

证券代码： 002230

证券简称：科大讯飞

科大讯飞股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20251021

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	本次业绩说明会通过价值在线会议接入的投资者共 149 名。为便于投资者阅读本次说明会的内容，人员名单请详见文末。
时间	2025.10.21
地点及方式	价值在线会议
上市公司接待人员姓名	副总裁/董事会秘书江涛
投资者关系活动主要内容介绍	
一、业绩解读：公司副总裁、董事会秘书江涛先生做 2025 年第三季度业绩解读。 （一）2025 年第三季度整体经营来看，公司继续保持健康的经营发展态势，营业收入、归母净利润、扣非净利润、经营性现金流等各项核心经营指标均保持正向增长，且第三季度当季度净利润、现金流均实现转正。2025 年第三季度，公司营业收入 60.78 亿元，同比增长 10.02%；归母净利润 1.72 亿元，同比增长 202.40%；扣非净利润 2623.89 万元，同比增长 76.50%；销售回款 70.77 亿，同比增加 10.89 亿，增幅 18.18%；经营性现金流净额 8.95 亿元，同比增长 25.19%。 （二）同时我们也能看到，虽然公司经营情况在不断改善，但三季度整体的	

宏观经济形势并不乐观。为应对这种情况，公司进一步加强了“优选 G 端”的经营决策执行，在专项债、超长期国债等资金来源没有落地的地方，即使有需求，在项目协议签署上也极其谨慎，这也带来智慧城市、数字政府等业务有所下滑，一定程度上影响了三季度的销售收入增长速度，但教育、医疗及大模型等 AI 重点领域的业务发展都比较好，教育业务增长约 30%、公司前三季度 C 端业务营收增长近 40%，C 端总收入占比也达到 34%，整体业务结构更加健康。

二、线上投资者实时交流：投资者通过价值在线会议提问，进行实时交流。

问答交流纪要

问：公司对学习机业务今年的发展态势如何判断？

答：讯飞 AI 学习机始终保持良好的发展态势：

（一）科大讯飞星火教育大模型是真正具备强“教育属性”的高质量模型，相比使用开源模型具备显著优势

当前，尽管通用大模型展现出强大的综合能力，但应用于教育场景仍有以下局限性亟待突破，突出体现在：

1）内容安全与知识幻觉（尤其在长推理链下）的有效控制和优化仍有待突破，据相关技术报道分析，有关主流模型幻觉率远高于此前的推理模型，同时较大比例教师难以甄别 AI 生成内容的真伪；

2）深度推理大模型产生的机器思维链由于强化学习自身的特点，容易产生语义重复、文字可读性差等问题，需要从“机器思维链”向更懂教学规律的“教学思维链”进行优化。

同时，教育的核心目标不仅是传授知识，更包括批改与错因分析、启发与思维培养、个性发展、心理健康等全场景需求，而通用大模型难以精准匹配这些细

分场景的个性化、专业化要求。

人工智能需要在真实课堂和家庭学习中，满足教育场景里的逻辑严谨、容错率趋零、情感交互自然等多维度需求。人工智能必须能像老师一样教对，还能解释过程。星火 X1 在模型训练策略上进行了创新，采用知识联结+工具验证方法，不仅能给出答案，还能验证推理过程。公司 AI 技术相较于同行具有显著优势。

（二）基于星火教育大模型能力的持续突破，落地在讯飞学习机上构建的产品竞争力，有效帮助学生提升学业能力，实际效果得到验证

今年上半年讯飞 AI 学习机围绕课程、精准学、答疑辅导三大刚需场景持续升级，推出 AI 1 对 1 体系，并将「精准学、答疑辅导、互动课」三大能力打磨到闭环，构建起行业首个真正意义上的 AI 因材施教框架。相对于其他用开源模型的同行来说，讯飞 AI 学习机迭代速度会更快，能做到端到端的全栈可控。

科大讯飞已连续四年拿下全国高端学习机销量和销售额双第一，并牵头制定《智能学习机质量分级及「领跑者」评价要求》。在 IDC 今年 Q2 发布的报告数据显示科大讯飞 AI 学习机登顶全渠道销售额第一，从“高端领导者”迈向“全面领跑”，成为家庭自主学习首选，星火教育大模型的技术壁垒构建了产品力上的竞争优势。

