

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：2025-007

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：_____ ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	请参看附件
时间	2025 年 11 月 1 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、总经理王来春女士对公司 2025 年第三季度整体经营情况进行说明 本周四晚上我们发布了 2025 年第三季度报告和全年的业绩预告，前三季度公司实现营收同比增长 24.69%，归母净利润同比增长 26.92%。整体来看，公司的增长质量、业务结构都在持续向好。 公司于报告期内已基本完成对莱尼相关资产、闻泰 ODM/OEM 资产收购，并通过垂直整合、资源共享、智能制造赋能与运营体系优化等举措，助力其实现经营面的改善；同时，公司持续深耕消费电子、通信与数据中心、汽车三大业务板块，通过“内生外延”策略驱动三大业务板块协同发展。 在未来几年，我们看到消费电子 AI 端侧智能化转型，在国内外大模型技术发展的带动下，AI 手机、AI PC、可穿戴类，如耳机、眼镜等智能终端将实现爆发式的成长趋势，市场对高精度、轻量化、集成化的精密零组件和加工工艺提出了更多更高的要求。公司凭借十数年在声、光、电、连接、散热、射频和结构件领域的技术积累，以及

垂直一体化的优势与全球领先的产能布局，成为行业内少数能够为客户提供完整解决方案和稳定高质量交付的合作伙伴。

今年以来，AI 大模型训练与应用落地加速，带动数据中心算力需求爆发式增长，高速连接器和铜光互连、散热产品、一二三次电源以及精密结构件等核心硬件迎来广阔市场空间。公司提前布局的 AI 数据中心相关业务，在本季度实现突破性进展，凭借高可靠性/高兼容性的产品优势、综合的垂直整合能力以及快速量产落地能力，获得了客户的高度认可。我经常跟这个投资人交流，就是我们现在在数据中心这边的一些表现，差不多是我们消费电子在 2017 年这个阶段的一些表现。作为立讯的大家长，这一点我觉得就像对自己的孩子了解一样的，我还是比较清楚的。相关产品在海内外云服务商及设备制造商中获得商务合作的重要突破，未来，随着算力需求的持续释放，该业务板块将成为公司增长的强劲引擎。

汽车业务方面，汽车行业智能化、电动化转型持续深化，目前，我们在车载线束、连接器、智能座舱/辅助驾驶、智能底盘相关模组等核心产品上的市场份额持续扩大，与国内外主流车企的合作不断加深，多个新项目顺利进入量产阶段。同时我们的技术储备和产能建设有序推进，凭借在精密制造、垂直整合上的积累，加上和国内外知名汽车厂商的深度合作，以及与莱尼的资源协同融合，逐步构建起差异化竞争优势，为长期发展奠定了坚实的基础。

当前，消费电子、汽车、AI 数据中心三大领域的技术融合与创新迭代正在重塑产业格局。我们始终坚信，企业的发展既要顺应行业趋势，更要坚守长期主义，多年来我们构建的“消费电子+汽车+数据中心和通信”三驾马车布局，正是基于对产业趋势的前瞻判断。

在研发投入上，公司持续加大对 AI 终端、车载智能、高速互联/散热等核心技术的投入，通过技术创新构筑核心壁垒；在产能布局上，我们延续全球化弹性布局策略，优化国内外生产基地协同效率，以应对市场变化与地缘格局带来的挑战；在精益化生产管理上，我们坚持将智能制造作为核心发展战略，持续加大对智能化和柔性自动化生产体系的建设和创新，将 AI 应用和数字化工具与生产全流程深度融合，构建稳定、高效、灵活适配和快速响应的智能制造体系，满足全球客户的差异化需求。

面对行业竞争，我们始终认为真正的核心竞争力源于自身的持续进化。无论市场环境如何变化，立讯都将保持稳健务实的风格，我想所有投资人都比较了解，过去十几年来我们都是言而有信，聚焦精密

制造主业，通过技术创新、效率提升、生态协同，实现长期的可持续增长。

立讯精密一路走来，始终坚守“进取、创新、协作、回报”的价值观。我们将继续以开放的心态与各界伙伴携手，以扎实的经营回报投资者的信任，以优质的产品和服务回馈社会。再次感谢各位的关注与支持！

二、公司首席运营官李斌先生对公司 2025 年第三季度消费电子以及闻泰 ODM、OEM 业务并购的情况进行说明

闻泰交易的交割整体进展顺利，目前除了印度之外的部分，都已经交割完毕。印度的部分受限于闻泰与印度当地政府之间的一些历史遗留原因，这部分目前看不到一个相对清晰可控的交割的进度。立讯团队主动在持续的多方沟通当中。当然对于一些特定的客户，他们在印度有一些产能需求的部分，我们会充分地利用在印度既有的厂房和产能来进行调配，确保不耽误客户的交付服务。交割后这个团队的整合和融合，目前看整体的稳定性是非常高的，90%以上的核心团队都选择了信任立讯的大平台，也认可这个平台可以带给他们自身在职场更大更快成长的逻辑。

