

山东泰乐源食品科技股份有限公司

与

国金证券股份有限公司

关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让
并挂牌申请文件的审核问询函的回复

主办券商



（注册地址：成都市青羊区东城根上街95号）

二零二四年六月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

山东泰乐源食品科技股份有限公司（以下简称“泰乐源”、“公司”）以及国金证券股份有限公司（以下简称“主办券商”、“国金证券”）于 2024 年 6 月 4 日收到贵司出具的《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）。

根据贵司要求，泰乐源、国金证券、北京德恒律师事务所（以下简称“律师”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对《审核问询函》中所提到的相关问题进行了认真讨论、核查、落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及《公开转让说明书》及其他相关文件需要修订部分，已经按照《审核问询函》的要求进行了补充披露及修改，现逐条回复如下，请予以审核。

如无特殊说明，本审核问询回复中使用的简称或名词释义与《公开转让说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

本问询回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及公开转让说明书等申请文件的补充披露、修改的内容

本审核问询回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

1.关于历史沿革.....	3
2.关于公司业务及生产经营.....	30
3.关于盈利指标.....	67
4.关于存货.....	119
5.关于固定资产和在建工程.....	132
6.关于应收款项.....	144
7.关于其他事项.....	156

1. 关于历史沿革

根据申报材料：（1）2023 年 9 月，公司自肖志剑、肖逸、泰安市桃溪源企业管理合伙企业（有限合伙）、罗静英处收购唯可鲜 100.00%股权，系同一控制下企业合并，2023 年度唯可鲜的营业收入为 3,473.30 万元，净利润为-2,063.11 万元；2023 年 12 月，肖志剑将 50.00 万元出资额作价 150.00 万元转让给罗静英。（2）公司间接股东层面曾经存在股权代持情形。

请公司补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。

请公司补充说明：（1）收购唯可鲜的具体情况，包括但不限于收购原因、必要性、时间、交易价格、定价依据及公允性、内部审议情况，是否履行审计或评估程序，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。（2）结合唯可鲜的业务内容和具体业绩情况，说明收购以来对公司生产经营及业绩的影响，净利润为负的原因，改善经营业绩的具体措施及有效性，唯可鲜与公司之间的业务配合情况，在公司业务体系中的地位和作用；结合《挂牌规则》第七十条说明唯可鲜是否为公司的重要控股子公司，若是，请说明是否符合《挂牌规则》第十六条等关于重要控股子公司的相关规定。（3）罗静英受让公司股份的原因及合理性，定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，是否涉及股权代持或其他利益安排。（4）①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（4）说明公司是

否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。(5)
就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

请会计师核查(1)、(2)事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充披露部分

(一) 历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程

■ 公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、(六) 其他情况”中补充披露如下：

“1、股权代持事项

公司历史沿革中不存在直接股东的股权代持，间接股东层面曾经存在股权代持情形，现已完全解除、清理。

公司机构股东泰安祥泰的出资人中曾经存在委托持股情形，其形成及解除情况如下：

(1) 股权代持形成情况

泰安祥泰成立于 2020 年 10 月，注册资本为 1,000.00 万元，其中由刘智勇（肖志剑配偶的母亲）认缴出资 990.00 万元。根据肖志剑、肖逸及刘智勇三方出具的《关于股权代持及解除的情况说明和确认》，为方便管理泰安祥泰及公司，肖志剑安排刘智勇代肖志剑和肖逸进行认缴出资，代持相关方通过签署《有限合伙企业份额代持协议》对代持事项进行约定。

刘智勇代肖志剑持有泰安祥泰 61%份额，代肖逸持有泰安祥泰 38%份额，同时代持协议约定肖志剑和肖逸通过刘智勇对泰安祥泰承担有限责任，如刘智勇向泰安祥泰承担责任后，其有权向肖志剑和肖逸追偿应由他们承担的责任；刘智勇在泰安祥泰按投资比例所取得的盈余分配均由肖志剑和肖逸所有。泰安祥泰 2020 年 10 月设立时的出资情况如下：

序号	登记持有人	实际持有人	出资份额（万元）	出资比例	具体身份
1	刘智勇	肖志剑	610.00	61.00%	公司实际控制人
2		肖逸	380.00	38.00%	公司实际控制人
3	吉泰易晓	吉泰易晓	10.00	1.00%	执行事务合伙人
合计			1,000.00	100.00%	

（2）股权代持演变情况

刘智勇代肖志剑和肖逸所持有的泰安祥泰份额在代持期间未发生过变动。

（3）股权代持解除情况

2023年10月9日，为解除股权代持并还原真实持股情况，刘智勇与肖志剑、肖逸二人分别签订财产份额转让协议，将所持泰安祥泰990.00万元认缴出资以零对价转让给肖志剑、肖逸二人，至此，上述代持人与被代持人的合伙份额代持关系完全解除。

2023年12月15日，泰安祥泰完成本次工商变更登记。变更后，泰安祥泰的股权结构如下：

序号	合伙人	出资份额（万元）	出资比例	具体身份
1	肖志剑	610.00	61.00%	实际控制人
2	肖逸	380.00	38.00%	实际控制人
3	吉泰易晓	10.00	1.00%	执行事务合伙人
合计		1,000.00	100.00%	

根据刘智勇、肖志剑、肖逸于2023年10月29日出具的《关于股权代持及解除的情况说明和确认》，上述代持情况已完全解除，截至本公转书签署日，公司现有直接或间接股东中均不存在股权代持情形。”

二、公司补充说明部分

（一）收购唯可鲜的具体情况，包括但不限于收购原因、必要性、时间、交易价格、定价依据及公允性、内部审议情况，是否履行审计或评估程序，相

关会计处理是否符合《企业会计准则》要求

1、收购唯可鲜的原因、必要性、时间、内部审议情况

(1) 公司收购唯可鲜主要为整合双边资源，实现业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标，同时能够解决同业竞争，具有必要性与合理性

唯可鲜的主要业务为 HPP 饮品的研发、生产与销售，其自主研发了果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）和 HPP 冷萃茶技术等一系列核心技术，并运用超高压冷杀菌机、十万级无尘车间等先进设备，将“果蔬前处理—冷压榨—HPP 冷杀菌—无菌灌装”全链条打通。

泰乐源与唯可鲜均立足于果蔬汁领域，在核心技术、优势资源、产品类型等方面能够有效实现优势互补，从而推动公司业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标落地。具体情况如下：

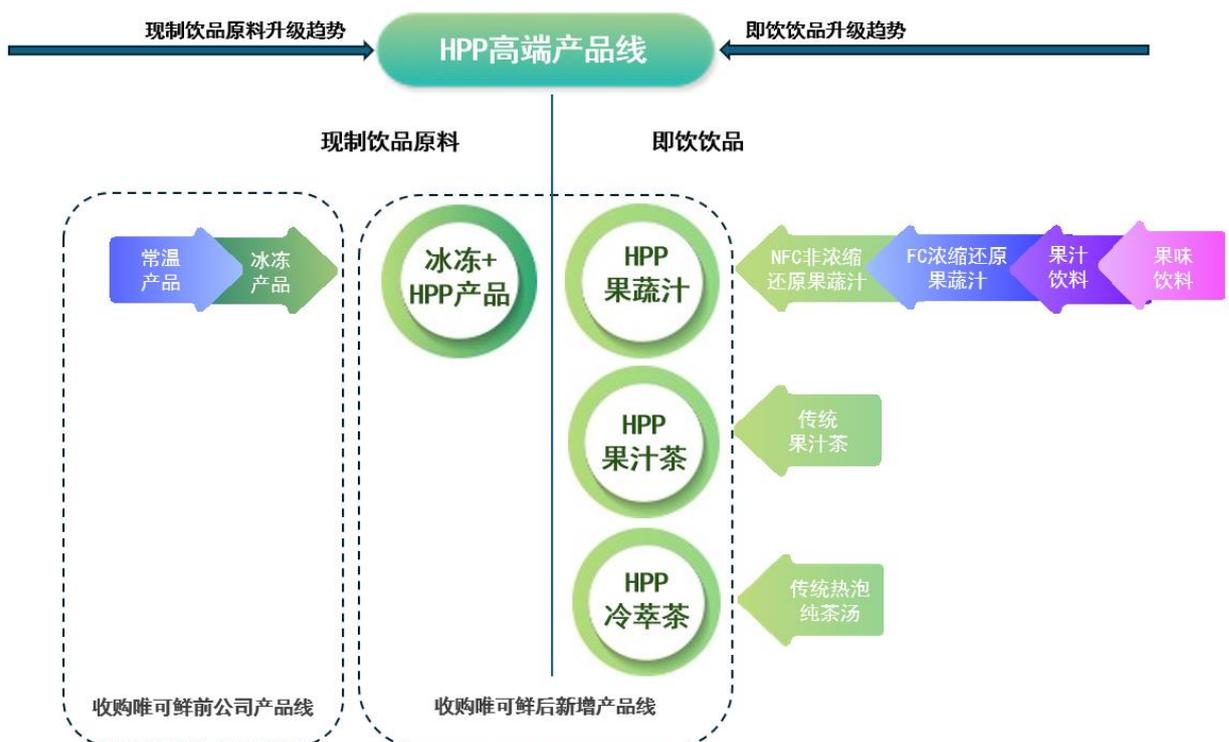
战略目标	泰乐源资源	唯可鲜资源	优势互补与资源融合落地情况
业务高端化	现制饮品原料业务	果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）	① 泰乐源现制饮品原料业务体量规模相对较大、较为成熟； ② 唯可鲜前沿的果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）对果蔬汁的品质、口感有很大提升，与泰乐源现有业务能够进行创新移植与有机融合； ③ HPP 技术与泰乐源原料业务融合后，推出 HPP 冷冻原料产品，驱动现制饮品原料业务升级，实现泰乐源现有业务的高端化转型。
	果蔬汁配方设计及处理经验	HPP 即饮饮品业务	① 泰乐源立足于果蔬汁，通过多年果蔬汁研发、生产积累，对不同果蔬的产品特性、搭配方法、处理技巧、品质把控等方面均有着丰富的可落地经验； ② 唯可鲜 HPP 即饮饮品业务定位高端，对果蔬原料品质、配方设计及生产把控等均有着极高的要求； ③ 泰乐源在果蔬汁配方设计及原料处理方面的经验能够高效赋能唯可鲜的高端 HPP 即饮饮品业务
产品多元化	原料产品	即饮饮品产品	① 泰乐源主要产品为现制饮品原料，面向下游现制饮品厂商，但对软饮领域另一核心市场“即饮饮品”产品缺乏布局； ② 通过收购唯可鲜，快速切入了“即饮饮品”核心市场，布局未来业务增长引擎。
	茶类产品	果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）	将泰乐源茶类产品的开发经验与唯可鲜果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）融合，公司自主研发 HPP 冷萃茶技术，通过该技术的产业化落地，陆续推出了“茉莉白芽”、“桂花乌龙”、“玫瑰红茶”等冷萃茶产品。

战略目标	泰乐源资源	唯可鲜资源	优势互补与资源融合落地情况
	原料产品	果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）	将唯可鲜的 HPP 冷杀菌技术创新应用于泰乐源的原料产品，推出了更为高端的 HPP 冷冻原浆产品。
生产规模化	果蔬汁处理生产线		唯可鲜的 HPP 饮品产线前端生产设备具有高度的灵活性和兼容性，不仅适用于自身 HPP 产品的生产，同样适用于泰乐源所需的现制饮品原料产品生产，通过引入唯可鲜的产线和技术资源，泰乐源在旺季的产能压力能够得到有效缓解。

由上表可知，公司收购唯可鲜意在整合双边资源，推动实现业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标。

业务高端化方面，① 公司原料业务端已凭借 HPP 冷冻原料高端产品，成功打入对产品品质要求较为苛刻的瑞幸咖啡供应链，截至 2024 年 6 月 5 日，瑞幸咖啡已就 HPP 冷冻原料产品向公司下发接近 5 千万元订单；② 唯可鲜 HPP 即饮饮品业务在泰乐源对果蔬汁丰富经验的基础上，亦获得了较快增长，报告期内唯可鲜营业收入由 220.89 万元快速增长至 3,473.30 万元。

产品多元化方面，收购唯可鲜后公司进一步丰富了产品矩阵，快速切入了“即饮饮品”赛道，为公司的第二增长曲线打下坚实基础。公司收购唯可鲜前后产品矩阵如下图：



新增的主要产品具体如下：

品类	代表产品	产品图片
HPP 果蔬汁类	① HPP 红心苹果汁； ② 轻出羽蓝（羽衣甘蓝猕猴桃复合果蔬汁）； ③ HPP 芹奇蔬化（芹菜羽衣甘蓝果蔬汁）	
HPP 果汁茶类	① HPP 蜜桃芭乐四季春茶； ② HPP 西柚茶	
HPP 冷萃茶	① HPP 茉莉白芽； ② HPP 玫瑰红茶； ③ HPP 桂花乌龙	
HPP 原料产品	HPP 冷冻橙浆	

生产规模化方面，公司已将唯可鲜提供的新增产能进行了有效整合，确保了泰乐源在市场需求旺季能够及时、稳定地供应高质量产品；同时，也为公司提供了更多的生产和采购选择，有助于其整体业务向规模化、集约化方向发展。

此外，收购唯可鲜前，公司主要从事现制饮品原料业务，唯可鲜主要从事HPP即饮饮品业务，二者产品均以果蔬汁为主，存在同业竞争问题。通过本次收购可有效解决公司的同业竞争问题。

综上所述，公司收购唯可鲜主要为整合双边资源、形成优势互补，推动实现业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标，同时解决同业竞争问题，具有必要性与合理性。

(2) 收购唯可鲜的时间、过程及内部审议情况

2023年9月15日，泰乐源有限召开股东会，同意公司以人民币3,620.00万元对价收购唯可鲜100.00%股权事项，并签署相关协议。2023年9月至10月间，公司陆续向股权转让方支付了股权转让款，唯可鲜于2023年12月1日办理了工商变更登记。

具体内部审议情况如下：

事项	时间	议案	审议结果
泰乐源有限股东会	2023年9月	① 公司以人民币3,250.00万元收购肖志剑所持有的唯可鲜82.00%股权； ② 公司以人民币220.00万元收购肖逸所持有的唯可鲜8.00%股权； ③ 公司以人民币150.00万元收购罗静英所持有的唯可鲜5.00%股权； ④ 公司以零元收购泰安桃溪源所持有的唯可鲜5.00%股权。	通过
唯可鲜股东会	2023年9月	① 肖志剑将持有的唯可鲜82.00%股权以人民币3,250.00万元价格转让给泰乐源有限； ② 肖逸将持有的唯可鲜8.00%股权以人民币220.00万元价格转让给泰乐源有限； ③ 罗静英将持有的唯可鲜5.00%股权以人民币150.00万元价格转让给泰乐源有限； ④ 泰安桃溪源将持有的唯可鲜5.00%股权以零元价格转让给泰乐源有限。	通过

2、收购唯可鲜的交易价格、定价依据及公允性以及评估情况

经与唯可鲜原股东协商，公司收购唯可鲜100%股权的交易对价系依据唯可鲜的实缴资本确定，对于已实缴部分转让价格为1元/注册资本，对于未实缴部分转让价格为0元/注册资本，具体如下：

单位：万元

转让方	认缴注册资本	实缴资本	交易对价
肖志剑	4,920.00	3,250.00	3,250.00
肖逸	480.00	220.00 ^注	220.00
罗静英	300.00	150.00	150.00

转让方	认缴注册资本	实缴资本	交易对价
泰安桃溪源	300.00	-	-
合计	6,000.00	3,620.00	3,620.00

注：唯可鲜于 2023 年 9 月收到肖逸实缴资本 220 万元。

鉴于唯可鲜当时仍处于业务初创期，暂未实现盈利，但公司预计能够有效利用唯可鲜 HPP 冷杀菌技术等战略资源打造互补优势，推动实现公司业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标，因此，公司参考唯可鲜实缴资本，对已实缴部分定价为 1 元/注册资本，对未实缴部分进行 0 元收购，具有公允性。

此外，根据上海众华资产评估有限公司于 2024 年 4 月 30 日出具的《山东唯可鲜食品科技有限公司因转让股权涉及的山东唯可鲜食品科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沪众评报字（2024）第 0257 号），唯可鲜的全部股权价值评估结果为 3,820.00 万元，与公司收购唯可鲜对价较为接近。

综上，公司收购唯可鲜定价具有公允性。

3、相关会计处理符合《企业会计准则》要求

公司收购唯可鲜前，肖志剑直接持有公司 70.00% 股权，直接持有唯可鲜 82.00% 股权，两家公司同时被肖志剑所控制。泰乐源收购唯可鲜 100.00% 股权事项，满足《企业会计准则第 20 号——企业合并》及相关规定对同一控制下企业合并的确认条件。

根据《企业会计准则应用指南第 33 号——合并财务报表》相关规定，同一控制下企业合并增加的子公司或业务，视同该子公司以及业务自同受最终控制方控制之日起纳入本公司的合并范围，将其自同受最终控制方控制之日起的经营成果、现金流量分别纳入合并利润表、合并现金流量表中。

根据《企业会计准则解释第 6 号》，对于同一控制下的企业合并，合并方在编制合并财务报表时，应以被合并方的资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方财务报表中的账面价值为基础，进行相关会计处理，并对合并财务报表比较数据进行追溯调整。

由于公司 2023 年收购唯可鲜构成同一控制下的企业合并，因此根据上述规

定，公司在编制 2023 年度合并财务报表时，对报告期内财务数据进行追溯调整，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（二）结合唯可鲜的业务内容和具体业绩情况，说明收购以来对公司生产经营及业绩的影响，净利润为负的原因，改善经营业绩的具体措施及有效性，唯可鲜与公司之间的业务配合情况，在公司业务体系中的地位和作用；结合《挂牌规则》第七十条说明唯可鲜是否为公司的重要控股子公司，若是，请说明是否符合《挂牌规则》第十六条等关于重要控股子公司的相关规定

1、唯可鲜的业务内容，与公司之间的业务配合情况，在公司业务体系中的地位和作用

唯可鲜的主要业务为 HPP 饮品的研发、生产与销售，其自主研发了果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）和 HPP 冷萃茶技术等一系列核心技术，并实现了商业化落地。公司通过收购唯可鲜，整合双边业务资源、形成优势互补与高效业务配合，推动实现公司业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标，唯可鲜在公司业务体系中处于关键地位，起到重要作用。

具体参见本题回复之“二、（一）1、（1）公司收购唯可鲜主要为整合双边资源，实现业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标，同时能够解决同业竞争，具有必要性与合理性”之相关内容。

2、结合唯可鲜的业务内容和具体业绩情况，说明收购以来对公司生产经营及业绩的影响，净利润为负的原因，改善经营业绩的具体措施及有效性

（1）唯可鲜业务尚处于起步阶段，收购以来业绩亏损对公司总体业绩造成了一定影响，但对公司生产经营起到关键作用

唯可鲜于 2021 年 12 月成立，其厂房与生产线在 2022 年 12 月正式投入运营。由于整体运营时间相对较短，唯可鲜报告期内仍处于初创期亏损阶段。

公司 2023 年收购唯可鲜，构成同一控制下企业合并，因此在编制合并财务报表时，公司对报告期内财务报表数据进行追溯调整，唯可鲜的亏损对公司报

告期内总体业绩产生了一定影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
唯可鲜营业收入	3,473.30	220.89
泰乐源合并营业收入	41,878.78	25,407.40
唯可鲜收入占比	8.29%	0.87%
唯可鲜净利润	-2,063.11	-660.80
泰乐源合并净利润	3,075.31	1,154.79
唯可鲜净利润占比	-67.09%	-57.22%

由上表可知，唯可鲜报告期内的营业收入分别为 220.89 万元以及 3,473.30 万元，占泰乐源合并营业收入比例分别为 0.87% 以及 8.29%，唯可鲜同期净利润分别为 -660.80 万元以及 -2,063.11 万元，占泰乐源合并净利润比例分别为 -57.22% 以及 -67.09%。

公司收购唯可鲜虽然在财务业绩方面承担了一定的亏损，但是，唯可鲜在推动公司实现业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标进程处于关键地位，对公司经营生产经营能够起到重要作用。具体参见本题回复之“二、（一）1、（1）公司收购唯可鲜主要为整合双边资源，实现业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标，同时能够解决同业竞争，具有必要性与合理性”之相关内容。

（2）唯可鲜净利润为负，主要因业务处于起步阶段前期投入较大等原因所致，公司目前已制定改善经营业绩的具体措施且行之有效

① 唯可鲜净利润为负主要因前期设备投入较大、电商业务运营支出较多、人员固定开支较高所致

在设备投入方面，唯可鲜产线均为报告期内新建，其 2022 年末、2023 年末固定资产原值分别达到 2,941.58 万元和 3,555.47 万元，在唯可鲜产能利用率及销路尚未全面提升的起步阶段，上述固定资产对应的折旧成本对利润造成了较大影响。

在电商投入方面，唯可鲜于 2023 年着力发展电商平台业务，并在该年度内

投入了 1,063.65 万元用于电商推广。在电商业务开展过程中，为了持续吸引用户、建立品牌知名度，公司需要在流量推广等方面进行前期大规模投入，用于提升平台曝光度、优化用户体验、提高用户粘性等。电商营运投入在前期销售规模较小的情况下尚无法带来规模化回报，但是随着唯可鲜营业收入的持续快速提升，相关费用的单位占比将会被摊薄。

在业务团队扩张投入方面，唯可鲜自 2022 年 12 月正式投产前，就已针对研发、采购、生产、销售以及财务等核心团队进行了相应布局，业务团队扩张投入在短期内增加了公司的财务压力，随着唯可鲜业务规模的不断扩大，员工薪酬费用将逐渐因业务规模的扩张而得到合理的摊薄。

综上，由于唯可鲜尚处于起步阶段，前期对机器设备、电商推广、业务团队等投入都对唯可鲜的利润产生较大影响，导致报告期内净利润为负。

② 公司目前在收入、成本费用两端均制定了改善经营业绩的具体措施，且已产生了相应效果，具有有效性

公司目前针对收入与成本费用两端，均已采取了切实有效的措施以改善经营业绩，并已初显成效。具体如下：

收入/成本端	措施	具体内容及实施有效性
收入端	升级推出 HPP 原料产品	将唯可鲜的 HPP 冷杀菌技术创新应用于现制饮品原料产品，推出了更为高端的 HPP 原料产品，依靠泰乐源的大客户资源积累，将唯可鲜 HPP 原料产品与 B 端客户实现精准对接，截至 2024 年 6 月 5 日，已获瑞幸咖啡接近 5 千万元业务订单。
	发展 HPP 即饮饮品的 B 端业务	HPP 即饮饮品亦存在部分大客户定制的业务模式，大客户根据其需求向公司定制采购特定产品，该模式下具有订单量大、费用低的特点，目前公司已与东方甄选、大润发等 B 端客户就 HPP 即饮饮品进行了相关合作。
	持续开发 C 端产品并拓展销售渠道	① 持续推出“HPP 冷萃茶”、“轻出羽蓝”等更符合当前消费趋势的新品； ② 持续拓宽线上、线下销售渠道，线上已覆盖：抖音、天猫、拼多多、京东等平台；线下已覆盖：全家、喜市多、十足、Ole 城市超市、大润发、罗森、711 便利店等渠道。
成本端	调整线上销售平台策略，降低电商运营费率	① 逐步降低流量推广费率较高的抖音平台的销售占比；补充低成本流量入口，降低营销费用。 ② 逐步增加在天猫、京东、拼多多等费率较低平台的销售额。
	开发价格优惠的物流服务商	通过遴选及业务洽谈，新增了收费较低的电商仓储物流服务供应商。

收入/成本端	措施	具体内容及实施有效性
	规模化摊薄固定成本	以销量增长为核心驱动力，通过有效推动销量增长来摊薄固定成本。

通过上述对收入与成本费用两端的优化改善措施，唯可鲜在 2024 年 1 月至 5 月期间，营业收入、毛利率及净利率均同比显著增长，毛利层面已扭亏为盈，净利率已大幅提高，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年 1-5 月	同比变动比例
营业收入	7,306.15	542.17	1,247.58%
营业成本	5,063.41	737.57	586.50%
毛利率	30.70%	-36.04%	66.74 个百分点
净利润	-878.47	-587.03	49.65%
净利率	-12.02%	-108.27%	96.25 个百分点

注：上述数据未经审计。

由上可知，唯可鲜 2024 年 1-5 月期间营业收入同比增长超过 12 倍，在规模效应带动下毛利率已提升至 30% 以上，净利率已大幅提高，唯可鲜目前业绩增速较快，其改善经营业绩的具体措施效果显著。

3、结合《挂牌规则》第七十条说明唯可鲜是否为公司的重要控股子公司，若是，请说明是否符合《挂牌规则》第十六条等关于重要控股子公司的相关规定

(1) 根据《挂牌规则》第七十条唯可鲜不属于公司的重要控股子公司，但基于实质重于形式原则将唯可鲜认定为重要控股子公司

子公司唯可鲜最近一个会计年度营业收入或净利润占公司合并财务报表的比例数据列示如下：

单位：万元

项目	2023 年度营业收入	2023 年度净利润
公司（合并报表）	41,878.78	3,075.31
子公司唯可鲜	3,473.30	-2,063.11

项目	2023 年度营业收入	2023 年度净利润
子公司占公司总额比例	8.29%	-67.09%

根据《挂牌规则》第七十条“重要控股子公司”是指纳入申请挂牌公司合并报表范围内，且最近一个会计年度营业收入或净利润占合并财务报表 10%以上的各级子公司。唯可鲜纳入申请挂牌公司合并报表范围内，近一个会计年度营业收入或净利润未达到合并财务报表 10%以上，因此，根据《挂牌规则》相关规定，唯可鲜不属于公司的重要控股子公司。

但是，唯可鲜在公司业务体系中占据重要地位并起到战略性关键作用，公司根据实质重于形式原则将其认定为重要控股子公司。

(2) 唯可鲜符合《挂牌规则》第十六条等关于重要控股子公司的相关规定

唯可鲜符合《挂牌规则》第十六条等关于重要控股子公司的相关规定，具体分析如下：

《挂牌规则》第十六条规则	是否符合
申请挂牌公司应当依法依规开展生产经营活动，具备开展业务所必需的资质、许可或特许经营权等。	符合规则
申请挂牌公司及相关主体不存在以下情形：（一）最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕；	不存在，符合规则
（二）最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；	不存在，符合规则
（三）最近 12 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取行政处罚；	不存在，符合规则
（四）申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见；	不存在，符合规则
（五）申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被列为失信联合惩戒对象且尚未消除；	不存在，符合规则

《挂牌规则》第十六条规则	是否符合
(六) 申请挂牌公司董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取证券市场禁入措施,或被全国股转公司认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员,且市场禁入措施或不资格情形尚未消除;	不存在,符合规则
(七) 中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。	符合规则

综上,唯可鲜符合《挂牌规则》第十六条等关于重要控股子公司的相关规定。

(三) 罗静英受让公司股份的原因及合理性,定价依据及公允性,价款支付情况、资金来源,是否涉及股权代持或其他利益安排。

1、罗静英受让公司股份主要因公司收购唯可鲜及后续整体资本运作规划,选择将股权上翻至泰乐源层面以获得更高估值与更大流动性,具有合理性

罗静英在唯可鲜 2021 年设立时即参与投资唯可鲜,是唯可鲜的外部投资人,现罗静英仍为公司的外部投资人。

2023 年,公司计划收购唯可鲜以增强整体实力并解决同业竞争问题,同时将以泰乐源为主体进行挂牌及后续资本运作。出于对后续股权估值与流动性的考虑,罗静英与公司、实控人经协商达成一致,将其持有唯可鲜的股权上翻至泰乐源,成为泰乐源的直接股东,具有合理性。

2、罗静英受让公司股份价格系参考两公司净资产金额经协商后确定,具有公允性,价款已完成支付、资金来源于自唯可鲜退出的股权转让款,不涉及股权代持或其他利益安排

如上所述,罗静英从唯可鲜退出获得 150 万元股权转让款后再从肖志剑处购买公司股权,从而上翻为公司的直接股东系一揽子交易,其购买公司股权价格为 3 元/注册资本,股权转让完成后持股比例为 1%。

股权转让的交易价格主要参考收购唯可鲜的收购基准日(2023 年 8 月 31 日)泰乐源及唯可鲜的净资产金额,并考虑公司预计分红等因素,经双方协商后确定,具有公允性,具体分析如下:

单位：万元

项目	2023年8月31日
公司完成收购后测算总体净资产金额①	15,036.31
泰乐源后续预计分红金额②	6,700.00
唯可鲜净资产金额③	1,959.59
罗静英实缴资本在唯可鲜占比④	4.41%
罗静英在唯可鲜实缴资本对应的净资产金额⑤=③*④	86.45
罗静英所持股权价值对应于泰乐源的持股比例⑤/（①-②）	1.04%
罗静英最终通过上翻所持有的泰乐源股份比例	1.00%

注：上述金额均为未审数。

由上表可知，公司与罗静英根据泰乐源与唯可鲜净资产协商定价，罗静英上翻成为公司直接股东前，其出资额所对应的净资产金额为 86.45 万元，结合当时预估的泰乐源净资产规模，罗静英最终通过上翻而取得泰乐源的持股比例为 1%，转让价格具有公允性。

罗静英已于 2023 年 12 月向实控人肖志剑支付股权转让款 150 万元，资金来源自于罗静英从唯可鲜退出时收到泰乐源向其支付的股权转让款 150 万元。经中介机构对股权转让双方的访谈确认、核查双方签署的股权转让协议、核查罗静英资金流水来源及出资流水，本次股权转让不涉及股权代持或其他利益安排。

（四）补充说明①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

1、公司股权代持行为已在报告期内解除还原，并已取得全部代持人与被代持人的书面确认

公司直接股东层面不存在股权代持情况，公司的股东泰安祥泰曾经存在合伙人财产份额代持情形。

（1）泰安祥泰合伙人财产份额代持的形成情况

2020年10月23日泰安祥泰设立，注册资本为1,000.00万元，其中刘智勇（肖志剑配偶王速的母亲）认缴出资990.00万元、吉泰易晓认缴出资10.00万元。

根据肖志剑、肖逸、刘智勇签订的《有限合伙企业份额代持协议》及三方出具的《关于股权代持及解除的情况说明和确认》，为便于管理泰安祥泰及公司，肖志剑、肖逸委托刘智勇作为自己对泰安祥泰出资的名义合伙人，代为行使相关合伙人权利。

泰安祥泰2020年10月设立时的合伙人出资情况如下：

序号	登记持有人	实际持有人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	刘智勇	肖志剑	610.00	61.00
2		肖逸	380.00	38.00
3	吉泰易晓	吉泰易晓	10.00	1.00
合计			1,000.00	100.00

（2）泰安祥泰合伙人财产份额代持的解除情况

2023年10月9日，为解除合伙人财产份额代持并还原真实出资情况，刘智勇与肖志剑、肖逸二人分别签订《泰安市祥泰企业管理合伙企业（有限合伙）财产份额转让协议》，将其所持泰安祥泰990.00万元认缴出资分别以0元价格转让61%财产份额（610万元认缴出资）给肖志剑，以0元价格转让38%财产份额（380万元认缴出资）给肖逸，至此，上述代持人与被代持人关于泰安祥泰合伙人财产份额的代持关系解除。

2023年12月15日，泰安祥泰完成本次工商变更登记。变更后，泰安祥泰的合伙人出资情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	肖志剑	610.00	61.00
2	肖逸	380.00	38.00
3	吉泰易晓	10.00	1.00
合计		1,000.00	100.00

(3) 股权代持形成情况和解除情况的确认

肖志剑、肖逸、刘智勇 2023 年 10 月出具了《关于股权代持及解除的情况说明和确认》，肖志剑、肖逸、刘智勇对上述泰安祥泰合伙人财产份额代持的形成情况和解除情况进行了确认。

综上，公司历史沿革中不存在直接股东层面的股权代持情形，但公司的股东泰安祥泰曾经存在合伙人财产份额代持情形，上述情况已于报告期内完成代持解除并还原，并已取得全部代持人与被代持人的书面确认。

2、公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

(1) 公司不存在影响股权明晰的问题

除公司股东泰安祥泰曾经存在合伙人财产份额代持情形外，公司历史上不存在其他股权代持情况。各股东所持有的公司股份不存在信托持股、委托持股或其他类似安排的情形，亦不存在被质押、冻结、查封或设定其他第三方权益的情形，不存在股东提出关于股权的异议或纠纷，公司不存在影响股权明晰的问题。

(2) 相关股东不存在异常入股事项

根据公司的工商档案、历次股权变动的股权转让协议、验资报告、股权价款支付凭证等资料，公司股东入股的具体情况如下表所示：

序号	股权变动事项	股权变动情况	入股背景	价格	定价依据	资金来源	支付情况
1	2018年10月，泰乐源有限设立	美滋乐源认缴出资 5,000 万元	美滋乐源设立泰乐源有限	1元/注册资本	原始股东设立出资，确定初始投入按照 1 元出资对应 1 元出资额确定	自有或自筹资金	已支付
2	2020年4月，第一次股权转让	美滋乐源将 1.00% 的股权无偿转让给肖志剑	公司实际控制人基于其所控制的各公司的定位，对公司股权结构进行调整	0元/注册资本	美滋乐源尚未实缴相关注册资本，转让时点公司未盈利，且为同一控制下的转让，因此按照 0 元/出资额进行转让	-	-

序号	股权变动事项	股权变动情况	入股背景	价格	定价依据	资金来源	支付情况
3	2020年12月，第二次股权转让	美滋乐源将持有69.00%的股权转让给肖志剑，将13.18%的股权转让给中祥锐成，将11.82%的股权转让给泰安祥泰，将5.00%的股权转让给肖逸	公司实际控制人基于其所控制的各公司的定位，对公司股权结构进行调整；搭建股权激励平台	1元/注册资本	本次股权转让系公司实际控制人和其控制企业之间的持股比例调整以及搭建股权激励平台，依据注册资本平价转让，具有合理性	自有或自筹资金	已支付 ^注
4	2022年1月，第三次股权转让	中祥锐成将13.18%的股权转让给泰安祥泰	公司实际控制人基于其所控制的各公司的定位，对公司股权结构进行调整，并以泰安祥泰作为股权激励平台替换中祥锐成	1元/注册资本	本次股权转让系公司实际控制人对其控制企业之间的持股比例调整，以泰安祥泰作为股权激励平台替换中祥锐成，依据注册资本平价转让，具有合理性	自有或自筹资金	已支付 ^注
5	2023年10月，泰安祥泰代持还原	刘智勇将其所持泰安祥泰61%财产份额转让给肖志剑，38%财产份额转让给肖逸	代持还原	0元/出资额	此次股权转让系对股权代持的还原，零对价转让具有合理性	-	-
6	2023年12月，第四次股权转让	肖志剑将1.00%的股权转让给罗静英	结合公司资本运作规划，唯可鲜原股东将股份上翻至公司层面	3元/注册资本	参考收购基准日泰乐源及唯可鲜的净资产金额，双方协商定价	自有或自筹资金	已支付
7	2023年12月，泰安祥泰（员工持股平台）财产份额转让	肖志剑将其所持泰安祥泰财产份额（对应公司层面股权比例2.47%）转让给员工持股平台激励对象	员工持股平台实施股权激励，员工持股平台激励对象间接入股泰乐源	2元/注册资本	综合考虑了激励力度、公司业绩状况、员工对公司的贡献程度等多种因素确定	自有或自筹资金	已支付

注：泰安祥泰承接中祥锐成第二次股权转让支付义务，直接将款项支付给美滋乐源；

综上，公司相关股东的入股背景及定价依据合理，资金来源为自有或自筹资金，相关款项已完成支付，公司股东不存在异常入股事项。

（3）公司不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

根据刘智勇、肖志剑、肖逸、罗静英、泰安祥泰其他合伙人的身份信息、无犯罪记录证明、泰安祥泰的合伙协议及访谈说明等，上述相关方均不属于证监会系统离职人员，不存在《中华人民共和国公务员法》《中国共产党纪律处分条例》等法律、法规及规范性文件规定的不得持有公司股份/股权的情形，不存在股东资格瑕疵。

综上，公司股权清晰明确，不存在影响股权明晰的问题，公司注册资本已足额缴纳，公司现有股东、历史股东的出资资产、出资方式、出资程序等均符合相关法律法规的规定，具有真实、合理的商业背景，不存在异常入股的情形，不存在通过股权代持规避持股限制等法律法规规定的情形。

3、公司股东人数不存在超过 200 人的情形

自泰乐源有限公司于 2018 年 10 月 15 日设立至本回复出具之日，公司历次股份变动后的穿透计算股东人数如下：

序号	变动时间	变动情况	直接股东	穿透后股东总人数（人）
1	2018 年 10 月	泰乐源有限设立	美滋乐源	2
2	2020 年 4 月	第一次股权转让	美滋乐源	2
			肖志剑	
3	2020 年 12 月	第二次股权转让	肖志剑	10
			中祥锐成	
			泰安祥泰	
			肖逸	
4	2022 年 1 月	第三次股权转让	肖志剑	4
			泰安祥泰	
			肖逸	
5	2023 年 12 月	第四次股权转让	肖志剑	4
			泰安祥泰	
			肖逸	
			罗静英	
6	2023 年 12 月	泰乐源股份设立	肖志剑	12
			泰安祥泰	
			肖逸	
			罗静英	

注：股东总人数已剔除重复计算的股东，且仅包括穿透至最终持股的自然人股东。

如上表所示，自公司于 2018 年 10 月 15 日设立至本回复出具之日，公司历次股权/股份变动后，不存在穿透计算的股东人数超过 200 人的情形。

三、主办券商核查程序及核查意见

(一) 核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司设立至今的全套工商登记资料，股东之间的协议文件、股权转让价款支付凭证、完税凭证、股东会决议文件、公司验资报告等相关资料，核查确认公司历次股权变动情况；

(2) 查阅子公司唯可鲜设立至今的全套工商登记资料，股东之间的股权转让协议、股东会决议文件、资产评估报告，获取并核查子公司唯可鲜报告期及期后财务报表，对唯可鲜管理层进行访谈，核查唯可鲜报告期内净利润为负的原因；

(3) 访谈实际控制人收购唯可鲜的原因，查阅公司及子公司唯可鲜的产品介绍材料，了解唯可鲜改善经营业绩的具体措施以及其在公司业务体系中的地位与作用；

(4) 对比《挂牌规则》核查唯可鲜是否符合重要控股子公司等相关规定；

(5) 访谈罗静英、公司实控人肖志剑以了解股权转让原因，核查双方签署的股权转让协议、核查罗静英资金来源流水及出资流水，核查收购唯可鲜的收购基准日 2023 年 8 月 31 日泰乐源及唯可鲜的财务报表；

(6) 访谈泰安祥泰原合伙人刘智勇、现合伙人肖志剑、肖逸，核查股权代持原因，取得并查阅三方《关于股权代持及解除的情况说明和确认》，查阅代持协议；

(7) 查阅泰安祥泰的全套工商登记资料、各合伙人持有财产份额变动的有关合伙人会议文件、合伙人协议及份额转让协议、款项支付凭证，查阅刘智勇、肖志剑、肖逸的身份信息、无犯罪记录证明；

(8) 获取公司股东出具的调查表，了解其出资背景、定价依据、资金来源、是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；

(9) 取得并核查公司实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、泰安祥泰合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东入股前后的主要银行账户流水及出资凭证，取得并核查公司股东及泰安祥泰合伙人出具的《调查表》；

(10) 查阅公司自然人股东的身份证明以及非自然人股东的营业执照、合伙协议，对公司股东的主体资格进行核实；

(11) 查阅公司报告期内分红情况及付款记录；

(12) 对公司直接及间接历史股东、泰安祥泰合伙人进行访谈，了解其出资背景、定价依据、资金来源，核查是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在股权纠纷或潜在争议。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司已在公开转让说明书补充披露历史沿革中不存在直接股东的股权代持，间接股东层面曾经存在股权代持情形，已披露对应的股权代持的形成、演变、解除过程，股权代持现已完全解除、清理；

(2) 公司收购唯可鲜主要为整合双边资源，实现业务高端化、产品多元化、生产规模化的战略目标，同时能够解决同业竞争，具有必要性与合理性。公司收购唯可鲜经过审议程序，2023 年 9 月完成对唯可鲜的收购，交易价格参考唯可鲜实缴资本金额，根据《评估报告》结果，定价具有公允性，相关会计处理符合《企业会计准则》要求；

(3) 唯可鲜 HPP 即饮饮品业务尚处于起步阶段，唯可鲜的亏损对公司总体业绩情况造成了一定影响，其净利润为负主要因产能仍处于爬坡阶段并且前期设备、电商、人员等开支较高所致，公司已设立改善经营业绩的具体有效的措施，报告期后唯可鲜营业收入、毛利率及净利率的显著增长，唯可鲜与公司业务能够相互配合，在公司业务体系中占据重要地位和作用。

根据《挂牌规则》第七十条唯可鲜不属于公司的重要控股子公司，但基于实质重于形式原则将唯可鲜认定为重要控股子公司，符合《挂牌规则》第十六条等关于重要控股子公司的相关规定；

(4) 罗静英受让公司股份具有合理性，罗静英受让公司股份价格定价系参考泰乐源、唯可鲜净资产金额经协商后确定，具有公允性，价款已完成支付、资金来源于自唯可鲜退出时获得的股权转让款，不涉及股权代持或其他利益安排；

(5) 公司股权代持行为已于报告期内解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认情况，截至本回复出具日公司不存在股权明晰问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

(6) 公司的历次股权/股份变动后，均不存在股东人数超过 200 人的情形。

(二) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况

主办券商对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资情况进行核查，具体如下：

(1) 对历史控股股东美滋乐源的核查

序号	股权变动事项	协议及决议	出资金额(万元)	款项支付时间	支付凭证	完税凭证	流水核查情况	资金来源	其他核查手段
1	2018年10月15日,泰乐源有限设立	取得设立股东会决议	5,000.00	2019年1月至2020年12月	已核查	不涉及	核查支付账户支付前后3个月流水	自有或自筹资金	验资报告

(2) 对实际控制人、控股股东、董事长肖志剑的核查

2020年4月公司第一次股权转让,美滋乐源将其持有的尚未实缴的50万元出资额转让给肖志剑,系同一控制下股权转让,双方约定以0元进行转让,不涉及资金流转。除上述情况外,公司实际控制人、控股股东、董事长肖志剑的历次对泰乐源的股权受让/转让的资金流水核查情况如下:

序号	股权变动事项	协议及决议	出资/转让/受让金额(万元)	款项支付时间	支付凭证	完税凭证	流水核查情况	资金来源	其他核查手段
1	2020年12月(第二次股权转让),受让美滋乐源持有的3,450万元出资额	取得股东会决议、股权转让协议	3,450.00	2022年4月至2023年9月	已核查	不涉及	核查支付账户支付前后3个月流水	自有或自筹资金	股东访谈
2	2023年9月,向持股平台泰安祥泰出资610万元	取得持股平台设立时的合伙协议、财产份额转让协议	610.00	2023年9月	已核查	不涉及	核查支付账户支付前后3个月流水	自有或自筹资金	访谈合伙人、查阅关于股权代持及解除的情况说明和确认
3	2023年12月(第四次股权转让),转让其持有的50万元出资额给罗静英	取得股东会决议、股权转让协议	150.00	2023年12月	已核查	已核查	核查收款账户前后3个月流水,核查罗静英出资来源对应的银行流水	自有或自筹资金	股东访谈
4	2023年12月,泰安祥泰(员工持股平台)财产份额转让	取得股东会决议、财产份额转让协议	247.00	2023年12月至2024年2月	已核查	已核查	核查支付账户支付前后3个月流水	自有或自筹资金	访谈合伙人、查阅股权激励方案

(3) 对实际控制人、董事、总经理肖逸的核查

序号	股权变动事项	协议及决议	出资/受让金额(万元)	款项支付时间	支付凭证	完税情况	流水核查情况	资金来源	其他核查手段
1	2020年12月(第二次股权转让), 受让美滋乐源持有的250万元出资额	取得股东会决议、股权转让协议	250.00	2022年5月至2023年9月	已核查	不涉及	核查支付账户支付前后3个月流水	自有或自筹资金	股东访谈
2	2023年9月, 向持股平台泰安祥泰出资380万元	取得持股平台设立时的合伙协议、财产份额转让协议	380.00	2023年9月	已核查	不涉及	核查支付账户支付前后3个月流水	自有或自筹资金	访谈合伙人、查阅关于股权代持及解除的情况说明和确认

(4) 对泰安祥泰的核查

序号	股权变动事项	协议及决议	受让金额(万元)	款项支付时间	支付凭证	完税情况	流水核查情况	资金来源	其他核查手段
1	2020年12月(第二次股权转让), 受让美滋乐源持有的591万元出资额	取得股东会决议、股权转让协议	591.00	2022年6月	已核查	不涉及	核查支付账户支付前后3个月流水	自有或自筹资金	股东访谈
2	2022年1月(第三次股权转让), 受让中祥锐成持有的659万元出资额	取得股东会决议、股权转让协议	659.00	2022年6月	已核查	不涉及	核查支付账户支付前后3个月流水	自有或自筹资金	股东访谈

(5) 对员工持股平台合伙人层面的出资与转让的核查

除实际控制人以外, 其他持有公司股份的董事、监事、高级管理人员及公司员工均通过员工持股平台泰安祥泰进行持股。泰安祥泰的合伙人出资或受让财产份额前后相关银行流水核查情况如下:

序号	合伙人	协议及决议	支付金额(万元)	款项支付时间	出资、入股方式	支付凭证	完税情况	资金来源	资金流水核查程序	其他核查手段
1	肖志剑	取得持股平台设立时的合伙协议、财产份额转让协议	610.00	2023年9月	设立出资	已核查	不涉及	自有或自筹资金	核查出资账户出资前后3个月流水	访谈合伙人、查阅关于股权代持及解除的情况说明和确认
2	肖逸	取得持股平台设立时的合伙协议、财产份额转让协议	380.00	2023年9月	设立出资	已核查	不涉及	自有或自筹资金	核查出资账户出资前后3个月流水	访谈合伙人、查阅关于股权代持及解除的情况说明和确认
3	刘海峰	取得股东会决议、财产份额转让协议	85.00	2023年12月至2024年2月	受让合伙份额	已核查	已核查	自有或自筹资金	核查支付账户支付前后3个月流水	访谈合伙人、查阅股权激励方案
4	杜长江	取得股东会决议、财产份额转让协议	34.00	2023年12月	受让合伙份额	已核查	已核查	自有或自筹资金	核查支付账户支付前后3个月流水	访谈合伙人、查阅股权激励方案
5	张家红	取得股东会决议、财产份额转让协议	30.00	2023年12月	受让合伙份额	已核查	已核查	自有或自筹资金	核查支付账户支付前后3个月流水	访谈合伙人、查阅股权激励方案
6	郭小卫	取得股东会决议、财产份额转让协议	30.00	2023年12月	受让合伙份额	已核查	已核查	自有或自筹资金	核查支付账户支付前后3个月流水	访谈合伙人、查阅股权激励方案
7	焦键	取得股东会决议、财产份额转让协议	24.00	2023年12月	受让合伙份额	已核查	已核查	自有或自筹资金	核查支付账户支付前后3个月流水	访谈合伙人、查阅股权激励方案
8	张慕琦	取得股东会决议、财产份额转让协议	24.00	2023年12月	受让合伙份额	已核查	已核查	自有或自筹资金	核查支付账户支付前后3个月流水	访谈合伙人、查阅股权激励方案
9	秦玉娥	取得股东会决议、财产份额转让协议	10.00	2023年12月	受让合伙份额	已核查	已核查	自有或自筹资金	核查支付账户支付前后3个月流水	访谈合伙人、查阅股权激励方案
10	左兴睿	取得股东会决议、财产份额转让协议	10.00	2024年2月	受让合伙份额	已核查	已核查	自有或自筹资金	核查支付账户支付前后3个月流水	访谈合伙人、查阅股权激励方案

