

关于成都孕婴世界股份有限公司公开发行 股票并在北交所上市申请文件 的第二轮审核问询函

成都孕婴世界股份有限公司并国信证券股份有限公司：

现对由国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的成都孕婴世界股份有限公司（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第二轮问询意见。

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。

问题1.加盟模式收入增长的真实合理性及可持续性

根据申请文件及问询回复：（1）公司的少量加盟门店由加盟商的亲属、朋友等控制，公司将相关门店的实际控制人称为“下属加盟主体”，相关门店为公司的加盟门店，受所属加盟商的管理，遵循公司一致的加盟体系管理要求；公司只有一级加盟商，下属加盟主体不属于加盟商多层授权或转授权，不属于多级加盟商。（2）报告期各期，公司主营业务收入分别为 60,326.90 万元、69,803.08 万元、100,251.74 万元和 69,825.37 万元，华中、华东新开拓区域的主营业务收入占比分别为 0.18%、6.07%、23.22%和 28.94%，2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月两大区域合计贡献了公司各期主营业务收入增量的比例约 40%~60%，新加盟客户的收入贡献成为公司收入增长的重要动力。（3）公司与客户按照先款后货/货到付款/赊销额度管理的方式结算货款，报告期各期末，公司应收账款期末余额分别为 4,889.60 万元、3,263.87 万元、2,911.72 万元和 3,035.39 万元，占营业收入的比例分别为 8.11%、4.68%、2.90%和 4.35%，占比整体呈下降趋势；公司存在少量退出加盟商因自身经营恶化或资金周转问题等无法及时回款的情况，公司对预计无法收回的应收账款已全额计提坏账，同时对部分客户提起诉讼。（4）公司下游加盟商客户多为个人等非法人实体，其向公司采购母婴商品，并主要通过其控制的个体工商户等经营主体对外销售。（5）报告期内，公司关联方加盟商毛利率、年化门店平效、会销比、

会员平均单次消费金额、年均消费金额、年均消费频次等经营指标整体高于非关联方。

请发行人：（1）说明发行人、加盟商、下属加盟主体、加盟门店之间签订的《委托协议》的具体内容及相关约定，下属加盟主体未直接与发行人签订《特许经营合同》的原因，是否存在通过签订《委托协议》规避披露多级加盟商的情形，充分论证下属加盟主体不属于发行人的加盟商、发行人不存在多级加盟商的合理性；发行人在统计加盟商控制的加盟门店时是否包含下属加盟主体下的门店，下属加盟主体是否可在特定区域内新增门店，列示各期下属加盟主体及门店的数量、销售金额及占比，说明发行人关于下属加盟主体的披露是否准确，关于下属加盟主体及门店的管理措施是否有效。

（2）按省份分别列示各期新增加盟商销售规模分层情况，说明报告期内华东、华中地区销售收入的主要来源省份以及相应的收入及占比情况；说明发行人开拓华东、华中地区市场的具体方式，量化分析对应年度销售费用与市场开拓情况的匹配情况；按省份列示各期华东、华中地区前十大加盟商的具体情况，包括加盟商名称、加盟门店数量、收入金额及占比、收入变动原因、期末库存金额等，前述主体与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来，是否存在压货或异常大额退换货的情形；结合华东、华中地区不同省份母婴行业的市场集中度及市场竞争情况分析发行人在华东、华中地区的扩张是否具有可持续性，结合发行人在西南、华东、华中地区之外的客户拓展情况，说明发行人新地区及新客户

拓展是否存在障碍，充分揭示相关风险并作重大事项提示。

(3) 说明 2025 年 1-6 月发行人 200 万以下规模加盟商数量及收入占比提升、1000 万以上规模加盟商数量及收入占比下降的原因，说明 2025 年发行人加盟商规模结构是否发生重大变化，对业绩持续性的影响及发行人采取的应对措施；2023 年加盟商退出数量明显增加的原因，是否存在因加盟商经营不善或经营合规性问题退出的情形，发行人关于加盟商退出原因的披露是否准确。(4) 按省份分别列示各期加盟商在当期新开设门店数量、当期新加盟的加盟商门店数量、加盟商在当期关闭的门店数量、因加盟商退出而不再以加盟模式合作的门店数量，具体分析各期不同区域加盟商及加盟门店新增、减少的原因，是否存在异常变动的情形；结合客户加盟发行人前后的店均收入、店均成本、店均利润以及店均平效等指标变动情况说明发行人数智化运营能力、供应链优势的具体体现。(5) 结合发行人与可比公司在区域分布、竞争程度、经营模式、销售策略、门店加入及退出成本等的具体差异，进一步说明发行人门店数量、收入增速远高于可比公司的真实合理性，发行人门店增速是否可持续。(6) 按省份分别列示各区域报告期各期末库存金额前十大加盟门店情况，包括门店名称、具体地址、所属加盟商名称、当期销售金额、期末库存金额、期后销售金额、库存覆盖销售天数，前述加盟商与发行人及其关联方是否存在关联关系，如存在，说明交易价格公允性及期末库存是否明显高于非关联方。(7)

