

浙江红宇新材料股份有限公司
关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

浙江红宇新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于8月14日收到贵司下发的《关于对浙江红宇新材料股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第393号）。公司对相关问题进行了认真复核后，应监管要求对年报问询函中所列问题做出书面回复如下：

1、关于经营业绩和毛利率

你公司报告期内实现营业收入151,707,834.40元，同比下降4.22%，主营业务收入均为膨润土销售收入。实现净利润33,014,833.08元，同比增加21.53%；毛利率为40.17%，较上年同期提高了9.35个百分点。你公司解释毛利率提高的主要原因为公司成本管控、国内大宗原材料价格持续走低及汇率影响。

按地区分类分析中，你公司报告期内国内营业收入79,195,931.55元，同比减少7.80%，毛利率35.65%，同比提高4.99个百分点；国外实现营业收入72,507,478.07元，同比增加0.03%，毛利率45.26%，同比提高14.25个百分点。

请你公司：

（1）结合产品定价机制、销售价格、成本构成、原材料价格等因素量化分析本期膨润土产品毛利率提高的原因及合理性，与同行业

可比公司变动趋势是否一致；结合期后产品定价及变化情况、原材料市场价格变动情况等，说明产品毛利率是否存在下滑的风险；

（2）结合外销与内销在产品类型、销售价格、单位成本等方面的差异情况，分析境外销售毛利率高于境内的原因及合理性，以及境外毛利率提高幅度远高于境内毛利率的原因及合理性，是否与同行业可比公司相符。

【回复】

一、结合产品定价机制、销售价格、成本构成、原材料价格等因素量化分析本期膨润土产品毛利率提高的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；结合期后产品定价及变化情况、原材料市场价格变动情况等，说明产品毛利率是否存在下滑的风险；

（一）本期膨润土产品毛利率提高的原因及合理性

1、主要产品毛利率情况

公司近两年主要产品毛利率情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
国内	7,919.59	5,096.28	35.65	8,589.86	5,956.49	30.66
其中 708 系列	3,223.96	2,107.71	34.62	3,987.36	2,861.03	28.25
其中 738 系列	3,354.33	2,002.91	40.29	3,274.96	2,232.65	31.83
其中 758 系列	1,288.14	760.52	40.96	1,303.39	845.13	35.16
国外	7,250.75	3,968.75	45.26	7,248.78	5,000.31	31.02
其中 708 系列	1,625.67	885.91	45.50	2,728.17	1,757.28	35.59
其中 738 系列	2,146.34	1,114.49	48.07	1,518.89	886.78	41.62

其中 758 系列	3,243.45	1,662.92	48.73	2,905.35	1,832.23	36.94
-----------	----------	----------	-------	----------	----------	-------

膨润土是以蒙脱石为主要矿物成份的非金属矿产，因其结构特性以及具有较好的离子交换性，被广泛应用在工农业生产的众多领域，俗称“万能土”。公司产品根据技术参数主要分为三大系列产品，近年通过市场反馈，产品应用领域中传统涂料、油漆行业受房地产行业影响需求收窄，公司通过市场调研，调整产品结构、加强技术研发，产品应用领域逐步向石油勘探、农药、高温润滑脂、橡塑阻燃剂行业，涂料行业中高附加值的重防腐涂料、风电涂料、汽车涂料、精密电器涂料拓展。

各期销售产品类型及结构占比不同致毛利率差异。

2、主要产品定价机制

公司产品定价在考虑原材料成本的基础上，针对不同市场和客户，根据市场行情和竞争实际，从产品技术方案、客户需求量级、客户议价方案、目标市场培育、交易方式、交易账期、汇率因素等不同维度出发，采用市场化方式，与客户协商确定交易价格。

3、主要产品销售价格

单位：元/吨

项目		2023 年度	2022 年度	变动幅度（%）
境内平均销售价格	产品			
	708 系列	10,217.83	11,977.05	-14.69
	738 系列	11,795.53	13,208.10	-10.69
境外平均销售价格	758 系列	14,084.68	15,930.38	-11.59
	708 系列	12,299.21	13,444.16	-8.52
	738 系列	13,774.24	15,317.11	-10.07

