

# 福建万辰生物科技股份有限公司

## 关于对深圳证券交易所关注函的回复

### 重要风险提示：

1、近期公司股价累计涨幅远高于同行业上市公司平均水平，敬请投资者注意股价异常波动相关投资风险；

2、食用菌行业存在一定程度的周期性和季节性波动，同时受到上游大宗农产品价格波动和下游餐饮行业景气度的影响，敬请投资者注意食用菌业务相关投资风险；

3、量贩零售业务处于开拓投入期，公司在短期内投入较大、投资回报周期存在一定的不确定性，短期盈利能力不确定性较大，敬请投资者注意量贩零售业务相关投资风险；

4、2023年3月7日，公司披露了《2023年限制性股票激励计划（草案）》，该次限制性股票激励计划尚需公司股东大会审议通过，因该事项尚存在不确定性，敬请投资者关注股权激励相关进展及注意投资风险；

5、2023年2月20日，公司披露了《向特定对象发行A股股票预案》，拟向特定对象王泽宁先生发行股份数量不超过17,699,115股（含本数）。本次募集资金总额不超过20,000.00万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟用于品牌营销网络建设项目和运营服务支持建设项目。本次向特定对象发行尚需深圳证券交易所审核通过并获得中国证监会同意注册的批复，敬请投资者注意再融资相关审批风险；

6、2023年1月30日，公司披露了《2022年度业绩预告》，预计2022年归属于上市公司股东的净利润为4,500万元-5,200万元，比上年同期增长85.34%-114.18%。截至本公告日，公司2022年度业绩情况与预计情况不存在较大差异，上述所涉及的2022年度财务数据以2022年年度报告为准，敬请投资者注意投资风险。

福建万辰生物科技股份有限公司（以下简称“万辰生物”或“公司”）于近日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对福建万辰生物科技股份有限公司

公司的关注函》（创业板关注函〔2023〕第95号）（以下简称“《关注函》”），公司高度重视来函事项，现就《关注函》所涉问题作出回复如下：

**问题 1. 请结合你公司经营业务情况、收入结构、市场需求、主要产品销售价格和销量变化情况等，说明公司业务基本面是否发生重大变化，近期股价涨幅是否与基本面相匹配，是否与同行业上市公司变动幅度一致，并结合经营业绩、同行业上市公司估值、市盈率、股价变动等情况，就近期股价大幅波动进行充分的风险提示。**

**【回复】**

**一、公司主营业务收入结构**

公司的主营业务收入结构如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金针菇	30,084.37	70.70%	37,342.78	82.99%	36,323.54	80.56%
真姬菇	7,822.78	18.38%	7,276.73	16.17%	8,224.94	18.24%
其他菌菇	4,213.19	9.90%	-	-	-	-
菌渣	431.73	1.01%	369.08	0.84%	538.12	1.20%
量贩零售	-	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>42,552.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>44,988.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>45,086.60</b>	<b>100.00%</b>

近年来，公司核心业务是金针菇、真姬菇的生产和销售，2019年-2021年二者销售收入占主营业务收入的比例合计分别为98.80%、99.16%和89.08%。

预计食用菌业务（含金针菇、真姬菇、其他菌菇及菌渣）占2022年主营业务收入的比例为86.00-89.00%，为公司收入的主要来源；量贩零售业务为公司正在积极开拓与布局的业务，目前该类业务销售收入占比不高，预计占2022年主营业务收入的比例为11.00%-14.00%，但发展预期良好，为公司长期发展提供新的动力。

**二、食用菌价格的季节性波动特征**

食用菌在我国消费具有明显的季节性特征。深秋至早春季节由于天气较凉、节假日较多，金针菇等食用菌消费频率上升，同时绿色蔬菜供应量下降，因此金针菇等食用菌的消费量显著上升。而在晚春至早秋季节，金针菇等食用菌消费频率不高，绿色蔬菜供应量充足，因此金针菇等食用菌的消费量下降。

