服务的采购成本占仓储服务成本的比例分别为 27.61%、27.71%、30.56%和 38.10%，占比相对有限。

（二）存在专职提供仓储管理服务的供应商具有商业合理性，且符合行业惯例

发行人在报告期内存在一定比例的专职仓储管理服务供应商主要是综合考虑该等仓储管理服务供应商规模、区域性服务特点、业务承接能力以及经济效益等因素所致，具体如下：

由于仓储管理服务涉及大量基础、简易、重复的人工操作环节，属于劳动密集型行业，技术及资金门槛较低且通常利用本地劳动力资源，呈现规模较小且区域化服务的特征。并且，由于促销期间的订单激增以及部分产品存在季节性销售特征，部分仓储管理服务供应商在承接发行人仓储管理服务需求后，作业能力已经基本饱和，并且为避免季节性需求波动导致的资源挤兑，部分仓储管理服务供应商倾向于为某一物流及供应链管理服务企业专职提供仓储管理服务；

此外，近年来随着供应链管理服务企业及大中型物流企业的信息化及数字化程度的提升，供应链管理服务企业及物流企业通常要求外采服务供应商与之进行系统对接并实现作业数据的传输共享，由于该等仓储管理服务供应商的信息化程度相对有限，同时为不同的物流及供应链管理服务企业服务需要在信息化建设及运营方面投入更多的资源，会对该等小规模、以区域性服务为主的仓储管理服务供应商造成较大成本压力；

发行人作为行业领先的供应链管理服务商，可为该等区域性的仓储管理服务供应商带来较为稳定的业务订单，以及为其引入规范化的管理体系及信息系统支持，有利于仓储管理服务供应商提升仓储精细化运营能力，因此部分仓储管理服务供应商综合自身的业务规模、发展前景以及经济收益等因素，选择专注于发行人的业务，以深化与发行人的合作关系，获取稳定的订单资源。同时，发行人也希望与该等专职仓储管理服务供应商维持稳定的合作关系，可为发行人在促销期间锁定部分仓储管理服务资源，有效应对下游季节性需求波动，保证服务质量及口碑。

因此发行人存在一定比例的专职仓储管理服务供应商主要系仓储管理服务供应商基于自身的规模、区域性服务特点、业务承接能力以及经济效益综合考虑所作出的商业选择，并且该等专职仓储管理服务供应商能够为发行人提供稳定的

仓储管理服务资源，有利于发行人应对季节性的需求波动，具备商业合理性。

此外，由于其他供应链管理服务企业或物流企业并未单独披露为其专职提供仓储管理服务的供应商情况，无法得知具体金额及占比高低情况，但市场上部分仓储管理服务供应商存在为京东物流、苏宁物流等供应链管理服务企业或大型物流企业提供专职的仓储管理服务的情况，因此该等安排符合行业惯例。

（三）向员工/前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储管理服务具备商业合理性且符合行业惯例

1、报告期内，存在一定比例向员工/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合理性

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，发行人通过员工入股或参与该等仓储管理服务公司的日常运营并承担盈亏，有利于将发行人规范操作、流程优化以及制度完善的仓储管理体系赋能外部资源方，以提升该等仓储管理服务供应商的服务质量以及作业运营效率。此外，区域性的基础物流服务企业的准入门槛相对较低，物流及供应链行业员工离职后自主创业的现象也较为普遍，该等离职员工成立或担任关键职位的公司通常对于发行人规范化的仓储服务流程较为熟悉，因此可以快速适应公司的作业标准，满足发行人对于标准化、规范化、精益化的仓储管理服务的需求。

2、向员工/前员工持股或担任关键职务的供应商采购仓储管理服务存在市场案例

根据顺丰控股（002352）的公开披露，顺丰控股为了积极响应国务院“大众创业、万众创新”的号召，落实国家鼓励服务外包的政策，顺丰控股通过鼓励员工创业或与劳务服务提供商合作等方式，将部分业务环节外包。因此，物流及供应链行业相关企业也存在向员工/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情况。

