

证券代码：002432

证券简称：九安医疗

天津九安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
参与单位名称及人员姓名	网上业绩说明会：通过网络远程方式参加公司“2025 年第三季度网上业绩说明会”的广大投资者。 特定对象调研：具体参会机构清单，详见后附“特定调研对象清单”。
时间	网上业绩说明会：2025 年 10 月 27 日 15:00-16:00 特定对象调研:2025 年 10 月 27 日 16:20-17:20
方式	网上业绩说明会：东方财富路演平台网络远程文字方式 特定对象调研:电话会议方式
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 刘毅 董事、副总经理 丛明 董事、副总经理 王湧 独立董事 孙卫军 董事会秘书 邬彤 财务经理、代行财务总监职责 秦菲
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1:公司在医疗和投资两方面业务的战略定位是怎样的？请重点介绍下大类资产配置板块的开展理念。以及科创投资方面，有没有什么重点投资领域，目前已投项目过会情况如何？ 答复：投资者您好，公司确立了双主业的发展模式：医疗健康经营性主业+大类资产配置投资主业。公司始终聚焦在主业发展，推进“爆款产品”和“加速推动糖尿病诊疗照护‘0+0’（Offline+Online）新模式在中国、美国的推广”两大核心战略的实施。此外，公司持续推进大类资产配置业务，为公司未来带来稳定的利润和现金流。公司大类资产配置业务主要以专门从事投资活动的全资子公司九安香港等为重要开展主体，其投资活动属于公司日常经营业务范畴。 公司致力于资产的保值增值，学习美国耶鲁大学基金会的资产配置模式，以全球化大类资产配置视角，逐步拓宽资产配置的类别，进

	行多元化分散资产管理，以分散风险并寻求中长期的良好收益。据统计，耶鲁大学基金会在过去10年间的收益率可达到年化10%以上，且整体资产净值波动显著低于传统投资组合。相较于耶鲁大学基金会，公司的配置结构更注重资产价值的稳定性，聚焦资产的保值增值，因此固收资产占比略高于耶鲁大学基金会。从长期角度来看，公司希望能够达到的长期目标收益率为6%-10%/年（具体收益情况随行就市，此处不构成收益承诺）。自2022年底组建资产管理团队以来，基本达到了预设业绩目标。目前公司在大陆、香港、纽约均有专业投资队伍梯队建设，目标是希望对各类资产研究全面覆盖，并不断增加团队的专业性。 科创类股权投资是大类资产配置中较为重要的一部分，截至2025年半年报，公司私募股权类资产占比12.6%。截至目前，公司通过母基金投资的沐曦科技在10月24日已成功过会并提交注册。对于其他投资的项目，亦有陆续进入IPO辅导、IPO申报审核通道中的重点项目，目前已初见成效，在未来的几年将逐渐进入收获期，这将对公司大类资产配置收益形成关键性支撑。感谢您的关注。 问题 2: 传闻公司的创投方面，直接或间接投资的已经有 16 家准备过 IPO 了吗，能否介绍一下 答复：尊敬的投资者，您好。您所提及的情况，系公司参与投资的天开九安海河海棠科创母基金出资子基金的过会家数，已有砺思资本、心资本、水木创投、龙芯资本、赋远投资、泓创资本、博行资本、元明资本、无限基金、北极光等 16 家。 公司科创投资主要方向，采取“投早、投小、投长期、投硬科技”策略，涵盖硬科技、生物制造、新能源、新材料、医疗大健康等领域。人工智能领域是公司布局的重点之一，目前投资标的已实现算法、算力、数据、应用的全覆盖，力争能够抓住机会，充分享受该领域技术革命带来的红利。 公司也将持续跟进被投资企业情况，根据相关法律法规做好投后管理和信披的相关工作。公司作为 LP 通过基金对外投资，基于风险分散考虑持仓较为分散，单个底层标的大部分均持股占比很小，不会对公司经营业绩带来重大影响。感谢您的关注。 问题 3：公司在呼吸道检测试剂盒方面，有什么新的产品规划？ 答复：公司在 2024 年积极推出三联检产品，目前已在 C 端实现稳定常态化销售。公司下一步将推出包含甲流、乙流、Covid 及上呼吸道合胞病毒检测的四联检产品。目前该产品处于临床阶段，进度已基本接近尾声。冬季是上呼吸道疾病的高发期，公司希望能以此为契机加速招募临床患者，以加速推进该产品的临床进度，尽快在市场推出。 问题 4: 能否将库存股都注销掉？ 答复：尊敬的投资者您好，感谢您的建议。自 2021 年以来，已先后执行完毕的回购方案共 5 次，历次回购金额均按照公告的上限金
--	---