在制裁前的所有的这些核心客户，经过这段时间的努力，目前都已经顺利地过渡到了一些全新的项目，我们都已经全部在参与了，量产的项目也都在稳定地交付。另外，部分工厂的自动化、智能化改造效果也非常不错，最近我们也主动邀请客户进入到改善后的厂区，让客户在现场看到实际改善的效果，坚定客户对于未来与立讯合作的信心。

在经营管理优化方面，我们已经实现了系统级产品与零部件单位的协同，同时也成立了手机、平板、穿戴与 PC 相关的创新中心，希望聚焦差异化的竞争策略，从广度、深度上拆解产业链和供应链，立足于客户赋能和产品赋能的这个逻辑，充分利用立讯在消费电子产业中对于材料、工艺、设备自动化、生产智能化能力上的积淀，以性价比的这个逻辑打造全新的 ODM Plus 模式。目前从进度上看的话，也是比较正面的，原有的闻泰团队也深度地融入其中，极大地提升了团队的工作信心。

对于 PC 的业务，我们在海外几个核心的大客户上，都实现了非常快速的拓展，明年就会给我们带来实质的商务落地机会，未来三年在这个板块预期都会带来倍数的增长。

在消费电子材料创新方面，以智能手表为例，我们开发出了用光固去替代热固的一些特殊的高分子材料。可以在窄边框的用户体验上降低至少 30% 以上的成本，大大地提高我们在这个产品上面的市场竞争力。此外，在穿戴类产品的微空间点胶工艺上面，我们通过使用特种金属和高分子材料结合的复合 3D 打印技术，彻底解决了这个行业多组份胶水点胶过程当中冷凝水的问题，大幅提升产品的可靠性。这些创新的能力，也充分印证了立讯对于 ODM 整合价值的一个预期规划，也实现了我们期望中的那种 integration innovation，这也是我们最希望看到的一个结果。

对于 AI 硬件，我们认为 AI 不再是工具，而且是使用工具的 work，因为是 work，所以是有价值的，因此这种付费的商业模式是可以被打通的。随着端侧模型的小型化、模块化、场景化，除了传统的移动端侧设备外，立讯会对“地面”和“桌面”两个大场景和生态下的 AI 硬件进行深度聚焦并投入相应的资源，打造一系列软硬结合的新型硬件。这部分目前已有一些特定的客户和产品正在快速落地过程中，同时也会在明年给我们带来一些实质性的商务落地机会。

三、公司汽车事业部负责人李晶女士对公司 2025 年第三季度汽车业务的经营情况以及 Leoni 的整合情况进行说明

今年立讯汽车板块的业务持续地实现高质量的成长，并且在今年的第三季度完成了对 Leoni 的并表，这一进程的推进速度和协同质量都远超预期。在我们和 Leoni 达成收购协议后，双方各部门都组织了参观交流和学习。在立讯的赋能下，Leoni 展开了文化、组织和数字化的变革。Leoni 团队与我们高效对接，在推进关停并转与全面支持营销研费用优化和提升人效等关键举措中，展现了极强的执行力和专业素养。

这种跨越地域与文化的深度协作，为整合奠定了坚实的基础。Leoni 团队主动邀请立讯的干部管理 Leoni 中国业务，一方面是希望 Leoni 中国全面对标立讯的效率和成本，完全融入立讯中国的发展战略中。另一方面就是希望立讯的干部融入 Leoni 管理体系，进而因地制宜地推动全球对标立讯。Leoni 团队自上而下的积极性和热情被充分点燃，Leoni 团队称现在的变化是“魔术般的变化”。对于未来的协同，我们从以下三个方向着手推进：

第一个是我们和 Leoni 制定了详细的优化措施和实施步骤，从财务精细化、成本管理和高效智能自动化制造等多个维度，帮助 Leoni

提升经营管理水平与盈利能力。

第二点就是依托 Leoni 全球 26 个生产基地，构建覆盖欧美亚的本土化供应网络，支持立讯汽车业务对接中外车企全球化布局。比如最近 Leoni 就拿下了奇瑞和零跑的欧洲项目。

第三点就是借助 Leoni 的资源，拓展更多立讯产品线。在第三季度，我们在捷豹路虎英国举办了大型的立讯汽车 Tech Day。这是中国汽车 Tier 1 企业首次在客户端举办 Tech Day 活动。接下来我们还会在更多的欧洲企业和美洲企业举办立讯的 Tech Day，进一步向客户展现立讯的能力与优势。

