



QINGDAO
RICHEN

关于青岛日辰食品股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的
审核问询函的回复报告

保荐机构（主承销商）



广东省广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街2号618室

二零二三年五月

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 3 月 20 日出具的《关于青岛日辰食品股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）[2023]117 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。青岛日辰食品股份有限公司（以下简称“日辰股份”“发行人”“公司”）与广发证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）和北京德和衡律师事务所（以下简称“发行人律师”）等相关方已就审核问询函中提到的问题进行了逐项落实并书面回复如下，请予以审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特别说明，本回复内容使用的简称和名词释义与《青岛日辰食品股份有限公司 2022 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）一致。

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

3、本回复的字体格式说明如下：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
审核问询函问题回复、中介机构核查意见	宋体（加粗、不加粗）
对申请文件、审核问询函的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1：关于本次募投项目必要性	3
问题 2：关于融资规模以及效益测算	58
问题 3：关于前次募集项目	97
问题 4：关于公司业务与经营情况	112
问题 5：关于股权质押	153
问题 6：关于财务性投资	165
问题 7：关于其他	177

问题 1：关于本次募投项目必要性

根据申报材料，1) 本次募投项目包括年产 35,000 吨复合调味品生产线建设(扩产)项目、年产 30,000 吨调理食品(预制菜)生产线建设项目、年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目、智能立体库及信息化系统建设项目。2) 报告期内公司的主营业务收入由酱汁类调味料、粉体类调味料、食品添加剂构成，2021 年度产能分别为 11,000 吨、5,500 吨、250 吨。3) 前次募投项目包括年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目、年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目、营销网络建设项目、技术中心升级建设项目，其中前两个项目的实施地点与本次募投的四个项目相同，目前尚未达产且存在延期的情况。

请发行人说明：(1) 本次募投项目与公司现有业务及产品、前次募投项目的区别与联系，结合前次募投项目尚未投产且存在延期的情况，进一步说明实施本次募投项目的考虑及必要性，是否构成重复建设；(2) 是否已具备本次募投项目实施所需的技术工艺、资质、许可等；(3) 按不同募投项目产品列示现有及规划产能情况，结合细分市场空间及公司市占率、竞争对手产能及扩产安排、意向客户或订单等情况，说明大幅新增产能的合理性及具体产能消化措施；(4) 公司主营业务及本次募集资金投向是否符合国家产业政策，公司及控股、参股子公司是否从事房地产业务，本次募集资金是否投向房地产相关业务。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请发行人律师对(4)进行核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 本次募投项目与公司现有业务及产品、前次募投项目的区别与联系，结合前次募投项目尚未投产且存在延期的情况，进一步说明实施本次募投项目的考虑及必要性，是否构成重复建设

1、本次募投项目与公司现有业务及产品、前次募投项目的区别与联系

(1) 年产 35,000 吨复合调味品生产线建设(扩产)项目

1) 本次募投项目规划的具体内容

本项目预计建设周期为 2 年，项目投资总额 31,172.87 万元，拟使用募集资

金 30,500.00 万元。

本项目拟新建年产 35,000 吨复合调味品的生产线，主要产品包括复合调味汁、复合调味酱、复合调味汤料、调味油、冷加工酱料、西式酱等多系列复合调味品，满足日益增长的复合调味品市场需求，丰富公司的产品线。项目建成后，公司复合调味品产品种类更丰富、相关产品的供给能力将进一步提升，公司数字化生产模式转型升级将得到进一步推动。在加大公司对长三角地区市场的辐射能力，强化公司在食品加工、餐饮等 B 端市场领域地位的同时，满足 C 端市场标准化产品大规模生产的需求，提升 C 端业务综合竞争力，助力公司实现未来战略发展目标。

本项目的实施主体为公司全资子公司日辰食品（嘉兴）有限公司，建设地点位于公司自有土地浙江省嘉兴市海盐县 21-014 地块。

2) 本次募投项目与发行人现有产品、前次募投项目的联系

本次募投项目与发行人现有产品、前次募投项目的主要联系如下：

①本次募投项目“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”是对发行人现有产品、前次募投项目的扩产

发行人现有业务为复合调味料的定制、研发、生产与销售，提供复合调味料解决方案，现有主要产品包括酱汁类调味料、粉体类调味料以及少量食品添加剂。前次募投项目“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”和“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”均投向发行人现有业务。本项目“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”拟新建年产 35,000 吨复合调味品的生产线，是对发行人现有业务、前次募投项目的扩产。

②本次募投项目“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”与前次募投项目均为公司布局重要制造中心、开发重点市场的需要，符合公司业务战略发展规划

本次募投项目和前次募投项目均是围绕公司主要产品复合调味品的生产开展。本次募投项目拟增加复合调味品的产能，是在前次募投项目的基础上产能扩张、对公司现有产品的升级迭代和品类拓宽。从行业未来趋势来看，我国复合调味品行业的总体市场规模将保持稳定增长，市场对复合调味品的细分品类、使用

场景、不同克重、包装形式等需求逐渐多样化，对公司产品提出更多更高的要求。公司看好我国复合调味品行业的发展前景，基于战略发展规划，加快布局将长三角地区作为重要制造中心、重点市场地区，确定实施前次募投项目和本次募投扩产项目。

3) 本次募投项目与发行人现有产品、前次募投项目的区别

公司现有产品酱汁类复合调味品以日式、中式非辣为主，以 B 端市场个性化定制产品为主，C 端市场标准化产品为辅。前次募投项目“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”和“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”的产品主要以复合调味汁、复合调味酱及复合调味汤料为主，以日式、中式非辣风味为主，主要为 B 端市场个性化定制产品。

本次募投项目“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”拟加大复合调味汁、复合调味酱、复合调味汤料、调味油、冷加工酱料、西式酱等多系列复合调味品生产能力，丰富产品品类及包装形式，实现从以日式、中式非辣风味为主，向中式辣味、西式、中国地方特色等其他风味产品的拓展，强化公司在食品加工、餐饮等 B 端市场领域地位的同时，满足 C 端市场标准化产品大规模生产的需求，拓展公司业务渠道和提高综合竞争力。

本次募投项目与发行人现有产品、前次募投项目的主要区别如下：

项目名称	产品细分类型	使用场景	包装形式	目标市场
前次募投：年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目	调味酱、调味汁、沙拉酱、汤料	日式、中式非辣为主	大包装为主	B 端市场
前次募投：年产 5,000 吨汤类抽提物生产线建设项目	汤类调味料	日式、中式非辣为主	大包装为主	B 端市场
本次募投：年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目	调味酱、调味汁、沙拉酱、汤料、卤料系列、调味油、冷加工酱料、西式酱、冲泡粉等	日式、中式非辣、中式辣味、西式、中国地方特色风味	大包装 小包装	B 端市场 C 端市场
现有产品：酱汁类复合调味品	调味酱、调味汁、风味汤等	日式、中式非辣	大包装为主 小包装为辅	B 端市场为主 C 端市场为辅

综上，本次募投项目“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”与发行人现有产品、前次募投项目的主要联系与区别如下：

①本次募投项目与公司现有产品、前次募投项目存在的联系包括：本次募投项目是对公司现有产品、前次募投项目的扩产；与前次募投项目均为公司布局重要制造中心、开发重点市场的需要，符合公司业务战略发展规划。

②本次募投项目与公司现有产品、前次募投项目存在的区别主要是在产品细分品类、使用场景、包装形式、目标市场等方面，可以更好满足相应市场的多样化需求。

(2) 年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目

1) 本次募投项目规划的具体内容

本项目预计建设周期为 2 年，项目投资总额 28,204.37 万元，拟使用募集资金 27,300.00 万元。

公司拟通过本项目建设，新建生产车间，并配套引入先进的生产设备，助力公司抓住预制菜市场机会，进一步丰富公司产品结构，培育公司新的利润增长点，提升公司的综合竞争力。

本项目的实施主体为公司全资子公司日辰食品（嘉兴）有限公司，建设地点位于公司自有土地浙江省嘉兴市海盐县 21-014 地块。

2) 本次募投项目与发行人现有产品、前次募投项目的联系

本次募投项目“年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目”与发行人现有产品、前次募投项目的联系主要体现在：

①本次募投项目产品为预制菜，是向公司现有业务下游产业链的延伸，公司作为复合调味品综合解决方案供应商具备核心优势

预制菜的口味复原将成为预制菜生产企业间竞争优势的核心体现。公司作为复合调味品综合解决方案的专业供应商，在向下游客户提供产品提案时即为“调料+食材”的完整菜品呈现；味道是预制菜的灵魂，公司在口味解决方案方面的经验积累是公司拓展预制菜业务的核心优势。本次募投项目“年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目”开展预制菜的研发、生产，是向复合调味品下游产业链的延伸，一方面，是公司积极把握预制菜行业发展机遇，充分发挥公司在个性化口味解决方案研发、生产、品控及市场等方面的竞争优势；另一方面，

有助于满足下游客户多元化采购需求，提升公司的客户综合服务能力。

②本次募投项目预制菜产品在销售模式和客户类型与公司现有业务具有高度的一致性和关联性

公司主要为肉类、海鲜、蔬菜等食品加工企业提供酱汁、裹粉、裹浆等复合调味料，为国内连锁餐饮企业提供复合调味料定制服务。本次募投项目预制菜产品目标市场是 B 端市场，公司现有连锁餐饮客户对预制菜产品的需求，为项目产能消化奠定基础。因此，公司现有销售渠道、客户资源以及公司在行业中积累的良好口碑，有助于公司拓展新客户、维护老客户，增强下游客户的合作粘性。

3) 本次募投项目与发行人现有产品、前次募投项目的区别

①产品种类区别。本次募投项目产品为预制菜，而公司现有产品及前次募投项目均为复合调味品产品，本次募投项目是围绕公司主营业务实施，并向产业链下游的延伸，产品类别存在明显的区别。

②技术工艺区别。公司现有及前次募投项目复合调味料产品是通过将原材料进行调配混合、加热、灭菌、过滤、灌装等步骤加工而成；本次募投项目产品预制菜是通过将原材料进行预处理、调配混合、腌制、调理加工/热加工、灭菌、速冻等步骤制作而成，技术工艺上存在一定的差别。

综上，本次募投项目“年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目”与发行人现有产品、前次募投项目的主要联系与区别如下：

①本次募投项目与公司现有产品、前次募投项目存在的联系包括：本次募投项目产品为预制菜，是向公司现有业务下游产业链的延伸，公司作为复合调味品综合解决方案供应商具备核心优势；本次募投项目预制菜产品在销售模式和客户类型与公司主营业务复合调味品具有高度的一致性和关联性。

②本次募投项目与公司现有产品、前次募投项目存在的区别在于本次募投项目产品为预制菜，而公司现有产品及前次募投项目均为复合调味品产品，在产品类别和技术工艺方面存在区别。

(3) 年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目

1) 本次募投项目规划的具体内容

本项目预计建设周期为 2 年，项目投资总额 11,296.90 万元，拟使用募集资金 10,800.00 万元。

本项目主要生产烘焙粉、裹粉、裹浆等预拌粉产品，并以烘焙预拌粉为核心，新建生产车间，引入先进的生产设备，进一步丰富公司产品结构，扩大公司预拌粉产品供给能力，满足自身及下游市场发展需求，助力公司实现战略规划及发展目标。

本项目的实施主体为公司全资子公司日辰食品（嘉兴）有限公司，建设地点位于公司自有土地浙江省嘉兴市海盐县 21-014 地块。

2) 本次募投项目与发行人现有产品、前次募投项目的联系

本次募投项目“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目”与公司现有产品、前次募投项目的联系主要体现在：

本次募投项目是围绕公司主营业务展开，本次募投项目产品与公司现有粉体类复合调味品同属预拌粉产品大类。近年来，公司围绕预拌粉，不断加大业务布局力度，在满足下游客户需求的同时，在技术上不断创新，持续研发产品品类，拓宽应用范围。目前，公司预拌粉产品由于受生产场地限制，产能扩增潜力十分有限，而且由于粉类产品的特性，不同产品的口味有别、过敏原要求不同，在同一空间下生产可能会通过空气、设备夹缝等交杂，存在交叉污染的风险。公司现有厂房无法满足预拌粉产品尤其是烘焙类产品的生产，严重制约了公司拓品类的能力。

为满足公司未来战略发展的需要，把握烘焙市场与食品加工市场的发展机遇，公司有必要扩大生产场地，本次募投项目拟增加预拌粉的产能，在重点制造中心新建预拌粉生产车间，进行产能扩张和品类拓宽，公司已具备烘焙预拌粉产品的规模化生产能力，为后续开拓烘焙领域 B 端市场做好准备，同时也提升原有裹粉、裹浆类产品产能。

3) 本次募投项目与发行人现有产品、前次募投项目的区别

本次募投项目“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目”与公司现有产品、前次募投项目的区别主要体现在：

公司现有粉体类调味品主要包括裹粉、裹浆、腌制类调味粉、外撒料，下游应用产品主要包括煎炸制品、烧烤制品。而公司前募项目产品主要是酱汁类复合调味品，不属于预拌粉类产品，产品类别不同。本次募投项目主要向烘焙预拌粉领域拓展，同时适当加大裹粉、裹浆产品产能，丰富产品品类，抓住烘焙市场与食品加工市场的发展机遇。

本次募投与公司现有产品的具体区别情况如下：

项目名称	产品细分类型	产能结构	实施地点	具体应用产品
年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目	烘焙粉、裹粉、裹浆	20,000 吨，其中烘焙粉 15,000 吨、裹粉裹浆 5,000 吨	嘉兴市	面包、蛋糕、饼干等烘烤制品、甜点、煎炸制品、烧烤制品
公司现有产品：粉体类复合调味品	裹粉、裹浆、腌制类调味粉、烧烤撒料	5,600 吨裹粉裹浆	青岛市	煎炸制品、烧烤制品

综上，本次募投项目“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目”与发行人现有产品、前次募投项目的主要联系与区别如下：

①本次募投项目与公司现有产品、前次募投项目存在的联系在于，本次募投项目与公司现有粉体类复合调味品同属预拌粉产品大类，旨在提升粉体类复合调味品的产能，有利于拓展公司产品品类。

②本次募投项目与公司现有产品、前次募投项目存在的区别在于，本次募投项目的主要产品方向为烘焙类预拌粉，与公司现有产品为裹粉、裹浆等，虽同属预拌粉产品大类，但细分产品方向不同，而前次募投项目的主要产品为酱汁类复合调味品，产品类别不同。

(4) 智能立体库及信息化系统建设项目

智能立体库及信息化系统建设项目是公司嘉兴生产基地配套的基础设施。嘉兴生产基地是公司面向长三角等市场重点打造的数字化、智能化生产制造中心，仓库作为其必备配套设施，将满足公司原材料和产成品的储存及周转的需求。通过智能化立体仓库建设能够扩大仓储容量和周转能力，提高仓储作业效率，及时

响应客户，为支持公司未来快速发展奠定基础。信息系统建设旨在提高公司的整体运营效率、降低管理成本、提升公司的统筹管理能力。本项目建设与公司主营业务及前次募投项目具有高度的关联性。

随着公司业务规模的扩大和产品品种的增加，手工操作模式严重影响了正常的工作效率，致使仓储管理准确率不高且效率低下。未来随着公司嘉兴生产基地的投入运营，强化对 C 端市场的开拓，产品的包装形式、进出库频率都将发生较大的变化，也给仓储工作带来了巨大的挑战。因此公司有必要通过本项目的建设，实现对采购、验收、仓储、生产、品控、发货等环节的实时管控，从而提升公司一体化运营效率。

2、结合前次募投项目尚未投产且存在延期的情况，进一步说明实施本次募投项目的考虑及必要性，是否构成重复建设

(1) 前次募投项目尚未投产

公司前次募投项目“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”和“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”目前正在建设中，前次募投项目预计 2023 年 6 月底完成建筑主体建设，后续还将进行装修、相关设备的购置、安装及调试和人员培训等生产准备工作，并于 2023 年底建成投产，2024 年达产 30%，2025 年达产 70%，2026 年完全达产。

(2) 前次募投项目延期

公司前次募投项目延期的情况具体参见本问询回复“问题 3：关于前次募集项目”之“（一）前次募投项目多次延期、募集资金使用进度较慢的具体原因，项目实施环境是否发生重大不利变化”。

(3) 实施本次募投项目的考虑及必要性，不构成重复建设

1) 实施本次募投项目的考虑

本次募投项目的实施是公司基于下游行业的发展现状及趋势、公司的长远规划和战略布局的考虑。具体如下：

①满足快速发展的市场需求，服务于公司长期发展战略

本次募投项目是在公司现有主营业务的基础上进行产能提升、拓展产品品类

及向产业链下游延伸，符合公司不断优化和改善产品结构，在做大做强复合调味料业务的基础上，积极向烘焙预拌粉、预制菜等领域拓展的战略规划。近年来，随着居民收入水平以及消费能力的不断提升，消费者对食品的口味、便捷度、品种等方面有了更高要求和期望，使得调味品及食品的消费呈现出明显的需求升级趋势。本次募投项目的产能规划是公司结合下游行业的市场前景和发展趋势，结合公司现有及在建项目产能情况等因素，基于公司未来 5-10 年发展目标作出的长远战略规划，积极把握复合调味品市场持续增长和预拌粉、预制菜的行业发展机遇，提前布局产能，提升规模化效应，以满足未来日益增长的客户订单需求。通过本次募投项目的实施，公司将持续大力开拓国内餐饮、食品加工市场，积极布局零售终端市场，逐步形成食品加工领域、餐饮行业与零售终端市场三足鼎立的发展态势，扩大公司的竞争优势，创造新的业绩增长点，保障公司可持续发展。

②把握行业发展机遇，提升公司盈利能力

得益于使用便捷性和品质稳定性，预拌粉的需求在烘焙及食品加工领域快速增长。未来，随着预拌粉品类的不断扩充以及下游烘焙食品、快餐食品、速冻食品等市场的快速发展，相关产品的应用领域将持续拓宽，市场规模将进一步扩大。根据餐宝典统计，2021 年我国预制菜市场规模达 3,058.82 亿元，在餐饮业经营连锁化、口味标准化、降本增效等需求的推动下，预计未来预制菜市场规模仍将保持高速增长。在食品、餐饮行业快速变革发展的市场中，公司有必要通过本次募投项目充分把握预拌粉、预制菜的行业发展机遇，借助公司在个性化口味解决方案的研发、生产、品控及市场等方面的竞争优势，进一步拓展业务范围，培育新的利润增长点，提升公司盈利水平。

③异地布局重点制造中心的生产基地，保障供应链稳定

伴随新型城镇化和区域经济一体化发展，长三角区域呈现出更强的经济活力与消费潜力，催生出大量复合调味品市场机遇，聚集了大量的中高端优秀人才。因此，加大长三角区域市场布局已成为公司战略规划中的重要一环，公司有必要加快建设长三角的重点制造中心基地，与青岛厂区形成异地布局，更加贴近公司主要客户服务，降低人员流动、物流受阻等因素对公司造成的风险，保障供应链体系的稳定性。此外，本次募投项目实施地点嘉兴位于江浙沪交界的核心地区，区位优势显著，依托本项目产能储备，进一步辐射周边市场，增强公司在长三角

区域市场的竞争实力，为公司未来业务拓展提供重要支撑。

2) 本次募投项目的必要性

①年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目

A、提高生产能力，满足公司发展需求

近年来，随着下游食品加工、餐饮等领域的不断发展，复合调味品市场需求不断增长。根据艾媒咨询统计数据，我国复合调味料市场规模由 2011 年的 432 亿元增长至 2021 年的 1,588 亿元，年复合增长率达 13.90%，预计 2025 年市场规模将达到 2,597 亿元，市场空间大。2019 年-2022 年，公司酱汁类复合调味品产能利用率分别为 124.72%、110.15%、142.25%、**99.22%**，产销率分别为 98.99%、99.18%、98.11%、**99.37%**。面对日益增长的业务规模与市场需求，公司目前虽通过增加产线、对原产线升级改造、合理规划生产订单、内部资源调配整合等方式保证了订单产品的交付速度与质量，但受制于现有生产场地有限、场地布局、生产设备老旧等因素，生产能力仅能勉强满足公司现有订单交付需求，现有产能不能满足公司未来长远发展需求。

本次募投项目的产能设计是公司结合下游食品加工、餐饮行业市场前景和发展趋势，同时参考我国复合调味品未来市场规模及增长率，基于公司未来 5-10 年发展目标做出的长远战略规划。此外，公司青岛工厂建成至今已有 17 年，生产场地有限、产能受限、厂房设备老旧，智能制造水平较弱，难以符合未来向智能制造转型的需求，本次产能设计亦考虑了为未来青岛厂区改造升级预留部分产能空间。

因此，公司有必要通过本项目建设，新建厂房并配套引入先进的生产、检测设备，进一步扩大复合调味品生产规模，在满足公司食品加工、餐饮等 B 端市场未来长远发展需求的同时，大力提升 C 端市场标准化产品规模化生产能力，积极拓展 C 端市场业务，为公司未来实现长期战略发展目标奠定坚实的产能基础。

B、拓宽产品品类，满足客户多元化需求

我国人口众多，且分布广阔，造成不同区域居民饮食习惯存在巨大差异，复合调味品需求呈现出明显的区域化特征。另外，我国餐饮烹调方式多样，包含炸、

炒、烹、蒸、煮、炖等多种方式，不同烹饪方式对复合调味品有着不同的要求。因此，产品的多样化是我国复合调味品生产企业做大、做强的重要条件之一。公司作为国内主要的复合调味品解决方案提供商，经过多年市场积累，已形成了较为完善的产品体系，在诸多细分品类中具有一定优势，但相较于下游多元化的市场需求，公司仍需进一步拓宽产品品类、丰富包装形式，以满足未来业务发展需求。

因此，公司拟通过本项目实施，新增佐餐酱、冷冻汤、辛辣料、色拉汁、卤料、固态调味料等多系列复合调味品生产能力，丰富产品品类，实现从以日式、中式非辣风味为主，向辣味、西式、中国地方特色等其他风味产品的拓展。此外，公司还将加大对后端包装环节的投入，引入先进的包装设备，提升包装多样性，以满足下游客户对于不同克重、形式包装的需求。

C、完善生产布局，保障供应链稳定

受宏观经济波动、人员流动、物流运输受阻的影响，复合调味品企业逐渐采用多地布局的生产策略，以降低对生产稳定性造成的冲击，且多地生产供给能力也逐步成为下游客户选择复合调味品生产企业的一个重要考量因素。此外，复合调味品市场需求与居民消费习惯、消费能力密切相关，伴随新型城镇化和区域经济一体化发展，长三角区域呈现出更强的经济活力与消费潜力，催生出大量复合调味品市场机遇，加大长三角区域市场布局已成为公司战略规划中的重要一环。

通过本项目的实施，公司将完善嘉兴生产基地的布局，成为公司的重要制造中心，与青岛厂区形成异地布局，降低人员流动、物流受阻等因素对公司造成的风险，保障供应链体系的稳定性。此外，嘉兴位于江浙沪交界的核心地区，区位优势显著，依托本项目产能储备，进一步辐射周边市场，增强公司在长三角区域市场的竞争实力，为公司未来业务拓展提供重要支撑。

D、提升公司智能制造水平，进一步降本增效

当前，以智能制造为代表的新一轮产业变革迅猛发展，自动化、智能化日益成为制造业的主要趋势。2021年12月，工信部发布《“十四五”智能制造发展规划》，报告显示，相对于传统制造模式，智能制造生产效率平均可提高45%、产品不良品率平均降低35%；报告提出到2025年，70%的规模以上制造业企业

基本实现数字化、网络化，建成 500 个以上引领行业发展的智能制造示范工厂。

公司现有青岛工厂建成至今已有 17 年，虽然公司近几年通过升级改造、增加新的生产线、上线 SAP 管理系统等措施，开始数字化、智能化转型，但由于场地有限、厂房设备老旧，智能制造水平较弱、难以符合未来发展需要。因此，公司拟通过本项目建设，引进先进的软硬件设备，对生产布局规划、产品生产工艺、包装运输系统等进行进一步优化，打造信息化、自动化、智能化的生产、管理模式，提高产品质量及其稳定性，降低原材料的损耗、能源的消耗和人力资源成本；同时，增加各个工艺环节的连贯性，进一步提升公司的生产效率。本项目建设完成后将有效提升公司的信息化、智能化水平，提高生产运营效率，进一步实现降本增效。

②年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目

A、抓住预制菜市场发展机会，培育新的利润增长点

随着国民经济的发展和居民收入水平的提高，居民的饮食消费结构向多样化升级发展，预制菜以其美味、绿色、健康、快捷的多样化的特征，更加符合居民饮食升级的需求。而连锁餐饮和外卖市场的发展，加之冷链物流的不断完善，也为预制菜产业发展提供巨大的推动力。根据餐宝典统计，2021 年我国预制菜市场规模达 3,058.82 亿元，2015 年至 2021 年市场规模年复合增速达 31.62%。预计 2025 年预制菜市场规模将达到 8,264.71 亿元，仍将保持高速增长。公司将通过本项目建设，抓住预制菜行业快速增长的市场机会，培育新的利润增长点，进一步做大公司营业收入和利润规模。

B、发挥核心优势延伸产业链条，提升公司核心竞争力

调味品是预制菜的灵魂。预制菜产业在快速发展的同时，也客观存在多方面的难题，特别是口味复原程度、口味稳定性、产品多样化等方面。公司作为国内最早的专业复合调味品生产企业之一，拥有先进的产品研发中心、食品安全检测中心、智能化的食品制造中心，具有多年服务日本终端市场的品质保障能力和服务国内餐饮市场的市场感知能力。通过本项目的建设，公司将充分发挥在复合调味品研发、生产、品控管理等方面的技术优势，向下游延伸产业链条，提升公司的可持续发展能力和核心竞争力。

C、提高综合解决方案能力，增强下游客户的合作粘性

对于餐饮连锁企业而言，预制菜能有效降低餐饮门店的厨房面积和厨师依赖，提高口味的标准化水平，有助于其充分发挥规模效应，降低成本、提高效率。公司可以根据餐饮企业的要求，为其定制适合消费者喜好的预制菜。这一改变不仅大大降低餐饮企业的成本，更让其特色化、标准化和规模化成为可能；甚至可以为餐饮企业提供菜品研究策划、成本控制、烹饪流程优化、品质控制等精细化服务，帮助餐饮企业研究分析消费者偏好，不断推出新的菜式，指导门店操作使用，从调味产品的供应商变为调味品+预制菜的餐饮解决方案的提供者，增强下游客户的合作粘性。

③年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目

A、抓住烘焙市场快速发展机遇，提升公司营收规模

近年来，我国烘焙行业快速发展，市场规模不断扩大。根据 Euromonitor 发布数据，我国烘焙行业市场规模从 2011 年的 938 亿元增长至 2020 年的 2,358 亿元，复合增长率高达 10.79%，在居民消费水平不断提高，消费习惯不断升级的大背景下，烘焙食品接受度有望得到进一步提升，预计 2025 年市场规模将达到 3,590 亿元，市场空间大。

烘焙预拌粉是烘焙食品的主要原料，可以通过规模化、工业化生产为下游烘焙企业降本增效和产品创新提供助力。伴随下游烘焙行业的快速发展，上游相关产品需求随之扩大。公司有必要通过本项目建设，以烘焙预拌粉产品为主要方向，扩大产能并形成规模效应，提高公司整体盈利水平。

B、突破产能瓶颈，提升公司生产能力

近年来，下游市场的不断发展推动了公司裹粉、裹浆类预拌粉业务稳健增长，公司生产规模得到不断扩大，但由于受公司场地限制，产能扩增潜力十分有限，现有产线越发紧张，着眼于未来销售规模的增长，有必要适当新增裹粉、裹浆类预拌粉产能。虽然烘焙类预拌粉在生产设备、工艺方面与公司现有裹粉、裹浆类产品差别不大，但由于不同产品间的口味与过敏原要求不同，导致其在同一空间下生产存在交叉污染的风险，所以公司现有厂房无法进行烘焙类预拌粉产品的生产，严重制约了公司新品类产品的拓展。因此，为满足公司未来战略发展需求，

把握烘焙市场与食品加工市场的发展机遇，公司有必要扩大生产场地，新建预拌粉生产线，并配套引入先进设备，突破产能瓶颈，消除交叉污染的风险，提升原有裹粉、裹浆类产品产能的同时，增加烘焙预拌粉产品产能。

C、丰富产品结构，拓宽公司盈利渠道

近年来，公司围绕预拌粉，不断加大业务布局力度，在满足下游客户需求的同时，在技术上不断创新，持续研发产品品类，拓宽应用范围。目前，公司针对预拌粉产品，已形成了较为丰富的产品体系，产品类别包括定制化产品以及标准化产品，涵盖烘烤制品、煎炸制品、烧烤制品、蒸煮制品等应用场景。但由于场地、产能方面的限制，目前公司预拌粉产品主要集中在裹粉、裹浆类预拌粉产品，以满足现有食品加工、餐饮等领域客户群体的产品需求，烘焙预拌粉虽已有技术储备、产品开发，但尚未规模量产。因此，通过本项目的实施，依托公司多年来在预拌粉产品领域的技术积累，公司将加大力度布局烘焙预拌粉市场，进一步优化公司产品结构，为下游客户及消费者提供更加丰富的产品类型，拓宽市场范围及盈利渠道，提升公司整体盈利能力。

④智能立体库及信息化系统建设项目

A、嘉兴生产基地必备配套，与公司生产经营相匹配

长三角区域市场布局是公司战略规划中的重要一环。嘉兴位于江浙沪交界的核心地区，地理位置优越，嘉兴生产基地是公司面向长三角等市场重点打造的数字化、智能化生产制造中心，仓库作为其必备配套设施，将满足公司产品的储存及周转的需求。依托本项目的实施，公司将充分发挥嘉兴作为物流中心的区位优势，在满足产品的储存需求和服务长三角区域市场的同时，进一步辐射周边地区，增强公司的竞争实力，为公司未来业务拓展提供重要支撑。该项目已开工建设，截至2022年末已投入1,144.78万元，预计2023年底建筑主体建设完成，2024年达到预定可使用状态。

从库容量与公司生产经营的匹配性来看，嘉兴厂区库容量与青岛厂区现有库容量的具体情况如下：

地区	产能 (万吨)	建筑面积 (m ²)	货架 (个)	单位产能对应建 筑面积 (m ² /万吨)	单位产能对应货架 数量 (个/万吨)
青岛仓库	1.97	1,660.00	3,692.00	844.78	1,878.88

地区	产能 (万吨)	建筑面积 (m ²)	货架 (个)	单位产能对应建 筑面积 (m ² /万吨)	单位产能对应货架 数量 (个/万吨)
嘉兴仓库	10.50	6,678.00	16,632.00	636.00	1,584.00

注：嘉兴仓库对应产能包括前次募投和本次募投建设项目的产能。

从上表可知，从单位产能对应建筑面积和单位产能对应货架数量来看，嘉兴厂区库容量均比青岛厂区略低，主要系嘉兴厂区智能立体库及信息化系统建设项目是统一规划、设计和建设，采用立体库的方式，引入更先进的仓储设备设施，进一步提高仓储空间的存储利用率；青岛工厂建成至今已有17年，场地有限，仓库建设地点在现有厂区内分布较为分散。综上，本次募投项目新增仓储容量与公司生产经营需求相匹配。

B、提高仓储自动化与智能化水平，降本增效

公司青岛厂区现有的仓库自动化程度较低，原材料及成品的出入库工作主要依靠人工操作。随着公司业务规模的扩大和产品品种的增加，手工操作模式严重影响了正常的工作效率，致使仓储管理准确率不高且效率低下。随着公司嘉兴生产基地的投入运营，强化对C端市场的开拓，产品的包装形式、进出库频率都发生较大的变化，也给仓储工作带来了巨大的挑战。本项目拟引进先进的辊道输送机、拆盘机、链条输送机、核心交换机、WMS仓库管理系统、WCS仓储控制系统等现代化仓库软硬件设备，充分实现仓库商品出入库管理的智能化操作，优化产品进出库环节中的各个流程，实现产品动态的实时监控，在大幅减少人工成本的同时，显著降低产品出库差错率。

C、现代化的冷链仓储是保证食品安全的必备基础

目前，食品行业面临着食品安全、质量等现实问题，而冷链仓储作为不可或缺的保护食品质量不受损坏的重要设施，在行业内得到越来越普遍的应用。口味是食品的灵魂所在，产品品质稳定和质量安全尤为重要，冷链化储存已成为行业内保障安全的必备方式。本项目通过购置低温螺杆式压缩机组、蒸发式冷凝器、桶泵机组立式高压热虹等制冷设备，重点强化冷链仓库的建设，将原材料和产成品储存在冷链环境中，以此保证公司产品的品质稳定和质量安全。

D、信息化系统建设是支撑公司向智能制造转型的需要

智能制造是基于新一代信息技术与先进制造技术深度融合，贯穿于研发、生

产、管理等生产活动各个环节，具有自感知、自决策、自执行、自适应、自学习等特征，旨在提高制造业质量、效益和核心竞争力的先进生产方式。根据工业和信息化部智能制造试点示范项目的数据，智能制造生产效率每平均提高 45%，能够使产品研制周期平均缩短 35%，产品不良品率平均降低 35%。目前公司生产制造过程的人工参与环节较多，在智能制造方面还有较高的提升空间。本项目的实施通过引进 PLM 生命周期管理系统、LIMIS 实验室管理系统、MES 生产执行系统、现代化机房系统及 SAP、ERP 系统等，围绕研发、生产、管理等制造全过程开展智能化升级，更好地支撑公司向智能制造转型。

E、提升管理能力，满足公司一体化运营的需要

自成立以来，公司的产品品类、产量及销售额整体处于增长的状态，业务规模的扩张对公司的经营管理效率和模式提出了更高的要求。通过本项目的建设，公司将能够实现对采购、验收、仓储、生产、品控、发货等环节的实时管控，从而提升公司一体化运营效率。

综上，公司开展本次募投项目具有必要性和合理性，不构成重复建设。

①本次募集资金投资项目在公司现有主营业务、前次募投项目的基础上进行产能提升、拓展产品品类及向产业链下游延伸，均与公司现有业务密切相关，有助于进一步提升公司的资金实力，强化产业链服务能力，对公司优化产品结构、扩大业务规模、提升盈利水平具有十分积极的意义，与公司发展战略方向一致。

②公司确定本次募投项目时，已合理考虑下游行业的发展现状及趋势、公司的长远规划和战略布局，有利于提升公司的核心竞争力和综合实力，本次募投项目不涉及重复建设的情形，具有必要性。

(二) 是否已具备本次募投项目实施所需的技术工艺、资质、许可等

1、本次募投项目实施所需的技术工艺

发行人是国内最早的专业复合调味料生产商之一，主要从事复合调味料的研发、生产和销售。发行人是国家高新技术企业，并于 2020 年获得山东省“专精特新”中小企业称号。此外，发行人还是中国调味品协会常务理事单位、中国烹饪协会名厨委员会荣誉主席单位、山东省调味品协会预制菜“产学研”人才实训基地。截至本问询函回复签署日，发行人拥有 52 项专利，其中发明专利 11 项。

发行人本次募投项目包括“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”、“年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目”、“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目”和“智能立体库及信息化系统建设项目”，其中相关产品的主要技术工艺如下：

具体产品	主要技术工艺
复合调味品	投料、调配混合、加热、灭菌、过滤、灌装、冷却、包装、入库
调理食品预制菜	预处理、调配混合、腌制、调理加工/热加工、包装、速冻/灭菌、入库
预拌粉	原料配制、投料、搅拌混合、过筛、去除杂质、包装、入库

发行人经过多年的自主研发与创新，在对投料、搅拌、加热、过滤、灭菌、检测、冷却、包装等多个生产环节的探索中，形成了复合调味料、预拌粉、预制菜等方面的核心技术，其中主要的核心技术具体情况如下：

序号	技术名称	技术工艺及特点	应用领域
1	酶解牛肉调味酱的制备技术	采用风味蛋白酶制取风味牛肉酱，制备的牛肉调味酱特别注重风味和口感，可用于方便面等休闲食品中作为调味原料，也可以直接食用。牛肉调味酱食用方便，具备较强的市场竞争力，适合广大人群食用。	复合调味品
2	耐煮型火锅汤料及其制备技术	通过调整乳化剂、pH 调节剂的种类和比例、乳化的速度和时间能够将火锅汤料涮煮后的白汤化时间由 0.5h 延长至 2h，能够满足 90% 以上使用者的要求，使用者在火锅用餐结束时火锅内汤底仍处于白汤的状态。	复合调味品
3	新型复合芝麻酱及其制备技术	采用复合乳化剂对芝麻酱进行乳化，可以使芝麻酱与其他配料能均匀地融合在一起，分散在水相中，消除产生的絮状物，且无油相与水相分层现象；同时在热加工过程中降低复合酱的粘度，使之具有一定的流动性，便于罐装，提高产品出品率。	复合调味品
4	食用油溶性、脂溶性焦糖色素高压萃取技术	采用了超临界 CO ₂ 流体萃取技术，从普通法焦糖色中将油溶性、脂溶性物质萃取出来，制得高质量的油溶性、脂溶性焦糖色素，使用该产品制得的风味汤汁色泽诱人，口感醇厚，且产品无其他焦糖色素中所含的 4-甲基咪唑及丙烯酰胺等有毒有害物质残留，食用安全性高。	复合调味品
5	天然蔬菜风味调味粉制备技术	采用萃取的方法提取蔬菜风味，将油炸过蔬菜的风味油进行均质乳化，形成乳化风味“白汤”。再经喷雾干燥后制成蔬菜风味粉。将蔬菜风味粉混合到粉体调味料中制成带有天然蔬菜风味的预拌粉。	预拌粉
6	高糖、高油预拌粉的制备技术	采用天然抗氧化剂，有效控制高油、高糖的预拌粉在储存期氧化酸败，同时结合有效的高阻隔包装形式，达到高糖、高油预拌粉的抗氧化效果。	预拌粉
7	全蛋打发戚风蛋糕预拌粉制备技术	采用全新工艺的乳化剂，将全蛋与空气充分形成稳定、均匀的气泡，烘烤后稳定细腻，抗老化，对于	预拌粉

序号	技术名称	技术工艺及特点	应用领域
	术	新手也能制作出非常精美的蛋糕，具备很高的商业价值。	
8	预制菜制备中稳定果蔬感官性状的漂烫工艺技术	将清洗干净去皮切段（块）的果蔬通过沸水浸烫的方式，杀灭果蔬表面附着的部分微生物和虫卵，钝化酶活性，抑制营养物质的氧化损失、酶褐变等一系列不良变化，破坏产品表皮细胞的膜系统结构，提高组织内外物质交换的通透性，驱除组织内的气体，减轻某些蔬菜原料的苦涩等不良风味，同时改善原料外观和增加其耐煮性；结合速冻技术迅速降温，使产品锁水保鲜，色泽稳定，口味持久。	预制菜
9	预制食品微波替代油炸工艺技术	将油炸食品所使用的调味料配方重新调整，使之适合微波炉使用，研制出了能够用于微波炉制作肉排、肉串的调味料及制作工艺，微波食品具有与油炸食品相同或相近的色香味形，并保证了营养成分不被破坏。	预制菜
10	超声波协同热杀菌技术	依据超声波所具有的杀菌效力，使微生物细胞内容物受到强烈的震荡，从而达到对微生物的破坏作用，使液体中某些细菌致死，病毒、芽孢菌失活，再采用低温热杀菌进一步对液体中的细菌、病毒、芽孢菌灭活，达到节能高效的杀菌效果。	预制菜

发行人自成立以来始终致力于复合调味品行业的工艺改进与产品研发，经过多年深耕，积累了丰富的研发经验，发行人核心技术充分结合行业及产品特点，具有一定的技术先进性，可以保证发行人的竞争优势。综上，发行人具备实施本次募投项目所需的技术工艺。

2、本次募投项目实施所需的资质、许可

发行人是国内最早的专业复合调味料生产商之一，主要从事复合调味料的研究、生产和销售。本次募投项目实施需要具备食品生产相关业务资质，主要包括食品生产许可证、食品经营许可证、项目备案、环评批复、能评批复等。

（1）本次募投项目的备案、环评、能评情况

截至本问询函回复签署日，本次募投项目的备案、环评批复、能评批复情况如下：

序号	项目名称	备案号	环评批复	能评批复
1	年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目	2208-330424-04-01-185569	嘉环盐建[2022]99号	盐发改能审[2023]75号
2	年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目	2208-330424-04-01-278444	嘉环盐建[2022]49号	嘉发改能审[2023]5号

序号	项目名称	备案号	环评批复	能评批复
3	年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目	2208-330424-04-01-429191	无需取得（注 1）	盐发改节能[2023]72 号
4	智能立体库及信息化系统建设项目	2208-330424-04-01-337785	无需取得（注 2）	盐发改节能[2023]71 号

注 1、“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目”涉及工艺仅为单纯混合、分装。根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条、《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版）“十一、食品制造业 14”之“23、调味品、发酵制品制造 146*”单纯混合、分装的项目，不纳入环境影响评价，无需编制环境影响评价文件及取得环评审批文件。

注 2、“智能立体库及信息化系统建设项目”为仓储及信息化系统项目，不涉及危险品仓储，建成后不会对环境产生影响。根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条、《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版）“五十三、装卸搬运和仓储业 59”之“149、危险品仓储 594”不涉及危险品的仓储，不纳入环境影响评价，无需编制环境影响评价文件及取得环评审批文件。

综上，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版）的规定，除“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目”和“智能立体库及信息化系统建设项目”无需取得环评审批文件外，发行人本次募投项目已取得所需的项目备案文件、环评批复和能评批复。

（2）发行人现行有效的业务许可和资质

截至本问询函回复出具日，发行人及其子公司现行有效的与其生产经营活动相关的主要业务许可和资质的具体情况如下：

序号	名称	持有人	许可范围/产品名称	证书编号	有效期至
1	食品生产许可证	日辰股份	调味料（0305）	SC10337028200348	2026.08.04
			其他食品（3101）； 食品添加剂（3201）； 复配食品添加剂（3203）		2026.08.04
			畜禽水产罐头（0901）； 其他罐头（0903）		2026.08.04
2	食品经营许可证	日辰股份	预包装食品（含冷藏冷冻食品）销售，热食类食品制售	JY13702820031625	2026.06.29
3		日辰上海	预包装食品（含冷藏冷冻食品）销售，散装食品销售（含冷藏冷冻食品，不含熟食）	JY13101050021965	2026.10.24
4	出口食品生产企业备案	日辰股份	粉体调味料	3700/17048	长期有效
5		日辰股份	液体调味料	3700/17048	长期有效
6	排污许可证	日辰股份	-	91370282725584090 B001Q	2027.11.03
7	城镇污水	日辰股份	-	即行审建（二）（排	2027.06.07

序号	名称	持有人	许可范围/产品名称	证书编号	有效期至
8	排入排水管网许可证			水)(准)字[2022]第(021)号	
		日辰嘉兴	-	浙盐临排字 2022 第 017 号	2023.12.31

综上,发行人及其子公司已根据相关法律法规取得与其生产经营活动相关的主要业务许可和资质。

本次募投项目实施主体是发行人全资子公司日辰食品(嘉兴)有限公司。截至本问询回复签署日,日辰嘉兴仍处于建设中尚未投产,因此,日辰嘉兴还未取得《食品生产许可证》《食品经营许可证》等相关资质、许可,相关资质、许可正在积极推进中,预计在正式投产前取得。公司自成立以来主要从事复合调味料的研发、生产和销售,可以为日辰嘉兴配备相关的技术、工艺及人员储备和相应的食品安全生产管理制度,预计日辰嘉兴取得上述资质、许可不存在实质性障碍。

综上,公司已具备所需的技术工艺、许可、资质等条件,预计日辰嘉兴取得相关资质、许可不存在实质性障碍。

(三)按不同募投项目产品列示现有及规划产能情况,结合细分市场空间及公司市占率、竞争对手产能及扩产安排、意向客户或订单等情况,说明大幅新增产能的合理性及具体产能消化措施

1、按不同募投项目产品列示现有及规划产能情况

综合考虑公司现有产品产能、前次募投项目在建产能和本次募投项目新增产能及其建设进度、达产率等情况,根据本次募投项目产品类型列示公司 2023 年-2027 年产能规划情况如下:

单位:吨

项目/年份		2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
复合调味品	现有产能	13,800	13,800	13,800	13,800	13,800
	前次募投在建产能	-	6,000	14,000	20,000	20,000
	本次募投新增产能	-	-	10,500	24,500	35,000
	合计	13,800	19,800	38,300	58,300	68,800
预制菜	现有产能	-	-	-	-	-
	前次募投在建产能	-	-	-	-	-
	本次募投新增产能	-	-	9,000	21,000	30,000

项目/年份		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
	合计	-	-	9,000	21,000	30,000
预拌粉	现有产能	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600
	前次募投在建产能	-	-	-	-	-
	本次募投新增产能	-	-	6,000	14,000	20,000
	合计	5,600	5,600	11,600	19,600	25,600

注 1：复合调味品现有产能系指公司现有酱汁类调味品产能，前次募投在建产能系指“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”和“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”产能；预拌粉现有产能系指公司现有粉体调味品产能。

注 2：公司前次募投项目预计 2024 年达产 30%，2025 年达产 70%，2026 年达产 100%；本次募投项目预计 2025 年达产 30%，2026 年达产 70%，2027 年达产 100%。

注 3：上述产能规划情况为截至本问询回复签署日公司对原有产线、新增产能计划的总体预估，不代表未来年度公司实际产能情况，公司未来年度实际产能情况将受原有产线改造升级、在建/新建产能实施及投产实际进度、战略规划调整及其他不可预见因素等影响，未来年度实际产能情况以公司定期报告中披露的信息为准。

