

唇动食品股份有限公司
与第一创业证券承销保荐有限责任公司
对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于唇动食品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



（北京市西城区武定侯街 6 号卓著中心 10 层）

二〇二四年八月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 7 月 8 日下发的《关于唇动食品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”）的要求，第一创业证券承销保荐有限责任公司（以下简称“一创投行”或“主办券商”）作为唇动食品股份有限公司（以下简称“唇动食品”“申请挂牌公司”或“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主办券商，已会同公司、律师、会计师进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到《公开转让说明书》及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。公司及主办券商对上述审核问询函进行如下答复，请审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本回复中所列数据可能因四舍五入原因与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

类别	字体
问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函问题回复	宋体（不加粗）
引用原公开转让说明书所列内容	楷体（不加粗）
公开转让说明书补充、修订披露内容	楷体（加粗）

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

一、问询问题	3
问题 1.关于公司业务合规性.....	3
问题 2.关于历史沿革.....	42
问题 3.关于经销.....	69
问题 4.关于经营业绩.....	91
问题 5.关于采购及存货.....	104
问题 6.关于固定资产及在建工程.....	134
问题 7.关于偿债能力.....	152
问题 8.关于其他事项.....	165
二、其他问题	189

一、问询问题

问题 1. 关于公司业务合规性

根据申报材料，公司食品生产许可证、食品经营许可证等资质未覆盖报告期，存在线上销售、使用外协、继受取得知识产权的情况。

(1) 关于资质。请公司：①说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备，食品生产许可证、食品经营许可证等资质未覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质生产经营，超越资质、范围生产经营，使用过期资质的情况，相关业务是否合法合规；②说明报告期内公司供应商是否需要并具备相应的资质，公司在原材料采购、产品生产、物流运输、产品销售等各环节采取的食品安全保障措施是否切实有效执行，是否合法合规；③说明公司对产品的质量控制措施及有效性，是否存在生产危害消费者身体健康的产品的情况，是否存在出现产品质量事故、食品安全事故、消费者投诉举报等问题，是否受到行政处罚，是否构成重大违法违规。

(2) 关于销售。请公司：①说明是否涉互联网平台的搭建与运营；②说明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；③说明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；④说明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) 关于外协。请公司：①说明公司对外协厂商的选取标准及管理制度，外协厂商均为公司关联方的原因及合理性，产品和服务的质量控制措施，定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送或其他利益安排；②说明外协厂商是否依法具备相应资质，是否与公司、股东、董监高存在关联关系；③结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明使用外协是否属于行业惯例，是否符合相关法律法规规定，是否与公司关键资源要素匹配。

(4) 关于知识产权。请公司：①说明继受取得知识产权的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格、出让方与公司是否存在关联关系等；②说明继受知识产权与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司受让知识产权的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排，公司在技术上对第三方是否存在依赖；③结合公司继受知识产权的形成过程、转让程序说明交易涉及的知识产权是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵；④说明公司是否存在侵权或仿冒其他品牌、商标的情况，公司防范知识产权侵权的措施及有效性。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，说明公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件，同时说明核查方式、分析过程、核查结论。请会计师核查事项（2）②、（3）①，并发表明确意见。

【回复】

一、关于资质

请公司：①说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备，食品生产许可证、食品经营许可证等资质未覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质生产经营，超越资质、范围生产经营，使用过期资质的情况，相关业务是否合法合规；②说明报告期内公司供应商是否需要并具备相应的资质，公司在原材料采购、产品生产、物流运输、产品销售等环节采取的食品安全保障措施是否切实有效执行，是否合法合规；③说明公司对产品的质量控制措施及有效性，是否存在生产危害消费者身体健康的产品的情况，是否存在出现产品质量事故、食品安全事故、消费者投诉举报等问题，是否受到行政处罚，是否构成重大违法违规。

（一）说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备，食品生产许可证、食品经营许可证等资质未覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质生产经营，超越资质、范围生产经营，使用过期资质的情况，相关业务是否合法合规

1、公司具备经营业务所需的全部资质、许可、认证，业务资质齐备

公司主营业务为糕点、面包及饼干等焙烤产品的研发、生产和销售。所属行业为食品制造业，公司经营业务所需及具备的资质、许可及认证情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	食品生产许可证	SC12413092200131	唇动食品	青县行政审批局	2023年7月18日	2026年5月24日
2	食品经营许可证	JY11309220020481	唇动食品	青县行政审批局	2023年8月31日	2025年6月7日
3	出口食品生产企业备案证明	1300/15061	唇动食品	中华人民共和国沧州海关	2023年7月26日	长期
4	固定污染源排污登记回执	91130922590975448H001U	唇动食品	全国排污许可证管理信息平台	2023年9月19日	2028年9月18日
5	质量管理体系认证	19822QG4547ROM	唇动食品	北京新纪源认证有限公司	2022年7月4日	2025年7月3日
6	食品安全管理体系认证	198FSMS2300115	唇动食品	北京新纪源认证有限公司	2023年10月10日	2026年10月9日
7	危害分析与关键控制点（HACCP）体系认证	FO7HACCP1700136	唇动食品	上海天祥质量技术服务有限公司	2023年11月13日	2026年12月25日
8	环境管理体系认证	49424E0096ROM	唇动食品	河北中岚认证有限公司	2024年4月16日	2027年4月15日

（1）食品生产许可证

根据《中华人民共和国食品安全法》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《食品生产许可管理办法》第二条规定：“在中华人民共和国境内，从事食品生产活动，应当依法取得食品生产许可。”

根据《中华人民共和国食品安全法》《食品生产许可管理办法》相关规定，公司需获得《食品生产许可证》。公司已根据前述规定，取得了《食品生产许可证》。

（2）食品经营许可证

根据《中华人民共和国食品安全法》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，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《食品经营许可和备案管理办法》第四条规定：“在中华人民共和国境内从事食品销售和餐饮服务活动，应当依法取得食品经营许可。

下列情形不需要取得食品经营许可：

（一）销售食用农产品；

（二）仅销售预包装食品；

（三）医疗机构、药品零售企业销售特殊医学用途配方食品中的特定全营养配方食品；

（四）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食品；

（五）法律、法规规定的其他不需要取得食品经营许可的情形。

除上述情形外，还开展其他食品经营项目的，应当依法取得食品经营许可。”

公司已根据上述规定取得了《食品经营许可证》。

（3）出口食品生产企业备案证明

根据《中华人民共和国食品安全法》第九十一条规定：“国家出入境检验检疫部门对进出口食品安全实施监督管理”。

根据《中华人民共和国进出口食品安全管理办法》第四十二条规定：“出口食品生产企业应当向住所地海关备案，备案程序和要求由海关总署制定。”

因此，根据前述规定，出口食品生产企业应当向海关办理备案程序。公司已根据前述规定向沧州海关办理了备案程序。

（4）固定污染源排污登记回执

公司属于食品制造业，且不涉及通用工序重点管理或简化管理，污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小，根据《固定污染源排污许可分类管理名录》，适用登记管理。

综上，公司业务经营必须获得上述《食品生产许可证》《食品经营许可证》《出口食品生产企业备案证明》《固定污染源排污登记回执》，不涉及特殊经营权。报告期内，公司已获得前述业务资质。此外，公司还获得了质量管理体系认证、食品安全管理体系认证、危害分析与关键控制点（HACCP）体系认证、环境管理

体系认证等认证，业务资质及认证齐备。

2、食品生产许可证、食品经营许可证已覆盖报告期

公司系由唇动有限于 2023 年 6 月改制设立的股份有限公司。公司改制完成后，对相关资质证书进行了更换。截至本回复出具日，公司现行有效的《食品生产许可证》《食品经营许可证》的发证日期分别为 2023 年 7 月 18 日、2023 年 8 月 31 日，主要系公司在 2023 年 6 月改制为股份有限公司，后申请更换证书。

报告期内，公司持有的食品生产许可证、食品经营许可证更换情况如下：

项目	发证日期	有效期	换证原因
食品生产许可证	2021 年 9 月 6 日	2026 年 5 月 24 日	-
	2022 年 9 月 30 日	2026 年 5 月 24 日	食品生产许可品种新增“饼干”及“糖果制品”
	2023 年 5 月 11 日	2026 年 5 月 24 日	食品生产许可品种新增“发酵类：调理面包、软式面包、硬式面包、起酥面包”
	2023 年 7 月 18 日	2026 年 5 月 24 日	公司股改
食品经营许可证	2020 年 6 月 8 日	2025 年 6 月 7 日	-
	2023 年 8 月 31 日	2025 年 6 月 7 日	公司股改

公司曾因新增产品种类、改制公司名称变更等原因更换《食品生产许可证》《食品经营许可证》。报告期内，公司持有的《食品生产许可证》《食品经营许可证》能够覆盖报告期。公司不存在未取得资质生产经营，不存在超越资质、范围生产经营的情况，不存在使用过期资质的情况，相关业务合法合规。

（二）说明报告期内公司供应商是否需要并具备相应的资质，公司在原材料采购、产品生产、物流运输、产品销售等各环节采取的食品安全保障措施是否切实有效执行，是否合法合规

1、报告期内公司供应商需要并具备相应资质

（1）供应商需要具备的相应资质

根据《中华人民共和国食品安全法》《中华人民共和国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。

根据《中华人民共和国食品安全法》《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》等相关规定，生产食品用塑料包装的公司应取得《工业产品生产许可证》。

（2）报告期内主要供应商资质情况

报告期内，公司的供应商包括食品销售公司、仅销售预包装食品公司及生产外包装的公司。报告期内前五名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
天津汇津健业科技发展有限公司	油脂	《食品经营许可证》 编号：JY11200160053219 经营项目：预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品）*** 有效期：2020年7月2日至2025年7月1日
天津中糖华丰实业有限公司	糖	《食品经营许可证》（注1） 编号：JY11200160234964 经营项目：预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品）*** 有效期：2019年4月28日至2024年4月27日
天津市华明印刷有限公司	包装盒	《印刷经营许可证》 编号：（津）印证字第120100001号 经营范围：出版物印刷、包装装潢印刷品印刷、其他印刷品印刷 有效期：2021年9月28日至2025年12月31日
大连爱富安和维贸易有限公司	果酱	《食品经营许可证》（注2） 编号：JY12102020012370 经营项目：预包装食品销售（含冷藏冷冻食品）销售 有效期：2017年5月10日至2022年5月9日
天津市会德丰商贸有限公司	油脂	《仅销售预包装食品经营者备案》 编号：YB11200100000999 经营项目：不含冷冻冷藏食品、不含特殊食品 备案时间：2022年5月5日
彼特锐斯（天津）商贸有限公司	油脂	《仅销售预包装食品经营者备案》 编号：YB11200100001039 经营项目：不含冷冻冷藏食品、不含特殊食品 备案时间：2022年5月5日
沧州北方包装印务有限公司	包膜	《全国工业产品生产许可证》 编号：冀XK16-204-00225 产品名称：食品用塑料包装容器工具等制品 有效期：2022年6月7日至2027年8月23日 《印刷经营许可证》 编号：（冀）印证字第317020140号 经营范围：包装装潢印刷品印刷 有效期：2020年12月15日至2025年12月31日
河北大玺包装科技有限公司	包装箱	《印刷经营许可证》 编号：（冀）印证字第317020561号 经营范围：包装装潢印刷品印刷 有效期：2022年4月26日至2025年12月31日

注 1：天津中糖华丰实业有限公司已于 2024 年 3 月 28 日办理《仅销售预包装食品经营者备案》，编号：YB11200160083898，经营种类：不含冷冻冷藏食品、不含特殊食品。

注 2：大连爱富安和维贸易有限公司已于 2023 年 11 月 3 日办理《仅销售预包装食品经营者备案》，编号：YB12102000000011，经营种类：不含冷冻冷藏食品、不含特殊食品。

报告期内，公司主要供应商具备食品销售、仅销售预包装食品、食品包装物的相应资质。

2、公司在原材料采购、产品生产、物流运输、产品销售等各环节采取的食品安全保障措施切实有效执行，合法合规

公司设有品质部，专门负责产品安全及质量相关制度的制定和监督等工作。公司在原材料采购、产品生产、物流运输、产品销售等环节制定了一系列安全保障制度及措施，全流程把控食品安全及质量，具体情况如下：

环节	相关制度	具体安全保障措施	是否执行有效
原材料采购	《供应商管理制度》 《采购管理制度》 《原辅料包材管理制度》 《原辅料检验规程》 等	①公司首先对供应商进行资质审查和质量评估，并对拟使用的物料进行测试。评估合格后，纳入合格供应商名录。 ②原材料到货后，公司对运输车辆的卫生情况及货物外包装情况进行初步检验。 ③初步检验结束后，原材料按照批次进行初步入库，并放置于待检区。 ④品质部对到货原材料取样，依据相应的验收标准进行检测，并出具检验报告单。 ⑤仓储部收到品质部出具的检验报告单后，将原材料正式入库，按照先进先出、效期优先原则安排生产出库。	是
产品生产	《生产过程品质管理制度》 《品质检验管理制度》 《生产车间环境控制制度》 《人员卫生管理制度》 《玻璃及易碎品管理制度》等	①公司选用专业食品制造设备，接触食品部分为食品级材料。设备部制定设备维修保养制度及巡检制度，定期对设备进行清洁、保养、维修等。 ②公司产品配方由研发部制定，加工工艺由技术部制定。生产部严格按照相关产品配方及工艺路线执行。 ③公司生产部编制生产作业指导文件，品质部监督执行情况。 ④所有产品严格按照国家标准执行，品质部不仅对产成品进行检测检验，同时也对设备、环境、人员、生产过程中的半成品进行抽样检测，以保证食品安全及质量。	是

仓库储存	《库房保管与安全管理办法》等	①公司建有专门的原材料库房及产成品库房，用于存放原材料及产成品。库房配备空调及通风系统，根据物品的性质和特点，控制库房温度和湿度，以保证物品合理存放。 ②公司聘请专业的有害生物防治服务机构，对厂区、仓库的老鼠、蟑螂、蚊蝇、鸟类等生物进行防治。 ③公司建立了关于原材料及产品的码放标准，所有物品离墙离地码放于货物托盘，并对各个托盘码放物品的数量、高度进行规范管理，防止破损及污染。 ④公司通过 ERP 系统对于原料库及成品库进行批次管理，所有原材料进行扫码出入库，实现了电子化管理。	是
物流运输	《仓储与物流部管理制度》等	①公司制定《仓储与物流部管理制度》，并与第三方运输公司签订《运输保障协议》，对物流运输环节的食品质量安全进行规范。 ②公司要求第三方运输公司在运输和配送过程中，采取妥善的防护措施，在存储、运输和配送过程中，不得将公司产品与化学物品、有毒有害物质或其他有可能造成货物污染的物品同仓库存储或同车运输，并明确了相关违约责任。	是
产品销售	《产品标识追溯管理程序》《产品撤回召回控制程序》等	①公司建立了严谨完善的产品溯源制度，产品扫码出库，可追踪运输车辆、客户名称、产品规格、数量等信息。 ②公司建立了《产品撤回召回控制程序》，对于未交付的或已交付的、确定为不安全的某一批次或类别的产品能及时从公司内部和市场召回，以避免对消费者造成伤害。	是

综上，公司在原材料采购、产品生产、仓库储存、物流运输、产品销售等各环节采取的食品安全保障措施切实有效执行、合法合规。

（三）说明公司对产品的质量控制措施及有效性，是否存在生产危害消费者身体健康的产品的情况，是否存在出现产品质量事故、食品安全事故、消费者投诉举报等问题，是否受到行政处罚，是否构成重大违法违规

1、公司产品的质量控制措施有效

（1）严格把控原材料品质

为保证产品品质，公司在原材料采购阶段严格控制品质，主要选用中粮集团

公司定制的香雪蛋糕粉，根据公司原材料采购标准选用优质鸡蛋，采用中粮糖业的白砂糖，选用新西兰进口奶粉，原材料整体品质较高，有利于提升公司产品的品质及口感。

(2) 生产车间为全自动生产的 10 万级洁净车间

公司生产车间为 10 万级高标准洁净车间，配备有全自动生产设备。车间配有新风机，品质部定期进行空气沉降检测，对空气中的菌落总数、大肠杆菌、霉菌/酵母菌和水分等指标进行监测。生产用水经过 RO 反渗透膜过滤，品质部对生产用水进行定期检测。生产工人进入生产区域需进行更衣、洗手、消毒、粘发、风淋等消毒环节后，才可以进入生产车间，如果进入无菌室需进行二次消毒。品质部定期对生产车间的空气、水、生产设备等进行检测，保证产品在高标准洁净车间中生产完成，从而保证产品品质。

(3) 较为成熟的生产工艺

公司自 2012 年成立以来一直致力于主营业务产品的研发、生产和销售，在食品生产方面积累了较为成熟的生产工艺。十几年来，公司积累了蛋糕充气技术、隧道炉烘烤技术、巧克力（酱）制造技术、巧克力调温技术等一系列技术及生产经验，为公司产品质量奠定了技术基础。

(4) 公司通过了质量体系认证

公司已通过质量管理体系认证、危害分析与关键控制点（HACCP）体系认证、食品安全管理体系与环境质量管理体系认证。按照食品安全、质量管理等相关标准，公司基于过程方法、科学的风险评估和严谨的危害分析，建立了覆盖生产加工全过程的质量和食品安全管理体系。

(5) 公司建立了产品质量追溯体系

公司建立了产品质量追溯体系，该体系可根据产品生产批次查询半成品的物料编码及批号，进而追溯到原材料的物料编码、采购订单、收料通知单、采购入库单、生产领料单等信息，从而实现了食品安全可追溯功能。公司建立了严谨完善的产品溯源制度，对原材料采购至成品销售的全过程进行监控，对原材料、成品实行批号管理，确保产品能够追溯至其原始状态，实现全流程标准化控制。

综上，为保证食品安全，公司严格把控原材料品质，高标准洁净车间及成熟的生产工艺为公司食品质量提供硬件及技术支持，公司通过了质量管理体系认证、

建立了产品质量追溯体系，公司对产品的质量控制措施有效。

2、公司报告期内不存在生产危害消费者身体健康的产品的情况，未发生产品质量事故、食品安全事故，出现的个别消费者投诉问题已妥善解决，未受到行政处罚

报告期内，公司不存在生产危害消费者身体健康的产品的情况，未发生产品质量事故、食品安全事故。报告期内，存在个别消费者因产品包装破损、包装内有异物等情形投诉问题，前述消费者投诉的问题具有外观异常、易于察觉的特点，未发生消费者误食，未损害消费者健康。公司针对消费者投诉的问题已采取有效的整改措施，在以协商方式妥善处理消费者投诉事宜的同时，建立了有效处理相关投诉事件的工作机制，自查原因、有针对性的改进相关生产、货运与销售管理流程，以减少相关风险的发生。

根据青县市场监督管理局、国家税务总局青县税务局、青县应急管理局等主管部门出具的证明，报告期内，公司未受到行政处罚。

综上，公司报告期内不存在生产危害消费者身体健康的产品的情况，未发生产品质量事故、食品安全事故，上述提及的少量消费者投诉事宜不属于重大违法违规且已妥善解决，公司不存在其他投诉举报事宜，公司未受到行政处罚。

（四）主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅《中华人民共和国食品安全法》《食品生产许可管理办法》《食品经营许可和备案管理办法》等法律法规，了解公司生产经营所需的生产资质、许可、认证等；

（2）获取公司经营业务所需的资质、许可及认证证书，了解公司是否获得经营业务所必须的资质许可；

（3）获取并查阅公司报告期内曾持有及现在持有的《食品生产许可证》《食品经营许可证》，了解公司报告期内换证的原因；

（4）获取公司主要供应商的《食品经营许可证》《仅销售预包装食品经营者备案》《全国工业产品生产许可证》等资质证书；

（5）对公司品质部负责人进行访谈，了解公司食品安全及质量保障措施是否切实有效执行，是否合法合规；

(6) 获取公司在原材料采购、产品生产、物流运输、产品销售等各环节保障食品安全及质量的相关制度；

(7) 通过检索“中国质量新闻网”等网站，核查唇动食品受到质量监督管理局抽检、消费者投诉举报等信息；

(8) 获取青县市场监督管理局等主管部门出具的合规证明，了解公司报告期内是否受到行政处罚；

(9) 通过检索公司及其子公司所在地市场监督管理部门网站、中国裁判文书网、人民法院公告网、企查查等网站，了解公司报告期内是否存在生产危害消费者身体健康的产品的情况，是否发生产品质量事故、食品安全事故、消费者投诉举报等问题。

2、核查意见

(1) 公司已获得经营业务所必须的《食品生产许可证》《食品经营许可证》《出口食品生产企业备案证明》《固定污染源排污登记回执》等资质许可，不涉及特殊经营权，业务资质齐备。公司持有的食品生产许可证、食品经营许可证能够覆盖报告期。公司不存在未取得资质生产经营，不存在超越资质、范围生产经营的情况，不存在使用过期资质的情况，相关业务合法合规；

(2) 报告期内，公司主要供应商具备食品销售、仅销售预包装食品、食品包装物的相应资质。公司在原材料采购、产品生产、仓库储存、物流运输、产品销售等各环节采取的食品安全保障措施切实有效执行、合法合规；

(3) 报告期内，公司不存在生产危害消费者身体健康的产品的情况，未发生产品质量事故、食品安全事故，上述提及的少量消费者投诉事宜不属于重大违法违规且已妥善解决，公司不存在其他投诉举报事宜，公司未受到行政处罚。

二、关于销售

请公司：①说明是否涉互联网平台的搭建与运营；②说明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；③说明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；④说明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。

（一）说明是否涉互联网平台的搭建与运营

1、互联网平台的定义

根据《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》（以下简称“《反垄断指南》”）第二条规定：“（一）平台，本指南所称平台为互联网平台，是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。（二）平台经营者，是指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者。

（三）平台内经营者，是指在互联网平台内提供商品或者服务（以下统称商品）的经营者。平台经营者在运营平台的同时，也可能直接通过平台提供商品。（四）平台经济领域经营者，包括平台经营者、平台内经营者以及其他参与平台经济的经营者。”

公司线上销售主要系通过抖音、快手、天猫等电商平台开设旗舰店直接销售给终端消费者以及通过天猫超市、抖音超市、京东超市等电商平台自营超市代销方式实现对终端消费者的销售。同时，公司设立官方网站及开通微信、小红书等社交媒体账号对公司品牌进行宣传和推广。

2、公司与互联网相关的业务情况，公司电商销售不涉及互联网平台的搭建与运营

截至本问询回复出具之日，公司自有网站、运营的社交媒体账号、电商店铺、电商自营超市等涉及互联网相关业务的情况具体如下：

序号	类型	名称	备案信息/ 平台方	运营主体	功能介绍
1	公司自有网站	cundofood.com	冀 ICP 备 19017603 号	公司	主要用于宣传推广。 网站带有销售功能， 非直接销售，点击后 链接至天猫唇动旗 舰店
2	第三方社交媒体	微信公众号、 微信视频号、 抖音、快手、小 红书等	微 信、抖 音、快手、 小红书等	公司	主要用于宣传推广

3	第三方电商平台	抖音、快手、天猫、京东、微信视频号、小红书等	抖音、快手、淘宝、京东、微信、小红书等	公司	宣传推广、线上引流、产品销售
4	第三方电商平台自营超市	天猫超市、京东超市、抖音超市等	天猫、京东、抖音	第三方电商平台	-

(1) 公司官网

公司自有网站为公司自主搭建并运营的官方网站，系附带销售功能的宣传推广渠道，通过链接至在天猫开立的店铺实现销售功能。公司不存在通过在官方网站上向其他方提供经营场所、交易撮合、信息交流的情形，不涉及向其他方提供服务，不存在相互依赖的双边或者多边主体在该网站设计的规则下交互并以此共同创造价值的情形。因此，公司自有网站不属于《反垄断指南》中规定的“互联网平台”，不涉及互联网平台的搭建与运营。公司已办理网站备案手续，符合《互联网信息服务管理办法》等相关法规规定。

(2) 第三方社交媒体

公司在微信、抖音、小红书等社交媒体上建立账户，主要是用于公司品牌宣传与推广及线上引流。作为社交媒体账号，公司社媒账号不存在作为第三方平台撮合商户及合作伙伴与其他下游相关方进行交易的功能，不存在相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，不存在通过该等社媒账号向其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的情形，不属于《反垄断指南》中规定的“互联网平台”，不涉及互联网平台的搭建与运营。

(3) 第三方电商平台

公司在抖音、快手、天猫、京东、微信视频号等第三方电商平台处开设并运营店铺，向消费者提供商品销售服务，属于《反垄断指南》中规定的“平台内经营者”，但公司未从事该等第三方平台本身的搭建、运营和管理，不属于《反垄断指南》中规定的“平台经营者”。

(4) 电商代销业务

公司与天猫超市、京东超市、抖音超市等电商平台自营超市开展线上代销模式销售。该业务模式下，为天猫、京东、抖音等电商平台从公司采购商品，上架至其自营超市进行售卖，非公司直接向消费者提供商品销售服务。该等业务模式

下，公司不涉及互联网平台的搭建与运营、不属于平台经营者或平台内经营者。

综上，公司线上销售不涉及互联网平台的搭建与运营。

（二）说明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、报告期各期电商销售平台、销售金额及销售占比

报告期内，公司电商销售发展趋势向好，各平台及其销售情况具体如下：

单位：万元

年度	电商平台	金额	占比
2023 年度	抖音旗舰店	3,431.35	51.31%
	快手旗舰店	1,634.38	24.44%
	天猫旗舰店	917.91	13.73%
	天猫超市	466.44	6.97%
	拼多多旗舰店	174.34	2.61%
	京东超市	53.40	0.80%
	其他平台	9.89	0.14%
合计	-	6,687.71	100.00%
2022 年度	快手旗舰店	1,743.53	33.08%
	抖音旗舰店	1,696.90	32.20%
	天猫旗舰店	1,113.85	21.14%
	天猫超市	367.46	6.97%
	拼多多旗舰店	193.56	3.67%
	京东超市	151.83	2.88%
	其他平台	2.78	0.05%
合计		5,269.91	100.00%

如上表所示，公司电商销售主要来源于抖音、快手及天猫等电商平台。公司各期电商销售收入分别为 5,269.91 万元及 6,687.71 万元。

2、电商销售各类费用的定价依据、金额及占比情况，与电商销售收入匹配性

（1）电商销售各类费用定价依据

公司电商销售相关费用主要分为营销推广费、平台服务费及经营费用。

1) 营销推广费：主要是公司通过线上电商平台引流或者经由第三方在平台

上推广公司产品，促成消费者在自营店铺中消费支付的费用，主要包括销售佣金、直播基础服务费及流量投放推广费等。

2) 平台服务费：主要是电商平台对公司在平台上开展经营活动收取的技术服务费、公司主动参与的平台促销活动费、支付工具手续费及其他费用等。

3) 经营费用：平台经营费主要是公司委托第三方电商运营团队经营拼多多等平台店铺发生的费用、辅助电商销售管理软件发生的费用等。

报告期内，公司各类电商费用的定价依据具体如下所示：

费用类型	具体项目	定价依据
营销推广费	销售佣金	与推广达人、运营公司协商确定。根据推广产品、成交金额等，按照约定比例进行结算。
	直播基础服务费	与运营公司协商确定。
	流量投放推广费	竞价数据推广：按照广告展示及广告点击等竞价投放。 非竞价数据推广：固定位包断、保量广告和其他非标资源等广告投放，价格以平台规定方式确定。
平台服务费	服务费	根据各平台收费标准支付的技术服务费、活动支持服务费、软件服务等平台支持服务费用。
	支付工具手续费	主要针对天猫平台：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。
	促销活动服务费	固定费用+实时划扣技术服务费的基础收费模式，固定费用为根据不同类型营销活动收取，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。部分电商平台固定费用会在次年初进行返还。
	其他	其他费用主要包括运费险、大促价保等消费者保障类型费用及店铺费等费用，根据平台公示的规则进行支付。
经营费用	第三方团队店铺运营费用	公司与运营公司协商定价，根据销售情况，按照约定比例，再减去公司承担的平台成本进行结算。
	辅助电商销售软件费用	与软件开发商协商确定。

(2) 电商销售费用金额及占比情况

报告期内，公司电商销售费用主要为营销推广费、平台服务费及经营费用，具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
营销推广费	1,850.87	88.49%	1,486.60	92.82%
平台服务费	227.09	10.86%	113.70	7.10%
经营费用	13.75	0.66%	1.27	0.08%
合计	2,091.72	100%	1,601.58	100%

报告期各期，公司因电商销售而产生的销售费用分别为 1,601.58 万元及 2,091.72 万元，2023 年度电商销售费用同比增加 490.14 万元，主要系营销推广费及平台服务费增加所致。

1) 营销推广费

报告期各期，公司电商销售的营销推广费分别为 1,486.60 万元及 1,850.87 万元，同比增加 364.27 万元，涨幅为 24.50%。营销推广费同比增长主要系公司注重线上销售渠道的发展，在自营渠道加大品牌宣传力度，同时为促进线上销售规模，在各电商平台投放了较多的流量推广以及与带货主播进行合作。

2) 平台服务费

报告期各期，公司电商销售涉及的平台服务费分别为 113.70 万元及 227.09 万元，占电商销售费用的比例分别为 7.10%及 10.86%，同比有所增长。平台服务费增长主要系公司为进行宣传推广及促成销售，主动参与平台开展的销售活动产生的平台服务费；同时，平台服务费的结算依据基本以销售金额及一定费率构成，随着销售收入的增加进而导致平台服务费有所增加。

3) 经营费用

报告期各期，公司平台经营费用分别为 1.27 万元及 13.75 万元，同比增加 12.48 万元。增长主要系公司自 2023 年 9 月开始，将拼多多平台开设的旗舰店交由第三方专业运营团队进行运营管理产生的费用。

(3) 电商销售费用与电商销售收入匹配性

报告期各期，公司电商销售费用与电商销售收入匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占电商销售收入比例	金额	占电商销售收入比例
营销推广费用	1,850.87	27.68%	1,486.60	28.21%
平台服务费用	227.09	3.40%	113.70	2.16%

经营费用	13.75	0.21%	1.27	0.02%
合计	2,091.72	31.28%	1,601.58	30.39%

报告期各期，电商营销推广费用占电商销售收入比例分别为 28.21%及 27.68%，平台服务费用占电商销售收入的比例分别为 2.16%及 3.40%，经营费用占电商销售收入的 0.02%及 0.21%，电商销售费用合计分别占电商销售收入的 30.39%及 31.28%，整体较为稳定，与电商销售收入具有匹配性。

3、线上销售收入确认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

公司线上销售收入确认考虑因素及与电商平台具体结算安排情况具体如下：

项目	具体说明
业务模式	线上直销，即公司通过在各电商平台设立的店铺直接面对消费者进行产品销售； 线上代销，即公司与各电商平台自营超市进行合作，各电商平台自营超市采购公司产品，再销售至终端消费者。
退换货条件	满足相应条件（密封包装拆封后不支持）时，消费者可申请“7 天无理由退换货”。
退换货期	7 天
收入确认原则	在实际发货并取得电商平台出具的对账单/结算单（线上直销）或代销清单（即结算单，线上代销）时确认收入。 消费者若在确认收货前进行退货，则公司取得的对账单/结算单中不会体现该笔业务，公司不对该笔业务做相关会计处理。消费者若在确认收货后进行退货，则公司取得的对账单/结算单中包含该笔退货，冲减当期收入。
收入确认依据	消费者在订单处点击确认收货后或收货期满后自动确认收货，电商平台将会依据“确认收货”将该笔业务计入对账单/结算单中，公司以对账单/结算单作为收入确认依据。
具体结算安排	平台在每一笔订单达到确认收货后的约定账期条件后对商家货款金额进行结算。约定账期根据不同平台的商家类型、店铺评分等维度不同。达到结算日期时已在售后中的订单延迟结算至售后结束，无售后的订单将按账期正常结算。公司电商销售主要是通过抖音唇动旗舰店、快手唇动旗舰店及天猫唇动旗舰店进行。具体结算安排如下： 抖音唇动旗舰店：平台结算。订单确认收货的 4 天。 快手唇动旗舰店：平台结算。确认收货（商户发货后第 10 天）+ 4 天。 天猫唇动旗舰店：支付宝结算。确认收货后结算。日常系统自动确认收货的时间如下：如果物流方式为快递、EMS、不需要物流，自“卖家已发货”状态起的 10 天后，系统会自动确认收货。如果物流方式为平邮，自“卖家已发货”状态起的 30 天后，系统会自动确认收货。如果购买的是海外直邮商品，且商家加入了【海外直邮服务】，自“卖家已发货”状态起的 20 天后，系统会自动确认收货。部分虚拟类目商品，自“卖家已发货”状态起的 36 小时后，

	系统会自动确认收货。
--	------------

根据上表可知，公司线上销售的收入确认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。

（三）说明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、电商平台制定了严苛的禁止刷单、刷好评等不良商业行为处罚措施，刷单刷好评对公司日常经营不具有经济性

公司与多家电商平台进行合作，主要是与抖音、快手、天猫等电商平台进行合作，前述电商平台均制定了关于严禁刷单、刷好评的相关规则，具体如下：

序号	平台名称	行为	虚假交易与虚假评论相关规则与处理措施
1	抖音	虚假交易	（1）虚假交易界定： 1）刷单刷评：①商家使用自有账号、自行注册新账号或操纵其他账号购买自家所售商品。②商家利用第三方炒作团伙或通过与他人协议以不正当方式进行的炒作。③商家利用第三方（包括其他卖家）提供的工具、服务或便利条件进行虚假交易。④商家通过发布无实质交易内容、变更商品页面信息、搭配套餐方式、以不合理的规格进行件数拆分、设置异常大额优惠或大幅度修改商品价格等，虚假的提高商品销量等的行为。⑤使用虚假的物流单号或一个物流单号重复使用多次、空包发货或不发货等虚假物流手段。⑥同一用户（包括但不限于同一设备、同一IP等），在同一商家店铺内高频购买同一个/同一类商品，超出单一消费者合理消费需求或存在批量异常退款等非真实有效消费行为。⑦评价内容异常。⑧商家在平台诱导平台消费者进行虚假交易的行为。⑨其他以非正常交易手段提高商品销量、体验分、成交金额等数据的行为。 2）炒信作弊：①商家雇佣第三方机构或团伙，发起虚假的聊天或给予虚假的服务评价。②商家雇佣第三方机构或团伙，进行批量虚假搜索浏览店铺商品信息等违规获取平台流量的作弊行为。③商家使用其他非正常交易手段实施炒信作弊等不正当竞争行为的。 （2）处理措施： 1）平台将对相关商品封禁，对存在套券、套利的，平台有权追缴，商家需归还套券套利款项。 2）第一次或第二次违规，且违规量级较少或第一次违规，且违规量级较多：取消虚假交易产生的不

			当利益，并给予扣分警告。 3) 第三次违规，且违规量级较少/第二次或第三次违规，且违规量级较多/短期内大规模虚假交易：取消虚假交易产生的不当利益，给予扣分，并限制 30 天营销活动。 4) 第四次及以上违规/第二次违规，且短期内大规模虚假交易：取消虚假交易产生的不当利益，给予扣分，并限制 60 天营销活动。 5) 短期内进行大规模虚假交易后，再次进行大量虚假交易/存在手段恶劣、行为密集、规模庞大、后果严重、恶意对抗管控/为他人虚假交易提供服务、帮助或便利：取消虚假交易产生的不当利益，给予扣分，并永久禁止营销活动。
		虚假宣传	(1) 虚假宣传界定：指商家在信息发布中含有不实信息内容，欺骗和误导消费者的行为，包括但不限于通过商品外包装、商品详情页、飞鸽、直播/短视频内容等渠道，使用文字、图片、口播、道具等方式，明示或暗示与商品实际内容不相符的虚假信息，使消费者对商品的质量、成分、性能、用途、生产者、有效期限、产地、价格、物流方式等产生误解的行为。 (2) 处罚措施：平台有权依据违规行为具体情况采取包括但不限于扣分、商品下架/封禁、商品屏蔽、停止结算、冻结货款、延长结算账期、扣除违规所得货款/违约金、限制订单等处罚。
2	快手	虚假交易	(1) 虚假交易界定：1) 自有账号、团队账号、自行注册新账号或操纵其他账号，冒充消费者身份购买自家所售商品；2) 使用虚假单号或重复使用同一物流单号、空包发货或不发货等虚假物流手段；3) 利用第三方炒作团伙或通过与他人协议以不正当方式进行的炒作卖货；4) 利用第三方（包括其他卖家）提供的工具、服务或便利条件虚假交易；5) 通过直播间、短视频、私信等相关站内途径，诱导消费者发起非真实购买意愿的交易，如利用剧本或盲盒/免单等福利诱导买家支付后退款、利用返现/赠品/退款诱导买家好评等；6) 通过发布无实质交易内容、恶意变更信息、搭配套餐诱导或异常价格的商品来提升销量；7) 同一设备的一个/多个账号在同一商家的店铺内异常高频购买一个/一类商品；8) 评价内容异常，如虚拟商品下存在大量关于物流配送、发货时效方面的内容。 (2) 处罚措施：1) 有权视违规具体情况，采取包括但不限于排行榜禁入，激励活动禁入、直播间遮罩、关播等处置措施。2) 根据具体违规程度，对商家给予警告、罚款等处罚。
		虚假宣传	(1) 虚假宣传界定：商品信息虚假宣传，是指商家明示或暗示与实际内容不符的虚假信息，欺骗或误导买家，使买家对商品或服务产生误解。 (2) 处罚措施：1) 平台有权视违规具体情况，采

			取包括但不限于下架违规商品、下架全部商品、限制违规类目商品上新、禁止上架新品等处置措施。 2) 根据具体违规程度, 对商家给予警告、扣分等处罚。
3	天猫	虚假交易	(1) 虚假交易界定: 虚假交易, 是指会员通过虚构或隐瞒交易事实、规避或恶意利用信用记录规则等不正当方式, 获取虚假的商品销量、店铺评分、信用积分、商品评论或成交金额等不当利益的行为。 (2) 处罚措施: 1) 进行虚假交易的, 天猫将对商家的违规行为进行纠正, 包括删除虚假交易产生的商品销量、评分不累计、屏蔽评论内容等不当利益; 对涉嫌虚假交易的商品, 给予商家 30 天的单个商品搜索降权处理。如商家某商品多次进行虚假交易的, 搜索降权时间滚动计算。情节严重的, 天猫同时将下架商家店铺内所有商品。情节特别严重的, 天猫同时将屏蔽店铺 7 天。2) 商家第 1 次或第 2 次进行虚假交易, 违规交易笔数未达 96 笔, 予以公示警告处理。3) 商家第 1 次或第 2 次进行虚假交易, 违规交易笔数达 96 笔以上, 或商家第 3 次进行虚假交易违规交易笔数未达 96 笔, 每次给予商家向天猫支付违约金 5000 元的处理。4) 商家第 3 次进行虚假交易, 违规交易笔数达 96 笔以上, 视为情节严重, 每次扣 4 分, 同时给予商家向天猫支付违约金 20000 元的处理。5) 商家第 4 次及以上进行虚假交易, 不论笔数均视为情节严重, 每次扣 4 分, 同时给予商家向天猫支付违约金 20000 元的处理。6) 若商家短期内进行大规模虚假交易, 不论次数和笔数均视为情节严重, 每次扣 4 分, 同时给予商家向天猫支付违约金 20000 元的处理, 并处 30 天的全店商品搜索降权处理。7) 若商家发生以下任一情形的, 属于特别严重违规行为, 每次扣 24 分, 同时给予商家向天猫支付违约金 50000 元的处理, 并处 30 天的全店商品搜索降权处理。若第三次特别严重的, 给予清退店铺的处理。8) 买家如协助商家进行虚假交易的, 天猫将视情节严重程度采取警告、关闭订单、销量不累计、屏蔽评论内容、评分不累计、限制违规/异常交易的评价工具使用、信用积分清零、限制创建店铺、限制发送站内信、限制发布商品、限制会员登录、限制使用阿里旺旺、限制买家行为、限制投诉、延长交易超时等处理措施。
		滥发信息	处罚措施: (1) 使用虚假的好评率、店铺评分、天猫店铺类型, 或使用与店铺实际信息不符的标识, 平台可视具体违规程度采取搜索降权、搜索屏蔽、店铺监管、限制发布商品、全店商品下架等措施。在“发布规避”场景中, 针对商家通过对应情形虚构销量以误导消费者、扰乱搜索及推荐排序等行为, 平台有权采取销量不累计、删除销量、屏蔽评

			论内容、评分不累计等处理。(2)情节轻微,给予商家警告及有权下架或删除商品。(3)情节一般,首次:下架;二次:下架+给予商家支付违约金的处理;三次及以上:删除商品或信息+给予商家支付违约金的处理,并给予每件商品 500 元的违约金处罚。(4)情节严重的,首次:删除商品或信息;二次及以上:删除商品或信息+给予商家支付违约金的处理。每件商品给予 5000 元违约金处罚。
--	--	--	--