而在食用菌供给方面，工厂化生产方式下，由于食用菌种植在封闭环境下进行，生长环境可以人为调控，对于季节变化并不敏感，食用菌产量没有明显的季节差异。而在传统农户生产方式下，食用菌产量会受到季节、气候等外界因素影响，存在明显的季节差异。由于我国食用菌工厂化生产的比例还处于较低水平，因此总体来看食用菌的市场供给存在明显季节性差异。如金针菇属于低温结实型菌类，自然环境下适宜在秋末至早春的寒冷季节种植，并从早春季节开始大量上市，因此这个季节金针菇供应量较大。

由于食用菌的市场供给和需求在季节上的不匹配，导致食用菌销售价格存在明显的季节性波动现象。以金针菇为例，报告期内公司金针菇销售价格在第一、四季度价格较高，同时第二、三季度价格偏低。

### 三、食用菌业务开展情况及与同行业公司的比较

随着线下餐饮行业复苏，食用菌市场整体需求回暖，带动食用菌的价格回升，万辰生物主要产品金针菇 2023 年 1-2 月份销售均价较去年同期上涨 70%-80%；主要产品真姬菇 2023 年 1-2 月销售均价较去年同期上涨 30%-40%，主要系受到季节性、春节假期旺盛的消费需求，和疫情结束后消费复苏的影响，预计销售价格后续有所回落。

食用菌行业普遍呈现业绩回暖。食用菌同行业可比公司的业绩预告、市盈率和股价变动情况如下：

证券代码	证券简称	预告预计 2022 年归属母公司股东的净利润	较去年同比增长	市盈率 TTM	年初至今股价涨幅
002772	众兴菌业	15,000 万元 - 17,000 万元	172.89% - 209.27%	16.86	9.37%
300511	雪榕生物	亏损：25,000 万元 - 35,000 万元	-	-	13.49%

证券代码	证券简称	预告预计 2022 年归属母公司股东的净利润	较去年同比增长	市盈率 TTM	年初至今股价涨幅
300970	华绿生物	7,000 万元 - 9,000 万元	351.48% - 480.47%	28.26	15.84%
<b>300972</b>	<b>万辰生物</b>	<b>4,500 万元 - 5,200 万元</b>	<b>85.34% - 114.18%</b>	<b>50.48</b>	<b>120.76%</b>

注：市场交易数据截止 2023 年 3 月 9 日；数据来源：wind、上市公司公告

随着线下餐饮消费的复苏，食用菌价格提升，食用菌业务的基本面恢复到良性增长路径，公司食用菌业务的基本面未发生重大变化。

通过对比近期 A 股市场食用菌同行业公司股价的波动情况，了解到近期市场同行业上市公司股价普遍上涨，但公司股价年初至今累计涨幅与同期食用菌行业可比公司的偏离度较高。截至 3 月 9 日收盘，食用菌行业市盈率（TTM）均值为 22.56 倍，本公司 2023 年 3 月 9 日市盈率（TTM）为 50.48 倍，高于食用菌行业平均值，敬请投资者关注交易风险。

#### 四、量贩零售业务开展情况

为抓住消费者在需求和消费习惯上发生的结构性调整机会，公司于 2022 年 8 月份设立南京万兴商业管理有限公司（以下简称“南京万兴”，具体内容详见公司于 2022 年 8 月 3 日披露的《关于对外投资设立子公司暨关联交易的进展公告》，公告编号：2022-043），南京万兴进入量贩零售行业，经营量贩品牌“陆小馋”，业务整体尚处于开拓投入期，前期投入较大，短期盈利能力不确定性较大。在 A 股上市公司中，尚没有以零食量贩业态为主营业务的公司，且公司 2022 年的收入利润构成主要为食用菌业务，无法和零售消费行业进行量化比较。敬请投资者注意量贩零售新业务开拓相关的投资风险。

