

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：2023-002

投资者关系 活动类别	<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：电话会议
参与单位名称及人员姓名	请参看附件
时间	2023年4月28日 13:00-14:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理王来春女士；副总经理、董事会秘书黄大伟先生；财务总监吴天送先生；会计机构负责人陈会永先生。
投资者关系 活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、董事长、总经理王来春女士针对 2022 年度及 2023 年一季度经营情况进行说明</b></p> <p>2022 年，全球宏观经济低迷、地缘政治冲突不断，加上第四季度华中地区重要系统厂商出现的特殊事件以及其后总体防控措施的调整，这些都导致整体生产状态受影响，公司较高毛利的零部件、模组产品交货受阻，给公司整体生产经营带来了一些挑战。面对第四季度的极端特殊情况，虽然短期内受到了较大的扰动，但我们仍凭借非常扎实的基本功与多元化的产品布局取得了不错的成长，年度营收首次突破两千亿大关。</p> <p>如我们于年报中所提到的，除上述提到的一些影响外，美元持续加息带来的融资成本上升也确实给公司净利润带来了一定的影响。我们有大约 300 亿左右的融资是海外美元融资，此前美元处于低息的情况下确实能够帮助我们很好的降低融资成本，但去年下半年开始至今，这种融资环境反倒是不利的。</p> <p>今年一季度，大环境挑战重重，即便如此，立讯人却更坚定地选择直面挑战，而非消极躺平。公司凭借持续的业务开源及降本增效，毅然顶住压力，充分展现了公司的韧性，实现了收入 20%和扣非净利</p>

润 16% 的增长。相信有些投资界的朋友应该也在朋友圈看过我的感慨，立讯的团队非常努力！和大家一样同作为立讯的股东，我非常感谢立讯团队所付出的努力！

在消费电子板块，虽然外部大环境有压力，但我们在零部件、模组及系统解决方案上都取得了非常可观的成绩，在份额或是在新机种的表现上都非常出色。在严峻的大环境下，团队持续稳定的高水平发挥让我对公司未来几年在新、老产品上的表现比从前更有信心！在新产品方面，我们充分看好 AR/MR 等产业在未来广阔的发展空间，我们会协助一流客户共同开发。面对全新终端产品，我们一如既往地通过工艺解析，将复杂的结构转化为多个成熟的工艺制程，通过声、光、电、磁、热等技术赋能，结合强大的自动化制程能力，帮助客户实现超越市场期望的交付和体验。

在汽车板块，我们看到随着汽车产业“电气化”、“智能化”和“网联化”发展趋势的持续演进，新能源智能汽车的价值链、供应链正在加速重构，相对封闭的配套体系正在被逐渐打破。整车厂越来越重视具有消费电子经验的零部件公司所独具的快速迭代能力、成本控制意识，能够更好地助力整车厂在新产品、新技术上的推广和应用。过去一年，立讯汽车业务发展迅猛，实现了近 50% 的成长。在汽车线束、连接器、智能座舱、自动驾驶等领域搭建了丰富的产品矩阵，实现了国内外无论是新能源车或是燃油车客户的业务提速发展。2022 年是立讯汽车业务跨越式发展的元年，在多元化产品平台、全系列客户平台及全球化制造平台的强大支撑下，未来将持续以超过 50% 的增速成长，我们对于进入全球 Tier1 前十的目标非常有信心，实现此目标指日可待。

在通信业务板块，我们取得了数倍的成长，这里部分来自于我们对汇聚、华荣的并表以及服务器业务所带来的营收，但更要归功于我们立讯技术团队在电连接、光连接、电源、散热、射频等核心零部件海内外市场的顺利拓展。我们参与了头部客户下一代芯片平台的联合技术研究以及白皮书发布，与主流行业客户联合发布服务器、交换机的高速互连界面标准，我们技术上的实力逐步被客户所赞赏，也取得了丰硕的商务成果。站在现阶段看，算力中心、AI 技术的高速发展，无疑将进一步拓宽通信领域相关核心零部件的需求空间，这也是我们一直以来前瞻布局的方向。我们坚信，在海内外市场的协同发力下，立讯有能力在通信细分领域取得更多的商业机会，也为公司下一阶段发展提供更多动能。

