



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的
审核中心意见落实函的回复

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

二零二三年六月

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 6 月 9 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的审核中心意见落实函》（上证上审（再融资）[2023]394 号）（以下简称“落实函”）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”或“公司”）与广发证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）已就落实函所列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：

落实函所列问题	黑体（加粗）
对落实函所列问题回复、中介机构核查意见	宋体（加粗、不加粗）
募集说明书修订内容	楷体（加粗）

目录

目录.....	2
问题 1.....	3

问题 1

请发行人进一步说明：（1）前次募投“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”最新使用进度；（2）在前次募投项目尚未投产的情况下，本次规划“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”的紧迫性、必要性，结合市场容量、竞争格局、现有产能、公司优势等，说明复合调味料新增产能消化的理由是否充分、合理，并充分揭示风险。

请保荐机构进行核查并发表明确意见。

【回复】

（一）前次募投“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”最新使用进度

截至 2023 年 5 月 31 日，公司前次募投“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”募集资金使用进度具体情况如下：

单位：万元

项目名称	投资总额 (a)	募集资金 承诺投资 金额 (b)	实际已投资金额		资金投入进度	
			已投资 金额 (c)	其中使用 募集资金 金额 (d)	项目实 际投资 进度 (c/a)	使用募 集资金 进度 (d/b)
年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目	20,589.61	16,697.85	10,441.05	10,026.58	50.71%	60.05%
年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目	13,500.00	10,948.00	5,343.08	5,280.09	39.58%	48.23%

截至 2023 年 5 月 31 日，公司前次募投“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”使用募集资金进度为 60.05%，“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”使用募集资金进度为 48.23%。上述前次募投项目募集资金使用进度较低主要系目前尚未进入设备购置安装阶段所致，其中，“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”设备投资金额为 8,347.05 万元，占项目投资总额比例为 40.54%；“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”设备投资金额为 7,454.03 万元，占项目投资总额比例为 55.22%。目前，上述前次募投建设项目建筑主体已完工，正在进行内部装修，后续将开展相关设备的购置、安装及调试和人员培训

等生产准备工作，并计划于 2023 年底建成投产。

(二) 在前次募投项目尚未投产的情况下，本次规划“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”的紧迫性、必要性，结合市场容量、竞争格局、现有产能、公司优势等，说明复合调味料新增产能消化的理由是否充分、合理，并充分揭示风险

1、前次募投项目尚未投产的情况说明

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“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”尚未建成投产的主要原因：一是基于公司重点布局长三角的战略规划，实施地点由青岛调整至嘉兴，实施主体由日辰股份调整为公司全资子公司日辰嘉兴，需要重新规划、系统设计及多方协调；二是受前所未有的多重超预期外部市场环境的影响，人员差旅、物流运输及建筑施工等进度延缓。

截至目前，公司上述前次募投建设项目建筑主体已完工，正在进行内部装修，后续将开展相关设备的购置、安装及调试和人员培训等生产准备工作，并计划于 2023 年底建成投产。

2、“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”的紧迫性、必要性

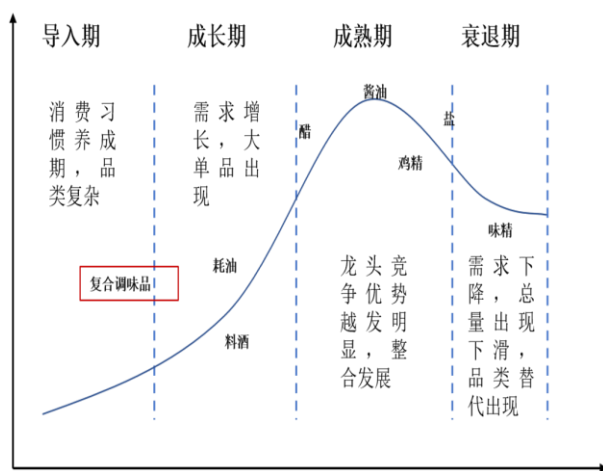
从抢抓行业快速发展机遇、突破未来产能瓶颈、提升多品类供给能力、保障 C 端渠道拓展四个方面来分析，发行人本次募投“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”的建设具有紧迫性和必要性，具体说明如下：

