

## 武汉回盛生物科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	前海开源基金      长江证券              华夏未来              大家资管 中邮基金            点钢投资              砥俊资产              升投资 东方自营            华商基金              三耕基金              工银瑞信
<b>时 间</b>	2021年3月29日（周一）15:00-16:00
<b>地 点</b>	湖北省武汉市东西湖区张柏路218号综合楼602会议室
<b>接待人员姓名</b>	公司董事长、总经理：张卫元 公司副总经理、财务总监、董事会秘书：杨凯杰 公司证券事务总监：王庆峰 公司证券事务代表：李杏
<b>以下为调研活动的主要内容</b>	
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<p>本次长江证券电话调研活动，公司董事长张卫元向各位投资者简要从技术驱动及产品市场占有率、科研体制改革及技术创新、产品质量管理及品牌效应、管理体系及人才梯队建设、智能制造工业化、市场营销等方面介绍了公司2020年整体业绩情况及2021年度工作计划。此次调研，投资者提出的重点问题如下：</p> <p style="padding-left: 2em;"><b>1. 2020年公司整体收入和业绩增长较快，哪些细分品种实现了较快的增长？这些核心产品今年是否会维持较高的增长水平？</b></p> <p style="padding-left: 2em;"><b>答：</b>2020年度，公司核心产品均有较大幅度增长，其中泰万菌素类、替米类、盐酸多西环素类、氟苯尼考类增长幅度超过100%。公司是行业内头部企业，在技术创新、产品体系、新产品研发、质量管理、原料制剂一体化及品牌建设方面均具有较强的竞争优势，兽药产业转型升级和下游</p>

养殖行业集约化的趋势有利于公司核心产品的销售。

**2. 公司 2018 年度在兽药行业市场地位稳居前十，那么现在公司在行业中的市场地位如何？公司有怎样的战略目标？**

**答：**根据中国兽药协会发布的《兽药产业发展报告（2019年度）》，兽用化药制剂领域前10名企业年销售额门槛为2.94亿元，公司2019年度收入为4.27亿元。公司以“致力动保科技，提升生命质量”为使命，以“成为中国动物保健领域的领导品牌”为愿景，通过夯实“回盛创新”工程和“回盛铁军”工程，优化管理机制，激发创新活力，打造国际化技术人才团队；夯实研发基础，发挥研发优势，优化常规药物工艺，提高性价比；创新研发方向，加速成果转化，聚焦中兽药、生物兽药等重要领域，研制具有回盛标签的“一类”新药；优化人才结构，延揽行业TOP级人才和青年后备军；提升治理水平，打造制度规范、纪律严明、运营顺畅的现代企业管理体系。纵向布局上游原料药产业，横向布局宠物、禽类、反刍、水产等板块，打造集“原料药+兽药制剂+动物诊疗”为一体的兽药产业链。公司力争通过五年奋斗跻身全球动保行业20强。

**3. 公司募投资项目新沟基地以及泰万菌素发酵生产基地目前建设情况如何？预计何时投产？**

**答：**公司建设新沟基地智能工厂有两个战略意义：一是提升产品质量，二是提高智能化制造水平及产能。公司新沟基地正在进行新版 GMP 验收及相关产品报批工作，预计今年三季度初正式投产。1000 吨泰乐菌素和 600 吨泰万菌素项目，预计 2021 年 12 月试生产，目前各项工作进展顺利。

**4. 公司集团客户和战略合作客户对公司 2020 年整体收入贡献率达到多少？公司通过什么方式来更好的服务集团客户？预计 2021 年集团客户收入是否会有一个比较明显的增长？**

**答：**公司 2020 年度集团客户实现销售收入 43,204.09 万元，同比增长 112.68%，集团客户数量增长 67 家。公司从研发、差异化服务等方面来更好地服务集团客户。例如：公司主动加强与集团客户的沟通与协作，深入了解每个集团客户的具体需求；公司已与华中农业大学成立“回盛研究

院”，通过建立深度合作来解决集团客户养殖生产中遇到的难点问题，以此为集团客户提供高端服务；为集团化客户提供兽药产品评估及兽药残留检测工作，未来集团化客户占比会持续上升。

**5. 公司未来有怎样研发战略规划，从而提升公司产品竞争力？公司预计在研发费用上是怎样的投入态势？上市以来是否有更多的研发人才引进？**

**答：**公司积极推进科研体制改革，优化研发组织架构，围绕项目激励与评价等方面完善各项研发制度。2020 年研发费用投入较上年同期增长 35%左右。上市以来引进研发人员 15 人，其中博士 1 人，硕士 11 人，公司研发团队得到了较大扩充。公司已专门成立了研发事业部，主要从事微生物发酵来源的原料药的菌种及生产工艺，新剂型、新制剂工艺，中药提取及制剂技术，化学原料药合成技术，药物临床用药方案的基础研究等。

**6. 新版 GMP 的实施对兽药头部企业和小企业有什么影响？公司通过哪些方式来实现兽药市场的市场份额提升？**

**答：**根据新《兽药生产质量管理规范》要求，所有兽药生产企业均应在 2022 年 6 月 1 日前达到新版兽药 GMP 要求。新版兽药 GMP 进一步明确了兽药生产主体责任，提高了企业生物安全控制要求，引入了质量风险量化管理，从而最大限度地保证兽药产品质量，无论是硬件要求，还是软件以及人员等方面均提高了行业准入门槛，对进一步提升兽药产品质量、促进兽药行业健康发展，以及提升兽药行业管理能力等方面，都具有重要的现实意义。未来 2 年内，部分兽药企业将无法达到新版兽药 GMP 而逐渐退出兽药行业。而公司作为兽用化药行业的头部企业，可以发挥多年以来在人才、技术、原料药、集团化客户和公司品牌等方面积累的优势实现更好发展。

**7. 面对原材料价格上涨，公司有怎样的应对措施？公司与大企业的采购合同是如何签订的？**

**答：**因国家对环保、安全的管控日趋严格，原料药价格上涨。公司通过实施以下措施来应对原材料上涨对公司产品的影响：第一、公司与集团客户签订年度框架合同，集团客户根据实际需求分次下单，如遇原材料价

	<p>格上涨，公司将与集团客户协商调整产品价格；第二，公司原料药生产用量大，可通过规模化采购来降低价格；第三，通过与原料企业签署长期合同，锁定原料药采购价格。</p> <p><b>8. 如何看待禁抗？禁抗对公司有什么影响？</b></p> <p><b>答：</b>禁抗的内涵可以理解为“饲料端禁抗，养殖端限抗，食品端无抗”，鉴于欧盟饲料禁抗经验与教训，禁抗初期，治疗用抗生素量上升较快。</p>
附件清单	无
日期	2021年3月29日