	758 系列	15,827.78	16,538.19	-4.30
--	--------	-----------	-----------	-------

近两年主要产品平均销售价格受原材料价格波动影响，公司主要产品平均销售价格与主要原材料市场价格变动趋势相符。

4、主要产品成本结构、原材料价格

公司主要产品的成本构成主要包括直接材料、直接人工、制造费用、辅助成本、燃料及动力，近两年公司完工产品中各明细成本占比情况如下：

单位：%

成本项目	2023 年度	2022 年度
直接材料	78.97	82.55
直接人工	2.00	1.50
制造费用	2.37	1.75
辅助成本	14.45	12.17
燃料及动力	2.21	2.03

直接材料占产品成本比重较高，原材料市场价格波动对公司毛利率影响较大。

公司主要原材料采购单价的变动情况如下：

主要原料	2023 年度		2022 年度	
	平均采购单价	采购单价变动 (%)	平均采购单价	采购单价变动 (%)
C01	14,340.00 元/吨	-32.39	21,210.00 元/吨	9.21
原土-4	728.00 元/吨	-8.94	799.00 元/吨	1.96
天然气	3.94 元/方	-8.32	4.30 元/方	35.83

受原材料市场行情波动影响，公司 2023 年主要材料的平均采购单价分别均较上年度下降。以上原材料在产品单位生产成本中占比高，

其价格下行对产品单位生产成本影响明显。

5、主要产品毛利率提高原因及合理性

主要产品行毛利率提高主要基于以下两方面：

(1) 主要原材料价格下降导致公司主要产品单位成本下降幅度大于单位售价

由于公司产品在下游客户产品成本结构占比较小，属于下游终端产品生产工艺中的助剂性质，客户对公司产品销售价格的敏感性相对较低。因此，2023 年随着大宗原材料市场价格下降，公司主要产品的单位成本有所下降，而销售单价的下降幅度小于单位成本的下降幅度，从而使得公司当期毛利率有所上升，符合公司实际经营情况，具有合理性。

(2) 公司高毛利产品的收入占比有所提高所致

公司产品结构变化对比：

单位：%

产品	2023 年度			2022 年度			毛利率贡献变动
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	
国内 708 系列	34.62	21.25	7.36	28.25	25.17	7.11	3.46
国内 738 系列	40.29	22.11	8.91	31.83	20.68	6.58	35.33
国内 758 系列	40.96	8.49	3.48	35.16	8.23	2.89	20.18
国外 708 系列	45.50	10.72	4.88	35.59	17.22	6.13	-20.41
国外 738 系列	48.07	14.15	6.80	41.62	9.59	3.99	70.42
国外 758 系列	48.73	21.28	10.37	36.93	18.34	6.77	53.11

由上表所示，随着公司高毛利率产品的收入占比有所提高，报告期内公司综合毛利率有所增长，具有合理性。

6、与同行业可比公司变动趋势是否一致

同行业可比公司的毛利率变动情况如下：

单位：%

公司名称	产品	股票代码	2023 年度	2022 年度
浙江长安仁恒科技股份有限公司	造纸化学产品、有机膨润土、无机凝胶等	08139. HK	40.30	36.70
浙江红宇新材料股份有限公司	纳米改性有机膨润土、普通膨润土、活性白土、季铵盐的生产、销售	836291（新三板）	40.17	30.82

本期，公司毛利率情况与同行业可比公司趋势基本保持一致。

（二）结合期后产品定价及变化、原材料市场价格变化等情况，说明产品毛利率是否存在下滑的风险

指标	2024 年半年度	2023 年度	2022 年度
毛利率（%）	37.04	40.17	30.82

期后主要原材料平均采购价格较 2023 年略有所下降，使得当期公司主要产品的单位成本有所下降，进而公司期后主要产品的销售单价也有所下降。2024 年半年度毛利率虽然较 2023 年度略有下降，但仍高于 2022 年，毛利率不存在大幅下滑风险。

二、结合外销与内销在产品类型、销售价格、单位成本等方面的差异情况，分析境外销售毛利率高于境内的原因及合理性，以及境外毛利率提高幅度远高于境内毛利率的原因及合理性，是否与同行业可比公司相符；

（一）主要产品销售价格、单位成本

单位：元/吨

产品	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	平均单价	单位成本	平均单价	单位成本	平均单价	单位成本
708 系列	10,832.30	6,644.70	12,533.00	8,515.90	10,534.70	7,762.90
738 系列	12,495.90	7,057.00	13,810.50	8,896.90	11,447.90	8,303.90
758 系列	15,289.80	8,141.70	16,345.00	10,291.10	13,642.40	9,405.30

