

湖北均瑶大健康饮品股份有限公司

关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

湖北均瑶大健康饮品股份有限公司（以下简称“公司”或“均瑶健康”）于近日收到《上海证券交易所关于湖北均瑶大健康饮品股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1100 号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，公司会同北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）年审会计师对《问询函》所列事项逐一复核落实，现就《问询函》所列事项逐项回复并说明如下：

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《湖北均瑶大健康饮品股份有限公司 2025 年年度报告》一致。

鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件，对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》（以下简称《格式准则第 2 号》）《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号—行业信息披露》（以下简称 3 号指引）

等规则的要求，经对你公司 2025 年年度报告的事后审核，为便于投资者理解，根据本所《股票上市规则》第 13.1.1 条的规定，请你公司进一步补充披露下述信息。

1. 关于审计报告保留意见、内部控制强调事项段。年报显示，公司 2025 年度财务报告审计意见为保留意见，内部控制被出具带强调事项段的无保留意见，非标意见涉及公司非全资子公司泛缘（上海）供应链有限公司（以下简称泛缘供应链）存在使用员工个人卡开展账外资金收付的情形，无法核实所获取的资金收、付业务资料的完整性及真实性。2023 年 9 月至 2025 年 10 月期间，泛缘供应链通过员工个人卡转账资金流入合计 4,010.57 万元，资金流出合计 4,010.51 万元。截至年报披露日，公司将 2025 年度与业务相关的资金收、支入账，2025 年度以前的相关资金收、支暂未进行处理。

请公司：（1）补充披露 2023 年至 2025 年期间账外资金收付的原因及具体情况，包括个人卡数量、涉及个人姓名与职务、涉及的时间范围、资金规模及收付笔数、业务性质、最终流向，说明是否存在关联方非经营性资金占用；（2）说明公司与资金收付、子公司资金与财务管理、会计核算相关的内控设计及执行有效性，前期内控评价相关信息披露是否真实、准确；相关内控缺陷整改的具体时间、整改措施及运行情况，是否能够有效防范个人卡收支行为的再次发生；（3）说明 2025 年将收支入账的具体依据及充分性，是否能够保证核算的完整性、准确性；对 2025 年度以前的相关资金收、支暂未纳入财务核算的原因，是否存在刻意隐瞒或调节利润情形，量化对以前各期财务报表及本期报表期初数的影响，评估是否构成重大会计差错及是否需追溯调整、是否影响各期财务报表的真

实、准确、完整；（4）全面自查公司其他子公司是否存在账外资金收付、资金体外循环或流向控股股东、实际控制人及其关联方的情形，并详细说明自查范围、过程及结论。请独立董事及年审会计师发表明确意见。

请年审会计师说明在公司使用员工个人卡账外资金收付的完整性无法核实的情况下，认为公司在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制是否恰当，是否符合《企业内部控制审计指引》等相关规定。

回复：

公司说明：

一、补充披露 2023 年至 2025 年期间账外资金收付的原因及具体情况，包括个人卡数量、涉及个人姓名与职务、涉及的时间范围、资金规模及收付笔数、业务性质、最终流向，说明是否存在关联方非经营性资金占用；

（一）形成账外资金收付的原因：在账外个人卡支付资金的原因系泛缘（上海）供应链有限公司（以下简称“泛缘供应链”）主要业务为多渠道快消品的批发零售业务，在业务开展过程中存在需要支付给业务介绍人员相关的销售费用以及与客户和供应商的渠道费用等情况，业务单位通过个人卡在账外支付了该部分费用。在账外个人卡收取资金的原因系该个人卡需要资金支付未获取发票的前述费用，业务单位通过个人卡在账外收取部分货款后进行支付。

（二）账外资金收付的具体情况：泛缘供应链通过原总经理陈*持有的个人卡在账外收取货款，用于支付与业务相关的无票费用。主要涉及资金收付的个人卡 1 张，为泛缘供应链原总经理陈*持有。

2023 年至 2025 年的资金流入流出情况：

该个人卡 2023 年至 2025 年区间资金流入总金额为 5,505.41 万元，资金流出总金额为 5,526.26 万元。

2022 年 8 月泛缘供应链成立后逐步开展业务，2023 年 9 月，公司发现泛缘供应链业务部门存在使用私卡收支的情况。2023 年 1 至 8 月该私卡资金流入共 1,494.84 万元，资金流出 1,515.75 万元，泛缘供应链对该部分业务有关的收支进行了还原，纳入财务核算并予以规范，要求陈*杜绝使用私卡收支。

2025 年 10 月公司发现陈*使用该个人卡进行收支后进行了核查，涉及的期间包含 2023 年 9 月至 2025 年 10 月，有关金额已在《湖北均瑶大健康饮品股份有限公司 2025 年年度报告》第八节/十八/8、“其他重要事项-其他”中披露。

2025 年 11 月以后除被动接收 3.2 万元货款外，个人卡原路退还该部分货款外，不存在资金流转情况。

2023 年度至 2025 年度私卡账户收支情况如下：

1、资金规模及收付笔数、业务性质具体如下：

单位：万元 币种：人民币

业务性质	2023 年 1-8 月（23 年已规范）		2023 年 9-12 月		2024 年度		2025 年度		合计		备注
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	
笔数（次）	180	510	77	202	301	610	441	501	999	1,823	
与业务相关	1,077.84	1,438.76	496.06	460.25	1,237.52	1,437.15	1,033.72	969.34	3,845.14	4,305.50	注 1
转回泛缘供应链	-	-	0.50	-	150.22	93.68	672.68	729.72	823.40	823.40	注 2
暂借款	417.00	76.99	120.00	-	38.37	4.37	261.50	316.00	836.87	397.36	注 3
合计	1,494.84	1,515.75	616.56	460.25	1,426.11	1,535.20	1,967.90	2,015.06	5,505.41	5,526.26	

注 1：与业务相关的资金流入指通过个人卡收取的资金，主要为收取的客户货款；资金流出指通过个人卡支付的资金，主要为支付的无票费用。

注 2：转回泛缘供应链公司款项的资金流入为客户转入个人卡的货款，资金流出为对应货款转回泛缘供应链，累计资金流入与流出金额一致。

注 3：暂借款资金流入主要为陈*为支付无票费用，从其控制的其他公司或个人银行账户转入个人卡的资金，资金流出为归还的资金。该暂借款系泛缘供应链原总经理的个人资金往来。

2、最终流向：2023 年至 2025 年，与业务相关业务的资金 4,305.50 万元最终流向为费用的收取方；转回泛缘供应链的资金 823.40 万元最终流向为泛缘供应链；个人卡暂借款 397.36 万元最终流向为陈*控制的其他银行账户。

3、资金占用的情况：账外资金收付主要为与泛缘供应链业务相关的收支，不存在关联方非经营性资金占用的情况。

陈*通过个人卡支付给业务收取部分货款后支付业务有关的销售费用，与公司经营活动相关。陈*在个人卡中的暂借款系其个人资金往来。综上，公司认为不存在陈*占用资金的情况。

二、说明公司与资金收付、子公司资金与财务管理、会计核算相关的内控设计及执行有效性，前期内控评价相关信息披露是否真实、准确；相关内控缺陷整改的具体时间、整改措施及运行情况，是否能够有效防范个人卡收支行为的再次发生；

（一）说明公司与资金收付、子公司资金与财务管理、会计核算相关的内控设计及执行有效性，前期内控评价相关信息披露是否真实、准确

公司根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》，设计了内部控制制度，公司在与资金收付的内部控制方面已建立了资金收付内控制度体系，制定了《资金管理制度》等核心制度，相关制度设计符合《企业内部控制基本规范》及监管要求，包括不相容岗位分离、

分级授权审批、要求严格审核各部门资金收支的合理性与合法性、现金与银行存款管理，制度明确要求所有公司账户必须向均瑶健康财务总部备案，严禁以任何形式使用员工个人账户开展公司经营资金收付。

公司在子公司财务管理相关的内控设计上，通过委派财务负责人至子公司以实现财务和资金收付集中管控，确保独立性和财务数据的真实、准确与完整，对资金统一监控与集中管理，对资金使用情况向公司财务总部报备，按财务管理规定要求子公司每月上报财务报表、资金台账，将子公司内控测试纳入年度内控评价范围，子公司需严格执行与公司统一的会计政策与核算标准，依法设置会计账簿，确保会计资料真实、准确、完整、可比。

公司在子公司会计核算上，按照《会计法》《企业会计制度》和会计准则的规定进行会计核算，并经总账审核，防范会计核算工作中的差错和舞弊行为。

综上，公司已进行了与资金收付、子公司资金与财务管理、会计核算相关的内控设计。

制度执行有效性方面，董事会审计委员会监督及评估内部审计工作，公司内审部每年定期对子公司开展内控评价工作，检查和监督各子公司制度执行有效性，并以内部控制评价工作获取的测试、评价证据为基础，如实编制和对外提供年度内部控制评价报告。

泛缘供应链销售制度内控存在执行缺陷，主要因行业特性及客户类型多样性，存在较多临时性折扣，且该行业的主要客户为个体工商户，客户将应支付给泛缘供应链的部分货款打款至个人卡，形成账外资金收付。

泛缘供应链原总经理陈*利用个人银行账户发生部分资金收付，经统

计各期发生额如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	2023 年度		2024 年度	
	影响金额	占营业收入比	影响金额	占营业收入比
营业收入	431.30	0.26%	1,135.14	0.78%
资金总流入	616.56	0.38%	1,426.11	0.98%

注：2023 年度金额不包含当年已规范并纳入财务核算的部分。

综上，2023 年-2024 年未规范纳入核算的发生额以及资金流入总额均占公司各期合并营业收入的比重均不足 1%，未触发重大缺陷识别标准，未达到重大缺陷的定量认定标准。公司在 2025 年发现该问题后，在 2025 年度内部控制评价报告中如实披露了该重要缺陷，同时披露了整改计划与进展，充分履行了信息披露义务，不存在信息披露不实的情形。

公司前期内控评价报告相关结论基于测试数据得出，是基于前期内部控制评价工作获取的测试、评价证据为基础，得出的结论真实、准确，不存在故意隐瞒、虚假披露的情形。

（二）相关内控缺陷整改的具体时间、整改措施及运行情况，是否能够有效防范个人卡收支行为的再次发生

1、相关内控缺陷整改时间为 2025 年 11 月起至 2026 年 4 月。

2、整改措施及运行情况包括如下：

（1）调整管理负责人和相关责任人、限制责任人业务权限

2025 年 11 月公司对泛缘供应链全体参与员工进行了问责谈话，公司对泛缘供应链原总经理进行了诫勉谈话及降职处分，公司对泛缘供应链任命新总经理，对原总经理岗位进行调整。同时对其他部分相关岗位人员进行培训或调整。

（2）注销责任人有关的个人卡

要求泛缘供应链涉及个人卡的在职员工及原总经理对该个人卡进行注销，其中个人卡于 2026 年 3 月注销，其他涉及与该个人卡存在往来的员工于 2026 年 4 月完成注销及情况说明。

（3）加强客户销售折扣的审核和核对

2025 年 11 月均瑶健康发文成立泛缘供应链销管部，对所有销售折扣进行审核，确保销售折扣与公司销售政策保持一致，加强日常与客户的对账工作，根据销售制度的要求每季度与下游重要客户进行对账，泛缘供应链已与客户就 2025 年 12 月底及 2026 年 3 月底应收款余额进行对账工作。目前公司严格按照该规范执行，运行情况良好。

（4）完善有关监督和处罚机制

泛缘供应链于 2025 年 11 月发文《关于禁止业务人员使用个人账户进行资金往来的通知》，2025 年 12 月发文《关于规范客户第三方回款管理的通知》，2026 年 3 月发文《关于泛缘员工收付公司相关资金的合规及惩处通知》；同步下发客户及供应商通知函，强调业务结算款项合规性；设立举报邮箱，建立监督与处罚机制，对违规行为予以惩处。目前公司严格按照该规范执行，运行情况良好。

通过以上措施的持续实施，泛缘供应链整改运行良好，能够有效防范个人卡收支行为的再次发生。

三、说明 2025 年将收支入账的具体依据及充分性，是否能够保证核算的完整性、准确性；对 2025 年度以前的相关资金收、支暂未纳入财务核算的原因，是否存在刻意隐瞒或调节利润情形，量化对以前各期财务报表及本期报表期初数的影响，评估是否构成重大会计差错及是否需追溯调整、是否影响各期财务报表的真实、准确、完整；

（一）说明 2025 年将收支入账的具体依据及充分性，是否能够保证核算的完整性、准确性

1、公司将 2025 年收支入账的具体依据：2025 年度公司根据获取的个人卡资金使用明细（该明细由陈*指定员工整理）及银行流水，进行了逐笔核对，分析有关收支相应的申请、依据及归属项目。公司认为前述收支与公司日常经营的业务相关。

2、将 2025 年收支入账的具体核实程序包括：

（1）对原泛缘供应链总经理陈*及与个人卡存在往来的员工进行问责谈话，了解个人卡账外资金收付的具体情况；

（2）在原泛缘供应链总经理陈*的陪同下前往主要银行（合计 17 家）调取 2022 年 9 月至当日的个人银行借记卡流水，确认除已发现的浦发银行尾号 1396 个人卡外，不存在其他个人借记卡异常交易情况；

（3）个人卡台账与审批与资金流向进行核查，确认相关收入及费用是否依据充分，真实可信；

（4）获取涉及账户的 2025 年度全年流水，检查个人流水是否有与泛缘供应链相关联的资金流转并核对流水完整性；

（5）通过已获取流水中的交易对手方信息交叉核对，识别是否存在其他个人账户；

（6）检查个人卡收入流水，与泛缘供应链账面的收入折扣对应，确认收入的真实性；

（7）检查个人卡成本费用支出，获取付款审批单，核实交易真实性；

（8）将个人卡流水与泛缘供应链财务账簿进行核对，检查是否存在未入账交易；

(9) 检查期后上述个人卡是否仍存在与泛缘供应链相关的资金往来，以识别 2025 年应入账未入账的交易。

为了反映 2025 年泛缘供应链的经营情况，公司依据前述程序将与业务相关的收支入账，公司认为上述账外收支的核算是完整的，存在真实的收款和付款，金额是准确的，入账依据具有一定的充分性。

(二) 对 2025 年度以前的相关资金收、支暂未纳入财务核算的原因，是否存在刻意隐瞒或调节利润情形

根据现有的资料，因 2025 年度以前的相关资金收、支金额较小，对各期经营成果影响不大，故未追溯调整以前年度报表，未纳入财务核算，公司不存在刻意隐瞒或调节利润的情况。

(三) 量化对以前各期财务报表及本期报表期初数的影响，评估是否构成重大会计差错及是否需追溯调整、是否影响各期财务报表的真实、准确、完整

根据现有的资料，对各个期间报表的影响如下：

单位：万元 币种：人民币

报表项目	2023 年度影响金额	对报表的影响占比	2024 年度影响金额	对报表的影响占比
营业收入	431.30	0.26%	1,135.14	0.78%
期间费用	444.26	1.33%	1,406.68	3.49%
归母净利润	-6.61	0.11%	-138.49	4.76%

该事项对各期财务报表的影响较小，2023 年营业收入影响数占 2023 年度合并报表营业收入的 0.26%，归母净利润影响数占 2023 年度合并归母净利润的 0.11%，2024 年营业收入影响数占 2024 年度合并报表营业收入的 0.78%，归母净利润影响数占 2024 年度合并归母净利润的 4.76%，对本期报表期初数的影响主要为年初未分配利润项目，影响金额 145.10

万元，占本期报表期初资产总额 0.07%，对各期财务报表的真实、准确、完整性影响较小。

按照《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》（财会〔2006〕3 号）并参考应用指南，重要的前期差错是指足以影响财务报表使用者对企业财务状况、经营成果和现金流量作出正确判断的前期差错；不重要的前期差错是指不足以影响财务报表使用者对企业财务状况、经营成果和现金流量作出正确判断的前期差错。对于重要的前期差错，企业应当在其发现当期的财务报表中，调整前期比较数据；对于不重要的前期差错，企业不需调整财务报表相关项目的期初数，但应调整发现当期与前期相同的相关项目。

综上所述，该事项对以前各期营业收入、归属于母公司的净利润、资产总额等财务指标的影响较小，该事项不构成重大的会计差错，无需对各期历史财务报表实施追溯重述调整。公司各期财务报表整体真实、准确、完整，相关会计处理符合准则要求。

四、全面自查公司其他子公司是否存在账外资金收付、资金体外循环或流向控股股东、实际控制人及其关联方的情形，并详细说明自查范围、过程及结论

（一）本次自查范围：公司全部控股子公司及纳入合并报表范围的非全资控股子公司。自查期间范围为 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日。

（二）过程：本次自查按照“全面排查、重点核查”的原则组织实施。

1、银行账户完整性核查。获取各子公司《已开立银行结算账户清单》，与账面银行账户记录逐一核对，确认是否存在未入账的银行账户。

2、账实核对与资金流水核查。获取各子公司报告期内全部银行账户流水，将银行流水与账面银行存款日记账进行核对；对各子公司大额资金收付进行逐笔核查，关注交易背景、对手方信息及商业合理性。

3、关联方资金往来专项核查。将各子公司资金流水中的交易对手方与公司控股股东、实际控制人及其关联方清单进行交叉核对，关注资金往来业务背景，重点核查是否存在以借款、代偿债务、代垫款项等方式被关联方占用资金的情形。

4、个人账户及账外资金排查。访谈各子公司财务负责人及相关业务负责人，了解是否存在使用员工个人账户、员工亲属账户或其他第三方账户进行公司资金收付的情形；核查公司及子公司是否存在账外账或“小金库”。

5、内控制度测试。了解并测试各子公司与货币资金管理相关的关键内部控制的设计与执行情况，核查是否存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支等情形。

（三）结论：综上，经全面自查，除泛缘供应链外的公司及其他子公司不存在账外资金收付、资金体外循环的情况；泛缘供应链业务相关主体，除日常经营性业务对应的业务往来外，不存在资金流向控股股东、实际控制人及其关联方的情形；公司及其他子公司亦不存在资金流入控股股东、实际控制人及其关联方的情形。

会计师核查程序及意见：

（一）核查程序：

1、对原泛缘供应链总经理陈*实施访谈，了解个人卡账外资金收付的

具体情况；

2、对泛缘供应链出纳人员，账务处理人员，个人卡资金打款方在职人员，个人卡资金支付方在职人员合计 38 人进行了访谈；同时选取了在泛缘供应链任职时间较长，但与个人卡收支无关的 10 名员工进行了访谈，了解私卡事项的整体情况及资金规模；

3、在原泛缘供应链总经理陈*的陪同下前往主要银行（合计 17 家）调取 2022 年 9 月至当日的个人银行借记卡流水，确认除已发现的浦发银行尾号 1396 的个人卡外，其他个人借记卡是否存在异常交易情况；

4、结合浦发银行尾号 1396 的个人卡 2022 年 1 月至 2026 年 1 月的银行交易流水，获取该个人卡的单独账簿及个人卡费用审批单；

5、针对在职员工，我们对其提供的与个人卡相关的交易记录进行核查，判断资金收支流向是否可以追溯，脉络是否清晰，相关收入及费用是否依据充分，真实可信；

6、抽样核对账面应收账款红冲明细账，逐笔确认属于常规销售折扣/特批销售折扣/转入个人卡。如为常规销售折扣，与公司发布的销售折扣政策文件进行核对；如为特批销售折扣，检查相应审批文件；如为转入个人卡，与个人卡流水进行核对；

7、了解公司目前已经采取及计划采取的整改措施，评价整改措施颁布的时间、设计有效性及有效运行时间，并对整改期间选取充分的样本量进行测试，评价整改措施的执行有效性，主要包括：

（1）涉事私卡是否注销，是否调整了泛缘供应链内部管理团队，包括相应的审批流程及控制授权；

（2）了解、测试并评价泛缘供应链针对销售人员代收货款的关键内

部控制的设计和运行有效性；

(3) 了解、测试并评价泛缘供应链针对第三方回款的关键内部控制的设计和运行有效性；

(4) 获取泛缘供应链 2025 年第四季度及 2026 年第一季度的第三方回款统计表，确认 2025 年度第四季度及 2026 年度第一季度的第三方回款比例，观察比例趋势，按类型抽样检查第三方回款的合理性；获取泛缘供应链 2025 年 11 月及 12 月，2026 年第一季度的销售人员代收货款情况统计表，观察比例趋势及罚款情况。

(二) 核查意见：

1、未发现均瑶健康补充披露的泛缘供应链 2023 年至 2025 年期间账外资金收付的原因及具体情况，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。但根据我们执行的审计程序及获取的审计证据，我们无法核查该事项资金的最终流向、下游交易性质，因此我们无法判断是否存在关联方非经营性资金占用的情形。

2、均瑶健康在发现泛缘供应链存在使用员工个人银行账户开展账外资金收付的情形后要求泛缘供应链进行自查、整改，并对有关内部控制缺陷进行整改。在 2025 年度均瑶健康内部控制审计报告报出日前，泛缘供应链已将涉事私卡进行注销，同时调整了内部管理团队、审批流程及控制授权，其他相关控制制度正在逐步完善。

根据《企业内部控制审计指引实施意见》：被审计单位针对存在缺陷的控制进行了整改，整改后的控制需要运行足够长的时间，才能使注册会计师得出其是否有效的审计结论。截至本问询函回复说明出具日，我们暂

未针对均瑶健康整改后的内部控制执行情况实施审计程序，故无法对相应整改措施是否能够有效防范个人卡收支行为的再次发生形成结论。

基于 2025 年度财务报表审计时执行的审计程序，我们认为除泛缘供应链之外，均瑶健康在资金收付、子公司资金与财务管理、会计核算相关的内部控制设计及执行有效。

3、均瑶健康根据私卡资金收、支的明细台账及相关的审批附件，已将 2025 年度与业务相关的资金收、支入账，2025 年度以前的相关资金收、支暂未进行处理。我们无法核实该事项所获取的资金收、付业务资料的完整性及真实性，因此，我们无法就该事项对均瑶健康财务报表可能产生的影响获取充分、适当的审计证据，据此，我们发表了保留意见的财务报表审计报告及带强调事项段的无保留意见内部控制审计报告。

在我们无法就该事项获取充分、适当的审计证据的情况下，我们无法判断该事项对以前各期财务报表及本期报表期初数的影响，亦无法评估是否构成重大会计差错及是否需追溯调整。

4、除泛缘供应链之外，我们未发现均瑶健康及其他子公司存在账外资金收付、资金体外循环或流向控股股东、实际控制人及其关联方的情形。

针对泛缘供应链员工个人卡账外资金收付事项，根据我们执行的审计程序及获取的审计证据，我们无法核查该事项资金的最终流向、下游交易性质，因此我们无法判断泛缘供应链是否存在流向控股股东、实际控制人及其关联方的情形。

独立董事意见：

作为公司独立董事，我们本着审慎、客观、独立的原则，对公司

2025 年度保留意见审计报告和带强调事项段的无保留意见内部控制审计报告涉及的相关事项、原因、责任认定及自查整改进行了全面核查、问询及审慎判断，审阅了泛缘供应链账外资金流水、台账登记情况、整改资料等底稿，并与公司管理层、内审部、年审会计师沟通核实，现发表独立意见如下：

（一）关于账外资金收付情况及资金占用

经核查，2023 年 9 月至 2025 年 10 月泛缘供应链原总经理陈*使用个人卡收付经营性款项，资金流入 4,010.57 万元、流出 4,010.51 万元，主要用于泛缘供应链日常经营结算，未流向公司控股股东、实控人及关联方，不存在关联方非经营性资金占用，公司披露事项客观完整。

（二）资金管理内控、缺陷整改及前期内控评价

公司资金、子公司财务管理制度设计合规，本次泛缘供应链出现个人卡账外收支行为，反映该子公司资金管控执行存在短板，构成内控重要缺陷；前期内控评价依据年度标准化测试出具，不存在虚假披露。发现问题后公司及时推动完成整改，确保相关整改执行到位，防范同类体外资金循环问题再次发生。

（三）账务处理及会计差错相关事项

公司依托完整业务单据、银行流水完成 2025 年度账外收支补入账，入账依据充分，能够保障本期财务核算完整准确。2023 年至 2024 年度收支不存在刻意隐瞒、调节利润的主观情形；经量化测算，往期收支对各期报表影响金额较小，不构成重大会计差错。

（四）公司及子公司资金全面自查情况

公司对全部合并范围内子公司开展全覆盖资金专项自查，包括对公

账户清单核对、流水筛查、关联方资金往来专项核查等。自查程序完备、范围全面，除泛缘供应链本次事项外，其余子公司不存在同类违规资金流转情形，自查结论真实可靠。

综上，本次泛缘供应链账外资金事项反映公司子公司资金内控执行存在缺陷，但公司已落实全面长效整改；无利益输送与违规资金占用；本期账务处理审慎合规，往期未调整无利润操纵行为；公司资金专项排查程序规范。我们将持续跟踪公司内控长效执行，督促公司压实资金合规管理责任，保障公司财务信息公允完整，切实提升公司治理水平，维护公司及全体股东、特别是中小股东的合法权益。

五、请年审会计师说明在公司使用员工个人卡账外资金收付的完整性无法核实的情况下，认为公司在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制是否恰当，是否符合《企业内部控制审计指引》等相关规定。

会计师核查意见：

针对员工个人卡账外资金收付事项，我们执行了资金核查程序，明确区分了可核实事项与受限事项，具体如下：

我们完整获取了浦发银行尾号 1396 的个人卡 2025 年度全部银行流水，完整核实了该账户年度整体资金流入、资金流出总规模。在此基础上，结合公司提供的该个人卡的单独账簿及个人卡费用审批单，对流水资金性质进行逐项拆分甄别：

（一）个人卡中业务性质为“暂借款”：我们通过个人卡银行流水与原泛缘供应链总经理陈*控制的其他公司或个人银行账户流水进行双向交叉核对，确认该部分资金实质为陈*提供的经营性临时周转垫资款。因

个人卡会出现对外支付款项时账户资金暂时不足的情形，故为保障下游费用、款项正常支付，由原泛缘供应链总经理陈*通过其控制的其他公司或个人银行账户临时向个人卡账户汇入周转资金，用于垫付当期经营支出，待个人卡中资金充裕后原路归还。该部分资金存续周期短、无利息、无业务实质、仅用于临时性资金头寸调剂。

（二）个人卡中业务性质为“转回泛缘公司”：我们通过个人卡银行流水与泛缘供应链账面银行流水进行双向交叉核对，确认该部分资金通过个人卡收款后已完整转入泛缘供应链银行账户。

（三）个人卡中业务性质为“与业务相关”：该部分我们无法核实所获取的资金收、付业务资料的完整性及真实性，对于资金的终端流向、下游交易真实性及后续资金闭环无法获取充分、适当的审计证据，据此，我们发表了保留意见的财务报表审计报告及带强调事项段的无保留意见内部控制审计报告。

我们发表保留意见的财务报表审计报告，是基于我们无法获取充分、适当的审计证据，未发现的错报对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性而得出的审计结论。