我们有信心加速实现既定目标，与 Leoni 团队共筑全球 Tier 1 领军地位。

四、公司数据中心业务负责人熊藤芳先生对公司 2025 年第三季度数据中心业务的发展情况进行说明

第三季度数据中心业务板块整体发展如预期，在业务拓展上国内外都有较多相关的进展，多个产品和技术都切中行业热点，在 OCP 2025 上，立讯展示了 448G 的最新技术，在行业引起极大反响。该技术的特点是，行业对 448G 定义的传输频率为 80GHz，立讯这次展示的是高达 106GHz，就是远超行业预期的标准，所以我们获得多个核心客户的关注和项目的接洽。电连接的产品发展态势持续保持高速度，多个核心客户的技术路线在近几年非常明确，机柜级依然使用线缆背板，交换机在 CPC 和 NPC 的应用趋势也很明确。

对于 GTC 发布的无线缆方案，这个方案只是在计算节点的盒子内部没有线缆，机柜内部还是线缆背板，同时，虽然计算节点内部无线缆，但连接器的单体价值却大幅提升，且相较于之前，需求规模也增加了一倍多，这对我们而言是比较有利的方向。

广义 Scale Up 网络中 DAC/ACC/AEC 的应用日益增多，这使我们对电连接业务的未来发展更有信心；

光连接通过强化研发能力，建立领先于行业光学工艺能力和智能制造体系持续寻找获得国内外大客户的机会，目前国内外的客户进展正常；

电源管理产品 DC/DC 部分去年通过在海外大客户的导入落地之后，横向拓展了 10 多个海内外大客户，实现电源产品的全面铺开。同时，AC/DC 产品通过一个小众型号实现了核心客户的零突破。接下来，我们将在当代产品和下一代预研产品上持续发力，争取获得更多

机会，实现电源管理产品全家族系列在核心客户的落地。；

热管理产品通过近几年的打磨，建成了全场景的热管理产品家族，同时两年多前我们就已经布局了微通道技术，目前正陆续获得大客户的机会，创新的工艺在水冷板上的应用也得到了客户的高度关注，同时智能制造的能力提升，也为产品稳定性和持续的竞争力提供了有力的支撑，也增强了客户的信心。

综合来说，通信板块，通过持续的技术竞争力的建设，数字化智能制造能力的全面提升，得到了客户的普遍认可，各个产品线都不同程度的获得商业机会，为我们持续发展奠定基础。

五、公司会计机构负责人陈会永先生针对 2025 年第三季度主要财务指标进行说明

2025 年前三季度公司实现营业收入 2,209.15 亿元，较上年同期增长 24.69%；归属于上市公司股东的净利润为 115.18 亿元，较上年同期增加 26.92%；扣非后归属于上市公司股东的净利润为 95.42 亿元，较上年同期增加 17.55%。

2025 年前三季度毛利率为 12.15%，较上年同期（11.72%）提升 0.43 个百分点，主要得益于：汽车业务及通信与数据中心业务板块的快速高质量增长；产能全球化布局与产品结构的进一步垂直优化；技术创新和 AI 应用等智能制造对生产效率和良率的提升；持续、极致细节的成本管控。此外，收购的 Leoni 融合效果超预期，部分抵消了闻泰 ODM/OEM 业务的阶段性影响。

2025 年前三季度销售、管理、研发等运营费用率为 7.09%，较上年同期（6.80%）略有上升 0.29 个百分点，主要因合并范围扩大及业务拓展带来的人员与研发投入增加，但整体仍处于合理区间。

2025 年前三季度净利润率为 5.76%，较上年同期（5.52%）提升 0.24 个百分点，反映公司盈利质量的持续改善。

2025 年前三季度加权平均净资产收益率（ROE）为 15.24%，较上年同期（14.98%）提升 0.26 个百分点，体现股东回报水平的稳步提高。

现金流方面，2025 年前三季度经营活动产生的现金流量净额为 34.78 亿元，较去年同期的 66.75 亿元下降 47.89%。下降主要受季节性波动与结算节奏影响。一方面，为支持 9 月大客户新品出货而策略性储备的库存，将在第四季度陆续完成出货与收款；另一方面，第三季度完成对 Leoni 及闻泰 ODM/OEM 业务的收购，也导致应收账款周

转天数由 47.79 天上升至 52.23 天，但仍处于行业健康水平。值得一提的是，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的 94.32%，表明公司收款情况正常。

2025 年前三季度资本支出为 132.03 亿元，较去年同期（85.37 亿元）增加 54.67%，主要用于海内外产能建设（如越南、常熟基地等）及新产品线投入和现有产品线的迭代技改，以支持未来业务增长和应对复杂地缘政治的变化。

截至 2025 年 9 月 30 日，公司资产负债率为 67.01%，较 2024 年末（62.16%）上升 4.85 个百分点，主要因业务扩张带来的经营性负债及有息负债同步增长。尽管如此，公司资金结构依然保持稳健，随着新收购业务持续融合优化，以及策略性储备的库存逐步出货变现，负债率有望进一步降低。