2、结合细分市场空间及公司市占率、竞争对手产能及扩产安排、意向客户或订单等情况，说明大幅新增产能的合理性及具体产能消化措施

(1) 年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目

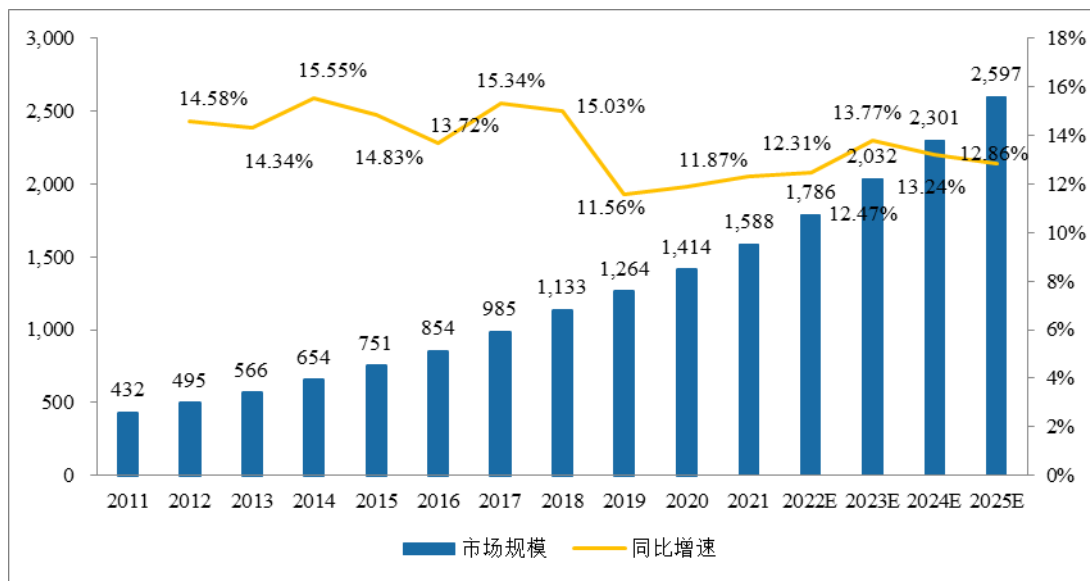
1) 细分市场空间及公司市占率

随着人们收入的提高和生活水平的改善，在饮食方面不仅要满足基本温饱需求，而且要美味、健康、有新意，对饮食的追求更加多元化。我国餐饮业按菜式可以分为中餐、西餐及其他菜式；按服务类型可分类为快餐、休闲餐饮、正式餐厅及其他。Frost&Sullivan 数据显示，2014 年我国餐饮行业市场规模约 28,926 亿元，2019 年增长至 46,721 亿元，复合年均增长率为 10.1%。尽管中国餐饮业于 2020 年受到宏观经济波动的影响，但随着我国国民经济逐渐恢复正常增长、城乡居民收入水平不断提高、消费观念的进一步变化，我国餐饮行业将会迎来复苏并持续强劲增长。Frost&Sullivan 预计，未来我国餐饮行业市场规模将以 7.2% 的年复合增长率持续增长，并于 2024 年增至 66,136 亿元。我国复合调味料主要销往餐饮行业，餐饮行业巨大的市场空间为复合调味料行业的迅猛发展提供强有力的支撑。

根据艾媒咨询统计数据，我国复合调味料市场规模由 2011 年的 432 亿元增长至 2021 年的 1,588 亿元，年复合增长率达 13.90%，高于同期调味品行业增速。预计我国复合调味品市场将保持快速增长的趋势，2025 年市场规模达 2,597 亿元，

市场空间广阔。

2011年—2025年我国复合调味料市场规模及预测（亿元）



数据来源：艾媒咨询

2021年，公司酱汁类复合调味料实现营业收入2.50亿元，结合我国当年复合调味料市场规模1,588亿元测算，公司在复合调味料细分市场市占率约为0.16%。公司在复合调味品市场占有率较低，主要原因系我国复合调味品行业市场集中度低，由于我国独具特色的调味品生产模式、各地饮食口味和习惯不同，行业中仍以地方性品牌以及作坊制企业居多。未来，我国复合调味品行业集中度将会呈现提升趋势，随着前次募投及本次募投项目投产，公司的市场占有率将进一步提升。

2) 竞争对手产能及扩产安排

根据公开信息，报告期内，公司同行业竞争对手亦存在通过募集资金对复合调味品生产项目进行投资的情况，同行业竞争对手同类产品现有产能和扩产安排如下：

单位：万吨

竞争对手	募资类型	首次披露年份	新增产能	当年同类产品产能	扩产比例
宝立食品	IPO	2021	2.35	4.56	51.54%
天味食品	再融资	2020	19.00	12.58	151.03%
百味佳	IPO	2022	3.76	3.57	105.32%

注1：数据来源于同行业上市公司招股说明书、募集说明书、预案、反馈意见回复等公告信息。

注2：宝立食品现有产能为酱类产品产能，新增产能包含“年产6,000吨骨汤调味料产品项目”、“年产17,500吨HPP高压杀菌系列产品项目”产能。

报告期内，公司竞争对手宝立食品、天味食品、百味佳均通过募集资金投资项目扩大自身产能，其募投项目新增产能扩张比例分别为 51.54%、151.03%、105.32%，而公司本次募投项目新增产能扩张比例为 103.55%，低于天味食品和百味佳同类产品产能扩张比例，高于宝立食品的扩张比例，整体处于合理水平。因此，公司本次募投项目的新增产能扩张比例，与同行业竞争对手相比处于合理水平，具有合理性。

3) 意向客户或订单等情况

公司是国内最早的专业复合调味料生产商之一，主要面向食品加工企业和餐饮企业，提供复合调味料解决方案。目前公司已成为餐饮行业、食品加工领域主要复合调味料供应商之一，市场占有率稳步提升，形成较为稳定的订单量。但由于公司主营产品存在生产周期短、交货时间短的特点，客户一般都是签订框架合同，从下达采购订单到交货之间时间较短，因此，公司不存在长期在手订单的情形。报告期内，公司复合调味品的产销率、产能利用率均保持了较高的水平，产销量随着下游餐饮行业的整体增长而逐年提高。

在客户维系及拓展方面，公司经过多年的开拓与积累，已具备较强的产品研发能力、稳定的质量控制能力以及高效专业的客户服务能力，在行业赢得了良好的口碑，积累了众多优质客户。公司客户群体主要集中在食品加工及餐饮两大行业，在食品加工行业，公司主要为肉类、海鲜、蔬菜等食品加工企业提供酱汁、裹粉、裹浆等复合调味料，客户包括以圣农集团、正大集团、诸城外贸等客户为代表的食品加工企业；在餐饮行业，公司主要为国内连锁餐饮企业提供复合调味料定制服务，客户包括呷哺呷哺、味千拉面、鱼酷等一批国内优质连锁餐饮企业。从客户方面来看，报告期内，公司新拓展客户 400 多家，新开发 1,200 多种细分产品，公司新客户、新产品的销售额逐年提高，占营业收入的比重持续上升，公司已具备较强的产品开发能力和客户拓展能力。

同时，公司高度重视客户资源的积累与拓展，与以圣农集团、正大集团等为代表的龙头食品加工企业和以呷哺呷哺、味千拉面等为代表的优质连锁餐饮企业形成稳定合作关系，与拉面说、联合利华等零售类企业也建立了良好的合作关系。优质客户自身的快速发展能够带动公司原有及新增产品的销售，而与他们的紧密合作也扩大了公司在行业的影响力，使得公司具备较强的市场开拓能力。未来公

公司将持续开发食品加工、连锁餐饮等 B 端市场，同时大力拓展 C 端市场业务渠道，布局零售终端市场，积极开拓客户市场资源，保障公司经营的稳定性，为本次募投项目的顺利实施提供保障。

4) 本项目产能消化措施

①产能规划与市场需求相匹配，有利于促进产能消化

A、公司现有产能利用率较高，不能满足公司未来发展需要

报告期内，公司酱汁类复合调味品产能、产量和销量情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能（吨）	13,800.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00
产量（吨）	13,692.50	15,647.50	12,116.81	13,719.07
产能利用率	99.22%	142.25%	110.15%	124.72%
销量（吨）	13,606.89	15,352.19	12,017.59	13,580.68
产销率	99.38%	98.11%	99.18%	98.99%

如上表所示，报告期内公司酱汁类复合调味品的产能利用率及产销率较高，产能利用率处于较高水平，产销率基本稳定在 100%左右，生产线处于满负荷运行状态。公司目前虽通过增加产线、对原产线升级改造、合理规划生产订单、内部资源调配整合等方式保证了订单产品的交付速度与质量，但受制于现有生产场地有限、场地布局、生产设备老旧等因素，生产能力仅能勉强满足公司现有订单交付需求，公司目前产能已不能充分满足公司未来发展需要和客户需求。

B、复合调味品市场规模持续增长

随着下游食品加工、餐饮等领域的不断发展，复合调味品市场规模仍将快速增长。根据艾媒咨询统计数据，我国复合调味料 2011-2021 年复合增长率为 13.90%，预计 2025 年市场规模将达到 2,597 亿元，据此测算 2027 年我国复合调味品市场规模预计为 3,369.14 亿元，市场空间大。

C、复合调味品市场规模与产能规划的匹配性

未来 5 年，复合调味品预计市场规模与公司酱汁类复合调味品产能规划的匹配情况如下：

单位：吨、亿元

项目\年份	2021	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E	复合增长率
产能规划	11,000.00	13,800.00	19,800.00	38,300.00	58,300.00	68,800.00	-
预计产量	15,647.50	20,341.75	26,444.28	34,268.03	44,548.43	57,912.96	29.92%
预计收入	2.50	3.25	4.23	5.48	7.13	9.27	29.97%
预计市场规模	1,588.00	2,032.00	2,301.00	2,597.00	2,957.98	3,369.14	16.23%
市占率	0.16%	0.16%	0.18%	0.21%	0.24%	0.28%	11.84%
产能利用率	142.25%	147.40%	133.56%	89.47%	76.41%	84.18%	-

注 1：公司酱汁类复合调味品预计产量及收入的预测依据系基于公司 2015-2019 年酱汁类复合调味料产品收入的复合增长率（30.64%）以及公司 2022 年和 2021 年股权激励计划制定的业绩目标增长率（30%）综合确定，系公司合理的发展目标，符合公司未来发展规划。

注 2：上表复合增长率的测算剔除了 2022 年，与公司两期股票期权激励计划的考核年度保持一致。

注 3：上述预计产量和收入仅为分析产能的匹配性，不代表公司对未来经营业绩的承诺。

未来 5 年，随着我国餐饮行业、食品加工行业继续保持稳步增长，复合调味品行业也将保持较快增长，且行业集中度呈现提升趋势。公司作为国内专业复合调味料的主要生产商之一，具备规模化柔性生产优势等竞争优势，随着前次募投项目和本次募投项目投产，公司在复合调味品的市场占有率将稳步上升，预计到 2027 年，公司市场占有率较 2021 年提高 0.12 个百分点。

综上，本次募投项目的新增产能是公司结合下游食品加工、餐饮行业市场前景和发展趋势，同时参考我国复合调味品未来市场规模及增长率，结合公司现有及在建项目产能情况等因素，基于公司未来 5-10 年发展目标所做出的长远战略规划确定。本次募投项目的实施有利于公司突破产能限制，全面增强公司综合竞争力，新增产能与下游市场需求匹配，符合公司发展战略，有利于巩固并提高公司在复合调味品行业内的地位，进一步提高市场占有率，公司现有业务未来对产能的需求将有效促进新增产能的消化。

②巩固深化与现有客户合作，积极开拓新客户

公司深耕复合调味品行业多年，经过长期的发展与积累，凭借强大的研发能力、稳定的产品品质以及高效专业的客户服务水平，在行业赢得了良好的口碑，与众多优质食品加工企业、连锁餐饮企业建立了良好稳定的合作关系。公司的客户资源及在行业中的口碑将巩固与现有客户合作深度，有助于开拓新客户，为本次募投项目产能消化提供保障。

一方面，存量的优质客户能够通过其自身快速发展带动公司产品订单的增长，巩固深化公司与其的合作关系。随着宏观经济的改善及预期好转，下游餐饮行业率先迎来复苏期，餐饮企业单个门店客流量、收入逐步恢复和增长，呈现出蓬勃发展的趋势，众多餐饮企业计划加速扩张。在此背景下，公司下游客户也在纷纷加大业务布局，根据公开披露的资料，如百胜中国 2022 年末在中国有 11,161 家自营门店，预计 2023 年将净新增 1,100 至 1,300 家门店；永和大王截至 2021 年 6 月拥有门店 360 家，未来 3 年内将门店数量增至 1,000 家；锅圈食品（上海）股份有限公司（以下简称“锅圈食品”）加盟店数量已由 2020 年初的 1,441 家增至 2022 年底的 9,216 家，未来仍将以加盟方式继续扩店；拉面说自 2016 年创立以来，连续多年销售额在以 200% 的速度快速增长，截至 2021 年销售额已突破 10 亿元；联合利华明确其将一直紧跟中国消费者，看好中国中长期的发展，将不断扩大在中国的投资。

另一方面，与优质客户的紧密合作也扩大了公司在行业的影响力，为公司拓宽市场范围，开拓新客户奠定重要基础。报告期内，公司新拓展 400 多家客户，包括拉面说、百胜中国、锅圈食品等知名企业，新增客户数量占报告期末公司客户总数的 **36%** 左右；新客户的销售额占营业收入的比重逐年提高，报告期末已达到 **26%**。

③加速新品研发，促进整体销售

技术研发与产品创新是带动公司业务增长的关键因素，公司将一方面加快对现有产品的迭代升级，包括口味、包装等的优化，另一方面加大对新产品的开发与布局，进一步丰富产品品类，满足下游客户的多元化需求。报告期内，公司新开发 1,200 多种细分产品，新产品数量占报告期末公司产品总数的 **60%** 左右；新产品的销售额逐年提高，占营业收入的比重持续上升，报告期末已达到 **58%**。

此外，通过对原有产品的升级和新产品的推出，与公司原有传统系列产品形成合力，促使客户提升产品购买量，提高成交率，使客户能够更加完整地了解产品特性及性价比，提升客户对产品的接纳度，更好地实现推广成本分摊，提高流量资源利用效果，保障新增产能的顺利消化。

④加大 C 端市场拓展力度，打开业务增长空间

当前，复合调味品行业仍有巨大的市场空间，一方面，公司将继续与食品加工企业、连锁餐饮企业等 B 端客户开展深入合作，推动业务体量稳定增长；另一方面，公司将不断加大 C 端市场拓展力度，丰富产品品类，增加 SKU 数量，扩大优质经销商数量，加速场景覆盖。公司将通过内部培养、外部招聘引进等方式扩充零售团队，完善 C 端相关的组织架构和渠道体系建设。近年来，公司在 C 端市场业务取得了一定成果，布局范围逐步扩大，但仍处于培育期，业务整体尚未完全发力，未来随着 C 端消费习惯的养成，以及公司战略与资源上逐步加大倾斜，C 端市场业务有望形成一定规模，进一步打开公司业绩增长空间，助力项目产能顺利消化。

⑤加强渠道建设，持续完善营销网络

自公司设立以来，公司以青岛为中心，逐步在上海、北京、广州等地设立营销中心，并持续致力于营销网络的搭建和营销渠道的建设工作。公司已初步建立了以食品加工、连锁餐饮为主的 B 端业务渠道及零售、电商等终端为主的 C 端业务渠道，形成了 B 端、C 端，线上、线下全渠道布局的良好市场结构及发展态势。未来，公司将通过自有品牌运营、参加展览会、市场推广等继续加强渠道建设，进一步优化销售网络建设，完善国内营销总部、区域营销中心网络布局，从而进一步巩固并加强公司的销售渠道，提升服务水平和质量。此外，公司将进一步扩大营销团队规模，引入优秀的销售人员，优化销售团队结构，提升团队整体素质，为公司拓宽市场范围，开拓新区域、新客户奠定重要基础，助力项目产能顺利消化。

⑥合理规划募投项目产能释放进度，避免新增产能消化压力集中出现

由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力并不会在短期内集中体现，前次募投项目将在 2023 年底建成，到 2026 年全部达产，而本次募投项目预计将在 2024 年底建成，到 2027 年全部达产，新增产能逐年形成释放，并非集中扩大产能。随着未来公司产品的渠道拓展和品类的不断丰富，以及市场需求的不断增长，本次募投项目新增产能可实现稳步消化。

综上，本项目的产能设计是根据行业规模及发展趋势等因素，并结合公司实际情况、发展目标等合理确定，本次募投项目产品市场前景广阔，下游餐饮、食

品加工行业市场需求持续扩大，同时，公司具备优质的客户资源、较强的市场开拓能力及产品开发能力，本次募投项目产能规模具备合理性，产能消化具备可行性。

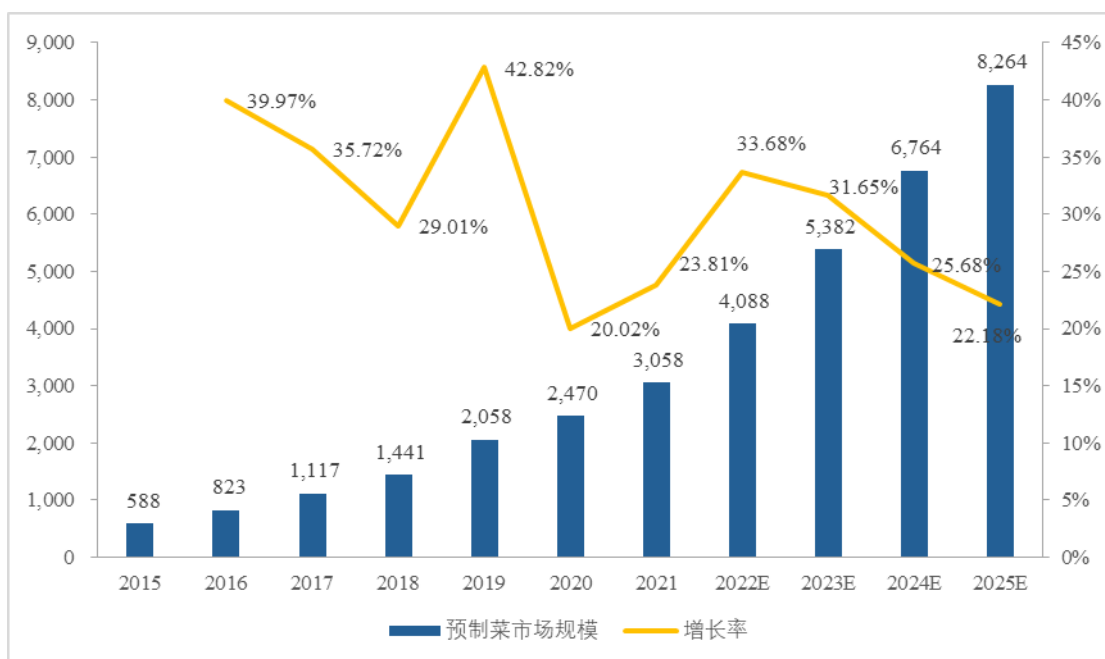
(2) 年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目

1) 细分市场空间及公司市占率

我国预制菜行业起步于上世纪 90 年代，在发展初期由于技术、生产和配送等条件不足，预制菜行业整体发展较为缓慢。近年来，随着我国经济不断发展和居民收入水平的提高，居民的饮食消费结构升级，社会生活形态出现变化，加之消费者习惯发生改变，预制菜需求增多，行业进入快速发展期。同时，预制菜开始从大型连锁餐饮企业的中央厨房渗透到外卖餐饮平台，并逐渐从 B 端走向 C 端。由于快生活节奏和工作压力，消费者便捷类的食品需求增加，而预制菜具备快捷方便、健康美味的优点，逐渐受到消费者尤其是年轻消费者的青睐。根据智研咨询相关数据显示，预制菜消费者年龄主要分布在 22-40 岁之间，其中 22-31 岁消费者占比 43.6%；31-40 岁消费者占比 37.7%；41 岁及以上消费者占比 18.7%。

根据餐宝典统计，2021 年我国预制菜市场规模达 3,058.82 亿元，2015 年至 2021 年市场规模年复合增速达 31.62%。预计 2025 年预制菜市场规模将达到 8,264.71 亿元，仍将保持高速增长。

2015 年—2025 年我国预制菜市场规模及预测（亿元）



数据来源：餐宝典

公司本次募投项目产品为预制菜，是围绕公司主营业务实施，并向产业链下游延伸，充分发挥公司作为口味解决方案供应商的优势。报告期内，公司尚未有预制菜产品进行生产、销售。

2) 竞争对手产能及扩产安排

根据公开信息，报告期内，同行业竞争对手亦存在通过募集资金对预制菜生产项目进行投资的情况，同行业竞争对手同类产品现有产能和扩产安排如下：

单位：万吨

竞争对手	募资类型	首次披露年份	新增产能	当年同类产品产能	扩产比例
安井食品	再融资	2021	76.25	75.28	101.29%
味知香	IPO	2020	5.00	1.50	333.33%
千味央厨	IPO	2020	8.00	12.80	62.50%
盖世食品	再融资	2022	1.50	2.21	67.87%

注：数据来源于同行业上市公司招股说明书、募集说明书、预案、反馈意见回复等公告信息。

报告期内，公司竞争对手安井食品、味知香、千味央厨、盖世食品均通过募集资金投资项目扩大自身产能，其募投项目产能扩张比例在 62.50%至 333.33% 不等。公司是基于自身优势、下游市场需求和未来发展战略布局进行的产能规划，本次募投项目产能规划符合下游行业发展趋势，具备合理性。

3) 意向客户或订单等情况

公司自成立以来一直致力于复合调味料的研发、生产及销售，已建立一支由专业技术人员、厨师以及与国内高等院校专家顾问等组成的研发团队，为下游客户提供的的是建立在菜品应用基础上的复合调味品综合解决方案。公司在调味品行业的长期经验积累、人员、技术储备是公司切入预制菜领域的核心优势。公司内部组建了预制菜产品研发小组，开发了一些基于公司口味解决方案优势的预制菜产品，如以花胶鸡汤、猪肚鸡汤等为代表的有料汤底系列产品；以海鲜葱饼、韩式海鲜手工泡菜饼等为代表的方便食品和以麻婆豆腐、红烧肉等为代表的家常菜系列产品等。公司目前也进行了一些预制菜产品礼盒的销售，客户反馈良好。

本次募投项目旨在充分发挥公司复合调味品的开发经验和技術储备，围绕公司主营业务实施，是公司积极把握预制菜的行业发展机遇，借助公司在个性化口

味解决方案研发、生产、品控及市场等方面的竞争优势，向产业链下游延伸，培育公司新的利润增长点。

报告期内，公司已与众多连锁餐饮优质客户建立了良好的合作关系，部分连锁餐饮类客户、品牌定制类客户有预制菜产品需求。本次募投项目预制菜产品在销售模式和客户类型与公司主营业务具有高度的一致性，具有较强的市场关联性。因此，公司现有的销售渠道、客户资源以及公司在行业中积累的良好口碑，有助于公司积极开发新客户、维护老客户，保障公司经营稳定性，为募投项目的产能消化奠定基础。

截至本问询函回复签署日，公司针对预制菜产品已有部分新产品的研发和技术储备，正在逐步搭建连锁餐饮类、零售商超类、团餐类等多种业务合作渠道，但因公司目前尚不具备规模化的产能条件，且预制菜产品的生产周期及保质期相对较短，故公司目前暂不具备接受批量化预制菜订单的条件。

4) 本项目产能消化措施

① 产能规划合理，有利于促进产能消化

A、预制菜市场空间大，产能规模与同行业公司募投项目相比较小

根据餐宝典统计，2021年我国预制菜市场规模达3,058.82亿元，2015年至2021年市场规模年复合增速达31.62%。预计2025年预制菜市场规模将达到8,264.71亿元，仍将保持快速增长。公司本次募投项目系围绕公司主营业务实施，并向产业链下游延伸，可以更好充分发挥公司作为口味解决方案供应商的优势，加上我国预制菜市场的空间足够大，是本次募投项目产能消化的基础。

此外，与同行业公司类似募投项目规划相比较，公司本次募投项目产能规模总体较小，具体如下：

单位：万吨

公司名称	募投项目规划时间	募投项目新增产能情况
安井食品	2021年再融资	76.25
味知香	2020年IPO	5.00
千味央厨	2020年IPO	8.00
盖世食品	2022年再融资	1.50
发行人	2022年再融资	3.00

注：数据来源于同行业上市公司招股说明书、募集说明书等公告信息。

B、对餐饮客户的渗透率与产能规划相匹配

本次募投项目新增预制菜业务系向公司产业链下游的延伸，该业务的销售模式和客户类型与公司现有业务具有高度的一致性和关联性，主要面向连锁餐饮类、零售商超类、团餐类等客户。

根据观研网和红餐产业研究院的研究报告，预制菜中主材、辅材及调味品等直接原材料投入占总成本的比重较大，约为 91.00%，其中，调味品在直接原材料中占比约 8.00%，据此测算，预制菜中调味品占比约为 7.28%。基于上述情况测算，未来 5 年，公司仅从对餐饮渠道客户预制菜产品需求的渗透率与预制菜产能规划的匹配情况如下：

单位：吨、万元

项目\年份	2021	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E
产能规划	-	-	-	9,000.00	21,000.00	30,000.00
预制菜销售收入	-	-	-	20,400.00	47,600.00	68,000.00
复合调味品餐饮渠道收入	14,649.80	19,044.74	24,758.16	32,185.61	41,841.29	54,393.68
餐饮渠道客户预制菜需求	201,233.52	261,603.57	340,084.64	442,110.04	574,743.05	747,165.96
渗透率	-	-	-	4.61%	8.28%	9.10%

注 1：公司复合调味品餐饮渠道收入的预测依据系基于公司 2015-2019 年酱汁类复合调味料产品收入的复合增长率（30.64%）以及公司 2022 年和 2021 年股权激励计划制定的业绩目标增长率（30%）综合确定，系公司合理的发展目标，符合公司未来发展规划。

注 2：餐饮渠道客户预制菜需求=复合调味品餐饮业务收入/7.28%；渗透率=预制菜销售收入/餐饮渠道客户预制菜需求。

注 3：上述复合调味品餐饮业务收入和餐饮客户预制菜需求仅为分析产能的匹配性，不代表公司对未来经营业绩的承诺。

在餐饮业降本增效、口味标准化需求的推动下，预制菜市场规模将逐步扩大，并保持快速增长。公司作为专业的复合调味料解决方案供应商，在向下游客户提供产品提案时即为预制菜的整体解决方案，具备产品研发、生产供应链管理、品控管理等方面的竞争优势。未来随着本次募投项目的投产，公司可以为下游餐饮客户提供包括调味料、预制菜在内的综合化服务。初步估算，若公司对下游餐饮客户预制菜产品需求的渗透率达到 9.10%，就可以消化本次募投项目的产能。本次募投项目在 2027 年完全达产时预计实现销售收入 6.80 亿元，根据餐宝典的统计研究，预计 2027 年我国预制菜规模将达到 11,749.79 亿元，

据此测算，届时公司在预制菜市场的占用率为 0.06%。

综上，公司是基于自身优势、资源积累、下游客户需求和未来发展战略布局等因素确定公司预制菜产品的产能规划，本次募投项目产能规划符合预制菜行业发展趋势，产能规划较为谨慎，具备合理性。

②拓宽与现有客户合作广度，积极开拓新客户

公司作为专业的调味料生产企业，在向下游客户提供产品提案时即为“调料+食材”的完整菜品呈现，经过长期的发展与积累，在行业赢得了良好的口碑，与众多食品加工企业、连锁餐饮企业建立了良好稳定的合作关系。本次募投项目预制菜产品系向公司产业链下游的延伸，销售模式和客户类型与公司现有业务具有高度的一致性和关联性，拟主要拓展连锁餐饮、零售商超、团餐企业等客户。由于公司现有青岛厂区厂房老旧、场地有限，不具备大批量生产预制菜产品的条件。目前，公司内部已组建预制菜产品研发小组，进行了部分预制菜产品的研发和技术储备，正在逐步搭建连锁餐饮类、零售商超类、团餐类等多种业务合作渠道。

公司将进一步加强营销渠道的拓展和建设，一方面将充分利用公司积累的优质连锁餐饮和**品牌定制**客户资源，进一步加强合作广度和深度；另一方面基于公司作为口味解决方案供应商的优势，加大重点区域客户拓展力度，积极开拓新的优质客户。公司深耕复合调味品行业多年，在客户中拥有良好的口碑，具备较强的新客户开拓能力。报告期内，公司新拓展 400 多家客户，包括拉面说、百胜中国、锅圈食品等知名企业，新增客户数量占报告期末公司客户总数的 36%左右；新客户的销售额占营业收入的比重逐年提高，报告期末已达到 26%。公司的客户资源及销售渠道将成为本次募投项目顺利实施的重要保障。

③持续新品开发，保障产能消化

公司自成立以来一直致力于复合调味料的研发、生产及销售，公司在调味品行业的长期经验积累、人员、技术储备是公司切入预制菜领域的核心优势。公司在复合调味品行业深耕多年，具备较强的新产品开发能力。报告期内，公司新开发 1,200 多种细分产品，新产品数量占报告期末公司产品总数的 60%左右；新产品的销售额逐年提高，占营业收入的比重持续上升，报告期末已达到 58%。

此外，公司内部组建了预制菜产品研发小组，开发了一些基于公司口味解决方案优势的预制菜产品，如以花胶鸡汤、猪肚鸡汤等为代表的有料汤底系列产品；以海鲜葱饼、韩式海鲜手工泡菜饼等为代表的方便食品和以麻婆豆腐、红烧肉等为代表的家常菜系列产品等，但受生产场地限制，尚未规模量产。本次募投项目的实施有利于公司上述技术成果的市场转化。此外，公司将继续开发基于公司口味解决方案优势的预制菜产品，不断进行产品创新，保障募投项目的产能消化。

④加强渠道建设，持续完善营销网络

自公司设立以来，公司以青岛为中心，逐步在上海、北京广州等地设立营销中心，并持续致力于营销网络的搭建和营销渠道的建设工作。公司已初步建立了以食品加工、连锁餐饮为主的 B 端业务渠道及零售、电商等终端为主的 C 端业务渠道，形成了 B 端、C 端，线上、线下全渠道布局的良好市场结构及发展态势。未来，公司将通过自有品牌运营、参加展览会、市场推广等继续加强渠道建设，进一步优化销售网络建设，完善国内营销总部、区域营销中心网络布局，从而进一步巩固并加强公司的销售渠道，提升服务水平和质量。此外，公司将进一步扩大营销团队规模，引入优秀的销售人员，优化销售团队结构，提升团队整体素质，为公司拓宽市场范围，开拓新区域、新客户奠定重要基础，助力项目产能顺利消化。

⑤强化人才团队建设，全方位增强公司经营能力

随着本次募投项目的实施及公司业务员规模的不断扩大，对公司整体管理、产品研发设计、成本控制等方面的能力要求日益增加，相应的人才储备对公司整体经营及产品销售产生的影响不断扩大。未来，公司将持续采取内部培养及外部引进相结合的策略，一方面进一步完善人才培养体系，优化人才激励措施，激发员工积极性；另一方面引进行业内重点技术人才、管理人才和复合型人才，增强人才团队实力。愈发完善的人才团队将全方位增强公司经营及盈利能力，帮助公司顺利消化募投项目新增产能。

⑥合理规划产能释放进度，避免新增产能消化压力集中出现

公司本次募投项目进行效益测算时考虑了新增产能的逐步释放过程，项目从开始建设到完全达产需要 5 年，预计将在 2024 年底建成，到 2027 年完全达产。

由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力并不会在短期内集中出现。鉴于预制菜行业良好的发展机遇、公司产品的不断研发及竞争力的提升，本次募投项目新增产能可实现逐步消化。

综上，本次募投项目是公司积极把握预制菜的行业发展机遇，充分发挥公司在个性化口味解决方案研发、生产、品控及市场等方面的竞争优势，进一步拓展业务范围，拓宽产品品类。同时，与公司现有客户资源、销售渠道具备较强的关联性，公司在行业中积累的优质客户资源和良好口碑，有助于公司开拓新区域、新客户以及加大与老客户的合作广度，助力项目产能的顺利消化。本次募投项目产能规模具备合理性，产能消化具备可行性。

(3) 年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目

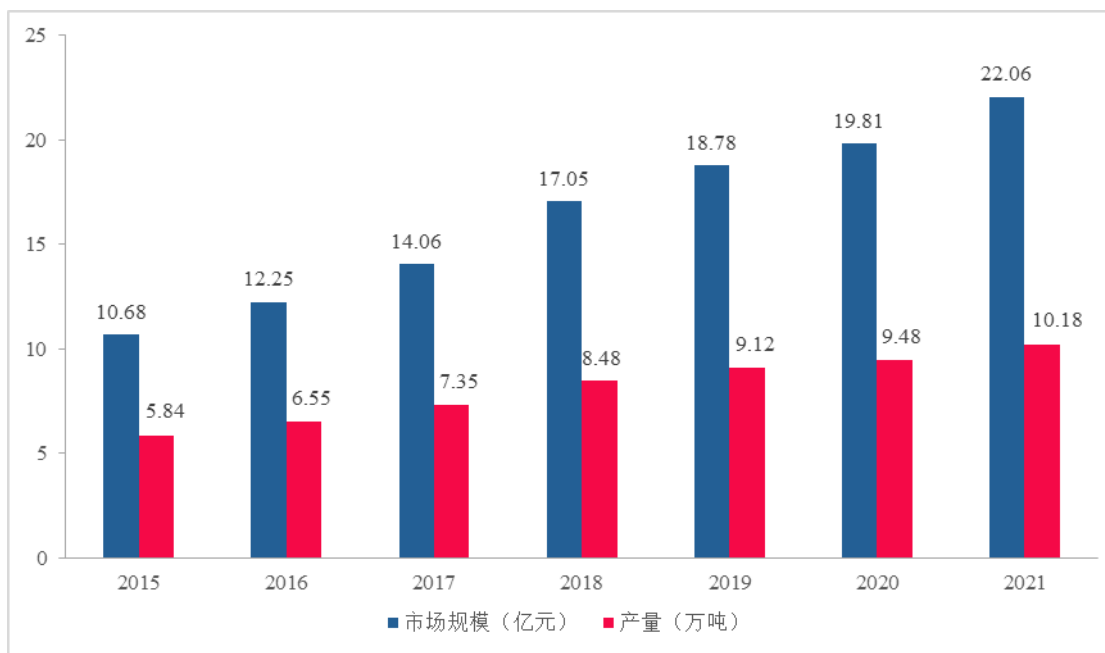
1) 细分市场空间及公司市占率

预拌粉主要是指采用先进的物理、化学、生物等技术，按照特定配方，将部分原、辅材料预先混合而成的具有功能性的调制粉。广义上预拌粉包含烘焙粉、裹粉、裹浆、腌渍料、外撒料等诸多类别，在餐饮服务、烘焙领域有着广泛应用，主要涵盖烘烤制品、煎炸制品、烧烤制品、蒸煮制品等应用场景。

我国预拌粉产业是随着现代烘焙业发展起来的，相比国外来说，国内的预拌粉产品相对较少、起步较晚，但随着快速食品不断推广更新，预拌粉应用领域随之扩大。目前我国市场上的预拌粉有冷饮行业的软冰淇淋粉，烘焙行业的蛋糕、面包预拌粉，以及用于制作肉制品的裹粉、浆粉等。预拌粉的出现把烹饪工序完全简化，既促进了餐饮服务业的快速流转，也为家庭美食 DIY 创造出更多的娱乐性。预拌粉因使用简单方便、品质稳定、便于生产管理、提高生产效率、降本增效和提升商品价值而呈现良好的发展势头。

根据华经产业研究院的统计数据，从收入来看，2021 年我国预拌粉行业市场规模为 22.06 亿元，同比增长 11.36%；从产量来看，2021 年我国预拌粉产量为 10.18 万吨，同比增长 7.38%。共研产业研究院预计，到 2025 年我国预拌粉市场规模和产量将分别达到 35.60 亿元和 16.60 万吨，市场空间广阔。

2015年—2021年我国预拌粉市场规模及产量



数据来源：华经产业研究院

2021年，公司粉体类复合调味料实现营业收入0.82亿元，产量为0.58万吨，结合我国当年预拌粉市场规模和产量测算，从市场规模和产量来看，公司在预拌粉市场市占率分别为3.72%和5.70%。

2) 竞争对手产能及扩产安排

我国预拌粉市场较为分散，且以中小企业数量居多，行业集中度较低，上市公司中仅宝立食品与公司相关产品构成竞争关系。根据公开信息，报告期内，宝立食品同类产品现有产能和扩产安排如下：

单位：万吨

竞争对手	募资类型	首次披露年份	新增产能	当年同类产品产能	扩产比例
宝立食品	IPO	2021	2.00	5.38	37.17%

注：宝立食品现有和新增产能数据来源于其首发招股说明书和2021年年报，现有产品产能为粉类产品产能，新增产能为“年20,000吨粉类调味料产品项目”产能。

报告期内，公司竞争对手宝立食品通过募集资金投资项目扩大自身产能，其募投项目产能扩张比例为37.17%。发行人通过实施本次募投项目预拌粉产品的产能扩张比例为357.14%，高于宝立食品同类产品产能扩张比例。公司是基于自身技术储备、产品竞争力、市场需求和未来发展战略布局进行的产能规划，积极把握烘焙市场与食品加工市场的发展机遇，本次募投项目产能规划符合下游行业发展趋势，具备合理性。

3) 意向客户或订单等情况

本次募投项目是围绕公司主营业务展开,与公司现有粉体类复合调味品同属预拌粉产品大类。报告期内,公司预拌粉产品销售稳步提升,形成较为稳定的订单量。但由于公司产品存在生产周期短、交货时间短的特点,客户一般都是签订框架合同,从下达采购订单到交货之间时间较短,因此,公司不存在长期在手订单的情形。

公司经过多年的开拓与积累,已具备较强的产品研发能力、稳定的质量控制能力以及高效专业的客户服务能力,在行业赢得了良好的口碑,积累了众多优质客户资源,并具备较强的客户拓展能力和新产品的开发能力。近年来,公司围绕预拌粉,不断加大业务布局力度,在满足下游客户需求的同时,在技术上不断创新,持续研发产品品类,拓宽应用范围。目前,公司针对预拌粉产品,已形成了较为丰富的产品体系,但由于受生产场地限制,产能扩增潜力十分有限,公司烘焙预拌粉虽已有技术储备、产品开发,但尚不具备规模化量产的条件,严重制约了公司新产品的拓展。

本募项目拟加大裹粉、裹浆产品产能并向烘焙预拌粉领域拓展,丰富产品品类,抓住烘焙市场发展机遇。本项目产品与公司现有裹粉裹浆产品在技术工艺、市场方面具有高度一致性,具有较强的关联性,能够依托公司现有销售渠道、客户资源和在行业中的口碑持续开发针对裹粉裹浆产品的餐饮及食品加工领域客户资源,同时大力拓展针对烘焙预拌粉的烘焙领域客户资源,为项目产能消化提供强有力的保障。

截至本问询函回复签署日,公司针对预拌粉产品已形成较为丰富的产品体系,针对烘焙类预拌粉产品已有部分新产品的研发和技术储备,正在有序推进连锁餐饮、食品加工、零售商超、连锁烘焙等多种业务合作渠道的搭建。但由于公司现有青岛厂区厂房老旧、厂地有限,产能扩增潜力有限,而且由于粉类产品的特性,在同一空间下生产存在交叉污染的风险,烘焙预拌粉虽已有技术储备、产品开发,但尚不具备规模化量产的条件。

4) 本项目产能消化措施

① 产能规划与市场需求相匹配,有利于促进产能消化

A、公司现有产能利用率较高，不能满足公司未来发展需要

报告期内，公司现有预拌粉（粉体类复合调味品）产能、产量和销量情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能（吨）	5,600.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00
产量（吨）	4,790.05	5,779.69	4,725.56	4,913.49
产能利用率	85.54%	105.09%	85.92%	89.34%
销量（吨）	4,872.16	5,707.13	4,639.15	4,925.56
产销率	101.71%	98.74%	98.17%	100.25%

如上表所示，报告期内公司预拌粉产能利用率及产销率较高，产能利用率处于较高水平，产销率基本稳定在 100%左右。公司预拌粉产品由于受生产场地限制，产能扩增潜力十分有限，目前产能严重制约了公司拓品类的能力，已不能满足公司未来发展需要和客户需求。

B、预拌粉市场规模持续增长

相比国外来说，国内的预拌粉产品相对较少，起步较晚。但随着现在方便食品不断推广更新，预拌粉应用领域随之扩大，成为烘焙行业工业生产首选原材料之一。根据华经产业研究院的统计数据，我国预拌粉行业市场规模从 2015 年的 10.68 亿元增长至 2021 年的 22.06 亿元，期间复合增长率达到 12.85%，据此增长率测算到 2025 年我国预拌粉市场规模预计为 35.78 亿元，与共研产业研究院预计 2025 年我国预拌粉市场规模达到 35.60 亿元基本一致。预计 2027 年我国预拌粉市场规模将达到 45.56 亿元，市场空间广阔。

C、预拌粉市场规模与产能规划的匹配性

本次募投项目新增产能 20,000 吨，包括 5,000 吨裹粉裹浆类预拌粉和 15,000 吨烘焙预拌粉产品。由于粉类产品的特性，不同产品的口味有别、过敏原要求不同，在同一空间下生产可能会通过空气、设备夹缝等交杂，存在交叉污染的风险，本次募投项目拟增加 2 条生产线。与同行业公司宝立食品类似募投项目“年产 20,000 吨粉类调味料产品项目”相比基本一致，不涉及大规模新增生产线扩张产能的情况。

未来5年，预拌粉市场规模与公司产能规划的匹配情况如下：

单位：吨、亿元

项目\年份	2021	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E	复合增长率
产能规划	5,500.00	5,600.00	5,600.00	11,600.00	19,600.00	25,600.00	-
预计产量	5,779.69	7,513.60	9,767.68	12,697.98	16,507.37	21,459.58	30.00%
预计收入	0.82	1.07	1.39	1.80	2.34	3.04	30.00%
预计市场规模	22.06	28.09	31.70	35.78	40.38	45.56	12.85%
市占率	3.72%	3.79%	4.37%	5.04%	5.80%	6.68%	12.45%
产能利用率	105.09%	134.17%	174.42%	109.47%	84.22%	83.83%	-

注1：公司预拌粉预计产量及收入的预测依据系基于公司2022年和2021年股权激励计划制定的业绩目标增长率（30%）确定，系公司合理的发展目标，符合公司未来发展规划。

注2：上表复合增长率的测算剔除了2022年，与公司两期股票期权激励计划的考核年度保持一致。

注3：上述预计产量和收入仅为分析产能的匹配性，不代表公司对未来经营业绩的承诺。

未来，随着预拌粉产品品类的不断扩充以及下游烘焙食品、快餐食品、速冻食品等市场的快速发展，相关产品应用领域将持续拓展、市场规模将进一步扩大，且行业集中度将进一步呈现提升趋势。近年来，公司围绕预拌粉，不断加大业务布局力度，在满足下游客户需求的同时，在技术上不断创新，持续研发产品品类，拓宽应用范围。但由于受到场地、产能方面的限制，烘焙预拌粉虽已有技术储备、产品开发，但尚不具备规模化量产的条件。随着本次募投项目投产，公司在预拌粉市场占有率将稳步上升，预计到2027年完全达产时市场占有率为6.68%，较2021年提高2.96个百分点。

综上，公司是基于自身技术储备、产品竞争力、市场需求和未来发展战略布局确定公司预拌粉产品的产能规划。本项目的实施有利于公司突破产能限制，积极把握烘焙市场的发展机遇，拓宽产品品类，全面增强公司综合竞争力，新增产能与下游市场需求匹配，符合公司发展战略，有利于巩固并提高公司在预拌粉市场的占有率。本次募投项目产能规划较为谨慎，具备合理性。

②把握行业发展机遇，深化与下游客户合作关系

公司深耕餐饮和食品加工行业多年，拥有了一批国内优质企业客户，积累了丰富的市场拓展经验，形成了良好的市场口碑和美誉度。近年来，我国烘焙行业快速发展，市场规模不断扩大。烘焙市场作为餐饮行业的一个重要分支，该领域客户对于预拌粉的需求本质与现有客户对公司产品的需求具有相似性，在业务拓

展方式上与公司现有销售模式具有一致性。公司深耕复合调味品行业多年，在客户中拥有良好的口碑，具备较强的新客户开拓能力。报告期内，公司新拓展 400 多家客户，包括拉面说、百胜中国、锅圈食品等知名企业，新增客户数量占报告期末公司客户总数的 36% 左右；新客户的销售额占营业收入的比重逐年提高，报告期末已达到 26%。由于公司现有青岛厂区厂房老旧、厂地有限，产能扩增潜力有限，而且由于粉类产品的特性，在同一空间下生产存在交叉污染的风险，公司现有厂房不具备大批量生产烘焙类预拌粉产品的能力。目前，公司内部组建了烘焙预拌粉研发小组，正在开展产品的研发储备和小规模试产，有序推进连锁餐饮、食品加工、零售商超、连锁烘焙等多种业务合作渠道的搭建。

本次募投项目预拌粉产品主要面向连锁餐饮和食品加工领域的 B 端客户，公司将依托自身在餐饮和食品加工领域丰富的市场拓展经验以及良好的市场口碑，深化与现有客户的合作，扩大产品销售并进一步开拓烘焙领域市场，拓展从事烘烤制品生产的新客户，较好实现产品导入，保障新增产能顺利消化。