(1) 复合调味品行业发展空间大、增长速度快，小而散的市场格局下鳌头未占，公司抢抓市场先机迫在眉睫、势在必行

我国复合调味品的工业化起步较晚，仍处于快速成长期的前期阶段，使用渗透率约为 26%，距离日韩及欧美 60% 以上的水平仍有较大提升空间。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，年复合增长率高达 13.90%，高于同期调味品行业整体增速，预计到 2025 年市场规模将达到 2,597 亿元、2027 年达到 3,367 亿元，市场空间广阔。

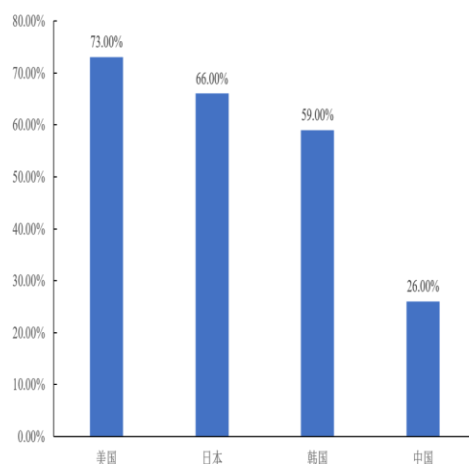
2020年-2022年，受到外部市场环境变化的影响，我国复合调味料行业，特别是以B端餐饮为主要销售渠道的复合调味料企业，发展速度有所波动。但这些影响是阶段性的，复合调味品行业快速发展的长期趋势没有改变。在宏观经济有序改善、复合调味品使用渗透率及下游餐饮企业连锁化率持续提升、外卖及预制菜行业快速发展、居家饮食更加追求美味快捷、冷链物流快速发展等因素的驱动下，我国复合调味品行业有望重回快速发展的轨道，市场规模有望持续扩容。

我国复合调味品行业仍处于发展初期



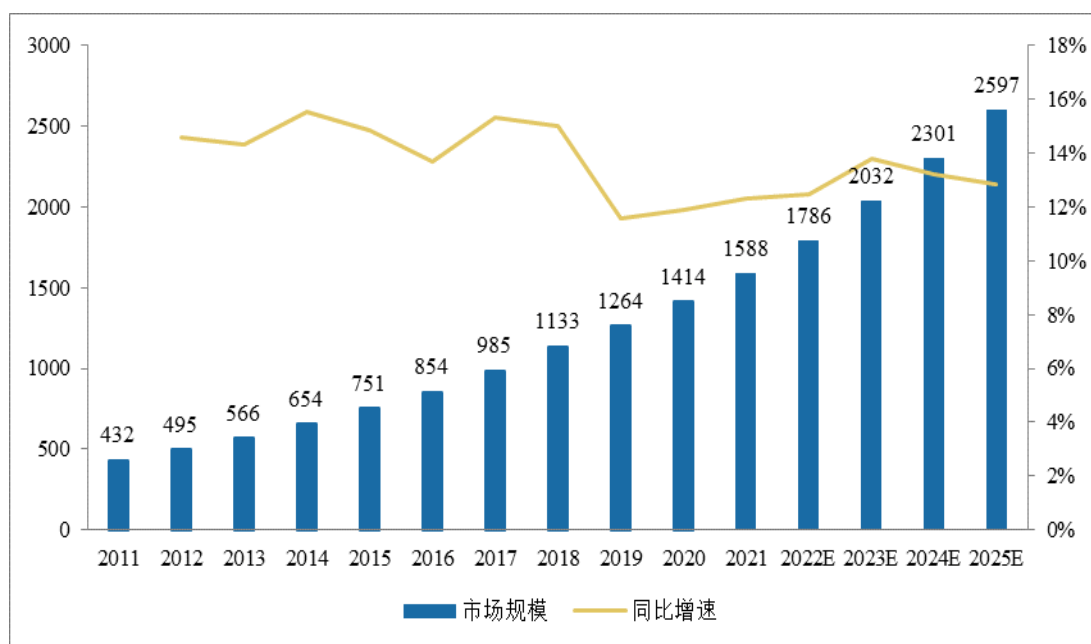
数据来源：观研天下

2020年各国复合调味品渗透率



数据来源：艾媒咨询

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

受我国各地饮食口味和饮食习惯不同、复合调味品行业发展进程等因素的影响，复合调味品行业目前仍处于“小而散”的竞争格局。根据欧睿国际的数据，2021年我国调味品行业的CR5市占率为18.8%，而同期美国和日本调味品市场CR5市占率分别为46.4%、26.1%。同期，从我国中式复合调味品市场来看，行业CR3市占率仅为7.9%，市场集中度更低。尽管行业中已经涌现出一些优秀企业，但在产品类型、销售渠道、区域布局等方面仍是差异化的竞争状态，真正意义上的全国性品牌并不多，市场集中度的提升还有很大空间。