具体分析关联方加盟商毛利率、年化门店平效、会销比、会员平均单次消费金额、年均消费金额、年均消费频次等经营指标整体高于非关联方的原因及合理性，列示发行人同品牌同类产品向关联方及非关联方销售毛利率的对比情况，是否存在较大差异，进一步说明发行人向关联方加盟商销售的公允性。（8）结合各期发行人向前员工加盟商销售的平均单价、销售毛利率、销售返利金额及占比与其他加盟商的比较情况，进一步说明发行人向前员工加盟商销售的公允性。（9）说明发行人加盟门店平效高于直营门店平效的原因及合理性，和同行业可比公司是否存在明显差异；发行人各期活跃会员数量增长率低于收入增长率的原因，分析各期活跃会员数量、消费金额等与收入增长的匹配性。（10）说明发行人对加盟商客户的考核机制，是否要求加盟商、加盟门店强制销售新上线产品，发行人对客户的返利政策是否存在附加性、强制性要求，发行人客户是否存在为达到考核目标或获取销售返利虚构收入的情形；说明发行人对客户的销售返利是否构成一项重大权利，是否将其作为单项履约义务并分摊交易对价，结合返利的形式及合同条款的约定分析会计处理是否符合新收入准则相关规定。（11）列示各期发行人与飞鹤乳业、伊利股份、澳优乳业、健合等供应商合作的主要奶粉单品的具体名称、销量、销售单价、销售金额及占比等情况，分析不同品牌奶粉单品销量、销售价格等的变动原因，与对应品牌单品市场销售情况是否匹配，说明中端、高端、超高端奶粉的具体定义以及发行人各期中端、高端、超高端奶粉的销

售金额及占比，进一步分析各期发行人奶粉销售单价持续上升的合理性；说明飞鹤奶粉销售毛利率 2024 及 2025 年 1-6 月下降的原因。（12）列示发行人各期不同结算方式（先款后货、货到付款、赊销）的金额及比例，说明报告期内信用政策是否发生较大变化，结合前述内容具体分析发行人收入快速增长但应收款项期末余额逐年下降的原因及合理性，发行人各期末应收账款余额占营业收入的比例、应收账款周转率与同行业相比是否存在明显差异，分析差异原因及合理性；逐项说明各期发行人提起诉讼的客户对应的应收账款的具体情况，包括客户名称、诉讼原因及具体背景、应收账款期末余额、坏账准备计提金额及比例、期后回款情况等，是否均单项计提坏账准备，相关会计处理是否合规，发行人应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在应单项计提坏账准备但未计提的情形。（13）结合同行业或采用加盟连锁模式的上市公司非法人客户数量及占比的具体情况，说明发行人主要加盟商为个人是否符合行业惯例，非法人客户数量及占比是否明显高于可比公司，分析差异原因及合理性；说明发行人与非法人客户关于合同签订、销售订单管理、出货、出库、物流、收入确认、回款、对账等环节的具体流程及形成的相关支持性文件，相关会计核算是否真实、准确、完整；说明发行人加盟商客户及加盟门店的纳税合规性，是否存在纳税风险及对发行人的影响，发行人的具体管理措施及有效性。（14）说明在移动端 APP、各类电商平台等新零售业态加速

发展的背景下，公司母婴商品的终端销售渠道仍以线下母婴门店为主的原因，结合目前行业内母婴商品不同销售渠道的变动及占比情况分析线上销售渠道加速发展对发行人收入持续性的影响及发行人的应对措施，充分揭示发行人营收增长高度依赖线下门店扩张的风险并作重大事项提示。（15）进一步说明在外部宏观经济环境波动、人口出生率下降、线上渠道崛起的背景下，发行人报告期内收入快速增长的具体来源，发行人收入增速远高于行业增速、可比公司增速的原因及合理性；结合能体现发行人收入持续性的相关指标说明未来收入增长的可持续性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合发行人对加盟商及加盟门店采购入库、终端销售的管理有效性，说明对加盟商及加盟门店采购入库、终端销售真实性的核查情况，并发表明确意见。

