

## 上海华峰超纤科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2022年5月11日(周三)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、总经理段伟东 2、董秘程鸣 3、财务总监蔡开成 4、独立董事朱勤
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司股价暴跌，创近 90 月新低，公司管理层，下步采取的措施是什么？谢谢</b></p> <p>公司管理层将尽最大努力，提升公司盈利水平。</p> <p><b>2、俗话说，新官上任三把火，公司新的董事长，能否让多年亏损巨大的股东，重新得到一些信心，谢谢</b></p> <p>公司管理层将尽最大努力，提升公司盈利水平。</p> <p><b>3、请问董秘先生，公司新的管理层，下步发展目标？请详细说明</b></p> <p>2022 年，我们将进一步深化市场布局、优化产品结构，推动品牌价值提升，争取汽车、鞋品、服装、外贸市场多点突破，坚定扎实地迈向高质量发展。</p>

**4、董秘你好，数字货币，跨境支付，移动支付。目前和哪些合作！有木有业务？**

益于银行数字化转型需求的增长，威富通技术开发类项目收入增幅较大，主要为银行提供包括支付收单、跨境支付、数字人民币等项目开发服务。技术开发类项目还能为威富通带来行业应用、营销、广告等增值业务方面的收入，未来该业务采取项目开发+运营服务的模式，今年预计维持稳定增速。

**5、我只想知道8块的本，什么时候能够解套？**

公司目前受到原材料和能源等多重因素影响，盈利水平处于历史底部。

**6、二季度是不是赔拉了？**

二季度公司受到上海疫情影响，具体业绩将在半年度结束后进行披露。

**7、什么原因导致华峰超纤股票跌跌不休？**

公司目前受到原材料和能源等多重因素影响，盈利水平处于历史底部。

**8、贵公司对于股价持续下跌多年，市场对与贵公司的反应普遍比较负面，而贵公司也没有对于这种情绪拿出有信服力的东西来回击做空者。而是一次次的拿出低于预期的业绩。有没有解决股价持续下跌恢复投资者信心的方案？**

公司目前受到原材料和能源等多重因素影响，盈利水平处于历史底部。

**9、现华峰超纤股价已创上市以来的新低，公司有没有救市的政策**

公司将持续提升公司盈利能力，来改善目前的困境。

**10、请问4月份疫情对公司经营业绩有多大影响**

疫情对公司的影响主要是物流不畅，产品无法正常发货，客户被封控无法正常收货。

**11、威富通现在除了支付分润这块没有稳定的业绩，威富通有没有考虑收购一块支付牌照？威富通有没有在考虑分拆**

### 上市？让两家公司相互回归主业？

收购支付牌照不符合威富通的战略，威富通的定位是依托银行进行轻资产服务业，而不是去收购牌照加重自身的负担，且收购牌照需要大量现金，银行其实已经拥有多个支付牌照了。

### 12、公司就不能自愿性披露经营信息吗？

公司会在规则要求下进行自愿性信息披露。

### 13、公司未来3年有没有什么计划，改变公司的现状。

公司未来将认真践行绿色低碳发展战略，进一步深化市场布局、优化产品结构，推动品牌价值提升，争取汽车、鞋品、服装、外贸市场多点突破，坚定扎实地迈向高质量发展。

### 14、段总您好！请问今年华峰超纤对全资子公司威富通的净利润的预期目标是多少？

根据评估师评估报告，威富通2022年预测净利润为扣非后5003万元。

### 15、华峰超纤既然是行业老大，到底有没有定价权？同属安利股份主业，为什么股价相差这么大

安利股份为公司下游客户。

### 16、目前威富通利润点在哪？有计划分离上市吗

2022年，公司将继续坚持夯实基础支付业务，下沉拓展区域性银行客户的总体规划。针对核心银行客户数字化转型需求，提供精准服务，不断向数字银行解决方案提供商转型。

### 17、上游原材料价格的大幅上涨，全球疫情对消费的遏制，给公司带来了哪些影响？

您好！上游原材料价格大幅上涨，会对公司产品成本及毛利率产生直接影响；全球疫情爆发对中国和全球经济社会发展带来深远而严重的影响，目前，局部地区的疫情反复、各国防控措施和力度不同，对行业及公司业务的影响也是客观存在的。

