

证券代码：300433

证券简称：蓝思科技

投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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：电话会议
接待对象	具体名单见附件
时间	2026 年 10 月 25 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	中国区总裁、董事会秘书及联席公司秘书：江南 副总经理、财务总监：刘曙光
投资者关系活动主要内容介绍	一、2026 年前三季度公司经营情况说明 2026 年前三季度，公司实现营业总收入 479.02 亿元，同比下降 10.74%；实现归属于上市公司股东的净利润 14.20 亿元，同比下降 50.06%。 首先，收入端主要受到终端市场需求、客户新品节奏、汇率波动三方面影响。 今年前三个季度，存储芯片价格上涨对智能手机和电脑终端需求形成压力，公司相关结构件、功能模组及组装业务收入有所下降。同时，人民币兑美元持续升值，对以美元结算为主的业务收入产生了负面影响。此外，大客户秋季新品上市节奏有所调整，也使相关业务收入确认相应后移。 利润端最主要的影响因素是汇率波动、期间费用增加及收入

	规模下降。 汇率方面，公司海外业务以美元为主要结算币种，报告期内人民币兑美元汇率单边快速升值，公司通过外汇套期保值、外汇敞口管理等措施控制汇率波动风险，前三季度，财务费用中汇兑损失为 6.54 亿元，而去年同期为汇兑收益 1.15 亿元，汇兑损益减少 7.69 亿元，对当期利润形成较大影响。综合考虑汇率对外币收入折算、经营利润及汇兑损益的影响，前三季度汇率波动对净利润的负面影响还会更大一些。收入下降还导致毛利润减少约 7 亿元，叠加部分期间费用增加，进一步影响了当期利润表现。 从第三季度单独来看，客户新品发布节奏调整的影响也比较明显。 第三季度，公司实现营业收入 190.35 亿元，同比下降 8.05%；归母净利润 8.43 亿元，比去年同期下降 50.42%。主要因为去年同期受益于客户新品持续畅销，公司创造了历史最高的单季度收入和利润基数。而今年秋季客户调整了产品矩阵，发布节奏也有调整，导致部分生产和收入确认节奏后移。 期间费用方面，单三季度研发费用 9.45 亿元，比去年同期增加 18.7%，主要是公司为拓宽发展赛道、丰富产品品类而新增的研发项目较多，为客户研发与打样验证所产生的研发投入增加。管理费用同比增加 10.03%，原因为公司向 AI 领域布局，招募了管理、业务和技术人员，工资开支相应增加。同时，汇率波动导致财务费用-汇兑损失增加 1 个多亿，以及股权激励费用都对期间费用有所影响。 环比来看，公司第三季度营业收入增长 29.26%，归母净利润增长 16.04%，显示出公司经营层面稳健，如果剔除汇率损失这部分影响，更能体现出公司在行业承压情况下的经营状态。我们认为业绩承压是阶段性的，公司核心竞争力和长期成长逻辑不仅没有改变，甚至还在增强。
--	--

	公司新动能业务保持积极发展态势。 前三季度，除智能手机与电脑业务外，新能源汽车及智能座舱、智能头显与智能穿戴、其他智能终端等业务均实现收入增长。公司围绕端侧 AI、具身智能、物理 AI 及 AI 算力基础设施持续拓展新业务，推动产品结构向高附加值、高技术壁垒方向升级，新动能业务布局成效逐步显现。 展望明年，客户新机发布及结构件创新有望带来新的增长机会。同时，端侧 AI 推动智能手机、AI 眼镜及其他智能终端持续创新，具身智能商业化加速，AI 算力需求带动服务器结构件、液冷散热、TGV 先进封装及光通信业务发展。公司围绕端侧 AI 和 AI 算力方向已形成较为全面的产品和产能布局，新业务将逐步进入规模化交付阶段，我们对公司长期高质量发展充满信心。 二、问答 1、净利润下滑比例比收入下滑比例更多的原因是什么？ 答：公司前三季度利润降幅大于收入降幅，最核心还是存储涨价带来消费电子终端需求承压导致收入规模有所下降，以及人民币汇率单边升值带来的汇兑损失两大方面的原因。 从第三季度来看，除汇兑损失外，相比去年还多了股权激励费用的计提，此外为了准备大客户明年大量的创新项目以及公司新兴业务的开拓，在收入规模下降的基础上，研发费用和管理费用继续加大了投入，因此报表端体现出来净利润下滑幅度会更大一些。 近期，集团召开高层经营管理会议，采取一系列内部管理措施，包括聚焦 AI 端侧与算力、深化事业部制改革、优化内部机制、深入降本增效等等。我们相信，随着这些措施落地，会逐季度凸显成效。
--	--

2、第三季度毛利率下滑的原因是什么？

答：去年三季度是历史最好的收入和利润业绩，规模效应同步提升公司去年三季度的毛利率水平。而今年三季度因客户发布节奏调整，规模效应优势有所减弱。此外，上游供应链挤压和人力成本的上升也对三季度毛利率造成一定影响。整体看，我们认为这是正常的短期波动。客户新机发布调整并非取消，在后续季度会得以体现。

3、汇率波动从哪些方面对公司产生影响？全年如何展望汇率影响？

答：汇率波动对公司的影响主要体现在三个层面：第一，财务费用中的汇兑损失；第二，投资收益中会体现套期保值工具对冲后的收益或损失。这两块对利润表造成直接影响。公司销售以美元结算为主，同样金额的美元收入在不同汇率下折算成人民币的金额不同，在人民币升值阶段会表现为收入端和利润端有所下滑。这块是间接影响。