如上表所示,各电商平台严禁商家发生刷单、刷好评等不良商业行为,对该等行为的容忍度较低,惩罚力度较大。平台通过网络监测、技术分析等日常监控手段分析订单的 IP 地址、购买周期、浏览时长等指标检查平台卖家是否具有刷单、刷评行为。如若平台发现商家出现该等行为,商家将面临店铺扣分、支付违约金、商品下架、搜索降权、甚至下架店铺所有商品等惩罚措施。各电商平台对于上述不良商业行为惩罚力度较大,违规成本较高,对于公司日常经营而言刷单、刷好评不具有经济效益。

2、公司高度重视诚信内控建设,报告期内不存在因刷单、刷好评等不良商业行为受到第三方电商平台惩罚的情形

公司高度重视诚信内控建设,对保持诚信经营进行日常宣导。公司在各电商平台严格遵守相关规则进行合规经营。报告期内,公司不存在因刷单、刷好评等不良商业行为受到第三方电商平台扣分、警告、下架商品、处罚违约金、搜索降权等惩罚。

因各电商平台对于不良商业行为具有较强的技术检测手段,且惩罚力度较大,违规成本较高,对于公司日常经营而言刷单、刷好评不具有经济效益。

综上,报告期内,公司及其关联方不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。

(四)说明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主要为微信、支付宝及其他电商平台自设的支付工具。公司使用场景较多的第三方支付平台为微信和支付宝,电商平台自设支付工具仅用于公司在该平台进行销售收款、支付费用、充值及提现等进行使用。微信及支付宝使用具体情况如下:

单位：万元

第三方支付平台	合作方式	手续费率	手续费支付情况	
			2023 年度	2022 年度
微信	商户在交易过程中会产生一定的费率，结算时扣除相应的费率再结算剩余的资金。单笔订单四舍五入，保留小数点后 2 位	0.60%	1.37	1.05
支付宝	按照单笔交易金额收取一定比率的服务费	0.60%	2.64	7.55

注：支付宝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、公司使用第三方支付平台业务情况与其他使用第三方支付平台业务的公司不存在明显差异

根据公开信息查询，同行业可比公司未对第三方支付平台使用情况进行披露。有如下公司在公开材料中对第三方支付平台使用情况进行披露，公司使用第三方支付平台与相关公司不存在显著差异，均按照平台公司制定的收费规则与平台公司进行结算，具体情况如下：

可比公司	主营业务	第三方支付平台	合作方式	手续费率
泰乐源	饮料、果汁的研发、生产及销售	支付宝	服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取	0.60%
菊乐食品	含乳饮料及乳制品的研发、生产和销售	财付通（微信）/支付宝/抖音合众账户/京东钱包/有赞支付/易宝支付	财付通：服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取	0.60%
			支付宝：针对使用花呗、信用卡支付宝的订单，服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取	0.60%
			针对线下奶屋消费方式：技术服务费=结算基数×技术服务费率	0.38%
			抖音合众账户：以交易金额的一定比例收取技术服务费	2%

			京东钱包：服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取	0.60%
			有赞支付：服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取	0.60%
			易宝支付：企业账户充转提以及付款的产品	每笔 1 元
花巷股份	肉松肉脯类等肉制品、蛋挞类烘焙食品及各类时令食品的研发、生产和销售	支付宝/京东钱包	提取货款至银行账户或者用于支付电商结算平台使用费用	无
高德信	通信网络软件、计算机网络的技术开发	微信/支付宝	线上支付	0.60%/0.60%
虹越花卉	花卉种苗、草坪草种、球根花卉、园林苗木、花园植物、绿植盆栽、园艺资材产品的引进、研发、生产	支付宝	服务费按照单笔交易金额*手续费费率收取	0.60%
唇动食品	涂饰类蛋糕、面包、威化等食品的研发、生产和销售	微信/支付宝	按照单笔交易金额收取一定比率的服务费	0.60%/0.60%

注 1：上述公司为食品行业可比公司及近期新三板挂牌申报案例中涉及第三方平台支付业务的挂牌申请人；

注 2：花巷股份支付宝账户目前只用于线上场景，如天猫商城收取货款，并提取至银行账户和支付天猫商城平台使用费用，无对外支付其他方款项记录。花巷股份支付宝账户（属于签约商家账户）提现至银行账户无额外手续费用。

综上，报告期内，公司合作的第三方支付平台主要为微信、支付宝及其他电商平台自设的支付工具。通过对比同时存在第三方支付平台的公司合作情况，公司的第三方支付平台合作方式、手续费支付情况、手续费率与相关公司不存在重大差异。

（五）主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》中关于“互联网平台”、“平台经营者”、“平台内经营者”等互联网业务相关法规条文；

(2) 浏览公司官网、社交媒体账号、第三方电商平台设立的自营旗舰店以及第三方电商平台自营超市查看公司互联网业务开展情况；

(3) 查阅公司与第三方电商平台、第三方运营公司签订的协议，核查公司互联网采购服务、销售产品相关合同条款，并结合电商对账单/结算单核查公司产品销售的退换货相关安排、具体结算安排，第三方支付平台的手续费收取情况；

(4) 通过公开信息查询，是否存在与第三方支付平台开展合作的公司，并与唇动食品与第三方支付平台开展合作及手续费率等相关情况进行比较；

(5) 获取报告期内公司电商销售费用明细表、电商销售明细表，结合各电商平台出具的对账单/结算单，核查公司电商销售费用、收入情况以及费用与收入的匹配情况；

(6) 浏览第三方电商平台官网公布的关于虚假交易（刷单）、虚假宣传（刷好评）的定义、处罚措施及技术监测手段，并在后台查看各电商店铺历史处罚记录，以及询问各平台店铺店长日常业务开展情况，了解公司是否存在进行刷单、刷好评的动机及经济性；

(7) 访谈公司互联网销售主要电商平台对刷单、刷好评行为的容忍度、技术监测手段、处罚措施，以及公司是否存在刷单、刷好评的行为。

2、核查意见

(1) 报告期内，公司开展线上销售业务主要通过第三方电商平台开设店铺以及第三方电商平台自营超市等途径开展，并通过官网及开通第三方社交媒体账号进行产品宣传引导。根据《反垄断指南》相关规定，公司线上销售不涉及互联网平台的搭建与运营；

(2) 报告期各期，公司线上销售收入分别为 5,269.91 万元及 6,687.71 万元，主要来源于抖音、快手、天猫及其他电商平台；

(3) 公司电商销售费用均按照电商平台规则、与电商平台及运营公司签订的协议中规定的事项、费用等执行，与电商销售收入具有匹配性；

(4) 公司电商销售收入确认充分考虑了无理由退换条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的具体结算安排；

(5) 各电商平台制定了严苛的禁止刷单、刷好评等行为相关规则及惩罚措施，刷单、刷好评等行为对公司日常经营不具有经济性。报告期内，公司及关联

方不存在因刷单、刷好评被电商平台惩罚的情形；

(6) 与相关案例公司相比，与公司开展业务的第三方支付平台名单、合作方式、手续费率不存在显著差异。

三、关于外协

请公司：①说明公司对外协厂商的选取标准及管理制度，外协厂商均为公司关联方的原因及合理性，产品和服务的质量控制措施，定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送或其他利益安排；②说明外协厂商是否依法具备相应资质，是否与公司、股东、董监高存在关联关系；③结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明使用外协是否属于行业惯例，是否符合相关法律法规规定，是否与公司关键资源要素匹配。

(一) 说明公司对外协厂商的选取标准及管理制度，外协厂商均为公司关联方的原因及合理性，产品和服务的质量控制措施，定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送或其他利益安排

1、公司对委托加工厂商的选取标准及管理制度

公司制定了《供应商管理制度》等采购相关管理制度，对供应商选取、日常管理、供应商淘汰等进行了详细的规则制定，并对供应商进行系统性管理。供应商须经初步评价、现场评审等环节确定进入合格供应商名单，以便开展日常业务。达成合作后，公司对供应商到货数量、质量、报价进行评价，未满足相应要求的供应商如在相应期限内未完成整改的，则取消该供应商资格。

公司在选取包装外箱、包膜委托加工供应商时，综合考虑委托加工厂商的生产经营资质、报价水平、技术水平、产品质量、交货周期、交货配合度、前期合作情况、地理位置等方面的因素，最终选定委托加工供应商。

2、委托加工厂商均为公司关联方的原因及合理性

公司委托加工采购业务为公司采购铝膜、纸板等包膜、包装外箱原材料的上游原材料，并委托包材供应商进行印刷加工，加工成包膜、包装外箱等原材料并送至公司，最终由包装车间根据不同需求对产品进行内包及外包。上述委托加工业务不属于公司生产工序中的一环，为生产工序的辅助服务。

公司选取关联方作为委托加工供应商的原因具体如下：(1) 关联方北方包装

及大玺包装主要是提供包装材料的印刷服务，其印刷生产工艺成熟且稳定，能够保持高效稳定地为公司提供标准质量、适配产品的包膜及包装外箱。同时，北方包装及大玺包装拥有丰富的包材印刷行业经验，拥有众多知名食品客户，如黑金刚食品、米老头、金沙河挂面等。其机器设备自动化控制水平较高，工艺成熟，供应稳定，配合能力强，能够在较快时间内对包材设计更新进行制版、印刷等制作流程。（2）关联方地处沧州沧县，距离公司较近，具有区位优势，方便业务沟通，提高运输效率。（3）北方包装和大玺包装不生产铝膜、纸板等原材料，其需要先购置铝膜、纸板等原材料后，再进行印刷。而包装外箱、包膜等包材原材料成本在直接材料成本中占比较大。所以公司为了更好地控制原材料成本，公司采用委托加工采购模式，可以从源头把控原材料成本。（4）开展上述业务的同时，能够减少公司与关联方之间的资金往来。综上，公司选取关联方作为委托加工供应商具有合理性。

3、产品和服务的质量控制措施

根据相关管理制度，公司在入库验收环节对包材进行原材料质量控制。由品质部出具质量标准及检验要求，并对包材进行入库验收。

在验收包装外箱时，由仓库核对送货清单、到货数量、产品外观，同时再由品质部抽取样本，对外观平整度、潮湿度、版面及印刷、粘合程度、克重偏差等技术标准进行抽查。

在验收包膜时，由仓库核对送货清单、到货数量、产品外观，同时由品质部抽取样本，对套印误差、网纹、颜色、端面平整度、剥离力、氧气透过量、菌落总数、大肠杆菌等技术标准进行抽查。在验收合格后，由品质部出具检验报告单，并完成验收入库。

4、委托加工的定价机制具有公允性，不存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送或其他利益安排

委托加工供应商综合考虑印刷包材的油墨使用程度、版图设计、热封等工艺、人工成本、使用的机器设备等因素向公司进行委托加工费报价，公司合计委托加工费与原材料费用后进行比价。比价后公司与供应商协商确定价格，定价公允。委托加工供应商不存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送或其他安排。

（二）说明外协厂商是否依法具备相应资质，是否与公司、股东、董监高存在关联关系

1、委托加工厂商均依法具备相应资质

报告期内，公司存在委托河北大玺包装科技有限公司与沧州北方包装印务有限公司加工包装外箱及包膜的情形。河北大玺包装科技有限公司的主营业务为包装外箱等包装材料的印刷及销售。根据《印刷业管理条例》，大玺包装应当获取《印刷经营许可证》。

沧州北方包装印务有限公司的主营业务为包膜、包装袋等包装材料的印刷及销售。根据《印刷业管理条例》，北方包装应当获取《印刷经营许可证》。因北方包装生产销售的产品为直接接触食品的材料等相关产品，除《印刷经营许可证》外，北方包装还应当办理《全国工业产品生产许可证》。

大玺包装及北方包装均具备上述生产经营资质，均在有效期内，具体情况如下：

供应商名称	生产经营资产	营业期限/有效期限
大玺包装	营业执照	2021年2月3日至长期
	印刷经营许可证	2025年12月31日
北方包装	营业执照	2004年3月26日至2034年3月25日
	印刷经营许可证	2025年12月31日
	全国工业产品生产许可证	2027年8月23日

2、委托加工厂商为公司实际控制人陈洪杰之兄陈洪波控制的企业，为公司关联方

沧州北方包装印务有限公司与河北大玺包装科技有限公司为公司控股股东、实际控制人陈洪杰之兄陈洪波实际控制的企业，均为公司关联方。

（三）结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明使用外协是否属于行业惯例，是否符合相关法律法规规定，是否与公司关键资源要素匹配

食品制造同行业可比公司与公司的包材委托加工对比情况如下：

公司名称	委托加工环节
山西紫林醋业股份有限公司	委托包材供应商对包装塑料壶进行贴标。
均瑶健康（605388.SH）	均瑶健康部分饮料产品委托加工工厂具备生产包装材料“PE 塑料空瓶及瓶盖”的资

	质和能力，公司会按市场价格直接向其采购包装材料“PE 塑料空瓶及瓶盖”，然后又按照全年固定统一价格“销售”回给对应的代工厂，均瑶健康实际支付的是产品的委托加工费。
唇动食品	采购纸板、铝膜等原材料给包材供应商进行印刷服务。

注：同行业可比公司委托加工情况来自于其招股说明书。

同行业可比公司与公司的核心技术、核心资产、核心人员情况具体如下：

公司名称	核心技术	核心资产	核心人员
山西紫林醋业股份有限公司	山西老陈醋同步发酵工艺研究及应用、山西老陈醋“一液双固”酿造新工艺技术研究、一种富氨基酸醋的制备方法等多项食醋酿造核心技术	截至 2022 年 6 月 30 日，紫林醋业资产合计 98,149.80 万元，其中流动资产 25,712.78 万元，非流动资产 72,437.02 万元，核心资产包括固定资产 51,249.74 万元、无形资产 12,712.27 万元以及货币资金 15,636.07 万元。	截至 2022 年 6 月 30 日，紫林醋业共有研发人员 111 人，占员工总人数的 13.44%。
均瑶健康 (605388.SH)	“闪溶技术”、“双发酵”工艺流程、“一种多用途奶瓶盖”等核心技术	截至 2023 年 12 月 31 日，均瑶健康资产合计 228,735.78 万元，流动资产为 96,541.06 万元，非流动资产为 132,194.72 万元，核心资产包括固定资产 65,754.82 万元，货币资金 25,782.01 万元，存货 18,208.23 万元，无形资产 16,845.92 万元等。	截至 2023 年 12 月 31 日，均瑶健康的技术人员为 75 人，占员工总人数的 6.60%。
唇动食品	蛋糕充气技术、隧道炉烘烤技术、巧克力（酱）制造技术、巧克力调温技术、威化饼干制造技术、面包制造技术	截至 2023 年 12 月 31 日，唇动食品资产总计 41,059.42 万元，其中流动资产 7,344.97 万元，非流动资产 33,714.45 万元，核心资产包括固定资产 30,577.60 万元，存货 4,485.40 万元，在建工程 1,218.58 万元及无形资产 1,251.52 万元。	截至 2023 年 12 月 31 日，唇动食品共有技术人员 53 人，占员工总人数的 7.42%。

公司将部分采购的纸板、铝膜委托给包材供应商进行印刷加工为包装材料的一种采购模式，不属于公司的生产环节中的一部分。食品制造同行业可比公司在生产经营过程中，存在会将非核心的生产工序或现有产能不满足市场需求的情况下将部分产品委托加工至外部加工厂，少有委托加工包装材料的情形。经公开信息查询，仍有山西紫林醋业股份有限公司、均瑶健康两家食品行业公司实质存在委托加工包装材料的情形。

公司与山西紫林醋业股份有限公司、均瑶健康的非流动资产占总资产比例均

较高，固定资产、无形资产、存货等核心资产占比较高。人员结构中技术研发人员比例符合食品行业平均水平，相关生产经营过程中均存在一定比例的包材委托加工服务。公司与同行业可比公司在核心技术、核心资产和核心人员、委托加工业务等方面不存在重大差异，公司将包材原材料进行委托加工符合一定的行业惯例。委托加工包材原材料为生产环节中的辅助服务，与公司关键资源要素相匹配。

根据《中华人民共和国食品安全法》《中华人民共和国食品安全法实施条例》等相关法律法规：“食品、食品添加剂生产经营者委托生产食品、食品添加剂的，应当委托取得食品生产许可、食品添加剂生产许可的生产者生产，并对其生产行为进行监督，对委托生产的食品、食品添加剂的安全负责。受托方应当依照法律、法规、食品安全标准以及合同约定进行生产，对生产行为负责，并接受委托方的监督。”上述法律法规规定适用于委托加工过程中涉及食品及食品添加剂的生产，对包装材料未做相关规定，公司仅将辅助生产的包材原材料进行委托加工，并未将任一生产工序或产品进行委托加工，所以不适用上述相关法律法规。公司与委托加工供应商签订合同，双方依据《民法典》履行合同义务，符合相关法律法规。

（四）主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获取公司《供应商管理制度》及原材料采购《质量标准及检验要求》，询问公司采购部及品质部，了解公司委托加工厂商的选取标准、管理制度及原材料质量控制措施；

（2）询问公司财务总监、采购部关于公司委托加工采购业务具体内容、委托加工厂商均为关联方的原因及背景、定价机制、管理制度及质量控制措施，获取公司相关说明；

（3）获取公司委托加工厂商应付账款明细表、采购合同，核查委托加工采购具体内容、往来账项、采购价格以及是否存在代替公司垫付成本、分摊费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排；

（4）实地查看委托加工厂商生产经营场所、产品情况及访谈业务负责人，了解公司与委托加工厂商开展业务的背景、委托加工厂商提供的产品和服务内容，定价机制及是否与公司之间存在代替公司垫付成本、分摊费用的情形，是否存在利益输送或其他利益安排；

(5) 取得公司主要委托加工供应商资质，了解公司委托加工供应商资质情况；

(6) 获取董监高调查表、通过企查查等网站、访谈委托加工厂商，了解公司、股东、董监高与委托加工厂商之间的关联关系；

(7) 通过公开信息查询同行业可比公司将与公司相同环节（原材料）委托加工给外部供应商的案例，同时查阅其招股说明书、定期报告等公开披露信息获取其核心技术、核心资产、核心人员等相关信息，并与公司委托加工环节进行比较；

(8) 查阅《中华人民共和国食品安全法》《中华人民共和国食品安全法实施条例》等法律法规相关条款，核查公司委托加工环节是否合法合规；

(9) 获取公司核心技术、核心资产、核心人员明细表，并与委托加工环节进行匹配，分析委托加工环节是否属于公司核心生产环节。

2、核查意见

(1) 基于关联方多年的食品行业包材印刷服务经验、自动化控制水平较高的机器设备、区位优势等原因，公司选择与关联方开展包材采购业务。同时，因包材成本占比较高，纸板、铝膜等原材料占包材成本较高，所以为了更好控制原材料成本，公司选择对部分包装外箱及包膜进行委托加工。在控制成本的同时可以减少公司与关联方之间的资金往来。委托加工供应商综合考虑印刷包材的油墨使用程度、版图设计、热封等工艺、人工成本、使用的机器设备等因素向公司进行委托加工费报价。同时，公司对委托加工供应商及其提供的产品或服务制定了相应的管理制度及严格的验收标准。公司委托加工供应商定价具有公允性，不存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，也不存在利益输送或其他利益安排；

(2) 公司委托加工厂商均具备相应资质，公司建立了供应商管理制度及质量控制措施。公司委托加工供应商为公司控股股东、实际控制人、董事长兼任总经理陈洪杰之兄陈洪波实际控制的企业，为公司的关联方；

(3) 公司委托加工内容为购买纸板、铝膜等原材料，委托包材供应商进行印刷加工服务，并形成公司所需的包装外箱、包膜等包材原材料。该委托加工业务不属于公司生产环节中的一部分，重要性较低，不涉及公司核心业务；

(4) 同行业公司存在将非核心的生产加工环节或因产能不满足需求时将部

分产品进行委托加工情形，经公开信息查询，山西紫林醋业股份有限公司及均瑶健康两家食品行业公司同样将包材进行委托加工。公司进行委托加工采购与关键资源要素相匹配，与同行业可比公司具有一定可比性。

四、关于知识产权

请公司：①说明继受取得知识产权的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格、出让方与公司是否存在关联关系等；②说明继受知识产权与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司受让知识产权的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排，公司在技术上对第三方是否存在依赖；③结合公司继受知识产权的形成过程、转让程序说明交易涉及的知识产权是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵；④说明公司是否存在侵权或仿冒其他品牌、商标的情况，公司防范知识产权侵权的措施及有效性。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，说明公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件，同时说明核查方式、分析过程、核查结论。

（一）说明继受取得知识产权的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格、出让方与公司是否存在关联关系等

1、继受取得专利的情况

根据《外观设计专利证书》、国家知识产权局出具的《证明》及登录国家知识产权局网站查询，截至 2024 年 7 月 31 日，公司继受取得 21 项外观设计专利，具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	出让方	受让方	过户时间	转让价格（元）
1	涂饰蛋糕（方形奶油味）	ZL201630202908.0	陈洪杰	公司	2022/9/9	0
2	涂饰蛋糕（三角形巧克力味）	ZL201630205788.X	陈洪杰	公司	2022/9/27	0
3	涂饰蛋类芯饼（巧克力味）	ZL201630485522.5	陈洪杰	公司	2022/9/15	0
4	涂饰蛋类芯饼（牛奶味）	ZL201630485524.4	陈洪杰	公司	2022/9/20	0
5	包装盒	ZL201630485788.X	陈洪杰	公司	2022/9/20	0
6	包装盒	ZL201630485789.4	陈洪杰	公司	2022/9/22	0
7	包装盒	ZL201630485790.7	陈洪杰	公司	2022/9/22	0
8	包装盒	ZL201630485802.6	陈洪杰	公司	2022/9/19	0

9	包装盒	ZL201630485811.5	陈洪杰	公司	2022/9/19	0
10	包装盒	ZL201630485816.8	陈洪杰	公司	2022/9/20	0
11	涂饰蛋类芯饼（牛奶味）	ZL201630654408.0	陈洪杰	公司	2022/9/21	0
12	涂饰蛋类芯饼（牛奶味）	ZL201630654409.5	陈洪杰	公司	2022/9/22	0
13	涂饰蛋类芯饼（巧克力味）	ZL201630654410.8	陈洪杰	公司	2022/9/22	0
14	涂饰蛋类芯饼（巧克力味）	ZL201630654417.X	陈洪杰	公司	2022/9/16	0
15	涂饰蛋类芯饼（巧克力味）	ZL201630654418.4	陈洪杰	公司	2022/9/20	0
16	涂饰蛋类芯饼（牛奶味）	ZL201630654419.9	陈洪杰	公司	2022/9/19	0
17	涂饰蛋类芯饼（芝士味）	ZL201730374275.6	陈洪杰	公司	2022/9/21	0
18	涂饰蛋类芯饼（巧克力味）	ZL201730374291.5	陈洪杰	公司	2022/9/9	0
19	包装盒	ZL201930544318.X	陈洪杰	公司	2022/9/22	0
20	包装盒	ZL202130205598.9	陈洪杰	公司	2022/9/16	0
21	包装盒	ZL202130709706.6	陈洪杰	公司	2022/9/22	0

注：上表中的过户时间系专利登记簿副本载明的“著录项目变更生效日”。

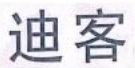
2022年8月20日，公司的实际控制人陈洪杰与公司签署《专利无偿转让协议》，将上述外观设计专利无偿转让给公司，且及时办理了变更登记手续。

上表中的外观设计专利登记于公司实际控制人陈洪杰个人名下，系公司办事人员登记错误所致，上述外观设计专利的专利费自专利申报之日起即由公司缴纳承担，因此陈洪杰将上述外观设计专利无偿转让给公司，未设定任何附加条件，具有合理性。根据陈洪杰出具的情况说明，其对前述将专利权无偿转让给公司无异议，认可前述专利的知识产权归属于公司，上述专利权无偿转让给公司不侵害其本人的权利。

2、继受取得商标的情况

根据《商标注册证》及商标局出具的《商标档案》及登录国家知识产权局网站查询结果，截至2024年7月31日，公司继受取得6项商标，具体情况如下：

序号	商标图形	注册号	出让方	受让方	协议日期	过户时间	转让价格（元）
1		62551372	深圳酒格电子商务有限公司	公司	2023/2/15	2023/05/06	9,800.00

2		28327033	孝昌云农农业发展有限公司	公司	2021/8/16	2022/03/20	16,800.00
3		52814429	谭红艳	公司	2022/9/23	2023/01/06	22,000.00
4		68627554	张凯	公司	2024/1/13	2024/03/13	13,000.00
5		68493748	任俊宇	公司	2024/1/10	2024/04/27	13,000.00
6		7997465	陈洪艳	公司	-	2019/06/23	0.00

注：协议日期为双方签署的同意转让证明日期。

上表中序号 1-5 项的注册商标，系由公司委托沧州宏伟商标事务代理有限公司办理商标转让事宜，根据对前述商标转让代理机构进行的访谈、公司与转让方签署的《同意转让证明》、商标使用授权书等文件，以上转让方、代理机构与公司不存在关联关系，转让商标的价格系公司与转让方协商确定，定价合理，商标转让过程不存在纠纷。

上表中序号 6 项的注册商标，原注册人陈洪艳系公司实际控制人陈洪杰之姐，根据陈洪艳出具的确认文件，前述商标系其本人真实合法拥有，商标的转让系其本人真实意思表示，其本人已配合办理前述商标的全部转让手续；唇动食品拥有该等商标的所有权益，其本人与唇动食品就该等商标的转让不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（二）说明继受知识产权与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司受让知识产权的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排，公司在技术上对第三方是否存在依赖

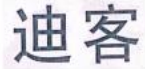
1、公司继受取得的专利与公司业务的关系、收入及利润的影响情况

公司继受取得的外观设计专利构成公司产品包装的一部分，对公司收入和利润的贡献度难以进行定量分析。根据前述继受取得专利的情况的统计，公司存在 21 项外观设计专利登记于陈洪杰个人名下，系登记错误所致，根据实际控制人陈洪杰的确认及《外观设计专利证书》、国家知识产权局出具的《证明》等文件，

前述专利的专利权人已由陈洪杰无偿转让给公司所有，不存在定价不公允、利益输送或特殊利益安排，不存在公司在技术上对第三方存在依赖。

2、公司继受取得的商标与公司业务的关系、收入及利润的影响情况

序号	转让方	商标图形	继受取得背景	转让价格 (元)	定价依据	对应产品对公司 收入和利润的贡献度
1	深圳洒格电子商务有限公司		基于公司业务需求，公司拟自主打造新品牌而受让的注册商标，受让前与公司业务相关	9,800.00	原注册人通过商标代理机构进行转让，公司通过与代理机构进行商务谈判确定价格	该商标对应的2023年度的产品销售收入为3,104.92万元，占当期公司营业收入的比重为6.21%。
2	孝昌云农农业发展有限公司		基于公司业务需求，公司拟自主打造新品牌而受让的注册商标，受让前与公司业务相关	16,800.00	原注册人通过商标代理机构进行转让，公司通过与代理机构进行商务谈判确定价格	该商标对应的报告期内的产品销售收入分别为100.53万元、88.91万元，占当期公司营业收入的比重分别为0.25%、0.18%。
3	谭红艳		基于公司业务需求，公司拟自主打造新品牌而受让的注册商标，受让前与公司业务相关	22,000.00	原注册人通过商标代理机构进行转让，公司通过与代理机构进行商务谈判确定价格	该商标对应的报告期内的产品销售收入分别为442.83万元、3,845.31万元，占当期公司营业收入的比重分别为1.12%、7.7%。
4	张凯		基于公司业务需求，公司拟自主打造新品牌而受让的注册商标，受让前与公司业务相关	13,000.00	原注册人通过商标代理机构进行转让，公司通过与代理机构进行商务谈判确定价格	该商标无对应报告期的产品，实际未产业化生产。

5	任俊宇		基于公司业务需求，公司拟自主打造新品牌而受让的注册商标，受让前与公司业务相关	13,000.00	原注册人通过商标代理机构进行转让，公司通过与代理机构进行商务谈判确定价格	该商标无对应报告期的产品，实际未产业化生产。
6	陈洪艳		商标转让方为公司实际控制人陈洪杰的姐姐，鉴于商标类别与公司相同，且陈洪艳本人无实际使用商标的需要	0.00	双方协商	该商标无对应报告期的产品，实际未产业化生产。

公司在经营中所使用的商标可以自行注册，也可以通过商标代理机构从第三方受让获取。因自行注册所需时间较长，且存在注册失败的风险，而通过第三方受让的方式获取商标，代理机构能够提供较多选择标的，转让周期短，经济高效，故公司存在部分商标从第三方受让取得的情况。受让的部分商标运用于公司日常经营，与公司主营业务密切相关，公司在研发、生产、销售的过程中形成的收入、利润是由公司的核心技术、核心资产、核心人员等关键资源要素共同形成，上述外观设计专利系上述资源要素中的一个组成部分，且公司持续加大研发对上述产品、技术进行不断改进，故上述专利和商标对公司收入和利润的贡献度较难进行定量分析。

综上，公司受让外观设计专利的原因系修正登记错误事项，公司受让商标的原因系根据公司业务开展需求，公司拟自主打造新品牌等原因而受让，具备合理性，定价公允，不存在利益输送或特殊利益安排，公司在技术上对第三方不存在依赖。

（三）结合公司继受知识产权的形成过程、转让程序说明交易涉及的知识产权是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵

1、公司继受取得外观设计专利的形成过程、转让程序

前述 21 项外观设计专利系由公司实际控制人陈洪杰作为设计人，利用公司的物质技术条件所完成的专利，属于在公司的职务发明。由于公司工作人员与第

三方知识产权代理机构之间沟通有误，导致递交专利权申请材料时误将陈洪杰作为申请专利的专利权人，后公司委托第三方知识产权代理机构将上述外观设计专利由陈洪杰名下无偿转让给公司。

根据公司及陈洪杰出具的确认文件并经访谈第三方知识产权代理机构，该等专利权的取得符合法律法规的相关规定，公司已就上述专利权的转让事宜履行了全部的流程，该等专利权的转让合法有效，不存在权属瑕疵，该等专利权均不存在产权纠纷或相关法律纠纷。

2、公司继受取得商标的转让程序

上表中序号 1-6 的商标的继受取得均系从第三方取得，根据公司提供的《商标注册证》、商标局出具的《商标档案》及登录国家知识产权局网站查询，并经访谈第三方知识产权代理机构、取得转让方陈洪艳出具的确认文件，公司与商标出让方均按照相关法律规定及协议约定履行了各自的权利义务，公司按照协议约定支付了相关费用，同时受让商标均已完成变更登记，公司受让商标权属清晰，不存在权属瑕疵及纠纷。

综上，前述 21 项外观设计专利属于陈洪杰在公司的职务发明。公司继受取得前述外观设计专利及商标的行为合法有效，不存在权属瑕疵。

（四）说明公司是否存在侵权或仿冒其他品牌、商标的情况，公司防范知识产权侵权的措施及有效性

1、公司不存在侵权或仿冒其他品牌、商标的情况

截至 2024 年 7 月 31 日，公司拥有 143 项境内注册商标、6 项境外注册商标、16 项实用新型专利、41 项外观设计专利。其中关于继受取得知识产权的情况，详见本题的（一）、（二）、（三）回复内容。

根据 公 司 出 具 的 书 面 确 认 ， 并 经 查 询 国 家 知 识 产 权 局 网 站（<https://www.cnipa.gov.cn/>）、中国裁判文书网（www.wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（www.zxgk.court.gov.cn）等网站，公司产品所使用的商标均系公司享有所有权的注册商标；公司自有产品所使用的专利均由公司享有所有权；公司目前所拥有的商标、专利和其他核心技术能够覆盖公司主营业务；公司产品的外观设计具备独创性，不存在《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019 年修正）第六条规定的误导消费者的混淆行为，不存在《中华人民共和国商标法》（2019

年修订)第五十七条规定的侵犯他人注册商标专用权的行为。公司制造的产品不存在复制、仿冒、抄袭其他品牌产品的情形,也不存在因商标、商号或品牌仿冒产生的纠纷。

2、公司防范知识产权侵权的措施及有效性

根据《无形资产管理制度》《商标注册证》《实用新型专利证书》《外观设计专利证书》及相关情况说明,公司重视自有知识产权体系的建设和管理,并建立了相应的防止知识产权侵权和被侵权的保障措施,具体如下:

(1) 建立健全内控制度,避免知识产权侵权风险

为防范知识产权侵权风险,公司制定了《无形资产管理制度》,明确规定了公司的知识产权管理流程,并由专人负责公司知识产权的申报、检索及风险监控等相关事宜。同时,公司制定了《产品设计开发控制程序》等研发管理制度,在增加技术人员积极性的同时明确了各岗位的相关责任。

(2) 积极申请知识产权保护

产品方案、包装方案设计完成后,公司会及时进行相关商标及专利的申请,进行保护性知识产权布局,并委托第三方代理机构对受让的商标/专利进行检索、筛查及履行公证程序,避免潜在侵权或商标/专利纠纷发生的可能性。

(3) 持续跟踪与监控产品研发活动

公司研发部、市场部持续跟踪与监控产品研发活动,及时调整产品研发策略和内容,避免侵权风险,对市场同类产品知识产权状况进行调查分析,防止销售侵犯他人知识产权的产品。

根据公司的书面确认并经查询中国裁判文书网(www.wenshu.court.gov.cn)、中国执行信息公开网(www.zxgk.court.gov.cn)、企查查(www.qcc.com)等公开信息,报告期内,公司及其下属公司不存在侵权或仿冒其他品牌、商标的情况。

综上所述,报告期内,公司在防范知识产权侵权和被侵权等方面已制定了相应的内部控制制度,并相应采取了一系列知识产权保护措施,相关制度和措施均得到有效执行。

(五) 公司经营合法合规

根据公司住所地相关主管部门出具的证明文件并经核查,唇动食品按照《公司法》等有关法律、法规、规范性文件的规定开展经营活动,最近 24 个月内不

存在因重大违法违规行为而被相关主管机关给予行政处罚的情况，也不存在涉嫌犯罪被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的情形。

根据控股股东出具的《声明与确认函》并经核查，公司控股股东最近 24 个月内未受到刑事处罚、未受到与公司规范经营相关且情节严重的行政处罚、不存在涉嫌犯罪被司法机关立案侦查、尚未有明确结论意见的情形。

根据公司现任董事、监事和高级管理人员出具的《声明与确认函》、公安机关派出机构出具的《无犯罪记录证明》，并经本所律师核查，公司现任董事、监事、高级管理人员任职符合法律法规规定，最近 24 个月内不存在受到中国证监会行政处罚或者被中国证监会采取证券市场禁入措施且期限尚未届满，或者被股转公司认定不适合担任挂牌公司董事、监事、高级管理人员的情形，亦不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见等情形。

综上，公司合法规范经营，符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）（2013 修订）》第 2.1 条第（三）项及《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条第（二）项等规定。

（六）主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）根据公司提供的《外观设计专利证书》、国家知识产权局出具的《证明》及登录国家知识产权局网站（<https://www.cnipa.gov.cn/>）查询结果，核查公司的专利情况；

（2）核查公司的实际控制人陈洪杰就转让专利事宜出具的情况说明，确认其对前述将专利权无偿转让给公司无异议，认可前述专利的知识产权归属于公司，确认专利权无偿转让给公司不侵害其本人的权利；

（3）根据公司提供的商标注册证、商标局出具的《证明》及登录国家知识产权局网站查询，核查公司的商标情况；

（4）对前述商标转让代理机构进行访谈，查阅公司与转让方签署的《同意转让证明》、商标使用授权书等文件，核查商标转让方、代理机构和公司是否存在关联关系，定价是否合理等情况；

(5) 根据陈洪艳出具的确认文件，确认其转让给唇动食品的前述商标系其本人真实合法拥有，商标的转让系其本人真实意思表示，其本人已配合办理前述商标的全部转让手续；唇动食品拥有该等商标的所有权益，其本人与唇动食品就该等商标的转让不存在任何纠纷或潜在纠纷；

(6) 获取公司关于本公司知识产权权利完整出具的确认函，确认不存在侵犯他人注册商标专用权的行为；

(7) 查阅公司的《无形资产管理制制度》《产品设计开发控制程序》《商标注册证》《实用新型专利证书》《外观设计专利证书》及相关情况说明，确认公司建立了相应的防止知识产权侵权和被侵权的保障措施；

(8) 查询国家知识产权局网站（<https://www.cnipa.gov.cn/>）、中国裁判文书网（www.wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（www.zxgk.court.gov.cn）等网站，确认公司的知识产权不存在侵权或仿冒其他品牌、商标的情况。

(9) 取得公司所在地市场监督管理局、税务局、生态环境局、自然资源和规划局、住房和城乡建设局、应急管理局、公安局等部门出具的无违法违规证明，取得公司控股股东/实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的个人信用报告及无犯罪记录证明。

2、核查意见

(1) 公司继受取得的专利为实际控制人陈洪杰将专利权无偿转让给公司，陈洪杰确认其认可前述专利的知识产权归属于公司，专利权无偿转让给公司不侵害其本人的权利；公司受让的商标已经办理转让手续，转让商标的价格系公司与转让方友好协商确定，定价合理，商标转让过程不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 公司受让外观设计专利的原因系修正登记错误事项，公司受让商标的原因系根据公司业务开展需求，公司拟自主打造新品牌等原因而受让，具备合理性，定价公允，不存在利益输送或特殊利益安排，公司在技术上对第三方不存在依赖。

(3) 前述 21 项外观设计专利系由公司实际控制人陈洪杰作为设计人，利用公司的物质技术条件所完成的专利，属于在公司的职务发明。公司受让专利权和商标权的转让事宜履行了全部的流程，该等知识产权的转让合法有效，公司与转让方已经履行了相关的权利义务，办理了变更登记，该等知识产权不存在权属瑕

疵，不存在产权纠纷或相关法律纠纷。

(4) 公司不存在侵权或仿冒其他品牌、商标的情况。公司在防范知识产权侵权和被侵权等方面已制定了相应的内部控制制度，并相应采取了一系列知识产权保护措施，相关制度和措施得到有效执行。

(5) 公司符合“合法合规经营”的挂牌条件。

问题 2. 关于历史沿革

根据申报材料，公司存在现存有效的特殊投资条款，通过员工持股平台志同道合实施股权激励。

(1) 关于特殊投资条款。请公司：①说明各特殊投资条款权利方入股的背景、原因、入股价格、定价依据及其公允性，公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款；②全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理；③已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响；④变更或终止特殊投资条款是否真实有效，附条件恢复的特殊投资条款的具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定；⑤结合回购条款详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务，回购价格由双方协商的原因，是否具有可执行性，是否存在争议或潜在纠纷；结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响。

(2) 关于股权激励。请公司：①说明员工持股平台设立的背景、过程、履行的内部决策审议程序、相关协议的签署情况，结合刘宽清等人的简历及对公司贡献情况，说明公司对刘宽清、鞠大伟、陈胜直接进行股权激励的原因及合理性，价格是否公允，是否存在利益输送或不当利益安排；②说明股权激励政策具体内容或相关合同条款，包括且不限于：激励目的、日常管理机制、激励计划标的股票授予价格、绩效考核指标、等待期，股权激励实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；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等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；③说明激励对象的选定标准和履行的程序，员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，实际参加人员是否符合前述标准；结合出资及分红资金流水情况，说明出资来源是否均为自有资金，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，所持份额是否存在代持或其他利益安排；④结合股权激励的条款设置，说明通过志同道合实施股权激励的具体会计处理方式，股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励费用核算的准确性，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、律师核查股权代持事项，并说明以下核查事项：（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，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）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；（3）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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。请会计师核查事项（2）④，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【回复】

一、关于特殊投资条款

请公司：①说明各特殊投资条款权利方入股的背景、原因、入股价格、定价依据及其公允性，公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款；②全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理；③已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响；④变更或终止特

殊投资条款是否真实有效，附条件恢复的特殊投资条款的具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第1号》规定；⑤结合回购条款详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务，回购价格由双方协商的原因，是否具有可执行性，是否存在争议或潜在纠纷；结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响。

（一）说明各特殊投资条款权利方入股的背景、原因、入股价格、定价依据及其公允性，公司及股东间是否存在未披露的其他特殊投资条款

刘宽清、鞠大伟、陈胜的入股背景、原因、入股价格、定价依据及公允性情况如下：

权利方	背景	原因	入股价格	公允价格	定价依据	是否公允	备注
刘宽清	引入外部股东	引入外部股东、对其过往为公司提供服务的补偿	1元/出资额	2.61元/出资额	根据资产评估报告等确定	否	入股价格与公允价格差额计入股份支付费用
鞠大伟	公司实施股权激励	为促进公司发展、提升激励对象工作积极性、共同分享公司发展成果，实施股权激励	1元/出资额	2.61元/出资额	根据资产评估报告等确定	否	入股价格与公允价格差额计入股份支付费用
陈胜	公司实施股权激励	为促进公司发展、提升激励对象工作积极性、共同分享公司发展成果，实施股权激励	1元/出资额	2.61元/出资额	根据资产评估报告等确定	否	入股价格与公允价格差额计入股份支付费用

1、权利方入股背景及原因

为促进公司发展、提升激励对象工作积极性、共同分享公司发展成果，公司于2022年末实施股权激励。同时，刘宽清过往为公司发展提供支持，本次增资引入其作为公司股东。

刘宽清2016年与公司控股股东、实际控制人陈洪杰相识，自此一直关注公司发展，并为公司资本运作提供相关建议。本次增资入股价格较低，系对其个人以往提供资本运作建议及相关服务的补偿，且其个人看好公司未来发展，因此参与本次公司增资入股。鞠大伟、陈胜系公司董事、高级管理人员，为进一步提升

