

## 天融信科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p style="text-align: center;">             中泰证券            闻学臣            广发证券            庞倩倩              中信证券            潘儒琛            安信证券            夏瀛韬              中金公司            袁佳妮            国信证券            库宏垚              中信建投            应  瑛            中原证券            唐  月              前海珞珈方圆      孔  帆            云杉投资            李  晟           </p> <p>以上为本次电话会议主要发言人名单，本次电话会议在线参会人员 97 人，详细名单信息请参阅文末附表。</p> <p>因本次投资者关系活动采取电话会议形式，参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
<b>时间</b>	2022 年 8 月 21 日 15:30-17:30
<b>地点</b>	天融信科技集团股份有限公司会议室
<b>形式</b>	电话会议形式
<b>上市公司接待人员姓名</b>	李雪莹：董事长、总经理 孔继阳：董事、副总经理、财务负责人 彭韶敏：副总经理、董事会秘书 孙  嫣：证券事务代表 寇增杰：产品线管理中心总经理 马腾辉：市场中心副总裁

交流内容及具体  
问答记录

一、公司情况介绍

(一) 2022 年上半年经营数据及说明

1、2022 年上半年收入完成情况

2022 年收入目标为 30%增长，2022 年上半年受疫情影响，公司新增订单与上年同期基本持平，营业收入 87,995.26 万元，同比增长 24.77%，主要系上年度结转订单确认收入所致，其中：

1) 数据安全：2022 年收入目标为不低于 100%增长，2022 年上半年收入同比持平，主要系上年度结转订单较少所致；

2) 云计算：2022 年收入目标为不低于 100%增长，2022 年上半年收入同比增长 604.48%，主要系前期案例积累后进入快速增长阶段所致；

3) 工业互联网安全：2022 年收入目标为不低于 100%增长，2022 年上半年收入同比增长 114.37%，主要系规模小，市场需求增长快所致；

4) 国产化：2022 年收入目标为不低于 50%增长，2022 年上半年收入同比增长 120.40%，主要系公司自有安全产品比重进一步增加所致；

5) 安全云服务：2022 年收入目标为不低于 50%增长，2022 年上半年收入同比持平，主要系上年度结转订单较少所致；

6) 云安全：2022 年收入目标为不低于 50%增长，2022 年上半年收入同比下降，主要系上年同期有较大的结转订单确认收入所致；

7) 渠道业务：2022 年收入目标为不低于 50%增长，2022 年上半年收入同比增长 32.08%。从渠道收入占比来看，2022 年上半年 18.64%，较上年同期 17.81%略有增长。

2、2022 年上半年收入构成情况

1) 分产品收入

基础安全产品收入 58,666.58 万元，同比增长 22.64%；

大数据与态势感知产品及服务收入 5,743.12 万元，同比增长 3.41%；

基础安全服务收入 13,156.24 万元，同比增长 8.68%；

云计算与云安全产品及服务收入 10,296.72 万元，同比增长

110.90%。

## 2) 分行业收入

政府及事业单位收入 34,743.38 万元，同比增长 7.66%；

国有企业收入 23,842.25 万元，同比增长 65.69%；

商业及其他收入 29,277.05 万元，同比增长 23.44%。

## 3、渠道拓展情况

1) 累计注册经销商数量：2020 年末 8512 家，2021 年末 10105 家，2022 年 6 月末 13313 家。

2) 累计认证金银牌数量：2020 年末 709 家，2021 年末 482 家，2022 年 6 月末 508 家。2022 年上半年对金银牌持续优化，淘汰 238 家，新签 264 家，总数增加 26 家。

## 4、2022 年上半年费用完成情况

1) 研发费用：2022 年增幅目标不超过 25%，2022 年上半年同比增幅 15.35%，主要系公司在云计算、信创安全、数据安全、工业互联网安全、车联网安全等方向的前置投入已完成，研发费用增速明显放缓所致。