由于其他供应链管理服务企业或物流企业并未单独披露其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金额，因此也无法计算相应的采

购比例，但如上所述，其他供应链管理服务企业或物流企业，如顺丰控股，也存在向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购服务的情况。

截至本回复出具之日，员工/前员工持股或担任关键职务的仓储管理服务供应商已从 2021 年末的 23 家下降至 5 家。

二、向专职供应商采购价格、向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购价格高于非专职、非员工任职的供应商的原因及合理性，是否符合行业惯例

（一）采购仓储管理服务的主要情况

发行人采购仓储管理服务的内容主要包括准入门槛较低、作业流程较简单且公司已形成一套完备的培训体系的基础仓储操作及管理工作。仓储管理服务的价格主要受仓储产品种类、仓储所在地人力成本、仓储操作难度、业务量等因素影响。

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。

对于仓储所在地人力成本而言，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所在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。

对于大部分可进行价格差异性比较的地区而言，公司向专职供应商与向非专职供应商、向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商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基本一致。

（二）向部分专职供应商、部分员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购价格较高的具体原因和合理性

报告期内，发行人向部分专职供应商、部分员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购价格较高的主要原因如下：

1、仓储作业量较少导致采购价格相对较高

仓储作业量是影响仓储管理服务价格的因素之一。相对于仓储作业量较高且相对保持稳定的情形，通常而言，仓储作业量较少时，仓储管理服务供应商的报价相对较高。这主要是由于在整体仓储作业量较少导致仓储管理服务供应商收入偏低的情况下，仓储管理服务供应商为承接相应项目所必须付出的固定成本不会降低，甚至可能因为仓储作业的零散而承担更高的管理成本，因此其往往需要提高报价来提升相应项目的经济性。报告期内，发行人向部分专职供应商、部分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，相对于向同地区的非专职供应商、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而言，仓储作业量较少，导致相应的采购价格相对较高。

2、多批次、小批量的客户订单致使仓储作业复杂程度相对较高，从而导致采购价格相对较高

多批次、小批量的客户订单由于操作程序更多、拣货更复杂等原因导致仓储作业复杂程度相对较高，从而导致仓储管理服务价格相对较高。报告期内，发行人向部分专职供应商、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，相对于向同地区的非专职供应商、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而言，客户订单呈现多批次、小批量的特点，仓储作业复杂程度相对较高，导致相应的采购价格相对较高。

综上所述，部分专职供应商、部分员工或前员工持股或担任关键职务的供应商由于仓储作业量较少、客户订单呈现多批次和小批量特点等原因，发行人向其采购的价格较高；发行人向部分专职供应商、部分员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购价格较高符合实际情况，具有合理性。

（三）向专职供应商与向非专职供应商、向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购价格的整体价差率较低，且对发行人采购成本影响较小

1、对于大部分可进行价格差异性比较的地区而言，向专职供应商与向非专职供应商、向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商的采购价格基本一致，且整体价差率较低

报告期内，在所有可以进行价格差异性比较的地区，向专职供应商与向非专职供应商采购仓储管理服务价格一致的地区 To B 和 To C 分别为 14 个和 12 个，占比分别为 100.00%和 85.71%；向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商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一致的地区 To B 和 To C 分别为 7 个和 6 个，占比分别为 100.00%和 85.71%。因此，对于大部分可进行价格差异性比较的地区而言，公司向专职供应商与向非专职供应商、向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商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基本一致。

此外，报告期内，在所有可以进行价格差异性比较的地区，向专职供应商采购的价格与向非专职供应商采购的价格的平均价差率 To B 为 0.00%，To C 为 0.17%；报告期内，在所有可以进行价格差异性比较的地区，向员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格与向非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购的价格的平均价差率 To B 为 0.00%，To C 为-0.05%，整体差异率较低。