问题2.收入核查充分性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期各期，发行人向经销商销售母婴商品获得的收入占营业收入比例均超过80%，中介机构主要采用函证、走访、细节测试、实地查看加盟商库存情况、资金流水核查、信息系统专项核查等方式对收入真实性进行核查。（2）2025年8月5日至10日，中介机构对发行人报告期各期商品销售收入前十大主要加盟商及其下属加盟门店采购自公司的奶粉、纸尿裤再次进行了统一时点的实地盘点，共计盘点23名加盟商及相关加盟门店529家，相应加盟商的商品销售收入占发行人向加盟商实现的合

计商品销售收入的比例分别为 24.10%、26.37%、27.21%和 25.39%；对实盘数与其信息系统实时库存数据进行交叉核对。

(3) 发行人实际控制人江大兵、王伟鉴银行账户存在大额资金流入和流出。

请保荐机构、申报会计师：(1) 说明针对非法人客户函证的情况，函证地址、函证对象联系方式的取得方式及地址、联系方式准确性的验证过程，发函、回函的具体对象及是否一致，回函地址与发函地址是否一致，说明不一致的原因及比例，如何确保函证地址、收件人及联系地址、回函结果的真实性及核查过程的独立性。(2) 分别列示各期函证不符、未回函的金额及比例，按照客户名称、函证项目、发函及回函金额、发货时点、收入确认时点、开票时点、客户入账时点逐项列示销售回函不符事项，回函不符的调节过程、调节依据；替代测试的具体程序，前述核查程序能否支撑收入真实性的核查结论。(3) 说明报告期内对主要加盟商及下属加盟门店盘点的具体情况，包括加盟商名称、下属加盟门店名称及地址、盘点地址、库存盘点数量、信息系统实时库存数据，说明实盘数与信息系统实时库存数据存在差异的具体原因及调节情况，前述核查程序是否充分、有效，能否支撑核查结论，对发行人主要加盟商期末库存数据的真实、准确、完整发表明确核查意见。(4) 在资金流水核查专项说明中补充发行人实际控制人、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员等自然人大额资金流水核查的具体情况，逐笔说明

交易对手方与被核查对象关系、款项发生原因或背景等，并说明取得的相关说明或支撑性底稿；在问询回复中对是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形发表明确核查意见。（5）结合前述核查情况对报告期内发行人收入的真实、准确、完整发表明确核查意见。

问题3.大额第三方回款的真实性及核查情况

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，公司第三方回款金额为分别为24,955.70万元、23,340.03万元、28,280.89万元和20,901.37万元，占当期营业收入的比例分别为41.37%、33.44%、28.21%和29.93%，第三方回款方包括自然人客户的直系亲属、其经营的个体工商户、法人客户的法定代表人及其他关系。其中，各期其他关系的第三方回款金额分别为8,640.81万元、703.52万元、703.52万元和532.28万元，2022年占比较高。（2）报告期内，公司建立并完善了第三方回款相关管理制度，由财务中心主要负责对第三方回款进行管理和监督，若客户需要从合同签约人以外的银行账户回款，财务人员则协同销售人员，要求客户限定代付款账户数量且代付款方只能为自然人客户的直系亲属方，并将代付款方名称、账户名、开户行等信息以合同附件等形式签章确认。

请发行人：（1）说明第三方回款中其他关系的具体定义和构成，是否在合同中明确约定，由自然人客户直系亲属以外的第三方付款是否符合发行人关于第三方回款相关的管理制度，2022年来自其他关系的第三方回款金额较高的原因及合理性，前述主体的回款资金来源，是否最终来自发行人、

