

2018 年度董事会工作报告

2018 年,山东新北洋信息技术股份有限公司(以下简称“公司”)董事会严格遵照《中华人民共和国公司法》和《公司章程》的规定,勤勉忠实地履行各项职责,严格执行股东大会各项决议,认真落实董事会的各项决议,促进公司规范运作,提升公司治理水平,保障公司科学决策,使公司保持稳定健康的发展态势。公司全体员工紧紧围绕年初的整体目标,严格执行各项工作计划,圆满完成了既定任务,为公司未来的持续快速发展奠定了良好的基础。现将董事会 2018 年度工作情况汇报如下:

一、2018 年经营情况简析

2018 年,公司实现营业收入 26.35 亿元,比去年同期增长 41.64%,实现归属于上市公司股东的净利润 3.80 亿元,比去年同期增长 32.82%。

公司坚定发展战略不动摇,聚焦主业,坚持“技术创新推动与市场需求拉动”双轮驱动的发展方式,积极践行经营发展理念,着力提升发展能力,围绕战略落地,积极采取关键举措,保持了较好的增长势头。报告期内主要开展了如下工作:

1、聚焦金融、物流和新零售行业,着力培育和发展战略新兴业务。

金融行业,跟踪银行网点智能化转型的市场发展趋势,借助“金标”实施推广的政策契机,推广从关键件、模块、整机到系统集成解决方案,着力培育这一战略新兴业务。金融关键零件,积极拓展 CIS 在金融行业的新应用。金融关键模块,完成了新一代多功能票据模块的开发,积极推进其在多家国有银行的智慧柜员机整机项目中推广应用,同时发掘股份制银行和地方性银行的应用需求,实现了在 20 多家中小银行的批量销售;现金模块,成功突破国外技术壁垒,完成现金循环(TCR)机芯的开发,其配套的现金柜员机整机产品成功中标某国有银行现金循环设备招标项目。金融整机及系统解决方案,持续参与并推进总行级重点项目的入围招标,成功中标农总行超级柜台及辅助设备招标项目,综合版智慧柜员机获得多个中小银行客户认可并形成批量销售;深入聚焦地方性银行的网点转型需求及痛点,大力推广软硬件一揽子解决方案,成功入围 20 多家城商行、农信社、村镇银行招标项目;清分机系列产品首批通过了人行金标测试并在多家银行批量销售,同比实现较大增长。

物流行业,在末端配送环节,通过持续成本设计优化、工艺设计优化和改进,提高

装配效率，加大市场拓展力度和产品销售规模，进一步提升竞争能力。巩固并深化与既有大客户的战略合作，合作开发新一代智能物流柜和专业柜；积极开拓新客户，成功入围国内又一知名物流柜运营商采购名录并实现批量销售，公司智能物流柜的销售规模 and 市场份额进一步提高。信息化业务，提升产品竞争能力，扩大市场拓展力度，提高市场销售规模。巩固并加强与既有知名物流企业的业务合作，同时积极加大便携打印机、桌面打印机、计泡类产品的全市场推广，产品先后中标或入围多家国内知名物流企业、电商的采购项目。自动化业务，围绕行业和客户痛点，加快技术研发和产品开发，积极培育这一新兴机会业务。全自动交叉带分拣线产品下半年正式推向市场，全年完成了多条交叉带分拣线的交付运行。

新零售行业，以市场研究为先导，以技术研发和产品开发为基础，以市场拓展为抓手，培育和发展新零售业务。积极推进与大客户的战略合作并扩大合作范围，定制产品实现了稳定的规模化销售；下半年着重围绕快消品制造商、新零售运营商、电商、传统零售商等目标客户，加大智能微超、智能售饮机等新产品的市场拓展力度，取得了积极进展；试点开展智能微超租赁运营。

2018年，公司金融、物流及新零售行业的业务共实现收入19.86亿元，同比增长58.70%，占公司收入比重达到75.36%。

2、加大市场拓展力度，巩固和发展传统业务。

推动渠道转型发展，积极挖掘国内外市场需求，拓展渠道宽度和深度，巩固发展传统业务，共实现收入6.49亿元，同比增长6.61%。

国内市场，渠道分销业务，持续推进线下渠道网络的扁平化，通过推广新产品、制定灵活的激励政策等措施，增强渠道经销商竞争力和销售动力，重点加强线上电商渠道网络建设，建立了线上自营旗舰店，并组建了电商团队，线上销售增长迅猛。在社保、交通等领域，加强与系统集成商的合作，推动了多个省内、地市社保自助设备项目的落地，高铁售检票设备业务收入保持稳定。运维服务类业务，公司继续加大服务网络的建设力度，完善覆盖全国的服务网络，运维服务业务收入规模和占比增长迅速，服务能力不断加强。