(6) 持股 5%以上的自然人股东

截至本问询回复出具之日，公司不存在其他持股 5%以上的自然人股东。

2、股权代持核查程序充分有效

综上所述，主办券商结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，并取得历史及现控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股员工等主体出资前后的资金流水等资料进行核查，此外通过查阅历次验资报告、出资/股权转让款支付凭证、股东访谈等方式进行补充核查。

主办券商认为，其对股权代持的核查程序充分有效。

（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

根据公司的工商登记资料、入股协议、决议文件、相关款项支付凭证、公司股东签署的调查表及其出具的说明和承诺、相关股东的银行流水、公司的说明和承诺，并经主办券商访谈部分股东，截至本回复出具日，公司股东历次入股情况详见本回复下“问题 1.二、（四）2、（2）相关股东不存在异常入股事项”。

公司历史沿革中不存在直接股东的股权代持，间接股东层面曾经存在股权代持情形，现已完全解除、清理，公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、（六）1、股权代持事项”中对其股权代持形成情况及解除情况进行披露。

经核查，主办券商认为，除上述情况外，公司历次股东入股价格不存在明显异常，股东入股的背景具有合理性，入股资金来源明确、合法。公司股东的入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

经核查，主办券商认为，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项；经

核查公司股东出具的调查表并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行核查，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

（五）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

经核查，主办券商认为，除已披露的公司股东泰安祥泰曾经存在的合伙人财产份额代持情形外，公司不存在未解除、未披露的股权代持，不存在不正当利益输送问题，不存在股权纠纷或潜在争议，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二章，第十二条“申请挂牌公司股权权属明晰”的挂牌条件规定。

四、律师、会计师核查情况

律师核查情况详见《北京德恒律师事务所关于山东泰乐源食品科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

2. 关于公司业务及生产经营

根据申报材料：（1）公司从事果汁浓浆、果酱、茶饮料等现制饮品原料生产销售。报告期内公司存在超产能生产情形，以及未及时完成节能审查情况。公司及子公司存在排污登记已注销或未及时处理排污许可证就排污的情况。（2）子公司唯可鲜曾存在未完成食品经营备案即销售预包装食品的情形，以及未及时进行竣工验收即投入生产的情况。（3）公司部分自建房产及租赁建筑物和构筑物未取得权属证书。

请公司补充说明：（1）公司的原材料供应商、外协和劳务外包加工厂商是否获得食品生产经营许可，外协和劳务外包金额及占比是否符合行业惯例；对照《食品安全法》等法律法规，说明公司产品生产、流通、原材料采购等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度是否健全并得到有效执行，说明公司临期或过期原料及中间产物的处理方法及执行情况；公司的生产经营是否符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定。（2）报告期内公司是否存在产品质量问题或食品安全事故，是否因此受到行政处罚及媒体报道、消费者关注投诉等，是否存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，相关产品质量问题是否损害消费者健康、是否对公司的生产经营产生重大不利影响，是否对本次挂牌构成实质障碍，公司的信息披露是否真实、准确、完整。（3）公司业务资质是否覆盖全部报告期，请补充披露相关情况，说明公司是否存在无资质或者超越资质范围经营的情形。（4）公司超产能生产的原因及具体情况，通过超产能生产获得的收入占比情况，公司是否全部重新履行环评批复程序，是否已取得节能审查意见；涉及超出环评批复产能 30%以上的重大变化以及未取得节能审查意见情形，是否构成重大违法违规，出具相关证明意见的部门是否为有权机关。（5）公司及子公司排污不规范问题产生的原因及整改规范情况，投入使用期间的污染物排放情况，是否构成重大违法违规，是否对公司生产经营产生重大不利影响。（6）检查相关披露内容是否准确，公司是否拥有自有房屋建筑物，占公司生产经营场所总面积的比例，房产租赁的稳定性，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，搬迁对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，公司拟采取的应对措施。（7）补充披露报告期

内公司是否存在安全生产事故，公司相关房产是否仍存在未办理消防验收的情形。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）公司的原材料供应商、外协和劳务外包加工厂商是否获得食品生产经营许可，外协和劳务外包金额及占比是否符合行业惯例；对照《食品安全法》等法律法规，说明公司产品生产、流通、原材料采购等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度是否健全并得到有效执行，说明公司临期或过期原料及中间产物的处理方法及执行情况；公司的生产经营是否符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定

1、公司的主要原材料供应商、外协加工厂商均已获得食品生产许可证、食品经营许可证或办理食品经营备案，劳务外包公司不涉及食品加工服务，无需办理食品生产许可或经营许可，公司外协和劳务外包金额及占比符合行业惯例

（1）主要原材料供应商、外协加工厂商均已获得食品生产许可证、食品经营许可证或办理食品经营备案

① 果品果汁原材料、白砂糖等糖类原材料供应商

根据《食品安全法》《食品安全法实施条例》等相关规定，从事食品生产和加工的公司，应当取得《食品生产许可证》；从事食品销售的公司，应当取得《食品经营许可证》；仅销售预包装食品，不需要取得食品经营许可证，应当报所在地县级以上地方人民政府食品安全监督管理部门备案。

截至报告期末，公司主要原材料供应商均已获得食品生产许可证、食品经营许可证或完成食品经营备案，主要供应商的相关资质情况如下：

供应商名称	采购内容	资质情况
莱阳辉禾食品科技有限公司	速冻草莓、冷冻白桃等冻果	《食品经营许可证》 编号：JY13706820095239 经营项目：预包装食品（含冷藏冷冻食品）销售，散装食品（含冷藏冷冻食品）销售 有效期：2022年6月8日至2027年6月7日
山东好福食品有限公司	速冻草莓、冷冻白桃等冻果	《食品生产许可证》 编号：SC11137068203023 食品类别：速冻食品 有效期：2023年3月14日至2028年3月13日
安徽涌泉食品科技有限公司	速冻草莓、黄桃等	《食品生产许可证》 编号：SC11134120405963 食品类别：速冻食品 有效期：2019年11月11日至2024年11月10日
北京美滋乐源食品有限公司	固体饮料、蛋白饮料、香精等	《食品生产许可证》 编号：SC10111170210359 食品类别：饮料 有效期：2021年5月7日至2025年9月16日
中粮糖业（天津）有限公司	白砂糖	《食品经营许可证》 编号：JY11200160245584 经营项目：预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售 有效期：2019年10月16日至2024年6月12日 《仅销售预包装食品经营者备案》 编号：YB11200160042173 经营项目：不含冷藏冷冻食品；不含特殊食品 备案日：2023年5月10日
山东宸元生物科技有限公司	果葡糖浆 F55	《食品经营许可证》 编号：JY13713110385334 经营项目：预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售，散装食品（不含冷藏冷冻食品不含熟食）销售 有效期：2023年7月6日至2028年7月5日
上海鑫玉源生物科技有限公司	葡萄糖、果葡糖浆 F55	《食品经营许可证》 编号：JY13101160131757 经营项目：预包装食品（不含冷藏冷冻食品） 有效期：2023年7月31日至2028年7月30日

供应商名称	采购内容	资质情况
煦升食品（上海）有限公司	水果浓缩汁	《食品经营许可证》 编号：JY13101120162070 经营项目：预包装食品（含冷藏冷冻食品） 有效期：2019年7月29日至2024年7月28日
寿光市天成宏利食品有限公司	速冻草莓、猕猴桃等冻果	《食品生产许可证》 编号：SC11137078313713 食品类别：速冻食品 有效期：2022年7月4日至2025年12月23日

注：部分供应商《食品生产许可证》《食品经营许可证》有效期系原证件到期后换发新证的有效期。

截至本回复出具日，中粮糖业（天津）有限公司食品经营许可证到期，根据《中华人民共和国食品安全法》，中粮糖业（天津）有限公司仅销售预包装食品，已完成了食品经营备案，无需再取得食品经营许可证。

② 外协加工厂商

报告期内，公司存在采购少量外协加工服务的情形，主要为水果前处理加工以及乳酸菌饮品调制加工。根据《食品安全法》《食品安全法实施条例》等相关规定，公司外协加工厂商中从事水果前处理加工以及乳酸菌饮品调制加工的公司，应当取得《食品生产许可证》。报告期内，公司外协加工厂供应商均已获得食品生产许可，主要外协加工厂供应商的相关资质情况如下：

供应商名称	采购内容	资质情况
浙江金明生物科技有限公司	橙子、橘子（鲜）榨汁加工	《食品生产许可证》 编号：SC10933080202500 食品类别：饮料、速冻食品、罐头、水果制品、其他食品 有效期：自2022年11月19日至2027年1月24日
寿光市天成宏利食品有限公司	桃肉碎加工	《食品生产许可证》 编号：SC11137078313713 食品类别：速冻食品 有效期：自2022年7月4日至2025年12月23日

供应商名称	采购内容	资质情况
河北康大食品有限公司	乳酸菌饮料	《食品生产许可证》 编号：SC10613052300016 食品类别：饮料、糖果制品 有效期：自 2020 年 12 月 7 日至 2025 年 12 月 6 日
重庆尚果农业科技有 限公司	橙子（鲜） 榨汁加工	《食品生产许可证》 编号：SC10650023424727 食品类别：饮料 有效期：自 2023 年 12 月 7 日至 2027 年 12 月 6 日

注：部分供应商《食品生产许可证》有效期系原证件到期后换发新证的有效期。

(2) 劳务外包公司不涉及食品加工服务，无需具备食品生产或经营许可，公司委托劳务外包业务符合相关法律法规规定

报告期内，公司所采购的劳务外包服务，主要为生产过程中的包装、搬运、清洗、打包等辅助工序，公司所合作的劳务外包供应商具备经营资质，因劳务外包公司不涉及食品生产和加工，故无需取得食品生产或经营许可，公司委托劳务外包业务符合相关法律法规规定。

(3) 公司外协和劳务外包金额及占比均符合行业惯例

① 公司外协加工金额及占比较小，符合行业惯例

报告期内，公司外协加工金额分别为 7.47 万元以及 252.48 万元，占营业成本比重均不足 1%，金额及占比相对较小。公司所采购的外协加工服务，主要为水果前处理加工以及乳酸菌饮品调制加工。

根据同行业可比公司招股说明书，东鹏饮料 IPO 报告期内存在外协加工，加工费占营业成本比例为 1% 左右；佳禾食品 IPO 报告期内存在外协加工，金额占营业成本比例不足 1%。

综上，公司将非核心工序选择外协加工且外协加工金额及占比较小符合行业惯例。

② 公司劳务外包金额及占比较小，符合行业惯例

报告期内，公司劳务外包总金额分别为 171.48 万元以及 498.00 万元，占营

业成本在 1%左右，金额及占比相对较小。公司所采购的劳务外包服务，主要为生产过程中的包装、搬运、清洗、打包等辅助工序。报告期内，同行业可比公司劳务外包总额占营业成本比例如下：

公司	2023 年度劳务外包占营业成本比例	2022 年度劳务外包占营业成本比例
现制饮品原料的可比公司：		
田野股份	存在，未披露金额	存在，未披露金额
国投中鲁	不存在	不存在
安德利	不存在	0.0001%
佳禾食品	0.74%	0.94%
HPP 即饮饮品的可比公司：		
养元饮品	0.43%	0.53%
香飘飘	4.56%	5.03%
均瑶健康	0.26%	不存在
东鹏饮料	0.81%	0.72%
承德露露	不存在	不存在
欢乐家	10.55%	7.82%
李子园	0.02%	0.02%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告。

根据同行业可比公司定期报告披露的情况，较多同行业公司存在劳务外包情形，例如东鹏饮料，将部分产品包装、搬运等辅助性工作交由劳务外包公司协助完成；佳禾食品将货物装卸及堆包、产品包装及工作现场清理等交由劳务外包公司协助完成；公司将生产过程中的包装、搬运、清洗、打包等辅助工序进行劳务外包，符合行业惯例。

同行业可比公司中，佳禾食品、东鹏饮料等公司的劳务外包金额占同期营业成本亦接近 1%，与公司相当。

因此，公司劳务外包金额及占比较小情形符合行业惯例。

2、对照《食品安全法》等法律法规，公司产品生产、流通、原材料采购等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度健全并已得到有效执行

公司已根据《食品安全法》等法律法规制定了产品生产、流通、原材料采购等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度，具体如下：

序号	《食品安全法》的相关规定	公司内控制度
1	第四十二条 国家建立食品安全全程追溯制度 食品生产经营者应当依照本法的规定，建立食品安全追溯体系，保证食品可追溯。	《标识和可追溯性程序》
2	第四十四条 食品生产经营企业应当建立健全食品安全管理制度，对职工进行食品安全知识培训，加强食品检验工作，依法从事生产经营活动。	《人力资源控制程序》 《良好卫生规范程序》
3	第四十五条 食品生产经营者应当建立并执行从业人员健康管理制度。从事接触直接入口食品工作的食品生产经营人员应当每年进行健康检查，取得健康证明后方可上岗工作。	《良好卫生规范程序》
4	第四十六条 食品生产企业应当就下列事项制定并实施控制要求，保证所生产的食品符合食品安全标准： (一) 原料采购、原料验收、投料等原料控制；	《采购和外包控制程序》 《产品的监视和测量控制程序》 《成品和原辅料的检验放行制度》
	(二) 生产工序、设备、贮存、包装等生产关键环节控制；	《不合格品和不符合控制程序》 《危害分析和 HACCP 的建立程序》 《产品的监视和测量控制程序》 《生产和服务提供的控制程序》 《异物控制程序》 《良好卫生规范程序》 《食品防护计划程序》
	(三) 原料检验、半成品检验、成品出厂检验等检验控制；	《成品和原辅料的检验放行制度》
	(四) 运输和交付控制。	《产品出库制度》 《采购和外包控制程序》
5	第四十七条 食品生产经营者应当建立食品安全自查制度，定期对食品安全状况进行检查评价。生产经营条件发生变化，不再符合食品安全要求的，食品生产经营者应当立即采取整改措施；有发生食品安全事故潜在风险的，应当立即停止食品生产经营活动，并向所在地县级人民政府食品安全监督管理部门报告。	《食品安全自查制度》
6	第四十八条 国家鼓励食品生产经营企业符合良好生产规范要求，实施危害分析与关键控制点体系，提高食品安全管理水平。	《质量、HACCP、食品安全管理体系综合管理手册》

序号	《食品安全法》的相关规定	公司内控制度
7	<p>第五十条 食品生产者采购食品原料、食品添加剂、食品相关产品，应当查验供货者的许可证和产品合格证明；对无法提供合格证明的食品原料，应当按照食品安全标准进行检验；不得采购或者使用不符合食品安全标准的食品原料、食品添加剂、食品相关产品。</p> <p>食品生产企业应当建立食品原料、食品添加剂、食品相关产品进货查验记录制度，如实记录食品原料、食品添加剂、食品相关产品的名称、规格、数量、生产日期或者生产批号、保质期、进货日期以及供货者名称、地址、联系方式等内容，并保存相关凭证。记录和凭证保存期限不得少于产品保质期满后六个月；没有明确保质期的，保存期限不得少于二年。</p>	《成品和原辅料的检验放行制度》
8	<p>第五十一条 食品生产企业应当建立食品出厂检验记录制度，查验出厂食品的检验合格证和安全状况，如实记录食品的名称、规格、数量、生产日期或者生产批号、保质期、检验合格证号、销售日期以及购货者名称、地址、联系方式等内容，并保存相关凭证。记录和凭证保存期限应当符合本法第五十条第二款的规定。</p>	《成品和原辅料的检验放行制度》
9	<p>第五十二条 食品、食品添加剂、食品相关产品的生产者，应当按照食品安全标准对所生产的食品、食品添加剂、食品相关产品进行检验，检验合格后方可出厂或者销售。</p>	《成品和原辅料的检验放行制度》
10	<p>第五十四条 食品经营者应当按照保证食品安全的要求贮存食品，定期检查库存食品，及时清理变质或者超过保质期的食品。</p> <p>食品经营者贮存散装食品，应当在贮存位置标明食品的名称、生产日期或者生产批号、保质期、生产者名称及联系方式等内容。</p>	《标识和可追溯性程序》
11	<p>第六十三条 国家建立食品召回制度。食品生产者发现其生产的食品不符合食品安全标准或者有证据证明可能危害人体健康的，应当立即停止生产，召回已经上市销售的食品，通知相关生产经营者和消费者，并记录召回和通知情况。</p>	《产品召回控制程序》
12	<p>第一百零二条 食品生产经营企业应当制定食品安全事故处置方案，定期检查本企业各项食品安全防范措施的落实情况，及时消除事故隐患。</p>	《应急准备和响应控制程序》

公司设立了专门的品控部门，负责组织质量检验标准以及质量管理制度的制定、执行、监督和指导工作，会同相关部门对公司整个生产经营过程实行全面质量管理、检测、跟踪，确保质量及食品安全。

在日常生产中，公司严格遵循食品安全质量管理体系，从源头开始对整个

产品的加工流程进行监控，实施全面的危害分析，识别并建立关键控制点，实施相应的食品安全控制措施，从而消除潜在的危害风险或将其降到最低，保证产品的质量和安全。

具体产品生产、流通、原材料采购等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度及执行情况如下：

环节	内部控制制度	执行情况	制度是否健全	是否有效执行
原材料采购环节	《采购和外包控制程序》《供应商风险控制程序》《产品的监视和测量控制程序》《成品和原辅料的检验放行制度》	<p>根据程序文件及采购产品对最终产品质量及性能的影响程度，将采购产品分为 ABCD 四类，其中 A 类产品为最直接/重要影响公司产品质量、安全卫生的原辅料，如各类冻果（草莓、桃、菠萝等）、果蔬汁、食品添加剂、白砂糖、果葡糖浆等。B 类产品为与食品接触材料。如 PE 袋、PET 瓶、BIB 袋、利乐包等。C 类物资指检测使用过程中所使用化学品、药剂等，如检测试剂、食用酒精等。D 类产品为不接触食品的包装材料，如纸箱、胶带等。</p> <p>对 A、B 类生产物料，公司制定了严格的供应商准入管理规则，组织品控、采购、研发及相关专业技术人员对供应商的资质、信誉、技术力量、质量保证、供货能力、价格、可追溯性、风险性等进行评价，建立合格供方档案和合格供方清单；C 类物料的供方多为零售商或批发公司，原则上不做评定，由使用部门和仓管员执行严格的入库验收程序。D 类物质不接触食品，根据验收标准，严格执行检验。</p>	是	是
产品生产环节	《生产和服务提供的控制程序》《异物控制程序》《不合格品和不符合控制程序》《良好卫生规范程序》《应急准备和相应控制程序》	<p>品控部、生产部、研发部负责依据产品特点制定生产作业指导文件，由品控部传递到生产部，并监管生产部按照生产作业指导文件生产。公司制定内控制度及控制程序，确保影响产品质量和食品安全的人员、机器、原料、方法、环境等在生产过程处于严格控制。主要工厂均配备实验室，具备符合产品出厂检验要求的检测能力。</p> <p>生产部根据作业指导书及良好卫生规范要求，对过程环节及人员操作进行规范。在每批次产品完成生产后，品控部对产品进行抽检，检测项目包括感官指标（色、香、味、组织形态、杂质情况）、理化指标（糖度、总酸、PH 值、果肉含量、粘度、茶多酚等）、卫生指标（菌落总数、大肠菌群、霉菌、酵母菌等）。检测合格后放行并开具出厂合格报告。</p>	是	是

环节	内部控制制度	执行情况	制度是否健全	是否有效执行
存储环节	《仓库管理制度》 《食品防护计划程序》 《标识和可追溯性程序》	<p>公司原料及成品储存在专门的原料库及成品库中，公司从以下方面对产品进行监控：</p> <p>A、到货原辅料在品控部检验合格，接到入库通知后，方可将原辅料入库到原辅料库，并根据原辅料分类做好标识，标识内容包括厂家、名称、数量、入库时间等。有温度需求的原料，应根据要求入库到冷冻库或冷藏库。食品添加剂应根据要求入库到食品添加剂库，并受限管理。做好卡物账相符。</p> <p>B、产品生产后置于待检区，生产部和仓库负责核对数量，品控部检验产品合格，检查产品标识正确后，方可办理产品入库。</p> <p>C、原料冻库及成品冷冻库的温度必须符合工艺要求，成品库内部设有自动温度探头和温度计，由专人进行实时监控和检查记录。</p> <p>D、成品库内的产品按批次存放并挂上标识卡，标识卡写明产品名称、规格、数量、生产批号、生产日期等。</p> <p>E、公司聘请专业的有害生物防治服务机构，对厂区、仓库老鼠、蟑螂、蚊蝇、鸟类等生物进行防治。</p> <p>F、原辅料及成品库，应做好食品安全防护措施，常温库做好通风、防潮防雨防晒等措施。冷冻冷藏库做好温湿度监控。仓库进行受限管理，切实做好食安防护，防止人为投毒、破损等。</p>	是	是
发运环节	《仓库管理制度》 《产品出库制度》	<p>公司制定了《仓库管理制度》《产品出库制度》等管理制度，规范产品出库作业，保证产品在出库及发运过程中的产品质量：</p> <p>A、仓库严格按照发货清单列明的产品名称、规格、数量、产品批号等备货，对产品进行检查，防止漏汁、胀包产品发出。</p> <p>B、品控部对发出商品进行检验，检验内容包括内外包装卫生情况、运输车辆卫生情况；标签内容是否正确、完好、统一；产品数量是否准确；包装内容物是否与客户所需要的产品一致。冷链产品对产品中心温度进行检测，检测合格后方可放行。</p> <p>C、公司品控部、仓库、物流部与承运人共同监督装车，大桶装产品加盖公司专用铅封，小包装产品加外包装箱用胶带封口。需要冷链运输的产品，公司要求运输车辆的温度情况可追踪、可核验，并及时跟踪、监测物流车辆车厢内温度，保证运输全程的良好温度环境。物流部记录运输车辆信息，并与承运方联系跟进车辆位置、车内温度情况，直至产品交付给客户。</p>	是	是
产品召回管理环节	《产品召回控制程序》 《不合格品和不符合控制程序》 《标识和可追溯性程序》 《纠正措施控制程序》 《预防措施控制程序》	<p>公司制定了相关管理制度，确保对市场上的不合格产品进行有效的追溯、及时的回收和有效的后续处理。</p>	是	是

综上所述，公司在产品生产、流通、原材料采购等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度健全并已得到有效执行，公司符合《食品安全法》等

法律法规的相关规定。

3、公司临期或过期原料及中间产物的处理方法及执行情况

根据《仓库管理制度》《原辅料出库及退料规定》等，公司对于临期、过期原料及中间产物采取以下措施：

环节	处理方法及执行情况
原料、中间产物出库环节的内控措施	<p>① 仓库在发料时，先发放生产之前退库的零头原料和品控抽检过的原料，整体遵循“先零后整”的原则。各类物料的发出，原则上遵循“先进先出”和“先到期先出”的原则。</p> <p>② 生产部应结合气候温度、物料规格、特性等因素，合理计算领用数量，避免因超量领用造成剩余物料变质。</p>
识别原料及中间产物是否临期、过期的内控措施	<p>① 公司储运部定期进行抽盘巡查，使仓储物品保持状态正常、质量合格。储运主管每月应至少巡检一次，对仓库进行巡检检查呆滞原材料、半成品、库存商品；</p> <p>② 仓管员在日常管理中发现及时问题及时向仓储部门负责人汇报，仓储部门负责人应分析原因并按规定向相关部门及公司领导汇报；</p> <p>③ 公司对跨产季、离保质期满较近的无订单的原料和半成品，按计划采购的原辅料、半成品和库存时间较长的呆滞料启动预警机制；系统有原材料、半成品的保质期预警，随时会弹出提示，根据提示做好提前处理工作。</p>
临期、过期原料、中间产物的处理方法	<p>① 对临期产品进行特殊关注管理；</p> <p>② 在处置过期产品环节，公司对过期原料、半成品经相关部门评估后报总经理做报废处理；</p> <p>③ 根据原料、半成品过期情况填写报废申请单，经相关领导审批后，系统制作报废出库，实际报废原料、半成品将联系污水车运出处理。</p>

注：公司中间产物即为半成品，主要为 HPP 饮品生产所需的各类冷冻果汁。

公司对临期或过期原料及中间产物进行存货的储存及保质期跟踪管理，公司建立了相关内控制度，并得到了有效执行。

4、公司的生产经营符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定

公司根据《食品安全法》、ISO14001 环境管理体系认证、HACCP 危害分析与关键控制点体系认证、FSSC 22000 食品安全体系等多项认证，并依据该等体系要求，结合公司实际制定了《质量、HACCP、食品安全管理体系综合管理手册》为纲领的食品安全质量管理体系，该质量手册结合公司产品实现过程和工艺特点及《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定而编制。

公司的食品安全质量管理体系体系如下：

层级	制度体系	相应制度
1	质量手册	质量、HACCP、食品安全管理体系综合管理手册
2	各类层序文件、主体管理制度	设计和开发控制程序，采购和外包控制程序，供应商风险管理程序，异物控制程序，标识和可追溯性程序，不合格品和不符合控制程序，监视和测量资源控制程序，产品召回控制程序，应急准备和响应控制程序，良好卫生规范程序，食品防护计划程序，食品欺诈和脆弱性评估程序等；标签设计、修改、验收及管理流程，木质栈板管控制度，设备维修保养制度，关键岗位替代制度等
3	部门管理规定、作业指导书、技术标准、HACCP计划、记录等	实验室管理制度，取样留样管理制度，测量器具校准制度。配方管理制度，各类原辅料验收标准，各种作业指导书，HACCP计划等

综上所述，公司已在原料采购及产品生产、流转过程中实行了质量及食品安全把控措施，公司生产经营符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定。

（二）报告期内公司是否存在产品质量问题或食品安全事故，是否因此受到行政处罚及媒体报道、消费者关注投诉等，是否存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，相关产品质量问题是否损害消费者健康、是否对公司的生产经营产生重大不利影响，是否对本次挂牌构成实质障碍，公司的信息披露是否真实、准确、完整

1、报告期内公司是否存在产品质量问题或食品安全事故，是否因此受到行政处罚及媒体报道、消费者关注投诉等

公司获取以下证明：

出具日期	出具机构	证明内容
2024年1月29日	泰安市宁阳县市场监督管理局	自2022年1月1日至本证明出具之日，山东泰乐源食品科技股份有限公司在生产经营活动中一直严格遵守国家和地方有关产品质量等相关法律、法规的要求，未违反食品方面的法律、法规，未发现因违反相关法律、法规、政策而被我局行政处罚的情形，亦不存在正在被调查或可能受到行政处罚的情形。

出具日期	出具机构	证明内容
2024年1月29日	泰安市宁阳县市场监督管理局	自2022年1月1日至本证明出具之日，该公司（代指“山东唯可鲜食品科技有限公司”）遵守国家及地方有关市场监督管理的法律、法规及规范性文件的规定，未发现违反市场监督管理及食品生产、经营、质量管理等方面的法律、法规或规范性文件的行为，不存在因违反市场监督管理、食品生产、质量管理等方面的法律、法规而受到本单位行政处罚的情形。
2024年6月14日	泰安市宁阳县市场监督管理局	山东泰乐源食品科技股份有限公司自2022年1月1日至本证明出具之日，公司及其子公司（山东唯可鲜食品科技有限公司） 未发现因产品质量问题或食品安全事故等违反市场监督管理方面的法律法规、规章或规范性文件被我局行政处罚的情形。
2024年6月14日	泰安市宁阳县消费者协会	山东泰乐源食品科技股份有限公司（以下简称为“公司”）为本单位所辖企业，自2022年1月1日至本证明出具之日，公司及其子公司（山东唯可鲜食品科技有限公司） 未发现因产品质量问题或食品安全事故而受到媒体关注报道的情况和消费者关注的投诉情形。 公司及其子公司（山东唯可鲜食品科技有限公司）遵守国家及地方有关消费者保护的法律、法规及规范性文件的规定，未发现违反消费者保护等方面的法律、法规或规范性文件的情形。

根据泰安市宁阳县市场监督管理局、泰安市宁阳县消费者协会出具的《证明》，并经登录百度网站、山东消费网等网站进行公开检索，公司及子公司不存在因产品质量问题导致的食品安全事故，不存在因产品质量问题或食品安全事故受到行政处罚、媒体报道和消费者关注投诉的情形。

2、报告期内公司不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，不存在损害消费者健康的产品质量问题、不存在对公司生产经营产生重大不利影响的产品质量问题、不存在对本次挂牌构成实质障碍的产品质量问题，公司的信息披露真实、准确、完整

根据泰安市宁阳县市场监督管理局、泰安市宁阳县消费者协会出具的《证明》，并通过查询信用中国、企查查、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网、公司住所地人民法院网站等网站信息，报告期内，公司不存在因产品质量问题引发的重大纠纷或诉讼情况，不存在损害消费者健康的产品质量问题，亦不存在对公司生产经营产生重大不利影响的产品质量问题。

综上，报告期内公司及子公司不存在因产品质量问题导致的食品安全事故，

不存在因产品质量问题或食品安全事故受到行政处罚、媒体报道和消费者关注投诉的情形，不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，不存在损害消费者健康的产品质量问题，不存在对公司生产经营产生重大不利影响的产品质量问题，不存在对本次挂牌构成实质障碍的产品质量问题，公司的信息披露真实、准确、完整。

（三）公司业务资质是否覆盖全部报告期，请补充披露相关情况，说明公司是否存在无资质或者超越资质范围经营的情形

1、补充说明公司业务资质是否覆盖全部报告期，说明公司是否存在无资质或者超越资质范围经营的情形

公司目前已取得的与经营有关的备案、登记、许可情况如下：

序号	持证单位	资质/许可/备案证书名称	证书编号	证书有效期	有效期是否覆盖报告期内业务开展期间	许可/备案/认证内容	目前是否存在无资质或者超越资质范围经营
1	泰乐源	食品生产许可证	SC10637092100532	2021年1月21日至2024年7月31日	是	水果制品，饮料，食用油、油脂及其制品，调味品，糖果制品	否
2		仅销售预包装食品备案	-	-	否 ^注	-	否
3		出口食品生产企业备案证明	4000/11009	2020年8月17日至长期	是，相关证书已于2023年1月换新，编号不变	果蔬汁类及其饮料，蛋白饮料，茶类饮料，果酱，风味饮料，饮料浓浆，植物饮料，果冻	否
1	唯可鲜	食品生产许可证	SC10637092100715	2022年11月1日至2027年10月31日	是，企业自2022年12月开始生产（2022年7月至12月委托泰乐源生产）	水果制品，饮料	否
2		仅销售预包装食品备案	YB23709210002972	2022年6月13日	是，企业自2022年7月开展业务	仅销售预包装食品	否
3		出口食品生产企业备案证明	4000/11060	2023年11月21日至长期	是，企业于报告期内不存在出口业务	饮料（果蔬汁、果汁、茶饮料）	否

序号	持证单位	资质/许可/备案证书名称	证书编号	证书有效期	有效期是否覆盖报告期内业务开展期间	许可/备案/认证内容	目前是否存在无资质或者超越资质范围经营
1	唯可鲜泰安分公司	仅销售预包装食品备案	YB23709210006272	2023年5月5日	是，企业自2023年6月30日开展业务	仅销售预包装食品	否

注：公司于2022年1月至2023年11月曾经存在未办理食品经营备案但销售预包装食品的情形，根据2023年12月实施的《食品经营许可和备案管理办法》，公司自2023年无需办理食品经营备案，相关规则见下文。

根据上表所示，公司在2022年1月至2023年11月期间，曾经存在未办理食品经营备案但销售预包装食品的情形，针对食品经营备案相关法律规则如下：

法律规定名称	发布及实施时间	对应主要条款及要求	对公司资质办理的影响
《中华人民共和国食品安全法》	发布：2021年4月29日 实施：2021年4月29日	第三十五条规定：“国家对食品生产经营实行许可制度。从事食品生产、食品销售、餐饮服务，应当依法取得许可。但是，销售食用农产品和仅销售预包装食品的，不需要取得许可。仅销售预包装食品的，应当报所在地县级以上地方人民政府食品安全监督管理部门备案。”	泰乐源仅销售预包装食品，不需要取得食品经营许可证，仅需办理备案
《食品经营许可和备案管理办法》	发布：2023年6月15日 实施：2023年12月1日	第五条规定：“仅销售预包装食品的，应当报所在地县级以上地方市场监督管理部门备案。...已经取得食品生产许可的食品生产者在其生产加工场所或者通过网络销售其生产的预包装食品的， <u>不需要另行备案。</u> ”	<u>自2023年12月1日起，公司已取得食品生产许可证，仅销售预包装食品，不需要另行备案</u>

公司虽然存在报告期内未办理食品经营备案但销售预包装食品的情形，但根据2023年12月1日起实施的《食品经营许可和备案管理办法》，公司具有食品生产许可证，已无需再办理相应食品经营备案。除公司前述未办理食品经营备案但销售预包装食品的情形外，报告期内公司不存在无资质或者超越资质范围经营的情形。

就公司在2022年1月至2023年11月期间未办理食品经营备案但销售预包装食品的情形，泰安市宁阳县市场监督管理局出具了以下专项证明：

出具日期	证明内容
2024年6月14日	自2022年1月至2023年11月期间，公司存在未进行预包装食品销售备案进行销售的情形，上述情形不属于重大违法违规行为。

综上，根据泰安市宁阳县市场监督管理局出具的《专项证明》，上述情形不属于重大违法违规行为，公司亦未受到主管部门的处罚，不会对本次挂牌造成实质性法律障碍。公司目前已取得全部与经营有关的备案、登记、许可，不存在无资质或者超越资质范围经营的情形。

2、公司对上述情况的补充披露

■ 公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”之“是否存在超越资质、经营范围的情况”中补充披露如下：

“公司在 2022 年 1 月至 2023 年 11 月期间存在未办理食品经营备案但销售预包装食品的情形。

根据《食品安全法》第三十五条规定：“国家对食品生产经营实行许可制度。从事食品生产、食品销售、餐饮服务，应当依法取得许可。但是，销售食用农产品和仅销售预包装食品的，不需要取得许可。仅销售预包装食品的，应当报所在地县级以上地方人民政府食品安全监督管理部门备案。”

根据泰安市宁阳县市场监督管理局于 2024 年 6 月 14 日出具的专项《证明》：“自 2022 年 1 月至 2023 年 11 月期间，公司存在未进行预包装食品销售备案进行销售的情形，上述情形不属于重大违法违规行为。”

（四）公司超产能生产的原因及具体情况，通过超产能生产获得的收入占比情况，公司是否全部重新履行环评批复程序，是否已取得节能审查意见；涉及超出环评批复产能 30%以上的重大变化以及未取得节能审查意见情形，是否构成重大违法违规，出具相关证明意见的部门是否为有权机关。

1、公司超产能生产的原因及具体情况，通过超产能生产获得的收入占比情况

报告期前，公司已建成的“年产 1.5 万吨现调饮料项目”环评批复核定产能为 1.5 万吨/年，2022 年度公司现制饮品饮料实现销售 2.30 万吨，当年超出

1.5 万吨销量的营业收入占比约为 35%；2023 年度公司现制饮品饮料实现销售 3.64 万吨，当年超出 1.5 万吨销量的营业收入占比约为 61%。

公司的产品生产工艺主要为调配、杀菌、灌装等，生产流程不涉及重污染事项，报告期内未发生环境污染事故，也未造成任何实质性不良影响。公司报告期内存在现调饮料项目产量超出批复产能的情况，主要原因系公司为满足客户的旺盛市场需求，为保证产品供应稳定性和及时性，而阶段性增加生产时间所致。

2、公司已完成年产 5 万吨饮料扩建项目的环评批复，并已取得节能审查意见

公司已于 2024 年 2 月完成“年产 5 万吨饮料扩建项目”的环评批复（泰宁环境审报告表[2024]5 号），于 2024 年 3 月完成节能审查（宁审批投资字[2024]9 号），经核准审批的产能能够满足公司日常经营生产的需要。除此之外，公司不存在其他超产能生产项目。报告期内公司未发生环境污染事故、未造成实质性不良影响、不存在因违反环境保护及节能相关法律法规行为而受到行政处罚的情形。

3、涉及超出环评批复产能 30% 以上的重大变化以及未取得节能审查意见情形不构成重大违法违规，出具相关证明意见的泰安市生态环境局宁阳分局以及泰安市宁阳县发展和改革局是有关机关

（1）相关情况不构成重大违法违规，公司未受到相关处罚且有关机关已明确不会对公司进行行政处罚

公司报告期内存在超出环评批复产能 30% 以上的重大变化以及未取得节能审查意见的情形，就上述情形，公司已取得有关机关出具的不构成重大违法违规的专项证明，具体如下：

针对事项	出具机构	出具时间	证明内容	是否构成重大违法违规
超出环评批复产能30%以上的重大变化	泰安市生态环境局宁阳分局	2024年4月	<p>山东泰乐源食品科技股份有限公司 2019 年“山东泰乐源年产 15000 吨现调饮料项目”建成落地，2022 年至 2023 年间实际生产过程中存在超过设计产能生产的情形。</p> <p>截至本证明出具日，针对上述事项企业已整改完毕并获得“年产 5 万吨饮料扩建项目”环评批复、通过环境保护竣工验收，<u>且 2022 年至 2023 年间未发生环境污染事故、未造成实质性不良影响，不属于重大环境违法违规行为，我局不再对山东泰乐源食品科技股份有限公司的超产行为进行行政处罚。</u></p>	否
未取得节能审查意见	泰安市宁阳县发展和改革委员会	2024年3月	<p>山东泰乐源食品科技股份有限公司 2019 年“山东泰乐源年产 15000 吨现调饮料项目”建成落地，年工业产值 1.6 亿元，能耗约 810 吨标准煤。2023 年公司产能增加达产约 30000 吨，实现工业产值 3.2 亿元，实际能耗为 1700 吨标准煤，属于超设计用能。</p> <p>经我局工作人员现场核实，该公司在原项目基础上已更改项目立项为“年产 5 万吨饮料扩建项目”并<u>已完成节能审查手续，未对全县能耗总量考核造成不良影响，未构成重大违规用能行为。因此，我局不再对山东泰乐源食品科技股份有限公司的超设计用能行为进行行政处罚。</u></p>	否

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-4 重大违法行为认定”等相关规定，①公司未因上述行为受到处罚，并且上述有权机关已明确不会因上述行为对公司进行处罚；②上述有权机关的证明能够确认该等行为不属于重大违法违规行为。因此，公司涉及超出环评批复产能 30% 以上的重大变化以及未取得节能审查意见情形不构成重大违法违规。

(2) 出具相关证明意见的机构是有关机关

就上述情形，公司结合《环境影响评价法》《固定资产投资项目节能审查办法》《泰安市固定资产投资项目节能评估审查管理办法》等相关法律法规，确认出具相关证明意见的“泰安市生态环境局宁阳分局”以及“泰安市宁阳县发展和改革委员会”是相关事项的有权主管机关，相关规则及认定情况如下：

针对事项	出具机构	相关法律法规认定依据	认定结论	是否为有权机关
超出环评批复产能30%以上的重大变化	泰安市生态环境局宁阳分局	根据《中华人民共和国环境影响评价法》第三十一条规定：“建设单位未依法报批建设项目环境影响报告书、报告表，或者未依照本法第二十四条的规定重新报批或者报请重新审核环境影响报告书、报告表，擅自开工建设的， 由县级以上生态环境主管部门 责令停止建设，根据违法情节和危害后果，处建设项目总投资额百分之一以上百分之五以下的罚款，并可以责令恢复原状；对建设单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依法给予行政处分。”	泰安市生态环境局宁阳分局属于公司生态环境主管部门，且 属于县级以上单位 ，根据法律规定，属于宁阳县未依法报批建设项目环境影响报告书、报告表的监督管理和处罚部门，具有行政处罚权。 据此，泰安市生态环境局宁阳分局为有权机关，其出具的证明有效。	是
未取得节能审查意见	泰安市宁阳县发展和改革局	根据《固定资产投资项 目节能审查办法》第二十三条的规定：“对未按本办法规定进行节能审查，或节能审查未获通过，擅自开工建设或擅自投入生产、使用的固定资产投资项 目，由节能审查机关责令停止建设或停止生产、使用，限期整改，并对建设单位进行通报批评，视情节处 10 万元以下罚款。” “第七条 固定资产投资项 目节能审查由地方节能审查机关负责 ” 根据《泰安市固定资产投资项 目节能评估审查管理办法》第三条的规定：“ 市、县（市、区）节能行政主管部门，负责固定资产投资项 目节能评估审查的监督管理工作…… 。发展改革、财政、外经贸、规划、国土、建设等有关部门按照各自职责，做好相关管理工作。”	根据公司“年产 5 万吨饮料扩建项 目”的节能审查意见所示， 该项 目由泰安市宁阳县发展和改革局负责对项 目的设计、施工、竣工验收以及运营管理进行监督。 据此，泰安市宁阳县发展和改革局为有权机关，其出具的证明有效。	是

此外，经公开检索，广厦环能（873703.BJ）申请北交所上市报告期内，子公司存在超批复产能生产相关情况，最终由廊坊市生态环境局永清县分局认定为不存在环保方面的违法、违规行为。同理，泰安市生态环境局宁阳分局为有权机关。

4、实际控制人兜底承诺

针对报告期内超产能的情况，公司实际控制人已出具承诺函：“若公司因超批复产能生产事项导致公司因未及时进行企业建设项目备案、节能评估和审查、环境影响评价、安全影响评价、职业病危害评价等事项被主管部门要求整改、罚款、索赔、停产、搬迁等损失的，本人将无条件承担公司因此造成的一切经济损失。”

综上所述，公司超产能生产行为于申报前已得到有效整改、相关审批手续已落实到位，报告期内公司未因上述事项受到行政处罚，并且有权机关泰安市生态环境局宁阳分局、泰安市宁阳县发展和改革局等部门已出具《证明》，证明①不会因上述事项对公司进行行政处罚；②上述事项不构成重大违法违规。因此公司报告期内超产能生产行为不构成重大违法违规，公司不存在因此被处罚的风险。

（五）公司及子公司排污不规范问题产生的原因及整改规范情况，投入使用期间的污染物排放情况，是否构成重大违法违规，是否对公司生产经营产生重大不利影响。

1、公司及子公司排污不规范问题产生的原因及整改规范情况

报告期内，公司及子公司已取得的生产经营活动所需的排污许可或排污登记情况如下所示：

所属公司	证书类型	登记编号	类型	版本	有效期
泰乐源	固定污染源排污 登记回执	91370921MA3NCKNG0J001X	申请	1	2020年4月21日至 2025年4月20日
	固定污染源排污 登记回执	91370921MA3NCKNG0J001X	变更	2	2020年10月15日至 2025年10月14日
	固定污染源排污 登记回执	91370921MA3NCKNG0J001X	变更	3	2023年5月20日至 2028年5月19日
	固定污染源排污 登记回执	91370921MA3NCKNG0J001X	注销	4	2023年8月31日至 2023年12月11日
	固定污染源排污 登记回执	91370921MA3NCKNG0J001X	申请	5	2023年12月12日至 2028年12月11日
	固定污染源排污 登记回执	91370921MA3NCKNG0J001X	变更	6	2024年2月26日至 2029年2月25日
唯可鲜	排污许可证	-	未申领	-	2022年12月1日至 2023年5月21日
	排污许可证	91370921MA7DK8E010001Q	申领	1	2023年5月22日至 2028年5月21日
	排污许可证	91370921MA7DK8E010001Q	审批 部门	2	2023年5月22日至 2028年5月21日

所属公司	证书类型	登记编号	类型	版本	有效期
			变更		
	排污许可证	91370921MA7DK8E010001Q	重新申请	3	2024年3月7日至 2029年3月6日

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》第十条“酒、饮料和精制茶制造业”之第22款“饮料制造”等相关规定，有发酵工艺或者原汁生产的，实行排污许可简化管理。

报告期内，泰乐源于2023年8月31日至2023年12月11日期间存在排污登记已注销但依然进行排污的情况，并已于2023年12月12日补充填报了排污登记表。上述情况产生原因为公司于《固定污染源排污登记回执》有效期内（2020年04月21日至2029年02月25日），因决定增加原汁生产工艺而与主管部门沟通，原计划于2023年8月31日注销排污登记转而申请排污许可管理，后因公司生产管理考虑，决定不再增加该工艺，故于2023年12月12日又重新申领《固定污染源排污登记回执》。

唯可鲜于2022年12月1日至2023年5月21日期间，因公司生产管理原因存在未领取排污许可证即进行排污的情况，并已于2023年5月22日领取了排污许可证。

综上，上述相关事项均已于报告期内完成整改。

2、投入使用期间的污染物排放情况

根据《山东唯可鲜食品科技有限公司唯可鲜年产5万吨HPP超高压果蔬汁及茶饮料项目一期（一阶段）竣工环境保护验收监测报告表》《山东泰乐源食品科技股份有限公司年产5万吨饮料扩建项目竣工环境保护验收监测报告表》《废气、废水、噪声检测报告》，公司上述项目投入使用期间的废气、废水、噪声等污染物排放情况如下所示：

(1) 泰乐源有组织废气排放情况

泰乐源有组织废气检测结果表				
检测点位	G2 锅炉废气排气筒检测孔（出口）			
检测日期	2023 年 3 月 27 日			
检测次数	1	2	3	是否超标 ^注
烟气黑度(级)	<1	<1	1	否
二氧化硫排放浓度(mg/m ³)	6	4	4	否
二氧化硫折算浓度(mg/m ³)	5	3	3	否
氮氧化物排放浓度(mg/m ³)	49	43	47	否
氮氧化物折算浓度(mg/m ³)	46	40	44	否
颗粒物排放浓度(mg/m ³)	2.8	2.6	2.5	否
颗粒物折算浓度(mg/m ³)	2.7	2.5	2.3	否

注：与《山东省锅炉大气污染物排放标准 DB37/2374-2018》进行比对。

(2) 唯可鲜有组织废气排放情况

企业名称	监测点名称	项目名称	采样时间	实测浓度	折算浓度	监测项目单位	是否超标 ^注
唯可鲜	锅炉排气筒(DA001)	氮氧化物	2023 年 9 月 14 日	21	28	mg/Nm ³	否
唯可鲜	锅炉排气筒(DA001)	二氧化硫	2023 年 9 月 14 日	0	0	mg/Nm ³	否
唯可鲜	锅炉排气筒(DA001)	颗粒物	2023 年 9 月 14 日	3.8	4.9	mg/Nm ³	否
唯可鲜	锅炉排气筒(DA001)	林格曼黑度	2023 年 9 月 14 日	0	0	mg/Nm ³	否
唯可鲜	锅炉排气筒(DA001)	氮氧化物	2023 年 10 月 25 日	24	22	mg/Nm ³	否
唯可鲜	锅炉排气筒(DA001)	氮氧化物	2023 年 11 月 24 日	20	19	mg/Nm ³	否
唯可鲜	锅炉排气筒(DA001)	氮氧化物	2023 年 12 月 22 日	29	29	mg/Nm ³	否

注：与《山东省锅炉大气污染物排放标准 DB37/2374-2018》进行比对。

(3) 泰乐源废水排放情况

泰乐源废水检测结果表						
检测点位	污水处理站出口					
采样日期	2023年4月6日					
样品编号	检测项目	单位	检测结果			
			1	2	3	是否超标 ^注
—	pH 值	无量纲	7.3	7.2	7.4	否
20230325110021~20230325110023	化学需氧量	mg/L	39	26	33	否
	氨氮	mg/L	0.270	0.279	0.284	否
20230325110024~20230325110026	五日生化需氧量	mg/L	6.8	6.1	6.5	否
20230325110027~20230325110029	悬浮物	mg/L	12	16	14	否
20230325110030~20230325110032	总磷	mg/L	0.059	0.043	0.041	否
20230325110033~20230325110035	总氮	mg/L	4.12	4.09	4.25	否