其工作积极性及主人翁意识，对其进行股权激励。

2、入股价格及定价依据的合理性，公司及股东间不存在未披露的其他特殊投资条款

本次入股价格为 1 元/股，低于公允价值 2.61 元/出资额，差额计入股份支付费用。本次入股价格较低，主要系对刘宽清过往提供服务的补偿，对未来鞠大伟、陈胜为公司提供服务的补偿。

（1）本次股权激励定价的评估方法

根据北京天健兴业资产评估有限公司出具的资产评估号为“天兴评报字（2023）第 0949 号”的资产评估报告，公司 2023 年 2 月 28 日估值为 16,695.77 万元（收益法评估结果），扣除刘宽清、鞠大伟、陈胜、志同道合出资和 2023 年 1-2 月利润的影响后，公司于 2022 年 12 月 31 日估值为 15,475.15 万元，对应股数 5,920.00 万股（增资前），每股估值 2.61 元。具体计算方法如下：

截至 2022 年 12 月 31 日估值（万元）①	15,475.15
增资前股本（万股）②	5,920.00
2022 年度扣除非经常性损益净利润（万元）③	618.79
每股估值（元/股）④=①/②	2.61
截至 2022 年 12 月 31 日每股净资产（元/出资额）⑤	2.00
PE（倍）⑥=①/③	25.01

本次增资估值为 2.61 元/出资额，截至 2022 年 12 月 31 日公司的每股净资产为 2.00 元，本次增资估值价格高于每股净资产。

（2）公允价值确定方法合理性

2022 年 12 月 31 日，北交所食品制造行业市盈率情况如下：

序号	代码	公司简称	PE（倍）
1	831726.BJ	朱老六	17.96
2	833429.BJ	康比特	19.47
3	836422.BJ	润普食品	22.89
4	839273.BJ	一致魔芋	26.17
5	871970.BJ	大禹生物	13.02
	平均值	-	19.90
	区间值	-	13.02-26.17
	唇动食品	-	25.01

2022 年 12 月 31 日，北交所食品制造业上市公司平均市盈率为 19.90 倍，公

司 2022 年 12 月增资入股的市盈率为 25.01 倍，与行业平均市盈率较为接近，位于北交所食品制造行业上市公司市盈率区间范围内，与行业市盈率无重大差异。

综上，本次股份支付定价具有合理性，与同期行业平均市盈率无重大差异，股权激励相关定价合理。公司及股东不存在未披露的其他特殊投资条款。

（二）全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理

经梳理，公司现行有效的全部特殊投资条款如下：

签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容	触发条件	效力状态
2024 年 3 月 30 日	唇动食品、刘宽清、陈洪杰	陈洪杰	如截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市（即上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所），由甲（公司）、乙（刘宽清）双方协商由甲方控股股东（陈洪杰）回购乙方持有甲方股权。相关回购条款自公司公开发行股票上市的申请获得交易所受理之日起自动中止执行，若发生唇动食品发行上市被证监会否决或审核被终止或公司撤回申请材料等公司不能公开发行上市的情况，则前述回购条款自动恢复生效。	截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市	有效
2024 年 3 月 30 日	唇动食品、鞠大伟、陈洪杰	陈洪杰	如截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市（即上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所），由甲（公司）、乙（鞠大伟）双方协商由甲方控股股东（陈洪杰）回购乙方持有甲方股权。相关回购条款自公司公开发行股票上市的申请获得交易所受理之日起自动中止执行，若发生唇动食品发行上市被证监会否决或审核被终止或公司撤回申请材料等公司不能公开发行上市的情况，则前述回购条款自动恢复生效。	截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市	有效

2024年3月30日	唇动食品、陈胜、陈洪杰	陈洪杰	如截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市（即上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所），由甲（公司）、乙（陈胜）双方协商由甲方控股股东（陈洪杰）回购乙方持有甲方股权。相关回购条款自公司公开发行股票上市的申请获得交易所受理之日起自动中止执行，若发生唇动食品发行上市被证监会否决或审核被终止或公司撤回申请材料等公司不能公开发行上市的情况，则前述回购条款自动恢复生效。	截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市	有效
------------	-------------	-----	---	--------------------------------------	----

根据刘宽清、鞠大伟、陈胜与唇动食品、陈洪杰签署的《股权增资补充协议》，约定如截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市，则协商由陈洪杰回购相关股权。

上述特殊投资条款中约定的回购义务承担主体为公司控股股东陈洪杰，公司未作为特殊投资条款的义务承担主体；相关条款未限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；未强制要求公司进行权益分派或不能进行权益分派；未对公司未来再融资事项进行约定；相关投资方无权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；相关条款不存在不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；触发条件未与公司的市值挂钩；不存在严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

刘宽清、鞠大伟、陈胜的合计投资金额较小，合计为 624.00 万元，持有公司股权比例为 9.25%。假设全部回购后，陈洪杰直接持有公司的股权比例上升为 54.01%，对其控股股东及实际控制人地位不存在重大不利影响。因此，现行有效的特殊投资条款符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，不存在应当清理的情形。

（三）已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

截至本回复出具日，公司不存在已履行完毕的特殊投资条款。2024 年 3 月 30 日，刘宽清、鞠大伟、陈胜与唇动食品、陈洪杰签订了《股权增资补充协议》，

对原增资协议中的特殊投资条款进行了修订，具体情况如下：

权力方	条款	修订后内容
刘宽清	如未来五年内公司不能在国内主板或创业板上市，由甲、乙双方协商由甲方控股股东回购乙方持有甲方股权。	如截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市（即上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所），由甲、乙双方协商由甲方控股股东回购乙方持有甲方股权。相关回购条款自公司公开发行股票上市的申请获得交易所受理之日起自动中止执行，若发生唇动食品发行上市被证监会否决或审核被终止或公司撤回申请材料等公司不能公开发行上市的情况，则前述回购条款自动恢复生效。
鞠大伟	公司上市前激励对象自愿放弃持有公司股权，可由公司控股股东回购其持有的股权，价格由双方协商。	如截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市（即上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所），由甲、乙双方协商由甲方控股股东回购乙方持有甲方股权。相关回购条款自公司公开发行股票上市的申请获得交易所受理之日起自动中止执行，若发生唇动食品发行上市被证监会否决或审核被终止或公司撤回申请材料等公司不能公开发行上市的情况，则前述回购条款自动恢复生效。
陈胜	公司上市前激励对象自愿放弃持有公司股权，可由公司控股股东回购其持有的股权，价格由双方协商。	如截至 2027 年 12 月 31 日，公司不能在境内证券交易所完成上市（即上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所），由甲、乙双方协商由甲方控股股东回购乙方持有甲方股权。相关回购条款自公司公开发行股票上市的申请获得交易所受理之日起自动中止执行，若发生唇动食品发行上市被证监会否决或审核被终止或公司撤回申请材料等公司不能公开发行上市的情况，则前述回购条款自动恢复生效。

上述特殊投资条款修订不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

（四）变更或终止特殊投资条款是否真实有效，附条件恢复的特殊投资条款的具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定

公司不存在终止特殊投资条款，特殊投资条款变更真实有效。就上述特殊投资条款修改事项，刘宽清、鞠大伟、陈胜、唇动食品、陈洪杰确认：《股权增资补充协议》已对《股权增资协议》涉及投资条款进行修改，该《股权增资补充协议》已经生效，该协议的签署系各方真实意思表示，该等修改行为真实有效，不存在纠纷或潜在纠纷。

特殊投资条款中约定了：“相关回购条款自公司公开发行股票上市的申请获得交易所受理之日起自动中止执行，若发生唇动食品发行上市被证监会否决或审核被终止或公司撤回申请材料等公司不能公开发行上市的情况，则前述回购条款自动恢复生效。”公司提交公开发行股票上市申请后，特殊投资条款中止执行，

若不能公开发行上市则回购条款自动执行。截至本回复出具日，特殊投资条款仍处于有效阶段。后续若公司不能公开发行上市，中止的回购条款将恢复执行，恢复后仍符合《挂牌审核规则适用指引第1号》相关规定。

（五）结合回购条款详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务，回购价格由双方协商的原因，是否具有可执行性，是否存在争议或潜在纠纷；结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响

1、回购条款具有可执行性，不存在争议或潜在纠纷

截至本回复出具日，前述回购条款未触发，但如截至2027年12月31日，公司不能在境内证券交易所完成上市，则控股股东陈洪杰需回购股权。鉴于公司上市事宜受外部宏观环境、行业竞争环境、上市监管审核政策等诸多因素影响，触发控股股东回购条款存在一定可能性。陈洪杰需按照协议约定履行对刘宽清、鞠大伟、陈胜的回购义务。

由于未来股权价值需根据公司经营情况、估值情况等进一步确定，因此在相关协议中未做约定，回购价格由双方协商确定。刘宽清、鞠大伟、陈胜、唇动食品、陈洪杰确认：回购价格由双方协商确定系真实意思表示，未来根据公司经营情况、发展阶段等因素双方协议确定回购价格。

综上，回购价格由双方协商是鉴于外部环境、公司未来经营情况及估值情况的不确定性，双方在协议签订时达成的约定。相关约定具有可执行性，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响

（1）触发回购条款的回购金额测算

根据《股权增资补充协议》，双方未对回购价格进行约定，假设未来回购价格按照①原始出资额加同期银行存款利率（2022年银行五年期存款利率2.75%）；②增资时公允价值加银行同期存款利率（2022年银行五年期存款利率2.75%）测算，回购人履行回购义务需支付的对价情况如下：

单位：万元

投资人	初始投资额	公允价值	假设①回购所需资金	假设②回购所需资金
刘宽清	474.00	1,237.14	539.18	1,407.25
鞠大伟	100.00	261.00	113.75	296.89
陈胜	50.00	130.50	56.88	148.44
合计	624.00	1,628.64	709.80	1,852.58

(2) 回购方具备独立支付能力

回购方陈洪杰的个人股权资产情况如下：

单位：万元

资产类型	金额	备注
截至报告期末可取得分红	510.65	截至 2023 年 12 月 31 日，唇动食品未分配利润 1,426.07 万元
预计未来可获得分红情况	2,091.74	根据 2023 年唇动食品净利润测算，预计未来三年唇动食品未分配利润增加 5,841.53 万元，可覆盖回购资金支出
合计	2,602.38	-

注 1：上述测算不构成盈利预测。

注 2：预计未来可获得分红情况=2023 年净利润*3*（1-10%）*陈洪杰持股比例 44.76%*（1-20%）。

陈洪杰持有公司股权比例为 44.76%，截至 2023 年 12 月 31 日公司未分配利润为 1,426.07 万元，陈洪杰可享有 510.65 万元。根据 2023 年唇动食品净利润测算，预计未来三年唇动食品未分配利润增加 5,841.53 万元，陈洪杰可享有 2,091.74 万元，预计未来可享有分红合计 2,602.38 万元。同时考虑陈洪杰名下银行存款等可支配资产，可覆盖上述回购价款，在必要时可以个人自筹资金或在不影响公司控制权的情况下转让部分股权等方式满足股份回购的资金需求，具备独立支付能力。

根据中国人民银行征信中心出具的《个人信用报告》，陈洪杰信用状况良好，不存在信用卡及贷款逾期的情形。回购义务人陈洪杰具备回购履约能力。

目前公司正在按照挂牌公司及非上市公司规范治理要求积极完善公司治理，并制定了合理的资本市场运作计划。但鉴于公司上市事宜受外部宏观环境、行业竞争环境、上市监管审核政策等诸多因素影响，触发控股股东回购条款存在一定可能性。根据协议约定，公司在回购过程中无需承担回购义务或连带责任，不会因回购行为影响公司财务状况。此外，公司除实际控制人陈洪杰以外股东均已出具《关于不构成实际控制及不主张控制权的承诺函》。

综上，鉴于公司业务稳步发展，且已制定合理的资本市场运作计划，结合陈洪杰各类资产情况，若触发回购条款，在不考虑其他突发情况的前提下，回购义务人陈洪杰具备独立支付能力，不会对公司财务状况、控制权稳定性及其他公司治理、经营等造成重大不利影响。

（六）主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获取并查阅公司股东签署的《股权增资协议》《股权增资补充协议》，梳理特殊投资条款签订情况；

（2）对董事会秘书进行访谈，了解特殊投资条款权利方入股的背景、原因等，了解公司是否存在未披露的特殊投资条款；

（3）获取中国人民银行征信中心出具的陈洪杰的《个人信用报告》，了解其个人信用情况；

（4）获取刘宽清、鞠大伟、陈胜、唇动食品、陈洪杰出具的关于《股权增资协议》及《股权增资补充协议》的确认函；

（5）获取除实际控制人陈洪杰以外股东出具的《关于不构成实际控制及不谋求控制权的承诺函》。

2、核查意见

（1）为促进公司发展、提升激励对象工作积极性、共同分享公司发展成果，公司于 2022 年末实施股权激励。同时，刘宽清过往为公司发展提供支持，本次增资引入其作为公司股东。本次增资入股价格低于公允价值，差额部分已做股份支付处理，公司及股东不存在未披露的其他特殊投资条款；

（2）特殊投资条款符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，不存在应当予以清理的情形；

（3）特殊投资条款修订不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响；

（4）刘宽清、鞠大伟、陈胜、唇动食品、陈洪杰确认：《股权增资补充协议》已对《股权增资协议》涉及投资条款进行修改，该《股权增资补充协议》已经生效，该协议的签署系各方真实意思表示，该等修改行为真实有效，不存在纠纷或潜在纠纷。特殊投资条款中止执行恢复后仍符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》

相关规定；

(5) 回购条款具有可执行性，不存在争议或潜在纠纷。回购义务人陈洪杰具备独立支付能力，不会对公司财务状况、控制权稳定性及其他公司治理、经营等造成重大不利影响。

二、关于股权激励

请公司：①说明员工持股平台设立的背景、过程、履行的内部决策审议程序、相关协议的签署情况，结合刘宽清等人的简历及对公司贡献情况，说明公司对刘宽清、鞠大伟、陈胜直接进行股权激励的原因及合理性，价格是否公允，是否存在利益输送或不当利益安排；②说明股权激励政策具体内容或相关合同条款，包括但不限于：激励目的、日常管理机制、激励计划标的股票授予价格、绩效考核指标、等待期，股权激励实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；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等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；③说明激励对象的选定标准和履行的程序，员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，实际参加人员是否符合前述标准；结合出资及分红资金流水情况，说明出资来源是否均为自有资金，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，所持份额是否存在代持或其他利益安排；④结合股权激励的条款设置，说明通过志同道合实施股权激励的具体会计处理方式，股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励费用核算的准确性，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响。

(一) 说明员工持股平台设立的背景、过程、履行的内部决策审议程序、相关协议的签署情况，结合刘宽清等人的简历及对公司贡献情况，说明公司对刘宽清、鞠大伟、陈胜直接进行股权激励的原因及合理性，价格是否公允，是否存在利益输送或不当利益安排

1、员工持股平台设立的背景、过程、履行的内部决策审议程序、相关协议的签署情况

基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的合理判断，综合考虑公司的实际经营、未来发展前景等因素，为有效维护公司和股东利益、吸引和留住

优秀人才，进一步完善公司长效激励机制、促进公司长远发展，公司实施股权激励。通过志同道合实施股权激励的激励对象均为公司的员工，系基于岗位重要性原则，选定公司核心管理人员、技术骨干及关键岗位员工出资设立有限合伙企业作为持股平台，并通过有限合伙企业增资入股公司，从而间接持有公司股权。

2022 年 12 月 23 日，志同道合各合伙人签署《沧州志同道合企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，一致同意成立志同道合，由姜天昊担任执行事务合伙人。

2022 年 12 月 24 日，公司召开股东会，同意吸收沧州志同道合企业管理合伙企业（有限合伙）为公司新股东。

2022 年 12 月 27 日，志同道合取得青县市场监督管理局核发的统一社会信用代码为 91130922MAC6C9DX79 的《营业执照》。

2024 年 3 月 30 日，志同道合各合伙人签署《沧州志同道合企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议的补充协议》，对员工离职后合伙份额处理等事项进行补充约定。

2、对刘宽清、鞠大伟、陈胜直接进行股权激励的原因及合理性

（1）对刘宽清直接进行股权激励的原因及合理性

刘宽清自 1999 年 8 月到 2011 年 5 月在三友化工（600409）历任财务部副科长、科长、副部长、总会计师；2011 年 8 月到 2014 年 6 月在三孚股份（603938）担任副董事长，负责三孚股份上市筹备工作；2014 年 8 月到 2017 年 2 月在大唐鼎旺实业集团担任首席顾问；2015 年 9 月至今在北京泽联资本管理有限公司担任执行董事、法定代表人。在三友化工任职期间曾参与制定集团战略发展规划，参与国企改革、企业上市、企业并购重组、上市公司定向增发等重大资本运作事项，能够在企业资本运作、战略管理、财务管理、企业管理和风险控制提供专业支持。过往曾投资三孚股份（603938）、华通线缆（605196）等公司。刘宽清在前述工作过程中积累了较为丰富的投融资、公司治理规范管理经验。

刘宽清自 2016 年便与公司控股股东、实际控制人陈洪杰相识，并为公司经营发展、股权激励方案、投融资筹划等方面提供相关建议，并取得公司的认可。2022 年 12 月通过增资方式持有公司的股份，系其看好公司的发展前景，且公司

存在资金需求，同时参考其个人以往提供资本运作建议及相关服务的情况，因此同意吸收其为公司的股东。

(2) 对鞠大伟、陈胜直接进行股权激励的原因及合理性

鞠大伟任公司董事、董事会秘书以及财务负责人。陈胜任公司副总经理，主管销售业务。鞠大伟、陈胜系公司的高级管理人员，对公司未来经营发展影响较大。公司为激励现有的管理团队，充分调动管理人才的积极性，对鞠大伟、陈胜通过直接持股的方式实施股权激励。

3、股权激励入股价格与公允价值之间的差额已做股份支付处理，不存在利益输送或不当利益安排

本次股权激励，刘宽清、鞠大伟、陈胜的入股价格为 1 元/出资额。根据北京天健兴业资产评估有限公司出具的天兴评报字〔2023〕第 0949 号《资产评估报告》，根据收益法评估，公司截至 2023 年 2 月 28 日估值为 16,695.77 万元，扣除刘宽清、鞠大伟、陈胜、沧州志同道合企业管理合伙企业（有限合伙）出资和 2023 年 1-2 月利润的影响后，公司于 2022 年 12 月 31 日估值为 15,475.15 万元，对应股数 5,920.00 万股，每股估值 2.61 元。本次股权激励人员皆是以每股 1 元入股，因此每股股份支付费用为 1.61 元。

本次激励对象入股价格与公允价值存在差额，系对激励对象过往或未来提供服务的补偿，已做股份支付处理，不存在利益输送或不当利益安排。

(二) 说明股权激励政策具体内容或相关合同条款，包括但不限于：激励目的、日常管理机制、激励计划标的股票授予价格、绩效考核指标、等待期，股权激励实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；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等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排

1、公司股权激励计划的具体情况

公司通过直接实施股权激励及通过志同道合实施股权激励计划的具体情况如下：

激励目的	为提升员工的积极性，实现员工个人利益与公司发展的有机结合，吸引与保留优秀管理人才和业务骨干，公司于 2022 年 12 月实施股权激励。
------	--

日常管理机制	直接实施股权激励：股东会作为公司的最高权力机构，根据《公司法》及公司章程的规定负责审议批准员工持股计划的实施、变更和终止。董事会是员工持股计划的执行管理机构，根据《公司法》及公司章程的规定负责拟订和修订员工持股计划。 通过员工持股平台实施激励计划：激励对象通过持有持股平台份额（有限合伙企业）间接持有公司股份，普通合伙人姜天昊为执行事务合伙人。各合伙人根据《合伙协议》的约定行使合伙人权限。
激励计划标的股票授予价格	根据北京天健兴业资产评估有限公司出具的天兴评报字（2023）第0949号《资产评估报告》，根据收益法评估，公司截至2023年2月28日估值为16,695.77万元，扣除刘宽清、鞠大伟、陈胜、沧州志同道合企业管理合伙企业（有限合伙）出资和2023年1-2月利润的影响后，公司于2022年12月31日估值为15,475.15万元，对应股数5,920.00万股，每股估值2.61元。本次股权激励人员皆是以每股1元入股，每股股份支付费用为1.61元。
绩效考核指标	直接实施激励计划：以实际考核结果为准； 通过员工持股平台实施激励计划：公司员工股权激励计划未约定绩效考核指标。
等待期	5年
股权激励实施情况	2022年12月，员工持股平台设立并向公司增资。 2023年9月，合伙人朱树鹏与李娜签署《企业份额转让协议书》，将其持有的3万元出资份额（占比1.48%）转让给李娜。受让方已向转让方付清转让价款。 2023年10月，合伙人刘兆勋与马宝婷签署《企业份额转让协议书》，将其持有的3万元出资份额（占比1.48%）转让给马宝婷。受让方已向转让方付清转让价款。 2024年5月，合伙人陈汉达、许和其分别与马宝婷签署《企业份额转让协议书》，分别将其持有的2万元出资份额（占比0.98%）、10万元出资份额（占比4.93%）转让给马宝婷。受让方已向转让方付清转让价款。 持股平台已就上述事宜办理完成相应的工商变更登记手续。
实施过程中是否存在纠纷争议	实施过程中不存在纠纷
目前是否已实施完毕	已实施完毕
是否存在预留份额及其授予计划	不存在
是否调整激励计划	目前不存在调整计划的情况

注：刘宽清系对其以往提供服务的补偿，不涉及绩效考核指标、等待期等。

2、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等情况下，股权激励计划的相关安排

（1）直接实施股权激励

公司对于直接实施股权激励计划的，未单独约定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等情况下股权激励计划的执行情况。在公司或激励对象发生上述情况时，股权激励计划继续有效，并由各方协商实施。

(2) 通过员工持股平台实施激励计划

志同道合各合伙人签署的《合伙协议》补充协议中明确约定了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等情况下，股权激励计划的相关安排，具体如下：

变更情况		激励计划的安排
公司合并、分立及公司实际控制人变更		若因任何原因导致公司的实际控制人发生变化或公司发生合并、分立的，公司员工通过本合伙企业间接持有的公司股票不作变更；公司员工不可因此提前解除限售。
公司员工职务变更、离职、被解雇、丧失劳动能力、去世、丧失民事行为能力、退休及其他情形	职务变更	公司员工职务发生变更，其间接持有的所有股权（股票）不作变更。
	离职	公司上市前及上市后本合伙企业所持公司股权（股票）解除限售登记（如需）前，公司员工主动提出离职后与公司协商一致解除劳动合同，或劳动合同到期后不再续约的，如公司员工服务期仍未届满，自离职之日起即由本合伙企业执行事务合伙人或其提名的公司员工按该离职公司员工原始出资额加同期银行存款利息的价格收购该离职公司员工所持本合伙企业财产份额或对应的公司股权（股票），该离职公司员工自本合伙企业退伙。 如公司员工服务期届满后公司仍未上市时离职，则在服务期届满之后，自离职之日起即由本合伙企业执行事务合伙人或其提名的公司员工按该离职公司员工原始出资额加同期银行存款利息的价格收购该离职公司员工所持本合伙企业财产份额或对应的公司股权（股票），该离职公司员工自本合伙企业退伙。如公司员工服务期届满后离职时，公司已上市但本合伙企业所持公司股票尚未解除限售登记的，待本合伙企业所持公司股票解除限售登记后按本条“8、公司上市且本合伙企业所持公司股票解除限售后的异动处理”办理。
	被解雇	被解雇是指公司员工因违反法律、法规、任职单位规章制度等严重违规违纪行为被解除劳动关系，严重违规违纪行为（《补充协议》中共列明十项）。 公司上市前及上市后本合伙企业所持公司股票解除限售登记（如需）前，公司员工发生上述所规定情形被任职单位解雇的，自离职之日起即由本合伙企业执行事务合伙人或其提名的公司员工按该公司员工原始出资额加同期银行存款利息的价格收购该其所持本合伙企业财产份额或对应公司股权（股票），该公司员工自本合伙企业退伙。
	丧失劳动能力	公司上市前及上市后本合伙企业所持股票解除限售登记（如需）前，公司员工丧失劳动能力且无法继续在公司工作的，该公司员工可在自丧失劳动能力之日起的五年过渡期内继续间接持有公司股票，过渡期满公司仍未上市或该公司员工丧失劳动能力之日即选择退出的，由本合伙企业执行事务合伙人或其提名的公司员工按该公司员工原始出资额加同期银行存款利息的价格收购该公司员工所持本合伙企业财产份额或对应公司股权（股票）。过渡期满公司已上市但本合伙企业所持公司股票尚未解除限售登记（如需）的，待本合

		伙企业所持公司股票解除限售登记后按本条“8、公司上市且本合伙企业所持公司股票解除限售后的异动处理”办理。
去世或丧失民事行为能力		公司员工在公司上市前及上市后本合伙企业所持股票解除限售登记（如需）前去世的，由本合伙企业执行事务合伙人或其提名的公司员工按该公司员工原始出资额加同期银行存款利息的价格收购该公司员工所持本合伙企业财产份额或对应的公司股权（股票），并向去世公司员工的合法继承人支付对价。 公司员工在公司上市前及上市后本合伙企业所持股票解除限售登记（如需）前丧失民事行为能力，该公司员工的监护人要求继续持股的，则该公司员工自丧失民事行为能力之日起的五年过渡期内继续间接持有公司股权（股票），过渡期满公司仍未上市的，由本合伙企业执行事务合伙人或其提名的公司员工以前款价格收购该公司员工所持本合伙企业财产份额或对应公司的股权（股票），本合伙企业扣除交易费用及税费后将股票交易收入交付该公司员工，该公司员工自本合伙企业退伙。过渡期满公司已上市但本合伙企业所持股票尚未解除限售登记的，本合伙企业所持公司股票解除限售登记后按本章“8、公司上市且本合伙企业所持公司股票解除限售后的异动处理”办理。
退休		公司上市前及上市后本合伙企业所持股票解除限售登记（如需）前，公司员工达到国家法定退休年龄且未被公司继续聘用的，该公司员工可在自达到法定退休年龄之日起的五年过渡期内继续间接持有公司股权（股票），过渡期满公司仍未上市或该公司员工达到法定退休年龄之日即选择退出的，由本合伙企业执行事务合伙人或其提名的公司员工按该公司员工原始出资额加同期银行存款利息的价格收购该公司员工所持本合伙企业财产份额或对应的公司股权（股票）。过渡期满公司已上市但本合伙企业所持股票尚未解除限售登记的，待本合伙企业所持公司股票解除限售登记后按本章“8、公司上市且本合伙企业所持公司股票解除限售后的异动处理”办理。
其他情形		其他未说明的情况由本合伙企业执行事务合伙人与公司股东酌情商讨，并确定其相应的处理方式。
公司上市且本合伙企业所持公司股票解除限售后的异动处理		公司上市后且本合伙企业所持公司股票解除限售登记（如需）后公司员工发生上述所规定情形的，自该公司员工发生上述情形（含离职、丧失劳动能力、退休、去世、丧失民事行为能力）之日起1个月内，由执行事务合伙人配合该类员工按照二级市场行情择机减持股票。
上市前的内部转让		如公司员工服务期届满公司仍未上市，则在服务期届满之后、公司申报上市申请材料之前，允许拟退出公司员工向其本合伙企业的其他合伙人转让财产份额，转让价格由交易双方协商确定，并将转让协议和资金支付凭证报本合伙企业执行事务合伙人备案；拟退出公司员工也可向本合伙企业执行事务合伙人提名的公司员工转让本合伙企业财产份额实现退出（或以其他合伙人或新持股公司员工增加本合伙企业财产份额、退出的公司员工减少财产份额或退伙的形式实现退

		出)，退出价格为该公司员工原始出资额加同期银行存款利息。
--	--	------------------------------

(三) 说明激励对象的选定标准和履行的程序，员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，实际参加人员是否符合前述标准；结合出资及分红资金流水情况，说明出资来源是否均为自有资金，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，所持份额是否存在代持或其他利益安排

1、激励对象的选定标准和履行程序

公司本次直接实施股权激励的激励对象系担任公司董事或高级管理人员的鞠大伟、陈胜，以及过往曾为公司提供服务的刘宽清。通过志同道合实施股权激励的激励对象均为公司的员工，系基于岗位重要性原则，选定公司核心管理人员以及核心技术骨干及其关键岗位员工，实际参加人员符合激励对象标准。2022 年 12 月 24 日，公司召开股东会，同意吸收本次激励对象为公司新股东。

2、本次激励对象的出资来源为自有及自筹资金

根据激励对象提供的出资前后三个月的银行流水、出具的调查表、银行转账凭证并经访谈各激励对象，公司报告期内未进行分红，前述激励对象的资金来源包括自有资金、家庭积累、自筹资金（亲友借款）。陈胜本次增资的资金来源于其父亲陈洪杰的赠与，除此之外，激励对象直接/间接取得的公司的股份均不存在向志同道合或公司借款，或通过公司及其控股股东、实际控制人陈洪杰处获取相关财务支持的情况。激励对象所持股份不存在代持或其他利益安排。

(四) 结合股权激励的条款设置，说明通过志同道合实施股权激励的具体会计处理方式，股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励费用核算的准确性，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响

1、股份支付的会计处理方式

根据志同道合《合伙协议》及其《补充协议》：“本合伙企业的有限合伙人需在公司（含控股子公司）服务的最短期限为：自本合伙企业对公司增资的工商变更登记完成之日起五年；在本合伙企业对公司增资的工商变更登记完成之日后，因自本合伙企业的执行事务合伙人处受让本合伙企业财产份额而成为有限合伙人的公司员工，需自前述受让的工商变更登记完成之日起在公司服务五年。”因此，志同道合合伙人的等待期为 5 年。

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易；授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；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。

公司通过员工持股平台志同道合进行股权激励，激励授予人员均为公司职工，实质是公司为获取职工提供服务而授予的权益工具交易，因此构成股份支付。公司根据《企业会计准则》及监管指引的相关规定，在授予日将权益工具的公允价值与初始增资价格间的差额部分确认为股份支付费用，并在合伙协议约定的服务期限内予以分摊。具体会计处理为：

借：管理费用

贷：资本公积

2、股份支付公允价值确认依据及合理性

根据北京天健兴业资产评估有限公司出具的资产评估号为“天兴评报字〔2023〕第 0949 号”的资产评估报告，公司 2023 年 2 月 28 日估值为 16,695.77 万元（收益法评估结果），扣除刘宽清、鞠大伟、陈胜、沧州志同道合企业管理合伙企业（有限合伙）出资和 2023 年 1-2 月利润的影响后，公司于 2022 年 12 月 31 日估值为 15,475.15 万元，对应股数 5,920.00 万股（增资前），每股估值 2.61 元。具体计算方法如下：

截至 2022 年 12 月 31 日估值（万元）①	15,475.15
增资前股本（万股）②	5,920.00
2022 年度扣除非经常性损益净利润（万元）③	618.79
每股估值（元/股）④=①/②	2.61
截至 2022 年 12 月 31 日每股净资产（元/出资额）⑤	2.00
PE（倍）⑥=①/③	25.01

截至 2022 年 12 月 31 日公司的每股净资产为 2.00 元，增资估值价格高于每股净资产，经评估的公司截至 2022 年 12 月 31 日的股东全部权益公允价值对应

其 2022 年业绩的市盈率为 25.01 倍，处于合理水平，具有公允性。

综上，公司确认的股份支付公允价值具有合理性。

3、股权激励费用核算的准确性

股份支付费用的计算过程如下所示：

激励对象	激励股权授予数量 (万元出资额) ①	单位股份支付费用 (元/元出资额) ②	股份支付费用 (万元) ①×②	摊销期限	月度股份支付费用 (万元)	2023 年度	
						分摊月数 (月)	分摊金额 (万元)
志同道合	203.00	1.61	326.83	2023/1-2027/12	5.45	12	65.37

股份支付的会计处理如下所示：

该股份支付属于以权益结算的股份支付，授予时不做会计处理，2023 至 2027 年服务期间分 5 年摊销计入管理费用，每年确认股份支付费用 65.37 万元。

项目	2023 年度金额 (万元)	2024 年度金额 (万元)	2025 年度金额 (万元)	2026 年度金额 (万元)	2027 年度金额 (万元)
借：管理费用	65.37	65.37	65.37	65.37	65.37
贷：资本公积-其他资本公积	65.37	65.37	65.37	65.37	65.37

综上所述，公司对通过志同道合实施股权激励所涉及的股份支付的会计处理符合《企业会计准则》及监管指引的相关规定，股份支付公允价值依据评估机构出具的评估报告确定，公允价值合理，股权激励费用核算准确。

4、对当期及未来经营业绩的影响

上述股权激励授予时涉及的股份支付总额为 326.83 万元，将在合伙协议约定的 5 年服务期限内予以分摊。2023 年，公司已确认志同道合的股份支付金额为 65.37 万元，2023 年度股份支付金额占当期扣非净利润 3.29%，对报告期内公司经营业绩的影响较小。剩余等待期每年的股份支付费用为 65.37 万元，金额相对较小，对公司未来经营业绩不会产生较大影响。

(五) 主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

(1) 查阅公司及出资相关的决议文件及工商档案等文件，取得直接激励对象出资前后三个月的银行流水；

(2) 查阅志同道合设立的文件，包括合伙协议、补充协议、出资凭证、出

资前后三个月的银行流水；

(3) 访谈了公司直接激励对象及志同道合全体合伙人，取得激励对象出具的承诺函；

(4) 查阅公司的花名册，确认志同道合的全体合伙人是否为公司员工；

(5) 获取并查阅公司股份支付公允价值的确认依据及过程，复核其合理性；

(6) 获取并查阅公司关于股份支付相应的计算过程，复核公司确认的股份支付费用金额的准确性，复核股份支付费用对公司未来经营业绩影响金额；

(7) 复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》及其他相关规定。

2、核查意见

(1) 公司的股权激励（直接实施及通过员工持股平台实施）均履行了必要的内部决策审议程序，具备合理性。本次激励对象入股价格与公允价值存在差额，系对激励对象过往或未来提供服务的补偿，已做股份支付处理，不存在利益输送或不当利益安排；

(2) 公司股权激励政策包含了激励目的、日常管理机制、激励计划标的股票授予价格、等待期，股权激励实施情况，实施过程中不存在纠纷争议，目前已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划；公司股权激励政策明确约定了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等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；

(3) 公司本次直接实施股权激励的激励对象系担任公司董事或高级管理人员的鞠大伟、陈胜以及过往曾为公司提供服务的刘宽清；通过志同道合实施股权激励的激励对象均为公司的员工，实际参加人员符合前述标准。激励对象陈胜本次增资的资金来源于其父亲陈洪杰的赠与，除此之外，激励对象直接/间接取得的公司的股份的出资来源于自有资金、家庭积累或自筹资金。激励对象持有公司的股权为其本人真实持有，不存在股权代持或其他利益安排的情况；

(4) 通过志同道合实施股权激励的公允价值确定合理，会计处理符合《企业会计准则》相关规定，对公司当期及未来经营业绩每年影响 65.37 万元，其中 2023 年度股份支付金额占当期扣非净利润 3.29%，对公司经营业绩影响较小。

三、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、律师

核查股权代持事项，并说明以下核查事项：（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，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）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；（3）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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。请会计师核查事项（2）④，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

（一）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、核查程序

（1）获取并查阅公司历次增资协议、股权转让协议、股东（大）会决议、增资款和股权转让款支付凭证、完税凭证、验资报告等；

（2）对直接股东及志同道合合伙人进行访谈，获取股东调查表，确认其不存在股权代持的情况；

（3）获取部分资金来源为家庭积累的股东的家庭关系证明资料，对于资金来源为自筹资金的，获取其借款协议或还款记录等证明材料；

（4）核查控股股东及实际控制人，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 3 个月的相关银行账户流水。

具体如下：

1) 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

序号	股东姓名	与公司的关系	股权变动时间	股权变动方式	出资/转让/受让金额（万元）	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	陈洪杰	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	2012年3月	设立	153.00	已核查	不涉及	取得现金缴存凭证	家庭积累	获取并查阅验资报告、股东调查表并访谈股东
			2015年9月	增资	867.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	家庭积累	获取并查阅验资报告、股东调查表并访谈股东
			2016年4月	增资	2,000.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	家庭积累	获取并查阅验资报告、股东调查表并访谈股东
2	韩永旭	副总经理	2012年3月	设立	147.00	已核查	不涉及	取得现金缴存凭证	家庭积累	获取并查阅验资报告、股东调查表并访谈股东
			2015年9月	增资	833.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	家庭积累	获取并查阅验资报告、股东调查表并访谈股东
			2019年2月	增资	1,100.00	认缴出资	不涉及	不适用	不适用	获取股东调查表并访谈股东
			2021年12月	实缴	736.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	家庭积累	获取股东调查表并访谈股东
				股权转让	364.00	0元转让 认缴出资额	不涉及	不适用	不适用	获取股东调查表并访谈股东
3	韩式昌	董事	2021年12月	股权受让及实缴	364.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	家庭积累	获取股东调查表并访谈股东

				增资	820.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	家庭积累	获取股东调查表并访谈股东
4	鞠大伟	董事、董事会秘书、财务负责人	2022年12月	增资	100.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	自有资金	获取股东调查表并访谈股东
5	陈胜	副总经理	2022年12月	增资	50.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	家庭积累	获取股东调查表并访谈股东

注：上述家庭积累系其家族在沧县小龙人食品厂及其他经营中积累的资金。

2) 持股比例 5%以上股东

序号	股东	与公司的关系	股权变动时间	股权变动方式	出资/转让/受让金额（万元）	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	刘宽清	5%以上股东	2022年12月	增资	474.00	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	自有资金及自筹资金	获取股东调查表并访谈股东

3) 对公司员工持股平台志同道合的穿透核查

序号	合伙人姓名	出资方式	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	姜天昊	设立出资	40.00	2022年12月	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	自有/自筹资金	查阅间接股东调查表并访谈合伙人
2	伊波	设立出资	30.00	2022年12月	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	自有资金	查阅间接股东调查表并访谈合伙人
3	冯艳	设立出资	20.00	2022年12月	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后3个月流水	自有资金	查阅间接股东调查表并访谈合伙人

							水		人
4	黄鹏	设立出资	15.00	2023 年 2 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有/自筹 资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
5	姜城	设立出资	10.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有/自筹 资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
6	白景浩	设立出资	10.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
7	刘鹏	设立出资	10.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
8	于淑金	设立出资	10.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有/自筹 资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
9	韩玲玲	设立出资	6.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
10	黄阔林	设立出资	6.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
11	马海霞	设立出资	5.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
12	祝磊	设立出资	4.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自有资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
13	王玉恩	设立出资	4.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出	自有资金	查阅间接股东调

							资前后 3 个月流水		查表并访谈合伙人
14	邵明慧	设立出资	3.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后 3 个月流水	自有资金	查阅间接股东调查表并访谈合伙人
15	孙树超	设立出资	3.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后 3 个月流水	自有/自筹资金	查阅间接股东调查表并访谈合伙人
16	欧彦艳	设立出资	3.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后 3 个月流水	自有资金	查阅间接股东调查表并访谈合伙人
17	姜之军	设立出资	3.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后 3 个月流水	自有/自筹资金	查阅间接股东调查表并访谈合伙人
18	张园园	设立出资	3.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	核查出资账户出资前后 3 个月流水	自有资金	查阅间接股东调查表并访谈合伙人
19	朱树鹏 ¹	设立出资	3.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	已离职, 不配合提供	-	查阅合伙协议及转让协议、资金支付凭证
20	刘兆勋 ²	设立出资	3.00	2022 年 12 月	已核查	不涉及	已离职, 不配合提供	-	查阅合伙协议及转让协议、资金支付凭证
21	许和其 ³	设立出资	10.00	2022 年 12 月	已核查	已核查	已离职, 不配合提供	-	查阅合伙协议及转让协议、资金支付凭证
22	陈汉达 ⁴	设立出资	2.00	2022 年 12 月	已核查	已核查	已离职, 不配合提供	-	查阅合伙协议及转让协议、资金支付凭证

23	李娜	受让合伙 份额	3.00	2023 年 9 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自筹资金	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
24	马宝婷	受让合伙 份额	3.00	2023 年 10 月	已核查	不涉及	核查出资账户出 资前后 3 个月流 水	自 有 资 金 及 家 庭 积 累	查阅间接股东调 查表并访谈合伙 人
		受让合伙 份额	10.00	2024 年 5 月	已核查	已核查			
		受让合伙 份额	2.00	2024 年 5 月	已核查	已核查			

