

证券代码：300573

证券简称：兴齐眼药

沈阳兴齐眼药股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                    |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 投资者关系<br>活动类别   | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）                                                     |                                    |
| 参与单位名称<br>及人员姓名 | 详见附件：参加交流活动人员名单                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                    |
| 时间              | 2025 年 09 月 01 日 15:30-16:20（北京时间）                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                    |
| 地点              | 电话会议                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                    |
| 上市公司接待人<br>员姓名  | 副董事长、董事会秘书<br>董事、总经理<br>董事、副总经理、财务总监<br>董事、副总经理                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 张少尧先生<br>高  峨女士<br>程亚男女士<br>杨  强先生 |
| 交流内容及具体<br>问答记录 | <p>公司联合国盛医药、国投证券、广发证券、开源证券、国金证券、海通国际、东吴证券、申万宏源、招商证券、浙商证券、华安证券、中信证券于 2025 年 9 月 1 日召开了兴齐眼药 2025 年半年度业绩交流会，公司管理层就 2025 年半年度生产经营管理情况及投资者关注的问题与投资者进行了沟通和交流。</p> <p>一、2025 年半年度业绩情况综述</p> <p>公司坚持自主研发，巩固核心竞争优势，加大市场拓展力度，优化客户结构，公司营业收入及净利润均保持稳定增长。2025 年上半年公司实现营业收入 11.63 亿元，比上年同期增长 30.38%，实现归属于上市公司股东净利润 3.35 亿元，比上年同期增长 97.75%。</p> |                                    |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>公司积极分红回馈股东,董事会审议通过的 2025 年半年度利润分配预案为:以公司现有总股本 2.45 亿股为基数,现金分红每 10 股派 7 元。该利润分配预案尚需经公司 2025 年第二次临时股东大会审议通过后方可实施。</p> <p><b>二、投资者问题回复</b></p> <p><b>Q1: 今年阿托品的推广情况如何? 销售团队人数有多少? 后续是否会继续扩充?</b></p> <p>答: 目前公司主要通过参与医药专业协会组织的眼健康学术专题,开展近视防控领域的疾病教育与品类教育工作;兴齐®美欧品®已实现院内、院外渠道的广泛覆盖,且收获了良好的市场反馈,这一成果可从公司发布的半年报中看到。目前,近视防控领域院内院外市场专业推广人员超过五百人,后续公司会根据国家政策、渠道覆盖进展、产品管线等因素进行合理调整。</p> <p><b>Q2: 公司在研产品中有哪些创新属性较强的品种? 能否介绍一下具体的情况?</b></p> <p>答: 公司始终坚持创新引领企业发展的理念,不断丰富公司眼科细分领域的创新药产品管线布局。目前公司的 1 类治疗用生物制品 SQ-22031 滴眼液已经完成 I 期临床试验,正在开展神经营养性角膜炎 II 期临床试验。公司开发的 SQ-129 玻璃体缓释注射液已完成临床前研究,经国家药品监督管理局审批后将开展用于治疗黄斑水肿的临床试验研究。未来公司将持续加大在眼科创新药领域的投入力度,不断提升公司的自主创新能力,布局开发更多有竞争力的眼科创新药产品。</p> <p><b>Q3: 低浓度阿托品目前进院和销售情况能否分享一下?</b></p> <p>答: 兴齐®美欧品®已广泛进驻公立医院及主要眼科民营集团,并投入临床应用。目前仅余一个省份尚未完成药品准入。此外,公司亦全面布局院外渠道,涵盖连锁药店、电商平台及互联网医疗平台,以全方位满足患者多样化购药需求、提升药物可及性。截至 6 月底,该产品已在近一万七千家零售药店完成铺货,同时上架京东、天猫大药房及企业官</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

