

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2025-004

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 投资者开放日、券商策略会等
参与单位名称及人员姓名	382 家机构 713 名参与人员，详见附件清单。
时间	2025 年 5 月 19-23 日、5 月 26-30 日、6 月 3-5 日、6 月 12-13 日、6 月 18-20 日、6 月 23-27 日
地点	深圳市南山区高新技术产业园区科技南十二路迈瑞大厦 投资人办公室、券商策略会会场
上市公司接待人员姓名	董事长 李西廷 高级副总裁 李新胜 董事会秘书 李文楣 投资者关系团队 钱宇浩、杨惠茹
投资者关系活动主要内容介绍	1、互动提问 问：请问公司有没有充分的信心能够成为全球前十、甚至前五的医疗器械公司，大概会在什么时间实现这一目标呢？ 答：全球前十的医疗器械公司都是各个细分赛道的杰出企业，他们在工业和医疗技术方面取得了巨大成就，值得我们尊重。迈瑞在中国市场已经展现出强大的竞争力，尤其在监护仪领域，市场份额已经超过一半，绝大部分成熟业务如麻醉机、呼吸机、除颤仪、血球、超声等均在国内市场实现了大幅度领先的市场地位。

医疗器械行业涉及多个学科，迈瑞虽在其中扮演重要角色，但行业的发展需要各方共同努力。我们希望国内行业整体加大研发投入，加快掌握核心技术，提升综合竞争力。同时我们始终强调，医疗器械的稳定性和可靠性至关重要，无论在任何环境下，医疗设备都必须正常运行。这不仅是技术的要求，更是对患者的负责。

国家倡导的创新，旨在推动各行业掌握核心技术，为国家发展贡献力量。迈瑞将继续秉持这一理念，努力提升自身实力，为国家的医疗事业和科技进步做出更大贡献，同时争取早日实现医疗器械全球排名前十的市场地位。

问：公司究竟有什么独特的“绝招”和卓越的经营能力，能够在激烈的市场竞争中取得出色的成绩，并保持这种差异化优势？这种优势是否能够长期维持？

答：迈瑞之所以能够取得如今的成绩并保持稳健发展，核心在于对细节的极致追求与扎实的执行力，将每一个环节做到极致。迈瑞在研发、管理、销售等各个环节均建立了严格的流程与规范。

同时，迈瑞的成功也离不开时代赋予的机遇。在国家发展的大背景下，迈瑞凭借敏锐的市场洞察力和持续的创新投入，牢牢把握住了发展机遇。我们深知，只有不断创新和努力，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

此外，迈瑞高度重视员工的培养与福利。新员工入职后，公司会进行系统的培训，帮助他们快速融入公司文化和工作环境。我们为员工提供良好的工作环境，注重食堂卫生、办公场所舒适度等细节，同时提供有竞争力的薪资待遇，确保员工能够安心工作。只有员工满意，才能更好地服务客户，推动公司发展。

迈瑞的成功并非偶然，而是多年来坚持扎实做事、注重细节的结果。我们始终保持谦逊的态度，不断学习和进步，时刻保持风险意识。我们深知，企业的发展永远在路上，只有用心做好每一个细节，才能在市场竞争中脱颖而出，实现可持续发展。

问：受到各种外部因素的干扰，从 2023 年下半年开始迈瑞的业绩增速便开始回落，请问董事长如何带领公司克服外部的挑战，帮助迈瑞业绩重回快速增长？

答：迈瑞是抗疫主力产品的供应商，疫情期间政府及医院采购量激增，疫情后设备存量充足，市场需求自然放缓，这是客观经济规律所致。同时，单边主义贸易摩擦对公司业务亦有影响，但公司始终以积极态度应对各类挑战。

目前，迈瑞研发团队规模达 5000 人，在国内医疗器械企业中处于领先地位，保障了公司产品在国内外市场的竞争力。国际市场方面，公司聚焦高端市场需求，在美国监护仪、麻醉机市场的占有率已位列第三；凭借产品优势，公司持续开拓欧洲等海外市场。国内市场方面，针对基层医疗需求，公司以技术创新提升产品性价比，着力通过技术突破提升市场占有率。