注 1：朱树鹏于 2023 年 9 月离职并将其持有的志同道合出资额 3 万元转让给李娜。

注 2：刘兆勋于 2023 年 10 月离职并将其持有的志同道合出资额 3 万元转让给马宝婷。

注 3：许和其于 2024 年 5 月离职并将其持有的志同道合出资额 10 万元转让给马宝婷。

注 4：陈汉达于 2024 年 5 月离职并将其持有的志同道合出资额 2 万元转让给马宝婷。

2、核查意见

综上所述，主办券商认为，上述股权代持程序核查充分有效，公司股东不存在股权代持的情形。

（二）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

1、核查程序

（1）查阅公司的股东名册及工商档案、公司员工持股平台的合伙协议及工商档案，查阅历次增资相关的验资报告；

（2）访谈公司现有股东，了解入股背景、入股价格、资金来源等情况；核查公司股东出具的调查表；

（3）查阅增资款或股权转让款支付前后三个月银行流水，对公司历史沿革中是否存在股权代持情形进行核查。

公司 2012 年至 2021 年历次增资及股权转让系原股东增资或其家庭内部股权转让，入股价格不存在明显异常，2022 年 12 月增资系实施股权激励，差额部分按照股份支付费用处理。具体核查情况如下：

时间	入股股东	入股背景	入股价格	资金来源
2012 年 3 月	陈洪杰、韩永旭	公司设立	1 元/出资额	家庭积累
2015 年 9 月	陈洪杰、韩永旭	扩大经营规模	1 元/出资额	家庭积累
2016 年 4 月	陈洪杰	支持公司业务发展	1 元/出资额	家庭积累
2019 年 2 月	韩永旭	看好公司发展	1 元/出资额	（未实缴）
2021 年 12 月	韩式昌	直系亲属股权转让	0 对价	家庭积累
2021 年 12 月	韩永旭、韩式昌	看好公司发展	1 元/出资额	家庭积累
2022 年 12 月	刘宽清、鞠大伟、陈胜、志同道合	股权激励	1 元/出资额	自有资金、家庭积累及自筹资金

2、核查意见

经核查，主办券商认为，公司股东入股价格具有合理性，不存在明显异常；公司股东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。

（三）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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件

1、核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

（1）查阅公司的股东名册及工商档案、公司员工持股平台的合伙协议及工商档案，查阅历次增资相关的验资报告；

（2）访谈公司实际控制人、现有股东，了解入股背景、入股价格、资金来源等情况；核查公司股东出具的调查表；

（3）查阅增资款或股权转让款支付前后三个月银行流水，对公司历史沿革中是否存在股权代持情形进行核查；

（4）查阅《企业信用报告》，查询证券期货市场失信记录平台、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、证监会、证券交易所网站等官方网站，对公司是否存在股权纠纷或潜在争议进行核查；

（5）获取青县市场监督管理局出具的《合法经营情况的证明》，并实地走访青县市场监督管理局，确认唇动食品股权不存在质押、冻结等情形。

2、核查意见

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，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

问题 3. 关于经销

根据申报材料，公司经销模式收入分别为 32,592.68 万元、39,809.46 万元，占营业收入的比例分别为 81.50%、79.32%。其中，第一大客户为个人经销商。公司客户较为分散，报告期内经销商数量分别为 1,657 个、1,925 个，其中自然人经销客户分别为 858 人、868 人，公司新增经销商分别为 197 家、387 家。公司与线下经销商及其他客户之间存在返利、市场补贴等，主要以抵扣货款的形式兑现，报告期内，公司计提金额分别为 4,976.30 万元、5,462.02 万元。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露经销模式有关事项，包括但不限于主要经销商、境外客户基本情况、经销商的增减变动情况、复购率及合作稳定性等。

请公司说明：（1）对经销商的返利政策、返利依据、相关会计处理的恰当性，是否符合《企业会计准则》的规定，与可比公司是否存在差异；（2）公司对经销商的管理政策及管理有效性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

请主办券商及会计师：（1）对上述事项补充核查并发表明确意见，同时按照

《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充核查并发表明确意见；(2) 说明对于经销收入的核查方式及核查比例（包括但不限于走访、发函、回函、替代性程序以及所有核查程序的累计核查比例），单独说明对非法人客户销售收入的核查情况、对于公司与经销商是否存在关联关系的核查情况；(3) 说明针对经销商终端销售的核查情况。

【回复】

一、补充披露事项

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4.其他事项”补充披露了经销模式有关事项，具体如下：

（一）主要经销商、境外客户基本情况

1、主要经销商基本情况

报告期内，公司经销模式主要客户情况如下：

单位：万元

2023 年度				
序号	客户名称	销售金额	占比	销售内容
1	宋国刚	974.73	1.94%	蛋糕、威化
2	西安优龙商贸有限公司(含粤点粤牛(海南)国际贸易有限公司)	677.83	1.35%	蛋糕、威化
3	宜春市大梁实业有限公司(含梁红玉)	637.13	1.27%	蛋糕、威化、面包
4	上海瑞气盈门商贸有限公司	472.89	0.94%	蛋糕、威化
5	云南耐艾斯商贸有限公司	432.68	0.86%	蛋糕、威化、面包
	合计	3,195.26	6.36%	-
2022 年度				
序号	客户名称	销售金额	占比	销售内容
1	宋国刚	1,169.51	2.92%	蛋糕、威化
2	上海海量食品有限公司	799.93	2.00%	蛋糕、威化
3	宜春市大梁实业有限公司(含梁红玉)	458.27	1.15%	蛋糕
4	武汉盛兴中和营销有限公司	431.92	1.08%	蛋糕
5	林春强	285.97	0.72%	蛋糕、威化
	合计	3,145.60	7.87%	-

注 1：西安优龙商贸有限公司与粤点粤牛(海南)国际贸易有限公司受同一实际控制人控制，交易金额合并披露；

注 2：梁红玉系宜春市大梁实业有限公司股东、监事，交易金额合并披露。

报告期内，公司客户较为分散，前五名经销商销售收入占营业收入的比例分别为 7.87%、6.36%，主要经销商与公司不存在实质或潜在关联关系。

报告期内，经销模式下主要客户基本情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间/业务开展时间	注册资本	注册地/主要经营地	股权结构	经营范围	经营规模
1	宋国刚	2000 年	-	新疆地区	-	-	5,000 万以上
2	宜春市大梁实业有限公司	2009-02-16	600.00	江西省宜春市经济开发区	梁飞文 90.00%， 梁红玉 10.00%	许可项目：食品销售，食品生产，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）一般项目：会议及展览服务，家用电器销售，机械设备销售，电子元器件与机电组件设备销售，装卸搬运，日用百货销售，建筑材料销售，非居住房地产租赁（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	5,000 万以上
3	上海海量食品有限公司	1997-11-27	500.00	上海市蓬莱路 285 弄 4 号 559 室	王雪玲 70.00%， 李海量 30.00%	许可项目：酒类经营；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：食品销售（仅销售预包装食品）；玩具销售；第一类医疗器械销售；建筑材料销售；五金产品零售；五金产品批发；木材销售；金属材料销售；汽车零配件零售；汽车零配件批发；建筑陶瓷制品销售；卫生陶瓷制品销售；针纺织品销售；通讯设备销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	5,000 万以上

4	武汉盛兴和 中营有限公司	2008-06-04	1,500.00	武汉市江岸区德润大厦（C座）2106室	胡晓生 82.84%, 章伟青 5.72%, 王青邱 2.86%, 邱敏 2.86%, 常超 2.86%, 刘智谋 2.86%,	许可项目：食品经营（销售预包装食品）；道路货物运输（不含危险货物）；食品销售；技术进出口；货物进出口；进出口代理；消毒器械销售；保健食品销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：日用百货销售；商务信息咨询（不含投资类咨询）；仓储服务；装卸搬运；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；运输代理（不含航空客货运代理服务和水路运输代理）；供应链管理；市场营销策划；企业形象策划；农副产品销售；日用品销售；日用品批发；家用电器销售；电子产品销售；通讯设备销售；针纺织品销售；服装服饰零售；服装服饰批发；美发饰品销售；消防器材销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；体育用品及器材零售；体育用品及器材批发；五金产品批发；五金产品零售；建筑材料销售；仪器仪表销售；家具销售；礼品花卉销售；机械设备销售；电子元器件零售；电子元器件批发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；化妆品零售；化妆品批发；个人卫生用品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；钟表销售；眼镜销售（不含隐形眼镜）；玩具销售；橡胶制品销售；塑料制品销售；日用玻璃制品销售；医护人员防护用品零售；特种劳动防护用品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；摄影扩印服务；会议及展览服务；企业管理咨询；第一类医疗器械销	5,000 万以上
---	-----------------	------------	----------	---------------------	---	--	--------------

						售；第二类医疗器械销售；消毒剂销售（不含危险化学品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
5	林春强	1995 年	-	云南省	-	-	5,000 万 以上
6	西安优龙商贸有限公司	2022-03-30	300.00	陕西省 西安市 莲湖区 北大街 332 号 诚礼大厦 611 室	张鸿洲 60.00%, 冯永龙 40.00%	一般项目：日用百货销售；食品销售（仅销售预包装食品）；文具用品批发；办公用品销售；五金产品批发；电子元器件批发；电子产品销售；通信设备销售；电工仪器仪表销售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；建筑装饰材料销售；机械电气设备销售；有色金属合金销售；金属材料销售；家具销售；针纺织品及原料销售；肥料销售；包装材料及制品销售；初级农产品收购；食用农产品批发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	5,000 万 以上

7	粤点 粤牛 (海南) 国际贸易有限公司	2020-04-23	100.00	海南省 三亚市 天涯区 三亚湾 路191 号椰林 海岸 A5-704	张鸿洲 60.00%, 冯永龙 40.00%	许可项目：货物进出口；技术进出口；艺术品进出口；进出口代理；药品进出口；第三类医疗器械经营；互联网信息服务；网络文化经营；演出经纪；食品互联网销售（销售预包装食品）；食品互联网销售；各类工程建设活动；美容服务；住宿服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：互联网销售（除销售需要许可的商品）；国内贸易代理；第二类医疗器械销售；娱乐船和运动船销售；商业综合体管理服务；珠宝首饰批发；汽车新车销售；汽车旧车销售；家政服务；园林绿化工程施工；软件开发；信息技术咨询服务；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；电子产品销售；美甲服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）（一般经营项目自主经营，许可经营项目凭相关许可证或者批准文件经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	
8	云南 耐艾 斯商贸有限公司	2015-10-10	100.00	云南省 昆明市 官渡区 小板桥 街道办事处 鸣泉社区 居委会新 治村3 幢14 号	刘碧兰 90.00%, 谢美浩 10.00%	国内贸易、物资供销（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）	1,000 万 元 至 5,000 万元

9	上海瑞气盈门商贸有限公司	2021-09-07	100.00	上海市松江区文汇路1128号3幢A-66室	匡磊 100.00%	许可项目：食品销售；货物进出口；技术进出口。 （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：家用电器销售；厨具卫具及日用杂品批发；卫生洁具销售；电子产品销售；体育用品及器材零售；办公用品销售；服装服饰零售；家具销售；针纺织品销售；皮革制品销售；日用杂品销售；化妆品零售；母婴用品销售；乐器零售；玩具销售；日用百货销售；茶具销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；第一类医疗器械销售；企业形象策划；专业设计服务；企业管理咨询；国内货物运输代理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；食用农产品的销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	1,000万元至5,000万元
---	--------------	------------	--------	-----------------------	---------------	---	-----------------

2、境外客户主要情况

报告期内，公司境外销售额整体较小，具体销售情况如下：

单位：万元

2023 年度				
序号	客户名称	2023 年度销售金额	2022 年度销售金额	销售内容
1	Wellspire Global Trading Sdn Bhd	123.52	-	蛋糕
2	NEW STRAIT PTE LTD	110.38	284.09	蛋糕
3	〇〇〇 «Ю К»	43.22	-	蛋糕、威化
	合计	277.13	284.09	-

公司境外客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间/业务开展时间	股本	注册号
1	Wellspire Global Trading Sdn Bhd	2023 年 3 月 21 日	100 万马币	1504418W / 202301010497
2	NEW STRAIT PTE LTD	2019 年 10 月 21 日	20 万新加坡元	201935233M
3	〇〇〇 «Ю К»	2021 年 5 月 25 日	1 万卢布	1212300029809

（二）经销商的增减变动情况

1、公司新增经销商情况

报告期内，公司新增经销客户情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
新增经销客户家数	387	197
报告期内经销客户家数	1,925	1,657
新增经销客户当期收入	4,380.85	1,744.05
新增经销商单户平均收入	11.32	8.85
经销模式主营业务收入	39,809.43	32,591.88
新增经销客户当期收入占比	11.00%	5.35%

注：新增客户指在当期新建客户档案并发生交易的客户。

报告期内，公司新增经销商数量分别为 197 家、387 家，新增经销商的主要原因是空白市场区域开发、渠道细分新增经销商、替代终止合作的经销商等。新增经销商主要分布在 10 万元以下，经销商的规模较小，公司主要经销商在报告期内未发生重大变动。

2、公司经销商退出情况

报告期内，经销商退出情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
退出经销客户家数	212	158
退出经销客户当期收入	937.28	693.94
退出经销客户当期收入占比	2.35%	2.13%
退出经销商单户平均收入	4.42	4.39
退出经销客户上期收入	820.33	-
退出经销客户上期收入占比	2.52%	-

注：退出经销商指已在公司关闭交易，在闭户当年实现销售收入、期后未实现销售收入的经销商。

报告期内，退出经销商家数分别为 158 家、212 家，退出经销客户的当期平均收入分别为 4.39 万元、4.42 万元，单个客户销售金额较小。经销商退出的主要原因是原经销商经营能力较弱被新经销商替代、原经销商因自身原因终止合作等。2023 年退出的经销商同时在 2022 年形成收入的共 90 家，退出客户上期收入金额为 820.33 万元，占 2022 年营业收入的比例为 2.52%，占比较低。

报告期内，退出经销商主要为当年销售金额为 10 万元以下的客户，销售金额占比为 93.04%和 91.51%，退出经销商的销售规模整体较小，对公司持续经营

的影响较小。

报告期内，公司经销商结构总体较为稳定，经销商数量逐年上升，报告期新增经销商整体收入总额大于退出经销商减少收入总额。不存在重要经销商频繁加入和退出的情况，经销商与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排，亦不存在公司员工、前员工投资设立的经销商。

（三）客户复购率及合作稳定性

报告期内，公司客户复购率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
老客户收入	35,428.58	30,847.83
老客户收入占比	89.00%	94.65%
新客户收入	4,380.85	1,744.05
新客户收入占比	11.00%	5.35%
经销模式主营业务收入	39,809.43	32,591.88
客户复购率	89.00%	94.65%

注：客户复购率=老客户主营业务收入/当期主营业务收入

报告期内，公司老客户收入贡献金额分别为 30,847.83 万元、35,428.58 万元，客户复购率分别为 94.65%、89.00%，公司客户复购率较高，与客户合作较为稳定。2023 年复购率下降主要系公司销售渠道拓展及经营规模扩大。

二、公司说明事项

（一）对经销商的返利政策、返利依据、相关会计处理的恰当性，是否符合《企业会计准则》的规定，与可比公司是否存在差异

1、公司对经销商的激励政策

公司对经销商的激励政策有市场推广补贴、专项补贴和固定返利三种。

（1）市场推广补贴

市场推广补贴是公司最主要的经销商激励政策，为鼓励经销商进行市场开拓及组织活动，公司针对经销商进行点对点的补贴，补贴内容主要包括陈列费、进场费、促销费等。

经销商申请市场推广补贴需保证公司可以执行检查终端门店的实际推广情况。公司对经销商的市场推广补贴实行总预算控制，对经销商的市场推广补贴的使用范围、执行内容、使用要求等做出了约定。

主要流程如下：

1) 补贴申请流程: 经销商提交提案单、区域经理提报、省区经理提交审批、大区经理审批后递呈副总经理审批, 审批通过后交由营销管理部备案。

2) 执行情况检查: 经销商需向公司提交执行市场费用的现场拍照, 区域经理定期按照公司要求对终端门店进行检查, 并在终端门店中拍照自查。

3) 经销商将市场推广补贴的执行情况证明材料发送公司, 公司对费用执行情况进行审查, 审批通过后由营销管理部进行录入和备案, 并下推销售结案单。

大部分经销商发生的市场推广费, 采用在以后订货中以销售折扣方式兑现, 公司通过销售折扣的形式给予经销商。经销商根据执行情况向公司提交市场推广补贴申请, 公司在市场推广补贴申请审批通过的当期计提折扣金额, 冲减销售收入。经销商使用销售折扣兑现时将计提的折扣冲回。

(2) 专项补贴

公司为推进特定品类、特定区域、特定渠道的产品推广, 公司会组织实施专项活动, 例如“520 告白日”专题活动等。经销商根据执行情况向公司提交专项补贴申请, 经公司审批通过后, 公司在审批通过当期预提该项补贴金额, 冲减当期收入。期后会计处理与市场推广补贴一致。

(3) 固定返利

固定返利系公司与经销商在年度销售合同中约定, 每月根据销售额给予一定比例的返利。公司于每月末根据经销商销量预提当月的固定返利, 冲减销售收入。

2、公司返利的相关会计处理情况

(1) 销售返利计提

公司于活动产生当月计提销售返利, 具体会计分录如下:

借: 应收账款

贷: 主营业务收入(返利前金额)

借: 主营业务收入-销售折让

贷: 合同负债

(2) 实际使用销售返利时

实际使用销售折扣时, 首先冲减预提的销售折扣, 再按正常的销售金额减去销售折扣后的金额确认收入

借: 主营业务收入-销售折让(负数)

贷: 合同负债(负数)

(3) 再按折扣前的销售金额减去折扣后的净额确认收入

借：应收账款

贷：主营业务收入-开票收入（折后价）

3、公司销售返利的会计处理符合《企业会计准则》的规定

新收入准则第三十五条规定：对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利，企业提供重大权利的，应当作为单项履约义务，按照本准则第二十条至第二十四条规定将交易价格分摊至该履约义务，在客户未来行使购买选择权取得相关商品控制权时，或者该选择权失效时，确认相应的收入，客户额外购买选择权的单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑客户行使和不行使该选择权所能获得的折扣的差异、客户行使该选择权的可能性等全部相关信息后，予以合理估计。公司根据当期销售金额等计算预计未来会发生的销售返利支出，将销售返利金额从当期营业收入中扣除。

报告期内，公司的销售返利会计处理符合《企业会计准则》的要求。

4、公司对经销商返利的相关会计处理与可比公司不存在显著差异

经查询，公司同行业上市公司对于销售返利的会计处理具体如下：

公司简称	销售返利会计处理
桃李面包	根据公司与客户签订的销售合同及相关促销政策，客户销售公司的产品满足一定销售目标时享受一定的销售折扣或者销售返利。经销模式下，上述销售折扣直接在销售收入中给予扣除，公司向经销客户开具发票的金额扣除销售折扣后的净额，此销售折扣不属于门店费用。

立高食品	公司的返利会计处理具体如下： ①每个月末，公司按预计或合同约定的固定比例计提返利；半年度根据历史上客户返利情况、半年发货情况及当年合同约定返利政策进行合理的预计并计提上半年度返利金额，期末再根据客户当年销售实际完成情况及合同约定返利政策计算全年实际应返金额，与预计数差额部分进行调整。公司按权责发生制根据合理的方法计提返利，会计处理如下： 借：收入 贷：其他应付款 ②第二年或次月实际返利时，按扣除返利后的金额确认收入，同时冲回上年/期计提数： a.公司开具销售发票，发票上列明销售额及返利金额，会计处理如下： 借：应收账款（扣除返利后的金额加销项税） 贷：收入（扣除返利后的金额） 应交税费—销项税 同时，冲回上年/期计提数，会计处理如下： 借：其他应付款（上年/上期返利计提数） 贷：收入（上年/上期返利计提数） b.客户开具发票，会计处理如下： 借：收入（返利金额） 贷：应收账款（返利金额） 同时，冲回上年/期计提数，会计处理如下： 借：其他应付款（上年/上期返利计提数） 贷：收入（上年/上期返利计提数）
甘源食品	A 公司对于采用销售折扣兑现市场推广专项补贴的，预提时冲减营业收入。 在经销商后续订货使用该销售折扣时，首先冲回上期已经预提的销售折扣，然后按销售折扣后的金额确认营业收入，具体账务处理如下： 1) 预提销售折扣时 借：营业收入 贷：其他应付款 下期实际使用销售折扣时，首先冲减预提的销售折扣，再按正常的销售金额减去销售折扣后的金额确认收入 2) 冲减上期计提 借：其他应付款 贷：营业收入 3) 再按正常的销售金额减去折扣后的金额确认收入 借：应收账款 贷：营业收入 贷：应交税费-增值税-销项税 B 直接抵减货款或以货币资金兑现的补贴在销售费用中核算，具体账务处理 如下： 借：销售费用 贷：应收账款

青岛食品	当经销商达到相关返利标准时，公司在当期将返利金额冲减主营业务收入。同时，在每个报告期末，公司会对应付未付的返利金额进行预提并冲减当期主营业务收入，具体如下： 借：主营业务收入 贷：其他应付款（2020 年执行新收入准则后，则为合同负债-应付返利款） 当经销商使用该销售折扣抵扣货款时，公司会计处理如下： 借：其他应付款（2020 年执行新收入准则后，则为合同负债-应付返利款） 贷：应收账款/预收账款（2020 年执行新收入准则后，则为合同负债-预收货款）
------	--

经对比，同行业上市公司普遍在销售实现当期对销售返利进行预提，通过在主营业务收入、应收账款和合同负债（预收账款、其他应付款等）中作相应调整，能够准确反映销售返利和销售折扣对财务状况和业绩的影响，公司销售返利会计处理与同行业上市公司不存在重大差异。

（二）公司对经销商的管理政策及管理有效性，与同行业可比公司是否存在较大差异

1、经销商管理政策及有效性

（1）经销商管理制度

公司针对销售管理制定了《客户管理制度》《销售业务管理制度》《销售合同管理办法》《销售订单管理办法》《销售授权审批制度》《产品价格管理制度》等制度，对经销商选取标准、日常管理与维护、经销商退出等事项进行了规范。

（2）经销商管理制度具体执行情况

1) 新增客户管理方法

①公司经销商一般需具备条件

- A.熟悉当地市场，能够积极主动开拓市场、走访市场、主动为客户服务；
- B.具有其他休闲食品的经销经验者优先；
- C.具备良好的社会资源，拥有当地商超或特通等销售渠道，有能力在短期内拓展产品市场；
- D.具有良好的仓储能力，能够满足产品的正常库存要求及市场周转，且场所符合相关安全管理规定；
- E.拥有独立的业务团队；
- F.具有良好的资信能力和商业信誉；

G.拥有充足的资金，能保证市场正常运转和业务拓展的需求，确保市场营销活动正常开展。

②经销商开户相关流程

A.业务员对经销商的相关情况进行前期调查，了解是否具备上述开户条件；

B.业务员提出申请，填写《开户申请表》；

C.业务员将《开户申请表》递呈省区经理审批；

D.省区经理审批通过后报送营销管理部，营销管理部对客户信息进行审核，审核无误后在财务系统录入客户相关信息。

2) 经销商闭户管理制度

公司为充分了解和掌握客户的信誉、资信状况，规范公司客户开发、信用管理工作，避免销售活动中因客户信用问题给公司带来损失，制定了《客户管理制度》，对于客户开闭户管理、客户关系维护、客户信用管理等内容进行规范。关于客户退出管理相关规定如下：

“第八条 客户闭户管理

连续三个月未发货客户公司将有权单方面闭户，不再结算任何费用。

业务员需关注客户经销状态，积极激活或关闭客户，如激活客户需要重新签订销售合同；如关闭客户要履行闭户手续，填写《客户闭户退款申请表》，执行完公司将禁用客户；如需要暂时保留观察，需告知营销管理部各区核算员。

客户闭户由业务员提出闭户申请，由省区经理审核后报送营销管理部审核，客户是否存在未完结业务，如无未完结款项，则进行闭户处理。如闭户客户存在未完结款项，需要由公司退款的，闭户申请需要由大区总监审批后报主管营销副总审批；如存在未结算费用，则由客户开具发票报销之后再执行闭户退款手续。”

3) 定价机制

公司制定了产品价格表，对公司产品价格的制定及执行作出了规定。公司产品价格体系由出厂价、经销商分销/批发进价、建议供货价、零售价、建议最低促销价等构成。公司一般为送货至经销商仓库，运费由唇动食品承担。个别经销商系公司送到指定地点后，经销商自提。

4) 返利政策及形式

公司对经销商的激励政策有市场推广补贴、专项补贴和固定返利三种。市场推广补贴是公司最主要的经销商激励政策，为鼓励经销商进行市场开拓及组织活

动，公司针对经销商进行点对点的补贴，补贴内容主要包括陈列费、进场费、促销费等。为推进特定品类、特定区域、特定渠道的产品推广，公司会组织实施专项活动，例如“520 告白日”专题活动等，对于此类专项活动公司会给予专项补贴。固定返利系公司与经销商在年度销售合同中约定，每月根据销售额给予一定比例的返利。

5) 信用政策及结算方式

公司与经销商的结算以银行汇款方式进行，款到发货，一般无信用期。公司对极个别客户会通过给予一定的信用额度方式开展业务，但是需单独提出申请经审批后实施。

6) 退换货机制

公司与经销商为买断式销售，未建立销售存货信息系统对其库存水平进行监察管，非质量问题不退换货。具体如下：在合作中，若产品在保质期内出现包装破损或质量问题，经公司确认核实后，双方书面同意方可全部退换货或以其他方式处理，未经公司书面同意，经销商单方面退货，公司一律不予承担；若因经销商经营或仓储不善等原因，造成产品积压、破损或过期，公司不予承担。

7) 信息系统

公司使用金蝶云星空系统对存货进行管理，公司对信息系统的输入、输出、审核、维护等进行了权限控制。公司健全的存货管理制度、安全稳定运行的 ERP 信息系统保障了采购、入库、发货等存货相关业务流程可靠运行。公司通过管易云系统对商品信息、配货信息、发货信息等进行管理，通过云之家系统对订单创建、销售认款、物流跟踪等进行管理。公司与经销商为买断式销售，未建立销售存货信息系统对其库存水平进行监察管理。

综上，公司针对经销商管理建立了一套相对完善的管理制度，通过查看经销商相关制度、合同及开闭户情况及相关审批流程，公司针对经销商相关的流程设置了必要的审批环节，能够对经销商开闭户、日常维护、销售价格、物流管理及信用政策进行有效管理，相关制度得到有效执行，公司关于经销商管理的内部控制制度健全、有效。

2、与同行业可比上市公司经销商管理政策相比，不存在较大差异

同行业上市公司中，甘源食品系休闲食品行业且销售模式与公司具有可比性，公司与其经销商管理政策对比如下：

项目	唇动食品	甘源食品
新增客户管理	①公司经销商一般需具备条件 A.熟悉当地市场，能够积极主动开拓市场、走访市场、主动为客户服务； B.具有其他休闲食品的经销经验者优先； C.具备良好的社会资源，拥有当地商超或特通等销售渠道，有能力在短期内拓展产品市场； D.具有良好的仓储能力，能够满足产品的正常库存要求及市场周转，且场所符合相关安全管理规定； E.拥有独立的业务团队； F.具有良好的资信能力和商业信誉； G.拥有充足的资金，能保证市场正常运转和业务拓展的需求，确保市场营销活动正常开展。 ②经销商开户相关流程 A.业务员对经销商的相关情况进行前期调查，了解是否具备上述开户条件； B.业务员提出申请，填写《开户申请表》； C.业务员将《开户申请表》递呈省区经理审批； D.省区经理审批通过后报送营销管理部，营销管理部对客户信息进行审核，审核无误后在财务系统录入客户相关信息。	公司通过糖酒会、食品经销展会、招商活动、业务拜访等方式开发经销商资源，并遵照资质合规、实力优先和互利共赢的原则进行经销商遴选。 在遴选标准方面，公司结合经销商的经营资质、企业规模、销售渠道、资金实力、信用等级、财务水平等因素进行综合考量，遴选出资质齐全、实力较强渠道丰富、信用良好的经销商。
经销商闭户管理制度	公司为充分了解和掌握客户的信誉、资信状况，规范公司客户开发、信用管理工作，避免销售活动中因客户信用问题给公司带来损失，制定了《客户管理制度》，对于客户开闭户管理、客户关系维护、客户信用管理等内容进行规范。	在淘汰标准方面，公司与经销商在协议中约定了终止合作的条款，会将部分业绩不理想、销售不规范、商业侵权、有信用风险的经销商进行淘汰。
定价机制	公司制定了价格表，对公司产品价格的制定及执行作出了规定。公司产品价格体系由出厂价、经销商分销/批发进价、建议供货价、零售价、建议最低促销价等构成。公司一般为送货至经销商仓库，运费由唇动食品承担。个别经销商系公司送到指定地点后，经销商自提。	公司对经销商渠道制定统一出厂价，销售予绝大部分经销商的价格均按照统一出厂价执行，同时在系统内部设置了少量价格组，对偏远地区、少数经销商在统一出厂价的基础上进行了调整。

返利政策及形式	公司对经销商的激励政策有市场推广补贴、专项补贴和固定返利三种。市场推广补贴是公司最主要的经销商激励政策,为鼓励经销商进行市场开拓及组织活动,公司针对经销商进行点对点的补贴,补贴内容主要包括陈列费、进场费、促销费等。为推进特定品类、特定区域、特定渠道的产品推广,公司会组织实施专项活动,例如“520告白日”专题活动等,对于此类专项活动公司会给予专项补贴。固定返利系公司与经销商在年度销售合同中约定,每月根据销售额给予一定比例的返利。	发行人对经销商的激励政策有市场推广补贴、专项返利及搭赠三种。
信用政策及结算方式	公司与经销商的结算以银行汇款方式进行,款到发货,一般无信用期。公司对极个别客户会通过给予一定的信用额度方式开展业务,但是需单独提出申请经审批后实施。	发行人与经销商在产品购销上实行先款后货的买断方式,并未给予经销商信用期。特别情况下,发行人会给予极少数经销商一定额度的信用账期。
退换货机制	公司与经销商为买断销售,非质量问题不退换货。具体如下:在合作中,若产品在保质期内出现包装破损或质量问题,经公司确认核实后,双方书面同意方可全部退换货或以其他方式处理,未经公司书面同意,经销商单方面退货,公司一律不予承担;若因经销商经营或仓储不善等原因,造成产品积压、破损或过期,公司不予承担。	公司与经销商在经销协议中约定,因公司生产、运输等原因造成产品内在品质瑕疵的,经公司确认后,公司负责调换同种数量同种类别的产品,其他问题则不予退换货。
信息系统	公司使用金蝶云星空系统对存货进行管理,公司对信息系统的输入、输出、审核、维护等进行了权限控制。公司健全的存货管理制度、安全稳定运行的ERP信息系统保障了采购、入库、发货等存货相关业务流程可靠运行。公司通过管易云系统对平台商品信息、配货信息、发货信息等进行管理,通过云之家系统对订单创建、销售认款、物流跟踪等进行管理。	-

经对比,公司在经销商管理政策方面与同行业可比上市公司不具有重大差异。

三、核查情况

(一) 对上述事项补充核查并发表明确意见,同时按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于经销商模式的要求进行补充核查并发表明确意见

1、核查程序

(1) 经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定,销售产品是否实现终端客户销售,经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

1)检查主要经销客户的销售合同,了解主要经销客户合同条款如信用政策、结算条款、退换货政策、与商品控制权转移相关的主要条款等,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

2)对报告期内主要经销客户销售回款记账凭证及其附件进行检查,查看实际回款名称与客户是否一致,主要经销客户回款是否存在大量现金和第三方回款;

3)对报告期各期的经销收入和成本执行分析性程序,分析收入、毛利率、销售数量、单价的波动情况及其原因;

4)对报告期内主要经销客户执行细节测试,选取样本检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、销售发票、物流单、签收依据、报关单等;

5)通过函证程序,核查公司与主要经销商之间的往来余额、交易金额,确认报告期内公司经销收入的真实性、准确性;

6)通过执行走访程序,了解公司与主要经销商之间的销售规模、合作背景、定价方式、是否存在关联方关系或其他利益安排,以及主要经销商的结算方式、信用政策、退换货、终端销售等信息。

(2)主要经销商的主体资格及资信能力,与公司是否存在实质和潜在关联方关系,对经销商的信用政策是否合理,对经销商是否存在依赖等;经销商是否存在大量个人等非法人实体;经销商为公司员工或前员工的,重点关注是否具有商业合理性;报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

1)根据主要经销客户名单,对报告期内主要经销客户进行工商核查,了解主要经销客户注册规模、经营范围、成立时间、股东结构,核查主要经销客户主体资格及资信能力,交叉查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要经销商是否存在实质和潜在关联方关系;

2)了解对经销商的信用政策,走访主要经销商,在走访过程中关注是否存在信用政策异常的情况;

3)获取报告期内公司主要经销客户名单及销售明细,核查主要经销客户销售及占比,检查公司是否存在对单个主要经销客户存在销售依赖的情形;检查是否存在大量个人等非法人实体,并与公司报告期内花名册比对核查,核查经销客户是否为公司员工或前员工,检查报告期内经销客户是否存在较多新增与退出的情况。

(3)公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行

1)访谈公司管理层及销售负责人,了解经销模式下经销商定价机制等政策,了解与评价公司销售业务相关内控制度及有效执行情况;

2)执行销售与收款控制测试,对客户开发管理流程、销售订单、销售发货、销售发票、销售收款、销售预测、销售退款等控制节点进行测试。根据测试结果,评价唇动食品设计的控制活动和制度是否得到执行。

2、核查意见

经核查,主办券商认为:

(1)公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定,公司的经销模式为买断式经销,经销商销售的产品已经实现终端客户销售,报告期内经销商回款不存在现金回款,报告期内经销商第三方回款金额占营业收入的比例分别为0.54%、0.22%,公司经销商不存在大量第三方回款;

(2)主要经销商的主体资格及资信能力良好,主要经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系。公司对经销商的信用政策合理,对经销商不存在依赖;报告期内,公司非法人实体经销商数量较多,符合行业特性及商业合理性;经销商中不存在公司员工或前员工;报告期内公司与主要经销商合作稳定,中小经销商存在新增与退出的情形,金额占比较低,对公司经销收入影响较小;

(3)公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

(二)说明对于经销收入的核查方式及核查比例(包括但不限于走访、发函、回函、替代性程序以及所有核查程序的累计核查比例),单独说明对非法人客户销售收入的核查情况、对于公司与经销商是否存在关联关系的核查情况

1、对于经销收入的核查方式及核查比例

(1)销售与收款穿行测试。对销售与收款循环执行穿行测试程序,根据测试结果,评价唇动食品设计的控制活动和制度是否得到执行。根据直销模式、经销模式、代销模式、受托加工模式、经销模式一出口每年度各抽取一笔出库单进行穿行测试,以出库单为起点,获取其销售订单、收款单、发票、物流单、签收依据、报关单等相关收入确认及收款的凭证;

(2)对销售与收款关键节点进行控制测试,以测试公司销售与收款循环控制节点均能得到正确执行;

(3)收入细节测试。抽取大额出库单进行细节测试,并检查相应的收入确认凭证及合同、发票、物流单、签收依据、报关单等凭证附件;

(4) 对收入进行截止测试，抽查报表日前后 10 天的记账凭证和发票、物流单、签收依据等，确定会计记录归属期的正确性；

(5) 寄送询证函，询证唇动食品与经销客户报告期内交易情况。报告期内对经销模式客户函证收入具体情况如下：

年度	发函情况			回函情况		
	客户家数	金额（万元）	占经销模式主营业务收入比例	客户家数	金额（万元）	占经销模式主营业务收入比例
2022 年度	545	27,631.14	84.78%	423	22,656.97	69.52%
2023 年度	568	34,454.59	86.55%	522	30,202.66	75.87%

(6) 实地走访公司经销模式主要客户，实地走访及视频访谈核查比例为 34.88%、37.34%，实地走访及视频访谈具体情况如下：

单位：万元

2023 年度					
走访形式	数量	金额	经销模式主营业务收入	走访形式所占比例	占比
实地走访	80	13,271.34	39,809.43	89.28%	33.34%
视频访谈	12	1,593.51	39,809.43	10.72%	4.00%
合计	92	14,864.85	39,809.43	100.00%	37.34%

单位：万元

2022 年度					
走访形式	数量	金额	经销模式主营业务收入	走访形式所占比例	占比
实地走访	68	9,784.10	32,591.88	86.07%	30.02%
视频访谈	12	1,583.63	32,591.88	13.93%	4.86%
合计	80	11,367.74	32,591.88	100.00%	34.88%

走访过程中，为验证唇动食品收入真实性，查看客户存货仓储情况、对外销售出库单/发票，走访部分终端客户及查看终端渠道陈列、销售情况；同时，为验证客户真实性及合规性，主办券商在走访过程中，获取客户营业执照、食品经营许可证、被访谈人身份证明文件等。访谈内容主要包括：客户的基本情况、与公司业务的开展情况、销售模式、结算情况，报告期内交易数据、是否存在关联关系等，并获取其签字或盖章的访谈文件，确认销售真实性。查看经销商库存情况，是否存在大量积压货物的情况。走访过程中了解客户的终端销售情况，包括地域分布、客户类型及主要客户名称等信息。现场索要并获取部分经销商对外销售开具的发票或出库单等实现终端销售的相关单据。

(7) 针对部分未回函或回函不符的经销商客户执行替代程序，抽取销售合同、物流单、签收依据、销售发票等原始单据，验证销售和收入确认的真实性、合理性。通过函证、走访、替代性程序等方式，对报告期内经销模式销售收入的累计核查比例分别为 71.70%、76.99%，具体情况如下：

单位：万元

年度	累计核查金额	经销模式主营业务收入	累计核查比例
2022 年度	23,367.64	32,591.88	71.70%
2023 年度	30,648.43	39,809.43	76.99%

2、对自然人客户收入的核查情况

(1) 实地走访公司主要自然人经销客户，实地走访及视频访谈的核查比例为 29.27%、28.49%。走访过程中实地查看经销商库存情况，核查是否存在大量积压货物的情况。对报告期内自然人客户核查情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	数量（家）	金额（万元）	数量（家）	金额（万元）
视频访谈	6	801.80	6	724.16
实地走访	19	3,147.17	19	3,423.58
合计	25	3,948.97	25	4,147.74
自然人经销客户	868	13,862.78	859	14,168.24
占比	2.88%	28.49%	2.91%	29.27%

(2) 了解经销商的终端销售情况，包括地域分布、客户类型及主要客户名称等，获取部分经销商对外开具的销售发票或出库单据等，以验证业务真实性；

(3) 对于重点个人经销商，实地走访终端销售的商超、便利店等，查看唇动食品产品的相关情况；

(4) 寄发询证函，询证唇动食品与客户报告期内交易情况；

(5) 销售与收款穿行测试。对销售与收款循环执行穿行测试程序，根据测试结果，评价唇动食品设计的控制活动和制度是否得到执行；

(6) 对销售与收款关键节点进行控制测试，以测试公司销售与收款循环控制节点均能得到正确执行；

(7) 收入细节测试。抽取大额出库单进行细节测试，并检查相应的收入确认凭证，合同、发票、物流单、签收依据等凭证附件；

(8) 对收入进行截止测试，抽查报表日前后 10 天的记账凭证和发票、物流单、签收依据等，确定会计记录归属期的正确性。

3、对于公司与经销商是否存在关联关系的核查情况

(1) 获取董监高调查表，了解公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员对外投资及任职情况；

(2) 通过企查查导出公司报告期内经销商股东信息、主要人员等信息，交叉查询唇动食品及其实际控制人、董监高等关联方信息，查询是否存在关联关系；

(3) 获取董监高调查表，查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要经销商是否存在实质和潜在关联方关系；

(4) 访谈公司管理层，了解公司与经销商是否存在关联关系；

(5) 在客户走访过程中与被访谈人核实经销商及其股东、实际控制人、董事、监事、高管人员、对业务有重要影响的人员是否与唇动食品及其关联方存在关联关系或其他利益关系。

(三) 说明针对经销商终端销售的核查情况

公司经销商均实现了终端销售，主要将公司产品销售至商超百货、生活超市、便利店、校园店等终端消费场所。

报告期内，公司主要经销商终端销售情况如下：

序号	客户名称	是否实现终端销售	主要销售区域	主要客户/渠道
1	宋国刚	是	整个新疆地区	校园店等
2	宜春市大梁实业有限公司	是	宜春市	江西青龙集团有限公司、江西乐卖特商贸有限公司等
3	上海海量食品有限公司	是	浙江、江苏、上海、北京	大润发、永辉超市、华联超市等
4	武汉盛兴中和营销有限公司	是	武汉	中百仓储、永旺超市、美宜佳便利店等
5	林春强	是	云南省	校园店等
6	西安优龙商贸有限公司	是	全国	通过多多买菜、美团优选等销售给终端消费者
7	云南耐艾斯商贸有限公司	是	云南省	校园店等
8	上海瑞气盈门商贸有限公司	是	全国（不含河南）	美团优选、京东掌柜宝（京东便利店）等

主办券商在对主要经销商进行实地走访时对其终端销售情况进行了核查。主要核查方式如下：

(1) 现场走访重点客户，走访过程中了解其销售区域、终端客户情况等信息；

(2) 对于单年度销售金额在 200.00 万元以上的经销商销售终端进行现场走

访，查看唇动产品在商超百货、便利店等上架的情况。主办券商在走访过程中对经销商终端销售核查的比例情况如下：

单位：万元

2023 年度			
项目	走访及视频核查客户	核查终端销售区域及主要客户	实地查看终端销售情况
数量	92	92	48
金额	14,864.85	14,864.85	9,503.88
占经销模式主营业务收入的比例	37.34%	37.34%	23.87%
2022 年度			
数量	80	80	46
金额	11,367.74	11,367.74	6,685.06
占经销模式主营业务收入的比例	34.88%	34.88%	20.51%