（二）境内、境外主要产品销售收入、占比及毛利率情况

单位：万元、%

营收	产品	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
境内	708 系列	3,223.97	21.25	34.62	3,987.36	25.17	28.25	3,987.54	30.81	27.55
	738 系列	3,354.34	22.11	40.29	3,274.96	20.68	31.83	2,996.09	23.15	27.67
	758 系列	1,288.14	8.49	40.96	1,303.39	8.23	35.16	1,337.00	10.33	36.77
境外	708 系列	1,625.67	10.72	45.50	2,728.17	17.22	35.59	2,005.44	15.50	27.37
	738 系列	2146.34	14.15	48.07	1,518.89	9.59	41.62	493.77	3.82	33.41
	758 系列	3,243.45	21.38	48.73	2,905.35	18.34	36.93	1,863.67	14.40	28.55

（三）境外销售毛利率高于境内的原因及合理性

1、产品结构因素

从产品适配方面看，境外客户对产品适配上准入严格，品质控制强。境内客户终端产品大多处于产业链末端，而且竞争激烈，导致在产品适配方面普遍存在低端替代的情况。因此，从产品结构看，境外销售产品以中高端产品为主，产品附加值高推升毛利率增长；境内销售产品仍以低端产品为主，技术壁垒不高，市场竞争激烈，议价空间有限，以建筑用涂料为例，在房地产业行业不景气的前提下，市场需求进一步萎缩，综合导致产品低价竞争明显，产品毛利率下降。

2、订单周期因素

境内订单履约周期较短，从客户下订单至货物签收交付均不超 1 个月，大多订单在 1-2 周内完成；境外订单履约周期较长，特别是近年海运不稳定因素较多，大多订单完成要数月时间。订单周期长对各自订单毛利率有明显影响，特别是在市场行情下行时，订单周转快整体毛利会随价格下行而下降。

3、产品价格因素

境内市场对产品价格敏感，市场竞争激烈；境外市场产品核心竞争力是品质和服务，公司产品凭借产品品质和服务与客户建立稳定长期的合作关系，产品价格在国外市场有一定竞争力。

（四）境外毛利率提高幅度远高于境内毛利率的原因及合理性

公司近两年境外收入分别为：7,250.75 万元、7,248.78 万元，占营业收入比重分别为 47.80%、45.77%。境外收入占比有所增长。

2021 年-2023 年，美元兑人民币汇率变动情况如下：



结算币别	项目	2023 年度	2022 年度	变动
美元	年初汇率	6.95	6.38	4.77%
	平均汇率	7.05	6.73	
	期末汇率	7.08	6.96	
欧元	年初汇率	7.41	7.21	8.07%
	平均汇率	7.64	7.07	
	期末汇率	7.86	7.42	

注：数据来源于国家外汇管理局

公司境外销售主要以美元和欧元结算，随着美元和欧元兑人民币的汇率上升，使得公司当期外销毛利率也有所上升。

（五）是否与同行业可比公司相符

公司的综合毛利率波动趋势和同行业可比公司浙江长安仁恒科技股份有限公司相一致，但其未披露境内外销售数据，因此无法就境内外毛利率的波动情况进行比较。

2、关于主要客户和供应商

你公司 2023 年度向关联方浙江宇宏新材料有限公司（以下简称“宇宏新材料”）销售流变助剂 14,675,471.23 元，采购原土、流变助剂、无机凝胶 5,413,797.81 元。报告期内前五大客户中，除宇宏新材料外均为境外客户，其中向关联方 Laviosa Chimica Mineraria spa 销售金额为 6,989,035.41 元，期末应收账款余额为 956,307.46 元；向客户 Ova Chem Sdn Bhd 销售金额为 5,563,454.26 元，期末应收账款余额为 2,146,257.19 元。

请你公司：

（1）说明与关联方宇宏新材料和 Laviosa Chimica Mineraria

spa 开展业务的背景、合作模式、定价政策、结算方式、交易的必要性和公允性；说明宇宏新材料既是客户又是供应商的原因及合理性；

（2）结合期后非关联方客户的订单获取情况，说明上述关联交易是否影响你公司的业务独立性，你对上述关联方是否构成重大依赖；

（3）说明与主要境外客户合作的背景、原因及商业合理性，业务开展是否存在国际贸易条件制约的相关不利因素；结合境外应收账款账龄和回款情况说明境外销售是否存在较大回款风险，相关坏账准备是否计提充分。

