

证券代码：688561

证券简称：奇安信

## 奇安信科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	本次参会机构共 114 家，参会人员 130 人，具体名单详见文后附录
时间	2025 年 4 月 30 日 13 点 30 分-14 点 30 分
方式	线上会议
接待人员	<b>董事长齐向东；董事、总裁吴云坤；董事会秘书徐文杰；</b> <b>财务经理郑静；证券事务代表张腾</b>
投资者交流主要内容介绍	<p>本次主要包含两部分，第一部分由公司管理层介绍公司 2024 年度和 2025 年一季度经营情况，第二部分由公司管理层与投资者互动问答。</p> <p>第一部分由公司管理层介绍公司 2024 年度和 2025 年一季度经营情况：</p> <p><b>1、2024 全年</b></p> <p>2024 年，是奇安信成立的第十个年头，也是直面挑战与拥抱机遇相叠加的一年。总体来看，机遇大于挑战。挑战主要来自于宏观经济环境波动，客观上对网络安全产业以及公司的经营产生了一定程度影响。机遇主要来自于三个方面，一是 DeepSeek 横空出世并且开源普及，大幅降低了企业的创新成本、研发成本，挪走了原本悬在很多科技企业头上的利剑，能更专心致志投入到锻造长板的差异化优势中去；二是千行百业智能化的周期大幅缩短，全产业升级进入加速度，也带来了网络安全需求的大幅增长，尤其是车路云、低空经济等各类新兴业务场景不断涌现，为网络安全产业打开了新的增长空间；三是网络安全企业的出海探索渐入佳境，全新的市场机会中孕育着新的增长动能。</p> <p>2024 年，公司完成营业收入 43.49 亿元，同比下降 32.49%，归母净利润-13.79</p>

亿元；经营性现金流净额-3.42亿元，同比增加4.36亿元，同比增长56.08%。人均销售回款62.85万元，同比提升9.46%。

费用支出管理方面，公司严格执行了费用管控，2024年三费总金额同比大幅下降4.95亿元，但因收入端出现超预期波动，使得公司三费占营收比例同比有所上升。

公司管理层针对2024年经营的成绩与不足，进行了深刻的复盘和总结：

1、网安行业层面，受宏观环境及政府财政情况影响，客户普遍削减预算，项目延期情况较为突出，行业价格竞争出现应激性反应，下游需求结构中的网络安全服务占比上升，对公司盈利能力带来冲击。在公司层面，报告期内，“现金流优先”的战略从始至终得到了坚定落实。全年销售回款占营收比例为109.40%，同比大幅提高约26个百分点。全年经营性现金流创上市以来最好水平，而业务的取舍在一定程度上也影响了公司营收规模。

2、销售改革方面，为了增加客户黏性并缩短回款路径，公司鼓励销售向头部大客户集中，向直签模式集中，全年直签销售收入与上年基本持平。而同时公司的渠道体系发展却不及预期，合作对象以中小代理商为主，在大型集成商、三大运营商、行业独立软件开发商（ISV）等产业渠道的能力方面有待增强，没有充分发挥好渠道与大客户直销体系间的互补作用，导致公司非直签类收入同比显著下降。

3、产品研发方面，为了更好的聚焦核心产品和核心能力，公司针对客户数转智改过程中安全需求的新变化，提炼出了全面覆盖客户安全需求的四大场景，以海外一线厂商的产品组合与技术架构发展路径为参考，将产品线按照四大场景整合设计成为云与大数据安全、终端安全、边界安全和安全运营四大平台级的产品BG，一方面大大简化客户对公司产品的理解与选择成本，降低销售难度，一方面从实战化、AI化、平台化、和服务化四大方面持续提升产品的核心竞争力：1) 实战化，即以应对实战为目的，通过产品组合的联动，不断加强整体解决方案能力。2) AI化，即利用AI新技术重新赋能公司的产品线。AI对于重塑网络安全产业形态意义重大，因此也是公司重点投入的方向。报告期内，公司的AISOC，天眼、天擎EDR、椒图等部分主力产品已实现AI化，未来还将加速在全线主力产品中铺开。3) 平台化，即在四大产品BG中，打造每个BG相应的平台级产品，在缩短创新周期的同时，提高研发效率。4) 服务化，即将产品运营作为服务型的产品进行市场化，有利于提升客户订阅和产品续服的水平。