2) 销售费用：2022 年增幅目标保持 35%左右，2022 年上半年同比增幅 39.46%，主要系报告期内：(1)公司销售人员同比增加 26.70%，销售人员薪酬同比增加 36.26%，(2)公司加大地市下沉和渠道拓展，以及因疫情原因致外包实施费同比增加 603.54%所致。

## 5、费用控制情况

1) 2022 年上半年总人数 6776 人，同比增长 8.09%，总人数增幅下降。其中，营销人员 1531 人，同比增长 15.98%；研发人员 3314 人，同比增长 4.91%。

2021 年末总人数 6269 人，同比增长 17.02%。其中，营销人员 1320 人，同比增长 15.89%；研发人员 3159 人，同比增长 11.08%。

2020 年末总人数 5357 人，同比增长 28.71%。其中，营销人员 1139 人，同比增长 8.06%；研发人员 2844 人，同比增长 34.98%。

2) 营销人员增幅加大，坚持动态优化。2022 年上半年通过淘汰、降薪、绩效改进、绩效改进且降薪等各种方式优化处理 371 人，占销售人数的比例为 24.23%。

3) 研发费用趋势: 研发费用季度环比和半年度环比已趋于稳定, 预计下半年研发费用增幅会进一步下降。

## **6、2022 年下半年业务目标与预期**

在经济形势和疫情情况不确定情况下, 公司继续加强行业细分和渠道拓展, 全年营业收入增长 30%目标不变。进一步强化费用控制, 研发费用增长不超过 25%, 销售费用增长预计 40%左右。

### **(二) 2022 年上半年业务回顾与总结**

#### **1、网络安全行业发展情况**

随着“十四五”规划的推出和实施, 网络安全法律法规、行业政策、技术标准密集出台, 驱动网络安全市场需求进一步释放。

国内网络安全产业呈现四大特点:

1) 中国 IT 安全增长持续引领全球。根据 IDC 2022 年 V2 版《全球网络安全支出指南》数据分析, 预计 2022 年至 2026 年, 中国网络安全 IT 支出规模将以 21.2%的复合增长率领先全球。

2) 中国网络安全市场格局中, 安全硬件市场始终为最大 IT 安全一级子市场。根据 IDC《2018-2021 全球 IT 安全投资分布》数据分析, 2021 年中国网络安全市场占比情况: 硬件 45%, 软件 24%, 服务 31%。IDC 预测, 安全硬件市场未来仍将持续高速增长。

3) 中国网络安全硬件市场中, 防火墙类产品占比最高。根据 IDC 统计的 2021 年中国 IT 安全市场规模数据, 中国网络安全硬件产品市场规模约为 37.7 亿美元, 其中防火墙类产品占比为 63.93%, 包括 3 类产品: UTMFW、UTM、Traditional FW, 是 IT 安全硬件市场的最大单一子市场, 且未来仍将占据主导地位。

4) 政府、金融、运营商等行业为中国网络安全投资重点行业。根据 IDC2022 年 V2 版《全球网络安全支出指南》, 在中国网络安全市场上, 政府、金融、运营商仍为主导行业; 制造、专业服务、消费者服务等行业也实现了较高增速。

#### **2、公司产品业务侧进展情况**

##### **1) 国产化业务**

(1) 信创入围情况: 在相关国家主管单位名录入围方面, 公司目前入围的品类和型号数量均处于行业领先, 防火墙、数据安全、EDR

具有绝对优势。其中，入围的数据安全类别最全（终端 DLP、网络 DLP、数据脱敏、数据备份与存储）；入围的防火墙型号最多，共 18 个型号，覆盖 2-300Gbps；EDR 仅 5 家入围，竞争优势明显。

（2）国产化能力：通用网络安全产品共 98 类，公司实现了 59 类产品的国产化，型号共 199 个，国产化产品占比 60.20%。

（3）行业拓展：截至报告期末，公司拓展覆盖到 23 个行业，2+8（党政、金融、电力、电信、石油、交通、教育、医疗、航空航天）全部覆盖。

## 2) 数据安全业务

（1）业务覆盖：数据全生命周期流转环节，为纯数据安全产品，包括：终端、网络、脱敏、数据交换平台、大数据安全防护、数据安全管控。除此之外，还包括数据分类分级、数据安全咨询与治理。