### 18、介绍下公司的电厂运行

由于受到疫情影响，电厂尚未能正式运行

### 19、每次特斯拉热点，数字经济，数字货币等热点阶段，公

司一直公告目前没有合作，移动支付暂没有盈利模式。等热点过后又公告与多家车企合作供货，移动支付和跨境业务深耕多年，不跟热点，躲避热点，股价下跌不作为。是何道理公司会根据信息披露要求进行公告。

20、公司一直说是行业龙头，近几年跌幅远远高于同行业小弟，难道不是公司管理出现严重问题和漏洞，同时也是对二级市场跌幅漠视造成的

在一个较长时间的维度看，大家的涨跌幅和市值水平基本是和利润水平相关联的。

21、公司未来发展方向及规划？

“十四五”期间，公司将以“打造全球最大的高品质超纤材料供应商”为战略定位持续做大做强产业链，双基地布局，重点建设江苏启东基地，在上海金山基地实现转型提升。

22、请问公司三家华峰有没有重组整合做大做强计划？或者保持现状厚此薄彼？

三家华峰企业所处行业不同，有其各自的发展周期，每家公司随着周期利润水平有高有低，企业发展有顶点就有低谷，不存在厚此薄彼的情况。

23、上海公司复工复产了吗

公司上海厂区目前虽然受到上海疫情封控管理影响，但公司管理层及骨干、部分员工已第一时间驻厂闭环，以确保技术研发、重要技改等工作的推进，尽可能减小疫情影响。同时，公司在严格遵守上海市防疫政策的前提下，正积极有序地推进复工复产。感谢您的关注！

24、总经理您好，公司股价从17年开始，一路下跌五年，屡创新低。请问公司在运营层面有无信心？对公司未来发展有无信心？公司如何维护各股东投资者的权益？请详细说明，谢谢。

公司对超纤未来发展充满信心。

25、段总：您好！公司为扩大市场而亏本销售，其实下游客

户也可以向其下游客户提价，汽车可以提价，衣鞋提价几块更容易，为了行业健康发展，盈利才是王道，请问段总是否可以在产品定价下更加强硬

公司产品价格是由市场决定的，作为产业链中游，对于上游原材料价格上涨基本是束手无策的，公司只能从内部挖掘潜力，推出市场上领先的新产品才可以在与同行的竞争中取得优势

26、段总您好，公司曾经超高溢价收购威富通，形成巨额商誉，虽然威富通后来的盈利与政策调整有关，但是影响的也不是威富通一家，但其它公司能够及时调整业务模式，探索发展，加强技术创新，而威富通这几年几乎没有有效改善，年年大额计提商誉减值，对此公司已经无可奈何了吗？今年最终还是依旧计提商誉减值吗？

目前没有与威富通业务模式相同的上市公司，而威富通也在坚持夯实基础支付业务，下沉拓展区域性银行客户，针对核心银行客户数字化转型需求，提供精准服务，不断向数字银行解决方案提供商转型。

27、二季度疫情造成的国内很多城市的静态管理对公司的业绩影响有多大？

公司管理层带着骨干和工人一直以厂为家，目前对公司造成影响的主要是物流，以及大批客户被封控。

28、请问公司聘请的市值管理团队是哪家？

目前没有。

29、段总您好！请问公司尼龙6产品毛利率为何如此之低？尼龙6产品若全年产能释放，2022年该品类销售额预计是多少

去年尼龙6产品的价格和其原材料己内酰胺价格很长一段时间内都处于价格倒挂。

30、公司业绩连年下滑，股民损失惨重，什么时候才能扭转下滑趋势，给大家以希望。

随着公司原材料价格的下降，我们相信公司利润将很快恢

复。

31、通过与贵公司的电话沟通，得知贵公司正在与特斯拉合作研发座椅、方向盘超纤应用，请问贵司与特斯拉的合作已经进展到哪一步？

仍在合作开发之中。

32、利润下降，材料价格上涨是主要原因，加强企业管理，提高成品率，降低财务成本等手段难道企业就不懂吗？一问利润就说是材料原因，如果材料价格三年不变，你们打算关门了吗？

公司已通过各种方式进行降本增效，目前公司仍是超纤同行中盈利能力名列前茅的企业。

33、段总，公司如何尽快提升盈利能力？刚才回复的几二酸采购，只是参考市场报价，就选择重庆华峰进行大额采购，但往往市场报价，和大额采购招标报价根本不是一个价，公司大额采购，怎能如此草率，只参考市场报价就选择重庆华峰的产品进行采购，而不是严谨进行公开招标，这样做是否是管理上的任性