#### 五、相关风险提示

##### （1）食用菌业务季节性和周期性波动的风险

食用菌业务的基本面有所提振，2022 年度全年归母净利润预计为 4,500 万元 - 5,200 万元，但食用菌价格存在一定季节性波动，同时受到上游大宗农产品价格周期性波动和下游餐饮行业景气度的影响，敬请投资者注意投资风险。

##### （2）量贩零售新业务的开拓风险

量贩零售业务正式运营后，可能存在公司管理、资源配置等经营风险，新公司的市场开发、业务推广等也存在一定的风险。公司将根据其业务开展情况，及时履行相应审议程序并及时披露，敬请投资者关注公司相关公告并注意投资风险。

### （3）股价波动高于同行业公司的风险

近期公司股价累计涨幅远高于同行业上市公司平均水平。资本市场是受多方面因素影响的市場，公司股票价格可能受到宏观经济形势、公司生产经营情况、金融市场流动性、资本市场氛围、投资者心理等多元因素影响，对此公司提醒广大投资者注意交易风险，审慎决策、理性投资。

**问题 2.** 《关于股票交易异常波动公告》显示，你公司已开展量贩零售连锁业务，该业务处于开拓期，业务发展受到市场环境变化以及量贩市场销售情况变化等因素的影响，未来的收入和利润存在不确定性，公司向特定对象发行股票募集资金投资项目与该业务发展战略密切相关。请补充说明量贩零售业务行业发展情况、你公司开展相关业务情况、该业务对你公司经营业绩的具体影响、你公司未来规划布局及其是否具有可行性，并对该业务存在的风险进行充分提示。

#### 一、量贩零售行业发展情况

在扩大内需、提振消费的政策大环境下，消费者在需求和消费习惯上发生了变化，消费决策变得更为成熟和理性。在很多品类的消费上，优质平价的品牌受到青睐，从而为具备高性价比的量贩模式的发展提供了契机。越来越多的品牌产品不再局限于传统的商超渠道，转向种类丰富、性价比高的量贩零售店销售。在竞争业态方面，我国零食量贩竞争格局未定，兴起于湖南、江西、福建等地并向周边区域发展。

#### 二、公司开展量贩零售业务情况

南京万兴旗下的零食量贩品牌“陆小馋”，主要品类为坚果炒货类、果干类、冷藏乳饮类、膨化饼干类等。公司量贩零售业务预计占 2022 年主营业务收入的 11.00%-14.00%。

此外，公司分别于 2022 年末成立合资公司南京万好商业管理有限公司（简称“南京万好”）、南京万品商业管理有限公司（简称“南京万品”）和南京万优商业管理有限公司（简称“南京万优”），与“好想来”和“来优品”品牌团队合作开展量贩零售业务。

目前公司量贩零售业务尚处于开拓初期。公司看好零食量贩赛道，但短期内该新兴业态盈利能力存在不确定性，敬请广大投资者防范概念炒作，谨慎决策，注意投资风险。

### 三、该业务对你公司经营业绩的具体影响

2022 年，量贩零售业务占公司主营业务收入的比例为 11.00%-14.00%，占比小，但随着门店数量的扩张及募集资金投资项目的实施，未来量贩零售业务占公司整体营业收入的比例将进一步提升。

### 四、公司对量贩零售行业的规划布局及其可行性分析

#### （一）公司对量贩零售行业的规划布局

公司于 2023 年 3 月 8 日召开 2023 年第二次临时股东大会，通过《关于公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票预案的议案》等与本次再融资相关的议案，所募资金拟进行“品牌营销网络建设项目”和“运营服务支持建设项目”。以上两个项目拟通过实施场地购置、租赁与装修，在安徽、河南、山东三个省份的重点城市开设共计 100 家门店，并在河南驻马店、洛阳、山东潍坊等地区建设仓库，同时搭建运营团队、开展人才梯队建设与业务培训，加强对公司运营门店的支持和营销推广工作。

