

证券代码：600141

证券简称：兴发集团

公告编号：临 2023-038

债券代码：110089

债券简称：兴发转债

湖北兴发化工集团股份有限公司 关于接待投资者调研情况的公告

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。

湖北兴发化工集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 4 月 25 日-26 日通过现场方式接待了投资者调研，现将调研具体情况公告如下：

一、调研基本情况

调研时间：2023 年 4 月 25 日-26 日

调研方式：现场调研及会议

调研机构名称（排名不分先后）：长江证券、申万宏源、国信证券、国海证券、方正证券、东方证券、首创证券、华安证券、东海证券、广发证券、兴业证券、东北证券、中银国际、光大证券、开源证券、浙商证券、华创证券、中金证券、国金证券、财通证券、广发基金、汇添富基金、榕树投资、中庚基金、武当资产、乾图私募基金、浙期实业、泰康资产、中欧基金、中欧瑞博基金、诺安基金、中信保诚、人保资产、泉果基金、太保资产、易方达基金、博时基金、宝盈基金、君茂投资、淳厚基金、运舟资本。

公司接待人员：董事长李国璋先生、副总经理兼财务总监王琛女士、董事程亚利先生、副董事长胡坤裔先生、董事会秘书鲍伯颖先生等部分董监高人员。

二、主要交流内容

（一）请介绍公司未来发展战略。

公司作为精细磷化工龙头企业，积极探索磷、硅、硫、盐融合发展，不断完善上下游一体化产业链条，构建了“资源能源为基础，精细化工为主导，关联产业相配套”的良好产业格局。下阶段，公司将进一步发挥科技创新的核心支撑作用，聚焦发展微电子新材料、有机硅新材料、新能源产业，巩固提升高值精细化学品产业，加速新旧动能转换。

其中，在微电子新材料板块。持续开发电子级电镀液、研磨液、前驱体，突破发展电子级特气、封装材料，力争“十四五”末实现产能翻番，主导产品芯片国产化全替代。

在硅基新材料板块。重点补强上游硅矿、工业硅保障和下游高值产品开发，大力拓展布局气凝胶、微胶囊、特种硅油、光伏胶、硅树脂、功能性硅烷等高端产品，在宜昌建成全球最大硅基新材料产业集群。

在新能源板块。加快电池材料及前驱体、光伏封装材料布局，突破锰、钒电池制造工艺，建成行业具有较强优势的电池材料生产基地。

（二）关于微电子新材料。

1. 公司湿电子化学品产业发展现状及规划？是否明显受到半导体产业景气度下行影响。

答：兴福电子目前已形成 3 万吨/年电子级磷酸、6 万吨/年电子级硫酸、3 万吨/年电子级蚀刻液、1 万吨/年电子级双氧水、3000 吨/年电子级清洗剂产能。此外，兴福宜昌基地在建 3 万吨/年电子级磷酸、2 万吨/年电子级氨水联产 1 万吨/年电子级氨气、2 万吨/年电子级蚀刻液；上海基地在建 4 万吨/年超高纯电子化学品（3 万吨/年电子级硫酸、1 万吨/年电子级功能化学品），上述在建项目预计在 2023-2024 年陆续投产。未来，兴福电子将结合研发进展及客户需求，进一步拓展湿电子化学品和电子特气品类，并积极切入电子级电镀液、研磨液、前驱体材料等微电子新材料领域。

从一季度兴福电子实际经营情况来看，湿电子化学品需求未出现明显下降

趋势。根据中国电子材料行业协会数据，预计到 2025 年，全球湿电子化学品整体市场规模将达到 784.50 亿元，较 2021 年增长 52.13%；其中集成电路领域需求量将增长至 313 万吨，较 2021 年增长 49.76%，年平均增长率超过 10%。与此同时，2021 年我国集成电路用湿电子化学品整体国产化率仅为 35%，具有较大提升空间。长期来看，国内具备高端湿电子化学品稳定生产能力的企业将获得更大发展空间。