您好，我们会以企业利益为优先进行供应商选择。

34、董秘您好，市场价和招标最终价是一回事吗？如果市场价就是招标最终价，那所以企业采购或建设都可以不用公开招标了

您的建议很好，我们会进行改进

35、2017年，公司收购了威富通，其累计业绩承诺完成率为97.55%。承诺期后，威富通的经营业绩出现明显下滑。公司2019年、2020年年报均披露，“断直连”政策对威富通业绩造成较大影响，威富通一直积极进行业务转型，谋求与银联的深度合作，进一步拓宽市场，打造新的盈利增长点。公司2021年年报显示，其盈利能力并未发生明显转变。请公司介绍一下威富通业务转型未及预期的原因，以及未来提升盈利能力的重点措施。

事实上，威富通在受到断直连政策之后，原有的盈利模式已不再适用，威富通一直在寻新的利润增长点。但近年国家队互联网金融以及互联网巨头资本无序扩张方面的控制，威富通例如与支付宝合作的花呗分期的业务均无疾而终。目前威富通主要依托众多的银行客户，不断向数字银行解决方案提供商转型。包括在数字人民币、跨境支付结算、供应链金融等创新产品上持续投入，有望在未来成为公司新的业务增长点。

**36、年报显示，2021年由于全球信用宽松，造成公司原材料价格持续上涨，最终导致公司盈利能力下降。2022年以来，由于俄乌冲突造成的原油和天然气价格大幅上升，公司原材料成本特别是燃动力成本大幅提高，新冠疫情对国内消费和物流的影响，公司2022年第一季度净利润大幅下降。请公司介绍一下面对上述风险，公司将采取哪些措施应对，以及未来如何不断提升公司盈利能力。**

您好，事实上，对于原材料价格和天然气成本方面企业是无法控制的，企业能够努力的方向一个是尽可能的降本增效，另一个是继续加大研发的投入和新产品的开发，而且从华峰超纤二十年的企业发展历程来看，原材料价格忽上忽下，企业盈利能力也受到其影响产生波动，但历史上原材料价格不可能持续在高位运行，终将回归到合理位置，在行业低谷，公司更应练好内功，等待机会厚积薄发。

**37、良心企业都是跌一点，就出利好稳定股价，你们连续几年跌成零头了，可出来没有一点利好 为什么？**

公司有利好会及时披露。

**38、段总好，今年贵公司对经营团队，超纤和威富通的业绩考核分别是增长还是没要求**

业绩考核会根据每年的实际情况进行调整，由于原材料价格公司无法控制，公司的考核主要侧重于新产品的开发和推广，以及公司可持续发展方面，当然业绩也是考核因素之一。

**39、公司已二酸采购只是参考其他公司报价，对于今年大额**

采购，为什么不进行招标采购呢？毕竟参考价和竞标价根本不是一回事，您说以参考价决定采购重庆华峰产品，是否草率了，尤其在公司股价连年创新低的情况下，公司管理层如此进行大额采购，是否合规，是否符合大企业采购节约成本的做法

公司采购重庆化工己二酸价格一直比市场价格低，而且作为龙头企业，产品品质和供应都有保障。

40、公司超纤在天宫空间站的应用情况能不能公开说说？

没有相关应用。

41、行业领先？得不到市场认可。安利股份同样在成本高企的情况下利润净利率、毛利率碾压华峰超纤，股价也体现了这点

安利股份是一家 PU 革生产企业，与公司产品结构不同，净利率和毛利率无法比较。

42、董秘您好！公司水性超纤产品与安利股份产品相比，是否具有更强优势？能否与安利产品形成竞争格局？毕竟市场就那么小，在水性超纤及高端产品方面，安利市场占有率在那摆着，不知公司水性产品相对优势在哪？