一直以来，我们对自身的能力优势有很清晰的认识，对行业趋势的演进也有准确的判断，在一些细分领域立讯之所以能够走得更快更远，不是因为我们天赋异禀，而是我们比过去更努力、比同业更进取，我们从来不躺平！感谢大环境的挑战让我看到团队的顽强和无限潜能，我为这样的团队而骄傲。在线的立讯新、老朋友们，感谢大家的关注、关心，我深知一段时间来买入立讯的朋友们都觉得委屈了，我本人也觉得蛮委屈的。立讯在行业下滑和同行纷纷负增长甚至暴雷背景下，依然有良好的表现。我们对市场增长空间有长期布局，对未来业绩持续增长的目标充满信心。

## 二、财务总监吴天送先生对 2022 年度及 2023 年一季度财务状况进行说明

2022 年度，在面对物流、供应链的不顺畅，地缘政治的加剧冲突，美联储加息等诸多不利因素冲击下，公司顶住了压力，在三个五年发展规划指引下，实现了营业收入 2,140.28 亿元，较上年同期增长 39.03%；归属上市公司股东净利润 91.63 亿元，较上年同期增加 29.6%；扣非后归属上市股东的净利润为 84.42 亿元，较上年同期增加 40.34%。总体来说这个成绩实属不易，从几个重要的财务指标上看：

1、公司 2022 年度毛利率为 12.19%，虽公司面对外部诸多不利因素影响，但凭借不断优化精益的运营平台，仍达成与 2021 年度相仿的毛利率。其中，销管研运营费用率为 6.71%，较上年同期降低了 0.55%；研发费用为 84.47 亿元，较上年同期增加了 18 亿元；

2、公司 2022 年度净利润率为 4.9%，较上年同期降低了 0.18%，因第四季度高毛利产品延迟出货、美联储加息而造成美元融资利率上升、利息支出增加及所得税费用增加等，这些因素都不同程度影响了公司的净利润；

3、公司 2022 年度 ROE 为 23%，较上年度的 22.35%增加了 0.65%，能在 2022 年度这样充满挑战的经营环境下实现 ROE 的进步实属不易，主要因公司于数字化，智能化以及模组化的管理运营已日趋成熟，在资源整合以及组织能效上收获一定的成果；

4、公司经营活动净现金流入 127.3 亿元，较上年同期的 72.8 亿，增加约 54.4 亿元。主要因营收增加与客户回款加速，应收帐款周转天数从 53 天下降至 48.5 天；

5、12 月底存货金额为 373 亿元，较上年同期增加 165 亿元，主

要因营收增加及策略备料所导致。存货金额在 2023 年 3 月底则下降了 78 亿元;

6、2023 年第一季度财务数据状况：2023 年第一季度，公司实现营业收入 499 亿元，较上年同期增长 20%；归属于上市公司股东的净利润为 20.18 亿元，较上年同期增长 11.90%。净利润增长的动能主要来自以下三个方面：（1）营收增长带来的获利增加；（2）联营企业投资收益增加；（3）集团各事业处进行的降本增效得到一定成果；

7、2023 年一季度净利润率为 4.2%，较上年同期下降 0.81%，主要原因有两方面：（1）部分去年年末的存货于今年一季度实现销售，去年年底时汇率较高，今年的销售因一季度人民币升值而压缩了利润空间；（2）美元加息,除造成公司融资成本增加外亦影响了公司的净利润。

### 三、公司管理层与投资者互动交流

#### 1、如何看待今年上、下半年公司的成长动能？

答：相信绝大部分的朋友都有相同的疑问，因为各位也较为清楚现阶段的环境是具有挑战性的。正常情况下，公司所设立的内部目标会高于大家的预期，也同样高于公司向市场所释放的目标。一方面，任何一家公司所设立的目标必须是具挑战性的，这样才能激发团队潜力；另一方面，承担起成长过程中来自外界压力与磨练对于团队来说同样是必不可少的。所以即便当前大环境虽较严峻，但对于立讯来说，持续保持符合外界对立讯所期望的相对成长，我们还是充满信心的。特别是下半年，我相信下半年的表现会好于今年一季度。作为长期奋战在一线的人员，明显能感受到一、二月所承受的压力是很大的，而三月的表现明显要好于前两个月，这应该是受到品牌厂商在年初去库存或保持保守观望的态度有关。但从 3 月及现在临近 4 月底的表现情况来看，大家不需要太过焦虑，我们对此还是持乐观的看法。

#### 2、如何看待印度市场的趋势和挑战？

答：对于产业外迁趋势，作为身处其中的产业人，我的看法是有以下三个因素在推动：（1）成本，大部分产品基于其规模量及生命周期的因素，仍然属于劳动密集型，这与其本身是否为高科技产业没有绝对的关系。而就目前劳动力成本比较，沿海是内地的 1.5 倍，是越南的 1.5-2 倍，是印度的 4-5 倍，不过未来印度成本应会持续上升。加上内地存量务工人口无法规模化，超规模生产需要引入外地劳务