期末存货为 519.97 亿元，较期初（317.03 亿元）增加 64.01%，主要为 9 月大客户新品开始出货策略储备的库存以及受新增合并范围影响，存货周转天数为 59.03 天，较上年同期（63.74 天）下降 4.71 天，库存管理效率持续优化。

财务费用方面，2025 年前三季度利息收入 8.36 亿元，利息支出 14.20 亿元，净利息支出有所上升，主要因有息负债规模扩大，用于支持业务扩张与资金安全储备。公司通过合理配置理财与定期存款等低风险资产，积极提升资金收益。

2025 年前三季度非经常性收益约为 19.76 亿元，同比显著增长，主要来源于财政补贴、理财投资收益、外汇套期、以投资成本低于享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益等，体现了公司在资金管理与风险对冲方面的综合能力。

六、公司管理层与投资者互动交流

1、请问公司如何看待在算力端大规模投入之后，未来一至两年 AI 终端的放量趋势？同时，公司在北美主要客户相关业务推进情况如何？未来公司在 AI 终端生态中的竞争优势是什么？

答：整体而言，由于涉及与客户的商业保密协议，我们无法进行过于详细的分析。但从我们内部的预测来看，2026 年 AI 端侧业务带来的机会，其整体增长趋势将优于 2025 年，原因主要有两个：一方面是市场本身的成长带来了空间；另一方面，我们自身的垂直整合能力、全球化布局，以及与客户长期合作积累的高品质服务能力，都让客户和消费者感受到差异化的价值。这些因素叠加，使我们在市场中

的表现更具优势。举个例子，如果整个市场的增量大概是 50%，我们有可能做到 75%，这正是我们自身能力的体现。我们的优势在于，许多前沿客户都非常乐意选择与立讯共同合作开发、生产。

2、今年市场普遍关注公司在 AI 算力业务的进展，特别是 448G 以及 CPC 等前沿技术领域。请问公司在电连接领域的核心能力体现在哪些方面，以及公司为何能够在竞争中脱颖而出、成功导入北美重要客户？

答：我们认为，核心能力主要体现在两个方面：第一，我们的团队与高阶主管对整个系统架构有深刻理解。相较于从事单一零部件的厂商，我们能够从未来的技术演进趋势和整体系统架构出发，寻找属于我们自己的商业机会。因此，在诸多产品品类上，我们通过与客户的技术交流，逐步赢得客户信任，在这些领域实现了后来居上。第二，基于立讯在消费电子领域沉淀多年的坚实基础，加上团队的高效协作精神，让我们在新的商业机会到来时，能够快速展现出差异化的竞争力。最近，公司也专门调整了四个团队，以支持和加强 AI 算力业务板块的后端制造和运营管理。

正是这种“正规军”的作风，让我们在机会来临时，即便部分业务节奏原先较慢，也能在技术交流和商业推进上脱颖而出。我们在数据中心业务的光电高速互联、电源、散热与结构件等方向的布局，就如同 2016、2017 年消费电子业务板块所处的环境一样，前景广阔。

3、展望明年，公司三大业务板块中哪块弹性最大？

答：数据中心 AI 算力的业务板块弹性比较大，AI 端侧消费电子业务在明年下半年会有加速的发展。

4、在技术快速迭代的背景下，公司对于大客户产品的目标份额和新产品的服务方面有什么样的展望？

答：市场始终在变化，但企业自身的核心竞争力是最重要的。无论在哪个业务板块、面对什么客户，立讯始终依靠自身的竞争力，为客户与自身创造价值。公司能否实现持续盈利与成长，取决于我们能否在市场与客户端持续创造价值。未来，我们将继续与有潜力的大客户同行，并对自身所创造的价值充满自信。

5、公司如何看待 AI 大模型厂商在 AI 端侧的发展？

答：我们会客观看待各行业客户未来的发展机会与成长空间，筛选出排名前列的优质客户，进而将有限的资源进行精准投入。立讯始终致力于进行前瞻性的机会研判，并在此基础上发展重点客户。我们相信，我们所服务的客户在未来都拥有良好的发展前景。

6、请问公司在收购 Leoni 后为其带来了怎么样的变化呢？未来对 Leoni 的持股结构会有调整吗？

答：正如此前李晶总所分享的，公司在收购后为 Leoni 带来了运营架构、企业文化及资源调配等方面的改善，Leoni 团队也已快速融入立讯。例如，Leoni 在突尼斯、摩洛哥的工厂运营情况良好，我们帮助其将优秀经验赋能至塞尔维亚、罗马尼亚等其他厂区，以实现更优的资源调配。目前看，该项工作的进展远超预期。

在 IDL 团队的管理优化上，我们理解各国用工薪酬存在差异，但通过公司 IT 与运营系统的全面拉通，最终达成的人效标准应当一致。在这一核心目标上，立讯与 Leoni 团队已达成高度共识。

