

证券代码：002475

证券简称：立讯精密

立讯精密工业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 其他：电话会议
参与单位名 称及人员姓 名	请见附件
时间	2025 年 8 月 27 日-8 月 28 日
地点	广东省东莞市清溪镇北环路 313 号
上市公司接 待人员姓名	董事长、总经理王来春女士；集团首席运营官李斌先生；数据中心业务负责人熊藤芳先生、汽车业务负责人李晶女士；财务总监吴天送先生；会计机构负责人陈会永先生；董事会秘书肖云兮女士；证券事务代表陈蔚航先生。
投资者关系 活动主要内 容介绍	一、公司董事长、总经理王来春女士针对公司 2025 年上半年整体经营情况进行说明 从整体财务数据来看，公司今年上半年业绩实现稳健增长，上半年营业收入 1,245.03 亿元，同比增长 20.18%；归母净利润 66.44 亿元，同比增长 23.13%。这一成绩的取得，得益于公司在多业务板块的协同发力以及对市场趋势的精准把握。对于我们这类 B2B 公司而言，这需要提前 3-5 年的规划布局方能实现。 分业务板块来看，消费电子业务作为公司的传统优势领域，实现营收 977.99 亿元，同比增长 14.32%，上半年仍是营收的主要贡献力量。面对消费电子市场的激烈竞争，我们以“场景生态、AI 赋能、全球协同”为战略，通过“垂直整合+场景创新”双轮驱动，不断拓展成长空间。我们在 OEM 和 ODM 领域实现了全链条突破：纵向延伸 ODM 产品线，完成了“零件-模组-整机”的垂直整合；横向积极推进客户业务拓展，构建起全场景的产品体系，进一步巩固了我们在消费电子市场的领先地位。

通讯业务方面，多领域共同发力，全方位提升了我们在通讯业务领域的综合实力。上半年通讯互联产品及精密组件营收 **110.98** 亿元，同比增长 **48.65%**。其中，我们的电连接产品全球竞争力进一步凸显，**224G** 高速线缆产品已实现量产，**448G** 产品也已与多家主流客户展开预研工作；光连接领域成果亦显著，**800G** 硅光模块实现量产，**1.6T** 产品正进行客户验证，同时对后续 **5** 纳米产品也已展开布局，在 **LRO/LPO** 等关键技术上进行了早期的探索；热管理业务预计在 **2025** 年将实现营收和利润的翻倍增长；电源管理模块的电源产品已通过北美核心客户认证并进入量产阶段，具备了一次、二次、三次电源供应能力。

汽车业务无疑是公司发展的另一大亮点，展现出了强劲的增长势头。上半年汽车互联产品及精密组件实现营收 **86.58** 亿元，同比增长 **82.07%**。在汽车线束领域，我们在高压、高速线束方面持续发力，**2024** 年获得多个新项目定点，并在 **2025** 年陆续实现量产；汽车连接器方面，高压产品稳定供货，低压、高速产品在主流车厂项目中也取得突破；智能驾舱和智能辅助驾驶领域，除了 **EMS** 模式项目，自主研发的产品也获得了头部客户定点，预计在 **2025** 年第四季度实现批量供货；**2024** 年新布局的智能底盘产品线，预计在 **2025** 年实现营收的 **0** 到 **1** 突破；动力系统已实现批量稳定供货，并在 **2025** 年启动 **JDM** 合作模式。

汽车业务和通讯业务正处于高速发展的关键阶段，其广阔的市场空间与强劲的增长势头，正为公司开启第二成长曲线奠定坚实基础，是公司实现长期可持续发展的关键动能。

面对全球经济环境和产业链重构挑战，我们凭借深厚的技术沉淀和全球化布局优势，持续展现强劲发展韧性。我们在全球多地设有生产基地，如越南、马来西亚、印尼、泰国、墨西哥、罗马尼亚等，这些基地将充分发挥区位优势，更灵活地配合客户市场需求，提供全球化制造服务。同时，我们将通过智能制造升级与底层能力创新双轮驱动，全面提升全产业链成本管控的效能，加速多元化业务的战略拓展，成为全球多领域的品牌客户最优的合作伙伴。立讯精密将始终秉持创新、高效、共赢的理念，不断前行，不辜负大家的期望！