4、在“AI 驱动安全”方面，公司既是 AI 的使用者、受益者，同时也是 AI 的守护者：蛇年春节期间，公司 Xlab 实验室在全球率先通过对 DeepSeek 遭受的网络攻击捕获跟踪和分析研判，震慑了攻击者，用实际行动守护中国科技企业的“安全年”，为中国 AI 产业发展创造更安全可靠的网络空间。

一方面，公司产品逐步实现全面 AI 驱动：公司将 DeepSeek 引入自研的 QAX 安全大模型之中，在多个产品场景中广泛应用，包括威胁研判、安全运营、渗透测试和漏洞管理、身份与访问管理、网络钓鱼防护、恶意软件和勒索软件防护、数据泄露防护、供应链安全等，未来还将实现更多创新应用。公司已在内部大面积使用 AI 辅助编程，截至 2025 年 Q1 末，研发人员 AI 代码助手的使用率接近 80%。从研发效率、产品质量、用户体验等方面，我们已经初步感受到了 AI 的强大力量和巨大价值。我们坚信，全面 AI 化是网络安全的未来！

另一方面，公司的 AI+产品已经得到了标杆客户的高度认可：

2025 年 2 月，“AI+代码卫士”产品在北京银行正式上线，依托已深度集成 DeepSeek 的 QAX 安全大模型底座，在代码审计与修复流程中实现 AI “原生化”，我们与北京银行共创，联手打造金融行业“AI 驱动安全开发”的体系建设新标杆；

2025 年 3 月，公司与人保科技达成深度合作，率先在保险行业部署“AI+代码卫士”系统，通过大模型技术重构代码安全开发体系，标志着保险行业首个“AI 驱动研发安全”项目正式落地运营。

5、市场成果方面，报告期内，公司在运营商、能源、金融、信创等行业和领域多线开花，斩获一批大型标杆项目，其中不乏千万级的特大项目，其中：1) 运营商行业，公司中标中国电信安全大脑产品集采项目、中国移动三年的终端安全软件产品集采项目、还有中国联通软件研究院三年安服项目等。2) 金融行业，公司中标了头部保险公司 2000 万元级的安服大单、大型国有银行全行的零信任安全访问项目等。3) 能源行业，公司中标了包括中海油 8000 万元级的网络安全服务框架项目、大型能源企业的工控网络安全项目、千万级的态势感知项目等。4) 信创领域，公司中标了农业银行国产化终端安全防护和防病毒系统建设项目、头部航空公司信创零信任体系项目，以及某能源巨头千万级国产化防火墙集采大单等。

6、收入结构方面，企业级客户继续成为 2024 年增长的主要引擎，企业、政府、公检法司分别占主营业务收入比为：75.01%、17.14%、7.75%。能源、金融、运营商和特种这四大行业合计占公司主营业务收入比重约 50%，其中金融行业收入同比增速超过 15%。从收入的体量分布上看，百万级以上客户收入比重超过 70%，500 万级以上

客户贡献了公司整体近一半的收入，充分体现了关键行业大客户是公司坚实的“基本盘”。

## 2、2025年一季度

2025年一季度，公司实现收入6.86亿元，同比下降2.65%；归母净利润-4.18亿元，同比增加6260万元；扣非净利润-4.10亿元，同比增加1.13亿元。同时，一季度公司在新签订单、产品聚焦AI增效和渠道改革方面取得了开门红：