#### （二）公司对量贩零售行业规划布局的可行性分析

公司运营的量贩零售品牌已在选品、品控与供应链等领域具有一定经验，摸索出一套契合自身发展的管理制度，并且拥有储备一批有经验的选品和品控人员，旗下“陆小馋”品牌已形成了较为完善的门店管理制度，能够较好保障公司店铺的运营支持建设。

## 五、量贩零售行业的风险提示

### （一）量贩市场需求变化的风险

量贩零售渠道下游直接面向广大终端消费者，消费者的偏好和购买力对量贩零售渠道具有直接影响，因此公司需要及时了解不断变化的消费者需求，并在产品和服务策略上进行快速响应。如果公司对消费者偏好的把握存在偏差，或者市场需求短时间内出现重大变化，则公司现有产品品类的销售将会受到不利影响，从而导致公司经营业绩出现波动。

### （二）市场竞争风险

传统商品零售主要借助超市、大卖场等线下渠道和淘宝、京东、拼多多等线上渠道，品牌众多，竞争激烈。公司涉足量贩零售连锁行业后保持较强的增长速度。随着市场的不断细分，部分传统的零售企业和新进入者也开始涉足量贩连锁经营模式。同时，社区团购等销售模式亦有可能冲击量贩连锁经营模式。如果公司不能继续保持快速增长速度，可能导致公司的产品销量减少，从而影响本公司的财务状况和经营业绩。

### （三）公司管理能力不能适应业务高速发展的风险

公司已建立起较为完善的公司治理体系及企业管理制度，有效保障了公司现阶段的健康有序发展。但是，未来随着公司量贩连锁业务规模的持续快速增长、销售渠道的不断拓展以及团队规模的日益扩大，公司在战略规划、品牌建设、企业管理、团队构建等方面都可能面临进一步挑战，若公司的管理制度、管理人员

和组织架构无法很好地适应公司内外部经营环境的变化，将可能对公司的经营业绩及未来的可持续发展造成不利影响。

#### （四）市场开拓的风险

新门店开设和销售区域开拓是公司业务增长的重要驱动力之一，现阶段公司的量贩零售业务区域以华东等为主，区域集中度较高，未来公司拟向其他区域市场进一步拓展。新市场的拓展需要公司充分理解各地区的消费习惯，掌握不同市场消费者的需求，并制定差异化的地区经营策略。对于新开拓的区域市场，公司在短期内的投入较大，但其投资回报周期存在一定的不确定性。如公司不能成功拓展新的市场，将可能导致净利润出现下滑。

#### （五）门店选址所带来的经营风险

对于量贩零售业务来说，门店选址极为重要，需要综合考虑目标消费群的构成、消费习惯、消费水平、预期客流量、交通便利条件、商业辐射能力、可选用的门店面积、附近已有或潜在的商业竞争程度以及是否能以合适的价格租赁经营场地等多种因素。门店选址一旦失当，不仅会使既定的目标市场地位难以实现，而且也会因开店前期产生的装修费等资本性支出、筹办费等不能收回等因素而给公司带来经营损失。

#### （六）门店租赁风险

门店尤其是地段较好的门店的租赁以及租赁期满后能够续租对公司的持续经营非常重要。若出租方因产权变化或租赁合同到期不能续租等原因导致公司无法持续租赁，公司将不得不寻找相近的位置，从而承受由于迁移、装修、暂时停业、新物业租金较高等带来的额外成本。若不能续租又不能选取相近位置，则会给公司的业务经营带来一定的风险。

#### （七）商品在流转和仓储过程中的风险



公司日常对商品流转进行严格管控，旨在为消费者提供优惠优质的零售货品。在运输的过程中，由于碰撞等原因，产品的包装也可能发生破裂，继而影响公司产品的质量。随着公司经营的迅速扩张，特别是募投项目的开展，预计未来公司产品的存储和物流处理数量规模还会持续增长。尽管公司目前执行了严格的存货和物流管理制度，但是如果产品周转过于缓慢，仓储和物流环境不能满足要求的话，公司将存在对产品存货无法实施有效管理、产品质量下降的风险。

