

宁波先锋新材料股份有限公司 关于媒体报道的澄清公告

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。

一、媒体报道情况

2016年12月23日，《证券市场红周刊》刊登了题为《先锋新材进军乳业并购结果“肥”了谁》的报道，部分网站亦进行了转载。

二、关于相关报道的澄清说明

根据监管机构要求，公司在获悉上述报道内容后，积极组织相关各方对该媒体报道所涉及的问题进行了逐项核实，并做澄清说明如下：

1、关于“作为四明投资在澳大利亚用于接收VDL相应业务而专门成立的公司，Moon Lake在2016年3月31日以2.75亿澳元的协议价完成了有关VDL业务的所有交割手续，开始全面承接并继续开展VDL所拥有的奶牛养殖和原奶生产等经营业务。草案披露，在那次收购中，Moon Lake给出的收购价较VDL经营性资产账面价值增值较多，根据企业会计准则，Moon Lake本次购买VDL经营性资产比照企业合并处理，交易对价超出可辨识净资产公允价值的部分将确认为商誉，上述交易于购买日产生商誉3.03亿元，增值率达34.43%。”

2016年6月30日公司无形资产-土地的账面价值为15,987.72万澳币，取水权账面价值为877.16万澳币，地上建筑物账面价值973.39万澳元，三项合计17,838.26万澳元。2016年6月30日无形资产-土地的评估值中包含上述土地及地上建筑物的价值为22,990.00万澳元，评估增值5,151.74万澳元，增值率

28.88%。由于塔斯马尼亚牧场土地在澳大利亚市场上的稀缺性，当地的牧场土地价格总体呈上升趋势，这是导致评估增值的主要原因。

2、关于“根据相关规定，在资产评估中，商誉价值是不做资产评估的，这意味着在半年后先锋新材对四明投资进行收购时，对 Moon Lake 净资产进行评估时应当剔除此次商誉部分价值，而事实上，此次收购草案中，先锋新材也明确表示剔除了此前商誉的影响，不过在对 Moon Lake 无形资产进行评估时，对其土地价值评估却有了一定增值，其增值部分金额大致等同于此前需要剔除的商誉价值部分。”

2016年6月30日公司无形资产-土地的账面价值为15,987.72万澳元，取水权账面价值为877.16万澳元，地上建筑物账面价值973.39万澳元，三项合计17,838.26万澳元。2016年6月30日无形资产-土地的评估值中包含上述土地及地上建筑物的价值为22,990.00万澳元，评估增值5,151.74万澳元，增值率28.88%。土地评估价值是选取了塔斯马尼亚当地成交案例采用市场法评估得出的市场价值。评估报告中土地的增值为与企业财务报表中的商誉完全没有关系。

以上相关差异已在重组报告书草案中披露，不存在其他未披露事项。

3、关于“标的资产未来盈利存不确定性”

(1) 关于国内鲜奶销售的前期工作

标的公司在国内鲜奶销售时，进行了市场分析与调研。随着国民收入逐步提升，国内消费人群开始注重消费品的品质提升，特别是健康绿色食品的需求逐步增加。国内对于乳制品消费也越来越依赖，部分人群已对乳制品特别是鲜奶养成消费习惯。国内液体乳制品以常温奶为主，主要原因是常温奶价格便宜、便于储存与运输。但是，随着消费者对食品质量要求不断提升，低温巴氏消毒奶消费量逐步增加，成为消费者购买鲜奶产品的第一选择。由于巴氏消毒奶需要全程冷链运输，且生产时效性高，保质期短，在市场上巴氏消毒奶选择较少。

一般来说，高消费人群对于绿色高品质食品需求较高，对与价格敏感度不高。有牛奶消费习惯的高消费人群趋向于购买进口牛奶，高品质鲜奶供应主要以网络

预定为主，市场上稳定可靠的进口巴氏消毒奶较少。因此，标的公司在拥有优质奶源的基础上，瞄准国内高消费人群，为国人提供优质鲜奶产品。

标的公司已与澳洲当地的 Lion 公司建立合作关系，由在塔斯马尼亚地区的 Lion 公司对原奶进行加工，保证最新鲜的原奶能够一次性加工为最终盒装成品；标的公司再将加工完成的鲜奶产品通过专业的冷链物流运输至机场，冷链物流箱直接进入货运飞机，由澳洲直飞至宁波港口。标的公司已在国内成立梵蒂贸易负责鲜奶产品的进口手续。完成进口手续后，鲜奶产品分为两个目的地分别处理：宁波地区的订单直接在港口交给顺丰物流，冷链运输至消费者个人；北京地区的订单由专业的冷链运输从港口运至北京顺丰，最后交给顺丰冷链运输至消费者个人。

