

证券代码：300706

证券简称：阿石创

公告编号：2022-067

福建阿石创新材料股份有限公司 关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

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

福建阿石创新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 9 月 30 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对福建阿石创新材料股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2022〕第 361 号），公司董事会高度重视，针对关注函中所提到的问题逐项进行梳理，在审慎复核的基础上答复如下：

问题 1. 《草案》显示，首次授予部分的公司层面业绩考核要求为以 2021 年业绩为基数，2022 年-2024 年营业收入或净利润的增长率分别不低于 20%、40%、60%。我部关注到，2020 年、2021 年、2022 年上半年，你公司分别实现营业收入 35,398 万元、61,037 万元、33,609 万元，分别同比增长 11.80%、72.43%、39.41%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 263 万元、1,074 万元、889 万元，分别同比下降 76.77%、增长 308.46%、增长 142.72%。请你公司结合近两年来业绩变动原因、行业发展趋势及市场环境变化、历史经营业绩季节分布规律、2022 年上半年业绩及第三季度经营情况、现有在手订单情况等，详细说明本次限制性股票激励计划相关业绩考核指标的确定依据，是否科学、合理，是否符合公司实际情况、有助于促进公司竞争力的提升，是否符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定。

公司回复：

一、本次限制性股票激励计划相关业绩考核指标的确定依据

（一）公司近两年来业绩变动及 2022 年上半年业绩情况

公司主营产品为 PVD 镀膜材料，包含蒸镀材料与溅射靶材，下游客户主要分布于平板显示、光学光通讯、节能玻璃等行业，2022 年上半年，三大行业客户营业收入占比分别为 36.14%、28.05%、13.37%，毛利占比分别为 57.89%、18.63%、6.48%。

2022 年上半年，平板显示行业毛利率由 13.18% 提升至 24.62%，主要系疫情影响，海外靶材供应商供货进度不及预期，下游客户加大了向国内靶材供应商的采购量，公司临空工厂产能利用率进而得到有效释放；光学光通讯行业客户主要服务于 3C 行业的镜头模组厂商与 LED 生产企业，主要产品为蒸镀材料和贵金属靶材，蒸镀材料下游市场从 2020 年起行业竞争逐步加大，为应对市场的竞争压力，公司于 2021 年下半年介入开发贵金属（金、银等）靶材业务，但因其销售价格中原材料成本占比较大，使得贵金属靶材毛利率相对较低，进而导致拉低了光学光通讯行业客户的平均毛利率，对应光学光通讯行业 2021 年营业收入增长 66.46%，而毛利率下降 12.87%；2022 年上半年营业收入增长 113.43%，而毛利率下降 26.79%。

2021 年度，平板显示行业营业收入增长 64.34%，毛利率增长 10.32%，系母公司平板显示产线于 2020 年完成搬迁，产能利用率开始爬坡上升，2021 年度平板显示营业收入从 0.78 亿元增长至 1.16 亿元。同时，控股子公司常州苏晶电子材料有限公司（以下简称“常州苏晶”）平板显示营业收入贡献从 2020 年度的 0.47 亿元增长至 2021 年度的 0.91 亿元，进而合并报表范围内公司平板显示整体营业收入从 1.26 亿元增长至 2.07 亿元，增长 64.34%。而毛利率的提升一方面系公司产能利用率的提升，另一方面则是因为行业景气度增加所致。节能玻璃行业，公司在传统镍铬、硅铝等靶材基础之上，开发出银系列靶材，因银系列靶材原材料为贵金属，销售价格中原材料成本占比较大，使得毛利率相对较低。光学光通讯行业变化情况如前所述。

2020 年度，平板显示行业营业收入 1.26 亿元，增长 98.64%，系常州苏晶于 2020 年 6 月开始合并报表，全年合并营业收入 0.47 亿元，同时母公司平板显示

