

中原特钢股份有限公司 关于深圳证券交易所2015年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

中原特钢股份有限公司(以下简称“公司”)于近期收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对中原特钢股份有限公司2015年年报的问询函》(中小板年报问询函【2016】第183号)。根据问询函要求，公司董事会组织相关人员对问询函提出的问题进行了认真核查和讨论，并回复如下：

问题一：2015年，你公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润（下称“净利润”）同比分别下降21.67%和357.42%。请补充披露以下事项：

（一）报告期内你公司综合毛利率为1.1%，较上年同期下降12.56%。请根据宏观市场环境、销售价格和销售量等因素，结合数据分项说明工业专用装备和大型特殊钢精锻件各类产品营业收入、净利润和综合毛利率较上年同期下降的具体原因。

回复：报告期，受到宏观经济增速放缓、装备制造业及钢铁行业需求进一步低迷等因素影响，公司面临的市场竞争更加严峻，主要产品合同不足，订单骤减，公司下游石油、煤炭、机械等行业需求尤为低迷，同时单位产品成本增加。报告期公司营业收入和主要产品毛利率大幅下滑。

1、营业收入下降原因分析

公司2015年营业收入同比下降21.67%，主要是由于主营业务收入下降导致。报告期主营业务收入较上年同期减少24,510万元，降幅20.96%，主要受以下因素影响：

由于销售量同比降幅约16.15%，减少收入约19,764万元。其中：石油钻具降幅54.31%，减少收入7,028万元；限动芯棒降幅3.9%，减少收入2,610万元；定制精锻件降幅38.58%，减少收入8,010万元；机械加工件降幅1.2%，减少收入97万元；仅铸管模增幅7.82%，增加收入1,587万元。

由于销售价格同比降幅5.17%，减少收入约4,675万元。其中：石油钻具降幅11.17%，减少收入1,503万元；限动芯棒降幅3.9%，减少收入486万元；铸管模降幅5.58%，减

少收入 902 万元；定制精锻件降幅 4.6%，减少收入 798 万元；机械加工件降幅 2.7%，减少收入 159 万元。

报告期主要产品收入变动情况详见下表：

单位：万元

产品类别	2015 年度	2014 年度	增减额	增减率
主营业务合计	92,456.14	116,966.50	-24,510.37	-20.96%
一、工业专用装备				
1、石油钻具	14,987.87	23,513.58	-8,525.72	-36.26%
2、限动芯棒	10,026.48	13,092.99	-3,066.50	-23.42%
3、铸管模	12,935.93	12,242.75	693.19	5.66%
二、大型特殊钢精锻件				
1、定制精锻件	15,007.53	23,876.73	-8,869.19	-37.15%
2、机械加工件	27,357.68	27,613.15	-255.47	-0.93%

备注：上表中所列示产品类别为主要产品，未包括全部产品。

2、主要产品毛利下降原因分析

2015 年主营业务毛利率较上年同期下降 12.56%，毛利较上年同期减少 14,960 万元，主要受以下因素影响：

(1) 由于销售量下降，减少毛利约 3,241 万元。其中：石油钻具销售量下降减少毛利 1,686 万元，限动芯棒销售量下降减少毛利 584 万元，定制精锻件销售量下降减少毛利 670 万元，机械加工件销售量下降减少毛利 25 万元，仅铸管模销售量上升增加毛利 218 万元。

(2) 由于销售价格下降，减少毛利约 4,675 万元。其中：石油钻具销售价格下降减少毛利 1,503 元，限动芯棒销售价格下降减少毛利 486 万元，铸管模销售价格下降减少毛利 902 万元，定制精锻件销售价格下降减少毛利 798 万元，机械加工件销售价格下降减少毛利 159 万元。

(3) 由于销售成本增加，减少毛利约 7,040 万元。其中：石油钻具销售成本增加减少毛利 1,530 万元，限动芯棒销售成本增加减少毛利 1,743 元，铸管模销售成本增加减少毛利 328 万元，定制精锻件销售成本增加减少毛利 931 万元，机械加工件销售成本增加减少毛利 2,239 万元。销售成本增加的主要是由于 2015 年四季度成本增幅较大，详见本问题（四）回复中“四季度业绩较前三个季度波动较大的原因”的相关内容。