上述流程已成熟，冷链运输已经过测试运行，可以进行正式运营。截止目前，标的公司已有部分鲜奶产品经过上述流程运输至消费者手中，并得到消费者的认可与好评。

(2) 目标客户、销售价格、销售量

标的公司鲜奶产品的目标客户为对食品品质有一定要求，具有一定经济实力的消费者。根据前期的市场调研，产品测试，标的公司现阶段将采用以下销售方式：

①线下客户开拓

标的公司在第一期销售城市北京、宁波进行预售，均采用会员卡的形式销售。在北京地区，标的公司将采用与私人银行部门进行合作，向商业银行的私人银行提供不同规格的鲜奶产品，然后私人银行通过赠送、积分兑换、促销活动等形式进行销售。根据银行部门统计，北京地区高净值客户人群数量在 30 万人左右，具有较高的开拓空间。现标的公司正在与部分私人银行进行沟通，将先开拓部分客户进行试点消费。未来如果银行高净值客户继续需要预定，可以选择银行客户经理进行线下预定，也可以通过网络自行线上预定。

在宁波地区，标的公司也将采用与银行合作的形式进行线下合作。现已与部分银行开始合作，为该银行提供为期一个月的鲜奶预定月卡，银行作为活动礼品给高净值客户消费。其他银行私人客户也在积极沟通，将根据需求迅速开展合作。

②线上客户开拓

标的公司已与京东进行合作，进入京东商城的自营采购平台。对于有实际需求的消费者，可以通过京东商城进行预定。

③产品定价

标的公司根据前期的市场调研与推广，会员卡主要按时间周期与产品总量定价：①月卡：每周 2 升，连续配送 4 周，定价 999 元；②半年卡：每周 2 升，连续配送 24 周，定价 5,499 元；③全年卡：每周 2 升，连续配送 48 周，定价 9,999 元；④家庭卡：每周 7 升，连续配送 52 周，定价 35,999 元。标的公司根据消费人群对产品的需求进行分类定价，长期量大的消费者价格最低。

综上，鉴于 MoonLake 公司与恒天然已经就最新的合作协议达成一致意见并完成签署，MoonLake 与恒天然之间将秉承互利共赢的理念继续开展合作；同时，国内鲜奶业务也已经在有条不紊的推进过程中，合作厂商已经确定。

因此，标的资产在原有原奶业务的经营与新增鲜奶业务的开展上均不存在法律问题和实质性障碍。按照目前制定的经营计划，标的资产未来盈利能力可期。

4、关于“恒天然的重大依赖及合作协议签署”

VDL 与恒天然保持长期合作关系，双方最新的独家供货协议是 VDL 与恒天然在 2011 年签署的，有效期至 2021 年 6 月 30 日的供货协议。Moon Lake 并购 VDL 后，原奶业务为原公司的延续，未发生变化。标的公司原奶产量相对其他单体原奶企业具有一定优势，为澳洲最大的单一原奶生产企业，Moon Lake 的原奶产量和品质对任何一个下游乳制品加工厂都很有吸引力。因此，在与恒天然就新的协议进行谈判时，标的公司也具有一定的主动权。

2016 年 12 月 14 日，标的公司与恒天然、VDL 达成一致，签署了更新后的独家供货协议。更新的协议主要内容为：（1）Moon Lake 作为原独家供货协议中

的替代方，承继原供货协议中供货方（VDL）的全部权利与义务。原供货方 VDL 作为退出方，不再参与该协议；（2）恒天然同意 Moon Lake 向第三方供应原奶，但必须符合以下条件：①同意向第三方供应的原奶不能超过原奶产量的 20%；②同意必须以 Moon Lake 自有品牌进行销售。

因此，Moon Lake 原奶业务与恒天然的合作关系稳定，不存在法律纠纷和法律风险。同时，Moon Lake 计划在国内以其自有品牌“VAN”销售鲜奶，也符合与恒天然之间的协议内容，不存在法律障碍。