此外，公司依托自身研发优势，积极布局 IT、人工智能等前沿技术，在智慧医疗领域形成了差异化优势。例如垂直大模型在 ICU 场景的应用提升了诊疗效率、AI 阅片准确率超 98%且效率较人工提升 10 倍。

历史经验表明，迈瑞在 2008 年金融危机、2015 年医疗行业整顿等挑战中均能通过政策适配与技术创新把握机遇。我们将持续通过研发投入夯实核心技术，通过政策洞察与全球化布局重回快速增长轨道。

问：国内医疗领域政策不断，不少政策对行业的发展造成了一些扰动，请问公司如何去应对国内政策的挑战？

答：集采、按病种付费、医疗服务价格调整都是中国市场走向成熟的必经之路，这些改革显著加快了我国医疗器械的高端突破和进口替代。长期来看，这些政策给国产行业龙头带来更多的机会。经过过去几年的历练，公司对集采等各项政策的理解和适应能力都在加强，对政策解读的时效性、政策配合的积极主动性显著提升，这都为公司、政策贯彻的执行力提供了充分保

障。

对迈瑞来说，集采使公司的国内市场占有率大幅提升，而毛利率却没有太大变化，这其中的关键是公司掌握了核心技术。展望未来，国内市场需要长期拥抱医保政策变化，公司也将继续积极主动地去顺应这些政策带来的变化，抓住机遇，力争更好的发展。

问：迈瑞作为医疗器械行业当中国际化做得非常优秀的一家公司，在当前大环境下国际化有非常多的挑战，尤其后续可能面临各国原产地认定趋严的情况。未来迈瑞在供应链布局包括海外生产布局上会有哪些考虑，既能让公司有比较好的发展，又能规避一定的风险？

答：迈瑞一直以来都积极看好并持续深耕海外市场，长期来看，公司的国际营收占比应该要达到七成。迈瑞的国际化征程开始于 25 年前，历经几个阶段，目前在全球主要市场已经深深扎根，进入深度本地化阶段。目前，迈瑞在全球拥有 60 多家境外子公司，3000 多名海外员工，其中超过九成是本地员工。过去几年，我们通过收并购、对外合作等方式，已在海外 13 个国家布局了本地化生产基地，未来还将持续深化海外布局。

未来，迈瑞还将秉持合规运营的理念，严守各国法律法规，善用本地化员工，深化其对迈瑞文化的认知和认同，借助专业机构保障原产地认定合规，进一步加强国际供应链布局，同步构建国际化的营销体系、售后服务体系，推动国际化战略深度落地。

问：从能力角度，资本市场对公司从设备转型到流水型业务有担忧，公司现在做了哪些准备完成流水化业务转型？

答：与设备业务的模式不同，流水型业务考验着一家公司的整体体系，包含相关产品的研发、制造、全球交付及销售。公司通过收购惠泰，补齐了在某些核心技术方面的短板，补全了我们的能力版图。未来，公司还将通过整合迈瑞强大的设备平台的技术创新能力，以及惠泰在高值耗材领域的研

发、生产能力，向更多科室设备和高值耗材领域进行布局。

问：迈瑞化学发光和罗氏相比目前具体在哪些方面有差距？未来如何缩小这个差距？发光性能差距缩小后，在客户端、尤其是海外客户端是如何得到验证并认可的？

答：早期，在化学发光领域，迈瑞的传染性疾病与肿瘤标志物套餐首先获得了国内客户的认可。收购海肽生物后，通过在甲状腺功能、心脏标志物套餐产品上持续发力，过去两年这些套餐也获得了广大三级医院客户的认可。2025 年，公司激素套餐全新一代产品即将发布，我们同样有信心能够追赶上进口品牌。

