证券代码：301335　　证券简称：天元宠物　　上市地点：深圳证券交易所

杭州天元宠物用品股份有限公司

发行股份及支付现金购买资产

并募集配套资金报告书（草案）

2

项目	交易对方/发行对象
发行股份及支付现金购买资产	复星开心购（海南）科技有限公司、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕
募集配套资金	不超过 35 名符合中国证监会规定的特定投资者

独立财务顾问

国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号

二〇二六年三月

上市公司声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员保证本报告书内容的真实、准确、完整，对报告书的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏负相应的法律责任。

本公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员承诺：如本次交易所披露或提供的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让在上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由董事会代本人向证券交易所和证券登记结算机构申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向证券交易所和证券登记结算机构报送本人的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向证券交易所和证券登记结算机构报送本人的身份信息和账户信息的，授权证券交易所和证券登记结算机构直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。

本报告书所述本次重组相关事项的生效和完成尚待取得深交所审核、中国证监会注册及其他有关审批机关的批准。审批机关对于本次交易相关事项所做的任何决定或意见均不表明其对本公司股票的价值或投资者的收益做出实质性判断或保证。

请全体股东及其他公众投资者认真阅读有关本次交易的全部信息披露文件，做出谨慎的投资决策。上市公司将根据本次交易进展情况，及时披露相关信息，提请股东及其他投资者注意。本次交易完成后，本公司经营与收益变化由本公司自行负责；因本次交易引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者在评价本次交易事项时，除本报告书内容以及同时披露的相关文件外，还应认真考虑本报告书披露的各项风险因素。投资者若对本报告书存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

交易对方声明

本次交易的交易对方已出具承诺函，声明和承诺：

“1、本公司/企业/本人向上市公司及为本次交易提供审计、评估、法律及财务顾问等专业服务的中介机构提供的与本次交易相关的文件、资料、信息均真实、准确和完整，不存在任何隐瞒、虚假和重大遗漏之处；所提供的副本材料或复印件均与正本材料或原件是一致和相符的；所提供的文件、材料上的签署、印章是真实的，并已履行该等签署和盖章所需的法定程序、获得合法授权。

2、本公司/企业/本人承诺将及时向上市公司提供本次交易相关必要信息，关于本次交易所提供的信息的真实、准确、完整，申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。如本次交易因涉嫌所提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本公司/企业/本人将依法承担相应的法律责任。

3、根据本次交易的进程，本公司/企业/本人将依照法律、法规、规章、中国证监会和深交所的有关规定，及时提供相关信息和文件，并保证继续提供的信息和文件仍然符合真实、准确、完整、有效的要求。

4、本公司/企业/本人保证已履行了法定的披露和报告义务，不存在应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项。

5、如本次交易所提供的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让在上市公司拥有权益的股份（如持有，下同），并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和证券账户提交上市公司董事会，由董事会代本公司/企业/本人向证券交易所和证券登记结算机构申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向证券交易所和证券登记结算机构报送本公司/企业/本人的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向证券交易所和证券登记结算机构报送本公司/企业/本人的身份信息和账户信息的，授权证券交易所和证券登记结算机构直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本公司/企业/本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排”。

相关证券服务机构及人员声明

本次交易的证券服务机构均已出具声明，同意杭州天元宠物用品股份有限公司在本报告书及其摘要中援引其提供的相关材料及内容，相关证券服务机构已对本报告书及其摘要中援引的相关内容进行了审阅，确认本报告书及其摘要不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

如本次重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，相关证券服务机构未能勤勉尽责的，将承担相应责任。

目 录

上市公司声明 1

交易对方声明 2

相关证券服务机构及人员声明 3

目 录 4

释义 9

重大事项提示 14

一、本次重组方案的调整 14

二、本次重组方案简要介绍 23

三、募集配套资金情况简要介绍 26

四、本次重组对上市公司的影响 27

五、本次交易已履行的及尚需履行的决策和审批程序 28

六、上市公司的控股股东及其一致行动人对本次重组的原则性意见 30

七、上市公司控股股东及其一致行动人、董事、监事及高级管理人员自本次重组复牌之日起至实施完毕期间的股份减持计划 30

八、本次重组对中小投资者权益保护的安排 31

九、其他需要提醒投资者重点关注的事项 36

重大风险提示 37

一、与本次交易相关的风险 37

二、与标的资产相关的风险 39

三、其他风险 40

第一节 本次交易概况 42

一、本次交易的背景及目的 42

二、本次交易的具体方案 48

三、本次交易的性质 64

四、本次交易对上市公司的影响 66

五、本次重组交易决策过程及审批情况 68

六、本次交易相关方作出的重要承诺 69

第二节 上市公司基本情况 88

一、公司基本情况简介 88
二、公司设立及上市后股本变动情况 88
三、股本结构及前十大股东情况 91
四、最近三十六个月的控制权变动情况 91
五、公司最近三年重大资产重组情况 91
六、公司主营业务发展情况和主要财务指标 92
七、控股股东及实际控制人概况 93
八、上市公司合法合规情况 94
九、上市公司控股股东、实际控制人合法合规情况 94
第三节 交易对方基本情况 96
一、发行股份及支付现金购买资产的交易对方情况 96
二、配套募集资金的交易对方基本情况 125
三、其他事项说明 125
第四节 交易标的基本情况 127
一、基本信息 127
二、历史沿革 128
三、标的公司的产权控制关系 168
四、标的公司主要资产权属状况、对外担保状况及主要负债、或有负债情况 169
五、标的公司合法合规情况 171
六、标的公司最近三年主营业务发展情况 171
七、标的公司主要财务数据 172
八、标的公司下属公司情况 173
九、标的公司主营业务具体情况 191
十、标的公司主要资产情况 217
十一、主要会计政策及相关会计处理 234
第五节 发行股份情况 238
一、发行股份及支付现金购买资产 238
二、发行股份募集配套资金 244
第六节 交易标的评估情况 247

一、标的公司的评估情况 247
二、董事会对评估的合理性以及定价的公允性分析 337
第七节 本次交易主要合同 356
一、发行股份购买资产协议 356
二、购买资产协议之补充协议 358
三、购买资产协议之业绩承诺及补偿协议 362
四、购买资产协议之补充协议（二） 365
五、购买资产协议之业绩承诺及补偿协议之补充协议 368
六、购买资产协议之补充协议（三） 371
第八节 本次交易的合规性分析 374
一、本次交易符合《重组管理办法》第十一条的规定 374
二、本次交易符合不构成《重组管理办法》第十三条的规定的情形 382
三、本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的规定的情形 383
四、本次交易符合《重组管理办法》第四十四条的规定的情形 383
五、本次交易符合《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条和《重组审核规则》第八条的相关规定 386
六、本次交易符合《重组管理办法》第四十五条及其适用意见、相关监管规则的规定 387
七、本次交易符合《重组管理办法》第四十六条和《持续监管办法》第二十一条的规定 388
八、本次交易符合《重组管理办法》第四十七条的规定及相关法规规定的说明 389
九、本次交易符合《发行注册管理办法》的规定 389
十、本次交易符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的要求 391
十一、本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第四条的要求 391
十二、本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第六条的要求 392

十三、相关主体不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条以及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的情形 392
十四、独立财务顾问和法律顾问对本次交易符合《重组管理办法》等规定发表的明确意见 393
第九节 管理层讨论与分析 394
一、本次交易前上市公司财务状况和经营成果的讨论与分析 394
二、标的公司行业特点和经营情况分析 402
三、标的公司核心竞争力及行业地位 414
四、标的公司财务状况分析 416
五、标的公司盈利能力分析 451
六、标的公司现金流量分析 526
七、本次交易对上市公司持续经营能力的影响分析 530
八、本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析 532
九、本次交易对上市公司当期每股收益等财务指标和非财务指标的影响 537
第十节 财务会计信息 540
一、淘通科技财务数据 540
二、上市公司备考财务报表 544
第十一节 同业竞争与关联交易 548
一、同业竞争情况 548
二、关联交易情况 548
第十二节 风险因素 560
一、与本次交易相关的风险 560
二、与标的资产相关的风险 562
三、其他风险 564
第十三节 其他重要事项 565
一、担保与非经营性资金占用情况 565
二、本次交易对上市公司负债结构的影响 565
三、上市公司最近 12 个月发生购买、出售资产情况的说明 565

四、本次交易对上市公司治理机制的影响 566
五、本次交易完成后上市公司的现金分红政策及相应的安排 566
六、本次交易涉及的相关主体买卖上市公司股票的自查情况 569
第十四节 中介机构对本次交易的意见 581
一、独立财务顾问结论性意见 581
二、律师结论性意见 582
第十五节 本次交易的相关中介机构 584
一、独立财务顾问 584
二、法律顾问 584
三、审计机构 584
四、资产评估机构 584
第十六节 上市公司及全体董事、审计委员会成员、高级管理人员及相关中介机构的声明 586
一、上市公司及全体董事声明 586
二、上市公司全体审计委员会成员声明 587
三、上市公司全体高级管理人员声明 588
四、独立财务顾问声明 589
六、审计机构声明 591
七、资产评估机构声明 592
第十七节 备查资料 593
一、文件目录 593
二、备查文件地点 593

释义

在本报告书中，除非文义载明，以下简称具有如下含义：

一、一般术语		
预案	指	《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》
本报告书/重组报告书/草案	指	《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》
本次交易/本次重组/本次资产重组	指	杭州天元宠物用品股份有限公司以发行股份及支付现金的方式购买广州淘通科技股份有限公司 89.7145%的股权并募集配套资金
独立财务顾问报告	指	《国泰海通证券股份有限公司关于杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金之独立财务顾问报告》
法律意见书	指	《北京市万商天勤律师事务所关于杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金之法律意见书》
天元宠物/公司/本公司/上市公司	指	杭州天元宠物用品股份有限公司
控股股东/上市公司控股股东	指	薛元潮
天元有限	指	杭州天元宠物用品有限公司、杭州天元酷迪宠物用品有限公司，系杭州天元宠物用品股份有限公司的前身
淘通科技/标的公司/交易标的	指	广州淘通科技股份有限公司
标的资产/拟购买资产	指	广州淘通科技股份有限公司 89.7145%股权
交易对方	指	复星开心购（海南）科技有限公司、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕
交易双方	指	上市公司、交易对方
复星开心购	指	复星开心购（海南）科技有限公司
复星心选	指	复星心选科技（中山）有限公司
舟山乐淘	指	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙），曾用名为：广州乐淘投资合伙企业（有限合伙）
广州悠淘	指	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙），曾用名为：宁波悠淘投资合伙企业（有限合伙）
广州趣淘	指	广州趣淘投资合伙企业（有限合伙）
杭州乐旺	指	杭州乐旺股权投资管理有限公司
同旺投资	指	杭州同旺投资有限公司
上海敬时光	指	敬时光（上海）传播发展有限公司，淘通科技之子公司
广州闪闪繁星	指	广州闪闪繁星科技创新有限公司，淘通科技之子公司

杭州了了脸谱	指	杭州了了脸谱电子商务有限公司，淘通科技之子公司
广州智库	指	广州智库软件有限公司，淘通科技之子公司
上海星淘	指	上海星淘科技有限公司，淘通科技之子公司
海南淘通	指	海南淘通科技有限公司，淘通科技之子公司
广州指向	指	广州指向网络科技有限公司，淘通科技之子公司
北京淘萌	指	北京淘萌科技有限公司，淘通科技之子公司
广州灵思	指	广州灵思信息科技有限公司，淘通科技之子公司
香港淘通	指	香港淘通科技有限公司，淘通科技之子公司
孚骏贸易	指	孚骏贸易有限公司，淘通科技之子公司
上海淘乐康	指	上海淘乐康医疗科技有限公司，淘通科技之子公司
成都淘乐医	指	成都淘乐医科技有限公司，淘通科技之子公司
重庆淘乐康	指	重庆淘乐康科技有限公司，淘通科技之子公司
厦门淘械通	指	厦门淘械通科技有限公司，淘通科技之子公司
东莞淘械通	指	东莞市淘械通科技有限公司，淘通科技之子公司
复星保德信	指	复星保德信人寿保险有限公司
越榕创投	指	哈尔滨越榕阳光创业投资企业（有限合伙）
比邻投资	指	广东比邻投资基金管理有限公司，曾用名为：广东比邻股权投资基金管理有限公司
横琴东芸	指	横琴东芸股权投资基金合伙企业（有限合伙）
恒立德芸	指	珠海横琴恒立德芸股权投资合伙企业（有限合伙）
宁波耶西	指	宁波梅山保税港区耶西股权投资中心（有限合伙）
广发信德今缘	指	珠海广发信德今缘股权投资基金（有限合伙）
珠海康远	指	珠海康远投资企业（有限合伙）
复星国际	指	复星国际有限公司
豫园股份	指	上海豫园旅游商城（集团）股份有限公司
复星商社	指	海南复星商社贸易有限公司
深圳开心购	指	复星开心购（深圳）科技有限公司
阿里集团	指	阿里巴巴集团控股有限公司，系标的公司的主要分销商客户，与标的公司合作的主体主要包括浙江昊超网络科技有限公司、浙江天猫供应链管理有限公司、阿里健康大药房医药连锁有限公司、杭州优买科技有限公司等
京东集团	指	京东集团股份有限公司，系标的公司的主要分销商客户，与标的公司合作的主体主要包括北京京东世纪贸易有限公司、北京京东世纪信息技术有限公司、上海京东到家元信信息技术有限公司、西安京东讯成物流有限公司、深圳春晓花开科技有限公司等
抖音集团	指	抖音集团（香港）有限公司，系标的公司的主要分销商客户，与标的公司合作的主体主要为上海歆湃信息科技

		有限公司
玛氏/玛氏集团	指	系标的公司合作的主要品牌方，与标的公司合作的主体主要包括玛氏箭牌糖果（中国）有限公司、Mars Foods Trading Company Limited、玛氏食品（中国）有限公司、皇誉宠物食品（上海）有限公司、ROYAL CANINSAS 等
冠军/冠军公司	指	Champion Petfoods，系玛氏旗下宠物食品品牌商，旗下拥有渴望（Orijen）和爱肯拿（ACANA）等品牌
玛氏箭牌	指	玛氏集团旗下的糖果巧克力品牌，包括德芙、士力架、M&M's、脆香米、益达、彩虹糖、绿箭等品牌
雀巢集团	指	系标的公司合作的主要品牌方，与标的公司合作的主体主要包括上海雀巢产品服务有限公司、双城雀巢有限公司、东莞雀巢有限公司、青岛雀巢有限公司、天津雀巢有限公司等，覆盖嘉宝等品牌
百事集团	指	系标的公司合作的主要品牌方，与标的公司合作的主体主要为百事食品（中国）有限公司
圆兔集团	指	上海圆兔电子商务有限公司，系标的公司的主要分销商客户，与标的公司合作的主体包括上海圆兔电子商务有限公司及与其受同一最终控制方控制的其他企业
悠津集团	指	上海悠津食品有限公司，系标的公司的主要分销商客户，与标的公司合作的主体包括上海悠津食品有限公司及与其受同一最终控制方控制的其他企业
凯诘集团、凯诘电商	指	上海凯诘电子商务股份有限公司，与标的公司合作的主体包括上海凯诘电子商务股份有限公司、凯诘（香港）电子商务有限公司
糖巧集团	指	上海糖巧科技有限公司，系标的公司的主要分销商客户，与标的公司合作的主体包括上海糖巧科技有限公司及与其受同一最终控制方控制的其他企业
百事/百事集团	指	系标的公司合作的主要品牌方，与标的公司合作的主体主要包括百事食品（中国）有限公司，覆盖乐事、桂格等食品品牌
美士	指	Nutro，玛氏集团旗下的宠物食品品牌
皇家	指	Royal Canin，玛氏集团旗下的宠物食品品牌
金霸王	指	Duracell，系一家美国电池品牌
Nimm2 二宝	指	系一家德国糖果品牌
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《重组管理办法》	指	《上市公司重大资产重组管理办法》
《发行管理办法》	指	《上市公司证券发行管理办法》
《重组审核规则》	指	《深圳证券交易所上市公司重大资产重组审核规则》
《创业板上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则》
报告期	指	2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月
报告期各期末	指	2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末

报告期末	指	2025 年 6 月末
评估基准日	指	2024 年 12 月 31 日
加期评估基准日	指	2025 年 6 月 30 日
元、万元、亿元	指	如无特别说明，指人民币元、人民币万元、人民币亿元
中国证监会/证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
登记结算公司	指	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
国泰海通、独立财务顾问	指	国泰海通证券股份有限公司
万商天勤、律师	指	北京市万商天勤律师事务所
天健、会计师	指	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
坤元、坤元评估	指	坤元资产评估有限公司
二、专业术语		
电子商务	指	在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式
网络零售	指	交易双方以互联网为媒介进行的商品交易活动，即通过互联网进行信息的组织和传递，实现有形商品和无形商品所有权的转移或服务的消费。买卖双方通过电子商务（线上）应用实现交易信息的查询（信息流）、交易（资金流）和交付（物流）等行为
B2C	指	Business to Customer 的缩写，其中文简称为“商对客”，系电子商务的一种模式，即企业直接面向消费者销售产品和服务的商业零售模式
B2B	指	Business to Business 的缩写，是指企业与企业通过互联网进行数据信息的交换、传递或开展交易活动的商业模式
天猫/天猫平台	指	网址为 www.tmall.com，系线上综合性 B2C 购物网站，为商家和消费者之间提供一站式解决方案，包括天猫商城、天猫国际等业务板块
天猫超市	指	天猫自营渠道，以虚拟货架形式进行 B2C 零售
淘宝/淘宝平台	指	网址为 www.taobao.com，系线上综合性 C2C 购物网站，为消费者和消费者之间提供一站式解决方案
京东	指	网址为 www.jd.com，包括京东自营和京东开放平台（Platform Open Plan）等业务板块
京东自营	指	由京东商城自主经营并向客户销售的平台，其销售模式为京东商城提前或根据客户购买需求向第三方卖家独立采购产品，由京东商城与线上客户进行交易并向客户开具发票，最后由京东商城按照实际销售和收款情况定期与第三方卖家统一结算
京东 POP	指	Platform Open Plan 的缩写，即由第三方卖家与京东签

		约，由第三方卖家自主在京东平台销售产品，第三方卖家负责商品的仓储、物流配送以及发票开具等，京东收取平台佣金
唯品会	指	是一家专门做特卖的电子商务网站，涵盖名品服饰、鞋包、美妆、母婴、居家等品类商品
抖音/抖音平台	指	即抖音电商，依托抖音平台，通过兴趣匹配技术连接商品内容和海量潜在用户实现交易，是中国电子商务领域最具影响力的购物平台之一
抖音超市	指	抖音自营渠道，以虚拟货架形式进行 B2C 零售
拼多多	指	专注于拼团购物的第三方电商平台（www.pinduoduo.com），是中国电子商务领域最具有影响力的购物平台之一
小红书	指	是一个生活方式分享社区，基于生活分享社区的电商平台，涵盖时尚、个护、彩妆、美食、旅行等品类
旗舰店	指	针对天猫，根据《天猫入驻标准》，指以自有品牌或由商标权人提供独占授权的品牌入驻天猫开设的店铺；针对京东，根据《京东开放平台招商管理规则》，指以自有品牌（商标为 R 或 TM 状态），或由品牌（商标）权利人出具的在京东开放平台开设品牌旗舰店的独占性授权文件（授权文件中应明确独占性、不可撤销性），入驻京东开放平台开设的店铺
会员运营	指	企业通过发展会员，提供差别化的服务和精准的营销，提高顾客忠诚度，长期增加企业利润
CRM	指	Customer Relationship Management，是指利用信息科学技术，实现市场营销、销售、服务等活动自动化，使企业能更高效地为客户提供满意、周到的服务，以提高客户满意度、忠诚度为目的的一种管理经营方式
私域人群	指	产生了购买行为的消费者，即订单用户
WMS	指	Warehouse Management System，即仓库管理系统，是一个用于管理仓库或者物流配送中心的计算机软件系统，对仓库内的各类资源进行计划、组织、引导和控制，从而对货物的存储与移动及作业人员绩效进行管理

注：本报告书除特别说明外，所有数值保留 2 位小数，若出现总数的尾数与各分项数值总和的尾数不相等的情况，均为四舍五入原因造成的。

重大事项提示

本部分所述词语或简称与本报告书“释义”所述词语或简称具有相同含义。本公司提醒投资者认真阅读本报告书全文，并特别注意下列事项：

一、本次重组方案的调整

（一）第一次重组方案调整

1、本次重组方案调整的具体内容

上市公司于 2025 年 9 月 5 日召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整不构成重大调整的议案》《关于<杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（修订稿）>及其摘要的议案》《关于签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）><发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议之补充协议>的议案》等与本次重组相关的议案，同意调整本次重组方案中的交易价格、支付方式及业绩承诺等相关条款。

重组方案调整情况对比如下：

（1）交易价格和支付方式

①重组方案调整前

上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕合计持有的淘通科技 89.7145%股权，其中以发行股份和现金方式支付的对价金额分别为 24,904.06 万元和 43,852.61 万元。

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技 43.9688%股权	33,856.00	0.00	33,856.00
2	李涛	淘通科技 18.0878%股权	1,500.00	15,683.42	17,183.42
3	方超	淘通科技 6.8932%股权	2,669.83	1,466.11	4,135.94

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
4	宁东俊	淘通科技 6.2183%股权	2,428.79	1,302.19	3,730.98
5	孙娜	淘通科技 6.0936%股权	1,890.04	1,766.11	3,656.15
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.9126%股权	661.42	1,581.30	2,242.72
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.8359%股权	50.00	2,133.66	2,183.66
8	傅国红	淘通科技 0.7623%股权	0.00	457.38	457.38
9	姚宇	淘通科技 0.5115%股权	393.83	0.00	393.83
10	王迪	淘通科技 0.3403%股权	0.00	204.19	204.19
11	于彩艳	淘通科技 0.2893%股权	0.00	173.58	173.58
12	勾大成	淘通科技 0.2269%股权	0.00	136.12	136.12
13	胡庭洲	淘通科技 0.1260%股权	75.62	0.00	75.62
14	唐斌	淘通科技 0.1189%股权	91.59	0.00	91.59
15	黄震	淘通科技 0.1189%股权	91.59	0.00	91.59
16	张弛	淘通科技 0.1050%股权	80.88	0.00	80.88
17	高燕	淘通科技 0.1050%股权	63.02	0.00	63.02
合计		-	**43,852.61**	**24,904.06**	**68,756.67**

②重组方案调整后

上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕合计持有的淘通科技 89.7145%股权，其中以发行股份和现金方式支付的对价金额分别为 24,904.06 万元和 39,117.48 万元。

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技 43.9688%股权	29,176.44	2,481.12	31,657.56

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
2	李涛	淘通科技 18.0878%股权	1,500.00	14,678.54	16,178.54
3	方超	淘通科技 6.8932%股权	2,669.83	1,083.15	3,752.98
4	宁东俊	淘通科技 6.2183%股权	2,428.79	956.73	3,385.52
5	孙娜	淘通科技 6.0936%股权	1,890.04	1,427.58	3,317.62
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.9126%股权	661.42	1,419.49	2,080.91
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.8359%股权	50.00	1,976.11	2,026.11
8	傅国红	淘通科技 0.7623%股权	0.00	415.03	415.03
9	姚宇	淘通科技 0.5115%股权	368.26	0.00	368.26
10	王迪	淘通科技 0.3403%股权	0.00	185.28	185.28
11	于彩艳	淘通科技 0.2893%股权	0.00	157.51	157.51
12	勾大成	淘通科技 0.2269%股权	0.00	123.52	123.52
13	胡庭洲	淘通科技 0.1260%股权	68.62	0.00	68.62
14	唐斌	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
15	黄震	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
16	张弛	淘通科技 0.1050%股权	75.62	0.00	75.62
17	高燕	淘通科技 0.1050%股权	57.18	0.00	57.18
合计		-	**39,117.48**	**24,904.06**	**64,021.54**

（2）业绩承诺等其他条款

重组方案调整前后对比如下：

调整事项	调整前	调整后
承诺业绩	李涛、广州悠淘、舟山乐淘向上市公司承诺，标的公司在 2025 年、2026 年和 2027 年实现的考核净利润分别不低于人民币 7,000 万元、7,500 万元和 8,000 万元。	李涛、广州悠淘、舟山乐淘向上市公司承诺，标的公司在 2025 年、2026 年和 2027 年实现的考核净利润分别不低于人民币 7,000 万元、7,300 万元和 7,700 万元。

调整事项	调整前	调整后
业绩补偿	发生下列情形之一的，李涛、广州悠淘、舟山乐淘应向上市公司支付业绩补偿金：第一期：标的公司 2025 年度的考核净利润低于 2025 年度承诺净利润（即 7,000 万元）；第二期：标的公司 2025 年度、2026 年度的累计考核净利润低于 2025 年度、2026 年度累计承诺净利润（即 14,500 万元）；第三期：标的公司在业绩承诺期间届满时实现的三年累计考核净利润低于三年累计承诺净利润（即 22,500 万元）。	发生下列情形之一的，李涛、广州悠淘、舟山乐淘应向上市公司支付业绩补偿金：第一期：标的公司 2025 年度的考核净利润低于 2025 年度承诺净利润（即 7,000 万元）；第二期：标的公司 2025 年度、2026 年度的累计考核净利润低于 2025 年度、2026 年度累计承诺净利润（即 14,300 万元）；第三期：标的公司在业绩承诺期间届满时实现的三年累计考核净利润低于三年累计承诺净利润（即 22,000 万元）。
估值调整	业绩承诺期满后，标的公司在业绩承诺期内各年经审计净利润之和满足以下任一指标的，上市公司购买李涛所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值应进行所满足指标相对应之调整：（1）24,000 万元≤业绩承诺期各年经审计净利润之和＜25,000 万元，则上市公司购买李涛所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值由 95,000 万元调增至 97,764 万元，即上市公司购买李涛所持标的公司股权所支付对价相应增加 500 万元；（2）25,000 万元≤业绩承诺期各年经审计净利润之和＜26,000 万元，则上市公司购买李涛所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值由 95,000 万元调增至 100,529 万元，即上市公司购买李涛所持标的公司股权所支付对价相应增加 1,000 万元；（3）26,000 万元≤业绩承诺期各年经审计净利润之和＜27,000 万元，则上市公司购买李涛所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值由 95,000 万元调增至 103,293 万元，即上市公司购买李涛所持标的公司股权所支付对价相应增加 1,500 万元；（4）业绩承诺期各年经审计净利润之和≥27,000 万元，则上市公司购买李涛所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值由 95,000 万元调增至 106,057 万元，即上市公司购买李涛所持标的公司股权所支付对价相应增加 2,000 万元。 前述经审计净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后归母净利润孰低的	业绩承诺期满后，标的公司在业绩承诺期内各年经审计净利润之和达到 24,000 万元的，上市公司购买李涛所持标的公司股权所支付的对价即应增加 500 万元，如业绩承诺期内各年经审计净利润之和在 24,000 万元基础上仍有超出部分的，则超出部分的 50%也将作为额外对价予以增加，但对价增加值累计金额（含业绩承诺期内各年经审计净利润之和达到 24,000 万元时增加的 500 万元）应不超过《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定的上限，即交易对价表总对价列合计金额的 20%，中国证监会、深圳证券交易所对前述上限更新监管文件或提出窗口指导意见的，应根据该等监管文件或指导意见进行调整。示例：如业绩承诺期各年经审计净利润之和为 26,000 万元，则累计增加的对价为 500 万元+2,000 万元*50%=1,500 万元。 前述经审计净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后归母净利润孰低的原则确定）。 以上对价（含所涉个人所得税）由上市公司以现金方式支付。业绩对赌期届满，本条前款关于业绩对赌期三年实际盈利情况的专项审核意见（或专项审计报告，下同）出具后：如届时经审计增加的对价不超过 2,000 万元的，上市公司应在前述专项审核意见出具当年的 6 月 30 日前向李涛全额支付；如届时经审计增加的对价超过 2,000 万元的，其中 2,000 万元，上市公司仍应按前述“未超过 2,000 万元”情形约定的时限支付，超过 2,000 万元的部分，上市公

调整事项	调整前	调整后
	原则确定）。	司应在前述专项审核意见出具后次年的 6 月 30 日前向李涛支付。
业绩承诺和估值调整的会计政策	无	李涛、广州悠淘、舟山乐淘承诺，业绩承诺范围内标的公司及其子公司的财务报表编制应符合《企业会计准则》及其他法律、法规的规定，并与上市公司会计政策、会计估计保持一致。除非法律、法规规定或上市公司改变会计政策、会计估计，否则在业绩承诺期内，未经上市公司董事会同意，不得改变业绩承诺范围内标的公司及其子公司的会计政策、会计估计。
业绩承诺期间的分红和资金调配	无	在业绩考核期内标的公司的分红政策应与上市公司保持一致。上市公司同意，从标的公司调出资金的，提前与李涛友好协商。
服务期及竞业限制	自本次交易完成后，淘通科技核心管理层李涛、刘海、赖小茹继续在淘通科技或其子公司任职，任职时间不少于 3 年；其中李涛任职不少于 4 年。李涛、广州悠淘和舟山乐淘应当尽最大努力促使淘通科技核心管理团队成员自本协议签署日起持续于淘通科技任职并履行其应尽的勤勉尽责义务，任职期限至本次交易完成后 3 年届满之日。李涛、广州悠淘和舟山乐淘应当促使前述核心管理团队成员与淘通科技或其子公司签署令上市公司满意的劳动合同、保密协议及竞业限制协议。自上述核心管理成员从淘通科技或其子公司离职后，复星开心购及其除淘通科技或其子公司以外的关联方三年内不得直接或间接聘用相关人员。	为保证业绩对赌期满后公司业务的顺利运转及过渡，李涛特别承诺在本次交易股份交割之日起五年内不主动提出离职，同时李涛应与标的公司或上市公司签署令上市公司满意的劳动合同、保密协议及竞业限制协议。其余人员的服务期限及要求仍按原协议执行。

2、本次重组方案调整不构成重大方案调整

根据《上市公司重大资产重组管理办法》及《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第二十九条、第四十五条的适用意见—证券期货法律适用意见第 15 号》等法律、法规及规范性文件的规定，本次重组方案调整不构成重大方案调整，具体情况如下：

相关规定	本次方案调整内容	是否构成重大调整
拟对交易对象进行变更的，原则上视为构成对重组方案重大调整，但是有以下两种情况的，可以视为不构成对重组方案重大调整：	本次交易对方未进行变更	否

相关规定	本次方案调整内容	是否构成重大调整
1、拟减少交易对象的，如交易各方同意将该交易对象及其持有的标的资产份额剔除出重组方案，且剔除相关标的资产后按照下述有关交易标的变更的规定不构成对重组方案重大调整的； 2、拟调整交易对象所持标的资产份额的，如交易各方同意交易对象之间转让标的资产份额，且转让份额不超过交易作价百分之二十的。		
拟对标的资产进行变更的，原则上视为构成对重组方案重大调整，但是同时满足以下条件的，可以视为不构成对重组方案重大调整: 1、拟增加或减少的交易标的的交易作价、资产总额、资产净额及营业收入占原标的资产相应指标总量的比例均不超过百分之二十； 2、变更标的资产对交易标的的生产经营不构成实质性影响，包括不影响标的资产及业务完整性等。	本次重组方案调整调减交易作价 4,735.13 万元，调整幅度为 6.89%，未超过 20%	否
新增或调增配套募集资金，应当视为构成对重组方案重大调整。调减或取消配套募集资金不构成重组方案的重大调整。证券交易所并购重组委员会会议可以提出本次交易符合重组条件和信息披露要求的审议意见,但要求申请人调减或取消配套募集资金。	本次交易未新增或调增配套募集资金	否

（二）第二次重组方案调整

1、本次重组方案调整的具体内容

上市公司于 2026 年 3 月 18 日召开第四届董事会第十七次会议,审议通过了《关于本次交易方案调整不构成重大调整的议案》《关于<杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（四次修订稿）>及其摘要的议案》《关于签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（三）>议案》等与本次重组相关的议案，同意调整本次重组方案中的交易价格和支付方式等相关条款。

重组方案调整情况对比如下：

（1）交易价格和支付方式

①重组方案调整前

上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、

胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕合计持有的淘通科技89.7145%股权，其中以发行股份和现金方式支付的对价金额分别为24,904.06万元和39,117.48万元。

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技43.9688%股权	29,176.44	2,481.12	31,657.56
2	李涛	淘通科技18.0878%股权	1,500.00	14,678.54	16,178.54
3	方超	淘通科技6.8932%股权	2,669.83	1,083.15	3,752.98
4	宁东俊	淘通科技6.2183%股权	2,428.79	956.73	3,385.52
5	孙娜	淘通科技6.0936%股权	1,890.04	1,427.58	3,317.62
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技2.9126%股权	661.42	1,419.49	2,080.91
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技2.8359%股权	50.00	1,976.11	2,026.11
8	傅国红	淘通科技0.7623%股权	0.00	415.03	415.03
9	姚宇	淘通科技0.5115%股权	368.26	0.00	368.26
10	王迪	淘通科技0.3403%股权	0.00	185.28	185.28
11	于彩艳	淘通科技0.2893%股权	0.00	157.51	157.51
12	勾大成	淘通科技0.2269%股权	0.00	123.52	123.52
13	胡庭洲	淘通科技0.1260%股权	68.62	0.00	68.62
14	唐斌	淘通科技0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
15	黄震	淘通科技0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
16	张弛	淘通科技0.1050%股权	75.62	0.00	75.62
17	高燕	淘通科技0.1050%股权	57.18	0.00	57.18
合计		-	39,117.48	24,904.06	64,021.54

②重组方案调整后

上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、

胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕合计持有的淘通科技89.7145%股权，其中以发行股份和现金方式支付的对价金额分别为22,422.94万元和41,598.60万元。

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技43.9688%股权	31,657.56	0.00	31,657.56
2	李涛	淘通科技18.0878%股权	1,500.00	14,678.54	16,178.54
3	方超	淘通科技6.8932%股权	2,669.83	1,083.15	3,752.98
4	宁东俊	淘通科技6.2183%股权	2,428.79	956.73	3,385.52
5	孙娜	淘通科技6.0936%股权	1,890.04	1,427.58	3,317.62
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技2.9126%股权	661.42	1,419.49	2,080.91
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技2.8359%股权	50.00	1,976.11	2,026.11
8	傅国红	淘通科技0.7623%股权	0.00	415.03	415.03
9	姚宇	淘通科技0.5115%股权	368.26	0.00	368.26
10	王迪	淘通科技0.3403%股权	0.00	185.28	185.28
11	于彩艳	淘通科技0.2893%股权	0.00	157.51	157.51
12	勾大成	淘通科技0.2269%股权	0.00	123.52	123.52
13	胡庭洲	淘通科技0.1260%股权	68.62	0.00	68.62
14	唐斌	淘通科技0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
15	黄震	淘通科技0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
16	张弛	淘通科技0.1050%股权	75.62	0.00	75.62
17	高燕	淘通科技0.1050%股权	57.18	0.00	57.18
合计		-	41,598.60	22,422.94	64,021.54

交易双方同意，复星开心购（海南）科技有限公司获得的交易对价全部由上市公司以现金方式支付，不再接受上市公司发行的股份作为对价。

（2）配套募集资金

①重组方案调整前

本次交易中，上市公司拟向不超过35名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金，本次募集配套资金总额不超过24,904.06万元（含本数），不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的100%，股份发行数量不超过发行前上市公司总股本的30%。

②重组方案调整后

本次交易中，上市公司拟向不超过35名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金，本次募集配套资金总额不超过22,422.94万元（含本数），不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的100%，股份发行数量不超过发行前上市公司总股本的30%。

2、本次重组方案调整不构成重大方案调整

根据《上市公司重大资产重组管理办法》及《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第二十九条、第四十五条的适用意见—证券期货法律适用意见第15号》等法律、法规及规范性文件的规定，本次重组方案调整不构成重大方案调整，具体情况如下：

相关规定	本次方案调整内容	是否构成重大调整
拟对交易对象进行变更的，原则上视为构成对重组方案重大调整，但是有以下两种情况的，可以视为不构成对重组方案重大调整： 1、拟减少交易对象的，如交易各方同意将该交易对象及其持有的标的资产份额剔除出重组方案，且剔除相关标的资产后按照下述有关交易标的变更的规定不构成对重组方案重大调整的； 2、拟调整交易对象所持标的资产份额的，如交易各方同意交易对象之间转让标的资产份额，且转让份额不超过交易作价百分之二十的。	本次交易对方未进行变更	否
拟对标的资产进行变更的，原则上视为构成对重组方案重大调整，但是同时满足以下条件的，可以视为不构成对重组方案重大调整： 1、拟增加或减少的交易标的的交易作价、资产总额、资产净额及营业收入占原标的资产相应指标总量的比例均不超过百分之二十； 2、变更标的资产对交易标的的生产经营不构成实质性影响，包括不影响标的资产及业务完整性等。	本次交易总对价未发生变化	否
新增或调增配套募集资金，应当视为构成对重组方案重大调整。调减或取消配套募集资金不构成	本次交易调减募集资金	否

相关规定	本次方案调整内容	是否构成重大调整
重组方案的重大调整。证券交易所并购重组委员会会议可以提出本次交易符合重组条件和信息披露要求的审议意见，但要求申请人调减或取消配套募集资金。		

二、本次重组方案简要介绍

（一）重组方案概况

交易形式		发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金	
交易方案简介		天元宠物拟通过发行股份及支付现金的方式向复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕 17 名交易对方购买其合计持有的淘通科技 89.7145%股权，并拟向不超过 35 名特定投资者发行股份募集配套资金。	
交易价格（不含募集配套资金金额）		64,021.54 万元	
交易标的	名称	广州淘通科技股份有限公司	
	主营业务	电商销售服务，为客户提供一站式综合电商销售及运营服务；全域数字营销，为客户提供基于大数据分析的全域营销服务	
	所属行业	根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，标的公司所属行业为“批发和零售业”下的“互联网零售”（F5292）	
	其他（如为拟购买资产）	符合板块定位	□是 □否 ☑不适用
		属于上市公司的同行业或上下游	☑是 □否
		与上市公司主营业务具有协同效应	☑是 □否
交易性质		构成关联交易	□是 ☑否
		构成《重组管理办法》第十二条规定的重大资产重组	☑是 □否
		构成重组上市	□是 ☑否
本次交易有无业绩补偿承诺			☑有 □无
本次交易有无减值补偿承诺			☑有 □无
其它需特别说明的事项		本次交易中针对不同的交易对方涉及的差异化定价具体情况如下： 截至评估基准日，淘通科技 100%股权评估值为 72,300 万元，经交易各方协商，标的公司 89.7145%股权的交易作价为 64,021.54 万元。其中复星开心购、姚宇、唐斌、黄震、张弛合计交易对价为 32,272.72 万元，对应淘通科技 100.00%股东权益价值为 72,000.00 万元；胡庭洲、高燕、方超、宁东俊、孙娜、傅国红、于彩艳、勾大成、王迪合计交易对价为 11,463.26 万元，对应淘通科技 100.00%股东权益价值为 54,444.77 万元；李涛取得对价为 16,178.54 万元，对应淘通科技 100.00%股东权益价值为 89,444.45 万元，舟山乐淘、广州悠淘合计交易对价为 4,107.02 万元，对应淘通科技 100.00%股东权益价值为 71,444.59 万元。本次交易的差异化定价综合考虑不同交易对方初始投资成本、是否参	

	与业绩承诺、经营贡献等因素，由交易各方自主协商确定，差异化定价系交易对方之间的利益调整，上市公司支付对价总额对应的标的公司 100.00%股权作价为 71,361.39 万元，不超标的公司 100.00%股权评估值，不会损害上市公司及中小股东的利益。

（二）标的资产评估情况

单位：万元

交易标的名称	基准日	评估方法	评估结果	增值率	本次拟交易的权益比例	交易价格	其他说明
淘通科技 89.7145%股权	2024 年 12 月 31 日	收益法	72,300	23.56%	89.7145%	64,021.54	无

鉴于评估报告的评估基准日为 2024 年 12 月 31 日，即将超过一年有效期，为保持深圳证券交易所审查期间评估资料的有效性，坤元评估以 2025 年 6 月 30 日为加期评估基准日，对淘通科技股东全部权益价值进行了加期评估，并以收益法结果作为加期评估结论。在持续经营的假设前提下，淘通科技股东全部权益价值加期评估值为 77,230 万元，较以 2024 年 12 月 31 日作为评估基准日的坤元评报〔2025〕799 号评估报告评估值增加 4,930 万元，标的公司未出现评估减值的情况。本次交易仍选用坤元评报〔2025〕799 号评估报告的评估结果作为定价依据。

（三）本次重组支付方式

上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕合计持有的淘通科技 89.7145%股权，其中以发行股份和现金方式支付的对价金额分别为 **22,422.94** 万元和 **41,598.60** 万元。

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技 43.9688%股权	31,657.56	0.00	31,657.56
2	李涛	淘通科技 18.0878%股权	1,500.00	14,678.54	16,178.54
3	方超	淘通科技 6.8932%股权	2,669.83	1,083.15	3,752.98
4	宁东俊	淘通科技 6.2183%股权	2,428.79	956.73	3,385.52
5	孙娜	淘通科技 6.0936%股权	1,890.04	1,427.58	3,317.62

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.9126%股权	661.42	1,419.49	2,080.91
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.8359%股权	50.00	1,976.11	2,026.11
8	傅国红	淘通科技 0.7623%股权	0.00	415.03	415.03
9	姚宇	淘通科技 0.5115%股权	368.26	0.00	368.26
10	王迪	淘通科技 0.3403%股权	0.00	185.28	185.28
11	于彩艳	淘通科技 0.2893%股权	0.00	157.51	157.51
12	勾大成	淘通科技 0.2269%股权	0.00	123.52	123.52
13	胡庭洲	淘通科技 0.1260%股权	68.62	0.00	68.62
14	唐斌	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
15	黄震	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
16	张弛	淘通科技 0.1050%股权	75.62	0.00	75.62
17	高燕	淘通科技 0.1050%股权	57.18	0.00	57.18
合计		-	41,598.60	22,422.94	64,021.54

（四）股份发行情况

股票种类	境内上市人民币普通股（A 股）	每股面值	1.00 元
定价基准日	公司第三届董事会第二十九次会议决议公告日	发行价格	22.37 元/股，不低于定价基准日前 60 个交易日的上市公司股票交易均价的 90%
发行数量	**1,002.3662** 万股，占发行后上市公司总股本的比例为 **7.32%**		
是否设置发行价格调整方案	□是 ☑否		
锁定期安排	（1）李涛、舟山乐淘 在本次交易中获得的上市公司股份自股份登记日起 12 个月内不得转让。同时，在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内，由上市公司委托的符合《证券法》相关规定的审计机构对标的公司进行审计，按照以下方式解锁：①自标的公司 2025 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%-当年已补偿股份数量（如有）；②自标的公司 2026 年度专项审计报告出具，		

	并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×60%-累计已补偿股份数量（如有）；③自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。 （2）广州悠淘 广州悠淘因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 36 个月，且自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，及业绩承诺补偿义务完成之次日，广州悠淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿及解锁前应补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。 （3）其他股东 其他股东因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 12 个月。

三、募集配套资金情况简要介绍

（一）募集配套资金安排

募集配套资金金额	发行股份	不超过 **22,422.94** 万元（含本数），不超过本次交易中以发行股份方式购买资产交易价格的 100%，且发行股份数量不超过发行前上市公司总股本的 30%	
发行对象	发行股份	不超过 35 名符合中国证监会规定的特定投资者	
募集配套资金用途	**项目名称**	**拟使用募集资金金额（万元）**	**使用金额占全部募集配套资金金额的比例**
	支付本次交易现金对价、中介机构费用及相关税费	**22,422.94**	100.00%
	合计	**22,422.94**	**100.00%**

（二）配套募集资金股票发行情况

股票种类	境内上市人民币普通股（A 股）	每股面值	1.00 元
定价基准日	发行期首日	发行价格	竞价确定，不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%。
发行数量	不超过发行前上市公司总股本的 30%		
是否设置发行价格调整方案	□是　　☑否		
锁定期安排	本次募集配套资金发行对象所认购的股份自发行结束之日起 6 个月内不得转让。锁定期届满后，该等股份的转让和交易将按照届时有效的法律、法规、中国证监会和深交所的有关规定执行。 本次募集配套资金完成后，若本次发行股份募集配套资金的发行对象由于上市公司派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项而新增取得的上市公司股份，其锁定期亦参照上述约定。 若上述锁定期安排与证券监管机构的最新监管意见不相符，则本次发行股份募集配套资金的发行对象将根据相关证券监管机构的监管意见进行相应调整。		

四、本次重组对上市公司的影响

（一）本次交易对上市公司主营业务的影响

本次交易标的公司是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，提供基于大数据支持下的品牌咨询、电商运营、消费者洞察、全域营销、影像输出、供应链管理及技术支持等服务，合作品牌主要分布于宠物、食品快消、母婴、美妆个护、健康行业，主要合作品牌包括玛氏箭牌、百事、雀巢、美士、皇家、冠军等国内外大型快消品、宠物食品集团；合作渠道涵盖淘宝天猫、京东、唯品会等传统电商平台和抖音、快手、小红书等新兴直播和内容电商平台，同时其积极布局私域渠道。

国内宠物市场已进入快速发展阶段，公司正逐步加强国内市场的开拓，并根据国内市场消费与渠道环境，重点发展线上零售业务。本次交易有助于促进公司宠物产品线上业务的拓展，不断优化收入结构，实现产业的升级优化。

（二）本次交易对上市公司股权结构的影响

截至本报告书签署日，上市公司总股本为 12,690.28 万股。本次发行股份及支付现金购买资产的拟发行股份为 **1,002.3662** 万股，若不考虑募集配套资金，本次交易完成后公司总股本预计为 **13,692.6462** 万股。本次交易完成后，社会公众持有的股份占公司股份总数的比例为 25%以上，公司股权分布仍符合深交所的上市条件。

假定不考虑募集配套资金，本次发行股份及支付现金购买资产实施前后上市公司的股权结构如下：

序号	股东名称	本次交易前		本次交易后	
		持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
1	薛元潮	3,059.28	24.11%	3,059.28	**22.34%**
2	江灵兵	1,471.13	11.59%	1,471.13	**10.74%**
3	杭州同旺投资有限公司	1,406.37	11.08%	1,406.37	**10.27%**
4	杭州乐旺股权投资管理有限公司	972.55	7.66%	972.55	**7.10%**
5	薛雅利	703.18	5.54%	703.18	**5.14%**
6	李涛	-	-	656.17	**4.79%**

序号	股东名称	本次交易前		本次交易后	
		持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
7	上市公司其他股东	5,077.78	40.01%	**5,423.98**	**39.61%**
上市公司总股本		**12,690.28**	**100.00%**	**13,692.65**	**100.00%**

本次交易前，公司的控股股东为薛元潮，持股比例为 24.11%；实际控制人为薛元潮、薛雅利，通过直接持股及杭州同旺投资有限公司、杭州乐旺股权投资管理有限公司间接持股合计控制上市公司 48.39%表决权。本次交易后，薛元潮持股比例降至 **22.34%**，仍为上市公司控股股东；薛元潮、薛雅利合计控制上市公司表决权降至 **44.85%**，仍为上市公司实际控制人。本次交易不会导致公司控制权变更。

（三）本次交易对上市公司主要财务指标的影响

根据天健出具的备考审阅报告，本次交易前后上市公司主要财务数据比较如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末/2025 年 1-6 月			2024 年末/2024 年度		
	交易前	备考数	增幅	交易前	备考数	增幅
资产总额	298,336.01	392,069.20	31.42%	268,003.65	362,803.18	35.37%
负债总额	106,267.17	146,894.03	38.23%	82,127.68	127,141.72	54.81%
归属于母公司所有者权益	192,332.55	245,404.95	27.59%	186,619.82	236,385.29	26.67%
营业收入	143,526.32	248,443.83	73.10%	276,372.69	457,232.66	65.44%
归属于母公司所有者的净利润	3,745.94	7,549.83	101.55%	4,596.05	11,288.12	145.60%

根据备考财务数据，本次交易完成后，上市公司在资产总额、归属于母公司所有者权益、营业收入、归属于母公司所有者的净利润等方面与交易前相比均有较大提升。因此，本次交易有利于提升上市公司的盈利水平和抗风险能力。

五、本次交易已履行的及尚需履行的决策和审批程序

（一）本次交易已履行的程序

1、本次交易已取得上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人的原则

性同意；

2、交易对方已履行内部决策程序通过本次交易的正式方案；

3、2025 年 3 月 14 日，上市公司召开第三届董事会第二十九次会议，审议通过了本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案等相关议案，并同意与交易对方签署相关协议；

4、2025 年 5 月 28 日，上市公司召开第四届董事会第五次会议，审议通过了本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）等相关议案；

5、2025 年 5 月 28 日，上市公司与各交易对方签署《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》及《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》；

6、2025 年 6 月 13 日，上市公司召开 2025 年第二次临时股东大会，审议通过了本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）等相关议案；

7、2025 年 9 月 5 日，上市公司召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整不构成重大调整的议案》《关于<杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（修订稿）>及其摘要的议案》《关于签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）><发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议之补充协议>的议案》等相关议案；

8、2025 年 9 月 5 日，上市公司与各交易对方签署《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）》及《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议之补充协议》；

9、2026 年 3 月 18 日，上市公司召开第四届董事会第十七次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整不构成重大调整的议案》《关于<杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（四次修订稿）>及其摘要的议案》《关于签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（三）>议案》等相关议案；

10、2026 年 3 月 18 日，上市公司与各交易对方签署《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（三）》；

11、本次交易已履行交易对方现阶段所必需的内部授权或批准。

（二）本次交易尚需履行的程序

1、标的公司整体由股份有限公司变更为有限公司；

2、本次交易尚需深交所审核通过并经中国证监会予以注册；

3、相关法律法规所要求的其他可能涉及必要的批准、核准、备案或许可（如适用）；

上述程序能否履行完毕以及履行完毕的时间，均存在不确定性，提请广大投资者注意。在上述程序履行完毕前，上市公司不得实施本次交易。

六、上市公司的控股股东及其一致行动人对本次重组的原则性意见

根据上市公司控股股东及其一致行动人薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司出具的承诺，控股股东及其一致行动人认为本次交易符合相关法律、法规及监管规则的要求，有利于增强上市公司持续经营能力、抗风险能力和综合竞争实力，有利于维护上市公司及全体股东的利益，原则上同意本次交易。

七、上市公司控股股东及其一致行动人、董事、监事及高级管理人员自本次重组复牌之日起至实施完毕期间的股份减持计划

上市公司控股股东及其一致行动人以及上市公司全体董事、监事、高级管理人员已承诺：自上市公司首次披露本次交易相关信息之日起至实施完毕期间，承诺不减持所持有的上市公司股份（如有），亦无减持上市公司股份的计划；上述期间如由于上市公司发生送股、转增股本等事项增加的上市公司股份，亦遵照前述安排进行。若因本承诺方违反上述承诺而导致上市公司或其他投资者受到损失的，本承诺方将依法承担相应赔偿责任。

八、本次重组对中小投资者权益保护的安排

（一）严格履行信息披露义务

对于本次交易涉及的信息披露义务，上市公司已经按照《公司法》《证券法》《上市公司信息披露管理办法》等规则要求履行了信息披露义务。上市公司将继续按照相关法规的要求，及时、准确地披露本次交易的进展情况，使投资者及时知悉本次重组相关信息。

（二）严格履行相关法定程序

上市公司严格按照《公司法》《证券法》《重组管理办法》等相关法律法规的要求，对本次重组履行法定程序进行表决和披露，独立董事已召开专门会议就重组相关事项发表意见。本次交易不构成关联交易。

（三）网络投票安排

上市公司根据中国证监会有关规定，为给参加股东大会的股东提供便利，除现场投票外，上市公司股东大会已就本次重组方案的表决提供了网络投票平台，股东可以直接通过网络进行投票表决。

（四）分别披露股东投票结果

上市公司已对中小投资者表决情况单独计票，单独统计并披露了除公司董事、监事、高级管理人员、单独或者合计持有公司 5%以上股份的股东以外的其他中小股东的投票情况。

（五）本次重组摊薄即期回报情况及应对措施

根据上市公司审计报告及天健出具的备考审阅报告，在不考虑募集配套资金的情况下，本次交易前后上市公司最近一年及一期的主要财务数据和指标对比情况如下：

项目	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日		2024 年度/2024 年 12 月 31 日	
	交易前	交易后（备考数）	交易前	交易后（备考数）
归属于母公司所有者的净利润（万元）	3,745.94	7,549.83	4,596.05	11,288.12
基本每股收益（元/股）	0.31	**0.57**	0.37	**0.84**

本次交易后，上市公司每股收益得到提高，上市公司每股收益不存在被摊薄的情况。但如果本次重组的标的公司盈利能力未达预期，或因宏观经济环境、行业发展周期等因素影响出现利润下滑的情形，上市公司每股收益等即期回报指标面临被摊薄的风险。

为保护投资者利益，防范即期回报被摊薄的风险，提高对上市公司股东的回报能力，上市公司拟采取以下具体措施，以降低本次重组可能摊薄上市公司即期回报的影响：

1、尽快实现标的公司的预期效益

本次交易完成后，上市公司将尽可能调动标的公司各方面资源，及时、高效完成标的公司的经营计划，充分发挥协同效应，增强公司的盈利能力，尽快实现企业预期效益。

2、不断完善公司治理，提高公司运营效率

本次交易前，上市公司已按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规，建立了较为完善、健全的公司法人治理结构和内部控制制度管理体系，形成了设置合理、运行有效、权责分明、运作良好的公司治理与经营框架，保证了上市公司各项经营活动的正常有序进行。本次交易完成后，上市公司将进一步完善公司治理结构，进一步提高经营和管理水平，全面有效地提高公司运营效率。

3、不断完善利润分配政策，维护全体股东利益

本次交易完成后，上市公司将根据《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红（2025 年修订）》及《监管规则适用指引——发行类第 10 号》等相关规定，结合公司的实际情况，广泛听取有关各方尤其是独立董事、中小股东的意见和建议，不断完善利润分配政策，增加分配政策执行的透明度，维护全体股东利益，在保证上市公司可持续发展的前提下兼顾对股东合理的投资回报，更好地维护上市公司股东及投资者利益。

4、相关主体关于填补回报措施的承诺

上市公司实际控制人薛元潮、薛雅利及其一致行动人杭州乐旺股权投资管理

有限公司、杭州同旺投资有限公司已出具《关于摊薄即期回报采取填补措施的承诺》，承诺内容如下：

“1、本人/本企业承诺不越权干预上市公司经营管理活动，也不采用其他方式损害上市公司利益。

2、自本承诺签署日至本次交易实施完毕前，若中国证券监督管理委员会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且本承诺相关内容不能满足中国证券监督管理委员会该等规定时，本人/本企业承诺届时将按照中国证券监督管理委员会的最新规定出具补充承诺。

3、如本人/本企业违反上述承诺并因此给上市公司或者上市公司股东造成损失的，本人/本企业将依法承担赔偿责任。”

上市公司董事、高级管理人员已出具《关于本次交易摊薄即期回报采取填补措施的承诺》，承诺内容如下：

“1、本人承诺忠实、勤勉地履行上市公司董事及/或高级管理人员的职责，维护公司和全体股东的合法权益。

2、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害上市公司利益。

3、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束。

4、本人承诺不得动用上市公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动。

5、本人承诺支持董事会或薪酬与考核委员会制订薪酬制度时，应与上市公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

6、未来上市公司如实施股权激励计划，在本人合法权限范围内，促使拟公告的股权激励计划设置的行权条件将与上市公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

7、自本承诺签署日后至本次交易完成前，若中国证券监督管理委员会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且本承诺相关内容不能满足中国证券监督管理委员会该等规定时，本人承诺届时将按照中国证券监督管理委员

会的最新规定出具补充承诺。

8、本人承诺切实履行上市公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给上市公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对上市公司或者投资者的补偿责任。

9、本函至以下情形时终止（以较早为准）：1）本承诺人不再作为天元宠物的董事/高级管理人员；2）天元宠物股票终止在深交所上市；3）本次交易终止。”

因此，上市公司所预计的即期回报摊薄情况、填补即期回报措施以及相关承诺主体的承诺事项，符合《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》和《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的规定，有利于保护中小投资者的合法权益。

（六）本次重组的业绩承诺和补偿

本次交易的业绩补偿、减值补偿主体为李涛、广州悠淘、舟山乐淘，具体条款如下：

1、业绩承诺方和补偿义务人

本次交易的业绩承诺方和补偿义务人为李涛、广州悠淘、舟山乐淘。

2、业绩补偿期间

本次交易的业绩承诺期为 2025 年度、2026 年度和 2027 年度。

3、承诺业绩

李涛、广州悠淘、舟山乐淘向上市公司承诺，标的公司在 2025 年、2026 年和2027年实现的考核净利润（以下简称“考核净利润”）分别不低于人民币7,000 万元、7,300 万元和 7,700 万元（以下简称“承诺净利润”）。各方同意并确认，标的公司在业绩承诺期经审计考核净利润按照如下原则计算：

业绩承诺期间任一年度考核净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后孰低的原则确定）。

4、业绩补偿

（1）业绩承诺补偿

①发生下列情形之一的，业绩承诺方应向上市公司支付业绩补偿金：

第一期：标的公司2025年度的考核净利润数低于2025年度承诺净利润数（即7,000万元）；

第二期：标的公司2025年度、2026年度的累计考核净利润数低于2025年度、2026年度累计承诺净利润（即14,300万元）；

第三期：标的公司在业绩承诺期间届满时实现的三年累计考核净利润低于三年累计承诺净利润（即22,000万元）。

②李涛、广州悠淘各期业绩补偿金额的计算方式为：（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计考核净利润数）÷业绩承诺期限内各年的承诺净利润数总和×业绩承诺方取得的全部交易对价-累计已补偿金额。

舟山乐淘各期业绩补偿金额的计算方式为：（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计考核净利润数）÷业绩承诺期限内各年的承诺净利润数总和×业绩承诺方取得的全部交易对价×2÷3-累计已补偿金额。

③在逐年计算业绩承诺期内业绩承诺方应补偿金额时，按照上述公式计算的当期应补偿金额小于0时，按0取值，即已经补偿的金额不冲回。

（2）业绩补偿金支付方式

就业绩承诺人向上市公司履行补偿义务的方式，首先以业绩承诺人于本次交易中获得的且届时仍持有的上市公司股份进行补偿，若其届时所持的在本次交易中获得的上市公司股份不足以承担其所负全部补偿义务的，则业绩承诺人承诺以现金方式进行补偿。

5、资产减值测试及补偿

业绩承诺期届满时，上市公司将聘请符合《证券法》规定的会计师事务所对本次交易所涉全部标的资产进行减值测试并出具减值测试报告。

经减值测试，如本次交易所涉全部标的资产期末减值额＞业绩补偿义务方根

据《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》约定的公式计算的应补偿金额，业绩补偿义务方应对上市公司另行补偿。

业绩补偿义务方应另行补偿金额＝本次交易所涉全部标的资产期末减值额×补偿义务方本次转让标的公司的股权比例－业绩补偿义务方根据《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》约定的公式计算的业绩承诺期内已补偿金额。

（七）独立财务顾问的证券业务资格

本公司聘请国泰海通担任本次交易的独立财务顾问，国泰海通经中国证监会批准依法设立，具备财务顾问业务资格及保荐承销资格。

九、其他需要提醒投资者重点关注的事项

本报告书的全文及中介机构出具的相关意见已在深圳证券交易所网站披露，投资者应据此作出投资决策。本报告书披露后，上市公司将继续按照相关法规的要求，及时、准确地披露本次交易的进展情况，敬请投资者注意投资风险。

重大风险提示

投资者在评价公司本次交易时，还应特别认真地考虑下述各项风险因素。

一、与本次交易相关的风险

（一）本次交易的审批风险

本次交易尚需履行的程序参见本报告书“第一节 本次交易概况”之“五、本次重组交易决策过程及审批情况”。本次交易能否取得相关批准、审核通过或同意注册存在不确定性，取得相关批准、审核通过或同意注册的时间也存在不确定性，如未取得相关批准、审核通过或同意注册，本次交易将不予实施。

（二）本次交易可能被暂停、中止或取消的风险

上市公司在本次交易过程中执行了严格的内幕信息管理流程，尽可能缩小内幕信息知情人员的范围，降低内幕信息传播的可能性，虽然上市公司股票停牌前波动情况未构成《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》规定的股票价格波动标准，但无法排除上市公司因异常交易涉嫌内幕交易致使本次交易被暂停、中止或取消的风险。

在本次交易推进过程中，商务谈判情况、资本市场情况、标的公司情况等均可能会发生变化，从而影响本次交易的条件；此外，在本次交易审核过程中，监管机构的审核要求也可能对交易方案产生影响。交易双方可能需根据情况变化以及监管机构的要求完善交易方案，如交易双方无法就完善交易方案的措施达成一致，则本次交易存在被暂停、中止或取消的风险。

（三）部分交易对方持有的标的公司股份存在质押情形的风险

截至本报告书签署日，本次交易对方李涛、方超、宁东俊及孙娜所持标的公司股权存在质押情形。上述各方已出具承诺函，承诺于本次交易标的资产交割前或证券监管部门要求的更早时间解除相关股权质押，以保障本次交易的顺利进行。此外，质权人复星商社也出具了承诺函，承诺本次交易取得深圳证券交易所审核通过及中国证券监督管理委员会同意注册后，标的公司办理股权变更前，或届时证券监管部门要求的更早时间，配合上市公司、标的公司及相关质押人将出质股权解除质押，并及时办理股权出质注销登记手续相关事宜。但若上述交易对方未

能及时解除质押，将影响本次交易进度，提请投资者注意相关风险。

（四）募集配套资金未能实施或融资金额低于预期的风险

上市公司拟向不超过 35 名（含）符合条件的特定对象发行的股份募集配套资金。本次募集配套资金总额不超过发行股份购买资产交易价格的 100%，且发行股份数量不超过发行前上市公司总股本的 30%，发行股份数量最终以深交所审核通过并经中国证监会注册的发行数量为准。

本次募集配套资金的发行实施将受监管法律法规调整、股票市场波动及投资者预期等多种因素的影响。若本次募集配套资金未能成功实施或实际募集资金金额低于预期，在上述情况下，上市公司将需要通过自有资金或自筹资金等方式予以解决，从而可能会对本次交易及公司未来资金使用、财务和现金流状况产生一定的不利影响。

（五）交割相关的风险

截至本报告书签署日，标的公司为股份有限公司，根据上市公司与交易对方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》，交易对方应当自协议生效之日起 20 个工作日内应已按其在协议生效前所召开的淘通科技股东大会所作有效决议完成了将标的公司由股份有限公司变更为有限责任公司的有关工商变更登记手续。交割条件成就或被上市公司书面豁免之日起二十（20）个工作日内，交易对方应向上市公司提交：（1）淘通科技变更为有限责任公司的营业执照，及（2）淘通科技变更为有限责任公司后加盖公章的最新的股东名册（显示标的股份均已登记至上市公司名下），及（3）淘通科技变更为有限责任公司后最新的经上市公司认可的公司章程（股东信息显示标的股份已在上市公司名下）及其工商备案凭证，及（4）董事会已变更为董事且董事已变更为上市公司指定人员的工商备案凭证，及（5）作为有限责任公司的淘通科技已完成本次股份转让的股权工商变更登记的相关凭证。交易对方提交该等证明文件之日起十（10）个工作日内，上市公司应向中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司提交办理本次新增股份登记手续的申请，并一次性按照补充协议确定的股份支付数量向交易对方发行新增股份。本次交易的现金对价，上市公司应在本次交易方案取得中国证监会同意注册通知之日起 90 日内完成配套融资工作，并在募集资金到账后十（10）个

工作日内，按照补充协议确定的现金支付金额，将应支付的现金对价一次性支付至交易对方指定的银行账户。如果前述约定的配套融资募集期限内未完成配套融资的，上市公司应在十（10）个工作日内用自有资金向交易对方支付现金对价。尽管交易双方预计在合同约定期限内办理完毕权属转移手续不存在实质障碍，但如本次交易审批进度不及预期，可能对本次交易的交割时间产生影响，提请投资者注意相关风险。

二、与标的资产相关的风险

（一）品牌商合作风险

电子商务服务商取得品牌方认可及授权是其业务开展的基础，品牌方通过提前约定的考核指标对标的公司服务能力进行考核。若标的公司的服务成果或销售情况未能达到品牌方要求，将面临品牌方提出终止合作的风险；品牌方若做出不利于标的公司的战略调整，例如关闭部分店铺或自建电商团队，亦会使标的公司面临客户流失风险。

2025 年 8 月 31 日，标的公司与公司 B 合作协议到期，公司 B 期望的续约条件不及标的公司预期，标的公司为保障自身业务合理收益与长远发展，未能与公司 B 完成续约。

（二）市场竞争加剧风险

标的公司是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，提供基于大数据支持下的品牌咨询、电商运营、消费者洞察、全域营销、影像输出、供应链管理及技术支持等服务。电子商务服务业属于开放性行业，不存在严格的行业壁垒和管制，门槛相对较低，且行业内尚未形成公开透明的评判机制，缺乏对电子商务服务商能力的量化的考核标准。目前电子商务服务行业蓬勃发展，大量中小型服务商涌入市场，随着其业务的增长，可能对头部服务商造成一定冲击。另外，行业目前尚未形成规范的定价标准，不排除同行业公司为了争取客户资源降低收费标准，导致市场竞争进一步加剧。行业总体收费标准的下跌会影响标的公司的议价能力，从而影响盈利能力。

（三）宏观经济波动风险

电子商务行业发展初期，网络购物市场依靠用户规模短期内爆发式增长获得

快速发展。随着用户规模增长放缓，人口红利效应逐渐消失，人均消费支出逐渐成为网络购物市场增长的重要引擎。未来，随着经济环境变化，以及贸易战导致的世界格局变化和经济波动风险，消费者未来的消费能力和国际品牌进入中国市场的意愿可能发生变化，从而影响到电子商务行业整体规模及品牌商的经营业绩，并对标的公司的盈利能力产生不利影响。

（四）行业政策变动风险

中国电子商务行业处于快速发展和不断变化的过程中，国家连续推出产业政策支持电子商务行业发展，行业监管的法律法规不断补充完善。2018 年，《电子商务法》作为我国首部电子商务领域综合性法律正式出台，推动我国电子商务发展进入权责明晰、有法可依的历史新阶段。未来，如果国家对电子商务行业的政策发生变化，例如对业内公司的准入资质提出更加严格的限制条件，可能影响标的公司业务持续稳定发展。

（五）技术研发和技术创新风险

电子商务作为新兴零售模式，用户需求变化快，商业模式创新频繁，需要持续的技术创新和产品迭代开发。如果未来标的公司不能准确把握技术、行业及市场趋势，开发符合电子商务行业运营模式的新产品，将会影响到标的公司提供电商销售服务的质量，影响标的公司以数据和技术驱动的服务能力的升级。

（六）人才流失的风险

电子商务综合服务是集技术、管理、运营等多方面为一体的现代化新兴服务业，该行业要求既精通电商运营和项目管理、又理解品牌产品和消费者心理的复合型人才。然而我国电子商务和相关服务行业快速发展的同时，符合要求的人才依然十分稀缺。若未来标的公司核心运营管理人才或者核心管理层流失则可能对标的公司的经营业绩产生不利影响。

三、其他风险

（一）股价波动风险

股票价格不仅取决于公司的盈利水平及发展前景，还受宏观经济周期、国家经济政策、资金、供求关系等因素的影响，同时也会因国际、国内政治经济形势

及投资者心理因素的变化而产生波动。本次交易需要有关部门审批且需要一定的时间方能完成，在此期间股票市场价格可能出现波动，从而给投资者带来一定的风险。

（二）其他不可控风险

本次交易不排除因政治、经济、自然灾害等其他不可控因素带来不利影响的可能性。提请投资者关注相关风险。

第一节 本次交易概况

一、本次交易的背景及目的

（一）本次交易的背景

1、政策支持上市公司并购重组，实现强链补链延链

2024 年 4 月，国务院出台《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，鼓励上市公司综合运用并购重组等方式提高发展质量。2024 年 9 月，证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，资本市场在支持新兴行业发展的同时，将继续助力传统行业通过重组合理提升产业集中度，提升资源配置效率。

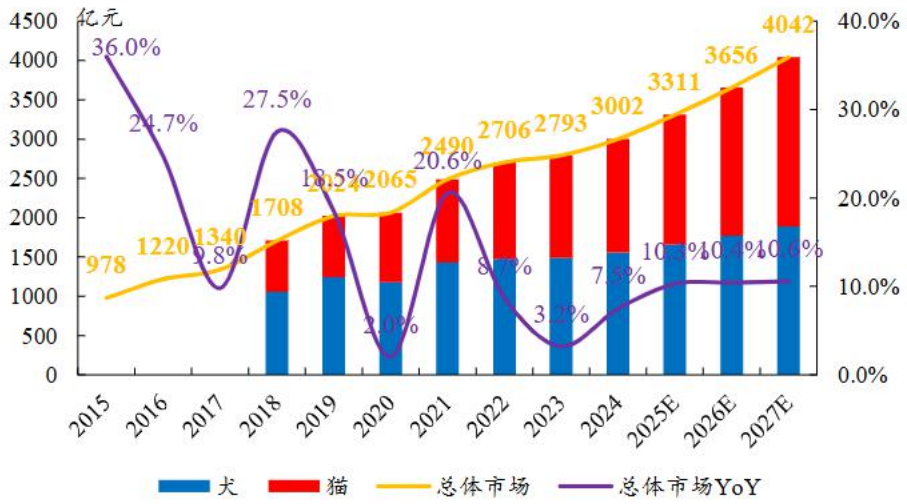
此背景下，天元宠物进行本次并购重组，符合鼓励上市公司通过资本市场进行并购重组以促进资源整合优化的政策导向，是运作规范的优质上市公司在立足主业的基础上，围绕产业升级布局而开展的商业行为。本次交易将优质资产纳入上市公司，有助于天元宠物在电商销售等领域强链补链延链，提升企业投资价值。

2、国内宠物行业快速发展，电商业务系公司重点开拓领域

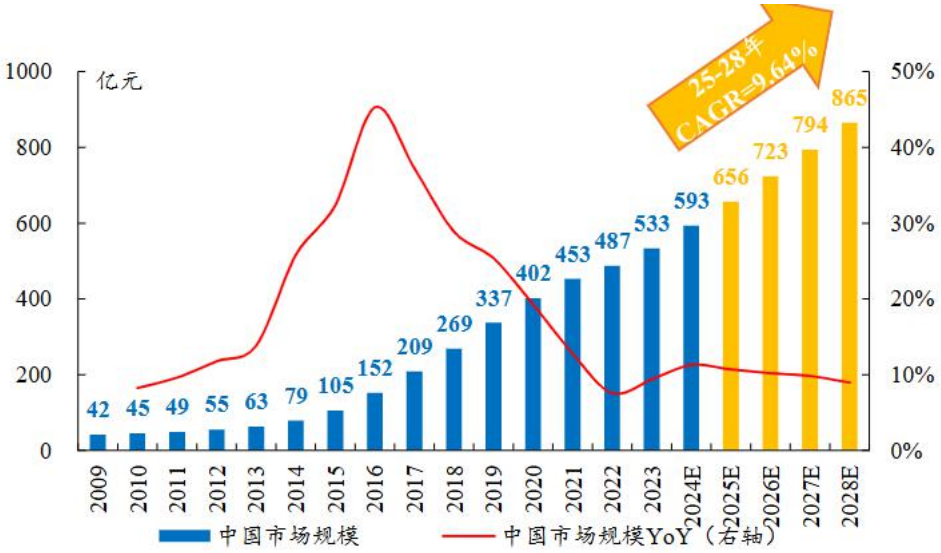
（1）行业发展趋势

国内宠物市场起步相对较晚，但在 2010 年以后呈现了较为快速的发展增速。随着我国人均收入水平不断增加，国民生活水平提高，生活方式随之改变，人们的休闲、消费方式也在发生变革。伴随老龄化、城镇化等人口特征，“孤独经济”的发酵以及“空巢青年”、“空巢老人”等群体背后巨大的情感空白，作为情感消费属性的宠物经济由此快速发展，国内宠物行业拥有广大的市场空间和市场潜力。目前，我国饲养宠物的家庭已经具有一定的规模，饲养宠物主要以狗和猫为主。根据《2025 年中国宠物行业白皮书（消费报告）》数据，2024 年国内城镇犬猫消费市场规模 3,002 亿元，同比增长 7.5%，2015-2024 年的年均复合增长率为 13.3%，预计 2025-2027 年市场规模增速将保持 10%以上。欧睿咨询预计 2025-2028 年中国宠物食品市场规模 CAGR 为 9.64%，2025 年中国宠物食品市场规模有望突破 600 亿人民币，对标美国（近 600 亿美元）仍有较大提升空间。

2015-2027 年宠物市场规模及预期市场规模



数据来源：宠物行业白皮书公众号、开源证券研究所

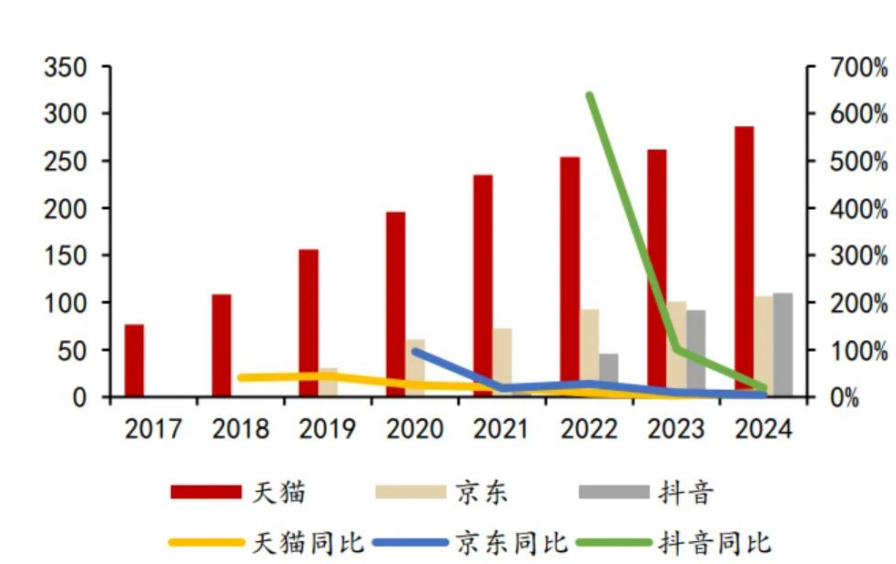


2009-2028 宠物食品年市场规模及预期市场规模

数据来源：欧睿咨询、开源证券研究所

与此同时，宠物市场线上销售情况表现强劲。根据久谦咨询统计数据，2024 年宠物市场线上全平台销售额 502.31 亿元，同比增长 10%，其中天猫销售额 286 亿元，同比增长 9%，京东销售额 106 亿元，同比增长 5%，抖音销售额 110 亿元，同比增长 19%。

宠物类目线上全平台销售额（亿元）及同比



数据来源：久谦咨询

宠物市场的快速发展意味着巨大的市场潜力，淘通科技新代理宠物食品类产品，预计能够随着市场一同快速增长。

（2）标的资产宠物食品销售情况及未来规划

标的公司主要宠物食品品牌实现电商销售服务收入情况如下：

单位：万元

品牌	2025 年 1-6 月收入	2024 年收入	2023 年收入	2024 年增速
品牌 A	22,086.12	36,402.35	26,670.35	36.49%
品牌 B	15,127.72	19,603.27	-	-

2023 年和 2024 年，淘通科技分别代理了品牌 A 和品牌 B 两大宠物食品品牌，且电商销售收入快速放量。随着中国宠物市场的快速发展，宠物食品的市场需求不断增加，预计淘通科技宠物食品品牌电商销售收入将保持快速增长。

淘通科技代理的品牌 A 和品牌 B 在宠物行业优势明显，品牌 A 是全球知名宠物食品品牌，品牌底蕴深厚，研发团队专业，产品涵盖多个品类，能提供个性化营养解决方案。品牌 B 是原加拿大头部宠物食品企业，拥有品牌 C 和品牌 D 两大品牌，品牌 B 专注于高品质宠物食品研发生产，产品以天然、健康、营养为卖点，进入中国市场后凭借优质产品和有效推广崭露头角，增长势头强劲。在中国市场，进口宠粮品牌占据了主要市场份额，品牌 A、品牌 C、品牌 D 均位列

宠物主粮销量的前列。

这两个品牌的优势为淘通科技宠物食品类电商销售收入增速提供了支撑。品牌 A 的品牌知名度和市场份额，品牌 B 的产品特色和快速增长趋势，都为淘通科技带来了较大的增长潜力。

综上所述，随着中国宠物市场的蓬勃发展，宠物类产品的市场需求正持续攀升。在此宏观市场环境下，淘通科技新代理的品牌 A 和品牌 B 宠物食品品牌，凭借自身品牌优势与产品特色，契合了当下宠物主对高品质宠物食品的追求趋势。标的公司计划未来大力发展宠物食品业务，并通过精准的市场定位、多元化的销售渠道布局，以及高效的营销推广策略，充分挖掘宠物食品市场潜力，预计宠物食品业务将成为标的公司电商销售收入的重要增长点。

基于上述背景，天元宠物正逐步加强国内市场的开拓，并根据国内市场消费与渠道环境，重点开拓线上零售业务。本次收购淘通科技的控股权系基于上市公司大力发展线上零售业务的战略考虑，将有助于促进上市公司宠物产品线上业务的拓展。

（二）本次交易的目的

1、产业链互补与拓展

宠物食品销售业务是上市公司的主要业务之一，经过近几年的积极拓展，上市公司 2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月的宠物食品业务收入分别达到 6.88 亿元、11.76 亿元和 6.68 亿元，占比分别为 33.80%、42.55%和 46.55%，并预计未来持续作为公司收入增长较快的业务板块。

上市公司建立了面向全球市场的销售渠道与客户资源，已成功进入美国、欧盟、澳大利亚、日本等国际宠物市场，积累了一批优质的下游客户，如美国沃尔玛、Kmart AUS、TRS、Birgma、KOHNAN 等大型连锁商超，Amazon、Chewy 等国际知名电商，以及 Fressnapf、Petco 等大型宠物用品连锁企业等。针对国内市场，上市公司目前仍以线下渠道为主，线上销售是上市公司近年来重点发展的业务渠道。

标的公司侧重线上销售和运营，是食品领域知名的国内电商服务商，主要从事线上零售业务。标的公司凭借出色的电商销售运营能力及数字营销能力，获得

行业广泛认可，多年度获得天猫 5 星级服务商称号；服务天猫皇家宠物食品旗舰店的客服团队荣获 2023 年金牌客服团队称号。标的公司具有较强的旗舰店运营能力，以天猫、京东、唯品会等综合电商平台为核心运营平台，以小红书、抖音、快手等新媒体电商平台为新兴渠道切入点，建立了全链路、多层次、精准化的销售、运营和营销体系。标的公司通过对旗舰店进行营销赋能、私域赋能、会员赋能、设计赋能、ROI 赋能和新品赋能，将旗舰店从传统销售阵地打造为综合品牌、产品运营和新品试炼的品牌运营阵地。

标的公司近年来同样积极布局宠物食品销售业务，未来也将该板块作为主要业绩增长点。标的公司成熟的线上运营模式及经验，可以很好地补充上市公司线上销售的短板，支持上市公司的战略规划。本次完成对标的公司的并购整合，将助力上市公司在原有国外大型连锁零售商、国外专业宠物产品连锁店、国外线上电商平台以及国内线下批发为主、线上零售为辅的基础上，大幅提高国内线上零售能力，符合上市公司的发展需求。

本次收购前后的对比情况及互补与拓展效果情况如下：

维度	目前情况		整合后情况及互补与拓展效果
	天元宠物	淘通科技	
产业链定位	宠物用品设计开发、生产销售以及宠物食品代理销售	电商销售服务（以休闲食品、宠物食品为主）	实现产业链纵向延伸，从天元宠物的产品端延伸至淘通科技的销售端，覆盖宠物用品、食品及休闲食品电商领域，强化全链条控制力
销售渠道	以线下代理为主，线上渠道相对较弱	专注电商代运营，拥有成熟线上渠道资源	整合淘通科技电商运营能力，加速天元宠物线上渠道拓展，尤其在天猫、京东等平台实现协同赋能，大幅提高天元宠物国内线上零售能力
品牌资源共享与拓展	以 Petstar 等宠物用品品牌为主，并积极培育国内宠物产品的自主品牌，具备供应链管理与产品开发经验，但数据驱动营销能力较弱	以休闲食品、宠物食品品牌方为主（如玛氏、百事等），强于电商数据分析和精准营销	一方面，整合后双方可共享现有客户与品牌资源，天元宠物可引入淘通科技合作的宠物食品品牌，淘通科技可拓展天元宠物用品品牌代运营机会，扩大双方品牌合作矩阵，提升交叉销售机会，增强对品牌方的综合服务价值；另一方面，淘通科技可凭借精准营销能力协助上市公司制订销售策略，开发消费者认可度高、市场热度持久的产品，进而大幅提高上市公司推广自有品牌新产品的成功率

维度	目前情况		整合后情况及互补与拓展效果
资金与扩张	资金充足，主营宠物赛道	轻资产运营，收入增长快但依赖大客户，独立融资能力较弱，无法较快地扩大自身经营规模，向宠物赛道扩张	拓展天元宠物收入来源，平滑单一业务风险，增加上市公司的收入水平、持续盈利能力同时淘通科技获得充足资金，有利于业务的健康发展和宠物产品业务的快速发展

本次收购将通过产业链、销售渠道、品牌资源等方面的互补与拓展，强化天元宠物对宠物消费领域的全链条覆盖，提升盈利能力和综合竞争力。

综上，本次并购属于上下游并购，有利于增强上市公司的线上销售能力，提升上市公司的核心竞争力。

2、品牌培育与未来发展

上市公司正在培育国内宠物产品的自主品牌，而国内宠物产品销售以线上渠道为主，标的公司直面个人客户，对客户的偏好、客户心理、消费习惯、流行趋势、市场价格有强大且快速的捕捉能力。与厂家相比，标的公司能够更加直接快速地获取市场信息，从而更快地发现市场商机，协助上市公司制订销售策略，开发消费者认可度高、市场热度持久的产品，进而大幅提高上市公司推广自有品牌新产品的成功率。市场发生变化时，标的公司也能利用敏锐的市场感知力帮助上市公司提高市场快速反应能力。

3、加强上市公司线上销售渠道，整合上市公司品牌资源和标的公司运营优势，提升上市公司价值

鉴于国内宠物用品消费处于起步阶段，宠物消费以宠物食品为主，上市公司在宠物用品的基础上，积极拓展宠物食品业务，以更好地增强境内宠物产品市场份额。对境内业务，公司采取了以食品带动用品拓展国内线上与线下渠道、促进宠物食品与宠物用品协同销售的发展策略。上市公司根据国内市场消费与渠道环境，未来将重点发展电商线上销售渠道，旨在顺应互联网普及化和年轻人的消费支付习惯，提升线上收入占比，优化整个公司的渠道结构。

标的公司已拥有宠物食品品牌“皇家”的成功运营经验，但目前获得代理授权的宠物食品品牌数量相对较少，而上市公司目前获得授权销售“渴望”“爱肯拿”等国际知名宠物食品品牌产品。若本次收购成功完成，上市公司将充分发挥

标的公司的线上运营优势，大力拓展包括宠物食品、宠物用品在内的线上销售渠道，增强上市公司盈利能力。

综上，本次收购有利于加强上市公司线上销售渠道，整合上市公司的品牌资源和标的公司的运营优势，提升上市公司价值。

4、丰富业务结构，提升上市公司盈利能力

上市公司产品以宠物用品和宠物食品为主、标的公司产品以休闲食品、宠物食品为主，本次并购丰富了上市公司产品类型，并为上市公司注入盈利能力较强的电商销售业务，改善资产质量，提升公司的盈利能力、抗风险能力和持续发展能力。

淘通科技具备一定的收入水平和盈利能力，但基于目前独立融资能力较弱，无法较快地扩大自身经营规模，向宠物赛道扩张。而天元宠物资金充足，主营宠物赛道，成为天元宠物子公司后，有利于淘通科技业务的健康发展和宠物产品业务的快速发展。并购后，将较大程度增加上市公司的收入水平、持续盈利能力。但由于本次交易尚未完成，协同效应受后续整合效果影响，标的公司与上市公司现有业务之间的协同效应难以量化。

综上所述，本次交易标的公司业务与上市公司现有主营业务间存在协同效应，但相关协同效应难以量化，本次对标的公司股权价值评估时未考虑协同效应因素的影响，本次交易具有合理的商业背景和必要性。

二、本次交易的具体方案

上市公司拟以发行股份及支付现金的方式购买复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕合计持有的淘通科技 89.7145%股权。本次交易完成后，淘通科技将成为上市公司的控股子公司。

发行股份及支付现金购买资产同时，上市公司拟向不超过 35 名特定对象发行股票募集配套资金不超过 **22,422.94** 万元。

本次交易方案可分为发行股份及支付现金购买资产、募集配套资金两部分，具体情况如下：

（一）发行股份及支付现金购买资产

上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕合计持有的淘通科技 89.7145%股权，其中以发行股份和现金方式支付的对价金额分别为 **22,422.94** 万元和 **41,598.60** 万元。本次交易完成后，淘通科技将成为上市公司的控股子公司。

1、标的资产和交易对方

本次发行股份及支付现金购买资产的标的资产为淘通科技 89.7145%股权，交易对方为复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕。

2、交易价格和支付方式

根据坤元评估出具的标的资产评估报告，以 2024 年 12 月 31 日为评估基准日，淘通科技 100%股权采用收益法得出的评估结果为 72,300.00 万元。参考该评估值，经各方协商一致后，淘通科技 89.7145%股权交易作价确定为 64,021.54 万元。

公司以发行股份及支付现金相结合的方式购买标的资产，其中以发行股份、现金方式支付对价的金额分别为 **22,422.94** 万元和 **41,598.60** 万元。

3、发行股份的种类、面值及上市地点

本次发行股份及支付现金购买资产发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元，上市地点为深交所。

4、发行方式和发行对象

本次发行股份及支付现金购买资产采用向特定对象发行股票的方式，本次发行股票对象为李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、王迪、于彩艳、勾大成，共计 10 名交易对方。

5、发行股份的定价依据、定价基准日和发行价格

根据《重组管理办法》，上市公司发行股份购买资产的发行股份价格不得低于市场参考价的 80%。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日

前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一，交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前若干个交易日公司股票交易均价＝决议公告日前若干个交易日公司股票交易总额/决议公告日前若干个交易日公司股票交易总量。

本次交易中，发行股份及支付现金购买资产涉及的发行股份定价基准日为上市公司审议本次交易相关事项的第三届董事会第二十九次会议决议公告日。上市公司定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日、120 个交易日股票交易均价具体情况如下：

股票交易均价计算区间	交易均价（元/股）	交易均价的 90%（元/股）
定价基准日前 20 个交易日	24.80	22.32
定价基准日前 60 个交易日	24.85	22.37
定价基准日前 120 个交易日	24.05	21.65

经交易各方商议决定，本次发行股份购买资产的发行价格选择本次重组首次董事会决议公告日前 60 个交易日股票交易均价作为市场参考价，最终确定为 22.37 元/股，发行价格不低于市场参考价的 90%。

自本次发行的定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则上述发行价格将根据中国证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

6、发行股份的数量

本次交易中以发行股份方式支付的对价为 **22,422.94** 万元。发行股份数量将通过以下公式计算得出：

发行股份数量=上市公司以发行股份方式支付的标的资产对价金额÷本次发行价格（如有调价，则按调整后确定的发行价格，不足一股的舍去尾数取整）

按照上述计算方法，本次发行股份及支付现金购买资产的股份发行数量为 **1,002.3662** 万股，具体如下：

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式			向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	股份数量（万股）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技 43.9688%股权	**31,657.56**	**0.00**	**0.00**	31,657.56
2	李涛	淘通科技 18.0878%股权	1,500.00	14,678.54	656.1708	16,178.54
3	方超	淘通科技 6.8932%股权	2,669.83	1,083.15	48.4197	3,752.98
4	宁东俊	淘通科技 6.2183%股权	2,428.79	956.73	42.7684	3,385.52
5	孙娜	淘通科技 6.0936%股权	1,890.04	1,427.58	63.8167	3,317.62
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.9126%股权	661.42	1,419.49	63.4550	2,080.91
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.8359%股权	50.00	1,976.11	88.3375	2,026.11
8	傅国红	淘通科技 0.7623%股权	0.00	415.03	18.5529	415.03
9	姚宇	淘通科技 0.5115%股权	368.26	0.00	0.00	368.26
10	王迪	淘通科技 0.3403%股权	0.00	185.28	8.2825	185.28
11	于彩艳	淘通科技 0.2893%股权	0.00	157.51	7.0411	157.51
12	勾大成	淘通科技 0.2269%股权	0.00	123.52	5.5216	123.52
13	胡庭洲	淘通科技 0.1260%股权	68.62	0.00	0.00	68.62
14	唐斌	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	0.00	85.64
15	黄震	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	0.00	85.64
16	张弛	淘通科技 0.1050%股权	75.62	0.00	0.00	75.62
17	高燕	淘通科技 0.1050%股权	57.18	0.00	0.00	57.18
合计		-	**41,598.60**	**22,422.94**	**1,002.3662**	**64,021.54**

本次发行的最终股份发行数量以经深交所审核同意后由中国证监会注册批复的发行数量为准。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公

积金转增股本等除权除息事项，本次发行价格将按照中国证监会及深交所的相关规则作相应调整，股份发行数量也随之进行调整。

7、锁定期安排

（1）李涛、舟山乐淘

在本次交易中获得的上市公司股份自股份登记日起 12 个月内不得转让。同时，在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内，由上市公司委托的符合《证券法》相关规定的审计机构对标的公司进行审计，按照以下方式解锁：①自标的公司 2025 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%-当年已补偿股份数量（如有）；②自标的公司 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×60%-累计已补偿股份数量（如有）；③自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。

（2）广州悠淘

广州悠淘因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 36 个月，且自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，及业绩承诺补偿义务完成之次日，广州悠淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿及解锁前应补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。

（3）其他股东

其他股东因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 12 个月。

同时各交易对方承诺，本次交易实施完成后，交易对方通过本次交易获得上市公司股份因上市公司送红股、转增股本等原因增加取得的股份，也遵守前述规定。对于本次认购的股份，解除锁定后的转让将按照届时有效的法律法规和深交所的规则办理。如果审核监管部门对锁定期有最新规定或监管要求，则交易对方应按审核监管部门的最新规定或监管意见对锁定期进行调整。

如本次交易因涉嫌所提供或披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确以前，交易对方将不转让在上市公司拥有权益的股份。

（4）舟山乐淘和广州悠淘是否为本次交易专门设立，穿透披露后的相关主体持有份额的锁定期安排是否符合相关规定

1）舟山乐淘和广州悠淘是否为本次交易专门设立

本次交易对方舟山乐淘、广州悠淘的设立情况如下：

合伙企业	成立时间	取得标的公司股份时间	设立目的	是否为本次交易设立
舟山乐淘	2022 年 12 月 6 日	2022 年 12 月 22 日	员工持股平台	否
广州悠淘	2017 年 6 月 13 日	2017 年 8 月 7 日、2017 年 8 月 11 日、2017 年 8 月 17 日	员工持股平台	否

舟山乐淘、广州悠淘为标的公司员工持股平台，其成立时间及成为标的公司股东时间均早于本次交易，均不属于专为本次交易设立的合伙企业。

2）穿透披露后的相关主体持有份额的锁定期安排是否符合相关规定

舟山乐淘、广州悠淘除投资于标的公司外，不存在其他对外投资情况，舟山乐淘、广州悠淘设立时间距成为标的公司股东的时间较为接近，基于谨慎性考虑，将舟山乐淘、广州悠淘比照为专为本次交易设立主体进行穿透锁定安排，其向上穿透锁定情况如下：

①舟山乐淘

层级序号	投资人姓名/名称	是否已出具穿透锁定承诺函
1-1	张韧秋	是
1-2	胡庭洲	是
1-3	李涛	是
1-4	姚宇	是
1-5	王一磊	是
1-6	李旖旎	是
1-7	郝玥	是
1-8	刘海	是
1-9	赖小茹	是

层级序号	投资人姓名/名称	是否已出具穿透锁定承诺函
1-10	李琪	是
1-11	谢辉	是
1-12	漆咏瑜	是
1-13	林栓虎	是
1-14	张春霞	是
1-15	李志超	是
1-16	呼斯乐	是
1-17	陈淑娟	是
1-18	聂清娜	是
1-19	李莎莎	是
1-20	赖丽华	是
1-21	庾雪娟	是
1-22	邵智铭	是
1-23	陈玉秋	是

舟山乐淘的合伙人均为自然人，为合伙企业的最终持有人及股份穿透锁定的承诺方。舟山乐淘合伙人张韧秋（层级序号 1-1）作出以下承诺：“1、对因本人通过持有舟山乐淘合伙份额间接取得的上市公司股份，自该等股份发行结束之日起 12 个月内不得转让。2、在锁定期内，本人将遵照法律、行政法规、部门规章、规范性文件和深交所的业务规则、实施细则的规定和监管机构的监管意见。若上述锁定期与前述规定或监管机构的监管意见不相符，本人承诺将根据前述规定或监管机构的监管意见进行相应调整。本次交易实施完成后，舟山乐淘通过本次交易获得上市公司股份因上市公司送红股、转增股本等原因增加取得的股份，也遵守前述规定。对于本次认购的股份，解除锁定后的转让将按照届时有效的法律法规和深交所的规则办理。如果审核监管部门对锁定期有最新规定或监管要求，则交易对方应按审核监管部门的最新规定或监管意见对锁定期进行调整。”

舟山乐淘合伙人胡庭洲等 22 名合伙人（层级序号 1-2 至 1-23）作出以下承诺：“1、对因本人通过持有舟山乐淘合伙份额间接取得的上市公司股份，按照下述安排予以锁定，自该等股份发行结束之日起 12 个月内不得转让。同时，在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内，由上市公司委托的符合《证券法》相关规定的审计机构对淘通科技进行审计，按照以下方式解锁：

①自淘通科技 2025 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%—当年已补偿股份数量（如有）；②自淘通科技 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×60%—累计已补偿股份数量（如有）；③自淘通科技 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%—累计已补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。2、本人通过舟山乐淘间接持有的上市公司股份对应的本人持有的舟山乐淘合伙份额，在前述舟山乐淘所持有的上市公司股份锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前，不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让。3、在锁定期内，本人将遵照法律、行政法规、部门规章、规范性文件和深交所的业务规则、实施细则的规定和监管机构的监管意见。若上述锁定期与前述规定或监管机构的监管意见不相符，本人承诺将根据前述规定或监管机构的监管意见进行相应调整。4、本次交易实施完成后，舟山乐淘通过本次交易获得上市公司股份因上市公司送红股、转增股本等原因增加取得的股份，也遵守前述规定。对于本次认购的股份，解除锁定后的转让将按照届时有效的法律法规和深交所的规则办理。如果审核监管部门对锁定期有最新规定或监管要求，则交易对方应按审核监管部门的最新规定或监管意见对锁定期进行调整。”

②广州悠淘

层级序号	投资人姓名/名称	除持有标的资产外是否存在其他对外投资	是否已出具穿透锁定承诺函
1-1	刘海	/	是
1-2	李涛	/	是
1-3	赖小茹	/	是
1-4	李旖旎	/	是
1-5	李志超	/	是
1-6	谢辉	/	是
1-7	郝玥	/	是
1-8	王一磊	/	是
1-9	林栓虎	/	是

层级序号	投资人姓名/名称	除持有标的资产外是否存在其他对外投资	是否已出具穿透锁定承诺函
1-10	苏方诺	/	是
1-11	呼斯乐	/	是
1-12	樊婷茹	/	是
1-13	韩敏	/	是
1-14	李莎莎	/	是
1-15	李琪	/	是
1-16	谢凰	/	是
1-17	区振权	/	是
1-18	王晓阳	/	是
1-19	赖丽华	/	是
1-20	庾雪娟	/	是
1-21	张春霞	/	是
1-22	聂清娜	/	是
1-23	陈淑娟	/	是
1-24	黄钰冰	/	是
1-25	朱晓寅	/	是
1-26	张韧秋	/	是
1-27	周乔楚	/	是
1-28	张桦君	/	是
1-29	欧阳翠莹	/	是
1-30	宋丽敏	/	是
1-31	廖延瑶	/	是
1-32	苏嘉伟	/	是
1-33	魏建颖	/	是
1-34	陈玉秋	/	是
1-35	曾苑婷	/	是
1-36	林晓君	/	是
1-37	陈艳珊	/	是
1-38	陈焯期	/	是
1-39	广州趣淘投资合伙企业（有限合伙）	否	是
1-39-1	李涛	/	是
1-39-2	陈斯	/	是

层级序号	投资人姓名/名称	除持有标的资产外是否存在其他对外投资	是否已出具穿透锁定承诺函
1-39-3	徐智迪	/	是
1-39-4	张深兰	/	是
1-39-5	漆咏瑜	/	是
1-39-6	尹华健	/	是
1-39-7	欧剑锋	/	是
1-39-8	贾恩	/	是
1-39-9	刘晓敏	/	是
1-39-10	李露露	/	是
1-40	复星开心购	是	是

广州悠淘上层之第一层合伙人中广州趣淘为标的公司员工持股平台，不属于为本次交易专门设立的主体，但基于审慎性原则，股份锁定承诺向上穿透至最终实际持有人；复星开心购为本次交易的交易对方，且除直接投资广州悠淘及标的公司外，存在其他对外投资的情况，不属于为本次交易专门设立的主体，股份锁定承诺向上穿透至该层合伙人。

广州悠淘相关穿透锁定承诺主体作出承诺如下：“1、本人/本公司/本企业通过广州悠淘自本次交易中间接所取得的上市公司股份完成登记之日起，遵循以下锁定期安排：因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 36 个月，且自淘通科技 2027 年度专项审计报告出具及业绩承诺补偿义务完成之次日，广州悠淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%—累计已补偿及解锁前应补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。2、本人/本公司/本企业间接取得的上市公司股份所对应的本人直接或间接持有的广州悠淘的合伙份额，在前述广州悠淘所持有的上市公司股份锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前，不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让。3、在锁定期内，本人/本公司/本企业将遵照法律、行政法规、部门规章、规范性文件和深交所的业务规则、实施细则的规定和监管机构的监管意见。若上述锁定期与前述规定或监管机构的监管意见不相符，本人/本公司/本企业承诺将根据前述规定或监管机构的监管意见进行相应调整。4、本次交易实施完成后，广州悠淘通过本次交易获得上市公司股份因上市公司送红股、转增股本等原因增加取得的股份，也遵守前述规定。对于本次认购的股份，解除

锁定后的转让将按照届时有效的法律法规和深交所的规则办理。如果审核监管部门对锁定期有最新规定或监管要求，则交易对方应按审核监管部门的最新规定或监管意见对锁定期进行调整。”

根据《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》及其补充协议，舟山乐淘与广州悠淘在本次交易中均承担业绩承诺与补偿义务，业绩承诺期为2025、2026、2027年度。根据各自业绩补偿机制的差异，其股份锁定安排亦有所不同：

广州悠淘业绩承诺期满三年后方可解锁，股份整体锁定三十六个月，并在补偿义务履行完毕后解锁。

舟山乐淘的股份在业绩承诺期内分期解锁，具体如下：①自标的公司2025年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%-当年已补偿股份数量（如有）；②自标的公司2026年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×60%-累计已补偿股份数量（如有）；③自标的公司2027年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。与此同时，舟山乐淘的股份锁定期至少需要达到12个月。

综上，综广州悠淘与舟山乐淘在股份锁定期安排上的差异，系基于二者在业绩承诺与补偿机制中不同的补偿责任设定。该等锁定安排均长于《重大资产重组管理办法》第四十七条所规定的12个月最低要求，符合《重大资产重组管理办法》第四十七条、第四十八条的规定。

8、业绩承诺及补偿安排

本次交易的业绩补偿、减值补偿主体为李涛、广州悠淘、舟山乐淘，具体条款如下：

（1）业绩承诺方和补偿义务方

本次交易的业绩承诺方及补偿义务方为李涛、广州悠淘、舟山乐淘。

（2）业绩补偿期间

本次交易的业绩承诺期为 2025 年度、2026 年度和 2027 年度。

（3）承诺业绩

李涛、广州悠淘、舟山乐淘向上市公司承诺，标的公司在 2025 年、2026 年和2027年实现的考核净利润（以下简称“考核净利润”）分别不低于人民币7,000 万元、7,300 万元和 7,700 万元（以下简称“承诺净利润”）。各方同意并确认，标的公司在业绩承诺期经审计考核净利润按照如下原则计算：

业绩承诺期间任一年度考核净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后孰低的原则确定）。

（4）业绩补偿

1）业绩承诺补偿

①发生下列情形之一的，业绩承诺方应向上市公司支付业绩补偿金：

第一期：标的公司2025年度的考核净利润数低于2025年度承诺净利润数（即7,000 万元）；

第二期：标的公司 2025 年度、2026 年度的累计考核净利润数低于 2025 年度、2026 年度累计承诺净利润（即 14,300 万元）；

第三期：标的公司在业绩承诺期间届满时实现的三年累计考核净利润低于三年累计承诺净利润（即 22,000 万元）。

②李涛、广州悠淘各期业绩补偿金额的计算方式为：（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计考核净利润数）÷业绩承诺期限内各年的承诺净利润数总和×业绩承诺方取得的全部交易对价-累计已补偿金额。

舟山乐淘各期业绩补偿金额的计算方式为：（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计考核净利润数）÷业绩承诺期限内各年的承诺净利润数总和×业绩承诺方取得的全部交易对价×2÷3-累计已补偿金额。

③在逐年计算业绩承诺期内业绩承诺方应补偿金额时，按照上述公式计算的

当期应补偿金额小于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的金额不冲回。

2）业绩补偿金支付方式

就业绩承诺方向上市公司履行补偿义务的方式，首先以业绩承诺方于本次交易中获得的且届时仍持有的上市公司股份进行补偿，应补偿的股份数量=当年度业绩补偿金额÷本次交易中发行股份支付对价的每股发行价格，若其届时所持的在本次交易中获得的上市公司股份不足以承担其所负全部补偿义务的，则业绩承诺方承诺以现金方式进行补偿。

（5）资产减值测试及补偿

业绩承诺期届满时，上市公司将聘请符合《证券法》规定的会计师事务所对本次交易所涉全部标的资产进行减值测试并出具减值测试报告。

经减值测试，如本次交易所涉全部标的资产期末减值额＞业绩补偿义务方根据《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》约定的公式计算的应补偿金额，业绩补偿义务方应对上市公司另行补偿。

业绩补偿义务方应另行补偿金额＝本次交易所涉全部标的资产期末减值额×业绩补偿义务方本次转让标的公司的股权比例－业绩补偿义务方根据《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》约定的公式计算的业绩承诺期内已补偿金额。

（6）业绩补偿及减值补偿履约保障

为保障业绩补偿义务及减值补偿义务的履行，各考核结果确定（即各期标的公司审计报告出具之日或考核期满后减值测试报告出具之日）后 30 日内，如涉及补偿的，业绩补偿义务人应配合上市公司将用于补偿的股份，以法律允许的最低名义价格过户给上市公司以履行补偿义务。履行前述义务后，按补充协议约定计算补偿义务人当期解锁股份仍为正的，上市公司应配合对可解锁股份进行解锁。

（7）估值调整

业绩承诺期满后，标的公司在业绩承诺期内各年经审计净利润之和达到 24,000 万元的，上市公司购买李涛所持标的公司股权所支付的对价即应增加 500 万元，如业绩承诺期内各年经审计净利润之和在 24,000 万元基础上仍有超出部

分的，则超出部分的 50%也将作为额外对价予以增加，但对价增加值累计金额（含业绩承诺期内各年经审计净利润之和达到 24,000 万元时增加的 500 万元）应不超过《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定的上限，即交易对价表总对价列合计金额的 20%，中国证监会、深圳证券交易所对前述上限更新监管文件或提出窗口指导意见的，应根据该等监管文件或指导意见进行调整。示例：如业绩承诺期各年经审计净利润之和为 26,000 万元，则累计增加的对价为 500 万元+2,000 万元*50%=1,500 万元。

前述经审计净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后归母净利润孰低的原则确定）。

以上对价（含所涉个人所得税）由上市公司以现金方式支付。业绩对赌期届满，本条前款关于业绩对赌期三年实际盈利情况的专项审核意见（或专项审计报告，下同）出具后：如届时经审计增加的对价不超过 2,000 万元的，上市公司应在前述专项审核意见出具当年的 6 月 30 日前向李涛全额支付；如届时经审计增加的对价超过 2,000 万元的，其中 2,000 万元，上市公司仍应按前述“未超过 2,000 万元”情形约定的时限支付，超过 2,000 万元的部分，上市公司应在前述专项审核意见出具后次年的 6 月 30 日前向李涛支付。

9、滚存未分配利润安排

上市公司本次购买资产发行股份前的滚存未分配利润由本次购买资产发行股份后的新老股东按各自持有股份的比例共同享有。

10、标的公司过渡期间损益归属

自评估基准日（不含当日）起至股份交割日（为免疑义，股份交割日指标的资产完成《发行股份及支付现金购买资产协议》4.3 条第一款约定之日，为交割审计之目的以股份交割日上一个月的最后一天为准，下同）为过渡期。如标的公司在过渡期实现盈利或其他原因导致归属于母公司的所有者权益增加，则增加部分归上市公司享有；如标的公司在过渡期产生亏损或其他原因导致归属于母公司的所有者权益减少（已扣除分红的除外），则减少部分由交易对方以现金方式补足相应数额，收益、亏损等金额均以上市公司聘请的符合《证券法》规定的会计

师事务所出具的专项审核意见为准。

（二）募集配套资金

本次交易中，上市公司拟向不超过 35 名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金，本次募集配套资金总额不超过 **22,422.94** 万元（含本数），不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%，股份发行数量不超过发行前上市公司总股本的 30%。

1、发行股份的种类、面值及上市地点

本次募集配套资金发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元，上市地点为深交所。

2、发行方式和发行对象

本次募集配套资金的发行方式为向特定对象发行。发行对象均以现金方式认购本次募集配套资金发行股票。

本次募集配套资金的发行对象为符合中国证监会规定条件的合计不超过 35 名（含本数）特定投资者。

最终发行对象将由公司股东大会授权董事会在取得中国证监会的注册同意文件后，与本次交易的独立财务顾问（主承销商）根据有关法律、法规及其他规范性文件的规定及投资者申购报价情况确定。

3、发行股份的定价依据、定价基准日和发行价格

本次发行股份募集配套资金采取竞价发行方式，本次发行股份募集配套资金的定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%。交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前若干个交易日公司股票交易均价＝决议公告日前若干个交易日公司股票交易总额/决议公告日前若干个交易日公司股票交易总量。

最终发行价格将在本次交易获得深交所审核同意及中国证监会最终予以注册确定后，由上市公司董事会根据股东大会的授权，按照相关法律、行政法规及规范性文件的规定，并根据竞价情况，与本次发行的独立财务顾问（主承销商）协商确定。

公司在本次发行股份募集配套资金的定价基准日至发行日期间如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行价格将根据中国证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

4、募集配套资金金额及发行数量

公司发行股份募集配套资金不超过 **22,422.94** 万元，不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%，股份发行数量不超过发行前上市公司总股本的 30%。

最终发行的股份数量将在本次交易获得深交所审核同意及中国证监会最终予以注册确定后，由公司董事会根据股东大会的授权，结合市场情况及根据发行对象申购报价的情况，与本次交易的独立财务顾问（主承销商）协商确定。

在募集配套资金定价基准日至股份发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行价格将按照中国证监会及深交所的相关规则作相应调整，股份发行数量也随之进行调整。

5、锁定期安排

本次募集配套资金发行对象所认购的股份自发行结束之日起 6 个月内不得转让。锁定期届满后，该等股份的转让和交易将按照届时有效的法律、法规、中国证监会和深交所的有关规定执行。

本次募集配套资金完成后，若本次发行股份募集配套资金的发行对象由于上市公司派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项而新增取得的上市公司股份，其锁定期亦参照上述约定。

若上述锁定期安排与证券监管机构的最新监管意见不相符，则本次发行股份募集配套资金的发行对象将根据相关证券监管机构的监管意见进行相应调整。

6、募集配套资金用途

本次交易募集配套资金扣除中介机构费用和相关税费后拟用于支付本次交易的现金对价。

本次募集配套资金以本次发行股份及支付现金购买资产交易的成功实施为前提，但募集配套资金的成功与否不影响发行股份及支付现金购买资产交易的实

施。在配套募集资金到位前，上市公司可根据市场情况及自身实际情况以自筹的资金择机先行用于上述募集配套资金用途，待募集资金到位后予以置换。如上市公司未能成功实施募集配套资金或实际募集资金金额小于募集资金用途的资金需求量，公司将通过自筹资金解决资金缺口。公司将根据实际募集资金金额，并根据项目的实际需求，对资金投入金额及具体方式等事项进行适当调整。

7、滚存未分配利润安排

本次募集配套资金完成后，上市公司发行前的滚存未分配利润，由发行后新老股东按各自持股比例共同享有。

三、本次交易的性质

（一）本次交易构成重大资产重组

2024 年 12 月 26 日，公司以现金方式收购复星开心购（海南）科技有限公司持有的淘通科技 10%股权，对应股份 352.6192 万股，对应注册资本 352.6192 万元，收购完成后公司持有淘通科技 10%股权。

根据《重组管理办法》的规定，上市公司在十二个月内连续对同一或者相关资产进行购买、出售的，以其累计数分别计算相应数额。已按照《重组管理办法》的规定编制并披露重大资产重组报告书的资产交易行为，无须纳入累计计算的范围。中国证监会对《重组管理办法》第十三条第一款规定的重大资产重组的累计期限和范围另有规定的，从其规定。交易标的资产属于同一交易方所有或者控制，或者属于相同或者相近的业务范围，或者中国证监会认定的其他情形下，可以认定为同一或者相关资产。

前次收购的标的与本次交易标的均为淘通科技，根据《重组管理办法》的规定，其与本次交易的标的资产属于需要纳入累计计算范围内的相关资产。

根据上市公司和标的公司经审计的财务数据与本次交易作价情况，公司本次交易与最近 12 个月对同一控制方最终控制的企业资产交易合并计算的相关财务比例如下：

单位：万元

项目	资产总额与交易金额孰高	资产净额与交易金额孰高	营业收入
标的资产（含本次交易及前次交易）	84,963.63	71,721.54	201,464.24
上市公司	268,003.65	186,619.82	276,372.69
占比	**31.70%**	**38.43%**	**72.90%**

注：上市公司、淘通科技的财务数据为 2024 年经审计财务数据。

由上述可见，本次交易将达到《上市公司重大资产重组管理办法》第十二条规定的重大资产重组标准，本次交易构成重大资产重组。

（二）本次交易不构成关联交易

上市公司于 2025 年 9 月 5 日**进行第一次重组方案调整，**召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整不构成重大调整的议案》《关于<杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（修订稿）>及其摘要的议案》《关于签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）><发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议之补充协议>的议案》等与本次重组相关的议案，同意调整本次重组方案中的交易价格、支付方式及业绩承诺等相关条款。**第一次**重组方案调整前，假定不考虑募集配套资金，在发行股份及支付现金购买资产实施后，李涛持有上市公司的股份比例为 5.11%，将构成上市公司的关联方；**第一次**重组方案调整后，假定不考虑募集配套资金，在发行股份及支付现金购买资产实施后，李涛持有上市公司的股份比例为 4.75%，将不构成上市公司的关联方。本次重组方案调整前后，其余交易对方在本次交易后持有上市公司的股份比例均不超过 5.00%。

上市公司于 2026 年 3 月 18 日进行第二次重组方案调整，召开第四届董事会第十七次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整不构成重大调整的议案》《关于<杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（四次修订稿）>及其摘要的议案》《关于签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（三）>议案》等与本次重组相关的议案，同意调整本次重组方案中的交易价格和支付方式等相关条款。第二次重组方案调整前后，假定不考虑募集配套资金，在发行股份及支付现金购买资

产实施后，李涛持有上市公司的股份比例分别为 4.75%和 4.79%，均不构成上市公司的关联方。第二次重组方案调整前后，其余交易对方在本次交易后持有上市公司的股份比例均不超过 5.00%。

因此，本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方在交易前与上市公司及其关联方之间不存在关联关系，发行股份及支付现金购买资产完成后，无交易对方持有上市公司股份比例超过 5%。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》相关规定，本次交易不构成关联交易。

（三）本次交易不构成重组上市

本次交易前 36 个月内，公司控股股东为薛元潮，实际控制人为薛元潮、薛雅利，均未发生变更。本次交易后，公司控股股东和实际控制人均不会发生变更，因此，本次交易不构成重组上市。

四、本次交易对上市公司的影响

（一）本次交易对上市公司主营业务的影响

本次交易标的公司是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，提供基于大数据支持下的品牌咨询、电商运营、消费者洞察、全域营销、影像输出、供应链管理及技术支持等服务，合作品牌主要分布于宠物、食品快消、母婴、美妆个护、健康行业，主要合作品牌包括玛氏箭牌、百事、雀巢、美士、皇家、冠军等国内外大型快消品、宠物食品集团；合作渠道涵盖淘宝天猫、京东、唯品会等传统电商平台和抖音、快手、小红书等新兴直播和内容电商平台，同时其积极布局私域渠道。

国内宠物市场已进入快速发展阶段，公司正逐步加强国内市场的开拓，并根据国内市场消费与渠道环境，重点发展线上零售业务。本次交易有助于促进公司宠物产品线上业务的拓展，不断优化收入结构，实现产业的升级优化。

（二）本次交易对上市公司股权结构的影响

截至本报告书签署日，上市公司总股本为 12,690.28 万股。本次发行股份及支付现金购买资产的拟发行股份为 1,002.3662 万股，若不考虑募集配套资金，本次交易完成后公司总股本预计为 13,692.6462 万股。本次交易完成后，社会公

众持有的股份占公司股份总数的比例为25%以上，公司股权分布仍符合深交所的上市条件。

假定不考虑募集配套资金，本次发行股份及支付现金购买资产实施前后上市公司的股权结构如下：

序号	股东名称	本次交易前		本次交易后	
		持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
1	薛元潮	3,059.28	24.11%	3,059.28	**22.34%**
2	江灵兵	1,471.13	11.59%	1,471.13	**10.74%**
3	杭州同旺投资有限公司	1,406.37	11.08%	1,406.37	**10.27%**
4	杭州乐旺股权投资管理有限公司	972.55	7.66%	972.55	**7.10%**
5	薛雅利	703.18	5.54%	703.18	**5.14%**
6	李涛	-	-	656.17	**4.79%**
7	上市公司其他股东	5,077.78	40.01%	**5,423.98**	**39.61%**
上市公司总股本		**12,690.28**	**100.00%**	**13,692.65**	**100.00%**

本次交易前，公司的控股股东为薛元潮，持股比例为24.11%；实际控制人为薛元潮、薛雅利，通过直接持股及杭州同旺投资有限公司、杭州乐旺股权投资管理有限公司间接持股合计控制上市公司48.39%表决权。本次交易后，薛元潮持股比例降至**22.34%**，仍为上市公司控股股东；薛元潮、薛雅利合计控制上市公司表决权降至**44.85%**，仍为上市公司实际控制人。本次交易不会导致公司控制权变更。

（三）本次交易对上市公司主要财务指标的影响

根据天健出具的备考审阅报告，本次交易前后上市公司主要财务数据比较如下：

单位：万元

项目	2025年6月末/2025年1-6月			2024年末/2024年度		
	交易前	备考数	增幅	交易前	备考数	增幅
资产总额	298,336.01	392,069.20	31.42%	268,003.65	362,803.18	35.37%
负债总额	106,267.17	146,894.03	38.23%	82,127.68	127,141.72	54.81%
归属于母公司所有者权益	192,332.55	245,404.95	27.59%	186,619.82	236,385.29	26.67%

项目	2025 年 6 月末/2025 年 1-6 月			2024 年末/2024 年度		
	交易前	备考数	增幅	交易前	备考数	增幅
营业收入	143,526.32	248,443.83	73.10%	276,372.69	457,232.66	65.44%
归属于母公司所有者的净利润	3,745.94	7,549.83	101.55%	4,596.05	11,288.12	145.60%

根据备考财务数据，本次交易完成后，上市公司在资产总额、归属于母公司所有者权益、营业收入、归属于母公司所有者的净利润等方面与交易前相比均有较大提升。因此，本次交易有利于提升上市公司的盈利水平和抗风险能力。

五、本次重组交易决策过程及审批情况

（一）本次交易已履行的程序

1、本次交易已取得上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人的原则性同意；

2、交易对方已履行内部决策程序通过本次交易的正式方案；

3、2025 年 3 月 14 日，上市公司召开第三届董事会第二十九次会议，审议通过了本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案等相关议案，并同意与交易对方签署相关协议；

4、2025 年 5 月 28 日，上市公司召开第四届董事会第五次会议，审议通过了本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）等相关议案；

5、2025 年 5 月 28 日，上市公司与各交易对方签署《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》及《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》；

6、2025 年 6 月 13 日，上市公司召开 2025 年第二次临时股东大会，审议通过了本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）等相关议案；

7、2025 年 9 月 5 日，上市公司召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整不构成重大调整的议案》《关于<杭州天元宠物用品股

份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（修订稿）>及其摘要的议案》《关于签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）><发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议之补充协议>的议案》等相关议案；

8、2025 年 9 月 5 日，上市公司与各交易对方签署《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）》及《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议之补充协议》；

9、2026 年 3 月 18 日，上市公司召开第四届董事会第十七次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整不构成重大调整的议案》《关于<杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（四次修订稿）>及其摘要的议案》《关于签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（三）>议案》等相关议案；

10、2026 年 3 月 18 日，上市公司与各交易对方签署《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（三）》；

11、本次交易已履行交易对方现阶段所必需的内部授权或批准。

（二）本次交易尚需履行的程序

1、标的公司整体由股份有限公司变更为有限公司；

2、本次交易尚需深交所审核通过并经中国证监会予以注册；

3、相关法律法规所要求的其他可能涉及必要的批准、核准、备案或许可（如适用）；

上述程序能否履行完毕以及履行完毕的时间，均存在不确定性，提请广大投资者注意。在上述程序履行完毕前，上市公司不得实施本次交易。

六、本次交易相关方作出的重要承诺

本次交易相关方作出的重要承诺如下：

（一）上市公司及其董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

1、上市公司承诺

承诺方	承诺事项	承诺内容
上市公司	关于所提供信息真实性、准确性和完整性的声明与承诺函	1、本公司保证在本次交易过程中所提供的信息均真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。 2、本公司已向为本次交易提供审计、评估、法律及财务顾问等专业服务的中介机构提供了本次交易事宜在现阶段所必需的、真实、准确、完整、有效的文件、资料或口头的陈述和说明，不存在任何隐瞒、虚假和重大遗漏之处；所提供的副本材料或复印件均与正本材料或原件是一致和相符的；所提供的文件、材料上的签署、印章是真实的，并已履行该等签署和盖章所需的法定程序、获得合法授权；所有陈述和说明的事实均与所发生的事实一致。本公司保证已履行了法定的披露和报告义务，不存在应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项。 3、根据本次交易的进程，本公司将依照法律、法规、规章、中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所的有关规定，及时提供相关信息和文件，并保证继续提供的信息和文件仍然符合真实、准确、完整、有效的要求。 4、本公司承诺并保证本次交易的信息披露和申请文件的内容真实、准确、完整，保证不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并愿意承担相应的法律责任。
上市公司	关于守法及诚信情况的声明与承诺	本公司不存在以下违法违规情形： 1、本公司最近三年不存在严重损害投资者的合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。 2、本公司最近三年不存在因违反法律、行政法规、规范性文件受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外）或者刑事处罚。 3、本公司最近三年内未受到中国证监会行政处罚，最近一年内未受到证券交易所公开谴责，亦不存在其他重大失信行为。 4、截至本承诺函签署日，本公司不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，亦不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，不存在被其他有权部门调查等情形。 5、本公司最近三年不存在违规资金占用、违规对外担保等情形，上市公司利益或者投资者合法权益不存在被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除的情形。 6、本公司不存在最近一年财务报表的编制和披露在重大方面不符合企业会计准则或者相关信息披露规则的规定或最近一年财务会计报告被出具保留意见、否定意见或者无法表示意见的审计报告且相关意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响尚未消除的情形。 7、本公司确认，上述声明属实，如因本公司违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为投资者造成损失的，将依法承担全部相应法律责任。
上市公司	关于不存在不得参与任何上	1、本公司及本公司控制的企业均不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》

承诺方	承诺事项	承诺内容
	市公司重大资产重组情形的说明	第十二条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的情形，即本公司及本公司控制的企业不存在因涉嫌与本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情形，最近 36 个月内亦不存在因与重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形。 2、本公司及本公司控制的企业不存在违规泄露本次交易的相关内幕信息及违规利用该内幕信息进行内幕交易的情形，且本公司及本公司控制的企业保证采取必要措施对本次交易事宜所涉及的资料和信息严格保密。 3、本公司及本公司控制的企业若违反上述承诺，将依法承担法律责任。
上市公司	关于采取的保密措施及保密制度的说明	1、本公司在本次交易中严格按照《上市公司重大资产重组管理办法》《上市公司信息披露管理办法》等法律、法规及规范性法律文件的要求，遵循《公司章程》及内部管理制度的规定，就本次交易采取了充分必要的保护措施，制定了严格有效的保密制度，严格控制参与本次交易人员范围，尽可能地缩小知悉本次交易相关敏感信息的人员范围。 2、本公司高度重视内幕信息管理，按照《上市公司监管指引第 5 号——上市公司内幕信息知情人登记管理制度》等相关规定，严格控制内幕信息知情人范围，及时记录商议筹划、论证咨询等阶段的内幕信息知情人及筹划过程，制作交易进程备忘录。 3、为保证本次交易的相关事宜不被泄露，本公司与独立财务顾问、律师事务所、会计师事务所、评估机构等中介机构分别签署了《保密协议》。本公司及各中介机构按照相关法律、法规和规范性文件的要求开展工作，各方参与人员均严格遵守《保密协议》的规定。 4、本公司严格按照深圳证券交易所要求制作内幕信息知情人登记表和交易进程备忘录，并及时报送深圳证券交易所。 5、本公司多次督导、提示内幕信息知情人严格遵守保密制度，履行保密义务，在内幕信息依法披露前，不得公开或泄露内幕信息，不得利用内幕信息买卖本公司股票。
上市公司	关于不存在不得向特定对象发行股票的情形的承诺	1、本公司不存在擅自改变前次募集资金用途未作纠正，或者未经股东大会认可的情形。 2、本公司最近一年财务报表的编制和披露不存在在重大方面不符合企业会计准则或者相关信息披露规则的规定的情形。 3、本公司最近一年财务会计报告不存在被会计师事务所出具保留意见、否定意见或无法表示意见的审计报告的情形。 4、本公司现任董事、监事和高级管理人员不存在最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责的情形。 5、本公司及其现任董事、监事和高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查的情形，亦不存在被其他有权部门调查的情形。 6、本公司控股股东及实际控制人最近三年不存在严重损害本公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为。 7、本公司最近三年不存在严重损害投资者合法权益或者社会

承诺方	承诺事项	承诺内容
		公共利益的重大违法行为。 8、本次交易申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2、上市公司董事、监事、高级管理人员承诺

承诺方	承诺事项	承诺内容
上市公司董事、监事、高级管理人员	关于所提供信息真实性、准确性和完整性的声明与承诺函	1、本人保证在本次交易过程中所提供的信息均真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。 2、本人已向为本次交易提供审计、评估、法律及财务顾问等专业服务的中介机构提供了本次交易事宜在现阶段所必需的、真实、准确、完整、有效的文件、资料或口头的陈述和说明，不存在任何隐瞒、虚假和重大遗漏之处；所提供的副本材料或复印件均与正本材料或原件是一致和相符的；所提供的文件、材料上的签署、印章是真实的，并已履行该等签署和盖章所需的法定程序、获得合法授权；所有陈述和说明的事实均与所发生的事实一致。本人保证已履行了法定的披露和报告义务，不存在应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项。 3、根据本次交易的进程，本人将依照法律、法规、规章、中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所的有关规定，及时提供相关信息和文件，并保证继续提供的信息和文件仍然符合真实、准确、完整、有效的要求。 4、本人承诺并保证本次交易的信息披露和申请文件的内容真实、准确、完整，保证不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并愿意承担个别和连带的法律责任。如本次交易所披露或提供的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让在上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由董事会代本人向证券交易所和证券登记结算机构申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向证券交易所和证券登记结算机构报送本人的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向证券交易所和证券登记结算机构报送本人的身份信息和账户信息的，授权证券交易所和证券登记结算机构直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。
上市公司董事、监事、高级管理人员	关于守法及诚信情况的声明与承诺	1、本人具备和遵守《中华人民共和国公司法（2023 修订）》等法律、法规、规范性文件和公司章程规定的任职资格和义务，本人任职经合法程序产生，不存在有关法律、法规、规范性文件和公司章程及有关监管部门、兼职单位（如有）所禁止的兼职情形；本人不存在违反《中华人民共和国公司法》第一百七十八条、第一百七十九条、第一百八十条、第一百八十一条规定的行为。 2、本人最近三年不存在因违反法律、行政法规、规范性文件受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外），或者刑事处罚。

承诺方	承诺事项	承诺内容
		3、本人最近三年未受到中国证监会行政处罚。 4、本人最近一年内未受到证券交易所公开谴责，亦不存在其他重大失信行为。 5、本人最近三年内诚信情况良好，不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺的情形，不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的情形。 6、截至本承诺函签署日，本人不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，亦不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，不存在被其他有权部门调查等情形。
上市公司董事、监事、高级管理人员	关于不存在不得参与任何上市公司重大资产重组情形的说明	1、本人及本人控制的企业均不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的情形，即本人及本人控制的企业不存在因涉嫌与本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情形，最近 36 个月内亦不存在因与重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形。 2、本人及本人控制的企业不存在违规泄露本次交易的相关内幕信息及违规利用该内幕信息进行内幕交易的情形，且本人及本人控制的企业保证采取必要措施对本次交易事宜所涉及的资料和信息严格保密。 3、本人及本人控制的企业若违反上述承诺，将依法承担法律责任。
上市公司董事、监事、高级管理人员	关于重组期间减持计划的承诺函	1、自上市公司首次披露本次交易相关信息之日起至本次交易实施完毕期间，本人不存在减持计划，将不会有减持上市公司股票行为。上述股份包括本人本次交易前持有的上市公司股份以及在上述期间内因上市公司分红送股、资本公积转增股本等形成的衍生股份。本承诺函自本人签署之日起生效。 2、若本人的减持承诺与证券监管机构的最新监管意见不相符，本人将根据相关证券监管机构的监管意见进行调整。 3、本承诺函签署日起对本人具有法律约束力，本人保证上述承诺是真实的、准确的及完整的，不存在任何虚假、故意隐瞒或致人重大误解之情形。若因本人违反本函项下承诺内容而给上市公司或其他投资者造成损失的，本人将依法承担相应赔偿责任。
上市公司董事、监事、高级管理人员	关于采取的保密措施及保密制度的说明	1、本人保证针对本次交易已采取了有效的保密措施，履行了保密义务。 2、本人保证不泄露本次交易内幕信息，在内幕信息依法披露之前，不公开或者泄露信息，不利用内幕信息买卖或者建议他人买卖上市公司股票。 3、本人严格按照上市公司内幕信息知情人登记管理制度相关要求进行内幕信息知情人登记。 本人确认，上述声明属实，如因本人违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或投资者造成损失的，将依法承担相应的法律责任。
上市公司董事、高级管理人	关于公司本次交易摊薄即期回报采取填补	1、本人承诺忠实、勤勉地履行上市公司董事及/或高级管理人员的职责，维护公司和全体股东的合法权益。 2、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送

承诺方	承诺事项	承诺内容
员	措施的承诺函	利益，也不采用其他方式损害上市公司利益。 3、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束。 4、本人承诺不得动用上市公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动。 5、本人承诺支持董事会或薪酬与考核委员会制订薪酬制度时，应与上市公司填补回报措施的执行情况相挂钩。 6、未来上市公司如实施股权激励计划，在本人合法权限范围内，促使拟公告的股权激励计划设置的行权条件将与上市公司填补回报措施的执行情况相挂钩。 7、自本承诺签署日后至本次交易完成前，若中国证券监督管理委员会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且本承诺相关内容不能满足中国证券监督管理委员会该等规定时，本人承诺届时将按照中国证券监督管理委员会的最新规定出具补充承诺。 8、本人承诺切实履行上市公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给上市公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对上市公司或者投资者的补偿责任。 9、本函至以下情形时终止（以较早为准）：1）本承诺人不再作为天元宠物的董事/高级管理人员；2）天元宠物股票终止在深交所上市；3）本次交易终止。

（二）上市公司控股股东及其一致行动人作出的重要承诺

承诺方	承诺事项	承诺内容
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司	关于所提供信息真实性、准确性和完整性的声明与承诺函	1、本人/本企业向上市公司及为本次交易提供审计、评估、法律及财务顾问等专业服务的中介机构提供的与本次交易相关的文件、资料、信息均真实、准确和完整，不存在任何隐瞒、虚假和重大遗漏之处；所提供的副本材料或复印件均与正本材料或原件是一致和相符的；所提供的文件、材料上的签署、印章是真实的，并已履行该等签署和盖章所需的法定程序、获得合法授权。 2、本人/本企业承诺将及时向上市公司提供本次交易相关必要信息，关于本次交易所提供的信息的真实、准确、完整，申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。 3、根据本次交易的进程，本人/本企业将依照法律、法规、规章、中国证监会和深交所的有关规定，及时提供相关信息和文件，并保证继续提供的信息和文件仍然符合真实、准确、完整、有效的要求。 4、本人/本企业保证已履行了法定的披露和报告义务，不存在应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项。 5、如本次交易所提供的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让在上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和证券账户提交上市公司董事会，由董事会代本人/本企业向证券交易所和证券登记结算机构申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向证券交

承诺方	承诺事项	承诺内容
		易所和证券登记结算机构报送本人/本企业的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向证券交易所和证券登记结算机构报送本人/本企业的身份信息和账户信息的，授权证券交易所和证券登记结算机构直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人/本企业承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司	关于守法及诚信情况的声明和承诺	1、本人/本企业最近三年不存在严重损害投资者的合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。 2、本人/本企业最近三年不存在因违反法律、行政法规、规范性文件受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外）或者刑事处罚。 3、本人/本企业最近三年内未受到中国证监会行政处罚，最近一年内未受到证券交易所公开谴责，亦不存在其他重大失信行为。 4、截至本承诺函签署日，本人/本企业不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，亦不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，不存在被其他有权部门调查等情形。 本人/本企业确认，上述声明属实，如因本人/本企业违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或投资者造成损失的，将依法承担全部相应法律责任。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司	关于重组期间减持计划的承诺函	1、自上市公司首次披露本次交易相关信息之日起至本次交易实施完毕期间，本人/本企业不存在减持计划，将不会有减持上市公司股票行为。上述股份包括本人/本企业本次交易前持有的上市公司股份以及在上述期间内因上市公司分红送股、资本公积转增股本等形成的衍生股份。本承诺函自本人/本企业签署之日起生效。 2、若本人/本企业的减持承诺与证券监管机构的最新监管意见不相符，本人/本企业将根据相关证券监管机构的监管意见进行调整。 3、本承诺函签署日起对本人/本企业具有法律约束力，本人/本企业保证上述承诺是真实的、准确的及完整的，不存在任何虚假、故意隐瞒或致人重大误解之情形。若因本人/本企业违反本函项下承诺内容而给上市公司或其他投资者造成损失的，本人/本企业将依法承担相应赔偿责任。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司	关于公司本次交易摊薄即期回报采取填补措施的承诺函	1、本人/本企业承诺不越权干预上市公司经营管理活动，也不采用其他方式损害上市公司利益。 2、自本承诺签署日至本次交易实施完毕前，若中国证券监督管理委员会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且本承诺相关内容不能满足中国证券监督管理委员会该等规定时，本人/本企业承诺届时将按照中国证券监督管理委员会的最新规定出具补充承诺。 3、如本人/本企业违反上述承诺并因此给上市公司或者上市公司股东造成损失的，本人/本企业将依法承担赔偿责任。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限	关于不存在不得参与任何上市公司重大资产重组情形的	1、本人/本企业及本人/本企业控制的企业均不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的情形，即本人/本企业及本人/本企业控制的企业不存在