(3) 查询线上经销商店铺的相关店铺及销售信息；

(4) 现场索要并获取部分经销商对外销售开具的发票或出库单等实现终端销售的相关单据。

问题 4. 关于经营业绩

根据申报材料，报告期内，公司主营业务收入分别为 39,789.93 万元、49,959.73 万元；净利润大幅增长，分别为 31.10 万元、2,163.53 万元；毛利率水平低于同行业可比公司的平均水平，与桃李面包较为接近但呈反向变动。

请公司说明：(1) 结合报告期内公司毛利率、期间费用率及其他财务指标变动情况，报告期后订单签署情况、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 2023 年度净利润增幅远高于营业收入增幅的原因和合理性，并结合收入增速、毛利率变动趋势、期间费用率变动趋势等说明公司利润水平高速增长是否具有可持续性；(2) 2023 年度公司毛利率与业务较为接近的桃李面包呈反向变动的原因；(3) 经销、直销、代销、委托加工的毛利率差异原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内公司毛利率、期间费用率及其他财务指标变动情况，报告期后订单签署情况、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 2023 年度净利润增幅远高于营业收入增幅的原

因和合理性，并结合收入增速、毛利率变动趋势、期间费用率变动趋势等说明公司利润水平高速增长是否具有可持续性

(一) 公司 2023 年度净利润增幅远高于营业收入增幅的原因和合理性

1、公司 2023 年度净利润增幅远高于营业收入增幅的原因

报告期内，公司营业收入分别为 39,991.16 万元和 50,187.04 万元，同比增长 25.50%；公司净利润分别为 31.10 万元和 2,163.53 万元，同比增长 6,856.08%，高于营业收入的增长幅度。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动幅度
一、营业收入	50,187.04	39,991.16	10,195.88	25.50%
二、营业成本	37,447.33	31,281.18	6,166.15	19.71%
三、毛利额	12,739.71	8,709.98	4,029.73	46.27%
税金及附加	439.53	264.41	175.12	66.23%
销售费用	7,298.92	5,650.50	1,648.43	29.17%
管理费用	1,503.60	1,829.29	-325.69	-17.80%
研发费用	277.47	248.00	29.47	11.88%
财务费用	525.86	301.99	223.86	74.13%
期间费用额合计	9,605.86	8,029.79	1,576.07	19.63%
期间费用率	19.14%	20.08%		-0.94 个百分点
加：其他收益	147.20	6.00	141.20	2,352.70%
信用减值损失	33.73	19.33	14.40	74.52%
资产减值损失	-16.85	-27.80	10.95	-39.40%
资产处置收益（损失以“-”号填列）	2.97	-1.09	4.06	-372.78%
四、营业利润（亏损以“-”号填列）	2,861.38	412.23	2,449.16	594.13%
减：营业外支出	28.50	25.36	3.14	12.40%
五、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	2,832.88	386.87	2,446.01	632.26%
减：所得税费用	669.35	355.76	313.59	88.14%
六、净利润（净亏损以“-”号填列）	2,163.53	31.10	2,132.43	6,856.08%

注：表中变动幅度系以元为单位计算所得。

公司 2023 年度净利润增幅远高于营业收入增幅，主要系：（1）报告期内在其他财务指标及期间费用率等因素变动较小的情况下，2023 年度营业收入增长及毛利率提升共同作用导致 2023 年度毛利额增长较多，因此毛利率提升及营业收入增长导致毛利额增长系 2023 年度公司净利润增长的主要来源；（2）2022 年度公司引入外部股东，一次性确认股份支付费用 763.14 万元，减少 2022 年度净

利润 763.14 万元，相对进一步加大了 2023 年净利润的增幅。具体分析如下：

(1) 2023 年度净利润增长主要系毛利率提升及营业收入的增长

1) 报告期内公司毛利率及变动情况

报告期内，公司综合毛利率分别为 21.78%及 25.38%，2023 年度毛利率较上年提升 3.60 个百分点，主要系主营业务毛利率提升。报告期内，公司毛利率及其变动具体情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		变动	
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率 (个百分点)	销售占比
主营业务毛利率	26.13%	99.55%	22.61%	99.50%	3.52	0.05%
其中：蛋糕	28.69%	85.70%	22.78%	98.39%	5.91	-12.69%
面包	4.75%	6.19%	-	-	-	-
威化	14.86%	7.66%	7.65%	1.11%	7.21	6.55%
其他业务毛利率	-139.40%	0.45%	-143.27%	0.50%	3.87	-0.05%
综合毛利率	25.38%	100.00%	21.78%	100.00%	3.60	-

①主营业务毛利率变动情况

报告期内，公司主营业务收入占比分别为 99.50%和 99.55%，主营业务毛利率分别为 22.61%和 26.13%，同比提升 3.52 个百分点，公司综合毛利率变动主要受主营业务毛利率变动影响，其中主要系蛋糕产品的毛利率提升所致。

报告期内，公司蛋糕产品收入占公司营业收入比例分别为 98.39%及 85.70%，毛利率分别为 22.78%及 28.69%，呈上升趋势，蛋糕产品毛利率对公司主营业务毛利率提升贡献 2.17 个百分点。蛋糕产品毛利率的提升主要系报告期内售价提高及销售成本降低综合影响所致，具体变动影响因素分析如下：

公司蛋糕产品 2022 年平均销售价格为 2.44 万元/吨，2023 年度平均销售价格为 2.55 万元/吨，同比增长 4.12%，导致 2023 年毛利率较 2022 年度提升 3.06 个百分点。蛋糕产品平均售价提高主要系线上销售占比提升，线上销售为电商直营旗舰店（直接销售）及电商平台自营超市（线上代销），销售价格相对其他业务模式较高；同时因竞品价格提高公司也相对提价，在以上因素综合影响下导致公司蛋糕产品售价提高。

2022 年度，蛋糕产品平均销售成本为 1.89 万元/吨，2023 年度，平均销售成本为 1.82 万元/吨，同比降低 3.84%，从而使毛利率提升 2.85 个百分点。报告期

各期直接材料成本占比在 70%左右，其变化对生产成本产生影响较大。2023 年平均销售成本降低主要系当期受市场供求、产地气候、农资价格、耗用量变化等因素影响，油脂类、蛋制品类、乳制品类、包材等材料采购成本同比下降，蛋制品类单耗较 2022 年单耗下降，综合导致 2023 年直接材料成本同比下降，进而导致平均销售成本下降。

②其他业务毛利率

报告期各期，公司其他业务收入分别为 201.24 万元及 227.32 万元，毛利率分别为-143.27%及-139.40%，虽然毛利率为负，但是因为变动及销售占比较小，对公司综合毛利率影响较小，综合提升毛利率 0.08 个百分点。

2) 报告期营业收入变动情况

报告期内，2022 年度营业收入为 39,991.16 万元，2023 年度营业收入为 50,187.04 万元，增幅为 25.50%，2023 年度营业收入增长主要系①公司增加新品面包系列产品，为公司新增 3,104.92 万元营业收入，使营业收入增长 7.77 个百分点；②2022 年年底新增威化系列产品在 2023 年度逐步打开市场，为公司新增 3,402.48 万元营业收入，使营业收入增长 8.51 个百分点；③2023 年度，蛋糕在保持原有市场表现的基础上，持续增长。公司蛋糕产品 2023 年度销售额同比增长 3,662.40 万元，使营业收入增长 9.16 个百分点。

综上，在综合毛利率及营业收入共同增长的综合作用下，2023 年度毛利额较 2022 年度增长 4,029.73 万元，增幅 46.27%，系公司 2023 年度净利润增长的主要来源。

(2)期间费用率及其他财务指标变动较小，在毛利额增长较多情况下，2023 年度净利润增长较多

1) 期间费用率变动较小，偶发性因素加大了净利润波动幅度

报告期内，期间费用率分别为 20.08%及 19.14%，总体变动较小，其变动对净利润变动影响较小。其中 2022 年度因引入外部股东确认股份支付费用 763.14 万元，减少当期净利润 763.14 万元，进一步增加了报告期内净利润变动幅度。期间费用率变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动
销售费用	7,298.92	5,650.50	1,648.42

管理费用	1,503.60	1,829.29	-325.69
研发费用	277.47	248.00	29.47
财务费用	525.86	301.99	223.87
期间费用总计	9,605.85	8,029.78	1,576.05
期间费用占营业收入的比例	19.14%	20.08%	-0.94 个百分点

报告期各期，公司期间费用分别为 8,029.79 万元及 9,605.86 万元，占营业收入比重分别为 20.08%及 19.14%。2023 年度期间费用率同比略有下降，但总体保持平稳。2023 年度期间费用金额较 2022 年度增加 1,576.05 万元，主要系随着公司经营规模扩大，2023 年度营业收入增长 25.50%，大于期间费用增长幅度 19.63%，在期间费用率未发生较大变动情况下，从而导致期间费用金额增加较大。

2) 其他财务指标对净利润的影响

报告期内，除上述因素外，影响净利润变动的其他财务指标主要为税金及附加、其他收益及所得税费用项目，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动
其他收益（收益以“-”表示）	-147.20	-6.00	-141.20
税金及附加	439.53	264.41	175.12
所得税费用	669.35	355.76	313.59
合 计	961.67	614.17	347.50
占营业收入的比例	1.92%	1.54%	+0.38 个百分点

报告期内，其他财务指标合计数（收益与成本费用抵消后）占营业收入的比例分别为 1.54%和 1.92%，占比较小，略有上升。上述指标对公司报告期净利润变动影响具体如下：

其他收益：2023 年其他收益增加 141.20 万元，同比增幅 2,352.70%，其他收益变动增加 2023 年度利润总额 141.20 万元。

税金及附加和所得税费用：2023 年度较 2022 年度增加 488.70 万元，减少净利润 488.70 万元。其中：①税金及附加：报告期内税金及附加分别为 264.41 万元和 439.53 万元，占比分别为 0.66%和 0.88%，占比略有上升，减少 2023 年度利润 175.12 万元；②所得税费用：报告期内所得税费用分别为 355.76 万元和 669.35 万元，占营业收入的比例分别为 0.89%和 1.33%，占比略有上升，减少 2023 年度净利润 313.59 万元。

综上，2023 年度净利润增加主要系主营业务毛利额增加所致，公司净利润

变动幅度远高于营业收入增幅主要系 2023 年公司业务规模增长和毛利率提升增加了当期毛利额，加之 2022 年度因股份支付偶发因素减少了当期净利润 763.14 万元，一增一减的共同影响下进一步扩大了营业收入和净利润的变动幅度，导致净利润增长幅度远高于营业收入增长幅度，上述变动符合公司业务经营情况。

2、公司 2023 年度净利润增幅远高于营业收入增幅具有合理性

报告期内，净利润分别为 31.10 万元和 2,163.53 万元，增长幅度为 6,856.08%，远高于营业收入增幅，主要系：

（1）毛利率提升及营业收入增长使 2023 年度毛利额大幅提升。2023 年度主营业务毛利率提升及主营业务收入增长增加了毛利额，在期间费用率、其他财务指标等因素变动较小影响下，导致 2023 年净利润绝对额增加较大。

（2）偶发性成本进一步造成净利润变动幅度变大。2022 年度因引入外部股东确认股份支付费用 763.14 万元，减少当年净利润 763.14 万元，降低了净利润绝对额。因本次股份支付系偶发性成本费用要素，2023 年度相应股份支付成本费用因素确认金额较小，因该因素存在导致报告期内净利润变动幅度进一步扩大。如果剔除上述因素，净利润增长幅度为 172.40%，相比剔除之前的净利润 6,856.08% 的增长幅度缩小，虽然与营业收入的 25.50% 的增长幅度仍有差距，但是差距缩小。

综上，2023 年度净利润变动幅度远高于营业收入增幅系公司业务规模扩大、营业收入增长、毛利率提升及偶发性事项共同影响所致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）报告期后订单签署及财务指标变动情况

1、报告期后订单签署情况

公司与客户签订的合同主要为年度框架经销合同，合同中未约定具体销售金额，主要对经销区域、经销品项及经销渠道等事项进行了约定。因此，公司销售订单呈现方式主要为经营过程中，通过逐步下单方式形成的具体销售订单。报告期后，2024 年 1-6 月的公司销售订单情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月订单金额 (不含税)	2024 年 1-6 月订单转化金 额 (折前不含税金额)	订单转化率
蛋糕	23,303.86	22,617.61	97.06%
威化	2,486.19	2,439.53	98.12%

面包	2,603.17	2,565.41	98.55%
合计	28,393.23	27,622.54	97.29%

注：2024 年 1-6 月订单转化金额为 2024 年 1-6 月新取得的销售订单且当期实现收入的金额。

由上表可知，公司期后签订的订单能够有效转化为收入，订单转化率较高。

2、报告期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况

报告期后，公司生产经营正常，经营业绩未出现重大波动，2024 年 1-6 月公司实现营业收入 26,975.84 万元、净利润 2,027.25 万元，较上年同期分别增加 6.22% 和 40.97%。2024 年 1-6 月及上年同期经营业绩和现金流情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动
经营业绩情况：			
营业收入	26,975.84	25,397.11	6.22%
营业成本	19,311.51	18,766.27	2.91%
毛利额	7,664.33	6,630.84	15.59%
毛利率	28.41%	26.11%	+2.30 个百分点
期间费用率	17.35%	17.93%	-0.58 个百分点
净利润	2,027.25	1,438.05	40.97%
现金流情况：			
经营活动现金流量净额	2,450.46	1,331.32	84.06%
投资活动现金流量净额	-1,489.64	-2,421.11	38.47%
筹资活动现金流量净额	-2,387.20	-729.46	-227.26%

备注：上述数据已经审阅。

（1）期后收入

报告期后，公司经营稳定，2024 年 1-6 月实现营业收入 26,975.84 万元，2023 年 1-6 月营业收入为 25,397.11 万元，同比增长 6.22%，营业收入增长稳定，未出现重大波动，营业收入增长具有可持续性。

（2）期后毛利率

2024 年 1-6 月，公司毛利率为 28.41%，2023 年 1-6 月公司毛利率为 26.11%，同比提高 2.30 个百分点。主要系由于原材料价格同比下降及公司面包、威化产品正常量产，公司单位固定成本下降，毛利率有所上升，从而导致毛利额同比增长 15.59%。

（3）净利润

2024 年 1-6 月，公司净利润为 2,027.25 万元，2023 年 1-6 月净利润为 1,438.05

万元，同比增长 40.97%，主要系营业收入增长、毛利率提升及公司期间费用率变动较小情形下，公司营业利润增长较多，进而导致净利润增长。

（4）现金流量

2024 年 1-6 月，公司经营活动现金流量净额为 2,450.46 万元，2023 年 1-6 月经营活动现金流量净额为 1,331.32 万元，同比增长 84.06%，主要系公司营业收入增长、原材料采购价格下降及应付账款存在账期等因素，导致经营活动现金流净额有所增长。2024 年 1-6 月及上年同期公司经营活动现金流量净额与公司当期净利润较为匹配。

（三）公司利润水平高速增长是否具有可持续性

报告期内，公司营业收入增幅为 25.50%，主要系公司大力开展电商业务，电商直销业务销售额增加，同时报告期内公司推出新品威化及面包都一定程度提升了公司销售收入。

报告期内公司毛利率由 21.78%提升至 25.38%，主要系产品单价提升及成本下降综合影响，提升了公司毛利率，成本下降主要系油脂类、蛋制品类、乳制品类及包材等原料采购成本下降导致。

报告期内，期间费率分别为 20.08%和 19.14%，呈下降趋势，但是变动相对较小，对利润水平影响相对较小。

对比报告期年度经营业绩变动及报告期期后 2024 年 1-6 月经营业绩与上年同期变动，可以看出，2024 年 1-6 月，公司期间费用率总体较为稳定，营业收入、毛利率及净利润变动趋势与 2023 年变动趋势相符，总体呈增长趋势。其中，2024 年 1-6 月公司实现营业收入同比增幅 6.22%，毛利率同比提升 2.30 个百分点，期间费用率变动较小，导致公司净利润同比增加 40.97%。

综上，预计在销售市场不发生重大不利变化及成本水平保持稳定情况下，2024 年度公司经营业绩将稳步增长，但预计 2024 年度利润水平增长幅度小于 2023 年增长幅度。

二、2023 年度公司毛利率与业务较为接近的桃李面包呈反向变动的原因

（一）2023 年度公司与桃李面包的毛利率情况

报告期内，公司综合毛利率分别为 21.78%及 25.38%，2023 年度同比提升 3.60 个百分点。桃李面包同期综合毛利率分别为 23.98%和 22.79%，2023 年度同

比降低 1.19 个百分点。具体情况如下：

项目	2023 年度毛利率	2022 年度毛利率	毛利率变动（百分点）
公司毛利率	25.38%	21.78%	3.60
桃李面包毛利率	22.79%	23.98%	-1.19

虽然公司产品种类中包含面包产品，但是由于面包产品系 2023 年 5 月新推出品类，2023 年度面包产品整体销售占比为 7.90%，占比较小，对公司综合毛利率的影响较小，对比面包及糕点销售占比为 96.66%的桃李面包毛利率存在一定差异主要系二者的具体产品不同，具有合理性。

（二）与桃李面包毛利率反向变动的情况及原因

2023 年度公司毛利率与桃李面包呈反向变动主要系公司与桃李面包主要产品种类存在差异，各自侧重的具体产品及销售占比不同，同时所用的具体原材料也存在一定差异，加之公司所处发展阶段不同，在以上因素综合影响下导致两者毛利率存在一定差异，呈现不同变动趋势，具有业务合理性。具体原因如下：

1、桃李面包毛利率下降的原因

桃李面包主要产品为面包及糕点，2023 年度收入占比为 96.66%，2023 年度毛利率为 22.79%，2022 年度毛利率为 23.98%，同比下降了 1.19 个百分点。根据其年度报告披露信息，其毛利率降低的主要原因为：（1）部分原材料价格同比上涨导致生产成本增加；（2）部分新建项目投产后产能未完全释放且前期费用较高。

2、公司毛利率上升的原因

公司产品以涂饰类蛋糕产品为主，产品以油脂包裹蛋糕胚外层，内层通常有夹芯，与桃李面包非涂饰类糕点及面包存在较大差别。

报告期内，公司涂饰类蛋糕营业收入分别为 39,347.10 万元及 43,009.50 万元，占公司营业收入比例分别为 98.39%及 85.70%。因此，报告期内，公司综合毛利率变动主要受蛋糕毛利率变动影响。蛋糕毛利率分别为 22.78%及 28.69%，呈上涨趋势，毛利率波动主要系售价提升（详见前述毛利率情况分析）及材料成本下降影响。

报告期各期蛋糕产品直接材料成本占比在 70%左右，主要为油脂类、糖类、包装材料、蛋制品类、乳制品类、果酱类、面粉类、配料类及可可制品类等原材料成本，其变化对产品生产成本产生影响较大。2023 年度受市场供求、农资价格

等因素影响，糖类及面粉原料成本有所上涨，但是占比更大的其他材料，如油脂类、蛋制品类、乳制品类、包材等材料成本同比下降幅度更大，综合影响下，产品材料成本下降，进而导致产品毛利率有所提升。

3、两者呈现反向变动的具体原因

综上所述，两者毛利率呈反向变动主要系各自生产的具体产品不同，所用原材料不同，因而两者毛利率呈现不同变动。具体如下：

（1）生产具体产品不同，导致产品毛利率存在一定差异

桃李面包以生产面包及糕点为主，销售占比在 96%以上，公司以生产涂饰类蛋糕为主，两者虽都是快消品，但因具体产品不同，产品价格也不同。根据桃李面包 2023 年度报告披露的产品销量及销售收入测算，其面包及糕点单价为 17.31 元/千克。公司蛋糕产品价格为 25.45 元/千克，两者价格存在明显的差异，因而两者毛利率及其变动不同，具有商业合理性。

（2）生产所用的具体原材料及占比不同，导致两者产品成本变动方向不同

因桃李面包与公司生产的具体产品存在差异，相应消耗的主要原材料及消耗占比也不同。面包产品与涂饰蛋糕产品中面粉的消耗占比不同，相比而言，面包产品消耗的面粉比例相对高一些。2022 年度至 2023 年度面粉及糖类原材料价格呈上升趋势，而油脂类、蛋制品类、乳制品类及包装物等材料价格呈下降趋势，从而导致两者产品成本变动方向不一致，进而导致公司毛利率变动方向相反。

综上，2023 年度公司毛利率与业务较为接近的桃李面包呈反向变动，主要系两者生产的具体产品及所用原材料不同，导致公司毛利率存在一定差异及反向变动，具有合理性。

三、经销、直销、代销、委托加工的毛利率差异原因及合理性

报告期内，公司主要通过经销、直销、代销和受托加工等四种模式进行产品销售。因各模式面对的客户群体、销售渠道等因素不同，进而存在不同的销售价格，从而导致各模式的毛利率存在一定差异，具体情况如下：

（一）各销售模式下的毛利率情况

报告期内，公司代销模式毛利率最高，直销模式毛利率次之，再次为经销模式，受托加工模式毛利率最低。具体如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比

经销模式	23.72%	79.32%	20.76%	81.50%
直销模式	31.50%	19.14%	25.30%	16.71%
代销模式	39.22%	1.25%	40.19%	1.42%
受托加工	18.42%	0.29%	17.24%	0.37%

（二）各模式下毛利率差异的具体原因及合理性

报告期内，公司因各销售模式下面对的客户群体、具体销售渠道及业务开展目的不同，销售价格有所差异，从而导致各模式下的毛利率存在一定差异，各销售模式下的具体毛利率差异情况及形成原因如下：

1、经销模式毛利率

报告期内，公司经销模式销售占比最高，是公司主要的销售模式，2022 年度毛利率为 20.76%，2023 年度毛利率为 23.72%，通过对比可以看出，经销毛利率低于直销毛利率和代销毛利率，高于受托加工模式毛利率。

出现上述差异主要系经销模式下，公司面对的主要为经销商客户，因考虑对经销商留存一定的销售渠道及终端利润，因此公司对经销商客户的产品出厂价格相对低于直销和代销销售价格。而直销模式和代销模式下，公司面对的客户主要为线上终端消费者，因此销售价格相对较高，从而导致经销毛利率低于直销和代销毛利率。

2、直销模式毛利率

报告期内，直销模式毛利率分别为 25.30%和 31.50%，高于经销模式毛利率。差异主要系直销模式下，分为线上及线下两种销售方式。线上主要通过公司在电商平台设立的旗舰店进行产品销售，直接面对终端消费者；线下主要通过区域性辐射较大的 KA 卖场、零食门店系统等进行产品供应，如商超系统、零食很忙、赵一鸣、好想来等零食门店。

报告期内，公司直接销售以线上销售为主，直接面对终端消费者，因而销售价格相对较高，进而导致直销毛利率也相对较高。

3、代销模式毛利率

报告期内，代销模式毛利率分别为 40.19%和 39.22%，高于其他销售模式毛利率。差异主要系代销模式下公司主要通过天猫超市、京东超市等电商平台进行线上寄售及通过线下代理商进行销售，其中线上代销销售收入占比较大，其所对应的消费者客户也主要是终端消费者，与线上直销客户类似，所以导致代销模式毛利率相对较高。

代销模式与直销模式毛利率存在一定差异，主要系两种模式下的线上销售和线下销售占比不同所致。一般情况下，线上销售占比越高，产品的价格越高，毛利率相对也越高。报告期内，直销模式下线上销售占比分别为 73.27%和 64.21%，而代销模式下线上销售占比分别为 91.18%和 82.86%，代销模式线上销售占比高于直销模式线上销售占比；同时，代销模式下主要产品为 6 枚装产品（产品售价为 9.9 元），而直销模式下主要为 17 枚装产品（产品售价为 19.9 元），代销产品单枚售价高于直销产品单枚售价，从而也导致两者毛利率存在一定差异。

4、受托加工毛利率

报告期内，公司通过受托加工模式开展业务，主要系为提高设备利用效率及公司知名度而开展的业务模式。该模式下公司根据委托方委托，按其要求生产相应的产品，产品包装物由委托方设计、生产并直接提供给公司，公司将按约定生产的产品直接出售给委托方。

该模式下，公司与委托方通过协商确定具体产品价格，定价时考虑因产品的销售由委托方负责开展、委托方提供包装材料等因素，具体产品价格一般参考同类产品经销商出厂价扣除包装成本及一定的渠道销售费用后确定，因而受托加工模式下产品价格低于经销模式、代销模式及直销模式销售价格，相应的产品毛利率最低。

综上，报告期内，公司经销模式、直销模式、代销模式与受托加工模式毛利率存在差异主要系公司因各销售模式下面对的客户群体、具体销售渠道及业务开展目的不同，定价不同从而导致毛利率存在一定差异，符合公司各业务模式特点及商业常理，各模式下毛利率存在差异具有合理性。

四、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、2023 年度净利润增幅远高于营业收入增幅的原因和合理性及公司利润水平高速增长是否具有可持续性的主要核查程序

（1）获取公司报告期各期财务报表及收入成本明细表，分析收入成本、毛利率、净利润及其他财务指标变动情况；

（2）获取公司报告期各期费用明细表，分析报告期内公司各项期间费用的

变动以及费用率的合理性；

（3）获取公司期后 2024 年 1-6 月份订单情况和利润表，核查期后收入、毛利率情况；

（4）获取公司期后 2024 年 1-6 月财务报表、现金流量表及同期对应财务报表，分析收入、期间费用率变动情况，核查利润增长的可持续性。

2、2023 年度公司毛利率与业务较为接近的桃李面包呈反向变动的核查程序

（1）获取公司报告期各期收入成本明细表，分析报告期内公司各类产品的收入、成本变动情况；

（2）根据收入成本明细表计算公司毛利率及变动情况，并分析毛利率变动的具体原因；

（3）获取同行业可比公司的年度报告，分析同行业公司毛利率变动情况及原因；

（4）对比分析公司与同行业公司毛利率反向变动的具体原因及合理性。

3、经销、直销、代销、受托加工的毛利率差异原因的核查程序

（1）获取公司报告期各期收入成本明细表，分析各类销售模式下收入、成本构成等信息；

（2）计算分析各类销售模式下毛利率，分析具体产品收入及成本差异情况；

（3）就公司受托加工业务情况访谈公司销售管理人员了解具体原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、（1）公司 2023 年度净利润增幅远高于营业收入增幅主要系报告期内在其他财务指标及期间费用率等因素变动较小的情况下，公司毛利率提高及营业收入增长使 2023 年度净利润增长较大。此外，2022 年度公司引入外部股东，一次性确认股份支付费用 763.14 万元，减少 2022 年度净利润 763.14 万元，相对进一步加大了报告期净利润的增幅。综上，2023 年度净利润变动幅度远高于营业收入增幅系公司营业收入增长、毛利率提升及偶发性事项共同影响所致，具有合理性。

（2）2024 年 1-6 月份，公司实现营业收入增幅 6.22%，净利润增幅 40.97%，预计在销售市场不发生重大不利变化及成本水平保持稳定情况下，2024 年度公

公司经营业绩将稳步增长，但预计 2024 年度利润水平增长幅度小于 2023 年增长幅度。

2、2023 年度公司毛利率与业务较为接近的桃李面包呈反向变动，主要系两者生产的具体产品及所用原材料不同，且在同期内两者所耗用的主要原材料成本变动方向不一致，从而导致公司毛利率存在一定差异及反向变动，具有合理性。

3、报告期内，公司各种模式中，代销模式和直销模式毛利率相对较高，主要系两种模式下公司直接面对终端客户，产品定价相对较高；经销模式毛利率次之，主要系经销模式下因需要给经销商渠道及终端留存一定的利润；受托加工模式毛利率最低，主要系受托加工模式系公司为提高公司设备利用率，且生产的产品由客户提供部分包装材料及自行对外销售，因此定价相对较低。

综上，公司经销模式、直销模式、代销模式与受托加工模式毛利率存在差异主要系公司各销售模式下面对的客户群体、具体销售渠道及业务开展目的不同，因而产品定价存在差异，从而导致毛利率存在一定差异。符合公司各业务模式特点和商业逻辑，各模式下毛利率存在差异具有合理性。

问题 5. 关于采购及存货

根据申报材料，各报告期末，公司存货分别为 3,858.75 万元、4,485.40 万元，占流动资产比重较高。供应商中沧州北方包装印务有限公司、天津市会德丰商贸有限公司实缴资本、员工人数较少。

请公司说明：（1）说明公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，供应商集中度是否符合行业惯例，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性；（2）公司供应商的选择标准、主要供应商规模较小的原因、公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在潜在关联关系或其他利益安排；是否存在仅为或主要为公司提供服务或前员工成立的供应商；（3）存货跌价准备的计提比例、金额等，存货的分类、库龄、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异，与公司订单情况的匹配性、存货期后结转情况，与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行；（4）存货可变现净值的确定依据、跌价准备计提的充分性，与可比公司是否存在明显差异；（5）各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性。

请主办券商、会计师核查并发表明确意见，并说明对报告期存货监盘及跌价

准备所执行的核查程序及结果、对成本完整性发表明确意见。

【回复】

一、说明公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，供应商集中度是否符合行业惯例，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

（一）主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史

1、报告期各期前五大供应商采购情况

报告期各期，公司前五大供应商的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	金额	占采购总额的比例
2023 年	1	天津汇津健业科技发展有限公司	2,722.22	9.69%
	2	沧州北方包装印务有限公司及河北大玺包装科技有限公司	2,185.42	7.78%
	3	天津中糖华丰实业有限公司	1,849.29	6.58%
	4	天津市华明印刷有限公司	1,527.01	5.44%
	5	大连爱富安和维贸易有限公司	1,338.10	4.76%
	合计		9,622.04	34.26%
2022 年	1	沧州北方包装印务有限公司及河北大玺包装科技有限公司	2,376.68	10.46%
	2	天津汇津健业科技发展有限公司	2,341.45	10.30%
	3	天津市华明印刷有限公司	1,503.64	6.62%
	4	天津市会德丰商贸有限公司及彼特锐斯（天津）商贸有限公司	1,491.09	6.56%
	5	天津中糖华丰实业有限公司	1,194.41	5.26%
	合计		8,907.27	39.19%

注 1：沧州北方包装印务有限公司及河北大玺包装科技有限公司均为实际控制人陈洪杰之兄陈洪波实际控制的公司。

注 2：天津市会德丰商贸有限公司与彼特锐斯（天津）商贸有限公司由同一经营者经营。

2、公司主要供应商的基本情况，成立时间及与公司合作历史

报告期内，公司前五大供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史具体如下表所示：

序号	供应商名称	业务内容	采购内容	成立时间	开始合作时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	员工/参 保人数
1	天津汇津健业科技发展有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；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；国内贸易代理；食品进出口；货物进出口；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；总质量 4.5 吨及以下普通货运车辆道路货物运输（除网络货运和危险货物）；家用电器销售；日用家电零售；塑料制品销售；五金产品批发；五金产品零售；电器辅件销售；金属工具销售；机械零件、零部件销售；模具销售；特种劳动防护用品销售；配电开关控制设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；电子元器件批发；办公用品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	油脂	2004-07-05	2010 年	500.00	500.00	13/8
2	沧州北方包装印务有限公司	印刷：包装装潢（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	包材	2004-03-26	2012 年	1,500.00	150.00	87/45
3	河北大玺包装科技有限公司	一般项目:新材料包装制品技术研发、生产、销售;包装装潢及其他印刷品印刷。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目:道路货物运输（不含危险货物）。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后	包材	2021-02-03	2022 年	3,100.00	-	58/11

序号	供应商名称	业务内容	采购内容	成立时间	开始合作时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	员工/参 保人数
		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)						
4	天津中糖华丰实业有限公司	国内水路货物运输代理;船舶代理;自有房屋租赁;自营和代理各类商品及技术的进出口业务,(国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外);民用小袋糖分装(限分支机构凭许可证经营);卷烟零售;货运代理;仓储(限分支机构经营);搬倒装卸;商务信息咨询服务;展示展览服务;食品销售;市场推广;市场服务;广告业务;经济贸易咨询;工艺品;茶具批发兼零售;日用百货。(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)	糖	1995-07-21	约为 2018 年	18,161.36	18,161.36	25/24
5	天津市华明印刷有限公司	出版物印刷品印刷、包装装潢印刷品印刷、其他印刷品印刷;经营国家法律、法规允许的货物进出口业务;纸制品制造、销售;包装设计;房屋租赁;代收水电费;物业服务;供热服务、制冷服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	包材	2000-10-08	2014 年	1,000.00	1,000.00	123/115
6	大连爱富安和维贸易有限公司	预包装食品、化妆品、净水器、洗剂和日用品的批发业务(不涉及国营贸易管理商品,涉及配额、许可证管理商品的,按国家有关规定办理申请);进出口业务(不含进口分销);经济信息咨	果酱	2013-02-06	2017 年	1000 万日元	1000 万日元	4/3

序号	供应商名称	业务内容	采购内容	成立时间	开始合作时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	员工/参 保人数
		询服务（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动。）						
7	天津市会德丰商贸有限公司	预包装食品;乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）批发兼零售;食品添加剂（食用香精香料）零售。 （以上经营范围涉及行业许可的凭许可证件,在有效期限内经营,国家有专项专营规定的按规定办理）	油脂	2005-03-28	2012 年	200.00	100.00	7/2
8	彼特锐斯（天津）商贸有限公司	许可项目:食品经营（销售散装食品）;食品经营（销售预包装食品）;道路货物运输（不含危险货物）。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。一般项目:国内货物运输代理。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）	油脂	2016-09-19	2016 年	500.00	350.00	5/4

注：注册资本、实收资本及参保人员数量信息来源于国家企业信用信息公示系统。

（二）供应商集中度符合行业惯例

1、报告期内公司前五大供应商的采购情况

报告期内，公司前五大供应商采购情况具体如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	金额	占采购总额的比例
2023 年	1	天津汇津健业科技发展有限公司	2,722.22	9.69%
	2	沧州北方包装印务有限公司及河北大玺包装科技有限公司	2,185.42	7.78%
	3	天津中糖华丰实业有限公司	1,849.29	6.58%
	4	天津市华明印刷有限公司	1,527.01	5.44%
	5	大连爱富安和维贸易有限公司	1,338.10	4.76%
	合计		9,622.04	34.26%
2022 年	1	沧州北方包装印务有限公司及河北大玺包装科技有限公司	2,376.68	10.46%
	2	天津汇津健业科技发展有限公司	2,341.45	10.30%
	3	天津市华明印刷有限公司	1,503.64	6.62%
	4	天津市会德丰商贸有限公司及彼特锐斯（天津）商贸有限公司	1,491.09	6.56%
	5	天津中糖华丰实业有限公司	1,194.41	5.26%
	合计		8,907.27	39.19%

注 1：沧州北方包装印务有限公司及河北大玺包装科技有限公司均为实际控制人陈洪杰之兄陈洪波实际控制的公司。

注 2：天津市会德丰商贸有限公司与彼特锐斯（天津）商贸有限公司由同一经营者经营。

报告期各期，公司向前五大供应商采购金额分别为 8,907.27 万元及 9,622.04 万元，分别占各期原材料采购总额的 39.19%及 34.26%。报告期各期，前五大供应商采购金额占当期采购总额比例波动较小，呈现出较为稳定的特点，对单一供应商不存在重大依赖。

2、同行业采购集中度情况

报告期各期，同行业可比公司的前五名供应商集中度情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年		2022 年	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
立高食品	42,453.25	23.25%	35,229.14	21.85%
甘源食品	27,229.53	27.31%	26,312.66	33.34%
桃李面包	123,623.49	46.68%	125,480.83	47.20%
青岛食品	12,000.61	21.31%	10,815.81	41.34%

公司名称	2023 年		2022 年	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
可比公司区间值	12,000.61-123,623.49	21.31%-46.68%	10,815.81-125,480.83	21.85%-47.20%
可比公司平均	51,326.72	29.64%	49,459.61	35.93%
公司	9,622.04	34.26%	8,907.27	39.19%

注：数据来源于同行业可比公司披露的定期报告。

由上表可知，报告期内，公司前五大供应商集中度处于同行业可比公司区间值范围内，与同行业可比公司平均值相近。其中与甘源食品较为相近，略低于桃李面包，略高于立高食品及青岛食品，主要系原材种类、经营规模、采购策略等因素不同导致，具有合理性，符合行业惯例。

（三）与主要供应商的合作模式、合作期限、采购具有稳定性

报告期内，公司与主要供应商的合作模式、合作期限情况具体如下：

序号	供应商名称	合作期限	合作模式
1	天津汇津健业科技发展有限公司	2010 年开始至今	按需求签订合同，确定采购产品价格，以账期模式结算。供方负责运输，承担运费，出现质量问题供方无条件退换货。
2	沧州北方包装印务有限公司	2012 年开始至今	一般为一个月签订一次合同，确定采购产品价格，以账期模式结算。供方负责运输，承担运费，出现质量问题供方无条件退换货。
3	河北大玺包装科技有限公司	2022 年开始至今	一般为一个月签订一次合同，确定采购产品价格，以账期模式结算。供方负责运输，承担运费，出现质量问题供方无条件退换货。
4	天津中糖华丰实业有限公司	2018 年开始至今	一般为一个月签订一次合同，确定采购产品价格，以账期模式结算。供方负责运输，承担运费，出现质量问题供方无条件退换货。
5	天津市华明印刷有限公司	2014 年开始至今	一般为一个月签订一次合同，确定采购产品和

			价格,以账期模式结算。供方负责运输,承担运费,出现质量问题供方无条件退换货。
6	大连爱富安和维贸易有限公司	2017 年开始至今	按需求签订合同,确定采购产品价格,以账期模式结算。供方负责运输,承担运费,出现质量问题供方无条件退换货。
7	天津市会德丰商贸有限公司	2012 年开始至今	按需求签订合同,确定采购产品价格,以账期模式结算。供方负责运输,承担运费,出现质量问题供方无条件退换货。
8	彼特锐斯(天津)商贸有限公司	2016 年开始至今	按需求签订合同,确定采购产品价格,以账期模式结算。供方负责运输,承担运费,出现质量问题供方无条件退换货。

由上表可知,除河北大玺包装科技有限公司外,公司与主要供应商合作年限均超过 5 年。河北大玺包装科技有限公司成立于 2021 年 2 月,于 2022 年 5 月开始与公司开展合作,为公司提供包装外箱,其与沧州北方包装印务有限公司同受陈洪波实际控制。

公司与包材、白糖等的主要供应商合作模式一般为每月签订一次采购协议,每月根据实际需求发出采购订单,按照采购订单执行。公司与其他主要供应商合作模式为按需签订采购协议,并进行采购。

在报告期内,公司与供应商形成了稳定的合作关系,合作期间合同履行情况良好,未发生重大纠纷或者诉讼、仲裁,采购具有稳定性。

二、公司供应商的选择标准、主要供应商规模较小的原因、公司是否存在与供应商人员、场地混同,是否存在大额预付、退款等异常资金往来,是否存在潜在关联关系或其他利益安排;是否存在仅为或主要为公司提供服务或前员工成立的供应商

(一) 公司供应商的选择标准

公司对供应商执行严格的审核标准,制定了《供应商管理制度》,规范了供

应商选择标准、供应商资质审查所需的材料、供应商开发及管理流程、供应商考核评定标准及分级管理要求，以确保采购部门高效运行。

其中：供应商选择标准如下：

- （1）供应商应有合法的经营许可证和良好的信誉；
- （2）供应商按国家或国际标准建立质量体系并已通过认证；
- （3）有良好的售前、售后服务措施和服务意识；
- （4）具有足够的生产能力，能满足本公司经营需要；
- （5）同等价格择质优，同等质量择价廉，同价同质择其近。

（二）主要供应商规模较小的原因

报告期内，公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）
1	天津汇津健业科技发展有限公司	油脂	2004-7-5	500.00	500.00
2	沧州北方包装印务有限公司	包材	2004-3-26	1,500.00	100.00
3	河北大玺包装科技有限公司	包材	2021-2-3	3,100.00	-
4	天津中糖华丰实业有限公司	糖	1995-7-21	18,161.36	18,161.36
5	天津市华明印刷有限公司	包材	2000-10-8	1,000.00	1,000.00
6	大连爱富安和维贸易有限公司	果酱	2013-2-6	1000 万日元	1000 万日元
7	天津市会德丰商贸有限公司	油脂	2005-3-28	200.00	200.00
8	彼特锐斯（天津）商贸有限公司	油脂	2016-9-19	500.00	-

公司主要供应商中，存在部分实缴资本规模较小的公司，主要有沧州北方包装印务有限公司、河北大玺包装科技有限公司、天津市会德丰商贸有限公司、彼特锐斯（天津）商贸有限公司和大连爱富安和维贸易有限公司。具体情况如下：

（1）沧州北方包装印务有限公司与河北大玺包装科技有限公司同受陈洪波实际控制。报告期内，公司主要向北方包装采购产品内包装膜，向大玺包装采购产品外包装箱等包装原材料。