额开展，因回购而支付的总金额合计 2,879,334,594.17 元（含部分交易费用），累计回购的股数为 94,921,428 股。在此基础上，为进一步维护公司市场价值与股东权益，公司于近期启动了第 6 次股份回购工作，计划回购金额不低于 3 亿元且不高于 6 亿元，以维护公司价值及股东权益，回购相关工作正在积极开展中，截至 10 月 21 日已完成约 2.04 亿元金额的回购。同时，自 2025 年起，公司有序推进、实施库存股的注销工作，截至目前已累计完成 29,954,222 股库存股的注销。

公司会持续积极维护市值，在合适的时机研究、并适时新增开展库存股的注销工作。与此同时，公司希望不断提升主业，加强估值逻辑，并结合市值管理手段促进价值回归。

问题 5：三联检放量情况如何？CGM 产品研发进展？

答复：公司的试剂盒类产品作为常规的家用上呼吸道病毒筛查医疗产品，具备较强的消费品属性，在 C 端有持续的市场需求，并不断拓展销售渠道，之前以线上渠道为主，目前已经实现了亚马逊、CVS 和沃尔玛等线上及线下零售渠道的广泛覆盖，向家用常规病毒筛查工具消费品转变，逐步降低对政府订单的依赖程度。此外，公司在三联检产品的基础上，陆续拓展可检测病毒序列，以更好地满足市场需求。根据以往经验，历年流感季在当年的四季度至次年的一季度。具体需要参考今年四季度及明年一季度的实际销售数据。

CGM 方面，目前已在国内加速开展型检和临床相关工作，同时也在积极推进国外 CGM 产品相关工作。美国方面的进度会较中国稍晚。公司会在目前计划的基础上，加速投入和推进。

问题 6：公司 CGM 产品如推出后，预计较对手有什么竞争优势？与雅培德康的产品有何不同

答复：由于公司持续多年开展糖尿病诊疗照护“0+0”新模式，病患粘性较强，已形成了独有的私域，从而形成了独特的销售渠道。公司目前通过销售友商 CGM 产品的方式，推广普及该产品的使用，患者接受度不断提升。后续待公司自主研发的 CGM 产品推出后，可有效带动该产品的销售。通过该方式可以形成差异化的竞争格局，因此能够在一定程度上避免陷入价格战。

CGM 产品在底层技术上，各家差异不大。主要差异体现在准确性上，这是各家都致力于提高的方面。同时，CGM 产品在中美两地都没大规模普及，未来市场空间巨大，有逐步替代传统 BGM 产品的趋势。在确保产品质量的情况下，我们希望能够享受这一增量市场带来的红利。

问题 7：您好，目前糖尿病照护业务拓展中，请问选用我们照护模式且有支付意愿的患者中，一型糖尿病和二型糖尿病患者的哪个类型的占比更高。目前在和医院拓展新患者过程中，硬件收入占比高，还是服务占比高？国内的人均支付能有多少钱？谢谢

