

宁波先锋新材料股份有限公司 关于对深圳证券交易所问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

宁波先锋新材料股份有限公司（以下简称“先锋新材”、“上市公司”、“公司”）于2020年7月2日收到深圳证券交易所《关于对宁波先锋新材料股份有限公司的问询函》（创业板问询函【2020】第180号）（以下简称“问询函”），收到问询函后，公司对问询函中提出的问题进行了研究，并对有关问题进行了说明、论证分析。现就问询函中提出的问题详细回复如下：

问题一、请说明你公司董事长白瑞琛接受媒体采访的具体时间、形式，采访中是否涉及应披露未披露的信息、是否存在通过媒体采访替代临时公告的情形；你公司未来计划采用网红直播、电商等方式进行新零售的具体模式和计划，你公司董事长在采访中称新零售方式将带来巨大增长空间的依据，并请就该业务存在的风险进行充分的提示。

公司回复：

经过向公司董事长白瑞琛了解，董事长白瑞琛对主管电商业务板块的董事张孟宇先生传递了公司电商业务板块的发展方针及未来规划，与上述媒体报道的情况大体一致，并委托公司董事张孟宇先生代表董事长白瑞琛积极向媒体宣传公司的新的发展规划和方向，张孟宇先生于6月24日下午4点在北京代表白瑞琛先生接受了中国证券报的当面采访，对采访问题答复的内容为“作为创新型领军企业，公司在强化技术核心能力的同时不断优化市场布局。此次，公司开启直播、电商等新零售方式，一方面希望通过积极转化C端平台的流量优势，捕捉更多年轻消费者，开拓未来市场。另一方面，也将利用电商平台的大数据指导探索以C2M¹模式加速公司产品升级，持续将公司的技术优势转化为市场优势。对于新零售所带来的巨大增长空间公司充满信心。”

公司销售收入一直以外销收入为主，而2020年以来，公司外销受国外疫情的持续影响，

¹ C2M模式指消费者直接通过平台下单，工厂接收消费者的个性化需求订单，然后根据需求设计、采购、生产、发货。

客户订单需求同比去年有所放缓，外销收入下降比较明显，为摆脱上述不利因素，公司决定采取一系列措施促进内销增长，决定试水电商销售及与网红合作进行直播宣传，提高公司品牌和阳光面料的内销知名度，由于是公司初步布局的内销方式，目前网红直播方式仅为公司在国内的品牌及产品销售进行推广和宣传，涉及金额较小，尚未达到应披露信息标准，因此不存在涉及应披露未披露的信息，不存在通过媒体采访替代临时公告的情形。

公司未来计划采用与网红一次性合作或与特定网红长期合作的形式进行直播销售，通过网红直播主要销售以公司生产面料制作而成的餐桌垫、桌布等面向终端消费者的产品；同时，公司组织内销部工作人员进行直播，计划下一步通过淘宝直播的形式构建对面料经销商的直播和线上销售，增加公司主营产品阳光面料的销售渠道和知名度，公司已在 2020 年 6 月 30 日组织了公司内销部工作人员对面料经销商进行了直播，后续也会继续进行直播，增加公司拓展经销商的渠道。

2019 年公司营业收入为 4.5 亿，同比去年下降 23.3%，其中外销收入 3.59 亿，占总营业收入的近 80%，因公司 2019 年 6 月已交割出售 KRS 公司股权，在剔除 KRS 营收后先锋新材国内本部 2019 年营收为 3.03 亿元，2020 年一季度营业收入为 4989 万元，同比去年下降 65.75%，截止目前，据公司外销部了解，受疫情影响，2020 年同比去年外销订单明显减少，由上可见，公司收入外销占比高，收入受外销影响大，同时公司阳光面料主要为半成品，不直接面对终端客户，原有销售渠道主要面向经销商，从近几年公司经营情况来看，公司面料产品及销售渠道遇到了一定瓶颈，发展空间有限，白瑞琛刚刚上任上市公司董事长，考虑到疫情持续影响时间对上市公司收入的影响的不确定性及其个人基于上述因素对新零售行业的未来前景的看好作出的个人预测，不作为公司未来业绩的预测。公司董事长表示后续将加强自身舆论监管要求，公开发表言论时将做到更加合理、谨慎、客观和准确。

目前公司仍以传统的经销商销售模式为主，由于 2020 年初开始的新冠肺炎疫情影响，公司外销收入下降，采用网红直播、电商等方式为公司促进内销的新尝试，对公司未来经营状况及业绩影响还不确定，通过网红直播及线上销售进行宣传及销售的效果可能不达预期、未来电商及网红直播的政策趋势存在不确定性、与网红合作较高的推广费用可能给公司带来