报告期主要产品毛利变动情况详见下表：

单位：万元

产品类别	2015 年度		2014 年度		增减变动	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务合计	1,017.98	1.10%	15,978.42	13.66%	-14,960.44	-12.56%
一、工业专用装备						
1、石油钻具	435.77	2.91%	5,189.22	22.07%	-4,753.45	-19.16%
2、限动芯棒	1,621.23	16.17%	4,446.81	33.96%	-2,825.58	-17.79%
3、铸管模	-6.58	-0.05%	1,060.34	8.66%	-1,066.92	-8.71%
二、大型特殊钢精锻件						
1、定制精锻件	-880.59	-5.87%	1,425.23	5.97%	-2,305.82	-11.84%
2、机械加工件	127.60	0.47%	2,551.11	9.24%	-2,423.51	-8.77%

备注：上表中所列示产品类别为主要产品，未包括全部产品。

（二）报告期内，你公司销售现金比率为-8.71%，较上年同期下降 434%。请结合最近两年的信用政策和销售收款情况，补充说明销售现金比率大幅下降的原因。

回复：公司近两年的信用政策未发生明显变化。报告期内，公司严格按照产品销售管理办法、应收账款管理实施细则的相关规定，严格执行赊销审批流程，不断加强对应收账款的催收和考核。

2015 年，公司销售现金比率同比降幅较大，主要是由于经营活动产生的现金流量净额减少所致。2015 年度经营活动产生的现金流量净额为-8,313.04 万元，较去年同期的 3,173.81 万元减少 11,486.85 万元，降幅 361.93%，主要原因为：一是报告期部分下游客户由于资金紧张导致付款速度放缓，年末应收账款余额较年初增加 2,293.15 万元；二是报告期收到的货款多以承兑汇票结算，年末应收票据余额较年初增加 6,469.40 万元；三是为降低采购成本，公司在报告期内相应调整了对部分原材料供应商的付款进度。

（三）2015 年 1-6 月，石油钻具、铸管模、定制精锻件毛利率分别为 17.7%、11.44%、6.48%，2015 年全年，上述产品的毛利率分别为 2.91%、-0.05%、-5.87%。请补充说明 2015 年全年较 2015 年 1-6 月上述产品毛利率大幅下降的具体原因。

回复：2015 年下半年以来，公司所处行业竞争更加激烈，石油、煤炭、机械等下游行业需求持续低迷，主要产品订单不足，石油钻具、铸管模、定制精锻件销售量较上

半年分别下降 35.96%、3.9%和 7.7%，同时销售价格也出现不同程度下降，单位产品成本上升，导致上述产品毛利率较上半年大幅下滑。

石油钻具：由于销售量降幅 35.96%减少毛利 460 万元，由于销售价格降幅 10.7%减少毛利 610 万元，由于销售成本增加减少毛利 1,358 元，累计减少毛利 2,428 万元，毛利率下降 32.72%。

铸管模：由于销售量降幅 3.9%减少毛利 556 万元，由于销售价格降幅 3.87%减少毛利 166 万元，由于销售成本增加减少毛利 648 万元，累计减少毛利 1370 元，毛利率下降 20.58%。

定制精锻件：由于销售量降幅 7.7%减少毛利 316 万元，由于销售价格降幅 5.34%减少毛利 436 万元，由于销售成本增加减少毛利 1,328 万元，累计减少毛利 2,080 万元，毛利率下降 29.11%。

上述产品销售成本增加主要是由于四季度成本增加导致，详见本问题（四）回复中“四季度业绩较前三个季度波动较大的原因”的相关内容。2015 年上下半年毛利变动情况详见下表：

单位：万元

产品类别	2015 年 7-12 月		2015 年 1-6 月		增减变动	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
石油钻具	-1,017.69	-15.02%	1,453.45	17.70%	-2,471.14	-32.72%
铸管模	-660.16	-9.14%	653.58	11.44%	-1,313.74	-20.58%
定制精锻件	-1,440.37	-22.64%	559.78	6.48%	-2,000.15	-29.11%