与此同时，公司将继续强化海外本地化能力。自收购德国 DiaSys 以来，公司流水型业务实现了本地运营，令欧洲客户对迈瑞的品牌认知、企业认知发生了很大改变，增强了客户信任和信心。未来，公司还将在欧洲、发展中国家等地建厂，建立本地化运营团队，持续强化海外本地化能力。

近期，迈瑞的心脏标志物套餐项目和激素套餐项目在 IFCC 上获得了欧美专家的广泛认可，相关组织正积极寻求与公司研发的临床学术合作；在国内市场，通过在一大批三甲医院的长时间使用，证明了公司的产品性能已不弱于进口品牌。我们有信心在今年补齐最后的激素套餐，力争在化学发光五大核心常规套餐上追赶进口品牌，并且在部分项目的局部性能上实现超越进口品牌。

问：如何在没有其他品牌医疗设备的数据接口协议的前提下，做到数据的精确抓取和分析？迈瑞的设备相比其他品牌有哪些优势？

答：在模型训练阶段，迈瑞与合作伙伴签署了严格的保密协议，所有数据均要经过严格脱敏与医院审核，通过本地部署、数据不出域，实现数据隐私保护。迈瑞“瑞智联”的数据物联平台在推出的十多年间，通过协议方式实现与绝大部分主流品牌设备对接，不存在无法连接数据的情况。

目前，迈瑞的物联设备不仅可以对接第三方系统，还具有数据更全面、更真实、更高精三大优势，让使用迈瑞设备的临床场景能够更加精准还原患者画像。同时，基于迈瑞“人、机、物”三元融合和诸多底层的 AI 应用，通过迈瑞自有的生态通道将数据反馈回设备，形成“设备+IT+AI”数智化整体解决方案，这也是迈瑞能与国际品牌竞争的重要优势之一。

问：公司如何平衡传统业务与新兴种子业务的研发资源分配？

答：公司按年度规划优先保障主营业务，同时倾斜预算与资源支持种子业务。策略包括：抽调主营业务资深人员支持新业务，同时招聘应届生补充传统岗位；新增资源投入种子业务，包括招聘行业专家、加大研发设备投入等。公司现有 5000 余人研发团队，可通过灵活调配，在确保主营业务稳定的同时，有序推进种子业务发展。

问：海外市场各科室医生及专家的产品使用习惯和场景与国内存在差异，研发端如何评估产品的个性化研发需求，针对海外市场目前有哪些举措？

答：迈瑞做产品遵循既定流程，在完成产品开发、稳定性验证后做好临床确认，确保客户需求得到满足后才会真正推向市场。

在产品构思阶段，公司团队会选定目标市场国家进行调研，例如北美市场因技师和诊断医生分工不同，工作流差异大，需提前调研。海外本地化团队在很多国家均配备专人负责临床、市场和用户需求等工作，产品构思时会与他们沟通不同国家的需求差异。构建产品时，公司更注重临床使用的灵活性，通过系统预制不同配置，满足不同国家用户的个性化操作习惯，这样便无需改动产品本身。以报警管理产品为例，国内外护士使用习惯不同，国外护士平均年纪偏大，偏好手机屏幕接收报警；国内护士平均年纪较年轻，喜欢手表方式，两者使用习惯存在较大差异。因此，产品逻辑相同，仅推送方式不同。

迈瑞能把产品做好的底层逻辑在于务实、在于洞见临床需求。第一，要

具备能站在客户角度思考的同理心；第二，要有将想法转化为产品的创新思维和执行能力。

公司产品在海外上市前主要分为几个阶段：首先，公司会将产品拿到国际主要区域，由当地营销团队在客户端进行临床评价，收集反馈，以确定产品方向和交互等是否满足需求；上市后，进入小范围销售或临床测试阶段，通过留存用户在真实场景中的使用反馈，不断迭代产品；约一年多后，再全面推开国际市场销售。这样能够确保每个产品在上市销售后的表现相对稳定，也符合当地市场需求。