公司自2001年成立以来始终致力于复合调味品的研发、生产与销售，是国内最早专业从事复合调味品业务的企业之一。经过长期的发展与积累，公司已经形成了自身的核心竞争力，包括但不限于强大的研发定制能力、稳定的品质管控能力、高效的柔性化生产能力、专业的客户服务能力，积累了较为丰富的客户资源和研发经验，在行业及客户中赢得了良好的口碑；但目前公司业务规模仍然较小、市场占有率较低。因此，在行业快速发展的过程中，公司具备从“小而美”向“大而强”快速发展的良好基础。

为抢抓行业快速发展的市场机遇，不断提升市场份额、成为行业领军企业，公司需要科学规划、适度提前布局产能以实现发展目标。因此，本次募投项目具有较强的紧迫性和必要性。

(2) 公司未来或将面临产能供给不足的发展瓶颈，科学谋划、有序推进本次募投项目具有紧迫性、必要性

报告期内，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%。根据测算，未来五年，公司酱汁类调味品面临的产能需求将大幅提升，预计到2027年应达到5.79万吨。公司现有酱汁类调味品产能和前次募投项目在建产能合计为3.38万吨，若只考虑青岛工厂现有产能和前次募投项目的建成及逐步达产，公司未来五年的产能利用率将处于高位且不断提升，已远远不能满足公司未来发展需求；若考虑到本次募投项目的逐步达产，2023年-2027年的产能利用率分别为147.40%、133.56%、89.47%、76.41%、84.18%；本次募投项目扩产具有合理性。

单位：吨、亿元

项目\年份	2021	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E	复合增长率
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%
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%
市占率	0.16%	0.16%	0.18%	0.21%	0.24%	0.28%	11.84%
公司现有+前募产能规划	11,000.00	13,800.00	19,800.00	27,800.00	33,800.00	33,800.00	-
不考虑本募的产能利用率	142.25%	147.40%	133.56%	123.27%	131.80%	171.34%	-
考虑本募的产能利用率	142.25%	147.40%	133.56%	89.47%	76.41%	84.18%	-

注 1：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 2：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，公司酱汁类复合调味品预计产量、收入的复合增长率（29.92%和 29.97%）系参考公司 2015 年-2019 年酱汁类复合调味料产品营业收入的实际复合增长率（30.63%）以及公司两期股票期权激励计划制定的业绩目标增长率（30.00%）综合确定。

公司 2015 年-2019 年酱汁类复合调味料产品销售收入及增长率具体情况如下：

单位：万元、吨

项目\年份	2019	2018	2017	2016	2015
销售收入	20,987.81	15,630.39	13,738.94	9,875.21	7,205.76
销售收入增长率	34.28%	13.77%	39.13%	37.05%	-

2015 年-2019 年，公司酱汁类复合调味料产品实现销售收入分别为 7,205.76 万元、9,875.21 万元、13,738.94 万元、15,630.39 万元、20,987.81 万元，增长率分别为 37.05%、39.13%、13.77%和 34.28%。2015 年-2019 年，公司酱汁类复合调味料产品销售收入保持快速的增长趋势，年均复合增长率为 30.64%，其中 2018 年公司酱汁类复合调味品销售收入增长率较低，主要原因系受全球政治经济环境影响，我国经济 2018 年下半年下行压力加大，经济增长速度放缓，下游消费需求疲软所致。

公司两期股票期权激励计划设定的业绩目标增长率（30.00%）系综合考虑了宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因

素，并考虑了实现可能性和对公司员工的激励效果，彰显公司及全体员工对未来经营业绩的信心，指标设定合理、科学。

2020年-2022年公司酱汁类复合调味料实现营业收入19,395.91万元、25,038.45万元、22,978.73万元，同比上年增长率为-7.58%、29.09%、-8.23%，呈现波动趋势，主要原因系：①2020-2022年期间，公司所处的外部市场环境发生了多重超预期变化导致下游需求产生波动；②公司大力开拓品牌定制业务渠道，公司品牌定制业务销售收入逐年增加。其中，2021年，随着国内宏观经济环境有所改善，公司下游市场需求有所回暖，公司酱汁类调味料仍呈现快速增长趋势，同比增长率为29.09%。