承诺方	承诺事项	承诺内容
公司、杭州同旺投资有限公司	说明	因涉嫌与本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情形，最近 36 个月内亦不存在因与重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形。 2、本人/本企业及本人/本企业控制的企业不存在违规泄露本次交易的相关内幕信息及违规利用该内幕信息进行内幕交易的情形，且本人/本企业保证采取必要措施对本次交易事宜所涉及的资料和信息严格保密。 3、本人/本企业若违反上述承诺，将依法承担法律责任。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司	关于保障上市公司独立性的承诺函	1、本次交易前，上市公司已按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》和中国证券监督管理委员会的有关要求，建立了完善的法人治理结构和独立运营的公司管理体制，本人/本企业保证上市公司在业务、资产、机构、人员和财务等方面与本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业之间保持独立，上市公司在业务、资产、机构、人员和财务等方面具备独立性。 2、本次交易完成后，本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业不会利用上市公司股东的身份影响上市公司独立性和合法利益，在业务、资产、机构、人员和财务上与上市公司保持五分开原则，并严格遵守中国证券监督管理委员会关于上市公司独立性的相关规定，不违规利用上市公司为本人/本企业或本人/本企业控制的企业提供担保，不违规占用上市公司资金、资产，保持并维护上市公司的独立性，维护上市公司其他股东的合法权益。 3、如违反上述承诺，本人/本企业将依法承担相应的法律责任。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司	关于减少和规范关联交易的承诺函	1、本人/本企业及本人/本企业的直接或间接控制的企业将采取必要措施尽量避免和减少与上市公司及其下属企业之间发生的关联交易。 2、对于正常经营范围内无法避免或有合理理由存在的关联交易，本人/本企业及本人/本企业的直接或间接控制的企业将遵循公开、公平、公正的原则，将依法签订协议，按照公允、合理的市场价格与上市公司及其下属企业进行交易，促使上市公司依据有关法律、法规及规范性文件的规定履行决策程序，依法履行信息披露义务。 3、本人/本企业及本人/本企业的直接或间接控制的企业保证不以拆借、占用或由上市公司代垫款项、代偿债务等任何方式挪用、侵占上市公司及其下属企业的资金、利润、资产及其他资源，不利用关联交易损害上市公司及其下属企业或上市公司其他股东的合法权益。 4、如违反上述承诺，本人/本企业将依法承担相应的法律责任。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有	关于避免同业竞争的承诺函	1、除持有上市公司股权外，本人/本企业及本人/本企业控制的企业不存在直接或间接从事与上市公司及其控制的企业实际从事的业务构成或可能构成同业竞争的任何业务活动。 2、在本次交易完成后，本人/本企业及本人/本企业控制的企业不会直接或间接地以任何方式参与或进行与上市公司及其控制的企业实际从事的业务存在直接或间接竞争的任何业务

承诺方	承诺事项	承诺内容
限公司		活动。凡本人/本企业及本人/本企业控制的企业将来可能获得任何与上市公司及其控制的企业存在直接或间接竞争的业务机会，本人/本企业及本人/本企业控制的企业将无条件放弃可能发生同业竞争的业务，或以公平、公允的价格，在适当时机将该等业务注入上市公司。 3、本人/本企业保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经签署即对本人/本企业构成有效的、合法的、具有约束力的责任。 4、自本承诺函签署日起，本人/本企业愿意对违反上述承诺而给上市公司造成的损失承担赔偿责任；本人/本企业亦应将上述相关获利支付给上市公司；上市公司有权将应付本人/本企业的分红收入予以扣留并冲抵前述相关款项。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司	关于采取的保密措施及保密制度的说明	1、本人/本企业保证针对本次交易已采取了有效的保密措施，履行了保密义务。 2、本人/本企业保证不泄露本次交易内幕信息，在内幕信息依法披露之前，不公开或者泄露信息，不利用内幕信息买卖或者建议他人买卖上市公司股票。 3、本人/本企业严格按照上市公司内幕信息知情人登记管理制度相关要求进行内幕信息知情人登记。 本人/本企业确认，上述声明属实，如因本人/本企业违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或投资者造成损失的，将依法承担相应的法律责任。
薛元潮、薛雅利、杭州乐旺股权投资管理有限公司、杭州同旺投资有限公司	关于原则同意本次交易的承诺函	本人/本企业已知悉上市公司本次交易的相关信息和方案，本人/本企业认为，本次交易符合相关法律、法规及监管规则的要求，有利于增强上市公司持续经营能力、抗风险能力和综合竞争实力，有利于维护上市公司及全体股东的利益，本人/本企业原则上同意本次交易。本人/本企业将坚持在有利于上市公司的前提下，积极促成本次交易顺利进行。

（三）交易对方及其董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

承诺方	承诺事项	承诺内容
交易对方	关于所提供信息真实性、准确性和完整性的声明与承诺函	1、本公司/企业/本人向上市公司及为本次交易提供审计、评估、法律及财务顾问等专业服务的中介机构提供的与本次交易相关的文件、资料、信息均真实、准确和完整，不存在任何隐瞒、虚假和重大遗漏之处；所提供的副本材料或复印件均与正本材料或原件是一致和相符的；所提供的文件、材料上的签署、印章是真实的，并已履行该等签署和盖章所需的法定程序、获得合法授权。 2、本公司/企业/本人承诺将及时向上市公司提供本次交易相关必要信息，关于本次交易所提供的信息的真实、准确、完整，申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。如本次交易因涉嫌所提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本公司/企业/本人将依法承担相应的法律责任。 3、根据本次交易的进程，本公司/企业/本人将依照法律、法规、规章、中国证监会和深交所的有关规定，及时提供相关信息和文件，并保证继续提供的信息和文件仍然符合真实、

承诺方	承诺事项	承诺内容
		准确、完整、有效的要求。 4、本公司/企业/本人保证已履行了法定的披露和报告义务，不存在应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项。 5、如本次交易所提供的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让在上市公司拥有权益的股份（如持有，下同），并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和证券账户提交上市公司董事会，由董事会代本公司/企业/本人向证券交易所和证券登记结算机构申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向证券交易所和证券登记结算机构报送本公司/企业/本人的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向证券交易所和证券登记结算机构报送本公司/企业/本人的身份信息和账户信息的，授权证券交易所和证券登记结算机构直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本公司/企业/本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。
交易对方	关于不存在不得参与任何上市公司重大资产重组情形的说明	1、本公司/企业/本人及本公司/企业董事、监事、高级管理人员（如适用）、本公司/企业的控股股东/合伙人、实际控制人（如适用）及前述主体控制的企业均不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的情形，即前述主体均不存在因涉嫌与本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情形，最近 36 个月内亦不存在因与重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形。 2、本公司/企业/本人、本公司/企业的控股股东/合伙人、实际控制人、本公司/企业的董事、监事及高级管理人员（如适用）不存在违规泄露本次交易的相关内幕信息及违规利用该内幕信息进行内幕交易的情形，且本公司/企业/本人保证采取必要措施对本次交易事宜所涉及的资料和信息严格保密。 3、本公司/企业/本人、本公司/企业的控股股东/合伙人、实际控制人、本公司/企业的董事、监事及高级管理人员（如适用）若违反上述承诺，将依法承担法律责任。
交易对方	关于守法及诚信情况的声明与承诺函	1、本公司/企业/本人及本公司/企业董事、主要管理人员（如适用）最近五年不存在因违反法律、行政法规、规范性文件受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外），或者刑事处罚，或者因违反证券法律、行政法规、规范性文件受到中国证监会及其派出机构、证券交易所采取行政监管措施、纪律处分或者行政处罚的情形，不存在受到证券交易所公开谴责的情形，未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁。 2、本公司/企业/本人及本公司/企业董事、主要管理人员（如适用）最近五年不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺的情形，不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的情形，不存在其他重大失信行为。 3、截至本承诺函签署日，本公司/企业/本人及本公司/企业董事、主要管理人员（如适用）不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，亦不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，不存在被其他有权部门调查等情形。

承诺方	承诺事项	承诺内容
		4、本公司/企业/本人及本公司/企业董事、主要管理人员不存在泄露本次交易事宜的相关内幕信息及利用该内幕信息进行内幕交易的情形。 本公司/企业/本人确认，上述声明属实并愿意承担由于违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或者投资者造成损失的，将依法承担全部相应法律责任。
除李涛、孙娜、方超、宁东俊外的其他交易对方	关于所持标的资产权利完整性、合法性的承诺函	1、截至本承诺函出具之日，本公司/企业/本人合法拥有标的资产的全部权益，包括但不限于占有、使用、收益及处分权，不存在通过信托或委托持股方式代持的情形，未设置任何抵押、质押、留置等担保权和其他第三方权利，亦不存在被查封、冻结、托管等限制其转让的情形，在本次交易实施完毕之前，非经上市公司同意，本公司/企业/本人保证不在标的资产上设置质押等任何第三方权利。 2、本公司/企业/本人取得标的公司股份已经支付完毕全部投资价款及/或股权转让款、不存在虚报或抽逃注册资本的情形，本公司/企业/本人取得标的公司股份涉及的历次股权变更均符合标的公司所在地法律要求，真实、有效，不存在出资瑕疵、纠纷或潜在纠纷。 3、本公司/企业/本人拟转让的标的资产的权属清晰，不存在尚未了结或可预见的诉讼、仲裁等纠纷或者存在妨碍权属转移的其他情况，该等标的资产的过户或者转移不存在本公司/企业/本人内部决策障碍或实质性法律障碍，同时，本公司/企业/本人保证此种状况持续至标的资产登记至上市公司名下。 4、标的资产不存在禁止转让、限制转让的其他利益安排，包括但不限于标的公司或本公司/企业/本人签署的所有协议或合同不存在禁止转让、限制转让的其他利益安排、阻碍本公司/企业/本人转让标的资产的限制性条款；标的公司《公司章程》《股东协议》、内部管理制度文件及其签署的合同或协议中，以及标的公司股东之间签订的合同、协议或其他文件中，不存在阻碍本公司/企业/本人转让所持标的资产的限制性条款。 5、在标的资产权属变更登记至上市公司名下之前，本公司/企业/本人将审慎尽职地行使标的公司股东的权利，履行股东义务并承担股东责任，并尽合理的商业努力促使标的公司按照正常方式经营。未经过上市公司的事先书面同意，不自行或促使标的公司从事或开展与正常生产经营无关的资产处置、对外担保、利润分配或增加重大债务等行为。 6、本公司/企业/本人承诺及时进行本次交易有关的标的资产的权属变更，且在权属变更过程中出现的纠纷而形成的全部责任均由本公司/企业/本人自行承担。 7、如因上述内容存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本公司/企业/本人将依法承担赔偿责任。
李涛、孙娜、方超、宁东俊	关于所持标的资产权利完整性、合法性的承诺函	1、截至本承诺函出具之日，本人合法拥有标的资产的全部权益，包括但不限于占有、使用、收益及处分权，不存在通过信托或委托持股方式代持的情形。 2、截至本承诺函出具之日，本人直接持有的淘通科技全部股份已质押给海南复星商社贸易有限公司，除此之外未设置任

承诺方	承诺事项	承诺内容
		何其他抵押、质押、留置等担保权和其他第三方权利，亦不存在被查封、冻结、托管等限制其转让的情形。在本次交易实施完毕之前，非经上市公司同意，本人保证不在标的资产上设置质押等任何第三方权利；后续因本人持有的淘通科技股份发生争议，本人将妥善予以解决并自行承担责任，确保不会因此对淘通科技造成不利影响。 3、本人取得标的公司股份已经支付完毕全部投资价款及/或股权转让款、不存在虚报或抽逃注册资本的情形，本人取得标的公司股份涉及的历次股权变更均符合标的公司所在地法律要求，真实、有效，不存在出资瑕疵、纠纷或潜在纠纷。 4、本人拟转让的标的资产的权属清晰，不存在尚未了结或可预见的诉讼、仲裁等纠纷或者存在妨碍权属转移的其他情况，该等标的资产的过户或者转移不存在本人内部决策障碍或实质性法律障碍，同时，本人保证此种状况持续至标的资产登记至上市公司名下。 5、标的资产不存在禁止转让、限制转让的其他利益安排，包括但不限于标的公司或本人签署的所有协议或合同不存在禁止转让、限制转让的其他利益安排、阻碍本人转让标的资产的限制性条款；标的公司《公司章程》《股东协议》、内部管理制度文件及其签署的合同或协议中，以及标的公司股东之间签订的合同、协议或其他文件中，不存在阻碍本人转让所持标的资产的限制性条款。 6、在标的资产权属变更登记至上市公司名下之前，本人将审慎尽职地行使标的公司股东的权利，履行股东义务并承担股东责任，并尽合理的商业努力促使标的公司按照正常方式经营。未经过上市公司的事先书面同意，不自行或促使标的公司从事或开展与正常生产经营无关的资产处置、对外担保、利润分配或增加重大债务等行为。 7、本人承诺及时完成本次交易有关的标的资产的权属变更，并在股份交割前解除相关质押，以便完成工商变更登记。同时，权属变更过程中出现的纠纷而形成的全部责任均由本人自行承担。 8、如因上述内容存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本人将依法承担赔偿责任。
交易对方	关于标的公司非经营性资金占用的承诺函	1、截至本承诺函出具之日，本公司/企业/本人及本公司/企业/本人的关联方不存在违规占用标的公司及其子公司资金的情况，不存在对标的公司及其子公司非经营性资金占用的情况。 2、本次交易完成后，本公司/企业/本人及本公司/企业/本人的关联方将继续规范非经营性资金占用事项，未来不以任何形式非经营性占用标的公司及其子公司资金。 3、如违反上述承诺，本公司/企业/本人愿意承担由此产生的全部责任赔偿或补偿由此给上市公司造成的所有直接或间接损失。
舟山乐淘、李涛、宁东俊、孙娜、方超、傅国	关于减少和规范关联交易的承诺函	1、本公司/企业/本人及本公司/企业/本人的直接或间接控制的企业（如有）将采取必要措施尽量避免和减少与上市公司及其下属企业之间发生的关联交易。 2、对于正常经营范围内无法避免或有合理理由存在的关联交

承诺方	承诺事项	承诺内容
红、勾大成、王迪、于彩艳		易，将遵循公开、公平、公正的原则，将依法签订协议，按照公允、合理的市场价格与上市公司及其下属企业进行交易，促使上市公司依据有关法律、法规及规范性文件的规定履行决策程序，依法履行信息披露义务。 3、保证不以拆借、占用或由上市公司代垫款项、代偿债务等任何方式挪用、侵占上市公司及其下属企业的资金、利润、资产及其他资源，不利用关联交易损害上市公司及其下属企业或上市公司其他股东的合法权益。 4、如违反上述承诺，本公司/企业/本人将依法承担相应的法律责任。
交易对方	关于保障上市公司独立性的承诺函	1、本次交易完成后，本公司/企业/本人及本公司/企业/本人控制的其他企业不会利用上市公司股东的身份影响上市公司独立性和合法利益，在业务、资产、机构、人员和财务上与上市公司保持五分开原则，并严格遵守中国证券监督管理委员会关于上市公司独立性的相关规定，不违规利用上市公司为本公司/企业/本人或本公司/企业/本人控制的企业提供担保，不违规占用上市公司资金、资产，保持并维护上市公司的独立性，维护上市公司其他股东的合法权益。 2、如违反上述承诺，本公司/企业/本人将依法承担相应的法律责任。
舟山乐淘、李涛、宁东俊、孙娜、方超、傅国红、勾大成、王迪、于彩艳	关于避免同业竞争的承诺函	1、本公司/企业/本人控制的企业不存在直接或间接从事与上市公司及其控制的企业实际从事的业务构成或可能构成同业竞争的任何业务活动。 2、在本次交易完成后，本公司/企业/本人及本公司/企业/本人控制的企业不会直接或间接地以任何方式参与或进行与上市公司及其控制的企业实际从事的业务存在直接或间接竞争的任何业务活动。凡本公司/企业/本人及本公司/企业/本人控制的企业将来可能获得任何与上市公司及其控制的企业存在直接或间接竞争的业务机会，本公司/企业/本人及本公司/企业/本人控制的企业将无条件放弃可能发生同业竞争的业务，或以公平、公允的价格，在适当时机将该等业务注入上市公司。 3、本公司/企业/本人保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经签署即对本公司/企业/本人构成有效的、合法的、具有约束力的责任。 4、自本承诺函签署日起，本公司/企业/本人愿意对违反上述承诺而给上市公司造成的损失承担赔偿责任。
交易对方	关于采取的保密措施及保密制度的说明	1、本公司/企业/本人保证针对本次交易已采取了有效的保密措施，履行了保密义务。 2、本公司/企业/本人保证不泄露本次交易内幕信息，在内幕信息依法披露之前，不公开或者泄露信息，不利用内幕信息买卖或者建议他人买卖上市公司股票。 3、本公司/企业/本人严格按照上市公司内幕信息知情人登记管理制度相关要求进行内幕信息知情人登记。 本公司/企业/本人确认，上述声明属实，如因本公司/企业/本人违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或投资者造成损失的，将依法承担相应的法律责任。
复星开心购董事、监事、	关于所提供信息真实性、	1、本人保证在本次交易过程中所提供的信息均真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

承诺方	承诺事项	承诺内容
高级管理人员	准确性和完整性的声明与承诺函	2、本人已向为本次交易提供审计、评估、法律及财务顾问等专业服务的中介机构提供了本次交易事宜在现阶段所必需的、真实、准确、完整、有效的文件、资料或口头的陈述和说明，不存在任何隐瞒、虚假和重大遗漏之处；所提供的副本材料或复印件均与正本材料或原件是一致和相符的；所提供的文件、材料上的签署、印章是真实的，并已履行该等签署和盖章所需的法定程序、获得合法授权；所有陈述和说明的事实均与所发生的事实一致。本人保证已履行了法定的披露和报告义务，不存在应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项。 3、根据本次交易的进程，本人将依照法律、法规、规章、中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所的有关规定，及时提供相关信息和文件，并保证继续提供的信息和文件仍然符合真实、准确、完整、有效的要求。 4、本人承诺并保证本次交易的信息披露和申请文件的内容真实、准确、完整，保证不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并愿意承担相应法律责任。如本次交易所披露或提供的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让在上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由董事会代本人向证券交易所和证券登记结算机构申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向证券交易所和证券登记结算机构报送本人的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向证券交易所和证券登记结算机构报送本人的身份信息和账户信息的，授权证券交易所和证券登记结算机构直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。
复星开心购董事、监事、高级管理人员	关于守法及诚信情况的说明与承诺	1、本人具备和遵守《中华人民共和国公司法（2023 修订）》等法律、法规、规范性文件和公司章程规定的任职资格和义务，本人任职经合法程序产生，不存在有关法律、法规、规范性文件和公司章程及有关监管部门、兼职单位（如有）所禁止的兼职情形；本人不存在违反《中华人民共和国公司法》第一百七十八条第一百七十九条、第一百八十条、第一百八十一条规定的行为。 2、本人最近五年不存在因违反法律、行政法规、规范性文件受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外），或者刑事处罚，或者因违反证券法律、行政法规、规范性文件受到中国证监会及其派出机构、证券交易所采取行政监管措施、纪律处分或者行政处罚的情形，不存在受到证券交易所公开谴责的情形，未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁。 3、本人最近五年内诚信情况良好，不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺的情形，不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的情形，不存在其他重大失信行为。 4、截至本承诺函签署日，本人不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，亦不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，不存在被其他有权部门调查等情形。

承诺方	承诺事项	承诺内容
		本人确认，上述声明属实，如因本人违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或投资者造成损失的，将依法承担全部相应法律责任。
复星开心购董事、监事、高级管理人员	关于不存在不得参与任何上市公司重大资产重组情形的说明	1、本人不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的情形，即本人不存在因涉嫌与本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情形，最近 36 个月内亦不存在因与重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形。 2、本人不存在违规泄露本次交易的相关内幕信息及违规利用该内幕信息进行内幕交易的情形，且本人保证采取必要措施对本次交易事宜所涉及的资料和信息严格保密。 3、本人若违反上述承诺，将依法承担法律责任。
李涛、舟山乐淘	关于股份锁定的承诺	在本次交易中获得的上市公司股份自股份登记日起 12 个月内不得转让。同时，在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内，由委托的符合《证券法》相关规定的审计机构对标的公司进行审计，按照以下方式解锁： 1、自标的公司 2025 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%-当年已补偿股份数量（如有）； 2、自标的公司 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×60%-累计已补偿股份数量（如有）； 3、自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。
广州悠淘	关于股份锁定的承诺	因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 36 个月，且自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，及业绩承诺补偿义务完成之次日，广州悠淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿及解锁前应补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。
除李涛、舟山乐淘及广州悠淘外的其他交易对方	关于股份锁定的承诺	因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 12 个月。
舟山乐淘合伙人	关于穿透锁定的承诺	1、对因本人通过持有舟山乐淘合伙份额间接取得的上市公司股份，按照下述安排予以锁定，自该等股份发行结束之日起 12 个月内不得转让。同时，在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内，由上市公司委托的符合《证券法》相关规定的审计机构对淘通科技进行审计，按照以下方式解锁：①自淘通科技 2025 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%—当年已补偿股份数量（如有）；②自淘通科技 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购

承诺方	承诺事项	承诺内容
		股份数量×60%—累计已补偿股份数量（如有）；③自淘通科技 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%—累计已补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。2、本人通过舟山乐淘间接持有的上市公司股份对应的本人持有的舟山乐淘合伙份额，在前述舟山乐淘所持有的上市公司股份锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前，不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让。3、在锁定期内，本人将遵照法律、行政法规、部门规章、规范性文件和深交所的业务规则、实施细则的规定和监管机构的监管意见。若上述锁定期与前述规定或监管机构的监管意见不相符，本人承诺将根据前述规定或监管机构的监管意见进行相应调整。4、本次交易实施完成后，舟山乐淘通过本次交易获得上市公司股份因上市公司送红股、转增股本等原因增加取得的股份，也遵守前述规定。对于本次认购的股份，解除锁定后的转让将按照届时有效的法律法规和深交所的规则办理。如果审核监管部门对锁定期有最新规定或监管要求，则交易对方应按审核监管部门的最新规定或监管意见对锁定期进行调整。
广州悠淘合伙人	关于穿透锁定的承诺	1、本人通过广州悠淘自本次交易中间接所取得的上市公司股份完成登记之日起，遵循以下锁定期安排：因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 36 个月，且自淘通科技 2027 年度专项审计报告出具及业绩承诺补偿义务完成之次日，广州悠淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%—累计已补偿及解锁前应补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。2、本人/本公司/本企业间接取得的上市公司股份所对应的本人直接或间接持有的广州悠淘的合伙份额，在前述广州悠淘所持有的上市公司股份锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前，不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让。3、在锁定期内，本人/本公司/本企业将遵照法律、行政法规、部门规章、规范性文件和深交所的业务规则、实施细则的规定和监管机构的监管意见。若上述锁定期与前述规定或监管机构的监管意见不相符，本人/本公司/本企业承诺将根据前述规定或监管机构的监管意见进行相应调整。4、本次交易实施完成后，广州悠淘通过本次交易获得上市公司股份因上市公司送红股、转增股本等原因增加取得的股份，也遵守前述规定。对于本次认购的股份，解除锁定后的转让将按照届时有效的法律法规和深交所的规则办理。如果审核监管部门对锁定期有最新规定或监管要求，则交易对方应按审核监管部门的最新规定或监管意见对锁定期进行调整。

（四）标的公司及其董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

1、标的公司承诺

承诺方	承诺事项	承诺内容
淘通科技	关于所提供信息真实性、准确性和完整性的声明与承诺函	1、本公司及本公司控制企业向上市公司及为本次交易提供审计、评估、法律及财务顾问等专业服务的中介机构提供的与本次交易相关的文件、资料、信息均真实、准确和完整，不存在任何隐瞒、虚假和重大遗漏之处；所提供的副本材料或复印件均与正本材料或原件是一致和相符的；所提供的文件、材料上的签署、印章是真实的，并已履行该等签署和盖章所需的法定程序、获得合法授权。 2、本公司及本公司控制企业承诺将及时向上市公司提供本次交易相关必要信息，关于本次交易所提供的信息的真实、准确、完整，申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。 3、根据本次交易的进程，本公司及本公司控制企业将依照法律、法规、规章、中国证监会和深交所的有关规定，及时提供相关信息和文件，并保证继续提供的信息和文件仍然符合真实、准确、完整、有效的要求。 如违反上述承诺，给上市公司或投资者造成损失的，本公司将依法承担赔偿责任。
淘通科技	关于守法及诚信情况的声明与承诺	1、本公司最近三年不存在因违反法律、行政法规、规范性文件受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外），或者刑事处罚，或者因违反证券法律、行政法规、规范性文件受到中国证监会及其派出机构、证券交易所采取行政监管措施、纪律处分或者行政处罚的情形，不存在受到证券交易所公开谴责的情形，未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁。 2、本公司最近三年不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺的情形，不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的情形，不存在其他重大失信行为。 3、截至本承诺函签署日，本公司不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，亦不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，不存在被其他有权部门调查等情形。 本公司确认，上述声明属实，如因本公司违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或投资者造成损失的，将依法承担全部相应法律责任。
淘通科技	关于采取的保密措施及保密制度的说明	1、本公司在本次交易中严格按照《上市公司重大资产重组管理办法》《上市公司信息披露管理办法》等法律、法规及规范性法律文件的要求，遵循《公司章程》及内部管理制度的规定，就本次交易采取了充分必要的保护措施，制定了严格有效的保密制度，严格控制参与本次交易人员范围，尽可能地缩小知悉本次交易相关敏感信息的人员范围。 2、本公司高度重视内幕信息管理，按照《关于上市公司建立内幕信息知情人登记管理制度的规定》等相关规定，严格控制内幕信息知情人范围，及时记录商议筹划、论证咨询等阶段的内幕信息知情人及筹划过程，制作交易进程备忘录。 3、为保证本次交易的相关事宜不被泄露，本公司与独立财务

承诺方	承诺事项	承诺内容
		顾问、律师事务所、会计师事务所、评估机构等中介机构分别签署了《保密协议》。本公司及各中介机构按照相关法律、法规和规范性文件的要求开展工作，各方参与人员均严格遵守《保密协议》的规定。 4、本公司严格按照深圳证券交易所要求制作内幕信息知情人登记表和交易进程备忘录，并及时报送深圳证券交易所。 5、本公司多次督导、提示内幕信息知情人严格遵守保密制度，履行保密义务，在内幕信息依法披露前，不得公开或泄露内幕信息，不得利用内幕信息买卖本公司股票。

2、标的公司董事、监事、高级管理人员承诺

承诺方	承诺事项	承诺内容
淘通科技董事、监事、高级管理人员	关于所提供信息真实性、准确性和完整性的声明与承诺函	1、本人向上市公司及为本次交易提供审计、评估、法律及财务顾问等专业服务的中介机构提供的与本次交易相关的文件、资料、信息均真实、准确和完整，不存在任何隐瞒、虚假和重大遗漏之处；所提供的副本材料或复印件均与正本材料或原件是一致和相符的；所提供的文件、材料上的签署、印章是真实的，并已履行该等签署和盖章所需的法定程序、获得合法授权。 2、本人承诺将及时向上市公司提供本次交易相关必要信息，关于本次交易所提供的信息的真实、准确、完整，申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。 3、根据本次交易的进程，本人将依照法律、法规、规章、中国证监会和深交所的有关规定，及时提供相关信息和文件，并保证继续提供的信息和文件仍然符合真实、准确、完整、有效的要求。 如违反上述承诺，给上市公司或投资者造成损失的，本人将依法承担赔偿责任。
淘通科技董事、监事、高级管理人员	关于守法及诚信情况的声明和承诺	1、本人最近三年不存在因违反法律、行政法规、规范性文件受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外），或者刑事处罚，或者因违反证券法律、行政法规、规范性文件受到中国证监会及其派出机构、证券交易所采取行政监管措施、纪律处分或者行政处罚的情形，不存在受到证券交易所公开谴责的情形，未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁。 2、本人最近三年不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺的情形，不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的情形，不存在其他重大失信行为。 3、截至本承诺函签署日，本人不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，亦不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，不存在被其他有权部门调查等情形。 本人确认，上述声明属实，如因本人违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或投资者造成损失的，将依法承担全部相应法律责任。
淘通科技董事、监事、高级	关于采取的保密措施及保密制度的说明	1、本人保证针对本次交易已采取了有效的保密措施，履行了保密义务。 2、本人保证不泄露本次交易内幕信息，在内幕信息依法披露

承诺方	承诺事项	承诺内容
管理人员		之前，不公开或者泄露信息，不利用内幕信息买卖或者建议他人买卖上市公司股票。 3、本人严格按照上市公司内幕信息知情人登记管理制度相关要求进行内幕信息知情人登记。 本人确认，上述声明属实，如因本人违反上述承诺或因上述承诺被证明不真实为上市公司或投资者造成损失的，将依法承担全部相应法律责任。

第二节 上市公司基本情况

一、公司基本情况简介

中文名称	杭州天元宠物用品股份有限公司
英文名称	Hangzhou Tianyuan Pet Products CO., LTD
股票简称	天元宠物
股票代码	301335
股票上市地	深圳证券交易所
成立日期	2003 年 06 月 11 日
法定代表人	薛元潮
注册资本	12,690.28 万元人民币
注册地址	浙江省杭州市临平区星桥街道星灵街 10-1 号
办公地址	杭州市临平区宁桥大道 291 号天元宠物鸿旺园区
统一社会信用代码	91330110749489434P
邮政编码	311100
电话号码	0571-86261705
传真号码	0571-26306532
公司网址	http://www.tianyuanpet.com/
经营范围	一般项目：日用杂品制造；日用化学产品制造；工艺美术品及礼仪用品制造（象牙及其制品除外）；服装制造；母婴用品制造；玩具制造；日用杂品销售；日用化学产品销售；宠物食品及用品批发；宠物食品及用品零售；服装服饰批发；服装服饰零售；母婴用品销售；玩具销售；生物饲料研发；自有资金投资的资产管理服务；货物进出口；非居住房地产租赁；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）

二、公司设立及上市后股本变动情况

（一）有限公司设立情况

2003 年 5 月 28 日，薛元潮、胡华、薛雅利、薛小兰 4 名自然人股东签署公司章程，共同设立天元有限，注册资本 300.00 万元。其中，薛元潮出资 120.00 万元，胡华出资 75.00 万元，薛雅利出资 75.00 万元，薛小兰出资 30.00 万元。

2003 年 6 月 10 日，杭州天辰会计师事务所出具杭州天辰验字（2003）第 0767

号《验资报告》，确认截至 2003 年 6 月 10 日，天元有限已收到全体股东缴纳的注册资本（实收资本）合计 300.00 万元整，出资方式为货币资金。

2003 年 6 月 11 日，天元有限在杭州市工商行政管理局余杭分局注册成立，取得注册号为 3301840000073642 的《企业法人营业执照》。

（二）股份公司设立情况

2015 年 11 月 25 日，天元有限召开股东会并作出决议，同意天元有限由有限责任公司整体变更为股份有限公司，以 2015 年 11 月 30 日为审计基准日，同意聘请天健会计师为天元有限整体变更的审计机构，聘请坤元评估为本次整体变更的评估机构。

2015 年 12 月 30 日，天健会计师出具天健审[2015]第 7367 号《审计报告》，确认截至 2015 年 11 月 30 日，天元有限净资产审计值为 173,134,766.58 元。

2015 年 12 月 31 日，坤元评估出具了坤元评报[2015]第 746 号《评估报告》，确认截至 2015 年 11 月 30 日，天元有限净资产评估值为 225,977,848.58 元。

2015 年 12 月 31 日，天元有限召开股东会，审议通过天元有限整体变更为股份有限公司的方案，决议全体发起人股东以所拥有的经审计截至 2015 年 11 月 30 日天元有限的净资产 173,134,766.58 元按照 2.89:1 的比例折合股本 60,000,000 元，净资产大于股本的部分 113,134,766.58 元计入公司的资本公积。同日，公司全体发起人共同签署了《发起人协议》。

2016 年 1 月 15 日，天健会计师出具天健验[2016]21 号《验资报告》，对上述出资进行了验证，确认公司各发起人投入的资产均已足额到位。

2016 年 1 月 18 日，天元有限创立大会暨第一次股东大会、董事会召开，选举或聘任了公司的董事、股东代表监事、高级管理人员，并通过了公司章程等相关议案。

2016 年 2 月 5 日，公司办理完成相关工商变更登记手续，并领取统一社会信用代码为 91330110749489434P 的《营业执照》。

（三）公司首次公开发行股票并上市的情况

中国证监会于 2022 年 9 月 5 日出具《关于同意杭州天元宠物用品股份有限

公司首次公开发行股票注册的批复》（证监许可[2022]2042 号），同意天元宠物首次公开发行股票的注册申请。

深圳证券交易所出具《关于杭州天元宠物用品股份有限公司人民币普通股股票在创业板上市的通知》（深证上[2022]1094 号），同意天元宠物发行的人民币普通股股票在深圳证券交易所创业板上市，股票简称“天元宠物”，股票代码“301335”，天元宠物首次公开发行的 21,338,778 股股票于 2022 年 11 月 18 日起上市交易。公司首次公开发行股票后，总股本由 6,750 万股变更为 9,000 万股。

（四）公司上市后历次股本变动情况

1、2022 年度送股及资本公积转增股本

2023 年 5 月，经上市公司 2022 年度股东大会审议通过，上市公司以总股本 9,000 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），共计现金分红 45,000,000 元（含税），同时送红股 2 股（含税），并以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。

本次送股及资本公积转增股本完成后，上市公司注册资本由人民币 9,000 万元增加至人民币 12,600 万元。公司股份总数由 9,000 万股变更为 12,600 万股。

上市公司于 2023 年 7 月完成本次送股及资本公积转增股本所涉及的注册资本变更的工商变更登记。

2、2024 年限制性股票激励计划实施

2025 年 4 月 25 日，上市公司召开第四届董事会第四次会议、第四届监事会第三次会议，审议通过了《关于公司 2024 年限制性股票激励计划首次授予部分第一个归属期归属条件成就的议案》。上市公司监事会对公司 2024 年限制性股票激励计划首次授予部分第一个归属期的归属名单进行核实并出具了核查意见。本次符合归属条件的激励对象共计 52 名，归属的限制性股票数量为 90.28 万股。

2025 年 6 月 24 日，上市公司该次归属股票完成归属登记并上市流通，总股本由 12,600 万股增加至 12,690.28 万股。

三、股本结构及前十大股东情况

（一）股本结构

截至 2025 年 6 月 30 日，上市公司总股本为 126,902,800 股，股本结构如下：

股份类别	股份数量（股）	占总股本比例（%）
有限售条件股份	76,288,896	60.12%
无限售条件流通股份	50,613,904	39.88%
总股本	**126,902,800**	**100.00%**

（二）前十大股东情况

截至 2025 年 6 月 30 日，上市公司前十大股东名称、持股数量及持股比例情况具体如下：

序号	股东名称/姓名	持股数（股）	持股比例
1	薛元潮	30,592,769	24.11%
2	江灵兵	14,711,269	11.59%
3	杭州同旺投资有限公司	14,063,662	11.08%
4	杭州乐旺股权投资管理有限公司	9,725,464	7.66%
5	薛雅利	7,031,832	5.54%
6	杭州联创永溢创业投资合伙企业（有限合伙）	1,575,901	1.24%
7	庆元新兹股权投资合伙企业（有限合伙）	840,000	0.66%
8	陈洁恩	663,400	0.52%
9	邓慧珏	450,000	0.35%
10	UBS AG	374,015	0.29%
合计		**80,028,312**	**63.06%**

四、最近三十六个月的控制权变动情况

最近三十六个月内，公司控股股东为薛元潮，实际控制人为薛元潮、薛雅利，未发生控制权变动的情形。

五、公司最近三年重大资产重组情况

上市公司最近三年内未发生重大资产重组的情况。

六、公司主营业务发展情况和主要财务指标

（一）主营业务发展情况

公司以宠物用品的设计开发、生产和销售业务为基础，积极拓展宠物食品销售业务，产品涵盖了宠物窝垫、猫爬架、宠物食品、宠物玩具、宠物服饰、电子用品等多系列、全品类宠物产品。

公司专注于宠物产业，以“让宠爱、更健康”为使命，注重围绕猫、狗等主要宠物的生活习性与人宠互动需求进行多品类宠物产品的持续开发，并重视新功能、新主题、新材料、新品类的创意企划与创新设计，实现了对宠物居住、饮食、玩耍、服饰、清洁、出行及人宠互动等多场景、全品类产品的广泛覆盖。

公司凭借持续、丰富的产品开发能力，高效、可靠的供应链管理体系，通过长期、广泛的客户服务与优化积累，建立了面向全球市场的销售渠道与客户资源。公司已成功进入美国、欧盟、澳大利亚、日本等国际宠物市场，积累了一批优质的下游客户，如美国沃尔玛、Kmart AUS、TRS、Birgma、KOHNAN 等大型连锁商超，Amazon、Chewy 等国际知名电商，以及 Fressnapf、Petco 等大型宠物用品连锁企业等，形成了长期、良好的合作关系。同时，公司以服务全球宠物市场的行业先发优势与开发供应体系为基础，积极覆盖国内快速发展的新兴宠物产业，建立了线上线下并重、食品协同用品的境内销售渠道，为公司的持续、健康、稳定发展提供了重要基础。

最近三年一期，公司主营业务未发生变更。

（二）主要财务指标

公司最近三年一期的合并报表口径主要财务数据及财务指标如下表所示：

1、资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
总资产	298,336.01	268,003.65	256,989.97	233,843.52
总负债	106,267.17	82,127.68	63,308.52	43,260.77
净资产	192,068.84	185,875.96	193,681.46	190,582.75

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
归属于母公司股东的净资产	192,332.55	186,619.82	193,804.93	190,576.26

2、利润表主要数据

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	143,526.32	276,372.69	203,682.15	188,669.88
营业利润	2,748.92	4,662.30	9,762.57	15,694.48
利润总额	2,742.64	4,636.12	9,737.87	15,703.49
净利润	3,188.75	3,656.43	7,655.95	12,923.88
归属于母公司股东的净利润	3,745.94	4,596.05	7,676.71	12,864.42

3、现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	-11,519.60	17,652.42	1,623.63	-17,162.39
投资活动产生的现金流量净额	-11,871.27	-25,178.23	-20,549.32	-41,127.32
筹资活动产生的现金流量净额	23,480.58	-14,329.44	8,228.12	99,679.70
现金及现金等价物净增加额	87.96	-20,763.09	-10,895.07	43,808.80

4、主要财务指标

项目	2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
资产负债率（%）	35.62	30.64	24.63	18.50
毛利率（%）	19.43	15.98	17.77	20.05
基本每股收益（元/股）	0.31	0.37	0.61	1.32
加权平均净资产收益率（%）	1.98	2.40	4.00	14.02

七、控股股东及实际控制人概况

（一）控股股东

截至 2025 年 6 月 30 日，薛元潮直接持有公司 24.11%的股份，为公司的控股股东。

（二）实际控制人

截至 2025 年 6 月 30 日，公司实际控制人为薛元潮、薛雅利兄妹。其中，薛元潮直接持有公司 24.11%的股份，同时通过杭州乐旺和同旺投资控制公司 18.75%的股份，合计控制公司 42.85%的股份，任公司董事长、总裁。薛雅利直接持有公司 5.54%的股份，为薛元潮之妹，任公司董事、副总裁。

薛元潮、薛雅利的具体情况如下：

薛元潮先生，1967 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，国民经济管理专业本科学历。薛元潮先生曾任浙江省工艺品进出口公司部门经理；2003 年 6 月创办杭州天元宠物用品有限公司；2010 年 2 月至 2016 年 1 月，任杭州天元宠物用品有限公司董事长；2016 年 1 月至今，任天元宠物董事长；2022 年 2 月至今，任天元宠物总裁。现任天元宠物董事长、总裁、国际 BD 总经理。

薛雅利女士，女，1968 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，有机合成化工专业大专学历。1990 年 7 月至 1997 年 7 月，任职于浙江临平化学纤维厂、杭州天虹纺织集团公司；1997 年 10 月至 1999 年 6 月，筹建上虞市天元工艺品厂并任厂长；1999 年 6 月至 2003 年 12 月，任余杭天元工艺品厂厂长；2003 年 6 月至 2016 年 1 月任杭州天元宠物用品有限公司董事；2016 年 1 月至今，任天元宠物董事；2017 年 5 月至 2022 年 2 月，任天元宠物副总经理；2022 年 2 月至今，任天元宠物副总裁。现任天元宠物董事、副总裁。

八、上市公司合法合规情况

截至本报告书签署日，上市公司不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形；最近三年不存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为；最近 36 个月内不存在受到过中国证监会的行政处罚或被司法机关依法追究刑事责任的情形；最近 12 个月内不存在受到证券交易所公开谴责，不存在其他重大失信行为。

九、上市公司控股股东、实际控制人合法合规情况

截至本报告书签署日，上市公司控股股东、实际控制人不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形；最近 12 个

月内不存在受到证券交易所公开谴责，不存在其他重大失信行为。

第三节 交易对方基本情况

一、发行股份及支付现金购买资产的交易对方情况

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方包括复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕，上述交易对方的具体情况如下：

（一）非自然人交易对方

1、复星开心购

（1）基本情况

企业名称	复星开心购（海南）科技有限公司
企业性质	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
注册地址	海南省澄迈县老城镇老城开发区南一环路 600 米处南侧海南生态软件园 C 地块一期 C03 栋二楼 2013 室
办公地址	海南省澄迈县老城镇老城开发区南一环路 600 米处南侧海南生态软件园 C 地块一期 C03 栋二楼 2013 室
成立时间	2020 年 9 月 30 日
注册资本	10,000.00 万元
法定代表人	**徐俊**
统一社会信用代码	91460000MA5TPADK2A
经营范围	许可项目：报关业务；食品经营；货物进出口；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）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；信息技术咨询服务；软件开发；信息系统集成服务；国内贸易代理；广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；装卸搬运（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）

（2）历史沿革及最近三年注册资本变化情况

2020 年 9 月，复星心选作为股东向海南省市场监督管理局申请设立全资子公司，拟设立公司名称为复星开心购（海南）科技有限公司，认缴出资额为人民币 10,000.00 万元，由复星心选以货币出资方式认缴 10,000.00 万元。

2020 年 9 月 30 日，复星心选法定代表人白涛签署《复星开心购（海南）科技有限公司章程》。

同日，海南省市场监督管理局核准了复星开心购的设立登记，复星开心购设立时的股权结构情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东类型	认缴注册资本（万元）	出资比例
1	复星心选科技（中山）有限公司	企业法人	10,000.00	100%
合计			**10,000.00**	**100%**

（3）主要业务发展情况及最近两年主要财务指标

①公司业务发展情况

复星开心购成立于 2020 年，主要从事企业管理、社会经济咨询服务等。

②最近两年主要财务指标

最近两年，复星开心购的主要财务指标（合并口径）如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
资产总额	36,322.24	35,653.29
负债总额	17,422.76	22,238.43
所有者权益	18,899.49	13,414.85
营业收入	-	-
净利润	2,819.54	673.20

注：以上数据未经审计，下同。

（4）最近一年简要财务报表

最近一年，复星开心购的简要财务报表如下：

①简要资产负债表

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
流动资产	843.94
非流动资产	35,478.31
总资产	36,322.24
流动负债	17,422.76
非流动负债	-
总负债	17,422.76

项目	2024 年 12 月 31 日
净资产	18,899.49

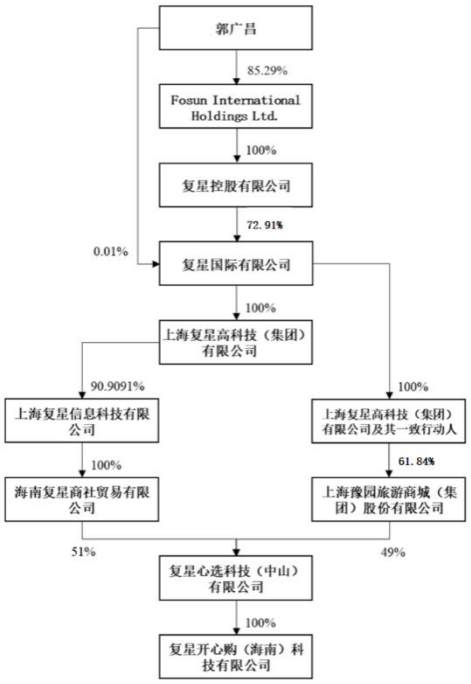
②简要利润表

单位：万元

项目	2024 年度
营业收入	-
营业利润	2,933.57
利润总额	2,933.57
净利润	2,819.54

（5）产权结构关系

截至 2025 年 6 月 30 日，复星开心购实际控制人为郭广昌。郭广昌先生，1967 年出生，中国香港籍，硕士研究生学历，1989 年毕业于复旦大学哲学系，后获复旦大学工商管理硕士学位，现任复星国际执行董事兼董事长。相关产权结构图如下：



（6）控制的下属企业情况

截至 2025 年 6 月 30 日，除直接持有淘通科技股权外，复星开心购的主要下属企业情况如下：

序号	企业名称	注册资本	持股比例	经营范围
1	复星开心购（深圳）科技有限公司	12307.3171 万元	73.13%	信息技术咨询服务；人工智能公共服务平台技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；咨询策划服务；市场营销策划；企业形象策划；软件开发；电子产品销售；仪器仪表销售；办公设备销售；电子元器件批发；自行车及零配件批发；助动自行车、代步车及零配件销售；消防器材销售；智能机器人销售；人工智能硬件销售；高速精密重载轴承销售；智能仓储装备销售；农产品智能物流装备销售；先进电力电子装置销售；环境应急检测仪器仪表销售；电子办公设备销售；涂装设备销售；机械零件、零部件销售；显示器件销售；皮革、毛皮及其制品加工专用设备销售；教学专用仪器销售；绘图、计算及测量仪器销售；光电子器件销售；复印和胶印设备销售；广告制作；广告设计、代理；鞋帽批发；文具用品批发；文具用品零售；日用杂品销售；日用品销售；化妆品零售；个人卫生用品销售；服装服饰零售；服装辅料销售；鞋帽零售；劳动保护用品销售；针纺织品销售；针纺织品及原料销售；户外用品销售；国内贸易代理；家用电器销售；家用电器零配件销售；母婴用品销售；日用木制品销售；金属工具销售；通讯设备销售；国内货物运输代理；成人情趣用品销售（不含药品、医疗器械）；宠物食品及用品零售；宠物食品及用品批发；食品出口；贸易代理；寄卖服务；销售代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）互联网平台；广告发布（广播电台、电视台、报刊出版单位）；食品互联网销售；食品、饮料零售（除烟草制品零售）；国际货物运输代理；航空国际货物运输代理；陆路国际货物运输代理；道路货物运输（网络货运）；食品经营（销售预包装食品）；保健食品销售；食品、饮料批发；货物进出口；技术进出口；食品进出口；食品互联网销售（销售预包装食品）；进出口代理；基础电信业务；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；报关业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）

序号	企业名称	注册资本	持股比例	经营范围
2	复星开心购（海南）电子商务有限公司	10,000.00 万元	100.00%	一般经营项目：食品互联网销售（仅销售预包装食品）；食品销售（仅销售预包装食品）；保健食品（预包装）销售；信息技术咨询服务；人工智能公共服务平台技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；咨询策划服务；市场营销策划；企业形象策划；软件开发；电子产品销售；仪器仪表销售；办公设备销售；电子元器件批发；自行车及零配件批发；助动自行车、代步车及零配件销售；智能机器人销售；人工智能硬件销售；智能仓储装备销售；广告制作；广告发布；广告设计、代理；鞋帽批发；文具用品批发；文具用品零售；日用杂品销售；日用品销售；化妆品零售；个人卫生用品销售；服装服饰零售；服装辅料销售；鞋帽零售；劳动保护用品销售；针纺织品销售；针纺织品及原料销售；户外用品销售；国内贸易代理；家用电器销售；家用电器零配件销售；母婴用品销售；日用木制品销售；金属工具销售；通讯设备销售；成人情趣用品销售（不含药品、医疗器械）；宠物食品及用品零售；宠物食品及用品批发；畜牧渔业饲料销售；销售代理；互联网销售（除销售需要许可的商品）；国内货物运输代理；国际货物运输代理；航空国际货物运输代理；陆路国际货物运输代理（经营范围中的一般经营项目依法自主开展经营活动，通过国家企业信用信息公示系统（海南）向社会公示）许可经营项目：兽药经营；食品互联网销售；道路货物运输（网络货运）；货物进出口；技术进出口；食品进出口；进出口代理；基础电信业务；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；报关业务（许可经营项目凭许可证件经营）

2、舟山乐淘

（1）基本情况

企业名称	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
曾用名	广州乐淘投资合伙企业（有限合伙）（自 2022 年 12 月 6 日至 2025 年 05 月 19 日）
企业性质	有限合伙企业

注册地址	浙江省舟山市嵊泗县嵊山镇交通路 328 号
办公地址	广州市天河区金穗路 3 号 2401 室自编 G 房
成立时间	2025 年 4 月 10 日
注册资本	102.7046 万元
执行事务合伙人	刘海
统一社会信用代码	91440106MAC5LMUT6E
经营范围	一般项目：企业管理咨询；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；社会经济咨询服务（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）。

注：2022 年 12 月 6 日，广州乐淘投资合伙企业（有限合伙）成立，注册地址为广州市天河区天寿路 31 号 1801 内自编 05 单元。2025 年 5 月 19 日，广州乐淘投资合伙企业（有限合伙）从广州市天河区迁址至浙江省舟山市并变更公司名称为舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）。根据嵊泗县市场监督管理局于 2025 年 5 月 19 日核发的舟山乐淘营业执照，其成立日期显示为“2025 年 4 月 10 日”。

（2）主要业务发展情况及最近两年主要财务指标

①公司业务发展情况

舟山乐淘系持股平台企业，未实际开展业务。

②最近两年主要财务指标

最近两年，舟山乐淘的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
资产总额	693.37	693.28
负债总额	0.09	0.08
所有者权益	693.28	693.20
营业收入	-	-
净利润	0.08	36.62

注：以上数据未经审计，下同。

（3）最近一年简要财务报表

最近一年，舟山乐淘的简要财务报表如下：

①简要资产负债表

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
流动资产	0.12

项目	2024 年 12 月 31 日
非流动资产	693.26
总资产	693.37
流动负债	0.09
非流动负债	-
总负债	0.09
净资产	693.28

②简要利润表

单位：万元

项目	2024 年度
营业收入	-
营业利润	0.08
利润总额	0.08
净利润	0.08

（4）产权结构关系

截至本报告书签署日，舟山乐淘的出资结构如下：

序号	股东名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	张韧秋	有限合伙人	35.0000	34.0783
2	胡庭洲	有限合伙人	25.6296	24.9547
3	李涛	有限合伙人	16.1483	15.7231
4	姚宇	有限合伙人	5.9260	5.7699
5	王一磊	有限合伙人	3.2593	3.1735
6	刘海	普通合伙人	2.9630	2.8850
7	郝玥	有限合伙人	2.3706	2.3082
8	李旖旎	有限合伙人	1.5186	1.4786
9	赖小茹	有限合伙人	1.4815	1.4425
10	李琪	有限合伙人	1.4815	1.4425
11	谢辉	有限合伙人	1.0000	0.9737
12	漆咏瑜	有限合伙人	0.7408	0.7213
13	林栓虎	有限合伙人	0.7408	0.7213
14	张春霞	有限合伙人	0.7408	0.7213
15	李志超	有限合伙人	0.7408	0.7213

序号	股东名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
16	呼斯乐	有限合伙人	0.7407	0.7212
17	陈淑娟	有限合伙人	0.4445	0.4328
18	聂清娜	有限合伙人	0.4444	0.4327
19	李莎莎	有限合伙人	0.2963	0.2885
20	赖丽华	有限合伙人	0.2963	0.2885
21	庾雪娟	有限合伙人	0.2963	0.2885
22	邵智铭	有限合伙人	0.2963	0.2885
23	陈玉秋	有限合伙人	0.1482	0.1443
合计			**102.7046**	**100.0000**

（5）控制的下属企业情况

截至 2025 年 6 月 30 日，除直接持有淘通科技股权外，舟山乐淘未持有其他企业股权。

3、广州悠淘

（1）基本情况

企业名称	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）
企业性质	有限合伙企业
注册地址	广州市天河区天寿路 31 号 1801 内自编 03 房（仅限办公）
办公地址	广州市天河区天寿路 31 号 1801 内自编 03 房
成立时间	2017 年 6 月 13 日
注册资本	500.01 万元
执行事务合伙人	复星开心购（海南）科技有限公司
统一社会信用代码	91330201MA291NQQ5T
经营范围	以自有资金从事投资活动；企业管理咨询；创业投资（限投资未上市企业）

（2）主要业务发展情况及最近两年主要财务指标

①公司业务发展情况

广州悠淘系持股平台企业，未实际开展业务。

②最近两年主要财务指标

广州悠淘系持股平台企业，成立后至本报告书出具之日，未实际经营业务，

故未编制财务报表。

（3）最近一年简要财务报表

广州悠淘系持股平台企业，成立后至本报告书出具之日，未实际经营业务，故未编制财务报表。

（4）产权结构关系

截至本报告书签署日，广州悠淘的出资结构如下：

序号	股东名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	广州趣淘投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	131.50	26.2995%
2	李涛	有限合伙人	62.50	12.4998%
3	刘海	有限合伙人	54.00	10.7998%
4	赖小茹	有限合伙人	29.00	5.7999%
5	李旖旎	有限合伙人	24.00	4.7999%
6	李志超	有限合伙人	24.00	4.7999%
7	谢辉	有限合伙人	17.00	3.3999%
8	郝玥	有限合伙人	12.00	2.4000%
9	王一磊	有限合伙人	9.50	1.9000%
10	林栓虎	有限合伙人	7.50	1.5000%
11	苏方诺	有限合伙人	7.50	1.5000%
12	呼斯乐	有限合伙人	7.50	1.5000%
13	樊婷茹	有限合伙人	7.50	1.5000%
14	韩敏	有限合伙人	7.50	1.5000%
15	李莎莎	有限合伙人	7.50	1.5000%
16	李琪	有限合伙人	7.50	1.5000%
17	谢凰	有限合伙人	5.00	1.0000%
18	区振权	有限合伙人	5.00	1.0000%
19	王晓阳	有限合伙人	5.00	1.0000%
20	赖丽华	有限合伙人	5.00	1.0000%
21	庾雪娟	有限合伙人	5.00	1.0000%
22	张春霞	有限合伙人	5.00	1.0000%
23	聂清娜	有限合伙人	5.00	1.0000%
24	陈淑娟	有限合伙人	5.00	1.0000%

序号	股东名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
25	黄钰冰	有限合伙人	5.00	1.0000%
26	朱晓寅	有限合伙人	5.00	1.0000%
27	张韧秋	有限合伙人	4.00	0.8000%
28	周乔楚	有限合伙人	2.50	0.5000%
29	张桦君	有限合伙人	2.50	0.5000%
30	欧阳翠莹	有限合伙人	2.50	0.5000%
31	宋丽敏	有限合伙人	2.50	0.5000%
32	廖延瑶	有限合伙人	2.50	0.5000%
33	苏嘉伟	有限合伙人	2.50	0.5000%
34	魏建颖	有限合伙人	2.50	0.5000%
35	陈玉秋	有限合伙人	2.50	0.5000%
36	曾苑婷	有限合伙人	2.50	0.5000%
37	林晓君	有限合伙人	2.50	0.5000%
38	陈艳珊	有限合伙人	2.50	0.5000%
39	陈焯期	有限合伙人	2.50	0.5000%
40	复星开心购（海南）科技有限公司	普通合伙人	0.01	0.0020%
合计			**500.01**	**100.00**

截至本报告书签署日，广州趣淘投资合伙企业（有限合伙）的出资结构如下：

序号	股东名称	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	李涛	普通合伙人	103.75	78.8973%
2	陈斯	有限合伙人	5.00	3.8023%
3	徐智迪	有限合伙人	5.00	3.8023%
4	尹华健	有限合伙人	2.50	1.9011%
5	张深兰	有限合伙人	5.00	3.8023%
6	欧剑锋	有限合伙人	2.50	1.9011%
7	贾恩	有限合伙人	1.25	0.9506%
8	漆咏瑜	有限合伙人	4.00	3.0418%
9	李露露	有限合伙人	1.25	0.9506%
10	刘晓敏	有限合伙人	1.25	0.9506%
合计			**131.50**	**100.00**

（5）控制的下属企业情况

截至 2025 年 6 月 30 日，除直接持有淘通科技股权外，广州悠淘未持有其他企业股权。

（二）自然人交易对方

1、李涛

（1）基本情况

姓名	李涛
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	62010219750114****
住所	广州市天河区****
通讯地址	广州市天河区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	拥有中国香港非永久居留权

（2）最近三年主要任职情况

起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
2020 年 12 月-至今	广州淘通科技股份有限公司	董事兼总经理	是

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，李涛其他主要对外投资企业基本情况如下：

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
1	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	直接持股 12.50%，通过广州趣淘间接持股 20.75%	复星开心购（海南）科技有限公司	500.01 万元	以自有资金从事投资活动；企业管理咨询；创业投资（限投资未上市企业）
2	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有	15.7229%	刘海	102.7046 万元	一般项目：企业管理咨询；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
	限合伙）				技术咨询服务；社会经济咨询服务（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）
3	深圳市你我网络科技有限公司	0.117%	饶颂华	648.541493 万元	一般经营项目是：电子产品、手机配件、计算机软硬件产品研发、销售及咨询服务；电子烟具的技术研发、销售及咨询服务；电子烟耗材、五金制品、五金零件、包材的销售；塑胶制品销售；电源、电子雾化器、控制器及其零部件的技术研发与销售；医疗器械的批发、零售及进出口贸易（不含限制项目）；国内贸易,货物及技术进出口业务。（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）贸易经纪。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：无

2、方超

（1）基本情况

姓名	方超
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	44010519700815****
住所	广州市****
通讯地址	广州市****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2014 年 5 月-至今	广州淘通科技股份有限公司	副总裁	是

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，方超不存在其他对外投资的情况。

3、宁东俊

（1）基本情况

姓名	宁东俊
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	61030219720819****
住所	广州市番禺区****
通讯地址	广州市番禺区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2012 年 2 月-至今	广州淘通科技股份有限公司	副总裁	是

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，宁东俊不存在其他对外投资的情况。

4、孙娜

（1）基本情况

姓名	孙娜
曾用名	无
性别	女
国籍	中国
身份证号码	37132219781030****
住所	广州市天河区****
通讯地址	广州市海珠区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2015 年 8 月-至今	广州淘通科技股份有限公司	副总裁	是

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，孙娜不存在其他对外投资的情况。

5、傅国红

（1）基本情况

姓名	傅国红
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	33072719760913****
住所	北京市朝阳区****
通讯地址	北京市朝阳区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2013 年 4 月-至今	磐安县老傅生态农业开发有限公司	总经理	是

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，傅国红其他主要对外投资企业基本情况如下：

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
1	磐安县老傅生态农业开发有限公司	94%	傅国红	1,000.00 万元	茶叶（绿茶、红茶）生产、销售（凭有效生产许可证经营）；农业观光旅游项目开发；茶叶及其他农产品种植、销售；水产养殖

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
2	磐安县磐山云崖酒店有限公司	100%	傅国红	100.00 万元	许可项目：住宿服务；餐饮服务；经营民宿（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：酒店管理；农副产品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；新鲜水果零售；以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；餐饮管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
3	磐安县磐山问云民宿	100%	傅国红	300.00 万元	许可项目：住宿服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）

6、姚宇

（1）基本情况

姓名	姚宇
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	32112319801104****
住所	上海市浦东新区****
通讯地址	上海市浦东新区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2010 年 3 月至今	上海复星创富投资管理股份有限公司	投资董事总经理	无
2	2018 年 7 月至 2022 年 8 月	青岛啤酒股份有限公司	监事	无
3	2020 年 9 月至今	复星开心购（海南）科技有限公司	总经理	无
4	2020 年 11 月至	金徽酒股份有限公司	监事	无

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
	2023 年 2 月			
5	2020 年 12 月至 2023 年 12 月	张小泉股份有限公司	董事	无
6	2020 年 12 月至今	复星心选科技（中山）有限公司	董事长，经理，法定代表人	无
7	2024 年 2 月至今	北京三元食品股份有限公司	董事	无

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，姚宇其他主要对外投资企业基本情况如下：

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
1	共青城星硕投资合伙企业（有限合伙）	9.7561%	上海惟颐投资管理有限公司	1,025.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动（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）
2	上海复业投资管理中心（有限合伙）	4.1667%	亚东平全企业管理有限公司	1,502.40 万元	投资管理，投资咨询（除经纪）（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）
3	共青城星洽投资合伙企业（有限合伙）	8.7719%	上海惟颐投资管理有限公司	1,140.00 万元	一般项目：项目投资，实业投资（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
4	共青城星奥投资合伙企业（有限合伙）	8.7719%	上海惟颐投资管理有限公司	1,140.00 万元	一般项目：项目投资，实业投资（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
5	共青城复创投资合伙企业（有限合伙）	9.07%	于俊	100.00 万元	一般项目：项目投资，实业投资（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
6	无锡复星新玥创业投资合伙企业（有限合	1.8841%	亚东星尚长歌创业投资有限公司	6,900.00 万元	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
	伙）				自主开展经营活动）
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	5.7699%	复星开心购（海南）科技有限公司	500.01万元	以自有资金从事投资活动；企业管理咨询；创业投资（限投资未上市企业）

7、王迪

（1）基本情况

姓名	王迪
曾用名	无
性别	女
国籍	中国
身份证号码	22028219750202****
住所	广州市天河区****
通讯地址	广西南宁市西乡塘区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2006年3月-2025年2月	广州瑞真生物技术有限公司	职工	否
2	2012年3月至今	南宁科迪生物技术有限公司	法人代表、执行董事、经理	是

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，王迪其他主要对外投资企业基本情况如下：

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
1	南宁科迪生物技术有限公司	100%	王迪	200.00万元	生物技术的技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广服务；销售：仪器仪表、化学试剂（除危险化学品）、实验器材；仪器仪表维修（涉及许可的凭许可证在有效期内经营，具体项目以审批部门批准的为准）（依法须经

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
					批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

8、于彩艳

（1）基本情况

姓名	于彩艳
曾用名	无
性别	女
国籍	中国
身份证号码	23012119631029****
住所	哈尔滨市呼兰区****
通讯地址	哈尔滨市呼兰区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

最近三年，于彩艳未在公司任职。

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，于彩艳不存在投资其他企业的情况。

9、勾大成

（1）基本情况

姓名	**勾大成**
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	23010719750728****
住所	上海市松江区****
通讯地址	上海市松江区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2016 年 6 月-至今	上海睿拾投资管理有限公司	总经理	否

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，勾大成其他主要对外投资企业基本情况如下：

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
1	上海源慧信息科技股份有限公司	0.4738%	杨淑芬	6,814.6908 万元	许可项目：基础电信业务；第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；票务代理服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统集成服务；图文设计制作；平面设计；广告设计、代理；广告制作；广告发布；计算机软硬件及辅助设备零售；电子产品销售；建筑材料销售；日用百货销售；第一类医疗器械销售；办公设备销售；办公用品销售；文具用品零售；体育用品及器材零售；机械设备销售；通讯设备销售；玩具销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场营销策划；会议及展览服务；组织文化艺术交流活动；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；货物进出口；技术进出口；食品销售（仅销售预包装食品）；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；保健食品（预包装）销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；特殊医学用途配方食品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
2	上海创丰昕武投资管理中心（有限合伙）	2.9528%	上海创丰昕汇创业投资管理有限公司	5,080.00 万元	投资管理，投资咨询（不得从事经纪），创业投资（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）
3	日喀则藏研食品有限公司	5.00%	郭文宏	1,000.00 万元	许可项目：粮食加工食品生产；食品生产（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）一般

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
					项目：谷物种植；农作物秸秆处理及加工利用服务；农作物收割服务；农作物栽培服务；农业专业及辅助性活动；农业生产托管服务；食用农产品初加工；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；谷物销售；粮食收购；农副产品销售；食品销售（仅销售预包装食品）；食用农产品批发；日用百货销售；食用农产品零售；日用杂品销售；办公用品销售；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业设计服务；平面设计；农村民间工艺及制品、休闲农业和乡村旅游资源的开发经营；环保咨询服务；市场营销策划；会议及展览服务；信息技术咨询服务（以上经营范围以登记机关核定为准）
4	上海宏克企业管理中心（有限合伙）	3.58%	张庆	1,000.00 万元	企业管理及咨询，商务信息咨询。（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）
5	航才海（上海）管理咨询合伙企业（有限合伙）	4.17%	才海信息科技（上海）有限公司	172.80 万元	一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理；品牌管理；健康咨询服务（不含诊疗服务）；财务咨询；项目策划与公关服务；企业形象策划；市场营销策划；会议及展览服务；礼仪服务；广告制作；广告设计、代理；专业设计服务（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）
6	上海睿拾投资管理有限公司	95.00%	勾大成	50.00 万元	投资管理，商务信息咨询，投资信息咨询，企业管理咨询，文化艺术交流策划，市场营销策划，企业营销策划，企业形象策划，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），实业投资，公关活动策划，体育赛事活动策划，品牌管理，品牌策划，品牌设计，电子商务（不得从事金融业务），酒店管理，餐饮企业管理，创意服务，财务咨询，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，金融信息服务（金融业务除外），接受金融机构委托从事金融信息技术外包，接受金融机构

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
					委托从事金融业务流程外包，接受金融机构委托从事金融知识流程外包（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）

10、胡庭洲

（1）基本情况

姓名	胡庭洲
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	64020219760523****
住所	上海市闵行区****
通讯地址	上海市松江区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	无

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2022 年 3 月-2024 年 7 月	上海豫园旅游商城（集团）股份有限公司	轮值总裁	否
2	2024 年 7 月至今	四川水井坊股份有限公司	总经理	否

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，胡庭洲其他主要对外投资企业基本情况如下：

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
1	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	24.9547%	刘海	102.7046 万元	一般项目：企业管理咨询；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；社会经济咨询服务（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）
2	苏州松鹤楼饮食集	0.1107%	潘培权	2,168.30 万元	饮食服务经营管理；提供会务服务。

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
	团股份有限公司				以下项目限分支机构经营：中餐制售、冷热饮料制售；批发零售：预包装食品兼散装食品；烟草零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
3	上海豫助商务咨询合伙企业（有限合伙）	4.1570%	上海森澈商务咨询有限责任公司	10.00 万元	一般项目：企业管理咨询（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）

11、唐斌

（1）基本情况

姓名	唐斌
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	36222119711005****
住所	上海市闸北区****
通讯地址	上海市长宁区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2015 年 9 月-至今	上海复星创富投资管理股份有限公司	董事长、法人	否

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，唐斌其他主要对外投资企业基本情况如下：

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
1	上海平怡信息科技有限公司	100.0000%	唐斌	50.00 万元	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
2	上海怡斌管理咨询合伙企业（有限合伙）	99.9900%	唐斌	100.00 万元	企业管理咨询
3	亚东平全企业管理有限公司	99.9000%	唐斌	1,000.00 万元	企业管理；信息咨询服务；市场营销策划
4	共青城星兰投资合伙企业（有限合伙）	86.5500%	海南复宏信息咨询有限公司	756.00 万元	项目投资，实业投资
5	共青城创富共赢投资合伙企业（有限合伙）	80.0000%	唐斌	1,005.00 万元	项目投资，实业投资
6	共青城复宏投资合伙企业（有限合伙）	70.0100%	唐斌	100.00 万元	项目投资，实业投资
7	上海复星常青科技发展有限公司	35.0000%	黄淼	5,000.00 万元	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等
8	共青城星睿投资合伙企业（有限合伙）	33.1182%	海南复宏信息咨询有限公司	255.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
9	共青城复与南北传感投资合伙企业（有限合伙）	31.4100%	海南复宏信息咨询有限公司	100.00 万元	一般项目：项目投资、实业投资
10	共青城星森投资合伙企业（有限合伙）	28.5300%	海南复宏信息咨询有限公司	701.00 万元	项目投资，实业投资
11	宁波梅山保税港区复涛投资管理合伙企业（有限合伙）	26.1457%	亚东平全企业管理有限公司	650.1993 万元	投资管理，投资咨询，资产管理，实业投资，项目投资
12	共青城复兴同创合赢投资合伙企业（有限合伙）	25.9076%	海南复宏信息咨询有限公司	391.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
13	上海复业投资管理中心	20.8323%	亚东平全企业管理有限	1,502.40 万元	投资管理，投资咨询（除经纪）

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
	（有限合伙）		公司		
14	共青城钢之仕投资合伙企业（有限合伙）	20.0000%	魏军锋	250.00 万元	项目投资，实业投资
15	共青城星峰投资合伙企业（有限合伙）	19.9219%	海南复宏信息咨询有限公司	256.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
16	共青城复和泰激光科技产业投资合伙企业（有限合伙）	19.1600%	海南复宏信息咨询有限公司	266.00 万元	科技产业投资，项目投资，实业投资
17	共青城复芯投资合伙企业（有限合伙）	14.1879%	海南复宏信息咨询有限公司	146.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
18	共青城芯微投资合伙企业（有限合伙）	11.4521%	海南复宏信息咨询有限公司	436.60 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
19	共青城星洽投资合伙企业（有限合伙）	5.2632%	上海惟颐投资管理有限公司	1,140.00 万元	项目投资，实业投资
20	共青城星奥投资合伙企业（有限合伙）	5.2632%	上海惟颐投资管理有限公司	1,140.00 万元	项目投资，实业投资
21	共青城安豪投资合伙企业（有限合伙）	3.4900%	肖安	1,431.70 万元	项目投资，实业投资
22	无锡复星新玥创业投资合伙企业（有限合伙）	2.8985%	亚东星尚长歌创业投资有限公司	6,900.00 万元	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）
23	共青城复百投资合伙企业（有限合伙）	1.9934%	上海惟颐投资管理有限公司	903.00 万元	一般项目：项目投资，实业投资（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
24	共青城星硕投资合伙企业（有限合伙）	1.9512%	上海惟颐投资管理有限公司	1,025.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
25	共青城复智投资合伙企业（有限合伙）	1.7595%	上海惟颐投资管理有限公司	1,023.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
26	共青城复星新材料投资合伙企业（有限合伙）	1.7198%	上海惟颐投资管理有限公司	5,523.866 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
27	共青城星汉投资合伙企业（有限合伙）	1.5267%	上海惟颐投资管理有限公司	1,310.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
28	共青城创嵊投资合伙企业（有限合伙）	1.1976%	上海惟颐投资管理有限公司	417.50 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
29	共青城复盛行投资合伙企业（有限合伙）	1.0850%	亚东星尚长歌创业投资有限公司	1,106.00 万元	一般项目：以自有资金从事投资活动
30	宁波梅山保税港区启安股权投资合伙企业（有限合伙）	0.9776%	朱莉萍	14,600.8036 万元	一般项目：股权投资
31	无锡复星创业投资合伙企业（有限合伙）	0.8163%	无锡复星企业管理合伙企业（有限合伙）	49,000.00 万元	创业投资（限投资未上市企业）
32	复星惟实卓越（青岛）企业管理合伙企业（有限合伙）	0.7066%	亚东星尚长歌创业投资有限公司	2,547.25 万元	一般项目：企业管理；企业管理咨询。
33	深圳闪量科技有限公司	0.6770%	张勇	98.3693 万元	生物技术研发及技术服务、技术转让与技术咨询；软件的技术开发与销售；从事信息技术的技术咨询、技术服务；经营进出口业务
34	济南惟实共赢企业管理合伙企业	0.6360%	亚东星尚长歌创业投资有限公司	2,830.00 万元	一般项目：企业管理。

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
	（有限合伙）				
35	上海薄荷健康科技股份有限公司	0.5438%	马海华	1,194.5096 万元	从事健康科技、信息科技领域内的技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等
36	丰收日（集团）股份有限公司	0.4900%	吴云	12,720.00 万元	餐饮企业管理，物业管理，企业管理咨询，货运代理。仓储服务等
37	复星开心购（深圳）科技有限公司	0.4310%	徐欣	12,307.3171 万元	一般经营项目是：信息技术咨询服务；人工智能公共服务平台技术咨询服务等
38	上海巨枫娱乐有限公司	0.4255%	纪学锋	399.4591 万元	从事演艺及经纪，动漫设计、制作，展览展示服务、会务服务等
39	深圳市安思疆科技有限公司	0.3007%	李安	3,117.0209 万元	经营电子商务；国内贸易；货物及技术进出口。
40	深圳市比昂芯科技有限公司	0.2404%	顾启扬	137.0564 万元	计算机软硬件开发和服务，集成电路，人工智能开发和服务；科技专业领域内的技术开发与服务，通信系统自动化软硬件的开发以及系统设备的销售、上门安装、调试、维护；软件设计与开发、游戏开发、系统集成、网络工程、企业信息化、网站设计与开发、网页制作、经营电子商务、通信系统开发集成、自动化控制系统工程的开发与集成、软件销售、技术方面的支持服务
41	浙江鸿盛新材料科技集团股份有限公司	0.2000%	宋朋泽	15,297.0117 万元	新材料技术推广服务；新材料技术研发；空气过滤材料、过滤袋和除尘、脱硫、脱硝设备的生产、包装、销售等
42	中石光芯（石狮）有限公司	0.1762%	苏辉	24,123.6463 万元	光电子器件研发及制造、加工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外
43	柏中环境科技（上海）有限公司	0.1600%	邵仁志	37,242.3489 万元	环保科技领域的技术开发、咨询、服务、转让，环保产品的研发及销售等
44	上海智驾汽车科技有限公司	0.1427%	周圣砚	1,152.7761 万元	从事汽车科技、信息科技、通信科技、机械科技领域内的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询，自有设备租赁，电

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
					子产品、机械设备、仪器仪表、通信设备、计算机软件及辅助设备的销售，电子产品的生产、组装，从事货物及技术的进出口业务
45	苏州复盈新材股份有限公司	0.1400%	顾淑莹	5,371.4284 万元	模具及模具零配件、塑胶件、汽车零部件（光学仪表盘）、电子产品零件制造、销售；成品模具领域内的技术服务、技术转让和租赁；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；一般项目：新材料技术研发；碳纤维再生利用技术研发；石墨及碳素制品销售
46	河北金力新能源科技股份有限公司	0.0944%	袁海朝	54,928.3139 万元	电池正极材料、电池隔膜、成品电池、超级电容器及其它动力电池材料的研发、生产及销售等
47	杭州云象网络技术有限公司	0.0781%	黄步添	5,500.00 万元	许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务
48	浙江联运环境工程股份有限公司	0.0750%	王永	4,640.7903 万元	城市生活垃圾经营性服务；道路货物运输（不含危险货物）；第二类增值电信业务；食品经营（依法须经批准的项目，经有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）
49	仟传网络科技（上海）有限公司	0.0723%	苏旋	1,419.7988 万元	网络科技、数码科技、计算机科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务等
50	纵目科技（上海）股份有限公司	0.0677%	RUI TANG	9,631.6135 万元	驾驶辅助系统等
51	重庆秦嵩科技有限公司	0.0676%	徐金平	5,123.6406 万元	一般项目：通信设备、电子产品（不含电子出版物）、普通机械设备、工业产品科技研发、设计、制造、销售；电线电缆技术开发、生产、销售
52	纳海环境科技股份有限公司	0.0600%	尹其方	23,620.00 万元	资源再生利用技术研发；固体废物治理；环保咨询服务等
53	上海三蓓堂教育科技有限公司	0.0500%	孙海牧	281.7844 万元	科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让和技术服务，翻译服务等
54	凯博易控车辆科技（苏	0.0400%	郝庆军	14,397.3269 万元	研发新能源车辆的纯电动驱动系统、混合动力系统，组装、

序号	企业名称	持股比例	法定代表人/执行事务合伙人	注册资本	主营业务
	州）股份有限公司				生产、研发及销售新能源车辆的整车控制器、电动机、电动机控制器、自动变速箱、汽车零部件等
55	安徽明讯新材料科技股份有限公司	0.0220%	吴凌峰	10,905.5686 万元	光学级电子保护膜研发、生产、销售；新能源应用材料、环保节能材料、电子产品配套材料销售等

12、黄震

（1）基本情况

姓名	黄震
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号码	31010719711124****
住所	上海市普陀区****
通讯地址	上海市黄浦区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2019 年 9 月-至今	上海豫园旅游商城（集团）股份有限公司	执行总裁、总裁、董事长	否
2	2022 年 3 月-至今	复星国际有限公司	执行董事、执行总裁	否

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，黄震不存在投资其他企业的情况。

13、张弛

（1）基本情况

姓名	张弛
曾用名	无

性别	男
国籍	中国
身份证号码	31011019811106****
住所	上海市****
通讯地址	上海市****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2022 年 5 月-2024 年 2 月	上海豫园旅游商城（集团）股份有限公司	副总裁	否
2	2024 年 2 月-至今	沃尔福德公司	亚太总裁	否

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，张弛不存在投资其他企业的情况。

14、高燕

（1）基本情况

姓名	**高燕**
曾用名	无
性别	女
国籍	中国
身份证号码	31011519810804****
住所	上海市闵行区****
通讯地址	上海市闵行区****
是否拥有其他国家或者地区的居留权	否

（2）最近三年主要任职情况

序号	起止时间	任职单位	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	2022 年 10 月-2024 年 6 月	上海豫园旅游商城（集团）股份有限公司	化妆品总裁	否
2	2024 年 6 月-至今	雅诗兰黛集团	副总裁	否

（3）控制的企业和关联企业基本情况

截至本报告书签署日，除标的公司外，高燕不存在投资其他企业的情况。

二、配套募集资金的交易对方基本情况

本次交易募集配套资金的交易对方为不超过 35 名特定投资者。发行对象为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司、合格境外机构投资者等符合相关规定条件的法人、自然人或其他证券监管部门认可的合格投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象。信托公司作为发行对象，只能以自有资金认购。

最终发行对象将由公司董事会及董事会授权人士根据股东大会授权，在本次重组经深交所审核通过并经中国证监会同意注册后，按照相关法律、法规和规范性文件的规定及发行竞价情况，以竞价方式与本次募集配套资金的独立财务顾问（主承销商）协商确定。

三、其他事项说明

（一）交易对方之间的关联关系

本次交易对方中，李涛、胡庭洲、姚宇系舟山乐淘之有限合伙人，李涛系广州悠淘之有限合伙人，复星开心购系广州悠淘之执行事务合伙人，姚宇系复星开心购之高级管理人员，除上述情况外，本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方不存在其他关联关系。

（二）交易对方与上市公司及其控股股东、实际控制人之间的关联关系说明

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方为复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕。本次交易前，上述交易对方与上市公司及其控股股东、实际控制人之间不存在关联关系。

本次交易募集配套资金的交易对方为不超过 35 名特定投资者。发行对象为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、保险机构投资者、信托投资公司、财务公司、合格境外机构投资者等符合相关规定条件的法人、自然

人或其他证券监管部门认可的合格投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象。信托公司作为发行对象，只能以自有资金认购。

最终发行对象将由公司董事会及董事会授权人士根据股东大会授权，在本次重组经深交所审核通过并经中国证监会同意注册后，按照相关法律、法规和规范性文件的规定及发行竞价情况，以竞价方式与本次募集配套资金的独立财务顾问（主承销商）协商确定。

（三）各交易对方及其主要管理人员最近五年内受处罚、涉及诉讼或仲裁情况

本次交易前，发行股份及支付现金购买资产的自然人交易对方李涛、方超、宁东俊、孙娜、傅国红、于彩艳、勾大成、王迪、姚宇、唐斌、黄震、胡庭洲、张弛、高燕，以及复星开心购、舟山乐淘、广州悠淘等非自然人交易对方及其主要管理人员最近五年内未受过与证券市场有关的行政处罚、刑事处罚或涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁。

（四）交易对方及其主要管理人员最近五年的诚信情况

本次交易前，发行股份及支付现金购买资产的自然人交易对方李涛、方超、宁东俊、孙娜、傅国红、于彩艳、勾大成、王迪、姚宇、唐斌、黄震、胡庭洲、张弛、高燕，以及复星开心购、舟山乐淘、广州悠淘等非自然人交易对方及其主要管理人员最近五年内不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺、被中国证券监督管理委员会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情形。

第四节 交易标的基本情况

一、基本信息

本次交易标的为淘通科技 89.7145%股权，淘通科技的基本信息如下：

企业名称	广州淘通科技股份有限公司
企业性质	其他股份有限公司（非上市）
注册地址	广州市天河区金穗路 3 号 2401 室自编 G 房
主要办公地址	广州市天河区金穗路 3 号 2401 室自编 G 房
法定代表人	李涛
注册资本	3,526.192 万元
成立日期	2012 年 2 月 17 日
统一社会信用代码	91440101589538603W
经营范围	一般经营项目：工程和技术研究和试验发展；广告设计、代理；广告制作；咨询策划服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；市场营销策划；企业形象策划；项目策划与公关服务；企业管理；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；网络技术服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；日用品批发；日用品销售；服装服饰批发；服装服饰零售；文具用品零售；文具用品批发；日用百货销售；润滑油销售；宠物食品及用品零售；宠物食品及用品批发；个人卫生用品销售；玩具、动漫及游艺用品销售；化妆品零售；化妆品批发；母婴用品销售；汽车装饰用品销售；办公用品销售；电池销售；日用化学产品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；室内卫生杀虫剂销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；纸制品销售；体育用品及器材零售；体育用品及器材批发；电子产品销售；涂料销售（不含危险化学品）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；珠宝首饰零售；珠宝首饰批发；包装服务；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；茶具销售；日用玻璃制品销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；保健食品（预包装）销售；食品销售（仅销售预包装食品）；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；货物进出口；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；成人情趣用品销售（不含药品、医疗器械）；许可经营项目：食品互联网销售；第三类医疗器械经营；医疗器械互联网信息服务

二、历史沿革

（一）淘通科技前身的设立及股权变动

1、2012 年 2 月，淘通有限设立

2012 年 2 月 6 日，广州市工商行政管理局出具“（穗）名预核内字[2012]第 06201202060034 号”《企业名称预先核准通知书》，同意预先核准李涛拟设立的有限责任公司名称为“广州淘通贸易有限责任公司”。

2012 年 2 月 10 日，广州市德诚会计师事务所（普通合伙）出具《验资报告》（德诚验字[2012]A0001 号），验证截至 2012 年 2 月 7 日止，淘通有限（筹）已收到李涛以货币缴纳的注册资本（实收资本）合计 50 万元。

2012 年 2 月 13 日，李涛签署了《广州淘通贸易有限（责任）公司章程》，淘通有限（筹）的注册资本为 50 万元，由李涛以货币出资方式认缴 50 万元。

2012 年 2 月 17 日，淘通有限取得了广州市工商行政管理局天河分局出具的《企业开业通知书》及核发的《企业法人营业执照》。

淘通有限设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式
1	李涛	50.00	50.00	100%	货币
合计		**50.00**	**50.00**	**100%**	**-**

2、2013 年 1 月，淘通有限第一次股权转让

2013 年 1 月 24 日，淘通有限召开股东会并作出决议，同意如下事宜：

（1）李涛将其持有的淘通有限 15%股权（对应注册资本 7.5 万元）以 7.5 万元的价格转让给周东玲；

（2）李涛将其持有的淘通有限 20%股权（对应注册资本 10 万元）以 10 万元的价格转让给宁东俊。

同日，李涛与周东玲、宁东俊签署了《股东转让出资合同书》。

2013 年 1 月 30 日，淘通有限就上述股权转让完成工商变更登记手续。本次股权转让完成后，淘通有限的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式	代持情况
1	李涛	32.50	32.50	65.00%	货币	不存在代持
2	宁东俊	10.00	10.00	20.00%	货币	不存在代持
3	周东玲	7.50	7.50	15.00%	货币	代孙娜持有淘通有限 7.5 万元注册资本，该股权代持于 2015 年 6 月解除
合计		**50.00**	**50.00**	**100.00%**	**-**	**-**

根据周东玲、孙娜签署的《委托持股协议》，周东玲系孙娜表姐，本次受让的淘通有限 15%股权系代孙娜持有，周东玲仅为名义持股。2015 年 6 月，周东玲将上述代持股权无偿转让给孙娜，转让后代持解除。双方对股权代持及解除出具了《确认函》，承诺股权代持解除后不存在纠纷或潜在纠纷。代持解除的具体情况参见本小节之“6、2015 年 6 月至 2015 年 7 月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本”之“（1）第五次股权转让”。

本次股权转让中宁东俊应向李涛支付 10 万元的股权转让对价，周东玲（代孙娜）应向李涛支付 7.5 万元的股权转让对价，相关的支付义务于 2015 年 6 月履行完毕。交易相关方对股权转让对价的支付出具了《确认函》，承诺股权转让对价支付后不存在纠纷或潜在纠纷。相关的支付义务履行情况参见本小节之“6、2015 年 6 月至 2015 年 7 月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本”之“（2）实缴出资并变更实收资本”。

3、2014 年 4 月，淘通有限第二次股权转让

2014 年 4 月 15 日，淘通有限召开股东会并作出决议，同意：李涛将其持有的淘通有限 65%股权（对应注册资本 32.5 万元）以 32.5 万元的价格转让给周东玲。同日，李涛与周东玲签署了《股东转让出资合同书》。

2014 年 4 月 25 日，淘通有限就上述股权转让完成工商变更登记手续，本次股权转让完成后，淘通有限的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式	代持情况
1	周东玲	40.00	40.00	80%	货币	（1）代孙娜持有淘通有限 7.5 万元注册资本，该股权代持于 2015 年 6 月

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式	代持情况
						解除； （2）代李涛持有淘通有限 32.5 万元注册资本，该股权代持于 2014 年 8 月解除
2	宁东俊	10.00	10.00	20%	货币	不存在代持
合计		**50.00**	**50.00**	**100%**	**-**	**-**

根据李涛、周东玲签署《委托持股协议》，周东玲本次受让的淘通有限 65%股权系代李涛持有，周东玲仅为名义持股。本次股权转让实质上系委托持股行为，转让对价未实际支付。2014 年 8 月，周东玲将上述代持股权无偿转让给了李涛，转让后代持解除。双方对股权代持及解除出具了《确认函》，承诺股权代持解除后不存在纠纷或潜在纠纷。代持解除具体情况参见本小节之“4、2014 年 8 月，淘通有限第三次股权转让及第一次增资”之“（1）第三次股权转让”。

4、2014 年 8 月，淘通有限第三次股权转让及第一次增资

（1）第三次股权转让

2014 年 7 月 19 日，淘通有限召开股东会并作出决议，同意：周东玲将其所持有的淘通有限 65%股权（对应注册资本 32.5 万元）转回给李涛。同日，周东玲与李涛签署了《股权转让协议》及《解除股权代持协议》。

本次股权转让系股权代持还原，李涛未实际支付股权转让价款。相关方对股权代持及解除出具了《确认函》，承诺股权代持解除后不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）第一次增资

2014 年 7 月 19 日，淘通有限股东会作出决议，同意标的公司注册资本由 50 万元增加至 1,000 万元，新增注册资本 950 万元由李涛以货币认缴 477.5 万元、宁东俊以货币认缴 330 万元、周东玲以货币认缴 142.5 万元。

同日，淘通有限、李涛、宁东俊、周东玲签订了《增资协议》。

2014 年 8 月 8 日，淘通有限就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述变更完成后，淘通有限的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式	代持情况
1	李涛	510.00	32.50	51.00%	货币	不存在代持
2	宁东俊	340.00	10.00	34.00%	货币	不存在代持
3	周东玲	150.00	7.50	15.00%	货币	代孙娜持有淘通有限150万元注册资本，该股权代持于2015年6月解除
合计		**1,000.00**	**50.00**	**100.00%**	**-**	**-**

本次增资的实缴义务由各股东于2015年6月履行完毕。相关的实缴义务履行情况参见本小节之“6、2015年6月至2015年7月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本”之“（2）实缴出资并变更实收资本”。

周东玲前述认缴的新增注册资本142.5万元为周东玲代孙娜认缴，淘通有限第一次增资完成后，周东玲合计代孙娜持有淘通有限150万元注册资本。2015年6月，周东玲将上述代持股权无偿转让给了孙娜，转让后代持解除。双方对股权代持及解除出具了《确认函》，承诺股权代持解除后不存在纠纷或潜在纠纷。代持解除具体情况参见本小节之“6、2015年6月至2015年7月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本”之“（1）第五次股权转让”。

5、2015年2月，淘通有限第四次股权转让及第二次增资

（1）第四次股权转让

2015年1月13日，淘通有限召开股东会并作出决议，同意如下事宜：

1）李涛将其持有的淘通有限9.69%股权（对应注册资本96.9万元）以96.9万元的价格转让给伍碧珊；

2）宁东俊将其持有的淘通有限6.46%股权（对应注册资本64.6万元）以64.6万元的价格转让给伍碧珊；

3）周东玲将其持有的淘通有限2.85%股权（对应注册资本28.5万元）以28.5万元的价格转让给伍碧珊。

2015年1月26日，李涛、宁东俊、周东玲与伍碧珊就上述股权转让事宜签

订了《股东转让协议书》。

根据方超和伍碧珊签署的《委托持股协议》，伍碧珊为方超的母亲，其持有淘通有限 19%股权系代方超持有，伍碧珊仅为名义持股。2015 年 6 月，伍碧珊将上述代持股权无偿转让给了方超，转让后代持解除。相关方对股权代持及解除出具了《确认函》，承诺股权代持解除后不存在纠纷或潜在纠纷。代持解除具体情况参见本小节之“6、2015 年 6 月至 2015 年 7 月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本”之“（1）第五次股权转让”。

由于本次转让的股权所对应的注册资本均未实缴，伍碧珊受让前述股权时，未实际支付相应的股权转让对价。2015 年 6 月，方超向淘通有限缴纳的 228 万元出资款中包括李涛、宁东俊、周东玲向伍碧珊（代方超持股）转让的 19%淘通有限的注册资本 190 万元，相关方对股权转让对价的支付出具了《确认函》，确认方超向淘通有限实缴注册资本，即视为伍碧珊（代方超持股）已履行完毕前述股权转让支付义务。相关的实缴义务履行情况参见本小节之“6、2015 年 6 月至 2015 年 7 月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本”之“（2）实缴出资并变更实收资本”。

（2）第二次增资

2015 年 1 月 13 日，淘通有限股东会作出决议，同意淘通有限的注册资本由 1,000 万元增加至 1,200 万元，新增注册资本 200 万元由李涛以货币认缴 82.62 万元、宁东俊以货币认缴 55.08 万元、伍碧珊以货币认缴 38 万元，周东玲以货币认缴 24.30 万元。

2015 年 2 月 6 日，淘通有限就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述变更完成后，淘通有限的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式	代持情况
1	李涛	495.72	32.50	41.31%	货币	不存在代持
2	宁东俊	330.48	10.00	27.54%	货币	不存在代持
3	伍碧珊	228.00	-	19.00%	货币	代方超持有淘通有限 228.00 万元注册资本，该股权代持于 2015 年 6 月解除
4	周东玲	145.80	7.50	12.15%	货币	代孙娜持有淘通有限

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式	代持情况
						145.80 万元注册资本，该股权代持于 2015 年 6 月解除
合计		1,200.00	50.00	100%	-	-

本次增资的实缴义务由各股东于 2015 年 6 月履行完毕。相关的实缴义务履行情况参见本小节之“6、2015 年 6 月至 2015 年 7 月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本”之“（2）实缴出资并变更实收资本”。

伍碧珊前述认缴的新增注册资本 38 万元为代方超认缴，淘通有限第二次增资完成后，伍碧珊合计代方超持有淘通有限 228 万元注册资本；周东玲前述认缴的新增注册资本 24.30 万元为代孙娜认缴，淘通有限第二次增资完成后，周东玲合计代孙娜持有淘通有限 145.80 万元注册资本。

2015 年 6 月，伍碧珊将上述代持股权无偿转让给了方超，转让后代持解除。相关方对股权代持及解除出具了《确认函》，承诺股权代持解除后不存在纠纷或潜在纠纷；周东玲将上述代持股权无偿转让给了孙娜，转让后代持解除。相关方对股权代持及解除出具了《确认函》，承诺股权代持解除后不存在纠纷或潜在纠纷。代持解除具体情况参见本小节之“6、2015 年 6 月至 2015 年 7 月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本”之“（1）第五次股权转让”。

6、2015 年 6 月至 2015 年 7 月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实收资本

（1）第五次股权转让

2015 年 6 月 12 日，淘通有限召开股东会并作出决议，同意如下事宜：

1）伍碧珊将其持有淘通有限 19%的股权（对应注册资本 228 万元）转让给方超；

2）周东玲将其持有淘通有限 12.15%的股权（对应注册资本 145.80 万元）转让给孙娜。

同日，方超和伍碧珊签署了《股权转让协议》及《解除股权代持协议》；周东玲、孙娜签署了《股权转让协议》及《解除股权代持协议》。

本次转让系股权代持还原，孙娜及方超未实际支付股权转让价款。

（2）实缴出资并变更实收资本

2015 年 6 月 18 日，广东粤信会计师事务所有限公司出具《验资报告》（粤信（2015）验字 15014 号），经审验，截至 2015 年 6 月 16 日，淘通有限已收到宁东俊缴纳的注册资本 330.48 万元，孙娜缴纳的注册资本 145.80 万元，方超缴纳的注册资本 228 万元，股东以货币出资。

2015 年 6 月 23 日，广州恒越会计师事务所有限公司出具《验资报告》（恒越会验（2015）A508 号），经审验，截至 2015 年 6 月 18 日，淘通有限已收到李涛缴纳的注册资本 445.72 万元，股东以货币出资。

淘通有限在 2013 年 1 月的第一次股权转让中，宁东俊应向李涛支付 10 万元的股权转让对价，孙娜应向李涛支付 7.5 万元的股权转让对价，截至 2015 年 6 月，前述股权转让价款尚未支付。根据李涛、宁东俊、孙娜出具的确认函，经李涛与宁东俊、孙娜协商一致，宁东俊、孙娜分别代李涛向淘通有限支付 10 万元、7.5 万元作为李涛对淘通有限的实缴出资，同时宁东俊、孙娜对李涛负有的 10 万元、7.5 万股权转让价款支付义务履行完毕。因此，上述宁东俊向淘通有限缴纳的 330.48 万元中包括李涛向淘通有限实缴的注册资本 10 万元，孙娜向淘通有限缴纳的 145.80 万元中包括李涛向淘通有限实缴的注册资本 7.5 万元。

（3）第六次股权转让

2015 年 7 月 12 日，淘通有限召开股东会并作出决议，同意如下事宜：

1）宁东俊将其所持淘通有限 5.3%股权（对应注册资本 63.6 万元）以 63.6 万元的价格转让给李涛；

2）宁东俊将其所持淘通有限 0.72%股权（对应注册资本 8.64 万元）以 8.64 万元的价格转让给孙娜；

3）方超将其所持淘通有限 2.06%股权（对应注册资本 24.72 万元）以 24.72 万元的价格转让给孙娜。

2015 年 7 月 15 日，淘通有限就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述变更完成后，淘通有限的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式
1	李涛	559.32	559.32	46.61%	货币
2	宁东俊	258.24	258.24	21.52%	货币
3	方超	203.28	203.28	16.94%	货币
4	孙娜	179.16	179.16	14.93%	货币
合计		**1,200.00**	**1,200.00**	**100.00%**	**-**

本次转让对价未实际支付，根据李涛、宁东俊、方超及孙娜出具的确认函，淘通有限 2015 年 7 月第六次股权转让与淘通有限业务整合系一揽子安排（同期李涛、宁东俊及周东玲（代孙娜持股）已合计将其持有的广州指向 100%股权及深圳市圣通广告有限公司 100%股权注入淘通有限），基于淘通有限业务整合以及李涛、宁东俊、孙娜、方超对淘通有限业务发展贡献等方面的考虑，李涛、宁东俊、方超、孙娜之间无需就淘通有限本次股权重组支付股权转让对价，淘通有限亦无需就收购广州指向及收购深圳市圣通广告有限公司向李涛、宁东俊、孙娜支付收购对价。各方确认，前述安排不涉及任何潜在纠纷或权属争议。

7、2015 年 7 月，淘通有限第七次股权转让及第三次增资

（1）第七次股权转让

2015 年 7 月 23 日，淘通有限召开股东会并作出决议，同意如下事宜：

1）李涛将其所持淘通有限 19.2 万元注册资本以 168 万元的价格转让给傅国红；

2）李涛将其所持淘通有限 15.398 万元注册资本以 134.7325 万元的价格转让给吴正方；

3）宁东俊将其所持淘通有限 79.762 万元注册资本以 679.9175 万元的价格转让给比邻投资；

4）孙娜将其所持淘通有限 11.752 万元注册资本以 102.83 万元的价格转让给越榕创投；

5）方超将其所持淘通有限 3.802 万元注册资本以 33.2675 万元的价格转让给

吴正方；

6）方超将其所持淘通有限 0.2381 万元注册资本以 2.0825 万元的价格转让给比邻投资；

7）方超将其所持淘通有限 1.048 万元注册资本以 9.17 万元的价格转让给越榕创投。

同日，李涛、宁东俊、方超、孙娜与傅国红、吴正方、比邻投资、越榕创投分别签订了《股东转让出资合同书》。本次股权转让的价格为 8.75 元/注册资本，相关股权转让对价已于 2015 年 8 月支付完毕。

（2）第三次增资

2015 年 7 月 23 日，淘通有限召开股东会并作出决议，同意淘通有限注册资本由 1,200 万元增加至 1,280 万元，新增注册资本 80 万元由比邻投资以货币认缴。

2015 年 7 月 26 日，淘通有限与比邻投资签署《增资协议》，约定淘通有限接受比邻投资以现金方式投资 700 万元，其中 80 万元计入淘通有限注册资本和实收资本、620 万元计入淘通有限资本公积。

2015 年 7 月 31 日，中喜会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所出具《验资报告》（中喜粤验资［2015］第 0007 号），经审验，截至 2015 年 7 月 31 日，标的公司已收到比邻投资实际出资 700 万元，出资方式为货币，变更后淘通有限的累计注册资本为 1,280 万元，实收资本为 1,280 万元。

2015 年 7 月 30 日，淘通有限就上述股权变更完成工商变更登记。上述变更完成后，淘通有限的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资金额（万元）	实缴出资金额（万元）	股权比例	出资方式
1	李涛	524.72	524.72	40.99%	货币
2	方超	198.19	198.19	15.48%	货币
3	宁东俊	178.48	178.48	13.94%	货币
4	孙娜	167.41	167.41	13.08%	货币
5	比邻投资	160.00	160.00	12.50%	货币
6	傅国红	19.20	19.20	1.50%	货币
7	吴正方	19.20	19.20	1.50%	货币

序号	股东名称	认缴出资金额（万元）	实缴出资金额（万元）	股权比例	出资方式
8	越榕创投	12.80	12.80	1.00%	货币
合计		**1,280.00**	**1,280.00**	**100.00%**	**-**

根据标的公司于 2015 年 12 月 29 日公告的《广州淘通科技股份有限公司公开转让说明书》，比邻投资系代瞪羚基金持有淘通科技股权。

比邻投资系瞪羚基金的基金管理人，瞪羚基金为契约型基金，因广州工商主管部门当时不支持契约式基金登记为有限责任公司的股东，而瞪羚基金在对标的公司进行股权投资时，标的公司性质尚为有限责任公司，因此，由比邻投资代瞪羚基金持有标的公司的股权。

瞪羚基金于 2015 年 5 月 5 日在中国证券投资基金业协会网站备案，备案编码 S34074。2020 年 11 月，比邻投资向复星开心购转让其所持全部标的公司股份，转让后代持解除。代持解除的具体情况参见本节之“（二）淘通科技的设立及股权变动”之“10、2020 年 11 月，淘通科技终止挂牌后第一次股权转让及第二次增资”之“（1）终止挂牌后第一次股权转让”。

（二）淘通科技的设立及股权变动

1、2015 年 11 月，淘通有限整体变更为股份公司

2015 年 10 月 30 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所出具《专项审计报告》（天健粤审〔2015〕972 号），截至 2015 年 8 月 31 日，淘通有限经审计的净资产为 2,679.2872 万元。

2015 年 10 月 31 日，广东中广信资产评估有限公司出具中广信评报字〔2015〕第 528 号《评估报告书》，截至 2015 年 8 月 31 日，淘通有限的净资产评估值为 3,045.29 万元。

同日，淘通有限股东会作出决议，同意由淘通有限全体股东作为发起人，将标的公司整体变更为股份有限公司。

淘通科技的全体发起人签署了《发起人协议》，全体发起人同意以经审计的净资产折合为股份公司股份 12,800,000 股，淘通有限净资产值超出淘通科技注册资本的部分计入淘通科技资本公积金。

2015 年 11 月 16 日，淘通科技召开创立大会，审议通过了整体变更设立股份公司的有关议案。

2015 年 11 月 18 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所出具《验资报告》（天健粤验[2015]81 号），验证截至 2015 年 8 月 31 日止，淘通有限经审计的净资产 2,679.2872 万元，根据《公司法》的有关规定，按照淘通有限的折股方案，将上述净资产折合实收资本 1,280 万元，剩余部分 1,399.2872 万元计入资本公积。

2015 年 11 月 27 日，淘通科技就本次整体变更完成了工商变更登记手续。本次整体变更设立后，淘通科技股本结构如下：

序号	股东名称	股份（万股）	股权比例	出资方式
1	李涛	524.7220	40.99%	净资产折股
2	方超	198.1919	15.48%	净资产折股
3	宁东俊	178.4781	13.94%	净资产折股
4	孙娜	167.4080	13.08%	净资产折股
5	比邻投资	160.0000	12.50%	净资产折股
6	傅国红	19.2000	1.50%	净资产折股
7	吴正方	19.2000	1.50%	净资产折股
8	越榕创投	12.8000	1.00%	净资产折股
合计		**1,280.0000**	**100.00%**	—

2、2015 年 12 月，第四次增资

2015 年 11 月，淘通科技、李涛、方超、宁东俊、孙娜及海汇金投、司徒智卓签署《合作投资合同》，约定海汇金投以 1,500 万元的价格认缴标的公司新增注册资本 145.7306 万元，司徒智卓以 100 万元的价格认缴标的公司新增注册资本 9.7159 万元，本次股权认购的价格为 10.29 元/股。淘通科技与勾大成、于彩艳签署了《增资协议》，约定勾大成以 150 万元的价格认缴标的公司新增的注册资本 14.5731 万元，本次股权认购的价格为 10.29 元/股。于彩艳以 75 万元的价格认缴标的公司新增的注册资本 7.2865 万元，本次股权认购的价格为 10.29 元/股。

2015 年 12 月 3 日，淘通科技 2015 年第二次临时股东大会作出决议，同意

标的公司增加 177.3061 万新股，增加后标的公司股份总数变更为 1,457.3061 万股，注册资本变更为 1,457.3061 万元，本次新增股份由海汇金投以 1,500 万元的价格认购标的公司新增股份 145.7306 万股，司徒智卓以 100 万元的价格认购标的公司新增股份 9.7159 万股，勾大成以 150 万元的价格认购标的公司新增股份 14.5731 万股，于彩艳以 75 万元的价格认购标的公司新增股份 7.2865 万股。

2015 年 12 月 7 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所出具《验资报告》（天健粤验[2015]90 号），验证截至 2015 年 12 月 4 日止，淘通科技已收到海汇金投、司徒智卓、于彩艳、勾大成缴纳的新增注册资本（实收资本）合计 177.3061 万元，计入资本公积（资本溢价）1,647.6939 万元，均以货币出资。

2015 年 12 月 25 日，淘通科技就本次增资完成了工商变更登记手续。本次增资完成后，淘通科技的股本结构如下：

序号	股东名称	股份（万股）	股权比例
1	李涛	524.7220	36.01%
2	方超	198.1919	13.60%
3	宁东俊	178.4781	12.25%
4	孙娜	167.4080	11.49%
5	比邻投资	160.0000	10.98%
6	海汇金投	145.7306	10.00%
7	傅国红	19.2000	1.32%
8	吴正方	19.2000	1.32%
9	勾大成	14.5731	1.00%
10	越榕创投	12.8000	0.88%
11	司徒智卓	9.7159	0.67%
12	于彩艳	7.2865	0.50%
合计		**1,457.3061**	**100.00%**

3、2016 年 1 月，第五次增资（资本公积金转增股本）

2016 年 1 月 25 日，淘通科技召开了 2016 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于增加公司注册资本并修改<公司章程>的议案》,全体股东一致同意标的公司以现有总股本 1,457.3061 万股为基数，以资本公积金每 10 股转增 4 股，合计转增 582.9224 万股，转增后标的公司股份总数为 2,040.2285 万股。

2016 年 2 月 19 日，广州信隆会计服务有限公司（曾用名为“广东创信会计师事务所有限公司”）出具《验资报告》（粤创信验字[2016]HY197 号），截至 2016 年 1 月 25 日止，淘通科技已将资本公积金 582.9224 万元转增股本，变更后的注册资本 2,040.2285 万元、累计实收资本（股本）2,040.2285 万元。

2016 年 1 月 28 日，淘通科技就上述资本公积完成工商变更登记，本次资本公积转增完成后，淘通科技的股本结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	李涛	734.6108	36.01%
2	方超	277.4687	13.60%
3	宁东俊	249.8693	12.25%
4	孙娜	234.3712	11.49%
5	比邻投资	224.0000	10.98%
6	海汇金投	204.0228	10.00%
7	傅国红	26.8800	1.32%
8	吴正方	26.8800	1.32%
9	勾大成	20.4023	1.00%
10	越榕创投	17.9200	0.88%
11	司徒智卓	13.6023	0.67%
12	于彩艳	10.2011	0.50%
合计		**2,040.2285**	**100.00%**

4、2016 年 5 月，在全国股转系统挂牌

2016 年 3 月 31 日，全国股转公司向淘通科技出具《关于同意广州淘通科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2016]2665 号），同意淘通科技股票在全国股转系统挂牌，转让方式为协议转让。

2016 年 5 月 19 日，淘通科技披露《广州淘通科技股份有限公司关于股票挂牌并采用协议转让方式的提示性公告》，标的公司股票于 2016 年 5 月 20 日起在全国股转系统挂牌公开转让，证券简称：淘通科技，证券代码：837088。

5、2017 年 1 月，第六次增资

2016 年 7 月，淘通科技与广发信德今缘、珠海康远签署《附生效条件的股票发行认购合同》，约定广发信德今缘以 2,940 万元的价格认购标的公司新发行

的 240 万股股份，珠海康远以 60.0005 万元的价格认购标的公司新发行的 4.8980 万股股份。本次股权认购的价格为 12.25 元/股。

2016 年 8 月 26 日，淘通科技 2016 年第三次临时股东大会作出决议，同意标的公司发行股份 244.8980 万股，增加注册资本 244.8980 万元，增资后标的公司的注册资本变更为 2,285.1265 万元。

2016 年 10 月 27 日，天健会计师出具《验资报告》（天健验〔2016〕7-125 号），验证截至 2016 年 10 月 25 日，淘通科技已收到广发信德今缘、珠海康远缴纳的货币资金合计 3,000.0005 万元。

2016 年 12 月 1 日，全国股转公司出具《关于广州淘通科技股份有限公司股票发行股份登记的函》（股转系统函〔2016〕8978 号），对淘通科技本次股票发行的备案申请予以确认。

2017 年 1 月 16 日，淘通科技就上述增资完成工商变更登记手续，上述增资完成后，淘通科技的股本结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	李涛	734.6108	32.15%
2	方超	277.4687	12.14%
3	宁东俊	249.8693	10.93%
4	广发信德今缘	240.0000	10.50%
5	孙娜	234.3712	10.26%
6	比邻投资	224.0000	9.80%
7	海汇金投	204.0228	8.93%
8	傅国红	26.8800	1.18%
9	吴正方	26.8800	1.18%
10	勾大成	20.4023	0.89%
11	越榕创投	17.9200	0.78%
12	司徒智卓	13.6023	0.60%
13	于彩艳	10.2011	0.45%
14	珠海康远	4.8980	0.21%
合计		**2,285.1265**	**100.00%**

6、2017 年 8 月至 2018 年 2 月，新三板挂牌期间的股份转让

依据标的公司主要股东证券账户交易淘通科技的明细表，2017 年至 2018 年期间，淘通科技在股转系统转让的情况如下：

序号	转让时间	转让方	转让价格（元/股）	转让数量（万股）	受让方
1	2017.8.7	李涛	5.00	49.1000	广州悠淘
2	2017.8.11	宁东俊	5.00	16.7000	广州悠淘
3	2017.8.17	方超	5.00	18.5000	广州悠淘
4	2017.8.17	孙娜	5.00	15.7000	广州悠淘
5	2017.9.13	李涛	5.00	12.0000	王迪
6	2017.12.11	宁东俊	10.00	0.1000	李志东
7	2017.12.12	宁东俊	20.00	0.1000	李志东
8	2017.12.13	孙娜	30.63	3.8000	李志东
9	2017.12.13	宁东俊	30.63	3.9000	李志东
10	2017.12.14	李涛	30.63	12.1000	李志东
11	2017.12.14	方超	30.63	4.6000	李志东
12	2018.2.1	李涛	30.63	9.8000	九宇银河
13	2018.2.1	李涛	30.63	10.5000	沈勇
14	2018.2.14	方超	30.63	11.3000	沈勇
15	2018.2.2	宁东俊	30.63	9.8000	九宇银河
16	2018.2.14	李涛	30.63	3.3000	李慧玉

7、2018 年 2 月，第七次增资

2017 年 9 月，淘通科技分别与横琴东芸、恒立德芸、宁波耶西签署《附生效条件的股票发行认购合同》，约定横琴东芸以 1,200.0007 万元的价格认购标的公司新发行的 39.1773 万股股份、恒立德芸以 900.0013 万元的价格认购标的公司新发行的 29.3830 万股股份、宁波耶西以 2,899.9994 万元的价格认购标的公司新发行的 94.6784 万股股份。本次股权认购的价格为 30.63 元/股。

2017 年 10 月 12 日，淘通科技 2017 年第三次临时股东大会通过决议，同意标的公司以 30.63 元/股的价格发行股份 163.2387 万股股份，募集资金总额为 5,000.001381 万元，标的公司增加注册资本 163.2387 万元，增资后标的公司的注册资本为 2,448.3652 万元。

2017 年 11 月 30 日，天健会计师出具《验资报告》（天健验〔2017〕7-98 号），验证截至 2017 年 11 月 20 日，淘通科技已收到横琴东芸、恒立德芸、宁波耶西缴纳的货币资金合计 5,000.001381 万元。

2018 年 1 月 24 日，全国股转公司出具《关于广州淘通科技股份有限公司股票发行股份登记的函》（股权系统函[2018]333 号），对淘通科技本次股票发行的备案申请予以确认。

2018 年 2 月 23 日，淘通科技就上述增资完成工商变更登记手续，上述增资完成后，淘通科技的股本结构如下：

序号	股东名称	股份（万股）	股权比例
1	李涛	637.8108	26.0505%
2	方超	243.0687	9.9278%
3	宁东俊	219.2693	8.9557%
4	孙娜	214.8712	8.7761%
5	吴正方	26.8800	1.0979%
6	傅国红	26.8800	1.0979%
7	比邻投资	224.0000	9.1490%
8	越榕创投	17.9200	0.7319%
9	海汇金投	204.0228	8.3330%
10	司徒智卓	13.6023	0.5556%
11	于彩艳	10.2011	0.4166%
12	勾大成	20.4023	0.8333%
13	广发信德今缘	240.0000	9.8025%
14	珠海康远	4.8980	0.2001%
15	广州悠淘	100.0000	4.0844%
16	王迪	12.0000	0.4901%
17	李志东	24.6000	1.0048%
18	沈勇	21.8000	0.8904%
19	九宇银河	19.6000	0.8005%
20	李慧玉	3.3000	0.1348%
21	宁波耶西	94.6784	3.8670%
22	横琴东芸	39.1773	1.6001%
23	恒立德芸	29.3830	1.2001%

序号	股东名称	股份（万股）	股权比例
合计		**2448.3652**	**100.0000%**

8、2018 年 4 月，在全国股转系统终止挂牌

2018 年 3 月 16 日，淘通科技召开 2018 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司股票终止挂牌相关事宜的议案》等与申请终止挂牌相关的议案。

2018 年 4 月 12 日，全国股转公司出具“股转公告[2018]380 号”《关于广州淘通科技股份有限公司股票终止挂牌的公告》，淘通科技股票自 2018 年 4 月 19 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

9、2019 年 6 月，淘通科技终止挂牌后第一次增资

2018 年 11 月 2 日，淘通科技 2018 年第三次临时股东大会通过决议，同意标的公司以 40.03 元/股的价格发行不超过 249.80 万股股份，募集资金总额不超过 10,000 万元。

2018 年 12 月，淘通科技与汇智产投签署《股票发行认购合同》，约定汇智产投以 1,000 万元的价格认购公司新发行的 24.9813 万股股份。本次股权认购的价格为 40.03 元/股。

汇智产投实际向淘通科技支付 500 万元的股份认购款，淘通科技实际向汇智产投发行 12.4906 万股股份。

根据天健会计师出具《验资报告》（天健验〔2023〕7-122 号），验证截至 2019 年 6 月 3 日，淘通科技已收到汇智产投缴纳的货币资金合计 500.0000 万元。

2019 年 6 月 3 日，淘通科技就上述增资完成工商变更登记手续，本次增资完成后，淘通科技的股本结构如下：

序号	股东名称	股份（万股）	股权比例
1	李涛	637.8108	25.9183%
2	方超	243.0687	9.8774%
3	宁东俊	219.2693	8.9103%

序号	股东名称	股份（万股）	股权比例
4	孙娜	214.8712	8.7316%
5	吴正方	26.8800	1.0923%
6	傅国红	26.8800	1.0923%
7	比邻投资	224.0000	9.1025%
8	越榕创投	17.9200	0.7282%
9	海汇金投	204.0228	8.2907%
10	司徒智卓	13.6023	0.5527%
11	于彩艳	10.2011	0.4145%
12	勾大成	20.4023	0.8291%
13	广发信德今缘	240.0000	9.7527%
14	珠海康远	4.8980	0.1990%
15	广州悠淘	100.0000	4.0636%
16	王迪	12.0000	0.4876%
17	李志东	24.6000	0.9997%
18	沈勇	21.8000	0.8859%
19	九宇银河	19.6000	0.7965%
20	李慧玉	3.3000	0.1341%
21	宁波耶西	94.6784	3.8474%
22	横琴东芸	39.1773	1.5920%
23	恒立德芸	29.3830	1.1940%
24	汇智产投	12.4906	0.5076%
合计		**2,460.8558**	**100.0000%**

10、2020 年 11 月，淘通科技终止挂牌后第一次股权转让及第二次增资

（1）终止挂牌后第一次股权转让

2020 年 11 月 18 日，淘通科技、复星开心购分别与比邻投资及瞪羚基金、恒立德芸、横琴东芸、宁波耶西、广发信德今缘、珠海康远、海汇金投、越榕创投、九宇银河、汇智产投、勾大成、李慧玉、李志东、沈勇、司徒智卓、吴正方签署《股份转让协议》，分别约定：

1）比邻投资将其所持淘通科技 224 万股股份以 2,670.3264 万元的价格转让给复星开心购；

2）恒立德芸将其所持淘通科技 29.3830 万股股份以 350.2777 万元的价格转让给复星开心购；

3）横琴东芸将其所持淘通科技 39.1773 万股股份以 467.0365 万元的价格转让给复星开心购；

4）宁波耶西将其所持淘通科技 94.6784 万股股份以 1,128.6707 万元的价格转让给复星开心购；

5）广发信德今缘将其所持淘通科技 240.0000 万股股份以 2,861.0640 万元的价格转让给复星开心购；

6）珠海康远将其所持淘通科技 4.8980 万股股份以 58.3895 万元的价格转让给复星开心购；

7）海汇金投将其所持淘通科技 204.0228 万股股份以 2,432.1762 万元的价格转让给复星开心购；

8）汇智产投将其所持淘通科技 12.4906 万股股份以 148.9017 万元的价格转让给复星开心购；

9）九宇银河将其所持淘通科技 19.6000 万股股份以 233.6536 万元的价格转让给复星开心购；

10）越榕创投将其所持淘通科技 17.9200 万股股份以 213.6261 万元的价格转让给复星开心购；

11）勾大成将其所持淘通科技 12.4023 万股股份以 147.8491 万元的价格转让给复星开心购；

12）李慧玉将其所持淘通科技 3.3000 万股股份以 39.3396 万元的价格转让给复星开心购；

13）李志东将其所持淘通科技 24.6000 万股股份以 293.2591 万元的价格转让给复星开心购；

14）沈勇将其所持淘通科技 21.8000 万股股份以 259.8800 万元的价格转让给复星开心购；

15）司徒智卓将其所持淘通科技 13.6023 万股股份以 162.1544 万元的价格转让给复星开心购；

16）吴正方将其所持淘通科技 26.8800 万股股份以 320.4392 万元的价格转让给复星开心购。

2020 年 11 月 25 日，复星开心购分别向上述股东支付了股份转让款。具体情况如下：

序号	转让方	转让价格（元/股）	转让数量（万股）	受让方
1	比邻投资	11.9211	224.0000	复星开心购
2	恒立德芸	11.9211	29.3830	
3	横琴东芸	11.9211	39.1773	
4	宁波耶西	11.9211	94.6784	
5	广发信德今缘	11.9211	240.0000	
6	珠海康远	11.9211	4.8980	
7	海汇金投	11.9211	204.0228	
8	汇智产投	11.9211	12.4906	
9	九宇银河	11.9211	19.6000	
10	越榕创投	11.9211	17.9200	
11	勾大成	11.9211	12.4023	
12	李慧玉	11.9211	3.3000	
13	李志东	11.9211	24.6000	
14	沈勇	11.9211	21.8000	
15	司徒智卓	11.9211	13.6023	
16	吴正方	11.9211	26.8800	

广发信德今缘、珠海康远、恒立德芸、横琴东芸、宁波耶西、汇智产投、九宇银河、李慧玉、李志东、沈勇与标的公司创始人之间因触发历史投资协议的回购或业绩补偿安排。为一并解决该等历史义务，2020 年 11 月 18 日，标的公司创始人分别与广发信德今缘、珠海康远、恒立德芸、横琴东芸、宁波耶西、汇智产投、九宇银河、李慧玉、李志东、沈勇（以下合称“原投资人”）签署《关于广州淘通科技股份有限公司回购事宜的补充协议》，同时，与复星开心购共同签署《相关款项之三方协议》，由复星开心购代标的公司创始人向原投资人支付应付补足款，相关补足款由海南复星商社向创始人提供借款，相关安排详见本报告

“第八节 本次交易的合规性分析”之“一、本次交易符合《重组管理办法》第十一条的规定”之“（四）本次交易涉及的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债权债务的处理合法”。根据各方签署的《股份转让协议》《关于广州淘通科技股份有限公司回购事宜的补充协议》及《相关款项之三方协议》的约定，在股份转让款及补足款全部支付完成后，原投资人与标的公司、标的公司创始人原签署的全部投资协议及补充协议即时终止，相关各方互不再承担任何义务，亦确认彼此之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。经核查，前述补足款均已实际支付完毕。

司徒智卓在本次股份转让时仍担任标的公司的董事，司徒智卓向复星开心购转让的股份超过了其持有标的公司股份总数的25%，因此不符合《公司法》第一百六十条第二款“公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五”之规定。司徒智卓已于2022年12月卸任标的公司董事。鉴于：1）此次股份转让已于淘通科技2020年第三次临时股东大会审议通过，且修改股东及其持股情况后的标的公司章程已于2020年11月27日完成工商备案；2）复星开心购业已向司徒智卓足额支付股份转让所涉全部价款；3）司徒智卓已出具书面确认，确认前述股份转让不存在任何争议、纠纷或其他任何潜在的、尚未了结的事项，司徒智卓不会对前述股份转让提出任何主张、异议、赔偿请求，不会主张此次股份转让无效，也不会以任何形式主张撤销此次股份转让；且4）根据标的公司的确认、信用中国（广东）系统出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》并经核查，标的公司不存在因前述情况受到行政处罚的情形，前述情况不会对本次交易构成重大不利影响。

（2）终止挂牌后第二次增资

2020年10月14日，淘通科技2020年第三次临时股东大会通过决议，同意标的公司以11.9211元/股的价格发行962.6316万股股份，募集资金总额11,475.6276万元，其中向复星保德信发行926.1417万股，向姚宇发行18.0353万股，向白涛发行10.0662万股，向唐斌发行4.1942万股，向黄震发行4.1942万股，标的公司的注册资本由2,460.8558万元变更为3,423.4874万元。

2020年11月18日，淘通科技、李涛、方超、宁东俊、孙娜与复星开心购、

复星保德信、姚宇、白涛、唐斌、黄震签署《投资协议书》，约定：复星保德信以11,040.6278万元的价格认购标的公司926.1417万股新增股份、姚宇以215.0006万元的价格认购标的公司18.0353万股新增股份、白涛以120.0002万元的价格认购标的公司10.0662万股新增股份、唐斌以49.9995万元的价格认购标的公司4.1942万股新增股份、黄震以49.9995万元的价格认购标的公司4.1942万股新增股份。

根据天健会计师出具《验资报告》（天健验〔2023〕7-124号），验证截至2020年11月27日止，标的公司已收到复星保德信、姚宇、白涛、唐斌及黄震缴纳的新增注册资本（实收股本）合计9,626,316元，计入资本公积（股本溢价）105,129,961元，各出资者以货币出资114,756,277元。

2020年11月27日，淘通科技就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述股权变更完成后，淘通科技的股本结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	股权比例
1	复星开心购	988.7547	28.8815%
2	复星保德信	926.1417	27.0526%
3	李涛	637.8108	18.6304%
4	方超	243.0687	7.1000%
5	宁东俊	219.2693	6.4049%
6	孙娜	214.8712	6.2764%
7	广州悠淘	100.0000	2.9210%
8	傅国红	26.8800	0.7852%
9	姚宇	18.0353	0.5268%
10	王迪	12.0000	0.3505%
11	于彩艳	10.2011	0.2980%
12	白涛	10.0662	0.2940%
13	勾大成	8.0000	0.2337%
14	唐斌	4.1942	0.1225%
15	黄震	4.1942	0.1225%
合计		**3,423.4874**	**100.0000%**

11、2022 年 12 月，淘通科技终止挂牌后第二次股权转让及第三次增资

（1）终止挂牌后第二次股权转让

1）2022 年 9 月 16 日，淘通科技 2022 年第四次临时股东大会通过决议，同意复星开心购以 12,486.9641 万元受让复星保德信所持有的标的公司 926.1417 万股股份。

同日，复星开心购、复星保德信及淘通科技签署《股份转让协议》。前述股份转让的价格为 13.48 元/股，根据淘通科技提供的付款回单，前述股份转让价款已于 2022 年 10 月 31 日支付完毕。

2）2022 年 12 月 12 日，复星开心购与胡庭洲、张弛、高燕分别签署了《股份转让协议》，约定复星开心购分别以 60 万元、50 万元、50 万元向胡庭洲、张弛、高燕转让其所持淘通科技 4.4444 万股股份、3.7037 万股股份、3.7037 万股股份。

2022 年 12 月 15 日，淘通科技 2022 年第五次临时股东大会通过决议，同意胡庭洲、张弛、高燕分别以 60 万元、50 万元、50 万元受让复星开心购所持有的标的公司 4.4444 万股股份、3.7037 万股股份、3.7037 万股股份。前述股份转让的价格为 13.5 元/股。根据淘通科技提供的付款回单，截至 2023 年 12 月 4 日，前述股份转让价款已支付完毕。

上述股权转让的具体情况如下：

序号	转让方	转让价格（元/股）	转让数量（万股）	受让方
1	复星保德信	13.48	926.1417	复星开心购
2	复星开心购	13.50	4.4444	胡庭洲
3		13.50	3.7037	张弛
4		13.50	3.7037	高燕

（2）终止挂牌后第三次增资

2022 年 12 月 15 日，淘通科技 2022 年第五次临时股东大会通过决议，同意新设立的员工持股平台舟山乐淘以 693.2561 万元的价格认购标的公司新增股本 102.7046 万股，本次股权认购的价格为 6.75 元/股。

根据天健会计师出具《验资报告》（天健验〔2023〕7-125 号），验证截至

2022 年 12 月 31 日，淘通科技已收到舟山乐淘缴纳的货币资金合计 693.2561 万元。

2022 年 12 月 22 日，淘通科技就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述变更完成后，淘通科技的股权结构如下：

序号	股东名称	股份（万股）	股权比例
1	复星开心购	1,903.0446	53.9688%
2	李涛	637.8108	18.0878%
3	方超	243.0687	6.8932%
4	宁东俊	219.2693	6.2183%
5	孙娜	214.8712	6.0936%
6	舟山乐淘	102.7046	2.9126%
7	广州悠淘	100.0000	2.8359%
8	傅国红	26.8800	0.7623%
9	姚宇	18.0353	0.5115%
10	王迪	12.0000	0.3403%
11	于彩艳	10.2011	0.2893%
12	白涛	10.0662	0.2855%
13	勾大成	8.0000	0.2269%
14	唐斌	4.1942	0.1189%
15	黄震	4.1942	0.1189%
16	胡庭洲	4.4444	0.1260%
17	张弛	3.7037	0.1050%
18	高燕	3.7037	0.1050%
合计		**3,526.1920**	**100.0000%**

12、2024 年 12 月，淘通科技终止挂牌后第三次股权转让

2024 年 12 月 26 日，淘通科技 2024 年第三次临时股东大会通过决议，同意复星开心购将其所持有淘通科技 352.6192 万股股份以 7,700 万元转让给天元宠物，并相应变更公司章程。

同日，复星开心购与天元宠物签订《股份转让协议》，股份转让的价格为 21.84 元/股，本次股份转让价款已于 2024 年 12 月 30 日支付完毕。

2024 年 12 月 30 日，淘通科技就上述增资完成工商变更登记手续，本次转

让后，天元宠物持有标的公司的股份数量为 3,526,192 股，持股比例为 10%，淘通科技的股本结构如下：

序号	股东姓名或名称	股份数量（万股）	持股比例
1	复星开心购	1,550.4254	43.9688%
2	李涛	637.8108	18.0878%
3	天元宠物	352.6192	10.0000%
4	方超	243.0687	6.8932%
5	宁东俊	219.2693	6.2183%
6	孙娜	214.8712	6.0936%
7	舟山乐淘	102.7046	2.9126%
8	广州悠淘	100.0000	2.8359%
9	傅国红	26.8800	0.7623%
10	姚宇	18.0353	0.5115%
11	王迪	12.0000	0.3403%
12	于彩艳	10.2011	0.2893%
13	白涛	10.0662	0.2855%
14	勾大成	8.0000	0.2269%
15	胡庭洲	4.4444	0.1260%
16	唐斌	4.1942	0.1189%
17	黄震	4.1942	0.1189%
18	张弛	3.7037	0.1050%
19	高燕	3.7037	0.1050%
合计		**3,526.1920**	**100.0000%**

（三）标的公司最近三年增资及股权转让的原因、作价依据及合理性

1、标的公司最近三年增资及股权转让情况

除本次交易外，淘通科技最近三年的增资和股权转让情况如下：

序号	发生时间	事项	增资/股权转让价格（元/股）	增资/股权转让原因	作价依据及其合理性	与本次重组评估或估值情况的差异原因
1	2022 年 9 月	复星保德信将其持有的淘通科技 926.1417 万股股份转让	13.48	复星国际有限公司内部投资企业之间的股权整合	根据第三方评估机构出具的佳正华评报字（2023）第 1088 号评估报	该次交易与本次重组时间间隔较长，故两次交易

序号	发生时间	事项	增资/股权转让价格（元/股）	增资/股权转让原因	作价依据及其合理性	与本次重组评估或估值情况的差异原因
		给复星开心购			告，淘通科技以2022年8月31日为基准日的股东全部权益价值评估结果为46,232.38万元，对应每股净资产价格约为13.50元/股。 本次股权转让价格与上述评估结果接近	的估值存在一定差异
2	2022年12月	复星开心购分别向胡庭洲、张弛、高燕转让其所持淘通科技4.4444万股股份、3.7037万股股份、3.7037万股股份	13.50	胡庭洲、张弛、高燕均为复星开心购员工，本次股权转让系员工跟投复星开心购所投资的标的企业	根据第三方评估机构出具的佳正华评报字（2023）第1088号评估报告，淘通科技以2022年8月31日为基准日的股东全部权益价值评估结果为46,232.38万元，对应每股净资产价格约为13.50元/股。 本次股权转让价格与上述评估结果相同	该次交易与本次重组时间间隔较长，故两次交易的估值存在一定差异
3	2022年12月	淘通科技向新设立的持股平台舟山乐淘增资102.7046万股	6.75	为进一步调动淘通科技董事、高级管理人员和核心员工的工作积极性与创造性，促进公司健康、持续发展，公司设立员工持股平台舟山乐淘	本次增资价格低于淘通科技同期的股权评估价值和股权转让价格，增资价格低于13.50元/股的部分已确认股份支付	该次交易系员工股权激励，故作价较低
4	2024年12月	复星开心购将其持有的淘通科技352.6192万股股份转让给天元宠物，占淘通科技总股本的10%	21.84	天元宠物看好淘通科技的未来发展前景，向宠物食品行业下游拓展	本次股权转让价格对应的淘通科技100%股权估值77,000.00万元，系参考淘通科技的净利润水平经协商确定	本次重组交易中，淘通科技100%股权的评估结果为72,300.00万元，与2024年12月的交易估值不存

序号	发生时间	事项	增资/股权转让价格（元/股）	增资/股权转让原因	作价依据及其合理性	与本次重组评估或估值情况的差异原因
						在重大差异

相关股权转让和增减资已履行必要的审议和审批程序，不存在违反相关法律法规及《公司章程》的规定、违反限制或禁止性规定而转让的情形。

（1）2022 年 12 月，股份转让

1）股权转让的原因及转受让方是否存在关联关系

2022 年 12 月，复星保德信将其所持 926.1417 万股股份以 12,486.96 万元的价格转让予同属复星国际集团体系内的复星开心购，对应每股价格为 13.48 元。本次转让系复星集团内部结构调整行为，转让方与受让方均为复星国际下属子公司，存在关联关系。

同期，复星开心购分别将 4.4444 万股、3.7037 万股、3.7037 万股股份以 60 万元、50 万元、50 万元的价格转让予胡庭洲、张弛、高燕，对应每股价格为 13.50 元。胡庭洲、张弛、高燕三人彼时均为复星开心购的高管人员，存在关联关系，属复星内部员工跟投安排。

根据复星开心购的说明，复星保德信向复星开心购转让所持淘通科技 926.1417 万股股份，系复星国际内部为统一管理安排而进行的股权结构调整。该次股权转让经复星国际内部审批程序审议通过，具有合理的商业目的与实际需要，符合集团内部资源整合与投资安排的整体战略。胡庭洲、张弛、高燕系复星开心购的高级管理人员，该次股份转让属于复星国际集团内部“高管跟投”机制的实施安排，旨在激励管理层深度参与标的公司运营，增强其与集团发展利益的一致性，符合集团内部管理制度和商业惯例。

2）股权转让的定价依据及合理性

根据《复星保德信人寿保险有限公司关于退出广州淘通科技股份有限公司关联交易的信息披露公告》（以下简称“《信息披露公告》”），本次股权转让定价参考了上海德勤资产评估有限公司出具的股权价值分析报告。该报告以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，评估复星保德信所持淘通科技股份的市场公允价值

区间为人民币 1.259 亿元至 1.446 亿元。在此基础上，转让双方结合标的公司基本面及其他协商因素，确定本次股权转让的定价基准为人民币 1.28 亿元。另根据《根据信息公告》，如在股份转让完成前复星保德信收到标的公司的利润分配款项，则转让对价应予以相应扣减。2022 年 9 月 15 日，复星保德信收到淘通科技分红款人民币313.04万元，因此本次实际股权转让对价调整为人民币12,486.96万元（对应每股价格为 13.48 元）。

另外，复星开心购将所持部分股份转让予胡庭洲、张弛、高燕，转让价格分别为人民币 60 万元、50 万元、50 万元，对应每股价格约 13.50 元。该定价与同期复星保德信向复星开心购转让股份的价格基本一致，具备合理性。

此外，深圳市佳正华资产评估房地产估价有限公司于 2023 年 10 月 26 日出具了佳正华评报字（2023）第 1088 号《广东淘通科技股份有限公司股权变更涉及股东全部权益价值追溯评估报告》，对截至评估基准日（2022 年 8 月 31 日）标的公司股东全部权益价值进行了评估，评估价值为人民币 46,232.38 万元。按复星保德信持股比例（9,261,417 股/34,234,874 股，约 27.06%）测算，对应股权价值约为人民币 12,510.48 万元，与本次实际成交对价（扣除分红后为人民币 12,486.96 万元）基本一致，亦可验证此次股权转让定价的公允性与合理性。

上述评估报告与本次评估主要差异参数假设情况不存在在重大变化。

①本次评估与上海德勤资产评估有限公司出具的股权价值分析报告的比较

2022 年 4 月 18 日，上海德勤资产评估有限公司出具了《关于关于复星保德信人寿保险有限公司所持有的江苏几家宠物用品有限公司和广州淘通科技股份有限公司股权价值分析报告》（以下简称“价值分析报告”），该报告为咨询性质而非正式的资产评估报告。价值分析报告中，上海德勤资产评估有限公司采用市场法中的可比公司法和可比交易法，对复星保德信持有的淘通科技 27.1%股权价值进行了分析，最终确定其公允市场价值位于人民币 12,590.0 万元至 15,100.0 万元区间（对应 100%股东全部权益价值为 44,688.8 万元至 55,820.1 万元）。价值分析报告中，可比公司采用了我国 A 股上市的丽人丽妆、南极电商、品渥食品、若羽臣和壹网壹创，可比交易案例选用了 2016 年至 2020 年日本、澳大利亚、丹麦等境外发生的电商行业上市公司股权的并购案例。

由于报告形式不一致，报告的用途不一致，估值结论的表现形式不一致，且所依据的法律法规不一致，该次价值分析与本次评估整体不具有可比性。

若采用价值分析报告中所列示的价值比率取值，按照标的公司在评估基准日的相关经营情况及资产情况，则标的公司股东全部权益价值在 2024 年 12 月 31 日的模拟测算结果为 7.91 至 9.87 亿元之间。本次评估的市场法评估结果为 7.39 亿元，收益法评估结果为 7.23 亿元，并选用收益法评估结果作为评估结论，低于模拟测算结果，本次评估结果较为谨慎。