安利股份是一家 PU 革生产企业，其超纤产品的基布需要外购，与公司发展战略并不一致，公司与安利股份也不存在直接竞争。

43、威富通跨境支付业务发展如何？收入利润如何？

威富通跨境支付布局较早，但同样是因为受到疫情影响，出国旅游人员和消费大量减少，目前收入利润都很低。

44、如何提高公司持续经营能力和竞争力？

公司将通过持续加强研发投入，不断优化现有产品技术、研发新产品，提高产品的竞争优势，并持续提升生产运营效率和管理水平等，同时，积极推动降本增效，以提升盈利能力。

45、公司超纤规模做到了世界第一，什么时候产品质量达到世界第一、利润全球第一，真正实现国产替代？

中国企业追赶国外同行的道路都是从低端替代走向高端替代，从规模追赶走向产品品质追赶。

**46、收购威富通感觉是利益输送，失败成这样为何没有高管担责**

威富通利润水平下降主要是由央行政策调整引起的。

**47、今年出口势头如何？**

随着欧洲的复工，今年出口势头非常好，现在的瓶颈在于上海港及物流受疫情封控较为严重。

**48、请问汽车内饰后期利润和规模预计会占公司整体多少比例**

汽车内饰作为一种高毛利的产品，最终会逐步替代目前的低端产品，带来公司利润规模的提升。

**49、威富通公司的数字货币业务都和那些银行合作？**

随着数字货币的推广，威富通获取了一定数量的银行移动支付系统升级改造相关项目。

**50、请问段总，董秘，为何公司以市场价采购重庆华峰产品，而不多选几家竞价采购？是否进行利益输送？**

重庆华峰己二酸是国内最大的生产企业之一，公司采购其己二酸已充分参考其他供应商的报价，并且在账期和结算金额上得到了优惠。

**51、等你们高层减持完股票 公司可能就该 st 了吧？**

公司盈利能力终将恢复。

**52、采购重庆华峰产品，按市场价，为何不多选几家竞价。这样利益输送，是何道理？**

重庆华峰己二酸是国内最大的生产企业之一，公司采购其己二酸已充分参考其他供应商的报价，并且在账期和结算金额上得到了优惠。

**53、一季度业绩不行，二季度能否改善**

投资者请留意原材料价格和上海疫情的进展。

**54、公司未来 3 能不能保证持续盈利**

感谢您的提问，公司对未来三年持续盈利充满信心。

**55、很少几乎不分红！从来不管股民死活！股价连续新低！怎么会有人投资你们公司？你们拿工资安心？**

公司将在未来年度提高现金分红比例，以保障连续三个年度内以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润 30%。