2020年-2022年，公司面临的外部市场环境较为复杂严峻，尤其下游餐饮行业受冲击较大，导致公司经营业绩出现一定波动。随着宏观经济的改善及预期好转，市场需求逐步恢复和增长，公司有望重回正常快速发展的轨道。2023年一季度，整个社会消费尚处于复苏的初期过渡阶段，而复合调味品行业向好的趋势逐渐明显，公司酱汁类复合调味品实现营业收入6,287.39万元，相比2021年同期增长幅度为23.65%。

综上，公司酱汁类复合调味品的预计收入复合增长率系公司依据所处行业及自身业务等实际情况确定的，具备谨慎性、合理性。

此外，公司青岛工厂建成至今已有17年，虽然近几年通过升级改造、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，难以符合向先进数字化制造转型的需求，未来或将进行改造升级，届时将产生更大的产能供给压力。本次募投项目将为青岛工厂的改造升级预留部分产能空间。

鉴于公司现有产能及前次募投在建产能已不能满足公司未来3-5年业务发展需要，且实施本次募投项目的建设期、达产期需要较长时间，公司需要对产能进行适度的提前规划，有必要将本次募投项目纳入嘉兴数字化、智能化生产制造中心进行统一规划、设计和建设。因此，本次募投项目将为公司未来快速可持续发展带来有力支撑，具有紧迫性和必要性。

(3) 公司现有及前次募投项目产品品种尚不足以满足客户对产品的多元化需求，通过本次募投项目的实施可进一步提升多品类产品的供给能力，既紧迫又必要

公司主要为餐饮连锁、食品加工及品牌零售企业提供个性化产品解决方案，经过多年市场积累，现已形成了较为完善的产品体系，在诸多细分品类中具有较强的竞争优势，但相较于下游客户多元化的产品需求，公司现有产品和前次募投项目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，仍不足以满足客户需求，一定程度上制约了公司的业务发展。公司通过实施本次募投项目，拟新增佐餐酱、西式酱、冷加工酱料、辛辣料、卤料等多系列复合调味品生产能力，进一步丰富产品品类，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扩展；从常温产品向冷加工产品扩展。因此，本次募投项目有助于提升公司为客户提供更加丰富的产品品类的能力，既可以提高存量客户的产品渗透率，也有助于开拓更多新客户，增强公司的核心竞争力。

(4) 保障 C 端渠道产品及客户的快速拓展，通过本次募投项目建设更多标准化、规模化的自动生产线具有紧迫性和必要性

基于公司中长期经营发展规划，C 端市场是公司未来拟拓展的重点方向，是进一步打开公司业绩增长空间的必要拓展渠道。公司目前以服务 B 端客户为主，其产品以大包装为主，具有非标准化、生产制造柔性化、客户需求个性化等特点；C 端产品包装形式多样且以小包装为主，具有标准化、生产规模化、客户需求特定化等特点。近几年，公司已搭建专门的业务团队，大力拓展品牌定制业务渠道，并上市“味之物语”自有品牌产品，初步建立了以零售、电商等终端为主的 C 端业务渠道。

公司现有及前次募投项目产品主要面向 B 端客户，其柔性化制造产线不适合大规模生产 C 端标准化产品，一定程度上影响了公司 C 端渠道的拓展。因此，公司急需通过实施本次募投项目，新建面向 C 端市场的标准化、规模化的自动生产线，丰富产品品类、提高生产效率，以更好保障公司 C 端业务渠道产品及客户的拓展。

综上所述，复合调味品行业市场空间广阔、增长速度快，公司具备先发优势及核心竞争力，本次“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”系经过科学谋划、系统设计，旨在增产能、扩品类、拓渠道，是公司抢抓复合调味品行业快速发展的市场机遇、增强公司综合竞争能力、巩固并提高公司在行业中的市场地位、扩大市场份额、实现公司战略发展目标的必要举措，具有必要性和紧迫性。

本次“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”已经公司董事会、股东大会审议通过并开工建设，截至 2023 年 5 月 31 日已投入金额为 1,116.24 万元，预计 2024 年底达到预定可使用状态。