实际控制人及相关主体，是否存在资金体外循环情形。（2）列示报告期各期主要来自其他关系的第三方回款涉及的客户名称、对应交易金额、各期末应收账款、第三方回款金额、代付方名称等，如何确认代付方与客户的关系，是否存在无法识别付款方与客户关系的情形，如存在，说明报告期内无法识别付款方与客户关系的回款金额及占比，无法识别付款方与客户关系的原因，对应交易是否真实，截至目前是否全部回款。（3）说明报告期各期第三方回款金额前二十大客户当期含税收入、期初应收账款余额、第三方回款金额、直接回款金额、期末应收账款余额之间的勾稽关系，分析第三方回款金额与相关销售收入是否勾稽一致。（4）说明2025年1-6月发行人第三方回款金额及占比上升的原因，发行人是否已采取具体措施降低第三方回款的金额及比例，第三方回款是否具有必要性和合理性。（5）说明发行人与第三方回款客户进行对账的具体形式、内容，是否保留书面对账单，对账单是否经客户确认及确认的具体形式（签字或盖章），是否存在对账不一致的情形，如不一致，如何进行调整并进行会计处理，是否符合企业会计准则相关规定。（6）说明发行人关于第三方回款的具体规范措施，对于不配合公司第三方回款相关规范措施的客户，发行人是否主动终止与其进行业务合作，如是，说明具体客户数量及金额占比，前述客户是否全部回款，交易是否真实。（7）说明除与发行人存在第三方回款外，相关客户是否对其他供应商存在类似情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并：（1）结合对发行人及其实际控制人、董事、原监事、高级管理人员、主要股东、关键岗位人员（销售人员、采购人员、财务人员等）等资金流水的核查情况，说明前述主体与第三方回款的支付方是否存在资金往来或其他利益往来。（2）说明如何核查第三方回款是否最终来自发行人及其控股股东、实际控制人等相关主体，是否涉及资金体外循环。（3）说明发行人是否存在期后将款项退还至客户或第三方回款支付方的情形。（4）结合前述情况说明第三方回款是否涉及资金体外循环，对应销售收入是否真实，并发表明确意见。

问题4.存货与收入增长的匹配性及核查情况

根据申请文件及问询回复：（1）报告期各期末，发行人库存商品账面余额分别为9,468.75万元、11,320.22万元、11,610.82万元和14,060.46万元，其中，食品类存货占比超过80%；报告期各期末，发行人存货跌价准备金额分别为146.57万元、34.91万元、64.94万元和71.46万元，存货跌价准备计提比例低于可比公司。（2）报告期各期末，发行人对分布于各区域的所有仓库以及两家直营门店的所有存货品种进行了全面盘点，不同仓库的存货期末余额差异较大。

请发行人：（1）结合发行人不同存货的备货政策说明收入增长但存货金额变动不大的原因及合理性，各期存货备货政策是否发生较大变化，说明同行业可比公司各期的存货增长率、存货占营业收入的比例、存货占营业成本的比例与发行人的比较情况，如存在较大差异，分析差异原因及合理性。

(2) 按照0-6个月、6个月-1年、1年以上进一步划分发行人食品类库存商品的库龄分布情况，发行人对0-6个月的存货跌价准备计提比例为0与同行业可比公司相比是否存在较大差异；结合发行人与可比公司库存商品种类及不同库龄的存货跌价准备计提情况进一步说明发行人各期存货跌价准备计提比例低于可比公司的原因，存货跌价准备计提是否充分。(3) 量化分析发行人存货周转率高于可比公司的原因，说明发行人各期末实际盘点日是否为财务报表基准日，结合各期实际执行盘点日的盘点数据、盘点日与财务报表日之间的存货出入库变动情况，说明调整后的盘点数与财务报表基准日的存货账面数据相比是否存在差异。(4) 说明发行人各期末不同仓库的存货期末余额与对应区域加盟门店数量、加盟商商品需求等的匹配性，不同仓库存货期末余额差异较大的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题5.是否存在影响股权清晰事项

根据申请文件及问询回复：(1) 股东唐海斌、杜睿智出资借款尚未偿还完毕，唐海斌向江大兵、王琼夫妇的借款余额为1,076.00万元，部分资金来源于亲属，发行人解释为家庭内部资金周转，杜睿智向江大兵、王琼夫妇的借款余额为1,274.00万元，向公司客户及客户股东任甫江、舒天雄、阮涛的借款已全部归还完毕。(2) 间接股东任祖兵、林青旖出资来源为借款，资金来源为公司实际控制人王伟鉴的配偶、公