【回复】

一、说明与关联方宇宏新材料和 Laviosa Chimica Mineraria spa 开展业务的背景、合作模式、定价政策、结算方式、交易的必要性和公允性；说明宇宏新材料既是客户又是供应商的原因及合理性；

（一）与关联方开展业务背景、合作模式、定价政策、结算方式、交易的必要性和公允性

1、宇宏新材料

宇宏新材料自 2000 年成立至今，主要从事原矿土的高度提纯、改性无机膨润土的研发、生产和销售业务。公司自成立以来就与宇宏新材料开展业务合作，宇宏新材料向公司销售高度提纯的原矿土，是公司长期、稳定的供应商之一，同时其下游客户需要采购有机膨润土时，宇宏新材料会向公司进行采购。多年来双方合作顺利，与其长期合作具备商业合理性和必要性。公司跟宇宏新材料之间的产品交易价

格系双方参照市场价格协商确定，具有公允性，同时双方之间的结算方式根据双方制定的结算政策执行，跟其他非关联方之间不存在较大差异情况。

2、Laviosa CHimica Mineraria spa

Laviosa CHimica Mineraria spa 主要从事生产、销售、加工、营销化工产品或矿化工产品。Laviosa CHimica Mineraria spa 当时在国内寻找稳定的有机膨润土供应商，采购原材料用以生产其产品，因看中公司的产品品质和服务能力遂从 2012 年开始与公司开展业务合作，同时为了确保供应的稳定性参股了公司。多年来双方合作顺利，与其长期合作具备商业合理性和必要性。公司跟 Laviosa CHimica Mineraria spa 之间的产品交易价格系双方参照市场价格协商确定，具有公允性，同时双方之间的结算方式根据公司制定的结算政策执行，跟其他非关联方之间不存在较大差异情况。

（二）说明宇宏新材料既是客户又是供应商的原因及合理性

公司自成立以来主要从事有机膨润土的研发、生产和销售业务。而宇宏新材料是一家主要从事原矿土的高度提纯、改性无机膨润土的研发、生产和销售的企业。公司自成立以来宇宏新材料就为公司供应原矿土，是公司长期稳定的原材料供应商，宇宏新材料向公司销售提纯钙基膨润土，主要系公司部分高附加值产品需要高质量提纯钙基土作为原材料，宇宏新材产品适配性较高。

公司向其销售的产品为流变助剂，为有机膨润土产品。宇宏新材料主要利用其稳定的无机产品销售市场拓展有机产品销路，丰富产品

结构，为下游终端客户提供全面的产品和技术服务。

公司和宇宏新材料之间的关联交易存在必要性、合理性，双方之间的关联交易亦经公司内部审议、定价具有公允性，不存在通过关联交易向宇宏新材料输送利益的情形。

二、结合期后非关联方客户的订单获取情况，说明上述关联交易是否影响你公司的业务独立性，你对上述关联方是否构成重大依赖；

（一）期后非关联方客户订单情况

单位：万元、%

营业收入	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	占比变动
国内	3,349.36	4,089.57	-1.73
其中：非关联方收入	2,686.84	3,338.21	
占比	80.22	81.63	
国外	3,695.61	3,440.77	3.72
其中：非关联方收入	3,318.61	2,978.93	
占比	89.80	86.58	

公司关联交易占比较小，期后非关联方客户订单占比无明显变化，同期波动较小，公司对关联交易不存在重大依赖情况。

（二）关联交易是否影响公司业务独立性，公司对关联方是否构成重大依赖

以与 Laviosa CHimica Mineraria spa、宇宏新材料的关联销售交易为例，近五年交易情况如下：

单位：万元

期间	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------	---------	---------	---------

Laviosa chimica mineraria spa	698.90	1,319.82	1,079.74	1,254.84	1,715.19
宇宏新材料	1467.55	995.08	1338.35	734.86	470.79
合计	2,166.45	2,314.90	2,418.09	1,989.70	2,185.98
占营业收入比(%)	14.28	14.62	18.69	19.39	21.35

