

证券代码：688167

证券简称：炬光科技

西安炬光科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加公司“2025年半年度业绩说明会”的广大投资者（见附件）
会议时间	2025年9月1日
会议地点	西安炬光科技股份有限公司（线上视频会议）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：刘兴胜 先生 董事、董事会秘书、市场总监：张雪峰 女士 董事、财务总监：叶一萍 女士 独立董事：王英哲 先生 半导体激光事业部总经理、医疗健康事业部总经理：曲进超 先生 激光光学事业部副总经理：田勇 先生 质量VP、汽车事业部总经理：朱国巍 先生 泛半导体制程事业部总经理：顾维一 先生 全球光子工艺和制造服务事业部总经理：Hongyuan Liu 先生 全球销售副总裁：戴晔 先生
投资者关系活动主要内容介绍	问：公司上半年上、中游等各类业务的收入贡献情况？ 答：公司主营业务收入按照上游、中游业务及全球光子工艺和制造服务业务划分，2025年上半年，上游收入为25,975.15万元，较上年

同期增长 24.82%；中游收入为 9,625.37 万元，较上年同期下降 5.59%；全球光子工艺和制造服务收入为 3,372.64 万元，为新兴业务板块持续贡献收入。上游业务依然是公司主营收入的主要来源，给公司上半年主营业务收入的贡献比例为 66.65%，是公司稳健运营的基石；中游业务占主营业务收入贡献的比例为 24.70%，尽管较去年比例略有下降，但各应用模块整体增速快、拓展潜力大，正逐步成为推动公司成长的重要驱动力；全球光子工艺和制造服务业务作为 2024 年 Heptagon 并购后孵化的新板块，其收入占主营业务收入贡献的比例为 8.65%，未来发展空间值得期待。

问：公司 2025 年上半年整体毛利率水平持续优化，主要是由哪些降本增效措施生效导致？

答：公司紧密围绕年初设定的经营方针和目标，坚守主业，以“恢复盈利、投资未来”为目标，巩固光子行业领先地位，推动高质量、可持续发展，同时持续深化上游核心元器件和原材料的研发与精益制造，积极拓展中游光子应用解决方案以及光子工艺和制造服务业务，力求在各应用领域实现业务新突破，进一步巩固和提升公司在光子行业的领先地位，为公司的高质量发展和可持续性打下坚实的基础。2025 年上半年，公司整体毛利率水平显著优化，达到 33%，较 2024 年全年提升了 5 个百分点，毛利率改善成效突出，主要得益于以下三方面举措：

1、业务结构优化，降低工业收入占比。2025 年上半年，公司通过主动优化业务结构，有效降低工业应用领域的收入贡献占比（约 32%），显著缓解了对单一工业市场的过度依赖。随着下游市场应用布局更趋均衡，高毛利业务（如光通信、消费电子、泛半导体制程等）在整体收入中的占比逐步提升，为毛利率持续改善提供了结构性支撑。同时，公司持续推进产品成本优化，通过工艺改进、供应链协同等措施，有效对冲工业激光行业激烈竞争带来的成本压力。

2、实现负毛利汽车微透镜阵列产品毛利率转正。针对瑞士并购并入的汽车压印光学器件业务（原为负毛利率产品），公司于 2024 年第

四季度高效完成产线战略转移，将原瑞士纳沙泰尔生产线迁移至中国韶关，并于 2025 年 1 月实现稳定出货。经过半年的产能爬坡与运营优化，该产品毛利率已实现大幅改善并成功转正，盈利能力显著提升。未来，公司还将通过工艺优化提升良率、推进关键材料内部自制、全面推行精益生产管理等措施，进一步降低单位成本，持续夯实毛利率提升基础。

3、加速新业务拓展，降低固定成本摊销。2025 年上半年，全球光子工艺和制造服务业务（作为 2024 年 Heptagon 并购后重点孵化的战略新业务）实现收入 3,372.64 万元，占公司整体收入比例达 8.65%。随着该业务市场拓展的持续深化与收入规模扩大，其规模化效应将逐步显现，有效降低单位固定成本摊销，为整体毛利率提升注入新动能。