#### （八）人才储备风险

公司的持续快速发展依赖于采购、品牌、仓储、营销等各部门员工的努力。经过多年的积累，公司培养了一支高素质的人才队伍，这是构成公司竞争优势的重要基础。但随着量贩零售行业市场竞争的逐步加剧，国内量贩零售企业对高素质人才的争夺会更加激烈，公司可能面临因竞争而流失人才的风险。同时，随着公司募投项目的实施和业务规模的扩大，公司对专业人才的需求会进一步增加，如果公司不能保持人才队伍的稳定，并根据自身发展需求培养、引进足够的人才，则将对公司生产经营和持续发展产生不利影响。

#### （九）成本控制风险

量贩零售行业的采购数量大，但毛利率低、价格回旋余地较小。因此，能否有效控制采购成本和降低商品损耗率将直接影响公司的经营成本，影响公司的价格竞争力，从而影响到公司的盈利能力。

**问题 3. 2023 年 3 月 7 日，你公司披露《2023 年限制性股票激励计划（草案）》（以下简称《草案》），你公司业绩考核目标为 2023 年、2024 年、2025 年营业收入分别达到 16 亿元、18 亿元、20 亿元。你公司 2022 年前三季度营业收入为 3.59 亿元。请结合你公司历史财务数据、主营业务经营情况、行业发展及市场环境变化、未来战略规划等，说明业绩考核目标的确定依据，论证业绩考**

核指标的科学性、合理性，是否符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定，能否发挥激励作用，并核查是否存在通过信息披露操纵股价的情形。

### 【回复】

#### 一、公司历史财务数据

公司近三年及近一期主营业务收入情况如下：

	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
营业收入（亿元）	3.59	4.26	4.50	4.51
较上年同期增长	44.82%	-5.44%	-0.21%	31.57%
归属于上市公司股东的净利润（亿元）	0.38	0.24	0.96	0.93
较上年同期增长	280.14%	-74.74%	4.28%	165.38%

2020年以来，国内餐饮行业受到较大冲击，作为餐饮消费的上游，万辰生物各年业绩受到不同程度的负面影响。2022年，食用菌市场行情整体有所回升，公司主要产品销售价格同比上涨，使得公司经营业绩同比增长。

#### 二、行业发展及市场环境变化

随着我国城乡居民收入的不断增长及购买力的提升，基于全面健康意识和消费理念的转变，公众对健康生活要求的提高，人们对食品的需求不再以温饱为首要条件，安全、营养、保健功能等受到人们的高度关注。随着消费习惯的变化、绿色健康意识的不断提升以及食用菌深加工行业的快速发展和食用菌科普工作的推进，食用菌市场需求逐年快速增长，食用菌产品在人们膳食结构中的地位将日益提升，行业发展空间较大。

#### 三、公司未来发展战略

未来，公司一方面将继续以现代生物技术为依托，以现代化农业为基础，以科技创新为动力，以精细化管理为支撑，以客户需求为导向，以品牌运营为手段，打造食用菌产业链集群发展模式，将食用菌工厂化栽培、研发、深加工、生物技术提取、废料综合利用等环节系统整合，力争将公司建成为国内领先并具有一定国际影响力的食用菌高科技生产企业和循环经济示范企业。

另一方面，公司将继续推动量贩零售连锁业务的经营发展。公司通过购买江苏零食工坊连锁食品有限公司资产的方式进入量贩零售行业，以合资的方式合作

发展量贩品牌“好想来”、“来优品”。依托其运营团队沉淀的量贩零售业务运作经验,公司可以将零食贩售业务逐步拓展至全国地区,更好布局零售量贩渠道。

#### 四、业绩考核目标的确定依据

公司 2022 年业绩预告同向上升,预计归属于上市公司股东的净利润比上年同期增长 85.34% -114.18%。具体财务数据以公司 2022 年度报告中披露的数据为准。公司 2022 年业绩的较大回升,一方面是由于疫情放开后,消费市场回暖,食用菌行业的需求增加;另一方面是由于量贩零食业务的发展增量。