目前，Leoni 内部的多方面改善已获得客户的认可。近期，我们团队在德国慕尼黑拜访了多家核心车企，并获得了非常积极的反馈。基于客户的信赖，一方面加大了对 Leoni 新项目的定点，另一方面也向公司开放了许多线束以外的商业机会。

关于 Leoni 的 ACS 业务，该部分按协议约定由汇聚科技收购。在汇聚科技接手后，ACS 业务表现优异，超出了我们的预期。对于 Leoni 的剩余股权，如果原股东有资金需求，我们也将就此进行沟通与配合，将剩余股权交易，这方面不存在障碍。

7、请问公司如何评估客户未来两年的新产品可能带来的机会呢？

答：正如我此前提到的，公司是全球唯一一家业务覆盖精密零组件、功能模组、结构件及 SMT、SiP 领域以及系统集成等，在垂直整合方面做得最好的企业。因此，对于客户的核心产品，历史上我们从未缺席，未来也不会，只是我们宣传较少。

8、展望未来，公司所收购 Leoni 的 WSD 与 ACS 业务，其预计营收规模是怎样的成长速度，以及如何实现？

答：首先，ACS 方面，从集团内部加强与线束组装业务的垂直整合与协同，同时积极达成与外部客户的合作，在汇聚团队的努力下，

目前在几个项目上已经取得进展，并与日系老牌 Tier1 企业建立了良好的合作关系。为更好地服务该日系客户，我们已在北非新建两个生产基地。因此，ACS 业务的成长前景十分广阔。

此外，WSD 产品带动了立讯在汽车连接器业务上的成长。我们认为，WSD 产品与立讯自有的连接器、线束等产品形成协同效应后，将助力公司实现成为全球最大的汽车线束与连接器企业的目标。

即使实现 ACS 与 WSD 两部分业务目标的时间无法精准预估——或许是六年，也可能是十年——但目标始终是明确的，并且我们已为此制定了清晰的分步规划。

9、从 Leoni 的盈利能力改善角度看，未来的节奏如何？

答：正如之前提到的，在 Leoni 的改善过程中，部分原计划 36 个月完成的任务，在团队的共同努力下，仅用 6 个月便得以实现。虽然并非所有方面都能如此高效，但无论是在业务开拓、内部治理架构调整，还是盈利目标达成上，目前整体进度均比原计划至少提前了一年。此外，随着立讯与 Leoni 的不断整合，客户会更加认可公司的综合能力，从而带来其他产品的业务机会，这也产生了非常好的带动效果。

10、随着 AI 时代消费电子硬件终端向智能体方向演进，公司认为，未来需聚焦哪些技术或能力，以保持竞争优势？

答：近年来，消费电子终端智能化趋势持续深化，消费电子供应商在硬件与软件两大核心层面均面临全新需求与挑战。硬件层面，对传感器、光学、声学、散热等相关零部件及模组提出了更高的技术要求；软件层面，对于涉及 ODM 乃至 ODM Plus 业务的公司而言，提升配套的软件能力也至关重要。部分新创公司类客户受限于团队规模，会对供应链垂直整合的广度与深度提出更高诉求，即要求供应商兼具硬件高品质制造与产品开发设计的能力。

11、面对自身全球化产能布局、多样化产品线及客户旺盛新品开发需求，公司的供应链管理思路是什么？

答：公司产品品类广泛、覆盖市场多元，既涵盖零部件、模组、系统等产品层级，又涉及消费电子、汽车、通信等业务领域，因此难以直接照搬教科书的供应链管理模式。我们会从自身实践角度出发，在管理与系统层面采用多策略模式：通过多个系统平台的柔性化支

	撑，赋能各 BU、BG 发展，进而提升公司的整体市场竞争力。 12、请问公司如何看待 CPC 解决方案在未来的应用？ 答：整体而言，我觉得 CPC 这个方案，公司很早就与行业资深专家就 CPC 方案进行过交叉论证，我们判断 CPC 有望成为行业未来的重要选择。
附件清单 (如有)	参会人员明细
日期	2025 年 11 月 1 日

