

武汉回盛生物科技股份有限公司

关于《创业板上市委审议意见的落实函》的回复

深圳证券交易所：

根据《关于创业板上市委审议意见的落实函》的要求，武汉回盛生物科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“回盛生物”）对相关问题进行了认真核实及研究，现逐条进行说明，具体回复如下。

问题 1、请发行人在招股说明书中进一步披露段绍钧、王家圣向实际控制人进行股权转让，实际控制人支付上述股权转让款后向段绍钧、王家圣借回相关款项的原因及合理性。

答复：

发行人在招股说明书“第五节 五、主要股东及实际控制人的基本情况（五）武汉统盛股权转让相关事项”中对上述内容进行了披露，具体如下：

“（五）武汉统盛股权转让相关事项

1、股权转让的背景及原因

2009年3月张卫元、段绍钧、王家圣、操继跃四人合作成立武汉统盛，截至2013年3月段绍钧、王家圣分别累计出资武汉统盛449.08万元、90.65万元，具体情况如下：

序号	股东	出资金额（万元）	出资比例
1	张卫元	1,044.21	47.29%
2	段绍钧	449.08	20.34%
3	余姣娥	294.75	13.35%
4	王家圣	90.65	4.11%
5	操继跃	90.65	4.11%
6	其他员工股东合计	238.59	10.80%

	合计	2,207.93	100.00%
--	----	----------	---------

段绍钧自 2005 年起加入安佑生物集团，任饲料业务板块子公司山川生物科技（武汉）有限公司总经理。安佑生物主要从事猪用饲料等业务，与武汉统盛控股子公司回盛生物业务存在一定的重合，在安佑生物开始筹划上市事宜时，为避免潜在的同业竞争，段绍钧选择转让其持有武汉统盛的全部股权。

王家圣曾任全民所有制企业湖北桑梓湖种猪场法定代表人，投资武汉统盛不符合《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》中相关规定，所以转让其持有武汉统盛的全部股权。

2013 年 3 月 14 日，武汉统盛作出股东会决议，同意股东段绍钧将其持有武汉统盛 20.34% 股权（对应出资额 449.08 万元）转让给张卫元，股东王家圣将其持有武汉统盛 2.90% 股权（对应出资额 64.01 万元）转让给张卫元，将其持有武汉统盛 0.75% 股权（对应出资额 16.64 万元）转让给刘洁，将其持有武汉统盛 0.45% 股权（对应出资额 10 万元）转让给甘欢。同日，各方分别签署了《股权转让协议》。本次股权转让价格经双方协商，参照 2011 年 12 月武汉统盛引进员工股东时各方协商的股权转让价格确定，为单位注册资本 3 元。

2、股权转让款项支付情况

由于张卫元资金较为紧张，2013 年 4 月 3 日张卫元和余姣娥夫妇向段绍钧开具了借据，约定将上述股权转让款项由其夫妇借回并分十年还清，按年 5% 支付利息。张卫元与王家圣亦通过口头约定的方式将上述股权转让款项由其借回使用。

经各方协商，考虑到股权转让行为与借款行为分属两种不同法律关系，为避免混淆款项性质，决定资金分不同路径收付，股权转让款由张卫元直接支付，而借款由张卫元亲属代为收款再转回，以将股权转让款与借款加以明显区分。

2014 年 6 月至 7 月，张卫元筹措资金共计 400 万元，分若干次向段绍钧支付上述股权转让款项共计 1,347.26 万元，再由段绍钧通过张卫元亲属转回借予张卫元继续使用。同时，张卫元亦与王家圣协商，比照上述做法，分若干次向王家

圣累计支付上述股权转让款共计 192 万元后，再由王家圣通过张卫元亲属转回借予张卫元继续使用。

张卫元主要收入来源为自发行人处领取的薪酬及自武汉统盛领取的分红款，主要在取得武汉统盛分红款后向段绍钧及王家圣偿还上述债务，具体情况如下：

(1) 武汉统盛于 2017 年 8 月取得发行人向其分红款后，分红共计 1,353 万元，其中张卫元和余姣娥夫妇取得分红款税后共计 925 万元，并向段绍钧偿还共计 319 万元；

(2) 武汉统盛于 2019 年 8 月取得其子公司湖北启达土地拍卖款后，于 2019 年 10 月分红共计 1,000 万元，其中张卫元和余姣娥夫妇取得税后分红款共计 683 万元，并向段绍钧偿还 400 万元，向王家圣偿还全部债务 192 万元；

(3) 武汉统盛于 2019 年 10 月取得发行人向其分红款后，分红共计 1,300 万元，其中张卫元和余姣娥夫妇取得分红款税后共计 888 万元，并向段绍钧偿还全部剩余债务 628.228 万元以及借款相应利息共计 406.95 万元。