方旗舰店，并在百度互联网医院等平台实现上线。未来，公司还将持续拓展消费者常用的合规购药渠道与平台。

**Q4：公司在近视防控领域的研发管线储备能否分享一下？**

答：2024 年 3 月公司开发的 0.01%硫酸阿托品滴眼液获国家药品监督管理局批准上市，2024 年 10 月公司取得了“不同浓度硫酸阿托品滴眼液（0.02%和 0.04%）延缓儿童近视进展的有效性和安全性的随机、双盲、安慰剂平行对照、多中心III期临床试验”临床总结报告。在进行不同浓度硫酸阿托品滴眼液产品开发的同时，公司基于近视发生发展过程中的基础研究结果，正在积极布局不同作用机制的近视防控产品。

**Q5：阿托品销售环比改善明显，主要驱动因素是什么？是否有全年销售指引？阿托品明年的市场竞争格局如何？**

答：兴齐®美欧品®（0.01%硫酸阿托品滴眼液）作为我国首个获批用于延缓儿童近视进展的眼用制剂，销售业绩持续向好。这一良好增长态势主要得益于多重因素的协同推动：1）全渠道营销布局，实现院内院外、线上线下渠道全覆盖，有效提升药品可及性；2）推动多方协同共建近视防控体系，与政府、行业协会、医疗机构、媒体及商业伙伴开展合作；同时，低浓度阿托品已获《近视防控指南（2024 年版）》《近视管理白皮书（2025 年）》《低浓度阿托品滴眼液临床应用中国专家共识 2024 版》等多个权威指南与专家共识推荐；3）合规化专业学术推广，兴齐组建专业学术推广团队，通过参与医药专业协会组织的眼健康学术专题，系统开展近视防控领域的疾病教育与品类教育工作。

公司于年初制定全渠道营销策略，着力保障线上、线下渠道畅通高效。通过持续推进学术推广、普及近视防控科普教育及完善药事服务体系，不断提升产品可及性与患者用药体验，为业务的稳健增长筑牢坚实基础。目前，公司今年的核心目标保持不变：一是让超两千万人知晓该近视治疗方案，二是推动超百万名儿童能够及时接受规范、合理的用药干预。公司将根据明年市场的整体情况制定相关的销售计划，目前还没有量化的指标。

**Q6：请教公司后续在研新药管线还有哪些亮点？0.02/0.04%的阿托品滴眼液报产节奏以及 SQ-22031 滴眼液临床进展节奏预期以及该产品的优势介绍？**

答：公司正在持续丰富眼科疾病产品管线，现阶段重点布局眼底疾病产品管线，包括玻璃体缓释注射液产品以及用于眼底疾病治疗的小分子药和生物药产品。公司于 2024 年 10 月取得了“不同浓度硫酸阿托品滴眼液（0.02%和 0.04%）延缓儿童近视进展的有效性和安全性的随机、双盲、安慰剂平行对照、多中心Ⅲ期临床试验”临床总结报告，目前该产品正在药品审评中心审评中。公司的 SQ-22031 滴眼液是治疗用生物制品 1 类新药，目前正在开展神经营养性角膜炎Ⅱ期临床试验，该产品无需冷冻保存，单剂量包装，储存和使用均十分便捷。

**Q7：公司 0.01%阿托品滴眼液目前的新患增长速度与现有患者的复购率如何？**

答：兴齐®美欧品®作为处方药，患者（尤其是新患者）需前往正规医疗机构眼科接受专业诊断、规范治疗及长期随访，因此新患者主要来源于医疗机构，其数量增长速度主要受医院准入进度、疾病教育普及程度等核心因素影响。今年是该产品上市的第二年，新患者在整体患者结构中的占比仍处于较高水平，尤其在寒暑假期间，新患者人数呈现显著增长态势，不过目前尚无精确数据，仍需进一步开展市场调研确认。患者复购可通过医院、药店、电商等多渠道完成，但当前各平台的患者数据尚未实现打通，暂无法获取完整复购数据。儿童青少年近视防控需持续管理至青春期末，未来仍需多方协同发力，进一步加强疾病教育普及，同时提升患者治疗依从性，以保障防控效果。