重大影响的判断：

我们在均瑶健康财务报表审计中，依据《中国注册会计师审计准则第1221号——计划和执行审计工作的重要性》，以均瑶健康2021年度至2025年度平均合并收入的0.5%计算了上述审计的合并财务报表整体重要性水平（取整数），金额为600.00万元。

广泛性的判断：

《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见（2019 年 2 月 20 日修订）》规定，根据注册会计师的判断，对财务报表的影响具有广泛性的情形包括下列方面：（一）不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；（二）虽然仅对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分；（三）当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。

我们认为，该事项的存在，对财务报表可能产生的影响重大（超过重要性水平 600.00 万元），但仅限于应收账款、预付款项、营业收入、营业成本、销售费用、年初未分配利润等少数报表项目，与该事项相关的披露对财务报表使用者理解财务报表不会产生至关重要的影响且不会影响均瑶健康盈亏性质发生变化，据此，我们发表了保留意见的财务报表审计报告。

我们发表带强调事项段的无保留意见内部控制审计报告，主要基于：

《企业内部控制审计指引》第二十九条：

“注册会计师认为财务报告内部控制虽不存在重大缺陷，但仍有一项或者多项重大事项需要提请内部控制审计报告使用者注意的，应当在内部控制审计报告中增加强调事项段予以说明。”

《企业内部控制审计指引》第三十条：

“注册会计师认为财务报告内部控制存在一项或多项重大缺陷的，除非审计范围受到限制，应当对财务报告内部控制发表否定意见。”

根据上述条文规定，注册会计师仅当识别出一项或多项财务报告内部控制重大缺陷，且审计范围未受限的情形下，出具否定意见内控审计报告。

告；若基准日内控不存在重大缺陷，仅存在重要缺陷或一般缺陷，注册会计师应当出具无保留意见内控审计报告，同时对需提示报表使用者关注的风险事项，增加强调事项段单独披露，该事项段并不影响对财务报告内部控制发表的审计意见。

泛缘供应链在 2025 年度内部控制审计报告报出日前已将涉事私卡进行注销，同时调整了内部管理团队、审批流程及控制授权，其他相关控制制度正在逐步完善。

我们获取了均瑶健康近三年内部控制评价报告，严格对照其中明确的重大缺陷、重要缺陷、一般缺陷定性与定量认定标准逐项分级判断：

定性标准：

均瑶健康 2023 年度至 2025 年度的财务报告内部控制缺陷评价的定性标准如下：

缺陷性质	定性标准
重大缺陷	财务报告重大缺陷的迹象包括： ①公司董事、高级管理人员的舞弊行为； ②公司更正已公布的财务报告，且对报表使用者的决策造成重大影响的； ③注册会计师发现的却未被公司内部控制识别的当期财务报告中的重大错报； ④审计委员会和审计部门对公司的对外财务报告和财务报告内部控制监督无效。
重要缺陷	财务报告重要缺陷的迹象包括： ①未建立反舞弊程序和控制措施； ②对于期末财务报告过程的控制存在一项或多项缺陷且不能合理保证编制的财务报表达到真实、准确的目标。
一般缺陷	除上述重大缺陷、重要缺陷之外的其他控制缺陷。

定量标准：

均瑶健康 2023 年度至 2025 年度的财务报告内部控制缺陷评价的定量标准如下：

指标名称	重大缺陷定量标准	重要缺陷定量标准	一般缺陷定量标准
合并税前利润	错报 $\geq 5\%$	$2\% \leq \text{错报} < 5\%$	错报 $< 2\%$

《企业内部控制评价指引》第十七条：

“企业在日常监督、专项监督和年度评价工作中，应当充分发挥内部控制评价工作组的作用。内部控制评价工作组应当根据现场测试获取的证据，对内部控制缺陷进行初步认定，并按其影响程度分为重大缺陷、重要缺陷和一般缺陷。

重大缺陷，是指一个或多个控制缺陷的组合，可能导致企业严重偏离控制目标。

重要缺陷，是指一个或多个控制缺陷的组合，其严重程度和经济后果低于重大缺陷，但仍有可能导致企业偏离控制目标。

一般缺陷，是指除重大缺陷、重要缺陷之外的其他缺陷。

重大缺陷、重要缺陷和一般缺陷的具体认定标准，由企业根据上述要求自行确定。”

《企业内部控制审计指引实施意见》

“如果注册会计师确定发现的一项控制缺陷或多项控制缺陷的组合将导致审慎的管理人员在执行工作时，认为自身无法合理保证按照适用的财务报告编制基础记录交易，应当将这一项控制缺陷或多项控制缺陷的组合视为存在重大缺陷的迹象。下列迹象可能表明内部控制存在重大缺陷：

(1) 注册会计师发现董事、监事和高级管理人员的任何舞弊；

(2) 被审计单位重述以前公布的财务报表，以更正由于舞弊或错误导致的重大错报；

(3) 注册会计师发现当期财务报表存在重大错报，而被审计单位内部控制在运行过程中未能发现该错报；

(4) 审计委员会和内部审计机构对内部控制的监督无效。”

针对均瑶健康的定性标准，我们认为符合《企业内部控制审计指引》等相关规定的要求；针对均瑶健康的定量标准，我们对比了多家 A 股上市公司公开披露的内部控制自我评价报告，因各公司自身经营规模、业务风险特征均不同，故其指标搭配、比例区间客观存在差异，但均瑶健康公司制定的定量指标选取逻辑、阈值区间符合上市企业通行做法，与可比上市公司整体保持一致，且近三年认定标准持续一贯、具备合理性。

2025 年度私卡中与均瑶健康业务相关的资金收入占 2025 年度营业收入约 0.78%，占 2025 年度合并税前利润（取绝对值）约 3.84%；与均瑶健康业务相关的资金支出占 2025 年度营业收入约 0.73%，占 2025 年度合并税前利润（取绝对值）约 3.60%。基于均瑶健康的内部控制评价报告，该事项资金影响规模属于重要缺陷范围，而非重大缺陷定量标准范围，同时，该事项未触及直接定性为重大缺陷的情形，缺陷影响范围仅局限于泛缘供应链，未扩散至上市公司本部及其他核心经营主体。因此，我们认为，均瑶健康于 2025 年 12 月 31 日在所有重大方面保持有效的财务报告内部控制结论恰当，符合《企业内部控制审计指引》等相关规定。

2. 关于收入与毛利率。年报显示，2025 年公司实现主营业务收入 13.32 亿元，同比下降 8.67%，公司 2025 年度第四季度实现归母净利润

为-1.88 亿元，亏损额显著高于前三季度-236.88 万元。2025 年公司销售毛利率 27.78%，较 2024 年下降 2.60 个百分点。公司益生菌饮品、益生菌食品、其他饮品和食品、商品供应链业务分别实现营业收入为 4.3 亿元、2.98 亿元、1.32 亿元、4.67 亿元，同比变动分别为-27.76%、51.63%、65.57%、-19.70%，其中其他饮品和食品毛利率 51.52%，同比增加 9.8 个百分点、商品供应链业务毛利率为 0.42%，同比下降 12.20 个百分点，毛利率同比变动较大。成本分析表中，益生菌饮品、益生菌食品和其他饮品和食品采购成品 0.05 亿元、0.35 亿元和 0.42 亿元，同比增长 6244.26%、55.26%、137.39%。

请公司：（1）区分业务类型列示前十大客户、供应商情况，包括名称、成立时间、注册资本、首次合作时间、采购或销售内容、金额及同比变动、货款结算政策、期末往来款金额、期后结算情况等，销售产品毛利率及同比变动，前述主体与公司、控股股东、董高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排，客户与供应商之间是否存在关联关系、其他潜在利益关系等，结合行业趋势以及对比同行业公司，说明各业务板块收入大幅变动的原因及合理性；（2）结合最近三年一期供应链业务的供应商及客户结构、产品类型、业务模式、行业趋势等，说明相关业务毛利率大幅下降的原因及合理性；结合与相关方的关键合同条款、业务流程、供应商和客户的选取、货物仓储物流安排、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明公司在供应链业务中承担的主要责任及风险，相关收入确认采用总额法还是净额法，是否符合企业会计准则的规定，2025 年公司相关业务收入确认方法较前期是否发生显著变化；结合“其他饮品和食品”板块具体产品结构、成本构成及定价策略，说明在整体消费承压背景

下，该板块毛利率大幅增长的原因及合理性；（3）结合公司采购成品的类型，分别列示对应的主要供应商、客户、收入金额、毛利率，说明 2025 年度采购成品大幅上升的原因、必要性及合理性，收入确认是否符合企业会计准则的规定；（4）说明第四季度亏损幅度明显扩大的原因，相关季节性波动是否与同行业可比公司一致，是否存在各类减值或费用等在第四季度集中确认的情形。请年审会计师对问题（2）（3）（4）发表意见。

回复：

公司说明：

一、区分业务类型列示前十大客户、供应商情况，包括名称、成立时间、注册资本、首次合作时间、采购或销售内容、金额及同比变动、货款结算政策、期末往来款金额、期后结算情况等，销售产品毛利率及同比变动，前述主体与公司、控股股东、董高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排，客户与供应商之间是否存在关联关系、其他潜在利益关系等，结合行业趋势以及对比同行业公司，说明各业务板块收入大幅变动的原因及合理性；

（一）分业务类型前十大客户的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、首次合作时间、采购或销售内容、金额及同比变动、货款结算政策、期末往来款金额、期后结算情况，销售产品毛利率及同比变动情况详见下述列表：

1、益生菌饮品业务类型

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	首次合作时间	主要销售内容	2025 年销售金额 (万元)	同比变动	货款结算政策	2025.12.31 应收账款余额 (万元)	2025.12.31 预收余额 (万元)	期后结算情况	2025 年销售产品毛利率	毛利率同比变动	备注
1	拉萨亲亲工贸有限公司	2013/4/1	30	2013 年 5 月	味动力饮品	1,326.34	6.61%	先款后货	-	386.66	已全部发货	34.19%	减少 6.45 个百分点	
2	揭阳市榕城区二波食品经营部（个体工商户）（已注销）	2024/3/4	2	2024 年 6 月	味动力饮品	1,133.39	27.50%	先款后货	-	-	/	30.39%	减少 1.39 个百分点	
3	普宁市占陇章健食品经营部（个体工商户）	2024/8/15	2	2025 年 7 月	味动力饮品	912.58	-	先款后货	-	743.58	已全部发货	21.45%	-	
4	菏泽开发区博严酒水有限公司	2010/12/6	60	2012 年 8 月	味动力饮品	615.20	-47.43%	先款后货	-	68.08	已全部发货	44.62%	增加 1.54 个百分点	

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	首次合作时间	主要销售内容	2025 年销售金额 (万元)	同比变动	货款结算政策	2025.12.31 应收账款余额 (万元)	2025.12.31 预收余额 (万元)	期后结算情况	2025 年销售产品毛利率	毛利率同比变动	备注
5	岳西县弘乐商贸有限公司	2019/5/31	100	2019 年 6 月	味动力饮品	483.18	-23.65%	先款后货	-	67.40	已全部发货	39.32%	减少 1.71 个百分点	
6	瑞昌市庐峰商贸经营部	2013/10/17	80	2012 年 6 月	味动力饮品	465.38	112.18%	先款后货	-	35.59	已全部发货	37.45%	增加 9.06 个百分点	
7	上海吉祥航空餐饮管理有限公司	2021/3/16	5000	2021 年 8 月	益生菌果汁	410.08	34.94%	先货后款	268.00	-	已全部回款	9.30%	减少 13.75 个百分点	注 1
8	福清市四季红贸易有限公司	2009/2/26	50	2022 年 3 月	味动力饮品	308.11	-24.63%	先款后货	-	160.86	已全部发货	36.20%	减少 6.00 个百分点	
9	乐平市乐意商行	2018/10/10	16	2013 年 3 月	味动力饮品	303.44	-20.98%	先款后货	-	199.61	期后已发货 172.57 万元	38.39%	减少 1.61 个百分点	
10	武穴市金成贸易商行	2016/9/6	20	2017 年 7 月	味动力饮品	289.15	-40.24%	先款后货	-	117.66	已全部发货	36.94%	减少 3.58 个百分点	

注 1：公司向上海吉祥航空餐饮管理有限公司销售的产品包括益生菌饮品、其他饮品和食品，上表列示为该客户往来总余额情况。

注 2：期后结算情况指 2026 年 1 月 1 日至问询函公告日的结算情况，下同。

2、益生菌食品业务类型

序号	客户名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	销售内容	2025 年销售金额 (万元)	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 应收账款余额 (万元)	2025. 12. 31 预收余额 (万元)	期后结算情况	2025 年销售产品毛利率	毛利率同比变动	备注
1	UST Mfg LLC	2001/1/1	美国私人有限公司，无公开注册资本数据	2024 年 5 月	益生菌粉	4,080.84	430.59%	先货后款	1,484.43	-	已全部回款	66.23%	增加 31.99 个百分点	注 1
2	丽水颐佳供应链管理有限公司	2021/6/21	100 万人民币	2024 年 1 月	益生菌固体饮料	974.09	-46.26%	发货前 80%，发货后 20%	20.53	-	已全部回款	41.80%	减少 8.02 个百分点	
3	上海每日博士品牌管理有限公司	2022/8/3	100 万元人民币	2024 年 12 月	每日博士益生菌固体饮料、益生菌微泡片等	879.29	-	先货后款	-	-	/	57.92%	-	注 2
4	杭州团盟共赢链商贸有限公司	2024/5/14	1000 万元人民币	2024 年 9 月	每日博士益生菌固体饮料、益生菌微泡片等	688.70	310.68%	先货后款	87.03	-	已全部回款	46.73%	增加 15.61 个百分点	注 1、3

序号	客户名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	销售内容	2025 年销售金额 (万元)	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 应收账款余额 (万元)	2025. 12. 31 预收余额 (万元)	期后结算情况	2025 年销售产品毛利率	毛利率同比变动	备注
5	杭州益研电子商务有限公司	2025/7/7	100 万元人民币	2025 年 7 月	每日博士益生菌固体饮料、益生菌微泡片等	584.80	-	先货后款	514.46	-	期后已回款 500 万元	65.10%	-	注 3
6	昆山建宣供应链管理有限公司	2023/7/13	100 万元人民币	2024 年 12 月	每日博士益生菌固体饮料、益生菌微泡片等	530.90	243.37%	先货后款	-	-	/	43.16%	减少 22.48 个百分点	
7	INW Bee Health Limited		1000 英镑	2024 年 5 月	益生菌粉	451.60	6.50%	先货后款	111.95	-	已全部回款	63.95%	减少 3.48 个百分点	
8	盐城泥石流信息科技有限公司	2023/10/8	100 万元人民币	2024 年 5 月	体轻松益生菌固体饮料、咀嚼片	428.84	6934.64%	先款后货	-	-	/	46.69%	减少 13.09 个百分点	

序号	客户名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	销售内容	2025 年销售金额 (万元)	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 应收账款余额 (万元)	2025. 12. 31 预收余额 (万元)	期后结算情况	2025 年销售产品毛利率	毛利率同比变动	备注
9	Green Jeeva LLC.	2018/4/12	美国私人有限公司，无公开注册资本数据	2024 年 8 月	益生菌粉	418.88	24.85%	先货后款	140.01	-	期后已回款 106.46 万元	57.69%	减少 0.37 个百分点	
10	Suplalim	2006/2/17	50 万美金	2022 年 3 月	益生菌胶囊	408.52	-37.20%	先货后款	-	-	/	53.29%	增加 2.58 个百分点	

注 1：UST Mfg LLC 益生菌食品毛利率同比增加 31.99%系销售给该客户的主要菌株产品的成本下降：一是该菌生产工艺提升，活菌数及产量提升导致单位成本下降，二是该菌株主要原料因寻求新供应商采购价格下降也导致成本下降。

杭州团盟共赢链商贸有限公司益生菌食品毛利率同比增加 15.61%，主要原因系该客户的销售产品是益生菌食品和其他食品的组合包，2024 年和 2025 年在组合包的售价构成上有差异，该公司 2025 年整体产品销售毛利率 37.81%较 2024 年变化不大，增加 1.67%。

注 2：经核查，公司业务中不存在交易对手同时为客户及供应商的情形。仅每日博士品牌在 2025 年年报披露采购金额 11.15 万元，该笔款项系装修相关费用。

注 3：向杭州团盟共赢链商贸有限公司、杭州益研电子商务有限公司销售的产品包括益生菌食品、其他饮品和食品，上表列示为该客户往来总余额情况。

3、其他饮品和食品业务类型

序号	客户名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	销售内容	2025 年销售金额（万元）	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 应收账款余额（万元）	2025. 12. 31 预收余额（万元）	期后结算情况	2025 年销售产品毛利率	毛利率同比变动	备注
1	杭州益研电子商务有限公司	2025/7/7	100 万元人民币	2025 年 7 月	每日博士纤维饮、液体多维等	1,283.67	-	先货后款	514.46	-	期后已回款 500 万元	52.11%	-	注 1
2	上海每日博士品牌管理有限公司	2022/8/3	100 万元人民币	2024 年 12 月	每日博士纤维饮、液体多维等	1,115.60	-	先货后款	-	-	/	43.77%	-	
3	上海吉祥航空餐饮管理有限公司	2021/3/16	5000 万元人民币	2021 年 8 月	恩赐矿泉水、均瑶纯实牛奶等	797.21	-1.24%	先货后款	268.00	-	已全部回款	34.47%	减少 2.26 个百分点	注 1
4	上海盒马物联网有限公司	2019/11/22	2000 万美元	2025 年 10 月	茉莉冰椰茶、100%椰子水	721.49	-	先货后款	1,022.53	-	已全部回款	11.08%	-	
5	上海吉祥航空股份有限公司工会委员会	2017/11/16	-	2024 年 3 月	圣窖酒·恒丰	631.43	288074.53%	先货后款	-	-	/	1.95%	减少 51.13 个百分点	

序号	客户名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	销售内容	2025 年销售金额（万元）	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 应收账款余额（万元）	2025. 12. 31 预收余额（万元）	期后结算情况	2025 年销售产品毛利率	毛利率同比变动	备注
6	杭州团盟共赢链商贸有限公司	2024/5/14	1000 万元人民币	2024 年 9 月	每日博士纤维饮、液体多维等	452.07	466.49%	先货后款	87.03	-	已全部回款	24.35%	减少 22.32 个百分点	注 1
7	杭州舒奥跨境电子商务有限公司	2024/8/20	200 万元人民币	2025 年 5 月	每日博士纤维饮、液体多维等	173.69	-	先货后款	144.60	-	已全部回款	34.43%	-	
8	昆山建宣供应链管理有限公司	2023/7/13	100 万元人民币	2024 年 12 月	每日博士纤维饮、液体多维等	165.34	39.51%	先货后款	-	-	/	36.04%	减少 27.35 个百分点	
9	温州悠远食品有限公司	2024/5/16	100 万元人民币	2024 年 6 月	均瑶噢嗨哟酸奶风味乳饮品	81.74	68.45%	先款后货	-	0.01	该客户多支付 67 元，未发货	22.36%	增加 1.69 个百分点	
10	南通酵柏颜生物科技有限公司	2024/3/21	50 万元人民币	2025 年 3 月	每日博士纤维饮、液体多维等	77.54	-	先货后款	6.94	-	部分回款，回款 2.95 万元	43.48%	增加 4.42 个百分点	

注 1：公司向上海吉祥航空餐饮管理有限公司销售的产品包括益生菌饮品、其他饮品和食品，向杭州团盟共赢链商贸有限公司、杭州益研电子商务有限公司销售的产品包括益生菌食品、其他饮品和食品，上表列示为该客户往来总余额情况。

4、商品供应链业务类型

序号	客户名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	销售内容	2025 年销售金额 (万元)	同比变动	货款 结算 政策	2025.12.31 应收账款余 额(万元)	2025.12.31 预收余额 (万元)	期后结 算情况	2025 年 销售产 品毛利 率	毛利率 同比变 动	备注
1	上海虾兵蟹将食品科技有限公司	2019/2/1	200 万人民币	2024 年 1 月	海鲜	1,835.83	47.53%	先货后款	535.05	-	已全部回款	8.56%	减少 2.44 个百分点	
2	沃尔玛(中国)投资有限公司	2003/4/18	22.13 亿人民币	2024 年 10 月	饮料	828.66	203.30%	先货后款	-	-	/	10.47%	增加 6.47 个百分点	
3	上海盒马物联网有限公司	2019/11/22	1.35 亿人民币	2023 年 3 月	牛奶	796.43	81.69%	先货后款	391.15	-	期后已回款 339.08 万元	8.34%	增加 2.34 个百分点	
4	索迪斯(中国)企业管理有限公司	2003/10/21	1.52 亿人民币	2023 年 2 月	牛奶、饮料	771.21	-0.14%	先货后款	277.67	-	已全部回款	17.95%	减少 1.05 个百分点	
5	未雨供应链管理(上海)有限公司	2020/4/30	50 万元人民币	2022 年 9 月	酒水、酸奶	746.63	13.96%	先货后款	59.98	-	已全部回款	13.17%	减少 10.83 个百分点	

序号	客户名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	销售内容	2025 年销售金额 (万元)	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 应收账款余额 (万元)	2025. 12. 31 预收余额 (万元)	期后结算情况	2025 年销售产品毛利率	毛利率同比变动	备注
6	上海农信餐饮有限公司	2003/8/18	1020 万元人民币	2022 年 9 月	牛奶、饮料	643.74	6.64%	先货后款	185.67	-	已全部回款	15.84%	减少 3.16 个百分点	
7	上海展恒贸易有限公司	2008/7/2	50 万元人民币	2022 年 9 月	酒水	525.44	16.65%	先款后货	-	109.97	已全部发货	-5.65%	减少 8.65 个百分点	
8	上海龙域贸易有限公司	2008/11/28	50 万元人民币	2022 年 9 月	酒水	521.35	11.90%	先款后货	-	62.63	已全部发货	-5.05%	减少 9.05 个百分点	
9	上海浦濠酒业有限公司	2023/12/4	1000 万元人民币	2024 年 1 月	酒水	515.36	-29.38%	先款后货	-	72.05	已全部发货	-6.37%	减少 11.37 个百分点	
10	上海景赫贸易有限公司	2011/3/29	50 万元人民币	2022 年 9 月	酒水	468.81	-24.89%	先款后货	-	51.76	已全部发货	-6.37%	减少 10.37 个百分点	

(二) 分业务类型前十大供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、首次合作时间、采购或销售内容、金额及同比变动、货款结算政策、期末往来款金额、期后结算情况详见下述列表：

1、益生菌饮品业务类型

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	采购内容	2025 年金额 (万元)	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 预付 账款余额 (万元)	2025. 12. 31 应付账 款余额 (万元)	期后结 算情况
1	上海晋富经贸发展有限公司	2000/10/23	500 万人民币	2018 年 7 月	奶粉	1,701.79	32.25%	收到发票 30 日内付款	-	409.16	期后已付清
2	武汉奥邦化工有限公司	2004/6/22	500 万人民币	2016 年 以前	粒子	1,583.89	-33.88%	收到发票 30 日内付款	-	109.66	期后已付清
3	湖南东盛塑料包装有限公司	2015/11/25	750 万人民币	2021 年 6 月	PET 瓶胚	1,305.29	5.05%	收到发票 30 日内付款	-	251.72	期后已付清
4	浙江诚信包装有限公司	2018/6/25	16800 万人民币	2018 年 10 月	瓶贴, 彩膜	868.62	-36.12%	收到发票 30 日内付款	-	220.48	期后已付清
5	上海奕晟生物科技有限公司	2014/8/20	500 万人民币	2023 年 12 月	果胶	860.49	12.25%	收到发票 30 日内付款	-	214.83	期后已付清
6	世纪创展(北京)食品科技有限公司	2017/7/14	2000 万人民币	2024 年 10 月	奶粉, WPC	618.76	195.24%	收到发票 30 日内付款	-	146.23	期后已付清
7	沧州东盛塑料有限公司	2005/5/23	5000 万人民币	2019 年 6 月	瓶胚, 盖	613.26	18.11%	收到发票 30 日内付款	-	160.80	期后已付清
8	金华市佳怡包装有限公司	2006/9/28	3000 万人民币	2017 年 9 月	纸箱	433.05	-47.90%	收到发票 30 日内付款	-	154.93	期后已付清

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	采购内容	2025 年金额 (万元)	同比变动	货款结 算政策	2025. 12. 31 预付 账款余额 (万元)	2025. 12. 31 应付账 款余额 (万元)	期后结 算情况
9	天津鼎新供应链管理有限公	2024/7/17	1000 万 人民币	2024 年 8 月	奶粉	388.68	276.58%	收到发 票 30 日 内付款	-	-	/
10	全丰国际（武 汉）食品科技有 限公司	2024/7/26	2000 万 人民币	2025 年 1 月	香精	388.55	-	收到发 票 30 日 内付款	-	138.75	期后已 付清

注 1：上述供应商采购的原材料用于多种产品，主要用于益生菌饮品，因向各供应商采购的原材料入库后统一管理，生产时统一使用无法区分，故上述采购额列示的为该供应商 2025 年的全年采购总额。

注 2：预付货款结算模式的，期后结算情况列示货物是否已到货；先货后款结算模式的，期后结算情况列示应付账款是否已支付。下同。

2、益生菌食品业务类型

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	采购内容	2025 年 金额（万 元）	同比变动	货款结算政 策	2025. 12. 31 预付 账款余额 (万元)	2025. 12. 31 应付 账款余额 (万元)	期后结 算情况
1	河北弗蒙特生物科技有 限公司	2018/8/8	2857 万 人民币	2024 年 7 月	C3 益生菌 类食品	929.33	146.28%	菌粉 100%预 付，其他产 品 30-50%预 付，尾款 60 天账期	12.14	-	期后已 到货
2	山东玉宝生物科 技股份有限公司	2016/7/28	2000 万 人民币	2017 年 1 月	牛肉浸粉	527.96	131.86%	收到发票 30 日内付款	-	346.03	期后已 付清

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	采购内容	2025 年 金额（万元）	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 预付 账款余额 （万元）	2025. 12. 31 应付 账款余额 （万元）	期后结 算情况
3	上海三硕生物科技有限公司	2017/1/11	300 万人民币	2018 年 4 月	酵母抽提物和酵母蛋白胨	340.78	26.58%	收到发票 30 日内付款	-	116.75	期后已付清
4	绍兴康可胶囊有限公司	2001/9/20	1300 万人民币	2015 年 2 月	胶囊	315.84	17.32%	收到发票 30 日内付款	-	203.12	期后已付清
5	艾地盟（上海）管理有限公司	2012/7/10	700 万美元	2025 年 2 月	菌粉	308.05	719.06%	预付 100%	7.59	-	期后已到货
6	锦乔生物科技有限公司	2014/3/25	2400 万美元	2024 年 9 月	益生菌产品 H2, R3, G3	262.12	1111.32%	菌粉 100%预付，其他产品 60 天账期	-	55.56	期后已付清
7	安琪酵母股份有限公司	1998 年 3 月 25 日	86797.84 71 万元人民币	2016 年 11 月	布拉迪酵母	219.08	2.07%	预付 100%	-	24.32	期后已付清
8	上海申瓯印刷有限公司	2003 年 4 月 25 日	5000 万人民币	2019 年 12 月	彩盒	190.34	117.07%	收到发票 60 日内付款	-	89.29	期后已付清
9	济南厚道人生物科技有限公司临清分公司	2019 年 3 月 20 日	2100 万人民币	2024 年 7 月	布拉迪酵母胶囊	161.17	1067.44%	预付 100%	-	9.93	期后已付清
10	湖南康琪壹佰生物科技有限公司	2003 年 6 月 4 日	550 万人民币	2024 年 12 月	菌粉	153.90	-	预付 50%，尾款 30 天账期	-	-	/