（四）2015 年一至三季度净利润分别为-0.12 亿元、-0.12 亿元和-0.4 亿元，四季度净利润为-1.49 亿元，请说明四季度业绩较前三个季度波动较大的原因。

回复：2015 年四季度以来，公司面临的市场竞争更加严峻，主要产品市场大幅下滑，合同不足、订单骤减，收入大幅下降，单位产品成本增加较多，导致四季度业绩出现大额亏损。2015 年四季度利润总额为-14,907.22 万元，较前三季度平均利润总额减少 12,737.65 万元。具体分析如下：

1、由于四季度订单大幅减少和产品销售价格大幅下降，以及单位产品成本的增加，导致毛利额较前三季度平均额减少约 7,730 万元，从而减少利润总额 7,730 万元。

（1）由于产品销售价格和销售量的下降减少毛利约 1,586 万元，其中：产品平均

销售价格较前三季度平均下降 3.5%，减少毛利约 955 万元；由于销售量下降，减少毛利约 1,131 万元。

(2) 由于产品成本增加减少毛利约 5,535 万元，主要原因如下：①四季度由于主线产品产量大幅减少，造成单位产品负担的固定成本增加。②由于产量的大幅减少，造成能源消耗增高，造成单位产品变动成本相应增加。③四季度，由于新炼钢项目投入时间较短，受生产工艺不够成熟、生产连续性较差、产品质量不稳定等因素的影响，造成单位产品加工成本增加。④另四季度对当年生产的六个月以上存在质量问题的在产品进行了全面清理以及其他因素，增加了当期产品成本。

2、四季度期间费用较前三季度平均增加 2,951 万元，从而减少利润总额 2,951 万元。(1) 管理费用增加 2,482 万元。其中：职工薪酬增加 458 万元，主要为调整激励机制、新聘专家和职工福利费增加；修理费增加 411 万元，主要为设备日常维修增加；技术开发费增加 1,376 万元，主要为大规格中高合金钢立式连铸圆坯制造关键技术及产业化项目增加。(2) 销售费用增加 266 万元，主要为运输费用和差旅费用增加。(3) 财务费用增加 203 万元，主要是利息支出和手续费增加。

3、四季度资产减值损失较前三季度平均增加 1,390 万元，从而减少利润总额 1,390 万元。其中存货跌价损失增加 1,288 万元，主要原因为期末产品销售价格下降幅度较大，期末存货可变现净值减少。

问题二：2016 年 5 月 3 日，你公司因最近两个会计年度经审计的净利润连续为负值，股票被实施退市风险警示。请根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式（2015 年修订）》第二十七条、第二十八条，补充披露以下内容：

（一）请结合所处的行业格局、主要竞争对手情况和公司工业专用装备和大型特殊钢精锻件主要产品的产销量、在手订单情况、市场占有率等信息，量化说明你公司主要产品的核心竞争力，区别于主要竞争对手产品的竞争优势。

回复：近几年来，特钢行业所面临的形势非常严峻，2015 年在经济运行方面呈现量减价跌、利亏钱紧、拐点显现、分化加快等特征，从需求总量看，当前已达增速拐点，预计今后也将不会呈现非常大的增长。钢铁行业已被国家作为化解产能过剩、推进供给侧结构性改革的重点领域，特钢行业也呈现整体产能过剩局面。

同时，特殊钢是重大装备制造和国家重点工程建设所需的关键材料，是钢铁材料中的高技术含量产品，是发展电力、船舶、冶金、石化、重型机械和国防等先进装备制造业的基础和前提，因此特钢产业仍具有广阔的发展前景。目前，特钢行业结构性短缺问题仍十分突出，高端产品在品种、质量和数量上仍不能完全满足国内行业发展及重大工程需求，仍有相当数量的进口。今年以来国家已出台《国务院关于钢铁行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》及一系列政策措施，推进去产能将为过剩行业发展提供更多的市场空间，促进上述行业健康发展。因此，从特钢行业发展形势看，公司同样既面临挑战，更面临机遇。