**Q8：距离上一轮股权激励已经过了几年，请问领导们有没有做新一轮股权激励的计划？**

答：公司分别于 2018 年实施了第一类限制性股票激励计划、于 2021 年实施了第二类限制性股票激励计划，其中，第一类限制性股票激励计划已实施完毕、第二类限制性股票激励计划共设立五个归属期，截至目

前已完成三期归属。公司股权激励计划的实施有利于发挥长效激励机制，完善薪酬激励体系，保证人才队伍稳定，为公司整体核心竞争力的提升提供了一定的保障。

公司的股权激励计划需综合多方面因素审慎规划，包括公司的战略目标、经营状况、业绩指标以及市场环境等。目前，公司暂未形成新一轮股权激励计划的具体方案。后续如有相关计划，且达到信息披露标准时，我们将严格按照法律法规及相关规定，及时、准确地履行信息披露义务，第一时间向广大投资者公布。

**Q9：如何看待线上、公立医院、民营医院等渠道对于阿托品的销售的贡献和潜力。阿托品 25 年上半年不同终端的覆盖情况、销售占比为多少？公司将如何分配精力并发力？**

答：目前，无论是公立医院还是民营医疗机构，均在大力发展视光学及相关产业，这为推动近视防控工作起到了积极作用。院外渠道（涵盖药店、电商等）则为患者复购提供了重要的可及性支持，在此背景下，公司针对阿托品销售采取院内与院外相结合的全渠道战略布局。其中，公立医院与民营医院作为核心医疗场景，承担着患者首诊、确诊、治疗方案制定及专业随访的关键职能；而院外渠道中的零售药店与互联网平台，核心优势在于显著提升药品可及性，尤其为复诊患者提供了便捷的复购路径，高度契合需长期用药的慢性病管理场景，其销售贡献正随着患者基数的积累持续增长。当前，兴齐®美欧品®的销售主要来源于院内渠道。

未来，公司将持续推进全渠道的深度融合与协同发展：在线下，进一步扩大医院覆盖范围，深化与各级医疗机构的合作，巩固在诊疗端的专业地位与处方来源优势；在线上，强化与大型电商平台的战略合作，不断优化互联网医院服务流程，提升患者复购体验与用药依从性。最终，公司旨在通过构建线上、线下一体化的眼科慢病管理生态，实现药品更广泛的可及性，推动各渠道协同增长。

**Q10：阿托品在民营医院渠道的推广情况？**

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>答：目前公司已与华夏眼科、普瑞眼科、光正眼科、朝聚眼科以及爱尔眼科集团等头部民营医疗机构建立合作关系。民营医院与公立医院共同构成线下核心医疗场景，承担着患者首诊、确诊、治疗方案制定及专业随访等关键职能。公司高度重视这一渠道的拓展，持续推动与各类民营医疗机构的合作，以进一步提升药品可及性和市场占有率。</p> <p><b>Q11：青少年儿童患者用药的依从性如何？</b></p> <p>答：目前从医生的反馈看，医生会更希望患者进行长期随访，一般建议三个月复诊一次，联合治疗一般是二至三个月的复诊率。儿童青少年近视患者用药的依从性受到疾病认知、家长协助、整体治疗方案、购买便利性等多因素影响。公司也在做市场调研，目前看大部分患者依从性尚可，公司尚未获得准确数据。</p> <p><b>Q12：想请教下今年眼科整体的就诊趋势，是否受到消费降级的影响？</b></p> <p>答：由于人口老龄化、工作学习压力增大、电子产品使用过度、用眼不当等多重因素影响下，我国眼科诊疗人数持续上升，各年龄阶段均出现了不同的眼科疾病患者。就诊趋势变化可以参考《中国卫生健康统计年鉴》的数据。</p> <p><b>Q13：公司阿托品的价格是否会有变化，以应对其他厂家阿托品的陆续上市？</b></p> <p>答：兴齐®美欧品®是国内首个且目前唯一正式获批的延缓儿童近视进展的眼用制剂，尽管国内有多家企业的同类产品处于不同研发阶段，但多数仍处于临床试验阶段，尚未形成实质性市场冲击。兴齐®美欧品®在市场竞争中仍保持价格稳定。</p> <p><b>Q14：环孢素全年的销售预期如何？</b></p> <p>答：目前，公司在干眼治疗市场与儿童近视防控领域仍保持领先地位，当前我国干眼症防治形势严峻，国内干眼患者已突破 3 亿人，发病率区间为 28.5%至 34.5%，干眼已成为仅次于近视的第二大眼科慢性疾病。随着干眼患者治疗意识的逐步提升，环孢素滴眼液市场展现出广阔</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