对于线下量贩零食行业,拉动增长的核心驱动力就是渠道与人才,成熟的渠道与经验丰富的运营管理人才队伍是保持核心竞争优势的重要保障。通过股权激励绑定核心管理和运营团队,是激发内部活力的重要举措。随着公司于 2022 年 8 月成立合资公司南京万兴,2022 年 11 月和 12 月成立合资公司南京万好和南京万品,纳入其专业运营管理团队以及成熟的线下门店网络,公司将继续扩大量贩零售业务版图,凭借现有的门店数量为基础,未来进一步扩张至全国区域,将为公司贡献更多的收入。

公司在《2023 年限制性股票激励计划(草案)》以稳中求进为原则制定业绩考核目标:公司于 2023 年 2 月论证限制性股票激励计划,同时考虑了食用菌和量贩零售两个业务板块的发展情况:

一方面,食用菌板块近年来年度营收规模保持在 4~5 亿间;

另一方面,公司结合了 2023 年初经营数据作为参考:2023 年 1 月公司营业收入约为 2.1-2.4 亿元,其中食用菌板块营业收入约为 0.7-0.8 亿元、量贩零售板块营业收入约为 1.4-1.6 亿元(2022 年食用菌板块同期营业收入为 4,438 万元,2022 年同期未开展量贩零售业务)。

综上,食用菌板块近年来年度营收规模保持在 4~5 亿间,加之以一月份的业务数据设定量贩零售板块 2023 年全年实现 11-12 亿的营收目标,公司充分考虑前述因素综合而谨慎地制定了 2023 年营业收入不低于 16 亿的考核目标。设定的考核指标具有合理性基础且具有一定挑战性。2024 年、2025 年不低于 18 亿、20 亿的营业收入考核目标系基于 2023 年预期目标基础上给予一定增量,进一步体现了公司稳中求进的考核原则。

公司 2023 年 2 月营业收入合计约为 1.7-1.9 亿元，其中食用菌板块营业收入约为 0.4-0.5 亿元、量贩零售板块营业收入约为 1.3-1.4 亿元。但公司 2023 年 1 月及 2 月营收受到疫情后消费需求快速反弹因素、春节前后社交活动频繁带来的零食购买需求上涨等影响，仅以 2023 年 1 月及 2 月营收数据对全年经营情况年化收入预期容易与实际实现情况偏离值较大。（前述 2023 年 1 月及 2 月为未经审计的初步核算数据，仅作为阶段性财务数据供投资者参考，请广大投资者注意投资风险）

综上，公司在充分考虑了当前经营状况及未来战略发展规划等综合因素下，结合公司在食用菌业务与量贩零食业务领域的发展情况，设置了 2023 年限制性股票激励计划业绩考核指标，该指标充分考虑了激励与约束对等原则，具有科学性、合理性。

上述业绩考核目标不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺，量贩零售业务整体尚处于开拓投入期，公司在短期内投入较大、投资回报周期存在一定的不确定性，短期盈利能力不确定性较大，亦将面临量贩市场需求变化的风险、市场竞争风险、市场开拓风险等，具体详见公司就问题 2 回复之“五、量贩零售行业的风险提示”；且量贩零食业务主要通过控股子公司南京万兴、南京万品、南京万优等开展经营，若实现盈利，归属于母公司的净利润须在净利润基础上扣除归属少数股东收益的部分；公司在此郑重提示广大投资者全面看待公司业务存在的机遇和风险，审慎决策，理性投资。

## **五、符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定**

公司于 2023 年 3 月 7 日披露的《2023 年限制性股票激励计划（草案）》符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定，具体如下：

