

国浩律师（成都）事务所

关于

四川沃文特生物工程股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

补充法律意见书（四）



成都市高新区天府二街 269 号无国界 26 号楼 9 层 邮编：610000

Floor 9, Building 26, Boundary-Free Land Center, 269 Tianfu 2 Street, Hi-Tech Zone, Chengdu, China

电话/Tel: +86 28 86119970 传真/Fax: +86 28 86119827

网址/Website: <http://www.grandall.com.cn>

二〇二二年七月

目 录

第一节 正文	4
一、《审核中心意见落实函》之问题 1.关于行业分类.....	4
二、《审核中心意见落实函》之问题 5.关于诉讼进展.....	14
第二节 签章页	18

国浩律师（成都）事务所
关于四川沃文特生物工程股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市之
补充法律意见书（四）

致：四川沃文特生物工程股份有限公司

国浩律师（成都）事务所依据与四川沃文特生物工程股份有限公司签订的《委托合同》，担任四川沃文特生物工程股份有限公司本次首次公开发行股票并在创业板上市的专项法律顾问。

本所律师已于 2021 年 6 月 22 日出具了《国浩律师（成都）事务所关于四川沃文特生物工程股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）以及《国浩律师（成都）事务所关于四川沃文特生物工程股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”），已于 2021 年 11 月 17 日出具了《国浩律师（成都）事务所关于四川沃文特生物工程股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”），已于 2022 年 3 月 30 日出具了《国浩律师（成都）事务所关于四川沃文特生物工程股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”），已于 2022 年 5 月 12 日出具了《国浩律师（成都）事务所关于四川沃文特生物工程股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（三）》（以下简称“《补充法律意见书（三）》”）。

鉴于深圳证券交易所于 2022 年 6 月 24 日下发了“审核函〔2022〕010545 号”《关于四川沃文特生物工程股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《审核中心意见落实函》”），要求本所律师对相关事项发表补充法律意见。基于前述，本所律师在对发行人相关情况进行进一步查验的基础上，出具本补充法律意见书，对本所律师已经出具的《法律

意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》的有关内容进行修改、补充或作进一步的说明。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件随其他材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担相应责任；本补充法律意见书仅供发行人本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他用途。

本补充法律意见书是对《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》的补充，并构成《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》不可分割的组成部分。在本补充法律意见书中未发表意见的事项，以《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》为准；本补充法律意见书中所发表的意见与《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》有差异的，或者《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》未披露或未发表意见的，则以本补充法律意见书为准。

本所在《法律意见书》《律师工作报告》中所列声明事项，发表法律意见的前提、假设和有关用语释义同样适用于本补充法律意见书。

如无特别说明，本补充法律意见书中简称和用语含义与《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》中简称和用语的含义相同。本补充法律意见书部分合计数据出现尾差系因四舍五入导致。

本所律师按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对相关事项进行了核查和验证，出具本补充法律意见书。

第一节 正文

一、《审核中心意见落实函》之问题 1.关于行业分类

申请文件及问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人营业收入中自有产品占比为 33.76%、47.43%、50.29%，代理产品占比为 65.75%、51.94%、49.26%。申报时，发行人营业收入在各期均以代理产品为主，2021 年自有产品收入占比略超过 50%；发行人代理业务不存在生产、研发，发行人主要从事匹配供需两端的相关购销业务，发行人根据自有产品业务认定所属行业为“医药制造业”。

（2）2022 年 1-3 月，发行人代理产品、自有产品的收入占比分别为 52.70%、46.96%。

请发行人结合报告期内及期后代理业务收入占比变动情况、代理业务具体过程和经济实质、可比公司行业分类情况、代理业务所属行业与医药行业市盈率差异情况等，进一步说明在代理业务收入占比较高的情况下仍认定发行人属于医药制造业的合理性、发行人认定所属行业的具体考量因素、是否存在因估值等因素未准确确定行业分类的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

核查程序：

针对上述事项，本所律师执行了以下核查程序：

1. 查阅了同行业可比公司年报、招股说明书及其他公司相关公告等公开资料，结合报告期内及期后各产品收入的占比，对公司行业分类进行了进一步确认；计算相关行业公司的市盈率，并进行差异比对；