3、其他饮品和食品业务类型

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	采购内容	2025 年金额（万元）	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 预付账款余额（万元）	2025. 12. 31 应付账款余额（万元）	期后结算情况
1	湖北时间种子生命科技有限公司	2022/2/15	500 万人民币	2025 年 4 月	纤维饮产品	1,676.92	-	预付 50%，尾款 30 天账期	-	581.44	期后已付清
2	贵州省仁怀市茅台镇圣窖酒业销售有限公司	2013/7/16	50 万人民币	2022 年 4 月	圣窖白酒	1,345.44	-81.17%	诉讼抵债	-	-	/
3	武汉森澜生物科技有限公司	2015/4/30	2020 万人民币	2025 年 4 月	纤维饮产品，液体多维等	795.39	-39.67%	预付 40%，尾款 15 天账期	13.68	-	期后已到货
4	湖南康琪壹佰生物科技有限公司	2003/6/4	550 万人民币	2024 年 12 月	多莓蛋白粉，咖啡饮品，轻乳茶	512.24	-	预付 50%，尾款 30 天账期	-	254.22	期后已付清
5	启活食品科技（浙江）有限公司	2025/5/21	1000 万人民币	2025 年 10 月	椰子水原料	443.50	-	收到发票 30 日内付款	-	425.57	期后已付清
6	天津良友乳业有限公司	2022/9/7	500 万人民币	2025 年 7 月	纯实牛奶	204.81	-	收到发票 30 日内付款	-	51.51	期后已付清
7	广州市领航食品有限公司	2019/12/25	8,888.88 万人民币	2025 年 11 月	冰椰茶原料	109.16	-	收到发票 30 日内付款	-	1.03	期后已付清
8	上海欣融食品原料有限公司	2011/1/10	15020.2 万人民币	2025 年 11 月	冰椰茶原料	102.75	-	收到发票 30 日内付款	-	-	/

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	采购内容	2025 年金额（万元）	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 预付账款余额（万元）	2025. 12. 31 应付账款余额（万元）	期后结算情况
9	湖北原叶加法生命科技有限公司	2022/7/4	500 万人民币	2024 年 12 月	纤维饮，黑咖啡产品	81. 03	-	预付 50%，尾款 40 天账期	-	63. 42	期后已付清
10	晟康健康（厦门）科技产业有限责任公司	2024/9/5	400 万人民币	2024 年 12 月	黑咖啡，压片糖果	50. 12	-	压片糖果 30%预付，尾款 60 天账期；咖啡 50%预付，尾款发货当天付	-	-	/

4、商品供应链业务类型

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	采购内容	2025 年金额（万元）	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 预付账款余额（万元）	2025. 12. 31 应付账款余额（万元）	期后结算情况
1	上海青岛啤酒销售有限公司	2012/9/24	9630 万人民币	2022 年 9 月	酒	13,519. 27	-3. 06%	预付	2,365. 09	-	期后已到货
2	百威（中国）销售有限公司上海分公司	2006/10/8	总公司 5000 万元人民币	2022 年 12 月	酒	4,539. 93	41. 03%	预付	623. 44	-	期后已到货
3	上海联华超市发展有限公司	2008/10/7	800 万人民币	2023 年 3 月	酒	4,167. 07	210. 58%	预付	-	-	/
4	上海光明乳品经营有限公司	2003/9/22	2000 万人民币	2022 年 9 月	牛奶	2,779. 70	-24. 70%	预付	210. 95	-	期后已到货

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	首次合作时间	采购内容	2025 年金额 (万元)	同比变动	货款结算政策	2025. 12. 31 预付账款余额 (万元)	2025. 12. 31 应付账款余额 (万元)	期后结算情况
5	上海古越龙山绍兴酒专卖有限公司	1998/10/12	1000 万人民币	2022 年 9 月	酒	2,052.29	-52.33%	预付	378.25	-	期后已到货
6	山西杏花村汾酒销售有限公司	2014/1/9	23500 万人民币	2022 年 9 月	酒	1,498.51	-62.22%	预付	310.80	-	期后已到货
7	上海崇明华联超市有限公司	2006/12/21	2000 万人民币	2024 年 10 月	酒	1,290.12	475.81%	预付	-	-	/
8	华润雪花啤酒(中国)有限公司上海销售分公司	2003/11/18	总公司 24661.92 8728 万 美元	2022 年 9 月	酒	1,108.98	9.87%	预付	29.90	-	期后已到货
9	上海三勤食品有限公司	2020/11/11	200 万人民币	2023 年 12 月	海产品及加工费	1,040.80	3624.16%	货到票到即付款	-	171.55	期后已付清
10	四川汇金商贸有限公司	2009/6/25	2000 万人民币	2023 年 2 月	酒	951.66	180.80%	预付	288.82	-	期后已到货

注：商品供应链业务的前十大供应商均为泛缘供应链的直接供应商，2025 年度通过怡合供应链采购金额较小，合计 107,025 元。

（三）前述主体与公司、控股股东、董高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排，客户与供应商之间是否存在关联关系、其他潜在利益关系等

经公司核实，前述主体中，除上海吉祥航空餐饮管理有限公司为公司同一控制下关联方，上海每日博士品牌管理有限公司（以下简称“每日博士品牌”）为非全资子公司少数股东控制的企业，前述其他主体与公司、控股股东、董高及其关联方不存在关联关系或其他利益安排，通过查询国家企业信用信息公示系统等公开信息网站查询股权结构，及询问公司相关业务人员，未发现上述客户与供应商之间存在关联关系、其他潜在利益关系。

（四）结合行业趋势以及对比同行业公司，说明各业务板块收入大幅变动的原因及合理性

1、公司主营业务分产品收入变动情况：

单位：万元 币种：人民币

分产品	营业收入	营业收入比上年增减（%）
益生菌饮品	42,987.41	-27.76
益生菌食品	29,815.16	51.63
其他饮品和食品	13,186.20	65.57
商品供应链	46,710.75	-19.70
合计	132,699.51	-8.68

2、各业务板块收入大幅变动的原因

（1）益生菌饮品

1）传统常温乳酸菌存量市场持续萎缩，公司主动推进产品结构优化，缩减低毛利基础流通款铺市规模，核心单品味动力基础款出货量有所下滑。

2) 市场竞争加剧叠加消费需求升级，一方面行业头部乳企凭借渠道与成本优势下沉市场，分流原有经销商资源、造成线下客户流失；另一方面消费者逐步转向低温活菌饮品、益生菌粉剂类产品，传统高糖常温乳酸菌终端需求持续走弱。

3) 公司年度经营资源向线上渠道、益生菌新品倾斜，传统流通渠道营销投放大幅缩减，导致营收规模下降。

(2) 益生菌食品

1) 均瑶润盈生物科技（上海）有限公司（以下简称“均瑶润盈”）作为上游菌粉经营主体，一方面持续依托自有发酵菌株产能，粉剂、咀嚼片等功能性产品订单规模持续扩大，海内外新客户合作逐步落地；另一方面对内承接每日博士等自有品牌原料配套供应，内外销同步拓展拉动整体出货规模提升。

2) 每日博士（上海）商贸有限公司（以下简称“每日博士商贸”）自 2024 年 7 月启动运营，本期完整运营月份多于上年，销售周期拉长形成基数增量；该品牌以电商运营为核心模式，依托短视频种草、达人推广、店铺直播等全域线上营销打法持续放量，叠加品牌自身业务快速成长，带动对应产品销售收入大幅提升。

3) 产品结构持续优化，公司逐步缩减低毛利基础普通菌粉产销，加大自主专利菌株、复合功能配方等高附加值产品推广；渠道端持续向电商渠道倾斜，大促节点集中发货结算，进一步推高板块营收增幅。

(3) 其他饮品和食品

其他饮品和食品 2025 年度分类主营业务收入及主要产品情况：

单位：万元 币种：人民币

分类	主营业务收入	主要产品
每日博士	9,495.95	纤维饮等
ODM 代工	725.07	椰子水、茉莉冰椰茶
其他	2,965.17	酒类、矿泉水、中老年饮品、牛奶等
总计	13,186.20	

1) 每日博士相关业务自 2024 年 7 月正式开展运营，本年有效销售存续月份较上年有所增加，依托品牌电商运营模式持续投放推广，产品动销快速提升，故该部分收入大幅增长。

2) ODM 代工业务前期储备的外部品牌、连锁零售定制项目陆续完成试样验证、批量排产，报告期内集中交付确认收入；公司主动淘汰零散低毛利小订单、优化大客户合作结构，持续落地新品定制项目，带动代工收入稳步上行。

3) 公司落地连锁商超、美妆集合店联名定制饮品合作，获取定制化产品订单；助眠功能饮品于 2025 年集中上市，同步在连锁 KA、新零售便利店争取并铺放专属陈列资源；业务重心向高溢价功能性饮品倾斜，加大新零售门店、品牌便利店进场前期营销铺市投入，线下新品投放与渠道布局形成增量，进一步拉动板块整体营收增长。

(4) 商品供应链

1) 公司优化盈利结构、管控经营风险，一方面基础饮料分销品类毛利微薄、资金垫资压力大、回款周期偏长，主动终止多家低效益小型经销商合作，收缩低效囤货分销业务；另一方面 2025 年食品原料、包装材料价格波动幅度较大，囤货面临减值风险，公司主动压缩大宗原料分销备货与业务规模，双向带动分销出货体量回落。

2) 公司整体战略聚焦自有健康饮品、健康食品自研自产主业，统筹调配内部流动资金，缩减供应链业务资金占用，将资金倾斜投向自有产品生产运营及线上渠道推广；同时压缩供应链板块渠道拓展、仓储、人员配套投入，不再盲目扩张代理分销品类，以控规模、降风险、提周转为导向主动调减业务体量。

3) 下游中小餐饮、社区个体门店经营承压，终端整体采购需求有所走弱，客户采购模式转为按需小批量补货，减少大批量囤货式订货，向本板块整体采购下单规模下降，进一步拖累板块营业收入。

3、各业务板块收入大幅变动的合理性

(1) 益生菌饮品

1) 行业发展趋势

2025 年国内常温含乳、乳酸菌整体市场规模有所下滑，存量市场竞争加剧；消费者健康化需求升级，基础甜型饮品需求持续萎缩；线下传统流通渠道客流持续被线上、便利店分流，全行业流通渠道出货量有所下滑，区域预包装饮品企业营收普遍承压。公司该板块收入变动完全契合传统常温乳酸菌饮品行业下行周期特征。

2) 同行业可比公司营业收入及其变动情况

单位：元 币种：人民币

公司简称	主营业务分产品情况	2025 年度		2024 年度
		营业收入	变动情况	营业收入
均瑶健康	益生菌饮品	429,874,057.44	-27.76%	595,102,638.45
李子园	含乳饮料	1,165,571,793.18	-13.92%	1,354,075,620.92
欢乐家	椰子汁饮料	756,407,393.95	-21.51%	963,640,816.36
养元饮品	核桃乳	4,430,108,242.33	-17.55%	5,373,329,542.04
三元股份	液态奶	3,910,800,796.61	-11.33%	4,410,660,832.02

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的年度报告和审计报告。

3) 合理性

上表可比公司的主营业务分产品情况中，营业收入均同比下降，与公司板块收入变动方向一致，整个细分行业营收承压具备普遍性。另一方面，公司主动推进产品结构优化，主动收缩低毛利业务，主动缩减低效铺市投入；同时公司加大资源倾斜至益生菌粉剂、功能饮品等成长性业务，对冲传统饮品业务下行压力，收入变动是公司主动经营调整叠加行业下行共同作用的结果，收入波动具备合理性，不存在异常波动情形。

(2) 益生菌食品

1) 行业发展趋势

2025 年国内益生菌功能性食品市场规模持续突破，行业增速较高；线上功能性营养食品零售额增速上涨较快，ODM 代工需求持续扩容；具备自有菌株发酵产能、上下游一体化布局的企业依托成本可控、交付稳定双重优势，收入增速普遍显著高于纯品牌经销类企业。公司该板块高速增长契合细分赛道高景气发展大势。

2) 同行业可比公司营业收入及其变动情况

单位：元 币种：人民币

公司简称	主营业务分产品情况	2025 年度		2024 年度
		营业收入	变动情况	营业收入
均瑶健康	益生菌食品	298,151,633.56	51.63%	196,632,852.81
科拓生物	食用益生菌制品	264,583,822.47	14.23%	231,627,135.08
仙乐健康	片剂	376,638,704.23	15.69%	325,553,301.98
保龄宝	益生元	405,217,711.92	20.96%	334,995,356.03
倍加洁	益生菌	106,831,156.18	91.94%	55,659,494.86

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的年度报告和审计报告。

3) 合理性

2025 年同行业相关业务营业收入均实现同比增长，整体赛道处于上行区间。公司依托子公司均瑶润盈搭建起菌株研发、发酵生产、ODM 代工、自有终端产品销售一体化业务模式，随着自有产能稳步释放，同步承接外部代工订单与自有品牌终端销售增量，收入增幅较大。公司收入增长契合行业发展趋势，板块收入大幅增长具备合理性，不存在异常波动情形。

(3) 其他饮品和食品

1) 行业发展趋势

2025 年消费市场呈现结构性增长特征，普通大众快消品类增长平缓，细分场景化功效饮品、联名定制类食品赛道市场增速较高。线上内容电商、新零售渠道成为拉动品类扩容的核心增量载体，持续推进新品迭代研发、提前布局线上运营与全渠道铺货、打造差异化产品体系的企业营收增长更为显著，行业内各家企业依托自身产品定位、品牌阶段、渠道布局不同，营收增长节奏呈现明显分化。

2) 同行业可比公司营业收入及其变动情况

单位：元 币种：人民币

公司简称	主营业务分产品情况	2025 年度		2024 年度
		营业收入	变动情况	营业收入
均瑶健康	其他饮品和食品	131,861,950.27	65.57%	79,641,230.83
东鹏饮料	其他饮料	1,985,792,747.79	15.53%	1,023,165,784.25
养元饮品	功能性饮料	868,606,338.92	33.76%	649,387,559.79
香飘飘	即饮类	1,005,071,661.49	3.27%	973,281,229.66
安德利	果汁、香精	1,629,428,643.71	19.47%	1,363,854,325.75

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的年度报告和审计报告。

3) 合理性

2025 年同行业相关业务营业收入均实现同比上涨，细分赛道整体处于上行发展阶段，不同主体之间收入增速存在明显分化属于行业正常现

象。公司该板块收入增速相对较高，主要系公司围绕每日博士功能饮品、联名定制食品开展系统性布局，前期持续投入新品研发打磨、线上直播渠道种草、线下商超进场铺市等前期运营工作，依托前期前置投入逐步进入品牌放量周期，订单规模持续快速提升，带动板块营收实现较快增长。不同企业之间收入增速差异，是各自产品布局方向、渠道投放节奏、品牌所处发展阶段不同所形成，公司收入增长契合细分赛道发展趋势，板块收入大幅增长具备合理性，不存在异常波动情形。

（4）商品供应链

1) 行业发展趋势

2025 年食品分销及餐饮供应链行业整体进入结构调整与行业出清阶段，行业整体盈利空间持续收窄，分销进销价差不断压缩，行业内企业普遍主动优化业务结构，逐步收缩低周转、资金占用偏高的分销品类，压降低效垫资业务规模；下游终端需求偏弱背景下，行业整体营收增长承压，企业经营策略分化明显，主动优化客户结构、盘活资金周转、精简低效业务的经营主体经营韧性更强。

2) 同行业可比公司营业收入及其变动情况

单位：元 币种：人民币

公司简称	主营业务分行业、分产品情况	2025 年度		2024 年度
		营业收入	变动情况	营业收入
均瑶健康	商品供应链	467,107,478.71	-19.70%	581,705,835.20
惠发食品	供应链	375,949,752.90	-35.60%	583,797,721.90
怡亚通	-	68,194,270,159.00	-12.14%	77,616,298,804.00
利群股份	物流供应链	1,735,067,196.44	-9.54%	1,917,978,349.75
普路通	供应链	98,133,016.14	-82.69%	566,942,165.16

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的年度报告和审计报告。

3) 合理性

2025 年同行业相关业务营业收入均同比有所下滑，行业整体下行态势具备普遍性，不同经营主体收入下滑幅度存在差异属于正常市场表现。公司该板块收入出现下滑，系公司主动开展业务结构优化调整，主动收缩毛利偏低、账期较长、周转效率偏弱的基础分销业务，降低资金占用与应收账款经营风险，主动压降低效业务规模；同时公司依靠高成长性的益生菌、功能饮品相关板块对冲供应链业务收入收缩带来的影响，是公司基于行业周期开展风险管控、优化资产结构的自主经营安排，收入变动幅度具备客观合理性，不存在异常波动情形。

二、结合最近三年一期供应链业务的供应商及客户结构、产品类型、业务模式、行业趋势等，说明相关业务毛利率大幅下降的原因及合理性；结合与相关方的关键合同条款、业务流程、供应商和客户的选取、货物仓储物流安排、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明公司在供应链业务中承担的主要责任及风险，相关收入确认采用总额法还是净额法，是否符合企业会计准则的规定，2025 年公司相关业务收入确认方法较前期是否发生显著变化；结合“其他饮品和食品”板块具体产品结构、成本构成及定价策略，说明在整体消费承压背景下，该板块毛利率大幅增长的原因及合理性；

（一）结合最近三年一期供应链业务的供应商及客户结构、产品类型、业务模式、行业趋势等，说明相关业务毛利率大幅下降的原因及合理性

1、供应链业务的供应商及客户结构情况：

泛缘供应链三年一期供应商及客户结构以及产品类型未发生变化。

（1）总额法确认的前十大客户交易规模情况

1) 2023 年的前十大客户交易情况：

单位：万元 币种：人民币

序号	经销商名称	2023 年销售金额
1	上海淳瀛贸易有限公司	6,427.03
2	上海颖帆酒业有限公司	4,461.28
3	上海盒马物联网有限公司	4,054.38
4	歌逸（上海）国际贸易有限公司	1,316.67
5	怡合（上海）供应链管理有限公司	1,231.29
6	上海景赫贸易有限公司	950.81
7	索迪斯（中国）企业管理服务有限公司	872.26
8	未雨供应链管理（上海）有限公司	654.48
9	上海农信餐饮有限公司	620.66
10	上海晓涛贸易有限公司	608.46

2) 2024 年的前十大客户交易情况:

单位：万元 币种：人民币

序号	经销商名称	2024 年销售金额
1	怡合（上海）供应链管理有限公司	1,473.31
2	上海虾兵蟹将食品科技有限公司	1,244.40
3	索迪斯（中国）企业管理服务有限公司	772.32
4	上海浦濠酒业有限公司	729.74
5	未雨供应链管理（上海）有限公司	655.16
6	上海雄模贸易有限公司	644.31
7	上海景赫贸易有限公司	624.18
8	上海农信餐饮有限公司	603.64
9	上海仁松实业有限公司	536.19
10	上海晓涛贸易有限公司	506.53

3) 2025 年的前十大客户交易情况:

单位：万元 币种：人民币

序号	经销商名称	2025 年销售金额
1	上海虾兵蟹将食品科技有限公司	1,835.83
2	沃尔玛(中国)投资有限公司	828.66
3	上海盒马物联网有限公司	796.43
4	索迪斯（中国）企业管理服务有限公司	771.21
5	未雨供应链管理（上海）有限公司	746.63
6	上海农信餐饮有限公司	643.74
7	上海龙域贸易有限公司	525.44
8	上海展恒贸易有限公司	521.35
9	上海浦濠酒业有限公司	515.36
10	上海景赫贸易有限公司	468.81

4) 2026 年 1-3 月的前十大客户交易情况:

单位：万元 币种：人民币

序号	经销商名称	2026 年 1-3 月销售金额
1	上海虾兵蟹将食品科技有限公司	427.69
2	未雨供应链管理（上海）有限公司	237.38
3	上海展恒贸易有限公司	211.31
4	上海悠香泉酒业有限公司	202.23
5	上海龙域贸易有限公司	190.53

序号	经销商名称	2026 年 1-3 月销售金额
6	上海浦濠酒业有限公司	184.50
7	上海雄模贸易有限公司	172.67
8	理睿国际贸易（上海）有限公司	172.28
9	上海与时进贸易有限公司	149.78
10	上海月义商贸有限公司	149.10

（2）总额法确认的前十大供应商采购规模情况

1) 2023 年的前十大供应商采购情况：

单位：万元 币种：人民币

序号	供应商名称	2023 年采购金额
1	上海青岛啤酒销售有限公司	23,389.77
2	百威（中国）销售有限公司上海分公司	13,383.85
3	上海光明乳品经营有限公司	7,631.89
4	怡合（上海）供应链管理有限公司	6,119.20
5	上海古越龙山绍兴酒专卖有限公司	4,949.47
6	山西杏花村汾酒销售有限责任公司	4,090.43
7	上海蒙牛腾达乳业销售有限公司	2,783.94
8	华联超市股份有限公司	2,731.76
9	上海联华超市发展有限公司	2,343.12
10	华润雪花啤酒(中国)有限公司上海销售分公司	1,881.96

2) 2024 年的前十大供应商采购情况：

单位：万元 币种：人民币

序号	供应商名称	2024 年采购金额
1	上海青岛啤酒销售有限公司	13,946.43
2	上海古越龙山绍兴酒专卖有限公司	4,305.33
3	山西杏花村汾酒销售有限责任公司	3,966.26
4	上海光明乳品经营有限公司	3,691.62
5	百威（中国）销售有限公司上海分公司	3,219.18
6	上海蒙牛腾达乳业销售有限公司	2,124.66
7	上海大盛智链供应链有限公司	1,800.78
8	怡合（上海）供应链管理有限公司	1,064.12
9	督威贸易（上海）有限公司	1,041.68
10	华润雪花啤酒(中国)有限公司上海销售分公司	1,009.37

3) 2025 年的前十大供应商采购情况：

单位：万元 币种：人民币

序号	供应商名称	2025 年采购金额
1	上海青岛啤酒销售有限公司	13,519.27
2	百威（中国）销售有限公司上海分公司	4,539.93
3	上海光明乳品经营有限公司	2,779.70
4	上海古越龙山绍兴酒专卖有限公司	2,052.29
5	山西杏花村汾酒销售有限责任公司	1,498.51
6	华润雪花啤酒(中国)有限公司上海销售分公司	1,108.98
7	上海三勤食品有限公司	1,040.80
8	四川汇金商贸有限公司	951.66

序号	供应商名称	2025 年采购金额
9	恒天然商贸(上海)有限公司	762.81
10	朝日啤酒(中国)投资有限公司	680.36

4) 2026 年 1-3 月的前十大供应商采购情况:

单位: 万元 币种: 人民币

序号	供应商名称	2026 年 1-3 月采购金额
1	上海青岛啤酒销售有限公司	3,956.27
2	四川汇金商贸有限公司	784.63
3	山西杏花村汾酒销售有限责任公司	456.39
4	上海光明乳品经营有限公司	448.66
5	上海古越龙山绍兴酒专卖有限公司	372.93
6	上海古美盛通酒业发展有限公司	253.16
7	上海三勤食品有限公司	226.14
8	上海淳涌瀛供应链有限公司	160.43
9	朝日啤酒(中国)投资有限公司	151.91
10	上海蒙牛腾达乳业销售有限公司	145.84

(3) 净额法确认的客户按不含税销售订单金额情况

1) 2024 年的主要客户交易情况:

单位: 万元 币种: 人民币

序号	经销商名称	2024 年销售金额
1	上海淳涌瀛供应链有限公司	2,584.86
2	上海淳瀛贸易有限公司	603.36
3	上海晔应贸易发展有限公司	451.02
4	北京创良优品贸易有限公司	294.69
5	上海百酒惠酒业有限公司	164.60

2) 2025 年的主要客户交易情况:

单位: 万元 币种: 人民币

序号	经销商名称	2025 年销售金额
1	上海淳瀛贸易有限公司	4,441.16
2	上海淳涌瀛供应链有限公司	659.94
3	上海晔应贸易发展有限公司	596.88
4	上海伴岛玖城实业有限公司	523.38

(4) 净额法确认的供应商采购规模如下:

1) 2024 年的主要供应商采购情况:

单位: 万元 币种: 人民币

序号	供应商名称	2024 年采购金额
1	上海联华超市发展有限公司	1,341.69
2	华联超市股份有限公司	1,188.75

序号	供应商名称	2024 年采购金额
3	上海美峰食品有限公司	529.72
4	上海联华超市南汇有限公司	329.92
5	上海淳瀛贸易有限公司	294.69
6	上海崇明华联超市有限公司	224.06
7	陕西融通军民服务社有限公司	103.82
8	中国邮政集团有限公司上海市分公司	84.96

2) 2025 年的主要供应商采购情况:

单位: 万元 币种: 人民币

序号	供应商名称	2025 年采购金额
1	上海联华超市发展有限公司	4,167.07
2	上海崇明华联超市有限公司	1,290.12
3	上海联华超市南汇有限公司	759.89

注: 净额法收入相关的业务在公司占比较小, 上表中已列示了泛缘供应链净额法收入的全部客户和供应商, 公司仅 2024 年及 2025 年存在净额法收入。

2、业务毛利率大幅下降的原因及合理性

公司主要供应商为酒类、乳制品、其他消费品的知名品牌, 及客户主要销售产品类型三年一期毛利率情况如下:

产品类型	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 1-3 月
酒	11%	12%	-5%	7%
乳制品	11%	13%	11%	23%
其他	14%	16%	18%	19%

泛缘供应链主要客户为终端餐饮及商超, 具有点多单体规模较小等特性, 产品类型主要为酒类、乳制品、其他消费品, 业务模式主要为公司通过从品牌方采购产品, 销售给公司开拓的直营及分销渠道客户。公司整体业务模式和客户构成未发生明显变动, 该类业务的利润率受市场价格波动和库存周转周期以及品类结构的综合影响较大。

2025 年度毛利率大幅下降主要原因包括: (1) 2025 年消费市场下行, 酒类 (特别是白酒) 销售价格普遍下降; (2) 受到宏观市场消费低迷及产品价格下行的影响, 泛缘供应链未有效完成与供应商制定的年度采购目标, 2025 年度酒类综合采购折扣率下降了约 5%; (3) 因酒类产品