- 1) 新签订单额同比增长16%，云与大数据安全、终端安全、安全运营三大产品BG增长均超过24%；
- 2) 产品更加聚焦，13款核心产品订单额同比增长35%，边界安全产品在头部国有大行取得突破；
- 3) 全面推进AI辅助编程，截至2025年Q1末，研发人员AI代码助手的使用率接近80%；
- 4) 在渠道改革方面，今年我们重构了渠道代理商管理体系，在Top 1000直销大客户之外，主推渠道销售模式，向渠道代理商释放数万个高价值客户，吸引了一大批优质的合作伙伴，渠道的价值大幅增长。

展望全年，公司将通过“四个聚焦”的战略调整，积极推动实现收入、利润和现金流的增长。公司将聚焦核心产品，提升产品研发资源投入产出效能，提升产品续服率，实现产品服务AI化；聚焦核心客户，聚焦有效市场，深度改革营销体系，实现能力下沉，拉动营收增长；聚焦经销商体系效能提升，做大“朋友圈”，向经销商体系释放高价值客户，实现与优质产业渠道的合作共赢；聚焦海外重点国家市场推进，加快出海进度，增加海外收入占比。

2025年，公司目标实现收入规模的稳步提升、持续领跑网络安全行业，同时进一步加强现金流和费用管理，努力大幅改善经营性现金流，力争实现里程碑式的新突破！

## 第二部分：公司管理层与投资者问答互动

### 问题1：如何看待贸易战对行业的影响？

答：贸易战对网络安全行业2025年总体影响是中性偏好，原因有几点：

第一，国家在应对贸易战时，采取了非常坚决有力的措施，这也要求内循环在我国经济发展中发挥更重大的作用。

第二，贸易战让各个国家更加关注自身的安全问题，包括中国。所以，我们可以

看到进入 2025 年后中国信创产业在提速，以前信创基本上都是行政办公信创化，今年开始各行各业包括金融机构和央企都开始在业务层面上进行信创化的切换。信创替换会带动信创网络安全不断加大投资。

第三，中国和“一带一路”沿线国家都更加关注安全，更加关注自身的网络安全，各个国家都开始回顾自己在网络安全方面的一些政策导向和投资，所以，我们看到了非常明显的迹象，大家在网络安全的投资上不能再压缩了，去年压力很大，压到最底部了，所以在底部上开始有增长。

第四，“一带一路”沿线国家更倾向于要多采纳一些中国的网络安全方案、中国的网络安全产品和中国的网络安全技术，来平衡贸易战引发的政治风险。

所以，从以上这几个方面分析来看，贸易战在 2025 年对网络安全行业的影响中性偏好，我们对今年行业发展持积极乐观的态度。

**问题 2：从今年一季度来看，整个网安行业下游需求景气度或订单方面是否看到好转的迹象，以及是否有显著的增量市场？**

答：今年下游几个明显有变化的行业包括：

1) 政府。在去年大幅度下滑的基础上，一季度政府在网络安全的投入开始上升，2024 年被滞后的一些项目在开始恢复。

2) 央企和银行。今年央企和银行的网络安全投入相比去年也有明显增加。原因主要在于三方面，一是信创化的推动，二是因为贸易战导致安全意识提升，三是出现了非常可喜的市场增量，即大模型应用。

3) JG。随着国际局势变化，全球很多国家的 JG 投资都在加大。我国周边环境较为复杂，美国贸易战也主要针对我国。因此，预计 JG 板块会出现比较大的增量，尤其是网络 JG。

下面重点展开讲下大模型应用：

研究大模型是少数公司的事，而大模型垂直应用是成百上千公司的事。DeepSeek 开源后，中国对大模型垂直应用出现了类似于 2023 年美国等发达国家在大模型垂直应用的那种火爆场景。事实证明，DeepSeek+传统制造业，以及 DeepSeek+传统服务业，会产生效率和质量上的大幅度提升。所以，本地化部署 DeepSeek 已经形成了一股潮流，同时，因为 DeepSeek 技术的先进性，让本地化部署 DeepSeek 的成本大幅度下降。整个 IT 产业链中的很多公司都推出了大模型一体机、算力一体机等，这些都提升了传统制造业及传统服务业对生产经营成本的改进。