答复：您好，目前糖尿病照护业务中，已经管理的二型糖尿病患者

占比更高。目前管理服务包收费涵盖硬件和服务。公司持续积极推进“互联网+医疗”领域的战略部署，加速推动糖尿病诊疗照护“0+0”新模式在中国和美国的落地，根据 2025 年半年报，该模式已在全国拓展约 50 个城市，在 424 家医院开设了照护门诊，总管理糖尿病患者 36.6 万余名。在美国，已与约 74 家诊所、394 名医生合作，形成了良好的口碑，照护病人数约 2.1 万人。照护人数增长率及其相关的营业收入，在近年来均有较大幅度增长。美国医保已经实现对互联网医疗服务付费，中国的相关政策也在逐步落地。感谢您的关注，谢谢支持。

问题 8：三季报公司大类资产配置中，信用债，股票等各类资产的配置比例是否有变动？今年的收益率情况如何？

答复：公司截至三季度末的各类资产占比情况，较半年报而言不存在显著性的差别。公司的资产组合相对较为稳定，三季度存在部分资产的加仓及调仓，以及公允价值的变动均会影响该资产在资产负债表上的价值。

从长期角度来看，公司的大类资产配置希望能够达到 6%-10% 的平均年化收益率（此处不构成收益承诺）。结合三季报来看，目前前三季度已实现公允价值变动收益及投资收益合计约 18.13 亿元。如果今年后两个月的市场情况较为平稳，基本是可以实现上述目标的。

问题 9：公告中提及研发费用增加一方面系 AIoT 糖尿病家庭医助项目研发投入增加，这块主要是在哪些方面加大了研发，请领导分享糖尿病业务最近进展和成果

答复：AIoT 糖尿病家庭医助项目方面，公司已经完成 30 余人规模 AI 团队的初步组建，该领域人才成本相对较高。另外，公司在 CGM 方面投入也有所加大，包括临床、测试、研发生产准备等相关费用。公司已在 2024 年设立专门团队积极开展“AIoT 糖尿病家庭医助”项目的研发工作，利用 AI 赋能慢病管理，试点尝试了多款工具级别的 AI 应用。该项目旨在结合现有前沿 AI 技术，开发垂直模型，首先打造一套智能化、个性化的糖尿病慢性病管理工具。通过大模型的能力，项目将助力实现医疗资源的优化配置，提升基层医疗服务水平。通过整合大语言模型、物联网与多模态数据分析技术，通过智能随访、照护师 Copilot 及智能线上交互，构建一个全天候的糖尿病家庭医助，助力用户在家庭环境中高效管理糖尿病、常见病及急性症状的即时响应，提升健康管理依从性，满足日常医疗慢病管理需求，同时旨在赋能“糖尿病诊疗照护“0+0”新模式”的加速落地。

公司在糖尿病诊疗照护“0+0”新模式业务拓展中形成了私域，公司已在该领域深耕超过十年的时间，目前已服务 36.6 万国内糖友，未来照护人数仍有望持续快速增长。公司凭借十多年来在慢病管理领域内的深厚积累，其中包括用户的私域健康数据和形成的经验方法，有助于逐步攻克数据融合、模型解释性、多角色协同、安全性等技术难题，完成打造糖尿病管理领域的 AI 垂直大模型。

公司的 AIoT 糖尿病家庭医助，定位为照护师的小助手身份，提升对于病患高频常见问题的处理效率，从而使得单一照护师能够管理更多的病患，实现降本增效。比如对于患者日常常见问题，可以做到快速及时响应；对于患者的提醒工作，可以模块化及拟人化等等。随着研发及应用的推进，相关功能会逐步适配更多的场景。

问题 10: 请介绍 AI 助听器产品目前的研发进展，与市场上其他助听器产品的核心功能差异。

答复：该产品目前已到验证阶段，搭建全新的移动听力计算架构，加持 AI 神经网络助听算法，通过全方位、多层次处理，确保用户可以在任何环境下都能享受到清晰、自然的听觉体验。产品与传统助听器最大的差异在于：能够通过 AI 途径让患者自行适配，无需到线下门店进行适配，以解决传统适配成本高、效率低、便捷性差的问题。

