

关于广东百利食品股份有限公司公开发行 股票并在北交所上市申请文件 的审核问询函

广东百利食品股份有限公司并招商证券股份有限公司：

现对由招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的广东百利食品股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目 录

一、基本情况.....	3
问题 1.实际控制人认定准确性.....	3
二、业务与技术.....	3
问题 2.进一步说明创新特征.....	3
三、公司治理与独立性.....	5
问题 3.关联交易合理性及公允性.....	5
问题 4.股权激励事项合规性.....	7
四、财务会计信息与管理层分析.....	8
问题 5.多种模式销售及终端销售真实性.....	8
问题 6.业绩增长持续性及收入确认准确性.....	12
问题 7.毛利率持续增长合理性.....	15
问题 8.采购公允性及存货核算准确性.....	17
问题 9.期间费用率低于可比公司合理性.....	19
五、募集资金运用及其他事项.....	21
问题 10.募投项目必要性、合理性.....	21
问题 11.其他问题.....	23

一、基本情况

问题 1.实际控制人认定准确性

根据申请文件：（1）徐伟鸿、卢莲福夫妇系公司控股股东、实际控制人，二人分别直接持有公司 20%、45%的股份。（2）2021 年，徐伟鸿、卢莲福向其子女徐梓豪、徐栩莉以 1 元每股分别转让公司 10%、5%股权。其中，徐梓豪在公司担任董事、副总裁，徐栩莉报告期内曾担任公司董事。

请发行人：（1）结合徐伟鸿、卢莲福与徐梓豪、徐栩莉股权转让背景及协议主要条款，说明前述股权转让过程（出资来源、税收缴纳等）是否合法合规，定价是否公允，是否应当确认股份支付，是否存在委托持股、代持或其他利益安排。（2）结合徐梓豪、徐栩莉在发行人的任职、持股及与实际控制人的亲属关系，公司章程、股东会、董事会、公司经营管理的实际情况等，说明未将徐梓豪、徐栩莉认定为公司共同实际控制人是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《1 号指引》）1-6 相关要求，是否存在规避资金流水核查、股份限售等监管要求或其他利益输送情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

二、业务与技术

问题 2.进一步说明创新特征

根据申请文件：（1）公司主要从事西式复合调味品的

研发、生产及销售，主要产品包括酱汁类调味品、粉体类调味品、即食配料等，所属行业为其他调味品、发酵制品制造（C1469）。（2）公司最近三年平均研发投入金额为 1,082.21 万元。公司已取得专利共计 39 项，其中发明专利 3 项。（3）公司酱汁类调味品、粉体类调味品等核心产品在配方、工艺等方面已形成表面用耐烤沙拉酱的制备工艺、低温乳化高剪切型酱料的制备工艺等 11 项主要核心技术，各期核心技术产品收入占比均超 80%。（4）公司近年来与鲍师傅等终端品牌联合开发出多款新品、爆品。

请发行人：（1）结合各期研发支出情况，列表说明报告期内与第三方开展合作研发基本情况，包括研发模式、研发项目开始时间、工作分工、研发项目进展及研发支出情况、形成知识产权成果并应用于主营业务情况等。（2）列表说明公司 3 项发明专利基本情况（含申请时间、授权时间、主要参与人员、研发投入、应用于核心技术及主营业务情况等），近两年集中申请发明专利的原因及合理性，是否符合行业惯例。分类列表说明公司继受取得的发明、商标、著作权基本情况，包含但不限于取得时间、交易相对方、交易价格及其定价依据、是否存在关联关系等。删除招股书中尚未取得授权的专利相关信息。（3）结合公司核心技术认定标准及其执行情况等，列表说明 11 项核心技术与行业通用技术是否形成明显差异且具备竞争优势，“各期核心技术产品收入占比均超 80%”认定依据是否充分。（4）结合西式复

