

亚光科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 29 日下午 15: 00-17: 00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长李跃先先生 独立董事陈谦先生 副总经理、董事会秘书兼财务总监饶冰笑女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 4 月 29 日 15:00-17:00，通过“约调研”微信小程序采用网络远程形式举办 2021 年度业绩网上说明会。投资者对公司发展战略、生产经营情况等方面进行了提问，公司就投资者的相关提问进行了回复。主要内容如下： 1、问：尊敬的李董，贵公司 2021 年业绩为何亏损十二亿之多，究竟是什么原因，对于今后公司的发展及布局有何规划？ 答：尊敬的投资者您好！2021 年度业绩亏损的主要原因为公司计提了资产减值准备及信用减值准备等合计约 9.51 亿元。2022 年度，公司将加快军工电子产线建设，提升公司相关产品的交付率，发挥产能规模与成本控制的协同效应；扩大新能源艇和智能船艇销售，强化成品与量产船销售，提升公司盈利水平。重点提升研发能力，提高成果转化水平。加强集中采购，优化供应，保障生产。提升公司治理能力，优化内部制度建设，强化风险管控能力。公司已在 2021 年报的管理层讨论与分析章节披露了 2021 年度业绩变动原因及 2022 年度重点经营计划，敬请查阅，谢谢。 2、问：公司 2021 年业绩亏损严重，请分析一下原因，以及 2022 年公司有什么应对措施。 答：尊敬的投资者您好！由于军工电子扩产进度不及预期以及船艇业务持续承压等主要因素，导致公司计提各类资产减值准备约 8.87 亿元（其中，计提商誉减值准备 6.66 亿元），确认信用减值损失 0.64 亿元，合计影响净利润约 9.51 亿元。2022 年度，公司将加快军工电子产线建设，提升公司相关产品的交付率，发挥产能规模与成本控制的协同效应；扩大新能源艇和智能船艇销售，强化成品与量产船销售，提升公司盈利水平。重点提升研发能力，提高成果转化水平。加强集中采购，优化供应，保障生产。提升公司治理能力，优化内部制度建设，强化风险管控能力。公司已在 2021 年报的管理层讨论与分析章节披露了 2021 年度业绩变动原因及 2022 年度重点经营计划，敬请查阅，谢谢。 3、问：公司说军工电子业务下半年比上半年好，但 2021 年，不算商誉减值，上半年赚 1 亿，下半年 0 利润，这是什么原因？今年一季度亏 5 千多万，都是船艇业务亏的吗？军工电子业务还是 0 利润吗？满产满销，还有结余订单 4 亿多，为什么会 0 利润？ 答：尊敬的投资者您好！军工电子业务订单充足持续盈利。年度经营数据及

业绩变动分析请您查阅 2021 年度报告管理层讨论与分析章节。公司下游军工企业客户受预算及产品定制化等因素影响，多在上半年制定装备预算及采购计划，随后的采购安排、预研、定制化设计、验收、结算等过程主要集中在下半年，故军工电子业务具有较为明显的季节性特征。感谢您的关注。

4、问：成都亚光扩产产线 2021 年底就联机试产，但年报说今年年中才能正式生产，试产，客户验证要半年吗？

答：尊敬的投资者您好！一般来说，新扩产线投产需要经过设备验收、工艺验证和产品验证等阶段。成都高新西区 2021 年末开始试生产，目前已完成工艺设备联调、产品工艺验证等环节，正式投产时间取决于客户下场验收情况等。公司在年报中披露“成都高新西区扩产项目新增 T/R 组件生产线 2021 年末达到试生产状态，预计 2022 年可达到本部 T/R 组件产能的 1.5 倍”。感谢您的关注。

5、问：作为财务总监上任一年多，公司贷款利息越来越高，一年 1.3 亿左右。资金问题除了向银行贷款没有其他办法吗？

答：尊敬的投资者您好！财务费用高吞噬了公司利润，制约了企业的后续发展。公司管理层高度重视，正在想办法解决。公司将统筹安排资金，提高多元化融资能力，优化公司财务结构，推动股权性融资，降低有息债务规模，实施项目贷款融资，获得长期发展资金，匹配投资回收期限，控制资金风险，保障业务发展。感谢您的关注。