②与深圳市佳正华资产评估房地产估价有限公司出具的《广东淘通科技股份有限公司股权变更涉及股东全部权益价值追溯评估报告》（以下简称“追溯评估报告”）的比较

A.评估结论采用的评估方法一致

追溯评估报告和本次评估报告均以收益法评估结果作为标的公司股东全部权益评估价值的最终结论，未变更核心评估技术路径。

B.收益法采用模型一致

追溯评估报告和本次评估报告收益法采用模型一致，均采用企业自由现金流折现模型。

C.与本次评估主要参数差异对比如下：

单位：万元

序号	项目		追溯评估	本次评估	差异原因
1	营业收入	评估基准日当年度收入	139,470.29	201,464.24	营业收入均保持稳步提升，追溯评估营业收入增速较大，本次评估较为谨慎
		2024 年收入	178,200.00	201,464.24	
		永续期收入	224,480.68	217,902.09	
2	息前税后利润	评估基准日	5,693.35	7,340.79	本次评估基准日较追溯评估基准日标的公司盈利能力显著提升，评估预测永续期息前税后利润合理增长
		2024 年	5,785.35	7,340.79	
		永续期	7,425.04	8,368.53	
3	预测期末年较评估基准日收入 6 年复合增		8.26%	6.52%	均保持稳步提升，整体趋势一致，本次评估更为谨慎

序号	项目	追溯评估	本次评估	差异原因
	长率			
4	永续期收入增长率	-	-	无差异
5	折现率	13.00%	10.56%	主要系无风险利率大幅下降所致
6	基准日净资产	40,299.38	58,516.12	留存收益增加，净资产大幅增长
7	评估值	48,170.88	72,300.00	盈利能力提升、折现率下降、留存收益增长

注：追溯评估基准日为 2022 年 8 月 31 日，上述评估基准日收入和息前税后利润为 2022 年全年数据；本次评估基准日为 2024 年 12 月 31 日，上述评估基准日收入和息前税后利润为 2024 年全年数据；本次评估预测期末年较基准日收入 6 年复合增长率已剔除公司 B 影响。

a.营业收入均保持上涨、永续期均不预测增长

追溯评估报告和本次评估报告营业收入均保持稳步提升，其中追溯评估报告 6 年复合增长率和永续期营业收入均高于本次评估报告，但整体差异较小。追溯评估报告和本次评估报告永续期增长率均为零，两次评估永续期预测方式不存在重大差异。

b.折现率差异主要系无风险利率大幅下降所致

本次评估折现率较追溯评估报告低，主要系 2022 年至今，随着我国金融市场及整体经济环境的变化，长期国债收益率大幅下降，无风险利率大幅下降所致。

c.永续期息前税后利润随公司盈利能力增长有所提高

从息前税后利润看，本次评估永续期预测金额较追溯评估报告预测高，主要系标的公司本次评估基准日较上次评估基准日盈利能力大幅提高，标的公司 2024 年实际利润较情况较追溯评估报告预测高 26.89%。本次评估基于标的公司最新盈利水平预测。

d.净资产大幅增长，评估增值率接近

标的公司在追溯评估报告基准日的净资产为 40,299.38 万元，股东全部权益价值评估值为 48,170.88，评估增值率为 19.53%，本次评估报告基准日净资产为 58,516.12 万元，股东全部权益价值评估值为 72,300.00，评估增值率为 23.56%。本次评估基准日较追溯评估基准日净资产大幅增长，主要系标的公司留存收益大

幅增长，两次评估增值率接近，无重大差异。

综上所述，本次评估报告与追溯评估报告在评估结论采用的评估方法一致、收益法采用模型一致。收益法预测时，部分参数存在差异，主要系本次评估基准日较追溯评估基准日标的公司盈利能力显著提升，评估预测永续期息前税后利润有所增长，上述变动系基于实际经营成果的合理更新，而非盈利假设逻辑的变更。本次评估基准日较追溯评估基准日留存收益大幅增长、折现率有所下降、盈利能力有所提升，评估值相应上升，两次评估增值率接近，无重大差异。综上，两次评估主要参数假设无重大变化，两次评估结论差异具备合理性，股权转让定价具备合理性。

3）股权转让的程序合规

根据标的公司提供的股东会决议及股权转让协议等资料，标的公司本次股权转让均已取得相应股东会决议，并签署正式股权转让协议，且已按公司章程及相关法律法规完成工商变更登记。不存在违反法律禁止性规定或未经必要审批或备案的情形。

4）股权转让的资金及支付

根据复星开心购、胡庭洲、张弛、高燕出具的确认函，相关股权转让款均为受让方的自有资金，资金来源合法合规，已全部支付完毕。

（2）2022 年 12 月，增资

1）增资的原因

2022 年 12 月，标的公司为实施员工持股计划，引入员工持股平台舟山乐淘作为股东，本次增资的原因系推动标的公司实施员工激励计划，优化公司治理结构、激发团队活力，具有必要性。

2）增资定价依据及合理性

舟山乐淘以人民币 693.2561 万元的价格认购新增股本 102.7046 万股，对应每股价格为 6.75 元。增资作价系参考同月复星开心购受让复星保德信所持标的公司股份的价格（每股约 13.48 元），按约 50%的比例确定。鉴于员工持股平台

主要面向标的公司员工，具有人才激励与长期绑定的目的，该等折价具有合理性，亦符合市场惯例。

3）增资的程序合规

经核查，本次增资已经标的公司股东会审议批准，并已按公司章程及相关法律法规完成工商变更登记。

4）增资的资金和支付

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）于 2023 年 9 月 1 日出具的《验资报告》（天健验〔2023〕7-125 号），舟山乐淘所认购的新增注册资本已全部实缴。根据有关合伙人调查表，相关增资款项由各合伙人以自有资金实缴，资金来源合法、已实际缴纳完毕，不存在出资不实或资金来源不明的情形。

（3）2024 年 12 月，股份转让

1）股权转让的原因及转受让方是否存在关联关系

2024 年 12 月，复星开心购将其所持有淘通科技 352.6192 万股股份以 7,700 万元转让给天元宠物，对应每股价格为 21.85 元，转让方与受让方之间无关联关系。该次股权转让系基于天元宠物与淘通科技之间已建立的业务合作关系，天元宠物认为淘通科技在业务模式、市场潜力、经营能力等方面具有较强的综合竞争力，是优质的投资标的，并基于对其未来发展的认可和信心，作出本次投资决策，具备合理的商业目的与交易背景，具有必要性。

2）股权转让的定价依据及合理性

该次交易定价是交易各方协商结果，并综合考虑了此前的历史交易价格、公司净资产状况及公司的净利润水平。

3）股权转让的程序合规

经核查，本次股权转让行为已经标的公司依法履行相关董事会、股东会审议程序，不存在违反其公司章程、法律法规或其他限制性规定的情形。

4）股权转让的资金及支付

经核查，本次股权转让相关股权转让款已实际支付，资金来源为天元宠物的

自有资金或合法取得的资金，来源合法。

2、上市公司前次收购标的资产股权估值与本次差异的原因，说明本次交易中评估作价与前次股权转让价格差异的合理性

（1）上市公司前次收购标的资产股权估值情况及作价依据

2024 年 12 月 26 日，复星开心购与天元宠物签订《股份转让协议》，复星开心购将其所持有的淘通科技 352.6192 万股股份以 7,700 万元转让给天元宠物，股份转让的价格为 21.84 元/股，对应 100%股权的总估值为 77,000 万元。该作价系双方基于市场化商业谈判确定交易价格。

（2）本次交易中评估作价与前次股权转让价格差异的原因及合理性

1）本次交易中评估作价与前次股权转让价格差异情况

标的公司在评估基准日 2024 年 12 月 31 日的股东全部权益的评估价值为 72,300.00 万元，较上市公司前次收购标的资产股权的估值 77,000.00 万元低 4,700.00 万元，差异率 6.10%。

2）本次交易中评估作价与前次股权转让价格差异原因

前次收购时，标的公司与公司 B 的合作尚未确定终止，而本次评估已明确考虑公司 B 自 2025 年 9 月起不再续签经销合同这一事项，并据此对公司盈利预测和营运资金需求进行了调整，导致本次交易中评估作价与前次股权转让价格产生差异。

3）本次交易中评估作价与前次股权转让价格差异的合理性

标的公司报告期净利润、2025-2027 年评估预测净利润和业绩承诺情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	预测期 3 年平均
净利润	6,251.85	6,906.13	/	/	/	
评估净利润	/	/	6,969.04	7,092.98	7,465.12	7,175.71
业绩承诺	/	/	7,000.00	7,300.00	7,700.00	7,333.33

根据评估基准日后标的资产实际经营情况，标的公司通过运营实现了宠物收入的大幅增长，同时成功签订新品牌的经销合同，一定程度上弥补了公司 B 合

作终止带来的影响。本次评估收益法测算时，综合考虑了上述期后实际经营情况的影响，预测的 2025 年至 2027 年三年平均净利润为 7,175.71 万元，较标的公司 2024 年净利润上升 3.90%，差异较小；本次评估值较上市公司前次收购的估值下降 6.10%，估值降幅大于评估预测净利润下降比例，具备谨慎性。

此外，管理层作出的三年业绩承诺均高于本次评估净利润预测数，且较评估基准日逐步提升，反映标的公司管理层对标的公司未来发展的信心及良好的增长预期，同时说明本次评估作价盈利预测具备合理性和谨慎性。

综上分析，本次交易中评估作价与前次股权转让价格差异具备合理性。

（四）申请首次公开发行股票并上市或申请新三板挂牌或作为并购标的的情况

1、标的公司曾在全国股转系统挂牌的相关情况

（1）在全国股转系统的挂牌情况

2015 年 11 月 17 日和 2015 年 12 月 3 日，标的公司分别召开第一届董事会第二次会议和 2015 年第三次临时股东大会，审议通过《关于广州淘通科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让、纳入非上市公众公司监管的议案》等议案，同意标的公司向全国股转系统申请挂牌转让。

2016 年 3 月 31 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具《关于同意广州淘通科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2016]2665 号），同意标的公司在全国股转系统挂牌。

2016 年 5 月 20 日，标的公司股票在股转系统挂牌公开转让，证券简称为“淘通科技”，证券代码为“837088”，转让方式为协议转让。

（2）在全国股转系统终止挂牌的情况

标的公司分别于 2018 年 3 月 1 日召开的第一届董事会第二十次会议、2018 年 3 月 16 日召开的 2018 年第一次临时股东大会审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》。

2018 年 4 月 12 日，股转公司公告《关于广州淘通科技股份有限公司股票终止挂牌的公告》。根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具的《关于同

意广州淘通科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2018]1375 号），标的公司股票自 2018 年 4 月 19 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

（3）标的公司全国股转系统挂牌期间及摘牌程序的合法合规性

标的公司前次在全国股转系统挂牌期间，未受到中国证监会或其派出机构的行政处罚或全国股转公司的公开谴责，亦不存在财务内控、股票交易、规范运作、信息披露及其他方面的违法违规情形。

根据标的公司 2018 年第一次临时股东大会决议公告，标的公司在新三板终止挂牌系根据公司自身经营发展以及战略发展规划需要。2018 年 3 月 1 日，标的公司召开第一届董事会第二十次会议，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》等议案，同意标的公司向股转公司申请股票终止挂牌。上述议案经标的公司 2018 年 3 月 16 日召开的 2018 年第一次临时股东大会占公司有表决权股份总数 100%的全体股东审议通过。根据股转公司向标的公司出具的《关于同意广州淘通科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2018]1375 号），标的公司股票自 2018 年 4 月 19 日起在全国股转系统终止挂牌。

标的公司自全国股转系统终止挂牌履行了必要的审议程序和信息披露义务，摘牌程序合法合规。

2、标的公司申请首次公开发行股票并上市或作为并购标的的情况

（1）标的公司前次辅导备案的基本情况

标的公司曾于 2023 年 6 月向中国证券监督管理委员会广东监管局提交上市辅导备案，截至本报告书签署日，标的公司已撤回辅导备案。

（2）标的资产接受上市辅导的基本情况

2023 年 4 月，标的公司与兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”）签署了《广州淘通科技股份有限公司与兴业证券股份有限公司之财务顾问协议》；2023 年 6 月，标的公司与兴业证券签订了《关于广州淘通科技股份有限公司首次公开发行股票之辅导协议》，并向广东证监局完成辅导备案。

（3）辅导期间完成的主要工作

辅导期间，兴业证券完成的主要工作系通过高管访谈、文件查询、案例分析、资料审查、个别答疑、专题研讨会以及中介机构协调会等多种方式，有序开展辅导和尽职调查工作，对发现的问题进行督促整改。

（4）辅导期间发现的主要问题及其整改情况

辅导期间，兴业证券发现的主要问题系标的公司已建立了公司治理的相关制度和内部控制制度，并遵照执行，但仍存在完善和提高的空间。例如，对账管理、业财融合和资产管理方面，标的公司在辅导前的数字化管理水平较低，依赖于相关员工的手工操作，时效性、准确性和可靠性有待提高。辅导期间，标的公司完成了自动对账和业财一体化项目，实现 ERP、CRM 与第三方支付平台等多系统的数据自动采集和实时同步，建立自动对账与异常处理机制，从而有效提升了对账效率与管理决策能力；同时标的公司成功上线了资产管理系统，实现集团资产的全生命周期信息化管理，在降低运营风险的同时，能够有效提高资产利用率与企业数字化管理水平。

（5）辅导后撤回备案的原因，是否存在影响本次重组条件的情形

2025 年 3 月 14 日，天元宠物与标的公司主要股东复星开心购（海南）科技有限公司、姚宇、唐斌、黄震、张弛、李涛、广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）、舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、方超、宁东俊、孙娜、胡庭洲、高燕、傅国红、于彩艳、勾大成、王迪签订了《发行股份及支付现金购买资产协议》，交易完成后，标的公司将成为天元宠物控股子公司。

由于标的公司主要股东已与买方天元宠物就本次交易条件达成一致意见，加之首次公开发行股票并上市需要较长的筹备及审核周期，结合当前的资本市场形势，标的公司主要股东最终决定修改原先的资本运作规划，由自主上市变更为被上市公司收购。

基于前述背景，2025 年 4 月 9 日，标的公司出具《广州淘通科技股份有限公司关于终止兴业证券股份有限公司对其首次公开发行股票并上市辅导的情况说明》，申请撤回辅导备案，不存在影响本次重组条件的情形。

除上述情形及本次交易外，标的公司最近三年不存在申请首次公开发行股票

并上市或申请新三板挂牌或作为上市公司重大资产重组交易标的的情况。

3、本次重组方案中披露的主要财务数据等信息与挂牌期间及上市辅导期间是否存在重大变化

（1）本次重组方案中披露的主要财务数据等信息与挂牌期间是否存在重大变化

标的公司已于 2018 年 4 月 19 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌，本次交易的报告期为 2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月，本次报告期不存在与挂牌期间重合的情形，因此本次交易标的公司的财务数据及经营情况与前次挂牌期间的情况不具有可比性。

（2）本次重组方案中披露的主要财务数据等信息与挂牌期间是否存在重大变化

2023 年 6 月，标的公司与兴业证券签订了《关于广州淘通科技股份有限公司首次公开发行股票之辅导协议》，并向广东证监局完成辅导备案。2025 年 4 月，标的公司及辅导机构兴业证券撤回辅导备案。经对比，本次重组方案中披露的主要财务数据等信息与上市辅导期间相比未发生重大变动。

（五）标的资产历史上股权代持的背景、原因、合法合规性及清理情况，标的资产股权是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷，被代持人与标的资产的客户及供应商是否存在关联关系或其他利益安排

1、2013 年 1 月，周东玲代孙娜持股

（1）股权代持情况

2013 年 1 月 24 日，李涛将其持有的淘通有限（淘通科技前身）15%股权（对应注册资本 7.5 万元）转让给周东玲。周东玲系代孙娜持股，双方就本次代持签署了《委托持股协议》。

（2）代持原因

鉴于被代持人孙娜当时在广州市桑帛贸易有限公司（现已注销）任职，鉴于其彼时尚未全职参与淘通科技的日常经营事务，且出于个人职业安排及操作便利等综合考虑，孙娜基于对其表姐周东玲的信任关系，委托其代为持有淘通科技股

权。

（3）股权代持清理情况

2015 年 6 月 12 日，周东玲将上述代持股权转让给孙娜，同日，双方签署了《解除股权代持协议》，转让后代持解除。

2、2014 年 4 月，周东玲代李涛持股

（1）股权代持情况

2014 年 4 月 15 日，李涛将其持有的淘通有限 65%股权（对应注册资本 32.5 万元）转让给周东玲。周东玲系代李涛持股，双方就本次代持签署了《委托持股协议》。

（2）代持原因

李涛在前述股权代持期间，因拟计划赴境外停留一段时间，考虑到在境外期间办理工商登记等相关手续存在一定不便，遂基于信任关系，委托淘通科技另一创始人孙娜的表姐周东玲代为持有公司股份。其后，李涛因个人原因取消出国计划，并主动解除上述股权代持安排。

（3）股权代持清理情况

2014 年 7 月 19 日，周东玲将其所持有的淘通有限 65%股权（对应注册资本 32.5 万元）转让给李涛。同日，双方签署了《解除股权代持协议》，转让后代持解除。

3、2014 年 7 月，周东玲代孙娜持股

（1）股权代持情况

2014 年 7 月 19 日，淘通有限股东会作出决议，同意公司注册资本由 50 万元增加至 1,000 万元，新增注册资本 950 万元由李涛以货币认缴 477.5 万元、宁东俊以货币认缴 330 万元、周东玲以货币认缴 142.5 万元。本次增资中周东玲认缴新增注册资本 142.5 万元系代孙娜持股，本次认缴新增注册资本后，周东玲合计代孙娜持有淘通有限 15%的股权，对应注册资本 150 万元。

（2）代持原因

鉴于被代持人孙娜当时在广州市桑帛贸易有限公司（现已注销）任职，鉴于其彼时尚未全职参与淘通科技的日常经营事务，且出于个人职业安排及操作便利等综合考虑，孙娜基于对其表姐周东玲的信任关系，委托其代为持有淘通科技股权。

（3）股权代持清理情况

2015 年 6 月 12 日，周东玲将上述代持股权转让给孙娜，同日，双方签署了《解除股权代持协议》，转让后代持解除。

4、2015 年 1 月，伍碧珊代方超持股

（1）股权代持情况

2015 年 1 月 13 日，李涛将其持有的淘通有限 9.69%股权（对应注册资本 96.9 万元）转让给伍碧珊；宁东俊将其持有的淘通有限 6.46%股权（对应注册资本 64.6 万元）转让给伍碧珊；周东玲（代孙娜持股）将其持有的淘通有限 2.85%股权（对应注册资本 28.5 万元）转让给伍碧珊，前述三方合计向伍碧珊转让淘通有限 19%的股权。本次股权转让中，伍碧珊系代方超持股，双方就本次代持签署了《委托持股协议》。

（2）代持原因

方超在前述股权代持期间，在广州市达生市场推广有限公司（以下简称“达生公司”）任职。鉴于其彼时尚未全职参与淘通科技的日常经营事务，且出于个人职业安排及操作便利等综合考虑，方超基于对其母亲伍碧珊的信任关系，委托其代为持有淘通科技股权。方超与达生公司未订立竞业禁止协议或其他限制性安排，其全职加入并实际负责淘通科技业务后，已从达生公司离职，并解除前述股权代持关系

（3）股权代持清理情况

2015 年 6 月 12 日，伍碧珊将上述代持股权转让给方超，同日，双方签署了《解除股权代持协议》，转让后代持解除。

5、2015 年 1 月，伍碧珊代方超持股、周东玲代孙娜持股

（1）股权代持情况

2015 年 1 月 13 日，淘通有限股东会作出决议，同意淘通有限的注册资本由 1,000 万元增加至 1,200 万元，新增注册资本 200 万元由李涛以货币认缴 82.62 万元、宁东俊以货币认缴 55.08 万元、伍碧珊以货币认缴 38 万元，周东玲以货币认缴 24.30 万元。伍碧珊前述认缴的新增注册资本 38 万元为代方超认缴，本次增资完成后，伍碧珊合计代方超持有淘通有限 228 万元注册资本；周东玲前述认缴的新增注册资本 24.30 万元为代孙娜认缴，淘通有限本次增资完成后，周东玲合计代孙娜持有淘通有限 145.80 万元注册资本。

（2）代持原因

方超在前述股权代持期间，在达生公司任职。鉴于其彼时尚未全职参与淘通科技的日常经营事务，且出于个人职业安排及操作便利等综合考虑，方超基于对其母亲伍碧珊的信任关系，委托其代为持有淘通科技股权。

鉴于被代持人孙娜当时在广州市桑帛贸易有限公司（现已注销）任职，鉴于其彼时尚未全职参与淘通科技的日常经营事务，且出于个人职业安排及操作便利等综合考虑，孙娜基于对其表姐周东玲的信任关系，委托其代为持有淘通科技股权。

（3）股权代持清理情况

2015 年 6 月 12 日，伍碧珊将其持有淘通有限 19%（对应注册资本 228 万元）的股权转让给方超；周东玲将其持有淘通有限 12.15%（对应注册资本 145.80 万元）的股权转让给孙娜。本次转让系股权代持还原，方超与伍碧珊、周东玲与孙娜均签署了《解除股权代持协议》，股权转让后代持解除。

如前所述，淘通科技历史股权代持已全部清理。经代持方及被代持方确认，上述所有股权转让行为均真实有效，股权代持关系均已解除，相关工商变更手续办理完毕。股权代持及解除代持过程及股权转让对价的支付不存在任何纠纷或潜在纠纷，孙娜、李涛、方超非公务员、军人等法律法规规定禁止持股的主体，孙娜、方超亦未与其当时任职的公司签署竞业限制协议，不存在因上述安排涉及规避法律法规所禁止之持股限制情形。

经核查标的公司客户及供应商资料，并结合对主要供应商的访谈情况，被代持人李涛、方超、孙娜为标的公司创始股东，且均非标的公司客户、供应商的股

东、经营人员等情形，与标的公司客户或供应商之间均不存在关联关系或其他利益安排。

三、标的公司的产权控制关系

（一）产权控制关系

截至本报告书签署日，淘通科技各股东具体持股金额及持股比例如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	复星开心购（海南）科技有限公司	1,550.4254	43.9688
2	李涛	637.8108	18.0878
3	上市公司	352.6192	10.00%
4	方超	243.0687	6.8932
5	宁东俊	219.2693	6.2183
6	孙娜	214.8712	6.0936
7	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	102.7046	2.9126
8	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	100.0000	2.8359
9	傅国红	26.8800	0.7623
10	姚宇	18.0353	0.5115
11	王迪	12.0000	0.3403
12	于彩艳	10.2011	0.2893
13	白涛	10.0662	0.2855
14	勾大成	8.0000	0.2269
15	胡庭洲	4.4444	0.1260
16	唐斌	4.1942	0.1189
17	黄震	4.1942	0.1189
18	张弛	3.7037	0.1050
19	高燕	3.7037	0.1050
合计		**3,526.1920**	**100.0000**

（二）控股股东和实际控制人

截至本报告书签署日，复星开心购直接持有淘通科技 43.97%股权，为淘通科技的控股股东。郭广昌通过间接控制复星开心购控制淘通科技，为淘通科技的实际控制人。

郭广昌先生，1967 年出生，中国香港籍，硕士研究生学历，1989 年毕业于复旦大学哲学系，后获复旦大学工商管理硕士学位，现任复星国际执行董事兼董事长。

（三）公司章程或相关投资协议中可能对本次交易产生影响的主要内容

截至本报告书签署日，淘通科技章程及相关投资协议不存在可能对本次交易产生影响的规定或条款。

（四）影响标的资产独立性的协议或其他安排

截至本报告书签署日，淘通科技不存在影响其资产独立性的协议或其他安排。

四、标的公司主要资产权属状况、对外担保状况及主要负债、或有负债情况

（一）主要资产情况

根据天健会计师事务所出具的《审计报告》（天健审〔2025〕16505 号），截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司的主要资产（合并报表口径）情况如下：

单位：万元、%

项目	金额	占资产总额的比例
货币资金	12,781.53	14.30
应收账款	12,630.69	14.13
预付款项	9,343.70	10.45
其他应收款	30,907.63	34.58
存货	20,694.28	23.15
其他流动资产	748.73	0.84
流动资产合计	**87,106.56**	**97.45**
长期股权投资	92.95	0.10
固定资产	125.72	0.14
无形资产	354.52	0.40
使用权资产	884.11	0.99
长期待摊费用	25.67	0.03
递延所得税资产	769.87	0.86
其他非流动资产	28.43	0.03

项目	金额	占资产总额的比例
非流动资产合计	**2,281.27**	**2.55**
资产总计	**89,387.83**	**100.00**

标的公司资产产权清晰，截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司所有权或使用权受到限制的资产具体如下：

单位：万元

项　目	账面余额	账面价值	受限原因
货币资金	41.51	41.51	未对账导致账户止付；保证金使用受限
应收账款	5,002.43	4,743.14	保理融资
存货	946.33	941.91	质押借款
合　计	**5,990.27**	**5,726.55**	

（二）主要负债情况

根据天健会计师事务所出具的《审计报告》（天健审〔2025〕16505 号），截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司的主要负债（合并报表口径）情况如下：

单位：万元、%

项目	金额	比例
短期借款	14,040.62	52.95
应付账款	3,111.27	11.73
合同负债	343.60	1.30
其他应付款	1,997.72	7.53
应付职工薪酬	1,412.80	5.33
应交税费	3,646.64	13.75
一年内到期的非流动负债	428.46	1.62
其他流动负债	631.11	2.38
流动负债合计	**25,612.23**	**96.59**
租赁负债	528.18	1.99
长期借款	375.31	1.42
递延所得税负债	-	-
非流动负债合计	**903.48**	**3.41**
负债合计	**26,515.71**	**100.00**

（三）或有负债情况

截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司及其子公司不存在重大或有负债情况。

（四）对外担保情况

截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司及其子公司不存在对合并报表范围外的第三方提供担保的情形。

（五）涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况

截至本报告书签署日，标的公司不涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。

五、标的公司合法合规情况

截至本报告书签署日，标的公司不存在涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情况，最近三年内不存在受到行政处罚或者刑事处罚的情况。

六、标的公司最近三年主营业务发展情况

标的公司是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，主营业务包括电商销售服务和全域数字营销。标的公司为品牌方提供基于大数据支持下的品牌咨询、电商运营、消费者洞察、全域营销、影像输出、供应链管理及技术支持等服务，合作品牌分布于宠物、食品快消、母婴、美妆个护、健康行业，主要包括玛氏箭牌、百事、雀巢、美士、皇家、冠军等国内外大型快消品、宠物食品集团；合作渠道涵盖淘宝天猫、京东、唯品会等传统电商平台和抖音、快手、小红书等新兴直播和内容电商平台，并不断向私域拓展布局。

最近三年，标的公司主营业务保持稳定，未发生重大变化。

七、标的公司主要财务数据

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动资产	87,106.56	83,314.96	68,701.50
非流动资产	2,281.27	1,648.67	1,865.75
资产总计	89,387.83	84,963.63	70,567.25
流动负债	25,612.23	25,995.17	19,156.83
非流动负债	903.48	452.34	201.60
负债合计	26,515.71	26,447.51	19,358.43
归属于母公司所有者权益	62,872.12	58,516.12	51,208.82
所有者权益合计	62,872.12	58,516.12	51,208.82

（二）合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	115,858.12	201,464.24	160,912.35
营业成本	101,178.73	175,524.84	140,236.07
营业利润	5,872.74	8,826.08	7,867.07
利润总额	5,920.85	8,812.74	7,869.20
净利润	4,793.99	6,906.13	6,251.85
归属母公司所有者的净利润	4,793.99	6,906.13	6,251.85

（三）合并现金流量表主要数据

单位：万元

财务指标	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,323.59	1,814.33	5,514.50
投资活动产生的现金流量净额	-72.06	-203.03	-384.37
筹资活动产生的现金流量净额	4,731.34	655.06	-5,329.78
现金及现金等价物净增加额	5,789.90	1,606.49	-349.78

（四）主要财务指标

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
流动比率（倍）	3.40	3.21	3.59
速动比率（倍）	2.59	2.12	2.35
资产负债率	29.66%	31.13%	27.43%
毛利率	12.67%	12.88%	12.85%
加权平均净资产收益率	7.90%	12.59%	12.93%
总资产周转率（次/年）	2.66	2.59	2.31
应收账款周转率（次/年）	20.72	18.52	12.75
存货周转率（次/年）	8.29	6.78	6.19

八、标的公司下属公司情况

截至本报告书签署日，标的公司共有 15 家全资子公司和 1 家参股公司。其中，广州指向、孚骏贸易构成淘通科技最近一期经审计的资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源超过 20.00%且具有重大影响的子公司，其他下属公司均不构成重大影响。

（一）广州指向

1、基本情况

名称	广州指向网络科技有限公司
统一社会信用代码	9144010659619970X6
注册资本	人民币 500 万元
法定代表人	孙娜
成立日期	2012 年 7 月 12 日
注册地址	广州市黄埔区石化路 219 号 429 室
主要业务	商品销售、代运营
营业范围	包装服务；货物进出口；特殊医学用途配方食品销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；纸制品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；室内卫生杀虫剂销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；日用化学产品销售；电池销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；办公用品销售；汽车装饰用品销售；母婴用品销售；日用品销售：玩具、动漫及游艺用品销售；个人卫生用品销售；宠物食品及用品批发：宠物食品及用品零售；润滑油销售；礼仪服务；企业管理；日用百货销售；网络技术服务；计算机系统服务；计算机软

	硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；会议及展览服务；市场调查（不含涉外调查）；项目策划与公关服务；企业形象策划；市场营销策划；社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；财务咨询；咨询策划服务；文具用品批发；文具用品零售；服装服饰零售；服装服饰批发；日用品批发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；通讯设备修理；广告制作；广告设计、代理；化妆品批发；化妆品零售；成人情趣用品销售（不含药品、医疗器械）；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售：兽医专用器械销售；食品销售（仅销售预包装食品）；保健食品（预包装）销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；广告发布；工程和技术研究和试验发展；第三类医疗器械经营；食品互联网销售；兽药经营；医疗器械互联网信息服务
股权结构	淘通科技持股 100%

2、历史沿革

（1）2012 年 7 月，广州指向设立

2012 年 6 月 15 日，广州市工商行政管理局出具“（穗）名预核内字[2012]第 06201206150152 号”《企业名称预先核准通知书》，同意预先核准蔡荣德、林雯燕及周东玲拟设立的有限责任公司名称为“广州指向网络科技有限公司”。

2012 年 7 月 2 日，广州中鼎会计师事务所有限公司出具穗中鼎验字（2012）第 221 号《验资报告》，经审验，截至 2012 年 7 月 2 日止，广州指向（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本，合计人民币 100 万元。

同日，蔡荣德、林雯燕及周东玲签署了《广州指向网络科技有限公司章程》，广州指向（筹）的注册资本为 100 万元，由蔡荣德以货币出资方式认缴 36 万元；由林雯燕以货币出资方式认缴 40 万元；由周东玲以货币出资方式认缴 24 万元。

2012 年 7 月 12 日，广州指向取得了广州市工商行政管理局天河分局出具的《企业开业通知书》及核发的《企业法人营业执照》。

广州指向设立时的股权结构如下所示：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式
1	蔡荣德	36.00	36.00	36%	货币
2	林雯燕	40.00	40.00	40%	货币
3	周东玲	24.00	24.00	24%	货币
合计		**100.00**	**100.00**	**100%**	**-**

（2）2013 年 1 月，广州指向第一次股权转让

2013 年 1 月 24 日，广州指向召开股东会并作出决议，同意如下事宜：

1）林雯燕将其持有广州指向 3%的注册资本以 3 万元转让给李涛；

2）蔡荣德将其持有广州指向 12%的注册资本以 12 万元转让给李涛；

3）周东玲将其持有广州指向 10%的注册资本以 10 万元转让给李涛。

同日，林雯燕、蔡荣德、周东玲与李涛就前述股权转让事宜签署了《股东转让出资合同书》。

2013 年 1 月 29 日，广州指向就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述变更完成后，广州指向的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式
1	蔡荣德	24.00	24.00	24%	货币
2	林雯燕	37.00	37.00	37%	货币
3	周东玲	14.00	14.00	14%	货币
4	李涛	25.00	25.00	25%	货币
合计		**100.00**	**100.00**	**100%**	-

（3）2014 年 3 月，广州指向第二次股权转让

2014 年 3 月 10 日，广州指向召开股东会并作出决议，同意如下事宜：

1）蔡荣德将其持有广州指向 11.68%的注册资本以 11.68 万元转让给林雯燕；

2）蔡荣德将其持有广州指向 7.89%的注册资本以 7.89 万元转让给李涛；

3）蔡荣德将其持有广州指向 4.43%的注册资本以 4.43 万元转让给周东玲。

同日，蔡荣德与林雯燕、周东玲、李涛就前述股权转让事宜签署《股权转让协议书》。

2013 年 3 月 19 日，广州指向就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述变更完成后，广州指向的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式
1	林雯燕	48.68	48.68	48.68%	货币
2	周东玲	18.43	18.43	18.43%	货币
3	李涛	32.89	32.89	32.89%	货币
合计		**100.00**	**100.00**	**100%**	

（4）2015 年 1 月，广州指向第三次股权转让

2014 年 12 月 30 日，广州指向召开股东会并作出决议，同意如下事宜：

1）林雯燕将其持有广州指向 34%的注册资本以 34 万元转让给宁东俊；

2）林雯燕将其持有广州指向 14.68%注册资本以 14.68 万元转让给李涛；

3）周东玲将其持有广州指向 3.43%的注册资本以 3.43 万元转让给李涛。

2014 年 12 月 31 日，林雯燕、周东玲与宁东俊、李涛就前述股权转让事宜签署了《股权转让协议书》。

2015 年 1 月 16 日，广州指向就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述变更完成后，广州指向的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式
1	李涛	51.00	51.00	51%	货币
2	宁东俊	34.00	34.00	34%	货币
3	周东玲	15.00	15.00	15%	货币
合计		**100.00**	**100.00**	**100%**	

（5）2015 年 7 月，广州指向第四次股权转让

2015 年 7 月 9 日，广州指向召开股东会，同意如下事宜：

1）李涛将其持有广州指向 51%的注册资本以 51 万元转让给淘通有限；

2）宁东俊将其持有广州指向 34%的注册资本以 34 万元转让给淘通有限；

3）周东玲将其持有广州指向 15%的注册资本以 15 万元转让给淘通有限。

同日，李涛、宁东俊、周东玲与淘通有限就前述股权转让事宜签署了《股东出资转让合同书》。

2015 年 7 月 20 日，广州指向就上述股权变更完成工商变更登记手续，上述变更完成后，广州指向的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式
1	淘通有限	100.00	100.00	100%	货币
合计		**100.00**	**100.00**	**100%**	

本次股权转让具体情况参见本报告书“第四节 交易标的基本情况”之“二、历史沿革”之“（一）淘通科技前身的设立及股权变动”之“6、2015 年 6 月至 2015 年 7 月，淘通有限第五次股权转让、第六次股权转让及实缴出资并变更实

收资本”之“（3）第六次股权转让”。

（6）2015 年 11 月，股东名称变更

2015 年 10 月 31 日，淘通有限股东会作出决议，同意由淘通有限全体股东作为发起人，将标的公司整体变更为股份有限公司。

2015 年 11 月 27 日，淘通有限就本次整体变更完成了工商变更登记手续，标的公司名称变更为淘通科技。具体情况参见本报告书“第四节 交易标的基本情况”之“二、历史沿革”之“（二）淘通科技的设立及股权变动”之“1、2015 年 11 月，淘通有限整体变更为股份公司”。

（7）2022 年 12 月，广州指向第一次增资

2022 年 12 月 8 日，淘通科技作出股东决定，同意广州指向注册资本由 100 万元变更为 500 万元，本次新增注册资本 400 万元，并相应修订公司章程。根据修订后的公司章程，新增注册资本 400 万元尚未实缴。

序号	股东名称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	股权比例	出资方式
1	淘通有限	500.00	100.00	100%	货币
合计		**500.00**	**100.00**	**100%**	

3、股权结构

截至本报告书签署日，广州指向各股东具体持股金额及持股比例如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	淘通科技	500.00	100.00
合计		**500.00**	**100.00**

4、主要资产权属、对外担保及主要债务情况

（1）股权权属情况

截至本报告书签署日，标的公司所持广州指向 100%股权不存在质押、冻结、查封、财产保全或其他权利限制情况。

（2）主要资产情况

截至 2025 年 6 月 30 日，广州指向的主要资产情况如下：

单位：万元、%

项目	金额	占比
货币资金	5,404.25	9.56
应收账款	12,261.08	21.69
预付款项	5,396.92	9.55
其他应收款	22,196.67	39.27
存货	9,722.56	17.20
其他流动资产	487.95	0.86
流动资产合计	55,469.43	98.12
固定资产	32.06	0.06
使用权资产	455.55	0.81
无形资产	2.38	0.00
长期待摊费用	9.16	0.02
递延所得税资产	533.20	0.94
其他非流动资产	28.43	0.05
非流动资产合计	1,060.78	1.88
资产总计	56,530.20	100.00

注：表格中系广州指向与北京淘萌合并口径的数据。

（3）主要负债情况

截至 2025 年 6 月 30 日，广州指向的主要负债情况如下：

单位：万元、%

项目	金额	占比
短期借款	7,606.63	15.64
应付账款	20,641.50	42.45
合同负债	311.18	0.64
应付职工薪酬	334.34	0.69
应交税费	2,191.79	4.51
其他应付款	16,166.40	33.24
一年内到期的非流动负债	246.16	0.51
其他流动负债	475.65	0.98
流动负债合计	47,973.64	98.65
长期借款	375.31	0.77
租赁负债	281.23	0.58

项目	金额	占比
非流动负债合计	656.54	1.35
负债合计	48,630.18	100.00

注：表格中系广州指向与北京淘萌合并口径的数据。

（4）或有负债情况

截至本报告书签署日，广州指向不存在重大或有负债情况。

（5）对外担保情况

截至本报告书签署日，广州指向不存在标的公司合并范围外的对外担保情况。

5、主营业务情况

广州指向主要从事商品销售、代运营业务。

6、主要财务数据

广州指向最近两年一期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日 /2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
资产总额	56,530.20	63,163.64	60,938.73
负债总额	48,630.18	56,151.73	57,010.46
所有者权益	7,900.03	7,011.91	3,928.27
归属于母公司所有者权益	7,900.03	7,011.91	3,928.27
营业收入	80,660.29	140,233.31	86,467.83
净利润	888.11	3,083.64	2,068.10

注：上述主要财务数据业经天健会计师审计，系合并口径数据。

（二）孚骏贸易

1、基本情况

名称	孚骏贸易有限公司
商业登记号码	59466556
注册资本	港币 2,000 万元
成立日期	2012 年 2 月 29 日
注册地址	Room 1911，Lee Garden One，33 Hysan Avenue，Causeway Bay，Hong Kong

主要业务	商品销售、代运营
股权结构	淘通科技持股 100%

2、历史沿革

根据方良佳律师事务所出具的法律意见书，孚骏贸易已发行股份为20,000,000股普通股，股东淘通科技对孚骏贸易实缴出资为人民币8,640,750.88元。孚骏贸易过往的股权转让记录如下：

时间	股东	股份（占比%）
成立至2015年7月10日	魏杏芳	4,000（40%）
成立至2015年7月10日	刘迪	6,000（60%）
2015年7月10日至2017年8月24日	淘通科技	10,000（100%）
2017年8月24日至2019年11月21日		10,000,000（100%）
2019年11月21日至今		20,000,000（100%）

3、股权结构

截至本报告书签署日，孚骏贸易各股东具体持股金额及持股比例如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（港币万元）	出资比例（%）
1	淘通科技	2,000.00	100.00
合计		**2,000.00**	**100.00**

4、主要资产权属、对外担保及主要债务情况

（1）股权权属情况

截至本报告书签署日，标的公司所持孚骏贸易100%股权不存在质押、冻结、查封、财产保全或其他权利限制情况。

（2）主要资产情况

截至2025年6月30日，孚骏贸易的主要资产情况如下：

单位：万元、%

项目	金额	占比
货币资金	3,504.57	20.02
应收账款	855.90	4.89

项目	金额	占比
预付款项	1,476.47	8.43
其他应收款	5,323.85	30.41
存货	6,241.22	35.65
其他流动资产	54.01	0.31
流动资产合计	17,456.01	99.70
固定资产	0.75	0.00
递延所得税资产	51.08	0.29
非流动资产合计	51.83	0.30
资产总计	17,507.84	100.00

（3）主要负债情况

截至 2025 年 6 月 30 日，孚骏贸易的主要负债情况如下：

单位：万元、%

项目	金额	占比
应付账款	125.21	1.81
合同负债	0.01	0.00
应付职工薪酬	22.17	0.32
应交税费	748.78	10.80
其他应付款	5,974.24	86.19
其他流动负债	60.77	0.88
流动负债合计	6,931.17	100.00
非流动负债合计	-	-
负债合计	6,931.17	100.00

（4）或有负债情况

截至本报告书签署日，孚骏贸易不存在重大或有负债情况。

（5）对外担保情况

截至本报告书签署日，孚骏贸易不存在标的公司合并范围外的对外担保情况。

5、主营业务情况

孚骏贸易主要从事商品销售、代运营业务。

6、主要财务数据

孚骏贸易最近两年一期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日 /2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
资产总额	17,507.84	17,035.65	7,969.74
负债总额	6,931.17	8,623.51	2,111.78
所有者权益	10,576.67	8,412.15	5,857.96
归属于母公司所有者权益	10,576.67	8,412.15	5,857.96
营业收入	18,407.72	21,871.04	5,106.11
净利润	2,164.52	2,554.19	1,198.66

注：上述主要财务数据业经天健会计师审计，系合并口径数据。

（三）其他下属公司

1、香港淘通

名称	香港淘通科技有限公司
商业登记号码	65618501
注册资本	港币 1 万元
成立日期	2015 年 12 月 23 日
注册地址	Room 1911，Lee Garden One，33 Hysan Avenue，Causeway Bay，Hong Kong
主要业务	商品销售、代运营
股权结构	淘通科技持股 100%

2、灵思科技

名称	广州灵思信息科技有限公司
统一社会信用代码	91440101MA5AWMEE36
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	方超
成立日期	2018 年 5 月 29 日
注册地址	广州市天河区金穗路 3 号 2401 室自编 B 房
主要业务	商品销售、代运营
营业范围	数字文化创意内容应用服务；日用百货销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；母婴用品销售；化妆品批发；个人卫生用品销售；玩具销售；软件开发；网络技术服务；信息系统集成服务；信息技术

	咨询服务；市场营销策划；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询；化妆品零售；数据处理和存储支持服务；广告设计、代理；广告制作；家用电器销售；服装服饰零售；针纺织品销售；日用化学产品销售；室内卫生杀虫剂销售；文具用品零售；纸制品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；软件销售；宠物食品及用品批发；宠物食品及用品零售；珠宝首饰批发；珠宝首饰零售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；茶具销售；日用玻璃制品销售；货物进出口；保健食品（预包装）销售：婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；特殊医学用途配方食品销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；食品销售（仅销售预包装食品）；包装服务；在线数据处理与交易处理业务（经营类电子商务）
股权结构	孚骏贸易持股 100%

3、广州智库

名称	广州智库软件有限公司
统一社会信用代码	91440101MA5D5T2M7F
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	孙娜
成立日期	2020 年 3 月 18 日
注册地址	广州市天河区金穗路 3 号 2401 室自编 C 房
主要业务	代运营、营销服务
营业范围	软件开发；软件销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件外包服务；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；信息系统集成服务；数字文化创意软件开发；网络与信息安全软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能基础软件开发；数字文化创意内容应用服务；摄像及视频制作服务；广告制作；广告设计、代理；广告发布
股权结构	淘通科技持股 100%

4、杭州了了脸谱

名称	杭州了了脸谱电子商务有限公司
统一社会信用代码	91330110MA2KKTL86L
注册资本	人民币 500 万元
法定代表人	李涛
成立日期	2021 年 9 月 26 日
注册地址	浙江省杭州市临平区星桥街道星星路 11 号 1 幢 301 室
主要业务	商品销售、代运营

营业范围	一般项目：互联网销售（除销售需要许可的商品）；组织文化艺术交流活动；会议及展览服务；礼仪服务；市场营销策划；市场调查（不含涉外调查）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告设计、代理；图文设计制作；广告制作；广告发布；服装服饰批发；鞋帽批发；日用品销售；网络技术服务；数字文化创意内容应用服务；日用百货销售；母婴用品销售；化妆品批发；个人卫生用品销售；玩具销售；信息技术咨询服务；企业管理咨询；化妆品零售；数据处理和存储支持服务；家用电器销售；服装服饰零售；针纺织品销售；日用化学产品销售；卫生用杀虫剂销售；文具用品零售；纸制品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；保健食品（预包装）销售；珠宝首饰批发；珠宝首饰零售；宠物食品及用品批发；宠物食品及用品零售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售（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）。许可项目：食品销售；食品互联网销售；第三类医疗器械经营；医疗器械互联网信息服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）
股权结构	淘通科技持股 100%

5、广州闪闪繁星

名称	广州闪闪繁星科技创新有限公司
统一社会信用代码	91440101MA9Y1MYW8A
注册资本	人民币 500 万元
法定代表人	李涛
成立日期	2021 年 8 月 17 日
注册地址	广州市天河区金穗路 3 号 2401 室自编 D 房
主要业务	商品销售、代运营
营业范围	工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；日用品销售；宠物食品及用品零售；家居用品销售；健康咨询服务（不含诊疗服务）；玩具销售；个人卫生用品销售；工程和技术研究和试验发展；服装服饰批发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；广告制作；纸制品销售；日用杂品销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；服装服饰零售；玩具、动漫及游艺用品销售；文具用品批发；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；茶具销售；农副产品销售；母婴用品销售；文具用品零售；日用百货销售；食品添加剂销售；日用品批发；日用玻璃制品销售；市场营销策划；办公用品销售；广告设计、代理；化妆品批发；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；特殊医学用途配方食品销售；保健食品（预包装）销售；化妆品零售；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；食品销售（仅销售预包装食品）；包装服务；珠宝首饰批发；珠宝首饰零售；宠物食品及用品批发；食品经营（销售散装食品）；食品互联网销售
股权结构	淘通科技持股 100%

6、上海星淘

名称	上海星淘科技有限公司
统一社会信用代码	91310101MA1FPLTB01
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	孙娜
成立日期	2021 年 4 月 30 日
注册地址	上海市黄浦区江西中路 181 号十四层（原十三层）
主要业务	商品销售、代运营、营销服务
营业范围	一般项目：工程和技术研究和试验发展；广告设计、代理；广告制作；广告发布；咨询策划服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；信息技术咨询服务；市场营销策划；企业形象策划；项目策划与公关服务；企业管理；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；网络技术服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；日用品批发；日用品销售；服装服饰批发；服装服饰零售；文具用品批发；文具用品零售；日用百货销售；润滑油销售；宠物食品及用品零售；宠物食品及用品批发；个人卫生用品销售；玩具、动漫及游艺用品销售；化妆品批发；化妆品零售；母婴用品销售；汽车装饰用品销售；办公用品销售；电池销售；日用化学产品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；卫生用杀虫剂销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；纸制品销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；电子产品销售；涂料销售（不含危险化学品）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；珠宝首饰批发；珠宝首饰零售；包装服务；数字内容制作服务（不含出版发行）；数字文化创意内容应用服务；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；货物进出口；通讯设备销售；财务咨询；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机系统服务；茶具销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；日用玻璃制品销售；保健食品（预包装）销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；特殊医学用途配方食品销售；食品销售（仅销售预包装食品）；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售。（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）许可项目：第三类医疗器械经营；医疗器械互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
股权结构	淘通科技持股 100%

7、上海敬时光

名称	敬时光（上海）传播发展有限公司
统一社会信用代码	91310101MA7GWWP64F
注册资本	人民币 800 万元

法定代表人	孙娜
成立日期	2022 年 2 月 17 日
注册地址	上海市黄浦区江西中路 181 号十五层（原十四层）
主要业务	未开展实际业务
营业范围	许可项目：第三类医疗器械经营；医疗器械互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：货物进出口；技术进出口；工程和技术研究和试验发展；化妆品零售；保健食品（预包装）销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；食品销售（仅销售预包装食品）；特殊医学用途配方食品销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；宠物食品及用品零售；宠物食品及用品批发；化妆品批发；通讯设备销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；数字广告制作；数字广告发布；日用品销售；母婴用品销售；服装服饰零售；文具用品零售；数字广告设计、代理；项目策划与公关服务；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机系统服务；网络技术服务；日用百货销售；润滑油销售；个人卫生用品销售；日用品批发；玩具、动漫及游艺用品销售；汽车装饰用品销售；办公用品销售；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；电池销售；日用化学产品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；卫生用杀虫剂销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；纸制品销售；珠宝首饰批发；珠宝首饰零售；茶具销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；日用玻璃制品销售；体育用品及器材零售；电子产品销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；包装服务；广告设计、代理；广告制作；广告发布；信息技术咨询服务；市场营销策划；企业形象策划；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售。（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）
股权结构	淘通科技持股 100%

8、上海淘乐康

名称	上海淘乐康医疗科技有限公司
统一社会信用代码	91310118MAEHALLN13
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	孙娜
成立日期	2025 年 4 月 21 日
注册地址	上海市青浦区盈港东路 6868 号 2 幢二层 201、202 室
主要业务	商品销售
营业范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；食品销售（仅销售预包装食品）；饲料添加剂销售；宠物食品及用品零售；特殊医学用途配方食品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化妆品零售；家用电器销售；计算机软硬件及辅助设备零售；五金产品零售；电子产品销售；日用杂品销售；厨具卫具及日用杂品零售；母婴用品销售；第二类医疗器械销售；普通货物仓

	储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；办公设备租赁服务；办公服务；消毒剂销售（不含危险化学品）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；企业管理咨询；财务咨询；数据处理和存储支持服务；厨具卫具及日用杂品批发；信息技术咨询服务；日用电器修理；五金产品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；文具用品批发；国内货物运输代理；化工产品销售（不含许可类化工产品）；软件开发；体育用品及器材批发；国内贸易代理；会议及展览服务；广告设计、代理；广告制作；市场营销策划；家用视听设备销售；日用百货销售；物业管理；非居住房地产租赁；住房租赁；健康咨询服务（不含诊疗服务）；第一类医疗器械销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；广告发布；保健食品（预包装）销售；货物进出口；技术进出口。（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）
股权结构	淘通科技持股 100%

9、成都淘乐医

名称	成都淘乐医科技有限公司
统一社会信用代码	91510106MAEJH5NB2K
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	孙娜
成立日期	2025 年 4 月 27 日
注册地址	四川省成都市金牛区金府路 593 号 8 栋 1 单元 10 层 7 号
主要业务	未实际开展业务
营业范围	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；软件开发；特殊医学用途配方食品销售；饲料添加剂销售；宠物食品及用品零售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化妆品零售；家用电器销售；计算机软硬件及辅助设备零售；五金产品零售；电子产品销售；日用杂品销售；厨具卫具及日用杂品零售；母婴用品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；办公设备租赁服务；办公服务；消毒剂销售（不含危险化学品）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；企业管理咨询；财务咨询；数据处理和存储支持服务；厨具卫具及日用杂品批发；信息技术咨询服务；日用电器修理；五金产品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；文具用品批发；国内货物运输代理；化工产品销售（不含许可类化工产品）；体育用品及器材批发；国内贸易代理；会议及展览服务；广告设计、代理；广告制作；市场营销策划；家用视听设备销售；日用百货销售；物业管理；初级农产品收购；非居住房地产租赁；健康咨询服务（不含诊疗服务）；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；广告发布；保健食品（预包装）销售；货物进出口；技术进出口；食品销售（仅销售预包装食品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：食品销售；食品互联网销售；兽药经营；药品批发；

	药品互联网信息服务；药品零售；第三类医疗器械经营；动物诊疗。（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）
股权结构	淘通科技持股 100%

10、重庆淘乐康

名称	重庆淘乐康科技有限公司
统一社会信用代码	91500000MAEHFY934A
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	孙娜
成立日期	2025 年 4 月 28 日
注册地址	重庆市两江新区星光大道 62 号海王星科技大厦 D 区 7 层 7-5（016）
主要业务	未实际开展业务
营业范围	许可项目：第三类医疗器械经营；食品互联网销售；兽药经营；药品零售；药品互联网信息服务；药品批发；动物诊疗；食品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；食品销售（仅销售预包装食品）；饲料添加剂销售；宠物食品及用品零售；特殊医学用途配方食品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化妆品零售；家用电器销售；计算机软硬件及辅助设备零售；五金产品零售；电子产品销售；日用杂品销售；厨具卫具及日用杂品零售；母婴用品销售；第二类医疗器械销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；办公设备租赁服务；办公服务；消毒剂销售（不含危险化学品）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；企业管理咨询；数据处理和存储支持服务；厨具卫具及日用杂品批发；信息技术咨询服务；日用电器修理；五金产品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；文具用品批发；国内货物运输代理；国际货物运输代理；化工产品销售（不含许可类化工产品）；软件开发；体育用品及器材批发；国内贸易代理；会议及展览服务；广告设计、代理；广告制作；市场营销策划；家用视听设备销售；日用百货销售；物业管理；初级农产品收购；非居住房地产租赁；住房租赁；健康咨询服务（不含诊疗服务）；第一类医疗器械销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；广告发布；保健食品（预包装）销售；货物进出口；技术进出口。（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）
股权结构	淘通科技持股 100%

11、厦门淘械通

名称	厦门淘械通科技有限公司
统一社会信用代码	91350203MAEKTTTN0C
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	孙娜
成立日期	2025 年 5 月 19 日
注册地址	厦门市思明区南投路 3 号 810 室之二
主要业务	未实际开展业务
营业范围	一般项目：信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；宠物食品及用品零售；饲料添加剂销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化妆品零售；家用电器销售；厨具卫具及日用杂品零售；计算机软硬件及辅助设备零售；日用杂品销售；电子产品销售；五金产品零售；母婴用品销售；第二类医疗器械销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；消毒剂销售（不含危险化学品）；办公设备销售；办公设备租赁服务；办公服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；财务咨询；企业管理咨询；厨具卫具及日用杂品批发；数据处理和存储支持服务；日用电器修理；五金产品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；国内货物运输代理；国际货物运输代理；化工产品销售（不含许可类化工产品）；文具用品批发；以自有资金从事投资活动；会议及展览服务；体育用品及器材批发；国内贸易代理；软件开发；广告设计、代理；日用百货销售；家用视听设备销售；初级农产品收购；市场营销策划；物业管理；广告制作；非居住房地产租赁；健康咨询服务（不含诊疗服务）；第一类医疗器械销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；广告发布；货物进出口；技术进出口。（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）许可项目：兽药经营；药品零售；药品互联网信息服务；动物诊疗；第三类医疗器械经营；药品批发。（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）。
股权结构	淘通科技持股 100%

12、淘萌科技

名称	北京淘萌科技有限公司
统一社会信用代码	91110105MA01W7BA3Y
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	刘海
成立日期	2020 年 9 月 27 日
注册地址	北京市朝阳区阜通东大街 10 号楼 3 层（04）301

主要业务	代运营
营业范围	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；工程和技术研究和试验发展；广告发布；广告设计、代理；广告制作；咨询策划服务；企业形象策划；项目策划与公关服务；企业管理；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；包装服务；软件开发；数据处理服务；社会经济咨询服务；摄影扩印服务；专业设计服务；企业管理咨询；日用品销售；服装服饰零售；文具用品零售；润滑油销售；宠物食品及用品零售；个人卫生用品销售；玩具销售；玩具、动漫及游艺用品销售；化妆品零售；母婴用品销售；汽车装饰用品销售；办公用品销售；电池销售；日用化学产品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；卫生用杀虫剂销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；纸制品销售；体育用品及器材零售；电子产品销售；涂料销售（不含危险化学品）；珠宝首饰零售；茶具销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；服装服饰批发；文具用品批发；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；日用玻璃制品销售；货物进出口；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机系统服务；通讯设备销售；摄像及视频制作服务；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；保健食品（预包装）销售；食品销售（仅销售预包装食品）；特殊医学用途配方食品销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；食品互联网销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）
股权结构	广州指向持股 100%

13、东莞淘械通

名称	东莞市淘械通科技有限公司
统一社会信用代码	91441900MAEPU7BG9D
注册资本	人民币 100 万元
法定代表人	孙娜
成立日期	2025 年 7 月 1 日
注册地址	广东省东莞市南城街道宏远路 8 号 250 室
主要业务	未实际开展业务
营业范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；食品销售（仅销售预包装食品）；饲料添加剂销售；宠物食品及用品零售；特殊医学用途配方食品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化妆品零售；家用电器销售；计算机软硬件及辅助设备零售；五金产品零售；电子产品销售；日用杂品销售；厨具卫具及日用杂品零售；母婴用品销售；第二类医疗器械销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；消毒剂销售（不含危险化学品）；

	互联网销售（除销售需要许可的商品）；企业管理咨询；财务咨询；数据处理和存储支持服务；厨具卫具及日用杂品批发；文具用品批发；体育用品及器材批发；国内贸易代理；广告设计、代理；市场营销策划；广告制作；家用视听设备销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；第一类医疗器械销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；广告发布；保健食品（预包装）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）
股权结构	淘通科技持股 100%

14、Trail Tail US Inc

截至报告期末，标的公司共有 1 家参股公司，名称为 Trail Tail US Inc。Trail Tail US Inc 是依据美国法律合法设立并有效存续的一家公司，主要从事宠物产品设计开发及销售。Trail Tail US Inc 的注册资本为 50,000 美元，标的公司的持股比例为 20%。

九、标的公司主营业务具体情况

（一）所处行业的主管部门、监管体制、主要法律法规及政策

1、所处行业分类

淘通科技的主营业务包括电商销售服务和全域数字营销，是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），淘通科技所属行业为“F52 零售业”之“F5292 互联网零售”。

2、行业主管部门、监管体制及主要行业政策

淘通科技的主营业务包括电商销售服务和全域数字营销，是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，提供基于大数据支持下的品牌咨询、电商运营、消费者洞察、全域营销、影像输出、供应链管理及技术支持等服务。

我国政府对电子商务服务业的管理采用行政管理、法律约束和行业自律相结合的监管体制。电子商务服务业的主管部门主要包括中华人民共和国商务部电子商务和信息化司和中华人民共和国工业和信息化部。

中华人民共和国商务部电子商务和信息化司作为标的公司所处行业的主管部门，在其职责范围内制定我国电子商务发展规划，拟定推动企业信息化、运用电子商务开拓国内外市场的相关政策措施并组织实施；支持中小企业电子商务应用，促进网络购物等面向消费者的电子商务的健康发展；推动电子商务服务体系

建设，建立电子商务统计和评价体系；拟定电子商务相关标准、规则；组织和参与电子商务规则和标准的对外谈判、磋商和交流；推动电子商务的国际合作等。

中华人民共和国工业和信息化部在其职责范围内负责市场综合监督管理，起草市场监督管理有关法律法规草案，制定有关规章、政策、标准，组织实施质量强国战略、食品安全战略和标准化战略，拟订并组织实施有关规划，规范和维护市场秩序，营造诚实守信、公平竞争的市场环境；负责监督管理市场秩序，依法监督管理市场交易、网络商品交易及有关服务的行为；组织指导查处价格收费违法违规、不正当竞争、违法直销、传销、侵犯商标专利知识产权和制售假冒伪劣行为；指导广告业发展，监督管理广告活动等。

中国互联网协会是公司所处电子商务服务业的行业自律组织。中国互联网协会主要负责制定并实施互联网行业自律规范和公约，规范会员行为，协调会员关系，调解会员纠纷，促进会员间沟通与协作，发挥行业自律作用，维护国家网络与信息安全，保护公民的信息安全，维护行业整体利益和用户合法权益；经政府有关部门批准，开展互联网行业资质及职业资格审核、评价评估及评比表彰等工作。

标的公司所处行业的主要法律法规及政策如下表所示：

文件名称	发布时间	发布单位	相关内容
《网络交易监督管理办法》（2025 修正）	2025.03.18	国家市场监督管理总局	规范网络交易活动，维护网络交易秩序，保障网络交易各方主体合法权益，促进数字经济持续健康发展
《网络食品安全违法行为查处办法》（2025 修订）	2025.03.18	国家市场监督管理总局	依法查处网络食品安全违法行为，加强网络食品安全监督管理，保证食品安全
《互联网信息服务管理办法》（2024 修订）	2024.12.09	国务院	规范互联网信息服务活动，促进互联网信息服务健康有序发展
《中华人民共和国海关综合保税区管理办法》（2024 修正）	2024.10.28	海关总署	规范海关对综合保税区的管理，促进综合保税区高水平开放、高质量发展
《中华人民共和国消费者权益保护法实施条例》	2024.03.15	国务院	加强消费者权益保护，规范经营者行为，完善消费争议解决机制，建立共同治理体系，促进消费市场的健康发展，同时倡导绿色消费理念，以更好地满足人民群众日益增长的美好生活需要
《中华人民共和国反电信网络诈骗法》	2022.09.02	全国人民代表大会常务委员会	预防、遏制和惩治电信网络诈骗活动，加强反电信网络诈骗工作，保

文件名称	发布时间	发布单位	相关内容
			护公民和组织的合法权益，维护社会稳定和国家安全
《中华人民共和国反垄断法》（2022 修正）	2022.06.24	全国人民代表大会常务委员会	预防和制止垄断行为，保护市场公平竞争，鼓励创新，提高经济运行效率，维护消费者利益和社会公共利益，促进社会主义市场经济健康发展
《关于印发“十四五”数字经济发展规划的通知》	2021.12.12	国务院	“十四五”时期，我国数字经济转向深化应用、规范发展、普惠共享的新阶段,应对新形势新挑战,把握数字化发展新机遇，拓展经济发展新空间，推动我国数字经济健康发展
《中华人民共和国个人信息保护法》	2021.08.20	全国人民代表大会常务委员会	保护个人信息权益，规范个人信息处理活动，促进个人信息合理利用
《中华人民共和国数据安全法》	2021.06.10	全国人民代表大会常务委员会	规范数据处理活动，保障数据安全，促进数据开发利用，保护个人、组织的合法权益，维护国家主权、安全和发展利益
《中华人民共和国广告法》（2021 修订）	2021.04.29	全国人民代表大会常务委员会	规范广告活动，保护消费者的合法权益，促进广告业的健康发展，维护社会经济秩序
《中华人民共和国食品安全法》（2021 修正）	2021.04.29	全国人民代表大会常务委员会	保证食品安全，保障公众身体健康和生命安全，制定食品安全、食品安全风险监测和评估、食品生产经营等标准
关于印发《网络直播营销管理办法（试行）》的通知	2021.04.16	国家互联网信息办公室、公安部、商务部、文化和旅游部、国家税务总局、国家市场监督管理总局、国家广播电视总局	为加强网络直播营销管理，维护国家安全和公共利益，保护公民、法人和其他组织的合法权益，促进网络直播营销健康有序发展
《中华人民共和国进出口食品安全管理办法（2021）》	2021.04.12	海关总署	保障进出口食品安全，保护人类、动植物生命和健康
《关于加强网络直播规范管理工作的指导意见》的通知	2021.02.09	国家互联网信息办公室、全国“扫黄打非”工作小组、工业和信息化部、公安部、文化和旅游部、国家市场监督管理总局、国家广播电视总局	进一步加强网络直播行业的规范管理，促进行业健康有序发展
《关于推动电子商务企业绿色发展工作的通知》	2021.01.07	国务院办公厅	引导电商企业提高绿色发展能力，积极探索形成资源节约、环境友好的企业发展模式，推动塑料污染治理、快递包装绿色转型等取得实效

文件名称	发布时间	发布单位	相关内容
《规范促销行为暂行规定》	2020.12.01	国家市场监督管理总局	规范经营者的促销行为，维护公平竞争的市场秩序，保护消费者、经营者合法权益
《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019 修正）	2019.04.23	全国人民代表大会常务委员会	促进社会主义市场经济健康发展，鼓励和保护公平竞争，制止不正当竞争行为，保护经营者和消费者的合法权益
《中华人民共和国产品质量法》（2018 修正）	2018.12.29	全国人民代表大会常务委员会	加强对产品质量的监督管理，提高产品质量水平，明确产品质量责任，保护消费者的合法权益，维护社会经济秩序
《中华人民共和国电子商务法》	2018.08.31	全国人民代表大会常务委员会	保障电子商务各方主体的合法权益，规范电子商务行为，维护市场秩序，促进电子商务持续健康发展
《中华人民共和国消费者权益保护法》（2013 修正）	2013.10.25	全国人民代表大会常务委员会	保护消费者的合法权益，维护社会经济秩序，促进社会主义市场经济健康发展

（二）主营业务情况

1、主营业务介绍

标的公司是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，主营业务包括电商销售服务和全域数字营销。标的公司为品牌方提供基于大数据支持下的品牌咨询、电商运营、消费者洞察、全域营销、影像输出、供应链管理及技术支持等服务，合作品牌主要分布于宠物、食品快消、母婴、美妆个护、健康行业，主要包括玛氏箭牌、百事、雀巢、美士、皇家、冠军等国内外大型快消品、宠物食品集团；合作渠道涵盖淘宝天猫、京东、唯品会等传统电商平台和抖音、快手、小红书等新兴直播和内容电商平台，并不断向私域拓展布局。

2、主要产品或服务

（1）电商销售服务

电商销售服务系基于线上平台开展一系列销售和/或服务活动。销售活动旨在帮助品牌方实现商品的最大化销售且获得合理的利润；服务活动旨在达到客户标准的前提下最大程度完成服务目标（KPI）。根据下游客户类型及业务开展模式，电商销售服务业务分为零售模式（B2C）、分销模式（B2B）和服务费模式三种。

① 零售模式（B2C）

电商销售服务下的零售模式系标的公司经品牌方或其代理商授权，在授权线上平台开设店铺并进行商品零售的业务模式。在此模式下，标的公司负责商品采购与销售，同时对相关线上店铺进行全面经营管理，具体工作内容包括店铺采销计划制定、商品采购、入库管理、商品上架、信息维护、物流订单管理、发货与售后等，最终实现对终端消费者的线上销售。零售模式下，标的公司的盈利来源主要系零售收入与采购成本的差价。

②分销模式（B2B）

电商销售服务下的分销模式系标的公司经品牌方或其代理商授权，向品牌方或其代理商采购授权商品后销售至线上平台（B2B 平台）或下游分销商（B2B 其他分销商）的业务模式。B2B 平台客户一般指拥有自营渠道的电商平台，代表客户包括天猫超市、天猫国际自营、京东自营、唯品会自营和抖音超市等；B2B 其他分销商一般指中小型分销商，其通常在线上渠道开设专营/专卖店且店铺具备一定销售规模。分销模式下，标的公司的盈利来源主要为分销收入与采购成本的差额。

③服务费模式

电商销售服务下的服务费模式系标的公司经品牌方或其代理商授权，为品牌方在指定渠道的指定店铺提供综合运营服务的业务模式，具体服务内容包括店铺基础运营与优化、商品管理（产品上下架、详情页设计与展示）、站内外媒体投放、客户服务、CRM 会员管理和仓储物流服务等，以达到提升运营店铺曝光率和商品搜索量、增强消费者黏性及购物体验、加深品牌影响力和拉动店铺销售额的效果。服务费模式下，标的公司的盈利来源主要系赚取服务费，收费模式分为固定服务费、浮动服务费和固定+浮动服务费。

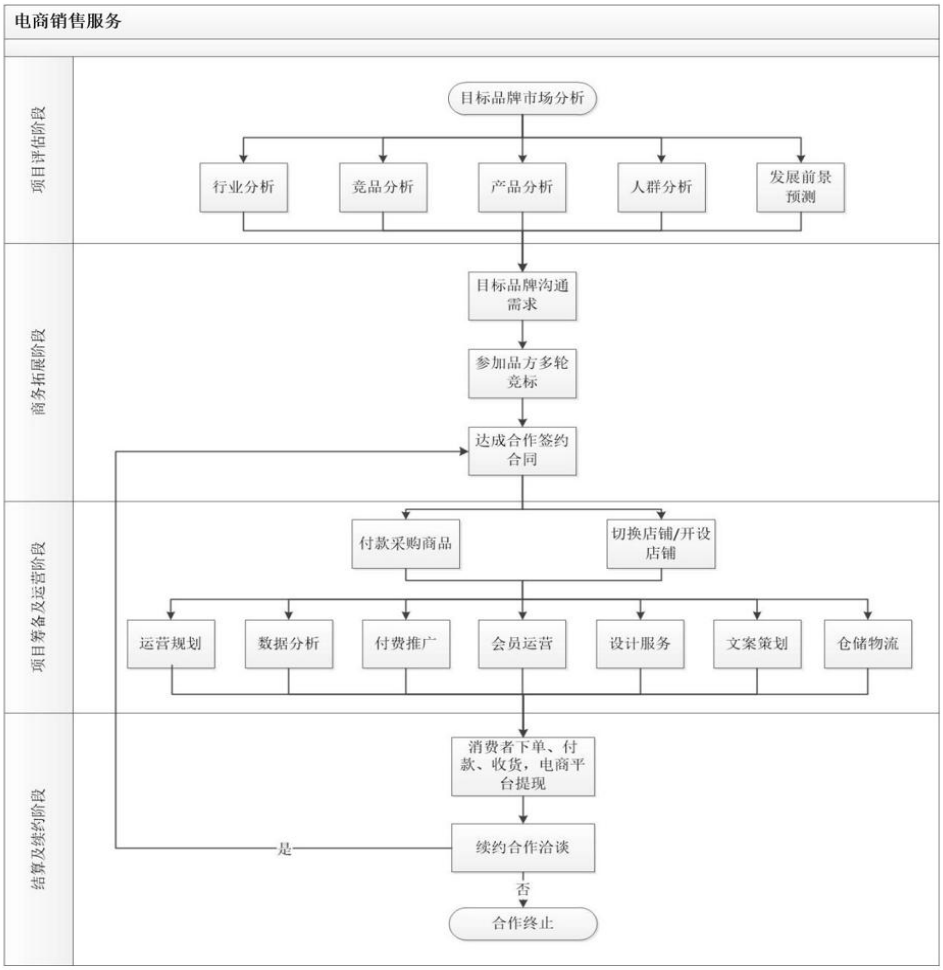
（2）全域数字营销

全域数字营销业务系标的公司基于数据分析，为品牌方提供多渠道营销推广活动的策划与执行服务，包括大型电商活动的方案策划与执行、游戏 IP 联名、新媒体内容种草、自媒体账户运营等，助力品牌方提升市场知名度与影响力，从而促进品牌商品销售。

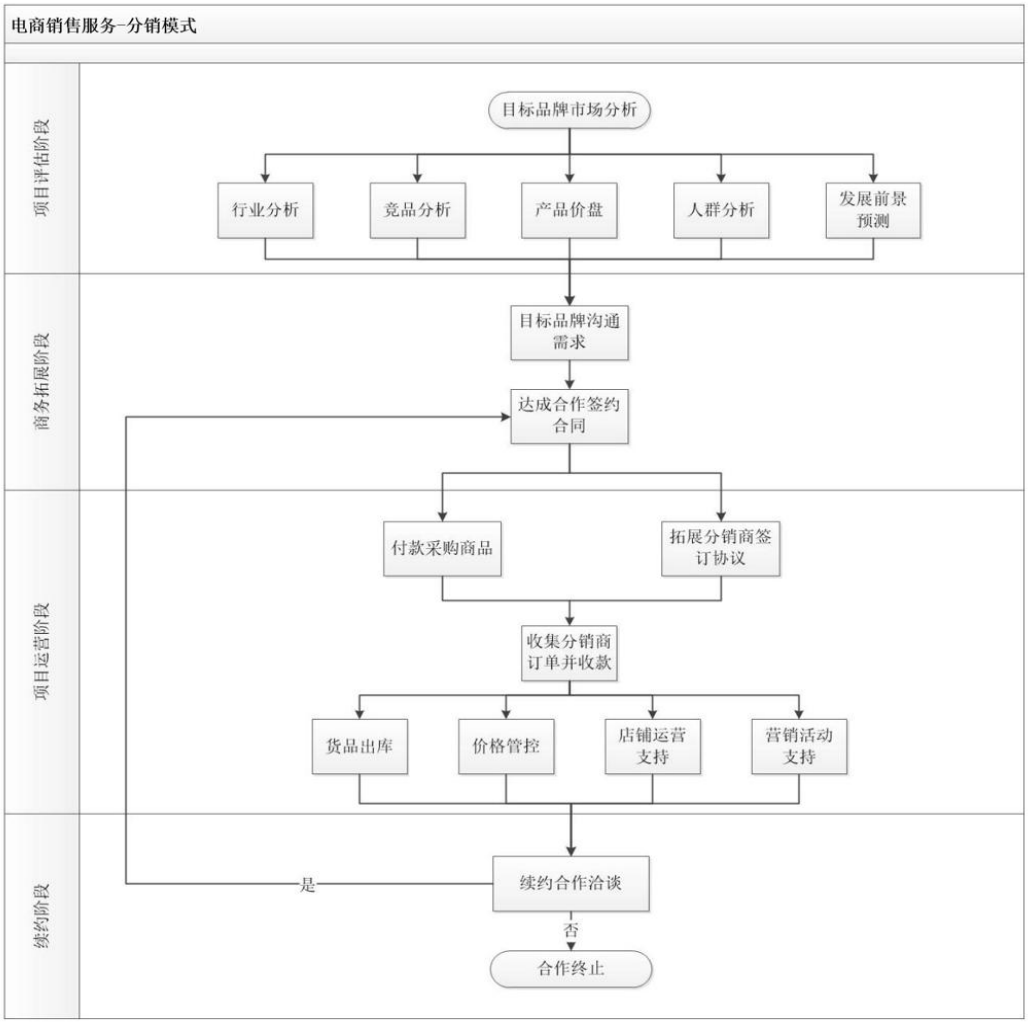
（三）主要业务流程图

1、电商销售服务

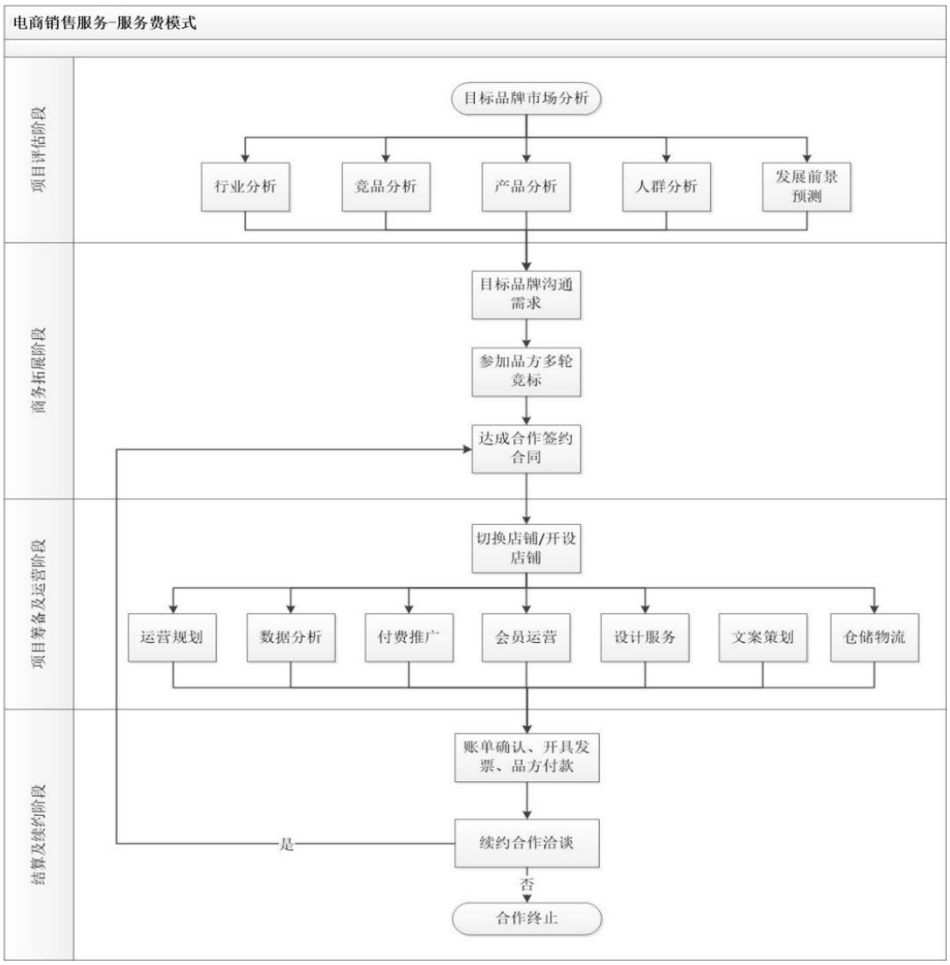
（1）零售模式



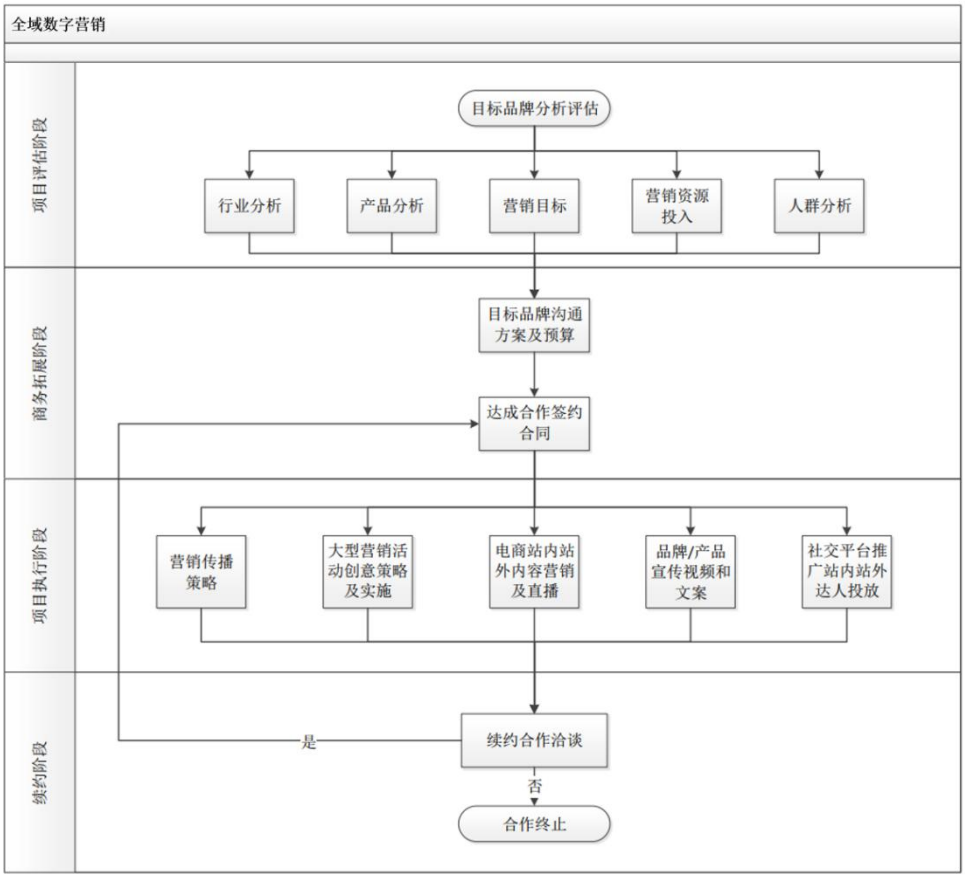
（2）分销模式


电商销售服务-分销模式
项目评估阶段
目标品牌市场分析
行业分析
竞品分析
产品价盘
人群分析
发展前景预测
商务拓展阶段
目标品牌沟通需求
达成合作签约合同
项目运营阶段
付款采购商品
拓展分销商签订协议
收集分销商订单并收款
货品出库
价格管控
店铺运营支持
营销活动支持
续约阶段
续约合作洽谈
是
否
合作终止

（3）服务费模式


电商销售服务-服务费模式
项目评估阶段
商务拓展阶段
项目筹备及运营阶段
结算及续约阶段
目标品牌市场分析
行业分析
竞品分析
产品分析
人群分析
发展前景预测
目标品牌沟通需求
参加品方多轮竞标
达成合作签约合同
切换店铺/开设店铺
运营规划
数据分析
付费推广
会员运营
设计服务
文案策划
仓储物流
账单确认、开具发票、品方付款
续约合作洽谈
是
否
合作终止

（4）全域数字营销



（四）主要经营模式

标的公司立足于电商行业，主营业务包括电商销售服务和全域数字营销，属于电商行业中的电商服务商，合作品牌分布于宠物、食品快消、母婴、美妆个护、健康行业，主要包括玛氏箭牌、百事、雀巢、美士、皇家、冠军等国内外大型快消品、宠物食品集团。

标的公司的主要经营模式及盈利模式情况如下：

业务模式	采购模式	销售模式	服务模式	盈利模式
零售模式	根据销售情况制定采购计划，向品牌方直接采购货品	由标的公司制定月度、季度销售计划，在品牌方授权的电商渠道开设店铺进行销售，下游为终端消费者	负责制定详细的销售计划并提供与电商销售相关的运营服务	收入主要为商品零售收入，成本主要为商品采购成本，利润主要来源于零售收入和采购成本的差价
分销模式	根据销售情况制定采购计划，向品牌方直接采购货品	1、将货品分销至天猫超市、京东自营等 B2C 电商平台；2、将货品分销至其	1、将货品分销至 B2C 电商平台：通常提供生意分析、店铺运营等运营支	收入主要为商品分销收入，成本主要为商品采购成本，利润主要来源于分销收

业务模式	采购模式	销售模式	服务模式	盈利模式
		他分销商	持服务； 2、将货品分销至其他分销商：根据品牌授权渠道，寻觅合格分销商，协助品牌管理线上价格体系	入和采购成本的差价
服务费模式	结合销售规划协助品牌方采购部分包材、赠品等物料，费用由品牌方实际承担，货权属于品牌方	不适用	为品牌方店铺提供日常运营、会员管理、推广广告、页面设计、内容营销、客户服务、仓储物流等服务	收入采用零售结算或服务费结算方式，标的公司每月销售完成后按照双方约定的固定/按比例计算的金额，或者按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确认收入，成本主要为人力成本，利润来源于服务收入与成本的差额
全域数字营销	根据营销需求，向其他服务提供商采购媒介资源、营销内容等服务	不适用	提供社交自媒体运营推广、内容种草、电商活动策划、游戏营销等服务	收入主要为方案费、创意费、执行费等服务费用，成本主要为人力成本，利润主要来源于服务收入与成本的差额

（五）主要产品生产和销售情况

1、主要产品/服务收入构成情况

最近两年一期，标的公司营业收入按业务类型构成如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电商销售服务	115,676.81	99.84	201,005.94	99.77	159,736.45	99.27
其中：零售模式	71,626.45	61.82	108,538.38	53.87	73,663.54	45.78
分销模式	37,654.25	32.50	81,024.35	40.22	75,470.65	46.90
服务费模式	6,396.12	5.52	11,443.22	5.68	10,602.26	6.59
全域数字营销	181.31	0.16	458.30	0.23	1,175.90	0.73
合计	**115,858.12**	**100.00**	**201,464.24**	**100.00**	**160,912.35**	**100.00**

报告期内，标的公司的收入来源主要以电商销售服务为主，各类型服务收入

占主营业务收入的比例未发生重大变化。

报告期内，标的公司的合作品牌主要属于休闲食品行业、宠物食品行业和其他行业，其他行业主要包括方便速食和婴幼儿食品等品类。标的公司按各行业分类下业务模式划分的电商销售服务板块营业收入构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
休闲食品	61,773.46	53.40	111,049.37	55.25	104,465.48	65.40
其中：零售模式	27,596.14	23.86	36,618.93	18.22	35,156.85	22.01
分销模式	31,015.50	26.81	69,177.39	34.42	63,502.00	39.75
服务费模式	3,161.82	2.73	5,253.05	2.61	5,806.63	3.64
宠物食品	38,968.37	33.69	60,172.69	29.94	31,265.27	19.57
其中：零售模式	36,406.78	31.47	55,535.26	27.63	26,526.40	16.61
分销模式	99.90	0.09	624.11	0.31	2,019.15	1.26
服务费模式	2,461.69	2.13	4,013.32	2.00	2,719.71	1.70
其他	14,935.00	12.91	29,783.88	14.82	24,005.69	15.03
其中：零售模式	7,623.53	6.59	16,384.19	8.15	11,980.28	7.50
分销模式	6,538.85	5.65	11,222.85	5.58	9,949.50	6.23
服务费模式	772.62	0.67	2,176.84	1.08	2,075.92	1.30
合计	**115,676.81**	**100.00**	**201,005.94**	**100.00**	**159,736.45**	**100.00**

2、向前五名客户销售情况

最近两年一期，标的公司向前五名客户销售情况如下：

2025 年 1-6 月				
序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占营业收入的比例
1	阿里集团	商品	15,820.64	13.66%
2	京东集团	商品	10,401.14	8.98%
3	公司 A	电商综合代运营等服务	3,557.69	3.07%
4	悠津集团	商品	1,540.87	1.33%
5	糖巧	商品	1,050.48	0.91%
合计			**32,370.81**	**27.95%**

2024 年度				
序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占营业收入的比例
1	阿里集团	商品	34,459.99	17.10%
2	京东集团	商品	19,604.17	9.73%
3	公司 A	电商综合代运营等服务	4,997.81	2.48%
4	抖音集团	商品	3,112.42	1.54%
5	悠津集团	商品	2,608.01	1.29%
合计			**64,782.39**	**32.14%**
2023 年度				
序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占营业收入的比例
1	阿里集团	商品	32,225.41	20.03%
2	京东集团	商品	12,729.11	7.91%
3	公司 A	电商综合代运营等服务	4,619.69	2.87%
4	圆兔集团	商品	3,527.98	2.19%
5	公司 B	电商综合代运营等服务	2,964.76	1.84%
合计			**56,066.93**	**34.84%**

报告期各期，不存在向单一客户销售金额占比超过 50%的情况，标的公司对单一客户不存在重大依赖情况。标的公司与报告期各期前五大客户不存在关联关系，标的公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的主要股东以及实际控制人均没有在上述客户中占有权益。

3、分业务模式披露主要客户、品牌的合作关系对收入变化的影响，报告期内标的资产收入波动的原因，是否与行业政策变动相符，是否与下游客户的需求匹配，是否与同行业可比公司的收入变动趋势、比例存在较大差异

（1）零售模式

报告期各期，标的公司零售模式的电商销售服务收入分别为 73,663.54 万元、108,538.38 万元和 71,626.45 万元，2024 年零售模式收入较 2023 年增长 47.34%，主要原因系标的公司宠物食品行业业务模式以零售模式为主且增长幅度较大。2024 年，标的公司宠物食品行业零售模式收入为 55,535.26 万元，同比增长 109.36%。

标的公司宠物食品行业收入增长的主要原因系：（1）2023 年和 2024 年分

别新增品牌 A 和品牌 B 等宠物食品行业的重点品牌，运营效益持续加快释放。品牌 A 首年实现零售收入 22,309.56 万元，2024 年同比增长 46.69%至 32,725.60 万元；品牌 B 当年贡献零售收入 19,020.95 万元。（2）受益于行业政策环境和下游客户需求的良性发展。

从行业政策来看，近年来宠物食品行业政策环境良好，标的公司零售收入的增长与行业政策变动相符。“十四五”期间，《食品安全管理体系认证实施规则》《进出口饲料和饲料添加剂检验检疫监督管理办法》等一系列旨在进一步规范宠物食品产业、促进行业高质量发展的相关法律法规政策陆续发布，为宠物食品行业的规范和向好发展奠定了坚实基础。

从下游客户需求来看，宠物食品行业市场规模持续增长，标的公司零售收入的增长和下游客户需求相匹配。根据欧睿咨询测算数据，2024 年中国宠物食品市场规模为 593 亿元，2020 年至 2024 年间的年均复合增长率为 10.21%。

报告期内，主要从事宠物食品业务的 A 股上市公司系乖宝宠物、中宠股份、路斯股份和佩蒂股份等，其业务与标的公司的宠物食品板块业务具有一定可比性。报告期内标的公司与前述公司的营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元、%

公司简称	2025 年 1-6 月营业收入	2024 年度营业收入	2023 年度营业收入	2024 年度同比变动
乖宝宠物	322,067.98	524,496.38	432,696.31	21.22
中宠股份	243,218.96	446,475.16	374,720.21	19.15
路斯股份	39,087.99	77,763.76	69,631.32	11.68
佩蒂股份	72,769.59	165,904.03	141,128.41	17.56
平均值	169,286.13	303,659.83	254,544.06	19.30
标的公司（宠物食品行业——零售模式业务）	36,406.78	55,535.26	26,526.40	109.36

注：上述可比公司数据来源于各公司定期报告。

标的公司宠物食品行业零售模式业务收入增长比例高于前述公司平均水平，其主要原因系标的公司于 2023 年开始重点布局宠物食品行业，当年相关收入基数较低，此外标的公司 2024 年持续拓展宠物食品行业品牌，已合作品牌的运营效益逐步得到释放，因此具有合理性。

（2）分销模式

报告期各期，标的公司分销模式的收入分别为 75,470.65 万元、81,024.35 万元和 37,654.25 万元，2024 年分销模式收入较 2023 年增长 7.36%，主要原因系标的公司分销模式业务以休闲食品行业为主，且休闲零食行业分销模式收入 2024 年实现一定幅度的增长。2024 年，标的公司休闲零食行业分销模式收入为 69,177.39 万元，同比增长 8.94%。

报告期内，标的公司休闲零食行业收入实现稳健增长，主要原因系受益于提振消费的政策趋势和下游客户需求的稳定发展，休闲零食行业已合作重点品牌的发展势头良好。

从行业政策来看，近年来提振消费相关政策频繁推出，标的公司分销收入的增长与行业政策变动相符。自“十四五”以来，为全面拉动经济增长，相关部门相继推出《“十四五”扩大内需战略实施方案》《关于恢复和扩大消费的措施》《提振消费专项行动方案》等鼓励政策，促进国内消费提质扩容。

从下游客户需求来看，休闲食品行业市场保持稳步增长态势，标的公司分销收入的增长和下游客户需求相匹配。根据灼识咨询数据，2024 年中国零食市场规模已接近 1.4 万亿元人民币，同比实现增长 5.3%，2019 年至 2024 年间的年均复合增长率为 4.4%。

报告期内，主要从事休闲食品业务的 A 股上市公司系好想你、绝味食品、有友食品和良品铺子等，其业务与标的公司的休闲食品板块业务具有一定可比性。报告期内标的公司与前述公司的营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元、%

公司简称	2025 年 1-6 月营业收入	2024 年度营业收入	2023 年度营业收入	2024 年度同比变动
好想你	68,873.10	166,965.83	172,822.25	-3.39
绝味食品	281,967.75	625,665.10	726,132.68	-13.84
有友食品	77,095.37	118,232.57	96,621.06	22.37
良品铺子	282,872.08	715,920.16	804,588.90	-11.02
来伊份	193,971.09	337,048.27	397,718.29	-15.25
青岛食品	27,652.25	52,586.05	48,930.98	7.47
洽洽食品	275,210.80	713,136.41	680,562.73	4.79
桂发祥	24,908.59	49,559.54	50,385.99	-1.64

公司简称	2025 年 1-6 月营业收入	2024 年度营业收入	2023 年度营业收入	2024 年度同比变动
盐津铺子	294,059.93	530,393.39	411,517.54	28.89
甘源食品	94,499.98	225,726.10	184,755.99	22.18
劲仔食品	112,389.90	241,193.73	206,520.66	16.79
三只松鼠	547,755.94	1,062,205.35	711,457.59	49.30
平均值	190,104.73	403,219.37	374,334.55	7.72
标的公司（休闲食品行业——分销模式业务）	31,015.50	69,177.39	63,502.00	8.94

注：上述公司数据来源于各公司定期报告。

由上表可知，标的公司休闲食品行业分销模式业务收入增长比例与前述公司的收入变动趋势基本一致。

（3）服务费模式

报告期各期，标的公司服务费模式的收入分别为 10,602.26 万元、11,443.22 万元和 6,396.12 万元，2024 年服务费模式收入较 2023 年增长 7.93%，主要原因系标的公司服务费模式下宠物零食行业收入 2024 年同比增长幅度较大。2024 年，标的公司宠物食品行业服务费模式收入为 4,013.32 万元，同比增长 47.56%。

标的公司宠物食品行业服务费模式收入增长的主要原因系：（1）标的公司自 2023 年起重点布局宠物食品行业，2023 年和 2024 年分别新增与品牌 A 和品牌 B 等重点品牌的服务费模式合作。品牌 A 首年实现服务费收入 2,114.07 万元，2024 年同比增长 28.97%至 2,726.56 万元；品牌 B 当年贡献服务费收入 582.32 万元。（2）受益于宠物食品行业政策和下游客户需求的良性发展。

从行业政策和下游客户需求来看，近年来宠物食品行业政策环境良好，宠物食品行业市场规模持续增长，标的公司服务费模式收入的增长与行业政策变动相符，与下游客户的需求相匹配。

标的公司宠物食品业务的可比上市公司为乖宝宠物、中宠股份、路斯股份和佩蒂股份，报告期内标的公司服务费模式收入与前述可比公司的营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元、%

公司简称	2025年1-6月营业收入	2024年度营业收入	2023年度营业收入	2024年度同比变动
乖宝宠物	322,067.98	524,496.38	432,696.31	21.22
中宠股份	243,218.96	446,475.16	374,720.21	19.15
路斯股份	39,087.99	77,763.76	69,631.32	11.68
佩蒂股份	72,769.59	165,904.03	141,128.41	17.56
平均值	169,286.13	303,659.83	254,544.06	19.30
标的公司（宠物零食行业——服务费模式业务）	2,461.69	4,013.32	2,719.71	47.56

注：上述公司数据来源于各公司定期报告。

标的公司宠物食品行业服务费模式业务收入的增长幅度与前述公司平均水平存在较大差异，其主要原因系：（1）标的公司在服务费模式下主要向品牌方提供综合运营服务，与前述公司主要从事的宠物食品销售服务有所不同，因此收入增速有所差异；（2）标的公司服务费模式收入与零售模式收入高度相关，受益于2024年度宠物食品行业零售模式收入快速增长，服务费模式收入相应有所增长，因此增速较高，具有合理性。

（六）主要商品及能源采购情况

标的公司从事电子商务业务，不直接从事商品生产，日常采购主要系向合作品牌采购其生产的产品并实现对外销售，日常消耗的主要能源为办公用电及水，市场供应充足。

报告期各期，标的公司的前五大供应商情况如下所示：

2025年1-6月				
序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占当期采购金额的比例
1	公司A	商品	42,112.66	39.01%
2	公司B	商品	25,997.21	24.08%
3	公司C	商品	14,294.98	13.24%
4	天元宠物	商品	11,517.35	10.67%
5	公司D	商品	3,562.91	3.30%
合计			**97,485.11**	**90.31%**

2024 年度				
序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占当期采购金额的比例
1	公司 A	商品	84,041.53	37.01%
2	公司 B	商品	57,693.63	25.41%
3	公司 C	商品	27,372.13	12.06%
4	天元宠物	商品	20,604.28	9.07%
5	公司 D	商品	10,509.54	4.63%
合计			**200,221.11**	**88.18%**
2023 年度				
序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占当期采购金额的比例
1	公司 A	商品	80,658.04	47.18%
2	公司 B	商品	46,426.48	27.16%
3	公司 C	商品	19,242.60	11.26%
4	公司 D	商品	10,251.48	6.00%
5	凯诺集团	商品	4,461.72	2.61%
合计			**161,040.32**	**94.20%**

1、报告期各期各业务模式前五大供应商情况

（1）零售模式、分销模式

报告期各期，标的公司零售模式、分销模式业务均系向品牌方采购，二者供应商并无区别，前五大供应商情况如下所示：

2025 年 1-6 月				
序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占当期采购金额的比例
1	公司 A	商品	42,112.66	39.01%
2	公司 B	商品	25,997.21	24.08%
3	公司 C	商品	14,294.98	13.24%
4	天元宠物	商品	11,517.35	10.67%
5	公司 D	商品	3,562.91	3.30%
合计			**97,485.11**	**90.31%**
2024 年度				
序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占当期采购金额的比例

1	公司 A	商品	84,041.53	37.01%
2	公司 B	商品	57,693.63	25.41%
3	公司 C	商品	27,372.13	12.06%
4	天元宠物	商品	20,604.28	9.07%
5	公司 D	商品	10,509.54	4.63%
合计			**200,221.11**	**88.18%**
2023 年度				
序号	**供应商名称**	**采购内容**	**金额（万元）**	**占当期采购金额的比例**
1	公司 A	商品	80,658.04	47.18%
2	公司 B	商品	46,426.48	27.16%
3	公司 C	商品	19,242.60	11.26%
4	公司 D	商品	10,251.48	6.00%
5	凯诺集团	商品	4,461.72	2.61%
合计			**161,040.32**	**94.20%**

（2）服务费模式

报告期内，标的公司服务费模式下的成本中，超过 90%为人工成本，来源于其他供应商的成本主要系零星的推广服务费，金额及占比均较小。

2、报告期各期各业务模式前五大供应商变化情况

报告期内，标的公司零售模式、分销模式前五大供应商变化情况如下：

序号	**供应商名称**	**2025 年 1-6 月前五大较 2024 年是否发生变化**	**2024 年前五大是否发生变化**	**2024 年采购占比相较 2023 年变化情况**
1	公司 A	否	否	-10.17%
2	公司 B	否	否	-1.75%
3	公司 C	否	否	0.80%
4	天元宠物	否	新增前五大	9.07%
5	公司 D	否	否	-1.37%
6	凯诺集团	不适用	退出前五大	-2.39%

如上表所示，报告期内公司主要供应商总体保持稳定，其中 2024 年天元宠物成为标的公司新增前五大供应商，主要系天元宠物为公司 A 旗下品牌 B 宠物食品的中国区代理，标的公司亦与公司 A 保持长期深入合作，代理运营公司 A

旗下多个品牌产品。2024 年经公司 A 推荐以及天元宠物对标的公司运营能力的考察，天元宠物与标的公司双方建立了业务合作关系，标的公司成为品牌 B 宠物食品（公司 A 旗下）的线上渠道代理，使得标的公司对天元宠物当年度采购金额及占比大幅上升。

2023 年前五大供应商之一凯诘集团原系品牌 A 的代运营服务商，2023 年品牌 A 通过公开招投标方式重新选聘代运营服务商，标的公司凭借丰富的经验和良好的服务能力成功中标，标的公司中标后，从凯诘集团采购了部分品牌 A 的剩余库存商品，此后改为向公司 A 直接采购，因此 2024 年凯诘集团退出前五大供应商。

2024 年，标的公司对公司 A 采购比例下降 10.17%，主要系标的公司 2024 年深入布局宠物食品板块业务，并新增重点宠物食品品牌 B，采购品牌 B 宠物食品金额及占比大幅增长，同时由于公司 A 品牌渠道策略调整，考虑到快手渠道的投入产出比较低，标的公司与公司 A 协商后主动终止与快手渠道的合作，导致标的公司对公司 A 旗下糖巧类产品的采购金额有所减少，导致公司 A 采购比例相对下降所致。除公司 A 外，其他供应商采购占比不存在明显变化。

3、报告期各业务模式新增供应商情况

报告期内，公司零售模式、分销模式新增主要供应商为天元宠物旗下子公司元祐宠物国际有限公司及杭州特旺宠物用品有限公司，新增主要供应商基本信息如下：

1）元祐宠物国际有限公司

企业名称	元祐宠物国际有限公司
注册地址	Room 1607，Trend Centre，29-31 Cheung Lee Street，ChaiWan，Hong Kong
法定代表人	江灵兵
注册资本	10,000 港元
成立日期	2019 年 8 月 12 日
主营业务	宠物用品和宠物食品销售及进出口
采购和结算方式	款到发货
股权结构	天元宠物持有其 100%的股权

2）杭州特旺宠物用品有限公司

企业名称	杭州特旺宠物用品有限公司
注册地址	浙江省杭州市临平区星桥街道星灵街 10-1 号 3 幢 1 楼
法定代表人	江灵兵
注册资本	600 万人民币
成立日期	2016 年 12 月 23 日
主营业务	宠物用品、宠物食品的批发零售业务
采购和结算方式	款到发货
股权结构	天元宠物间接持有其 100%的股权

2024 年天元宠物成为标的公司新增供应商，主要系天元宠物为公司 A 旗下品牌 B 宠物食品的中国区代理商，标的公司亦与公司 A 保持长期深入合作，代理运营公司 A 旗下多个品牌产品。2024 年经公司 A 推荐以及天元宠物对标的公司运营能力的考察，天元宠物与标的公司双方建立了业务合作关系，标的公司成为品牌 B 宠物食品（公司 A 旗下）的线上渠道代理，使得天元宠物成为标的公司新增供应商。

上市公司和标的公司都计划未来大力发展宠物食品业务，品牌 B 业务将继续保持合作，订单具有连续性和持续性。

4、供应商集中度情况

（1）供应商集中度较高的原因及合理性

报告期各期，标的公司供应商集中度较高，前五大供应商占比均超过 80%，其中向第一大供应商公司 A 采购金额占采购总额的比例分别为 47.18%、37.01%和 39.01%，主要原因系标的公司与公司 A 等国际食品快消集团保持长期深入且稳定的合作关系，合作模式涵盖标的公司全部主营业务模式以及多个渠道。此外，公司 A 旗下拥有的食品快消子品牌较多，同时品牌 A、品牌 E 两大宠物食品品牌也并入公司 A 下合并统计，因此第一大供应商占比较高，导致前五大供应商集中度较高。但报告期各期均不存在单一供应商采购金额占比超过 50%的情况，标的公司对单一供应商不存在重大依赖。标的公司与报告期各期前五大供应商不存在关联关系，标的公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的主要股东以及实际控制人均没有在上述供应商中占有权益，供应商集中度较高情况不会对标的公司持续经营能力造成重大不利影响。

（2）是否符合行业特征、与同行业可比公司的对比情况

可比公司前五大供应商采购占比情况如下：

公司简称	2024 年度	2023 年度
青木科技	48.67%	43.77%
若羽臣	52.89%	52.64%
凯淳股份	65.93%	54.36%
壹网壹创	45.19%	44.91%
丽人丽妆	81.00%	87.00%
可比公司平均值	58.74%	56.54%
淘通科技	88.18%	94.20%

注：可比公司 2025 年半年报未披露主要供应商采购占比，故此处未比较 2025 年 1-6 月采购占比情况

标的公司供应商集中度与丽人丽妆较为接近，高于可比公司平均值，主要系业务结构差异所致。

标的公司和同行业可比公司 2024 年度不同模式的收入占比情况如下：

公司简称	零售模式	分销模式	服务费模式	其他收入
青木科技	26.07%	15.04%	58.88%	0.01%
若羽臣	57.06%	32.65%	9.72%	0.57%
凯淳股份	40.23%		38.44%	21.33%
壹网壹创	30.95%	37.87%	21.51%	9.67%
丽人丽妆	91.42%	未披露	4.39%	4.19%
淘通科技	53.87%	40.22%	5.68%	0.23%

根据上表，标的公司与可比公司的收入结构存在一定差异。通常而言，电商销售服务中的服务费模式下，因服务商的成本通常只有人力等成本，商品采购规模一般较小。报告期内，标的公司的零售模式的收入占比分别为 45.78%、53.87%和 61.82%，分销模式的收入占比分别为 46.90%、40.22%和 32.50%，而服务费模式收入占比则低于 7%。同行业可比公司中，青木科技服务费模式收入占比超过 50%，凯淳股份、壹网壹创服务费模式收入占比也远高于标的公司，丽人丽妆则是超过 90%的收入为零售模式，分销收入占比很小。若羽臣采购产品包括母婴类产品、美妆个护类产品、保健品、食品等品类，相对分散，而标的公司采购产品

主要为食品，相对集中，因此，若羽臣的供应商集中度相对较低。

同时，可比公司丽人丽妆等亦存在向同一品牌方集团旗下众多子品牌采购产品的情形。大部分品牌集团子品牌归属于集团旗下不同产品线，分别设有独立的市场营销团队和产品经理，彼此之间独立运营及决策，可比公司与各品牌分别独立进行商务谈判及达成合作，并与品牌方集团或其国内总代理签订采购协议。因此，按照品牌方集团合并口径计算，向前五大供应商采购规模较大。

综上，标的公司供应商集中度与丽人丽妆较为接近，高于可比公司平均值，主要系业务结构及销售产品差异所致。标的公司的同行业可比公司亦存在向同一品牌方集团旗下众多子品牌采购产品的情形导致供应商集中度较高的情况，标的公司该业务模式符合行业特征。

（3）供应商的稳定性和业务的持续性、供应商集中度较高是否对标的资产持续经营能力构成重大不利影响

一方面，优质品牌由于其自身的高知名度和丰富的营销资源，往往能够享有更大的流量优势，有利于线上销售业务的规模扩张，电商服务商获得的优质品牌产品往往是其最重要的收入来源。另一方面，考虑到商品采购的资金占用、存货销售风险以及客户信用情况等，标的公司会重点与头部品牌合作，从而使得标的公司产品中头部品牌的集中度更加明显。报告期内，标的公司凭借优质的服务质量与良好的销售达成能力，与食品、饮料、宠物食品等领域众多品牌方保持着良好的业务合作关系，品牌合作稳定性较好。

2025 年 8 月 31 日，标的公司与公司 B 合作协议到期，公司 B 期望的续约条件不及标的公司预期，标的公司为保障自身业务合理收益与长远发展，未能与公司 B 完成续约。

除公司 B 外，标的公司与其他主要品牌的合作关系仍在正常开展中，与多数授权品牌方合作年限较长，已开展过多次续约，经综合评估合作协议到期后无法续签的风险较小。与此同时，标的公司的宠物板块业务正处于高速发展阶段，2024 年、2025 年 1-6 月，标的公司宠物板块的商品销售收入分别为 56,159.37 万元和 36,506.68 万元，2024 年同比增长达到 96.74%，向宠物品牌采购金额亦随之大幅增长。此外，标的公司积极开拓新合作品牌，2025 年新拓展可益康、皇冠

等品牌。受益于宠物板块业务的高速增长以及新拓展品牌贡献的增量收入，预计能够有效消除标的公司与公司 B 合作关系终止带来的负面影响，同时将有效降低标的公司的供应商集中度，不会对标的公司的持续经营能力造成重大不利影响。

综上，标的公司供应商的稳定性和业务的持续性较强，对标的资产持续经营能力不构成重大不利影响。

5、供应商与客户重叠的情况

（1）相关交易的背景及具体内容

报告期内，标的公司存在部分供应商与客户重叠的情况，该等情况主要分为两类，相关交易的背景及具体内容、业务开展的原因及合理性情况具体如下：

序号	类型	商业合理性及必要性
1	合作品牌方	对于品牌方而言，广泛布局渠道是保证市场占有率和销售水平的关键，因线上和线下销售存在较大差异，品牌方在开展线上业务时通常选择与专业电商服务商合作，品牌方一方面向分销商授权指定线上经销渠道并供货，一方面授权服务商运营管理品牌旗舰店铺并向其支付代运营费用
2	电商平台	电商平台在为广大入驻商家提供线上销售平台及平台服务的同时，亦通过自营模式进行线上销售。标的公司的电商销售服务模式中销售模式涵盖零售及 B2B 模式，故既作为平台入驻商家向平台支付平台费用及采购平台服务，又作为平台的供应商向平台销售商品

（2）交易金额及占比，业务开展的具体原因、合理性、必要性以及是否符合行业特征和企业经营模式

报告期内，标的公司主要客户和供应商中存在既为标的公司客户又为标的公司供应商情形的具体情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月							
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占当期采购金额的比例	销售内容	销售金额	占当期收入金额的比例
1	公司 A	商品	42,112.66	39.01%	电商综合代运营等服务	3,557.69	3.07%
2	公司 B	商品	25,997.21	24.08%	电商综合代运营等服务	918.37	0.79%
3	公司 C	商品	14,294.98	13.24%	电商综合代运营等服务	365.94	0.32%
4	公司 D	商品	3,562.91	3.30%	电商综合代运营等服务	26.83	0.02%

5	阿里集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	9,597.83	8.89%	商品	15,820.64	13.66%
6	京东集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	2,782.34	2.58%	商品	10,401.14	8.98%
7	抖音集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	1,455.82	1.35%	商品	660.82	0.57%
合计			**99,803.75**	**92.45%**	**-**	**31,751.43**	**27.41%**
2024 年度							
序号	**供应商名称**	**采购内容**	**采购金额**	**占当期采购金额的比例**	**销售内容**	**销售金额**	**占当期收入金额的比例**
1	公司 A	商品	84,041.53	37.01%	电商综合代运营等服务	4,997.81	2.48%
2	公司 B	商品	57,693.63	25.41%	电商综合代运营等服务	2,507.60	1.24%
3	公司 C	商品	27,372.13	12.06%	电商综合代运营等服务	697.69	0.35%
4	公司 D	商品	10,509.54	4.63%	电商综合代运营等服务	-	-
5	阿里集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	3,660.76	1.61%	商品	34,459.99	17.10%
6	京东集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	849.52	0.37%	商品	19,604.17	9.73%
7	抖音集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	248.01	0.11%	商品	3,112.42	1.54%
合计			**184,375.12**	**81.21%**	**-**	**65,379.67**	**32.44%**
2023 年度							
序号	**供应商名称**	**采购内容**	**金额（万元）**	**占当期采购金额的比例**	**销售内容**	**销售金额**	**占当期收入金额的比例**
1	公司 A	商品	80,658.04	47.18%	电商综合代运营等服务	4,619.69	2.87%
2	公司 B	商品	46,426.48	27.16%	电商综合代运营等服务	2,964.76	1.84%
3	公司 C	商品	19,242.60	11.26%	电商综合代运营等服务	770.40	0.48%

4	公司 D	商品	10,251.48	6.00%	电商综合代运营等服务	53.21	0.03%
5	阿里集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	1,037.17	0.61%	商品	32,225.41	20.03%
6	京东集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	576.54	0.34%	商品	12,729.11	7.91%
7	抖音集团	电商平台入驻费用及采购平台服务	193.51	0.11%	商品	50.64	0.03%
合计			**158,385.82**	**92.66%**	**-**	**53,413.22**	**33.19%**

上述客户供应商重叠情形的合作模式即为前述与“合作品牌方”合作之情形以及与“电商平台”合作之情形。标的公司客户与供应商重合的情况具有真实的交易背景，其业务开展具有必要性及合理性，符合行业特征和企业经营模式，该情形下的销售、采购真实、公允，属于独立的购销业务，会计处理合规。

（七）境外经营情况

截至本报告书签署日，标的公司根据业务需要，在中国香港设立了香港淘通科技有限公司，并收购了孚骏贸易有限公司。根据境外律师出具的法律意见书，报告期内，公司的境外子公司香港淘通和孚骏贸易不存在任何行政处罚记录。

（八）安全生产及环境保护情况

标的公司从事电子商务业务，经营过程中不存在生产环节，无废水、废气和固体废弃物等污染物，不涉及安全生产及环保情况。报告期内，标的公司不存在因安全事故或环境污染被有关部门处罚的情形。

（九）质量控制情况

标的公司制定了质量管理体系，通过采购、仓储、销售各环节商品质量控制措施对产品及服务进行全方位的质量控制，保证商品品质。报告期内，标的公司严格执行国家主管部门行业标准及法律法规，未因产品质量、技术标准等相关问题受到行业主管部门处罚。

（十）核心技术情况

标的公司深耕电商服务行业多年，通过业务实操指导技术，实现技术创新并赋能业务持续发展。

标的公司在围绕自主搭建的“业务中台”在云原生架构和微服务架构的基础上，建立了统一的调度控制中枢系统，实现对产品、订单数据的精准管控，为消费者提供更好的服务；突破 IT 系统间数据孤岛，沉淀业务数据，实现数据库的水平拆分与线性扩展，提升数据库的承载能力，构建起集团数据平台，形成集团数据资产以提升业务效益；通过对业务流程数据进行打点、收集和加工，利用人工智能和大数据技术，为供应链和运营提供数据支撑和策略指导，实现更精准的市场定位和产品推广、优先的库存管理和补货策略等目标；通过在产品推荐、客户服务和数据分析等领域应用人工智能和机器学习技术，实现服务个性化和业务决策的智能化，使用自然语言处理（NLP）改善与用户的交互体验，同时利用机器学习技术对大数据进行分析，更深入地发掘业务机会和预测市场趋势。

标的公司的具体核心技术及技术先进性、具体表征等情况如下：

序号	核心技术名称	技术先进性与具体表征
1	业务中台系统技术	该技术采用“电商共享中心”和“统一的 API 接口平台”的微服务架构，基于“大中台小前端”的设计，从而支持前端业务的快速迭代。“订单中心”、“促销中心”、“库存中心”、“商品中心”、“价格中心”、“财务中心”、“用户中心”、“档案中心”、“运维中心”、“对账中心”等十个中心构成 bPaaS 层，提供可复用、可扩展的、可配置的技术服务能力，既可以保证前端轻松构建需要的应用服务，同时保证业务前线输出统一化的产品服务和能力。标准规范的 API 接口可以实现生态圈内快速的接入，例如与下游 WMS 系统的连接采用标准奇门接口方式，保证快速的与不同的 WMS 系统间交互、调试和报文解读
2	全域促销策略适配技术	“业务中台”中的价格促销中心可以支撑业务前端的灵活变化，有效解决不同销售渠道价格、促销等策略分散无法统一管控的问题，可满足“尾款送”、“定金送”、“现货送”、“留言送”等不同的促销政策和场景需要，支持“互动式促销活动”、“社交分享赢取优惠”、“限时特卖+抢购”、“个性化推荐优惠”等创新零售促销方式。在双十一等购物节期间，标的公司利用自研的促销策略模块，处理促销订单数量可达到十万级，能够有效节省干预成本并减少人工误差，从而提高订单流转效率
3	多渠道订单自动适配和履约协同技术	该技术应用于全渠道订单的转入、管理和履行，应用自动“分单”、“拆单”、“合单”、“审单”策略处理订单的不同环节，并设有预警机制识别风险点，自动匹配热库存、发货仓库、优先级、区域等要求，并及时传递到对应的 WMS 系统，自动匹配成本经济性更高的快递服务，最终提高订单履约效率

序号	核心技术名称	技术先进性与具体表征
4	分层化库存管理技术	该技术支持独特的“逻辑库存”、“物理库存”、“共享库存”三层库存管理模式，使用物流算法优化分仓策略，多维度智能选择发货仓库，能够有效降低运输成本，减少库存积压，使得业务分单实现系统可监控

标的公司针对上述核心技术均取得了专利、软件著作权等技术保护措施，具体详见重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“十、标的公司主要资产情况”之“（三）知识产权”。

（十一）研发投入情况

标的公司采用内部研发模式，设置内部研发中心。报告期内，标的公司研发投入的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
研发费用	160.74	374.03	554.75
营业收入	115,858.12	201,464.24	160,912.35
研发投入占比	**0.14%**	**0.19%**	**0.34%**

报告期内，标的公司研发费用分别为 554.75 万元、374.03 万元和 160.74 万元，占营业收入比重分别为 0.34%、0.19%和 0.14%。

报告期内，标的公司研发人员数量整体较为稳定。报告期各期末，公司研发人员为 21 人、15 人和 14 人，占员工总数的比例为 4.04%、2.97%和 2.89%。

十、标的公司主要资产情况

（一）主要固定资产

标的公司固定资产包括办公设备、运输设备和电子设备。截至 2025 年 6 月末，标的公司固定资产情况如下：

单位：万元

项目	固定资产原值	累计折旧	账面价值	成新率
办公设备	40.61	23.37	17.23	42.44%
运输设备	90.46	65.27	25.19	27.85%
电子设备	385.79	302.50	83.29	21.59%
总计	**516.86**	**391.14**	**125.72**	**24.32%**

（二）土地使用权及房屋建筑物

截至本报告书签署日，淘通科技未持有土地使用权和自有房产等不动产权，其现有经营、办公场地均通过租赁方式取得和使用。

标的公司及其境内子公司向第三方承租物业的情况如下：

序号	承租方名称	出租方名称	坐落位置	租赁合同及备案证明中租赁期限	租赁情况	租赁备案情况
1	广州指向网络科技有限公司	同创汇运营管理有限公司	广州市黄埔区石化路219号429室	2024年8月16日至2025年8月15日	租赁中	已办理
2	广州灵思信息科技有限公司	桂林漓江科技发展有限公司	桂林市七星区信息产业园D—12地块 软件大厦第六层602房	2024年3月1日至2026年3月15日	租赁中	已办理
3	北京淘萌科技有限公司	北京泰立富商业运营管理有限公司	北京市朝阳区阜通东大街10号楼4层301-316室	2023年9月1日至2025年8月31日	租赁中	已办理
4	杭州了了脸谱电子商务有限公司	杭州楼友资产管理有限公司	杭州市滨江区西兴街道江陵路2028号星耀城3幢1901-1室至1901-6室及1901-8室	2025年6月1日至2026年5月31日	租赁中	已办理
5	广州指向网络科技有限公司	上海稻宇商务服务有限公司	上海市徐汇区中山南二路107号美奂大厦1幢3层A单元	2025年4月1日至2028年3月31日	租赁中	暂未办理
6	上海星淘科技有限公司	上海稻盛商务服务有限公司	上海市黄浦区江西中路181号建设大厦十四层（原十三层）	2025年3月1日至2027年8月9日	租赁中	暂未办理
7	敬时光（上海）传播发展有限公司	上海稻盛商务服务有限公司	上海市黄浦区江西中路181号建设大厦十五层（原十四层）	2025年3月1日至2027年8月9日	租赁中	暂未办理
8	广州指向网络科技有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路3号2401A	2025年5月1日至2028年4月30日	租赁中	已办理
9	广州灵思信息科技有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路3号2401B	2025年5月1日至2028年4月30日	租赁中	已办理
10	广州智库软件有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路3号2401C	2025年5月1日至2028年4月30日	租赁中	已办理
11	广州闪闪繁星科技创新有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路3号2401D	2025年5月1日至2028年4月30日	租赁中	已办理

序号	承租方名称	出租方名称	坐落位置	租赁合同及备案证明中租赁期限	租赁情况	租赁备案情况
12	上海星淘科技有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路 3 号 2401E	2025 年 5 月 1 日至 2028 年 4 月 30 日	租赁中	已办理
13	敬时光（上海）传播发展有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路 3 号 2401F	2025 年 5 月 1 日至 2028 年 4 月 30 日	租赁中	已办理
14	广州淘通科技股份有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路 3 号 2401G	2025 年 5 月 1 日至 2028 年 4 月 30 日	租赁中	已办理
15	广州淘通科技股份有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路 3 号 2401H	2025 年 5 月 1 日至 2028 年 4 月 30 日	租赁中	已办理
16	广州淘通科技股份有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路 3 号 2401I	2025 年 5 月 1 日至 2028 年 4 月 30 日	租赁中	已办理
17	广州淘通科技股份有限公司	广州汇美发展有限公司	广州市天河区金穗路 3 号 2401J	2025 年 5 月 1 日至 2028 年 4 月 30 日	租赁中	已办理

标的公司及其子公司共有 3 处租赁房产未办理租赁房屋备案登记，该等租赁房产的用途及尚未办理租赁房屋备案登记的原因如下：

序号	承租方	出租方	坐落位置	租赁用途	未办理租赁备案的原因
1	广州指向网络科技有限公司	上海稻宇商务服务有限公司	上海市徐汇区中山南二路 107 号美奂大厦 1 幢 3 层 A 单元	用于广州指向网络科技有限公司上海运营事业部人员办公	产权人的法定代表人不在国内，无法办理
2	上海星淘科技有限公司	上海稻盛商务服务有限公司	上海市黄浦区江西中路 181 号建设大厦十四层（原十三层）	用于上海星淘科技有限公司商务拓展、外勤部门人员办公	
3	敬时光（上海）传播发展有限公司	上海稻盛商务服务有限公司	上海市黄浦区江西中路 181 号建设大厦十五层（原十四层）	用于敬时光（上海）传播发展有限公司商务拓展、外勤部门人员办公	

鉴于依照《民法典》第七百零六条规定：“当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力”，且相关主体与出租方签署的房屋租赁合同均未约定以房屋租赁合同登记备案作为合同的生效要件，故未办理房屋租赁合同备案的情况不会构成本次交易的实质性法律障碍。

标的公司未办理房屋租赁合同登记备案的 3 处物业均用于子公司人员办公，具有较强的替代性。即使因未办理租赁登记备案手续导致相关物业无法继续租赁

需搬迁，标的公司亦可在相关区域内找到合法的替代办公场所，不会对标的公司的正常经营和财务状况产生重大不利影响。

综上，标的公司现有租赁物业的权属依据完整，转租行为具备合法授权，不存在因权属不清或未经授权转租而导致的重大法律风险。标的公司及其子公司已到期拟续租的两处办公用房续签不存在实质性障碍，即便未能续签，公司亦可通过寻找替代性办公场所维持正常经营，不会对标的公司持续经营能力或本次交易的实质条件产生重大不利影响。

（三）知识产权

1、专利

截至本报告书签署日，淘通科技拥有已授权的专利权 23 项，其中发明专利 10 项，实用新型专利 13 项，具体情况如下：

序号	专利名称	专利类型	专利号	专利权人	申请日期	取得方式
1	一种交易售后数据的分析方法、装置、设备以及存储介质	发明专利	ZL202311182340.6	广州淘通科技股份有限公司	2023 年 09 月 14 日	继受取得
2	一种基于订单信息的物流仓库筛选方法及装置	发明专利	ZL202311062670.1	广州淘通科技股份有限公司	2023 年 08 月 23 日	原始取得
3	一种基于分类类别的数据加密存储方法及装置	发明专利	ZL202311021303.7	广州淘通科技股份有限公司	2023 年 08 月 15 日	原始取得
4	一种电子优惠券信息的异常检测方法、装置及系统	发明专利	ZL202311016948.1	广州淘通科技股份有限公司	2023 年 08 月 14 日	原始取得
5	一种广告页面图像的审核方法及装置	发明专利	ZL202310938161.4	广州淘通科技股份有限公司；广州指向网络科技有限公司	2023 年 07 月 28 日	原始取得
6	一种店铺交易数据的异常检测方法及装置	发明专利	ZL202310889825.2	广州淘通科技股份有限公司	2023 年 07 月 20 日	原始取得
7	一种用户评价信息的分析方法及装置	发明专利	ZL202310864393.X	广州智库软件有限公司	2023 年 07 月 14 日	继受取得

序号	专利名称	专利类型	专利号	专利权人	申请日期	取得方式
8	一种交易数据校验方法、装置、设备和存储介质	发明专利	ZL202310788458.7	广州淘通科技股份有限公司；广州指向网络科技有限公司	2023 年 06 月 29 日	原始取得
9	一种运营数据的分析方法、系统、设备和存储介质	发明专利	ZL202310762340.7	广州淘通科技股份有限公司；广州指向网络科技有限公司	2023 年 06 月 26 日	原始取得
10	一种异常订单的检测预警方法、系统、设备及存储介质	发明专利	ZL202310715693.1	广州淘通科技股份有限公司；广州指向网络科技有限公司	2023 年 06 月 15 日	原始取得
11	一种区块链电子商务货品批量标记装置	实用新型	ZL202022581625.5	广州淘通科技股份有限公司	2020 年 11 月 10 日	原始取得
12	一种区块链电子商务产品物流发送辅助装置	实用新型	ZL202022579276.3	广州淘通科技股份有限公司	2020 年 11 月 10 日	原始取得
13	一种供应区块链管理电子商务货物包裹印章装置	实用新型	ZL202022579270.6	广州淘通科技股份有限公司	2020 年 11 月 10 日	原始取得
14	一种仓库货物库存卸货装置	实用新型	ZL201920598709.4	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 28 日	原始取得
15	一种仓库温度恒温调节装置	实用新型	ZL201920599298.0	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 28 日	原始取得
16	一种物流装卸输送装置	实用新型	ZL201920599311.2	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 28 日	原始取得
17	一种仓库防火断电装置	实用新型	ZL201920598692.2	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 28 日	原始取得
18	一种货物分拣装置	实用新型	ZL201920599299.5	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 28 日	原始取得
19	一种可拆卸式仓储托盘	实用新型	ZL201920530203.X	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 18 日	原始取得
20	一种物流仓储用货架	实用新型	ZL201920531045.X	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 18 日	原始取得
21	一种仓库用货物转运装置	实用新型	ZL201920530193.X	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 18 日	原始取得
22	一种物流仓储用货物智能包裹设备	实用新型	ZL201920530191.0	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 18 日	原始取得
23	一种物流仓储用物品智能摆放架	实用新型	ZL201920531043.0	广州淘通科技股份有限公司	2019 年 04 月 18 日	原始取得

2、商标

截至本报告书签署日，标的公司共拥有 70 项商标，具体情况如下：

序号	权利人	注册号码	类别	权利期限	商标	取得方式
1	广州淘通科技股份有限公司	63063905	21	2022 年 09 月 07 日至 2032 年 09 月 06 日	时光大成	原始取得
2	广州淘通科技股份有限公司	62876543	14	2022 年 08 月 21 日至 2032 年 08 月 20 日	时光大成	原始取得
3	广州淘通科技股份有限公司	56573523	35	2021 年 12 月 14 日至 2031 年 12 月 13 日	指向大成	原始取得
4	广州淘通科技股份有限公司	56557139	35	2021 年 12 月 14 日至 2031 年 12 月 13 日	淘通大成	原始取得
5	广州淘通科技股份有限公司	55685704	33	2021 年 12 月 07 日至 2031 年 12 月 06 日	指向大成	原始取得
6	广州淘通科技股份有限公司	55666226	33	2021 年 12 月 07 日至 2031 年 12 月 06 日	淘通大成	原始取得
7	广州淘通科技股份有限公司	55649654	33	2021 年 11 月 28 日至 2031 年 11 月 27 日	玺悦大成	原始取得
8	广州淘通科技股份有限公司	53753772	30	2021 年 09 月 28 日至 2031 年 09 月 27 日	淘小蝶	原始取得
9	广州淘通科技股份有限公司	53748705	29	2021 年 10 月 07 日至 2031 年 10 月 06 日	淘小蝶	原始取得
10	广州淘通科技股份有限公司	37651119	35	2020 年 05 月 21 日至 2030 年 05 月 20 日	TAOTALL	原始取得

序号	权利人	注册号码	类别	权利期限	商标	取得方式
11	广州淘通科技股份有限公司	37642567	35	2020 年 03 月 21 日至 2030 年 03 月 20 日		原始取得
12	广州淘通科技股份有限公司	16996804	30	2016 年 07 月 21 日至 2026 年 07 月 20 日	淘通	原始取得
13	广州淘通科技股份有限公司	16996645	28	2016 年 07 月 21 日至 2026 年 07 月 20 日	淘通	原始取得
14	广州淘通科技股份有限公司	16996577	20	2016 年 07 月 21 日至 2026 年 07 月 20 日	淘通	原始取得
15	广州淘通科技股份有限公司	16996416	16	2016 年 07 月 21 日至 2026 年 07 月 20 日	淘通	原始取得
16	广州淘通科技股份有限公司	16996292	5	2016 年 07 月 21 日至 2026 年 07 月 20 日	淘通	原始取得
17	广州淘通科技股份有限公司	16996209	4	2016 年 07 月 21 日至 2026 年 07 月 20 日	淘通	原始取得
18	广州淘通科技股份有限公司	13311936	35	2025 年 07 月 07 日至 2035 年 07 月 06 日		原始取得
19	广州淘通科技股份有限公司	13311924	30	2025 年 03 月 07 日至 2035 年 03 月 06 日		原始取得
20	广州灵思信息科技有限公司	59421320	36	2022 年 03 月 14 日至 2032 年 03 月 13 日	星淘甄选	原始取得
21	广州灵思信息科技有限公司	59405054	9	2022 年 04 月 07 日至 2032 年 04 月 06 日	星淘甄选	原始取得

序号	权利人	注册号码	类别	权利期限	商标	取得方式
22	广州灵思信息科技有限公司	59400568	35	2022 年 03 月 14 日至 2032 年 03 月 13 日	星淘甄选	原始取得
23	广州灵思信息科技有限公司	59398914	38	2022 年 03 月 14 日至 2032 年 03 月 13 日	星淘甄选	原始取得
24	广州灵思信息科技有限公司	59396393	42	2022 年 03 月 14 日至 2032 年 03 月 13 日	星淘甄选	原始取得
25	广州灵思信息科技有限公司	57414800	25	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
26	广州灵思信息科技有限公司	57413793	12	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
27	广州灵思信息科技有限公司	57412294	29	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
28	广州灵思信息科技有限公司	57403553	21	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
29	广州灵思信息科技有限公司	57396691	35	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
30	广州灵思信息科技有限公司	57393310	30	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
31	广州灵思信息科技有限公司	57393219	20	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
32	广州灵思信息科技有限公司	57389892	3	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
33	广州灵思信息科技有限公司	57388816	5	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得

序号	权利人	注册号码	类别	权利期限	商标	取得方式
34	广州灵思信息科技有限公司	57387321	10	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
35	广州灵思信息科技有限公司	57383400	28	2022 年 01 月 14 日至 2032 年 01 月 13 日		原始取得
36	广州灵思信息科技有限公司	55021207	21	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
37	广州灵思信息科技有限公司	55020768	5	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
38	广州灵思信息科技有限公司	55020043	29	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
39	广州灵思信息科技有限公司	55018224	10	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
40	广州灵思信息科技有限公司	55013859	28	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
41	广州灵思信息科技有限公司	55010499	3	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
42	广州灵思信息科技有限公司	55006300	12	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
43	广州灵思信息科技有限公司	54998639	25	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
44	广州灵思信息科技有限公司	54998639	25	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
45	广州灵思信息科技有限公司	54994704	30	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
46	广州灵思信息科技有限公司	54989536	20	2021 年 10 月 28 日至 2031 年 10 月 27 日	星淘妈妈	原始取得
47	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73901433	20	2024 年 02 月 28 日至 2034 年 02 月 27 日	半养派	原始取得

序号	权利人	注册号码	类别	权利期限	商标	取得方式
48	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73901361	16	2024 年 03 月 07 日至 2034 年 03 月 06 日	半养派	原始取得
49	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73894419	3	2024 年 03 月 07 日至 2034 年 03 月 06 日	半养派	原始取得
50	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73894224	5	2024 年 03 月 07 日至 2034 年 03 月 06 日	半养派	原始取得
51	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73893924	18	2024 年 02 月 28 日至 2034 年 02 月 27 日	半养派	原始取得
52	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73891662	28	2024 年 03 月 07 日至 2034 年 03 月 06 日	半养派	原始取得
53	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73888397	21	2024 年 02 月 28 日至 2034 年 02 月 27 日	半养派	原始取得
54	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73886878	12	2024 年 02 月 28 日至 2034 年 02 月 27 日	半养派	原始取得
55	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73886870	9	2024 年 02 月 28 日至 2034 年 02 月 27 日	半养派	原始取得
56	广州闪闪繁星科技创新有限公司	73883725	31	2024 年 02 月 28 日至 2034 年 02 月 27 日	半养派	原始取得
57	广州闪闪繁星科技创新有限公司	58911356	30	2022 年 02 月 28 日至 2032 年 02 月 27 日	bio party	原始取得
58	广州闪闪繁星科技创新有限公司	58908421	29	2022 年 02 月 21 日至 2032 年 02 月 20 日	bio party	原始取得

序号	权利人	注册号码	类别	权利期限	商标	取得方式
59	广州闪闪繁星科技创新有限公司	58908402	29	2022 年 02 月 21 日至 2032 年 02 月 20 日	半养派	原始取得
60	广州闪闪繁星科技创新有限公司	58906262	30	2022 年 02 月 28 日至 2032 年 02 月 27 日	半养派	原始取得
61	广州闪闪繁星科技创新有限公司	58895513	35	2022 年 02 月 21 日至 2032 年 02 月 20 日	bio party	原始取得
62	广州闪闪繁星科技创新有限公司	58887770	35	2022 年 02 月 21 日至 2032 年 02 月 20 日	半养派	原始取得
63	广州指向网络科技有限公司	44806645A	35	2021 年 02 月 07 日至 2031 年 02 月 06 日	指向网络	原始取得
64	杭州了了脸谱电子商务有限公司	61586770	14	2022 年 06 月 14 日至 2032 年 06 月 13 日	翡来山	原始取得
65	杭州了了脸谱电子商务有限公司	61558645	14	2022 年 08 月 14 日至 2032 年 08 月 13 日	淘庄翡翠	原始取得
66	敬时光（上海）传播发展有限公司	59420098	33	2022 年 04 月 07 日至 2032 年 04 月 06 日	时大光成	继受取得
67	敬时光（上海）传播发展有限公司	58374831	33	2022 年 04 月 14 日至 2032 年 04 月 13 日	时大光成	继受取得
68	敬时光（上海）传播发展有限公司	55684620	33	2021 年 12 月 07 日至 2031 年 12 月 06 日	时光大成	继受取得
69	孚骏贸易有限公司	81704842	20	2025 年 4 月 21 日至 2035 年 4 月 20 日	绿野伴侣	原始取得
70	孚骏贸易有限公司	81702089	35	2025 年 4 月 21 日至 2035 年 4 月 20 日	绿野伴侣	原始取得

3、域名

截至本报告书签署日，标的公司共拥有 2 项域名，具体情况如下：

序号	域名	首页网址	网站备案/许可证号	审核通过时间
1	taotonggroup.com	https://taotonggroup.com/	粤 ICP 备 16009845 号	2019 年 7 月 5 日
2	vlinktech.cn	https://vlinktech.cn/	粤 ICP 备 20061365 号	2020 年 7 月 15 日