发展空间。兹润®作为纳入国家医保谈判目录的产品，获得国内外多项临床指南推荐，其全年销售预期亦保持乐观态势。2025 年上半年，该产品已实现两位数增长，业绩表现符合预期；展望下半年，其有望持续为公司贡献重要增长动力。

**Q15：公司 2025 年第二季度毛利率创下了季度历史新高，请问公司如何展望未来毛利率？**

答：公司将加强对行业政策等环境变化的应对能力，持续优化生产工艺流程及产品销售结构，不断提升企业运营效率，随着未来销售规模的不断增长，毛利率水平也将保持相对稳定。

**Q16：请问公司产品阿托品、环孢素滴眼液等核心产品的收入增速情况？未来的增长展望如何？**

答：2025 年上半年公司实现营业收入 11.62 亿元，同比增长 30.38%。阿托品、环孢素滴眼液等核心产品，为这一强劲增长做出了重要贡献。目前，公司在干眼治疗市场与儿童近视防控领域仍保持领先地位。后续随着市场准入范围持续扩大、全渠道营销策略深化落地，以及消费者疾病认知程度不断提升，公司将进一步扩大市场份额，推动业务实现更为稳健的增长。

**Q17：阿托品未来国际市场规划？**

答：兴齐眼药对低浓度阿托品滴眼液系列产品的产品策略是：立足国内市场，同时积极拓展海外市场。目前我司与海外合作方的合作处于前期沟通阶段，后续达到信息披露节点时，我们将严格按照法律法规相关规定及时履行信息披露义务。

**Q18：公司眼科产品未来方向的判断和布局？**

答：公司作为一家专注眼科疾病治疗药品研发的制药企业，在已覆盖的眼科疾病治疗领域如近视防控、干眼治疗、眼部感染、角膜损伤、青光眼等的基础上，正在不断加大研发投入力度，持续丰富眼科疾病细分领域产品管线。

**Q19：我们如何展望低浓度硫酸阿托品滴眼液的远期市场空间？以及市场竞争格局？**

答：目前我国中小学生近视人数已超 1 亿人，近视防控市场蕴含广阔发展空间。国家卫生健康委员会发布的《近视防治指南（2024 年版）》中，明确将低浓度阿托品滴眼液新增为近视控制手段。该指南指出，低浓度阿托品滴眼液是经循证医学验证可有效延缓近视进展的药物，且与近视防控光学手段联合使用时，能进一步增强近视控制效果。针对中国儿童青少年近视高发的严峻现状，公司将积极把握这一发展契机，采用广覆盖的全渠道营销模式，持续加强近视防控领域的疾病科普教育工作，进一步提升公司在该领域的市场竞争力。

为满足临床近视防控个体化治疗需求，公司另外两种浓度的硫酸阿托品滴眼液（0.02%和 0.04%）已取得III期临床试验总结报告。未来这两款产品上市后，将进一步优化公司近视防控产品矩阵，持续为儿童青少年提供更全面的近视防控解决方案，引领近视防控领域的发展方向。

**Q20：请介绍一下公司未来新的研发中心的布局规划？**

答：公司研发中心项目是中国（辽宁）自由贸易试验区沈阳片区重点引进项目，以全球研发布局为战略支点，打造具有国际视野的综合型研发总部。项目聚焦构建眼科领域标杆，斥资打造集智能实验室矩阵、跨国研发协作中枢、产学研协同创新的科研平台。项目建成后，公司将进一步专注于眼科领域，坚持专业化发展道路，配备顶尖研发团队，覆盖药学、医学、生物学等前沿领域，加快新产品开发、全面提升公司技术水平。围绕创新药物开发搭建新药发现技术、精准制剂技术、多维药理评价、整合式药代评价、药物包材研究等平台，进行强势布局。