③加大研发投入，加快技术成果转化

公司高度重视研发投入与技术创新，顺应行业技术发展趋势，积极进行符合市场发展的技术研究，掌握了多项核心技术。公司在复合调味品行业深耕多年，具备较强的新产品开发能力。报告期内，公司新开发 1,200 多种细分产品，新产品数量占报告期末公司产品总数的 60% 左右；新产品的销售额逐年提高，占营业收入的比重持续上升，报告期末已达到 58%。目前公司开发了一些特色应用领域的预拌粉产品，如以蛋糕粉、面包粉、冰激凌粉等为代表的烘焙类、甜点类预拌粉产品。

目前，公司针对预拌粉产品，已形成了较为丰富的产品体系，但受生产场地限制，产能扩张潜力十分有限，公司烘焙预拌粉虽已有技术储备、产品开发，但尚未规模量产，严重制约了公司新产品的拓展。本次募投项目的实施有利于公司技术成果的市场转化，巩固和提高公司产品的市场份额。未来，公司将围绕预拌粉不断加大研发投入，一方面通过技术工艺的创新和规模化生产降低制造成本；另一方面通过持续的技术研发，开发出与客户需求更加匹配的产品，协助食品加工企业和餐饮企业持续推出新产品和升级老产品，提高客户合作粘性，促进项目产能顺利消化。

④完善营销网络布局，扩大销售团队规模

未来，公司将通过自有品牌运营、参加展览会、市场推广等继续加强渠道建设，进一步优化销售网络建设，完善国内营销总部、区域营销中心网络布局，从而进一步巩固并加强公司的销售渠道，提升服务水平和质量。此外，公司将进一步扩大营销团队规模，引入优秀的销售人员，优化销售团队结构，提升团队整体素质，增强对各类产品性能及应用的专业认识，为客户提供更快、更专业的服务，进一步增强客户粘性。本次募投项目产品新增产能与公司现有业务具有高度关联性，是对现有业务的扩产以及丰富产品结构，能够依托公司销售网络开拓市场资源，扩大销售规模 and 市场份额，以消化公司新增产能。

⑤合理规划产能释放进度，募投新增产能逐步释放

公司本次募投项目进行效益测算时考虑了新增产能的逐步释放过程，项目从开始建设到完全达产需要 5 年，预计将在 2024 年底建成，到 2027 年完全达产。由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力并不会在短期内集中出现。鉴于下游行业良好的发展机遇和公司产品竞争力的不断提升，本次募投项目新增产能可实现逐步消化。

综上，本次募投项目产品市场前景广阔，下游烘焙市场需求持续扩大，同时，公司在预拌粉领域已布局多年，具备深厚的定制化服务优势、丰富的技术储备、优质的客户资源及较强的市场开拓能力，本次募投项目产能规模具备合理性，产能消化具备可行性。

（四）公司主营业务及本次募集资金投向是否符合国家产业政策，公司及控股、参股子公司是否从事房地产业务，本次募集资金是否投向房地产相关业务

1、公司主营业务及本次募集资金投向是否符合国家产业政策

（1）公司主营业务及本次募集资金投资项目，不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中淘汰类、限制类产业

1) 公司主营业务不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的淘汰类、限制类产业

公司主营业务为复合调味品的研发、生产和销售，公司主要产品包括酱汁类调味料、粉体类调味料以及少量食品添加剂三大类。公司前次募投项目包括“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”和“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”，其中“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”主要产品包括复合调味汁、复合调味酱等酱汁类调味品，“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”主要产品为复合调味汤料，上述两个项目正处于建设中，尚未投产。

根据《促进产业结构调整暂行规定》第十三条的规定：《产业结构调整指导目录》由鼓励、限制和淘汰三类目录组成，不属于鼓励类、限制类和淘汰类，且符合国家有关法律、法规和政策规定的，为允许类，允许类不列入《产业结构调整指导目录》。

经逐项比对核查，公司现有主要产品及前次募投项目在《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的规定如下：

产品/项目类别	是否列入《产业结构调整指导目录》	对应《产业结构调整指导目录》具体条款	是否属于限制类、淘汰类	是否属于允许类
酱汁类复合调味料	否	-	否	是
粉体类复合调味料	是	鼓励类第十九项“轻工”，第 27 条“营养健康型大米、小麦粉（食品专用米、发芽糙米、留胚米、食品专用粉、全麦粉及营养强化产品等）及制品的开发生产……”	否	-
食品添加剂	否	-	否	是
年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目	否	-	否	是
年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目	是	鼓励类第十九项“轻工”，第 30 条“畜禽骨、血、羽毛及内脏等副产物综合利用……”	否	-

综上，公司现有主营业务和前次募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的淘汰类、限制类产业。

2) 公司本次募集资金投向不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的淘汰类、限制类产业

本次募集资金投资项目为“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）”

项目”、“年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目”、“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目”和“智能立体库及信息化系统建设项目”。

①年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目

本次募投项目拟新建年产 35,000 吨复合调味品的生产线，主要产品包括复合调味汁、复合调味酱、调味油、冷加工酱料、西式酱等多系列复合调味品。经逐项比对核查，本募投项目及主要产品未列入《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，属于允许类，不属于淘汰类、限制类产业。

2021 年，国务院发布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，提出要大力发展绿色食品产品，支持绿色食品等重大项目建设，完善食品质量安全追溯体系，食品制造产业加快越向万亿级，壮大绿色食品产业链，形成具有竞争力的产业集群。中国绿色食品发展中心 2021 年发布《绿色食品产业“十四五”发展规划纲要》，重点支持大型龙头企业、深加工企业积极发展食用糖、果蔬饮料、果酒、调味品、休闲食品、精制盐等深加工产品。本次募投项目建设旨在提升公司在复合调味品领域的生产能力，符合国家产业政策导向，符合食品和调味品行业的发展趋势。

②年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目

本次募投项目拟新建年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线，主要产品为预制菜。经逐项比对核查，本募投项目及主要产品未列入《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，属于允许类，不属于淘汰类、限制类产业。

2023 年，国务院发布《中共中央国务院关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，提出培育乡村新产业新业态，提升净菜、中央厨房等产业标准化和规范化水平，培育发展预制菜产业。本募投项目建设系公司把握预制菜行业发展机遇，满足多元化的市场需求，符合国家产业政策导向。

③年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目

本次募投项目拟新建年产 20,000 吨预拌粉生产线，主要产品为烘焙粉、裹粉、裹浆等预拌粉产品。经逐项比对核查，本次募投项目及主要产品属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中，鼓励类第十九项“轻工”，第 27 条“营养健康型大米、小麦粉（食品专用米、发芽糙米、留胚米、食品专用粉、全麦

粉及营养强化产品等)及制品的开发生产……”,不属于淘汰类、限制类产业,符合国家产业政策。

④智能立体库及信息化系统建设项目

本次募投项目拟新建智能立体库及信息化系统建设项目,包括公司嘉兴市生产基地的智能立体库建设和公司研发、生产、管理等制造全过程的智能化升级。本募投项目有助于提高公司仓储自动化与信息智能化水平,不涉及投资淘汰类、限制类产业。

3) 公司主营业务产品及本次募投项目符合国家产业政策

公司所处行业属于国家产业政策支持发展的行业,近年来,国务院、国家发改委及工信部等多部门相继出台了多项关于支持和鼓励与公司生产经营相关的产业政策主要包括:

序号	行业政策名称	颁布部门	发布时间	主要内容
1	《关于培育传统优势食品产区和地方特色食品产业的指导意见》	工业和信息化部等十一部门	2023年	加快推动传统优势食品产区和地方特色食品产业发展,培育形成经济发展新动能。鼓励建设加工蔬菜、罐头、调味品等特色农产品原料基地
2	《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》	国务院	2023年	培育乡村新产业新业态。提升净菜、中央厨房等产业标准化和规范化水平。培育发展预制菜产业。
3	《鼓励外商投资产业目录》	国家发改委	2022年	将“烘焙食品(含使用天然可可豆的巧克力及其制品)、方便食品、冰淇淋及其相关配料的开发、生产”、“天然食品添加剂、天然香料新技术开发与生产”列入鼓励外商投资目录
4	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	国家发改委	2021年	深入实施食品安全战略,加强食品安全链条质量安全监管,推进食品安全放心工程建设攻坚行动,加大重点领域食品安全问题联合整治力度。加强食品药品安全风险监测、抽检和监管执法,强化快速通报和快速反应
5	《“十四五”冷链物流发展规划》	国家发改委	2021年	2025年要建设100个左右国家骨干冷链物流基地,推动形成国家层面的骨干冷链物流基础设施网络,支撑构建以国家骨干冷链物流基地为核心的三级冷链物流节点,助力打造“321”冷链物流运行体系

序号	行业政策名称	颁布部门	发布时间	主要内容
6	《绿色食品产业“十四五”发展规划纲要》	中国绿色食品发展中心	2021年	重点支持大型龙头企业、深加工企业积极发展大米、面制品、食用油、保鲜果蔬、茶叶等初加工产品，发展食用糖、果蔬饮料、果酒、调味品、休闲食品、精制盐等深加工产品。积极引导各地发展“小而美”“优而精”的地方特色产品
7	《产业结构调整指导目录》(2019年本)	国家发改委	2019年	将“畜禽标准化规模养殖技术开发与应用”、“营养健康型大米、小麦粉及制品的开发生产”、“畜禽骨、血、羽毛及内脏等副产物综合利用”、“农林牧渔产品储运、保鲜、加工与综合利用”为鼓励类项目
8	《关于促进食品工业健康发展的指导意见》	国家发改委、工信部	2017年	积极推进传统主食及中式菜肴工业化、规模化生产，深入发掘地方特色食品和中华传统食品。引导企业增强品牌意识，鼓励食品企业加强品牌建设，夯实品牌发展基础，提升产品附加值和软实力，打造百年食品品牌。创新商业模式，加强与大型电商品牌对接，拓宽销售渠道

综上，公司主营业务及本次募集资金投向不属于《产业结构调整指导目录（2019年本）》中的淘汰类、限制类产业，符合国家产业政策。

（2）公司主营业务及本次募集资金投资项目，不涉及落后产能

公司主要从事复合调味料的定制、研发、生产与销售。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类和代码表》(GB/T4754-2017)，公司所属行业为制造业(C)，细分行业为食品制造业(C14)中的调味品、发酵制品制造行业(C146)。

根据国家发展和改革委员会、工业和信息化部等部门发布的《关于做好2018年重点领域化解过剩产能工作的通知》(发改运行〔2018〕554号)、《关于做好2019年重点领域化解过剩产能工作的通知》(发改运行〔2019〕785号)及《关于做好2020年重点领域化解过剩产能工作的通知》(发改运行〔2020〕901号)，全国产能过剩情况集中在钢铁、煤炭、煤电行业；根据《国务院关于进一步强化淘汰落后产能工作的通知》(国发〔2010〕7号)、《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》(国发〔2013〕41号)以及《2015年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》(工业和信息化部、国家能源局公告2016年第50号)等规定，国家淘汰落后和过剩产能行业为：炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、

电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥（熟料及磨机）、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池（极板及组装）、电力、煤炭。

对照上述文件规定，经逐一核查，公司主营业务及本次募集资金投资项目不属于落后和过剩产能行业，不涉及落后产能。

（3）公司主营业务是否符合《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》相关要求

1) 发行人属于《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》中规定的“平台经济领域经营者”

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：“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；“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；“平台内经营者”是指在互联网平台内提供商品或者服务的经营者，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；“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。

截至本问询回复签署日，发行人及控股子公司不存在自有或参与运营的APP，发行人自有网站、参与运营的公众号及其他宣传推广平台、正在使用的第三方电商平台情况如下：

①自有网站

序号	主办单位	网站	网站备案/许可证号	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
1	发行人	www.richen-qd.cn	鲁 ICP 备 06010170 号-1	公司宣传	否
2	发行人	www.603755.cn	鲁 ICP 备 06010170 号-2	未实际使用	否
3	发行人	www.603755.net	鲁 ICP 备 06010170 号-3	未实际使用	否
4	发行人	www.richen.net	鲁 ICP 备 06010170 号-4	未实际使用	否
5	发行人	www.richen.life	鲁 ICP 备 06010170 号-5	未实际使用	否

序号	主办单位	网站	网站备案/许可证号	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
6	发行人	www.richen.group	鲁 ICP 备 06010170 号-6	未实际使用	否
7	发行人	www.日辰股份.com	鲁 ICP 备 06010170 号-7	未实际使用	否
8	发行人	www.richen.com	鲁 ICP 备 06010170 号-8	未实际使用	否

上述网站均用于公司及产品的宣传推广，并非作为撮合商户及合作伙伴与其他下游相关方交易的第三方平台，不存在相互依赖的双边或者多边主体在该等网站提供的规则下交互并以此共同创造价值的情形，不存在通过该等网站向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，不涉及互联网平台经营，不属于《反垄断指南》中规定的“互联网平台”。

②公众号及其他宣传推广工具

序号	运营主体	名称	类型	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
1	发行人	日辰股份	微信公众号	公司宣传	否
2	发行人	味之物语	微信公众号	公司宣传	否

上述微信公众号均用于公司及产品的宣传推广，并非作为撮合商户及合作伙伴与其他下游相关方交易的第三方平台，不存在相互依赖的双边或者多边主体在该等网站提供的规则下交互并以此共同创造价值的情形，不存在通过该等网站向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，不涉及互联网平台经营，不属于《反垄断指南》中规定的“互联网平台”。

③第三方电商平台

序号	运营主体	名称	平台名称	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
1	日辰股份	味之物语旗舰店	天猫商城	产品销售	否
2	日辰股份	味之物语官方旗舰店	京东	产品销售	否
3	日辰股份	味之物语调味品旗舰店	拼多多	产品销售	否
4	日辰股份	青岛日辰食品股份有限公司	阿里 1688	产品销售	否
5	日辰股份	味之物语官方旗舰店	微店	产品销售	否

序号	运营主体	名称	平台名称	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
6	日辰股份	味之物语调味品旗舰店	抖音	产品销售	否
7	日辰上海	味之物语日辰专卖店	抖音	产品销售	否

报告期内，公司通过第三方电商平台销售产品金额占营业收入的比重在**0.63%–1.57%**之间，占比较小。公司通过入驻其他第三方电商平台进行产品的线上销售，属于《反垄断指南》中规定的“平台经济领域经营者”中的“平台内经营者”，因此属于“平台经济领域经营者”。上述平台均为成熟稳定且公开的第三方电商平台，发行人及控股子公司除作为平台内经营者在上述平台内提供商品外，未参与平台业务，未向自然人、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，不属于“平台经营者”。

综上，截至本问询回复签署日，发行人及控股子公司未提供或与客户共同运营网站、APP等互联网平台业务，不属于“平台经营者”；发行人及其控股子公司存在通过入驻其他第三方电商平台的方式参与互联网平台业务，属于“平台经济领域经营者”。

2) 发行人参与行业竞争公平有序、合法合规，不存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形

① 发行人参与行业竞争情况

发行人主营业务为复合调味品的研发、生产和销售，主要产品包括酱汁类调味料、粉体类调味料以及少量食品添加剂三大类，千余个品种。报告期内，公司主营业务收入实现情况如下：

单位：万元、%

项目	2022年		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
酱汁类调味料	22,978.73	74.50	25,038.45	74.00	19,395.91	73.70	20,987.81	73.49
粉体类调味料	7,443.42	24.13	8,246.22	24.37	6,427.99	24.43	6,753.11	23.65
食品添加剂	421.52	1.37	548.96	1.62	491.92	1.87	818.00	2.86
主营业务收入合计	30,843.67	100.00	33,833.64	100.00	26,315.82	100.00	28,558.93	100.00

根据发行人主管部门出具的合规证明和公开信息查询，报告期内，发行人不存在因违反《反垄断法》和其他反垄断行政法规相关规定而遭受行政处罚的情形，

参与行业竞争公平有序，合法合规。

②发行人不存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形

A、发行人不存在垄断协议、限制竞争的情形

根据发行人的说明、发行人签署的主要合同、相关公开网站信息等，截至本问询回复签署日，发行人不存在与具有竞争关系的经营者达成固定价格、分割市场、限制产（销）量、限制新技术（产品）、联合抵制交易等横向垄断协议，不存在与交易相对人通过有关方式达成固定转售价格、限定最低转售价格等纵向垄断协议，不存在组织其他经营者达成垄断协议或者为其他经营者达成垄断协议提供实质性帮助的情形，不存在借助与平台经营者之间的纵向关系，或者由平台经营者组织、协调，达成具有横向垄断协议效果的轴辐协议，亦不存在与其他经营者达成具有排除、限制竞争效果的其他协议的情形。

B、发行人不存在滥用市场支配地位等不正当竞争情形

根据中金企信国际咨询统计，2019-2021年，全国规模以上调味品、发酵制品制造企业的主营业务收入分别为2,618.08亿元、2,782.23亿元和3,135.85亿元。发行人2019年、2020年、2021年主营业务收入为2.86亿元、2.63亿元、3.38亿元，占当年度全国规模以上调味品、发酵制品制造企业的主营营业收入的0.11%、0.09%和0.11%，发行人在调味品、发酵制品制造业的市场份额占比较小，因此发行人不具备市场支配地位，不存在违反《反垄断法》等相关规定构成滥用市场支配地位的情况。

3) 公司不存在达到申报标准的经营者集中情形以及履行申报义务

《反垄断法》及《国务院关于经营者集中申报标准的规定》关于经营者集中的相关规定和标准如下：

法律法规	内容
《反垄断法》第二十五条	经营者集中是指下列情形：（一）经营者合并；（二）经营者通过取得股权或者资产的方式取得对其他经营者的控制权；（三）经营者通过合同等方式取得对其他经营者的控制权或者能够对其他经营者施加决定性影响。
《反垄断法》第二十六条	经营者集中达到国务院规定的申报标准的，经营者应当事先向国务院反垄断执法机构申报，未申报的不得实施集中。
《反垄断法》第二十七条	经营者集中有下列情形之一的，可以不向国务院反垄断执法机构申报：（一）参与集中的一个经营者拥有其他每个经营者百分之五十以上有表决权的股份或者资产的；（二）参与集中的每个经营者百分之五十以上有表决权的股份或者资产被同一个未参与集中的经营者拥有的。

法律法规	内容
《国务院关于经营者集中申报标准的规定》 第三条	经营者集中达到下列标准之一的，经营者应当事先向国务院反垄断执法机构申报，未申报的不得实施集中：（一）参与集中的所有经营者上一会计年度在全球范围内的营业额合计超过 100 亿元人民币，并且其中至少两个经营者上一会计年度在中国境内的营业额均超过 4 亿元人民币；（二）参与集中的所有经营者上一会计年度在中国境内的营业额合计超过 20 亿元人民币，并且其中至少两个经营者上一会计年度在中国境内的营业额均超过 4 亿元人民币。

经逐一对比核查，报告期内，发行人不存在达到申报标准的经营者集中的情形，无需履行申报义务。

综上，公司主营业务及本次募集资金投向符合国家产业政策。

2、公司及控股、参股子公司是否从事房地产业务，本次募集资金是否投向房地产相关业务

（1）公司及控股、参股子公司是否从事房地产业务

1）公司及控股、参股子公司的经营范围及主营业务

截至本问询回复签署日，公司及其控股、参股子公司均未从事房地产业务，具体情况如下表所示：

序号	公司名称	经营范围	主营业务	是否涉及房地产业务	与公司关系
1	日辰股份	许可项目：食品生产；食品添加剂生产。（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；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；食品添加剂销售；技术进出口；货物进出口。（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）	复合调味品的研发、生产和销售	否	公司
2	日辰嘉兴	许可项目：食品生产；食品经营；食品添加剂生产；食品经营（销售预包装食品）；技术进出口；货物进出口（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；食品添加剂销售（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）。	复合调味品的研发、生产和销售	否	全资子公司
3	日辰上海	从事货物及技术的进出口业务；批发预包装食品（含冷冻冷藏、不含熟食卤味）。（依	复合调味品销售	否	全资子公司

序号	公司名称	经营范围	主营业务	是否涉及房地产业务	与公司关系
		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	日辰天津	许可项目：食品生产；保健食品销售；食品互联网销售；食品添加剂生产；食品经营；货物进出口；技术进出口；食品经营（销售散装食品）。（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：食品经营（仅销售预包装食品）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；食品添加剂销售。（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）。	复合调味品的研发、生产和销售	否	公司持股50.00%
5	九派基金	一般项目：以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）（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）。	主要投资与发行人相关行业的上下游企业，以实现整合或并购目的	否	公司持有其40.00%出资额

2) 公司及控股、参股子公司不具有房地产开发资质

《中华人民共和国城市房地产管理法（2019年修正）》第三十条规定，“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业”。《城市房地产开发经营管理条例（2020年第二次修订）》第二条规定，“房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为”。《房地产开发企业资质管理规定》第三条之规定，“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务”。

截至本问询回复签署日，公司及控股、参股子公司不具有开展房地产开发经营业务的资质。

3) 公司及控股、参股子公司不持有涉及房地产开发的住宅、商业用地

截至本问询回复签署日，公司及控股、参股子公司拥有的土地使用权和房屋所有权的情况如下：

序号	权利人	不动产权证号	土地面积 (m ²)	房屋面积 (m ²)	权利性质	用途	坐落位置	有效期至
1	日辰股份	鲁(2016)即墨市不动产权第0010319号	56,666.00	20,794.96	出让	工业用地	青岛即墨市青岛环保产业园(即发龙山路20号)	2052-12-27
2	日辰股份	沪(2020)闵字不动产权第060826号	-	1,181.81	出让	商办用地	园秀路28弄6号202室	2066-09-22
3	日辰股份	沪(2020)闵字不动产权第060827号	-	1,181.81	出让	商办用地	园秀路28弄6号201室	2066-09-22
4	日辰嘉兴	浙(2021)海盐县不动产权第0020001号	65,228.00	-	出让	工业用地	海盐县望海街道	2071-03-30

注：序号2、序号3公司所取得两处房屋的不动产权证，均未载明该房屋建筑物所对应的专属土地使用权面积。

如上表所示，公司及控股、参股子公司持有的房地产用途为工业用地、商业办公用地，所持有的房产均为自用，未持有涉及房地产开发的住宅、商业用地。

(2) 本次募集资金是否投向房地产相关业务

公司本次发行所募集资金（扣除发行费用后）将全部投入到“年产35,000吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”、“年产30,000吨调理食品（预制菜）生产线建设项目”、“年产20,000吨预拌粉生产线建设项目”和“智能立体库及信息化系统建设项目”。上述募投项目主要投资内容情况、建设地点情况如下表所示：

序号	募投项目名称	主要投资内容	建设地点
1	年产35,000吨复合调味品生产线建设(扩产)项目	建筑工程投资、设备购置、基本预备费、铺底流动资金等	公司自有土地浙江省嘉兴市海盐县21-014地块
2	年产30,000吨调理食品（预制菜）生产线建设项目		
3	年产20,000吨预拌粉生产线建设项目		
4	智能立体库及信息化系统建设项目	智能立体库建筑工程投资、软硬件设备购置、基本预备费等	

公司本次募投项目用地的土地用途为工业用地，涉及房产将全部自用，不存在通过经营租赁或对外出售取得盈利的计划，不涉及房地产业务，不存在将募集资金投入房地产的情况；公司及其控股子公司、参股公司均不存在以房地产开发经营为目的，进行房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行

为，也未申领房地产开发经营相关资质证书，公司及控股、参股子公司不存在涉及房地产业务的情形。因此，本次募集资金不存在投向房地产相关业务的情形。

【中介机构核查意见】

（一）核查程序

针对问题（一）至（三）事项，保荐机构履行的核查程序如下：

1、查阅发行人本次募投项目与前次募投项目的可行性研究报告、前次募投项目历次延期公告及募集资金使用情况报告等资料，了解本次募投项目的具体内容，分析本次募投项目与公司现有业务及产品、前次募投项目的联系与区别、实施本次募投项目的必要性、是否存在重复建设的情形；

2、访谈发行人管理层，了解公司前次募投项目历次延期的原因，了解本次募投项目的产能规划；

3、获取发行人本次募投项目的可行性研究报告、项目备案文件、环评批复、能评批复、食品生产许可证、食品经营许可证等文件，了解本次募投项目实施所需资质、许可办理情况；

4、查询《食品生产经营监督检查管理办法》《食品生产许可管理办法》《食品生产许可分类目录》等相关法律法规及规范性文件，了解相关资质、许可证书办理规定；

5、查阅行业报告、市场公开信息等第三方数据库，了解本次募投项目所属行业的市场规模、本次募投项目相关产品信息、市场空间 and 市场竞争格局等；

6、检索同行业可比公司的公开信息，了解同行业公司类似项目产能及扩产情况；

7、查询公司下游餐饮市场情况、主要客户的公开信息，了解下游客户经营和扩张情况；

8、获取发行人销售明细表、主要产品的销售合同、历次股权激励方案等，查阅发行人前次募投项目与本次募投项目的可行性研究报告，访谈发行人主要管理人员，了解发行人募投项目中扩产产品的销售情况、产能利用情况、竞争优势、产能规模的合理性及产能消化措施，分析报告期内发行人新客户、新产品的数量

以及收入情况。

针对问题（四）事项，保荐机构、发行人律师履行的核查程序如下：

1、查阅国家统计局发布的《国民经济行业分类和代码表》（GB/T4754-2017），核实发行人主营业务及本次募集资金投资项目所属行业；

2、查阅《促进产业结构调整暂行规定》（国发〔2005〕40号）《产业结构调整指导目录（2019年本）》《关于做好2018年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2018〕554号）、《关于做好2019年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2019〕785号）、《关于做好2020年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2020〕901号），《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》（国发〔2013〕41号）以及《2015年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》（工业和信息化部、国家能源局公告2016年第50号）等相关规定以及与公司主营业务及本次募投项目相关的产业政策，核实发行人主营业务及本次募集资金投资项目是否属于产能过剩行业、限制类及淘汰类行业；

3、查阅发行人本次募投项目的项目备案文件、可行性研究报告等文件，核实本次募集资金是否存在投资房地产业务的情形；

4、查询《中华人民共和国城市房地产管理法（2019年修正）》《城市房地产开发经营管理条例（2020年第二次修订）》《房地产开发企业资质管理规定》等有关规定；

5、查询中华人民共和国住房和城乡建设部网站、全国建筑市场监管公共服务平台，确认发行人及其控股子公司、参股公司未取得房地产业务相关资质；

6、查阅发行人报告期内年度报告等定期报告、审计报告，了解相关主体业务收入构成；

7、登录国家企业信用信息公示系统、企查查网站，查阅发行人及控股子公司、参股公司的《营业执照》、公司章程，对其经营范围是否涉及房地产业务进行核查；

8、取得发行人提供的不动产权证、不动产登记档案；

9、取得发行人出具的关于不存在房地产开发业务的书面说明；

10、登录发行人运营的线上店铺、微信小程序、微信公众号等互联网平台，了解相关互联网平台的运营模式及主要内容；

11、取得发行人主管部门出具的合规证明，并登录公开网站查询，核查发行人是否存在因违反《反垄断法》和其他反垄断行政法规相关规定而遭受行政处罚的情形；

12、查阅发行人入驻的第三方平台签署的合同，了解发行人在互联网平台内经营的权利条款，判断是否存在垄断性条款；

13、查阅《反垄断法》及《国务院关于经营者集中申报标准的规定》相关规定，逐一对比核查发行人是否存在达到申报标准的经营者集中的情形；

14、查阅了发行人提供的域名证书，并登录工业和信息化部 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统查询 ICP 备案情况，核查发行人的域名备案情况。

（二）核查结论

针对问题（一）至（三），经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募集资金投资项目在现有主营业务、前次募投项目的基础上进行产能提升、拓展产品品类及向产业链下游延伸，均与发行人现有业务密切相关，有助于进一步提升发行人的资金实力，强化产业链服务能力，对发行人丰富产品结构、扩大业务规模、提升盈利水平具有积极意义，与公司发展战略方向一致；发行人确定本次募投项目时，已合理考虑下游行业的发展现状及趋势、发行人的长远规划和战略布局，有利于提升发行人的核心竞争力和综合实力，本次募投项目不涉及重复建设的情形，具有必要性。

2、发行人已具备所需的技术、许可、资质等条件，预计日辰嘉兴取得相关资质、许可不存在实质性障碍。

3、发行人已对本次募投项目的实施进行可行性分析，本次募投项目新增产能规模具有合理性，发行人已制定了有效的产能消化措施，但仍存在一定的产能消化风险，发行人已在募集说明书中进行了风险提示。

针对问题（四），经核查，保荐机构及发行人律师认为：

截至本问询回复签署日，发行人主营业务和本次募投项目不属于淘汰类、限

制类产业，不属于落后和过剩产能行业，不涉及落后产能；公司线上业务属于《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》规定的“平台内经营者”，不存在撮合交易，链接或代销第三方产品、服务并收取费用的情形；发行人行业竞争公平有序、合法合规，不存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当竞争情形；报告期内，发行人不存在达到申报标准的经营者集中的情形，无需履行相关申报义务，符合国家产业政策；本次募投项目不存在投资房地产业务的情形；发行人及其控股子公司、参股公司均不存在以房地产开发经营为目的，进行房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为，也未申领房地产开发经营相关资质证书，发行人及控股、参股子公司不存在涉及房地产业务的情形。

问题 2：关于融资规模以及效益测算

根据申报材料及公开资料，1) 公司本次募集资金不超过 8 亿元，其中用于“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设项目” 3.05 亿元、“年产 30,000 吨调理食品生产线项目” 2.73 亿元、“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目” 1.08 亿元、“智能立体库及信息化系统建设项目” 1.14 亿元。2) 本次各募投项目建成且达产后，预计内部收益率分别为 22.58%、15.15%、21.03%，投资回收期为 6.64 年、8.02 年、6.70 年。

请发行人说明：(1) 建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、设备购置数量的确定依据及合理性，与新增产能的匹配关系；(2) 结合本次募投项目非资本性支出情况，说明实质上用于补流的规模是否超过本次募集资金总额的 30%；(3) 效益预测中产品价格、成本费用等关键指标的具体预测过程及依据，与公司现有水平及同行业可比公司的对比情况，相关预测是否审慎、合理。

请保荐机构和申报会计师根据《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 5 条、《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条进行核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、设备购置数量的确定依据及合理性，与新增产能的匹配关系

公司本次向特定对象发行股票拟募集资金总额不超过 80,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后的净额拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	拟投资总额	拟使用募集资金金额
1	年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目	31,172.87	30,500.00
2	年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目	28,204.37	27,300.00
3	年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目	11,296.90	10,800.00
4	智能立体库及信息化系统建设项目	12,138.45	11,400.00
合计		82,812.59	80,000.00

各募投项目建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面

积、设备购置数量的确定依据及合理性，与新增产能的匹配关系具体如下：

1、年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目

（1）建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、设备购置数量的确定依据及合理性

本项目投资总额为 31,172.87 万元，拟使用募集资金 30,500.00 万元，具体投资明细如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	是否属于资本性支出	占比
1	建筑工程费	8,224.44	是	26.38%
2	设备购置及安装费	17,163.00	是	55.06%
3	基本预备费	1,269.37	否	4.07%
4	铺底流动资金	4,516.06	否	14.49%
合计		31,172.87	-	100.00%

1) 建筑工程费

本项目建筑工程费为 8,224.44 万元，占投资总额的比例为 26.38%。建筑工程费主要包括新建生产厂房、安装工程及建筑工程其他费用等。生产厂房建设面积系根据公司历史项目经验、本项目功能建设规划设计进行估算确定，建设单价根据项目当地的市场建筑造价水平、公司历史工程单位造价水平综合估算确定。安装工程费系本项目各种需要安装的机械设备的装配费用，是公司参考以往项目经验，按安装设备数量估算确定。工程建设其他费主要包括建设单位管理费、勘察设计费等，公司根据历史建造经验、《基本建设项目建设成本管理规定》等估算确定。

本项目建筑工程费的具体明细如下：

单位：平方米、万元、万元/平方米

序号	项目	建筑面积	单位造价	金额	占比
1	生产厂房建设费	19,582.00	0.35	6,853.70	83.33%
2	安装工程费用			783.28	9.52%
3	建筑工程其他费用			587.46	7.14%
合计		19,582.00	-	8,224.44	100.00%

2) 设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费为 17,163.00 万元，占投资总额的比例为 55.06%。设备购置及安装费主要为项目实施所需设备的投资支出，在设备数量方面，公司根据历史项目经验、本项目产能规模、生产工艺流程等拟定各生产环节设备明细；在设备单价方面，公司结合历史采购价格、供应商询价等进行估算。

单位：台、套、辆、个、万元/台（套/辆/个）

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
1	80 吨油罐	2	40.00	80.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
2	40 吨油罐	1	30.00	30.00	根据生产工艺	结合供应商询价
3	12 吨油罐	3	20.00	60.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
4	配套油泵及管路及配电系统	5	50.00	250.00	根据生产工艺	结合供应商询价
5	15 吨储罐	8	17.00	136.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
6	8 万风量油烟净化系统	9	25.00	225.00	根据生产工艺	结合供应商询价
7	6T 油罐卧式	6	10.00	60.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
8	粉料粉碎机	3	12.00	36.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
9	粉料高速混合机	1	15.00	15.00	根据生产工艺	结合供应商询价
10	配料系统	1	110.00	110.00	根据项目经验	结合历史采购价格
11	炼油槽（非标）	4	9.00	36.00	根据生产工艺	结合供应商询价
12	列管式换热器	2	30.00	60.00	根据项目经验	结合供应商询价
13	热油储罐	8	10.00	80.00	根据生产工艺	结合供应商询价
14	湿料粉碎机	5	8.00	40.00	根据项目经验	结合供应商询价
15	绞肉机	2	7.00	14.00	根据生产工艺	结合供应商询价
16	小料配料间设备	1	200.00	200.00	根据项目经验	结合供应商询价
17	CIP 系统	5	72.00	360.00	根据生产工艺	结合供应商询价
18	AGV 运输及充电机系统	1	300.00	300.00	根据项目经验	结合供应商询价
19	机器人全自动投料系统	3	300.00	900.00	根据生产工艺	结合供应商询价
20	0.8T 计量罐	1	4.00	4.00	根据生产工艺	结合供应商询价
21	3T 反应釜	12	50.00	600.00	根据生产工艺	结合供应商询价
22	自动搅拌炒锅	20	24.00	480.00	根据生产工艺	结合供应商询价
23	液体自动计量及配套系统	8	120.00	960.00	根据生产工艺	结合供应商询价
24	管道磁铁过滤	12	3.00	36.00	根据生产工艺	结合供应商询价

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
	器					
25	油料分离罐	12	10.00	120.00	根据生产工艺	结合供应商询价
26	卧式搅拌罐	20	12.00	240.00	根据生产工艺	结合供应商询价
27	给袋式包装机	12	200.00	2,400.00	根据生产工艺	结合供应商询价
28	卷膜包装机	8	28.00	224.00	根据生产工艺	结合供应商询价
29	金检检重一体机	12	30.00	360.00	根据生产工艺	结合供应商询价
30	X光机	6	60.00	360.00	根据生产工艺	结合供应商询价
31	瓶装线（高速旋转式）	1	500.00	500.00	根据项目经验	结合历史采购价格
32	1T巴氏杀菌机	1	60.00	60.00	根据生产工艺	结合供应商询价
33	杀菌釜	1	130.00	130.00	根据生产工艺	结合供应商询价
34	螺旋冻库	4	240.00	960.00	根据生产工艺	结合供应商询价
35	螺旋下料机	2	30.00	60.00	根据生产工艺	结合供应商询价
36	枕式包装机	8	80.00	640.00	根据生产工艺	结合供应商询价
37	给袋式包装机（2次包装）	12	110.00	1,320.00	根据生产工艺	结合供应商询价
38	装箱机器人	9	120.00	1,080.00	根据生产工艺	结合供应商询价
39	复检称	9	15.00	135.00	根据生产工艺	结合供应商询价
40	封箱机	9	6.00	54.00	根据生产工艺	结合供应商询价
41	纸箱开箱机	9	12.00	108.00	根据生产工艺	结合供应商询价
42	码垛线	2	220.00	440.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
43	配电系统	1	300.00	300.00	根据项目经验	结合历史采购价格
44	消防系统	1	260.00	260.00	根据项目经验	结合历史采购价格
45	数字化智能管理系统	1	900.00	900.00	根据项目经验	结合历史采购价格
46	货物电梯	2	80.00	160.00	根据项目经验	结合历史采购价格
47	纯净水处理系统	2	60.00	120.00	根据项目经验	结合供应商询价
48	压缩空气系统	1	80.00	80.00	根据生产工艺	结合供应商询价
49	辅助管道系统	1	280.00	280.00	根据项目经验	结合历史采购价格
50	辅助电控系统	1	200.00	200.00	根据项目经验	结合历史采购价格
51	制冷及空调配套系统	1	600.00	600.00	根据项目经验	结合历史采购价格
	合计	-	-	17,163.00	-	-

3) 基本预备费

基本预备费是指在项目实施中可能出现的价格波动以及其他难以预料的支出，需要事先预留的费用。本项目的的基本预备费系参考制造业通常水平，根据建筑工程费和设备购置及安装费之和的 5% 提取，共计 1,269.37 万元。

4) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金为 4,516.06 万元，系公司根据未来项目经营情况，并考虑未来货币资金、存货、应收账款、预付账款等经营性流动资产以及应付账款、预收账款等经营性流动负债对流动资金的需求等因素测算得出。

综上，本募投项目建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容中，相关建筑面积、设备数量系根据项目实际开展需要，结合公司项目建设规划、生产工艺及历史项目经验等综合估算，各项单价根据供应商询价、历史采购价格等估算，具备合理性和公允性。

(2) 建筑工程费、设备购置及安装费与募投项目新增产能的匹配关系

公司现有复合调味品产线投产时间较早，投资年限比较久远，与本次募投项目投产时间差异过大，投资金额与产能匹配度难以对比。公司前次募投“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”和报告期内同行业公司相近项目的建筑工程、设备投资与公司本次募投项目对比情况如下：

公司名称	项目名称	投资总额 (万元)	工程投资总额 (万元)	设备投资总额 (万元)	达产收入 (万元)	单位收入 投资金额 (元)	单位收入 工程 投资金额 (元)	单位收入 设备 投资金额 (元)
天味食品	天味食品调味品产业化项目	154,544.57	94,328.54	38,062.00	270,000.00	0.57	0.35	0.14
	食品、调味品产业化生产基地扩建项目	41,485.35	20,880.10	11,058.50	80,000.00	0.52	0.26	0.14
百味佳	复合调味品制造项目	27,630.91	14,212.27	8,702.48	57,149.47	0.48	0.25	0.15
平均值						0.52	0.29	0.14
日辰股份	前募：年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目	20,589.61	8,395.37	8,347.05	30,600.31	0.67	0.27	0.27
	本募：年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目	31,172.87	8,224.44	17,163.00	78,500.00	0.40	0.10	0.22

注：数据来源于同行业上市公司募集说明书、预案、反馈意见回复等公告信息，由于宝立食品未披露其“嘉兴生产基地（二期）建设项目”达产收入，故该处未将其纳入可比范围。

与前次募投项目相比，本次募投项目的单位收入对应的投资金额较低，主要系本次募投项目是在前次募投项目的基础上进行产能扩张，不涉及地建设，两次募投项目建设面积、工程投资额相近，但项目达产收入差异较大；设备方面两次募投项目的单位产能投资额分别为 5,564.70 元/吨、4,903.71 元/吨，不存在重大差异，设备投资额与产能相匹配，由于公司前次募投项目已经规划了安全余量的生产设备，且前次募投项目的排水设备、污水处理设备等基础设备可以与本次募投项目共用，本次募投项目为避免设备闲置，适当减少了部分设备投入。

与同行业公司相比，由于在细分产品种类、产品工艺、产品单价和项目产能方面均存在不同，因此单位收入对应的投资金额存在差异。整体来看，公司本次募投项目单位收入对应的投资金额低于可比公司平均水平，主要系本项目是扩产项目，工程投资较少；设备方面公司本次募投项目拟建设的自动化生产线较多，相应的投资成本较高。

综上，与公司前次募投项目、同行业相近项目对比，公司本次募投项目的投资规模与新增产能具有合理的匹配关系。

2、年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目

（1）建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、设备购置数量的确定依据及合理性

本项目投资总额为 28,204.37 万元，拟使用募集资金 27,300.00 万元，具体投资明细如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	是否属于资本性支出	占比
1	建筑工程费	10,116.54	是	35.87%
2	设备购置及安装费	12,725.00	是	45.12%
3	基本预备费	1,142.08	否	4.05%
4	铺底流动资金	4,220.75	否	14.96%
	合计	28,204.37	-	100.00%

1) 建筑工程费

本项目建筑工程费为 10,116.54 万元，占投资总额的比例为 35.87%。建筑工程费主要包括新建生产厂房、安装工程及建筑工程其他费用等。生产厂房建设面

积系根据公司历史项目经验、本项目功能建设规划设计进行估算确定，建设单价根据项目当地的市场建筑造价水平、公司历史工程单位造价水平综合估算确定。安装工程费系本项目各种需要安装的机械设备的装配费用，是公司参考以往项目经验，根据安装设备数量估算确定。工程建设其他费主要包括建设单位管理费、勘察设计费等，公司根据历史建造经验、《基本建设项目建设成本管理规定》等估算确定。

本项目建筑工程费的具体明细如下：

单位：平方米、万元、万元/平方米

序号	项目	建筑面积	单位造价	金额	占比
1	生产厂房建设费	24,087.00	0.35	8,430.45	83.33%
2	安装工程费用			963.48	9.52%-
3	建筑工程其他费用			722.61	7.14%
	合计	24,087.00	-	10,116.54	100.00%

2) 设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费为 12,725.00 万元，占投资总额的比例为 45.12%。设备购置及安装费主要为项目实施所需生产设备及其他配套设备的投资支出，在设备数量方面，公司根据本项目产能规模、生产工艺流程、同行业类似项目经验等拟定各生产环节设备明细；在设备单价方面，公司结合历史采购价格、供应商询价等进行估算。

单位：台、套、辆、个、万元/台（套/辆/个）

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
1	300L 可倾汤锅	7	5.00	35.00	根据生产工艺	结合供应商询价
2	8 万风量油烟净化系统	3	25.00	75.00	根据生产工艺	结合供应商询价
3	自动装箱系统	8	60.00	480.00	根据生产工艺	结合供应商询价
4	自翻炒锅	2	20.00	40.00	根据生产工艺	结合供应商询价
5	保鲜库	1	100.00	100.00	根据生产工艺	结合供应商询价
6	穿串机	16	2.00	32.00	根据生产工艺	结合供应商询价
7	纯净水处理系统	1	40.00	40.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
8	单开门蒸烤箱	4	10.00	40.00	根据生产工艺	结合供应商询价
9	低温真空滚揉机	6	20.00	120.00	根据生产工艺	结合历史采购价格

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
10	冻库	2	340.00	340.00	根据生产工艺	结合供应商询价
11	多功能切菜机	5	8.00	40.00	根据项目经验	结合历史采购价格
12	反应釜	1	25.00	25.00	根据生产工艺	结合供应商询价
13	封箱机	5	6.00	30.00	根据生产工艺	结合供应商询价
14	辅助管道系统	1	235.00	235.00	根据项目经验	结合供应商询价
15	复检称	5	11.00	55.00	根据生产工艺	结合供应商询价
16	高速混合机	1	12.00	12.00	根据生产工艺	结合供应商询价
17	高压锅	4	8.00	32.00	根据生产工艺	结合供应商询价
18	给袋式包装机	4	100.00	400.00	根据生产工艺	结合供应商询价
19	给袋式真空包装机	20	320.00	3200.00	根据生产工艺	结合供应商询价
20	滚筒炒锅	6	6.00	36.00	根据生产工艺	结合供应商询价
21	混合机	1	11.50	11.50	根据生产工艺	结合供应商询价
22	货物电梯	2	60.00	120.00	根据项目经验	结合供应商询价
23	绞肉机	6	20.00	60.00	根据生产工艺	结合供应商询价
24	接料输送带	10	1.00	10.00	根据项目经验	结合供应商询价
25	解冻池	12	0.50	6.00	根据项目经验	结合供应商询价
26	金检检重一体机	10	15.00	150.00	根据生产工艺	结合供应商询价
27	金属探测器	7	24.00	84.00	根据生产工艺	结合供应商询价
28	锯骨机	2	1.00	2.00	根据生产工艺	结合供应商询价
29	空调系统	1	280.00	280.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
30	空气净化系统	1	300.00	300.00	根据项目经验	结合历史采购价格
31	筐式洗菜机	3	15.00	45.00	根据项目经验	结合供应商询价
32	码垛线	2	110.00	220.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
33	配电系统	1	200.00	200.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
34	配料区设备	2	10.00	20.00	根据项目经验	结合历史采购价格
35	配套上料装置	20	24.00	240.00	根据项目经验	结合历史采购价格
36	配套自动分拣线	20	8.00	80.00	根据项目经验	结合历史采购价格
37	喷码机	30	12.00	360.00	根据生产工艺	结合供应商询价
38	漂烫锅/卤制锅	10	3.00	30.00	根据生产工艺	结合供应商询价
39	切块机	4	2.00	8.00	根据生产工艺	结合供应商询价
40	切片机	4	10.00	40.00	根据生产工艺	结合供应商询价
41	清洗池	10	0.50	5.00	根据生产工艺	结合历史采购价格