4、软件著作权

截至本报告书签署日，标的公司共拥有 90 项软件著作权，具体情况如下：

序号	软件名称	登记号	著作权人	取得方式	登记日期
1	用户访问分析系统 V1.0	2015SR233073	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2015 年 11 月 25 日
2	基于 OTO 的企业资源管理系统 V1.0	2015SR233071	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2015 年 11 月 25 日
3	基于微信的营销平台 V1.0	2015SR234142	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2015 年 11 月 26 日
4	基于 OTO 的多级商务分销系统 V1.0	2015SR234105	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2015 年 11 月 26 日
5	积分兑换业务数据转换系统 V1.0	2015SR234100	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2015 年 11 月 26 日
6	e 店宝数据同步系统 V1.0	2015SR234098	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2015 年 11 月 26 日
7	二维码生成及追踪系统 V1.0	2015SR234094	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2015 年 11 月 26 日
8	广告投放评估系统 V1.0	2015SR233075	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2015 年 11 月 25 日
9	订单数据反欺诈系统 V1.0	2016SR104850	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2016 年 05 月 16 日
10	淘通仓库管理系统 V1.0	2016SR106200	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2016 年 05 月 16 日
11	竞品数据采集系统 V1.0	2016SR104849	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2016 年 05 月 16 日
12	淘通物流优化系统 V1.0	2016SR104868	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2016 年 05 月 16 日
13	基于大数据分析的企业商务智能（BI）系统 V1.0	2018SR314089	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 05 月 08 日
14	物流轨迹跟踪与智能分析系统 V1.0	2018SR314078	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 05 月 08 日
15	淘通电子商务旗舰商城系统 V1.0	2018SR476061	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 06 月 22 日
16	淘通智能商务客服服务系统 V1.0	2018SR475131	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 06 月 22 日

序号	软件名称	登记号	著作权人	取得方式	登记日期
17	电子商务消费层级结构分析系统 V1.0	2018SR477317	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 06 月 25 日
18	淘通在线产品多维度展示系统 V1.0	2018SR482040	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 06 月 26 日
19	企业运营数据看板系统 V1.0	2018SR482706	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 06 月 26 日
20	基于大数据分析的企业商务智能（BI）系统 V2.0	2018SR754187	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 09 月 17 日
21	物流轨迹跟踪与智能分析系统 V2.0	2018SR754185	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2018 年 09 月 17 日
22	基于大数据支撑的企业精细化运营管理系统 V1.0	2019SR0479978	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 17 日
23	面向电商联盟的营销标签共享区块链平台 V1.0	2019SR0479969	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 17 日
24	基于 WEB 的供应商与会员资质评估管理系统 V1.0	2019SR0479553	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 17 日
25	基于双线购的供应链管理系统 V1.0	2019SR0479959	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 17 日
26	ISV 智能分配服务系统 V1.0	2019SR0481085	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 17 日
27	淘通交易结算系统 V1.0	2019SR0483594	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 20 日
28	仓储盘点管理系统 V1.0	2019SR0483653	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 20 日
29	淘通分销返利系统 V1.0	2019SR0483213	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 20 日
30	基于新零售的商企精益化管理系统 V1.0	2019SR0483377	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 20 日
31	电子商务智能工单系统 V1.0	2019SR0483252	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 20 日
32	基于云计算产品的压测工具和全链路监控服务平台 V1.0	2019SR0483233	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 20 日
33	基于云生态的新零售场景 saas 服务系统 V1.0	2019SR0483243	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 05 月 20 日
34	基于网络直播创新服务平台 V1.0	2020SR1711005	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 02 日
35	淘通区块链电商运营平台 V1.0	2020SR1832807	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 16 日
36	淘通库存计划分析软件 V1.0	2020SR1832775	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 16 日
37	淘通区块链管理平台 V1.0	2020SR1832714	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 16 日
38	淘通新零售物流监控管理软件 V1.0	2020SR1832668	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 16 日
39	淘通新零售物流大数据分析软件 V1.0	2020SR1832577	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 16 日

序号	软件名称	登记号	著作权人	取得方式	登记日期
40	基于区块链的淘通供应链信息软件 V1.0	2020SR1832506	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 16 日
41	淘通需求预测管理软件 V1.0	2020SR1834535	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 16 日
42	淘通新零售销售大数据管理软件 V1.0	2020SR1832826	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2020 年 12 月 16 日
43	指向客户管理软件 V1.0	2016SR379419	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 19 日
44	指向电子商务多级分销系统 V1.0	2016SR379423	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 19 日
45	指向客户流大数据分析软件 V1.0	2016SR379415	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 19 日
46	基于大数据的用户行为分析软件 V1.0	2016SR378531	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 19 日
47	指向商业信用评价系统 V1.0	2016SR379022	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 19 日
48	指向商品信息查询系统 V1.0	2016SR379057	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 19 日
49	指向电子商务成交转化率分析软件 V1.0	2016SR379331	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 19 日
50	指向电子商务绩效管理系统 V1.0	2016SR379429	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 19 日
51	电子商务网络支付系统 V1.0	2016SR381670	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 20 日
52	指向电子商务数据流处理软件 V1.0	2016SR381367	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 20 日
53	指向商务情报信息分析综合应用系统 V1.0	2016SR382102	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 20 日
54	企业用户在线即时通讯系统 V1.0	2016SR381806	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 20 日
55	微信营销管理系统 V1.0	2016SR381372	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2016 年 12 月 20 日
56	库存中心管理系统 V1.0	2019SR0625372	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2019 年 06 月 18 日
57	供应链中心管理软件 V1.0	2019SR0629650	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2019 年 06 月 18 日
58	新零售智能分仓管理软件 V1.0	2019SR0629560	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2019 年 06 月 18 日
59	商品中心管理系统 V1.0	2019SR0628969	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2019 年 06 月 18 日
60	新零售社交电商管理系统 V1.0	2019SR0629424	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2019 年 06 月 18 日
61	社群电商管理系统 V1.0	2019SR0625361	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2019 年 06 月 18 日
62	指向订单履行跟踪软件 V1.0	2020SR1787001	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 10 日
63	指向基于区块链的在线广	2020SR1787002	广州指向网络科	原始	2020 年 12

序号	软件名称	登记号	著作权人	取得方式	登记日期
	告投放软件 V1.0		技有限公司	取得	月 10 日
64	指向竞品透视数据分析软件 V1.0	2020SR1786579	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 10 日
65	指向买家标签透视管理软件 V1.0	2020SR1786580	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 10 日
66	指向电商全平台数据抓取和存储软件 V1.0	2020SR1794197	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 11 日
67	指向爆款单品区块链大数据库软件 V1.0	2020SR1794198	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 11 日
68	指向产品渗透管理软件 V1.0	2020SR1794174	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 11 日
69	指向店铺上新监控软件 V1.0	2020SR1794173	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 10 日
70	指向生意参谋指数还原软件 V1.0	2020SR1817435	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 15 日
71	指向淘客单检测软件 V1.0	2020SR1817436	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 15 日
72	指向区块链营销引擎系统 V1.0	2020SR1817365	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 15 日
73	指向品牌官方商城软件 V1.0	2020SR1749262	广州指向网络科技有限公司	原始取得	2020 年 12 月 15 日
74	智库新零售管理小程序软件 V1.0	2020SR0815512	广州智库软件有限公司	原始取得	2020 年 07 月 23 日
75	智库产品营销信息管理软件 V1.0	2020SR0815057	广州智库软件有限公司	原始取得	2020 年 07 月 23 日
76	退款信息管理平台 V1.0	2022SR1432036	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 10 月 28 日
77	销售数据统计分析系统平台 V1.0	2022SR1432005	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 10 月 28 日
78	店铺商品管理平台 V1.0	2022SR1432358	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 10 月 28 日
79	客户数据信息管理平台系统 V1.0	2022SR1480684	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 08 日
80	消费者智能评价管理平台 V1.0	2022SR1482803	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 08 日
81	运营日报信息管理系统 V1.0	2022SR1482802	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 08 日
82	人群智能分析平台 V1.0	2022SR1480634	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 08 日
83	智库补发信息平台 V1.0	2022SR1458099	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 03 日
84	采购数据融合平台系统 V1.0	2022SR1455271	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 03 日
85	货物漏发筛查提醒系统 V1.0	2022SR1455582	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 03 日
86	订单物流轨迹跟踪系统 V1.0	2022SR1458127	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 03 日

序号	软件名称	登记号	著作权人	取得方式	登记日期
87	发票信息管理平台 V1.0	2022SR1497313	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 11 日
88	工单智能化信息管理系统 V1.0	2023SR0262229	广州智库软件有限公司	原始取得	2023 年 02 月 20 日
89	库存数据管理系统 V1.0	2022SR1504948	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 15 日
90	智库赔付平台软件 V1.0	2022SR1504972	广州智库软件有限公司	原始取得	2022 年 11 月 15 日

5、作品著作权

截至本报告书签署日，标的公司共拥有 2 项作品著作权，具体情况如下：

序号	作品名称	登记号	作品类别	著作权人	取得方式	登记日期
1	淘通科技	国作登字-2019-F-00808082	美术作品	广州淘通科技股份有限公司	原始取得	2019 年 06 月 13 日
2	妈妈的爱	粤作登字-2021-F-00033541	美术作品	广州灵思信息科技有限公司	原始取得	2021 年 10 月 20 日

（四）生产经营资质

截至本报告书签署日，标的公司与业务经营相关的主要资质情况如下：

序号	资质名称	注册号/备案编号	持有人	发证机关/备案机关	有效期/备案日期
1	仅销售预包装食品备案	YB14401060312809	淘通科技	广东省市场监督管理局	2025 年 9 月 12 日
2	仅销售预包装食品备案	YB14401120001689	广州指向	广东省市场监督管理局	2024 年 1 月 10 日
3	仅销售预包装食品备案	YB14401120055909	广州指向	广东省市场监督管理局	2024 年 3 月 29 日
4	兽医经营许可证	兽药经营证字 190112016 号	广州指向	广州市黄埔区农业农村局	2023 年 12 月 26 日至 2028 年 12 月 25 日
5	食品经营许可证	JY14401060545625	广州灵思	广州市天河区市场监督管理局	2024 年 11 月 6 日至 2029 年 11 月 5 日
6	增值电信业务经营许可	合字 B2-20250411	广州灵思	工业和信息化部	2025 年 7 月 24 日至 2030 年 7 月 24 日
7	仅销售预包装食品备案	YB14401060308022	广州闪闪繁星	广东省市场监督管理局	2025 年 9 月 4 日
8	食品经营许可证	JY13301080240884	杭州了了脸谱	杭州市高新区（滨江）市场监督管理局	2023 年 3 月 14 日至 2028 年 3 月 13 日

序号	资质名称	注册号/备案编号	持有人	发证机关/备案机关	有效期/备案日期
9	仅销售预包装食品备案	YB11105260484513	淘萌科技	北京市市场监督管理局	2023 年 10 月 11 日
10	高新技术企业证书	GR202344006971	广州智库	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局	2023 年 12 月 28 日至 2026 年 12 月 27 日
11	仅销售预包装食品备案	YB13101010021191	上海星淘	上海市黄浦区市场监督管理局	2024 年 3 月 6 日
12	仅销售预包装食品备案	YB13101010021206	上海敬时光	上海市黄浦区市场监督管理局	2024 年 3 月 6 日
13	仅销售预包装食品备案	YB14401060311442	广州灵思	广东省市场监督管理局	2025 年 9 月 10 日
14	第二类医疗器械经营备案	沪青药监械经营备 20252004 号	上海淘乐康	上海市青浦区市场监督管理局	2025 年 4 月 29 日
15	第二类医疗器械经营备案	川蓉药监械经营备 20252488 号	成都淘乐医	成都市市场监督管理局	2025 年 4 月 30 日
16	第二类医疗器械经营备案	渝两江药监械经营备 20250136 号	重庆淘乐康	重庆两江新区市场监督管理局	2025 年 5 月 13 日
17	医疗器械经营许可证	浙杭药监械经营许 20250724 号	杭州了了脸谱	杭州市市场监督管理局	自 2025 年 7 月 1 日至 2030 年 6 月 30 日
18	医疗器械经营许可证	川蓉药监械经营许 20250815 号	成都淘乐医	成都市市场监督管理局	自 2025 年 5 月 27 日至 2030 年 5 月 26 日
19	医疗器械经营许可证	渝两江药监械经营许 20250032 号	重庆淘乐康	重庆两江新区市场监督管理局	2025 年 7 月 21 日至 2030 年 7 月 20 日
20	第二类医疗器械经营备案	浙杭药监械经营备 20252125 号	杭州了了脸谱	杭州市市场监督管理局	2025 年 6 月 23 日
21	第二类医疗器械经营备案	粤穗药监械经营备 20251898 号	广州指向	广州市市场监督管理局	2025 年 4 月 21 日
22	第二类医疗器械经营备案	闽厦药监械经营备 20251114 号	厦门淘械通	厦门市市场监督管理局	2025 年 6 月 19 日
23	第二类医疗器械经营备案	粤东药监械经营备 20251230 号	东莞淘械通	东莞市市场监督管理局	2025 年 7 月 10 日

注：根据《中华人民共和国食品安全法（2021 修正）》第三十五条规定，仅销售预包装食品的，不需要取得许可。仅销售预包装食品的，应当报所在地县级以上地方人民政府食

品安全监督管理部门备案。报告期内，标的公司所销售食品均为预包装食品，并依法进行备案，符合相关法律法规要求。

（五）特许经营情况

截至本报告书签署日，标的公司无特许经营权。

十一、主要会计政策及相关会计处理

（一）收入确认原则和计量方法

1、收入确认原则

于合同开始日，标的公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在标的公司履约的同时即取得并消耗标的公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制标的公司履约过程中在建商品；③标的公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且标的公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，标的公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，标的公司考虑下列迹象：①标的公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②标的公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③标的公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④标的公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、收入计量原则

①标的公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。

②合同中存在可变对价的，标的公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

③合同中存在重大融资成分的，标的公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。

④合同中包含两项或多项履约义务的，标的公司于合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

3、收入确认的具体方法

标的公司业务主要分为零售模式、分销模式、服务费模式和全域数字营销。

零售模式系指标的公司获得品牌方在电子商务领域的授权，在天猫平台、京东开放平台等第三方电商平台开设或运营品牌店，面向消费者进行商品销售。标的公司以终端客户在电商平台系统确认收货或平台规定的交货期满日孰早时确认收入。

分销模式存在委托代销与非代销两种模式。委托代销系标的公司根据与第三方电商平台签订的协议，于收到代销清单时，按应向其收取的款项确认销售收入。非代销模式下，标的公司根据与第三方电商平台签订的协议向电商客户发出货物，标的公司以平台收货时间确认销售收入；标的公司根据与其他线下分销客户签订的协议，于产品交付给对方且经对方签收后确认销售收入。

服务费模式下，标的公司与客户采用零售结算或服务费结算方式，分别形成代运营服务收入。标的公司每月销售完成后按照双方约定的固定/按比例计算的金额，或者按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确认收入。

全域数字营销，系由标的公司与客户协商确定服务内容和服务范围并提交活动方案，于相关服务完毕并经客户确认后确认收入。

（二）会计政策和会计估计与同行业或同类资产之间的差异及对利润的影响

同行业上市公司收入确认和计量的总体原则普遍是按照企业会计准则的要

求制定，但每家公司收入确认的具体政策则结合自身业务模式进行细化。标的公司的重大会计政策或会计估计与上市公司和同行业公司不存在重大差异。

（三）财务报表的编制基础

1、编制基础

报告期内，标的公司财务报表以持续经营为编制基础。

2、持续经营能力评价

标的公司不存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况。

3、财务报表合并范围

（1）财务报表合并范围

名称	注册地	注册资本	持股比例	
			直接	间接
广州指向网络科技有限公司	广东省广州市	人民币 500 万元	100%	-
孚骏贸易有限公司	中国香港	港币 2,000 万元	100%	-
香港淘通科技有限公司	中国香港	港币 1 万元	100%	-
广州灵思信息科技有限公司	广东省广州市	人民币 100 万元	-	100%
北京淘萌科技有限公司	北京市	人民币 100 万元	-	100%
广州智库软件有限公司	广东省广州市	人民币 100 万元	100%	-
海南淘通科技有限公司	海南省澄迈县	人民币 100 万元	100%	-
上海星淘科技有限公司	上海市	人民币 100 万元	100%	-
广州闪闪繁星科技创新有限公司	广东省广州市	人民币 500 万元	100%	-
杭州了了脸谱电子商务有限公司	浙江省杭州市	人民币 500 万元	100%	-
敬时光（上海）传播发展有限公司	上海市	人民币 800 万元	100%	-
上海淘乐康医疗科技有限公司	上海市	人民币 100 万元	100%	-
成都淘乐医科技有限公司	四川省成都市	人民币 100 万元	100%	-
重庆淘乐康科技有限公司	重庆市	人民币 100 万元	100%	-
厦门淘械通科技有限公司	福建省厦门市	人民币 100 万元	100%	-

名称	注册地	注册资本	持股比例	
			直接	间接
珠海淘乐康科技有限公司	广东省珠海市	人民币 100 万元	100%	-

（2）财务报表合并范围变动

名称	变动原因	纳入合并范围时间
上海淘乐康医疗科技有限公司	新设成立	2025 年
成都淘乐医科技有限公司	新设成立	2025 年
重庆淘乐康科技有限公司	新设成立	2025 年
厦门淘械通科技有限公司	新设成立	2025 年
珠海淘乐康科技有限公司	新设成立	2025 年

（四）重大会计政策或会计估计与上市公司的差异

报告期内，标的公司的重大会计政策或会计估计与上市公司不存在重大差异。

（五）行业特殊的会计处理政策

报告期内，标的公司不存在行业特殊的会计处理政策。

第五节 发行股份情况

一、发行股份及支付现金购买资产

上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕合计持有的淘通科技 89.7145%股权，其中以发行股份和现金方式支付的对价金额分别为 **22,422.94** 万元和 **41,598.60** 万元。本次交易完成后，淘通科技将成为上市公司的控股子公司。

（一）标的资产和交易对方

本次发行股份及支付现金购买资产的标的资产为淘通科技 89.7145%股权，交易对方为复星开心购、李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、姚宇、王迪、于彩艳、勾大成、胡庭洲、唐斌、黄震、张弛、高燕。

（二）交易价格和支付方式

根据坤元评估出具的标的资产评估报告，以 2024 年 12 月 31 日为评估基准日，淘通科技 100%股权采用收益法得出的评估结果为 72,300.00 万元。参考该评估值，经各方协商一致后，淘通科技 89.7145%股权交易作价确定为 64,021.54 万元。

公司以发行股份及支付现金相结合的方式购买标的资产，其中以发行股份、现金方式支付对价的金额分别为 **22,422.94** 万元和 **41,598.60** 万元。

（三）发行股份的种类、面值及上市地点

本次发行股份及支付现金购买资产发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元，上市地点为深交所。

（四）发行方式和发行对象

本次发行股份及支付现金购买资产采用向特定对象发行股票的方式，本次发行股票对象为李涛、方超、宁东俊、孙娜、舟山乐淘、广州悠淘、傅国红、王迪、于彩艳、勾大成，共计 10 名交易对方。

（五）发行股份的定价依据、定价基准日和发行价格

根据《重组管理办法》，上市公司发行股份购买资产的发行股份价格不得低于市场参考价的 80%。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一，交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前若干个交易日公司股票交易均价＝决议公告日前若干个交易日公司股票交易总额/决议公告日前若干个交易日公司股票交易总量。

本次交易中，发行股份及支付现金购买资产涉及的发行股份定价基准日为上市公司审议本次交易相关事项的第三届董事会第二十九次会议决议公告日。上市公司定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日、120 个交易日股票交易均价具体情况如下：

股票交易均价计算区间	交易均价（元/股）	交易均价的 80%（元/股）	交易均价的 90%（元/股）
20 个交易日	24.80	19.84	22.32
60 个交易日	24.85	19.88	22.37
120 个交易日	24.05	19.24	21.65

经交易各方商议决定，本次发行股份购买资产的发行价格选择本次重组首次董事会决议公告日前 60 个交易日股票交易均价作为市场参考价，最终确定为 22.37 元/股，发行价格不低于市场参考价的 90%。

自本次发行的定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则上述发行价格将根据中国证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

（六）发行股份的数量

本次交易中以发行股份方式支付的对价为 **224,229,408** 元。发行股份数量将通过以下公式计算得出：

发行股份数量=上市公司以发行股份方式支付的标的资产对价金额÷本次发行价格（如有调价，则按调整后确定的发行价格，不足一股的舍去尾数取整）

按照上述计算方法，本次发行股份及支付现金购买资产的股份发行数量为 **10,023,662** 股，具体如下：

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式			向该交易对方支付的总对价（元）
			现金对价（元）	股份对价（元）	股份数量（股）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技43.9688%股权	**316,575,600**	-	-	316,575,600
2	李涛	淘通科技18.0878%股权	15,000,000	146,785,408	6,561,708	161,785,408
3	方超	淘通科技6.8932%股权	26,698,300	10,831,500	484,197	37,529,800
4	宁东俊	淘通科技6.2183%股权	24,287,900	9,567,300	427,684	33,855,200
5	孙娜	淘通科技6.0936%股权	18,900,400	14,275,800	638,167	33,176,200
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技2.9126%股权	6,614,200	14,194,900	634,550	20,809,100
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技2.8359%股权	500,000	19,761,100	883,375	20,261,100
8	傅国红	淘通科技0.7623%股权	-	4,150,300	185,529	4,150,300
9	姚宇	淘通科技0.5115%股权	3,682,600	-	-	3,682,600
10	王迪	淘通科技0.3403%股权	-	1,852,800	82,825	1,852,800
11	于彩艳	淘通科技0.2893%股权	-	1,575,100	70,411	1,575,100
12	勾大成	淘通科技0.2269%股权	-	1,235,200	55,216	1,235,200
13	胡庭洲	淘通科技0.1260%股权	686,200	-	-	686,200
14	唐斌	淘通科技0.1189%股权	856,400	-	-	856,400
15	黄震	淘通科技0.1189%股权	856,400	-	-	856,400
16	张弛	淘通科技0.1050%股权	756,200	-	-	756,200
17	高燕	淘通科技0.1050%股权	571,800	-	-	571,800
合计		-	**415,986,000**	**224,229,408**	**10,023,662**	**640,215,408**

本次发行的最终股份发行数量以经深交所审核同意后由中国证监会注册批复的发行数量为准。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，本次发行价格将按照中国证监会及深交所的相关规则作相应调整，股份发行数量也随之进行调整。

（七）锁定期安排

1、李涛、舟山乐淘

在本次交易中获得的上市公司股份自股份登记日起 12 个月内不得转让。同时，在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内，由委托的符合《证券法》相关规定的审计机构对标的公司进行审计，按照以下方式解锁：①自标的公司 2025 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%-当年已补偿股份数量（如有）；②自标的公司 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×60%-累计已补偿股份数量（如有）；③自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，李涛、舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。

2、广州悠淘

广州悠淘因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 36 个月，且自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，及业绩承诺补偿义务完成之次日，广州悠淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿及解锁前应补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。

3、复星开心购及其他股东

复星开心购及其他股东因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 12 个月。

同时各交易对方承诺，本次交易实施完成后，交易对方通过本次交易获得上市公司股份因上市公司送红股、转增股本等原因增加取得的股份，也遵守前述规定。对于本次认购的股份，解除锁定后的转让将按照届时有效的法律法规和深交所的规则办理。如果审核监管部门对锁定期有最新规定或监管要求，则交易对方应按审核监管部门的最新规定或监管意见对锁定期进行调整。

如本次交易因涉嫌所提供或披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确以前，交易对方将不转让在上市公司拥有权益的股份。

4、舟山乐淘和广州悠淘是否为本次交易专门设立，穿透披露后的相关主体持有份额的锁定期安排是否符合相关规定

参见重组报告书“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易的具体方案”之“（一）发行股份及支付现金购买资产”之“7、锁定期安排”之“（4）舟山乐淘和广州悠淘是否为本次交易专门设立，穿透披露后的相关主体持有份额的锁定期安排是否符合相关规定”。

（八）业绩承诺及补偿安排

本次交易的业绩补偿、减值补偿主体为李涛、广州悠淘、舟山乐淘，具体条款如下：

1、业绩承诺方和补偿义务方

本次交易的业绩承诺方和补偿义务方为李涛、广州悠淘、舟山乐淘。

2、业绩补偿期间

本次交易的业绩承诺期为 2025 年度、2026 年度和 2027 年度。

3、承诺业绩

李涛、广州悠淘、舟山乐淘向上市公司承诺，标的公司在 2025 年、2026 年和2027年实现的考核净利润（以下简称“考核净利润”）分别不低于人民币7,000 万元、7,300 万元和 7,700 万元（以下简称“承诺净利润”）。各方同意并确认，标的公司在业绩承诺期经审计考核净利润按照如下原则计算：

业绩承诺期间任一年度考核净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后孰低的原则确定）。

4、业绩补偿

（1）业绩承诺补偿

①发生下列情形之一的，业绩承诺方应向上市公司支付业绩补偿金：

第一期：标的公司2025年度的考核净利润数低于2025年度承诺净利润数（即7,000万元）；

第二期：标的公司2025年度、2026年度的累计考核净利润数低于2025年度、2026年度累计承诺净利润（即14,300万元）；

第三期：标的公司在业绩承诺期间届满时实现的三年累计考核净利润低于三年累计承诺净利润（即22,000万元）。

②李涛、广州悠淘各期业绩补偿金额的计算方式为：（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计考核净利润数）÷业绩承诺期限内各年的承诺净利润数总和×业绩承诺方取得的全部交易对价-累计已补偿金额。

舟山乐淘各期业绩补偿金额的计算方式为：（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计考核净利润数）÷业绩承诺期限内各年的承诺净利润数总和×业绩承诺方取得的全部交易对价×2÷3-累计已补偿金额。

③在逐年计算业绩承诺期内业绩承诺方应补偿金额时，按照上述公式计算的当期应补偿金额小于0时，按0取值，即已经补偿的金额不冲回。

（2）业绩补偿金支付方式

就业绩承诺人向上市公司履行补偿义务的方式，首先以业绩承诺人于本次交易中获得的且届时仍持有的上市公司股份进行补偿，若其届时所持的在本次交易中获得的上市公司股份不足以承担其所负全部补偿义务的，则业绩承诺人承诺以现金方式进行补偿。

5、资产减值测试及补偿

业绩承诺期届满时，上市公司将聘请符合《证券法》规定的会计师事务所对本次交易所涉全部标的资产进行减值测试并出具减值测试报告。

经减值测试，如本次交易所涉全部标的资产期末减值额＞业绩补偿义务方根

据《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》约定的公式计算的应补偿金额，业绩补偿义务方应对上市公司另行补偿。

业绩补偿义务方应另行补偿金额＝本次交易所涉全部标的资产期末减值额×补偿义务方本次转让标的公司的股权比例－业绩补偿义务方根据《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》约定的公式计算的业绩承诺期内已补偿金额。

（九）滚存未分配利润安排

上市公司本次购买资产发行股份前的滚存未分配利润由本次购买资产发行股份后的新老股东按各自持有股份的比例共同享有。

（十）标的公司过渡期间损益归属

自评估基准日（不含当日）起至股份交割日（为免疑义，股份交割日指标的资产完成《发行股份及支付现金购买资产协议》4.3 条第一款约定之日，为交割审计之目的以股份交割日上一个月的最后一天为准，下同）为过渡期。如标的公司在过渡期实现盈利或其他原因导致归属于母公司的所有者权益增加，则增加部分归上市公司享有；如标的公司在过渡期产生亏损或其他原因导致归属于母公司的所有者权益减少（已扣除分红的除外），则减少部分由交易对方以现金方式补足相应数额，收益、亏损等金额均以上市公司聘请的符合《证券法》规定的会计师事务所出具的专项审核意见为准。

二、发行股份募集配套资金

本次交易中，上市公司拟向不超过 35 名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金，本次募集配套资金总额不超过 **22,422.94** 万元（含本数），不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%，股份发行数量不超过发行前上市公司总股本的 30%。

（一）发行股份的种类、面值及上市地点

本次募集配套资金发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元，上市地点为深交所。

（二）发行方式和发行对象

本次募集配套资金的发行方式为向特定对象发行。发行对象均以现金方式认购本次募集配套资金发行股票。

本次募集配套资金的发行对象为符合中国证监会规定条件的合计不超过 35 名（含本数）特定投资者。

最终发行对象将由公司股东大会授权董事会在取得中国证监会的注册同意文件后，与本次交易的独立财务顾问（主承销商）根据有关法律、法规及其他规范性文件的规定及投资者申购报价情况确定。

（三）发行股份的定价依据、定价基准日和发行价格

本次发行股份募集配套资金采取竞价发行方式，本次发行股份募集配套资金的定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%。交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前若干个交易日公司股票交易均价＝决议公告日前若干个交易日公司股票交易总额/决议公告日前若干个交易日公司股票交易总量。

最终发行价格将在本次交易获得深交所审核同意及中国证监会最终予以注册确定后，由上市公司董事会根据股东大会的授权，按照相关法律、行政法规及规范性文件的规定，并根据竞价情况，与本次发行的独立财务顾问（主承销商）协商确定。

公司在本次发行股份募集配套资金的定价基准日至发行日期间如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行价格将根据中国证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

（四）募集配套资金金额及发行数量

公司发行股份募集配套资金不超过 **22,422.94** 万元，不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%，股份发行数量不超过发行前上市公司总股本的 30%。

最终发行的股份数量将在本次交易获得深交所审核同意及中国证监会最终予以注册确定后，由公司董事会根据股东大会的授权，结合市场情况及根据发行

对象申购报价的情况，与本次交易的独立财务顾问（主承销商）协商确定。

在募集配套资金定价基准日至股份发行日期间，上市公司如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行价格将按照中国证监会及深交所的相关规则作相应调整，股份发行数量也随之进行调整。

（五）锁定期安排

本次募集配套资金发行对象所认购的股份自发行结束之日起 6 个月内不得转让。锁定期届满后，该等股份的转让和交易将按照届时有效的法律、法规、中国证监会和深交所的有关规定执行。

本次募集配套资金完成后，若本次发行股份募集配套资金的发行对象由于上市公司派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息事项而新增取得的上市公司股份，其锁定期亦参照上述约定。

若上述锁定期安排与证券监管机构的最新监管意见不相符，则本次发行股份募集配套资金的发行对象将根据相关证券监管机构的监管意见进行相应调整。

（六）募集配套资金用途

本次交易募集配套资金扣除中介机构费用和相关税费后拟用于支付本次交易的现金对价。

本次募集配套资金以本次发行股份及支付现金购买资产交易的成功实施为前提，但募集配套资金的成功与否不影响发行股份及支付现金购买资产交易的实施。在配套募集资金到位前，上市公司可根据市场情况及自身实际情况以自筹的资金择机先行用于上述募集配套资金用途，待募集资金到位后予以置换。如上市公司未能成功实施募集配套资金或实际募集资金金额小于募集资金用途的资金需求量，公司将通过自筹资金解决资金缺口。公司将根据实际募集资金金额，并根据项目的实际需求，对资金投入金额及具体方式等事项进行适当调整。

（七）滚存未分配利润安排

本次募集配套资金完成后，上市公司发行前的滚存未分配利润，由发行后新老股东按各自持股比例共同享有。

第六节 交易标的评估情况

一、标的公司的评估情况

（一）评估基本情况

1、评估概况

本次交易中，坤元评估以 2024 年 12 月 31 日为评估基准日，分别采用收益法和市场法对淘通科技 100%股权于评估基准日的市场价值进行评估，经分析最终选取收益法的评估结果作为本次评估结论。

根据坤元评估 2025 年 5 月 23 日出具的坤元评报〔2025〕565 号《资产评估报告》，截至评估基准日 2024 年 12 月 31 日，在持续经营的假设前提下，经收益法评估，淘通科技 100%股权的评估值为 77,700.00 万元。

评估报告出具后，标的公司主要合作品牌方公司 B 通知将于 2025 年 9 月起不再与标的公司进行经销合同续签。该事项虽未改变标的公司核心业务模式，但标的公司的供应商结构等关键经营要素发生重大变动，从而影响未来的盈利预测，导致标的资产价值发生变化。

根据资产评估报告使用限制说明中“若存在资产评估报告日后、有效期以内的重大事项，不能直接使用本评估结论；若资产价格标准发生重大变化并对资产评估价值已经产生明显影响时，委托人应及时聘请评估机构重新确定评估结果”的要求，鉴于评估基准日后发生核心供应商公司 B 未续签的重大事项，且该事项对资产评估价值产生明显影响，不能直接使用原评估结论。

上市公司已聘请评估机构重新出具评估报告以确定评估结果。根据坤元评估重新出具的坤元评报〔2025〕799 号《资产评估报告》，截至评估基准日 2024 年 12 月 31 日，在持续经营的假设前提下，经收益法评估，淘通科技 100%股权的评估值为 72,300.00 万元，较账面净资产 58,516.12 万元增值 13,783.88 万元，增值率为 23.56%。交易各方根据最终评估结果协商确定各交易对方所持淘通科技股权的价格。

鉴于坤元评报〔2025〕799 号《资产评估报告》的评估基准日为 2024 年 12 月 31 日，即将超过一年有效期，为保持深圳证券交易所审查期间评估资料的有

效性，坤元评估以 2025 年 6 月 30 日为加期评估基准日，对淘通科技股东全部权益价值进行了加期评估，并以收益法结果作为加期评估结论。在持续经营的假设前提下，淘通科技股东全部权益价值加期评估值为 77,230 万元，较以 2024 年 12 月 31 日作为评估基准日的评估值增加 4,930 万元，标的公司均未出现评估减值的情况。本次交易仍选用坤元评报〔2025〕799 号评估报告的评估结果作为定价依据。

坤元评报〔2025〕799 号《资产评估报告》（以下简称“加期评估”）与坤元评报〔2025〕799 号《资产评估报告》（以下简称“前次评估”）评估结果差异情况如下：

单位：万元

序号	项目	所有者权益账面价值	评估方法	评估结论采用评估方法	评估结论	评估增值金额	评估增值率
1	前次评估	58,516.12	收益法、市场法	收益法	72,300.00	13,783.88	23.56%
2	加期评估	62,872.12	收益法、市场法	收益法	77,230.00	14,357.88	22.84%

标的公司加期评估结果较前次评估增加 4,930.00 万元，主要增长原因系标的公司 2025 年 1-6 月实现归属于母公司净利润 4,793.99 万元,使得加期评估基准日的溢余资产和营运资金较前次评估基准日增加。2025 年，标的公司业绩实现情况高于前次评估预测数，加期评估结果变动系基于加期评估基准日经营数据的合理校准，加期评估基准日标的公司经营模式、主要合作品牌情况均未发生重大变化。

加期评估收益法主要盈利预测指标变动及具体原因分析如下:

（1）营业收入预测变动情况

单位：万元

项目		2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
零售模式	加期评估	136,069.23	132,992.87	140,853.72	148,042.44	154,584.14
	前次评估	130,996.58	129,263.88	136,606.58	143,395.44	149,470.80
	差异率	3.87%	2.88%	3.11%	3.24%	3.42%

项目		2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
分销模式	加期评估	64,088.62	49,864.76	50,662.30	51,287.57	51,721.07
	前次评估	65,047.95	54,507.82	55,398.01	56,105.78	56,609.44
	差异率	-1.47%	-8.52%	-8.55%	-8.59%	-8.64%
服务费模式	加期评估	11,927.72	11,517.30	12,099.40	12,613.90	13,055.75
	前次评估	10,881.27	10,524.38	11,014.00	11,450.30	11,821.85
	差异率	9.62%	9.43%	9.85%	10.16%	10.44%
全域数字营销	加期评估	181.31	/	/	/	/
	前次评估	/	/	/	/	/
	差异率	/	/	/	/	/
合计	**加期评估**	**212,266.88**	**194,374.93**	**203,615.42**	**211,943.91**	**219,360.96**
	前次评估	206,925.80	194,296.08	203,018.59	210,951.52	217,902.09
	差异率	2.58%	0.04%	0.29%	0.47%	0.67%

注 1：本次加期评估 2025 年数据系根据淘通科技 2025 年 1-6 月业经审计的数据和 2025 年 7-12 月的预测数汇总加计得出，以此确保与前次评估第一期预测期（2025 年）分析口径一致，下同；

注 2：差异率=（加期评估预测数-前次评估预测数）/前次评估预测数。

本次加期评估结合2025年实际经营情况进行针对性调整，各品牌实际实现情况与前次评估预测差异较小、基本符合预期，本次加期评估主要品牌未来2026年至2029年预计增速与前次评估保持一致，整体未偏离品牌长期发展趋势。

（2）毛利率预测变动情况

本次加期评估和前次评估预测的毛利率情况见下表：

项目		2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
加期评估	电商销售服务	13.13%	14.20%	14.09%	14.07%	14.08%
	其中：零售模式	11.62%	12.40%	12.25%	12.21%	12.22%
	分销模式	6.12%	6.72%	6.66%	6.63%	6.61%
	服务费模式	68.03%	67.34%	66.54%	66.09%	65.64%
	全域数字营销	12.86%	-	-	-	-
	合计	**13.13%**	**14.20%**	**14.09%**	**14.07%**	**14.08%**

项目		2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
前次评估	电商销售服务	13.07%	13.68%	13.67%	13.70%	13.77%
	其中：零售模式	11.77%	12.35%	12.35%	12.39%	12.47%
	分销模式	6.62%	6.74%	6.68%	6.64%	6.62%
	服务费模式	67.24%	66.00%	65.23%	64.78%	64.34%
	全域数字营销	-	-	-	-	-
	合计	**13.07%**	**13.68%**	**13.67%**	**13.70%**	**13.77%**
差异额		0.06%	0.51%	0.42%	0.36%	0.31%

注：差异额＝加期评估预测数－前次评估预测数

由上表可见，两次评估的各年度毛利率差异额较小，主要系核心合作品牌的合作费率、成本控制水平未发生重大变化，未来年度毛利率预计与首次评估预测方式保持一致。

（3）预测期期间费用预测变动情况

本次加期评估和前次评估预测的费用率情况见下表：

加期评估	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
销售费用率	5.02%	5.57%	5.48%	5.42%	5.34%
管理费用率	2.14%	2.60%	2.61%	2.63%	2.61%
研发费用率	0.16%	0.28%	0.29%	0.31%	0.32%
费用率合计	7.32%	8.45%	8.38%	8.36%	8.27%
前次评估	**2025 年**	**2026 年**	**2027 年**	**2028 年**	**2029 年**
销售费用率	4.96%	5.15%	5.12%	5.12%	5.07%
管理费用率	2.45%	2.62%	2.63%	2.63%	2.64%
研发费用率	0.21%	0.29%	0.31%	0.32%	0.34%
费用率合计	7.62%	8.06%	8.06%	8.08%	8.05%
差异额	-0.30%	0.39%	0.33%	0.29%	0.22%

注：差异额=加期评估预测数-前次评估预测数

由上表可见，除2025年本次评估预测按照期后实际情况进行校准故有所下降外，本次加期评估预测的其余各年期间费用率略高于前次评估预测的费用率，其

中管理费用率和研发费用率无明显差异；销售费用率有所提高，主要原因系仓储服务费有所增长所致。

（4）营运资金预测变动情况

项目	基准日	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年及以后
加期评估营运资金	75,681.94	58,245.94	60,244.31	63,142.05	65,731.38	68,022.99	68,022.99
加期评估营运资金补充金额	/	-17,436.00	1,998.37	2,897.74	2,589.33	2,291.61	0.00
前次评估营运资金	68,612.68	60,188.86	63,803.98	66,673.40	69,269.16	71,520.53	71,520.53
前次评估营运资金补充金额	/	-8,423.82	3,615.12	2,869.42	2,595.76	2,251.37	0.00
营运资金差额	7,069.26	-1,942.92	-3,559.67	-3,531.35	-3,537.78	-3,497.54	-3,497.54
营运资金补充金额差额		-9,012.18	-1,616.75	28.32	-6.43	40.24	0.00

本次加期评估基准日营运资金金额为75,681.94万元，较前次评估基准日的68,612.68万元增加了7,069.26万元，增幅较大，主要系受两方面因素影响所致：①公司B存在待结算的垫付款项，该部分款项暂未完成结算，形成阶段性营运资金占用，导致基准日营运资金规模大幅上升；②2025年1-6月业务扩张带动营运资金相应增加。

加期评估预测的未来年度营运资金需求相比前次评估时有所减少，差额在-1,942.92万元至-3,559.67万元之间，主要原因系随着标的公司经营管理的持续优化，营运资金结构将进一步改善：①宠物食品板块业务逐步进入稳定发展阶段，经营性资产周转效率有望提升，资金占用规模将趋于合理；②公司B待结算垫付款项将逐步完成结算，阶段性资金占用问题得到解决，营运资金压力进一步缓解。综上影响，加期评估预测未来年度营运资金需求较前次评估有所减少。

加期评估的营运资金预测变动系基于标的公司基准日最新业务结构、资金占用实际情况的合理校准，加期评估基准日的营运资金未来随结构优化而需求减少。整体变动符合标的公司当前实际的经营发展态势，两次评估的差异未改变营运资金与业务发展相匹配的核心逻辑，评估预测结果客观反映了标的公司未来营运资金的合理需求水平。

（5）折现率预测变动情况

加期评估时和上次评估时折现率关键参数取值情况见下表：

参数	加期评估取值	前次评估取值
无风险报酬率 Rf	1.76%	1.80%
权益的系统风险系数 Beta	1.0152	0.9322
市场风险溢价 ERP	6.67%	6.67%
企业特定风险调整系数 Rc	3.00%	3.00%
债务资本成本 Kd	3.00%	3.10%
权益资本成本 Ke	11.53%	11.02%
WACC	11.16%	10.56%

本次加期评估折现率计算参数中，市场风险溢价ERP和企业特定风险调整系数Rc没有变化；无风险报酬率Rf、债务资本成本Kd受不同基准日长期国债品种实际收益率和贷款利率的变动的影响而有所下降；权益的系统风险系数Beta受市场行情波动而略有提高，加期评估与前次评估贝塔数据选取的规则无变化。

根据上述参数的选取情况，计算加期评估折现率为11.16%，较前次评估折现率10.56%提高0.60%，两次评估的相关计算逻辑一致，相关参数的选取标准一致。

（6）标的公司股东全部权益价值评估变化情况

结合前述相关预测指标变化情况，本次加期评估与前次评估标的公司股东全部权益价值变化情况如下：

单位：万元

项目	加期评估	前次评估	差异额
现金流现值合计	88,053.11	80,850.30	7,202.81
加：溢余资产价值	3,598.13	0.00	3,598.13
加：非经营性资产价值	97.84	92.66	5.18
减：非经营性负债价值	0.50	201.55	-201.05
企业整体价值	91,748.58	80,741.41	11,007.17
减：付息债务	14,516.02	8,437.21	6,078.81
减：少数股东权益	0.00	0.00	0.00
股东全部权益价值	77,230.00	72,300.00	4,930.00

注：差异额=加期评估测算金额-前次评估测算金额

1）现金流现值合计

加期评估和前次评估现金流现值合计差异为 7,202.81 万元，主要原因系加期评估营运资金补充金额减少，具体情况参见本节“一/（一）/1/（4）营运资金预测变动情况”。

2）溢余资产

加期评估和前次评估确认的溢余资产差异额为3,598.13万元，主要系淘通科技2025年1-6月净利润4,793.99万元，其账面货币资金增加所致。

3）非经营性资产

加期评估和前次评估确认的非经营性资产无明显变动。

4）非经营性负债

加期评估和前次评估确认的非经营性负债差异额为201.05万元，主要系淘通科技已归还非经营性的关联方往来款。

5）付息债务

加期评估和前次评估确认的带息负债差异额为6,078.81万元，差异原因系根据经营需要，标的公司在2025年上半年增加银行借款。

综合以上收益法主要参数的变化情况，导致本次加期评估的收益法评估结果较前次评估有所增长，加期评估基于基准日最新的标的公司经营情况和期后实际经营成果进行针对性调整，标的公司经营模式、主要合作品牌情况均未发生重大变化，评估逻辑与前次评估保持一致，相关参数调整依据充分、合理。

2、评估结果差异分析及结果的选取

对淘通科技 100%股权的评估采用了两种方法，得出的评估结果分别为：收益法的评估值为 72,300.00 万元；市场法的评估值为 73,900.00 万元。两种方法的评估结果相差 1,600.00 万元。本次评估结论采用收益法的评估结果。

市场法是从整体市场的表现和未来的预期来评定企业的价值，客观反映了投资者对企业当前市场供需状态下的市场价值。而收益法是立足于企业本身的获利能力来预测企业的价值，两者是相辅相成的。

收益法中预测的主要参数与基于评估假设推断出的情形一致，评估程序实施充分，对未来收益的预测有比较充分、合理的依据，对细分行业、细分市场的历史、现状及未来进行了严谨分析，预测符合市场规律。因此收益法评估结果能够较好地反映企业的预期盈利能力，体现出被评估单位的股东权益价值。而市场法则需要在选择可比上市公司的基础上，对比分析被评估单位与可比交易案例的财务数据，并进行必要的调整，与收益法所采用的被评估单位自身信息相比，市场法采用的交易案例比较法，受市场公开信息限制，对价值比率的调整和修正难以涵盖所有影响交易价格的因素。鉴于本次评估的目的，考虑到在理性投资者眼中的股权价值是基于未来给投资者的预期现金流回报来估算的，投资者更看重的是被评估单位未来的经营状况和获利能力，故选用收益法评估结果更为合理。

3、评估增值原因分析

淘通科技 100%股权评估价值为 72,300.00 万元，较账面净资产增值 13,783.88 万元，增值率为 23.56%。增值率较高的主要原因为：淘通科技近年来业务快速发展、效益稳定上升，已经建立了较为稳定的竞争优势，未来发展前景广阔，具体详见本报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司核心竞争力及行业地位”之“（一）标的公司核心竞争力”。

（二）评估假设

资产评估报告分析估算采用的假设条件如下：

1、基本假设

（1）本次评估以委估资产的产权利益主体变动为前提，产权利益主体变动包括利益主体的全部改变和部分改变。

（2）本次评估以公开市场交易为假设前提。

（3）本次评估以被评估单位按预定的经营目标持续经营为前提，即被评估单位的所有资产仍然按照目前的用途和方式使用，不考虑变更目前的用途或用途不变而变更规划和使用方式。

（4）本次评估以被评估单位提供的有关法律性文件、各种会计凭证、账簿和其他资料真实、完整、合法、可靠为前提。

（5）本次评估以宏观环境相对稳定为假设前提，即国家现有的宏观经济、政治、政策及被评估单位所处行业的产业政策无重大变化，社会经济持续、健康、稳定发展；国家货币金融政策保持现行状态，不会对社会经济造成重大波动；国家税收保持现行规定，税种及税率无较大变化；国家现行的利率、汇率等无重大变化。

（6）本次评估以被评估单位经营环境相对稳定为假设前提，即被评估单位主要经营场所及业务所涉及地区的社会、政治、法律、经济等经营环境无重大改变；被评估单位能在既定的经营范围内开展经营活动，不存在任何政策、法律或人为障碍。

2、具体假设

（1）本次评估中的收益预测是基于被评估单位提供的其在维持现有经营范围、持续经营状况下企业的发展规划和盈利预测的基础上进行的；

（2）假设被评估单位管理层勤勉尽责，具有足够的管理才能和良好的职业道德，合法合规地开展各项业务，被评估单位的管理层及主营业务等保持相对稳定；

（3）假设被评估单位每一年度的营业收入、成本费用、更新及改造等的支出，均在年度内均匀发生；

（4）假设被评估单位在收益预测期内采用的会计政策与评估基准日时采用的会计政策在所有重大方面一致；

（5）假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素，对被评估单位造成重大不利影响；

（6）本次评估假设从同花顺 iFinD 金融数据终端获得的可比交易案例相关披露信息合法、有效，相关可比公司对外信息披露及时完整。可比交易案例的交易价格能够公允反映可比交易案例的市场价值。

3、特殊假设

根据广东省科学技术委员会、广东省财政局、国家税务总局广东省税务局颁发的高新技术企业证书，智库软件公司被认定为高新技术企业，资格有效期三年，

2023 年至 2025 年按照 15%的税率计缴企业所得税。按照现行的高新技术企业认定条件，智库软件公司符合相关要求，预计可通过复审，故假设未来智库软件公司在每次高新技术企业资格到期后均能通过复审，获得高新技术企业资格。根据相关税收法律法规，高新技术企业的企业所得税率为 15%。

评估人员根据资产评估的要求，认定这些前提条件在评估基准日时成立，当以上评估前提和假设条件发生变化，评估结论将失效。

（三）收益法评估情况

收益法是指通过将被评估单位的预期收益资本化或折现以确定评估对象价值的评估方法。

1、收益法的应用前提

（1）投资者在投资某个企业时所支付的价格不会超过该企业（或与该企业相当且具有同等风险程度的同类企业）未来预期收益折算成的现值。

（2）能够对企业未来收益进行合理预测。

（3）能够对与企业未来收益的风险程度相对应的折现率进行合理估算。

2、收益法模型

结合本次评估目的和评估对象，采用企业自由现金流折现模型确定企业自由现金流价值，并分析标的公司溢余资产、非经营性资产（负债）的价值，确定标的公司的整体价值，并扣除标的公司的付息债务、少数股东权益价值确定标的公司的股东全部权益价值。计算公式为：

股东全部权益价值＝企业整体价值－付息债务价值－少数股东权益价值

企业整体价值＝企业自由现金流评估值＋溢余资产价值＋非经营性资产的价值－非经营性负债的价值

本次评估采用分段法对企业的现金流进行预测，即将企业未来现金流分为明确的预测期期间的现金流和明确的预测期之后的现金流。计算公式为：

$$企业自由现金流评估值 = \sum_{t=1}^{n} \frac{CFF_t}{（1+r_t）^t} + P_n \times (1+r_n)^{-n}$$

式中：n——明确的预测年限

CFF_t——第 t 年的企业现金流

r——折现率

t——未来的第 t 年

P_n——第 n 年以后的价值

企业自由现金流 *CFF*＝息前税后利润＋折旧及摊销－资本性支出－营运资金增加额。

3、折现率

（1）折现率计算模型

企业自由现金流评估值对应的是企业所有者的权益价值和债权人的权益价值，对应的折现率是企业资本的加权平均资本成本（WACC）。

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1-T) \times \frac{D}{E+D}$$

式中：WACC——加权平均资本成本

K_e——权益资本成本

K_d——债务资本成本

T——所得税率

D/E——资本结构

债务资本成本采用基准日一年期贷款市场报价利率（LPR），权数采用企业同行业上市公司平均资本结构计算取得。

权益资本成本按国际通常使用的 CAPM 模型求取，计算公式如下：

$$K_e = R_f + Beta \times ERP + R_c$$

式中：K_e—权益资本成本

R_f—无风险报酬率

$Beta$—权益的系统风险系数

ERP—市场风险溢价

R_c—企业特定风险调整系数

（2）模型中有关参数的计算过程

1）无风险报酬率的确定。

国债收益率通常被认为是无风险的。评估机构查询了中评协网站公布的由中央国债登记结算公司（CCDC）提供的截至评估基准日的中国国债收益率曲线，取得国债市场上剩余年限为 10 年和 30 年国债的到期年收益率，将其平均后作为无风险报酬率。中国国债收益率曲线是以在中国大陆发行的人民币国债市场利率为基础编制的曲线。截至评估基准日，无风险报酬率为 1.80%。

2）资本结构

本次采用同行业上市公司平均资本结构作为被评估企业的目标资本结构。通过同花顺 iFinD 金融数据终端查询，沪、深两市同行业上市公司至评估基准日资本结构为 5.72%。

3）权益风险系数 Beta

考虑到可比公司数量、可比性、上市年限等因素，选取以周为计算周期，截至评估基准日前 151 周的贝塔数据。通过同花顺 iFinD 金融数据终端查询沪、深两市同行业上市公司平均的加权剔除财务杠杆调整的 Beta 系数为 0.8919。

通过公式$\beta_l'=\beta_u \times [1+(1-t)D/E]$（公式中，T 为税率，$\beta_l$为含财务杠杆的 Beta 系数，$\beta_u$为剔除财务杠杆因素的 Beta 系数，D÷E 为资本结构），计算标的公司带财务杠杆系数的 Beta 系数。

由于标的公司平均企业所得税率为 21.09%，资本结构为 5.72%。

故：标的公司 Beta 系数＝0.9322

4）计算市场的风险溢价

①衡量股市 ERP 指数的选取：估算股票市场的投资回报率首先需要确定一个衡量股市波动变化的指数，本次评估选用沪深 300 指数为 A 股市场投资收益的指标。

②指数年期的选择：本次对具体指数的时间区间选择为 2015 年到 2024 年。

③指数成分股及其数据采集

由于沪深 300 指数的成分股是每年发生变化的，因此采用每年年末时沪深 300 指数的成分股。

④年收益率的计算方式：采用算术平均值和几何平均值两种方法。

⑤计算期每年年末的无风险收益率 R_{fi} 的估算：为估算每年的 ERP，需要估算计算期内每年年末的无风险收益率 R_{fi}，采用国债的到期收益率作为无风险收益率。

⑥估算结论

经上述计算分析调整，几何平均收益率能更好地反映股市收益率的长期趋势，故采用几何平均收益率估算的 ERP 的算术平均值作为目前国内股市的风险溢价，即市场风险溢价为 6.67%。

5）Rc—企业特定风险调整系数的确定

企业特定风险调整系数在分析标的公司的经营风险、市场风险、管理风险以及财务风险等方面风险及对策的基础上综合确定。

经综合分析，取企业特定风险调整系数为 3.00%。

6）加权平均成本的计算

①权益资本成本 K_e 的计算

$$K_e = R_f + Beta \times ERP + R_c$$

＝11.02%

②债务资本成本K_d计算

债务资本成本K_d采用基准日一年期贷款市场报价利率（LPR）。

③加权资本成本计算

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1-T) \times \frac{D}{E+D}$$

＝10.56%

（3）计算折现率时可比上市公司的选取条件

本次评估通过同花顺 iFinD 金融数据终端查询，选取经筛选后的互联网电商行业上市公司作为可比公司，其中筛选条件包括上市满 3 年、连续 2 年盈利、仅在 A 股上市、非 ST、无连续停牌 10 日以上；另外，对上述筛选后的可比上市公司进行了 T 检验，各家公司均已通过。因此，计算折现率时选取公司具备可比性。

（4）以沪、深两市同行业上市公司至评估基准日资本结构为目标资本结构的原因以及是否符合标的资产实际情况

根据中国资产评估协会发布的《资产评估专家指引第 12 号——收益法评估企业价值中折现率的测算》（以下简称“《专家指引》”）及证监会发布的《监管规则适用指引——评估类第 1 号》指出被评估企业适用的资本结构一般可以通过下列几种途径确定：一、采用被评估企业评估基准日的真实资本结构，前提是企业发展趋于稳定；二、采用目标资本结构，取值可以参考可比公司或者行业资本结构水平，并分析企业真实资本结构与目标资本结构的差异及其对债权期望报酬率、股权期望报酬率的影响，考虑是否需要采取过渡性调整等措施。

截至评估基准日，标的公司发展尚未趋于稳定，故本次采用目标资本结构，即采用上市公司平均资本结构作为标的公司的目标资本结构。因此，本次评估资本结构的选取符合相关要求。

此外，根据同行业可比交易案例所选取的目标资本结构选取情况看，本次评估以沪、深两市同行业上市公司至评估基准日资本结构为目标资本结构具备合理性和行业惯例。

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	资本结构选取方式
1	华凯易佰	通拓科技	2023-12-31	行业平均
2	华凯易佰	易佰科技	2022-12-31	行业平均
3	壹网壹创	上佰电子	2022-12-31	未披露
4	狮头股份	昆汀科技	2022-7-31	行业平均
均值				/
淘通科技				行业平均

综上分析，以沪、深两市同行业上市公司至评估基准日资本结构为目标资本结构符合行业惯例且具备合理性。

（5）以沪、深两市同行业上市公司至评估基准日资本结构为目标资本结构的符合标的资产实际情况

从标的公司负债的实际情况来看，淘通科技作为轻资产企业，融资渠道以信用借款为主，与同行业上市公司的主流融资模式一致。

截至评估基准日，标的公司付息债务合计 8,437.21 万元，静态资本结构 11.67%，虽与行业上市公司 5.72%的平均水平存在短期数值差异，但核心融资逻辑（如依赖信用融资、聚焦轻资产运营的风险控制）与行业共性特征相符。未来随着标的资产的进一步经营积累，公司对于借款的需求将有所下降，最终资本结构趋近于目标资本结构。

综上分析，随着标的公司经营积累，其自身资本结构趋近于目标资本结构，以沪、深两市同行业上市公司至评估基准日资本结构为目标资本结构符合标的公司的负债情况。

（6）折现率与同行业可比交易案例不存在明显差异

根据我国 A 股市场 2021 年至今的上市公司重组案例，上市公司购买的与标的公司同行业的标的资产对应的评估折现率情况统计如下：

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	无风险收益率	个别风险	WACC
1	华凯易佰	通拓科技	2023-12-31	3.0161%	1.50%	10.45%
2	华凯易佰	易佰科技	2022-12-31	3.9268%	2.00%	11.93%
3	壹网壹创	上佰电子	2022-12-31	3.18%	3%-3.5%	10.74%-11.23%

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	无风险收益率	个别风险	WACC
4	狮头股份	昆汀科技	2022-7-31	3.27%	3.00%	11.61%
均值				3.35%	2.44%	11.24%
淘通科技				1.80%	3.00%	10.56%

注：上佰电子数据摘录自杭州壹网壹创科技股份有限公司关于对深圳证券交易所关注函回复的公告，该数据系评估预估参数。

由上表可知，淘通科技 WACC 为 10.56%，低于可比交易案例均值 11.24%，差异主要源于不同年份之间的无风险利率的变化。

2021 年初至今，随着我国金融市场及整体经济环境的变化，长期国债收益率大幅下降。

2022-2023 年期间，长期国债收益率尚处于较高水平，故已可比案例评估的无风险收益率平均为 3.35%，相对较高。而进入 2024 年以来，国债收益率持续下滑，至 2024 年底，10 年期和 30 年期国债的平均收益率仅为 1.80%，相比交易案例的平均数下降 1.55 个百分点，降幅显著，从而拉低了 WACC 的取值。

在个别风险系数相近的情况下，无风险利率的持续走低成为本次评估折现率低于历史案例均值的核心因素，因此，淘通科技本次评估的折现率在当前市场环境下具备合理性。

综上分析，计算折现率时选取公司的选取方式合理、具备可比性，以沪、深两市同行业上市公司至评估基准日资本结构为目标资本结构符合行业惯例、符合标的资产实际情况，具备合理性；折现率与同行业可比交易案例不存在明显差异，折现率的预测具备谨慎性、合理性。

4、收益期与预测期的确定

本次评估假设标的公司的存续期间为永续期，收益期为无限期。采用分段法对标的公司的收益进行预测，即将标的公司未来收益分为明确的预测期间的收益和明确的预测期之后的收益，其中对于明确的预测期的确定综合考虑了行业和标的公司自身发展的情况，根据市场调查和预测，取 5 年（即至 2029 年末）作为分割点较为适宜。

5、未来收益的确定

（1）生产经营模式与收益主体、口径的相关性

标的公司主营业务包括电商销售服务和全域数字营销，标的公司合并报表范围内的子公司均从事与标的公司相同或同一产业链的业务，因此本次收益法评估时对标的公司采用合并报表口径进行收益预测，预测时参考的相关历史数据采用合并报表数据。

（2）企业营业收入及营业成本的预测

1）近年企业营业收入及构成分析

标的公司历史的主营业务收入包括电商销售服务及全域数字营销，其中电商销售服务包括零售模式、分销模式和服务费模式。

标的公司 2023 年和 2024 年的营业收入及构成情况具体如下表所示：

单位：万元

产品或业务	2023 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
电商销售服务	159,736.45	99.27%	201,005.94	99.77%
其中：零售模式	73,663.54	45.78%	108,538.38	53.87%
分销模式	75,470.65	46.90%	81,024.35	40.22%
服务费模式	10,602.26	6.59%	11,443.22	5.68%
全域数字营销	1,175.90	0.73%	458.30	0.23%
合计	**160,912.35**	**100.00%**	**201,464.24**	**100.00%**

2023 年和 2024 年，标的公司营业收入分别为 160,912.35 万元和 201,464.24 万元，整体呈现持续增长趋势。标的公司主营业务收入类型以分销模式及零售模式为主，营业收入增长主要原因包括标的公司新增了冠军等宠物食品品牌的销售，以及对分销模式和零售模式原有品牌的持续渗透开发。

① 零售模式

2023 年和 2024 年，标的公司零售模式的收入分别为 73,663.54 万和 108,538.38 万元，占标的公司营业收入的比例分别为 45.78%和 53.87%。零售模式增速明显，主要原因包括标的公司新增了冠军宠物食品等优质品牌以及对存量

品牌的持续投入。

② 分销模式

2023 年和 2024 年，标的公司分销模式的收入分别为 75,470.65 万元和 81,024.35 万元，占标的公司营业收入的比例分别为 46.90%和 40.22%，分销模式收入规模稳中略有增加，但受零售模式收入增长较大的影响，分销模式收入占总体收入的比重略有下降。

③ 服务费模式

2023 年和 2024 年，标的公司服务费模式的收入分别为 10,602.26 万元和 11,443.22 万元，占标的公司营业收入的比例分别为 6.59%和 5.68%。服务费模式呈现稳定增长趋势，主要得益于标的公司对线上店铺综合运营能力的提升和对新增品牌的积极开拓。

④全域数字营销

2023 年和 2024 年，标的公司全域数字营销的收入分别为 1,175.90 万元和 458.30 万元，占标的公司营业收入的比例分别为 0.73%和 0.23%。全域数字营销业务尚处于初期阶段，收入金额及占比相对较低。

标的公司主要产品类型以快消品为主，涵盖食品、母婴、宠物、健康等品类；标的公司主要销售涉及品牌包括玛氏、百事、雀巢等。标的公司电商销售收入按销售涉及品牌集团划分情况如下：

集团名称	主要品牌名称
玛氏箭牌	德芙、士力架、M&M's、脆香米、益达、彩虹糖、绿箭等糖果巧克力品牌
百事	乐事、桂格等食品品牌
雀巢	嘉宝等母婴品牌
皇家	皇家宠物食品
冠军	冠军宠物食品
美士	美士宠物食品
其他	麦斯威尔、金霸王、Nimm2 二宝等

2）未来营业收入的预测

标的公司营业收入主要包括电商销售服务收入及全域数字营销收入。

①全域数字营销业务

2024 年全域数字营销业务收入仅占总营业收入的 0.23%，该业务尚处于探索阶段，标的公司管理层对该业务未来发展及前景存在一定不确定性，本着谨慎和客观的原则，本次评估不对标的公司全域数字营销业务进行预测。

②电商销售服务

电商销售服务系基于线上平台开展的销售和/或服务活动，包括销售活动和服务费模式。其中，销售活动根据下游客户类型分为零售和分销两种模式。零售模式系标的公司在获得品牌方或其代理商授权情况下，在授权线上平台开设店铺并进行商品零售的业务模式；分销模式系标的公司在获得品牌方或其代理商授权情况下，向品牌方或其代理商采购授权商品后销售至线上平台（B2B 平台）或下游分销商（B2B 其他分销商）的业务模式。服务费模式主要系标的公司在获得品牌方或其代理商授权情况下，为品牌方在指定渠道的指定店铺提供综合运营服务的业务模式。

在对标的公司电商销售服务未来营业收入进行预测时，本着谨慎和客观的原则，在标的公司历史经营统计资料、实际经营情况和标的公司未来经营发展规划的基础上，考虑行业整体市场发展趋势并结合标的公司各品牌、各渠道实际发展情况进行预测。另外，本次评估仅对标的公司已签订或签订中的品牌电商销售服务收入进行预测。

《资产评估报告》（坤元评报〔2025〕565 号）出具后，标的公司确认其与公司 B 合作于 2025 年 8 月 31 日到期，公司 B 期望的续约条件不及标的公司预期，标的公司为保障自身业务的合理收益与长远发展，未能与公司 B 完成续约。本次评估不再考虑原有协议到期后公司 B 的相关收入，其协议到期前电商销售服务收入金额参考期后实际经营情况确定。

电商销售服务收入包括电商销售模式（零售模式、分销模式）和服务费模式。

标的公司目前电商销售服务品牌主要包括玛氏箭牌集团、百事、雀巢、皇家、美士、冠军、麦斯威尔、Nimm2 二宝和金霸王等品牌。标的公司电商销售服务主要系从品牌方采购授权商品，在电商销售渠道上进行销售，合作渠道涵盖淘宝天猫、京东、唯品会等传统电商平台和抖音、快手、小红书等新兴直播和内容电

商平台。因此，电商行业的整体发展趋势及各品牌的实际运营成效，对标的公司电商销售服务收入有着直接且决定性的影响，本次评估对淘通科技未来电商销售收入预测时，以淘通科技各品牌在不同渠道的历史收入数据为基础并结合期后实际经营情况，针对不同品牌及不同渠道分别制定差异化的预测增长幅度，以此确定未来的收入预测金额，再按零售渠道、分销渠道分别对各品牌收入进行汇总计算，最终形成零售模式与分销模式的收入合计数。对于电商服务费模式收入，经分析，淘通科技主要服务品牌与其电商销售模式收入关联度较高，对于主要服务品牌本次评估以各品牌电商销售模式收入的一定比例进行预测，该比例参考各品牌历史实际水平；对于仅发生电商服务收入的品牌及其他电商销售收入规模较小的品牌以其历史电商服务费收入为基础，考虑一定比例增长确定其收入。电商销售服务行业发展情况如下：

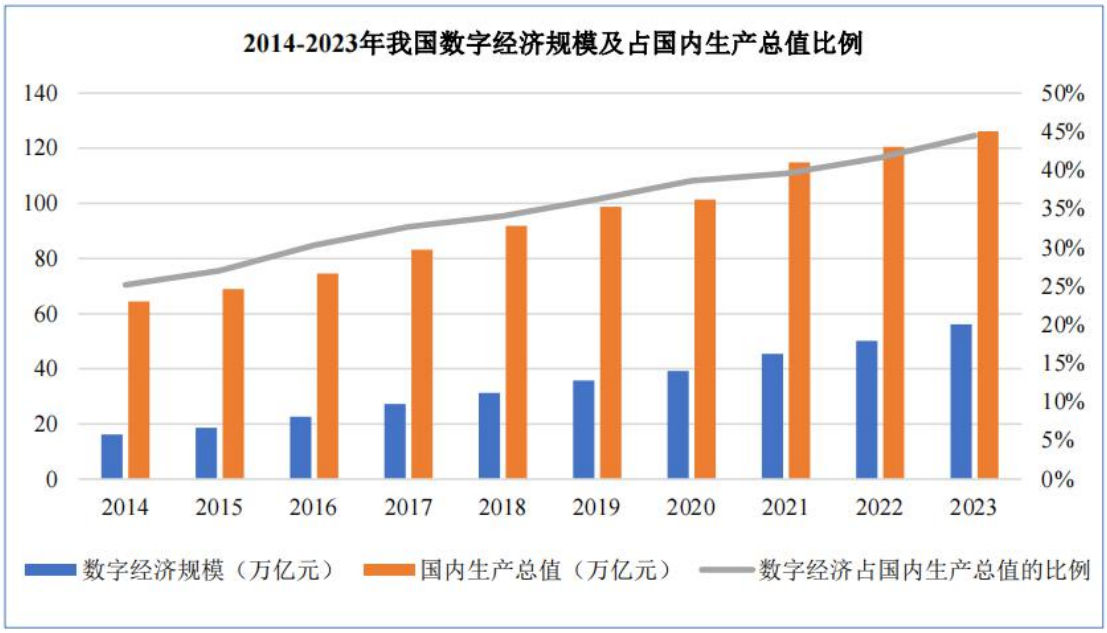
A.电商销售服务整体收入随电商行业增长稳步提升

标的公司所经销品牌包括玛氏、雀巢、百事、皇家等国际快消品巨头。近年来，全国电商市场规模持续扩张，电商在整体消费市场中的占比不断攀升。随着互联网基础设施的持续完善、移动支付的日益普及以及消费者购物习惯的深度转变，电商平台成为消费者购买快消品的重要渠道。

国际快消品巨头本身具备强大的品牌影响力与广泛的市场认知度，而标的公司凭借自身在电商运营领域的专业能力，深度挖掘这些品牌的电商业务潜力。随着全国电商占比增加，有更多消费者选择通过线上渠道购买快消产品，这直接为标的公司所运营的电商业务带来了更多的流量与订单。

a.中国数字经济规模逐年上升

依据中国互联网络信息中心（CNNIC）2024 年 6 月发布的《互联网助力数字消费发展蓝皮书》，2014 年至 2023 年，我国数字经济规模从 16.2 万亿元增长至 2023 年约 56.1 万亿元，占国内生产总值比重由 25.1%提升至 44%左右。在此过程中，我国消费市场数字化转型加快推进，呈现出消费产品和服务数字化、消费方式数字化、消费场景数字化等趋势。



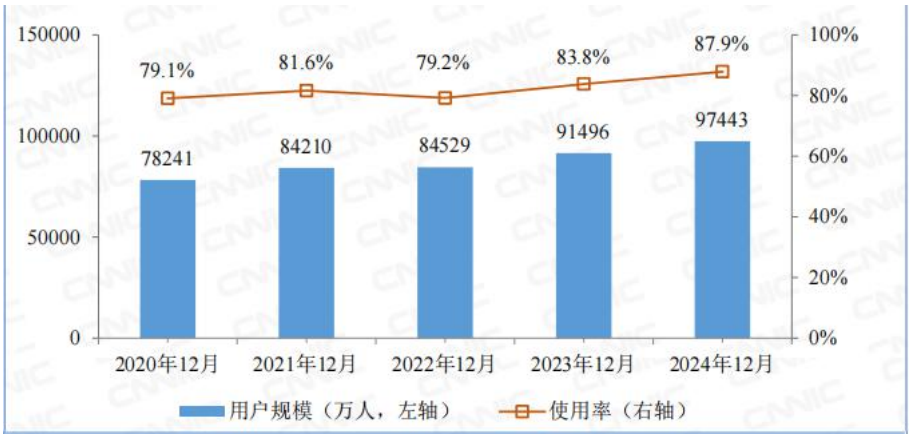
数据来源：中国互联网络信息中心（CNNIC）

在此基础上，数字消费成为当前消费市场极具活力的存在，代表着消费升级的新方向。中央经济工作会议指出，大力发展数字消费、绿色消费、健康消费，积极培育智能家居、文娱旅游、体育赛事、国货“潮品”等新的消费增长点。当前，数字消费发展呈现出创新消费模式蓬勃发展、新的消费增长点不断涌现、用户基础不断夯实等特点。随着我国居民消费理念不断升级，消费习惯不断变迁，消费新场景、新业态、新模式层出不穷，数字消费不断引领消费新风尚，成为我国经济增长新动能。

b.中国网络购物用户规模逐年增长

根据中国互联网络信息中心（CNNIC）2025 年 2 月发布的《第 55 次中国互联网络发展状况统计报告》，截至 2024 年 12 月，我国网络购物用户规模达 9.74 亿人，较 2023 年 12 月增长 5,947 万人，占网民整体的 87.9%：

2020-2024 年网络购物用户规模及使用率



数据来源：中国互联网络信息中心（CNNIC）

网络购物市场的扩张意味着更多的潜在客户和业务机会。随着 5G 技术普及和互联网基础设施完善，电商行业发展环境将更优，直播电商、短视频电商等新兴模式将带来更多业务拓展机会。截至 2024 年 12 月，我国网络直播用户规模达 8.33 亿人，较 2023 年 12 月增长 1,737 万人，占网民整体的 75.2%。

2020-2024 年网络直播用户规模及使用率

数据来源：中国互联网络信息中心（CNNIC）

直播电商具有高即时性和强互动性，通过和用户的实时互动及时了解用户需求，促进用户消费转化。直播的强互动性能很好地释放商业势能。而短视频电商类似“导购”，主要通过内容和场景为用户种草，吸引用户消费转化。短视频种草类似传统消费模式中的“导购”，通过社交分享多样化内容，得到用户认同，促进用户从“种草”转向消费。短视频吸引大量用户和流量。截至 2023 年 12 月，我国短视频用户规模达 10.53 亿人，占网民整体的 96.4%；用户的人均单日使用时长为 151 分钟，“直播+短视频”组成网络购物的最佳搭档。

从 2020 年至 2024 年相关数据来看，各电商业务指标均呈上升趋势，电商市

场规模不断扩大，线上消费需求持续增长。标的公司作为全域电商服务商，深耕食品快消领域多年，与品牌保持长期稳定合作关系；多元布局销售渠道，拥有强大的供应链体系；精通旗舰店运营方法，提供全域全平台一站式服务；已搭建数字赋能业务链路，追求精细化运营过程和消费者洞察。

综合来看，标的公司的电商销售服务收入增长趋势和电商行业整体走势基本一致。综上所述，除公司 B 相关的电商销售服务收入外，预计标的公司未来电商销售服务整体收入随电商行业增长稳步提升。

B.成熟品牌在各渠道收入因发展差异呈现不同增长趋势

从标的公司历史财务数据来看，在标的公司电商销售收入结构中，已代理的玛氏、雀巢和百事等成熟快消食品品牌的收入在标的公司整体收入中占比较大，在电商行业稳步发展的大背景下，这些品牌的收入增速呈现出一定差异，主要原因包括各品牌在电商发展阶段的不同，以及在不同销售渠道的发展情况差异。

对于在电商领域布局较早的品牌而言，长期的市场深耕使其于传统电商平台构建起了庞大的用户基数，并占据较高的市场份额。然而，随着市场趋近饱和状态，以及新兴电商模式不断涌现所带来的冲击，预计此类品牌在传统电商平台的增长速率将逐步趋缓。主要原因包括市场饱和度提升导致新用户获取难度加大和新兴电商模式分流了部分潜在消费者。对于在电商领域起步较晚的品牌，鉴于其正快速且大幅地增加在电商领域的资源投入，通过电商渠道针对产品开展精细化、差异化的推广策略，预计在各电商平台将呈现出较高的增长速度。主要原因包括晚起步品牌能够汲取行业经验，利用新兴技术与渠道优势，精准定位目标客群，以创新性推广手段迅速打开市场局面，实现销售额的快速增长等。

在销售渠道方面，抖音等新平台近年来发展迅速，其强大的流量分发机制和直播带货等创新销售模式，吸引了大量消费者。这使得传统电商平台如淘宝天猫、京东等的市场份额受到一定程度的侵占。一些品牌在新平台上迅速调整策略，加大投入，实现了销售的快速增长；而另一些品牌则在适应新平台的过程中面临挑战，需要时间来优化运营模式和营销策略。

综上所述，本次评估对标的公司未来电商销售收入预测时，参考了历史经营统计资料和实际经营情况。同时，结合各品牌的电商发展现状，分析其在电商发

展阶段的差异，以及不同销售渠道的动态变化，分品牌、分渠道对标的公司未来电商销售收入进行预测。

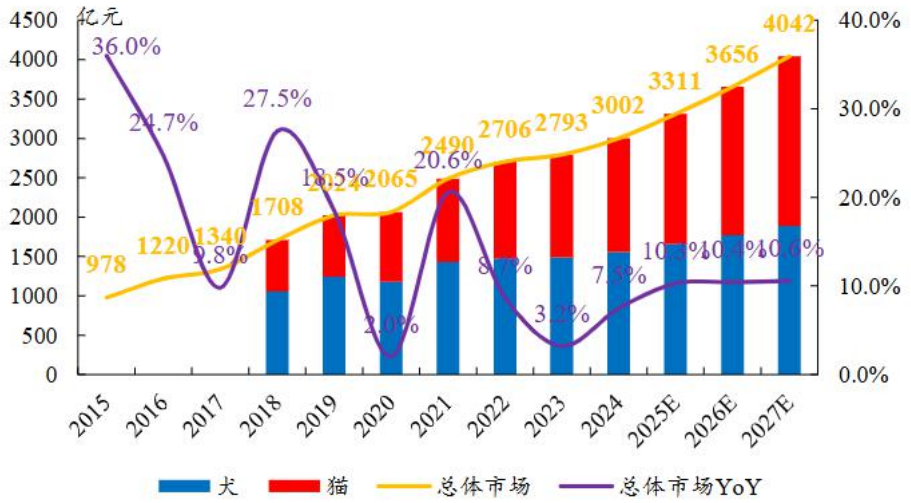
C.新代理宠物食品品牌保持高速增长

2023 年和 2024 年，标的公司分别新代理皇家和冠军两大宠物食品品牌，且电商销售收入快速放量。随着中国宠物市场的快速发展，宠物食品的市场需求不断增加，预计标的公司宠物食品品牌电商销售收入将保持快速增长。

a.中国宠物市场发展迅速，宠物市场销售额不断增加

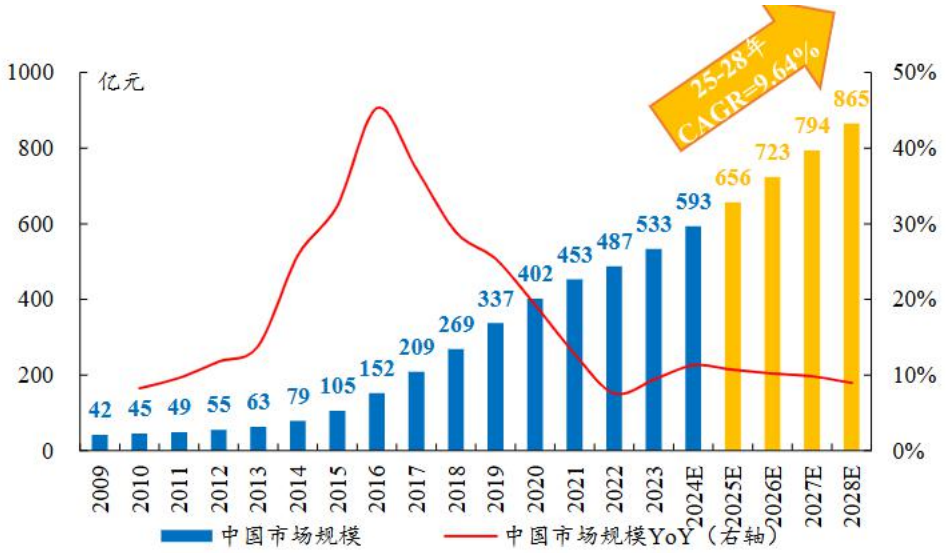
根据《2025 年中国宠物行业白皮书（消费报告）》数据，2024 年城镇犬猫消费市场规模 3,002 亿元，同比增长 7.5%，2015-2024 年 CAGR 达 13.3%，预计 2025-2027 年市场规模增速保持 10%以上。欧睿咨询预计 2025-2028 年中国宠物食品市场规模 CAGR 为 9.64%，2025 年中国宠物食品市场规模有望突破 600 亿元人民币，对标美国（近 600 亿美元）仍有较大提升空间。

2015-2027 年宠物市场规模及预期市场规模



数据来源：宠物行业白皮书公众号、开源证券研究所

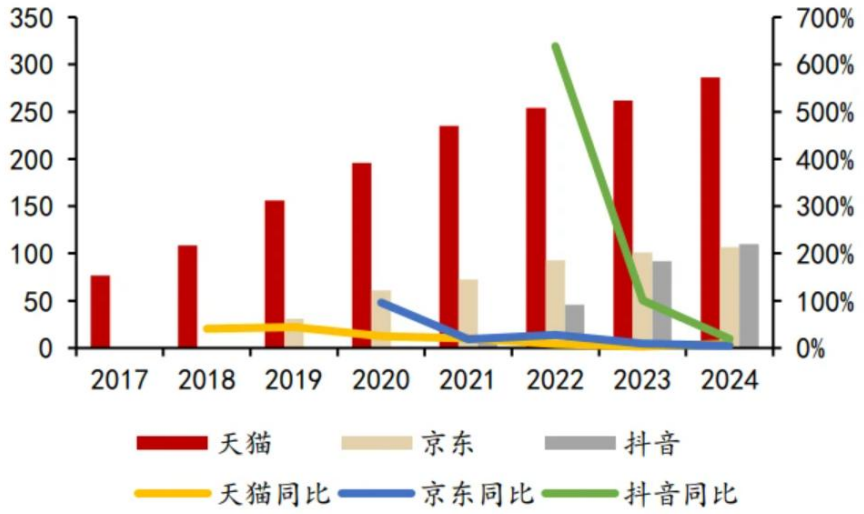
2009-2028 年宠物食品年市场规模及预期市场规模



数据来源：欧睿咨询、开源证券研究所

与此同时，宠物市场线上销售情况表现强劲。根据久谦咨询统计数据，2024 年宠物市场线上全平台销售额 502.31 亿元，同比增长 10%，其中天猫销售额 286 亿元，同比增长 9%，京东销售额 106 亿元，同比增长 5%，抖音销售额 110 亿元，同比增长 19%。

宠物类目线上全平台销售额（亿元）及同比



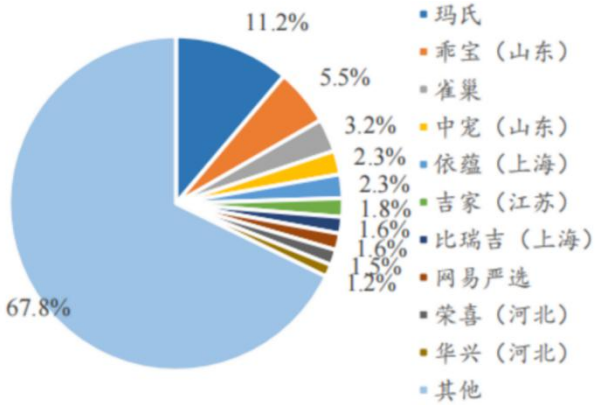
数据来源：久谦咨询

宠物市场的快速发展意味着巨大的市场潜力，标的公司新代理宠物食品类产品，预计能够随着市场一同快速增长。

b.标的公司代理的产品在宠物行业优势明显

标的公司代理的品牌 A 和品牌 B 在宠物行业优势明显，品牌 A 是全球知名宠物食品品牌，品牌底蕴深厚，研发团队专业，产品涵盖多个品类，能提供个性化营养解决方案。品牌 B 则是加拿大头部宠物食品企业，拥有品牌 C 和品牌 D 两大品牌，品牌 B 专注于高品质宠物食品研发生产，产品以天然、健康、营养为卖点，进入中国市场后凭借优质产品和有效推广崭露头角，增长势头强劲。在中国市场，进口宠粮品牌占据了主要市场份额，品牌 A、品牌 C、品牌 D 均位列宠物主粮销量的前列。

2023 年中国宠物食品市场格局



数据来源：东北证券研究所；注：皇家和冠军均属玛氏旗下。

这两个品牌的优势为标的公司宠物食品类电商销售收入增速提供了支撑。品牌 A 的品牌知名度和市场份额，品牌 B 的产品特色和快速增长趋势，都为标的公司带来了较大的增长潜力。

综上所述，随着中国宠物市场的蓬勃发展，宠物类产品的市场需求正持续攀升。在此宏观市场环境下，标的公司新代理的品牌 A 和品牌 B 宠物食品品牌，凭借自身品牌优势与产品特色，契合了当下宠物主对高品质宠物食品的追求趋势。标的公司通过精准的市场定位、多元化的销售渠道布局，以及高效的营销推广策略，充分挖掘宠物食品市场潜力，预计宠物食品业务将成为标的公司电商销售收入的新增长点。

③未来营业收入预测结果

综上所述，因本次评估未将公司 B 原有协议到期后的相关收入纳入预测范围，淘通科技整体预测收入较历史期间水平有所下降。除公司 B 外，随着电商行业的持续扩张，预计标的公司的整体电商销售服务收入将进一步增长。中国宠

物市场的快速发展为标的公司带来新的增长动力，标的公司新代理的皇家和冠军等宠物食品品牌，凭借品牌优势和市场需求的增长，预计将保持快速增长态势。另外，由于标的公司所代理的各产品处于不同的发展阶段，且各销售渠道的发展情况存在差异，标的公司的收入结构将发生相应改变。在成熟快消食品品牌方面，布局较早的品牌在传统电商平台增长趋缓，而起步较晚的品牌借助新兴电商渠道增长较快；新兴电商平台的崛起也对各品牌在不同渠道的收入分布产生影响。此外，随着市场竞争加剧，标的公司整体收入增速将逐步放缓。

综上所述，未来年度的营业收入预测如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
电商销售服务	206,925.80	194,296.08	203,018.59	210,951.52	217,902.09
其中：零售模式	130,996.58	129,263.88	136,606.58	143,395.44	149,470.80
分销模式	65,047.95	54,507.82	55,398.01	56,105.78	56,609.44
服务费模式	10,881.27	10,524.38	11,014.00	11,450.30	11,821.85
全域数字营销	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	**206,925.80**	**194,296.08**	**203,018.59**	**210,951.52**	**217,902.09**

④收益法评估预测各业务模式收入增长率

标的公司营业收入主要包括电商销售服务收入及全域数字营销收入，其中全域数字营销业务收入 2024 年仅占总营业收入的 0.23%，该业务尚处于探索阶段，公司管理层对该业务的未来发展前景及经营规划尚无明确计划，本着谨慎和客观的原则，本次评估不对标的公司全域数字营销业务进行预测。电商销售服务收入包括零售模式收入、分销模式收入和服务费模式收入。

收益法评估预测各业务模式及主要合作品牌收入增长率如下：

单位：万元

业务模式	项目	历史数据		预测期				
		2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
零售模式	收入	59,941.84	88,910.91	116,681.90	129,263.88	136,606.58	143,395.44	149,470.80
	增长率		48.33%	31.23%	10.78%	5.68%	4.97%	4.24%
	其中：品牌 A	22,537.13	32,725.60	39,270.64	43,197.71	46,653.52	49,919.27	52,914.42

业务模式	项目	历史数据		预测期				
		2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
	品牌 B	-	19,020.95	29,746.39	35,368.03	38,197.47	40,871.29	43,323.57
	品牌 G	19,484.38	16,106.19	16,106.08	16,106.08	16,106.08	16,106.08	16,106.08
	品牌 H	10,678.79	13,016.65	13,403.19	13,744.62	14,031.43	14,255.14	14,408.75
	Nimm2 二宝	-	826.00	8,764.29	9,290.14	9,754.65	10,144.84	10,449.18
分销模式	收入	50,271.80	51,435.22	53,454.52	54,507.82	55,398.01	56,105.78	56,609.44
	增长率		2.31%	3.93%	1.97%	1.63%	1.28%	0.90%
	其中：品牌 G	28,917.70	31,579.13	32,112.80	32,584.22	32,980.21	33,289.08	33,501.17
	品牌 H	7,926.18	9,070.13	9,395.12	9,770.05	10,084.98	10,330.63	10,499.31
	品牌 I	9,882.92	8,761.50	8,712.25	8,712.25	8,712.25	8,712.25	8,712.25
服务费模式	收入	6,979.70	8,845.79	9,881.27	10,524.38	11,014.00	11,450.30	11,821.85
	增长率		26.74%	11.71%	6.51%	4.65%	3.96%	3.24%
合计	**收入**	**117,193.34**	**149,191.92**	**180,017.69**	**194,296.08**	**203,018.59**	**210,951.52**	**217,902.09**
	增长率		**27.30%**	**20.66%**	**7.93%**	**4.49%**	**3.91%**	**3.29%**

注：由于标的公司主要合作品牌之一品牌 F 于 2025 年 9 月起不再与其进行经销合同续签，本次评估时不再考虑品牌 F 原有的经销合同到期后的品牌相关收入；为增加数据的可比性，上表中的数据已经剔除品牌 F 的收入，下同。

由上表可见，2025 年和 2026 年受报告期新增品牌品牌 A、品牌 B 和 Nimm2 二宝快速放量影响，带动标的公司收入较快增长，2027 年开始各业务模式预测期收入增长率均呈现逐步放缓、趋向稳态的特征，主要因新品牌进入稳定期、存量品牌增速趋缓，符合行业发展与企业经营规律。

其中，零售模式 2025 年和 2026 收入增长率为 31.23%和 10.78%，是收入增长的核心动力，系由于报告期新增品牌 A、品牌 B 和 Nimm2 二宝与标的公司主要采用零售模式开展合作，2027 年开始新品牌进入稳定期，整体增速逐步回落至预测期末期的 4.24%。分销模式的增长率从 2.31%降至 0.90%，保持低速增长，主要系分销模式收入依赖品牌 G、品牌 H 等存量品牌，上述品牌均在细分领域均占据头部市场地位，具备较强的市场竞争力与不可替代性优势，品牌依托成熟市场基础、随行业发展增速平缓但稳定性高，为标的公司提供稳定现金流支撑。服务费模式的增长率从 26.74%降至 3.24%，标的公司电商服务收入与其电商销

售收入关联度较高，其整体增速变动趋势与电商销售收入一致。上述增长趋势一方面考虑了短期新客户开拓与品牌放量的支撑，另一方面充分反映了业务成熟后收入基数扩大、市场竞争加剧等因素导致的增长放缓规律，符合行业发展与企业经营的特征。

⑤各业务模式下收入的测算过程及依据

电商行业的整体发展趋势及各品牌的实际运营成效，对标的公司电商零售、分销和服务费收入有着直接且决定性的影响，本次评估充分考虑电商行业的总体发展趋势，并结合各品牌的实际运营状况，得出未来的电商销售模式（含零售模式和分销模式，下同）收入。对于电商服务费模式收入，经分析，淘通科技主要服务品牌与其电商销售模式收入关联度较高，对于主要服务品牌本次评估以各品牌电商销售模式收入的一定比例进行预测，该比例参考各品牌历史实际水平；对于仅发生电商服务收入的品牌及其他电商销售收入规模较小的品牌以其历史电商服务费收入为基础，考虑一定比例增长确定其收入。

其中，电商销售模式收入预测具体为：以标的公司各品牌在不同渠道的历史收入数据为基础，针对不同品牌及不同渠道分别制定差异化的预测增长幅度，以此确定未来的收入预测金额，再按零售渠道、分销渠道分别对各品牌收入进行汇总计算，最终形成零售模式与分销模式的预测收入合计数。另外，本次评估时不再考虑原有合同到期后不再续签的公司 B 的相关收入。

本次评估对各品牌在各渠道的未来预测增速设置情况如下：

<table>
<tr><th colspan="2">项目</th><th>2025 年
预测增速</th><th>2026 年
预测增速</th><th>2027 年
预测增速</th><th>2028 年
预测增速</th><th>2029 年
预测增速</th></tr>
<tr><td rowspan="3">休闲食品及其他品类</td><td>快速发展</td><td>6%</td><td>5%</td><td>4%</td><td>3%</td><td>2%</td></tr>
<tr><td>平稳增长</td><td>3%</td><td>3%</td><td>3%</td><td>2%</td><td>2%</td></tr>
<tr><td>保持稳定</td><td>0%</td><td>0%</td><td>0%</td><td>0%</td><td>0%</td></tr>
<tr><td colspan="2">宠物食品类</td><td rowspan="2">考虑品牌市场情况、结合标的公司与品牌销售计划和期后实际情况确定 2025 年收入</td><td>10%</td><td>8%</td><td>7%</td><td>6%</td></tr>
<tr><td colspan="2">报告期内
新代理品牌</td><td>6%</td><td>5%</td><td>4%</td><td>3%</td></tr>
<tr><td colspan="2">报告期后
新代理品牌</td><td colspan="2">参考其店铺在移交前收入或 GMV 并考虑品牌市场情况、</td><td>4%</td><td>3%</td><td>2%</td></tr>
</table>

项目	2025 年 预测增速	2026 年 预测增速	2027 年 预测增速	2028 年 预测增速	2029 年 预测增速
	结合公司与品牌销售计划确定				

本次评估对各品牌在各渠道的未来预测增速设置情况如下：

项目		2025 年 预测增速	2026 年 预测增速	2027 年 预测增速	2028 年 预测增速	2029 年 预测增速
休闲食品及其他品类	快速发展	6%	5%	4%	3%	2%
	平稳增长	3%	3%	3%	2%	2%
	保持稳定	0%	0%	0%	0%	0%
宠物食品类		考虑品牌市场情况、结合标的公司与品牌销售计划和期后实际情况确定 2025 年收入	10%	8%	7%	6%
报告期内新代理品牌			6%	5%	4%	3%
报告期后新代理品牌		参考其店铺在移交前收入或 GMV 并考虑品牌市场情况、结合公司与品牌销售计划确定		4%	3%	2%

A.本次评估对休闲食品及其他品类的未来预测增速的划分依据及预测依据

项目		划分依据			预测依据
		品牌发展状态	渠道	品牌销售历史增速	
休闲食品及其他品类	快速发展	电商领域处于扩张期	新兴电商平台	增速大于 20%	参考实物网上零售额累计增长率、我国网络购物用户规模增长率、全国 2024 年批发零售商品销售额增长率、2024 年零食电商平台销售增速、2024 休闲食品增速及预计中国零食到 2028 年 5 年复合增速
	平稳增长	电商领域处于扩张期或成熟期	传统成熟平台	增速介于 0%-20% 之间	参考社会消费品零售总额增长率
	保持稳定	电商领域处于成熟期	传统成熟平台	历史无增长	参考品牌市场份额、产品可替代性优势、市场竞争程度优势等

休闲食品及其他品类中，对于品牌 H 抖音零售渠道等，其整体在电商领域处于扩张期、渠道具备增量潜力，历史品牌、渠道收入增速较快，故确定 2025

年至 2029 年收入增长率为 6%、5%、4%、3%、2%；对于公司 I 淘宝系渠道等，品牌实力稳固、合作基础扎实，长期无重大风险，收入短期小幅增长，确定 2025 年至 2029 年收入增长率为 3%、3%、3%、2%、2%；对于品牌 G 天猫超市渠道、品牌 I 天猫超市渠道等，其品牌实力稳固、合作基础扎实，长期无重大风险，收入短期小幅波动、整体呈稳定态势，故确定 2025 年至 2029 年收入保持稳定。

B.本次评估对宠物食品类 2025 年及以后年度预测增速的依据

对于品牌 A、品牌 B 等宠物食品类品牌，品牌整体电商领域处于扩张期、渠道具备增量潜力，历史品牌、渠道收入增速较快，报告期及期后的电商销售收入情况如下：

单位：万元

品牌	开始合作时间	2023 年收入	2024 年收入	2025 年 1-6 月实际收入	2025 年年化增长率
品牌 A	2023 年 1 月	24,556.28	33,336.98	19,943.55	19.65%
品牌 B	2024 年 1 月	0.00	19,020.95	15,043.29	58.18%
合　计		**24,556.28**	**52,357.93**	**34,986.84**	**33.64%**

注：年化增长率＝（2025 年 1-6 月实际收入×2）/2024 年收入。

由上表可知，品牌 A、品牌 B 处于市场拓展初期，收入呈现高速增长态势，本次评估参考 2025 年 1-6 月的实际收入增速确定其 2025 年收入增长率，品牌 B2026 年增长率参考品牌 A2025 年增长率。考虑品牌市场情况、结合标的公司与品牌销售计划和行业发展情况（参考城镇猫犬消费 2025 年至 2028 年复合增长率情况）确定 2026 年至 2029 年收入增长率为 10%、8%、7%、6%。

C.本次评估对报告期内新代理品牌 2025 年及以后年度预测增速的依据

对于报告期内新增品牌 Nimm2 二宝，其与标的公司历史销售的其他品牌的糖果品类相似，系休闲食品，处于市场拓展初期，电商销售收入呈现高速增长态势。

单位：万元

对应品牌	合作开始时间	2023 年收入	2024 年收入	2025 年 1-6 月实际收入
Nimm2 二宝	2024 年 9 月	0.00	889.36	4,802.60

本次评估参考 2025 年 1-6 月的实际收入确定 Nimm2 二宝 2025 年收入。同时考虑品牌市场情况、结合标的公司与品牌销售计划和行业发展情况（参考快速发展品牌渠道增速）确定 2026 年至 2029 年收入增长率为 6%、5%、4%、3%。

D.本次评估对报告期后新代理品牌 2025 年、2026 年及以后年度预测增速的依据

报告期后，标的公司成功拓展与迈大食品和中宏生物等新品牌的合作。

合作公司	合作开始时间	主要品牌	渠道	品类	店铺移交前 2025 年 1-6 月收入或 GMV
迈大食品（上海）有限公司	2025 年 7 月	Danisa 皇冠丹麦曲奇、KOPIKO COFFEE 可比可咖啡等	天猫、抖音、京东等	休闲食品	4,200 万元
中宏生物工程（北京）股份有限公司	2025 年 8 月	可益康	天猫、拼多多、京东等	健康食品	3,000 万元（含代运营）

标的公司对于可益康主要系代运营服务，预计电商销售收入金额较小，本次评估未对其电商销售收入单独进行预测；对于 Danisa 皇冠和 KOPIKO COFFEE 可比可咖啡，其与标的公司历史销售的其他品牌的饼干、速溶咖啡品类相似，系休闲食品，2025 年和 2026 年收入参考其店铺在移交前收入或 GMV 并考虑品牌市场情况、结合标的公司与品牌销售计划确定，2027 年及以后增速参考休闲食品快速发展品牌渠道增速 4%、3%、2%。

综上所述，本次评估对标的公司未来电商销售收入预测时，参考了历史经营统计资料和实际经营情况。同时，结合各品牌的电商发展现状，分析其在电商发展阶段的差异，以及不同销售渠道的动态变化，分品牌、分渠道对公司未来电商销售收入进行预测，具备合理性。

⑥收入增长率预测依据的充分、谨慎、合理性分析

A.主要品牌长期稳定合作且均已完成续约，为收入预测的持续性与可实现性提供坚实支撑

主要品牌合作背景及历史：

主要合作品牌	合作背景及历史
玛氏	玛氏系标的公司首家合作的大型品牌方。2012 年，标的公司与玛氏建立合作关系，并开设首家电子商务店铺——德芙天猫店铺。随着首家店铺业绩的不断向好发展，标的公司与玛氏的合作关系持续深化，引入更多品牌并开设相关店铺，截至报告期末，标的公司已成为玛氏主要在线渠道合作商之一
雀巢	雀巢系标的公司发展早期即引入的重点品牌方之一。标的公司于 2017 年与雀巢建立合作关系，主要销售其婴幼儿食品等产品
百事	百事系标的公司发展早期即引入的重点品牌方之一。标的公司于 2016 年与百事建立合作关系，主要销售其休闲食品和方便速食产品等产品

主要品牌签约情况如下：

合作品牌	合作开始时间	已合作期限（年）截至 2025 年 8 月 31 日	目前签约情况
玛氏箭牌	2012 年 5 月	13.34	已完成续签
百事	2016 年 1 月	9.67	已完成续签
雀巢	2017 年 1 月	8.67	已完成续签
美士	2018 年 2 月	7.58	已完成续签
金霸王	2021 年 5 月	4.34	已完成续签
和情	2022 年 10 月	2.92	已完成续签
皇家	2023 年 1 月	2.67	已完成续签
冠军	2024 年 1 月	1.67	已完成续签
二宝	2024 年 9 月	1.00	合同未到期，继续合作中
皇冠、可比可	2025 年 7 月	0.17	新签约
可益康	2025 年 8 月	0.08	新签约

从上表可见，标的公司与玛氏箭牌、百事、雀巢等核心品牌的合作期限较久，其中玛氏箭牌合作已达 13.34 年，具备深厚的合作基础与成熟的协同模式。在已到期或进入续签流程的品牌中，玛氏箭牌、百事、雀巢、金霸王、和情、皇家、冠军、美士等 8 个核心品牌均已完成续签；2025 年新增签约皇冠、可比可和可益康等品牌，进一步丰富品牌合作矩阵。现有客户的长期合作与高续约率，直接保障了预测期内基础收入的稳定性：一方面，玛氏箭牌、百事等成熟品牌的续签确保了相关业务收入在预测期内的可延续性，构成了休闲食品板块的主要收入；另一方面，皇家、冠军等宠物食品品牌的稳定合作，与公司聚焦高增长赛道的战略方向一致，为该板块收入增长提供持续驱动力。

现有客户的长期合作与高续约率，直接保障了预测期内基础收入的稳定性：

一方面，玛氏箭牌、百事等成熟品牌的续签确保了相关业务收入在预测期内的可延续性，构成了休闲食品板块的主要收入；另一方面，皇家、冠军等宠物食品品牌的稳定合作，与公司聚焦高增长赛道的战略方向一致，为该板块收入增长提供持续驱动力。

此外，本次评估预测中，已剔除公司 B 相关的收入及支出，评估结果中已反映期后该品牌未续签事项的影响。

综上分析，在已剔除公司 B 收入的前提下，本次预测体现谨慎性原则，且已续签品牌的合作稳定性与历史规律、实际经营情况一致，收入预测具备充分的合理性与谨慎性。

B.新客户开拓成效显著，为收入增长提供增量支撑与可验证依据

自设立以来，标的公司在经营过程中，积累了较强的新客户获取能力。

一方面，标的公司重点耕耘休闲食品等核心行业赛道，在十多年来对玛氏、百事等休闲食品行业内标杆品牌的服务过程中，深度积累了电子商务渠道的产品销售和品牌运营的经验和能力，打造了玛氏箭牌等一系列标杆性的品牌运营案例，能够为潜在合作品牌提供自身业务能力的有效证明。

另一方面，标的公司持续优化合作品牌开拓的业务流程，并着力提升业务线索的获取和跟进、竞标方案的制作和宣讲、定制化运营方案的设计和实施等能力，已经形成了新品牌开拓的标准化流程。

报告期内核心新增品牌销售收入情况：

单位：万元

对应品牌	合作开始时间	2023 年收入	2024 年收入	分类
品牌 A	2023 年 1 月	26,670.36	36,402.35	宠物食品
品牌 B	2024 年 1 月	0.00	19,603.27	宠物食品
二宝	2024 年 9 月	0.00	1,328.65	休闲食品
合计		**26,670.36**	**57,334.27**	

报告期内，标的公司在宠物食品及休闲食品领域成功拓展品牌 A、品牌 B 和二宝等新合作品牌，新增品牌收入规模与增长趋势为预测期收入增长的可实现性提供了可靠的基础。

其中宠物食品领域新增品牌收入增速较快，2023 年合作的品牌 A 首年实现收入 26,670.36 万元，2024 年同比增长 36.49%至 36,402.35 万元，体现成熟品牌合作后的稳定增长能力；2024 年新增的品牌 B 当年贡献收入 19,603.27 万元，成为收入重要增量来源。休闲食品领域 2024 年 9 月新增的二宝品牌，在开展合作的 2 个月内，实现收入 1,328.65 万元，验证了标的公司在传统休闲食品领域具有强有力的运营能力。

从整体表现看，2023 年上述核心新增品牌合计收入 26,670.36 万元，2024 年增至 57,334.27 万元，同比增幅达 114.97%，增量贡献显著。上述实际经营成果客观反映了标的公司新品牌合作的资源整合能力与市场拓展效率，其中新增品牌在宠物食品领域的快速增长与在休闲食品领域的初步贡献，与预测期内新业务增长方向一致。

综上分析，标的公司近年来新客户开拓卓有成效，新品牌相关收入增长为未来预测收入的实现提供增量支撑与可验证依据，本次收入预测具备合理性与谨慎性。

C.核心品牌行业地位较高，为收入稳定性提供支撑

品牌名称	行业地位	可替代性	市场竞争优势程度	所属行业市场份额
玛氏	根据炽热咨询数据，玛氏是 2024 年中国零食行业排名第一的企业（以零售额计）	具有较强的不可替代性	市场竞争优势强	1.58%
百事	根据炽热咨询数据，百事是 2024 年中国零食行业排名第三的企业（以零售额计）；根据欧睿国际的数据，乐事过去 5 年稳居中国薯片市场零售额排名首位，市场份额从 2019 年的 45.9%稳步增长至 2024 年的 50.7%，在中国薯片市场中占据半壁江山；“黑麦片十大品牌排行榜”“营养即溶麦片十大品牌排行榜”“进口麦片十大品牌排行榜”等多个榜单中均荣获第 1 名	具有较强的不可替代性	市场竞争优势强	1.12%
皇家	北京大学国家发展研究院等权威机构联合发布的“全球品牌中国线上 500 强”榜单，皇家宠物食品位列第 73 名，荣登宠物品牌榜首	具有较强的不可替代性	市场竞争优势强	7.16%
冠军	在高端宠物食品市场中占据重要地位	具有较强的不可替代性	市场竞争优势较强	4.65%
雀巢	标的公司运营的雀巢下属的嘉宝品牌是全球著名的母婴品牌，专注于婴幼儿食品及用品，	具有较强的不可替代性	市场竞争优势	/

品牌名称	行业地位	可替代性	市场竞争优势程度	所属行业市场份额
	在婴幼儿辅食领域具有极高的知名度和市场份额		较强	
美士	在宠物食品行业有一定的知名度和市场份额，是中高端宠物食品市场的重要参与者	具有一定的不可替代性	市场竞争优势中等	/

数据来源：休闲食品市场份额数据摘录自炽热咨询统计的 2024 年中国零食行业市场份额；宠物食品市场份额数据摘录自久谦中台、宠物投研院统计的 2025 年上半年猫狗食品销售额市场份额，其中冠军品牌包含渴望和爱肯拿两大品牌。

标的公司合作的核心品牌在各自细分领域均占据头部市场地位，具备较强的市场竞争力与不可替代性优势，为预测期内收入的持续稳定提供了行业基本面支撑。

从具体品牌表现来看，休闲食品领域的玛氏箭牌、百事等品牌市场地位突出。玛氏位列中国零食行业第一，市场竞争力显著；百事位列中国零食行业第三，旗下乐事品牌根据欧睿国际数据，2019-2024 年中国薯片市场零售额份额从 45.9%稳步提升至 50.7%，占据市场半壁江山，其麦片类产品亦在多个细分榜单中稳居首位，竞争优势持续强化。

宠物食品领域的合作品牌同样展现头部优势。皇家宠物食品入选“全球品牌中国线上 500 强”并位列宠物品牌榜首，冠军宠物在高端宠物食品市场占据重要地位，二者均具备强可替代性优势与市场竞争优势；美士作为中高端宠物食品市场的重要参与者，亦保持稳定的市场份额。母婴食品领域的雀巢嘉宝品牌，在婴幼儿辅食领域知名度与市场份额极高，不可替代性显著，竞争优势较强。

综上分析，标的公司合作的核心品牌于各自细分领域占据头部市场地位，行业地位较高，市场份额稳定且竞争优势显著，不仅体现了公司在品牌合作中的资源整合能力与行业认可度，更意味着这些品牌具备坚实的市场需求基础与较强的抗竞争风险能力。相关品牌的行业地位与市场表现与预测期内收入稳定性的支撑逻辑、历史市场规律及实际经营情况一致，收入预测具备合理性与谨慎性。

D.产品品类收入结构变化符合行业发展趋势和公司发展战略

预测期休闲食品和宠物食品等主要产品品类收入结构如下：

单位：万元、%

品牌	产品	项目	历史数据		预测期				
			2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
品牌 F	休闲食品	金额	38,920.54	49,216.58	25,908.11	0.00	0.00	0.00	0.00
		占比	26.10	25.96	13.22	0.00	0.00	0.00	0.00
品牌 G	休闲食品	金额	48,402.08	47,685.31	48,218.88	48,690.29	49,086.28	49,395.15	49,607.25
		占比	32.46	25.16	24.60	26.49	25.57	24.76	24.07
品牌 H	休闲食品、方便速食	金额	18,604.96	22,086.78	22,798.31	23,514.67	24,116.41	24,585.77	24,908.06
		占比	12.48	11.65	11.63	12.80	12.56	12.32	12.09
品牌 I	休闲食品、婴幼儿食品	金额	10,696.09	9,582.43	9,582.44	9,625.95	9,662.50	9,691.01	9,710.58
		占比	7.17	5.06	4.89	5.24	5.03	4.86	4.71
Nimm2 二宝	休闲食品	金额	0.00	889.36	9,764.29	10,350.14	10,867.65	11,302.36	11,641.43
		占比	0.00	0.47	4.98	5.63	5.66	5.67	5.65
皇冠	休闲食品	金额	0.00	0.00	2,000.00	4,000.00	4,160.00	4,284.80	4,370.50
		占比	0.00	0.00	1.02	2.18	2.17	2.15	2.12
小计	休闲食品等	金额	**116,623.68**	**129,460.48**	118,272.03	96,181.06	97,892.84	99,259.08	100,237.81
		占比	78.20	68.29	60.33	52.34	50.98	49.75	48.64
品牌 A	宠物食品	金额	24,556.28	33,336.98	39,975.53	43,973.08	47,490.92	50,815.29	53,864.21
		占比	16.47	17.59	20.39	23.93	24.73	25.47	26.14
品牌 B	宠物食品	金额	0.00	19,020.95	29,746.39	35,368.03	38,197.47	40,871.29	43,323.57
		占比	0.00	10.03	15.17	19.25	19.89	20.49	21.02
品牌 E	宠物食品	金额	4,216.84	3,757.89	3,773.42	3,787.48	3,799.29	3,808.51	3,814.83
		占比	2.83	1.98	1.92	2.06	1.98	1.91	1.85
小计	宠物食品	金额	**28,773.13**	**56,115.82**	73,495.33	83,128.59	89,487.69	95,495.09	101,002.61
		占比	19.29	29.60	37.49	45.23	46.61	47.87	49.01
其他品牌		金额	3,737.38	3,986.42	4,277.17	4,462.05	4,624.06	4,747.04	4,839.81
		占比	2.51	2.10	2.18	2.43	2.41	2.38	2.35
合计		金额	**149,134.19**	**189,562.72**	196,044.53	183,771.70	192,004.59	199,501.22	206,080.24
		占比	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

a.收入结构变化与历史发展趋势一致

在标的公司未来的收入结构中，主要休闲食品占比从 2025 年的 60.33%降至 2029 年的 48.64%。其中，品牌 G、品牌 H 等成熟品牌占比平缓下降，Nimm2 二宝等潜力品牌占比微升，延续标的公司“优化存量、培育增量”的经营规划。

主要宠物食品占比从 2025 年的 37.49%升至 2029 年的 49.01%。其中，品牌 A、品牌 B 等核心品牌占比稳步提升，品牌 E 占比微降，各品牌占比变化平滑无异常，符合标的公司“聚焦核心、收缩边缘”的经营规划。

b.收入结构变化与行业发展趋势契合

根据灼识咨询统计数据，2019 年至 2024 年中国零食行业市场规模的复合年均增长率为 4.4%。在零食持续创新、对更健康食品的需求不断增长以及渠道创新等因素的推动下，预计中国的零食行业 2024 年至 2029 年的复合年均增长率为 5.5%。

从当前行业格局来看，休闲食品行业已进入存量竞争阶段。预测中，品牌 G、品牌 H 等品牌占比微降，而 Nimm2 二宝则因契合细分需求而有所增长，各品牌在收入结构中的占比变化符合行业格局的调整方向。

根据欧睿、开源证券研究所数据，2018 年至 2023 年中国宠物食品行业市场规模的复合年均增长率为 14.66%。随着社会的发展以及养宠观念的不断推广普及，高成长性的宠物行业已成为市场蓝海，预计中国宠物食品行业 2023 年至 2028 年的复合年均增长率为 10.17%。

宠物食品行业当前整体保持近 15%增速，预测中宠物食品在标的公司收入中的整体占比有所提升，与行业高景气度及集中度的整体背景相符，与宠物食品行业高端化、专业化的发展趋势一致。

综上，宠物食品行业未来增速显著高于休闲食品行业，此行业发展差异与预测期内公司宠物食品收入占比提升、休闲食品收入占比下降的品类结构变化趋势一致。

c.收入结构变化与公司战略一致

休闲食品板块中，标的公司未来将巩固品牌 G、品牌 H 等核心品牌基本盘，

培育 Nimm2 二宝等新品牌，践行“存量稳规模、增量提结构”的发展战略。而宠物食品作为战略增长极，品牌 A、品牌 B 未来收入占比上升源于资源倾斜，体现标的公司“聚焦高潜力品牌”的发展战略。

综上，预测中休闲食品占比平缓下降、宠物食品占比稳步上升的趋势及各品牌调整，符合标的公司发展战略和行业发展趋势，收入预测具备合理性。

E.标的公司预测收入增长率与行业趋势、同业水平具备匹配性

a.行业整体增长情况和同行业上市公司增长情况

Ⅰ.行业整体增长情况

根据国家统计局相关数据，近年行业相关增长率如下：

单位：万亿元

项目	2023 年	2024 年
中国实物商品网上零售额	13.02	13.08
中国实物商品网上零售额增长率（同比）	8.4%	6.5%
中国社会消费品零售总额	47.15	48.79
中国社会消费品零售总额增长率	7.2%	3.5%
吃类实物商品网上零售额增长率（同比）	11.2%	16.0%

根据国家统计局数据，近年来我国吃类实物商品网上零售额增速持续提升，从 2023 年的 11.2%升至 2024 年的 16.0%，显示食品类电商供需两旺，为本次预测的休闲食品类收入增长提供坚实的行业基础。

根据艾媒咨询《2025 年中国品牌电商服务商行业研究报告》相关数据，近年行业相关数据及预测情况如下：

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
中国网民规模（亿人）	9.89	10.32	10.67	10.92	11.08
中国网民规模和互联网普及率	70.4%	73.0%	75.6%	77.5%	78.6%
中国网络零售交易规模（万亿元）	11.76	13.09	13.79	15.43	15.52
中国网络零售交易规模增长率	10.9%	14.1%	4.0%	11.0%	7.2%
中国品牌电商服务市场交易规模	2,406.9	2,950.9	3,663.2	4,077.1	4,468.5
中国品牌电商服务市场交易规模增长率	14.0%	22.6%	24.1%	11.3%	9.6%

根据艾媒咨询数据，2020-2024 年中国网络零售交易规模从 11.76 万亿元增至 15.52 万亿元，每年均保持正增长；中国品牌电商服务市场交易规模从 2,406.9 亿元增至 4,468.5 亿元，近两年增长率在 10%左右，预计 2028 年将达 5,862.3 亿元，行业整体向好态势为标的公司电商销售服务业务提供了稳定的增长环境。

根据灼识咨询发布的《中国零食行业蓝皮书》，预计到 2028 年中国零食市场规模将超过 1.6 万亿元，预计 5 年复合增长率 5.2%；根据欧睿、开源证券研究所数据，预计到 2028 年中国宠物食品市场规模将超过 865 亿元，预计 5 年复合增长率 10.17%。

Ⅱ.同行业上市公司增长情况

主要从事休闲食品业务的 A 股上市公司包括好想你、甘源食品、劲仔食品和有友食品等，其业务与标的公司的休闲食品板块业务具有一定可比性。报告期内，标的公司电商销售收入与前述公司的营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元

公司简称	2023 年度营业收入	2024 年度营业收入	同比变动（%）
好想你	172,822.25	166,965.83	-3.39
绝味食品	726,132.68	625,665.10	-13.84
有友食品	96,621.06	118,232.57	22.37
良品铺子	804,588.90	715,920.16	-11.02
来伊份	397,718.29	337,048.27	-15.25
青岛食品	48,930.98	52,586.05	7.47
洽洽食品	680,562.73	713,136.41	4.79
桂发祥	50,385.99	49,559.54	-1.64
盐津铺子	411,517.54	530,393.39	28.89
甘源食品	184,755.99	225,726.10	22.18
劲仔食品	206,520.66	241,193.73	16.79
三只松鼠	711,457.59	1,062,205.35	49.30
合计/平均	4,492,014.65	4,838,632.48	7.72
淘通科技休闲食品及其他	120,588.63	133,403.36	10.63

注：上述公司数据来源于各公司 2024 年年度报告，淘通科技休闲食品及其他包含分销和零售收入，下同。

主要从事宠物食品业务的 A 股上市公司系路斯股份、乖宝宠物、中宠股份

和佩蒂股份等，其业务与标的公司的宠物食品板块业务具有一定可比性。报告期内，标的公司电商销售收入与前述公司的营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元、%

公司简称	2023 年度营业收入	2024 年度营业收入	同比变动
路斯股份	69,631.32	77,763.76	11.68
乖宝宠物	432,696.31	524,496.38	21.22
中宠股份	374,720.21	446,475.16	19.15
佩蒂股份	141,128.41	165,904.03	17.56
合计/平均	1,018,176.25	1,214,639.33	19.30
淘通科技宠物食品	28,545.55	56,159.37	96.74

注：上述公司数据来源于各公司 2024 年年度报告。

b.本次评估预测与行业整体增速、同行业上市公司增速的比较

本次评估对标的公司休闲食品板块和宠物食品板块电商销售收入预测增速和行业比较情况如下：

项目	休闲食品板块收入	宠物食品板块收入
同业务板块上市公司 2024 年增速	7.72%	19.30%
标的公司 2024 年增长率	10.63%	96.74%
评估预测 2025 年增长率	14.73%	30.97%
行业预计 5 年复合增长率	5.20%	10.17%
评估预测 5 年复合增长率	1.69%	6.56%

注：评估预测 2025 年增长率已剔除公司 B 影响。

Ⅰ.休闲食品板块

从行业数据看，休闲食品行业上市公司 2024 年营收增速为 7.72%，行业总体增长稳健。标的公司休闲食品板块 2024 年实际收入增长率达 10.63%，高于行业平均水平，主要得益于品牌 G、品牌 H 等头部品牌的市场份额优势。

本次评估中，标的公司休闲食品板块 2025 年的整体收入增长率为 14.73%，主要系 Nimm2 二宝等新品牌快速放量，属于新增品牌的短期高速增长；评估预测的未来 5 年复合增长率为 1.69%，低于研报预测的 5.20%，充分体现了休闲食品市场竞争加剧及收入基数扩大后的增速放缓趋势。此外，结合前文所述的核心品牌行业地位较高、不可替代性强、市场竞争优势强的市场格局，本次评估预计

增速低于历史增速与行业均值，体现了相关盈利预测的谨慎性。

Ⅱ.宠物食品板块

宠物食品领域同业务板块上市公司 2024 年增速为 19.30%，行业需求旺盛。标的公司宠物食品板块 2024 年实际收入增长率达 96.74%，主要因品牌 A、品牌 B 宠物等新品牌快速放量，属于新增品牌的短期高速增长。

标的公司宠物食品板块 2025 年预测的整体增长率为 30.97%，较 2024 年的高增速有所回落，高于同行业上市公司的平均水平 19.30%，贴合新品牌放量后增长逐步平稳的规律；评估预测的未来 5 年复合增长率为 6.56%，低于研报预测的 10.17%及行业近年增速。主要系考虑了品牌 A、品牌 B 等品牌的市场份额支撑，又充分考虑了高增长后基数扩大的影响，增速回落至行业合理区间，避免对短期高增长的过度乐观，体现了收入预测的谨慎性与合理性。

综合分析，本次对标的公司各业务板块的预测收入增长率中，休闲食品板块增速低于行业及公司历史增速，宠物食品板块增速从短期高增长回落至行业合理水平，且各板块预测的长期复合增速均低于行业预测，本次评估预测具备充分的行业数据支撑与谨慎性。

综上所述，结合标的公司现有客户的合作期限、续约情况、新客户开拓情况、品牌市场份额变化、休闲食品和宠物食品等主要产品品类收入结构变化情况，本次评估测算过程合理且依据充分、谨慎。

3）近年企业营业收入及构成分析

标的公司 2023 年和 2024 年的营业成本及毛利率情况具体如下表所示：

单位：万元

产品或业务	2023 年度		2024 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率
电商销售服务	139,272.66	12.81%	175,125.49	12.88%
其中：零售模式	65,783.08	10.70%	96,687.45	10.92%
分销模式	70,149.93	7.05%	74,875.15	7.59%
服务费模式	3,339.66	68.50%	3,562.88	68.86%
全域数字营销	963.41	18.07%	399.36	12.86%
合计	**140,236.07**	**12.85%**	**175,524.84**	**12.88%**

2023 年和 2024 年，标的公司综合毛利率分别为 12.85%和 12.88%，呈现稳步增长趋势。标的公司零售模式毛利率保持上升，主要系高毛利率的宠物食品销售占比快速提升；2024 年标的公司分销模式的毛利率从 7.05%上升至 7.59%，上升 0.54 个百分点，变动率为 7.66%，主要系标的公司部分毛利率水平较高的合作品牌分销业务收入实现增长，带动整体分销模式收入结构优化，进而推动分销模式毛利率有所提升；服务费模式的毛利率保持稳定，主要系标的公司服务费模式主要客户的品牌均在国内发展成熟且与标的公司稳定合作多年，标的公司线上店铺的综合运营能力稳步提升，运营投入成本趋于稳定；全域数字营销业务尚处于探索阶段，收入金额及占比相对较低，毛利率受不同项目影响有所波动。

4）未来营业成本的预测

标的公司电商销售服务下的分销模式及零售模式的成本构成为商品采购成本和销售（履约）过程中发生的物流快递费等；服务费模式的成本构成主要为人工成本。

对于各类业务营业成本的预测，本次评估综合考虑行业状况、市场饱和度水平、市场竞争因素及标的公司自身营运规模等，并结合 2023 年和 2024 年全年实际情况，对未来各业务板块的销售毛利率进行合理预测。最后，根据预测各年度相关业务板块的营业收入以及毛利率情况，计算得出营业成本。

在对标的公司毛利率进行预测时，鉴于标的公司经销产品均为行业头部产品，上述产品凭借较强的市场竞争力和多年市场畅销表现，价格体系相对稳定。其定价方式综合考量市场竞品情况以及消费者对商品的接受程度，品牌方会基于内部策略进行价格调整，以品牌方价格为主导，这使得价格在一般情况下不会出现大幅波动。尽管各代理品牌在不同渠道的毛利率受市场环境、促销活动等因素影响，可能出现阶段性波动，但标的公司所经营产品多为行业头部品牌，依托稳定的价格体系与成熟的成本控制体系，整体毛利率相对稳定。

综上所述，本次评估预测时，对于电商销售业务，各品牌在各渠道的毛利率以历史数据为基础，并考虑为保持一定的产品竞争力，毛利率逐年小幅下降至平稳；对于电商服务业务，因单位人工成本上升，前期毛利率将下降，标的公司拟通过人才培养、提升员工效率，以及应用 AI 等技术控制相应成本，预计到预测

期末，毛利率降幅收窄并趋于平稳。从未来整体毛利率水平看，服务费模式毛利率逐年下降至平稳；分销模式受产品结构影响在 2026 年有所回升后逐年下降至平稳；零售模式随着其高毛利率的宠物食品收入占比上升，推动零售模式综合毛利率的提升。

5）营业收入、营业成本的预测结果

金额单位：万元

产品类别	项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年及以后
电商销售服务——零售模式	收入	130,996.58	129,263.88	136,606.58	143,395.44	149,470.80	149,470.80
	成本	115,578.05	113,303.64	119,739.01	125,629.70	130,824.75	130,824.75
	毛利率	11.77%	12.35%	12.35%	12.39%	12.47%	12.47%
电商销售服务——分销模式	收入	65,047.95	54,507.82	55,398.01	56,105.78	56,609.44	56,609.44
	成本	60,744.59	50,831.52	51,695.91	52,379.88	52,862.36	52,862.36
	毛利率	6.62%	6.74%	6.68%	6.64%	6.62%	6.62%
电商销售服务——服务费模式	收入	10,881.27	10,524.38	11,014.00	11,450.30	11,821.85	11,821.85
	成本	3,565.19	3,577.77	3,830.10	4,032.53	4,215.39	4,215.39
	毛利率	67.24%	66.00%	65.23%	64.78%	64.34%	64.34%
合 计	**收入**	**206,925.80**	**194,296.08**	**203,018.59**	**210,951.52**	**217,902.09**	**217,902.09**
	成本	**179,887.83**	**167,712.93**	**175,265.02**	**182,042.11**	**187,902.50**	**187,902.50**
	毛利率	**13.07%**	**13.68%**	**13.67%**	**13.70%**	**13.77%**	**13.77%**

（3）收益法评估过程中毛利率的测算过程及依据，预测依据是否充分、谨慎、合理（结合标的资产与现有品牌方或其代理商的定价模式、品牌发展周期、各业务模式下历史毛利率波动情况、标的资产对上下游合作方的议价能力、行业竞争格局、标的资产研发费用变化、代理或分销产品结构变化等），预测期毛利率先降后升的原因及合理性

1）收益法评估过程中毛利率的测算过程及依据

①标的公司与现有品牌方或其代理商的定价模式

标的公司合作的品牌对应的商品大多为快速消费品，品牌方主要依托线上线下经销渠道将商品销售给终端消费者，对于品牌方而言，经销商体系内统一的价格指导体系是经销渠道稳定合作、商品终端销售稳步推进、避免不同销售主体利用价格战恶意竞争的关键规则。因此，品牌方对标的公司及标的公司下游分销商

制定了较为统一的终端销售指导价格，该价格通常为最低限制价格，在最低限制价格以上，标的公司和下游分销商拥有自主定价权。

标的公司与主要品牌方签订的合同中，通常会对商品购销的定价、返利等政策作出原则性约定，交易执行时根据双方沟通一致的订单价格执行，在电商平台促销活动期间，标的公司自主制定具体促销方案，向品牌方报备同意后按照促销方案执行。由于零售模式下的促销活动，以及为分销商预留利润空间都会直接损害标的公司的商品购销毛利，为弥补标的公司上述损失，通常品牌方可以将促销折扣损失、分销商折扣和返利等支出以返利方式弥补给标的公司，以保障标的公司最终获取合理的商品购销毛利。

根据上述定价模式，可见：

A.标的公司与现有品牌方或其代理商的定价机制规范且可控

标的公司商品销售价格严格按照品牌方提供的价格建议表为基准，该价格体系由品牌方综合市场供需、成本结构及品牌价值制定，经长期市场验证具备合理性。标的公司在实际运营中严格遵循这一机制，避免自主定价的随意性，从源头锁定了售价波动风险，确保价格不会出现大幅异常变动，避免不合理的市场竞争。

B.核心品牌价格体系成熟

标的公司合作的品牌 G、品牌 H 等头部品牌拥有较高的市场地位，其价格建议表经过多年市场检验，既能保障产品的价格竞争力，又能维持自身及运营商合理的利润空间，进一步降低了价格波动对毛利率的冲击。

C.定价模式保障整体毛利率稳定，测算逻辑具备合理性

品牌方通过返利政策弥补标的公司因促销、分销产生的毛利损失，形成“售价规范和返利补损”的机制，有效保障了标的公司整体毛利率的稳定性。在此基础上，预测时标的公司的各品牌预测毛利率以历史毛利率为测算基准，与当前定价模式下毛利率水平的可延续性相匹配，测算逻辑具备合理性。

综上，标的公司与现有品牌方及代理商的定价模式稳定且符合行业惯例，为毛利率预测的稳定性提供了直接支撑，测算依据具备充分性与谨慎性。

②品牌发展周期

标的公司主要合作品牌发展周期情况如下：

品牌分类	具体品牌	市场地位与定价特征	对毛利率稳定性的支撑作用
成熟期头部品牌	品牌 G	细分领域头部企业，市场份额稳居前列；价格建议表成熟，调整频率低、幅度小，定价体系稳定。	定价端与成本端双重稳定，是整体毛利率稳定的核心支撑，为预测期毛利率平稳提供基础保障。
	品牌 A		
	品牌 H		
	品牌 I		
成熟期品牌	Nimm2 二宝	德国知名糖果品牌，聚焦健康属性（维生素软糖等），价格体系成熟且稳定。	品牌自身成熟度降低合作初期的价格波动风险，对毛利率稳定性无负面影响。
成长期向成熟期过渡品牌	品牌 B	高端宠物食品市场重要参与者，旗下品牌 C 定位超高端、品牌 D 兼顾高端与性价比，价格体系长期稳定；市场份额近年快速提升。	定价端依托高端定位保持稳定，供应链合规性保障成本波动可控，虽处于份额扩张阶段，但对整体毛利率波动影响有限。

综合来看，标的公司合作的核心品牌均具备较高成熟度，其中品牌 G、品牌 A 等头部品牌拥有超 50 年历史，稳居细分领域头部地位，定价体系与供应链历经长期市场验证，价格建议表调整频率低、供货成本波动小；Nimm2 二宝、品牌 B 虽与公司合作时间较短，但品牌自身已形成稳定的价格带与合规供应链，定价规则清晰且成本可控。

从代理合作层面，无论是长期合作的成熟品牌，还是新增的成熟品牌，均依托品牌方的成熟体系快速建立标准化合作模式，避免了因品牌运营体系变动或合作磨合导致的价格与成本异常波动。这种“品牌成熟度高÷定价与成本稳定÷合作模式标准化”的传导逻辑，直接体现为公司毛利率的平稳特征。

综上分析，从品牌发展周期来看，标的公司合作的核心品牌整体成熟度高，使公司毛利率呈现平稳特征，毛利率预测平稳具备合理性。

③各业务模式下历史毛利率波动情况

标的公司各业务模式下的历史毛利率波动情况如下表所示：

业务模式	2023 年度毛利率	2024 年度毛利率	波动幅度	变动率
电商销售服务	12.81%	12.88%	0.07%	0.55%
其中：零售模式	10.70%	10.92%	0.22%	2.06%

分销模式	7.05%	7.59%	0.54%	7.66%
服务费模式	68.50%	68.86%	0.36%	0.53%
合计	**12.85%**	**12.88%**	**0.03%**	**0.23%**

A.综合毛利率保持稳定

标的公司 2023 年综合毛利率为 12.85%，2024 年升至 12.88%，上升 0.03 个百分点，变动率为 0.23%，整体波动幅度较小。一方面系标的公司合作的主要品牌方较为稳定；另一方面系标的公司与品牌方的合作模式多为“低毛利率低销售费用率”模式，该模式下，品牌方承担了线上店铺推广运营、促销折扣的大部分成本，因此给标的公司的商品购销毛利率较小。对于零售和分销模式而言，推广运营和促销折扣支出是影响毛利空间的重要影响因素，标的公司通过将该部分成本直接转嫁给品牌方，能够较好地保障自身最终能够赚取的利润，最终体现为较为稳定的毛利率。

B.各业务模式历史毛利率波动情况

零售模式毛利率从 2023 年的 10.70%上升至 2024 年的 10.92%，上升 0.22 个百分点，变动率为 2.06%。零售模式的毛利率增长主要源于高毛利率的宠物食品销售占比提升，体现了业务结构优化带来的盈利能力增强。

分销模式毛利率从 7.05%上升至 7.59%，上升 0.54 个百分点，变动率为 7.66%，主要系标的公司部分毛利率水平较高的合作品牌分销业务收入实现增长，带动整体分销模式收入结构优化，进而推动分销模式毛利率有所提升。

服务费模式毛利率由 68.50%上升至 68.86%，上升 0.36 个百分点，变动率为 0.53%，整体波动幅度较小，毛利率水平较为稳定。

综合来看，各业务模式历史毛利率波动幅度较小，整体较为稳定。

④标的公司对上下游合作方的议价能力

标的公司对上下游合作方的议价模式以双方合理商务谈判为核心，虽未形成绝对优势，但通过规范化协商机制保障了各方合作的稳定性，为毛利率的稳定提供了有力支撑。

标的公司与上游供应商的合作模式为品牌主导下的协商式定价，成本波动总

体可控。标的公司与品牌 G、品牌 H 等头部品牌方及代理商的合作中，各商品的采购价格与终端销售指导价虽由品牌方主导制定，但会确保品牌方和运营方的合理利润空间。品牌方调整建议销售指导价或采购价格时，会结合公司运营实际与市场反馈沟通确认，避免单方面大幅变动；同时，随着合作规模扩大，双方通过常态化谈判确定标准化返利政策，标的公司虽不能获得超额折扣，但确保了成本体系的可预测性，核心品类采购成本波动幅度均能控制在合理区间。

标的公司与下游的客户的合作方式具体如下：

客户类别	合作模式
阿里集团	供应商承诺提供给天猫超市的商品将享受集团优享价，即天猫超市返利结算后支付给供应商的净价将不高于同等条件下供应商供给阿里巴巴集团及其相关经济体（包括但不限于盒马鲜生、考拉海购、天猫国际等自营渠道）的同一商品价格。
京东集团	定价基于双方协商确定，供货价格需较同时期同标准市场价格具有竞争力，具体价格在订单中明确。
非平台类分销客户	以生效订单形式确定产品价格

如上所述，标的公司销售的商品面向终端消费者或渠道商的销售价格虽受品牌方定价规则约束，但促销策略、渠道返利等细节通过双方合理谈判确定。依托合作品牌的市场认可度，标的公司无需通过无序降价争夺市场，而是与下游渠道商协商制定可控的促销力度，不存在因议价权问题而导致的销售价格大幅下降等情况。通过在规则约束下的市场化协商，确保了售价的稳定性，从而保障标的公司经营毛利率的相对平稳。若品牌方给予标的公司的毛利率空间过小，标的公司会采取主动放弃的策略来维持自身的利润空间。

尽管标的公司未在上下游形成显著议价优势，但“品牌方主导制定框架和双方协商细节”的合作模式，则对应着弱议价权和强稳定性，使得销售定价、采购成本与返利政策具备可预期性。历史数据显示，标的公司 2023 年和 2024 年综合毛利率稳定在 12.85%和 12.88%，并未因议价能力的强弱而出现波动，印证了合理商务谈判对毛利率稳定的支撑作用。

综上所述，标的资产与上下游的合作以合理商务谈判为基础，虽未形成绝对议价优势，但通过协商机制锁定了定价与成本的波动风险，保障了毛利率的稳定性。

⑤行业竞争格局

国家统计局数字显示，2024 年全国网上零售额达 15.52 万亿元，同比增长 7.20%，中国网上零售额位居全球第一。这也是中国连续第 12 年成为全球最大网络零售市场。电商服务商作为电商行业中向上服务品牌方，向下满足消费者多元需求，同时与电商平台深度合作的重要参与者，凭借着丰富的行业经验、独到的业务洞察、专业化定制化的服务能力、对电商销售及运营全链路多渠道的覆盖程度以及配套的供应链完备性和高响应度、大数据等创新技术的深度应用等条件而立足行业，并形成自身竞争力。