然而，这些传统企业用了大模型来改进制造业和服务业的同时，带来了三大安全

隐患：

一是浓缩的、专业的、企业特有的小数据安全性问题，我们把这个叫做数据质量密度提升，现在出现了高密度的数据集。高密度的数据集，因为数量小而集中，所以容易丢，因此产生了风险。一旦丢了之后，这对企业在这个行业里所积累的经验和知识，包括知识产权，可能就造成严重损失。

二是大模型“裸奔”，这会让使用大模型的人，通过使用大模型而造成企业和服务业知识产权的丧失。

三是AI会令使用者兴奋到“言听计从”的状态，当各行各业都深度使用AI的时候，使用者对AI就会失去辨别能力，即所谓的“言听计从”。这也会产生一定的风险，如果AI大模型被黑客控制，就会出现灾难性事故。

综上，这三个严重的风险挑战让传统的产业和服务业在使用大模型时，自然而然地会加大在大模型和小数据安全防护上的投资。奇安信针对行业新趋势，快速研发出用于传统制造业和传统服务业进行大模型保护的专有产品，分别叫做“大模型安全空间”、“奇安天界大模型安全一体机”。在本次福建“数字中国”峰会上，我们正式对外发布了这两个突破性的产品。

我们能够用大模型安全空间和大模型一体机来对大模型进行出色的防护，能够解决“内鬼”对数据的窃取、私自拷贝，以及黑客对大模型系统的外部攻击所产生的各种各样风险。更值得一提的是，我们成功的将防护成本和大模型建设成本实现了高度匹配，用大模型业务投资的10%就能够完美实现对大模型以及高密度小数据的安全防护。我们相信随着大模型在中国传统制造业和服务业的普及，能够创造出一个新的且更大、更健康的网络安全市场。

可以用数学模型大致估算下，全国成一定规模体量的传统制造业和服务业企业以50万家计，假设每家花100万元做自己的大模型并接入应用，如果按10%的防护预算比例，即每家10万元，再乘以50万家就是个约百亿级规模的增量市场。更重要的是，大模型作为传统制造业和传统服务业的生产工具，每年的投入还在逐渐增加。因为随着大模型技术的逐渐成熟，投入越重产生的收益就会越大。而防护的成本第一次被纳入到生产效率提升的转化率中来了。所以，这是一个非常健康的增量市场。中国网络安全市场逐渐走出政企等传统意义上的头部客户，这对行业的健康发展意义重大。因此，我们对2025年及以后的市场保持乐观。

**问题3：怎么看待国内企业拥抱AI带给公司的发展新机会，能否展望一下？**

**答：**今年开年DeepSeek大火，给网络安全行业带来了非常大的福音。其实2023-2024年AI基础大模型在全球爆火后，每一家网络安全公司或多或少都增加了一

些对未来的担忧。训练出一个优秀的基础大模型动辄几十亿、上百亿投资，周期还比较长。因此大模型技术只能掌握在极少数的技术顶尖和投入大的大公司手里。

中国安全产业还处在发展初期，安全公司规模都不大，像奇安信即便连续四年被中国网络安全产业联盟评为“网络安全竞争力排行第一名”且十分重视研发创新的公司，也没有能力一下就拿出 50 亿、100 亿来训练大模型。所以，网络安全企业头上都悬着一把剑，万一大模型发展超出预期、超级好用，造出大模型就会代替很多原有安全防护能力体系，这样可能就会在安全行业之外杀出一些黑马，他们利用颠覆性的大模型技术来铲平安全公司长达数十年积累下来的竞争门槛和护城河。