海外市场，美洲区域，传统渠道业务保持平稳增长，在巩固与既有战略大客户合作的基础上，推进与新的战略性客户的业务合作；继续推进美国市场快递柜的批量销售，启动了快递柜在加拿大的试点销售；配合合作伙伴完成了自动售货设备的定制开发，并在美国市场实现了小批量销售；选票扫打一体机通过了美国政府认证并形成批量销售；

设立巴西办事处，积极关注并探索巴西市场的金融机具、选票设备、自动售货机等产品的销售机会。欧洲区域，继续保持传统渠道业务的平稳增长；深入调研并拓展物流业务机会，推动了快递柜在欧洲的试点销售；积极把握并培育彩票业务机会，推动与战略大客户的项目落地。亚太区域，积极搭建新的经销网络，加大对空白区域市场的开拓力度，成功打开了菲律宾、老挝、土耳其等国家的市场；积极关注并把握东南亚金融业务机会，实现了金融自助整机的小批量销售。

3、持续加大产品技术研发投入，助力公司业务可持续发展。

2018年，公司研发投入共计3.36亿元，同比增长46.26%，占营业收入比重达到12.74%，继续保持高比例的研发投入，着重投向了公司聚焦行业的技术研发项目和产品开发项目。

金融业务方面，进一步开展现金、票据鉴伪识别算法等技术的研究，完成了新一代多功能票据打印/扫描模块，现金循环（TCR）机芯，智慧柜员机、现金柜员机、多功能存取款一体机等系列产品，智慧银行渠道接入统一管理平台（PVC）软件系统等的开发。物流业务方面，积极开展并行分离、六面扫码等多项关键技术的研究并取得突破；在产品研发方面，完成了交叉带分拣线的产品开发，物流柜系列产品的持续设计优化，物流柜新品和定制专业柜的设计开发。新零售业务方面，开展了多项新零售应用相关新技术的研究，完成了多种规格的智能微超、智能售饮机、格口售卖柜等新产品的的设计开发，“零售云平台+智能设备”软硬件一体化解决方案等软硬件产品的开发。

4、继续完善组织运行机制，加强关键能力建设。

2018年，公司继续推进完善“小前端、大平台、富生态”组织模式，打造“以客户为中心”的运行机制，优化调整各销售前端组织机构，完善跨部门专项工作组的工作机制。

持续加强大平台能力建设，形成对小前端的快速高效支撑。加大创新平台建设，着力提升设计、测试、验证等基础设施，加强北京、深圳、西安等研发分支机构建设，完善异地协同开发机制，继续扩充研发人才队伍，研发人员达到1300余人，技术研发、产品开发、专利、软件著作权等创新成果显著。积极围绕金融、物流、新零售等聚焦行业，深入开展行业研究与市场拓展。推进制造平台整合及职能优化，加快“自助服务终端产品自动化生产工厂”项目建设并完成投产，公司产能及产量再创新高。加强售后服务平台建设，服务队伍扩充至1100人以上，自助终端集成类产品的安装、运维服务能力进一步提升。继续推进公司信息化平台的建设与完善，强化上市公司内控管理，构建完善了公司的风险管控机制及体系。进一步优化完善“超额收益分享”的激励机制，初步建立

了覆盖全员的超额收益分享计划。继续加强外部资源整合能力，依托与知名高校共建的创新平台，年度内完成了多个创新项目的合作，不断扩充外部专家人才库，全年新聘算法、人工智能等专业领域或技术方向的专家顾问 6 人。

二、董事会日常工作情况

（一）本年度董事会召开情况

2018 年，公司共召开 7 次董事会会议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规、《公司章程》和公司《董事会议事规则》的规定。公司董事会设立了审计、提名、战略、薪酬与考核四个专业委员会，各委员会分工明确，为董事会的决策提供科学和专业的意见，确保董事会对经营层的有效监督。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2018 年，公司召开了 1 次年度股东大会，共审议议案 13 项，包括《2017 年度财务决算报告》、《2017 年度利润分配方案》、《公司 2017 年年度报告及摘要》和选举新一届董事会非独立董事、独立董事，选举新一届监事会股东代表监事等议案。公司董事会按照《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，严格在股东大会授权的范围内进行决策，认真履行董事会职责，及时贯彻落实股东大会的各项决议，实施完成了股东大会授权董事会开展的各项工作。