收入由 0.63 亿元增长至 0.79 亿元。

公司近年来，主营业务收入按行业拆分，如下表所示。

单位：人民币百万元

2022 上半年	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入增长率	毛利率增长率
平板显示	121.45	91.55	24.62%	22.66%	11.44%
光学光通讯	94.36	84.74	10.19%	113.43%	-26.79%
节能玻璃	44.92	41.58	7.45%	-10.52%	-8.26%
其他	37.37	30.35	18.77%	21.03%	5.11%
2021 年					
平板显示	206.92	159.33	23.00%	64.34%	10.32%
光学光通讯	154.07	128.07	16.88%	66.46%	-12.87%
节能玻璃	106.72	93.10	12.76%	43.50%	-9.74%
其他	85.70	67.35	21.41%	40.15%	-1.52%
2020 年					
平板显示	125.91	109.95	12.68%	98.64%	-0.33%
光学光通讯	92.55	65.02	29.75%	3.76%	-3.09%
节能玻璃	74.37	57.63	22.50%	27.42%	-6.22%
其他	61.15	47.12	22.93%	2.10%	11.05%
2019 年					
平板显示	63.38	55.14	13.01%	11.01%	-3.86%
光学光通讯	89.20	59.91	32.84%	-41.79%	4.34%
节能玻璃	58.37	41.60	28.72%	63.34%	20.99%
其他	59.89	52.77	11.88%	504.23%	9.16%

（二）行业发展趋势及市场环境变化

PVD 镀膜作为电子消费类行业中“轻、薄、巧、精”等特殊要求的重要辅助技术之一，其应用范围涵盖光学光通信、平板显示、半导体、光伏等诸多领域，广泛的应用领域预示着广阔的市场机遇。公司自成立以来，一直专注于 PVD 镀膜材料领域，先后已累计服务全球超过 400 家客户，积累了丰富的膜层设计、膜系分析经验。

2020 年以来的疫情对全球各国及各行业都造成了巨大冲击，公司下游领域亦在不同程度中受到拖累；加之受地缘政治、通胀以及需求透支等其他多重因素的影响下，社会经济活动尚在逐步恢复中，居民消费热情被动抑制，因此对笔记本电脑、手机等消费类电子产品更新换代频次呈下降趋势。

面对终端市场反向传导所带来的竞争加剧情况，通过股权激励吸引和留住优秀人才、充分调动公司核心团队的积极性成为重要的可行方式，并能有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方凝聚向前，为保障公司发展战略和经营目标的实现提供充足推动力。

(三) 历史经营业绩季节分布规律及第三季度经营情况

公司过往经营业绩分布如下所示：

收入（亿元）	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018	0.54	0.59	0.66	0.78
2019	0.54	1.05	0.84	0.74
2020	0.52	0.73	1.09	1.20
2021	0.97	1.44	1.88	1.81
2022	1.78	1.58	-	-
净利润（百万元）	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018	13.42	5.78	7.62	0.91
2019	1.35	7.97	5.1	0.21
2020	-1.48	-1.27	6.23	2.38
2021	1.16	4.86	6.22	5.42
2022	5.93	6.17	-	-

由上可以看出，公司过往业绩无明显季节性。而从公司产品服务的行业分布分析，公司业绩变化规律与下游客户行业变动规律更加符合：

(1) 平板显示行业

平板显示行业可以参考龙头厂商的业绩变动规律，典型如 2019 年国内面板厂商主动降价抢占市场，进而要求上游供应商降价配合，公司 2020 年上半年业绩受到影响。2022 年上半年，受地缘政治、通胀以及需求透支、疫情等多重影响下，终端需求持续低迷，LCD 电视面板价格下跌，产业链库存积压。2022 年 2 季度，一线龙头 Q2 收入同比下降 28.62%，净利润同比下降 70.88%，3 季度稼动率开始下修，于此公司三季度开始，平板显示行业收入受到一定影响。

收入（亿元）	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018	215.67	219.07	259.91	276.44
2019	264.54	285.85	306.83	303.38
2020	238.80	328.64	381.50	406.51
2021	496.55	576.30	559.93	560.31
2022	504.76	411.34	-	-
净利润（百万元）	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2018	2,018.69	956.51	403.86	56.06
2019	1,051.78	616.67	183.79	66.40
2020	566.68	568.77	1,340.39	2,559.79
2021	5,182.04	7,579.99	7,253.39	5,815.52
2022	4,388.73	2,206.93	-	-