工，随之成本上涨，这就导致大规模劳动密集型企业会在外在压力同时牵动下选择外迁；（2）国内供电和三年疫情影响，也导致市场产生产能分拆避险的趋势；（3）结合前两点因素，地缘政治在其中便产生催化作用。电子产业迭代快，综合考量物流、人流、人力资源及招商基础，适合该产业转移的地方是越南，而我们已在 2016 年便启动越南投资，目前运作趋于成熟。

印度市场，不少国际品牌客商都受印度市场的吸引，过去、现在都是。品牌厂商选择在印度投资建产能无可厚非，如果印度中央及地方政府能像我们中国政府的执行力和开放的政策，或许是一个不错的成长机会。我们 4 年前已在印度金奈购买了前 Nokia 和 Moto 两个完善的生产厂区，也有 5 倍于目前厂房的扩建土地，现在配合欧洲通讯客户在保证 3 年价量的前提下已在去年底投产，也承接了印度重要通讯营运商的一些网通产品业务，有序推进，目前尚不存在大家担心的营运问题。至于消费电子客户，我们会谨慎考虑，因为投资重、需求波动大、政策影响也大，我们会考虑轻资产方式谨慎，或合作前行。如大家看到宁德和福特在美的模式，目前环境下，应是有能力的中企在特定环境下不错的选择。

### 3、通讯板块未来发展的计划？

答：看到近期大家对于高超算力服务器、储存器及相关板卡的关注，市场未来在这些方面的需求是毋庸置疑的，我们也一定不会缺席，无论是 OEM、JDM 或是 ODM 的模式。我们的团队是老酒装新瓶，虽然成立时间在业内较短，只有大概 2 年的时间，但团队成员的配置非常成熟，在市场上的口碑已逐步建立。去年在评估电子料件价格放量上涨、电子料件质量随价格波动而可能存在品质隐患后，即便有着更多的商务选择机会，但我们仍然选择了保守的市场政策。去年的环境下不止电子物料存在价格波动，服务器的需求也偏于低迷，我们适时地调整策略进行收缩，深度聚焦于国内核心的四大客户。从服务器产品本身的价值量看，价值量大的并不在组装业务上，服务器内部四大件、四小件已经接近占成本的 95%。这些四大件的业务基本上已由数据中心用户或运营商与核心策略厂商确定好价格与数量，余下的价值量才是组装厂所可以发挥的，利润较为有限。立讯精密不会缺席的原因在于现时除在系统业务上的发挥外，公司对于未来强劲的市场需求高度认可，我们拥有关键的高速光电传输解决方案、热处理方案，也有电源模块团队，这能较大程度地影响在高超算力服务器上的服务

品质，也是我们与其他组装厂不同的优势，能够让我们争取更好的垂直服务机会。

4、请问公司对于新项目从规划到量产以及实现收入，大致的周期是怎么样？

答：除技术门槛较低的项目外，目前大部分项目从立项到实现收入，周期大致在 1-3 年，需要具体项目具体分析，但实现收入后往往需要 2-3 年的商业孵化期，才能达到盈利状态。如此一来，从第 7 年开始，具有优势的项目才能脱颖而出，为公司持续带来正向的、良性的循环，这也是公司一直坚持做好三个五年的短中长期规划的原因。

5、请公司介绍关于与奇瑞汽车合作的具体进展以及未来的规划？

答：目前公司与奇瑞汽车在 Tier 1 项目上的合作一直处在良好的发展状态，在奇瑞及其他相关车企均有定点项目进行中，相信未来随着奇瑞汽车在海外市场的持续拓展，立讯汽车团队所带来的赋能会更多，且在公司下一阶段资金面更充裕的前提下，公司汽车业务将会有更广阔的发展空间。现阶段公司会更多地将资源集中在 Tier 1 项目上，以助力其更好、更快地成长。

6、年报上联营企业投资收益大概是 8 亿左右，想请教一下手机组装业务具体的情况以及未来的展望？

答：首先这个收益是包含了多个产品线的，其中手机组装业务的收益十分符合我们的预期，我们相信未来几年的收益，不管是从量还是从质，都会不断的优化提升。

7、如何看待消费电子整体行业的复苏节奏？

答：这个话题我可能只能说出我们的感受。针对智能可穿戴产品，比如说高端智能手表，其 50% 以上都在美国本土销售，而美国的通货膨胀对这种区域性比较明显的产品而言会有一些极端的影响。对于电脑、平板这类产品，前三年因为大家要居家上课或办公而提前消费了，所以我认为今年甚至明年上半年，大家还是会去消化，去把三年期间因为工作学习而提前透支消费的产品需求抵消掉，这是一个不好环境下存在的客观因素。对手机而言，我觉得现在除了高端手机以外，普通手机大家都觉得千篇一律，再加上品质的稳定，其使用周期会更长。