（三）公司已经构建了很好的 C 端教育品牌和全渠道营销能力

公司强化高端品牌建设，依托行业领先的渠道管理与赋能体系，通过精细化管理与人员能力建设，有效提升了渠道运营效率与服务质量。同时在中心城市渗透与全国下沉并举的渠道策略下，与合作伙伴形成互利共赢生态。公司今年以来在包括讯飞 AI 学习机在内的 C 端产品上继续增加投入，C 端品牌渠道宣传投入增长了近 100%。如独家冠名江苏卫视《最强大脑》，借助高收视率扩大品牌知

名度，加上国民偶像孙俪代言，配合梯媒、地铁等宣传，为门店销售导流转化。10月10日，故宫博物院建院100周年，科大讯飞发布联盟款AI学习机，故宫限量联名款，得到了市场的高度认可，品牌势能进一步加强。

（四）学习机渗透率仍处低位，产品力驱动渗透增量可期

讯飞AI学习机前三季度实现了80%的增长，相对来说，第三季度增速比以前稍慢，影响因素是：国补资金在上半年投入很好，但第三季度大部分地区国补基本暂停，因此，一定程度上形成了消费者的持币观望。国补资金预计在第四季度继续到位，精准保障双11、双12等传统购物季的销售。学习机团队会积极推进争取全年高增长目标的实现。

学习机作为人工智能自主学习的一个重要品类，尚处于市场发展前期。当前整个市场学习机的渗透率总体处在6~7%的水平，随着大模型赋能下产品力的持续提升，随着K12学生使用学习机自主学习对学业成绩的提升口碑不断传播，未来还有巨大的市场空间。

问：Q3公司销售费用主要投入方向及后续销售费用的展望？

答：面对人工智能从技术突破到规模化商业落地的关键阶段，公司销售费用增加主要来源于以下两个方面：一是在C端人工智能产品的品牌推广和渠道建设；二是面对人工智能出海的重大机遇，星火大模型相关产品出海的营销投入和渠道建设。

C端品牌建设方面：公司今年以来在包括讯飞AI学习机在内的C端产品上继续增加投入，C端品牌渠道宣传投入增长了近100%，其中学习机的渠道和品牌投入占一半以上，品牌建设方面主要包括品牌广告及效果广告。当品牌广告达

到一定浓度后，将不需要再持续增加，但销量会继续保持快速增长（而流量广告带来的增长必须与流量支出同等匹配，因此靠购买流量的形式提高销量，讯飞基本不做）；另一方面，讯飞 AI 学习机线下渠道建设的先期投入，与品牌广告投入一样，都会有规模化投入后的收益期。公司过去对公众品牌、C 端品牌的投入不足，随着这一两年逐渐补齐，将会出现大众品牌构建以后良好的红利兑现。

在海外渠道建设方面：2025 年前三季度海外市场费用投入约 1.4 亿，去年同期约 5000 万。公司已经在中东中亚北非地区、东南亚地区、日韩地区、拉美地区分别建立了完整的销售渠道体系。翻译机、办公本等 C 端硬件正在日韩、中东（阿联酋、沙特）、东南亚（新加坡、马来西亚、泰国）展开销售；基于星火大模型能力的相关产品及解决方案，正在中东、东南亚、北非、拉美等区域逐步落地。2025 年第三季度海外收入增长 2.7 倍，人工智能出海的巨大市场空间，将支撑科大讯飞明年出海收入保持高速增长。

问：AI For Science 带来科研范式的根本变革，讯飞在这方面的进展如何？

答：AI For Science 带来科研范式的根本变革，是科技进步的加速器，是当下中美科技博弈的新焦点。AI For Science 总体来说有两条技术路线，一条是深度神经网络建模，另一条是基于语言大模型为核心构建出整个科学知识的推演能力。科大讯飞在两条技术路径上都取得了一些进展：

1、在深度神经网络建模方面，充分利用我们十多年来在语音语言领域深度神经网络建模算法和训练平台的积累，我们主要参与了蛋白质设计以及可控核聚变中的等离子体 AI 控制的工作：1）生物科技领域，我们与中国科学技术大学的刘海燕教授团队联合，基于 AI 扩散模型进行蛋白质主链的设计和优化，研发了

ABACUS-T 模型（被 Nature communications 接收）²）在大科学装置领域，我们联合中科院等离子体所等，开展基于 AI 强化学习的托卡马克等离子体控制研究，2024 年将托卡马克模拟器的预测误差从 7% 降到 3%，今年又进一步降低至 2% 以内。在 AI 赋能聚变等离子体领域提出最新研究成果 PaMMA-Net 模型，正式发表于核聚变领域顶级期刊《Nuclear Fusion》。