6、问：请问一季度军工电子，营业额和毛利率分别是多少？

答：尊敬的投资者您好！公司将在半年报、年报中披露分产品的营业收入、毛利率等情况，敬请关注后续定期报告。

7、问：贵公司一直声称要整合、梳理船艇板块，引入战投，可雷声大雨点小，并没有任何实质性的行为发生！是不舍得吗？亚光电子是公司引以为豪的印钞机，可是毛利率一直在下降，表面一直回复与客户有良好的联系，行业地位也稳固，可表现出来并不是这样！亚光股价从高点 26 元多到现在的 5 元多，公司管理层为何不出台相关策略维持股价，为何不与投资者保持良好的沟通，新董秘来了之后，股价一直跌跌不休！亚光电子投产后，能给公司造成多大的利润空间，天通为何一直要减持公司股份！公司为何不能回购这部分股份！

答：尊敬的投资者您好，整合、梳理船艇板块一直是公司的重点工作之一。由于相关工作涉及资产、公司众多，相关资产状态较为复杂，且有些合同签订涉及主体资质问题，上述情况会对整合进度造成影响。公司也认识到了船艇板块的亏损已经制约了公司的价值体现。军工电子毛利率下降的主要因素是公司为了占领市场进行了战略性让利，产品定价有所降低；同时，军方审价情况增多，产品定价趋于参考军方审价标准，此外，受疫情影响以及大宗商品价格上涨影响，部分物料价格上涨，影响了毛利空间。亚光电子新增产能投产后的业绩情况，请关注后期的定期报告。公司于 2021 年 12 月 13 日在巨潮资讯网上披露了《关于股东天通控股股份有限公司减持股份的预披露公告》，截至 2022 年 4 月 5 日，天通股份本次减持计划的减持时间过半，尚未减持其所持有的公司股份。后续如公司收到天通控股的减持进展情况将及时对外披露。感谢您的关注。

8、问：公司业绩暴雷，加之近期大盘低迷，公司股价连续走低，公司在维护公司股价及市值管理这块有什么计划吗？

答：尊敬的投资者您好！二级市场股价波动受多方面因素影响，公司目前生产经营正常，不存在应披露未披露信息。公司高度重视当前经营亏损现状，2022 年将围绕年度经营计划，从研发、生产、销售、采购、财务等各方面，全面提升综合能力和水平。加快军工电子产线建设，提升公司相关产品的交付率，发挥产能规模与成本控制的协同效应；扩大新能源艇和智能船艇销售，强化成品与量产船销售，提升公司业绩。同时积极与投资者交流，向市场传递公司战略，让更多

投资者认同公司长期投资价值，力争为股东创造更多价值。感谢您的关注和建议。

9、问：公司称 2021 年业绩亏损主要受海外新冠肺炎疫情的持续性影响，船舶板块亏损加剧，想问一下公司一季度船舶板块的经营情况如何？还会持续亏损吗？

答：您好，公司已披露 2022 年第一季度报告，请您查阅，谢谢。

10、问：成都亚光、广东宝达目前的经营情况如何？是否有所改善？公司计提两家公司商誉减值时表示其未来经营状况和盈利能力存在不确定性，那未来是否有考虑过剥离？

答：尊敬的投资者您好！2021 年度因子公司成都亚光及广东宝达经营业绩不及预期，导致并购形成商誉存在减值迹象，其中成都亚光军品在手订单充足，但由于成都西区新建产线实施进度晚于预期，直至 2021 年年底才开始试生产，部分订单收入确认晚于预期；广东宝达的船舶业务受新冠肺炎疫情的持续影响，预期业务恢复期较长。公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，对合并成都亚光、广东宝达形成的商誉进行减值测试，并聘请评估机构开元资产评估有限公司进行评估，根据评估结果计提了减值准备。军工电子是公司重点发展方向，将投入更多资源提升市场占有率。船舶板块正在谋求资产盘活、轻量化运营等有效扭亏方案，并将根据船舶业务后续发展情况及态势，择机对船舶业务引入战略投资者进行整合或者其他运作，以提升公司整体业绩。感谢您的关注。