二、公司会计机构负责人陈会永先生针对 **2025** 年上半年主要财务指标进行说明

2025 年半年度公司实现收入为 1,245.03 亿元，较上年同期增长 20.18%；归属于上市公司股东的净利润为 66.44 亿元，较上年同期增加 23.13%；扣非后归属于上市公司股东的净利润为 55.99 亿元，较上年同期增加 12.90%。

2025 年半年度毛利率为 11.61%，相较于上年同期降低 0.1 个百分点。主要系汇率波动影响，以及为规避关税风险调整产能布局所导致的投入增加及产能爬坡损失。但公司通过优化产业布局、提升生产效率、技术创新、AI 应用等智能制造手段，以及严格的费用管控，部分抵消了外部压力。

2025 年半年度销管研等运营费用率为 6.68%，较上年同期减少 0.3 个百分点，主要系公司业绩增长带来一定的规模效应，同时公司内部不断创新并通过 AI 应用及流程优化来提升运营效率。

2025 年半年度净利润率为 5.86%，较上年同期提升了 0.3 个百分点。

2025 年半年度 ROE 为 9.13%，与上年同期基本持平（上升 0.02 个百分点）。

2025 年半年度公司经营活动净现金流出 16.58 亿元，较去年同期降低 40.58 亿，主要系业务正常的季节性波动，2025 年一季度淡季支付 2024 年 Q4 旺季到期贷款导致经营现金流为-67 亿，第二季度经营现金流已回复正常为+50.3 亿元，2025 年半年度公司应收帐款周转天数 46.5 天，目前销售及客户回款一切正常。

2025 年半年度资本支出 95.28 亿元，较去年同期增加 36.78 亿元，主要是海外扩建厂房基建（以越南、墨西哥为主）及新产品线体投资，公司一直在持续严格控制。

2025 年半年度公司负债率为 62.87%，较 2024 年末增加 0.71 个百分点，一方面是业绩同步增长导致应收账款、存货及应付账款同步增加；另一方面是为了应对企业扩张，储备更多运营资金以保障企业的安全现金水位。

2025 年半年度期末存货 341.37 亿元，较期初增加 24.34 亿元，同比增加 7.68%，低于营收增幅，存货周转天数 54.59 天，较上年同期下降 6.22 天，得益于我们持续进化的数智化平台对管理的不断赋能，整体库存状况良好。

2025 年半年度利息收入较去年减少 0.32 亿元，主要系公司在兼顾流动性及更高收益的前提下，部分资金从银行活期存款转向大额存单等低风险理财产品所致。利息费用 8.5 亿元，同比增加 1.02

亿元，主要原因是有息负债增加，用以应对企业扩张和储备更多运营资金，保障企业安全现金水位。公司进行了计划性的短期融资，随着利润的不断增加，负债率也将不断下降，有息贷款金额也会相应减少。

2025 年半年度非经常性收益 10.45 亿，同比增加 6.08 亿，主要系财政补贴、理财投资及外汇避险等收益，其中部分影响系备用资金在未实际使用前，为兼具企业需要流动性同时尽可能获得较高的资金收益，通过做定期存款及购买大额存单等低风险理财产品，以获得相较于活期存款较高的投资收益以冲抵利息费用。

三、公司管理层与投资者互动交流

1、请问公司数据中心业务高速增长背后的逻辑是什么？各个业务线的具体进展是什么？

答：近年来，在大模型领域持续高强度投入的推动下，越来越多的 AI Agent 得到广泛认可与应用，这反过来又进一步刺激了对大模型算力的需求。基于此判断，我们认为人工智能领域在未来一段时间仍将保持高强度的投入趋势。公司凭借在高速铜连接领域的深厚积累，目前已从原来的跟随者成长为被客户认可的技术引领者，并成功进入全球各大客户的供应链体系，建立了技术领先的品牌形象。同时，我们在电源、散热和光连接产品方面持续加强能力建设，不断打造公司的技术竞争力，实现在客户侧的持续突破，推动各产品线有节奏、持续地发力。我们还加大在智能制造方面的投入，保障产品量产后的质量交付能力。通过不断增强研发实力、制造能力和数字化运营管理等多方面的综合能力，公司正系统构建在 AI 时代的核心竞争力与护城河。