所以我认为手机除了高端的产品以外，其他应该都还是属于存量，甚至是缩小的情况。个人判断是手机的高端市场是更值得关注的部分。

**8、公司在 MR 浪潮中有怎样的卡位以及未来有何展望？**

答：对于未来这种云宇宙的产品，我觉得最关键的是核心算力，谁掌握最高超算力的芯片，谁才能给使用元宇宙产品的用户提供更好的交互体验。如果一个企业的平台算力不怎么样，那他的产品也只是增强体验，而不能达到颠覆式交互的体验。对立讯而言，我们一直都在关注有能力提供高超算力芯片的品牌。我认为这个产品未来有一个比较好的趋势，但会是一个逐渐释放的过程。

**9、如何看待往越南迁移的趋势？**

答：我前面有提及，外迁的主要原因是受成本和大环境牵引，加上地缘政治的影响，但因为消费电子是迭代比较快的产业，新产品的开发迭代非常依赖中国所具备的 NPI 能力以及工程师力量，所以新产品更多保留在中国，而迭代的旧产品往人力成本低的越南迁移，这是比较大的趋势。

**10、请问下公司关于大客户 MR 产品及其他 AR/VR 产品在核心零部件、整机业务上的布局及规划？**

答：很抱歉我们不方便针对单一客户单一产品做任何评论，但就如我刚才跟大家所分享的，我们认为这个产业的发展需要非常高超的算力芯片用于支持最终的用户体验。那我们会分析，市场上哪个平台能提供这样的产品，能让消费者有更好的体验，也就会有所选择的去做一些基础的工作。不管是核心的零部件还是系统端的组装，这个产品一定会有更大的挑战，但立讯最擅长的也是对工艺的解读。无论是声、光、电、热还是磁，我们都在核心部件上都有较深的介入。我们的工作围绕着除芯片以外的核心部件，提供全产业链的整合。

**11、作为领先的自动化企业，未来生产及管理的升级方向？**

答：在大环境下，我们始终坚持“比昨天更进步，比同业更领先”才能不断增强客户粘性，并满足投资人及股东对我们的期待。作为方案的解决商及零组件模组的系统制造厂商，升级关键在于提升效益，所以我们在智能制造方面，通过柔性生产叠加使用大算力，更好地提升组装及测试的能力，比如使用平台抓取数据，提前在制造中间

发现并筛出瑕疵品，减少不必要的工时与成本浪费。我们一直致力于加大自动化规模，目标在 3-4 年内可以提升一倍人效，随着人效提升必然会有 Capex 投入，所以尽管有很好的自动化解方案，但考虑到投入回报比，我们不会盲目为了达成目标而造成资金压力，会综合考虑各因素的平衡。

12、请问董事长对于新能源汽车产业以及公司汽车产品出海口未来 1-2 年的展望及规划如何？

答：对于我国汽车产业，我认为将会有两点变化，其一随着自主品牌汽车的逐步发展及品牌影响力的逐步扩大，相信更多的消费者倾向于选择支持国货；其二是自主品牌借助我国一带一路战略的优势，持续加强海外市场的拓展，在市占率方面将迎来更大突破，这二者对于长期服务车企的 Tier 1 厂商而言，都会是一个很好的机会。目前公司在多个国家均有配套产能就近服务客户，但从基础设施和当地招商政策上评估，越南更具优势。我认为现在公司在汽车业务上并不是在等待商业机会，而是在等待团队的成长，因为汽车的 Tier1 团队培育与消费电子不同，无论是技术的储备还是人员的培养，周期会更长，但只有这样才能更好地铸就在产品及业务上的护城河。

13、资本支出是否有超预期的情况？

答：作为中游的厂商，我们无论是在土地还是厂房等资本支出上都有明确指向，以区间为范围，不存在超预期的 Capex 投资。去年是公司可预见的资本支出高峰期，我们会逐步优化这项指标，就像我们在库存上的优化一样，今年一季末较去年底已减少 70 多亿，二季度将继续优化。