11、问：公司去年业绩由赢转亏，对于此次计提的大额商誉减值，公司怎么看？是否存在进一步减值的可能？

答：回复：尊敬的投资者您好！公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，对合并成都亚光、广东宝达形成的商誉进行减值测试，并聘请评估机构开元资产评估有限公司进行评估，根据评估结果计提减值准备。因上述公司经营业绩不及预期导致商誉减值，其中成都亚光股份有限公司因成都西区新建产线实施进度晚于预期，相关收入未能按预期实现，导致预期的业绩未能实现。对于后续的减值，公司将根据成都亚光、广东宝达的经营业绩情况并依据会计准则要求予以判断。感谢您的关注。

12、问：请问公司管理层 1、为何公司去年三季度开始，不分别披露船舶业务和军工业务，是否掩饰船舶业务巨额亏损 2、为什么微波射频行业中的雷电微力、火箭科技等都在高速增长，亚光电子业绩一直没有起色 3、亚光成都西区产能已投产，为何不及时公布 4、据航天等军工单位信息，公司去年底到今年初，接到若干军工大单，为何不及时披露 5、公司船舶业务如此糟糕，有何举措，为何不进行剥离 6、公司股价从 26 跌到 4 块多，为何无股权激励、大股东增持、引进战投等举措，完全无视股价下跌 7、为何 2019 年多家机构调研，之后完全没有相关调研信息，是被机构抛弃了，还是没有做好投资者管理 请公司认真回答

答：尊敬的投资者，公司是按照深交所定期报告格式对外披露定期报告。亚光电子的业绩受到产能的影响，未能实现增长。成都高新西区目前已完成工艺设备联调、产品工艺验证等环节，并开始试生产，正式投产时间取决于客户下场验收情况等，预计年中可实现批产。如公司签署重大合同达到信息披露标准或涉及股权激励、增持及引进战投及资本运作相关事项都将以公告形式披露。公司将在后续工作中继续做好投资者管理，感谢您的关注。

13、问：公司有考虑回购自己公司的股份吗？是否进军低空卫星

答：尊敬的投资者您好，如有回购计划将通过公告形式对外披露，公司一直为卫星提供配套产品，但公司不生产卫星。感谢您的关注。

14、问：贵公司是否对于亚光电子的政策、资金、投入支持力度不够，怎么官网都是船舶

答：尊敬的投资者您好，军工电子一直是公司投入的重点方向。因军工电子涉及保密原因，公司暂未在公司官网展示军工电子相关内容。

15、问：李总，看到公司军工电子毛利率有所下滑，具体原因是什么？今年在提升毛利率水平上有哪些计划？

答：尊敬的投资者您好，军工电子毛利率下降的主要因素是公司为了占领市场进行了战略性让利，产品定价有所降低，同时，军方审价情况增多，产品定价趋于参考军方审价标准，此外，受疫情影响以及大宗商品价格上涨影响，部分物料价格上涨，影响了毛利空间。公司将加大高毛利产品开拓力度，推动毛利率稳步提升。

16、问：去年年报显示资产减值损失 8.8 亿，想问一下这部分损失主要体现在什么业务板块？

答：您好，2021 年度公司计提资产减值准备 8.87 亿元，包括：成都亚光商誉减值约 6.05 亿元，船舶板块减值损失 2.8 亿元，其中：广东宝达商誉减值约 0.6 亿元、设备、存货等资产减值 2.2 亿元。

17、问：公司军工电子业务预计未来增速是多少？

答：您好，业绩情况请您关注定期报告，谢谢

18、问：希望公司不要一直拿受疫情影响说业绩亏损，同行业，江龙船艇之前跟公司船艇板块市场地位差不多，21 年业绩直接拉开 3 倍，公司不能直视自身原因吗？

答：尊敬的投资者您好，公司认识到了船艇板块的亏损已经制约了公司的价值体现。公司将努力做好经营，提升公司业绩，确保公司发展战略和经营目标的实现，统一员工、公司和股东的利益。谢谢。