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
42	球茎类去皮机 清洗机	3	3.00	9.00	根据生产工艺	结合供应商询价
43	热加工操作台	10	0.50	5.00	根据项目经验	结合历史采购价格
44	人工操作台	22	1.65	12.50	根据项目经验	结合历史采购价格
45	杀菌釜	4	105.00	420.00	根据生产工艺	结合供应商询价
46	射频解冻机	4	100.00	400.00	根据生产工艺	结合供应商询价
47	双开门蒸箱	10	30.00	150.00	根据生产工艺	结合供应商询价
48	双螺旋速冻机	4	240.00	960.00	根据生产工艺	结合供应商询价
49	四层货架	40	1.00	40.00	根据项目经验	结合历史采购价格
50	台秤	10	1.00	10.00	根据生产工艺	结合供应商询价
51	投料钢平台	1	15.00	15.00	根据项目经验	结合历史采购价格
52	托盘位	80	0.50	40.00	根据项目经验	结合供应商询价
53	脱水机	3	2.00	6.00	根据项目经验	结合历史采购价格
54	碗装包装机	7	100.00	350.00	根据项目经验	结合供应商询价
55	物料周转车	60	0.50	30.00	根据项目经验	结合历史采购价格
56	消防系统	1	338.00	338.00	根据项目经验	结合历史采购价格
57	压缩空气系统	1	80.00	80.00	根据项目经验	结合历史采购价格
58	腌制间	1	10.00	10.00	根据项目经验	结合历史采购价格
59	摇头机	12	12.00	88.00	根据生产工艺	结合供应商询价
60	液氮速冷设备	1	240.00	720.00	根据项目经验	结合供应商询价
61	液氮速冷隧道 机	1	240.00	240.00	根据生产工艺	结合供应商询价
62	油炸锅	2	6.00	12.00	根据生产工艺	结合供应商询价
63	斩拌机	4	18.00	72.00	根据生产工艺	结合供应商询价
64	真空滚揉机	5	30.00	150.00	根据生产工艺	结合供应商询价
65	纸箱开箱机	5	6.00	30.00	根据生产工艺	结合供应商询价
66	装箱机器人	5	100.00	500.00	根据生产工艺	结合供应商询价
67	自动除水烘干 线	1	20.00	20.00	根据生产工艺	结合供应商询价
68	自动配料机	1	50.00	50.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
69	自动清洗机	3	3.00	9.00	根据生产工艺	结合供应商询价
70	半成品速冻库	2	80.00	160.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
71	成品速冻库	2	80	160.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
合计		-	-	12,725.00	-	-

3) 基本预备费

基本预备费是指在项目实施中可能出现的价格波动以及其他难以预料的支出，需要事先预留的费用。本项目的的基本预备费系参考制造业通常水平，根据建筑工程费和设备购置及安装费之和的 5% 提取，共计 1,142.08 万元。

4) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金为 4,220.75 万元，系公司根据未来项目经营情况，并考虑未来货币资金、存货、应收账款、预付账款等经营性流动资产以及应付账款、预收账款等经营性流动负债对流动资金的需求等因素测算得出。

综上，本募投项目建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容中，相关建筑面积、设备数量系根据项目实际开展需要，结合公司项目建设规划、生产工艺及同行业类似项目经验等综合估算，各项单价根据供应商询价、历史采购价格等估算，具备合理性和公允性。

(2) 建筑工程费、设备购置及安装费与募投项目新增产能的匹配关系

报告期内，公司尚未有预制菜产品进行生产、销售，因此不存在与公司现有生产线的比较。报告期内，同行业公司相近项目的建筑工程、设备投资与公司本次募投项目对比情况如下：

公司名称	项目名称	投资总额 (万元)	工程投资总额 (万元)	设备投资总额 (万元)	达产收入 (万元)	单位收入 投资金额 (元)	单位收入 工程 投资金额 (元)	单位收入 设备 投资金额 (元)
安井食品	广东安井年产 13.3 万吨速冻 食品新建项目	71,600.00	48,128.49	19,745.15	168,247.84	0.43	0.29	0.12
	山东安井年产 20 万吨速冻食 品新建项目	105,400.00	69,127.06	30,258.60	211,239.00	0.50	0.33	0.14
	河南三期年产 14 万吨速冻食 品扩建项目	73,000.00	49,491.66	21,028.60	154,867.30	0.47	0.32	0.14
	泰州三期年产 10 万吨速冻食 品扩建项目	52,000.00	32,088.96	15,699.40	99,823.04	0.52	0.32	0.16
	辽宁三期年产 14 万吨速冻食 品扩建项目	72,800.00	46,331.95	21,615.55	146,371.73	0.50	0.32	0.15
味知香	年产 5 千吨的	28,618.00	18,786.00	6,436.00	95,072.61	0.30	0.20	-

公司名称	项目名称	投资总额 (万元)	工程投 资总额 (万元)	设备投 资总额 (万元)	达产收入 (万元)	单位收 入投资 金额 (元)	单位收 入工程 投资金 额(元)	单位收 入设备 投资金 额(元)
	食品用发酵菌液及年产5万吨发酵调理食品项目							
千味央厨	新乡千味央厨食品有限公司食品加工建设项目(三期)	37,682.39	21,712.00	12,216.00	81,073.24	0.46	0.27	0.15
平均值						0.45	0.29	0.15
日辰股份	年产30,000吨调理食品(预制菜)生产线建设项目	28,204.37	10,116.54	12,725.00	68,000.00	0.41	0.15	0.19

注1:数据来源于同行业上市公司募集说明书、预案、反馈意见回复等公告信息,由于盖世食品未披露其相近项目达产收入,故该处未将其纳入可比范围。

注2:味知香的项目系对公司原有生产设备进行升级改造,其单位收入设备投资金额不具备可比性;安井食品“四川安井技术升级改造项目”、“辽安井技术升级改造项目”、“泰州安井技术升级改造项目”系升级改造项目,不具有可比性,该处未将其上述三个项目纳入可比范围。

与同行业公司相比,公司单位收入投资金额与行业平均水平相近;单位收入工程投资金额与行业平均水平差异较大,主要原因系公司与同行业公司产品细分类别存在差异,同行业公司产品平均单价为11.73元/千克,公司产品单价为22.67元/千克与味知香产品单价17.29元/千克相近,但从产能与工程投资的匹配性来看,公司本次募投项目单位产能工程投资额为3,372.18元/吨,同行业公司平均值为3,322.59元/吨,不存在重大差异;单位收入设备投资金额与行业平均水平不存在重大差异。

综上,公司本次募投项目的投资规模与新增产能具有合理的匹配关系。

3、年产20,000吨预拌粉生产线建设项目

(1) 建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程,建筑面积、设备购置数量的确定依据及合理性

本项目投资总额为11,296.90万元,拟使用募集资金10,800.00万元,具体投资明细如下:

单位：万元

序号	项目	投资总额	是否属于资本性支出	占比
1	建筑工程费	4,150.44	是	36.74%
2	设备购置及安装费	5,000.11	是	44.26%
3	基本预备费	457.53	否	4.05%
4	铺底流动资金	1,688.82	否	14.95%
合计		11,296.90	-	100.00%

1) 建筑工程费

本项目建筑工程费为 4,150.44 万元，占投资总额的比例为 36.74%。建筑工程费主要包括新建生产厂房、安装工程及建筑工程其他费用等。生产厂房建设面积系根据公司历史项目经验、本项目功能建设规划设计进行估算确定，建设单价根据项目当地的市场建筑造价水平、公司历史工程单位造价水平综合估算确定。安装工程费系本项目各种需要安装的机械设备的装配费用，是公司参考以往项目经验，按安装设备数量估算确定。工程建设其他费主要包括建设单位管理费、勘察设计费等，公司根据历史建造经验、《基本建设项目建设成本管理规定》等估算确定。

本项目建筑工程费的具体明细如下：

单位：平方米、万元、万元/平方米

序号	项目	建筑面积	单位造价	金额	占比
1	生产厂房建设费	9,882.00	0.35	3,458.70	83.33%
2	安装工程费用			395.28	9.52%
3	建筑工程其他费用			296.46	7.14%
合计		9,882.00	-	4,150.44	100.00%

2) 设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费为 5,000.11 万元，占投资总额的比例为 44.26%。设备购置及安装费主要为项目实施所需生产设备的投资支出，在设备数量方面，公司根据历史项目经验、本项目产能规模、生产工艺流程等拟定各生产环节设备明细；在设备单价方面，公司结合历史采购价格、供应商询价等进行估算。

单位：台、套、辆、个、万元/台（套/辆/个）

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
1	人工投料机 (100L)	4	15.07	60.26	根据生产工艺	结合供应商询价
2	罗茨风机	4	6.59	26.38	根据生产工艺	结合供应商询价
3	除铁器(空气输送 型)	4	3.40	13.61	根据生产工艺	结合历史采购价格
4	圆筒型筛粉机(空 气输送型)	4	20.53	82.13	根据生产工艺	结合供应商询价
5	空气输送管道部 品	160	0.23	36.16	根据生产工艺	结合历史采购价格
6	空气输送用双向 阀	8	2.46	19.64	根据生产工艺	结合供应商询价
7	计量机规格原料 粉仓	12	66.25	795.02	根据生产工艺	结合供应商询价
8	配置型集尘机	12	2.62	31.47	根据生产工艺	结合供应商询价
9	圆盘刮板排料机 (TF-1500S)	12	11.49	137.93	根据生产工艺	结合供应商询价
10	原料粉仓共用检 点架台	2	20.00	40.00	根据项目经验	结合历史采购价格
11	螺旋加料机 (150*2500)	20	13.17	263.36	根据生产工艺	结合供应商询价
12	螺旋加料机 (150*1000)	4	11.83	47.32	根据项目经验	结合供应商询价
13	人工投料机 (50L)	4	8.87	35.49	根据生产工艺	结合供应商询价
14	除铁器(自由落下 型)	4	2.46	9.82	根据项目经验	结合供应商询价
15	装配型自由落下 管道	2	7.81	15.62	根据项目经验	结合供应商询价
16	料斗型计量机	4	36.10	144.40	根据生产工艺	结合供应商询价
17	卧式桨型混合机	4	87.71	350.85	根据生产工艺	结合供应商询价
18	液用压送罐子	4	0.95	3.79	根据生产工艺	结合供应商询价
19	预拌粉粉仓	4	27.28	109.11	根据生产工艺	结合供应商询价
20	圆盘刮板排料机 (TF-1200S)	4	9.76	39.06	根据生产工艺	结合供应商询价
21	方便清洗旋转下 料阀	4	4.58	18.30	根据生产工艺	结合供应商询价
22	预拌粉粉仓检点 架台	2	10.00	20.00	根据项目经验	结合历史采购价格
23	圆筒型筛粉机(自 由落下型)	4	17.41	69.63	根据生产工艺	结合供应商询价
24	机器架台	2	10.00	20.00	根据项目经验	结合历史采购价格
25	人工投料操作箱	4	4.68	18.71	根据生产工艺	结合供应商询价
26	混合机操作箱	4	6.24	24.95	根据生产工艺	结合供应商询价

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
27	综合控制柜含总括控制程序	2	126.25	252.51	根据生产工艺	结合供应商询价
28	其他工程设备	1	238.58	238.58	根据项目经验	结合历史采购价格
29	粉碎机	4	9.00	36.00	根据生产工艺	结合供应商询价
30	小料自动配料机	2	15.00	30.00	根据生产工艺	结合供应商询价
31	5-25KG 包装线	4	95.00	380.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
32	给袋式包装机	4	110.00	440.00	根据生产工艺	结合供应商询价
33	粉料卷膜包装机	4	25.00	100.00	根据生产工艺	结合供应商询价
34	金检检重一体机	3	15.00	45.00	根据生产工艺	结合供应商询价
35	装箱机器人	3	60.00	180.00	根据生产工艺	结合供应商询价
36	复检称	3	10.00	30.00	根据生产工艺	结合供应商询价
37	封箱机	4	5.00	20.00	根据生产工艺	结合供应商询价
38	纸箱开箱机	4	4.00	16.00	根据生产工艺	结合供应商询价
39	自动码垛线输送线	2	100.00	200.00	根据生产工艺	结合供应商询价
40	电动托盘车	4	8.00	32.00	根据生产工艺	结合供应商询价
41	除尘空调系统	1	80.00	80.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
42	原料库货架	1	40.00	40.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
43	电动叉车	2	25.00	50.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
44	风淋室	2	5.00	10.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
45	自动化控制系统	1	80.00	80.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
46	螺杆式空气压缩机系统	2	38.00	76.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
47	配电系统	2	60.00	120.00	根据生产工艺	结合历史采购价格
48	电梯	3	37.00	111.00	根据生产工艺	结合供应商询价
	合计	-	-	5,000.11	-	-

3) 基本预备费

基本预备费是指在项目实施中可能出现的价格波动以及其他难以预料的支出，需要事先预留的费用。本项目的基本预备费系参考制造业通常水平，根据建筑工程费和设备购置及安装费之和的 5% 提取，共计 457.53 万元。

4) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金为 1,688.82 万元，系公司根据未来项目经营情况，并考虑未来货币资金、存货、应收账款、预付账款等经营性流动资产以及应付账款、

预收账款等经营性流动负债对流动资金的需求等因素测算得出。

综上，本募投项目建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容中，相关建筑面积、设备数量系根据项目实际开展需要，结合公司项目建设规划、生产工艺及历史项目经验等综合估算，各项单价根据供应商询价、历史采购价格等估算，具备合理性和公允性。

(2) 建筑工程费、设备购置及安装费与募投项目新增产能的匹配关系

公司现有粉体调味料裹粉、裹浆产线投产时间较早，投资年限比较久远，与本次募投项目投产时间差异过大，投资金额与产能匹配度难以对比。本项目与同行业公司类似项目对比情况如下：

公司名称	项目名称	投资总额 (万元)	工程投资总额 (万元)	设备投资总额 (万元)	达产产能 (万吨)	单位产能投资金额 (元/吨)	单位产能工程投资金额 (元/吨)	单位产能设备投资金额 (元/吨)
宝立食品	嘉兴生产基地(二期)建设项目	25,348.01	7,541.89	12,866.40	4.35	0.58	0.17	0.30
日辰股份	年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项	11,296.90	4,150.44	5,000.11	2.00	0.56	0.21	0.25

注：数据来源于宝立食品首次公开发行股票招股说明书，由于其未披露项目达产收入，因此，使用项目产能进行分析。

由此可见，本项目与宝立食品类似项目的投资情况不存在重大差异，具有合理的匹配关系。

4、智能立体库及信息化系统建设项目

(1) 建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、设备购置数量的确定依据及合理性

本项目投资总额为 12,138.45 万元，拟使用募集资金 11,400 万元，具体投资明细如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	是否属于资本性支出	占比
1	建筑工程费	2,804.76	是	23.11%
2	设备购置及安装费	8,755.67	是	72.13%
3	基本预备费	578.02	否	4.76%

序号	项目	投资总额	是否属于资本性支出	占比
	合计	12,138.45	-	100.00%

1) 建筑工程费

本项目建筑工程费为 2,804.76 万元，占投资总额的比例为 26.38%。建筑工程费主要包括新建仓库、安装工程及建筑工程其他费用等。仓库建设面积系根据公司嘉兴生产基地未来仓储实际场地需求和历史仓储经验估算确定，建设单价根据项目当地的市场建筑造价水平、公司历史工程单位造价水平综合估算确定。安装工程费系本项目各种需要安装的机械设备的装配费用，是公司参考以往项目经验，按安装设备数量估算确定。工程建设其他费主要包括建设单位管理费、勘察设计费等，公司根据历史建造经验、《基本建设项目建设成本管理规定》等估算确定。

本项目建筑工程费的具体明细如下：

单位：平方米、万元、万元/平方米

序号	项目	建筑面积	单位造价	金额	占比
1	仓库建设费	6,678.00	0.35	2,337.30	83.33%
2	安装工程费用			267.12	9.52%
3	建筑工程其他费用			200.34	7.14%
	合计	6,678.00	-	2,804.76	100.00%

2) 设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费为 8,755.67 万元，占投资总额的比例为 72.13%。设备购置及安装费主要为公司嘉兴生产基地所需仓储、物流设备及配套软件设备的投资支出，在设备数量方面，公司根据嘉兴生产基地产能设计规划及历史经验进行估算；在设备单价方面，公司结合历史采购价格、供应商询价等进行估算。

单位：台、套、辆、个、万元/台（套/辆/个）

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
一	常温库输送设备					
1	辊道输送机（1400）	3	1.88	5.65	根据项目产能	结合供应商询价
2	辊道输送机（1500）	1	1.90	1.90	根据项目产能	结合供应商询价
3	辊道输送机（2700）	9	1.95	17.52	根据项目产能	结合供应商询价
4	辊道输送机（2800）	2	2.03	4.06	根据项目产能	结合供应商询价

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
5	辊道输送机（3400）	1	2.07	2.07	根据项目产能	结合供应商询价
6	辊道输送机（4700）	2	2.12	4.23	根据项目产能	结合供应商询价
7	辊道输送机（5400）	1	2.13	2.13	根据项目产能	结合供应商询价
8	辊道输送机（5900）	2	2.12	4.23	根据项目产能	结合供应商询价
9	链条输送机（2000）	13	2.00	26.00	根据项目产能	结合供应商询价
10	链条输送机（2500）	26	2.50	65.00	根据项目产能	结合供应商询价
11	链条输送机（3000）	10	2.09	20.92	根据项目产能	结合供应商询价
12	链条输送机（3400）	7	2.12	14.86	根据项目产能	结合供应商询价
13	链条输送机（4000）	1	2.15	2.15	根据项目产能	结合供应商询价
14	顶升移栽机	21	3.50	73.50	根据设计规划	结合供应商询价
15	LED 条屏	3	0.38	1.15	根据设计规划	结合供应商询价
16	外形检测设备	3	0.49	1.48	根据设计规划	结合供应商询价
17	称重系统	3	4.31	12.92	根据设计规划	结合供应商询价
18	拆盘机	1	10.00	10.00	根据设计规划	结合供应商询价
19	叠盘机	1	10.00	10.00	根据设计规划	结合供应商询价
20	钢平台	1	3.69	3.69	根据设计规划	结合历史采购价格
21	穿梭车+配套导轨	1	23.08	23.08	根据设计规划	结合供应商询价
二	零度冷库输送设备					
1	辊道输送机（1400）	1	1.88	1.88	根据项目产能	结合供应商询价
2	辊道输送机（2600）	3	1.92	5.75	根据项目产能	结合供应商询价
3	辊道输送机（2700）	4	1.95	7.78	根据项目产能	结合供应商询价
4	辊道输送机（2800）	4	2.03	8.12	根据项目产能	结合供应商询价
5	辊道输送机（4200）	1	2.08	2.08	根据项目产能	结合供应商询价
6	辊道输送机（5400）	1	2.13	2.13	根据项目产能	结合供应商询价
7	链条输送机（2000）	12	3.00	36.00	根据项目产能	结合供应商询价
8	链条输送机（2500）	18	2.03	36.55	根据项目产能	结合供应商询价
9	链条输送机（3000）	6	2.09	12.55	根据项目产能	结合供应商询价
10	链条输送机（3400）	6	2.12	12.74	根据项目产能	结合供应商询价
11	顶升移栽机	12	3.50	42.00	根据设计规划	结合供应商询价
12	LED 条屏	2	0.38	0.77	根据设计规划	结合供应商询价
13	外形检测设备	2	0.49	0.98	根据设计规划	结合供应商询价
14	称重系统	2	4.31	8.62	根据设计规划	结合供应商询价
15	拆盘机	1	10.00	10.00	根据设计规划	结合供应商询价

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
16	叠盘机	1	10.00	10.00	根据设计规划	结合供应商询价
17	穿梭车+配套导轨	1	23.08	23.08	根据设计规划	结合供应商询价
三	冷库输送设备					
1	辊道输送机（1400）	1	1.88	1.88	根据项目产能	结合供应商询价
2	辊道输送机（2600）	3	1.92	5.75	根据项目产能	结合供应商询价
3	辊道输送机（2700）	4	1.95	7.78	根据项目产能	结合供应商询价
4	辊道输送机（2800）	2	2.03	4.06	根据项目产能	结合供应商询价
5	辊道输送机（4000）	2	2.08	4.15	根据项目产能	结合供应商询价
6	辊道输送机（5400）	2	2.13	4.26	根据项目产能	结合供应商询价
7	链条输送机（2000）	18	2.50	45.00	根据项目产能	结合供应商询价
8	链条输送机（2500）	26	3.00	78.00	根据项目产能	结合供应商询价
9	链条输送机（3000）	12	2.40	28.80	根据项目产能	结合供应商询价
10	链条输送机（3400）	6	2.12	12.74	根据项目产能	结合供应商询价
11	顶升移栽机	22	4.00	88.00	根据设计规划	结合供应商询价
12	LED 条屏	2	0.38	0.77	根据设计规划	结合供应商询价
13	外形检测设备	2	0.49	0.98	根据设计规划	结合供应商询价
14	称重系统	2	4.31	8.62	根据设计规划	结合供应商询价
15	拆盘机	1	10.00	10.00	根据设计规划	结合供应商询价
16	叠盘机	1	10.00	10.00	根据设计规划	结合供应商询价
17	钢平台	1	3.69	3.69	根据设计规划	结合供应商询价
18	穿梭车+配套导轨	1	23.08	23.08	根据设计规划	结合供应商询价
四	其它设备					
1	巷道堆垛机（双深）	9	179.97	1,619.74	根据项目产能	结合供应商询价
2	横梁式货架（双深）	16632	0.07	1,164.24	根据项目产能	结合供应商询价
3	缓冲间设备	14	9.50	133.00	根据设计规划	结合供应商询价
4	服务器	2	4.62	9.23	根据设计规划	结合供应商询价
5	双机热备	1	3.92	3.92	根据设计规划	结合供应商询价
6	数据库	1	1.89	1.89	根据设计规划	结合供应商询价
7	核心交换机	1	1.03	1.03	根据设计规划	结合供应商询价
8	WMS 电脑	1	2.49	2.49	根据设计规划	结合供应商询价
9	WCS 电脑	1	2.49	2.49	根据设计规划	结合供应商询价
10	入库 PDA	10	1.44	14.40	根据设计规划	结合供应商询价
11	UPS	1	1.00	1.00	根据设计规划	结合历史采购价格

序号	设备名称	数量	单价	总价	数量依据	定价依据
12	WMS 系统费用	1	73.85	73.85	根据设计规划	结合供应商询价
13	WCS 系统费用	1	47.08	47.08	根据设计规划	结合供应商询价
14	电控系统费用（硬件）	1	65.23	65.23	根据设计规划	结合供应商询价
15	电控系统费用（软件）	1	31.38	31.38	根据设计规划	结合供应商询价
16	包装运输系统	1	15.38	15.38	根据项目产能	结合供应商询价
17	安装调试系统	1	38.46	38.46	根据设计规划	结合供应商询价
18	项目管理系统	1	38.46	38.46	根据设计规划	结合供应商询价
19	托盘堆垛机器人	10	20.00	200.00	根据项目产能	结合供应商询价
20	低温螺杆式压缩机组 (RWKII40E-CM)	1	85.00	85.00	根据设计规划	结合供应商询价
21	低温螺杆式压缩机组 (RWKII30-CM)	2	70.00	140.00	根据设计规划	结合供应商询价
22	蒸发式冷凝器	2	20.00	40.00	根据项目产能	结合供应商询价
23	桶泵机组立式高压热虹	2	28.00	56.00	根据项目产能	结合供应商询价
24	吸储罐	1	6.00	6.00	根据项目产能	结合供应商询价
25	低温库冷风机	3	12.05	36.14	根据项目产能	结合供应商询价
26	高温库冷风机	6	10.77	64.59	根据项目产能	结合供应商询价
27	穿堂-冷风机	2	4.63	9.27	根据项目产能	结合供应商询价
28	电气其他工程设备	1	400.00	400.00	根据历史经验	结合供应商询价
29	0.5mm 彩钢板	10,839	0.036	390.20	根据项目产能	结合历史采购价格
30	现代化机房系统	1	500.00	500.00	根据设计规划	结合供应商询价
31	5G 千兆网络布线	1	300.00	300.00	根据设计规划	结合供应商询价
32	智能物业管理系统	1	200.00	200.00	根据设计规划	结合供应商询价
33	数据采集工业仿真	1	180.00	180.00	根据设计规划	结合供应商询价
34	MES 生产执行系统	1	330.00	330.00	根据设计规划	结合供应商询价
35	APS 高级排程系统	1	150.00	150.00	根据设计规划	结合供应商询价
36	DCS 调度控制中心	1	100.00	100.00	根据设计规划	结合供应商询价
37	WMS 仓储管理系统	1	120.00	120.00	根据设计规划	结合供应商询价
38	LIMIS 实验室管理系统	1	80.00	80.00	根据设计规划	结合供应商询价
39	SAP&ERP 系统	1	500.00	500.00	根据设计规划	结合历史采购价格
40	供应链系统	1	240.00	240.00	根据设计规划	结合供应商询价
41	PLM 生命周期管理系统	1	100.00	100.00	根据设计规划	结合供应商询价
42	智能控制管理系统	1	400.00	400.00	根据设计规划	结合供应商询价
合计		-	-	8,755.67	-	-

3) 基本预备费

基本预备费是指在项目实施中可能出现的价格波动以及其他难以预料的支出，需要事先预留的费用。本项目的基本预备费系参考制造业通常水平，根据建筑工程和设备购置及安装费之和的 5% 提取，共计 578.02 万元。

综上，本募投项目建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容中，相关建筑面积、设备数量系根据公司嘉兴生产基地实际开展需要，结合公司嘉兴生产基地产能设计规划、历史经验等综合估算，各项单价根据供应商询价、历史采购价格等估算，具备合理性和公允性。

(2) 建筑工程费、设备购置及安装费与募投项目新增产能的匹配关系

本项目为非生产型项目，不新增产能，因此不存在项目投资规模与新增产能的匹配关系。

(二) 结合本次募投项目非资本性支出情况，说明实质上用于补流的规模是否超过本次募集资金总额的 30%

本次募集资金投资项目中实际补充流动资金的具体数额及其占本次拟募集资金总额的比例测算情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	非资本性支出内容	拟投资金额
1	年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目	基本预备费	1,269.37
		铺底流动资金	4,516.06
2	年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目	基本预备费	457.53
		铺底流动资金	1,688.82
3	年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目	基本预备费	1,142.08
		铺底流动资金	4,220.75
4	智能立体库及信息化系统建设项目	基本预备费	578.02
合计			13,872.63
拟募集资金总额			80,000.00
实质用于补充流动资金总额占拟募集资金总额的比例			17.34%

由上表可见，公司本次募集资金投资项目中基本预备费、铺底流动资金支出全部认定为非资本性支出。因此本次募投项目中实质用于补充流动资金的金额合计为 13,872.63 万元，占本次拟募集资金总额 80,000.00 万元的比例为 17.34%，

未超过募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条的有关规定。

(三) 效益预测中产品价格、成本费用等关键指标的具体预测过程及依据，与公司现有水平及同行业可比公司的对比情况，相关预测是否审慎、合理

1、年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目

(1) 项目效益测算依据及测算过程

1) 营业收入预测

本募投项目产品主要包含终端零售渠道复合调味品、餐饮渠道复合调味品两大类产品，营业收入的测算系以公司同类型产品报告期内平均销售单价为基础，结合市场情况，在谨慎性原则基础上确定，并根据各年销量情况测算得出。各类产品的达产后产能规划情况如下：

序号	产品名称	新增产能规模（吨/年）
1	终端零售渠道复合调味品	20,000.00
2	餐饮渠道复合调味品	15,000.00
合计		35,000.00

本募投项目的计算期为 10 年，其中 T+1—T+2 年为建设期，T+3—T+10 年为运营期；项目于 T+2 年建设完成，T+3 年达产率 30%，T+4 年达产率 70%，T+5—T+10 年达产率 100%，具体营业收入情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
总销售收入	-	-	23,550.00	54,950.00	78,500.00
终端零售渠道复合调味料品	-	-	16,800.00	39,200.00	56,000.00
销售数量（吨）	-	-	6,000.00	14,000.00	20,000.00
销售单价（元/千克）	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00
餐饮渠道复合调味品	-	-	6,750.00	15,750.00	22,500.00
销售数量（吨）	-	-	4,500.00	10,500.00	15,000.00
销售单价（元/千克）	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
达产率	-	-	30.00%	70.00%	100.00%

注：T+1 为建设期第一年

2) 成本费用预测

本募投项目的总成本费用包括营业成本、期间费用及各种税费等。

①营业成本

营业成本为各产品的生产成本，包括直接材料、直接人工、制造费用和运输费。本募投项目各项生产成本系结合公司历史同类产品生产成本占营业收入比重情况进行测算。项目完全达产后，年均营业成本为 50,123.55 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
主营业务成本合计	-	-	16,291.35	35,624.04	50,123.55
—原材料	-	-	11,097.93	25,895.18	36,993.11
—直接人工	-	-	1,039.20	2,424.79	3,463.98
—制造费用	-	-	3,358.94	5,448.43	7,015.54
—运输费	-	-	795.27	1,855.64	2,650.92

②期间费用

本募投项目期间费用包括销售费用、管理费用和研发费用。其中，销售费用包括职工薪酬、销售人员差旅交通费及办公费等；管理费用包括职工薪酬、办公费、差旅交通费等；研发费用包括直接投入、工资薪金、折旧费用等。本募投项目期间费用系根据公司历史期间费用占营业收入的平均比例并结合项目实际经营情况综合预估进行测算。

③税金及附加

本募投项目税金及附加主要包含城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加，分别按增值税的 7%、3%、2% 计算，增值税税率为 13%。本募投项目所得税系依据当期利润总额的 25% 进行测算。

根据上述计算基础，预计本项目未来盈利情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
一、营业收入	-	-	23,550.00	54,950.00	78,500.00
减：主营业务成本	-	-	16,291.35	35,624.04	50,123.55

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
二、毛利	-	-	7,258.65	19,325.96	28,376.45
营业税金及附加	-	-	0.00	203.04	537.39
销售费用	-	-	1,313.61	3,065.09	4,378.70
管理费用	-	-	1,599.28	3,731.66	5,330.94
研发费用	-	-	821.36	1,916.50	2,737.85
三、利润总额	-	-	3,524.41	10,409.69	15,391.57
减：所得税	-	-	881.10	2,602.42	3,847.89
四、净利润	-	-	2,643.30	7,807.26	11,543.68

(2) 项目效益测算谨慎性、合理性

1) 项目产品单价的谨慎性、合理性

本募投项目主要产品单价与报告期内公司产品单价对比情况如下：

单位：元/千克

产品类别	本募投项目	2022年 平均值	2021年 平均值	2020年 平均值	2019年 平均值
终端零售渠道复合调味品	28.00	27.98	35.24	33.25	29.61
餐饮渠道复合调味品	15.00	16.89	16.31	16.14	15.45

注：根据报告期内酱汁类调味品数据进行测算。

本募投项目主要产品单价与同行业相似产品单价对比情况如下：

公司名称	主要产品	产品单价（元/千克）			
		2022年	2021年	2020年	2019年
天味食品	火锅调料	26.39	23.63	22.66	21.68
	中式菜品调料/川菜调料	21.06	19.65	22.30	18.06
安记食品	复合调味粉	13.04	10.91	8.95	9.99
	酱类调味品	21.08	18.43	29.90	27.26
宝立食品	复合调味料	-	11.82	12.62	13.60
百味佳	复合调味品	-	11.45	11.16	11.70
颐海国际	火锅调味料	24.75	23.79	26.32	26.06
	中式复合调味料	25.53	24.80	27.00	24.92
算术平均		21.98	18.06	20.11	19.16
本次募投项目	平均值	22.43			
	其中：终端零售渠道复合调味品	28.00			
	餐饮渠道复合调味品	15.00			

注 1：数据来源于同行业公司披露的招股说明书或定期报告，产品单价=相似产品类别

营业收入/销售数量，2022年，宝立食品及百味佳未披露相应数据。

注2：佳隆股份主营产品为鸡精和鸡粉，不具备可比性，故该处未将其纳入可比范围，下同。

由上表可知，本募投项目主要产品单价比公司现有同类产品单价略低，不存在较大差异；报告期内，同行业公司类似产品平均单价在 18.06 元/kg~21.98 元/kg 之间，公司本次募投项目产品单价为 22.43 元/kg，不存在较大差异。综上，本次募投项目产品单价预测具备合理性、谨慎性。

2) 项目产品成本费用的谨慎性、合理性

本募投项目主要产品成本费用占营业收入比重与报告期内公司主营业务成本费用占主营业务收入比重情况如下：

公司名称	项目	占主营业务收入比例				本募投项目 达产后：
		2022年	2021年	2020年	2019年	
日辰股份	直接材料	47.18%	44.54%	41.01%	40.91%	47.12%
	直接人工	4.19%	3.99%	3.63%	3.60%	4.41%
	制造费用	6.63%	5.37%	5.78%	5.25%	8.93%
	运费	2.60%	2.66%	2.68%	-	3.38%

报告期内，同行业可比公司成本费用情况如下：

公司名称	项目	占主营业务收入比例			
		2022年	2021年	2020年	2019年
天味食品	直接材料	53.47%	56.85%	50.97%	55.40%
	直接人工	5.81%	4.63%	3.83%	3.25%
	制造费用	3.74%	3.47%	3.70%	3.53%
	运费	2.75%	2.69%	-	-
安记食品	直接材料	58.29%	60.66%	62.43%	54.57%
	直接人工	2.30%	1.89%	1.85%	1.88%
	制造费用	3.67%	2.10%	2.29%	3.62%
	运费	-	-	-	-
宝立食品	直接材料	-	54.11%	57.07%	54.37%
	直接人工	-	4.79%	4.77%	5.22%
	制造费用	-	5.99%	6.06%	6.96%
	运费	-	3.79%	3.19%	-
百味佳	直接材料	-	56.38%	54.55%	54.01%

公司名称	项目	占主营业务收入比例			
		2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
	直接人工	-	2.69%	3.25%	2.91%
	制造费用	-	3.38%	4.75%	3.75%
	运费	-	3.69%	3.63%	-

注：数据来源于同行业公司披露的招股说明书或定期报告，报告期内，颐海国际未披露成本分料工费数据，2022 年，宝立食品及百味佳未披露成本分料工费数据。

由上表可知，本募投项目主要产品成本费用系在公司现有成本费用水平的基础上，基于谨慎性原则，充分考虑了项目未来原材料、人工成本、制造费用和运费等上涨因素并结合同行业成本费用情况综合确定，与公司现有产品成本费用水平及同行业类似产品成本费用水平不存在较大差异，成本费用预测具备合理性及谨慎性。

3) 项目预估毛利率的谨慎性、合理性

同行业可比公司毛利率情况如下：

公司名称	毛利率			
	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安记食品	16.30%	21.57%	24.75%	27.01%
天味食品	34.22%	32.22%	41.49%	37.29%
宝立食品	34.57%	31.24%	28.83%	33.54%
百味佳	34.47%	33.90%	33.86%	39.37%
颐海国际	30.16%	32.38%	38.99%	38.33%
算术平均	29.94%	30.26%	33.58%	35.11%
日辰股份	39.38%	43.42%	46.87%	50.22%

注：数据来源于同行业公司披露的招股说明书或定期报告。

本募投项目预计达产后毛利率水平为 36.01%，低于公司报告期内综合毛利率水平，与同行业可比公司报告期内综合毛利率平均水平相接近，本募投项目毛利率预测具备谨慎性及合理性。

4) 项目的内部收益率及投资回收期的谨慎性、合理性

本募投项目内部收益率、投资回收期等指标与报告期内同行业可比公司的类似募投项目效益指标对比如下：

公司名称	项目名称	内部收益率	投资回收期 (年)
天味食品	天味食品调味品产业化项目	21.56%	6.08
	食品、调味品产业化生产基地扩建项目	25.65%	5.63
百味佳	复合调味品制造项目	19.90%	7.17
宝立食品	嘉兴生产基地（二期）建设项目	23.64%	6.22
算术平均		22.69%	6.28
本募投项目		22.58%	6.64

注：数据来源于同行业上市公司募集说明书、预案、反馈意见回复等公告信息。

同行业可比公司的类似募投项目平均内部收益率为 22.92%、平均投资回收期为 5.86 年，本募投项目的财务内部收益率（税后）为 22.58%、投资回收期（税后）为 6.64 年，本募投项目的经济效益测算与同行业可比公司平均水平基本保持一致，经济效益测算具备谨慎性及合理性。

2、年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目

（1）项目效益测算依据及测算过程

1) 营业收入预测

本募投项目产品主要包含汤品系列、菜肴系列两大类调理食品（预制菜）产品，营业收入的测算系以同行业公司相似产品报告期内平均销售单价为参考依据，结合公司自身及市场情况，在谨慎性原则基础上确定，并根据各年销量情况测算得出。各类产品的达产后产能规划情况如下：

序号	产品名称	新增产能规模（吨/年）
1	汤品系列	10,000.00
2	菜肴系列	20,000.00
合计		30,000.00

本募投项目的计算期为 10 年，其中 T+1—T+2 年为建设期，T+3—T+10 年为运营期；项目于 T+2 年建设完成，T+3 年达产率 30%，T+4 年达产率 70%，T+5—T+10 年达产率 100%，具体营业收入情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~ T+10
总销售收入	-	-	20,400.00	47,600.00	68,000.00
汤品系列	-	-	6,000.00	14,000.00	20,000.00

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~ T+10
销售数量（吨）	-	-	3,000.00	7,000.00	10,000.00
销售单价（元/千克）	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
菜肴系列	-	-	14,400.00	33,600.00	48,000.00
销售数量（吨）	-	-	6,000.00	14,000.00	20,000.00
销售单价（元/千克）	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
达产率	-	-	30.00%	70.00%	100.00%

注：T+1 为建设期第一年。

2) 成本费用预测

本募投项目的成本费用包括营业成本、期间费用及各种税费等。

①营业成本

本募投项目营业成本为各产品的生产成本，包括直接材料、直接人工、制造费用和运输费。本募投项目各项生产成本系结合公司历史同类产品生产成本占营业收入比重情况进行测算。项目完全达产后，年均营业成本为 52,393.14 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
主营业务成本合计	-	-	16,769.84	37,126.01	52,393.14
—直接材料	-	-	12,317.69	28,741.27	41,058.95
—直接人工	-	-	1,097.64	2,561.17	3,658.82
—制造费用	-	-	2,583.05	4,023.51	5,103.85
—运输费	-	-	771.46	1,800.06	2,571.52

②期间费用

本募投项目期间费用包括销售费用、管理费用和研发费用。其中，销售费用包括职工薪酬、销售人员差旅交通费及办公费等；管理费用包括职工薪酬、办公费、差旅交通费等；研发费用包括直接投入、工资薪金、折旧费用等。本募投项目期间费用系参考同行业历史水平并结合项目公司实际经营情况综合预估进行测算。

③税金及附加

本募投项目税金及附加主要包含城市维护建设税、教育费附加和地方教育附

加，分别按增值税的 7%、3% 和 2% 计算，增值税税率为 13%。本募投项目所得税系依据当期利润总额的 25% 进行测算。

根据上述计算基础，预计本项目未来盈利情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
一、营业收入	-	-	20,400.00	47,600.00	68,000.00
减：主营业务成本	-	-	16,769.84	37,126.01	52,393.14
二、毛利	-	-	3,630.16	10,473.99	15,606.86
营业税金及附加	-	-	0.00	46.62	336.33
销售费用	-	-	853.43	1,991.33	2,844.76
管理费用	-	-	1,039.02	2,424.39	3,463.41
研发费用	-	-	498.05	1,162.11	1,660.15
三、利润总额	-	-	1,239.67	4,849.54	7,302.21
减：所得税	-	-	309.92	1,212.39	1,825.55
四、净利润	-	-	929.75	3,637.16	5,476.66

(2) 项目效益测算谨慎性、合理性

1) 项目产品单价的谨慎性、合理性

由于公司报告期内尚无预制菜产品销售，与公司现有复合调味品不具有可比性。

本募投项目主要产品单价与报告期内同行业公司相似产品单价对比情况如下：

单位：元/千克

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
味知香	40.63	39.30	40.10	40.55
盖世食品	-	-	19.50	17.61
千味央厨	11.24	11.08	10.76	10.90
安井食品	14.30	12.71	11.92	10.74
算术平均	22.06	21.03	20.57	19.95
本募投项目	22.67			
其中：汤品系列	20.00			
菜肴系列	24.00			

注：数据来源于同行业公司定期报告，产品单价=相似产品类别营业收入/销售数量；盖世食品 2020 年数据为半年报数据，其未披露 2020 年、2021 年及 2022 年年度产品销售数量。

由上表可知，公司本次募投项目产品定价高于同行业公司盖世食品、千味

央厨和安井食品，主要原因系公司与同行业公司类似募投项目具体产品类别存在较大差异，具体如下（1）公司本次募投项目主要生产以花胶鸡汤、猪肚鸡汤、清汤萝卜牛腩汤、特色养生汤料等为代表的有料汤品系列产品和以麻辣鸭血豆腐、日式咖喱鸡、鲜麻藤椒烤鱼、红烧肉等为代表的菜肴系列产品，产品价格较高；（2）盖世食品主要为菌类、蔬菜类产品，产品单价略低；（3）千味央厨主要为速冻面米制品，具体产品包括油条、芝麻球、蛋挞皮、地瓜丸以及卡通包等，产品单价较低；（4）安井食品主要为速冻火锅料制品和速冻发面类制品，具体产品包括鱼豆腐、撒尿肉丸、亲亲肠、手抓饼、牛奶馒头、千页豆腐、蛋饺等，产品单价较低。从产品平均单价来看，公司本次募投项目产品单价与同行业公司类似产品平均单价不存在较大差异。

综上，公司本次募投项目产品单价预测具备合理性和谨慎性。

2) 项目产品成本费用的谨慎性、合理性

本募投项目主要产品成本费用占营业收入比重与报告期内公司主营业务成本费用占主营业务收入比重对比情况如下：

公司名称	项目	占主营业务收入比例				本募投项目达产后：
		2022年	2021年	2020年	2019年	
日辰股份	直接材料	47.18%	44.54%	41.01%	40.91%	60.38%
	直接人工	4.19%	3.99%	3.63%	3.60%	5.38%
	制造费用	6.63%	5.37%	5.78%	5.25%	7.51%
	运费	2.60%	2.66%	2.68%	-	3.78%

注：公司报告期内成本费用中制造费用占营业收入比重包含折旧及摊销

报告期内，同行业可比公司成本费用占主营业务收入比重情况如下：

公司名称	项目	占主营业务收入比例			
		2022年	2021年	2020年	2019年
味知香	直接材料	69.64%	68.13%	66.71%	71.28%
	直接人工	2.58%	2.59%	2.45%	2.20%
	制造费用	1.51%	1.49%	1.46%	1.64%
	运费	2.37%	2.71%	-	-
千味央厨	直接材料	58.67%	59.22%	58.62%	60.16%
	直接人工	6.97%	7.58%	8.11%	7.69%
	制造费用	8.51%	8.41%	9.18%	7.69%

公司名称	项目	占主营业务收入比例			
		2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
	运费	2.69%	2.69%	2.55%	-
盖世食品	直接材料	-	-	54.77%	48.61%
	直接人工	-	-	3.81%	4.66%
	制造费用	-	-	9.43%	9.31%
	贸易成本	-	-	7.60%	8.97%
安井食品	直接材料	53.93%	54.90%	55.12%	56.71%
	直接人工	4.38%	5.35%	5.06%	5.10%
	制造费用	9.62%	10.80%	10.54%	11.36%
	外购成本	8.19%	4.67%	1.26%	1.05%
	运费	1.99%	2.19%	2.36%	-

注：数据来源于同行业公司披露的定期报告，盖世食品 2021 年及 2022 年未披露其成本费用情况、2020 年数据为其半年报数据。

由上表可知，本募投项目主要产品成本费用占主营业务收入比重与公司报告期内成本费用占主营业务收入比重差异较大的主要原因系本募投项目中预制菜产品与公司现有产品复合调味料、调味粉等产品品类差异较大所致，故本募投项目成本费用是在公司现有成本费用水平的基础上，基于谨慎性原则，充分考虑了本募投项目预制菜产品单价较高、毛利低、冷链运输费用高等情况并结合同行业可比公司成本费用情况综合确定，成本费用预测具备合理性和谨慎性。

3) 项目预估毛利率的谨慎性、合理性

同行业可比公司毛利率情况如下：

公司名称	毛利率			
	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
味知香	24.08%	25.11%	29.46%	24.97%
千味央厨	23.41%	22.36%	21.71%	24.50%
盖世食品	17.57%	21.65%	22.37%	28.33%
安井食品	21.96%	22.12%	25.68%	25.76%
算术平均	21.76%	22.81%	24.81%	25.89%
日辰股份	39.38%	43.42%	46.87%	50.22%

由上表可知，本募投项目预计达产后毛利率水平为 22.95%，低于公司报告期内综合毛利率水平，但与同行业可比公司报告期内毛利率平均水平相接近，效

益预测具备谨慎性和合理性。

4) 项目的内部收益率及投资回收期的谨慎性、合理性

本募投项目内部收益率、投资回收期等指标与同行业可比公司的类似募投项目效益指标对比如下：

公司名称	项目名称	内部收益率	投资回收期（年）
安井食品	广东安井年产 13.3 万吨速冻食品新建项目	12.08%	9.40
	山东安井年产 20 万吨速冻食品新建项目	13.76%	8.96
	河南三期年产 14 万吨速冻食品扩建项目	13.82%	8.77
	泰州三期年产 10 万吨速冻食品扩建项目	13.68%	9.15
	辽宁三期年产 14 万吨速冻食品扩建项目	13.78%	9.03
	四川安井技术升级改造项目	11.67%	8.34
	辽安井技术升级改造项目	11.61%	8.27
	泰州安井技术升级改造项目	7.27%	9.57
味知香	年产 5 千吨的食品用发酵菌液及年产 5 万吨发酵调理食品项目	23.55%	-
千味央厨	新乡千味央厨食品有限公司食品加工建设项目（三期）	22.92%	-
盖世食品	年产 1.5 万吨预制凉菜智能制造（加工）项目	24.51%	6.00
	年产 1 万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目	21.69%	4.85
算术平均		15.86%	8.23
本募投项目		15.15%	8.02

注：数据来源于同行业上市公司募集说明书、预案、反馈意见回复等公告信息。

同行业可比公司的类似募投项目平均内部收益率为 15.86%，平均投资回收期为 8.23 年，本募投项目的财务内部收益率（税后）为 15.15%、投资回收期（税后）为 8.02 年，本募投项目的经济效益测算与同行业可比公司平均水平基本保持一致，经济效益测算具备谨慎性和合理性。