2、上述采购价差率对发行人的采购成本影响较小

在进行价格差异性比较后，存在价差率的专职供应商、员工或前员工持股或担任关键职务的供应商，剔除重复情况后，共计涉及供应商 4 家。2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，上述供应商合计采购金额为 2,523.58 万元、3,102.69 万元、6,226.07 万元和 9,243.34 万元，占仓储管理服务采购额的比例为 3.62%、3.90%、6.97%和 14.38%。

因此，上述采购价差率对发行人的采购成本影响较小。

（四）发行人建立了完善的采购制度等内控管理制度且相关制度能够有效执行

发行人建立了完善的采购制度等内控管理制度且相关制度能够有效执行，有效地保证了发行人采购流程的合规性和有效性。具体情况请参见本回复之“1、关于内部控制”之“二、补充说明针对不同基础物流资源采购的流程、关键节点以及相关内部控制情况，向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况，发行人采购流程是否得到有效监控，内部控制制度是否有效执行”。

综上所述，发行人向部分专职供应商、部分员工或前员工持股或担任关键职务的供应商的采购价格高于非专职供应商、非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商符合实际情况，具有合理性。尽管其他供应链管理服务企业或物流企业亦存在向专职供应商、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情形，但并未单独披露其具体采购价格及与非专职供应商、非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购价格的差异率，因此，无法进行同行业比较。

三、向自然人采购运力成本计价及税务缴纳的情况，成本结转是否真实、准确，税务合规性是否存在风险，向自然人采购运力的具体流程及各流程相关内部控制措施是否健全有效

（一）向自然人采购运力成本计价及税务缴纳的情况，成本结转及税务合规性分析

1、向自然人采购运力成本计价及税务缴纳的情况

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。客户/货主发布的货源信息由公司审核通过后，公司会综合考虑市场最低询价和可接受的利润水平，确定采购价并将运输需求发布至云顺通/顺智通等，有合作意向的自然人供应商完成接单后承接和完成运输任务并上传运输单据后提交结算申请。结算审核通过后，云顺通/顺智通等系统按照采购价格和运单信息自动生成付费台账，作为成本计价的依据。

在向自然人采购运力时，主要涉及的税种包括采购自然人供应商运力形成收入对应的增值税以及自然人供应商应缴纳的个人所得税。对于采购自然人供应商运力形成的收入对应的增值税，云顺通/顺智通等系统已经与金税系统实现联网，在运单结算审核通过后，相关信息传入金税系统开出增值税专用发票并按照交通运输业 9%的税率缴纳相应的增值税。对于自然人供应商应缴纳的个人所得税，根据公司与自然人供应商签订的道路运输合同，自然人供应商为实际承运业务的纳税义务人，自行完成个人所得税汇算清缴；另外根据《国家税务总局关于落实支持小型微利企业和个体工商户发展所得税优惠政策有关事项的公告》（国家税务总局公告 2021 年第 8 号），个体工商户业主、个人独资企业投资者、合伙企业个人合伙人和其他从事货物运输经营活动的个人，应依法自行申报缴纳经营所得个人所得税，故公司无为自然人供应商代扣代缴相关税费的义务。

2、自然人采购运力成本结转及税务合规性分析

在自然人供应商完成运输任务且客户/货主在系统确认收货后，公司结算专员会对运单信息进行审核，包括审核装卸车凭证是否完整及是否与运单相符、车辆轨迹或打卡记录是否匹配运单起讫点等。结算审核通过后，云顺通/顺智通等系统按照自然人供应商接单时确认的采购价自动生成付费台账，并将付费台账数据传输至财务系统并生成成本记账凭证。公司会定期将财务系统的成本数据与云顺通/顺智通等系统中的运单信息和付费台账进行交叉核对，并关注各个运单是否已经完成了信息流（订单、轨迹和签收等）、业务单据流和资金流的三流合一。综上，公司向自然人采购运力的成本已经实现在云顺通/顺智通等系统和财务系统中的自动传输和结转，且公司实施了三流合一在内的控制措施，确保成本结转的真实、准确。