问：迈瑞的 IVD 流水线产品相比罗氏、雅培等进口品牌有何优势和劣势，后续重点改进和升级的点有哪些？

答：通过对进口品牌流水线产品的多年研究，发现进口品牌的流水线基本是两个厂家整合或一个厂家的不同团队开发的产品。因此，进口品牌流水线设计较为零散，从而带来体积大、成本高、效率低等问题。

迈瑞的 MT8000 产品则由深圳研发团队统一设计，从方案设计之初就天然保证团队协作与融合，使得公司流水线产品在设计上实现了体积小、效率高特性。迈瑞的流水线产品非常好地践行了“看到问题并且解决问题”的能力，未来迈瑞的流水线一定可以继续发挥该能力并持续提升。

当前流水线与进口品牌的差距主要有两方面：首先，功能模块上 MT8000 还缺乏国外客户必需的分杯模块，目前正在积极规划中；其次是中间件，与进口品牌相比，MT8000 在适配欧洲客户信息化需求方面还需积极探索，目前研发已投入资源进行深度调研和预研。相信在不久的将来，迈瑞的流水线产品能够在欧洲市场与其他进口品牌一较高下。

问：迈瑞的 MPI 体系在耗材适配性上表现如何？收购惠泰后合作情况怎样？原本的平台体系在转型流水型业务上的适配性如何，还需要哪些调整？

答：在推进业务发展过程中，我们深刻认识到，不可能将设备的研发体系完全照搬至流水业务和 IT 业务，原因是会导致流水业务和 IT 业务迭代速度变慢。公司近两年正在进行两项工作，即在 MPI 体系上做出针对 IT 和流水型业务的调整精简，精简主要体现在“抓两头”，一个是各产品的构思和立项，第二个是产品上市。耗材业务的中间环节比设备业务精简，要保证既能一次性把事情做对，还要保证能够快速迭代，这是耗材 MPI 的精髓所在。

问：公司的“数智化、流水化”未来 5-10 年都将是内生成长动力，目前在哪些环节、产品或底层能力上存在短板？未来哪些可通过内生资源解决？哪些需通过并购解决？

答：公司拓展流水型业务、数智化业务的同时也一直在思考短板在哪里。当前主要从两个方面去考虑：产品研发端与销售端。

研发端，公司通过自建团队和投资惠泰，已补齐信息化和高耗领域的研发能力，目前外延需求不紧迫。未来，如果在新领域、细分领域能力不足，可能还会通过外延并购来解决。

销售端，由于公司在信息化和耗材业务的积累时间不长，同时方案营销与单纯的设备销售不同，而是要根据客户需求、能力和信息化程度定制方案，并说服多个角色才能逐渐促成一个项目，在实施阶段还需专业人员的操作和运维。因此，在方案营销的能力上我们仍需加强，如吸纳行业内 IT、AI 方面人才加入团队。海外高值耗材营销方面，也存在包括本地化交付、本地化渠道和销售的短板。公司一方面要自建，另一方面可能通过外延式收购补足能力，如收购德国 DiaSys 便是看中其全球生产布局和物流交付能力。未来，公司在心血管、微创外科等高耗领域也要有当地比较专业的销售人员和经销商，同时也会考虑收购本地化平台来弥补短板。

问：公司“三瑞”生态模式在国内表现出色，请问在海外布局方面，“三瑞”模式能否在发展中国家进行复制？面对发达国家的存量市场，公司采取了哪些差异化竞争策略？

答：医疗数智化的关键是全面、真实、连续的临床数据。公司基于临床场景，构建了开放的、可生长的“三瑞”生态系统，实现了“设备+IT+AI”的初步融合，为医疗设备间融合创新与数据整合提供了基础，能够充分发挥自动化与智能化价值，提升诊疗效率。基于大模型的数智化业务，迈瑞当前重点聚焦中国市场。在海外布局方面，“三瑞”生态模式将以设备端互联互通为基础，积极推进本地化部署与信息安全可控，向下延伸设备物联层、向上整合智能化大模型，推进全球智能化赋能的应用拓展。