（三）董事会专门委员会履职情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会等专门委员会。报告期内，公司董事会各专门委员会以认真负责、勤勉诚信的态度忠实履行各自职责，为董事会科学、高效决策，不断完善公司治理结构、提高公司管理水平、促进公司发展等方面起到了积极的作用。

1、董事会审计委员会履职情况

报告期内，董事会审计委员会根据中国证监会的有关规定、公司章程以及《董事会审计委员会年报工作制度》，对公司内控制度的建立、健全情况，公司财务信息披露等情况进行了审查和监督，共召开 6 次会议，具体情况如下：

2018 年 2 月 14 日，董事会审计委员会召开 2018 年第一次会议，审议通过了《2017 年业绩快报》。

2018 年 2 月 27 日，董事会审计委员会召开 2018 年第二次会议，审议通过了《审计

部 2017 年度工作总结和 2018 年度工作计划》。

2018 年 4 月 5 日，董事会审计委员会召开 2018 年第三次会议，审议通过了《2017 年度财务决算报告》、《2017 年度报告及其摘要》、《2017 年度利润分配预案》、瑞华会计师事务所出具的《审计报告》、《2017 年度内部控制自我评价报告》、《关于 2017 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》、《关于 2018 年日常经营关联交易预计的议案》、《关于为子公司提供融资担保的议案》、《关于 2018 年度授信额度和贷款授权的议案》、《审计部 2018 年一季度工作总结及二季度工作计划》。

2018 年 4 月 20 日，董事会审计委员会召开 2018 年第四次会议，审议通过了《2018 年第一季度财务报告》。

2018 年 8 月 14 日，董事会审计委员会召开 2018 年第五次会议，审议通过了《2018 年半年度财务报告》、《关于 2018 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》、《审计部 2018 年二季度工作总结及三季度工作计划》。

2018 年 10 月 23 日，董事会审计委员会召开 2018 年第六次会议，审议通过了《2018 年第三季度财务报告》、《审计部 2018 年三季度工作总结及四季度工作计划》。

2、董事会提名委员会履职情况

报告期内，提名委员会认真履行职责，共召开 2 次会议，对公司董事的任职资格等相关事宜进行了讨论和审查，具体情况如下：

2018 年 3 月 29 日，董事会提名委员会召开 2018 年第一次会议，审议通过了《关于提名第六届董事会非独立董事候选人的议案》、《关于提名第六届董事会独立董事候选人的议案》。

2018 年 4 月 27 日，董事会提名委员会召开 2018 年第二次会议，审议通过了《关于对公司总经理候选人任职资格进行审查的议案》、《关于对公司高级管理人员候选人任职资格进行审查的议案》、《关于对公司董事会秘书候选人任职资格进行审查的议案》。

3、董事会战略委员会履职情况

报告期内，董事会战略委员会根据有关规定积极开展相关工作，认真履行职责，结合国内经济形势和行业特点，对公司长期可持续发展战略和重大投资进行研究决策，并向董事会提出建设性意见，报告期内共召开 5 次会议，具体情况如下：

2018 年 1 月 9 日，董事会战略委员会召开 2018 年第一次会议，审议通过了《关于收购控股子公司少数股东股权暨关联交易的议案》。

2018 年 4 月 20 日，董事会战略委员会召开 2018 年第二次会议，审议通过了《关于

使用募集资金向全资子公司增资的议案》。

2018年8月2日，董事会战略委员会召开2018年第三次会议，审议通过了《关于放弃参股子公司增资扩股优先认购权的议案》。

2018年10月23日，董事会战略委员会召开2018年第四次会议，审议通过了《关于使用募集资金向全资子公司增资的公告》。

2018年12月6日，董事会战略委员会召开2018年第五次会议，审议通过了《关于公司符合公开发行A股可转换公司债券条件的议案》、《关于公司公开发行A股可转换公司债券方案的议案》、《关于〈公司公开发行A股可转换公司债券预案〉的议案》、《关于〈公司前次募集资金使用情况的专项报告〉的议案》、《关于〈公司公开发行A股可转换公司债券募集资金运用可行性分析报告〉的议案》、《关于〈公司关于公开发行A股可转换公司债券摊薄即期回报的风险提示与填补措施及相关主体承诺〉的议案》、《关于制定〈公司公开发行A股可转换公司债券之债券持有人会议规则〉的议案》、《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次公开发行A股可转换公司债券相关事宜的议案》、《关于收购参股子公司部分股东股权并对其增资暨关联交易的议案》。

4、董事会薪酬与考核委员会履职情况

报告期内，薪酬与考核委员会根据有关规定积极开展工作，认真履行职责。根据2017年的经营情况、董事及高管人员的考核情况，薪酬与考核委员会于2018年4月3日召开2018年第一次会议，审议通过了《关于董事、监事、高级管理人员2017年度薪酬发放情况及2018年度薪酬发放计划》。