2. 兴福电子 2023-2025 年业绩预期展望和 IPO 进度。

答：兴福电子 2021 年实现收入 5.3 亿元，净利润 1 亿元，扣非净利润 0.92 亿元；2022 年实现收入 7.9 亿元，净利润 1.9 亿元，扣非净利润 1.46 亿元，净利率约为 20%。未来 2-3 年，随着新增产能持续投放，兴福电子营收及利润规模预计将持续增长。目前兴福电子正在开展上市辅导验收，验收通过后将向科创板申报 IPO。

（三）关于有机硅新材料。

1. 请公司介绍全球微胶囊市场容量及增速，国内发展情况及公司发展规划。

答：根据《2023-2029 全球及中国微型胶囊行业研究及十四五规划》，2022 年全球微型胶囊市场规模大约为 137 亿元，预计 2029 年将达到 327 亿元，2023-2029 期间年复合增长率（CAGR）为 13.0%。主要应用领域包括食品、医药、农业、纺织和日化、电子等。全球微型胶囊企业的主要生产商有 BASF、3M、Evonik、Balchem Corporation、Aveka 等。其中前五大生产商占据了大约一半的市场。从全球需求市场来看，美国市场约占 31%，欧盟和中国约占 30%、11%。

目前国内微胶囊企业规模较小，技术实力薄弱，产品质量较差，相比于进口的同类产品，仍然存在甲醛含量较高、过冷度较大等问题。

公司规划建设 2200 吨/年微胶囊项目，包括 200 吨/年光变/温变微胶囊粉生产线、2000 吨/年相变、芳香、抗菌等微胶囊乳液生产线，其中一期 550 吨

/年已于3月建成投产，是目前国内产量最大、规格最高的连续化微胶囊生产线。目前该产品平均售价6万元/吨以上，利润率约25%。

公司正在联合中科院深圳先进技术研究院开发无醛光变、温变微胶囊，同时积极布局电子级微胶囊，破解该领域被国外垄断现状。未来，公司将结合市场需求及研发情况，进一步拓展在电器领域防火、生物制药、电子元件的散热控温、能源及工业催化、表面自修复领域的微胶囊产品。

2. 气凝胶。

(1) 请问气凝胶产业市场情况？

答：与传统保温隔热材料相比，气凝胶具有优异物理特性（导热系数1/5-1/3，保温效率3-8倍，厚度20%-30%，使用寿命3-5倍），在双碳经济背景下，气凝胶在工业管道、新能源、纺织等行业具有巨大的应用潜能。根据公开资料整理，预计到2025年，全球需求量将达到160万方/年，市场规模达到46亿美元；国内气凝胶需求将达到100万方/年，其中工业管道领域占比达到80%，新能源领域超过15%。

(2) 公司气凝胶发展规划及竞争优势有哪些？

答：公司在建5000方气凝胶毡，其中2500方用于传统工业管道等领域，2500方用于新能源电池领域。

公司在该领域的竞争优势包括：一是技术优势。针对传统工业管道应用领域，公司同步开发了常压干燥和超临界干燥两种工艺，其中常压干燥较超临界干燥工艺生产成本低约30%，且产品品质稳定；二是成本优势。气凝胶毡主要原材料正硅酸乙酯，公司通过本地下游客户就近加工配套。三是市场优势。依托公司在化工行业的影响力，以及与东方雨虹、中创新航等下游客户企业建立的合作关系，有助于加快公司气凝胶产品在建筑、新能源领域的推广。

(3) 公司气凝胶业务在传统需求领域和下游锂电领域客户导入情况。

答：在传统需求领域，公司已完成常压二氧化硅气凝胶粉体中试装置建设，

从 2022 年起已取得 15 家客户试用，并获得了部分订单，囊括涂料、纺织、吸油等多个领域。在锂电领域，气凝胶毡已完成了小试放大工艺开发，产品性能合格，已在公司内部推广试用且效果良好，下一步将对接下游新能源客户试用，为后期销售做准备。

3. 有机硅液体封装胶替代 EVA/POE 材料最新进展。

答：有机硅液体封装胶目前处于实验室研发阶段，根据研发进展，有机硅液体封装胶的光学性能如透光率、雾度均优于 EVA/POE，接下来将测试用有机硅液体封装胶封装后的太阳能光伏板光电转换效率。该产品能否商业化还有待根据后续的研发结果来确定。