货值大，周转慢，公司为稳定现有市场份额，加大了对下游渠道客户的折扣力度，2025 年度给予下游客户的折扣率较 2024 年度增加了约 3%。以上综合影响导致泛缘供应链 2025 年度酒类收入毛利为负。

2026 年一季度结合往年业绩情况和业务动态，公司严格控制商品采购频率及库存规模，2026 年市场开始逐步企稳，另一方面一季度受春节假期的影响部分高毛利的高端酒品销量较好，因此公司毛利率有所回升。

（二）结合与相关方的关键合同条款、业务流程、供应商和客户的选取、货物仓储物流安排、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明公司在供应链业务中承担的主要责任及风险，相关收入确认采用总额法还是净额法，是否符合企业会计准则的规定，2025 年公司相关业务收入确认方法较前期是否发生显著变化

1、关键合同条款：泛缘供应链的供应链贸易业务合同具体条款根据客户要求不同和具体业务内容不同，泛缘供应链签订的供应链贸易合同形式和条款略有区别，根据合同条款及业务模式，关键合同条款主要分为以下两类：

（1）公司与客户签订商品贸易合同，有权自主决定所交易商品的价格，在商品所有权转移前公司承担存货的主要风险，亦享受和承担商品价格波动形成的收益和造成的损失，公司收益均以商品购销形成的价差体现，公司承担了与产品销售有关的主要责任和信用风险；

（2）公司与客户签订商品销售合同，公司实际仅为赚取佣金或差价或获取客户资源，且企业不承担商品所有权的主要风险和报酬。

2、业务流程：公司根据自主开拓的下游客户的订单，从自有仓库或委托上游供应商直接发货至客户处。

3、供应商和客户的选取：公司根据市场自主选择供应商，自主开拓下游客户，与客户签订商品贸易合同，有权自主决定交易商品价格；所有权转移前公司承担供货主要风险；

4、货物仓储物流安排：公司采购产品存放至自有仓库，并根据客户要求通过物流公司将产品运送至客户指定收货地，少部分业务存在由公司指定供应商直接发货至客户收货地的安排。

5、货款结算及信用账期：根据与各客户的谈判略有不同，具体货款结算及信用账期根据与客户的合同确认，公司主要货款结算方式为先货后款，信用账期一般在3个月内。

6、采购及销售定价原则：公司采购价主要根据供应商的售价政策确定，公司销售定价在参考市场价格的情况下自主决定售价。

7、说明公司在供应链业务中承担的主要责任及风险，相关收入确认采用总额法还是净额法：

泛缘供应链的供应链贸易业务根据业务内容不同，签订的合同形式和条款略有区别，主要分为以下两类：（1）供应链业务中主要的部分是公司承担所采购商品在销售过程中的主要风险并享有可自主决定的可变利润。该类业务上公司与客户签订商品贸易合同，自主决定所交易商品的价格，在商品所有权转移前公司承担存货的主要风险，亦享受和承担商品价格波动形成的收益和造成的损失，公司收益均以商品购销形成的价差体现，公司承担了与产品销售有关的主要责任和信用风险；（2）有较少部分的业务为获取客户资源或收取服务费，公司不承担商品的主要风险和收益。

在核算上，根据前述合同条款和业务具体执行情况的不同，区分为主

要责任人或代理人：（1）对上述第一种业务和合同类别，泛缘公司在交易过程中承担了所交易的商品所有权上的主要风险和报酬，认定为主要责任人采取总额法进行会计处理；（2）对上述第二种业务和合同类别，泛缘公司不承担所交易的商品所有权上的主要风险和报酬，则认定为代理人，采取净额法进行会计处理。

8、供应链业务中近三年一期总额法净额法收入：

供应链业务中近三年一期总额法收入情况如下：

单位：万元 币种：人民币

销售商品	供应链总营业收入	其中：总额法确认收入	其中：净额法确认收入
2023 年	80,886.81	80,886.81	-
2024 年	58,170.58	58,169.25	1.33
2025 年	46,710.75	46,706.38	4.38
2026 年 1-3 月	10,155.37	10,155.37	-

泛缘供应链近三年一期仅 2024 年、2025 年存在按照净额法确认收入的业务，相关业务按净额法确认前的不含税订单金额为 4,098.54 万元、6,221.35 万元。

公司根据业务的类型不同分别采用总额法或净额法进行会计核算符合会计准则的规定，相关业务收入确认方法较前期未发生显著变化。

（三）结合“其他饮品和食品”板块具体产品结构、成本构成及定价策略，说明在整体消费承压背景下，该板块毛利率大幅增长的原因及合理性

1、“其他饮品和食品”板块具体产品结构：

2025 年公司“其他饮品和食品”板块主要产品以每日博士纤维饮、每日博士多酶蛋白粉为主，还含有圣窖酒、矿泉水、中老年高钙蛋白饮品等其他产品。

2、成本构成：每日博士纤维饮、每日博士多酶蛋白粉、圣窖酒主要

为外购成品。矿泉水和中老年高钙蛋白饮品为自有工厂及代工厂生产，成本主要为原材料、直接人工、制造费用和加工费用。

3、定价策略：每日博士产品根据电商业务高销售费率结合公司产品规划及定价政策定价，其他产品根据销售渠道情况按公司具体政策定价。

4、该板块毛利率大幅增长的原因及合理性：2025 年每日博士产品销售占该板块比重为 72%，较 2024 年大幅上涨。每日博士业务系 2024 年 7 月起开展，本年销售月数较上年增加，同时叠加业务增长，导致每日博士收入大幅上涨。每日博士主要为电商形式开展业务，电商业务因销售费率较高故定价毛利率高。

2025 年因每日博士业务在“其他饮品和食品”收入中占比大幅上涨及较高的毛利率，使该板块毛利率大幅增长，具备合理性。

三、结合公司采购成品的类型，分别列示对应的主要供应商、客户、收入金额、毛利率，说明 2025 年度采购成品大幅上升的原因、必要性及合理性，收入确认是否符合企业会计准则的规定；

（一）采购成品主要供应商：

业务类型	供应商名称
益生菌饮品	浙江常山柚源食品有限公司
益生菌食品	河北弗蒙特生物科技有限公司
益生菌食品	锦乔生物科技有限公司
益生菌食品	艾地盟（上海）管理有限公司
其他饮品和食品	湖北时间种子生命科技有限公司
其他饮品和食品	武汉森澜生物科技有限公司
其他饮品和食品	湖南康琪壹佰生物科技有限公司
其他饮品和食品	天津良友乳业有限公司
其他饮品和食品	贵州省仁怀市茅台镇圣窖酒业销售有限公司

注：以上列示采购成品年采购额达 200 万元以上的供应商。

（二）采购成品类型的主要客户、收入金额、毛利率：

1、益生菌饮品业务类型：

单位：万元 币种：人民币

序号	业务类型	客户	收入金额	毛利率
1	益生菌饮品	广东美宜佳便利店有限公司	60.45	48.06%
2	益生菌饮品	杭州团盟共赢链商贸有限公司	49.68	36.71%
3	益生菌饮品	杭州益研电子商务有限公司	29.61	75.11%
4	益生菌饮品	宜都市枝城镇创亿商行	20.48	19.75%

注：以上列示销售收入金额达 20 万元以上的客户。

2、益生菌食品业务类型：

单位：万元 币种：人民币

序号	业务类型	客户	收入金额	毛利率
1	益生菌食品	上海每日博士品牌管理有限公司	879.29	57.92%
2	益生菌食品	杭州团盟共赢链商贸有限公司	688.70	46.73%
3	益生菌食品	杭州益研电子商务有限公司	584.80	65.10%
4	益生菌食品	昆山建宣供应链管理有限公司	530.90	43.16%
5	益生菌食品	杭州舒奥跨境电子商务有限公司	173.76	50.00%
6	益生菌食品	盐城泥石流信息科技有限公司	106.85	23.23%

注：以上列示销售收入金额达 100 万元以上的客户。

3、其他饮品和食品业务类型：

单位：万元 币种：人民币

序号	业务类型	客户	收入金额	毛利率
1	其他饮品和食品	杭州益研电子商务有限公司	1,283.67	52.11%
2	其他饮品和食品	上海每日博士品牌管理有限公司	1,115.60	43.77%
3	其他饮品和食品	上海吉祥航空股份有限公司工会委员会	631.43	1.95%
4	其他饮品和食品	杭州团盟共赢链商贸有限公司	452.07	24.37%
5	其他饮品和食品	杭州舒奥跨境电子商务有限公司	173.69	34.44%
6	其他饮品和食品	昆山建宣供应链管理有限公司	165.34	36.04%

注：以上列示销售收入金额达 100 万元以上的客户。

（三）2025 年度采购成品大幅上升的原因：公司采购成品主要为每日博士产品及上海均瑶云商网络科技有限公司销售的益生菌食品受业务开展模式影响均需从外部采购，鉴于每日博士业务系 2024 年 7 月起开展，本年销售月数较上年增加，同时叠加业务增长，导致每日博士收入大幅上涨，故相应采购成品大幅上升。

（四）采购成品的必要性、合理性：2025 年，每日博士业务增长较

快，其核心产品纤维饮和 C3 益生菌，由于公司不具备纤维饮的生产产线，润盈原有产能较饱和，因此主要通过外购成品支撑相关业务的开展。

（五）此类业务中，相关产品在采购后，公司有权自主决定所交易商品的价格，在商品所有权转移前公司承担存货的主要风险，亦享受和承担商品价格波动形成的收益和造成的损失，公司收入按总额法确认，符合企业会计准则的规定。

四、说明第四季度亏损幅度明显扩大的原因，相关季节性波动是否与同行业可比公司一致，是否存在各类减值或费用等在第四季度集中确认的情形。

（一）第四季度亏损幅度明显扩大的原因：第四季度，公司确认了各类资产减值准备和信用减值损失共 14,463.45 万元，导致第四季度亏损明显扩大。

（二）相关季节性波动与同行业可比公司一致

1、同行业可比公司的业绩情况

单位：元 币种：人民币

公司简称	2025 年前三季度归属于上市公司股东的净利润	2025 年第四季度归属于上市公司股东的净利润	2025 年度归属于上市公司股东的净利润
均瑶健康	-2,368,828.58	-187,835,765.37	-190,204,593.95
三元股份	236,072,343.69	-461,653,792.75	-225,581,449.06
ST 西王	2,221,913.99	-1,244,426,564.94	-1,242,204,650.95
ST 麦趣	-33,090,495.00	-69,654,111.05	-102,744,606.05
黑芝麻	6,819,311.05	-54,634,978.59	-47,815,667.54

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的年度报告和审计报告。

2、综合说明

年末集中开展资产盘点、减值测试、计提各类资产及信用减值损失，是食品饮料、快消供应链行业上市公司普遍执行的会计处理惯例，行业内多家上市公司均呈现四季度亏损幅度显著大于前三季度、全

年亏损集中体现于年末的季度波动特征，本公司四季度业绩波动具备行业共性，整体季节性波动趋势与同行业保持一致。

（三）是否存在各类减值或费用等在第四季度集中确认的情形：

公司在第四季度确认的减值事项主要如下：

1、商誉减值：公司本期确认商誉减值 1,613.72 万元，根据企业会计准则及相关规定，企业合并所形成的商誉，公司于每年年度终了进行减值测试，确认商誉是否减值及减值金额。

2、圣窖酒业务存货减值及信用减值准备：公司本期确认圣窖酒资产减值损失及信用减值损失 7,414.55 万元。公司持续关注白酒市场变化，前三季度对外询价，未发现进一步减值迹象。第四季度公司委托第三方专业评估机构评估酒的价值，根据评估结果确认减值准备。

3、固定资产等长期资产减值准备：公司本期确认固定资产等长期资产减值准备 3,295.67 万元，该减值主要为房屋及建筑物减值，因 2025 年四季度房地产市场的下跌导致，故确认在四季度。

综上，公司资产减值的处理遵循会计准则规定，结合每季度分析相关资产的减值迹象进行会计处理。

年审会计师核查程序及意见：

（一）核查程序：

1、关于问题（2）与问题（3）的核查程序

（1）了解、测试与评价与收入确认相关的内部控制设计合理性和运行有效性；

(2) 采用实地或视频的方式访谈重要经销商、客户及供应商，核对经销协议、销售合同、采购合同中风险和报酬条款；

(3) 针对供应链业务，结合客户与供应商访谈情况，重点了解订货到收到收款的主要流程，检查主要的销售合同，识别与商品或服务控制权转移相关的条款，评价是否向客户承担主要责任；重点了解订货到交货到付款的主要流程，检查主要的采购合同，识别与商品或服务控制权转移相关的条款，评价存货风险的转移时点；与泛缘供应链财务主管人员进行访谈，了解直运业务的背景，与非直运业务的区别，各类运输方式及运费的承担方；了解销售及采购定价策略，评价公司是否有自主定价权；

(4) 选取收入样本执行细节测试，包括检查出口报关单、销售合同、订单、产品发货签收单、运输合同、运费结算单和银行回款记录等；

(5) 对收入、成本执行分析性程序，包括产品月销售波动分析、毛利率分析、产能分析及销售单价分析等；

(6) 结合应收账款、应付账款函证程序，对收入、采购的发生额进行函证；

(7) 检查期后退货情况，了解管理层退货率估计方法，检查历史退货率数据，评估退货率估计的合理性，并与同行业公司进行比较分析；

(8) 对公司营业收入、存货出入库、费用执行截止性测试，以确认收入、成本、费用是否在恰当的期间确认；

(9) 分析同行业上市公司公开披露的有关财务数据，以评价公司销售、采购业务符合行业惯例；

(10) 了解与评价采购相关流程和内部控制，测试关键内部控制设计和执行的有效性；

(11) 对成本构成进行分析，包括对领料执行计价测试等程序，对工费执行分析性复核及细节测试，复核成本计算表，检查成本结转是否正确；

(12) 结合以上内容，判断公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

2、关于问题（4）的核查程序

（1）对商誉减值执行的核查程序：

1) 分别比较管理层上年计算预计未来现金流量现值时采用的预测数与本年实际完成情况，评价管理层预测结果的历史准确性；

2) 评价资产组和资产组组合可收回金额的确定方法是否符合企业会计准则相关规定；

3) 分析管理层对商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设、参数、方法以及判断，检查相关假设、参数、方法以及判断的合理性，并与上期采用的相关参数进行对比分析；

4) 获取管理层聘请的外部评估机构出具的商誉减值测试报告，并对外部评估机构的独立性、客观性及胜任能力进行评估；

5) 复核外部评估机构对资产组的估值方法及出具的评估报告，验算商誉减值测试的测算过程及结果；

6) 检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中做出恰当的列报和披露。

（2）对圣窖酒业务涉及的相关资产减值执行的核查程序：

1) 获取圣窖酒业务的相关资料，包括抽样检查债权形成所涉及的销售合同、签收单及银行收款情况，抽样检查债权形成所涉及的采购合同、

付款审批及付款回单情况，检查盖章的和解协议，法院调解文件，保全资产查封文件，货物交割单等资料；

2) 对于白酒类存货（含抵押物），获取管理层未来的经营销售策略；

3) 对存货及抵押物进行盘点，并倒推至期末，检查存货及抵押物的存放状态；

4) 结合管理层的经营销售策略，确定不同类型存货（含抵押物）的估值单价取值方式，并且判断其合理性；

5) 获取管理层聘请的外部评估机构出具的存货（含抵押物）评估报告，并对外部评估机构的独立性、客观性及胜任能力进行评估；

6) 复核外部评估机构对存货（含抵押物）的评估方法及出具的评估报告，验算评估测试过程及结果，检查重要参数的合理性，并与上期采用的相关参数进行对比分析。

（3）对长期资产减值执行的核查程序：

1) 了解与长期资产管理相关的内控制度，并对其设计和运行情况进行评价；

2) 评价管理层聘请的评估专家的胜任能力、专业素质及客观性；

3) 与管理层及外部评估专家讨论长期资产减值测试过程中所使用的价值类型、评估方法、估值模型的适当性，以及关键假设、折现率等参数的合理性，并与上期采用的相关参数进行对比分析；

4) 实地盘点，关注资产使用状况及资产状况，确认是否有闲置、报废等现象；

5) 核实产权归属及是否存在未披露的抵押、对外出租或处置情况；

6) 复核相关计算过程和结果及其账务处理；

7) 检查相关会计处理是否符合准则，报表附注披露是否充分。

(二) 核查意见：

1、关于问题（2）与问题（3）的核查意见

（1）未发现均瑶健康补充披露的供应链业务的供应商及客户结构、产品类型、业务模式、行业趋势，相关业务毛利率大幅下降的原因，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，具有合理性。未发现均瑶健康补充披露的供应链业务相关方的关键合同条款、业务流程、供应商和客户的选取、货物仓储物流安排、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等情况，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。未发现均瑶健康补充披露的“其他饮品和食品”板块具体产品结构、成本构成及定价策略，板块毛利率大幅增长的原因，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，具有合理性。

基于执行的审计程序，我们认为均瑶健康供应链业务 2025 年的收入确认方式较前期不存在显著变化，公司对于主要责任人和代理人的判断具有合理性，供应链收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）未发现均瑶健康补充披露的采购成品的类型，对应的主要供应商、客户、收入金额、毛利率，2025 年度采购成品大幅上升的原因，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，具有必要性、合理性。基于执行的审计程序，我们认为均瑶健康针对采购成品的类型，其收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

2、关于问题（4）的核查意见

未发现均瑶健康补充披露的关于第四季度亏损幅度明显扩大的原因，与我们在执行 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，具有合理性。基于执行的审计程序，我们认为均瑶健康各类减值的计提在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

3. 关于销售费用。年报显示，2025 年公司实现营业收入 13.32 亿元，同比下降 8.67%，销售费用 3.08 亿元，同比增长 26.12%，与公司营业收入变动趋势不一致，其中广告宣传费由 2024 年 1.2 亿元增至 1.75 亿元，同比增长 46.44%。公司披露积极拓展电商渠道、新零售渠道及连锁 KA 渠道，前置性销售费用大幅增加。

请公司：（1）列示前十大广告宣传费供应商的名称、交易金额、首次合作时间、合作内容、成立时间、注册资本，与公司、控股股东、董高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；（2）说明前置性销售费用的具体合作模式、服务内容、付款政策、定价依据，是否符合行业惯例，报告期内相关渠道实现的营业收入情况；如存在预付款的，说明预付对象及关联关系、预付金额、预付比例、减值情况及原因（如有）等；（3）结合公司的具体销售和市场活动、渠道实现收入情况及同行业可比公司情况等，量化分析销售费用大幅增长而收入下滑的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

公司说明：

一、列示前十大广告宣传费供应商的名称、交易金额、首次合作时间、

合作内容、成立时间、注册资本，与公司、控股股东、董高及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

前十大广告宣传服务费供应商基本情况

单位：万元 币种：人民币

序号	供应商名称	交易金额	首次合作时间	具体宣传内容	广告商成立时间	注册资本
1	山西至本网络传媒有限公司	1,303.27	2024 年 7 月	抖音快手平台的广告投流，主要推广每日博士产品	2018 年 10 月	500.00
2	厦门抖易科技有限公司	821.70	2025 年 2 月	抖音平台的广告投流，主要推广均瑶健康益生菌食品及饮品等	2022 年 6 月	100.00
3	上海点效广告有限公司	663.98	2025 年 6 月	抖音快手平台的广告投流，主要推广每日博士产品	2018 年 3 月	1,000.00
4	广州悦新信息科技有限公司	610.31	2025 年 4 月	抖音快手平台的广告投流，主要推广每日博士产品	2015 年 11 月	300.00
5	武汉星图新视界科技有限公司	560.44	2024 年 8 月	抖音平台的视频推广，主要推广每日博士产品和均瑶健康益生菌固体饮料	2024 年 6 月	10.00
6	西安微聚信息技术有限公司	492.56	2025 年 7 月	抖音快手平台的广告投流，主要推广每日博士产品	2011 年 8 月	1,000.00
7	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	467.96	2020 年 3 月	天猫平台的广告投流，主要推广每日博士产品等	2014 年 8 月	201.10
8	山西黛雅化妆品有限公司	428.92	2024 年 11 月	抖音快手店铺代运营，主要代运营每日博士店铺等	2024 年 6 月	100.00
9	杭州强绛网络科技有限公司	424.53	2024 年 12 月	主播胡兵带货费用，主要带货体轻松产品	2022 年 12 月	200.00
10	剧星辉煌文化传播（天津）有限公司	309.43	2024 年 7 月	抖音快手平台的广告投流，主要推广每日博士产品	2012 年 12 月	500.00
	合计	6,083.10				

经公司核实，上述主体与公司、控股股东、董高及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

二、说明前置性销售费用的具体合作模式、服务内容、付款政策、定

价依据，是否符合行业惯例，报告期内相关渠道实现的营业收入情况；如存在预付款的，说明预付对象及关联关系、预付金额、预付比例、减值情况及原因（如有）等；

（一）说明前置性销售费用的具体合作模式、服务内容、付款政策、定价依据，是否符合行业惯例

1、前置性销售费用主要为电商渠道、新零售渠道及连锁 KA 渠道的销售费用，在电商业务开展初期，因相关产品曝光率、品牌力度及客户黏性等都比较弱，故公司需花很大的销售费用去提升曝光、品牌力度和客户黏性，销售费用率会很高，占营业收入比达 70%以上，在财务处理上，应当按权责发生制全部费用化处理。销售费用中主要的费用为营销服务费（达人佣金等）、坑位费及平台流量投放费，约占收入的 56.51%。待公司产品曝光率、品牌力度及客户黏性成熟，公司可以通过自然流量带来稳定销售后，公司对应产品的销售费用率会呈现下降趋势。新零售渠道及连锁 KA 渠道开展初期也有同样的情况，前期进场费、活动促销宣传费会相对较高。

电商业务销售费用的合作模式主要有：（1）与达播合作，支付坑位费与佣金及服务费用；（2）与平台合作，抖音、快手、天猫等平台的引流服务费；（3）与媒体、垂直社区合作，增加曝光，多为大促前造势宣传及品牌宣传；（4）营销服务商代运营，将店铺推广交由代运营公司，支付固定服务费及销售提成。新零售渠道及连锁 KA 渠道销售费用的合作模式主要是：（1）进场费与维护费，通常是一次性或按年收取；（2）促销与陈列费，根据位置或活动或服务收费。

由第一问“前十大广告宣传服务费供应商基本情况”的内容便可看出电商业务初期的销售推广宣传服务费用比较高，电商业务的大幅增长导

致公司销售费用大幅增长。

2、服务内容：电商渠道主要包括广告推广、广告信息发布、代运营服务、数据推广、视频推广、直播带货、技术支持、平台推广费等。新零售渠道及连锁 KA 渠道主要包括进场费、活动促销宣传费、服务费等。

3、付款政策：因合作模式及对象而异，官方平台推广多为预充值后扣款或实时划扣，服务商及达人根据谈判后签约的合同，存在预付、月结等多种政策。新零售渠道及连锁 KA 渠道进场费多为一次性预先支付，活动促销与陈列费、服务费等根据具体谈判，按合同约定月结或账扣。

4、定价依据：主要根据行业报价、平台政策、同类商品定价等。

5、电商业务的开展符合电商行业惯例。

（二）报告期内相关渠道实现的营业收入情况：

单位：万元 币种：人民币

渠道	营业收入
电商及其分销渠道	21,316.07
新零售渠道及连锁 KA 渠道	1,364.86

（三）前十大广告宣传服务费供应商中，存在预付款的情况如下：

单位：万元 币种：人民币

供应商名称	是否存在 关联关系	截止 2025 年 12 月 31 日预付款项余额	预付比例	减值情况
山西至本网络传媒有限公司	否	20.08	100.00%	未发生减值
厦门抖易科技有限公司	否	-	100.00%	未发生减值
武汉星图新视界科技有限公司	否	194.25	100.00%	未发生减值
杭州阿里妈妈软件服务有限公司	否	5.48	100.00%	未发生减值
杭州强绛网络科技有限公司	否	-	100.00%	未发生减值
合计		219.80		

注：公司 2025 年根据签署的合同按照 100%预付厦门抖易科技有限公司、杭州强绛网络科技有限公司广告宣传服务费，截止 2025 年 12 月 31 日，厦门抖易科技有限公司、杭州强绛网络科技有限公司已完成合同约定的服务，公司已结转为销售费用，故预付款项余额为 0。

三、结合公司的具体销售和市场活动、渠道实现收入情况及同行业可

比公司情况等，量化分析销售费用大幅增长而收入下滑的原因及合理性。

（一）公司的具体销售和市场活动：主要为活动促销、广告宣传、直播带货、品牌推广、产品推广等具体活动。

（二）公司渠道营业收入及销售费用情况如下：

单位：万元 币种：人民币

渠道	2025 年			2024 年			2025 年 收入较 2024 年 同比
	收入	销售费用	销售费用率	收入	销售费用	销售费用率	
味动力经销商渠道业务	40,169.28	4,369.24	10.88%	60,887.62	6,440.26	10.58%	-34.03%
供应链业务	46,710.75	3,852.98	8.25%	58,170.58	4,208.43	7.23%	-19.70%
电商及其分销渠道业务	21,316.07	15,288.75	71.72%	10,331.78	7,850.81	75.99%	106.32%
新零售渠道及连锁 KA 渠道	1,364.86	512.94	37.58%	-	-	-	-
合计	109,560.96	24,023.90	21.93%	129,389.99	18,499.50	14.30%	-15.33%

公司味动力经销商渠道业务销售费用率约 11%，销售收入 2025 年较 2024 年下降 34%，供应链业务销售费用率约 7%-8%，销售收入 2025 年较 2024 年下降 20%。

电商及其分销渠道业务（主要为每日博士业务），2024 年销售费用率约 76%，2025 年销售费用率约 72%，2025 年销售收入较 2024 年销售收入增长 106%。新零售渠道及连锁 KA 渠道为 2025 年新增渠道，销售费用率约 38%。

电商及其分销渠道业务销售费用增加 7,438 万元，主要为每日博士业务增加 7,265 万元。2025 年每日博士业务销售费用率为 70.55%，其销

售费用结构清晰，核心支出为营销服务费（达人佣金等）、坑位费及平台流量投放费 56.51%（占收入比），电商平台技术服务费 2.45%，仓储履约费用 2.08%，销售运营人力成本及日常报销 9.50%。达人佣金、坑位费及平台流量投放费率高系由于电商业务开展初期，因相关产品曝光率、品牌力度及客户黏性等都较弱，故公司需要通过达人，或者其他投放引流获客，待公司产品曝光率、品牌力度及客户黏性成熟，公司可以通过自然流量带来稳定销售后，公司对应产品的获客销售费用率会呈现下降趋势。电商行业开展初期均会有这种经营模式。

每日博士业务主要广告宣传服务费供应商情况：

单位：万元 币种：人民币

序号	供应商名称	交易金额
1	山西至本网络传媒有限公司	1,303.27
2	上海点效广告有限公司	663.98
3	广州悦新信息科技有限公司	610.31
4	西安微聚信息技术有限公司	492.56
5	武汉星图新视界科技有限公司	419.98
6	山西黛雅化妆品有限公司	411.48
7	杭州阿里妈妈软件服务有限公司	410.55
8	剧星辉煌文化传播（天津）有限公司	309.43