14、目前定增的进展如何？

答：定增的项目已经拿到批文，发行有效期还有一段时间，我们会视情况考虑决定需求。

15、请问公司认为未来在 Tier 1 项目上，如何开拓更多的成长空间？

答：从业务模式上而言，新产品、新项目的落地速度主要取决于不同客户对于产品需求的紧迫性。现阶段来说，我们会着重思考手里掌握多少资源，如何更好地分配这些资源，从而在市场竞争中取得占



	<p>位优势以及与之相匹配的收益，因此我们更希望将有限的资源分配给海外及国内领先的客户群体，以此给汽车业务带来新的增量空间。</p> <p>16、下半年从宏观环境以及下游需求端有没有看到一些潜在的积极变化？</p> <p>答：就目前整体市场环境而言，相比年初时已有所改善，所以我们相信下半年会比一季度有所回暖。</p>
附件清单	<p>【安本私募基金】：李衍亮；【安信基金】：李梓昊、聂世林；【安信证券】：熊迪玮；【安域资产】：刘风华；【百川财富投资】：唐琪；【百年保险】：蒋捷；【宝盈基金】：李建伟；【保银私募基金】：Simon Shen；【保银资产】：鄧書豪；【鲍尔赛嘉投资】：周俊恺；【鲍尔太平投资】：林昊；【贝莱德资产管理】：Christine Shi；【碧云资本】：Susie、冯家桢；【博笃投资】：叶秉喜；【博时基金】：陈伟、赵宪成、符昌铨、李洋、陈鹏扬；【博裕资本】：余高；【博远基金】：黄军锋；【才华资本】：刘莹莹；【财通资管】：黎来论；【诚旸投资】：谢凯、尹竞超；【承泽资产】：曹雄飞；【创金合信】：陆迪；【大成基金】：岳苗、方向、刘旭；【大和国泰证券】：鲍致仁；【大家资产】：苗丰、卢婷；【丹羿投资】：苗耀辉；【淡马锡富敦】：张子钊、刘宏；【淡水泉投资】：曹翹楚、丁湛镭、任宇、陈晓生、董轶；【淡泰资本】：WEI WEI；【德弘资本】：许一先；【德劭投资】：杨世哲；【砥俊资产】：陈晖；【鼎锋资产】：杨济如；【鼎赣投资发展】：陈奕衡；【东北证券】：李亚鑫、蒋佩炎；【东方资管】：纪文静、胡伟、陈文扬、张伟锋、虞圳劬；【东海基金】：王亦琛；【东海证券】：易尚；【东吴基金】：徐慢、周健、刘元海；【东兴基金】：张胡学；【东亚前海证券】：彭琦、沈晓涵、李聪；【東英投資】：賴昱璋；【敦颐资产】：包心慈；【丰仓股权投资】：路永光；【丰琰投资】：吴广；【复华证券】：余文耀、Wilson Chai；【复星保德信】：李文裕、杨婷；【复星恒利证券】：杨洋；【富达国际投资】：王苗子；【富国基金】：王园园、胡博；【富兰克林邓普顿】：孫通；【富兰克林华美证券】：陳宏毅、沈宏達；【富瑞金融】：路聪、何嘉宇；【高盛】：张璇、鄭宇評；【高信百诺投资】：孙威；【高毅资产】：张薇、黄远豪、颜世琳；【工银瑞信基金】：万力实；【工银资管】：周振立；【共青城容光投资】：高鹏飞；【共青城胜恒投资】：相洁；【古木投资】：苏鑫；【光保】：杨一飞；【光大】：何昊；【光大理财】：翟志金；【光大永明资产】：沈繁呈；【光大证券】：蔡微未、毛振强、刘鹏翔；【光大证券资产】：尚青；【广东佳润实业】：曹晓鹏；【广发基金】：观富钦、费逸；【广发证券】：桑子琳、赵靛、叶秀贤、郇正林；【广发资管】：张晓雅；【国海富兰克林基金】：陈郑宇；【国华人寿】：易景明；【国华兴益保险】：韩冬伟；【国际信托】：刘白；【国金基金】：多飞帆；【国金证券】：樊志远、周焕博；【国融证券】：刘杰、王林；【国盛证券】：蔡心驰、钟琳；【国泰财产保险】：曲南；【国泰基金】：申坤、王维、李林珈；【国泰君安】：黄行辉；【国泰君安资管】：施纵舟、左子劍、高俊、罗彤；【国泰人寿】：劉庭佑；【国泰投资信托】：蔡欣達；【国泰元鑫资管】：王泽瑜；【国投瑞银基金】：苏超、吴潇；【国投泰康信托】：王之鑫；【国投招商投资】：杨志伟；【国新投资】：胡梦真；【国新证券】：成松涛、杨佳昊；【国信钧翎投资】：罗一飞；【国信证券】：李梓澎、胡剑；【国元证券】：张晋；【國泰綜合證券】：楊佩瑾；【海创私募基金】：谢涵韬；【海通证券】：潘亘扬；【海翼投资】：许晓毅；【韩国投资】：王文文；</p>