(2) 光学光通讯行业，主要是服务于 3C 行业的镜头模组厂商与 LED 生产企业，主要产品为蒸镀材料与贵金属靶材。镜头模组方面，根据中国信通院数据，2022 年 7 月，国内市场手机出货量 1990.8 万部，同比下降 30.6%；从一线手机模

组厂商数据¹来看，2022年1-8月出货量下降22.82%，且7月、8月出货量呈现进一步下降趋势。

手机镜像模组 (千件)	2022年	同比变化	2021年	同比变化	2020年	同比变化	2019年
1月	49,995	-23.26%	65,148	29.19%	50,428	37.64%	36,638
2月	49,716	-24.61%	65,947	51.62%	43,495	54.58%	28,137
3月	47,921	-20.13%	59,995	52.10%	39,444	38.08%	28,566
4月	51,163	-19.31%	63,410	44.71%	43,819	12.68%	38,887
5月	49,542	-10.55%	55,385	16.01%	47,743	20.26%	39,699
6月	40,345	-21.45%	51,359	17.52%	43,703	1.09%	43,233
7月	36,793	-33.49%	55,319	0.83%	54,866	13.73%	48,242
8月	38,717	-30.02%	55,329	-8.91%	60,739	8.20%	56,138
9月	-	-	53,692	-8.94%	58,961	21.91%	48,366
10月	-	-	50,991	-11.33%	57,505	7.59%	53,446
11月	-	-	45,258	-3.47%	46,884	-21.34%	59,604
12月	-	-	51,892	14.57%	45,291	-23.93%	59,537
总计	364,192	-22.82%	673,725	13.64%	592,878	9.69%	540,493

截止本关注函回复之日，公司三季度报告尚未对外披露，但从下游行业客户的经营情况来看，公司2022年三季度与四季度经营业绩不确定因素有所增加。同时，公司平板显示产线完成搬迁后的产能爬坡能否如期实现、原材料价格持续波动所带来的营业成本变化等，亦有一定的不确定性。相关业绩指标的设定，对公司经营管理团队仍具有的挑战性。

综上，在2022年下半年行业不确定性加大的背景下，公司经营业绩将出现较大不确定性，在此情况下，公司拟通过股权激励，充分调动核心团队的主动性和积极性，以加强业务开拓和内部管理，提升销售业绩，控制相关成本，提升公司业绩。

（四）现有在手订单情况

公司客户群主要集中于平板显示、光学光通讯、节能玻璃等行业，公司采用直销模式，根据客户需求每月滚动订单情况，接单生产。

经初步统计，截至本公告日，公司已签订订单但未交货订单金额约为2,432.12万元。

综上所述，本激励计划公司层面的考核指标综合考虑了宏观环境、历史业绩、

¹ 取自舜宇光学科技（集团）有限公司：自愿公告《出货量》。

行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来发展等相关因素，结合公司过往年度面对竞争加剧的业绩变动趋势、2021年上下半年与2022年上半年经营业绩情况及变动趋势、公司经营模式及在手订单等情况来看，相关业绩指标的设定对激励对象而言具有一定的挑战性，对公司发展而言具有合理性、可行性。

二、业绩考核指标符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定

《上市公司股权激励管理办法》第十一条的规定：

“绩效考核指标应当包括公司业绩指标和激励对象个人绩效指标。相关指标应当客观公开、清晰透明，符合公司的实际情况，有利于促进公司竞争力的提升。上市公司可以公司历史业绩或同行业可比公司相关指标作为公司业绩指标对照依据，公司选取的业绩指标可以包括净资产收益率、每股收益、每股分红等能够反映股东回报和公司价值创造的综合性指标，以及净利润增长率、主营业务收入增长率等能够反映公司盈利能力和市场价值的成长性指标。”