（2）产品技术情况：数据安全智能管控平台、终端防泄漏、网络防泄漏和数据脱敏，2022 年入选 Gartner Toolkit 报告。

（3）解决方案：2022 年进一步完善，从咨询、体系建设、方案、到产品落地，全方位升级完善。

（4）业务领域突破：能源、金融、运营商、工业互联网、车联网安全运营、政府部委领域均取得了突破。

## 3) 云计算业务

云计算业务在公司进入快速发展期，业务收入同比增长 604.48%。

（1）行业覆盖：公司 2019 年覆盖医疗、教育、企业、政府、金融 5 个行业，2020 年拓展到 10 个行业，2021 年拓展到 15 个行业，截至报告期末，拓展到了 26 个行业，基本上涵盖了安全涉及的所有行业。

（2）与云安全融合进一步加深：在超融合上一般能够覆盖到的网元共 14 类，除广域网加速、上网行为管理外，公司已发布 12 类。其中，5 类网元（漏扫、WAF、网络审计、策略管理、DLP）为公司独有。

## 4) 安全云服务业务

（1）重大升级：云服务 2.0 全新升级，包括 4 个方面：①服务内

容创新：发布云监测、云检测、云防护、云分析、云管理五大服务模块；②应用模式创新：企业门户视图，产品货架模式，快速完成一键订购，便捷上线安全能力；③平台技术创新：北京-武汉平台两地双中心，覆盖全国多省运营分中心及全国分布式探针部署，业务平台能力专业化；④产品服务创新：安全产品能力的服务化，按安全需求动态、弹性增减云上安全防护与管理能力。

(2) 云监测服务客户与网站数量对比：

2020 年上半年，覆盖省级行政区域 26 个，覆盖行业总数 9 个，服务客户数量 336 个，服务网站数量 76123 个；2021 年上半年，覆盖省级行政区域 31 个，覆盖行业总数 17 个，服务客户数量 528 个，服务网站数量 83281 个；2022 年上半年，覆盖省级行政区域 32 个，覆盖行业总数 17 个，服务客户数量 582 个，服务网站数量 97850 个。

(3) 能力订阅：在服务中占比逐年提升，受疫情、国际经济形势等因素影响，2022 年上半年占比虽略有下降，但总体趋势一致。

(4) 领域融合：在工业互联网领域，覆盖能源、汽车、工业制造、交通等行业，提供互联网侧业务系统篡改、挂马监测，边界资产探测与测绘、云 WAF、云抗 D 防护能力；提供高危突发漏洞检测与快速响应、威胁情报与本地设备联动防护、安全预警与安全专家协同处置能力。

## 5) 工业互联网安全业务

(1) 产品技术情况：品类最全，包括工控安全体系建设、监管与自监管、能力提升三大类，共 12 款。入选赛迪《中国工控安全市场发展白皮书》领导者行列，是唯一全类别入围领导者行列厂商。此外，入选 2022 Gartner《2022 年中国智慧城市与可持续发展技术成熟度曲线报告》，凭借技术优势成为“CPS 安全领域”代表厂商。

(2) 行业拓展：2019 年覆盖 19 个行业；2020 年拓展 9 个行业，覆盖到 28 个行业；2021 年拓展到 32 个行业，新增 4 个行业；截至报告期末，公司已拓展到全部 35 个行业。

(3) 战略合作：公司已与 44 家厂商签署战略合作，是工业互联网安全业务的渠道延伸。

(4) 顶层设计：累计参与 20 余项工业互联网领域国家/行业标

准制定，参与工信部国家工业互联网创新发展工程、中国信息通信研究院“领航计划”等。

### 6) 大数据业务

(1) 产品技术能力：处于领先，连续三年(2019/2021)入选《IDC MarketScape: 中国态势感知解决方案市场厂商评估》领导者；安全管理产品连续多年排名赛迪《中国网络安全市场年报》前列；态势分析与安全运营系统、数据安全智能管控平台入选 Gartner Toolkit 报告。