3、结合市场容量、竞争格局、现有产能、公司优势等，说明复合调味料新增产能消化的理由是否充分、合理，并充分揭示风险

公司主要基于以下考虑合理设置了本次募投项目的新增产能，产能消化理由充分，具有合理性：

（1）行业快速发展、市场空间广阔，公司产能规划与行业发展趋势相匹配，可充分保障新增产能的顺利消化

近年来，随着复合调味品使用渗透率及下游餐饮企业连锁化率的持续提升、外卖及预制菜行业的快速发展、居家饮食更加追求美味快捷的消费趋势等，推动复合调味品的市场规模快速增长。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%，高于同期调味品行业增速。未来仍将保持快速增长的趋势，预计 2023 年市场规模为 2,032 亿元，同比增长 12%，2025 年市场规模将达到 2,597 亿元，2027 年达到 3,367 亿元，市场空间广阔。

根据测算，未来五年，公司酱汁类调味品面临的产能需求将大幅提升，公司现有产能、前次募投项目在建产能及本次募投项目规划产能与复合调味行业的市场规模及增长情况具有匹配性，具体情况参见本落实函回复之“问题 1”之“第二问”之“2、年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目的紧迫性、必要性”。

公司作为国内专业复合调味料的主要生产商之一，具备研发、柔性生产、品

控等竞争优势，随着前次募投项目和本次募投项目投产，公司的客户服务及市场开拓能力将进一步增强，在复合调味品行业的市场份额有望上升，预计到 2027 年，公司市场占有率较 2021 年提高 0.12 个百分点，符合复合调味品行业集中度提升的趋势。

公司现有产能及前次募投在建产能已不能满足公司未来业务发展需要，为前瞻性应对未来持续增长的下游需求，扩大市场份额、提高盈利能力，保持领先地位，公司确需对产能进行适度的提前规划。

(2) 小而散的市场格局鳌头未占，扩品类、拓渠道是提高公司综合竞争力和新增产能消化的必要举措

受我国各地饮食口味和饮食习惯不同、复合调味品行业发展进程的影响，复合调味品行业目前主要以地方性品牌以及作坊制企业居多，仍处于“小而散”的竞争格局。尽管行业中已经涌现出一些优秀企业，但在产品类型、销售渠道、区域布局等方面仍是“差异化”的竞争状态，真正意义上的全国性品牌并不多，市场集中度的提升还有很大空间。根据欧睿国际的数据，2021 年我国调味品行业的 CR5 市占率为 18.8%，而同期美国和日本调味品市场 CR5 市占率分别为 46.4%、26.1%。同期，从我国中式复合调味品市场来看，行业 CR3 市占率仅为 7.9%，市场集中度更低。

在扩品类方面，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，另一方面加大对中式辣味、西式、中国地方特色等其他风味新产品的开发与布局，进一步丰富产品品类，在满足现有存量客户需求的同时，增强公司开拓新客户的能力。在拓渠道方面，公司将继续与食品加工企业、连锁餐饮企业等客户开展深入合作，满足餐饮、食品加工等 B 端市场渠道的个性化定制产品需求，强化公司在 B 端市场的地位，同时公司将不断加大 C 端市场拓展力度，大力提升 C 端市场渠道的规模化产品供应能力。通过对原有产品的升级和新产品的推出，不断丰富产品品类以及加强营销渠道拓展力度，进一步优化销售网络建设，拓宽业务渠道，提高公司在复合调味品行业中的综合竞争力。

通过不断丰富产品品类、拓宽业务渠道，公司期望在小而散的市场竞争格局中，不断提高综合竞争力、持续提升市场份额，从“小而美”向“大而强”的目

标快速发展，助力项目新增产能顺利消化。

(3) 公司现有产能利用率高，随着公司业务持续稳定发展，募投项目新增产能可实现稳步消化

报告期内，公司酱汁类复合调味品的产能利用率处于较高水平，产销率基本稳定在 100%左右，公司现有产能仅能勉强满足公司现有订单交付需求。

根据测算，未来五年，公司酱汁类调味品面临的产能需求将大幅提升，预计到 2027 年应达到 5.79 万吨，公司现有产能和前次募投项目在建产能合计为 3.38 万吨，若只考虑现有产能和前次募投项目的建成及逐步达产，公司未来五年的产能利用率将处于高位且不断提升，已远远不能满足公司未来发展需求。

受项目建设、设备购置、安装调试、达产进度等因素影响，复合调味品生产类项目建设周期、达产周期普遍较长。公司本次募投项目的建设期为 2 年，达产期为 3 年，本次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。公司前次募投项目将在 2023 年底建成，到 2026 年全部达产，本次募投项目预计将在 2024 年底建成，到 2027 年全部达产。因此，公司前次募投项目和本次募投项目产能逐年形成释放，前后形成衔接，并非集中扩大产能。未来，随着公司产品销售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、顺利消化。