公司是国内特钢行业中较少拥有从特殊钢的熔炼、锻造、热处理到机械加工完整生产线的特殊钢材料及深加工生产企业，装备水平居国内领先水平，产品及工艺特点在国内特钢行业中具有自身独特特色，在国内特钢行业中占据重要位置。公司与行业内主要企业相比，一方面，根据特殊钢材料的需求特点，产品呈现品种多、要求严、差异大等特点，有许多特殊品种或产品需要通过差异化订制生产方式完成，而国内绝大多数特钢企业在经营战略上大多追求的是规模化，一般以提供通用材料、轧制材料为主，在差异化定制方面难以保证，而公司目前主要以提供定制产品服务为主。另一方面在特殊钢材料的制造工艺及产业链方面，上述企业仅有熔炼、锻造（或轧制）等材料前端工序，缺乏材料的调质热处理、机械深加工等后部生产工序，因此无法为用户提供最终性能要求的材料，而公司具备上述方面完整的产业链。

2015年，面对市场需求持续低迷、市场竞争日益严峻的经营形势，公司以转型升级为主线，紧紧围绕提高效益这个核心，深入推进“微组织”经营管理模式，不断加快自我变革和调整，不遗余力拓市场、降成本、铸精品、强管理、提速度，进一步增强了公司核心竞争能力，也促进了公司今后的发展。具体如下：

1、公司仍保持较强品牌优势，并得到进一步加强，主要产品虽然产销量下降，但仍保持了原有较高市场份额。

在继续保持石油钻具中石化、中石油战略供应商地位基础上，5个钻具产品成功进入中石油甲级供应商名录，全年钻具产量7,986吨，销售量8,167吨，国内市场占有率仍保持在30%左右，保持国内市场份额第二地位。2016年1~5月份产销量同比基本持平，目前随着国际油价触底反弹，石油钻具市场逐渐复苏，为钻具产品带来一定的积极影响。

全年限动芯棒产量3,502吨，销售量3,662吨。芯棒产品成功中标天大、衡阳两大钢

管厂全部订单，国内市场占有率保持在60%左右，仍稳居第一。2016年1~5月份新芯棒产销量同比下降，但芯棒堆焊和修复业务比例明显增加，预计2016年同比将增加50%以上。

全年铸管模产量8,650吨，销售量8,596吨，国内市场占有率约32%左右，名列第一；2016年1~5月份产销量同比小幅增加，目前公司正积极开发大规格管模市场，市场占有率将会进一步提高。

2015年定制精锻件国内需求低迷，市场竞争更加激烈，公司主要服务下游行业中的煤机锻件产品、石油锻件产品和汽车压力机锻件产品需求降低较多。全年产量20,881吨，销售量20,876吨；2016年1~5月份定制精锻件产销量同比有一定增长。

2、提升产品品质，完善质量管理体系，加速产品工艺技术进步，降低产品制造成本，产品综合出材率从原有的75%提高80%以上，主导产品制造成本大幅降低，市场竞争力有了进一步增强，部分产品市场份额进一步扩大。

3、积极参与国家级科研项目开发，加快技术创新，科研开发和产品结构调整取得较好成效，进一步提升了公司创新发展能力。大规格立式连铸圆坯等多种新产品推向市场，开发出薄壁类空心管锻坯、Cr12系列模具扁钢、大规格17-4PH 材质阀箱等新产品，为公司打开了更广阔的市场空间，实现向高端不锈钢等产品领域迈进。进一步研发出高性能芯棒，满足了国内外客户的高标准多样化需求。

4、立足转型升级，提升发展能力。高洁净项目投入试生产运行，生产、工艺技术不断成熟，工艺研究和产品开发取得较大突破，部分产品采取连铸坯代替模铸钢锭后，材料利用率提高10个百分点以上；在市场开发方面，已与一些客户达成合作意向，签订战略合作协议，产品开始试用，竞争优势逐步显现，也为未来市场开拓奠定了较好基础。从下步发展看，能够确保满足全球先进、高端装备制造业对高品质特殊钢材料的需求，可以实现高温合金、模具钢、微合金化钢及弧形连铸矫直困难的高碳、高合金W、Ni及中高Mn钢等的连铸，可连铸浇铸钢种的范围更加广阔，钢坯质量水平显著改善，与国内外竞争对手比，具有较强竞争优势。

