

证券代码：688114

证券简称：华大智造

编号：2025-04

深圳华大智造科技股份有限公司
投资者关系活动记录表（2025 年 10 月）

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 ☐ 电话会议 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
会议时间	2025 年 10 月 27 日
会议地点	公司会议室
参与单位名称与人员姓名	共计 130 家机构，172 名参会人员。其中与会机构名单见附件 1。
上市公司参与人员	总经理：牟峰 总裁：余德健 首席运营官：蒋慧 执行副总裁：刘健 首席财务官：刘波 董事会秘书：彭欢欢

投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 10 月 27 日开展本次活动，与投资者进行互动交流，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。公司对交流内容进行了梳理，主要如下： 一、公司 2025 年前三季度的基本情况 （一）2025 年前三季度整体情况 2025 年 1-9 月份，公司整体实现营业收入 18.7 亿元，同比变动基本持平；综合毛利率为 53%，同比下降 6 个百分点，主要系行业竞争加剧导致价格承压、公司销售结构因市场需求趋势变化而带来一定的调整；受益于降本增效及汇兑损益等因素的影响，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为-1.2 亿元，亏损幅度大幅收窄，同比减亏 74%；2025 年公司扎实推进提质增效专项行动，经营效率有所改善，期间费用（不含财务费用）为 12 亿元，较去年同期下降 22%。 2025 年前三季度，公司主营业务收入中，全读长测序业务实现收入 15 亿元，同比下降了 4%，受地缘政治的紧张局势、全球宏观经济下行压力增大、各国科研经费支出的不确定性影响，部分实验室推迟设备更新与项目建设；智能自动化业务实现收入 1.9 亿元，同比增长 17%。时空组学、细胞组学等产品推动新业务实现收入 1.5 亿元，同比增长 30%。 （二）2025 年前三季度全读长测序业务板块情况 1、基因测序仪业务整体情况 全读长测序业务板块实现收入 15 亿元，同比下降 4%；按照测序仪产品类型划分，仪器设备实现收入 4.6 亿元，同比下降 18%；试剂耗材实现收入 9.4 亿元，同比基本持平；全读长测序业务毛利率为 57%，与 2024 年全年全读长测序业务毛利率相比下降了 4 个百分点。2025 年公司试剂耗材、服务及其他收入占全读长测序业务收入的比重有所提升，占比已提升至近 70%，逐步体现以长期、稳定试剂收入为驱动，带动整体业务发展的趋势。 2、基因测序仪业务四大区域收入
---------------	--

	国内区域，公司新增市占率正在稳步提升，但由于今年市场竞争一直处在高强度状态，公司销售单价依旧受到较大影响。中国区 2025 年 1-9 月全读长测序业务实现收入 10 亿元，同比下降了 5%；亚太区实现收入 1.1 亿元，同比下降了 32%，主要受部分区域战事扰动引发医疗机构预算收紧，设备需求阶段性收缩；韩国、东南亚与澳洲多个大型项目因客户战略调整及资金规划变动暂缓推进，落地周期延长；欧非区实现收入 2.6 亿元，同比增长了 14%，公司在欧非区以科研项目合作作为业务拓展主要驱动力，通过突破技术壁垒进一步带动销售，加速本地化渠道扩张及资源整合；美洲区实现收入 1.4 亿元，同比增长 14%，尽管美国地区持续受地缘政治因素制约，新业务拓展面临挑战，但公司除依托存量装机的试剂销售稳定增长外，仍在积极探索新的业务机遇。 二、现场问答 问 1：公司最新在手订单规模及组成结构的大致情况？ 答：截至 2025 年 10 月 20 日公司在手订单为 7.7 亿元，其中，来自中国区的订单金额为 5.2 亿元，在整体在手订单中占比 68%；海外订单为 2.5 亿元，占比 32%；从业务线维度来看，全读长测序的在手订单金额约为 5.8 亿元，占比 75%；多组学业务在手订单约为 0.9 亿元，占比 12%；智能自动化在手订单约 1 亿元，占比 13%。 问 2：随着近两年全球地缘政治的冲突加剧，在此背景下公司的出海业务面临机遇与挑战并存的境遇，未来公司对于出海业务的发展规划是怎样的？最新关税政策对公司的影响程度如何？ 答：对于此前美国《生物安全法案》及海外局部地区动乱等地缘政治相关情况，市场已有广泛关注。此类因素在一定程度上影响了公司海外业务发展的增长速度，但公司认为此类问题并非长期影响因素。公司依然坚定看好海外市场发展，从数据来看，
--	---