客户进展方面，我们已进入所有 CSP 客户、芯片客户以及设备商客户。然而，每个产品线在不同客户的深度上存在差异，这也为我们未来的持续增长提供了一个广阔的空间。

2、请问莱尼并入公司后，公司管理层对其未来的盈利水平会有怎样的展望？请问公司如何看待汽车业务未来的发展趋势？

答：我们接触莱尼已有一段时间，通过深入了解，发现莱尼是一家底蕴深厚、基础扎实的公司。基于这些考察，我们确定了在符合立讯汽车迅速发展的总体策略基础上，由现有莱尼团队继续进行管理的方案。我们与莱尼高层共同优化了公司治理架构，提高了组

织运行效率和管理透明度，推动公司向目标管理模式发展，并加强了员工的归属感。在整合过程中，我们感受到员工工作热情高涨，团队日益自信，各项管理指标持续向好，客户也给予了积极正面的评价。这些改变让组织焕发出了极大的活力，也为未来赋能全球客户做好了准备。从商业角度来看，莱尼的经营风险非常小。莱尼在多个国家设立工厂，从而最大限度地抵消地缘政治带来的风险。从目前情况来看，我们认为莱尼团队非常有潜力提高整体盈利水平，预计可以提前完成我们设定的经营指标。

对于公司的汽车业务，我们已布局多年，产品矩阵非常丰富，目前已进入收获期。无论是高低压线束、高速线束、特种线束，还是闪充充电枪，我们在全球范围内都取得了良好的发展势头。对于未来的规划，我们认为在支持中国企业出海方面，莱尼团队将发挥重要的衔接作用。部分产品可由立讯在中国制造并出口海外，与莱尼形成相互赋能。目前，从客户端的反馈来看，我们的线束在全球都极具竞争力，对此我们非常有自信。莱尼并入立讯后，我们在全球客户中获得了显著的地位。因此，我们目前在国内布局的各类控制器（包括智能辅助驾驶、智能座舱的域控制器），以及涵盖动力总成和智能底盘等在内的各种零部件产品，在海外也已赢得了一定的声誉。

3、请问公司对于 AI 端侧业务的展望如何？

答：基于立讯在全球化的布局、垂直整合的能力、强大的交付能力以及品质保障优势，我们将根据现有团队资源去匹配全球市场需求，为海内外品牌客户提供高质量服务。当前，声学和光学是市场相对重视的能力领域。鉴于公司资源有限，我们将策略性地把更多优质资源投向我们认为未来具有潜力的 AI 端侧品牌与产品。目前而言，AI 领域头部品牌均已是我们的客户，同时对于一些我们认为未来具有潜力的 AI 端侧品牌与产品，我们也会倾注资源提供策略性支持。

4、请问公司如何看待关税政策未来的走向？

答：从目前的情况来看，全球制造业的格局及产能布局较为稳定。无论是越南、印度还是东南亚其他国家，已知的关税政策基本已经确定。如果再次对产能进行大规模迁移，可能会造成制造成本的增加和供应链资源的不匹配。

此前，在与投资者交流时我们曾指出，一家公司受到关税政策影响的程度，需要将其置于对应的全球市场领域，并从其全球布局的完整性、领先性和覆盖度来进行判断。对立讯而言，我们在东南亚、美洲、欧洲、北非等地均有对应的产能布局，涵盖了消费电子、汽车、数据中心等多领域的产品及服务。正因如此，我们得以从容应对关税带来的影响，保持产业竞争力。

5、关于莱尼和闻泰部分资产的整合方面，后续对公司的影响可以和投资者分享一下吗？

答：经营一家公司就像计算一道数学题，在不同区域（无论欧洲、北美、东南亚还是中国），只要产业相同、公司经营模式及工作平台一致，人效的提升潜力是共通的。做好这道数学题使我们能够专注于优化作业流程，提升效率。因此，在过去并购制造业公司时，我们都会提前进行大量的沙盘推演，快速找到作业流程的差异点以及提升人效的关键点。