5、在改善内部管理方面，公司不断加强内控体系建设，全面扎实地推进“微组织”生产经营模式，公司上下的市场意识、成本意识、客户意识、创新意识和竞争意识等进一步增强。

(二) 你公司为扭转经营困境所采取的具体措施，并分析石油、化工、机械制造等下游行业的景气情况的现状及对你公司的改善经营情况的影响。

回复：2016年，公司董事会和经理层将坚定信心，打好攻坚战。从强化市场开发、加强成本控制、发挥新项目的的作用、推进管理模式变革、战略引领等方面采取措施，消除退市风险。

1、坚定信心，全力以赴开发市场。一方面创新营销模式，转换机制，激励营销人员的积极性，营造条件将最优秀的人才充实到营销一线。以产品为核心，立足客户深层次需求，形成销售、生产、技术等共同参与的“微组织”产品营销团队。另一方面积极参与市场竞争，实现模具钢、风机轴、风电产品等销售收入增长，芯棒、钻具等产品方面保持现有市场份额不减，积极拓展国际市场空间，确保实现收入增长。

2、精心核算，强化成本内控管理。从公司实际和自身特点出发，不断强化自我约束，规范内部管理，认真分析期间费用和“两金”占用情况，合理控制资金占用。同时，在保证产品质量的同时减少公司各项成本费用投入，提高经济效益。

3、集中优势资源，保证高洁净项目达产。集中公司优势力量或利用外部资源，力争在最短时间内解决高洁净项目投产中遇到的问题，实现现有产品品质提升、替代进口和向模具钢、不锈钢等中高端产品转型，形成新的经济增长点。

4、完善“微组织”管理模式，激发内部活力。以打造“隐形冠军”为目标、以激发内生动力为核心，深入推进“微组织”管理。通过管理模式的变革，保证机构组织最优，管理效率提升，人员结构优化，激励机制到位，员工充满活力。

5、完善公司“以钢为本，以锻为主，轧制结合，突出差异，一体化延伸，加强资本运作”的总体发展思路，根据国家关于混合制改革的有关政策，积极争取各方面的支持。同时，利用上市平台加强合资合作，以提高公司的整体盈利能力。

2016年，公司石油、化工、机械制造等下游行业从需求总量上看，预计不会呈现大的增长，公司所处的特钢及装备制造等行业目前呈现需求放缓、结构调整态势。但国内特钢行业高端产品在品种、质量和数量上仍不能完全满足国内市场需要，仍有相当数量的进口。从未来及长远发展看，我国航空、航天、能源、船舶、冶金、矿山、海洋工程、铁路、水利、军工等行业的发展仍需要以装备制造业支撑，需要以高品质特殊钢基础材料作保障，特殊钢材料及公司产品服务行业仍将保持持续发展的态势。随着高洁净

项目的建成投入，公司将通过加大新产品开发力度、优化产品结构、提升产品质量等积极措施，避免同质化竞争带来的不利影响。

问题三：你公司报告期内共计提资产减值损失 2,134.36 万元，其中计提存货跌价损失金额为 1,310.32 万元，铸管模、定制精锻件的毛利率分别为-0.05%、-5.87%。请补充说明你公司存货科目中库存商品的产品类型和对应金额，并结合各产品的毛利率、预计可变现净值和宏观市场环境等因素，对比报告期初、期末各类存货的价格变化情况说明存货跌价准备计提的充分性和合理性。

回复：资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。期末库存商品是以估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

2015 年，受到宏观经济增速放缓和石油、煤炭、机械等下游行业需求持续低迷的影响，公司主要产品市场竞争激烈，销售量和销售价格同比分别下降约 16%和 5%，主营业务毛利率同比下降 12.56%。2015 年末，为了真实审慎地反映公司实际资产状况，公司按照各类库存商品产品的各种状态及估计售价确定了各类产品的可变现净值，逐一进行了减值测试，根据测试情况，本期增加计提了库存商品跌价准备 1,104.83 万元。期末库存商品跌价准备占账面余额的比例达到 12.80%，期初为 6.81%。库存商品中铸管模、定制精锻件跌价准备占账面余额的比例分别为 25.77%和 12.75%，期末可变现净值分别为账面价值的 100.14%、101.18%。因此，2015 年末公司计提的库存商品跌价准备是充分和合理的。本期各类库存商品的可变现净值及计提跌价准备的明细如下：