附件：参会明细

姓名	机构名称	姓名	机构名称
朱少醒	富国基金管理有限公司	丁星乐	上海水璞私募基金管理中心(有限合伙)
闫思倩	鹏华基金管理有限公司	王宇轩	富敦投资管理(上海)有限公司
王贵重	嘉实基金管理有限公司	刘权	华富基金管理有限公司
何帅	交银施罗德基金管理有限公司	温震宇	西部利得基金管理有限公司
杜宇	银华基金管理股份有限公司	郑峰	上海筌笠资产管理有限公司
马磊	汇添富基金管理股份有限公司	鄭旻旻	时代资本投资咨询(香港)有限公司
孙鲁闽	南方基金管理股份有限公司	赵阳	东方财富证券股份有限公司
胡永青	HARVESTFUNDLIMITED	高高	中国平安保险(集团)股份有限公司
孙权	富国基金管理有限公司	李昂	富安达基金管理有限公司
范妍	富国基金管理有限公司	许骁骅	瀚亚投资管理(上海)有限公司
王健	中欧基金管理有限公司	王达婷	太平基金管理有限公司
蔡滨	博时基金管理有限公司	张新和	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
方建	银华基金管理股份有限公司	陈天然	华西证券股份有限公司
杨建华	长城基金管理有限公司	罗聪	长江证券(上海)资产管理有限公司
虞淼	兴证全球基金管理有限公司	朱晋	上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙)
李海	国泰基金管理有限公司	张东伟	东北证券股份有限公司
刘莉莉	富国基金管理有限公司	高群山	嘉实基金管理有限公司
齐炜中	大成基金管理有限公司	赵文龙	中国人寿保险(集团)公司
代云锋	中欧基金管理有限公司	王凡	恒德投资国际有限公司
武阳	易方达基金管理有限公司	Xuehan Cui	acuity knowledge partners
王亮	民生加银基金管理有限公司	程熙云	上海常春藤私募基金管理有限公司
童兰	兴证全球基金管理有限公司	施巧瑜	磐泽资产管理(香港)有限公司
隋毅	兴证全球基金管理有限公司	王文文	韩国投资公司
周宁	富国基金管理有限公司	文灿	国泰海通证券股份有限公司
张富盛	富国基金管理有限公司	李书颖	国信证券股份有限公司
张弘	富国基金管理有限公司	赵宗俊	富国基金管理有限公司
郭堃	长盛基金管理有限公司	余璇	上海敦颐资产管理有限公司
王丹	嘉实基金管理有限公司	杨维舟	睿远基金管理有限公司
刘克飞	建信基金管理有限责任公司	卢瑞琪	民生证券股份有限公司
王春	华安基金管理有限公司	Ben Li	FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED
徐小勇	长安基金管理有限公司	李亚鑫	东北证券股份有限公司
彭民	嘉实基金管理有限公司	滕書文	中國守正基金管理(香港)有限公司
丁靖斐	华宝基金管理有限公司	周俊恺	法巴证券(中国)有限公司
王帅	大成基金管理有限公司	Sharon Tsoi	TT INTERNATIONAL (HONG KONG) LIMITED
张天闻	宝盈基金管理有限公司	陆方	上海国际信托有限公司
肖威兵	富国基金管理有限公司	孙玥	国华兴益保险资产管理有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
黄皓	华夏基金管理有限公司	方鑫宸	易方达基金管理有限公司
朱辰喆	民生加银基金管理有限公司	刘模林	深圳市和沣资产管理有限公司
杜亮	招商基金管理有限公司	王卓立	中欧基金管理有限公司
胡颖	鹏华基金管理有限公司	杨宇辰	兴证全球基金管理有限公司
陈西中	招商基金管理有限公司	张鼎周	民生加银基金管理有限公司
李超	汇添富基金管理股份有限公司	姜荷泽	泉果基金管理有限公司
张淼	平安基金管理有限公司	潘亘扬	国泰海通证券股份有限公司
王奇玮	招商基金管理有限公司	于航	上海冲积资产管理中心(有限合伙)
武玉迪	万家基金管理有限公司	邓宴文	粤开证券股份有限公司
周思捷	国投瑞银基金管理有限公司	胡纪元	合众资产管理股份有限公司
刘瑞	东吴基金管理有限公司	蘇林	建银国际证券有限公司
沈犁	财通基金管理有限公司	廖健雄	大成基金管理有限公司
高扬	交银施罗德基金管理有限公司	王辉	大家资产管理有限责任公司
韩庆	泰康基金管理有限公司	吕娟	长江养老保险股份有限公司
王瑶	中邮创业基金管理股份有限公司	石先志	上海盛宇股权投资中心(有限合伙)
王斌	银华基金管理股份有限公司	洪奕昕	中国人寿保险(集团)公司
钱思佳	泉果基金管理有限公司	Derek Feng	GreenCourtCapitalManagementLimited
姜冬青	广发基金管理有限公司	YONG	上海孝庸私募基金管理有限公司
林峰	中信证券资产管理有限公司	吴超	瑞元资本管理有限公司
撒伟旭	国寿安保基金管理有限公司	刘锐	招商证券股份有限公司