(2) 业务覆盖头部行业：包括两类，①大数据分析：作为基础组件平台，为态势感知、安全运营、风险探知、数据安全等大数据技术类产品提供技术能力；②态势感知：坚守头部客户，覆盖税务、网信、GA、金融、海关、运营商等，且持续拓展中。

(3) 实现全面国产化：进行了全场景、全生态的适配，包括飞腾、海光、鲲鹏等 CPU 平台，达梦、人大金仓、南大通用、瀚高等国产数据库，麒麟、统信、欧拉等国产操作系统，全部完成适配。在落地应用案例上，已实现信创、海关等案例落地。

### 7) 车联网安全业务

(1) 产品技术情况：持续跟进发展，公司目前的车联网安全业务覆盖了车载端、车联网侧、车联网监管侧三类；与 3 家车厂，多个车型合作；在 2022 CICV 智能网联汽车漏洞挖掘赛中获得一等奖。

(2) 合作方面：与两大车企集团开展战略合作，与公安三所联合成立车联网安全测评实验室，开展辅助驾驶汽车信息安全关键性能检测研究应用示范科研。

## 3、行业简要分析

1) 2022 年 8 月 11 日发布的 2022 年 V2 版 IDC《全球网络安全支出指南》

### (1) 规模预测

①2021 年全球网络安全 IT 总投资规模为 1687.7 亿美元，并有望在 2026 年增至 2875.7 亿美元，五年复合增长率为 11.3%；

②聚焦中国市场，2026 年中国网络安全 IT 支出规模将达到 318.6 亿美元，全球占比约为 11.1%，五年复合增长率约为 21.2%；增速持续领跑全球，五年复合增长率近全球两倍。

## (2) 行业预测

在 2022-2026 的五年预测期内，中国网络安全市场终端行业用户结构相对稳定，政府、金融和电信行业占比最大；预计到 2026 年，三者合计支出规模将超 192.2 亿美元，占比超中国网络安全总支出的六成。

在各行业安全政策和法律法规的推动下，制造、专业服务、消费者服务等行业也实现了较高增速。其中，制造行业发展迅速，离散制造以 22.9% 的五年复合增长率成为行业增速之首，流程制造以 22.6% 的五年复合增长率位居行业增速第三。

### 2) IDC 数据分析

#### (1) 预测对比

2019 年：未来 5 年中国 IT 安全复合增长率 24.3%，到 2024 年，中国总体安全硬件市场规模将达到 92.28 亿美元，年复合增长率为 20.18%；

2020 年：受疫情因素影响修正数据，未来 5 年中国 IT 安全复合增长率 16.8%，到 2025 年，中国总体安全硬件市场规模将达到 81 亿美元，年复合增长率为 14.88%；

2021 年：未来 5 年中国 IT 安全复合增长率 20.5%，到 2026 年，中国总体安全硬件市场规模将达到 111 亿美元，年复合增长率为 18.75%，统一威胁管理类产品（主要为防火墙类产品）作为安全硬件市场收入的主要来源。政府、能源、公共事业行业年增长超过 20%，制造、医疗等行业需求落地进一步加快。

#### (2) 市场构成

2021，中国安全市场总规模 103 亿美元：硬件 45%，软件 24%，服务 31%；

防火墙类产品是最大子市场，占安全硬件整体比重：2021 全球占比 64.44%，中国占比 62.30%；考虑整个安全市场规模，即全球市场中防火墙占比为 10.31%，中国市场中防火墙占比为 28.04%；

防火墙类产品是安全硬件市场收入的主要来源，未来将继续维持 18.8% 左右的年复合增长率增长；

对比安全硬件第二大子市场内容管理产品，2021 全球占比



13.33%，中国占比 16.90%；考虑整个安全市场规模，即全球市场中内容管理产品占比为 2.13%，中国市场中内容管理产品占比为 7.61%，为防火墙四分之一左右。