(4) 公司具备研发、生产、品控等竞争优势，客户积累丰厚、市场开拓力强，是新增产能消化的内在保障

公司经过长期的发展与积累，凭借强大的研发定制能力、稳定的品质管控能力、高效的柔性化生产能力以及专业的客户服务能力，在行业中赢得了良好的口碑，积累了较为丰富的客户资源。公司与以圣农集团、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。同时，公司建立了线上电商、线下经销相结合的 C 端业务渠道。

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新客户的拓展能力和新产品的开发能力，保障新增产能的顺利消化。报告期内，公司新拓展 400 多

家客户，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%。

未来，公司将进一步加强渠道建设，持续完善营销网络，一方面持续开发食品加工、连锁餐饮等 B 端市场；另一方面大力拓展 C 端市场业务渠道，布局零售终端市场。在巩固深化与现有客户合作的同时，积极开拓新客户、开发新产品，保障公司经营稳定性，为本次募投项目产能消化提供进一步保障。

综上所述，本次募投项目产品市场空间广阔、增长速度快，公司产能规划与行业发展趋势相匹配；在小而散的市场格局中，公司具备研发、生产、品控等诸多竞争优势，同时具有较强的新产品开发能力和新客户拓展能力，本次募投项目新增产能消化的理由充分，具有合理性。

公司虽已制定了有效的新增产能消化措施，但仍存在一定的新增产能消化风险，发行人已在募集说明书之“第六节 本次发行相关的风险因素”之“三、募集资金投资项目相关风险”中进行了风险提示：

“(二) 新增产能消化不达预期的风险

本次募投“年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”旨在扩品类、拓渠道、增产能，在前次募投项目尚未投产的情况下，公司虽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。本次募投“年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目”和“年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目”系公司把握行业发展机遇，积极向烘焙领域、预制菜领域拓展。目前，公司虽已有预制菜、烘焙预拌粉产品的技术储备和部分新产品的开发，但青岛现有工厂尚不具备规模化量产的条件。公司正在积极有序推进下游多种业务合作渠道的搭建，但在产品研发、技术成果转化、市场开拓等方面仍存在不达预期的风险。如果未来市场需求、竞争格局、市场开拓或行业技术发生重大不利变化，而公司不能采取及时、有效的应对措施，将使公司面临新增产能不能完全消化的风险，进而影响项目预期效益的实现。”

【中介机构核查意见】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

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，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；

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、获取并检查前次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，核查前次募集资金使用情况；

4、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、市场空间和市场竞争格局等；

5、获取发行人两期股票股权激励计划公告文件，了解设定的业绩目标增长率及参考依据；

6、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历年来的销售情况、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。

（二）核查结论

1、截至2023年5月31日，发行人前次募投“年产15,000吨复合调味品生产基地建设项目”使用募集资金进度为60.05%；“年产5,000吨汤类抽提生产线建设项目”使用募集资金进度为48.23%，目前建筑主体已完工，正在进行装修，后续将开展相关设备的购置、安装及调试和人员培训等生产准备工作，并计划于2023年底建成投产。

2、发行人所处的复合调味品行业市场空间广阔、增长速度快，发行人具备先发优势及核心竞争力，本次“年产35,000吨复合调味品生产线建设（扩产）项目”旨在扩品类、拓渠道、增产能，是公司抢抓复合调味品行业快速发展的市场机遇、增强公司综合竞争能力、巩固并提高公司在行业中的市场地位、扩大市

场份额、实现公司战略发展目标的必要举措，具有必要性和紧迫性。本次募投项目新增产能有足够消化空间，新增产能消化的理由充分，具备合理性。发行人虽已制定了有效的新增产能消化措施，但仍存在一定的新增产能消化风险，发行人已在募集说明书中进行了充分的风险提示。

（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的审核中心意见落实函的回复》之发行人签章页）



青岛日辰食品股份有限公司

2023年6月21日

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的审核中心意见落实函的回复》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

张华君

青岛日辰食品股份有限公司



(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的审核中心意见落实函的回复》之保荐机构签章页)

保荐代表人： 毛剑敏
毛剑敏

金鹏
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的审核中心意见落实函的回复》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
林传辉



广发证券股份有限公司

2023年6月21日