对于已经加入立讯的莱尼和闻泰团队，他们的表现都已超过我们的预期。我们原本希望帮助他们达到损益两平，而今年的效益可能比我们预期的更好。闻泰系统集成业务的表现尤为亮眼，在我们团队介入以后，通过对零组件供应链进行垂直整合分析，并在产品研发方面进行了模块化优化，以及深度参与客户的共同开发作业，我们认为团队的向心力以及客户的认可度都得到了明显提升。值得一提的是，在家电业务方面，客户因为认可我们最近半年来的进步，我们的定点项目比接手时增加了 2~3 倍，我们也因此增加了在菲律宾的产能以更好地配合客户。整体而言，我们对目前在整合这两大标的所取得的阶段性表现非常满意，并相信其将对公司未来发展产生积极且深远的影响。

6、请公司具体分享并购闻泰系统集成业务的进展。

答：在 7 月初，我们完成了主要股权资产的交割。目前，除印度、香港、印尼的资产因法律法规流程仍在处理外，国内厂区的交割均已顺利完成。接手闻泰相关资产后，我们从年初开始全面展开了产业端、业务端、组织端和竞争力端的梳理工作。

在业务对接方面，闻泰曾一度在 ODM 行业处于领先地位。鉴于近年来 ODM 行业竞争加剧、同质化严重的困境，并基于立讯在智能制造平台的差异化能力，我们在接手后与主要的 ODM 品牌客

户进行了大量的深度拜访和交流，充分明确了立讯进入 ODM 产业后将扮演的角色。我们一致认为，ODM 行业必须从终端消费者的感受出发，无论是性能、成本还是交付，都必须带来卓越的用户体验，才能为 ODM 行业开辟新的发展路径。因此，在手机、平板、智能穿戴设备、家电以及 PC 这几个大品类上，我们做了非常多的拆解工作，整合了立讯各个核心团队，进行产品创新。无论是创新材料工艺，还是应用特征上的微创新，我们都进行了大量的梳理工作，这也为我们赢得了许多客户的正面评价。

在能力赋能方面，年初我们依托立讯最擅长的智能化制造能力，对包括黄石、昆明、嘉兴在内的多个工厂进行了赋能，有效地打通了各个成本环节。从这几个月的数据反馈来看，无论是效率、良率，还是直接人工（DL）、间接人工（IDL）等资源的运用，各个环节都取得了良好的效果。

对于 ODM 行业的长期发展，立讯始终抱持着敬畏之心。我们以业务整合的逻辑，发挥立讯集团层面在声、光、电、热、磁等方面的底层能力，为客户赋能，协助这个行业定义更多产品，我相信这也是我们的客户非常期待的。此外，我们重新激发了整个团队对于 ODM 行业的信心，鼓励团队成员重新挑战自我，从而将立讯通讯推向行业前沿，这是我们一直以来努力的方向所在。

7、公司如何看待下半年包括消费电子市场需求的变化？

答：从我们所接触和从事的业务情况来看，基于我们对从零件到模组再到成品全产业链的深入洞察，我们认为三四季度的市场需求将呈现平稳略增的态势。同时，我们也看到客户在面对市场挑战时，能够灵活调整并采取成熟的销售策略，这进一步增强了我们的信心。因此，我们对未来的市场需求充满信心。

8、请问公司汽车业务中智能座舱、智能辅助驾驶相关产品的体量及毛利情况如何？

答：在智能座舱相关业务中，我们主要与地平线、Momenta、高通等方案平台进行深度合作。从目前已获得的定点项目来看，我们全球排名第二，因此可以预期明年的出货量将逐步提升。然而，无论是 JDM（联合设计制造）还是 ODM（原始设计制造）模式，由于我们所合作的方案平台在成本结构或市场策略上有所不同，目前我们的利润率大约是采用英伟达方案的模组厂商的一半。对于这部

分业务，我们仍需要一段时间的投入和发展，以通过技术创新、成本优化和市场拓展来逐步提升其盈利能力。

9、今年上半年公司数据中心业务收入增长较快，请问收入来源与未来预期如何？

答：就公司通信及数据中心板块上半年收入的增长情况而言，其中约 60%的收入增长来源于高速电连接产品，另有约 40%则来自电源模块、高效散热解决方案等。这部分增量主要得益于我们与头部核心客户的深度合作。鉴于 AI 对数据中心基础设施日益增长的需求，我们判断该板块具有较大的增长潜力，未来发展前景广阔。