问：激光光学业务上半年收入占比达到公司总收入的一半，同比增长 43%，主要是哪些业务增速较快？重点研发项目进展情况如何？

答：激光光学业务 2025 年 Q2 单季度收入环比上升 13%；2025 年上半年累计收入同比上升 43%；2025 年上半年收入增长一方面得益于泛半导体领域客户出货增长；另一方面，工业光纤激光器客户及光通信领域客户需求上升。光通信领域公司在国际市场持续巩固已有客户合作，同时加快中国市场拓展，陆续通过一些客户认证，开始批量交付，产品结构持续优化，支撑光学业务稳定成长。

重点研发项目进展：V 型槽项目在加工工艺取得较大的突破，能完全满足 CPO 装配中的高精度需求，目前客户样件在交付中，后续将进一步依据客户反馈做出工艺调整及量产能力评估；蚀刻一体化微棱镜透镜阵列与大客户共同研发订单持续交付中，下一步重点在平台能力的建设与优化；模压透镜的多个客户样品订单已经完成交付，研发团队致力于进一步提升产能与降低成本，同时密切关注客户验证进度及产量准备。

问：半导体激光元器件和原材料上半年收入同比下降的原因是什么？新一代预制金锡氮化铝衬底材料业务进展情况如何？

答：上游用于“产生光子”的半导体激光元器件和原材料，2025年上半年实现销售收入6,385.13万元，同比下降10.18%。上半年，国内市场较去年同期取得增长，主要得益于预制金锡氮化铝衬底材料及固体激光泵浦应用的良好表现。海外市场部分大客户需求下滑，导致整体出货减少，是整体收入下降的主要原因。

截至6月底，新一代预制金锡氮化铝衬底材料顺利通过部分大客户的全部验证，成功获得批量订单并实现批量交付。

问：汽车应用业务上半年收入同比增长25%，业务增长的原因有哪些？未来该业务的趋势及主要研发项目进展情况如何？

答：汽车应用解决方案业务2025年Q2单季度收入环比上升233%；2025年上半年累计收入同比上升25%；2025年上半年收入增长来自汽车投影照明应用的持续放量，公司此前获得两个MLA车载投影项目的正式定点函，终端客户为欧洲某车企，目前已进入样件交付阶段，未来将为公司汽车应用业务提供持续增量支撑；

重点研发项目进展：汽车照明方面，上半年获得欧洲客户定点的项目已完成设计，并进行了样件交付，按照客户项目计划在推进，同时与欧洲客户的汽车大灯样件订单已完成设计，正在进行首样的制作。激光雷达方面，欧洲客户的激光雷达发射模组以及窗镜项目的设计验证已经完成，量产线体也已经完成搭建与调试，生产验证按客户计划正在进行试验。

问：泛半导体制程业务上半年收入同比下降的原因？

答：泛半导体制程解决方案业务2025年Q2单季度收入环比上升11%；收入受季度交付产品结构不同波动较大。虽然收入同比下滑，但业务结构持续优化，晶圆退火业务保持稳定，DRAM晶圆退火模块因下游产能释放实现增长，逻辑芯片退火市场需求亦较稳定，完成了客户定制DRAM晶圆退火光学模组产品的开发和验证，并完成多套产品交付；新型显示业务方面，公司完成一套国内客户激光剥离系统交付，mini-

LED 直显激光修复系统实现持续交付，新产品升级并送样验证，预计将于三季度开始贡献新增收入。

问：光通信业务是公司重点布局的业务领域之一，上半年业务拓展及研发进展情况有哪些？

答：公司并购的瑞士炬光在光通信领域有多年的积累，与全球知名光通信领域光芯片与模组制造商开展合作，小批量供应核心微光学元器件用于研发或高端应用。在电信领域，客户主要为瑞士炬光原有国际客户，公司与他们保持长期合作关系，并于近期荣获光子行业全球领军企业 Coherent 高意公司颁发的“2025 最佳业务连续性扩展计划”奖项；数据通信是公司自并购瑞士炬光后的重点投资和拓展方向，公司的产品广泛应用于光通信模块、硅光模块，如光发射模块（TOSA）、光接收模块（ROSA）、光子集成电路（PIC）、共封装光学器件（CPO）等领域，实现激光光源的高效准直、聚焦或光纤耦合，以实现光源的小型化、高效率。