	前三个季度海外业务占比为 32%，同比基本持平，其中，欧非区同比增长 13%；美洲区同比增长 16%。单看第三季度，国际业务同比增长 15%，其中，欧非区增长 35%；美洲区增长 60%。数据层面直观的增长是公司在全球地缘政治冲突加剧的背景下，仍积极看待海外业务发展的核心原因。公司在海外发展坚定践行 “In-For-By” 路线（即 “In country For country By country” ），其中 “By country” 指 “made by local region” 。这也是公司在欧洲拉脱维亚及美国圣何塞均布局仪器和试剂生产能力的原因，该前瞻性投入随着全球局势的动态演变正发挥着日益重要的作用。 关税对公司业务的影响目前存在较大不确定性，波动较为显著，且影响主要集中于美国市场。截至目前，美国关税政策较 2025 年 7 月未出现进一步调整，未来关税层面所带来的具体影响尚存在不确定性。若后续关税上涨政策落地，公司出口至美国产品的毛利率将显著降低，同时会一定程度上影响北美客户在供应商选择上的接受度、偏好，进而对公司业务收入造成冲击。但针对此类风险，公司在年初关税大幅上调前，已在美国储备充足的仪器成品库存，一定程度上对冲了关税影响；同时，公司位于美国圣何塞的工厂已完成 G99 和 T7 部分试剂的转产，本地化生产将进一步缓解关税带来的冲击。 当前海外整体局势对国内厂商境外业务的开展构成显著挑战。在此背景下，与海外大客户及核心经销商维持持续稳定合作，已成为保障公司业绩平稳的关键支柱，因此，稳固核心合作伙伴关系仍是公司当前的重点工作方向。从各区域业务进展来看，亚太区域内，Mirxes、Decode、Neuberg、SPI 等核心大客户采购需求持续，合作关系稳固；欧非区域中，公司与 IVT、Euroclone、Palex 等经销商的合作基础扎实，同时与 KOL 客户在时空研究领域的合作亦稳步推进；美洲区域市场增长势头强劲，公司不仅与 Variantyx、BTO、GBG、TCL 等客户保持良好合作态势，新客户 Johns 亦为业绩增长做出突出贡献。
--	---

	问 3: 针对与 Swiss Rockets 公司的合作, 其合作背景、目的及后续规划具体是怎样的? 该合作对公司未来全球市场布局具有怎样的战略意义, 以及未来公司是否还会开展类似的 BD 合作? 答: 瑞士 Swiss Rockets 公司的技术授权合作, 是华大智造在公司技术储备和国际环境整体考量下的一次重要战略布局。此次合作主要基于两方面考量: 一是 CoolMPS 作为公司的储备性技术路线, 该技术有一定领先性但限于内部切换成本高, 而通过授权可实现该技术资产价值最大化; 二是当前国际经贸环境存在不确定性, 本次公司选择将技术授权模式给西方合作伙伴, 尤其是欧洲相对中性的瑞士企业, 此举有助于规避直接市场各种风险、双轨并行。并且, 根据协议公司将在保留亚太及大中华区权益的同时, 通过首付款、有 Deadline 的里程碑付款及有年度保底的销售分成获得持续的收益。这项合作标志着公司从“仪器出海”到“技术出海”的新模式, 其战略意义在于: 一方面通过轻资产运营方式拓展全球市场, 降低政策风险; 另一方面通过储备技术表现使公司能更专注于 StandardMPS 等核心技术的深化发展, 实现资源垂直、优化配置。 针对此合作进程, 公司将按协议完成技术和专利的移交, 并为 Swiss Rockets 的团队提供必要的技术支持, 确保其能顺利在被授权区域开展开发、生产和商业化。同时, 公司也将密切关注并支持 Swiss Rockets 的市场进展, 通过里程碑付款和销售分成模式, 共享技术商业化带来的长期红利, 共同建立和强化 CoolMPS 技术路线在全球的测序生态。 展望未来, “技术授权”和“借船出海”将成为公司全球化战略的重要考量部分。公司依托过往高积淀性的研发投入, 储备了大量领先的技术和知识产权, 自此次出海合作后, 公司也将继续积极寻求与全球范围内志同道合的、具备强本地化能力的合作伙伴, 开展多种形式的商业发展合作机会。
--	--