10、请问公司在印度的产能布局及拓展计划？

答：立讯精密在印度的产能布局，始终以满足客户全球化需求为导向，并基于多方因素进行审慎评估。当前，印度制造业市场主要以满足本地中低端需求为主。然而，我们目前在印度已布局的产能，已足以覆盖公司汽车、通信、消费电子等各业务板块当前及未来的相关需求。从收益角度看，印度产能短期内为公司带来显著利润增量的可能性较低。但其战略意义在于，能够有效响应客户在印度本地化生产或供应链多元化的需求，从而巩固和深化与客户的合作关系，并向客户展示我们全球化的生产布局能力。

11、随着公司多元化业务的成长，明年大客户收入占比预计会下降到怎样的区间？

答：公司始终关注在客户端所创造的价值，及其对公司业务稳定性的积极影响。从目前情况来看，随着其他客户业务的快速增长，预计单一客户的收入占比将在未来一段时间内呈现逐步、合理的下降趋势。但这并不意味着我们的价值有所削弱，而是因为公司在其他业务板块的价值持续提升，从而带来了收入结构的优化。无论是第一大、第二大还是第三大客户，对我们而言都是同样重要的合作伙伴，我们将提供无差别的优质服务，并始终坚持在客户面前充分发挥自身价值。

从公司的中长期布局来看，我们的发展策略是稳健的。对于风险管理，我们一定会充分考虑到并已做好相应准备，因此无需过度担忧公司在业务风险排除方面的能力。

12、请问公司对于今年全年以及未来的资本开支水平有怎样的规划或预期？

答：预计 2024 年至 2026 年期间，公司的资本开支将整体保持在相近水平。自 2026 年下半年起，资本开支预计将出现较为明显的下降。

13、请问公司在数据中心光模块业务上的进展如何？

答：在光模块业务方面，我们认为当前挑战主要体现在商务拓展而非技术层面。我们正积极努力进入头部客户的供应链。目前，立讯精密的 800G 和 1.6T 光模块产品主要面向中小型数据中心客户进行交付。尽管尚未获得头部客户的明确商务合作机会，但这始终是我们积极努力的方向，同时我们很高兴看到在光模块这一部分，都是中国的企业在领先这个行业，这也是我们非常有信心的地方。

14、请问立讯在 AI 眼镜方面有什么产品能够服务于客户？应如何看待未来 AI 眼镜相关收入机会？

答：公司在 AI 眼镜领域，无论是零组件（包括结构件、光学/声学组件等）还是整机产品，均有广泛布局。目前，在 AI 眼镜整机产品类别中，约有三分之一的市场品类由我们提供支持或服务。我们与全球头部客户保持深度的业务接触，相信未来公司有望在该业务领域占据领先优势。

15、公司如何看待诸如 CPC 技术等铜互联技术的前景？

答：在数据中心领域，机柜外部的互联主要以光为主，机柜内部则以铜为主。在 AI 需求爆发式增长的环境下，我们认为铜互联是目前最主流的互联解决方案之一。其中，CPC 方案有望在下一阶段取代 PCB 板，成为高速信号在线上面传输的主流技术方案。我们在这些技术上处于行业领先地位，并与所有头部客户共同经历了 3-4 年的产品技术预研，目前正进入研发成果向产品转化并实现量产的阶段。

四、公司董事长、总经理王来春女士对本次投资人交流会作总结致辞

立讯自上市前三年至上市后 15 年，这 18 年来始终扎实做好本职工作，从不作过度承诺，面对问题持续寻求改善。多年发展至今，

	我认为立讯正处于最佳发展阶段。尽管地缘政策环境带来挑战，但这正是公司展现实力的最佳时机。我能明确感受到立讯未来 5-10 年的发展方向是清晰的。我们团队中有着一代又一代的立讯人，他们虽身处不同岗位，却共同助力着公司现有产品的持续优化，以及未来产品、产业的全球化发展。我觉得他们是我所见到的在全球同行业中独一无二的团队。因此，在感谢各位股东及投资人的同时，我也深深感谢我们的团队，谢谢大家。
附件清单 (如有)	参会人员明细
日期	2025 年 8 月 27 日-28 日