但是这个情况在今年春节期间，随着 DeepSeek 的爆火被彻底地改变了。DeepSeek 大模型，从技术能力看是全球数一数二的。同时，它又完全开源，其推理成本也很低，所以，DeepSeek 像一场革命，让各个行业的公司享受到了革命性大模型技术面前的技术平权。换句话说，DeepSeek 开源，让网安行业的公司都可以拿起革命性的技术武器来“革自己的命”，自己让自己升级换代。安全行业的公司，尤其是头部公司会充分享受人工智能大模型未来带给我们的红利。

**问题 4：公司一季度的订单增速比收入快很多，是不是因为 DeepSeek 出来后刺激了很多安全需求？从客户自身感受上是不是在大模型出现后，会产生更多的安全问题，客户也有了更多安全投入的诉求？**

**答：**我们一季度从直接订单看，AI 相关的安全订单并没有很明显，因为时间很短。一季度出现可喜的变化主要是政府、央企和银行被压抑的去年滞后项目开始复苏所导致。AI 相关的安全订单增长可能在 Q2 有所体现，下半年我们希望能出现更明显的趋势。

DeepSeek 出现后，客户重新梳理自己的安全思维方面，在一季度也发生了非常可喜的变化。原来在网络安全中，大家最早关注的是网页别被篡改，系统不要被勒索，核心就这两条。解决这两条大家就觉得好像用不着花太多的钱，而且市场上也有太多公司声称有一些比较简洁的方案来解决这些问题，导致行业供给鱼龙混杂，需求没有得到真正有价值的回应。客户在意识上关注安全，但也不觉得安全非要花多少钱。

还有另外一个因素是数据安全。随着《数据安全法》出台，国家数据局成立，数据要素成为新的生产要素，数据交易和共享成为热议的话题，这些都让我们想到数据安全市场应该快速增长。但实际上，我们并没有看到这个市场爆发，原因在于之前提大数据安全，概念有些宽泛，一个单位所谓大数据可能存在 100 台、1000 台服务器里，也可能存在 1 万台服务器里。如果数据被盗，也就是被偷走一点。比如丢失了千分之一、百分之一的数据，数据质量又比较低，客户对造成的直接损失没太大感觉。盗窃

者把数据盗回去以后，除了把个人隐私数据卖给诈骗团伙用于祸害百姓之外，他们盗窃几百G、甚至1T的数据，除了隐私数据之外其他数据也很难消化吸收，并没有转化成有价值的数据。A客户数据的丢失并没有转化成B客户竞争力、创造力的提升，对手没有因为偷了你的数据而让自己的本事提高，对丢数据的企业也就没有产生实质性的伤害。所以，从体感上来说，大家觉得一定要重视安全，但不安全带来的伤害又不明显。

但人工智能出现后，每个单位包括传统制造业和传统服务业，不论老板懂不懂IT都觉得AI是一个革命性技术，不用不行，所以他们都会去找人咨询怎么用AI。最后讲明白了，政企单位部署自己的DeepSeek，把自己的核心数据和大数据浓缩成一个高质量的小数据，这个小数据就是自己看家的“压舱石”，是企业竞争力的压舱石。创新的新产品，比如原有的设计图纸和设计方案，原有N次实验失败和成功的数据，原有的客户对你提出的各种各样的需求，所有产品的维修方法、维修记录、薄弱环节和安全调试方法，这些东西都是企业的高密度的小数据，这些小数据一旦丢失，客户就会担心它的知识产权丢失。

这些小数据丢失以后，到了竞争对手手中就能被消化吸收，因为它不是靠人消化吸收的，而是靠DeepSeek、靠大模型快速消化吸收，它把从对手那里偷来的高密度的小数据结合上自己的大模型，让自己的设计人员和产品人员不断使用大模型。大模型告诉他，对手曾经做过什么事，他很快就可以把竞争对手最有价值的东西融进自己的产品里来。最终结果会导致丢失小数据的公司竞争力下降，护城河消失，门槛被填平。