	问 4：关于公司海外业务，还请进一步明确欧非区与美洲区域的产品销售结构特征，以及在海外市场尤其是美国市场面临政策不确定性的背景下，公司采取了哪些措施以解决海外客户的采购顾虑？ 答：2025 年前三季度，公司欧美地区收入增长态势可观，这既印证了欧美市场的庞大体量，也凸显了公司在该区域业务的巨大发展潜力。从产品结构看，欧美地区高通量仪器销售占比更高。其中，欧非区以高端设备及配套试剂耗材为核心业务，试剂耗材收入占该地区主营业务收入的 57%，DNBSEQ-T 系列相关产品贡献尤为突出，单季装机量同比实现翻倍；美国地区高端设备试剂耗材收入同样占据主导，该品类收入占比高达 73%，且 DNBSEQ-T7 系列产品销量领先，T7 仪器与测序试剂收入合计约占区域主营业务收入的 72%。 尽管《生物安全法案》等引发的地缘政治关切受到市场与客户广泛关注，但公司通过持续开展媒体宣传、市场推广等活动，对海外市场进行正面引导与认知培育，有效地为市场注入信心。截至目前，美国联邦层面尚未出台禁止公司在美销售的相关法律，当前影响更多源于客户认知与情绪层面。公司依托关键技术的领先优势及时空组学领域的前沿布局，已在欧美科研端客户群体拓展中实现突破并占据引领地位。此外，相较于多数海外友商的单一产品布局，公司全通量产品矩阵更能满足客户对自身发展稳定性及长期运营可行性的考量；同时，客户在制定长远技术路线规划与供应链布局时，引入第二供应商以降低单一来源风险是常见商业策略，这也进一步提升了公司产品的竞争力。针对海外关税等政策影响，公司已在全球范围内建立工厂并实现部分基因测序仪本地化量产，此举不仅有效规避关税壁垒、保障供应稳定性，更显著减轻了客户对供应链断供及成本激增的顾虑。 问 5：从技术层面分析，公司如何兼顾“超高通量”及“高
--	---

精准度”两个难攻克指标？

答：公司在技术、专利及知识产权领域的积累成果显著。过去十年，公司持续加大研发投入，不断夯实基础研究与应用转化能力，并积极推动相关技术及专利的产品化。今年超高通量测序仪 T7+ 的发布，集中展现了公司的核心技术实力，这不仅是单一技术突破，更是生化、芯片、光机、流体等多领域硬实力的系统性升级。具体而言，在**生化层面**，公司采用独有的 MLG（Make Load and Grow）技术，让 DNB 二次扩增实现原有信号的二次放大，并利用人工智能技术筛选出聚合效率更高更完全的聚合酶，让 DNB 信号更亮更保真；**芯片层面**，T7+ 相比 T7，DNB 密度提升至原本的两倍，在相同拍照视野的情况下有双倍数据产出；**硬件层面**，搭载自研超高速低噪声线阵扫描相机，在精准采集微弱信号的同时大幅提升光学速度；**流体层面**，则通过公司独有正压流体技术，进一步缩短泵液时间。依托生化、芯片、硬件等系统能力的深度整合，公司新一代 T7+ 测序仪实现全维度性能提升，可达成 Q40 测序质量与 24 小时 14.4Tb 数据产出量的双重突破。T7+ 发布后，不仅获得业内广泛关注，更有多家企业于发布当日与公司达成合作签约，这充分体现了合作方对公司、产品及技术的高度认可。