附件：参会明细

姓名	机构名称	姓名	机构名称
方建	银华基金管理股份有限公司	邓彬彬	鹏扬基金管理有限公司
王悦	民生加银基金管理有限公司	刘志来	华安证券股份有限公司
徐延锋	汇添富基金管理股份有限公司	王之含	光大证券股份有限公司
王永明	新华基金管理股份有限公司	王润宇	千禧新加坡资产管理有限公司
姚毓林	GREENCOURTLIMITED	陈重伊	国海证券股份有限公司
林仲衡	中银国际研究有限公司	郑旻旻	时代资本投资咨询(香港)有限公司
孙庆瑞	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)	黄緒聞	花旗環球金融亞洲有限公司
郭磊	银华基金管理股份有限公司	陈平	汇丰晋信基金管理有限公司
张璋	农银汇理基金管理有限公司	黄礼悦	华泰证券股份有限公司
崔梦阳	宏利基金管理有限公司	冯令天	摩根大通证券(中国)有限公司
贾兴振	银华基金管理股份有限公司	何潇	上海宽远资产管理有限公司
陈旭东	华泰证券股份有限公司	肖笛	路博迈集团
曹洋	西部利得基金管理有限公司	王珏	安和(广州)私募证券投资基金管理有限公司
徐晓浩	上海甬兴证券资产管理有限公司	杨旭	FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED
黄天擎	富国基金管理有限公司	周坤凯	淡水泉(北京)投资管理有限公司
江杨磊	德邦基金管理有限公司	王兴林	合众资产管理股份有限公司
彭民	嘉实基金管理有限公司	罗晓迪	PERSEVERANCE ASSET MANAGEMENT INTERNATIONAL (SINGAPORE) PTE.LTD.
田嘉睿	Tiger pacific Capital	杨维舟	睿远基金管理有限公司
胡安祺	百达世瑞(上海)私募基金管理有限公司	黄梦龙	财通证券股份有限公司
王玉英	交银保险资产管理有限公司	袁鹏涛	上海中域投资有限公司
杜凡	泉果基金管理有限公司	包恒星	天风证券股份有限公司
王紫艳	太平资产管理有限公司	徐一丹	西南证券股份有限公司
吴心怡	华宝基金管理有限公司	Emma Hu	Balyasny Asset Management (Hong Kong) Limited
邹奕	深圳市红筹投资有限公司	杨广	中信建投基金管理有限公司
胡智敏	武汉美阳投资管理有限公司	沙小川	上海聆泽投资管理有限公司
谢泽林	博时基金管理有限公司	邹臣	中原证券股份有限公司
朱之轩	和谐健康保险股份有限公司	文灿	国泰海通证券股份有限公司
江建军	杭州尚科投资管理有限公司	朱璘	睿远基金管理有限公司
陈伟	博时基金管理有限公司	赵枫	睿远基金管理有限公司
章宏帆	鹏扬基金管理有限公司	陈良栋	长城基金管理有限公司
徐恬翼	LMR Partners	许廷全	汇丰晋信基金管理有限公司
肖斌	深圳市睿德信投资集团有限公司	李晗	创金合信基金管理有限公司
郑峰	上海筌笠资产管理有限公司	胡建芳	磐厚动量(上海)资本管理有限公司
蔡峰	南华基金管理有限公司	符昌铨	博时基金管理有限公司
郑浩	国泰基金管理有限公司	沈晓涵	国元证券股份有限公司
范彬泰	青骊投资管理(上海)有限公司	Neil Tu	方瀛研究与投资(香港)有限公司
钟琳	国盛证券有限责任公司	崔敏慧	中信里昂证券有限公司
胡怀瑾	富国基金管理有限公司	韩冬	上海和谐汇一资产管理有限公司
申宗航	天弘基金管理有限公司	陆忆天	上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)
周世辉	中银国际证券股份有限公司	伍力恒	招银国际金融控股有限公司
周昊	东兴基金管理有限公司	唐琪	上海德晟百川私募基金管理有限公司
许娟娟	百年保险资产管理有限责任公司	赵阳	东方财富证券股份有限公司
周俊恺	鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司	何嘉宇	富瑞金融集团香港有限公司