【瀚川投资】：胡金戈、陆忆天；【瀚亚投资】：许骁骅；【杭银理财】：薛翔；【合道资产】：张欣；【合众资产】：葛红军；【和谐汇一】：周园园、潘东煦、韩冬、梁爽、林鹏、杜延海；【荷宝基金】：吕任卿；【恒安标准人寿保险】：张宇；【恒远资本】：卞大利；【弘尚资产】：江凡；【弘毅远方基金】：赵阳；【红河州星耀科技】：丘东；【红塔红土基金】：陈纪靖、黎东升；【红土创新基金】：郑泽滨；【宏鼎财富】：蓝东、李小斌；【泓澄投资】：宋熙予、徐哲桐；【泓德基金】：时佳鑫、孟焱毅、王克玉；【竝观资产】：朱戈宇；【花旗環球金融亞洲】：黃緒聞、林昂稷；【华安财保资产管理】：李阳；【华安基金】：吴运阳、袁晓雨；【华宝基金】：高小强、曹旭辰、丁靖斐、卢毅、涂围；【华创证券】：孙元；【华能贵诚信托】：黄凯立；【华润元大基金】：苏展；【华泰证券】：王心怡、黄礼悦、陈旭东、胡宇舟；【华泰资管】：丁星乐；【华西基金】：王宁山、赵彬凯；【华西银峰投资】：唐英培；【华夏基金】：徐恒、吴娜娜、郑晓辉、张帆；【华夏基金(香港)】：赵绵璐；【华夏久盈资产】：姜微；【汇丰环球投资】：William Chen；【汇丰晋信基金】：李凡、许廷全、徐彝、陈平、周宗舟；【汇丰前海证券】：何方、王志欣；【汇丰投资管理(香港)】：马诗阳；【汇华理财】：张运昌；【汇泉基金】：陈苏；【汇添富基金】：李超、李灵毓；【惠理投资】：龙铮；【惠升基金】：彭柏文；【加拿大鮑爾】：古嘉元；【加拿大养老基金】：张雨婷、王一开；【嘉实国际】：林仕翰；【嘉实基金】：刘杰、陈俊杰、刘爽、赵昌昊、刘晗竹、彭民、杨欢、栾峰、孙香洁、胡宇飞、胡永青、徐颖婷、熊昱洲、汤舒婷、王丹、谭丽、蔡丞丰、杨烨超、王贵重；【嘉源投资】：George；【建峽實業投資】：馬家琪；【建投投资】：汪浩、王枫；【建信基金】：姚锦、江映德；【建信信托】：张宇滨；【建信养老金】：李平祝；【建银国际】：苏林；【江信基金】：王伟；【江亿资本】：李相君；【交银人寿保险】：周捷；【交银施罗德基金】：杨茉然、谢恒、郭斐；【金鹰基金】：吴海峰；【锦成盛资产】：王懿晨；【景林投资】：康强；【景林资产】：孙玮；【景顺长城基金】：刘力思、刘苏、朱立文；【景元天成投资】：张轶乾；【九泰基金】：赵万隆、黄皓、刘源；【玖龙资产】：徐斌；【君和立成投资】：崔雨菲；【君和资本】：刘旭文；【俊腾私募基金】：杨坤奎；【开源证券股份】：师正浩；【凱思博投資】：宗佳颖；【康曼德资本】：李伟清；【宽远资产】：郑施；【兰馨亚洲】：储凯俊；【立格资本投资】：胡伟强；【聆泽投资】：沙小川；【鑒石私募基金】：张启文；【鹿馳·資本】：劉維維；【路博迈投资】：王舒磊；【路博迈投资信托】：劉慶偉；【马可孛罗至真】：黄晨；【曼尼托克】：葉德鴻；【美國銀行】：張亞紳；【美银美林集团】：Katherine Zhu；【民生加银基金】：王晓岩、孙金成、王悦；【民生通惠资产】：黄岑安；【民生证券股份】：方竞、陆云；【明河投资】：姜宇帆；【明世伙伴基金】：霍霄；【明亚基金】：陈思雯；【摩根大通证券】：刘叶、冯令天、许日；【摩根士丹利华鑫基金】：李子扬；【摩根士丹利投资】：Samantha Chen；【摩根士丹利证券】：Lily Chou；【南方工业资产】：吴言一；【南方基金】：朱荃扬、李锦文、吴春林；【南方天辰投资】：田鲁；【南山人寿保险】：朱怡軒；【南银理财】：宋彬 Mike；【诺铁资产】：吴叶兵；【盘京投资】：王莉、庄涛；【磐厚投资】：钱监亮；【鹏华基金】：章宏帆、陈凯睿；【鹏山资产】：祝培修；【平安基金】：季清斌；【平安养老】：时旻轶、丁劲；【平安资管】：张良、马继愈；【璞瑜资本】：周哲；【璞远资产】：魏来；【朴道】：杜炜；【朴石投资】：冯东东；【浦银国际投资】：沈岱；【浦银国际证券】：黄佳琦；【普徕仕香港】：Jodie Huang；【奇点资产】：谢明；【谦心投资】：柴志华；【前海汇杰达理资本】：梁正芳；【前海珞珈方圆资产】：孔帆；【前海岳瀚资产】：谢正洋、武昕；【前海中船】：王华、经纬、李苏；【乾成資本】：于亚飞；【勤辰企业管理】：刘志来；【青岛城投】：李越；【青骊】：高世镐；【轻盐创业投资】：韩捷；【泉果