问 6：公司如何看待当前行业的最新竞争格局与技术发展态势？又将如何平衡自身在新技术研发上的投入与盈利产出之间的关系？

答：随着国内基因测序与多组学工具产业的发展，新公司加速崛起、新技术迭代涌现。这一趋势印证了生命科学行业的前期积累与持续深耕，更凸显出行业整体信心的稳步提升。公司依托技术积累、产品与用户基础，在国内测序及多组学新增市场中占据领先地位，这恰好体现公司在新技术布局上的前瞻性、全面性与综合性，以及产品端的极强优势与完整部署。

产品层面，公司今年 3 月发布的 T1+ 测序仪获得行业高度认

	可，装机量实现了快速增长；T7+测序仪相较前代产品，进一步降成本、提质量，实现量速两全、7 In 1 等多重突破。此外，为推动测序技术更广泛落地，采用独特自发光直接传感技术的 E25 测序仪，今年已获 NMPA 认证，为超小型测序仪在更多机构的普及筑牢基础。未来，公司仍将以 DNBSEQ 核心技术赋能更多领域，通过技术创新与引领持续助力行业发展。 近年来，长读长技术领域的行业关注度不断提升。自去年与序风达成合作后，公司已连续两年推出长读长测序仪，例如今年新发布的 G400-ER 测序仪，其单芯片通量处于行业领先地位。同时，围绕这两款核心设备，公司正在快速建库优化、Q20 质量提升，以及甲基化、RNA 直测等应用端展开深度布局。后续，公司将继续深化与行业用户的合作，推动长读长技术从当前的全球跟跑迈向未来的持续引领；未来，随着技术、产品突破及供应链布局完善，公司将基于长短读长结合的技术与平台优势，持续拓展应用领域，为行业发展提供支撑。 此外，单细胞、时空组学及蛋白组学等多组学应用领域，也是公司未来的核心发力方向。多组学技术不仅是生命科学基础研究的关键，更已在大规模队列数据产出中发挥着重要作用。公司始终坚持打好基础、打磨性能，经过数年发展，单细胞领域业务实现快速增长，相关产品获得广泛认可；今年推出的基于 SMARTseqXpress 的试剂盒，可深度赋能单细胞全长转录组研究，助力科学家产出高质量科研数据。与此同时，公司在时空 FFPE 样本试剂盒、时空一体机、时空显微镜、单细胞一体机等产品的布局，构建了以下游应用为导向的系统化解决方案，让科研用户无需从头验证。 面向未来，公司始终围绕三大方向布局：一是坚持从基因组学到多组学的延伸，结合 GLI 方向，为合作方提供一站式的多组学整体方案，深度洞悉并满足用户需求；二是坚守技术源头创新与核心自主供应链可控，保障技术与成本的长期可控性，将价值
--	--