**副董事长总结：**

兴齐眼药的稳健发展离不开广大投资者的关心与支持，这份认可让我们始终心怀感恩、不敢懈怠。当前医药行业竞争格局日趋激烈，政策环境与市场需求持续演变，公司的发展之路必然伴随着挑战与考验。公司始终坚持“经营健康、缔造光明”的使命，深化社会责任担当，将可



|      |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | <p>持续发展理念全面融入生产、质量、研发、销售等全业务链条，以实际行动践行医药企业的责任与价值。</p> <p>在核心竞争力建设上，科研创新是我们不变的战略重心。未来，我们将持续加大研发投入，充分激活公司在眼科药物领域多年积累的技术优势、专业人才与产业链资源优势，全力突破关键技术瓶颈，加速推出更多安全、有效、优质的眼科药品，以创新实力筑牢企业发展根基。</p> <p>与此同时，我们也将不断优化公司治理结构，完善内部管理体系，通过精细化运营提升组织效率，以更稳健的经营表现、更清晰的成长路径，为各位股东创造长期、稳定的投资回报。</p> |
| 附件清单 | 参加交流活动人员名单                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 日期   | 2025 年 09 月 01 日                                                                                                                                                                                                                                                               |

附件：参加交流活动人员名单（排名不分先后）

| 序号 | 公司                       | 姓名          |
|----|--------------------------|-------------|
| 1  | 国盛证券                     | 张金洋         |
| 2  | 国盛证券                     | 胡偌碧         |
| 3  | 国盛证券                     | 徐雨涵         |
| 4  | 国投证券                     | 冯俊曦         |
| 5  | 广发证券                     | 罗佳荣         |
| 6  | 广发证券                     | 龙雪芳         |
| 7  | 开源证券                     | 余汝意         |
| 8  | 开源证券                     | 刘艺          |
| 9  | 国金医药                     | 甘坛焕         |
| 10 | 国金医药                     | 韩旖旎         |
| 11 | 海通国际                     | 孟科含         |
| 12 | 海通国际                     | 孙旭东         |
| 13 | 东吴证券                     | 朱国广         |
| 14 | 东吴证券                     | 冉胜男         |
| 15 | 申万宏源                     | 张静含         |
| 16 | 申万宏源                     | 仰佳佳         |
| 17 | 招商医药                     | 梁广楷         |
| 18 | 招商医药                     | 许菲菲         |
| 19 | 招商医药                     | 张语馨         |
| 20 | 浙商医药                     | 王班          |
| 21 | 浙商医药                     | 郭双喜         |
| 22 | 华安证券                     | 谭国超         |
| 23 | 华安证券                     | 任婉莹         |
| 24 | 中信医药                     | 陈竹          |
| 25 | 中信医药                     | 宋硕          |
| 26 | 中信医药                     | 徐嘉琪         |
| 27 | Khazanah Nasional Berhad | 聂迪中         |
| 28 | Lake Bleu 清池资本           | 丁智栋         |
| 29 | 中国国际金融                   | 杨钟男         |
| 30 | 中信建投基金                   | 谢玮          |
| 31 | 中信期货资管                   | 魏巍          |
| 32 | 易方达广深区                   | lisa. jiang |
| 33 | 东吴证券                     | 田华          |
| 34 | 广发证券                     | 王少喆         |
| 35 | 国泰海通                     | 陈铭          |
| 36 | 国投证券                     | 姚弘瑜         |
| 37 | 华夏基金                     | 孙明达         |
| 38 | 汇安基金                     | 王喆          |
| 39 | 汇安基金                     | 吴尚伟         |