合调味品的发展现状与趋势，选取能够充分体现公司先进性、创新性的核心技术以及衡量先进性、创新性的关键参数指标，量化说明相关技术与行业通用技术、行业技术平均水平或可比公司同类技术在作用机制、功能性能等方面的差异。（5）结合公司酱汁类调味品、粉体类调味品、即食配料等主营产品情况，选取能够充分体现公司创新能力、竞争优势的亮点产品，说明发行人在产品更新迭代或形成全新产品方面的具体体现（含产品名称、主要创新点、销售占比、应用领域等）、实现方式、产业化进展、市场空间或市场前景，发行人在新产品研究开发中的参与情况、发挥的作用。

（6）结合公司主营业务相关产业政策、市场空间与竞争格局、市场份额及其排名情况等，说明公司是否符合北交所关于轻工行业等特定行业相关要求。（7）结合前述情况，补充完善申请文件“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

三、公司治理与独立性

问题 3.关联交易合理性及公允性

根据申请文件：（1）2021 年 9 月，发行人收购了林润集团及广东美银持有亨利食品 100%股权，报告期各期末商誉金额均为 572.39 万元，系收购亨利食品形成。2024 年度，亨利食品净利润为 12,649.45 万元。2020 年 9 月，公司实际控制人徐伟鸿、卢莲福将持有的发行人 15%股权转让给广东

清润实施股权激励。（2）实际控制人徐伟鸿、卢莲福通过与公司签订重组协议，将其控制下的东莞鸿兴所持业务、资产等注入百利食品。（3）2021年8月，因经营未达预期，实际控制人徐伟鸿和卢莲福将其持有的山东百利好的100%股权转让给无关联第三方。2022年度1-8月，公司向山东百利好及其关联方采购产品金额为765.15万元，主要为樱桃罐头等产品。（4）报告期内，发行人向关联方东莞丰业各期采购金额为267.05万元、241.05万元、269.92万元和61.65万元，主要为简装面包糠包装袋。

请发行人：（1）结合公司收购亨利食品、实际控制人与广东清润股权转让相关协议签订及履行情况，分别说明前述交易的背景、原因及商业合理性，交易定价依据是否充分、交易价格是否公允、过程是否合法合规，是否属于一揽子交易，是否存在业绩承诺、竞业限制或服务期限等约定，是否存在利益输送或其他损害发行人利益的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。（2）结合亨利食品各期业绩变动、市场变化、订单变化、资产情况、各期商誉减值测试的具体过程及其依据等，说明未计提商誉减值的原因及合理性。（3）结合公司对东莞鸿兴资产、人员及业务等重组具体实施情况，重组前后东莞鸿兴、发行人主营业务及经营业绩变动情况，说明本次重组对公司新客户获取、新产品开拓等方面影响情况，重组过程中是否存在大客户丢失、主营产品毛利率下降、业务承接不畅等情形；说明公司重组东

莞鸿兴交易金额及定价依据，相关交易是否公允，相关资金是否已支付完毕，是否存在让渡利益或进行利益输送的情况，报告期内关联交易的披露是否完整、准确；说明东莞鸿兴重组持续时间较长的原因及合理性，期间是否存在体外资金循环、代百利食品承担成本费用的情形。（4）表格列示公司与山东百利好及其关联方、东莞丰业报告期内交易情况（包括但不限于交易产品类型、交易金额、交易单价及其定价依据等），说明公司向山东百利好及其关联方、东莞丰业关联采购的必要性、合理性和定价公允性，前述关联采购在公司同类产品采购中的占比，同类采购的价格对比情况，发行人采购金额占关联方同类业务规模的比例。（5）结合实际控制人转让山东百利好基本情况（含转让对手方、转让金额、定价依据等），说明在转让前后，公司与山东百利好及其关联方在采购内容、采购金额、采购单价等方面是否存在明显差异。（6）说明报告期各期收到、支出的经营性往来款具体对象及支付依据，是否存在关联方拆借款。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》（以下简称《2号指引》）2-18的相关要求进行核查，并提交资金流水核查专项说明。