问题 11: 利润是如何确认的，有没有假？这么好的业绩为何在牛市中没有表现？

答复：尊敬的投资者，您好。首先，2025 年 1-9 月的利润主要来源于 iHealth 系列产品的销售利润以及大类资产配置产生的投资收益。上述业务相关的收益、成本及费用确认均严格遵循企业会计准则。公司已通过多年多次内外部审计，相关会计政策及方法在过往年度审计中均获得审计师出具的标准无保留意见，确保财务数据的合规性与可靠性。其次，二级市场股票价格受到投资者预期、国内外政策、板块热度、个股市场情绪等多方面因素影响，具有一定不可预测性。公司董事会制定了《市值管理制度》，以提高公司质量为基础，提升公司投资价值和股东回报能力而实施的战略管理行为。公司亦会持续通过在业务层面发力，不断提升公司经营业务的基本面，以及大类资产配置的收益，从而带动公司估值的持续提升，并希望资本市场能够正确的理解和认同公司的价值。感谢您的关注。

问题 12: 公司的 CGM 什么时候开始注册？注册预计大概多长时间，什么时候能上市

答复：在 CGM 领域，公司已完成多批次试生产，目前已在国内加速开展型检和临床相关工作，同时也在积极推进国外 CGM 产品的相关工作。目前，公司计划于 2026 年在国内完成认证相关工作并上市销售；公司会在目前计划的基础上，加速投入和推进。如后续相关业务有触及信息披露的披露要求，或发生重要进展，公司将按照相关法律法规及时并积极履行信息披露义务。

问题 13: 请问下你们是不是一直不断在做 T 九安

答复：投资者您好，公司的回购是无法进行所谓的“做 T”操作的，因为只能单向买入，且回购期间不得卖出，即使卖出也需要先行公告，更加不得“短线交易、内幕交易”，所以根本不可能操纵股价，

公司合法依规的经营，建议投资者了解一些相关的监管法规，不要轻信无端传言。感谢您的关注。

问题 14: 强烈要求大比例分红，公司业绩再好市场也不认可，跌了三年了

答复：尊敬的投资者您好，感谢您的建议。公司重视并持续积极开展市值管理相关工作。在此基础上，为进一步维护公司市场价值与股东权益，公司再次启动股份回购工作，计划回购金额不低于 3 亿元且不高于 6 亿元，以维护公司价值及股东权益，回购相关工作正在积极开展中，截至 10 月 21 日已完成约 2.04 亿元金额的回购。同时，自 2025 年起，公司有序推进、实施库存股的注销工作，截至目前已累计完成 29,954,222 股库存股的注销。在现金分红方面，公司自满足分红条件的年度开始，持续进行现金分红。公司自 2020 年以来，累计执行年度现金分红 5 次，合计派发现金股利 1,737,132,699.42 元。同时，公司制定了《未来三年（2025 年-2027 年）股东回报规划》，承诺在未来连续三个会计年度内，在满足现金分红条件的前提下，以现金方式（含股份回购）累计分配的利润不少于未来三年公司实现累计合并净利润的 30%。公司会持续积极维护市值，参考具体市值情况积极研究、动态调整和制定具体方案。现金分红、股份回购及注销均为践行投资者回报的有力举措，均有助于提振投资者信心，公司会综合考虑并动态统筹投资者回报综合方案。与此同时，公司希望不断提升主业，加强估值逻辑，并结合市值管理手段促进价值回归。