截至目前，张卫元和余姣娥夫妇已向段绍钧、王家圣全额偿还上述债务及相应利息，段绍钧和王家圣均已履行上述股权转让个人所得税的纳税义务。

3、股权转让相关事项的声明承诺及公证情况

张卫元和段绍钧、王家圣于 2019 年 10 月签署了声明书，确认段绍钧已将上述武汉统盛股权转让给张卫元，王家圣已将上述武汉统盛股权转让给张卫元、刘洁、甘欢等三人，股权转让真实、合法、有效，不存在任何纠纷。段绍钧及王家圣不再持有武汉统盛任何股权，不再对上述股权主张任何权利，张卫元所持有的股权系其本人持有，未代他人持有武汉统盛的股权。武汉市东西湖公证处就此事项出具了（2019）鄂东内证字第 10151 号、第 10152 号、第 10218 号、第 10219 号、第 10220 号、第 10221 号《公证书》。

张卫元和段绍钧、王家圣于 2019 年 10 月签署了承诺函，确认段绍钧、王家圣曾将相关股权转让相关款项借予张卫元使用，张卫元已向段绍钧、王家圣全额偿还上述债务及相应利息，各方不存在任何债权债务关系，亦不存在任何纠纷。**上述股权款项的支付及借款行为真实、合理。**

实际控制人张卫元、余姣娥夫妇已出具了承诺函，实际控制人所持股权以自有资金形成，与任何其他第三方之间不存在委托、信托等股权代持或其他利益安排；未在该等股权上设置任何第三人权益，未对该等股权所含的投票权、收益权作任何限制性安排；该等股权不存在任何被冻结或权属争议、纠纷，以及其他权利限制的情况。实际控制人不存在其他民间借贷的情形。”

问题 2、请发行人在招股说明书中进一步披露报告期内净利润逐年下滑的原因，应对未来动物疫病或新冠疫情等突发风险的有效措施。

答复：

一、发行人报告期内净利润逐年下滑的原因

发行人在招股说明书“第八节 八、经营成果分析”中对报告期内净利润逐年下滑的原因进行了披露，具体如下：

“报告期内，发行人营业收入总体较为稳定，毛利率、营业毛利和净利润逐年下降，主要受以下几方面因素共同影响所致：

1、原材料价格上涨

公司原材料主要为大宗化学原料药，一般随市场价格按月度向供应商进行采购，但是一种原料药对应的兽药产品因有效含量、包装规格的不同而种类繁多，因此公司与下游客户一般签订年度合同约定产品价格。由于公司主要原材料采购价格 2018 年度普遍大幅上涨，因此导致公司产品毛利率的下降。

报告期内，公司主要原材料采购价格情况如下：

单位：元/千克

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
酒石酸泰乐菌素	202.93	-14.30%	236.79	20.84%	195.95
氟苯尼考	388.20	0.91%	384.71	1.53%	378.91
替米考星	308.62	-22.88%	400.16	23.48%	324.06
阿莫西林	143.27	-7.78%	155.35	22.67%	126.64
复方阿莫西林	634.83	5.96%	599.13	0.14%	598.29

盐酸多西环素	393.69	5.73%	372.36	43.49%	259.50
--------	--------	-------	--------	--------	--------

2、下游客户结构性变化

我国生猪养殖行业仍以中小散养为主，2017 年度我国前五名主要上市公司生猪出栏量合计市场份额仅为 4.72%，总体仍相对分散。养殖户的产品议价和成本控制能力相对较弱，产品价格市场透明度相对较低，因此公司凭借多年来建立的产品品牌和销售渠道方面的优势，经销模式销售可以获得较高的毛利率，2017 年度经销模式毛利率相对较高。

随着我国生猪养殖行业集中度的不断提高，集团化客户养殖规模迅速提升，我国前五名主要上市公司生猪出栏量合计市场份额从 2017 年的 4.72%快速提升到 2019 年的 7.45%。集团化客户在议价能力和成本控制等方面能力较强，同时提高了整个市场产品价格透明度，因此 2018 年和 2019 年公司经销模式价格和毛利率有所下降，逐渐与直销模式价格持平。

报告期内，公司主营业务分销售模式毛利率情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销模式	40.80%	42.88%	53.01%
直销模式	37.69%	43.02%	46.83%
零售模式	59.82%	57.47%	56.62%
主营业务毛利率	39.41%	43.45%	51.35%

3、产品适用对象的结构变化

2019 年度在猪药板块业务受非洲猪瘟的影响总体下滑的背景下，发行人利用已有产品及客户等方面的资源，大力开拓了禽药板块，禽药业务收入大幅增长。而家禽养殖集中化程度较高，主要客户均为国内规模化集团养殖客户，其单一产品需求量较大，议价能力较强，同时公司部分主要中标产品 2019 年度原材料涨幅较大，因此禽药业务板块毛利率相对较低。