问题 4.股权激励事项合规性

根据申请文件：（1）2020年9月，公司实际控制人徐

伟鸿、卢莲福将持有的发行人 15%股权转让给广东清润，对彭晋谦、刘若愚、吴辉强等主体进行股权激励。（2）2023 年 8 月，东莞鸿福分别将其持有的发行人 1.3210%、1.0600%、0.2720%、0.3927%的股份转让给鸿福一号、鸿福二号、鸿福三号、鸿福四号，对发行人员工进行股权激励。

请发行人：（1）结合彭晋谦、刘若愚、吴辉强在公司任职及分工情况，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管等主体的关系和工作经历，说明公司未直接对彭晋谦、刘若愚、吴辉强进行股权激励的原因及合理性、合规性，公司业务拓展是否对前述主体存在重大依赖。（2）结合东莞鸿福股权取得及后续变动情况，说明通过转让东莞鸿福股权实施股权激励的原因及合理性、合规性，其取得股权、转让股权定价依据是否充分，是否存在规避股份限售、减持等监管要求或其他利益输送的情形。（3）说明鸿福四号相关投资人及其亲属是否在公司及其关联方、客户、供应商处任职，其受让公司股份的定价依据及公允性。（4）结合前述情况，说明公司历次股权激励的资金来源是否合法合规，相关股份支付是否符合《企业会计准则》相关要求，是否存在股权代持等违规情形。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 5.多种模式销售及终端销售真实性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人产品主要在境内销售、以经销模式为主，非经销模式包括线下直销、线下商超、线上电商平台、线上电商自营等。（2）发行人终端客户覆盖大型餐饮、烘焙品牌企业，食品制造企业，大型超市，以及电商零售平台。

（1）经销模式销售真实性。根据申请文件：①报告期内，发行人经销模式收入分别为 93,417.69 万元、109,023.65 万元、121,815.06 万元和 31,143.65 万元，占比分别为 74.19%、68.00%、63.80%和 62.74%；报告期末，发行人签约经销商超过 1,000 家，主要终端客户为分销商、零售商、餐饮及食品加工企业，未说明经销商期末库存具体情况。②报告期内，经销商退出的数量及其收入金额有所增加，主要经销商部分交易主体于报告期内注销。③报告期内，发行人存在同一终端客户同时向公司直接采购以及向公司下游经销商间接采购的情况，存在客户供应商重合的情形。请发行人：①说明各期主要经销商客户的基本情况、经营规模、合作背景及时长、经销区域、销售金额及占比、主要终端客户等，结合上述经销商的经营情况、经销区域市场需求，分析其销售规模变动的原因及合理性；结合调味品行业特点、下游客户分布、同行业可比公司采用经销模式等情况，论证经销模式的必要性。②说明发行人对经销商的管控制度和协议主要条款、返利政策和考核机制、信用政策、库存管理机制、对账制度、定价及货款管理机制、退换货及质保约定情况，不同经销商

享受的信用、返利、退换货等政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整。③说明是否存在前员工设立等与发行人或其关键主体存在潜在关联关系或其他利益往来的经销商、公司名称或商标与发行人相似的经销商及与其合作的情况，说明经销商或其交易主体在报告期内注销的具体情况及其原因。④列示各期经销商销售区间分布情况，各期新增和退出经销商数量、区间分布、销售金额及占比，说明退出的经销商数量和销售金额均增长的原因及合理性。⑤说明经销商的终端客户构成，是否存在多层级经销商转售，终端客户与直销客户重叠的原因及合理性；列示主要经销商期末库存、终端销售及期后回款情况，结合主要经销商一般备货周期、进销存、退换货情况等，分析说明备货周期是否与经销商进销存情况匹配，是否存在经销商渠道压货、调节业绩的情况。⑥说明客户供应商重合的商业合理性，涉及的主要交易方，各期采购、销售的具体内容及金额，定价公允性。

（2）销售返利会计处理合规性。根据申请文件：①发行人与部分主要客户（包含经销商及非经销商）签订了销售返利协议，约定根据其销售情况给予一定销售返利，分为实物返利和现金返利。②报告期内，发行人合同负债分别为8,514.01万元、14,281.74万元、11,495.18万元和6,306.71万元，主要为预收经销商等采用先款后货结算模式客户的款项及已计提尚未兑现的返利。请发行人：①分别说明经销商及非经销商各期返利的主要客户、返利模式及金额、占对应收