根据国外优秀同行在有机硅液体封装胶替代 EVA/POE 材料的开发成果看，该项目存在一定的技术壁垒，主要体现在两个方面：一是有机硅液体封装胶的透光性能优异，但其与光伏玻璃的折光率有差异，存在界面反射现象，光电转化效率需进一步验证；二是传统 EVA/POE 为固态封装材料，已有光伏组件生产线均是基于固态材料开发的封装工艺，而有机硅封装材料为液体材料，需要调整现有固态封装工艺。根据与客户沟通结果，客户对提高组件寿命表现出浓厚兴趣，但是对改变封装工艺比较排斥。为解决上述问题，公司正在积极开展如下探索：一是开发出一种全新的封装工艺，在成本或效率上优于现有封装工艺；二是将有机硅封装材料由液态转变为固体片材，以匹配现有封装工艺。

4. 全球医药领域用液体胶市场情况及公司规划。

答：据权威机构数据，2023 年全球医疗用液体硅橡胶市场销售额约 6 亿美元，预计 2028 年将达到 10 亿美元，复合增长率约 12%。2021 年中国市场医疗用液体胶规模为上千万美元，预计 2028 年将达到上亿美元。目前医疗用液体硅橡胶核心厂商主要包括陶氏、迈图、瓦克、信越等。公司在建 3 万吨/年液体胶产能，分二期建设，其中一期建设 1.5 万吨/年预计 2023 年 12 月建成，二期建设 1.5 万吨/年预计 2024 年 12 月建成。

5. 全球有机硅电子胶市场需求展望及公司发展规划。

答：目前市面产品多为导热胶和导热凝胶，初步调查电子胶市场需求约5万吨/年。公司自主研发的缩合型导热灌封胶在光伏行业应用已全面拓展，同时完成了加成型导热胶、双组分导热凝胶、单组份导热凝胶小试配方开发，已进行多个场景试用，预计2023年5月开始中试。

6. 公司除了光伏胶、液体胶、电子胶产品布局外，公司其他有机硅橡胶系列产品布局情况。

答：除光伏胶、液体胶、电子胶产品外，公司还将积极谋划布局有机硅压敏胶、高端发泡胶等功能型特种硅橡胶；同时依托与瓮福合作的无水氟化氢装置，联合科研院所合作开发氟硅橡胶。

7. 在有机硅DMC全行业持续经营亏损情况下，公司应对策略。未来公司宜昌和内蒙基地有机硅单体扩张规划是否会做相应调整？

答：公司有机硅DMC及其它初级产品主要用于加工下游硅基新材料。为增强公司有机硅材料产业链整体竞争优势，公司将持续推进如下措施：一是完善上游硅石矿、工业硅配套，加码下游高值硅基材料布局，构建具有较强成本控制能力的有机硅上下游一体化产业链；二是战略引进多家有机硅下游实力企业，打造完善的产业集群，锁定市场客户，降低集群内交易成本。三是加强技术创新，提高自动化、信息化、智能化水平，最大限度控制生产成本。公司在宜昌和内蒙基地有机硅单体项目将结合市场需求情况有序推进，不会盲目扩产。

8. 如果有机硅皮革未来得到大规模推广，公司这一块如何布局？

答：有机硅皮革面胶层与底胶层配方已经开发完成，各项指标与行业龙头同类产品性能相当，正在联系第三方机构进行检测。有机硅皮革产品配方完成实验室开发后，将着手涂覆工艺的开发，计划建设一条中试涂覆线为产品产业化奠定基础。目前公司专注于汽车及家居领域用有机硅皮革产品研发，未来将拓展至鞋类、服装、箱包等日用消费品领域。

9. 环宇化工 2022 年和 2023 年 1 季度净利润情况。未来公司硅烷偶联剂项目中长期规划。

答：2022 年环宇化工实现经营利润约 2500 万元，2023 年一季度实现经营利润约 400 万元。未来公司将重点拓展酸性交联剂、氨基硅烷偶联剂、含磷硅烷偶联剂、环氧基硅烷偶联剂以及特种硅烷偶联剂等。