19、问：军工电子业务订单量如何以及排产情况可以介绍一下吗？

答：您好，2021 年相关订单情况请您查阅 2021 年年报管理层讨论与分析章节，谢谢。

20、问：目前有新中标什么军工项目吗？

答：尊敬的投资者您好，军工项目涉及保密内容。公司会在符合保密要求的情况下根据深交所的披露规则对外披露。感谢您的支持。

21、问：李总，你判断原材料价格上涨对公司业绩的影响会持续到一季度甚至上半年吗？公司在原材料锁价这块有什么措施？

答：国内多点爆发疫情，疫情反复导致经济下行压力进一步抬升，俄乌局势短期内难以结束，战争导致大宗商品涨价引发全球通胀进而影响货币政策以及经济景气度。原材料价格大幅波动的情况仍然存在。公司与年度供应商通常以固定价格签订采购合同，一定程度上锁定采购成本，避免了原材料价格频繁波动对公司的影响。同时，公司将建立集中采购中心，结合生产计划，实施物料集中采购管理。结合原材料市场具体情况及公司需求，保持一定的安全库存。通过集中采购优化供应链管理，发挥规模采购的价格优势，提高采购计划管理效率，充分保障生产需求。

22、问：成都亚光本部 21 年 tr 组件营业额是多少？

答：公司已在年报中披露分产品（微波电路与组件、半导体器件等）的营业收入、毛利率等数据，敬请查阅。

23、问：年报中提到成都亚光本部技改后年产能提升 20%，包括成都西区的产能吗？还是本部原产能提升 20%？

答：“完成本部 1 号楼二楼生产场地改造，预计 2022 年可形成新增 20%年产能”，是指在该区原产能的基础上提升 20%，不包括成都西区产线。

24、问：成都亚光西区扩建项目目前进展如何，总共投入多少资金？已经完全扩建了吗？西区满产后年产能多少？

答：您好！成都高新西区目前已完成工艺设备联调、产品工艺验证等环节，并开始试生产，正式投产时间取决于客户下场验收情况等，预计 2022 年中可达产，满产后 T/R 组件月度产能 2 万通道。感谢您的关注。

25、问：公司长期借款大幅下降，短期借款上升的趋势，以目前这种盈利模式会不会影响以后的偿债能力，而影响公资金连？

答：尊敬的投资者您好！对于您反映的这个问题，公司管理层高度重视，并将着力解决。今年将统筹安排公司资金，提高多元化融资能力，优化公司财务结构，推动股权性融资，降低有息债务规模，实施项目贷款融资，获得长期发展资金，匹配投资回收期限，控制资金风险，保障业务发展。感谢您的关注。

26、问：请问公司今年业绩增长点会在哪里，请领导指引一下，谢谢！

答：您好！预计成都高新西区产线将于年中投产，预计该产线将给公司带来更多的利润增长。谢谢！

27、问：李董好，船艇板块一年利息加折旧 1.5 亿左右，近年来亏损加剧，而且市场被江龙船艇抢占，坚持下去也扭亏无望，理解船艇是李董一生心血，但是希望李董能壮士断腕，舍小家为大家，不要影响集团的价值。

答：我已收到您的建议，感谢您对公司的关注。

28、问：广大股民关注的是公司的成长性，持续盈利的能力，有时间陪你亏损，但是要让我们看见希望，我们希望公司越来越好，国防军工越来越强大，可公司管理层的一些所作所为，让我们很心寒，真的，在国家大力发展军工大形势下，希望公司积极研发，大力发展市场！不断提高市场占有率，已经进行的项目抓紧时间加班加点的完成，不要烂尾！财务方面，请认真对待，提高应收账款的回收率，不要再计提商誉啦！希望亚光电子在你们手里大放异彩，而不是你们要榨干亚光电子的血！

答：尊敬的投资者感谢您的意见和建议。公司将努力做好经营，提升公司业绩，确保公司发展战略和经营目标的实现，为股东、公司的创造利益。

29、问：一季度报显示军工原材料采购 1.7 亿，同比翻倍，是否也说明今年军工订单或者产能大增呢？

答：尊敬的投资者您好！为了缓解疫情对材料采购的负面影响，减少材料不齐套而导致的产品交付延期，公司 2022 年对一些关键物料专设了安全库存量。预计年中成都高新西区产线实现批产，将会有效提升公司产能，也将对后续订单获取产生积极影响。谢谢！