入的比例，经销商及非经销商在返利政策、返利比例上存在的差异。②说明现金返利、实物返利的具体合同约定及实际执行情况，各期涉及金额及变动原因，两种返利模式的会计处理是否符合《企业会计准则》及行业惯例。③说明 2023 年预收货款、未返返利均大幅上升的原因及合理性，报告期各期合同负债的变动与业绩的匹配性。

（3）线上销售及境外销售收入的真实性。根据申请文件：①发行人线上销售收入分别为 5,750.56 万元、5,262.71 万元、5,051.33 万元和 1,426.34 万元，包括电商平台、电商自营两种模式，平台电商系由客户进行终端销售；自营电商系由公司直接对终端销售。线上销售需承担一定的平台费用。②发行人各期境外收入分别为 0.09 万元、1,665.57 万元、3,249.75 万元和 851.81 万元。请发行人：①说明线上销售各平台及其销售的产品、金额及占比，线上销售收入逐年下降的原因及合理性，各平台费用和销售收入的匹配性。②说明电商平台、电商自营的具体交易模式，包括定价及折扣、费用类别及承担方、推广、仓储物流、发出商品权属、结算方式、退换货、佣金返利等具体安排。③说明各平台销售收入月度分布情况，是否与电商平台的促销期间一致；针对自营店铺，说明客户人均消费、发货分布情况，并按照消费额分层说明客户数量、购买次数、复购间隔、次均消费额及其他与交易行为有关的数据，分析其合理性，是否存在大额异常消费、IP 地址收货信息相同或重合、刷单、与平台访问及支

付数据不匹配等异常情况。④说明各期境外销售具体情况，包括销售区域、主要客户及类型、销售产品及收入金额，境外收入增长的原因及合理性，增长趋势是否可持续。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论，并对多种销售模式下收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。（2）区分不同销售模式说明对客户的发函、回函的金额及比例，回函一致的金额及比例、回函不符的原因及比例、未回函部分所执行的具体替代程序、调节依据的可靠性。（3）区分不同销售模式、实地走访及其他形式访谈，说明客户访谈内容、比例、获取的证据，是否核实访谈人员身份。（4）说明发行人对经销商的管控以及经销商采销存等关键信息是否存在明显依赖关键人员等薄弱环节；说明经销商核查的抽样原则，是否覆盖收入增长较快的经销商、向发行人采购金额较大及报告期内金额变动较大的经销商。（5）说明对经销终端销售真实性的具体核查情况，如进销存获取方式、范围及核查结论，是否实地盘点库存、期末库存数据是否真实可靠；经销商终端走访的抽样方式、访谈内容及获取证据等。（6）结合上述事项以及《2号指引》2-15相关要求，更新经销模式专项说明。

问题 6.业绩增长持续性及收入确认准确性

（1）业绩增长可持续性。根据申请文件：①报告期内，发行人营业收入分别为 126,051.48 万元、160,521.19 万元、

191,196.60 万元和 49,702.66 万元。主要客户多为线下非经销模式的餐饮、烘焙企业，整体持续增长，如向塔斯汀销售金额自 2023 年的 1,797.69 万元上升至 2024 年的 12,584.97 万元。②同行业可比公司立高食品、宝立食品净利润分别于 2023 年、2024 年有所下滑，与发行人业绩变动趋势存在差异。请发行人：①结合行业竞争格局、下游需求增长原因、发行人新客户获取及市场拓展效果、主要客户采购变动及复购情况等，说明报告期内经营业绩持续增长的驱动因素，分析报告期内收入、归母扣非净利润增长的原因。②列示线下直销各类型（如餐饮、食品、商超等）客户的销售情况，主要线下直销客户的基本情况、经营规模、合作历史、定制产品情况、销售金额及占比等，说明部分客户销售金额大幅波动的原因及合理性，双方合作是否稳定可持续。③对比同行业可比公司细分产品的收入变动趋势及增长率情况，说明发行人整体和细分产品的业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致，2023 年、2024 年可比公司业绩有所下滑、发行人业绩持续增长的原因及合理性。④对比发行人与同类细分产品知名品牌在产品质量、价格、口味创新、销售渠道、物流配送等方面的竞争优劣势，并结合发行人期后经营业绩、主要客户供货协议实际执行情况、在手订单、产品单价及原材料市场价格波动、下游消费偏好、可比公司经营业绩情况，论证经营业绩的稳定性及增长的可持续性，是否存在业绩下滑或大幅波动风险。