注：与执行标准《污水综合排放标准 GB 8978-1996》进行比对。

(4) 唯可鲜废水排放情况

企业名称	监测点名称	项目名称	采样时间	实测浓度	监测项目单位	是否超标 ^注
唯可鲜	废水总排口 (DW001)	氨氮 (NH ₃ -N)	2023年9月14日	1.54	mg/L	否
唯可鲜	废水总排口 (DW001)	悬浮物	2023年9月14日	39	mg/L	否
唯可鲜	废水总排口 (DW001)	色度	2023年9月14日	10	mg/L	否
唯可鲜	废水总排口 (DW001)	pH 值	2023年9月14日	7.5	无量纲	否
唯可鲜	废水总排口 (DW001)	总磷 (以 P 计)	2023年9月14日	0.04	mg/L	否
唯可鲜	废水总排口 (DW001)	五日生化需氧量 (BOD ₅)	2023年9月14日	44.2	mg/L	否
唯可鲜	废水总排口 (DW001)	化学需氧量	2023年9月14日	135	mg/L	否

注：与污染物排放执行标准《污水综合排放标准 GB 8978-1996》进行比对。

(5) 泰乐源噪声排放情况

单位：dB(A)

噪声检测结果				
检测点编号	检测点位	2023年03月27日		
		昼间	夜间	是否超标 ^注
1#	厂界东	54.4	44.4	否
2#	厂界南	55.9	42.4	否
3#	厂界西	53.8	45.1	否
4#	厂界北	56.0	46.1	否

注：与污染物排放执行标准《工业企业厂界环境噪声排放标准 GB 12348—2008》进行比对。

(6) 唯可鲜噪声排放情况

企业名称	监测点名称	项目名称	实测噪声	采样时间	监测项目单位	是否超标 ^注
唯可鲜	厂界噪声	工业企业厂界环境噪声	55.2;45.7	2023年9月14日	dB	否
唯可鲜	厂界噪声	工业企业厂界环境噪声	53.0;42.8	2023年10月25日	dB	否

注：与污染物排放执行标准《工业企业厂界环境噪声排放标准 GB 12348—2008》进行比对。

经与相关标准进行比对，报告期内公司及子公司在项目运行过程中已同时配套建设了相关环境保护措施，上述项目中废气、废水、噪声等污染物排放均满足公司及子公司执行标准的排放要求，不存在对环境产生重大不利影响的情况。

3、公司及子公司排污不规范问题不构成重大违法违规，相关部门已明确不会对公司进行处罚，不会对公司生产经营产生重大不利影响

根据《山东省生态环境行政处罚裁量基准》第九条的规定：“有下列情形之一的，可以不予处罚：...（二）未依法填报排污登记表，首次被发现，经责令改正后及时按照规定填报排污信息的；...”。

公司适用该则规定，并已获取泰安市生态环境局宁阳分局出具的以下证明：

出具日期	证明内容
2024年4月2日	山东泰乐源食品科技股份有限公司于2023年9月至12月间存在排污登记已注销但依然进行排污的情况。截至本证明出具日，企业已整改完毕并已办理完成相关排污登记，且未发生环境污染事故、未造成实质性不良影响， <u>不属于重大环境违法违规行为，我局不再对山东泰乐源食品科技股份有限公司的排污事项进行行政处罚。</u>
2024年4月2日	山东唯可鲜食品科技有限公司于2022年至2023年5月间存在未及时处理排污许可证先进行排污的情况。截至本证明出具日，企业已整改完毕并已办理完成相关排污许可证，未发生环境污染事故、未造成实质性不良影响， <u>不属于重大环境违法违规行为，我局不再对山东唯可鲜食品科技有限公司的前述排污行为进行行政处罚。</u>

综上所述，公司及子公司报告期内曾经存在的排污不规范情况，申报前上述情况已得到有效整改、相关审批手续已落实到位，报告期内公司未因上述事项受到行政处罚并且有权机关已出具《证明》，证明①不会因上述事项对公司进行行政处罚；②上述事项不构成重大违法违规。

因此公司后续不存在因上述事项被行政处罚的风险，上述事项不构成重大违法违规，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

(六) 检查相关披露内容是否准确，公司是否拥有自有房屋建筑物，占公司生产经营场所总面积的比例，房产租赁的稳定性，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，搬迁对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，公司拟采取的应对措施。

1、公司自有房屋建筑物为机器设备的配套附属设施，参照制冷设备进行管理，占公司生产经营总面积较低，相关披露准确

公司自有房屋建筑物主要为若干制冷机房，属于制冷设备的附属配套设施，具有结构简单、替代性强的特征；上述制冷机房建筑面积合计为161.00平方米，占公司主要生产经营场所总建筑面积比例低于0.50%，占比较低。具体情况如下：

序号	使用人	建筑物名称	位置	房屋用途	建筑面积(m ²)	取得方式
1	泰乐源	制冷机房	山东省泰安市宁阳县振兴街以南，文庙路以西	放置速冻库主机使用	107.00	自建

序号	使用人	建筑物名称	位置	房屋用途	建筑面积 (m ²)	取得方式
2	唯可鲜	制冷机房	山东省泰安市宁阳县振兴街以北，文庙东路以西，在建菜鸟物流公司东规划路以东，铁佛寺村东南土路以南	放置速冻库主机使用	54.00	自建

公司对制冷机房进行管理、核算与披露时，一方面考虑上述制冷机房属于制冷设备的配套设施，需配套制冷设备使用才能发挥其价值，公司对制冷机房参照机器设备进行管理；另一方面，由于上述制冷机房属于冷库外的附着物，未能办理产权证书。根据上述原因，公司未在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“(五)、3、房屋建筑物情况”中对制冷机房情况进行披露，为保证披露的完整性，公司已在相同章节的“5、其他情况披露”中对其进行了详细披露，相关披露准确。

对于上述未取得产权证书的建筑物，公司已获取以下证明或承诺：

出具机关/人员	出具日期	证明内容/承诺内容
宁阳实业 (出租方)	2024年2月28日	<p>山东泰乐源食品科技股份有限公司和山东唯可鲜食品科技有限公司在租赁位置上自建瑕疵房产和承租租赁瑕疵房产可继续使用，<u>我单位不会就上述情况对山东泰乐源食品科技股份有限公司和山东唯可鲜食品科技有限公司进行任何权利和权益的索赔请求或提起任何仲裁或诉讼。</u></p> <p>自2022年1月1日至本声明出具之日，本公司与山东泰乐源食品科技股份有限公司和山东唯可鲜食品科技有限公司均遵守国家有关房屋建设、租赁和产权管理的法律、法规，守法经营，<u>不存在违反国家及地方有关法律、法规及规范性文件的情形。</u></p>
宁阳县行政审批服务局	2024年2月29日	<p>山东泰乐源食品科技股份有限公司和山东唯可鲜食品科技有限公司为我县企业，至本证明出具之日，其使用的门卫室、自行车棚、制冷机房等部分建筑物未在我单位办理不动产登记。自2022年1月1日至本证明出具之日，<u>以上两单位未违反不动产权等方面的国家和地方有关法律、法规及规范性文件的规定，不存在因违反国家及地方有关法律、法规及规范性文件而受到本局行政处罚的情形。</u></p>

出具机关/人员	出具日期	证明内容/承诺内容
公司控股股东、实际控制人（肖逸、肖志剑）	2024年3月16日	公司租赁使用房产事项符合房地产法律法规的规定，报告期内未曾因违反房地产法律法规而受到的任何行政处罚。若公司 因自建房产和租赁房产 及其对应土地存在瑕疵（包括但不限于未取得产权证书、违反用地规划、未办理房屋租赁备案等情形）导致相关房产不能用于生产经营、被有权机关强制拆迁或产生其他纠纷等事项， 公司因此遭受罚款、索赔、搬迁等损失的 ，本人将无条件承担公司因此造成的一切经济损失。

2、房产租赁具有稳定性，面临搬迁的可能性较小

截至本回复出具日，公司主要生产经营场所通过租赁方式取得，出租方为宁阳环城实业有限公司，租赁期限至2036年7月。

公司及子公司租用的土地、厂房所涉及的不动产因宁阳实业自身融资需要而被抵押给银行用作借款担保，一旦宁阳实业无法偿债而该等厂房被银行予以执行，则公司上述生产经营场所存在搬迁的可能性。但总体而言，上述抵押权被执行概率较小，房产租赁情况仍较为稳定，面临搬迁的可能性较小，具体分析原因如下：

（1）主要生产经营场所的出租方宁阳实业为当地国企，租赁房产已取得不动产权证书，已办理租赁备案

宁阳实业系宁阳县高新技术产业开发区管理委员会下属的城市建设投资公司，主要从事土地使用权租赁、非居住房地产租赁、物业管理和机械设备租赁等业务。公司与宁阳实业租赁房屋详细情况如下：

承租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途	不动产权证书编号	房屋租赁证编号
泰乐源	山东省泰安市宁阳县振兴街以南，文庙路以西	19,129.59	2020年8月至2036年7月	办公、生产	鲁（2020）宁阳县不动产第0001436、 鲁（2020）宁阳县不动产第0001437、 鲁（2020）宁阳县不动产第0001438号	宁2023房屋租赁证第Z00087、Z00088、Z00089号

承租方	地理位置	建筑面积 (平方米)	租赁期限	租赁用途	不动产权证书编号	房屋租赁证编号
唯可鲜	山东省泰安市宁阳县振兴街以北，文庙东路以西，在建菜鸟物流公司东规划路以东，铁佛寺村东南土路以南	17,141.59	2022年10月至2036年7月	办公、生产	鲁(2021)宁阳县不动产第0005325号、鲁(2024)宁阳县不动产第0002062号	宁2024房屋租赁证第Z00009号

综上所述，公司主要生产经营场所的出租方宁阳实业为当地国有企业，目前，租赁的房产已获取完整的不动产权证书，且租赁事项已按照相关法规进行备案，该房产租赁具有稳定性。

(2) 公司主要生产经营场所已签订长期租赁合同，不存在短期合同到期无法续租的风险

公司就主要生产经营场所已与宁阳实业签订了长期租赁合同，其中，包括泰乐源和子公司唯可鲜在内的租赁期限均延续至2036年7月。因此，公司不存在因短期合同到期而无法续期的风险，确保了公司生产经营活动的长期稳定性和连续性。

(3) 宁阳实业自身经营及资信状况良好，偿债能力较强

根据宁阳实业2022年度和2023年度审计报告，其主要财务数据列示如下：

单位：万元

项目	2023年度/2023年末	2022年度/2022年末
资产总额	132,319.96	107,728.20
负债总额	78,951.12	57,448.55
营业收入	23,581.56	21,453.57
利润总额	3,089.18	2,810.42
净利润	3,089.18	2,810.42
经营活动产生的现金流量净额	3,763.42	2,573.31
资产负债率	59.67%	53.33%

项目	2023年度/2023年末	2022年度/2022年末
速动比率	6.07	3.89
流动比率	6.16	3.98

以上财务数据显示，宁阳实业 2022 年度及 2023 年度营业收入分别为 2.15 亿元及 2.36 亿元，利润总额分别为 2,810.42 万元和 3,089.18 万元，资产负债率各期均在 60% 以下，速动比率、流动比率各期均在 3.80 以上。

同时，根据城市投资网和江苏现代资产管理顾问有限公司发布的《2024 全国区县城投公司总资产榜单》显示，榜单内 466 家区县城投公司的平均资产负债率为 57.84%，其中，东部地区平均资产负债率为 60.81%。

宁阳实业的资产负债情况较优于东部地区区县城投公司的平均水平，宁阳实业中短期偿债能力指标以及经营活动现金净流量表现良好，故推断宁阳实业不存在短期内资金链断裂、抵押的土地被拍卖、变卖的风险。

此外，根据宁阳实业的银行征信报告显示，并通过国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网等网站进行网络核查，该公司不存在因银行借款逾期偿还或违规经营方面的重大负面信息，其经营状况有一定保证。

综上所述，宁阳实业目前财务状况运营良好，未发现违约及破产风险。泰乐源和唯可鲜所租用的土地及厂房不存在诉讼纠纷、仲裁事项，相关土地及厂房抵押权被银行行使的可能性较低。

(4) 宁阳环城已与公司签署协议，约定假设抵押被执行宁阳环城将优先提供同地段、同面积、同条件的土地厂房

根据宁阳环城与公司于 2023 年 10 月 25 日签署的《续租合同》约定，若因宁阳环城与第三方纠纷导致租赁不动产被拍卖、查封、扣押以及无权出租，导致泰乐源厂房无法正常使用或被强行腾退，宁阳环城需尽可能提供同地段、同面积、同条件或优于上述条件的替代土地和厂房供乙方使用。

截至本回复出具日，除泰乐源和唯可鲜的不动产或同一抵押合同的不动产外，宁阳实业尚有“鲁（2021）宁阳县不动产权第 0005326 号”、“鲁（2021）

宁阳县不动产权第 0005327 号”、“鲁（2021）宁阳县不动产权第 0005328 号”等多个成熟地块及厂房，可供泰乐源和唯可鲜优先使用或替换，具备提供替代厂房和土地的较强能力。

3、如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，搬迁对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，公司拟采取的应对措施

（1）如搬迁涉及部分资质需重新申请

若公司生产经营场所搬迁，构成《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》规定的关于项目地点方面的重大变动，需根据《中华人民共和国环境影响评价法（2018 修正）》规定重新办理环评备案手续，并需对《固定污染源排污登记回执》《排污许可证》等涉及的生产经营场所地址予以变更。公司将在搬迁之前做好相关房产租赁备选，并提前准备环评、排污许可证等审批备案相关程序。

除上述需要审批备案事项，公司目前已经取得的《食品生产许可证》《食品经营许可证》等业务资质文件，由于生产经营场所变更公司将按照相关规定办理相应资质证书的变更备案手续。

（2）搬迁对公司资产、财务状况、持续经营能力不会造成重大不利影响

① 搬迁对公司生产设备和存货不会造成直接影响，冷库在搬迁过程中会受到一定影响

公司资产中与搬迁密切相关需要移动的实物资产，主要为生产设备、冷库以及存货等，假设搬迁，对其影响情况如下：

资产类别	影响情况
生产设备	公司的主要生产设备包括杀菌设备、灌装设备、制冷设备、水处理设备等，上述生产设备均具备拆卸、运输和重新安装的特征，安装后仍可正常运作，因此搬迁不会对设备产生直接影响。
冷库	公司的冷库为厂房附属生产设施，若厂房搬迁，部分冷库设施可进行搬迁，部分冷库设施需要随新厂房重新建设，搬迁对该等资产存在一定影响；但冷库属于通用设施，购买、建设难度较小、周期较短，并可通过租赁方式进行替代。

资产类别	影响情况
存货	公司的存货主要包括原材料、半成品、产成品等，该类存货均便于通过公路运输进行收发，搬迁过程不会对其价值造成影响。

综上所述，公司的生产设备和存货在搬迁过程中不会遭受显著影响，冷库在搬迁过程中会受到一定影响，但该类资产属于通用设备，购买、建设难度较小，周期较短；并且泰安周边冷库资源丰富，可通过租赁的方式暂时使用，因此若搬迁，对公司资产不会构成重大不利影响。

② 搬迁可能对公司财务状况造成一定影响，宁阳实业及公司实际控制人已承诺对搬迁损失进行全额补偿

搬迁可能会涉及生产设备拆卸、安装、调试的费用、设备及存货搬迁、新厂房环评等费用，具体测算搬迁费用列示如下：

单位：万元

序号	项目明细	预计费用	估算依据
1	生产设备拆卸、安装和调试费用	104.00	根据设备技术人员安装调试市场价格预估拆装费用
2	设备搬迁及其他	24.00	根据设备数量、运输距离、体积预估运输费用
3	存货、货架搬迁运输费用	7.00	根据存货数量、运输距离、体积预估运输费用
4	新厂房环评费用	6.00	咨询环评中介机构，根据建设项目历史环评费用估算
5	冷库	190.00	结合冷库面积，预估土建地面及保温层费用，以及部分墙体新建费用（冷库内制冷设备均可搬运后安装使用）
搬迁费用合计		331.00	

宁阳实业就其租赁厂房已出具承诺：“本单位承诺，若因上述租赁房屋的权属瑕疵和存在抵押的情况导致承租人山东泰乐源食品科技股份有限公司和山东唯可鲜食品科技有限公司需要进行搬迁、影响生产经营、行政处罚以及产生其他损失等情况，本单位将对上述所有损失承担赔偿责任。”

实际控制人就租赁房产搬迁事项出具承诺：“若公司因自建房产和租赁房产及其对应土地存在瑕疵（包括但不限于未取得产权证书、违反用地规划、未办

理房屋租赁备案等情形) 导致相关房产不能用于生产经营、被有权机关强制拆迁或产生其他纠纷等事项, 公司因此遭受罚款、索赔、搬迁等损失的, 本人将无条件承担公司因此造成的一切经济损失。”

综上, 搬迁可能对公司财务状况造成一定影响, 但宁阳实业及实际控制人已承诺若搬迁则相关损失均由其进行补偿, 故不会对公司财务造成实质性影响。

③ 搬迁对公司持续经营能力不构成重大不利影响

搬迁对于公司研发、采购、生产、销售等活动影响情况如下:

运营环节	搬迁对其影响
研发活动	由于公司主要产品为现制饮品原料和 HPP 即饮饮品, 该类产品所需的研发场地面积要求不高, 且对场所的要求较为灵活, 因此搬迁对研发活动 不会产生显著影响 。
采购活动	搬迁将影响原材料的入库与存放, 但公司放置原材料的仓库可替代性高, 公司能够以市场化的租赁价格及时找到新的仓库, 搬迁对于采购活动 不会产生显著影响 。
生产活动	在搬迁期间公司可以将生产设备分批次拆解搬运, 按批次停产。搬迁之前企业可以通过提前扩大生产备货方式缓冲因分批次停产造成的影响。若搬迁可能会对生产造成一定影响, 但公司可以通过提前与客户沟通进行提前备货、协商在淡季进行搬迁以及将部分订单委托给代工厂生产等方式, 将影响控制在有限且可预测的范围内 。
销售活动	公司与主要客户建立了长期且稳固的合作关系, 公司通过提前备货等方式能够在短时间内提供产品或应对短暂的缺货情况, 从而保持业务关系的稳定性, 搬迁将 不会对公司销售情况产成重大不利影响 。
财务活动	已在本回复“问题 2.一、(六) 3.(2) ②搬迁可能对公司财务状况造成一定影响, 宁阳实业及公司实际控制人已承诺对搬迁损失进行全额补偿”中进行说明。
搬迁周期	根据公司的历史经验并参考其他企业情况, 搬迁厂房总计需要时间约为 30 天, 其中设备搬迁、安装及调试等仅需约 20 天, 公司具有成熟的生产工艺和产品质量措施, 原有设备安装后, 经设备调试约 10 天, 可达到正常生产状态。与此同时, 环评、排污等手续的办理可与搬迁工作同步进行。因此, 搬迁时长合计约 1 个月左右, 公司将搬迁影响控制在有限且可预测的范围内 。

综上所述, 从研发、采购、生产、销售和财务等各个角度考虑, 搬迁对公司的持续经营能力不构成重大不利影响。

(3) 若需搬迁，公司预计将采取有效措施应对上述影响

实施/沟通联络方	采取的措施	具体内容
宁阳实业、宁阳县政府等	与宁阳实业、宁阳县政府等多方提前沟通筹划，将搬迁时间规划至生产淡季，减少生产方面的影响	公司所在行业淡旺季特性明显，公司生产淡季也会进行设备维护、检修工作。 若需搬迁，公司将通过与宁阳实业、宁阳县政府、中国农发行等多方提前沟通、筹划的方式，将搬迁时间规划至生产淡季，提高搬迁时段与设备检修、维护时段的重叠率以实现损失最小化。
主要客户	与大客户预先规划年度订单量，确定备货数量，提前备货	公司主要产品现制饮品原料保质期主要在 1-3 年间，保质期较长，若需搬迁公司也将通过提前备货的方式满足客户需求；同时，大客户通常对于每年的总订货量有较为明确的规划，公司也可相对精准确定备货数量。
公司内部生产部、设备部	与公司内部生产部、设备部预先沟通，建立厂房应急搬迁预案	公司预先与内部生产部、设备部沟通建立专门安全团队搬迁项目工作组，建立厂房应急搬迁预案，制定合理的搬迁规划，做好详细记录，预先与专业的搬家公司沟通，确保设备在搬运过程中得到妥善处理和保护。
当地政府部门	与当地政府部门做好预沟通，确保审批备案手续不存在重大障碍	公司预先与当地政府部门做好预沟通，若公司生产经营场所发生变更的，公司将按照相关规定，尽量提前办理好相应资质证书的变更手续，确保审批备案手续不存在重大障碍。

综上所述，公司主要生产经营场所的租赁房屋已取得不动产权证和房屋租赁证，且公司已与出租方签署长期租赁合同，出租方自身流动性情况较好，租赁房屋具有稳定性，面临搬迁的可能性较小。如若搬迁，公司实际控制人以及出租方宁阳实业就搬迁事项出具承诺，承担搬迁涉及的全部费用和损失，并且公司将从多角度采取应对措施降低影响，上述假定情形对公司资产、财务状况、持续经营能力不会造成重大不利影响。

(七) 补充披露报告期内公司是否存在安全生产事故，公司相关房产是否仍存在未办理消防验收的情形

■ 公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、(二) 安全生产情况”中补充披露如下：

“公司及子公司的主要生产流程为调配、杀菌、灌装等生产工艺，上述生产流程中不存在高危险环节，公司生产经营过程中严格遵守《中华人民共和国安全生产法》《安全生产许可证条例》等相关法律法规规定，制定了严格的生产流程操作规范。公司报告期内不存在安全生产事故。

2024年1月，山东省泰安市宁阳县应急管理局出具专项证明，确认自2022年1月1日至证明出具之日，经查询应急管理事故直报系统，未发现公司及子公司发生过生产安全责任事故。自2022年1月1日至证明出具之日，公司及子公司未受过该单位安全生产方面的行政处罚。”

■ 公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、（四）其他经营合规情况”中补充披露如下：

“报告期内，公司向宁阳实业租赁的生产经营办公场所存在未及时办理消防验收的情形，截至本公转书签署日，该等房产均已办理完成消防验收工作，此外，公司主要日常经营场所已配备各类消防设施且现有设施运行正常，符合消防安全管理要求；同时，公司已制定消防安全相关的配套制度，具备与日常业务相匹配的消防安全风险防控措施。报告期内未发生消防方面的事故、未因消防事项受到处罚。公司相关房产目前已不存在应当办理消防验收但未办理的情形。”

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、查阅公司主要原材料供应商、外协加工厂商的《食品生产许可证》《食品经营许可证》《食品经营备案凭证》，核查劳务外包公司营业资质；

2、通过公开信息查阅公司同行业可比公司外协加工、劳务外包情况，核查公司外协加工、劳务外包是否存在异常；

3、查阅公司产品生产、流通、原材料采购等各个环节的产品质量及食品安

全的内部控制制度，比照《食品安全法》的相关规定核查内容制度是否健全、有效；

4、核查公司 ISO14001 环境管理体系认证、HACCP 危害分析与关键控制点体系认证、FSSC 22000 食品安全体系认证情况；

5、取得并查阅宁阳县市场监督管理局出具的专项《证明》，宁阳县消费者协会出具的《证明》等相关资料；

6、查询百度、山东省消费者权益保护委员会、山东消费网等平台的相关报道；

7、查询信用中国、企查查、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网等网站；

8、查阅公司的相关业务资质、许可、备案；

9、取得并查阅公司年产 5 万吨饮料扩建项目的环评批复（泰宁环境审报告表[2024]5 号）、节能审查（宁审批投资字[2024]9 号）等文件；

10、取得并查阅泰乐源及其子公司、分公司所在地有关政府主管部门出具的合规专项证明文件；

11、取得并查阅控股股东、实际控制人签署的《关于超批复产能生产的承诺函》；

12、获取公司的《固定污染源排污登记回执》《山东唯可鲜食品科技有限公司唯可鲜年产 5 万吨 HPP 超高压果蔬汁及茶饮料项目一期（一阶段）竣工环境保护验收监测报告表》《山东泰乐源食品科技股份有限公司年产 5 万吨饮料扩建项目竣工环境保护验收监测报告表》《废气、废水、噪声检测报告》；

13、查阅公司与宁阳实业签署的《租赁合同》，获取宁阳实业出具的《声明》《关于租赁厂房的兜底承诺》，取得并查阅宁阳实业 2022 年度和 2023 年度审计报告、银行征信报告；

14、对高新区政府及宁阳实业进行访谈，获取城市投资网和江苏现代资产管理顾问有限公司发布的《2024 全国区县城投公司总资产榜单》，对区县

城投公司资产情况、营收情况进行统计；

15、查阅公司出具的搬迁费用测算表及应对措施说明；

16、获取泰安市生态环境局宁阳分局部门出具的《证明》；

17、比对分析《山东省生态环境行政处罚裁量基准》等法律法规；

18、查阅国家应急管理部、山东省人民政府-事故调查报告模块等网站，查阅公司报告期内是否存在安全生产事故；

19、查阅泰乐源及其子公司报告期内营业外支出明细表，了解是否存在由于产品质量问题或食品安全事故导致退款、赔偿的情况；了解是否存在由于安全生产事故导致赔偿的情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司原材料供应商、外协加工厂商均已获得食品生产许可证、食品经营许可证或完成食品经营备案。公司劳务外包公司不涉及食品加工服务，无需具备食品生产经营许可，公司外协加工及劳务外包金额及占比较小符合行业惯例。公司在产品生产、流通、原材料采购等各个环节的产品质量及食品安全的内部控制制度已健全并得到有效执行，公司对临期或过期原料及中间产物进行存货的储存及保质期跟踪管理，并得到了有效执行，公司的生产经营符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定；

2、报告期内公司及子公司不存在因产品质量问题导致的食品安全事故，不存在因产品质量问题或食品安全事故受到行政处罚、媒体报道和消费者关注投诉的情形，不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼，不存在损害消费者健康的产品质量问题，不存在对公司生产经营产生重大不利影响的产品质量问题，公司不存在对本次挂牌构成实质障碍的产品质量问题，公司的信息披露真实、准确、完整；

3、报告期内，公司存在未办理食品经营备案但销售预包装食品的情形，公

司已在公开转让说明书补充披露相关情况，截至本回复出具日公司已取得全部与经营有关的备案、登记、许可，不存在无资质或者超越资质范围经营的情形；

4、报告期内，公司存在为满足客户的旺盛市场需求、保证产品供应稳定性和及时性导致超产能生产的情况。针对报告期内存在的超产能项目，截至本回复出具日，公司已全部重新履行环评批复程序，已取得节能审查意见。涉及超出环评批复产能 30%以上的重大变化以及未取得节能审查意见情形不构成重大违法违规，出具相关证明意见的泰安市生态环境局宁阳分局以及泰安市宁阳县发展和改革局是有关机关；

5、报告期内，公司及其子公司报告期内曾经存在排污不规范的情况，但未发生环境污染事故、未造成实质性不良影响，不属于重大环境违法违规行为，上述情况现已整改完毕。公司报告期内的废气、废水、噪声、固废等污染物的排放满足相应的排放标准要求，投入使用期间的污染物排放情况不构成重大违法违规，不对公司生产经营产生重大不利影响；

6、报告期内，公司自有房屋建筑物为机器设备的配套附属设施，参照设备进行管理，占公司生产经营总面积较低，相关披露准确。经核查公司主要经营场所的出租方宁阳实业为当地城投，租赁房产已取得不动产权证书，已办理租赁备案，租赁房产存在抵押，但宁阳实业自身经营及资信状况良好，偿债能力较强，抵押权行权概率较小，房产租赁总体具有稳定性，面临搬迁的可能性较小。如若搬迁，需重新办理环评备案手续，按照相关规定办理相应资质证书的变更手续。搬迁对公司资产、财务状况、持续经营能力不会造成重大不利影响，公司能够采取有效措施应对上述影响；

7、公司已补充披露报告期内公司不存在安全生产事故。申报前，公司相关房产均已办理完成消防验收工作，不存在应当办理消防验收但未办理的情形。

三、律师核查情况

律师核查情况详见《北京德恒律师事务所关于山东泰乐源食品科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

3. 关于盈利指标

根据公开转让说明书：（1）2022 年和 2023 年公司营业收入分别为 25,407.40 万元和 41,878.78 万元，其中贸易商模式收入分别为 4,876.88 万元和 6,304.16 万元，占比分别为 19.19%和 15.05%，同时存在线上电商销售。（2）分别为 1,154.79 万元和 3,075.31 万元，毛利率分别为 18.82%和 20.20%。

请公司补充披露：（1）公司所处行业是否具有强周期性特征、是否整体呈现较大波动，公司业绩与行业趋势是否一致，与同行业可比公司业绩波动是否存在较大差异，如有，说明原因。（2）定性定量披露分析净利润增长幅度大于收入增长的原因。（3）收入确认的具体内外部证据。（4）公司 HPP 产线运行及产量情况，HPP 即饮饮品毛利率持续为负是否具备商业合理性，公司应对措施及有效性。（5）按照单价、成本、数量等定量披露各业务类别毛利率变动的原因；结合细分产品、区域、客户、销售模式等差异分别详细披露与可比公司现制饮品原料毛利率差异的原因。

请公司补充说明：（1）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、与主要客户的合作历史、在手订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，说明公司业绩增长的可持续性。（2）①公司报告期各期电商销售涉及的各平台及累计销售金额及占比，涉及电商销售的各类费用的定价依据、金额及占比，与电商销售收入的匹配性；线上销售收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的具体结算安排；②公司及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为，若存在，详细说明相关情况、各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；③是否与第三方支付平台合作，如有，说明第三方支付平台名单、合作方式、手续费支付情况、手续费率与可比公司是否存在明显差异。（3）公司主要贸易商情况，与主要贸易商的合作历史，相关贸易商是否具备相应的销售能力，是否为公司关联方或潜在关联方，是否主要销售公司产品，退换货政策，报告期内存在收入冲回的原因，终端销售情况及销售周期，是否存在提前确认收入情形。（4）贸易商及电商销售

毛利率与直销模式差异情况及原因，报告期内主要贸易商的基本情况，公司采用贸易商模式销售是否符合行业特点。（5）报告期内及期后主要原材料市场价格的波动情况，结合公司产品定价依据、对上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等说明原材料价格波动对公司经营的影响及应对措施有效性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见，对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见。（2）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性、是否存在调节毛利率情况、毛利率水平是否符合行业特征发表明确意见。（3）说明各销售模式下收入的核查方式、核查比例（包括但不限于访谈、发函及回函、替代测试等核查程序分别及累计确认比例）及核查结论；各销售模式下终端销售的核查情况。

请主办券商、律师对公司是否存在刷单、欺诈消费者、违反电商平台规定的情形等补充核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充披露部分

（一）公司所处行业是否具有强周期性特征、是否整体呈现较大波动，公司业绩与行业趋势是否一致，与同行业可比公司业绩波动是否存在较大差异，如有，说明原因。

1、公司所处行业不具有强周期性特征，行业处于高速扩容阶段，不存在整体呈现较大波动的情形，公司整体业绩持续稳定增长，与行业趋势相符，已在公转书中补充披露

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“八、（一）4、（1）③A、受产品特性和消费升级驱动，中国现制茶饮市场正处于高速扩容阶段”中补充披露如下：

“……

报告期内，公司现制饮品原料业务收入分别为 24,755.43 万元以及 38,990.28 万元，呈现较快增长趋势，公司业绩增长与行业快速扩张趋势相匹配。”

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“八、（一）4、（2）即饮饮品行业发展概况和趋势”中补充披露如下：

“③ 即饮饮料行业发展趋势

随着国民经济近年来的持续稳定增长，我国居民消费水平正不断提高，同时消费结构也在逐步升级。经过近四十年年的发展，我国饮料行业呈现出稳步发展的良好趋势，不存在整体呈现较大波动的情形。根据国家统计局数据显示，从 2010 年到 2023 年，中国软饮料产量规模从 9,786.66 万吨增长到 15,379.4 万吨，年均复合增长率达到了 3.54%，报告期内，公司 HPP 即饮饮品业务收入分别为 277.24 万元以及 2,513.99 万元，呈现上升趋势，公司业绩增长与行业快速扩张的趋势相匹配。我国即饮饮料行业的发展趋势正不断凸显，以下是该行业的主要发展趋势……”

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“八、（一）4、（3）现制饮品行业和即饮饮品行业周期性特征”中补充披露如下：

“（3）现制饮品行业和即饮饮品行业周期性特征

较为典型的周期性行业主要包括有色金属、钢铁、电力、水泥、煤炭、工程机械等行业，该等行业的显著特征是行业景气度与宏观经济波动高度相关，价格和利润呈现周期性波动。公司所处行业为饮料制造行业，属于基础居民消费领域，为较为典型的刚性需求，饮料制造的市场规模具备持续增长的能力，其与宏观经济有着一定联系但并非强相关，不具有强周期性。”

综上，公司所处行业不具有强周期性特征，行业处于高速扩容阶段，不存在整体呈现较大波动的情形，公司整体业绩持续稳定增长，与行业趋势相符。

2、公司整体业绩持续稳定增长，与同行业可比公司业绩变动趋势不存在较大差异，已在公转书中补充披露

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、（二）2.

(1) 按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“③ 公司与同行业可比公司营业收入变动情况对比

报告期内，公司与同行业可比公司的营业收入变动情况对比如下：

单位：万元

公司名称	营业收入		
	2023 年度	2022 年度	同比变动
申请挂牌公司	41,878.78	25,407.40	64.83%
其中：现制饮品原料	38,990.28	24,755.43	57.50%
HPP 即饮饮品	2,513.99	277.24	806.79%
现制饮品原料可比公司：			
田野股份（832023.BJ）	45,980.45	47,075.16	-2.33%
国投中鲁（600962.SH）	148,677.21	172,653.10	-13.89%
安德利（605198.SH）	87,610.50	106,542.93	-17.77%
佳禾食品（605300.SH）	284,127.46	242,764.02	17.04%
平均值	141,598.91	142,258.80	-0.46%
HPP 即饮饮品可比公司：			
养元饮品（603156.SH）	616,160.60	592,282.68	4.03%
香飘飘（603711.SH）	362,513.58	312,781.96	15.90%
均瑶健康（605388.SH）	163,410.20	98,610.42	65.71%
东鹏饮料（605499.SH）	1,126,279.41	850,538.97	32.42%
承德露露（000848.SZ）	295,463.87	269,202.12	9.76%
欢乐家（300997.SZ）	192,260.49	159,595.42	20.47%
李子园（605337.SH）	141,190.20	140,354.48	0.60%
平均值	413,896.91	346,195.15	19.56%

注：同行业可比公司数据来源于同花顺 iFind。

报告期内，同行业可比公司中，现制饮品原料可比公司的平均营业收入分别为 142,258.80 万元和 141,598.91 万元，增长率为-0.46%，相对较为稳定。其中，佳禾食品营业收入增长较快，与公司变动趋势基本一致。田野股份 2023 年因个别客户流失导致营业收入略有下滑，但整体保持稳定。国投中鲁和安德利产品以浓缩苹果汁为主，且以出口为主，根据上述公司年报披露，2023 年受

海外市场表现不佳和 2022 年不利天气导致的苹果原料减产影响，营业收入有所下滑；公司产品以内销为主，且产品种类丰富，与客户合作稳定，因此未受上述特殊因素影响。

报告期内，HPP 即饮饮品可比公司的营业收入均呈现快速增长态势，平均营业收入分别为 346,195.15 万元和 413,896.91 万元，增长率为 19.56%，增速较快。公司 HPP 即饮饮品收入分别为 277.24 万元、2,513.99 万元，因业务整体处于初创期，基数相对较小因而呈现较快增长趋势，与可比公司相比具有合理性。”

(二) 定性定量披露分析净利润增长幅度大于收入增长的原因。

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、(一) 2.经营成果概述”中补充披露如下：

“(7) 净利润增长幅度大于收入增长幅度的原因

① 毛利率增长导致利润增长幅度大于收入增长幅度

2023 年度，公司毛利率变化对净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度				2022 年度	
	金额	占主营业务收入 收入的比重	增加额	增长率	金额	占主营业务 收入的比重
主营业务收入	41,762.52	100.00%	16,506.13	65.35%	25,256.39	100.00%
主营业务成本	33,412.95	80.01%	12,810.24	62.18%	20,602.71	81.57%
主营业务毛利额	8,349.57	19.99%	3,695.89	79.42%	4,653.68	18.43%
主营业务毛利率	19.99%	-	1.57 个百分点	-	18.43%	-
毛利率增加对毛利的增量影响	-	-	652.74	-	-	-
净利润	3,075.31	7.36%	1,920.52	166.31%	1,154.79	4.57%

注：毛利率增加对毛利的增量影响=2023 年主营业务毛利额-2023 年主营业务收入*2022 年主营业务毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 18.43%以及 19.99%，毛利率的增

长主要系公司产品结构升级及采购端议价能力提升所致。具体详见本节“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”及“(四) 毛利率分析”相关内容。

公司 2023 年主营业务收入较 2022 年增长 16,506.13 万元，若按照 2022 年主营业务毛利率 18.43% 计算，仅能贡献增量主营业务毛利额 3,041.15 万元；但由于 2023 年主营业务毛利率较 2022 年增长 1.57 个百分点，主营业务毛利额增加值进一步提高至 3,695.89 万元。主营业务毛利率增加对主营业务毛利额的增量影响为 652.74 万元，占净利润增加额的比重为 33.99%。

② 信用减值损失金额减少导致利润增长幅度大于收入增长幅度

报告期内，公司信用减值损失金额分别为-343.39 万元以及 409.38 万元，2023 年信用减值损失同比减少 752.76 万元。

公司以预期信用损失为基础对应收账款计提坏账准备，报告期内通过组合方法计提的比例均为“1 年以内 5%、1-2 年 30%、2-3 年 70%、3 年以上 100%”，报告期内公司客户质量不断提升，2022 年末部分金额较大的长账龄应收账款及其他应收款在 2023 年收回，相应冲回对应的坏账准备，导致信用减值损失金额减少。

综上所述，报告期内净利润增长幅度大于收入增长幅度的原因，主要在于公司产品结构升级及采购端议价能力提升，毛利率升高，以及客户质量不断提升，信用减值损失相应减少所致。”

(三) 收入确认的具体内外部证据

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、(二) 1. 各类收入的具体确认方法”补充披露如下：

“公司业务模式包括线下销售和线上销售两种，不同业务模式的收入确认方法如下：

业务模式	异议期条款	收入确认时点	外部证据
线下销售	无异议期	在客户确认收货时确认收入	签收单、对账单、客户供应链系统的入库记录
	有异议期	合同约定异议期届满时确认收入	签收单、对账单、客户供应链系统的入库记录
线上销售	无异议期	消费者确认收到货物或系统默认收货，公司收到货款（达到可提取状态）时确认收入	平台结算单或流水

.....”

（四）公司 HPP 产线运行及产量情况，HPP 即饮饮品毛利率持续为负是否具备商业合理性，公司应对措施及有效性

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、（四）1.按产品（服务）类别分类”中补充披露，具体内容参见本回复之“问题 3.一、（五）1、按照单价、成本、数量等定量披露各业务类别毛利率变动的原因”。

（五）按照单价、成本、数量等定量披露各业务类别毛利率变动的原因；结合细分产品、区域、客户、销售模式等差异分别详细披露与可比公司现制饮品原料毛利率差异的原因

1、按照单价、成本、数量等定量披露各业务类别毛利率变动的原因

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、（四）1.按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“报告期内，公司综合毛利率分别为 18.82%以及 20.20%，其中主营业务毛利率分别为 18.43%以及 19.99%，主营业务毛利率稳定略有增长。

报告期内，主要产品类别的收入、单价、成本和数量情况如下：

单位：万元、元/kg、吨

产品类别	年份	收入	销售单价	单位成本	销售数量	毛利率
现制饮品原料	2023	38,990.28	10.72	8.37	36,383.45	21.94%

产品类别	年份	收入	销售单价	单位成本	销售数量	毛利率
	2022	24,755.43	10.74	8.58	23,047.59	20.13%
HPP 即饮饮料	2023	2,513.99	17.85	19.65	1,408.44	-10.11%
	2022	277.24	11.95	28.17	231.96	-135.67%
其他	2023	258.25	-	-	-	18.86%
	2022	223.72	-	-	-	20.26%
2023 年主营业务收入合计		41,762.52	10.56	8.45	39,529.68	19.99%
2022 年主营业务收入合计		25,256.39	10.67	8.70	23,669.65	18.43%

(1) 现制饮品原料

报告期内现制饮品原料业务毛利率分别为 20.13% 以及 21.94%，稳定略有上升；销售单价分别为 10.74 元/kg 和 10.72 元/kg，基本保持稳定；单位成本分别为 8.58 元/kg 和 8.37 元/kg，略有下降。

销售端，随着我国消费者的健康意识逐渐提升，市场对于“无添加、少添加”饮品的需求增长迅速，公司抓住市场发展机遇，积极进行产品迭代，推出添加剂更少、更为天然健康的冷冻类产品，该产品定位相对高端、售价较高。

采购端，一方面随着业务规模不断扩大，公司积极整合上游供应链资源，深入挖掘上游供应商定价模型并密切跟踪原材料产地市价，对上游供应商的议价能力进一步加强；另一方面，2023 年度公司部分重要原材料的市场价格整体较 2022 年度有所下降。因此公司 2023 年公司单位成本有所下滑，且下滑幅度超过单价下滑幅度，促使 2023 年度现制饮品原料业务毛利率有所提升。

(2) HPP 即饮饮品

2023 年度随着公司 HPP 即饮饮品业务销量快速增长，平均销售单价由 11.95 元/kg 提升到 17.85 元/kg，单位成本由 2022 年的 28.17 元/kg 下降到 19.65 元/kg，毛利率由 2022 年的-135.67%提升到-10.11%，亏损幅度已明显收窄。

销售单价端，报告期内公司 HPP 即饮饮品平均销售单价分别为 11.95 元/kg 和 17.85 元/kg，主要系 2023 年线上销售模式定价相对较高，销售收入占比增加所致。公司综合考虑电商平台影响力、消费者购买习惯以及公司产品特

点等因素，战略性布局电商销售，加大电商平台投入力度，开拓电商平台客户。报告期内，公司电商销售收入分别为 4.66 万元和 1,239.41 万元，占 HPP 即饮饮品销售收入比重分别为 1.68%和 49.30%。线上销售由于直面终端消费者，因此与贸易商模式相比定价相对较高。

单位成本端，报告期内公司 HPP 即饮饮品单位成本分别 28.17 元/kg 和 19.65/kg，主要系 2022 年公司 HPP 业务处于起步期，产线刚刚投产，且线上销售处于尝试阶段，业务规模相对较小，机器设备和厂房租金等固定成本摊销导致单位成本较高，随着 2023 年产销量增长，固定成本被持续摊薄，单位成本相应有所降低。

公司已采取一系列措施应对 HPP 即饮饮品业务毛利率为负的问题，包括升级推出 HPP 原料产品、发展 HPP 即饮饮品的 B 端业务、持续开发 C 端产品并拓展销售渠道、调整线上销售平台策略、降低电商运营费率、开发价格优惠的物流服务商、规模化摊薄固定成本等；通过上述措施，报告期后公司 HPP 即饮饮品业务毛利率取得了较大提升，2024 年 1-5 月毛利率（未经审计）已提升至 30.70%，较上年同期增长了 66.74 个百分点。

综上，公司 HPP 即饮饮品毛利率持续为负具备商业合理性，公司已采取应对措施，期后毛利率有所提升。”

2、结合细分产品、区域、客户、销售模式等差异分别详细披露与可比公司现制饮品原料毛利率差异的原因

■ 公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、（四）2.与可比公司毛利率对比分析”中补充披露如下：

“报告期内，公司现制饮品原料毛利率分别为 20.13%以及 21.94%，与现制饮品原料同行业可比公司相比，处于居中水平，且变动趋势与同行业可比公司一致。

（1）与现制饮品原料的可比公司对比分析

报告期内公司毛利率低于田野股份，主要系田野股份向产业链上游延伸较长，向生产水果的合作社等单位采购鲜果后自行加工；公司现制饮品原料业务

出于规范管理及采购的规模性考虑并未与果农及合作社直接合作，而是向生产型供应商直接采购加工后的冻果，产业链长短及原材料采购特点导致公司毛利率相对田野股份较低；

报告期内，国投中鲁毛利率与公司较为相近，且变动趋势与公司相同；

报告期内，安德利毛利率分别为 19.23%和 31.85%，2022 年毛利率低于公司，2023 年大幅增加且超过公司。主要系安德利产品以浓缩苹果汁为主，属于大宗原料，下游客户主要为终端饮品生产商或原料果汁贸易商，2022 年毛利率较低。根据其年报披露，安德利境外销售占比较高，从上游原料来看，中国苹果产量约占全球 50%左右，2022 年不利天气导致的苹果原料减产使 2023 年浓缩苹果汁在国际上供不应求，相应推动 2023 年销售价格增长；同时，受海运费下降影响，安德利毛利率大幅增长。公司现制饮品原料业务产品种类相对丰富且均为内销，下游客户主要系业内知名且规模较大的新茶饮品牌商、现磨咖啡企业、餐饮连锁企业，盈利能力稳健增长，不存在大幅波动。公司在产品、客户、销售区域等方面与安德利存在较大差异，因此毛利率存在一定差异，具有合理性。

报告期内，佳禾食品毛利率低于公司，主要系佳禾食品以固体粉末类产品为主，该产品竞争较为激烈，毛利率相对较低。

(2) 与 HPP 即饮饮品的可比公司对比分析

报告期内，公司 HPP 即饮饮品毛利率为负，低于同行业水平，主要因公司 HPP 即饮饮品业务报告期内尚处于起步阶段，机器设备折旧摊销等固定成本对毛利率影响较大。”

二、公司补充说明部分

(一) 结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、与主要客户的合作历史、在手订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，说明公司业绩增长的可持续性

1、行业政策对公司业绩增长起到积极推动作用

公司是一家从事于果汁浓浆、果酱、茶饮料等现制饮品原料，以及各类高品质 HPP 即饮饮品的研发、生产和销售的企业。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C15 酒、饮料和精制茶制造业”之“C152 饮料制造”，其中果汁浓浆等所属细分行业为“C1523 果菜汁及果菜汁饮料制造”；茶饮料所属细分行业为“C1529 茶饮料及其他饮料制造”。

食品饮料行业是关系人民群众切身需求与经济社会和谐稳定的民生行业，因此该行业的发展受到国家高度重视。多年来，国家和地方出台了一系列支持该等行业的法规、政策，引导、鼓励和支持行业的健康持续发展。主要行业政策如下：

序号	政策名称	主要内涵
1	国家发展改革委、商务部发布的《鼓励外商投资产业目录（2022年版）》	继续将“果蔬饮料、蛋白饮料、茶饮料、咖啡饮料、植物饮料的开发、生产”列入鼓励外商投资产业目录
2	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	“深入实施食品安全战略，加强食品全链条质量安全监管，推进食品安全放心工程建设攻坚行动，加大重点领域食品安全问题联合整治力度。”
3	国家发改委、工信部发布的《关于促进食品工业健康发展的指导意见》	食品工业是“为耕者谋利、为食者造福”的传统民生产业，在实施制造强国战略和推进健康中国建设中具有重要地位。
4	《食品相关产品质量安全监督管理暂行办法》	进一步督促企业落实主体责任，提升风险防控能力。
5	国家市场监督管理总局出台的《食品经营许可和备案管理办法》	进一步规范食品经营许可和备案管理工作，加强食品经营安全监督管理，落实食品经营者主体责任。

序号	政策名称	主要内涵
6	国家卫生健康委员会公布《食品安全标准管理办法》	明确食品安全标准包括食品安全国家标准和食品安全地方标准；明确国家卫生健康委、省级卫生健康委、食品安全国家标准审评委员会的食品安全标准工作职责；从立项、起草、审查、公布、修订和跟踪评价各环节，突出强调了以风险评估为科学依据、明确标准研制内容、严格项目承担单位技术能力要求、优化委员会审查机制和提升审查效能等相应重点措施。增加标准实施过渡期、标准修改单等方式要求；规定了地方标准职责和备案要求等，明确了地方标准与国家标准衔接要求。随着消费者对健康关注度的持续提高，选用健康原料、严格管控产品质量的企业将在竞争中占据优势。