公司本激励计划考核指标设定已经包括了公司业绩指标和个人绩效指标，相关指标设定参考了公司现状、行业发展状况、宏观经济环境、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素设定，指标设定客观公正、清晰透明，符合公司的实际情况，目的在于激发员工的工作热情，促进公司竞争力的提升，实现公司长期稳定发展，从而为股东带来更多回报。公司选取的业绩指标之一为营业收入增长率，该指标能够反映公司盈利能力和市场价值的成长性，也是预测公司经营业务趋势的重要指标之一；另一个业绩指标为净利润增长率，该指标能够体现公司的盈利能力及企业的成长性，是市场股权激励计划常用的经济指标之一。除公司层面的业绩考核外，公司对所有激励对象个人设置了严密的绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效作出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象考核年度绩效考评结果，确定激励对象个人是否达到归属条件及具体的归属比例。

三、市场案例情况

A股上市公司股权激励计划案例，具体见下表：

证券代码	证券简称	公告日	公司层面业绩考核设置
300838	浙江力诺	2022/9/19	公司需满足下列两个条件之一

			<p>第一个归属期：1、以 2021 年营业收入为基数，2022 年营业收入增长率不低于 10%；2、以 2021 年净利润为基数，2022 年净利润增长率不低于 10%。</p> <p>第二个归属期：1、以 2021 年营业收入为基数，2023 年营业收入增长率不低于 20%；2、以 2021 年净利润为基数，2023 年净利润增长率不低于 20%。</p> <p>第三个归属期：1、以 2021 年营业收入为基数，2024 年营业收入增长率不低于 40%；2、以 2021 年净利润为基数，2024 年净利润增长率不低于 40%。</p>
002979	雷赛智能	2022/8/26	<p>第一个行权期：公司需达成以下两个条件之一，方可行权： 1、以 2021 年净利润为基数，2022 年增长率不低于 10%； 2、以 2021 年营业收入为基数，2022 年增长率不低于 10%；</p> <p>第二个行权期：公司需达成以下两个条件之一，方可行权： 1、以 2021 年净利润为基数，2023 年增长率不低于 30%； 2、以 2021 年营业收入为基数，2023 年增长率不低于 30%；</p> <p>第三个行权期：公司需达成以下两个条件之一，方可行权： 1、以 2021 年净利润为基数，2024 年增长率不低于 60%； 2、以 2021 年营业收入为基数，2024 年增长率不低于 60%。</p>
301160	翔楼新材	2022/8/12	<p>第一个归属期：公司需满足下列两个条件之一：1、以 2021 年营业收入为基数，2022 年营业收入增长率不低于 12%； 2、以 2021 年净利润为基数，2022 年净利润增长率不低于 12%。</p> <p>第二个归属期：公司需满足下列两个条件之一：1、以 2021 年营业收入为基数，2023 年营业收入增长率不低于 25%； 2、以 2021 年净利润为基数，2023 年净利润增长率不低于 25%。</p>
002649	博彦科技	2022/7/7	<p>第一个行权期/解除限售期： 公司需满足下列两个条件之一：以 2021 年营业收入为基数，2022 年营业收入增长率不低于 15%；或，以 2021 年净利润为基数，2022 年净利润增长率不低于 10%。</p> <p>第二个行权期/解除限售期： 公司需满足下列两个条件之一：以 2021 年营业收入为基数，2023 年营业收入增长率不低于 45%；或，以 2021 年净利润为基数，2023 年净利润增长率不低于 40%。</p>
603567	珍宝岛	2022/2/7	<p>第一个解除限售期： 2022 年研发支出总额占营业收入的比例不低于 5%； 以 2021 年度经审计财务数据为基础，口服制剂产品销售收入年度增长率不低于 40%； 以 2021 年度经审计财务数据为基础，应收账款周转率的增长率不低于 3%。</p> <p>第二个解除限售期： 2023 年研发支出总额占营业收入的比例不低于 5%；</p>