公司与主要关联方的交易呈逐年下降趋势，关联交易占比较小，公司营收及利润仍保持稳定，关联交易不影响公司业务的独立性，公司对关联方也不构成重大依赖。

三、说明与主要境外客户合作的背景、原因及商业合理性，业务开展是否存在国际贸易条件制约的相关不利因素；结合境外应收账款账龄和回款情况说明境外销售是否存在较大回款风险，相关坏账准备是否计提充分。

（一）与境外客户合作的背景、原因及商业合理性

从产业链看，境内外市场区分明显，境内市场仍以传统应用领域为主，产品附加值不高，受国内宏观经济影响，需求不足；境外市场随着产品开发技术突破，应用领域不断拓展，部分新兴市场空间较大，以医药、化妆品行业为例，虽然用量较传统领域比较少，但附加值高，市场价格可达传统市场产品价格的数倍以上。通过开拓境外市场，一方面稳定公司业绩，保障利润目标实现；另一方面通过与境外客户合作，可以加强技术交流，共同探索产品应用实践中问题解决方案，还可以获取行业中产品应用场景前瞻性信息。

公司境外销售区域相对分散，对单一客户的销售额相对较低，因此 2023 年度公司境外业务开展未受到重大不利的国际贸易制约因素

影响。

(二) 境外应收账款账龄及回款情况

境外应收账款账龄均为一年以内，2023 年末应收账款境外前五大客户中非关联方客户及期后回款统计如下：

单位：元

境外客户	2023 年末欠款	2024 半年度回款	2024 半年度末欠款
OVA CHEM SDN BHD	2,146,257.19	2,010,751.87	1,204,144.13
Generation Chemicals Est.	884,168.85	1,340,509.19	841,846.12
ORIENT TRADERS	720,948.03	2,099,540.37	371,520.08
YILLONG CHEMICAL GROUP LIMITED FLA	653,960.21	4,104,023.29	319,979.07

公司境外应收款回款正常。

(四) 境外销售是否存在较大回款风险，相关坏账准备是否计提充分

2023 年度境外销售回款稳定，无较大回款风险，相关坏账准备计提充分。

3、关于销售费用

报告期内你公司发生销售费用 6,974,700.11 元，同比增长 168.90%。其中，广告宣传费发生 3,072,767.03 元，上期该项费用仅为 166,415.38 元。你公司解释销售费用增长原因为销售部门完成业绩考核薪酬大幅增长，且公司积极参加境内外展会，为适应外销工作增加远程在线视频会议办公设备投入。

请你公司：

(1) 结合同行业可比公司销售费用率变动情况说明销售费用大

幅增长的合理性，变动情况与同行业是否一致；

(2) 说明广告宣传费的主要用途、支付对象、变动原因、与营业收入的匹配性，是否具备真实的业务背景，是否存在体外奖金循环、商业贿赂等情形。

【回复】

一、结合同行业可比公司销售费用率变动情况说明销售费用大幅增长的合理性，变动情况与同行业是否一致；

(一) 同行业可比公司销售费用率变动情况

单位：万元、%

公司名称	指标	2023 年度		2022 年度		变动情况
		金额	占比	金额	占比	
浙江长安仁恒科技股份有限公司	销售开支	2,424.86	14.94	2,030.53	13.46	19.42%

全国股转挂牌公司中行业分类为 C30 非金属矿物制品业的可比公司销售费用率变动情况

单位：万元、%

公司名称	指标	2023 年度		2022 年度		变动情况
		金额	占比	金额	占比	
河南晶锐新材料股份有限公司	销售费用	557.66	5.37	381.85	4.36	46.04
湖北省华建石材股份有限公司	销售费用	368.22	2.26	73.41	0.22	401.62

(二) 销售费用大幅增长的合理性、变动情况与同行业是否一致

公司销售费用的增长与公司营销策略以及新兴市场的培育密切相关，随着境内市场竞争的日趋激烈，开拓境外市场以及拓展高附加值产品应用，寻找新的盈利增长点对公司经营至关重要。市场的培育

是个渐进的过程，特别是新市场的开拓、新产品的应用、新客户的开发都需要前期投入大量的营销举措。公司销售费用增长主要与境外销售相关，一方面是疫情后参与国际展会，另一方面随着境外营收增加，对外贸易的保险投入随之增长。通过与同行业可比公司对比，销售费用均保持一定幅度增长，公司增长幅度处于中位，与经营实际相符。