章宏帆	鹏扬基金管理有限公司	郑宇评	东莞市高盛集团有限公司
范晶伟	鹏华基金管理有限公司	徐殷韜	盛博香港有限公司
徐志华	汇添富基金管理股份有限公司	张荟慧	广东正圆私募基金管理有限公司
陈振宇	安信基金管理有限责任公司	庄自超	西部证券股份有限公司
魏刚	农银汇理基金管理有限公司	张雪峰	中邮保险资产管理有限公司
周建胜	诺德基金管理有限公司	洪润泽	MARSHALL WACE ASIA LIMITED
祝建辉	银河基金管理有限公司	孙通	国海富兰克林基金管理有限公司
赵楠	华泰柏瑞基金管理有限公司	蘇怡文	浩成资产管理有限公司
邹奕	深圳市红筹投资有限公司	许景源	平安养老保险股份有限公司
陈平	汇丰晋信基金管理有限公司	何欣怡	中国国际金融股份有限公司
葛山	西部利得基金管理有限公司	王立立	上海万纳私募基金管理有限公司
郭玮羚	大成基金管理有限公司	许丽雅	前海再保险股份有限公司
李善欣	广发基金管理有限公司	唐颐恒	富国基金管理有限公司
韦明亮	国联安基金管理有限公司	许晴晖	建信基金管理有限责任公司
何静	信达澳亚基金管理有限公司	孟婧	北大方正人寿保险有限公司
李子扬	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司	吴桢	Golden Nest Capital Limited
钱建江	华泰柏瑞基金管理有限公司	刘国星	上海睿郡资产管理有限公司
殷姿	中欧基金管理有限公司	鄢凡	招商证券股份有限公司
江杨磊	德邦基金管理有限公司	董慧	中投国际(香港)有限公司
李凡	浦银安盛基金管理有限公司	袁兵兵	富国基金管理有限公司
闫伟	富国基金管理有限公司	赵古月	广发基金管理有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
赵万隆	九泰基金管理有限公司	王涛	北京暖逸欣私募基金管理有限公司
许廷全	汇丰晋信基金管理有限公司	陈长峰	深圳河床投资管理有限公司
田文舟	广发基金管理有限公司	杜毅	安联保险资产管理有限公司
郑爱刚	民生加银基金管理有限公司	赵琳	招商证券股份有限公司
沈佳	长信基金管理有限责任公司	李跃博	复星集团
贾雅楠	财通基金管理有限公司	谢磊	华安基金管理有限公司
王雄辉	上海宝源胜知投资管理有限公司	孙小明	诺德基金管理有限公司
徐巡	申万菱信基金管理有限公司	谌薇	招商证券股份有限公司
王恬恬	兴业证券股份有限公司	Yulin Zhu	Lombard Odier Asset Management (Asia) Limited
郑冰仪	汇丰前海证券有限责任公司	何之渊	湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司
尹克成	上海旦成投资有限公司	孙秋波	中国人保资产管理有限公司
冯令天	摩根大通证券(中国)有限公司	李品科	中信证券资产管理有限公司
李国盛	广州一丰私募基金管理有限公司	于蕾	银华基金管理股份有限公司
王书伟	太平养老保险股份有限公司	朱可欣	美国银行
张璋	农银汇理基金管理有限公司	吴强	中国人民保险集团股份有限公司
刘晔	嘉实基金管理有限公司	杨广	中信建投基金管理有限公司
凌晨	上海和谐汇一资产管理有限公司	王志欣	国海富兰克林基金管理有限公司
韩潇锐	东方证券股份有限公司	馬卓藍	麦格理资本股份有限公司
邓咏梅	MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED	杨柳青	中信保诚基金管理有限公司
姚丹丹	兴证全球基金管理有限公司	杨飞	鹏华基金管理有限公司
林晓晗	高盛资产管理(香港)有限公司	王莉	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
黄梦龙	财通证券股份有限公司	王德彬	华夏久盈资产管理有限责任公司
范如铭	上海和谐汇一资产管理有限公司	张裕肖	幸福人寿保险股份有限公司
刘梦楠	招银国际证券有限公司	孙统	兴证全球基金管理有限公司
郑凯航	中信证券股份有限公司	汤其勇	长盛基金管理有限公司
黎兆倫	三井住友德思资产管理(香港)有限公司	尤娜	TCL电子控股有限公司
于畅	交银施罗德基金管理有限公司	张木	华夏基金管理有限公司
杨小林	长江养老保险股份有限公司	季清斌	平安基金管理有限公司
陈俊	中国国际金融股份有限公司	陈朝阳	新华资产管理股份有限公司
李学来	上海亘曦私募基金管理有限公司	竺绍迪	南方基金管理股份有限公司
韩冬	上海和谐汇一资产管理有限公司	蔡龔	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司
金成華	中国工商银行股份有限公司	李平祝	建信养老金管理有限责任公司
霍霄	九泰基金管理有限公司	何海怡	博时基金管理有限公司