5、关于“拟委托的鲜奶加工厂商”的问题

标的公司已与澳洲当地的 Lion 公司建立合作关系，由在塔斯马尼亚地区的 Lion 公司对原奶进行加工。

6、关于“募集资金项目投产后未能全部达到预期”的问题

（1）600 万平方米高分子复合工程新材料扩产项目未达到预期效益的原因

本公司生产的高分子复合材料（阳光面料）主要以出口为主，由于近年来欧美国家的经济不景气，本公司欧美市场的客户下订单更加谨慎，或推迟下订单，或由一次性订购改为小批量多批次，对公司生产安排造成一定影响，直接导致了 2014 年以前公司产能释放低于预期。同时，受产品单价与前期预测数有一定幅度的下滑、以及汇率等因素变化影响，导致该项目产品实际毛利率低于预期，因此公司实施该项目产生的效益低于预期。

应对措施：

①公司将对自身的销售网络和客户资源进行进一步优化和整合，提高整个销售系统的运行效率，增强自身竞争力，进一步提高公司产品在现有业务领域的市场占有率；

②加强研发力度和与相关重点科研院所的交流合作，继续保持产品制造方面的领先地位，并不断开发节能环保新产品，通过产品多样化的方式以迎合市场需求，保持竞争优势。

（2）全遮光泡沫涂层产品生产线项目未达到预期效益的原因

该项目投资额为本公司设立全资子公司嘉兴市丰泰新材料有限公司的最终出资额，截至目前该全资子公司的注册资本为 5,500 万元。由于该产品的市场接受度暂时没有达到预期，销量较低，导致该类型产品的产能和产量没有完全发挥，导致公司实施该项目产生的效益低于预期。

应对措施：

①根据全遮光泡沫涂层产品的技术要求，在包括产品的外观、色牢度、手感、环保性能、遮光率等技术指标上不断改进完善，满足客户高要求；

②加快本项目的建设速度，并利用现有客户的销售渠道，打造样板工程，逐步推进销售，满足市场需求。

7、关于“近两年并购结果未达预期”的问题。

2016 年前三季度先锋新材的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 45,978,893.17 元，扣除非经常性损益后的净利润为 35,317,427.90 元，分别较 2015 年度增长了 190.8%和 84.18%。

2016 年 1-9 月盖世汽车实现净利润 5,223,708.89 元（未经审计）。

澳洲 KRS 公司 2016 年 1-9 月净利润为 -5,233,682.75 元，2015 年 1-9 月净利润为 -14,198,111.42 元（未经审计）。2016 年澳洲 KRS 公司的财务指标较 2015 年同期大幅改善。

因此，该消息中“剔除上海盖世网络技术有限公司管理层给出的业绩补偿，则业绩出现了进一步下滑”的报道不实。我公司的业绩增长主要来自于阳光面料销售量上涨、澳洲 KRS 公司亏损减少以及盖世汽车经营实现的净利润。

三、风险提示

根据上述报道，特向投资者提示关注以下风险：

1、上市公司商誉增加以及减值风险

本次交易的标的资产四明投资的主要资产为 Moon Lake，Moon Lake 是四明投资在澳大利亚设立的用于购买 VDL 经营性资产的公司。在 Moon Lake 购买

VDL 经营性资产的时候作价较 VDL 经营性资产账面价值有增值，根据企业会计准则，Moon Lake 本次购买 VDL 经营性资产比照企业合并处理，交易对价超过可辨认净资产公允价值部分将确认为商誉，上述交易于购买日产生商誉 3.03 亿元。本次交易完成后，该部分商誉将体现在上市公司的合并财务报表中。根据《企业会计准则》规定，上述商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如果标的资产未来经营状况未达预期，则存在商誉减值的风险。商誉减值会直接影响上市公司的经营业绩，减少上市公司的当期利润，甚至导致上市公司出现亏损。

2、标的资产未来盈利能力具有不确定性的风险

本次交易的主要标的资产为四明投资 100% 股权，根据中审众环出具的四明投资两年及一期的模拟财务报表审计报告，四明投资最新两年及一期的净利润为 3,330.71 万元、521.02 万元和 -1,213.23 万元。标的公司原奶业务业绩不佳主要受国际原奶价格低迷影响，具有一定的波动性和周期性。现阶段，原奶价格属于历史低位，整个奶牛养殖行业进入“寒冬”，会减少整个原奶供应。同时，乳制品消费相对来说比较稳定，奶价将逐步回升，有利于标的公司恢复原奶产品的盈利能力。