司客户和供应商员工。(3) 自然人股东出资时点前后存在多笔借款、资金周转等大额流水和流出。

请发行人：(1) 说明唐海斌、杜睿智剩余借款偿还计划，是否存在股权代持。(2) 说明4位借款出资股东的借款金额与认购股权的金额、入股价格，入股价格的公允性，在公司任职的基本情况，持有或间接持有发行人股权的历史沿革，是否签署借款协议及主要内容，是否对业绩考核、服务年限等进行约定。(3) 结合部分股东出资来源于客户、供应商的情况，说明对应客户、供应商与公司实际控制人、董事、原监事和高级管理人员是否存在关联关系，对应客户、供应商与发行人购销合同签订时间、销售的产品类型、产品单价、产品发出时间、签收时间及收入确认时点、约定收款时间、实际收款时间，相关销售单价及毛利率、收付款政策、销售和采购周期等在借款前后是否发生变化，与其他客户、供应商是否存在较大差异；结合市场价格、关联方与其他交易方交易价格等，说明发行人与上述主体交易定价公允性。(4) 结合直接及间接股东入股时点前后资金流水情况，说明入股资金来源及对应客观证据佐证，是否存在股权代持及其他利益安排。(5) 结合成都俊隆、楚地蓉成、韵律时节、楚地锦成和扬州川美的出资结构、合伙协议约定，实际控制人女儿江南在发行人处持股、任职及其控制的主体与发行人业务往来情况，说明实际控制人及其一致行动人认定准确性。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查上述事项(1)(2)(4)(5)，发表明确意见。请保荐机构、发行人律师

在资金流水核查专项说明中补充资金流水核查覆盖的时间范围，是否覆盖出资前后合理区间，逐笔说明出资前后股东大额资金流水核查情况，交易对手方与被核查对象关系，资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实等。

问题6.进一步说明业务模式创新性、稳定性

根据申请文件及问询回复：（1）发行人说明其供应链优势在于聚焦核心商品品类，独家代理产品比例更高，报告期各期发行人独家代理产品的采购金额占比为33.70%、35.65%、40.72%和49.27%，多数独家代理产品代理期限2025年底到期，部分供应商与公司签订的协议中存在年度整体或单品牌销售目标，发行人存在尚未完成销售目标的情形。（2）公司数智化建设提高了会员单客贡献及核心奶粉销售份额等核心业务指标，发行人说明其数智化平台功能模块与可比公司相比不存在重大差异，加盟连锁企业通过数智化建设提高动销率依赖于加盟商的配合和实际执行效率。（3）发行人将数智化中台部分系统功能或相对基础性、标准化通用模块委托第三方公司进行开发，部分软件著作权已不再使用。（4）发行人加盟模式下，加盟门店受加盟商统一管理，加盟商及下属加盟主体拥有对加盟门店的所有权和经营权。报告期内，发行人对湖北省、安徽省及江西省市场客户提供销售返利。

请发行人：（1）说明报告期各期独家代理等特定渠道产品对应的采购数量、采购金额、销售金额、净利润及占比，发行人获取品牌独家代理或产品独家代理的拓客渠道，2025

年底独家代理产品到期后的续期安排，报告期各期独家代理产品中约定销售目标的产品对应的销售金额及占比、各期约定销售目标的变化趋势，部分未完成销售目标的情形是否影响发行人与对应品牌商的合作稳定性，结合前述情况进一步说明发行人获取独家代理资源是否依赖约定较高的销售目标、发行人独家代理资源稳定性。（2）结合发行人加盟模式和数智化运行体系的具体运行情况及与可比公司的对比，数智化运行体系与提高会员单客贡献、核心奶粉销售份额、会员管理精度、加盟商管理效率、复购率等加盟门店业绩表现具体指标之间的关联度，发行人通过数智化运营提高商品动销率的具体机制等，重新回答第一轮问询问题2“说明发行人数智化平台的竞争优势和先进性，与加盟门店业绩增长的关联度”。（3）结合合作研发项目中发行人与第三方分工，合作研发知识产权在数智化平台中的应用，说明未将合作研发项目界定为委外研发项目的客观依据，是否存在其他不再使用的软件著作权；逐个说明发行人各软件著作权在数智化平台中的应用、对应功能模块、在下属加盟门店的上线率、是否应用于发行人主营业务。（4）结合加盟商对加盟门店的统一管理与加盟门店日常经营管理权限的区别与界限，说明发行人加盟模式下加盟门店与加盟商的管理权限是否存在冲突，加盟门店落实统一营销、经营方案的具体过程，发行人对加盟门店管理有效性。（5）说明发行人是否对加盟商、加盟门店和下属加盟主体设置销售目标、销售价格等约束条件，除湖北省、安徽省及江西省客户外，发行人对其他客户