### （3）大数据与态势感知市场情况

①全球：一般归为 SAIRO 类产品，包括 SIEM/SOC 软件、情报和威胁分析，漏洞扫描和管理、编排和自动化工具、取证调查、安全合规治理类产品。2021 年全球规模 129.87 亿美元，占安全软件市场 20.85%；考虑整个安全市场规模，即全球网络安全市场中 SAIRO 占比 8.55%。

②中国：同样分为 SAI 与 RO 市场，合计 5.98 亿美元左右，占安全软件市场 17.5%；考虑整个安全市场规模，即中国网络安全市场中 SAIRO 占比 7.1%，基本也是防火墙的 1/4。

总结：从咨询机构报告看，未来中国网络安全市场仍然保持高速增长，安全硬件保持高占比（2021 占比 45%），防火墙产品依然是规模最大的单体网络安全产品，且保持高速增长。

## 二、交流环节

### 1、网络安全行业信创的未来趋势和节奏判断？

答：1）信创不能以项目方式来看，其本质是中国的 IT 基础设施要发生变化的大趋势，包括 PC、服务器、网络设备、网络安全设备等，要向国产核心硬件上去作迁移。做信创建设时，一般会从最有迁移必要性的行业开始，然后向关基行业去推进，最后逐渐形成一个产业，在主流的大行业里均会应用，未来可能有 50%-70%的产品都是基于国产核心硬件的 IT 产品。2）去年和前年是信创政府侧建设的第一个阶段。今年开始，关基行业将逐步进行信创替换，今年主要是适配、入围、试点，明后年会看到关基行业的信创市场增长，未来三至四年都是快速的建设年。

### 2、对下游客户（尤其是政府）的全年需求展望，以及对公司全年增长的展望？

答：1）从几个行业的数据来看：（1）地方政府行业：公司近五

年地方政府行业收入占总收入的比例比较稳定，2020 年疫情开始的第一年收入占比下降，但 2021 年收入占比提升较多，两年平均值恢复正常，因此，疫情影响下，地方政府行业的安全需求仍会存在，只是预算执行节奏（招投标、落单时间等）后移。2022 年上半年也受到疫情影响，公司的地方政府行业收入也相应受到影响，如果下半年疫情相对缓解，客户预算执行节奏和公司收入确认节奏会加速释放，能在今年加速释放的金额取决于后续疫情发展情况。（2）医疗卫生行业：公司医疗卫生行业 2019 年-2022 年收入占比的平均值增加，与客户安全投入加大，在疫情处理过程中的信息化建设需求增加有关，也与等保 2.0 对医疗卫生行业的合规要求有关。（3）金融、运营商、能源、交通等其他行业：目前公司没有因为疫情在上述行业受到特别大的影响。

2) 今年下半年的增长取决于客户预算执行节奏和公司收入确认节奏，上述节奏受后续疫情发展情况影响。

**3、2022 年上半年公司基础安全产品毛利率有所恢复，其他产品线的毛利率波动情况？从今年全年维度，公司整体毛利率变化趋势？**

答：1) 今年上半年毛利率波动较大的：（1）云计算与云安全产品及服务的毛利率波动较大，主要因为云计算收入增长很快，今年上半年的云计算收入是去年全年云计算收入的 55%左右。（2）态势感知的毛利率波动较大，和今年上半年确认收入项目里的硬件引擎含量有关。

2) 今年整体毛利率变化趋势：按目前的收入目标，初步预测今年整体毛利率将控制在 63%-65%左右，但取决于下半年实际的订单收入确认情况，今年订单收入确认因受疫情影响的后移趋势较明显。

3) 今年整体毛利率的影响因素分析：（1）云计算业务可能会影响整体毛利率。如果今年云计算收入增长较快，将拉低整体毛利率，但会给公司带来全新市场的收入增量。（2）毛利率较低的信创集成业务的影响因素会较小。（3）原材料成本对毛利率影响的因素仍会在，但将有所缓解。公司去年第四季度切换新硬件平台，对未来的供应链成本相对有所缓解。