上述底层逻辑简单易懂，而且事实上也发生了这些问题。我们在交流的客户中，有的客户表示，自身积累了十年研发的新产品还没上线，竞争对手也同步研发出了这个产品，而对手才两三年的发展历史，专业沉淀不够。看了对手公司的雇员，都是行业里二三流人才，怎么能够设计出一流产品呢？最后查来查去发现是自己的核心数据被盗。谁盗走的呢？可能是内部员工离职前把数据拷走了，也可能是所使用的IT外包人员在帮企业做AI时把数据拿走了，也可能是自己做数据知识管理的工程师把数据拿走了，用于本企业的同时又复制了一份，卖给了竞争对手，又或者离职去了竞争对手那里，给竞争对手交了份“投名状”。所以，这些事让客户对网络安全有了直接的痛感，客户的安全意识，以及要花钱构建安全体系的需求都在逐渐提升。

#### 问题5：如何展望行业竞争情况的变化？

答：2025年开始，会出现比较大的行业格局变化。目前中国的网络安全市场集中度低是现状，反观欧美国家网络安全市场是一个高集中度的市场，这和行业承担的责任使命是相关的，欧美国家更多是一种JG思维。而中国目前的网络安全行业集中度

低，这是尚不成熟的表现，也是成长过程中的现象。竞争格局将产生变化的逻辑在于：

1) 大模型应用产生新的增量市场，这个增量市场会向头部企业集中。大模型和与大模型挂钩的高密度小数据，是企业的核心竞争力，而能够保证这些小数据不丢失，是确保网安公司在市场上可持续增长和维持竞争力的关键。所以，以后“谁便宜就用谁的”不再会是主流选择标准，我国网安市场会逐渐走向欧美市场的选择逻辑。安全的事非常专业，一些客户一时搞不清楚谁的效果好，但是客户知道用大公司的产品和服务会比用小公司的保障度更高，因为大公司有海量攻防的积累，大公司有品牌，也有能力。因此，大模型应用的增量市场出现后，会进一步推动网络安全行业向头部公司集中。

2) JG 业务产生增量市场，也会向头部公司集中，从而提升我国网络安全行业市场集中度。贸易战加剧国家之间的竞争，网络安全更多和国家利益相关联，风险不仅仅是在想象中，而是时刻都发生在现实里，这也会推动客户把性价比择优（即价格择优）转向以目标择优和质量择优，因此推动行业集中度的提升。

3) 结合宏观环境，低集中度的行业产生低竞争力的内卷，内卷以后也会实现市场出清，出清的结果也会提升市场集中度。

综上，2025 年开始，预计网络安全行业会逐步走上一条康庄大道，行业会越来越成熟。奇安信作为行业领军企业，竞争力在这个过程中会得到进一步提升。所以，我们也会是未来网安行业走向健康的显著受益者。希望大家能够继续关注和关心奇安信，谢谢！

**问题 6：2025 年对于收入、利润和现金流等重点经营指标，公司会把哪个放在第一位？现金流方面，去年有了长足进展，今年希望达到怎样的目标？**

**答：**2025 年，公司的三大核心财务指标，如果排优先级的话，顺序依次是现金流、收入和利润。

关于现金流，去年公司的经营性现金流净额创下历史最高水平，相较前一年同比增加 4.36 亿元。过去一年公司在回款端、费用支出端都做了非常多的努力，应收账款净额较上一年度也实现了下降。以抓现金流为核心，抓经营质量，我们去年算小试牛刀，取得了一些经验。2025 年会沿着抓回款、控支出的方针继续走下去，在去年经验的基础上，抓得更加有章法、更加有效率，同时有一个新的且更高的目标：公司 2024 年经营性现金流净额为 -3.42 亿，距离打平转正还差“临门一脚”，今年我们继续努力，争取能在经营性现金流方面，实现里程碑式的历史性突破！

**问题 7：公司对全年毛利率的变化展望如何？**

**答：**2024年毛利率变化的主要原因其中有两条：第一，渠道发展不及预期，而渠道的毛利率水平高于直销体系。第二，去年从收入结构来看，相对低毛利的安服收入较高毛利的产品收入比例略高于往年，这和去年的下游需求结构有关，同时和我们产品线的聚焦度还不够高也有一定的关系。