的返利情况，结合上述条件进一步说明加盟商、加盟门店选择加盟发行人的原因。

请发行人及保荐机构结合以上情况进一步说明业务模式创新性，完善申请文件“7-9-2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、发行人律师核查事项（3），并发表明确意见。

问题7.其他问题

（1）进一步说明收入确认合规性。根据申请文件及问询回复，公司结合两种物流配送模式下的具体情况，将公司仓库发货模式下的商品销售业务收入以“总额法”核算，并基于审慎性原则将供应商直发模式下的商品销售业务收入以“净额法”核算。请发行人：说明各期公司仓库发货模式、供应商直发模式下的收入金额及占比，供应商直发模式以“净额法”核算是否和同行业公司存在较大差异。

（2）服务类业务成本与收入的匹配性。根据申请文件及问询回复，公司提供服务主要分为客户经营服务和供应商推广服务，相关成本主要包括商品成本、人工成本、软件服务支出、宣传推广支出、差旅费等。请发行人：进一步说明各期不同服务类成本金额与服务收入的匹配关系。

（3）生产经营合规性。根据申请文件及问询回复：①报告期各内公司加盟商及其开立的加盟门店涉及的市场监督管理部门的处罚中，产品安全问题数量为22条、17条、11条

和7条，卫生数量问题2022年存在1条。②子公司创托盛和就商标纠纷向北京知识产权法院提起诉讼，一审判决驳回诉讼请求，2025年9月10日，创托盛和针对上述一审判决提起上诉。③子公司昆明顺雄、富云仟祥租赁房屋分别于2025年12月11日、2025年12月31日到期。请发行人：①披露知识产权诉讼最新进展，说明报告期内及期后加盟、加盟门店行政处罚具体原因、整改情况、是否构成重大违法违规，结合前述情况说明发行人对加盟门店的产品质量管控措施（含外采产品）、有关食品安全的内部制度规定、质量把控内控流程、巡店过程中是否关注加盟门店食品安全情况。②说明租赁房屋到期后续期安排，租赁房屋是否符合规划用途、是否存在被拆迁或者要求搬迁的风险、相关租赁合同是否合法有效，是否存在纠纷或潜在纠纷。③说明加盟门店是否存在要求消费者储值、办卡、提前购买购物券等预付款消费行为，是否存在限制消费者权利的情形，如存在，请进一步说明加盟门店预付资金管理合规性、是否存入银行专户，报告期各期预付款消费的销售金额、已实际交付产品对应的销售金额及占比，相关会计处理是否准确，结合前述情况及发行人特许经营合同条款、委托合同条款说明预付款消费行为合规性，是否存在通过特许经营加盟模式规避相关法律责任的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（4）募投项目必要性及募集资金规模合理性。根据申请文件及问询回复，发行人拟募集资金19,142.89万元，其中，14,299.01万元用于销售服务网络建设项目，拟向下游加盟门

店配备电子标签，对成都总部、子公司进行改造升级，4,843.88万元用于数智化中心建设项目，对公司现有的业务中台进行迭代升级。请发行人：①结合发行人现有门店数量分布，物流模式及仓储用地规模、未来业务开拓方向，说明发行人销售服务网络建设项目房屋租赁计划、拟租赁房屋必要性及租赁面积合理性。②结合发行人现有仓储用地和服务网点场地的装修投入，现有仓储设备、办公设备与业务规模的匹配性，拟购置设备与预计拓展规模的匹配性，现有仓储模式和运输模式等，说明发行人销售服务网络建设项目场地装修和购置设备的必要性。③结合发行人加盟模式下发行人的宣传模式、宣传成本分担模式等，说明发行人为加盟门店配备电子标签及宣传投入的必要性和募集资金规模合理性。④结合报告期各期发行人研发费用规模，报告期内研发项目与研发用地规模、研发设备需求和研发人员数量的匹配性，募投项目拟新增研发项目与拟投入研发用地规模、拟购置研发设备数量和研发人员数量的匹配性，说明发行人数智化中心建设项目各细项支出的必要性。

请保荐机构核查上述事项，申报会计师上述事项(1)(2)(3)③，发行人律师核查上述事项(3)，并发表明确意见。

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，如存在涉及股票公开发行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。