本激励计划的业绩考核包含公司、激励对象所在子公司以及激励对象个人三个层面的考核，考核体系具有全面性、综合性及可操作性。考核指标的设定是在充分考虑了公司现状、未来发展战略以及行业发展等因素的基础上综合而审慎地确定的，设定的考核指标对公司未来发展具有一定挑战性，能够聚焦公司未来发展战略方向，稳定经营目标的实现，有助于提升公司的竞争能力；同时对激励对

象具有一定约束效果，能够达到本次激励计划的考核目的，符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定。

鉴于上述情况，本激励计划业绩指标设定为公司 2023 年~2025 年经审计的营业收入（包括归属于食用菌和零售量贩业务）分别不低于 16 亿元、18 亿元和 20 亿元。本次激励计划业绩考核条件是在充分考虑了公司现状、未来发展战略以及行业发展等因素的基础上综合而谨慎地确定的，设定的考核指标对公司未来发展具有一定挑战性，该指标一方面有助于提升公司竞争能力以及调动员工的工作积极性，另一方面，能聚焦公司未来发展战略方向，稳定经营目标的实现。本激励计划能够发挥激励作用，不存在通过信息披露操纵股价的情形。

**问题 4. 请补充说明你公司控股股东、实际控制人及其一致行动人，公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东及其直系亲属近 3 个月买卖公司股票的情况，自查是否存在内幕信息泄露、内幕交易等情形，并说明相关人员未来 3 个月内是否存在减持计划。如是，请具体说明。**

**【回复】**

经核实，近 3 个月以来公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其直系亲属不存在买卖公司股票的情况，亦不存在内幕信息泄露、内幕交易的情形。截至本关注函回复之日，公司控股股东、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员不存在在未来 3 个月内减持公司股份的计划。

公司将继续敦促上述人员继续严格按照《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律、法规及其承诺进行管理。

**问题 5. 请说明你公司近 3 个月接受媒体采访、机构和投资者调研、回复投资者咨询、自媒体宣传等情况，核实说明是否客观、真实、准确、完整、公平地**

介绍公司业务的具体情况，是否存在违反信息披露公平性原则、误导投资者、炒作股价的情形。

公司近 3 个月内未接受媒体或自媒体采访、未举办或参与投资者关系活动。

公司近 3 个月内共有 3 次投资者邮件咨询的回复，时间均为 2023 年 1 月 13 日，主要回复股东关于股东人数的查询，以上交流内容不涉及公司未公开重大信息，不存在违反信息披露公平性原则或误导投资者的情形，不存在利用信息披露配合炒作股价情形。

公司近 3 个月内共有 9 次在互动易平台对股民的提问进行回复，主要回复股东关于股东人数的查询、前次募集资金投资项目进展、金针菇价格行情和产能等内容，以上交流内容不涉及公司未公开重大信息，不存在违反信息披露公平性原则或误导投资者的情形，不存在利用信息披露配合炒作股价情形。

公司近 3 个月内，进行了 1 次自媒体宣传，宣告万辰生物漳浦基地年产 53000 吨金针菇项目正式投产，以上内容不涉及公司未公开重大信息，不存在违反信息披露公平性原则或误导投资者的情形，不存在利用信息披露配合炒作股价情形。

**问题 6. 你认为应予以说明的其他事项及风险因素。**

除上述回复事项外，公司不存在其他需要说明的事项。《中国证券报》《证券时报》和巨潮资讯网([www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn))为指定的信息披露媒体，公司所有信息均以在上述媒体刊登的信息为准。公司将按照有关法律法规的要求，真实、准确、完整地披露公司所有重大信息。

公司郑重提醒广大投资者，股价受影响因素较多，请投资者充分了解股票市场风险及本公司披露的各种风险提示，切实增强风险意识，审慎决策、理性投资。

福建万辰生物科技股份有限公司董事会

2023 年 3 月 15 日