1）北方包装成立于 2004 年 3 月，注册资本为 1,500 万元，实缴资本为 100

万元。北方包装成立至今已有 20 年，自成立以来专门从事包装印务行业，经验丰富，知名食品行业客户众多，如黑金刚、米老头等。并且，北方包装生产工艺成熟，机器设备自动化控制程度较高，能够满足公司采购变化需求，与公司产品适配性较高，供应稳定。同时，北方包装坐落于沧县，距离公司较近，运输便利。公司自成立之初便与北方包装开展合作，通过多年的合作形成了良好的沟通机制，有利于保障公司产品质量。

2) 大玺包装成立于 2021 年 2 月，注册资本为 3,100 万元，主营业务主要为根据客户需求提供食品外包装纸箱。基于北方包装多年的包装印务经验，大玺包装生产工艺成熟，机器设备自动化程度较高，供应能力强，能够对公司更新较快的外包装箱设计做到迅速响应，距离公司较近，运输比较便利。同时，大玺包装也与众多知名食品行业客户拥有合作关系，例如黑金刚、菓子熟了、小洋人等。鉴于以上因素，公司与大玺包装形成了良好的合作关系。

(2) 天津市会德丰商贸有限公司与彼特锐斯（天津）商贸有限公司由同一经营者经营，主要向公司销售油脂、代可可脂、可可制品类等原材料。

1) 天津市会德丰商贸有限公司成立于 2005 年 3 月，是一家主营销售预包装食品、乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）、食品添加剂（食用香精香料）的贸易型零售企业，其注册资本与实缴资本均为 200 万人民币。报告期内，公司向天津市会德丰商贸有限公司采购内容主要为起酥油、代可可脂等主要原材料。天津市会德丰商贸有限公司是油脂类原材料生产厂商的代理商，其销售价格合理、产品质量稳定、服务质量较好、距离公司较近，送货及时，并且能给予公司一定的信用账期。同时，油脂生产厂商主要采取经销模式进行销售，公司需与该厂商的经销商进行采购。自公司与天津市会德丰商贸有限公司合作以来，相互间合同履行情况良好，合作关系顺畅，公司与其开展合作不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

2) 彼特锐斯（天津）商贸有限公司与天津市会德丰商贸有限公司为同一经营者经营，基于其经营者的商业考虑于 2016 年成立了彼特锐斯（天津）商贸有限公司，并开展食品销售业务。基于与其天津市会德丰商贸有限公司之间的良好合作，公司在其成立之初便与之开展了业务合作关系，主要向其采购油脂类、代可可脂、可可制品类等主要原材料，双方在合作期间合同履行情况良好，并能够

获得一定的信用账期。另外，彼特锐斯（天津）商贸有限公司在产品质量、采购服务、供货及时性等方面都具有一定的优势，公司与其开展合作不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

（3）大连爱富安和维贸易有限公司成立于 2013 年，由每日食品株式会社出资并设立，其注册资本与实缴资本均为 1,000 万日元。公司于 2017 年开始与大连爱富安和维贸易有限公司合作，主要向其采购果酱类原材料，借助日本母公司的先进食品生产经验，大连爱富安和维贸易有限公司拥有较严格的原材料质量考核体系，对果酱原材料生产厂商、水果原材料质量等均具有严格的控制标准。同时，大连爱富安和维贸易有限公司地处辽宁省大连市，与丹东草莓、辽宁蓝莓等水果产地距离较近，具有一定的地理优势。自合作以来，大连爱富安和维贸易有限公司提供的产品在价格、质量、服务及配合度等方面具有一定的优势，且能够对公司更新产品或配方做出快速的响应。通过长时间的合作，双方积累了较高的合作默契度，建立了良好的沟通关系，公司与其开展合作不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

综上，公司与上述规模较小供应商开展合作，具有商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

（三）公司不存在与供应商人员、场地混同，大额预付、退款等异常资金往来，不存在潜在关联关系或其他利益安排的情形

1、公司不存在与主要供应商人员、场地混同的情形

公司注册地址和实际办公地址位于河北省青县经济开发区。报告期内，公司主要供应商的注册地址、主要人员的情况如下：

序号	供应商名称	注册地址	查询主要人员
1	天津汇津健业科技发展有限公司	天津滨海高新区华苑产业区梅苑路 9 号 7 号楼 1 门 702 单元	刘萍、朱宝义
2	沧州北方包装印务有限公司	沧县兴济镇东槐庄	陈洪波、潘洪岭
3	河北大玺包装科技有限公司	河北省沧州市沧县兴济镇东姜庄村南一砖厂工业园 8 号	冯羽禄、张秀岭
4	天津中糖华丰实业有限公司	天津开发区睦宁路 70 号 3-302	汪希刚、王显扬
5	天津市华明印刷有限公司	天津市东丽区华明高新技术产业区华明大道 17 号	佟洁、佟勋忠、刘乃兰、王珊

序号	供应商名称	注册地址	查询主要人员
6	大连爱富安和维贸易有限公司	辽宁省大连市中山区人民路 23 号 16 层 3 号	高见泽正、沓沢寿人、石井贤治
7	天津市会德丰商贸有限公司	天津市东丽区金钟街杨北公路 300 号 B 座 201 室	于全明、吴佩敏
8	彼特锐斯(天津)商贸有限公司	天津市东丽区金钟街杨北公路 300 号 E 座 7 号	于淇方、吴佩敏

由上表可知，主要供应商的注册地址与公司明显不同，公司主要生产经营场所位于河北省沧州市青县经济开发区北环东路 92 号。公司与上述主要供应商之间人员、办公地址不同，不存在与供应商人员、场地混同的情况，亦不存在公司员工在供应商处兼职任职的情况。

报告期内，公司董事、监事及高级管理人员均严格按照《公司法》《公司章程》等相关法律和规定选举产生，未在主要供应商兼职，不存在违规兼职情况。公司员工均为独立招聘，不存在公司与供应商员工交叉任职的情形，加之公司与主要供应商的办公地点距离较远，因此不存在公司人员与供应商人员混同的情形。

2、公司不存在大额预付、退款等异常资金往来，公司与关联方供应商北方包装及大玺包装不存在其他利益安排，除前述关联方外，公司与其他供应商不存在潜在关联关系或其他利益安排的情形

报告期各期末，公司的预付账款主要为预付货款、能源支出等款项，账龄主要在一年以内。

2022 年末、2023 年末公司预付款项金额分别为 178.67 万元、65.18 万元，占当期期末资产总额的比例分别为 0.46%、0.16%，不存在大额预付款。报告期各期末，预付账款余额占当期期末资产总额比例均较低，具体情况如下：

2023 年 12 月 31 日							
序号	单位名称	金额（万元）	占期末余额的比例	账龄	款项性质	与本公司关系	期后退款金额
1	中粮利金（天津）粮油股份有限公司静海分公司	29.69	45.55%	1 年以内	货款	非关联方	-
2	东阳雪凡工艺品有限公司	7.40	11.35%	1 年以内	货款	非关联方	-
3	石家庄树伟商贸有限公司	4.80	7.36%	1 年以内	货款	非关联方	-
4	中粮面业（秦皇岛）鹏泰有限公司	4.70	7.21%	1 年以内	货款	非关联方	-

5	维达纸业（北京）有限公司	1.34	2.05%	1 年以内	货款	非关联方	-
合计		47.93	73.52%	—	—	—	-
2022 年 12 月 31 日							
序号	单位名称	金额（万元）	占期末余额的比例	账龄	款项性质	与本公司关系	期后退款金额
1	河北华奥燃气有限公司	40.54	22.69%	1 年以内	能源支出	非关联方	-
2	国网河北省电力公司青县供电分公司	25.65	14.36%	1 年以内	能源支出	非关联方	-
3	维达纸业（北京）有限公司	24.48	13.70%	1 年以内	货款	非关联方	-
4	山东中产纸品有限公司	15.26	8.54%	1 年以内	货款	非关联方	-
5	上海重牛机械科技有限公司	7.97	4.46%	2 年以内	货款	非关联方	-
合计		113.90	63.75%	—	—	—	-

公司与主要供应商之间主要采用订单式采购，双方之间签订采购合同，约定履约期限，供应商均能按时交货，公司收到货物检测验收合格后办理入库，在信用期内及时与供应商结算货款，故公司与供应商之间预付账款余额较小。公司与供应商之间的预付账款有实际业务支撑，具备商业实质，属于正常商业往来。

报告期内，除 2022 年公司与天津汇津健业科技发展有限公司、沧州北方包装印务有限公司存在因转贷形成的退款之外，公司与主要供应商之间未发生异常退款业务。综上所述，报告期内，公司与供应商之间无异常资金往来，公司与关联方供应商北方包装及大玺包装不存在其他利益安排，除前述关联方外，公司与其他供应商不存在潜在关联关系或其他利益安排。

（四）不存在仅为或主要为公司提供服务或前员工成立的供应商

报告期内，公司主要供应商股权结构、主要人员等信息具体如下：

序号	供应商名称	工商查询股权结构	控股股东	工商查询主要人员	是否仅为或主要为公司提供服务
1	天津汇津健业科技发展有限公司	刘萍 78.40%、朱宝义 12.96%、刘秀英 8.64%	刘萍	刘萍、朱宝义	否
2	沧州北方包装印务有限公司	陈洪波 100%	陈洪波	陈洪波、潘洪岭	否

序号	供应商名称	工商查询股权结构	控股股东	工商查询主要人员	是否仅为或主要为公司提供服务
3	河北大玺包装科技有限公司	冯羽禄 100%	冯羽禄 ^{注1}	冯羽禄、张秀岭	否
4	天津中糖华丰实业有限公司	中国糖业酒类集团有限公司 100%	中国糖业酒类集团有限公司	汪希刚、王显扬	否
5	天津市华明印刷有限公司	刘乃兰 80%、佟勋忠 20%	刘乃兰	佟洁、佟勋忠、刘乃兰、王珊	否
6	大连爱富安和维贸易有限公司	每日食品株式会社 100%	每日食品株式会社	高见泽正、沓沢寿人、石井贤治	否
7	天津市会德丰商贸有限公司	于全明 55%、吴佩敏 45%	于全明	于全明、吴佩敏	否
8	彼特锐斯（天津）商贸有限公司	于淇方 36%、杨毅 34%、吴佩敏 30%	于淇方	于淇方、吴佩敏	否

注 1：陈洪波在河北大玺包装科技有限公司生产经营中起决定与主导地位，系其实际控制人。

通过查询公司主要供应商股权结构、股东、实际控制人及主要员工情况，与公司员工名册比对，公司主要供应商的股东、实际控制人及主要人员未曾在公司任职，亦不属于公司前员工。通过访谈公司主要供应商，自公司与主要供应商合作以来，业务开展稳定，保持了良好的合作关系，是主要供应商的重要合作伙伴，但主要供应商并不是主要或仅为公司提供服务，主要供应商仍有其他的重要客户。因此，公司不存在仅为或主要为公司提供服务或前员工成立的供应商。

三、存货跌价准备的计提比例、金额等，存货的分类、库龄、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异，与公司订单情况的匹配性、存货期后结转情况，与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行

（一）公司存货跌价准备的计提比例、金额等

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例、金额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面余额	存货跌价准备	计提比例
原材料	2,833.79	16.85	0.59%	2,086.55	27.80	1.33%
库存商品	1,102.50	-	-	1,076.87	-	-

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面余额	存货跌价准备	计提比例
发出商品	417.25	-	-	603.74	-	-
在产品	92.38	-	-	61.17	-	-
合同履约成本	56.33	-	-	58.22	-	-
合计	4,502.25	16.85	0.37%	3,886.55	27.80	0.72%

(二) 存货的分类、结构、变动及库龄情况与可比公司不存在明显差异

1、报告期各期末，公司存货分类、结构、变动及与同行业对比情况

1) 公司存货分类、结构与同行业对比情况

报告期各期末，公司的存货分类、结构及变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	变动	账面余额	占比
原材料	2,833.79	62.94%	35.81%	2,086.55	53.69%
库存商品	1,102.50	24.49%	2.38%	1,076.87	27.71%
发出商品	417.25	9.27%	-30.89%	603.74	15.53%
在产品	92.38	2.05%	51.02%	61.17	1.57%
合同履约成本	56.33	1.25%	-3.25%	58.22	1.50%
合计	4,502.25	100.00%	15.84%	3,886.55	100.00%

报告期各期末，公司存货余额分别为 3,886.55 万元及 4,502.25 万元，主要为原材料及库存商品，合计占比分别为 81.40%和 87.43%，其余为发出商品、在产品及合同履约成本。

2023 年末，原材料余额同比增长 35.81%，在产品余额同比增长 51.02%，主要系公司新增产品品种开始生产面包类产品，生产经营规模扩大，营业收入增加，对应的原材料备货也相对增加，导致期末原材料及在产品有所增长，符合公司实际经营情况。2023 年末，发出商品余额同比下降 30.89%及合同履约成本同比下降 3.25%主要系公司 2023 年冬季订单增多，生产安排较为紧张，订单基本在 12 月上旬、中旬发出，截至 2023 年 12 月 31 日，已确认收入的发货单较多，导致发出商品金额降低。

报告期内，公司存货结构比较稳定，原材料占比同比增加 9.25 个百分点，主要系公司营业规模增长，原材料备货需求增加所致，发出商品占比同比减少 6.26

个百分点，主要系截至 2023 年 12 月 31 日，已确认收入的发货单较多，导致发出商品金额降低所致，占比变动具有合理性。

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货分类及结构对比如下：

2023 年 12 月 31 日						
项目	结构占比（%）					
	立高食品	甘源食品	桃李面包	青岛食品	可比公司平均值	本公司
原材料	31.08	51.70	71.79	26.55	45.28	62.94
库存商品	60.41	26.56	6.82	60.57	38.59	24.49
发出商品	8.44	15.24	0.77	-	8.15	9.27
在产品	-	4.88	0.29	-	2.59	2.05
合同履约成本	0.07	-	-	-	0.07	1.25
周转材料	-	1.61	20.33	-	10.97	-
委托加工物资	-	0.01	-	-	0.01	-
包装物	-	-	-	12.01	12.01	-
其他	-	-	-	0.87	0.87	-
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	-	100.00

2022 年 12 月 31 日						
项目	结构占比（%）					
	立高食品	甘源食品	桃李面包	青岛食品	可比公司平均值	本公司
原材料	32.38	48.27	70.75	48.98	50.10	53.69
库存商品	61.26	21.81	7.80	34.83	31.43	27.71
发出商品	6.14	21.86	0.77	-	9.59	15.53
在产品	-	6.05	0.44	-	3.25	1.57
合同履约成本	0.22	-	-	-	0.22	1.50
周转材料	-	2.01	20.24	-	11.13	-
包装物	-	-	-	15.61	15.61	-
其他	-	-	-	0.58	0.58	-
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	-	100.00

注 1：各存货结构占比=各存货账面余额/存货账面合计余额；

注 2：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，公司与同行业可比公司的存货主要由原材料、库存商品、发出商品构成，主要存货结构占比处于可比公司区间值范围内，因对具体存货类别归类不同，主要项目结构基本相同，个别项目略有差异。公司与同行业可比公司

存货的分类及结构差异主要与具体业务类型及会计核算有关：（1）同行业可比公司中桃李面包将低值易耗品及包装物作为周转材料进行核算，青岛食品将包装物单独进行核算，公司将低值易耗品及包装物作为原材料进行核算。（2）公司各期末库存商品占比略低于同行业可比公司平均水平但处于区间值范围内，主要系立高食品、青岛食品期末库存占比较高。除产成品外，立高食品将部分外购奶油、冷冻水果等同时用于出售及进一步进行生产加工的原材料作为库存商品进行核算。青岛食品 2022 年及 2023 年库存商品占比变动较大。（3）公司各期末发出商品占比略高于同行业可比公司平均水平，主要系各公司生产销售的产品种类不同、运输距离、销售模式等不同导致期末发出商品占比不同。（4）根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的有关规定，企业商品的控制权转移给客户之前、为了履行客户合同而发生的运输活动不构成单项履约义务，相关运输成本通过合同履行成本归集，在客户签收后确认商品收入时结转至“主营业务成本”科目，公司合同履行成本占存货比例略高于同行业可比公司。

因公司与同行业可比公司生产销售产品不同、类别归属、会计核算等因素存在一定差异，使得公司存货分类、结构与同行业可比公司存在一定差异，但处于同行业可比公司区间水平，具有合理性。

2) 公司存货变动与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司存货变动情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	账面余额	波动（%）	账面余额
立高食品	27,484.20	-14.01	31,960.43
甘源食品	18,373.20	31.88	13,931.56
桃李面包	16,879.98	-16.60	20,239.27
青岛食品	2,681.15	19.60	2,241.85
同行业平均值	16,354.63	5.22	17,093.28
本公司	4,502.25	15.84	3,886.55

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告。

报告期内，同行业可比公司存货变动水平因经营情况、产品结构等因素而各不相同。但公司存货的变动情况整体与同行业可比公司平均水平保持趋同，2023 年末较 2022 年末有所增长。公司存货余额同比增长幅度高于同行业可比公司平均水平，处于可比公司变动区间值范围内，主要系 2023 年公司新增面包系列产

品，蛋糕、威化系列产品市场份额逐渐扩大，生产经营规模扩大，期末原材料备货需求增加，导致存货期末余额变动较大，符合公司的实际经营情况。

2、报告期各期末，公司存货库龄情况及与同行业对比情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	原材料	库存商品	原材料	库存商品
0 天到 29 天	1,611.08	1,054.51	1,411.33	948.95
30 天到 59 天	473.31	31.03	276.24	95.10
60 天到 89 天	436.05	13.59	132.03	31.50
90 天以上	313.34	3.37	266.95	1.32
合计	2,833.78	1,102.50	2,086.55	1,076.87

公司存货主要为原材料和库存商品，2022 年、2023 年年末原材料和库存商品合计占比分别为 81.40%和 87.43%，其他存货为在产品、发出商品和合同履约成本，无相应库龄概念。

各报告期期末，公司原材料库龄主要以 0-29 天、30-59 天及 60-89 天等 90 天以内库龄为主，周转较快。90 天以内的库龄金额分别为 1,819.60 万元及 2,520.44 万元，占比分别为 87.21%及 88.94%。原材料库龄 90 天以上原材料主要系公司根据原材料价格涨幅趋势提前囤积的价格波动性较大的油脂等原材料以及为及时满足生产经营需求而储备的包装材料和五金库备品备件。该类原材料大多保质期较长或无保质期，保存条件较为宽松。

2022 年、2023 年年末库存商品库龄在 30 天以内的分别为 88.12%、95.65%，符合公司“以销定产”的销售模式。库存商品库龄在 60 天以上的分别为 3.05%和为 1.54%，占比较小。90 天以上库存商品金额较小，2022 年末为 1.32 万元，2023 年末为 3.37 万元，期后大部分已结转。同行业可比公司库龄情况具体如下：

（1）立高食品

根据立高食品《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，立高食品 2021 年至 2022 年存货库龄基本集中在 6 个月以内，占比分别为 93.33%及 89.00%，具体情况如下：

项目	2022 年 9 月 30 日		
	6 个月以内	6 个月至 1 年	1 年以上
原材料	28.52%	7.52%	2.83%

库存商品	50.88%	0.46%	0.12%
发出商品	9.31%	0.07%	0.00%
委托加工物资	0.00%	0.00%	0.00%
合同履约成本	0.29%	0.00%	0.00%
合计	89.00%	8.04%	2.95%
项目	2021 年 12 月 31 日		
	6 个月以内	6 个月至 1 年	1 年以上
原材料	26.04%	5.13%	0.55%
库存商品	58.59%	0.88%	-
发出商品	8.32%	-	-
委托加工物资	0.01%	0.03%	0.08%
合同履约成本	0.36%	-	-
合计	93.33%	6.04%	0.63%

(2) 甘源食品

根据甘源食品《招股说明书》，其截至 2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日的存货库龄基本在 90 天以内，占比分别为 93.84%及 95.15%，具体情况如下：

项目	2019 年 12 月 31 日				
	90 天以内	90-180 天	180-240 天	240-360 天	360 天以上
原材料	44.62%	1.18%	0.17%	0.52%	2.93%
在产品	8.38%	-	-	-	-
库存商品	16.55%	0.05%	-	-	-
发出商品	25.01%	-	-	-	-
周转材料	0.59%	-	-	-	-
合计	95.15%	1.23%	0.17%	0.52%	2.93%
项目	2018 年 12 月 31 日				
	90 天以内	90-180 天	180-240 天	240-360 天	360 天以上
原材料	38.00%	2.40%	1.15%	0.73%	1.45%
在产品	11.62%	-	-	-	-
库存商品	21.17%	0.35%	-	0.01%	0.07%
发出商品	21.96%	-	-	-	-
周转材料	1.09%	-	-	-	-
合计	93.84%	2.74%	1.16%	0.74%	1.52%

(3) 桃李面包

根据公开可查询信息，桃李面包未对其存货库龄情况进行披露。

(4) 青岛食品

根据青岛食品《招股说明书》，其截至 2019 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日的存货库龄基本在一年以内，占比分别为 99.46%及 96.99%，具体如下：

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	一年以内	一年以外	一年以内	一年以外
原材料	100%	-	100%	-
库存商品	100%	-	100%	-
包装物	79.66%	20.34%	95.73%	4.27%
其他	9.70%	90.30%	92.19%	7.81%
合计	96.99%	3.01%	99.46%	0.54%

综上，同行业可比公司对存货库龄划分标准不同。但通过公司存货库龄与同行业可比公司进行比较，公司存货库龄集中在 90 天以内，同行业可比公司的存货库龄基本都集中在 60 天、6 个月、90 天及一年以内，公司与同行业可比公司存货库龄均较短，符合食品制造行业特性。

（三）与公司订单情况的匹配性

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
库存商品、发出商品余额	1,519.75	1,680.60
在手订单金额	1,598.57	1,766.78
订单覆盖率	105.19%	105.13%

注：公司产品属于快速消费品，具有周转快的特性，产品销售周期一般在一周左右。按照谨慎性原则，视期后 10 天的销售出库为截至报告期各期末的在手订单，为与存货具有匹配性，按照销售成本口径进行统计。

公司订单主要是客户按需下单形成，通常每个客户一年内形成多次订单。报告期各期末，公司在手订单金额分别为 1,766.78 万元和 1,598.57 万元。2022 年末、2023 年末在手订单对库存商品、发出商品的覆盖率分别为 105.13%、105.19%，公司在手订单覆盖率较高，不存在大量滞销情况，公司订单情况与存货的匹配性较高。

（四）存货期后结转情况

报告期内，公司存货期后一季度的结转情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
原材料金额	2,833.79	2,086.55
原材料期后结转金额	2,332.73	1,671.01
结转比例	82.32%	80.09%

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
库存商品金额	1,102.50	1,076.87
库存商品期后结转金额	1,079.07	1,058.63
结转比例	97.87%	98.31%
发出商品金额	417.25	603.74
发出商品期后结转金额	417.25	603.74
结转比例	100.00%	100.00%
合同履约成本金额	56.33	58.22
合同履约成本期后结转金额	56.33	58.22
结转比例	100.00%	100.00%
在产品金额	92.38	61.17
在产品期后结转金额	92.38	61.17
结转比例	100.00%	100.00%
存货整体结转比例	88.35%	88.84%

2022 年末、2023 年末公司存货期后一季度整体结转比例分别为 88.84%、88.35%，年末存货期后结转比例较高，不存在大额库龄较长的存货。

（五）与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行

公司建立了《采购管理制度》《供应商管理制度》《生产运行制度》《仓储与物流部管理制度》和《品质部质量运营管理制度》等与存货管理有关的内部控制制度，涵盖了原材料入库与领用、产成品入库、出库、发运、盘点、仓储管理等存货实物流转与保管的各个环节。公司严格执行采购、生产领用和仓储有关的内部控制制度，严格出入库管理，定期安排存货盘点，及时对呆滞物料进行处理。公司在账务处理过程中，对存货的确认、计量与结转符合《企业会计准则》及相关规定。

综上所述，报告期内，公司与存货相关内部控制制度建立健全并得到有效执行。

四、存货可变现净值的确定依据、跌价准备计提的充分性，与可比公司是否存在明显差异

（一）存货可变现净值的确定依据

《企业会计准则第 1 号-存货》规定：可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司严格按照会计准则确认存货的可变现净值，报告期内，公司

在报告期末按照存货的成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

公司与同行业可比公司存货可变现净值的确定依据如下：

公司名称	可变现净值确定依据
立高食品	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费，并考虑保质期剩余期间对存货价值产生的影响后的金额。为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的可变现净值为基础确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
甘源食品	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
桃李面包	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

公司名称	可变现净值确定依据
	④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
青岛食品	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。 可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的可变现净值为基础确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。
公司	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。库存商品可变现净值按该存货的订单价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的原材料，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

公司存货可变现净值的确定依据与同行业可比公司无重大差异，均为按存货估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。公司对用于直接出售的库存商品、发出商品、原材料等，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对需经加工的材料、半成品等存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

（二）跌价准备计提的充分性，与可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司与可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司名称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
立高食品	4.66%	2.34%
甘源食品	3.49%	1.89%
桃李面包	-	-
青岛食品	2.79%	1.90%
可比公司区间值	0.00%-4.66%	0.00%-2.34%
可比公司平均值	3.65%	2.04%
公司	0.37%	0.72%

注 1：存货跌价准备计提比例=存货跌价准备金额/存货账面余额。

注 2：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，桃李面包不存在存货跌价准备余额。公司存货跌价准备计提比例处于可比公司区间值范围内，高于桃李面包，低于同行业可比公司平均水平及其他公司。

（1）报告期内，公司采用“以销定产”销售模式，产成品的库龄主要集中在 30 天以内，占比分别为 88.12%和 95.65%，周转速度较快，期后基本全部结转，不存在长期积压和无法销售的情况，其可变现净值高于产成品成本，不存在减值迹象，未对产成品计提减值准备。

（2）报告期内，公司根据原材料保存状态及其使用情况，判断是否需要计提存货跌价准备。1）公司定期核查原材料保存状态及其使用用途，对存货保存出现异常或因生产产品变动而不再使用的原材料，并且已无使用价值和转让价值的原材料，按照其账面金额全额计提存货跌价准备。2）公司生产过程中产生的工序废料，用于直接出售，在报告期各期末以其近期销售价格作为估计售价，进行存货跌价测试，确定其可变现净值，计提存货跌价准备。

（3）报告期内，除呆滞物料及工序废料以外，公司各期末原材料库龄主要以 90 天以内为主，占比分别为 87.21%和 88.94%，90 天以上原材料主要系公司根据原材料价格涨幅趋势提前囤积的价格波动性较大的油脂等原材料以及为及时满足生产经营需求而储备的包装材料和五金库备品备件。该类原材料大多保质期较长或无保质期，保存条件较为宽松，其可变现净值不受账龄的影响，公司未对其计提存货跌价准备。

同行业可比公司各期存货跌价准备计提金额占存货余额比例不尽相同，主要与各公司产品结构、原材料品种及结构相关。公司与同行业可比公司各期存货跌价准备计提金额占存货余额比例可比性相关性并不强，存在一定差异，具有合理性。公司各期存货跌价准备计提充分，符合公司实际经营情况。

五、各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性

（一）各类存货具体形态、分布地点及相应占比

报告期各期末，公司的存货构成情况如下：

单位：万元

项目	具体形态	分布地点	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
			账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	实物	公司仓库	2,754.05	61.17%	2,073.64	53.35%
原材料	实物	委托加工库	79.73	1.77%	12.91	0.33%
库存商品	实物	公司仓库	1,023.64	22.74%	996.74	25.65%
库存商品	实物	受托代销仓库	78.86	1.75%	80.13	2.06%
发出商品	实物	在途	417.25	9.27%	603.74	15.53%
在产品	实物	公司仓库	92.38	2.05%	61.17	1.57%
合同履约成本	无实物	-	56.33	1.25%	58.22	1.50%
合计			4,502.25	100.00%	3,886.55	100.00%

报告期各期末，公司存货由原材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本构成，其中原材料、库存商品与发出商品在各期末存货余额占比较高，合计占比分别为 96.93%、96.70%。其中，原材料主要为公司生产所需使用的糖、鸡蛋、油脂、面粉、乳粉、可可粉、包材等；在产品主要为原材料投入生产后，尚未最后完工仍需继续加工生产的半产品，主要包括蛋液、夹芯、巧克力、面浆等；库存商品主要为已完工生产入库的蛋糕、威化、面包等产品；发出商品主要为根据订单已发出但尚未达到收入确认条件的蛋糕、威化、面包等产品；合同履约成本主要为公司商品控制权转移给客户之前为了履行客户合同而发生的运输费。

报告期内，公司各类存货除合同履约成本外均为有形实物；除发出商品在运输途中外，其他存货主要存放在公司厂区仓库内，少量在代销的库存商品存放于代理商指定仓库内，少量原材料存放在委托加工库。

（二）存货盘点方案及合理性

为加强存货管理，保障存货的真实性、完整性、准确性，真实反映存货的结存及利用状况，公司存货盘存采用永续盘存制，根据公司《库房盘点管理办法》相关规定，每月末及年终公司对库存商品、原材料进行盘点及核对。公司存货盘点工作由财务部门组织实施，仓储部人员进行实际盘点，财务人员全程跟踪并记录盘点情况。

公司报告期各期末盘点方案及结果如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2023 年 12 月 30 日-2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点地点	原材料库存、库存商品成品库、库存商品电商库	
盘点人员	仓库管理人员、财务人员	
盘点范围	原材料、库存商品	
盘点方法	实地盘点，核实原材料、库存商品存放地点、数量、状态等信息是否与账面明细一致，关注存货的保存状态，检查是否存在残冷背次等情况的原材料及库存商品。	
盘点程序	1、盘点开始前：由财务部负责召集相关部门组织盘点工作，并制定存货盘点计划，主要包括存货盘点时间、范围、人员安排、盘点工作要求及盘点过程中的注意事项等；盘点责任人需提前对盘点物资进行整理，控制盘点过程中存货出入库，以便进行盘点。 2、盘点过程中：由仓库管理人员作为盘点责任人清点数量，由财务人员进行记录，在盘点表中如实填写盘点数据，并对盘点过程中发现的存货呆滞、损毁、残次等情况进行记录。 3、盘点结束后：盘点结束后，各组盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表，财务部负责对盘点结果进行核对，针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，财务部根据经核对后的差异原因及相关佐证资料进行账务处理。 4、盘点完成后，根据资产负债表日至盘点日的存货收发存明细以及盘点结果将盘点日存货余额倒轧至资产负债表日，并与资产负债表日的存货余额进行核对，确认存货余额的准确性。	
存货盘点比例	原材料 81.91%、库存商品成品库 98.90%、库存商品电商库 98.88%	原材料 88.81%、库存商品成品库 91.47%、库存商品电商库 92.37%
是否账实相符	是	是
盘点结果	通过盘点发现，电商库存在少量盘盈差异，盘盈差异主要系盘点时，电商库在 ERP 系统中未停止出库，以及存在零星库存换算成单位箱数时的换算差异等原因形成存货盘盈。针对上述差异，获取公司 ERP 系统中的出库商品明细，并与实物存货进行核对。经复核，无差异。 同时，库存商品成品库存在少量盘亏差异，盘亏差异主要系盘点时进行了实物发货，而系统未及时出库等原因导致盘亏。经复核，无差异。	

公司盘点方案有制定盘点计划，明确了盘点差异对应的处理方式，且留存由经各方签字确认的盘点表原件，做到了事前、事中、事后的全过程控制，因此公司存货盘点方案具有合理性。

六、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，主办券商实施的主要核查程序包括：

1、通过“企查查”网站查询公司主要供应商的基本情况、成立时间、股权

结构、主要人员、注册资本、实缴资本、注册地址等信息，核查公司是否存在与供应商人员、场地混同的情况、供应商的经营规模与公司采购金额是否匹配，分析供应商是否存在仅为或主要为公司提供服务的情形，是否存在前员工成立的供应商；

2、获取公司内部控制管理制度、访谈公司管理层与采购部门负责人，了解公司已建立的与采购有关的内部控制制度及公司供应商的选择标准，并向公司管理层与采购部门负责人了解其与主要供应商的合作模式、合作时间等情况；

3、查询同行业可比公司披露的供应商采购情况，与公司报告期内向主要供应商的采购情况进行比较，分析报告期内公司供应商集中度是否符合行业惯例，公司采购是否具有稳定性；

4、对报告期内公司主要供应商进行走访，就双方合作背景、合同执行情况等交易的真实性、是否和公司存在关联关系、是否与公司存在人员及经营场地混同等信息进行访谈，并要求其出具不存在潜在关联关系或其他利益安排的声明；

5、获取公司报告期内向供应商付款的凭证及附件，核查报告期内公司是否与供应商之间存在明显异常资金往来；

6、获取公司报告期内存货库龄明细表及存货跌价准备计提明细表，了解公司存货可变现净值的确定依据，分析公司存货分类、结构、变动、库龄及存货跌价准备计提等相关情况。并查询同行业可比公司公开信息，与同行业可比公司披露的存货相关数据进行比对，核查公司存货相关情况与同行业可比公司是否具有 consistency；

7、获取公司截至各报告期末的在手订单情况，分析公司存货结构与订单的匹配性；

8、获取公司报告期内各期后存货收发存明细表，检查存货期后结转情况，分析期后存货结转比例及金额的合理性；

9、了解公司已设立的与存货相关的内部控制制度，测试其设计及执行的有效性；

10、获取公司存货盘点计划，结合存货分类及库存分布情况分析存货盘点计划设计的合理性；

11、对公司 2023 年 12 月 31 日存货实施监盘程序，关注公司存货管理及期末存货实物状况，以核查存货真实性、完整性。

（二）核查意见

1、公司根据实际需求与供应商签订采购合同，合作期间合同履行情况良好，未发生重大纠纷或者诉讼、仲裁。报告期内，公司供应商集中度与同行可比公司无重大差异，不存在单一供应商采购金额占当期采购总额比例过高的情况，各期供应商采购金额占当期采购总额比例波动较小，呈现出较为稳定的特点；

2、公司建有明确的供应商选择标准，规范了供应商开发、准入、管理、考核、退出等各个流程，并能够在实际采购过程中有效执行；公司场地、人员独立，不存在与供应商人员、场地混同的情形。报告期各期末，公司与供应商之间的预付账款均有真实的业务交易背景，报告期内除公司 2022 年与天津汇津健业科技发展有限公司、沧州北方包装印务有限公司存在因转贷发生的退款之外，不存在其他期末大额预付、退款等异常资金往来。与关联方供应商北方包装及大玺包装之间不存在其他利益安排，与除前述供应商之外的供应商之间亦不存在潜在关联关系或其他利益安排；公司供应商股东、实际控制人及主要人员未曾在公司任职，不存在仅为或主要为公司提供服务或前员工成立的供应商；

3、报告期内，公司存货跌价准备的计提比例、金额真实、准确、完整，符合公司的实际经营情况；公司的存货分类、结构及变动情况与可比公司不存在明显差异、与其订单情况相匹配、存货期后结转情况良好；公司存货库龄结构与其实际经营情况相匹配，与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业特征；公司与存货相关的内部控制制度已建立健全并有效执行；

4、报告期内，公司存货可变现净值的确定依据符合会计准则的要求，存货跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异；

5、报告期内，公司各类存货具体形态、分布地点及相应占比符合公司实际，存货盘点方案具有合理性。

七、说明对报告期存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结果、对成本完整性发表明确意见

（一）对报告期存货监盘所执行的核查程序及结果

针对公司存货，结合公司的生产经营情况，主办券商于 2023 年 12 月 30 日

至 31 日对公司存货实施了监盘程序，具体监盘过程及方式如下：

1、获取公司存货盘点计划，了解仓储地点、库存状态、盘点方案、盘点人员及盘点时间安排；

2、在盘点存货前观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列；关注存货存放场所，确定该等存货是否包括在盘点范围内；关注所有应盘点的存货是否均已盘点，防止遗漏或重复盘点，对未纳入盘点范围的存货查明原因；

3、观察盘点人员盘点，确定盘点人员是否遵守盘点计划、是否准确地记录存货的数量和状况；

4、监盘过程中重点关注存货的保管状况，确认是否存在残次、毁损、滞销积压的存货；选取存货明细表中的存货追查至实物，以验证存货的存在认定，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；

5、存货盘点结束前，再次观察现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点，查明已发放的存货盘点表单是否均已收回，与盘点汇总记录进行核对，将盘点表上的事项与检查记录进行核对；

6、取得并复核盘点结果汇总记录，确定盘点结果汇总记录中未包括所有权不属于公司的货物；选择盘点结果汇总记录中的项目，查至原始盘点表，以确定没有混入不应包括在内的存货项目；从明细账中抽取存货样本与经确认原始盘点表记录的数量进行核对，以确认期末存货的真实性；

7、获取盘点日至资产负债表日的存货收发存明细以及盘点结果将盘点日存货余额倒轧至资产负债表日,并与资产负债表日的存货余额进行核对，确认存货余额的准确性。

8、主办券商存货监盘情况及监盘结果如下：

（1）对 2023 年年末公司存货原材料及库存商品按照库位实施了监盘程序，监盘比例及监盘情况分别为原材料 81.91%，库存商品成品库 98.90%、库存商品电商库 98.88%。通过盘点发现，电商库存在少量盘盈差异，盘盈差异主要系盘点时，电商库在 ERP 系统中未停止出库，以及存在零星库存换算成单位箱数时的换算差异等原因形成存货盘盈。针对上述差异，获取公司 ERP 系统中的出库商品明细，并与实物存货进行核对。经复核，无差异。同时，库存商品成品库存

在少量盘亏差异，盘亏差异主要系盘点时进行了实物发货，而系统未及时出库等原因导致盘亏。经复核，无差异；

（2）对代销模式下公司暂存在天猫超市、京东超市、抖音超市总仓处的存货执行了替代程序，分别为：1）获取截至各期末寄售模式下电商平台出具的供应链库存明细日报；2）将供应链库存明细与公司截止日账面存货进行比对；3）如有差异，分析差异发生的原因，并编制差异调整明细表，经复核，2022 年及 2023 年末寄售存货盘点无差异；

（3）对公司发出商品执行细节测试检查程序，通过检查公司发出商品的出库单、物流运单及期后发货签收单等关键性证据，分析交易真实性，确定发出商品的准确性。

（二）对报告期存货跌价准备所执行的核查程序及结果

1、了解公司存货跌价计提政策，检查跌价准备计提会计政策是否与存货减值发生的原因或迹象相符，是否符合《企业会计准则》的要求；

2、获取公司存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计提金额的准确性；

3、查询同行业可比公司定期报告等公开信息，了解同行业可比公司存货计提跌价准备会计政策、存货跌价准备计提比例等数据并与公司相关数据进行比较，分析公司存货跌价准备计提比例的合理性；

经核查，主办券商认为，报告期内公司存货跌价计提比例符合公司的实际经营情况，存货跌价计提充分合理。

（三）对成本完整性发表明确意见

1、访谈公司管理人员及相关业务部门，了解公司业务流程、产品生产工序、成本核算方法、流程以及日常成本管理的内部控制制度及执行情况，并对公司产品成本归集及核算中的关键控制点进行测试；

2、获取并查阅报告期内采购明细表、采购合同等，与公司相关业务负责人进行沟通，了解报告期内采购价格、数量波动的具体原因；

3、获取公司期间费用明细表，核查是否存在成本计入费用的情形；

4、对公司成本费用进行截止性测试，检查是否存在成本费用跨期入账的情况；

- 5、对公司主要供应商实施函证及走访程序，核查是否存在账外存货流转；
- 6、对公司存货进行监盘；
- 7、获取报告期内公司主营业务成本构成情况，分析其波动情况是否合理；
- 8、查阅同行业可比公司公开信息披露文件，对比分析公司与同行业可比公司同类业务的成本构成、毛利率水平及变动情况是否存在差异及合理性；
- 9、通过检查公司采购合同及相关采购的市场价格，核查公司与供应商的采购价格是否公允、是否存在明显偏低的情形；

经核查，主办券商认为公司成本核算方法符合《企业会计准则》规定，成本核算不存在异常情况，公司成本具有完整性。

问题 6. 关于固定资产及在建工程

根据申报材料，报告期内，固定资产大幅增长、在建工程转固金额分别为 9,821.65 万元、5,593.46 万元。

请公司说明：（1）新增大量固定资产的原因及合理性，固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；在建工程转固后，公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；（2）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分；（3）报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；在建工程转固后对公司成本、费用的影响；（4）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果；（5）在建工程的具体采购内容、金额及主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形，机器设备规模、成新率与产能是否匹配；（6）报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商、会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明固定资

产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产、在建工程的真实性发表明确意见；（3）结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见。

【回复】

一、新增大量固定资产的原因及合理性，固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；在建工程转固后，公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

（一）新增大量固定资产的原因及合理性，固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

1、报告期内，公司新增大量固定资产主要系新建面包、威化生产线和对应厂房及建筑物

报告期各期末，公司固定资产原值情况及报告期内固定资产原值增减变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	增加	减少	2023 年 12 月 31 日
房屋建筑物	19,845.04	1,615.73	-	21,460.77
机器设备	13,243.24	4,354.25	4.19	17,593.31
电子设备及其他	265.69	17.39	-	283.08
运输设备	85.23	23.59	-	108.82
合计	33,439.20	6,010.97	4.19	39,445.98

截至 2023 年 12 月 31 日，公司固定资产原值较期初新增 6,006.78 万元，主要系新建面包和威化生产线。报告期内，面包及威化生产线对应厂房及建筑物、机器设备达到预定可使用状态，导致报告期内固定资产金额显著增加。