问：请问过去迈瑞推出并在销售端大放异彩的创新爆品是如何开发出来的？可以挑一个产品讲讲想法是怎么来的？解决了临床哪些问题？

答：迈瑞秉持以技术创新为精神内核的理念，始终走在行业内技术创新升级的最前端。在产品研发方面，公司有三大关键要素：第一，精准洞察用户的核心需求，明确产品创新点、目标客群及定价策略；第二，产品须达到行业标杆性能和水平，确保用户体验；第三，依托营销体系与销售团队对产品进行持续推广。以超声刀为例，区别于过往国内同行普遍采用的逆向工程模式，公司团队转向正向设计模式，通过刀头结构创新与自适应算法升级，有效提升精细化切割的稳定性，成功解决了传统产品切割效率低、易粘刀及断刀等痛点。该产品上市两年内销量表现亮眼。

问：结合临床反馈，国产手术机器人和达芬奇相比具有显著差距，请问导致差距的难点和痛点是什么？

答：在手术机器人领域，当前国内相关企业普遍欠缺系统性的研发生产能力，如新进企业普遍缺乏完善的研发、制造及销售体系的构建能力，大型跨界企业则受限于能力与技术积累不足。此外，手术机器人产业链条较长，涉及腔镜系统、能量平台、器械及光学等。

迈瑞在切入手术机器人赛道前期，优先完成了底层能力布局，在腔镜、能量平台与器械等基础领域构筑了坚实的技术积累。迈瑞虽为后来者，但凭借垂直整合的产业链优势与体系化能力，已具备快速追赶的坚实基础。我们

	期待通过自身实践推动全产业链升级，助力国产手术机器人实现技术突破与规模化发展，从而达到全球一流水平。 问：在体外诊断板块，请问即将上市的分子 PCR、以及在研的临床质谱，未来如何与我们现有 IVD 产品结合起来并发挥出协同效应？ 答：分子 PCR、临床质谱两大新品的战略设计始终围绕公司主营业务协同展开，分子产品瞄准的门急诊场景与当前公司 IVD 所在的强势客户群高度重合，可依托相同的客户群、商业逻辑及渠道网络实现快速渗透；临床质谱则首先聚焦在激素、维生素等检测领域，与生化免疫项目高度吻合，和 TLA 组成自动化解决方案。未来迈瑞将充分利用 IVD 成熟平台与渠道资源，驱动新品快速突破并强化整体诊断方案的覆盖深度与竞争力。 其他：本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息，其他交流内容已在过往发布的投资者关系活动记录表中披露。
附件清单(如有)	请见附件《与会清单》

附件：《与会清单》

公司名称	公司名称
Abrdn Holdings Limited	国泰海通证券股份有限公司
ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	国泰基金管理有限公司
Albizia Capital Pte Ltd	国泰君安证券股份有限公司
AllianceBernstein Limited	国投瑞银基金管理有限公司
Allianz Global Investors GmbH	国投证券股份有限公司
Allspring Global Investments	国投证券资产管理有限公司
Amiral Gestion SA	国网英大国际控股集团有限公司
Amundi Asset Management	国信证券股份有限公司
Antipodes Partners Limited	国元证券股份有限公司
APG Asset Management	海南果实私募基金管理有限公司
AR Capital Pte Limited	海南宽行私募基金管理有限公司
Aristotle Capital Management LLC	海南羊角私募基金管理合伙企业