2025 年上半年，公司在瑞士炬光原有国际客户以研发合作或小批量高端应用为主的基础上，更加大力深化与国际知名企业合作，启动了多项 CPO 和 OIO 相关研发项目，布局多种技术路线，参与到数个全球数通生态链中，同时公司也在积极挖掘正在批量应用的经典光通信模块（transceiver）市场，尤其是中国市场，扩大市场份额，当前部分客户已通过样品验证并进入小批量阶段，有望于 2025 年进入批量供应，为业务持续增长奠定了坚实基础。截至 2025 年 6 月底，光通信应用收入实现 2,124 万元，同比增长 92%，占公司整体收入比例约 5%，预计下半年将进一步提升。

研发方面，多项关键技术取得突破：V 型槽项目加工工艺实现高精度需求满足，客户样件已交付并进入量产评估阶段；蚀刻微棱镜透镜与大客户联合研发订单持续交付，平台能力建设与量产准备有序推进；模压透镜完成多个客户样品交付，研发团队正聚焦产能提升与成本优化，同步跟进客户验证进度。

问：公司上半年消费电子业务的市场拓展情况？

答：AI 与 AR/VR/MR 技术的融合成为消费电子行业核心驱动力，光学传感技术作为关键组件，为 AI 视觉与 AR/VR 体验提供核心支撑。通过整合 Heptagon 资产，公司进一步夯实“微纳光学元器件工艺技术一站式提供商”的战略定位，加速消费电子战略落地：应用覆盖智能手机（面部识别、dToF、微型摄像头）、智能穿戴（dToF、微型摄像头、微透镜阵列、微投影、微传感器）及 AR/VR/MR（眼球追踪、手势识别、微型成像摄像头、微型显示器等）多维度领域，精准满足高端光学技术需求。

2025 年上半年，消费电子应用收入实现 1,754 万元，同比增长 743%，占公司整体收入比例约 5%。公司积极与消费电子头部客户在 AR/VR/MR 等新兴领域开展研发合作，基于 WLO/WLS/WLI 技术提供与 CMOS 成像芯片匹配的多层光学镜组，已向多家北美客户多次送样，支持其项目开发进程。相关微相机模组作为 AR/VR/MR 设备中眼球追踪、手势识别及环境感知的核心组件，为公司中远期增长注入新动能。

问：激光雷达发射模组在新定点的进展如何？汽车照明毛利转正后，未来开展业务的目标市场是在中国还是在海外？

答：激光雷达业务的进展主要取决于客户的定点情况，目前尚未有新的进展。

在汽车照明业务方面，目前客户主要集中在海外市场。然而，我们认为国内市场同样具有巨大的潜力，并已在国内展开相关业务拓展。未来，我们将继续密切关注国内外市场的机会，并根据市场需求的变化调整业务方向。

问： 两项战略并购项目整合进展及成效？

答：2025 年上半年，公司遵循职能集中、流程/制程统一、共享服务中心的管理理念，充分汲取此前 LIMO 并购整合所积累的成功经验，持续深入推进完成瑞士炬光和 Heptagon 资产的并购整合工作。通过全方位强化公司现有业务体系，进一步拓宽业务版图、提升市场渗透力与

影响力，通过资源整合形成协同效应，显著增强公司的技术创新实力与市场竞争优势，为公司长远可持续发展筑牢根基。

按照年初启动的“并购整合大使”计划，公司已派驻多名理解公司的总体战略、符合公司价值观，并具备跨国管理经验的中层干部，分别深入瑞士与新加坡基地运营管理，通过重点解决子公司与总部沟通、文化冲突等核心问题，稳步提升公司运营管理效率及推进并购整合进程。

瑞士并购按照既定计划在第六个季度迎来阶段性成果：在 2025 年上半年，瑞士并购相关业务的收入同比增长约 26%、毛利率（剔除并购评估增值溢价的折旧摊销、股份支付和一次性减值的影响后）达到 41%，较上年同期大幅提升了 34 个百分点、第二季度已成功实现单季度扭亏为盈，标志着业务盈利能力的实质性突破。自 2024 年 1 月以来，瑞士并购已按照既定计划在第六个季度迎来阶段性成果，基于当前业务发展动能及市场环境分析，预计下半年瑞士并购相关业务将延续增长势头，持续为公司盈利贡献核心价值。