罗晓迪	PERSEVER ANCEASSET MANAGEMENT TINTERNATIONAL (SINGAPORE)PTE .LTD .	程鑫	招商证券股份有限公司
薛凌云	上海彤源投资发展有限公司	钟源	深圳华强集团有限公司
肖斌	深圳市睿德信投资集团有限公司	黄万青	大成基金管理有限公司
许日	摩根大通证券(中国)有限公司	姜通晓	中再资产管理股份有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
Chris Liu	中信里昂证券有限公司	任智宇	安联保险资产管理有限公司
沙小川	上海聆泽投资管理有限公司	Winston Lei Ke	FSSA INVESTMENT MANAGERS
刘旭文	光大保德信基金管理有限公司	孙玮	景林资产管理香港有限公司
肖凯	上海国泰海通证券资产管理有限公司	秦波	民生加银基金管理有限公司
樊益静	华鑫证券有限责任公司	黃緒聞	花旗環球金融亞洲有限公司
刘叶	摩根大通证券(中国)有限公司	孙庆瑞	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
王曉琮	花旗環球金融亞洲有限公司	郑仁涛	中国人寿保险(集团)公司
古铭晏	相聚资本管理有限公司	沈岱	浦银国际控股有限公司
李澄宁	中国国际金融股份有限公司	张建宾	深圳河床投资管理有限公司
叶浩然	鹏格斯资产管理有限公司	張帆	顶石资产管理有限公司
陳廷豪	香港商野村国际证券有限公司	秦意	淡马锡控股(私人)有限公司
李晓康	国海证券股份有限公司	郑天涛	Point72
胡艾佳	深圳玖稳资产管理有限公司	傅子平	上海摩旗投资管理有限公司
Wei Wei	柏骏资本管理(香港)有限公司	陈运兴	深圳市前海海富资产管理有限公司
梁楠	中信证券股份有限公司	张琼	中银基金管理有限公司
陈楚瑶	申万宏源证券有限公司	赵阳	上海重阳投资管理股份有限公司
王钰乔	广发证券股份有限公司	徐延锋	汇添富基金管理股份有限公司
黄晨	第一上海证券有限公司	曾沐崴	中国人民保险集团股份有限公司
Steven Tsai	柏瑞投资香港有限公司	譚荐丰	招银理财有限责任公司
陈锡伟	上海毅木资产管理有限公司	RobertCheng	美银证券
李曉翀	复星财富国际控股有限公司	邬炜	平安资产管理有限责任公司
盛晓君	上海健顺投资管理有限公司	傅梅望	中国人保资产管理有限公司
Yifan Hu	高盛(亚洲)有限责任公司	賴昱璋	东英投资管理有限公司
崔磊	上海肇万资产管理有限公司	Krace Zhou	径流资本有限公司
胡安祺	百达世瑞(上海)私募基金管理有限公司	姜涛	华安证券股份有限公司
李旭暘	Morningstar, Inc.	邓小钊	新华资产管理股份有限公司
劉帥禹	瑞银集团	匡恒	中国人民养老保险有限责任公司
李宇	前海开源基金管理有限公司	卓亚	上海希瓦私募基金管理中心(有限合伙)
黄天擎	富国基金管理有限公司	徐超	中銀香港(控股)有限公司
王海华	上海禎瑛投资管理有限公司	陈莲蓉	上海中域投资有限公司
楊星宛	盛博香港有限公司	董晨阳	新华基金管理股份有限公司
叶俊英	粵民投私募证券基金管理(深圳)有限公司	孔文彬	中国信达资产管理股份有限公司
蔡晟	中国平安保险(集团)股份有限公司	Salinas Zhang	霸菱资产管理(亚洲)有限公司
周坤凯	淡水泉(北京)投资管理有限公司	SharonShih	摩根士丹利
徐伊人	瑞士银行国际证券有限公司	李立源	上海重阳投资管理股份有限公司
何嘉宇	富瑞金融集团香港有限公司	张胤	瑞银资产管理(上海)有限公司
谢明	HAO CAPITAL LIMITED	归凯	嘉实基金管理有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
黄钟然	普徠仕香港有限公司	章旷怡	国盛证券有限责任公司
徐哲桐	北京泓澄投资管理有限公司	洪嘉琳	中泰证券股份有限公司
周南	上海勤辰私募基金管理合伙企业 (有限合伙)	SamanthaChen	摩根士丹利
杨旭	FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED	周安琪	长城证券股份有限公司
刘潇	华安基金管理有限公司	王芳	中泰证券股份有限公司
耿金文	新华资产管理股份有限公司	徐颖真	富国基金管理有限公司
王含蓄	盛博香港有限公司	林鹏	上海和谐汇一资产管理有限公司
温晗静	中国国际金融股份有限公司	蓝逸翔	中国平安保险(集团)股份有限公司
周昊	东兴基金管理有限公司	裴愔愔	润晖投资管理香港有限公司
钟琳	国盛证券有限责任公司	林全朗	UG INVESTMENT ADVISERS LTD
蔡少东	长江证券股份有限公司	王之含	光大证券股份有限公司
丁鑫	华夏未来资本管理有限公司	杨海晏	上海申银万国证券研究所有限公司