			<p>以 2021 年度经审计财务数据为基础，口服制剂产品销售收入复合增长率不低于 40%；</p> <p>以 2022 年度经审计财务数据为基础，应收账款周转率的增长率不低于 4%。</p> <p>三个解除限售期： 2024 年研发支出总额占营业收入的比例不低于 5%；</p> <p>以 2021 年度经审计财务数据为基础，口服制剂产品销售收入复合增长率不低于 40%；</p> <p>以 2023 年度经审计财务数据为基础，应收账款周转率的增长率不低于 5%。</p>
000723	美锦能源	2022/1/22	<p>第一个解除限售期： 以 2019-2021 年三年平均净利润为基数，公司 2022 年净利润增长率不低于 5%；</p> <p>第二个解除限售期： 以 2019-2021 年三年平均净利润为基数，公司 2023 年净利润增长率不低于 10%。</p>
002325	洪涛股份	2021/8/28	<p>第一个解除限售期： 2021 年度营业收入较 2020 年增长率不低于 5%或 2021 年度实现扭亏为盈；</p> <p>第二个解除限售期： 2022 年度营业收入较 2021 年增长率不低于 10%或归属于上市公司股东的净利润较 2021 年度增长率不低于 15%；</p> <p>第三个解除限售期： 2023 年度营业收入较 2022 年增长率不低于 15%或归属于上市公司股东的净利润较 2022 年度增长率不低于 20%。</p>
002327	富安娜	2020/7/18	<p>第一个解除限售期： 公司需满足下列两个条件之一： 1) 以 2019 年营业收入为基数，2020 年增长率不低于 3%； 2) 以 2019 年扣非净利润为基数，2020 年增长率不低于 3%。</p> <p>第二个解除限售期： 公司需满足下列两个条件之一： 1) 以 2019 年营业收入为基数，2021 年增长率不低于 6.09%； 2) 以 2019 年扣非净利润为基数，2021 年增长率不低于 6.09%。</p> <p>第三个解除限售期： 公司需满足下列两个条件之一： 1) 以 2019 年营业收入为基数，2022 年增长率不低于 9.27%； 2) 以 2019 年扣非净利润为基数，2022 年增长率不低于 9.27%。</p>

综上，本次限制性股票激励计划相关业绩考核指标的确定科学、合理，具有激励效果，符合公司实际情况、有助于促进公司竞争力的提升，有助于发挥激励作用，符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定。

问题 2.《草案》显示，首次授予部分拟向 44 名激励对象授予限制性股票 133 万股。其中，向副总经理兼财务总监赵秀华、董事兼副总经理陈世荣、副总经理兼董事会秘书姚兴存合计授予限制性股票 18 万股，占比为 13.53%；向中层管理人员及核心技术（业务）人员共授予限制性股票 115 万股，占比为 86.47%。请你公司结合授予对象的职责、工作业绩、对公司经营情况的贡献等，说明激励对象及其获授限制性股票数量的确认依据，与其贡献程度的匹配性，是否存在利益输送情形。

公司回复：

一、激励对象及其获授限制性股票数量的确认依据与其贡献程度的匹配性

（一）激励人员的合规性

根据《上市公司股权激励管理办法》第八条的规定：

“激励对象可以包括上市公司的董事、高级管理人员、核心技术人员或者核心业务人员，以及公司认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有直接影响的其他员工，但不应当包括独立董事和监事。外籍员工任职上市公司董事、高级管理人员、核心技术人员或者核心业务人员的，可以成为激励对象。”

本次激励计划激励对象的选取充分考虑了激励对象当前岗位职责、对公司发展的过往贡献、对公司未来业务发展的重要作用等综合因素，并由公司董事会、监事会核实确认。

赵秀华先生，中国国籍，无境外永久居留权，1980 年生。现任公司副总经理、财务总监，负责公司的各项财务管理工作，对公司财务管理水平的提升、保障公司平稳健康发展起到重要影响。本次激励计划，公司根据职级及岗位等级确定激励对象及授予股份数量，赵秀华先生作为公司副总经理、财务总监，获授第二类限制性股票 8 万股，与同等职级及岗位等级的激励对象授予的股份数量区间一致。根据职级及岗位等级，赵秀华先生成为本次激励对象具有必要性与合理性，其获授的股份数量与其任职及贡献匹配。