30、问：成都西区扩产项目有什么最新进展情况？

答：您好！成都高新西区目前已完成工艺设备联调、产品工艺验证等环节，并开始试生产，正式投产时间取决于客户下场验收情况等，预计年中可实现批产。感谢您的关注。

31、问：长沙项目产能提升进展如何？

答：您好！公司长沙厂区处于产线前期规划和准备阶段，人员招聘工作已经启动。谢谢。

32、问：2022 年公司有信心扭亏吗？

答：2022 年度，公司将加快军工电子产线建设，提升公司相关产品的交付率，发挥产能规模与成本控制的协同效应；扩大新能源艇和智能船艇销售，强化成品与量产船销售，提升公司盈利水平。

33、问：2021 年董事会工作计划没完成，有什么奖惩措施吗？

答：公司针对管理层制定了全面的绩效管理考核体系，按岗位签订考核责任状并分月度、季度、年度分别予以考核评价。

34、问：船艇板块还要继续剥离引进战投吗？

答：公司将根据船艇业务后续发展情况及态势，择机对船艇业务引入战略投

投资者进行整合或者其他运作，以提升公司整体业绩。

35、问：成都亚光环境违法遭罚款，目前有做什么样的调整来符合环保政策要求？环保政策的要求对公司业务影响大吗？

答：尊敬的投资者，发生上述情况后公司立即责成相关部门进行整改，并对相关责任人员予以追责处理，同时进一步加强公司环境保护管理工作，切实履行企业环境保护责任和义务。

36、问：公司在应对海外疫情、原材料涨价这块做了哪些努力？

答：公司与年度供应商通常以固定价格签订采购合同，一定程度上锁定采购成本，避免了原材料价格频繁波动对公司的影响。应对疫情，公司将根据情况提前备货或寻求国产替代，同时，公司将建立集中采购中心，结合生产计划，实施物料集中采购管理。结合原材料市场具体情况及公司需求，保持一定的安全库存。通过集中采购优化供应链管理，发挥规模采购的价格优势，提高采购计划管理效率，充分保障生产需求。

37、问：军工电子产品的竞争环境如何？市场前景和市场空间情况是怎样的？

答：尊敬的投资者您好，十九届五中全会提出，要加快国防和军队现代化，实现富国和强军相统一；要加快机械化信息化智能化融合发展，全面加强练兵备战，确保二〇二七年实现建军百年奋斗目标。《十四五发展规划纲要》指出，要打造高水平战略威慑和联合作战体系，加强军事力量联合训练、联合保障、联合运用，加快武器装备现代化，加速武器装备升级换代和智能化武器装备发展。中央军委《关于构建新型军事训练体系的决定》指出，全军要坚持聚焦备战打仗，坚持实战实训、联战联训、科技强训、全面提高训练水平和打赢能力。国防信息化、智能化和联合作战体系建设的快速推进及实战训练和武器装备升级换代催生了大量军工电子产品的需求。在军队现代化建设提速背景下，据国家统计局和中国国防部的数据统计，我国军工信息化产业产值在 2020 年达到了 1,029 亿元，同比增长 6.96%；军工信息化市场规模于 2020 年增长至 1,057 亿元，同比增长 6.55%。2021 年我国军费占财政支出的比重进一步上升，达到 5.5%。受益于此，公司所处行业十四五期间的需求旺盛，为公司的业绩增长创造了有利条件，但是目前军工行业普遍产能不足，整个军工行业将经历至少 2-3 年的产能爬坡期，产能不足也是制约公司军工电子板块业绩释放的不利因素。我国微波电路及组件领域中，亚光电子与国内某两所并称为“两所一厂”，占据着国内微波电路及组件的重要市场份额，其中，两所市场份额相近，借助国有体制优势领先于亚光电子，而亚光电子又领先于“两所一厂”之外的其他科研单位和企业，近年来市场格局相对稳定。亚光电子与两所既是竞争关系，也存在相互采购合作关系。其中，两所在标准产品门类及产品性能上各有优势，而亚光电子的接收组件、控制电路、微波二极管、微封装电路是传统优势产品，航天领域市场份额处于稳步上升阶段。近年来，三家企业在非标产品，尤其是微波组件/类产品方面的竞争比较激烈，从型号配套历史来看，亚光电子接收组件/模块产品具有较强的技术实力。感谢您的关注。