（四）关于新能源材料。

1. 公司磷酸铁项目较同行有哪些竞争优势？

答：公司磷酸铁产品具备以下优势：一是交通物流优势。项目所在地宜都园区毗邻长江、G245 省道，临近焦柳铁路及枝城火车站，配套建有吞吐量为 1000 万吨/年的码头。二是原料配套优势。项目所需净化磷酸、液氨、硫酸由所在园区通过管道供应，双氧水由宜昌园区就近供应。三是产品品质优势。公司净化磷酸品质达到食品级标准，经试验表明，利用该净化磷酸生产的磷酸铁产品杂质含量较低，品质及稳定性更高。另外产品废水杂质含量少，水处理成本低，副产的硫酸铵、磷酸铵品质较好。四是销售渠道优势。产品就近销售给合作伙伴华友钴业主导的磷酸铁锂。

2. 公司与四川思特瑞合作项目情况。

答：一是在四川茂县规划合作建设年产 300 万吨锂辉石选矿装置，一期建设 60 万吨/年，预计 2023 年 10 月建成投产。前期已与当地锂矿企业签订了战略合作协议，确保锂矿供应。生产的锂精矿公司享受优先采购权。二是在宜都园区规划合作建设年产 20 万吨磷酸二氢锂项目，其中一期建设 10 万吨/年，预计 2023 年 6 月建成投产。

3. 磷酸铁项目进度如何？

答：该项目在按计划稳步推进。截至目前，项目工程进度约 70%，计划今年 6 月机械竣工，7 月份试运行，8 月正式投产。

4. 公司在磷碳负极、双氟磺酰亚铵锂电解质研发进展情况。

答：一是公司正在与中科院深圳先进技术研究院合作研发磷碳负极，后续将根据研发进展及市场推广情况进行产能布局；二是已完成双氟磺酰亚铵锂（公司无水氟化氢可作为原料制备其前驱体氟化锂）电解质生产工艺小试试验，小试产品性能良好，已送往某头部新能源车企验证。

（五）关于其它新材料与高值精细化学品。

1. 请问黑磷材料研发及产业化进展情况。

答：目前公司与合作伙伴重点围绕光传感芯片、贵金属催化剂、新能源负极材料、生物医用材料等领域开展黑磷应用研究及产业化，具体进展如下：

一是在光传感芯片领域，黑磷因具备直接带隙、高载流子迁移率、可调谐的红外区吸收等独特的理化性质，在光传感芯片领域拥有广阔应用前景。高质量的黑磷晶体薄膜是黑磷在光传感芯片领域应用的基础，目前正在全力攻关黑磷晶体薄膜的大规模制备技术。

二是在贵金属催化剂领域，基于黑磷对贵金属独特的活化作用，公司研发了黑磷贵金属催化剂，这是黑磷产业化应用的第一个产品，该产品在催化剂加氢还原过程中体现了良好的性能。但在性能的稳定性以及使用寿命方面还没有完全达到预期效果，目前正在做进一步优化。

三是新能源负极材料领域，黑磷基负极材料在实验室阶段展现出良好的充放电性能，但多次充放电后，存在导电率及稳定性下降的问题。为此，正在抓紧开发更加高效、稳定的磷碳复合结构，以满足负极材料在多次充放电后对材料导电率及稳定性的要求。该问题一旦解决，黑磷基负极材料有望在 3C 产品中首先得到商业化推广。

四是在生物医药领域，通过研究，已经证实黑磷在细胞层面的抗肿瘤作用，目前正在进行完整的药效学和毒理学研究。上述临床前研究预计今年底至明年上半年完成。完成后，即可寻求医药企业开展下一步合作。

除上述应用领域的研发进展外，公司在黑磷生产工艺上也取得了积极进展。

一是制备能力大幅提升。目前稳定实现黑磷晶体单次 30 公斤级制备，并已建成 100 公斤级黑磷放大试验装置。二是成本大幅下降。黑磷晶体的综合制造成本降低至千元级别/公斤，较 2016 年公司进入该领域时降低了上千倍。

下一步，公司将与合作伙伴一道，加快突破各应用领域产业化面临的障碍，聚焦解决黑磷廉价制备与高质量晶体薄膜制备瓶颈，力争早日实现大规模商业化，将其培育为公司新的利润增长点。