2、在基于大模型的科学知识的推演方面，基于我们自研的全栈自主可控的星火大模型和“飞星一号”平台，在化学大模型和化工大模型两个关键的技术攻关工程已有初步成果：

在化学领域，讯飞参与了中科大江俊教授牵头的“数据驱动的智能科学家”攻坚专项，并承研化学基础科学大模型，基于包括 300 万篇的化学论文等领域知识数据开展二次预训练，并针对化学高等知识问答、文献理解、分子理解、科学知识推演等维度共计 53 项任务开展大模型在化学领域能力的定制增强，在化学分子性质预测、反应条件推荐等多项任务上达到很好的效果，其中在化学分子理解维度，相比 GPT-4o、Gemini 2.5 Pro 等模型效果提升超过 15%。

在化工领域，讯飞参与了中科院大连化物所叶茂研究员牵头的“智能化工”A 类先导专项，今年 5 月升级发布的智能化工大模型 2.0 Pro，在中国信通院公布的 10 个化工测评维度上的平均准确率达 72.16%，领先 DeepSeek R1 和 OpenAI o1。

此外，针对科技文献大模型本身，在大模型+科研领域，科大讯飞已联合高校和科研机构等进行了深入探索，取得了一定成果。依托星火大模型底座，中科院与科大讯飞共同研发了科技文献大模型，形成支持 AI For Science 的知识服务底座，并推出新一代科技文献智能服务平台“星火科研助手”，从科技通用的

科研服务以及领域的知识服务进行深化，目前已有 17.6 万名科研工作者注册使用，功能调用近 400 万次，覆盖全国 1300 多所高校，包括 95% 的“双一流”高校师生。科研工作者基于文献大模型的成果调研、论文研读、学术写作等等功能，大幅度提升科研工作效率。未来，科大讯飞将为 AI For Science 加速中国科技发展贡献更多力量。

问：如何看待三季度利润改善，未来如何展望？

答：公司 2025 年第三季度归母净利润 1.72 亿元，同比增长 202.40%；扣非净利润 2623.89 万元，同比增长 76.50%，各项核心经营指标持续改善。经过过去几年对自主可控和星火大模型的持续投入，公司在全栈自主可控基础上站稳大模型业界第一梯队后，未来几年公司的重点是星火大模型的商业化落地，公司经营质量将得到持续改善，主要推动力包括：

第一，通过“做强 C 端、做深 B 端、优选 G 端”的战略调整，业务质量得到显著提升。公司主动对定制程度高、毛利率低、回款压力较大的 G 端项目采取了更审慎的经营策略，虽然短期内一定程度上影响了营收规模，但经营集中于回报更高的领域；

第二，市场空间相对更大的消费者业务：如（1）C 端学习机产品保持高速增长，连续 4 年在全国高端学习机销售额、销量双第一，且当前整个市场学习机的渗透率总体估计还处在 6~7% 的水平，随着大模型赋能下产品力的持续提升，渠道能力进一步加强，未来还有巨大的市场空间；（2）医疗业务 GBC 联动模式已经形成很好的落地应用和效果，形成“G 端数据-B 端场景-C 端变现”的闭环生态，面向 C 端的 AI 诊后管理业务也正在山东齐鲁医院等地试点，形成了很

好的应用成效，高值服务包平均收费转化率达 50%。相较于传统模式中患者出院后，后续咨询、康复指导、健康保健等需求难以获得系统关怀与专业指点的问题，讯飞医疗基于院内数据延伸打造的出院后患者管理服务，能显著改善用户体验，大幅提升患者依从性。这不仅有利于患者康复，还能减轻整体社会医疗压力，提升全民健康水平，一旦商业模式实现突破，将释放更大价值，推动收入和经营质量再上一个大台阶。

第三、AI 出海业务持续拓展，收入占比持续增长，盈利根基更加扎实。如：讯飞翻译机、办公本等智能硬件在中东、东南亚、日韩等地区市场势头良好，第三季度海外收入增长 2.7 倍，办公本在日本上市两个月即成为日本最大 Makuake 众筹平台销售额有史以来平板类 Top1、韩国 Wadiz 平台 2025 年全品类 TOP1。iFLYTEK AINOTE 系列产品自进入中东市场以来，仅用六个月时间便实现突破性成绩，迅速成为墨水屏赛道月销量第二的热销产品。