公司长期立足于果蔬汁、立足于 HPP 冷杀菌技术、立足于多元化渠道，致力于为新茶饮品牌商、现磨咖啡企业以及餐饮连锁企业提供现制饮品所需的各类原料，同时面向大众消费者提供高品质 HPP 即饮饮品。未来，公司将围绕 HPP 冷杀菌技术，持续在规模化与标准化上进行技术突破，并且公司将密切关注国家对饮料行业的政策动向，严格遵守相关法律法规，选用健康原料、严格管控产品质量，以确保公司的合规经营。同时，公司将积极响应国家产业政策引导，把握政策机遇，寻求与政策相符的发展方向。

综上，公司所处行业有较大的市场潜力，公司的发展战略符合行业政策，业绩增长具有可持续性。

2、公司已采取相关措施有效应对上游原材料价格波动，公司下游产品盈利能力不断增强带动公司业绩增长，公司业绩增长具有可持续性

(1) 公司已采取措施有效应对上游原材料价格波动

报告期内，公司主要原材料为果品、果汁、糖类等。该等原材料系农副产品加工制成，其价格受气候条件、产地产量、市场供求等因素的影响较大，价格存在一定波动。

为应对原材料价格波动风险，公司主要采取了以下措施：

应对措施	具体内容
优化供应商选择机制	筛选合格供应商，在保证采购产品质量的基础上进行比价，选择性价比较高、合作稳定的供应商，不断加强与供应商的战略合作，同时，公司积极开发新的合格供应商，充实采购来源，提高对供应商的议价能力，防范因原材料采购集中度过高而导致的采购价格偏高风险。
签订价格锁定条款	公司密切跟踪原材料价格市场情况变动情况，结合安全库存、历史经验、订单需求、生产计划，合理规划原材料的储备规模，选择恰当时机进行原材料采购，降低原材料价格波动风险。 例如，对冻果等价格季节性变动较大的原材料，公司根据原材料波动趋势、生产情况、公司合理利润水平等情况， 提前锁定采购价格 ，保证价格稳定、供应充足；对白糖、果葡糖浆等大宗原料，根据去年的全年需求量为一定依据，根据原材料的市场波动情况， 提前 1-3 个月提前锁定采购价格 。
提升与供应商的议价能力	当原材料价格上涨时，公司会与供应商就原材料采购价格进行协商和谈判，尽可能降低采购价格以减少原材料上涨对公司生产成本的影响。
加强生产管理，提高生产效率	公司建立了较为完善的生产管理体系，对原材料采购、检测、产品生产、产品出库及质量检测等各个环节的管理均有效执行。通过加强原材料管理以及生产环节把控，降低原材料损耗，同时优化生产支出，提高生产效率，以减少原材料价格波动对生产成本的负面影响。

综上，公司通过优化供应商选择机制，制定合理的采购计划，提升与供应商的议价能力，加强生产管理，提高生产效率等一系列措施应对原材料价格波动的风险。报告期内原材料供应及时、价格稳定。

(2) 下游客户盈利能力不断增强，带动公司业绩增长

公司主要服务于行业知名的新茶饮品牌商、现磨咖啡企业以及餐饮连锁企业，受消费升级驱动，新茶饮行业正处于高速扩容阶段，下游客户的盈利能力不断增强，带动公司业绩增长。同时，公司积极拓展餐饮连锁和现磨咖啡市场，并取得较大进展。

① 新茶饮行业发展势头良好

近年来，公司下游新茶饮行业发展势头良好，头部新茶饮品牌的开店数量、收入、毛利率均呈现出稳步增长的态势，具体情况如下：

单位：家、亿元

品牌名称	2023 年			2022 年		
	总门店数	营业收入	毛利率	总门店数	营业收入	毛利率

品牌名称	2023 年			2022 年		
	总门店数	营业收入	毛利率	总门店数	营业收入	毛利率
蜜雪冰城	36,153	205.24	29.7%	28,983	135.76	28.3%
古茗	9,001	74.28	31.0%	6,669	55.59	28.1%
茶百道	7,801	57.04	34.4%	6,361	42.32	34.4%
沪上阿姨	7,297	33.80	31.2%	5,307	21.99	26.7%

注 1：以上数据源于各品牌港股招股书公开披露的信息；

注 2：表标题总门店数为各期末门店总数，其中，蜜雪冰城、沪上阿姨 2023 年总门店数系截至 2023 年 9 月末家数，其余品牌总门店数为其招股书披露的各年度末总门店数；

注 3：蜜雪冰城、古茗、沪上阿姨 2023 年营业收入为根据 2023 年 1-9 月招股说明书营业收入年化得出，2023 年毛利率为 1-9 月数据。

由上表可知，新茶饮头部企业中，蜜雪冰城、古茗、茶百道、沪上阿姨的门店数量、营业收入和毛利率均呈现快速增长趋势。报告期内，新茶饮头部企业中以蜜雪冰城门店扩张最快，沪上阿姨则毛利率增幅最大，上述两家企业均与公司建立了稳定良好的合作关系。

新茶饮行业预计将继续保持较高的增长速度，公司以头部新茶饮品牌为抓手，凭借快速响应能力、规模优势及品控实力优势，牢牢掌握下游行业发展机遇期，预计公司业绩将持续稳定增长。

② 餐饮连锁及现磨咖啡行业发展迅速

根据国家统计局数据，2023 年中国餐饮行业收入首次突破 5 万亿大关，达到 52,890 亿元，同比增长 20.40%，发展迅猛。根据餐饮大数据研究机构 NCBD（餐宝典）统计和预测，2023 年，中国现制咖啡市场规模突破 1,600 亿元，达到 1,623.5 亿元，增长较为明显；预计到 2025 年，中国现制咖啡市场规模将突破 2,200 亿元。餐饮行业及现制咖啡行业均呈现快速增长的趋势。报告期内，餐饮连锁头部企业海底捞及现磨咖啡行业头部企业瑞幸咖啡收入、净利润和净利率变动情况如下：

单位：万元

项目	瑞幸咖啡			海底捞		
	2023 年度	2022 年度	同比变动	2023 年度	2022 年度	同比变动
营业收入	2,490,316.60	1,329,298.20	87.34%	4,145,334.80	3,103,863.40	33.55%

项目	瑞幸咖啡			海底捞		
	2023 年度	2022 年度	同比变动	2023 年度	2022 年度	同比变动
净利润	284,793.30	48,824.60	483.30%	449,539.90	137,321.60	227.36%
净利率	11.44%	3.67%	7.8 个百分点	10.84%	4.42%	6.42 个百分点

注：瑞幸咖啡和海底捞数据来源于其公开披露的定期报告或东方财富网。

公司目前积极开拓餐饮连锁市场和现磨咖啡市场，已成功进入瑞幸咖啡、库迪咖啡等现磨咖啡企业，以及海底捞、百胜、萨莉亚、凑凑、呷哺呷哺等餐饮连锁企业的供应链体系。其中海底捞、瑞幸咖啡营业收入、净利润、净利率均呈现快速增长的趋势。公司 2023 年 12 月与现磨咖啡龙头企业瑞幸咖啡签署合作协议，截至 2024 年 6 月 5 日，瑞幸咖啡下单金额接近 5 千万元，预计瑞幸咖啡将成为公司 2024 年度主要客户。

综上所述，公司已采取相关措施有效应对上游原材料价格波动，公司下游客户盈利能力不断增强带动公司业绩增长，公司业绩增长具有可持续性。

3、公司围绕 HPP 技术核心竞争力，不断丰富产品线、布局高端市场、打造立体化营销网络，业绩增长具有可持续性

(1) 公司以 HPP 技术为核心竞争力，该技术对公司现有业务、产品起到牵引、升级的积极作用

公司依靠以实控人肖志剑为首的核心团队，通过在超高压冷杀菌压力及时间控制、无菌环境控制、高洁净度果蔬汁前处理等诸多细分领域的多年积累，并根据实际应用需求进行交叉融合，逐渐掌握“果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）”以及“HPP 冷萃茶技术”等一系列核心技术，相关技术目前已广泛应用于产品的规模化生产。

公司目前对该等技术的掌握处于行业领先水平，具备核心竞争力。公司参与了“十四五”国家重点研发计划，承担“高端原汁/浆基料非热制造关键技术研发及应用示范”的课题研究及应用研究，是业内唯一一家参与“十四五”国家重点研发计划并承担 HPP 相关技术研究的企业。HPP 冷杀菌技术与传统技术对比如下：

技术名称	果蔬汁超高压冷杀菌技术（HPP）及 HPP 冷萃茶技术	传统的果汁杀菌、茶饮料杀菌技术		
技术介绍	超高压冷杀菌技术是指将 400Mpa-600Mpa 静态的压力施加到食品表面，在常温或较低温度下处理一段时间，对食品饮料进行非热杀菌的一种技术。 ^{注1} HPP 冷萃茶是在冷萃的基础上通过超高压杀菌的同时完成萃取。	传统的果汁杀菌技术和茶饮料（包括冷萃茶）杀菌主要应用热杀菌技术，根据加热时间、温度等因素可划分为三类，巴氏杀菌、高温高压灭菌和超高温瞬时灭菌 UHT，热杀菌技术广泛应用于果汁饮料的生产中，利用高温短时间的环境处理，将果汁饮料和茶饮料中的有害微生物彻底杀灭，以达到消除病原菌。传统冷萃茶是以常温水或冰水萃取茶叶，萃取时间通常需要 12 个小时以上，生产效率极低，生产、运输、贮存和销售过程均为常温甚至高温环境，风味和营养物质破坏严重		
技术应用情况	应用于现制饮品原料、HPP 即饮饮品及 HPP 冷萃茶的生产流程	应用于传统果汁和传统茶饮料的生产流程		
杀菌工艺	超高压冷杀菌 HPP	巴氏杀菌	高温高压灭菌	超高温瞬时灭菌 UHT
杀菌原理	通过 400Mpa-600Mpa 超高压处理后，改变微生物细胞的蛋白质和酶结构，抑制酶的活性，杀灭果汁和茶饮料中大量的致病菌和腐败菌。超高压的处理过程是一种纯物理过程，它对食品中的风味物质、色素等各种小分子物质的天然结构及水解物质均无影响，加压既可以达到杀菌的目的，又能保持原有的新鲜风味 ^{注2}	通过加热处理，破坏共价键，使维生素、色素、香味物质等低分子物质发生变化，同时也破坏弱键，使蛋白质、淀粉等生物高分子物质变性 ^{注2}		
加热温度	全程低温冷杀菌（<25℃）	75-90℃	120℃左右	125-150℃
加热时间	无	15-30s	15-20min	2-8s
杀菌特点	全程低温锁鲜，保留果汁和茶饮料原有的色泽、口感、天然风味，果蔬汁维生素 C 保留率大于 90% ^{注3}	对风味和营养有一定程度破坏	对风味和营养破坏较大	对风味和营养有一定程度破坏

注 1：姜志东、张君怡、马嘉欣等，《超高压杀菌效果及机制研究进展》[J].《食品安全质量检测学报》，2023,14(05):145-154；

注 2：赵俊芳、赵玉生、姚二民，《超高压技术处理食品的特点》[J].《食品科技》，2006(10):11-13；

注 3：赵玉生、赵俊芳，《超高压杀菌对鲜榨猕猴桃汁中 Vc 含量变化的影响》[J].《食品研究与开发》，2006(11):24-25。

与传统的果汁杀菌技术和茶饮料加工技术相比，果蔬汁超高压冷杀菌技术和 HPP 冷萃茶技术能最大程度的保留果蔬汁和茶饮料原有的色泽、口感、天然风味，果蔬汁维生素 C 保留率大于 90%，并且，超高压食品的加工过程是瞬间加压、作用均匀、操作安全、耗能低。

（2）公司围绕 HPP 技术核心竞争力，不断丰富产品线、布局高端市场

① 公司利用 HPP 技术赋能现有产品，实现原料类产品的高端化升级

2023 年度，公司通过将原有的饮料浓浆生产技术与 HPP 冷杀菌技术进行有机融合，达成了 HPP 冷杀菌技术在 B 端产品的创新移植，成功开发出原料领域行业内现阶段高端的 HPP 冷冻浓浆产品，实现了老产品的新升级，获得了现磨咖啡领域头部企业瑞幸咖啡的青睐，完成了通过优质产品开拓优质客户的发展路径。截至 2024 年 6 月 5 日，瑞幸咖啡下单金额已接近 5 千万，预计瑞幸咖啡将成为公司 2024 年度主要客户。

公司后续将持续通过 HPP 技术赋能原有产品的高端化升级，不断通过优质产品拓展优质客户，进一步发挥公司较高技术壁垒的优势，公司业绩增长具有可持续性。

② 公司将 HPP 技术应用于鲜榨果蔬汁，布局高端果汁市场

公司将 HPP 技术应用于鲜榨果蔬汁，致力于多品类、高品质饮料产品的研发和升级，采用先进 HPP 生产工艺持续满足大众消费者对于 HPP 等新一代高端即饮饮品的需求。

目前，公司 HPP 果蔬汁即饮饮品的代表性产品图示如下：

品类	代表产品	产品图片
HPP 果蔬汁类	①HPP 红心苹果汁； ②轻出羽蓝（羽衣甘蓝猕猴桃复合果蔬汁）； ③HPP 芹奇蔬化（芹菜羽衣甘蓝果蔬汁）	

公司 HPP 果蔬汁于 2023 年在抖音平台上线后不久即获得抖音“纯果蔬汁爆榜及趋势榜”第一名，广受消费者好评。

③ 公司创造性的将 HPP 技术与冷萃茶技术结合，开拓 HPP 原叶冷萃茶市场

近年来全社会传统消费者对“健康”属性的追求表现出高度共性认知，尤其是富含茶多酚等抗氧化成分的中国茶饮，以低糖甚至 0 糖的卖点与消费者延缓衰老，减肥减脂等新主张不谋而合，逐渐成为新的消费趋势。公司紧跟茶饮

市场的消费趋势，创造性地将 HPP 技术与冷萃茶技术结合，开发了 HPP 原叶冷萃茶产品。与热泡茶饮料相比，HPP 原叶冷萃茶采用低温冷萃工艺，不易破坏茶氨酸（提供鲜、甜滋味），又能减少咖啡碱和单宁（提供苦涩滋味）的溶出，因此口感甘甜；同时，低温冷萃可以更好的保留茶叶中的维生素、茶多酚等营养成分的活性，具有营养留存率高的特点。HPP 原叶冷萃茶饮料与热泡茶饮料对比情况如下图：



公司目前 HPP 原叶冷萃茶代表性产品图示如下：

品类	代表产品	产品图片
HPP 原叶冷萃茶	<ul style="list-style-type: none"> ①HPP 茉莉白芽； ②HPP 玫瑰红茶； ③HPP 桂花乌龙 	

HPP 冷萃茶作为市场差异化茶饮料产品，通过原叶 HPP 冷萃，口感甘甜，目前产品已成功打入 711、全家等便利店连锁系统，消费者口碑良好。

综上所述，公司围绕 HPP 核心技术，实现现有产品高端化升级、布局鲜榨果蔬汁高端市场、创造性的将 HPP 技术与冷萃茶技术结合，开拓 HPP 冷萃茶市场，取得了良好的市场反应，业绩增长具有可持续性。

(3) 公司采用“直销与贸易相结合、实体销售和互联网销售齐头并进”的策略，打造了立体化营销网络体系

公司长期以来重视营销网络体系的搭建和培育，注重专业化营销团队的建设 and 提升，采用“直销与贸易相结合、实体销售和互联网销售齐头并进”的销售策略，建立起覆盖全国各个地区、多层次、立体化的营销网络体系，覆盖主流商业渠道。具体销售模式及营销策略如下：

销售模式	营销策略	合作企业/平台
线上直销	通过入驻电商平台，开设自营店铺，直接向消费者宣传和销售 HPP 即饮饮品。	天猫、抖音、小红书、京东等
线下贸易	通过贸易商入驻知名连锁超市，推广 HPP 即饮饮品。	Ole 城市超市、罗森便利店、711 便利店、叮咚买菜、盒马、喜市多等
线下直销	向现磨咖啡等相关行业推广 HPP 原料产品；与知名连锁品牌直接建立合作，开拓 HPP 即饮饮品市场。	瑞幸、大润发

综上，公司以 HPP 技术作为核心竞争力，该技术对公司现有业务、产品起到牵引、升级的推动作用；公司围绕 HPP 技术核心竞争力，不断丰富产品线、布局高端市场；同时采用“直销与贸易相结合、实体销售和互联网销售齐头并进”的策略，建立起了覆盖全国各个地区、多层次、立体化的营销网络体系，公司业绩增长具有可持续性。

4、报告期内公司主要客户多为下游头部企业，报告期前即开始合作、合作关系稳定，期后获得了现磨咖啡赛道龙头企业大额订单，在手订单稳步增长，业绩增长具有可持续性

(1) 报告期内公司主要客户多为下游行业头部企业，报告期前已开始合作、合作关系稳定，期后获得了现磨咖啡赛道龙头企业大额订单，业绩增长具有可持续性

公司报告期各期主要客户的具体情况如下：

序号	客户名称	基本情况	历史合作情况
1	蜜雪冰城股份有限公司	新茶饮龙头企业	2019年开始接洽，2021年正式通过桃类产品开始合作，后续增加了葡萄、草莓、桑葚等多种类别的产品
2	海底捞采购平台	餐饮头部连锁企业	2020年初开始接洽，2020年三季度通过乌梅汁产品开始合作，陆续增加了金桔柠檬、草莓、红茶、花茶等产品类别
3	沪上阿姨（上海）实业股份有限公司	新茶饮头部企业	2020年初开始接洽，2020年二季度通过桃类产品开始合作，后续增加了葡萄类产品
4	喜茶采购平台	新茶饮头部企业	2021年末开始接洽，2023年通过冷冻黄桃浆产品开始合作
5	呷哺呷哺投资有限公司	餐饮头部连锁企业	2020年接洽，2021年通过复合果酱产品建立直接合作关系，后续增加了酸梅汤等产品
6	北京美滋乐源食品有限公司	公司关联方	公司关联方，2019年开始合作
7	冰雪时光	区域性新茶饮头部企业	2020年初开始接洽，2020年三季度通过果蜜类产品开始合作，陆续增加了蔗糖、葡萄、桃等类别的产品

公司 2022 年主要客户美滋乐源为公司关联方，为彻底解决潜在同业竞争问题，实控人已决定将其关闭注销。除美滋乐源外，公司主要客户均为下游行业内龙头、全国或地区性头部知名企业，合作历史均可追溯至报告期前。

2023 年末，公司与现磨咖啡赛道龙头企业瑞幸咖啡签署了供货协议，期后该客户为公司贡献了较大订单量，截至 2024 年 6 月 5 日，瑞幸咖啡下单金额已接近 5 千万元，预计瑞幸咖啡将成为公司 2024 年度主要客户。

综上所述，公司报告期内主要客户市场地位较高、合作关系稳定，并开拓了现磨咖啡赛道龙头等诸多客户，公司业绩增长具有可持续性。

（2）在手订单和期后订单稳定增长，业绩增长具有可持续性

在手订单，是指由客户向公司正式下达的拟于近期交付的未执行订单，现制饮品行业具有快速消费品的特点，公司一般会按照客户备货通知和销售测算进行库存备货。

除首次合作和新产品外，公司通常在收到订单后的 5 个工作日内发货，对

合作稳定、提前备货的客户，公司通常能做到 2-3 天发货，订单执行时间短，在手订单金额只能反映公司在几天内的销售情况，绝对值参考意义相对较小。

报告期各期末，公司在手订单分别为 112.38 万元和 176.41 万元，占全年营业收入的比例不足 0.50%，其绝对额的参考意义相对较小。但是，公司 2023 年末的在手订单同比增幅为 56.98%，其增幅与公司业绩快速增长的趋势保持一致。

公司期后新签订单一定程度上能够反映公司业绩增长的态势，公司主要客户期后订单数据情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年 1-5 月订单金额	2023 年 1-5 月订单金额	变动比例
1	蜜雪冰城股份有限公司	9,963.02	9,717.29	2.53%
2	海底捞采购平台	1,975.41	1,578.89	25.11%
3	沪上阿姨（上海）实业股份有限公司	1,334.43	646.48	106.41%
4	喜茶采购平台	-	-	-
5	呷哺呷哺投资有限公司	316.18	323.83	-2.36%
6	北京美滋乐源食品有限公司	-	328.45	-100.00%
7	冰雪时光	-	195.21	-100.00%
8	瑞幸咖啡 ^注	4,619.79	-	-
合计		18,208.83	12,790.15	42.37%

注：瑞幸咖啡订单统计截止日为 2024 年 6 月 5 日，根据瑞幸咖啡已下订单金额判断，该客户将成为 2024 年主要客户。

由上表可知，公司主要客户的期后订单金额达到 18,208.83 万元，较上年增加 42.37%，较上年增长明显，公司业绩增长具有可持续性。

此外，公司与喜茶已就 2024 年黄桃类产品业务的合作协商达成一致，由于黄桃产季为每年 6 月中下旬，预计上游完成采摘、初加工还需一定时间周期，因此截至 2024 年 5 月末喜茶暂未向公司下达正式订单。但相关产品的合作已完成喜茶方的物料信息审核流程、产品标签设计及印刷流程。预计喜茶下半年将正式向公司下单。

因此，公司与客户的合作具有稳定性与可持续性。

5、公司期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况均有明显提升，业绩增长具有可持续性

公司报告期后的收入、毛利率、净利润和现金流量的情况列示如下：

单位：万元

项目	2024年1-5月	2023年1-5月	同比变动
营业收入	23,819.92	15,683.53	51.88%
毛利率	25.71%	20.72%	4.99个百分点
净利润	2,000.63	1,018.72	96.39%
经营活动产生的现金流量净额	736.42	-632.17	-216.49%

注：上表中数据未经审计。

如上表，公司期后营业收入、毛利率、净利润和经营活动产生的现金流量净额与上年同期相比均有较大幅度的增长，期后经营情况稳定，业绩增长具有可持续性。

综上所述，公司所处行业具有较大的市场潜力，公司的发展战略符合行业政策，公司已采取措施有效应对上游原材料价格波动并且下游行业盈利能力不断增强带动公司业绩增长；此外，公司围绕 HPP 技术核心竞争力，不断丰富产品线、布局高端市场、打造立体化营销网络，报告期内公司主要客户多为下游头部企业，报告期前即开始合作、合作关系稳定，期后获得了现磨咖啡赛道龙头企业大额订单，公司在手订单稳定增长，期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况均有明显提升，业绩增长具有可持续性。

(二) ①公司报告期各期电商销售涉及的各平台及累计销售金额及占比，涉及电商销售的各类费用的定价依据、金额及占比，与电商销售收入的匹配性；线上销售收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的具体结算安排；②公司及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为，若存在，详细说明相关情况、各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；③是否与第三方支付平台合作，如有，说明第三方

支付平台名单、合作方式、手续费支付情况、手续费率与可比公司是否存在明显差异

1、公司报告期各期电商销售涉及的各平台及累计销售金额及占比，涉及电商销售各类费用的定价依据、金额及占比，与电商销售收入的匹配性；线上销售收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的具体结算安排；

(1) 各平台电商销售收入及占比情况

公司于 2022 年探索线上销售业务，并于 2023 年着力发展电商平台业务，公司 2023 年新增入驻拼多多、小红书、有赞等电商平台。

报告期各期，公司在各平台的电商销售收入情况如下表所示。

单位：万元

平台	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
抖音	980.64	79.12%	0.02	0.34%
天猫	254.32	20.52%	4.64	99.66%
拼多多	3.99	0.32%	-	-
有赞	0.24	0.02%	-	-
小红书	0.22	0.02%	-	-
总计	1,239.41	100.00%	4.66	100.00%

如上表所示，报告期内，公司电商销售收入主要来源于抖音和天猫平台，各期电商销售收入分别为 4.66 万元和 1,239.41 万元。

(2) 电商费用的定价依据

公司电商销售的费用主要分为营销推广费、平台费用和运营费。

营销推广费主要系公司通过线上电商平台引流或通过平台由第三方推广公司的产品，进而促成消费者在公司入驻的电商平台消费，公司的营销推广费主要包括平台站内流量推广费、直播基础服务费和销售佣金等。

平台费用主要包括公司入驻电商平台后，电商平台对卖家在平台上销售商

品收取一定的平台服务费、公司主动参与活动产生的促销活动费以及手续费等。

运营费主要系公司委托专业电商运营团队经营公司电商平台店铺而发生的费用。

报告期内，公司各类电商费用的结算依据如下表所示：

费用类型	具体项目	结算依据
营销推广费	平台站内流量推广费	平台一般根据点击量、展示量等指标计算收费，单价主要根据商家竞价投标结果或平台规定的方式确定。
	直播基础服务费	公司与中介机构（如 MCN 机构、广告投放公司、达人经纪公司、达人自有公司等）进行协商确定基础服务费。
	销售佣金	① 推广达人的销售佣金：公司通过与达人协商确定，并在后台设置佣金比例，一般在 10%-30% 的区间。 ② 运营公司的销售佣金：公司与运营公司协商确定，根据店铺成交金额，按照约定比例结算销售佣金。
平台费用	平台服务费	平台根据商家店铺成交金额，按照各自平台对产品类目的收费比例进行收取服务费。
	促销活动费	基础费用+实时划扣技术服务费的基础收费模式，基础费用为根据报名团的不同类型收取的固定费用，实时划扣技术服务费为按照确认收货的成交额及对应类目费率实时划扣的技术服务费。
	支付工具手续费	手续费只对通过信用卡或花呗支付的金额收取，红包、积分（天猫）、购物券不计算手续费；提现手续费按照提现的金额和平台的规则进行结算。
	其他	其他费用主要包括保险费、店铺费、结息等。其中保险费的费率为动态费率，每日根据店铺退货率等交易数据厘定当日的风险率和保费。店铺主要以年费制，根据平台公示的规则固定收费。
运营费用	运营费	公司与运营公司协商定价，按照固定费用收费。

（3）各类电商费用及占比情况

报告期内，公司电商销售的费用主要包括营销推广费、平台费用和运营费，具体情况如下表所示。

单位：万元

平台	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
营销推广费	1,063.65	92.03%	0.02	1.10%
运营费	63.63	5.51%	-	0.00%
平台费用	28.52	2.46%	2.07	98.90%
总计	1,155.80	100.00%	2.09	100.00%

如上表所示，报告期各期，公司因电商销售而产生的费用分别为 2.09 万元和 1,155.80 万元，公司 2023 年电商费用增加的主要原因系营销推广费和运营费增加所致，具体分析如下：

① 营销推广费

公司营销推广费 2023 年同比增加 1,063.63 万元，主要原因系公司于 2023 年着力发展电商平台业务，“唯可鲜”属于公司初创自有品牌，公司一方面希望通过电商平台加大自有品牌宣传力度，另一方面希望通过营销推广活动增加产品销量，因此公司在各电商官方平台投入了较多的流量推广费用。

② 运营费

公司运营费 2023 年同比增加 63.63 万元，主要原因系公司于 2023 年度委托专业电商运营团队经营公司电商平台店铺，进而导致公司 2023 年运营费用增加。

③ 平台费用

公司平台费用 2023 年同比增加 26.45 万元，主要原因系主要的平台费用结算依据为订单成交金额和相应费率，公司 2023 年线上销售的营业收入较 2022 年增加，而各平台费用的费率在报告期内未发生重大变化，因此导致公司电商平台费用有所增加。

(4) 公司电商费用与收入的配比情况

报告期各期，公司各类型费用金额及与收入的配比情况如下表所示：

单位：万元

费用明细	2023 年度		2022 年度	
	金额	费用占电商营业收入比重	金额	费用占电商营业收入比重
营销推广费	1,063.65	85.82%	0.02	0.49%
运营费	63.63	5.13%	-	0.00%
平台费用	28.52	2.30%	2.07	44.40%
合计	1,155.80	93.25%	2.09	44.89%

如上表所示，公司于 2023 年着力发展电商平台业务，而电商平台的销售业务发展需要前期进行大量的营销推广和引流，营销推广带来销售业绩上的收益增长则存在一定的滞后性，因此公司在 2023 年电商平台的营销推广费金额占比相对较高。

综上，公司各电商平台的费用与各平台收入具有配比性。

(5) 线上销售收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的具体结算安排；

① 无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的具体结算安排等具体情况

项目	线上直销
业务模式	公司通过入驻天猫、抖音等第三方 B2C 电商平台开设自营店铺，向终端消费者销售产品；电商平台主要提供互联网信息服务及相关软件、技术与运营支持，公司主要负责店铺运营、销售管理及客户管理等工作。
结算、收入确认原则	客户通过线上下单付款，公司收到订单后安排向客户发货，在客户主动确认收货或确认收货期结束后，确认收入。
退换货条件	公司提供客服服务，包括但不限于售前咨询、售后咨询、退换货处理及消费者投诉处理。根据《中华人民共和国消费者权益保护法》第二十五条及各电商平台的退换货规则，公司产品属于“鲜活易腐的”产品，不支持七天无理由退换货。客户签收 72 小时内，发现商品破损、变形、漏液（粉）等情形并提供有效凭证，公司需在 24 小时内响应退款申请。
退换货期	72 小时
佣金支付模式	平台直接扣费
所需取得的凭证	平台结算单或流水

项目	线上直销
结算安排	电商平台在客户确认收货或确认收货期结束时将款项结转到公司账户
收入确认的时点	公司发货后经由客户确认收货或确认收货期结束后系统自动确认收货并收到货款（达到可提取状态）时确认收入。

由上可知，公司不支持七天无理由退换货，退换货期仅支持质量问题的退款申请，公司的收入确认时点在客户确认收货或收货期结束之后，其已考虑了潜在的退货可能性。

电商平台将相关款项结转到公司账户的时间与客户确认收货或确认收货期结束的时间基本一致，因此，公司以平台结算单或入账流水作为收入确认依据。

② 公司线上销售收入确认符合商业惯例，线上销售收入确认充分考虑了上述安排

由于公司同行业可比公司未披露线上销售具体政策或不存在线上销售，因此，公司参考了存在线上销售企业的同类业务收入确认政策进行比较，具体情况如下：

公司名称	收入确认政策
睿联技术（提交注册）	客户通过线上销售平台下单，销售平台负责将货物配送给客户或者公司委托物流公司配送交货给客户， <u>公司根据合同约定将产品交付给客户，取得平台结算证明文件、商品妥投或预计妥投时确认收入。</u>
登康口腔（001328）	在消费者确认签收时，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移或消费者已取得相关商品的控制权，公司即确认收入。 <u>具体时点和依据为公司收到货款或取得收款凭证时确认收入。</u>
鸿智科技（870726）	考虑到7天无理由退货， <u>消费者收到货物或无理由退货期满系统默认收货，公司收到款项时</u> ，可以合理推断此时已将相关商品控制权/风险报酬已转移给消费者，即消费者已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

由上表可知，公司线上销售收入确认政策符合商业惯例。

综上，公司线上销售收入确认已充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的具体结算安排，符合《企业会计准则》相关要求，符合商业惯例。

2、公司及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为，若存在，详细说明相关情况、各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；

(1) 第三方电商平台对“刷单”行为严格监控，且惩罚力度较大，“刷单”风险极大

报告期内，公司合作的第三方电商平台主要为天猫、拼多多、抖音、小红书等境内外大型、规范平台，该等平台对合规性的要求较高，对违规行为的处罚力度较大。

各电商平台均严格禁止诸如“刷单”等“任何违反公平竞争的行为”，并且电商平台会通过技术手段检查平台卖家是否具有刷单行为（如天猫有基于概率学和大数据技术，从交易主体、交易信息、交易行为等多个维度对异常交易进行排查；抖音有基于大数据技术，从发货物流、交易账号、交易行为、售后申请等维度对异常的交易数据进行核查，并在概率理论上判定是否属于虚假交易）。如发现异常情况及违反平台规则，店铺账号将可能受到销售限制甚至注销等惩罚措施。若进行“刷单”等违规情形将导致被采取暂停销售甚至关闭店铺的处罚，将会对公司在该等平台的销售造成较大影响。

因此，第三方电商平台对“刷单”行为严格监控，且惩罚力度较大，“刷单”风险极大。

(2) 公司高度重视诚信内控建设，报告期内不存在因刷单、刷好评受到第三方电商平台处罚的情形

报告期内，公司高度重视诚信内控建设，在平台合规运营是公司经营的最重要红线，坚决杜绝违规行为可能导致的巨大风险。

通过查询平台公示信息、公司资金流水，报告期内公司不存在因刷单行为而受到平台处罚的情形。

(3) 第三方机构对公司信息系统进行了核查，不存在因刷单、刷好评而受到电商平台处罚的情形

公司聘请了大信会计师事务所（特殊普通合伙）IT 审计（以下简称“IT 审

计”)对公司 2022-2023 年的信息系统情况进行了核查,并出具了《山东泰乐源食品科技股份有限公司信息系统审计报告》。经执行信息技术审计,IT 审计未发现明显的异常数据,各平台店铺也未受到相应平台的相关监管或处罚,资金流水也未发现相应的罚款支出。

综上,报告期内公司不存在因刷单、刷好评受到电商平台处罚的情形,不存在欺诈消费者等严重违反电商平台规定的情形。

3、是否与第三方支付平台合作,如有,说明第三方支付平台名单、合作方式、手续费支付情况、手续费率与可比公司是否存在明显差异。

(1) 公司与第三方支付平台合作情况

报告期内,公司合作的第三方支付平台为支付宝,合作方式、手续费支付情况及手续费率如下:

单位:万元

第三方支付	合作方式	服务费费率	2023 年手续费	2022 年手续费
支付宝	服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取 ^注	0.60%	0.77	-

注:手续费只对通过信用卡或花呗支付的金额收取,红包、积分(天猫)、购物券不计算手续费。

(2) 与同行业可比公司不存在明显差异

同行业可比公司均未披露第三方支付平台的合作情况。公司与第三方支付平台的合作与其他案例公司不存在明显差异,均按照平台公司公布的收费规则和费率与平台公司进行结算,具体的对比情况如下。

案例公司	第三方支付	合作方式	服务费费率
虹越花卉	支付宝	服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取	0.60%
太力科技	支付宝	服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取	0.60%

(三) 公司主要贸易商情况,与主要贸易商的合作历史,相关贸易商是否具备相应的销售能力,是否为公司关联方或潜在关联方,是否主要销售公司产

品，退换货政策，报告期内存在收入冲回的原因，终端销售情况及销售周期，是否存在提前确认收入情形。

1、公司报告期各期前五名贸易商的基本情况与合作历史

报告期内，公司采用“直销为主，贸易商为辅”的销售模式，贸易商模式下收入占比分别为 19.19%及 15.05%，占比较低。公司 2023 年前五名贸易商销售内容、关联关系、交易额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	昆山亿政咖啡有限公司	否	果汁浓浆	632.65	1.51%
2	北京美滋乐源食品有限公司	是	果汁浓浆、果酱等	417.41	1.00%
3	营口恩润百年食品科技有限公司	否	果汁浓浆、果酱等	341.41	0.82%
4	承武贸易（上海）有限公司	否	果汁浓浆、果酱等	319.23	0.76%
5	广州昕粤商贸有限公司	否	HPP 即饮饮品	260.63	0.62%
合计		-	-	1,971.32	4.71%

公司 2022 年前五名贸易商销售内容、关联关系、交易额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	北京美滋乐源食品有限公司	是	果汁浓浆、果酱等	2,346.77	9.24%
2	承武贸易（上海）有限公司	否	果汁浓浆、果酱等	251.29	0.99%
3	河南九零茶客餐饮管理有限公司	否	果汁浓浆、果酱等	240.80	0.95%
4	武汉顺天兴业贸易有限公司 ^{注1}	否	果汁浓浆、果酱等	139.34	0.55%
5	成都咖茶世家餐饮管理有限公司 ^{注2}	否	果汁浓浆、果酱等	95.49	0.38%
合计		-	-	3,073.70	12.10%

注 1：武汉顺天兴业贸易有限公司包括武汉顺天兴业贸易有限公司、武汉市武昌区顺天智业食品商行、武汉博瑞多商贸有限公司，以上公司因涉及同一控制故合并披露；

注 2：成都咖茶世家餐饮管理有限公司包括成都咖茶世家餐饮管理有限公司、成都咖茶世家商贸有限公司，以上公司因涉及同一控制故合并披露。

报告期内，公司前五大贸易商（集团合并口径）销售额合计分别为 3,073.70 万元及 1,971.32 万元，占当期营业收入的比重分别为 12.10% 及 4.71%。美滋乐源为公司的关联方，除此之外，公司同主要贸易商客户不存在关联关系。

公司主要贸易商的基本情况与合作历史如下：

序号	贸易商名称	注册资本	注册地址	成立时间	经营范围	股东	合作历史
1	北京美滋乐源食品有限公司	1000 万人民币	北京市平谷区台城路 70 号	2013 年 3 月 20 日	生产饮料（食品流通许可证有效期至 2025 年 09 月 16 日）；销售食品；货物进出口、技术进出口、代理进出口；企业管理咨询；技术服务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售食品、销售食品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。）	肖志剑持有 95% 股权，肖逸持有 5% 股权	2019 年开始合作
2	昆山亿政咖啡有限公司	3200 万美元	江苏省昆山经济技术开发区中央大道 377 号	2017 年 10 月 12 日	食品生产；销售自产产品；预包装食品销售。（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）一般项目：非居住房地产租赁；机械设备租赁（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）	CHINA LOUIS INTERNATIONAL LIMITED 持有 100% 股权	2023 年开始合作
3	承武贸易（上海）有限公司	300 万人民币	上海市静安区万荣路 700 号 39 幢	2011 年 1 月 24 日	一般项目：食品销售（仅销售预包装食品）；日用百货销售；食品用洗涤剂销售；化妆品批发；化妆品零售；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）；办公用品销售；文具用品批发；文具用品零售；厨具卫具及日用杂品批发；厨具卫具及日用杂品零售；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；摩托车及零配件批发；广告设计、代理；广告制作；广告发布；企业形象策划；平面设计；摄影扩印服务；会议及展览服务；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；酒店管理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（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）	罗元林持有 100% 股权	2020 年开始合作
4	河南九	100 万	河南省郑	2021 年	一般项目：餐饮管理；企业管理；企业管理	张帅涛持有	2021 年

序号	贸易商名称	注册资本	注册地址	成立时间	经营范围	股东	合作历史
	零茶客餐饮管理有限公司	元 人民币	州市二七区锦秀街13号绿地滨湖国际城1区4号楼18层1808号	7月30日	咨询；企业形象策划；市场营销策划；会议及展览服务；酒店管理；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；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；食品经营（仅销售预包装食品）（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：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；互联网信息服务；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）	100%股权	开始合作
5	营口恩润百年食品科技有限公司	100万元人民币	辽宁省营口市鲅鱼圈区13-埃睦爱斯缝制品公司南厂房	2019年6月28日	许可项目：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，食品销售（仅销售预包装食品），保健食品（预包装）销售，食品添加剂销售，新鲜水果批发，新鲜水果零售，食用农产品批发，食用农产品零售（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）	杨琳持有60%股权，杨晓琳持有40%股权	2023年开始合作
6	广州昕粤商贸有限公司	100万元人民币	广州市增城区永宁街凤凰北横路206号2701房	2013年9月9日	预包装食品批发;乳制品批发;肉制品批发（鲜肉、冷却肉除外）;工艺品批发;冷冻肉批发;商品批发贸易（许可审批类商品除外）;企业管理咨询服务	杨丽茹持有95%股权，张伟持有5%股权	2022年开始合作
7	武汉市武昌区顺天智业食品商行	无	武汉市武昌区和平大道850号惠誉花园7栋4单元6层2号	2011年3月15日	一般项目：食品销售（仅销售预包装食品）；（已备案）（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）	经营者曾明雄	2021年开始合作
	武汉顺天兴贸易有限公司	300万元人民币	洪山区和平街武丰村金地自在城（K3地块三期）第3号商业体1-2层B10号	2013年12月27日	预包装食品、机械设备、五金交电、机电设备批发兼零售；仓储服务；普通货运；餐饮服务；厨房设备租赁。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	曾明雄持有70%股权，张连芳持有30%股权	

序号	贸易商名称	注册资本	注册地址	成立时间	经营范围	股东	合作历史
	武汉博瑞多商贸有限公司	50 万元人民币	洪山区和平街武丰村金地自在城（K3地块三期）第3号商业体1-2层B10号	2020年8月27日	预包装食品、机械设备、五金交电、机电设备批发零售；仓储服务；普通货运代理。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	张连芳持有98%股权，龚锦清持有2%	
8	成都咖世餐饮管理有限公司	10 万元人民币	成都市成华区建设北路三段88号1栋4楼408号	2016年6月6日	餐饮管理；商务信息咨询；企业营销策划；企业管理咨询；策划文化艺术交流活动；批发兼零售：预包装食品（取得相关行政许可后方可经营）、厨房设备、咖啡机、茶具、酒店设备。（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）。	王成香持有51%股权，邵知理49%股权	2020年开始合作
	成都咖世商贸有限公司	100 万元人民币	四川省成都市成华区地勘路1号附9号1-2层	2013年3月14日	批发兼零售：预包装食品兼散装食品、乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）（取得相关许可证后方可开展经营活动）、咖啡器具、厨房设备、陶瓷制品、玻璃制品、酒店用品、茶具。（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）。	王成香持有50%股权，邵知理50%股权	

2、公司报告期各期前五名贸易商均具备相应的销售能力，除美滋乐源外不存在为公司关联方或潜在关联方的情形，不存在主要销售公司产品的情形。

报告期内，公司报告期各期前五名贸易商销售能力、关联关系、是否主要销售公司产品的情况如下：

序号	贸易商名称	贸易商的销售能力	贸易商的销售能力是否与采购金额是否匹配	是否主要销售公司产品	是否为公司关联方或潜在关联方
1	北京美滋乐源食品有限公司	成立于2013年，注册资本1,000万元，主要从事固体饮料的生产和销售	是	否	是
2	昆山亿政咖啡有限公司	注册资本3200万美元，投资总额5,000万美元，占地面积3.4万平方米，业务范围包含咖啡生豆全球采购、生豆物流中心、焙炒咖啡豆、咖啡挂耳包、固体饮料粉等，为肯德基、Costa等国际知名餐饮连锁集团提供咖啡、茶等相关配套产品	是	否	否

序号	贸易商名称	贸易商的销售能力	贸易商的销售能力是否与采购金额是否匹配	是否主要销售公司产品	是否为公司关联方或潜在关联方
3	承武贸易（上海）有限公司	销售渠道覆盖上海地区萨莉亚多家知名餐饮连锁企业	是	否	否
4	河南九零茶客餐饮管理有限公司	销售渠道覆盖河南知名新茶饮品牌如郭记冰点等	是	否	否
5	营口恩润百年食品科技有限公司	销售渠道覆盖全国连锁餐饮品牌如韩盛烤肉、圣罗巴等，合作稳定	是	否	否
6	广州昕粤商贸有限公司	销售渠道包含全国知名连锁超市 Ole 等，合作稳定	是	否	否
7	武汉市武昌区顺天智业食品商行、武汉顺天兴业贸易有限公司、武汉博瑞多商贸有限公司	销售渠道覆盖武汉当地多家知名餐饮连锁品牌如金溢山烤肉等，拥有丰富的客户群体	是	否	否
8	成都咖茶世家餐饮管理有限公司、成都咖茶世家商贸有限公司	销售渠道覆盖成都当地多家知名餐饮连锁品牌如贰麻酒馆等，拥有丰富的客户群体	是	否	否

公司报告期各期前五名贸易商均具备相应的销售能力，除美滋乐源外不存在为公司关联方或潜在关联方的情形，不存在主要销售公司产品的情形。

3、公司报告期各期前五名贸易商退换货政策与其他客户不存在重大差异，报告期内存在收入冲回的原因主要系计提销售返利和产品包装破损等原因的退货，大部分已实现终端销售，销售周期较短，不存在提前确认收入情形

报告期各期前五笔贸易商退换货政策、收入冲回情况、终端销售情况、销售周期、是否存在提前确认收入的情形如下表：

单位：万元

序号	贸易商名称	退换货政策	收入冲回金额		收入冲回原因	终端销售情况	销售周期	是否存在提前确认收入的情形
			2023年	2022年				
1	北京美滋乐源食品有限公司	除因产品出现质量问题，并经公司确认后要求退换货外，其他情况均不得要求退换货，贸易商自行承担产品销售、库存等风险	-	-	无	公司根据贸易商订单直接发货给下游客户；报告期内公司销售给贸易商的产品均已实现终端销售	一个月内，公司根据贸易商订单直接发货给终端客户	否
2	昆山亿政咖啡有限公司		-	-	无	公司根据贸易商订单直接发货给终端客户；报告期内公司销售给贸易商的产品均已实现终端销售	一个月内，公司根据贸易商订单直接发货给终端客户	否
3	承武贸易（上海）有限公司		15.91	12.97	主要系计提货物返利	贸易商根据终端客户的实时需求下单；报告期内公司销售给贸易商的产品均已实现终端销售	一个月内	否
4	河南九零茶客餐饮管理有限公司		9.77	12.59	主要系计提货物返利	贸易商根据终端客户的实时需求下单；报告期内公司销售给贸易商的产品均已实现终端销售	一个月内	否
5	营口恩润百年食品科技有限公司		8.84	-	主要系计提货物返利	贸易商根据终端客户的实时需求下单；报告期内公司销售给贸易商的产品大部分已实现终端销售，期末贸易商库存量较小	一个月内	否
6	广州昕粤商贸有限公司		-	-	无	公司根据贸易商订单直接发货给下游客户；报告期内公司销售给贸易商的产品均已实现终端销售	一个月内，公司根据贸易商订单直接发货给终端客户	否
7	武汉市武昌区顺天智业食品商行、武汉顺天兴业贸易有限公司、武汉博瑞多商贸有限公司		12.45	-	主要系计提货物返利	贸易商备货周期为一个月；报告期内公司销售给贸易商的产品大部分已实现终端销售	一个月左右	否

序号	贸易商名称	退换货政策	收入冲回金额		收入冲回原因	终端销售情况	销售周期	是否存在提前确认收入的情形
			2023年	2022年				
8	成都咖茶世家餐饮管理有限公司、成都咖茶世家商贸有限公司		0.47	-	主要系计提货物返利	贸易商备货周期为一个月；报告期内公司销售给贸易商的产品大部分已实现终端销售	一个月左右	否

公司报告期各期前五名贸易商退换货政策与其他客户不存在重大差异，公司对贸易商的销售均为买断式销售，公司在贸易商收货时点或者异议期满时确认收入；报告期内存在收入冲回的原因主要系计提销售货物返利和产品包装破损等原因的退货；截至本回复出具日，报告期内前五大贸易商向公司采购的商品均实现终端销售，贸易商销售周期较短，不存在提前确认收入情形。

前述销售返利系公司为鼓励贸易商拓展终端客户，维持与合作，为合作时间较长、采购额较大的贸易商制定返利政策，公司根据贸易商年度的销售额给予一定比例的实物返利。公司与贸易商的返利政策系公开、公平的商业优惠，具有合理性。公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“八、（一）5、合同负债”中披露报告期各期末计提货物返利的金额。

主要贸易商客户的收入冲回主要系计提货物返利所致，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、（二）3.公司收入冲回情况”补充披露如下：

“

……

单位：元

期间	客户	产品	冲回原因	影响金额	原确认收入时间
2022年	沪上阿姨	果汁饮料浓浆	退换货，因包装损坏等问题扣款	320,939.66	2022年
2022年	河南两地餐饮管理有限公司	果酱	退换货，因包装损坏等问题扣款	181,858.20	2022年