问题 15: 请刘总介绍一些 0+0 业务的落地情况，以及 CGMS 的研发进度，以及 2025~2026 年该业务板块的展望。

答复：尊敬的投资者，您好。糖尿病是全球患病率最高的慢性病之一，且患病人数仍在逐渐增加，根据《中国糖尿病（第一部分）：流行病学与危险因素》研究报告，糖尿病作为一种全球性健康挑战，全球患病人数在 2021 年已达到 5.29 亿，预计到 2050 年将影响 13.1 亿人，因此市场足够大，尚未形成激烈的竞争格局。公司坚定看好糖尿病照护服务的市场前景。另一方面，公司持续积极推进“互联网+医疗”领域的战略部署，加速推动糖尿病诊疗照护“0+0”新模式的落地。根据 2025 年半年度报告，糖尿病诊疗照护“0+0”新模式正在全国约 50 个城市、424 家医院加速推广，照护的病人规模约 36.6 万人。全国约有不到 1500 家三甲医院，排除妇幼、专科病等三甲医院后约 1000 余家，公司目前已经覆盖了超过 40% 的主要三甲医院。该业务未来发展目标是在中国，未来三年内完成管理 100 万糖尿病病人的目标，国内单一病人的经济价值保守估算约为 1000 元/年。（具体视实际推广落地情况，此处不构成业绩承诺）。此外，公司一直高度关注 AI 技术的发展，探索结合原有业务优势的发展可能。公司已在 2024 年设立专门团队积极开展“AIoT 糖尿病家庭医助”项目的研发工作，并试点尝试了多款工具级别的 AI 应用。该项目旨在结合现有前沿 AI 技术，开发垂直模型，首先打

造一套智能化、个性化的糖尿病慢性病管理工具。通过大模型的能力，项目将助力实现医疗资源的优化配置，提升基层医疗服务水平。通过整合大语言模型、物联网与多模态数据分析技术，通过智能随访、照护师 Copilot 及智能线上交互，构建一个全天候的糖尿病家庭医助，助力用户在家庭环境中高效管理糖尿病、常见病及急性症状的即时响应，提升健康管理依从性，满足日常医疗慢病管理需求，同时旨在赋能“糖尿病诊疗照护“0+0”新模式”的加速落地。在 CGM 领域，公司已完成多批次试生产，目前已在国内加速开展型检和临床相关工作，同时也在积极推进国外 CGM 产品的相关工作。目前，公司计划于 2026 年在国内完成认证相关工作并上市销售；美国方面的进度会较中国稍晚。公司会在目前计划的基础上，加速投入和推进。感谢您的关注与支持！

问题 16:所有相关板块概念都在长，九安为啥不涨，净利润再增长，为何股价还处于破净价位，公司是不作为吗？

答复：投资者您好，和您分享一下公司的观点，我们认为公司的估值模型应该是：“净资产+产品净利润*PE 倍数+互联网医疗+大类资产配置及一级市场投资带来的收益”。公司的利润结构大家可以从定期报告中看的很明白，公司目前的市值并未有效体现出这个估值模型。那么，就要谈到市场因素，近期以来，由于公司的主要产品销售业务在美国，关税问题一直是投资者心里没有落地的一块石头，虽然公司已经多次通过公开回复的方式说明了关税对公司的影响目前看来是有限的，但是由于市场投资者的投资风格和专业能力不同，很难对公司的估值模型和业务预期达成共识，相信这个认知分歧会随着公司基本面及相关情况的发展产生变化，在此期间，公司管理层坚定看好公司的发展，在公司未来的新品 CGM，快速推广的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式的基础之上，将 AI 有效结合照护服务推出了 AIoT 糖尿病医助，有效助力医护团队提高效率，公司都相信未来大有可为，在此基础上，公司通过大类资产配置给公司的利润提供了坚实稳定的基础，公司近年来多次回购公司股票，进行市值管理，近期推出了三年股东回报计划和新的一次股票回购，不可谓不作为，但是公司的市值和价值发现需要市场的逐步认同，公司正在积极努力，也希望投资者能够保持信心，并注意投资风险。感谢您的关注。