二、说明广告宣传费的主要用途、支付对象、变动原因、与营业收入的匹配性，是否具备真实的业务背景，是否存在体外奖金循环、商业贿赂等情形。

（一）广告宣传费主要用途、支付对象、变动原因、与营业收入的匹配性

1、主要用途

根据境外市场格局变化实际，公司销售策略随之有所调整，在深耕国内传统市场的基础之上积极拓展国际市场，通过产品的创新迭代、技术的实践交流、服务的提升完善来强化公司整体市场竞争力，继续保持公司业绩稳定增长。

2、支付对象

序号	费用内容	支付对象
1	2023 欧洲涂料展（德国纽伦堡）	中国国际贸易促进委员会化工行业分会
2	第 22 届俄罗斯国际石油天然气展（莫斯科）	北京鸿博时代国际展览有限公司
3	2023 中国国际涂料、油墨及粘合剂展览会	新展星展览（深圳）有限公司上海分公司
4	出口信用保险	中国出口信用保险公司浙江分公司
5	跨境电子商务服务	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司

6	慧聪网、慧聪涂料网服务	广州慧正智联科技有限公司
7	外贸数字化营销综合解决方案	上海特易信息科技有限公司
8	展会服务	广州秋笔展览服务有限公司
9	网站服务	安吉安信信息有限公司
10	市场推广服务	永州众乐邦企业管理有限公司

3、变动原因

变动幅度较大的原因有两方面原因：一是前期疫情期间无法开展赴境外参展，仅境内小规模展会有布展业务，同期对比基数较小；二是为开拓境外市场，特别是新兴市场进行了市场培育布局，前期投入较大。

4、与营业收入的匹配性

通过 2023 年度、2024 年半年度境内外销售数据分析，境外营收保持增长，广告宣传费投入与营业收入增长呈正比。

（二）广告宣传费是否具备真实的业务背景、是否存在体外资金循环、商业贿赂等情形

广告宣传费均根据业务实质履行了签订合同、付款审核、对公付款等内控流程，不存在体外资金循环、商业贿赂的情形。

4、关于投资者诉求与上市情况

根据股吧等互联网公开信息，有消息称市场中存在中介机构或个人通过讲授“国学风水”、宣传公司将转板上市忽悠投资者高价买入你公司股票。前期我司收到多名投资者举报，称被人劝诱高价买入你

公司股票。

请你公司：

（1）说明公司是否满足境内交易所上市条件，是否与中介机构签订保荐协议，是否存在筹备上市等重大事项，是否对外发布或委托第三方发布过相关信息；

（2）说明你公司及关联方与网络流行的“国学大师”是否存在关系，是否与第三方签订股份转让协议或股份代持协议；公司内部人及主要股东是否存在以 10 元以上的价格减持的情形。

请公司揭示上述风险。

【回复】

一、说明公司是否满足境内交易所上市条件，是否与中介机构签订保荐协议，是否存在筹备上市等重大事项，是否对外发布或委托第三方发布过相关信息；

公司目前处于新三板创新层，暂不满足境内交易所上市条件，董事会尚未对上市方式、上市板块等事项进行审议，未与第三方中介机构签订保荐协议，也暂无筹备上市等重大事项。公司未对外发布或委托第三方发布过相关信息。

二、说明你公司及关联方与网络流行的“国学大师”是否存在关系，是否与第三方签订股份转让协议或股份代持协议；公司内部人及主要股东是否存在以 10 元以上的价格减持的情形。

经公司反复核查，公司及关联方与网络流行的“国学大师”不存在关联，未与第三方签订股份转让协议或股份代持协议；

公司通过查询大宗交易信息，召开专题会议问询，核查股票交易记录以及个人银行流水等方式，核实公司内部人及主要股东均不存在以 10 元以上价格减持的情形。

三、风险提示

公司重申暂不满足境内交易所上市条件，董事会尚未对上市方式、上市板块等事项进行审议，也暂无筹备上市等重大事项的计划。

公司股价波动偏离市场和行业走势，存在非理性炒作风险。敬请广大投资者注意甄别、理性判断、注意投资风险和交易风险，避免产生较大的投资损失。

全国中小企业股份转让系统为公司指定信息披露网站，公司所有信息均以全国中小企业股份转让系统披露信息为准。公司将按照有关法律和法规的要求，认真履行信息披露义务，及时、准确地做好信息披露工作。

浙江红宇新材料股份有限公司

董事会

2024年8月28日