	传递给用户；三是深化与行业用户的合作，共创共享新兴应用，探索测序技术在生命科学领域的更多可能。截至目前，公司已支持合作用户产出超 500Pb 测序数据与 15 万单细胞时空组学样本数据。在大数据与人工智能时代，这些数据积累将为未来科学发现与临床应用等新兴领域带来新的发展机遇。 此外，过去一年公司持续聚焦研发，将优质资源投向能为用户创造价值、契合长期战略发展的项目与产品，未来也将基于现有技术、供应链与用户基础，通过深耕应用场景，整合原材料与模块资源并结合人工智能算法，实现技术的持续突破与创新周期的缩短，让行业看到更多技术层面的持续性突破。 问 7：公司在中国区的平台替换进展情况如何？ 答：截至目前，公司围绕平台替换事宜已发货近 400 台测序仪。从整体替换周期规划层面，公司预计将在 2-3 年内完成绝大部分设备的替换与迭代工作。从市场竞争表现来看，截至 2025 年 10 月 1 日公开招投标数据，公司高通量测序仪中标比例超 70%，而海外友商中标比例约为 15%，且其多数中标项目系基于去年已确定的技术参数与招标计划推进的采购事宜。 需注意的是，不同领域的设备替换难度存在显著差异：尤其在临床应用领域，因涉及资质申报、技术转化等关键环节，设备切换周期相对延长，预计将持续 3-5 年。与之相比，企业端替换进度更快，其中科研服务商领域表现突出，具体来看，今年 1-3 季度该领域实际出货量同比增长约 20%；而医院、疾控中心、海关等事业单位及高校的替换工作则具备一定延续性，此类客户需于今年年底完成后续预算申报，采购部署工作将在明年有序推进。 公司的聚焦重点并非单纯的开展仪器的替换业务，而是依托自身在测序领域的“长读长+短读长”一体化布局，结合基因组学、细胞组学、时空组学、蛋白质组学等多组学方案输出能力，叠加 GLI 全流程智能化技术，为客户提供全面解决方案。因此，
--	---

	公司在市场端的定位并不局限于高通量测序仪的“替代者”，而是通过技术创新与服务升级，在生命科学领域构建核心竞争优势，追求更高标准，为客户提供更优质的解决方案。 问 8：近期公司设立北京华大智造科技有限公司，主营业务为汽车销售，此项战略布局背后的核心动因、与公司原有生命科技工具核心业务的协同逻辑，及未来的战略规划分别是什么？ 答：公司已关注到市场层面关于华大智造“造车”的相关讨论。为避免认知偏差，帮助各方更清晰地理解公司业务定位，现将具体情况说明如下： 公司并非开展“造车”业务，而是“用车”，将车辆作为移动载体，搭载核心医疗设备构建移动服务平台。过去数年，公司已推出自动化乳腺超声移动车、5G 远程超声机器人移动车、移动核酸检测车等多款移动平台，此类平台在义诊服务开展、优质医疗资源下沉推进、突发公共卫生事件应对等场景中，均发挥了显著作用并取得良好成效。 随着公司自主研发的远程超声机器人被集成于移动车厢内，形成“移动超声诊疗室”，该平台无需专业医生随车即可通过 5G 技术实现远程诊断。在实际应用中，该业务覆盖场景已十分广泛：既曾跨越 1600 公里，将上海、深圳的优质医疗资源输送至贵州思南县乡镇地区，开展甲状腺义诊服务；也曾与江苏省肿瘤医院联合组建移动筛查车队，深入南京社区完成乳腺等部位的检查工作，为全省肿瘤早筛网络的构建提供支撑。 此外，该业务另有移动车搭载全自动乳腺容积超声设备与 AI 辅助诊断系统，该平台仅需经过简单培训的医护人员即可操作设备完成标准化扫查，后续由专家进行远程阅片诊断。截至目前，该类移动平台已深入广东、湖北、云南等十余省份，不仅在深圳“深工守护”活动中为千名家政人员、青岛工会“关爱女职工”专项体检活动中为 3000 名女职工提供免费筛查服务，还走进漠河、鄂尔多斯等多地乡村助力“两癌”早筛工作，累计完成筛查
--	---