第四，近几年科大讯飞在自主可控的星火大模型研发上持续加大投入，研发投入强度保持在 20%左右。作为人工智能国家队，我们在全栈自主可控领域占据着独特的生态位，星火大模型的训练由于得到国家人工智能产业政策的支持，使得讯飞在星火大模型训练成本上具有比较优势。今年上半年公司整体研发投入近 24 亿，星火大模型核心技术相关投入仅增加 8200 万。随着国家在中美博弈背景下对自主可控的支持力度的不断增强，公司大模型商业化落地带来的营收规模增长将高于研发投入增速，公司盈利空间进一步释放。

问：星火大模型在企业端的商业化推进方面进展如何？

答：据《中国大模型中标项目监测与洞察报告（2025 年 Q3）》显示，继

2024 年全年科大讯飞在企业端中标金额与中标数量均位列第一后，2025 年第三季度和前三季度科大讯飞实现中标项目数量与金额继续双第一，大模型技术商用落地进程持续加速。

在央国企等行业应用领域，针对行业专业领域复杂的业务场景，科大讯飞提供从通用能力到垂直场景的分层解决方案。在行业项目落地的过程中，讯飞积累了丰富的模型训练工具链及模型训练方法论，覆盖全流程数据处理和生产、模型训练和应用场景建设，降低模型训练优化及应用门槛，助力各类客户和合作伙伴快速落地大模型应用。

9 月 4 日，与中粮集团签署战略合作协议，围绕人工智能基础平台和底座能力建设、场景应用探索、消费品与金融产品及乡村振兴等方面开展全方位战略合作。9 月 12 日，讯飞助力中国物流发布 2780 亿参数“流云”大模型，覆盖物流行业 40 余个细分场景，有效赋能物流行业转型升级。9 月 19 日，与国家电投集团签署战略合作协议，助力“数字国家电投”建设，在安全生产、核电、氢能等领域深化合作，共建“人工智能+”能源联合实验室。

随着星火大模型在央国企应用落地成果逐步显现，星火军团在 2025 年前三季度收入同比增长 200%+。

问：科大讯飞今年的 1024 开发者节将会有哪些亮点发布？

答：科大讯飞 2025 年 1024 开发者节将于 10 月 24 日-11 月 6 日 召开，其中将在 11 月 6 日上午举办“讯飞星火大模型升级发布会”，欢迎大家关注。

作为唯一全国产算力底座大模型，讯飞星火大模型底座能力接下来将进一步提升多模态交互、智能体应用升级，构建更开放的多语言大模型生态，为全球

AI 发展提供“第二种选择”，更好赋能面向教育、医疗、办公等领域的应用。

1. 星火大模型技术升级。在全国算力平台上率先攻克实现超大尺寸 MoE 模型的高效长稳训练，大幅提升星火大模型的逻辑推理、语言理解、知识问答等核心能力，同时在教育、医疗、多语种等重点领域继续保持业界领先优势，首次新增星火大模型的记忆能力。

2. 多模态交互更懂你，万物智联体验全面升级。首次实现多模态交互虚拟人技术，以更类人的方式实现机器与多个用户之间的多模态自然、实时交互互动，推动人机交互体验向“人人自然交互”体验进阶。

3. 在教育、医疗、央国企等大模型应用领域，更懂你的 AI 深度赋能千行百业，释放场景化价值。

4. 面向全球开发者，开源全球首个企业级 Agent 平台，为开发者提供从基础模型调用、Agent 能力搭建到场景化应用落地的全流程工具链。降低企业级 AI 应用的开发门槛，支持开发者根据不同行业需求自定义 Agent 功能，加速 AI 技术在企业场景的创新与普及，构建开放协作的开发者生态。

问：从市场反馈来看，公司产品在海外的接受度较高，而且后续会重点发力渠道布局。请问公司 AI 出海目前已达成哪些关键进展？以及后续有怎样的规划？

答：总书记在今年 4 月份中共中央政治局第二十次集体学习时强调：“要广泛开展人工智能国际合作，帮助全球南方国家加强技术能力建设，为弥合全球智能鸿沟作出中国贡献。”