Arrowpoint Investment Partners	海南宇亿投资有限公司
Artisan Partners Limited Partnership	韩国投资基金管理公司
Ashmore Investment Management Limited	杭州军璐投资有限公司
Avanda Investment Management Pte. Ltd.	红杉资本投资管理有限公司
AXA Fund Management S.A.	宏利基金管理有限公司
Banque de Luxembourg S.A.	泓德基金管理有限公司
Bellevue Asset Management	花旗环球金融亚洲有限公司
BlackRock Investment Management	华安证券股份有限公司
Bluecrest Capital	华宝基金管理有限公司
Blueprint Forest	华创证券有限责任公司
Broad Peak Master Fund II Ltd	华福证券有限责任公司
Caisse De Depot Et Placement Du Quebec	华富基金管理有限公司
Capital World Investors	华杰高景医疗产业基金
Capstone Capital	华能贵诚信托有限公司
Causeway Capital Management	华泰联合证券有限责任公司
CDP Global Asset Management	华泰证券(上海)资产管理有限公司
Citadel Advisors Europe Limited	华泰证券股份有限公司
Citi Bank	华西证券股份有限公司
Coatue Management LLC	华夏基金管理有限公司
Comgest S.A.	华夏未来资本管理有限公司
Crosby Advisors LLC	华源证券股份有限公司
Cross Investment Corp.	黄石市国资基金管理有限公司
Curisa Capital, LLC	汇华理财有限公司
Daiwa Asset Management	汇添富基金管理股份有限公司
Davidson Kempner Capital Management LP	惠理海外投资基金管理(上海)有限公司
Deutsche Bank AG	惠升基金管理有限责任公司
Dodge & Cox Investment Managers	嘉实基金管理有限公司
DWS Investments Hong Kong Limited	嘉兴璟澄股权投资合伙企业(有限合伙)
Eastspring Investments (Singapore) Limited	价值源私募基金管理(山东)有限公司
Farallon Capital Management	建信理财有限责任公司
Fenghe Fund Management Pte. Ltd.	建信养老金管理有限责任公司
Fidelity International Limited	江苏瑞华投资控股集团有限公司
Fiera Capital Corporation	交银国际资产管理有限公司
FountainCap Research & Investment (Hong Kong) Company Limited	金鹰基金管理有限公司
Fullerton Fund Management Company Limited	鲸域资产管理(上海)有限公司
Gemway Assets	景顺长城基金管理有限公司
Generation Investment Management LLP	巨杉(上海)资产管理有限公司
GIB UK Holdings Limited	凯联(北京)投资基金管理有限公司
GIC Private Limited	联富金融集团有限公司
Goldman Sachs Asset Management	路博迈基金管理(中国)有限公司
Grandeur Peak Global Advisors LLC	民银资本控股有限公司
Guoline Overseas Limited	沐德资产管理(北京)有限公司

Handelsbanken Asset Management	南方基金管理股份有限公司
Harding Loevner Management	宁波梅山保税港区圆合资本管理有限公司
Harris Associates	宁波银行股份有限公司
Harvest Global Investments Limited	宁银理财有限责任公司
HSBC Global Asset Management	农银理财有限责任公司
HSZ (Hong Kong) Limited	诺安基金管理有限公司
Impax Asset Management Limited	平安证券股份有限公司
Infini Capital Management Limited	七星(厦门)投资管理有限公司
Invesco Asset Management Limited	骐奕投资有限公司
J. Safra Sarasin Asset Management	前海开源基金管理有限公司
Janchor Partners Limited	青榕资产管理有限公司
Janus Henderson Investors UK Limited	睿远基金管理有限公司
Jarislowsky Fraser Limited	汕头市元泰投资咨询有限公司
JP Morgan Asset Management	上海德晖景和投资管理有限公司
Jupiter Research Capital (Asia) Limited	上海鼎锋资产管理有限公司
Kontiki Capital Management (Hong Kong) Limited	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
Lake Bleu Capital (Hong Kong) Limited	上海国际信托有限公司
Lazard Asset Management	上海国泰君安证券资产管理有限公司
Lion Global Investors Limited	上海海通证券资产管理有限公司
Lombard Odier Asset Management	上海翰潭投资管理有限公司
Lombard Odier Private Bank	上海和谐汇一资产管理有限公司
LYGH Capital Pte. Ltd.	上海景领投资管理有限公司
Marshall Wace Asset Management Limited	上海九益私募基金管理有限公司
Matthews International Capital Management	上海君合投资管理有限公司
Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited	上海力景投资咨询有限公司
Millennium Partners L.P.	上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)
Mondrian Investment Partners Limited	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
Morgan Stanley Investment Management Inc.	上海朋河投资管理有限公司
Neuberger Berman Asia Limited	上海谦璞投资管理有限公司
New Silk Road Investment Pte. Ltd.	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
Newport Asia Investment Limited	上海文多资产管理中心(有限合伙)
Newton Investment Management	上海易正朗投资管理有限公司
Nikko Asset Management Asia Limited	上海涌津投资管理有限公司
Ninety One UK Limited	上海正心谷投资管理有限公司
Nomura Asset Management Singapore Ltd	尚石投资管理有限责任公司
Oaktree Capital Management	深圳财沣投资有限公司
OBAM Investment Management B.V.	深圳德群资本管理有限公司
Obeikan Investment Group	深圳方德信基金有限公司
OrbiMed Advisors LLC	深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司
Ostrum Asset Management	深圳国源信达资本管理有限公司