(2) 收入确认准确性。根据申请文件：①发行人线下经销及直销在客户签收后确认收入；线下商超、平台电商与客户完成对账流程后确认收入；自营电商在终端客户或系统自动确认收货并收到货款后确认收入；境外销售以货物出口报关或货物送达客户或指定签收人处作为收入确认时点。②报告期内，发行人存在签收单无签收日期、客户未盖章签字的情形。③经销商根据实际需求预付货款，通过电话、微信或面谈等方式沟通发货品种、数量和时间等，发行人未专门保留相关下单沟通过程记录。请发行人：①说明各类销售模式下，各期收入确认金额及占比、收入确认支持性单据及其出具方、平均收货时长，相关单据及关键信息是否齐备，收入确认时点及依据是否符合《企业会计准则》及行业惯例。说明各类销售模式出现瑕疵单据的形式及原因，各类瑕疵单据的金额及占比，发行人的整改措施及其有效性。②针对线下商超、平台电商，说明对账时点为货物实现终端销售还是送货至商超即确认收入，发行人与线下商超、平台电商的对账周期及形式；针对自营电商，说明是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商平台与公司之间的结算安排等。③区分经销、非经销说明从签订合同、货款收取、销售订单、产品出库、物流运输、签收对账、结算回款及退换货等环节的内控制度及实际执行情况，未保留经销商相关下单沟通过程记录是否反映出发行人内控不规范，并说明发行人整改情况。④说明发行人与各类别客户约定的退换货条件，各期退

换货金额、数量及占比，是否存在因产品变质、过期等情形的退货及相关费用承担方。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）区分不同销售模式说明收入穿行测试、细节测试、截止性测试等核查情况，说明核查范围、核查程序的充分性，保荐机构经销商细节测试比例低的原因及合理性，对签收单、对账单等收入确认单据有效性、签字人员身份真实性的核查手段，对收入确认异常情形的核查情况，发行人收入是否存在跨期、提前确认等情形。

问题 7.毛利率持续增长合理性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人酱汁类调味品、即食配料销售单价呈下降趋势，最近一期主要产品销售单价均有下滑。（2）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 28.09%、29.67%、31.12%和 30.88%，酱汁类调味品、粉体类调味品毛利率逐年上升，即食配料毛利率逐年下降，发行人说明主要系原材料采购价格波动所致。（3）报告期内，部分主要客户之间，同类细分产品毛利率存在一定差异。（4）发行人不同销售模式毛利率存在差异，外销毛利率约 35%、电商销售毛利率约 51%整体高于内销线下毛利率约 29%，线下经销毛利率约 30%整体高于非经销毛利率约 28%。（5）报告期内，可比公司综合毛利率均呈下降趋势，与发行人毛