7 月 26 日，国务院总理李强在上海出席 2025 世界人工智能大会暨人工智

能全球治理高级别会议开幕式，提出中国“人工智能+”行动深入推进，愿共享发展经验和技術产品，帮助世界各国特别是全球南方国家加强能力建设，让人工智能发展成果更好惠及全球

中国的人工智能发展，绝不可能仅仅在国内服务 14 亿人口，通过与一带一路沿线国家共建人工智能产业生态，通过新质生产力输出实现南方国家的共同繁荣是中国的国家战略。科大讯飞作为人工智能国家队，中国 AI 出海既是科大讯飞的一项重要使命，也是我们重大的市场机会和增量空间。

一、讯飞星火大模型是目前主流大模型中唯一在训练、推理、应用方面实现全栈自主可控的大模型，基座模型对标全球第一梯队水平，在人工智能技术沿“一带一路”走向海外的过程中，完全独立自主发展，既不会受美国长臂管辖的制约，避免“卡脖子”，也不会有使用国外产品而可能存在“不安全后门”的隐患。

二、大模型要顺利出海，持续提升多语种能力是关键。在多语言大模型方面，讯飞星火代表中国给世界“第二种选择”。2025 年 7 月 25 日，基于全国产算力训练的讯飞星火 X1 升级版正式上线，多语言支持能力扩展至 130 多个语种，为全球用户提供全栈自主可控的大模型底座，进一步强化海外拓展的技术支撑；9 月 17 日，第 22 届中国—东盟博览会上，科大讯飞发布了专门为东盟十国打造的星火东盟多语言大模型底座，基于纯国产化软硬件打造的东盟多语言通用大模型底座，可支持东盟各国行业应用高效安全落地。

三、在教育、医疗、能源等行业模型上，我们基于丰富的应用场景、规模化应用数据实现迭代，实际应用成果有信心做到全世界第一而不仅仅是对标。科大讯飞有机会依托“一带一路”在国产大模型及应用出海中开拓新的增量空间。

在自主可控底座大模型持续对标业界第一梯队的同时，科大讯飞进一步结合

在教育、医疗、能源等重点领域积累的丰富场景与应用经验，加快重点行业“模型底座-行业模型-智能体应用”的持续闭环迭代，已在具体应用场景形成数据飞轮优势。

2025 年 5 月 14 日，在 2025 世界数字教育大会上，科大讯飞作为核心支撑力量向来自全球 80 多个国家和地区的代表展示了中国在人工智能+教育方向的应用成果，其中讯飞 AI 黑板吸引了来自泰国、阿曼、柬埔寨、巴西等 10 余个国家教育部部长的关注；

中国—东盟博览会上，科大讯飞推出东盟中文智慧教学系统，并与七家东盟教育伙伴就中文智慧教育达成战略合作协议，加速多语种技术的海外场景落地。

9 月 3 日，塞尔维亚共和国总统阿莱克桑达尔·武契奇在北京会见科大讯飞董事长刘庆峰，双方就人工智能技术在教育和公共管理等领域的应用合作进行深入交流，以推动人工智能技术在塞尔维亚的创新应用。

四、依托星火大模型的软硬件一体化 AI 硬件产品和人工智能生态出海，都将成为科大讯飞 AI 出海重要的增长来源。

中国在 AI 落地方面相较美国具备完善的供应链基础优势，兼具硬件生产友好与消费友好的双重属性，能够以高性价比（高质量、低成本）实现软硬件一体化产品的量产。

当前，讯飞翻译机、办公本等智能硬件已在中东、东南亚、日韩等地区构建销售网络，市场势头良好：第三季度，海外 C 端硬件同比增长 2.5 倍，办公本在日本上市两个月即成为日本最大 Makuake 众筹平台销售额有史以来平板类 Top1、韩国 Wadiz 平台 2025 年全品类 TOP1。

产品创新与区域落地也在持续发力。10 月 15 日，科大讯飞发布新一代的讯

飞 AI 翻译耳机，依托端到端同传大模型的强大算力实现跨语言的实时低延迟对话，可在复杂网络环境下保持稳定性；同期，迪拜 GITEX GLOBAL 2025 展会上，针对中东地区三大核心需求推出多语种全场景 AI 解决方案，覆盖全需求场景。以办公场景为例，iFLYTEK AINOTE 系列产品自进入中东市场以来，仅用六个月时间便实现突破性成绩，迅速成为墨水屏赛道月销量第二的热销产品。 在海外开发者生态建设方面，截至 2025 年 9 月底，海外开发者数 54.5 万，近一年增长率 25%（去年同期 43.6 万）。	
日期	2025.10.21