期间	客户	产品	冲回原因	影响金额	原确认收入时间
2022年	承武贸易(上海)有限公司	果汁饮料浓浆等	主要系计提货物返利	129,683.74	2022年
2022年	河南九零茶客餐饮管理有限公司	果酱、果汁饮料浓浆等	主要系计提货物返利	125,854.10	2022年
2023年	喜茶	果汁饮料浓浆	退换货,因包装损坏等问题扣款	384,996.32	2023年
2023年	翼蛙迅哒(深圳)供应链管理有限公司	果汁饮料浓浆等	退换货,因包装损坏等问题扣款	363,425.32	2023年
2023年	天津腾乐食品贸易有限公司	果汁饮料浓浆等	主要系计提货物返利	167,450.79	2023年
2023年	承武贸易(上海)有限公司	果汁饮料浓浆等	主要系计提货物返利	159,142.39	2023年
2023年	沪上阿姨	果汁饮料浓浆	退换货,因包装损坏等问题扣款	137,840.15	2023年
2023年	武汉顺天兴业贸易有限公司 ^{注1}	果汁饮料浓浆、果酱等	主要系计提货物返利	124,456.26	2023年
2023年	沈阳冠仕嘉品商贸有限公司	果汁饮料浓浆等	主要系计提货物返利	122,243.01	2023年
合计	-	-	-	2,217,889.94	-

注1:武汉顺天兴业贸易有限公司包括武汉顺天兴业贸易有限公司、武汉市武昌区顺天智业食品商行、武汉博瑞多商贸有限公司,以上公司因涉及同一控制故合并披露;

注2:收入冲回列示金额超过10.00万元的收入冲回情况。

报告期各期,公司收入冲回金额分别为119.74万元和283.33万元,占当期营业收入的比重分别为0.47%和0.68%,占比较低,公司收入冲回主要系货物返利及退换货导致。发生退换货主要系产品运输到货包装破损、挤压损坏等,或部分产品无法满足下游客户的设备、工艺要求,公司不存在异常或重大的收入冲回情况。”

(四)贸易商及电商销售毛利率与直销模式差异情况及原因,报告期内主要贸易商的基本情况,公司采用贸易商模式销售是否符合行业特点

1、贸易商及电商销售毛利率与直销模式差异情况及原因说明

报告期内,公司贸易商、电商销售与线下直销模式收入、成本、毛利率情

况如下表：

单位：万元

销售模式	2023 年			2022 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
线下直销	34,335.20	26,871.89	21.74%	20,525.86	16,637.64	18.94%
贸易商模式	6,304.16	5,622.76	10.81%	4,876.88	3,981.84	18.35%
线上直销（电商）	1,239.41	924.32	25.42%	4.66	5.40	-15.94%
合计	41,878.78	33,418.97	20.20%	25,407.40	20,624.88	18.82%

报告期内，线下直销的毛利率分别为 18.94%和 21.74%，稳定略有增长；贸易商模式毛利率分别为 18.35%和 10.81%，有所下降；线上直销的毛利率分别为-15.94%和 25.42%，增长较快。2023 年度，公司线上销售毛利率最高，贸易商模式毛利率最低，具体分析如下：

（1）线上直销模式仅销售 HPP 即饮饮品，且按照终端指导价进行销售，毛利率较高具有合理性

2023 年，公司线上直销模式毛利率高于线下直销和贸易商模式，主要系产品结构和定位不同所致。公司线上直销模式以 HPP 即饮饮品为主，该产品立足于 HPP 冷杀菌技术，定位于高端饮料消费市场，迎合市场上对“无添加、少添加”饮品日益增长的需求；线上直销模式下，公司通过入驻天猫、抖音等第三方 B2C 电商平台开设自营店铺，直接向终端消费者销售 HPP 即饮饮品，单价较高。

2022 年，由于公司 HPP 产线刚刚投产，且线上销售处于探索阶段，业务规模较小，机器设备和厂房租金等摊销导致单位成本较高，因此毛利率较低；2023 年，随着线上销售规模的扩大，HPP 即饮饮品附加值高的特点和 HPP 全流程产线的优势逐渐显现，毛利率快速提升且超过了以现制饮品原料为主的线下直销和贸易商模式。

未来，随着 HPP 即饮饮品产销规模的持续扩大，公司 HPP 即饮饮品产品的单位成本将继续降低，线上销售模式的毛利率将持续提升。

（2）贸易商模式与直销模式毛利率对比分析

贸易商模式下，公司主要产品的收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2023 年			2022 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
现制饮品原料	5,063.23	3,855.58	23.85%	4,494.36	3,290.21	26.79%
HPP 即饮饮料	1,030.35	1,581.61	-53.50%	207.68	560.61	-169.93%
其他	210.59	185.58	11.88%	174.84	131.02	25.07%
合计	6,304.16	5,622.76	10.81%	4,876.88	3,981.84	18.35%

贸易商模式下，报告期内公司 HPP 即饮饮品产品毛利分别为-352.93 万元和 -551.26 万元，主要系公司努力拓展 HPP 即饮饮品销售渠道，通过贸易商成功入驻 Ole 城市超市、罗森便利店、711 便利店、盒马等新零售及传统零售系统，为开拓市场，积累客户资源，公司对该等贸易商的销售价格相对较低；同时，由于公司 HPP 即饮饮品整体规模较小，产能尚未完全释放，设备折旧及厂房租赁等固定成本摊销导致单位成本相对较高。

剔除 HPP 即饮饮品产品影响后，公司贸易商模式毛利率分别为 26.73% 和 23.37%，略高于线下直销模式。公司为线下直销客户提供的产品多为客户定制，双方基于成本协商定价，由于公司主要客户多数为直销客户，采购量较大，成本加成比例在 10%~20% 左右，与贸易商模式相比定价相对较低。而公司为贸易商客户提供的产品多为规格和配方相同的通货，且贸易商客户整体采购量较小，因此定价相对较高。公司贸易商模式下毛利率相对较高具有合理性。

2、报告期内主要贸易商的基本情况

报告期内，公司主要贸易商的基本情况详见本回复“问题 3.二、（三）公司主要贸易商情况，与主要贸易商的合作历史，相关贸易商是否具备相应的销售能力，是否为公司关联方或潜在关联方，是否主要销售公司产品，退换货政策，报告期内存在收入冲回的原因，终端销售情况及销售周期，是否存在提前确认收入情形。”之相关内容。

3、公司采用贸易商模式销售符合行业特点

由于公司下游行业存在终端客户数量较多、群体分散、地区分布广泛等特

点，公司无法直接覆盖所有下游客户，贸易商依靠其客户资源和渠道优势，可以覆盖部分公司无法覆盖的客户，贸易商模式可以更好的开拓业务及节约销售成本，因此公司报告期内除直接向终端客户销售产品外，亦向贸易商销售产品。为与直接面向终端客户的销售模式区分，发行人将此类通过贸易商面向终端客户销售的模式定义为“贸易商模式”。

同行业可比公司及竞争对手中，亦较多采用经销商或贸易商模式向非终端客户销售。涉及向非终端客户销售的同行业可比公司采用的销售模式情况如下：

公司名称	类别	是否采用经销（贸易）模式	具体情况
德馨食品	竞争对手	是	直销客户为主、经销客户为辅、贸易客户为补
鲜活饮品	竞争对手	是	采用直销和经销两种模式
安德利 (605198.SH)	现制饮品原料 同行业可比公司	是	浓缩果汁销售采用直销为主，通过贸易商间接销售为辅的销售模式
佳禾食品 (605300.SH)	现制饮品原料 同行业可比公司	是	根据行业特点合理制定了以直销为主、经销为辅的销售模式
养元饮品 (603156.SH)	HPP 即饮饮品 同行业可比公司	是	的销售模式有经销和直销，其中，经销模式是主流销售模式
香飘飘 (603711.SH)	HPP 即饮饮品 同行业可比公司	是	以经销模式为主，公司直接面向经销商，并协助经销商深入拓展销售网络渠道
均瑶健康 (605388.SH)	HPP 即饮饮品 同行业可比公司	是	销售模式主要为经销模式
东鹏饮料 (605499.SH)	HPP 即饮饮品 同行业可比公司	是	销售模式以经销模式为主，与直营、线上等多种销售模式相结合，形成了全方位、立体化的销售体系
承德露露 (000848.SZ)	HPP 即饮饮品 同行业可比公司	是	销售模式主要为经销模式
欢乐家 (300997.SZ)	HPP 即饮饮品 同行业可比公司	是	销售模式以经销为主，少量通过直营和代销方式进行销售
李子园 (605337.SH)	HPP 即饮饮品 同行业可比公司	是	以经销为主的销售模式

综上，公司采用贸易商模式具有商业合理性，且销售符合行业特点。

（五）报告期内及期后主要原材料市场价格的波动情况，结合公司产品定价依据、对上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等说明原

材料价格波动对公司经营的影响及应对措施有效性

1、报告期内及期后主要原材料市场价格的波动情况

报告期各期，公司采购的前五大原材料均为冷冻草莓制品、冷冻白桃制品、冷冻黄桃制品、白砂糖、果葡糖浆。

目前市场中暂无冷冻草莓、冷冻白桃等冷冻水果制品的参考价格，但相关鲜果产季价格具有一定参考意义；白砂糖与果葡糖浆 F55 为大宗商品，具有较为透明的市场价格，报告期内及期后主要原材料价格或对应鲜果市场价格的波动情况如下：

单位：元/KG

原材料品类	市场均价 1			市场均价 2		
	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
草莓	20.34	20.77	37.96	17.81	18.03	26.06
白桃	15.93	8.76	14.50	25.50	17.14	15.79
黄桃	8.48	11.14	13.51	-	-	-
白砂糖	6.67	6.94	5.86	6.69	6.92	5.84
果葡糖浆 F55	3.22	3.34	3.37	3.25	3.31	3.45

注 1：草莓市场均价 1 来源于北京新发地批发市场的红颜草莓价格每日价格平均值；市场均价 2 来源于全国农产品商务信息公共服务平台（新农村商网）的天津碧城农产品批发市场草莓每月价格平均值；

注 2：白桃市场均价 1 来源于全国农产品商务信息公共服务平台（新农村商网）的山西太原丈子头农产品物流园（原城东利民）桃子每月价格平均值，市场均价 2 来源于北京新发地批发市场的水蜜桃价格每日价格平均值，由于水蜜桃成熟期集中于 6 月至 8 月，2024 年度市场均值选取 2024 年 5 月下旬均价；

注 3：黄桃市场均价 1 来源于同花顺 iFinD 数据库黄桃批发平均价；

注 4：白砂糖市场均价 1 来源于同花顺 iFinD 数据库白砂糖现货每日价格平均值；市场均价 2 来源于百川盈孚数据库中国内（天津）白糖市场价格每日价格平均值；

注 5：果葡糖浆 F55 市场均价 1 来源于百川盈孚数据库中果葡糖浆 F55 市场均价；市场均价 2 来源于百川盈孚数据库中果葡糖浆 F55 衡水中粮每日价格平均值。

由上表可知，报告期内及期后，草莓及黄桃价格持续下降、果葡糖浆 F55 价格保持稳定，而白桃、白砂糖价格存在一定波动，公司为应对原材料价格波动制定了一系列具体措施，且行之有效，详见本题回复之“二、（五）2、结合公司产品定价依据、对上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等说明原材料价格波动对公司经营的影响及应对措施有效性”。

2、结合公司产品定价依据、对上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等说明原材料价格波动对公司经营的影响及应对措施有效性

公司已根据行业普遍定价逻辑、结合自身对上下游的议价能力，将原材料价格波动有效向下游进行了传递，并且针对上游原材料价格波动情况也采取了签订长期锁价合同等有效措施进行应对。原材料价格波动对公司经营存在一定影响，但影响可控，具体分析如下：

项目	原材料价格波动传递方向	具体内容	是否有效降低原材料价格波动的影响
定价方式	下游	公司基于产品的成本、毛利设定， 采用成本加成的方式进行定价 ，并结合客户自身情况等多方面因素经与客户协商后的最终确定价格。	是
对下游议价能力	下游	原材料价格出现大幅上涨时，公司启动价格调整机制，结合现有产成品库存、原材料库存等情况，就上游原材料价格上涨情况与客户 进行协商调整价格 。	是
锁价采购	上游	公司与主要供应商签订框架协议，后续按季度或按年 将采购价格提前锁定 ，以有效降低市场价格波动风险，确保公司成本的可控性和销售的稳定性。	是
对上游议价能力	上游	① 以公司生产用量最大的果品类原材料采购为例，公司从原料产地入手， 与当地农户建立联系渠道可第一时间获得新鲜水果“地头价” ； ② 公司对上游供应商的生产流程、工艺等也进行深入研究，通过持续完善果品损耗率、得率、出汁率、成熟度、加工费、代购费、运费、包材价格等信息在内的数据库， 针对各类供应商建立较为准确的采购定价模型，通过定价模型计算得出冷冻水果制品合理价格。	是

由上表分析可知，公司根据成本加成原则进行定价，对上游、下游均具有议价能力且能够将原材料价格波动风险向下游进行传递。此外，公司针对主要原材料，会提前在协议中锁定价格，以降低原材料价格波动风险，报告期内公司主要原材料采购价格较为稳定。因此，公司已采取有效的措施应对原材料价格的波动，对公司经营的影响总体可控。

三、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查上述情况并发表明确意见，对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）对公司销售负责人、财务负责人访谈，了解公司所属行业特点、销售模式、财务核算基础、信息管理系统、公司产品结构及客户特点、公司收入和客户变化的原因以及公司客户合作背景等信息。通过查看公司会计政策、财务账簿方式了解公司收入确认政策，并与同行业可比公司进行比较，核查收入政策是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在显著差异。

（2）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（3）复核收入成本明细表基础上，对覆盖公司 70%以上收入的主要客户实施细节测试，抽取、检查并核对销售合同/订单、出库单、签收单/对账单、销售发票、银行回单或商业汇票等单据。

（4）按照客户收入金额从高到低排序，对覆盖公司 75%以上收入的主要客户的销售金额、往来余额以及各期末客户已签收未结算的货物情况等进行了函证。具体比例详见本题回复之“三、（三）1、（5）执行函证程序”。

（5）执行客户走访程序，具体程序及比例详见本题回复之“三、（三）1、（6）执行走访程序”。

（6）针对资产负债表日前后记录的交易，复核发货记录、客户签收单等原始凭据，并结合应收账款函证，检查公司资产负债表日后销售退回情况，核查是否存在期后大额异常退换货情况，确认销售收入不存在跨期情形。

（7）分析性程序。对公司报告期内收入、毛利率以及变动情况与同行业可比公司是否存在显著差异进行分析；对主要客户收入及毛利占比，变动原因及合理性进行分析；对收入与运输费用的匹配性进行分析；结合客户经营规模分析其向公司采购规模是否与其自身业务规模匹配，向公司采购与其收入规模及

变化情况是否相符等进行分析。除此之外，结合对公司流水、期后回款以及实际控制人及其控制的企业、董事、监事、高级管理人员等关键岗位人员流水的核查，分析公司是否存在通过体外账户进行资金循环等行为。

(8) 对交易量较大的线上直销客户执行走访程序。公司选取了报告期内订单量最大的五个客户账号，对该等账号对应的线上客户执行了走访程序。

(9) 访谈生产负责人 HPP 产线运行及产量问题；访谈财务负责人 HPP 即饮饮品毛利率负数的情况及应对措施，并进行分析；

(10) 获取公司 2024 年 1-5 月新签订单和财务报表，了解公司期后经营状况；

(11) 获取报告期内公司原材料采购明细表、主要原材料的公开市场报价、收入成本按产品分类明细表，分析各类产品毛利率变动原因，毛利率与同行业比较；

(12) 获取并检查公司现金流量表编制过程，分析净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异原因；

(13) 获取电商平台的销售收入和各类费用数据，分析费用与收入的匹配关系。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司已在公开转让说明书补充披露了：①公司所处行业不具有强周期性特征，行业处于高速扩容阶段，不存在整体呈现较大波动的情形，公司整体业绩持续稳定增长，与行业趋势相符的情况；②定性定量披露分析净利润增长幅度大于收入增长的原因；③收入确认的具体内外部证据；④公司 HPP 产线运行及产量情况，HPP 即饮饮品毛利率持续为负具备商业合理性，公司应对措施及有效性；⑤按照单价、成本、数量等定量披露各业务类别毛利率变动的原因；结合细分产品、区域、客户、销售模式等差异分别详细披露与可比公司现制饮品原料毛利率差异的原因；

(2) 公司所处行业有较大的市场潜力，公司的发展战略符合行业政策，公司能够采取措施有效应对上游原材料价格存在的波动，下游产品盈利能力不断增强带动公司业绩增长，公司围绕 HPP 技术核心竞争力，不断丰富产品线、布局高端市场、打造立体化营销渠道，报告期内公司主要客户多为下游头部企业，报告期前即开始合作、合作关系稳定，期后获得了现磨咖啡赛道龙头企业大额订单，在手订单稳定增长，期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况均有明显提升，业绩增长具有可持续性；

(3) 报告期内，公司电商销售收入主要来源于抖音和天猫平台。报告期内，公司电商销售的费用主要包括营销推广费、平台费用和运营费，定价合理。公司电商销售产生的费用与电商销售收入配比。公司线上销售收入确认已充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的具体结算安排，符合《企业会计准则》的要求，符合商业惯例；

报告期内公司不存在因刷单、刷好评受到电商平台处罚的情形，不存在欺诈消费者等严重违反电商平台规定的情形；

报告期内，公司合作的第三方支付平台为支付宝，公司的同行业可比公司均未披露第三方支付平台的合作情况。公司与第三方支付平台的合作与其他案例公司不存在明显差异，均按照平台公司公布的收费规则和费率与平台公司进行结算。

(4) 公司主要贸易商具备相应的销售能力，除美滋乐源外不存在是公司关联方或潜在关联方的情形，不存在主要销售公司产品的情形，退换货政策与直销客户不存在较大差异，报告期内存在收入冲回具有合理性，报告期内主要贸易商采购公司产品已实现终端销售情况，贸易商销售周期较短，不存在提前确认收入情形。

(5) 公司线上直销模式仅销售 HPP 即饮饮品，且按照终端指导价进行销售，毛利率较高具有合理性。剔除 HPP 即饮饮品产品影响后，公司贸易商模式毛利率分别为 26.73% 和 23.37%，略高于线下直销模式，具有合理性。公司采用贸易商模式具有商业合理性，且销售符合行业特点。

(6) 公司根据成本加成原则进行定价，对上游、下游均具有议价能力且能够将原材料价格波动风险向下游进行传递，报告期内公司主要原材料采购价格较为稳定，公司已采取有效的措施应对原材料价格的波动，总体影响可控。

(7) 公司报告期内收入、利润具有真实性、准确性、完整性。

(二) 核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性、是否存在调节毛利率情况、毛利率水平是否符合行业特征发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层、财务部、销售部等核心人员，了解行业和公司业务情况，了解公司主要产品的毛利率水平及变动原因；

(2) 对收入进行细节测试、对采购执行细节测试、对销售和采购标的进行匹配性检查、执行分析程序、函证程序，以确定毛利率核算的准确性；

(3) 计算并分析报告期各期主要产品的收入及毛利率波动情况，分析毛利率水平及波动的合理性；

(4) 获取报告期末在手订单列表及期后订单明细，分析盈利可持续性；

(5) 查看同行业公司公开披露资料，了解同行业公司的毛利率情况，对比分析公司同类业务的毛利率差异及波动，并分析其合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商认为，报告期各期，公司毛利率波动和整体水平合理，公司毛利率核算准确，并具有真实性、可持续性，公司不存在调节毛利率情况，公司毛利率水平符合行业特征。

(三) 说明各销售模式下收入的核查方式、核查比例（包括但不限于访谈、

发函及回函、替代测试等核查程序分别及累计确认比例)及核查结论;各销售模式下终端销售的核查情况

1、核查过程

主办券商对公司各销售模式下收入的核查方式、核查比例及核查结论如下:

(1) 访谈公司财务总监、销售经理,了解公司业务模式、业务类型和业务流程;

(2) 执行穿行测试、控制测试,评价公司与销售、收款相关的内控制度建设及执行的有效性;

(3) 查询主要客户工商信息,确认客户是否真实存在,了解客户的经营范围,核实向公司采购的合理性;

(4) 对主要客户执行细节测试。

① 对线下直销和贸易商客户,获取销售合同、销售订单、销售发票、出库单、签收单/对账单等,检查合同主要条款,包括产品内容、结算方式等;

② 对线上直销客户,登录电商平台账号,查看电商平台退换货政策,获取平台订单、第三方仓库的发货记录、各平台的结算单或流水,检查订单、发货记录与结算单或流水的匹配情况;

(5) 执行函证程序

对公司与客户报告期内各期销售收入和应收账款余额进行了函证。函证都是主办券商独立发出和收回,并在发函前和回函后对收件人和函证地址等信息进行了核查。具体回函情况如下:

① 报告期内整体发函回函情况如下:

单位:万元

项目	2023年	2022年
营业收入金额	41,878.78	25,407.40
营业收入发函金额	32,966.90	21,269.21
回函金额	32,966.90	21,269.21

项目	2023年	2022年
回函相符金额	32,966.90	21,269.21
回函金额占营业收入金额比例	78.72%	83.71%

上表所示，所有收入函证均已回函且回函相符。

② 报告期内各期直销模式下具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
直销模式收入金额	35,574.61	20,530.52
直销模式发函金额	29,750.71	18,010.65
回函金额	29,750.71	18,010.65
回函相符金额	29,750.71	18,010.65
回函金额占营业收入金额比例	83.63%	87.73%

③ 报告期内各期贸易商模式下具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
贸易商模式收入金额	6,304.16	4,876.88
贸易商模式发函金额	3,216.19	3,258.56
回函金额	3,216.19	3,258.56
回函相符金额	3,216.19	3,258.56
回函金额占营业收入金额比例	51.02%	66.82%

主办券商对贸易商采购的本公司产品是否实现终端销售进行了函证，函证的比例和回函比例与上表相同，截至回函日，被函证客户在报告期内采购的本公司产品均已实现终端销售。

(6) 执行走访程序

主办券商对公司报告期前五大客户执行走访程序，对排名靠后的客户抽样执行访谈，重点抽取报告期内新增客户、交易金额变动较大客户。不接受访谈的客户通过核查发货记录、付款记录等方式核查。

① 访谈前，主办券商通过企查查获取客户工商信息，核查客户股东、主营

业务及规模等基本信息。有针对性地设置走访问题和所需收集的资料，同时关注公司及董监高资金流水是否有与贸易商董监高人员的资金往来。

②访谈中，核实客户与被访谈人员身份、填写访谈记录，向客户确认与公司的销售合同、订单、发货单等真实性等；获取贸易商进销存数据和终端流向数据；对贸易商泰乐源产品的库存量进行盘点；在公司显著标识处进行合照。

③访谈后，由被访谈人员对访谈记录进行签字确认及加盖客户公章，并获取客户工商信息资料、被访谈人名片或身份证复印件、无关联关系确认函等文件。走访情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
直销客户总收入	35,574.61	20,530.52
直销客户走访金额	29,939.69	18,246.04
直销客户走访比例	<u>84.16%</u>	<u>88.87%</u>
贸易商总收入	6,304.16	4,876.88
贸易商走访收入	4,538.24	3,982.89
贸易商走访占比	<u>71.99%</u>	<u>81.67%</u>

(7) 对贸易商终端销售进行核查

主办券商综合多种方式对贸易商终端销售执行了核查程序，核查程序包括：

① 执行终端走访前，获取贸易商进销存数据和终端流向数据，并对贸易商泰乐源产品的库存量进行盘点；获取贸易商财务报表、销售合同、采购合同等证明其销售能力的资料；贸易商进销存数据和终端流向数据获取情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
贸易商总收入	6,304.16	4,876.88
获取进销存数据的贸易商收入	4,515.67	3,960.97
获取进销存数据的贸易商收入占贸易商总收入的比例	<u>71.63%</u>	<u>81.22%</u>
获取终端流向数据的贸易商收入	4,515.67	3,960.97
获取终端流向数据的贸易商收入占贸易商总收入的比例	<u>71.63%</u>	<u>81.22%</u>

② 执行终端走访时，通过大众点评等第三方渠道对终端客户经营店铺真实性进行核查，获取贸易商与终端客户的交易凭证等。执行终端核查的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
贸易商总收入	6,304.16	4,876.88
贸易商走访收入	4,538.24	3,982.89
贸易商走访占比	71.99%	81.67%
执行终端核查的贸易商收入	3,594.37	3,895.84
其中：执行终端走访的贸易商收入	2,911.93	3,590.59
获取电商平台数据的贸易商收入 ^注	682.43	305.25
执行终端核查的贸易商收入占贸易商走访收入的比例	79.20%	97.81%
其中：执行终端走访的贸易商收入占贸易商走访收入的比例	64.16%	90.15%
获取电商平台数据的贸易商收入占贸易商走访收入的比例	15.04%	7.66%

注：公司部分贸易商采购公司产品后通过淘宝等电商平台销售给终端消费者，较为分散，且由于电商平台隐私保护政策难以获取终端客户的联系方式，因此主办券商在走访现场获取贸易商电商平台的销售数据以验证终端销售的真实性；部分贸易商采购公司产品后销往盒马等新零售平台，主办券商实地走访时通过登录该贸易商在盒马等终端客户的供应链管理系统，导出盒马等平台的官方数据后，完成终端销售核查。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）主办券商执行的上述核查手段和程序，能够达到对公司各类业务模式下收入准确性的核查目的；

（2）报告期内，公司各类业务模式下的销售收入真实、准确、完整；

（3）报告期内，公司不同业务模式下的收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定；

（4）贸易商模式下，公司终端客户主要以餐饮、商超等经营实体为主，相关终端客户具有真实性与合理性；

（5）截至本回复出具日，公司报告期内出售给贸易商的商品均实现了终端销售，不存在压货给贸易商、提前确认收入、期后大规模退货的情形。

（四）公司是否存在刷单、欺诈消费者、违反电商平台规定的情形等补充核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- （1）获取并审阅会计师执行的 IT 审计程序及其结论；
- （2）核查公司线上自营平台的运作情况、与线上自营平台相关信息系统及运作情况，线上自营业务的合规经营情况；
- （3）核查公司信息系统之间订单信息传递和财务报告内部控制的有效性，相关运营数据、业务数据传输有效，不存在重大异常；
- （4）获取公司主要店铺相关运营数据，确认不存在大量消费者在异常时段下单等情况；
- （5）抽取报告期内电商平台订单量前五大账号，对账号经营者进行实地走访，确认其不存在受公司委托进行刷单、刷好评等违反电商平台规定的行为；
- （6）在国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、人民法院公告网、百度等网站查询结果，核查公司是否受到消费者投诉及涉诉情况；
- （7）获取公司出具的书面说明和承诺。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

- （1）公司在各大平台运营的网店运作正常，公司信息系统之间订单信息传递和财务报告内部控制有效，相关运营数据、业务数据传输有效，公司不存在大量消费者在异常时段下单等情况；
- （2）公司不存在因刷单、刷好评、欺诈消费者等产生诉讼、仲裁、行政处罚的情形；

(3) 公司不存在因刷单、刷好评而受到电商平台处罚的情形，不存在欺诈消费者等严重违反电商平台规定的情形。

四、律师、会计师核查情况

律师核查情况详见《北京德恒律师事务所关于山东泰乐源食品科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

4. 关于存货

根据公开转让说明书：2022 年和 2023 年末，公司存货账面价值分别为 3,378.06 万元、4,322.52 万元，占当期总资产的比重分别为 12.87%、20.27%，主要为原材料、库存商品和半成品。

请公司补充说明：（1）存货余额是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、产品生产周期、经营实质等说明存货余额较高的合理性。（2）存货库龄、各类存货的有效期、跌价准备计提方法、在产品未计提跌价准备的合理性，存货跌价准备计提是否充分、可比公司计提情况。（3）期后存货结转情况，存货规模、存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因。（4）委托加工物资的具体情况及其对应的会计处理准确性。

请主办券商及会计师结合上述事项的核查情况，并对以下事项发表明确意见：（1）存货真实性、准确性、完整性。（2）公司存货各项目的发生、计价、分配与结转是否符合《企业会计准则》的规定，分配及结转方法是否合理、计算是否准确，报告期各期存货变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。（3）公司存货跌价准备具体计提方法是否合理、谨慎，存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司跌价准备计提方法和计提情况是否存在差异及原因。（4）说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，是否存在账实不符的情形。

【回复】

一、公司补充说明部分

（一）存货余额是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、产品生产周期、经营实质等说明存货余额较高的合理性

公司主要采用“以销定产”的生产模式、“以产定采”的采购模式，同时为应对客户的需求变化，公司保有一定安全库存以确保能够向客户及时交付产品。结合生产周期，公司各类存货的备货量基本满足 1-2 个月左右销量。

因此，公司报告期各期末半成品、库存商品和发出商品余额与期后 2 个月的销售订单金额具有一定匹配关系，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末
库存商品 ①	1,123.58	1,123.70
半成品 ②	1,077.39	226.10
发出商品 ③	518.68	598.68
库存商品、半成品和发出商品余额合计 ④=①+②+③	2,719.64	1,948.48
存货账面余额 ⑤	4,834.19	3,693.54
期后 2 个月销售订单金额 ⑥	7,829.71	4,208.12
期后 2 个月销售订单金额覆盖率 ⑥/④	287.90%	215.97%
期后 2 个月销售订单金额/存货账面余额 ⑥/⑤	161.97%	113.93%

注：期后 2 个月的销售订单金额为不含税金额，且未经审计。

由上表可见，公司各期末期后 2 个月销售订单对于库存商品、半成品和发出商品的整体覆盖率分别为 215.97%、287.90%，相关订单均可覆盖各期末库存商品、半成品、发出商品，余额与公司的期后订单具有匹配性。

除库存商品、半成品和发出商品外，公司存货主要为原材料。公司根据生产计划进行原材料采购，报告期内，随着公司收入规模的持续增长，各期末原材料余额相应上升。报告期各期末，公司原材料余额分别为 1,281.91 万元、1,745.33 万元，呈增长趋势，与期后订单相匹配。

综上，公司因采购、生产、质检、销售各环节需一定时间周期，因而会形成一定的存货沉淀；同时公司亦会根据安全库存进行适量备货，总体而言公司账面存货金额基本能够满足 1-2 个月经营所需；各类存货余额与公司期后 2 个月的订单金额相匹配，存货余额具有合理性。

（二）存货库龄、各类存货的有效期、跌价准备计提方法、在产品未计提跌价准备的合理性，存货跌价准备计提是否充分、可比公司计提情况

1、公司存货库龄、有效期及跌价准备计提方法

由于公司原材料、半成品、库存商品、委托加工物资等存货均属于食品范

畴，因此相比存货库龄，存货的货龄（即距离生产日期的时间长度）对存货跌价准备计提具有更为直接的参考意义。此外，存货有效期可等同于保质期，食品、药品等行业公司亦多以货龄、保质期相结合的方式，作为存货跌价准备计提的参考依据。

（1）主要存货的保质期

公司主要存货类型的保质期情况如下：

项目	保质期
原材料	主要为 1-3 年
半成品	主要为 2 年左右
库存商品	现制饮品原料产品主要为 1-3 年 报告期内，HPP 即饮饮品主要为 2-3 个月
委托加工物资	主要为 1-2 年

上述存货的保质期系公司或原材料供应商根据中国食品工业协会制定的《食品保质期通用指南》规定，通过试验法等方法，对不同存货的微生物数量、PH 值、可溶固形物、水活度进行检测，同时结合风味、气味、口感等多方面因素计算得出。

（2）主要存货的货龄及跌价准备计提方法

报告期各期末，公司存货货龄（即距离生产日期的时间长度）情况如下：

单位：万元

期间	项目	货龄不足保质期 1/2	货龄大于保质期 1/2，不足 2/3	货龄大于保质期 2/3，未超过保质期	超过保质期	合计
2023 年末	原材料	1,081.20	326.61	215.84	121.68	1,745.33
	半成品	780.02	297.37	-	-	1,077.39
	库存商品	1,051.59	38.48	20.11	13.40	1,123.58
	委托加工物资	123.06	5.11	-	-	128.17
	小计	3,035.87	667.57	235.95	135.08	4,074.47
	占比	74.51%	16.38%	5.79%	3.32%	100.00%

期间	项目	货龄不足保质期 1/2	货龄大于保质期 1/2, 不足 2/3	货龄大于保质期 2/3, 未超过保质期	超过保质期	合计
2022 年末	原材料	849.93	220.37	93.95	117.66	1,281.91
	半成品	226.10	-	-	-	226.10
	库存商品	1,059.51	30.12	26.30	7.77	1,123.70
	委托加工物资	128.17	-	-	-	128.17
	小计	2,263.71	250.49	120.25	125.43	2,759.88
	占比	82.02%	9.08%	4.36%	4.54%	100.00%

注：上表中未包含周转材料及发出商品，因该等存货跌价准备与货龄关联度不大。

报告期各期末，公司货龄超过保质期的存货金额分别为 125.43 万元以及 135.08 万元，占比分别为 4.54% 以及 3.32%，金额及占比相对较小。其中主要为原材料，各期末金额分别为 117.66 万元及 121.68 万元，该等原材料主要为果汁果品及辅料，因客户订单需求变更，而导致备货库存超过保质期。

公司已就上述超过保质期的存货全额计提跌价准备。

就存货跌价准备计提方法而言，首先，公司根据准则规定判断于资产负债表日按照成本与可变现净值孰低计量存货；公司逐项执行减值测试，确定其可变现净值，低于存货成本的计提存货跌价准备。其次，公司所处的行业为饮品行业，存货可变现净值受货龄及保质期的影响，公司根据历史经验，货龄占保质期比例越高的，存货的剩余保质期越短，其可变现净值相应越低，按此逻辑公司对可变现净值进行估计。具体计提比例如下：

货龄	存货情况	计提比例
货龄不足保质期 1/2	不影响存货的正常销售或使用，可变现净值不低于其成本	0%
货龄在保质期 1/2 至 2/3 之间	半成品与库存商品，可变现净值约为其成本的 50%；原材料可变现净值不低于其成本	半成品与库存商品为 50% 原材料为 0%
货龄在保质期超过 2/3 至不超过保质期	可变现净值约为其成本的 25%	75%
货龄超过保质期	可变现净值为 0	100%

公司存货跌价准备计提金额以上述两种测试结果孰高为准。

2、报告期各期末，公司不存在在产品，与同行业可比公司保持一致，具有合理性

报告期各期末，公司不存在在产品，主要系公司产品生产周期整体较短所致。经查阅同行业安德利、东鹏饮料、欢乐家、养元饮品等同行业公司，以及公司竞争对手德馨食品等公司的招股说明书、定期报告等公开资料，其存货科目中亦均不存在在产品分类，公司相关情况符合行业特点、具有合理性。

3、公司存货跌价准备计提充分，相对可比公司具有谨慎性

(1) 公司存货跌价准备计提充分

报告期各期末，公司计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	跌价准备	比例	账面余额	跌价准备	比例
原材料	1,745.33	286.50	16.42%	1,281.91	191.08	14.91%
周转材料	241.03	9.22	3.82%	334.98	2.44	0.73%
委托加工物资	128.18	-	0.00%	128.17	26.76	20.88%
半成品	1,077.39	168.99	15.69%	226.10	41.09	18.17%
库存商品	1,123.58	37.40	3.33%	1,123.70	53.77	4.79%
发出商品	518.68	9.57	1.84%	598.68	0.35	0.06%
合计	4,834.19	511.68	10.58%	3,693.54	315.49	8.54%

根据本题回复之“一、（一）1、（2）主要存货的货龄及跌价准备计提方法”之相关内容，公司已结合行业特性、存货特征制定了针对性强且相对合理性的跌价准备计提政策，公司据此一贯执行，公司各期末存货跌价准备计提比例分别为8.54%以及10.58%，相关计提充分。

(2) 公司存货跌价计提相对可比公司具有谨慎性

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例情况如下：

单位名称	2023年12月31日	2022年12月31日
安德利	0.04%	0.15%
国投中鲁	1.86%	3.04%
佳禾食品	1.85%	1.63%
田野股份	0.38%	0.43%
承德露露	1.34%	1.65%
东鹏饮料	0.00%	0.00%
欢乐家	1.55%	1.80%
均瑶健康	0.00%	0.00%
李子园	0.14%	0.00%
香飘飘	1.35%	1.64%
养元饮品	0.00%	0.00%
行业平均	0.76%	1.12%
公司	10.58%	8.54%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 8.54% 以及 10.58%，远高于同行业可比公司 1.12% 以及 0.76% 的平均水平，主要由于子公司唯可鲜尚处于爬坡阶段，固定成本尚未摊薄，分摊至单位产品的固定成本较高所致。

综上，公司在应对存货跌价风险时采取较为谨慎的态度，严格按照存货跌价准备计提政策执行，公司存货跌价计提相对可比公司具有谨慎性。

（三）期后存货结转情况，存货规模、存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因

1、公司期后存货结转情况

报告期各期末，公司期后存货结转情况如下：

单位：万元

期间	项目	余额	期后结转金额	期后结转率
2023年末	原材料	1,745.33	1,377.05	78.90%

期间	项目	余额	期后结转金额	期后结转率
	半成品	1,077.39	501.00	46.50%
	库存商品	1,123.58	1,076.37	95.80%
	周转材料	241.04	170.72	70.82%
	发出商品	518.68	518.68	100.00%
	委托加工物资	128.17	84.16	65.67%
	合计	4,834.19	3,727.98	77.12%
2022 年末	原材料	1,281.91	1,142.19	89.10%
	半成品	226.10	136.75	60.48%
	库存商品	1,123.70	1,120.07	99.68%
	周转材料	334.98	334.98	100.00%
	发出商品	598.68	598.68	100.00%
	委托加工物资	128.17	128.18	100.00%
	合计	3,693.54	3,460.85	93.70%

注：存货结转情况统计至 2024 年 5 月 31 日。

报告期各期末，公司存货的期后结转比例分别为 93.70%和 77.12%，其中 2022 年末存货期后结转比例总体较高，2023 年末相对略低。公司 2023 年末存货中半成品的结转比例相对较低，该半成品主要为子公司唯可鲜的 HPP 即饮饮品半成品，由于 HPP 即饮饮品大多属于冷藏饮品，6-8 月为销售旺季，2024 年 1-5 月销售潜力未完全释放，期后结转率相对较低，属季节性因素影响，具有合理性。

2、存货规模、存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因

各期末，公司存货账面价值、存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元、次/年

期间	单位名称	存货期末账面价值	总资产	存货占总资产比例	存货周转率
2023 年末	现制饮品原料的可比公司				
	田野股份	19,083.43	147,477.92	12.94%	1.97
	佳禾食品	30,420.11	319,988.83	9.51%	7.02

期间	单位名称	存货期末账面价值	总资产	存货占总资产比例	存货周转率	
	国投中鲁	114,335.28	241,472.33	47.35%	1.13	
	安德利	90,093.32	261,034.23	34.51%	0.81	
	平均值	63,483.04	242,493.33	26.08%	2.73	
	HPP 即饮饮品的可比公司:					
	养元饮品	89,565.43	1,612,128.86	5.56%	4.36	
	香飘飘	16,191.76	523,544.38	3.09%	13.58	
	均瑶健康	20,654.45	250,268.42	8.25%	6.52	
	东鹏饮料	56,860.12	1,471,004.99	3.87%	13.32	
	承德露露	31,120.80	418,123.90	7.44%	6.14	
	欢乐家	24,770.31	222,689.12	11.12%	5.02	
	李子园	19,122.57	305,857.59	6.25%	3.77	
	平均值	36,897.92	686,231.04	6.51%	7.53	
	公司	4,322.52	21,327.88	20.27%	7.84	
	2022 年末	现制饮品原料的可比公司				
田野股份		17,523.35	126,285.57	13.88%	2.18	
佳禾食品		35,998.85	311,108.38	11.57%	5.89	
国投中鲁		88,830.79	227,404.94	39.06%	1.56	
安德利		55,082.01	260,981.34	21.11%	1.44	
平均值		49,358.75	231,445.06	21.41%	2.77	
HPP 即饮饮品的可比公司:						
养元饮品		63,828.93	1,506,416.11	4.24%	4.39	
香飘飘		17,162.24	504,395.07	3.40%	12.62	
均瑶健康		17,244.16	239,346.42	7.20%	5.08	
东鹏饮料		39,421.99	1,186,995.71	3.32%	13.36	
承德露露		25,185.64	381,378.81	6.60%	4.92	
欢乐家		22,192.07	199,083.60	11.15%	5.19	
李子园		28,960.27	237,689.17	12.18%	4.02	
平均值	30,570.76	607,900.70	6.87%	7.08		
公司	3,378.06	26,255.69	12.87%	6.59		

注：同行业可比公司数据来源于同花顺 iFinD。

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 3,378.06 万元以及 4,322.52 万元，相较于同行业可比公司数亿元、数十亿元规模而言，公司存货及总资产规模相对较小，主要系公司发展阶段与同行业可比公司不同，尚处在初步快速发展阶段，资产规模相对较小。

报告期各期末，公司存货占总资产比例分别为 12.87% 及 20.27%，与现制饮品行业可比公司相比较低，与 HPP 即饮饮品可比公司相比较高。主要系现制饮品行业可比公司主要产品为浓缩果汁等大宗原料，保质期较长，备货周期较长；HPP 即饮饮品可比公司主要产品为即饮饮品，保质期相对较短，备货周期短。

报告期内，公司存货周转率为 6.59 次以及 7.84 次，远高于现制饮品行业可比公司平均值，且高于 HPP 即饮饮品行业大部分可比公司，仅低于香飘飘和东鹏特饮。报告期内，公司存货周转率相对较高，一方面由于公司在产品质量、研发水平、定制化服务方面积累了良好的市场口碑，订单量饱和，存货运转周期相对较短，另一方面由于公司与下游客户建立了长期稳定的合作关系，双方供应链管理衔接紧密高效，公司严格实行以销定产、以产定购策略，整体生产周期相对较短，存货周转相对较快。

（四）委托加工物资的具体情况及其对应的会计处理准确性

1、公司委托加工物资的具体情况

报告期各期末，公司委托加工物资的具体情况如下：

单位：万元

期间	委托加工物资类型	余额	占存货余额的比重	外协厂商
2023 年末	乳及乳制品	4.96	0.10%	河北康大食品有限公司
	辅料	3.75	0.08%	河北康大食品有限公司
	包材	7.17	0.15%	河北康大食品有限公司
	蛋白饮料	7.51	0.16%	河北康大食品有限公司
	冷冻脐橙汁	35.09	0.73%	浙江金明生物科技有限公司
	冷冻水蜜桃颗粒	69.70	1.44%	寿光市天成宏利食品有限公司

期间	委托加工物资类型	余额	占存货余额的比重	外协厂商
	合计	128.18	2.65%	-
2022 年末	褚橙	5.46	0.15%	浙江金明生物科技有限公司
	赣南脐橙	6.27	0.17%	浙江金明生物科技有限公司
	蜜桔	116.44	3.15%	浙江金明生物科技有限公司
	合计	128.17	3.47%	-

报告期内，公司进行委托加工业务的主要原因有：（1）将简单的前期处理工作委托外协厂商处理，利用其规模效应节约处理成本；（2）项目初期公司设备不齐全，通过委外加工厂商进行特定的工艺处理；（3）业务旺季时设备产能不能满足产能需求，通过委外加工用以满足生产需求。

报告期内，公司委外加工金额较低，各期占主营业务成本比重均不超过 1%。

2、会计处理准确性

报告期内，公司对于委托加工业务的主要会计核算过程如下：

业务流程	会计处理方式
向外协厂商发出物料	借：委托加工物资 贷：原材料
向外协厂商支付委托加工费用	借：委托加工物资 贷：银行存款
外协厂商加工完成后发回入库	借：原材料 贷：委托加工物资

报告期内，公司对外协厂商支付的委托加工费用在委托加工物资回收入库后计入原材料成本，并在原材料领用时归集到生产成本，符合《企业会计准则》等相关规定，相关会计处理准确。

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、了解公司的产品生产周期、合同签订和产品备货政策、获取报告期各期末公司在手订单及期后新增订单情况，与存货规模进行匹配，分析存货变动是否与业务发展相匹配，分析报告期内各类别存货规模的合理性；

2、访谈公司生产负责人，了解各产品核算流程与主要环节；获取公司存货管理制度，了解生产与仓储相关的关键内部控制，确定其是否得到执行；

3、访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备的计提政策和计算过程。获取报告期各期末存货明细表，复核公司存货减值过程，同时结合存货的状态、库龄、销售情况等分析存货跌价金额计提的充分性；

4、了解报告期各期末存货期后结转情况，查阅同行业可比公司年度报告，将公司存货规模与同行业可比公司进行对比分析；

5、获取委托加工台账，检查委托加工合同，复核委外加工会计处理；

6、访谈公司财务人员，了解公司存货盘点方法及盘点情况。

主办券商监盘情况：

(1) 对于 2023 年末的存货，主办券商在 2024 年 1 月对公司主要仓库实施监盘程序，监盘比例不低于存货余额的 85%，不存在重大异常情况，盘点差异较小。

(2) 对于公司 2022 年末在库存货，主办券商由于尚未进场，未能实施实地监盘程序，实施了相应替代程序，包括：

①获取公司存货盘点相关制度，了解并核查公司存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况；

②获取并复核评估公司存货盘点计划、盘点结果；

③测试存货销售和采购等出入库记录在 2022 年末的截止情况是否正确。

7、查看中国食品工业协会制定的《食品保质期通用指南》，了解公司存货保质期设定规则。通过检查原始系统数据对公司存货货龄的划分进行复核。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司存货余额与公司的订单相匹配，存货余额较高具有合理性，公司存货具有真实性、准确性、完整性；

2、公司存货各项目的发生、计价、分配与结转符合《企业会计准则》等规定，与实际流转一致、分配及结转方法合理、计算准确，报告期各期存货变动与收入成本相匹配，不存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形；

3、公司存货跌价准备具体计提方法合理、谨慎，存货跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的规定，与同行业存货跌价计提比例相比较，主要由于子公司唯可鲜尚处于爬坡阶段，固定成本尚未摊薄，分摊至单位产品的固定成本较高所致，具有合理性；

4、报告期各期末，公司不存在在产品符合行业特点；

5、2022 年末存货期后结转比例总体较高，2023 年末相对略低，主要系受销售季节性因素影响，具有合理性；公司存货规模与同行业可比公司相比较低，主要系公司尚处在初步快速发展阶段，资产规模相对较小，具有合理性；公司存货占总资产比例与现制饮品行业可比公司相比较低，与 HPP 即饮饮品可比公司相比较，主要系产品保质期不同，备货周期不同所致，具有合理性；公司存货周转率相对较高，一方面由于公司在产品质量、研发水平、定制化服务方面积累了良好的市场口碑，订单量饱和，存货运转周期相对较短，另一方面由于公司与下游客户建立了长期稳定的合作关系，双方供应链管理衔接紧密高效，公司严格实行以销定产、以产定购策略，整体生产周期相对较短，存货周转相对较快，具有合理性；

6、委托加工物资的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

7、主办券商已对公司报告期末存货执行了监盘程序，未发现重大差异，公司存货不存在重大账实不符的情形。

三、会计师核查情况

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

5. 关于固定资产和在建工程

根据公开转让说明书：各期末公司固定资产账面价值分别为 4,765.91 万元和 5,062.54 万元，最近一期期末在建工程账面价值为 891.68 万元。

请公司补充说明：（1）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响。（2）报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配比。（3）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性。（4）在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排，是否存在推迟结转固定资产的情形。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

【回复】

一、公司补充说明部分

（一）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响。

公司与同行业可比公司的固定资产折旧政策对比情况如下：

1、机器设备的折旧方法、使用寿命、残值率对比情况

公司名称	折旧方法	折旧年限 (使用寿命)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
安德利	年限平均法	20-30	10	4.50-3.00
国投中鲁	年限平均法	20-32	0-3	3.03-5.00
佳禾食品	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
田野股份	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00

公司名称	折旧方法	折旧年限 (使用寿命)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
承德露露	年限平均法	10、14	3、5	6.79、9.70
东鹏饮料	年限平均法	10	5	9.50
欢乐家	年限平均法	10	5	9.50
均瑶健康	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
李子园	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
香飘飘	年限平均法	5、10	5	19.00、9.50
养元饮品	年限平均法	10	5	9.50
公司	年限平均法	3-10	0-5	9.50-33.33