发行人涉及向自然人采购运力成本的主要为山东云顺科技有限公司和青岛日日轡科技有限公司两家下属公司。上述两家公司已经按照税法的要求缴纳相关税费。根据国家税务总局青岛城阳区税务局于2021年1月11日、2022年1月7日、2022年7月4日、2023年1月4日、**2023年7月13日**，以及国家税务总局青岛胶州区税务局于2022年7月5日、2023年1月4日、**2023年7月17日**出具的《纳税情况证明》，报告期内上述两家公司纳税申报正常，无欠税或者行政处罚记录。

（二）向自然人采购运力具体流程及内部控制措施分析

向自然人采购运力具体流程及相关内部控制措施请参见本回复之“1、关于内部控制”之“二、补充说明针对不同基础物流资源采购的流程、关键节点以及相关内部控制情况，向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况，发行人采购流程是否得到有效监控，内部控制制度是否有效执行”之“（二）向自然人供应商采购的内部控制制度及其执行情况”。

综上所述，公司已经制定了向自然人采购运力具体流程并对采购流程进行了有效监控，相关内部控制制度得到有效执行。公司向自然人采购运力成本结转真实、准确，公司并无为自然人供应商代扣代缴个人所得税的义务，公司已经按照税法的规定缴纳增值税和企业所得税。

四、核查意见

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、取得发行人仓储服务成本的构成明细并进行分析性复核；
- 2、抽样查阅并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；
- 3、查阅发行人的仓储管理服务的采购制度、采购流程性文件，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、专职服务及供应商存在员工或前员工持股的原因、向部分专职供应商和员工或前员工持股或担任关键职务供应商采购价格较高的具体原因；
- 4、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；
- 5、了解市场上其他仓储管理服务供应商专职服务其他物流及供应链管理服务的的情况，并取得专职为其他供应链管理服务企业及物流企业提供仓储管理服务的供应商出具的说明函；
- 6、取得部分仓储服务供应商出具的专职为发行人提供仓储服务的背景及原因的说明性文件；
- 7、取得发行人关于减少员工持股仓储管理服务供应商的相关说明；
- 8、通过与管理层访谈了解包括成本计价和结转在内的向自然人采购运力的具体流程与相关内部控制程序，并抽取样本执行穿行测试和控制测试以验证对流程了解和内部控制的有效性；
- 9、通过与管理层访谈了解向自然人采购运力的税款缴纳情况相应的法规依据，分析合理性；

10、取得并查阅了主管税务机关出具的关于发行人涉及自然人运力采购的相关子公司税务合规性的证明。

（二）核查结论

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对专职提供仓储管理服务的供应商、员工或前员工持股或担任关键职务的供应商占仓储管理服务采购金额比例较高主要系由该等仓储管理服务供应商规模、区域性服务特点、业务承接能力以及经济效益等因素所致，具有商业合理性的说明；以及发行人对市场上其他供应链管理服务企业或物流企业存在专职提供仓储管理服务的供应商、员工或前员工持股或担任关键职务的供应商的情况符合行业惯例的说明与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人对向部分专职供应商、部分员工或前员工持股或担任关键职务的供应商的采购价格高于非专职供应商、非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商，符合实际情况且具有合理性的说明与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；尽管其他供应链管理服务企业或物流企业亦存在向专职供应商、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情形，但并未单独披露其具体采购价格及与非专职供应商、非员工或前员工持股或担任关键职务的供应商采购价格的差异率，因此，无法进行同行业比较。

3、发行人已经制定了向自然人采购运力具体流程并对采购流程进行了有效监控，相关内部控制制度得到有效执行。发行人向自然人采购运力成本结转真实、准确，发行人并无为自然人供应商代扣代缴个人所得税的义务，发行人已经按照税法的规定缴纳增值税和企业所得税。

本函仅供公司就深圳证券交易所于 2023 年 2 月 2 日出具的《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审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕010065 号）向深圳证券交易所报送相关文件使用，不适用于其他用途。



中国 北京



中国注册会计师：张毅强



中国注册会计师：王 冲

2023年9月11日