一定的资金压力。请投资者充分了解二级市场交易风险，审慎决策、理性投资。

问题二、请说明截至目前你公司涉及网红直播推介的具体业务模式，涉及产品销售的，请说明邀请网红直播推介产品的产能、在手订单、近两年的产量、销量、销售额、净利润及占比情况；网红直播方式对你公司经营及财务产生的具体影响。

公司回复：

目前公司涉及的网红直播推介仅有 6 月 28 日一场，具体合作模式为网红主播通过直播形式对公司品牌和遮阳三件套产品进行带货销售或导入流量，公司则给该主播一定的推广费用。邀请网红直播推介的为遮阳三件套产品，是由公司提供自产的遮阳面料交由第三方代加工，由于为新产品且交由第三方代加工，产能较小，是从 2020 年 6 月 28 日才开始销售，目前在手订单 32 笔，销售额 12,736 元，扣除网红推广费用、面料成本等后的净利润约为 -531,172.95 元，占公司最近一期经审计净利润的 1.10%，后续公司组织内销部工作人员在 6 月 30 进行阳光面料推广直播，邀请公司原有线下经销商客户的线下订单转移到线上购买并给予一定折扣，以定金方式提前锁定上述经销商客户的面料需求，共收取定金（销售金额的 1/3）814845.5 元，预计面料总销售金额为 270 万左右，上述面料订单金额均为线下订单转为线上订单，对公司业绩不构成影响，但会起到推广公司品牌及面料知名度作用，为公司向经销商推广新增一条渠道。

目前公司布局“网红直播+电商销售”的内销新模式才刚刚起步，采用网红直播方式对公司的经营影响主要有：一是有利于扩大公司的品牌知名度，由于网红主播拥有较大的粉丝群体，通过与其合作可以扩大公司遮阳品牌的知名度；二是有利于扩大消费者对公司产品的了解度。通过网红主播对公司产品的宣传、解说、推广，有助于更多的消费者、经销商知晓、了解公司的产品；三是有利于扩大公司的销售渠道，并产生一定的销售收入。但目前公司仅与网红主播开展了首次合作，推广效果有限，后续若公司与网红主播继续合作，产生的宣传推广费用可能会加大公司的财务压力，也可能会因宣传效果及销售情况不达预期进而影响公司净利润，公司会根据推广情况综合考虑是否会继续推进上述电商及网红直播业务。

问题三、请你公司认真核查近期公共传媒是否报道了与你公司相关且市场关注度较高的信息，你公司是否存在应披露未披露的信息、是否存在未通过指定媒体披露应披露信息的情形，是否存在利用信息披露配合二级市场股价炒作，是否存在筹划中的重大事项或其他导致股价异常波动的事项。

公司回复：

公司核查后确认，2020年6月28日晚，公司合作的网红主播在直播间上架公司的遮阳三件套产品，并进行了宣传、解说、推广。6月29日，中国证券报、中国新闻网报道了公司开启直播、电商等新零售方式，打造新零售体系，优化市场布局的相关新闻。因属于公司内销的新型方式且涉及金额较小，尚未达到应披露信息标准，因此公司不存在应披露未披露的信息、不存在未通过指定媒体披露应披露信息的情形。

公司2020年度一季度归属于母公司所有者的净利润-60.09万元，较上年同期减少了125.51%，受疫情影响，公司在春节放假后直到3月初才陆续复工、生产，并且公司业务收入以外销为主，疫情造成公司的相关订单减少。因此，在外销收入下降的前提下，公司通过网红直播加强品牌宣传和推广是公司经营管理层在现阶段展开为促进内销拓展新销售渠道的行动，不存在利用信息披露配合二级市场股价炒作的行为。公司目前也不存在筹划中的重大事项或其他导致股价异常波动的事项。

问题四、请结合市场宏观情况、行业情况、同行业上市公司股价走势，及公司自身生产经营等情况，详细分析你公司股价涨幅偏离大盘的原因，说明你公司经营情况和内外部经营环境是否发生重大变化，并结合上述问题的回复，就你公司股价波动进行充分的风险提示。

公司回复：

1、市场宏观情况

2020年5月29日至7月1日期间，创业板指数上涨17.75%，深证成份指数上涨13.70%，创下了近三年的新高。

2、行业现状介绍

（1）国内行业现状

近年来，在国家一系列政策支持和全社会共同努力下，我国建筑节能产业规模快速扩大，发展取得显著成效。建筑遮阳行业需求与建筑节能产业发展息息相关。当绿色建材成为建筑行业的一种趋势，建筑节能概念的不断深入，以及消费市场的持续增长和升级，将带动建筑遮阳行业的快速发展及市场规模的不断扩大。