目前行业中发展较为突出的公司包括青木科技、壹网壹创、丽人丽妆、若羽臣和凯淳股份等，具体情况如下表：

公司	淘通科技	青木股份	壹网壹创	丽人丽妆	若羽臣	凯淳股份
主要定位	快消食品赛道的顶级服务商	为全球知名品牌提供一站式综合电商服务	为国内外知名快消品品牌提供全网各渠道电子商务服务	国内领先的化妆品网络零售服务商	面向全球优质消费品牌的电子商务综合服务提供商	为国内外知名品牌提供全渠道、全触点的电子商务服务以及客户关系管理服务
覆盖品类	食品快消、母婴、美妆个护、宠物、健康等品类	鞋履、服装、配饰、箱包、母婴、宠物食品、美妆个护	主要为美妆品类，目前合作品牌以国内品牌为主	主要为美妆品类，目前合作品牌以国际品牌为主	母婴、美妆个护、保健品及其他品类	日化品、轻奢饰品、美妆、厨房家居、食品、母婴、航空、汽车等
主要合作品牌	玛氏箭牌、百事等休闲食品品牌和皇家、冠军、美士等宠物食品品牌为主	H&M、ECCO 等服装类品牌为主	百雀羚、三生花、伊丽莎白雅顿、欧珀莱、OLAY、大宝	施华蔻、兰芝、美宝莲、雅漾等化妆品品牌为主	美赞臣、美迪惠尔等母婴、化妆品品牌为主	施华洛世奇、联合利华、双立人、雅漾等轻奢饰品、日化、厨房家具、美妆品牌
天猫资质	五星服务商	六星服务商	六星服务商	六星服务商	五星服务商	五星服务商
2024 年营业收入（万元）	201,464.24	115,315.53	123,581.00	172,818.59	176,577.63	42,193.45

资料来源：各公司官网、年报及招股说明书。

报告期内，公司及服务店铺所获荣誉及称号如下表所示：

序号	奖项名称	颁发年份	奖项所属年份	颁发机构
1	2023 年度历史杰出贡献奖（德芙官方旗舰店）	2023 年	2023 年	阿里
2	天猫美食金味奖“最佳生态领导力奖-最佳生态	2023 年	2023 年	阿里

序号	奖项名称	颁发年份	奖项所属年份	颁发机构
	合作伙伴”			
3	金牌客服团队（皇家宠物食品旗舰店）	2023 年	2023 年	阿里
4	2023 年天猫国际银星服务商	2023 年	2023 年	阿里
5	阿里妈妈营销拍档五星级服务商	2023 年	2023 年 Q4	阿里
6	2023 年双 11 会员最爱买 TOP10 人气店铺（皇家宠物食品旗舰店）	2023 年	2023 年	阿里
7	2023 年艾菲奖“全域经营案例铜奖”（皇家宠物）	2023 年	2023 年	阿里 x 艾菲奖
8	2023 年阿里妈妈 x 长城奖「科学经营赛道」铜奖（皇家宠物）	2023 年	2023 年	阿里 x 长城奖
9	2024 年天猫国际银星服务商	2024 年	2024 年 Q1	阿里
10	2024 年天猫国际金星服务商	2024 年	2024 年 Q2	阿里
11	2024 天猫双 11 休闲零食店铺销售榜 TOP10（德芙官方旗舰店）	2024 年	2024 年	阿里
12	阿里妈妈超新星营销伙伴	2024 年	2024 年	阿里
13	2024 年天猫五星经营服务商	2024 年	2024 年	阿里
14	2024 年服务体验超级 v-partner	2024 年	2024 年	阿里
15	2024 年度天猫生态卓越服务奖	2025 年	2024 年	阿里
16	2024 年度五星店铺（quaker 桂格旗舰店）	2025 年	2024 年	阿里
17	2024 年度行业好服务共创伙伴	2025 年	2024 年	阿里
18	2024 年度双 11 金牌售后（wrigley 箭牌旗舰店）	2025 年	2024 年	阿里
19	京准通 2024 年领航 11.11 站内营销赛道-突破增长奖（原始猎食渴望(ORIJEN)旗舰店）	2025 年	2024 年	京东

中国电商服务市场分散，根据凯诘电商 H 股招股书中披露的灼识咨询相关统计数据，按 GMV 计前五大参与者合计市场份额约 10%，竞争激烈但集中度低。前五大电商服务企业如下：

排名	公司	2024 年 GMV 人民币亿元	2024 年市场占有率
1	宝尊电商	约 900	约 5%
2	数字零售解决方案提供商 A	约 400	约 2%
3	数字零售解决方案提供商 B	约 350	约 2%
4	壹网壹创	约 190	约 1%
5	凯诘电商	约 130	约 1%

注 1：数据来源于凯诘电商招股书

注 2：根据凯诘电商招股书，数字零售解决方案提供商 A 于 2009 年成立，总部位于杭

州；数字零售解决方案提供商 B 于 2010 年成立，总部位于杭州。

标的公司专注快消食品赛道，深耕休闲食品、宠物食品等细分领域，与聚焦鞋履服饰、美妆等品类的同行形成差异化竞争，避免同质化低价竞争。其作为该赛道头部企业，具备跨渠道全链路服务能力及技术支撑，且深度绑定玛氏箭牌、皇家等头部品牌，获阿里、京东等平台权威认证，有一定资源与议价优势显著。

综上，标的公司凭借赛道专注度、头部地位及强竞争力，在分散市场中形成稳定竞争壁垒，为毛利率预测的合理性提供支撑，具备充分性与谨慎性。

⑥标的资产研发费用变化情况

A.标的资产历史研发费用情况

项目	2023 年度	2024 年度
研发费用（万元）	554.75	374.03
营业收入（万元）	160,912.35	201,464.24
研发投入占比	0.34%	0.19%

研发费用有所降低，主要原因是业务中台系统开发项目已于 2023 年顺利完成结项，2024 年淘通科技研发重点转向业务中台的需求升级与优化工作，由于该阶段研发任务相对减少，相应所需的人力资源规模有所下调。

B.核心研发已完成，技术体系成熟支撑业务效能

标的公司深耕电商服务行业多年，核心技术体系已进入稳定应用阶段，公司已自主搭建业务中台系统，该中台系统技术上采用“电商共享中心”和“统一的 API 接口平台”的微服务架构，基于大中台小前端的设计，支持前端业务的快速迭代。

从长期来看，现有业务中台已具备模块化扩展能力，可支撑电商运营的数字化的基础需求；同时，淘通科技积极开发新项目，2024 年在控制成本的基础上新增运营数据 RPA 自动化项目、自动对账和业财一体项目、宠物情绪产品研发项目等，通过既有技术积累和精准投入满足行业“数智化”转型的基本要求。

综上，标的公司当前研发以现有系统迭代、数据能力深化为主，因无需对基础系统建设进行大额投入，研发投入占收入的比重下降，公司盈利能力对后续研发投入的依赖性较小，符合核心系统建成后研发投入趋稳的规律。

C.标的资产未来研发费用预测情况

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
研发费用	438.60	567.31	624.27	682.97	742.16
占收入比率	0.21%	0.29%	0.31%	0.32%	0.34%

随着营收增长，研发投入适度增加以支撑系统优化和迭代，但因核心技术和基础系统已完成建设，对未来的研发投入基本不存在大额支出的需求，相关预测符合标的资产核心技术、系统完成后精准投入的逻辑。

综上分析，标的公司现有技术、系统较为成熟，公司盈利能力对后续研发投入的依赖性较小，预测期研发投入占比略有增加，能进一步巩固标的公司毛利率的稳定性。

⑦未来产品结构变化对毛利率的影响

预测期，标的公司电商销售收入的产品结构变化对毛利率影响如下：

产品类型	产品类型	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
宠物食品	收入占比	19.29%	29.60%	37.49%	45.23%	46.61%	47.87%	49.01%
	毛利率	11.26%	15.44%	15.15%	14.95%	14.81%	14.74%	14.75%
	毛利率贡献率	2.17%	4.57%	5.68%	6.76%	6.90%	7.06%	7.23%
休闲食品及其他	收入占比	80.71%	70.40%	62.51%	54.77%	53.39%	52.13%	50.99%
	毛利率	8.28%	7.00%	7.01%	7.16%	7.14%	7.13%	7.13%
	毛利率贡献率	6.68%	4.92%	4.38%	3.92%	3.81%	3.72%	3.64%
合计	**收入占比**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
	毛利率	**8.85%**	**9.50%**	**10.06%**	**10.69%**	**10.71%**	**10.77%**	**10.87%**

注：毛利率贡献率=毛利率×该业务类别的收入占比

从上表可见，随着高毛利率的宠物食品收入占总收入比重从 2023 年的 19.29%逐年攀升至 2029 年的 49.01%，其毛利贡献比也从 2023 年的 2.17%提升至 2029 年的 7.23%。从不同产品毛利率维度来看，宠物食品毛利率高于非宠物食品。尽管宠物食品毛利率在预测期内呈逐年下降趋势，但凭借其较高的毛利率水平以及预测期收入占比的持续提升，有效对冲了非宠物食品毛利率相对较低对综合毛利率的影响。综上，随着高毛利率的宠物食品收入占比上升，推动电商销

售业务综合毛利率的提升。

⑧收益法评估过程中毛利率的测算过程及依据

根据上述分析，标的公司经销的头部产品价格体系稳定，品牌方“售价规范和返利补损”机制提供支撑，合作品牌成熟且传导逻辑平稳，各业务模式历史毛利率波动较小，与上下游议价模式可控，行业竞争优势巩固毛利空间，技术成熟且投入合理，高毛利产品占比提升亦形成正向推动。

鉴于标的公司稳定的历史经营业绩，以及定价模式、品牌发展、毛利历史波动、议价能力、行业竞争、研发投入等方面均呈现出未来毛利率稳定的特征，本次评估预测时，对于电商销售业务，各品牌在各渠道的毛利率以历史数据为基础，并考虑为保持一定的产品竞争力，谨慎预测毛利率逐年小幅下降至平稳；对于电商服务业务，因单位人工成本上升，毛利率将有所下降，但结合公司拟通过人才培养、提升员工效率，以及应用 AI 等技术控制相应成本的经营规划，预计预测期毛利率降幅逐年收窄，最终毛利率趋于平稳。

从未来整体毛利率水平看，服务费模式毛利率逐年下降至平稳；电商销售模式随着其高毛利率的宠物食品收入占比上升，推动其综合毛利率的提升。

2）毛利率预测谨慎、合理性及预测期毛利率先降后升的原因及合理性

①与同行业上市公司毛利率比较情况

公司	2023 年度	2024 年度
青木科技	41.92%	50.13%
若羽臣	40.24%	44.57%
凯淳股份	26.49%	29.14%
壹网壹创	29.33%	24.81%
丽人丽妆	34.57%	35.89%
可比公司平均值	34.51%	36.91%
淘通科技	12.85%	12.88%

电商运营行业成熟稳定，行业内公司受品牌方需求、促销节奏等因素影响，毛利率随短期策略调整小幅波动，长期不会偏离合理区间。标的公司作为行业参与者，尽管其毛利率绝对值低于可比公司（主要因产品类别不同、市场成熟度及与品牌方合作模式等方面的差异所致），但变动趋势与可比上市公司基本一致，

整体保持平稳中略有上升的趋势。

本次评估结合标的公司所处行业环境和历史情况，预测期各业务板块毛利率整体小幅下滑，既匹配电商运营行业成熟稳定的特性，也符合行业内公司毛利率长期在合理区间内波动的规律，本次毛利率预测具备谨慎性与合理性。

②标的公司代理主要产品品类与同行业上市公司毛利率比较情况

A.休闲食品行业

我国 A 股上市公司中主要从事休闲食品业务的包括好想你、甘源食品、劲仔食品和有友食品等，其业务与标的公司的休闲食品板块业务具有一定可比性。报告期内标的公司与前述公司的毛利率变动情况如下表所示：

可比公司	2023 年	2024 年	平均值
好想你	25.74%	22.62%	24.18%
绝味食品	24.77%	30.53%	27.65%
有友食品	29.37%	28.97%	29.17%
良品铺子	27.75%	26.14%	26.94%
来伊份	42.23%	41.00%	41.61%
青岛食品	30.55%	35.87%	33.21%
洽洽食品	26.75%	28.78%	27.77%
桂发祥	46.04%	46.05%	46.04%
盐津铺子	33.54%	30.69%	32.11%
甘源食品	36.24%	35.46%	35.85%
劲仔食品	28.17%	30.47%	29.32%
三只松鼠	23.33%	24.25%	23.79%
平均	31.21%	31.73%	31.47%

报告期内，休闲食品行业可比公司毛利率呈现稳中有微幅波动的特征。2023 年行业可比公司平均毛利率为 31.21%，2024 年微升至 31.73%，两年平均值为 31.47%。从个体来看，多数公司毛利率波动幅度控制在±3 个百分点以内，仅个别公司因产品结构调整出现稍大波动，但行业整体未出现大幅下滑或激进上涨的异常趋势，凸显休闲食品行业毛利率稳定运行的基本特征。

B.宠物食品行业

报告期内，主要从事宠物食品业务的 A 股上市公司包括路斯股份、乖宝宠物、中宠股份和佩蒂股份等，其业务与标的公司的宠物食品板块业务具有一定可比性。报告期内标的公司与前述公司的毛利率变动情况如下表所示：

可比公司	2023 年	2024 年	平均值
路斯股份	19.87%	22.87%	21.37%
中宠股份	26.28%	28.16%	27.22%
佩蒂股份	19.33%	29.42%	24.38%
乖宝宠物	36.84%	42.27%	39.56%
平均值	25.58%	30.68%	28.13%

宠物食品行业可比公司毛利率呈现较大幅度的增长趋势，2023 年行业平均毛利率为 25.58%，2024 年大幅提升至 30.68%，两年平均值为 28.13%，反映出宠物食品行业受益于市场需求增长，整体利润空间处于优化阶段。

综上分析，本次评估对于电商销售业务以各品牌在各渠道的历史毛利率数据为基础，结合行业稳定运行的基本面，预测各业务板块毛利率逐年小幅下降至平稳。该预测一方面与休闲食品行业整体稳定、宠物食品行业景气度较高的行业规律一致，总体预测较为谨慎；另一方面，年降幅设定显著低于行业波动范围，且此举系为保持一定的产品竞争力，充分体现了对市场不确定性的审慎考量。本次毛利率预测具备谨慎性和合理性。

3）毛利率先降后升的原因

随着高毛利率的宠物食品收入占比上升，推动电商销售业务综合毛利率的提升。另外，对于电商服务业务，因单位人工成本上升，毛利率将有所下降，但结合公司拟通过人才培养、提升员工效率，以及应用 AI 等技术控制相应成本的经营规划，预计预测期毛利率降幅逐年收窄，最终毛利率趋于平稳。

电商销售业务和电商服务费业务毛利率预测情况如下表：

产品类型	产品类型	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
电商销售业务	收入占比	93.36%	94.31%	94.74%	94.58%	94.57%	94.57%	94.57%
	毛利率	8.85%	9.50%	10.06%	10.69%	10.71%	10.77%	10.87%
	毛利率贡献率	8.26%	8.96%	9.53%	10.11%	10.13%	10.19%	10.28%

电商服务费业务	收入占比	6.64%	5.69%	5.26%	5.42%	5.43%	5.43%	5.43%
	毛利率	68.50%	68.86%	67.24%	66.00%	65.23%	64.78%	64.34%
	毛利率贡献率	4.55%	3.92%	3.54%	3.58%	3.54%	3.52%	3.49%
合计	**收入占比**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
	毛利率	**12.81%**	**12.88%**	**13.07%**	**13.68%**	**13.67%**	**13.70%**	**13.77%**

从上表可见，总体毛利率呈现先降后升的态势，核心原因在于：①2026-2027年，电商服务费业务毛利率下降幅度（从66.00%降至65.23%）超过了电商销售业务毛利率的微升幅度（从10.69%升至10.71%），尽管电商销售业务收入占比超94%，但高毛利率的电商服务费业务毛利下降对整体的拉低作用更明显，导致综合毛利率下降；②2028年后，电商服务费业务毛利率下降趋势放缓、趋于平稳（从64.78%降至64.34%），而收入占比超94%的电商销售业务毛利率持续提升（从10.77%升至10.87%），其正向拉动作用占据主导，最终推动整体毛利率回升。

综上，结合标的资产与现有品牌方或其代理商的定价模式、品牌发展周期、各业务模式下历史毛利率波动情况、标的资产对上下游合作方的议价能力、行业竞争格局、标的资产研发费用变化、代理或分销产品结构变化等分析，毛利率的测算过程科学，预测依据充分，预测结果谨慎、合理，预测期毛利率先降后升的原因主要系随着其高毛利率的宠物食品收入占比上升，推动零售模式综合毛利率的提升，本次对毛利率的预测具备合理性。

（4）税金及附加的预测

标的公司无不动产，无需缴纳房产税和土地使用税等与资产相关的税金及附加；标的公司需缴纳的税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加以及印花税等，上述税金及附加均与收入关联性强。

综上，本次评估税金及附加以各年标的公司收入的一定比例预测，该比例参考标的公司2023年和2024年税金及附加与收入比例的平均值确定。

故对未来各年的税金及附加预测如下：

单位：万元

项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年及以后

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年及以后
营业收入	206,925.80	194,296.08	203,018.59	210,951.52	217,902.09	217,902.09
税金及附加	299.63	281.34	293.97	305.46	315.52	315.52
占收入比率	0.14%	0.14%	0.14%	0.14%	0.14%	0.14%

（5）期间费用的预测

期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用。本次评估各期间费用预测时，已考虑淘通科技与公司 B 不再续签协议的影响。

1）销售费用的预测

①销售费用的项目构成

销售费用主要由职工薪酬、推广及平台服务费用、折旧及摊销费用、仓储服务费、交通差旅费、业务招待费、办公费用、租赁及物管费、股份支付和其他费用等构成，具体构成比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2024 年度	
	金额	占销售费用比重	金额	占销售费用比重
职工薪酬	3,180.84	50.79%	4,021.49	47.01%
推广及平台服务费用	1,554.84	24.83%	2,627.92	30.72%
仓储服务费	579.65	9.26%	1,010.12	11.81%
折旧及摊销费用	551.21	8.80%	311.74	3.64%
交通差旅费、业务招待费等其他费用	396.22	6.33%	583.97	6.83%
合计	**6,262.77**	**100.00%**	**8,555.22**	**100%**
占收入比例	3.89%		4.25%	

2023 年和 2024 年，标的公司销售费用总额分别为 6,262.77 万元和 8,555.22 万元，占营业收入的比例分别为 3.89%和 4.25%。标的公司的销售费用主要由职工薪酬、推广及平台服务费用和仓储服务费构成，报告期各期，上述项目合计金额占销售费用总额的比例分别为 84.87%和 89.53%。2024 年，标的公司的销售费用较 2023 年增加 36.60%，主要系职工薪酬、推广及平台服务费用、仓储服务费增加导致。

②重要构成项目的测算过程及预测依据，预测依据是否充分、谨慎、合理

A.职工薪酬

报告期各期，销售费用中的职工薪酬金额分别为 3,180.84 万元和 4,021.49 万元，占销售费用的比重分别为 50.79%和 47.01%。2024 年销售费用中的职工薪酬金额较 2023 年增长 26.43%，主要原因系根据公司薪酬方案，销售人员职工薪酬与公司整体业绩指标挂钩，2024 年标的公司业务规模增长可观，业务人员的薪酬水平相应提升所致。根据该薪酬方案，且由于标的公司历史职工薪酬占收入比例均较为稳定，本次预测按各期营业收入乘以一定的比率得出，该比率参考公司 2023 年和 2024 年算术平均得出。职工薪酬的测算情况详见下表：

单位：万元

项目	历史期		预测期				
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
职工薪酬	2,549.99	3,212.78	4,448.90	4,177.37	4,364.90	4,535.46	4,684.89
占收入比率	2.15%	2.15%	2.15%	2.15%	2.15%	2.15%	2.15%

注：为增加数据的可比性，上表中的历史数据已经剔除亿滋品牌相关职工薪酬和销售收入，下同。

从上表可见，历史期间内随着公司业务规模增长，销售人员职工薪酬相应提升，占收入的比重稳定。预测期职工薪酬与预测期内业务增长情况相匹配，预测金额具备谨慎性和合理性。

B.推广及平台服务费用

报告期各期，销售费用中的推广及平台服务费用分别为 1,554.84 万元和 2,627.92 万元，占销售费用的比重分别为 24.83%和 30.72%，2024 年的金额及占比均大幅增加，主要系标的公司 2023 年和 2024 年陆续引入皇家、冠军等新增品牌，上述品牌在合作初期，标的公司投入的推广资源较多，相关推广费用大幅增加。

对于推广及平台服务费用，预测时分皇家品牌、冠军品牌及其他品牌分别预测并加计后得出。各品牌的推广及平台服务费用采用比例预测法，分别以各年皇家品牌、冠军品牌及其他品牌的推广费占品牌收入的一定比例预测。该比例分别参考皇家品牌、冠军品牌和其他品牌推广及平台服务费用占其收入历史实际水平。

其中，对于皇家品牌和冠军品牌，考虑为进一步开拓市场和培养客户消费习惯，在预测期前期其推广及平台服务费用占收入比例较报告期将有所提高。

单位：万元

项目	历史期		预测期				
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
推广及平台服务费用	1,462.30	2,537.34	3,623.30	3,769.22	3,922.86	4,090.19	4,230.15
占收入比率	1.24%	1.70%	1.75%	1.94%	1.93%	1.94%	1.94%

从上表可见，推广及平台服务费用在预测期前期随收入的增长而增长，且占收入的比率提升，这与新增品牌需增加推广投入以进行市场开拓，培养和加深用户的消费黏性，支撑新产品带来的业务增长并最终实现标的公司营收增长。从预测结果来看，永续期推广及平台服务费用占收入比例 1.94%仍高于历史期 2023 年的 1.24%和 2024 年的 1.70%，体现了本次预测的谨慎性。

综上，推广及平台服务费用的预测充分结合了标的公司新增品牌推广的实际需求，与预测期内公司业务增长的节奏紧密匹配，预测结果具备谨慎性和合理性。

C.仓储服务费

报告期各期，销售费用中的仓储服务费分别为 579.65 万元和 1,010.12 万元，占据全部销售费用的 9.26%和 11.81%。2024 年的仓储服务费增加主要系标的公司的整体业务规模扩大，存货规模和仓储需求随之增加导致。

对于仓储服务费采用比例预测法，以未来各年标的公司收入的一定比例预测，该比例参考 2024 年实际水平。

单位：万元

项目	历史期		预测期				
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
仓储服务费	535.50	879.03	1,220.86	1,146.35	1,197.81	1,244.61	1,285.62
占收入比率	0.45%	0.59%	0.59%	0.59%	0.59%	0.59%	0.59%

从上表可见，随着公司业务规模增长，仓储服务费相应提升，仓储服务费与预测期内业务增长情况相匹配，预测结果具备谨慎性和合理性。

③销售费用预测情况

职工薪酬系相关销售人员的薪酬，根据标的公司薪酬方案，销售人员职工薪酬与标的公司整体业绩指标挂钩，且历史占收入比例均较为稳定，本次预测按各期营业收入乘以一定的比率得出，该比率参考标的公司历史情况得出。

租赁及物管费按照标的公司现有租赁合同为基础并考虑一定增长计算得出。

股份支付按照标的公司现有股权激励计划，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具在授予日的公允价值，计算相应的股份支付金额。

折旧及摊销费用系公司现有的及拟更新的固定资产折旧和无形资产摊销，根据公司固定资产和无形资产的现状、拟更新的规模以及折旧摊销政策计算得出。

对于推广及平台服务费用、仓储服务费、交通差旅费、业务招待费、办公费用和其他费用等，采用比例预测法，以各年标的公司收入的一定比例预测，该比例参考历史实际水平。

未来各年的销售费用预测如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
营业收入	206,925.80	194,296.08	203,018.59	210,951.52	217,902.09
销售费用	10,258.29	10,006.73	10,400.99	10,810.10	11,044.42
占收入比率	4.96%	5.15%	5.12%	5.12%	5.07%

2）管理费用的预测

①管理费用的项目构成

管理费用主要由职工薪酬、中介服务费、技术服务费、办公费用、折旧及摊销费用、交通差旅费、业务招待费、租赁及物管费、存货管理损益、车辆使用费、股份支付及其他费用等组成。

单位：万元

项目	2023 年度		2024 年度	
	金额	占管理费用比重	金额	占管理费用比重
职工薪酬	2,463.75	54.09%	2,797.02	52.39%
中介服务费	444.32	9.76%	817.33	15.31%

项目	2023 年度		2024 年度	
	金额	占管理费用比重	金额	占管理费用比重
技术服务费	375.18	8.24%	352.42	6.6%
折旧及摊销	300.37	6.60%	312.11	5.85%
股份支付	235.16	5.16%	298.63	5.59%
业务招待费	107.89	2.37%	241.82	4.53%
交通差旅费	224.35	4.93%	176.15	3.3%
办公费用	224.43	4.93%	164.23	3.08%
其他	179.07	3.93%	179.49	3.36%
合计	**4,554.52**	**100.00%**	**5,339.20**	**100%**
占收入比例	2.83%		2.65%	

2023 年和 2024 年，标的公司管理费用总额分别为 4,554.52 万元和 5,339.20 万元，占营业收入的比例分别为 2.83%和 2.65%。标的公司管理费用主要系职工薪酬，报告期各期，职工薪酬占管理费用总额的比重分别为 54.09%和 52.39%。2024 年，标的公司管理费用较 2023 年增加 17.23%，主要系职工薪酬和中介服务费增加导致。

②重要构成项目的测算过程及预测依据，预测依据是否充分、谨慎、合理

2023 年和 2024 年，管理费用中的职工薪酬分别为 2,463.75 万元和 2,797.02 万元，2024 年同比增加 13.53%，主要系随着业务规模扩大，公司的管理人员数量相应增加，薪酬水平有所提高。

未来各期职工薪酬以 2024 年情况为基础，考虑随着公司规模的扩大而需要增加的管理人员数量以及人均工资水平的提高两方面的因素后计算得出。

单位：万元

项目	历史期		预测期				
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
职工薪酬	2,463.75	2,797.02	2,948.92	3,154.68	3,343.03	3,542.00	3,752.91
占收入比率	1.53%	1.39%	1.43%	1.62%	1.65%	1.68%	1.72%

从上表可见，预测期内，职工薪酬受管理人员数量增加和人均薪酬增长而相

应提升，其占收入的比重逐年提高，与预测期内业务增长情况相匹配，预测结果具备谨慎性和合理性。

③管理费用的预测情况

根据管理费用的性质，采用了不同的方法进行了预测。

未来各期职工薪酬以 2024 年情况为基础，考虑随着标的公司规模的扩大而需要增加的管理人员数量以及人均工资水平的提高两方面的因素后计算得出。

股份支付按照标的公司现有股权激励计划，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具在授予日的公允价值，计算相应的股份支付金额。

折旧及摊销费用系标的公司现有的及拟更新的固定资产折旧和无形资产摊销，根据标的公司固定资产和无形资产的现状、拟更新的规模以及折旧摊销政策计算得出。

租赁及物管费按照标的公司现有租赁合同为基础并考虑一定增长计算得出。

对于中介服务费、技术服务费、办公费用、交通差旅费、业务招待费、存货管理损益、车辆使用费等其他费用，采用比例预测法，以各年标的公司收入的一定比例预测，该比例参考历史实际水平。

未来各年管理费用预测如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
营业收入	206,925.80	194,296.08	203,018.59	210,951.52	217,902.09
管理费用	5,068.05	5,092.01	5,331.24	5,542.05	5,753.75
占收入比率	2.45%	2.62%	2.63%	2.63%	2.64%

3）采用敏感性分析的方式量化分析期间费用率的变动对评估结果的影响程度

销售费用率和管理费用率变动与股东全部权益价值变动的相关性结果如下：

销售费用变动	股权价值变动比例	管理费用变动	股权价值变动比例
-10%	11.76%	-10%	6.07%
-5%	5.88%	-5%	3.04%

销售费用变动	股权价值变动比例	管理费用变动	股权价值变动比例
0%	0.00%	0%	0.00%
5%	-5.86%	5%	-3.03%
10%	-11.74%	10%	-6.06%

综上所述，销售费用和管理费用中的重要构成项目测算过程规范，预测依据充分、谨慎且合理。销售费用方面，职工薪酬参考历史平均占收入比率预测，与业务增长同步；推广及平台服务费用结合新增品牌推广阶段特点，前期提升占比以开拓市场，后期随消费习惯养成逐步下降，永续期保持合理占比；仓储服务费按固定比率预测，匹配业务规模扩张。管理费用方面，职工薪酬考虑管理人员数量和薪酬增长，与公司规模扩大相适应符合实际情况。故本次对销售费用和管理费用的预测符合谨慎性、合理性原则，与预测期业务增长匹配。经敏感性分析，因销售费用总额较管理费用更大，在相同波动幅度下，标的公司股权价值受销售费用波动的影响较管理费用影响大。

4）研发费用的预测

研发费用主要由职工薪酬、折旧及摊销费用、办公差旅费和租赁及物管费等组成。根据研发费用的性质，采用了不同的方法进行了预测。

未来各期职工薪酬分别以当期研发人员人数乘以人均薪酬得出，研发人员人数根据未来标的公司经营研发需求预测，人均薪酬参考 2024 年实际水平，每年考虑一定幅度的增长。

租赁及物管费按照标的公司现有及期后新签的租赁合同为基础并考虑一定增长计算得出。

办公差旅费采用比例预测法，以各年标的公司收入的一定比例预测，该比例参考历史实际水平。

未来各年研发费用预测如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
营业收入	206,925.80	194,296.08	203,018.59	210,951.52	217,902.09
研发费用	438.60	567.31	624.27	682.97	742.16

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
占收入比率	0.21%	0.29%	0.31%	0.32%	0.34%

5）财务费用的预测

财务费用主要由利息支出、利息收入、手续费、汇兑损益等组成。

对于未来各年利息支出的预测，结合标的公司未来各年借还款计划及平均借款成本计算得到。

对于未来各年利息收入的预测，根据未来各年最低现金保有量与基准日活期存款利率计算得到。

标的公司的手续费与营业收入存在一定的比例关系，故本次对未来手续费，主要参考以前年度手续费与营业收入之间的比例进行预测。由于汇兑损益不确定性强，无法合理预计，故预测时不予考虑。

未来各年的财务费用预测如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
财务费用	838.14	423.00	363.78	369.80	375.07

（6）信用减值损失和资产减值损失的预测

信用减值损失主要系应收账款难以收回导致的坏账损失，资产减值损失主要系存货跌价导致的减值损失。

标的公司应收账款周转率和存货周转率均较高，但仍有发生坏账损失和存货跌价损失的可能。预测时，出于谨慎性考虑，结合公司历史年度的损失发生情况，按照各年收入的一定比例预估了资产减值损失和信用减值损失。

单位：万元

项 目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
信用减值损失	-331.08	-310.87	-324.83	-337.52	-348.64
资产减值损失	-869.09	-816.04	-852.68	-886.00	-915.19
合 计	**-1,200.17**	**-1,126.91**	**-1,177.51**	**-1,223.52**	**-1,263.83**

（7）其他收益、公允价值变动收益和资产处置收益的预测

标的公司历史未发生公允价值变动收益，其他收益主要为政府补助收入，资产处置收益系固定资产处置收益，上述各项由于未来不确定性强，无法合理预计，因此预测时不予考虑。

（8）投资收益的预测

标的公司历史投资收益主要系应收款项融资贴现损失，对于应收款项融资贴现损失，本次评估以各年标的公司收入的一定比例预测，该比例参考历史实际水平。

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
投资收益	-103.46	-97.15	-101.51	-105.48	-108.95

（9）营业外收入、支出的预测

对于营业外收支，由于未来不确定性强，无法合理预计，因此预测时不予考虑。

（10）所得税费用的预测

所得税费用＝利润总额×综合所得税税率

利润总额＝营业收入－营业成本－税金及附加－销售费用－管理费用－研发费用－财务费用＋其他收益＋投资收益＋公允价值变动损益＋信用减值损失＋资产减值损失＋资产处置收益＋营业外收入－营业外支出

标的公司、广州灵思信息科技有限公司和广州指向网络科技有限公司的企业所得税税率为 25%；香港淘通科技有限公司和孚骏贸易有限公司的企业所得税税率为 8.25%、16.5%，广州智库软件有限公司的企业所得税税率为 15%；除上述以外的其他纳税主体的企业所得税税率为 20%。

本次评估以未来年度利润总额的预测数为基础，并参照标的公司历史综合税率水平进行预测，该综合税负率参考公司 2023 年和 2024 年实际所得税税负率的平均值确定。

单位：万元

项目/年度	2023 年	2024 年	平均
利润总额	7,869.20	8,812.74	8,340.97
所得税	1,617.34	1,906.61	1,761.98
实际所得税综合税负率	20.55%	21.63%	21.09%

从上表可见，标的公司所得税综合税负率较为稳定，标的公司、广州指向网络科技有限公司和孚骏贸易有限公司三家公司2023年和2024年收入合计占合并口径营业收入的比重为93.65%和94.12%，上述纳税主体均未享受税收优惠。亿滋品牌收入主要发生于所得税税率为25%的广州指向网络科技有限公司，预计未来所得税综合税负率将进一步下降，出于谨慎性考虑，本次评估仍采用2023年和2024年实际所得税税负率的平均值确定。综上，税费的测算过程和预测依据具备谨慎性和合理性。

预测未来各年的所得税费用如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
所得税费用	1,862.59	1,895.72	1,995.18	2,081.59	2,192.49

标的公司下属的广州智库系高新技术企业，高新技术企业证书号GR202344006971，发证机关/备案机关：广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局，有效期：2023年至2025年。

高新技术企业认定延续合理性的判断如下：

序号	高新技术企业认定条件	企业实际情况	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	智库软件公司成立于2020年，迄今已有5年	是
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	截至2024年底，智库软件公司拥有1项发明专利和17项软件著作权，智库软件公司对其主要产品的核心技术拥有自主知识产权	是
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围；	公司主要技术属于《国家重点支持的高新技术领域》的电子信息技术-软件-电子商务软件	是
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例高于10%	是

序号	高新技术企业认定条件	企业实际情况	是否符合
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1.最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%； 2.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； 3.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%；	公司最近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入比例分别为 36.51%、17.63%和 17.92%，超过标准要求的 5%，且相关研究开发费用均在中国境内发生	是
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	公司最近一年高新技术产品收入占公司同期总收入的比例不低于 60%	是
7	企业创新能力评价应达到相应要求	智库软件公司已建立较为完善的研发组织管理体系，具有较强的科技转化能力；通过自主研发，具有在电子商务软件领域的自主知识产权；其销售规模保持较快增长	是
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	截至 2024 年，智库软件公司未发生过重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	是

由于智库软件公司未来不存在重大的经营规划变更，预计未来公司将延续当前的经营情况，据此分析，其高新技术企业认证具备可持续性。

综上分析，标的公司收入结构稳定，智库软件公司的高新技术企业认证具备可持续性，主要纳税主体均未享受税收优惠，公司的所得税综合税负水平具有一定的稳定性。本次评估企业所得税税费的测算过程合理，预测依据充分，相关预测结果具备谨慎性和合理性。

（11）净利润的预测

净利润＝营业收入－营业成本－税金及附加－销售费用－管理费用－研发费用－财务费用＋其他收益＋投资收益＋公允价值变动损益＋信用减值损失＋资产减值损失＋资产处置收益＋营业外收入－营业外支出－所得税费用

具体过程及数据见下表：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
一、营业收入	**206,925.80**	**194,296.08**	**203,018.59**	**210,951.52**	**217,902.09**
减：营业成本	179,887.83	167,712.93	175,265.02	182,042.11	187,902.50
税金及附加	299.63	281.34	293.97	305.46	315.52
销售费用	10,258.29	10,006.73	10,400.99	10,810.10	11,044.42
管理费用	5,068.05	5,092.01	5,331.24	5,542.05	5,753.75
研发费用	438.60	567.31	624.27	682.97	742.16
财务费用	838.14	423.00	363.78	369.80	375.07
加：其他收益	-	-	-	-	-
投资收益	-103.46	-97.15	-101.51	-105.48	-108.95
公允价值变动收益	-	-	-	-	-
信用减值损失	-331.08	-310.87	-324.83	-337.52	-348.64
资产减值损失	-869.09	-816.04	-852.68	-886.00	-915.19
资产处置收益	-	-	-	-	-
二、营业利润	**8,831.63**	**8,988.70**	**9,460.30**	**9,870.03**	**10,395.89**
加：营业外收入	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-
三、利润总额	**8,831.63**	**8,988.70**	**9,460.30**	**9,870.03**	**10,395.89**
减：所得税费用	1,862.59	1,895.72	1,995.18	2,081.59	2,192.49
四、净利润	**6,969.04**	**7,092.98**	**7,465.12**	**7,788.44**	**8,203.40**

（12）税后利息支出的预测

税后利息支出＝利息支出×（1－企业所得税税率）

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
税后利息支出	536.35	217.03	165.13	165.13	165.13

（13）息前税后利润的预测

息前税后利润＝净利润＋税后利息支出

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
净利润	6,969.04	7,092.98	7,465.12	7,788.44	8,203.40
税后利息支出	536.35	217.03	165.13	165.13	165.13

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
息前税后利润	7,505.39	7,310.01	7,630.25	7,953.57	8,368.53

（14）折旧及摊销其他非付现成本的预测

1）淘通科技主要长期资产情况

淘通科技系轻资产服务型企业，其长期资产包括设备类固定资产、无形资产——其他无形资产、长期待摊费用等。其中，固定资产包括办公设备、车辆和电子设备，无大型生产用途的固定资产；无形资产均系外购软件；长期待摊费用包括软件使用服务费及装修费。

另外，淘通科技经营场所均系租赁取得，不存在建筑物类固定资产和无形资产——土地使用权。

淘通科技主要长期资产账面原值和 2024 年末综合成新率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度期末账面原值	2024 年度期末账面原值	2024 年末综合成新率
固定资产——办公设备	36.95	31.70	18.96%
固定资产——运输设备	93.96	90.46	34.21%
固定资产——电子设备	341.21	354.09	34.83%
无形资产——软件	827.47	857.09	48.50%
长期待摊费用——软件使用服务费	118.25	122.67	22.44%
长期待摊费用——装修费	57.61	77.45	49.03%
合计	**1,475.45**	**1,533.46**	

2）折旧和摊销测算过程、预测依据及合理性

①折旧和摊销测算过程

固定资产的折旧是由两部分组成的，即对基准日现有的固定资产（存量资产）按企业会计计提折旧的方法（直线法）计提折旧；对基准日后新增的固定资产（增量资产），按固定资产的开始使用日期计提折旧。

年折旧额＝固定资产原值×年折旧率

无形资产的摊销主要系软件等摊销，预测时按照尚余摊销价值根据企业摊销方法进行了测算。

长期待摊费用的摊销主要为装修费用等摊销，预测时按照尚余摊销价值根据企业摊销方法进行了测算。

永续期和预测期末年固定资产折旧和无形资产、长期待摊费用摊销以年金化金额确定。

②折旧和摊销测算依据及合理性

本次评估折旧和摊销按企业会计计提折旧和摊销的方法进行测算。

A.标的公司各类长期资产的折旧摊销政策

淘通科技设备类固定资产的折旧政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
运输设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
电子设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
办公设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

淘通科技无形资产的摊销方法为：使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。具体如下：

项目	使用寿命及其确定依据	摊销年限（年）
软件	软件的约定使用年限	3-10

其他资产的摊销主要为软件使用服务费和装修费用的摊销，按实际支出进行归集，在规定的期限内分期平均摊销。

项目	使用寿命及其确定依据	摊销年限（年）
其他资产	长期待摊费用的约定使用年限	3

B.标的公司与同行业可比上市公司的折旧、摊销年限对比

项目	若羽臣	壹网壹创	凯淳股份	青木科技	丽人丽妆	淘通科技
办公设备	3-5 年	3 年	3 年	3-5 年	3-5 年	3-5 年
运输工具	4-5 年	5 年	5 年	4-5 年	3-5 年	3-5 年
电子设备	3-5 年	3 年	3 年	3-5 年	3 年	3-5 年
其他无形资产	10 年	3 年	2-5 年	3 年	2-5 年	3-10 年

从上表可知，标的公司的折旧摊销政策与同行业上市公司基本一致，企业折旧摊销政策符合会计准则规定，具备合理性。

综上分析，本次评估按企业会计政策进行折旧摊销的计算，企业折旧摊销政策符合会计准则规定，折旧和摊销预测具备合理性。

③折旧和摊销及其他非付现成本测算结果

其他非付现成本系股份支付金额，以销售费用和管理费用中股份支付金额确定。

未来各期固定资产折旧及摊销如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
折旧摊销及其他非付现成本	715.25	639.27	620.2	538.52	385.75

（15）资本性支出的预测

1）资本性支出的测算过程

资本性支出包括追加投资支出和更新支出。

追加投资主要系为满足扩大经营所需发生的资本性支出，根据标的公司投资计划，预计未来需追加的投资主要包括新办公楼的装修投资和为随着标的公司规模扩大而需增加的办公设备等。

更新支出是指为维持企业持续经营而发生的资产更新支出，包括固定资产存量的更新支出、无形资产和长期待摊费用的更新支出等。对于预测期内需要更新的相关设备、其他无形资产和长期待摊费用，按照企业现有设备状况和生产能力对以后可预知的年度进行了更新测算，形成各年资本性支出。

永续期和预测期末年各项固定资产、无形资产和长期待摊费用等的更新支出以年金化金额确定。

综上所述，资本性支出预测如下：

单位：万元

项 目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后

追加投资	120.64	50.00	50.00	50.00	0.00
更新支出	618.02	89.75	172.70	534.42	381.28
合计	**738.66**	**139.75**	**222.70**	**584.42**	**381.28**

2）资本性支出的测算依据

①各类资产经济耐用年限及预测期第一年的更新金额预测

对于标的公司的各类资产，以其开始使用日期为起点，以其经济耐用年限确认其更新时间，各类资产折旧摊销年限与经济耐用年限的对比以及 2025 年预计更新金额情况如下：

单位：万元

类别	折旧年限（年）	经济耐用年限（年）	2025 年预计更新金额
办公设备、电子设备	3-5	4-6	250.55
运输设备	3-5	10	23.58
软件	3-10	3-10	225.65
其他资产	3	3-5	118.25
合计	/	/	**618.03**

对于标的公司的各项资产，由于综合成新率较低，预计 2025 年需进行部分资产的更新换代，因此有一定金额的更新支出。后续更新支出的变动与资产的折旧年限、经济耐用年限基本保持一致，资产更新预测具有合理性。

②未来不发生大额新增投资的合理性

追加投资主要系为满足扩大经营所需发生的资本性支出，根据公司投资计划，预计未来需追加的投资包括新办公楼装修投资和需增加的办公设备等。

单位：万元

项 目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
追加投资	120.64	50.00	50.00	50.00	0.00

标的公司与同行业可比上市公司固定资产情况对比如下：

单位：万元

公司	机器设备	运输设备	办公电子设备	合计	员工人数	人均设备金额（万元/人）
若羽臣	/	210.93	588.40	799.33	741	1.08

公司	机器设备	运输设备	办公电子设备	合计	员工人数	人均设备金额（万元/人）
壹网壹创	/	72.00	400.80	472.80	823	0.57
凯淳股份	63.80	/	1,038.64	1,102.44	1,369	0.81
青木科技	/	103.83	2,216.08	2,319.91	1,620	1.43
丽人丽妆	/	400.22	1,186.21	1,586.43	880	1.80
淘通科技	/	90.46	385.79	476.25	506	0.94

注：为增加可比性，可比上市公司的固定资产数据选用同处于未上市状态时的相关固定资产原值，从而避免因相关募投项目等上市而带来的额外固定资产投资的影响。上表中的数据摘录自各可比公司招股说明书。

从上表可见，标的公司设备类固定资产构成与同行业可比公司类似，均以办公电子设备、运输设备为主，机器设备占比极低（仅凯淳股份有少量机器设备），符合电商服务行业轻资产运营的特点。从人均设备金额来看，标的公司资产配置效率与行业平均水平匹配。

综上，标的公司与可比公司人均设备金额水平相近，资产金额合理，其现有资产规模及结构可满足日常经营需求，未来无需大规模追加长期资产投资支出。

3）资本性支出预测的合理性

标的公司采用“轻资产”模式，长期资产金额较小。因基准日时点长期资产的总体成新率较低，预测期前期更新支出较高，后续年度的更新支出金额随资产状态稳定逐步有所降低，准确反映设备正常迭代需求，更新预测具备合理性。

作为轻资产服务型企业，预测期标的公司的追加投资主要考虑新办公楼装修投资和新增办公设备，预测金额与未来人员扩充及业务规模扩大匹配，符合业务发展逻辑，追加投资支出的预测具备合理性。

综上所述，折旧和摊销、资本性支出的测算过程合理，预测依据充分，预测结果符合标的公司当前及未来的经营需求。

（16）营运资金增减额的预测

1）营运资金增加额的计算过程中各具体项目比例取值的依据及其合理性

营运资金为流动资产减去不含付息债务的流动负债。

随着标的公司生产规模的变化，标的公司的营运资金也会相应的发生变化，具体表现在最低现金保有量、应收项目（应收账款－合同负债）、其他应收款、

其他流动资产、存货的周转和应付项目（应付账款－预付款项）、其他流动负债项目（应付职工薪酬＋应交税费＋其他流动负债）、其他应付款的变动上以及其他额外资金的流动。

在分析标的公司以往年度上述项目与营业收入、营业成本的关系的基础上，采用合理的指标比例，以此计算标的公司未来年度的营运资金的变化，从而得到标的公司各年营运资金的增减额。其中，最低现金保有量按照一定月数的付现成本计算。

营运资金补充金额等于当年所需的营运资金金额减去上一年的营运资金金额。未来各年的营运资金金额为标的公司未来所需的经营性流动资产金额减去经营性流动负债后的余额。

营运资金各具体项目比例取值的依据如下：

最低现金保有量按照一定月数的付现成本计算，其他营运资金项目按照收入或成本的一定比例计算。上述合理的指标比例采用淘通科技以往年度各营运资金占收入成本的比例。鉴于淘通科技与亿滋集团的合作将于 2025 年 8 月 31 日终止，本次评估不再对该合作终止后的亿滋集团相关收益进行预测，为确保未来营运资金需求与收入预测的一致性和匹配性，以往年度上述营运资金指标比例计算时，各营运资金项目和营业收入、营业成本中均未包含与亿滋集团相关的金额。

由于 2030 年以后标的公司销售规模保持不变，所需的营运资金与上一年度相同，即 2030 年以后年度营运资金补充的金额均为零。

上述比例的历史及预测数据见下表：

项目	2023 年度	2024 年度	确定比例	取值的依据
应收款项目/营业收入	7.43%	4.14%	4.14%	2024 年度数
其他流动资产项目/营业收入	16.89%	17.14%	17.14%	2024 年度数
其他应收款/营业收入	0.54%	0.84%	0.84%	2024 年度数
存货/营业成本	9.37%	9.47%	9.47%	2024 年度数
应付款项目/营业成本	-5.54%	-4.59%	-4.59%	2024 年度数
其他流动负债项目/营业成本	3.19%	3.52%	3.52%	2024 年度数
其他应付款/营业成本	2.96%	1.52%	1.52%	2024 年度数

注：上述比例计算已剔除各年度非经营性资产（负债）的影响。

2024 年公司营业收入实现显著增长，核心驱动力之一是新增宠物食品业务的贡献，2024 年公司成功拓展冠军品牌宠物食品业务，该板块实现收入增长 28,907.42 万元，成为营收增长的重要组成部分。从业务发展趋势来看，随着冠军品牌宠物食品等宠物食品业务的持续推进，公司未来的收入结构将与 2024 年的实际构成更为接近。因此，采用 2024 年数据作为营运资金各比例的计算基础，能更贴合公司未来的经营实际，更精准地反映业务规模与资金需求的匹配关系，具备合理性。

以上述预测比例乘以未来各年预测的营业收入和营业成本，得出未来各年的营运资金增加额。具体如下：

单位：万元

项目	评估基准日	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
最低现金保有量	6,991.64	7,215.24	7,723.56	8,071.52	8,389.34	8,657.79
应收款项目	9,786.88	7,458.80	8,050.40	8,411.81	8,740.50	9,028.49
存货	28,722.82	26,624.27	28,753.27	30,048.03	31,209.92	32,214.64
其他流动资产	1,683.12	1,503.95	1,623.23	1,696.11	1,762.38	1,820.45
其他应收款	24,429.39	18,079.30	18,401.60	19,227.70	19,979.02	20,637.30
流动资产合计	71,613.85	60,881.56	64,552.06	67,455.17	70,081.16	72,358.67
应付款项目	-6,718.17	-7,130.11	-7,700.27	-8,047.01	-8,358.17	-8,627.24
其他流动负债项目	6,180.53	5,468.20	5,905.46	6,171.38	6,410.01	6,616.37
其他应付款	3,538.80	2,354.61	2,542.89	2,657.40	2,760.16	2,849.01
流动负债合计	3,001.16	692.70	748.08	781.77	812.00	838.14
营运资金	**68,612.69**	**60,188.86**	**63,803.98**	**66,673.40**	**69,269.16**	**71,520.53**
营运资金增加额	/	**-8,423.82**	**3,615.12**	**2,869.42**	**2,595.76**	**2,251.37**

2）最近一年应收账款回款加快的原因

标的公司应收款主要系应收平台类分销客户的款项。各客户的主要收款条款具体如下：

项目	阿里集团	京东集团	非平台类分销客户
信用账期	货到后 N 日，按账期结算已验收入库的采购订单，收到合规发票后 5 个工作日内付款。标的公司签署的合同中，N 大多为 45 日。	产品验收入库后 60 天开始结算，甲方在结算单核定后 7 个工作日内付款。	先款后货，无信用期

标的公司最近一年应收账款回款加快的原因系部分客户回款加快，标的公司2024年参加了“天猫超市优质供应链A计划协议”，供应链A计划包含多项活动和权益，其中包括但不限于：天猫超市合作费用超前结算权益。标的公司据此申请天猫超市对公司款项进行提前结算，因此加快了应收账款的回收。

3）选取最近一年应收款项目占营业收入的比例计算营运资金增加额的合理性

①2024年主要客户新增回款政策

2024年，核心客户新增“天猫超市优质供应链A计划协议”款项结算规则，因此2024年数据能够直接反映新增回款政策下的实际资金占用情况，为营运资金测算提供当前及未来的依据。

②2024年公司收入结构发生显著变化

2024年，标的公司新增冠军品牌宠物食品等业务板块，营收构成更贴近未来业务发展方向（新增业务收入占比提升至重要水平）。采用2024年应收款占营业收入的比例，可更好匹配新收入结构下的资金需求特征，更客观体现业务规模与应收款项的配比关系。

综上分析，选取2024年应收款项目占营业收入的比例作为营运资金中未来应收款项的计算基础，贴合标的公司未来业务结构与回款政策的实际情况，具备合理性。

4）营运资金增加额计算的合理性分析

①与同行业上市公司营运资金占收入比例的比较

公司名称	2023年营运资金/营业收入	2024年营运资金/营业收入
丽人丽妆	32.31%	26.94%
若羽臣	44.30%	25.46%
壹网壹创	48.18%	37.93%
凯淳股份	29.43%	35.06%
青木科技	25.74%	11.23%
平均数	35.99%	27.33%
淘通科技	33.83%	31.04%

注：上述营运资金不含最低现金保有量、其他流动资产和其他流动负债。

从上表看，标的公司营运资金占收入的比例接近行业平均水平，整体变化趋势与行业一致，趋于下降，具备合理性。

②标的公司期后营运资金与未来预测的营运资金变化

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
营业收入	115,858.12	180,017.69	194,296.08	203,018.59	210,951.52	217,902.09
营运资金	75,681.44	59,158.23	63,803.71	66,673.87	69,268.56	71,520.80
营运资金/营业收入	32.66%	32.86%	32.84%	32.84%	32.84%	32.82%

注：2025 年 1-6 月数据包含亿滋品牌；2025 年-2029 年及以后营业收入不包含亿滋品牌。

从上表看，标的公司期后营运资金占收入比与评估预测未来营运资金占收入比接近，营运资金预测具备合理性。

综上分析，未来年度营运资金的预测过程与标的公司当前享有的回款政策、最新的业务结构相匹配，符合标的公司未来的发展趋势，据此计算得出的各期营运资金增加额具备合理性。

（17）现金流的预测

企业自由现金流＝息前税后利润＋折旧及摊销－资本性支出－营运资金增加额

因本次评估的预测期为持续经营假设前提下的无限年期，因此还需对明确的预测期后的永续年份的企业现金流进行预测。评估假设预测期后年份企业现金流将保持稳定，故预测期后年份的企业收入、成本、费用保持稳定且与 2029 年的金额相等，考虑到 2029 年后标的公司经营稳定，营运资金变动金额为零。采用上述公式计算得出 2030 年及以后的企业自由现金流量。

根据上述预测得出预测期企业自由现金流，并预计 2030 年及以后企业每年的现金流基本保持不变，具体见下表：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后	2030 年及以后
息前税后利润	7,505.39	7,310.01	7,630.25	7,953.57	8,368.53	8,368.53

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后	2030 年及以后
加：折旧和摊销	715.25	639.27	620.2	538.52	385.75	385.75
减：资本性支出	738.66	139.75	222.7	584.42	381.28	381.28
减：营运资金增加	-8,423.82	3,615.12	2,869.42	2,595.76	2,251.37	0.00
企业自由现金流量	15,905.80	4,194.41	5,158.33	5,311.91	6,121.63	8,373.00

6、评估结果

（1）企业自由现金流价值的计算

根据前述公式，企业自由现金流价值计算过程如下表所示：

单位：万元

项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年及以后
企业自由现金流	15,905.80	4,194.41	5,158.33	5,311.91	6,121.63	8,373.00
折现系数	0.9510	0.8602	0.7780	0.7037	0.6365	6.0275
现金流现值	15,126.42	3,608.03	4,013.18	3,737.99	3,896.42	50,468.26
企业自由现金流评估值	80,850.30					

（2）溢余资产、非经营性资产（负债）价值

根据前述说明，截至评估基准日，标的公司不存在溢余资产，存在 1 项非经营性资产和 2 项非经营性负债。对于非经营性资产（负债），以核实后的账面价值为评估值。

详情如下：

单位：万元

序号	项目/内容	账面价值	评估价值	列示科目
一	**非经营性资产**			
1	对 Trail Tail US Inc 投资	92.66	92.66	长期股权投资
非经营性资产合计		**92.66**	**92.66**	
二	**非经营性负债**			
1	应付广州悠淘往来款	1.55	1.55	其他应付款
2	应付复星开心购公司往来款	200.00	200.00	其他应付款
非经营性负债合计		**201.55**	**201.55**	

（3）付息债务价值

截至评估基准日，标的公司付息债务主要包括短期借款和长期借款。按其账面价值确定其评估值，上述付息债务合计为 8,437.21 万元。

（4）少数股东权益价值

截至评估基准日，标的公司无少数股东权益。

（5）收益法测算结果

1）企业整体价值＝企业自由现金流评估值＋溢余资产价值＋非经营性资产价值－非经营性负债价值

＝80,850.30＋0.00＋92.66－201.55

＝80,741.41 万元

2）企业股东全部权益价值＝企业整体价值－付息债务－少数股东权益价值

＝80,741.41－8,437.21－0.00

＝72,300.00 万元（圆整至十万位）

综上，采用收益法时，标的公司的股东全部权益价值为 72,300.00 万元。

（四）市场法评估情况

市场法是指将评估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法。

市场法，是指将评估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法。

1、评估对象

市场法的评估对象为标的公司的股东全部权益价值。

2、市场法适用前提

（1）有一个充分发展、活跃的资本市场；

（2）资本市场中存在足够数量的与评估对象涉及企业相同或类似的可比企业、或者在资本市场上存在着足够的交易案例；

（3）能够收集并获得可比企业或交易案例的市场信息、财务信息及其他相

关资料；

（4）可以确信依据的信息资料具有代表性和合理性，且在评估基准日是有效的。

3、市场法方法选择

（1）市场法方法简介

市场法常用的两种具体方法是上市公司比较法和交易案例比较法。

上市公司比较法是指获取并分析可比上市公司的经营和财务数据，计算价值比率，在与被评估单位比较分析的基础上，确定评估对象价值的具体方法。

交易案例比较法是获取并分析可比企业的买卖、收购及合并案例资料，计算价值比率，在与被评估单位比较分析的基础上，确定评估对象价值的具体方法。

（2）评估方法选择

由于评估基准日前后，同类上市公司股价波动较大，因此不宜采用上市公司比较法。由于可以通过公开渠道收集一定数量的类似行业可比交易案例，因此本次评估可以采用交易案例比较法。

结合本次资产评估的对象、评估目的、委托人要求和资产评估师所收集的资料，确定采用交易案例比较法对委托评估的标的公司的股东全部权益价值进行评估。

计算公式为：

股权价值＝全投资价值比率×被评估单位相应参数－少数股东权益－付息负债

或

股权价值＝股权投资价值比率×被评估单位相应参数

被评估单位相应价值比率＝可比公司价值比率×修正系数

4、市场法评估思路

此次评估选用市场法中的交易案例比较法，评估思路如下：

（1）交易案例的选取

首先，根据被评估对象所处行业、经营业务和产品等因素，选取近期同行业市场交易案例。

其次，通过分析交易案例信息获取的详细程度、案例的可比性、交易进展等因素确定最终的可比交易案例。从公开市场信息收集交易案例的交易对象、交易时间、股权交易比例、交易背景、交易条件等信息，并对交易标的公司的具体情况进行详细的分析，包括经营业务、企业规模、会计政策、成长性、经营风险等方面，通过与被评估单位进行分析比较，选取合适的交易案例。

（2）价值比率的选取和计算

根据被评估单位和可比交易标的公司的业务特点等因素，选择合适的价值比率，并采用适当的方法，对交易日期、交易的股权比例、经营情况等差异因素进行修正、调整；

（3）评定估算

按修正后的价值比率乘以被评估单位相应参数，计算确定评估结果。

5、交易案例的选取

（1）可比交易案例的选取标准

通过对同行业交易案例的筛选与分析，按以下标准选择交易案例：

1）公司类型一致

要求同属一个行业，经营业务相同或相似或与被评估公司在所属业务市场、产品、增长预期、行业周期具有相似的特征。

2）时间跨度趋近

在评估基准日前 3 年内发生所有的交易案例中，选择相关性较强的交易案例。

3）交易案例的进展程度

对于本次评估选取的交易案例，在可供选择的同行业交易案例较多的情况下，首要选择已经并购完成的交易案例，次要选择已达成意向但尚未完成的交易案例。

（2）交易案例的选择

由于近期上市公司关于互联网电商行业的交易案例较多，按照上述选择标准，从中筛选了近期发生的、业务相同或相似且信息公布较为充分的交易案例。通过分析，本次评估选取的交易案例基本情况如下表：

序号	公告方	公司	首次公告日	项目进度	基准日/报表日	交易股权比例	交易价格（万元）
1	狮头科技	昆汀科技	2022-10-29	完成	2022-7-31	18.00%	5,580.00
2	华凯易佰	易佰网络	2023-4-24	完成	2022-12-31	10.00%	36,000.00
3	壹网壹创	上佰电子	2023-1-6	完成	2022-12-31	12.75%	9,145.03

（3）交易案例基本情况

1）狮头科技发展股份有限公司收购杭州昆汀科技股份有限公司 18%股权

根据狮头科技发展股份有限公司（以下简称“狮头股份”）2022 年 10 月 29 日发布《关于签署交易备忘录暨关联交易的公告》以及 2022 年 12 月 13 日发布的《关于购买昆汀科技 18%股权暨关联交易的公告》，狮头股份拟以现金方式收购杭州昆汀科技股份有限公司（以下简称“昆汀科技”）18%股权，交易金额为 5,580 万元。2023 年 1 月 17 日，狮头股份发布《关于购买昆汀科技 18%股权暨关联交易的进展公告》，公告昆汀科技已办理完成了工商变更登记手续。

昆汀科技成立于 2012 年 3 月 8 日，交易时的注册资本为 1276.5957 万元，注册地址为：杭州经济技术开发区白杨街道科技园路 2 号 5 幢 12 层 1208-1211 单元，经营范围为一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；市场营销策划；品牌管理；企业形象策划；软件开发；专业设计服务；化妆品批发；化妆品零售；宠物食品及用品批发；宠物食品及用品零售；日用品批发；日用品销售；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；软件销售；体育用品及器材零售；家用电器销售；母婴用品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：保健食品销售；食品互联网销售；互联网信息服务；货物进出口；技术进出口；食品经营（销售预包装食品）。

昆汀科技业经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2022 年 7 月 31 日
资产总计	23,644.01	24,664.05
负债合计	8,779.33	8,652.74
净资产	14,864.67	16,011.31
归属于母公司所有者权益合计	14,906.38	15,963.90
项目	**2021 年度**	**2022 年 1-7 月**
营业收入	40,414.26	19,800.75
营业利润	4,730.01	1,258.91
净利润	3,558.68	1,017.22
归属于母公司股东的净利润	3,746.76	1,057.52

2）华凯易佰科技股份有限公司收购深圳市易佰网络科技有限公司 10%股权

根据华凯易佰科技股份有限公司（以下简称“华凯易佰”）于 2023 年 4 月 24 日发布的《关于收购控股子公司少数股东权益暨关联交易的公告》以及后续相关公告，华凯易佰拟以现金人民币 36,000.00 万元受让深圳市易佰网络科技有限公司（以下简称“易佰网络”）10%股权。本次交易完成后，公司持有的易佰网络股权比例由 90%增加至 100%，易佰网络成为公司的全资子公司。2023 年 6 月 6 日，华凯易佰发布《关于收购控股子公司少数股东权益完成工商变更登记的公告》，公告易佰网络在深圳市市场监督管理局办理完成了上述股权转让相关的工商变更登记手续。

易佰网络成立于 2011 年 10 月 20 日，交易时的注册资本为 1,282.6689 万元，住所为深圳市龙岗区坂田街道大发埔社区里浦街 7 号 TOD 科技中心 1 栋 101，经营范围为：一般经营项目是：国内贸易；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）；国内货运代理；投资兴办实业（具体项目另行申报）；计算机软硬件的设计、技术开发与销售；网络科技设备及相关产品的设计及技术开发、技术咨询；网络技术开发、技术咨询；（不含限制项目）网络游戏、多媒体产品的系统集成的技术开发与销售；经营电子商务；供应链管理。（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营），海运、陆路、航空国际货运代理；代理报关，许可经营项目是：网站建设、网站设计、仓储服务。

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）湖南分所出具的天健湘审〔2023〕370 号审计报告，易佰网络的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
资产总计	152,445.66	175,841.09
负债合计	59,264.88	47,437.44
股东权益合计	93,180.79	128,403.65
归属于母公司所有者权益合计	93,180.79	128,403.65
项目	**2021 年度**	**2022 年度**
营业收入	475,597.07	438,400.11
营业利润	18,837.80	33,296.03
净利润	15,934.66	28,776.58
归属于母公司股东的净利润	15,934.66	28,776.58

3）杭州壹网壹创科技股份有限公司转让浙江上佰电子商务有限公司 12.75%股权

2023 年 3 月 6 日，杭州壹网壹创科技股份有限公司（以下简称“壹网壹创”）发布《关于转让控股子公司部分股权暨关联交易的公告》，壹网壹创拟将控股子公司浙江上佰电子商务有限公司（以下简称“上佰电商”）的 12.75%的股权转让给宁波好贝企业管理咨询合伙企业。根据壹网壹创公告的《2023 年半年度报告》，处置上佰电商的股权处置价款为 9,145.03 万元。

上佰电商成立于 2015 年 11 月 26 日，交易时的注册资本为 1,000 万元，注册地址为浙江省杭州市余杭区良渚街道古墩路 1339 号原禾大厦 1 幢 5 层 520 室，经营范围为一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；市场营销策划；图文设计制作；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；家用视听设备销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；食用农产品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；家用电器销售；办公用品销售；文具用品批发；日用百货销售；电子产品销售；计算器设备销售；广告制作；广告设计、代理（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：互联网信息服务（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项

目以审批结果为准）。

根据壹网壹创的《2021 年年度报告》和《2022 年年度报告》，上佰电商的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
资产总计	21,286.67	22,036.82
负债总计	5,328.93	10,112.67
股东权益合计	15,957.74	11,924.15
项目	**2021 年度**	**2022 年度**
营业收入	23,423.87	28,499.69
营业利润	8,352.95	6,998.84
净利润	7,261.88	6,245.34

6、价值比率选择

常用的价值比率包括市盈率（PE）、市净率（PB）、市销率（PS）以及企业价值与折旧息税前利润比率（EV/EBITA）、企业价值与税后经营收益比率（EV/NOIAT）等。在上述指标中，企业价值相关的比率侧重企业整体价值的判断；而市盈率（PE）、市净率（PB）和市销率（PS）侧重股东权益价值的判断。

根据被评估单位经营情况及其所处的行业特点，本次评估采用市盈率（PE）估值模型对标的公司的股东全部权益价值进行评估。

通过同花顺 iFind 数据终端选取了与被评估单位所处行业相似的 3 个近期交易案例，并对交易案例的价值比率按照交易时间、交易标的公司经营情况等进行了修正、调整，按所有可比案例修正后的平均价值比率确定标的公司的 PE，再乘以标的公司的相应参数，计算得出股东全部权益价值。计算公式如下：

被评估单位股东全部权益价值＝被评估单位相关参数×被评估单位价值比率

被评估单位价值比率＝Avg［可比交易案例的被评估单位价值比率×交易时间修正系数×其他因素修正］

7、评估计算过程

（1）可比交易案例价值比率的计算

根据可比交易案例公告的相关信息，各案例的 PE 计算如下：

单位：万元

标的公司	交易股权	交易价格	100% 股权价值	基准日上一完整会计年度 净利润	PE
昆汀科技	18.00%	5,580.00	31,000.00	3,558.78	8.71
易佰网络	10.00%	36,000.00	360,000.00	28,776.58	12.51
上佰电商	12.75%	9,145.03	71,725.69	6,245.34	11.48

（2）价值比率的修正

交易案例比较法价值比率主要受以下因素的影响：

1）交易条款及交易方式的修正

交易条款规定的内容差异以及交易方式的不同均会对交易价格产生影响，但一般在实际操作中难以取得并购交易案例所涉及的附加条款，因此这类修正只能在选择对比交易案例时保证有一定数量的案例对可能存在的交易条款、交易方式方面的差异进行稀释。

基于上述考虑，本次评估选取了 3 个类似的交易案例，因此可以稀释个别可比对象由于交易条款和交易方式所产生的影响。

2）交易时间的修正

由于交易案例比较法中可比对象的交易日期一般与评估基准日都存在一定时间差异，在选择可比对象时虽然尽量选择与评估基准日较近成功的案例，但也不能保证可比对象交易日与评估基准日能够充分接近，这样就会有一个时间间隔。

对于上述交易时间因素，修正方式一般都是参考产权交易市场上的相关指数等进行修正，但是由于目前国内相关产权交易市场指数尚不完备，因此本次采用沪深 300 指数作为交易时间因素修正指数。因此，交易时间的修正方式如下：

$$交易时间的修正系数 = \frac{评估基准日沪深\ 300\ 指数}{可比交易案例基准日或报表里沪深\ 300\ 指数}$$

则交易时间因素修正如下：

序号	公司	基准日或报表日	沪深 300 指数	修正系数
1	淘通科技	2024/12/31	3,934.91	/
2	昆汀科技	2022/7/31	4,170.10	0.9436
3	易佰网络	2022/12/31	3,871.63	1.0163
4	上佰电商	2022/12/31	3,871.63	1.0163

3）其他因素的修正

综合考虑被评估单位所处的行业情况，以及所能获取的可比交易案例相关资料，对可比交易案例的盈利回报指标（包括净资产收益率、营业收入净利率）、资产运营指标（总资产周转率）、风险防控指标（资产负债率）和发展能力指标（营业收入增长率、期后调整因素）等财务指标进行修正。

各指标的比较分析调整系将标的公司以及可比交易案例的各项指标与《企业绩效评价标准值 2024》（以下简称“《评价标准值》”）中相关行业的对应参数进行逐一比对后，得到各项指标的打分结果。其中，《评价标准值》中的优秀值、良好值、平均值、较低值及较差值打分分别为 106 分、103 分、100 分、97 分和 94 分。标的公司以及可比交易案例标的公司各指标的得分根据插值法计算得出，其中，优于优秀值的最高得分为 110，差于较差值的最低得分为 90 分。此外，对于期后调整因素由于标的公司存在影响估值的重大期后事项，而可比交易案例均无相关披露，本次评估时综合考虑期后标的公司经营的变动情况，将标的公司的期后调整因素得分取为 90，可比交易案例取为 100。

标的公司和可比交易案例标的公司的财务指标（基准日或基准日前一个会计年度）具体如下：

项目	盈利回报指标		资产运营指标	风险防控指标	发展能力指标	
	净资产收益率	收入净利润率	总资产周转率	资产负债率	营业收入增长率	期后调整因素
淘通科技	12.59%	3.43%	2.59	31.13%	25.20%	存在影响评估的重大期后事项
昆汀科技	23.05%	8.82%	1.67	35.08%	13.19%	未披露
易佰网络	25.97%	6.56%	2.67	26.98%	-7.82%	未披露
上佰电商	44.80%	21.91%	1.32	45.89%	21.67%	未披露

《评价标准值》中批发零售业的相关指标如下：

级差	净资产收益率	营业收入利润率[注]	总资产周转率（次）	资产负债率（%）	营业收入增长率（%）
行业优秀值	15.8%	5.2%	2.9	53.7%	18.0%
行业良好值	8.8%	3.1%	2.0	58.7%	10.5%
行业平均值	5.3%	1.4%	1.5	63.7%	6.5%
行业较低值	-0.7%	-0.1%	0.8	73.7%	-9.3%
行业较差值	-7.2%	-4.6%	0.1	88.7%	-23.4%

注：受所能获取的数据的限制，本次修正时，对可比交易案例的净利润率进行了修正，并采用《评价标准值》中的营业收入利润率作为比对的标准。

则各公司的财务指标的得分如下：

公司	盈利回报指标		资产运营指标	风险防控指标	发展能力指标	
	净资产收益率	营业收入利润率	总资产周转率	资产负债率	营业收入增长率	期后调整因素
淘通科技	105	103	105	109	110	90
昆汀科技	107	107	101	109	104	100
易佰网络	107	106	105	110	97	100
上佰电商	110	110	99	107	108	100

则财务指标修正系数计算如下：

公司	盈利回报指标	资产运营指标	风险防控指标	发展能力指标	财务指标修正系数
昆汀科技	0.9720	1.0396	1.0000	0.9804	0.9907
易佰网络	0.9765	1.0000	0.9909	1.0152	0.9823
上佰电商	0.9455	1.0606	1.0187	0.9615	0.9822

5）综合修正系数

各交易案例的综合修正系数计算如下：

项目	时间因素	财务因素	综合修正系数
昆汀科技	0.9436	0.9907	0.9348
易佰网络	1.0163	0.9823	0.9983
上佰电商	1.0163	0.9822	0.9982

（3）修正后的价值比率

根据上述计算得到的可比交易案例的 PE 及其修正系数，计算得到各可比交易案例修正后的价值比率，取其平均值作为标的公司的价值比率。

PB 修正计算过程如下：

公司	原交易 PE	修正系数	修正 PE	平均 PE
昆汀科技	8.71	0.9348	8.14	10.70
易佰网络	12.51	0.9983	12.49	
上佰电商	11.48	0.9982	11.46	

根据上述计算，标的公司的 PE 为 10.70。

（4）股东全部权益价值的确定

根据公式计算得出委估标的公司股东全部权益价值的计算结果，取两种价值比率下标的公司股东全部权益价值计算结果的平均数作为其股东全部权益价值的评估结果。

标的公司评估基准日的归属于母公司所有者净利润为 6,906.13 万元，则标的公司的股东全部权益价值计算如下：

单位：万元

序号	项目	数值
1	被评估单位价值比率取值	10.70
2	被评估单位对应参数	6,906.13
3	被评估单位股东全部权益价值（已圆整）	73,900.00

8、测算结果

在本说明所揭示的假设前提条件基础上，采用市场法时，标的公司的股东全部权益价值为 73,900.00 万元（大写为人民币柒亿叁仟玖佰万元整）。

本次市场法评估时未考虑可能存在的控制权溢价对评估价值的影响；本次评估考虑了流动性因素对评估对象价值的影响。

（五）是否引用其他估值机构内容情况

本次评估未引用其他估值机构报告内容、特殊类别资产相关第三方专业鉴定等估值资料。

（六）评估特殊处理、对评估结论有重大影响事项

本次评估不存在评估特殊处理或对评估结论有重大影响的事项。

（七）评估基准日至重组报告书签署日的重要变化事项及其对评估或估值结果的影响

1、行业环境持续稳定，未出现影响评估值的重大变动

通过对评估基准日后行业发展动态的收集与分析，未发现行业政策、市场竞争格局、技术趋势等领域出现可能影响标的公司 100%股权价值评估值的重要变化事项，行业整体环境保持稳定。

2、实际业绩优于预测，无偏离评估逻辑的异常情形

对比评估基准日后公司实际经营情况与本次评估的预测数据，期后实现的业绩优于预测数据，具体如下：

项目	2025 年评估预测数	2025 年 1-6 月实际数	年化完成率/差异率
营业收入	215,496.10	115,858.12	107.53%
净利润	6,994.46	4,793.99	137.08%
毛利率	12.72%	12.67%	99.60%

从上表可见，标的公司 2025 年 1-6 月营业收入、净利润的年化完成率分别为 107.53%、137.08%，2025 年 1-6 月实际毛利率是预测毛利率的 99.60%。实际经营中核心代理品牌稳定贡献，叠加宠物食品等品类快速增长，共同推动期后业绩实现超预期，总体运行逻辑与评估预测一致，无异常偏离。这表明评估对业务增长潜力、毛利率等的预测具备合理性与谨慎性。

3、期后供应商结构发生重大变化，影响标的资产价值

《资产评估报告》（坤元评报〔2025〕565 号）出具后，标的公司确认其与公司 B 合作于 2025 年 8 月 31 日到期，公司 B 期望的续约条件不及标的公司预期，标的公司为保障自身业务的合理收益与长远发展，未能与公司 B 完成续约。该事项虽未改变标的公司核心业务模式，但标的公司的供应商结构等关键经营要素发生重大变动，从而影响未来的盈利预测，导致标的资产价值发生变化。

根据资产评估报告使用限制说明中“若存在资产评估报告日后、有效期以内的重大事项，不能直接使用本评估结论；若资产价格标准发生重大变化并对资产评估价值已经产生明显影响时，委托人应及时聘请评估机构重新确定评估结果”的要求，鉴于评估基准日后发生主要供应商之一公司 B 未续签的重大事项，且

该事项对资产评估价值产生明显影响，不能直接使用原评估结论。上市公司已聘请评估机构根据期后经营情况重新出具评估报告以确定评估结果，下文回复中的评估数据均摘自重新出具的《资产评估报告》（坤元评报〔2025〕799 号）。标的公司全部权益的评估价值 72,300.00 万元，与原评估值相比下调 6.95%。

二、董事会对评估的合理性以及定价的公允性分析

（一）资产评估机构的独立性、假设前提的合理性、评估方法与目的的相关性

1、评估机构的独立性

本次交易聘请的资产评估机构为坤元评估，符合《证券法》的相关规定。坤元评估及其经办评估师与公司、交易对方、标的公司及其董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，亦不存在业务关系之外的现实的和预期的利益或冲突，评估机构具有独立性。

2、评估假设前提的合理性

标的公司资产评估报告所设定的假设前提和限制条件按照国家有关法规和规定执行、遵循了市场通用的惯例或准则，评估假设符合评估对象的实际情况，评估假设前提具有合理性。

3、评估方法与评估目的的相关性

本次评估目的是为公司本次交易提供合理的作价依据，评估机构实际评估的资产范围与委托评估的资产范围一致。评估机构在评估过程中实施了相应的评估程序，遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则，运用了合规且符合资产实际情况的评估方法，选用的参照数据、资料可靠；资产评估价值公允、准确。评估方法选用恰当，评估结论合理，评估方法与评估目的相关性一致。

4、评估定价的公允性

本次交易标的资产以符合《证券法》规定的评估机构出具的资产评估报告中的评估结果作为定价依据，交易定价方式合理。本次交易聘请的评估机构符合独立性要求，具备胜任能力，评估方法选取理由充分，评估定价具备公允性。

综上所述，公司本次交易事项中所选聘的评估机构具有独立性，评估假设前

提合理，评估方法与评估目的具备相关性，评估定价公允。

（二）交易标的评估的合理性分析

本次评估中评估机构采用了国际通行的企业自由现金流折现模型进行评估测算，测算过程中评估机构对相关参数选取合理。

本次评估中对预测期收入、成本、期间费用等相关参数的估算主要根据淘通科技历史经营数据以及评估机构对其未来经营情况的判断进行测算，评估机构使用的预测期收益参数正确、引用的历史经营数据真实准确、对淘通科技的未来经营情况预测合理、测算金额符合淘通科技的实际经营情况。

本次评估业绩预测期中淘通科技预测的净利润较报告期内盈利水平不存在较大差异。

综上，本次对淘通科技全部权益的评估是在标的公司生产经营环境的基础上做出的评估，充分考虑了淘通科技行业发展前景、经营情况，评估具备合理性。

（三）标的公司后续经营过程中政策、宏观环境、技术、行业、重大合作协议、经营许可、技术许可、税收优惠等方面的变化趋势、董事会拟采取的应对措施及其对评估或估值的影响

在可预见的未来发展时期，标的公司后续经营过程中政策、宏观环境、技术、行业、重大合作协议、经营许可、技术许可、税收优惠等方面不存在重大不利变化，其变动趋势对标的资产的估值水平没有明显不利影响。

同时，董事会未来将会根据行业宏观环境、产业政策、税收政策等方面的变化采取合适的应对措施，保证标的公司经营与发展的稳定。

（四）评估结果对关键指标的敏感性分析

综合考虑标的公司的业务模式和报告期内财务指标变动的影响程度，营业收入、毛利率、折现率指标是影响评估结果的重要因素。前述指标对评估结果的影响测算分析如下：

1、营业收入

根据收益法测算的数据，以评估的未来各期营业收入为基准，假设未来各期预测其他指标不变，营业收入变动对淘通科技评估值的敏感性分析如下：

单位：万元

变动率	评估值	评估值变动额	评估值变动率
10%	80,320.00	8,020.00	11.09%
5%	76,310.00	4,010.00	5.55%
0%	72,300.00	-	-
-5%	68,300.00	-4,000.00	-5.53%
-10%	64,290.00	-8,010.00	-11.08%

2、毛利率

根据收益法测算的数据，以评估的未来各期营业收入为基准，假设未来各期预测其他指标不变，毛利率变动对淘通科技评估值的敏感性分析如下：

单位：万元

变动率	评估值	评估值变动额	评估值变动率
10%	95,220.00	22,920.00	31.70%
5%	83,760.00	11,460.00	15.85%
0%	72,300.00	-	-
-5%	60,850.00	-11,450.00	-15.84%
-10%	49,390.00	-22,910.00	-31.69%

3、折现率

根据收益法测算的数据，以评估的未来各期营业收入为基准，假设未来各期预测其他指标不变，折现率变动对淘通科技评估值的敏感性分析如下：

单位：万元

变动率	评估值	评估值变动额	评估值变动率
10%	65,300.00	-7,000.00	-9.68%
5%	68,630.00	-3,670.00	-5.08%
0%	72,300.00	-	-
-5%	76,380.00	4,080.00	5.64%
-10%	80,910.00	8,610.00	11.91%

（五）标的公司与上市公司的协同效应

1、标的公司与上市公司是上下游，并已建立合作关系

上市公司近年来积极拓展宠物食品销售业务，通过跨境进口、一般贸易渠道

进口等方式授权销售品牌 G、品牌 I 等国际国内知名宠粮品牌及新食代自有品牌产品。上市公司系公司 A 旗下品牌 B 宠物食品的中国区总代理，标的公司亦与公司 A 保持长期深入合作，代理运营公司 A 旗下多个品牌产品。

经公司 A 推荐以及上市公司对标的公司运营能力的考察，上市公司与标的公司双方建立了业务合作关系，标的公司成为品牌 B 宠物食品（公司 A 旗下）的线上渠道代理，2024 年标的公司向上市公司采购品牌 B 宠物食品的交易金额 2.06 亿元，双方为宠物食品行业的上下游企业。

2024 年末，基于双方的合作基础，双方计划进一步稳固合作关系，共同开拓市场，上市公司完成了标的公司 10%的股权收购。

2、本次重组整合上下游产业链，提升上市公司核心竞争力

宠物食品销售业务是上市公司的主要业务之一，经过近几年的积极拓展，2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月，上市公司宠物食品业务收入分别达到 6.88 亿元、11.76 亿元和 6.68 亿元，占比分别为 33.80%、42.55%和 46.55%，并预计未来持续作为公司收入增长较快的业务板块。

上市公司建立了面向全球市场的销售渠道与客户资源，已成功进入美国、欧盟、澳大利亚、日本等国际宠物市场，积累了一批优质的下游客户，如美国沃尔玛、Kmart AUS、TRS、Birgma、KOHNAN 等大型连锁商超，Amazon、Chewy 等国际知名电商，以及 Fressnapf、Petco 等大型宠物用品连锁企业等。针对国内市场，上市公司目前仍以线下为主，线上销售是上市公司近年来重点发展的业务渠道。

标的公司侧重线上销售和运营，是食品领域知名的国内电商服务商，主要从事线上零售业务。标的公司凭借出色的电商销售运营能力及数字营销能力，获得行业广泛认可，多年度获得天猫 5 星级服务商称号；服务天猫皇家宠物食品旗舰店的客服团队荣获 2023 年金牌客服团队称号。标的公司具有较强的旗舰店运营能力，以天猫、京东、唯品会等综合电商平台为核心运营平台，以小红书、抖音、快手等新媒体电商平台为新兴渠道切入点，建立了全链路、多层次、精准化的销售、运营和营销体系。标的公司通过对旗舰店进行营销赋能、私域赋能、会员赋能、设计赋能、ROI 赋能和新品赋能，将旗舰店从传统销售阵地打造为综合品牌、

产品运营和新品试炼的品牌运营阵地。

标的公司近年来同样积极布局宠物食品销售业务，2023 年、2024 年宠物食品商品销售收入分别为 2.85 亿元、5.62 亿元，占营业收入比重分别为 17.74%、27.88%，未来该板块将是标的公司主要业绩增长点，占比将逐步上升。

标的公司成熟的线上运营模式及经验，可以很好地补充上市公司线上销售的短板，支持上市公司的战略规划。上市公司目前已持有标的公司 10%的股权，本次完成对标的公司的全面并购整合，将助力上市公司在原有国外大型连锁零售商、国外专业宠物产品连锁店、国外线上电商平台以及国内线下批发为主线上零售为辅的基础上，大幅提高国内线上零售能力，符合上市公司的发展需求。

上市公司和标的公司都计划未来大力发展宠物食品业务。本次收购整合后，上市公司和标的公司的宠物食品业务规模将进一步增长，重要性进一步提升。

综上，本次并购属于上下游并购，是生产经营主体与销售主体的整合，有利于增强上市公司的线上销售能力，提升上市公司的核心竞争力。

3、加强上市公司线上销售渠道，整合上市公司品牌资源和标的公司运营优势，提升上市公司价值

鉴于国内宠物用品消费处于起步阶段，宠物消费以宠物食品为主，上市公司在宠物用品的基础上，积极拓展宠物食品业务，以更好地增强境内宠物产品市场份额。对境内业务，公司采取了以食品带动用品拓展国内线上与线下渠道、促进宠物食品与宠物用品协同销售的发展策略。上市公司目前已拥有成熟的线下销售渠道，同时根据国内市场消费与渠道环境，上市公司未来将重点发展电商线上销售渠道，旨在顺应互联网普及化和年轻人的消费支付习惯，提升线上收入占比，优化整个公司的渠道结构。

标的公司已拥有宠物食品品牌“品牌 A”的成功运营经验，但目前获得代理授权的宠物食品品牌数量相对较少，而上市公司已成功获得“品牌 C”“品牌 D”等国际知名宠物食品品牌的总代理授权。品牌 C、品牌 D 系加拿大的头部宠物食品企业公司 G 的品牌，归于公司 A 旗下。

若本次收购成功完成，上市公司将充分发挥标的公司的线上运营优势，大力拓展线上销售，除已有“品牌 C”“品牌 D”等国际知名宠物食品品牌外，上市

公司其他宠物食品品牌、宠物用品品牌的线上运营后续也将由标的公司进行，预计未来将会给上市公司收入增长带来较大贡献。

综上，本次收购有利于上市公司的品牌资源和标的公司的运营优势的有效结合，将快速提升双方代理品牌的销量，有利于交易双方的长期发展。

4、丰富业务结构，改善并提升上市公司资产质量及盈利能力

上市公司正在培育国内宠物的自主品牌，而国内宠物产品销售以线上渠道为主，标的公司直面个人客户，对客户的偏好、客户心理、消费习惯、流行趋势、市场价格有强大且快速的捕捉能力。与厂家相比，标的公司能够更加直接快速地获取市场信息，从而更快地发现市场商机。在未来上市公司推广自有品牌的过程中，标的公司可以搜集并提供客户偏好等信息并协助上市公司制订价格策略，从而开发消费者认可度高、市场热度持久的产品，进而大幅提高上市公司推广自有品牌新产品的成功率。市场发生变化时，标的公司也能利用敏锐的市场感知力帮助上市公司提高市场快速反应能力。

上市公司产品以宠物用品和宠物食品为主、标的公司产品以休闲食品、宠物食品为主，本次并购丰富了上市公司产品类型，并为上市公司注入盈利能力较强的电商销售业务，可改善资产质量，提升公司的盈利能力、抗风险能力和持续发展能力。

（六）本次交易定价公允性分析

1、本次交易定价情况

本次交易中，坤元评估以 2024 年 12 月 31 日为评估基准日，分别采用收益法和市场法对淘通科技 100%股权于评估基准日的市场价值进行评估，经分析最终选取收益法的评估结果作为本次评估结论。

根据坤元评估出具的坤元评报〔2025〕799 号《资产评估报告》，截至评估基准日 2024 年 12 月 31 日，在持续经营的假设前提下，经收益法评估，淘通科技 100%股权的评估值为 72,300 万元，较账面价值 58,516.12 万元增值 13,783.88 万元，增值率为 23.56%，市盈率为 10.47 倍、市净率为 1.24 倍。交易各方根据最终评估结果协商确定淘通科技 89.71%股权的价格为 64,021.54 万元。

本次收益法评估已经充分考虑了预测收入的合理性、收入预测的可实现性、相关业务毛利率预测的合理性、销售费用预测的合理性、管理费用预测的合理性、可比交易案例选取的代表性及可比性，本次交易定价根据最终评估结果协商确定，具有公允性。

标的公司属于互联网电商公司，特点是轻资产运营、经营效率高。公司存在较多的账面未记录的无形资产，包括软件著作权、域名、人力资源、客户资源等可确指和不可确指的无形资产，预计未来能给公司带来较大的收益。其中，核心的无形资产为人力资源、销售渠道、供应链体系、客户资源、供应商合作关系等。该部分资产作为不可确指无形资产，按照现有的会计准则和制度，其价值无法在账面反映。而本次收益法的评估时则考虑了上述资产所带来的贡献，评估结果中包含了这部分无形资产的价值，评估增值具备合理性。

2、与同行业上市公司市盈率、市净率对比分析

截至本次评估基准日（2024 年 12 月 31 日），同行业可比上市公司的估值情况如下：

证券代码	证券简称	市盈率（LYR）	市净率（MRQ）
301110.SZ	青木科技	109.34	4.08
003010.SH	若羽臣	84.30	4.36
301001.SZ	凯淳股份	398.27	3.45
300792.SZ	壹网壹创	52.69	1.98
605136.SH	丽人丽妆	117.04	1.39
算术平均数		**152.33**	**3.05**
中位数		**109.34**	**3.45**
标的公司		**10.47**	**1.24**

注 1：同行业公司的 PE 和 PB 数据来源于 Choice 资讯；
注 2：标的公司市盈率＝标的公司交易对价÷2024 年度归属于母公司所有者的净利润；
注 3：标的公司市净率＝标的公司交易对价÷2024 年末归属于母公司所有者权益。

根据同行业可比上市公司的估值情况，同行业可比上市公司的平均市盈率、市净率、市销率均高于本次交易。因此，本次交易定价具有合理性，未损害上市公司及中小股东利益。

3、可比交易分析

标的公司所处行业为电子商务服务业，按照以下标准筛选近年来电子商务服务业上市公司收购资产的可比交易案例如下：

（1）公司类型一致

要求同属一个行业，经营业务相同或相似或与被评估公司在所属业务市场、产品、增长预期、行业周期具有相似的特征。

（2）时间跨度趋近

在评估基准日前 3 年内发生所有的交易案例中，选择相关性较强的交易案例。

（3）交易案例的进展程度

对于本次评估选取的交易案例，在可供选择的同行业交易案例较多的情况下，首要选择已经并购完成的交易案例，次要选择已达成意向但尚未完成的交易案例。

经过以上筛选标准，确定可比交易案例如下：

序号	公告方	标的公司	首次公告日	项目进度	交易市盈率	交易市净率
1	狮头科技	昆汀科技	2022-10-29	完成	8.71	1.94
2	华凯易佰	易佰网络	2023-4-24	完成	12.51	2.80
3	壹网壹创	上佰电子	2023-1-6	完成	11.48	6.02
算数平均数					**10.90**	**3.59**
中位数					**11.48**	**2.80**
标的资产					**10.47**	**1.24**

注 1：同行业交易市盈率=交易价格/交易日前一个年度净利润；
注 2：同行业交易市净率=交易价格/交易基准日的所有者权益；
注 3：标的公司市盈率＝标的公司交易对价/2024 年度净利润；
注 4：标的公司市净率＝标的公司交易对价/2024 年末所有者权益。

前述 3 宗交易案例在公司类型、时间跨度、进展程度方面与本次交易高度一致，具备较强的代表性和可比性：

①公司类型：筛选出的 3 宗交易案例涉及标的均属于互联网零售行业，经营业务相同，与标的公司所属业务市场、产品、增长预期、行业周期具有相似的特征；

②时间跨度：筛选出的 3 宗交易案例均在最近 3 年内完成，市场环境、行业

政策及估值逻辑与本次交易具有较高的一致性，充分反映了当前市场条件下的估值水平；

③交易进展程度：筛选出的 3 宗交易案例均已完成并购，能够代表相关交易定价的公允性。

根据同行业可比交易的估值情况，本次交易市盈率与同行业可比交易的平均市盈率基本一致，本次交易市净率低于同行业可比交易的平均值。因此，本次交易定价具有合理性、公允性，未损害上市公司及中小股东利益。

4、核心竞争力构筑稳定盈利基础，支撑估值合理性

（1）标的公司与主要合作品牌建立并长期维持深度合作关系，10 余年来始终陪伴和服务于前述品牌在境内市场电商领域的业务成长，已成为其最重要下游渠道和服务商之一

标的公司致力于为全球知名品牌提供全域一站式电商服务，合作品牌涵盖食品快消、母婴、宠物等多个板块，其中，标的公司在休闲食品领域具有核心竞争优势。标的公司自 2012 年起与玛氏集团开展合作，2013 年获得玛氏天猫旗舰店独家经营权，截至目前，标的公司与玛氏集团的合作已包括德芙、M&M’S、士力架、脆香米、绿箭、益达、彩虹糖等多款经典热销品牌产品，通过运营多家旗舰店铺进行线上销售；此外，标的公司还服务于雀巢、百事等国际知名快消集团。

截至本报告书出具之日，经过多年的合作，标的公司已取得合作品牌的深度认可，合作关系具有较好的稳定性。一般而言，标的公司与主要合作品牌的合作关系通常始于部分子品牌或渠道的尝试，随着运营效率的不断释放，标的公司的运营能力得到充分印证，与品牌方的合作关系也相应得到深化。

标的公司与部分重点品牌的合作成果如下所示：

品牌方	合作成果介绍
皇家	3 年帮助品牌增加超 260 万的会员规模，会员成交占比由约 30%提升至超过 60%，老客复购人数增加约 30%，活跃会员人数增加约 60%
德芙	年轻化人群成交占比提升增加约 30%，会员规模增长超过 200 万
冠军	帮助渴望和爱肯拿在两年时间增加 124 万会员规模，较合作初期增长超过 200%，同时帮助品牌方提升销售费用使用效率，运营的各个店铺单位日销售金额对应的销售费用金额大幅降低

2023 年以来，标的公司取得品牌方颁发的服务商奖项情况如下：

获奖时间	奖项名称	品牌方	所属行业
2025 年 9 月	年度铂金服务标杆	皇家	宠物食品
2025 年 9 月	年度最佳供应链合作伙伴	皇家	宠物食品
2025 年 6 月	宠物巅峰品牌-皇家	皇家	宠物食品
2025 年 5 月	风雨同舟奖	玛氏箭牌	休闲食品
2025 年 5 月	精细运营先峰奖	玛氏箭牌	休闲食品
2024 年 4 月	销售增长奖	雀巢	休闲食品
2023 年 4 月	销售贡献奖	玛氏箭牌	休闲食品

（2）标的公司拥有较强的获取新客户以及客户关系维护能力，在聚焦休闲食品和宠物食品等核心行业赛道的基础上，不断开拓高价值新品类的合作品牌，从而确保业务发展的稳固基础

近年来，为进一步优化业务结构、弥补细分领域空白，标的公司持续拓展优质品牌资源：一方面引入皇家、冠军等头部宠物食品品牌，快速强化宠物板块竞争力；另一方面签约 Nimm2 二宝、Danisa 皇冠丹麦曲奇、KOPIKO COFFEE 可比可咖啡及可益康等，丰富了休闲食品与健康食品矩阵，有效弥补细分赛道产品缺口。最终形成“国际大牌+细分冠军”的多元合作格局，凭专业运营与全渠道优势，持续扩大市场影响力。

（3）标的公司长期聚焦自身运营效率的提升，已形成基于行业深度理解的 28 大能力模型，助力业务长期可持续发展

1）28 大能力模型助力运营效率提升

自设立以来，标的公司持续深耕休闲食品和宠物食品等核心赛道，经过长期的实践和探索，已形成 7 大运营精细化能力模型、9 大人群运营能力模型、5 大流量运营能力模型和 7 大营销运营能力模型。具体而言，标的公司前述 4 大类 28 大能力模型通过如下方式实现对品牌运营效率的提升：

能力模型类型	优化方向	具体优化方法
运营精细化	平台资源	根据产品的卖点找到适合的活动资源，使用适合的价格或者促销利益点（如赠品、服务、30 天试用等）对消费者进行转化
	货品策略	通过不同的产品组合，如平价商品引流、高毛利率商品搭配赠品、节日款/IP 联名款打造品牌记忆点，提高店铺的毛利率及销售额
	供应链	布局不用类型和地域的仓库，提高发货效率同时降低物流费用，

		不同仓库对应不同类型商品。如宠物主粮主要为大重量产品，选取重货有优惠的物流仓库；糖巧是在高温天气易融化产品，需要恒温仓；薯片属于抛货（体积大重量轻的货物），需要使用不计抛的仓库合作等
流量运用	降本增效	平台提供多种流量广告工具，每个工具对应的广告竞价存在差异，通过多种投放工具组合来降低广告点击成本，同时结合商品卖点和定向人群制作有针对性的广告页面来提升广告转化。针对投放效果不佳的区域、人群、产品，调整出价或减少投放，把剩余预算转到产出更好的地方，不断优化投资效果
	投放策略	不同时期使用不同的广告策略，如一个全新的品牌刚上市需要有知名度，会根据品牌意向人群进行大面积投放品牌广告，第二阶段在大促期对这些已投放的人投放带有价格、赠品等促销广告进行转化
人群运营	拉新入会	对于品牌方而言，品牌方意向客户以及品牌会员是最大的资产，通过广告、平台活动触达这些人群后使用会员价、入会送赠品等方式促使消费者加入会员
	复购	会员对品牌有一定认知度，根据其消费行为进行再次购买的沟通，如 30 天前购买的宠物主粮预计将耗尽，运营人员发送短信提醒，让消费者感受到品牌温度，提升复购率
营销运营	内容	根据网络热点有针对性地制作关联品牌属性的内容，从话题、背景音乐、人群购买习惯、剧情设定等角度进行不断优化短视频等内容种草，吸引目标人群进入品牌直播间或商城进行产品消费
	IP 联名	通过不同联名款制定相应的周边、礼品、互动玩法等，强化品牌在消费者的形象，如德芙 x 广州酒家，茅台 x 德芙等案例

在新增品牌拓展及存量品牌服务的过程中，标的公司灵活运用上述能力模型，帮助标的公司充分复用过往项目经验，协助品牌方实现电子商务经营效益的高效释放。

2）主要运营效率指标优于行业水平

标的公司长期致力于提升自身的运营效率，从计划部门的敏捷统筹协同，到采购部门的高效供应商与流程管理；从物流部门的动态仓网优化与高效仓储管理，再到客服部门的贴心服务与快速响应，通过持续迭代优化，促进各个运营环节的紧密配合，从而实现了行业领先的运营效率。

截至本报告书出具之日，标的公司的主要运营效率指标均达到或超过行业标准，对比情况如下：

指标名称	标的公司	行业标准/行业优秀水平	对比结果
B2B 商品在架率	95%以上	行业要求 92%	优于行业要求
B2C 商品有货率	98.50%以上	行业要求 98%	优于行业要求
B2C 发货及时率	99.90%	食品行业优秀标准	达到行业优秀水平

指标名称	标的公司	行业标准/行业优秀水平	对比结果
		≥99.50%	
消费者天猫服务体验分	4.8 分以上	行业优秀评分 4.8 分	达到行业优秀水平

注：行业标准数据主要来自于天猫平台、客户要求等。

近年来，标的公司持续提升供应链管理水平，相关指标实现优化提升，具体情况如下：

指标名称	2023 年度	2024 年度
库存周转周数	8.3 周	7.8 周
物流降本绝对值	340 万元	426 万元
国内 B2B 方均物流综合成本	242 元/方	194 元/方
国内 B2C 单均物流综合成本	9.37 元/单	7.10 元/单
客服单位服务成本	0.65 元	0.46 元

注 1：库存周转周数=（全年每月期末库存成本之和÷12）÷全年销售成本×365÷7，其中期末库存包含淘通科技仓库库存、2B 类平台仓库存、采购在途库存；

注 2：物流降本绝对值=T 年实际使用量（如单量、仓储面积、收货件数等）*(T-1 年年物流单价-T 年物流单价）

注 3：国内 B2B 方均物流总成本=国内 B2B 业务物流总成本/国内 B2B 业务总送货方数；

注 4：国内 B2C 单据物流总成本=国内 B2C 业务物流总成本/国内 B2C 快递单量；

注 5：客服单位服务成本=客服总人力成本/（接待量+售后量+审单量）。

3）多个运营店铺排名行业前列

2023 年以来，标的公司所运营的主要店铺在各电商平台均取得领先地位，具体店铺及排名如下所示：

序号	店铺名称（部分）	渠道	平台店铺排名
1	orijen 原始猎食渴望海外旗舰店	天猫国际	2025 年 8 月天猫国际猫主粮排名第 1 名
2	ACANA 爱肯拿宠物食品海外旗舰店	天猫国际	2025 年 10 月天猫国际犬主粮排名第 2 名
3	爱肯拿 ACANA 海外旗舰店	京东国际	2025 年 8 月京东国际猫主粮排名 TOP3
4	德芙官方旗舰店	天猫	2015-2024 年连续 10 年巧克力类目第 1
5	士力架官方旗舰店	天猫	2015-2024 年巧克力 top 品牌榜
6	mms 官方旗舰店	天猫	2015-2024 年巧克力 top 品牌榜
7	wrigley 箭牌旗舰店	天猫	2015-2024 年间连续多年口香糖类目第 1
8	quaker 桂格旗舰店	天猫	2024 年-2025 年冲饮/麦片类目第 2

序号	店铺名称（部分）	渠道	平台店铺排名
9	nimm2 海外旗舰店	天猫国际	2025 年 1-10 月累计棒棒糖行业第 2
10	B2B-天猫超市-玛氏	天猫超市	2015-2025 连续 10 年猫超巧克力类目 TOP1
11	B2B-天猫超市-箭牌	天猫超市	2015-2025 连续 10 年猫超口香糖 TOP1
12	美的官方旗舰店	抖音	2025 年 9 月大家电排名第 4
13	stride 炫迈旗舰店	天猫	2024 年-2025 年口香糖排名第 2
14	皇家宠物食品官方旗舰店	京东	2025 年 4-9 月猫食品行业 TOP3
15	皇家宠物食品旗舰店	天猫	2025 年 8 月宠物/宠物食品及用品排名第二
16	箭牌京东自营旗舰店	京东	2025 年 618 期间口香糖类目排名第 2
17	亿滋官方旗舰店	快手	2025 年 618 购物节休闲食品排名第 1
18	亿滋京东自营旗舰店	京东	2023-2025 年连续 3 年饼干行业排名第 1

注：上述排名来源于各大电商平台统计。

（4）标的公司拥有覆盖国内主流类型电子商务平台的全方面运营能力，形成了行业领先的独特优势

标的公司长期深耕休闲食品和宠物食品等行业，业务领域横跨以天猫、京东、拼多多和唯品会等为主的货架电商、以抖音、快手等为主的兴趣电商和以小红书等为主的社交电商。其中，货架电商通常以产品为主，通过图片方式展示产品的功能、价格等，同时会沉淀品牌的会员用户，也是品牌在电商的门户，重在打造品牌心智。兴趣电商通常以内容为主，通过视频或直播方式展示产品的功能和价格等，内容的趣味性、感染力是影响产品点击和购买的关键因素。社交电商通常以分享为主，通过笔记的方式分享购物心得、潮流资讯，口碑进行传播。

标的公司长期从事电子商务运营服务，积累了货架电商、兴趣电商和社交电商等各大国内主流类型电商平台的运营经验和标杆项目，拥有对国内电子商务行业生态的深度洞察，从而形成了领先于同行业竞争对手的多电子商务平台运营能力优势。

（5）标的公司已经成为受到多家电子商务平台认可的优质服务商，累积获得多项荣誉，拥有领先的行业地位

基于对行业的深度服务，标的公司获得了天猫五星经营服务商等电子商务服

务行业内的重点荣誉。天猫星级服务商荣誉在参选服务商提交评选材料后由天猫平台官方评定，评奖周期为每年一次，以“能力+成长性”为双核评估维度，被定义为“服务商当前经营能力的直观体现”及“未来多元发展潜力的权威认证”。天猫星级服务商分为无星至六星共七个等级，其中六星经营服务商为最高等级。截至本报告书出具日，天猫网站显示参评企业共有 599 家；根据天猫生态中心 2025 年 12 月 26 日发布的数据，共有 11 家六星经营服务商和 19 家五星经营服务商，其中主要服务休闲食品或宠物行业的获奖服务商共 4 家，分别为六星经营服务商乐麦信息技术(杭州)有限公司、上海凯诘电子商务股份有限公司，五星经营服务商标的公司、杭州网营科技股份有限公司。

天猫五星经营服务商系行业内的标志性奖项，标的公司连续 10 年获评五星级服务商，既是对标的公司运营能力和效率的外部印证，也是大型品牌方选拔服务商时的重要衡量维度。

此外，标的公司还是行业内唯一同时获得天猫五星经营服务商及食品和宠物行业单独颁发的顶级服务商荣誉的电子商务服务企业，运营实力和行业地位受到充分认可。

2023 年以来，标的公司取得由各电子商务平台授予的荣誉奖项如下所示：

序号	荣誉奖项	颁奖单位	取得年度
1	2023 年度历史杰出贡献奖（德芙官方旗舰店）	天猫	2023 年
2	2023 天猫美食金味奖“最佳生态领导力奖-最佳生态合作伙伴”	天猫	2023 年
3	2023 金牌客服团队（皇家宠物食品旗舰店）	天猫	2023 年
4	2023 年天猫国际银星服务商	天猫国际	2023 年
5	2023 阿里妈妈营销拍档五星级服务商	阿里妈妈	2023 年
6	2023 年双 11 会员最爱买 TOP10 人气店铺（皇家宠物食品旗舰店）	天猫	2023 年
7	2023 年艾菲奖“全域经营案例铜奖”（皇家宠物）	天猫	2023 年
8	2023 年阿里妈妈 x 长城奖「科学经营赛道」 铜奖（皇家宠物）	阿里妈妈	2023 年
9	2024 年天猫国际银星服务商	天猫国际	2023 年
10	2024 年天猫国际金星服务商	天猫国际	2024 年

序号	荣誉奖项	颁奖单位	取得年度
11	2024 天猫双 11 休闲零食店铺销售榜 TOP10（德芙官方旗舰店）	天猫	2024 年
12	2024 阿里妈妈超新星营销伙伴	阿里妈妈	2024 年
13	2024 年服务体验超级 v-partner	天猫	2024 年
14	2024 年度天猫生态卓越服务奖	天猫	2024 年
15	2024 年度五星店铺（quaker 桂格旗舰店）	天猫	2024 年
16	2024 年度五星店铺（stride 炫迈旗舰店）	天猫	2024 年
17	2024 年度行业好服务共创伙伴	天猫	2024 年
18	2024 年度双 11 金牌售后（wrigley 箭牌旗舰店）	天猫	2024 年
19	京准通 2024 年领航 11.11 站内营销赛道-突破增长奖（原始猎食渴望（ORIJEN）旗舰店）	京东	2024 年
20	京准通 2024 年领航 618 新锐营销赛道-新锐突破奖（爱肯拿 ACANA 海外旗舰店）	京东	2024 年
21	2024 年 H1 增长飞速之星（亿滋）	抖音	2024 年
22	2025 年天猫五星经营服务商	天猫	2024 年
23	2025 年宠物超级喵斯卡	天猫国际	2025 年
24	2025 年卓越超级品牌（冠军）	天猫国际	2025 年
25	2025 年卓越超级品牌（爱肯拿）	天猫国际	2025 年
26	2025 年宠物冠军营（冠军）	天猫国际	2025 年
27	2025 年宠物冠军营（爱肯拿）	天猫国际	2025 年

（6）标的公司打造了业内突出的电商服务核心技术体系，持续提高自身的品牌运营和服务交付能力

标的公司通过自主搭建业财系统、数据中台，打通跨渠道的数据壁垒，解决信息孤岛问题，将各个业务系统和上中下游、多元多边关系的客户、供应商、分销商、电商渠道、物流商进行的交易、共享、协同产生的数据，进行平行整合集成或交叉综合集成，通过梳理数据关系和业务逻辑、可视化展示与统计分析，按照 ToB、ToC 不同需求提供不同场景，赋能电商销售服务业务的各个环节，实现精细化运营和精准化销售。

（7）借助与上市公司的潜在业务协同关系，标的公司的相关竞争优势及其可持续性预计将进一步增强

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，标的公司与上市公司预计形成一定业务协同关系。截至本报告书出具之日，标的公司基于行业领先的运营能力及运营效率，拥有突出的获取新客户和维护客户关系能力，在休闲食品及宠物食品等行业已经形成一定优势地位。而上市公司亦长期深耕宠物行业，已形成包括宠物用品和宠物食品等在内的立体业务矩阵，旗下拥有自主宠物用品品牌 Petstar、Tianyuan Pet，宠物食品品牌味道印记、完美畅享、新食代以及猫砂品牌 Kira 等横跨不同宠物品类的多个品牌。其中，Petstar 作为上市公司旗下高端全品类宠物用品品牌，定位“人宠生活美学+”，通过融合东方美学的设计与艺术化场景构建，致力于用心打造人宠共生时代的全场景解决方案；TianyuanPet 则是上市公司推出的国民宠物全品类用品品牌，旨在以趣味好玩的简单快乐，来守护养宠初心，让每一份宠爱都健康、简单、纯粹且充满温度。

因此，上市公司自有品牌和资金等资源可以帮助标的公司夯实品牌合作基本盘，并为未来更多的自主宠物品牌孵化提供合适的内部环境，同时还可以借助上市公司的优质平台，助力标的公司持续维护与合作品牌方的良好关系，并进一步深化合作；标的公司突出的品牌运营能力可以帮助上市公司提高前述自主品牌的运营效益，从而强化对宠物行业的业务布局。上市公司拥有的自主品牌体系及优质平台与标的公司的品牌运营业务有望形成内部协同，进而提升标的公司的核心竞争优势及可持续性。

综上，标的公司基于自身突出的的运营能力、运营效率及电商服务核心技术体系，长期拥有并保持较强的获取新客户以及客户关系维护能力，已成为主要合作品牌最重要的下游渠道和服务商之一，并拥有较高的客户认可度和领先的行业地位，标的公司的核心竞争优势具有明确来源且可持续，为本次收益法估值提供有力支撑。

5、合理的研发投入为公司经营提供必要的前提条件

经过多年的技术积累，标的公司形成了以下核心技术：

序号	核心技术名称	技术先进性与具体表征

序号	核心技术名称	技术先进性与具体表征
1	业务中台系统技术	该技术采用“电商共享中心”和“统一的API接口平台”的微服务架构，基于“大中台小前端”的设计，从而支持前端业务的快速迭代。“订单中心”、“促销中心”、“库存中心”、“商品中心”、“价格中心”、“财务中心”、“用户中心”、“档案中心”、“运维中心”、“对账中心”等十个中心构成bPaaS层，提供可复用、可扩展的、可配置的技术服务能力，既可以保证前端轻松构建需要的应用服务，同时保证业务前线输出统一化的产品服务和能力。标准规范的API接口可以实现生态圈内快速的接入，例如与下游WMS系统的链接采用标准奇门接口方式，保证快速的与不同的WMS系统间交互、调试和报文解读
2	全域促销策略适配技术	“业务中台”中的价格促销中心可以支撑业务前端的灵活变化，有效解决不同销售渠道价格、促销等策略分散无法统一管控的问题，可满足“尾款送”、“定金送”、“现货送”、“留言送”等不同的促销政策和场景需要，支持“互动式促销活动”、“社交分享赢取优惠”、“限时特卖+抢购”、“个性化推荐优惠”等创新零售促销方式。在双十一等购物节期间，标的公司利用自研的促销策略模块，处理促销订单数量可达到十万级，能够有效节省干预成本并减少人工误差，从而提高订单流转效率
3	多渠道订单自动适配和履约协同技术	该技术应用于全渠道订单的转入、管理和履行，应用自动“分单”、“拆单”、“合单”、“审单”策略处理订单的不同环节，并设有预警机制识别风险点，自动匹配热库存、发货仓库、优先级、区域等要求，并及时传递到对应的WMS系统，自动匹配成本经济性更高的快递服务，最终提高订单履约效率
4	分层化库存管理技术	该技术支持独特的“逻辑库存”、“物理库存”、“共享库存”三层库存管理模式，使用物流算法优化分仓策略，多维度智能选择发货仓库，能够有效降低运输成本，减少库存积压，使得业务分单实现系统可监控

标的公司通过合理研发投入形成的上述技术，使公司能够实现对产品、订单的精准管控，更好地服务品牌供应商和终端消费者，是公司持续经营必要的前提条件。

6、业绩增长支撑本次交易标的评估增值合理与资产定价公允

标的公司报告期内业绩增长情况：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2024年增长率	2025年1-6月	2025年年化增长率
收入	160,912.35	201,464.24	25.20%	115,858.12	16.50%
毛利率	12.85%	12.88%	0.23%	12.67%	-0.88%
净利润	6,251.85	6,906.13	10.47%	4,793.99	66.38%

注：2025年同比增长率，系以2025年1-6月对应项目数据与2024年1-6月对应项目数据对比计算得出；2024年1-6月数据未经审计。

标的公司 2024 年营业收入相比上年的增长率达 25.20%，归属于母公司所有者的净利润增长率为 10.47%，营收与净利润的双增长，体现了公司在扎根休闲食品品牌的电商销售的同时，积极开拓宠物食品品牌的电商销售的发展战略，对公司盈利能力的有效提升。2025 年 1-6 月，标的公司同比营收增长率为 16.50%，净利润增长率 66.38%，增长趋势得以延续，反映出持续的未来增长动能。

综上，标的公司业绩增长趋势延续，反映出持续的未来增长动能，为本次交易标的评估增值的合理性与资产定价的公允性提供了支撑。

（七）关于评估基准日至重组报告书披露日交易标的发生的重要变化事项及其对交易作价的影响

评估基准日至重组报告书披露日交易标的发生的重要变化事项及其对交易作价的影响参见本节“一、标的公司的评估情况”之“（七）评估基准日至重组报告书签署日的重要变化事项及其对交易作价的影响”。

（八）关于交易定价与评估结果的差异情况

淘通科技 100%股权的评估值为 72,300.00 万元，本次交易中各交易对方的交易价格和淘通科技 100%股权评估结果的差异情况如下：

单位：万元

序号	交易对方	交易对方持有标的公司权益比例	向该交易对方支付总对价	对应标的资产 100%股权作价	与评估值差额情况	相比评估值的差异率
1	复星开心购	43.97%	31,657.56	72,000.00	-300.00	-0.41%
2	姚宇	0.51%	368.26	72,000.00	-300.00	-0.41%
3	唐斌	0.12%	85.64	72,000.00	-300.00	-0.41%
4	黄震	0.12%	85.64	72,000.00	-300.00	-0.41%
5	胡庭洲	0.13%	68.62	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
6	张弛	0.11%	75.62	72,000.00	-300.00	-0.41%
7	高燕	0.11%	57.18	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
8	李涛	18.09%	16,178.54	89,444.44	17,144.44	23.71%
9	方超	6.89%	3,752.98	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
10	宁东俊	6.22%	3,385.52	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
11	孙娜	6.09%	3,317.62	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
12	广州悠淘	2.84%	2,026.11	71,444.44	-855.56	-1.18%

序号	交易对方	交易对方持有标的公司权益比例	向该交易对方支付总对价	对应标的资产100%股权作价	与评估值差额情况	相比评估值的差异率
13	舟山乐淘	2.91%	2,080.91	71,444.44	-855.56	-1.18%
14	傅国红	0.76%	415.03	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
15	于彩艳	0.29%	157.51	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
16	勾大成	0.23%	123.52	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
17	王迪	0.34%	185.28	54,444.44	-17,855.56	-24.70%
合计		**89.73%**	**64,021.54**	**71,361.39**	**-938.61**	**-1.30%**

复星开心购、姚宇、唐斌、黄震、张弛股东交易对价对应的整体估值与评估值差异率为-0.41%，广州悠淘、舟山乐淘交易对价对应的整体估值与评估值差异率为-1.18%，差异率均较小。

方超、宁东俊、孙娜、傅国红、于彩艳、勾大成、王迪等为标的公司早期股东，初始投资成本较低，故本次交易作价相对较低，低于评估值24.70%，具有合理性。

胡庭洲、高燕入股时系复星集团员工，目前已与复星集团解除劳动合同，根据其2022年12月入股时与标的公司、复星开心购签署的《股份转让协议》，若其在入股后二年内离职，复星开心购有权以胡庭洲、高燕实际支付的股权转让款进行回购，胡庭洲、高燕入股时对应的整体估值为46,217.00万元，本次交易对其支付对价参照方超、宁东俊、孙娜、傅国红、于彩艳、勾大成、王迪等早期股东，同时略高于胡庭洲、高燕入股时的对价，具有合理性。

李涛系淘通科技创始人，为淘通科技的发展做出了杰出贡献，同时在本次交易中承担了主要的业绩对赌责任，故在本次交易方案中给予其较高的交易作价，高于评估值23.71%，具有合理性。

综上所述，公司本次交易事项中所选聘的评估机构具有独立性，评估假设前提合理，评估方法与评估目的具备相关性，评估定价公允。

第七节 本次交易主要合同

一、发行股份购买资产协议

（一）合同主体、签订时间

2025 年 3 月 14 日，上市公司与交易对方复星开心购（海南）科技有限公司、姚宇、唐斌、黄震、张弛、李涛、广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）、舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、方超、宁东俊、孙娜、胡庭洲、高燕、傅国红、于彩艳、勾大成、王迪签订了《发行股份及支付现金购买资产协议》。

（二）交易价格及定价依据

各方同意标的资产交易价格将在本次交易标的的审计、评估工作完成后，以符合《证券法》规定的评估机构出具的评估报告为参考依据，经由交易各方根据最终评估结果协商并签署补充协议确定。

（三）支付方式

各方同意上市公司以发行股份及支付现金的方式支付本次交易标的资产的全部收购价款，具体情况将在对标的资产完成审计、评估工作之后，经各方签署补充协议予以确定。

（四）定价基准日及发行价格

本次发行股份的定价基准日为审议本次发行股份及支付现金购买资产的相关议案的公司首次董事会决议公告日，即公司第三届董事会第二十九次会议决议公告日。

市场参考价为定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一。经双方友好协商，本次发行的发行价格为 22.37 元/股。

（五）资产交付及过户时间安排

交易各方确认，交易对方应当自协议生效之日起 20 个工作日内应已按其在协议生效前所召开的淘通科技股东大会所作有效决议完成了将标的公司由股份有限公司变更为有限责任公司的有关工商变更登记手续。

交割条件成就或被上市公司书面豁免之日起二十（20）个工作日内，交易对

方应向上市公司提交：（1）淘通科技变更为有限责任公司的营业执照，及（2）淘通科技变更为有限责任公司后加盖公章的最新的股东名册（显示标的股份均已登记至甲方名下），及（3）淘通科技变更为有限责任公司后最新的经上市公司认可的公司章程（股东信息显示标的股份已在上市公司名下）及其工商备案凭证，及（4）董事会已变更为董事且董事已变更为上市公司指定人员的工商备案凭证，及（5）作为有限责任公司的淘通科技已完成本次股份转让的股权工商变更登记的相关凭证。

交易对方提交该等证明文件之日起十（10）个工作日内，上市公司应向中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司提交办理本次新增股份登记手续的申请，并一次性按照补充协议确定的股份支付数量向交易对方发行新增股份。

本次交易的现金对价，上市公司应在本次交易方案取得中国证监会同意注册通知之日起 90 日内完成配套融资工作，并在募集资金到账后十（10）个工作日内，按照补充协议确定的现金支付金额，将应支付的现金对价一次性支付至交易对方指定的银行账户。如果前述约定的配套融资募集期限内未完成配套融资的，上市公司应在十（10）个工作日内用自有资金向交易对方支付现金对价。

（六）交易标的自定价基准日至交割日期间损益的归属

标的资产过渡期间损益安排将于本次交易相关的审计、评估工作完成后，由各方另行签署补充协议正式约定。

（七）与资产相关的人员安排

自本次交易完成后，淘通科技核心管理层李涛、刘海、赖小茹继续在淘通科技或其子公司任职，任职时间不少于 3 年；其中李涛任职不少于 4 年。李涛、广州悠淘、舟山乐淘应当尽最大努力促使淘通科技核心管理团队成员自本协议签署日起持续于淘通科技任职并履行其应尽的勤勉尽责义务，任职期限至本次交易完成后 3 年届满之日。李涛、广州悠淘、舟山乐淘应当促使前述核心管理团队成员与淘通科技或其子公司签署令甲方满意的劳动合同、保密协议及竞业限制协议。自上述核心管理成员从淘通科技或其子公司离职后，复星开心购及其除淘通科技或其子公司以外的关联方三年内不得直接或间接聘用相关人员。

（八）合同的生效条件

《发行股份及支付现金购买资产协议》自协议各方签字、盖章之日起成立，在以下条件全部满足后生效：（1）甲方董事会通过决议，批准本次交易；（2）甲方股东大会通过决议，批准本次交易；（3）淘通科技股东大会通过决议，批准本次交易；（4）本次交易的交易方案已获深交所审核通过并经中国证监会同意注册。

（九）违约责任条款

《发行股份及支付现金购买资产协议》签署后，除不可抗力因素外，任何一方如未能履行其在本协议项下之义务或承诺或所作出的陈述或保证未兑现或失实或严重有误，则该方应被视作违约。

违约方应当根据守约方的要求继续履行义务、采取补救措施或向守约方支付全面和足额的赔偿金。上述赔偿金包括直接损失和间接损失的赔偿，但不得超过违反协议一方订立协议时预见到或者应当预见到的因违反协议可能造成的损失。在相关违约行为构成实质性违约而导致本协议项下合同目的不能实现的，守约方有权以书面形式通知违约方终止本协议并按照本协议约定主张赔偿责任。

在标的资产交割日之前，如因交易对方原因，淘通科技发生影响其持续、合法、正常经营的重大不利变化，或者出现可能导致标的资产评估价值需要进行重大调整的不利情形的，上市公司有权单方终止本次交易。

自本协议成立之日起至本次交易交割完成前，除《发行股份及支付现金购买资产协议》另有约定外，任何一方非因不可抗力或未取得相关权力机关审批或同意注册等原因而单方终止本次交易，视为该方违约，违约方应当向对方支付 200 万元违约金。

二、购买资产协议之补充协议

（一）合同主体、签订时间

上市公司与交易对方于 2025 年 5 月 28 日签署了《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》。其中甲方为天元宠物，乙、丙、丁方为交易对方，其中乙方一为复星开心购、乙方二为姚宇、乙方三为唐斌、乙方四为黄震、乙方五为

张弛，丙方一为李涛、丙方二为广州悠淘、丙方三为舟山乐淘，丁方一为方超、丁方二为宁东俊、丁方三为孙娜、丁方四为胡庭洲、丁方五为高燕、丁方六为傅国红、丁方七于彩艳、丁方八勾大成、丁方九王迪。

（二）标的资产价格及支付方式

根据坤元评估于 2025 年 5 月 23 日就标的公司 100.00%股权的资产评估值出具的坤元评报〔2025〕565 号《资产评估报告》，标的公司 100%股权的资产评估值为 77,700.00 万元，基于此资产评估值，经甲方与各交易对方协商一致，乙方、丙方和丁方各自出售的股份数及占标的公司总股本的比例、甲方应向各交易对方支付的交易价格以及各交易对方的支付方式如下表：

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技 43.9688%股权	33,856.00	0.00	33,856.00
2	李涛	淘通科技 18.0878%股权	1,500.00	15,683.42	17,183.42
3	方超	淘通科技 6.8932%股权	2,669.83	1,466.11	4,135.94
4	宁东俊	淘通科技 6.2183%股权	2,428.79	1,302.19	3,730.98
5	孙娜	淘通科技 6.0936%股权	1,890.04	1,766.11	3,656.15
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.9126%股权	661.42	1,581.30	2,242.72
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.8359%股权	50.00	2,133.66	2,183.66
8	傅国红	淘通科技 0.7623%股权	0.00	457.38	457.38
9	姚宇	淘通科技 0.5115%股权	393.83	0.00	393.83
10	王迪	淘通科技 0.3403%股权	0.00	204.19	204.19
11	于彩艳	淘通科技 0.2893%股权	0.00	173.58	173.58
12	勾大成	淘通科技 0.2269%股权	0.00	136.12	136.12
13	胡庭洲	淘通科技 0.1260%股权	75.62	0.00	75.62
14	唐斌	淘通科技 0.1189%股权	91.59	0.00	91.59

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
15	黄震	淘通科技 0.1189%股权	91.59	0.00	91.59
16	张弛	淘通科技 0.1050%股权	80.88	0.00	80.88
17	高燕	淘通科技 0.1050%股权	63.02	0.00	63.02
合计		-	**43,852.61**	**24,904.06**	**68,756.67**

（三）新增股份的锁定期

1、丙方一及丙方三股份解锁具体安排如下：

丙方一及丙方三在本次交易中获得的上市公司股份自股份登记日起 12 个月内不得转让。同时，在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内，由上市公司委托的符合《证券法》相关规定的审计机构对标的公司进行审计，按照以下方式解锁：（1）自标的公司 2025 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，丙方一、丙方三可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%-当年应补偿股份数量（如有）。（2）自标的公司 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，丙方一、丙方三可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×60%-累计已补偿股份数量（如有）。（3）自标的公司 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，丙方一、丙方三可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。

2、丙方二的股份解锁具体安排如下：

丙方二因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 36 个月，且自标的公司 2027 年度专项审计报告出具及业绩承诺补偿义务完成之次日，丙方二可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿及解锁前应补偿股份数量（含减值测试需补偿股份数量，如有）。

3、其他交易对方的股份解锁具体安排如下：

其他交易对方因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 12 个月。

（四）过渡期损益安排

自评估基准日（不含当日）起至股份交割日（为免疑义，股份交割日指标的资产完成原协议 4.3 条第一款约定之日，为交割审计之目的以股份交割日上一个月的最后一天为准，下同）为过渡期。如标的公司在过渡期实现盈利或其他原因导致归属于母公司的所有者权益增加，则增加部分归上市公司享有；如标的公司在过渡期产生亏损或其他原因导致归属于母公司的所有者权益减少（2.1 条已扣除分红的除外），则减少部分由交易对方以现金方式补足相应数额，收益、亏损等金额均以上市公司聘请的符合《证券法》规定的会计师事务所出具的专项审核意见为准。

（五）违约责任

除原协议约定的违约责任继续有效外，各方同意增加以下违约责任条款：

除因不可抗力或未取得相关权力机关审批或同意注册等原因终止本次交易外，任何一方不得单方终止本补充协议及原协议，否则视为违约。如违约方是各交易对方中某一方或几方的，该等违约方应按照各自的出售股份数之比向甲方共同支付 200 万元违约金；如违约方是甲方的，甲方应向各交易对方总计支付 200 万元违约金（各交易对方之间按各自的出售股份数之比享有前述违约金）。

（六）债权债务处理及员工安置

各方同意，本次交易实施完成后，标的公司及其并表公司现有人员的劳动关系不因本次交易而发生变化（根据法律、法规的相关规定及监管部门的要求进行的相应调整，或者因标的公司及其并表公司的现有人员自身原因进行的调整除外），标的公司及其并表公司将继续履行其与员工签订的劳动合同，丙方确保标的公司及其并表公司不因本次交易而导致额外的人员安置问题。

（七）协议的生效和终止

1、本补充协议自各方签字、盖章之日起成立，在以下条件全部满足后生效：

（1）标的公司股东大会通过决议，批准本次交易；

（2）甲方董事会通过决议，批准本次交易；

（3）甲方股东大会通过决议，批准本次交易；

（4）本次交易的交易方案已获深交所审核通过并经中国证监会同意注册。

2、除本补充协议另有约定外，经各方书面一致同意解除本补充协议时，本补充协议方可解除。

三、购买资产协议之业绩承诺及补偿协议

（一）合同主体、签订时间

上市公司与交易对方于 2025 年 5 月 28 日签署了《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》。其中业绩承诺方一为李涛，业绩承诺方二为广州悠淘，业绩承诺方三为舟山乐淘。

（二）业绩承诺、补偿及估值调整

1、业绩承诺方和业绩补偿义务方

本次交易的业绩承诺方和业绩补偿义务方为李涛、广州悠淘、舟山乐淘。

2、业绩补偿期间

本次交易的业绩承诺期为 2025 年度、2026 年度和 2027 年度。

3、承诺业绩

业绩承诺方一、业绩承诺方二、业绩承诺方三向上市公司承诺，标的公司在 2025 年、2026 年和 2027 年实现的考核净利润（以下简称“考核净利润”）分别不低于人民币 7,000 万元、7,500 万元和 8,000 万元（以下简称“承诺净利润”）。各方同意并确认，标的公司在业绩承诺期经审计考核净利润按照如下原则计算：

业绩承诺期间任一年度考核净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后归母净利润孰低的原则确定）。

4、业绩补偿

（1）业绩承诺补偿

发生下列情形之一的，业绩承诺方应向上市公司支付业绩补偿金：

第一期：标的公司 2025 年度的考核净利润低于 2025 年度承诺净利润（即

7,000 万元）；

第二期：标的公司 2025 年度、2026 年度的累计考核净利润低于 2025 年度、2026 年度累计承诺净利润（即 14,500 万元）；

第三期：标的公司在业绩承诺期间届满时实现的三年累计考核净利润低于三年累计承诺净利润（即 22,500 万元）。

业绩承诺方一、业绩承诺方二各期业绩补偿金额的计算方式为：（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计考核净利润数）÷业绩承诺期限内各年的承诺净利润数总和×业绩承诺方取得的全部交易对价-累计已补偿金额。

业绩承诺方三各期业绩补偿金额的计算方式为：（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计考核净利润数）÷业绩承诺期限内各年的承诺净利润数总和×业绩承诺方取得的全部交易对价×2÷3-累计已补偿金额。

在逐年计算业绩承诺期内业绩承诺方应补偿金额时，按照上述公式计算的当期应补偿金额小于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的金额不冲回。

（2）业绩补偿金支付方式

就业绩承诺方向上市公司履行补偿义务的方式，首先以业绩承诺方于本次交易中获得的且届时仍持有的上市公司股份进行补偿，应补偿的股份数量=当年度业绩补偿金额÷本次交易中发行股份支付对价的每股发行价格，若其届时所持的在本次交易中获得的上市公司股份不足以承担其所负全部补偿义务的，则业绩承诺方承诺以现金方式进行补偿。

5、资产减值测试及补偿

业绩承诺期届满时，上市公司将聘请符合《证券法》规定的会计师事务所对本次交易所涉全部标的资产进行减值测试并出具减值测试报告。

经减值测试，如本次交易所涉全部标的资产期末减值额＞业绩补偿义务方根据本协议约定的公式计算的应补偿金额，业绩补偿义务方应对上市公司另行补偿。

业绩补偿义务方应另行补偿金额＝本次交易所涉全部标的资产期末减值额×业绩补偿义务方本次转让标的公司的股权比例－业绩补偿义务方根据本协议约定的公式计算的业绩承诺期内已补偿金额。

6、业绩补偿及减值补偿履约保障

（1）为保障业绩补偿义务及减值补偿义务的履行，各考核结果确定（即各期标的公司审计报告出具之日或考核期满后减值测试报告出具之日）后 30 日内，如涉及补偿的，业绩补偿义务人应配合上市公司将用于补偿的股份，以法律允许的最低名义价格过户给上市公司以履行补偿义务。履行前述义务后，按补充协议 2.2 条约定计算补偿义务人当期解锁股份仍为正的，上市公司应配合对可解锁股份进行解锁。

（2）业绩承诺方需每半年向上市公司披露其名下银行账户余额、可变现资产清单及负债情况。

7、估值调整

业绩承诺期满后，标的公司在业绩承诺期内各年经审计净利润之和满足以下任一指标的，上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值应进行所满足指标相对应之调整：

（1）24,000 万元≤业绩承诺期各年经审计净利润之和＜25,000 万元，则上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值由 95,000 万元调增至 97,764 万元，即上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所支付对价相应增加 500 万元；

（2）25,000 万元≤业绩承诺期各年经审计净利润之和＜26,000 万元，则上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值由 95,000 万元调增至 100,529 万元，即上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所支付对价相应增加 1,000 万元；

（3）26,000 万元≤业绩承诺期各年经审计净利润之和＜27,000 万元，则上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值由 95,000 万元调增至 103,293 万元，即上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所支付对价相应增加 1,500 万元；

（4）业绩承诺期各年经审计净利润之和≥27,000 万元，则上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所依据的标的公司 100%所有者权益估值由 95,000 万元调增至 106,057 万元，即上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所支

付对价相应增加 2,000 万元。

前述经审计净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后归母净利润孰低的原则确定）。

四、购买资产协议之补充协议（二）

（一）合同主体、签订时间

上市公司与交易对方于 2025 年 9 月 5 日签署了《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）》。其中甲方为天元宠物，乙、丙、丁方为交易对方，其中乙方一为复星开心购、乙方二为姚宇、乙方三为唐斌、乙方四为黄震、乙方五为张弛，丙方一为李涛、丙方二为广州悠淘、丙方三为舟山乐淘，丁方一为方超、丁方二为宁东俊、丁方三为孙娜、丁方四为胡庭洲、丁方五为高燕、丁方六为傅国红、丁方七于彩艳、丁方八勾大成、丁方九王迪。

（二）标的资产价格及支付方式

根据坤元评估于 2025 年 8 月 29 日就标的公司 100.00%股权的资产评估值出具的坤元评报〔2025〕799 号《资产评估报告》，标的公司 100%股权的资产评估值为 72,300.00 万元，基于此资产评估值，经甲方与各交易对方协商一致，乙方、丙方和丁方各自出售的股份数及占标的公司总股本的比例、甲方应向各交易对方支付的交易价格以及各交易对方的支付方式如下表：

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技 43.9688%股权	29,176.44	2,481.12	31,657.56
2	李涛	淘通科技 18.0878%股权	1,500.00	14,678.54	16,178.54
3	方超	淘通科技 6.8932%股权	2,669.83	1,083.15	3,752.98
4	宁东俊	淘通科技 6.2183%股权	2,428.79	956.73	3,385.52
5	孙娜	淘通科技 6.0936%股权	1,890.04	1,427.58	3,317.62
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.9126%股权	661.42	1,419.49	2,080.91

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.8359%股权	50.00	1,976.11	2,026.11
8	傅国红	淘通科技 0.7623%股权	0.00	415.03	415.03
9	姚宇	淘通科技 0.5115%股权	368.26	0.00	368.26
10	王迪	淘通科技 0.3403%股权	0.00	185.28	185.28
11	于彩艳	淘通科技 0.2893%股权	0.00	157.51	157.51
12	勾大成	淘通科技 0.2269%股权	0.00	123.52	123.52
13	胡庭洲	淘通科技 0.1260%股权	68.62	0.00	68.62
14	唐斌	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
15	黄震	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
16	张弛	淘通科技 0.1050%股权	75.62	0.00	75.62
17	高燕	淘通科技 0.1050%股权	57.18	0.00	57.18
合计		-	**39,117.48**	**24,904.06**	**64,021.54**

