

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：2026-002

投资者关系 活动类别	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及 人员姓名	线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的全体投资者
时 间	2026 年 4 月 29 日 15:00-16:00
地 点	价值在线（ https://www.ir-online.cn ）网络互动
接待人员姓名	董事长 张卫元 独立董事 冉明东 独立董事 汪 明 副总经理、财务总监 杨凯杰 董事会秘书 王庆峰
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、请问：公司作为泰万菌素的龙头企业，结合近几年泰万菌素的使用量的变化谈谈：猪周期对泰万菌素的价格和使用量的影响有多大？未来泰万菌素的供求关系，近两年是否存在供应缺口？</p> <p>答：您好！近几年来，随着泰万菌素类产品在养殖行业中的推广与普及，市场接受度不断提升，泰万菌素制剂的使用量有较大增长。目前，从泰万菌素类产品适应症来看，该类产品的市场渗透率还有较大的提升空间。谢谢！</p> <p>2、请问：泰万菌素是不是不仅能用于蓝耳病治疗，还经常用于常规的疫病防治中。常规防治的使用量和频率要远大于治疗使用量？一般猪场在什么场景下，多长周期需要使用泰万菌素进行防疫？</p> <p>答：您好！泰万菌素制剂主要用于猪只蓝耳病、支原体、回肠炎等疾</p>

病的控制。根据临床经验，市场中泰万菌素制剂的预防总需求量大于治疗总需求量。谢谢！

3、请问：新疆合成智造项目目前的建设进度是否能在冬季来临前完成厂房建设？

答：您好！按照新疆合成智造项目的建设计划，公司能够在冬季来临前完成厂房建设。谢谢！

4、请问：新疆合成智造项目享受哪些优惠政策，所得税减免，建设资金的缺口准备用什么方式解决是否有新的再融资计划？

答：您好！根据国家和地区的税收政策，公司可以享受所得税相关优惠政策。新疆合成智造项目的资金来源于公司自有资金和银行贷款。谢谢！

5、公司未来几年的发展战略和规划是什么？

答：您好！公司以“致力动保科技，提升生命质量”为使命，以“成于中国，享誉全球”为愿景，力争跻身全球动保行业 20 强。锚定“科技创新、业务转型、产业布局”三大支柱，坚持长期主义，构建可持续增长引擎。深耕动保产业链构建双轮驱动格局，打造极致产品力锚定全球顶尖标准，践行社会责任赋能共生增长。构建高效研发模式实现产学研销共赢，聚焦核心赛道打造标签型产品，以数字技术赋能革新研发与智造。从“产品销售”到“生态链建设”转型，拥抱互联网，从 TB 向 TB+TC 转型。全球化布局，开辟增长新空间。谢谢！

6、市场上广泛传言，2026 年回盛生物宠物业务的销售目标是 5.8 亿元，是否可以证实一下？2025 年投资者交流中提到宠物业务的销售 2000 万元是包含在制剂业务中，还是其他业务中的部分？

答：您好！2025 年报中宠物类产品的销售金额包含在制剂业务中。您所提到的销售目标信息不属实，公司经营信息请您以披露的公告为准。宠物药品板块属于公司重点发展方向之一，公司将加快宠物药品板块布局，利用自身在研发创新方面的优势，丰富产品矩阵，完善宠物业务板块布局，打造新的业务增长极。目前公司宠物业务保持良好的发展态势。谢谢！

7、公司分红比例是否会随盈利增长同步提升？在股价低估时是否考虑回购股份以增强投资者信心？

答：您好！公司 2025 年度利润分配方案为向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税）。公司在制定利润分配政策时，既重视投资者合理回报，也兼顾长远发展需要，未来将根据盈利情况、项目投资资金需求等因素动态调整分红比例。谢谢！

8、公司当前在研产品的储备情况如何？未来是否会加大在创新药或高附加值产品上的投入比例？

答：您好！兽药行业进入低毛利时代，行业分化更加明显，兽药行业开始从“规模扩张”向“价值跃升”转变。公司将坚持技术驱动战略，持续加大科技创新投入力度，聚焦新兽药的开发，为下游养殖行业提供高质量、高性价比的动保产品及方案，助力养殖行业客户提升养殖效率。2025 年公司研发费用同比增加 2,402.09 万元，取得了 7 个新兽药证书。当前，公司正在开展创新药候选分子体外与药学评估、合成生物学研究开发与产业化、抗体药等创新药及技术的研发工作，以提升公司竞争力。谢谢！

9、面对国内同行的价格竞争和国际巨头的市场渗透，公司如何提升客户黏性？是否有计划通过并购或合作拓展新市场或技术领域？

答：您好！公司将通过加强技术创新、提高产品质量、深化技术服务等方式助力养殖客户提升疫病防疫水平、体现公司价值。公司未来将主要围绕制剂创新、“原料—制剂一体化”、全球化布局及宠物医疗几大方向拓展业务。谢谢！

10、若未来发生重大动物疫情或政策收紧，公司如何通过多元化业务降低单一风险？

答：您好！公司所面临的市场环境与竞争格局在不断变化，为进一步提升公司的盈利能力，公司将坚持技术驱动战略，持续加大研发和科技创新投入力度，聚焦新兽药的开发，为下游养殖行业提供高质量、高性价比的动保产品及方案，助力养殖行业客户提升养殖效率；深化“原料—制剂一体化”战略，保障原料供应的稳定性和成本的可控性，提高竞争门槛，增加产品市场竞争力；加快宠物药品板块布局，公司利用自身在研发创新

	<p>方面的优势，丰富产品矩阵，完善宠物业务板块布局，打造新的业务增长极；实施“走出去”战略，积极开拓海外市场，降低国内业务周期性影响。谢谢！</p> <p>11、公司如何看待当前市值与内在价值的匹配度？</p> <p>答：您好！二级市场股价受市场波动、投资者预期和情绪等多重因素的影响，公司管理层将持续做好经营管理工作，提升企业发展质量和效益，提升公司内在价值。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2026年4月29日

特别说明：本次投资者交流活动未涉及应披露而未披露的重大信息。