单位：万元

项目	期初余额		期末余额		期末可 变现净值	本期增加 计提跌价 准备	毛利率
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备			
库存商品合计	15,334.91	1,044.16	16,790.19	2,148.99	15,257.61	1,104.83	1.10%
其中：石油钻具	2,312.47	94.37	2,375.89	217.92	2,478.89	123.55	2.91%
限动芯棒	1,359.54	20.60	1,187.62	109.95	1,214.39	89.34	16.17%
铸管模	1,072.03	80.90	1,155.32	297.68	858.83	216.77	-0.05%
定制精锻件	3,636.85	298.63	4,011.04	511.41	3,541.00	212.78	-5.87%
机械加工件	3,684.66	284.25	4,480.81	670.41	3,876.92	386.16	0.47%
其他	3,269.35	265.40	3,579.50	341.62	3,287.58	76.22	-2.30%

问题四：合并财务报表科目注释第 14 项“递延所得税资产”显示，你公司 2015 年期末递延所得税资产余额为 753.97 万元。请你公司结合确认该金额的报告主体本期和未来期间的经营状况，补充说明递延所得税资产确认的具体依据和合理性。

回复：公司对资产的账面价值与其计税基础之间的差额，按照预期收回该资产适用税率计算确认递延所得税资产，递延所得税资产的确认以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。在可抵扣暂时性差异转回的未来期间内，企业无法产生足够的应纳税所得额用以利用可抵扣暂时性差异的影响，使得与可抵扣暂时性差异相关的经济利益无法实现的，则不确认递延所得税资产。资产负债表日，公司对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法取得足够的应纳税所得额用以利用可抵扣暂时性差异带来的经济利益，则减记递延所得税资产的账面价值。

公司 2015 年末递延所得税资产余额 753.97 万元，明细如下：

单位：万元

项 目	2015 年期末余额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	4,140.00	753.97
其中：坏账准备	3,016.48	555.25
存货跌价准备	1,043.23	186.68
固定资产减值准备	80.29	12.04

目前，公司正在积极进行产品转型升级，加快新产品研发，大力开拓市场，预计将来经营状况能够逐步改善，可以有足够的应纳税所得额弥补可抵扣暂时性差异的影响。同时根据谨慎性原则，在亏损年度内未确认新增减值准备产生的递延所得税资产。

问题五：你公司于 2012 年 8 月 28 日披露公告，拟使用自筹资金开展建设“高洁净重型机械装备关重件制造技术改造项目”，建设期为 1.6 年，预计年收益为 20,956 万元，截至报告期末，累计投资金额为 72,351.51 万元，未完成项目进度计划。请你公司补充说明以上项目的建设进展以及尚未达到计划进度和预计收益的原因，并结合当前的市场环境论证分析该项目的预计年收益是否发生重大变化。

回复：公司“高洁净重型机械装备关重件制造技术改造项目”调整后总投资为 97,960 万元，截止 2015 年末累计投资金额为 72,351.51 万元。由于在该项目实施过程中，公司

根据项目实施和产品市场情况，通过工艺流程及技术方案优化，对固定资产投资概算及部分工艺设备进行调整，同时该项目具有一定的先进性和复杂性，产品调试和工艺优化过程复杂、难度较大，因此未能如期完成原计划进度。截止2015年末，该项目部分建设基本完成投入生产。

目前市场环境 with 项目可行性分析时发生较大变化，主要是产品的销售价格发生较大变化，部分产品价格出现较大降幅，但同时产品的原材料价格也发生较大降幅，对产品的效益会产生一定的影响，但总体来看，对项目的预计年收益不会产生较大变化。随着项目的建成，公司将进一步优化产品结构，开拓市场价值高和附加值高的产品，从而提高项目的年收益。

特此公告。

中原特钢股份有限公司董事会

2016年5月31日