Heptagon 并购整合呈现积极态势，推进盈利转化仍需时间：Heptagon 资产自 2024 年 9 月完成并购以来，已在业务、职能、运营、研发等多维度实现与公司现有体系的深度融合。Heptagon 并购整合呈现积极态势，季度收入持续增长、毛利率稳步优化、亏损幅度持续收窄。鉴于 Heptagon 资产聚焦于消费电子行业，AR/VR/AI 眼镜、智能手表、智能手机等新兴技术领域，当前相关业务尚处于市场拓展阶段，需一定时间推进盈利转化，预计全面完成战略整合仍需一年左右的时间。公司将持续推进技术协同与市场拓展，力争早日释放 Heptagon 资产的长期价值。

以上两项战略并购项目的整合进展及成效整体符合预期，并逐步稳定有序地推进，为公司完成业务战略转型奠定基础。

问：公司 2025 年上半年的运营重点工作有哪些？

答：1、积极推进运营战略布局，多管齐下优化全球运营版图。为降低生产成本、优化运营效率、提升盈利能力和市场竞争力，公司于

2024 年启动全球生产研发布局优化项目，并于 2025 年一季度内顺利完成 1500 多台设备在新加坡、瑞士、德国及中国等多个基地的跨国调配，实现设备资源的全球最优配置；针对光通信行业客户对高效交付的迫切需求，公司在东莞增设“光刻-反应离子蚀刻”光学元器件后道生产线，打造行业大批量交付标杆基地。目前该基地已进入规模化量产阶段，关键产品交付周期缩短至行业领先水平，有效支撑光通信客户的订单需求；公司投资 300 万至 400 万瑞士法郎，对瑞士基地的高精度光刻与反应离子蚀刻微纳光学前端制造设施进行扩能升级，核心设备采购与专业技术团队扩充已按计划推进，预计 2025 年底形成高端微纳光学元件前道产能提升，巩固公司在精密光学领域的技术领先地位；韶关基地经过半年的产能爬坡与运营优化，稳定批量产出汽车压印光学元器件，已实现毛利率大幅改善并成功转正；同时随着全球市场需求的增长，公司正在评估在马来西亚扩展制造产能，旨在形成“欧洲-亚洲-东南亚”多区域产能协同网络，提升对全球客户需求的快速响应能力与供应链韧性。

2、精简组织架构，优化流程管理，提升管理效能。2025 年上半年，公司以“降本增效”为核心目标，系统性推进组织架构精简与资源整合，对部分部门进行重组与职责明晰，建立跨部门协作机制；在全球运营中心成立全球精益运营部，优化销售、生产、物流端到端流程；简化冗余业务流程，推动管理自动化与智能化升级；对第三方费用进行梳理，建立严格的费用审核机制，削减非必要支出，构建动态监控体系等一系列措施。下半年，公司将持续以“数据驱动、持续改进”为原则，推动效率提升工作向纵深发展，助力公司构建高韧性、可持续的运营体系。

3、持续推进流程与信息规划项目，赋能全球运营能力升级。2025 年上半年，SAP ERP 系统韶关、新加坡、合肥基地完成系统上线；全球 MES 系统统一平台搭建，新加坡基地于 2024 年内顺利完成上线、韶关预计 2025 年 Q3 上线，其他基地逐步推进；未来，公司将继续积极推进“数字化-可视化”项目，将各业务环节的关键业务数据通过可视化平台进行呈现；同时，公司也将持续加大在信息技术领域的投入，积极探

	<p>索 AI、大数据、物联网等新兴技术在业务和生产流程中的应用，进一步提升公司的全球运营能力与效率，为公司的全球化发展战略提供坚实保障。</p> <p>问：美国对等关税政策的调整对公司运营和业务的影响如何？</p> <p>答：从公司微观层面看：目前公司整体销往美国的业务占比约为 3%，其中由中国直接出口至美国的产品收入仅占公司总收入的约 1%。基于该业务结构，美国关税调整对公司造成的直接影响较为有限，整体处于可控范围。在采购方面，公司自 2020 年起持续推进供应链安全策略，积极推动核心物料的供应商国产化替代。目前从美国供应商的采购占比很低，依赖程度极弱，因此美国对等关税政策对公司的直接影响甚微。</p> <p>从宏观层面看：公司境内与境外业务收入占比大致各半。若全球经济因关税政策调整而出现波动，作为融入全球产业链的企业，公司业务也可能面临一定的间接影响。但凭借多元化的市场布局和灵活的供应链体系，公司已具备较强的抗风险能力，能够应对潜在的外部挑战。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 1 日