利率变动趋势相反；对比酱汁类调味品毛利率，发行人高于可比公司平均值近 10 个百分点。

请发行人：（1）说明报告期内主要产品销售单价下滑的原因及合理性，各类细分产品对应的原材料及其价格变动情况，产品销售价格、原材料采购价格与市场价格的匹配性，结合上述情况及产品结构变动等因素，量化分析酱汁类调味品、粉体类调味品毛利率逐年上升、即食配料毛利率逐年下降的原因及合理性。（2）列示报告期内各类细分产品主要客户销售毛利率的变动情况，结合销售规模、客户类型、产品明细等，说明同一类产品在同一客户各期、不同客户之间毛利率存在较大差异的原因及合理性。（3）补充说明各主要产品在各模式、各平台下的平均价格、单位成本、毛利率，量化分析导致外销、内销线上与线下、线下经销与非经销毛利率存在较大差异的原因，进一步说明流通品毛利率高于定制品毛利率的合理性。（4）结合发行人与可比公司在产品结构、下游应用领域、客户结构、销售模式、销售区域、物流仓储等具体差异，说明发行人综合毛利率变动趋势与可比公司相反的原因；区分主要产品进一步与可比公司相应毛利率对比，说明细分产品毛利率高于可比公司的合理性，公司毛利率水平是否符合行业特征。（5）结合期后原材料市场价格及产品销售单价变动情况、成本管控能力等，说明毛利率是否存在下降风险，目前毛利率水平是否稳定可持续，发行人应对原材料价格波动的具体措施及有效性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

问题 8.采购公允性及存货核算准确性

（1）采购公允性与成本变动合理性。根据申请文件：

①报告期内，发行人直接材料、运输费用占主营业务成本比例逐年降低，制造费用占比逐年上升。②报告期内主要供应商交易金额变动较大且部分为贸易商，如 2022 年-2024 年，发行人与品宣食品交易额自 2,895.98 万元上升至 13,375.37 万元，与益海嘉里交易额自 16,737.89 万元下降至 7,424.51 万元。③报告期内，发行人直接采购部分成品销售，如凝胶片、樱桃罐头等，各期采购金额分别为 3,613.64 万元、3,138.35 万元、3,793.64 万元和 826.96 万元。请发行人：①结合各期采购的原材料类型、数量、金额及占比，发行人的生产耗用、期末留存、销售规模变动等，说明主要原材料采购量、耗用量与产销量的匹配关系，直接材料成本占比逐年下降的原因及合理性。②说明报告期内发行人主要物流合作方情况，物流运输量、运输费用金额及其变动情况，与销量增长幅度是否匹配，运输单价是否公允。说明各期制造费用与各期产量的变动是否匹配，占比逐年上升的原因，制造费用的归集分配方法是否合理。③分类说明各类原材料供应商数量，主要供应商的基本情况、各期采购规模及占比、交易金额占其自身主营业务比重，主要供应商及采购金额大幅变动的原因及合理性；结合各类原材料的市场供应情况、采购定价机制等，

分析同类原材料不同供应商之间采购价格的差异及其公允性。④说明向贸易商而非生产商采购的情况及必要性、对应终端生产商情况，是否存在向农户等非法人供应商采购（如涉及，请说明金额及占比，在款项结算等环节内控的有效性）；说明发行人对相关原材料的质量管控措施，相关供应商是否存在产品质量安全问题等影响发行人食品安全风险的事项。⑤说明成品采购的商业合理性，报告期各期采购的成品内容、金额、生产商及销售的客户情况，同类产品是否同时存在自产和外采、外采成品是否为客户指定采购，相关会计处理合规性。

（2）存货真实性及跌价准备计提充分性。根据申请文件：①报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 14,063.27 万元、12,653.70 万元、17,457.04 万元和 11,073.39 万元，其中，原材料占比约为 33%，产成品占比约为 63%；2022 年末公司发出商品账面余额占比较高。②发行人酱汁类调味品的保质期大多为 6-12 个月，粉体类调味品、即食配料的保质期为 12-24 个月，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司。请发行人：①结合原材料采购周期、生产周期、销售周期、备货政策及安全库存等，说明各类存货期末余额的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异及合理性。②按照产品种类、销售模式等说明发出商品具体构成，发出商品对应的客户、数量、金额、发出时长、产品状态及所处位置、期后结转情况，电商自营及线下商超等客户结转周期是否存