此外，标的资产拟开始鲜奶销售，凭借已有澳洲鲜牛奶在国内市场的影响力，借助自身掌握塔斯马尼亚优质原奶奶源的资源优势和精准的营销定位，拟推出“VAN”牌鲜牛奶，鲜奶业务未来有着广阔的市场前景和发展潜力。但是由于原奶业务价格波动受多重因素影响，具有较大不确定性，鲜奶业务现在刚处于初步推广阶段，尚未实现销售。

VDL 与恒天然签署了原奶的独家供应协议，在协议有效期限内，VDL 会将所有原奶独家供货给恒天然，并不将原奶供应给其他人或以任何形式的权利或权益将牧场生产的原奶授予其他任何人。在 Moon Lake 收购 VDL 后，自资产交割完成至今，Moon Lake 一直以自己的名义向恒天然供应原奶，恒天然亦通过实际履行的方式认可了双方之间的法律关系。Moon Lake 目前正与恒天然就原奶供应协议的具体事项进行磋商谈判，尚未签署相应的正式协议。

根据目前的规划，标的资产未来会进行鲜奶的产销业务，Moon Lake 已经就该事项与恒天然进行磋商，并初步取得了一致意见，并拟在正式开始鲜奶销售业务之前取得恒天然书面同意书。但是后期如果恒天然拒绝公司拓展鲜奶业务，将会给双方的合作关系带来较大影响，继而影响到标的资产的业务开展。

目前标的资产鲜奶销售处于起步阶段，其拟委托的加工厂商为国际知名企业集团旗下企业，且已开始部分试生产，但与该鲜奶加工厂商尚未签署正式的委托加工合同。由于双方就合作事宜尚未最终商定，所以拟委托的鲜奶加工厂商尚未最终确定。若鲜奶加工厂商在较长时间无法最终确定，将会影响到标的资产鲜奶业务的顺利推进。

因此，标的资产未来盈利能力具有较大不确定性。

3、单一客户依赖的风险

Moon Lake 的客户集中度较高，目前其原奶销售业务仍承继原 VDL 的业务模式和供货协议，除了公司销售的淘汰奶牛以外，唯一客户为恒天然（Fonterra Australia Limited），该客户为澳大利亚规模最大的乳制品生产企业，信誉良好，资金实力较强，款项支付及时，货款不能收回的风险很小。如果恒天然因宏观经济紧缩或者行业不景气等原因导致其对公司原奶采购量大幅下降，或者由于其出现经营或财务问题导致违约或延迟支付货款的情况，可能会对 Moon Lake 的经营状况带来不利影响，进而影响到标的资产四明投资的盈利状况。

4、整合风险

标的公司的主要资产和业务均在澳大利亚，与上市公司在法律法规、会计税收制度、商业惯例、公司管理制度、企业文化等经营管理环境方面存在差异。待本次交易完成后，上市公司与 Moon Lake 在经营、人力资源、管理等方面的整合到位尚需一定时间，在整合过程中短期内可能会对两公司的业务发展产生一定影响，不排除会给本公司及股东利益造成一定影响的可能性。

本次交易完成后，本公司将继续聘用 Moon Lake 核心雇员（也即原 VDL 核心雇员），确保标的公司稳定运营，继续保持现有业务模式、管理制度、机构设置等。

5、本次交易将摊薄上市公司即期回报的风险

本次交易完成后，上市公司总股本及净资产均将有较大幅度的增加，由于标的资产近年盈利能力状况不佳且整合效应的体现需要一定周期，本次交易完成后公司即期回报指标存在被摊薄的风险。

虽然公司董事会已经制定相应填补回报措施，并且公司全体董事及高级管理人员已对填补回报措施能够得到切实履行作出承诺，但填补回报措施及承诺并不等于对公司未来利润作出保证，提请投资者关注本次交易将摊薄上市公司即期回报的风险。

四、其他说明

公司于2016年9月27日在中国证监会指定信息披露媒体巨潮资讯网披露了《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》等与本次重大资产重组有关的相关公告，并于2016年12月12日在巨潮资讯网披露了《公司关于〈中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书〉（162980）号之反馈意见答复》，请投资者查阅。

公司感谢媒体和投资者对本公司的关注，并郑重提醒广大投资者：《证券时报》、《证券日报》及巨潮资讯网为公司指定的信息披露媒体。公司发布的信息以在上述指定报刊和网站刊登的公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

宁波先锋新材料股份有限公司董事会

二〇一六年十二月二十七日