3、年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目

(1) 项目效益测算依据及测算过程

1) 营业收入预测

本募投项目产品主要包含烘焙预拌粉、裹粉裹浆两大类产品，营业收入的测算系以公司同类型产品报告期内平均销售单价为基础，结合市场情况，在谨慎性原则基础上确定，并根据各年销量情况测算得出。各类产品的达产后产能规划情况如下：

序号	产品名称	新增产能规模（吨/年）
1	烘焙预拌粉	15,000.00
2	裹粉裹浆	5,000.00
合计		20,000.00

本募投项目的计算期为 10 年，其中 T+1—T+2 年为建设期，T+3—T+10 年为运营期；项目于 T+2 年建设完成，T+3 年达产率 30%，T+4 年达产率 70%，T+5—T+10 年达产率 100%，具体营业收入情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
总销售收入	-	-	7,800.00	18,200.00	26,000.00
烘焙预拌粉	-	-	6,300.00	14,700.00	21,000.00
销售数量（吨）	-	-	4,500.00	10,500.00	15,000.00
销售单价（元/千克）	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
裹粉裹浆	-	-	1,500.00	3,500.00	5,000.00
销售数量（吨）	-	-	1,500.0	3,500.0	5,000.0
销售单价（元/千克）	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
达产率	-	-	30.00%	70.00%	100.00%

注：T+1 为建设期第一年。

2) 成本费用预测

本募投项目的成本费用包括营业成本、期间费用及各种税费等。

①营业成本

本募投项目营业成本为各产品的生产成本，包括直接材料、直接人工、制造费用和运输费。本募投项目各项生产成本系结合公司历史同类产品生产成本占营业收入比重情况进行测算。项目完全达产后，年均营业成本为 16,895.57 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
主营业务成本合计	-	-	5,495.86	12,026.25	16,924.05
—直接材料	-	-	4,007.84	9,351.63	13,359.47
—直接人工	-	-	307.60	717.74	1,025.34
—制造费用	-	-	1,026.59	1,597.94	2,026.46
—运输费	-	-	153.83	358.95	512.78

②期间费用

本募投项目期间费用包括销售费用、管理费用和研发费用。其中，销售费用包括职工薪酬、销售人员差旅交通费及办公费等；管理费用包括职工薪酬、办公费、差旅交通费等；研发费用包括直接投入、工资薪金、折旧费用等。本募投项目期间费用系根据公司历史期间费用占营业收入的平均比例并结合项目实际经营情况综合预估进行测算。

③税金及附加

本募投项目税金及附加主要包含城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加，分别按增值税的 7%、3%、2% 计算，增值税税率为 13%。本募投项目所得税系依据当期利润总额的 25% 进行测算。

根据上述计算基础，预计本项目未来盈利情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5~T+10
一、营业收入	-	-	7,800.00	18,200.00	26,000.00
减：主营业务成本	-	-	5,495.86	12,026.25	16,924.05
二、毛利	-	-	2,304.14	6,173.75	9,075.95
营业税金及附加	-	-	0.00	40.79	162.91
销售费用	-	-	391.57	913.67	1,305.24
管理费用	-	-	562.80	1,313.21	1,876.01
研发费用	-	-	272.04	634.76	906.80
三、利润总额	-	-	1,077.72	3,271.31	4,824.98
减：所得税	-	-	269.43	817.83	1,206.24
四、净利润	-	-	808.29	2,453.48	3,618.73

(2) 项目效益测算谨慎性、合理性

1) 项目产品单价的谨慎性、合理性

本募投项目主要产品单价与报告期内公司产品单价对比情况如下：

单位：元/千克

产品类别	本募投项目	2022年 平均值	2021年 平均值	2020年 平均值	2019年 平均值
公司同类产品平均销售单价	13.00	15.28	14.45	13.86	13.71

注：公司同类产品平均销售单价主要系根据公司报告期内粉体类调味料营业收入与销售数量的比值进行测算。

本募投项目主要产品单价与同行业相似产品单价对比情况如下：

公司名称	主要产品	产品单价（元/千克）			
		2022年	2021年	2020年	2019年
宝立食品	复合调味料	-	11.82	12.62	13.60
本募投项目	平均单价	13.00			
	烘焙预拌粉	14.00			
	裹粉裹浆	10.00			

注：产品单价=相似产品类别营业收入/销售数量，数据来源于宝立食品招股说明书或定期报告，2022年未披露销量数据，故无法计算产品单价。

由上表可知，本募投项目主要产品单价与公司现有同类产品平均单价水平及同行业类似产品平均单价水平不存在较大差异，单价预测具备合理及谨慎性。

2) 项目产品成本费用的谨慎性、合理性

本募投项目主要产品成本费用占营业收入比重与报告期内公司主营业务成本费用占主营业务收入比重对比情况如下：

公司名称	成本明细	占主营业务收入比例				本募投项目 达产后：
		2022年	2021年	2020年	2019年	
日辰股份	直接材料	47.18%	44.54%	41.01%	40.91%	51.38%
	直接人工	4.19%	3.99%	3.63%	3.60%	3.94%
	制造费用	6.63%	5.37%	5.78%	5.25%	7.79%
	运费	2.60%	2.66%	2.68%	-	4.27%

注：公司报告期内成本费用中制造费用占营业收入比重包含折旧及摊销。

报告期内，同行业可比公司成本费用占主营业务收入比重情况如下：

公司名称	成本明细	占主营业务收入比例			
		2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
宝立食品	直接材料	-	54.11%	57.07%	54.37%
	直接人工	-	4.79%	4.77%	5.22%
	制造费用	-	5.99%	6.06%	6.96%
	运费	-	3.79%	3.19%	-

注：数据来源于宝立食品招股说明书或定期报告，2022 年未披露成本分料工费数据。

综上，本募投项目主要产品成本费用系在公司现有成本费用水平的基础上，基于谨慎性原则，充分考虑了项目未来原材料、人工成本、制造费用及运费等上涨因素并结合同行业成本费用情况综合确定，与公司现有产品成本费用水平及同行业类似产品成本费用水平不存在较大差异，成本费用预测具备合理及谨慎性。

3) 项目预估毛利率的谨慎性、合理性

报告期内，公司及同行业可比公司产品毛利率情况如下：

公司名称	毛利率			
	2022 年	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宝立食品	34.57%	31.24%	28.83%	33.54%
日辰股份	39.38%	43.42%	46.87%	50.22%

注：数据来源于宝立食品招股说明书或定期报告。

本募投项目预计达产后毛利率水平为 34.91%，低于公司报告期内综合毛利率水平，但与同行业可比公司报告期毛利率平均水平相接近，本募投项目毛利率预测具备谨慎性和合理性。

4) 项目的内部收益率及投资回收期的谨慎性、合理性

本募投项目内部收益率、投资回收期等指标与同行业可比公司的类似募投项目效益指标对比如下：

公司名称	项目名称	内部收益率	投资回收期 (年)
宝立食品	嘉兴生产基地（二期）建设项目	23.64%	6.22
	本募投项目	21.03%	6.70

注：数据来源于宝立食品招股说明书。

本募投项目的财务内部收益率（税后）为 21.03%、投资回收期（税后）为 6.71 年，本募投项目的经济效益测算与宝立食品类似项目基本保持一致，经济效

益测算具备谨慎性和合理性。

【中介机构核查意见】

（一）对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构及申报会计师核查过程如下：

（1）查阅发行人前次募投、本次募投项目的可行性分析报告、募投项目测算明细，对各募投项目投资数额的测算过程进行了复核和分析，了解非资本性投入、前次募投和本次募投项目的具体投资构成、经济效益情况等，对前次募投和本次募投项目的建筑投资、设备投资等进行了比较分析；

（2）访谈发行人相关部门负责人，了解发行人生产设备的需求情况，现有生产设备使用情况；

（3）查阅同行业上市公司类似项目的具体投资情况，计算了其单位收入、单位产能的建筑投资、设备投资情况，并与本次募投项目的情况进行比较；

（4）查阅同行业可比公司相似产品近年来的产能扩张情况及融资规模情况；

（5）查阅同行业可比公司产能规模、募集资金募投项目投资构成等相关公告文件，并与发行人本次募投项目进行比较；

（6）查阅与本次募投产品相关产品及其应用领域相关的政策文件、市场调研报告、行业研究报告等公开资料，了解市场发展前景及规模；

（7）查阅并比较与本次募投类似产品的市场价格；

（8）获取发行人报告期内的收入成本明细表，了解发行人报告期内募投产品的销售收入、销售单价、成本、毛利率、净利率等情况；

（9）核查发行人募投项目的投资构成及相应的测算过程，比较建设项目投资与新增产能的匹配情况，并与可比公司同类项目进行对比；

（10）取得并查阅募集资金投资明细及项目效益测算过程，复核效益预测的具体测算依据、测算假设和测算过程，与同行业可比公司类似项目的效益情况进行比较分析。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

(1) 本次募投项目的建筑工程费、设备购置及安装费的测算过程，建筑面积、设备购置数量的确定依据具有合理性；与公司前次募投项目及同行业公司类似项目相比，本次募投项目的建筑工程费、设备购置及安装费与新增产能具有匹配性。

(2) 本次募投项目中非资本性支出系实质上用于补充流动资金，合计13,872.63万元，占本次拟募集资金总额的比例为17.34%，未超过30%。

(3) 本次募投项目效益预测中产品价格、成本费用等关键指标预测过程清晰且具有明确依据，与公司现有水平及同行业可比公司不存在重大差异，相关预测审慎、合理。

(二) 根据《监管规则适用指引—发行类第7号》第5条进行核查并发表明确意见

1、对于披露预计效益的募投项目，上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容，披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的，上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人已结合可研报告、内部决策文件的内容，发行人已在募集说明书中披露了本次募投项目效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。本次募投项目可研报告出具日均为2022年9月，至本问询回复签署日未超过一年。

2、发行人披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的，应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据，并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响

经核查，保荐机构和申报会计师认为：本次募投项目内部收益率的测算过程及所使用的收益数据合理，发行人已在募集说明书中披露本次发行对公司经营的预计影响。

3、上市公司应在预计效益测算的基础上，与现有业务的经营情况进行纵向对比，说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性，或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较，说明增长率、毛利率等收益指标的合理性

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人已在预计效益测算的基础上，与现有业务的经营情况进行纵向对比，与同行业可比公司的经营情况进行横向对比；本次募投项目的收入增长率、毛利率等收益指标具有合理性。

4、保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况，对效益预测的计算方式、计算基础进行核查，并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的，保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益

经核查，保荐机构和申报会计师认为：本次募投项目效益预测具有谨慎性、合理性；发行人已在募集说明书中披露募投项目经济效益情况、效益预测的假设条件及主要计算过程，并充分提示募投项目实施相关风险。

(三) 根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条进行核查并发表明确意见

1、通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人本次募投项目总投资额 82,812.59 万元，拟募集资金不超过 80,000 万元（含本数）。本次募投项目中用于资本性支出合计金额为 68,939.96 万元，不存在用于偿还债务的情形；本次募投项目非资本性支出（基本预备费、铺底流动资金）系实质上用于补充流动资金，合计为 13,872.63 万元，占本次拟募集资金比例为 17.34%，未超过 30%。

2、金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人不属于金融类企业，不适用上

述规定。

3、募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人在计算本次募投项目总投资额中用于补充流动资金的金额占募集资金总额的比例时，已考虑本次募投项目用于支付预备费、铺底流动资金等非资本性支出的情形；本次募投项目中实质用于补充流动资金的金额占募集资金总额的比例为 17.34%，未超过 30%。

4、募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产

经核查，保荐机构和申报会计师认为：本次募集资金未用于收购资产，不适用上述规定。

5、上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人本次募投项目中用于支付预备费、铺底流动资金等非资本性支出系实质用于补充流动资金，已充分考虑公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成情况等因素进行估算，补充流动资金投入具有必要性和合理性，发行人已在募集说明书中披露了相关内容。

6、对于补充流动资金规模明显超过企业实际经营情况且缺乏合理理由的，保荐机构应就补充流动资金的合理性审慎发表意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：本次募投项目中实质用于补充流动资金 13,872.63 万元未明显超过企业实际经营情况，将用于满足发行人本次募投项目需要，有利于增强发行人核心竞争力，具有合理性和必要性。

问题 3：关于前次募集项目

根据申报材料，公司前募投项目分别于 2021 年 4 月、2022 年 4 月、2022 年 11 月申请延期，前次募投资金使用进度较慢。报告期内，公司存在调整前次募集项目内部投资结构情况。

请发行人说明：（1）前次募投项目多次延期、募集资金使用进度较慢的具体原因，项目实施环境是否发生重大不利变化；（2）调整内部投资结构的具体内容及合理性，调整前后，前次募集资金中用于非资本性支出占募集资金比例情况。

请保荐机构和申报会计师根据《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 6 条进行核查并发表明确意见。

【回复】

（一）前次募投项目多次延期、募集资金使用进度较慢的具体原因，项目实施环境是否发生重大不利变化

1、前次募投项目多次延期、募集资金使用进度较慢的具体原因

公司前次募集资金于 2019 年 8 月底到账，2020 年起由于外部环境变化、人员流动、物流运输、设备采购受阻，严重影响公司生产经营。为重点布局长三角区域市场，保障供应链的稳定性，分散经营风险，公司综合考虑自身发展战略规划、外部环境和下游食品、餐饮市场变化等因素，决定将前次募投项目中的“15,000 吨复合调味品生产基地建设”和“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”实施主体由日辰股份变更为日辰嘉兴，实施地点由公司青岛厂区变更为浙江省嘉兴市海盐县；“营销网络建设项目”追加日辰上海为共同实施主体。

由于前次募投项目在推进中涉及投资选址、土地出让、项目备案、环评、建设施工许可证办理等事项，同时受人员流动、物流运输受阻等因素影响，项目建设施工、装修、设备采购进度反复受阻，导致公司前次募投项目多次延期，建设进度较慢。

截至 2023 年 3 月底，公司前次募集资金使用比例为 56.67%，目前处于正常推进中，预计 2023 年底公司前次募投项目达到预定可使用状态。公司前次募投

项目多次延期、募集资金使用进度较慢的具体情况其原因如下：

（1）第一次延期

1) 延期概况

2021年4月2日，公司召开第二届董事会第十二次会议、第二届监事会第十次会议审议通过了《关于变更募投项目实施主体及实施地点并延期的议案》。公司将前次募投项目中的“15,000吨复合调味品生产基地建设”和“年产5,000吨汤类抽提生产线建设项目”的实施主体由日辰股份变更为日辰嘉兴，实施地点由日辰股份青岛厂区变更为浙江省嘉兴市海盐县，预计达到可使用状态时间延期至2022年9月；将“营销网络建设项目”追加公司全资子公司日辰上海为共同实施主体；将“技术中心升级改造项目”预计达到可使用状态时间调整为2021年9月。

2) 延期原因

①公司基于长期发展战略，变更前次募投项目实施主体及地点

随着复合调味品行业市场规模迅速增长、竞争日趋激烈，公司基于增强核心竞争力、拓展市场份额的业务发展需求。制定了如下长期战略规划：

A、重点布局发展长三角区域市场

长三角区域已经成为我国经济增长的重要平台，聚集了全国庞大的消费群体和人才群体。一方面，复合调味品行业发展与经济和人口因素息息相关，长三角区域具备强大的经济、人口基础和消费实力，为我国最主要的复合调味品市场；另一方面，长三角区域吸引了全国大量的优秀人才，可以提供稳定高效的人才供应。考虑到长三角区域广阔的消费市场和人才供应，公司将重点发展该区域市场作为核心长期发展规划之一。

B、多地生产布局，增强公司抗风险能力

近几年由于经济下行、下游市场需求波动、物流运输及人员流动受阻等因素影响，诸多复合调味品企业采取了多地布局的生产策略，降低上述因素对生产造成的冲击和停产风险，保障供应链的稳定，多地生产供给能力也逐步成为下游客户选择复合调味品生产企业的重要考量因素。基于上述因素考量，公司将在长三

角发达区域布局生产基地作为增强公司抗风险能力，提高产品全国交付能力的重要战略举措。

公司基于上述长期发展战略，于 2021 年 4 月将“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”实施主体变更为日辰嘉兴，实施地点变更为浙江省嘉兴市海盐县。

②实施地点及主体变更导致建设报备、建设实施等周期延长

公司前次募集资金于 2019 年 8 月底到账，2020 年由于经济下行、下游市场需求波动和物流运输受阻，公司原材料采购、成品销售受到较大影响，公司供应链稳定性受到挑战，基于增强供应链稳定性、提高产品全国交付能力等长期战略规划考虑，公司开始着手筹划全国多地生产布局，首选在长三角新建生产基地。2020 年 3 月，公司开始进行市场调研、选址考察等工作，并于 2020 年 9 月完成选址考察，同年 12 月与嘉兴市政府达成投资意向。2021 年 1 月公司设立全资子公司日辰嘉兴并于 2021 年 4 月取得浙江省嘉兴市海盐县土地使用权。

公司于 2021 年 4 月将拟定在青岛厂区实施的前次募投项目“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”变更至嘉兴市海盐县实施。考虑到上述项目在嘉兴建设实施所需的各项审批流程、土地平整、建筑工程建设、设备安装调试、人员培训等时间周期需求，2021 年 4 月，结合当时各项工作的预计进度情况，公司预计上述募投项目的完成建设时间为 2022 年 9 月，故公司董事会决定将项目延期至 2022 年 9 月。

③国际物流运力下降导致研发设备采购周期延长

“技术中心升级改造项目”所需设备中，较多设备需进口，如多功能电炒锅、激光打码机、食品中蛋白测定仪、恒温培养箱、干燥箱等，2020 年以来全球海运运力下降、海运价格大幅上升，公司相关设备采购周期受到较大影响导致该项目投资周期延长。2021 年 4 月，结合当时的国际物流运输及市场情况，公司董事会决定将“技术中心升级改造项目”预计达到可使用状态时间调整为 2021 年 9 月。

（2）第二次延期

1) 延期概况

2022年4月26日，公司召开第二届董事会第二十次会议、第二届监事会第十六次会议审议通过了《关于募投项目延期的议案》。公司将前次募投项目中的“15,000吨复合调味品生产基地建设”“年产5,000吨汤类抽提生产线建设项目”预计达到可使用状态时间延期至2023年12月；将“营销网络建设项目”“技术中心升级改造”预计达到可使用状态时间延期至2022年12月。

2) 延期原因

①建设审批流程不及预期

“年产15,000吨复合调味品生产基地建设项目”“年产5,000吨汤类抽提生产线建设项目”分别于2021年4月取得建设用地规划许可证、不动产权证。日辰嘉兴于2021年9月取得上述项目的建设工程规划许可证，项目整体建设审批流程慢于公司预期，导致项目施工进度延后。

②物流运输、人员流动频繁受阻，导致项目建设周期延长

2021年以来，国内多地物流运输、人员流动频繁受阻，导致项目实施所需的建设工人短缺、建材运输受阻、运费大幅上涨，施工进度受到较大影响。“营销网络建设项目”“技术中心升级建设项目”系为了配合公司战略目标实现，由于外围市场环境的变化，公司重点加强对长三角地区的布局和投入，且“年产15,000吨复合调味品生产基地建设项目”“年产5,000吨汤类抽提生产线建设项目”尚未建成达产，上述因素导致公司各地营销办事处设立、办公场所施工、装修等进度、设备订购及安装等均出现一定程度的延后，导致“营销网络建设项目”实施进度较慢。同时，“技术中心升级改造项目”设备采购仍受国际物流运力紧张的影响，导致其采购进度较慢。

（3）第三次延期

1) 延期概况

2022年11月18日，公司召开第三届董事会第八次会议、第三届监事会第八次会议审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》。公司将前次募投项目中

的“营销网络建设项目”“技术中心升级改造项目”预计达到可使用状态时间由 2022 年 12 月调整为 2023 年 12 月。

2) 延期原因

结合市场环境变化情况，2022 年 8 月公司对前次募投“营销网络建设项目”内部投资结构进行了调整，对营销网络建设计划进行了优化，重点加强对长三角地区的营销网络建设。公司于 2020 年 12 月购买了位于上海的房产用于本项目上海运营中心（包括营销管理中心、营销体验中心（未来厨房））的建设实施，但由于公司于 2022 年 8 月才取得上述房产装修施工许可证，叠加国内物流运输、人员流动频繁受阻等因素，导致上海运营中心装修建设进度缓慢，造成“营销网络建设项目”实施进度较慢并延期。

“技术中心升级改造项目”装修施工、部分设备采购及安装调试已完成，但主要受国内外经济环境影响，人员流动、物流运输受限，部分设备的采购及安装调试有所延缓。

综上，公司前次募投项目历次延期主要系公司基于长期战略规划调整实施地点及主体，同时受外部环境变化、人员流动、物流运输受阻等因素反复影响，导致各募投项目工程建设、装修、设备采购等均受到较大影响。前次募投项目多次延期、募集资金使用进度较慢，具备合理性。

2、项目实施环境是否发生重大不利变化

（1）复合调味品市场保持快速发展，下游市场环境未发生重大不利变化

1) 我国复合调味品市场规模快速增长，市场空间大

伴随着我国现代城镇化的进程不断加快，居民生活节奏不断加快，对于方便快捷、安全卫生、营养且风味多样的食品需求不断提升，而复合调味品可以更好满足现阶段餐饮连锁企业和家庭消费的诉求。在 B 端市场，复合调味品迎合了目前餐饮连锁化、口味标准化的需求，提高烹饪效率的同时保障了食品口味的一致性，并且进一步降低了餐饮连锁成本。在 C 端市场，复合调味品的应用降低了家庭烹饪对技艺的要求，同时缩短了烹饪时间，大幅提升了家庭烹饪的效率。根据艾媒咨询预测，我国复合调味品市场规模 2023 年预计为 2,032 亿元，同比增长 12%，2025 年市场规模预计将达到 2,597 亿元。

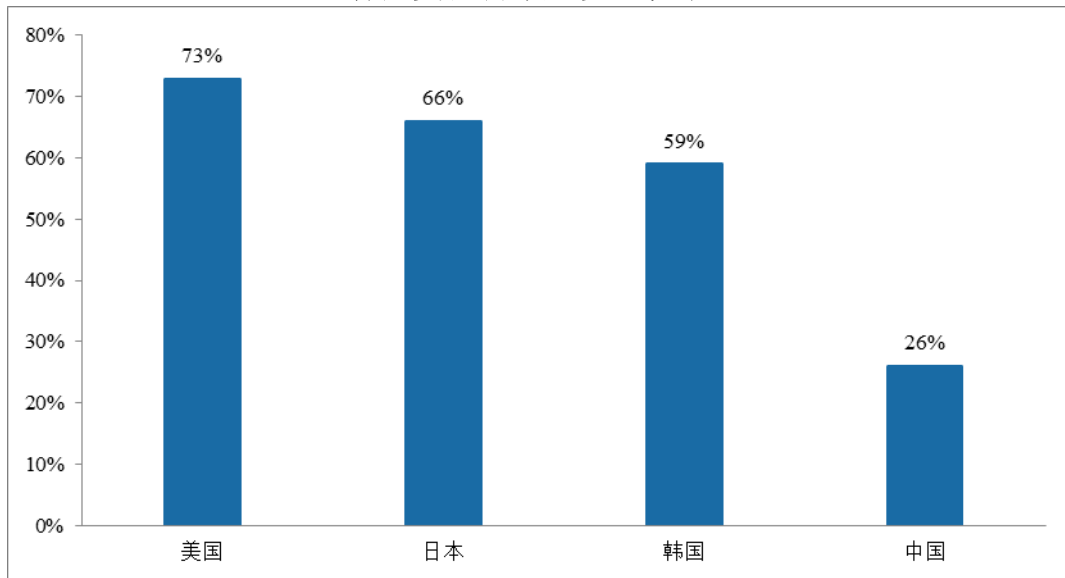
2011年—2025年我国复合调味料市场规模及预测（亿元）



数据来源：艾媒咨询

我国复合调味品市场空间上限较高，与日本、韩国等发达国家相比，我国复合调味品渗透率仍有较高提升空间。2020年我国复合调味品渗透率仅为26%，美国、日本、韩国复合调味品渗透率则分别为73%、66%、59%，我国复合调味品渗透率仍有较大的提升空间，渗透率的持续、稳步提升拉动复合调味品市场的持续增长、扩容。

各国复合调味品渗透率对比

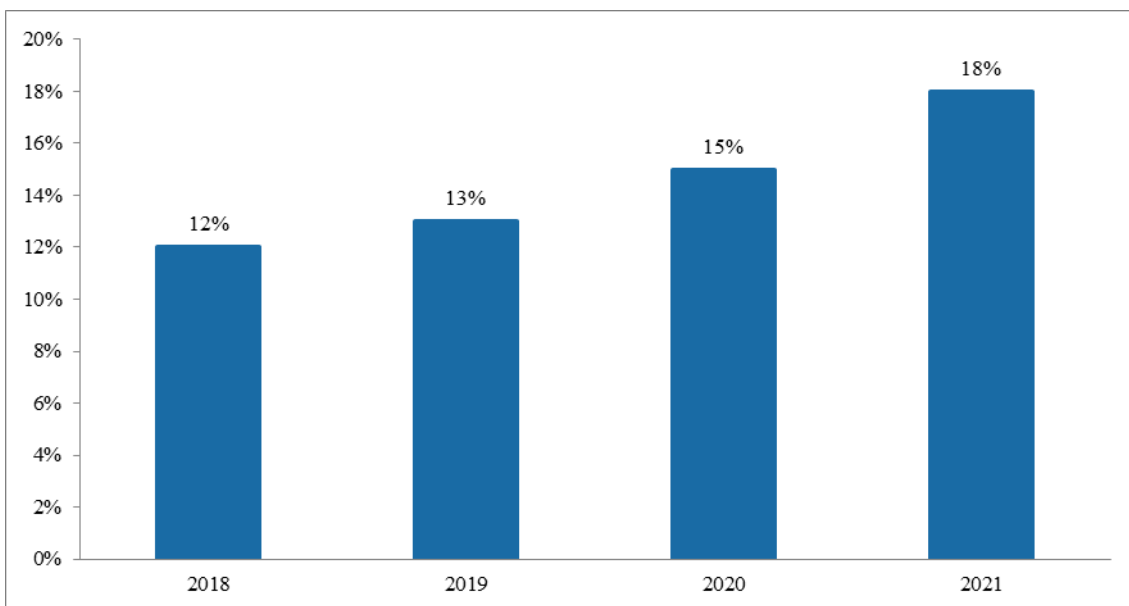


数据来源：艾媒咨询

2) 下游餐饮及食品加工行业连锁化、标准化趋势不变，持续推动复合调味品市场增长

餐饮连锁化、外卖市场的快速发展带来的降本增效、口味标准化的需求推动复合调味品市场快速增长，根据艾媒咨询统计，我国餐饮连锁化率 2018 年为 12%，2021 年提升至 18%。

2018 年—2021 年我国餐饮连锁化率



数据来源：艾媒咨询

同时，相比美日韩等国，我国餐饮连锁化率仍有较大提升空间。根据美团研究院等数据显示，2019 年我国餐饮连锁化率低于美日韩等国，且较全球平均水平仍有一定差距，未来发展空间较高。

(2) 公司持续开拓复合调味品市场客户、开发细分产品的态势未发生变化

复合调味品作为公司核心业务，生产布局方面，公司持续以加强长三角市场的投入和布局为核心，强化产品的全国交付能力；研发方面，公司持续开发复合调味品细分产品，加强作为解决方案提供商的产品竞争力；营销方面，公司持续加强以食品加工、连锁餐饮为主的 B 端业务渠道及零售、电商等终端为主的 C 端业务渠道，形成 B 端、C 端，线上、线下全渠道布局的良好市场结构及发展态势。

(3) 前次募投项目所需的审批流程均已完成，按计划如期建设

“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目” “年产 5,000 吨汤类抽提生

产线建设项目”建设用地已于 2021 年 4 月通过招拍挂形式取得，并分别于 2021 年 4 月、2021 年 9 月取得建设用地规划许可证、不动产权证、建设工程规划许可证。上述项目目前均按计划如期推进建设事项，建设进度符合预期。

(4) 国内外物流运输、人员流动逐渐恢复，相关不利影响逐渐减弱

2023 年以来，随着国内外物流运输、人员流动逐渐恢复，前次募投项目的建材运输、建设人员流动、设备购置及安装、装修施工等受到的不利影响逐渐减弱。目前各募投项目正在按计划正常推进，建设进度符合预期。

综上，公司前次募投项目延期均已履行相应的决策程序，复合调味品行业持续快速发展，行业周期性调整的不利影响逐渐减弱，前次募投项目实施的环境未发生重大不利变化。

(二) 调整内部投资结构的具体内容及合理性，调整前后，前次募集资金中用于非资本性支出占募集资金比例情况

1、公司前次募投项目调整内部投资结构的具体内容

2022 年 8 月 3 日，公司召开第三届董事会第四次会议、第三届监事会第四次审议通过了《关于调整部分募集资金投资项目内部投资结构的议案》，并经 2022 年 8 月 19 日召开的 2022 年第二次临时股东大会审议通过了上述议案。公司对前次募投项目“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”、“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”和“营销网络建设项目”内部投资结构进行的优化调整情况及截至 2022 年 12 月 31 日已投资金额情况具体如下表所示：

单位：万元

序号	项目	原计划投资金额	调整后投资金额	变动情况	已投资金额			是否为资本性支出
					已投资金额总额	其中使用募集资金金额	其中使用自有资金金额	
年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目								
1	建设投资	17,623.60	17,623.60	0.00	9,136.96	9,044.06	92.90	是
1.1	工程费	16,739.55	16,142.76	-596.79	7,656.12	7,656.12	-	是
1.1.1	土建工程费	3,750.00	6,996.15	3,246.15	6,996.15	6,996.15	-	是
1.1.2	设备购置费	12,371.00	8,347.05	-4,023.95	327.99	327.99	-	是
1.1.3	安装工程费	618.55	799.56	181.01	331.98	331.98	-	是
1.2	工程建设其他费用	78.00	599.66	521.66	599.66	506.76	92.90	是

序号	项目	原计划投资金额	调整后投资金额	变动情况	已投资金额			是否为资本性支出
					已投资金额总额	其中使用募集资金金额	其中使用自有资金金额	
1.3	预备费	806.05	881.18	75.13	881.18	881.18	-	否
2	铺底流动资金	2,966.01	2,966.01	0.00	-	-	-	否
项目总投资		20,589.61	20,589.61	0.00	9,136.96	9,044.05	92.90	-
年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目								
1	建设投资	12,215.23	12,215.23	0.00	4,447.04	4,401.11	45.93	是
1.1	工程费	11,375.85	11,308.01	-67.84	3,539.82	3,539.82	-	是
1.1.1	建筑工程费	1,950.00	3,458.70	1,508.70	3,458.70	3,458.70	-	是
1.1.2	设备购置费	8,977.00	7,454.03	-1,522.97	-	-	-	是
1.1.3	安装工程费	448.85	395.28	-53.57	81.12	81.12	-	是
1.2	工程建设其他费用	183.76	296.46	112.70	296.46	250.53	45.93	是
1.3	预备费	655.62	610.76	-44.86	610.76	610.76	-	否
2	铺底流动资金	1,284.77	1,284.77	0.00	-	-	-	否
项目总投资		13,500.00	13,500.00	0.00	4,447.04	4,401.11	45.93	-
营销网络建设项目								
1	建设投资	3,127.76	2,525.87	-601.89	369.67	369.67	-	是
1.1	装修费用	230.00	1,150.52	920.52	330.19	330.19	-	是
1.2	设备购置及安装费	2,806.66	1,284.25	-1,522.41	33.75	33.75	-	是
1.3	预备费	91.10	91.10	0.00	5.73	5.73	-	否
2	租赁费	296.00	25.32	-270.68	22.52	22.52	-	否
3	市场推广费	1,200.00	2,072.57	872.57	2,032.08	2,032.08	-	否
项目总投资		4,623.76	4,623.76	0.00	2,424.26	2,424.26	-	-

2、公司前次募投项目调整内部投资结构的合理性

(1) 项目实施地点变更，建筑规划设计发生变化

基于异地生产布局保障供应链的稳定性和公司拟重点拓展长三角市场区域市场的战略规划考虑，公司于 2021 年 4 月将前次募投“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”和“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”的实施主体由日辰股份调整为全资子公司日辰嘉兴，实施地点由青岛现有厂区变更为浙江省嘉兴市海盐县。异地建设后日辰嘉兴生产基地与原青岛规划厂区地质构造不同，

地基打桩、厂房设计、建筑结构、容积率等多个方面较原有规划均有所调整。一方面上述两个项目的建筑面积分别由 15,000 m²增加到 19,989 m²、7,800 m²增加至 9,882 m²；另一方面，建筑材料价格及人工成本较原规划时点有较大幅度上涨，单位造价提高，土建工程投资较原有规划有所上升。

(2) 生产设备逐步实现国产替代，满足项目生产需求

公司原有规划生产设备中进口设备占比较高。近年来，随着国产设备在性能、质量和稳定性等方面与国外设备差距逐渐缩小，部分进口设备实现了国产替代，设备价格大幅下降。此外，为加快推进向数字化、智能化的柔性生产转型，公司对相关产品工艺流程进行了优化，对生产设备进行了相应的调整和升级，进一步提高设备利用效率，所需设备数量亦有所下降。因此，设备投资较原有设计规划有所下降。

(3) 重点拓展长三角市场，优化营销网络布局

近几年来，受宏观经济波动、人员流动、物流运输受阻等影响，公司下游餐饮市场的发展呈现进一步分化的趋势，其中长三角区域市场聚集了全国庞大的消费群体和人才群体，呈现出更大的发展潜力。考虑到长三角区域广阔的消费市场和人才供应，公司将重点发展该区域市场作为核心长期发展规划之一。结合市场环境变化情况，公司对“营销网络建设项目”进行优化调整，减少了二级区域营销中心的布局，重点加强对长三角地区的布局。公司于 2020 年 12 月购买了位于上海的房产用于本项目上海运营中心（包括营销管理中心、营销体验中心（未来厨房））的建设实施，由此导致该项目装修费用增加、设备购置及安装费减少、租赁费用减少。在营销策略方面，公司逐渐加大对零售终端营销网络的建设力度，销售人员数量大幅增加、品牌及渠道推广投入同步增加，由此导致市场推广费用增长。

综上，公司对前次募投项目内部投资结构进行优化调整是根据市场环境变化和募投项目建设过程中的客观实际情况做出的审慎决定，不改变前次募投项目性质和建设目的，不改变项目投资总额、达产产能、募集资金的用途和使用募集资金金额；本次调整事项不会对募投项目的实施造成不利影响，符合公司未来发展战略规划，具备合理性。

3、调整前后，前次募集资金中用于非资本性支出占募集资金比例情况

本次内部投资结构调整前，公司前次募投项目中非资本性支出合计 7,435.72 万元，占募集资金总额的比例为 19.21%。本次内部投资结构调整后，公司前次募投项目中非资本性支出合计 8,067.88 万元，占募集资金总额的比例为 20.84%。

【中介机构核查意见】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅公司有关前次募集资金使用情况的三会决议、相关公告、可行性研究报告、招股说明书、公司的募集资金管理制度等文件。了解公司前次募投项目的初始投资规划及后续变化情况；

2、对公司管理层进行访谈，了解前次募投项目延期、调整内部投资结构的具体情况其原因，询问各项目后续的投资计划及安排。现场查看“15,000 吨复合调味品生产基地建设”“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”建设进度；现场查看“营销网络建设项目”和“技术中心升级改造”装修、改造情况；

3、获取并检查报告期内募集资金专户银行对账单、企业银行日记账、募集资金使用台账等；查阅募投项目支出的主要采购合同等基础资料，核查募集资金使用情况；

4、查阅了“15,000 吨复合调味品生产基地建设”“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”土地使用权证书、项目所需的项目备案等审批文件；

5、对公司管理层进行访谈，了解公司目前战略规划及与前次募投项目的契合关系等；

6、查询行业研究报告、行业市场数据等公开资料，了解复合调味品行业近期发展情况及未来发展前景。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人前次募投项目历次延期主要系公司基于长期战略规划调整实施地

点及主体，同时受外部环境变化、人员流动、物流运输受阻等因素反复影响，导致各募投项目工程建设、装修、设备采购等均受到较大影响，前次募投项目多次延期、募集资金使用进度较慢具备合理性。项目实施环境未发生重大不利变化。

2、发行人对前次募投项目内部投资结构进行优化调整是根据市场环境变化和募投项目建设过程中的客观实际情况做出的审慎决定，具备合理性。前次募投项目内部投资调整前后非资本性支出占募集资金的比例分别为 19.21%、20.84%。

（三）根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》核查并发表明确意见

1、前次募集资金使用情况报告对前次募集资金到账时间距今未满五个会计年度的历次募集资金实际使用情况进行说明，一般以年度末作为报告出具基准日，如截止最近一期末募集资金使用发生实质性变化，发行人也可提供截止最近一期未经鉴证的前募报告。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司前次募集资金到账时间为 2019 年 8 月 21 日，公司已提供截止 2022 年 9 月 30 日、**2022 年 12 月 31 日**经申报会计师鉴证的前次募集资金使用情况报告（中兴华核字[2022]第 030147 号）、（**中兴华核字（2023）第 030026 号**），对前次募集资金实际使用情况进行说明。

2、前次募集资金使用不包含发行公司债或优先股，但应披露发行股份购买资产的实际效益与预计效益的对比情况

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司前次募集资金使用不涉及发行公司债、发行优先股或发行股份购买资产，不适用本条规定。

3、申请发行优先股的，不需要提供前次募集资金使用情况报告。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司前次募集资金使用不涉及发行优先股，不适用本条规定。

4、会计师应当以积极方式对前次募集资金使用情况报告是否已经按照相关规定编制，以及是否如实反映了上市公司前次募集资金使用情况发表鉴证意见。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人编制的前次募集资金使用情况报告已按照相关规定编制，在所有重大方面公允反映了发行人截至 **2022 年 12 月 31 日**前次募集资金的使用情况，申报会计师据此对前次募集资金使用情况发

表了鉴证意见。

5、前次募集资金使用情况报告应说明前次募集资金的数额、资金到账时间以及资金在专项账户的存放情况（至少应当包括初始存放金额、截止日余额）。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司前次募集资金使用情况报告已说明前次募集资金的数额、资金到账时间以及资金在专项账户的存放情况。

6、前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书等相关信息披露文件中关于募集资金运用的相关披露内容进行逐项对照,以对照表的方式对比说明前次募集资金实际使用情况,包括（但不限于）投资项目、项目中募集资金投资总额、截止日募集资金累计投资额、项目达到预定可使用状态日期或截止日项目完工程度。

前次募集资金实际投资项目发生变更的,应单独说明变更项目的名称、涉及金额及占前次募集资金总额的比例、变更原因、变更程序、批准机构及相关披露情况；前次募集资金项目的实际投资总额与承诺存在差异的,应说明差异内容和原因。

前次募集资金投资项目已对外转让或置换的（前次募集资金投资项目在上市公司实施重大资产重组中已全部对外转让或置换的除外）,应单独说明在对外转让或置换前使用募集资金投资该项目的金额、投资项目完工程度和实现效益,转让或置换的定价依据及相关收益,转让价款收取和使用情况,置换进入资产的运行情况（至少应当包括资产权属变更情况、资产账面价值变化情况、生产经营情况和效益贡献情况）。

临时将闲置募集资金用于其他用途的,应单独说明使用闲置资金金额、用途、使用时间、批准机构、批准程序以及收回情况。前次募集资金未使用完毕的,应说明未使用金额及占前次募集资金总额的比例、未使用完毕的原因以及剩余资金的使用计划和安排。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司前次募集资金使用情况报告中，已通过与招股说明书中关于募集资金运用的相关披露内容进行逐项对照,以对照表的方式对比说明前次募集资金实际使用情况；公司前次募集资金实际投资项目未发生变更，实际投资总额与承诺不存在差异；前次募集资金投资项目不存在对

外转让或置换；公司存在临时将闲置募集资金用于现金管理的情况，已在前次募集资金使用情况报告中单独说明使用时间及收回情况；公司前次募集资金尚未使用完毕，已在前次募集资金使用情况报告中说明未使用金额及占前次募集资金总额的比例、未使用完毕的原因以及剩余资金的使用计划和安排。

7、前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书等相关信息披露文件中关于募集资金投资项目效益预测的相关披露内容进行逐项对照,以对照表的方式对比说明前次募集资金投资项目最近 3 年实现效益的情况,包括(但不限于)实际投资项目、截止日投资项目累计产能利用率、投资项目承诺效益、最近 3 年实际效益、截止日累计实现效益、是否达到预计效益。实现效益的计算口径、计算方法应与承诺效益的计算口径、计算方法一致,并在前次募集资金使用情况报告中明确说明。承诺业绩既包含公开披露的预计效益,也包含公开披露的内部收益率等项目评价指标或其他财务指标所依据的收益数据。

前次募集资金投资项目无法单独核算效益的,应说明原因,并就该投资项目对公司财务状况、经营业绩的影响作定性分析。

募集资金投资项目的累计实现的收益低于承诺的累计收益 20% (含 20%) 以上的,应对差异原因进行详细说明。

经核查,保荐机构及申报会计师认为,公司前次募集资金使用情况报告已与首发招股说明书等相关信息披露文件中关于募集资金投资项目效益预测的相关披露内容进行逐项对照。由于前次募投项目中“15,000 吨复合调味品生产基地建设”、“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”尚未建设完毕,尚未产生效益;“营销网络建设项目”、“技术中心升级改造项目”系配套项目,旨在提升公司销售及服务能力和技术实力,提高公司的品牌地位和持续创新能力,不直接产生经济效益,其产生的效益无法单独核算,所实现的效益体现在公司的整体业绩中。

8、前次发行涉及以资产认购股份的,前次募集资金使用情况报告应对该资产运行情况予以详细说明。该资产运行情况至少应当包括资产权属变更情况、资产账面价值变化情况、生产经营情况、效益贡献情况、是否达到盈利预测以及承诺事项的履行情况

经核查,保荐机构及申报会计师认为,公司前次募集资金使用不涉及以资产

认购股份，不适用本条规定。

问题 4：关于公司业务与经营情况

根据申报材料，1) 公司主营产品为酱汁类调味料和粉体类调味料，报告期内，酱汁类调味料的收入分别为 2.1 亿元、1.94 亿元、2.5 亿元、1.71 亿元；粉体类调味料的收入分别为 0.68 亿元、0.64 亿元、0.82 亿元、0.58 亿元，呈现波动趋势。2) 公司产品销售按照业务类型主要分为餐饮、食品加工、品牌定制三大类，报告期内，餐饮收入以及食品加工收入均呈现波动趋势，而品牌定制收入呈现持续上升趋势。3) 报告期内，公司前五大客户收入占比分别为 46.9%、40.65%、38.08%和 36.04%，呈现下降趋势。4) 报告期内，公司酱汁类调味料的毛利率为 50.66%、47.05%、43.21%、38.90%；粉体类调味料的毛利率为 45.38%、44.03%、41.98%、40.42%，呈现下降趋势，主要系宏观市场因素以及原材料采购价格上升所致。公司毛利率在报告期内持续高于同行业可比公司，主要系公司产品存在定制化、复合度高等特点所致。

请发行人区分不同业务类型，披露报告期内酱汁类调味料和粉体类调味料的对应的销售收入、毛利率和主要客户情况。

请发行人说明：（1）结合不同业务类型的产品单价以及销量，量化分析报告期内酱汁类调味料和粉体类调味料的收入波动原因，分析品牌定制收入与其他两类型收入变化趋势不一致的原因，与同行业可比公司的对比情况以及差异情况；（2）分析报告内存量客户、新客户对应的收入金额以及销量，说明公司前五大客户收入占比逐渐下降的原因；（3）结合主要原材料采购价格、不同业务类型下产品价格的变化，量化分析酱汁类调味料和粉体类调味料毛利率持续下滑的原因，与同行业可比公司的差异原因。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

（一）请发行人区分不同业务类型，披露报告期内酱汁类调味料和粉体类调味料的对应的销售收入、毛利率和主要客户情况

公司已在募集说明书“第一节 发行人基本情况”之“四、主要业务模式、产品或服务的主要内容”之“（四）产销情况”中补充披露如下：

“1、主要产品的产能、产量及销量情况

.....