2. 对照《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》行业分类原则与方法，对公司行业分类进行进一步确认。

回复内容：

（一）报告期内及期后代理业务收入占比变动情况、代理业务具体过程和经济实质

1. 2018 年至 2021 年，自有产品业务收入占比持续上升

经本所律师核查，发行人 2018 年至 2021 年自有产品业务、代理产品业务收入和毛利占比变动情况如下：

业务类型	2018 年度		2019 年度		2020 年度		2021 年度	
	收入占比	毛利占比	收入占比	毛利占比	收入占比	毛利占比	收入占比	毛利占比
代理业务	67.76%	56.71%	65.75%	54.01%	51.94%	42.47%	49.26%	37.09%
自有业务	31.74%	42.80%	33.76%	45.74%	47.43%	57.19%	50.29%	62.57%
其他业务	0.50%	0.49%	0.49%	0.25%	0.63%	0.35%	0.45%	0.33%

发行人 2006 年成立之初，主要以体外诊断产品代理销售业务为主，自 2010 年开始进行自动化粪便分析仪等自动化诊断仪器、试剂和耗材产品的研发，近年来随着产品的不断丰富和市场的对外拓展，自有产品业务规模不断扩大。

报告期内（2018 年至 2021 年）发行人自有产品业务收入占比逐年上升，代理产品业务收入占比逐年下降，发行人自有产品收入在 2021 年占比首次超过 50%，成为第一大收入来源；毛利方面，2020 年、2021 年自有产品业务毛利占比分别为 57.19% 和 62.57%，自有产品业务自 2020 年开始成为发行人利润的主要来源。

2. 2022 年 1-3 月，自有产品业务收入占比下降

经本所律师核查，2022 年 1-3 月，发行人自有产品业务收入占当期营业收入的比重为 46.96%，代理产品业务收入占当期营业收入的比重为 52.70%，自有产品业务收入占比下降主要是当期自有产品收入增长受疫情影响程度高于代理产品业务。

2022 年一季度，新一轮的疫情在我国多地陆续爆发，部分地区形成了广泛、持续时间较长的疫情，当地根据疫情影响采取了居家隔离、停工停产等较为严格的防控措施，人员出差、物流等都受到一定的限制；同时疫情影响下，医疗机构出于疫情防控的需要实行门诊停诊、或者严格控制门诊人次，导致医疗机构检测量下滑较大。因疫情主要在华南和华东区域爆发，对公司自有产品的销售影响较大，而发行人代理产品业务主要集中在四川省内，受疫情影响相对较小，故疫情

导致自有产品业务收入增长放缓,使 2022 年 1-3 月自有产品业务收入占比下降;但毛利方面,自有产品、代理产品毛利占比分别为 65.48%、34.21%,自有产品业务仍是发行人利润的主要来源。

3. 代理业务具体过程

经本所律师核查,代理业务模式为体外诊断产品行业普遍采用的业务模式,经过多年的发展,发行人代理产品业务已发展成为能够为客户提供“集约化采购”的商业模式,该模式能够更好的为上游体外诊断品牌商或代理商提供更精准的销售、本地化服务及更经济的解决方案,为终端医疗机构提供个性化、集约化采购以及整体解决方案服务,代理业务具体过程为:

(1) 市场调研

经过十多年的发展,公司对体外诊断行业有了深入的认识,对行业各品牌的市场影响力、产品管线丰富程度、市场占有率、产品质量、技术性能等指标有了深刻的认知和理解。公司也对区域内医疗机构检验业务的经营和未来需求进行了深度的研判和分析。在此基础上,公司充分考虑各品牌的综合竞争力,与国际国内众多知名品牌达成了长期稳定的合作关系,取得了美国贝克曼等品牌的代理权。同时,发行人也及时根据市场最新的需求情况,不断拓展合作品牌,报告期内发行人新增了达安基因、安誉科技及华大智造等知名品牌合作方。一方面随着合作品牌数量的增加,发行人为客户提供的集约化采购方案的能力不断增强,另一方面随着下游医疗机构客户数量增加,对上游合作品牌的吸引力也在增强。