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。

如上表所示，同行业可比公司均采用年限平均法对机器设备进行折旧，残值率为 0%-10% 不等，同时，安德利、国投中鲁对于机器设备的折旧年限较长，为 20-32 年，其他同行业可比公司设备的折旧年限在 5 年至 14 年之间。

公司亦采用年限平均法进行折旧，残值率为 0%-5%，折旧年限为 3-10 年，公司机器设备的折旧年限、残值率、折旧方法与同行业公司不存在较大差异。

2、运输设备的折旧方法、使用寿命、残值率对比情况

公司名称	折旧方法	折旧年限 (使用寿命)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
安德利	年限平均法	5	10	18.00
国投中鲁	年限平均法	2.5-10	0-3	9.70-40.00
佳禾食品	年限平均法	4-10	5	9.50-23.75
田野股份	年限平均法	10	5	9.50
承德露露	年限平均法	6	3、5	15.83、16.17
东鹏饮料	年限平均法	5	5	19.00
欢乐家	年限平均法	5	5	19.00
均瑶健康	年限平均法	4	5	23.75
李子园	年限平均法	8-10	5	9.50-11.88
香飘飘	年限平均法	5	5	19.00
养元饮品	年限平均法	4	5	23.75

公司名称	折旧方法	折旧年限 (使用寿命)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
公司	年限平均法	3-5	0-5	19.00-33.33

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。

如上表所示，同行业可比公司均采用年限平均法对运输设备进行折旧，残值率为 0%-10% 不等，折旧年限为 2.5-10 年不等。

公司亦采用年限平均法进行折旧，残值率为 0-5%，折旧年限在 3-5 年，公司运输设备的折旧年限、残值率、折旧方法与同行业公司不存在较大差异。

3、办公家具的折旧方法、使用寿命、残值率对比情况

公司名称	折旧方法	折旧年限 (使用寿命)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
安德利	年限平均法	5	10	18.00
国投中鲁	年限平均法	3-10	0-3	9.70-33.33
佳禾食品	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
田野股份	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
承德露露 ^注	年限平均法	-	-	-
东鹏饮料	年限平均法	2-5	5	19.00-47.50
欢乐家 ^注	年限平均法	-	-	-
均瑶健康	年限平均法	3-10	5	9.5-31.67
李子园 ^注	年限平均法	-	-	-
香飘飘 ^注	年限平均法	-	-	-
养元饮品 ^注	年限平均法	-	-	-
公司	年限平均法	3	0-5	31.67-33.33

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。承德露露、欢乐家、均瑶健康、李子园、香飘飘、养元饮品的固定资产无办公家具类别。

公司办公家具折旧年限为 3 年、残值率为 0-5%、通过年限平均法计提折旧，其折旧年限、残值率、折旧方法与同行业公司不存在较大差异。

4、电子设备及其他的折旧方法、使用寿命、残值率对比情况

公司名称	折旧方法	折旧年限 (使用寿命)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
安德利	年限平均法	5	10	18.00
国投中鲁	年限平均法	4-5	0-3	19.40-25.00
佳禾食品	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
田野股份	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
承德露露	年限平均法	5	3、5	19.00、19.40
东鹏饮料	年限平均法	2-5	5	19.00-47.50
欢乐家	年限平均法	5	5	19.00
均瑶健康	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
李子园	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
香飘飘	年限平均法	3、5	5	31.67、19.00
养元饮品	年限平均法	3-5	5	31.67-19.00
公司	年限平均法	3-10	0-5	9.50-33.33

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。

公司电子设备及其他折旧年限为 3-10 年、残值率为 0-5%、通过年限平均法计提折旧，其折旧年限、残值率、折旧方法与同行业公司不存在较大差异。

综上所述，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业可比公司相比不存在显著差异。

（二）报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配比。

公司固定资产主要为：机器设备、运输设备、办公家具、电子设备及其他，其中，机器设备与公司的生产产能直接相关。

公司现制饮品原料的生产工艺流程主要包括调配、杀菌、灌装等加工环节，即饮饮品的生产工艺流程主要包括清洗、榨汁（打浆）、调配、灌装、杀菌等加工环节，上述生产加工环节中主要涉及调配设备、输送设备、杀菌设备、灌装设备和包装设备等机器设备。

报告期内，公司机器设备原值与公司产能、生产经营的匹配情况如下：

单位：万元、万吨、吨/万元

明细	序号	2023 年度	2022 年度
固定资产原值	①	6,274.31	5,390.58
其中：机器设备（原值）	②	5,870.51	5,055.93
产能	③	5.20	3.29
营业收入	④	41,878.78	25,407.40
单位机器设备对应的产能 ^{注1}	⑤=③/②*10000	9.52	9.57
单位机器设备对应的营业收入比值 ^{注2}	⑥=④/②	7.67	7.40

注 1：单位机器设备对应的产能=产能/机器设备原值平均值，其中机器设备原值平均值=（机器设备期初原值+机器设备期末原值）/2；

注 2：单位机器设备对应的营业收入比值=营业收入/机器设备原值平均值，其中机器设备原值平均值=（机器设备期初原值+机器设备期末原值）/2。

如上表所示，报告期各期，公司单位机器设备对应的产能分别为 9.57 吨/万元和 9.52 吨/万元，整体较为稳定；单位机器设备对应的营业收入比值分别为 7.40 和 7.67，整体较为稳定。

综上所述，公司固定资产与公司的产能、生产经营情况相匹配，具有合理性。

（三）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性

1、公司固定资产不存在闲置、废弃、毁损的情况

截至2023年末，公司固定资产情况具体如下：

单位：万元

固定资产类别	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
机器设备	5,870.51	1,051.25	4,819.26	82.09%
运输设备	112.56	45.65	66.91	59.45%
电子设备及其他	249.73	81.10	168.63	67.53%
办公家具	41.50	33.77	7.73	18.63%
合计	6,274.31	1,211.77	5,062.54	80.69%

如上表所示，截至2023年末，公司固定资产以机器设备为主，整体成新率高于80%。

公司固定资产管理人员于每年年末对固定资产进行现场实地盘点，核对资产存放地点，核查资产数量、质量及使用情况等，公司报告期各期末对固定资产的盘点情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
固定资产原值	6,274.31	5,390.58
盘点金额	6,274.31	5,390.58
盘点比例	100.00%	100.00%

在盘点过程中，公司确认固定资产账实相符，不存在闲置、废弃、损毁的固定资产。

此外，公司固定资产为日常生产经营提供了有力保障，报告期内新增的固定资产能有效地提升公司的产能和满足经营规模扩大的需求，公司固定资产与产能、生产经营情况相匹配。

综上所述，公司固定资产管理体系健全，各期末固定资产不存在闲置、废弃、损毁的情况。

2、公司固定资产不存在减值情形，报告期末对固定资产计提减值准备具有合理性

公司根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，并结合实地盘点情况来判断固定资产是否存在减值迹象，如存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定为可收回金额，若固定资产的可收回金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内，公司将《企业会计准则第8号—资产减值》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

减值迹象	具体分析	是否存在
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	无证据表明资产的市值存在大幅下降	否
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，相关政策未发生重大变化	否
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	经公司实地盘点，公司期末账面固定资产未发生陈旧过时或者实体损坏的情形	否
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司各类固定资产均正常使用	否
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司产品毛利率较为稳定，获利能力良好	否
其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无其他情形表明资产已经发生减值的迹象	否

如上表所示，公司各类固定资产均正常使用，使用状态良好，不存在上述企业会计准则规定的减值迹象，因此，公司报告期末对固定资产计提减值准备具有合理性。

（四）在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排，是否存在推迟结转固定资产的情形。

1、在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等

报告期内，公司在建工程项目具体情况列示如下：

（1）2023年度

单位：万元

项目名称	预算金额	年初余额	本期增加	转入固定资产	资金来源	期末余额
杀菌设备项目	850.00	-	760.00	-	自有资金	760.00
榨汁项目	200.00	-	114.42	-	自有资金	114.42
输送线项目 ^注	-	-	17.26	-	自有资金	17.26
实验室杀菌设备项目 ^注	-	-	43.42	43.42	自有资金	-
合计	1,050.00	-	935.10	43.42	-	891.68

注：公司输送线项目和实验室杀菌设备项目由于采购金额较小，公司未编制预算，均按照实际发生金额进行核算。

公司 2023 年期末在建工程项目主要为“杀菌设备项目”和“榨汁项目”。截至 2023 年末，公司该等在建工程的实际投入金额小于预算金额，主要原因在于相关项目尚在建设过程中，存在尚未采购的设备以及尚未支付的项目尾款。

截至 2023 年末，公司杀菌设备项目、榨汁项目和输送线项目均尚未投产，待公司杀菌设备项目建成投产后，预计 HPP 即饮饮品将新增超过 5 千吨/年的产能；待公司榨汁项目建成后，预计将新增 1.92 万吨/年的柑橘类果汁榨汁产能。

(2) 2022 年度

公司于 2022 年度无在建工程项目。

2、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排，是否存在推迟结转固定资产的情形。

(1) 主要设备供应商名称，公司不存在通过第三方间接采购设备的情况、设备采购定价公允、公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系、异常资金往来和其他利益安排

报告期内，公司在建工程的主要供应商基本情况如下：

供应商名称	在建工程项目	是否存在通过第三方间接采购	定价方式	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来或其他利益安排
河南冰雷高科技	杀菌设	否	询价、比价、	否	否

供应商名称	在建工程项目	是否存在通过第三方间接采购	定价方式	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来或其他利益安排
有限公司	各项目		协商定价		
扬州卡洛特自动化装备有限公司	榨汁项目	否	询价、比价、协商定价	否	否

报告期内，公司制定了较为严格的采购内控制度，对于采购的流程、供应商准入条件、采购价格等均作出了明确规定。公司与在建工程设备供应商主要采用询价、比价、协商定价等方式参照市场价格进行采购，对于通用性程度较高的设备，公司通常采用询价方式比选供应商，对于定制化程度较高的设备，公司通常根据自身定制化需求与设备供应商进行商业谈判确定价格，价格具有公允性。

公司在建工程项目的主要供应商系专业从事设备研发、生产销售的设备供应商，公司向其采购的设备均为供应商自主研发生产的设备，公司不存在通过第三方间接采购设备的情形。

通过“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”等公开查询，公司及实际控制人与上述供应商及其关联方不存在关联关系，同时，根据公司和实际控制人及其控制的关联企业法人银行账户的流水核查，上述主体间不存在异常资金往来或其他利益安排。

（2）公司在建工程不存在推迟结转固定资产的情形

报告期内，公司在建工程主要为生产线设备，在建工程转入固定资产的时点为相关资产达到预定可使用状态时点，相关依据通常为设备验收单。

对于生产线设备，在相关设备到厂后，公司需要对设备进行安装调试，待调试达到预定要求后，相关部门组织专业人员对设备进行验收。设备验收合格后，公司根据设备验收单将在建工程转入固定资产。

截至 2023 年末，公司在建工程均为生产线设备，报告期末尚处于安装、调试环节，尚未完成验收，因此，公司未将上述设备转入固定资产。

报告期各期末公司在建工程分别为 0.00 万元和 891.68 万元，金额较小，假

设上述在建工程转为固定资产，其折旧金额对公司净利润的影响较小。

综上，报告期内，公司在建工程结转固定资产时间准确，不存在推迟结转固定资产的情形。

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、查阅公司与固定资产和在建工程相关的内控制度，了解与固定资产和在建工程相关的关键内部控制，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、了解固定资产的折旧方法、固定资产使用年限和残值率的估计；查阅同行业可比公司公开披露信息，对比分析公司的固定资产会计政策是否符合行业特征；

3、获取报告期各期末公司固定资产规模及报告期各期公司产能、收入规模数据，分析固定资产与公司产能、收入的匹配性；

4、获取公司 2022 年固定资产盘点表，对 2022 年公司盘点情况进行复核；对 2023 年期末的在建工程、固定资产实施了监盘程序，实地查看相关资产的状态，检查是否存在闲置、废弃、损毁情况，核实是否存在减值迹象，了解报告期末尚未转固的在建工程情况，判断是否存在已投入使用或闲置情形；

（1）在建工程监盘情况

单位：万元

项目	2023年12月31日
在建工程监盘金额	891.68
在建工程期末余额	891.68
监盘比例	100.00%

（2）固定资产监盘情况

单位：万元

项目	2023年12月31日
固定资产监盘金额	6,274.31
固定资产期末余额	6,274.31
监盘比例	100.00%

5、通过走访和公开信息检索等方式，了解公司机器设备供应商的基本情况，了解是否与公司存在关联关系及其他利益安排；

6、获取公司银行流水，核查公司采购固定资产和在建工程的资金来源、实际支付金额、公司及其实际控制人与机器设备供应商是否存在异常资金往来；

7、获取在建工程台账，核查在建工程记录的完整性和准确性，通过访谈设备采购负责人和生产负责人，了解在建工程项目的预算金额、进度情况、资金来源等，对采购方式和价格公允性进行确认，以及了解在建工程建成后对产能的影响情况；

8、在抽样基础上，对新增的大额固定资产与在建工程执行细节测试，检查合同、发票、验收单等，核查入账金额及入账时间的真实性及准确性；

9、检查在建工程结转固定资产时点是否符合《企业会计准则》的规定和是否存在通过第三方间接采购设备的情况，分析在建工程建成后对产能变动的影响；

10、对主要固定资产和在建工程供应商执行函证程序和走访程序，核实在建工程项目交易的真实性；

11、了解公司设备采购的流程和定价依据，获取报告期内部分新增在建工程、固定资产的采购合同和报价单，通过网络检索同类别可比设备的价格，并对比分析公司采购在建工程、固定资产的价格公允性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司不存在显著差异；

2、报告期内公司固定资产与公司的产能、生产经营情况相匹配；

3、公司报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值情形，公司报告期末对固定资产计提减值准备具有合理性；

4、公司报告期各期末在建工程购置交易真实、定价公允，实际金额与预算金额存在差异具有合理性，资金来源于公司自有资金，待项目建成后能够扩大公司产能规模，不存在通过第三方间接采购设备的情况，定价依据为询价、比价和协商定价等市场化定价方式，公司及其实际控制人与主要在建工程供应商不存在关联关系、异常资金往来和其他利益安排；

5、公司在建工程结转固定资产依据充分，符合《企业会计准则》的规定，不存在推迟转固的情形；

6、公司报告期各期在建工程、固定资产账实相符，购置交易真实、定价公允。

三、会计师核查情况

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

6. 关于应收款项

根据公开转让说明书：报告期各期公司应收账款账面价值分别为 2,342.24 万元和 2,014.20 万元。

请公司补充说明：（1）公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。（2）结合坏账准备计提方法及依据、单项计提情况、客户差异等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎，计提比例低于部分可比公司的合理性，并按照可比公司计提比例测算对于公司业绩的影响。（3）应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任。（4）应收账款各期末及期后回款情况。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策谨慎性及计提充分性，相关会计处理准确性发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明部分

（一）公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

1、公司应收账款占营业收入的比重和应收账款周转率与同行业可比公司相比差异具有合理性，符合行业特征

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比重及应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下表：

单位：次/年

公司	应收账款余额占营业收入的比重		应收账款周转率	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	5.07%	10.12%	17.85	8.58
现制饮品原料的可比公司：				
田野股份（832023.BJ）	28.23%	24.70%	4.07	6.39

公司	应收账款余额占营业收入的比重		应收账款周转率	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
国投中鲁（600962.SH）	20.51%	21.42%	5.10	4.32
安德利（605198.SH）	16.43%	22.32%	4.94	5.08
佳禾食品（605300.SH）	14.42%	18.37%	7.02	7.30
平均值	19.90%	21.70%	5.28	5.77
HPP 即饮饮品的可比公司：				
养元饮品（603156.SH）	0.20%	0.57%	295.63	213.61
香飘飘（603711.SH）	1.68%	1.82%	64.91	70.66
均瑶健康（605388.SH）	9.03%	15.66%	11.57	12.82
东鹏饮料（605499.SH）	0.62%	0.31%	247.24	344.86
承德露露（000848.SZ）	0.34%	0.60%	237.37	353.49
欢乐家（300997.SZ）	8.50%	10.47%	15.50	10.82
李子园（605337.SH）	0.03%	0.06%	2,322.24	1,523.75
平均值	2.91%	4.21%	456.35	361.43

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及同花顺 iFinD。

由上表可知，报告期内，公司应收账款余额占营业收入比重分别为 10.12% 以及 5.07%，应收账款周转率分别为 8.58 次/年以及 17.85 次/年。

（1）公司应收账款周转速度快于现制饮品原料可比公司，主要由于客户类型不同导致信用政策有所差异

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 2,571.24 万元和 2,121.22 万元，占营业收入比重分别为 10.12% 及 5.07%，低于现制饮品原料可比公司；应收账款周转率分别为 8.58 次/年和 17.85 次/年，周转速度快于现制饮品原料可比公司，主要由于客户类型不同导致信用政策有所差异。

公司与现制饮品原料可比公司在客户类型及信用政策方面的对比情况如下：

公司名称	客户类型及信用政策
申请挂牌公司	公司现制饮品原料业务下游客户主要蜜雪冰城、喜茶、沪上阿姨、书亦烧仙草、冰雪时光、悸动烧仙草等新茶饮品牌商，库迪咖啡等现磨咖啡企业，以及海底捞、呷哺呷哺等餐饮连锁企业， <u>均为境内销售，且以直销模式为主，信用期大多在一个月内。</u>
佳禾食品（605300.SH）	主要客户包括乳制品生产商、饮料生产商、休闲食品生产商、油脂生产商、食品服务提供商等， <u>给予客户 30-90 天不等的账期。</u>
国投中鲁（600962.SH）	公司以境外销售为主，境外销售一般给予客户 30-120 天不等的账期，公司境内销售原则上采取款到发货方式或者货到付款销售， <u>对于信用良好的客户一般给予 7 天至 90 天的账期。</u>
安德利（605198.SH）	公司以境外销售为主， <u>给予客户信用期不超过 120 天。</u>
田野股份（832023.BJ）	公司采用以直销模式为主的销售方式，主要客户为大型连锁茶饮企业及食品加工企业，公司通常 <u>给予其 30 天-60 天左右的信用期限。</u>

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。

由上表可知，现制饮品原料可比公司的下游客户存在较多食品加工类企业和境外客户，该等同行业可比公司给予客户的信用期相较公司而言更长，因此，公司应收账款周转速度快于现制饮品原料可比公司具有合理性。

（2）公司应收账款周转速度慢于 HPP 即饮饮品可比公司，主要由于可比公司大多通过“先款后货”模式交易所致

各期末，公司应收账款余额分别为 2,571.24 万元和 2,121.22 万元，占营业收入比重分别为 10.12%和 5.07%，高于 HPP 即饮饮品可比公司平均水平；应收账款周转率分别为 8.58 次/年和 17.85 次/年，低于 HPP 即饮饮品可比公司平均水平。

公司 HPP 即饮饮品业务的可比公司均为国内知名饮料制造商，从业务模式看，该类同行业可比公司主要通过层层经销网络将商品覆盖至全国各地，其业务模式以经销或贸易为主，在该类模式下经销商通常需要采用“先款后货”的方式进行结算，根据公开信息，该类同行业可比公司的具体信用政策如下：

公司名称	信用政策
养元饮品（603156.SH）	以经销模式为主，对经销商客户采取“先款后货”的结算模式
香飘飘（603711.SH）	主要以“先款后货”的方式销售产品
均瑶健康（605388.SH）	经销模式下一般为现款交易
东鹏饮料（605499.SH）	大部分采用款到发货单的方式交易，仅对少量经销商给予信用期
承德露露（000848.SZ）	主要采取先款后货的结算方式
欢乐家（300997.SZ）	结算方式以先款后货为主，给予少部分经销商一定的循环信用额度或临时信用额度
李子园（605337.SH）	公司销售主要采用先款后货的结算模式

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。

由上可知，公司 HPP 即饮饮品的可比公司多以预收货款为主，应收账款金额相对较低，因此其应收账款周转率较快、应收账款占营业收入比例较低；而公司产品以直销为主，给予大客户一定账期，因此应收账款周转速度相对较慢，具有合理性。

综上所述，公司应收账款余额占营业收入比重以及应收账款周转率均处于两类业务的可比区间范围内，由于客户结构和业务模式不同，导致公司与同行业可比公司在客户信用政策方面有所差异，因此应收账款余额占比以及周转率相应有所差异，该等情况与公司实际经营情况相匹配，符合行业特征，具有合理性。

2、公司应收账款账龄情况与同行业可比公司相比不存在较大差异，且差异具有合理性，符合行业特征

报告期各期末，公司应收账款账龄情况与同行业可比公司对比情况如下表：

公司	账龄比例分布情况							
	2023 年				2022 年			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
申请挂牌公司	99.82%	0.18%	-	-	84.38%	15.62%	-	-
现制饮品原料的可比公司：								
田野股份（832023.BJ）	89.84%	6.15%	1.62%	2.39%	92.33%	2.37%	0.81%	4.49%

公司	账龄比例分布情况							
	2023 年				2022 年			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
国投中鲁（600962.SH）	82.22%	0.13%	8.72%	8.93%	84.93%	7.22%	2.80%	5.04%
安德利（605198.SH）	100.00%	-	-	-	99.65%	0.35%	-	-
佳禾食品（605300.SH）	99.49%	0.14%	0.04%	0.33%	99.62%	0.08%	0.30%	-
HPP 即饮饮品的可比公司：								
养元饮品（603156.SH）	92.50%	6.35%	0.07%	1.07%	95.30%	1.24%	0.62%	2.84%
香飘飘（603711.SH）	99.93%	0.06%	0.01%	-	99.99%	0.01%	-	-
均瑶健康（605388.SH）	50.44%	49.53%	0.03%	-	99.03%	0.96%	0.01%	-
东鹏饮料（605499.SH）	100.00%	-	-	-	100.00%	-	-	-
承德露露（000848.SZ）	100.00%	-	-	-	100.00%	-	-	-
欢乐家（300997.SZ）	55.80%	35.29%	8.85%	0.06%	72.26%	27.68%	0.06%	-
李子园（605337.SH）	93.94%	-	-	6.06%	96.47%	-	-	3.53%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。

由上表可知，报告期各期末，公司账龄 1 年以内的应收账款余额占比分别为 84.38%和 99.82%，2022 年末占比略低主要系应收关联方美滋乐源款项挂账所致，相关款项均已于 2023 年度完成回收，剔除该影响后，公司 2022 年末账龄 1 年以内款项占比为 98.75%。公司报告期内客户质地优良，生产经营有序开展，未发生应收账款账龄严重恶化的情形，客户信用状况整体良好，潜在回收风险较小。

剔除美滋乐源影响后，公司各期末账龄 1 年以内的应收账款余额占比均超过 98%，与现制饮品原料可比公司安德利、佳禾食品基本一致，与 HPP 即饮饮品可比公司香飘飘、东鹏饮料、承德露露基本一致，相关账龄情况符合行业特点。

综上所述，公司与同行业可比公司应收账款余额占营业收入比重、应收账款周转率位于两类同行业可比公司之间，相关差异符合行业特征，具有合理性；公司应收账款账龄情况与同行业可比公司不存在较大差异。

(二) 结合坏账准备计提方法及依据、单项计提情况、客户差异等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎，计提比例低于部分可比公司的合理性，并按照可比公司计提比例测算对于公司业绩的影响

1、结合坏账准备计提方法及依据、单项计提情况、客户差异等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎，计提比例低于部分可比公司的合理性

(1) 公司坏账准备计提方法及依据

① 不包含重大融资成分的应收款项

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的不含重大融资成分的应收款项，公司按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

A、按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据

公司对除单项认定的应收款项，根据信用风险特征将应收票据、应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收票据按照信用风险特征组合：

组合类别	确定依据
组合 1：银行承兑汇票	承兑人信用风险较小的银行
组合 2：商业承兑汇票	依据账龄作为组合

应收账款按照信用风险特征组合：

组合类别	确定依据
组合 1：账龄组合	依据账龄作为组合
组合 2：合并内关联方组合	合并内关联方款项

对于划分为组合的应收票据，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

对于划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

B、基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法

对基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法，采用按客户应收款项发生日作为计算账龄的起点，在存在多笔应收账款且各笔应收账款账龄不同的情况下，收到客户当期偿还的部分债务时，逐笔认定收到的是哪一笔订单的应收账款，如果确实无法认定的，按照先发生先收回的原则确定，剩余应收账款的账龄按上述同一原则确定。

② 包含重大融资成分的应收款项和租赁应收款。

对于包含重大融资成分的应收款项和租赁应收款，按照一般方法，即“三阶段”模型计量损失准备。信用风险特征组合、基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法和单项计提的判断标准同不含融资成分的认定标准一致。

(2) 未发生需要单项计提坏账准备的情况

公司对信用风险显著增加的应收账款单项计提坏账准备。报告期内，公司客户资信状况良好，各期末应收账款账龄均在 2 年以内，且期后回款情况良好，未与客户发生诉讼等情形，未发生需要单项计提坏账准备的情况，因此不存在单项计提坏账准备的应收款项。

(3) 公司坏账计提政策相较同行业可比公司而言较为谨慎，计提比例低于部分可比公司主要系客户及产品差异所致，具有合理性

报告期内，公司与同行业可比公司对基于账龄确认信用风险特征组合的坏账计提政策对比如下：

公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
申请挂牌公司	5%	30%	70%	100%	100%	100%
田野股份 832023.BJ	5%	10%	30%	50%	80%	100%
国投中鲁 600962.SH	应收账款计提比例分别为：未逾期 0%，逾期 1 年以内（含一年）20%、逾期 1-2 年 30%、逾期 2-3 年 50%、逾期 3 年以上 100%					
安德利 605198.SH	应收账款计提比例分别为：未逾期 6%、逾期 30 天以内 20%、逾期 31 到 60 天 60%、逾期 61 天以上 100%。应收票据、其他应收款参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预期计量坏账准备。					

公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
佳禾食品 605300.SH	5%	10%	50%	100%	100%	100%
养元饮品 603156.SH	4.34%	18.73%	92.90%	100%	100%	100%
香飘飘 603711.SH	5%	10%	30%	100%	100%	100%
均瑶健康 605388.SH	5%	10%	30%	100%	100%	100%
东鹏饮料 605499.SH	5%	20%	50%	100%	100%	100%
承德露露 000848.SZ	5%	10%	30%	100%	100%	100%
欢乐家 300997.SZ	9.18%	30.57%	98.71%	100%	100%	100%
李子园 605337.SH	3%	10%	20%	50%	80%	100%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。其中养元饮品（603165.SH）、欢乐家（300997.SZ）参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测计算预期信用损失。

由上表可知，公司各账龄段的坏账准备计提比例高于多数同行业可比公司，坏账计提较为充分、谨慎。

具体而言，公司坏账准备计提比例高于田野股份、佳禾食品、香飘飘、均瑶健康、东鹏饮料、承德露露、李子园等可比公司。与养元饮品相比，公司1年以内和1-2年的坏账准备计提比例较高，计提较为充分；2-3年的坏账准备计提比例相对较低，主要系公司报告期内应收账款账龄均在2年以内，整体账龄情况较好，应收账款回收的风险较低，而养元饮品根据其历史经验，账龄在2年以上应收账款回收情况较差，因此计提比例较高，差异具有合理性。此外，公司坏账准备计提比例与欢乐家、国投中鲁、安德利相比较低，主要系客户类型差异所致；其中国投中鲁、安德利按应收账款逾期的情况计提，因逾期应收账款风险较高，因此计提比例较高，具有合理性。客户差异分析如下：

公司名称	客户情况
申请挂牌公司	公司现制饮品原料业务下游客户主要蜜雪冰城、喜茶、沪上阿姨、书亦烧仙草、冰雪时光、悸动烧仙草等新茶饮品牌商，库迪咖啡等现磨咖啡企业，以及海底捞、呷哺呷哺等餐饮连锁企业，均为境内销售，且以直销模式为主，信用期在一个月以内。
欢乐家（300997.SZ）	销售模式以经销模式为主，主要采用先款后货的结算模式，但会给予部分客户循环信用或临时信用额度的信用政策。报告期内，欢乐家经销商客户数量分别为1,902家和2,157家，经销商客户数量有所增长。

公司名称	客户情况
国投中鲁（600962.SH）	公司以境外销售为主，境外销售一般给予客户 30-120 天不等的账期，公司境内销售原则上采取款到发货方式或者货到付款方式销售，对于信用良好的客户一般给予 7 天至 90 天的账期。
安德利（605198.SH）	公司以境外销售为主，给予客户信用期不超过 120 天。

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告及招股说明书。

报告期内，欢乐家应收账款占营业收入比重分别为 8.50%和 10.47%，其账龄在 1 年以上的应收账款余额占比分别为 27.74%和 44.20%，表明随着经销业务规模的扩大，欢乐家应收账款回收风险逐渐增大，因此在计提坏账准备时需要采用相对更高的计提比例。而公司应收账款余额占营业收入的比重分别为 5.07%和 10.12%，账龄在 1 年以上的应收账款余额占比分别为 15.62%和 0.18%，显著低于欢乐家的同类指标，表明公司客户资信情况相对良好，应收账款回收风险较低，因此公司坏账准备计提比例低于欢乐家具有合理性。

与安德利和国投中鲁相比，公司主要客户为境内知名新茶饮、餐饮连锁、现磨咖啡企业，资信情况良好，且公司给予客户的信用期较短，通常只有 1 个月左右，从应收账款周转率来看，公司周转率为 8.58 次/年及 17.85 次/年，而安德利为 5.08 次/年及 4.94 次/年，国投中鲁为 4.32 次/年及 5.10 次/年，公司应收账款回款较快，逾期风险较小，因此公司坏账准备计提比例低于国投中鲁和安德利具有合理性。

综上，公司坏账准备计提充分、谨慎，计提比例低于部分可比公司具有合理性。

2、按照可比公司计提比例测算对于公司业绩的影响

公司选取同行业可比公司坏账计提比例组合中最高的一组（1 年以内计提比例 9.18%；1-2 年计提比例 30.57%）和最低的一组（一年以内计提比例 3%；1-2 年计提比例 10%）分别测算采用该比例对于公司业绩的影响，按最高的一组计提比例测算对公司报告期利润总额的影响分别为-92.97 万元和-88.52 万元，按最低一组的计提比例测算对公司报告期的利润总额影响分别为 123.73 万元和 43.11 万元，影响金额较小。

(三) 应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

1、报告期末应收账款逾期金额占比较小，不存在回款障碍

报告期各期末，公司逾期应收账款金额及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额①	2,121.21	2,571.23
逾期应收账款余额②	92.98	1,410.22
逾期应收账款余额占比	4.38%	54.85%
逾期应收账款期后回款金额③	90.18	1,410.22
逾期应收账款期后回款比例③/②	96.99%	100.00%

注：上述回款情况为截至2024年5月31日的回款情况

由上表可知，公司2022年末应收账款逾期1,410.22万元，主要系应收关联方美滋乐源的1,337.40万元款项出现逾期所致，该等款项已于2023年全额收回；报告期内，公司存在逾期应收账款，主要是部分客户体量较小，暂时性资金紧张，公司2023年末应收账款逾期92.98万元，逾期应收账款余额占比4.38%。

报告期各期末，公司逾期应收账款的期后回款比例分别为100.00%以及96.99%，期后回款情况良好。

2、公司已在销售合同中约定付款时限及违约责任，并建立了有效的逾期应收账款管理措施

公司在制定销售合同时，充分考虑了交易中可能存在的各类风险因素，通过合同条款明确了双方的责任及义务，并具体约定了付款时限与违约责任。

公司高度重视应收账款回收工作，制定了切实有效的应收账款管理制度，由销售部负责款项的催收，并由财务部门对应收账款的回收情况进行监测，在出现逾期情况时，由销售人员积极与客户沟通，了解逾期的具体缘由，相应采取货款催收措施。公司各期末逾期款项期后回款比例分别达到100%以及

96.99%，公司对于逾期应收账款的管理措施有效降低了应收账款的回收风险。

综上所述，报告期各期末公司逾期应收账款不存在回款障碍，公司已在销售合同中约定付款时限及违约责任，并建立了有效的逾期应收账款管理措施。

（四）应收账款各期末及期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目		2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款	期末余额	2,121.21	2,571.23
	期后回款金额	2,114.79	2,571.23
	期后回款比例	99.70%	100.00%

注：上述期后回款情况为截至2024年5月31日的回款情况。

报告期各期末，公司应收账款的期后回款比例分别为100.00%和99.70%，公司主要客户均为下游头部企业，自身商业信用、经营状况、现金流等情况相对良好，因此公司应收账款期后回款情况良好。

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、查阅同行业可比公司应收款项坏账准备计提会计政策、账龄构成、应收账款周转率、应收账款规模等；
- 2、访谈销售负责人，了解客户的账期、逾期款项的后续措施；
- 3、查看销售合同，是否约定付款时限和违约责任；
- 4、获取报告期各期末应收账款、应收票据明细表，并抽查期后回款记录；
- 5、复核应收款项的发生、回款、计提坏账的账务处理。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司应收账款占营业收入的比重和应收账款周转率与同行业可比公司相比差异具有合理性，符合行业特征；公司应收账款账龄情况与同行业可比公司相比不存在较大差异，且差异具有合理性，符合行业特征；

2、公司坏账计提政策符合谨慎性、计提充分性，计提比例低于部分可比公司具有合理性。公司已按照可比公司计提比例测算，对于公司业绩的影响较小；

3、报告期各期末，公司逾期应收账款不存在回款障碍；公司已在销售合同中约定付款时限及违约责任，并建立了有效的逾期应收账款的管理措施；

4、报告期各期末，公司应收账款的期后回款比例分别为 100.00% 和 99.70%，公司应收账款期后回款情况良好；

5、公司应收款项填写具备真实性和列报具有准确性，坏账计提政策具备谨慎性、计提充分，相关会计处理符合《企业会计准则》。

三、会计师核查情况

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

7. 关于其他事项

(1) 关于同业竞争。

根据申报材料：美滋乐源、博惠特、宇隆食品系公司实际控制人肖志剑控制的企业。美滋乐源从事固体饮料的生产和销售，报告期内与公司存在潜在同业竞争，美滋乐源已于 2024 年 2 月末完成人员遣散、3 月完成设备处理，已处于实质关停状态，并已准备启动清算注销程序；博惠特主要从事绿茶粉、牛奶稳定剂及香精贸易；宇隆食品主要从事茶浓缩液贸易，已于 2024 年 1 月完成注销。

请公司补充说明：①根据美滋乐源、博惠特、宇隆食品各产品的生产或服务流程、产业链上下游关系、销售区域、客户及供应商是否重合等情况，说明上述企业是否与公司从事相同、相似业务，与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，进一步论证是否对公司构成竞争，是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等，为防止出现上述情形所采取的风险防控措施，相关措施的有效性及其执行情况。②美滋乐源清算注销进度，人员、资产、业务的具体移转对象、内容、流程等安排，相关资产的权属交付及人员转移、业务整合情况，是否已整合完毕；博惠特的发展规划，未来是否有整合计划及实施安排。③肖志剑是否存在通过代持等方式控制其他与公司从事相同或相似业务公司的情形，同业竞争是否彻底规范，公司业务、资产、人员、财务、机构是否完整、独立，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明部分

(一) 根据美滋乐源、博惠特、宇隆食品各产品的生产或服务流程、产业链上下游关系、销售区域、客户及供应商是否重合等情况，说明上述企业是否与公司从事相同、相似业务，与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，进一步论证是否对公司构成竞

争，是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等，为防止出现上述情形所采取的风险防控措施，相关措施的有效性及其执行情况。

1、美滋乐源、博惠特、宇隆食品各产品的生产或服务流程、产业链上下游关系、销售区域、客户及供应商是否重合等情况

美滋乐源、博惠特、宇隆食品的产品生产或服务流程、产业链上下游关系、销售区域、客户及供应商与公司的重合情况汇总如下：

关联方名称	产品生产或服务流程	上游供应商类型	与公司供应商重叠情况	下游客户类型	与公司客户重叠情况	销售区域
美滋乐源	自主生产咖啡粉、豆浆粉、奶茶粉等与公司液体果蔬汁不同的固体饮料并对外销售	植脂末、糖类、豆浆粉等生产商	存在少量供应商重叠，报告期内该关联方向重叠供应商采购金额占公司采购额比例低于 2.5%	终端客户多为自助餐厅、酒店	存在少量同时期客户重叠，报告期内该关联方向重叠客户销售金额占公司销售额比例低于 3%	覆盖全国
博惠特	贸易商：向生产厂家采购牛奶稳定剂、超微绿茶粉（不溶于水）、食用香精等食品添加剂后对外出售	食品添加剂生产厂商	存在少量供应商重叠，报告期内该关联方向重叠供应商采购金额占公司采购额比例低于 0.6%	主要为三元食品、亿滋食品等食品生产企业	存在少量同时期客户重叠，报告期内该关联方向重叠客户销售金额占公司销售额比例低于 0.05%	主要为江苏、河南、河北
宇隆食品	贸易商：向生产厂家采购茶浓缩液、茶粉（溶于水）后对外出售	茶类制品生产厂商	一家供应商与公司重叠，报告期内该关联方向重叠供应商采购金额占公司采购额比例低于 0.1%	绝大部分产品销售给公司		

由于公司主营液体果蔬汁饮料产品，其在研发技术、生产工艺、所需原料、受众群体、获客模式等方面均与上述关联方所主营的固体饮料、食品添加剂、茶类制品等存在较大差异，因此公司与上述关联方在产品的生产或服务流程、产业链上下游关系、销售区域、客户及供应商等方面均存在较大差异。

关联方宇隆食品从事贸易业务，报告期内主要向茶类制品生产厂商采购茶浓缩液、茶粉后销售给公司，交易价格参照市场价格及成本加成而定。基于谨慎性考虑，公司将宇隆食品所留存利润视为关联方资金占用，宇隆食品已于

2023 年将留存的全部利润约 15 万元归还至公司，并于 2024 年 1 月完成注销。上述相关情况已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“九、（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”中进行了相应披露。

2、上述企业是否与公司从事相同、相似业务，与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，进一步论证是否对公司构成竞争，是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等

（1）美滋乐源与公司从事不同业务，与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，不会对公司构成竞争、无直接利益冲突，部分产品在同一市场范围内销售，不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形，但基于谨慎性原则，公司已将其认定为存在潜在同业竞争并进行了披露

① 美滋乐源与公司从事不同业务，与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，不会对公司构成竞争、无直接利益冲突

美滋乐源主要产品为咖啡粉、奶茶粉、豆浆粉等与果蔬汁不同的固体饮料，因该产品消费性价比较高，所以主要用于不额外收取费用的自助消费场景，基本均为热饮、主要消费时间为冬季。销售模式上以贸易类客户为主，终端应用场景主要为自助餐馆、酒店自助餐厅等。

公司主要产品为果汁浓浆、果酱等原料产品以及 HPP 即饮饮品，均立足于果蔬汁领域，原料产品主要面向新茶饮企业、现磨咖啡企业、大型餐饮连锁等客户，HPP 即饮饮品主要面向商超或终端消费者，以冷饮为最终饮用形态，夏季为销售旺季；销售模式上以直销为主。公司与美滋乐源在业务及产品方面存在较大差异。

对比而言，公司与美滋乐源产品，从核心技术、原材料构成、生产工艺、产品类型、下游客户类型、销售模式、终端应用场景等各方面均存在较大差异，因此不存在替代关系。

同时，由于客户类型、销售模式、终端应用场景等方面存在重大差异，下游客户在选择具体产品时主要考虑其自身业务模式及终端消费趋势等情况，两

类产品的使用时间、使用场景、使用客户等重叠度较低，因选择美滋乐源产品而对泰乐源产品的采购决策产生影响的可能性较低，反之亦然。

因此，公司与美滋乐源业务不存在替代性、竞争性，不构成竞争关系且无直接利益冲突。

② 美滋乐源与公司虽部分产品存在同一市场范围内销售的情况，但金额较小、对公司业务影响较小，不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡等情形

报告期内，公司与美滋乐源存在少量客户在同一期间内重叠的情况，美滋乐源向该类重叠客户报告期内合计销售金额约为 1,900.00 万元，占公司销售额比例低于 3%，金额及占比均相对较低。

公司目前建立了独立的生产经营体系，在业务、资产、人员、财务、机构等层面均保持独立。公司与美滋乐源的业务开展亦相互独立、互不影响，不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡等情形。

③ 公司基于谨慎性原则已认定为与美滋乐源存在潜在同业竞争并进行了相关披露

根据上述分析，公司与美滋乐源产品无竞争性、不构成竞争关系。

但由于美滋乐源主要从事固体饮料的生产和销售，隶属于酒、饮料和精制茶制造业（代码 C15）之固体饮料制造（C1525），公司基于谨慎性原则已认定与美滋乐源存在潜在同业竞争，并已在《公开转让说明书》“第三节 公司治理”之“六、（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同或相似业务的”中进行了相关披露。

美滋乐源目前已完成人员遣散、设备处置、厂房退租和食品生产许可证注销，截至本回复出具日正在办理税务清算注销，后续拟进行公司注销。

（2）博惠特与公司从事不同业务，与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，无利益冲突、不在同一市场范围内销售，不会对公司构成竞争，不会导致公司与博惠特之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡等情形

博惠特，主要从事牛奶稳定剂、超微绿茶粉（不溶于水）、食用香精等食品添加剂的贸易业务，无生产环节，隶属于批发业（代码 F51）之其他食品批发（F5129），其下游客户主要为纳贝斯克、亿滋食品和三元乳业等饼干、牛奶产品的生产企业。

博惠特与公司从事不同业务，与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，无利益冲突、不在同一市场范围内销售，不会对公司构成竞争，不会导致公司与博惠特之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡等情形。

（3）宇隆食品与公司从事不同业务，与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，利益冲突已完全消除、不在同一市场范围内销售，不会对公司构成竞争，后续不会导致公司与宇隆食品之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等

宇隆食品，主要从事茶浓缩液的贸易业务，无生产环节，隶属于批发业（代码 F51）之酒、饮料及茶叶批发（F5127），该公司已于 2024 年 1 月完成注销。与公司从事不同业务，与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，不在同一市场范围内销售，不会对公司构成竞争。

宇隆食品因利润留存问题与公司存在一定利益冲突，但相关情况已在报告期内完成整改，宇隆食品已于 2024 年 1 月完成注销，利益冲突已完全消除，后续不会导致公司与宇隆食品之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等。

上述相关情况已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“九、（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”中进行了相应披露。

3、为防止出现上述情形，相关关联方已关停或注销，并且各方均出具了《关于避免同业竞争的承诺》，防范措施行之有效

为防止出现上述情形，公司实控人已对其控制的公司进行了相关清理工作：

（1）美滋乐源已于 2024 年 2 月完成人员遣散、3 月完成设备处理，目前已处于实质关停状态，完成了食品生产许可证注销，并正在办理税务清算注销流程，截至本回复出具之日，美滋乐源与公司的潜在同业竞争问题已彻底解决；

(2) 宇隆食品已于 2024 年 1 月完成注销，彻底杜绝上述情形出现的可能。

此外，为避免与公司的业务存在任何实质或潜在同业竞争，维护公司的利益及保障公司长期稳定发展，公司控股股东、实际控制人/董事/监事/高级管理人员、持股 5% 以上股东均出具了《关于避免同业竞争的承诺》。

综上所述，实控人、董监高、公司等各方均已采取相关措施或者出具承诺，相关措施行之有效。

(二) 美滋乐源清算注销进度，人员、资产、业务的具体移转对象、内容、流程等安排，相关资产的权属交付及人员转移、业务整合情况，是否已整合完毕；博惠特的发展规划，未来是否有整合计划及实施安排。

1、美滋乐源清算注销进度，人员、资产、业务的具体移转对象、内容、流程等安排，相关资产的权属交付及人员转移、业务整合情况，是否已整合完毕

美滋乐源于 2023 年末开始筹划清算注销事宜，2024 年 2 月进行了员工的遣散工作，2024 年 3 月已完成设备处置并进入实质性关停状态，2024 年 5 月其厂房租约已到期并由房东回收厂房。截至本回复出具日，美滋乐源已完成食品生产许可证注销并正在办理税务清算注销流程，预计将在 2024 年内完成公司注销。

美滋乐源的人员、主要资产及业务基本均已完成出清，由泰乐源承接整合少量客户资源与剩余存货。一方面，美滋乐源所从事的固体饮料业务与近年来饮料行业主流的“健康、天然、0 添加”的发展趋势不相匹配、业务发展不及预期；另一方面，由于美滋乐源位于北京市，相关人员、资产均处于北京，而泰乐源位于山东省宁阳县，相关人员难以妥善转移，相关设备由于成新率较低，转移也不具备经济性，故美滋乐源已对人员做遣散处理、对设备做出售处理。截至本回复出具日，美滋乐源相关生产、经营要素处置情况如下：

项目	具体内容	转移对象	处置情况
人员	研发人员	无特定对象	已全部遣散，人员自主择业
	采购人员		
	生产人员		
	销售人员		
	管理人员		
资产/资源	生产设备	再生资源回收商	设备已老旧，达到报废年限，已出售给再生资源回收商
	厂房	出租方	租约到期，由房东收回美滋乐源厂房
	存货	泰乐源	大部分存货系根据泰乐源订单进行生产，按合同约定由泰乐源承接，已完成交付
	客户资源	泰乐源	少量美滋乐源客户仍有固体饮料采购需求，相关需求由泰乐源承接，后续泰乐源通过寻找委外代工方式满足其需求
业务	研发活动	无	已彻底停止
	采购活动		
	生产活动		
	销售活动		

由上表可知，美滋乐源已关停，除少量存货按照合同约定完成交付以及少量客户资源转移外，相关人员、资产、业务都已完成彻底清理。

2、博惠特的发展规划，未来是否有整合计划及实施安排

博惠特主要从事牛奶稳定剂、超微绿茶粉（不溶于水）、食用香精等食品添加剂的贸易业务，无生产环节，隶属于批发业（代码 F51）之其他食品批发（F5129），下游客户主要为纳贝斯克、亿滋食品和三元乳业等饼干、牛奶产品的生产企业，与公司从事不同业务，与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，无利益冲突、市场重合度较低，不会对公司构成竞争。

博惠特目前年营收规模不足 700 万元，其存续主要目的在于为实际控制人在京家属提供工作岗位、基础薪酬以及北京市社保公积金缴纳之用，后续业务主要围绕现存客户开展，不存在后续进行市场开拓的计划，公司及实际控制人

目前对博惠特均无进一步整合的计划与安排。

公司实际控制人已出具《关于避免同业竞争的承诺》，承诺将避免一切同业竞争。

(三) 肖志剑是否存在通过代持等方式控制其他与公司从事相同或相似业务公司的情形，同业竞争是否彻底规范，公司业务、资产、人员、财务、机构是否完整、独立，是否存在纠纷或潜在纠纷。

1、肖志剑不存在通过代持等方式控制其他与公司从事相同或相似业务公司的情形，潜在同业竞争已彻底规范

通过查阅国家市场监督管理总局为实控人肖志剑及其主要亲属、公司董监高出具的《投资任职情况查询报告》；并通过中介机构对公司客户、供应商进行实地走访，确认对方与实控人及实控人主要亲属是否存在关联关系或股权关系；查阅实控人肖志剑的相关银行流水，可判断截至本回复出具日，除美滋乐源与博惠特外，肖志剑、肖逸及其近亲属控制的除公司及其控股子公司外的其他企业如下：

序号	公司名称	股权结构以及	经营范围	公司业务
1	鑫鑫乐源实业有限公司	实际控制人肖志剑持股 90%，并担任执行董事兼总经理，肖逸持股 10%的公司，并担任监事	以自有资金从事投资活动；企业管理；信息咨询服务等	无实际对外经营业务
2	泰安市祥泰企业管理合伙企业（有限合伙）	持有公司 25% 股份的员工持股平台，且由实际控制人肖志剑控制	技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询、技术推广；餐饮管理等	公司员工持股平台，无实际对外经营业务
3	美滋乐源（北京）科技有限公司	实际控制人肖志剑持股 80%，并担任财务负责人，肖逸持股 5%，并担任监事	企业管理；企业形象策划；市场营销策划；信息咨询服务等	无实际对外经营业务
4	三河吉泰易晓科技有限公司	实际控制人肖志剑持股 90% 的公司，并担任该公司的监事	网络科技的技术推广、技术服务、技术开发、技术咨询；设计、制作、代理、发布等	作为泰安祥泰的普通合伙人而设立，无实际对外经营业务
5	北京吉泰嘉业投资管理有限公司	实际控制人肖志剑通过其直系亲属持股 91% 的公司	投资管理；资产管理；项目投资	无实际对外经营业务

上述企业均为投资型公司，无实际对外的业务，与公司不存在从事相同或相似业务的情形。因此，肖志剑不存在通过代持等方式控制其他与公司从事相同或相似业务公司的情形，潜在同业竞争已彻底规范。

2、公司业务、资产、人员、财务、机构完整、独立，不存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司与美滋乐源虽在客户、供应商等存在少量重叠，但是通过关停美滋乐源、人员遣散并由泰乐源承接少量存货与客户资源的方式完成了业务整合，公司目前业务、资产、人员、财务、机构完整、独立，具体情况如下：

具体方面	具体情况	是否完整、独立
业务	公司拥有完整的业务流程、独立的经营场所。公司独立获取业务收入和利润，具有独立自主的经营能力。不存在依赖实际控制人及其他关联方进行经营活动的情形，具有独立面向市场自主经营的能力。	是
资产	公司拥有独立完整的资产，具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要厂房、机器设备以及商标、专利的所有权或者使用权，具有独立的原料采购和产品的研发、销售系统。	是
人员	公司董事、监事、高级管理人员严格按照《公司法》《公司章程》等规定的程序选举或聘任产生，不存在实际控制人越过公司董事会和股东大会做出人事任免的情形；公司的高级管理人员不存在在控股股东、实际控制人控制的其他公司担任除董事、监事之外的其他职务及领薪的情形；公司财务人员不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职的情形。公司拥有独立、完整的人事管理体系，制定了独立的劳动人事管理制度，独立与员工签订劳动合同并为员工办理社保及公积金的缴纳。	是
财务	公司设有独立的财务会计部门，聘有专门的财务人员，且财务人员未在任何关联单位兼职，能够独立作出财务决策。公司根据现行会计准则及相关法规、条例，结合公司实际情况建立了独立、完整的财务会计核算体系，并制定了财务管理制度及风险控制等内部管理制度。公司在银行独立开设账户，对所发生的业务进行独立结算。公司成立后依法独立进行纳税申报和税收缴纳。公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供任何形式的担保，公司财务独立。	是
机构	公司已建立独立完整的组织机构。公司根据《公司法》和《公司章程》的要求，已建立了股东大会、董事会、监事会等完善的法人治理结构。公司具有健全的内部经营管理机构，设有独立的组织机构，独立行使经营管理职权。公司根据实际经营的需要设置了完整的内部组织机构，各部门职责明确、工作流程清晰。公司机构独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。	是

截至报告期末，公司业务、资产、人员、财务、机构各项均完整、独立于实控人及其控制的其他关联方。根据网络检索结果以及相关方确认，截至本回复出具日，公司不存在纠纷或潜在纠纷。

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、查阅美滋乐源、博惠特、宇隆食品的工商档案；
- 2、对实控人进行访谈，了解美滋乐源、博惠特、宇隆食品的业务、产品、定位与后续规划；
- 3、查阅美滋乐源、博惠特、宇隆食品的财务报表、银行明细账，以及客户及供应商清单；
- 4、对公司客户、供应商、终端客户执行实地走访程序，了解其与美滋乐源等关联方是否存在业务往来；
- 5、结合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》分析美滋乐源、博惠特、宇隆食品与公司是否存在竞争关系；
- 6、查阅实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺》；
- 7、对公司关联方美滋乐源在关停前与关停后均进行了实地走访，确认工厂已停产、相关人员已遣散、设备已清理；
- 8、查阅美滋乐源遣散员工的相关协议、离职证明等资料；
- 9、查阅国家市场监督管理总局为实控人肖志剑的主要亲属以及公司董监高出具的《投资任职情况查询报告》；
- 10、对公司客户、供应商进行实地走访，确认对方与实控人及实控人主要亲属是否存在关联关系或股权关系；
- 11、查阅实控人肖志剑的相关银行流水，确认其是否存在通过他人代持公司的迹象；
- 12、查阅公司实控人、董监高出具的关联方调查表；

13、对公司是否存在纠纷及潜在纠纷进行网络检索。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、美滋乐源、博惠特、宇隆食品与公司从事不同业务，与公司产品或服务不存在替代性、竞争性，利益冲突已消除，部分产品在同一市场范围内销售，不会对公司构成竞争，公司与竞争方之间后续不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形；

2、为防止出现上述情形，相关关联方已关停或注销，并且各方均出具了《关于避免同业竞争的承诺》，防范措施行之有效；

3、美滋乐源已关停，相关人员、资产、业务都已完成清理与整合；

4、博惠特计划保持现有经营规模，不进行客户拓展，无整合的计划；

5、肖志剑不存在通过代持等方式控制其他与公司从事相同或相似业务公司的情形，潜在同业竞争已彻底规范；

6、公司目前业务、资产、人员、财务、机构完整、独立，不存在纠纷或潜在纠纷。

三、律师核查情况

律师核查情况详见《北京德恒律师事务所关于山东泰乐源食品科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

（2）关于股权激励。

根据申报材料：泰安祥泰为公司设立的员工持股平台。

请公司补充披露：①股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包

括且不限于：激励目的、日常管理机制（是否闭环运行）、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限、激励份额、出资份额转让限制、回购约定（如有）等；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排。②激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排。③公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。④股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响。⑤对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况。⑥股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况。

请主办券商、律师核查事项①至④并发表明确意见。

请主办券商、会计师核查上述事项⑤至⑥并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充披露部分

（一）股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：激励目的、日常管理机制（是否闭环运行）、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限、激励份额、出资份额转让限制、回购约定（如有）等；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排

公司股权激励政策的目的是、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、服务期限、激励份额已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、（五）股权激励情况或员工持股计划”中进行了披露。

■ 公司在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、（五）股权激励情况或员工持股计划”中就股权激励政策的日常管理机制（是否闭环运行）、流

转及退出机制、绩效考核指标、出资份额转让限制、回购约定（如有）等情况作如下补充披露：

“4、绩效考核及行权条件

锁定期内，泰乐源每年度对具有泰乐源及下属单位员工身份的有限合伙人绩效完成情况进行考核，根据绩效考核结果对员工所持有的股份予以安排。绩效考核指标包括泰乐源业绩考核总指标和激励对象个人绩效考核指标。

泰安祥泰合伙协议虽未对员工的具体服务期限作出专门约定，但是约定了如果激励对象离职时，合伙企业普通合伙人有权利而非有义务回购、受让有限合伙人持有的合伙企业财产份额。实际执行过程中，激励对象退出价格低于同期公允价值，退出的被激励对象未能获得股份增值的市场化收益，上述条款及实际执行情况表明，员工有限合伙人存在潜在的服务期要求，公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件。

.....