#### **4、2022 年上半年公司云计算收入增速加快的主要驱动因素？**

答：从未来五年预测上，云计算市场规模和防火墙市场规模基本接近。公司从 2019 年推出云计算产品，公司销售和客户开始熟悉，目前所有区域和行业销售单位基本都有云计算产出。去年公司积累了很多落地案例，客户使用体验好，一方面加强了公司销售人员信心，另一方面已积累的案例可在相应行业复制，再加上公司云计算收入基数小，今年上半年云计算收入快速增长。

#### **5、公司云计算业务在收入、毛利率指引等方面的中长期规划？**

答：1) 目标：根据 IDC 排名，云计算市场排名前三的厂商占市场份额较大，剩余厂商因市场规模太小，都统计在“其他”；公司云计算业务的内部目标是位列第四名，达到一定市场规模。

2) 收入：公司 2021 年云计算收入 1.38 亿元，2022 年云计算收入目标是同比增长 100%，未来几年的云计算收入应该也会快速增长。

3) 毛利率：2021 年公司云计算业务毛利率相对较低，在产品成本控制方面，因公司云计算业务规模相对较小，硬件侧的采购议价能力相对较弱。2022 年公司云计算业务毛利率预计仍将低于安全产品的毛利率。

#### **6、公司 2022 年上半年数据安全收入同比持平，全年增长目标为不低于 100%；云安全收入同比下降，全年增长目标为不低于 50%。上述产品的增长情况？**

答：1) 数据安全：各厂商对于数据安全收入的统计口径不同，公司数据安全收入主要统计数据防泄漏、大数据安全防护、数据脱敏、数据防控平台、数据安全治理和咨询服务等，这类数据安全市场处于快速推进过程中，公司尚未覆盖所有客户或落实所有签单，因此 2021 年结转到 2022 年的数据安全订单少，2022 年上半年相应的确认收入就少，但新增订单肯定有增长。

2) 云安全：2022 年上半年云安全收入同比下降，是因为 2021 年同期有较大的结转订单确认收入，剔除该影响后，2022 年上半年云安全收入是同比增长的。

	<p>3) 公司 2022 年数据安全收入目标仍为不低于 100%增长, 2022 年云安全收入目标仍为不低于 50%增长。目前公司的客户需求和销售拓展情况还不错, 2022 年的相关收入确认最终取决于订单落地及实施的节奏。</p> <p><b>7、客户侧对数据安全的采购意愿和迫切性? 如何判断数据安全市场后续需求增长契机和政策变化?</b></p> <p>答: 1) 政府和大的行业客户对数据安全的关注度较高, 具体做法分为以下几类: (1) 数据安全法出台前, 部分客户已提前 2-3 年意识到数据安全的重要性, 开始着手建设, 这类客户会有相对成规模的采购。(2) 数据安全法出台前, 部分客户就已认识到数据安全的重要性, 但因各方面原因没有投入, 数据安全法出台后, 开始做数据分类分级的咨询、规划, 后续将对应具体的数据安全项目。(3) 数据安全法出台后, 部分客户的主管部门对其有相关要求, 但因客户前期没有做大的预算和规划, 虽然快速启动了一些项目, 但项目规模不大。</p> <p>2) 数据安全专项产品市场的未来需求一定会逐步放大, 会落到各行业, 各行业根据行业主管机构要求及自身情况去分步落实。</p> <p><b>8、公司 2022 年下半年对全年费用的控制?</b></p> <p>答: 1) 公司 2022 年销售费用预计增幅调整到了 40%左右, 但仍会通过销售人员动态优化、对公司外包实施和售后的通盘考虑和优化, 来尽量控制销售费用。2) 公司 2022 年研发费用增幅仍为不超过 25%, 将继续加大控制力度。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作为附件)</p>	<p>无</p>