在异常，2022 年末发出商品账面余额占比较高的原因。③说明各类存货的库龄结构，是否存在超过保质期或临期产品、长库龄或滞销产品，客户对剩余保质期是否有明确要求，超期或滞销产品的处理方式。④说明各类存货跌价准备的计提政策，可变现净值的确定依据及合理性，是否充分考虑保质期、临期或长库龄存货销售折扣等影响，发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司的原因及合理性，论证发行人存货跌价准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明供应商走访、函证具体情况，对象选取标准、视频及现场走访比例，函证的具体内容、回函不符的具体情况及其差异调节过程，说明函证核查范围、核查程序的充分性。（3）说明对物流运输商及交易金额、定价、行驶路线及轨迹的核查情况。（4）说明存货在各个仓库的存放情况、实际控制方，如何存放、管理、周转，各期发行人对存货的盘点金额、时间、频次、盘点差异，中介机构对相关存货的监盘情形、监盘差异，对相关存货真实性、准确性、完整性、存货状态、存货跌价准备计提是否执行了充分的核查程序及结论。

问题 9.期间费用率低于可比公司合理性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人销售费用分别为 8,027.09 万元、9,803.22 万元、11,656.82 万元和 3,307.69 万元，主要为职工薪酬、推广费及差旅费等，推广费占比约

20%左右，发行人销售费用率低于同行业可比公司。（2）报告期内，发行人研发费用分别为 804.43 万元、962.59 万元、1,479.61 万元和 364.97 万元，主要为职工薪酬，研发费用率低于同行业可比公司。（3）报告期各期末，发行人研发人员数量分别为 27 人、29 人、41 人和 43 人，研发人员数量及平均薪酬呈持续上升趋势。（4）发行人产品分为定制品及流通品，线下直销客户的定制化品类销售增长较快。

请发行人：（1）结合产品结构、销售模式、运输仓储、下游客户情况等，说明发行人销售费用率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。（2）说明销售活动开展的具体方式和频率，不同销售模式下新增订单及新客户获取方式、对应销售人员安排及费用支出，与对应销售收入是否匹配。（3）说明推广费的具体内容、对应平台具体金额、推广活动开展的具体形式，主要费用的核算内容、收费标准、支付结算方式及频率，结合各平台的推广策略、推广效果及实现的收入等，分析相关费用变动趋势与收入变动趋势不一致的原因及合理性。（4）结合研发项目数量及内容、所处阶段及进展、研发投入明细及研发人员明细、与产品的对应关系，说明研发人员、材料投入与项目进度、研发成果的匹配性、对应产品业绩增长的匹配性；说明研发费用率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。（5）说明研发人员认定标准及划分依据，职能分工情况及与专业学历的匹配性，研发人员是否具备从事研发活动的能力且真正从事研发

活动；说明研发人员数量、平均薪酬持续增长的原因及合理性，人均薪酬与同行业可比公司、同地区公司间是否存在显著差异及原因，是否存在虚增研发人员或薪酬的情形，工时统计与核算是否真实准确，发行人研发费用归集核算是否准确。（6）说明为客户定制相关产品的费用归集及核算情况，定制化产品研发支出的相关会计处理，是否符合《企业会计准则》及行业惯例。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

五、募集资金运用及其他事项

问题 10.募投项目必要性、合理性

根据申请文件：（1）公司拟募集资金 116,437.65 万元，其中，拟投资 64,565.40 万元用于全国总部建设项目，拟投资 49,656.51 万元用于亨利食品智慧工厂项目（一期），拟投资 2,215.74 万元用于研发中心升级建设项目。（2）募投项目达产后，酱汁类调味品年新增产能 16.14 万吨，粉体类调味品年新增产能 1.8 万吨，即食配料年新增产能 0.92 万吨，其中，酱汁类调味品产能利用率总体呈现下降趋势。

请发行人：（1）结合全国总部建设项目、亨利食品智慧工厂项目（一期）具体建设情况，报告期内各生产基地业务、产能布局及其开展情况，列表说明全国总部建设项目、亨利食品智慧工厂项目（一期）在业务类型、主营产品、市场定位、客户群体、竞争策略等方面的联系和区别，与现有