Overlook Investments Limited	深圳海富凌资本管理有限公司
Panjing Harbourview Investment Fund	深圳华强鼎信投资有限公司
Pantheum Partners Limited	深圳菁英时代基金管理股份有限公司
Pictet Asset Management Limited	深圳菁英时代资本管理有限公司
Piquemal Houghton Investments	深圳骏胜私募证券投资基金管理有限公司
Point72 Asset Management	深圳乐中控股有限公司
Polar Capital Partners Limited	深圳量度资本投资管理有限公司
Polymer Capital Management (HK) Limited	深圳茂源财富管理有限公司
Principal Asset Management Berhad	深圳民沣私募证券投资基金管理有限公司
Putnam Investment Management	深圳民森投资有限公司
Rathbone Brothers Plc	深圳前海汇杰达理资本有限公司
RBC Global Asset Management	深圳前海勤智国际资本管理有限公司
RHB Asset Management	深圳润盈达投资有限公司
RWC Partners Limited	深圳市本利达资产管理有限公司
Schroders Group	深圳市大川乾元科技有限公司
Singular Asset Management	深圳市德典投资有限公司
Springhill Fund Asset Management	深圳市东方马拉松投资管理有限公司
State Street Global Advisors Asia Limited	深圳市红筹投资有限公司
Stewart Investors	深圳市坤厚私募证券投资基金管理有限公司
Sumitomo Mitsui Trust Asset Management	深圳市明达资产管理有限公司
T. Rowe Price Associates, Inc.	深圳市明辉投资有限公司
Temasek Holdings Consulting (Shanghai) Co. Ltd	深圳市千榕资产管理有限公司
Thompson, Siegel & Walmsley LLC	深圳市前海安裕投资合伙企业(有限合伙)
TIAA Global Asset Management	深圳市前海灏瀚财富管理有限公司
Tiger Pacific Capital	深圳市前海钰锦投资管理有限公司
Tokio Marine Asset Management	深圳市清水源投资管理有限公司
Triata Capital Limited	深圳市容璞投资管理有限公司
TT International Investment Management	深圳市榕树投资管理有限公司
Turiya Advisors Asia Limited	深圳市三木投资有限公司
UBS AG	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
Union Bancaire Privée	深圳市相树投资管理有限公司
UOB Kay Hian (Hong Kong) Limited	深圳市新世界金融控股有限公司
Verition Fund Management LLC	深圳市兴海荣投资有限公司
Vivendus Capital Partners	深圳市优美利投资管理有限公司
Vontobel Asset Management	深圳市智诚海威资产管理有限公司
Voya Investment Management Co. LLC	深圳市中金岭南资本运营有限公司
WCM Investment Management	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司
Wellington Management Company LLP	深圳文曲星企业管理合伙企业(有限合伙)