(2) 市场开拓

① 市场机会获取

公司拥有经验丰富的销售推广团队,通过深度服务终端医疗机构客户,可以第一时间获得客户的需求信息,此外还可通过市场调查及查阅招标文件发现市场机会。

② 客户接洽及需求摸底

公司销售人员与客户进行接洽,重点了解、评估客户医院等级、床位数、检验科标本量及收入,根据客户医院已开展的检验项目及预计未来拟开展的项目,获取和评估客户对体外诊断产品的技术参数要求、品牌需求和成本预算等信息。

③ 产品方案设计

针对获取的客户需求，公司在充分分析各品牌产品的技术参数、市场竞争力、成本、产品质量以及市场影响力的基础上，挑选能满足客户个性化需求的多种品牌、多种方法学及多种检验领域的诊断产品，将多个品牌的多种产品组合成解决方案服务终端医疗机构客户。

同时，公司作为行业内少数拥有实验室规划设计团队的公司，可为客户提供实验室规划设计的增值服务，使实验室检验效率更高效。

（3）售前售后服务

公司拥有经验丰富的售后和应用服务团队，可独立完成设备保养、维修、试剂项目的性能验证和上机培训等工作。

公司代理业务位于四川，可更加及时、快速的响应客户需求，提高客户满意度，同时也可为品牌商解决因地域、时间等问题而无法及时为客户提供本地化服务的问题。

综上，发行人开展代理业务的过程是通过专业服务为上游品牌商、下游终端医疗机构客户创造价值，满足上下游的需求，同时也为自身带来经济利润。

4. 代理业务的经济实质

诊断产品存在不同的检测平台方法学和众多的检测项目，单个诊断产品品牌商很难满足医疗机构对检验项目品种多样化和集约化的采购需求，发行人致力于将多个品牌、多种方法学、多种用途的检验产品进行方案组合以满足多种项目的临床检验，为下游医疗机构客户提供个性化、集约化采购及整体解决方案服务，代理业务具有合理的商业模式和成长空间。具体情况如下：

（1）为终端医疗机构提供个性化、集约化采购及整体解决方案服务

对比终端医疗机构传统的采购模式，公司挑选能满足不同医疗机构客户个性化需求的多种品牌、多种方法学及多种检验领域的诊断产品，将多个品牌的多种产品组合成解决方案、以集约化采购形式提供给终端医疗机构客户。

为终端医疗机构客户服务方面，公司商业价值主要体现在以下方面：**A.集约化采购**，降低终端医疗机构客户综合采购成本、提高其质量控制能力；**B.快速向**医疗机构客户推广新诊断产品、满足其使用需求；**C.快速的物流、产品维保服务**；

D.除上述服务外,还可以根据终端医疗机构客户需求提供整体实验室解决方案并提供全程诊断产品。

（2）为体外诊断品牌商或代理商提供更精准的销售、本地化服务及更经济的解决方案

经过多年的积累,公司已经初步建成了覆盖四川省各级医疗机构的营销网络,形成了一定规模的、优质的终端医院客户群。基于上述营销网络和客户群体,公司可以为体外诊断品牌商或代理商提供更精准的销售、本地化服务及更经济的解决方案。

为品牌商服务方面,公司商业价值主要体现在以下方面:A.公司销售团队不断发掘、理解终端医疗机构客户的实际需求,将其需求与多种代理产品进行充分匹配,帮助上游产品快速找到目标客户,实现快速销售;B.可以灵活使用满足终端客户需求的合作方式,快速实现合作,减少了等待与沟通成本;C.公司具备较强的仓储、物流、维保服务能力,能提供产品反馈、前沿学术沟通等方面的增值服务,进一步提升了代理产品的品牌知名度。

行业内存在诊断产品代理业务的上市公司有兰卫医学（301060.SZ）、迈克生物（300463.SZ）、美康生物（300439.SZ）、亚辉龙（688575.SH）、合富中国（603122.SH）等。