	超 2 万例。 公司的业务方向始终保持聚焦且明确，所有资源投入均以生命科技工具平台的研发与制造为优先方向。在新业务拓展过程中，公司严格遵循“技术协同、场景延伸”的原则，不会出现分散主业专注度、削减主业投入的情况。 问 9：目前公司在临床领域可覆盖的应用范围具体包含哪些场景？此外，在临床、疾控、海关领域公司产品的渗透率分别处于什么水平？ 答：今年是公司 DNBSEQ 测序仪技术落地十周年。历经十年发展，基因测序技术已广泛渗透科研、临床、疾控、海关、农业、工业微生物等多个领域，成为推动生命科学进步的核心工具。 在临床领域，公司的布局与成果可从三方面展开：其一，应用覆盖与性能已达行业顶尖水平——目前已在生育健康、肿瘤、感染等核心领域完成标杆应用批准，且公司测序仪性能经多轮对比验证处于最高水平。例如近期美国人类遗传学年会上，Google 科学家通过多平台比较，印证公司测序质量达到行业最优；依托测序质量优势与高中低全产品矩阵，公司已实现临床应用场景的全面覆盖。其二，公司正加速协助客户进行临床试剂盒资质申报，国内基于公司测序平台获证的应用试剂数量已位居行业第二，主要系临床试剂盒拿证周期较长（通常需 3-5 年），现有获批产品多为合作方早年启动的项目成果。近年来，公司正积极推动合作方转型，既支持现有产品向 DNBSEQ 平台转申报，也助力全新产品基于公司平台开发，预计短期内国内基于公司测序平台获证的应用试剂数量将跃居行业第一。目前，行业头部企业已陆续从进口平台切换至国产平台，同时多家厂商通过 OEM 公司测序仪推进临床注册申报，双方深度合作共同开拓临床市场。其三，临床新装机市占率遥遥领先——这一方面得益于公司完善的产品、技术与专利部署，可精准匹配不同临床场景需求；另一方面也体现了市场对国产仪器性能的高度认可与支持。
--	---

	从具体数据来看，在国内临床领域中，公司平台市场占有率已超 50%；截至 2025 年 10 月 1 日，按公司当年高通量测序中标数据统计，临床/医院端公司中标占比超 70%，不仅实现关键生命科学核心工具的自主可控，更打破了进口产品的长期垄断。头部医院与企业用户的测序平台切换，既是政策与市场对国产测序工具的双重认可，也是公司从设备供应商向生态主导者转型的关键里程碑，意义远超技术层面的替换。从价值影响来看，短期将直接带动公司试剂耗材销售与设备装机量增长，形成持续收入；中期将进一步巩固公司在合规临床场景的绝对优势，提升临床领域市占率；长期则通过“SEQALL 生态”整合全产业链资源。同时，公司还通过持续的产品迭代升级，不断降低测序应用门槛、提升技术易用度，为更多有基因检测需求的患者与人群提供最优方案，助力行业高质量发展。 在国内其他关键领域，公司同样表现突出。公司在中国区疾控领域中，存量市场占有率超 50%，2025 年新增市场中公司市场占有率高达 80%；公司在中国区海关领域中，存量市场占有率超 60%，2025 年新增市场占有率已超 70%。 一直以来，公司始终坚信测序技术作为生命科学领域的底层技术与工具，需进一步赋能更多场景，推动人、动植物、微生物多组学数据的高效产出。除疾控、海关外，公司正积极助力农业领域发展，尤其在农业育种环节，公司通过测序技术结合大数据与人工智能，加速我国突破性新品种的选育进程。此外，在国家重点布局的生物制造未来产业中，公司测序仪可结合生成式智慧实验室、自动化样本存储等方案，构建生物制造自动化与智能化平台。目前，这些新领域的基因测序技术普及率仍有提升空间，但随着公司进一步努力及推动，未来有望成为继生育、肿瘤等临床领域后的新应用方向与增长驱动力。
附件清单	附件 1：参会清单
日期	2025 年 10 月 27 日

附件 1:

参会清单

上海道仁资产管理有限公司	汇丰环球投资管理（香港）有限公司
招商基金管理有限公司	广宇集团股份有限公司
上海东方证券资产管理有限公司	北京诚旻投资有限公司
海通证券股份有限公司	北信瑞丰基金管理有限公司
中国国新控股有限责任公司	兴证全球基金管理有限公司
诺安基金管理有限公司	华安证券股份有限公司
中信证券股份有限公司	西安敦成投资管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	中海基金管理有限公司
荷荷（北京）私募基金管理有限公司	上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）
民生加银基金管理有限公司	中邮证券有限责任公司北京证券资产管理分公司
泰信基金管理有限公司	通用技术集团投资管理有限公司
广州云禧私募证券投资基金管理有限公司	深圳市榕树投资管理有限公司
IGWT Investment	荷荷晴川私募证券投资基金
北京金百铭投资管理有限公司	上海勤远私募基金管理中心（有限合伙）
北京金塔股权投资有限公司	上海方物私募基金管理有限公司
国寿安保基金管理有限公司	中融汇信投资有限公司
上海沔杨资产管理有限公司	上海混沌投资（集团）有限公司
海南羊角私募基金管理合伙企业（有限合伙）	颢科私募基金管理（上海）有限责任公司
北京知合私募基金管理有限公司	申万宏源证券资产管理有限公司
浙江朝景投资管理有限公司	保银资产管理有限公司
华能贵诚信托有限公司	山东英轩捷信投资集团有限公司
宏利资产管理有限公司	博远基金管理有限公司
上海理成资产管理有限公司	源峰基金管理有限公司
上海新伯霖私募基金管理有限公司	国联民生证券股份有限公司

宁波市浪石投资控股有限公司	平安证券股份有限公司
中阅资本管理股份公司	宝盈基金管理有限公司
平安养老保险股份有限公司	中国国际金融股份有限公司
中信建投经管委财富管理部客户	平安理财有限责任公司
中昂国际投资有限公司	上海卫宁私募基金管理有限公司
长盛基金管理有限公司	循远资产管理（上海）有限公司
太平资产管理有限公司	西部利得基金管理有限公司
上海易正朗投资管理有限公司	深圳市前海海运通资产管理有限公司
张家港市金城投资发展集团有限公司	广发基金管理有限公司
华夏东方养老资产管理有限公司	天津易鑫安资产管理有限公司
摩根士丹利基金管理（中国）有限公司	东吴证券股份有限公司
太平洋证券股份有限公司	深圳市国晖投资有限公司
上海福实投资管理咨询有限公司	上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）
国盛证券有限责任公司	青裕资产管理有限公司
CGN Investment (HK) Co., Limited	上海华夏财富投资管理有限公司
国联基金管理有限公司	深圳华大智造科技股份有限公司
上海弢盛资产管理有限公司	毕德投资咨询（上海）有限公司
信达澳亚基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
浦银安盛基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
国泰海通证券股份有限公司	杭州谦象私募基金管理有限公司
国信证券股份有限公司	上海晓甬鉴远私募基金管理有限公司
申万菱信基金管理有限公司	武汉盛帆电子股份有限公司
富安达基金管理有限公司	中信金石投资有限公司
长江证券股份有限公司	上海湘禾投资有限公司
光大证券股份有限公司	华创证券有限责任公司
国联安基金管理有限公司	招商证券股份有限公司
创金合信基金管理有限公司	方正证券股份有限公司
青骊投资管理（上海）有限公司	浙商证券股份有限公司

深圳奇盛基金管理有限公司	信达证券股份有限公司
红土创新基金管理有限公司	中邮证券有限责任公司
金信基金管理有限公司	东北证券股份有限公司
东方国际（集团）有限公司	中泰证券股份有限公司
上汽顾臻（上海）资产管理有限公司	新思路投资有限公司
风和投资管理公司	华福证券有限责任公司
上海姚泾河私募基金管理有限公司	华源证券股份有限公司
鸿途私募基金管理（广东）有限公司	瑞银证券有限责任公司
红杉资本股权投资管理（天津）有限公司	中国银河证券股份有限公司
上海和谐汇一资产管理有限公司	华泰证券股份有限公司
上海国泰君安证券资产管理有限公司	山西证券股份有限公司
海南省亿能投资有限公司	野村东方国际证券有限公司
深圳市尚诚资产管理有限责任公司	德邦证券股份有限公司