附：线上会议接入人员名单

中信证券 潘儒琛、中金公司 魏鸢霏、华创证券 吴鸣远、兴业证券 陈鑫、长江证券 郭敬超、东方证券 浦俊懿、招商证券 刘玉萍、觉他投资 杲震东、中金公司 王倩蕾、广发证券 周源、中信建投 陈思玥、国投瑞银基金 陈郑宇、华夏久盈 桑永亮、国金证券 王倩雯、华泰资管 蒋领、国盛证券 李纯瑶、国盛证券 陈泽青、汇丰前海 张恒、汇丰前海 刘逸然、国泰海通 杨林、天壹紫腾资管 杨昊霖、中信建投 王嘉昊、浙江丰道 夏甘霖、邦德资管 洪扬、希瓦私募基金 芦苇、聆泽私募基金 翟云龙、汇丰晋信 许晓威、新华资管 马川、文博启胜投资 白天、中邮证券 孙业亮、东方财富 方科、前海无忧股权投资基金 陈正华、大朴资管 陈星宇、中昂国际投资 胡明、工银安盛 杜旭赞、华夏财富创新资管 刘春胜、华福证券 王鑫旸、中粮期货 庄严、巨曦私募基金 朱登科、方正证券 段明哲、西部证券 谢忱、讯飞医疗 刘伟、磐厚动量资管 于昀田、瑞银证券 陈程智、瑞银证券 熊玮、华创证券 陈科玮、HSZ Group 钱仲霖、国金证券 孟灿、Ryanben capital Alan Cheng、猎头资本 周侃屿、中华联合保险 李东、上海国投科创产业研究院 冯安琪、太平洋资管 陶韞琦、讯飞医疗 赵彤、泉果基金 王苏欣、国元证券 郭佳、国元证券 夏怡、比邻投资基金 赖昕、优慈和生物科技 祝涛涛、国富产业投资基金 蔺超、南华基金 王梦恺、华邻资管 郭晋、山证资管 吴桐、长青藤资管 闵磊、长盛基金 杨睿琦、华安证券 杨宗星、高盛（亚洲）周沛炎、高盛（亚洲）宋婷、辰禾投资 吴超、中信证券 朱珏琦、光大证券 白玥、慧创蛱祥私募基金 谭中豪、东兴证券 郑及游、中域资管 袁鹏涛、耕霖资管 莫莉、暖逸欣私募基金 王涛、摩根士丹利 陈奕辰、博润银泰资管 尚方建、开源证券 刘

逍遥、泽铭投资 单河、致顺资管 朱贺凯、中航基金 郑常斌、睿德信投资 肖斌、大家资产 江佳琦、金瑞达资管 姚明臻、汇财投资 郭吉雷、西南证券 刘淑娴、招商局资管 吕沛忆、大和证券 迟琛、光大证券 刘勇、伟星资管 班梅、国华兴益保险资管 韩冬伟、嘉世私募基金 李其东、东北证券 赵晓翔、方正证券 刘雄、国新基金 齐秋桦、容知日新 周少辉、惟像资本 赵科伟、幸福米科技 刘康、西部证券 杜威、中国人寿 张标、国元证券 林美依、古曲私募基金 朱一木、合肥建投资管 黄玲、万联证券 潘玉林、中银基金 张令泓、方正证券 王志广、国元证券 刘子聚、九方云智能 王德慧、世诚资管 邹文俊、浙商证券 冯翠婷、望道中观私募基金 刘文慧、金新私募基金 苏卓裕、大和证券 陈仪、中银国际证券 杨思睿、申银万国证券 陈晴华、国元证券 耿军军、淡水泉 佟雨珂、光大证券 施鑫展、恒健投资 潘云姗、长江养老 杨胜、中泰证券 刘一哲、国泰基金 智健、融通基金 周凡舒、中金公司 朱思颖、国投证券 夏明达、中信里昂证券 钱琪、华福证券 王鑫旸、华创证券 杜郁坤、国家电投 邓富新、国智投私募基金 钱寅轩、鲸域资管 吴战峰、东兴基金 张胡学、长盛基金 郭堃、新华资管 张喜贺、环懿私募基金 杨伟、林毅新、施晓娟、翁佳、蔺志远、丁先生、练先生、陈先生、关先生、谢先生、童先生