（2）国际行业现状

目前，全球的建筑中大部分为高能耗建筑，因此，减少建筑能耗、提高建筑能源利用效率是实现节能减排大目标的必由之路。功能性遮阳产品得到了各国政府的大力推广，全球功

能性遮阳产业规模也在逐年扩大。根据欧洲遮阳组织 2018 年发布的信息，目前欧洲遮阳行业从业人员超过 50 万人，年销售额超过 500 亿欧元。

3、同行业上市公司情况

公司主要从事高分子复合遮阳材料（阳光面料）产品的研发、生产和销售，公司国内的主要竞争对手为山东玉马遮阳科技股份有限公司和浙江西大门新材料股份有限公司，上述两家公司目前还处于上市申报阶段。由于市场中还未有其他同行业上市公司，因此无法获取同行业上市公司股价走势。

根据证监会发布的《上市公司行业分类指引》，公司归类为 C99 其他制造业。截至 2020 年 7 月 2 日收市，公司和其他制造业的市盈率、市净率情况如下：

名称	最新静态市盈率	最新动态市盈率	最新市净率
先锋新材	47.30	亏损	3.97
其他制造业	34.89	36.84	2.3

数据来源：中证指数有限公司

从市盈率角度看，先锋新材最新静态市盈率略高于行业平均，最新动态市盈率为亏损。从市净率角度看，先锋新材最新市净率略高于行业平均。

4、公司生产经营情况

2020 年第一季度，归属于母公司所有者的净利润-60.09 万元，较上年同期减少了 125.51%。主要原因是公司一季度受到新型冠状病毒感染的肺炎疫情在全球的影响，公司在春节放假后直到 3 月初才陆续复工、生产，以及公司业务收入以外销为主，造成公司的相关订单减少。由于外销受到部分影响，公司通过加强品牌宣传和推广增加国内产品销量。

综上所述，影响公司股价的因素非常复杂，并不限于公司盈利水平和发展前景等基本因素，还受国内外宏观经济、货币政策、市场流动性、二级市场活跃度及走势、市场投资热点、投资者心理等多方面因素的影响。

公司提醒广大投资者，公司近期经营情况及内外部经营环境未发生重大变化，但短期内公司股价涨幅较高，与同期创业板综指偏离度较大，市盈率高于同行业平均水平，请投资者充分了解二级市场交易风险，审慎决策、理性投资。

问题五、请说明近一个月以来你公司接受投资者调研的详细情况，在投资者关系活动中，是否存在向特定投资者泄露未公开重大信息的情形。

公司回复：

近一个月以来公司未有接受投资者调研的情况。在日常与投资者的沟通工作中，公司与投资者的互动采用法律法规规定的渠道及途径，通过投资者热线电话、互动易平台认真听取投资者问题，并根据已公开披露的信息给予耐心解释与解答，不存在向特定投资者泄露未公开重大信息的情形。

问题六、请说明你公司、控股股东、实际控制人及其一致行动人是否存在处于筹划阶段的重大事项，你公司控股股东、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员近 1 个月买卖你公司股票的情况、未来 6 个月内是否存在减持计划。

公司回复：

我公司、我公司控股股东、实际控制人及其一致行动人不存在处于筹划阶段的重大事项。

我公司控股股东、实际控制人为卢先锋先生，根据卢先锋出具的书面自查报告及说明，卢先锋及一致行动人近 1 个月不曾买卖公司股票，其在 2020 年 6 月 22 日卸任公司董事长职务，在此之后的六个月内没有减持计划。

除控股股东、实际控制人外，公司唯一持股 5%以上股东为冯立东先生，根据冯立东出具的书面自查报告及说明，冯立东于 2020 年 6 月 29 日买入公司 100 股股票后成为公司唯一持股 5%以上股东，在此之后的六个月内没有减持计划。

董事、监事、高级管理人员中持有公司股票的只有公司董事会秘书、副总经理熊军先生，根据熊军出具的书面自查报告及说明，熊军近 1 个月不曾买卖公司股票，并确认在本问询函回复日起的未来 6 个月内不存在减持计划。

公司其他董监高人员未持有公司股票，根据各自出具的自查报告，在近 1 个月内不曾买卖公司股票，未来 6 个月内不存在减持计划。

宁波先锋新材料股份有限公司董事会

2020 年 7 月 6 日