（三）业绩承诺、补偿及估值调整

1、承诺业绩

各方同意，将原补充协议 5.3 条第一句修订为：丙方一、丙方二、丙方三向上市公司承诺，标的公司在 2025 年、2026 年和 2027 年实现的考核净利润（以下简称“考核净利润”）分别不低于人民币 7,000 万元、7,300 万元和 7,700 万元（以下简称“承诺净利润”）。

2、业绩补偿

各方同意，将原补充协议 5.4.1（1）修订为：发生下列情形之一的，业绩承诺方应向上市公司支付业绩补偿金

第一期：标的公司 2025 年度的考核净利润低于 2025 年度承诺净利润（即 7,000 万元）；

第二期：标的公司 2025 年度、2026 年度的累计考核净利润低于 2025 年度、

2026 年度累计承诺净利润（即 14,300 万元）；

第三期：标的公司在业绩承诺期间届满时实现的三年累计考核净利润低于三年累计承诺净利润（即 22,000 万元）。

3、估值调整

各方同意，将原协议 5.7 条修订为：

业绩承诺期满后，标的公司在业绩承诺期内各年经审计净利润之和达到 24,000 万元的，甲方购买丙方一所持标的公司股权所支付的对价即应增加 500 万元，如业绩承诺期内各年经审计净利润之和在 24,000 万元基础上仍有超出部分的，则超出部分的 50%也将作为额外对价予以增加，但对价增加值累计金额（含业绩承诺期内各年经审计净利润之和达到 24,000 万元时增加的 500 万元）应不超过《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定的上限，即本补充协议 2.1 条交易对价表总对价列合计金额的 20%，中国证监会、深圳证券交易所对前述上限更新监管文件或提出窗口指导意见的，应根据该等监管文件或指导意见进行调整。示例：如业绩承诺期各年经审计净利润之和为 26,000 万元，则累计增加的对价为 500 万元+2,000 万元*50%=1,500 万元。

前述经审计净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后归母净利润孰低的原则确定）。

以上对价（含所涉个人所得税）由甲方以现金方式支付。业绩对赌期届满，本条前款关于业绩对赌期三年实际盈利情况的专项审核意见（或专项审计报告，下同）出具后：如届时经审计增加的对价不超过 2,000 万元的，甲方应在前述专项审核意见出具当年的 6 月 30 日前向丙方一全额支付；如届时经审计增加的对价超过 2,000 万元的，其中 2,000 万元，甲方仍应按前述“未超过 2,000 万元”情形约定的时限支付，超过 2,000 万元的部分，甲方应在前述专项审核意见出具后次年的 6 月 30 日前向丙方一支付。

4、业绩承诺和估值调整的会计政策

业绩承诺方承诺，业绩承诺范围内标的公司及其子公司的财务报表编制应符合《企业会计准则》及其他法律、法规的规定，并与上市公司会计政策、会计估

计保持一致。除非法律、法规规定或上市公司改变会计政策、会计估计，否则在业绩承诺期内，未经上市公司董事会同意，不得改变业绩承诺范围内标的公司及其子公司的会计政策、会计估计。

5、业绩承诺期间的分红和资金调配

各方同意，在业绩考核期内标的公司的分红政策应与上市公司保持一致。上市公司同意，从标的公司调出资金的，提前与丙方一友好协商。

（四）服务期及竞业限制

各方同意，将原协议 7.2 条关于丙方一的服务期限进行调整如下：为保证业绩对赌期满后公司业务的顺利运转及过渡，丙方一特别承诺在本次交易股份交割之日起五年内不主动提出离职，同时丙方一应与标的公司或上市公司签署令上市公司满意的劳动合同、保密协议及竞业限制协议。其余人员的服务期限及要求仍按原协议 7.2 条执行。

（五）本补充协议的生效和终止

1、本补充协议自各方签字、盖章之日起成立，在原协议和原补充协议生效时同时生效。

2、除本补充协议另有约定外，经各方书面一致同意解除本补充协议时，本补充协议方可解除。本补充协议及原协议、原补充协议构成各方关于本次交易的完整协议，其中任一协议解除、终止或未生效的，其他协议应自动一并对应解除、终止或未生效。

（六）其他

本补充协议与原协议、原补充协议不一致的，以本补充协议为准；本补充协议未提及部分，以原协议、原补充协议内容为准。

五、购买资产协议之业绩承诺及补偿协议之补充协议

（一）合同主体、签订时间

上市公司与交易对方于 2025 年 9 月 5 日签署了《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议之补充协议》。其中业绩承诺方一为李涛，业绩承诺方

二为广州悠淘，业绩承诺方三为舟山乐淘。

（二）业绩承诺、补偿及估值调整

1、承诺业绩

各方同意，将《业绩承诺及补偿协议》2.3 条第一句修订为：业绩承诺方一、业绩承诺方二及业绩承诺方三向上市公司承诺，标的公司在 2025 年、2026 年和 2027 年实现的考核净利润（以下简称“考核净利润”）分别不低于人民币 7,000 万元、7,300 万元和 7,700 万元（以下简称“承诺净利润”）。

2、业绩补偿

各方同意，将《业绩承诺及补偿协议》2.4.1（1）修订为：发生下列情形之一的，业绩承诺方应向上市公司支付业绩补偿金

第一期：标的公司 2025 年度的考核净利润低于 2025 年度承诺净利润（即 7,000 万元）；

第二期：标的公司 2025 年度、2026 年度的累计考核净利润低于 2025 年度、2026 年度累计承诺净利润（即 14,300 万元）；

第三期：标的公司在业绩承诺期间届满时实现的三年累计考核净利润低于三年累计承诺净利润（即 22,000 万元）。

3、估值调整

各方同意，将《业绩承诺及补偿协议》2.7 条修订为：业绩承诺期满后，标的公司在业绩承诺期内各年经审计净利润之和达到 24,000 万元的，上市公司购买业绩承诺方一所持标的公司股权所支付的对价即应增加 500 万元，如业绩承诺期内各年经审计净利润之和在 24,000 万元基础上仍有超出部分的，则超出部分的 50%也将作为额外对价予以增加，但对价增加值累计金额（含业绩承诺期内各年经审计净利润之和达到 24,000 万元时增加的 500 万元）应不超过《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定的上限，即《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）》2.1 条交易对价表总对价列合计金额的 20%，中国证监会、深圳证券交易所对前述上限更新监管文件或提出窗口指导意见的，应根据该等监管文件或指导意见进行调整。示例：如业绩承诺期各年经审计净利润之和为

26,000 万元，则累计增加的对价为 500 万元+2,000 万元*50%=1,500 万元。

前述经审计净利润数额应当以上市公司聘请的符合《证券法》要求的会计师事务所对标的公司在该年度实际盈利情况出具的专项审核意见为准（按扣除非经常性损益前后归母净利润孰低的原则确定）。

以上对价（含所涉个人所得税）由上市公司以现金方式支付。业绩对赌期届满，本条前款关于业绩对赌期三年实际盈利情况的专项审核意见（或专项审计报告，下同）出具后：如届时经审计增加的对价不超过 2,000 万元的，上市公司应在前述专项审核意见出具当年的 6 月 30 日前向业绩承诺方一全额支付；如届时经审计增加的对价超过 2,000 万元的，其中 2,000 万元，上市公司仍应按前述“未超过 2,000 万元”情形约定的时限支付，超过 2,000 万元的部分，上市公司应在前述专项审核意见出具后次年的 6 月 30 日前向业绩承诺方一支付。

4、业绩承诺和估值调整的会计政策

业绩承诺方承诺，业绩承诺范围内标的公司及其子公司的财务报表编制应符合《企业会计准则》及其他法律、法规的规定，并与上市公司会计政策、会计估计保持一致。除非法律、法规规定或上市公司改变会计政策、会计估计，否则在业绩承诺期内，未经上市公司董事会同意，不得改变业绩承诺范围内标的公司及其子公司的会计政策、会计估计。

5、业绩承诺期间的分红和资金调配

各方同意，在业绩考核期内标的公司的分红政策应与上市公司保持一致。上市公司同意，从标的公司调出资金的，提前与丙方一友好协商。

（三）本补充协议的生效和终止

1、本补充协议自各方签字、盖章之日起成立，在以下条件全部满足后生效：

（1）上市公司董事会通过决议，批准本次交易；

（2）上市公司股东大会通过决议，批准本次交易；

（3）本次交易的交易方案已获深交所审核通过并经中国证监会同意注册。

2、除本补充协议另有约定外，经各方书面一致同意解除本补充协议时，本补充协议方可解除。本补充协议及《发行股份及支付现金购买资产协议》《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》《业绩承诺及补偿协议》《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（二）》构成各方关于本次交易的完整协议，其中任一协议解除、终止或未生效的，其他协议应自动一并对应解除、终止或未生效。

（四）其他

本补充协议与《发行股份及支付现金购买资产协议》《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》《业绩承诺及补偿协议》不一致的，以本补充协议为准；本补充协议未提及部分，以《发行股份及支付现金购买资产协议》《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》《业绩承诺及补偿协议》内容为准。

六、购买资产协议之补充协议（三）

（一）合同主体、签订时间

上市公司与交易对方于 2026 年 3 月 18 日签署了《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议（三）》。其中甲方为天元宠物，乙、丙、丁方为交易对方，其中乙方一为复星开心购、乙方二为姚宇、乙方三为唐斌、乙方四为黄震、乙方五为张弛，丙方一为李涛、丙方二为广州悠淘、丙方三为舟山乐淘，丁方一为方超、丁方二为宁东俊、丁方三为孙娜、丁方四为胡庭洲、丁方五为高燕、丁方六为傅国红、丁方七于彩艳、丁方八勾大成、丁方九王迪。

（二）标的资产价格及支付方式

各方同意，将补充协议（二）2.1 条修订为：根据坤元资产评估有限公司于 2025 年 8 月 29 日就标的公司 100.00%股权的资产评估值重新出具的坤元评报〔2025〕799 号《资产评估报告》，标的公司 100%股权的资产评估值为 72,300 万元。基于此资产评估值，经甲方与各交易对方协商一致，乙方、丙方和丁方各自出售的股份数及占标的公司总股本的比例，以及在扣除各交易对方因标的公司 2025 年第一次临时股东大会所获分红后，甲方应向各交易对方支付的交易价格以及各交易对方的支付方式如下表：

序号	交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式		向该交易对方支付的总对价（万元）
			现金对价（万元）	股份对价（万元）	
1	复星开心购（海南）科技有限公司	淘通科技 43.9688%股权	31,657.56	0.00	31,657.56
2	李涛	淘通科技 18.0878%股权	1,500.00	14,678.54	16,178.54
3	方超	淘通科技 6.8932%股权	2,669.83	1,083.15	3,752.98
4	宁东俊	淘通科技 6.2183%股权	2,428.79	956.73	3,385.52
5	孙娜	淘通科技 6.0936%股权	1,890.04	1,427.58	3,317.62
6	舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.9126%股权	661.42	1,419.49	2,080.91
7	广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）	淘通科技 2.8359%股权	50.00	1,976.11	2,026.11
8	傅国红	淘通科技 0.7623%股权	0.00	415.03	415.03
9	姚宇	淘通科技 0.5115%股权	368.26	0.00	368.26
10	王迪	淘通科技 0.3403%股权	0.00	185.28	185.28
11	于彩艳	淘通科技 0.2893%股权	0.00	157.51	157.51
12	勾大成	淘通科技 0.2269%股权	0.00	123.52	123.52
13	胡庭洲	淘通科技 0.1260%股权	68.62	0.00	68.62
14	唐斌	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
15	黄震	淘通科技 0.1189%股权	85.64	0.00	85.64
16	张弛	淘通科技 0.1050%股权	75.62	0.00	75.62
17	高燕	淘通科技 0.1050%股权	57.18	0.00	57.18
合计		-	41,598.60	22,422.94	64,021.54

各方同意，乙方一获得的交易对价全部由甲方以现金方式支付，不再接受甲方发行的股份作为对价。

（五）本补充协议的生效和终止

1、本补充协议自各方签字、盖章之日起成立，在原协议、原补充协议及补充协议（二）生效时同时生效。

2、除本补充协议另有约定外，经各方书面一致同意解除本补充协议时，本补充协议方可解除。本补充协议及原协议、原补充协议、补充协议（二）构成各方关于本次交易的完整协议，其中任一协议解除、终止或未生效的，其他协议应自动一并对应解除、终止或未生效。

（六）其他

本补充协议与原协议、原补充协议、补充协议（二）不一致的，以本补充协议为准；本补充协议未提及部分，以原协议、原补充协议及补充协议（二）内容为准。

第八节 本次交易的合规性分析

一、本次交易符合《重组管理办法》第十一条的规定

（一）本次交易符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断、外商投资、对外投资等法律和行政法规的规定

1、本次交易符合国家产业政策的有关规定

标的公司主营业务包括电商销售服务和全域数字营销，其中电商销售服务包括零售模式、分销模式和服务费模式。

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“F52 零售业”之“F5292 互联网零售”；根据《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，标的公司所属行业不属于限制类或者淘汰类行业。标的公司所处行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》所列的原则上不支持在创业板上市的行业清单。

2、本次交易符合有关环境保护的法律和行政法规的规定

本次交易标的公司所处行业不属于高能耗、高污染行业。报告期内，标的公司在生产经营过程中不存在因违反环境保护法律法规而受到主管部门重大行政处罚的情形。本次交易符合有关环境保护方面法律、行政法规的相关规定。

3、本次交易符合土地管理法律和行政法规的规定

报告期内，标的公司在经营过程中不存在因违反土地管理方面法律和行政法规而受到重大行政处罚的情况。本次交易符合土地管理方面法律法规的规定。

4、本次交易符合有关反垄断的法律和行政法规的规定

根据《国务院关于经营者集中申报标准的规定》第三条的规定，经营者集中达到若干标准之一的，经营者应当事先向国务院商务主管部门申报，未申报的不得实施集中。本次交易不涉及相关反垄断申报标准，无需向国务院反垄断机构申报，不存在违反国家反垄断法律和行政法规的情形。

根据《中华人民共和国反垄断法》的有关规定，以下情况构成垄断行为：经营者达成垄断协议；经营者滥用市场支配地位；具有或者可能具有排除、限制竞

争效果的经营者集中。

本次交易并未构成上述垄断行为，本次交易不存在违反《中华人民共和国反垄断法》和其他反垄断行政法规相关规定的情形。

5、本次交易符合有关外商投资、对外投资的法律和行政法规的规定

本次交易不涉及外商投资和对外投资事项，因此无需履行外资准入的审批或备案程序，无需取得相关境外投资主管部门核准或备案。

综上所述，本次交易符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断、外商投资、对外投资等法律和行政法规的规定。

（二）本次交易不会导致上市公司不符合股票上市条件

根据《证券法》《创业板上市规则》等规定，上市公司股权分布发生变化不再具备上市条件是指“指社会公众持有的公司股份连续二十个交易日低于公司股份总数的25%；公司股本总额超过4亿元的，社会公众持股的比例连续二十个交易日低于公司股份总数的10%。上述社会公众是指除了以下股东之外的上市公司其他股东：1、持有上市公司10%以上股份的股东及其一致行动人；2、上市公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，上市公司董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的法人或者其他组织。”

本次交易完成后，天元宠物股本总额未超过人民币4亿元，社会公众股东合计持股比例将不低于本次交易完成后上市公司总股本的25%。故本次交易完成后，公司仍满足《证券法》及《创业板上市规则》等法律法规规定的股票上市条件，符合《重组管理办法》第十一条第（二）项的规定。

（三）本次交易涉及的资产定价公允，不存在损害上市公司和股东合法权益的情形

本次交易按照相关法律法规的规定依法进行，由上市公司董事会提出方案，并聘请了符合《证券法》等法律法规规定的评估机构对标的资产进行评估，评估机构及相关经办评估师与本次交易的标的公司、交易各方均没有现实及预期的利益或冲突，具有充分的独立性。

本次标的资产交易价格由交易双方根据评估机构出具的评估报告结果协商

确定，标的资产定价公允，不存在损害公司和股东合法权益的情形。同时，上市公司董事会审议了本次交易相关议案。本次交易评估机构具有独立性，评估假设前提合理，资产定价原则合理、公允。综上，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（三）项的规定。

（四）本次交易涉及的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债权债务的处理合法

在复星系投资人入股前，广发信德今缘、珠海康远、恒立德芸、横琴东芸、宁波耶西、汇智产投、九宇银河、李慧玉、李志东、沈勇等投资人（以下统称“原投资人”）与标的公司创始人之间因历史投资协议设有股份回购或业绩补偿安排。为妥善解决上述历史遗留义务，标的公司引入复星系投资人，并与标的公司创始人、海南复星商社、复星开心购、复星保德信、姚宇、白涛、唐斌、黄震等主体于 2020 年 11 月 18 日共同签署《广州淘通科技股份有限公司之投资协议书》，约定：1）复星保德信、姚宇、白涛、唐斌、黄震将对标的公司进行增资；2）复星开心购将受让原投资人持有的标的公司 9,887,547 股股份；3）复星商社向标的公司创始人提供 7126.8453 万元借款用于偿付标的公司创始人因触发股份回购条款应向宁波耶西等股东支付的补足款等，借款由复星商社委托复星开心购代为支付；4）李涛、方超、宁东俊、孙娜分别将其所持淘通科技的 637.8108 万股股份、243.0687 万股股份、219.2693 万股股份、214.8712 万股股份质押给海南复星商社，作为前述借款的担保。

2020 年 11 月 18 日，标的公司创始人与各原投资人分别签署《关于广州淘通科技股份有限公司回购事宜的补充协议》，明确其应向各原投资人支付的补足款金额。为落实上述安排，标的公司创始人与复星开心购按照《投资协议书》的有关安排，与各原投资人分别签署《相关款项之三方协议》，约定由复星开心购替标的公司创始人代为向各原投资人支付应付的补足款。

2020 年 11 月，复星开心购受海南复星商社委托，依约分别向各原投资人支付了相应的补足款。随后，海南复星商社及标的公司分别与标的公司创始人签署《股份质押协议》，将李涛、方超、宁东俊、孙娜分别持有的淘通科技 637.8108 万股、243.0687 万股、219.2693 万股、214.8712 万股股份质押给海南复星商社，用以担保前述借款项下的债务履行。

根据《股份质押协议》约定，股份质押的设立自股份质押经工商行政管理部门办理登记之日起生效，直至质权人已收到《投资协议书》第三条约定的借款本金、利息、罚息、违约金等上述质押担保范围的全部款项之日止。根据《投资协议书》的约定，前述借款的借款期限尚未届满。

为配合本次交易完成后办理资产交割，复星商社已出具《关于解除股份质押的声明和承诺》，复星商社承诺在本次交易股份交割前解除相关股份的质押登记，以确保股份转让的工商变更登记顺利完成。根据上市公司与复星开心购、姚宇、唐斌、黄震、张弛、李涛、广州悠淘、舟山乐淘、方超、宁东俊、孙娜、胡庭洲、高燕、傅国红、于彩艳、勾大成、王迪等 17 名交易对方于 2025 年 3 月 14 日签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》的约定，复星开心购承诺，在股份交割前，复星开心购确保海南复星商社解除上述质押，李涛、方超、宁东俊、孙娜承诺配合解除质押，以便完成股份工商变更登记。前述股份质押情形不会对本次交易构成障碍。

复星开心购自入股标的公司以来，主要通过行使股东权利参与公司治理，包括但不限于委派董事、参与重大经营决策等，但未直接干预标的公司的日常经营管理。标的公司仍由创始团队主导运营，保持独立经营能力。

海南复星商社已于 2025 年 5 月 28 日分别与标的公司创始股东李涛、方超、宁东俊、孙娜签署《还款协议》，对创始股东在《投资协议书》项下债务的还款义务及相关安排分别作出约定，具体如下：

1、李涛

（1）债权本金余额：3,414.1741 万元

（2）质押股份：637.8108 万股

（3）利率：自 2020 年 11 月 19 日起按年利率 10%（单利）计息，直至清偿债权本金

（4）债权到期日：2025 年 11 月 18 日

（5）还本方式：

a. 若本次交易在到期日前通过深交所审核并经中国证监会同意注册，李涛

应尽快但不迟于发股交割日（即，根据《发行股份及支付现金购买资产协议》上市公司向李涛发行股份购买资产的新增股份在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完成登记手续之日（以下简称“发股交割日”））后 180 日内一次性偿还标的债权本金。

b. 若于到期日或之前，上市公司收到深交所或中国证监会就本次交易终止审核的通知或本次交易已提前终止或解除，双方按照《投资协议书》约定执行。

c. 若于到期日，本次交易虽尚未获深交所和中国证监会审核通过，但上市公司亦未收到本次交易被深交所或中国证监会终止审核的通知且上市公司和复星开心购亦未决定终止或解除本次交易，海南复星商社同意将到期日顺延不超过 180 日（以下简称“顺延期”），以便本次交易继续推进，直至出现以下任一情形：（1）本次交易被深交所或中国证监会终止审核或本次交易提前终止或解除，则李涛应自终止后按《投资协议书》的相关约定偿还标的债权；或（2）本次获深交所审核通过并经中国证监会同意注册，则李涛应尽快但不迟于发股交割日后 150 日内一次性偿还标的债权本金。若顺延期届满本次交易仍未获深交所和中国证监会审核通过，除非海南复星商社书面同意再次延长，李涛应于顺延期届满次日起按《投资协议书》的相关约定偿还标的债权。

（6）付息方式：

a. 若本次交易不晚于到期日或顺延期届满且最终获深交所审核通过并经中国证监会同意注册且李涛按本协议约定向海南复星商社清偿了标的债权本金，则自起息日起标的债权免除计息不计算任何利息。

b. 若本次交易不晚于到期日或顺延期届满且最终获深交所审核通过并经中国证监会同意注册，但李涛未按《还款协议》约定向海南复星商社清偿全部标的债权本金的，则自起息日至到期日（含）标的债权不计息但到期日次日起（无论是否适用顺延期）至李涛实际偿还之日止应按年利率 10%（单利）计算利息，并于本金偿还时一并支付该期间利息。

c. 除上述情形外，李涛应于标的债权本金到期偿还时一并向海南复星商社偿还标的债权利息，为免疑义，该等利息应包括已偿还本金人民币 92.1942 万元部分对应的累计但未支付利息人民币 16.9233 万元。

d. 李涛未按《还款协议》约定逾期偿还标的债权本金和/或利息的，仍应按照《投资协议书》承担违约责任（包括但不限于支付罚息）。

综上，李涛的债权的到期日为 2025 年 11 月 18 日（以下简称“原到期日”），借款利率为年利率 10%（单利）（以下简称“原利率”），海南复星商社同意，按照以下不同情形相应调整李涛的债权到期日、还款安排及利息安排：

序号	情形	到期日及还款安排	利息安排
1	本次交易在原到期日前通过深交所审核并经证监会同意注册	原到期日不再适用；李涛应在发股交割日后 180 日内一次性偿还全部本金	如李涛按期偿还了本金，则自起息日起免息；如李涛未按期偿还本金，则按原利率执行
2	本次交易在原到期日或之前被深交所/证监会终止审核，或本次交易提前终止/解除	按原到期日 2025 年 11 月 18 日执行；李涛应根据《投资协议书》约定还本付息	按原利率执行并应支付已偿还本金人民币 92.1942 万元部分对应的累计但未支付利息人民币 16.9233 万元
3	本次交易在原到期日尚未通过审核，亦未被终止，且上市公司和复星开心购亦未决定终止交易	原到期日顺延不超过 180 日，若顺延期内本次交易通过审核，则李涛应在不迟于发股交割日后 150 日内一次性偿还全部本金；若顺延期届满本次交易仍未通过审核，除非海南复星商社同意再次延长，否则李涛应自顺延期届满次日起按《投资协议书》约定还本付息	若顺延期内本次交易通过审核，且李涛按期偿还了本金，则自起息日起免息；如李涛未按期偿还本金，则按原利率执行。 若顺延期届满本次交易仍未通过审核，按原利率执行并应支付已偿还本金人民币 92.1942 万元部分对应的累计但未支付利息人民币 16.9233 万元

基于上述安排，如本次交易获深交所审核通过并经中国证监会同意注册，借款到期日将顺延，在转让完成前借款期限尚未届满，即使李涛未完成还款亦不构成逾期；若本次交易未获深交所审核通过或中国证监会同意注册，或出现提前终止、解除的情况，则该等情形下不会进入标的公司股份转让程序。

2、方超、宁东俊、孙娜

根据方超、宁东俊、孙娜分别与海南复星商社签署的《还款协议》，其债权本金余额、质押股份、利率及债权到期日约定分别如下：

债务人	债权本金余额（万元）	质押股份（万股）	利率	债权到期日
方超	1,320.0460	243.0687	自 2020 年 11 月 19 日起按年利率 10%（单利）计息，直至清偿债权本金	2025 年 11 月 18 日
宁东俊	1,193.6976	219.2693		
孙娜	906.9446	214.8712		

经核查，方超、宁东俊、孙娜的还本付息方式约定如下：

（1）本次交易已获深交所审核通过并经中国证监会同意注册，到期日应调整至《发行股份及支付现金购买资产协议》约定的现金对价支付日，债务人应指定海南复星商社作为债务人的受托收款方，指示并书面通知天元宠物将债务人应收取的全部现金对价和截止支付日的利息。若债务人应收取的现金对价不足清偿标的债权本金利息的，应优先抵扣本金，其次抵扣利息，并且债务人应于现金对价支付之日起算六十（60）个工作日内全额向海南复星商社清偿剩余标的债权本金和利息。

（2）本次交易未获深交所审核通过并经中国证监会同意注册或本次交易提前终止或解除，到期日应调整至以下两者孰晚日期：（1）2025 年 11 月 18 日；（2）天元宠物收到深交所或中国证监会终止审核的通知之日或收购交易终止或解除之日，双方按照《投资协议书》约定执行。

（3）债务人未按《还款协议》约定逾期偿还标的债权本金和/或利息的，仍应按照《投资协议书》承担违约责任（包括但不限于支付罚息）。

除股权质押及还款安排（即《相关款项之三方协议》《投资协议书》及《还款协议》涉及的借款及股份质押）外，复星开心购及其关联公司海南复星商社与标的公司创始人之间不存在其他未披露的可能对本次交易造成法律障碍的协议或利益安排。

综上，方超、孙娜、宁东俊的债权的到期日为 2025 年 11 月 18 日，借款利率为年利率 10%（单利），海南复星商社同意，按照以下不同情形相应调整方超、孙娜、宁东俊的债权到期日、还款安排及利息安排：

序号	情形	到期日及还款安排	利息安排
1	本次交易或深交所审核并经证监会同意注	债务到期日调整至《发行股份及支付现金购买资产协议》约定的现金对价支付日；债务人应	按原利率执行

序号	情形	到期日及还款安排	利息安排
	册	书面通知上市公司将应收取的全部现金对价直接支付给海南复星商社，用于偿还债务本金和截止支付日的利息；若现金对价不足清偿，则先抵扣本金、再抵扣利息，剩余部分须在现金对价支付日起 60 个工作日内全额清偿	
2	本次交易未获深交所审核通过并经证监会同意注册，或提前终止/解除	到期日应调整至以下两者孰晚日期：（1）2025 年 11 月 18 日；（2）天元宠物收到深交所或中国证监会终止审核的通知之日或收购交易终止或解除之日	按原利率执行

基于上述安排，如本次交易获深交所审核通过并经中国证监会同意注册，借款到期日将顺延，在转让完成前借款尚未届满，即使方超、孙娜、宁东俊未完成还款亦不构成逾期；若本次交易未获深交所审核通过或中国证监会同意注册，或出现提前终止、解除的情况，则该等情形下不会进入标的公司股份转让程序。

除李涛、方超、宁东俊及孙娜持有的淘通科技股权存在质押外，其他交易对方持有的淘通科技股权不涉及抵押、质押等权利限制；交易标的股权不涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。

本次交易完成后，淘通科技仍为独立存续的法人主体，其全部债权债务仍由其继续享有或承担，不涉及债权债务的处置或变更等事宜。

综上所述，股权质押系股东依法设立的担保安排，质押并不导致股权所有权的转移，亦不影响出质人作为股东的法律地位及其在公司股东名册和工商登记中的权属状态。前述质押股权所担保的借款期限尚未届满，且质押权人已出具承诺未来交割时将配合解除有关质押，因此前述质押情形不会影响标的公司股权权属的清晰性。本次交易涉及的资产权属清晰，在相关法律程序和先决条件得到适当履行的情形下，该等资产的过户或者转移不存在实质性法律障碍，不涉及债权债务的处置或变更，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（四）项的规定。

（五）本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致本次交易后上市公司主要资产为现金或者无具体经营业务的情形

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司子公司，上市公司的总资产、营业收入等将进一步增长。本次交易将有助于优化上市公司的业务结构和产业协同效应，提升盈利能力和市场价值，亦将有助于提高上市公司的整体质量。

综上，本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形，符合《重组管理办法》第十一条第（五）项的规定。

（六）本次交易有利于上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与控股股东及其关联人保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定

本次交易前，上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与控股股东及其关联人保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定。本次交易完成后，上市公司控股股东未发生变化，不会对现有的公司治理结构产生不利影响，上市公司将继续保持完善的法人治理结构。本次交易有利于完善上市公司的产业布局，有利于上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（六）项的规定。

（七）本次交易有利于上市公司形成或者保持健全有效的法人治理结构

本次交易前，上市公司已设立股东大会、董事会、监事会等组织机构并制定相应的议事规则，保证股东大会、董事会和监事会的规范运作和依法行使职责，具有健全的组织结构和完善的法人治理结构。本次交易完成后，上市公司将依据相关法律法规及规范性文件的要求，保持健全有效的法人治理结构。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（七）项的规定。

二、本次交易符合不构成《重组管理办法》第十三条的规定的情形

本次交易前，上市公司控股股东为薛元潮，实际控制人为薛元潮、薛雅利。本次交易完成后，上市公司控股股东及实际控制人不会发生变化。因此，本次交易不会导致上市公司控股股东及实际控制人发生变更，因而不属于《重组管理办法》第十三条所规定的情形，不适用《重组管理办法》第十三条的相关规定。

三、本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的规定的情形

（一）上市公司最近一年财务会计报告被注册会计师出具无保留意见审计报告

上市公司 2024 年财务报表已经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，出具了（天健审〔2025〕4392 号）标准无保留意见审计报告。上市公司不存在最近一年财务会计报告被注册会计师出具非标准无保留意见的情形，符合《重组管理办法》第四十三条第（一）项的规定。

（二）上市公司及其现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形

截至本报告书签署日，上市公司及其现任董事、监事及高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查的情形，符合《重组管理办法》第四十三条第（二）项的规定。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的规定。

四、本次交易符合《重组管理办法》第四十四条的规定的情形

（一）本次交易有利于提高上市公司资产质量和增强持续经营能力，不会导致财务状况发生重大不利变化，不会导致新增重大不利影响的同业竞争及严重影响独立性或者显失公平的关联交易

1、本次交易有利于提高上市公司资产质量和增强持续经营能力，不会导致财务状况发生重大不利变化

报告期各期，标的公司营业收入分别为 160,912.35 万元、201,464.24 万元和 115,858.12 万元；归属于母公司所有者的净利润分别为 6,251.85 万元、6,906.13 和 4,793.99 万元。报告期内，标的公司收入规模、盈利能力实现稳步增长，具有良好的经营前景。因此，本次交易有利于增厚上市公司收入和利润，提升上市公司持续盈利能力。

根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，上市公司营业收入、资产总额、净资产将得到提升。上市公司通过本次交易可以拓展销售渠道，增强在互联网电商平台的运营和销售能力，更好地满足客户的需求，增强核心竞争力。

综上，本次交易有助于上市公司提高资产质量和增强持续经营能力，不会导致财务状况发生重大不利变化。

2、本次交易不会导致新增重大不利影响的同业竞争及严重影响独立性或者显失公平的关联交易

（1）本次交易不会导致新增重大不利影响的同业竞争

本次交易前，上市公司控股股东、实际控制人薛元潮、薛雅利及其控制的除天元宠物外的其他企业与上市公司及标的公司不存在同业竞争。本次交易完成后，上市公司的控股股东仍为薛元潮，实际控制人仍为薛元潮、薛雅利，上市公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不会新增对上市公司有重大不利影响的同业竞争。

为避免同业竞争、维护上市公司及其中小股东的合法权益，上市公司控股股东出具了《关于避免与上市公司同业竞争的承诺函》。

综上，本次交易不会新增对上市公司有重大不利影响的同业竞争。

（2）本次交易不会导致新增严重影响独立性或者显失公平的关联交易

本次交易前，上市公司在业务、资产、人员、机构、财务等方面均具有独立性，具有独立完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。本次交易不会导致上市公司控股股东、实际控制人变更。本次交易完成后，上市公司将继续在业务、资产、财务、人员、机构等方面与控股股东保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定。

同时，为进一步增强上市公司独立性，上市公司控股股东出具了《关于保持上市公司独立性的承诺函》。

本次交易前，上市公司已依照《公司法》、《证券法》及中国证监会的相关要求，制定了关联交易的相关规定，对上市公司关联交易的原则、关联人和关联关系、关联交易的决策程序、关联交易的披露等均制定了相关规定并严格执行，日常关联交易按照市场原则进行。与此同时，上市公司监事会、独立董事能够依据法律法规及《公司章程》的规定，勤勉尽责，切实履行监督职责，对关联交易及时、充分发表意见。

本次交易后，除本次交易外，未新增关联交易，同时标的公司将由上市公司关联方变更为上市公司子公司，有利于减少上市公司关联交易。

为保证上市公司及其中小股东的合法权益，上市公司控股股东、实际控制人出具了《关于减少和规范与上市公司关联交易的承诺函》。

综上，本次交易不会影响上市公司和中小股东权益，不会导致新增严重影响独立性或者显失公平的关联交易，符合《重组管理办法》第四十四条第（一）项的相关规定。

（二）本次交易涉及的资产为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续

1、标的资产权属清晰

李涛、方超、宁东俊及孙娜持有的淘通科技股权存在质押，详见本节“一、本次交易符合《重组管理办法》第十一条的规定”之“（四）本次交易涉及的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债权债务的处理合法”。

除李涛、方超、宁东俊及孙娜持有的淘通科技股权存在质押外，其他交易对方持有的淘通科技股权不涉及抵押、质押等权利限制；交易标的股权不涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。本次交易涉及的资产权属清晰。

2、标的资产为经营性资产

本次交易标的资产为淘通科技 89.7145%股权，标的公司主营业务为电商销售服务和全域数字营销，标的资产属于经营性资产范畴。

3、标的资产可以在约定期限内办理完毕权属转移手续

本次交易各方在已签署的《发行股份购买资产协议》中对资产过户和交割作出了明确安排。同时，为配合本次交易完成后办理资产交割，复星商社已出具《关于解除股份质押的声明和承诺》，复星商社承诺在本次交易股份交割前解除相关股份的质押登记，以确保股份转让的工商变更登记顺利完成。

在相关协议的约束下，交易各方能在合同约定期限内办理完毕权属转移手续。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第四十四条第（二）项之规定。

（三）本次交易所购买的资产与上市公司现有主营业务具有显著协同效应

本次交易所购买的资产与上市公司现有主营业务具有显著协同效应，具体详见重组报告书“第六节 交易标的评估情况”之“二、董事会对评估的合理性以及定价的公允性分析”之“（五）标的公司与上市公司的协同效应”。

（四）本次交易是否涉及分期发行股份支付购买资产对价的情形

本次交易不涉及分期发行股份支付购买资产对价的情形。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第四十四条的规定。

五、本次交易符合《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条和《重组审核规则》第八条的相关规定

根据《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条和《重组审核规则》第八条的规定，创业板上市公司重大资产重组、发行股份购买资产，标的资产所属行业应当符合创业板定位，或者与上市公司处于同行业或者上下游。

（一）标的公司不属于创业板负面清单行业

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），淘通科技所属行业为“F52 零售业”下的“F5292 互联网零售”。根据《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，淘通科技所属行业不属于限制类或者淘汰类行业。淘通科技所处行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》所列的原则上不支持在创业板上市的行业清单。

（二）本次并购属于上下游并购

宠物食品销售业务是上市公司的主要业务之一，经过近几年的积极拓展，上市公司 2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月，宠物食品业务收入分别达到 6.88 亿元、11.76 亿元和 6.68 亿元，占比分别为 33.80%、42.55%和 46.55%，并预计未来持续作为公司收入增长较快的业务板块。

上市公司建立了面向全球市场的销售渠道与客户资源，已成功进入美国、欧盟、澳大利亚、日本等国际宠物市场，积累了一批优质的下游客户，如美国沃尔玛、Kmart AUS、TRS、Birgma、KOHNAN 等大型连锁商超，Amazon、Chewy 等国际知名电商，以及 Fressnapf、Petco 等大型宠物用品连锁企业等。针对国内

市场，上市公司目前仍以线下为主，线上销售是上市公司近年来重点发展的业务渠道。

标的公司侧重线上销售和运营，是食品领域知名的国内电商服务商，主要从事线上零售业务。标的公司凭借出色的电商销售运营能力及数字营销能力，获得行业广泛认可，多年度获得天猫 5 星级服务商称号；服务天猫皇家宠物食品旗舰店的客服团队荣获 2023 年金牌客服团队称号。标的公司具有较强的旗舰店运营能力，以天猫、京东、唯品会等综合电商平台为核心运营平台，以小红书、抖音、快手等新媒体电商平台为新兴渠道切入点，建立了全链路、多层次、精准化的销售、运营和营销体系。公司通过对旗舰店进行营销赋能、私域赋能、会员赋能、设计赋能、ROI 赋能和新品赋能，将旗舰店从传统销售阵地打造为综合品牌、产品运营和新品试炼的品牌运营阵地。

标的公司近年来同样积极布局宠物食品销售业务，未来也将该板块作为主要业绩增长点。标的公司成熟的线上运营模式及经验，可以很好地补充上市公司线上销售的短板，支持上市公司的战略规划。本次完成对标的公司的并购整合，将助力上市公司在原有国外大型连锁零售商、国外专业宠物产品连锁店、国外线上电商平台以及国内线下批发为主线上零售为辅的基础上，大幅提高国内线上零售能力，符合上市公司的发展需求。

上市公司和标的公司都计划未来大力发展宠物食品业务。本次收购整合后，上市公司和标的公司的宠物食品业务规模将进一步增长，重要性进一步提升。

综上，本次交易符合《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条和《重组审核规则》第八条的规定。

六、本次交易符合《重组管理办法》第四十五条及其适用意见、相关监管规则的规定

《重组管理办法》第四十五条规定：“上市公司发行股份购买资产的，可以同时募集部分配套资金，其定价方式按照现行相关规定办理。”关于本次交易符合前述条文及其适用意见以及《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定的情况，说明如下：

（一）本次交易的募集配套资金规模符合相关规定

《证券期货法律适用意见第 12 号》规定，上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金，所配套资金比例不超过拟购买资产交易价格 100%的，一并适用发行股份购买资产的审核、注册程序；超过 100%的，一并适用上市公司发行股份融资的审核、注册程序。

《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定：“‘拟购买资产交易价格’指本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格，不包括交易对方在本次交易停牌前六个月内及停牌期间以现金增资入股标的资产部分对应的交易价格，但上市公司董事会首次就重大资产重组作出决议前该等现金增资部分已设定明确、合理资金用途的除外。”

上市公司本次发行股份购买资产的交易价格为 64,021.54 万元。本次拟募集配套资金的金额为不超过 **22,422.94** 万元（含本数），不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%，符合上述募集配套资金总额不超过本次交易中上市公司以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%的规定。

（二）本次交易的募集配套资金用途符合相关规定

《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定：“考虑到募集资金的配套性，所募资金可以用于支付本次并购交易中的现金对价，支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用和投入标的资产在建项目建设，也可以用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务。募集配套资金用于补充公司流动资金、偿还债务的比例不应超过交易作价的 25%；或者不超过募集配套资金总额的 50%。”本次募集配套资金拟用于支付本次交易的现金对价、中介机构费用、交易税费等费用，不存在用于补充流动资金、偿还债务的情况，符合上述规定。

综上，本次交易涉及的发行股份募集配套资金方案符合上述规定。

七、本次交易符合《重组管理办法》第四十六条和《持续监管办法》第二十一条的规定

根据《重组管理办法》第四十六条及《持续监管办法》第二十一条规定：“上市公司发行股份的价格不得低于市场参考价的百分之八十。市场参考价为本次发

行股份购买资产的董事会决议公告日前二十个交易日、六十个交易日或者一百二十个交易日的公司股票交易均价之一。”

根据上市公司第三届董事会第二十九次会议作出的决议，本次发行股份购买资产的股份发行价格为 22.37 元/股，不低于定价基准日前六十个交易日公司股票交易均价的 80%，符合《重组管理办法》第四十五条和《持续监管办法》第二十一条规定的“上市公司发行普通股的价格不得低于市场参考价的 80%”相关要求。

八、本次交易符合《重组管理办法》第四十七条的规定及相关法规规定的说明

根据《重组管理办法》第四十七条的规定：“特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起 12 个月内不得转让；属于下列情形之一的，36 个月内不得转让：（一）特定对象为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人；（二）特定对象通过认购本次发行的股份取得上市公司的实际控制权；（三）特定对象取得本次发行的股份时，对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足 12 个月。”

本次交易中，根据上市公司与交易对方签署的《发行股份购买资产协议》及其补充协议、交易对方出具的股份锁定承诺，本次交易的交易对方认购的标的公司股份自股份发行结束之日起按照相关法律、法规的规定予以锁定，符合《重组管理办法》第四十六条的规定。

九、本次交易符合《发行注册管理办法》的规定

（一）本次交易不存在《发行注册管理办法》第十一条规定的不得向特定对象发行股票的情形

截至本报告书签署日，上市公司不存在《发行注册管理办法》第十一条规定之不得向特定对象发行股票的如下情形：

1、擅自改变前次募集资金用途未作纠正，或者未经股东会认可；

2、最近一年财务报表的编制和披露在重大方面不符合企业会计准则或者相关信息披露规则的规定；最近一年财务会计报告被出具否定意见或者无法表示意

见的审计报告；最近一年财务会计报告被出具保留意见的审计报告，且保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响尚未消除。本次发行涉及重大资产重组的除外；

3、现任董事、高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责；

4、上市公司及其现任董事、高级管理人员因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查；

5、控股股东、实际控制人最近三年存在严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为；

6、最近三年存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

因此，本次交易符合《发行注册管理办法》第十一条的规定。

（二）本次交易符合《发行注册管理办法》第十二条的规定

上市公司本次募集配套资金总额不超过 22,422.94 万元（含本数），用于支付本次交易的现金对价、中介机构费用、交易税费等费用，未超过本次交易拟购买资产交易价格的 100%。上市公司发行股份募集配套资金用途符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理等法律、行政法规规定；本次募集资金使用不为持有财务性投资，未直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司；本次交易完成后，不会与上市公司控股股东及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性。

因此，本次交易符合《发行注册管理办法》第十二条的规定。

（三）本次交易符合《发行注册管理办法》第五十五条的规定

根据《发行注册管理办法》第五十五条，上市公司向特定对象发行证券，发行对象应当符合股东大会决议规定的条件，且每次发行对象不超过三十五名。上市公司本次为募集配套资金拟向不超过 35 名特定对象发行股份，符合《发行注册管理办法》第五十五条的规定。

（四）本次交易符合《发行注册管理办法》第五十六条、五十七条、五十八条的规定

本次募集配套资金的定价基准日为发行期首日。本次募集配套资金的发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票均价的 80%。本次发行不涉及确定发行对象的情形，并将以竞价方式确定发行价格和发行对象。本次募集配套资金符合《发行注册管理办法》第五十六条、五十七条、五十八条的规定。

（五）本次交易符合《发行注册管理办法》第五十九条的规定

本次参与募集配套资金认购的特定对象以现金认购取得的股份自发行结束之日起 6 个月内不得转让。锁定期届满后，该等股份转让和交易将按照届时有效的法律、法规、证监会和深交所的有关规定执行，符合《发行注册管理办法》第五十九条的规定。

十、本次交易符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的要求

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》规定：“（一）上市公司申请向特定对象发行股票的，拟发行的股份数量原则上不得超过本次发行前总股本的百分之三十。”根据本次交易方案，本次募集配套资金拟发行股份数量不超过发行前上市公司总股本的 30%，符合上述规定的要求。

十一、本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第四条的要求

本次交易标的资产为依法设立和存续的股份公司股权，不涉及立项、环保、行业准入、用地等相关报批事项。本次交易尚需履行的程序已在本报告书中详细披露，且已对可能无法获得批准的风险作出了特别提示。

本次交易的标的资产系企业股权，拟转让股权的交易对方合法拥有相关股权，不存在出资不实或者影响其合法存续的情况。截至本报告书出具之日，本次交易

对方中，李涛、孙娜、方超、宁东俊直接持有的标的公司股权存在质押尚未解除，上述交易对方已出具《承诺函》，承诺及时完成本次交易有关的标的资产的权属变更，并在股份交割前解除相关质押，以便完成工商变更登记。同时，权属变更过程中出现的纠纷而形成的全部责任均由上述交易对方自行承担。本次交易除李涛、孙娜、方超、宁东俊以外的交易对方均合法拥有标的资产的完整权利，不存在限制或禁止转让的情形。

本次交易完成后，淘通科技将成为上市公司的子公司，本次交易有利于提高上市公司资产的完整性，有利于公司在人员、采购、生产、销售等方面保持独立。

本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，不会导致财务状况发生重大不利变化；有利于上市公司突出主业、增强抗风险能力；有利于上市公司增强独立性，不会导致新增重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

综上，本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第四条的规定。

十二、本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第六条的要求

截至本报告书签署日，本次交易的拟购买资产不存在被其股东及其关联方、资产所有人及其关联方非经营性资金占用的情况，符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第六条的要求。

十三、相关主体不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条以及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的情形

截至本报告书签署日，本次交易相关主体均不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或立案侦查的情形，最近 36 个月内不存在因涉嫌重大资产重组相关的内幕交易被中国证监会作出行政处罚或者被司法机关依法追究刑事责任的情形。

综上，本次交易相关主体不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条以及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的情形。

十四、独立财务顾问和法律顾问对本次交易符合《重组管理办法》等规定发表的明确意见

独立财务顾问和律师核查意见详见本报告书“第十四节 中介机构对本次交易的意见”之“一、独立财务顾问结论性意见”和“二、律师结论性意见”。

第九节 管理层讨论与分析

一、本次交易前上市公司财务状况和经营成果的讨论与分析

上市公司 2023 年度、2024 年度财务报表经天健审计，并分别出具了天健审〔2024〕2743 号、天健审〔2025〕4392 号标准无保留意见的审计报告。2025 年 1-6 月财务报表未经审计。

基于上述财务数据，公司董事会对公司 2023 年度、2024 年度、2025 年 1-6 月的财务状况和经营成果进行讨论与分析。

上市公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025.06.30/ 2025 年 1-6 月	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度
资产总计	298,336.01	268,003.65	256,989.97
负债总计	106,267.17	82,127.68	63,308.52
所有者权益合计	192,068.84	185,875.96	193,681.46
归属于母公司股东权益合计	192,332.55	186,619.82	193,804.93
营业总收入	143,526.32	276,372.69	203,682.15
营业利润	2,748.92	4,662.30	9,762.57
利润总额	2,742.64	4,636.12	9,737.87
净利润	3,188.75	3,656.43	7,655.95
归属于母公司股东的净利润	3,745.94	4,596.05	7,676.71
经营活动产生的现金流量净额	-11,519.60	17,652.42	1,623.63

注：上述数据均为公司合并财务报表数据，以下分析如无特殊说明，均以合并财务报表数据为基础进行分析。

（一）本次交易前上市公司的财务状况分析

1、资产构成分析

报告期各期末，公司流动资产和非流动资产金额及占资产总额的比例如下：

单位：万元、%

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	208,551.95	69.91	184,398.45	68.80	202,680.12	78.87

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
非流动资产	89,784.06	30.09	83,605.20	31.20	54,309.85	21.13
资产总计	**298,336.01**	**100.00**	**268,003.65**	**100.00**	**256,989.97**	**100.00**

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司资产总额分别为 256,989.97 万元、268,003.65 万元、298,336.01 万元。其中，公司流动资产占资产总额的比例分别为 78.87%、68.80%、69.91%；非流动资产占资产总额的比例分别为 21.13%、31.20%、30.09%，随着公司经营规模的持续扩大，资产规模随之增加。

（1）流动资产

单位：万元、%

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	30,833.88	14.78	30,733.40	16.67	50,885.98	25.11
交易性金融资产	59,901.69	28.72	56,537.98	30.66	50,002.46	24.67
应收票据	1,425.00	0.68	-	-	1,187.50	0.59
应收账款	43,765.23	20.99	36,590.73	19.84	23,615.57	11.65
应收款项融资	622.09	0.30	310.83	0.17	106.12	0.05
预付款项	16,977.83	8.14	10,106.22	5.48	3,090.64	1.52
其他应收款	906.00	0.43	928.22	0.50	1,177.21	0.58
存货	47,608.63	22.83	42,924.15	23.28	67,580.71	33.34
其他流动资产	6,511.59	3.12	6,266.91	3.40	5,033.94	2.48
流动资产合计	**208,551.95**	**100.00**	**184,398.45**	**100.00**	**202,680.12**	**100.00**

注：比例是指公司各类流动资产占流动资产总额的比例。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司流动资产以货币资金、交易性金融资产、应收账款、存货为主，各期末合计占流动资产的比重分别为 94.77%、90.45%、87.32%。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司货币资金分别为 50,885.98 万元、30,733.40 万元、30,833.88 万元，占流动资产比重分别为 25.11%、16.67%、14.78%。2024 年末，公司货币资金较 2023 年末减少 20,152.58 万元，主要系公司现金分红、回购股份、新增对外投资及购买的理财余额增加等所致。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司交易性金融资产分别为 50,002.46 万元、56,537.98 万元、59,901.69 万元，占流动资产比重分别为 24.67%、30.66%、28.72%。2024 年末，公司交易性金融资产较 2023 年末增加 6,535.52 万元，主要系 2024 年末短期理财产品增加所致。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司应收账款分别为 23,615.57 万元、36,590.73 万元、43,765.23 万元，占流动资产比重分别为 11.65%、19.84%、20.99%。2024 年末，公司应收账款较 2023 年末增加 12,975.16 万元，主要系报告期内销售收入增加致使应收账款增加。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司存货账面价值分别为 67,580.71 万元、42,924.15 万元、47,608.63 万元，占流动资产比重分别为 33.34%、23.28%、22.83%。2024 年末，公司存货较 2023 年末减少 24,656.56 万元，主要系 2024 年末冠军品牌宠粮库存及在途产品减少所致。

（2）非流动资产

单位：万元、%

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
长期应收款	2,452.82	2.73	885.56	1.06	354.66	0.65
长期股权投资	11,720.50	13.05	10,597.93	12.68	2,951.31	5.43
其他权益工具投资	35.00	0.04	35.00	0.04	-	-
其他非流动金融资产	500.00	0.56	500.00	0.60	500.00	0.92
固定资产	38,935.82	43.37	37,296.08	44.61	37,018.49	68.16
在建工程	12,859.08	14.32	11,070.61	13.24	3,836.86	7.06
使用权资产	9,475.46	10.55	11,109.37	13.29	1,529.23	2.82
无形资产	9,564.39	10.65	6,232.12	7.45	6,019.82	11.08
长期待摊费用	944.65	1.05	1,411.53	1.69	1,011.65	1.86
递延所得税资产	2,506.14	2.79	1,317.64	1.58	812.14	1.50
其他非流动资产	790.20	0.88	3,149.35	3.77	275.69	0.51
非流动资产合计	**89,784.06**	**100.00**	**83,605.20**	**100.00**	**54,309.85**	**100.00**

注：比例是指公司各类非流动资产占非流动资产总额的比例。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司非流动资产以固定资产、在建

工程、使用权资产、无形资产、其他非流动资产为主，各期末合计占非流动资产的比重分别为 89.63%、82.36%、79.77%。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司固定资产分别为 37,018.49 万元、37,296.08 万元、38,935.82 万元，占非流动资产比重分别为 68.16%、44.61%、43.37%。公司固定资产主要系房屋建筑物和机器设备，报告期内相对稳定。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司在建工程分别为 3,836.86 万元、11,070.61 万元、12,859.08 万元，占非流动资产比重分别为 7.06%、13.24%、14.32%。2024 年末，公司在建工程较 2023 年末增加 7,233.76 万元，主要系 2024 年增加星桥天元宠物产业园项目的投资所致。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司使用权资产分别为 1,529.23 万元、11,109.37 万元、9,475.46 万元，占非流动资产比重分别为 2.82%、13.29%、10.55%。2024 年末，公司使用权资产较 2023 年末增加 9,580.14 万元，主要系 2024 年新增海外仓库租赁所致。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司无形资产分别为 6,019.82 万元、6,232.12 万元、9,564.39 万元，占非流动资产比重分别为 11.08%、7.45%、10.65%。2025 年 6 月末无形资产金额增加主要系 2025 年新增线上店铺及软件著作权等。

2、负债构成分析

单位：万元、%

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	41,301.89	38.87	26,081.93	31.76	20,689.24	32.68
交易性金融负债	-	-	-	-	1.57	0.00
应付票据	-	-	-	-	88.00	0.14
应付账款	24,419.16	22.98	22,178.90	27.01	15,315.25	24.19
合同负债	2,019.69	1.90	1,100.55	1.34	680.16	1.07
应付职工薪酬	2,859.44	2.69	3,553.04	4.33	2,977.28	4.70
应交税费	455.94	0.43	908.38	1.11	1,126.95	1.78
其他应付款	817.65	0.77	909.86	1.11	650.02	1.03
一年内到期的非流动负债	6,334.15	5.96	3,595.59	4.38	602.77	0.95

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他流动负债	768.85	0.72	1,278.68	1.56	1,835.85	2.90
流动负债合计	**79,001.97**	**74.34**	**59,606.92**	**72.58**	**43,967.10**	**69.45**
长期借款	20,514.83	19.30	14,083.80	17.15	18,018.25	28.46
租赁负债	6,378.03	6.00	8,061.08	9.82	940.19	1.49
递延收益	372.34	0.35	375.89	0.46	382.98	0.60
非流动负债合计	**27,265.20**	**25.66**	**22,520.76**	**27.42**	**19,341.42**	**30.55**
负债合计	**106,267.17**	**100.00**	**82,127.68**	**100.00**	**63,308.52**	**100.00**

注：上表中各项目比例是指该项目占负债总额的比例。

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司负债总额分别为 63,308.52 万元、82,127.68 万元、106,267.17 万元。2024 年末，公司负债总额较 2023 年末增加主要系短期借款、应付账款、租赁负债增加所致。

（1）流动负债

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司流动负债占比分别为 69.45%、72.58%、74.34%，主要为短期借款、应付账款。2023 年末、2024 年末，公司短期借款金额分别为 20,689.24 万元、26,081.93 万元、41,301.89 万元，其中 2024 年末增长主要系宠粮产品的采购及备货增加，致使流动资金贷款增加，2025 年 6 月末增长主要系 2025 年上半年经营性现金流为负，致使短期借款增加；公司应付账款分别为 15,315.25 万元、22,178.90 万元、24,419.16 万元，其中 2024 年末增长主要系应付天元星桥产业园项目工程款增加所致。

（2）非流动负债

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司非流动负债占比分别为 30.55%、27.42%、25.66%，主要为长期借款、租赁负债。2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末，公司长期借款金额分别为 18,018.25 万元、14,083.80 万元、20,514.83 万元，2025 年 6 月末有所增长主要信息报告期调整融资结构，增加长期借款；租赁负债金额分别为 940.19 万元、8,061.08 万元、6,378.03 万元，其中 2024 年末有所增长主要系新增海外仓库租赁项目所致。

3、偿债能力分析

报告期内，上市公司各项偿债能力指标如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
流动比率（倍）	2.64	3.09	4.61
速动比率（倍）	2.04	2.37	3.07
资产负债率（合并）	35.62%	30.64%	24.63%

注：流动比率=流动资产/流动负债；
速动比率=（流动资产-存货）/流动负债；
资产负债率=（负债总额/资产总额）×100%。

报告期各期末，上市公司流动比率分别为 4.61、3.09 和 2.64，速动比率分别为 3.07、2.37 和 2.04，资产负债率（合并）分别为 24.63%、30.64%和 35.62%。公司资产负债结构良好，整体偿债能力较强。

（二）本次交易前上市公司的经营成果分析

1、利润构成分析

报告期内，公司合并报表的经营成果如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
一、营业总收入	**143,526.32**	**276,372.69**	**203,682.15**
其中：营业收入	143,526.32	276,372.69	203,682.15
二、营业总成本	**140,023.23**	**270,139.06**	**194,362.36**
其中：营业成本	115,641.61	232,207.30	167,493.98
税金及附加	708.04	1,101.70	1,008.82
销售费用	15,858.65	24,906.66	14,927.50
管理费用	5,482.45	8,350.09	7,354.22
研发费用	1,507.46	3,080.08	2,395.95
财务费用	825.02	493.25	1,181.89
加：其他收益	429.37	698.76	1,029.32
投资收益	573.41	1,098.27	-84.66
公允价值变动损益	458.56	437.98	513.09
信用减值损失	-568.84	-684.41	-207.14
资产减值损失	-1,648.62	-3,123.35	-814.29

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
资产处置收益	1.95	1.41	6.48
三、营业利润	**2,748.92**	**4,662.30**	**9,762.57**
加：营业外收入	1.48	2.79	0.68
减：营业外支出	7.76	28.97	25.38
四、利润总额	**2,742.64**	**4,636.12**	**9,737.87**
减：所得税费用	-446.11	979.68	2,081.92
五、净利润	**3,188.75**	**3,656.43**	**7,655.95**
归属于母公司股东的净利润	3,745.94	4,596.05	7,676.71

报告期内，天元宠物分别实现营业收入 203,682.15 万元、276,372.69 万元和 143,526.32 万元，归属母公司股东的净利润 7,676.71 万元、4,596.05 万元和 3,745.94 万元。

2024 年度，公司实现营业收入 276,372.69 万元，同比增长 35.69%；实现归属于母公司股东的净利润 4,596.05 万元，同比下降 40.13%。公司 2024 年度的归属于母公司股东的净利润较上年同期下降主要原因是：

（1）2024 年度，受到收入结构变动等因素影响，公司综合毛利率同比下降。公司的相关产品主要包括宠物用品与宠物食品两大类。2024 年度，公司宠物用品销售收入同比增加 15.08%，毛利率同比下降 1.41 个百分点。2024 年度，公司宠物食品销售收入同比增长 70.80%，占公司营业收入的比例从 33.80%提升至 42.55%。由于宠物食品的毛利率低于宠物用品（2024 年度宠物食品毛利率为 9.64%，宠物用品毛利率为 20.95%），随着 2024 年宠物食品收入占比的提高，公司的整体毛利率水平有所降低。

（2）2024 年度，上市公司销售费用大幅增加 9,979.16 万元，增幅为 66.85%，主要系上市公司通过积极拓展电商渠道、加强产品营销推广投入等有效手段，加大国内市场的开拓力度，在天猫、京东、抖音平台销售宠粮和用品支付的推广费。

（3）2024 年末，公司根据存货成本与可变现净值孰低对存货计提的减值损失金额较 2023 年有所提高，导致当年资产减值损失金额同比增加 2,309.06 万元，增幅为 283.57%。

（4）2024 年，上市公司实施限制性股票激励计划，2024 年度确认股份支付

费用 1,108.93 万元。

2025 年 1-6 月，公司实现营业收入 143,526.32 万元，同比增长 14.59%；实现归属于母公司股东的净利润 3,745.94 万元，同比增长 20.14%。公司 2025 年 1-6 月营业收入和归属于母公司股东的净利润的增长主要得益于宠物食品业务规模持续增长且盈利能力增强，2025 年 1-6 月公司宠物食品业务的毛利率同比上升 7.26 个百分点，带动公司综合毛利率同比上升 3.19 个百分点。

2、盈利能力分析

报告期内，天元宠物的主要盈利能力指标如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
毛利率（%）	19.43%	15.98%	17.77%
净利率（%）	2.22%	1.32%	3.76%
基本每股收益（元/股）	0.31	0.37	0.61

报告期各期，天元宠物的毛利率分别为 17.77%、15.98%和 19.43%，净利率分别为 3.76%、1.32%和 2.22%。

2024 年度公司毛利率的下降，一方面系收入结构变动的影响，2024 年，毛利率相对较低的宠物食品销售收入占公司营业总收入的比例从上年的 33.80%上升至 42.55%，该因素导致公司 2024 年的综合毛利率有所降低。另一方面，受到市场竞争加剧以及细分产品结构变动等因素影响，公司宠物用品的毛利率较 2023 年度下降 1.41 个百分点。2025 年 1-6 月，公司的毛利率为 19.43%，较 2024 年同期上升 3.19 个百分点，主要系公司优化宠物食品产品结构，宠物食品的盈利能力增强，其毛利率较 2024 年同期上升 7.26 个百分点，同时，随着宠物食品营业收入的增加，宠物食品占公司营业收入的比例也从上年同期的 45.72%上升至 2025 年 1-6 月的 46.55%。

2024 年度，公司的净利率较 2023 年同比下降 2.44 个百分点，主要系毛利率下降、期间费用增加，以及资产减值损失上升导致。2025 年 1-6 月，公司净利率为 2.22%，较 2024 年同期小幅下降 0.25 个百分点，主要系随着业务规模的扩大，公司销售费用、管理费用等期间费用规模也相应增长导致。

2023 年度和 2024 年度，天元宠物的基本每股收益分别为 0.61 元/股和 0.37

元/股，呈下降趋势。2024 年公司基本每股收益的下降主要系毛利率的降低，以及市场推广费用和销售人员薪酬增加导致销售费用大幅提高。2025 年 1-6 月，公司的基本每股收益为 0.31 元/股，较 2024 年同期增加 24.00%，主要系毛利率上升导致净利润增加。

综合而言，报告期内上市公司的营业收入增加且一直处于盈利状态，盈利能力良好，未来随着本次交易的完成以及上市公司和标的公司协同效应的显现，公司的盈利能力有望进一步提高。

二、标的公司行业特点和经营情况分析

（一）行业基本情况及发展概况

1、电子商务服务行业简介

电子商务服务业是基于信息技术，为电子商务活动提供服务和支持的一种新兴行业，是促进电子商务创新和发展的重要支撑性基础力量。当前，电子商务产业链从上游到下游涵盖品牌商、电商平台、电子商务服务商与消费者等。其中，品牌电子商务服务商包括技术服务、金融支付、仓储物流、整合营销等电子商务垂直型服务商，也包括提供线上经销、代运营、渠道分销以及品牌策划营销等多维度服务的品牌电商综合服务商。品牌厂商的销售需求与终端消费者的购买需求是电子商务发展的一大源动力。

在电子商务产业链中，上游品牌商凭借电商平台的流量优势和服务商的专业化运营进行线上扩张，打通电商渠道。作为中游的电子商务服务平台，一方面对上游品牌方提供品牌定位、精准营销、活动策划、用户洞察、数据分析等全方位综合电商服务，另一方面通过在各类传统及新兴电商平台中开设店铺并进行有效维护管理与营销，精准识别品牌目标受众，最终对下游终端消费者的销售。品牌方、电子商务服务商和电商平台分工明确、高效协作，为消费者提供日益丰富的商品与服务，已经形成一个协同发展、共同繁荣的电子商务生态圈。

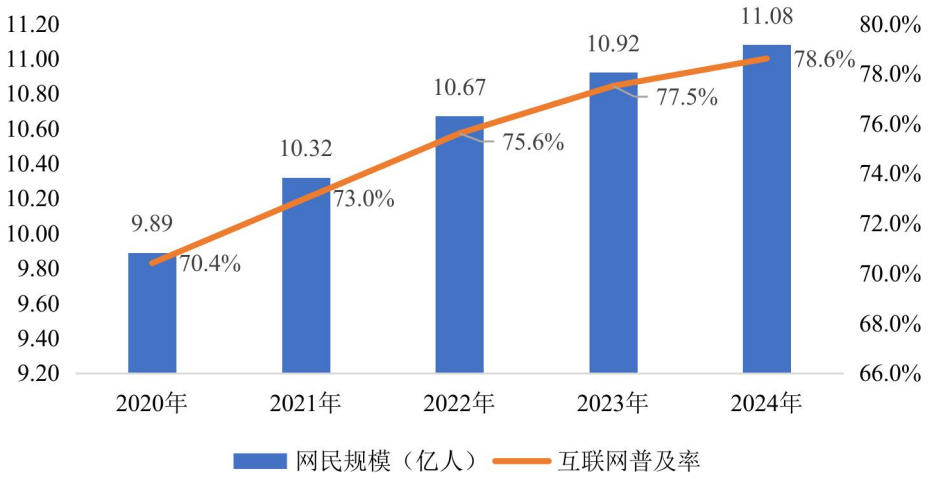
2、电子商务服务行业发展概况

（1）全国网民规模持续扩大

2025 年 1 月 17 日，中国互联网络信息中心（CNNIC）发布第 55 次《中国

互联网络发展状况统计报告》。报告显示，截至 2024 年 12 月，中国网民规模正式突破 11 亿大关，达 11.08 亿人，互联网普及率升至 78.6%，较 2023 年 12 月提升 1.1%。中国网民规模稳居全球第一，构成了全球最大的网络社会。

近五年网民规模和互联网普及率



随着 5G 建设和普及持续深化、数字适老化、信息无障碍服务不断推进以及网络接入水平的持续提升，我国网民规模持续扩大，为电子商务服务行业奠定用户基础。

（2）全国电子商务交易额持续突破

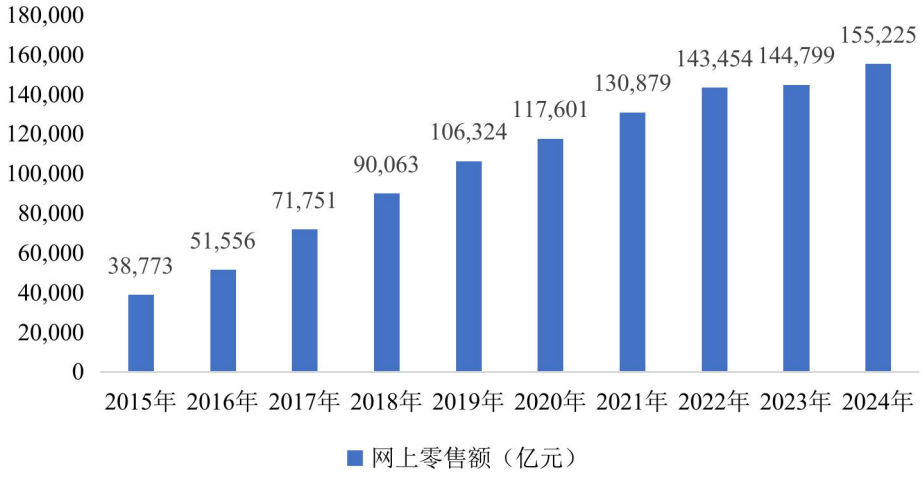
国家统计局数据显示，近年来全国电子商务交易额连续保持增长势头，至 2021 年交易额成功突破 40 万亿大关。2024 年，全国电子商务交易额达 46.41 万亿元，同比增长 3.90%。电子商务交易额的持续提升为我国新质生产力稳步发展贡献重要力量。

2015年-2024年电子商务交易额

（3）全国网上零售额稳步增长

根据第 55 次《中国互联网络发展状况统计报告》，截至 2024 年 12 月，全国网络支付用户规模达 10.29 亿人，网络购物用户规模达 9.74 亿人，占全国网民的 82.0%。国家统计局数字显示，2024 年全国网上零售额达 15.52 万亿元，同比增长 7.20%。中国网上零售额及移动支付普及率稳居全球第一。

2015年-2024年国内网上零售额



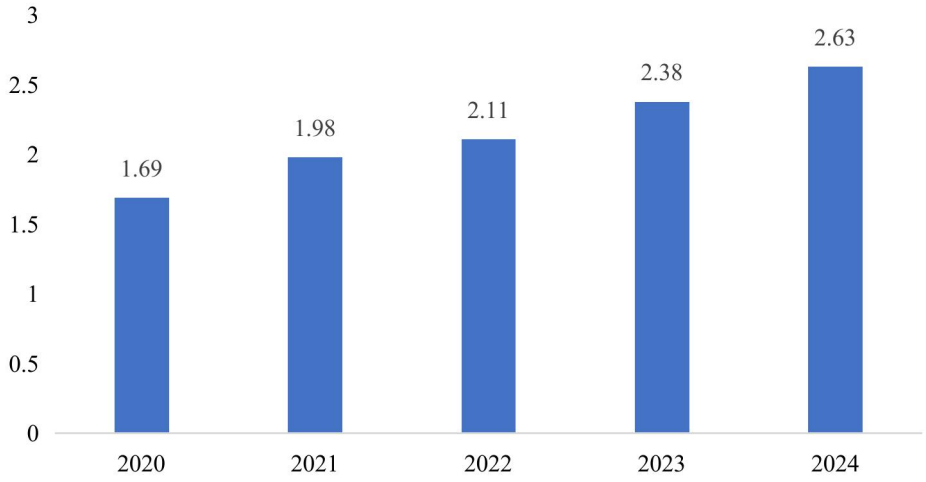
从市场主体看，商务部《2024 年上半年我国电子商务发展情况》显示，截至 2024 年 6 月末，商务大数据重点监测的网络零售平台店铺数量达 2,559.7 万家，同比增长 2.8%。其中，实物商品店铺数达 1,351.2 万家，占比 52.8%。网络零售店铺主营品类主要集中于服装鞋帽针纺织品和日用品，分别占比达 25.3%和 22.1%。从商品品类看，服装鞋帽针纺织品、日用品、家用电器和音像器材网络

零售额排名前三，分别占实物网络零售额的 18.1%、15.1%和 11.2%；从分布地区来看，60.8%的网络零售店铺分布在东部地区，其次为中部地区和西部地区，分别占比 17.8%和 16.0%。

（4）跨境电子商务规模持续扩大

根据海关总署统计，2024 年全国跨境电商进出口规模约 2.63 万亿元，同比增长 10.8%。跨境电商在“卖全球”方面潜力进一步释放，同时在“买全球”方面的优势也在持续发挥。

跨境电商进出口总额（万亿元）



（5）电子商务服务业平稳发展

电子商务服务业包括电商交易平台服务、支撑服务和衍生服务，电商交易平台服务又可分为企业间交易服务（B2B）和网络零售交易服务（B2C 和 C2C）。2024 年，全国电子商务交易额达 46.4 万亿元，其中 B2B 电商服务收入约 2,450 亿元，同比增长 6.5%；网络零售交易服务中，B2C 板块营收 8,930 亿元，同比增长 3.2%；C2C 板块受益于直播电商与社交裂变，营收达 5,980 亿元，同比增长 12.5%。

支撑服务主要包括电子支付服务、电子商务物流服务、电子商务信息技术服务、电子认证服务等。2024 年，电子商务支撑服务业整体规模突破 3.1 万亿元，同比增长 6.8%，主要受益于技术创新与跨境场景拓展。

衍生服务主要包括电子商务代运营服务、电子商务营销服务、电子商务咨询

服务和电子商务教育培训服务等服务。2024 年，我国电商代运营行业进入深度调整期，市场规模达 1.85 万亿元，同比增长 0.6%，市场内竞争企业主要通过技术升级与模式创新实现突破。2024 年，商务部统计互联网营销合同签约额 85 亿美元，同比增长 8.7%，执行金额 54.6 亿美元，同比增长 9.0%。随着 AIGC 技术加速普及，虚拟主播占比有所增加，全域营销融合私域流量运营成为品牌数字化标配。此外，元宇宙零售场景的探索进入商业化阶段，虚拟购物空间与沉浸式体验为品牌商和电商生态圈提供全方位支撑。

3、行业发展趋势

（1）新模式、新渠道、新业态的迭代创新助力电子商务持续性发展

线上消费渠道多元化发展，短视频直播、生鲜电商、社区团购及微信小程序等平台逐渐成为常态化的、用户接受程度高的新线上消费渠道，短视频、流媒体直播、内容驱动的“种草”分享等新模式成为拉动电商市场规模增长的重要动力。

①电商直播间逐渐成为新型网络店铺

根据第 55 次《中国互联网络发展状况统计报告》，截至 2024 年 12 月，我国网络直播用户规模达 8.78 亿人，较 2023 年 12 月增长 5,112 万人，占网民整体的 79.20%。根据中商产业研究院发布的报告预测，2024 年中国直播电商用户规模预计达到 6.9 亿人。消费者通过直播间购买商品已逐渐成为一种常态化的购物方式。

根据中国社科院财经战略研究院课题组、中国市场学会发布的《2024 年直播电商行业发展趋势观察》，2024 年 1-11 月，全国直播电商零售额达 4.3 万亿元，其强劲的增长势头为电商行业贡献了 80%增量。直播带货的兴起吸引了众多品牌商纷纷入驻直播间，品牌直播成为企业营销的重要方式。与传统电商相比，直播电商具有“人货场”互动更加实时高效、推介资源更加丰富、数智化应用更加深入灵活等特点。直播电商利用“人货场”新交互场景刺激消费者潜在需求，有效缩短消费决策时间，提升销售转化率。直播间通常运用更直观、多样的推广媒介，例如真人讲解演示、近景展示、使用场景模拟等手段，通过与用户实时互动，提供更有针对性的推广服务，丰富和优化用户的消费体验。另外，通过引入和运用人工智能和虚拟现实技术等最新的数字化技术手段，例如布局 AI 虚拟主

播与品牌自播形式互补、借助大模型工具实现商品卖点智能化生成等，直播电商能够更好地顺应数字经济的发展趋势，实现数字化转型。

②“兴趣内容引导购买”成为新电商消费模式

近年来，电商消费行为呈现出碎片化、社交化、娱乐化的特点，消费者也逐渐接受在传统电商平台之外的数字化内容平台进行消费活动。内容电商以用户及内容为核心，利用平台大数据并根据平台用户的兴趣爱好进行精准推送，引导用户进行消费，其优势包括更能把控消费者需求、决策链路短、平台主动性强、商品与消费者的匹配程度高等。小红书、抖音、快手等内容分发平台汇集主播、达人、个人用户等内容生产方的内容供给与上游品牌方的商品供给形成“内容+货品”的信息流推送给终端消费者，且“种草”内容日渐优质化与风格化，推动内容平台总流量池的积蓄和扩容，助力流量红利的变现；在内容驱动下，通过相同文化属性和内容偏好而聚集的用户个体形成个性鲜明的圈层文化，而 KOL 作为主要“种草”渠道，强力带动圈层文化的传播与圈层内消费行为。短视频内容平台依托流量和效率优势持续吸引商家入驻，新开店商家数量增速明显。用户通过内容消费产生商品消费，短视频带来的商品交易额持续快速增长。

（2）电子商务创新驱动行业数字化转型

近年来，大数据、云计算、人工智能、虚拟现实等数字技术迅猛发展，为电子商务领域带来了诸多创新应用场景，正驱动着新一轮的产业变革。数字化转型已成为电商行业发展的关键趋势，它为企业带来了广阔的商业机会，同时也带来了一系列挑战。一方面，数字化转型打破了地域限制，企业通过建立在线平台，可直接面向全球市场销售商品，极大地拓展了市场范围。同时，借助数字化技术，企业能够精准分析消费者的购物习惯、偏好等数据，实现个性化推荐和定制化服务，为消费者提供更加便捷、满意的购物体验。另一方面，电子商务行业的蓬勃发展吸引了越来越多的参与者，市场竞争愈发激烈。企业为在竞争中脱颖而出，需不断创新，持续提升用户体验，塑造良好的品牌形象。并且，消费者对产品质量、价格、物流速度以及售后服务等方面的要求日益提高，企业必须投入更多资源以满足这些期望。此外，在线购物涉及用户的个人信息和支付数据，数据安全和隐私保护至关重要，企业需强化网络安全措施，构建用户信任。

B2B 电商建立数字化供应链，推动产能共享、协同制造新业态。B2B 电商加速由商品交易信息及撮合服务产业链上游的生产制造环节渗透，通过网络协同配置原材料、资本、设备等生产资源，对工厂进行数字化改造和赋能，强化资源共享能力和网络化协同能力，实现资源高效利用，缩短产品交付周期。C2M 个性化定制模式为电商服务创造新场景。面对客户多品种、小批量、个性化需求，品牌企业利用人工智能、云计算、大数据等技术，建立以“客户为中心”的营销服务体系，将异构、多样化数据转化为适用于产品全生命周期的标准化数据，对客户群体、用户行为进行深度分析，利用互联网构建定制化、柔性化的生产制造系统，进行生产计划排程和资源优化配置，实现产销动态平衡，推动企业向数字化、网络化、智能化转型。

（3）电子商务为扩内需提消费提供持续动力

近年来，我国电子商务快速发展，成为全球规模最大的网络零售市场，迸发出极大的创新活力，释放了强大的消费引领和促进动力，为广大消费者提供了层次丰富、品种多样的消费选择，推动人民生活水平从全面小康向更高目标迈进。新一轮信息技术革命催生的电子商务创新发展，是过去十年支撑和推动我国消费市场成长壮大的重要动力，也是未来一段时期扩大消费的重要抓手。电子商务既对传统线下消费产生一定替代，也在不断创造和满足全新的消费需求，激发电子商务创新动能的关键是要放大新增效应。

（4）顶层设计建设推动电子商务规范化、标准化健康发展

随着电子商务法律法规政策不断完善、市场监管服务持续优化、标准体系不断健全，电子商务市场主体将持续释放活力，推动行业有序健康创新发展。2020 年 9 月以来，商务部接续实施“电子商务公共服务惠民惠企行动”，服务内容涵盖数据分析、电商培训、诚信建设、人才招聘等；2021 年 10 月，商务部、中央网信办、发展改革委联合发布《“十四五”电子商务发展规划》，提出“坚持守正创新、规范发展”等发展原则，明确政策导向；2024 年 4 月，商务部印发《数字商务三年行动计划（2024—2026 年）》，为培育壮大新型消费、促进线上线下融合等方面提出具体举措，激发数字消费活力。《“十四五”电子商务发展规划》中提出强化“政、产、学、研、用、培”六位一体人才培养模式，到 2025 年，实现电子商务相关从业人数 7,000 万人，为“十四五”时期电子商务产业高

质量发展保驾护航。

（二）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）积极、规范的政策法律环境引导行业长期、稳健发展

近年来，国家陆续出台政策，支持电子商务行业发展。2005 年 1 月 8 日，国务院办公厅颁布《关于加快电子商务发展的若干意见》；2016 年，国家商务部、中央网信办、发展改革委联合颁布了《电子商务“十三五”发展规划》；2019 年 1 月 1 日，《中华人民共和国电子商务法》正式施行。作为中国首部电子商务领域综合性法律，《电子商务法》的出台标志着中国电子商务行业进入有法可依的新阶段，是电子商务进一步走向规范发展的开端。

伴随着《电子商务法》的颁布以及一系列相关的政策法规标准陆续制订及修订，促进、规范和保障电子商务高质量发展的法律、法规、政策和标准体系正在不断完善，积极、规范的政策法律环境引导电商行业长期、稳健发展。

（2）B2C 逐渐在网络零售领域占据主导地位，驱动电商综合服务行业快速发展

在我国网络零售发展初期，因网络零售市场管理机制完善度相对较低、信任机制仍未健全，品牌方对开展网络销售的动力不强，网络零售以 C2C 模式为主。近年来，随着人们网络购物习惯的逐渐养成，数字消费大军的队伍日益壮大，越来越多的商家和品牌意识到发展线上业务的重要意义，纷纷在电商领域增大投入，将线上官方旗舰店作为提升产品销量、增加品牌曝光、宣传品牌文化的前沿阵地，从而带动整个 B2C 电商行业近年来的快速增长。

自 2015 年开始，国内 B2C 交易模式市场规模首次超过了 C2C 模式，占据 51.9%的市场份额，意味着我国网络零售行业的交易模式发生了根本性的变化。随着消费升级不断深化，消费者对网购的品牌、品质、服务的关注度逐渐提高，2019 年国内 B2C 零售额占线上零售交易额的比重已上升至 78.0%，B2C 市场优势凸显。受益于电商行业的增长和 B2C 交易规模占比提升，未来电商综合服务商将以平台旗舰店为主要据点，借力电商行业增长和 B2C 电商占比提升的有利趋势，充分发挥其运营经验优势，进一步提升销售转化能力和整体业务规模。

（3）社交、直播电商等新型电商渠道兴起，为专业的电子商务服务商提供广阔的市场空间

社交电商开创了丰富的网络零售和电子商务的蓝海商业模式，通过将社交互动、用户生成内容（UGC）、拼购等方式，融入消费者购买过程，并基于人与人的互动、分享、传播来影响消费者的态度和决策，从而使消费行为社交化，推动“消费”从单一场景升级到“消费+社交”多场景融合，实现了对传统电商模式的创新。社交电商市场发展迅猛，市场规模已突破万亿，造就了如拼多多、蘑菇街、小红书等新兴社交电商明星企业。

伴随着直播行业的繁荣发展，直播电商应运而生。直播电商是近年兴起的重要电商模式，其具有生动直观、实时互动、内容多样化、粉丝效应等特点，相较于传统电商模式，可大幅缩短电商链路。传统电商如淘宝等在人找货的搜索模式下，决策链路通常为：出现需求、搜索、浏览、对比、下单购买。而直播电商展示商品更加具象和清晰，用户能直接认知到商品和品牌，从而将决策链路缩短为：商品认知、激发需求、下单购买，缩短了消费决策链路，提高了实现品销合一的可能性，抖音、快手等直播电商平台也随之兴起。

与传统电商模式相比，社交、直播电商等新型电商渠道发展迅速。新型电商渠道通过模式创新，提高了电商流量转化效率，促进网络购物消费市场的快速增长，成为网络消费增长新动能，为专业的电子商务服务公司提供广阔的市场空间。

（4）数据工具发展为电商综合服务精细化管理保驾护航

随着数字经济的快速发展，人工智能、大数据、物联网等数字技术在零售业领域快速应用，促使生产、销售各个环节数字化程度逐步加深，零售企业通过数字信息系统建设升级使线上网站、APP、线下门店、自有支付平台和后端物流配送系统等实现线上线下消费者、商品、订单、交易、会员等全流程数据的打通，并完成数据采集、挖掘、分析与应用，从产品设计、搜索导购、智能客服等打造出全方位的个性化服务场景，实现全产业链数字化闭环管理，赋能零售业智能化，助推效率提升。在此背景下，网络技术的宽带化、智能化以及云服务和大数据的广泛应用，将会有效增强电商服务商综合运营实力，为行业的长远发展保驾护航。

2、不利因素

（1）电子商务信用体系建设仍需进一步加强

电子商务因在线上撮合完成交易，交易各方信息透明度相对不足，交易参与者违约成本相对较低，造成了商家在第三方电商平台展示的商品与实际商品差异巨大、商品质量参差不齐、假冒伪劣产品以次充好等乱象频发。但电子商务的虚拟性以及地理空间距离使得消费者难以维护自己的合法权益，部分商家也利用此漏洞逃避处罚，使电子商务面临信用风险和道德风险，易使消费者失去信心，影响行业的长期健康发展。我国电子商务行业发展迅速，新技术、新业态不断出现，相对于快速发展的行业实践，在网络诚信建设、消费者权益保护、防范网络犯罪等方面的信用体系建设仍有待加强。

（2）电子商务综合服务商对主流电子商务平台存在一定依赖

电子商务综合服务商对于主流电子商务平台存在一定依赖。目前，品牌方的线上销售收入主要通过电商平台实现，尤其来自于头部电商平台，如天猫、京东、唯品会等，以及小红书、抖音、快手等新媒体电商平台。我国大多电子商务综合服务商对第三方电商平台生态链具有一定依赖性，且平台具有较大的话语权和议价能力。在头部电商平台选择有限的情况下，若未来第三方电商平台对电子商务综合服务的要求和政策产生不利变化，可能压缩电子商务服务商的活动范围和盈利空间，导致其正常经营活动和经营业绩受到不利影响。

（三）进入行业的主要壁垒

1、品牌商授权壁垒

作为电子商务服务商、品牌经销商，获得品牌方指定平台官方旗舰店的运营授权、指定线上渠道的经销授权是业务开展的基础。通常，品牌方在选择电子商务服务商时会从经验、运营能力、口碑等方面择优筛选，获得品牌合作机会并维系长期合作关系是构建竞争壁垒的重要途径。行业新进入者与业内成熟服务商相比，缺乏行业经验、成功案例，更难得到电商平台的认可和推荐，更难在短时间内获得品牌资源，因此更难和成熟企业竞争。

2、综合服务能力壁垒

电子商务行业业务类型复杂，环节众多，随着新渠道、新模式、新业态的产生，品牌方在选取服务商时会考察服务商在销售、运营、推广等方面的综合实力，对比服务商的规模、运营资质、团队经验等，能够满足品牌方多方面需求、提供一站式服务的服务商更具有竞争优势。随着时间和经验的累积，服务商不断进行业务拓展、资源整合以及商业模式创新，逐渐形成竞争壁垒，因此行业新进入者难以在短时间内形成规模、掌握关键资源，以有足够的实力提供电商综合服务，难以与成熟企业竞争。

3、技术能力壁垒

随着电子商务行业的信息化、数字化程度不断加深，行业的技术门槛不断提高，成熟、有竞争力的服务商大多采用自主研发的业务系统，根据实践经验，找到业务开展中的痛点、难点，进行技术迭代，以开发出更加定制化和更高融合度的信息系统。行业新进入者短期内通常只能采取外购的方式搭建系统，定制程度较低，与成熟企业有较大差距。

4、人才壁垒

电子商务服务商为品牌方提供涵盖销售、代运营、营销推广、消费者关系维护、供应链管理、商业策划、技术支持等电子商务综合服务，需要聘请具有行业洞察能力、销售计划制定能力、市场营销创新能力、数据分析和处理能力、关系运维能力、高效执行和沟通能力的复合型专业人才；同时，面对行业对技术能力的要求不断升高，培养和储备具备研发创新能力的技术人才也是公司形成核心竞争力的关键因素。行业新进入者在发展初期人才储备较少，对行业资深人士的吸引力较弱，而成熟企业凭借规模和资金优势，打造内部人才招聘、培训培养、持续深造的员工培训体系，为人才提供更广阔的发展道路、更清晰的职业规划和更有吸引力的激励机制，更容易招徕和留存人才，形成竞争壁垒。

（四）行业技术水平及周期性、区域性和季节性特征

1、行业技术水平及特点

电子商务服务业的技术主要体现在数据处理、数字营销、供应链管理、交互界面四个方面。数据处理通过对消费者全生命周期数据的获取、存储、分析，实

现消费者洞察；数字营销通过不同媒介、不同展现形式实现消费者触达；供应链管理高效联动前端商品采购入库、中端仓储及订单处理、后端销售配送；交互界面实现线上店铺个性化商品推荐和推广展示。

互联网和信息化的技术进步是电子商务服务业持续发展的关键推动力。电子商务企业技术创新持续深化，大数据、物联网、人工智能、区块链等新技术在电商产业链中应用更为深入，驱动电子商务服务质量和服务体验持续提升，电子商务服务传统产业转型升级能力进一步增强。

2、行业的周期性、区域性和季节性

（1）周期性

标的公司服务的品牌所在行业分布于宠物、食品快消、母婴、美妆个护、健康行业等，行业景气程度与国民经济发展水平、家庭可支配收入程度以及消费习惯有一定关系。随着我国居民收入水平提高、消费结构升级、消费观念转变，加之移动网络应用和支付手段的不断完善，上述品类的消费需求和购买渠道将日益多元化，产品和外观设计创新带动需求量不断增长，行业与经济周期的相关性将逐渐降低。

（2）区域性

由于我国发达地区与欠发达地区经济发展不均衡，不同区域人均可支配收入和对品牌的了解、认知程度差异较大，目前电子商务及电子商务综合服务行业存在一定区域性。随着我国经济发展水平的整体提升和欠发达地区品牌认知度和人均可支配收入等影响因素的逐渐淡化，零售电商及相关电商服务行业在欠发达地区增速将逐渐上升，行业区域性也将逐渐减弱，甚至将成为行业新的利润增长点。

（3）季节性

伴随电子商务的成熟发展，天猫年货节、双十一、双十二，“京东 618”等电商节日及平台店庆、年中大促等活动，已从集中促销节点演变为日常消费场景的有机组成部分。当前行业通过全周期营销布局（如日常秒杀、会员日、品牌周等）实现消费需求的持续激活，尽管双十一、双十二等大型活动仍对市场流量形成阶段性拉动，但电子商务及综合服务行业的业绩分布正呈现“常态化消费支撑+节点性增量补充”的结构特征。从全年数据来看，下半年业绩占比虽仍略高于

上半年，但随着消费者按需消费习惯的深化、平台日常运营能力的提升，第四季度营收在全年占比的波动幅度已显著收窄，行业经营活动的季节性特征正逐步向“周期性平缓波动”转型。

（五）所处行业与上下游行业的关联性

标的公司的主营业务为电商销售服务和全域数字营销。对于电商销售服务中的零售模式和分销模式，上游为品牌方，下游为终端消费者、电商平台和其他分销商。服务商取得品牌方授权后，通过指定渠道进行零售或分销；对于电商销售服务中的服务费模式，上游为提供代运营所需服务或资源的机构，下游为品牌方，服务商根据品牌方需求，制定商业计划，提供店铺运营、整合营销、仓储物流、供应链管理等综合服务。对于全域数字营销，上游为电商平台、广告投放平台、KOL、摄影机构等为服务商提供营销推广所需资源的公司或个人，下游为品牌方。

（六）行业竞争格局和市场化程度

国家统计局数字显示，2024 年全国网上零售额达 15.52 万亿元，同比增长 7.20%，中国网上零售额位居全球第一。这也是中国连续第 12 年成为全球最大网络零售市场。电商服务商作为电商行业中向上服务品牌方，向下满足消费者多元需求，同时与电商平台深度合作的重要参与者，丰富的行业经验、独到的业务洞察、专业化定制化的服务能力、对电商销售及运营全链路多渠道的覆盖程度以及配套的供应链完备性和高响应度、大数据等创新技术的应用深度等条件系立足行业并形成自身竞争力的重要指标。

目前行业中发展较为突出的公司包括青木科技（301110）、若羽臣（003010）、壹网壹创（300792）、凯淳股份（301001）、丽人丽妆（605136）等。

三、标的公司核心竞争力及行业地位

（一）标的公司核心竞争力

1、深耕食品快消领域，与全球知名品牌长期稳定合作

标的公司致力于为全球知名品牌提供全域一站式电商服务，合作品牌涵盖宠物、食品快消、美妆个护、母婴、健康等多个板块，其中，标的公司在食品快消领域具有核心竞争优势。标的公司于 2012 年成立，自成立之初便与玛氏德芙开

展合作，2013 年获得玛氏天猫旗舰店独家经营权。目前，标的公司与玛氏集团的合作品牌已包括德芙、M&M'S、士力架、脆香米、绿箭、益达、彩虹糖等多款经典热销产品，通过运营多家旗舰店铺进行线上销售。此外，标的公司还为雀巢、百事桂格等国际知名快消品集团提供服务，并保持长期、稳定的合作关系。

2、多元化布局销售渠道，构建强大的供应链体系

标的公司的销售体系涵盖线上零售、线上分销给电商平台以及分销给其他分销商，通过构建合理的仓储物流体系、运用科学化备货逻辑和精细化流程管理，制定相应的需求计划和供应计划。在仓储物流方面，标的公司在全国范围内布局 20 余座仓配仓库，仓储面积超过 20 万平方米，同时配备冷冻/冷藏仓储温层，确保仓储物流环节的质量和效率。在系统支持方面，标的公司通过搭建电商平台共享系统，建立数据中心、订单中心和库存中心，同时对物理库存、逻辑库存和渠道库存进行有效管理，保证库存健康的同时追求柔性快反补货，提高决策效率。

3、精通旗舰店运营策略，建立全域一站式电商服务

标的公司以天猫、京东、唯品会等综合电商平台为核心运营平台，同时以小红书、抖音、快手等新媒体电商平台作为新兴渠道切入点，建立全链路、多层次、精准化的销售、运营和营销体系。标的公司通过对旗舰店进行营销赋能、私域赋能、会员赋能、设计赋能、ROI 赋能和新品赋能，将旗舰店从传统销售阵地打造为综合品牌、产品运营和新品试炼的品牌运营阵地。

4、数字赋能业务链路，精细化运营过程和消费者洞察

标的公司通过自主搭建业财系统、数据中台，打通跨渠道的数据壁垒，解决信息孤岛问题，将各个业务系统和上中下游、多元多边关系的客户、供应商、分销商、电商渠道、物流商进行的交易、共享、协同产生的数据，进行平行整合集成或交叉综合集成，通过梳理数据关系和业务逻辑、可视化展示与统计分析，按照 B2B、B2C 不同需求提供不同场景，赋能电商销售服务业务的各个环节，实现精细化运营和精准化销售。

（二）行业地位

标的公司是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，与玛氏、雀巢、百事、皇家、冠军等国际快消品、宠物食品巨头保持长期且深入的合作。业务范围涵盖

食品快消品、宠物、母婴、美妆个护、健康等板块，为品牌提供基于大数据支持下的品牌咨询、消费者洞察、电商运营、全域营销、影像输出、供应链管理及技术支持等服务。标的公司凭借出色的电商销售运营能力及数字营销能力，获得行业广泛认可，多年度获得天猫 5 星级服务商称号，标的公司运营的天猫德芙官方旗舰店荣获 2023 年度阿里杰出贡献奖，服务天猫皇家宠物食品旗舰店的客服团队荣获 2023 年金牌客服团队称号；为多个品牌方提供运营服务的天猫渠道旗舰店多年来 GMV 销量保持在同类目月度销量的 TOP5；作为快消食品赛道的顶级服务商，标的公司荣获 2023 年天猫食品商家大会"金味奖"中的“最佳生态领导力奖-最佳生态伙伴”称号、阿里 2021 年度“食品行业最佳店铺综合体验运营服务商”称号、“2021 年天猫美食年度最佳生态合作伙伴”称号；数字营销方面，标的公司获得的奖项包括 2021 年“第 12 届金鼠标数字营销大赛电商营销类”铜奖、2020 年“第九届金蜜蜂整合营销类”金银奖、2020 年“梅花创新奖最佳移动营销创新”铜奖等，获得阿里妈妈 2020 年“全域营销服务商”、“5 星级营销拍档”、“达摩盘 ISV 服务商”称号；作为广东省优秀的互联网创新企业，标的公司荣获 2020 年“广东省电子商务 100 强”、2019 年“广东省高成长中小企业”、2019 年“广州互联网企业 20 强”、2018 年“广州未来独角兽创新企业”称号等荣誉资质。

四、标的公司财务状况分析

（一）资产结构分析

报告期各期末，标的公司资产构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产						
货币资金	12,781.53	14.30	6,991.63	8.23	5,394.84	7.64
应收账款	12,630.69	14.13	9,738.94	11.46	12,022.02	17.04
预付款项	9,343.70	10.45	13,620.44	16.03	9,009.03	12.77
其他应收款	30,907.63	34.58	23,173.30	27.27	17,733.46	25.13
存货	20,694.28	23.15	28,107.54	33.08	23,669.55	33.54
其他流动资产	748.73	0.84	1,683.12	1.98	872.60	1.24

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产合计	**87,106.56**	**97.45**	**83,314.96**	**98.06**	**68,701.50**	**97.36**
非流动资产						
长期股权投资	92.95	0.10	92.66	0.11	-	-
固定资产	125.72	0.14	109.49	0.13	119.82	0.17
无形资产	354.52	0.40	415.66	0.49	513.37	0.73
使用权资产	884.11	0.99	245.56	0.29	568.60	0.81
长期待摊费用	25.67	0.03	65.50	0.08	121.98	0.17
递延所得税资产	769.87	0.86	714.36	0.84	541.97	0.77
其他非流动资产	28.43	0.03	5.44	0.01	-	-
非流动资产合计	**2,281.27**	**2.55**	**1,648.67**	**1.94**	**1,865.75**	**2.64**
资产总计	**89,387.83**	**100.00**	**84,963.63**	**100.00**	**70,567.25**	**100.00**

报告期各期末，标的公司资产总额分别为 70,567.25 万元、84,963.63 万元和 89,387.83 万元，资产规模保持逐年稳定增长。从资产结构来看，标的公司资产以流动资产为主。标的公司流动资产占总资产的比例分别为 97.36%、98.06%和 97.45%，主要为货币资金、应收账款、预付款项、其他应收款、存货；非流动资产占比分别为 2.64%、1.94%和 2.55%，主要为无形资产、使用权资产、递延所得税资产。

报告期内，主要资产情况分析如下：

1、货币资金

报告期各期末，标的公司货币资金的具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行存款	10,139.86	79.33	5,430.35	77.67	3,090.59	57.29
其他货币资金	2,641.67	20.67	1,561.28	22.33	2,304.25	42.71
合计	**12,781.53**	**100.00**	**6,991.63**	**100.00**	**5,394.84**	**100.00**

报告期各期末，标的公司货币资金余额分别为 5,394.84 万元、6,991.63 万元、12,781.53 万元，占总资产的比例分别为 7.64%、8.23%、14.30%，主要为银行存

款。

2、应收账款

（1）应收账款变动情况

报告期各期末，标的公司应收账款余额及其占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025.06.30/2025 年 1-6 月	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
1 年以内	12,972.42	10,240.25	12,291.08
1-2 年	383.62	23.26	358.25
2-3 年	145.16	148.30	305.43
3 年以上	298.72	298.72	25.28
应收账款余额	13,799.92	10,710.53	12,980.05
坏账准备	1,169.22	971.59	958.03
应收账款账面价值	**12,630.69**	**9,738.94**	**12,022.02**
营业收入	115,858.12	201,464.24	160,912.35
占比	**10.90%**	**4.83%**	**7.47%**

报告期各期末，标的公司应收账款账面价值占当期营业收入的比例分别为 7.47%、4.83%、10.90%。2024 年应收账款的余额占比有所下降，主要原因系标的公司 2024 年度部分客户回款加快。

（2）应收账款坏账计提情况

1）标的公司应收账款坏账计提情况如下：

类别	2025 年 6 月 30 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值（万元）
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备的应收账款	443.88	3.22	443.88	100.00	-
按组合计提坏账准备的应收账款	13,356.04	96.78	725.34	5.43	12,630.69
合计	**13,799.92**	**100.00**	**1,169.22**	**8.47**	**12,630.69**

类别	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值（万元）
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备的应收账款	456.66	4.26	456.66	100.00	-
按组合计提坏账准备的应收账款	10,253.87	95.74	514.93	5.02	9,738.94
合计	**10,710.53**	**100.00**	**971.59**	**9.07**	**9,738.94**
类别	**2023 年 12 月 31 日**				
	账面余额		坏账准备		账面价值（万元）
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备的应收账款	370.81	2.86	279.84	75.47	90.97
按组合计提坏账准备的应收账款	12,609.24	97.14	678.19	5.38	11,931.05
合计	**12,980.05**	**100.00**	**958.03**	**7.38**	**12,022.02**

标的公司依据谨慎性原则并结合标的公司实际情况，制定了合理的坏账准备计提政策，报告期各期末标的公司应收账款坏账准备计提比例分别为 7.38%、9.07%、8.47%。

2）按照组合计提坏账准备的应收账款情况

标的公司按照组合计提坏账准备的应收账款，均按照账龄组合计提坏账，具体情况如下：

类别	2025 年 6 月 30 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值（万元）
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	计提比例（%）	
1 年以内	12,972.42	97.13	648.62	5.00	12,323.80
1-2 年	383.62	2.87	76.72	20.00	306.89
合计	**13,356.04**	**100.00**	**725.34**	**5.43**	**12,630.69**

类别	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值（万元）
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	计提比例（%）	
1 年以内	10,238.95	99.85	511.95	5.00	9,727.00
1-2 年	14.92	0.15	2.98	20.00	11.94
合计	**10,253.87**	**100.00**	**514.93**	**5.02**	**9,738.94**
类别	**2023 年 12 月 31 日**				
	账面余额		坏账准备		账面价值（万元）
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	计提比例（%）	
1 年以内	12,291.06	97.48	614.55	5.00	11,676.50
1-2 年	318.18	2.52	63.64	20.00	254.54
合计	**12,609.24**	**100.00**	**678.19**	**5.38**	**11,931.05**

报告期各期末，标的公司应收账款账龄大部分在一年以内，标的公司应收账款账龄结构合理。

3）同行业可比公司坏账计提比例比较分析

报告期各期末，标的公司应收账款坏账准备综合计提比例与同行业可比公司情况对比如下：

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
青木科技	5.00%	5.00%	5.01%
若羽臣	7.43%	7.01%	5.72%
凯淳股份	6.28%	5.83%	5.00%
壹网壹创	8.12%	7.94%	6.52%
丽人丽妆	0.29%	0.98%	0.85%
平均值	5.42%	**5.35%**	**4.62%**
淘通科技	8.47%	9.07%	7.38%

如上表所示，标的公司应收账款坏账准备综合计提比例高于同行业可比公司平均值，标的公司应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

（3）应收账款的保理业务情况

报告期各期末，标的公司应收账款的保理业务情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
不附追索权	113.39	105.16	40.46
附追索权	-	-	679.41
合计	**113.39**	**105.16**	**719.88**

截至 2023 年末，淘通科技开展应收账款保理业务金额 719.88 万元，其中存在附追索权的应收账款保理业务金额为 679.41 万元，由于保理附追索权，标的公司未终止确认相关应收账款，仍按照原有账龄对保理的应收账款计提坏账准备。截至 2024 年末，淘通科技开展应收账款保理业务金额 105.16 万元，不存在附追索权的应收账款保理业务。截至 2025 年 6 月末，淘通科技开展应收账款保理业务金额 113.39 万元，不存在附追索权的应收账款保理业务。

（4）应收账款前五大客户的名称、关联关系、销售内容、金额、账期、期后回款情况

报告期各期，应收账款前五大客户的具体情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	交易内容	2025 年 6 月 30 日期末余额	期后回款金额[注]	期后回款比例（%）	账期
1	阿里集团	否	商品	5,129.76	5,006.31	97.59	验收入库 60 天后，按照结算单核定的付款日后 7 个工作日付款
2	京东集团	否	商品	4,992.78	4,659.95	93.33	验收入库 45 天后，按照结算单核定的付款日后 7 个工作日付款
3	公司 A	否	电商综合代运营等服务	1,811.14	1,274.31	70.36	按月对账结算，收到票后 120 个工作日付款
4	公司 B	否	电商综合代运营等服务	348.30	140.27	40.27	收票后 45 个工作日付款

序号	客户名称	是否为关联方	交易内容	2025 年 6 月 30 日期末余额	期后回款金额[注]	期后回款比例（%）	账期
5	浙江复逸化妆品有限公司	合并外关联方	电商综合代运营等服务	340.24	-	-	按月结算，每月结束 7 个工作日开票，票到 15 个工作日内付款
合计		**-**	**-**	**12,622.22**	**11,080.84**	**87.79**	**-**

（续上表）

序号	客户名称	是否为关联方	交易内容	2024 年期末余额	期后回款金额[注]	期后回款比例（%）	账期
1	京东集团	否	商品	5,833.37	5,529.18	94.79	验收入库 60 天后，按照结算单核定的付款日后 7 个工作日付款
2	阿里集团	否	商品	2,176.75	2,176.75	100.00	验收入库 45 天后，按照结算单核定的付款日后 7 个工作日付款
3	公司 A	否	电商综合代运营等服务	435.51	379.07	87.04	按月对账结算，收到票后 120 个工作日付款
4	浙江复逸化妆品有限公司	合并外关联方	电商综合代运营等服务	340.24	-	-	按月结算，每月结束 7 个工作日开票，票到 15 个工作日内付款
5	公司 B	否	电商综合代运营等服务	303.42	303.42	100.00	收票后 45 个工作日付款
合计		**-**	**-**	**9,089.29**	**8,383.19**	**92.29**	**-**

（续上表）

序号	客户名称	是否为关联方	交易内容	2023 年期末余额	期后回款金额[注]	期后回款比例（%）	账期
1	阿里集团	否	商品	7,278.56	7,278.56	100.00	验收入库 45 天后，按照结算单核定的付款日后 7 个工作日付款
2	京东集团	否	商品	3,132.31	3,132.31	100.00	验收入库 60 天后，按照结算单核定的付款日后 7 个工作日付款
3	公司 A	否	电商综合代运营等服务	672.66	672.66	100.00	按月对账结算，收到票后 120 个工作日付款

序号	客户名称	是否为关联方	交易内容	2023 年期末余额	期后回款金额[注]	期后回款比例（%）	账期
4	四川玖厂到店供应链管理有限公司	否	商品	315.04	202.81	64.38	按月对账结算，次月 25 号前结算货款
5	南京易晟超市有限公司（原名：合肥苏鲜生超市采购有限公司）	否	商品	303.24	32.00	10.55	按月对账结算，收票后 60 个工作日付款
合计		**-**	**-**	**11,701.81**	**11,318.34**	**96.72**	**-**

注：期后回款截止 2025 年 9 月 20 日。

由上表，报告期各期，淘通科技前五大客户应收账款余额占当期应收余额的比例分别为 96.72%、92.29%及 87.79%，主要客户集中于阿里集团、京东集团等知名电商平台。截至 2025 年 9 月 20 日，前五大客户期后回款情况良好，部分客户浙江复逸化妆品有限公司、南京易晟超市有限公司回款比例较低，主要受对账进度影响回款、客户单位资金紧张影响。

（5）报告期应收款项的变动原因及期后回款进度

1）应收账款的变动情况

报告期内，淘通科技应收款项的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025.06.30/2025 年 1-6 月	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
应收账款余额	13,799.92	10,710.53	12,980.05
营业收入	115,865.28	201,464.24	160,912.35
应收账款余额占营业收入比例	5.96%	5.32%	8.07%

报告期各期末，淘通科技应收账款余额呈现下降趋势，应收账款占当期营业收入的比重分别为 8.07%、5.32%及 5.96%，2024 年度占比较少主要系阿里集团推出优质供应商 A 计划项目，优质供应商可申请提前还款，但收取一定的手续费，从而使得阿里集团回款进度加快。公司核心客户群体主要为阿里、京东等国内头部电商平台，账期一般在 30-60 天，该类客户资信状况优良，商业信誉良好，

不存在历史欠款无法收回的情况，整体信用情况良好。

2）期后回款情况

截至 2025 年 9 月 20 日，报告期各期应收账款期后回款情况如下表：

单位：万元

项目	2025.06.30	2024.12.31	2023.12.31
应收账款余额	13,799.92	10,710.53	12,980.05
期后回款金额	11,532.57	9,416.34	12,516.55
期后回款比例	83.57%	87.92%	96.43%

综上，淘通科技期后回款情况较良好，回款率达 96.43%、87.92%及 83.57%。

（6）逾期一年以上的应收账款情况

报告期各期末，淘通科技逾期一年以上的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2025.06.30	2024.12.31	2023.12.31
应收账款余额	13,799.92	10,710.53	12,980.05
逾期一年以上的应收账款	725.63	443.88	685.83
逾期一年以上的应收账款占比	5.26%	4.14%	5.28%
逾期一年以上的应收账款期后回款	-	-	234.81
逾期一年以上的应收账款期后回款占比	-	-	34.24%

注：期后回款截至 2025 年 9 月 20 日。

截至 2025 年 6 月 30 日，淘通科技逾期一年以上的主要客户明细如下表：

单位：万元

序号	客户名称	2025.06.30 逾期余额	逾期原因	坏账计提金额	坏账准备计提比例
1	南京易晟超市有限公司	271.24	资金周转困难，已胜诉，预计回收风险较高，已全额计提坏账	271.24	100.00%
2	浙江复逸化妆品有限公司	238.72	受双方对账进度影响及客户内部资金付款安排影响导致未及时向公司付款，预计 2025 年四季度收回	47.74	20.00%
3	四川玖厂到店供应链管理有限公司	112.23	受经销商终端销售情况影响，销售款项未能及时回笼，预计回收风险较高，	112.23	100.00%

序号	客户名称	2025.06.30 逾期余额	逾期原因	坏账计提金额	坏账准备计提比例
			已全额计提坏账		

报告期各期末淘通科技逾期一年以上的应收账款金额分别为 685.83 万元、443.88 万元和 725.63 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 5.28%、4.14%和 5.26%。淘通科技逾期一年以上的应收账款受客户经营状况影响，已按照预期回收情况足额计提坏账。

（7）第三方回款

1）报告期各期第三方回款形成收入的金额及占比

报告期内，淘通科技存在第三方回款，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
第三方回款形成收入金额	16,124.52	28,053.18	20,618.47
营业收入金额	115,858.12	201,464.24	160,912.35
占比	13.92%	13.92%	12.81%

如上表，报告期各期淘通科技第三方回款形成收入的金额分别为 20,618.47 万元、28,053.18 万元和 16,124.52 万元，占营业收入的比例分别为 12.81%、13.92%和 13.92%，第三方回款比例均低于 15%。

2）报告期各期第三方回款具体情况

报告期各期，淘通科技第三方回款主要涉及京东集团、公司 A 及部分线下分销商。第三方回款主要以银行电汇方式支付，不涉及境外第三方。报告期各期，主要客户对应的第三方回款如下表所示：

①2025 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	交易事项	实际回款方名称	回款对应的收入金额	第三方回款的支付方与直接客户的关系	第三方回款原因	第三方回款支付方式	是否涉及境外第三方回款
1	京东集团	电商平台货款	上海邦汇商业保理有限公司	10,823.29	供应链融资商	淘通科技保理融资服务需求	电汇	否

序号	客户名称	交易事项	实际回款方名称	回款对应的收入金额	第三方回款的支付方与直接客户的关系	第三方回款原因	第三方回款支付方式	是否涉及境外第三方回款
2	公司 A	服务费	花旗银行(中国)有限公司等	1,655.09	供应链融资商、公司 A 相关集团资金管控公司	淘通科技公司保理融资服务需求、集团资金安排	电汇	否
3	悠津集团	线下分销商货款	胡华伟	911.40	客户股东	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
4	糖巧集团	线下分销商货款	李锋	576.32	客户员工	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
5	益齐兴集团	线下分销商货款	周世金	468.21	客户员工	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
小计				**14,434.31**	-	-	-	-
全年第三方回款金额				16,124.52	-	-	-	-
占全年第三方回款的比例				89.52%	-	-	-	-

②2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	交易事项	实际回款方名称	回款对应的收入金额	第三方回款的支付方与直接客户的关系	第三方回款原因	第三方回款支付方式	是否涉及境外第三方回款
1	京东集团	电商平台货款	上海邦汇商业保理有限公司	16,770.61	供应链融资商	淘通科技保理融资服务需求	电汇	否
2	公司 A	服务费	花旗银行（中国）有限公司	2,983.30	供应链融资商	淘通科技保理融资服务需求	电汇	否
3	悠津集团	线下分销商货款	胡华伟	1,925.17	客户股东	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
4	糖巧集团	线下分销商货款	倪卫国、李锋等	1,912.65	客户股东、监事及员工等	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
5	食也之味集团	线下分销商货款	陈玉	830.95	客户实际控制人	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否

序号	客户名称	交易事项	实际回款方名称	回款对应的收入金额	第三方回款的支付方与直接客户的关系	第三方回款原因	第三方回款支付方式	是否涉及境外第三方回款
小计				**24,422.68**	-	-	-	-
全年第三方回款金额				28,053.18	-	-	-	-
占全年第三方回款的比例				87.06%	-	-	-	-

③2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	交易事项	实际回款方名称	回款对应的收入金额	第三方回款的支付方与直接客户的关系	第三方回款原因	第三方回款支付方式	是否涉及境外第三方回款
1	京东集团	电商平台货款	上海邦汇商业保理有限公司	12,186.13	供应链融资商	淘通科技保理融资服务需求	电汇	否
2	糖巧集团	线下分销商货款	倪卫国、李锋等	2,044.77	客户股东、监事及员工等	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
3	糖硕集团	线下分销商货款	郑龙奎	1,305.08	客户法定代表人之亲属	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
4	悠津集团	线下分销商货款	胡华伟	942.94	客户股东	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
5	食也之味集团	线下分销商货款	陈玉	828.82	客户实际控制人	客户资金结算便利性及自身资金安排	电汇	否
小计				**17,307.74**	-	-	-	-
全年第三方回款金额				20,618.47	-	-	-	-
占全年第三方回款的比例				83.94%	-	-	-	-

报告期内，淘通科技主要客户的第三方回款形成收入的比重占全年第三方回款的比例较高，分别为 83.94%、87.06%和 89.52%。

①京东集团

京东集团第三方回款金额较大，其形成原因及交易实质如下：

A、交易背景

淘通科技与京东集团控股子公司——上海邦汇商业保理有限公司（以下简称“上海邦汇保理”）签署了附追索权的《国内保理池融资业务合同》及配套的《应收账款债权全部转让通知书》。上海邦汇保理作为京东集团供应链金融业务的核心运营主体，专门为京东生态企业提供保理融资服务。

B、交易内容

根据合同约定，淘通科技将其对京东集团享有的全部应收账款以及依照应收账款所享有的全部债权及债权的从属权利转让给上海邦汇保理，若因商业纠纷导致上海邦汇保理无法按期足额收回融资款，淘通科技需按“融资款本金+保理息费”的全额对价回购相应应收账款。淘通科技到期归还保理融资款后，上海邦汇保理将京东集团支付的应收账款款项划转至淘通科技，从而形成第三方回款。

②公司 A

公司 A 主要涉及旗下的公司 G 等，为提高回款效率，报告期各期，公司与花旗银行(中国)有限公司签订融资贴现协议，由花旗银行(中国)有限公司提供供应链融资回款。2025 年 1-6 月，新增公司 G 的第三方回款，系受集团资金计划安排，由公司 A 旗下负责资金管控的子公司代为付款。

③糖巧集团

糖巧集团主要涉及上海糖巧科技有限公司，主要由其股东、监事及员工代付相关款项。客户为加快付款流程、保证突发紧急订货需求及节约公户转账手续费等因素，糖巧集团存在第三方个人回款。

④糖硕集团

糖硕集团主要涉及上海糖硕食品有限公司，主要由郑龙奎代为回款，其为客户法定代表人之亲属（同时为客户公司员工）。客户出于加快付款流程及节约公户转账手续费等考虑，由第三方个人进行回款。

⑤悠津集团

悠津集团包括上海悠津食品有限公司及上海保翔工贸有限公司，主要由胡华伟代为回款，其为上海悠津食品有限公司股东及上海保翔工贸有限公司监事。客

户出于加快付款流程及节约公户转账手续费等考虑，由第三方个人进行回款。

⑥食也之味集团

食也之味集团主要涉及苏州食也之味食品贸易有限公司，主要由陈玉代为回款，其为苏州食也之味食品贸易有限公司的实际控制人。客户出于加快付款流程及节约公户转账手续费等考虑，由第三方个人进行回款。

⑦益齐兴集团

益齐兴集团主要涉及上海益齐兴贸易有限公司，主要由周世金为回款，其为上海益齐兴贸易有限公司的公司销售经理。客户出于加快付款流程及节约公户转账手续费等考虑，由第三方个人进行回款。

对于以上客户产生的第三方回款，淘通科技均已与相关付款人签订了代付协议及指定了相关回款措施。

淘通科技与上述公司产生的交易均已签订销售合同，客户主要通过微信、邮件等形式向淘通科技下达具体订单，经淘通科技审批无误后通知仓库出库，后续签收单予以回传。客户合同、订单、出库单、签收单等单据存在匹配性，且通过抽查与淘通科技第三方回款对应交易的相关的原始凭证，包括合同、订单、出库单、签收单等，可验证以上交易的真实性。

3）第三方回款的原因、必要性及商业合理性

报告期内，针对京东集团及公司 A 第三方回款，主要系淘通科技融资计划安排产生，该类情况产生的第三方回款占各期的比重分别为 63.35%、70.47%、77.80%；针对线下分销商，自然人独资的公司形式普遍存在，该类客户往往经营规模一般，公司人员结构较简单，出于资金结算便利性及自身资金安排等方面考虑，部分线下分销客户回款时直接由其自然人控股股东、法定代表人、管理人员及员工等转账。报告期内，淘通科技第三方回款均基于真实、合法的销售业务产生，具有合理的商业背景和必要性。

针对个人回款金额较大的情况，标的公司已制定相关措施减少个人第三方回款的规模，具体情况如下：

①对于合作的客户需保留其业务沟通的邮件或通讯工具留底截图、发货物流

单等业务资料。

②标的公司要求分销客户销售付款方与分销客户名称一致，若确实存在现实原因，分销商确实存在需要委托第三方付款的情况，必须提前通知并经标的公司同意，并须提供委托付款证明函、付款方身份证件、付款方与分销商的关联关系证明资料等，否则标的公司有权利退回非其本人或约定第三方账户支付的货款，并要求客户重新履行相应的支付义务。

③标的公司财务部门收到款项后，审核付款方是否与下达订单的客户名称一致，若付款方与分销商客户的名称不一致，复核是否存在委托付款资料。

标的公司未来将进一步强化财务内部控制，加强对员工的培训和教育，减少个人回款情况。

4）第三方回款中涉及个人回款的理由、合规性、资金来源以及中介机构的核查情况

①第三方回款中涉及个人回款的理由、合规性及资金来源

报告期内，淘通科技第三方个人回款情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
第三方个人回款涉及收入金额	4,129.23	9,666.22	8,198.33
营业收入	115,858.12	201,464.24	160,912.35
第三方个人回款涉及收入占比	3.56%	4.80%	5.09%

综上，报告期各期，第三方个人回款形成收入的金额占营业收入的比重分别为 5.09%、4.80%及 3.56%，整体占比较小并呈现下降趋势。标的公司第三方个人回款主要系非平台类分销商。

报告期内，标的公司第三方个人回款方主要包括线下分销商客户的实际控制人、股东、监事、其他员工等。在电子商务分销行业，非平台类分销商存在第三方个人回款较为常见，主要原因如下：A、在淘宝、拼多多、抖音等电商平台，分销商普遍采用“店群”模式运营店铺，即开设多个店铺形成集群，通过增加店

铺数量扩大市场覆盖范围，提升分销商整体运营的稳定性；此外，“私域运营”[1]亦是分销商的销售方式之一，该销售方式通常需要多账户实现运营，且通常使用的是个人账户；基于运营管理的便利性考虑，部分分销商会以股东或员工个人名义开立店铺，同时个人账户绑定相关店铺，用于日常交易的收支；B、部分分销商经营规模较小，以家庭或自然人合作模式开展经营，基于交易便利性，存在通过实控人、股东或其他员工向标的公司回款的情况。

因此，标的公司分销收入的第三方个人回款主要系部分分销商基于运营管理以及交易的便利性形成，符合业务特征，具有一定的合理性。对于此类交易，标的公司首先会与交易对方充分沟通，争取避免由第三方支付货款，但标的公司无法主导对方的交易习惯，对于无法避免的第三方回款，为确保自身交易流程的合规性，通常会要求交易方和实际回款方签署代付协议或类似文件，验证第三方回款已经获得了交易方认可并核实第三方回款的合理性，确保标的公司交易流程合规。

报告期内，第三方个人回款方不存在与标的公司、上市公司存在关联关系或特殊利益关系的情形，第三方个人回款系交易方制定及认可，通常是交易对方基于结算的便利性由交易对方利益相关的人员付款，相关资金不存在来源于标的公司、上市公司或其关联方的情形。

经查询，其他主营业务包含电商销售业务的上市公司也存在类似情形，部分案例如下：

上市公司	第三方回款情况
若羽臣	公司渠道分销模式下存在部分非平台经销商及少量品牌策划业务客户通过未在合同约定的第三方回款的情况，该部分第三方回款主要系公司下游经销商客户经营规模一般相对较小，普遍存在个人或家庭经营的情况，基于操作方便等方面考虑由非合同主体回款
创尔生物	主要为通过经销商员工或经销商实际控制人亲属代为支付货款。经销商为方便及时结算、资金周转从而指定其员工或实际控制人亲属直接向公司回款
华熙生物	公司部分经销商客户通过第三方付款，原因主要包括客户方便及时结算、资金周转，通过关联企业、关联个人或其具有商业合作的主体代为支付；部分境外客户因资金结算便利考虑，以进出口代理机构代其支付款项

[1] “私域运营”指企业通过自有平台（如微信、APP、小程序等）直接与用户建立并维护长期关系，以实现可持续业务增长的运营策略

上市公司	第三方回款情况
森合高科	部分客户基于支付便利、资金安排等考虑，由其实际控制人、法定代表人等相关方向公司支付货款。相关金额及占比较小，具有商业合理性

综上，报告期内淘通科技的第三方个人回款具有合理性。

②中介机构的核查情况

针对第三方个人回款相关事项，独立财务顾问和会计师主要执行了以下核查程序验证交易的真实性：

A、获取并核查标的公司与第三方回款相关的原始凭证，包括合同、订单、签收单、回单、发票等，核查第三方回款相关的资金流、货物流与合同约定及商业实质是否一致；

B、获取报告期内涉及第三方回款的分销商的代付协议，核查第三方回款的规范性、第三方回款人与分销商的关系及其合理性；

C、通过查询涉及第三方回款分销商的工商信息，确认第三方回款的人员与分销商客户的关系，经核查，回款人员主要系分销商的实际控制人、法定代表人、股东、监事等；

D、获取淘通科技及其控股股东、董监高或其他关联方的关联关系调查表，结合淘通科技的关联方清单，与第三方回款的支付方名称进行比对，经核查，淘通科技公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与实际回款方不存在关联关系或其他利益安排；

E、对第三方回款涉及的主要分销商客户进行函证，函证其交易额及余额，以验证交易发生的真实性；

F、对报告期内标的公司的银行流水，以及标的公司董监高等关键自然人的资金流水，核查上述主体是否存在与分销商客户、第三方回款方的大额异常资金往来等情形。

经核查，中介机构认为，报告期内标的公司第三方个人回款的相关交易具有真实性，该回款模式主要系交易方基于结算便利形成，具有一定合理性。

5）淘通科技资产及其控股股东、实际控制人、董监高或其他关联方与第三

方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

通过淘通科技及其控股股东、董监高或其他关联方填写的关联关系调查表，结合淘通科技关联方清单，与第三方回款的支付方名称进行比对，报告期内，淘通科技及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与实际回款方不存在关联关系或其他利益安排。

3、预付款项

报告期各期末，标的公司的预付账款按账龄分布情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	9,255.95	99.06	13,608.99	99.91	8,971.87	99.59
1-2 年	84.75	0.91	7.53	0.06	37.15	0.41
2-3 年	-	-	3.92	0.03	-	-
3 年以上	3.00	0.03	-	-	-	-
合计	**9,343.70**	**100.00**	**13,620.44**	**100.00**	**9,009.03**	**100.00**

标的公司与供应商的结算方式主要采用先款后货的形式，所以各期末预付账款的余额较大。报告期各期末，标的公司预付款项余额分别为 9,009.03 万元、13,620.44 万元和 9,343.70 万元，主要是预付货款等。

2024 年末，标的公司预付款项余额较上年末大幅增长，主要系 2025 年春节较早，各平台年货节开始时间较早，2024 年底陆续进入预热期，为年货节备货导致 2024 年末预付供应商货款增加；同时，2024 年标的公司向皇家品牌的采购额大幅增长，需要备货 60 日左右的库存量，导致预付货款增长较快；且 2024 年新增冠军、亨氏等新品牌的合作，亦导致预付货款增加。

（1）预付款项的具体情况

报告期内，淘通科技的预付款项主要为预付货款以及预充值的推广费用。报告期各期末，预付款项余额分别为 9,009.03 万元、13,620.44 万元及 9,301.42 万元，各期末主要预付款项的具体情况如下表所示：

①截至 2025 年 6 月 30 日

单位：万元

主要收款方名称	交易内容	期末余额	账龄	是否为关联方	合同签署时间	预付比例及时间
公司 A	食品饮料类商品	2,400.81	1 年以内	否	2024.09	预付一个月货款，后续货款抵扣
公司 C	食品饮料类商品	1,262.16	1 年以内	否	2025.01	预付一个月货款，后续货款抵扣
公司 B	食品饮料类商品	795.38	1 年以内	否	2025.02	预付一个月货款，后续货款抵扣
Storck International GmbH	食品饮料类商品	751.84	1 年以内	否	2024.09	预付一个月货款，后续货款抵扣
公司 D	食品饮料类商品	604.21	1 年以内	否	2025.01	预付一个月货款，后续货款抵扣
小计		**5,815.03**	-	-	-	-
占期末预付款项的比例（%）		62.23	-	-	-	-

②截至 2024 年 12 月 31 日

单位：万元

主要收款方名称	交易内容	期末余额	账龄	是否为关联方	合同签署时间	预付比例及时间
公司 C	食品饮料类商品	4,868.31	1 年以内	否	2024.09	预付一个月货款，后续货款抵扣
公司 A	食品饮料类商品	4,236.64	1 年以内	否	2024.04	预付一个月货款，后续货款抵扣
广州今晖电子商务有限公司	食品饮料类商品	626.87	1 年以内	否	2024.04	预付一个月货款，后续货款抵扣
上海卓狐广告传播有限公司	平台充值费	399.98	1 年以内	否	2024.09	预充值，后续根据耗用情况冲抵
公司 D	食品饮料类商品	397.94	1 年以内	否	2024.01	预付一个月货款，后续货款抵扣
小计		**10,529.75**	-	-	-	-
占期末预付款项的比例（%）		77.31	-	-	-	-

③截至 2023 年 12 月 31 日

单位：万元

主要收款方名称	交易内容	期末余额	账龄	是否为关联方	合同签署时间	预付比例及时间
公司 C	食品饮料类商品	3,739.03	1 年以内	否	2023.01	预付一个月货款，后续货款抵扣
公司 A	食品饮料类商品	2,633.60	1 年以内	否	2023.01	预付一个月货款，后续货款抵扣

主要收款方名称	交易内容	期末余额	账龄	是否为关联方	合同签署时间	预付比例及时间
公司 E	食品饮料类商品	381.38	1 年以内	否	2023.01	预付一个月货款，后续货款抵扣
阿里集团	平台服务	330.08	1 年以内	否	2023.07	预充值，后续根据耗用情况冲抵
公司 D	食品饮料类商品	308.29	1 年以内	否	2022.12	预付一个月货款，后续货款抵扣
小计		**7,392.38**	-	-	-	-
占期末预付款项的比例（%）		82.04	-	-	-	-

报告期内，对于食品饮料类商品的供应商，淘通科技的备货周期一般在数日至一个月左右，数日居多，整体备货周期较短；资产入库时间系自采购部下订单后，除缺货外即通知物流商正常供应入库。对于平台服务类的供应商，一般随服务耗用情况进行结算。

报告期内，随着标的公司业务规模的逐年扩张，标的公司营业收入逐年快速增长，相应预付款金额也有所增长。

（2）与同行业公司的可比情况

单位：万元

2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月			
公司名称	**预付款项**	**营业成本**	**占比**
青木科技	7,436.76	28,709.99	25.90%
若羽臣	10,591.57	56,825.57	18.64%
凯淳股份	380.05	11,746.47	3.24%
壹网壹创	2,161.60	37,413.67	5.78%
丽人丽妆	7,794.57	50,106.56	15.56%
同行业公司平均值	—	—	13.82%
淘通科技	9,343.70	100,523.56	9.30%
2024 年 12 月 31 日/2024 年			
公司名称	**预付款项**	**营业成本**	**占比**
青木科技	4,451.32	57,507.47	7.74%
若羽臣	10,260.17	97,873.02	10.48%

凯淳股份	1,950.28	29,900.05	6.52%
壹网壹创	3,931.73	92,926.71	4.23%
丽人丽妆	6,192.10	110,785.86	5.59%
凯诘电商	3,095.80	132,840.10	2.33%
同行业公司平均值	-	-	6.15%
淘通科技	13,620.44	175,524.84	7.76%
2023 年 12 月 31 日/2023 年			
公司名称	**预付款项**	**营业成本**	**占比**
青木科技	4,451.32	56,192.38	7.92%
若羽臣	10,260.17	81,632.02	12.57%
凯淳股份	1,244.53	46,926.27	2.65%
壹网壹创	8,456.25	90,996.32	9.29%
丽人丽妆	6,192.10	180,754.18	3.43%
凯诘电商	6,517.20	132,813.90	4.91%
同行业公司平均值	-	-	6.79%
淘通科技	9,009.03	140,236.07	6.42%

如上表所示，淘通科技 2025 年 1-6 月预付款占营业成本的比例低于同行业可比公司，2023 年及 2024 年预付款项占营业成本的比例与同行业可比公司基本一致。同时，根据行业惯例，货款的交易政策一般为先款后货，服务款的交易政策一般为预充值。

2025 年 1-6 月淘通科技预付款占营业成本的比例低于同行业可比公司，主要系同行业公司中青木科技及丽人丽妆预付款占比变动较大，其中青木科技预付款占比增加主要系预付货物、推广投放采购款增加所致，丽人丽妆变动较大主要系采购货款增加。剔除青木科技和丽人丽妆后同行业公司平均预付款占营业成本比例为 9.22%，与淘通科技基本一致。2024 年淘通科技占比情况略高于同行业可比公司，一方面由于 2024 年淘通科技引入品牌 B、品牌 K 等知名新品牌合作项目，驱动预付款增长，以保障新品供应链的及时响应；另一方面，受 2025 年春节时间较早影响，电商平台年货节启动时间前置。主营休闲食品的淘通科技于 2024 年底进入备货高峰期，提前支付供应商货款以锁定货源，确保节庆销售需求。

综上所述，淘通科技预付货款主要为先款后货，平台充值类服务为预充值，预付比例和时间合理，符合行业惯例。

4、其他应收款

报告期各期末，标的公司其他应收款按款项性质分类具体构成情况及计提的坏账准备如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收代垫款及返利	31,452.98	23,480.05	17,806.94
押金保证金	1,062.47	927.10	785.19
其他	33.20	22.24	92.23
账面余额小计	**32,548.65**	**24,429.39**	**18,684.35**
减：坏账准备	1,641.03	1,256.09	950.89
账面价值	**30,907.63**	**23,173.30**	**17,733.46**

报告期各期末，标的公司其他应收款账面价值分别为 17,733.46 万元、23,173.30 万元和 30,907.63 万元，主要构成为应收品牌方的代垫款及返利。2025 年 6 月末、2024 年标的公司其他应收款金额有较大增长，主要系标的公司业务增长等因素导致。

（1）其他应收款中应收品牌方的代垫款明细

报告期各期末，淘通科技其他应收款中应收品牌方的代垫款主要欠款方明细情况如下：

单位：万元

客户	2025 年 6 月 30 日期末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 B	9,037.06	一年以内	1,798.58	一年以内	是	已回款 1,263.08 万元，剩余未回款系品方内部流程中，预计 2025 年第四季度回款
公司 A	6,922.84	一年以内	796.42	一年以内	是	已回款 3,128.66 万元，剩余未回款系品方内部流程中，预计 2025 年第四季度回款

客户	2025 年 6 月 30 日期末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 C	2,976.81	一年以内	1,537.44	一年以内	是	已回款 1,698.50 万元，剩余未回款系品方内部流程中，预计 2025 年第四季度回款
StorckInternationalGmbH	584.50	一年以内	-	-	是	已回款 169.93 万元，剩余未回款系品方内部流程中，预计 2025 年第四季度回款
公司 F	290.53	一年以内	148.40	一年以内	是	已回款
小计	**19,811.73**	**-**	**4,280.85**	**-**	**-**	**-**

（接上表）

客户	2024 年末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 A	6,014.48	一年以内	194.47	一年以内	是	已回款 5,345.04 万元，剩余未回款系品方内部流程中，预计 2025 年第四季度回款
公司 B	5,486.99	一年以内、1-2 年	352.96	一年以内	是	已回款 5,067.98 万元，剩余未回款系品方内部流程中，预计 2025 年第四季度回款
公司 C	791.62	一年以内	-	-	是	已回款
公司 F	526.19	一年以内	70.16	一年以内	是	已回款
Storck International GmbH	393.04	一年以内	-	-	是	已回款
小计	**13,212.31**	**-**	**617.60**	**-**	**-**	**-**

（接上表）

客户	2023 年末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 B	4,723.56	一年以内	-	-	是	已回款
公司 A	3,103.61	一年以内	59.36	一年以内	是	已回款
公司 C	671.07	一年以内	-	-	是	已回款
公司 D	302.86	一年以内	-	-	是	已回款

客户	2023 年末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 I	89.28	一年以内	-	-	是	已回款
小计	**8,890.38**	**-**	**59.36**	**-**	**-**	**-**

注：期后回款统计截至 2025 年 9 月 20 日，下同。

报告期各期期末，其他应收款中应收品牌方的代垫款主要欠款方系公司 A、公司 B、公司 C、公司 D、公司 I、公司 F、Storck International GmbH，应收款金额分别为 8,890.38 万元、13,212.31 万元、19,811.73 万元，占其他应收款比例为 47.58%、54.08%、60.87%，应收品牌方的代垫款系品牌方承担电商运营过程中的推广运营费用，淘通科技先垫付销售过程中实际发生的推广运营费用，后向品牌方收取相应的费用，具有商业实质，合同签订时已履行了相应的审批程序。报告期各期期末，逾期金额分别为 59.36 万元、617.60 万元、4,280.85 万元，截至 2025 年 9 月 20 日，2023 年末及 2024 年末逾期金额已全部收回，2025 年 6 月末除公司 B 外其余逾期金额已全部收回，公司 B 逾期未完全收回系品方审批付款流程缓慢，预计 2025 年第四季度收回。2023 年末及 2024 年末应收品牌方的代垫款期后回款情况良好，公司 A、公司 B 小部分款项因在品牌方内部审批流程中所以暂未收回，预计 2025 年第四季度收回；2025 年 6 月末受品牌方内部审批流程缓慢及回款统计期间较短影响，回款比例较低，预计 2025 年第四季度陆续回款。