陈世荣先生，中国国籍，无境外永久居留权，1977 年生。现任公司董事、副

总经理，并于公司全资子公司三明顶创恒隆材料有限责任公司（以下简称“顶创恒隆”）任法定代表人、执行董事，负责顶创恒隆的日常运营。本次激励计划，公司根据职级及岗位等级确定激励对象及授予股份数量，陈世荣先生作为公司董事、副总经理，并为全资子公司主要管理人员，获授第二类限制性股票 5 万股，与同等职级及岗位等级的激励对象授予的股份数量区间一致。根据职级及骨干等级，陈世荣先生成为本次激励对象具有必要性与合理性，其获授的股份数量与其任职及贡献匹配。

姚兴存先生，中国国籍，无境外永久居留权，1984 年生。现任公司副总经理、董事会秘书，负责公司合规治理、资本运作及投融资业务，对公司经营管理水平的提升、保障公司平稳健康发展起到重要影响。本次激励计划，公司根据职级及岗位等级确定激励对象及授予股份数量，姚兴存先生作为公司副总经理、董事会秘书，获授第二类限制性股票 5 万股，与同等职级及岗位等级的激励对象授予的股份数量区间一致。根据职级及岗位等级，姚兴存先生成为本次激励对象具有必要性与合理性，其获授的股份数量与其任职及贡献匹配。

其余 41 名中层管理人员及核心技术（业务）人员是所属重要部门的关键人才，其获授限制性股票数量与其他同等职级及岗位贡献的激励对象授予的股份数量区间一致，都在公司产品研发、业务拓展及公司治理中发挥重要作用。在本次激励计划激励对象授予额度的确定过程中，公司坚持权益分配与岗位贡献高度匹配的原则，根据激励对象岗位和职责的重要性授予与其匹配的权益额度，本次股权激励的激励对象的选取办法及额度分配依据合理合规。

公司所从事的 PVD 镀膜材料行业属于新材料，是国家重点鼓励、扶持的战略性新兴产业。该行业对核心技术及人才的依赖性较高，核心技术的保密及拥有稳定、高素质的人才队伍对公司的发展壮大至关重要。若核心技术泄密或人才流失，将会造成公司产品失去竞争力、客户流失等后果，由此导致不能及时顺应市场变化的需求予以改变和发展，从而对公司经营业绩产生不利影响。

本次激励计划主旨系为进一步建立、健全公司长效激励约束机制，吸引与留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性与创造性，提升团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将公司、股东和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现。将上述核心人员纳入激励计划有利于公司实现人力资源的最优配置，全面提升企业核心竞争力。

（二）不存在利益输送情形

根据本激励计划的相关规定，符合本激励计划授予条件的激励对象，在满足相应业绩考核条件后将按照相应授予数量的40%、30%、30%分三次归属本公司股票，且为了达到更长效的激励效果，除法定高管外所有的激励对象承诺增加6个月的额外限售期。同时，公司为本激励计划设定了严格的考核体系，只有在公司满足当年业绩考核目标的前提下，激励对象方可按照规定的比例，根据其个人层面绩效考核情况，归属其获授的限制性股票。

若激励对象为公司董事和高级管理人员的，减持公司股票还需遵守《公司法》《证券法》等相关法律、法规、规范性文件及《公司章程》等相关规定：

1、激励对象为公司董事和高级管理人员的，其在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的25%；在离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份；

2、激励对象为公司董事和高级管理人员的，将其持有的本公司股票在买入后6个月内卖出，或者在卖出后6个月内又买入，由此所得收益归本公司所有，本公司董事会将收回其所得收益。

该种形式的激励相较于其他形式的薪酬福利，更有利于实现对核心董事、高级管理人员的长期绑定，有利于降低代理成本、保障公司的持续、规范、健康发展。

综上，本激励计划符合《上市公司股权激励管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》等相关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》的规定，不存在利益输送的情形，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

福建阿石创新材料股份有限公司董事会

2022年10月12日