张哲	万联证券资产管理(广东)有限公司	李晓康	国海证券股份有限公司
凌晨	上海和谐汇一资产管理有限公司	王恬恬	兴业证券股份有限公司
李准	华凯资产管理有限公司	张新和	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
Sophia Tan	多伦多道明银行	蘇林	建银国际证券有限公司
胡颖	申万宏源证券有限公司	李澄宁	中国国际金融股份有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
陈杨	泰康保险集团股份有限公司	程少普	广深联合控股有限公司
应豪	甬兴证券有限公司	陳廷豪	香港商野村国际证券有限公司
周翔	兴证全球基金管理有限公司	陶静	北京枫泉投资管理有限公司
Martin Zhang	弘鼎资本有限公司	于畅	交银施罗德基金管理有限公司
祝俭	上海毅木资产管理有限公司	马正南	禾永投资管理(北京)有限公司
张济鹏	成都锦天成资产管理有限公司	李书颖	国信证券股份有限公司
俞夏雨奇	上海海宸投资管理有限公司	李宇	前海开源基金管理有限公司
王健	中欧基金管理有限公司	刘晔	嘉实基金管理有限公司
时佳鑫	泓德基金管理有限公司	陈晓生	淡水泉(北京)投资管理有限公司
林泰均	南山人寿保险股份有限公司	王曉琮	花旗環球金融亞洲有限公司
罗聪	长江证券(上海)资产管理有限公司	KEVIN YANG	UG INVESTMENT ADVISERS LTD
李化松	中国平安保险(集团)股份有限公司	Yifan Hu	高盛(亚洲)有限责任公司
刘梦楠	招银国际证券有限公司	张威震	开源证券股份有限公司
徐远航	上海趣时资产管理有限公司	陳奕辰	摩根士丹利投资管理公司
周建胜	诺德基金管理有限公司	张思颜	南方天辰(北京)投资管理有限公司
黎兆倫	三井住友德思资产管理(香港)有限公司	李旭暘	Morningstar, Inc.
金曦	新华基金管理股份有限公司	李汉卿	招银国际金融控股有限公司
王芳	中泰证券股份有限公司	李衍亮	安本私募基金管理(上海)有限公司
曲南	国泰财产保险有限责任公司	刘叶	摩根大通证券(中国)有限公司
张乔波	招商证券资产管理有限公司	汤礼辉	碧云资本管理有限公司
徐巡	申万菱信基金管理有限公司	何昊	光大证券股份有限公司
方鑫宸	易方达基金管理有限公司	苗丰	大家保险集团有限责任公司
吴尚	中邮创业基金管理股份有限公司	许日	摩根大通证券(中国)有限公司
温晗静	中国国际金融股份有限公司	劉帥禹	瑞银集团
MimiKong	RedientCapital	翁林开	中国银河证券股份有限公司
潘暎	天风证券股份有限公司	王宇轩	富敦投资管理(上海)有限公司
陈玮	中海基金管理有限公司	隗葳	柏骏资本管理(香港)有限公司
傅鹏博	睿远基金管理有限公司	林崑浩	OverlookInvestmentsLimited
張璇	高盛(亚洲)有限责任公司	廖健雄	大成基金管理有限公司
余欢	长城基金管理有限公司	王卓立	银华基金管理股份有限公司
丁靖斐	华宝基金管理有限公司	储凯俊	兰馨亚洲投资香港有限公司
吕慧建	华泰柏瑞基金管理有限公司	归凯	嘉实基金管理有限公司
何坤亮	开源证券股份有限公司	陈俊	中国国际金融股份有限公司
顏呈宸	富瑞金融集团香港有限公司	汤其勇	长盛基金管理有限公司
陈迪枫	深圳星睿资产管理有限公司	馬卓藍	麦格理资本股份有限公司
蒋彤	上海景林资产管理有限公司	杨旭	中泰证券股份有限公司
沈安妮	兴证全球基金管理有限公司	陈烨远	睿远基金管理有限公司
Chris Lan	Bright Valley Capital Limited	张鼎周	民生加银基金管理有限公司
贾顺鹤	中国国际金融股份有限公司	王俊茲	锐方(上海)私募基金管理有限公司
郑宇评	东莞市高盛集团有限公司	嵇田韻	UG INVESTMENT ADVISERS LTD
Steven Tsai	柏瑞投资香港有限公司	张琮	中银基金管理有限公司
侯智中	长盛基金管理有限公司	刘泽宇	招商信诺资产管理有限公司