（2）其他应收款中应收品牌方返利明细

报告期各期末，淘通科技其他应收款中应收品牌方返利主要欠款方明细情况如下：

单位：万元

客户	2025 年 6 月 30 日期末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 B	5,170.97	一年以内	208.96	一年以内	是	已回款 16.63 万元，剩余未回款品方流程中，预计 2025 年第四季度回款
公司 A	4,214.99	一年以内	-	-	是	已回款 1,481.90 万元，剩余未回款品方流程中，预计 2025 年第四季度回款

客户	2025 年 6 月 30 日期末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 C	1,793.66	一年以内	1,257.83	一年以内	是	已回款 477.24 万元，剩余未回款品方流程中，预计 2025 年第四季度回款
公司 D	66.29	一年以内	-	-	是	已回款 53.97 万元，剩余未回款品方流程中，预计 2025 年第四季度回款
上海如旺电子商务有限公司	2.43	一年以内	-	-	是	未回款，品方流程中，预计 2025 年第四季度回款
小计	**11,248.33**	**-**	**1,466.79**	**-**	**-**	**-**

（接上表）

客户	2024 年末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 B	4,595.18	一年以内	119.55	一年以内	是	已回款 4,467.61 万元，剩余未回款品方流程中，预计 2025 年第四季度回款
公司 A	4,388.83	一年以内、1-2 年	-	-	是	已回款 3,829.56 万元，剩余未回款品方流程中，预计 2025 年第四季度回款
公司 D	425.63	一年以内	-	-	是	已回款
公司 C	339.43	一年以内、1-2 年	13.09	一年以内	是	已回款
公司 E	9.74	一年以内	5.52	一年以内	是	已回款
小计	**9,758.81**		**138.16**	**-**	**-**	**-**

（接上表）

客户	2023 年末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
公司 A	5,300.34	一年以内	410.94	一年以内	是	已回款
公司 B	2,784.19	一年以内	-	-	是	已回款
公司 D	567.65	一年以内	-	-	是	已回款
公司 C	216.45	一年以内	-	-	是	已回款
公司 E	11.42	一年以内	-	-	是	已回款

客户	2023 年末余额	账龄	逾期金额	逾期时长	协议签署情况	回款安排
小计	8,880.04	-	410.94	-	-	-

报告期各期期末，其他应收款中应收品牌方返利主要欠款方系公司 A、公司 B、公司 C、公司 D、公司 E、上海如旺电子商务有限公司，应收款金额为 8,880.04 万元、9,758.81 万元、11,248.33 万元，占其他应收款比例为 47.53%、39.95%、34.56%；应收品牌方返利系品牌方对淘通科技销售补差给予补贴，具有商业实质，合同签订时已履行了相应的审批程序；报告期各期期末，逾期金额分别为 410.94 万元、138.16 万、1,466.79 万元，截至 2025 年 9 月 20 日，2023 年末及 2024 年末逾期金额已收回；2025 年 6 月末公司 B、公司 C 逾期金额未全部收回，公司 C 主要系因为品方一般年底为了不跨期付款会尽快付款，半年度品方审批付款流程较慢，导致 2025 年 6 月末逾期金额较大且期后暂未全部收回；公司 B 逾期未完全收回系品方审批付款流程缓慢,预计 2025 年第四季度收回。2023 年末及 2024 年末应收品牌方返利期后回款良好，公司 A、公司 B 小部分款项因在品牌方内部审批流程中所以暂未收回，预计 2025 年第四季度收回；2025 年 6 月末受品牌方内部审批流程缓慢及回款统计期间较短影响，回款比例较低，预计 2025 年第四季度陆续回款。

（3）其他应收款中押金保证金明细

报告期各期末，淘通科技其他应收款中押金保证金主要欠款方明细情况：

单位：万元

客户	2025 年 6 月末余额	账龄	是否逾期	形成原因	协议签署情况	回款安排
阿里集团	173.73	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	平台保证金	是	按合同执行
京东集团	122.44	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	平台保证金	是	按合同执行
抖音集团	84.55	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	平台保证金	是	按合同执行
上海寰骥商务服务有限公司	75.05	2-3 年、3 年以上	否	租赁保证金	是	按合同执行
水利部珠江水利委员会	59.03	一年以内、1-2 年、2-3 年、3	否	租赁保证金	是	按合同执行

客户	2025 年 6 月末余额	账龄	是否逾期	形成原因	协议签署情况	回款安排
服务中心		年以上				
小计	**514.80**	-	-	-	-	-

（接上表）

客户	2024 年末余额	账龄	是否逾期	形成原因	协议签署情况	回款安排
阿里集团	177.70	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	平台保证金	是	按合同执行
京东集团	91.09	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	平台保证金	是	按合同执行
上海寰骥商务服务有限公司	75.05	1-2 年、2-3 年	否	租赁保证金	是	按合同执行
湖北巨量引擎科技有限公司	69.55	一年以内、1-2 年、3 年以上	否	平台保证金	是	按合同执行
水利部珠江水利委员会服务中心	57.84	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	租赁保证金	是	按合同执行
小计	**471.23**	-	-	-	-	-

（接上表）

客户	2023 年末余额	账龄	是否逾期	形成原因	协议签署情况	回款安排
阿里集团	136.69	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	平台保证金	是	按合同执行
上海寰骥商务服务有限公司	75.05	一年以内、1-2 年	否	租赁保证金	是	按合同执行
京东集团	75.00	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	平台保证金	是	按合同执行
水利部珠江水利委员会服务中心	56.06	一年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	否	租赁保证金	是	按合同执行
宝能世纪有限公司	44.62	一年以内	否	租赁保证金	是	按合同执行
小计	**387.42**	-	-	-	-	-

报告期各期期末，其他应收款中押金保证金主要欠款方系阿里集团、上海寰

骥商务服务有限公司、京东集团、湖北巨量引擎科技有限公司、水利部珠江水利委员会服务中心、宝能世纪有限公司，主要系平台保证金跟租赁保证金，为正常店铺经营与业务开展所需，具有合理性。

综上，其他应收款中应收品牌方的代垫款、应收品牌方返利、押金保证金具备商业合理性，2023 年末及 2024 年末其他应收款期后回款良好，公司 A、公司 B 小部分款项因在品牌方内部审批流程中所以暂未收回，2025 年 6 月末受品牌方内部审批流程缓慢及回款统计期间较短影响，回款比例较低，预计 2025 年第四季度陆续回款，款项资金回收风险、减值风险较低，已根据预期信用损失率计提坏账准备，坏账准备计提合理充分。

5、存货

报告期各期末，标的公司存货账面价值情况如下：

单位：万元

项目	2025.06.30			2024.12.31			2023.12.31		
	账面余额	跌价准备/减值准备	账面价值	账面余额	跌价准备/减值准备	账面价值	账面余额	跌价准备/减值准备	账面价值
库存商品	17,778.90	423.38	17,355.52	22,612.39	583.48	22,028.92	19,108.79	272.82	18,835.97
发出商品	2,199.02	87.42	2,111.60	3,384.44	31.81	3,352.63	3,523.40	5.75	3,517.65
周转材料	1,227.17	-	1,227.17	2,725.00	-	2,725.00	1,296.18	-	1,296.18
合同履约成本	-	-	-	0.99	-	0.99	19.75	-	19.75
合计	**21,205.08**	**510.80**	**20,694.28**	**28,722.82**	**615.28**	**28,107.54**	**23,948.12**	**278.57**	**23,669.55**

报告期各期末，标的公司存货账面价值分别为 23,669.55 万元、28,107.54 万元和 20,694.28 万元，标的公司存货以库存商品为主。2024 年末标的公司存货余额增加，主要系标的公司经营规模扩大所致。

（1）存货余额或细分类别变动的原因

报告期各期末，淘通科技存货期末余额具体构成情况及计提的跌价准备上表所示。

淘通科技存货主要是库存商品。报告期内，淘通科技收入和营业成本呈增长

趋势，存货规模也同步上升。淘通科技期末存货库龄基本在一年以内，一年以上库龄的存货金额占比较少。淘通科技存货主要以休闲食品为主，报告期内存货周转率均超过 6 次/年，存货周转较快，不存在大量积压或滞销情况。报告期内，淘通科技结合各电商平台临期规则及成本与可变现净值孰低原则计提存货减值，存货跌价准备计提方法较为合理，存货跌价准备计提充分。

（2）不同类别存货跌价准备的计提政策

1）淘通科技存货跌价准备的标准及依据

根据淘通科技会计政策，资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

具体而言，针对存放状态正常、效期正常的存货，标的公司根据商品预计正常销售价格扣除预计销售费用及税金后计算确定可变现净值，与存货账面成本进行对比并按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；针对临近效期、过期、残次及滞销品，标的公司予以重点关注，并根据以往处理价格作为预计售价，扣除预计销售费用及税金后计算确定可变现净值，与存货账面成本进行对比并按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2）同行业可比公司情况分析

淘通科技与同行业可比公司存货跌价准备计提政策对比如下：

可比公司名称	会计政策
青木科技（301110.SZ）	公司根据存货成本与可变现净值孰低的原则计算确定报告期各期应计提的存货跌价准备金额。具体而言，针对存放状态正常、效期正常的存货，公司根据商品预计正常销售价格扣除预计销售费用及税金后计算确定可变现净值，与存货账面成本进行对比并按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；针对临近效期、包装破损或拟清理的商品，公司予以重点关注，并根据以往清理价格作为预计售价，扣除预计销售费用及税金后计算确定可变现净值，与存货账面成本进行对比并按成本高于可变现净值的差额计

可比公司名称	会计政策
	提存货跌价准备
若羽臣（003010.SH）	公司遵循企业会计准则，对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。在实际会计核算中，公司将有效期作为可变现净值的考虑因素。对于终止合作品牌，考虑以下情况计提存货跌价准备：（1）供应商回采部分：若公司与供应商有回采协议，对于在回采协议约定金额以内的，不计提存货跌价准备，对于在回采协议约定金额以外的，考虑该部分货物已经不能销售，全额计提存货跌价准备；（2）可继续销售部分：若终止合作品牌仍被授权可继续销售的，按照可变现净值的考虑因素计提存货跌价准备；具体情况如下：距保质期 12 个月以上，参考公司日常销售情况，可变现净值基值高于存货成本，不存在跌价迹象，故计提比例为 0.00%；距保质期 6-12 个月，参考公司日常销售情况，可变现净值一般为存货成本的 70%，故计提比例为 30.00%；距保质期 0-6 个月，该部分货物可变现净值较低，故计提比例为 100.00%；超过有效期的，考虑该部分货物已经不能销售，故计提比例为 100.00%。（3）不回采且不能继续销售部分：其余终止合作品牌但尚未对外销售完毕存货，考虑该部分货物已经不能销售，全额计提存货跌价准备
凯淳股份（301001.SZ）	每个资产负债表日，公司对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。具体而言，针对存放状态正常、效期正常且库龄在 1 年以内的存货，公司根据商品常规对外售价及预计销售费率确定可变现净值，与存货采购成本进行对比并计提跌价准备；针对临近效期、包装破损或拟清理的商品，公司予以重点关注，并根据以往清理价格或内卖价格作为预计售价，减去预计销售费用后确定可变现净值，与存货采购成本进行对比并计提跌价准备；针对库龄 1 年以上的存货，公司在分析其效期、当期销售情况及近期价格变化后，根据商品预计售价及销售费率确定可变现净值，与存货采购成本进行对比并计提跌价准备
壹网壹创（300792.SZ）	公司根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值
丽人丽妆（605136.SH）	存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。可变现净值按日常活动中，以存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定

淘通科技采取的存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在差异。

6、无形资产

报告期各期末，标的公司无形资产情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
一、账面原值			
软件	860.49	857.09	827.47
二、累计摊销			
软件	505.97	441.43	314.10

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
三、账面价值			
软件	354.52	415.66	513.37

报告期各期末，标的公司无形资产账面价值分别为 513.37 万元、415.66 万元和 354.52 万元，主要为软件。

7、使用权资产

报告期各期末，标的公司使用权资产余额分别为 568.60 万元、245.56 万元和 884.11 万元，系标的公司房屋租赁形成。

（二）负债结构分析

报告期各期末，标的公司负债规模与结构如下：

单位：万元、%

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债						
短期借款	14,040.62	52.95	7,936.74	30.01	6,813.67	35.20
应付账款	3,111.27	11.73	6,902.27	26.10	2,608.32	13.47
合同负债	343.60	1.30	833.54	3.15	692.93	3.58
其他应付款	1,997.72	7.53	3,740.35	14.14	3,660.57	18.91
应付职工薪酬	1,412.80	5.33	1,433.24	5.42	986.27	5.09
应交税费	3,646.64	13.75	3,533.01	13.36	2,567.89	13.26
一年内到期的非流动负债	428.46	1.62	311.64	1.18	847.66	4.38
其他流动负债	631.11	2.38	1,304.40	4.93	979.51	5.06
流动负债合计	**25,612.23**	**96.59**	**25,995.17**	**98.29**	**19,156.83**	**98.96**
非流动负债						
租赁负债	528.18	1.99	26.53	0.10	201.48	1.04
预计负债	-	-	-	-	-	-
长期借款	375.31	1.42	425.40	1.61	-	-
递延所得税负债	-	-	0.42	0.00	0.12	0.00
非流动负债合计	**903.48**	**3.41**	**452.34**	**1.71**	**201.60**	**1.04**
负债合计	**26,515.71**	**100.00**	**26,447.51**	**100.00**	**19,358.43**	**100.00**

报告期各期末，标的公司总负债分别为 19,358.43 万元、26,447.51 万元和

26,515.71 万元，呈上升趋势。标的公司流动负债占总负债的比例分别为 98.96%、98.29%和 96.59%，主要包括短期借款、应付账款、其他应付款；非流动负债占比分别为 1.04%、1.71%和 3.41%，主要包括租赁负债、长期借款等。

报告期各期末，标的公司负债情况具体分析如下：

1、短期借款

报告期各期末，标的公司短期借款余额分别为 6,813.67 万元、7,936.74 万元和 14,040.62 万元，占负债总额的比例分别为 35.20%、30.01%和 52.95%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
保证借款	12,498.00	7,498.00	6,127.00
信用借款	430.00	430.00	-
保理融资	-	-	679.41
质押和保证借款	1,100.00	-	-
计提利息	12.62	8.74	7.26
合计	**14,040.62**	**7,936.74**	**6,813.67**

报告期内，标的公司短期借款主要系保证借款。

2、应付账款

报告期各期末，标的公司应付账款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付仓储物流费用	2,369.55	4,536.97	2,434.28
应付商品采购款	741.72	2,365.29	174.04
合计	**3,111.27**	**6,902.27**	**2,608.32**

报告期各期末，标的公司应付账款余额分别为 2,608.32 万元、6,902.27 万元和 3,111.27 万元，2024 年末大幅上升主要系 2025 年春节时间较早，电商平台的大促活动“年货节”时间提前，标的公司年末采购增加所致。

3、其他应付款

报告期各期末，标的公司其他应付款明细情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付股利	0.50	-	-
其他应付款	1,997.22	3,740.35	3,660.57
合计	**1,997.72**	**3,740.35**	**3,660.57**

其中，其他应付款按款项性质分类具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
暂收代垫款及返利	610.78	1,815.51	3,022.66
应付费用	1,380.72	1,690.15	604.76
外部往来款	-	201.55	-
押金保证金	2.14	33.14	33.14
其他	3.58		
合计	**1,997.22**	**3,740.35**	**3,660.57**

报告期各期末，标的公司其他应付款余额分别为 3,660.57 万元、3,740.35 万元和 1,997.22 万元，主要为暂收代垫款及返利与应付费用。

4、租赁负债

报告期各期末，标的公司租赁负债余额分别为 201.48 万元、26.53 万元和 528.18 万元，主要为租赁款。

（三）偿债能力分析

报告期内，标的公司的各项偿债能力指标如下：

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	3.40	3.21	3.59
速动比率（倍）	2.59	2.12	2.35
资产负债率	29.66%	31.13%	27.43%
项目	**2025 年 1-6 月**	**2024 年度**	**2023 年度**
息税折旧摊销前利润（万元）	6,479.35	10,005.45	9,134.37

利息保障倍数（倍）	28.37	16.89	22.31

注：流动比率=流动资产/流动负债；
速动比率=（流动资产-存货）/流动负债；
资产负债率=（负债总额/资产总额）×100%；
息税折旧摊销前利润=利润总额＋利息支出＋计提折旧＋摊销；
利息保障倍数（倍）=（利润总额+利息支出）/利息支出。

1、偿债能力分析

报告期各期末，标的公司流动比率分别为 3.59、3.21、3.40，速动比率分别为 2.35、2.12、2.59，资产负债率分别为 27.43%、31.13%、29.66%。报告期各期，息税折旧摊销前利润分别为 9,134.37 万元、10,005.45 万元、6,479.35 万元，利息保障倍数分别为 22.31、16.89、28.37。

总体而言，标的公司资产负债结构良好，整体偿债能力较强。

2、与同行业公司偿债能力对比分析

报告期各期末，标的公司与同行业可比公司的偿债能力对比分析如下：

财务指标	公司名称	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动比率	青木科技	5.80	5.41	9.41
	若羽臣	2.06	2.92	4.27
	凯淳股份	11.51	10.82	7.80
	壹网壹创	13.07	9.87	8.34
	丽人丽妆	6.18	6.79	5.26
	平均值	**7.72**	**7.16**	**7.02**
	标的公司	**3.40**	**3.21**	**3.59**
速动比率	青木科技	4.88	4.68	8.36
	若羽臣	1.47	2.09	2.31
	凯淳股份	10.60	9.73	6.71
	壹网壹创	10.82	7.75	6.06
	丽人丽妆	3.89	4.40	3.27
	平均值	**6.33**	**5.73**	**5.34**
	标的公司	**2.59**	**2.12**	**2.35**
资产负债率（%）	青木科技	16.68	17.86	10.09
	若羽臣	50.56	28.80	18.47
	凯淳股份	9.33	9.84	14.14

财务指标	公司名称	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
	壹网壹创	5.44	7.03	8.29
	丽人丽妆	10.64	9.89	16.98
	平均值	**18.53**	**14.68**	**13.59**
	标的公司	**29.66**	**31.13**	**27.43**

报告期内，标的公司偿债能力指标低于同行业上市公司平均水平，与若羽臣较为相近，主要系同行业可比公司已完成上市融资，资本金得到较大提升，融资渠道有所拓宽，使得同行业可比公司资本结构、财务状况等有所改善，资产负债率更低。

（四）营运能力分析

1、标的公司资产周转能力指标分析

报告期各期末，标的公司资产周转能力指标如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
应收账款周转率（次/年）	20.72	18.52	12.75
存货周转率（次/年）	8.29	6.78	6.19
总资产周转率（次/年）	2.66	2.59	2.31

注：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面价值；
存货周转率=营业成本/存货平均账面价值；
总资产周转率=营业收入/总资产平均账面价值。

报告期内，受益于标的公司经营业绩的不断提升，标的公司整体的资产周转能力持续提升，应收账款周转率分别为 12.75 次/年、18.52 次/年、20.72 次/年，存货周转率分别为 6.19 次/年、6.78 次/年、8.29 次/年，总资产周转率分别为 2.31 次/年、2.59 次/年、2.66 次/年。

2、与同行业可比公司资产周转能力指标的比较分析

标的公司与可比公司应收账款周转率、存货周转率、总资产周转率指标比较如下：

财务指标	公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
应收账款周转率（次/年）	青木科技	7.30	5.91	5.07
	若羽臣	13.94	9.58	9.48

财务指标	公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
	凯淳股份	2.70	3.02	3.55
	壹网壹创	5.58	6.08	4.74
	丽人丽妆	33.72	32.97	40.35
	平均值	**12.65**	**11.51**	**12.64**
	标的公司	**20.72**	**18.52**	**12.75**
存货周转率（次/年）	青木科技	6.56	6.35	4.79
	若羽臣	4.50	3.60	3.19
	凯淳股份	5.06	4.99	4.46
	壹网壹创	2.92	2.99	2.80
	丽人丽妆	2.44	1.68	1.80
	平均值	**4.30**	**3.92**	**3.41**
	标的公司	**8.29**	**6.78**	**6.19**
总资产周转率（次/年）	青木科技	0.78	0.70	0.61
	若羽臣	1.62	1.22	1.07
	凯淳股份	0.36	0.45	0.65
	壹网壹创	0.34	0.40	0.40
	丽人丽妆	0.60	0.60	0.89
	平均值	**0.74**	**0.67**	**0.72**
	标的公司	**2.66**	**2.59**	**2.31**

报告期内，标的公司营运能力指标优于同行业上市公司平均水平。

（五）大额财务性投资情况分析

截至报告期末，标的公司不存在金额较大的财务性投资情况。

五、标的公司盈利能力分析

报告期内，淘通科技简要利润表及主要盈利指标如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
一、营业收入	**115,858.12**	**201,464.24**	**160,912.35**
减：营业成本	101,178.73	175,524.84	140,236.07
税金及附加	97.48	261.25	257.48
销售费用	5,203.18	8,555.22	6,262.77

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
管理费用	1,922.45	5,339.20	4,554.52
研发费用	160.74	374.03	554.75
财务费用	476.70	1,354.42	508.89
加：其他收益	8.10	48.24	22.41
投资收益	-42.47	-105.86	-99.65
信用减值损失	-582.50	-325.90	-294.30
资产减值损失	-329.22	-846.73	-312.09
资产处置收益	-	1.04	12.82
二、营业利润	**5,872.74**	**8,826.08**	**7,867.07**
加：营业外收入	48.75	19.82	10.46
减：营业外支出	0.63	33.17	8.33
三、利润总额	**5,920.85**	**8,812.74**	**7,869.20**
减：所得税费用	1,126.87	1,906.61	1,617.34
四、净利润	**4,793.99**	**6,906.13**	**6,251.85**
归属于母公司所有者的净利润	4,793.99	6,906.13	6,251.85

报告期内，标的公司营业收入分别为 160,912.35 万元、201,464.24 万元和 115,858.12 万元，得益于部分新引进品牌销量的快速增长，标的公司报告期内的营业收入持续增加。报告期内，标的公司的综合毛利率较为稳定，分别为 12.85%、12.88%和 12.67%。报告期各期，标的公司盈利能力良好，归属于母公司所有者的净利润分别为 6,251.85 万元、6,906.13 万元和 4,793.99 万元。

（一）营业收入分析

1、营业收入构成分析

报告期内，淘通科技营业收入构成如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务	115,858.12	100.00	201,464.24	100.00	160,912.35	100.00
其他业务	-	-	-	-	-	-
合计	**115,858.12**	**100.00**	**201,464.24**	**100.00**	**160,912.35**	**100.00**

报告期内，淘通科技主营业务突出，主营业务收入占营业收入的比例均为100.00%。报告期各期，淘通科技的营业收入分别为160,912.35万元、201,464.24万元和115,858.12万元，报告期内，标的公司的营业收入持续增加，主要系标的公司2023年新引进的宠物食品品牌“皇家”在2024年的销售收入大幅增长，以及2024年新引进的宠物食品合作方“冠军”销售表现较好引起。

2、分类别主营业务收入分析

报告期内，淘通科技按业务类别划分的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电商销售服务	115,676.81	99.84	201,005.94	99.77	159,736.45	99.27
其中：零售模式	71,626.45	61.82	108,538.38	53.87	73,663.54	45.78
分销模式	37,654.25	32.50	81,024.35	40.22	75,470.65	46.90
服务费模式	6,396.12	5.52	11,443.22	5.68	10,602.26	6.59
全域数字营销	181.31	0.16	458.30	0.23	1,175.90	0.73
合计	**115,858.12**	**100.00**	**201,464.24**	**100.00**	**160,912.35**	**100.00**

报告期内，标的公司的主营业务收入包括电商销售服务和全域数字营销，其中电商销售服务是报告期内的主要收入来源，标的公司超过99%的收入来源于该业务。报告期内，标的公司全域数字营销收入分别为1,175.90万元、458.30万元和181.31万元，占主营业务收入的比例小于1%，系该业务尚处于初期阶段，业务规模较小。

标的公司的电商销售服务系在线上销售平台开展的商品销售或代运营服务业务，按业务模式可分为零售模式、分销模式和服务费模式，具体分析如下：

（1）零售模式

零售模式系标的公司在获得品牌方或其代理商授权情况下，在授权线上平台开设电商店铺并开展商品零售的业务模式。该模式下，标的公司的下游客户为线上终端消费者，盈利主要来源于销售收入与采购成本的差价。

报告期各期，标的公司零售模式的电商销售服务收入分别为73,663.54万元、108,538.38万元和71,626.45万元，占标的公司营业收入的比例分别为45.78%、

53.87%和 61.82%。零售模式销售收入在报告期内增速明显，主要原因系标的公司新增了皇家、冠军等优质宠物品牌以及对存量品牌的持续投入。

①前五大客户的销售内容、销售金额及占比情况，销售定价的公允性

报告期内，标的公司零售模式下前五名客户的情况具体如下：

单位：万元

期间	客户 ID	主要销售内容	收入金额	占该模式收入比例
2025 年 1-6 月	801685&1**&何**&**********	玛氏集团旗下箭牌糖果产品	32.18	0.04%
	896116&李**&李**&**********	玛氏集团旗下箭牌糖果产品	29.28	0.04%
	867597&土**&巢**&**********	玛氏集团旗下德芙品牌巧克力	13.76	0.02%
	669056&悠**&支**&**********	百事集团旗下桂格品牌麦片	12.08	0.02%
	469670&p**&浦**&**********	百事集团旗下桂格品牌麦片	8.87	0.01%
	合计		**96.17**	**0.13%**
2024 年度	y**&戴**&*******2387	百事集团旗下桂格品牌麦片	49.38	0.05%
	453575&z**&周**&**********	百事集团旗下桂格品牌麦片	20.44	0.02%
	463737&t**&阿**&**********	百事集团旗下桂格品牌麦片	17.09	0.02%
	100270&程**&卿**&*******5549	百事集团旗下桂格品牌麦片	15.67	0.01%
	139***_p	皇家品牌猫粮	13.38	0.01%
	合计		**115.97**	**0.11%**
2023 年度	y**&戴**&*******2387	百事集团旗下桂格品牌麦片	305.30	0.41%
	呼**&阿**&*******9502	玛氏集团旗下德芙品牌巧克力	182.37	0.25%
	l**&顾**&*******4069	百事集团旗下桂格品牌麦片	20.25	0.03%
	i**&门**&*******1151	百事集团旗下桂格品牌麦片	20.20	0.03%
	y**&王**&*******5583	百事集团旗下桂格品牌麦片	17.68	0.02%
	合计		**545.80**	**0.74%**

注：目前主流电商平台均无法批量导出包含消费者具体信息的订单明细，表格中的客户 ID 以电商平台导出的脱敏后的订单信息组合而成。

标的公司零售模式下的客户均为在标的公司经营的线上店铺下单购买商品的消费者，此类客户的收入分布较为分散。根据标的公司报告期内零售模式下按照客户交易 ID 汇总统计的订单数据，报告期各期前五大零售客户的收入总额分别为545.80万元、115.97万元和96.17万元，占零售收入总额的比例分别为0.74%、0.11%和 0.13%，占比极小。

报告期内，标的公司对前五大零售客户的收入金额相较于普通零散消费者金额较大，系前五大客户主要为相关商品的中小卖家，在电商平台的大型促销期间（如“618”、“双十一”等），线上店铺的促销力度通常较大，在叠加电商平台的满减、折扣等优惠后，最终交易价格可能低于该类客户通过常规分销渠道的采购价格，因此通过在大促期间集中下单大规模采购的方式降低其采购成本。

线上销售模式下，标的公司同一产品在同一店铺、同一时点面向所有公众消费者的销售价格与折扣活动相同，对前五大客户的销售价格具有公允性。

②前五大客户变化情况

报告期内，标的公司零售模式下的前五大客户存在一定变动，主要系零售模式的收入较为分散，不同客户根据其实际需求下单采购，各期的交易金额有所波动导致，具有合理性。

③是否存在新增客户成为前五大客户情形

报告期内，标的公司零售模式的前五大客户与标的公司均持续存在交易，不存在交易当年即成为前五大客户的情形。

（2）分销模式

分销模式系标的公司在获得品牌方或其代理商授权情况下，在采购授权商品后销售至线上平台（B2B 平台，如天猫超市、天猫国际自营、京东自营、唯品会自营和抖音超市等）或下游分销商（B2B 其他分销商，通常在线上渠道开设专营/专卖店）的业务模式。该模式下，标的公司的客户为线上平台或其他分销商，盈利主要来源于销售收入与采购成本的差价。

报告期各期，标的公司分销模式的收入分别为 75,470.65 万元、81,024.35 万元和 37,654.25 万元，占标的公司营业收入的比例分别为 46.90%、40.22%和

32.50%，2024 年分销模式收入较 2023 年增长 7.36%，2025 年 1-6 月，标的公司的分销模式收入与 2024 年同期相比变动不大。

报告期内，标的公司前五名分销商客户的收入金额和占比情况如下：

单位：万元

期间	分销商名称	收入金额	占分销收入比例
2025 年 1-6 月	阿里集团	15,820.64	42.02%
	京东集团	10,401.14	27.62%
	悠津集团	1,518.99	4.03%
	糖巧集团	1,045.03	2.78%
	圆兔集团	773.63	2.05%
	合计	**29,559.43**	**78.50%**
2024 年度	阿里集团	34,277.92	42.31%
	京东集团	19,604.17	24.20%
	抖音集团	3,112.42	3.84%
	悠津集团	2,556.95	3.16%
	糖巧集团	2,324.52	2.87%
	合计	**61,875.97**	**76.37%**
2023 年度	阿里集团	32,225.41	42.70%
	京东集团	12,729.11	16.87%
	圆兔集团	3,285.38	4.35%
	糖巧集团	2,060.69	2.73%
	悠津集团	1,866.95	2.47%
	合计	**52,167.53**	**69.12%**

注：同一控制下的分销商数据已合并统计。

报告期内，标的公司主要分销商客户较为稳定，均系阿里集团、京东集团、抖音集团等电商平台或悠津集团、糖巧集团、圆兔集团等非平台类分销商。2024 年，抖音集团成为标的公司前五大分销商，主要系亿滋品牌在抖音超市的销售规模大幅增加，同时标的公司对圆兔集团分销亿滋、百事等品牌商品的规模有所下降，圆兔集团退出前五大分销商。

报告期内，上述主要分销商与标的公司均不存在关联关系。根据同行业可比公司公开披露的信息，可比公司均存在分销模式，但不同公司分销业务的收入占

比有所差异，主要系各公司合作的品牌方、商品品类、与品牌方的合作模式等方面存在差异所致。

①标的公司分销模式前五大客户的相关情况

报告期内，标的公司分销模式下前五名客户的收入情况如下：

单位：万元、%

期间	客户名称	主要销售内容	收入金额	占分销收入比例
2025 年 1-6 月	阿里集团	休闲食品、婴幼儿食品、其他产品	15,820.64	42.02%
	京东集团	休闲食品、电池	10,401.14	27.62%
	悠津集团	休闲食品	1,518.99	4.03%
	糖巧集团	休闲食品	1,045.03	2.78%
	圆兔集团	休闲食品	773.63	2.05%
	合计		**29,559.43**	**78.50%**
2024 年度	阿里集团	休闲食品、婴幼儿食品、其他产品	34,277.92	42.31%
	京东集团	休闲食品、电池	19,604.17	24.20%
	抖音集团	休闲食品	3,112.42	3.84%
	悠津集团	休闲食品	2,556.95	3.16%
	糖巧集团	休闲食品	2,324.52	2.87%
	合计		**61,875.97**	**76.37%**
2023 年度	阿里集团	休闲食品、婴幼儿食品、其他产品	32,225.41	42.70%
	京东集团	休闲食品、电池	12,729.11	16.87%
	圆兔集团	休闲食品	3,285.38	4.35%
	糖巧集团	休闲食品	2,060.69	2.73%
	悠津集团	休闲食品	1,866.95	2.47%
	合计		**52,167.53**	**69.12%**

注：同一控制下的分销商数据已合并统计。

报告期内，标的公司前五名分销商客户较为稳定，均系阿里集团、京东集团、抖音集团等电商平台或悠津集团、糖巧集团、圆兔集团等非平台类分销商。报告期各期，标的公司分销模式下前五名客户的收入合计金额分别为 52,167.53 万元、61,875.97 万元和 29,559.43 万元，占分销模式总收入的比例分别为 69.12%、76.37%和 78.50%，占比较高，主要系阿里集团、京东集团等电商平台凭借其覆盖广泛的平台优势，得以通过天猫超市、京东自营等线上渠道实现较大分销收入规模。

分销模式下，标的公司对客户的销售定价系根据商品采购成本、品牌方指导价格、客户采购规模、合作历史等因素综合确定，销售定价具有公允性。

2024 年度，标的公司分销模式下前五大客户的变化，系抖音集团成为前五大分销商客户，主要原因系亿滋品牌在抖音超市的销售规模大幅增加，同时标的公司对圆兔集团分销亿滋、百事等品牌商品的规模有所下降，圆兔集团退出前五大分销商。

2025 年 1-6 月，抖音集团退出前五大分销客户，抖音集团分销的主要产品为亿滋品牌相关商品，2025 年上半年，亿滋品牌减少了在抖音平台的营销推广力度，该平台的收入规模也相应减少。2025 年 1-6 月，标的公司对抖音集团的分销收入为 653.53 万元，排名分销收入第六位。2024 年度，圆兔集团的分销收入排名第七位，2025 年 1-6 月，圆兔集团重新成为前五大分销客户，主要系圆兔集团分销百事品牌相关商品的收入有所增加，以及 2024 年排名靠前的抖音集团分销收入下降退出前五大分销客户导致。

除上述变动外，标的公司对其他前五大分销商客户的销售收入各年均有不同幅度增加，主要系双方合作深化或合作的品牌、产品增加导致交易规模相应增加，具有合理性。

报告期内，标的公司前五大分销客户与标的公司均持续存在交易，不存在新增客户合作当年即成为前五大客户的情形。

②报告期各期，分销业务主要客户向标的资产采购的产品类别、终端销售方式

报告期内，标的公司主要分销客户向标的公司采购的产品类别以及终端销售方式如下：

分销客户名称	向标的公司采购产品类别	终端销售方式
阿里集团	休闲食品、婴幼儿食品、其他产品	通过“天猫超市”、“天猫国际直营”以天猫自营方式直接对大众消费者零售
京东集团	休闲食品、电池	通过“京东超市”、京东自营旗舰店等方式以京东自营方式直接对大众消费者零售
抖音集团	休闲食品	通过“抖音超市”以抖音电商自营方式直接对大众消费者零售

分销客户名称	向标的公司采购产品类别	终端销售方式
悠津集团	休闲食品	在天猫、淘宝、京东、拼多多等电商平台开设线上店铺向大众消费者零售
糖巧集团	休闲食品	在天猫、淘宝、京东、拼多多等电商平台开设线上店铺向大众消费者零售
圆兔集团	休闲食品	在天猫、淘宝、京东、拼多多等电商平台开设线上店铺向大众消费者零售

根据上表，标的公司的分销客户主要包括以阿里集团、京东集团、抖音集团为代表的平台类分销商，以及悠津集团、糖巧集团、圆兔集团等非平台类分销商。标的公司向上述分销客户销售的商品类别与其零售的产品类别基本一致，根据品牌方授权和分销客户的销售意愿分别销售相应品牌的商品。

就终端销售方式而言，平台类分销商和非平台类存在一定差异，其中平台类分销商主要通过电商平台自营渠道，如“天猫超市”、“京东超市”、“京东自营店铺”、“抖音超市”等对大众消费者直接进行零售，此类分销商因具有广泛的商品覆盖范围、优质的平台形象背书、高效的配送时效等优势，其分销规模占比也相对较高。非平台类分销商的终端销售方式主要系在天猫、淘宝、京东、拼多多等电商平台开设第三方线上店铺向大众消费者进行零售，此类分销商通常具有较为灵活的销售机制、一部分较为稳定的消费者客户群体，因此也能在标的公司运营的品牌官方旗舰店和平台类分销商自营渠道之外，形成一定的分销规模。

③分销业务主要客户采购规模与其自身业务规模的匹配性、标的资产是否为其采购的相关产品的主要供应商，标的资产与前述主要客户的合作背景及历史

报告期内，标的公司前五大分销客户向标的公司的采购规模，以及与相关分销客户的合作背景及历史情况如下：

分销客户名称	与标的公司合作背景	与标的公司开始合作年度	合作以来是否持续交易
阿里集团	商务洽谈	2014 年	持续交易
京东集团	商务洽谈	2014 年	持续交易
抖音集团	商务洽谈	2023 年	持续交易
悠津集团	品牌方推荐	2021 年	持续交易
糖巧集团	商务洽谈	2021 年	持续交易
圆兔集团	商务洽谈	2020 年	持续交易

报告期内，标的公司对阿里集团、京东集团、抖音集团的分销业务分别对应

上述电商平台的自营业务，主要为天猫超市、京东超市/京东自营、抖音超市，上述电商平台系国内知名的大型电商企业，标的公司与其交易规模占各电商平台的采购比例较小。悠津集团、糖巧集团、圆兔集团等非电商类分销商主要系开设线上店铺的中小型卖家，根据对上述分销商的访谈确认，悠津集团、糖巧集团、圆兔集团从标的公司的采购额占其采购总额的比例分别约 35%、10%-20%和 10%。

综上，主要分销客户向标的公司的采购额占其总采购额的比例较低，标的公司并非相关分销客户采购相关产品的主要供应商。标的公司向分销客户销售的商品主要为玛氏、亿滋、百事、雀巢等品牌的各类休闲食品、婴幼儿食品等快消品，此类商品的周转效率较高且消费者较为关注商品的有效期，分销客户通常根据其销售能力采取“多批次、少批量”的采购策略，对标的公司的采购规模与其自身业务规模相匹配，不会超出自身销售能力进行大规模采购以规避库存积压的风险。

④分销模式在标的资产所处行业是否属于行业惯例

在电商代运营行业，代运营企业在线上店铺通过零售模式销售商品之外，通过分销渠道销售商品，可以快速实现线上销售渠道的广泛覆盖，并将其作为零售模式的补充获取收益的最大化，因此分销模式在电商代运营行业属于行业惯例。报告期内，标的公司的可比上市公司也都存在一定规模的分销业务，可比公司对分销业务的描述具体如下：

公司简称	对分销模式的描述
青木科技	公司基于品牌商或品牌授权代理商的分销授权，向其采购商品后再分销给唯品会、京东自营等第三方 B2C 电商平台以及其他分销商，再由上述分销商销售给终端消费者。
若羽臣	公司向品牌方或其授权代理商采购商品后销售至分销商，由分销商对外销售。分销商一般包括京东自营、唯品会、天猫超市等电商平台和在电商平台上开设店铺的线上分销商。其中对于电商平台客户，公司可根据其需求提供不同程度的运营支持服务，包括品牌定位、流量运营、整合营销、数据洞察等，但仓储物流仍由电商平台负责；对于其他分销商，公司仅向其销售商品，无需提供运营支持服务。
凯淳股份	公司以买断方式向品牌方或其代理商采购产品，并经品牌方授权分销后，由公司销售至各分销渠道。公司的分销渠道包括京东自营、唯品会、天猫超市等电商平台以及淘宝中小卖家等。对于京东自营、唯品会、天猫超市等电商平台客户，公司根据其需求提供不同程度的运营支持服务， 包括店铺建设、视觉设计、营销策划、客户服务等。对于其他分销渠道，产品买断后，公司一般不提供后续服务。
壹网壹创	公司基于品牌方分销业务授权，以货品买断的形式向品牌方进行采购后，再分销给天猫、淘宝的卖家或其他第三方 B2C 平台，再由上述分销商销售给终端消费者。

公司简称	对分销模式的描述
丽人丽妆	在分销业务中，公司主要客户是线上/线下渠道店铺卖家。公司与客户签订分销合同，在系统内提交采购订单后，由仓库进行商品分拣与物流配送。

根据上表，可比公司均存在分销业务，且业务模式与标的公司不存在重大差异。报告期内，标的公司与可比公司的分销业务收入和占比情况分别如下：

单位：万元

公司简称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
青木科技	未披露	未披露	17,347.29	15.04%	16,481.35	17.04%
若羽臣	33,963.77	25.75%	57,651.32	32.65%	55,450.84	40.59%
凯淳股份	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
壹网壹创	17,976.08	33.73%	46,804.85	37.87%	41,875.55	32.52%
丽人丽妆	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
淘通科技	37,654.25	32.50%	81,024.35	40.22%	75,470.65	46.90%

注：可比公司数据来源于各公司披露的定期报告，其中凯淳股份、丽人丽妆未单独披露其各期的分销业务收入，青木科技未单独披露其 2025 年 1-6 月的分销业务收入。

根据可比公司披露的年度报告等公开信息，可比公司的分销模式的业务收入占营业收入的比例有所差异，标的公司的分销业务收入占比与若羽臣、壹网壹创较为接近，可比公司中，凯淳股份、丽人丽妆虽然披露其收入中存在分销收入，但未公开披露分销收入的具体数据。

综上，标的公司的分销模式业务收入符合行业惯例，具有合理性。

⑤标的公司分销收入按客户性质的构成情况

报告期内，标的公司的分销客户可以分为电商平台类分销商和非平台类经销商两大类，具体收入构成情况如下：

单位：万元

分销客户类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电商平台	27,500.30	73.03%	58,365.47	72.03%	46,688.99	61.86%
非平台类经销商	10,153.94	26.97%	22,658.88	27.97%	28,781.65	38.14%
总计	**37,654.25**	**100.00%**	**81,024.35**	**100.00%**	**75,470.65**	**100.00%**

报告期内，标的公司电商平台类分销客户包括阿里集团、京东集团、抖音集团、唯品会集团四家，电商平台类分销商相较于其他分销商在销售商品类别、配送时效、售后服务、平台品牌形象等方面具有一定优势，因而其分销规模占比较大。报告期内，标的公司电商平台类分销商收入金额分别为 46,688.99 万元、58,365.47 万元和 27,500.30 万元，占分销收入总额的比例分别为 61.86%、72.03%和 73.03%。

除电商平台类分销商外，标的公司的另一类分销商为非平台类经销商，报告期各期，标的公司对此类分销商的分销收入分别为 28,781.65 万元、22,658.88 万元和 10,153.94 万元，占分销收入总额的比例分别为 38.14%、27.97%和 26.97%。

报告期内，标的公司的分销客户中，存在非平台类经销商客户，标的公司通常与此类分销商签署分销/经销合同，明确约定分销的具体品牌和销售渠道，经销商不得擅自将商品销售至合同约定以外的渠道。报告期各期，标的公司前五大非平台类经销商的销售收入及销售内容情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	主要销售内容	收入金额	占分销收入比例
2025 年 1-6 月	悠津集团	休闲食品	1,518.99	4.03%
	糖巧集团	休闲食品	1,045.03	2.78%
	圆兔集团	休闲食品	773.63	2.05%
	糖硕集团	休闲食品	568.30	1.51%
	益齐兴集团	休闲食品	524.86	1.39%
	合计		**4,430.81**	**11.77%**
2024 年度	悠津集团	休闲食品	2,556.95	3.16%
	糖巧集团	休闲食品	2,324.52	2.87%
	糖硕集团	休闲食品	1,766.03	2.18%
	圆兔集团	休闲食品	1,766.01	2.18%
	食也之味集团	休闲食品	917.88	1.13%
	合计		**9,331.40**	**11.52%**
2023 年度	圆兔集团	休闲食品	3,285.38	4.35%
	糖巧集团	休闲食品	2,060.69	2.73%
	悠津集团	休闲食品	1,866.95	2.47%
	糖硕集团	休闲食品	1,734.43	2.30%

期间	客户名称	主要销售内容	收入金额	占分销收入比例
	北京惠而普电子商务有限公司	休闲食品	1,170.65	1.55%
	合计		**10,118.09**	**13.41%**

注：同一控制下的分销商数据已合并统计。

经销商销售的商品主要是快消类商品，此类商品周转效率较高，销售周期较短，且消费者较为关注商品的有效期，标的公司对经销商的结算模式为“先款后货”，且销售完成后除质量原因外不得退换货，因此经销商为避免大规模占用资金以及规避存货积压风险，通常根据其销售能力采取“多批次、少批量”的采购策略，不会一次性大规模采购商品。根据对主要经销商的访谈确认，经销商的终端销售情况良好，不存在采购标的公司的商品大规模滞销、积压的情况。

经查询报告期内标的公司经销商的工商信息，以及对报告期内主要经销商的访谈确认，标的公司报告期内的经销商与标的公司及其控股股东、实际控制人、董监高、核心团队之间不存在关联关系。

报告期内，标的公司前五大非平台类经销商客户中，前四大客户较为稳定，但第五大客户有所变动，报告期各期第五大非平台类经销商客户分别为北京惠而普电子商务有限公司、食也之味集团和益齐兴集团，上述三家客户都主要分销亿滋、玛氏品牌相关商品。报告期内，北京惠而普电子商务有限公司向标的公司的采购规模逐年减少，2024 年和 2025 年 1-6 月退出前五名客户。食也之味集团、益齐兴集团报告期内都是标的公司前十大非平台类分销商客户，由于非平台类分销商客户较为分散且销售规模差异较小，因此各期随着不同客户销售规模的波动，具体排名也有所变化。

⑥标的资产与分销业务主要客户签订合同的主要条款

报告期内，标的公司平台类分销客户的合同条款存在一定差异，但是非平台类分销客户的合同条款基本一致。标的公司与主要平台类分销客户和非平台类分销客户的主要合同条款如下：

项目	阿里集团	京东集团	非平台类分销客户
定价方式	供应商承诺提供给天猫超市的商品将享受集团优享价，即天猫超市返利结算	定价基于双方协商确定，供货价格需较同时期同标准市场价格具	以生效订单形式确定产品价格

项目	阿里集团	京东集团	非平台类分销客户
	后支付给供应商的净价将不高于同等条件下供应商供给阿里巴巴集团及其相关经济体（包括但不限于盒马鲜生、考拉海购、天猫国际等自营渠道）的同一商品价格。	有竞争力，具体价格在订单中明确。	
交付方式	供应商须在订单下达后 7 日（同城）或 14 日（异地）内送货至指定仓。	淘通科技负责将产品通过京东仓储预约系统运输至指定地点，同城需在 5 天内送达，异地需在 15 天内送达。	双方可选择以下任一种交付方式，具体在订单中约定：①淘通科技配送；②分销商自提；③品牌方直送。
返利政策	返利主要系毛利保护返利。即按照月度周期保障天猫超市每月销售毛利率不低于约定比例；如天猫超市的月度实际销售毛利率低于前述约定的毛利率标准的，供应商同意天猫超市在应结算货款中以票折方式进行货款扣除和开票结算。	淘通科技需支付月度商业折扣，基于进货额或销售额计算，折扣率按照商品品类在协议中具体约定。	分销期限内，分销商满足淘通科技及品牌方相关要求的，可享受相关进货折扣或销售激励（如有），但具体以双方确认的订单约定为准。
信用账期	货到后 N 日，按账期结算已验收入库的采购订单，收到合规发票后 5 个工作日内付款。标的公司签署的合同中，N 大多为 45 日。	产品验收入库后 60 天开始结算，甲方在结算单核定后 7 个工作日内付款。	先款后货，无信用期
保证金	通常 5 万元（特殊类目 10-30 万），用于抵扣违约赔偿等；不足时从货款扣补；协议终止且无纠纷后 10 日内无息返还。	淘通科技需支付保证金，金额由协议约定，用于覆盖退货、维修等责任；保证金不足时，京东有权从未结货款中扣除。	不适用
退换货条件	出现以下情形的，天猫超市有权退货：①经天猫超市确认商品品质不符合要求；②商品存在质量问题，包装不良或损坏，或交货规格、数量有误等不符合验收标准要求的；③滞销及不动销商品；④不健康库存商品；⑤影响二次销售的商品等。	淘通科技接受京东任何原因的退货。	除非产品经检测有质量问题，淘通科技不接受分销商任何形式退换货。

⑦报告期各期，标的资产分销业务新增客户与存量客户的收入结构情况

报告期内，标的公司分销业务新增客户与存量客户的收入结构情况如下：

单位：万元

期间	分销收入总额	存量客户收入		新增客户收入	
		金额	占比	金额	占比
2025 年 1-6 月	37,654.25	36,785.41	97.69%	868.84	2.31%
2024 年度	81,024.35	78,691.67	97.12%	2,332.68	2.88%
2023 年度	75,470.65	68,571.42	90.86%	6,899.23	9.14%

根据上表，报告期内标的公司 90%以上的分销收入都来源于存量客户，新增客户的分销收入占比较低。通常而言，为拓展销售渠道，标的公司会主动开发部分下游分销商，也有部分在线上经营相关商品零售店铺的分销商主动与标的公司寻求合作。但整体而言，标的公司与主要分销商客户的合作相对稳定，此类存量分销商客户的收入规模也较大，新增的分销客户大部分为交易规模较小的零散客户。

2024 年，标的公司新增的前五大分销商客户情况及新增销售的原因如下：

单位：万元

客户名称	2024 年收入金额	占分销收入总额比例	占新增分销客户收入比例	新增合作原因
上海瀚瀚瀚商贸有限公司	602.86	0.74%	25.84%	其他客户推荐介绍后，经商务洽谈发展为新合作客户
湖南领福商贸有限公司	516.24	0.64%	22.13%	品牌方推荐介绍后，经商务洽谈发展为新合作客户
上海越程电子商务有限公司	98.40	0.12%	4.22%	业务员通过线上渠道资源自主开发，经商务洽谈发展为新合作客户
金华物择贸易有限公司	91.25	0.11%	3.91%	品牌方推荐介绍后，经商务洽谈发展为新合作客户
三只松鼠股份有限公司	91.00	0.11%	3.90%	三只松鼠与玛氏合作销售品牌联名礼盒产品，三只松鼠向标的公司采购玛氏品牌产品后，重新组合包装成联名礼盒
合计	**1,399.76**	**1.73%**	**60.01%**	**—**

2025 年 1-6 月，标的公司新增的前五大分销商客户情况及新增销售的原因如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-6 月收入金额	占分销收入总额比例	占新增分销客户收入比例	新增合作原因
湖州迈动商贸有限公司	240.96	0.64%	27.73%	业务员通过线上渠道资源自主开发，经商务洽谈发展为新合作客户
天泽惠升（上海）食品有限公司	98.64	0.26%	11.35%	业务员通过线上渠道资源自主开发，经商务洽谈发展为新合作客户
上海驻青昭贸易有限公司	97.27	0.26%	11.19%	业务员通过线上渠道资源自主开发，经商务洽谈发展为新合作客户
苏州哈奇露可文化传媒有限公司	80.77	0.21%	9.30%	业务员通过线上渠道资源自主开发，经商务洽谈发展为新合作客户
福州市沃达帝网络技术有限公司	59.02	0.16%	6.79%	业务员通过线上渠道资源自主开发，经商务洽谈发展为新合作客户
合计	**576.66**	**1.53%**	**66.37%**	—

标的公司的分销业务具有可持续性，具体分析如下：

1）标的公司的分销业务收入主要来源于电商平台类客户，各大主流电商平台的自营业务具有可持续性

报告期各期，标的公司来源于电商平台类客户的分销收入占比分别为61.86%、72.03%和 73.03%，占比较高，系电商平台类分销商相较于其他分销商在销售商品类别、配送时效、售后服务、平台品牌形象等方面具有一定优势，因而其分销规模占比较大。

标的公司合作的电商平台类分销商中，“天猫超市”作为阿里集团自营业务的主要平台，依托天猫和淘宝广泛的用户基础，近年来销售额持续保持在较高水平，也是标的公司分销业务最大的收入来源；京东集团的自营业务的销售规模也较为可观；“抖音超市”作为抖音电商平台的自营业务板块，自 2022 年上线以来，获得了抖音集团的大力资源支持，销售额持续大幅增加；“唯品会超市”作为唯品会集团销售日常用品的自营平台，销售表现也较为良好。标的公司与上述电商平台类分销商自合作以来持续存在交易，且在可预见的未来期间，上述电商平台的发展具有可持续性，进而标的公司与上述平台类分销商的交易也具有持续性。

2）标的公司非平台类分销商中，存量客户的收入占比较高，与主要非平台类分销商客户的合作较为稳定

2024 年和 2025 年 1-6 月，标的公司的非平台类分销商中，存量客户的分销收入占比分别为 97.12%和 97.69%，占比较高。标的公司与悠津集团、糖巧集团、圆兔集团等主要经销商的合作关系较为稳定，主要经销商均为在休闲食品等行业经营多年的电商企业，线上销售经验丰富、销售规模较大，标的公司通过维持与此类分销商的良好合作关系，能够保障大部分非电商平台类分销收入的相对稳定。

3）标的公司具有线上销售的丰富经验和渠道资源优势，能够凭借上述优势持续开拓增量分销客户

经过在电商行业超过 13 年的经营，标的公司已积累了丰富的线上销售经验和渠道资源，并形成了一套开拓新分销客户的成熟模式。标的公司在日常经营中会关注尚未合作的在休闲食品、宠物食品等品类有较好销售表现的线上店铺，并主动联系对方沟通合作机会，如果双方就合作条款达成一致，则该店铺将被开发为标的公司的增量分销客户并转化为分销收入。

报告期内，标的公司通过上述模式已成功开拓部分增量分销客户，且在维持存量客户的基础上，有望持续拓展新增分销客户。

4）标的公司与主要品牌方之间的合作关系稳定，品牌方基于销售渠道整合会将部分线上分销客户资源推介给标的公司

标的公司与玛氏、百事等主要品牌方自合作以来维持了长期稳定的合作关系，部分有采购需求的分销商最初可能直接向相关品牌方采购，但品牌方基于销售渠道整合、精简自主管理的经销商数量等原因，将分销商推介给标的公司开展后续交易，该模式也将给标的公司带来一定的增量分销客户资源。

综上，报告期内标的公司的分销收入主要来源于可持续性较好的电商平台类分销商以及存量非平台类分销商客户，且标的公司具有线上销售的丰富经验和渠道资源优势，能够凭借上述优势持续开拓增量分销客户，品牌方基于销售渠道整合等原因也会向标的公司推介部分分销客户，标的公司的分销业务收入具有可持续性。

⑧报告期内分销业务的主要交付方式情况

1）报告期各期，分销业务的主要交付方式

报告期内，标的公司的分销业务按交付方式可以分为买断式销售和委托代销两类，上述两类交付方式的具体模式以及对应的收入金额、收入确认方法、确认时点情况如下：

项目		非代销模式	委托代销
业务模式		标的公司将商品交付给分销商并由分销商签收后，商品的控制权、所有权即转移至分销商，标的公司不再承担商品相关的风险、报酬，标的公司与分销商根据交付的商品价款总额进行结算。 报告期内，标的公司与电商平台类分销商合作的大部分品牌以及与全部的非平台类分销商的交易模式都是非代销模式。	标的公司将商品交付至分销商指定场所后，标的公司仍保留商品的所有权，标的公司定期根据分销商实现终端销售的商品数量对账结算。 报告期内，标的公司仅少部分品牌与电商平台类分销商的合作系委托代销模式。
2025 年 1-6 月	收入金额（万元）	35,976.03	1,678.21
	占分销收入总额的比例	95.54%	4.46%
2024 年	收入金额（万元）	76,109.36	4,914.99
	占分销收入总额的比例	93.93%	6.07%
2023 年	收入金额（万元）	72,170.14	3,300.51
	占分销收入总额的比例	95.63%	4.37%
收入确认方法		标的公司根据与分销商签订的协议向客户发出货物，标的公司在分销商签收或收货后确认销售收入。	标的公司根据与分销商签订的协议，于收到代销清单时，按应向其收取的款项确认销售收入。
收入确认时点		销售的商品由分销商签收或收货确认后	商品由分销商实现终端销售且与标的公司对账完成后

报告期内，标的公司的分销业务以非代销模式为主，报告期各期非代销模式形成的分销收入占各期分销收入总额的比例分别为 95.63%、93.93%和 95.54%。非代销模式下，标的公司在将商品交付给分销商并由分销商签收或收货后，商品的控制权、所有权即转移至客户，标的公司在分销商签收或收货后确认销售收入。委托代销模式下，标的公司将商品交付至分销商指定场所后，标的公司仍保留商品的所有权，标的公司定期根据分销商实现终端销售的商品数量对账结算，并于收到代销清单时，按应向其收取的款项确认销售收入。

2）与同行业可比公司收入确认方式的对比情况

标的公司同行业可比公司的分销收入确认方式如下：

公司简称	分销业务收入确认方式
青木科技	对非买断式平台客户（主要为唯品会、京东），在平台客户对外销售后，公司于期末根据经双方确认的当期对外销售清单确认收入； 对其他客户（主要为天猫、淘宝、京东等平台的中小卖家和线下分销商客户），通常在公司将产品发给分销商并由其确认收货后，公司根据分销商签收记录确认分销收入。
若羽臣	渠道分销模式存在委托代销与买断销售两种模式。 委托代销系公司根据与第三方电商平台签订的协议，于收到代销清单时，按应向其收取的款项确认销售收入。 买断销售模式下，公司根据与第三方电商平台签订的协议向电商客户发出货物，公司于收到第三方电商平台结算单时按应向其收取的款项确认销售收入；公司根据与其他线上分销客户（通常为淘宝店主）签订的协议，于产品交付给对方且经对方签收后确认销售收入。
凯淳股份	公司在接到客户的订单后发货，客户对相关商品确认收货并进行销售。根据合同约定，电商平台货物验收后与公司进行核对结算，公司在收到结算单时，双方核对无误后确认销售收入。对于其他分销渠道，公司根据合同约定的方式确认收入并结转成本。
壹网壹创	线上分销收入按顾客不同分为平台客户和其他客户，平台客户按商品是否买断分两种收入确认方式，在商品非买断式模式下，平台客户分销收入确认原则为公司向商务平台发货，商务平台收货后，根据合同约定的对账方式，分期与公司核对销售情况，双方核对无误后，按合同约定的计算方法确认收入；在商品买断式模式下，平台客户分销收入确认原则为公司向商务平台发货，商务平台收货验收无误后确认收入； 其他客户分销收入确认原则为客户先预付货款，公司安排发货，客户收货后确认收入。
丽人丽妆	按照合同约定在产品出库时确认收入，或将产品运至约定交货地点交付经销商或经销商指定的承运公司时确认收入。

根据上表，同行业可比公司中的青木科技、若羽臣、壹网壹创均明确披露其分销业务存在委托代销和非代销模式两种模式，且标的公司委托代销模式、非电商平台类分销商的收入确认政策与可比公司不存在重大差异。凯淳股份、丽人丽妆未明确披露分销业务的细分模式，凯淳股份披露的其他分销渠道收入确认政策和丽人丽妆披露的分销收入确认政策与标的公司非代销模式的收入确认政策类似。此外，对于电商平台类客户的非代销模式，标的公司的收入确认政策与壹网壹创一致。

《企业会计准则第 14 号一收入》（2017 年修订）第三十二条规定：“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金

额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。”

《上市公司执行企业会计准则案例解析（2024）》商家通过电商平台销售产品时的收入确认分析的规定：标的公司向电商平台销售产品属于所有权明确在电商平台签收货物时即转移的情形，标的公司将产品转移至电商平台时，因商品所有权归属于电商平台公司，标的公司无商品调货的权利，此时标的公司将商品控制权转移至电商平台，满足收入确认时点的要求。在计量收入时，标的公司应根据其与电商平台的结算条款（如按照终端销售金额的一定比例收取价款），按照可变对价的相关要求确认应确认收入的金额。同时，电商平台公司具有将商品退回给标的公司的权利，标的公司按照附有销售退回条款的销售进行会计处理，按照预期电商平台销售退回的金额冲减销售收入和成本，符合企业会计准则的规定。

综上所述，标的公司非代销模式的收入确认政策符合企业会计准则的规定，符合行业惯例。

⑨分销业务的返利政策及其变化情况及会计处理

1）分销业务的返利政策及其变化情况

报告期内，标的公司存在对分销商的返利政策，但电商平台类分销商和非平台类分销商的返利政策存在较大差异，不同品牌之间的返利政策也存在一定差异。报告期内，标的公司主要的电商平台分销商和非平台分销商的返利政策具体如下：

项目	平台类分销商		非平台类分销商
	阿里集团	京东集团	
主要返利模式	按照月度周期保障天猫超市每月销售毛利率不低于约定比例；如天猫超市的月度实际销售毛利率低于前述约定的毛利率标准的，供应商同意天猫超市在应结算货款中以票折方式进行货款扣除和开票结算。按照不同品牌和商品	根据品牌和商品品类，淘通科技需要基于京东集团的进货额或销售额支付月度商业折扣，折扣率约为2%-6%。	根据考核期内的采购规模分别适用4.0%-7.5%不等的梯度返利比例，若每季度的采购目标达到考核要求，可额外获取1.5%的季度返利。

项目	平台类分销商		非平台类分销商
	阿里集团	京东集团	
	品类，约定毛利率约为 3%-25%。		

根据上表，报告期内标的公司对天猫超市的返利主要为毛利保护方式（即供应商需保障天猫超市每月采销的销售毛利率不低于约定比例，如天猫超市的月度实际销售毛利率低于前述约定的毛利率标准的，供应商同意天猫超市在应结算货款中以票折方式进行货款扣除和开票结算），对京东集团的返利主要为月度固定商业折扣率方式，对非平台类分销商主要为基于进货金额的梯度折扣率方式。

标的公司对不同分销商和不同品牌商品执行差异化的返利政策，系标的公司与分销商充分协商、长期合作后形成的业务模式，其中电商平台在合作中处于较强势地位，标的公司通常按照电商平台类似品类商品的返利政策惯例接受电商平台的合作条款，阿里集团、京东集团的销售目标是获取较为稳定的利润空间，因此制定了相对固定且比例较高的返利政策。相较于电商平台，标的公司在与非平台类分销商合作中处于强势地位，为充分调动分销商的销售积极性，非平台类分销商的部分合作品牌制定了与采购规模挂钩的梯度折扣率。

但是对于同一分销商销售的同品牌商品，报告期内的返利政策不存在重大变化。报告期内，标的公司平台类分销商和前五大非平台类分销商的返利情况具体如下：

A、平台类分销商

报告期内，标的公司对平台类分销商的返利情况具体如下：

分销商名称	返利政策	返利政策是否发生重大变化
阿里集团	按照月度周期保障天猫超市每月销售毛利率不低于约定比例；如天猫超市的月度实际销售毛利率低于前述约定的毛利率标准的，供应商同意天猫超市在应结算货款中以票折方式进行货款扣除和开票结算。 按照不同品牌和商品品类，约定毛利率约为 3%-25%	否
京东集团	根据品牌和商品品类，淘通科技需要基于京东集团的进货额或销售额支付月度商业折扣，折扣率约为 2%-6%	否
抖音集团	对于部分品牌和商品品类，需保障抖音超市每月销售毛利率不低于约定比例；如抖音超市的月度实际销售毛利率低于前述约定的毛利率标准的，供应商同意抖音超市在应结算货款中以票折方式进行货款扣除和开票结算	否

分销商名称	返利政策	返利政策是否发生重大变化
唯品会集团	雀巢品牌产品按月度进货金额的 5%-10%给予唯品会集团销售返利	否

根据上表，报告期内标的公司对平台类分销商的返利政策不存在重大变化，标的公司不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情形。

报告期内，标的公司对同一平台类分销商、同一品牌的返利比例通常不会频繁大幅调整，在初始确定合作关系和返利比例后基本保持稳定。通常而言，电商平台在合作协议中仅会对返利类别进行原则性约定，具体返利比例则在电商平台中各品牌的系统操作界面（如天猫超市玛氏箭牌业务系统）确认并执行。各品牌的返利比例通常由电商平台根据具体商品品类（糖果、巧克力、冲调等）、商品属性（国产或进口）、平台支持力度等综合确定，糖果类的商品和进口商品的返利比例通常较高。

因此，报告期内标的公司不同平台、不同品牌的约定返利比例存在一定差异，以阿里集团为例，标的公司在阿里集团分销的商品约定返利比例约为 3%-25%，不同产品类别和品牌的返利比例跨度较大。

报告期内，标的公司对不同返利类别的会计处理和结算方式如下：

（1）基于分销商进货额的固定比例返利

此类返利系基于分销商客户每月向淘通科技采购金额和固定返利比例计算，标的公司每月根据分销商的进货情况进行预提，会计处理如下：

借：主营业务收入

贷：应收账款

对账结算时，首先冲销原预提的返利，再根据实际返利金额进行会计处理。由于此类返利的计算基数和比例较为固定，通常预提返利金额和实际返利金额不会产生重大差异。

结算时，对于给予分销商的返利金额，通常以商业折扣形式抵减分销商的采购货款（即票折方式）。

（2）基于分销商终端销售情况的返利

此类返利需要根据分销商实际销售金额与采购金额形成的毛利，与标的公司根据约定的毛利率比例计算的毛利保护金额之间的差异进行结算，由于分销商日常促销活动繁多且每月销售数量都有所波动，标的公司无法合理预计分销商每月的实际销售毛利与约定毛利保护金额之间差异，所以无法对此类返利金额进行合理预提。此类返利在分销商与标的公司每月对账时，当分销商实际毛利低于毛利保护金额时，按照约定毛利保护金额与分销商实际毛利之间的差异进行会计处理如下：

借：主营业务收入

贷：应收账款

实际结算时，对于给予分销商的返利金额，通常以商业折扣形式抵减分销商的采购货款（即票折方式）。

B、非平台类分销商

报告期内，标的公司对前五大非平台类分销商的返利情况具体如下：

分销商名称	返利政策	返利政策是否发生重大变化
悠津集团	品牌 G 返利政策：根据考核期内的采购规模分别适用 4.0%-7.5%不等的梯度返利比例，若每季度的采购目标达到考核要求，可额外获取 1.5%的季度返利。 品牌 F 返利政策：2025 年 1-3 月，根据分销商在品牌 F 分销体系中的等级和采购规模，分别适用 3%-10%的返利比例	否
糖巧集团	2025 年 1-3 月，根据分销商在品牌 F 分销体系中的等级和采购规模，分别适用 3%-10%的返利比例	
糖硕集团	品牌 G 返利政策：根据考核期内的采购规模分别适用 4.0%-7.5%不等的梯度返利比例，若每季度的采购目标达到考核要求，可额外获取 1.5%的季度返利。 品牌 F 返利政策：2025 年 1-3 月，根据分销商在品牌 F 分销体系中的等级和采购规模，分别适用 3%-10%的返利比例	
圆兔集团	无返利政策	
食也之味集团	仅品牌 G 存在返利政策，根据考核期内的采购规模分别适用 4.0%-7.5%不等的梯度返利比例，若每季度的采购目标达到考核要求，可额外获取 1.5%的季度返利	
北京惠而普电子商	无返利政策	

分销商名称	返利政策	返利政策是否发生重大变化
务有限公司		
益齐兴集团	2025 年 1-3 月，根据分销商在品牌 F 分销体系中的等级和采购规模，分别适用 3%-10%的返利比例	

注：品牌 F 的返利政策只在 2025 年 1-3 月适用，其他期间不适用。

根据上表，报告期内标的公司对前五大非平台类分销商的返利政策不存在重大变化，标的公司不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情形。

2）返利占分销收入比例，返利计提是否充分

报告期各期，标的公司对分销商的返利金额及其占分销收入的比例如下：

单位：万元

分销客户类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占分销收入比例	金额	占分销收入比例	金额	占分销收入比例
电商平台	11,037.47	29.31%	20,848.99	25.73%	13,955.13	18.49%
非平台类经销商	312.77	0.83%	530.05	0.65%	638.25	0.85%
总计	**11,350.24**	**30.14%**	**21,379.04**	**26.39%**	**14,593.38**	**19.34%**

报告期各期，标的公司对分销商的返利金额分别为 14,593.38 万元、21,379.04 万元和 11,350.24 万元，占分销收入的比例分别为 19.34%、26.39%和 30.14%，主要系对电商平台的返利，与返利政策具有匹配性。

报告期内，标的公司在确认分销收入时，会根据对相应分销客户的返利政策计提应确认的返利金额，返利计提充分合理。

报告期内，标的公司对平台类分销商和前五大非平台类分销商的返利金额及其占收入的比例情况如下：

A、平台类分销商

报告期内，标的公司对各平台类分销商的分销收入、返利金额和比例情况如下：

单位：万元

期间	分销客户名称	返利金额	分销收入	返利占收入比例
2025 年 1-6 月	阿里集团	6,562.36	15,820.64	41.48%
	京东集团	4,222.85	10,401.14	40.60%
	抖音集团	206.44	653.53	31.59%
	唯品会集团	45.83	625.00	7.33%
2024 年度	阿里集团	13,707.77	34,277.92	39.99%
	京东集团	6,458.30	19,604.17	32.94%
	抖音集团	603.11	3,112.42	19.38%
	唯品会集团	79.80	1,370.97	5.82%
2023 年度	阿里集团	10,726.56	32,225.41	33.29%
	京东集团	3,065.79	12,729.11	24.08%
	抖音集团	8.76	50.62	17.29%
	唯品会集团	154.03	1,683.86	9.15%

报告期内，标的公司对不同电商平台的返利比例有所差异，主要系不同电商平台的返利政策和销售商品类别不同。其中对阿里集团的返利比例较高，主要系天猫超市主要通过毛利保护政策约定了平台需达到的最低毛利率，同时还就残损补贴、进货折扣、消费者退款赔付、供应商违规处罚等项目约定了不同情形和比例的返利政策，上述返利条款叠加之下，最终体现为返利金额占分销收入的比例较高。

2024 年和 2025 年 1-6 月，标的公司对阿里集团、京东集团、抖音集团的返利金额占分销收入的比例有所提高，主要系 2024 年和 2025 年 1-6 月电商平台的整体促销力度加大，商品销售价格有所降低，在标的公司与电商平台约定的毛利保护比例不变的情况下，毛利保护的返利金额相应增加。2024 年，标的公司对唯品会集团的返利比例有所下降，系分销收入中纳入返利范围的收入占比降低导致。

B、非平台类分销商

报告期内，标的公司对各平台类分销商的分销收入、返利金额和比例情况如下：

单位：万元

期间	分销客户名称	返利金额	分销收入	返利占分销收入比例
2025 年 1-6 月	悠津集团	93.56	1,518.99	6.16%
	糖巧集团	23.35	1,045.03	2.23%
	圆兔集团	-	773.63	-
	糖硕集团	38.33	568.30	6.74%
	益齐兴集团	25.04	524.86	4.77%
2024 年度	悠津集团	8.09	2,556.95	0.32%
	糖巧集团	-	2,324.52	-
	糖硕集团	104.15	1,766.03	5.90%
	圆兔集团	-	1,766.01	-
	食也之味集团	101.55	917.88	11.06%
2023 年度	圆兔集团	-	3,285.38	-
	糖巧集团	-	2,060.69	-
	悠津集团	12.29	1,866.95	0.66%
	糖硕集团	47.36	1,734.43	2.73%
	北京惠而普电子商务有限公司	-	1,482.18	-

报告期内，标的公司与圆兔集团的合作无返利政策约定，该分销客户不存在返利。标的公司对其他分销客户的返利比例有所差异，主要系标的公司与上述分销客户之间仅玛氏箭牌和亿滋（仅 2025 年 1-3 月适用）存在返利约定，且标的公司向各分销商客户销售的商品除玛氏箭牌、亿滋外还包含百事等其他品牌，由于纳入返利金额的分销收入差异较大，最终体现为各分销商返利比例也有所差异。

3）是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，对分销商的返利属于合同中的可变对价，标的公司在计提对分销商的返利时，冲销主营业收入和应收账款。

上述会计处理符合《企业会计准则》的规定和行业惯例，具有合理性。

⑩标的资产分销业务主要客户一般备货周期、采购频率及单次采购量分布情况，相关客户退换货率

1）标的资产分销业务主要客户一般备货周期、采购频率及单次采购量分布

报告期内，标的公司分销商客户采购的商品均为预包装商品，淘通科技无需生产备货过程，因此备货周期较短，淘通科技在接到客户订单确认库存情况后即可根据与客户约定的时间送货上门或者交付给客户自提的物流商。标的公司分销业务主要客户的一般采购频率及单次采购量情况分别如下：

分销客户类别	采购频率	单次采购金额
电商平台	阿里集团、京东集团约每周 2 次；抖音集团、唯品会集团约每月 2-3 次	每次约 20-350 万元
非平台类分销商	报告期内的前五大非平台类分销商的备货周期、采购频率约为每 3-12 天一次	每次约 20-50 万元

报告期内，标的公司不同类别分销客户的备货周期、采购频率和单次采购金额有所差异。

电商平台类分销商中，阿里集团、京东集团的销售规模较大，为匹配销售规模和商品周转速度，其备货周期和采购频率通常为每周两次，每次采购规模约为 100-350 万元；抖音集团自 2023 年合作以来，双方业务规模快速增长，2024 年以来其备货周期和采购频率约为每月两次，每次采购金额约为 100-200 万元；唯品会集团与标的公司之间的交易规模相对较小，其备货周期和采购频率约为每月三次，每次采购规模约 20-40 万元。

非电商平台类分销商与标的公司的合作规模相较于阿里集团、京东集团较小，报告期内标的公司合作的前五大非平台类分销商的备货周期和采购频率通常为每 3-12 天一次，每次采购金额约 20-50 万元。

标的公司通过分销渠道销售的商品主要为各大品牌的休闲食品，此类商品对于保质期的要求较高，周转速度较快，因此分销商通常采用“多批次、少批量”的采购策略，既能充分保障终端销售需求，又能提高商品周转速度，确保商品新鲜度、避免存货积压。报告期内，主要分销商的日常存货余额通常控制在满足未来约 20-40 天的销售需求，分销商的备货周期、采购频率和单次采购规模分布合理。

2）与期后销售周期匹配情况

根据对报告期内收入占比超过 80%的主要分销商的确认，报告期内，分销商向标的公司采购的商品终端销售情况良好，期末不存在大规模商品滞销等情况。报告期内，标的公司的主要分销商与终端销售情况相关的指标如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
期末存货余额占当期采购金额比例	6.26%	9.16%	7.57%
当期采购商品的平均周转天数	22.65	33.44	27.65

注 1：期末存货余额占当期采购金额比例=统计的分销商期末存货合计金额/相关分销商当期向标的公司采购商品的总金额；

2023 年和 2024 年采购商品的平均周转天数=365*统计的分销商期末存货金额/相关分销商当期向标的公司采购商品的总金额；2025 年 1-6 月采购商品的平均周转天数=181*统计的分销商期末存货金额/相关分销商当期向标的公司采购商品的总金额。

注 2：2025 年 1-6 月数据已年化处理。

根据上表，标的公司主要分销商的期末存货余额占当期采购金额的比例分别为 7.57%、9.16%和 6.26%，期末存货余额较低，系用于后续销售需求。报告期各期，主要分销商采购商品的平均周转天数为 30 天左右，即期末存货约为一个月的销售周期，期末存货水平合理，与期后销售周期具有匹配性。

2024 年末，主要分销商的期末存货余额占当期采购金额的比例，以及当期采购商品的平均周转天数有所增加，主要系 2025 年春节时间较早，春节前的“年货节”是标的公司销售的主要休闲食品的销售旺季，分销商为满足年货节大促期间的销售需求，适当增加采购规模所致。

2025 年 6 月末，主要分销商的期末存货余额占当期采购金额的比例，以及当期采购商品的平均周转天数有所降低，主要系 2025 年“618 大促”期间商品销售情况较好，2025 年 6 月末存货余额相应减少。

3）相关客户退换货率

对于非平台类分销商客户，标的公司与其合同条款中明确约定除非产品经检测有质量问题，淘通科技不接受分销商任何形式退换货，报告期内，标的公司销售给非平台类分销商的商品未曾出现过质量问题，也不存在退换货情况。

对于平台类分销商客户，基于电商平台的强势地位，标的公司允许电商平台在合同约定的情形出现时退换货，常见情形包括商品质量问题、商品库存周转效率超过平台接受水平、消费者退回且影响二次销售的商品等。报告期各期，平台类分销商的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
退换货金额	667.81	1,098.31	1,952.02

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
电商平台客户分销收入	37,654.25	58,365.47	46,688.99
退换货金额占比	1.77%	1.88%	4.18%

报告期各期，电商平台分销客户的退换货金额分别为 1,952.02 万元、1,098.31 万元和 667.81 万元，占该类客户分销收入的比例分别为 4.18%、1.88%和 1.77%。2023 年，受天猫超市转仓（即天猫超市仓库搬迁时，会将部分商品清退给供应商）及高周转天数商品清退等因素的影响，标的公司电商类分销业务退换货金额较大。2024 年以来，得益于标的公司强化产品动销数据监测体系、提升供应链库存周转的精细化管理水平等举措，有效改善了退换货情况，从而 2024 年和 2025 年 1-6 月的退货率有所降低。

（3）服务费模式

服务费模式主要系标的公司在获得品牌方或其代理商授权情况下，为品牌方在指定渠道的指定店铺提供综合运营服务的业务模式。该模式下，标的公司的客户为国内外知名品牌方，盈利主要来源于向品牌方收取的服务费和运营服务成本的差额。

报告期各期，标的公司服务费模式的收入分别为 10,602.26 万元、11,443.22 万元和 6,396.12 万元，占标的公司营业收入的比例分别为 6.59%、5.68%和 5.52%。报告期内，标的公司服务费模式的增长主要得益于公司对线上店铺综合运营能力的提升和对新增品牌的积极开拓。

①前五大客户的销售内容、销售金额及占比情况，销售定价的公允性

报告期内，标的公司服务费模式下前五名客户的收入情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	主要销售内容	收入金额	占服务费收入比例
2025 年 1-6 月	公司 A	电商综合代运营等服务	3,315.35	51.83%
	Storck International GmbH	电商综合代运营等服务	944.19	14.76%
	公司 B	电商综合代运营等服务	918.37	14.36%
	公司 C	电商综合代运营等服务	365.94	5.72%
	美的集团电子商务有	电商综合代运营等服务	228.65	3.57%

期间	客户名称	主要销售内容	收入金额	占服务费收入比例
	限公司			
	合计		**5,772.49**	**90.25%**
2024 年度	公司 A	电商综合代运营等服务	4,951.19	43.27%
	公司 B	电商综合代运营等服务	2,258.18	19.73%
	公司 C	电商综合代运营等服务	697.69	6.10%
	公司 G	电商综合代运营等服务	582.32	5.09%
	复星集团	电商综合代运营等服务	451.54	3.95%
	合计		**8,940.92**	**78.13%**
2023 年度	公司 A	电商综合代运营等服务	4,182.97	39.45%
	公司 B	电商综合代运营等服务	2,777.33	26.20%
	复星集团	电商综合代运营等服务	773.73	7.30%
	公司 C	电商综合代运营等服务	770.40	7.27%
	圆兔集团	分销业务直送模式佣金收入	242.60	2.29%
	合计		**8,747.03**	**82.50%**

报告期各期，标的公司服务费模式下前五名客户的收入合计金额分别为8,747.03 万元、8,940.92 万元和 5,772.49 万元，占服务费模式总收入的比例分别为 82.50%、78.13%和 90.25%，占比较高，主要系公司 A、公司 B、公司 C 等品牌方与标的公司的合作较为深入，上述品牌方的服务费收入金额和占比较高。

标的公司服务费模式下的前五名客户中，除圆兔集团外，标的公司对其他客户的销售内容均为电商综合代运营等服务，对圆兔集团的服务费收入系分销业务直送模式的佣金收入。圆兔集团系标的公司亿滋、百事等品牌休闲食品的分销客户，标的公司向圆兔集团销售的大部分商品系标的公司向品牌方采购并取得控制权后，再从标的公司管理的仓库发货给圆兔集团，此外，标的公司存在部分“直送模式”的分销订单。“直送模式”下，标的公司取得分销客户的采购订单后，同时向品牌方下达采购订单，并由品牌方直接将商品发货给分销客户，该模式下标的公司在向分销客户销售商品前未取得商品的控制权，在交易中属于代理人，因此标的公司以净额法进行会计处理，按照此类交易的购销差额确认收入，并归类在服务费模式收入下。报告期各期，标的公司分销业务直送模式确认的收入金额分别为739.65 万元、575.60 万元和 197.92 万元，占营业收入的比例分别为 0.46%、

0.29%和 0.17%，占比较小。

对于电商综合代运营等服务，标的公司通过招投标、商务洽谈等途径获得品牌方的合作机会，并基于服务内容、需要投入的资源和成本经双方协商后确认服务费用，定价具有公允性。对于分销业务直送模式的佣金收入，其实质系对分销客户销售商品的购销差价，采购定价和销售定价与常规模式的采购和销售定价模式不存在重大差异，价格具有公允性。

②前五大客户变化情况

2024 年度，标的公司服务费模式前五名客户的变动系圆兔集团退出前五大客户，冠军公司进入前五大客户。2024 年，标的公司对圆兔集团的直送模式佣金收入为 193.07 万元，较 2023 年有所下降，同时 2024 年标的公司与冠军公司的服务费收入金额较高，由此圆兔集团退出服务费模式前五大客户，冠军公司成为 2024 年服务费模式前五大客户。

2025 年 1-6 月，标的公司服务费模式前五名客户的变动系 Storck International GmbH 和美的集团电子商务有限公司进入前五大客户，冠军公司和复星集团退出前五大客户。Storck International GmbH 和美的集团电子商务有限公司均系标的公司 2024 年新拓展的品牌方，分别为其“二宝（nimm2）”糖果和美的家电提供电商代运营服务，随着合作深入与业务规模扩大，上述客户的服务费收入金额增加并进入前五大客户。

2023 年度和 2024 年度，复星集团均为标的公司服务费模式的前五大客户，系标的公司为复星集团旗下 AHAVA、Xway、真尝家、老城隍庙等品牌的线上店铺提供代运营等服务。2024 年 6 月以来，复星集团陆续终止了上述品牌与标的公司的合作，标的公司对复星集团的服务费收入相应减少，故复星集团退出了服务费模式前五名客户。

③是否存在新增客户成为前五大客户情形

公司 G 于 2024 年开始与标的公司合作，并于合作当年成为服务费模式的前五大客户之一。

公司 G 拥有“品牌 C”、“品牌 D”两大宠物食品子品牌，标的公司自 2024 年获得公司 G 的授权，开始代运营“品牌 C”、“品牌 D”品牌在天猫、京东平

台的线上店铺，合作模式包括零售模式和服务费模式。零售模式下，标的公司向公司 G 的授权经销商采购“品牌 C”、“品牌 D”品牌的宠物食品在天猫、京东平台通过线上店铺进行零售以赚取购销差价；服务费模式下，标的公司根据在天猫、京东平台对“品牌 C”、“品牌 D”品牌线上店铺提供的代运营服务（包括店铺管理、商品推广、店铺直播、客户管理等）收取服务费。服务费模式下，标的公司在提供代运营服务并经双方对账确认后，标的公司向客户开具发票并收取服务费。

标的公司与公司 G 的合作系基于标的公司此前已成功代运营公司 A 旗下的“品牌 A”、“品牌 E”等其他品牌宠物食品，公司 G 考察后认可标的公司在宠物食品领域的线上代运营服务能力。标的公司在开始代运营“品牌 C”、“品牌 D”品牌宠物食品后，其线上销售额大幅增长，标的公司的服务已得到品牌方的高度认可，因此预期标的公司与公司 G 的合作具有连续性和持续性。

3、标的公司营业收入的季节性波动情况

（1）季节性因素对标的资产各季度经营成果的影响

报告期各期，标的公司按季度划分的营业收入情况如下：

单位：万元

季度	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例
第一季度	58,384.59	50.39%	50,830.23	25.23%	38,711.76	24.06%
第二季度	57,473.53	49.61%	42,854.44	21.27%	38,615.91	24.00%
第三季度	—	—	40,687.26	20.20%	36,370.98	22.60%
第四季度	—	—	67,092.32	33.30%	47,213.70	29.34%
合计	**115,858.12**	**100.00%**	**201,464.24**	**100.00%**	**160,912.35**	**100.00%**

根据上表，报告期内标的公司第一季度和第四季度的销售收入占比相对较高，第二季度和第三季度收入占比相对较低。

标的公司第一季度收入占比较高，系标的公司销售的主要商品为糖果、巧克力、饼干等休闲食品，此类商品在春节前和春节期间为消费旺季，标的公司在春节前会积极配合电商平台的“年货节”等活动对商品开展大规模促销，并推出礼

盒装、年货包装等配套措施促进销售，由此导致第一季度收入占比相对较高。此外，标的公司第四季度的收入占比也相对较高，主要系第四季度的“双十一”作为国内电商平台全年最知名、最重要的促销活动之一，其带动的销售规模较大，收入占比也相对较高。标的公司 2024 年第四季度的收入占比高于 2023 年，主要系 2025 年春节时间较早（2025 年春节时间在 2025 年 1 月，2024 年春节时间在 2024 年 2 月），零售消费者和分销商为春节、年货节提前备货导致 2024 年第四季度的收入同比增加。

综上，标的公司报告期内营业收入的季节性变动具有合理性。

（2）与同行业可比公司对比情况

报告期内，标的公司同行业可比公司的营业收入各季度占比情况如下：

公司简称	期间	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
青木科技	2025 年 1-6 月	41.09%	58.91%	—	—
	2024 年度	19.63%	27.57%	22.87%	29.93%
	2023 年度	22.00%	25.01%	20.61%	32.39%
若羽臣	2025 年 1-6 月	43.50%	56.50%	—	—
	2024 年度	21.08%	23.50%	20.77%	34.64%
	2023 年度	20.69%	22.61%	17.37%	39.33%
凯淳股份	2025 年 1-6 月	46.32%	53.68%	—	—
	2024 年度	24.46%	24.68%	21.26%	29.60%
	2023 年度	22.17%	27.33%	20.93%	29.57%
壹网壹创	2025 年 1-6 月	46.52%	53.48%	—	—
	2024 年度	22.82%	27.50%	20.99%	28.69%
	2023 年度	21.64%	25.69%	22.10%	30.57%
丽人丽妆	2025 年 1-6 月	43.43%	56.57%	—	—
	2024 年度	27.33%	28.57%	15.09%	29.01%
	2023 年度	22.24%	29.86%	17.78%	30.12%
平均值	2025 年 1-6 月	44.17%	55.83%	—	—
	2024 年度	23.06%	26.36%	20.20%	30.37%

公司简称	期间	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	2023 年度	21.75%	26.10%	19.76%	32.40%

根据上表，可比公司第二季度、第四季度的营业收入占比较高，其中第四季度收入占比平均值最高，标的公司也是第四季度收入占比最高，符合行业惯例。标的公司第一季度收入占比相对较高，但可比公司第二季度收入占比平均值相对较高，主要系标的公司与同行业可比公司合作品牌的商品品类差异导致。

标的公司合作的品牌主要系玛氏、亿滋、百事等休闲食品品牌，此类品牌在春节期间为消费旺季，叠加电商平台在春节前的“年货节”大促活动的影响，标的公司第一季度的收入占比相对较高。同行业可比公司中，丽人丽妆、壹网壹创的合作品牌以化妆品为主，若羽臣以母婴类产品和美妆个护类产品为主，凯淳股份以厨房家具和美妆产品为主，青木科技以服装、箱包、鞋履产品为主，春节前的“年货节”活动对上述商品品类的促销效果相对有限，而年中的“618”大促活动对此类商品的销售促进作用更大，故而同行业可比公司第二季度的收入占比相对较高。

综上，总体而言，伴随电子商务的成熟发展，天猫年货节、双十一，“618”等电商节日及平台店庆、年中大促等活动，已从集中促销节点演变为日常消费场景的有机组成部分。当前行业通过全周期营销布局（如日常秒杀、会员日、品牌周等）实现消费需求的持续激活，尽管双十一、年货节等大型活动仍对市场流量形成阶段性拉动，但电子商务及综合服务行业的业绩分布正呈现“常态化消费支撑+节点性增量补充”的结构特征。从全年数据来看，下半年业绩占比虽仍略高于上半年，但随着消费者按需消费习惯的深化、平台日常运营能力的提升，第四季度营收在全年占比的波动幅度已显著收窄，行业经营活动的季节性特征正逐步向“周期性平缓波动”转型。

4、退换货情况

（1）淘通科技退换货所涉及的具体事项

淘通科技的退换货主要集中在线上零售业务及天猫、京东等电商平台分销客户。具体如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
线上零售退换货	1,682.80	71.59%	2,565.73	70.02%	1,388.80	41.57%
电商平台分销退换货	667.81	28.41%	1,098.31	29.98%	1,952.02	58.43%
合计退换货金额	2,350.60	100.00%	3,664.04	100.00%	3,340.83	100.00%
营业收入	115,858.12	-	201,464.24	-	160,912.35	-
退换货比例	2.03%	-	1.82%	-	2.08%	-

报告期内，淘通科技退换货金额占当期营业收入的比例较低，分别为 2.08%、1.82%及 2.03%。

报告期内，线上零售业务的退换货金额呈现上涨趋势，由于电商平台普遍推行“7 天无理由退换货”政策，消费者的退换货门槛较低，线上渠道销售规模逐年增加，退换货基数相应增加。

针对天猫、京东等电商类分销客户退换货，其主要合同约定如下：

平台名称	退货条款
天猫	①天猫超市抽检不合格的产品；②存在质量问题的商品；③滞销及不动销商品；④不健康库存商品；⑤天猫超市基于合理判断影响二次销售的商品……
京东	无条件退货权
唯品会	存在违反合同规定情形的残次品、滞销品以及客退品

基于合同约定，平台类客户退货的主要原因包括但不限于过剩或滞销品、残次品、质量问题产品等。2023 年，受天猫超市转仓（即天猫超市仓库搬迁时，会将部分商品清退给供应商）及高周转天数商品清退等因素的影响，标的公司电商类分销业务退换货金额较大。2024 年得益于淘通科技强化产品动销数据监测体系、提升供应链库存周转的精细化管理水平等举措，有效改善了退换货情况。2025 年 1-6 月，电商平台退货占总体退货比例进一步下降。

（2）退换货的会计处理方法

淘通科技于收到客户退货时，按原确认收入金额冲减退回当期的营业收入和营业成本；同时，淘通科技按照历史平均退货情况合理估计未来的退货率及退货金额，并按照会计准则的要求将预计退货情况确认应付退货款和应收退货成本，

分别计入其他流动负债和其他流动资产，并冲减营业收入和营业成本。

涉及换货的，若期末仍结存于库存，标的公司重点关注其是否存在减值情形，不做其他会计处理。

（二）营业成本分析

1、营业成本构成分析

报告期内，淘通科技营业成本构成如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务	101,178.73	100.00	175,524.84	100.00	140,236.07	100.00
其他业务	-	-	-	-	-	-
合计	**101,178.73**	**100.00**	**175,524.84**	**100.00**	**140,236.07**	**100.00**

报告期内，标的公司营业成本分别为 140,236.07 万元、175,524.84 万元和 101,178.73 万元，均为主营业务成本。

2、分类别主营业务成本分析

报告期内，淘通科技按业务类别划分的主营业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电商销售服务	101,020.74	99.84	175,125.48	99.77	139,272.66	99.31
其中：零售模式	63,723.11	62.98	96,687.45	55.08	65,783.08	46.91
分销模式	35,374.73	34.96	74,875.15	42.66	70,149.93	50.02
服务费模式	1,922.90	1.90	3,562.88	2.03	3,339.66	2.38
全域数字营销	157.99	0.16	399.36	0.23	963.41	0.69
合计	**101,178.73**	**100.00**	**175,524.84**	**100.00**	**140,236.07**	**100.00**

报告期内，标的公司电商销售服务的成本分别为 139,272.66 万元、175,125.48 万元和 101,020.74 万元，占主营业务成本的比例均超过 99%，是主营业务成本的主要构成部分。标的公司零售模式和分销模式的营业成本主要系商品成本和物流成本；服务费模式和全域数字营销的营业成本主要系人力成本。

报告期内，标的公司各业务类别的营业成本变动与收入变动趋势基本一致，营业成本和营业收入的变动具有匹配性。

3、标的公司采购产品价格、数量的变化情况，以及与同行业可比公司对比情况

（1）分品牌采购产品价格、数量的变化情况

报告期内，淘通科技分品牌采购产品价格、数量的变化情况如下：

期间	品牌	各年采购数据		相较于上年变动率	
		采购数量（万件）	平均采购单价（元/件）	采购数量[注]	平均采购单价
2025 年 1-6 月	品牌 F	7,337.32	3.97	-7.66%	-3.84%
	品牌 G	3,825.41	5.89	-1.87%	-17.67%
	品牌 H	3,051.66	4.68	8.48%	-3.81%
	品牌 A	518.46	33.15	49.86%	4.03%
	品牌 B	39.45	301.21	-12.32%	34.76%
	品牌 I	30.53	116.91	-48.48%	31.28%
	其他	347.64	18.75	26.45%	-20.50%
	合计	**15,150.47**	**6.94**	**-1.51%**	**-0.43%**
2024 年度	品牌 F	15,892.64	4.13	8.23%	30.00%
	品牌 G	7,797.02	7.16	18.31%	-11.81%
	品牌 H	5,626.11	4.87	47.13%	-3.33%
	品牌 A	691.94	31.86	-27.05%	12.44%
	品牌 B	89.98	223.51	—	—
	品牌 I	118.50	89.05	-23.62%	34.18%
	其他	549.87	23.59	32.06%	11.01%
	合计	**30,766.07**	**6.97**	**15.58%**	**12.20%**
2023 年度	品牌 F	14,683.94	3.18	—	—
	品牌 G	6,590.12	8.11	—	—
	品牌 H	3,823.89	5.03	—	—
	品牌 A	948.55	28.33	—	—
	品牌 B			—	—
	品牌 I	155.14	66.37	—	—
	其他	416.40	21.25	—	—

期间	品牌	各年采购数据		相较于上年变动率	
		采购 数量（万件）	平均采购 单价（元/件）	采购 数量[注]	平均采购单价
	合计	**26,618.03**	**6.22**	—	—

注 1：为保持数据可比，2025 年 1-6 月采购数量变动已进行年化处理；

注 2：表格中的采购数据为标的公司采购入库口径，相关数据未剔除采购相关的返利金额，且采购的存货当期不一定全部实现销售并结转至营业成本，因此该口径统计的采购总额与各期营业成本中的商品成本存在一定差异。

报告期内，淘通科技合作的品牌以休闲食品、宠物食品为主，同品牌产品 SKU 众多，品牌采购数量及采购单价受到产品结构变化、赠品规模的影响发生变动。针对变动率超过 50%或变动趋势相反的产品，原因分析如下：

①品牌 G

消费结构优化和物流效率提升促使消费者减少囤货，转向灵活购买，标的公司因此调整 2024 年以来的采购策略，重点采购更小规格的产品。在采购金额变动不大的情况下，标的公司采购了更多数量的小规格产品，推高了采购总量，同时压低了产品平均采购单价。

②品牌 H

2024 年采购额上升主要因品牌方加大营销推广投入并增加直播次数，带动销售额增长，进而促进了采购需求的增加；同时，受外部环境影响，采购产品规格由大规格转向小规格，而小规格产品采购单价较低，导致当年平均采购单价下降。

2025 年 1-6 月，由于品牌继续加大营销推广投入并增加直播次数，带动销售额增长，进而促进了采购需求的增加，2025 年 1-6 月品牌 H 产品的采购均价存在小幅下降，主要系当期单价较低的产品采购占比增加所致。

③品牌 A

2024 年采购额下降主要系淘通科技于 2023 年自凯诘电商取得品牌 A 线上代理权后，2023 年 3-4 月期间一次性承接了凯诘电商的库存，正品类库存覆盖后续 3 个月的销售需求，但同时包含部分需承接消化的临期或滞销产品，导致 2023 年采购总量增加且因效期问题需按折扣价采购，显著压低了当期采购单价。而该批低价库存于 2023 年采购入库后被消耗或处置，随着公司恢复按市场价格进行

常规采购，2024 年采购单价相较 2023 年呈现上涨趋势。

④品牌 B

由于 2024 年系标的公司与品牌 B 初次合作，为快速打开市场，当年采购产品数量较多，2025 年开始公司结合销售规划适当调整了采购节奏，因此采购数量有所下降。2025 年 1-6 月，标的公司采购品牌 B 产品的单价上涨主要系两个原因所致，一是 2024 年主要采取预付货款方式交易（即标的公司付款给供应商后，供应商再向品牌方采购商品），无需支付额外的资金成本，2025 年 1-6 月则主要购买供应商的现货（即供应商向品牌方采购入库后，标的公司再向供应商采购），该模式下需要向供应商额外支付现货采购的资金成本，二是 2025 年开始，标的公司基于市场需求提高了单价较高产品的采购比例，因此 2025 年 1-6 月的采购单价有所提高。

⑤品牌 I

2024 年，淘通科技品牌 I 采购数量下降主要系由于品牌方 2023 年度因预算管控而采用实物返利结算的情况增多，2024 年恢复至日常现金返利结算导致的商品数量变动；平均采购单价上升主要系 2024 年进口类产品采购单价上升所致。2025 年 1-6 月，由于天猫国际直营的渠道关闭，因此采购数量大幅下降，此外，2025 年 1-6 月品牌方涨价幅度较大，导致标的公司采购价格上涨。

（2）同行业可比公司对比情况

报告期内，淘通科技合作的品牌以休闲食品、宠物食品为主，同行业可比公司中，丽人丽妆、壹网壹创的合作品牌以化妆品为主，若羽臣以母婴类产品和美妆个护类产品为主，凯淳股份以厨房家具和美妆产品为主，青木科技以服装、箱包、鞋履产品为主，淘通科技的产品类别与可比公司存在较大差异，且同行业可比公司未披露报告期内具体品牌或产品的采购单价，因此无法直接进行对比。

（3）商品成本构成及变动

报告期内，淘通科技营业成本构成如下：

单位：万元

项　目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
产品成本	96,838.74	95.71%	168,194.71	95.82%	133,879.56	95.47%
人力成本	1,778.75	1.76%	3,386.98	1.93%	3,540.96	2.53%
物流成本	2,259.10	2.23%	3,367.89	1.92%	2,053.44	1.46%
其他	302.14	0.30%	575.25	0.33%	762.11	0.54%
小　计	**101,178.73**	**100.00%**	**175,524.84**	**100.00%**	**140,236.07**	**100.00%**

报告期内，淘通科技商品成本均系外购产品成本，不涉及自制产品成本。2024 年、2025 年 1-6 月商品成本增加主要系业务规模上升所致。

4、报告期各期人力成本和物流成本的具体情况

（1）人力成本

报告期内，淘通科技人力成本主要对应电商销售服务的服务费模式和全域数字营销服务，报告期各期，上述两项服务收入总额分别为 11,778.16 万元、11,901.52 万元和 6,577.43 万元，较为稳定，因此相应人力成本变动较小。

（2）物流成本

报告期内，淘通科技营业成本中的物流成本，系销售业务中由公司承担的运输费用，主要源于零售业务的快递费。2024 年、2025 年 1-6 月该成本增加，主要由于新增经销冠军宠物食品项目（物流成本由公司承担），且宠物食品的单位重量显著高于原有休闲食品所致。

5、报告期内标的公司的劳务外包情况

（1）报告期各期，劳务外包金额及占当期营业成本比例、劳务外包人数及占当期标的资产员工人数比例

报告期内，标的公司存在将部分劳务外包给第三方公司完成的情况（即“劳务外包”），具体情况如下：

序号	签约主体	外包公司	劳务外包月平均人数			劳务外包金额（万元）		
			2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月
1	广州灵思	善世（福州）人才服务有限公司	4	14	9	15.49	60.47	18.21
2	淘通科技	上海易挑网络科技有限公司	7	-	-	44.64	-	-
3	淘通科技	廊坊市右象互动信息技术咨询有限公司	5	-	-	30.14	-	-
4	淘通科技	廊坊市右象互动信息技术咨询有限公司	2	-	-	7.50	-	-
合计			18	14	9	97.77	60.47	18.21
占当期平均员工人数/营业成本比例			3.20%	2.61%	1.70%	0.07%	0.03%	0.02%

注：上述“劳务外包人数”及“当期平均员工人数”均按照各月实际人数加总后除以对应月数计算得出。

报告期内，标的公司的劳务外包主要系将部分电商客服工作外包给第三方公司完成。报告期各期，标的公司劳务外包人数分别为 18 人、14 人和 9 人，占当期平均员工人数的比例分别为 3.20%、2.61%和 1.70%；劳务外包金额分别为 97.77 万元、60.47 万元和 18.21 万元，占当期营业成本的比例分别为 0.07%、0.03%和 0.02%，人数和金额占比都较低。

（2）与劳务公司合作情况

报告期内，标的公司及其子公司签署劳务外包合同的情况如下：

序号	签约主体	外包公司	服务内容	服务期限
1	广州灵思	善世（福州）人才服务有限公司	客服外包业务	2023 年 11 月 1 日至 2025 年 10 月 31 日
2	淘通科技	上海易挑网络科技有限公司	客服外包业务	2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
3	淘通科技	廊坊市右象互动信息技术咨询有限公司	客服外包服务	2022 年 7 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日
4	淘通科技	廊坊市右象互动信息技术咨询有限公司	客服外包服务	2023 年 7 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日

上述劳务外包公司均系依法设立并合法存续的公司，非专为或主要为标的公

司提供服务，且与标的公司不存在关联关系。

（三）毛利构成分析

1、营业毛利构成分析

报告期内，淘通科技营业毛利构成如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务	14,679.39	100.00	25,939.40	100.00	20,676.28	100.00
其他业务	-	-	-	-	-	-
合计	**14,679.39**	**100.00**	**25,939.40**	**100.00**	**20,676.28**	**100.00**

报告期内，标的公司的毛利额分别为 20,676.28 万元、25,939.40 万元和 14,679.39 万元，均系主营业务产生。

2、分类别主营业务毛利分析

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电商销售服务	14,656.07	99.84	25,880.46	99.77	20,463.78	98.97
其中：零售模式	7,903.33	53.84	11,850.92	45.69	7,880.46	38.11
分销模式	2,279.52	15.53	6,149.20	23.71	5,320.72	25.73
服务费模式	4,473.22	30.47	7,880.34	30.38	7,262.60	35.13
全域数字营销	23.32	0.16	58.94	0.23	212.49	1.03
合计	**14,679.39**	**100.00**	**25,939.40**	**100.00**	**20,676.28**	**100.00**

报告期内，标的公司的毛利额主要由电商销售服务业务贡献，报告期各期占总毛利额的比例分别为 98.97%、99.77%和 99.84%。

（四）毛利率分析

1、毛利率整体情况

报告期内，标的公司毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	115,858.12	201,464.24	160,912.35
营业成本	101,178.73	175,524.84	140,236.07
综合毛利率	12.67%	12.88%	12.85%

报告期各期，标的公司综合毛利率分别为 12.85%、12.88%和 12.67%，变动较小。

2、主营业务分类别毛利率情况

报告期内，标的公司各业务类别的毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	毛利率贡献率	毛利率	毛利率贡献率	毛利率	毛利率贡献率
电商销售服务	12.67%	12.65%	12.88%	12.85%	12.81%	12.72%
其中：零售模式	11.03%	6.82%	10.92%	5.88%	10.70%	4.90%
分销模式	6.05%	1.97%	7.59%	3.05%	7.05%	3.31%
服务费模式	69.94%	3.86%	68.86%	3.91%	68.50%	4.51%
全域数字营销	12.86%	0.02%	12.86%	0.03%	18.07%	0.13%
合计	**12.67%**	**12.67%**	**12.88%**	**12.88%**	**12.85%**	**12.85%**

注：毛利率贡献率=毛利率×该业务类别的收入占比。

报告期内，标的公司的综合毛利率主要由电商销售服务业务贡献，具体分析如下：

报告期内，标的公司零售模式的毛利率分别为 10.70%、10.92%和 11.03%，2024 年和 2025 年 1-6 月零售模式的毛利率较 2023 年有所增加，主要系标的公司在 2023 年和 2024 年陆续开始销售皇家、冠军品牌或企业的宠物食品，宠物食品的毛利率整体高于标的公司其他主要零售品类的毛利率，随着宠物食品收入占比的上升，零售模式的整体毛利率也相应提高。

报告期内，标的公司分销模式的毛利率分别为 7.05%、7.59%和 6.05%。分销模式的毛利率低于零售模式，主要系分销模式下，标的公司需要给下游分销商预留一定的利润空间，故而分销模式的毛利率通常低于零售模式。

报告期内，标的公司服务费模式的电商销售服务毛利率分别为68.50%、68.86%和69.94%，变动不大。标的公司服务费模式的毛利率明显高于零售模式和分销模式，系该模式下标的公司无需承担存货采购成本，主要成本为代运营服务的人力等成本，成本基数小于零售和分销模式。

报告期内，全域数字营销业务毛利率分别为18.07%、12.86%和12.86%，报告期内，该业务尚处于发展初期，业务规模较小，受单个项目的影响较大，因而毛利率波动较大。

3、报告期内销售皇家、冠军品牌或企业的宠物食品对标的资产零售毛利率的影响

（1）宠物食品与标的资产其他零售品类毛利率的差异情况

报告期内，标的公司零售模式下各商品类别的毛利情况如下：

商品类别	2025年1-6月		2024年		2023年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
休闲食品	5.43%	38.53%	4.54%	33.74%	7.39%	47.73%
宠物食品	15.21%	50.83%	15.79%	51.17%	14.36%	36.01%
其他商品	11.41%	10.64%	8.65%	15.10%	12.29%	16.26%
零售模式整体	11.03%	100.00%	10.92%	100.00%	10.70%	100.00%

根据上表，标的公司零售模式下宠物食品的毛利率明显高于休闲食品和其他商品类别，报告期内，随着标的公司新增皇家、冠军等宠物食品合作品牌，宠物食品占零售业务收入的比例也从2023年的36.01%增加至50%以上，进而带动零售模式整体毛利率的上升。

标的公司休闲食品的毛利率低于宠物食品，主要系休闲食品的产品和品牌成熟度较高、竞争激烈，虽然标的公司合作的休闲食品品牌主要为玛氏、亿滋、百事等国际知名食品巨头，但上述品牌已登陆国内市场多年，供产销早已基本实现完全国产化，近年来，国产休闲食品品牌亦不断涌现，在上述市场环境下，标的公司合作的主要休闲食品品牌面临的价格压力较大，品牌溢价空间较为有限。而宠物食品在国内尚处于快速发展期，标的公司合作的皇家、美士、冠军等宠物食品品牌在市场的定位偏中高端，且品牌树立的产品进口等概念能够得到部分消费

者的认可，由此规避部分竞争更激烈的中低端品牌竞争，进而获取更高的品牌溢价和产品定价，其毛利率也相对较高。

（2）2023 年和 2024 年新增的宠物食品品牌产品毛利率与其他宠物食品毛利率差异情况

报告期内，标的公司零售模式下合作的宠物食品品牌主要系品牌 E、品牌 A 和品牌 B，上述品牌的毛利率情况如下：

品牌名称	开始合作年度	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
品牌 E	2018 年	10.29%	3.97%	11.55%	6.77%	20.40%	15.90%
品牌 A	2023 年	12.32%	54.72%	14.80%	58.93%	13.22%	84.10%
品牌 B	2024 年	19.53%	41.30%	18.31%	34.25%	—	—
宠物食品整体	—	15.21%	100.00%	15.79%	100.00%	14.36%	100.00%

报告期内，标的公司合作的宠物食品品牌中，品牌 E、品牌 A 和品牌 B 都是公司 A 旗下品牌，品牌 B 的具体产品分别冠以“品牌 C”或“品牌 D”子品牌。

2023 年以前，标的公司合作的宠物食品品牌主要为公司 A 旗下的品牌 E，2023 年和 2024 年的毛利率分别为 20.40%和 11.55%，2023 年品牌 E 的毛利率较高，主要系当年品牌方的推广费用较为充足，随同标的公司采购的商品赠送的用于促销派样的样品较多，促销活动结束后仍结余较多样品，经与品牌方沟通确认，剩余样品可用于标的公司在不影响常规销售的前提下对外售卖，所得收入归标的公司所有。2024 年，品牌 E 缩减了推广费用，未形成结余样品，由此导致 2024 年该品牌的毛利率相较于 2023 年有所降低。

2023 年，标的公司新增宠物食品品牌 A，通过在天猫、京东、拼多多等平台开设品牌旗舰店全面铺开线上零售渠道，合作当年取得零售收入 22,309.56 万元，占宠物食品营业总收入的比例为 84.10%，毛利率为 13.22%。2024 年，品牌 A 的零售收入增加至 32,725.60 万元，增幅为 46.69%，毛利率为 14.80%，较 2023 年变动不大。

2024 年，标的公司新增了与宠物食品品牌 B 的合作，为该品牌旗下“品牌 C”、“品牌 D”子品牌分别在天猫、天猫国际、京东、京东国际等平台开设旗舰店开展线上零售，合作当年共取得营业收入 19,020.95 万元，占 2024 年宠物食品零售收入总额的 34.25%，毛利率为 18.31%。

2025 年 1-6 月，品牌 E、品牌 A 和品牌 B 的毛利率较 2024 年变动不大。

综上，2024 年标的公司宠物食品毛利率的小幅上升，主要系 2024 年新增的品牌 B 当年实现的收入金额较大，且其毛利率相对较高，以及 2023 年新增的品牌 A 在 2024 年的收入占比较大且毛利率略有提升导致。

（3）报告期内销售品牌 A、品牌 B 或企业的宠物食品对标的资产零售毛利率的影响

综合上述分析，报告期内标的公司零售模式毛利率从 2023 年的 10.70%变动为 2024 年的 10.92%，再到 2025 年 1-6 月的 11.03%，系商品品类、合作品牌的毛利率差异以及相关收入结构变化共同导致。

商品品类方面，由于休闲食品的市场竞争更加激烈、品牌更加成熟，其毛利率整体低于宠物食品，2024 年以来，随着公司报告期内新增的宠物食品品牌 A、品牌 B 零售收入的快速增加，2024 年和 2025 年 1-6 月，零售模式下宠物食品的收入占比从 36.01%提升至 50%以上，休闲食品的收入占比则从 47.73%降至 40%以下，由此导致零售模式整体毛利率的提升。

合作品牌方面，品牌 B 作为 2024 年标的公司新合作的主要品牌，品牌方为迅速打开国内市场，充分激励经销商的销售动力，加之其品牌定位于中高端市场地位，因此品牌 B 宠物食品的毛利率相较于其他宠物食品品牌处于较高水平。因此，即便 2024 年以来品牌 E 的毛利率有所下降，但是得益于 2023 年新合作的品牌 A 收入增加，以及 2024 年新合作的品牌 B 良好市场表现及较高的毛利率水平，2024 年和 2025 年 1-6 月标的公司零售模式下宠物食品的整体毛利率仍小幅上升。

4、标的公司服务费模式保持较高毛利率的原因及合理性

（1）服务费模式下原有客户稳定性、服务内容的变化情况、新增客户情况

①服务费模式下的前五名客户情况

报告期内，标的公司服务费模式下前五名客户及提供服务情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	主要服务内容	收入金额	占服务费收入比例
2025 年 1-6 月	公司 A	为相关品牌方的授权线上店铺提供代运营服务，包括店铺运营、商品推广、流量采买及投放、仓储物流管理、客户服务、活动执行及管理、店铺直播等，品牌方可根据实际需求选择其中部分服务内容进行合作。	3,315.35	51.83%
	Storck International GmbH		944.19	14.76%
	公司 B		918.37	14.36%
	公司 C		365.94	5.72%
	美的集团电子商务有限公司		228.65	3.57%
	合计		**5,772.49**	**90.25%**
2024 年度	公司 A	为相关品牌方的授权线上店铺提供代运营服务，包括店铺运营、商品推广、流量采买及投放、仓储物流管理、客户服务、活动执行及管理、店铺直播等，品牌方可根据实际需求选择其中部分服务内容进行合作。	4,951.19	43.27%
	公司 B		2,258.18	19.73%
	公司 C		697.69	6.10%
	公司 G		582.32	5.09%
	复星集团		451.54	3.95%
	合计		**8,940.92**	**78.13%**
2023 年度	公司 A	为相关品牌方的授权线上店铺提供代运营服务，包括店铺运营、商品推广、流量采买及投放、仓储物流管理、客户服务、活动执行及管理、店铺直播等，品牌方可根据实际需求选择其中部分服务内容进行合作。	4,182.97	39.45%
	公司 B		2,777.33	26.20%
	复星集团		773.73	7.30%
	公司 C		770.40	7.27%
	圆兔集团	分销业务直送模式佣金	242.60	2.29%
	合计		**8,747.03**	**82.50%**

报告期内，标的公司服务费模式下的客户集中度较高，主要为公司 A、公司 B、公司 C 等国际知名企业，上述企业与标的公司合作时间较长。标的公司对上述主要品牌方的服务内容不存在重大差异，主要系根据品牌方的具体商品，对线上店铺进行精准化、专业化的代运营服务，具体服务内容包括店铺运营、商品推广、流量采买及投放、仓储物流管理、客户服务、活动执行及管理、店铺直播等，

品牌方可根据实际需求选择其中部分服务内容进行合作。

服务费模式的前五名客户中，标的公司对复星集团的交易主要系复星集团旗下“AHAVA”、“xway”、“真尝家”、“老城隍庙”等消费类品牌的线上店铺代运营，包括店铺运营、商品推广、流量采买及投放、仓储物流管理、客户服务、活动执行及管理、店铺直播等，其合作模式与其他品牌方不存在重大差异。

服务费模式的前五名客户中，标的公司对圆兔集团的收入系分销业务直送模式佣金，圆兔集团系标的公司亿滋、百事等品牌休闲食品的分销客户，标的公司向圆兔集团销售的大部分商品系标的公司向品牌方采购并取得控制权后，再从标的公司管理的仓库发货给圆兔集团，此外，标的公司存在部分“直送模式”的分销订单。“直送模式”下，标的公司取得分销客户的采购订单后，同时向品牌方下达采购订单，并由品牌方直接将商品发货给分销客户，该模式下标的公司在向分销客户销售商品前未取得商品的控制权，在交易中属于代理人，因此标的公司以净额法进行会计处理，按照此类交易的购销差额确认收入，并归类在服务费模式收入下。报告期各期，标的公司分销业务直送模式确认的收入金额分别为739.65 万元、575.60 万元和 197.92 万元，占营业收入的比例分别为 0.46%、0.29%和 0.17%，占比较小。

②服务费模式下的原有客户和新增客户情况

报告期内，标的公司服务费模式下原有客户和新增客户的收入占比情况分别如下：

单位：万元

期间	服务费收入总额	原有客户收入		新增客户收入	
		金额	占比	金额	占比
2025 年 1-6 月	6,396.12	6,280.45	98.19%	115.67	1.81%
2024 年度	11,443.22	9,118.74	79.69%	2,324.48	20.31%

报告期内，标的公司的服务费模式的主要客户较为稳定，2024 年和 2025 年 1-6 月的服务费收入中，分别有 79.69%和 98.19%的收入来源于原有客户，2024 年服务费模式下的新增客户收入占比相对较高，其中前五大新增客户如下：

单位：万元

客户名称	合作品牌及商品类别	2024 年服务费收入	占新增客户收入比例	建立合作关系方式
公司 G	品牌 C、品牌 D 宠物食品	582.32	25.05%	招投标
Storck International GmbH	二宝（nimm2）糖果	439.29	18.90%	招投标
美的集团电子商务有限公司	美的家电	319.08	13.73%	招投标
公司 F	品牌 K 意面	187.36	8.06%	招投标
公司 H	品牌 L 洗发水	142.45	6.13%	招投标
合计	—	**1,670.51**	**71.87%**	—

凭借在电子商务行业深耕多年积累的经验和口碑优势，标的公司 2024 年成功拓展了公司 G、Storck International GmbH、美的集团电子商务有限公司等多个新客户，且新增了家电、意面等商品类别，为标的公司提供了新的业绩增长点。

（2）人力成本变化情况

标的公司服务费模式的成本主要为人力成本以及部分媒介流量采买成本，报告期内，标的公司的人力成本有所上升，但是，该因素并未对服务费模式保持较高毛利率水平产生重大影响，原因如下：

①服务费模式下不涉及商品购销，其成本基数较小

区别于零售模式和分销模式，在服务费模式下，标的公司的收入来源于向品牌方收取的电商代运营服务费，收入的基础为标的公司提供的代运营服务，成本主要为代运营服务人员的人力成本和其他相关成本，不涉及商品成本，因此成本基数较小，导致毛利率相对较高。

②服务费模式毛利率较高为行业惯例，系业务特征导致

报告期内，同行业可比公司的服务费模式毛利率在公司各业务板块中也处于相对较高水平，该情形符合行业惯例，主要系服务费模式的业务特征导致。

标的公司和可比公司的主营业务均为电商代运营，业务模式均包含零售、分销和服务费模式，且零售模式和服务费模式下，运营人员从事的主要工作实际上并无重大差异，其区别只是在于零售模式和服务费模式的结算是以商品成本为基础，公司的利润表现为商品购销差价；服务费模式的结算则以提供的代运营服务

为基础。因此，代运营企业可以通过打造精简、集中、成熟的运营团队，实现人力资源利用的最大化，以赚取更高的利润空间。最终，相较于零售和分销模式，由于服务费模式的成本基数较小，其毛利率表现为较高水平。

③在较高的毛利率水平下，人力成本对服务费模式的毛利率的影响较为有限

报告期内，标的公司服务费模式的毛利率分别为 68.50%和 68.86%，在该毛利率水平下，人力成本对该模式毛利率的影响较为有限，假设服务费收入不变，在 2024 年服务费模式的毛利率水平下，当人力成本上升 5%时，服务费模式的毛利率将下降约 1.5 个百分点，毛利率变动幅度小于人力成本变动幅度。

综上，报告期内标的公司服务费模式的毛利率保持在较高水平具有合理性。

5、同行业可比公司毛利率对比分析

报告期内，标的公司毛利率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司简称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
青木科技	57.03%	50.13%	41.92%
若羽臣	56.92%	44.57%	40.24%
凯淳股份	27.68%	29.14%	26.49%
壹网壹创	29.80%	24.81%	29.33%
丽人丽妆	39.70%	35.89%	34.57%
可比公司平均值	**42.22%**	**36.91%**	**34.51%**
淘通科技	12.67%	12.88%	12.85%

报告期内，标的公司的综合毛利率低于可比公司，主要系各公司的产品类别、业务结构、品牌成熟度、销售渠道等方面存在差异，导致毛利率存在一定差异。

报告期内，标的公司合作的品牌以休闲食品、宠物食品为主，同行业可比公司中，丽人丽妆、壹网壹创的合作品牌以化妆品为主，若羽臣以母婴类产品和美妆个护类产品为主，凯淳股份以厨房家具和美妆产品为主，青木科技以服装、箱包、鞋履产品为主，标的公司的产品类别与可比公司存在较大差异。通常而言，由于休闲食品的产品和品牌成熟度较高、竞争激烈，定位为快速消费品，其毛利率大多低于美妆、服装等品类，因此标的公司的毛利率低于同行业可比公司。

此外，业务结构差异也导致标的公司毛利率与可比公司的差异，通常而言，

电商销售服务中的服务费模式下，因服务商的成本通常只有人力等成本，毛利率处于较高水平；零售模式因需要承担商品销售的存货成本，毛利率低于服务费模式；分销模式下，服务商需要给分销客户预留一定利润空间，毛利率低于零售模式。2024 年度，标的公司与可比公司的业务构成情况对比如下：

公司简称	零售模式	分销模式	服务费模式	其他收入
青木科技	26.07%	15.04%	58.88%	0.01%
若羽臣	57.06%	32.65%	9.72%	0.57%
凯淳股份	40.23%		38.44%	21.33%
壹网壹创	30.95%	37.87%	21.51%	9.67%
丽人丽妆	91.42%	未披露	4.39%	4.19%
淘通科技	53.87%	40.22%	5.68%	0.23%

注：同行业可比公司数据来源于各公司 2024 年年度报告，其中凯淳股份未单独披露零售模式和分销模式各自的收入占比情况，仅披露“品牌线上销售服务”（包含零售模式和分销模式）的收入占比为 40.23%。

报告期内，标的公司的零售模式的收入占比分别为 45.78%、53.87%和 61.82%，分销模式的收入占比分别为 46.90%、40.22%和 32.50%，而毛利率较高的服务费模式收入占比则低于 7%。同行业可比公司中，青木科技 2024 年服务费模式的收入占比超过 50%，若羽臣服务费模式收入占比也高于标的公司，丽人丽妆则是超过 90%的收入为零售模式，分销收入占比很小，因此上述可比公司的毛利率水平处于较高水平。可比公司中，壹网壹创和凯淳股份报告期内的分销模式收入占比较高，因而其毛利率在可比公司中处于相对较低水平。

综上，报告期内标的公司毛利率低于可比公司具有合理性。

报告期内，标的公司的综合毛利率主要由电商销售服务业务贡献，电商销售服务各业务模式的毛利率及其与同行业可比公司的对比情况如下：

（1）零售模式

报告期内，标的公司和同行业可比公司零售模式下的毛利率对比情况如下：

公司简称	业务类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
青木科技	电商渠道零售	未披露	78.43%	62.36%
若羽臣	代运营-零售模式	66.13%	53.68%	49.94%

公司简称	业务类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
凯淳股份	品牌线上销售服务	32.71%	31.93%	27.57%
壹网壹创	品牌线上营销服务	37.75%	30.38%	32.61%
丽人丽妆	电商零售业务	未披露	36.06%	35.25%
可比公司平均值		45.53%	46.10%	41.55%
淘通科技	电商销售服务-零售模式	11.03%	10.92%	10.70%

注：数据来源于各可比公司公开披露的年度报告，其中凯淳股份仅披露了品牌线上销售服务业务整体的毛利率，该业务包含零售模式和分销模式，未公开披露零售模式和分销模式各自的毛利率，表格中凯淳股份的数据为品牌线上销售服务整体的毛利率。

根据上表，报告期内标的公司零售模式的毛利率低于可比公司，主要系产品类别和成熟度、与品牌方合作模式等方面的差异，具体分析如下：

①产品类别和成熟度差异

报告期内，标的公司与同行业可比公司的主要合作品牌情况如下：

公司名称	淘通科技	青木科技	若羽臣	凯淳股份	壹网壹创	丽人丽妆
主要授权运营品牌	玛氏箭牌、百事等休闲食品品牌和皇家、冠军、美士等宠物食品品牌为主	H&M、ECCO 等服装类品牌为主	美赞臣、美迪惠尔等母婴、化妆品品牌为主	施华洛世奇、联合利华、双立人、雅漾等轻奢饰品、日化、厨房家具、美妆品牌	百雀羚、三生花、露得清等美妆品牌为主	施华蔻、兰芝、美宝莲、雅漾等化妆品品牌为主
主要销售产品	产品以休闲食品、宠物食品为主	服装、箱包、鞋履等产品为主	母婴类产品、美妆个护类产品	厨房家具、美妆类产品	产品以化妆品为主	产品以化妆品为主

根据上表，报告期内标的公司合作的品牌以休闲食品、宠物食品为主，同行业可比公司中，丽人丽妆、壹网壹创的合作品牌以化妆品为主，若羽臣以母婴类产品和美妆个护类产品为主，凯淳股份以厨房家具和美妆产品为主，青木科技以服装、箱包、鞋履产品为主，标的公司的产品类别与可比公司存在较大差异。通常而言，由于休闲食品的产品和品牌成熟度较高、竞争激烈，定位为快速消费品，其毛利率大多低于美妆、服装等品类，因此标的公司的毛利率低于同行业可比公司。

经查询 A 股休闲食品、美妆个护、服装行业的上市公司报告期内的毛利率，具体情况如下：

行业类别	证券代码	证券名称	2025 年 1-6 月毛利率	2024 年毛利率	2023 年毛利率
休闲食品	002582.SZ	好想你	29.50%	22.62%	25.74%
	603517.SH	绝味食品	29.92%	30.53%	24.77%
	603697.SH	有友食品	27.57%	28.97%	29.37%
	603719.SH	良品铺子	24.42%	26.14%	27.75%
	603777.SH	来伊份	32.61%	41.00%	42.23%
	001219.SZ	青岛食品	41.06%	35.87%	30.55%
	002557.SZ	洽洽食品	20.31%	28.78%	26.75%
	002820.SZ	桂发祥	44.09%	46.05%	46.04%
	002847.SZ	盐津铺子	29.66%	30.69%	33.54%
	002991.SZ	甘源食品	33.61%	35.46%	36.24%
	003000.SZ	劲仔食品	29.45%	30.47%	28.17%
	300783.SZ	三只松鼠	25.08%	24.25%	23.33%
	中位数		**29.58%**	**30.53%**	**28.77%**
	平均值		**30.60%**	**31.73%**	**31.21%**
美妆个护	300740.SZ	水羊股份	64.61%	63.01%	58.44%
	300957.SZ	贝泰妮	76.01%	73.74%	73.90%
	301371.SZ	敷尔佳	81.47%	81.73%	82.23%
	600223.SH	福瑞达	52.35%	52.68%	46.49%
	600315.SH	上海家化	63.37%	57.60%	58.97%
	603605.SH	珀莱雅	73.38%	71.39%	69.93%
	603630.SH	拉芳家化	49.26%	47.87%	47.83%
	603983.SH	丸美生物	74.60%	73.70%	70.69%
	中位数		**69.00%**	**67.20%**	**64.45%**
	平均值		**66.88%**	**65.22%**	**63.56%**
服装	002029.SZ	七匹狼	52.26%	51.63%	49.92%
	002154.SZ	报喜鸟	67.06%	65.02%	64.71%
	002612.SZ	朗姿股份	59.67%	58.85%	57.27%
	002656.SZ	*ST 摩登	35.77%	68.58%	70.25%
	002687.SZ	乔治白	43.62%	49.72%	49.86%
	002762.SZ	*ST 金比	36.49%	49.02%	54.16%
	002763.SZ	汇洁股份	68.91%	67.88%	67.74%
	002832.SZ	比音勒芬	75.92%	77.01%	78.61%

行业类别	证券代码	证券名称	2025 年 1-6 月毛利率	2024 年毛利率	2023 年毛利率
	002875.SZ	安奈儿	51.73%	49.90%	51.79%
	003016.SZ	欣贺股份	69.86%	67.05%	69.43%
	300005.SZ	探路者	50.76%	47.35%	48.23%
	301066.SZ	万事利	46.03%	45.18%	45.08%
	301276.SZ	嘉曼服饰	65.34%	61.99%	59.76%
	601566.SH	九牧王	65.73%	64.98%	63.56%
	603196.SH	日播时尚	62.69%	55.56%	56.56%
	603511.SH	爱慕股份	66.54%	65.16%	66.28%
	603518.SH	锦泓集团	68.96%	68.63%	69.20%
	603587.SH	地素时尚	76.23%	74.84%	74.46%
	603808.SH	歌力思	66.72%	67.36%	67.79%
	603839.SH	安正时尚	48.49%	46.92%	50.40%
	603877.SH	太平鸟	59.81%	55.23%	54.13%
	中位数		**62.69%**	**61.99%**	**59.76%**
	平均值		**58.98%**	**59.90%**	**60.44%**

根据上表，报告期内 A 股休闲食品上市公司毛利率的中位数和平均值都约为 30%，美妆行业上市公司的毛利率中位数和平均值都高于 63%，服装行业上市公司的毛利率中位数和平均值约为 60%，美妆行业、服装行业上市公司的毛利率显著高于休闲食品行业。

②与品牌方合作模式的差异

对于电商代运营企业而言，与品牌方的合作通常存在“高毛利高销售费用率”和“低毛利低销售费用率”两种模式，“高毛利高销售费用率”模式下，品牌方给予代运营企业的商品零售和分销利润空间较大，但是代运营企业需要自主承担品牌的推广宣传等成本，由此对应的销售费用率也较高；“低毛利低销售费用率”模式则相反。报告期内，标的公司与可比公司的毛利率和销售费用率、净利率的对比情况如下：

指标名称	公司简称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
毛利率	青木科技	57.03%	50.13%	41.92%
	若羽臣	56.92%	44.57%	40.24%

指标名称	公司简称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
	凯淳股份	27.68%	29.14%	26.49%
	壹网壹创	29.80%	24.81%	29.33%
	丽人丽妆	39.70%	35.89%	34.57%
	可比公司平均值	42.22%	36.91%	34.51%
	淘通科技	12.67%	12.88%	12.85%
销售费用率	青木科技	31.19%	24.19%	17.78%
	若羽臣	45.40%	29.78%	27.82%
	凯淳股份	16.11%	16.03%	19.86%
	壹网壹创	10.50%	11.95%	13.66%
	丽人丽妆	33.88%	29.45%	24.74%
	可比公司平均值	27.42%	22.28%	20.77%
	淘通科技	4.49%	4.25%	3.89%
净利率	青木科技	7.17%	7.69%	4.51%
	若羽臣	5.48%	5.98%	3.97%
	凯淳股份	1.85%	3.17%	1.10%
	壹网壹创	13.28%	6.12%	8.38%
	丽人丽妆	-4.11%	-1.52%	0.99%
	可比公司平均值	4.73%	4.29%	3.79%
	淘通科技	4.14%	3.43%	3.89%

根据上表，虽然标的公司报告期内的毛利率低于可比公司，但销售费用率也大幅低于可比公司，最终，标的公司与可比公司的净利率平均值差异不大，各公司最终的盈利能力趋于相近。

就业务模式而言，标的公司在同行业可比公司中是较为典型的“低毛利低销售费用率”模式，可比公司中，凯淳股份和壹网壹创的毛利率也相对较低，其销售费用率也低于其他可比公司。通常而言，品牌方与代运营企业采用何种合作模式大多系合作初始过程形成。标的公司 2012 年开始与玛氏集团开展代运营合作，当时电子商务和线上代运营尚处于发展初期，标的公司与品牌方探索确认了“低毛利率低销售费用率”的合作模式后，双方合作与交易均较为顺畅，因此延续至

今并拓展至其他品牌方的合作模式。

可比公司合作的品牌以美妆个护、服装等品类为主，此类品牌相对而言更重视市场份额的提升以及品牌形象展示，因此通过给予代运营企业更大利润空间和营销推广自主权限来充分激励代运营企业的合作积极性，最终表现为“高毛利高销售费用率”模式。

综上，报告期内标的公司零售模式的毛利率低于可比公司主要系产品类别和成熟度、与品牌方合作模式等方面的差异，具有合理性。

（2）分销模式

报告期内，标的公司和同行业可比公司分销模式下的毛利率对比情况如下：

公司简称	业务类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
青木科技	渠道分销	未披露	32.41%	14.03%
若羽臣	渠道分销	28.24%	20.10%	21.83%
凯淳股份	品牌线上销售服务	32.71%	31.93%	27.57%
壹网壹创	线上分销	11.83%	12.97%	19.26%
丽人丽妆	——	——	——	——
可比公司平均值		24.26%	24.35%	20.67%
淘通科技	电商销售服务-分销模式	6.05%	7.59%	7.05%

注：数据来源于各可比公司公开披露的年度报告，其中凯淳股份仅披露了品牌线上销售服务业务整体的毛利率，该业务包含零售模式和分销模式，未公开披露零售模式和分销模式各自的毛利率，表格中凯淳股份的数据为品牌线上销售服务整体的毛利率。

根据上表，报告期内标的公司分销模式的毛利率低于同行业可比公司平均值，其原因与零售模式基本一致，主要系产品类别和成熟度、与品牌方合作模式等方面的差异，具体分析如下：

①产品类别和成熟度差异

报告期内标的公司合作的品牌以休闲食品、宠物食品为主，同行业可比公司中，丽人丽妆、壹网壹创的合作品牌以化妆品为主，若羽臣以母婴类产品和美妆个护类产品为主，凯淳股份以厨房家具和美妆产品为主，青木科技以服装、箱包、鞋履产品为主，标的公司的产品类别与可比公司存在较大差异。

通常而言，由于休闲食品的产品和品牌成熟度较高、竞争激烈，定位为快速消费品，其毛利率大多低于美妆、服装等品类。如前文所述，2024 年度 A 股美

妆个护、服装行业的主要上市公司毛利率分别为65.22%和59.90%，远高于休闲食品的31.73%，由于休闲食品的整体毛利率更低，其分销毛利率相较于可比公司的其他产品类别也更低，因此标的公司的分销业务毛利率低于同行业可比公司。

②与品牌方合作模式的差异

与零售模式类似，标的公司与可比公司的分销业务与品牌方的合作模式也存在“低毛利低销售费用率”和“高毛利高销售费用率”的差异。

就平台类分销商而言，标的公司和同行业可比公司除了商品购销之外，通常还需要对“天猫超市”、“京东自营”等电商平台提供不同程度的运营支持服务，包括店铺商品管理、品牌定位、流量运营、营销策划、客户服务等，且分销商客户大多存在一定比例的返利政策，对于标的公司而言，上述大部分运营支持服务成本以及对分销商的返利均由品牌方承担，标的公司的分销模式毛利率中不包含相关支出；而同行业可比公司则大多为“高毛利高销售费用率”模式，即品牌方给予可比公司的分销毛利率虽然较高，但可比公司需要自主承担平台类分销商的运营支持服务成本以及对分销商的返利，即分销模式毛利率需覆盖运营支持服务成本和返利支出。因此，虽然标的公司分销模式下的名义毛利率低于可比公司平均值，但由于标的公司无需自主承担对平台类分销商的运营支持服务成本以及对分销商的返利成本，最终能够赚取的实际利润空间与可比公司的分销毛利率扣除上述成本和返利后的水平能够趋于接近。