**56、请问董秘，华峰二级市场股价已和上次增发价跌幅一半以上，准备采取什么措施？**

公司盈利水平的确和上次增发时有了明显的下降，主要是由于原材料高位引起的

**57、公司的股价屡创新低，公司也没有正面回应，也没有出台相应的政策，公司的业绩商誉减值方面也没有具体澄清**  
历年商誉减值情况公司已在历年年报中进行了披露。

**58、你们认为公司是高科技企业还是新材料企业或是精细化工企业？**

公司不属于化工企业，甚至盈利周期和化工企业普遍相反。

**59、请问公司管理层对目前的股价满意吗？你们认为对于公司来说股价低估了吗？**

股价走势取决于公司的盈利水平，并受到二级市场各种情绪的影响，公司会通过多种方式来恢复正常的盈利水平。

**60、为什么不能看直播**

您好！本次说明会采用网络远程文字交流的方式举行。

**61、你们什么都好，就是股价暴跌，多少融资盘爆仓，你们对的起看好公司，投资公司的股东吗？为什么不救市？**

公司这两年盈利能力下降，我们正在通过各种方式提高公司的盈利水平

**62、?? 还不开始**

您好！本次说明会采用网络远程文字交流的方式举行。

**63、请问蔡总，全资子公司威富通为何将近 3 个亿资金购买理财产品，却近 2 年都未向母公司分红？**

感谢您的提问，威富通 21 年末只有 1340 万元的理财产品。

**64、贵公司股价跌成这个样子，管理层是无动于衷吗，有没有具体的实际的措施？**

上海疫情封控，管理层带着技术骨干都以厂为家，最大程度减少疫情对生产经营的影响

**65、公司未来 3 年能不能持续盈利？**

公司对未来三年持续盈利充满信心。

**66、您好！公司出口业务多吗？占比多少？**

公司出口业务约占 15%。

**67、公司与安利股份差距这么大吗？为何他的利润没有减少，而贵公司却是这副死样子**

安利股份为公司客户，与公司严格来说不是一个行业

**68、这样低迷的二级市场 公司会不会退市？**

公司目前不存在退市风险。

**69、跌了几年一路下跌，还说没有目前 sr 风险，就是说这样下去，以后会有风险吗？**

目前不存在 st 风险

**70、产品应用和替代性很丰富，鱼竿，军工，装修墙布等！加油，拿出上海的效率，稳稳的超越日本东丽！**

感谢您的支持和建议，公司将持续努力把握市场机遇，持续提升经营质量。

**71、威富通利润收入低花 20 个亿，就是利益输送。**

期间不存在利益输送行为。

**72、对于目前股价，管理层可有降薪计划**

管理层薪酬由每年的 kpi 指标确定。

**73、你们的高附加值产品即水性超纤什么时候能大批量出货，以增厚利润提升股价？你们对自己的产品有信心吗？你们如何打造公司的护城河？你们认为下半年公司盈利如何？**

我们对公司的技术和产品充满信心。如果原材料价格和天然

气价格快速下降，公司的盈利能力将很快恢复。

**74、高端产品是否都被同行先行蚕食，贵公司只能代加工低端产品？**

公司技术和产品一直处于国内同行领先地位。

**75、段总：您好！最近公司研发了哪些附加值高，技术含量高的产品推向市场**

公司今后看好的主要产品为汽车内饰类产品、可回收产品和水性产品。

**76、现在什么东西都涨价，原材料涨价，你们产品为什么不涨价？**

公司的产品价格会根据市场需求、原材料成本等综合考量后适时做出调整。

**77、请问威富通在数字货币领域处于行业中的什么地位？为什么股价都是跟随数字货币的小跟班走势？**

威富通数字货币相关的收入和利润还很低。

**78、每天都月几十家回购的公司，华峰超纤的回购再哪里？二级市场已跌成这样了，难道现在还高估吗？**

请以公司公告为准。

**79、请问公司汽车内饰订单情况如何，是否拿下特斯拉订单**  
我们一直在争取特斯拉的多个定点项目。

**80、股价跌了几年，会 St 吗**

公司目前没有 st 的风险

**81、公司几年前就说和大众，福特等众多车企合作，多年过去了，一直就是车企的认证周期一般较长，你们要认证一百年吗？都干点正事吧，拿着高薪，不感到汗颜吗？**

公司合作的车企数量和定点项目数量一直在快速增长。

**82、公司的核心竞争力在国内同行业中是否下降，与日本东丽差距是否扩大？**

公司的核心竞争力在国内同行中一直处于领先，与日本东丽的差距在逐步缩小。

83、希望公司出台利好，维护一下公司市值，不要不闻不问，讲点良心吧，把保护投资者利益，不要是一句空话

公司一直在努力，相信随着公司利润水平的回复，市值也会逐步上升。

84、跌的太惨不忍睹了，赶快出台回购增持员工持股，高管增持吧，谢谢

感谢您的建议，谢谢！

85、强烈建议今年高送转，回报多年支持公司亏损累累的股东，希望董秘先生转达管理层，谢谢您

感谢您的建议，公司会积极听取股东的意见和建议，并向管理层转达。谢谢！

86、水性超纤进展如何？可否取代日本东丽产品，扛起国产替代重任？

公司水性产品开发进展顺利，预计今年交付给重点客户试用，如各项指标均达到客户要求，即可实现日本同款产品的进口替代。

87、尼龙 6 切片的主要市场和应用领域？

目前公司尼龙 6 产品的主要市场是 BOPA、共挤膜、改性、注塑、单丝、超纤、纺丝和其他应用。

88、CFO 您好，公司与威富通战略重组，但威富通净利润不如人意，连年下降。公司对威富通有个展望？后续威富通如何改善利润水平？威富通有无后续新增业务可开发，旧业务能否提升营收及利润？烦请解答，谢谢。