每日博士业务主要广告宣传服务费供应商中存在预付账款的情况：

单位：万元 币种：人民币

供应商名称	是否存在 关联关系	截止 2025 年 12 月 31 日预付款项余额	预付比例	减值情况
山西至本网络传媒有限公司	否	20.08	100.00%	未发生减值
武汉星图新视界科技有限公司	否	88.20	100.00%	未发生减值
杭州阿里妈妈软件服务有限公司	否	-	100.00%	未发生减值
杭州强绛网络科技有限公司	否	-	100.00%	未发生减值
合计		108.28		

注：每日博士商贸及其子公司 2025 年根据签署的合同按照 100%预付杭州阿里妈妈软件服务有限公司、杭州强绛网络科技有限公司广告宣传服务费，截止 2025 年 12 月 31 日，杭州阿里妈妈软件服务有限公司、杭州强绛网络科技有限公司已完成合同约定的服务，公司已结转为销售费用，故预付款项余额为 0。

公司低销售费用率的味动力经销商渠道业务、供应链业务收入共减少 3.22 亿，销售费用减少 0.24 亿，高销售费用率的电商及其分销渠道业务、新零售渠道及连锁 KA 渠道收入增加 1.23 亿，销售费用增加 0.80 亿，由于不同类型的业务的销售收入增减幅度差异，以及相应的销售费用率不同的影响，导致公司本期销售费用大幅增长但收入下滑。

（三）同行业可比公司的业绩情况

单位：元 币种：人民币

公司简称	2025 年度		2025 年度		销售费用率
	营业收入	变动比例	销售费用	变动比例	
均瑶健康	1,331,692,388.45	-8.67%	308,495,703.82	26.12%	23.17%
甘源食品	2,095,869,356.91	-7.15%	370,512,495.25	29.51%	17.68%
ST 麦趣	600,990,319.96	-5.39%	140,787,517.69	23.65%	23.43%
承德露露	3,173,554,539.83	-3.46%	533,807,702.43	27.59%	16.82%
黑芝麻	2,256,347,058.10	-8.45%	249,634,761.74	11.31%	11.06%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的年度报告和审计报告。

同行业可比公司均呈现营业收入同比下滑、销售费用同比上升的情形。受整体终端消费市场景气度下行影响，为稳固存量市场份额同行业公司普遍加大品牌推广、渠道维护及终端市场投放力度，行业整体销售费用率同步上升。公司本期销售费用率处于可比公司整体区间范畴内，销售费用变动趋势与行业整体经营变化保持一致，相关支出变动具备商业合理性。

（四）销售费用大幅增长而收入下滑的原因及合理性：由公司渠道营业收入及销售费用情况分析可知，公司低销售费用率的味动力经销商渠道业务、供应链业务收入共减少 3.22 亿，销售费用减少 0.24 亿，高销售费用率的电商及其分销渠道业务、新零售渠道及连锁 KA 渠道收入增加 1.23 亿，销售费用增加 0.80 亿。

公司低销售费用率的传统渠道收入下滑，新兴销售渠道因收入增长率高且销售费用投入大，因此显示出收入下滑而销售费用大幅增长的情形，结合具体商业趋势分析，具有合理性。

年审会计师核查程序及意见：

（一）核查程序：

- 1、了解、评价广告、促销费等费用确认的相关流程和内部控制；
- 2、对广告、促销费等费用执行分析性复核程序，包括分析比较其占收入比例，并与以前年度比较分析；
- 3、执行截止性测试，检查交易是否被记录在了正确的会计期间；
- 4、执行细节测试，抽取样本，检查各类广告、促销费协议、对账单或结算单、发票、付款回单，对于电商板块营销费与第三方广告结算平台数据进行验证，确认广告、促销费等费用的真实性、准确性；
- 5、抽取样本向主要供应商函证交易额及余额；
- 6、抽取样本检查主要供应商的工商信息，以判断供应商是否具备执行交易的能力以及是否与公司存在关联关系。
- 7、针对过渡通道平台，了解其利润结算模式并抽样重新计算，执行穿透测试，包括获取并抽样检查各店铺底层销售记录，以及大额支出的合同、结算单、付款凭证、银行流水等，确认与平台结算数据的真实性、准确性。
- 8、我们通过直播官方平台抽样检索核验主播视频记录，核实主播的履约是否真实发生，佣金支出是否具备真实业务背景，是否存在虚构直播、虚列佣金费用的情况。

（二）核查意见：

1、未发现均瑶健康补充披露的前十大广告宣传费供应商的名称、交易金额、首次合作时间、合作内容、成立时间、注册资本情况，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。未发现上述供应商存在与公司、控股股东、董高及其关联方存在关联关系或其他利益安排的情形。

2、未发现均瑶健康补充披露的前置性销售费用的具体合作模式、服务内容、付款政策、定价依据，是否符合行业惯例，报告期内相关渠道实现的营业收入，预付款等情况，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。

3、未发现均瑶健康补充披露的销售费用大幅增长而收入下滑的原因，与我们在执行 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，具有合理性。

4. 关于圣窖酒业相关存货与其他应收款。截至报告期末，公司涉圣窖酒业业务存货账面余额 10,310.66 万元、计提存货跌价准备 4,668.01 万元，存货账面价值 5,642.65 万元；相关其他应收款账面余额 7,540.62 万元、计提坏账准备 5,050.84 万元，账面价值 2,489.78 万元。2025 年度因该业务计提的信用减值损失及资产减值损失合计 7,414.55 万元，金额较大。

请公司：（1）分产品类型列示圣窖酒业库存商品的库龄结构、存放状态、对应在手订单情况及跌价准备计提情况；（2）补充披露相关其他应收款的具体构成、形成时间、业务背景、和解协议及法院调解文件的执行进展，相关款项是否存在无法收回的风险；（3）结合圣窖酒业相关产品适销性、市场价格走势等，分产品说明本期存货可变现净值的确定

依据，减值测试的具体测算过程及主要参数，存货跌价计提比例的充分性、合理性；说明其他应收款减值迹象的发生时间、判断依据，预期信用损失评估所选用的核心假设、关键参数、测算过程，坏账准备计提的充分性；对比 2024 年末相关资产评估测算数据、参数标准与结论差异，结合资产状态变化、债务人履约能力变化等，说明本年度计提大额减值的合理性、会计处理的恰当性。请年审会计师发表意见。

回复：

公司说明：

一、分产品类型列示圣窖酒业库存商品的库龄结构、存放状态、对应在手订单情况及跌价准备计提情况

单位：万元 币种：人民币

存货品种	库龄结构	存放状态	对应在手订单情况	2025 年 12 月 31 日跌价准备情况
基酒——2021 年大曲酱香	2024 年入库	正常	无	-
基酒——圣窖驼色	2024 年入库	正常	无	2,578.91
成品酒——圣窖驼色、圣窖恒丰、圣窖万和	2022 年入库	正常	无	2,089.10
合计				4,668.01

二、补充披露相关其他应收款的具体构成、形成时间、业务背景、和解协议及法院调解文件的执行进展，相关款项是否存在无法收回的风险

（一）其他应收款具体构成均为预付的圣窖酒采购款转为其他应收款，形成时间为 2022 年 12 月。

（二）其他应收款形成的业务背景：

公司上市后围绕益生菌相关业务延伸食品饮料经营布局，2022 年 3 月，子公司均瑶集团上海食品有限公司（以下简称“均瑶食品”）与贵州省仁怀市茅台镇圣窖酒业销售有限公司（以下简称“圣窖销售公司”）签

订总经销合同。根据协议约定，公司按季度销售计划向圣窖销售公司订货并支付 60% 货款，圣窖销售公司应在指定的期限内交付产品，公司在实现销售回款后支付剩余 40% 的尾款。圣窖销售公司根据公司的指令将指定产品直接发给客户。

公司圣窖酒业务 2022 年第一季度、第二季度业务运行情况良好，除留有小部分库存外均实现了销售。公司在 2022 年 7 月、8 月分两次按销售计划向圣窖销售公司支付了预付款，后受疫情及政策原因总经销业务终止，公司未再接受货物并要求退回未消耗的预付款。2022 年 12 月公司将预付款转为其他应收款核算。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款本金余额 7,540.62 万元。

（三）和解协议及法院调解文件的执行进展：根据法院调解书及和解协议，2023 年 3 月，公司收到圣窖销售公司开具的增值税专用发票，对相应进项税额 747.32 万元进行了账务处理，2024 年 11 月，公司申请对查封的基酒进行司法拍卖，法院裁定将查封基酒抵偿欠款 2,906.09 万元。2025 年上半年，公司申请对部分仓库的抵押成品酒 1,345.44 万元进行清点并抵债入库。公司已对协商作价 6,391.22 万元的成品酒和基酒实施了保全。

（四）相关款项是否存在无法收回的风险：2025 年 12 月 31 日，相关其他应收款 7,540.62 万元，其中 6,391.22 万元有履约抵押物，履约抵押物经司法查封，抵押物实物收回抵债风险较小。2025 年 12 月 31 日，对抵押物评估减值的部分及剩余款项的可回收性计提坏账准备 5,050.84 万元。

三、结合圣窖酒业务相关产品的适销性、市场价格走势等，分产品说明本期存货可变现净值的确定依据，减值测试的具体测算过程及主要参数，存货跌价计提比例的充分性、合理性；说明其他应收款减值迹象的发生时间、判断依据，预期信用损失评估所选用的核心假设、关键参数、测算过程，坏账准备计提的充分性；对比 2024 年末相关资产评估测算数据、参数标准与结论差异，结合资产状态变化、债务人履约能力变化等，说明本年度计提大额减值的合理性、会计处理的恰当性

（一）圣窖酒业务相关产品的适销性、市场价格走势

1、圣窖酒业务相关产品即白酒行业的适销性：2024 年，存量竞争下大部分企业表示市场遇冷，渠道商开始承压。2025 年，需求端面临近年最大压力，行业营收下降，库存周转天数增加。

2、市场价格走势：2024 年和 2025 年，白酒行业价格走势呈现持续下行态势，且调整幅度在 2025 年进一步加深，圣窖酒产品价格走势与白酒行业基本一致。

（二）分产品说明本期存货可变现净值的确定依据

存货品种	可变现净值确认依据
基酒——2021 年大曲酱香	遵义市酒业协会查询的裸酒建议销售价确定估计售价
基酒——圣窖驼色	为调制完毕的基酒，灌装后即可对外销售。灌装完成后的成品酒为圣窖驼色酒，故以驼色成品酒估计售价扣除销售费用、灌装费、包装费及相关税费确定估计售价。
成品酒——圣窖驼色、圣窖恒丰、圣窖万和	按经销商报价确定估计售价。

公司委托北京卓信大华资产评估有限公司，对圣窖酒业务涉及的存货及债权抵押物进行评估，出具了卓信大华评报字（2026）第 8717 号评估报告。

（三）减值测试的具体测算过程及主要参数

本次评估以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值，可变现净值计算公式如下：

存货可变现净值=（估计售价 - 至完工时估计将要发生的成本 - 销售费用 - 销售税费）×数量

估计售价的确定：为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

1、基酒——2021 年大曲酱香

主要参数：估计售价 39.82 元/斤：遵义市酒业协会查询的裸酒建议销售价（不考虑品牌价值）为 40-50 元/斤，公司取平均数 45 元/斤，不含税金额为 39.82 元/斤；销售费率 10%：评估机构参考了类似同行业销售费用率向上取整。

具体测算过程：按照存货可变现净值=（估计售价 - 销售费用 - 销售税费）×数量。在考虑销售费用及税金及附加后可变现净值为 35.31 元/斤。

2、基酒——圣窖驼色

主要参数：估计售价 81.42 元/瓶：评估机构获取的经销商报价为 92 元/瓶，不含税金额为 81.42 元/瓶；销售费率 10%：评估机构参考了类似同行业销售费用率向上取整；后续包装成本 30 元/瓶：评估机构参考了景德镇市赛菡陶瓷有限公司包装报价 27 元/瓶向上取整；灌装费用 9 元/瓶：评估机构参考了贵州黔醉酒业（集团）有限公司报价，取 9 元/瓶进行测

算。

具体测算过程：按照存货可变现净值=（估计售价－至完工时估计将要发生的成本－销售费用－销售税费）×数量。在扣除销售费用、灌装费、包装费及相关税费后可变现净值为 18.23 元/斤。

3、成品酒——圣窖驼色、圣窖恒丰、圣窖万和

按经销商报价确认估计售价，在考虑销售费用及税金及附加后各成品酒可变现净值如下表所述：

类型	品种	计量单位	经销商报价 (含税) (元)	可变现净值 (不含税) (元)
成品酒	圣窖一驼色	瓶	92.00	72.19
成品酒	圣窖一恒丰	瓶	60.00	47.08
成品酒	圣窖一万和	瓶	200.00	156.93

关键参数：估计售价 81.42 元/瓶：评估机构获取的经销商报价为 92 元/瓶，不含税金额为 81.42 元/瓶；圣窖恒丰估计售价 53.1 元/瓶：评估机构获取的经销商报价为 60 元/瓶，不含税金额为 53.1 元/瓶；圣窖万和估计售价 176.99 元/瓶：评估机构获取的经销商报价为 200 元/瓶，不含税金额为 176.99 元/瓶；销售费率 10%：评估机构参考了类似同行业销售费用率向上取整。

具体测算过程：按照存货可变现净值=（估计售价－销售费用－销售税费）×数量。在考虑销售费用及税金及附加后圣窖驼色可变现净值为 72.19 元/瓶；圣窖恒丰可变现净值为 47.08 元/瓶；圣窖万和可变现净值为 156.93 元/瓶。

（四）存货跌价计提比例的充分性、合理性

根据《企业会计准则第 1 号—存货》及其他相关规定，公司制定了存货跌价准备的确认标准和计提方法的原则，即期末对存货进行全面清查

后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

截止 2025 年 12 月 31 日，公司圣窖酒业务相关的存货账面余额 10,310.66 万元，存货跌价准备 4,668.01 万元，整体计提比例约为 45.27%，公司严格按照《企业会计准则第 1 号——存货》规定，区分基酒、成品酒分项测算可变现净值，结合酱香型白酒行业市场行情、产品档次、库存年限等因素足额计提减值。各项存货扣除跌价准备后的单位账面价值与市场流通的同品类、同年份酱香型白酒公允售价基本相符，未出现存货账面价值高估的情况。

综上所述，公司存货跌价准备根据不同的情形，按照存货跌价计提政策予以计提，公司存货跌价准备计提充分、合理。

（五）其他应收款减值迹象的发生时间、判断依据：

单位：万元 币种：人民币

时点	其他应收款余额	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例	坏账准备计提类别	计提类别原因及计提比例依据
2022 年 12 月 31 日	11,455.79	572.79	5.00%	按账龄组合计提坏账准备	履约还款保障的抵押物评估价值高于债务本金，基于谨慎性按账龄计提 5% 坏账准备

时点	其他应收款余额	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例	坏账准备计提类别	计提类别原因及计提比例依据
2023 年 12 月 31 日	10,708.47	1,070.85	10.00%	按账龄组合计提坏账准备	履约还款保障的抵押物评估价值高于债务本金，基于谨慎性按账龄计提 10% 坏账准备
2024 年 12 月 31 日	7,733.39	1,136.72	14.70%	按单项计提坏账准备	履约还款保障的抵押物评估价值低于债务本金
2025 年 12 月 31 日	7,540.62	5,050.84	66.98%	按单项计提坏账准备	履约还款保障的抵押物评估价值低于债务本金

均瑶食品与欠款方圣窖销售公司初始合作时，经供应商程序核查，圣窖销售公司信用良好。

2023 年 3 月，经法院调解并出具法院调解书，圣窖销售公司同意分期退还未消耗部分的预付款。均瑶食品就该部分应收款项的账面价值对圣窖销售公司的部分存货及银行账户进行了司法保全并对法定代表人采取限高措施。2023 年 3 月，圣窖销售公司按调解书约定向公司开具发票进项税额抵减其他应收款 747.32 万元。

2023 年 5 月，因圣窖销售公司开始未按和解协议履行还款义务，公司 2023 年下半年至 2024 年 2 月与圣窖销售公司保持积极沟通，圣窖销售公司提出了进一步的还款计划。2023 年度出现还款延迟，存在减值迹象，因此公司对抵押物进行估值，经评估公司出具评估报告，抵押物评估价值高于债务本金，2023 年 12 月 31 日，公司按账龄计提了 10% 坏账准备。

因圣窖销售公司一直未履行剩余还款，在多次催收款项不还的情况下，2024 年 11 月，公司认为圣窖销售公司已无能力也无意愿还款，申请对查封的基酒进行司法拍卖。此时，针对该债权资产未来经济利益预期已发生实质性、不可逆的不利变化，同时因行业消费下行及圣窖酒商回笼资金的需求，圣窖成品酒市场销售价格下降，公司根据履约还款保障抵押物的公允市价计算可收回金额，对履约还款保障的抵押物评估价值低于债务本金部分，对该债权单项计提坏账准备。

2025 年度，酱香型白酒市场行情延续下行态势，前述抵押物成品酒市场评估价值进一步缩水。公司依据当期最新公允市价重新测算债权可收回金额，补提坏账准备。

（六）预期信用损失评估所选用的核心假设、关键参数、测算过程

2025 年 12 月 31 日，圣窖酒业务相关其他应收款，主要按照其履约还款保障的抵押物评估价值低于债务本金的部分确认为预期信用损失，计提信用减值准备。

履约还款保障的抵押物与公司圣窖存货里的圣窖成品酒品类一致，抵押物价值的关键参数及测算过程详见第三问第（三）点“减值测试的具体测算过程及主要参数”。

（七）坏账准备计提的充分性

公司于每个资产负债表日，综合考虑圣窖销售公司的经营情况、财务状况、资信情况以及对应应收款项的账龄结构、期后回款、履约保障资产经评估的可变现净值等多种因素后，确认坏账准备计提比例和计提金额，公司坏账准备计提充分。

（八）对比 2024 年末相关资产评估测算数据、参数标准与结论差异

1、2024 年及 2025 年可变现净值确认依据对比如下：

存货类型	可变现净值确认依据	
	2024 年	2025 年
基酒——2021 年大曲酱香	遵义市酒业协会查询的裸酒建议销售价确定估计售价	遵义市酒业协会查询的裸酒建议销售价确定估计售价
基酒——圣窖驼色	为调制完毕的基酒，灌装后即可对外销售。灌装完成后的成品酒为圣窖驼色酒，故以驼色成品酒估计售价扣除销售费用、灌装费、包装费及相关税费确定估计售价。	为调制完毕的基酒，灌装后即可对外销售。灌装完成后的成品酒为圣窖驼色酒，故以驼色成品酒估计售价扣除销售费用、灌装费、包装费及相关税费确定估计售价。
成品酒——圣窖驼色、圣窖恒丰、圣窖万和	期后已销售：按期后销售价格确定估计售价。 期后未销售：按经销商报价确定估计售价。	因期后销售交易极少，直接按经销商报价确定估计售价。

2、2024 年及 2025 年参数标准对比如下：

存货类型	主要参数标准	
	2024 年	2025 年
销售费率	10%	10%
包装成本	30 元/瓶	30 元/瓶
灌装费用	9 元/瓶	9 元/瓶

3、2024 年及 2025 年评估结果对比如下：

单位：元 币种：人民币

类型	品种	计量单位	可变现净值单价（不含税）		增减值率
			2024 年	2025 年	
基酒	2021 年大曲酱香	斤	27.46	35.31	28.59%
基酒	圣窖驼色	斤	67.01	18.23	-72.80%
成品酒	圣窖——驼色	瓶	124.76	72.19	-42.14%
成品酒	圣窖——恒丰	瓶	81.60	47.08	-42.30%
成品酒	圣窖——万和	瓶	269.92	156.93	-41.86%

2025 年度可变现净值的具体测算过程及主要参数详见第三问第（三）点“减值测试的具体测算过程及主要参数”。

4、2024 年度可变现净值的具体测算过程及主要参数：

（1）基酒——2021 年大曲酱香

主要参数：估计售价 30.97 元/斤：遵义市酒业协会查询的裸酒建议销售价（不考虑品牌价值）为 30-40 元/斤，公司取平均数 35 元/斤，不含税金额为 30.97 元/斤；销售费率 10%：评估机构参考了类似同行业销售费用率向上取整。

具体测算过程：按照存货可变现净值=（估计售价 - 销售费用 - 销售税费）×数量。在考虑销售费用及税金及附加后可变现净值为 27.46 元/斤。

（2）基酒——圣窖驼色

主要参数：估计售价 140.71 元/瓶：评估机构获取的经销商报价为 159 元/瓶，不含税金额为 140.71 元/瓶；销售费率 10%：评估机构参考了类似同行业销售费用率向上取整；后续包装成本 30 元/瓶：评估机构参考了景德镇市赛菡陶瓷有限公司包装报价 27 元/瓶向上取整；灌装费用 9 元

/瓶：评估机构参考了贵州黔醉酒业（集团）有限公司报价，取 9 元/瓶进行测算。

具体测算过程：按照存货可变现净值=（估计售价 - 至完工时估计将要发生的成本 - 销售费用 - 销售税费）×数量。在扣除销售费用、灌装费、包装费及相关税费后可变现净值为 67.01 元/斤。

（3）成品酒——圣窖驼色、圣窖恒丰、圣窖万和

按经销商报价确认估计售价，在考虑销售费用及税金及附加后各成品酒可变现净值如下表所述：

类型	品种	计量单位	经销商报价 (含税) (元)	可变现净值 (不含税) (元)
成品酒	圣窖一驼色	瓶	159.00	124.76
成品酒	圣窖一恒丰	瓶	104.00	81.60
成品酒	圣窖一万和	瓶	344.00	269.92

关键参数：估计售价 140.71 元/瓶：评估机构获取的经销商报价为 159 元/瓶，不含税金额为 140.71 元/瓶；圣窖恒丰估计售价 92.04 元/瓶：评估机构获取的经销商报价为 104 元/瓶，不含税金额为 92.04 元/瓶；圣窖万和估计售价 304.42 元/瓶：评估机构获取的经销商报价为 344 元/瓶，不含税金额为 304.42 元/瓶；销售费率 10%：评估机构参考了类似同行业销售费用率向上取整。

具体测算过程：按照存货可变现净值=（估计售价 - 销售费用 - 销售税费）×数量。在考虑销售费用及税金及附加后圣窖驼色可变现净值为 124.76 元/瓶；圣窖恒丰可变现净值为 81.60 元/瓶；圣窖万和可变现净值为 269.92 元/瓶。

5、结论差异

经比较，2024 年与 2025 年评估机构使用的评估方法及评估参数一致，导致本年减值准备计提进一步扩大的核心原因为 2025 年度经销商价格较 2024 年度大幅下降。

2025 年国内酱香型白酒行业进入深度调整周期，终端商务、礼品消费需求持续走弱，前期行业扩张形成的渠道高库存集中出清，大量经销商为加速资金回笼采取降价抛售策略，全品类产品批发价普遍大幅下滑、价格倒挂现象大范围蔓延。为客观佐证当期市场价格下行趋势，公司查询国内主流酒类流通平台知名酱酒品牌批发参考价：300-400 元/瓶中端酱酒单品年度批发跌幅最高达 28%；300 元/瓶以下大众价位酱酒竞争更为激烈，部分产品批发价年度最大跌幅甚至高达 80%（同行业公司产品的价格变动详见下表），中小酱酒品牌价格承压程度显著高于头部名酒。而圣窖酒属于区域中小酱酒品类，行业普跌行情下其渠道流通价同步出现大幅缩水，对应存货及抵押物评估价值进一步下降。

白酒品牌及产品	2025-12-31 批发参考价（元）	2024-12-31 批发参考价（元）	增长率
茅台不老酒:博黄(53 度):500ml	65	100	-35.00%
茅台不老酒:博白(53 度):500ml	65	100	-35.00%
茅台不老酒:1994(53 度):500ml	80	110	-27.27%
茅台不老酒:七星(53 度):500ml	190	190	0.00%
茅台不老酒:铂金(53 度):500ml	150	200	-25.00%
茅台不老酒:同道同德(53 度):500ml	170	680	-75.00%
茅台不老酒:茅坛(起源)(53 度):500ml	70	360	-80.56%
酱香茅台:汉酱(普)(51 度):500ml	240	310	-22.58%
酱香茅台:赖茅(传承蓝)(53 度):500ml	265	300	-11.67%
酱香茅台:赖茅(传承棕)(53 度):500ml	235	256	-8.20%
酱香茅台:赖茅(传禧)(53 度):500ml	160	167	-4.19%
酱香茅台:赖茅(端曲)(53 度):500ml	193	218	-11.47%
酱香茅台:仁酒(53 度):500ml	245	280	-12.50%
酱香茅台:王子(酱香经典)(53 度):500ml	170	230	-26.09%
酱香茅台:王子(金)(53 度):500ml	153	190	-19.47%
酱香茅台:王子(黑金)(53 度):500ml	270	305	-11.48%
酱香茅台:迎宾(紫)(53 度):500ml	123	160	-23.13%
酱香茅台:贵州大曲(70 年)(53 度):500ml	205	235	-12.77%
酱香茅台:贵州大曲(80 年)(53 度):500ml	145	166	-12.65%
习酒:喜宴(53 度):500ml	295	310	-4.84%
习酒:金质习酒(53 度):500ml	145	165	-12.12%
习酒:银质习酒(53 度):500ml	95	105	-9.52%

白酒品牌及产品	2025-12-31 批发参考价（元）	2024-12-31 批发参考价（元）	增长率
习酒：金钻（53 度）：500ml	165	175	-5.71%
习酒：银钻（53 度）：500ml	140	165	-15.15%
珍酒：珍 15（53 度）：500ml	270	298	-9.40%
珍酒：珍 8（53 度）：500ml	175	185	-5.41%
珍酒：珍 5（53 度）：500ml	125	130	-3.85%
珍酒：老珍酒（53 度）：500ml	70	70	0.00%
茅台醇：天青（53 度）：500ml	110	130	-15.38%
茅台醇：2008（53 度）：500ml	50	40	25.00%
茅台醇：1992（53 度）：500ml	90	90	0.00%
茅台醇：1998（53 度）：500ml	65	65	0.00%

公司圣窖成品酒评估可变现净值单价 2025 年较 2024 年降幅 41.86%-42.30%，基本在行业流通价跌幅中等区间。

（九）资产状态变化、债务人履约能力变化

2025 年，公司将部分抵押成品酒按协商价作价 1,345.44 万元抵消债务转为公司库存，其他抵押酒及库存酒状态基本未发生变化。库存及抵押酒价值方面，由于白酒市场价格继续下行，根据评估报告评估的可收回价值低于账面价值的部分，2025 年 12 月 31 日，公司补提存货跌价准备 3,500.43 万元，信用减值准备 3,914.12 万元。