今年公司提出要做好“四个聚焦”，其中一是对经销商体系的改革，要向经销商体系释放高价值客户，实现与优质产业渠道的合作共赢。二是产品聚焦度要进一步提升，我们可喜地看到，今年一季度云与大数据安全、终端安全、安全运营等几类主要核心产品的订单额增速超过了收入端增速，预计这也会逐渐反映到后续季度的收入端增速上来，从而正向影响公司毛利率。

#### 问题8:公司未来的人力规划？

**答：**截至2024年末，公司员工数量约为7500人。今年2025年，会进一步结合业务需求情况，做好整体人员规模的动态匹配工作。

从费用的角度来说，公司整体费用率预计将处于下降趋势。研发费用方面，AI赋能研发后，实现了效率提升，从而推动研发费用率的下降，2025Q1末，研发人员AI代码助手的使用率已接近80%。销售费用会更为动态，因为销售费用和销售额、市场拓展密切相关，公司不会为节约销售费用错过市场发展机会。

目前公司整体的人员规模、费用管理体系已经做到了进可攻、退可守的状态，也为经济环境的变化做好了多重准备。

——结束——

#### 附：线上参会机构名单，按所在机构拼音首字母排序

机构名称	参会者姓名
北京和信金创投资管理有限公司	黄庆铭
北京朗辉信泽投资管理有限公司	陈明波
北京微村智科私募基金管理有限公司	赵培恩
北京橡果资产管理有限公司	魏鑫
北京禹田资本管理有限公司	王雨天
北京禹田资本管理有限公司	赵玮玮
北京禹田资本管理有限公司	刘元根
毕盛(上海)投资管理有限公司	龚昌盛
常州投资集团有限公司	祝慧
创金合信基金管理有限公司	李晗
大和日华(上海)企业咨询有限公司	迟琛
东北证券股份有限公司	马宗铠
东方证券股份有限公司	浦俊懿
东吴证券股份有限公司	戴晨

附件清单

(参会机构人员

单位、姓名)

	东兴基金管理有限公司	周昊
	东兴基金管理有限公司	张胡学
	东兴证券股份有限公司	刘蒙
	方正证券股份有限公司	景柄维
	福建金牛投资管理股份有限公司	梁敏忠
	福建鑫诺嘉誉投资有限公司	廖勇
	福建兴合创业投资有限公司	林书顺
	富瑞金融集团香港有限公司	Annie Ping
	富瑞金融集团香港有限公司	马牧野
	高盛国际资产管理公司	Nathan Lin
	光大证券股份有限公司	刘勇
	广发证券股份有限公司	李婉云
	国惠(香港)控股有限公司	梁铨
	国金证券股份有限公司	李忠宇
	国盛证券有限责任公司	李可夫
	国泰海通证券股份有限公司	楼剑雄
	国泰海通证券股份有限公司	李嘉琪
	国投证券股份有限公司	夏瀛韬
	国信证券股份有限公司	库宏垚
	国元证券股份有限公司	耿军军
	浩成资产管理有限公司	陳嘉昊
	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	舒殷
	花旗环球金融亚洲有限公司	王曉琼
	华宝信托有限责任公司	张卿隆
	华创证券有限责任公司	胡昕安
	华福证券有限责任公司	魏征宇
	华泰证券股份有限公司	范昳蕊
	华泰资产管理有限公司	郑金镇
	华鑫国际信托有限公司	陆子群
	汇丰晋信基金管理有限公司	陈平
	汇丰前海证券有限责任公司	张恒
	汇丰前海证券有限责任公司	刘逸然
	建信养老金管理有限责任公司	陶静
	江苏瑞华投资控股集团有限公司	章礼英
	开源证券股份有限公司	陈宝健
	开源证券股份有限公司	刘逍遙
	拉扎德公司	奚哲漁
	美银证券	庄亚林
	美银证券	李慧群
	摩根士丹利亚洲有限公司	林陳悅亞
	南京環恒投资管理有限公司	徐冬梅
	磐厚动量(上海)资本管理有限公司	胡建芳
	千帆资本有限公司	姜青山
	泉果基金管理有限公司	王苏欣
	泉果基金管理有限公司	张希坤
	瑞银环球资产管理(中国)有限公司	丁宁