2. 磷化剂。

(1) 磷化剂全球市场容量和增速水平，当年及潜在应用领域有哪些？

答：根据公司预测，当前磷化剂全球市场规模约 10 亿美元，在过去 5 年保持了 10%以上的增速。目前下游需求领域包括：用于稀、贵金属硫化矿的浮选捕收、稀土元素和有色金属的萃取分离、工业水循环冷却体系的非氧化型杀菌剂、多相反应的相转移催化剂等。同时根据市场研究情况，磷化剂在有机及高分子合成、重离子萃取、新型电解质、量子点制造等应用领域均有良好应用前景。

(2) 公司磷化剂产能及规划如何？

答：公司于 2023 年 3 月底完成 800 吨/年磷化剂工业化试验装置建设，目前市场订单充足，产品价格超过 1 万美元/吨。公司计划于 2024 年上半年将磷化剂产能扩大至 5000 吨/年。

(3) 公司磷化剂产品与同行相比综合优劣势如何。其他企业是否也会切入到磷化剂产品。

答：公司磷化剂产品以公司自有次磷酸钠产品副产磷化氢尾气为原料，而同行以黄磷为原料，两者工艺有本质区别，公司具有明显的成本优势和技术优势。磷化氢属于剧毒气体，也是易燃易爆气体，属于国家重点监管的危险化学品，监管要求严、技术门槛高，一般企业不会也很难切入到该产品。

3. 二甲基亚砷。

(1) 二甲基亚砷除了在医药、农药、半导体、碳纤维四大下游需求领域外，在肥料、皮革、钙钛矿电池等新兴应用领域市场拓展进展。

答：受国际经济下行影响，DMSO 短期内市场需求增速放缓。长期看市场前景较广阔，除了医药、农药、半导体及碳纤维行业的刚需外，肥料、皮革、钙钛矿电池等新兴市场不断出现。目前新兴市场需求量不大，同时对产品质量提出了新的要求。后续，公司将进一步加强对新兴领域的理解，在满足客户需求的同时积极拓展新的更大应用场景。

(2) 二甲基亚砷行业未来是否有新的玩家介入？海外二甲基亚砷企业未来 2-3 年是否有产能扩张计划。

答：目前暂未听说有新的企业介入二甲基亚砷行业的计划，也未听说海外二甲基亚砷企业在未来 2-3 年有产能扩张的计划。

(3) 公司二甲基亚砷产品跟国外同行相比，竞争力如何体现。

答：和国外同行比，兴发一是有规模优势。我司产能全球第一，海外市场占有率持续提升；二是运距优势。在亚非市场，公司产品航运路程短，交货快，费用低；三是品种优势。公司拥有多个等级产品，可以响应不同客户需求。

(4) 二甲基亚砷、二甲基二硫醚产品未来 3-5 年产能规划情况。

答：公司二甲基亚砷产能规模已经达到 6 万吨/年，目前已经是全球最大的亚砷生产商，规模超过全球总产能的 50%。二甲基二硫醚于今年 3 月份建成投产，产能为 1 万吨/年。后续公司将结合市场需求情况择机扩充产能。

4. 次磷酸钠。

(1) 次磷酸钠产业发展情况及公司竞争力如何。

答：次磷酸钠作为一种高效的还原剂，广泛应用于化学镀镍、阻燃和水泥外加剂等行业。受全球经济下行影响，短期看需求增速水平收窄。长期看，次磷酸钠市场前景依然较好，特别在水泥外加剂行业增长空间较大。公司在次磷酸钠行业沉淀近 30 年，目前在产品规模、质量、原材料配套和销售渠道等方

面均具有比较优势。

(2) 次磷酸钠产业行业格局如何？未来是否有新的玩家介入？其它次磷酸钠企业未来 2-3 年有产能扩张计划吗？

答：据公开资料显示，全球次磷酸钠产能约 12-13 万吨，主要生产商包括 4 家，其中公司拥有 5 万吨/年产能，全球最大。目前，公司没有收到次磷酸钠产能扩张的信息。

(六) 关于磷矿石。

1. 磷矿石价格走势及中枢判断？

答：短期看，受下游需求低迷影响，磷矿石价格面临调整压力，具体走势有待进一步观察。长期看，磷矿石作为不可再生的战略性资源，受监管政策、安全环保以及需求增长等因素影响，价格中枢预计会稳步提升。