6、日常管理机制（闭环运行）

根据合伙协议约定，普通合伙人为执行事务合伙人，负责合伙企业的日常经营管理和决策。在锁定期届满前，除合伙协议另有约定或经普通合伙人书面同意外，合伙人不得处分其持有的合伙企业出资，合伙企业亦不得转让持有的泰乐源股权。

7、流转及退出机制、出资份额转让限制、回购约定

根据合伙协议约定，与激励对象相关的流转及退出机制、出资份额转让限制和回购约定的具体内容如下：

序号	具体内容
1	在锁定期满前，除合伙协议另有约定或经普通合伙人书面同意外，合伙人不得处分其持有的合伙企业出资，合伙企业亦不得转让持有的泰乐源股权。

序号	具体内容
2	锁定期满后，在遵守相关监管部门和交易所规定的前提下，合伙企业每年可以进行四次减持泰乐源的股份，有限合伙人每年有四次机会向合伙企业申报转让或减少其在合伙企业解限售的出资额。锁定期满三年后，有限合伙人可以减持所持有的全部合伙企业份额。
3	合伙人在合伙企业存续期间，不得以其在合伙企业中的出资额设置任何担保或权利限制。
4	<p>有限合伙人有下列情形之一的，应自该情形发生之日起十日内，将其所持有的合伙企业的出资额强制转让给普通合伙人或普通合伙人指定的收购方，或强制其退伙：</p> <p>① 出现合伙协议约定的当然退伙情形；</p> <p>② 未与泰乐源协商一致的情况下主动辞职或不再接受泰乐源的聘任(不包括外派、正常退休等非个人原因)而终止与泰乐源的劳动/劳务/聘用等合同关系；</p> <p>③ 因严重违反泰乐源规章制度被泰乐源辞退的；</p> <p>④ 在泰乐源的年终考核中连续两年不合格的；</p> <p>⑤ 利用工作之便侵占泰乐源财产的或收受贿赂的；</p> <p>⑥ 违反与泰乐源签署的《竞业禁止协议》和《保密协议》，从事与泰乐源(包括其分支机构)经营范围相同的经营活动或者有泄露泰乐源(包括其分支机构)商业秘密的行为的；</p> <p>⑦ 因失职行为、渎职行为、故意或重大过失行为严重损害合伙企业及/或泰乐源利益或声誉的；</p> <p>⑧ 被考核委员会评定为工作严重不作为或不能完成本职工作的；</p> <p>⑨ 因重大违法违规行为被中国证监会及其派出机构予以行政处罚的；</p> <p>⑩ 因故意犯罪行为被依法追究刑事责任的。</p>

8、若涉及激励计划实施调整，股票数量、价格调整的方法和程序

在股权激励方案有效期内，若公司有资本公积转增股本、派送股票红利、股票拆细、配股或者缩股等事项，则激励对象持有的持股平台的出资额不变，但是激励对象通过持股平台间接持有的公司出资数量将做相应的调整。

9、在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划执行的相关安排

若激励对象发生职务变更、离职等情况，股权激励计划执行使用股权激励计划方案中流转及退出机制。

根据股权激励方案规定，方案在实施过程中，如公司发生并购行为、控制权发生变化或公司分立、破产清算等，合伙企业普通合伙人或其委派代表有权根据具体情况对本方案进行调整、修改或终止，如决定终止本方案的应由公司

股东会审议通过后生效。”

(二) 激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排。

■ 公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、(五) 股权激励情况或员工持股计划”中补充披露如下：

“10、股权激励对象选定标准，实际参加人员符合选定标准

根据泰安祥泰合伙协议约定，“激励对象为与泰乐源签订正式劳动合同、劳务合同的人员或具有泰乐源特聘专家顾问资格的人员。”

泰安祥泰全体合伙人均属于与公司签署了劳动合同并领取薪酬的董事、监事、高级管理人员、业务骨干，股权激励对象符合股权激励方案选定标准，不存在不能成为激励对象的情形。激励对象的具体情况详见下表：

序号	姓名	在公司职务	是否符合激励对象的选定标准	是否为公司员工	资金来源	是否存在代持或其他利益安排
1	刘海峰	董事、副总经理、董事会秘书	是	是	自有或自筹资金	否
2	杜长江	研发中心总监、监事会主席	是	是	自有或自筹资金	否
3	张家红	副总经理	是	是	自有或自筹资金	否
4	郭小卫	采购部经理	是	是	自有或自筹资金	否
5	焦键	总经理助理	是	是	自有或自筹资金	否
6	张慕琦	设备工程部副总监	是	是	自有或自筹资金	否
7	秦玉斌	总经理助理	是	是	自有或自筹资金	否
8	左兴睿	董事、财务总监	是	是	自有或自筹资金	否

11、选定激励对象所履行的程序

2023年11月5日，泰乐源有限召开临时股东会，同意公司实施第一批股权激励方案，并确定了激励对象名单、股权激励数量及授予价格。

2023年11月5日，泰安祥泰召开合伙人会议，经全体合伙人决定，一致同意合伙企业的新增合伙人入伙事项。”

(三) 公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。

■ 公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、(五) 股权激励情况或员工持股计划”中补充披露如下：

“12、股权激励实施过程不存在纠纷，股权激励尚未实施完毕，不存在预留份额及其授予计划

公司股权激励实施过程中各方之间不存在争议，不存在纠纷或者潜在纠纷。公司实施的股权激励计划履行了必要的决策程序，存在服务期限条件，股权激励方案正在有序执行中，不存在预留份额及其授予计划。”

(四) 股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响。

■ 公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、(五) 股权激励情况或员工持股计划”中补充披露如下：

“13、股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面产生的影响

项目	对公司产生的影响
经营状况	基于公司未来长远发展考虑，公司通过股权激励建立健全公司长期激励机制，有利于吸引和保留人才，充分调动公司核心员工的积极性，对公司董事、监事、高级管理人员以及对公司经营业绩和持续发展有直接影响的管理和技术骨干形成有效激励，能够促进公司持续、稳健、快速地发展。

项目	对公司产生的影响
财务状况	此次股权激励，公司按照受益对象任职岗位及锁定期安排，按 5 年时间分期确认管理费用、研发费用、销售费用及生产成本，公司 2023 年度已确认 8.89 万元，预计对未来每 12 月利润总额的影响金额为 106.70 万元，相关股份支付金额的确定及会计处理符合《企业会计准则》等相关规定，对公司财务状况无重大不利影响。
控制权	股权激励方案实施前后，公司控股股东、实际控制人未发生变化，股权激励实施未导致公司控制权的变化，本次股权激励也未设置可能影响公司控制权稳定的条款及安排，不会对公司控制权产生影响。

”

（五）对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况。

■ 公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露如下：

“5、股份支付的会计处理和对当期及未来公司业绩的影响情况

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条规定，“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。”本次股权激励授予时，公司属于未上市企业，股权价值没有活跃市场报价，同时，公司在股权激励前后无外部投资者增资入股，亦无近期合理的机构投资者入股价作为公允价格。因此，公司本次股权激励的公允价格参考中同华资产评估（上海）有限公司出具的《估值报告》，确认了授予日股权激励的公允价格为 6.32 元/出资额。受让对象取得股权的成本低于公允价值的差异部分应在服务期内分期确认为股份支付费用。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定，“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可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。”公司的股权激励属于存在等待期的以权益结算的股份支付，

公司实施股权激励确认的股份支付金额在估计的等待期内进行分期摊销，按 5 年时间分期确认管理费用、研发费用、销售费用及生产成本，并相应增加资本公积，公司 2023 年度已确认 8.89 万元，预计对未来每 12 月利润总额的影响金额为 106.70 万元，相关股份支付金额的确定及会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。”

（六）股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况。

■ 公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露如下：

“14、行权价格确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

公司综合考虑了激励力度、公司业绩状况、员工对公司的贡献程度等多种因素，从稳定核心管理团队、保证员工薪酬竞争力、维护公司整体利益的角度出发，确定本次授予的股权激励对应拟挂牌公司注册资本的价格为 2 元/注册资本。

中同华资产评估（上海）有限公司出具了编号为“中同华沪咨报字（2024）第 1032 号”的《估值报告》，根据该报告，以 2023 年 9 月 30 日为评估基准日，公司全部股东权益价值的估值为 31,600.00 万元。

对于股权激励行权价格与评估值之间的差异，公司已根据《企业会计准则》确认为对应期间的成本费用。”

二、主办券商核查程序及核查确认意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司股东的工商档案、股东盖章的股权结构图，直接股东填写的调查表、身份证、出具的说明或承诺函等资料；
- 2、访谈公司直接股东并抽查部分间接股东进行访谈；
- 3、通过国家企业信用信息公示系统、查询公司股东穿透情况；
- 4、查阅公司的花名册；
- 5、查阅泰安祥泰财产份额变动的价款支付凭证、大信为本次挂牌出具的《审计报告》（大信审字[2024]第 31-00002 号）；
- 6、查阅公司正在执行中的股权激励方案、泰安祥泰的合伙协议、泰安祥泰出具的《股份锁定承诺函》；
- 7、查阅公司的工商档案，历次股权变动的转让协议、增资协议及补充协议；
- 8、查阅公司历次股权变动的验资报告及验资复核报告、评估报告、价款支付凭证；
- 9、查阅中同华资产评估（上海）有限公司出具编号为“中同华沪咨报字（2024）第 1032 号”的《估值报告》。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

- 1、公司已在《公开转让说明书》中补充披露的股权激励政策具体内容或相关合同条款与事实相符；
- 2、公司在持股平台泰安祥泰内的股权激励对象均符合激励对象的选定标准和履行程序，均为公司员工，其认购合伙份额的出资来源均系其自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排；
- 3、公司股权激励实施过程中各方之间不存在争议，不存在纠纷或者潜在纠纷。股权激励方案正在有序执行中，不存在预留份额及其授予计划；

4、公司股权激励会对公司经营产生正向积极的激励作用，对公司财务状况无重大不利影响，不会对公司控制权产生影响；

5、股权激励的会计处理恰当，符合《企业会计准则》规定，对当期及未来公司业绩无重大不利影响；

6、公司综合考虑了激励力度、公司业绩状况、员工对公司的贡献程度等多种因素，从稳定核心管理团队、保证员工薪酬竞争力、维护公司整体利益的角度出发，确定本次授予的股权激励对应拟挂牌公司注册资本的行权价格为 2 元/注册资本；对于股权激励行权价格与评估值之间的差异，公司已根据《企业会计准则》确认为对应期间的成本费用；

7、公司已在《公开转让说明书》中对上述事项进行了补充披露。

三、律师、会计师核查情况

律师核查情况详见《北京德恒律师事务所关于山东泰乐源食品科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

（3）关于财务规范性。

根据申报材料：报告期内公司存在资金占用、个人卡、员工代收货款、关联方代收废品款、转贷情形。请公司：①按照上述财务不规范事项逐一梳理报告期内发生金额，并补充说明具体规范时点、措施及有效性，期后是否新增上述行为。②补充说明员工代收货款涉及的员工、相关个人卡是否已注销，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求。③补充说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息（若未约定利息，模拟测算对于经营业绩的影响并说明会计处理恰当性）、资金占用及利息金额及占比，是否履

行必要的内部决策程序。④说明关联方代收废品款的原因，是否构成变相资金占用。⑤对资金占用、个人卡、转贷等财务规范性事项补充作重大事项提示披露。

请主办券商及会计师补充核查上述事项并发表明确意见，并就是否存在体外资金循环发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明部分

(一) 按照上述财务不规范事项逐一梳理报告期内发生金额，并补充说明具体规范时点、措施及有效性，期后是否新增上述行为

1、资金占用事项

(1) 资金占用事项梳理

单位：万元

年度	主体	期初余额	增加额	减少额	期末余额	占用形式
2023 年度	肖志剑	4,627.61	-	4,627.61	-	资金拆借
	肖逸	126.64	-	126.64	-	资金拆借
	泰安祥泰	1,250.03	0.05	1,250.08	-	资金拆借
	宇隆食品 ^{注1}	1.11	13.09	14.20	-	利润留存
	美滋乐源 ^{注2}	61.80	94.72	156.52	-	资金拆借、关联方代收废品款
	李晓兰	-	20.10	20.10	-	资金拆借
	合计	6,067.19	127.96	6,195.15	-	-
2022 年度	肖志剑	-	4,627.61	-	4,627.61	资金拆借
	肖逸	-	126.64	-	126.64	资金拆借
	泰安祥泰	-	1,250.20	0.17	1,250.03	资金拆借
	宇隆食品 ^{注1}	-	1.11	-	1.11	利润留存
	美滋乐源	745.00	762.80	1,446.00	61.80	资金拆借
	合计	745.00	6,768.36	1,446.17	6,067.19	-

注 1：公司基于谨慎性，将宇隆食品的获利均视为关联方资金占用，与资金拆借无关；

注 2：美滋乐源代收的废品款属于资金占用事项，并未通过公司向其转账的方式取得，美

滋乐源代收事项属于关联方资金占用不属于资金拆借事项，因此存在此处美滋乐源占用的资金发生额与《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“九、（三）1.经常性关联交易”及“第四节公司财务”之“九、（三）3.关联方往来情况及余额”统计口径不同。

（2）资金占用事项已于报告期内完成整改，公司已制定了一系列制度及内控措施，期后未再新增上述行为

报告期内，各资金占用主体整改规范的时间以及规范措施如下表所示：

资金占用主体	整改规范时间	专项整改规范措施	其他整改规范措施	是否有效	期后是否新增
肖志剑、肖逸、泰安祥泰	2023年9月	偿还本金及利息	① 公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《防范资金占用制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《投资者关系管理制度》等内部管理制度。 ② 公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员等均出具了《关于减少并规范关联交易的承诺》《关于避免资金占用的承诺》。	有效	无新增
宇隆食品	2023年12月	偿还本金，且于2024年1月完成注销。			
美滋乐源	2023年9月	结清资金占用款项和利息			
李晓兰	2023年8月	偿还本金			

如上所示，公司资金占用事项已于报告期内完成了全面整改。报告期后，公司未再发生股东及关联方占用公司资金、资产及其他资源的情形。

2、个人卡收付款事项

（1）个人卡收付款事项梳理

单位：万元

名义持卡人	2023年度		2022年度		主要用途
	收款	付款	收款	付款	
刘文项 ^注	63.25	22.15	103.94	56.23	收取废品款
马小云 ^注	8.90	-	-	-	收取废品款
合计	72.16	22.15	103.94	56.23	-

注：刘文项和马小云均为实际控制人亲属。

公司报告期内基于便捷性考虑而通过公司控制的个人卡收取废品销售款。报告期内，公司各年度控制的个人卡数量分别为1张及2张，公司利用个人卡收款除收取废品收入外的使用频率较低，且废品单笔收款金额较小，对生产经

营影响较小。公司通过该等个人卡主要用于支付员工宿舍的房租、发放职工奖金和向关联方拆借资金等。

(2) 个人卡事项已于报告期内完成整改，公司已制定了一系列制度及内控措施，期后未再新增上述行为

名义持卡人	整改规范时间	专项整改措施	其他整改规范措施	是否有效	期后是否新增
刘文项	2023年12月	个人卡注销，账户资金余额转入公司账户	① 相关款项均已全额转账至公司账户，所有收入和开支纳入公司账面进行会计处理及核算。 ② 制定《资金支付管理制度》，要求销售收款、采购付款交易均应通过本公司的对公银行账户进行结算，杜绝使用个人卡结算行为。	有效	无新增
马小云	2023年12月	个人卡注销，账户资金余额转入公司账户			

3、员工代收货款事项

(1) 员工代收货款事项梳理

单位：万元

员工	2023年度	2022年度
周齐	26.06	18.85
张辉	3.51	24.64
杨业波	6.68	2.74
陈超	-	5.13
其他	0.52	0.49
合计	36.76	51.84

报告期内，公司存在员工代收货款的情形，各期金额分别为 51.84 万元以及 36.76 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.20% 以及 0.09%，占比较低。

员工代收货款，主要由于个别客户基于支付便捷性考虑，将货款直接支付给公司销售人员，销售人员收到款项后再转账至公司账户。公司在收到货款后要求员工提供客户回款流水记录或回单，同时确认回款对应的客户和销售订单，并在销售回款明细表上进行登记。

(2) 员工代收货款已于报告期内完成整改，公司已制定了一系列制度及内控措施，期后未再新增上述行为

事项	整改规范时间	整改规范措施	是否有效	期后是否新增
员工代收货款	2023年10月	<p>① 2023年10月停止员工代收货款；</p> <p>② 制定《财务管理制度》要求销售收款均应通过本公司的对公银行账户进行结算、通知公司客户需将货款直接转账至公司对公账户、进一步加强对于员工行为规范的考核等。</p> <p>③ 截至本回复出具日，涉及代收货款的员工银行卡大部分完成了注销。少量员工个人银行账户由于与员工房贷、车贷以及定期存款等挂钩，暂时无法注销。</p> <p>④ 所有员工代收货款转入公司银行账户。</p>	有效	无新增

4、关联方代收废品款事项

(1) 关联方代收废品事项梳理

单位：万元

关联方名称	明细	2023年度	2022年度
美滋乐源	代收废品款	31.92	-

报告期内，公司存在通过关联方美滋乐源控制的银行卡代收废品款的情形，各年金额分别为 0.00 万元以及 31.92 万元，金额较小，上述款项属于美滋乐源占用公司资金。

(2) 关联方代收废品款已于报告期内完成整改，公司已制定了一系列制度及内控措施，期后未再新增上述行为

代收废品款主体	整改规范时间	整改规范措施	是否有效	期后是否新增
美滋乐源	2023年9月	<p>① 2023年9月停止代收废品款。</p> <p>② 代收废品的银行卡已于2023年11月进行了注销。</p> <p>③ 代收废品的款和利息于2023年9月结清。</p> <p>④ 公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规</p>	有效	无新增

代收废品款主体	整改规范时间	整改规范措施	是否有效	期后是否新增
		<p>则》《防范资金占用制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《投资者关系管理制度》等内部管理制度。</p> <p>⑤ 公司控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股东、董事、监事、高级管理人员等均出具了《关于减少并规范关联交易的承诺》《关于避免资金占用的承诺》。</p>		

5、转贷事项

(1) 转贷事项梳理

单位：万元

公司名称	转贷方	2023 年度	2022 年度
泰乐源	安徽涌泉食品科技有限公司	-	510.26
唯可鲜	安徽涌泉食品科技有限公司	500.00	-
合计		500.00	510.26

报告期内，公司存在通过供应商转贷的情形，存在上述转贷情形主要系为满足贷款银行受托支付要求，不存在转贷资金体外循环及损害公司或其他方利益的情形。

(2) 转贷已于报告期内完成整改，公司已制定了一系列制度及内控措施，期后未再新增上述行为

事项	整改规范时间	整改规范措施	是否有效	期后是否新增
转贷	2023 年 4 月	<p>① 公司按期履约偿还转贷所涉银行贷款本息，在贷款合同履行过程中不存在债务违约情形。</p> <p>② 对相关经办人员进行财务制度教育，强化管理人员规范经营意识，杜绝再次发生转贷事项。</p> <p>③ 组织相关人员深入学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等法律法规的相关规定。</p>	有效	无新增

(二) 补充说明员工代收货款涉及的员工、相关个人卡是否已注销，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求

1、员工代收货款涉及的员工、相关个人卡的注销情况

员工代收货款涉及的员工、相关个人卡的注销情况如下：

单位：万元

员工	2023 年度	2022 年度	相关账户是否注销
周齐	26.06	18.85	是
张辉	3.51	24.64	是
杨业波	6.68	2.74	是
陈超	-	5.13	是
叶晨	0.06	0.04	否
马元笑	0.04	-	否
黄丽娜	-	0.02	否
张素洁	0.01	0.01	否
施秋香	-	0.01	否
郜超	-	0.01	否
其他	0.41	0.40	是
总计	36.76	51.84	-

因个别客户基于支付便捷性考虑，将货款直接支付给公司销售人员，销售人员收到款项后再转账至公司账户。公司在收到货款后要求员工提供客户回款流水记录或回单，同时确认回款对应的客户和销售订单并在销售回款明细表上进行登记。

报告期内，公司存在员工代收货款的情形，各期金额分别为 51.84 万元以及 36.76 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.20% 以及 0.09%，占比较低。

由于代收货款所涉及的员工个人收款账户为其本人控制并日常使用的账户，并非专门用于公司业务的代收代付之用，其所涉收款事项系偶发行为，因此该等员工代收货款不属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-14 个人账户收付款”所规定申请挂牌公司利用个人账户收取客户款项或支付供应商款项的情形。

截至本回复出具日，上述涉及代收货款的员工银行卡大部分完成了注销。

少量员工个人银行账户由于与员工房贷、车贷以及定期存款等挂钩，暂时无法注销，涉及收款金额分别为 0.09 万元、0.11 万元，金额极低。

员工代收货款涉及相关个人卡注销的具体情况，请参见本回复“7.关于其他事项”之“(3) 一、(一) 3、员工代收货款事项”之相关内容。

2、公司个人账户收付款事项的规范和披露符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求

公司个人账户收付款事项的规范和披露符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，具体情况如下表所示：

要求	具体要求	是否符合相关规定
规范要求	1、公司利用个人账户收取客户款项或支付供应商款项情形应当在报告期内清理规范，包括收回资金、结束不当行为等	符合。 员工代收货款行为已于 2023 年 10 月停止，所有代收的货款均已转入公司银行账户。
	2、个人账户原则上应当在报告期内销户	符合。 由于代收货款所涉及的员工个人收款账户为其本人控制并日常使用的账户，并非专门用于公司业务的代收代付之用，其所涉收款事项系偶发行为，因此该等员工代收货款不属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-14 个人账户收付款”所规定申请挂牌公司利用个人账户收取客户款项或支付供应商款项的情形。 截至本回复出具日，上述涉及代收货款的员工银行卡大部分完成了注销。少量员工个人银行账户由于与员工房贷、车贷以及定期存款等挂钩，暂时无法注销，涉及收款金额分别为 0.09 万元、0.11 万元，金额极低。
	3、报告期后不再发生个人账户代收代付结算行为	符合。 期后未再发生员工代收货款情形。
	4、按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度	符合。 公司已严格按照《企业内部控制应用指引》等要求，建立健全公司内部控制制度，包括《财务管理制度》《货币资金管理制度》等相关内控制度。
披露要求	公司应当结合业务特点披露通过个人账户收付款的原因及必要性，报告期各期个人账户的数量、个人账户收付款的金额及占比、时间及频率、相关内控制度、规范个人账户使用的具体措施及执行情况	符合。 由于代收货款所涉及的员工个人收款账户为其本人控制并日常使用的账户，并非专门用于公司业务的代收代付之用，其所涉收款事项系偶发行为，因此该等员工代收货款不属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-14 个人账户收付款”所规定申请挂牌公司利用个人账户收取客户款项或支付供应商款项的情形。

要求	具体要求	是否符合相关规定
		基于谨慎性，公司已在公转书“第二节公司业务”之“四、（五）收付款方式”披露了员工代收货款的原因、规范措施及有效性。

综上，公司个人账户收付款事项的规范和披露符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》。

（三）补充说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息（若未约定利息，模拟测算对于经营业绩的影响并说明会计处理恰当性）、资金占用及利息金额及占比，是否履行必要的内部决策程序

1、资金拆借发生的原因，未签订借款协议

资金拆借主体	资金拆借原因	是否签署借款协议	是否约定利息	是否已计提并收取利息
肖志剑	① 对唯可鲜进行实缴出资； ② 支付公司第二次股权转让款。	否	否	是
肖逸		否	否	是
泰安祥泰		否	否	是
美滋乐源	主要用于代垫款支付	否	否	是
李晓兰	个人资金周转需求向公司申请借款	否	否	否

对于上述资金拆借，相关主体均未签署借款协议、未约定利息，但根据同期一年期银行贷款利率测算各期 170.29 万元和 165.76 万元的利息已在整改过程中进行计提并由相关方全额归还至公司。

2、公司已相应计提利息，并由相关方连本带息归还

公司已对肖志剑、肖逸、泰安祥泰、美滋乐源的资金拆借行为，按照同期一年期银行贷款利率测算双方应计提的利息，报告期内，公司已收到上述主体占用资金的全额本金和利息。

报告期各期，公司对资金占用主体所计提的利息如下表所示：

单位：万元

年度	主体	期初余额	增加额	减少额	期末余额	计提利息	占净利润比重
2023年度	肖志剑	4,627.61	-	4,627.61	-	126.96	4.13%
	肖逸	126.64	-	126.64	-	3.44	0.11%
	泰安祥泰	1,250.03	0.05	1,250.08	-	34.22	1.11%
	宇隆食品	1.11	13.09	14.20	-	-	0.00%
	美滋乐源	61.80	94.72	156.52	-	1.14	0.04%
	李晓兰	-	20.10	20.10	-	-	0.00%
	合计	6,067.19	127.96	6,195.15	-	165.76	5.39%
2022年度	肖志剑	-	4,627.61	-	4,627.61	126.38	10.94%
	肖逸	-	126.64	-	126.64	2.75	0.24%
	泰安祥泰	-	1,250.20	0.17	1,250.03	26.23	2.27%
	宇隆食品	-	1.11	-	1.11	-	0.00%
	美滋乐源	745.00	762.80	1,446.00	61.80	14.93	1.29%
	合计	745.00	6,768.36	1,446.17	6,067.19	170.29	14.75%

如上表所示，公司将拆出的本金列报为其他应收款，利息收入冲减财务费用，会计处理符合企业会计准则的规定。

公司未收取宇隆食品和李晓兰占用资金的利息，主要原因系占用金额小且占用时间相对较短，具体模拟测算对于经营业绩的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
李晓兰-测算利息	0.01	0.00
宇隆食品-测算利息	2.76	0.02
合计	2.77	0.02
占净利润的比重	0.09%	0.002%

3、内部决策程序

报告期内，公司与关联方之间的资金拆借未签署协议。公司分别召开了第一届董事会第二次会议、2024年第一次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司近两年（2022年、2023年）关联交易事项的议案》，公司非关联董事和非

关联股东均已对公司报告期内向关联方进行资金拆借的关联交易进行了审议确认。

（四）说明关联方代收废品款的原因，是否构成变相资金占用

关联方代收废品款主要因公司实际控制人的资金安排考虑，通过关联方控制的银行账户代收废品款后向部分关联方员工发放薪酬，相关交易真实发生，关联方代收废品款构成资金占用，关联方已将上述代收的废品款及利息与公司结清，具体参见本回复“7.关于其他事项”之“(3) 一、(一) 1、资金占用事项和 4、关联方代收废品款事项”之相关内容。

（五）对资金占用、个人卡、转贷等财务规范性事项补充作重大事项提示披露

■ 公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”中补充披露如下：

“内部控制风险

报告期内，公司存在资金占用、个人卡收付款、员工代收货款、关联方代收废品款和转贷等财务内控不规范情形，上述所有财务不规范事项均已在报告期内完成了清理并采取了相应的规范措施。

报告期后，公司未再发生资金占用、个人卡收付款、员工代收货款、关联方代收废品款和转贷等不规范情形。公司后续如果不能按照法律法规和相关内部控制管理制度的要求严格执行，将会对公司治理和财务规范性构成不利影响。”

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、针对资金占用事项：（1）了解报告期内资金拆借发生的具体原因；（2）获取并查阅公司与关联方报告期内发生的资金占用涉及的支付凭证、公司银行流水等文件；（3）获取并查阅公司报告期内其他应收款明细并核查其大额资金流水，分析资金拆借识别的准确性与完整性；（4）查阅公司控股股东、实际控制人出具的关于避免资金占用的承诺函；（5）核查公司与关联方报告期内资金拆借明细，结合资金拆入方的银行流水，逐项核查拆入资金的去向及实际用途、后续资金清偿情况，以及期后是否存在新增资金占用的情形；（6）查阅公司董事会和股东大会对报告期关联交易确认的会议文件；（7）测算资金占用的利息。

2、针对个人卡和关联方代收废品款事项：（1）了解公司报告期发生个人卡收付款的背景、原因及合理性；（2）查阅公司报告期内废品销售台账、废品销售结算单据等文件；（3）查阅公司个人卡银行日记账；（4）获取个人卡银行卡流水及销户证明材料；（5）获取关联方控制的银行卡流水及销户证明材料；（6）核查公司报告期内废品销售明细，结合个人卡的银行流水，核查个人卡资金流入与流出的情况、后续资金及账户的清理情况，以及期后是否存在新增个人卡的情形和整改后的内控制度是否合理并有效运行；（7）核查个人账户银行流水是否与业务相关、是否与个人资金混淆、是否存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形、是否存在利用个人账户隐瞒收入或偷逃税款等情形；（8）对个人卡名义持卡人进行访谈；（9）获取税务机关出具的合规证明。

3、针对员工代收货款事项：（1）了解报告期发生员工代收货款的背景及原因；（2）查阅员工代收货款的资金证明材料；（3）核查员工回款金额与销售订单、认款客户以及客户汇款至员工账户资金证明材料的真实性、准确性和完整性；（4）查验代收货款涉及的销售合同/订单、出库单、签收单/对账单、销售发票、银行回单或商业汇票等业务单据，核实代收货款相关交易的真实性；（5）查阅相关员工银行卡的销户证明；（6）获取员工代收货款对应客户的支付资金证明。

4、针对转贷事项：（1）获取公司银行日记账、借款合同、银行流水、还款凭证、征信报告，与企业账面记录、征信报告进行核对，核查报告期内转贷

的具体情况、相关财务处理方式、相关贷款发放与偿还情况、转贷资金流向和具体用途，了解转贷行为的具体成因以及后续整改情况；（2）获取相关银行出具的情况说明，确认公司不存在逾期、欠息情况，不存在任何纠纷或潜在纠纷；（3）查阅期后贷款情况，确认后续无新的转贷行为发生；（4）获取中国人民银行宁阳县支行以及转贷银行出具的合规证明文件。

5、针对是否存在体外资金循环：（1）获取公司报告期内银行流水、银行日记账，对报告期内的各银行账户流水超过 50 万元的收支进行双向核对，关注是否存在大额取现情形，相关关联方在报告期内是否与公司及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；（2）获取关联方清单，将其与公司银行对账单中的交易对手进行匹配，核查相关交易背景及性质，同时查阅相关交易凭证；（3）获取公司报告期内的客户、供应商清单，将其与公司银行流水中的销售收款以及采购付款对象进行匹配，核查相应客户或供应商是否真实；（4）获取公司报告期内个人卡银行流水，核查资金的来源和去向是否真实，核查个人卡注销后的资金是否已全部转入公司银行账户。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、资金占用事项已于报告期内完成整改，公司已制定了一系列制度及内控措施，措施有效，期后未再新增上述行为；

2、公司个人卡事项在报告期内已经规范整改，措施有效以及期后不存在新增个人卡的情形；

3、公司关联方代收废品款事项在报告期内已经规范整改，措施有效以及期后不存在新增关联方代收废品款的情形；

4、公司员工代收货款事项在报告期内已得到规范整改，措施有效和期后不存在新增员工代收货款情况；

5、公司转贷事项已在报告期内的规范整改，措施有效和期后不存在新增转

贷的情况；

6、截至本回复出具日，代收货款的员工银行卡大部分完成了注销。少量员工个人银行账户由于与员工房贷、车贷以及定期存款等挂钩，暂时无法注销，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的要求；

7、报告期内公司与关联方发生拆借资金具有合理背景及原因，公司与资金拆借主体未签署借款协议和未约定利息，公司已对资金拆借主体计提利息并收到相应利息，并已模拟测算未约定利息部分对于经营业绩的影响，相关会计处理恰当，公司董事会和股东大会对公司在报告期内的关联交易进行了审议确认；

8、公司关联方代收废品款的原因具有合理性，上述代收款项构成资金占用并已规范整改，期后上述事项无新增；

9、公司对资金占用、个人卡、转贷等财务规范性事项已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露；

10、公司不存在体外资金循环的情形。

三、会计师核查情况

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

(4) 关于客户和供应商。

根据公开转让说明书和公开信息查询：①2022年度及2023年度，前五大客户占营业收入比重分别为77.25%及70.93%。②上海鑫玉源生物科技有限公司实缴资本60万元、参保人数3人，山东宸元生物科技有限公司、莱阳辉禾食品科技有限公司实缴资本及参保人数均为0，安徽涌泉食品科技有限公司实缴资本1万元、参保人数为0。

请公司：①梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原

因，合作背景，经营规模与其与公司交易金额是否匹配，是否存在主要与公司合作的供应商、是否存在从个人供应商采购的情况，如存在，说明原因、金额及占比。②结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况等补充说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征；说明主要客户的基本情况、历史合作情况、变动及复购率情况、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式、与客户合作的稳定性及可持续性。③公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

请主办券商及会计师核查以上事项并发表明确意见。请主办券商及律师核查事项③并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明部分

（一）梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，合作背景，经营规模与其与公司交易金额是否匹配，是否存在主要与公司合作的供应商、是否存在从个人供应商采购的情况，如存在，说明原因、金额及占比

1、经梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、经营规模，公司主要供应商的实缴资本、参保人数以及员工人数与其业务模式及经营规模相匹配，经营规模与其与公司交易金额匹配，主要供应商中不存在主要与公司合作的供应商，公司与其具有真实合理的合作背景

（1）经梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、经营规模，主要供应商的实缴资本、参保人数以及员工人数与其业务模式及经营规模相匹配，与其与公司交易金额匹配，主要供应商中不存在主要与公司合作的供应商

报告期内，公司主要供应商成立时间、实缴资本、公开渠道查询的参保人数、经营规模、是否主要与公司合作的具体情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本 (万元)	类型	参保人数 ^{注1} (人)	员工人数 ^{注2} (人)	经营规模 ^{注3}	是否主要 与公司合作
1	莱阳辉禾食品科技有限公司	2016年	80.00	生产型	-	超过200	超过1.5亿元	否
	山东好福食品有限公司	2020年	-		10			
	江苏柒福食品有限公司	2023年	-		-			
2	中粮糖业(天津)有限公司	2018年	10,000.00	贸易型	-	57	超过50亿	否
3	安徽涌泉食品科技有限公司	2019年	600.00	生产型	6	超过130	约8000万元	否
	阜阳市颍泉区涌泉种植专业合作社	2011年	-		-			
4	山东宸元生物科技有限公司	2021年	-	贸易型	-	6	约1亿元	否
5	寿光市天成宏利食品有限公司	2002年	4,100.00	生产型	27	超过300	约1亿元	否
6	上海鑫玉源生物科技有限公司	2018年	60.00	贸易型	4	4	约8000万元	否
7	煦升食品(上海)有限公司	2015年	145.00	贸易型	6	6	约1亿元	否

注1：参保人数系通过获得社保管理中心出具的单位参保证明或由企业信息公示系统统计得出；

注2：员工人数指供应商的实际用工人数，通过供应商花名册或中介机构对供应商的实地走访程序获得；

注3：经营规模通过供应商的财务报表或中介机构对供应商的实地走访程序获得。

上述供应商成立时间大多早于公司成立时间，均具有与其业务类型、业务体量相匹配的团队规模，其经营规模与其同公司的交易规模相匹配，不存在主要与公司合作的情况。上述供应商可分为生产型与贸易型两类，其各自业务模式、行业特点、公司属性等决定了其社保参保人数、实缴资本的特征。

参保人数方面，具体分析如下：

类型	供应商名称	主要业务模式	员工人数	参保人数	参保人数较低原因
生产型	莱阳辉禾食品科技有限公司	冷冻草莓、冷冻白桃等的生产	超过200人	-	①均为水果初加工供应商，收购鲜果经加工后产出冻果，由于水果产季特征明显，在产季需要大量人工、在淡季对人工需求量较低，因此多采用灵活用工模式，故参保人数较少，但实际用工人数与经营规模相匹配； ②具有集团属性，其员工社保缴纳通过体系内的其他公司完成；
	山东好福食品有限公司			10	
	江苏柒福食品有限公司			-	
	安徽涌泉食品科技有限公司	冷冻草莓、冷冻黄桃等的生产	超过130人	6	
	阜阳市颍泉区涌泉种植专业合作社		-		

类型	供应商名称	主要业务模式	员工人数	参保人数	参保人数较低原因
	寿光市天成宏利食品有限公司	冷冻草莓等的生产	超过300人	27	③上述供应商以民营企业为主，其日常经营管理通常以业务发展为导向，大多对其公司的工商变更登记、企业年报报送等流程未进行过多关注，因此存在工商公示信息不准确的情况
贸易型	中粮糖业（天津）有限公司	大宗商品白砂糖贸易	57	-	①贸易型供应商的产品通过外购取得，未进行独立研发、生产，因此所需的员工人数相对较低； ②具有集团属性，其员工社保缴纳通过体系内的其他公司完成（如中粮糖业）
	山东宸元生物科技有限公司	大宗商品果葡糖浆贸易	6	-	
	上海鑫玉源生物科技有限公司		4	4	
	煦升食品（上海）有限公司	果汁原浆进出口贸易	6	6	

实缴资本方面，具体分析如下：

类型	供应商名称	主要业务模式	实缴资本（万元）	实缴资本较低的情况分析
生产型	莱阳辉禾食品科技有限公司	冷冻草莓、冷冻白桃等的生产	80.00	①部分供应商虽实缴资本较低，但其业务开展过程中需投入较大规模资金， 均具有一定资金实力 ，具体体现为： a.水果产季时，该类供应商需垫付大量资金采购全年水果用量；b.前述供应商均备多条自动化生产线、多座冷冻库以储存全年冷冻水果库存。 ②部分供应商工商系统中的企业年报未及时更新，如莱阳辉禾食品科技有限公司实缴资本实际已更新至80万元，安徽涌泉食品科技有限公司实缴资本实际已更新至600万。
	山东好福食品有限公司		-	
	江苏柒福食品有限公司		-	
	安徽涌泉食品科技有限公司	冷冻草莓、冷冻黄桃的生产	600.00	
	阜阳市颍泉区涌泉种植专业合作社	-		
贸易型	煦升食品（上海）有限公司	果汁原浆进出口贸易	145.00	贸易型供应商以轻资产运营模式为主，不涉及较大的固定资产投入，因此对实缴资本无较高要求
	山东宸元生物科技有限公司	大宗商品果葡糖浆贸易	-	
	上海鑫玉源生物科技有限公司	浆贸易	60.00	

由上述分析可知，不同类型供应商的社保参保人数、实缴资本等特征与其各自业务模式、行业特点、公司属性相匹配。对于生产型供应商，其实际员工人数较多、资金实力较强、设备投入较大，与其业务体量相匹配；对于贸易型供应商，其采用轻资产运营模式，实缴资本与员工人数相对较低，具有合理性。

综上，报告期内公司主要供应商的相关情况具有合理性，经营规模与其与

公司交易金额匹配，不存在主要与公司合作的供应商。

(2) 公司与其合作的背景具有商业合理性

公司与报告期内主要供应商的合作背景具有商业合理性，具体如下：

合并供应商名称	合作主体	开展合作时间	合作背景
莱阳辉禾食品科技有限公司及其关联方	莱阳辉禾食品科技有限公司	2021年6月	<p>公司2021年首次接到蜜雪冰城对蜜桃产品的订单，需求量较大，因此公司主动寻找能够快速供货白桃原料供应商。</p> <p>莱阳辉禾及其关联方2021年上半年于白桃产季时屯了较多白桃原材料，因此能够快速满足公司大批量的采购需求，由此与公司建立合作关系。</p>
	山东好福食品有限公司		
	江苏柒福食品有限公司		
中粮糖业（天津）有限公司	中粮糖业（天津）有限公司	2021年1月	<p>中粮糖业（天津）有限公司是国务院国资委控制的中粮糖业控股股份有限公司下属的全资子公司，是我国头部的糖类供应商。</p> <p>公司于成立初期即与中粮糖业有限公司开始合作，2021年将合作关系平移至其集团下的中粮糖业（天津）有限公司。</p>
安徽涌泉食品科技有限公司及其关联方	阜阳市颍泉区涌泉种植专业合作社	2021年9月	<p>公司2021年与蜜雪冰城深化合作关系，对公司冷冻草莓果酱订单增长较快，公司彼时草莓供应商无法满足公司大批量采购、生产需求。</p> <p>因此公司深入我国著名草莓产地阜阳及其周边寻找规模大、质量高并且有草莓种植资源，能够对水果源头进行较好管控的供应商。由此与阜阳市颍泉区涌泉种植专业合作社建立了合作关系。</p>
	安徽涌泉食品科技有限公司		
山东宸元生物科技有限公司	山东宸元生物科技有限公司	2022年12月	<p>公司2022年度计划对现有供应链进行优化，鉴于果葡糖浆产品属于大宗商品，并无差异化特征并且不同供应商之间价格弹性空间较小，公司优先考虑距离较近、响应速度较快、运输成本低的供应商，因此选择了与公司同样位于山东的山东宸元生物科技有限公司。</p>
寿光市天成宏利食品有限公司	寿光市天成宏利食品有限公司	2022年5月	<p>寿光是我国的“蔬菜之乡”，是我国重要设施蔬菜生产基地，当地果蔬种植、加工产业链较为完善。供应商母公司寿光天成集团为国家级农业产业化重点龙头企业，其可以提供较为完善的水果粗加工产品，公司2022年的冷冻草莓采购需求较大，与其建立了业务合作关系。</p>
上海鑫玉源生物科技有限公司	上海鑫玉源生物科技有限公司	2021年12月	<p>2021年末，该供应商通过展会了解到公司有果葡糖浆使用需求后，主动沟通并寄样，经公司验证后与公司建立了合作关系。</p>