综上,发行人代理业务符合行业经营模式,发行人代理业务能够为客户创造价值,具有经济实质。

（二）可比公司行业分类情况、代理业务所属行业与医药行业市盈率差异情况等

1. 可比公司行业分类情况

经本所律师核查,发行人选择的可比公司为爱威科技、九强生物和亚辉龙,其中亚辉龙存在较大比例的代理产品业务,亚辉龙于2021年在科创板上市,其首次申报报告期为2017年至2019年,申报报告期内代理产品收入占比分别为73.36%、65.30%和47.20%,自有产品业务收入占比分别为26.25%、33.78%和51.12%,申报期内代理产品收入占比较高,但自有产品业务占比上升较快,自有

产品业务收入占比在 2020 年首次超过 50%，首次申报的招股说明书披露的行业分类为“医药制造业”。

除可比公司亚辉龙外，同行业存在“自有产品+代理产品”业务的迈克生物（300463.SZ）、美康生物（300439.SZ）均存在代理产品业务收入占比大于 50% 的情况，而行业分类按照自有产品业务所在行业划分为“医药制造业”，具体情况如下：

公司名称	业务类型	2018 年度		2019 年度		2020 年度		2021 年度	
		收入占比	毛利占比	收入占比	毛利占比	收入占比	毛利占比	收入占比	毛利占比
迈克生物 (300463.SZ)	代理业务	62.16%	42.01%	61.22%	41.08%	48.91%	25.54%	41.07%	19.32%
	自有业务	36.75%	56.08%	37.73%	57.20%	50.03%	72.74%	57.77%	78.85%
	其他业务	1.09%	1.90%	1.05%	1.72%	1.06%	1.71%	1.17%	1.83%
美康生物 (300439.SZ)	代理业务	57.89%	39.47%	55.41%	36.14%	-	-	-	-
	自有业务	25.84%	47.51%	26.81%	50.24%	-	-	-	-
	其他业务	16.27%	13.02%	17.78%	13.62%	-	-	-	-

注 1：迈克生物、美康生物财务数据来自公司年报；

注 2：美康生物未在年报中按自有产品、代理产品划分业务类型，相关数据来自其《2020 年向特定对象发行股票募集说明书》；为便于统一比较，美康生物其他业务是指除代理业务、自有业务之外的业务。

2018 年度、2019 年度迈克生物、美康生物均存在代理业务收入占比大于 50%，自有业务收入占比低于 50%，但行业划分为“医药制造业”，上述同行业公司迈克生物 2015 年 5 月在创业板上市，根据迈克生物招股说明书，自有业务毛利占比自 2014 年度首次超过 50%，但 2011 年至 2014 年各年度（包括更新后的报告期）的自有业务的收入占比均低于 50%，首次申报及更新后的招股说明书披露的行业分类为“医药制造业”。

2. 代理业务所属行业与医药行业市盈率差异情况

经本所律师核查，医疗器械的代理业务属于“F 批发和零售业”下的“F51 批发业”，批发业和医药制造业的行业市盈率情况如下：

行业	6 月 24 日		1 个月平均		说明
	静态	滚动	静态	滚动	

行业	6月24日		1个月平均		说明
	静态	滚动	静态	滚动	
F51 批发业	13.53	13.06	13.28	12.83	统计数据包括 87 家上市公司，涉及煤炭、汽车、石油、酒、茶叶、纺织、医疗用品及器械等产品
C27 医药制造业	26.29	24.25	25.17	23.22	统计数据包括 290 家上市公司，涉及中成药生产、化学药品、基因工程、生物药品、医疗诊断等产品