马迪	上海大朴资产管理有限公司	杜宇	银华基金管理股份有限公司
孙鲁闽	南方基金管理股份有限公司	陈锡伟	上海毅木资产管理有限公司
林鹏	上海和谐汇一资产管理有限公司	金炜	中信保诚资产管理有限责任公司
黄心叶	银河基金管理有限公司	廖馨	宏利投资管理(香港)有限公司
李轩	国泰海通证券股份有限公司	Sherry	德劭有限公司
薛翔	杭银理财有限责任公司	何方	汇丰前海证券有限责任公司
涂锟山	招商证券股份有限公司	姜宛悦	易方达基金管理有限公司
楊星宛	盛博香港有限公司	王丹	嘉实基金管理有限公司
陈彦良	长信基金管理有限责任公司	张淼	平安基金管理有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
陈嘉元	上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)	李超	汇添富基金管理股份有限公司
杨柳青	中信保诚基金管理有限公司	党伟	圆信永丰基金管理有限公司
黄佳琦	浦银国际控股有限公司	刘源	汇泉基金管理有限公司
林晓凤	光大保德信基金管理有限公司	殷姿	中欧基金管理有限公司
林哲宇	保德信证券投资信托股份有限公司	赵万隆	九泰基金管理有限公司
张开宇	天风国际证券集团有限公司	鄢凡	招商证券股份有限公司
解睿	海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)	刘宇	平安银行股份有限公司
竺绍迪	南方基金管理股份有限公司	孙玮	景林资产管理香港有限公司
郑冰仪	汇丰前海证券有限责任公司	李昂	北京汉和汉华资本管理有限公司
黄宁	上海峰境私募基金管理有限公司	董金芳	上海浦东发展银行股份有限公司
黄诚虎	瑞橡资本管理有限公司	沈岱	浦银国际控股有限公司
陈欣	华泰证券(上海)资产管理有限公司	谌薇	招商证券股份有限公司
FrankYao	碧云资本管理有限公司	VirginiaYiu	柏骏资本管理(香港)有限公司
王贵重	嘉实基金管理有限公司	吴柳燕	富国基金管理有限公司
王含蓄	盛博香港有限公司	卫书根	上海重阳投资管理股份有限公司
黄净	深圳市昊竹投资咨询有限公司	杜威	西部证券股份有限公司
刘京	润晖投资管理香港有限公司	匡恒	中国人民养老保险有限责任公司
李忠翰	Polymer	徐涛	keywisepm
卞学清	泰康基金管理有限公司	邹兰兰	长城证券股份有限公司
Jiahao	径流资本有限公司	赵阳	上海重阳投资管理股份有限公司
文紫妍	国泰海通证券股份有限公司	祝子瀚	上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)
王澍	中国人民养老保险有限责任公司	李平祝	建信养老金管理有限责任公司
殷成钢	天风证券股份有限公司	刘顺明	普徕仕香港有限公司
劳杰男	汇添富基金管理股份有限公司	王莉	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
张骏	北京泓澄投资管理有限公司	朱可欣	美国银行
Xuehan Cui	acuity knowledge partners	施柏均	上海青沣资产管理中心(普通合伙)
徐伟	上海景林资产管理有限公司	赵琳	招商证券股份有限公司
黄晨	第一上海证券有限公司	蒋捷	百年保险资产管理有限责任公司
蔡少东	长江证券股份有限公司	贾晓新	北京煜诚私募基金管理有限公司
李小斌	深圳宏鼎财富管理有限公司	Yin Zhang	瑞银环球资产管理(中国)有限公司
韩潇锐	东方证券股份有限公司	王军锋	平安银行股份有限公司
宗佳颖	东亚前海证券有限责任公司	杨飞	鹏华基金管理有限公司
李昂	富安达基金管理有限公司	洪嘉琳	中泰证券股份有限公司
潘东煦	深圳申量基金管理有限公司	Derek Feng	GreenCourtCapitalManagementLimited
RobertCheng	美银证券	杨文婷	GREENCOURTLIMITED