参与单位名称及人员姓名:

序号	参会人	机构名称
1	Chris Lan	Bright Valley Capital Limited
2	Jane Cheng	Jefferies HongKong Holdings Limited
3	Kelly YU	浩成资产管理有限公司
4	Xuejing Su	青骊投资管理(上海)有限公司
5	白璐	君义振华(北京)管理咨询有限公司
6	白玉欣	个人投资者
7	蔡成吉	博道基金管理有限公司
8	蔡天夫	深圳大道至诚投资管理合伙企业(有限合伙)
9	蔡鑫	武汉江腾商业管理有限公司
10	曹国军	上海天猷投资管理有限公司
11	曾宪钊	重庆诺鼎资产管理有限公司
12	曾昭灶	个人投资者
13	查业涛	杭州红骅投资管理有限公司
14	陈光毅	开源证券股份有限公司
15	陈泓羽	国投创合基金管理有限公司
16	陈凯峰	上海睿亿投资发展中心(有限合伙)
17	陈莲蓉	前海鼎智资产管理(深圳)有限公司
18	陈桥宁	惠升基金管理有限责任公司
19	陈天然	华西证券股份有限公司
20	陈晓	广东君心盈泰投资管理有限公司
21	陈晓鹏	个人投资者
22	陈新华	上海迈维资产管理有限公司
23	陈跃雄	上海道仁资产管理有限公司
24	程海泳	蓝海资产管理有限公司
25	程华	个人投资者
26	仇方君	开源证券股份有限公司
27	仇文妍	兴业证券股份有限公司
28	崔笑锦	申港证券股份有限公司
29	崔杨	阿德博兰投资
30	代昌祺	华创证券有限责任公司
31	单河	北京泽铭投资有限公司
32	单慧伟	华西证券股份有限公司
33	单卫飏	华东师范大学
34	翟伊天	青骊投资管理(上海)有限公司
35	丁俊枫	嘉合基金管理有限公司
36	董瑞斌	招商证券股份有限公司
37	董运龙	个人投资者
38	方晨	上海证券有限责任公司
39	方建	银华基金管理股份有限公司
40	方开俊	上海仁布投资管理有限公司

序号	参会人	机构名称
41	冯光亮	中泰证券股份有限公司
42	冯强	福州开发区三鑫资产管理有限公司
43	高名垚	华泰证券股份有限公司
44	高松	宏利基金管理有限公司
45	高文力	北京恒诚拓新
46	高杨	锦州银行股份有限公司
47	高耀华	共青城基研投资管理有限公司
48	高月	建信养老金管理有限责任公司
49	龚云华	上海毓璜投资管理有限公司
50	关权金	中金红彬企业管理
51	管晶鑫	浙江米仓资产管理有限公司
52	郭党钰	易知(北京)投资有限责任公司
53	郭锋	上海石锋资产管理有限公司
54	郭柯宇	中信证券股份有限公司
55	郭敏	中国信达资产管理股份有限公司
56	郭其伟	华福证券有限责任公司
57	郭思慧	上海南土资产管理有限公司
58	郭彦辉	中信建投证券股份有限公司
59	郭一江	信达证券股份有限公司
60	郭云	个人投资者
61	韩伟	隆基绿能科技股份有限公司
62	郝彪	誉辉资本管理(北京)有限责任公司
63	郝敬泉	万华化学集团股份有限公司
64	何江	个人投资者
65	侯钧皓	华西证券股份有限公司
66	胡纪相	上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)
67	胡金良	个人投资者
68	胡晓宁	北京主语城世邦物业管理有限公司
69	胡亚男	深圳丞毅投资有限公司
70	胡毓贤	个人投资者
71	胡宗杰	北京鼎欣资产管理有限公司
72	黄宝玉	郴州市尖峰投资咨询有限公司
73	黄晨	第一上海证券有限公司
74	黄进	生命保险资产管理有限公司
75	黄盼盼	上海宁涌富私募基金管理合伙企业(有限合伙)
76	黄钦龙	深圳市瀚璟实业有限公司
77	黄卫星	Rin Seart
78	江月晖	广东润融私募证券投资基金管理有限公司
79	江舟	中泰证券股份有限公司
80	姜天青	上海市申万宏源证券有限公司
81	寇宇	中天证券股份有限公司
82	旷嘉	重庆诺鼎资产管理有限公司