	赛伯乐投资集团有限公司	程凯
	山西证券股份有限公司	邹昕宸
	上海榜样投资管理有限公司	钟挺
	上海处厚私募基金管理有限公司	陈志
	上海贵源投资有限公司	赖正健
	上海国际集团资产管理有限公司	符莉虹
	上海国理投资有限公司	马玉清
	上海国理投资有限公司	岳政
	上海虢盛投资管理有限公司	杨潇
	上海禾升投资管理有限公司	章孝林
	上海竑观资产管理有限公司	朱戈宇
	上海环懿私募基金管理有限公司	杨伟
	上海汇正财经顾问有限公司	刘勇
	上海混沌投资(集团)有限公司	丘舒啸
	上海加盛投资管理有限公司	陈科
	上海嘉世私募基金管理有限公司	李其东
	上海君璞投资咨询有限公司	刘欢
	上海秋阳予梁投资管理有限公司	郑捷
	上海睿胜投资管理有限公司	韩立
	上海润桂投资管理有限公司	金勇
	上海沃霖资产管理有限公司	洪少猛
	上海雅策投资管理有限公司	杨馥魁
	上海益和源资产管理有限公司	魏炜
	上海云门投资管理有限公司	俞忠华
	上海匀升投资管理有限公司	饶欣莹
	上海长见投资管理有限公司	唐祝益
	上海肇万资产管理有限公司	崔磊
	上海致君资产管理有限公司	王鸣飞
	上海中广云证券咨询有限公司	卢联雯
	申万宏源证券有限公司	邓湘伟
	申万宏源证券有限公司	项敬康
	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	侯海峰
	深圳前海旭鑫资产管理有限公司	李凌飞
	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
	深圳中天汇富基金管理有限公司	古道和
	世纪金源投资集团有限公司	张晓昭
	苏州元禾重元投资基金管理有限公司	李喆
	苏州和基投资有限公司	赵伟
	苏州凯恩资本管理股份有限公司	阮金阳
	泰山财产保险股份有限公司	张东华
	泰信基金管理有限公司	沈怡
	统一证券投资信托股份有限公司	郑宗杰
	西部证券股份有限公司	周成
	西藏中睿合银投资管理有限公司	郑森
	信达证券股份有限公司	庞倩倩
	信达证券股份有限公司	姜佳明

	兴业证券股份有限公司	桂杨
	易米基金管理有限公司	凡翔
	英大基金管理有限公司	张媛
	永安财产保险股份有限公司	刘康
	甬兴证券有限公司	黄伯乐
	粤佛私募基金管理(武汉)有限公司	曹志平
	长江证券股份有限公司	冯源
	招商证券股份有限公司	刘玉萍
	招商证券股份有限公司	鲍淑娴
	浙江壁虎投资管理有限公司	张小东
	浙商证券股份有限公司	刘静一
	中国国际金融股份有限公司	赵元挥
	中国国际金融股份有限公司	李铭娴
	中国银河证券股份有限公司	李泉
	中海基金管理有限公司	陈玮
	中泰证券股份有限公司	余月琴
	中泰证券股份有限公司	郑燕萍
	中信建投证券股份有限公司	于成龙
	中信期货有限公司	魏巍
	中信证券股份有限公司	潘儒琛
	中信证券股份有限公司	王盛乾
	中邮证券有限责任公司	陈昭旭
	中邮资本管理有限公司	仇振洋
	珠海德若私募基金管理有限公司	罗采奕
日期	2025 年 4 月 30 日 13 点 30 分-14 点 30 分	