综上，报告期内可比公司分销模式的毛利率水平低于可比公司主要系与品牌方合作的产品类别和成熟度差异、合作模式差异等因素导致，具有合理性。

（3）服务费模式

报告期内，标的公司和同行业可比公司服务费模式下的毛利率对比情况如下：

公司简称	业务类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度
青木科技	电商代运营服务	46.96%	40.95%	44.32%
若羽臣	代运营-服务费模式	73.25%	74.88%	73.49%
凯淳股份	品牌线上运营服务	27.24%	29.75%	29.13%
壹网壹创	品牌线上管理服务	45.79%	37.91%	37.74%
丽人丽妆	品牌营销运营服务	未披露	45.58%	48.67%

公司简称	业务类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度
可比公司平均值		48.31%	45.81%	46.67%
淘通科技	电商销售服务-服务费模式	69.94%	68.86%	68.50%

注：数据来源于各可比公司公开披露的定期报告。

报告期内，标的公司服务费模式的毛利率高于可比公司平均值，但处于可比公司同类业务毛利率区间范围内，具有合理性。

服务费模式下，代运营企业向品牌方提供电商代运营服务并收取服务费，成本主要为人力成本以及其他相关成本。由于服务费模式下不涉及商品采购成本，代运营企业可以凭借集中化、专业化的运营团队实现电商代运营的高效运作，提高人员利用率，因此服务费模式的毛利率相对较高。

报告期内，标的公司服务费模式下的毛利率高于可比公司平均值，主要系不同公司与品牌方在服务费模式下的具体合作条款存在一定差异，导致各公司服务费模式的毛利率差异较大。

可比公司中，若羽臣服务费模式的毛利率高于其他公司，根据若羽臣公开披露的信息，主要系“公司对代运营业务持续进行精细化调整，不断深化服务质量，赋能业务健康度提升”。若羽臣的合作品牌的产品类别以母婴产品、美妆个护产品为主，此类品牌自身的商品毛利率较高，且通常需要持续投入大量推广运营资源维持一定的市场曝光量，因此若羽臣服务费模式下的收费水平相对较高。可比公司中，凯淳股份的毛利率低于其他公司，根据凯淳股份公开披露的信息，主要系部分项目进入成熟期后，客户降低了服务费率，以及部分项目收入有所下降，但项目运营的固定成本降幅有限等因素导致。凯淳股份合作的品牌方以厨房家具和美妆产品为主，其中厨房家具产品在当前的宏观经济环境下面临一定销售压力，在一定程度上也导致凯淳股份的服务费水平承压。

标的公司和其他可比公司服务费模式下的毛利率均处于凯淳股份和若羽臣毛利率的区间范围内，具有合理性。

（五）期间费用分析

报告期内，标的公司期间费用的构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	5,203.18	4.49	8,555.22	4.25	6,262.77	3.89
管理费用	1,922.45	1.66	5,339.20	2.65	4,554.52	2.83
研发费用	160.74	0.14	374.03	0.19	554.75	0.34
财务费用	476.70	0.41	1,354.42	0.67	508.89	0.32
合计	**7,763.07**	**6.70**	**15,622.87**	**7.75**	**11,880.93**	**7.38**

报告期内，标的公司的期间费用金额分别为 11,880.93 万元、15,622.87 万元和 7,763.07 万元，占营业收入的比例分别为 7.38%、7.75%和 6.70%。2024 年，期间费用总金额和占营业收入的比例都有所增加，系销售费用、管理费用和财务费用增加导致。

标的公司的期间费用主要由销售费用和管理费用构成，上述两项费用合计金额占报告期内期间费用总额的比例分别为 91.05%、88.94%和 91.79%。

1、销售费用

报告期内，标的公司销售费用的构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	2,290.29	44.02	4,021.49	47.01	3,180.84	50.79
推广及平台服务费用	1,683.10	32.35	2,627.92	30.72	1,554.84	24.83
仓储服务费	813.26	15.63	1,010.12	11.81	579.65	9.26
折旧及摊销费用	161.24	3.10	311.74	3.64	551.21	8.80
交通差旅费	52.48	1.01	142.35	1.66	164.11	2.62
股份支付	60.21	1.16	102.54	1.20	100.18	1.60
业务招待费	12.64	0.24	64.82	0.76	65.80	1.05
办公费用	14.02	0.27	19.18	0.22	21.62	0.35
其他	115.95	2.23	255.08	2.98	44.51	0.71
合计	**5,203.18**	**100.00**	**8,555.22**	**100.00**	**6,262.77**	**100.00**

报告期内，标的公司销售费用总额分别为 6,262.77 万元、8,555.22 万元和

5,203.18 万元，占营业收入的比例分别为 3.89%、4.25%和 4.49%。标的公司的销售费用主要由职工薪酬、推广及平台服务费用、仓储服务费和折旧摊销费构成，报告期各期，上述项目合计金额占销售费用总额的比例分别为 93.67%、93.17%和 95.09%。报告期内，标的公司的销售费用有所增加，主要系随着业务规模的增长，职工薪酬、推广及平台服务费用、仓储服务费增加导致。

报告期各期，销售费用中的职工薪酬金额分别为 3,180.84 万元、4,021.49 万元和 2,290.29 万元，占销售费用的比例分别为 50.79%、47.01%和 44.02%。报告期内销售费用中的职工薪酬金额持续增长，主要系标的公司业务规模增长可观，业务人员的薪酬水平相应提升。

报告期各期，销售费用中的推广及平台服务费用分别为 1,554.84 万元、2,627.92 万元和 1,683.10 万元，占销售费用的比例分别为 24.83%、30.72%和 32.35%，2024 年和 2025 年 1-6 月的金额及占比均大幅增加，主要系标的公司 2023 年和 2024 年陆续引入皇家、冠军等新增品牌，上述品牌在合作初期及发展期，标的公司投入的推广资源较多，相关推广费用大幅增加。

报告期各期，销售费用中的仓储服务费分别为 579.65 万元、1,010.12 万元和 813.26 万元，占销售费用的比例分别为 9.26%、11.81%和 15.63%，报告期内的仓储服务费增加主要系新合作品牌增加，标的公司的整体业务规模扩大，存货规模和仓储需求随之增加导致。

标的公司销售费用的其他项目主要系交通差旅费、股份支付费用、业务招待费、办公费用及其他费用等，金额和占比均不大。

2、管理费用

报告期内，标的公司管理费用的构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,138.91	59.24	2,797.02	52.39	2,463.75	54.09
中介服务费	48.42	2.52	817.33	15.31	444.32	9.76
技术服务费	210.98	10.97	352.42	6.60	375.18	8.24

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
折旧及摊销	167.74	8.73	312.11	5.85	300.37	6.60
股份支付	101.26	5.27	298.63	5.59	235.16	5.16
业务招待费	18.48	0.96	241.82	4.53	107.89	2.37
交通差旅费	89.07	4.63	176.15	3.30	224.35	4.93
办公费用	100.60	5.23	164.23	3.08	224.43	4.93
其他	46.98	2.44	179.49	3.36	179.07	3.93
合计	**1,922.45**	**100.00**	**5,339.20**	**100.00**	**4,554.52**	**100.00**

报告期内，标的公司管理费用总额分别为 4,554.52 万元、5,339.20 万元和 1,922.45 万元，占营业收入的比例分别为 2.83%、2.65%和 1.66%。标的公司管理费用主要由职工薪酬和中介服务费构成，报告期各期，上述项目合计金额占管理费用总额的比例分别为 63.85%、67.69%和 61.76%。2024 年，标的公司管理费用较 2023 年增加 17.23%，主要系职工薪酬和中介服务费增加导致。

报告期内，管理费用中的职工薪酬分别为 2,463.75 万元、2,797.02 万元和 1,138.91 万元，2024 年同比增加 13.53%，主要系随着业务规模扩大，公司的管理人员的薪酬水平有所提高。

报告期内，管理费用的中介服务费主要系标的公司筹备新三板挂牌和 IPO 形成，2024 年，中介服务费增加 83.95%，系相关费用在终止筹划新三板挂牌和 IPO 后计入当期损益，此后的 2025 年 1-6 月，标的公司的中介服务费大幅减少。

除职工薪酬和中介服务费以外，标的公司的管理费用主要系技术服务费、折旧及摊销、股份支付、业务招待费、交通差旅费、办公费用和其他费用，上述项目的金额及占管理费用的比例均不大。

3、研发费用

报告期内，标的公司研发费用的构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	155.82	96.94	320.83	85.77	481.76	86.84

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
办公费	2.12	1.32	28.93	7.74	17.95	3.24
折旧与摊销	2.64	1.64	13.88	3.71	44.37	8.00
租赁及物管费	0.16	0.10	8.01	2.14	7.70	1.39
差旅费	-	0.00	2.38	0.64	2.97	0.54
合计	**160.74**	**100.00**	**374.03**	**100.00**	**554.75**	**100.00**

报告期各期，标的公司研发费用总额分别为 554.75 万元、374.03 万元和 160.74 万元，占营业收入的比例分别为 0.34%、0.19%和 0.14%。

标的公司研发费用主要为职工薪酬，报告期内研发费用有所减少，主要原因系标的公司根据研发项目需求调整了研发人员规模，研发人员有所减少。

4、财务费用

报告期内，标的公司财务费用的构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
利息支出	216.30	45.37	554.66	40.95	369.22	72.55
利息收入	-5.19	-1.09	-26.27	-1.94	-63.20	-12.42
汇兑损益	182.64	38.31	666.37	49.20	157.79	31.01
手续费等其他	82.95	17.40	159.66	11.79	45.08	8.86
合计	**476.70**	**100.00**	**1,354.42**	**100.00**	**508.89**	**100.00**

报告期各期，标的公司财务费用总额分别为 508.89 万元、1,354.42 万元和 476.70 万元，占营业收入的比例分别为 0.32%、0.67%和 0.41%。

标的公司的财务费用主要为利息支出和汇兑损益，2024 年财务费用大幅增加，一方面系当年银行借款和应收账款保理规模增加，利息支出随之增加；另一方面系随着跨境项目增加，外币结算规模也有所增长，汇兑损益随之增加。

5、期间费用率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，标的公司的期间费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	公司简称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售费用率	青木科技	31.19%	24.19%	17.78%
	若羽臣	45.40%	29.78%	27.82%
	凯淳股份	16.11%	16.03%	19.86%
	壹网壹创	10.50%	11.95%	13.66%
	丽人丽妆	33.88%	29.45%	24.74%
	可比公司平均值	**27.42%**	**22.28%**	**20.77%**
	淘通科技	**4.49%**	**4.25%**	**3.89%**
管理费用率	青木科技	13.43%	14.43%	14.12%
	若羽臣	3.46%	5.56%	6.83%
	凯淳股份	9.42%	8.37%	4.82%
	壹网壹创	6.30%	5.96%	6.25%
	丽人丽妆	5.89%	6.55%	4.25%
	可比公司平均值	**7.70%**	**8.17%**	**7.25%**
	淘通科技	**1.66%**	**2.65%**	**2.83%**
研发费用率	青木科技	3.10%	4.48%	5.60%
	若羽臣	1.25%	1.46%	1.76%
	凯淳股份	1.50%	0.87%	0.74%
	壹网壹创	0.75%	0.91%	1.29%
	丽人丽妆	1.43%	1.36%	0.44%
	可比公司平均值	**1.61%**	**1.81%**	**1.97%**
	淘通科技	**0.14%**	**0.19%**	**0.34%**
财务费用率	青木科技	-0.01%	-0.58%	-0.95%
	若羽臣	0.84%	-0.65%	-0.93%
	凯淳股份	-1.19%	-0.74%	-1.04%
	壹网壹创	-2.53%	-2.13%	-1.93%
	丽人丽妆	-1.49%	-1.16%	-0.45%
	可比公司平均值	**-0.88%**	**-1.05%**	**-1.06%**
	淘通科技	**0.41%**	**0.67%**	**0.32%**

报告期内，标的公司的销售费用率低于可比公司，系标的公司合作的主要品牌方为标的公司预留的商品购销毛利率空间相对较低，同时品牌方也承担了电商运营过程中的主要推广运营费用，因此标的公司自主承担的推广运营费用较低，销售费用率也相对较低。同行业可比公司的毛利率相对较高，其需要自主承担的

推广运营费用也相对较高，因而可比公司的销售费用率高于标的公司。

报告期内，标的公司的管理费用率低于可比公司。一方面，报告期内标的公司坚持轻资产运营模式，重视经营效率的提升，办公经营场所和长期资产未进行大范围扩张，管理费用的总金额在可比公司中处于相对较低水平。另一方面，标的公司零售模式和分销模式下的合计收入占比报告期内分别为 92.68%、94.09%和 94.32%，高于可比公司，因零售和分销模式的收入系以商品成本为基础，该因素导致报告期内标的公司的营业收入在可比公司中处于较高水平，其中 2024 年标的公司的营业收入在可比公司中处于最高水平，故而收入基数较大导致管理费用率较低。

报告期内，标的公司的研发费用率低于可比公司。标的公司的研发活动主要系数据中台、淘通 BI 系统等业务支持系统的开发，标的公司报告期内的研发投入与公司实际需求相匹配，研发投入金额与凯淳股份较为接近，但由于标的公司营业收入金额较大，最终导致研发费用率低于可比公司。

报告期内，标的公司的财务费用率高于可比公司，主要系可比公司通过 IPO 募集资金后，货币资金规模相对较大，获取的利息收入等金额也较高，最终可比公司的财务费用表现为负数。

综上，虽然报告期内标的公司与可比公司的期间费用率存在一定差异，但差异与各公司的业务特征相匹配，具有合理性。

6、股份支付情况

（1）股份支付的具体对象、权益工具的数量及确定依据、权益工具的公允价值及确认方法，职工持有份额/股份转让的具体安排，股份支付对标的资产报告期内经营业绩的影响

①股份支付的具体对象、权益工具的数量及确定依据

舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（曾用名：广州乐淘投资合伙企业（有限合伙），以下简称舟山乐淘）、广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）（以下简称广州悠淘）、广州趣淘投资合伙企业（有限合伙）（以下简称广州趣淘）为公司员工股权激励持股平台。截至 2025 年 6 月 30 日，被激励对象在淘通科技的岗位以及获得股份的数量情况如下：

持股平台	姓名	职位	授予股数（股）
舟山乐淘	张韧秋	董事会秘书、CFO	350,000
舟山乐淘	胡庭洲	复星开心购原委派高管，现已离职	256,296
舟山乐淘	李涛	总经理、董事	161,483
舟山乐淘	姚宇	副董事长	59,260
舟山乐淘	王一磊	运营总监	32,593
舟山乐淘	刘海	运营事业部总经理	29,630
舟山乐淘	郝玥	法务总监	23,706
舟山乐淘	李旖旎	人力行政高级总监	15,186
舟山乐淘	李琪	运营高级经理	14,815
舟山乐淘	赖小茹	运营事业部副总经理	14,815
舟山乐淘	谢辉	物流总监	10,000
舟山乐淘	张春霞	运营经理	7,408
舟山乐淘	漆咏瑜	财务 SSC 高级经理	7,408
舟山乐淘	林栓虎	运营高级经理	7,408
舟山乐淘	李志超	供应链高级总监	7,408
舟山乐淘	呼斯乐	运营高级经理	7,407
舟山乐淘	陈淑娟	薪酬绩效高级经理	4,445
舟山乐淘	聂清娜	HRBP 高级经理	4,444
舟山乐淘	庾雪娟	计划高级经理	2,963
舟山乐淘	邵智铭	行政经理	2,963
舟山乐淘	李莎莎	财务经理	2,963
舟山乐淘	赖丽华	客服高级经理	2,963
舟山乐淘	陈玉秋	采购经理	1,482
广州趣淘	张深兰	渠道经理	10,000
广州趣淘	徐智迪	上海区域总经理	10,000
广州趣淘	陈斯	CRM 经理	10,000
广州趣淘	漆咏瑜	财务 SSC 高级经理	8,000
广州趣淘	尹华健	运营高级主管	5,000
广州趣淘	欧剑锋	计划高级主管	5,000
广州趣淘	刘晓敏	财务主管	2,500
广州趣淘	李露露	财务主管	2,500
广州趣淘	贾恩	技术高级经理	2,500

持股平台	姓名	职位	授予股数（股）
广州悠淘	刘海	运营事业部总经理	108,000
广州悠淘	赖小茹	运营事业部副总经理	58,000
广州悠淘	李志超	供应链高级总监	48,000
广州悠淘	李旖旎	人力行政高级总监	48,000
广州悠淘	谢辉	物流总监	34,000
广州悠淘	郝玥	法务总监	24,000
广州悠淘	王一磊	运营总监	19,000
广州悠淘	苏方诺	运营高级经理	15,000
广州悠淘	林栓虎	运营高级经理	15,000
广州悠淘	李莎莎	财务经理	15,000
广州悠淘	李琪	运营高级经理	15,000
广州悠淘	呼斯乐	运营高级经理	15,000
广州悠淘	韩敏	营销策划高级经理	15,000
广州悠淘	樊婷茹	运营高级经理	15,000
广州悠淘	朱晓寅	推广经理	10,000
广州悠淘	张春霞	运营高级经理	10,000
广州悠淘	庾雪娟	计划高级经理	10,000
广州悠淘	谢凰	资深美术指导	10,000
广州悠淘	王晓阳	资深美术指导	10,000
广州悠淘	区振权	运营高级经理	10,000
广州悠淘	聂清娜	HRBP 高级经理	10,000
广州悠淘	赖丽华	客服高级经理	10,000
广州悠淘	黄钰冰	财务经理	10,000
广州悠淘	陈淑娟	薪酬绩效高级经理	10,000
广州悠淘	张韧秋	董事会秘书、CFO	8,000
广州悠淘	周乔楚	法务 BP 高级主管	5,000
广州悠淘	张桦君	运营高级主管	5,000
广州悠淘	魏建颖	运营经理	5,000
广州悠淘	苏嘉伟	资深设计师	5,000
广州悠淘	宋丽敏	资深设计师	5,000
广州悠淘	欧阳翠莹	财务 BP 经理	5,000
广州悠淘	林晓君	运营主管	5,000

持股平台	姓名	职位	授予股数（股）
广州悠淘	廖延瑶	运营主管	5,000
广州悠淘	陈玉秋	采购经理	5,000
广州悠淘	陈艳珊	HRBP 高级主管	5,000
广州悠淘	陈焯期	运营经理	5,000
广州悠淘	曾苑婷	运营主管	5,000
合　计			**1,694,546**

上述被激励对象在该次激励计划中的授予股权数量与其实际岗位及贡献程度相匹配，符合淘通科技的实际情况。

②权益工具的公允价值及确认方法

1）2023 年 10 月 26 日，深圳市佳正华资产评估房地产估价有限公司出具《广州淘通科技股份有限公司的股权变更涉及股东全部权益价值追溯评估报告》（佳正华评报字(2023)第 1088 号），经评估，淘通科技截至 2022 年 8 月 31 日以资产基础法评估的净资产为人民币 46,232.38 万元。淘通科技股本 34,234,874 股，每股评估价格 13.50 元。因此，2022 年度和 2023 年度，淘通科技将 13.50 元/股确定为股份支付的公允价值。

2）根据 2024 年 12 月淘通科技与复星开心购（海南）科技有限公司、天元宠物公司签订的股权转让协议，复星开心购（海南）科技有限公司将其持有淘通科技 10%的股权作价 7,700.00 万元转让给天元宠物。此次股权向外部投资者转让的价格为 21.84 元/股，因此将 21.84 元/股确定为 2024 年度股份支付的公允价值。

③职工持有份额/股份转让的具体安排

1）根据员工与广州悠淘、广州趣淘合伙企业签订的《员工持股平台出资份额转让/授予协议》规定：

“第四条 激励份额的限制

乙方同意并接受激励份额的以下限制:

4.1 乙方持有的激励份额须按照本协议的约定退出，同时遵循目标公司申报上市或被其他公司并购后的有关激励份额限制的规定。

4.2 未经目标公司事先书面同意，乙方不得以任何形式处置激励份额，包括

但不限于不得将激励份额转让给任何第三方或用于偿还债务,不得在激励份额上设置质押、担保等任何权利负担。

4.3 乙方对员工持股平台其他合伙人转让的合伙份额不享有优先购买权。经执行事务合伙人事先书面同意转让的,仅限执行事务合伙人或其指定的第三人就该等份额享有优先受让权。

第五条 激励份额的退出

5.1 锁定期

本协议项下激励份额的锁定期,为乙方获得激励份额之日至目标公司上市之日两年内或上市后按照届时锁定监管规则分批依次解锁,或被并购后与目标公司控股股东同等的限制条件。”

2）根据员工与舟山乐淘合伙企业签订的《员工持股平台出资份额转让/授予协议》：

“第四条激励份额的退出

4.1 锁定期

4.1.1 若目标公司于 2025 年 12 月 31 日(含)前实现上市，则激励份额的锁定期为乙方获得激励份额之日至持股平台完成目标公司增资扩股工商登记之日后的三年内，证监会及/或证券交易所有更长或更短锁定期要求的，从其要求

4.1.2 若目标公司于 2025 年 12 月 31 日(不含)后实现上市，需对授予至成功上市期间对应年度的归母净利润进行考核,若期间达成各年度净利润比上一年度净利润增长 15%的目标，则仍可按上述 4.1.1 条约定遵照证监会及证券交易所规定的上市后减持规则执行，若未达成期间经营业绩目标，则锁定期顺延一年。

4.2 上市前激励份额的退出

4.2.1 本第 4.2 条各项约定均仅适用于目标公司完成首次公开发行股票并上市前，目标公司完成首次公开发行股票并上市后乙方在上述第 4.1 条约定的锁定期届满后原则上即可根据法律法规及监管要求减持激励份额。

4.2.2 随售权

若未来目标公司引入第三方战略投资者,且控股股东向该第三方战略投资者出售目标公司股份的,乙方有权按照同等条件向该第三方战略投资者转让不超过比例份额的目标公司激励份额或要求员工持股平台向该第三方战略投资者转让该等份额对应的目标公司股份并向乙方分配转让所得。

前款所称“比例份额”是指在控股股东出售目标公司股份时拟出售的股份数量×乙方届时持有的目标公司股份数量/控股股东届时持有的目标公司股份数量。

4.2.3 业绩对赌

自激励份额授予价格全部支付之日起满 5 年,若目标公司仍未完成首次公开发行股票并上市且未进入首次公开发行股票审核过程中的,以 2022 年度为基准目标公司任意连续 3 年各年度净利润比上一年度净利润增长 15%且保持增长趋势(“触发条件”)且乙方最近两年绩效 B 及以上,目标公司董事会应指定主体以(1)全部激励份额授予价格及利息、(2)以目标公司届时每股净资产价格计算的激励份额价值或(3)激励份额届时的市场公允价格中的孰高价格回购乙方持有的全部激励份额。

若乙方自签署本协议之日后成为目标公司董事或副总裁及以上人员,则自激励份额授予价格全部支付之日起满 5 年,若目标公司仍未完成首次公开发行股票并上市且未进入首次公开发行股票审核过程中的,以 2022 年度为基准,目标公司任意连续 3 年各年度净利润比上一年度净利润增长 15%且保持增长趋势(“触发条件”),目标公司董事会有权指定主体以(1)全部激励份额授予价格及利息、(2)以目标公司届时每股净资产价格计算的激励份额价值或(3)激励份额届时的市场公允价格中的孰高价格回购乙方持有的全部激励份额。

.....

自激励份额授予价格全部支付之日起满 5 年,若未达成触发条件,但以 2022 年度为基准,目标公司 5 年内的净利润复合增长率达到 15%的,则可启动复盘回顾机制,届时目标公司董事会可结合目标公司业务实际情况确定后续回购安排,实际回购主体由目标公司董事会指定。

如乙方持有激励份额期间,目标公司被复星国际(00656.HK)体系内企业

(“集团企业”)以外的主体收购的，乙方所持有的剩余激励份额的处置视届时收购协议约定而定，目标公司经董事会同意后有权单方终止本第 4.2.3 条约定。”

3）根据舟山乐淘与天元宠物签订的《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》：

“在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内，由委托的符合《证券法》相关规定的审计机构对淘通科技进行审计，按照以下方式解锁：① 自淘通科技 2025 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×30%-当年已补偿股份数量（如有）；② 自淘通科技 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×60%-累计已补偿股份数量（如有）；③ 自淘通科技 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，舟山乐淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿股份数量。”

同时，员工签署了《舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）份额持有人关于服务期的承诺函》：

“1、本人承诺，本人在淘通科技或其关联公司的任职服务期，与本人已签署的《关于本次交易取得股份锁定的承诺函》所载的本人通过舟山乐淘自本次交易中间接所取得的上市公司股份锁定期保持一致。

2、在服务期及锁定期内，如因本人主动离职不再在淘通科技或其关联公司任职，本人所持有的舟山乐淘的合伙份额应按以下规则处置：（1）第一期解锁日及之前离职：本人所持舟山乐淘合伙份额应当全部无条件且按照本人取得合伙份额的原始出资价格转让予淘通科技创始人李涛或其指定方；（2）第一期解锁日后、第二期解锁日及之前离职：本人所持舟山乐淘合伙份额中 70%应无条件且按照本人取得合伙份额的原始出资价格转让予淘通科技创始人李涛或其指定方，剩余 30%待履行完毕业绩承诺补偿义务后按约定解锁；（3）第二期解锁日后、第三期解锁日及之前离职：本人所持舟山乐淘合伙份额中 30%应无条件且按照本人取得合伙份额的原始出资价格转让予淘通科技创始人李涛或其指定方，剩余 70%待履行完毕业绩承诺补偿及减值补偿义务后按约定解锁。”

4）根据广州悠淘与天元宠物签订的《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》：

“针对广州悠淘获得上市公司股份的锁定期安排：广州悠淘、广州趣淘因本次交易获得的上市公司股份锁定期为 36 个月，且自淘通科技 2027 年度专项审计报告出具，及业绩承诺补偿义务完成之次日，广州悠淘可申请解锁股份数量=本次认购股份数量×100%-累计已补偿股份数量。”

同时，员工签署了《广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）份额持有人关于服务期的承诺函》：

“1、本人承诺，本人在淘通科技或其关联公司的任职服务期，与本人已签署的《关于本次交易取得股份锁定的承诺函》所载的本人通过广州悠淘自本次交易中间接所取得的上市公司股份锁定期保持一致。

2、在服务期及锁定期内，如因本人主动离职不再在淘通科技或其关联公司任职，本人即丧失对所持份额的权益，本人所持有的广州悠淘或广州趣淘的合伙份额将无条件且按照本人取得合伙份额的原始出资价格（即 0 元）转让予淘通科技创始人李涛或其指定方，本人不得要求任何溢价或额外补偿。”

④股份支付对淘通科技报告期内经营业绩的影响。

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月相关股份支付费用金额为 335.34 万元、401.17 万元和 161.47 万元，占营业利润的比例分别为 4.26%、4.55%和 2.75%。整体来看，报告期内，相关股份支付对淘通科技报告期内经营业绩的影响较小。

（2）股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期同行业可比公司估值是否存在重大差异及原因

①对各次股份支付相关权益工具公允价值的合理性分析

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》及相关规定，对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。如果企业股份未公开交易，则应按估计的市场价格计量，并考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。

淘通科技 2022 年度和 2023 年度的股权激励，因授予日前后合理期间内无可

参照的外部投资者入股价格，淘通科技结合自身实际情况，选择以第三方评估机构的评估值为基础，确定权益工具的公允价值。公允价值确定方法合理。

2024 年度，淘通科技向外部投资者转让的价格为 21.84 元/股，在综合标的公司市场地位、经营状况、未来发展前景等基础上协商确定。上述增资时间与淘通科技股权激励时间接近，且 21.84 元/股的价格属于市场化定价，因此将 21.84 元/股确定为 2024 年度股份支付的公允价值,公允价值确定方法合理。

综上所述，淘通科技各次股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果具有合理性。

②与同期可比公司的估值是否存在重大差异

1）淘通科技与同期同行业上市公司估值对比

同行业上市公司	2024-12-31 日市盈率	2023-12-31 日市盈率
青木科技	109.34	41.09
若羽臣	84.30	73.42
凯淳股份	398.27	-344.89
壹网壹创	52.69	31.75
丽人丽妆	117.04	-28.48
平均数	152.33	-45.42
剔除凯淳股份、丽人丽妆后平均数[注]	82.11	48.75
淘通科技	11.25	7.39

注：报告期内凯淳股份、丽人丽妆市盈率变动较为异常， 所以同行业平均市盈率剔除凯淳股份、丽人丽妆。

由上表可知，淘通科技可比公司均为上市公司，考虑到上市公司一定的流动性溢价，淘通科技估值与同期可比公司估值存在差异具有合理性。

2）淘通科技与同期同行业非上市公司估值对比

公司名称	估值基准日	市盈率倍数	估值参考依据
易佰网络	2022 年 12 月 31 日	12.51	2022.12.31 评估报告
昆汀科技	2022 年 7 月 31 日	8.66	2022.7.31 评估报告

易佰网络主要从事跨境出口电子商务服务，华凯易佰（300592）以现金支付方式收购易佰网络 10%股权。

昆汀科技主要从事电子商务代运营服务，狮头股份（600539）以现金支付方式收购昆汀科技 18%股权。

淘通科技与同期非上市公司估值不存在重大差异，淘通科技估值具有合理性。

（3）与股权所有权或收益权等相关的限制性条件是否真实、可行，服务期的判断是否准确，服务期各年/期确认的员工服务成本或费用是否准确

①历次股权激励中与股权所有权或收益权等相关的限制性条件

历次股权激励中与股权所有权或收益权等相关的限制性条件详见上文“（1）股份支付的具体对象、权益工具的数量及确定依据、权益工具的公允价值及确认方法，职工持有份额/股份转让的具体安排，股份支付对标的资产报告期内经营业绩的影响”之“③职工持有份额/股份转让的具体安排”。

②服务期的判断是否准确，服务期各年/期确认的员工服务成本或费用是否准确

1）服务期的判断

A、2023 年度

淘通科技的股权激励将服务期作为行权条件并涉及完成首次公开发行股票并上市，淘通科技合理估计未来成功完成首次公开发行股票并上市的日期为2025 年 12 月 31 日，对应各期激励的服务期列示如下：

持股平台	服务期间	服务期
舟山乐淘	被授予对象实际缴足所认缴出资额之日至 2025 年 12 月 31 日或被授予对象实际缴足所认缴出资额之日起三年	36个月-37个月
广州悠淘	授予协议签订之日至2027年12月31日/2028年12月31日	64个月-72个月

B、2024 年度、2025 年 1-6 月

2025 年 3 月公司股东与天元宠物公司签订《发行股份及支付现金购买资产协议》，原有的股权激励的行权条件不再适用，淘通科技对股权激励的服务期的行权条件为天元宠物公司重大资产重组，淘通科技合理估计未来成功完成重大资产重组的日期是 2025 年 12 月 31 日，对应各期激励的服务期列示如下：

持股平台	服务期间	服务期

持股平台	服务期间	服务期
舟山乐淘	姚宇：自被授予对象实际缴足所认缴出资额之日至 2025 年 12 月 31 日；[注 1] 现金对价部分：自被授予对象实际缴足所认缴出资额之日至 2025 年 12 月 31 日；[注 2] 剩余部分：自被授予对象实际缴足所认缴出资额之日至 2026 年 4 月 30 日、2025 年 4 月 30 日、2028 年 4 月 30 日[注 3]	16个月-64个月
广州悠淘、广州趣淘	授予协议签订之日至2028年12月31日[注4]	52个月-76个月

注 1：姚宇为公司控股股东复星开心购（海南）科技有限公司委派的董事，重大资产重组完成后姚宇预计不再担任淘通科技的董事，所以姚宇的服务期期间至 2025 年 12 月 31 日止；

注 2：根据舟山乐淘与天元宠物公司签订的《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》，舟山乐淘转让淘通科技部分股份以现金对价的方式，所以舟山乐淘现金对价部分的股权的服务期间至 2025 年 12 月 31 日止；

注 3：根据舟山乐淘与天元宠物公司签订的《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》和员工签署的《舟山乐淘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）份额持有人关于服务期的承诺函》锁定期的规定，舟山乐淘的剩余股权按照 30%、30%、40%分别在 2025 年、2026 年及 2027 年每一个会计年度结束后 4 个月内解锁，剩余 30%、30%、40%股权激励额服务期分别至 2026 年 4 月 30 日、2027 年 4 月 30 日、2028 年 4 月 30 日止；

注 4：根据广州悠淘与天元宠物签订的《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》和员工签署的《广州悠淘投资合伙企业（有限合伙）份额持有人关于服务期的承诺函》锁定期的规定，广州悠淘、广州趣淘股权激励服务期至 2028 年 12 月 31 日止。

综上所述，淘通科技服务期的判断准确。

2）服务期各年/期确认的员工服务成本或费用是否准确

淘通科技在服务期内每个资产负债表日确认相应的股权激励费用，并根据激励对象的岗位职责将股权激励费用分配至销售费用、管理费用。淘通科技各年/期确认的员工服务成本或费用是准确的。

（4）相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南的规定，对于以权益结算的股份支付换取职工或其他方提供服务的，应当按照授予日权益工具的公允价值计入相关成本费用，相应增加资本公积，不确认其后续公允价值变动，如股权激励条款中设有服务期限，则应在服务期限内分期确认为股份支付，淘通科技根据上述规定按服务期限分期确认股份支付。淘通科技在服务期内每个资产负债表日确认相应的股权激励费用，并根据激励对象的岗位职责将股权激励费用分配至销售费用、管理费用。

综上所述，淘通科技历次股份支付摊销期限确定合理，相关会计处理符合《企

业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定。

（六）其他利润表主要科目分析

1、其他收益

报告期各期，标的公司的其他收益金额分别为 22.41 万元、48.24 万元和 8.10 万元，主要系政府补助、代扣个人所得税手续费返还，以及增值税进项税额加计抵减形成。

2、投资收益

报告期各期，标的公司的投资收益金额分别为-99.65 万元、-105.86 万元和-42.47 万元，主要系应收款项融资贴现损失形成。报告期内，标的公司基于资金需求，将部分未到期的应收款项融资提前贴现，由此形成的贴现费用计入投资收益。

3、信用减值损失

报告期各期，标的公司的信用减值损失分别为-294.30 万元、-325.90 万元和-582.50 万元，均系计提应收账款坏账准备和其他应收款坏账准备形成。

4、资产减值损失

报告期各期，标的公司的资产减值损失分别为-312.09 万元、-846.73 万元和-329.22 万元，均系计提的存货跌价损失，2024 年，标的公司计提的资产减值损失金额增幅较大，主要系当年末的存货规模增加以及存货结构变动等原因导致。

5、资产处置收益

报告期各期，标的公司的资产处置收益金额分别为 12.82 万元、1.04 万元和 0 万元，系处置使用权资产等长期资产形成的零星收益。

6、营业外收入

报告期各期，标的公司的营业外收入金额分别为 10.46 万元、19.82 万元和 48.75 万元，金额较小，主要系零星罚没、店铺奖励和其他收入。

7、营业外支出

报告期各期，标的公司的营业外支出金额分别为 8.33 万元、33.17 万元和 0.63

万元，主要系长期资产报废、罚款等损失。

（七）非经常性损益分析

报告期内，标的公司非经常性损益的构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-	-0.65	11.79
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	1.66	39.85	7.12
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	48.11	-11.66	3.16
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-10.07
小计	**49.77**	**27.55**	**12.01**
减：所得税影响数	12.16	-6.35	2.44
少数股东权益影响额（税后）	-	-	-
归属于母公司股东的非经常性损益净额	**37.61**	**33.90**	**9.57**
占归属于母公司所有者净利润的比例	0.78%	0.49%	0.15%

报告期各期，标的公司归属于母公司股东的非经常性损益净额分别为 9.57 万元、33.90 万元和 37.61 万元，主要由非流动资产处置损益、政府补助等项目构成，金额较小。

报告期内，标的公司的非经常性损益净额占归属于母公司所有者净利润的比例分别为 0.15%、0.49%和 0.78%，占比较低，标的公司不存在对非经常性损益的重大依赖。

六、标的公司现金流量分析

报告期内，标的公司整体现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,323.92	1,814.33	5,514.50

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
投资活动产生的现金流量净额	-72.06	-203.03	-384.37
筹资活动产生的现金流量净额	4,731.00	655.06	-5,329.78
汇率变动对现金及现金等价物影响	-192.97	-659.88	-150.13
现金及现金等价物净增加额	5,789.90	1,606.49	-349.78
期末现金及现金等价物余额	12,740.02	6,950.13	5,343.64

（一）经营活动产生的现金流量情况

报告期内，标的公司经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	123,011.17	226,071.47	180,655.11
收到的税费返还	-	60.23	176.72
收到其他与经营活动有关的现金	26,331.61	55,680.70	41,998.87
经营活动现金流入小计	**149,342.78**	**281,812.40**	**222,830.70**
购买商品、接受劳务支付的现金	101,397.58	198,363.20	154,464.36
支付给职工以及为职工支付的现金	5,315.73	10,080.89	9,805.40
支付的各项税费	2,135.96	3,975.00	3,261.33
支付其他与经营活动有关的现金	39,169.59	67,578.97	49,785.11
经营活动现金流出小计	**148,018.86**	**279,998.06**	**217,316.20**
经营活动产生的现金流量净额	**1,323.92**	**1,814.33**	**5,514.50**

报告期内，标的公司经营活动产生的现金流量净额分别为 5,514.50 万元、1,814.33 万元和 1,323.92 万元，2024 年较 2023 年减少 3,700.16 万元，主要系随着业务规模的扩大，标的公司 2024 年的存货、其他应收款、销售费用和管理费用均相应增加，导致购买商品、接受劳务支付的现金，以及支付其他与经营活动有关的现金增加金额较大。

报告期内，标的公司净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的调节过程如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
净利润（A）	**4,793.99**	**6,906.13**	**6,251.85**
加：资产减值准备	329.22	846.73	312.09
信用减值准备	582.50	325.90	294.30
固定资产折旧、使用权资产、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	237.83	429.98	699.42
无形资产摊销	64.54	127.33	122.25
长期待摊费用摊销	39.83	80.74	74.28
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-	-1.04	-12.82
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	-	1.69	1.04
财务费用（收益以“－”号填列）	451.62	1,336.63	530.35
投资损失（收益以“－”号填列）	-0.29	7.34	-
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-55.52	-172.38	-21.20
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-0.42	0.30	0.12
存货的减少（增加以“－”号填列）	7,084.03	-5,284.73	-2,357.02
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-5,997.46	-9,244.30	-1,897.13
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-6,367.43	6,052.84	1,181.63
其他	161.47	401.17	335.34
经营活动产生的现金流量净额（B）	**1,323.92**	**1,814.33**	**5,514.50**
净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额（C=A-B）	**3,470.07**	**5,091.79**	**737.36**

报告期各期，标的公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额分别为737.36 万元、5,091.79 万元和 3,470.07 万元，其中 2024 年的差异金额较大，主要系随着业务规模的扩大，2024 年标的公司的存货、经营性应收项目和经营性应付项目的金额都有所增加，上述项目的变动影响经营活动现金流量，但不影响净利润。此外，标的公司 2024 年的利息支出和汇兑损失有所增加，导致财务费用金额较大，该因素影响净利润，但不影响经营活动现金流量。

（二）投资活动产生的现金流量情况

报告期内，标的公司投资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	0.21	1.26
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	4.28
投资活动现金流入小计	**-**	**0.21**	**5.54**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	72.06	103.23	389.90
投资支付的现金	0.00	100.00	-
投资活动现金流出小计	**72.06**	**203.23**	**389.90**
投资活动产生的现金流量净额	**-72.06**	**-203.03**	**-384.37**

报告期各期，标的公司投资活动产生的现金流量净额分别为-384.47 万元、-203.03 万元和-72.06 万元，主要系购建固定资产、无形资产等支出，以及 2024 年投资合营企业 Trail Tail US Inc 的支出。

（三）筹资活动产生的现金流量情况

报告期内，标的公司筹资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
取得借款收到的现金	10,750.00	13,453.00	6,127.00
收到其他与筹资活动有关的现金	6,701.00	31,432.65	20,029.02
筹资活动现金流入小计	**17,451.00**	**44,885.65**	**26,156.02**
偿还债务支付的现金	4,675.00	11,602.00	1,550.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	801.12	515.32	1,625.55
支付其他与筹资活动有关的现金	7,243.87	32,113.27	28,310.25
筹资活动现金流出小计	**12,720.00**	**44,230.59**	**31,485.80**
筹资活动产生的现金流量净额	**4,731.00**	**655.06**	**-5,329.78**

报告期各期，标的公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-5,329.78 万元、655.06 万元和 4,731.00 万元，2023 年标的公司筹资活动的现金净流出金额较大，主要系当年归还未终止确认的应收账款保理借款的现金流出金额大于筹资活动现金流入金额。

七、本次交易对上市公司持续经营能力的影响分析

（一）本次交易对上市公司盈利能力及持续经营能力的影响

上市公司以宠物用品的设计开发、生产和销售业务为基础，积极拓展宠物食品销售业务，产品涵盖了宠物窝垫、猫爬架、宠物食品、宠物玩具、宠物服饰、电子用品等多系列、全品类宠物产品。经过多年的客户服务和优化积累，上市公司已建立了面向全球市场的销售渠道与客户资源，并逐步建立起线上线下并重、食品协同用品的境内销售渠道。当前，上市公司的宠物食品、宠物用品主要通过线下批发形式实现境内外销售。而随着电子商务、移动互联网等信息技术的应用普及，线上销售已逐步成为宠物产品的主要销售与推广渠道。加快开拓并完善线上销售推广渠道成为上市公司进一步扩大营收规模，提升市场竞争力的重要举措。

标的公司从事电子商务服务，是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，宠物食品线上运营是其主要运营板块之一，凭借出色的电商销售运营能力及数字营销能力，获得行业广泛认可。本次交易系上市公司整合产业链上下游，拓展宠物用品线上销售渠道的重要举措。本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司业务体系，有助于完善上市公司营销网络的搭建，与上市公司实现优势互补，通过共享双方在客户服务、品牌建设、营销能力、供应链管理等方面的优势资源，充分发挥协同效应，进一步提高上市公司整体业务规模和行业地位。

（二）本次交易完成后上市公司在未来经营中的优势与劣势

1、上市公司未来经营中的优势

本次交易完成后，上市公司将完善线上销售渠道建设，巩固线上线下并重的销售渠道，提升整体经营规模，强化供应链优势，增强上市公司主营业务长期可持续发展潜力和市场竞争实力。

2、上市公司未来经营中的劣势

本次交易完成后，上市公司需在经营团队整合、关键人员选聘、业务财务系统对接等方面对标的公司进行管控与整合，实现协同发展，如果上市公司经营理念、管理方式等方面未能与标的公司发展相匹配，将一定程度上降低上市公司的运作效率。

3、本次交易对上市公司财务安全性分析

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的备考审阅报告，本次交易前后上市公司主要财务指标对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月			2024 年 12 月 31 日/2024 年度		
	交易前	交易后（备考）	变动率	交易前	交易后（备考）	变动率
资产总额	298,336.01	392,069.20	31.42%	268,003.65	362,803.18	35.37%
负债总额	106,267.17	146,894.03	38.23%	82,127.68	127,141.72	54.81%
归属于母公司所有者权益	192,332.55	245,404.95	27.59%	186,619.82	236,385.29	26.67%
营业收入	143,526.32	248,443.83	73.10%	276,372.69	457,232.66	65.44%
净利润	3,188.75	7,006.53	119.73%	3,656.43	10,368.53	183.57%
归属于母公司股东的净利润	3,745.94	7,549.83	101.55%	4,596.05	11,288.12	145.60%
资产负债率	35.62%	37.47%	1.85%	30.64%	35.04%	4.40%

本次交易完成后，上市公司将获得标的公司的控制权，资产总额、经营业绩将进一步提升，业务发展潜力和抗风险能力也将进一步增强，符合上市公司全体股东的利益。

4、本次交易有关的企业合并的会计政策及会计处理对上市公司的影响

本次交易以上市公司和标的公司的《审计报告》为基础，参考《企业会计准则第 20 号—企业合并》的相关规定，按照“非同一控制下企业合并”的处理原则进行编制。本次交易有关的企业合并的会计政策及会计处理不会对上市公司财务状况、持续经营能力产生影响。

5、上市公司和交易标的商誉情况及后续商誉减值的应对措施

（1）本次交易前标的公司商誉情况

本次交易前，上市公司及标的公司无商誉。

（2）本次交易完成后上市公司商誉情况

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，本次交易新增商誉为 12,787.18 万元。根据《企业会计准则》相关规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需要在未来每年年终进行减值测试。如果标的公司未来经营状况

未达预期，将产生商誉减值的风险，从而对上市公司未来经营业绩产生不利影响。

本次交易完成后，上市公司将按期进行商誉减值测试，每年度按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定和中国证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关要求对商誉进行减值测试，并根据减值测试结果计提商誉减值准备。同时，上市公司将与标的公司进行资源整合，通过发挥协同效应，提高整体的持续经营能力和竞争力，防范商誉减值风险带来的不利影响。

八、本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析

（一）本次交易的整合计划

1、复星开心购入股背景及本次转让原因、人员变动情况、任职安排

（1）复星开心购入股背景

1）淘通科技行业地位突出

淘通科技是快消品（尤其包装食品）领域头部电商代运营服务商，深耕行业多年，服务玛氏、百事等国际一线品牌，具备全渠道运营、供应链管理及品牌孵化能力，自身盈利能力与成长性稳健。

2）战略协同价值显著

淘通科技的品牌孵化经验可嫁接复星集团投资模式，当时复星集团计划整合自身资本资源与淘通科技运营能力，孵化海内外消费品牌，强化复星在大快消领域的产业深度与系统化赋能能力。

3）投资风险可控

淘通科技治理结构健全、财务规范，估值合理，具备较高的投资安全边界。

基于上述背景，2020 年 10-11 月，复星开心购入股淘通科技并取得标的公司控制权。

（2）本次转让原因

经过多年发展，复星集团快速扩张，其业务版图涉及房地产、文旅消费、医药健康、金融和能源、制造等。然而随着国家宏观经济波动及行业市场需求变化，复星集团旗下部分产业受到不同程度的影响，其中地产业务带来的不利影响较为

严重。为应对因房地产业务下行导致的集团业务困难和现金流压力，复星集团总体转入战略收缩，提出“瘦身健体”的发展战略，未来发展主要聚焦生物医药和文旅，走上轻资产运营的道路。为践行上述发展战略，解决集团资金流动性紧张的局面，复星集团近年一直在处置资产。在上述复星集团战略的背景下，复星集团同步寻求并购重组出售淘通科技的渠道。

综上，复星集团在“瘦身健体”战略收缩的背景下，认为本次交易符合集团发展战略和公司利益，有意出售自身所持标的公司股权。

（3）人员变动情况

2020 年 11 月，复星开心购入股淘通科技并成为其第一大股东。其后，复星开心购向淘通科技委派董事长、副董事长、监事及财务总监等人员。本次交易完成后，复星系相关董事、监事将退出淘通科技，复星开心购原委派的董事会秘书、财务负责人张韧秋将由本次交易完成后完成人员变更的标的公司董事会决定其任职安排。本次交易完成后，仅涉及复星系委派的人员明确退出淘通科技，除复星委派的董事、监事人员变更外，淘通科技原有的核心经营管理团队李涛、刘海、赖小茹等将继续在淘通科技或其子公司任职，未发生重大调整，以维护标的公司经营管理稳定，实现平稳过渡。

相关人员变动情况如下：

姓名	职务	人员委派情况	变动情况
李涛	总经理、董事	淘通科技创始人，原核心经营管理团队成员	交易完成后，5 年内不主动离职
刘海	运营事业部总经理	原核心经营管理团队成员	交易完成后，任职时间不少于 3 年
赖小茹	运营事业部副总经理	原核心经营管理团队成员	交易完成后，任职时间不少于 3 年
王滔	董事长	人员由复星派驻	辞任，由上市公司委派新的人选
姚宇	副董事长	人员由复星派驻	辞任，由上市公司委派新的人选
袁方兵	董事	人员由复星派驻	辞任，由上市公司委派新的人选
陶兴荣	监事会主席	人员由复星派驻	辞任，由上市公司委派新的人选
郝毓鸣	监事	人员由复星派驻	辞任，由上市公司委派新的人选

姓名	职务	人员委派情况	变动情况
张韧秋	董事会秘书、财务负责人	人员由复星派驻	由人员变更后的董事会决定任职安排

（4）任职安排

天元宠物收购淘通科技 10%股权后，委派副总裁张中平出任淘通科技董事。本次交易完成后，出于维护标的公司经营管理稳定的目的，上市公司将保持标的公司现有核心业务团队的稳定性，人员配置原则上不会发生重大调整，淘通科技核心管理层李涛、刘海、赖小茹等将继续在淘通科技或其子公司任职，其中李涛任职时间为本次交易股份交割之日起 5 年内不主动提出离职，刘海、赖小茹任职时间不少于 3 年。

2、本次交易后整合管控的具体安排

（1）业务整合

鉴于国内宠物用品消费处于起步阶段，宠物消费以宠物食品为主，上市公司在宠物用品的基础上，积极拓展宠物食品业务，以更好地增强境内宠物产品市场份额。对境内业务，公司采取了以食品带动用品拓展国内线上与线下渠道、促进宠物食品与宠物用品协同销售的发展策略。上市公司根据国内市场消费与渠道环境，未来将重点发展电商线上销售渠道，旨在顺应互联网普及化和年轻人的消费支付习惯，提升线上收入占比，优化整个公司的渠道结构。标的公司已拥有宠物食品品牌“皇家”的成功运营经验，但目前获得代理授权的宠物食品品牌数量相对较少，而上市公司目前获得授权销售冠军旗下的“渴望”“爱肯拿”等国际知名宠物食品品牌产品。

上市公司拥有的品牌资源主要包括以 Petstar 等自有宠物用品品牌以及渴望、爱肯拿、雀巢等授权代理的宠粮品牌。报告期内与标的公司的合作情况如下：

天元宠物成为玛氏旗下冠军品牌宠物食品的中国区代理后，基于更好实现品牌销售考虑，选择由专业第三方来运营冠军品牌线上销售，而标的公司此前亦与玛氏保持长期深入合作，代理运营玛氏旗下多个品牌产品。2024 年经玛氏推荐以及天元宠物对标的公司运营能力的考察，天元宠物与标的公司双方建立了业务合作关系，标的公司成为冠军品牌宠物食品的线上渠道代理。标的公司冠军宠物食品品牌 2024 年实现电商销售服务收入 19,603.27 万元。

本次交易完成后，上市公司将充分发挥标的公司的线上运营优势，大力拓展包括宠物食品、宠物用品在内的线上销售渠道，增强上市公司盈利能力，具体业务整合计划如下：

维度	整合管控计划
现有品牌协同管理	设立品牌联合管理小组，统筹天元宠物自有宠物用品品牌与淘通科技服务的第三方宠物食品品牌（如皇家等）资源，制定交叉销售方案，实现客户资源共享与导流
大客户绑定	整合双方服务团队，为原有品牌客户提供“产品供应+电商运营”一站式服务，提升客户黏性与单客户价值
供应链协同	将淘通科技电商销售数据接入天元宠物供应链系统，基于销售预测动态调整产品开发与库存规划，提升产销匹配效率，降低仓储成本
渠道运营统一管控	合并淘通科技天猫、京东等电商平台运营团队，整合双方线上线下销售渠道，实现渠道运营统一管控
自有品牌推广	整合淘通科技电商数据分析能力与天元宠物产品研发体系，建立消费者需求洞察机制，开发消费者认可度高、市场热度持久的产品，进而大幅提高上市公司推广自有品牌新产品的成功率

此外，本次交易完成后，上市公司将统一公司治理和内部控制制度，在标的公司执行与上市公司一致的管理机制和风控体系，以上市公司的高标准实现对标的公司的协同管理，提高标的公司的运营效率、降低运营成本。

（2）资产整合

本次交易完成后，标的公司作为独立的法人企业，将成为上市公司的全资子公司，上市公司将标的公司的资产纳入上市公司体系进行整体考虑，在保证上市公司与标的公司资产完整、保持标的公司独立性与规范治理的同时，统筹协调资源，合理安排上市公司与标的公司之间的资源分配与共享，优化资源配置，有力提升上市公司产业链整体竞争力和对外影响力，从而促进上市公司高质量发展，提高抗风险能力。

（3）财务整合

本次交易完成后，上市公司将把标的公司会计核算与财务管理体系纳入上市公司体系内，接受上市公司的管理和监督。同时，上市公司将充分利用自身良好的会计核算与财务管理能力提高标的公司财务管理水平，进一步完善符合标的公司实际情况的会计核算与财务管理体系，加强内控建设和合规管理。

（4）人员整合

本次交易完成后，出于维护标的公司经营管理稳定的目的，上市公司将保持标的公司现有核心业务团队的稳定性，人员配置原则上不会发生重大调整，淘通科技核心管理层李涛、刘海、赖小茹等将继续在淘通科技或其子公司任职，其中李涛任职时间为本次交易股份交割之日起 5 年内不主动提出离职，刘海、赖小茹任职时间不少于 3 年。同时，上市公司将加强对标的公司的人力资源管理，在人才培养机制、薪酬考核制度等方面加强与上市公司现有员工的融合，完善市场化激励机制，激发员工积极性和凝聚力。

（5）机构整合

本次交易完成后，上市公司原则上保持标的公司现有内部组织架构的稳定性。在此基础上，一方面上市公司将根据标的公司业务开展、上市公司自身内部控制和管理要求的需要，动态优化、调整标的公司组织架构；另一方面，上市公司将根据相关法律法规的要求，进一步完善标的公司法人治理结构，继续完善相关规章制度的建设与实施，维护自身和上市公司全体股东的利益。

（6）业务经营、内部管理等重大事项决策机制及其有效性

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司并保持独立运营，以充分发挥原有管理团队的经营管理水平，提高业务运营效率。上市公司将结合标的公司经营管理过程中的制度要求进行归类探讨，进一步完善适合当前体系的管理制度。依照当前上市公司和标的公司的发展情况以及发展需求，针对不同岗位、不同专业、不同层次的员工建立相应的管理标准。同时，上市公司将建立与标的公司核心高管、运营部门等之间的定期沟通机制，加强管理及文化融合。

重大事项决策机制方面，本次交易完成后，上市公司将对标的公司的发展规划、重大投资事项、关联交易、对外担保、对外融资、资金运用、重要人事任免等事项进行管理，并按上市公司制度要求履行相应决策程序，确保上市公司与标的公司在本次交易完成后依法依规开展各项经营活动，统筹优化资源配置效率和效果，增强上市公司综合竞争力。

（二）本次交易完成后上市公司未来发展计划

当前，宠物市场已进入快速发展阶段，上市公司正在加强国内市场的开拓，

并根据国内市场消费与渠道环境，重点发展线上零售业务。本次交易有助于促进公司宠物产品线上业务的拓展，不断优化收入结构，实现产业的升级优化。本次交易完成当年和未来两年，上市公司将全面开展并购重组的整合工作，积极推进业务、资产、财务、人员、机构的整合，以充分发挥双方的协同效应，最大化实现本次交易的效益。

本次交易完成后，上市公司将基于现有较为成熟的控股子公司管理体系，将标的公司纳入统一管理，通过双方宠物食品的业务整合及与其他产品的协同发展、精细化控制各项资产、费用，做好研发效率管控、人员绩效管理，从而对标的公司实现有效整合，因此，本次交易的整合风险较低。

为降低整合风险，上市公司拟采取以下管理控制措施：

本次交易完成后，上市公司将通过股东会、董事会及财务管理层面实现对标的公司在重大战略布局、经营决策、内部控制等方面的决策和指导。同时上市公司将基于对子公司的管控需要，完善管理部门职责设置和人员配置，优化管控制度，实现对重组后子公司管理的有效衔接。标的公司将根据上市公司的管理要求对组织机构的职能、运作流程等进行相应修改、完善和补充，二者形成有机整体。上市公司将加强对标的公司规范运作、信息披露等方面规则和理念的导入，加快上市公司现有业务与标的公司的有机整合，充分发挥上市公司平台优势、融资能力优势和规范化管理经验优势，进一步推动标的公司业务发展，实现双方融合发展、相互促进。

九、本次交易对上市公司当期每股收益等财务指标和非财务指标的影响

（一）本次交易对上市公司即期每股收益的影响

根据天健出具的备考审阅报告，本次交易完成前后上市公司净利润及每股收益如下：

单位：万元、元/股

项目	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日		2024 年度/2024 年 12 月 31 日	
	交易前	交易后（备考数）	交易前	交易后（备考数）
归属于母公司所有者权益	192,332.55	245,404.95	186,619.82	236,385.29
归属于母公司所有者的净利润	3,745.94	7,549.83	4,596.05	11,288.12
基本每股收益	0.31	**0.57**	0.37	**0.84**
稀释每股收益	0.30	**0.57**	0.37	**0.83**

备考财务报表假设本次发行股份及支付现金购买资产交易已于 2024 年 1 月 1 日完成，根据上表，本次交易后公司 2024 年度和 2025 年 1-6 月备考财务报表的基本每股收益分别为 **0.84** 元/股、**0.57** 元/股，较本次交易前有所增厚。

（二）本次交易对上市公司未来资本性支出的影响及融资计划

为提高本次重组效率，增强重组完成后上市公司盈利能力和可持续发展能力，上市公司拟以竞价的方式向不超过 35 名特定投资者发行股份募集配套资金不超过 **22,422.94** 万元，本次配套募集资金用于支付本次交易的现金对价、中介机构费用、交易税费等费用。

本次募集配套资金的生效和实施以本次发行股份及支付现金购买资产的生效为前提条件。本次发行股份及支付现金购买资产不以募集配套资金的成功实施为前提。在配套募集资金到位前，上市公司可根据市场情况及自身实际情况以自筹的资金择机先行用于上述募集配套资金用途，待募集资金到位后予以置换。

如上市公司未能成功实施募集配套资金或实际募集资金金额小于募集资金用途的资金需求量，根据公司资产情况及可筹集的资金情况，上市公司有能力以自有资金和银行贷款等债务性融资方式解决本次收购现金支付缺口问题及并购后业务整合的资金需求问题，但从财务稳健性及公司更好发展角度考虑，为降低债务融资成本对公司净利润的影响，提高资金来源的稳定性，以股权融资方式注入资金，对上市公司的发展更为有利。

本次交易完成后，淘通科技将成为上市公司之子公司，其未来的资本性支出计划将纳入上市公司未来的年度计划、发展规划中统筹考虑。为实现顺利整合或业务的进一步发展，可能需要新增与标的公司相关的资本性支出，上市公司将按

照《公司章程》履行必要的决策和信息披露程序。

（三）本次交易职工安置方案及执行情况

本次交易完成后，标的公司淘通科技将继续独立运作，标的公司职工的劳动关系不会因本次交易而发生变化，本次交易不涉及职工安置。

（四）本次交易成本对上市公司的影响

本次交易成本主要为本次交易涉及的相关税费及聘请相关中介机构的费用。本次交易涉及的税费由相关责任方各自承担，上述交易成本不会对上市公司净利润或现金流造成重大不利影响。

第十节 财务会计信息

一、淘通科技财务数据

根据天健出具的《审计报告》（天健审〔2025〕16505 号），淘通科技报告期内的主要财务数据如下：

（一）合并资产负债表

单位：万元

资产	2025/6/30	2024/12/31	2023/12/31
流动资产：			
货币资金	12,781.53	6,991.63	5,394.84
应收账款	12,630.69	9,738.94	12,022.02
预付款项	9,343.70	13,620.44	9,009.03
其他应收款	30,907.63	23,173.30	17,733.46
存货	20,694.28	28,107.54	23,669.55
其他流动资产	748.73	1,683.12	872.60
流动资产合计	**87,106.56**	**83,314.96**	**68,701.50**
非流动资产：			
长期股权投资	92.95	92.66	-
固定资产	125.72	109.49	119.82
使用权资产	884.11	245.56	568.60
无形资产	354.52	415.66	513.37
长期待摊费用	25.67	65.50	121.98
递延所得税资产	769.87	714.36	541.97
其他非流动资产	28.43	5.44	
非流动资产合计	**2,281.27**	**1,648.67**	**1,865.75**
资产总计	**89,387.83**	**84,963.63**	**70,567.25**
流动负债：			
短期借款	14,040.62	7,936.74	6,813.67
应付账款	3,111.27	6,902.27	2,608.32
合同负债	343.60	833.54	692.93
应付职工薪酬	1,412.80	1,433.24	986.27
应交税费	3,646.64	3,533.01	2,567.89

资产	2025/6/30	2024/12/31	2023/12/31
其他应付款	1,997.72	3,740.35	3,660.57
一年内到期的非流动负债	428.46	311.64	847.66
其他流动负债	631.11	1,304.40	979.51
流动负债合计	**25,612.23**	**25,995.17**	**19,156.83**
非流动负债：			
长期借款	375.31	425.40	-
租赁负债	528.18	26.53	201.48
递延所得税负债	-	0.42	0.12
非流动负债合计	**903.48**	**452.34**	**201.60**
负债合计	**26,515.71**	**26,447.51**	**19,358.43**
所有者权益（或股东权益)：			
股本	3,526.19	3,526.19	3,526.19
资本公积	21,960.98	21,799.51	21,398.34
盈余公积	2,237.51	2,237.51	2,186.26
未分配利润	35,147.45	30,952.91	24,098.03
归属于母公司所有者权益合计	62,872.12	**58,516.12**	**51,208.82**
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	**62,872.12**	**58,516.12**	**51,208.82**
负债和所有者权益总计	**89,387.83**	**84,963.63**	**70,567.25**

（二）合并利润表

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
一、营业总收入	**115,858.12**	**201,464.24**	**160,912.35**
其中：营业收入	115,858.12	201,464.24	160,912.35
二、营业总成本	**109,039.29**	**191,408.95**	**152,374.48**
其中：营业成本	101,178.73	175,524.84	140,236.07
税金及附加	97.48	261.25	257.48
销售费用	5,203.18	8,555.22	6,262.77
管理费用	1,922.45	5,339.20	4,554.52
研发费用	160.74	374.03	554.75
财务费用	476.70	1,354.42	508.89
加：其他收益	8.10	48.24	22.41

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
投资收益（损失以“-”号填列）	-42.47	-105.86	-99.65
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-582.50	-325.90	-294.30
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-329.22	-846.73	-312.09
资产处置收益（损失以“-”号填列）		1.04	12.82
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	**5,872.74**	**8,826.08**	**7,867.07**
加：营业外收入	48.75	19.82	10.46
减：营业外支出	0.63	33.17	8.33
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**5,920.85**	**8,812.74**	**7,869.20**
减：所得税费用	1,126.87	1,906.61	1,617.34
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	**4,793.99**	**6,906.13**	**6,251.85**
（一）按经营持续性分类：			
1.持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	4,793.99	6,906.13	6,251.85
2.终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）			
（二）按所有权归属分类：			
1.归属于母公司所有者的净利润（净亏损以“-”号填列）	4,793.99	6,906.13	6,251.85
2.少数股东损益（净亏损以“-”号填列）			
六、其他综合收益的税后净额		-	-
七、综合收益总额	**4,793.99**	**6,906.13**	**6,251.85**
归属于母公司所有者的综合收益总额	4,793.99	6,906.13	6,251.85
归属于少数股东的综合收益总额			
八、每股收益			
（一）基本每股收益	1.36	1.96	1.77
（二）稀释每股收益	1.36	1.96	1.77

（三）合并现金流量表

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	123,011.17	226,071.47	180,655.11

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
收到的税费返还	-	60.23	176.72
收到其他与经营活动有关的现金	26,331.61	55,680.70	41,998.87
经营活动现金流入小计	**149,342.78**	**281,812.40**	**222,830.70**
购买商品、接受劳务支付的现金	101,397.58	198,363.20	154,464.36
支付给职工以及为职工支付的现金	5,315.73	10,080.89	9,805.40
支付的各项税费	2,135.96	3,975.00	3,261.33
支付其他与经营活动有关的现金	39,169.59	67,578.97	49,785.11
经营活动现金流出小计	**148,018.86**	**279,998.06**	**217,316.20**
经营活动产生的现金流量净额	**1,323.92**	**1,814.33**	**5,514.50**
二、投资活动产生的现金流量：			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	0.21	1.26
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	4.28
投资活动现金流入小计	**-**	**0.21**	**5.54**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	72.06	103.23	389.90
投资支付的现金		100.00	
投资活动现金流出小计	**72.06**	**203.23**	**389.90**
投资活动产生的现金流量净额	**-72.06**	**-203.03**	**-384.37**
三、筹资活动产生的现金流量：			
取得借款收到的现金	10,750.00	13,453.00	6,127.00
收到其他与筹资活动有关的现金	6,701.00	31,432.65	20,029.02
筹资活动现金流入小计	**17,451.00**	**44,885.65**	**26,156.02**
偿还债务支付的现金	4,675.00	11,602.00	1,550.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	801.12	515.32	1,625.55
支付其他与筹资活动有关的现金	7,243.87	32,113.27	28,310.25
筹资活动现金流出小计	**12,720.00**	**44,230.59**	**31,485.80**
筹资活动产生的现金流量净额	**4,731.00**	**655.06**	**-5,329.78**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	**-192.97**	**-659.88**	**-150.13**
五、现金及现金等价物净增加额	**5,789.90**	**1,606.49**	**-349.78**
加：期初现金及现金等价物余额	6,950.13	5,343.64	5,693.42
六、期末现金及现金等价物余额	**12,740.02**	**6,950.13**	**5,343.64**

二、上市公司备考财务报表

公司根据《重组管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》的规定和要求，假设本次交易已于 2024 年 1 月 1 日实施完成，以此为基础编制了上市公司 2024 年度和 2025 年 1-6 月备考合并财务报表。天健对上市公司编制的 2024 年度和 2025 年 1-6 月备考合并财务报表及附注进行了审阅，并出具了《备考审阅报告》（天健审〔2025〕16531 号）。

（一）备考合并资产负债表简表

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日
流动资产：		
货币资金	43,615.41	37,725.03
交易性金融资产	59,901.69	56,537.98
应收票据	1,425.00	-
应收账款	56,395.93	45,780.02
应收款项融资	622.09	310.83
预付款项	26,042.37	23,726.66
其他应收款	31,813.62	24,101.52
存货	67,273.63	70,780.83
其他流动资产	7,260.32	7,950.04
流动资产合计	**294,350.06**	**266,912.90**
非流动资产：		
长期应收款	2,452.82	885.56
长期股权投资	3,715.17	2,990.59
其他权益工具投资	35.00	35.00
其他非流动金融资产	500.00	500.00
固定资产	39,061.54	37,405.57
在建工程	12,859.08	11,070.61
使用权资产	10,359.57	11,354.93
无形资产	10,626.49	7,433.99
商誉	12,787.18	12,787.18
长期待摊费用	970.32	1,477.03
递延所得税资产	3,533.34	2,059.90

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日
其他非流动资产	818.63	3,154.79
非流动资产合计	**97,719.15**	**91,155.15**
资产总计	**392,069.20**	**358,068.05**
流动负债：		
短期借款	55,342.51	34,018.67
应付账款	27,530.43	28,502.59
预收款项	25.20	-
合同负债	2,084.13	1,934.09
应付职工薪酬	4,272.24	4,986.27
应交税费	4,102.58	4,441.38
其他应付款	17,028.79	18,863.63
一年内到期的非流动负债	6,762.61	3,907.22
其他流动负债	1,399.96	2,583.07
流动负债合计	**118,548.46**	**99,236.93**
非流动负债：		
长期借款	20,890.14	14,509.20
租赁负债	6,906.21	8,087.60
递延收益	372.34	375.89
递延所得税负债	176.90	196.97
非流动负债合计	**28,345.58**	**23,169.66**
负债合计	**146,894.03**	**122,406.59**
所有者权益：		
归属于母公司所有者权益合计	245,404.95	236,385.29
少数股东权益	-229.78	-723.83
所有者权益合计	**245,175.17**	**235,661.46**
负债和所有者权益总计	**392,069.20**	**358,068.05**

（二）备考合并利润表简表

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度
一、营业总收入	**248,443.83**	**457,232.66**
其中：营业收入	248,443.83	457,232.66
二、营业总成本	**238,808.30**	**441,281.65**

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度
其中：营业成本	206,566.13	387,465.77
税金及附加	805.52	1,362.94
销售费用	21,061.83	33,461.88
管理费用	7,404.89	13,689.28
研发费用	1,668.21	3,454.11
财务费用	1,301.72	1,847.67
其中：利息费用	1,485.62	1,990.64
利息收入	398.72	655.64
加：其他收益	437.47	747.00
投资收益（损失以“-”号填列）	54.57	992.42
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	458.56	437.98
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-1,180.27	-981.38
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-1,965.73	-3,883.04
资产处置收益（损失以“-”号填列）	1.95	2.46
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	**7,442.08**	**13,266.45**
加：营业外收入	50.22	22.61
减：营业外支出	8.40	62.14
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**7,483.90**	**13,226.92**
减：所得税费用	477.37	2,858.39
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	**7,006.53**	**10,368.53**
（一）按经营持续性分类：		
1.持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	7,006.53	10,368.53
2.终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）	-	-
（二）按所有权归属分类：		
1.归属于母公司所有者的净利润（净亏损以“-”号填列）	7,549.83	11,288.12
2.少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	-543.29	-919.59
六、其他综合收益的税后净额	**-124.84**	**17.62**
归属于母公司所有者的其他综合收益的税后净额	-125.01	17.88
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	0.17	-0.26
七、综合收益总额	**6,881.69**	**10,386.15**
归属于母公司所有者的综合收益总额	7,424.82	11,306.00

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度
归属于少数股东的综合收益总额	-543.12	-919.85

第十一节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争情况

（一）本次交易完成前上市公司的同业竞争情况

截至本报告书签署日，本次交易前上市公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业（上市公司及其控股子公司除外）未从事与上市公司相同或相似的业务，上市公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在产生重大不利影响的同业竞争。

（二）本次交易完成后上市公司的同业竞争情况

上市公司以宠物用品的设计开发、生产和销售业务为基础，积极拓展宠物食品销售业务，产品涵盖了宠物窝垫、猫爬架、宠物食品、宠物玩具、宠物服饰、电子用品等多系列、全品类宠物产品。通过本次交易，上市公司将拓展涉及品类和销售渠道，增强在互联网电商平台的运营和销售能力，更好地满足客户的需求，增强核心竞争力。

本次交易完成后，淘通科技将成为上市公司之控股子公司，上市公司控股股东和实际控制人不会发生变更，因此本次交易不会导致上市公司与实际控制人及其关联企业出现重大不利影响的同业竞争的情形。

（三）本次交易完成后避免同业竞争的措施

为充分保护上市公司利益，避免同业竞争，上市公司控股股东、实际控制人出具了关于避免同业竞争的承诺函，具体内容请参见本报告书“第一节 本次交易概况”之“七、本次重组相关方作出的重要承诺”的相关内容。

二、关联交易情况

（一）本次交易不构成关联交易

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方在交易前与上市公司及其关联方之间不存在关联关系，发行股份及支付现金购买资产完成后，无交易对方持有上市公司股份比例超过 5%。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》相关规定，本次交易不构成关联交易。

（二）报告期内标的资产的关联交易情况

1、标的资产的主要关联方

（1）控股股东及实际控制人

截至本报告书签署日，标的公司的控股股东为复星开心购，实际控制人为郭广昌。广州悠淘为复星开心购担任执行事务合伙人的企业。

复星开心购及广州悠淘的具体情况请参见本报告书“第三节 交易对方基本情况”之“一、发行股份及支付现金购买资产的交易对方情况”之“（一）非自然人交易对方”的相关内容。

郭广昌的具体情况如下：

郭广昌先生，1967 年出生，中国香港籍，硕士研究生学历，1989 年毕业于复旦大学哲学系，后获复旦大学工商管理硕士学位，现任复星国际执行董事兼董事长。

（2）直接或间接持有标的公司 5%以上股份的自然人

截至报告期末，除实际控制人郭广昌外，直接或间接持有标的公司 5%以上股份的自然人为李涛、方超、宁东俊、孙娜，具体情况如下：

序号	关联方姓名	关联关系
1	李涛	直接持有标的公司18.0878%股份
2	方超	直接持有标的公司6.8932%股份
3	宁东俊	直接持有标的公司6.2183%股份
4	孙娜	直接持有标的公司6.0936%股份

（3）直接或间接持有标的公司 5%以上股份的法人或非法人组织

截至报告期末，除控股股东复星开心购、间接控股股东外，直接或间接持有标的公司 5%以上股份的法人或非法人组织如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	豫园股份	持有标的公司的间接控股股东复星心选49%股权，公司实际控制人控制的企业
2	上海复地投资管理有限公司	持有豫园股份26.27%股权，标的公司实际控制人控制的企业
3	复地（集团）股份有限公司	持有上海复地投资管理有限公司100%股权，标的

序号	关联方名称	关联关系
		公司实际控制人控制的企业
4	天元宠物	2024年12月26日起为持有标的公司10%股权的法人股东

（4）控股股东、实际控制人控制的其他企业

截至本报告签署日，实际控制人控制的其他主要企业如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	Uppermost Global Limited	实际控制人郭广昌控制的第一层级企业
2	上海广信科技发展有限公司	实际控制人郭广昌控制的第一层级企业
3	亚东广信科技发展有限公司	实际控制人郭广昌控制的第一层级企业
4	广州悠淘	控股股东复星开心购担任执行事务合伙人的企业
5	复星开心购（深圳）科技有限公司	控股股东复星开心购直接控制的企业
6	复星开心购（海南）电子商务有限公司	控股股东复星开心购间接控制的企业
7	复星开心购（香港）科技有限公司	控股股东复星开心购间接控制的企业
8	浙江复逸化妆品有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
9	星智豫美（上海）生物科技有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
10	四川沱牌舍得营销有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
11	上海助群信息科技有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
12	上海豫园电子商务有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
13	上海豫能物业管理有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
14	上海豫健贸易有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
15	上海婴珂商贸有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
16	上海老城隍庙食品销售有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
17	上海老城隍庙餐饮（集团）有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
18	上海复星星汇商务咨询有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
19	上海复星高科技集团财务有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
20	复星津美（上海）化妆品有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业
21	复星恒利资本有限公司	间接控股股东复星国际有限公司控制的企业

注：鉴于公司实际控制人控制的企业众多，以上表格仅列示其控制的主要一级企业及报告期内发生关联交易的间接控股股东控制企业。

（5）标的公司董事、监事、高级管理人员控制或担任董事、高级管理人员的企业

截至本报告签署日，标的公司董事、监事、高级管理人员控制或担任董事、高级管理人员的主要企业如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	百合佳缘网络集团股份有限公司	报告期内曾经担任标的公司的董事黄震担任董事的公司
2	上海豫园旅游商场（集团）股份有限公司	标的公司的监事郝毓鸣担任董事的公司
3	上海复星创富投资管理股份有限公司	标的公司的董事姚宇担任投资董事总经理、联席首席运营官的公司；公司的监事陶兴荣担任董事、执行总裁的公司
4	合肥复睿微电子有限公司	标的公司的监事陶兴荣担任董事的公司
5	睿至科技集团有限公司	标的公司的监事陶兴荣担任董事的公司
6	哈尔滨申格体育连锁有限公司	标的公司的监事陶兴荣担任董事的公司
7	复控（浙江）创业投资有限公司	标的公司的监事陶兴荣担任董事的公司
8	亚东星尚长歌创业投资有限公司	标的公司的监事陶兴荣担任董事的公司
9	上海复星惟实投资管理有限公司	标的公司的监事陶兴荣担任董事的公司
10	浙江新瑞芯材科技有限公司	标的公司的监事陶兴荣担任董事的公司
11	上海童涵春堂药业股份有限公司	标的公司的监事郝毓鸣担任董事的公司
12	上海复云健康科技有限公司	标的公司的监事郝毓鸣担任董事的公司
13	宁波豫珈投资有限公司	标的公司的监事郝毓鸣担任董事的公司
14	上海豫见企业管理有限公司	标的公司的监事郝毓鸣担任董事的公司
15	上海星熠人力资源管理有限公司	标的公司的监事郝毓鸣担任执行董事兼总经理的公司
16	杭州登文贸易有限公司	标的公司的财务负责人兼董事会秘书张韧秋控制并担任执行董事兼总经理的公司

（6）其他关联方

1）报告期内曾经担任标的公司直接或间接控股股东的董事、监事或高级管理人员的自然人

序号	关联方名称	关联关系
1	祝文魁	报告期内曾经担任间接控股股东海南复星商社的总经理、复星信息的董事兼总经理
2	秦学棠	报告期内曾经担任间接控股股东复星国际的执行董事兼执行总裁

序号	关联方名称	关联关系
3	庄粤珉	报告期内曾经担任间接控股股东复星国际的非执行董事

2）报告期内实际控制人曾经控制的主要企业

序号	关联方名称	关联关系
1	上海复星高新技术发展有限公司	实际控制人郭广昌曾经控制的第一层级企业

3）标的公司现任董事、监事、高级管理人员报告期内曾经控制或曾经担任董事、 高级管理人员的主要法人或非法人组织

序号	关联方名称	关联关系
1	上海复农供应链有限公司	标的公司的董事袁方兵曾经担任执行董事的公司
2	上海星略贸易有限公司	标的公司的董事袁方兵曾经担任执行董事的公司
3	江苏海南复星商社国际贸易有限公司	标的公司的董事袁方兵曾经担任执行董事的公司
4	海南复云企业管理有限公司	标的公司的财务负责人兼董事会秘书张韧秋曾经担任财务负责人的公司
5	舍得酒业股份有限公司	标的公司的监事郝毓鸣曾经担任董事的公司
6	张小泉股份有限公司	标的公司的董事姚宇曾经担任董事的公司
7	青岛酷特智能股份有限公司	标的公司的监事陶兴荣曾经担任董事的公司
8	贯榕投资管理（上海）有限公司	标的公司的监事陶兴荣曾经担任董事的公司
9	上海欣巴自动化科技股份有限公司	标的公司的监事陶兴荣曾经担任董事的公司
10	上海童涵春堂投资发展有限公司	标的公司的监事郝毓鸣曾经担任董事的公司

4）直接或间接持有标的公司 5%以上股份的法人控制的企业

序号	关联方名称	关联关系
1	元祐宠物国际有限公司	2024年12月26日起为持有公司10%股权的法人股东之子公司
2	杭州特旺宠物用品有限公司	2024年12月26日起为持有公司10%股权的法人股东之子公司

5）除上述法人和自然人外的其他关联方

除前述列示的关联方外，标的公司之子公司、参股公司，标的公司董事、监事、高级管理人员及与上述人员关系密切的家庭成员及其他基于实质重于形式原则与公司存在关联关系的法人和自然人亦为公司的关联方。

2、关联交易情况

（1）购销商品、提供和接受劳务的关联交易

1）采购商品和接受劳务的关联交易

单位：元

关联方	关联交易内容	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
复星恒利资本有限公司	服务采购	-	355,106.25	-
上海复星星汇商务咨询有限公司	服务采购	-	-	188,000.00
上海助群信息科技有限公司	服务采购	-	-	53,209.14
元祐宠物国际有限公司	采购商品	87,228,358.96	-	-
杭州特旺宠物用品有限公司	采购商品	27,945,120.35	-	-
合计		**115,173,479.31**	**355,106.25**	**241,209.14**

2）出售商品和提供劳务的关联交易

单位：元

关联方	关联交易内容	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
浙江复逸化妆品有限公司	提供服务	-	2,452,995.77	1,665,463.98
上海豫园电子商务有限公司	提供服务	125,877.86	1,342,933.83	2,246,557.57
上海老城隍庙食品销售有限公司	销售商品	9,797.41	1,317,834.59	-
复星津美（上海）化妆品有限公司	提供服务	-	729,629.19	-
百合佳缘网络集团股份有限公司	销售商品	735.42	98,920.35	-
星智豫美（上海）生物科技有限公司	提供服务	-	78,648.23	4,587,121.40
上海老城隍庙餐饮（集团）有限公司	销售商品	446.56	60,065.49	133,843.12
上海婴珂商贸有限公司	提供服务	690.74	7,810.10	115,693.92
上海豫健贸易有限公司	提供服务	-	-	66,739.79

关联方	关联交易内容	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
合计		137,547.99	6,088,837.55	8,815,419.78

（2）关联租赁情况

单位：元

名称	租赁资产种类	2023 年度
上海豫能物业管理有限公司	办公室租赁	96,415.06

（3）关联担保情况

单位：元

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
李涛、孙娜、方超、宁东俊	5,004,200.00	2024/11/28	2025/11/27	否
李涛、孙娜、方超、宁东俊	5,003,625.00	2025/5/28	2026/5/26	否
李涛	10,008,888.89	2025/6/13	2026/6/13	否
李涛	10,008,888.89	2025/6/18	2026/6/18	否
李涛	9,992,475.00	2024/7/30	2025/7/29	否
李涛	3,803,610.00	2025/5/19	2025/11/19	否
李涛	4,304,085.00	2025/5/23	2025/10/22	否
李涛	1,201,140.00	2025/5/30	2025/11/30	否
李涛	4,304,085.00	2025/6/3	2025/12/3	否
李涛	3,503,325.00	2025/6/11	2025/12/11	否
李涛	2,902,755.00	2025/6/18	2025/12/18	否
李涛	2,001,675.00	2024/9/19	2025/9/19	否
李涛	3,002,512.50	2024/9/19	2025/9/19	否
李涛	5,004,125.00	2025/2/27	2026/2/27	否
李涛、孙娜、方超、宁东俊	5,003,625.00	2025/6/23	2026/6/23	否
李涛、孙娜	10,009,000.00	2024/9/27	2025/9/27	否
李涛、孙娜、方超、宁东俊	10,008,125.00	2025/4/25	2025/10/25	否
李涛、孙娜	10,009,166.67	2025/3/31	2026/2/25	否

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
李涛	11,010,037.50	2025/4/24	2025/10/22	否
李涛	10,009,166.67	2025/3/13	2025/7/12	否
李涛	10,008,888.89	2025/5/28	2026/5/27	否
李涛、孙娜、方超、宁东俊	4,753,990.00	2024/11/28	2026/11/27	否

（4）关联方资金拆借

单位：元

2024 年度拆入				
关联方	拆借金额	起始日	到期日	利息支出/收入
广州悠淘	6,310,000.00	2024/10/25	2024/12/13	93,214.00
复星开心购	2,000,000.00	2024/10/30	2025/1/31	
2023 年度拆出				
广州悠淘	-	2023/1/1	2023/11/30	1,591.07

（5）关键管理人员报酬

单位：元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
关键管理人员报酬	2,214,767.78	6,763,012.00	3,380,841.10

（6）其他关联交易

1）关联方上海复星高科技集团财务有限公司存款利息情况

单位：元

关联方	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
利息收入	-	-	3.49

注：利息收入包含公司购买上海复星高科技集团财务有限公司 7 天存款银行理财产品的收益 3.49 元。

2）代垫关联方仓储物流费和推广费情况

单位：元

关联方	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	代垫金额	收回金额	代垫金额	收回金额	代垫金额	收回金额
浙江复逸化妆品有限公司	-	-	434,811.53	295,745.02	908,804.20	908,804.20
复星津美（上海）化妆品有限公司	-	-	330,369.01	323,810.24	-	-
上海豫园电子商务有限公司	-	26,126.20	255,839.68	229,713.48	1,590,317.95	1,590,317.95
上海婴珂商贸有限公司	15,160.06		40,894.14	-	151,268.30	98,590.74
星智豫美（上海）生物科技有限公司	-	-	-	-	611,366.98	611,366.98
合计	**15,160.06**	**26,126.20**	**1,061,914.36**	**849,268.74**	**3,261,757.42**	**3,209,079.86**

3）支付股东融资担保费的情况

单位：元

关联方	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
李涛	180,291.90	935,000.00	-
孙娜	190,235.98	95,525.66	-
方超	101,603.71	62,739.74	-
宁东俊	54,644.81	62,739.74	-
小计	**526,776.40**	**1,156,005.14**	**-**

（7） 关联方应收应付款项

1）应收关联方款项

单位：元

项目名称	关联方	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收账款	浙江复逸化妆品有限公司	3,402,366.77	635,807.19	3,402,366.80	294,916.14	1,059,779.70	52,988.99
	上海豫园电子商务有限公司	-	-	1,254,408.64	62,720.43	2,887,800.63	144,579.08
	复星津美（上海）化妆品有限公司	773,217.17	92,062.71	773,217.17	38,660.86	-	-
	星智豫美（上海）生物科技有限公司	375,550.81	75,110.16	375,550.85	32,133.54	1,914,826.83	95,741.34

项目名称	关联方	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
	上海婴珂商贸有限公司	54,200.07	2,710.00	53,468.67	9,934.30	48,405.80	2,420.29
	上海豫健贸易有限公司	-	-	-	-	70,744.18	3,537.21
合计		**4,605,334.82**	**805,690.06**	**5,859,012.13**	**438,365.27**	**5,981,557.14**	**299,266.91**
预付款项	四川沱牌舍得营销有限公司	271,782.00	-	271,782.00	-	271,782.00	-
	杭州特旺宠物用品有限公司	2,463,989.12	-	-	-	-	-
	元祐宠物国际有限公司	327,658.36	-	-	-	-	-
合计		**3,063,429.48**		**271,782.00**	**-**	**271,782.00**	**-**
其他应收款	四川沱牌舍得营销有限公司	230,000.00	11,500.00	230,000.00	11,500.00	230,000.00	11,500.00
	浙江复逸化妆品有限公司	139,066.51	26,932.25	139,066.51	6,953.33	-	-
	上海婴珂商贸有限公司	109,638.25	17,299.69	94,478.19	12,625.54	52,677.56	2,633.88
	上海豫园电子商务有限公司	-	-	26,126.20	1,306.31	-	-
	复星津美（上海）化妆品有限公司	6,558.77	327.94	6,558.77	327.94	-	-
合计		**485,263.53**	**56,059.88**	**496,229.67**	**32,713.12**	**282,677.56**	**14,133.88**

2）应付关联方款项

单位：元

项目名称	关联方	2025.06.30	2024.12.31	2023.12.31
应付账款	杭州特旺宠物用品有限公司	-	1,634,327.02	-
	元祐宠物国际有限公司	-	4,151,476.68	-
合计			**-**	**-**
其他应付款	复星开心购	-	2,000,000.00	-
	广州悠淘	-	15,535.67	-
	上海复星星汇商务咨询有限公司	-	-	94,000.00
合计			**-**	**94,000.00**

（三）本次交易前后上市公司最近一年关联交易的金额及占比

根据上市公司披露的 2024 年年度报告及天健会计师出具的《备考审阅报告》，

本次交易前后，上市公司无新增关联交易情况，随着交易完成后，上市公司经营规模的扩大，关联交易占比进一步减少，具体情况如下：

项目	交易前	交易后（备考）
向杭州星天璀科技发展有限公司出售商品的关联交易（元）	48,327,948.50	48,327,948.50
出售商品关联交易情况占当期营业收入的比重	1.75%	1.06%
向杭州星天璀科技发展有限公司提供劳务的关联交易（元）	3,460,868.48	3,460,868.48
提供劳务关联交易情况占当期营业收入的比重	0.13%	0.08%
杭州星天璀科技发展有限公司关联租赁情况（元）	1,374,542.00	1,374,542.00
关联租赁占当期营业收入的比重	0.05%	0.03%
关键管理人员报酬（万元）	614.62	614.62
关键管理人员报酬占营业总成本的比重	0.23%	0.14%

（四）规范关联交易的措施

本次交易前，上市公司的关联交易遵循公开、公平、公正的原则。上市公司已依照《公司法》《证券法》及中国证监会的相关规定，建立健全了关联交易的内部控制制度，明确了关联交易的管理原则、关联人和关联关系的确认标准及要求、关联交易的决策权限和审议程序，并在关联交易审议过程中严格实施关联董事和关联股东回避表决制度。

本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司合并范围，上市公司与标的公司之间的交易不再构成上市公司合并报表层面的关联交易，不会对上市公司独立性产生不利影响。本次交易完成后，上市公司将继续严格按照相关法律、法规的规定及公司的相关规定，加强对关联交易内部控制，完善公司治理，维护上市公司及股东尤其是中小股东的合法权益。

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，标的公司将严格遵守《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 7 号——交易与关联交易》等法律法规以及《公司章程》《关联交易管理办法》关于关联交易事项的规定，按照平等、自愿、等价、有偿的原则进行交易，加强对关联交易的内部控制，完善公司治理，相关关联交易均将按照规定的

决策程序进行，并及时对关联交易事项进行信息披露，不利用关联交易调节利润，切实维护上市公司及股东尤其是中小股东的合法权益。

同时，为规范本次交易后上市公司的关联交易，上市公司控股股东和实际控制人出具了规范和减少关联交易的承诺函，具体请参见本报告书“第一节 本次交易概况”之“七、本次重组相关方作出的重要承诺”的相关内容。

第十二节 风险因素

一、与本次交易相关的风险

（一）本次交易的审批风险

本次交易尚需履行的程序参见本报告书“第一节 本次交易概况”之“五、本次重组交易决策过程及审批情况”。本次交易能否取得相关批准、审核通过或同意注册存在不确定性，取得相关批准、审核通过或同意注册的时间也存在不确定性，如未取得相关批准、审核通过或同意注册，本次交易将不予实施。

（二）本次交易可能被暂停、中止或取消的风险

上市公司在本次交易过程中执行了严格的内幕信息管理流程，尽可能缩小内幕信息知情人员的范围，降低内幕信息传播的可能性，虽然上市公司股票停牌前波动情况未构成《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》规定的股票价格波动标准，但无法排除上市公司因异常交易涉嫌内幕交易致使本次交易被暂停、中止或取消的风险。

在本次交易推进过程中，商务谈判情况、资本市场情况、标的公司情况等均可能会发生变化，从而影响本次交易的条件；此外，在本次交易审核过程中，监管机构的审核要求也可能对交易方案产生影响。交易双方可能需根据情况变化以及监管机构的要求完善交易方案，如交易双方无法就完善交易方案的措施达成一致，则本次交易存在被暂停、中止或取消的风险。

（三）部分交易对方持有的标的公司股份存在质押情形的风险

截至本报告书签署日，本次交易对方李涛、方超、宁东俊及孙娜所持标的公司股权存在质押情形。上述各方已出具承诺函，承诺于本次交易标的资产交割前或证券监管部门要求的更早时间解除相关股权质押，以保障本次交易的顺利进行。此外，质权人复星商社也出具了承诺函，承诺本次交易取得深圳证券交易所审核通过及中国证券监督管理委员会同意注册后，标的公司办理股权变更前，或届时证券监管部门要求的更早时间，配合上市公司、标的公司及相关质押人将出质股权解除质押，并及时办理股权出质注销登记手续相关事宜。但若上述交易对方未能及时解除质押，将影响本次交易进度，提请投资者注意相关风险。

（四）募集配套资金未能实施或融资金额低于预期的风险

上市公司拟向不超过 35 名（含）符合条件的特定对象发行的股份募集配套资金。本次募集配套资金总额不超过发行股份购买资产交易价格的 100%，且发行股份数量不超过发行前上市公司总股本的 30%，发行股份数量最终以深交所审核通过并经中国证监会注册的发行数量为准。

本次募集配套资金的发行实施将受监管法律法规调整、股票市场波动及投资者预期等多种因素的影响。若本次募集配套资金未能成功实施或实际募集资金金额低于预期，在上述情况下，上市公司将需要通过自有资金或自筹资金等方式予以解决，从而可能会对本次交易及公司未来资金使用、财务和现金流状况产生一定的不利影响。

（五）交割相关的风险

截至本报告书签署日，标的公司为股份有限公司，根据上市公司与交易对方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》，交易对方应当自协议生效之日起 20 个工作日内应已按其在协议生效前所召开的淘通科技股东大会所作有效决议完成了将标的公司由股份有限公司变更为有限责任公司的有关工商变更登记手续。交割条件成就或被上市公司书面豁免之日起二十（20）个工作日内，交易对方应向上市公司提交：（1）淘通科技变更为有限责任公司的营业执照，及（2）淘通科技变更为有限责任公司后加盖公章的最新的股东名册（显示标的股份均已登记至上市公司名下），及（3）淘通科技变更为有限责任公司后最新的经上市公司认可的公司章程（股东信息显示标的股份已在上市公司名下）及其工商备案凭证，及（4）董事会已变更为董事且董事已变更为上市公司指定人员的工商备案凭证，及（5）作为有限责任公司的淘通科技已完成本次股份转让的股权工商变更登记的相关凭证。交易对方提交该等证明文件之日起十（10）个工作日内，上市公司应向中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司提交办理本次新增股份登记手续的申请，并一次性按照补充协议确定的股份支付数量向交易对方发行新增股份。本次交易的现金对价，上市公司应在本次交易方案取得中国证监会同意注册通知之日起 90 日内完成配套融资工作，并在募集资金到账后十（10）个工作日内，按照补充协议确定的现金支付金额，将应支付的现金对价一次性支付至交易对方指定的银行账户。如果前述约定的配套融资募集期限内未完成配套融

资的，上市公司应在十（10）个工作日内用自有资金向交易对方支付现金对价。尽管交易双方预计在合同约定期限内办理完毕权属转移手续不存在实质障碍，但如本次交易审批进度不及预期，可能对本次交易的交割时间产生影响，提请投资者注意相关风险。

二、与标的资产相关的风险

（一）品牌商合作风险

电子商务服务商取得品牌方认可及授权是其业务开展的基础，品牌方通过提前约定的考核指标对标的公司服务能力进行考核。若标的公司的服务成果或销售情况未能达到品牌方要求，将面临品牌方提出终止合作的风险；品牌方若做出不利于标的公司的战略调整，例如关闭部分店铺或自建电商团队，亦会使标的公司面临客户流失风险。

报告期后，标的公司与主要合作品牌之一公司 B 于 2025 年 8 月 31 日终止合作，主要原因系公司 B 提出的续约条款较为苛刻，标的公司为保障自身业务的合理收益与长远发展，对续约条件进行了审慎考量，最终未能与公司 B 达成一致。

（二）市场竞争加剧风险

标的公司是一家服务全球知名品牌的全域电商服务商，提供基于大数据支持下的品牌咨询、电商运营、消费者洞察、全域营销、影像输出、供应链管理及技术支持等服务。电子商务服务业属于开放性行业，不存在严格的行业壁垒和管制，门槛相对较低，且行业内尚未形成公开透明的评判机制，缺乏对电子商务服务商能力的量化的考核标准。目前电子商务服务行业蓬勃发展，大量中小型服务商涌入市场，随着其业务的增长，可能对头部服务商造成一定冲击。另外，行业目前尚未形成规范的定价标准，不排除同行业公司为了争取客户资源降低收费标准，导致市场竞争进一步加剧。行业总体收费标准的下跌会影响标的公司的议价能力，从而影响盈利能力。

（三）宏观经济波动风险

电子商务行业发展初期，网络购物市场依靠用户规模短期内爆发式增长获得快速发展。随着用户规模增长放缓，人口红利效应逐渐消失，人均消费支出逐渐成为网络购物市场增长的重要引擎。未来，随着经济环境变化，以及贸易战导致

的世界格局变化和经济波动风险，消费者未来的消费能力和国际品牌进入中国市场的意愿可能发生变化，从而影响到电子商务行业整体规模及品牌商的经营业绩，并对标的公司的盈利能力产生不利影响。

（四）行业政策变动风险

中国电子商务行业处于快速发展和不断变化的过程中，国家连续推出产业政策支持电子商务行业发展，行业监管的法律法规不断补充完善。2018 年，《电子商务法》作为我国首部电子商务领域综合性法律正式出台，推动我国电子商务发展进入权责明晰、有法可依的历史新阶段。未来，如果国家对电子商务行业的政策发生变化，例如对业内公司的准入资质提出更加严格的限制条件，可能影响标的公司业务持续稳定发展。

（五）技术研发和技术创新风险

电子商务作为新兴零售模式，用户需求变化快，商业模式创新频繁，需要持续的技术创新和产品迭代开发。如果未来标的公司不能准确把握技术、行业及市场趋势，开发符合电子商务行业运营模式的新产品，将会影响到标的公司提供电商销售服务的质量，影响标的公司以数据和技术驱动的服务能力的升级。

（六）人才流失的风险

电子商务综合服务是集技术、管理、运营等多方面为一体的现代化新兴服务业，该行业要求既精通电商运营和项目管理、又理解品牌产品和消费者心理的复合型人才。然而我国电子商务和相关服务行业快速发展的同时，符合要求的人才依然十分稀缺。若未来标的公司核心运营管理人才或者核心管理层流失则可能对标的公司的经营业绩产生不利影响。

（七）商誉减值的风险

由于本次交易系非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则》规定，本次交易完成后，上市公司将确认一定金额的商誉。根据《备考财务报表审阅报告》编制的有关假设，截至 2025 年 6 月末，本次交易完成后淘通科技资产组商誉为 12,787.18 万元，占合并后上市公司总资产、净资产的比例为 3.26%、5.22%。本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如本次拟收购标的资产未来经营状况恶化，则存在商誉减值的风险，从而对上市公司

当期损益造成不利影响。本次交易完成后，上市公司将与淘通科技进行资源整合，力争通过发挥协同效应，保持并提高淘通科技的竞争力，以便尽可能地降低商誉减值风险。

三、其他风险

（一）股价波动风险

股票价格不仅取决于公司的盈利水平及发展前景，还受宏观经济周期、国家经济政策、资金、供求关系等因素的影响，同时也会因国际、国内政治经济形势及投资者心理因素的变化而产生波动。本次交易需要有关部门审批且需要一定的时间方能完成，在此期间股票市场价格可能出现波动，从而给投资者带来一定的风险。

（二）其他不可控风险

本次交易不排除因政治、经济、自然灾害等其他不可控因素带来不利影响的可能性。提请投资者关注相关风险。

第十三节 其他重要事项

一、担保与非经营性资金占用情况

截至本报告书签署日，本次交易中标的公司不存在关联方非经营性资金占用。本次交易完成后，上市公司将通过进一步优化内部管理体制，按照《创业板上市规则》《公司章程》等相关规定，确保不存在上市公司及下属公司资金、资产被控股股东及其关联方非经营性资金占用而损害上市公司利益的情形。

本次交易完成后，不会因为本次交易出现上市公司为实际控制人或其他关联人提供担保的情况。

二、本次交易对上市公司负债结构的影响

本次交易对上市公司负债结构的影响参见本报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“一、本次交易前上市公司财务状况和经营成果的讨论与分析”之“（一）本次交易前上市公司财务状况分析”。

三、上市公司最近 12 个月发生购买、出售资产情况的说明

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第十四条的规定：“上市公司在十二个月内连续对同一或者相关资产进行购买、出售的，以其累计数分别计算相应数额。已按照本办法的规定编制并披露重大资产重组报告书的资产交易行为，无须纳入累计计算的范围。中国证监会对本办法第十三条第一款规定的重大资产重组的累计期限和范围另有规定的，从其规定。交易标的资产属于同一交易方所有或者控制，或者属于相同或者相近的业务范围，或者中国证监会认定的其他情形下，可以认定为同一或者相关资产。”

2024 年 12 月 26 日，上市公司以现金方式收购标的公司 10%股权，对应股份 352.6192 万股，对应注册资本 352.6192 万元。公司前次收购的标的与本次交易的标的均为淘通科技股权，根据《重组管理办法》的规定，其与本次交易的标的资产属于需要纳入累计计算范围内的相关资产。

除上述事项外，公司在本次交易前 12 个月内不存在《上市公司重大资产重组管理办法》规定的其他需纳入本次交易相关指标累计计算范围的购买、出售资

产的情况。

四、本次交易对上市公司治理机制的影响

本次交易完成前，上市公司已按照《公司法》《证券法》《公司章程》等法规及规章的规定建立了规范的法人治理结构和独立运营的公司管理体制，做到了业务独立、资产独立、财务独立、机构独立、人员独立。同时，上市公司根据相关法律、法规的要求结合公司实际工作需要，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》，建立了相关的内部控制制度。上述制度的制定与实行，保障了上市公司治理的规范性。

本次交易完成后，上市公司的控股股东、实际控制人未发生变化。公司将依据有关法律法规的要求进一步完善公司法人治理结构，继续完善公司《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规章制度的建设与实施，维护上市公司及中小股东的利益。本次交易不会对上市公司治理机制产生不利影响。

五、本次交易完成后上市公司的现金分红政策及相应的安排

（一）本次交易前后公司的利润分配政策

公司《公司章程》中关于利润分配的规定如下：

1、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，或公司董事会根据年度股东大会审议通过的下一年中期分红条件和上限制定具体方案后，须在两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

2、公司实施积极稳定的利润分配政策，其中，现金股利政策目标为剩余股利政策。公司应严格遵守下列规定：

（1）利润分配原则：公司重视全体股东的利益，尤其是中小股东的利益，公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。

公司应当及时行使对全资或控股子公司的股东权利，根据全资或控股子公司公司章程的规定，促成全资或控股子公司向公司进行现金分红，并确保该等分红款在公司向股东进行分红前支付给公司。

（2）利润的分配形式：公司在弥补亏损（如有）、提取法定公积金、提取任意公积金（如需）后，除特殊情况可以不进行利润分配外，在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，公司原则上每年度至少进行一次利润分配，具备现金分红条件的，公司应当采用现金分红方式进行利润分配。

前述“特殊情况”是指下列情况之一：①最近一年审计报告为非无保留意见或带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见；②资产负债率高于 70%；③公司未来 12 个月内有重大资金支出安排；④分红年度经营活动产生的现金流量净额为负。

公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，当年已实施的回购股份金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。

（3）具备现金分红条件的，应当采用现金分红方式进行利润分配。公司最近三年现金分红总额应不低于最近三年年均净利润的 30%。在有条件的情况下，公司可以进行中期现金分红。

（4）公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、 债务偿还能力、 是否有重大资金支出安排和投资者回报等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前款第三项规定处理。

现金分红在本次利润分配中所占比例为现金股利除以现金股利与股票股利之和。

（5）根据公司经营情况，公司采用股票方式进行利润分配时，应当综合考

虑公司成长性、每股净资产的摊薄等因素。

3、公司董事会可以根据公司的资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

4、存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

5、公司的利润分配不得超过累积可供分配利润金额，不得损害公司持续经营能力。

6、公司利润分配决策程序和机制：

（1）公司在制定现金分红具体方案时， 董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。

独立董事认为现金分红具体方案可能损害上市公司或者中小股东权益的，有权发表独立意见。董事会对独立董事的意见未采纳或者未完全采纳的，应当在董事会决议中记载独立董事的意见及未采纳的具体理由，并披露。

监事会对董事会执行现金分红政策和股东回报规划以及是否履行相应决策程序和信息披露等情况进行监督。监事会发现董事会存在未严格执行现金分红政策和股东回报规划、未严格履行相应决策程序或者未能真实、准确、完整进行相应信息披露的，应当发表明确意见，并督促其及时改正。

（2）股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

在召开股东大会时除现场会议外，还应向股东提供网络形式的投票平台。为了切实保障社会公众股股东参与股东大会的权利，董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以向公司股东征集其在股东大会上的投票权。

（3）公司因外部经营环境或自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策应以保护股东利益为出发点，不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

利润分配政策调整方案应分别提交董事会和监事会审议，经董事会和监事会分别审议通过后方可提交股东大会审议，股东大会提案中应对利润分配政策调整

方案进行详细论证和说明原因。股东大会对利润分配政策调整方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

利润分配政策调整方案的审议应当提供网络投票表决方式为公众股东参加股东大会提供便利，经出席会议的全体股东所持表决权的 2/3 以上通过。

（二）本次交易后，上市公司的现金分红政策及安排

本次交易完成后，上市公司将继续严格按照《公司章程》等规定执行利润分配政策。同时，上市公司将根据中国证监会、深交所及相关法律法规的要求，不断完善利润分配制度。

六、本次交易涉及的相关主体买卖上市公司股票的自查情况

（一）本次交易的内幕信息知情人买卖股票情况自查期间

本次交易的内幕信息知情人的自查期间为本次交易申请股票停牌之日（2025 年 3 月 3 日）前六个月至重组报告书草案披露之前一日，即 2024 年 9 月 3 日至 2025 年 5 月 28 日。

（二）本次交易的内幕信息知情人核查范围

本次交易的内幕信息知情人核查范围包括：

1、上市公司及其董事、监事、高级管理人员，及其他内幕信息知情人；

2、本次交易的交易对方及其控股股东、实际控制人、执行事务合伙人、董事、监事、高级管理人员、主要负责人及其他内幕信息知情人；

3、标的公司及其他内幕信息知情人；

4、相关中介机构及具体业务经办人员，及其他内幕信息知情人；

5、前述 1 至 4 项所述自然人的直系亲属，包括配偶、父母、成年子女；

6、其他在公司本次重组首次作出决议日前通过直接或间接方式知悉本次重组信息的知情人及其配偶、父母和成年子女。

（三）本次交易相关人员及相关机构买卖股票的情况

根据中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《信息披露义务人持股及股份变更查询证明》《股东股份变更明细清单》、内幕信息知情人签署的自查报告、书面说明、承诺函等文件，前述纳入内幕信息知情人范围的对象于核查期间存在买卖天元宠物 A 股股票的情况如下：

1、法人主体买卖上市公司股票的情况

（1）国泰海通证券股份有限公司

核查期间内，国泰海通存在买卖上市公司股票的情况，具体如下：

交易账户	累计买入股数（股）	累计卖出股数（股）	截至 2025 年 5 月 28 日结余股数（股）
自营业务账户	1,459,350	1,436,150	23,200
资产管理业务账户	60,940	60,940	0

国泰海通就上述股票变动事项作出说明与承诺如下：

“本公司严格遵守了中国证券业协会《证券公司信息隔离墙制度指引》等相关法律法规的要求，建立了严格的信息隔离墙制度，各业务之间在机构设置、人员安排、信息系统、资金账户等方面独立运作、分开管理，以控制内幕信息的不当流转和使用，防范内幕交易的发生，避免公司与客户之间、客户与客户之间以及公司员工与公司、客户之间的利益冲突。

上述股票买卖行为与本次重组事项无关，不存在利用内幕信息进行交易的情形，本公司也未泄露有关信息或者建议他人买卖上市公司股票、从事市场操纵等禁止的交易行为。

除上述买卖情况外，本公司在自查期间内无买卖上市公司股票的行为。本公司无泄露有关信息或者建议他人买卖天元宠物股票、从事市场操纵等禁止交易的行为。”

（2）杭州天元宠物用品股份有限公司

核查期间内，上市公司回购专用证券账户存在买卖上市公司股票的情况，具体如下：

交易账户	累计买入股数（股）	累计卖出股数（股）	截至 2025 年 5 月 28 日结余股数（股）
回购专用证券账户	1,192,250	0	4,388,786

根据上市公司 2024 年 7 月 18 日发布的《关于股份回购方案的公告》（公告编号：2024-058），上市公司于 2024 年 7 月 16 日召开第三届董事会第二十二次会议及第三届监事会第十四次会议，并于 2024 年 8 月 5 日召开 2024 年第二次临时股东大会审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，同意公司使用部分超募资金以集中竞价交易方式回购部分公司人民币普通股（A 股）股份，回购股份将用于员工持股计划或者股权激励。回购资金总额不低于人民币 5,000 万元（含）且不超过人民币 10,000 万元（含）；回购价格不超过人民币 24 元/股（含）。回购股份的实施期限自公司股东大会审议通过回购方案之日起 12 个月内。

根据上市公司 2025 年 3 月 4 日发布的《关于股份回购结果暨股份变动的公告》（公告编号：2025-028），截至公告披露日，上市公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购上市公司股份 3,040,239 股，占上市公司目前总股本的 2.4129%，上市公司本次回购股份方案已实施完毕。

上市公司在核查期间累计买入上市公司股票 1,192,250 股，均属于前述回购方案范围，已根据相关法律、法规和规范性文件履行了审批程序并及时履行了信息披露义务，不存在利用本次交易内幕信息进行交易的情形。

2、自然人买卖上市公司股票的情况

核查期间内，共有 6 位自然人存在买卖上市公司股票的情况，具体如下：

序号	姓名	职务/关系	期间累计买入（股）	期间累计卖出（股）	截至 2025 年 5 月 28 日结余股数（股）
1	张治文	上市公司实控人薛元潮之配偶	8,400	2,100	6,300
2	赖小茹	标的公司监事	800	800	0
3	金慧英	交易对手方高燕之母亲	66,100	66,100	0
4	高炳生	交易对手方高燕之父亲	60,500	60,500	0
5	陈晓燕	交易对手方复星开心购相关自然人	5,300	5,300	0
6	陈兴安	陈晓燕之父亲	1,000	1,000	0

针对上述在自查期间买卖股票的行为，相关主体均已分别出具自查报告、说

明与承诺函，相关主要内容如下：

（1）上市公司实控人薛元潮之配偶张治文买卖上市公司股票的相关情况

张治文系上市公司实控人薛元潮之配偶。

①薛元潮

针对前述交易情况，薛元潮出具承诺如下：

“1、对于本次交易相关事项，本人严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定履行了保密义务，从未向本人直系亲属或任何其他第三方泄露本次交易的任何内幕信息，亦未以明示或暗示的方式向本人直系亲属或任何其他第三方作出买卖天元宠物 A 股股票的指示或建议。

2、本人直系亲属张治文在自查期间买卖天元宠物 A 股股票的行为，系其基于对大盘走势和板块情况的自行判断，根据交易习惯而进行的操作，与本次交易不存在关联关系，不存在利用内幕信息进行内幕交易的情形。

3、张治文不知悉本次交易相关内幕信息，本人及本人直系亲属在自查期间不存在泄露本次交易相关内幕信息或者利用本次交易相关内幕信息买卖或者建议他人买卖天元宠物 A 股股票、从事市场操纵等禁止的交易行为，亦不存在获取或利用内幕信息而进行股票投资的行为。

4、本人及本人直系亲属不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情况，最近 36 个月不存在因本次交易相关的内幕交易而被中国证券监督管理委员会作出行政处罚、监管性措施或者司法机关依法追究刑事责任的情况。

5、如上述买卖上市公司股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件的要求，被相关部门认定为利用本次交易相关信息进行内幕交易的情形，本人自愿承担由此引起的全部法律责任。

6、自本承诺函出具之日起，本人将严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定以及相关证券监管机构的要求，规范买卖上市公司股票的行为，不利用内幕信息买卖天元宠物的股票，也不以任何方式将本次交易的未公开信息披露给第三方，或建议他人买卖天元宠物股票。

7、本人声明上述内容是真实、准确、完整的，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述与重大遗漏，并知悉上述承诺可能导致的法律后果，如违反上述承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

就薛元潮之配偶张治文买卖上市公司股票构成短线交易的行为，薛元潮在《关于配偶买卖天元宠物股票构成短线交易的致歉函》中说明与承诺如下：

“上述买卖行为间隔不足六个月，根据《中华人民共和国证券法》第四十四条相关规定，构成短线交易。

本次短线交易产生的收益为 12,692.40 元。本人已督促配偶将上述收益全额上交公司，并承诺未来严格遵守相关规定。

本人事先并不知晓配偶张治文买卖公司股票的行为，也未曾向张治文透露有关公司未公开的重大内幕信息及公司经营情况或提供投资建议，不存在主观故意违规的情况。张治文违规交易公司股票的行为系其未充分了解相关法律、法规的规定所致，张治文的交易行为是其自行根据二级市场的判断做出的自主投资决策行为，不存在因获悉内幕信息而交易公司股票的情况，不存在利用内幕信息谋求利益的目的。

本人确认，公司已明确告知关于禁止短线交易的相关规定，本人对于未能对配偶及时尽到提醒、督促义务深表自责。本人及配偶张治文已深刻认识到本次短线交易的严重性，对本次交易造成的不良影响，本人致以诚挚的歉意，并承诺后续将切实加强自身及近亲属对相关法律法规的学习，严格规范交易行为，杜绝此类情况的发生。

本人对此次事件给公司声誉、市场秩序造成的不良影响深表歉意，并郑重承诺：

1.严格遵守证券法律法规，切实履行信息披露义务；

2.杜绝任何形式的违规交易行为，维护上市公司及全体股东利益；

3.若因本次事件导致公司或其他主体遭受损失，本人将依法承担相应责任。”

②张治文

针对前述交易情况，张治文出具承诺如下：

“1、对于本次交易相关事项，本人除天元宠物公开披露的信息外，本人并不知悉天元宠物本次交易进展及相关事宜，亦未接收到关于天元宠物拟进行本次交易的任何信息。本人直系亲属薛元潮未向本人透露天元宠物本次交易的信息，亦未以明示或暗示的方式向本人作出买卖天元宠物 A 股股票的指示或建议。

2、本人在自查期间买卖天元宠物 A 股股票的行为，系基于对大盘走势和板块情况的自行判断，根据交易习惯而进行的操作，与本次交易不存在关联关系，不存在利用内幕信息进行内幕交易的情形。

3、本人在自查期间不知悉本次交易相关内幕信息，本人在自查期间不存在利用本次交易相关内幕信息买卖或者建议他人买卖天元宠物 A 股股票、从事市场操纵等禁止的交易行为，亦不存在获取或利用内幕信息而进行股票投资的行为。

4、本人不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情况，最近 36 个月不存在因本次交易相关的内幕交易而被中国证券监督管理委员会作出行政处罚、监管性措施或者司法机关依法追究刑事责任的情况。

5、如上述买卖上市公司股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件的要求，被相关部门认定为利用本次交易相关信息进行内幕交易的情形，本人自愿承担由此引起的全部法律责任。

6、自本承诺函出具之日起，本人将严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定以及相关证券监管机构的要求，规范买卖上市公司股票的行为，不利用内幕信息买卖天元宠物的股票，也不以任何方式将本次交易的未公开信息披露给第三方，或建议他人买卖天元宠物股票。

7、本人声明上述内容是真实、准确、完整的，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述与重大遗漏，并知悉上述承诺可能导致的法律后果，如违反上述承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

（2）标的公司监事赖小茹买卖上市公司股票的相关情况

赖小茹系标的公司监事。针对前述交易情况，赖小茹出具承诺如下：

“1、上述股票买卖行为，发生于本人知悉内幕信息之前，是本人基于对二

级市场交易情况、公开市场信息、天元宠物股票投资价值的自行判断而进行的操作，与本次交易无任何关联，不存在泄露本次交易的内幕信息、利用本次交易的内幕信息买卖天元宠物股票、利用本次交易的内幕信息建议他人买卖相关证券、从事市场操纵等禁止的交易行为。

2、本人不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情况，最近 36 个月不存在因本次交易相关的内幕交易而被中国证券监督管理委员会作出行政处罚、监管性措施或者司法机关依法追究刑事责任的情况。

3、如上述买卖上市公司股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件的要求，被相关部门认定为利用本次交易相关信息进行内幕交易的情形，本人自愿承担由此引起的全部法律责任。

4、自本承诺函出具之日起，本人将严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定以及相关证券监管机构的要求，规范买卖上市公司股票的行为，不利用内幕信息买卖天元宠物的股票，也不以任何方式将本次交易的未公开信息披露给第三方，或建议他人买卖天元宠物股票。

5、本人声明上述内容是真实、准确、完整的，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述与重大遗漏，并知悉上述承诺可能导致的法律后果，如违反上述承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

（3）交易对手方高燕之父母买卖上市公司股票的相关情况

高燕系本次交易对手方之一，金慧英和高炳生系高燕的母亲和父亲。

①高燕

针对前述交易情况，高燕出具承诺如下：

“1、对于本次交易相关事项，本人严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定履行了保密义务，从未向本人直系亲属或任何其他第三方泄露本次交易的任何内幕信息，亦未以明示或暗示的方式向本人直系亲属或任何其他第三方作出买卖天元宠物 A 股股票的指示或建议。

2、本人直系亲属高炳生、金慧英在自查期间买卖天元宠物 A 股股票的行为，系其基于对大盘走势和板块情况的自行判断，根据交易习惯而进行的操作，与本

次交易不存在关联关系，不存在利用内幕信息进行内幕交易的情形。

3、高炳生、金慧英不知悉本次交易相关内幕信息，本人及本人直系亲属在自查期间不存在泄露本次交易相关内幕信息或者利用本次交易相关内幕信息买卖或者建议他人买卖天元宠物 A 股股票、从事市场操纵等禁止的交易行为，亦不存在获取或利用内幕信息而进行股票投资的行为。

4、本人及本人直系亲属不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情况，最近 36 个月不存在因本次交易相关的内幕交易而被中国证券监督管理委员会作出行政处罚、监管性措施或者司法机关依法追究刑事责任的情况。

5、如上述买卖上市公司股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件的要求，被相关部门认定为利用本次交易相关信息进行内幕交易的情形，本人自愿承担由此引起的全部法律责任。

6、自本承诺函出具之日起，本人将严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定以及相关证券监管机构的要求，规范买卖上市公司股票的行为，不利用内幕信息买卖天元宠物的股票，也不以任何方式将本次交易的未公开信息披露给第三方，或建议他人买卖天元宠物股票。

7、本人声明上述内容是真实、准确、完整的，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述与重大遗漏，并知悉上述承诺可能导致的法律后果，如违反上述承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

②金慧英

针对前述交易情况，金慧英出具承诺如下：

“1、对于本次交易相关事项，本人除天元宠物公开披露的信息外，本人并不知悉天元宠物本次交易进展及相关事宜，亦未接收到关于天元宠物拟进行本次交易的任何信息。本人直系亲属高燕未向本人透露天元宠物本次交易的信息，亦未以明示或暗示的方式向本人作出买卖天元宠物 A 股股票的指示或建议。

2、本人在自查期间买卖天元宠物 A 股股票的行为，系基于对大盘走势和板块情况的自行判断，根据交易习惯而进行的操作，与本次交易不存在关联关系，

不存在利用内幕信息进行内幕交易的情形。

3、本人在自查期间不知悉本次交易相关内幕信息，本人在自查期间不存在利用本次交易相关内幕信息买卖或者建议他人买卖天元宠物 A 股股票、从事市场操纵等禁止的交易行为，亦不存在获取或利用内幕信息而进行股票投资的行为。

4、本人不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情况，最近 36 个月不存在因本次交易相关的内幕交易而被中国证券监督管理委员会作出行政处罚、监管性措施或者司法机关依法追究刑事责任的情况。

5、如上述买卖上市公司股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件的要求，被相关部门认定为利用本次交易相关信息进行内幕交易的情形，本人自愿承担由此引起的全部法律责任。

6、自本承诺函出具之日起，本人将严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定以及相关证券监管机构的要求，规范买卖上市公司股票的行为，不利用内幕信息买卖天元宠物的股票，也不以任何方式将本次交易的未公开信息披露给第三方，或建议他人买卖天元宠物股票。

7、本人声明上述内容是真实、准确、完整的，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述与重大遗漏，并知悉上述承诺可能导致的法律后果，如违反上述承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

③高炳生

针对前述交易情况，高炳生出具承诺如下：

“1、对于本次交易相关事项，本人除天元宠物公开披露的信息外，本人并不知悉天元宠物本次交易进展及相关事宜，亦未接收到关于天元宠物拟进行本次交易的任何信息。本人直系亲属高燕未向本人透露天元宠物本次交易的信息，亦未以明示或暗示的方式向本人作出买卖天元宠物 A 股股票的指示或建议。

2、本人在自查期间买卖天元宠物 A 股股票的行为，系基于对大盘走势和板块情况的自行判断，根据交易习惯而进行的操作，与本次交易不存在关联关系，不存在利用内幕信息进行内幕交易的情形。

3、本人在自查期间不知悉本次交易相关内幕信息，本人在自查期间不存在

利用本次交易相关内幕信息买卖或者建议他人买卖天元宠物 A 股股票、从事市场操纵等禁止的交易行为，亦不存在获取或利用内幕信息而进行股票投资的行为。

4、本人不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情况，最近 36 个月不存在因本次交易相关的内幕交易而被中国证券监督管理委员会作出行政处罚、监管性措施或者司法机关依法追究刑事责任的情况。

5、如上述买卖上市公司股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件的要求，被相关部门认定为利用本次交易相关信息进行内幕交易的情形，本人自愿承担由此引起的全部法律责任。

6、自本承诺函出具之日起，本人将严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定以及相关证券监管机构的要求，规范买卖上市公司股票的行为，不利用内幕信息买卖天元宠物的股票，也不以任何方式将本次交易的未公开信息披露给第三方，或建议他人买卖天元宠物股票。

7、本人声明上述内容是真实、准确、完整的，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述与重大遗漏，并知悉上述承诺可能导致的法律后果，如违反上述承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

（4）交易对手方复星开心购之董事陈晓燕及父亲买卖上市公司股票的相关情况

陈晓燕系本次交易的交易对手方复星开心购董事，陈兴安系陈晓燕之父亲。

①陈晓燕

针对前述交易情况，陈晓燕出具承诺如下：

“1、上述股票买卖行为，发生于本人知悉内幕信息之前，是本人及本人直系亲属基于对二级市场交易情况、公开市场信息、天元宠物股票投资价值的自行判断而进行的操作，与本次交易无任何关联，不存在泄露本次交易的内幕信息、利用本次交易的内幕信息买卖天元宠物股票、利用本次交易的内幕信息建议他人买卖相关证券、从事市场操纵等禁止的交易行为。

2、本人直系亲属在自查期间不知悉本次交易相关内幕信息，本人直系亲属在自查期间不存在利用本次交易相关内幕信息买卖或者建议他人买卖天元宠物

A 股股票、从事市场操纵等禁止的交易行为，亦不存在获取或利用内幕信息而进行股票投资的行为。

3、本人及本人直系亲属不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情况，最近 36 个月不存在因本次交易相关的内幕交易而被中国证券监督管理委员会作出行政处罚、监管性措施或者司法机关依法追究刑事责任的情况。

4、如上述买卖上市公司股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件的要求，被相关部门认定为利用本次交易相关信息进行内幕交易的情形，本人自愿承担由此引起的全部法律责任。

5、自本承诺函出具之日起，本人将严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定以及相关证券监管机构的要求，规范买卖上市公司股票的行为，不利用内幕信息买卖天元宠物的股票，也不以任何方式将本次交易的未公开信息披露给第三方，或建议他人买卖天元宠物股票。

6、本人声明上述内容是真实、准确、完整的，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述与重大遗漏，并知悉上述承诺可能导致的法律后果，如违反上述承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

②陈兴安

针对前述交易情况，陈兴安出具承诺如下：

“1、对于本次交易相关事项，本人除天元宠物公开披露的信息外，本人并不知悉天元宠物本次交易进展及相关事宜，亦未接收到关于天元宠物拟进行本次交易的任何信息。本人直系亲属陈晓燕未向本人透露天元宠物本次交易的信息，亦未以明示或暗示的方式向本人作出买卖天元宠物 A 股股票的指示或建议。

2、本人在自查期间买卖天元宠物 A 股股票的行为，系基于对大盘走势和板块情况的自行判断，根据交易习惯而进行的操作，与本次交易不存在关联关系，不存在利用内幕信息进行内幕交易的情形。

3、本人在自查期间不知悉本次交易相关内幕信息，本人在自查期间不存在利用本次交易相关内幕信息买卖或者建议他人买卖天元宠物 A 股股票、从事市

场操纵等禁止的交易行为，亦不存在获取或利用内幕信息而进行股票投资的行为。

4、本人不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情况，最近 36 个月不存在因本次交易相关的内幕交易而被中国证券监督管理委员会作出行政处罚、监管性措施或者司法机关依法追究刑事责任的情况。

5、如上述买卖上市公司股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件的要求，被相关部门认定为利用本次交易相关信息进行内幕交易的情形，本人自愿承担由此引起的全部法律责任。

6、自本承诺函出具之日起，本人将严格遵守有关法律、行政法规及规范性文件的规定以及相关证券监管机构的要求，规范买卖上市公司股票的行为，不利用内幕信息买卖天元宠物的股票，也不以任何方式将本次交易的未公开信息披露给第三方，或建议他人买卖天元宠物股票。

7、本人声明上述内容是真实、准确、完整的，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述与重大遗漏，并知悉上述承诺可能导致的法律后果，如违反上述承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

除上述情况外，本次自查期间内其他主体不存在买卖上市公司股票的情况。

第十四节 中介机构对本次交易的意见

一、独立财务顾问结论性意见

公司聘请了国泰海通作为本次交易的独立财务顾问。根据国泰海通出具的《独立财务顾问报告》，独立财务顾问国泰海通认为：

1、本次交易方案符合《公司法》《证券法》《重组管理办法》《注册管理办法》等有关法律、法规、规章和规范性文件的规定；

2、本次交易符合国家相关产业政策，符合环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规的相关规定。

3、本次交易后上市公司仍具备股票上市的条件；

4、本次交易价格根据符合《证券法》规定的评估机构的评估结果并经交易各方协商确定，定价公平、合理。本次发行股票的价格符合相关法律法规、规范性文件的规定。本次交易涉及资产评估的评估假设前提合理，方法选择适当，结论公允、合理，有效地保证了交易价格的公平性，不存在损害上市公司和股东合法权益的情形；

5、本次拟购买的标的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍；

6、本次交易不构成重组上市；

7、本次交易完成后有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形；

8、本次交易完成后上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及关联方将继续保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；公司治理机制仍旧符合相关法律法规的规定；有利于上市公司形成或者保持健全有效的法人治理结构；

9、本次交易所涉及的各项合同及程序合理合法，在交易各方履行本次交易相关协议的情况下，不存在上市公司发行股票后不能及时获得相应对价的情形；

10、本次交易不构成关联交易。本次交易具有必要性和合理性，本次交易程序合法、合规，不存在损害上市公司股东利益的情形；

11、交易对方与上市公司就相关资产实际盈利数不足承诺利润数情况的补偿安排切实可行、合理；

12、上市公司及其现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形；

13、本次交易充分考虑到了对中小股东利益的保护。对本次交易可能存在的风险，上市公司已经在重组报告书及相关文件中作了充分揭示，有助于全体股东和投资者对本次交易的客观评判；

14、上市公司已按照相关法律、法规及规范性文件等要求，制定了切实有效的内幕信息知情人登记制度，并严格遵守内幕信息知情人登记制度的规定，履行保密义务，采取了必要且充分的保密措施防止内幕信息泄露；

15、截至独立财务顾问报告出具日，不存在交易对方对拟购买资产非经营性资金占用的情形。

二、律师结论性意见

本公司聘请了万商天勤作为本次交易的法律顾问。根据万商天勤出具的《法律意见书》，对本次交易结论性意见如下：

1、本次交易的方案内容符合《重组办法》《证券发行注册管理办法》《持续监管办法》等相关法律法规的规定，本次交易符合法律、行政法规、规章、规范性文件以及上市公司《公司章程》的规定；

2、本次交易的交易各方，即上市公司及交易对方具备进行本次交易的合法主体资格；

3、本次交易构成重大资产重组，不构成重组上市；

4、上市公司就本次交易已经履行了现阶段应当履行的批准和授权程序；已取得的批准和授权合法、有效，尚需标的公司整体变更为有限责任公司，并经深交所审核通过以及中国证监会注册同意；

5、本次交易符合《重组办法》《证券发行注册管理办法》《持续监管办法》《重组审核规则》等规定的相关实质性条件；

6、本次交易涉及的附生效条件的《发行股份及支付现金购买资产协议》《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议》及《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》内容符合法律、行政法规的规定，缔约方权利义务明确，上述协议在协议约定的生效条件全部满足之日起即可生效，对缔约各方具有法律约束力；

7、本次交易的标的资产为标的公司 89.7145%股份，交易对方合法持有标的资产，标的资产权属清晰，标的资产过户不存在法律障碍；

8、本次交易的配套募集资金用途不涉及募集资金投资项目及补充流动资金；

9、本次交易不涉及债权债务转移或人员安置问题；

10、本次交易不构成关联交易，上市公司的《公司章程》及关联交易相关制度等治理规则已对关联交易决策、回避表决程序等作出相关规定，能够有效防范风险，维护上市公司及中小股东的合法权益；本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司合并范围，上市公司与标的公司之间的交易不再构成上市公司合并报表层面的关联交易，不会新增显失公平的关联交易；本次交易完成后，为了减少和规范关联交易，相关主体已出具关于减少与规范关联交易的承诺函，该等承诺系相关当事人真实意思表示，合法有效；本次交易完成前后，上市公司与其控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争，且相关主体已出具关于避免同业竞争的承诺函，该等承诺系相关当事人真实意思表示，合法有效；

11、上市公司已就本次交易依法履行现阶段必要的信息披露和报告义务，不存在与本次交易相关的应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项；

12、参与本次交易的证券服务机构分别具备有关监管部门要求的相关从业资格和条件。

第十五节 本次交易的相关中介机构

一、独立财务顾问

机构名称	国泰海通证券股份有限公司
法定代表人	朱健
住所	中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号
联系电话	021-38676666
传真	021-38670666
经办人	戴水峰、徐振宇、王宁、孟鹏、周筱俊、吴宇、窦照锋、张贵阳、张震、张跃骞、李慧琪、许伟杰、郑子健、高嘉诚、胡康宏、刘春月

二、法律顾问

机构名称	北京市万商天勤律师事务所
负责人	李宏
住所	北京市朝阳区建国门外大街 8 号北京国际财源中心 A 座 32 层
联系电话	010-82255588
传真	010-82255600
经办人	刘斌、任怡璇

三、审计机构

机构名称	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	沈培强
住所	浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼
联系电话	0571-88216798
传真	0571-88216999
经办人	金东伟、周建、陈玉慧

四、资产评估机构

机构名称	坤元资产评估有限公司
法定代表人	俞华开
住所	杭州市钱江路 1366 号华润大厦 B 座 13 楼
联系电话	0571-81726310

传真	0571-81726488
经办人	王传军、张俊涛

第十六节 上市公司及全体董事、审计委员会成员、高级管理人员及相关中介机构的声明

一、上市公司及全体董事声明

本公司及全体董事承诺《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》及其摘要的有关信息真实、准确和完整，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

全体董事签字：

薛元潮	江灵兵	薛雅利
虞晓春	李安	张根壮
陈斐	余景选	宋永高

杭州天元宠物用品股份有限公司

2026 年 3 月 18 日

二、上市公司全体审计委员会成员声明

本公司全体审计委员会成员承诺《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》及其摘要的有关信息真实、准确和完整，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

全体审计委员会成员签字：

余景选　　陈斐　　张根壮

杭州天元宠物用品股份有限公司

2026 年 3 月 18 日

三、上市公司全体高级管理人员声明

本公司全体高级管理人员承诺《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》及其摘要的有关信息真实、准确和完整，保证不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

全体高级管理人员签字：

薛元潮　　江灵兵　　虞晓春

张中平　　叶青

杭州天元宠物用品股份有限公司

2026 年 3 月 18 日

四、独立财务顾问声明

本公司及本公司经办人员同意《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》及其摘要中引用的本公司出具的独立财务顾问报告的内容，且所引用内容已经本公司及本公司经办人员审阅，确认《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》及其摘要不致因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。如本次交易申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本公司未能勤勉尽责的，将依法承担连带赔偿责任。

本公司及本公司经办人员已对本次重组申请文件中引用的其他中介机构意见在专业领域范围内保持职业怀疑，运用职业判断进行独立分析、调查或复核，并作出独立判断。如本次交易申请文件因引用其他机构意见导致出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本公司未能勤勉尽责的，将依法承担相应责任。

董事长/法定代表人：　　朱健

项目主办人：　　戴水峰　　徐振宇　　王宁

孟鹏

项目协办人：　　周筱俊　　吴宇　　窦照锋

张贵阳　　张震

国泰海通证券股份有限公司

2026 年 3 月 18 日

五、律师事务所声明

本所及本所经办律师已阅读《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）及其摘要，确认重组报告书及其摘要内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。

本所及经办律师对重组报告书及其摘要中引用的法律意见书的内容无异议，确认重组报告书及其摘要不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏， 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人：　　李宏

经办律师：　　刘斌　　任怡璇

北京市万商天勤律师事务所

2026 年 3 月 18 日

六、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》（以下简称重组报告书）及其摘要，确认重组报告书及其摘要与本所出具的《审计报告》（天健审〔2025〕11592 号）和《审阅报告》（天健审〔2025〕12959 号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对杭州天元宠物用品股份有限公司在重组报告书及其摘要中引用的上述报告内容无异议，确认重组报告书及其摘要不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对引用的上述内容的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：　　金东伟　　周建　　陈玉慧

天健会计师事务所负责人：　　沈培强

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

2026 年 3 月 18 日

七、资产评估机构声明

本机构及签名资产评估师已阅读《杭州天元宠物用品股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》（以下简称重组报告书）及其摘要，确认重组报告书及其摘要与本机构出具的《资产评估报告》（坤元评报〔2025〕799 号）的内容无矛盾之处。本机构及签名资产评估师对杭州天元宠物用品股份有限公司在重组报告书及其摘要中引用的上述报告内容无异议，确认重组报告书及其摘要不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对引用的上述内容的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签名资产评估师：　　王传军　　张俊涛

法定代表人：　　俞华开

坤元资产评估有限公司

2026年3月18日

第十七节 备查资料

一、文件目录

1、公司关于本次交易相关的董事会决议、监事会决议、独立董事专门会议审核意见；

2、公司与交易对方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》《发行股份及支付现金购买资产之补充协议》《发行股份及支付现金购买资产业绩承诺及补偿协议》；

3、国泰海通证券股份有限公司出具的关于本次交易的报告；

4、北京市万商天勤律师事务所出具的法律意见书；

5、天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告和备考审阅报告；

6、坤元资产评估有限公司出具的评估报告及评估说明；

7、本次交易相关的承诺函；

8、其他与本次交易有关的重要文件。

二、备查文件地点

投资者可以在下列地点查阅上述备案文件：

办公地址：浙江省杭州市临平区宁桥大道 291 号天元宠物鸿旺园区

电话：0571-86261705

传真：0571-26306532

联系人：叶青