目前债务人仍有其他债务纠纷，被限制高消费，履约能力较差，无较大变化。

（十）说明本年度计提大额减值的合理性、会计处理的恰当性

综上所述，公司于 2025 年末依据当期存货及抵押物的公允价值重新测算存货可变现净值及抵押物的可收回金额，足额补提存货跌价准备及坏账准备，减值测算口径统一、测算依据充分，大额减值计提具备合理性，会计处理符合企业会计准则的要求。

会计师核查程序及意见：

（一）核查程序：

1、获取圣窖酒业务的相关资料，包括抽样检查债权形成所涉及的销售合同、签收单及银行收款情况，抽样检查债权形成所涉及的采购合同、付款审批及付款回单情况，检查盖章的和解协议，法院调解文件，保全资产查封文件，货物交割单等资料；

2、对于白酒类存货（含抵押物），获取管理层未来的经营销售策略；

3、对存货及抵押物进行盘点，并倒推至期末，检查存货及抵押物的存放状态；

4、结合管理层的经营销售策略，确定不同类型存货（含抵押物）的估值单价取值方式，并且判断其合理性；

5、获取管理层聘请的外部评估机构出具的存货（含抵押物）评估报告，并对外部评估机构的独立性、客观性及胜任能力进行评估；

6、复核外部评估机构对存货（含抵押物）的评估方法及出具的评估报告，验算评估测试过程及结果，检查重要参数的合理性，并与上期采用的相关参数进行对比分析。

（二）核查意见：

1、未发现均瑶健康补充披露的圣窖酒业库存商品的库龄结构、存放状态、对应在手订单情况及跌价准备计提情况，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。

2、未发现均瑶健康补充披露的圣窖酒业相关其他应收款的具体构成、形成时间、业务背景、和解协议及法院调解文件的执行进展，款项收回风险，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。

3、未发现均瑶健康补充披露的本期存货可变现净值的确定依据，减值测试的测算过程及主要参数，其他应收款减值迹象的发生时间、判断依据、预期信用损失评估所选用的核心假设、关键参数、测算过程，与我们

在执行 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，未发现均瑶健康存在存货跌价准备及其他应收款坏账准备计提不充分、不合理的情形。

基于执行的审计程序，我们认为均瑶健康关于圣窖酒业务的存货跌价准备计提及其他应收款坏账准备计提所使用的评估测算数据、参数标准等与 2024 年末不存在重大变化，本年度计提减值具有合理性，在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

5. 关于均瑶润盈经营情况。年报及前期公告显示，2022 年，公司参与均瑶润盈生物科技（上海）有限公司（以下简称均瑶润盈）破产重整时，预测标的 2023-2025 年度实现营业收入 1.33 亿元、2.67 亿元、5.31 亿元，剔除关联交易后的扣非净利润 0.3 亿元、0.76 亿元、1.8 亿元。均瑶润盈 2025 年度实现营业收入 2.01 亿元，净利润 418.79 万元，上年同期实现营业收入 1.52 亿元，净利润 75.08 万元，持续微利，且与前期收购时的业绩预测差异较大。截至 2024 年及 2025 年末，均瑶润盈净资产分别为-1.68 亿元、-1.64 亿元。此外，公司收购均瑶润盈形成商誉的账面原值期末余额 1.25 亿元，本期末计提商誉减值。

请公司：（1）结合行业环境、市场竞争、业务拓展、客户及订单变化、产能利用等情况，详细说明均瑶润盈 2024 年、2025 年营业收入、净利润与 2022 年破产重整阶段预测数据出现重大差异的具体原因，量化分析各项因素对营收、利润的影响金额；（2）结合均瑶润盈净资产为负、微利等，说明是否存在商誉、固定资产、应收账款等主要资产减值迹象，未计提减值的原因及合理性，是否存在资产减值计提不及时、不充分的情

形；（3）量化说明均瑶润盈近三年实际业绩与商誉减值测试预测数据的差异情况、原因，结合业务发展情况、历史经营业绩、同行业可比公司情况等说明 2024 年、2025 年未计提商誉减值的合理性，减值测试预测参数及资产可收回金额是否合理、审慎。请年审会计师对问题（2）（3）发表意见。

回复：

公司说明：

一、结合行业环境、市场竞争、业务拓展、客户及订单变化、产能利用等情况，详细说明均瑶润盈 2024 年、2025 年营业收入、净利润与 2022 年破产重整阶段预测数据出现重大差异的具体原因，量化分析各项因素对营收、利润的影响金额；

（一）均瑶润盈 2024 年、2025 年营业收入、净利润与 2022 年破产重整阶段预测数据情况及影响金额如下：

单位：亿元 币种：人民币

项目	2024 年	预测 2024 年 业绩目标	影响金额	2025 年	预测 2025 年 业绩目标	影响金额
营业收入	1.524	2.673	-1.149	2.008	5.309	-3.301
净利润	0.044	0.76	-0.716	0.042	1.80	-1.758

（二）均瑶润盈 2024 年、2025 年营业收入、净利润与 2022 年破产重整阶段预测数据出现重大差异的具体原因如下：

1、行业环境原因

（1）行业增长未达预期

公司于 2022 年 11 月 1 日披露《湖北均瑶大健康饮品股份有限公司参与润盈生物工程（上海）有限公司破产重整项目可行性研究报告》，报告引用多家权威调研机构数据，预计 2023 年我国益生菌行业市场规模将

突破千亿级规模，2025 年市场规模将有望达到 1500 亿元左右，年均增长率将达到 15%以上。2024-2025 年境内外益生菌相关消费市场整体仍保持增长态势，但行业整体增速未达到此前报告预判水平。

(2) 海外菌株合规认证审核趋严，认证周期大幅拉长，海外增量无法按期兑现

2022 年破产重整阶段预设欧美、北美菌株安全性认证整体周期约 6 个月可完成落地；后续海外监管政策持续收紧，美国 FDA 强化 GRAS 强制申报审核要求、欧盟出台更严苛的菌株长期安全性评审细则，完整认证周期拉长至 18 个月以上，配套临床试验、第三方检测投入同步增加，海外新客户准入、新品批量供货落地节奏整体滞后两年以上，重整方案中规划的海外营收增量无法按时间节点实现。

(3) 国内益生菌配套国家标准落地滞后，下游新品开发投放受到约束

2022 年破产重整阶段预期益生菌食品分类界定、活菌含量标注、功能性宣称评价相关配套国家标准。截至 2025 年末，完整国标体系仍未落地实施，食品类益生菌产品无法合规开展功效宣传，下游食品、饮料企业新品立项、上市节奏持续放缓，对应 ODM 原料采购增量显著低于重整测算水平。

2、市场竞争原因

(1) 行业产能集中释放，基础通用菌粉供给过剩，产品售价持续下行

2022 年后国内多家益生菌原料厂商集中投资新建大型发酵产线，行业整体菌粉有效产能大幅扩张，基础型通用菌粉市场供给过剩；同时国际

头部菌株企业持续下调对我国供货报价抢占国内市场份额，行业陷入同质化价格竞争格局。重整测算公司综合毛利率可维持 55% 区间，均瑶润盈 2024 年、2025 年实际综合毛利率仅为 48.37%、46.32%，单位产品盈利空间持续被压缩。

（2）高附加值特色功能菌株商业化落地进度滞后，产品结构优化目标未达成

2022 年破产重整阶段预测，依托自有差异化特色功能菌株形成高毛利增量，自 2024 年起实现规模化对外销售；特色菌株面向下游食品企业需要完成多批次安全性临床试验、配方适配、小批量验证，整体客户导入周期普遍长达 2-3 年，高毛利菌株收入贡献远低于前期测算，公司营收结构目前仍依赖低毛利通用菌粉，整体盈利水平未达到重整预期。

3、业务拓展原因

（1）国内头部终端客户供应商准入、试样周期远超前期预判

2022 年破产重整阶段已预设多家国内头部食品、保健品企业年度稳定大额采购订单；实际下游头部品牌供应商准入、配方试样、小批量试产、批量供货全流程周期普遍在 12-24 个月，上述头部客户批量供货落地时间整体延后，重整规划中的大额增量订单未能按期落地确认收入。

（2）ODM 终端成品业务拓展节奏不及重整预期

2022 年破产重整阶段规划依托上市公司渠道协同优势，快速放量益生菌咀嚼片、固体饮料 ODM 成品业务；终端 ODM 业务需要匹配客户包装设计、配方调试、合规备案、批量排产全链条开发，行业培育周期偏长，2024、2025 年成品板块实际收入规模远低于重整测算目标。

（3）上市公司内部产业协同增量释放规模有限

2022 年破产重整方案测算均瑶健康自有饮品业务将形成稳定内部原料采购增量；2024-2025 年公司传统益生菌饮品板块营收规模下滑，向均瑶润盈内部原料采购金额不及前期预测，内部协同营收增量未能足额兑现。

4、新建产能投产滞后影响预测落地时间

2022 年破产重整阶段规划均瑶润盈于 2023 年末完成高活性菌粉、压片、果冻多条新品产线改造及新建工作；受核心设备交付延期、厂房环保验收、智能化系统调试周期拉长等因素影响，新增产线逐步释放产能，推迟至 2025 年下半年才完成验收，综上导致实际产能与预测产能存在偏离，无法支撑重整方案规划的营收规模。

2024 年均瑶润盈菌粉产能利用率 82%，2025 年提升至 93%。上述利用率反映的是现有（扩产前及过程中）产能的使用情况，菌粉前端冻干产能趋近于满产，表明公司在现有产能条件下已充分释放产能。但由于新建产线延迟投产，实际可用总产能与预测假设的扩产后总产能存在较大缺口，但即使现有产能满负荷运转，亦无法支撑重整方案规划的营收规模。

5、研发、销售两类刚性费用大幅超出重整测算区间

结合均瑶润盈 2024、2025 年度合并利润表数据，为完善自有菌株专利布局、拓展海内外市场，费用持续超预算支出：

（1）研发费用超额投入

为搭建自有菌株知识产权体系、完成海内外合规认证试验，2024 年研发费用 1363.71 万元，2025 年研发费用 1934.92 万元，显著高于 2022 年破产重整方案年度 600 万元费用测算值。研发费用的超额投入主要为新增研发人员及菌株循证等费用支出，属于公司为构建长期技术壁垒的

主动战略选择，虽短期影响盈利表现，但为后续特色菌株商业化及毛利率提升奠定了基础。

（2）海外市场拓展带动销售费用抬升

持续参与全球行业专业展会、搭建海外本地化销售团队、开展客户试样推广，2024 年销售费用 3,155.09 万元，2025 年销售费用 4,202.86 万元，超出前期费用预测。该等费用超支是公司在行业环境发生重大变化的背景下，为维持长期竞争力、开拓海外增量市场而主动做出的战略性投入决策。2024-2025 年通过参加国际展会、搭建海外团队、开展试样推广所触达的客户，其验证项目预计将在 2026-2027 年逐步转化为正式批量采购订单。销售费用在当期确认，但对应的收入贡献存在 1-3 年的滞后，这正是销售费用超支与收入不达预期在同期出现的结构性原因。

（三）综合说明

1、预测前提与行业现实出现偏离

2022 年重整业绩预测基于 2021 年益生菌行业供不应求、需求高速增长阶段性市场环境制定；2024、2025 年国内行业集中扩产、海外合规门槛持续抬升、国内配套监管标准出台滞后属于全行业共性外部变化，行业普遍呈现基础菌粉产能过剩、同质化价格内卷、海外市场拓展周期拉长、新建产能利用率低于预期、研发投入刚性抬升的经营特征，均与润盈营收、利润不及重整预期具备客观行业大环境基础。

2、业绩偏差由外部环境、项目周期类客观因素导致，不存在管理层主观虚增预期情形

本次营收、净利润与重整预测产生重大差异，主要受行业供需格局突变、海内外监管合规审核周期拉长、产线设备交付及验收延期、下游头部

客户开发存在天然长周期、各项经营刚性费用超预算等中性及外部客观因素影响，不存在管理层刻意乐观高估经营目标、刻意隐瞒行业竞争风险的情形。

3、公司已制定系统性优化改进举措

针对上述经营滞后事项，上市公司已统筹落实改善方案：加快特色功能菌株临床试验与市场化推广节奏、分层梯度推进海内外客户开发落地、推动新建产线提升产能利用率、精细化压降管控销售及研发费用，持续发挥上市公司上下游全产业链协同优势，长期释放公司在国产益生菌原料赛道的产业布局价值。

二、结合均瑶润盈净资产为负、微利等，说明是否存在商誉、固定资产、应收账款等主要资产减值迹象，未计提减值的原因及合理性，是否存在资产减值计提不及时、不充分的情形；

（一）均瑶润盈净资产为负、微利等基本情况

截至 2024 年及 2025 年末，均瑶润盈净资产均为负数主要系均瑶润盈未破产重组之前的以前年度亏损累计金额较大导致，截至 2024 年及 2025 年末分配利润分别为-4.64 亿元、-4.59 亿元。

2024 年度及 2025 年度，均瑶润盈单体的净利润分别为 441.24 万元、418.79 万元；均瑶润盈及其子公司合并对价分摊评估增值部分摊销后的净利润分别为 75.08 万元、76.34 万元。

2023 年 2 月末收购时均瑶润盈净资产为-1.76 亿元，2025 年末均瑶润盈净资产为-1.64 亿元，均瑶润盈净资产为负系历史累计亏损所致，反映的是历史经营结果，并不等同于核心经营性长期资产存在减值。

均瑶润盈微利系由于业务规模快速发展阶段，公司销售费用投入较

同行业较高，且均瑶润盈研发投入较高所致。

（二）说明是否存在商誉、固定资产、应收账款等主要资产减值迹象

自 2023 年 3 月公司纳入合并报表以来，均瑶润盈业务发展势头良好。一是规模增长，营收由 2023 年的 1.25 亿元增长至 2025 年的 2.01 亿元，年化复合增长率 26.67%；二是盈利持续稳定，2023 年扭亏为盈后，过往年度均保持盈利，2026 年 1-3 月（未经审计）已实现净利润 99.09 万元，同比扭亏，因此判断 2026 年一季度经营情况显著优于 2025 年同期；三是现金流显著改善，2025 年经营性现金流由负转正，达到 2,126.63 万元，盈利质量较高。综上，公司经营状况良好，具备持续盈利能力。

均瑶润盈单体 2023 年 3 月以来主要财务数据如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	2023 年 3-12 月 /2023 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2026 年 1-3 月 /2026 年 3 月 31 日
营业收入	10,919.14	15,242.16	20,084.65	4,557.58
净利润	334.51	441.24	418.79	99.09
总资产	16,251.54	20,825.19	26,291.11	25,820.98
净资产	-17,286.84	-16,845.61	-16,426.82	-16,327.73
经营性现金流	800.65	-754.38	2,126.63	-2.77

均瑶润盈净资产为负系破产重整前亏损累计较大所致，收购均瑶润盈后，均瑶润盈业务规模快速增长期，公司销售投入较同行业稳定期较高，约为 21%，研发投入大幅增加，2025 年较同期研发投入增加 571 万元，为业绩目标的实现打好基础。

根据《企业会计准则第 8 号--资产减值》中第二章可能发生减值资产的认定，均瑶润盈自收购以来经营所处的经济、技术、法律等环境以及所处的市场未发生重大变化；其资产市价不存在大幅下跌，不存在陈旧过时或者其实体已经损坏，也不存在被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；均瑶润盈的经济效益符合预期，经营情况维持稳定向上增长，因此判

断均瑶润盈含商誉的资产组不存在减值迹象。

根据《企业会计准则第 22 号--金融工具确认和计量》中第六章可能发生减值资产的认定，均瑶润盈应收账款期后回款情况良好，其债务人不存在财务困难、倒闭、重组或违反合同条款的情况，收购后历年账龄 1 年以内规模均维持在 95%以上，因此判断均瑶润盈应收账款不存在减值迹象。

（三）未计提减值的原因及合理性，是否存在资产减值计提不及时、不充分的情形

1、未计提商誉减值准备的原因及合理性：

本公司非同一控制合并均瑶润盈，交易对价与取得的购买日享有其可辨认净资产公允价值加评估增值形成的递延所得税影响的差额形成合并商誉，公司 2024 年末、2025 年均开展商誉减值测试，并聘请专业的评估机构出具商誉减值测试报告，均瑶润盈商誉减值测试所设定的营业收入、利润总额业绩目标，经营盈利水平稳定逐步上升，不存在减值迹象，故未对均瑶润盈计提商誉减值，具备合理性。

2、未计提固定资产减值准备的原因及合理性：

2023 年-2025 年，均瑶润盈实现连续三年盈利；并且均瑶润盈的固定资产利用率较高，未出现闲置等情况；也不存在技术迭代、经营环境恶化等外部情况。所以公司认为均瑶润盈的固定资产不存在减值迹象，故未对均瑶润盈计提固定资产减值，具有合理性。

3、应收账款计提减值准备的方式：

均瑶润盈参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为关联方组合及账龄组合，在组合基础上计算预期信用损失。2025 年度，均瑶润盈不存在单项计提坏账准备的应收账款。

截至 2024 年及 2025 年末,均瑶润盈的应收账款余额分别为 2,587.32 万元、3,427.28 万元,上涨约 24.51%,与收入的上涨比例 24.11%基本保持一致。截至 2024 年及 2025 年末,均瑶润盈超过一年账龄的应收账款余额分别为 8.89 万元,39.09 万元,金额较小,部分期后已回款,公司应收账款回款较好,所以公司认为均瑶润盈的应收账款计提减值准备的方式符合要求且具有合理性。

4、综上所述,均瑶润盈不存在资产减值计提不及时、不充分的情形。

三、量化说明均瑶润盈近三年实际业绩与商誉减值测试预测数据的差异情况、原因,结合业务发展情况、历史经营业绩、同行业可比公司情况等说明 2024 年、2025 年末计提商誉减值的合理性,减值测试预测参数及资产可收回金额是否合理、审慎。

(一) 量化说明均瑶润盈近三年实际业绩与商誉减值测试预测数据的差异情况、原因

1、近三年实际业绩与商誉减值测试预测数据的差异情况:

单位:万元 币种:人民币

	2022 年末 商誉减值 测试时预 测的 2023 年度金额	2023 年度 实际金额	2023 年末 商誉减值 测试时预 测的 2024 年度金额	2024 年度 实际金额	2024 年末 商誉减值 测试时预 测的 2025 年度金额	2025 年度 实际金额
营业收入	/	12,519.60	14,155.00	15,242.16	18,054.14	20,084.65
营业成本	/	6,021.85	6,848.35	7,981.47	9,308.64	10,849.79
收入增长率	/	/	14.3%	21.75%	19.5%	31.77%
毛利率	/	51.90%	51.6%	47.64%	48.4%	45.98%
利润总额	/	286.94	229.39	441.24	543.69	418.79
利润总额(按商 誉口径修正)	/	-102.08	229.39	378.39	543.69	809.96
安全边际	/	/	331.00	/	350.79	/

注:2023 年 3 月 1 日起,均瑶润盈开始纳入均瑶健康合并范围,2023 年度为首次进行商誉减值测试,因此无 2023 年度盈利预测数据。

经上表对比,营业收入与利润总额均完成预测数。

2、原因:实际营业收入较预测高,故利润总额完成较预测高。

（二）结合业务发展情况、历史经营业绩、同行业可比公司情况等说明 2024 年、2025 年未计提商誉减值的合理性

1、均瑶润盈业务发展情况、历史经营业绩情况

均瑶润盈主营益生菌相关业务，所属大健康产业受到国内健康中国相关政策支持，伴随居民健康消费需求提升，行业市场需求稳步扩容，受益于“健康中国”战略及居民消费升级，市场需求持续扩容。报告期内，均瑶润盈抓住国产菌株替代进口的历史机遇，营业收入由 2023 年的 10,919.14 万元增长至 2025 年的 20,084.65 万元，年复合增长率达 26.67%。同时，均瑶润盈总资产规模由 2023 年末的 1.63 亿元提升至 2026 年 5 月末的 2.75 亿元，增幅达 69.25%，业务规模实现稳步增长，市场拓展取得阶段性成效，经营基本面保持稳定。

均瑶润盈在营收高速增长的同时，保持了良好的盈利韧性。2023 年至 2025 年连续实现盈利，净利润分别达 334.51 万元、441.24 万元及 418.79 万元，确立了稳定的盈利模式。报告期内，均瑶润盈通过工艺优化与成本控制，保持了合理的毛利率水平，且经营性现金流状况随业务规模扩大持续改善，具备稳定经营现金流支撑，已进入良性发展的常态化轨道。

均瑶润盈深耕益生菌行业多年，拥有自主知识产权的菌株资源库及完善的 FSSC22000、GMP 等质量体系认证。凭借过硬的产品质量与稳定的供应能力，均瑶润盈已成功进入多家头部乳企及知名保健品品牌的供应链体系，长期稳定的客户合作形成一定客户合作门槛与业务竞争优势，订单来源具备持续性。

2、同行业可比公司商誉减值情况

公司简称	2025 年度商誉减值情况	2024 年度商誉减值情况
均瑶健康	不需要计提减值	不需要计提减值
科拓生物	商誉未发生减值	商誉未发生减值
仙乐健康	无资产组或资产组组合的变化	无计提商誉减值准备的情况
美诺华	商誉减值准备不适用	商誉减值准备不适用

公司简称	2025 年度商誉减值情况	2024 年度商誉减值情况
华润江中	商誉减值准备不适用	商誉减值准备不适用

注：同行业可比公司的 2025 年度商誉减值情况、2024 年度商誉减值情况，来源于其公开披露的年度报告。

3、说明 2024 年、2025 年未计提商誉减值的合理性

（1）标的自身经营稳健

2024 年、2025 年均瑶润盈营收持续增长、连续实现盈利，盈利水平具备韧性，经营性现金流同步改善，资产规模稳步扩张；公司核心菌株技术壁垒、头部供应链客户合作持续巩固，经营表现符合收购时盈利预测，未出现业绩大幅下滑、核心技术淘汰、重要客户流失、行业需求萎缩等减值触发情形。公司每年年末严格按照企业会计准则开展商誉减值测试，经现金流折现测算，均瑶润盈对应资产组未来可收回金额高于包含商誉的资产组账面价值，不存在减值计提基础，因此两年均无需计提商誉减值。

（2）会计处理与同行业上市公司口径保持一致

如上表所示的涉及益生菌行业的上市公司，在经营主体营收增长、连续盈利、业绩匹配收购预期的前提下，2024 年、2025 年均经减值测试认定商誉无减值迹象、未计提减值；仅对应业务长期亏损、盈利严重不及预期时，同行才针对性计提商誉减值。均瑶润盈商誉减值测试逻辑、会计判断原则、账务处理方式，与上述可比公司年报披露处理规则完全相符，符合益生菌行业商誉减值测试通行惯例，具备行业可比性。

（3）综合结论

综上，均瑶润盈经营基本面持续向好，不存在商誉减值实质性诱因，减值测试结果支持不计提减值；同时相关会计处理与同行业上市公司处理口径一致，2024 年、2025 年未计提商誉减值具备合理性。

（三）减值测试预测中关键参数及取值依据

1、均瑶润盈历史期的营业收入及增长率如下表所示：

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
营业收入（万元）	12,519.60	15,242.16	20,084.65

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
增长率	-	21.96%	32.93%

2、预测期的营业收入增长率

根据公司历史期的营业收入及增长率，为避免高估资产组可回收金额，管理层参考 2023 年至 2025 年的复合增长率预估资产组 2026 年营业收入增长率，并预计预测期内营业收入增长幅度逐步下降直至平稳，如下表所示：

(1) 2025 年度预测参数如下：

项目	预测数据					
	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
营业收入	24,645.00	28,757.50	32,831.63	36,854.35	41,247.50	41,247.50
利润总额	1,051.76	1,814.36	3,198.79	5,217.62	8,007.00	8,007.00
折现率（税前口径）	12.72%	12.72%	12.72%	12.72%	12.72%	12.72%
收入增长率	22.71%	16.69%	14.17%	12.25%	11.92%	-
营业利润率	4.27%	6.31%	9.74%	14.16%	19.41%	19.41%

综上，公司根据预测的营业收入主要基于行业发展状况、历史年度的营业收入情况以及企业的经营发展计划，预测未来三年营业收入复合增长率为 22.71%、16.69%及 14.17%，低于最近三年营业收入复合增长率 26.67%。上述指标均在行业合理区间内，营业收入增长率的选取具有合理性、审慎性。

3、预测期折现率

公司采用加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率为 12.72%，即将权益资本成本和付息债权人的期望报酬率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，其中，权益资本成本采用资本资产定价模型（CAPM）计算，加权平均资本成本法和资本资产定价是收益法评估中较为通用的折现率及权益资本成本的确定方式。因此，相关参数的选取具备合理性、审慎性。

(四) 资产可收回金额是否合理、审慎。

公司商誉减值测试严格遵循《企业会计准则第8号——资产减值》规定，采用未来现金流现值模型，两年测算口径保持连贯可比；各项参数结合标的历史业绩、行业周期、可比公司风险水平审慎确定，预测假设谨慎保守，故资产组可收回金额测算审慎、依据充分，具备合理性。

会计师核查程序及意见：

（一）核查程序：

1、对固定资产减值执行的核查程序：

（1）了解与固定资产管理相关的内控制度，并对其设计和运行情况进行评价；

（2）实地盘点，关注资产使用状况及资产状况，确认是否有闲置、报废等现象；

（3）核实产权归属及是否存在未披露的抵押、对外出租或处置情况；

（4）分析评价管理层期末对固定资产是否可能存在减值迹象的判断以及识别资产组的方法是否符合企业会计准则的规定。

2、对商誉减值执行的核查程序：

（1）获取并审阅第三方评估机构出具的均瑶润盈购买日资产评估报告，核对商誉初始确认计算过程；

（2）分析比较管理层上年计算预计未来现金流量现值时采用的预测数与本年实际完成情况，评价管理层预测结果的历史准确性；

（3）评价资产组和资产组组合可收回金额的确定方法是否符合企业会计准则相关规定；

（4）分析管理层对商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设、参数、方法以及判断，检查相关假设、参数、方法以及判断的合理性，并与上期采用的相关参数进行对比分析；

(5) 获取管理层聘请的外部评估机构出具的商誉减值测试报告，并对外部评估机构的独立性、客观性及胜任能力进行评估；

(6) 复核外部评估机构对资产组的估值方法及出具的评估报告，验算商誉减值测试的测算过程及结果；

(7) 检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中做出恰当的列报和披露。

3、对应收账款坏账准备计提执行的核查程序：

(1) 复核均瑶润盈对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注是否充分识别已发生减值的项目；

(2) 对于均瑶润盈按照信用风险特征组合计提预期信用损失的应收账款，评价确定的预期信用损失计提比例是否合理；

(3) 对期末重要的应收账款实施函证程序，并将函证结果与均瑶润盈账面金额进行核对；

(4) 结合应收账款期后回款情况检查，评价均瑶润盈预期信用损失计提的合理性；

(5) 对按照信用风险特征组合及预期信用损失率计提坏账准备的应收账款减值进行了重新计算，评价均瑶润盈坏账准备计提的准确性。

(二) 核查意见：

1、未发现均瑶健康补充披露的关于均瑶润盈商誉、固定资产、应收账款未计提减值的原因，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，具有合理性。未发现均瑶健康存在资产减值计提不及时、不充分的情形。