2、固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

报告期各期末，公司固定资产以房屋建筑物和机器设备为主，占公司固定资产总规模的 98%以上，其中机器设备主要包括面包、威化和蛋糕生产线及附属设备等，其与公司主要产品产能关系最为紧密。

报告期内，机器设备的原值及对应的产能、产量、销量和单位产能变动情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年度	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度	变动幅度
机器设备原值（万元，A）	17,593.31	13,243.24	32.85%

产能（吨，B）	44,370.00	27,885.00	59.12%
单位产能（吨/万元，B/A）	2.52	2.11	19.43%
产量（吨，C）	20,429.63	15,925.30	28.28%
销量（吨，D）	20,318.92	16,300.09	24.66%
产能利用率（C/B）	46.04%	57.11%	-11.07 个百分点
产销率（D/C）	99.46%	102.35%	-2.90 个百分点

由上表可见，报告期内公司整体的产能随着公司机器设备规模增加而增加，产能变动与设备原值变动具有匹配性，单位产能较为稳定。2023 年产能利用率较 2022 年度下降 11.07 个百分点，主要系面包和威化产品生产线为公司报告期内新建新品生产线，还处于市场开拓的阶段，新产品经营初期，产能利用率尚未饱和，拉低了公司产能利用率。

公司采用“以销定产”的模式进行生产，产量在产能支撑的基础上，基于公司自身市场需求和库存安排存在一定变化。报告期各期，公司产销率分别为 102.35%及 99.46%，产销率较为平稳。

综上，公司的机器设备原值与产能、产销量整体较为匹配，符合公司的生产经营实际情况。

（二）在建工程转固后，公司固定资产规模、状况与同行业可比公司存在一定差距，主要系发展阶段、产品品种、生产模式不同所致

公司与同行业可比公司的固定资产主要由房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及其他构成，其中机器设备具有直接明确的对比效果。截至报告期各期末，公司固定资产中机器设备转固情况具体如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31	合计
一期设备	402.97	12.40	415.37
二期设备	3,574.77	2,123.61	5,698.38
合计	3,977.74	2,136.01	6,113.75

截至 2023 年 12 月 31 日，公司在建工程转固后的机器设备规模与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	固定资产期末账面原值	其中：机器设备金额（A）	机器设备占固定资产比例	2023 年营业收入（B）	投入产出比（C=B/A）
立高食品	138,132.23	69,039.77	49.98%	349,909.70	5.07
甘源食品	72,460.00	26,212.97	36.18%	184,755.99	7.05

桃李面包	483,548.71	201,167.59	41.60%	675,857.32	3.36
青岛食品	15,479.54	6,802.98	43.95%	48,930.98	7.19
平均值	177,405.12	75,805.83	42.73%	314,863.50	5.67
公司	39,445.98	17,593.31	44.60%	50,187.04	2.85

从固定资产规模来看，公司机器设备规模低于同行业可比公司平均水平，与甘源食品较为相近。从机器设备占固定资产比例来看，公司机器设备占固定资产的比例略高于同行可比公司平均水平，与桃李面包和青岛食品较为接近，高于甘源食品，低于立高食品。

从机器设备投入产出比来看，公司机器设备投入产出比低于同行业可比公司平均水平，与桃李面包相近，主要系：（1）同行业可比公司均已上市，能够借助募集资金投资项目加大投入及增强生产能力；（2）公司主营产品种类相对较少，生产线较少，但公司关键生产设备均为国内外知名品牌，单套设备价值较高。具体来看：公司机器设备投入产出比较低，主要系公司在报告期内新增威化及面包两条生产线，相关产品处于新品市场拓展阶段，产能尚未充分释放，且公司使用的机器设备均为国内外知名品牌，机器设备原值相对较高。青岛食品投入产出比较高主要系其近两年主要构建仓储中心、营销平台等，未新增生产线及机器设备。甘源食品及立高食品投入产出比较高主要系主打产品与公司不同，甘源食品主打籽类休闲食品，立高食品主打冷冻烘焙食品，并且进入市场时间较长，均拥有较为成熟的消费市场。

综上，由于各可比公司具体生产产品、生产模式及发展阶段不同，公司固定资产规模与使用状况低于同行业可比公司平均水平，机器设备规模与甘源食品相似，使用状况与桃李面包较为接近。

二、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

（一）固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司不存在重大差异

公司与同行业可比公司的固定资产各主要构成类别、折旧方法、折旧年限、残值率对比情况如下：

公司名称	折旧方法	折旧年限（年）				残值率（%）
		房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	

立高食品	年限平均法	20	5-10	5-10	5-10	5
甘源食品	年限平均法	30	10	4	3-5	5
桃李面包	年限平均法	40	10-15	3-5	4-10	5
青岛食品	年限平均法	10-35	3-12	4-10	3-10	0-5
公司	年限平均法	20	5-10	4	3	5

注：可比公司以上数据均来自于定期报告。

根据上表，公司采用年限平均法计提折旧，与同行业可比公司保持一致，具体折旧年限、残值率与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（二）相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

公司固定资产根据类别、折旧年限和预计净残值率确定折旧率并按期计提折旧，根据资产用途将其折旧费用计入相关成本或期间费用。公司固定资产折旧政策、折旧年限等确定依据符合《企业会计准则第4号——固定资产》的相关规定，相关会计核算合规，折旧计提充分。

三、报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；在建工程转固后对公司成本、费用的影响

（一）报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形

报告期内，公司在建工程建设项目具体情况如下：

项目名称	项目转固时间	资产实际使用时点	转固依据
新厂一期厂房改造	2022年12月/2023年6月/2023年9月	2022年12月/2023年6月/2023年9月	新设备、设施验收记录
新厂一期设备改造	2022年12月/2023年8月至12月	2022年12月/2023年8月至12月	新设备、设施验收记录
新厂二期厂房	2022年10月/2023年6月/2023年9至12月	2022年10月/2023年6月/2023年9至12月	竣工结算书
新厂二期设备	2022年10月/2023年1月/2023年6月至12月	2022年10月/2023年1月/2023年6月至12月	新设备、设施验收记录

报告期内，公司在建工程达到预定可使用状态时，由公司组织验收小组在当月及时对工程或设备进行整体验收，并出具新设备、设施验收记录或竣工验收报告、竣工结算书，同时，公司财务部门将在建工程转入到固定资产。

公司根据《企业会计准则第4号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产，公司判断资产是否达到预定可使用状态时，主要考虑的因素为：

项目	结转固定资产的标准
房屋及建筑物	1、主体建设工程及配套工程已实质上完工；2、建设工程达到预定设计要求，经勘察、设计、施工、监理等单位完成验收；3、经消防、国土、规划等外部部门验收；4、建设工程达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程实际造价按预估价值转入固定资产。
需安装调试的机器设备	1、相关设备及其他配套设施已安装完毕；2、设备经过调试可在一段时间内保持正常稳定运行；3、生产设备能够在一段时间内稳定产出合格产品；4、设备经过资产管理人员和使用人员验收。

报告期内，公司严格按照上述标准对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，及时将达到预定可使用状态的相关工程、设备结转至固定资产并计提折旧，公司报告期内转固的在建工程的转固时点、依据及相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，在建工程转固依据充分，不存在提前或延迟转固的情形。

（二）在建工程转固后对公司成本、费用的影响

报告期各期，各主要在建工程完工后每期新增的折旧金额如下所示：

单位：万元

项目	2022 年转固金额	2023 年转固金额	2022 年新增折旧金额	2023 年新增折旧金额
新厂一期厂房改造	77.33	69.03	-	5.30
新厂一期设备改造	12.40	402.97	-	4.65
新厂二期厂房	7,608.31	1,546.70	60.23	392.03
新厂二期设备	2,123.61	3,574.77	33.62	338.05
合计	9,821.65	5,593.47	93.86	740.03

截至 2023 年 12 月 31 日，公司一期厂房改造、一期设备改造、二期厂房已完成转固，二期设备部分转固，报告期内累计转固金额为 15,415.12 万元，2022 年当期新增折旧费用 93.86 万元，2023 年当期新增折旧费用 740.03 万元。随着在建项目陆续投产，新投入的工程及设备逐渐发挥经济效益，相关产品收入也会相应增长，新增收入预计可以抵消折旧带来的影响。

四、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果

报告期内，公司对固定资产的盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果情况具体如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时	2024 年 1 月 8 日	2022 年 12 月 29 日

间		
盘点地点	公司办公场所、生产车间	
盘点人员	固定资产管理人员、财务部会计、各使用部门管理人员	
盘点范围	包括房屋及建筑物、生产设备、运输工具、电子设备及其他设备等固定资产。	
盘点方法	实地盘点，核实实物资产存放地点等资产使用信息是否与卡片信息一致，关注报告期新增固定资产，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置，毁损等情况的固定资产，查看重要在建工程是否达到预定可使用状态及是否存在延期转固的情形。	
盘点程序	1、盘点前由各固定资产使用部门及财务部共同制作盘点计划及盘点表。 2、盘点人员按照盘点计划执行盘点程序，在盘点表上记录固定资产数量及状况，关注当期新增的固定资产，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；盘点中如发现差异，再次进行盘点，如确认存在差异，则进行记录并查明原因。 3、盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认。 4、盘点结束后，由各使用部门及财务部根据固定资产盘点表，对固定资产明细账及固定资产卡片逐项核对，并经双方签字确认。	
固定资产盘点比例	98.48%	99.63%
盘点新增固定资产覆盖率	100.00%	100.00%
是否账实相符	是	是
盘点结果	在用固定资产状况良好，未发现盘点差异，未发现毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。	
是否存在盘点差异	未发现盘点差异	

公司固定资产每年末盘点一次。盘点时由固定资产管理人员、各使用部门管理人员及财务人员对固定资产执行盘点程序，盘点地点包括公司办公场所、生产车间，盘点范围为房屋及建筑物、生产设备、运输工具、电子设备及其他设备等固定资产。报告期各期末，公司固定资产盘点情况良好，固定资产账实相符。

五、在建工程的具体采购内容、金额及主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，供应商与公司实

际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形，机器设备规模、成新率与产能是否匹配

（一）在建工程的具体采购内容、金额

报告期各期，公司在建工程支出主要由厂房建设、生产设备购置构成，具体如下：

单位：万元

项目	采购内容	2023 年度	2022 年度	合计
一期厂房	设备安装	9.65	-	9.65
	装修工程	59.39	-	59.39
	土建工程	-	49.61	49.61
一期设备	生产设备	371.48	6.46	377.94
	辅助生产设备	3.02	-	3.02
	其他设备	28.47	-	28.47
二期厂房	工程材料	52.24	248.42	300.66
	零散施工	29.42	48.77	78.19
	设备安装	10.98	280.78	291.76
	设计检测	16.67	10.13	26.8
	土建工程	159.18	2,064.47	2,223.65
	装修工程	1,275.13	1,701.08	2,976.21
	其他费用	3.07	-	3.07
二期设备	生产设备	3,043.45	3,432.84	6,476.29
	辅助生产设备	119.35	315.69	435.04
	其他设备	2.42	3.21	5.63
合计		5,183.92	8,161.46	13,345.38

报告期内，公司在建工程支出主要为一期厂房改造及二期厂房建设发生的工程材料费用、施工费用、设计检测费用、土建工程费用、装修费用等，及二期生产线机器设备的购置及一期生产线机器设备改造发生的购置及安装费用。工程材料主要系工程建设中所需的材料，如螺纹钢、PVC 管件、电缆、白灰、保温板等；零散施工为个别小型工程，如保温工程、天然气管道施工等；设备安装为厂房内部设施安装，如电梯、照明装置安装等；设计检测为材料检测、工程测绘等；土建工程主要为建筑工程；装修工程主要为机电工程、消防工程。设备购置主要为生产设备、配电柜、空压机、干燥机等及其他设备构成。

（二）主要供应商基本情况

报告期内，公司处于生产厂房及生产线建设期，每年新增在建工程投入较多，

累计采购额前五大供应商的基本情况具体如下：

序号	供应商名称	成立时间	起始合作时间	注册资本	控股股东/法定代表人	经营规模	累计采购金额（不含税，万元）	采购内容	经营范围	是否存在关联关系或其他利益输送
1	河北瑞景建筑安装工程有限公司	2001/9/7	2021 年	5800 万元人民币	周会森/周会森	2 亿元-3 亿元	3,346.97	二期厂房建设	建筑工程施工总承包贰级；钢结构工程专业承包贰级；建筑装修装饰工程专业承包贰级；市政公用工程总承包叁级；地基与基础工程施工专业承包叁级；水利工程、机电设备安装、公路工程、桥梁工程、园林绿化工程、建筑设备租赁、土地整理服务、土石方工程、金属门窗安装、城市照明工程、建筑物拆除活动（不含爆破）、体育场地设施工程、城市轨道交通工程（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）	否
2	天津兆和和兴机电安装工程有限责任公司	2007/5/21	2018 年	1200 万元人民币	苏州兆和空气系统股份有限公司/邓江宏	4000 万元-6000 万元	2,091.28	二期厂房机电施工	一般项目：普通机械设备安装服务；室内空气污染治理；大气污染治理；环保咨询服务；噪声与振动控制服务；信息系统集成服务；智能控制系统集成；工业工程设计服务；工业设计服务；工程管理服务；技	否

									术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程施工；建设工程设计；特种设备安装改造修理；消防技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。	
3	布勒（无锡）商业有限公司	2007/7/16	2021 年	550 万美元	布勒（中国）投资有限公司/ 何军慧	食品加工类设备的营业规模大致在 2 亿元左右	1,773.39	生产设备主要为威化生产线设备等	食品加工机械、粮食处理和加工机械、饲料机械、港口装卸机械、热处理机械、研磨和分离机械、化工加工机械、压铸机械和金属切削机床以及上述机械的操控软件及零配件的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口业务；为上述机械和设备提供安装、调试、维修及技术服务；从事机械工程技术、交通运输及装载和卸载工程技术、自动控制技术和食品、饲料、饮料科学技术的研究、开发和设计；提供技术服	否

									务。(以上商品进出口不涉及国营贸易管理商品,涉及配额、许可证管理商品的,按国家有关规定办理申请)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	
4	石家庄市方宇进出口贸易有限公司	2000/9/1	2017 年	800 万元人民币	河北辰邦国际贸易集团有限公司/许瑞辰	700 万-1000 万美金	939.63	生产设备主要为巧克力涂淋机设备等	针纺织品、服装、五金交电、建材、工艺美术品(文物古玩除外)、日用百货、化工产品(不含危险化学品及其他前置性行政许可项目)、机械设备(低速电动车除外)、电子产品的批发零售,房屋租赁,自营和代理各类商品和技术的进出口业务(国家限定或禁止公司经营进出口的商品和技术除外),二类医疗器械的销售、安装、维修。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	否
5	广东赛麦工业设备有限公司	2013/3/26	2015 年	1100 万元人民币	东莞市兴赛壹号股权投资合伙企业(有限合伙)/郑晓红	2-4 亿元	940.27	生产设备主要为面包烘焙生产线设备等	加工、制造、设计、销售:通用机械设备、食品机械设备、制冷设备、模具;生产、销售、开发:自动化成套控制装置系统;机械技术服务;钢结构制作安装、维修。(依法须经批	否

									准的项目，经相关部门批准后 方可开展经营活动)	
--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------	--

报告期各期，公司在建工程主要为二期厂房建造及二期生产线机器设备购置，公司购置的机器设备以进口机器设备、国内知名专业机器设备为主，专业性较强，均是以市场报价为基础协商确定，具有公允性。

公司新建二期厂房工程采购的定价以市场定位为参考，由采购双方通过商务谈判自主协商确定。考虑到不同地区的建筑工程造价存在一定差异，选取与本项目同处青县地区的上市公司子公司青县择明朗熙电子器件有限公司 2023 年建设项目公告案例进行造价对比，对比结果为青县择明朗熙电子器件有限公司的工程预计平均造价（不含税）为 1,782.43 元/平方米，公司的二期工程平均造价（不含税）为 1,895.60 元/平方米，不存在显著差异，公司二期厂房建造具有公允性。

报告期内，公司已建立了完善的内部管理流程，与在建工程相关的《固定资产管理制度》《采购管理制度》《供应商管理制度》等一系列制度规范均已得到严格执行和落实。公司在建工程从立项到实施均制定了一系列内控管理流程，对物资采购的申请与审批、询价、比价、供应商的选择与采购定价等方面做了规定，公司在日常采购中按照相关制度执行以确保采购价格的公允。

综上所述，公司向供应商采购规模与其经营情况相匹配，采购定价公允，主要供应商与公司及实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利益输送情形。

（三）机器设备规模、成新率与产能是否匹配

报告期内，公司机器设备规模、成新率与产能匹配情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度		2022 年 12 月 31 日/2022 年度
	金额/数量	变动	金额/数量
机器设备原值（万元）	17,593.31	32.85%	13,243.24
机器设备净值（万元）	12,117.81	32.81%	9,170.39
成新率	68.88%	-	69.25%
产能（吨）	44,370	59.12%	27,885

报告期各期，公司产能分别为 27,885 吨和 44,370 吨，2023 年产能增幅为 59.12%，公司机器设备规模变动与产能变动趋势一致；机器设备成新率均在 60%以上，主要系报告期内公司新建威化、面包生产线，丰富了公司产品品种，整体能够满足公司的产能需求，公司机器设备规模、成新率与产能匹配。

六、报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”

与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间相互匹配勾稽，具体的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
新增长期资产	5,605.34	8,527.89
其中：固定资产原值本期增加（购置）	417.50	336.04
在建工程本期增加	5,183.92	8,161.45
无形资产本期增加	3.92	30.40
减：利息资本化金额	89.78	271.80
加：其他非流动资产中的工程设备款增加	-1,259.77	-103.22
加：工程保证金收回	-148.00	
加：购置长期资产往来款等变动	156.99	175.20
合计	4,264.78	8,328.07
现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”	4,264.78	8,328.07
差异	-	-

七、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，主办券商实施的主要核查程序包括：

（1）取得公司固定资产明细清单，了解固定资产来源、入账依据。根据公司提供的固定资产折旧年限，重新测算报告期各期间固定资产折旧金额；

（2）了解公司固定资产折旧政策，查阅同行业可比公司固定资产折旧政策、固定资产规模及使用状况，并与公司固定资产的折旧政策、规模及使用状况进行对比，判断公司固定资产折旧政策是否合理、固定资产规模及使用状况是否与行业具有可比性；

（3）了解公司的产品生产工艺特点，获取公司固定资产明细清单、产能、产量和销量数据，了解固定资产具体情况，分析固定资产规模与公司产能、产销量变动

的匹配性；

(4) 获取并查阅报告期内公司的重大机器设备采购合同和工程建设合同、在建工程台账等文件，对公司大额新增固定资产和在建工程进行抽凭测试，检查固定资产投资项目备案、环评审批意见、合同、发票、验收单、竣工验收报告等支持性文件，核实在建工程转入固定资产的时间是否合理，依据是否充分；

(5) 通过公开渠道查询公司周边区域同类在建项目的造价，分析公司在建工程造价的公允性；

(6) 询问公司在建工程项目负责人，确认相关在建工程状况、工程进度等情况；

(7) 通过走访和公开信息检索等方式，了解公司主要机器设备供应商和工程建设供应商的基本情况，了解是否与公司存在关联关系及其他利益安排；

(8) 获取并查阅公司及实际控制人的银行资金流水，检查公司与固定资产、在建工程供应商的合同及付款单据，分析是否与合同约定一致，获取并查阅在建工程明细表，检查是否存在无关支出、代垫费用等利益输送情形；

(9) 对现金流量表构成进行勾稽分析，根据《企业会计准则——现金流量表》规定的编制方法和要求，复核报表的准确性；

(10) 了解公司固定资产业务流程及相关盘点程序的设置是否合理；获取公司报告期各期固定资产、在建工程的盘点表，检查其盘点情况有无异常及相关制度是否落实到位；

(11) 执行固定资产和在建工程监盘程序，了解在建工程建设进度，检查固定资产的状态和使用情况，核实是否存在减值迹象。

2、核查意见

(1) 公司新增大量固定资产具备合理性，固定资产规模与公司产能、产销量变动具有匹配性，在建工程转固后，公司固定资产规模、状况符合食品行业经营情况；

(2) 公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等与同行业可比公司不存在重大差异，相关会计核算合规、折旧计提充分；

(3) 报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形。报告期内在建工程累计转固金额为 15,415.12 万元，2022 年当期新增折旧费用 93.86 万元，2023 年当期新增折旧费用 740.03 万元。随着在建

项目陆续投产，新投入的工程及设备逐渐发挥经济效益，相关产品收入也会相应增长，新增收入预计可以抵消折旧带来的影响；

(4)公司向主要供应商采购的价格公允，供应商与公司实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利益输送情形，机器设备规模、成新率与产能匹配；

(5)报告期各期，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间相互勾稽；

(6)公司制定了固定资产盘点相关制度，每年末对固定资产进行盘点，相关制度运行良好。经盘点，公司固定资产、在建工程数量与资产状态均与账面相符，不存在盘点差异。

(二)说明固定资产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产、在建工程的真实性发表明确意见

主办券商对固定资产、在建工程的核查程序详见上文。主办券商对公司固定资产、在建工程的监盘情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 1 月 8 日
监盘地点	公司办公场所、生产车间
监盘范围	包括房屋及建筑物、生产设备等
监盘程序	1、监盘前取得公司的盘点计划、固定资产及在建工程盘点表，与固定资产卡片账核对是否相符，确定固定资产及在建工程地点、监盘范围、监盘比例。
	2、根据既定的监盘计划抽盘固定资产，对照公司的固定资产盘点表中固定资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的固定资产。检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。对在建工程进行监盘，查看完工状态以及是否有推迟转固的迹象。固定资产及在建工程监盘时实施从实物到账、账到实物的双向检查，以测试盘点表的完整性和准确性。在监盘过程中形成书面记录，做好监盘核对工作。
	3、对监盘结果汇总记录进行复核。
监盘方式	实地盘存法，核实实物资产、存放地点等资产使用信息是否与卡片信息一致，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置，毁损等情况的固定资产，查看重要在建工程是否达到预定可使用状态及是否存在延期转固的情形。
监盘人员	主办券商、会计师
固定资产监盘金额	26,848.75

(万元)	
固定资产监盘比例	83.27%
在建工程监盘金额 (万元)	1,182.84
在建工程监盘比例	97.07%
监盘结果	公司固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产。公司期末在建工程真实存在，不存在推迟转固的迹象。
账实相符情况	账实相符

结合上文的固定资产和在建工程核查程序以及监盘程序，主办券商认为公司固定资产、在建工程数量与资产状态均与账面相符，不存在盘点差异，公司固定资产、在建工程记录真实。

(三) 结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见

1、资产持有目的、用途、使用状况

报告期各期末,公司主要固定资产、在建工程的持有目的、用途和使用状况等情况如下:

类别	主要资产	持有目的	用途	使用状况
房屋及建筑物	厂房和办公楼等	自用	主要用于公司产品生产、办公和研发等	正常使用
机器设备	蛋糕、面包、威化生产线及附属设备	自用	主要用于产品生产、研发	正常使用，报告期内，存在部分停用设备处置的情形
运输工具	车辆等	自用	办公、业务接待等	正常使用
电子设备及其他	电脑等办公设备、家具等	自用	日常办公	正常使用
在建工程	工程建设、生产线及设备	自用	用于构建固定资产	尚未达到可使用状态

2、资产减值相关会计处理

报告期各期末，公司资产减值准备情况如下：

单位：万元

年度	固定资产减值准备期初余额	资产减值准备增加	固定资产处置或报废	固定资产减值准备期末余额
2022 年度	355.17	-	171.79	183.38
2023 年度	183.38	-	1.48	181.90

公司针对固定资产、在建工程在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其

可收回金额，可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

公司 2022 年期初的固定资产减值准备主要系公司老厂区停止生产使用的蛋糕生产设备，处于闲置状态。公司已按照原值扣除残值后的价值将该部分生产设备计提资产减值准备，并逐步对外处置。报告期各期末，公司蛋糕生产线、面包生产线及威化生产线运行状况良好，均处于正常使用状态，未出现新厂生产线闲置、报废等减值迹象，因此报告期内未对固定资产、在建工程计提减值准备，资产减值相关会计处理具有谨慎性。

问题 7. 关于偿债能力

根据申报材料，报告期各期末，公司长期借款增长 5000 万元、资产负债率分别为 66.95%、62.43%，流动比率分别为 0.35、0.51，速动比率分别为 0.16、0.20。

请公司说明：（1）结合具体业务经营实际情况等说明公司资产负债率较高，流动比率、速动比率较低的原因；与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业特点；（2）负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况，是否存在较大的应付款项偿付压力；（3）结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，分析并说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营是否构成重大不利影响；（4）说明公司拟采取的改善经营活动现金流、降低资产负债率的措施及有效性；（5）量化分析报告期内经营活动现金流量的变动情况及与净利润的差异。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

（一）结合具体业务经营实际情况等说明公司资产负债率较高，流动比率、速动比率较低的原因；与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业特点

1、公司资产负债率较高，流动比率、速动比率较低的原因

报告期各期末，公司资产负债率分别为 66.95%、62.43%，流动比率分别为 0.35 及 0.51，速动比率分别为 0.16 及 0.20，公司资产负债率较高，流动比率及速动比率较低。资产负债率呈下降趋势，流动比率及速动比率呈上升趋势。

公司资产负债率偏高、流动比率及速动比率偏低的原因主要系：（1）公司一般

采用预收款形式进行发货，应收款余额较小，流动资产余额较小，导致流动比率及速动比率偏低；（2）近年来公司业务不断扩展，新建威化系列及面包系列生产线，固定资产及在建工程余额较大，导致非流动资产占比较大，最终影响流动比率及速动比率偏低；（3）公司融资渠道较为单一，主要是依靠内部经营积累及对外借款等债务型融资手段补充流动资金、厂房建设及设备购置资金。截至报告期末，公司对外借款余额为 17,408.82 万元，余额较高，导致资产负债率较高。

2、与同行业可比公司的偿债能力指标的对比情况

报告期各期，公司偿债能力指标与同行业可比公司的偿债能力指标对比具体如下：

公司	资产负债率	
	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
立高食品	36.88%	25.46%
甘源食品	19.58%	24.84%
桃李面包	27.82%	24.10%
青岛食品	9.29%	9.34%
同行业平均水平	23.39%	20.94%
申请挂牌公司	62.43%	66.95%
公司	流动比率（倍）	
	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
立高食品	3.46	1.78
甘源食品	4.25	3.38
桃李面包	0.77	1.40
青岛食品	10.24	9.83
同行业平均水平	5.08	4.09
申请挂牌公司	0.51	0.35
公司	速动比率（倍）	
	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
立高食品	2.78	1.31
甘源食品	3.65	3.01
桃李面包	0.63	1.20
青岛食品	9.98	9.59
同行业平均水平	4.26	3.78
申请挂牌公司	0.20	0.16

注 1：上述财务数据来自年度报告

注 2：资产负债率=（负债总额/资产总额）*100%

注 3：流动比率=流动资产/流动负债

注 4：速动比率=（流动资产-存货）/流动负债

报告期各期末，公司流动比率、速动比率总体低于同行业平均水平，资产负债率高于同行业平均水平，主要系公司融资渠道较为单一，短期借款、其他应付款（借款）金额较高，导致流动负债的金额较大，流动比率及速动比率偏低。同时，公司固定资产投资较多，报告期内公司流动资产和速动资产占总资产比例相对较低。2023 年度，公司加大对短期借款的偿还力度，使得流动比率及速动比率同比有所上升。报告期内，随着公司对固定资产的逐步投入，公司总资产规模同比增长 2,341.14 万元，涨幅为 6.05%，而总负债规模变化不大，所以 2023 年公司资产负债率同比有所下降。

根据同行业可比公司目前已披露的信息显示，桃李面包流动比率及速动比率略高于唇动食品。桃李面包报告期各期的流动比率分别为 1.40 倍及 0.77 倍，速动比率分别为 1.20 倍及 0.63 倍，同比下降接近 50%。资产负债率分别为 24.10%及 27.82%，有所上升，主要系桃李面包在建工程投产，资本性支出增加，导致非流动资产占比变大，同时增加了长期银行借款，因此导致流动比率和速动比率下降，资产负债率有所上升。

总体来讲，同行业可比公司均为上市公司，融资渠道较为丰富，整体资本实力相对较强，且报告期内资本性投入较少，因此各项偿债指标优于唇动食品。公司各项偿债能力虽低于同行业可比公司平均水平，但与桃李面包目前的发展路径较为相似，符合行业发展特性。

（二）负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况，是否存在较大的应付款项偿付压力

1、负债的偿债安排以及还款的资金来源及到期还款情况

（1）公司主要负债构成情况

报告期各期末，公司余额较大的负债科目具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
短期借款	2,001.38	4,300.00

应付账款	3,972.49	4,859.74
合同负债	2,055.70	1,973.05
其他应付款	1,943.48	3,746.02
一年内到期的非流动负债	2,935.06	4,026.72
长期借款	11,000.00	6,000.00
合计	23,908.11	24,905.53
占负债总额的比例	93.27%	96.08%

报告期各期末，公司余额较大的负债科目主要系短期借款、应付账款、合同负债、其他应付款、一年内到期的非流动负债及长期借款。

应付账款期末余额较大的原因主要系公司采购原材料形成，占比较高具有合理性，公司支付应付账款的资金来源主要是销售回款及银行借款，不存在较大的应付款项偿付压力。公司与供应商之间不存在因延迟付款、拒绝付款等产生的纠纷。

合同负债期末余额较大的原因主要系公司预收客户货款及经销商返利，不存在较大的应付款项偿付压力。

短期借款、其他应付款、一年内到期的非流动负债、长期借款相对较大的原因主要系公司业务规模持续扩大，日常经营性活动、新建厂房及新增生产设备对资金需求持续增加所致。

（2）公司主要期后负债情况

公司主要期后负债情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 06 月 30 日
短期借款	2,001.38	1,501.23
应付账款	3,972.49	4,145.05
合同负债	2,055.70	1,077.40
其他应付款	1,943.48	379.03
一年内到期的非流动负债	2,935.06	6,929.33
长期借款	11,000.00	7,000.00
合计	23,908.11	21,032.04
占负债总额的比例	93.27%	95.31%

注：公司截止 2024 年 6 月 30 日的财务数据业经信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）审阅。

公司主要期后负债同样由短期借款、应付账款、合同负债、一年内到期的非流动负债、长期借款及其他应付款构成，合计 21,032.04 万元，整体金额有所下降，占

负债总额比例为 95.31%。

(3) 期后还款情况

1) 对外借款

截至 2023 年 12 月 31 日，公司对外借款及期后还款情况如下：

借款机构	截至 2023 年 12 月 31 日本 金余额（万 元）	约定还款日	期后是否还 款	资金来源	资产负债表 科目
沧州银行股 份有限公司 青县支行	1,000.00	2024-03-19	已归还	销售回款	短期借款
北京银行股 份有限公司 石家庄分行	1,000.00	2024-12-15	未到期	-	短期借款
青县农业农 村局	1,545.00	2024-03-26	已归还	销售回款	其他应付款
沧州银行股 份有限公司 青县支行	2,850.00	2024-11-10	未到期	-	一年内到期的非流动负 债
沧州银行股 份有限公司 青县支行	4,000.00	2025-05-21	未到期	-	长期借款
沧州银行股 份有限公司 青县支行	7,000.00	2026-08-29	未到期	-	长期借款

长期借款余额较大的原因主要系公司业务规模持续扩大，新建威化及面包生产线，营运资金及厂房建设资金需求增加，借入长期借款导致负债余额较大。公司用于还款资金来源为企业的日常经营性结余，未出现逾期偿还借款的情况。

2) 应付账款

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	期后付款金额	资金来源
应付账款	3,972.49	3,968.09	经营性结余、银行借款

截至 2023 年 12 月 31 日，应付账款余额为 3,972.49 万元。截至 2024 年 6 月 30 日，公司归还应付账款 3,968.09 万元。应付账款主要用于支付原材料采购款、运费等，还款资金为日常经营性结余及银行借款。

3) 合同负债

截至 2023 年 12 月 31 日，公司合同负债余额为 2,055.70 万元，由预收货款及

经销商促销返利构成，公司通过发货、抵减货款等方式抵减合同负债。

（三）结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，分析并说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营是否构成重大不利影响

1、公司对外借款符合日常经营情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司对外借款余额为 17,408.82 万元，分别为短期借款 2,001.38 万元，其他应付款（借款）1,545.00 万元，一年内到期的非流动负债 2,862.44 万元及长期借款 11,000.00 万元。

公司对外借款的发生主要用于威化生产线、面包生产线及厂房的建设，新建设厂房及生产线已陆续进行转固，后续已无大额工程设备支付需求，同时公司预计可以通过固定资产抵押等方式持续获得银行借款。同时，基于公司的良好信用，公司在偿还已到期的短期借款后可以与银行续签或取得新的短期借款，短期借款的借款、还款处于良性滚动状态。

作为非公众公司，公司融资渠道较为单一，为了满足公司快速发展过程中的固定资产投资、日常运营等方面的资金需求，主要通过银行贷款进行融资，公司存在一定的借款偿付压力。公司发展态势良好，盈利能力及应付款项偿还能力逐渐增强，报告期内不存在逾期支付应付款项的情况。

2、公司经营活动现金流良好

报告期内，公司经营活动现金流状况如下：

单位：万元		
项目	2023 年度	2022 年度
经营活动现金流入	55,224.05	42,169.35
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	54,527.40	41,593.66
经营活动现金流出	50,988.50	38,261.16
经营活动产生的现金流量净额	4,235.56	3,908.19

报告期内，公司经营活动现金流入主要为销售商品、提供劳务收到的现金，公司在业务持续增长的同时，经营性现金回款良好。报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,908.19 万元及 4,235.56 万元，均为正数。公司具有较强的经营还款能力，具有抵御偿债风险的能力。

3、公司应收应付项目与购销结算模式相匹配

(1) 公司采购相关结算模式

报告期内，公司对于采购业务，部分按照合同约定的账期结算，通常为票到一个月左右付款，部分按照合同约定先预付部分或全部货款后发货。截至 2023 年 12 月 31 日，公司应付账款余额为 3,972.49 万元，期后付款为 3,968.09 万元，付款占比为 99.89%。公司应付账款主要以 1 年以内的应付货款为主。截至 2024 年 6 月 30 日，公司对 2023 年 12 月 31 日到期应付账款均已正常支付，无因延迟付款或拒绝付款导致的纠纷，不存在较大偿债风险。

(2) 公司销售相关结算模式

报告期内，公司销售分为线上销售及线下销售。对于线上销售，根据各电商平台结算规则进行结算，具体结算安排详见本回复“问题 1. 关于公司业务合规性”之“二、关于销售”之“(二) 说明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”之“3、线上销售收入确认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”，公司预期能够从电商平台获得现金流。对于线下销售，公司对于客户信用政策管控较为严格，一般采取预收款形式对客户进行发货，仅授予部分实力较强、规模较大的客户一定信用期。截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 495.18 万元，余额较小。截至 2024 年 6 月 30 日，期后回款 428.88 万元，回款占比 86.61%，应收账款回收风险较小，收回不存在重大不确定性。

综上，公司为进一步扩大公司经营规模，通过借款方式进行融资符合公司经营实际情况。公司线下主要通过预收货款方式开展销售业务，线上销售主要通过平台开展，回款较为及时，不存在较大应收账款。业务采购方面能够合理获得信用账期，公司盈利能力不断向好，公司经营活动现金流能够覆盖短期借款偿付需求。此外，公司可以循环获得银行机构的资金支持，未出现过逾期偿付借款情形，公司不存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营不会构成重大不利影响。

(四) 公司拟采取的改善经营活动现金流、降低资产负债率的措施及有效性

公司对于改善经营活动现金流、降低资产负债率拟采取以下措施：

（1）积极拓展业务，获得更大的利润空间以实现较高的经营活动现金净流入、增加净利润积累，有效降低资产负债率。2024 年 1-6 月，公司营业收入为 26,975.84 万元，同比增长 6.22%，净利润为 2,027.25 万元，同比增长 40.97%，同期实现经营活动现金流量净额 2,450.46 万元，同比增长 84.06%。公司经营趋势稳步向好，业务稳定。

（2）加强存货的日常管理。合理安排采购、生产与销售，在保证正常生产的情况下合理控制库存。

（3）加强资金管控力度及提升资金使用效率。减少经营过程中不必要的资金使用，避免可能出现的未及时归还本金和利息的风险，对现金流进行精细化管理，及时了解现金收支情况，加强资金预测和监控，避免资金浪费。

（4）与金融机构保持良好合作，增加授信，合理利用财务杠杆，优化资本结构。

（五）量化分析报告期内经营活动现金流量的变动情况及与净利润的差异

1、报告期内经营活动现金流量的变动情况

报告期内，公司经营活动现金流量及变动情况具体如下：

项目	2023 年度			2022 年度
	金额	变动	变动幅度	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	54,527.40	12,933.74	31.10%	41,593.66
收到的税费返还	-	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	696.65	120.97	21.01%	575.69
经营活动现金流入小计	55,224.05	13,054.70	30.96%	42,169.35
购买商品、接受劳务支付的现金	37,597.41	9,111.94	31.99%	28,485.47
支付给职工以及为职工支付的现金	7,213.73	2,107.79	41.28%	5,105.94
支付的各项税费	2,809.28	689.65	32.54%	2,119.63
支付其他与经营活动有关的现金	3,368.07	817.95	32.08%	2,550.12
经营活动现金流出小计	50,988.50	12,727.34	33.26%	38,261.16
经营活动产生的现金流量净额	4,235.56	327.36	8.38%	3,908.19

报告期公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,908.19 万元和 4,235.56 万元，2023 年较 2022 年增加 327.36 万元，增长 8.38%。报告期内，公司经营活动现金流量净额变动主要受销售商品和提供劳务收到的现金、购买商品和接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金项目影响。具体如下：

(1) 销售商品、提供劳务收到的现金的变化原因

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金及变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动
销售商品、提供劳务收到的现金(A)	54,527.40	41,593.66	31.10%
营业收入（不含税）(B)	50,187.04	39,991.16	25.50%
比例（A/B）	108.65%	104.01%	4.64 个百分点

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 41,593.66 万元和 54,527.40 万元，与营业收入规模及变动趋势基本一致。公司与客户的结算方式以银行汇款方式进行，一般采取款到发货，仅授予部分实力较强、规模较大的客户一定信用期。公司销售商品、提供劳务收到的现金金额同比增长，主要系 2023 年公司业务规模扩大，随着面包和威化产品开始量产，2023 年度新增 6,507.40 万元营业收入，同时涂饰类蛋糕在保持原有市场表现力的基础上持续增长，2023 年度销售额同比增长 3,662.40 万元。

(2) 购买商品、接受劳务支付的现金的变化原因

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金及变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	37,597.41	28,485.47	31.99%
采购金额（不含税）(B)	28,088.90	22,726.88	24.38%
比例（A/B）	133.85%	125.34%	6.24 个百分点

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 28,485.47 万元和 37,597.41 万元，与采购规模及变动趋势基本一致，主要系随业务规模增长，公司采购规模增加，购买商品、接受劳务支付的现金规模随之提升，同时根据大宗材料市场价格变动情况公司适时增加战略性备料，2023 年期末原材料余额较 2022 年期末增加 747.24 万元，增幅 35.81%，从而导致采购付款金额增加。

(3) 支付给职工以及为职工支付的现金的变化原因

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金及变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动
----	---------	---------	----

生产成本及制造费用中的职工薪酬	3,757.73	2,820.50	33.23%
销售费用中的职工薪酬	2,678.79	1,705.67	57.05%
管理费用中的职工薪酬	752.64	568.09	32.49%
研发费用中的职工薪酬	176.88	183.28	-3.49%
合计（A）	7,366.03	5,277.54	39.57%
支付给职工以及为职工支付的现金（B）	7,213.73	5,105.94	41.28%
比例（A/B）	102.11%	103.36%	-1.25 个百分点

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 5,105.94 万元和 7,213.73 万元，与成本、费用中职工薪酬金额比例基本持平，主要系随业务规模增长，公司人员数量和员工绩效保持增长，相关的薪酬支付规模随之上涨。

2、与净利润的差异情况

报告期内，公司净利润与经营活动现金流量净额情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润（A）	2,163.53	31.10
加：资产减值准备	16.85	27.80
信用减值损失	-33.73	-19.33
固定资产折旧	2,448.53	1,807.63
使用权资产折旧	51.09	43.20
无形资产摊销	43.21	40.76
长期待摊费用摊销	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”填列）	-2.97	1.09
固定资产报废损失（收益以“-”填列）	-	-
公允价值变动损益（收益以“-”填列）	-	-
财务费用（收益以“-”填列）	638.09	324.17
投资损失（收益以“-”填列）	-	-
递延所得税资产的减少（增加以“-”填列）	-57.83	83.18
递延所得税负债的增加（减少以“-”填列）	25.82	-10.80
存货的减少（增加以“-”填列）	-615.71	1,433.44
经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）	155.66	807.01
经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）	-856.62	-1,424.19
其他	259.62	763.14
经营活动产生的现金流量净额（B）	4,235.56	3,908.19