东莞、马鞍山两处生产基地之间的联系。（2）结合发行人现有酱汁类调味品、粉体类调味品、即食配料等主营产品产线配置、产能、产销量、营收等情况，补充披露全国总部建设项目、亨利食品智慧工厂项目（一期）达产后预计产能、营业收入、项目经济效益数据及其测算依据，与报告期内相关业务、财务数据是否匹配，并进一步量化分析项目达产后对净利润的影响。（3）结合各募投项目支出预计情况，逐一说明各募投项目各项支出测算过程（如场地建设投入、设备投入金额测算明细等），与报告期内场地适用、设备投入情况是否匹配，预备费、铺底流动资金是否实质为补充流动资金。（4）结合各类主营产品报告期内产能利用率、产销率、销售收入变动及下游需求增长、下游应用领域及新客户拓展、在手订单及预计订单获取、与同行业可比公司（竞争对手）竞争优势等情况，量化说明全国总部建设项目、亨利食品智慧工厂项目（一期）建设的必要性、合理性，是否存在新增产能闲置风险，根据前述情况充分揭示风险并作重大事项提示。（5）结合报告期内研发投入明细及在研项目等情况，说明研发中心升级建设项目与公司现有主营业务、核心技术之间的关系，募投研发支出规模与报告期内研发投入是否匹配。结合前述情况，进一步说明开展研发中心升级建设项目的必要性、合理性。（6）量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本和毛利率的影响。（7）结合前述情况及各募投项目最

新进展情况，说明亨利食品智慧工厂项目（一期）用地产权手续是否齐备，后续推进是否存在重大不确定性，并根据前述情况充分揭示风险、作重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题 11.其他问题

（1）食品安全风险。请发行人：结合公司食品生产安全相关内控制度建立及执行情况，说明报告期以来食品安全生产相关经营资质是否持续获得，是否存在产品质量纠纷、处罚、诉讼仲裁或负面舆情。

（2）关于未结专利纠纷。根据申请文件，发行人存在两例尚未了结的专利纠纷。请发行人：①说明前述专利纠纷背景及进展情况，是否涉及发行人核心技术或主要技术，是否影响发行人与主要客户的合作稳定性。②说明前述涉案产品报告期各期实现的销售收入、利润贡献及其占比情况。③结合专利纠纷进展情况，说明案件后续是否可能对公司财务状况造成不利影响，是否可能影响发行上市条件。④说明除前述专利纠纷外，发行人是否存在其他专利权纠纷或潜在纠纷，是否已建立完善的专利权保护体系。

（3）大额在建工程转固的真实性。根据申请文件，报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 20,282.74 万元、1,928.54 万元、706.98 万元和 495.94 万元，在建工程茶山伟兴路二期建设项目、马鞍山厂区一期建设项目及在安装设备陆续达到转固条件，转入固定资产。请发行人：①结合产能

利用情况、业务拓展等说明新增大额在建工程、固定资产的原因及必要性，上述建设项目的主要内容及具体用途、与收购及重组等事项的联系、投入明细构成、主要供应商、施工方及转固时点，相关成本归集核算是否准确、投入规模是否合理，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形。②说明固定资产的规模、增减变动及变动趋势与发行人生产人员数量、生产模式、产能、产销量变动趋势的匹配性，固定资产减值准备计提是否充分。

（4）承诺事项完备性、可执行性。根据申请文件，公司未披露上市后业绩下滑相关承诺事项。请发行人：结合《1号指引》等相关要求，全面梳理相关承诺事项是否完备、可执行，如否，请及时补充完善，并更新相关申请文件。

（5）完善相关披露内容的准确性、充分性。请发行人：①按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》相关要求，说明是否存在应当披露未披露事项，并根据前述情况补充完善招股书相关内容。②全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述与涉及风险对策、发行人竞争优势或可能减轻风险因素的表述，并按重要性进行排序。

请发行人律师核查前述问题（1）（2）、申报会计师核查前述问题（3）并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

请保荐机构核查前述问题并发表明确核查意见。请保荐机构、申报会计师按照《2号指引》2-12的相关要求进行核查并发表明确意见，并督促发行人在招股说明书中充分披露第三方回款相关情况。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。