2、未发现均瑶健康补充披露的均瑶润盈近三年实际业绩与商誉减值测试预测数据的差异情况及原因，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。基于执行的审计程序，我们

认为均瑶健康 2025 年末确认均瑶润盈商誉减值具有合理性，其计提减值所使用的预测参数、测算的含商誉资产组的可收回金额合理，在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

6. 关于货币资金与金融资产。年报及前期公告显示，公司 2024 年末货币资金余额 2.45 亿元，2025 年三季度末余额 1.41 亿元，2025 年末余额 3.10 亿元。2025 年公司利息收入 35.45 万元，较 2024 年 1,905.35 万元大幅下降。2025 年末，公司将其他权益工具投资 2,150 万调整入其他非流动金融资产核算，调整后账面金额为 1,961.47 万元，公允价值变动损失 188.53 万元，指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的原因为非交易性、不以盈利为短期目标。

请公司：（1）补充披露 2025 年利息收入大幅下降的原因，利息收入与货币资金规模的匹配性，各季度末公司货币资金余额波动的原因及合理性；（2）补充披露公司其他权益工具投资的项目名称、最终底层投向等，本期公允价值变动损失发生的原因；（3）结合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，说明本次将其他权益工具投资重分类为其他非流动金融资产的原因及合规性，是否存在通过重分类将原计入其他综合收益的利得或损失转入当期损益、人为调节利润的情形。请年审会计师发表意见。

回复：

公司说明：

一、补充披露 2025 年利息收入大幅下降的原因，利息收入与货币资金规模的匹配性，各季度末公司货币资金余额波动的原因及合理性；

（一）补充披露 2025 年利息收入大幅下降的原因：

2024 年度，公司利息收入由两部分构成：一是银行及平台存款利息收入，金额为 252.98 万元；二是根据与圣窖销售公司的以物抵债协议及生效裁判文书确认的利息收入，金额为 1,652.38 万元，该利息圣窖销售公司以圣窖酒存货抵偿，公司于 2024 年 12 月入库。2025 年度，公司无圣窖销售公司相关利息收入确认，仅实现银行及平台存款利息收入 35.45 万元，故利息收入较上年大幅下降。

（二）利息收入与货币资金规模的匹配性

剔除圣窖销售公司一次性利息收入 1,652.38 万元的影响后，2025 年银行及平台存款利息收入较 2024 年减少 217.53 万元，主要原因系：

当期货币资金平均规模下降：各季度期初货币资金平均余额减少约 1.11 亿，各季度末货币资金余额详见下表：

单位：万元 币种：人民币

年份	年初	第一季度末	第二季度末	第三季度末	第四季度末
2024 年	49,905.95	25,782.01	14,628.66	21,116.53	24,484.11
2025 年	24,484.11	13,761.79	14,655.91	14,143.06	30,987.79

各季度财务费用-银行及平台利息收入金额详见下表：

单位：万元 币种：人民币

年份	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2024 年	154.89	30.88	40.42	26.79
2025 年	13.68	14.75	4.69	2.33

2024-2025 年公司日均存款余额详见下表：

单位：万元 币种：人民币

年份	活期存款 日均余额 汇总	活期存款 利息收入	平均 年化 利率	定期存款 日均余额 汇总	定期存款 利息收入	平均年 化利率	协定存款 日均余额 汇总	协定 存款 利息收入	平均年 化利率
2024 年	7,247.98	15.01	0.21%	8,753.39	182.46	2.08%	5,017.27	55.51	1.11%
2025 年	11,260.48	9.33	0.08%	1,419.07	13.82	0.97%	1,987.09	12.30	0.62%

2025 年公司平均年化利率较 2024 年度有所下降主要系由于银行利率下降，符合市场利率走势。同时 2025 年可用于定期存款的资金减少，不能满足高利率的存款金额要求，导致整体利率下降较大。

2025 年公司日均存款余额规模较 2024 年度减少，主要系由于支付 2024 年度利润分配款 4,255 万，购建固定资产等长期资产款 4,986 万元等所致。

从上表可知，除圣窖销售公司一次性利息收入的影响外，由于公司资金除满足各子公司正常运转留存的活期资金外，可用于定期存款等较高利率的资金规模减少，同时银行存款利率下降，导致利息收入下降。

2025 年第四季度货币资金增加 1.69 亿系由于，公司味动力渠道业务为抢占春节市场，要求经销商于 12 月 31 日前打款，该货币资金增加主要集中在年底前最后 10 天内，故产生的利息收入影响较小。

（三）各季度末公司货币资金余额波动的原因及合理性

2025 年各季度货币资金情况：

单位：万元 币种：人民币

报表科目	年初	第一季度末	第二季度末	第三季度末	第四季度末
货币资金	24,484.11	13,761.79	14,655.91	14,143.06	30,987.79

2025 年各季度现金流量情况：

单位：万元 币种：人民币

现金流量项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
经营活动产生的现金流量净额	-9,706.38	-2,603.97	3,591.39	10,941.90
投资活动产生的现金流量净额	495.31	7,904.92	-3,514.58	5,526.75
筹资活动产生的现金流量净额	-993.47	-3,964.44	-250.96	381.04

公司春节销量较大，采购货款有一定的账期，集中在一季度支付，2025 年一季度，经营活动产生的现金流量净流出 0.97 亿元，故第一季度末较年初货币资金余额减少较多。

2025 年第二季度公司经营活动产生的现金流量净流出 0.26 亿元，投资活动产生的现金流量净流入 0.79 亿元（主要由于收回了 0.70 亿交易性金融资产及 0.21 亿其他权益工具），筹资活动产生的现金流量净流出 0.40 亿元（主要由于支付了利润分配款 0.47 亿），故第二季度末货币资金较第一季度末有所增加。

2025 年第三季度，公司经营活动产生的现金流量净流入 0.36 亿元，投资活动产生的现金流量净流出 0.35 亿元，筹资活动产生的现金流量净流出 0.03 亿元，故第三季度末货币资金余额较第二季度末有所减少。

因味动力业务春节为传统旺季，经销商在四季度为备货打款，故 12 月公司收款金额较大，故第四季度经营活动产生的现金流量净流入 1.09 亿元。第四季度公司投资活动产生的现金流量净流入 0.55 亿元（主要由于收回了 0.60 亿交易性金融资产），故第四季度末公司货币资金余额较第三季度末增加较多。

综上所述，各季度末公司货币资金余额与公司业务经营模式相匹配，具有合理性。

二、补充披露公司其他权益工具投资的项目名称、最终底层投向等，本期公允价值变动损失发生的原因

（一）补充披露公司其他权益工具投资的项目名称、最终底层投向等公司其他权益工具投资 2,150 万为：

1、扬州弘创股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“扬州弘创”）的投资 2,000 万元，其最终底层投向为溜溜梅项目、唐饼家项目、精悦蓉项目、船歌饮食项目、之乐生活项目、瑞感科技项目；

2、对上海沪越企业管理合伙企业（有限合伙）的投资 150 万元，其最终底层投向为古越龙山项目。

（二）本期公允价值变动损失发生的原因：

1、扬州弘创股权投资合伙企业（有限合伙）

因本年期末对资产进行公允价值测试，经评估公司评估，发现对扬州弘创项目公允价值下降，根据评估报告，公司对资产公允价值低于账面价值部分计提公允价值变动损失 188.53 万。

2、上海沪越企业管理合伙企业（有限合伙）

本年公司获取了底层资产浙江状元红供应链管理有限公司的财务报表，其 2025 年末资产总额及负债总额较上年无明显变化，且未出现明显公允价值变动。

三、结合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，说明本次将其他权益工具投资重分类为其他非流动金融资产的原因及合规性，是否存在通过重分类将原计入其他综合收益的利得或损失转入当期损益、人为调节利润的情形。

（一）结合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，说明本次将其他权益工具投资重分类为其他非流动金融资产的原因及合规性

公司 2025 年将其他权益工具投资 2,150 万调整入其他非流动金融资产，主要系公司在初始投资时的列报认定存在差错。被投资企业属于合伙企业，根据金融工具确认计量准则等有关规定，对于发行方仅在清算时才有义务向另一方按比例交付其净资产的金融工具，例如属于有限寿命工具的封闭式基金、理财产品的份额、信托计划、合伙企业份额等寿命固定的结构化主体的份额，上述金融工具对于发行方而言不满足权益工具的定义，对于投资方而言也不属于权益工具投资，投资方不能将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，只能作为以公允价值计量且其变动计入损益的金融资产。本次将其他权益工具投资重分类为其他非流动金融资产符合《企业会计准则》规定。

同时公司参阅了 2025 年 7 月 23 日财政部发布的《2024 年度企业会计准则实施情况分析报告》，并逐项对比其中对于“金融资产分类和重分类不正确”的情形，发现公司以前年度针对扬州弘创及上海沪越企业管理合伙企业（有限合伙）的投资列报存在差错。

公司在发现该差错后，对其重要性进行了判断。考虑到该列报差错对公司 2024-12-31 的财务状况、经营成果以及现金流量均无影响，对计算公司各重要财务指标（包括资产负债率、每股净资产、净资产收益率、每股收益等）时也无影响，涉及金额占公司 2024-12-31 总资产的比例仅 1.1%，公司 2024 年 12 月 31 日的整体报表未因该列报错误显失公允，因此不属于重大会计差错，在 2025 年度报表中进行了更正。

（二）是否存在通过重分类将原计入其他综合收益的利得或损失转入当期损益、人为调节利润的情形

该笔投资前期各年度公允价值无显著波动，账面未形成累计其他综合收益，无浮盈浮亏可结转至当期损益；2025 年度该事项的公允价值变动损失为 188.53 万元，该金额无论对上期或本期而言均不重大，对利润影响极小。公司系纠正对上述两家被投资企业在初始投资时的列报错误，不存在通过重分类将原计入其他综合收益的利得或损失转入当期损益、人为调节利润的情形。

会计师核查程序及意见：

（一）核查程序：

1、对货币资金执行的核查程序：

（1）了解与货币资金相关的关键内部控制，评价并测试其设计与运行有效性；

(2) 获取银行开户清单及对账单，获取并核对银行余额调节表（如适用），并独立函证；

(3) 结合抽样技术，对重要银行账户执行双向核对，核查分析银行流水；

(4) 检查并分析利息收入与银行存款的勾稽关系；

(5) 获取并检查其他货币资金-保证金的合同，检查保证金金额与票据的勾稽关系。

2、对其他非流动金融资产的核查程序：

(1) 获取金融资产投资的相关资料，包括投资协议、合伙协议及季度报告，了解均瑶健康对其投资的业务模式及持有目的，评价金融工具分类的恰当性；

(2) 对重要金融资产投资事项进行函证，确认投资金额的准确性；

(3) 针对管理层聘请第三方评估机构进行估值的，获取外部评估机构出具的金融资产公允价值估值报告，并对外部评估机构的独立性、客观性及胜任能力进行评估；

(4) 复核外部评估机构估值使用的重要假设和方法，评价估值技术的适当性，对评估工作涉及的重要基础数据进行分析，确认其相关性、完整性及准确性，检查估值结果的正确性；

(5) 检查金融资产在财务报表中列报情况，判断金融资产是否按规定分类列报，是否符合企业会计准则的要求；

(6) 检查与金融资产公允价值相关的信息是否已在财务报表中做出恰当的列报和披露。

(二) 核查意见

1、未发现均瑶健康补充披露的 2025 年利息收入大幅下降的原因，利息收入与货币资金规模的匹配性，各季度末均瑶健康货币资金余额波

动的原因，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，具有合理性。

2、未发现均瑶健康补充披露的其他权益工具投资的项目名称、最终底层投向、本期公允价值变动损失发生的原因，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。

3、未发现均瑶健康补充披露的本次将其他权益工具投资重分类为其他非流动金融资产的原因，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，具有合理性。我们未发现均瑶健康存在通过重分类将原计入其他综合收益的利得或损失转入当期损益、人为调节利润的情形。

7. 关于长期资产减值。年报显示，2025 年度公司计提固定资产减值准备 2,436.87 万元，投资性房地产减值准备 435.47 万元。公司在 2025 年固定资产减值测试中，对房屋及建筑物等部分资产同时采用“公允价值减处置费用”和“预计未来现金流”两种方法进行测算，本次为公司上市以来首次计提大额固定资产减值。

请公司：（1）补充披露固定资产减值对应的具体资产名称、所在位置、原值、累计折旧、账面净值；资产减值迹象出现的具体时点及判断依据，包括但不限于产能利用率、设备闲置情况、产品市场变化等；可收回金额的确定方法及具体测算过程；（2）固定资产减值两种方法测算结果存在差异的，说明最终选取结果的确定依据，结合关键参数及具体数值说明相关减值计提的合理性，前期均未计提固定资产减值准备的原因及合理性；（3）补充披露计提减值的投资性房地产的具体位置、面积、当前出租或使用状态；市场法评估中采用的可比成交案例的具体情况（位置、

成交时间、单价等），以及相关调整参数的确定依据；该投资性房地产是否存在长期空置或租金下滑的情况，说明前期公允价值、账面价值确认是否审慎。请年审会计师发表意见。

回复：

公司说明：

一、补充披露固定资产减值对应的具体资产名称、所在位置、原值、累计折旧、账面净值；资产减值迹象出现的具体时点及判断依据，包括但不限于产能利用率、设备闲置情况、产品市场变化等；可收回金额的确定方法及具体测算过程；

（一）固定资产减值、投资性房地产减值对应的具体资产名称、所在位置、原值、累计折旧、账面净值具体如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	资产大类	资产类别	原值	累计折旧	减值准备	账面净值	所在位置
科创中心	固定资产	房屋建筑物	2,648.67	141.49	493.38	2,013.79	宜昌市
均瑶商务楼1号楼	固定资产	房屋建筑物	18,435.05	2,537.95	1,500.49	14,396.62	上海市
	投资性房地产	房屋建筑物	5,350.16	730.32	435.47	4,184.37	
泛缘供应链资产组	固定资产	办公设备	195.39	72.26	118.11	5.02	上海市
	固定资产	机器设备	103.33	50.77	24.95	27.60	
	固定资产	运输工具	24.28	17.12	4.49	2.67	
	固定资产	专用设备	524.00	228.07	295.45	0.48	
合计			27,280.87	3,777.97	2,872.34	20,630.57	

（二）资产减值迹象出现的具体时点及判断依据，包括但不限于产能利用率、设备闲置情况、产品市场变化等

根据《企业会计准则第8号——资产减值》规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。具体如下：

会计准则的相关规定	公司相应资产实际情况分析
(1) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	均瑶商务楼 1 号楼周边同地区同类型办公楼 2025 年度全年成交价格逐季下行，前三季度仅小幅折价，第四季度急剧下跌，折价幅度显著放大。
(2) 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	/
(3) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	/
(4) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	/
(5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	宜昌科创中心已于 2024 年竣工完成，原规划其作为公司专属研发场所。公司于 2023 年 2 月收购均瑶润盈，在业务整合过程中，逐步可以依托其较为完备的现有研发能力，出于资源集约配置、降低运营开支考量，管理层于 2025 年根据公司研发团队的组建情况和办公需求，商定暂不在当地开展研发相关运营，目前处于闲置状态。
(6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	泛缘供应链资产组减值核心原因为泛缘供应链经营持续承压，2024 年度泛缘供应链仅小幅亏损，2025 年度亏损规模大幅扩大，同时结合 2025 年底泛缘供应链管理层编制的未来五年盈利预测，该业务板块预计持续亏损，资产组未来净现金流量创造能力不足。

（三）可收回金额的确定方法及具体测算过程

可收回金额的确定方法：根据企业会计准则，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

具体测算过程：

1、均瑶商务楼 1 号楼

房屋建筑物坐落于上海市浦东新区康桥东路 2 弄 1 号的 37 套办公用房，具体如下：

房地产权证编号	具体位置	建筑面积(m²)	使用状态
沪（2021）浦字不动产权第 115763 号	康桥东路 2 弄 1 号楼 1 至 9 层	7,217.15	3 至 4 层出租 1-2 层、5 至 9 层自用

市场法评估（即根据资产的公允价值减去处置费用后的净额）中，资产的公允价值的确定，根据评估的资产状况，选择与评估的房地产同一区域内、结构、功能类似的，具有较强适用性的可比实例，将评估的资产与参照物在区位状况、实物状况、时间因素和交易情况等方面进行比较、修正，选取三个可比实例比较、修正后，取平均价格确定房地产市场价格。

处置费用的确定：评估的房地产如在评估时点进行转让，其变现过程中发生的费用和税金，一般包括销售费用、增值税、税金及附加、印花税、土地增值税等。

根据资产的公允价值减去处置费用后的可收回金额为 18,580.99 万元。

测算过程		数据来源和参数
市场法评估值（万元）	19,181.38	市场法评估值（不含税）
账面原值（万元）	23,785.21	账面原值
销售费用	383.63	2%（房地产中介费用中间值）
销售税费：	216.75	
可收回金额（万元）	18,580.99	取整

2、泛缘供应链固定资产

（1）评估方法

由于企业亏损，且管理层暂无扭亏为盈的经营计划，无法通过测算各单项资产预计未来现金流量的现值来确定其可收回金额，故本次评估对于评估的资产的可收回金额以资产的公允价值减去处置费用后的净额作为可收回金额。

（2）评估计算过程

1) 设备公允价值的确认

由于评估的设备为一般电子设备，评估对象存在相同或者相似资产活跃市场，故本次评估采用二手回收价确定评估的资产的公允价值。

2) 处置费用的确认

设备类资产的处置费用包括与处置资产相关的相关税金、费用等。

3、宜昌资产组（宜昌产线及科创中心）

（1）收益年限的确定

在计算资产预计未来现金流量的现值时，对资产预计未来现金流量的预测一般只考虑资产组内主要资产项目在简单维护下的剩余经济年限。评估范围内的主要资产为饮品生产线相关设备，本次评估对于资产的经济使用年限基于相关会计准则的规定与讲解，采取企业会计折旧年限确定设备经济使用寿命，以主要机器设备的剩余经济使用年限作为预测期的年限。

主要机器设备为 PET 灌装生产线、动力管道系统、330 外包生产线、PE 发酵系统和 PET 外包生产线等，购置日期均为 2024 年，经查询《资产评估常用方法与参数指南》，饮料加工设备的经济寿命年限为 12-16 年，本次评估取平均值 14 年作为评估的资产组的经济使用年限，因此资产组剩余经济使用年限为 13 年，因此预测期年限至 2038 年年末。

（2）未来收益预测

按照预期收益口径与折现率一致的原则，采用资产组自由现金流确定评估对象的资产组价值收益指标。

资产组经营期现金流=税前利润+折旧与摊销-资本性支出-营运资金净增加

最后一年经营期现金流=税前利润+折旧与摊销-资本性支出-营运资金净增加+营运资金收回额+资产组残值

预测期税前利润=营业收入-营业成本-营业税金及附加-营业费用-管理费用

（3）折现率的确定

本次评估采用加权平均资本成本定价模型(WACC，税前)。

$$R(WACC, \text{税前}) = Re \times We / (1-T) + Rd \times Wd$$

式中：

Re：权益资本成本

Rd：债务资本成本

We：权益资本结构比例

Wd：付息债务资本结构比例

T：适用所得税税率

其中，权益资本成本采用资本资产定价模型(CAPM)计算

计算公式如下：

$$Re = Rf + \beta \times MRP + Rc$$

Rf：无风险收益率，通过查询同花顺 iFind，选取沪深两市交易的到期日距评估基准日 10 年及以上的且在评估基准日当月有交易记录的全部国债在评估基准日的到期收益率（复利）的算术平均值；

MRP（ $R_m - R_f$ ）：市场平均风险溢价，以上海证券交易所和深圳证券交易所股票综合指数为基础，按收益率的几何平均值、扣除无风险收益率确定；

R_m ：市场预期收益率，以上海证券交易所和深圳证券交易所股票综合指数为基础，按收益率的几何平均值确定；

β ：预期市场风险系数，通过查询同花顺 iFind，在综合考虑可比上市公司与产权持有人在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面可比性的基础上，选取恰当可比上市公司的适当年期贝塔数据；

R_c ：企业特定风险调整系数，综合考虑产权持有人的风险特征、企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素经综合分析确定；

（4）资产组可收回金额的确定

资产组可收回金额=经营性资产价值-期初营运资金。

4、公司严格遵循《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，对长期资产减值准备的计提系基于资产减值测试的客观结果，而非主观选择的一次性计提或分年摊销安排。

公司依据评估机构出具的专业评估报告，将资产账面价值与可收回金额进行逐项比较，对可收回金额低于账面价值的差额，足额确认减值损失，并计入当期损益。该处理方式符合准则关于减值迹象判断及可收回金额计量的要求。

二、固定资产减值两种方法测算结果存在差异的，说明最终选取结果的确定依据，结合关键参数及具体数值说明相关减值计提的合理性，前期均未计提固定资产减值准备的原因及合理性；

（一）固定资产减值两种方法测算结果存在差异的，说明最终选取结果的确定依据：根据企业会计准则，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。故两种方法测算结果存在差异的，取较高者与账面价值的差额确认减值准备金额。

（二）结合关键参数及具体数值说明相关减值计提的合理性

1、均瑶商务楼1号楼：房地产未来现金流是未来的收益及资产转让收入，考虑到目前的租售比偏低是客观存在的事实，造成收益法计算得到的估值结果明显偏低，预计该房地产的公允价值减去处置费用后的净额将高于收益法计算的现金流量现值。故本次评估采用公允价值减去处置费用的净额的方法测算资产的可收回金额。

2、泛缘供应链固定资产：企业持续处于亏损状态，管理层暂未制定具备可行性的扭亏经营方案，固定资产主要为车辆、电脑、展示柜、酒柜等资产，各单项资产或资产组合无法独立产生可单独计量的未来现金流入，不满足采用资产预计未来现金流量现值测算可收回金额的适用条件。基于《企业会计准则第8号——资产减值》相关规定，本次减值测试中，泛缘供应链固定资产可收回金额选取公允价值减去处置费用后的净额予以确定。

3、宜昌资产组（宜昌产线及科创中心）

通过评估，在评估假设及限定条件成立的前提下，湖北均瑶大健康饮品股份有限公司拥有的饮品相关资产组预计未来现金流量现值为31,753.34万元，公允价值减去处置费用的净额为31,707.46万元。

根据预计未来现金流量现值与公允价值减去处置费用的净额孰高者，故湖北均瑶大健康饮品股份有限公司拥有的饮品相关资产组可收回金额为31,753.34万元。

根据企业会计准则，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，故具有合理性。

（三）前期均未计提固定资产减值准备的原因及合理性

均瑶商务楼1号楼减值核心原因系2025年第四季度周边房地产市价大幅下跌，周边交易案例平均交易价格如下：

时间	平均交易价格(元/m²)	环比增长率
2024年1季度	36,100.00	-
2024年2季度	33,300.00	-7.76%
2024年3季度	34,900.00	4.80%
2024年4季度	32,400.00	-7.16%
2025年1季度	33,200.00	2.47%

时间	平均交易价格(元/m²)	环比增长率
2025 年 2 季度	33,100.00	-0.30%
2025 年 3 季度	31,400.00	-5.14%
2025 年 4 季度	29,400.00	-6.37%

公司 2025 年各季度末均进行减值测试，经测算，前三季度的可收回金额高于账面价值，无需计提减值准备，而第四季度因周边房产平均交易价格继续下跌，可收回金额低于账面价值，故聘请评估机构测算可收回金额，根据可收回金额低于账面价值部分计提减值准备；泛缘供应链固定资产减值核心原因系泛缘 2025 年亏损；宜昌资产组（宜昌产线及科创中心）减值核心原因系 2024 年科创中心转固后，管理层仍在评估科创中心具体用途，2025 年管理层确定暂不开展研发相关运营导致其闲置，引发减值迹象，经评估测算后发现减值，计提减值准备。

综上所述，公司前期未计提固定资产减值具备合理性。

三、补充披露计提减值的投资性房地产的具体位置、面积、当前出租或使用状态；市场法评估中采用的可比成交案例的具体情况（位置、成交时间、单价等），以及相关调整参数的确定依据；该投资性房地产是否存在长期空置或租金下滑的情况，说明前期公允价值、账面价值确认是否审慎。

（一）补充披露计提减值的投资性房地产的具体位置、面积、当前出租或使用状态；市场法评估中采用的可比成交案例的具体情况（位置、成交时间、单价等），以及相关调整参数的确定依据

公司投资性房地产坐落于上海市浦东新区康桥东路 2 弄 1 号的 37 套办公用房，3-4 层为出租，计入投资性房地产科目，具体如下：

房地产权证编号	具体位置	建筑面积(m²)	使用状态
沪（2021）浦字不动产权第 115763 号	康桥东路 2 弄 1 号楼 1 至 9 层	7,217.15	3 至 4 层出租 1-2 层、5 至 9 层自用

（二）市场法评估中采用的可比成交案例的具体情况（位置、成交时间、单价等），以及相关调整参数的确定依据

相关调整参数的确定依据：从交易情况、交易时间、区位状况、实物状况和权益状况等方面利用参照物的交易价格，以评估对象的某一或者若干基本特征与参照物的同一及若干基本特征进行比较，得到两者的基本特征修正系数或基本特征差额，在参照物交易价格的基础上进行修正，确定评估价值。

1、选取可比实例

根据评估的资产状况，选择与评估的房地产同一区域内、结构、功能类似的，具有较强适用性的可比实例，将评估的资产与参照物在区位状况、实物状况、时间因素和交易情况等方面进行比较、修正，确定评估的房地产市场价格。

评估的房地产为办公房地产，共 37 套办公房地产。

本次评估选取的可比实例均来源于评估对象同一区域，案例价格信息由实地探查获取的挂牌报价，并结合市场实际成交情况予以综合分析修正。

可比实例 1：

位于盛荣路 288 弄 5 号：该房地产共 18 层，为钢混结构，精装修。建筑面积为 46.56 平方米。经调查，含税成交价格为 33,075.60 元/平方米。

可比实例 2：

位于泰环路 195 号：该房地产共 10 层，为钢混结构，豪华装修。建筑面积为 212.42 平方米。经调查，含税成交价格为 29,187.46 元/平方米。

可比实例 3：

位于盛荣路 288 弄 1 号：该房地产共 13 层，为钢混结构，一般装修。建筑面积为 45.50 平方米。经调查，含税成交价格为 29,670.33 元/平方米。