基金】：李学涛、游瑾；【群益证券】：洪玉婷、王柏强；【锐方私募】：王俊兹；【瑞华投资】：章礼英；【瑞士信贷】：曾昭连；【瑞信证券】：沈宇峰、孙晨涓；【瑞银证券】：俞佳；【睿德信投资集团】：肖斌；【睿远基金】：杨维舟、付鹏博、朱璘；【润泽长宜】：郑旭；【三商美邦】：张翠玲；【三商美邦人寿】：谢文凯；【山东省文化产业投资】：牛兆栋；【山东铁路发展基金】：冯瑞森；【商美邦人寿保险股份】：张育诚；【上汽顾臻资产】：黄婷；【上银基金】：惠军；【尚正基金】：张志梅；【申万宏源证券】：武斌；【慎知资产】：崔澎；【盛世景资产】：张佳林；【施罗德国际】：Chen Hsiu Chen；【施罗德投资】：安昀；【石锋资产】：丁力；【时代资本】：EMILY ZHENG；【拾贝投资】：季语；【世诚投资】：陈之璩；【首域投资】：柯雷；【太平洋资产管理】：王喆、喻春琳；【太平资产】：孟欢；【太平资产管理(香港)】：王毅成；【泰达宏利基金】：孟杰、师婧、崔梦阳；【泰德圣投资】：李妮莎；【泰康资产】：周昊；【泰康资产管理(香港)】：陈杨；【天安人寿保险】：曹勇；【天风证券】：包恒星；【天弘基金】：张磊、申宗航；【天麒私募基金】：毛明震；【统一证券】：林子钦；【拓璞投资】：任少如；【万吨资产】：王海宇；【万家基金】：张希晨、陈飞达；【威灵顿】：潘天一；【五矿证券】：喻言；【西部利得基金】：邢毅哲；【西部证券】：杜威；【西藏东财基金】：李惠；【西藏中睿合银投资】：叶笑坤、杨珂；【西南证券】：令狐宇骏、刘淑娴；【希瓦私募】：崔健铭；【仙人掌私募】：彭柳萌；【象屿创业投资】：杨镕骏；【谢诺辰阳私募】：汤衡；【新华基金】：王永明；【新疆东方红番茄】：苗宇；【鑫巢】：陈飞亚；【鑫巢资本】：周光仁；【鑫元基金】：施欣彤；【信达】：王宇豪；【信达证券股份】：郭一江、莫文字；【星展银行(中国)】：Jim Au；【兴华基金】：贺业林；【兴全】：乔迁；【兴途私募基金】：李雪；【兴业证券】：姚丹丹；【兴银成长资本】：黄腾达；【兴银理财】：江耀堃；【兴证全球基金】：沈安妮；【兴证证券资产】：杨亦；【寻常(上海)投资】：杜凡；【阳光资产】：王涛、黄抒雁；【野村国际证券】：李佳伶、颜维君；【一丰私募基金】：李国盛；【彝川资本】：张淞；【易方达基金】：祁禾；【奕金安投资】：吕毅林；【溢嘉私募】：李肖聚；【毅达融京资本】：孙吉川；【银河基金】：袁曦、杨琪；【银河证券】：石金漫、翁林开；【银华基金】：王卓立、杜宇、吴双；【银杏环球投资】：黄炯；【盈峰资本】：张珣；【永安国富资产】：王成梁；【永丰金证券(亚洲)】：杨礼嘉；【永赢基金】：郑奇波；【涌德瑞烜私募】：钱靖；【邮银华大生命产业基金】：王凡；【友邦资产管理香港】：唐皆丰；【域秀资产】：白晗；【元大证券投资信托】：张圣鸿；【圆石投资】：阳凤娟；【圆信永丰基金】：汪萍、邹维、马红丽；【源乐晟资产管理】：吴雨哲；【远信私募基金】：谢振东；【远雄人寿保险】：刘舜逢；【泽鑫毅德投资】：李尚衡；【长安基金】：刘嘉；【长城基金】：应俊帅；【长江证券】：赵鑫鑫；【长盛基金】：王远鸿、汤其勇、郭堃、郝征；【长信基金】：陆晓锋、孙玥；【招商基金】：杜亮；【招商信诺】：刘泽宇；【招商证券】：鄢凡、侯海琦、吴彤、程鑫、涂诗佳、张维洁；【招银国际证券】：刘梦楠；【招银理财】：黄薇；【浙江韶夏】：曾洋洋；【浙江永禧】：李诗陶；【浙商证券】：李昂、苗霄寒、翁晋翀；【祺瑛投资】：王海华；【正心谷实业】：李明；【正煊资本】：王霄天；【正圆私募基金】：张荟慧、亓辰、廖茂林；【致顺投资】：朱贺凯；【智诚海威资产】：陈丹丹；【中安汇富私募】：朱奕龙；【中国北方工业】：王闻华；【中国国际金融】：李澄宁、黄天擎、薛辉蓉；【中国人保资产】：周亮、孙秋波；【中国人民养老保险】：匡恒；【中国人寿保险股份】：陈蓓娟、陈振纲；【中国人寿养老】：郑仁涛、杨兆鑫、赵斯彤；【中国人寿资产】：闫立罡、赵文龙；【中国银河投资】：吕云龙；【中航信托股份】：忻子焕；【中华联合保险】：袁超、黄海南；【中金基金】：汪洋；【中欧基金】：罗佳明、邵洁、代云锋、金旭炜；【中投国际(香港)】：党新