报告期内，公司按适用养殖对象的毛利率情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
猪	43.69%	44.77%	51.66%
家禽	19.86%	41.27%	49.20%
水产、宠物及反刍	16.57%	15.57%	36.92%

原料药	38.17%	32.55%	51.01%
主营业务综合毛利率	39.41%	43.45%	51.35%

4、非洲猪瘟疫情导致经销商销售折扣的变化

2018年8月起非洲猪瘟疫情在我国爆发，部分经销商所在区域受冲击较大，公司为提升经销商的信心及销售积极性，适当增加了对经销商的促销力度，采取折价的方式增加了部分产品的销售折扣，导致经销模式的毛利率有所下降。

报告期内，公司销售折扣金额如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
销售折扣（万元）	5,307.40	7,657.89	4,458.99
占经销收入比例	23.72%	26.75%	15.13%

”

二、发行人应对未来动物疫病或新冠疫情等突发风险的有效措施

发行人已在招股说明书“第八节 十一、持续经营能力分析”中对应对未来动物疫病或新冠疫情等突发风险的有效措施进行了披露，具体如下：

“（三）发行人应对未来动物疫病或新冠疫情等突发风险的有效措施

1、公司积极拓展禽药、原料药、中药制剂等业务板块，拓展抗疫病风险能力较强的集团化养殖客户，以减少未来动物疫病对公司经营业绩的影响

报告期内，公司产品结构以猪用兽药为主，2017年和2018年猪用兽药收入占比均在90%以上。为了防范动物疫病的潜在风险，公司积极开拓家禽、水产、宠物及反刍等类别的药品，并积极拓展酒石酸泰万菌素类原料药的产能及市场，相应业务板块的销售收入呈现上涨趋势，逐渐成为公司业务的重要组成部分。

中兽药是调节免疫、防控病毒性疫病的有效手段。公司重视中药制剂领域新产品的研发，已推出板青颗粒、甘草颗粒等新产品，并已取得枣胡散、茯苓多糖散等中药制剂的新兽药证书，公司拟新建“中药提取及颗粒剂生产线建设项目”，进一步提升公司中药制剂的产能水平。

集团化养殖客户面对疫情时，防控措施更加严谨科学，同时资金实力较强，复产速度更快，对兽药产品的需求更稳定。近年来公司重视集团化客户的拓展，

向集团化客户的直销销售收入占比逐年快速提升，2019年直销收入占主营业务收入占比已超过50%。

综上所述，公司在禽药、原料药、中药制剂等业务板块的拓展，以及向集团化养殖客户直销销售的快速增长，有利于公司降低猪用兽药制剂销售占比较高的风险，通过产品结构的多样化以及客户结构的调整，减少未来动物疫病对经营业绩的影响。

2、公司拟通过加强内部生产管理、新建自动化生产基地以及优化物流配送等方式，以减少新冠疫情等突发风险对公司经营业绩的影响

为应对此次新冠疫情，公司制定了全方位的疫情防控工作方案，包括：通过各种渠道进行口罩、消毒液、体温测量仪、防护服等防疫物资的购置；制定生产区、办公区、生活区消毒方案，并对生产作业现场、办公区域、卫生间等重点部位进行消杀，确保员工工作生活环境健康安全；控制会议安排等公务活动的数量及规模，减少人员聚集风险。通过上述全面的疫情防控工作，公司员工中不存在确诊或疑似病例，同时也提高了公司应对新冠疫情等突发性事件的能力。

公司拟新建“粉/散/预混剂自动化生产基地”，以提高公司生产的自动化和智能化水平，大幅降低生产及物流所需人员，从而降低防控疫病的难度。同时通过加强采购、生产、物流等全过程管理，配套相应的生物安全管理措施，发出的产品除完整的内外包装外，还额外进行缠膜等物理隔断方式，大大降低产品本身成为传染源的风险。

公司销售网络覆盖全国各大区域，运输送货地点总体较为分散，物流需求量较大。本次新冠疫情期间，由于全国各地尤其是湖北省内交通管控较为严格，因此运输效率及运输能力均有所降低。为此，公司不断优化产品的物流配送，加强与物流网点较多的大型物流集团的合作，通过更加合理安排物流路线来提高运输效率，从而降低突发事件对公司产品物流环节的影响。”

(本页无正文，为《武汉回盛生物科技股份有限公司关于<创业板上市委审议意见的落实函>的回复》之签章页)

武汉回盛生物科技股份有限公司
2020年7月18日