2、主要产品的销售收入情况

(1) 酱汁类调味料产品

报告期内，公司酱汁类调味料产品分主要业务类型的销售收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年度	
	销售金额	收入占比
餐饮	11,393.41	49.58%
食品加工	5,646.86	24.57%
品牌定制	4,491.91	19.55%
小计	21,532.18	93.70%
业务类型	2021 年度	
	销售金额	收入占比
餐饮	14,180.54	56.64%
食品加工	6,573.96	26.26%
品牌定制	3,299.23	13.18%
小计	24,053.72	96.07%
业务类型	2020 年度	
	销售金额	收入占比
餐饮	10,771.39	55.53%
食品加工	5,289.08	27.27%
品牌定制	2,435.77	12.56%
小计	18,496.24	95.36%
业务类型	2019 年度	
	销售金额	收入占比
餐饮	12,458.27	59.36%
食品加工	6,099.94	29.06%
品牌定制	1,323.11	6.30%
小计	19,881.32	94.73%

(2) 粉体类调味料产品

报告期内，公司粉体类调味料产品分主要业务类型的销售收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年度	
	销售金额	收入占比
餐饮	335.90	4.51%
食品加工	6,221.87	83.59%
品牌定制	826.28	11.10%
小计	7,384.05	99.20%
业务类型	2021 年度	
	销售金额	收入占比
餐饮	469.26	5.69%
食品加工	7,249.98	87.92%
品牌定制	526.72	6.39%
小计	8,245.95	100.00%
业务类型	2020 年度	
	销售金额	收入占比
餐饮	271.25	4.22%
食品加工	5,989.07	93.17%
品牌定制	152.01	2.36%
小计	6,412.33	99.76%
业务类型	2019 年度	
	销售金额	收入占比
餐饮	415.30	6.15%
食品加工	6,183.36	91.56%
品牌定制	133.59	1.98%
小计	6,732.25	99.69%

3、主要客户情况

(1) 酱汁类调味料主要客户情况

1) 餐饮业务

报告期内，公司酱汁类调味料餐饮业务的前五名销售客户情况如下：

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务 收入比例
2022 年 度	1	呷哺呷哺	3,166.09	13.58%
	2	味千拉面	1,489.91	6.39%

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
	3	鱼酷	1,420.55	6.09%
	4	永和大王	769.53	3.30%
	5	陈钢餐饮	609.69	2.62%
	合计		7,455.77	31.99%
2021年度	1	呷哺呷哺	2,860.83	8.46%
	2	味千拉面	2,324.24	6.87%
	3	鱼酷	1,766.41	5.22%
	4	百胜中国	1,210.77	3.58%
	5	陈钢餐饮	1,059.60	3.13%
	合计		9,221.85	27.24%
2020年度	1	呷哺呷哺	3,098.28	11.77%
	2	味千拉面	1,942.06	7.38%
	3	鱼酷	1,167.09	4.43%
	4	陈钢餐饮	982.38	3.73%
	5	永和大王	594.59	2.26%
	合计		7,784.40	29.58%
2019年度	1	呷哺呷哺	3,533.92	12.37%
	2	味千拉面	2,919.77	10.22%
	3	陈钢餐饮	1,147.16	4.02%
	4	鱼酷	1,043.35	3.65%
	5	永和大王	656.67	2.30%
	合计		9,300.86	32.57%

注1：对受同一实际控制人控制的或使用同一品牌的客户合并计算销售金额数据。

注2：百胜中国系指百胜（中国）投资有限公司及其控制的企业。

2) 食品加工业务

报告期内，公司酱汁类调味料食品加工业务的前五名销售客户情况如下：

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
2022年度	1	诸城外贸	1,145.83	4.92%
	2	圣农集团	494.07	2.12%
	3	正大集团	436.75	1.87%
	4	开原市赢德肉禽有限责任公司	415.26	1.78%
	5	山东凤祥食品发展有限公司	262.52	1.13%

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
		合计	2,754.44	11.82%
2021 年度	1	诸城外贸	1,119.85	3.31%
	2	正大集团	630.91	1.86%
	3	开原市赢德肉禽有限责任公司	489.63	1.45%
	4	圣农集团	469.95	1.39%
	5	山东鲁丰集团有限公司	462.12	1.37%
		合计	3,172.45	9.38%
2020 年度	1	诸城外贸	754.77	2.87%
	2	正大集团	728.76	2.77%
	3	山东鲁丰集团有限公司	501.66	1.91%
	4	圣农集团	389.14	1.48%
	5	开原市赢德肉禽有限责任公司	357.45	1.36%
		合计	2,731.78	10.38%
2019 年度	1	圣农集团	883.62	3.09%
	2	诸城外贸	797.05	2.79%
	3	正大集团	720.24	2.52%
	4	山东日盈食品有限公司	585.04	2.05%
	5	山东鲁丰集团有限公司	552.74	1.94%
		合计	3,538.69	12.39%

注：对受同一实际控制人控制的或使用同一品牌的客户合并计算销售金额数据。

3) 品牌定制业务

报告期内，公司酱汁类调味料品牌定制业务的前五名销售客户情况如下：

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
2022 年度	1	拉面说	1,511.58	6.48%
	2	联合利华	1,370.46	5.88%
	3	永旺集团	257.50	1.10%
	4	上海壹佰米网络科技有限公司	174.79	0.75%
	5	青岛新快进出口有限公司	126.91	0.54%
		合计	3,441.23	14.76%
2021 年度	1	联合利华	1,191.01	3.52%
	2	拉面说	581.75	1.72%
	3	永旺集团	242.40	0.72%

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
	4	临沂万嘉商贸有限公司	166.07	0.49%
	5	青岛新快进出口有限公司	120.53	0.36%
	合计		2,301.76	6.80%
2020年度	1	联合利华	973.09	3.70%
	2	永旺集团	311.27	1.18%
	3	青岛新快进出口有限公司	178.57	0.68%
	4	上海但马国际贸易有限公司	93.96	0.36%
	5	佐大狮食品(上海)有限公司	78.65	0.30%
	合计		1,635.54	6.22%
2019年度	1	永旺集团	292.86	1.03%
	2	青岛新快进出口有限公司	149.42	0.52%
	3	联合利华	130.78	0.46%
	4	上海鲜易采信息科技有限公司	124.83	0.44%
	5	上海但马国际贸易有限公司	86.86	0.30%
	合计		784.74	2.75%

注：对受同一实际控制人控制的或使用同一品牌的客户合并计算销售金额数据。

(2) 粉体类调味料主要客户情况

1) 餐饮业务

报告期内，公司粉体类调味料餐饮业务的前三名销售客户情况如下：

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
2022年度	1	味千拉面	97.79	0.42%
	2	无锡丸武食品科技有限公司	42.21	0.18%
	3	京泉源(北京)商贸有限公司	24.01	0.10%
	合计		164.02	0.70%
2021年度	1	味千拉面	152.50	0.45%
	2	京泉源(北京)商贸有限公司	50.88	0.15%
	3	无锡丸武食品科技有限公司	37.20	0.11%
	合计		240.59	0.71%
2020年度	1	味千拉面	90.81	0.35%
	2	京泉源(北京)商贸有限公司	36.23	0.14%
	3	上海申康食品有限公司	24.18	0.09%

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
		合计	151.22	0.57%
2019年度	1	味千拉面	146.24	0.51%
	2	京泉源(北京)商贸有限公司	67.88	0.24%
	3	上海申康食品有限公司	35.91	0.13%
		合计	250.03	0.88%

注1:对受同一实际控制人控制的或使用同一品牌的客户合并计算销售金额数据。

注2:公司粉体类调味料产品餐饮业务规模较小,客户分散,故列示报告期内每年前三大客户情况。

2) 食品加工业务

报告期内,公司粉体类调味料食品加工业务的前五名销售客户情况如下:

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
2022年度	1	圣农集团	2,544.95	10.92%
	2	诸城外贸	644.28	2.76%
	3	正大集团	549.02	2.36%
	4	青岛九联	380.35	1.63%
	5	青岛康大海青食品有限公司	247.06	1.06%
			合计	4,365.66
2021年度	1	圣农集团	3,283.62	9.71%
	2	正大集团	693.99	2.05%
	3	诸城外贸	654.00	1.93%
	4	青岛九联	546.49	1.62%
	5	安阳金品达食品有限公司	241.02	0.71%
			合计	5,419.12
2020年度	1	圣农集团	2,394.95	9.10%
	2	青岛九联	735.61	2.80%
	3	正大集团	659.49	2.51%
	4	诸城外贸	406.24	1.54%
	5	山东凤祥食品发展有限公司	220.86	0.84%
			合计	4,417.16
2019年度	1	圣农集团	2,948.34	10.32%
	2	正大集团	702.57	2.46%
	3	青岛九联	447.05	1.57%

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
	4	诸城外贸	398.44	1.40%
	5	山东凤祥食品发展有限公司	308.09	1.08%
	合计		4,804.49	16.82%

注：对受同一实际控制人控制的或使用同一品牌的客户合并计算销售金额数据。

3) 品牌定制业务

报告期内，公司粉体类调味料品牌定制业务的前三名销售客户情况如下：

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
2022年度	1	锅圈食品	678.16	2.91%
	2	青岛新快进出口有限公司	36.72	0.16%
	3	天津联合阳光瑞德丰农产品进出口有限公司	34.79	0.15%
	合计		749.67	3.22%
2021年度	1	锅圈食品	394.38	1.17%
	2	青岛新快进出口有限公司	27.87	0.08%
	3	青岛盛源来商贸有限公司	27.32	0.08%
	合计		449.58	1.33%
2020年度	1	青岛友客便利连锁管理有限公司	68.85	0.26%
	2	青岛新快进出口有限公司	30.62	0.12%
	3	青岛盛源来商贸有限公司	25.54	0.10%
	合计		125.00	0.48%
2019年度	1	青岛友客便利连锁管理有限公司	53.73	0.19%
	2	青岛新快进出口有限公司	31.64	0.11%
	3	青岛宝泉食品有限公司	25.51	0.09%
	合计		110.88	0.39%

注1：对受同一实际控制人控制的或使用同一品牌的客户合并计算销售金额数据。

注2：公司粉体类调味料产品品牌定制业务规模较小，客户分散，故列示报告期内每年前三大客户情况。

报告期内，诸城外贸、正大集团、圣农集团、味千拉面由于产品种类众多，不同产品使用的调味料种类不一样。其中，诸城外贸、正大集团、圣农集团为鸡肉加工企业，公司粉体类调味料主要用于其鸡肉类油炸产品的腌制、裹浆、裹粉等加工环节，酱汁类调味料主要用于其鸡肉类炭烤、蒸煮等产品的浸味、滚揉及涂抹等加工环节；味千拉面为连锁餐饮企业，公司酱汁类调味料主要用

于其拉面类产品的汤底，粉体类调味料主要用于其风味炒饭、油炸鸡块等产品。由于客户不同产品所需调味料种类不同，报告期内诸城外贸、正大集团、圣农集团、味千拉面存在既向公司购买酱汁类调味料也向公司购买粉体类调味料的情形。

(二) 结合不同业务类型的产品单价以及销量，量化分析报告期内酱汁类调味料和粉体类调味料的收入波动原因，分析品牌定制收入与其他两类型收入变化趋势不一致的原因，与同行业可比公司的对比情况以及差异情况

1、结合不同业务类型的产品单价以及销量，量化分析报告期内酱汁类调味料和粉体类调味料的收入波动原因

(1) 酱汁类调味料

1) 酱汁类调味料产品分不同业务类型的构成

报告期内，公司酱汁类调味料产品分不同业务类型的销售金额、均价及销量情况如下：

单位：万元、元/千克、吨

业务类型	2022年度			2021年度		
	销售金额	均价	销量	销售金额	均价	销量
餐饮	11,393.41	17.17	6,637.39	14,180.54	17.33	8,181.66
食品加工	5,646.86	11.82	4,777.49	6,573.96	11.70	5,620.24
品牌定制	4,491.91	26.93	1,667.86	3,299.23	25.96	1,270.81
直营电商	85.30	45.09	18.92	153.97	32.48	47.41
直营商超	191.88	34.23	56.06	152.25	32.34	47.08
经销商 (零售)	1,169.38	26.03	449.17	678.50	36.68	184.96
合计	22,978.73	16.89	13,606.89	25,038.45	16.31	15,352.15
业务类型	2020年度			2019年度		
	销售金额	均价	销量	销售金额	均价	销量
餐饮	10,771.39	17.29	6,230.33	12,458.27	17.18	7,250.46
食品加工	5,289.08	11.52	4,591.68	6,099.94	11.33	5,383.51
品牌定制	2,435.77	26.33	924.95	1,323.11	23.09	573.04
直营电商	303.92	40.17	75.66	312.55	41.59	75.15
直营商超	310.38	34.64	89.59	274.46	31.49	87.17

经销商 (零售)	285.38	27.08	105.37	519.48	24.58	211.35
合计	19,395.91	16.14	12,017.59	20,987.81	15.45	13,580.68

报告期内，公司酱汁类调味料销售金额分别为 20,987.81 万元、19,395.91 万元、25,038.45 万元和 **22,978.73** 万元，呈波动趋势。

报告期内，公司酱汁类调味料均价分别为 15.45 元/千克、16.14 元/千克、16.31 元/千克和 **16.89** 元/千克，呈上升趋势，主要系产品结构变化所致。

报告期内公司酱汁类调味料销量分别为 13,580.68 吨、12,017.59 吨、15,352.15 吨和 **13,606.89** 吨，呈波动趋势。2020 年度销量较上年减少 1,563.09 吨、2021 年度销量较上年增加 3,334.56 吨、**2022 年度销量较上年减少 1,745.26** 吨，变动幅度分别为-11.51%、27.75%和**-11.37%**。其中餐饮与食品加工业务销量合计分别为 12,633.97 吨、10,822.02 吨、13,801.90 吨和 **11,414.88** 吨，占酱汁类调味料销量比例分别为 93.03%、90.05%、89.90%和 **83.89%**，占比较高，且报告期内呈波动趋势；其中品牌定制业务销量分别为 573.04 吨、924.95 吨、1,270.81 吨和 **1,667.86** 吨，占酱汁类调味料销量比例分别为 4.22%、7.70%、8.28%和 **12.26%**，呈上升趋势。公司餐饮和食品加工业务受宏观经济影响较大，下游市场需求波动，销量呈现波动趋势；公司品牌定制业务销量逐年增加，主要系公司以长期积累的研发、供应链及品控等方面的竞争优势，不断拓展品牌定制业务，与包括联合利华、永旺集团等在内的优质老客户开展深入合作，并不断开拓拉面说等新客户所致。因此，主要系受公司餐饮、食品加工及品牌定制业务销量的变动影响，报告期内公司酱汁类调味料产品销量呈波动趋势。

2) 不同业务类型销售单价和销量变动对酱汁类调味料收入的影响

报告期内，公司酱汁类调味料产品分不同业务类型的均价和销量变动对酱汁类调味料收入的影响情况如下：

单位：万元

业务类型	2022年度相比2021年度酱汁类调味料产品收入增长因素分析		
	均价变动的的影响	销量变动的的影响	合计
餐饮	-110.58	-2,676.54	-2,787.13
食品加工	58.67	-985.76	-927.09
品牌定制	161.86	1,030.82	1,192.68

直营电商	23.85			-92.53		-68.68
直营商超	10.58			29.04		39.62
经销商 (零售)	-478.39			969.26		490.87
合计	786.69			-2,846.42		-2,059.72
业务类型	2021年度相比2020年度酱汁类调味料 产品收入增长因素分析			2020年度相比2019年度酱汁类调味料 产品收入增长因素分析		
	均价变动的 影响	销量变动的 影响	合计	均价变动的 影响	销量变动的 影响	合计
餐饮	35.56	3,373.58	3,409.15	65.97	-1,752.86	-1,686.88
食品加工	100.10	1,184.78	1,284.88	86.34	-897.20	-810.86
品牌定制	-47.30	910.76	863.46	300.13	812.53	1,112.66
直营电商	-36.45	-113.50	-149.95	-10.75	2.11	-8.63
直营商超	-10.84	-147.29	-158.13	28.29	7.63	35.92
经销商 (零售)	177.57	215.55	393.13	26.39	-260.49	-234.10
合计	260.70	5,381.84	5,642.54	823.72	-2,415.62	-1,591.90

注 1: 销量变化影响额 = (本期销售量 - 上期销售量) × 上期平均售价。

注 2: 均价变化影响额 = (本期平均售价 - 上期平均售价) × 本期销售量。

由上表可知,报告期内,销量变动是公司酱汁类调味料产品收入变动的主要因素,销售单价变动影响较小。从业务类型来看,主要系受公司餐饮、食品加工和品牌定制业务类型销量的变动影响,酱汁类调味料产品收入呈波动趋势。

(2) 粉体类调味料

1) 粉体类调味料产品分不同业务类型的构成

报告期内,公司粉体类调味料产品分不同业务类型的销售金额、均价、销量情况如下:

单位: 万元、元/千克、吨

业务类型	2022年度			2021年度		
	销售金额	均价	销量	销售金额	均价	销量
餐饮	335.90	16.29	206.16	469.26	15.73	298.36
食品加工	6,221.87	14.08	4,419.05	7,249.98	13.84	5,238.21
品牌定制	826.28	34.98	236.22	526.72	30.91	170.43
直营电商	1.87	65.30	0.29	0.28	20.51	0.13
直营商超	-	-	-	-	-	-
经销商 (零售)	57.51	55.07	10.44	-	-	-

合计	7,443.42	15.28	4,872.16	8,246.22	14.45	5,707.13
业务类型	2020年度			2019年度		
	销售金额	均价	销量	销售金额	均价	销量
餐饮	271.25	15.67	173.14	415.30	15.71	264.30
食品加工	5,989.07	13.63	4,395.11	6,183.36	13.50	4,579.22
品牌定制	152.01	23.90	63.59	133.59	18.72	71.34
直营电商	3.38	37.65	0.90	1.23	32.07	0.38
直营商超	1.75	23.70	0.74	2.32	19.47	1.19
经销商 (零售)	10.53	18.58	5.67	17.32	18.99	9.12
合计	6,427.99	13.86	4,639.15	6,753.11	13.71	4,925.56

报告期内，公司粉体类调味料销售金额分别为 6,753.11 万元、6,427.99 万元、8,246.22 万元和 **7,443.42** 万元，呈波动趋势。

报告期内，公司粉体类调味料均价分别为 13.71 元/千克、13.86 元/千克、14.45 元/千克和 **15.28** 元/千克，呈上升趋势，主要系产品结构变化所致。

报告期内公司粉体类调味料销量合计分别为 4,925.56 吨、4,639.15 吨、5,707.13 吨和 **4,872.16** 吨，呈波动趋势。2020 年度销量较上年减少 286.41 吨、2021 年度销量较上年增加 1,067.99 吨、**2022 年度**销量较上年减少 **834.97** 吨，变动幅度分别为-5.81%、23.02%和**-14.63%**。其中食品加工业务销量分别为 4,579.22 吨、4,395.11 吨、5,238.21 吨和 **4,419.05** 吨，占粉体类调味料销量比例分别为 92.97%、94.74%、91.78%和 **90.70%**，占比较高。报告期内公司粉体类调味料产品销量呈波动趋势，主要系公司食品加工业务受宏观经济波动及下游市场需求波动所致。

2) 不同业务类型销售单价和销量变动对粉体类调味料收入的影响

报告期内，公司粉体类调味料产品分不同业务类型的均价和销量变动对粉体类调味料收入的影响情况如下：

单位：万元

业务类型	2022年度相比2021年度粉体类调味料产品收入增长因素分析		
	均价变动的的影响	销量变动的的影响	合计
餐饮	11.65	-145.01	-133.36
食品加工	105.66	-1,133.77	-1,028.11

品牌定制	96.22	203.35	299.57			
直营电商	1.28	0.31	1.59			
直营商超	-	-	-			
经销商 (零售)	57.51	-	57.51			
合计	403.65	-1,206.45	-802.80			
业务类型	2021年度相比2020年度粉体类调味料 产品收入增长因素分析			2020年度相比2019年度粉体类调味料 产品收入增长因素分析		
	均价变动的 影响	销量变动的 影响	合计	均价变动的 影响	销量变动的 影响	合计
餐饮	1.82	196.19	198.00	-0.80	-143.25	-144.05
食品加工	112.05	1,148.86	1,260.91	54.31	-248.60	-194.29
品牌定制	119.33	255.38	374.71	32.93	-14.52	18.42
直营电商	-0.23	-2.87	-3.10	0.50	1.65	2.15
直营商超	-	-1.75	-1.75	0.31	-0.88	-0.57
经销商 (零售)	-	-10.53	-10.53	-0.23	-6.56	-6.79
合计	338.43	1,479.80	1,818.23	67.56	-392.68	-325.12

注 1: 销量变化影响额 = (本期销售量 - 上期销售量) × 上期平均售价。

注 2: 均价变化影响额 = (本期平均售价 - 上期平均售价) × 本期销售量。

由上表可知, 报告期内, 销量变动是公司粉体类调味料产品收入变动的主要因素, 销售单价变动影响较小。从业务类型来看, 主要系受食品加工业务类型销量的波动影响, 粉体类调味料产品收入呈波动趋势。

2、分析品牌定制收入与其他两类型收入变化趋势不一致的原因, 与同行业可比公司的对比情况以及差异情况

(1) 品牌定制收入与其他两类型收入变化趋势不一致的原因

1) 主营业务收入分业务类型构成

报告期内, 公司主营业务收入分业务类型情况如下:

单位: 万元、%

业务类型	2022年度		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
餐饮	11,729.31	38.03	14,649.90	43.30	11,042.64	41.96	12,873.57	45.08
食品加工	12,286.28	39.83	14,370.13	42.47	11,768.77	44.72	13,099.15	45.87
品牌定制	5,322.09	17.26	3,828.60	11.32	2,589.08	9.84	1,458.85	5.11
直营电商	87.20	0.28	154.25	0.46	307.30	1.17	313.78	1.10

业务类型	2022年度		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直营商超	191.88	0.62	152.25	0.45	312.13	1.19	276.78	0.97
经销商 (零售)	1,226.91	3.98	678.50	2.01	295.91	1.12	536.80	1.88
合计	30,843.67	100.00	33,833.64	100.00	26,315.82	100.00	28,558.93	100.00

报告期内，公司品牌定制业务收入持续增长，餐饮及食品加工业务收入均呈现波动趋势。

报告期内，公司品牌定制业务收入金额分别为 1,458.85 万元、2,589.08 万元、3,828.60 万元和 **5,322.09** 万元，销售规模不断扩大，主要系公司以长期积累的研发、供应链及品控等方面的竞争优势，为一些优质客户提供定制产品服务并持续拓展品牌定制业务所致。

报告期内，公司餐饮及食品加工业务收入金额合计分别为 25,972.72 万元、22,811.41 万元、29,020.04 万元和 **24,015.59** 万元，呈现波动趋势，主要系受经济环境变化和下游市场需求波动所致。

2) 报告期内品牌定制业务主要客户

报告期内，公司品牌定制业务前五大客户情况如下：

①2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售收入占比
1	拉面说	1,511.58	28.40%
2	联合利华	1,415.16	26.59%
3	锅圈食品	678.16	12.74%
4	永旺集团	257.50	4.84%
5	上海壹佰米网络科技有限公司	174.79	3.28%
合计		4,037.18	75.86%

注：永旺集团系指日本永旺（AEON）集团及其控制的企业，下同。

②2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售收入占比
1	联合利华	1,191.01	31.11%

序号	客户名称	销售金额	销售收入占比
2	拉面说	581.75	15.19%
3	锅圈食品	394.38	10.30%
4	永旺集团	242.40	6.33%
5	临沂万嘉商贸有限公司	180.25	4.71%
合计		2,589.80	67.64%

③2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售收入占比
1	联合利华	973.09	37.58%
2	永旺集团	311.27	12.02%
3	青岛新快进出口有限公司	209.19	8.08%
4	青岛友客便利连锁管理有限公司	100.56	3.88%
5	上海但马国际贸易有限公司	93.96	3.63%
合计		1,688.06	65.20%

④2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售收入占比
1	永旺集团	292.86	20.07%
2	青岛新快进出口有限公司	181.06	12.41%
3	联合利华	130.78	8.96%
4	上海鲜易采信息科技有限公司	124.83	8.56%
5	上海但马国际贸易有限公司	86.86	5.95%
合计		816.39	55.96%

综上，报告期内，公司品牌定制业务前五大客户销售金额合计分别为 816.39 万元、1,688.06 万元、2,589.80 万元和 **4,037.18** 万元，占品牌定制业务的比例分别为 55.96%、65.20%、67.64%和 **75.86%**，保持逐年增长趋势。报告期内，公司品牌定制业务销售规模逐年增加，主要系公司以长期积累的研发、供应链及品控等方面的竞争优势，与包括联合利华、永旺集团等在内的优质老客户开展深度合作，并不断开拓拉面说、锅圈食品等新客户所致。

(2) 与同行业可比公司的对比情况以及差异情况

由于同行业可比公司未公开披露类似公司业务类型的销售数据，为开展有效

分析,故选取同行业可比公司主营业务收入及其按产品类别收入与公司披露的类似可比数据进行对比分析如下:

1) 主营业务收入

报告期内,同行业可比公司主营业务收入与公司主营业务收入对比分析如下:

单位:万元、%

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额
天味食品	268,935.78	32.88	202,392.88	-14.37	236,367.26	37.65	171,718.35
安记食品	22,516.44	-27.70	31,141.74	4.31	29,854.09	2.88	29,018.94
佳隆股份	20,759.96	-25.80	27,436.60	17.41	23,369.04	-18.79	28,774.31
宝立食品	202,621.58	29.15	156,894.03	74.23	90,051.19	21.51	74,109.21
颐海国际	610,362.80	4.51	584,034.40	11.02	526,071.60	25.04	420,727.60
百味佳	32,866.37	-18.55	40,333.20	64.80	24,474.32	-33.62	36,871.66
算术平均	193,010.49	11.11	173,705.48	12.05	155,031.25	22.20	126,870.01
日辰股份	30,843.67	-8.84	33,833.64	28.57	26,315.82	-7.85	28,558.93

注:以上数据来源于各公司披露的招股说明书或定期报告。

报告期内,同行业可比公司收入平均水平的变动趋势与公司收入水平的变动趋势存在一定差异,主要系同行业可比公司在产品特点、渠道及市场定位等方面存在较大差异。

报告期内,公司主要面向B端客户,受经济环境的影响,公司主营业务收入呈现波动趋势,其增长率处于同行业可比公司中间水平,与佳隆股份、百味佳的变动趋势基本一致。宝立食品主要产品包括复合调味料、轻烹解决方案和饮品甜点配料等,报告期内,其业绩增长主要来源于整合的空刻意面轻烹解决方案产品,2022年其复合调味料产品业务保持相对稳定;颐海国际除向关联方海底捞销售外,主要面向C端客户,同时2020年由于管理层优化销售渠道、管理结构和激励措施等,导致营业收入规模增长较多,2022年由于公司调整部分产品价格及推出新品等,导致营业收入规模有所增长;天味食品主要面向C端客户,由于开启“好人家”与“大红袍”双轮驱动战略,调整产品定位,加大营销力度导致收入总体呈现增长态势,2021年由于行业竞争程度加剧及公司内部结构调整,收入水平有所下降;安记食品2020年由于开拓新的产品类型,收入水平略有上

升，2022 年受物流影响，华东、华北等地区收入下降较多，导致总体收入水平有所下降。

公司产品主要用于餐饮及食品加工渠道，其中餐饮渠道占比为 40%左右，报告期内，国内餐饮市场规模的变动情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额
餐饮行业 (万亿元)	4.39	-6.30%	4.69	18.64%	3.95	-15.40%	4.67
日辰股份 (亿元)	3.08	-8.84%	3.38	28.57%	2.63	-7.85%	2.86

数据来源：艾媒咨询

公司主营业务收入变动趋势与餐饮市场规模变动趋势具有匹配性，受国内餐饮市场的波动影响，公司的主营业务收入呈现波动趋势。

综上，由于公司与同行业可比公司在产品特点、渠道及市场定位等方面存在较大差异，报告期内，公司主营业务收入与同行业可比公司平均收入变动趋势存在一定差异。公司主营业务收入增长率处于同行业可比公司中间水平，与佳隆股份、百味佳的变动趋势基本一致。公司主营业务收入变动趋势与餐饮市场规模变动趋势具有匹配性。

2) 主营业务收入按产品类别

同行业可比公司中仅安记食品、百味佳披露了与公司产品类别可比的销售数据，具体如下：

单位：万元、%

公司名称	产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额
安记食品	酱类调味品	2,251.20	-7.12	2,423.76	-46.98	4,571.18	27.32	3,590.23
	复合调味粉	17,132.53	-28.34	23,907.06	15.55	20,689.68	1.86	20,312.81
百味佳	调味酱汁	3,217.22	-14.02	3,741.90	55.84	2,401.08	-45.49	4,404.86
	炸粉	11,282.00	-10.03	12,539.06	72.30	7,277.52	-22.29	9,365.22
日辰股份	酱汁调味料	22,978.73	-8.23	25,038.45	29.09	19,395.91	-7.58	20,987.81
	粉体调味料	7,443.42	-9.74	8,246.22	28.29	6,427.99	-4.81	6,753.11

注：数据来源于同行业公司披露的主要经营数据公告。

报告期内，受经济环境的影响，公司主要产品收入呈现波动趋势，其增长率处于同行业可比公司中间水平，与百味佳的变动趋势基本一致。安记食品 2020

年由于开拓新的咖喱块产品，酱类调味品收入同比增长了 27.32%；2021 年由于社区团购等新兴零售业态兴起极大地冲击了传统零售渠道，商超行业跌入寒冬，行业整体呈现断崖式下跌态势，酱类调味品收入同比大幅下滑；**2022 年受餐饮行业需求减少及物流的影响，复合调味粉收入同比下降幅度较大。**

综上，报告期内，同行业可比公司主营业务收入及其按产品类别收入与公司披露的类似可比数据在变化趋势上不存在重大差异。

（三）分析报告期内存量客户、新客户对应的收入金额以及销量，说明公司前五大客户收入占比逐渐下降的原因

1、报告期内前五大客户的变动情况

报告期内，公司前五名销售客户情况如下：

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占营业收入 比例 (%)
2022 年 度	1	呷哺呷哺	3,178.06	10.30
	2	圣农集团	3,131.21	10.15
	3	诸城外贸	1,954.73	6.33
	4	味千拉面	1,587.71	5.15
	5	拉面说	1,511.58	4.90
			合计	11,363.29
2021 年 度	1	圣农集团	3,831.42	11.32
	2	呷哺呷哺	2,868.72	8.47
	3	味千拉面	2,478.06	7.32
	4	诸城外贸	1,944.67	5.74
	5	鱼酷	1,766.41	5.22
			合计	12,889.28
2020 年 度	1	呷哺呷哺	3,098.28	11.77
	2	圣农集团	2,816.32	10.70
	3	味千拉面	2,032.87	7.72
	4	正大集团	1,442.08	5.48
	5	诸城外贸	1,312.29	4.98
			合计	10,701.85
2019 年 度	1	圣农集团	3,940.45	13.79
	2	呷哺呷哺	3,533.92	12.37

年度	序号	公司名称	销售金额 (万元)	占营业收入 比例 (%)
	3	味千拉面	3,066.01	10.73
	4	正大集团	1,499.96	5.25
	5	诸城外贸	1,357.35	4.75
		合计	13,397.68	46.90

注：对受同一实际控制人控制的或使用同一品牌的客户合并计算销售金额数据。

由上表可知，公司前五大客户相对稳定，圣农集团、呷哺呷哺、味千拉面和诸城外贸在报告期内均为公司的前五大客户。其中，2021年由于其他公司采购金额增加较多，导致正大集团不再是公司前五大客户；由于新产品订单增加，采购金额增加，鱼酷成为公司前五大客户；2021年诸城外贸、圣农集团销售金额较2020年有所增长主要系其下游业务增加导致采购量增加。**2022年度，鱼酷采购订单减少，采购量较2021年有所下降，退出公司前五大客户；公司积极开拓拉面说的销售订单，采购金额较2021年有所增长，成为公司前五大客户。**

报告期内，公司前五大客户收入合计分别为13,397.68万元、10,701.85万元、12,889.28万元和**11,363.29**万元，占营业收入的比例分别为46.90%、40.65%、38.08%和**36.82%**，除2020年度受宏观经济下行、下游需求市场减少影响，销售规模减少外，其他各年度前五大客户的销售总金额基本保持稳定。

2022年公司前五大客户销售金额占比为**36.82%**，较2021年度下降了**1.26**个百分点，主要原因系**受宏观经济下行的冲击，公司前五大客户中圣农集团及味千拉面等受影响较大**，向公司采购金额减少导致前五大客户销售金额下降幅度（**11.84%**）大于销售总金额的下降幅度（**8.84%**）。

2021年公司前五大客户销售金额占比为38.08%，较2020年度下降了2.57个百分点，主要原因系公司积极拓展市场及客户，销售规模扩大，导致销售总金额的上升幅度（28.57%）大于前五大客户销售金额上升幅度（20.44%），前五大客户销售金额占比下降。

2020年公司前五大客户销售金额占比为40.65%，较2019年度下降了6.25个百分点，主要原因系受宏观经济下行的冲击，公司前五大客户中圣农集团及味千拉面等受影响较大，向公司采购金额减少导致前五大客户销售金额下降幅度（20.12%）大于销售总金额的下降幅度（7.83%）。

2、报告期内存量客户、新客户情况

报告期内，公司主营业务按存量客户、新客户对应的销量以及销售金额分类的情况如下：

单位：吨、万元、%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年
存量客户销量	15,092.98	19,035.48	16,250.08
存量客户销售金额	22,901.61	29,117.83	25,164.27
新客户销量	3,484.14	2,156.66	533.61
新客户销售金额	7,942.06	4,715.81	1,151.55
销量总计	18,577.11	21,192.14	16,783.70
销售金额总计	30,843.67	33,833.64	26,315.82

注：新客户指 2020 年初以来新拓展的客户，存量客户指 2020 年初已存在的客户。

报告期内，公司主营业务按存量客户、新客户对应的销量以及销售金额分类的变动情况如下：

单位：吨；万元；%

变化情况	2022 年 VS 2021 年	变动贡献率	2021 年 VS 2020 年	变动贡献率
存量客户销量净增加	-3,942.51	150.76	2,785.40	63.18
存量客户销售金额净增加	-6,216.21	207.90	3,953.55	52.59
新客户销量净增加	1,327.48	-50.76	1,623.04	36.82
新客户销售金额净增加	3,226.25	-107.90	3,564.27	47.41
总销量变动	-2,615.03	100.00	4,408.44	100.00
总销售金额变动	-2,989.96	100.00	7,517.82	100.00

注：变动贡献率=销量净增加/销量变动合计、变动贡献率=销售金额净增加/销售金额变动合计。

由上表可知，2022 年，公司产品销量较上年减少 2,615.03 吨，销售金额减少 2,989.96 万元，主要系受宏观经济波动影响，存量客户销量及销售金额较上年下降，且存量客户销售量及销售金额下降幅度大于新客户销量、销售金额增加幅度所致。

2021 年较 2020 年销量增加 4,408.44 吨，销售金额增加 7,517.82 万元，主要系公司积极拓展市场及客户，销售规模扩大，存量客户、新客户的销量及销售金额较 2020 年相比都有所增加。

综上，报告期内，公司新客户销售量、销售金额逐年提高，占营业收入的比

重逐年上升。公司前五大客户结构和销售金额相对稳定，收入占比逐渐下降主要系受宏观经济波动、公司不断拓展市场，开拓新客户影响，公司销售收入总体呈现增长趋势所致。

(四) 结合主要原材料采购价格、不同业务类型下产品价格的变化，量化分析酱汁类调味料和粉体类调味料毛利率持续下滑的原因，与同行业可比公司的差异原因

1、结合主要原材料采购价格、不同业务类型下产品价格的变化，量化分析酱汁类调味料和粉体类调味料毛利率持续下滑的原因

(1) 酱汁类调味料毛利率分析

1) 酱汁类调味料产品分不同业务类型的毛利率构成

报告期内，发行人酱汁类调味料产品分不同业务类型的销售金额情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年	
	销售金额	收入占比
餐饮	11,393.41	49.58%
食品加工	5,646.86	24.57%
品牌定制	4,491.91	19.55%
直营电商	85.30	0.37%
直营商超	191.88	0.84%
经销商 (零售)	1,169.38	5.09%
合计	22,978.73	100.00%
业务类型	2021 年	
	销售金额	收入占比
餐饮	14,180.54	56.64%
食品加工	6,573.96	26.26%
品牌定制	3,299.23	13.18%
直营电商	153.97	0.61%
直营商超	152.25	0.61%
经销商 (零售)	678.50	2.71%
合计	25,038.45	100.00%

业务类型	2020 年	
	销售金额	收入占比
餐饮	10,771.39	55.53%
食品加工	5,289.08	27.27%
品牌定制	2,435.77	12.56%
直营电商	303.92	1.57%
直营商超	310.38	1.60%
经销商 (零售)	285.38	1.47%
合计	19,395.91	100.00%
业务类型	2019 年	
	销售金额	收入占比
餐饮	12,458.27	59.36%
食品加工	6,099.94	29.06%
品牌定制	1,323.11	6.30%
直营电商	312.55	1.49%
直营商超	274.46	1.31%
经销商 (零售)	519.48	2.48%
合计	20,987.81	100.00%

由上表可知，报告期内，公司酱汁类调味料产品收入主要来源于餐饮、食品加工和品牌定制业务，报告期各期，上述三种业务合计收入占酱汁类调味料产品收入比例分别为 94.73%、95.36%、96.07%和 **93.70%**，占比较高。

报告期内，公司酱汁类调味料产品毛利率分别为 47.54%、47.05%、43.21%和 **38.48%**，2019 年至 2020 年，酱汁类调味料产品毛利率变动较小。2021 年至 **2022 年**，公司酱汁类调味料产品毛利率逐渐下降，主要系受产品结构变动及原材料采购价格上升等因素影响，毛利率水平存在一定程度的下滑。

2) 主要业务类型的毛利率变动分析

①餐饮业务

报告期内，酱汁类调味料产品中餐饮业务的毛利率变动情况如下：

单位：万元、元/千克

项目	2022 年度	2021年度	2020年度	2019年度
----	---------	--------	--------	--------

项目		2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
销售金额		11,393.41	14,180.54	10,771.39	12,458.27
毛利率增减变动		-5.87%	-3.02%	-1.10%	-
价格变动因素	单位价格变动额	-0.17	0.04	0.11	-
	价格变动比例	-0.96%	0.25%	0.62%	-
成本变动因素	单位成本变动额	0.91	0.55	0.25	-
	成本变动比例	8.96%	5.70%	2.64%	-

注：报告期内，为保持毛利率可比性，根据《企业会计准则第14号—收入》已将运费包含在营业成本核算。

报告期内，单位价格及单位成本变动对该类业务毛利率下降的影响情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
单位价格变动对毛利率的影响	-0.62%	0.15%	0.34%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-5.25%	-3.17%	-1.44%	-
毛利率较上年变化幅度	-5.87%	-3.02%	-1.10%	-

注1：单位价格变动对毛利率的影响=（本年单位价格-本年单位成本）/本年单位价格-（上年单位价格-本年单位成本）/上年单位价格。

注2：单位成本变动对毛利率的影响=（上年单位成本-本年单位成本）/上年单位价格。

2022年度餐饮业务毛利率较2021年度下降了5.87个百分点，主要原因为受产品结构变动和主要原材料价格上涨等因素影响，带动单位成本上升8.96%，而本期产品单位价格变动较小，较上年度降幅0.96%，单位成本上升叠加单位价格的下降，导致毛利率下降了5.87个百分点。

2021年度餐饮业务毛利率较2020年度下降了3.02个百分点，主要原因为受产品结构变动和主要原材料价格上涨等因素影响，带动单位成本上升5.70%，同时产品单位价格变动较小，较上年度增幅0.25%，因单位价格上升幅度小于单位成本上升幅度，导致毛利率下降了3.02个百分点。

2020年度餐饮业务毛利率较2019年度下降了1.10个百分点，波动较小。

②食品加工业务

报告期内，酱汁类调味料产品中食品加工业务的毛利率变动情况如下：

单位：万元、元/千克

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
销售金额	5,646.86	6,573.96	5,289.08	6,099.94

毛利率增减变动		-2.51%	3.24%	-0.50%	-
价格变动因素	单位价格变动额	0.12	0.18	0.19	-
	价格变动比例	1.05%	1.55%	1.66%	-
成本变动因素	单位成本变动额	0.36	-0.28	0.16	-
	成本变动比例	6.14%	-4.65%	2.63%	-

注：报告期内，为保持毛利率可比性，根据《企业会计准则第14号—收入》已将运费包含在营业成本核算。

报告期内，单位价格及单位成本变动对该类业务毛利率下降的影响情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
单位价格变动对毛利率的影响	0.55%	0.77%	0.88%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-3.06%	2.47%	-1.39%	-
毛利率较上年变化幅度	-2.51%	3.24%	-0.50%	-

注1：单位价格变动对毛利率的影响=（本年单位价格-本年单位成本）/本年单位价格-（上年单位价格-本年单位成本）/上年单位价格。

注2：单位成本变动对毛利率的影响=（上年单位成本-本年单位成本）/上年单位价格。

2022年度食品加工业务毛利率较2021年度下降了2.51个百分点，主要原因为受产品结构变动和主要原材料价格上涨等因素影响，带动单位成本上升6.14%，而本期产品单位价格变动较小，较上年度增幅1.05%，单位成本上升幅度超过单位价格的上升幅度，导致毛利率下降了2.51个百分点。

2021年度食品加工业务毛利率较2020年度上升了3.24个百分点，主要原因系受下游市场需求变动影响，公司食品加工业务产品结构变动，单位成本下降4.65%，而本期产品单位价格变动较小，较上年度增幅1.55%，单位成本下降叠加单位价格的上升，导致毛利率上升了3.24个百分点。

2020年度食品加工业务毛利率较2019年度下降了0.50个百分点，波动较小。

③品牌定制业务

报告期内，酱汁类调味料产品中品牌定制业务的毛利率变动情况如下：

单位：万元、元/千克

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
销售金额	4,491.91	3,299.23	2,435.77	1,323.11
毛利率增减变动	-3.33%	-16.51%	-3.07%	-
价格变动因素				
单位价格变动额	0.97	-0.37	3.24	-

项目		2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
	价格变动比例	3.74%	-1.41%	14.05%	-
成本变动因素	单位成本变动额	1.52	4.11	2.26	-
	成本变动比例	9.11%	32.67%	21.88%	-

注：报告期内，为保持毛利率可比性，根据《企业会计准则第14号—收入》已将运费包含在营业成本核算。

报告期内，单位价格及单位成本变动对该类业务毛利率下降的影响情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
单位价格变动对毛利率的影响	2.53%	-0.91%	6.71%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-5.86%	-15.61%	-9.78%	-
毛利率较上年变化幅度	-3.33%	-16.51%	-3.07%	-

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（本年单位价格-本年单位成本）/本年单位价格-（上年单位价格-本年单位成本）/上年单位价格。

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=（上年单位成本-本年单位成本）/上年单位价格。

2022年度品牌定制业务毛利率较2021年度下降了3.33个百分点，主要原因为受下游市场需求变动影响，公司产品结构变动导致单位价格增长，增幅为3.74%，同时受销售产品结构变动和主要原材料价格上涨影响，带动单位成本上升9.11%，单位成本上升幅度超过单位价格的上升幅度，导致毛利率下降了3.33个百分点。

2021年度品牌定制业务毛利率较2020年度下降了16.51个百分点，主要原因为随着与联合利华、拉面说等客户合作加深，销售规模扩大，但其毛利率水平较低，导致毛利率较低的业务收入占比较大，本期毛利率下降了16.51个百分点。

2020年度较2019年度因产品结构变动导致品牌定制业务毛利率略有下降。

（2）粉体类调味料毛利率分析

1）粉体类调味料产品分不同业务类型的毛利率构成

报告期内，发行人粉体类调味料产品分不同业务类型的销售金额情况如下：

单位：万元

业务类型	2022年	
	销售金额	收入占比
餐饮	335.90	4.51%

食品加工	6,221.87	83.59%
品牌定制	826.28	11.10%
直营电商	1.87	0.03%
直营商超	-	-
经销商 (零售)	57.51	0.77%
合计	7,443.42	100.00%
业务类型	2021年	
	销售金额	收入占比
餐饮	469.26	5.69%
食品加工	7,249.98	87.92%
品牌定制	526.72	6.39%
直营电商	0.28	0.00%
直营商超	-	-
经销商 (零售)	-	-
合计	8,246.22	100.00%
业务类型	2020年	
	销售金额	收入占比
餐饮	271.25	4.22%
食品加工	5,989.07	93.17%
品牌定制	152.01	2.36%
直营电商	3.38	0.05%
直营商超	1.75	0.03%
经销商 (零售)	10.53	0.16%
合计	6,427.99	100.00%
业务类型	2019年	
	销售金额	收入占比
餐饮	415.30	6.15%
食品加工	6,183.36	91.56%
品牌定制	133.59	1.98%
直营电商	1.23	0.02%
直营商超	2.32	0.03%
经销商 (零售)	17.32	0.26%
合计	6,753.11	100.00%

由上表可知，报告期内，公司粉体类调味料产品收入主要来源于食品加工、餐饮及品牌定制业务，报告期各期，上述业务合计收入占粉体类调味料产品收入比例分别为 99.69%、99.75%、100.00% 和 **99.20%**，占比较高。

报告期内，公司粉体类调味料产品毛利率分别为 43.41%、44.03%、41.98% 和 **40.28%**，2019 年至 2020 年，粉体类调味料产品毛利率变动较小。2021 年至 **2022 年**，公司粉体类调味料产品毛利率略有下降，主要系受产品结构变动及原材料采购价格上升等因素影响，毛利率水平略有下滑。

2) 主要业务类型的毛利率变动分析

① 餐饮业务

报告期内，粉体类调味料产品中餐饮业务的毛利率变动情况如下：

单位：万元、元/千克

项目		2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
销售金额		335.90	469.26	271.25	415.30
毛利率增减变动		-7.83%	-3.18%	2.54%	-
价格变动因素	单位价格变动额	0.57	0.06	-0.04	-
	价格变动比例	3.59%	0.39%	-0.29%	-
成本变动因素	单位成本变动额	1.59	0.53	-0.42	-
	成本变动比例	18.15%	6.46%	-4.90%	-

注：报告期内，为保持毛利率可比性，根据《企业会计准则第 14 号—收入》已将运费包含在营业成本核算。

报告期内，单位价格及单位成本变动对该类业务毛利率下降的影响情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
单位价格变动对毛利率的影响	2.28%	0.22%	-0.15%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-10.11%	-3.39%	2.70%	-
毛利率较上年变化幅度	-7.83%	-3.18%	2.54%	-

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（本年单位价格-本年单位成本）/本年单位价格-（上年单位价格-本年单位成本）/上年单位价格。

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=（上年单位成本-本年单位成本）/上年单位价格。

2022 年度餐饮业务毛利率较 2021 年度下降了 **7.83** 个百分点，主要原因为受下游市场需求变动影响，公司产品结构变动导致单位价格上涨 **3.59%**，同时受销售产品结构变动和主要原材料价格上涨等因素影响，导致单位成本上升