|    |          |     |
|----|----------|-----|
| 40 | 嘉实基金     | 程佳  |
| 41 | 江苏瑞华投资   | 王旷辰 |
| 42 | 江苏瑞华投资   | 夏加荣 |
| 43 | 北京江亿资本   | 袁晨  |
| 44 | 博道基金     | 王伟淼 |
| 45 | 博雅天下     | 李傲  |
| 46 | 财通资管     | 薛俊  |
| 47 | 德邦证券     | 安柯  |
| 48 | 东海基金     | 卢健  |
| 49 | 蜂巢基金     | 赵花琴 |
| 50 | 福州天朗基金   | 张梦男 |
| 51 | 福州天朗基金   | 肖志学 |
| 52 | 复星保德信    | 朱怡琳 |
| 53 | 观合资产     | 张腾  |
| 54 | 光大保德信基金  | 林晓枫 |
| 55 | 光大保德信基金  | 徐晓杰 |
| 56 | 国华兴益资产   | 范佳锴 |
| 57 | 国金证券     | 王奔奔 |
| 58 | 国联基金     | 孙磊  |
| 59 | 国联民生     | 薛路遥 |
| 60 | 国盛证券     | 宋歌  |
| 61 | 国新证券     | 孙子乾 |
| 62 | 恒远基金     | 卞大利 |
| 63 | 华创资管     | 王港  |
| 64 | 华泰证券     | 李奕玮 |
| 65 | 华西基金     | 吴文庆 |
| 66 | 华西基金     | 江婧  |
| 67 | 金鹰基金     | 杨凡  |
| 68 | 南方基金     | 王峥娇 |
| 69 | 南华基金     | 刘凯兴 |
| 70 | 宁波莲盛投资   | 游艺  |
| 71 | 宁波数法     | 邱磊  |
| 72 | 诺安基金     | 张强  |
| 73 | 平安资管     | 陶阳  |
| 74 | 平安资管     | 林启姜 |
| 75 | 青骊投资     | 于利强 |
| 76 | 青骊投资     | 赵栋  |
| 77 | 青榕资管     | 唐明  |
| 78 | 榕湖投资     | 胡婧怡 |
| 79 | 山东西城基金   | 王志浩 |
| 80 | 上海呈瑞投资管理 | 刘青林 |

|     |           |     |
|-----|-----------|-----|
| 81  | 上海丹羿投资管理  | 王帅  |
| 82  | 上海东方证券资管  | 江琦  |
| 83  | 上海东方证券资管  | 马庆华 |
| 84  | 上海高毅资管    | 刘慧敏 |
| 85  | 上海九方云智能科技 | 吴清淳 |
| 86  | 上海理成资管    | 周锐  |
| 87  | 上海人寿保险    | 李伟  |
| 88  | 上海同犇      | 林烈雄 |
| 89  | 上海途灵资管    | 赵梓峰 |
| 90  | 上海银叶投资    | 陈刚  |
| 91  | 上银基金      | 纪晓天 |
| 92  | 深圳市尚诚资管   | 黄向前 |
| 93  | 太平基金      | 陆玲玲 |
| 94  | 泰信基金      | 李其东 |
| 95  | 天风证券      | 张雪  |
| 96  | 天弘基金      | 王政眸 |
| 97  | 万零资产      | 徐海锋 |
| 98  | 万零资产      | 朱毅霆 |
| 99  | 万零资产      | 牛春宝 |
| 100 | 兴银基金      | 林德涵 |
| 101 | 野村资管      | 张熙  |
| 102 | 易米基金      | 刘梦杨 |
| 103 | 银河基金      | 方伟  |
| 104 | 银河资管      | 黄格非 |
| 105 | 永赢基金      | 慎胜杰 |
| 106 | 由榕管理咨询    | 张希  |
| 107 | 远策投资      | 孙宝鑫 |
| 108 | 长城财富保险资管  | 江维  |
| 109 | 长江证券资管    | 杨杰  |
| 110 | 浙江益恒投资管理  | 钱坤  |
| 111 | 中加基金      | 薛杨  |
| 112 | 中新经纬      | 王玉玲 |