合并供应商名称	合作主体	开展合作时间	合作背景
煦升食品（上海）有限公司	煦升食品（上海）有限公司	2020年6月	煦升食品(上海)有限公司成立于2015年，专业从事浓缩果汁、NFC果汁和水果原浆以及香精香料等食品添加剂的进出口代理和销售；公司成立初期，煦升食品通过主动开发与公司建立接触并进行合作，是公司最早的一批供应商。

综上所述，公司与上述供应商均具有真实、合理的商业合作背景。

2、报告期内公司存在少量向个人供应商采购鲜果等原材料的情况，金额及占比较小，报告期后已得到有效规范

报告期内，公司开始着力发展 HPP 即饮饮品业务，该业务下主要产品为高品质 HPP 果蔬汁，由于 HPP 冷杀菌技术的工艺特点以及该产品的高端定位，公司选用新鲜水果、蔬菜作为原材料。该业务在报告期内处于起步探索阶段，供应链管理还在持续优化中，因此在前期选择了少量个人鲜果供应商进行合作，其供应商名称、主要采购内容、各期采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2024年1-5月	2023年度	2022年度
1	孙朋	红富士苹果	-	124.32	25.94
2	其他供应商	血橙、西瓜、桃、糖类等	3.36	40.92	10.96
合计			3.36	165.24	36.90

由上表可知，公司报告期内向个人供应商采购原材料的金额分别为 36.90 万元以及 165.24 万元，主要采购红富士苹果等鲜果原材料，占当期采购总额比例分别为 0.20%、0.58%，占比较低。

针对上述情况，公司积极引导个人供应商通过组建合作社、设立公司等方式提高经营规范度和抗风险能力，例如孙朋成立了栖霞市朋友果蔬农民专业合作社与公司开展合作。经过一系列整改规范，2024年1-5月期间，公司向个人供应商采购原材料金额已降至 3.36 万元，规范效果显著。

（二）结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化

以及同行业可比公司情况等补充说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征；说明主要客户的基本情况、历史合作情况、变动及复购率情况、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式、与客户合作的稳定性及可持续性

1、结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况等补充说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征

报告期内，公司业务结构稳定，主要产品中现制饮品原料的销售占比超过90%，公司业务结构未发生较大变化。报告期各期公司主要客户情况如下。

2023 年度：

单位：万元

序号	客户名称	客户所属领域	金额	占营业收入比例
1	蜜雪冰城股份有限公司	新茶饮	22,520.88	53.78%
2	海底捞采购平台	餐饮	4,492.10	10.73%
3	沪上阿姨（上海）实业股份有限公司	新茶饮	1,027.76	2.45%
4	喜茶采购平台	新茶饮	974.00	2.33%
5	呷哺呷哺投资有限公司	餐饮	691.11	1.65%
合计			29,705.85	70.93%

2022 年度：

单位：万元

序号	客户名称	客户所属领域	金额	占营业收入比例
1	蜜雪冰城股份有限公司	新茶饮	13,265.14	52.21%
2	北京美滋乐源食品有限公司	其他	2,346.77	9.24%
3	沪上阿姨（上海）实业股份有限公司	新茶饮	1,864.04	7.34%
4	海底捞采购平台	餐饮	1,443.02	5.68%
5	冰雪时光	新茶饮	707.25	2.78%
合计			19,626.22	77.25%

(1) 下游新茶饮行业集中度较高，导致公司客户集中度较高，符合客户所属行业基本特点

由上表可知，报告期内，公司现制饮品原料产品主要面向下游新茶饮赛道，各期前五大客户中蜜雪冰城、沪上阿姨、喜茶、冰雪时光等均为新茶饮品牌商。公司前五大客户集中度较高，主要因下游新茶饮领域集中度较高所致。

根据蜜雪冰城港股 IPO 申报资料，截至 2023 年 9 月 30 日，以出杯量统计，蜜雪冰城为全球排名第二、全国排名第一的现制饮品企业，国内市场份额达到 32.70%，此外前五大现制饮品企业市场份额达到 52.70%，集中度较高。现制饮品包含新茶饮、现磨咖啡等，若仅统计新茶饮领域数据则下游客户集中度将更高。

公司产品目前仍主要面向新茶饮行业客户，新茶饮行业自身头部参与者层次分化明显、业务集中度较高，因此公司客户集中度较高与客户所属行业基本特点相匹配。

(2) 公司业务建立与发展与下游行业的发展历史、发展趋势相吻合，公司凭借自身优势与下游头部客户建立了稳定合作关系使得客户集中度相对较高

公司成立于 2018 年，彼时现制茶饮产业规模较小、处于爆发前夕，根据蜜雪冰城港股 IPO 申报资料，2018 年我国现制茶饮市场规模仅为 1,085.00 亿元，而 2023 年全年预计达到 2,588.00 亿元。

2018 年现制茶饮供应链配套水平不如目前完善，以公司果类产品为例，2018 年现制茶饮厂商主要的供应商包括：① 传统果汁生产企业；② 传统茶饮原料供应商。其中，对于前者传统果汁生产企业，以单一产品供应为主，产品供应的广度不足以匹配下游新茶饮多元化的产品矩阵，产品研发速度也较难满足新茶饮产品快速迭代的特点；对于后者传统茶饮原料供应商，其熟悉的销售模式以贸易商铺货为主，聚焦于通过贸易商服务各地分散的规模较小的茶饮品牌，对于大客户所需要的快速响应能力及规模化供货能力稍显匮乏。因此，2018 年在供应链还未完全跟上下游需求节奏的背景下，能够精准契合新茶饮品牌商需求的供应商并不多。

在此背景下，公司于设立初期，一方面无历史包袱与传统模式惯性，能做到快速响应、快速服务、快速迭代，精准匹配下游新茶饮客户“快”的趋势；另一方面公司工厂于 2019 年动工建设，其厂房设计、产线布局、设备规划都具备“新”的特征，更容易获得下游新茶饮品牌商的认可，由此公司顺利切入新茶饮赛道。

随着近年新茶饮行业的高速发展与优胜劣汰，公司与下游客户共同成长、均获得了较大的发展成绩，在各自领域均获得了不错的市场份额，体现在数据层面即为客户集中度较高，该等特征具有合理性。

(3) 公司业务结构未发生较大变化，现制饮品饮料可比公司客户集中度较高，符合行业特征

公司主要产品中现制饮品原料的销售占比超过 90%，公司业务结构未发生较大变化。

现制饮品原料业务的可比公司中，国投中鲁、安德利以单一种类果汁为主，并且多为外销，在业务模式、客户群体、销售区域方面与公司存在较大差异。而田野股份与公司的可比性较强，其产品与公司接近，下游主要客户所处行业与公司类似，以奈雪的茶等新茶饮品牌商为主。

公司与同行业可比公司田野股份报告期内前五大客户集中度情况如下。

年度	2023 年度	2022 年度
田野股份	73.69%	75.53%
公司	70.93%	77.25%

由上表可知，公司前五大客户销售占比与田野股份不存在较大差异，公司客户集中度较高符合行业特征。

综上所述，公司报告期内业务结构保持稳定，客户集中度较高主要因公司下游新茶饮赛道自身集中度较高，符合客户所属行业的基本特点、发展趋势，与同行业可比公司保持一致，符合行业特征。

2、说明主要客户的基本情况、历史合作情况、变动及复购率情况、公司

获取销售订单方式、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式、与客户合作的稳定性及可持续性

(1) 主要客户的基本情况、历史合作情况、变动及复购率情况、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议

公司报告期各期主要客户的具体情况如下：

序号	客户名称	基本情况	历史合作情况	期后是否持续复购	合作关系是否发生较大变动	获取订单方式	是否签署框架协议
1	蜜雪冰城股份有限公司	新茶饮龙头企业	2019年开始接洽，2021年正式通过桃类产品开始合作	是	否	协商确定，系统下单	是
2	海底捞采购平台	连锁餐饮龙头企业	2020年初开始接洽，2020年三季度通过乌梅汁产品开始合作	是	否	协商确定，系统下单	是
3	沪上阿姨（上海）实业股份有限公司	新茶饮头部企业	2020年初开始接洽，2020年二季度通过桃类产品开始合作	是	否	协商确定，系统下单	是
4	喜茶采购平台	新茶饮头部企业	2021年末开始接洽，2023年通过冷冻浓浆产品开始合作	是	否	协商确定，系统下单	是
5	呷哺呷哺投资有限公司	连锁餐饮知名企业	2020年接洽，2021年通过复合果酱产品建立直接合作关系，后续增加了酸梅汤等产品	是	否	协商确定，系统下单	是
6	北京美滋乐源食品有限公司	公司关联方	公司关联方，2018年公司建立初期即开始合作	否	是	协商确定	是
7	冰雪时光	区域性新茶饮头部企业	2020年初开始接洽，2020年三季度通过果蜜类产品开始合作	否	是	协商确定	是

公司 2022 年主要客户美滋乐源为公司实际控制人控制的关联方，为彻底解决潜在同业竞争问题，实控人已决定将其关闭注销。截至本回复出具日，美滋乐源已完成人员遣散、设备变卖，处于实际关停阶段，已完成食品生产许可证注销，并正在办理税务清算注销流程，因此美滋乐源不会复购公司产品；公司

2022 年主要客户冰雪时光因产品结构调整原因，2024 年以来截至本回复出具日暂未购买公司产品，报告期各期公司对该客户销售占比均不超过 3%，占比较低，对公司业务不构成重大不利影。

除此之外，公司主要客户均为下游行业内龙头、头部知名企业，合作历史均可追溯至报告期之前，公司与上述客户均建立了良好稳定的合作关系，未发生明显变动，并且截至本回复出具日，上述客户仍在持续复购公司产品；此外，公司与上述客户均签署了框架协议，公司通过与上述客户友好协商确定订单内容，并且大部分客户通过其自主开发的供应链管理系统向公司下发采购订单。

（2）主要客户的期后订单、客户拓展方式、与客户合作的稳定性及可持续性

① 公司主要客户期后下单较多，较上年增长明显，与客户合作具有稳定性与可持续性

公司主要客户在期后的订单数据情况汇总如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年 1-5 月订单金额	2023 年 1-5 月订单金额	同比变动比例
1	蜜雪冰城股份有限公司	9,963.02	9,717.29	2.53%
2	海底捞采购平台	1,975.41	1,578.89	25.11%
3	沪上阿姨（上海）实业股份有限公司	1,334.43	646.48	106.41%
4	喜茶采购平台	-	-	-
5	呷哺呷哺投资有限公司	316.18	323.83	-2.36%
6	北京美滋乐源食品有限公司	-	328.45	-100.00%
7	冰雪时光	-	195.21	-100.00%
8	瑞幸咖啡 ^注	4,619.79	-	-
合计		18,208.83	12,790.15	42.37%

注：瑞幸咖啡订单统计截止日为 2024 年 6 月 5 日，根据瑞幸咖啡已下订单金额判断，该客户将成为 2024 年主要客户。

由上表可知，公司主要客户期后订单金额达到 18,208.83 万元，较上年同期增长 42.37%，增长明显。

此外，公司与喜茶已就 2024 年黄桃类产品业务的合作协商达成一致，由于黄桃产季为每年 6 月中下旬，预计上游完成采摘、初加工还需一定时间周期，因此截至 2024 年 5 月末喜茶暂未向公司下达正式订单。但相关产品的合作已完成喜茶方的物料信息审核流程、产品标签设计及印刷流程。预计喜茶下半年将正式向公司下单。

因此，公司与客户的合作具有稳定性与可持续性。

② 公司以先进的 HPP 技术赋能产品高端化升级，通过优质产品持续拓展优质客户，与客户合作具有稳定性与可持续性

2023 年，公司通过将原有的饮料浓浆生产技术与子公司唯可鲜的 HPP 冷杀菌技术进行有机融合，达成了 HPP 冷杀菌技术在 B 端产品的创新移植，成功开发出原料领域行业内现阶段高端的 HPP 冷冻浓浆产品，实现了老产品的新升级，获得了现磨咖啡领域头部企业瑞幸咖啡的青睐，完成了通过优质产品开拓优质客户的发展路径。截至 2024 年 6 月 5 日，瑞幸咖啡下单金额接近 5 千万元，预计瑞幸咖啡将成为公司 2024 年主要客户。

公司后续将继续通过 HPP 技术赋能原有产品的高端化升级，持续通过优质产品拓展优质客户，进一步发挥公司较高技术壁垒的优势，与客户合作具有稳定性与可持续性。

③ 出于食品安全考虑，大客户倾向与合作关系及产品品质稳定的供应商开展合作，公司与客户合作具有稳定性与可持续性

食品安全对现制饮品行业、餐饮行业的重要性不言而喻，影响深远，一旦企业出现食品安全问题，无论规模大小，都可能遭受重大打击。正因如此，下游客户在考量供应商时，对其食品安全的重视程度与其自身规模成正比，客户规模越大，对食品安全的要求就越高，进而在选择供应商时设立的门槛也越高。在这种情况下，客户对供应商的产品品质稳定性和企业美誉度的需求则不断提升，这一趋势有利于公司这类品控稳定、声誉较好的企业持续获得订单。

公司始终高度重视产品质量，将产品质量作为公司发展的重要基石。近年来，通过了瑞幸咖啡、百胜中国、喜茶、蜜雪冰城、海底捞等多家国内外知名

企业严苛的质量审核。公司凭借多年的品牌积淀、稳定的产品质量，已然成为行业内的重要参与者。

因此，随着下游主要客户与公司的共同发展，出于客户对食品安全愈发提升的要求，公司与其的合作关系将得到进一步巩固，公司与客户合作具有稳定性与可持续性。

（三）公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

公司订单主要根据客户实际需求，经与客户就产品种类、规则、销量、价格、交期等要素进行磋商、谈判后确立获得，获得途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

公司自身内部制度层面以及外部与客户签署的合同协议等层面，均对商业贿赂、不正当竞争行为进行了明令禁止，具体如下：

内部/外部	具体材料	具体内容
内部	《销售经理日常行为及市场管理规定》	个人或单位组织在商业活动中不得违反公平竞争原则，禁止为谋取不正当利益而采用给予（或承诺给予）、收受（或同意收受）财物或者其他利益等手段，以提供或获取交易机会或者其他经济利益的行为，针对违反制度行为的处罚措施包括书面警告、通报批评、调岗降薪、解除劳动关系、开除等。针对以下情节严重的行为，公司有权立即解除与其的劳动合同，终止劳动关系，要求退还全部赃款赃物，作开除处理，如构成犯罪的，将向公安机关举报以追究其法律责任
	《财务管理制度》《财务报销及付款管理办法》	从收款、付款、现金管理、报销等诸方面采取措施防范不正当竞争与商业贿赂行为
外部	《反商业贿赂协议》 购货协议中“反商业贿赂条款”	明令禁止商业贿赂、不正当竞争行为
	内置反馈举报渠道	部分客户在公司办公区域设有明确的“廉政反馈渠道”，明确举报投诉电话、邮箱、微信号，明确了举报奖励，并将上述信息持续公示在公司显眼位置

公司、子公司以及公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在因不正当竞争、商业贿赂被市场监督管理主管部门处罚或被立案调查的情形。作为履行商业贿赂及不正当竞争行为监管职能的主管单位，公司及其子公司的主管市场监督管理部门均已出具合规证明，确认公司报告期内未受到行政处罚。此外，公司以规范合规意识、产品品质、服务能力为基础，成为了蜜雪冰城“2023年度战略合作供应商”。

综上，公司订单获得途径合法合规，公司在经营过程中不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，公司已经制定了防范商业贿赂的内部管理制度并采取了有效措施执行相关制度，能够有效地预防商业贿赂情形。

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、对相关供应商进行实地走访，观察其生产、经营资产投入情况，观察其员工数量情况，了解其业务模式、业务规模以及与公司的合作历史；
- 2、核查社保管理中心关于相关供应商出具的《单位参保证明》；
- 3、核查上述供应商出具的《员工花名册》；
- 4、核查上述供应商提供的财务报表；
- 5、通过企查查，查阅了相关供应商最新的对外公示信息；
- 6、查阅报告期内及期后公司资金流水与采购明细，判断是否存在个人供应商，并对个人供应商进行实地走访；
- 7、对相关客户进行实地走访，了解其与公司的业务合作情况、后续合作意向；
- 8、查阅公司报告期内及期后与主要客户签订的框架合同、获得的订单情况；
- 9、登录主要客户的供应商管理系统，查阅对方系统中显示的与公司的具体

合作信息；

10、查阅公司制定的《销售经理日常行为及市场管理规定》《财务管理制度》《财务报销及付款管理办法》等内控制度；

11、查阅公司与主要客户签订合同中关于“反商业贿赂”“不正当竞争”相关的条款；

12、查阅客户内置于公司的“廉政反馈渠道”公示牌；

13、对公司管理费用、销售费用明细及原始凭证的真实性进行核查；

14、查阅市场监管局出具的合规证明；

15、查阅公司董监高的《无犯罪记录证明》。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司主要供应商的实缴资本、参保人数以及员工人数与其业务模式及经营规模相匹配，经营规模与其与公司交易金额匹配，具有合理性，主要供应商中不存在主要与公司合作的供应商；

2、报告期内公司存在少量向个人供应商采购鲜果等原材料的情况，金额及占比较低，报告期后已得到有效规范；

3、下游新茶饮行业集中度较高，导致公司客户集中度较高，符合客户所属行业基本特点；

4、公司业务建立与发展与下游行业的发展历史、发展趋势相吻合，公司凭借自身优势与下游头部客户建立了稳定合作关系使得客户集中度相对较高；

5、公司业务结构未发生较大变化，现制饮品饮料可比公司中客户集中度较高，公司情况符合行业特征；

6、公司与大部分报告期内主要客户具有稳定的合作关系，签订了框架协议，主要客户期后订单增长较快，合作具有稳定性与可持续性；

7、公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

三、律师、会计师核查情况

律师核查情况详见《北京德恒律师事务所关于山东泰乐源食品科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

（5）关于公司治理。

公司实际控制人肖志剑、肖逸合计控制公司 99.00%的表决权。请公司针对下列事项进行说明：

①关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。②关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。③关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。

请主办券商及律师补充核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明部分

(一) 关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

公司股东、董事长肖志剑与公司股东、董事兼总经理肖逸二人系兄弟关系，且系一致行动人，除上述情况外，股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

2、公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况

公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司、公司报告期内客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	报告期内在客户、供应商处任职或持股的情况
1	肖志剑	董事长	直接持有公司 69.00% 的股份，并通过泰安祥泰间接持有公司 13.01% 的股份	持有美滋乐源 95.00% 的股权并担任监事、持有博惠特 95.00% 的股权并担任执行董事
2	肖逸	董事、总经理	直接持有公司 5.00% 的股份，并通过泰安祥泰间接持有公司 9.50% 的股份	持有美滋乐源 5.00% 的股权
3	左兴睿	董事、财务总监	通过泰安祥泰间接持有泰乐源 0.10% 的股份	无
4	刘海峰	董事、副总经理、董事会秘书	通过泰安祥泰间接持有泰乐源 0.85% 的股份	无
5	鲁绯	独立董事	无	无

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	报告期内在客户、供应商处任职或持股的情况
6	杜长江	研发中心总监、监事会主席	通过泰安祥泰间接持有泰乐源 0.34% 的股份	无
7	袁京	监事、市场部经理助理	无	无
8	唐征	职工代表监事	无	无
9	张家红	副总经理	通过泰安祥泰间接持有泰乐源 0.30% 的股份	无
10	罗静英	无	直接持有公司 1.00% 的股份	无

3、说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

有限责任公司阶段，《公司法》《公司章程》对关联交易、关联担保、资金占用事项的履行未作明确规定。自公司整体变更为股份公司以来，公司已制定和通过了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范资金占用制度》等一系列内部管理制度，对关联交易、关联担保、资金占用等事项应履行的具体程序以及回避表决要求作出了明确规定。

公司审议关联交易、关联担保、资金占用等事项的具体程序汇总如下：

序号	会议事项	具体内容	具体程序	关联方是否回避表决	是否未履行审议程序	决策程序是否合法合规
1	第一届董事会第二次会议	审议《关于预计 2024 年度日常性关联交易的议案》和《关于确认公司近两年	关联董事肖志剑、肖逸在董事会上回避表决，议案经非关联董事表决通过。	是	否	是
2	2024 年第一次临时股东大会	(2022 年、2023 年) 关联交易事项的议案》 ^注	关联股东肖志剑、肖逸、泰安祥泰在股东大会上回避表决，议案经非关联股东表决通过。	是	否	是

注：审议了报告期内经常性关联交易、偶发性关联交易、关联担保等事项。

对于报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用事项和 2024 年度日常

性关联交易事项，公司已在第一届董事会第二次会议、2024 年第一次临时股东大会中予以补充确认和预计，相关关联方已回避表决。

综上，公司董事会、股东大会就报告期内的关联交易、关联担保、资金占用事项已履行了相应的审议程序，关联董事、关联股东均已回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

(二) 关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况，说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

1、公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况

公司董事、监事、高级管理人员之间存在亲属关系，以及在公司兼任多个职务的情况汇总如下：

序号	姓名	任职情况	持股情况	亲属关系
1	肖志剑	董事长	直接持有公司 69.00%的股份，并通过泰安祥泰间接持有公司 13.01%的股份	兄弟关系
2	肖逸	董事、总经理	直接持有公司 5.00%的股份，并通过泰安祥泰间接持有公司 9.50%的股份	
3	左兴睿	董事、财务总监	通过泰安祥泰间接持有泰乐源 0.10%的股份	无
4	刘海峰	董事、副总经理、董事会秘书	通过泰安祥泰间接持有泰乐源 0.85%的股份	无
5	鲁绯	独立董事	无	无
6	杜长江	研发中心总监、监事会主席	通过泰安祥泰间接持有泰乐源 0.34%的股份	无
7	袁京	监事、市场部经理助理	无	无

序号	姓名	任职情况	持股情况	亲属关系
8	唐征	职工代表监事、HPP 技术中心总监	无	无
9	张家红	副总经理	通过泰安祥泰间接持有泰乐源 0.30%的股份	无

如上表所示，公司董事长肖志剑与公司董事兼总经理肖逸二人系兄弟关系，且系一致行动人，除上述情况外，董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

刘海峰存在兼任公司董事、董事会秘书、副总经理的情形，除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员之间不存在在公司兼任多个（三个及以上）职务的情形。

2、公司董事、监事、高级管理的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定，相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等对董监高任职资格、任职要求的规定总结如下：

规则	具体内容	符合情况
《公司法》	第一百四十六条有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿。公司违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的该选举、委派或者聘任无效。董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。	公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，符合规定。

规则	具体内容	符合情况
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十六条挂牌公司应当在公司章程中载明董事、监事、高级管理人员的提名、选聘程序，规范董事、监事、高级管理人员选聘行为。职工监事依照法律法规部门规章、业务规则和公司章程选举产生。挂牌公司董事、高级管理人员不得兼任监事。	公司董事、监事、高级管理人员均已按照相关规则选聘，不存在董事、高级管理人员兼任监事的情形，符合规定。
	第四十七条董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。	公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，财务总监具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上，符合规定。
	第四十八条挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。	公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属未在公司担任监事，符合规定。
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》	1-10 公司治理二、董事、监事、高级管理人员申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。	符合规定
《公司章程》	《公司章程》对公司董事、监事、高级管理人员任职资格和任职要求与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》中的相关要求一致，未对上述人员的任职资格和任职要求作出特殊规定。公司董事、监事、高级管理人员任职资格、任职要求符合《公司章程》的相关规定。	符合规定

综上，公司不存在董事、高级管理人员兼任监事的情形；不存在董事、高级管理人员的配偶或直系亲属担任监事的情形；公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等相关法律、法规及《公司章程》的规定。

3、相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

公司董事、监事、高级管理人员由生产、技术、经营和财务等相关行业的专业人士组成，在相关领域工作时间较长，具备履行职责所相应的行业经验、管理经验或财务专业经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。公司自股份公司设立以来，公司按时召开董事会、监事会及股东大会，公司董事、监事、高级管理人员均依据《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》的相关规定，出席或列席历次股东大会、董事会或监事会会议，认真审议相关议案并进行表决，勤勉尽责地履行职责和义务。

综上，公司董事、监事、高级管理人员之间仅肖志剑与肖逸之间存在亲属关系，上述人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

（三）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。

1、公司董事会已采取切实有效措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

公司自整体变更为股份公司以来，董事会已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《总经理工作细则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《防范资金占用制度》《信息披露事务管理制度》等公司治理的规章制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。

公司三会与高级管理人员之间相互协调、相互制衡，公司治理结构设置合理，能够按照相关法律法规和《公司章程》的规定有效规范运作。公司独立董事对公司的经营和决策进行监督，确保公司的决策符合法律法规和公司章程的规定，维护公司整体利益，保护中小股东合法权益。

自整体变更为股份公司以来，公司共召开 5 次董事会，公司董事根据《公司章程》及相关制度的规定出席董事会，履行职权，审议相关议案。

公司拥有健全的治理结构和完善的内部制度，公司资产、人员、机构、财务和业务独立情况如下：

具体方面	具体情况
资产	公司拥有独立完整的资产，具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要厂房、机器设备以及商标、专利的所有权或者使用权，具有独立的原料采购和产品的研发、销售系统。
人员	公司董事、监事、高级管理人员严格按照《公司法》《公司章程》等规定的程序选举或聘任产生，不存在实际控制人越过公司董事会和股东大会做出人事任免的情形；公司的高级管理人员不存在在控股股东、实际控制人控制的其他公司担任除董事、监事之外的其他职务及领薪的情形；公司财务人员不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职的情形。公司拥有独立、完整的人事管理体系，制定了独立的劳动人事管理制度，独立与员工签订劳动合同并为员工办理社保及公积金的缴纳。
机构	公司已建立独立完整的组织机构。公司根据《公司法》和《公司章程》的要求，已建立了股东大会、董事会、监事会等完善的法人治理结构。公司具有健全的内部经营管理机构，设有独立的组织机构，独立行使经营管理职权。公司根据实际经营的需要设置了完整的内部组织机构，各部门职责明确、工作流程清晰。公司机构独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。
财务	公司设有独立的财务会计部门，聘有专门的财务人员，且财务人员未在任何关联单位兼职，能够独立作出财务决策。公司根据现行会计准则及相关法规、条例，结合公司实际情况建立了独立、完整的财务会计核算体系，并制定了财务管理制度及风险控制等内部管理制度。公司在银行独立开设账户，对所发生的业务进行独立结算。公司成立后依法独立进行纳税申报和税收缴纳。公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供任何形式的担保，公司财务独立。
业务	公司拥有完整的业务流程、独立的经营场所。公司独立获取业务收入和利润，具有独立自主的经营能力。不存在依赖实际控制人及其他关联方进行经营活动的情形，具有独立面向市场自主经营的能力。

2、公司监事会能够独立有效履行职责

公司监事会由 3 名监事组成，其中除 1 名职工代表监事唐征由职工代表大会选举产生外，其余 2 名监事杜长江、袁京由公司股东大会选举产生，不存在公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属担任公司监事的情形。

公司已制定并通过了《监事会议事规则》，进一步规范了公司监事会的议事方式和表决程序，促使监事和监事会有效地履行监督职责，完善公司法人治理

结构。

自整体变更为股份公司以来，公司共召开 4 次监事会会议，公司监事均按时、亲自出席了该等监事会会议，能够按照《公司法》《公司章程》《监事会议事规则》等制度文件规定履行决议程序等职责。公司监事会还通过列席董事会和股东大会等方式对公司董事、高级管理人员履行职务行为以及公司的重大决策事项进行监督。

综上，公司监事会能够独立有效履行职责。

3、公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善；公司治理有效、规范，适应公众公司的内部控制要求

公司已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号—章程必备条款》《治理规则》等相关规定的要求，建立健全了股东大会、董事会和监事会等法人治理结构，聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，并已制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《防范资金占用制度》《投资者关系管理制度》等公司治理规章制度，公司内部制度完善。

自整体变更为股份公司以来，至本回复出具之日，公司共计召开了 5 次股东大会会议、5 次董事会会议、4 次监事会会议，历次股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》及相关公司治理规章制度的要求规范运作。公司治理有效、规范，适应公众公司的内部控制要求。

综上，公司已建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理架构，形成了良好的公司治理结构；公司已建立了完善的《公司章程》、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

公司报告期内历次股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》、三会议事规则以及其他制度的规定履行程序并形成决议，股东大会、董事会、监事会运作规范，董事、监事严格审慎履职。公司治理有效、规范，能够适应公众公

司的内部控制要求。

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、查阅肖志剑、肖逸的户口本，肖志剑、肖逸籍贯地村委会出具的关于肖志剑与肖逸兄弟关系的《证明》、肖志剑与肖逸签署的《一致行动协议》、股东、董事、监事、高级管理人员的调查表、身份证明、访谈记录，了解股东、董事、监事、高级管理人员的亲属关系及其他利益关系；

2、查阅美滋乐源的工商档案资料，了解美滋乐源的股权情况及董监高任职情况；

3、查阅博惠特的工商档案资料，了解博惠特的股权情况及董监高任职情况；

4、查阅乐源科技的工商档案资料，了解乐源科技的股权情况及董监高任职情况；

5、查阅《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《防范资金占用制度》《投资者关系管理制度》《募集资金管理制度》《利润分配管理制度》《信息披露制度》等公司治理规章制度，确认公司股东大会、董事会、监事会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项的相关规定；

6、查阅公司报告期内股东大会、董事会、监事会相关会议材料，确认相关会议的具体程序；

7、查阅公司工商档案资料、公司股东名册、公司员工花名册、报告期内历次股东大会、董事会、监事会会议文件；

8、查阅公司报告期内的客户、供应商名单；

9、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员调查表、承诺函、无犯罪记录证明、个人征信报告、学历及职称证书等资料文件，并与上述人员进行访谈；

10、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台网站查询信息。

(二) 核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司董事会、股东大会就报告期内的关联交易、关联担保、资金占用等事项已履行了相应的审议程序，关联董事、关联股东均已回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

2、公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责；

3、公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司已建立了完善的《公司章程》、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

三、律师核查情况

律师核查情况详见《北京德恒律师事务所关于山东泰乐源食品科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

(6) 其他事项。

请公司：①于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审

计中的重要性水平，明确具体比例或数值。②补充说明利润分配是否高于合并报表中可供分配利润，是否存在超额分配情形，结合利润分配后公司流动性指标大幅下降的情况，说明公司进行大额利润分配的原因、对经营情况的影响及应对措施。③结合第三方市场价格、非关联方价格或毛利率等说明经常性关联采购及销售的定价公允性。④补充说明公司各项期间费用率与可比公司的差异原因。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明部分

（一）于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

■ 公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露如下：

“1、基准及考虑因素

公司系以盈利为目的的实体，以经营性业务税前利润作为重要性水平的基准。

2、重要性水平

报告期内，公司重要性水平分别为53.00万元和157.00万元，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023年度	2022年度
税前利润A	3,287.59	1,396.73
非经常性税前利润B	132.05	318.63
经常性税前利润C=A-B	3,155.54	1,078.11
比率D	5%	5%
重要性水平E=C*D	157.78	53.91

取整后重要性水平（取整万元）	157.00	53.00
----------------	--------	-------

注：非经常性税前利润，系非经常性损益项目中扣除“同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益”项目的税前利润。”

（二）补充说明利润分配是否高于合并报表中可供分配利润，是否存在超额分配情形，结合利润分配后公司流动性指标大幅下降的情况，说明公司进行大额利润分配的原因、对经营情况的影响及应对措施

1、公司不存在超额分配的情形

泰乐源于 2023 年 9 月 15 日召开股东会，审议通过以母公司截至 2023 年 8 月未分配利润为基础，分配利润 6,700.00 万元。

公司 2023 年 8 月未审合并及单体财务报表中未分配利润金额与利润分配金额列示如下：

单位：万元

合并可供分配利润	母公司可供分配利润	利润分配	利润分配占母公司可供分配利润比例
6,600.26	8,040.67	6,700.00	83.33%

公司 6,700.00 万元利润分配高于合并可供分配利润，低于母公司可供分配利润。根据财政部财会函[2000]7 号《关于编制合并会计报告中利润分配问题的请示的复函》，明确提出：编制合并会计报表的公司，其利润分配以母公司的可供分配的利润为依据。合并会计报表中可供分配利润不能作为母公司实际分配利润的依据。

因此，根据上述相关规定，公司不存在超额分配的情形。

2、大额利润分配的原因

报告期内，公司股东肖志剑、肖逸、泰安祥泰因实缴唯可鲜出资、收购美滋乐源持有泰乐源股权等事项而需要动用较多资金，历史上通过从泰乐源拆出资金而形成了报告期内的较大金额股东资金占用。

为解决资金占用问题，公司于 2023 年 9 月决议进行股利分红，相关股东在

9月收到分红款项后，除缴纳个人所得税外，9月即将大部分款项归还至公司体内，进而彻底解决了资金占用问题。

综上所述，公司于2023年进行大额现金分红具有合理性。

3、利润分配前后流动性指标变动、对经营情况的影响及应对措施

公司在利润分配前后的流动比率变动情况如下：

项目	分配后流动比率	分配前流动比率
母公司单体层面	1.21	1.93
合并层面	1.02	1.61

公司分配利润 6,700.00 万元，相关股东在收到分红款项后相继偿还资金占用本息，且收到宁阳县高新技术产业开发区管理委员会个税返还金额 427.73 万元，公司总共收回利润分配金额合计超过 5,900.00 万元，收回率超过 88.00%，因此，本次分红实质上未对公司经营情况造成重大不利影响。

但由于通过分红解决资金占用事项，直接导致了关联方借款形成的其他应收款 6,352.50 万元得到清偿，流动资产相应降低，因而导致公司流动比率相应有所下降。

综上所述，公司利润分配金额低于泰乐源单体报表中的可供分配利润，不属于超额分配的情形；大额利润分配系解决股东资金占用事项，具有合理性；利润分配后公司流动性指标大幅下降主要系公司其他应收款收回所致，利润分配实质上未对公司经营情况造成重大不利影响。

（三）结合第三方市场价格、非关联方价格或毛利率等说明经常性关联采购及销售的定价公允性

1、经常性关联采购定价公允，与非关联方采购价格不存在重大差异

（1）关联方采购情况

单位：万元

关联方名称	2023 年度		2022 年度	
	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例
美滋乐源	1,379.16	4.55%	213.79	1.16%
宇隆食品	272.76	0.90%	130.84	0.71%
博惠特	2.85	0.01%	83.33	0.45%
合计	1,654.76	5.45%	427.96	2.33%

报告期内，为满足部分客户采购固体饮料的需求，公司存在向关联方美滋乐源采购固体饮料后，再将其销售给下游客户的情形，采购额分别为 213.79 万元和 1,379.16 万元。

报告期内，公司因生产需要而向宇隆食品采购茶粉、茶浓缩液等少量产品，金额分别为 130.84 万元和 272.76 万元，交易金额较小，采购占比较低。

报告期内，泰乐源因生产需要而向博惠特采购变性淀粉等少量产品，金额分别为 83.33 万元和 2.85 万元，交易金额较小，采购占比较低。

(2) 公司向关联方采购的主要产品采购价格与第三方价格不存在重大差异

报告期内，公司向关联方采购的主要产品为固体饮料、茶浓缩液、绿茶粉、茉莉花茶粉等，与第三方价格对比情况如下：

单位：万元、元/kg

项目	2023 年				2022 年			
	采购金额	关联采购单价	第三方单价	差异率	采购金额	关联采购单价	第三方单价	差异率
固体饮料 ^{注1}	1,297.74	12.97	14.57	11.02%	188.36	13.49	14.06	4.08%
茶浓缩液	155.19	15.40	15.93	3.35%	115.95	15.18	16.81	9.69%
绿茶粉	28.46	39.80	38.05	-4.60%	2.04	39.28	38.05	-3.22%
茉莉花茶粉	89.11	76.82	69.91	-9.88%	12.84	75.55	69.91	-8.06%
变性淀粉 Rezista NG ^{注1}	-	-	-	-	56.62	11.34	10.80	-5.00%

项目	2023年				2022年			
	采购金额	关联采购单价	第三方单价	差异率	采购金额	关联采购单价	第三方单价	差异率
其他 ^{注2}	84.26	-	-	-	52.13	-	-	-
合计	1,654.76	-	-	-	427.96	-	-	-

注 1：固体饮料第三方单价为美滋乐源销售给第三方同类产品的平均价格；变性淀粉 Rezista NG 第三方单家为博惠特向第三方采购的单价；其他品类第三方单价为公司向非关联方采购同类产品的平均单价；

注 2：公司向关联方采购的其他产品主要系委托博惠特采购的玫瑰瓜原汁及委托美滋乐源采购的辅料等零星商品，金额较低。

由上表可知，报告期内，公司向关联方采购的主要产品与第三方同类产品的价格不存在重大差异。

2、经常性关联销售定价公允，与非关联方销售价格不存在重大差异

(1) 关联方销售情况

报告期内，公司关联方销售规模相对较小，具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	2023年度		2022年度	
	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例
北京美滋乐源食品有限公司	417.41	1.00%	2,346.77	9.29%
北京怡乐食品贸易有限公司	38.39	0.09%	-	-
合计	455.80	1.09%	2,346.77	9.29%

报告期内，公司向美滋乐源销售金额分别为 2,346.77 万元以及 417.41 万元，销售产品主要为果汁浓浆、果酱等现制饮品原料产品，随着液体原料的市场普及度不断提升，美滋乐源原有部分客户开始转而采购液体原料，因此报告期内存在公司将产品销售给美滋乐源，再由美滋乐源销售给下游客户的情形。

随着泰乐源生产经营规模不断扩大，市场口碑及美誉度不断提高，原先部分美滋乐源客户转而选择直接与泰乐源建立合作关系，因此公司与美滋乐源的该类业务规模显著下降。

2023 年度，公司向北京怡乐的销售金额为 38.39 万元，销售金额较小，占

比较低。

(2) 公司向关联方销售的产品的定价与销售给无关联第三方之间不存在显著差异

报告期各期，公司向关联方销售的前五大产品定价与销售给无关联第三方的产品售价对比如下表：

单位：万元、元/千克

产品名称	2023年			
	销售收入	销售单价	无关联售价	差异率
金桔柠檬茶-蛙来哒定制	40.18	13.43	14.75	8.94%
臻品巴西鲜橙	36.99	14.93	17.70	15.67%
新金牌-印度阿方索芒果(G)	28.78	8.47	8.80	3.73%
新金牌-巴西甜橙(G)	27.04	8.36	8.76	4.50%
宫廷梅煎-蛙来哒定制	25.75	8.50	8.50	0.00%

续：

单位：万元、元/千克

产品名称	2022年			
	销售收入	销售单价	无关联售价	差异率
新金牌-巴西甜橙(G)	144.36	8.78	8.92	1.64%
金桔柠檬茶-蛙来哒定制 ^{注1}	142.11	13.06	-	-
惠尚饮越南百香果果汁饮料浓浆	128.87	16.34	16.38	0.26%
惠尚饮金芒果果汁饮料浓浆	128.29	16.11	16.20	0.53%
惠尚饮巴西甜橙果汁饮料浓浆	120.36	15.09	15.13	0.27%

注1：金桔柠檬茶-蛙来哒定制 2022年未向无关联第三方销售。

2023年，公司金桔柠檬茶-蛙来哒定制向关联方销售单价为13.43元/千克，向第三方销售单价为14.75元/千克，差异率为8.94%，主要系公司2023年1-3月通过关联方向蛙来哒销售该类产品，2023年4月开始，公司与蛙来哒直接建立了合作关系，售价为直接销售给终端客户的价格，有所提升。

2023年，公司臻品巴西鲜橙向关联方销售单价为14.93元/千克，向第三方销售单价为17.70元/千克，差异率为15.67%，主要系公司向第三方销售金额较

小，仅向乌鲁木齐德宝商贸有限公司销售，2023 年合计销售收入 7.08 万元，且客户地处西北地区，运费较高，因此向无关联第三方销售价格较高。

除上述情况外，公司向关联方销售的主要产品定价与销售给无关联第三方不存在显著差异。

（四）补充说明公司各项期间费用率与可比公司的差异原因

公司期间费用包括销售费用、管理费用、财务费用和研发费用，公司各项期间费用率与可比公司的对比情况如下。

1、销售费用率与可比公司的对比情况

公司销售费用率与可比公司的对比情况如下：

名称	销售费用率（%）	
	2023 年	2022 年
现制饮品原料的可比公司：		
国投中鲁	6.84	7.93
田野股份	0.78	1.95
安德利	0.38	0.40
佳禾食品	3.13	2.77
平均值-现制饮品	2.78	3.26
HPP 即饮饮品的可比公司：		
养元饮品	11.95	14.18
香飘飘	23.73	17.93
均瑶健康	11.49	18.96
东鹏饮料	17.36	17.04
承德露露	11.64	13.53
欢乐家	12.35	10.40
李子园	11.91	12.43
平均值-HPP 即饮饮品	14.35	14.92
公司	6.68	4.12

注：可比公司数据来源于其公开披露的定期报告或同花顺 ifind。

如上表所示，报告期内，公司各期销售费用率分别为 4.12%和 6.68%，现制饮品原料可比公司销售费用率各期平均值为 3.26%和 2.78%，HPP 即饮饮品的可比公司销售费用率各期平均值为 14.92%和 14.35%。

公司销售费用率略高于现制饮品原料可比公司均值，低于 HPP 即饮饮品可比公司均值，主要原因系公司报告期内业务仍以现制饮品原料销售为主，因此其指标更贴近于该类业务可比公司，但由于持续开拓 HPP 即饮饮品的电商业务而销售费用持续增长，因此，公司的销售费用率最终处于两类可比公司均值之间。

2、管理费用率与可比公司的对比情况

公司管理费用率与可比公司的对比情况如下：

名称	管理费用率（%）	
	2023 年	2022 年
现制饮品原料的可比公司：		
国投中鲁	7.08	6.05
田野股份	11.67	10.20
安德利	5.21	3.86
佳禾食品	2.63	2.84
平均值-现制饮品	6.65	5.74
HPP 即饮饮品的可比公司：		
养元饮品	1.55	1.77
香飘飘	6.28	7.35
均瑶健康	7.76	8.27
东鹏饮料	3.27	3.00
承德露露	1.08	1.20
欢乐家	6.43	5.85
李子园	4.69	4.14
平均值-HPP 即饮饮品	4.44	4.51
公司	3.98	5.32

注：可比公司数据来源于其公开披露的定期报告或同花顺 ifind。

如上表所示，报告期内，公司各期管理费用率分别为 5.32%和 3.98%，现制饮品原料可比公司各期平均值为 5.74%和 6.65%，HPP 即饮饮品可比公司各期平均值为 4.51%和 4.44%。公司整体管理费用率处于同行业 4%-6%的均值水平，不存在重大差异。

3、财务费用率与可比公司的对比情况

公司财务费用率与可比公司的对比情况如下：

名称	财务费用率（%）	
	2023 年	2022 年
现制饮品原料的可比公司：		
国投中鲁	2.26	-0.41
田野股份	-0.22	1.22
安德利	-1.54	-4.57
佳禾食品	-0.17	-0.73
平均值-现制饮品	0.08	-1.12
HPP 即饮饮品的可比公司：		
养元饮品	-1.75	-1.35
香飘飘	-1.75	-1.20
均瑶健康	-0.40	-1.60
东鹏饮料	0.02	0.48
承德露露	-1.57	-1.43
欢乐家	-0.35	-0.35
李子园	-1.74	-1.78
平均值-HPP 即饮饮品	-1.08	-1.03
公司	0.36	-0.12

注：可比公司数据来源于其公开披露的定期报告或同花顺 ifind。

如上表所示，报告期内，公司各期财务费用率分别为-0.12%和 0.36%，现制饮品原料可比公司各期均值为-1.12%和 0.08%，HPP 即饮饮品可比公司各期均值为-1.03%和-1.08%。

公司各期财务费用率略高于可比公司，主要由于公司规模较小同时发展较快，在资金方面需求较大，因此公司报告期内通过银行借款进行债务融资，相关利息费用较高，导致财务费用率较高，具有合理性。

4、研发费用率与可比公司的对比情况

公司研发费用率与可比公司对比情况如下：

名称	研发费用率（%）	
	2023年	2022年
现制饮品原料的可比公司：		
国投中鲁	0.55	0.34
田野股份	2.48	1.02
安德利	1.97	1.68
佳禾食品	1.11	1.20
平均值-现制饮品	1.53	1.06
HPP 即饮饮品的可比公司：		
养元饮品	0.86	0.49
香飘飘	0.90	0.90
均瑶健康	1.54	1.82
东鹏饮料	0.48	0.51
承德露露	1.03	0.85
欢乐家	0.18	0.08
李子园	1.37	1.10
平均值-HPP 即饮饮品	0.91	0.82
公司	1.64	2.07

注：可比公司数据来源于其公开披露的定期报告或同花顺 ifind。

如上表所示，报告期内，公司各期研发费用率分别为 2.07%和 1.64%，现制饮品原料可比公司各期均值为 1.06%和 1.53%，HPP 即饮饮品可比公司各期均值为 0.82%和 0.91%。

公司各期研发费用率略高，主要原因系公司处于业务增长期，整体销售规模相对较小，同时公司为持续开拓市场而不断加大研发投入，推动开展多个主

营业务相关的研发项目，导致公司研发费用率高于可比公司，具有合理性。

二、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、复核审计重要性水平计算过程；
- 2、获取公司分红前后的财务报表、分红股东会决议，查阅分红相关法律法规，查阅财政部财会函[2000]7号《关于编制合并会计报告中利润分配问题的请示的复函》；
- 3、对财务负责人进行访谈，了解关联采购、关联销售的背景、原因以及价格情况；
- 4、获取关联交易销售合同/订单、出库单、签收单/对账单、销售发票、银行回单或商业汇票等单据；
- 5、查阅报告期同行业可比公司招股说明书、公开转让说明书或定期报告等公开披露信息，获取可比公司销售费用率、管理费用率、财务费用率和研发费用率情况，并与公司进行对比分析，分析公司期间费用率是否与同行业可比公司存在显著差异。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

- 1、公司已于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平；
- 2、利润分配低于单体财务报表中可供分配利润，不存在超额分配的情况，大额利润分配导致公司流动比率下降，但并未对公司的经营、现金流产生重大影响；

3、报告期内，公司经常性关联采购及销售与非关联采购和销售定价不存在重大差异，关联方交易定价具有公允性；

4、公司报告期内各项费用率与同行业可比公司总体可比，部分差异主要因业务模式、发展阶段、业务体量等不同造成，具有合理性。

三、会计师核查情况

会计师核查情况详见《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题的专项说明回复》。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

除上述问题外，公司、主办券商对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定确认，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本回复出具日，公司尚未向山东证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（以下无正文）

(本页无正文，为山东泰乐源食品科技股份有限公司《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人：


肖逸

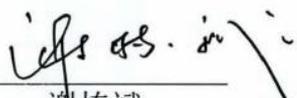
山东泰乐源食品科技股份有限公司



2024年6月30日

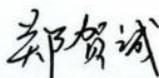
(本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于山东泰乐源食品科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

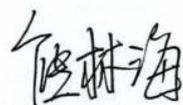
项目负责人（签字）：


谢栋斌

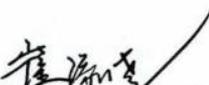
项目小组成员（签字）：

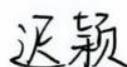

何谦益


郑贺诚


熊林海


罗文骏


崔添尧


迟颖