White Oak Capital	首源投资(香港)有限公司
Yiheng Capital Holdings Limited	苏泊尔集团有限公司
Zürcher Kantonalbank	太平洋证券股份有限公司
安徽明泽投资管理有限公司	太朴持信私募基金管理(珠海)有限公司
宝盈基金管理有限公司	泰康基金管理有限公司
北京神农投资管理股份有限公司	泰康资产管理有限责任公司
北京玺悦资产管理有限公司	天风证券股份有限公司
北京信达君和投资基金管理有限公司	天治基金管理有限公司
北京源沣投资管理有限公司	通用技术集团资本有限公司
北京中财利达投资基金管理有限公司	万科国际股份有限公司
毕盛(上海)投资管理有限公司	无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)
碧云银霞投资管理咨询有限公司	西藏长金投资管理有限公司
博道基金管理有限公司	西南证券股份有限公司
博时基金管理有限公司	信达证券股份有限公司
财通基金管理有限公司	兴全基金管理有限公司
财信证券股份有限公司	兴业基金管理有限公司
长城财富保险资产管理股份有限公司	兴业证券股份有限公司
长城证券股份有限公司	兴证全球基金管理有限公司
长盛基金管理有限公司	兴证证券资产管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	野村国际(香港)有限公司
淳厚基金管理有限公司	易方达基金管理有限公司
大成基金管理有限公司	易米基金管理有限公司
大家资产管理有限责任公司	永安国富资产管理有限公司
淡水泉(北京)投资管理有限公司	友邦人寿保险有限公司
德邦基金管理有限公司	圆信永丰基金管理有限公司
德邦证券股份有限公司	远东宏信有限公司
鼎和财产保险股份有限公司	远信(珠海)私募基金管理有限公司
东北证券股份有限公司	招商基金管理有限公司
敦和资产管理有限公司	招商银行股份有限公司
方正证券股份有限公司	招商证券股份有限公司
佛山抱石商业投资有限公司	招银国际证券有限公司
富达利泰投资管理(上海)有限公司	浙江纳轩私募基金管理有限公司
富恩德(北京)资产管理有限公司	浙江永禧投资管理有限公司
富国基金管理有限公司	浙江浙商证券资产管理有限公司
富兰克林邓普顿投资(亚洲)有限公司	中庚基金管理有限公司
富荣基金管理有限公司	中国光大资产管理有限公司
富瑞金融集团香港有限公司	中国国际金融股份有限公司
高瓴资本管理有限公司	中国开思资产管理有限公司(上海)
高盛(亚洲)有限责任公司	中国农业银行股份有限公司
工银瑞信基金管理有限公司	中国平安资本有限责任公司
共青城寻阍私募基金管理有限公司	中国信达资产管理股份有限公司
光大保德信基金管理有限公司	中国银河证券股份有限公司
光大证券股份有限公司	中国银行证券股份有限公司

广东熵简私募基金管理有限公司	中欧基金管理有限公司
广东天辰元信私募基金管理有限公司	中泰国际证券有限公司
广东正圆私募基金管理有限公司	中泰金融国际有限公司
广发基金管理有限公司	中泰证券股份有限公司
广发信德投资管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
广发证券股份有限公司	中信证券股份有限公司
广州晨骏企业管理有限公司	中信证券资产管理有限公司
广州鸣海投资有限公司	中兴汉广(北京)私募基金管理有限公司
广州市里思私募证券投资基金管理有限公司	中银国际证券股份有限公司
广州玄甲私募基金管理有限公司	中邮创业基金管理股份有限公司
广州泽恩投资控股有限公司	中邮证券有限责任公司
国华兴益保险资产管理有限公司	朱雀基金管理有限公司
国金证券股份有限公司	珠海横琴乘风私募基金管理合伙企业 (有限合伙)
国联安基金管理有限公司	珠海立本私募基金管理合伙企业
国联民生证券股份有限公司	珠海中乾景隆资产管理有限公司
国任财产保险股份有限公司	个人投资者
国盛证券有限责任公司	