序号	参会人	机构名称
83	赖正健	上海贵源投资有限公司
84	黎明聪	国泰海通证券股份有限公司
85	李东友	财达证券股份有限公司
86	李凡	浦银安盛基金管理有限公司
87	李晗	创金合信基金管理有限公司
88	李怀斌	纳弗斯信息科技(上海)有限公司
89	李璟菲	广发证券股份有限公司
90	李丽杰	成都长城开发科技股份有限公司
91	李凌飞	深圳前海旭鑫资产管理有限公司
92	李宁	汇添富基金管理股份有限公司
93	李其东	上海嘉世私募基金管理有限公司
94	李倩倩	中银国际证券股份有限公司
95	李署	西藏青骊资产管理有限公司
96	李巍	个人投资者
97	李伟	北京然医科技有限公司
98	李闫	深圳市老鹰投资管理有限公司
99	李一喆	中证信资本管理(深圳)有限公司
100	李勇	奇芯光电
101	李玉玺	个人投资者
102	李子扬	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司
103	梁正芳	深圳前海汇杰达理资本有限公司
104	廖勇	福建鑫诺嘉誉投资有限公司
105	林飞	淄博创新资本管理有限公司
106	林晓枫	光大保德信基金管理有限公司
107	林照天	国信证券股份有限公司
108	刘辉	深圳市赞路股权投资管理有限公司
109	刘剑	深圳市华皓汇金私募股权投资基金管理有限公司
110	刘凯	光大证券股份有限公司
111	刘牧野	中航证券有限公司
112	刘琦	中信证券股份有限公司
113	刘玮奇	浙商证券股份有限公司
114	刘贤洁	华福证券有限责任公司
115	刘志成	南京市溧水区观山经济开发有限公司
116	刘志军	个人投资者
117	卢浩	青岛常安汇富创业投资合伙企业(有限合伙)
118	罗志强	上海乾惕投资管理有限公司
119	骆奕扬	天风证券股份有限公司
120	雒雅梅	西部证券股份有限公司
121	吕林	东方财富证券股份有限公司
122	马红丽	圆信永丰基金管理有限公司
123	马玄恒	陕西冶金院
124	麦朝明	广东和赢资产管理有限责任公司

序号	参会人	机构名称
125	孟庆锋	磐厚动量(上海)资本管理有限公司
126	宁庆	东方财富证券股份有限公司
127	牛先智	西部证券股份有限公司
128	欧阳沁春	上海申九资产管理有限公司
129	潘亘扬	海通证券股份有限公司
130	彭逸辰	开源证券股份有限公司
131	乔磊	诚朴(深圳)资产管理有限公司
132	邱军	华西证券股份有限公司
133	权蓓蕾	陕西金控资本管理企业(有限合伙)
134	饶晖	宁波美港投资管理中心(有限合伙)
135	饶欣莹	上海匀升投资管理有限公司
136	申宏治	焦作电厂
137	舒殷	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
138	司巍	深圳创富兆业金融管理有限公司
139	隋海梅	工银金融资产投资有限公司
140	孙嘉擎	招商证券股份有限公司
141	孙乐	同泰基金管理有限公司
142	唐英培	华西证券股份有限公司
143	唐哲	海南谦信私募基金管理有限公司
144	滕兆杰	上海晨燕投资管理中心(有限合伙)
145	田云	南京优群科技有限公司
146	童驯	上海同彝投资管理中心(有限合伙)
147	涂利力	上海耀之私募基金管理中心(有限合伙)
148	汪洋	北京神农投资管理股份有限公司
149	王澄	国泰海通证券股份有限公司
150	王东辉	个人投资者
151	王海	国联民生证券股份有限公司
152	王红雨	成都凯滨投资有限公司
153	王佳晨	富国基金管理有限公司
154	王杰	北京名爵天下
155	王莉	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
156	王亮	广发证券股份有限公司
157	王林鹏	深圳证券时报社有限公司
158	王钱维	天瑞万合(上海)私募基金管理有限公司
159	王书伟	华美国际投资集团有限公司
160	王思宸	中国银河证券股份有限公司
161	王天瑜	南方基金管理股份有限公司
162	王文杰	上海石锋资产管理有限公司
163	王星涵	鹏星建筑
164	王怡凡	上海元昊投资管理有限公司
165	王柱峰	Open Door Investment Management Group
166	魏巍	中信期货有限公司