问题 17:三季度环比二季度营收略有增长，具体包括哪些，是否意味着业绩拐点？目前营收与成本依然处于倒挂状态，什么时候改善？

答复：尊敬的投资者，公司 2025 年第三季度营业收入达 3.04 亿元，较第二季度的 2.58 亿元环比增长 17.8%，主要收入增长来源于 iHealth 系列产品、互联网医疗产品及服务等。试剂盒业务在美国 C 端市场的销售增长是推动第三季度收入提升的主要动力，此外，公司互联网医疗产品及服务收入呈现出了逐年分季度稳步增加的趋势。2025 年 1-9 月公司整体营业收入高于营业成本，毛利率维持

在 65.4%，保持稳定水平。公司的期间费用中包含较高比例的研发投入和管理费用，一方面是因为公司的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式持续推进，虽收入同比大幅增长，但未能完全覆盖新增的研发及运营成本，公司已经着手开展基于大模型项下的 AI 糖尿病医助垂直模型的开发，希望通过 AIoT 的赋能，提高医疗效率，降低医疗成本。另外，公司本报告期内重点加大了 CGM 产品研发，随着新产品未来进入销售市场，期间费用预计将大幅改善。感谢您的关注。

问题 18:关于与小米和小鹏的合作业务，目前在收入中的比重有多大，未来如何发展，能介绍一下吗？

答复：新零售业务是公司主营业务的一小部分，目前在收入中比重不超过 10%，主要涉及小米专卖店、小米人车家融合店及小鹏汽车店，是公司的一个相对独立的业务单元。

问题 19:这种走势太邪门了

答复：非常认同！在公司业绩和基本面都表现稳健的情况下，这种走势公司也不认为合理。

问题 20：公司 CGM 产品出海涉及专利问题，目前已经在美国进行相关准备工作了，海外专利是否已经突破了一些限制？

答复：德康、雅培是美国 CGM 市场最大的两个竞争对手。在美国市场开展业务，一般而言无论是否涉及专利侵权，对方基本都可能以专利问题为理由，阻止竞争对手的进入。面对 CGM 领域相关的专利诉讼挑战，公司已在中美两地均组建了专业的知识产权队伍，制定了完备的突发情况应对策略，且拥有相对充足的资金储备去克服困难，应对挑战。此外，公司在美国市场已推出多款产品，积累了较为丰富的 FDA 报审经验，我们希望将相关经验用于 CGM 的审核中。

问题 21：公司海外产能布局情况如何？如果未来在海外生产，对成本端会有多大压力或提升？

答复：在应对美国关税政策变化方面，公司已经积累了一定经验，积极布局海外产能，公司在越南、美国本土等地区均有产能布局，公司高度重视并密切关注美国政策最新动态，并积极调整供应链的弹性和平衡，海外相关产能布局有助于降低关税对经营的影响。此外，公司建立了较完整的供应链体系和定价体系，对突发性冲击影响有相对较强的平滑作用。因此截至目前关税对公司实际影响有限。

问题 22:你们这么祸害股东。你们的心不痛吗？

答复：尊敬的投资者，您好。公司从未，也没有任何动机、任何手段损害股东权益。公司管理层坚定看好公司未来发展前景，公司高级管理人员在近几年均未进行减持。二级市场股价问题受市场、国内外政策、板块热度、个股市场情绪等多方面因素影响。但是公司会坚持做好经营管理，坚决推进公司核心战略，希望资本市场能够