感谢您的提问，威富通由于受政策变化的影响，导致近几年业绩下滑，威富通正在努力开拓新的业务模式，增强公司的盈利能力，回报投资者的厚爱。

89、请问公司的主营业务是什么？主要产品应用于哪些领域？

您好！公司的主营业务为超纤材料的研发、生产和销售，超纤材料被广泛应用于制鞋、箱包、沙发、汽车内饰、服装用革等

领域，随着新技术和新生产工艺的不断应用，未来，超纤材料将能满足更多个性化、多样化需求，应用的广度和深度也将进一步拓展。

**90、现在公司面临什么样的“寒冬”状况？**

目前公司及同行同大股份双象股份的盈利能力都处于历史低点。

**91、现在是行业寒冬？是指夕阳产业了吗？**

公司盈利能力受原材料价格影响巨大，去年原材料价格史诗性的上涨侵蚀了公司大部分利润。

**92、未来机器人会高度真人化，机器人的皮肤，能不能用上化纤制造？如果能，是不是可以考虑研究介入了？祝华峰顺利度过疫情，经营更好！2022-5-11**

公司的超纤产品已经向着高度仿真皮革方向迈进，但目前尚无机器人领域的应用，我们也将通过各种渠道向这一领域迈进。

**93、人民币贬值，是否有利于公司的产品出口？**

感谢您的提问，人民币贬值，将提高出口产品的竞争力和盈利能力。

**94、请问董秘先生，一季报下滑百分之 82，请说明一下，为什么下滑如此严重？**

您好！进入 2022 年以来，公司主要原材料价格环比 2021 年第四季度虽有所下降，但同比 2021 年第一季度仍处于高位，由于俄乌冲突造成的原油和天然气价格大幅上涨，使得公司燃动力成本大幅提高，上述两项成本的上升成为影响公司 2022 年第一季度净利润同比下降的最主要原因，新冠疫情对国内消费的遏制以及对物流的影响，开始使得公司交付部分客户订单困难。

**95、贵公司总以合同金额不达强制披露，不向投资者公开。经向深交所咨询完全可以以自愿披露的形式向投资者公开生产经营的情况，还请贵公司能本着为投资者负责的态度做事。**

您好，公司会按照信息披露规则进行信息公开。

96、请问董秘先生，证监会提倡回购增持，为什么公司二级市场跌幅远远落后，确一直不肯回购？是资金问题，还是管理层对公司没有信心？谢谢

公司目前有息负债约 20 亿，公司的账面现金将用于购买原材料及维持公司正常运转。

97、最近跌幅巨大很多融资盘爆仓，难道管理层就这么听之任之，不理解？

公司目前盈利能力处于历史低点，管理层正努力通过各种方式来提高公司的盈利能力。

98、证监会联合国资和全国工商联，一起出台了支持上市公司发展“12 条”：鼓励上市公司回购股份用于股权激励及员工持股计划。支持符合条件的上市公司为稳定股价进行回购。华峰超纤应该积极响应号召。

感谢你的建议。

99、上海疫情对公司生产经营的具体影响

上海疫情对公司的影响主要体现在物流停滞，公司产品无法给客户交付。

100、请问董秘，上海已复工复产，公司经营是否已恢复？

您好！公司上海厂区目前虽然受到上海疫情封控管理影响，但公司管理层及骨干、部分员工已第一时间闭环驻厂，以确保技术研发、重要技改等工作的推进，尽可能减小疫情影响。同时，公司在严格遵守上海市防疫政策的前提下，正积极有序地推进复工复产。感谢您的关注！

101、请问董秘，华峰超纤跌幅巨大，连续不断创多年新低，是不是公司有重大风险，有无退市风险？

目前不存在退市风险。

102、华峰超纤已多年，未有机构去调研，是公司不欢迎，还是机构不愿去？是否应加强这方面工作？

由于原材料成本高位和上海疫情造成公司盈利能力下降，投资者包括机构投资者都已了解目前公司的经营情况。

	<p><b>103、强烈建议华峰超纤回购增持，维护公司市值，和保护投资者利益，请董秘务必转达管理层，谢谢</b></p> <p>您好！感谢您的关注和建议！公司会积极听取股东的意见和建议，并向管理层转达。谢谢！</p> <p><b>104、华峰超纤股价创多年新低，管理层是否感到汗颜？</b></p> <p>您好，公司管理层一直鞭策自己，在行业寒冬中摸索向前的道路。</p> <p><b>105、公司研发的超纤材料都和哪些著名品牌合作？</b></p> <p>您好，公司近年来加大了研发投入，随着环保低碳观念深入人心，公司产品已逐步得到了著名品牌的认可，包括 LV、gucci、adidas、lululemon 等等众多品牌。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022-05-12 08:53:40