序号	参会人	机构名称
167	魏小东	个人投资者
168	魏征宇	华福证券有限责任公司
169	文灿	国泰海通证券股份有限公司
170	翁佳樑	上海榕湖投资管理有限公司
171	翁林开	中国银河证券股份有限公司
172	邬成律	北京崇山股权投资管理有限责任公司
173	吴家庆	赢舟资产管理有限公司
174	吴小佳	华福证券有限责任公司
175	吴晓林	个人投资者
176	吴晓宇	华泰证券(上海)资产管理有限公司
177	吴楊	东睦新材料集团股份有限公司
178	吴兆方	个人投资者
179	吴兆华	征金资本管理有限公司
180	吴振华	中信保诚基金管理有限公司
181	吴祖鹏	广发证券股份有限公司
182	夏一	玄卜投资(上海)有限公司
183	肖斌	深圳市睿德信投资集团有限公司
184	忻子焕	中航信托股份有限公司
185	熊军	华金证券股份有限公司
186	徐冰玉	上海亘曦私募基金管理有限公司
187	徐凡	西部证券股份有限公司
188	徐芳	中信建投基金管理有限公司
189	徐霆	上海新高信会计师事务所有限公司
190	徐巡	申万菱信基金管理有限公司
191	徐一丹	西南证券股份有限公司
192	许悦	农银汇理基金管理有限公司
193	薛和斌	上海晟盟资产管理有限公司
194	杨杰	北京鼎高资本管理有限公司
195	杨桐	中国民生银行股份有限公司
196	杨一	红土创新基金管理有限公司
197	杨渝	上海喜世润投资管理有限公司
198	叶振飞	上海尚湖投资管理有限公司
199	尹杰	深圳市宏盛鹏达投资有限公司
200	游智子	浩成资产管理有限公司
201	于良涛	上海递归私募基金管理有限公司
202	于沐阳	南京数弈众城投资管理有限公司
203	袁鹏涛	上海中域资产管理中心(有限合伙)
204	詹浏洋	国信证券股份有限公司
205	张春龙	海南君阳私募基金管理有限公司
206	张洪芳	个人投资者
207	张江城	上海伯兄资产管理中心(有限合伙)
208	张璟	西部证券股份有限公司

序号	参会人	机构名称
209	张看	合众资产管理股份有限公司
210	张璐	华鑫证券有限责任公司
211	张天	山西证券股份有限公司
212	张伟民	诺安基金管理有限公司
213	张伟明	上海冲积资产管理中心(有限合伙)
214	张小东	浙江壁虎投资管理有限公司
215	张旭	北京鼎欣资产管理有限公司
216	张延明	上海睿亿投资发展中心(有限合伙)
217	张宇凡	国信证券股份有限公司
218	张政	深圳市景元天成投资顾问有限公司
219	章诚	杭州遂玖私募基金管理有限公司
220	章海默	山证国际资产管理有限公司
221	赵超	上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)
222	赵达爽	成都德冠物业管理股份有限公司
223	赵东坡	建投准能
224	赵靛	广发证券股份有限公司
225	赵水平	上海望道中观私募基金管理有限公司
226	赵旭杨	开源证券股份有限公司
227	赵忆波	基明资产管理(上海)有限公司
228	郑常斌	中航基金管理有限公司
229	郑欣怡	中国国际金融股份有限公司
230	周东峰	个人投资者
231	周健辉	广东九易资本管理有限公司
232	周志鹏	昆仑健康保险股份有限公司
233	朱陈星	财通证券股份有限公司
234	朱戈宇	上海站观资产管理有限公司
235	朱锟旭	华商基金管理有限公司
236	朱文龙	亚泷投资管理有限公司
237	朱宇澍	光大证券股份有限公司
238	竺林	广东广机国际招标股份有限公司
239	庄椀笙	北京宽源资产管理有限责任公司
240	庄严	申万宏源证券有限公司
241	邹臣	中原证券股份有限公司
242	邹国英	万海资本有限公司
243	邹勇	个人投资者
244	左一锟	招商证券股份有限公司