2. 请介绍公司磷矿石资源现有储备、远期储备、公司选矿产能情况。

答：(1) 现有资源储备：截至 2022 年底，公司拥有采矿权的磷矿石保有资源储量为 4.29 亿吨；另外通过控股子公司远安吉星持有宜安联合实业旗下麻坪磷矿（探明储量 3.15 亿吨）26%权益。

(2) 远期资源储备：合计约 3 亿吨，包括控股子公司荆州荆化旗下白水河磷矿探明储量 2.89 亿吨、合营企业桥沟矿业旗下桥沟磷矿探明储量 1.88 亿吨。

(3) 选矿：目前公司选矿产能已达 560 万吨/年，其中重介质及光电选矿产能 260 万吨/年，正反浮选选矿产能 300 万吨/年。

(七) 关于草甘膦。

1. 请问公司草甘膦价格一路走低的主要原因是什么？公司如何应对低迷的市场？

答：草甘膦历经 2021、2022 年两年高景气行情，在 2023 年遭遇调整，类似情况的还有很多农药产品。主要原因如下：一是终端市场特别是美国和巴西

市场仍然有较多的库存待消化。二是随着价格回落，客户采购趋于谨慎，市场订单不足。三是草甘膦作为最大的农药单品，对资金需求大，而 2022 年以来美联储持续加息，对很多客户现金流造成影响。

对于兴发而言，要充分发挥产业链配套优势，科学组织生产经营，来彰显草甘膦的成本优势和市场影响力，以提高产品竞争力。同时积极呼吁行业采取必要措施共同维护草甘膦行业健康发展。

2. 草甘膦行业拐点何时到来？

答：公司认为未来 2-3 个月，海外市场库存将回到合理水平，届时草甘膦订单有望被激发，可能出现向上拐点。

（八）当前化工行业景气度步入底部，公司如何完成新一轮股权激励业绩考核目标？

答：根据一季度公司所处化工行业走势判断，股权激励计划（草案）中的考核目标具有挑战性。虽然有难度，但公司也有信心保障业绩基本面，实现良好可持续发展。一是公司依托能源资源保障，构筑了成本领先的循环经济产业链。二是公司产业升级取得显著成效，新材料、高值特种化学品等成长产品业绩持续释放，成为业绩贡献重要来源。三是在建 16 万吨/年微电子新材料、18 万吨/年有机硅新材料、33 万吨/年新能源材料等一批重点项目陆续建成投产并达产达效后，将为公司带来新的利润增长点。四是公司储备了诸如黑磷、磷化剂、有机硅液体封装胶、气凝胶、功能湿电子化学品等一批“杀手锏”产品，凝聚了未来发展的强大后劲。综上，公司具备较强的抗风险能力和发展韧性，成长属性正快速提升，行业景气度不会长期低迷，历经经济周期洗礼的企业将会获得更大发展。

（九）公司如何看待兴福电子分拆上市对公司的影响？

答：本次兴福电子分拆上市主要基于以下考虑：一是通过资本市场实现对公司电子化学品业务板块的重新估值。借助分拆高估值业务，使资本市场更好

地认识公司业务的成长性，引导公司市值向合理价值回归。二是充分发挥资本市场直接融资功能，提升融资效率，助力微电子新材料产业做强做大，进而增厚兴发成长板块业绩。三是兴福电子于 2021 年初实施了员工持股，有利于进一步激发骨干员工的工作热情，增强骨干员工稳定性和企业内生发展动力。本次分拆完成后，公司仍将控股兴福电子，兴福电子依然纳入公司合并报表范围。

（十）化工行业景气度下行，公司净利润体量中枢也会面临较大压力，公司如何平衡净利润与研发支出的关系？

答：企业要可持续发展，创新是唯一出路，湿电子化学品板块的成功培育充分体现了持续投入开展技术创新的意义和效果。近三年公司累计研发投入约 25 亿元，解决了一批困扰安全环保生产和产品质量的技术瓶颈，并培育了一批高技术含量、高附加值产品，对增强发展后劲，提升发展质量起到了核心支撑作用。后续公司将继续保持高强度研发投入，同时加强研发成果转化，加快形成技术研发反哺生产经营的良性循环。

三、风险提示

公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息以公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

湖北兴发化工集团股份有限公司

董事会

2023 年 4 月 27 日