18.15%，单位成本上升幅度超过单位价格的上升幅度，导致毛利率下降了 7.83 个百分点。

2021 年度餐饮业务毛利率较 2020 年度下降了 3.18 个百分点，主要原因为受主要原材料价格上涨等因素影响，带动单位成本上升 6.46%，同时产品单位价格变动较小，较上年度增幅 0.39%，因单位价格上升幅度小于单位成本上升幅度，导致毛利率下降了 3.18 个百分点。

2020 年度餐饮业务毛利率较 2019 年度上升了 2.54 个百分点，波动较小。

②食品加工业务

报告期内，粉体类调味料产品中食品加工业务的毛利率变动情况如下：

单位：万元、元/千克

项目		2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
销售金额		6,221.87	7,249.98	5,989.07	6,183.36
毛利率增减变动		-0.58%	-0.41%	0.49%	-
价格变动因素	单位价格变动额	0.24	0.21	0.13	-
	价格变动比例	1.73%	1.57%	0.92%	-
成本变动因素	单位成本变动额	0.22	0.18	0.00	-
	成本变动比例	2.78%	2.30%	0.05%	-

注：报告期内，为保持毛利率可比性，根据《企业会计准则第 14 号—收入》已将运费包含在营业成本核算。

报告期内，单位价格及单位成本变动对该类业务毛利率下降的影响情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
单位价格变动对毛利率的影响	0.99%	0.89%	0.52%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-1.58%	-1.30%	-0.03%	-
毛利率较上年变化幅度	-0.58%	-0.41%	0.49%	-

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（本年单位价格-本年单位成本）/本年单位价格-（上年单位价格-本年单位成本）/上年单位价格。

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=（上年单位成本-本年单位成本）/上年单位价格。

报告期内公司食品加工业务粉体类调味料毛利率基本保持稳定，变化不大。

③品牌定制业务

报告期内，粉体类调味料产品中品牌定制业务的毛利率变动情况如下：

单位：万元、元/千克

项目		2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
销售金额		826.28	526.72	152.01	133.59
毛利率增减变动		-0.24%	-29.54%	3.24%	-
价格变动因素	单位价格变动额	4.07	7.01	5.18	-
	价格变动比例	13.18%	29.29%	27.66%	-
成本变动因素	单位成本变动额	3.23	12.47	1.85	-
	成本变动比例	13.53%	109.56%	19.51%	-

注：报告期内，为保持毛利率可比性，根据《企业会计准则第14号—收入》已将运费包含在营业成本核算。

报告期内，单位价格及单位成本变动对该类业务毛利率下降的影响情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
单位价格变动对毛利率的影响	10.20%	22.59%	13.16%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-10.44%	-52.13%	-9.92%	-
毛利率较上年变化幅度	-0.24%	-29.54%	3.24%	-

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（本年单位价格-本年单位成本）/本年单位价格-（上年单位价格-本年单位成本）/上年单位价格。

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=（上年单位成本-本年单位成本）/上年单位价格。

2022年度品牌定制业务毛利率较2021年度下降了0.24个百分点，波动较小。

2021年度品牌定制业务毛利率较2020年度下降了29.54个百分点，主要原因为公司新拓展锅圈食品，其销售规模较大，但毛利率较低，导致本期毛利率下降了29.54个百分点。

2020年、2019年公司粉体类调味料产品分品牌定制业务的销售金额分别为152.01万元、133.59万元，销售规模较小，毛利率水平波动较小。

（3）公司的酱汁类各业务、粉体类各业务报告期内普遍存在单位价格上浮程度小于单位成本上浮程度情形，请结合定价模式、客户特点说明原因，“对上游成本上涨传递程度有限”与自身“定制化程度高、复合度高”的特点是否相匹配

1）公司的酱汁类各业务、粉体类各业务报告期内普遍存在单位价格上浮程度小于单位成本上浮程度情形，请结合定价模式、客户特点说明原因

①定价模式

公司销售定价政策在预估产品成本的基础上，结合市场供需情况、竞争程度和公司经营策略等因素，双方协商确定。公司下游行业主要为餐饮行业、食品加工业和零售领域等。下游行业竞争激烈且受宏观环境的影响较大，报告期内，受下游消费市场需求疲软，市场竞争环境激烈的影响，公司产品价格上涨幅度较小。其中，基于长期合作和市场稳定的考虑，公司一般不会因短期原材料价格的上涨而频繁或大幅调整销售价格，但公司可通过优化产品配方、开发新产品或进一步提升内部运营效率，来降低由于原材料价格上涨而导致的成本上升等不利因素，具备成本上涨的应对空间和消化能力。

②客户特点

公司主要食品加工客户有圣农集团、正大集团、诸城外贸等食品加工企业，主要餐饮客户有味千拉面、呷哺呷哺、鱼酷等大中型连锁餐饮企业。公司多年来服务日本市场积累的食品安全管控经验及产品质量优势与该类客户契合度极高，合作稳定，基于长期合作和市场竞争激烈的考虑，销售价格保持相对稳定。

综上，受下游市场竞争环境激烈、消费需求疲软及公司为保持与客户长期合作的影响，公司的酱汁类各业务、粉体类各业务报告期内普遍存在单位价格上浮程度小于单位成本上浮程度情形。

2) “对上游成本上涨传递程度有限”于自身“定制化程度高、复合度高”的特点是否相匹配

①定制化程度高

公司采用“多品种、小批量、订单式”的柔性化生产模式，为客户带来极大的便利性，同时要求生产企业具备更高的生产管理水平，需要更高的产、供、销配合度。因此，相较于标准化产品，公司个性化定制产品具有较高的利润空间。

②复合化程度高

同等条件下，调味料产品的复合化程度越高，意味着企业越倾向于通过产品差异化来满足客户需求，从而获取较高的利润率。公司凭借对调味品口味、

生产工艺拥有的长期设计与研发经验，致力于协助食品加工企业和餐饮企业不断推出符合消费者偏好的新产品，优化既有产品口味，复合化程度较高。

公司产品由于具有“定制化程度高、复合度高”的特点，有着较高的毛利率水平，具备成本上涨的应对空间，如通过产品升级换代，新产品开发等，同时，基于长期合作和市场稳定的考虑，公司既有产品价格一般保持相对稳定，短期原材料价格的上涨不会导致公司频繁或大幅调整销售价格。因此，上游成本上涨向下游传递的迫切性和必要性不高。

受下游消费市场需求疲软、市场竞争环境激烈影响，报告期内，同行业可比公司毛利率普遍存在下滑趋势，公司与同行业可比公司毛利率变化趋势一致，但公司毛利率仍然处于较高的水平。

综上，“上游成本上涨传递程度有限”与公司“定制化程度高、复合度高”的特点相匹配。

(4) 公司报告期内酱汁类食品加工毛利率持续高于粉体类食品加工毛利率，另外报告期内酱汁类食品加工毛利率持续高于酱汁类餐饮毛利率，请分析上述原因

1) 报告期内酱汁类食品加工毛利率持续高于粉体类食品加工毛利率

报告期内公司酱汁类食品加工毛利率较粉体类食品加工毛利率高4%-7%，主要由于两类产品生产工艺的复杂程度不同，面对的市场竞争环境不同，具体分析如下：

① 生产工序的复杂程度不同

与生产粉体类调味料需要的原料配比、混合、过筛、去除杂质等生产工序相比，酱汁类调味料的生产工序要更加复杂，往往需要经过投料、调配混合、加热、灭菌、过滤、灌装、冷却、包装、入库等多道工序。相较于酱汁类调味料，粉体类调味料生产效率较高，易于量产，毛利率水平相对较低。

② 面对的市场竞争环境不同

在粉体类调味料的食品加工应用领域，公司主要竞争对手有上海宝立食品科技有限公司、新日清制粉食品（青岛）有限公司等专业复合调味品企业，两

者均以粉体调味料定制化生产为主，分别在内销型、出口型食品加工业务中与公司有着不同程度的竞争，面临的竞争压力相对较高。在酱汁类调味料食品加工应用领域，公司产品主要应用于对日出口型鸡肉类的食品加工，由于日本市场对产品安全、质量要求较高，且国内在该领域内相对缺乏有竞争力的同行业公司，与同行业公司相比，公司在研发、品控、供应链管理等方面具有显著竞争优势，在对日客户中形成了较强的品牌影响力和先发优势，面临的竞争压力相对较低。综上，在食品加工应用领域，公司酱汁类调味料产品与粉体类调味料产品面临的市场竞争环境不同，由于公司酱汁类调味料产品主要应用于对日出口型食品的加工，该领域的竞争对手较少且公司竞争优势显著，具有更高的定价自主权，因此，公司酱汁类调味料产品毛利率水平相对较高。

综上，报告期内酱汁类食品加工毛利率持续高于粉体类食品加工毛利率具备合理性。

2) 报告期内酱汁类食品加工毛利率持续高于酱汁类餐饮毛利率

报告期内，公司酱汁类餐饮渠道产品的平均单价远高于酱汁类食品加工渠道，主要原因系面向餐饮渠道和食品加工渠道的酱汁类调味料产品不同且包装形式存在一定差异，针对食品加工企业的是大包装为主，针对餐饮企业的是小包装为主。公司酱汁类餐饮渠道面向的是内销型餐饮企业，面临的竞争环境较为激烈，毛利率相应较低；酱汁类食品加工渠道主要以对日出口型鸡肉类的食品加工企业为主，由于日本市场对产品安全、质量要求较高，公司在日本终端客户拥有较高的知名度，且面临的竞争环境相对宽松，毛利率相应较高。

综上，报告期内，即使公司餐饮渠道酱汁类产品的单位毛利额高于食品加工渠道，但毛利率仍低于食品加工渠道。公司酱汁类食品加工毛利率持续高于酱汁类餐饮毛利率具备合理性。

(5) 结合品牌定制模式的市场开拓、生产、销售等过程，说明该模式与其他模式的区别，以及酱汁类及粉体类品牌定制模式毛利率在报告期内大幅下滑的原因

1) 品牌定制渠道与其他渠道的区别

品牌定制渠道，主要为品牌零售企业提供复合调味料定制服务，客户主要

包括以拉面说、锅圈食品为代表的国内知名零售餐饮企业和以联合利华、永旺集团为代表的跨国零售企业。得益于近年来品牌零售企业对复合调味料需求的快速增长及预制菜行业 and 外卖行业需求迎来爆发式增长，带动社区团购等新的销售渠道的发展，公司以长期积累的产品研发、生产供应链及品控等方面的竞争优势，不断开发品牌定制客户，积极抢占下游市场，市场占有率和品牌知名度逐渐提高。

食品加工渠道，主要为肉类、海鲜、蔬菜等预制食品加工企业提供酱汁、裹粉、裹浆等复合调味料定制服务。客户包括以圣农集团、正大集团、诸城外贸、青岛九联为代表的肉制品加工企业。

餐饮渠道，主要为国内连锁餐饮企业提供复合调味料产品定制服务。公司拥有呷哺呷哺、味千拉面、鱼酷等一批国内优质连锁餐饮企业战略客户，在下游餐饮行业的品牌知名度和市场占有率较高。

2) 酱汁类及粉体类品牌定制模式毛利率在报告期内大幅下滑的原因

报告期内，发行人酱汁类及粉体类调味料分品牌定制渠道的销售金额及毛利率变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年	
	销售金额	毛利率变动
酱汁类-品牌定制	4,491.91	-3.33%
粉体类-品牌定制	826.28	-0.24%
合计	5,318.19	-3.08%
业务类型	2021 年	
	销售金额	毛利率变动
酱汁类-品牌定制	3,299.23	-16.51%
粉体类-品牌定制	526.72	-29.54%
合计	3,825.95	-18.29%
业务类型	2020 年	
	销售金额	毛利率变动
酱汁类-品牌定制	2,435.77	-3.07%
粉体类-品牌定制	152.01	3.24%
合计	2,587.78	-2.49%

业务类型	2019 年	
	销售金额	毛利率变动
酱汁类-品牌定制	1,323.11	-
粉体类-品牌定制	133.59	-
合计	1,456.70	-

注：报告期内，为保持毛利率可比性，根据《企业会计准则第 14 号-收入》已将运费包含在营业成本核算。

由上表可知，报告期内，公司品牌定制业务销售规模逐年增加，主要系公司以长期积累的研发、供应链及品控等方面的竞争优势，与包括联合利华、永旺集团等在内的优质老客户开展深入合作，并不断开拓拉面说、锅圈食品等新客户所致。

2021 年，公司品牌定制业务综合毛利率较 2020 年度下降了 18.29 个百分点，下降幅度较大。一方面系 2019 年公司品牌定制业务刚起步，整体营收规模和客户数量相对较少；另一方面系随着与新拓展的联合利华、拉面说（酱汁类）以及锅圈食品（粉体类）等大客户的合作加深，销售规模扩大，但其产品毛利率水平较低，毛利率较低的产品业务收入占比较大，导致毛利率存在一定程度的下滑。

（6）原材料价格变动分析

公司生产所需原材料种类繁多，报告期各年公司采购原材料种类超千种。结合各报告期原材料采购规模及是否存在公开市场价格两方面，从糖类、淀粉类、油类三大类原料中各选取一种进行分析，选取原材料采购金额占比如下：

单位：万元、%

序号	原材料	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	白砂糖	1,063.19	6.99	1,111.54	6.95	977.20	8.60	917.00	7.36
2	转基因大豆油	377.80	2.48	345.86	2.16	168.91	1.49	136.50	1.10
3	木薯淀粉	183.42	1.21	182.73	1.14	135.95	1.20	160.96	1.29
	合计	1,624.41	10.68	1,640.13	10.26	1,282.07	11.28	1,214.46	9.74

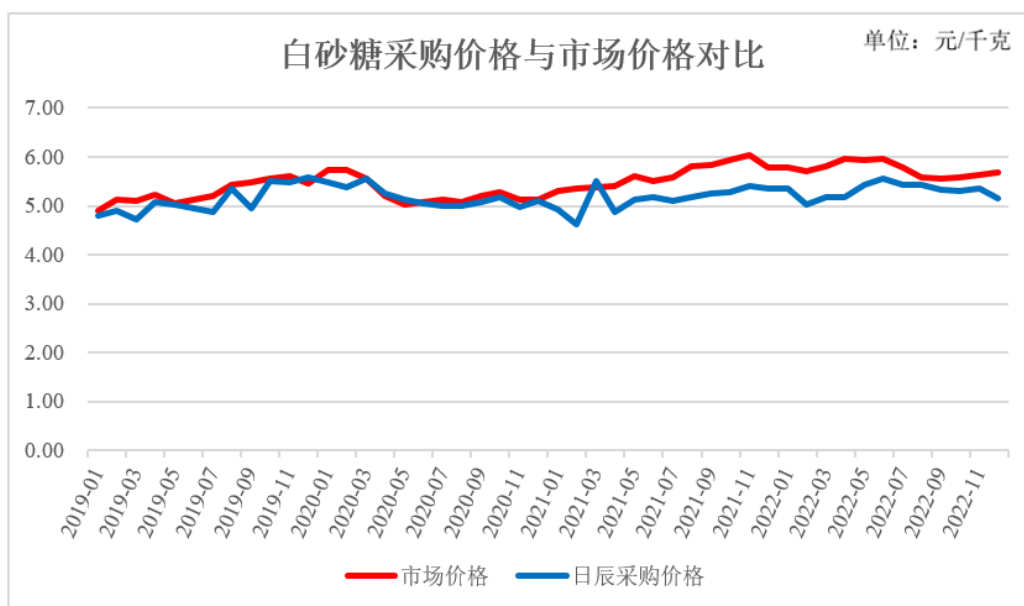
1) 白砂糖

公司采购糖类主要有白砂糖、绵白糖和黄金砂糖等，其中白砂糖采购量较大，

以白砂糖为例进行分析。报告期内，公司白砂糖平均采购价格、市场价格（以郑州商品交易所白砂糖期货收盘价为准）及变动幅度对比如下：

单位：元/千克

时间	单位价格	变动幅度	市场价格	变动幅度
2019年	5.15	-	5.27	-
2020年	5.17	0.39%	5.26	-0.12%
2021年	5.21	0.77%	5.63	7.07%
2022年	5.32	2.10%	5.75	2.01%



数据来源：Wind 金融数据终端

报告期内，公司白砂糖采购价格随市场行情波动，变化趋势与市场价格走势基本一致，呈现波动上涨趋势。其中2021年初至2022年6月采购价格与市场价格相比存在一定差异，主要原因系公司根据长期积累的经验对原材料价格进行提前预判，在价格较低时加大采购量，适当备货。

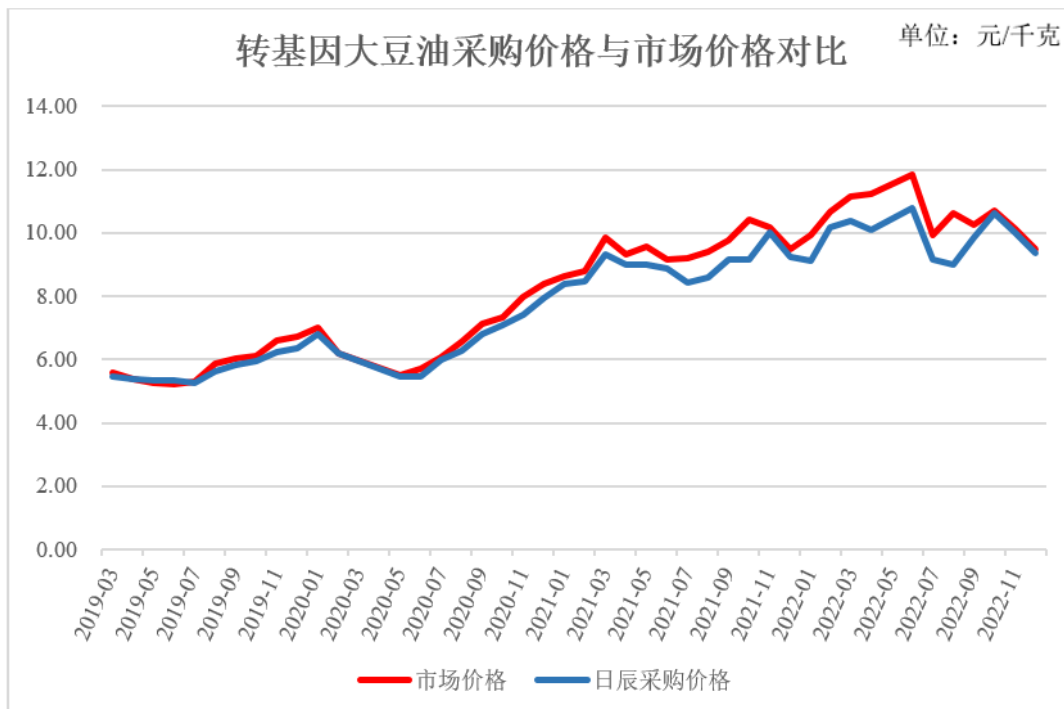
2) 转基因大豆油

公司采购油类主要包括转基因大豆油、色拉油、五谷大豆油、香油、菜籽油、花生油、玉米油等，因转基因大豆油采购量较大，以转基因大豆油为例进行分析。报告期内，转基因大豆油平均采购价格、市场价格及变动幅度对比分析如下：

单位：元/千克

时间	单位价格	变动幅度	市场价格	变动幅度
2019年	5.79	-	5.77	-

时间	单位价格	变动幅度	市场价格	变动幅度
2020年	6.74	16.41%	6.60	14.43%
2021年	8.96	32.94%	9.48	43.59%
2022年	9.93	10.83%	10.65	12.30%



数据来源：Wind 金融数据终端

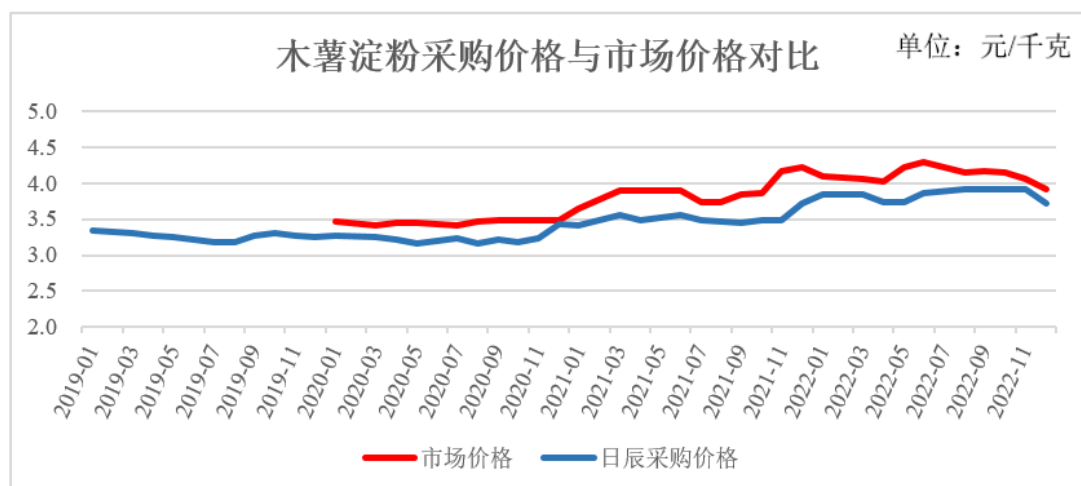
从月度价格对比图来看，报告期内，公司转基因大豆油采购价格呈现上涨趋势且变化趋势与市场价格走势基本一致。

3) 木薯淀粉

公司淀粉类原材料主要包括木薯淀粉、土豆淀粉、玉米淀粉、小麦淀粉等，因木薯淀粉采购量较大，以木薯淀粉为例进行分析。报告期内，公司木薯淀粉平均采购价格、市场价格及变动幅度对比分析如下：

单位：元/千克

时间	单位价格	变动幅度	市场价格	变动幅度
2019年	3.27	-	-	-
2020年	3.24	-0.92%	3.46	-
2021年	3.50	8.02%	3.89	12.51%
2022年	3.85	10.00%	4.12	5.79%



数据来源：Wind 金融数据终端；2019 年市场价格数据暂无

从上图可以看出，报告期内，公司各月木薯淀粉采购价格与市场价格差异较小，波动情况基本保持一致，呈波动上升趋势，采购价格公允。

2、与同行业可比公司的毛利率变动趋势分析

同行业可比公司	主营业务	产品应用领域
天味食品	主要产品包括火锅底料、中式菜品、香肠腊肉调料、鸡精、香辣酱等。2022 年销售占比前三名的产品类别为火锅底料、中式菜品调料、香肠腊肉调料，占主营业务收入比例分别为 44.56%、43.93%、7.46%，毛利率分别为 33.02%、36.21%、36.29%。	连锁餐饮、家庭消费等领域
安记食品	主要产品为复合调味料、香辛料、酱类调味品、风味清汤等。2022 年销售占比前三名产品类别为复合调味料、香辛料、酱料调味品，占主营业务收入比例分别为 76.09%、10.44%、10.00%，毛利率分别为 33.77%、45.94%、40.97%。	连锁餐饮、食品加工和家庭消费等领域
佳隆股份	主要产品为鸡粉、鸡精等。2022 年鸡粉、鸡精占主营业务收入比例分别为 47.94%、23.10%，毛利率分别为 29.97%、27.51%。	连锁餐饮、食品加工和家庭消费等领域
宝立食品	主要产品为复合调味料、轻烹解决方案和饮品甜点配料等。2022 年复合调味料、轻烹解决方案和饮品甜点配料占主营业务收入比例分别为 43.68%、49.82% 和 6.50%，毛利率分别为 24.88%、45.01% 和 22.07%。	连锁餐饮、食品加工和现制饮料等领域
颐海国际	主要产品为火锅调味料、中式复合调味料和方便速食等。2022 年火锅调味料、方便速食和中式复合调味料占主营业务收入比例分别为 59.62%、30.42% 和 9.25%，毛利率分别为 34.76%、21.18% 和 32.24%。	餐饮业、家庭消费等领域
百味佳	主要产品为鸡粉、鸡精、炸粉和调味酱汁等。2022 年炸粉、鸡粉、鸡精和调味酱汁占主营业务收入比例分别为 34.36%、35.93%、35.87%	餐饮业、家庭消费等领域

同行业可比公司	主营业务	产品应用领域
	和 9.80% ，毛利率分别为 39.09%、35.93%、35.87%和37.28% 。	
本公司	主要产品酱汁调味料、粉体调味料、食品添加剂。 2022年 以上产品占主营业务收入比例分别为 74.50%、24.13%、1.37% ，毛利率分别为 38.48%、40.28%、72.96% 。	连锁餐饮、食品加工等领域

由上表可知，本公司产品与同行业可比公司产品在产品特点、客户及市场定位等不尽相同。考虑到同行业可比公司未披露相似的产品分类信息，选取上述公司主营业务产品综合毛利率与公司产品综合毛利率比较分析如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天味食品	34.22	32.31	38.64	37.45
安记食品	37.21	35.12	33.95	37.69
佳隆股份	27.10	34.51	36.87	46.25
宝立食品	34.73	31.34	28.91	33.45
颐海国际	35.83	37.60	43.67	45.18
百味佳	34.41	33.87	33.83	39.34
算术平均	33.92	34.12	35.98	39.90
日辰股份	39.39	43.44	46.89	50.24

注 1：以上数据来源于各公司披露的招股说明书或定期报告。

注 2：颐海国际部分业务系对关联方海底捞的销售，上表中颐海国际主营业务毛利率已剔除关联销售。

报告期内，发行人主营业务毛利率呈现下降趋势，与同行业可比公司平均水平整体变动趋势基本一致。报告期内，发行人主营业务毛利率与颐海国际相近，但高于同行业其他可比公司，主要原因如下：

①复合化程度较高

同等条件下，调味料产品的复合化程度越高，意味着企业越倾向于通过产品差异化来满足客户需求，从而获取超额利润率。发行人凭借对调味品口味、生产工艺拥有的长期设计与研发经验，致力于协助食品加工企业和餐饮企业不断推出符合消费者偏好的新产品，更新既有产品口味，复合化程度较高。因此发行人报告期内毛利率水平高于以鸡粉、鸡精等基础化产品为主的佳隆股份和百味佳。

②定制化程度较高

发行人采用“多品种、小批量、订单式”的柔性化生产模式，为客户带来极大的便利性，同时要求生产企业具备更高的生产管理水平，需要更高的产、供、销配合度。因此，相较于同为复合调味料行业的天味食品、安记食品以标准化产品为主的产品特点，发行人个性化定制产品具有较高的利润空间。

③相对宽松的竞争环境

发行人面向食品加工企业、下游连锁餐饮企业等客户提供个性化定制产品及服务时，市场参与者数量较少，面对的市场竞争激烈程度低于同行业可比公司，相对宽松的竞争环境赋予了发行人较高的产品定价权。同行业可比公司宝立食品的跨国快餐连锁客户收入占比较高，而跨国快餐连锁客户在复合调味料领域的竞争对手主要是味好美和凯爱瑞集团等大型跨国企业，竞争较为激烈，从而导致主营业务毛利率较发行人较低。

④优质的客户结构

发行人主要食品加工客户有圣农集团、正大集团、诸城外贸等食品加工企业，主要餐饮客户有味千拉面、呷哺呷哺、鱼酷、永和大王等大中型连锁餐饮企业。发行人多年来服务国际市场积累的食品安全管控经验及产品质量优势与该类客户契合度极高，由于该类客户更加关注定制产品的食品安全、产品质量及风味的独特性等，愿意为此支付更高的溢价，因此，发行人具有较高的利润空间。

综上，发行人的主营业务毛利率与同行业可比公司平均水平整体变动趋势基本一致；报告期内，发行人的主营业务毛利率与实际生产经营情况匹配，高于同行业可比公司具有合理性。

【中介机构核查意见】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、取得并查阅了发行人收入成本明细表，分析报告期内不同产品、不同业务类型的销售收入、占比及毛利率变动情况；
- 2、取得并查阅了发行人销售明细表，分析报告期内发行人不同产品、不同业务类型的主要客户及销售规模情况、分析报告期内存量客户、新客户对应的收

入金额以及销量情况、分析发行人报告期内前五大客户收入变化情况及其合理性；

3、取得并查阅了同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，对比分析主营业务收入及其按产品类别的销售数据以及毛利率差异情况；

4、获取报告期内原材料采购明细表、存货明细表等，分析原材料采购价格变动对毛利率的影响；取得并查阅了上游原材料相关信息，了解主要原材料报告期内市场价格走势情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人已在募集说明书中披露报告期内酱汁类调味料和粉体类调味料按业务类型对应的销售收入、毛利率和主要客户情况。

2、发行人已结合不同业务类型的产品单价以及销量，分析报告期内酱汁类调味料和粉体类调味料的收入波动原因，叠加公司餐饮、食品加工及品牌定制业务销量的变动影响，酱汁类调味料产品收入呈波动趋势、受主要业务类型食品加工业务销量的波动影响，粉体类调味料产品收入呈波动趋势；品牌定制收入与其他两类型收入变化趋势不一致的原因主要系公司以长期积累的研发、供应链及品控等方面的竞争优势，为一些优质客户提供定制产品服务并持续拓展品牌定制业务；由于同行业可比公司未公开披露类似发行人业务类型的销售数据，故选取同行业可比公司主营业务收入及其按产品类别收入与公司披露的类似可比数据进行对比分析，报告期内，同行业可比公司主营业务收入及其按产品类别收入与公司披露的类似可比数据在变化趋势上不存在重大差异。

3、报告期内，发行人前五大客户结构和销售金额相对稳定，收入占比逐渐下降主要系由于受宏观经济波动、公司不断拓展市场，开拓客户影响，公司销售收入总体呈现增长趋势所致。

4、发行人已结合主要原材料采购价格、不同业务类型下产品价格的变化，分析酱汁类调味料和粉体类调味料毛利率持续下滑的原因，2019年至2020年，酱汁类调味料及粉体类调味料产品毛利率变动较小。2021年至**2022年**，公司酱汁类调味料和粉体类调味料产品毛利率逐渐下降，主要系受产品结构变动及原材

料采购价格上升等因素影响，毛利率水平存在一定程度的下滑；发行人的主营业务毛利率符合发行人实际经营情况，与同行业可比公司平均水平整体变动趋势基本一致，报告期内，发行人的主营业务毛利率与实际生产经营情况匹配，高于同行业可比公司具有合理性。

问题 5：关于股权质押

根据申报材料，1) 实际控制人张华君通过青岛博亚间接持有公司 53.43% 股权，截至 2022 年 9 月 30 日，公司控股股东青岛博亚存在股权质押情况。2) 部分股份质押给广发证券用于融资进行股权类投资和偿还借款。3) 呷哺呷哺与日辰股份于 2021 年 5 月 8 日签署《合作合同》成立合营企业日辰天津，为保障《合作合同》中公司的责任或义务完全履行，公司控股股东青岛博亚与呷哺呷哺于 2021 年 10 月 31 日签订了《股权质押合同》将其持有的 1,000 万股公司股份质押给呷哺呷哺。4) 青岛博亚持股比例 56.24%，质押股份占公司总股本的 17.45%，占其所持股份比例的 31.02%。

请发行人说明：(1) 融资类质押的原因及合理性、质押资金具体用途、约定的质权实现情形、控股股东和实际控制人的财务状况和清偿能力等，结合前述事项进一步说明是否存在较大的平仓风险；(2) 《合作合同》中公司责任或义务的具体内容，由控股股东提供质押保障公司责任或义务完全履行的合理性，公司是否已完全履行，是否存在纠纷或潜在纠纷，《股权质押合同》约定的质权实现情形，是否存在较大质权实现风险。

请保荐机构、发行人律师结合《监管规则适用指引—发行类第 6 号》第 11 条进行核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 融资类质押的原因及合理性、质押资金具体用途、约定的质权实现情形、控股股东和实际控制人的财务状况和清偿能力等，结合前述事项进一步说明是否存在较大的平仓风险

1、融资类质押的原因及合理性、质押资金具体用途

截至本问询回复签署日，控股股东青岛博亚直接持有公司 56.24% 的股份，实际控制人张华君先生未直接持有公司股权，通过青岛博亚间接控制公司 56.24% 的股份，通过晨星致远间接控制公司 9.07% 的股份，合计控制公司 65.31% 的股份。

截至 2022 年 12 月 31 日，青岛博亚正在履行的质押情况如下：

序号	质押股数 (股)	融资金额 (万元)	是否 补充 质押	质押 起始日	质押 到期日	质权人	占其所 持股份 比例 (%)	占公司 总股本 比例 (%)	质押融资资 金用途
1	1,171,100	1,530.00	否	2022/12/22	2023/12/21	广发证券	2.11	1.19	股权类投资
2	2,652,300	2,200.00	否	2022/9/20	2023/9/19	广发证券	4.78	2.69	偿还借款、 股权类投资
3	248,000	-	是	2022/4/12	2023/8/9	广发证券	0.45	0.25	股权类投资
4	149,300	-	是	2022/4/12	2023/10/18	广发证券	0.27	0.15	股权类投资
5	127,500	-	是	2022/4/12	2023/8/9	广发证券	0.23	0.13	股权类投资
6	160,000	-	是	2022/4/12	2023/4/28	广发证券	0.29	0.16	股权类投资
7	10,000,000	-	否	2021/11/4	2026/12/31	呷哺呷哺	18.03	10.14	非融资类质 押
8	933,404	1,716.00	否	2020/10/19	2023/8/9	广发证券	1.68	0.95	股权类投资
9	476,665	909.00	否	2020/10/19	2023/10/18	广发证券	0.86	0.48	股权类投资
10	560,932	1,000.00	否	2020/8/10	2023/8/9	广发证券	1.01	0.57	股权类投资
11	599,870	690.00	否	2020/4/29	2023/4/28	广发证券	1.08	0.61	股权类投资
合计	17,079,071	8,045.00	-	-	-	-	30.79	17.32	-

经核查，青岛博亚质押所持日辰股份股票融资款项主要用于投资、偿还借款需求，不存在将融资款项用于房地产开发、购买金融证券资产或高息转借给他人等高风险业务，具有合理性。

2、约定的质权实现情形

青岛博亚与广发证券股份有限公司签订的《股票质押式回购业务协议书》约定的质权实现情形主要为：

(1) 履约保障比例低于处置线，且青岛博亚未根据本协议约定进行补充质押交易并使履约保障比例高于警戒线，也未根据本协议约定进行提前购回；

(2) 在适用的购回日（包括到期购回日、提前购日、延期购回日）13:00之前青岛博亚未根据本协议约定在其资金账户中留足应付金额或在适用的购回日因青岛博亚过错导致广发证券未足额收到应付金额；

(3) 因青岛博亚过错导致购回交易的资金划付无法完成；

(4) 根据交易规则，因青岛博亚过错导致无法延期购回；

(5) 因青岛博亚过错，出现购回交易无法完成情形；

(6) 青岛博亚未根据本协议相关规定按期足额向广发证券支付利息或其他应付款项；

(7) 因青岛博亚过错，导致本协议终止；

(8) 出现如下任一情形：青岛博亚在待购回期间发生重大不利变化、标的证券在待购回期间发生重大不利变化、本协议终止、双方约定的其他情形时，未按照要求进行提前购回。

截至本问询回复签署日，上述《股票质押式回购业务协议书》均处于正常履行状态，未发生股份质押协议约定的质权实现情形。

3、控股股东和实际控制人的财务状况和清偿能力

(1) 控股股东的财务状况和清偿能力

公司控股股东青岛博亚最近一年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2022 年度
总资产	26,837.78
净资产	7,606.33
净利润	427.33

注：以上财务数据为青岛博亚单体数据。

青岛博亚经营状况良好，主要进行股权投资活动，除日辰股份外，青岛博亚共对外投资 11 家企业，具体情况如下：

序号	公司名称	主营业务	成立日期	持股比例
1	河南中海博能生物质开发有限公司	生物质开发、利用及技术服务	2014-08-13	30.13%
2	本溪艾格莫林实业有限公司	渔业养殖与深加工	2007-10-29	49.00%
3	中航联创科技有限公司	提供创业孵化服务	2014-09-30	10.50%
4	济南德道知味股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资	2019-11-22	14.88%
5	山东日盈食品有限公司	鸡饲养与孵化、饲料生产、肉鸡饲养与屠宰、肉鸡产品深加工、国内外销售为一体	2005-03-25	14.00%
6	平潭德润陆号创业投资合伙企业（有限合伙）	股权投资	2022-05-26	2.78%
7	新疆新越丝路有限公司	集纺纱、染整、织造、营销、物流于一体，以毛巾	2011-06-14	2.00%

序号	公司名称	主营业务	成立日期	持股比例
		系列产品为核心主业		
8	青岛鼎润丰食品有限公司	食品经营与互联网销售	2020-09-17	34.00%
9	北京中思新科电子科技有限公司	主要从事智能电表的设计与开发；CPU 智能卡的设计与应用；充电桩设备的开发和技术服务	2010-08-24	9.00%
10	裕华东发餐饮（上海）有限公司	餐饮服务、餐饮企业管理、酒店管理	2018-08-17	10.00%
11	上海简浪科技有限公司	2B2C的全渠道新零售解决方案提供商	2018-12-28	15.00%

根据中国人民银行征信中心出具的青岛博亚《企业信用报告》，青岛博亚信用状况良好，除股权质押融资外，不存在其他金额较大的债务，也不存在通过非经营性资金占用、违规担保、关联交易等侵害本公司利益的情形。

（2）实际控制人的财务状况和清偿能力

截至本问询回复签署日，实际控制人张华君先生通过青岛博亚间接持有公司 53.43% 的股份，通过晨星致远间接持有公司 3.65% 的股份，合计间接持有公司 57.08% 股份。以截至 2023 年 3 月 31 日公司股票的收盘价（即 44.40 元/股）测算，实际控制人张华君先生间接持有的公司股票市值为 249,921.78 万元。

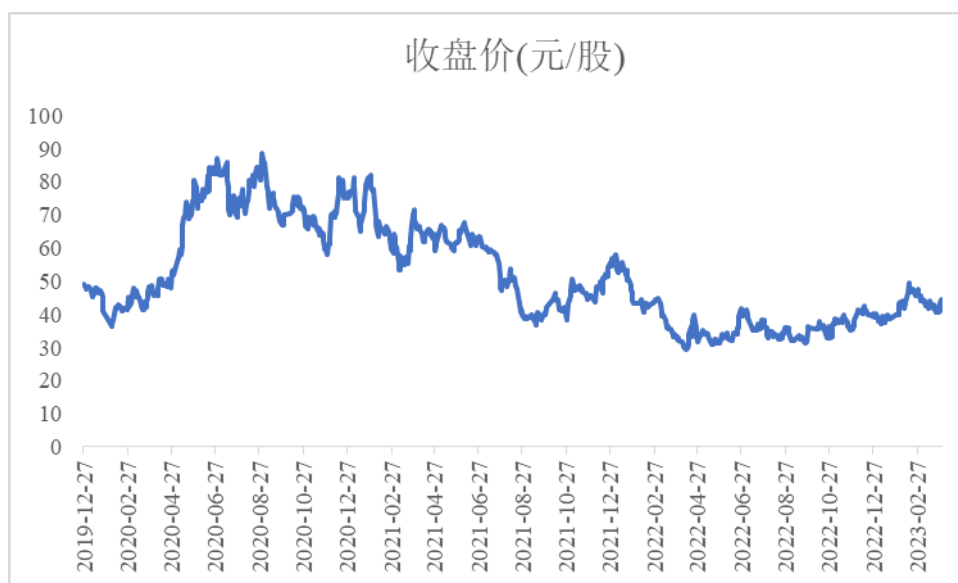
根据中国人民银行征信中心出具的张华君先生《个人信用报告》，公司实际控制人张华君先生的信用状况良好，不存在金额较大的债务。

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，控股股东青岛博亚和实际控制人张华君先生未发生过不良或违约类贷款情形，未出现在经营异常或严重违法失信名录，不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁，其信用状况良好。

综上，公司控股股东和实际控制人财务状况、信用记录良好，具有较强的债务清偿能力。

4、股价变动情况

青岛博亚最早一笔股权质押业务发生日（2019 年 12 月 27 日）至 2023 年 3 月 31 日的股价变动情况如下：



数据来源：Wind，收盘价经前复权处理。

自 2019 年 12 月 27 日以来，公司股价波动区间为 88.71 元/股-29.49 元/股，股价走势有所波动。假设按照最低价 29.49 元/股计算，控股股东青岛博亚股权质押股份对应的股票市值为 20,876.18 万元，为股权质押融资金额 8,045.00 万元的 2.59 倍，股票质押平仓风险仍然较低。

截至 2023 年 3 月 31 日，公司股票收盘价为 44.40 元/股，青岛博亚融资类质押股票 7,205,681 股，对应市值为 31,993.22 万元，青岛博亚融资类质押融资金额合计 8,045.00 万元，为股权质押融资额的 3.98 倍，远高于上述股票质押式回购的警戒履约保障比例（警戒履约保障比例最高为 170%），股票质押平仓风险较低。

5、是否存在较大的平仓风险，是否可能导致实际控制人发生变更

截至 2022 年 12 月 31 日，青岛博亚累计质押公司股票数量为 17,079,071 股，占青岛博亚所持公司股份比例为 30.79%，占公司总股本比例为 17.32%。

若发生极端情况，如股价大幅下跌等导致上述质押股份全部平仓，则青岛博亚仍持有公司 38,386,190 股股份，占公司总股本的 38.93%，第二大股东晨星致远持有 9.07% 股份，青岛博亚仍为公司控股股东，实际控制人张华君合计控制公司 48.00% 的股份，超过 30%，且与其他股东持股比例有较大差距，控制权保持稳定。

6、控股股东、实际控制人维持控制权稳定性的相关措施

根据股权质押融资协议，青岛博亚可补充质押，发生平仓的风险相对较小。

如公司股价出现大幅下跌的情形，控股股东、实际控制人可采取提前偿还、追加质押股票、追加保证金、及时偿还借款本金解除股份质押等方式，规避违约处置风险。

为防止因股份质押被强制平仓而影响公司控制权的稳定，控股股东、实际控制人已出具如下承诺：

(1) 本公司/本人通过将所持的日辰股份股票进行质押，不存在逾期不能偿还本息或者其他违约情形；

(2) 本公司/本人所办理的历次股票质押，均出于合法的需求，本公司/本人未将股票质押用于任何非法用途；

(3) 本公司/本人将严格按照相关协议的约定，以自有、自筹资金按期足额偿付融资本金和利息，保证不会因触发平仓线、逾期偿付本息或者其他违约事项导致青岛博亚所持日辰股份股票被质权人行使质押权。

综上，公司控股股东、实际控制人的财务状况、信用记录良好，具有较强的债务清偿能力，股份质押融资发生平仓的风险较小。公司控制权稳定，因上述股份质押导致控股股东、实际控制人发生变更的可能性较小。

(二)《合作合同》中公司责任或义务的具体内容，由控股股东提供质押保障公司责任或义务完全履行的合理性，公司是否已完全履行，是否存在纠纷或潜在纠纷，《股权质押合同》约定的质权实现情形，是否存在较大质权实现风险

1、《合作合同》中公司责任或义务的具体内容，由控股股东提供质押保障公司责任或义务完全履行的合理性，公司是否已完全履行，是否存在纠纷或潜在纠纷

(1)《合作合同》中公司责任或义务的具体内容

呷哺呷哺是国内知名的大型餐饮企业，市场影响力大，整体业务需求大，日辰股份与呷哺呷哺已建立多年良好的业务合作关系。为加深与该重要客户的深度合作，同时借助呷哺呷哺在行业中的知名度，扩大公司的行业影响力，日辰股份与呷哺呷哺商议决定于2021年5月8日签署《合作合同》组建合作公司。

为保障日辰股份与呷哺呷哺所签署《合作合同》中日辰股份的责任或义务完

全履行，公司控股股东青岛博亚与呷哺呷哺于 2021 年 10 月 31 日签订了《股权质押合同》，青岛博亚将其持有的 1,000 万股公司股份质押给呷哺呷哺，并在中登公司依照规定办理了股权质押登记手续，股权质押期限为 2021 年 10 月 31 日至 2026 年 12 月 31 日。

《合作合同》约定的公司责任或义务主要包括如下几个方面：

1) 合作公司设立后，由日辰股份负责提供合作公司治理、新工厂设计及建设、产品生产销售及代加工等资源支持；

2) 日辰股份协助办理合作公司向中国有关主管部门申请、登记注册、领取营业执照等事宜；

3) 日辰股份负责合作公司的日常行政及生产经营管理工作；

4) 日辰股份应促使合作公司业务经营在所有重大方面遵守中国法律法规；

5) 未经呷哺呷哺事先书面同意，日辰股份不得使用呷哺呷哺及其关联方的名称、标识、照片等用于任何市场推广、广告或者促销之目的。若日辰股份违反上述规定，应向呷哺呷哺支付违约金，违约金为呷哺呷哺对公司初步商定的投资总额或对呷哺呷哺造成的损失；

6) 日辰股份及合作公司承诺，自合作公司注册成立次日起算的 18 至 24 个月内，合作公司应当在承租土地上完成在建工程、工厂及其他不动产建设并能顺利投产。由于人力不可抗拒因素或呷哺呷哺原因导致不能实现的，可根据实际情况延长履行合同的期限。

(2) 由控股股东提供质押保障公司责任或义务完全履行的合理性，公司是否已完全履行，是否存在纠纷或潜在纠纷

1) 合理性

由公司控股股东青岛博亚提供质押以保障公司责任或义务完全履行具备商业合理性，具体原因如下：

①呷哺呷哺作为行业知名大型餐饮企业，系日辰股份的长期合作重要客户，双方设立合资公司，有利于日辰股份扩大市场影响力，提升整体竞争力。双方经过协商确定合作条款及双方的权利义务，具有商业合理性；