差异 (B-A)	2,072.03	3,877.09
----------	----------	----------

报告期内，公司净利润和经营活动产生的现金流量净额均呈上升趋势，净利润与经营活动产生的现金流量净额差异分别为 3,877.09 万元和 2,072.03 万元，差异主要系折旧、财务费用、存货变动、经营性应收项目和经营性应付项目变动所致。

(1) 固定资产折旧变动

报告期内，公司二期厂房和二期设备中的面包生产线和威化一号生产线陆续完工转固，随着固定资产规模的增加，折旧金额也相应增加。

(2) 财务费用

报告期内，随着公司二期厂房和二期设备中的面包生产线和威化一号生产线陆续转固，利息资本化金额减少，财务费用中的利息支出金额增加。

(3) 存货变动

2022 年末存货较上年末减少 1,433.44 万元，主要系原材料和发出商品合计同比减少 1,216.80 万元，减少原因是：1) 2021 年末，公司受传统销售旺季集中在年末、快递及物流受阻等影响，年末发出商品较多。2022 年末，物流受阻影响减小，发出商品同比减少；2) 2022 年公司加强了存货管理，严格根据生产计划、库存产品及安全库存等要素进行备货，原材料备货较 2021 年末减少。

2023 年末存货较上年末增加 615.71 万元，主要系原材料规模增加 747.24 万元。原材料增长原因主要为公司 2023 年新增面包产品及威化产品开始批量生产，生产经营规模扩大，营业收入增加，因此备货量相比 2022 年末增加。

(4) 经营性应收项目

报告期各期，公司经营性应收项目分别减少 807.01 万元和 155.66 万元，主要系报告期内公司逐步加强资金管理，预付款项及员工备用金规模减少，以及保证金押金收回。

(5) 经营性应付项目

报告期各期公司经营性应付项目分别减少 1,424.19 万元和 856.62 万元。2023 年大宗材料乳制品、油脂、包材等市场价格下降，且为获取采购价格优势，公司加快了供应商付款进度，因此期末应付账款规模下降。

2021 年末，受传统销售旺季集中在年末、快递及物流受阻等影响，导致年末发出商品和预收货款较多，2022 年末物流发货速度恢复正常，预收货款规模较 2021 年末下降；另外公司适用制造业中小微企业缓缴 2021 年第四季度部分税费的优惠政策导致 2021 年末应交税费金额较大。

综上所述，公司报告期各期经营性现金流量净额与当期净利润差异主要是报告期内，公司业务规模和资产规模持续扩张、资金管理水平不断提高以及供应商结算进度导致，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

（六）主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）访谈公司管理层，了解公司日常业务经营情况、公司付款政策、日常资金周转情况、资金需求情况、公司融资渠道等；查阅同行业可比公司定期报告了解同行业偿债能力；

（2）查阅公司借款明细账、借款合同，了解借款日期、用途、还款方式、还款日期等条款；结合新增固定资产、在建工程，并访谈管理层对外借款及其用途；

（3）获取借款合同，并查阅还款的银行回单，核对还款金额、日期、还款银行是否符合借款合同条款；

（4）查阅采购合同及访谈供应商，了解公司与主要供应商之间的结算方式、结算周期，是否存在延期结算或拖欠款项的行为；

（5）获取销售合同及访谈客户，了解公司与主要客户之间的结算方式、结算周期，是否存在主要客户延迟付款或拖欠公司款项的行为；

（6）获取了公司报告期内工资表及银行流水；核查了公司报告期内现金流量表并分析主要变动项目与相关科目的勾稽情况；

（7）向银行寄发询证函，了解公司报告期各期末货币资金情况；查阅公司采购明细表、采购合同，了解公司应付账款情况；查阅公司销售合同、合同负债明细表，了解公司合同负债构成情况，并结合同行可比公司情况，分析公司偿债能力；

（8）访谈管理人员，分析各期经营活动现金流量变动的主要驱动因素，了解与净利润差异的原因。

2、核查意见

(1) 公司资产负债率较高、流动比率和速动比率较低的主要原因系公司业务规模扩大，新建厂房及购置生产设备，且融资渠道较为单一，主要通过内部经营积累及对外借款等债务型融资手段补充流动资金。因此，公司存在一定的借款偿付压力。但公司发展态势良好，盈利能力及应付款项偿还能力逐渐增强，报告期内不存在逾期还款的情况。报告期内，与同行业可比公司相比，公司资产负债率高于平均水平，流动比率和速动比率低于平均水平，主要系公司报告期内固定资产投资占总资产比例相对较高，且融资渠道较为单一。而同行业可比公司中，桃李面包资产负债率有所上升，流动比率和速动比率有所下降，主要系桃李面包增加了生产线建设等资本性支出。公司与同行业可比公司的发展路径较为相似，符合行业发展特性；

(2) 公司征信状况良好，报告期内未出现银行还款逾期情况，能够通过自有资金和银行借款融资按时偿还到期负债。公司期后借款均按照借款协议的约定正常进行，未出现逾期情形。不存在较大的短期偿债风险，偿债风险可控，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响；

(3) 报告期各期末，公司应付账款主要由原材料采购款构成，账龄基本在一年以内，结算周期一般是一个月左右。公司偿还应付账款的资金来源主要是销售回款及对外借款。合同负债主要是由预收货款及经销商促销返利构成，主要通过发货及抵减货款进行核销。针对应付账款及合同负债，公司不存在较大的短期偿债压力，不会对公司生产经营构成重大不利影响。报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,908.19 万元及 4,235.56 万元，均为正数。公司具有较强的经营还款能力，具有抵御偿债风险的能力；

(4) 公司拟通过积极拓展业务、加强存货的日常管理、加强资金管控力度及提升资金使用效率、与金融机构保持良好合作等措施改善经营活动现金流、降低资产负债率，相关措施具有有效性；

(5) 报告期内，公司经营活动现金流量的变动主要是受营业收入增长导致销售商品收到的现金增长、营业规模扩大使得原材料采购规模、人员数量和绩效增加进而导致购买商品支付的现金增加及为职工支付的现金增加的综合影响。报告期内，公司经营活动产生的现金流量金额均大于净利润，差异分别为 3,877.09 万元及 2,072.03 万。公司报告期各期经营性现金流量净额与当期净利润差异主要是报告期

内，公司业务规模和资产规模持续扩张、资金管理水平不断提高以及供应商结算进度导致，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

问题 8. 关于其他事项

(1) 关于公司治理。根据申报材料，公司股东间存在亲属关系，实际控制人为陈洪杰，陈洪杰与韩永旭、韩式昌、陈胜签订了《一致行动协议》。请公司：①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，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）、对外投资及兼职的情况，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》《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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》《公司章程》等规定，是否涉及在其他公司领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，是否与公司存在利益冲突；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，是否适应公众公司的内部控制要求；④根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于实际控制人认定的要求，结合韩永旭、韩式昌、陈胜持股情况、在公司任职、参与公司经营决策情况、一致行动协议签署情况等，说明未将韩永旭、韩式昌、陈胜认定为公司共同实际控制人的依据及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形；⑤说明公司是否符合“公司治理健全”的挂牌条件。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查过程、核查结论。

(2) 关于担保。根据申报材料，公司存在抵押土地使用权的情况，抵押金额达

15,000 万元。请公司说明：①土地使用权抵押的基本情况，包括抵押债权情况、抵押合同规定的抵押权实现情形等，公司是否存在其他担保情形；②权利人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(3)其他财务事项。请公司说明：①2022 年度公司进行股份支付 763.14 万元，相关会计处理的恰当性；②报告期内，公司期间费用率与可比公司的差异及合理性；③个人卡是否已销户，期后是否新增个人卡收付款、转贷等事项，公司内部控制制度是否健全并得到有效执行。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

(4) 根据申报材料，韩式昌、马海霞职业经历不连续。请公司及主办券商全面检查并更正申请材料中的内容表述及格式问题，包括但不限于公司董监高职业经历的完整性。

【回复】

一、关于公司治理

根据申报材料，公司股东间存在亲属关系，实际控制人为陈洪杰，陈洪杰与韩永旭、韩式昌、陈胜签订了《一致行动协议》。请公司：①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，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）、对外投资及兼职的情况，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》《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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》《公司章程》等规定，是否涉及在其他公司领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，是否与公司存在利益冲突；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，是否适应公众公司的内部控制要求；④根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于实际控制人认定的要求，结合韩永旭、韩式昌、陈胜持股情况、在公司任职、参与公司经营决策情况、一致行动协议签署情况等，说明未将韩永旭、韩式昌、陈胜认定为公司共同实际控制人的依据及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形；⑤说明公司是否符合“公司治理健全”的挂牌条件。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查过程、核查结论。

【回复】

（一）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，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、董事长兼总经理陈洪杰与公司股东、副总经理陈胜系父子关系，公司股东、董事韩式昌与公司股东、副总经理韩永旭系父子关系，陈洪杰与韩式昌系姻亲关系（小舅子与姐夫），陈洪杰与韩永旭系舅甥关系（舅舅与外甥），韩式昌与陈胜系姑侄关系（姑父与侄子），韩永旭与陈胜系表兄弟关系（表哥与表弟）。陈洪杰与陈胜、韩式昌、韩永旭签订了《一致行动协议》，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

截至本回复出具日，公司股东、董事、监事、高级管理人员的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	在客户、供应商处任职或持股的情况
----	----	---------	---------	------------------

1	陈洪杰	董事长、总经理	直接持股 44.76%	无
2	韩永旭	副总经理	直接持股 25.43%	无
3	韩式昌	董事	直接持股 17.55%	无
4	刘宽清	无	直接持股 7.03%	无
5	鞠大伟	董事、董事会秘书、财务负责人	直接持股 1.48%	无
6	陈胜	副总经理	直接持股 0.74%	无
7	耿守辉	独立董事	无	无
8	陈蓓	独立董事	无	无
9	伊波	监事会主席、研发总监	通过志同道合同间接持股 0.44%	无
10	马海霞	职工代表监事、人事行政经理	通过志同道合同间接持股 0.07%	无
11	马宝婷	监事、证券事务代表	通过志同道合同间接持股 0.22%	无

截至本回复出具日，公司非自然人股东志同道合系公司员工持股平台，其合伙人均为公司员工，未在客户、供应商处任职或持股。公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职或持股情况。

3、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

截至本回复出具日，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》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等内部管理制度，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。

公司第一届董事会第四次会议、第一届监事会第二次会议与 2023 年年度股东大会会议对公司报告期各期的关联交易等事项审议确认，审议通过了《关于确认 2022 年度、2023 年度关联交易及预计 2024 年度与日常经营相关的关联交易的议案》。公司全体独立董事针对关联交易事项出具了《关于确认 2022 年度、2023 年度关联交易及预计 2024 年度关联交易的事前认可》和《关于确认 2022 年度、2023 年度关联交易及预计 2024 年度关联交易的独立意见》专项核查意见，公司报告期内的关联交易已履行了内部决策程序。根据《公司法》及《公司章程》的规定，公司第一届董事会第四次会议审议关联交易议案时，关联董事已履行回避表决程序；公

司 2023 年年度股东大会审议关联交易议案时，关联股东已履行回避表决程序。报告期内，公司不存在为关联方提供担保，不存在控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金的情形。

综上，公司报告期内的关联交易等事项已按照《公司章程》等规定履行内部决策程序，关联董事及关联股东已按规定回避表决，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》等法律法规的相关规定。

（二）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）、对外投资及兼职的情况，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》《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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》《公司章程》等规定，是否涉及在其他公司领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，是否与公司存在利益冲突；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、对外投资及兼职情况

公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系情况详见本问题上文之回复。
公司董事、监事、高级管理人员对外投资、在公司兼职情况具体如下：

序号	姓名	职务	对外投资及兼职
1	陈洪杰	董事长、总经理，子公司北京唇动执行董事兼总经理	无
2	韩永旭	副总经理	无
3	韩式昌	董事	无
4	陈胜	副总经理，子公司杭州唇动与河北哆慕食品销售有限公司执行董事兼总经理	无
5	鞠大伟	董事、董事会秘书、财务负责人，子公司北京唇动财务负责人	无
6	耿守辉	独立董事	耿守辉持有北京瑞植资产管理有限公司 0.10%股权并担任总经理兼法定代表人、持有长春绿园融泰村镇银行股份有限公司 4.90%股权、担任淄博融骏置业有限公司董事、三亚金昇联房地产开发有限公司财务负责人
7	陈蓓	独立董事	陈蓓任北京端和律师事务所律师

8	伊波	监事会主席、研发总监	无
9	马海霞	职工代表监事、人事行政经理	无
10	马宝婷	监事、证券事务代表，马宝婷担任公司子公司北京唇动、杭州唇动与河北哆慕食品销售有限公司的监事	无

如上表所示，截至本回复出具日，除陈洪杰、陈胜、鞠大伟、马宝婷外，公司其他董事、监事、高级管理人员不存在在公司兼任多个（三个及以上）职务的情形；除独立董事耿守辉外，公司其他董事、监事、高级管理人员不存在对外投资或兼职的情形。

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》《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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》《公司章程》等规定

《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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》《公司章程》等对董事、监事、高级管理人员任职资格、任职要求的规定总结如下：

规则	具体要求	公司是否符合规定
《公司法》	第一百七十八条 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，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；（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、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。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	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。

	解除其职务。	
《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，职工监事由职工代表大会选举产生，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，财务负责人具有会计专业知识背景及高级会计师职称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。	公司符合规定。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》	第七条 独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件：（一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则；（二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司规定的其他条件。	公司独立董事符合规定。
	第八条 以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：（一）具有注册会计师职业资格；（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上	公司独立董事耿守辉具有注册会计师职业资格，符合规定。

	职称或者博士学位；（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。	
《公司章程》	第九十五条 公司董事为自然人。有下列情形之一的，不能担任公司的董事：（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5年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾5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3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3年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿；（六）被中国证监会处以证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满的；（七）被全国股转公司或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；（八）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚或者受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评；（九）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见；（十）法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。 第一百三十三条 本章程中关于不得担任公司董事的情形同时适用于高级管理人员。本章程中关于董事的忠实义务和勤勉义务的规定，同时适用于高级管理人员。 第一百四十四条 监事由股东代表和公司职工代表担任。本章程中关于不得担任公司董事的情形同时适用于监事。董事、经理和其他高级管理人员及其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监事。	公司符合规定。

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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》《公司章程》的规定。

3、公司董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员未在其他公司领薪，具备

任职资格和履职能力，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，与公司不存在利益冲突

截至本回复出具日，除独立董事外，公司董事、监事、高级管理人员均与公司签署了劳动合同并在公司工作领薪，不存在对外投资或兼职的情形，亦不存在在其他公司领薪的情况；独立董事陈蓓与耿守辉均在公司领取津贴，其中陈蓓在北京端和律师事务所任职领薪，耿守辉在北京瑞植资产管理有限公司任职领薪。公司董事、监事、高级管理人员不存在影响其任职资格和履职能力的情形，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，亦不存在其他与公司存在利益冲突的情形。

4、相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，能够勤勉尽责

公司董事、监事、高级管理人员由管理、生产、销售、财务和法律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、财务或法律专业经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。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，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、高级管理人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

（三）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，是否适应公众公司的内部控制要求

1、公司董事会采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

自整体变更为股份公司以来，公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《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》等公司治理的规章制度，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述制度履行职责。

公司根据《公司法》规定设置董事会，董事会由 5 名董事组成，其中独立董事 2 名，超过董事会成员总数的三分之一，独立董事耿守辉为会计专业人士。公司自整体变更为股份公司以来，按时召开董事会，历次董事会均按照《公司章程》《董事会议事规则》等相关制度独立行使经营管理职权，审议公司对外投资、人事任免、关联交易等议案，切实保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

2、公司监事会能够独立有效履行职责

公司根据《公司法》规定设置监事会，监事会由 3 名监事组成，其中非职工代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由职工代表大会选举产生，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形，公司监事会能够独立行使监事职权。

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，公司按时召开监事会，历次监事会均按照《公司章程》《监事会议事规则》等相关制度独立履行职权，监督董事、高级管理人员履职的合法合规性，列席股东大会对公司重大决策事项进行监督，维护公司及股东的合法权益，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，能够适应公众公司的内部控制要求

公司已根据《公司法》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、财务负责人、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》《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》《信息披露管理制度》《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，公司共计召开了 3 次股东大会会议、6 次董事会会议、3 次监事会会议，公司召开的历次股东大会、董事会、监事会的召集程序、表决方式、决议内容均符合法律、法规及《公司章程》的相应规定，合法、有效，公司治理有效、规范，能够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、监事会和高级管理人员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。

（四）根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于实际控制人认定的要求，结合韩永旭、韩式昌、陈胜持股情况、在公司任职、参与公司经营决策情况、一致行动协议签署情况等，说明未将韩永旭、韩式昌、陈胜认定为公司共同实际控制人的依据及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形

1、陈洪杰、韩永旭、韩式昌、陈胜的持股情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司的股权结构如下：

序号	股东名称或姓名	持股数量（股）	持股比例
1	陈洪杰	30,200,000	44.76%
2	韩永旭	17,160,000	25.43%
3	韩式昌	11,840,000	17.55%
4	刘宽清	4,740,000	7.03%
5	沧州志同道合企业管理合伙企业（有限合伙）	2,030,000	3.01%
6	鞠大伟	1,000,000	1.48%
7	陈胜	500,000	0.74%
-	合计	67,470,000	100.00%

截至 2023 年 12 月 31 日，陈洪杰持有 3,020.00 万股，持股比例为 44.76%，系公司第一大股东，第二大股东韩永旭持股比例为 25.43%，与陈洪杰存在较大差距，公司控股股东为陈洪杰。

2、董事人员安排

公司的现任董事为陈洪杰、韩式昌、鞠大伟、耿守辉和陈蓓，其中耿守辉和陈蓓为独立董事。

公司董事会共计 3 名非独立董事、2 名独立董事，该等董事的任职及提名情况如下：

序号	姓名	董事会任职	提名人
1	陈洪杰	董事长	陈洪杰

2	韩式昌	非独立董事	韩式昌
3	鞠大伟	非独立董事	陈洪杰
4	耿守辉	独立董事	陈洪杰
5	陈蓓	独立董事	陈洪杰

注：上述董事提名时间为 2023 年 6 月。2023 年 12 月 29 日，韩式昌与陈洪杰签署《一致行动协议》，将其持有股权的表决权、提名权和提案权等股东权利全权委托陈洪杰行使。

公司董事会共计 3 名非独立董事，陈洪杰提名了其中的两名董事。陈洪杰对公司董事会具有较强的控制力，在公司发展战略制订和公司发展方向的确立起决定作用。

3、在公司任职及参与公司经营决策情况

陈洪杰任公司董事长、总经理，决定公司的发展战略、经营方针和重大投资决策等事项，系公司实际控制人的角色。韩永旭任公司副总经理，主要负责生产和仓储物流的日常管理；韩式昌任公司董事，主要分管原材料采购、工程施工等事项；陈胜任副总经理，主要负责销售管理工作。韩永旭、韩式昌和陈胜的工作内容只包括部分日常工作，汇报对象为陈洪杰。陈洪杰根据《经理工作细则》的规定，负责公司日常经营管理工作及相关重要事项的决策。因此，根据企业日常管理角色，将实际控制人认定为陈洪杰符合企业实际情况。

4、根据一致行动协议，陈洪杰控制的表决权比例为 88.48%

陈洪杰与韩永旭、韩式昌、陈胜签订《一致行动协议》，约定将韩式昌、韩永旭、陈胜持有股权的表决权、提名权和提案权等股东权利全权委托陈洪杰行使，且出现意见不一致的情况下，以陈洪杰的意见为准。因此，根据《一致行动协议》，陈洪杰可控制的股东大会表决权为 88.48%，对股东大会的表决具有决定性影响。

5、不存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形

报告期内，公司规范经营，不存在通过实际控制人认定规避合法合规经营、资金占用的情况。报告期内，除公司给董监高发放工资外，不存在其他与董监高之间的关联交易，亦不存在通过实际控制人认定规避关联交易的情况。除公司及其全资子公司外，韩永旭、韩式昌、陈胜等人不存在其他对外投资、担任董事、监事或高级管理人员的情况，不存在与公司发生同业竞争的风险。

根据陈洪杰、韩式昌、韩永旭、陈胜签署的《股份锁定承诺》，其股份锁定均为：“（1）本人在公司于全国中小企业股份转让系统挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为公司挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年；

本人自公司股票上市交易之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人及本人近亲属直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

（2）除遵守前述锁定期外，在本人担任公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人直接或间接持有的公司股份。

（3）本人将严格遵守中国证券监督管理委员会、全国中小企业股份转让系统有限责任公司关于挂牌公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份的相关规定。如本人未来依法发生任何增持或减持公司股份情形的，本人将按照相关要求执行。

（4）如本人违反上述承诺，本人愿承担因此而产生的一切法律责任。”

综上，唇动食品不存在通过实际控制人认定规避合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等监管要求的情形。

（五）公司符合“公司治理健全”的挂牌条件

股份公司成立以来，公司已依据法律法规、中国证监会及股转系统相关规定制定完善《公司章程》和股东大会、董事会、监事会议事规则，建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理结构，并有效运作，在《公司章程》等制度中明确公司与股东等主体之间的纠纷解决机制，建立投资者关系管理、关联交易管理等制度，能够切实保障投资者和公司的合法权益，自整体变更为股份公司以来，公司股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》及相关制度的要求规范运作，公司治理有效、规范。

综上，公司符合“公司治理健全”的挂牌条件。

（六）主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表；

(2) 查阅公司《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》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》《经理工作细则》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》等内部管理制度；

(3) 查阅公司报告期内的董事会、监事会及股东大会的会议文件；

(4) 查阅公司第一届董事会第四次会议、第一届监事会第二次会议与 2023 年年度股东大会会议文件及独董意见；

(5) 查阅股东之间签署的《一致行动协议》，查阅控股股东、实际控制人之外的其他股东出具的《关于不构成实际控制及不主张控制权的承诺函》。

2、核查意见

(1) 公司报告期内的关联交易等事项已按照《公司章程》等规定履行内部决策程序，关联董事及关联股东已按规定回避表决，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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》《公司章程》等规定，除独立董事外，不涉及在其他公司领薪的情况，不影响其任职资格和履职能力，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，与公司不存在利益冲突；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) 董事会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，公司已建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员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；

(4) 公司未将韩永旭、韩式昌、陈胜认定为公司共同实际控制人具有合理性，不存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、

股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形；

（5）自整体变更为股份公司以来，公司股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》及相关制度的要求规范运作，公司治理有效、规范，公司符合“公司治理健全”的挂牌条件。

二、关于担保

根据申报材料，公司存在抵押土地使用权的情况，抵押金额达 15,000 万元。请公司说明：①土地使用权抵押的基本情况，包括抵押债权情况、抵押合同规定的抵押权实现情形等，公司是否存在其他担保情形；②权利人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）说明公司土地使用权抵押的基本情况，包括抵押债权情况、抵押合同规定的抵押权实现情形等，公司是否存在其他担保情形

根据借款合同、抵押合同等资料并登录中国人民银行征信中心动产融资统一登记公示系统查询以及前往不动产登记中心的查询结果，截至回复出具之日，公司的抵押担保情况具体如下：

序号	抵押合同	主合同	抵押资产	抵押财产价值（万元）	抵押人	被担保人	抵押权人	抵押期限	担保最高债权额（万元）	抵押权实现情形
1	2020年抵字第12070119号	2024年借字第03280001号；2021年借字第11110002号；2023年借字第05220002号	冀（2020）青县不动产权第0003824号	8,000.00	唇动食品	唇动食品	沧州银行股份有限公司青县支行	2020年12月7日至2025年12月6日	8,000.00	1、债务人在主合同项下的任何正常还款日或提前还款日未按约定向抵押权人即债权人进行支付； 2、最高额抵押担保期间，如果分次发放的多笔贷款其中一笔逾期未还，则视同其他未到期贷款提前到期，抵押权人即债权人有权要求债务人提前归还贷款，或对抵押人提供的抵押物行使抵押权； 3、抵押人违反本合同的任一约定或陈述与保证的事项存在任何虚假、错误、遗漏，抵押权人有权处分抵押财产
2	2023年抵字第08300086号	2023年借字第08300001号	冀（2023）青县不动产权第0003954号	7,000.00	唇动食品	唇动食品	沧州银行股份有限公司青县支行	2023年8月30日至2028年8月29日	7,000.00	
3	2023年抵字第08300087号		38套设备	1,275.00				2023年8月30日至2026年8月29日		

除上述资产抵押担保外，公司不存在其他担保情形。

（二）权利人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响

根据《企业信用报告》，公司包括中长期借款、短期借款的信贷业务分类均为正常，历史还款记录及目前存续授信的还本付息状态均显示正常，报告期内未有延期还本、付息的情形，未出现信用状况恶化的迹象。报告期内，公司也未违反有关贷款及抵押合同的约定，不存在危及贷款银行债权的情形。此外，以不动产、动产进行抵押为银行借款提供担保是商业活动中普遍存在的情况，符合商业惯例，公司虽已将上述资产抵押给银行，但根据合同约定，上述资产所有权仍归属公司，公司仍可自主占有和使用该资产。

综上，公司能够按照相关银行借款合同约定的还款期限按时还本付息，未发生导致抵押权人行使抵押权的情形。综合公司历史还款付息情况及目前的经营情况，抵押权实现的可能性较小，该等抵押情形不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

（三）主办券商的核查程序与核查意见

1、核查程序

主办券商针对上述事项主要执行了以下程序：

- （1）查阅公司的不动产权证书；
- （2）查阅公司与银行签署的相关借款合同和抵押担保合同；
- （3）查阅公司的《企业信用报告》和《审计报告》，确认企业的经营情况和资金情况；
- （4）获取公司银行流水，确认公司贷款发放及还本付息情况；
- （5）登录中国人民银行征信中心动产融资统一登记公示系统查询公司动产抵押情况，获取青县不动产登记中心出具的《查询回执》，了解公司不动产抵押情况；
- （6）登录企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等核查公司的诉讼、仲裁等情况。

2、核查意见

经核查，主办券商认为公司能够按照相关银行借款合同约定的还款期限按时还本付息，抵押权人实现抵押权的可能性较小。该抵押情形不会对公司的生产经营造成重大不利影响。截至本回复出具日，除已披露的资产抵押之外，公司不存在其他担保情形。

三、其他财务事项

请公司说明：①2022 年度公司进行股份支付 763.14 万元，相关会计处理的恰当性；②报告期内，公司期间费用率与可比公司的差异及合理性；③个人卡是否已销户，期后是否新增个人卡收付款、转贷等事项，公司内部控制制度是否健全并得到有效执行。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）2022 年度进行股份支付 763.14 万元，相关会计处理的恰当性

1、《企业会计准则》关于股份支付的规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具，应确认相应股份支付费用。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

2、《监管规则》关于股份支付的规定

《监管规则适用指引——发行类第 5 号》：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。”

3、公司对该股份支付进行会计处理符合相关规定

刘宽清于 2022 年 12 月对公司进行增资，在与唇动食品、陈洪杰签署的《股权增资协议》及《股权增资补充协议》中没有约定等待期等限制条件，此次增资主要系对其过往提供服务的补偿，属于《企业会计准则第 11 号——股份支付》和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》规定的“股份立即授予”的情况。公司在股权授予日按照所授予权益工具的公允价值 763.14 万元计入了“管理费用”，同时增加了“资本公积”。

综上，公司授予刘宽清的股份属于授予后立即可行权的股份支付，相关股份支付费用一次性计入 2022 年度，并作为偶发事项计入非经常性损益，会计处理恰当，符合相关会计准则的规定。

（二）报告期内，公司期间费用率与可比公司的差异及合理性

报告期各期，公司的期间费用率分别为 20.08%和 19.14%，低于立高食品，高于桃李面包、甘源食品和青岛食品，高于可比公司的平均值，但是处于可比公司的区间值内，具体情况如下所示：

同行业可比公司	2023 年度	2022 年度
桃李面包	11.05%	10.72%
立高食品	27.66%	24.34%
甘源食品	15.71%	19.31%
青岛食品	10.81%	11.41%
平均值	16.31%	16.45%
区间值	10.81%-27.66%	10.72%-24.34%
唇动食品	19.14%	20.08%

注：可比公司数据来源于公开披露的年度报告。

从上表可以看出，公司的费用率与可比公司存在一定差异，系受到各公司的发展阶段、主营业务规模和主营产品等因素的影响。整体来看，公司的期间费用率位于可比公司区间值内，具有商业合理性。

报告期内，公司的销售费用率、管理费用率、研发费用率和财务费用率的具体分析如下：

1、公司销售费用率及与同行业可比公司对比的情况

报告期各期，公司销售费用率分别为 14.13%和 14.54%，相较于同行业可比公司，2022 年度和 2023 年度都略高于同行业可比公司平均水平，但不存在显著差异。公司销售费用率与同行业可比公司销售费用率对比如下：

同行业可比公司	2023年度	2022年度
桃李面包	8.13%	8.12%
立高食品	13.54%	11.92%
甘源食品	11.50%	14.05%
青岛食品	3.83%	3.56%
平均值	9.25%	9.41%
区间值	3.83%-13.54%	3.56%-14.05%
唇动食品	14.54%	14.13%

注：可比公司数据来源于公开披露的年度报告。

具体来说，公司 2022 年的销售费用率与甘源食品较为相近，2023 年与立高食品相近，高于青岛食品和桃李面包。主要原因系各公司产品、经营规模及销售模式不尽相同，且针对不同客户采取的销售策略等不同。对比来看，青岛食品为山东本土企业，主要销售区域为山东省内，市场开发和客户维系成本较小，而立高食品、甘源食品和桃李面包的销售范围分布在全国范围内，因此销售费用率与公司更为接近。公司的销售费用率高于桃李面包、立高食品和甘源食品的原因主要系同行业可比公司与发展阶段不同，公司尚处于品牌推广阶段。报告期内，

公司与桃李面包、立高食品和甘源食品的营业收入对比如下表所示：

单位：万元

同行业可比公司	2023年度	2022年度
桃李面包	675,857.32	668,626.33
立高食品	349,909.70	291,058.90
甘源食品	184,755.99	145,067.61
青岛食品	48,930.98	49,380.86
平均值	314,863.50	288,533.43
唇动食品	50,187.04	39,991.16

注：可比公司数据来源于公开披露的年度报告。

从上表可以看出，唇动食品与桃李面包、立高食品、甘源食品的销售收入有一定差距，目前公司处于成长期，营收规模相对较小。报告期内，公司把握市场发展方向，投入了较多的销售费用。

综上，报告期内，各公司销售费用率不同，主要是由于各公司产品、经营规模、主要市场及销售模式不尽相同，且面对不同客户采取的销售策略等不同，导致销售费用率存在一定差别但不显著，具有商业合理性。

2、公司管理费用率及与同行业可比公司对比的情况

报告期各期，公司管理费用占比分别为 4.57%和 3.00%，相较于同行业可比公司，2022 年度公司管理费用占比高于桃李面包和甘源食品，低于立高食品和青岛食品；2023 年公司管理费用占比高于桃李面包，低于青岛食品、立高食品及甘源食品。具体如下：

同行业可比公司	2023 年度	2022 年度
桃李面包	2.05%	1.96%
立高食品	9.56%	8.51%
甘源食品	3.78%	4.50%
青岛食品	7.14%	8.02%
平均值	5.63%	5.75%
区间值	2.05%-9.56%	1.96%-8.51%
唇动食品	3.00%	4.57%

注：可比公司数据来源于公开披露的年度报告。

报告期内，公司管理费用率低于可比公司平均值，但是在区间值范围内，差异的原因主要系各公司经营规模及管理人员配置数量不尽相同，导致管理费用率存在一定差别但具有合理性。

3、公司研发费用率及与同行业可比公司对比的情况

报告期各期，公司研发费用率分别为 0.62%和 0.55%，相较于同行业可比公司，公司研发费用率低于可比公司平均值，但是处于区间值范围内，高于桃李面包和青岛食品，低于立高食品和甘源食品，与桃李面包较为接近。具体情况如下：

同行业可比公司	2023年度	2022年度
桃李面包	0.50%	0.47%
立高食品	4.22%	4.20%
甘源食品	1.26%	1.55%
青岛食品	0.33%	0.34%
平均值	1.58%	1.64%
区间值	0.33%-4.22%	0.34%-4.20%
唇动食品	0.55%	0.62%

注：可比公司数据来源于公开披露的年度报告。

报告期内因各公司主要产品并不相同，研发投入也不尽相同，主要与各公司研发项目及投入相关，公司研发费用率处于可比公司研发费用率区间值范围内，具有合理性。

4、公司财务费用率及与同行业可比公司对比的情况

报告期各期，公司的财务费用率分别为 0.76%和 1.05%，高于同行业可比上市公司，具体数据如下表所示：

同行业可比公司	2023 年度	2022 年度
桃李面包	0.38%	0.17%
立高食品	0.34%	-0.28%
甘源食品	-0.83%	-0.79%
青岛食品	-0.50%	-0.52%
平均值	-0.15%	-0.35%
区间值	-0.83%-0.38%	-0.79%-0.17%
唇动食品	1.05%	0.76%

注：可比公司数据来源于公开披露的年度报告。

报告期内，公司为扩大规模投入了大量资金进行固定资产建设以及市场开拓，因此需要资金来补充公司的营运资金和项目建设。相对于可比公司，公司规模较小，融资渠道较为单一，在报告期内通过银行借款进行融资，因此财务费用率高于同行业可比公司。考虑到公司发展阶段和融资渠道，公司的财务费用支出具有合理性。

综上，由于各公司经营规模、发展阶段和销售模式等不同，导致公司各项费用率与同行业可比公司存在一定差异但并不显著，基本处于或接近可比公司的区

间值范围，具有商业合理性。

（三）个人卡是否已销户，期后是否新增个人卡收付款、转贷等事项，公司内部控制制度是否健全并得到有效执行

1、个人卡已销户，期后未新增个人卡收付款的情况

2022年5月，公司实际控制人陈洪杰代为收取部分废旧机器设备出售给韩翠萍，收取款项15.00万元。2023年公司在银行资金流水自查时发现，已将上述款项原路退还给韩翠萍，并由韩翠萍将相关款项支付给公司。前述个人卡已销户。

报告期内，上述个人卡收款已完整入账并申报纳税，公司已对上述个人卡收款事项进行了整改，并完成个人卡销户。报告期后，公司未再发生个人卡代为收付款等情形，相关内控运行有效。

2、报告期后未新增转贷事项

截至报告期末，公司转贷涉及的短期银行借款均已按照合同约定按时足额还本付息，未到期长期借款均已按照合同约定按时足额付息，未出现贷款逾期、欠息等违约情形。

公司已按照相关法律法规和规范性文件规定，建立健全了公司治理结构，进一步完善健全了资金管理相关制度，以进一步加强公司在资金管理、融资管理等方面的内部控制力度与规范运作程度，报告期后，公司无新增转贷事项。

3、公司内部控制制度健全且得到有效执行

公司按照《企业内部控制应用指引》等相关内控制度要求制定了客户收款相关制度，完善了资金收支内部控制制度。在业务往来中，公司明确要求双方业务开展通过对公账户进行，禁止使用个人银行账户，杜绝再次出现个人账户收款的不规范事项。

同时，公司已依照相关法律法规，完善《资金管理制度》，明确禁止发生转贷等业务，加强公司在资金管理、融资管理等方面的内控管理，强化内控制度执行力度，确保内控制度持续有效运行。

公司组织主要人员深入学习《企业内部控制应用指引》《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，以确保不再发生个人卡收款、转贷行为。

报告期后，公司已不存在员工个人卡收款、转贷的情形。公司相关内控制度健全、执行有效。

（四）主办券商的核查程序与核查意见

（1）核查程序

- 1) 获取刘宽清 2022 年 12 月增资的相关增资协议及其补充协议；
- 2) 查询并逐项比对《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关会计处理；
- 3) 查询并逐项比对《监管规则适用指引——发行类第 5 号》相关规定；
- 4) 获取公司进行股份支付的账务处理凭证，与会计准则及其他监管规定进行比对，确认其会计处理的正确性；
- 5) 取得公司销售费用明细表，分析公司销售费用变动情况。实地走访重要客户，了解公司销售采取的主要销售策略，获取公司与第三方服务机构签订的大额宣传推广合同及支付凭证，核查销售费用真实性；
- 6) 取得公司管理费用明细表，分析公司期间费用变动情况。获取大额管理费用发生时的凭证、合同、发票等资料，核查管理费用的真实性；
- 7) 查阅公司报告期内研发费用明细表、研发支出大额记账凭证等文件，了解研发费用的会计处理情况，确认研发费用归集的真实性和准确性；
- 8) 获取公司的借款合同、借款明细表，测算公司财务费用、利息资本化是否计入正确期间，是否存在财务费用资本化的情形，核查财务费用完整性、准确性、真实性；
- 9) 对期间费用执行抽凭测试及截止性测试，核查公司期间费用是否记录完整、是否计入正确期间；
- 10) 查阅同行业可比公司公开披露资料，了解可比公司期间费用情况，分析公司与同行业可比公司的差异；
- 11) 了解公司使用个人卡的背景及原因，取得相关交易的订单凭证，核查交易的真实性和合理性；获取个人卡银行流水，核查个人卡清理情况；
- 12) 获取实际控制人陈洪杰报告期内及报告期后 2024 年 1 至 6 月的名下所有银行账户流水；确认是否存在与公司账户频繁往来的情况，核查是否存在期后新增个人卡收付款的情形；
- 13) 访谈公司财务负责人，了解个人账户的情况；
- 14) 查阅公司财务管理制度和内部控制制度，了解公司财务审批流程及对个人卡、转贷的规范措施；同时结合公司及实际控制人的银行流水，核查公司后续整改情况，内控流程的执行情况以及是否存在其他使用个人卡、转贷情形；

15) 查阅公司与银行签订的借款协议，比对资金流向与借款协议的相关规定是否相符，并确认后续转贷本金及利息的偿还情况；核查相关事项的财务核算是否真实准确，核查期后是否无转贷事项的发生；

16) 查询截至 2024 年 6 月 30 日的《企业信用报告》，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站确认公司是否存在不规范的转贷行为。

(2) 核查意见

(1) 2022 年度公司进行股份支付 763.14 万元，相关会计处理恰当、合理，符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定；

(2) 报告期内，由于各公司经营规模、发展阶段和销售模式等不同，导致公司各项费用率与同行业可比公司存在一定差异但并不显著，基本处于或接近可比公司的区间值范围，具有商业合理性；

(3) 报告期内，公司个人卡收款已完整入账并申报纳税，个人卡已销户。公司转贷涉及的短期银行借款均已按照合同约定按时足额还本付息，未到期长期借款均已按照合同约定按时足额付息，未出现贷款逾期、欠息等违约情形。报告期后，公司无新增个人卡收款及转贷事项。公司按照《企业内部控制应用指引》等相关内控制度要求建立健全了内部控制制度，明确禁止个人卡收付和转贷行为。公司相关内控制度设计健全、执行有效。

四、韩式昌、马海霞职业经历不连续

根据申报材料，韩式昌、马海霞职业经历不连续。请公司及主办券商全面检查并更正申请材料中的内容表述及格式问题，包括但不限于公司董监高职业经历的完整性。

韩式昌 1999 至 2005 年期间个人从事食品生产经营。马海霞在 2023 年 12 月至 2015 年 4 月期间居家育儿，未在企事业单位就职。已在公开转让说明书中对韩式昌、马海霞的职业经历进行了更新，具体如下：

韩式昌，男，1969 年 8 月出生，中国国籍，无永久境外居留权。1997 年至 1999 年于沧县保健食品厂工作，1999 年至 2005 年个人从事食品生产经营，2005 年至 2013 年任沧县小龙人食品厂生产厂长，2014 年至 2023 年 6 月任唇动有限副总经理，2023 年 6 月至 2024 年 3 月任唇动食品董事、副总经理，2024 年 3 月至今任唇动食品董事。

马海霞，女，1984 年 1 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，毕业于河北

农业大学，本科学历。2008 年 6 月至 2013 年 12 月，就职于禾丰食品股份有限公司，担任沧州分公司人力资源部经理兼办公室主任；2013 年 12 月至 2015 年 4 月居家育儿，未在企事业单位就职；2015 年 4 月至 2023 年 6 月，就职于唇动有限，担任人事行政部经理；2023 年 6 月至今，担任唇动食品监事、人事行政部经理。

此外，公司及主办券商全面检查并更正申请材料中的内容表述及格式问题，对相关表述及格式进行了修订。

二、其他问题

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，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

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】

1、公司、主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行了审慎核查。

经核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露、定向发行要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

2、公司的财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十/（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的

主要经营情况及重要财务信息，同时，主办券商已在《推荐报告》之“九、财务报告审计截止日后主要经营状况及财务信息”中补充披露审计截止日后的主要经营情况及财务信息。

3、截至本回复出具日，公司未提交北交所辅导备案申请，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统申请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《唇动食品股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司〈关于唇动食品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（签字）：


陈洪杰



（本页无正文，为《第一创业证券承销保荐有限责任公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司<关于唇动食品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》之签章页）

项目负责人： 庞海丽
庞海丽

项目小组成员： 朱紫楠
朱紫楠

石培爱
石培爱

李保才
李保才



第一创业证券承销保荐有限责任公司

2024年8月19日