注：数据根据中证指数网站信息整理，截至时间为 2022 年 6 月 24 日。

如上表所示，批发业的市盈率整体上低于医药制造业，因为批发业中公司经营的具体产品以及业务特点、成长空间等差异较大。

以存在体外诊断产品代理业务的相关公司但划分在不同行业的市盈率情况进行分析，具体情况如下：

公司	主营业务	所属行业	6月24日	
			静态	滚动
合富中国 (603122.SH)	体外诊断产品的代理，2021 年度代理业务占比 100%	F51 批发业	63.11	65.12
润达医疗 (603108.SH)	体外诊断产品的代理和第三方检验，2021 年度商业业务占比 90% 以上	F51 批发业	15.04	17.35
平均市盈率			39.08	41.24
亚辉龙 (688575.SH)	体外诊断产品的代理和自有产品的销售，2021 年度代理业务占比 27.26%	C27 医药制造业	57.19	17.65
迈克生物 (300463.SH)	体外诊断产品的代理和自有产品的销售，2021 年度代理业务占比 41.07%	C27 医药制造业	12.95	14.65
美康生物 (300439.SH)	体外诊断产品的代理和自有产品的销售，2020 年、2021 年度未披露，2019 年代理业务占比 55.41%	C27 医药制造业	25.97	26.86
平均市盈率			32.04	19.72
兰卫医学 (301060.SZ)	体外诊断产品的代理销售和第三方检验服务，2021 年代理业务占比 46.07%	Q83 卫生	69.50	40.08
迪安诊断 (300244.SZ)	体外诊断产品的代理销售和第三方检验服务，2021 年代理业务占比 50.92%	Q83 卫生	16.51	12.17
平均市盈率			43.01	26.13

注：数据根据中证指数网站信息整理，截至时间为 2022 年 6 月 24 日。

如上表所示，各公司的市盈率与行业的划分没有明显的对应关系，批发业中的合富中国的市盈率较高，同一个行业内不同公司市盈率相差也较大。

综上，本所律师认为，发行人主营业务包括“代理产品+自有产品”，业务模式与亚辉龙、迈克生物等公司类似。发行人 2006 年成立之初，主要以体外诊断产品代理销售业务为主，自 2010 年开始进行自动化粪便分析仪等自动化诊断仪器、试剂和耗材产品的研发，近年来随着产品的不断丰富和市场的对外拓展，自有产品业务规模不断扩大，从未来市场增长预计以及报告期内自有产品收入占比逐年上升和主要利润来源，同时参考业务类似的同行业公司行业划分依据，故发行人将行业划分为“医药制造业”。

虽然报告期内发行人自有产品收入占比逐年上升，但自有产品收入对代理产品收入规模未形成绝对的规模优势，同时在 2022 年 1-3 月发行人自有产品收入占比下降，低于 50%，故发行人将行业分类更改为代理产品业务所在行业的“F 批发和零售业”下的“F51 批发业”。

经审阅，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（一）所属行业及确定所属行业的依据”补充披露如下：

“（1）首次申报行业分类

发行人主营业务为从事体外诊断仪器、试剂和耗材的研发、生产和销售及非自产体外诊断产品的代理业务，根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司自有的体外诊断仪器、试剂和耗材的研发、生产和销售业务所处行业为‘C 制造业’中的‘C27 医药制造业’，非自产体外诊断产品的代理业务所处行业为‘F 批发和零售业’下的‘F51 批发业’；根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017），公司自有的体外诊断仪器、试剂和耗材的研发、生产和销售业务所属行业为‘专用设备制造业（分类代码 C35）’中的‘医疗仪器设备及器械制造行业（分类代码 C358）’，非自产体外诊断产品的代理业务所处行业为‘F51 批发业-F5154 医疗用品及器材批发’。

《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》对行业的分类原则与方法如下：

①以上市公司营业收入等财务数据为主要分类标准和依据，所采用财务数据为经过会计师事务所审计并已公开披露的合并报表数据。

②当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于 50%，则将其划入该业务相对应的行业。

③当上市公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于 50%，但某类业务的收入和利润均在所有业务中最高，而且均占到公司总收入和总利润的 30% 以上（包含本数），则该公司归属该业务对应的行业类别。

④不能按照上述分类方法确定行业归属的，由上市公司行业分类专家委员会根据公司实际经营状况判断公司行业归属；归属不明确的，划为综合类。

上市公司行业分类按季度进行，具体为每年 3 月 20 日、6 月 10 日、9 月 20 日和 12 月 20 日为当季行业分类工作起始日；原则上应于季度末完成当季上市公司行业分类工作。

首次申报报告期内，发行人营业收入按照业务类别划分如下：

单位：万元

业务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自有产品	17,967.96	47.43%	13,049.12	33.76%	8,769.95	31.74%
代理产品	19,678.28	51.94%	25,417.08	65.75%	18,723.56	67.76%
其他业务收入	237.81	0.63%	190.10	0.49%	138.60	0.50%
合计	37,884.05	100.00%	38,656.30	100.00%	27,632.11	100.00%