②呷哺呷哺对上游复合调味品的生产经营管理经验相对较为欠缺，不参与合作公司成立后的日常行政及生产经营管理工作，具体由日辰股份负责；

③合作公司董事会共设 5 名董事，其中 3 名由日辰股份委派，2 名由呷哺呷哺委派，此外合作公司董事长由日辰股份委派，总经理和财务总监由日辰股份提名，呷哺呷哺创始人出于商业合作角度审慎考虑提出由青岛博亚提供股权质押保障《合作合同》中约定的公司责任或义务的完全履行；

④日辰天津系日辰股份的合营公司，由公司控股股东青岛博亚提供质押以保障公司责任或义务的完全履行，可以有效保护上市公司全体股东的利益，具备合理性。

经查询，市场上存在相似相关股权质押担保案例，系双方正常的商业合作行为，市场相关案例具体如下：

①中稀天马新材料科技股份有限公司（以下简称“中稀天马”）

2018 年 2 月 7 日，中稀天马及其股东林平与江苏金石稀土有限公司签订《战略合作伙伴协议》，中稀天马拟与江苏金石稀土有限公司展开战略合作，战略合作金额约 3,500 万元（以业务发生时实际合同为准）；中稀天马股东林平与江苏金石稀土有限公司签订《股权质押合同》，本次股权质押为上述《战略合作伙伴协议》履行提供担保。质押标的为股东林平持有的中稀天马 1,000 万股股份，占该公司股本总额 15.47%的股权及其派生的权益。

②东方集团股份有限公司（以下简称“东方集团”）

2016 年 6 月，东方集团子公司东方集团商业投资有限公司（以下简称“商业投资”）与国开（北京）新型城镇化发展基金三期（有限合伙）（以下简称“国开城镇化发展基金”）签署《投资协议》，共同投资国开东方城镇发展投资有限公司（以下简称“国开东方”），国开东方为东方集团的控股孙公司。在国开城镇化发展基金作为国开东方股东期间，每年按其投资额从国开东方取得投资收益，国开城镇化发展基金承诺发挥国家开发银行的信贷资金等整体优势，推动国开东方项目顺利进行，支持国开东方青龙湖国际文化会都项目和国开东方的发展。商业投资负有向国开城镇化发展基金履行收益分配补足义务以及投资期限届满后的股权收购义务，为担保商业投资上述履约义务，商业投资将其持有的国开东方

29%的股权质押给国开城镇化发展基金，东方集团为商业投资上述义务向国开城镇化发展基金提供连带责任保证担保。

综上，青岛博亚作为公司的控股股东与呷哺呷哺进行多次沟通后充分理解对方顾虑，并接受呷哺呷哺的商业合作条件，由青岛博亚提供股权质押以保障公司责任或义务完全履行，可以有效保护上市公司全体股东的利益，具备合理性。

2) 公司相关责任或义务已完全履行，不存在纠纷或潜在纠纷

截至本问询回复签署日，公司相关责任或义务履行情况如下：

序号	责任或义务	履行情况
1	提供合作公司治理、新工厂设计及建设、产品生产销售及代加工等资源支持	已履行。公司持续提供资源支持
2	协助办理合作公司向中国有关主管部门申请、登记注册、领取营业执照	已履行。已协助合作公司完成申请、登记注册、领取营业执照
3	负责合作公司的日常行政及生产经营管理工作	已履行。公司负责合作公司的日常行政，合作公司尚未投入生产经营
4	促使合作公司业务经营在所有重大方面遵守中国法律法规	已履行。合作公司在所有重大方面遵守我国法律法规，无违法违规情况
5	未经呷哺呷哺事先书面同意，不得使用呷哺呷哺及其关联方的名称、标识、照片等用于任何市场推广、广告或者促销之目的	已履行。不存在违规使用的情形
6	自合作公司注册成立次日起算的 18 至 24 个月内，合作公司应当在承租土地上完成在建工程、工厂及其他不动产建设并能顺利投产。由于人力不可抗拒因素或呷哺呷哺原因导致不能实现的，可根据实际情况延长履行合同的期限。	不适用。合作公司工厂建设进度因人力不可抗拒因素和呷哺呷哺原因有所延迟，非公司及合作公司的原因

截至本问询回复签署日，合作公司工厂预计将于 2024 年 5 月底建成投产，比原计划延迟 1 年左右，主要原因系：（1）呷哺呷哺负责办理该项目的建设工程许可证，最终于 2022 年 4 月 20 日取得，比原计划完成时间延迟 10 个月左右；（2）由于施工人员流动受阻等外部不可抗拒因素影响导致项目建设进度延缓约 2 个月左右。

因此，合作公司工厂建设进度较慢，主要系呷哺呷哺方面原因及受到外部不可抗拒因素影响，并非日辰股份和合作公司方面原因，公司不存在未履行相应责任或义务的情形。

2022 年 9 月 22 日，合作公司召开董事会，全体董事同意对合作公司工厂建设进度进行延期，预计 2024 年 5 月投产试运行。因此，合作公司建成达产时间

有所延迟不会对日辰股份产生不利影响，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，发行人为成立合作公司签署《合作合同》约定发行人的责任或义务，由公司控股股东青岛博亚提供质押以保障公司责任或义务完全履行，可以有效保护上市公司全体股东的利益，且市场上存在类似股权质押担保案例，符合公司实际情况，具备合理性；截至本问询回复签署日，公司已完全履行合同约定的相关责任或义务，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、《股权质押合同》约定的质权实现情形，是否存在较大质权实现风险

《股权质押合同》中约定的质权实现情形主要包括如下几个方面：

- 1) 《合作合同》项下主债权到期或提前到期未获清偿的；
- 2) 公司未能按主合同的约定履行义务；
- 3) 公司申请（或被申请）破产、重整或和解、被宣告破产、重整或和解、被解散、被注销、被撤销、被关闭、被吊销营业执照；
- 4) 公司进行合并、分离、减资（股权激励计划注销除外），为合并报表范围外的主体提供担保、或为合并报表范围外的主体承担债务，使呷哺呷哺主债权实现受到实质性影响或威胁的；
- 5) 青岛博亚、公司发生危机、损害呷哺呷哺权利、权益或利益的其他重要事件；
- 6) 公司发生实质性违反《合作合同》的任何情形或青岛博亚发生违反本合同的任何约定，使呷哺呷哺主债权实现受到严重影响或威胁的。

其中，上述主合同系指日辰股份与呷哺呷哺于2021年5月8日签署的关于成立日辰天津的《合作合同》；主债权系指《合作合同》中约定的日辰股份的责任或义务，具体参见本问题回复之“(1)《合作合同》中公司责任或义务的具体内容”。青岛博亚与呷哺呷哺之间除上述股权质押情形外，双方不存在资金借贷及业务往来或其他利益安排。

截至本问询回复签署日，《股权质押合同》处于正常履行状态，《合作合同》项下主债权尚未到期；日辰股份完全履行《合作合同》中相应责任或义务，不存在纠纷或潜在纠纷；公司按《合作合同》履行相应义务，不存在申请破产、重整

等特殊情況，不存在进行合并、分离、减资等使呷哺呷哺主债权实现受到实质性影响或威胁的情况；青岛博亚、**公司**经营情况良好，不存在发生危机等重要事件；**公司**未发生实质性违反《合作合同》的任何情形，青岛博亚未发生违反《股权质押合同》的任何约定。

综上，《股权质押合同》处于正常履行状态，青岛博亚质押股权不存在较大的质权实现风险。

【中介机构核查意见】

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

1、获取并查阅了发行人控股股东的《股票质押式回购业务协议书》、获取并查阅向中登公司查询的公司股东持股情况和股份质押明细，了解青岛博亚股票质押情况和具体用途；

2、获取并查阅了发行人与呷哺呷哺签订的《合作合同》《股票质押合同》，获取并查阅日辰天津公司章程、工商登记档案、银行账户流水、董事会决议等；

3、访谈了发行人实际控制人、呷哺呷哺相关人员，了解发行人与呷哺呷哺合作的背景、控股股东提供股权质押原因、双方合作进展等事项；

4、查阅了发行人控股股东的财务报表及审计报告、《企业信用报告》以及实际控制人的个人征信报告；

5、核查了国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，了解公司控股股东和实际控制人的信用情况；

6、了解发行人控股股东股票质押资金的用途及维持控制权稳定性的相关措施等情况，并取得公司控股股东和实际控制人出具的承诺；

7、查询了发行人股票价格，并对股价、平仓线空间进行了测算，分析股票质押的平仓风险；

8、查阅《监管规则适用指引—发行类第6号》第11条并进行逐条核查；

9、查询市场上由控股股东为上市公司及其子公司提供质押担保保障上市公

司及其子公司履行合作义务的案例；

10、获取青岛博亚出具的关于与呷哺呷哺之间股权质押的声明。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人控股股东的历次融资类股权质押系出于正常的融资需求，上述股权质押发生平仓的风险较小；发行人控制权稳定，因融资类质押导致公司控股股东、实际控制人发生变更的可能性较小，不存在较大的平仓风险。

2、发行人为成立合作公司签署《合作合同》约定发行人的责任和义务，由公司控股股东青岛博亚提供质押以保障公司责任或义务完全履行，可以有效保护上市公司全体股东的利益，且市场上存在类似股权质押担保案例，符合公司实际情况，具备合理性；截至本问询回复签署日，公司已完全履行合同中约定的相关责任或义务，不存在纠纷或潜在纠纷；青岛博亚未发生股权质押协议约定的质权实现情形，不存在较大的质权实现风险。

问题 6：关于财务性投资

根据申报材料，1) 截至 2022 年 9 月 30 日，公司交易性金融资产为 1.75 亿元，以银行理财产品为主；长期股权投资为 0.49 亿元；其他非流动金融资产 0.4 亿元。2) 截至 2022 年 9 月 30 日，公司共有 2 家参股公司，分别为九派基金、日辰天津。其中，九派基金系公司参与设立的产业基金，投资食品企业；日辰天津系与呷哺呷哺的合营企业，主要从事生产经营调味料、火锅底料等业务。

请发行人说明：（1）结合投资协议、最终投资标的、未来基金募集安排及对外投资计划等，详细说明公司相关对外投资是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资等情形，是否属于财务性投资；（2）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否应从本次募集资金总额中扣除，结合相关投资情况分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求。

请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条进行核查并发表明确意见。

【回复】

（一）结合投资协议、最终投资标的、未来基金募集安排及对外投资计划等，详细说明公司相关对外投资是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资等情形，是否属于财务性投资

截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有 2 家参股公司，分别为日辰天津（食品）有限公司、四川日辰九派川菜产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）。

单位：万元

序号	公司名称	投资目的	持股比例	投资金额
1	日辰天津	深化与下游客户呷哺呷哺的合作	50%	4,900
2	九派基金	围绕公司产业链上下游进行投资，拓展公司原料供应及产品销售渠道，并寻找潜在的并购标的	40%	4,000

1、日辰天津

(1) 投资背景及投资协议的主要内容

呷哺呷哺是国内知名的大型餐饮企业，市场影响力大，整体业务需求大，日辰股份与呷哺呷哺已建立多年良好的业务合作关系。为进一步深化与该重要客户的业务合作，同时借助呷哺呷哺在行业中的知名度，扩大公司的行业影响力，日辰股份与呷哺呷哺商议决定组建日辰食品（天津）有限责任公司。日辰天津主要从事复合调味品的研发、生产和销售，设立时注册资本为人民币 9,800.00 万元，其中发行人认缴出资 4,900.00 万元，持股比例为 50%。日辰天津设董事会，由 5 名董事组成，其中 3 名由日辰股份委派，2 名由呷哺呷哺委派，且日辰天津董事长由日辰股份委派，总经理和财务总监由日辰股份提名，公司对其日常生产经营具有重大长期的影响。

(2) 投资目的

公司拟通过日辰天津进一步深化与呷哺呷哺的业务合作，保障呷哺集团供应链的稳定性，同时借助呷哺呷哺在全国餐饮市场的渠道资源，积极拓宽公司火锅类产品的销售渠道，**充分发挥各方协同优势。**

(3) 后续投资计划

2023 年 3 月 15 日，公司召开 2023 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于向合资公司增资暨关联交易的议案》。为进一步支持合资公司日辰天津经营发展，公司和呷哺呷哺拟以现金方式按照持股比例各 50% 分别向日辰天津增资 5,100 万元，增资完成后，日辰天津的注册资本将由 9,800 万元增至 20,000 万元，双方持股比例保持不变。截至本问询回复签署日，日辰股份和呷哺呷哺已各自新增实缴出资 2,500 万元。

综上，日辰天津与公司主营业务密切相关，**公司可通过日辰天津进一步深化与呷哺呷哺的业务合作，借助呷哺呷哺在全国餐饮市场的渠道资源，积极拓宽公司火锅类产品的销售渠道，符合公司战略发展方向。日辰天津目前正在建设中，尚未投产。未来公司、呷哺呷哺与日辰天津在销售、采购、技术或渠道等领域将开展深度合作，充分发挥各方协同优势，扩大公司的行业影响力。公司参与投资日辰天津属于《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条规定的“围绕产业**

链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资”的情形，不属于财务性投资。

2、九派基金

(1) 投资背景及投资协议的主要内容

为围绕上下游进行产业拓展并寻找潜在并购标的，公司与成都鹃城金控控股有限公司、长兴九派股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）、赣州九派允公股权投资合伙企业（有限合伙）、深圳市前海九派资本管理合伙企业（有限合伙）、成都菁汇九派投资管理有限公司共同出资设立四川日辰九派川菜产业股权投资基金合伙企业（有限合伙），由深圳市前海九派资本管理合伙企业（有限合伙）担任执行事务合伙人。九派基金总出资额为 20,000 万元（实缴金额 10,000 万元），其中公司认缴出资额为 8,000 万元（实缴金额 4,000 万元），持其份额比例为 40%。

九派基金主要从事投资调味品相关产业的企业，其《合伙协议》中约定的投资领域、投资策略和**投资决策程序**具体如下：

“7.1 投资领域：川菜调味品相关产业、日辰股份相关产业（必须为未上市企业，包括调味品领域的创新创业企业或具有知识产权的企业）。

7.4 投资策略：聚焦细分品类：重点布局川味复合调味料各细分品类，具体包括泛火锅底料类、鱼调料类等；郫县豆瓣：其他核心川味基础调味料，如泡菜、红油、小米辣等细分品类；挖掘龙头及黑马：挖掘品类领导者，特点为单品领先、延展性强；挖掘快速成长的企业，具体包括老品类新模式新品牌、新品类新品牌，区域品牌全国化产品符合消费味型趋势或者具备创新商业模式；业务上有协同：在供应链端和渠道端具备业务协同效应，不限于被投企业跟日辰、九派相互赋能。

7.8 投资项目的**投资决策程序**：投资决策委员会设决策委员五人，由深圳市前海九派资本管理合伙企业（有限合伙）委派两名委员、日辰股份委派两名委员、成都鹃城金控控股有限公司委派一名委员。投资决策委员会设主任一名，由基金管理人（九派资本）委派代表出任，投资决策委员会主任负责召集并主持投资决策委员会会议。投资决策委员会形成决议应由三位委员表决通过方为有效。投资决策委员会召开会议应有四名委员（含委托授权人）出席方可召开

会议进行表决。”

综上，公司参与设立九派基金主要系为围绕上下游进行产业拓展并寻找潜在并购标的，九派基金主要从事投资川菜调味品相关产业及与日辰股份相关产业。九派基金设立的投资项目决策委员会由五名委员组成，其中公司委派两名委员，公司对九派基金的投资项目决策具有重大影响力，但不构成实际控制。

(2) 最终投资标的

截至 2022 年 12 月 31 日，九派基金共投资青岛晨非食品有限公司和四川丁点儿食品开发股份有限公司两家企业。

1) 青岛晨非食品有限公司

青岛晨非食品有限公司（以下简称“青岛晨非”）具体信息如下：

项目	内容
成立时间	2014-04-16
注册资本	576.44 万元人民币
法定代表人	唐建
九派基金持股比例	1.19%

青岛晨非为茶饮门店产品标准化解决方案提供商，主营业务为茶饮料相关原材料生产及销售，主要为喜茶、茶百道等中高端新式茶饮连锁品牌提供奶盖、奶基等产品。青岛晨非在销售渠道端与公司具备协同效应，在产品、渠道等方面互补性强。公司可借助青岛晨非在国内茶饮连锁行业成熟、广泛的销售渠道，积极开发、拓展公司相关产品在相关行业客户中的销售渠道及品牌知名度；同时，青岛晨非也可依托公司的餐饮渠道资源，开拓新的应用场景，与公司合力为下游客户提供整体的产品解决方案。

报告期内，公司与青岛晨非不存在交易往来情况。未来公司拟与青岛晨非在餐饮渠道资源方面进行深度合作，拓宽公司的销售渠道，提高品牌知名度。

2) 四川丁点儿食品开发股份有限公司

四川丁点儿食品开发股份有限公司（以下简称“丁点儿食品”）具体信息如下：

项目	内容
----	----

项目	内容
成立时间	2004-05-13
注册资本	9,100.5 万元人民币
法定代表人	任康
九派基金持股比例	4.1965%

丁点儿食品主要面向餐饮企业提供标准化、便捷化的川味特色调味料，主要产品包括川味复合调味料、川味特色花椒油两大类，按口味划分，围绕川菜“麻”“辣”“香”的特点，涵盖椒麻、麻辣、酸辣、鲜香等多种口味，共计200余种产品。丁点儿食品建立了覆盖全国的多渠道、多层级的销售网络，在批发、经销流通渠道具备丰厚的积累，下游经销商数百家。

丁点儿食品在产品品类和销售渠道与公司具备协同效应。公司复合调味料产品以日式、中式非辣口味为主，销售模式以直销为主。公司可借助丁点儿食品在川味餐调行业的深厚积累及多层级经销渠道，积极布局川味复合调味料市场、拓展各类产品在全国范围内的经销渠道。

报告期内，公司与丁点儿食品交易往来情况如下：

交易对手方	内容	采购金额（万元）			
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
四川丁点儿食品开发股份有限公司	五香卤味调味料	14.78	-	-	-

上述交易价格公允，不存在损害发行人及其他股东利益的情形，除上述采购情况外，公司与丁点儿食品不存在其他交易往来情况。未来，公司不排除继续与丁点儿食品进行正常的交易往来，公司将与其在销售渠道等方面开展深度合作，借助丁点儿食品在川味餐调行业的深厚积累及经销渠道，助力公司布局川味复合调味料市场并拓展经销渠道。

（3）投资目的

公司通过合作设立九派基金，借助外部专业团队对细分行业进行梳理和研究、并对行业内项目进行筛选，投资川菜调味品等领域与公司产业链上下游具备协同效应的企业，布局拓展公司现有产品品类及销售渠道，增强公司的客户服务能力及市场竞争力。同时，九派基金也为公司未来进行产业整合、并购提供项目

储备。

(4) 未来对外投资计划及基金募集安排

根据《合伙协议》约定，基金存续期限为7年，其中，前三年为投资期，后四年为退出期。

基金认缴资金共20,000万元并分三期缴付，第一期5,050万缴付时间为2021年1月31日前，第二期4,950万元及第三期10,000万元，缴付期限与金额由基金管理人根据项目投资进度通知各方按期实缴到位。截至本问询回复签署日，基金第一期、第二期已缴付完毕，累计实缴资金10,000万元。

未来，九派基金将严格按照《合伙协议》约定的**投资领域、投资策略进行投资项目筛选**，始终围绕川菜调味品相关产业、日辰股份相关产业进行投资，并根据基金管理人和投资人协商情况开展后续募资工作。**公司将督促九派基金严格按照《合伙协议》约定的投资领域、投资策略投资与公司产业链上下游具备协同效应的企业，并通过委派的投资决策委员会委员对筛选的投资项目进行谨慎决策。**

综上，九派基金始终围绕发行人主营业务密切相关的产业进行投资，目前**投资标的青岛晨非、丁点儿食品均属于与公司主营业务相关的产业投资**，未来九派基金将严格按照《合伙协议》约定的**投资领域、投资策略投资与公司产业链上下游具备协同效应的企业**，符合公司长期战略布局，具有业务经营上的合理性，属于《证券期货法律适用意见第18号》第1条规定的“围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资”的情形，不属于财务性投资。

(二) 本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否应从本次募集资金总额中扣除，结合相关投资情况分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求

1、本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否应从本次募集资金总额中扣除

2022年8月26日，公司召开第三届董事会第五次会议审议通过了本次向特

定对象发行股票相关事项。自本次发行相关董事会首次决议日前六个月（2022年2月26日）至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的财务性投资，具体如下：

（1）投资类金融业务

自本次发行首次董事会决议日前六个月至本问询回复签署日，公司不存在投资类金融业务。

（2）非金融企业投资金融业务

自本次发行首次董事会决议日前六个月至本问询回复签署日，公司不存在投资或拟投资金融业务的情形。

（3）与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行首次董事会决议日前六个月至本问询回复签署日，公司不存在与主营业务无关的股权投资。

（4）投资产业基金、并购基金

自本次发行首次董事会决议日前六个月至本问询回复签署日，除对九派基金出资 2,000 万元外，公司不存在设立或投资产业基金、并购基金的情形。

公司通过合作设立九派基金，系投资与公司产业链上下游具备协同效应的企业，布局拓展公司现有产品品类及销售渠道，增强公司在复合调味品行业的市场竞争力。同时，九派基金也为公司未来进行产业整合、并购提供项目储备，不构成财务性投资。

（5）拆借资金、委托贷款

自本次发行首次董事会决议日前六个月至本问询回复签署日，公司不存在实施或拟实施对外拆借资金、委托贷款的情形。

（6）购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行首次董事会决议日前六个月至本问询回复签署日，公司新投入或拟投入的理财产品主要系公司为提高闲置资金使用效率而购买的保本型低风险理财产品，具体情况如下：

单位：万元

购买机构	产品名称	购买金额	产品类型	预期年化收益率	起息日	到期日	是否已赎回
青岛银行	结构性存款	9,000.00	保本浮动收益型	1.80%-3.70%	2022/3/23	2022/6/23	是
建设银行	结构性存款	8,000.00	保本浮动收益型	1.35%-3.50%	2022/3/24	2022/6/27	是
建设银行	结构性存款	10,000.00	保本浮动收益型	1.35%-3.50%	2022/3/28	2022/6/27	是
青岛银行	七天通知存款	9,000.00	保本型固定收益	1.89%	2022/6/23	2022/7/7	是
青岛银行	结构性存款	4,000.00	保本浮动收益型	1.80%-3.65%	2022/6/27	2022/9/14	是
建设银行	七天通知存款	13,000.00	保本型固定收益	1.85%	2022/6/27	2022/7/11	是
青岛银行	结构性存款	9,000.00	保本浮动收益型	1.80%-3.60%	2022/7/15	2022/7/29	是
浦发银行	结构性存款	10,000.00	保本浮动收益型	1.35%-3.25%	2022/7/18	2022/9/13	是
青岛银行	结构性存款	9,000.00	保本浮动收益型	1.80%-3.50%	2022/8/1	2022/9/13	是
青岛银行	结构性存款	14,500.00	保本浮动收益型	1.80%-3.22%	2022/9/14	2022/12/13	是
浦发银行	结构性存款	1,500.00	保本浮动收益型	1.30%-3.05%	2022/9/26	2022/12/26	是
浦发银行	结构性存款	1,500.00	保本浮动收益型	1.30%-3.05%	2022/9/28	2022/10/28	是
浦发银行	结构性存款	1,500.00	保本浮动收益型	1.30%-3.20%	2022/12/28	2023/3/28	是
青岛银行	结构性存款	13,000.00	保本浮动收益型	1.80%-3.40%	2022/12/14	2023/3/14	是
青岛银行	结构性存款	12,000.00	保本浮动收益型	1.80%-3.17%	2023/3/14	2023/6/14	否
浦发银行	结构性存款	1,000.00	保本浮动收益型	1.30%-3.00%	2023/4/3	2023/7/3	否
浦发银行	结构性存款	1,800.00	保本浮动收益型	1.30%-3.00%	2023/4/24	2023/5/24	否
中信证券	收益凭证	1,000.00	本金保障型	2.00%-3.00%	2023.4.26	2023.7.25	否

自本次发行首次董事会决议日前六个月至本问询回复签署日，公司购买的理财产品均系为提高前次募集资金使用效率而购买的保本型低风险理财产品，具有持有期限短、收益稳定、风险低的特点，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

综上，自本次发行首次董事会决议日前六个月至本问询回复签署日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资情况，不需要从本次募集资金总额中扣除。

2、结合相关投资情况分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人可能涉及财务性投资（包括类金融业务）的相关会计科目情况如下：

单位：万元

序号	科目	账面价值	是否属于财务性投资
1	货币资金	15,615.75	否
2	交易性金融资产	14,521.65	否
3	其他应收款	179.16	否
4	其他流动资产	1,027.95	否
5	长期股权投资	4,914.34	否
6	其他非流动金融资产	4,000.00	否
7	其他非流动资产	553.83	否

（1）货币资金

截至 2022 年 12 月 31 日，公司货币资金账面余额为 15,615.75 万元，主要系银行存款、库存现金及其他货币资金，不属于财务性投资或类金融业务。

（2）交易性金融资产

截至 2022 年 12 月 31 日，公司交易性金融资产账面价值为 14,521.65 万元，其中使用前次募集资金购买的银行结构性存款产品 14,500.00 万元，预提预计收益 21.65 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	持有主体	产品名称	购买金额	产品类型	预期年化收益率
1	日辰嘉兴	结构性存款	13,000.00	保本浮动收益型	1.80%-3.40%
2	日辰股份	结构性存款	1,500.00	保本浮动收益型	1.30%-3.20%

公司持有的上述结构性存款系公司为加强流动募集资金收益管理、提高募集资金使用效率而购买的产品，具有收益波动性低、安全性高、流动性强的特点。不属于《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条规定的“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

(3) 其他应收款

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他应收款账面价值为 179.16 万元，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	类型	账面价值	是否属于财务性投资
1	保证金	144.00	否
2	代扣代缴社保公积金	35.22	否
3	业务往来款及其他	11.49	否
	坏账准备	11.55	-
	合计	179.16	-

公司持有的其他应收款主要为日常经营活动产生的保证金及业务往来款、代扣代缴社保公积金，均不属于财务性投资。

(4) 其他流动资产

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他流动资产账面价值为 1,027.95 万元，均为待抵扣进项税，不属于财务性投资。

(5) 长期股权投资

截至 2022 年 12 月 31 日，公司长期股权投资账面价值为 4,914.34 万元，其中公司向日辰天津投资 4,900.00 万元，其余为权益法下确认的投资损益。日辰天津系公司为深化与呷哺呷哺的业务合作，并借助呷哺呷哺的商业资源拓展火锅类产品的销售渠道而设立，与公司主营业务密切相关，符合公司战略发展方向，不属于财务性投资。

(6) 其他非流动金融资产

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他非流动金融资产账面价值为 4,000.00 万元，为公司向九派基金的投资款。九派基金系围绕日辰股份相关产业进行投资的产业基金，投资方向及最终投资标的均与公司上下游产业密切相关，同时为公司储备未来并购项目，不属于财务性投资。

(7) 其他非流动资产

单位：万元

序号	类型	账面价值	是否属于财务性投资
----	----	------	-----------

序号	类型	账面价值	是否属于财务性投资
1	预付工程款	340.39	否
2	预付设备款	213.44	否

截至 2022 年 12 月 31 日，公司其他非流动资产账面价值为 553.83 万元，均为公司相关在建设项目的预付工程款及设备款，不属于财务性投资。

综上，截至 2022 年 12 月 31 日，公司最近一期末不存在持有金额较大财务性投资的情形。

【中介机构核查意见】

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司报告期内董事会决议、股东大会决议、审计报告及定期报告等相关公告文件，相关科目余额表、科目明细账等财务资料，访谈公司管理层，了解发行人报告期内的财务性投资及类金融业务情况，核查本次发行首次董事会决议日前六个月至本回复出具日，是否存在财务性投资及类金融业务的情形；

2、取得并查阅了报告期内发行人采购、销售明细表，分析报告期内公司与丁点儿食品、青岛晨非交易往来情况；

3、取得并查阅报告期内公司购买理财产品的合同/协议，理财产品台账，核查相关理财产品的具体性质，分析相关投资是否属于财务性投资；

4、查看发行人对外投资公司的营业执照、公司章程、投资协议、合伙协议等，访谈管理层了解投资目的及未来投资计划；查阅被投资公司公开信息，了解被投资公司主营业务及对外投资等情况；获取并查阅公司与青岛晨非、丁点儿食品之间的交易往来情况；

5、查阅《上市公司证券发行注册管理办法》、《证券期货法律适用意见第 18 号》和《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等相关规定，了解财务性投资认定要求。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人对日辰天津的投资与公司主营业务密切相关，是为了进一步深化与呷哺呷哺的业务合作，保障呷哺集团供应链的稳定性，同时借助呷哺呷哺在全国餐饮市场的渠道资源，积极拓宽发行人火锅类产品的销售渠道，符合发行人战略发展方向，不属于财务性投资。发行人对九派基金的投资，是为了投资与发行人产业链上下游具备协同效应的企业，布局拓展发行人现有产品品类及销售渠道，同时为发行人未来进行产业整合、并购提供项目储备，不属于财务性投资。

2、自本次发行首次董事会决议日前六个月至本回复出具日，发行人不存在新投入和拟投入财务性投资的情况，亦不存在相关财务性投资需从本次募集资金总额中扣除的情况。

3、发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资的情形。

问题 7：关于其他**问题 7.1：关于食品安全与质量**

根据申报材料，公司主要从事复合调味料的定制、研发、生产与销售，所属行业为食品制造业。

请发行人说明：（1）公司的生产经营是否符合《中华人民共和国食品安全法》《食品生产许可管理办法》《食品经营许可管理办法》等相关法律法规的规定；（2）结合有关公司食品安全与质量的舆情、诉讼仲裁等情况，说明公司是否曾发生食品安全与质量的负面事件，是否受到处罚，是否构成重大违法行为。

请保荐机构及发行人律师进行核查并发表明确意见。

【回复】

（一）公司的生产经营是否符合《中华人民共和国食品安全法》《食品生产许可管理办法》《食品经营许可管理办法》等相关法律法规的规定

公司的生产经营过程符合《中华人民共和国食品安全法》《食品生产许可管理办法》《食品经营许可管理办法》等相关法律法规的规定，与相关条款具体比照情况如下：

条款/章节	核心内容	公司生产经营过程中的合规及执行情况
《中华人民共和国食品安全法》		
第一章：总则（第 1-13 条）	1、食品生产经营者对其生产经营食品的安全负责；2、食品生产经营者应当依照法律、法规和食品安全标准从事生产经营活动，保证食品安全，诚信自律，对社会和公众负责，接受社会监督，承担社会责任；3、县级以上地方人民政府对本行政系，对其生产及经营的食品安全负责。	公司作为食品生产企业、食品经营企业已按照法律法规和食品安全标准等制定公司各类制度及质量管理体系，对其生产及经营的食品安全负责。
第二章：食品安全风险监测和评估（第 14-23 条）	1、国家建立食品安全风险监测制度，各级政府主管部门制定、实施、调整国家食品安全风险监测计划及地方食品安全风险检测方案；2、国家建立食品安全风险评估制度，发现可能存在安全隐患等情形下应进行食品安全风险评估；3、主管部门根据监测、评估结果向社会公众公布或进行风险警示。	公司多次接受青岛市安监局抽检，检查结果均合格。
第三章：食品安全标准（第 24-32 条）	1、食品安全标准是强制执行的标准；2、食品生产经营者、食品行业协会发现食品安全标准在执行中存在问题的，应当立即向卫生行政部门报告。	公司在生产经营过程中严格执行国家颁布的食品安全标准，不存在因食品安全标准执行不到位被处罚或者通报的情况。

条款/章节	核心内容	公司生产经营过程中的合规及执行情况
第四章：食品生产经营（第 33-83 条）	1、食品生产经营应当符合食品安全标准，并符合相关要求；2、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；3、食品生产经营企业应当建立健全食品安全管理制度，对职工进行食品安全知识培训，加强食品检验工作，依法从事生产经营活动；4、食品生产经营者应当建立并执行从业人员健康管理制度；5、食品生产企业相关事项制定并实施控制要求，保证所生产的食品符合食品安全标准；6、食品生产经营者应当建立食品安全自查制度，定期对食品安全状况进行检查评价；7、食品生产企业应当建立食品出厂检验记录制度，查验出厂食品的检验合格证和安全状况；8、食品生产者采购食品原料、食品添加剂、食品相关产品，应当查验供货者的许可证和产品合格证明。	公司拥有符合规定的生产、包装、贮存场所，配备了专职的食品安全专业技术人员、管理人员，拥有完善的食品安全规章制度；合法拥有处于有效期内的《食品经营许可证》；建立了完善的职工食品安全培训体系，不定期的组织职工培训；建立了员工健康管理制度、食品安全自查制度、食品出厂检验纪录制度以及合格供应商检验制度等规章制度。
第五章：食品检验（第 84-90 条）	县级以上人民政府食品安全监督管理部门应当对食品进行定期或者不定期的抽样检验，并依据有关规定公布检验结果，不得免检。	公司多次接受青岛市安监局抽检，检查结果均合格。
第六章：食品进出口（第 91-101 条）	1、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；2、出口食品生产企业应当向国家出入境检验检疫部门备案。	公司拥有主管海关、出入境检验检疫局等相关部门颁发的《出口食品生产企业备案证明》《出入境检验检疫报检企业备案表》《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》等文件。
第九章：法律责任（第 122-149 条）	违反《中华人民共和国食品安全法》相关规定，应给予行政处罚并罚款。	报告期内，公司及其合并报表范围内的子公司不存在因违反《中华人民共和国食品安全法》相关规定，受到行政处罚并罚款的情形。
《食品生产许可管理办法》		
第一章：总则（第 1-9 条）	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。	公司合法拥有处于有效期内的《食品生产许可证》。
第二章：申请与受理（第 10-20 条）	申请食品生产许可，应当先行取得营业执照等合法主体资格，并满足相应的要求。	公司拥有《营业执照》，并满足申请食品生产许可证的场所、人员、设备设施等条件。
第三章：审查与决定（第 21-27 条）	食品生产许可证发证日期为许可决定作出的日期，有效期为 5 年。	公司合法拥有处于有效期内的《食品生产许可证》，有效期为 5 年。
第四章：许可证管理（第 28-31 条）	食品生产者应当妥善保管食品生产许可证，不得伪造、涂改、倒卖、出租、出借、转让。	公司不存在伪造、涂改、倒卖、出租、出借、转让《食品生产许可证》等情形。

条款/章节	核心内容	公司生产经营过程中的合规及执行情况
第七章：法律责任（第49-55条）	未取得食品生产许可从事食品生产活动的，由县级以上地方市场监督管理部门依照《中华人民共和国食品安全法》第一百二十二条的规定给予处罚。	公司及其合并报表范围内的子公司不存在因违反《食品生产许可管理办法》相关规定，受到行政处罚并罚款的情形。
《食品经营许可证管理办法》		
第一章：总则（第1-8条）	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。	公司合法拥有处于有效期内的《食品经营许可证》。
第二章：申请与受理（第9-15条）	申请食品经营许可，应当先行取得营业执照等合法主体资格，并满足相应的要求。	公司拥有《营业执照》，并满足申请食品经营许可证的场所、人员、设备设施等条件。
第三章：审查与决定（第16-21条）	食品经营许可证发证日期为许可决定作出的日期，有效期为5年。	公司合法拥有处于有效期内的《食品经营许可证》，有效期为5年。
第四章：许可证管理（第22-26条）	食品经营者应当妥善保管食品经营许可证，不得伪造、涂改、倒卖、出租、出借、转让。	公司不存在伪造、涂改、倒卖、出租、出借、转让《食品经营许可证》等情形。
第七章：法律责任（第45-51条）	未取得食品经营许可从事食品经营活动的，由县级以上地方食品药品监督管理部门依照《中华人民共和国食品安全法》第一百二十二条的规定给予处罚。	公司及其合并报表范围内的子公司不存在因违反《食品经营许可证管理办法》相关规定，受到行政处罚并罚款的情形。

综上，截至本问询回复签署日，公司生产经营过程符合《中华人民共和国食品安全法》《食品生产许可管理办法》《食品经营许可证管理办法》等相关法律法规的规定。

（二）结合有关公司食品安全与质量的舆情、诉讼仲裁等情况，说明公司是否曾发生食品安全与质量的负面事件，是否受到处罚，是否构成重大违法行为。

经核查，截至本问询回复签署日，公司未出现涉及食品安全与质量的舆情、诉讼仲裁等情况，未发生过食品安全与质量的负面事件，未因食品安全与质量受到处罚。

报告期内，公司接受主管部门对食品安全与质量的检查、抽查情况具体如下表所示：

序号	检查单位	抽样单位	抽样时间	抽检产品	抽检类别	抽检结果
1	青岛市即墨区市场监督管理局	青岛海润农大检测有限公司	2019.10.15	孜然香辣酱	监督抽检	合格
2	青岛市市场监督管理局	中检 CCIC	2019.10.21	烤肉酱	抽样检验	合格
3	青岛市即墨区市场监督管理局	青岛市华测检测技术有限公司	2019.10.21	BBQ 风味烤肉酱	监督抽检	合格
4	青岛市市场监督管理局	山东众合天成检验有限公司	2020.04.29	调味粉 ASR-01、BBQ 风味烧肉酱、 照烧汁	监督抽检	合格
5	青岛市市场监督管理局	国检（青岛）检测技术有限公司	2020.05.16	照烧汁	监督抽检	合格
6	青岛市市场监督管理局	国检（青岛）检测技术有限公司	2021.08.03	韩式风味烧肉汁、照烧汁	监督抽检	合格
7	青岛市市场监督管理局	食药环检验研究院（山东）集团有限公司	2021.09.28	食品添加剂、 复配酸度调节增味剂	监督抽检	合格
8	青岛市即墨区市场监督管理局	中维安全检测认证集团有限公司	2021.11.11	食品添加剂	监督抽检	合格
9	青岛市即墨区市场监督管理局	中维安全检测认证集团有限公司	2022.04.21	调味品	监督抽检	合格
10	青岛市市场监督管理局	青岛市计量技术研究院	2022.04.29	对定量包装商品净含量的标注、定量包装商品净含量进行专项检查	“双随机、一公开”检查	合格
11	青岛市市场监督管理局	青岛市产品质量检验研究院	2022.11.08	食品添加剂	监督抽检	合格

报告期内，公司接受监管部门的检查、抽查，未发现相关产品抽检不合格并被要求整改的情形，也不存在因食品安全与质量问题被监管部门行政处罚的情形。

【中介机构核查意见】

（一）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》《食品经营许可管理办法》等相关规定，根据相关条款的要求与公司的实际情况相对比；

2、查阅公司相关食品安全规章制度，取得制度运行的相关资料；

3、取得相关政府部门对公司进行检查的文件资料；

4、查阅公司取得的《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》《出入境检验检疫报检企业备案表》《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》等资质证书；

5、取得公司的营业外支出明细表，查阅相关政府部门出具的证明、并经登录全国企业信用信息公示系统、企查查以及公司所在地的市场监督管理局、应急管理局、生态环境局等网站查询，核查公司受到的行政处罚情况；

6、登录中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）等公开渠道进行查询，走访公司所在地的青岛市中级人民法院、青岛市即墨区人民法院、青岛仲裁委，核查公司的诉讼、仲裁等情况；

7、通过公开渠道检索公司及其合并报表范围各级子公司是否存在受到环保处罚的情况、涉及食品安全与质量的媒体报道情况。

（二）核查结论

综上，截至本问询回复签署日，公司生产经营过程符合《中华人民共和国食品安全法》《食品生产许可管理办法》《食品经营许可证管理办法》等相关法律法规的规定；公司未出现与食品安全与质量的舆情、诉讼仲裁等情况，未发生过食品安全与质量的负面事件，未因食品安全与质量受到处罚。

问题 7.2：关于在建工程

根据申报材料，报告期内公司在建工程-上海运营中心房产及装修工程科目余额分别为 0.93 亿元、0.93 亿元、0.93 亿元，一直保持不变。

请发行人说明该项目建设期较长进展缓慢的原因，是否存在未及时转固的情形，相关资产减值计提是否充分。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

（一）该项目建设期较长进展缓慢的原因

为更有效地开发长三角地区市场，近距离服务公司重要客户，公司拟在上海成立运营中心，包括营销管理中心、营销体验中心（未来厨房）等。2020 年 10 月，公司签订合同购买了位于上海市闵行区园秀路 28 弄 6 号的房产作为上海运营中心的办公场所，其中房屋面积为 2,363.62 平方米，合同总金额 9,000.00 万元。2020 年 12 月，公司取得了编号为沪(2020)闵字不动产权第 060826 号和沪(2020)闵字不动产权第 060827 号的不动产权证书。

公司购买的上述房产系毛坯房，2020 年底公司购买后计入在建工程“上海运营中心房产及装修工程”并启动上海运营中心装修工程设计工作。由于公司聘请的设计单位人员流动受阻，且前后多次论证设计方案耗时较长。公司于 2022 年 2 月向相关审批部门提交设计方案等相关文件报审，因上海相关审批部门审批流程较长且遭受人员流动受阻因素影响而延误，公司于 2022 年 8 月取得建筑工程施工许可证，编号为 310112202208170109。

目前，公司上海运营中心房产及装修工程项目按计划施工中，该工程预计 2023 年 9 月底前完工。

（二）该项目是否存在未及时转固的情形

在建工程结转固定资产的主要判断依据为在建工程项目达到预定可使用状态。发行人在建工程成本按实际工程支出确定，包括在建期间发生的各项必要工程支出以及其他相关费用等。

公司于 2020 年底购买上述房产，由于该房产系毛坯房尚未达到预定可使用

状态，故计入在建工程科目。截至 2022 年末上海运营中心房产及装修工程项目的在建工程余额为 9,351.77 万元，其中房产初始入账金额为 9,319.74 万元、在建工程设计服务费 23.77 万元、消防改造、设计、验收等费用 8.26 万元。报告期内，上海运营中心房产及装修工程因人员流动受阻、设计方案论证耗时较长、审批流程较长等因素导致建设进度较慢，发生的各项必要工程支出以及其他相关费用较少。2022 年 8 月公司已取得建筑工程施工许可证，该项目按计划开始施工，预计 2023 年 9 月底前完工。公司已按照会计准则的相关要求，结合在建工程项目的实际情况，实际评估项目是否达到预定使用状态，不存在在建工程未及时转固的情形。

（三）该项目相关资产减值计提是否充分

1、在建工程减值准备计提的会计政策

对于在建工程，公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象，如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

2、公司已对上海运营中心房产及装修项目执行减值测试不存在减值风险

公司于 2022 年 8 月取得装修施工许可证后，该项目稳步推进中，按计划该工程预计 2023 年 9 月底前完工。该项目符合公司发展战略，预计在建工程转固后将加快完成以上海地区为中心的长三角地区市场布局，提高公司的服务水平和质量，扩大销售规模和增强市场竞争力，对公司经营业绩产生积极影响。

同时，公司结合上海运营中心附近楼盘成交和挂牌情况进行分析，上海运营中心房产及装修工程不存在减值迹象。可比楼盘数据如下：

楼盘名称	地址	面积 (m ²)	成交/挂牌单价 (元/m ²)	数据来源
旭辉-莘庄中心	闵行区园秀路 28 弄 8 号	2,363.62	46,440.00	网上房地产
旭辉-莘庄中心	闵行区园秀路 28 弄 8 号	2,363.62	47,205.00	网上房地产
旭辉-莘庄中心	闵行区园秀路 28 弄 8 号	2,358.30	43,527.00	网上房地产
旭辉-莘庄中心	闵行区园秀路 28 弄 8 号	2,363.62	49,078.00	链家网
旭辉-莘庄中心	闵行区园秀路 28 弄 8 号	2,363.62	49,000.00	58 同城房产
旭辉-莘庄中心	闵行区园秀路 28 弄 8 号	2,300.00	45,900.00	贝壳网
大虹桥国际	闵行区黎安路 999 号	1,368.00	45,000.00	诸葛找房

楼盘名称	地址	面积 (m ²)	成交/挂牌单价 (元/m ²)	数据来源
平均值		-	46,5592.86	-
本公司	闵行区园秀路 28 弄 6 号	2,363.62	39,429.95	-

注：网上房地产系由上海市房地产交易中心主办的房地产交易服务网站；成交单价为含相关税费价格。

综上，公司上海运营中心房产及装修工程不存在需要计提减值准备的情形，符合企业会计准则的规定。

【中介机构核查意见】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人该在建工程项目负责人，了解发行人有关项目的立项、批准、核算等方面的流程、在建工程实际建设情况、与预计工期的差异及项目建设周期较长的具体原因；

2、获取并查阅了发行人在建工程明细表，将该表与报表、总账数、明细账合计数核对是否相符；

3、获取并查阅了该项目的合同、发票、支付凭证和不动产权证书等，检查相关手续的齐备性和准确性；

4、通过网络公开查询上海运营中心附近楼盘成交和挂牌情况，并与公司购买价格进行比较分析；

5、对发行人该在建工程项目进行现场查看，实地盘点。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：上海运营中心房产及装修工程项目进展缓慢的原因主要系因设计单位人员流动受阻、论证设计方案耗时较长、取得装修施工许可证的审批流程所需时间较长所致；该项目不存在在建工程未及时转固的情形；该项目未见减值迹象，不存在需要计提减值准备的情形。

保荐机构总体意见：对本回复材料中的公司回复，保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于青岛日辰食品股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复报告》的全部内容，确认本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

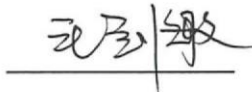


张华君



（本页无正文，为《关于青岛日辰食品股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复报告》之保荐机构签章页）

保荐代表人签名：



毛剑敏



金鹏



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于青岛日辰食品股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复报告》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长： 
林传辉