附表：参与单位及人员名单（按参与单位名称首字母排序）

序号	参与单位	人员姓名
1	CL Securities	Pamela Huang
2	Janchor	Matt Ma
3	Morgan Stanley	刘洋
4	阿里巴巴集团控股有限公司	珂佳
5	安信证券	夏瀛韬
6	安信证券	马诗文
7	北京大道兴业投资管理有限公司	黄华艳
8	北京鸿道投资管理有限责任公司	方云龙
9	北京九颂山河投资基金管理有限公司	张咖
10	毕盛（上海）投资管理有限公司	孙鹏
11	毕盛（上海）投资管理有限公司	龚昌盛
12	财通证券	郭琦
13	财信证券	邓睿祺
14	大华集团西安区域公司	马云飞
15	德邦证券	李金芮
16	方圆基金	董丰侨
17	方圆投资管理（香港）有限公司	张智斌
18	沅京资本	欧海韬
19	光大证券	白玥
20	广发证券	庞倩倩
21	国华人寿保险股份有限公司	安子超
22	国金证券	纪超
23	国盛证券	张初晨
24	国泰君安证券	李沐华
25	国泰君安证券	曾慧敏
26	国泰君安证券	许少亮
27	国信证券	库宏垚

序号	参与单位	人员姓名
28	国元证券	耿军军
29	哈尔滨乾森资产管理有限公司	王有强
30	海南象限基金管理有限公司	杨宸
31	杭州红骅投资管理有限公司	陈杰
32	华安证券	来祚豪
33	华创证券	戴晨
34	华福证券	钱劲宇
35	华泰证券	万义麟
36	华西证券股份有限公司	孟令儒奇
37	汇添富基金	叶从飞
38	汇添富基金	夏正安
39	建岷实业投资	李申
40	江西中瑞税务师事务所	叶小娟
41	开源证券	刘逍遥
42	聆泽投资	翟云龙
43	名匠投资	孙捷
44	明亚基金	陈思雯
45	摩根大通	李斐
46	摩根大通	刘雨禾
47	摩旗投资	沈梦杰
48	南方基金	刘树坤
49	宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司	柯海平
50	前海开源基金管理有限公司	万年松
51	瑞银证券	张维璇
52	睿远基金	傅鹏博
53	山东中新融创企业管理集团有限公司	滕明明
54	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
55	上海恒穗资产	骆华森
56	上海明河投资管理有限公司	姜宇帆

序号	参与单位	人员姓名
57	上海睿郡资产管理有限公司	杜昌勇
58	上海睿郡资产管理有限公司	薛大威
59	上海涌乐股权投资基金管理有限公司	岳雄伟
60	上海远海资产管理有限公司	邵万琦
61	申万宏源	宁柯瑜
62	申万宏源	王曙光
63	申万宏源	秦庆
64	深圳前海洛珞珈圆资产管理有限公司	侯海峰
65	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	孔帆
66	深圳市老鹰投资管理有限公司	李闫
67	首创证券	傅梦欣
68	天风证券	刘静一
69	溪牛投资管理（北京）有限公司	王法
70	新时代证券	马笑
71	兴业证券	吴鸣远
72	兴业证券	桂杨
73	易米基金	杨臻
74	毅恒资本	王开元
75	元兹投资管理（上海）有限公司	黄颖峰
76	园信永丰基金	范妍
77	长城财富保险资产管理股份有限公司	胡纪元
78	招商证券	石恺
79	招商证券	马牧野
80	浙江英睿投资管理有限公司	王俊杰
81	浙商证券	田杰华
82	浙商证券	叶光亮
83	郑州云杉投资管理有限公司	李晟
84	中金财富	程瑶
85	中金公司	杜郁坤

序号	参与单位	人员姓名
86	中金公司	曹弘毅
87	中金公司	袁佳妮
88	中金公司	李虹洁
89	中泰证券	闻学臣
90	中泰证券	苏仪
91	中信建投证券	肖运柯
92	中信建投证券	应瑛
93	中信建投证券	王嘉昊
94	中信建投证券	梁斌
95	中信证券	潘儒琛
96	中信证券	朱珏琦
97	中原证券	唐月