2、评估的资产与可比实例的比较因素条件说明

		评估对象	实例 1	实例 2	实例 3
房屋坐落		1 幢 2 弄 1 号 601	盛荣路 288 弄 5 号 1003 室	泰环路 195 号 201 室	盛荣路 288 弄 1 号 517 室
交易情况		正常交易	成交	成交	成交
交易日期		2025-12-31	2025-10-25	2025-12-11	2025-11-13
取价依据		/	市场调查	市场调查	市场调查
建筑面积 (m ²)		159.74	46.56	212.42	45.5
成交单价 (含税, 元/m ²)		/	33,075.60	29,187.46	29,670.33
区域状况	繁华程度	距离开新里 2.5 公里，繁华程度较劣	距离陆悦广场 1.7 公里，繁华程度较劣	距离新达汇 0.2 公里，繁华程度优	距离陆悦广场 1.7 公里，繁华程度较劣
	交通条件	距离 11 号线、16 号线罗山路地铁站在 0.2-0.5 公里内，交通条件优	距离 13 号线中科路地铁站的距离约为 1.2 公里，一般	距离 11 号线三林东地铁站在 0.2-0.5 公里内，交通条件优	距离 13 号线中科路地铁站的距离约为 1.2 公里，一般
	基本设施状况	较齐全	较齐全	较齐全	较齐全
	环境状况	一般	一般	一般	一般
	城市规划	较有利	较有利	较有利	较有利
实物状况	临街状况	一面临街	一面临街	一面临街	一面临街
	建筑结构	钢混	钢混	钢混	钢混
	物业品质	优	较优	较优	较优

	新旧程度	建成于 2019 年，新旧程度优	建成于 2016 年，新旧程度优	建成于 2009 年，新旧程度较优	建成于 2016 年，新旧程度优
	装修装饰	精装修	豪华装修	豪华装修	一般装修
	层高	约 3.8 米	约 3.8 米	约 3.8 米	约 3.8 米
	户型	户型方正，南北通透，优	户型方正，南北通透，较优	户型方正，南北通透，较优	户型方正，南北通透，较优
	停车便捷度	方便	方便	方便	方便
	楼外景观	优	较优	较优	较优
	所在楼层	6 层	10 层	2 层	5 层
权益状况	规划限制	办公	办公	办公	办公
	土地剩余使用年限	15.58	36.14	18.82	36.14

3、相关调整参数的确定依据

(1) 交易情况的修正

交易情况修正系数=评估的资产正常交易情况指数/比较实例的交易情况指数。

评估的房地产和可比实例均为正常交易，交易情况修正系数为 100、100、100。

(2) 交易日期的修正

交易日期修正系数=评估基准日价格指数/比较实例交易时点价格指数

各可比实例交易日期与评估基准日相近，市场价格变化很小，无需进行交易日期修正，故修正系数为 100/100。

(3) 区位状况修正

区位状况修正系数=评估的资产区位状况指数/比较实例的区位状况指数（评估的房地产和比较实例的区位状况见上表）

(4) 实物状况修正

实物状况修正系数=评估的资产实物状况指数/比较实例的实物状况指数（评估的房地产和可比实例的实物状况见上表）

（5）权益状况修正

权益状况修正系数=评估的资产权益状况指数/比较实例的权益状况指数（评估的房地产和可比实例的实物状况见上表）

繁华程度修正：可比案例的繁华程度与评估的对象不同，本次评估主要参照《上海市城乡建设用地基准地价成果（2020 年）的通知》中，办公用地因素修正系数表（6-11 级）中距社区级商业中心距离（6 级）因素综合考虑进行修正。

影响因素	优	较优	一般	较劣	劣
距社区级商业中心距离	<0.5km	[0.5-1) km	1-1.5) km	[1.5, 3] km	≥3.0km
	2.80%	1.40%	0.00%	-1.40%	-2.80%

评估对象距离新里 2.5 公里，繁华程度较劣，可比实例 1 和 3 距离陆悦广场 1.7 公里，繁华程度较劣，可比实例 2 距离新达汇 0.2 公里，繁华程度优，综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 100/100、100/106、100/100。

交通条件修正：可比案例的交通条件与评估的对象不同，本次评估主要参照《上海市城乡建设用地基准地价成果（2020 年）的通知》中，办公用地因素修正系数表（6-11 级）中距轨道交通站点距离因素综合考虑进行修正。

影响因素	优	较优	一般	较劣	劣
距轨道交通站点距离	<0.5km	<1km	[1-2) km	[2-3] km	/
	4.90%	2.45%	0.00%	-2.45%	

评估对象距离地铁站在 0.2-0.5 公里内，交通条件较优，可比实例 1 和 3 距离地铁站点的距离约为 1.2 公里，较劣，可比实例 2 距离地铁站在 0.2-0.5 公里内，交通条件较优，综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 100/95、100/100、100/95。

三个比较实例在基本设施状况、环境状况和城市规划等区域因素类似于评估的对象，故对三个可比案例在其他区域因素上不进行修正。

评估基准日前 6 个月内该区域内可获取的成交案例如下表：

坐落	面积	总价	单价	交易日期
海趣路 236 号 1613 室	38.48	120.00	31,185.03	2025-08-10
海趣路 218 号 519 室	36.81	137.29	37,296.93	2025-08-10
海趣路 236 号 210 室	40.21	117.70	29,271.33	2025-09-12
海趣路 218 号 813 室	38.49	113.50	29,488.18	2025-11-10
海趣路 236 号 1314 室	38.70	117.00	30,232.56	2025-11-10
海趣路 236 号 1313 室	38.48	116.00	30,145.53	2025-11-10
海趣路 236 号 707 室	38.48	110.00	28,586.28	2025-12-9
海趣路 218 号 1603 室	36.81	101.00	27,438.20	2025-12-9
海趣路 236 号 920 室	36.81	94.00	25,536.54	2025-12-9
盛荣路 288 弄 3 号 516 室	58.15	165.00	28,374.89	2025-07-12
盛荣路 288 弄 6 号 526 室	66.30	200.00	30,165.91	2025-08-10
盛荣路 188 弄 4 号 1105 室	63.01	191.00	30,312.65	2025-09-12
盛荣路 288 弄 6 号 1115 室	44.34	170.00	38,340.10	2025-10-11
盛荣路 288 弄 5 号 1003 室	46.56	154.00	33,075.60	2025-11-10
盛荣路 288 弄 1 号 517 室	45.50	135.00	29,670.33	2025-12-09
泰环路 195 号 201 室	212.42	620.00	29,187.46	2025-12-11

评估师选取了面积较大且时间较接近评估基准日的三个样本，即盛荣路 288 弄 5 号、盛荣路 288 弄 1 号、泰环路 195 号。

因面积差异导致的修正过程如下：

个别因素-建筑面积修正：在此主要考虑评估对象和可比实例的建筑面积大小。一般而言，与评估对象同类的房地产面积越小，市场可承接的有效购买人群就越多，相对单价也会略高，建筑面积过大或过低，则相对单价也会略低。

主要考虑市场接受程度及修正系数：

面积区间	0-100 平方米	100-200 平方米	200-500 平方米	500-1000 平方米	1000 平方米及以上
------	-----------	-------------	-------------	--------------	-------------

市场接受程度	较易	易	一般	较难	困难
市场接受程度修正系数	2	1	0	-1	-2

公司璟瑞房产由 37 套办公用房构成，销售时也可以按各单元销售，办公用房平均面积 195.06 平方米。

评估对象建筑面积为 159.74 平方米，实例 1 建筑面积为 46.56 平方米，实例 2 建筑面积为 212.42 平方米，实例 3 建筑面积为 45.15 平方米，因此综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 101、99、101。

个别因素-物业品质修正：在此主要考虑评估对象和可比实例的建筑物品质。一般而言，建筑物品质较好，相对单价也会略高，物业品质修正系数如下：

物业品质	优	较优	一般	较劣	劣
物业品质修正系数	4	2	0	-2	-4

评估的物业外部为干挂石材，经现场勘查物业品质优，3 个实例外部主要为涂料和面砖，经现场勘查物业品质较优，因此综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 100/98、100/98、100/98。

个别因素-新旧程度修正：评估的物业于 2019 年建成，案例 1 和 3 于 2016 年建成，案例 2 于 2009 年建成，本次评估考虑差异 2 年修正±1。综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 100/98.5、100/95、100/98.5。

个别因素-装饰装修修正：经现场勘察，评估对象为精装修，案例 1 和 2 为豪华装修，案例 3 为一般装修。综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 102、102、98。

个别因素-户型修正：在此主要考虑评估对象和可比实例的户型及所在位置朝向的价格差异。一般而言，户型好朝向较好，相对单价也会略高，户型及所在位置朝向修正系数如下：

户型	优	较优	一般	较劣	劣
户型及所在位置朝向修正系数	4	2	0	-2	-4

经实地勘察，评估的房地产户型及所在位置朝向南北通透（优），3个案例户型方正，但南北不通透，户型较优。综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 100/98、100/98、100/98。

个别因素-楼外景观：在此主要考虑评估对象和可比实例的楼外景观之间的价格差异。一般而言，楼外景观较好，相对单价也会略高，楼外景观修正系数如下：

楼外景观	优	较优	一般	较劣	劣
楼外景观修正系数	4	2	0	-2	-4

经实地勘察，评估的对象所在地块及周边环境绿地较多，楼外景观优，3个可比案例所在地块及周边环境绿地较评估的对象少，楼外景观较优。综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 100/98、100/98、100/98。

个别因素-所在楼层：评估的资产的所在楼层为 6 层，可比实例 1、可比实例 2、可比实例 3 的所在楼层分别为 10 层、2 层、5 层，所在楼层每增加或减少 1 层，修正系数增加或减少 0.5，因此综合考虑三个可比案例的修正系数分别为 100/102、100/98、100/99.5。

三个比较实例在临街情况、建筑结构、层高、户型、停车便捷度、因素类似于评估的对象，故不对三个可比实例的上述因素进行修正。

权益因素-土地剩余使用年限修正：其中，设定评估的资产的土地使用期限指数为 100，评估的资产剩余土地使用年限约为 15.58 年，可比实例一、二、三的剩余使用年限约为 36.14 年、18.82 年、36.14 年。本次评估参照《上海市城乡建设用地基准地价成果（2020 年）的通知》结合地价房价比对土地剩余使用年限进行修正，商业土地还原利率为 6.8%、办公土地还原率为 5.7%。

评估的房地产的土地剩余使用年限修正系数= $(1-1/(1+6.8\%)^{15.58}) / (1-1/(1+6.8\%)^{40}) = 0.6909$

可比实例 1 的土地剩余使用年限修正系数= $(1-1/(1+5.7\%)^{36.14}) / (1-1/(1+5.7\%)^{50}) = 0.9229$

可比实例 2 的土地剩余使用年限修正系数= $(1-1/(1+6.8\%)^{18.82}) / (1-1/(1+6.8\%)^{40}) = 0.7651$

可比实例 3 的土地剩余使用年限修正系数= $(1-1/(1+5.7\%)^{36.14}) / (1-1/(1+5.7\%)^{50}) = 0.9229$

本次评估参照华创证券于 2021 年 8 月 28 日发布的《房地产行业 2021 年中期投资策略》中一线供地城市成交地价房价比的平均值 60%进行修正。

因此可比实例 1 土地剩余使用年限修正系数= $((0.9229 / 0.6909 - 1) * 100 * 60\%) + 100 = 120$ (取整)

可比实例 2 土地剩余使用年限修正系数= $((0.7651 / 0.6909 - 1) * 100 * 60\%) + 100 = 106$ (取整)

可比实例 3 土地剩余使用年限修正系数= $((0.9229 / 0.6909 - 1) * 100 * 60\%) + 100 = 120$ (取整)

故对实例 1、2、3 交易因素修正系数分别为 120、106、120。

其余因素均与评估的对象类似，不做修正。

比准价格=可比实例价格×时间因素修正系数×区位状况修正系数×实物状况修正系数

4、评估价格的确定

考虑到可比实例中实例 1、实例 2、实例 3 计算的价格较为接近，因此以经修正后的比准价格算术平均值确定评估的房地产的评估单价。

评估单价= $(29,795.56 + 29,329.06 + 28,497.70) / 3 / (1+9\%)$
=26,800.00 元 (不含增值税)

一般而言，楼层越高，相对单价也会略高，一般每增加或减少一层，单价增加或减少 0.5%。采用同样的方法，评估的资产的公允价值评估值为 19,181.38 万元。

根据资产的公允价值减去处置费用后的可收回金额为 18,580.99 万元。

测算过程		数据来源和参数
市场法评估值（万元）	19,181.38	市场法评估值（不含税）
账面原值（万元）	23,785.21	账面原值
销售费用	383.63	2%（房地产中介费用中间值）
销售税费：	216.75	
可收回金额（万元）	18,580.99	取整

（三）该投资性房地产是否存在长期空置或租金下滑的情况，说明前期公允价值、账面价值确认是否审慎。

该投资性房地产不存在长期空置或租金下滑的情况，该投资性房地产一直全部处于出租状态，租金较以前年度稳定未变化，本次减值核心原因为 2025 年第四季度周边房地产市价继续大幅下跌，经评估测算可收回金额低于账面价值计提了投资性房地产减值准备。公司投资性房地产采用成本法计量模式，同时根据公司会计政策计提折旧，公司前期测算公允价值高于公司账面价值故按成本法计量的账面价值列报，故前期公允价值、账面价值确认合理、审慎。

会计师核查程序及意见：

（一）核查程序：

1、了解与长期资产管理相关的内控制度，并对其设计和运行情况进行评价；

2、评价管理层聘请的评估专家的胜任能力、专业素质及客观性；

3、与管理层及外部评估专家讨论长期资产减值测试过程中所使用的价值类型、评估方法、估值模型的适当性，以及关键假设、折现率等参数的合理性，并与上期采用的相关参数进行对比分析；

4、实地盘点，关注资产使用状况及资产状况，确认是否有闲置、报废等现象；

5、核实产权归属及是否存在未披露的抵押、对外出租或处置情况；

6、复核相关计算过程和结果及其账务处理；

7、检查相关会计处理是否符合准则，报表附注披露是否充分。

（二）核查意见：

1、未发现均瑶健康补充披露的固定资产减值对应的具体资产名称、所在位置、原值、累计折旧、账面净值，资产减值迹象出现的具体时点及判断依据，可收回金额的确定方法及具体测算过程，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。

2、基于执行的审计程序，我们认为均瑶健康固定资产计提减值所使用的关键参数、测算的可收回金额合理，本期就固定资产计提的减值具有合理性，其在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

3、未发现均瑶健康补充披露的投资性房地产的具体位置、面积、当前出租或使用状态，市场法评估中采用的可比成交案例的具体情况以及相关调整参数的确定依据，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。均瑶健康该投资性房地产不存在长期空置或租金下滑的情况，本期就该投资性房地产计提的减值具有合理性。

8. 关于每日博士相关业务。年报显示，2025 年公司向客户上海每日博士品牌管理有限公司（以下简称每日博士）销售金额为 1,994.90 万元，

占年度销售总额 1.5%，公司将其作为关联方和关联交易披露；公司控股公司每日博士（上海）商贸有限公司（以下简称每日博士商贸），实现营业收入 1.35 亿元、净利润-1,327.37 万元。

请公司：（1）补充披露每日博士的股权结构、实际控制人及少数股东情况，说明其与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及每日博士商贸是否存在股权、任职、资金或其他利益安排；（2）说明上市公司与每日博士的合作模式、具体交易内容、定价机制、结算周期、信用政策及回款情况等，对比同期对每日博士及其他非关联客户的同类交易价格、毛利率、信用条款，分析与其他客户的差异、差异原因及合理性，相关交易是否具备真实的商业实质，是否存在其他利益安排、利益输送或利润调节情形；（3）结合上述情况，说明公司关联方识别、客户管理及内控执行的有效性，日常关联交易信息披露是否准确。请年审会计师发表意见。

回复：

公司说明：

一、补充披露每日博士的股权结构、实际控制人及少数股东情况，说明其与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及每日博士商贸是否存在股权、任职、资金或其他利益安排

（一）每日博士品牌的股权结构、实际控制人及少数股东的基本情况

- 1、名称：上海每日博士品牌管理有限公司
- 2、成立时间：2022 年 8 月 3 日
- 3、注册地址：上海市奉贤区陈桥路 1887 号 1 幢 2 层 A021 室
- 4、注册资本：100 万人民币
- 5、统一社会信用代码：91310118MABWA3439C

6、企业类型：有限责任公司(自然人投资或控股的法人独资)

7、法定代表人：唐宇轩

8、股东情况：

股东名称	认缴出资额	持股比例
苏州瑞感科技有限公司	100 万元	100%

9、经营范围：一般项目：品牌管理；互联网销售（除销售需要许可的商品）；技术进出口；货物进出口；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；化妆品批发；日用百货销售；家用电器销售；针纺织品销售；服装服饰批发；服装服饰出租；鞋帽批发；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）；珠宝首饰批发；电子产品销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；供应链管理服务；食用农产品批发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；体育用品及器材批发；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）

10、实际控制人及少数股东情况：

每日博士品牌由苏州瑞感科技有限公司（以下简称“苏州瑞感”）持股 100%，苏州瑞感由自然人唐宇轩直接持股 59.5%，唐宇轩系每日博士品牌实际控制人，每日博士品牌无少数股东情况。

（二）其与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及每日博士商贸是否存在股权、任职、资金或其他利益安排

唐宇轩系每日博士商贸董事、经理，同时担任每日博士品牌法人。除此以外，二者不存在股权、资金或其他利益安排。

每日博士品牌与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员不存在股权、任职、资金或其他利益安排。

二、说明上市公司与每日博士的合作模式、具体交易内容、定价机制、结算周期、信用政策及回款情况等，对比同期对每日博士及其他非关联客户的同类交易价格、毛利率、信用条款，分析与其他客户的差异、差异原因及合理性，相关交易是否具备真实的商业实质，是否存在其他利益安排、利益输送或利润调节情形；

（一）说明上市公司与每日博士的合作模式、具体交易内容、定价机制、结算周期、信用政策及回款情况等

1、交易背景：为了加快益生菌产业下游资源的拓展，借助市场化的力量和供应链体系建设的丰富资源和经验，强化公司益生菌品牌的布局。2022年11月14日，公司通过上海弘章投资管理有限公司孵化每日博士品牌公司的益生菌业务，每日博士品牌公司的实际控制人为唐宇轩，其核心产品“每日博士”是其推出的益生菌营养品牌。

基于“每日博士”产品的市场发展势头，上市公司通过与唐宇轩、上海耀感企业管理合伙企业（有限合伙）共同新设每日博士商贸，扩大电商业务规模，公司持有每日博士商贸51%的股份。

2、公司与每日博士品牌的具体合作模式为：

因店铺切换会清零存量流量与用户数据，影响营销连贯性及产品运营，在2024年-2025年期间，每日博士品牌公司在每日博士商贸公司业务开展初期，保留了部分店铺运营业务。

2024年-2025年期间，公司对外采购货物供货给每日博士品牌，每日博士品牌再由线上直播方式向消费者进行发货结算。公司与每日博士品牌根据实际业务情况进行结算收款。

2025 年销售给每日博士品牌的业务中，每日博士品牌利润为 2.57 万元，每日博士商贸实现的利润为 4.20 万元。该业务自每日博士商贸 2024 年 7 月设立起开展，至 2025 年 12 月完成经营过渡，过渡期间不涉及专项过渡协议。

每日博士商贸 2024 年 7 月成立，2024 年、2025 年财务简况如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	2024 年	2025 年
营业收入	4,369.46	13,497.76
期间费用	2,486.14	8,380.66
净利润	-371.80	-1,327.37

每日博士商贸 2025 年营业收入 1.35 亿（2024 为 0.4 亿元），为进一步扩大在电商领域的影响力和收入规模，每日博士商贸 2025 年投入的营销费用约 0.73 亿元，营销费用的增加是导致当年亏损的主要原因。

每日博士品牌 2024 年，2025 年财务简况如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	2024 年	2025 年
营业收入	5,751.46	2,630.81
期间费用	2,481.52	636.61
净利润	-236.69	2.57

公司持有每日博士商贸 51% 股权，按持股比例享有对应经营损益，每日博士商贸及其子公司 2025 年度归属于上市公司股东的损益为 -1,165.37 万元，归属于少数股东的损益金额为 -1,119.67 万元。

每日博士商贸现阶段持续正常开展经营活动；进行“每日博士”益生菌食品、膳食纤维饮品等产品线上直营、电商平台运营、用户维护及全域渠道推广业务。

每日博士品牌公司已不再开展相关的电商运营业务，因此自 2026 年起双方不再发生业务往来。

3、具体交易内容：公司销售 C3 益生菌固体饮料、百香果纤维饮和益生菌微泡片等产品。

4、定价机制：

双方定价规则为：根据公司分销商售价体系及结算规则，综合考虑每日博士品牌的营销投入，约定结算毛利用于覆盖每日博士品牌的运营成本，原则上每日博士品牌不留利润。公司销售给每日博士品牌的平均毛利率为 50%（高于除每日博士品牌外的前十名分销商平均毛利率 47%），每日博士品牌对外销售毛利率为 24%。

5、结算周期、信用政策及回款情况：双方执行月度结算制度，信用政策是 30 天账期。该合作项下全部销售款项均已全额结清，回款状况良好。

（二）对比同期对每日博士及其他非关联客户的同类交易价格、毛利率、信用条款，分析与其他客户的差异、差异原因及合理性，相关交易是否具备真实的商业实质，是否存在其他利益安排、利益输送或利润调节情形

1、同类交易价格、毛利率

2025 年每日博士商贸及其子公司营业收入 15,640.49 万元，其核心产品为纤维饮(营业收入 7,736.27 万元)和 C3 益生菌(营业收入 4,693.66 万元)。

2025 年与每日博士品牌的销售金额为 1,994.90 万元，其中纤维饮销售 978.45 万元，销售单价为 7.84 元；C3 益生菌销售 805.94 万元，其中以 C3 益生菌 30 枚为例销售 264.77 万元，销售单价为 88.33 元。

同类产品的平均售价情况：

产品	每日博士品牌销售 单价（元）	除每日博士品牌外的前十名客户的加权 平均售价（元）
纤维饮	7.84	6.83
C3 益生菌（30 枚）	88.33	72.73

每日博士品牌与其他客户的定价规则不一样，每日博士品牌以整体收入覆盖成本费用，按照利润优先承担运营成本为原则，与上市公司结算，所以与其他分销商价格不一致。各产品之间会定价与其他分销商的对比会有差异。

每日博士品牌的平均毛利率为 50.01%，除每日博士品牌外的前十名客户平均毛利率为 46.93%。每日博士品牌主要通过电商平台销售，需承担较高的平台佣金、流量推广、促销活动等费用，整体运营成本明显高于传统渠道；而其他分销商大部分通过自有分销网络销售，渠道费用相对较低。

2、信用条款：每日博士品牌及其他分销商均为按月结算，30 天信用账期。每日博士品牌实际平均回款周期在 30 天内。

3、与其他客户的差异、差异原因及合理性：与其他分销商的同类产品交易价格、毛利率有差异，原因是由于上市公司与每日博士品牌的合作模式及定价机制决定，每日博士品牌仅保留合理运营成本，其他分销商享有应得的合理利润，故每日博士品牌与其他分销商有差异，具有合理性。

4、相关交易的商业实质：公司与每日博士品牌合作期间，双方支付货款、交付商品均按合同约定履行，采购销售业务真实发生，货物真实流转，2025 年度公司向每日博士品牌发货销售了不含税 1,994.90 万元的货物，为此产生不含税 997.30 万元的采购及物流成本，并产生了真实的现金流，公司 2025 年度销售产生的含税应收账款 2,254.24 万元的已全部收回，具有商业实质。

公司与每日博士品牌的业务，不存在其他利益安排、利益输送或利润调节的情形。

三、结合上述情况，说明公司关联方识别、客户管理及内控执行的有效性，日常关联交易信息披露是否准确。

（一）关联方识别：公司根据《上海证券交易所股票上市规则》第 6.3.3 条规定识别关联方。结合《企业会计准则第 36 号——关联方披露》的相关规定，唐宇轩及每日博士品牌不在上述条款列明的关联方范畴内，从法律形式看，二者均不属于公司法定关联方。

从股权架构方面，每日博士品牌为苏州瑞感的全资子公司，唐宇轩通过持有苏州瑞感 59.5% 股权而实际控制每日博士品牌，公司通过扬州弘创间接持有苏州瑞感 5.39% 股权，同时唐宇轩是每日博士商贸的关键管理人员并持有每日博士商贸 42% 股权；业务层面，每日博士品牌仅作为阶段性业务过渡承接平台，双方业务粘性较高。为便于财务报表使用者充分理解交易背景、交易潜在利益影响，出于审慎考虑，公司将与每日博士品牌于 2025 年发生的交易在 2025 年年度报告第八节、财务报告中披露相关交易发生额，符合《企业会计准则——基本准则》的要求。

（二）客户管理：公司全流程管理客户，事前建立客户背景调查、信用管理等，事中合同明确约定付款方式、信用账期，通过信息化系统追踪订单货物真实物流情况，事后及时跟踪资金回款情况。

（三）内控执行的有效性：公司严格按照内控制度执行，内控执行效果有效。

（四）日常关联交易信息披露是否准确

公司日常关联交易遵循《上海证券交易所股票上市规则》的要求，履行了必要的审议程序和信息披露义务。

因每日博士品牌未满足该项规定的情形，故不算做日常关联交易的关联方，仅在 2025 年年度报告第八节、财务报告中披露相关交易发生额，相关披露信息准确。

会计师核查程序及意见：

（一）核查程序：

1、针对关联方交易执行的核查程序：

（1）获取公司提供的关联方清单以及关联方变化的相关资料；

（2）通过天眼查等公开查询平台，核实关联方的完整性，并与以前年度的关联方清单进行交叉核对，了解差异原因；

（3）核查重大关联交易，询问管理层关联交易的商业目的、定价政策，判断交易是否具有商业实质，定价是否公允；

（4）核查关联方往来款是否合理，是否存在非经营性资金占用情况；

（5）关注关联方交易的披露是否完整。

2、针对每日博士商贸交易执行的核查程序：

（1）针对过渡通道平台，了解其利润结算模式并抽样重新计算，执行穿透测试，包括获取并抽样检查各店铺底层销售记录，以及大额支出的合同、结算单、付款凭证、银行流水等，确认与平台结算数据的真实性，准确性；

（2）通过直播官方平台抽样检索核验主播视频记录，核实主播的履约是否真实发生，佣金支出是否具备真实业务背景，是否存在虚构直播、虚列佣金费用的情况；

（3）对其往来余额及交易发生额进行函证。

（二）核查意见：

1、未发现均瑶健康补充披露的每日博士股权结构、实际控制人及少数股东情况，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致。除均瑶健康补充披露的唐宇轩信息之外，未发现每日博士与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及每日博士商贸存在股权、任职、资金或其他利益安排。

2、未发现均瑶健康补充披露的与每日博士的合作模式、具体交易内容、定价机制、结算周期、信用政策及回款情况，与我们在执行均瑶健康 2025 年度财务报表审计过程中取得的审计证据存在不一致，均瑶健康补充披露的对每日博士与其他非关联客户在交易价格、毛利率存在差异的原因具有合理性。我们认为其与每日博士的交易具有商业实质，未发现存在其他利益安排、利益输送或利润调节的情形。

3、未发现均瑶健康在关联方识别、客户管理、内控执行方面存在异常，日常关联交易遵循《上海证券交易所股票上市规则》的要求披露，相关披露信息准确。

特此公告。

湖北均瑶大健康饮品股份有限公司董事会

2026 年 8 月 6 日