38、问：请问李总，军工电子业务拆分来看，哪类军工产品相比 2021 年会给公司带来较大的利润增长？

答：尊敬的投资者您好！公司军工业务主要包括微波电路与组件、半导体器件、安防及专网通信三类，预计成都高新西区产线将于年中投产，该产线生产的产品为微波电路及组件，因此微波电路及组件类产品将给公司带来更多的利润增长。谢谢！

39、问：请问长沙扩产项目预计什么时候投产？

答：公司长沙厂区处于产线前期规划和准备阶段，人员招聘工作已经启动。

谢谢。

40、问：公司对全资子公司、控股子公司提供大额担保，是否存在因担保产生重大风险以及损失的事项？

答：公司有能力控制合并报表范围内子公司的生产经营管理风险及决策，可及时掌控其资信状况，融资风险可控，目前不存在涉及诉讼的担保以及因担保被判决败诉而应承担损失等情况。

41、问：近年来，受疫情跟经济形势影响，实体都不好做，希望贵公司加大研发力度，创造新的利润增长点，加快成都西区产线建设，力争按照预期完成相应业绩，在不剥离船艇资源的前提下，只有不断探索，增加新的利润点，才能解决一个池子进水、出水的问题，窟窿大，更需要新的增长点去补，希望公司加大研发力度，提高占有率，保持、提高军工电子毛利率，尽快剥离船艇资源，从一进一出，改成两进一出甚至三进一出，到最后利润大增！只进不出，希望公司管理层要认真对待亏损的问题，不要再继续进行消耗了，放弃不一定是放弃，可能前面有更广阔的天地！愿公司甩掉包袱，趁此良机，大有可为！

答：感谢您的关注和建议。公司将持续加大研发能力建设，加快国产化替代产品、GaN 大功率产品等研制进程，开发数字化技术及支持能力，打造 T/R 组件精品示范线。

42、问：今年的研发投入计划是？人员扩张上的安排是？

答：您好，重点提升研发能力，提高成果转化水平是公司 2022 年重点经营计划之一，公司将持续加大研发能力建设，加快国产化替代产品、GaN 大功率产品等研制进程，开发数字化技术及支持能力，打造 T/R 组件精品示范线。此外，公司将根据产线扩张情况持续开展人才招聘，谢谢。

43、问：公司有造船军工电子等多个业务，想问一下公司增加的固定资产和在建工程所属的是那个业务板块？

答：增加的固定资产和在建工程主要属于成都园区和长沙园区。

44、问：可否透露船艇板块近期接收到的订单和已经完成的订单

答：公司订单情况请您关注后续公告，达到重大合同标准的订单将以临时公告的形式披露，谢谢。

45、问：未来计划如何加快贷款资金回笼？

答：您问的是否为“货款资金”，公司建立了严格的应收账款内部控制制度和资金回款责任制度，加大催款力度，对于长期拖欠款项的客户，未来不排除采取诉讼等方式进行催收。

46、问：公司是否属于劳动密集型产业，从业人员一定要按照防疫要求，做好防疫措施，保护自己，也是保护企业

答：公司严格执行各项防疫措施，感谢您的关心与建议。

47、问：李总你好，请问公司 22 年的生产经营目标是什么？有望扭亏为盈吗？

答：您好，公司将持续提升研发、生产、销售等各方面的能力，继续致力于进一步做大做强主营业务，提升公司业绩，管理层对公司未来发展充满信心。

48、问：公司有信心中报扭亏吗

答：您好，公司将持续提升研发、生产、销售等各方面的能力，继续致力于进一步做大做强主营业务，提升公司业绩，管理层对公司未来发展充满信心。

49、问：请问李董事长对于现在贵公司的股价有何感想？贵公司近期是否会增持以提升股价？

答：公司将持续提升研发、生产、销售等各方面的能力，继续致力于进一步做大做强主营业务，提升公司业绩，并积极与投资者交流，向市场传递公司战略，让更多投资者认同公司长期投资价值，力争为股东创造更多价值。如有控股股东

	增持等相关事项都将按照监管规则要求以公告形式披露。感谢您的关注。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 5 月 5 日