首次申报报告期内各期，公司自有产品的营业收入分别为 8,769.95 万元、13,049.12 万元和 17,967.96 万元，自产产品业务持续增长。

2021 年度，发行人营业收入按照业务类别划分如下：

单位：万元

业务	2021 年度	
	金额	占比
自有产品	24,082.73	50.29%
代理产品	23,592.01	49.26%
其他业务收入	215.69	0.45%
合计	47,890.43	100.00%

2021 年度，公司自有产品业务收入继续保持快速增长态势，占营业收入比重为 50.29%；但当期代理产品收入中包括代理的新冠检测产品收入 3,417.99 万

元，如果不考虑该业务收入，2021年度自有产品收入比重为54.15%，代理业务收入比重为45.36%，其他业务收入比重为0.48%。

报告期内，发行人自有产品业务的毛利占比分别为45.74%、57.19%和62.57%，自2020年起，自有业务已经成为发行人盈利的主要来源。

综上，报告期内发行人自有产品业务持续增长，占发行人营业收入的比重逐步提升，并且自有产品业务已经成为发行人的主要利润来源，发行人按照发行人业务发展特点、收入和利润结构占比情况以及参考行业案例确定发行人行业为‘医药制造业’具有合理性。

（2）公司对行业分类的调整

虽然报告期内发行人自有产品收入占比逐年上升，但自有产品收入对代理产品收入未形成绝对的规模优势，同时在2022年1-3月发行人代理产品收入占比为52.70%，发行人行业分类为代理产品业务所在行业‘F51 批发业’。”

核查意见：

经核查，本所律师认为：

1. 报告期内发行人自有产品业务发展较快，销售收入规模不断增加，毛利方面，2020年、2021年自有产品业务毛利占比分别为57.19%和62.57%，自有产品业务自2020年开始成为发行人利润的主要来源；收入方面，发行人自有产品收入在2021年占比首次超过50%，成为第一大收入来源。

2. 2022年1-3月受华南、华东等地区的疫情影响，自有产品收入增速下滑，导致2022年1-3月，发行人自有产品业务收入占当期营业收入的比重为46.96%，代理产品业务收入占当期营业收入的比重为52.70%，代理产品业务收入成为第一大业务收入；但毛利方面，自有产品业务的毛利占比为65.48%，仍是发行人利润的主要来源，发行人在自有产品业务上研发的持续投入和渠道布局，自有产品业务仍是发行人未来的战略重点。

3. 发行人按照发行人业务发展特点、收入和利润结构占比情况以及参考行业案例确定发行人行业为“医药制造业”具有合理性；由于期后业务收入占比结构

的变化，代理业务占比超过 50%，发行人将行业分类更改为“F51 批发业”，发行人不存在因估值等因素未准确确定行业分类的情形。

二、《审核中心意见落实函》之问题 5.关于诉讼进展

申请文件及问询回复显示，发行人与博力集团的诉讼一审判决博力集团承担 80%的赔偿责任、沃文特与沃文特技术承担 20%的赔偿责任，发行人因此计提预计负债 3,168,994.10 元。双方不服均已提出上诉，目前案件尚在二审中。

请发行人说明二审进展及纠纷解决情况，该诉讼对发行人的影响，相关会计处理是否准确。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

核查程序：

针对上述事项，本所律师执行了以下核查程序：

1. 取得并查阅了相关主体的民事起诉状以及发行人的反诉状，了解各方主张赔偿的依据、赔偿金额等基本情况；
2. 取得并查阅了司法评估机构出具的关于各方涉案火灾事故中财产损失的价格评估意见，了解各方财产损失的品类与金额等情况；
3. 取得并查阅了四川省成都市中级人民法院出具的二审判决书，了解判决结果和发行人承担赔偿责任或支付费用的金额。

回复内容：

（一）二审进展及纠纷解决情况，该诉讼对发行人的影响

1. 案件的基本情况

2020 年 1 月，发行人租赁的一处仓库发生火灾，火灾造成发行人、出租方和其他租赁方财产损失，虽然火灾是因为线路故障引起，但线路起火点位于发行人租赁仓库的吊顶上部，出租方及其他承租方因此将发行人作为被告或被告之一向法院提起诉讼，要求发行人赔偿火灾造成的财产损失，发行人亦对出租方提起了反诉。