（四）独立董事履职情况

公司独立董事根据《中华人民共和国公司法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《董事会议事规则》、《公司章程》、《独立董事工作制度》等相关规定，认真履行独立董事职责，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，在重大事项及有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有效保障。

（五）信息披露情况

2018年，公司董事会严格遵守信息披露的有关规定，按照中国证监会和深圳证券交易所信息披露格式指引及其他信息披露的相关规定按时完成了定期报告披露工作，并根据公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布会议决议、重大事项等临时公告，履行

信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，有效地保护投资者利益。

（六）投资者关系管理工作

2018年，公司注重构建和谐的投资关系，以专线电话、专线传真、投资者邮箱等多渠道与投资者联系和沟通；全面采用现场会议和网络投票相结合的方式召开股东大会，便于广大投资者的积极参与。公司将进一步完善投资者关系板块建设，力求维护与投资者长期、稳定的良好互动关系，树立公司良好的资本市场形象。2018年，公司接待调研、沟通、采访等活动情况如下表：

接待时间	接待方式	接待对象类型	调研的基本情况索引
2018年01月04日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年1月4日投资者关系活动记录表》（2018-01-04）
2018年01月12日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年1月12日投资者关系活动记录表》（2018-01-12）
2018年01月17日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年1月17日投资者关系活动记录表》（2018-01-17）
2018年02月06日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年2月6日投资者关系活动记录表》（2018-02-06）
2018年05月04日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年5月4日投资者关系活动记录表》（2018-05-04）
2018年05月08日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年5月8日投资者关系活动记录表》（2018-05-08）
2018年05月17日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年5月17日投资者关系活动记录表》（2018-05-17）
2018年05月24日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年5月24日投资者关系活动记录表》（2018-05-24）
2018年06月21日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年6月21日投资者关系活动记录表》（2018-06-21）
2018年06月26日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年6月26日投资者关系活动记录表》（2018-06-26）
2018年08月23日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年8月23日投资者关系活动记录表》（2018-08-23）
2018年09月06日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证

			券交易所投资者关系互动平台《2018年9月6日投资者关系活动记录表》(2018-09-06)
2018年09月13日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年9月13日投资者关系活动记录表》(2018-09-13)
2018年09月20日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年9月20日投资者关系活动记录表》(2018-09-20)
2018年10月31日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年10月31日投资者关系活动记录表》(2018-10-31)
2018年12月14日	实地调研	机构	详见巨潮资讯网： http://www.cninfo.com.cn 、深圳证券交易所投资者关系互动平台《2018年12月14日投资者关系活动记录表》(2018-12-14)

三、2019年度董事会工作计划

数字经济时代的到来，各行各业开始全面进行智能化升级，“无人化、少人化”趋势愈加凸显，公司发展的空间巨大。公司将紧紧围绕发展战略规划，加快业务布局，加大市场开拓，继续践行“以客户为中心”、“以奋斗者为本”经营理念，夯实关键能力，努力实现公司又好又快的增长。2019年将重点开展以下工作：

(一) 加快发展金融、物流、新零售三大战略新兴业务，不断提升公司经营规模和质量

1、金融业务

重点聚焦“国内银行网点转型场景”，不断培育和发挥全产业链优势，加大市场拓展力度，积极洞察市场机会，把握行业 and 客户需求，快速提升金融业务销售规模 and 市场份额。关键零件方面，提升服务水平，密切与金融机具厂商的合作，不断扩大已有产品销售规模。积极洞察新应用需求，发挥技术创新优势和快速定制开发优势，把握新产品推广和新应用、新需求拓展带来的新产品收入。核心模块方面，票据模块采取积极的销售政策，加强与金融机具厂商、系统集成商的合作，努力在建行、农行等扩大票据模块的销售规模；合作引导建行、农行以外的尚未应用银行的票据模块应用需求并落地实施。现金模块方面，加快现金循环模块的开发和金融机具厂家的试验验证，力争实现批量销售。