	龍；【中信保诚基金】：夏明月、郑弼禹、王睿；【中信保诚资管】：金炜、钱一硕；【中信建投基金】：杨广；【中信建投证券】：徐博、周紫光；【中信里昂证券】：Tracy Cui、Peter Wang、张钦锐；【中信证券】：胡叶倩雯、夏胤磊、贾可训、梁楠；【中移资本控股】：柯唱；【中意资产】：胡祖嘉、臧怡、马保良；【中银国际证券】：周世辉；【中银三星人寿保险】：林相洁；【中邮创业基金】：李沐曦、王瑶；【中邮理财】：赵航；【中域资产】：袁鹏涛；【重阳投资】：赵阳；【珠海阿巴马资产】：胡星宇；【遵道资产】：杨增飞；【Allianz GI】：Kevin You；【CEPHEI INVESTMENTS】：刘京；【China Life Insurance】：Allen Tsai；【Daiwa-Cathay Capital】：Claire Lin、Kylie Huang；【Eastspring】：Flora Lo；【GIC】：Meng Xu；【Goldman Sachs】：Nathan Lin；【Hel Ved Capital】：Daniel Guo；【IGWT Investment】：廖克铭；【Intact investment】：朱亚光；【Jefferies Financial】：Katherine；【LMR Partners】：应豪、Jinsong Du；【Macquarie Capital】：Gordon Ho；【MARCO POLO】：邓咏梅；【MARSHALL WACE】：Krystal Yin；【Mercuries Life Insurance】：Joseph Chiang；【Millennium(Singapore)】：Marco Lam；【MLP】：Xiaoming Duan；【Morningstar】：Phelix Lee、Zachary Seng；【Point72】：郑天涛；【Polar Capital】：陈博宏；【Principal Asset】：Roger Yu；【Redwheel】：陈焕龙；【Schroder Investment】：Alice Chen；【SPQ ASIA CAPITAL LTD】：CLAIRE CAO；【TELLIGENT CAPITAL】：Vivien Men；【Torq Capital】：David Dai；【UG INVESTMENT】：Tina、Kevin；【WT Asset】：叶浩；
日期	2023年4月28日