2. 案件的一审情况

2021年11月，成都高新技术产业开发区人民法院对上述案件作出一审判决，判决结果为出租方承担80%赔偿责任，发行人承担20%赔偿责任，双方不服均提出上诉。

3. 案件的二审情况

2022年6月，四川省成都市中级人民法院已对上述案件作出二审判决，对责任分担比例进行了调整，由出租方承担60%的赔偿责任，发行人承担40%的赔偿责任，具体如下：

序号	原审原告	原审被告	案号	二审法院	判决公司应当承担的责任
1	博力集团	公司、沃文特技术	(2022)川01民终116号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为40%；2. 公司及沃文特技术需支付3,037,879.48元。
2	博力制药	公司、沃文特技术	(2022)川01民终108号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为40%；2. 公司及沃文特技术需支付1,969.60元。
3	成电光信	公司、沃文特技术、博力集团	(2022)川01民终106号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为40%；2. 公司及沃文特技术需支付1,119,330.54元。
4	海德科技	公司、博力集团、沃文特技术	(2022)川01民终99号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为40%；2. 公司及沃文特技术需支付2,603,144.67元。
5	四川省乘风公司	博力集团、公司、沃文特技术	(2022)川01民终101号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为40%；2. 公司及沃文特技术需支付154,217.60元。

公司已于2021年度财务报表中根据一审判决按20%赔偿比例计提预计负债3,168,994.10元，根据二审判决，公司应赔偿的损失及支付的费用合计为6,916,541.89元，故需要在2022年度确认营业外支出3,747,547.79元。

截至本补充法律意见书出具之日，公司已向成电光信、海德科技以及四川省乘风公司支付赔偿款，对于博力集团和博力制药的赔偿款，待其提供银行账户之后支付，赔偿款的支付不会影响公司的持续经营能力，亦不会导致公司不符合发行条件。

（二）相关会计处理是否准确

1. 企业会计准则关于或有事项的相关规定

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定：与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》应用指南规定，履行该义务很可能导致经济利益流出企业，通常是指履行与或有事项相关的现时义务时，导致经济利益流出企业的可能性超过 50%。

2. 发行人的相关会计处理是否正确

经本所律师核查，该诉讼案件导致的赔偿是企业应承担的现时义务，且履行该义务很可能导致经济利益流出，根据诉讼的内容和判决结果，公司履行该义务的金额能够可靠计量，满足或有事项确认预计负债的条件。

该诉讼发生在 2020 年度、一审判决结果发生在 2021 年度，发行人已在 2020 年度、2021 年度报表中进行了会计处理，对该等诉讼案件按照 20% 的赔偿责任计提了相关预计负债，具体过程如下：

（1）截至 2020 年 12 月 31 日，上述案件尚在一审过程中，发行人结合本案代理律师法律意见书，预估本火灾案件发行人可能承担 20% 的赔偿责任，赔偿金额为 3,028,755.20 元，相应计提预计负债 3,028,755.20 元。

（2）2021 年 11 月，上述案件一审判决结果为发行人承担 20% 的赔偿责任，判决应负担的金额与预计赔偿金额的差异为 140,238.90 元，补充计提预计负债 140,238.90 元，差异主要是判决由发行人承担的案件受理和评估等费用。截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计计提预计负债 3,168,994.10 元。

2022 年 6 月，上述案件二审判决结果为发行人承担 40% 的赔偿责任，赔偿金额为 6,916,541.89 元，2022 年度半年报确认营业外支出 3,747,547.79 元。

综上所述，本所律师认为，发行人对该诉讼的会计处理正确。

核查意见：

经核查，本所律师认为：

发行人已说明二审进展及纠纷解决情况，诉讼案件的判决结果对发行人持续经营能力不构成重大影响，相关会计处理准确。

（以下无正文，为签章页）

第二节 签章页

（本页无正文，为《国浩律师（成都）事务所关于四川沃文特生物工程股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（四）》之签章页）

本补充法律意见书于2022年7月13日出具，正本壹式叁份，无副本。



负责人： 

刘小进

经办律师： 

刘小进



陈虹