2、物流业务

密切跟踪并充分把握物流行业转型发展机遇，重点围绕物流“自动化分拣”和“末端配送”两大场景，积极响应特定场景下的客户需求及普遍性痛点，努力构建并提供全

场景化的综合解决方案，持续巩固和提升公司物流业务竞争优势。

信息化方面，着重关注快递物流分拣和末端配送两大场景下的信息化需求，进一步扩大信息化设备的销售规模；积极跟进电商类客户的信息化采购项目机会；加大计泡类产品的市场推广。自动化方面，重点聚焦中小型分拣场和物流网点的自动化分拣场景，加快推动各型号自动化分拣设备、相关配套装置等产品以及自动化分拣场景下的业务管理系统软件的产品开发和市场推广，培育物流业务新的增长点。末端配送方面，积极响应战略大客户的网点建设规划和新需求，加快推进产品设计优化和新品研制，不断提高市场份额和地位；拓展海外物流柜销售机会，积极培育海外物流业务新的增长点。

3、新零售业务

积极关注新零售行业国内外市场发展趋势，聚焦自动售货场景，加快丰富完善自助售货产品组合和零售云平台系统，创新营销方式，加大市场开拓力度，抢抓市场机遇期，力争实现较快增长。国内市场，围绕快消品制造商、运营商、传统商超等目标客户，全力推动战略大客户项目的销售落地，深入挖掘各细分市场目标客户需求及销售机会，努力实现智能微超整机系列产品的批量规模销售；进一步丰富完善新零售产品线，根据不同场景灵活开展产品组合营销，借助软硬件一体化优势全面推广，快速形成更大规模的批量销售。海外市场，积极研究并深入拓展欧美、东南亚等地区的新零售市场，力争找到海外新零售业务切入点并实现批量销售。

4、针对其他行业潜在的智能化转型趋势，着重加大市场研究，深入挖掘行业未来的共性需求和普遍痛点，尝试聚焦新的行业新的应用场景，加快相关新产品、新技术的开发储备，着手相应目标客户和合作伙伴的发掘与培育。

（二）创新发展传统业务，巩固市场地位

国内市场，着重加强线上销售网络建设，积极扩大线上自营店的直销规模，积极开展线上渠道代理的全国招商，结合线上消费群体对产品的差异化需求，针对性推出具有较强竞争力的线上产品，扩大线上市场份额，实现线上业务快速规模增长；持续优化线下销售渠道，深入发掘现有客户的新需求，围绕社保、交通、彩票等细分市场，重点保障现有合作项目的顺利实施，积极拓展新的业务方向，继续保持传统业务的平稳增长；跟进并把握移动支付趋势下的新市场机会，响应互联网平台企业对于专用打印扫描终端的应用需求，实现规模销售，进一步扩大线下传统业务的市场占有率。

海外市场，尝试建立海外线上营销渠道网络，加大推广力度，进入国外线上平台。欧洲区，继续扩大现有渠道业务销售规模，积极寻找新的业务聚焦方向；美洲区，重点

开拓美国和巴西渠道市场机会，做好战略大客户的项目交付；亚太区，进一步发掘东南亚等国家的潜在需求，寻找新的增长机会。

（三）继续推进组织转型，夯实企业发展的关键能力和管理基础。

秉持“以客户为中心”的理念，进一步深化公司“小前端、大平台、富生态”组织模式的转型，着力优化形成精干敏捷的业务小前端，重新梳理并推进“六大业务支撑平台”和“六大管理支撑平台”和整合和赋能，实现大平台对小前端的高效支撑，完善“网状”业务运作模式，持续优化端到端的流程体系和项目型矩阵管理，提高组织服务于公司战略、服务于客户的运行效率。

践行“以奋斗者为本”的理念，继续优化和完善公司考核激励机制，深入推广全员超额收益分享计划，加大人才激励投入与过程考核力度，增强员工职业成就感；进一步完善公司“双职业发展通道”，加大人才培养的投入，加强人才的循环流动，着力构建形成年轻化、结构合理的管理及业务骨干人才梯队。

继续保持较高的技术创新投入，加强公司的技术预研、产品开发、中试验证等创新平台的建设，优化集成产品开发流程体系，完善异地协同开发机制，继续加大外部创新资源和平台的整合利用；启动“智能零售终端设备研发与产业化项目”并加快建设，进一步提升公司自助终端设备的生产能力；继续加大运维服务网络建设，着重提升运维服务队伍专业能力和工作效率，助力公司销售业务增长和战略转型；推进人力资源、财经、质量等管理平台整合，加强公司风险管理和内控体系建设；持续推进流程再造和信息化系统落地实施，全面提升公司的管控水平。

（四）开展专项管理改善活动，着力提升经营质量

2019年的管理主题是“实现高质量发展”，公司将围绕生产经营的各个环节，以加强成本管理、费用管控、全面运营效率提升、经营现金流改善等为切入点，全面推进管理优化和改进，着力提升经营质量，促进公司实现高质量发展。

山东新北洋信息技术股份有限公司董事会

2019年4月10日