	正确的理解和认同公司的价值。感谢您的关注与支持！ 问题 23:公司主营业务萎靡，这种情况下为什么还要不断的股权激励？这种激励是否合理？ 答复：投资者您好，公司主营业务收入较过去两年有所下降，是由于美国试剂盒政府订单量下降所导致，随着病毒筛查的常态化，这点并不意外，但是公司在 C 端的销售，无论是试剂盒还是 iHealth 的常规产品，均保持稳定的营收及利润，公司相信，未来计划推出 CGM 产品，AI 赋能的糖尿病诊疗照护“0+0”新模式作为公司的核心战略均大有可为，但是这都需要有良好的人才支持，我们的持股计划是员工薪酬包的一部分，是公司长期人才梯队建设，并绑定股东、员工和公司利益的有效手段，这在国内外的上市公司中均有好的作用。我们从公司长期发展着眼，符合股东和公司的利益。感谢您的关注。 问题 24: 公司三联检的主要销售渠道是否还是在院外？在院内渠道是否有加强投入的打算？ 答复：公司的三联检、单检、血压计、血糖仪等产品主要销售渠道均为院外，以 to C 为主，这也是公司目前的定位。 以三联检产品为例，目前在美国线上主要通过亚马逊；线下主要通过 CVS、沃尔玛等渠道销售。院内渠道方面，公司在开展糖尿病诊疗照护“0+0”新模式的过程中，正在美国通过与家庭医生合作，通过医生的渠道去推广，满足检测筛查方面的需求，但目前销量还不是很多。 问题 25:刘董您好，公司业绩放眼同类全市场都是亮眼的，而大盘指数从 2600-目前近 4000 点，公司股价表现却差强人意，公司虽然进行了多次回购进行市值管理，效果却不明显，冒昧的问一句，是公司不希望股价上涨还是对股价并不在意？ 答复：尊敬的投资者，您好。公司理解投资者对于公司股价表现的不满，公司对此做了很多努力，希望维护公司市值。在公司业绩和基本面都表现稳健的情况下，公司也深表无奈。公司管理层坚定看好公司未来发展前景，公司高级管理人员在近几年均未进行减持。公司会持续积极维护市值，参考具体市值情况积极研究、动态调整和制定具体方案。与此同时，公司希望不断提升主业，加强估值逻辑，并结合市值管理手段促进价值回归。 问题 26: 刘董，往常惯例请最后用一句话来做结尾吧，激励下这一群等待九安长风破浪的投资者吧。 答复：大道至简，勇往直前！
是否涉及应当披露的重大信息	否

附件清单	特定调研对象清单
日期	2025 年 10 月 27 日

附件：特定调研对象清单（按音序排列，排名不分先后）

机构简称	参会人员姓名
Brilliance	YiTang
爱建证券资管	郭旺
博远基金	谭飞
创金合信基金	张小郭
大家资产	胡昌杰
淡水泉投资	林灏洋
东北证券	古翰羲、叶菁
方正证券	唐娜
丰琰投资	王浩宇
光大证券	黎一江
光大证券自营	刘勇
广发基金	邱羽
国都证券	文惠霞
国盛证券	杨芳
国泰海通证券	谈嘉程、江坤
国信证券	张超
杭州乾璐投资	陈少楠
荷荷(北京)私募基金	唐巍
华创证券	李婵娟、张良龙
华福证券	王艳
华金证券	苏雪儿
华泰证券	杨昌源
华西证券	王睿
华夏东方养老资管	蔡颖
华源证券	林海霖
嘉合基金	曹瀚允
嘉实基金	赖礼辉
建信养老金	王新艳
金信基金	黄飙
开源证券	石启正
前海恒邦兆丰资管	吕科
青骊投资	赵栋
人保资产	田垒
睿眼投资	卢政扬
上海榜样投资	沈昊怡
申万宏源证券	凌静怡、张静含
申万菱信基金	姚宏福
深圳金斧子资本	吕鸿程
深圳奇盛基金	黄智然
深圳市尚诚资管	黄向前

太平洋证券	李啸岩
天风证券	周海涛
天治基金	王娟
同泰基金	鲁秦
西南证券	雷瑞
信达证券	唐爱金
兴证证券	龚涵清
野村东方国际证券	王道
益恒投资	钱坤
长江证券资管	汪中昊
中广云投资	李曙光
中海基金	陈玮
中金证券	陈诗雨
中泰证券	刘照芊
中泰证券	谢木青
中信建投	郑涛
中信证券	沈睦钧
中信证券资管	魏巍
中银国际证券	张岩松
中邮证券	岑峻宇