人民币汇率从去年三季度末开始单边升值，今年前三季度和去年同比汇率差异较大，给业绩带来较大压力。公司积极采取套期保值等各类金融工具进行对冲，但金融机构提供的衍生品实际交易条件已经很大程度上计价了未来汇率的走势，所以实际取得的对冲效果有限。单从三季度看，汇率波动对财务费用-汇兑损失的影响为 1.62 亿元。

在汇率风险管理方面，公司与专业金融机构及银行继续密切合作，持续跟踪和研判汇率走势，运用远期结售汇、外汇套期保值等金融工具，结合分批结汇、外汇敞口管理等措施，对冲汇率波动对经营业绩的影响。考虑到人民币汇率自去年三季度以来持续升值，随着同比基数变化，我们认为汇率波动对业绩的负面影响有望逐步趋稳。

4、研发费用增加是什么原因？

答：公司的研发投入主要用于配合多个领域客户的新品研发与打样验证。前期深度配合研发是公司获取核心项目份额、赢得新业务的前提，在项目量产后将转化为公司收入增加。

具体来说，客户进入新一轮创新周期，各类新品不断面世，今年发布的折叠机、智能家居、新款笔电、新材质智能手表以及明年新品结构设计，公司都有非常多的项目需要研发投入。同时，公司围绕端侧 AI 和 AI 算力侧方向持续加大研发投入，重点布局 AI 眼镜、具身智能机器人、TGV 玻璃基板、空芯光纤及光通信模组、AI 服务器结构件与液冷散热等领域。相关业务与公司长期积累的玻璃精密加工、金属加工及自动化设备能力具有较强的技术共通性，能够充分复用既有研发和制造体系，形成跨业务协同优势。

因此公司当前的研发投入既是配合客户新品开发，也是为未来几年的业务增长提前布局。

5、货币资金余额为 86 亿元，比年初 98 亿元减少 12 亿元，现金流情况如何？

答：截至三季度末，公司货币资金余额为 86 亿元，较年初减少 12.6 亿元，主要受 2025 年度及 2026 年中期分红及项目前期投入影响，属于主动支出，在当前业务规模与资本开支计划内。公司主业造血能力良好，日常经营周转资金主要依靠自身经营现金流覆盖，资产负债率仅 40%出头水平。2026 年前三季度经营活动产生的现金流量净额为 47.13 亿元，持续保持净流入，回款质量良好。公司将基于稳健原则持续做好现金流管理。

6、三季度期末存货金额增加的原因是什么？

答：公司模式主要以客户定制的外观件、结构件订单进行排产，公司与大客户长期合作，配合良好，存货存在呆滞的风险很小。三季度末公司存货增加，主要是为配合大客户新产品上市及后续交付需求进行积极备货。客户新机型于 10 月正式发售，为保

障客户需求，公司相应加大了相关产品的生产和备货力度。上述存货主要对应客户新品及后续生产交付需求，随着相关结构件陆续交付，符合收入确认条件后将逐步转化为营业收入。

7、长期借款和短期借款增加的原因是什么？

答：短期借款增长的主要原因为四季度存货备货，增加经营周转资金。

长期借款增加原因为公司多个项目处于前期筹备阶段，需提前储备启动资金以保障项目落地，公司在维持货币资金安全水位的前提下，通过增加长期流动资金贷款平滑现金流波动，优化债务期限结构。

目前银行贷款利率相对低点，上述借款资金占用时间较短，利息支出没有大幅增加。公司资产负债率为 41.66%，利息保障倍数为 10.2 倍，现金比率 0.3，偿债能力较好。

8、市场非常关注折叠机，公司目前折叠屏如何预期？有无看到销量加单？

答：公司为折叠屏手机提供 UTG 超薄柔性玻璃、UTG 玻璃支撑板、纳米纹理 CPI 膜、3D 玻璃盖板等结构件，相关产品加工难度大，附加值高，份额也高，这都为公司带来显著的业务增量。

具体来说，一是参与环节更多，从玻璃盖板延伸至 UTG 超薄玻璃及特殊表面处理；二是单机价值量较传统直板机显著提升，折叠屏结构件毛利率更好，带来的收入和利润弹性更大；三是屏幕关键纳米纹理工艺具备独家属性，技术壁垒和盈利能力更高；四是公司在客户产业链长期深度配套，能快速响应客户需求。

目前公司相关产线生产任务饱满，正加班加点进行生产发货，同时公司充分考虑到客户今年和明年的订单需求，已做好充分的产能准备，能够灵活响应客户后续需求增长。大家从三季度末的存货变化也能看到同比环比都有较大幅度的提升，这部分都会

未来几个季度逐步体现在报表的收入中。

随着端侧 AI 应用持续丰富，折叠屏凭借更大的显示面积、多任务交互及 AI 应用适配优势，有望成为端侧 AI 时代的重要硬件形态。公司将持续受益于折叠屏渗透率提升及单机价值量增长，我们对新机型拉动业务增长充满信心。

9、服务器板块相关并购的进展如何？

答：公司聚焦 AI 算力侧布局，完善服务器结构件和空芯光纤及 AI 算力传输领域等 AI 服务器全品类布局，补强全球高端精密金属结构件、智能硬件外观组件产能与优质客户资源。

在 AI 服务器领域，公司已于 2026 年 6 月向 PMG 控股子公司元拾科技（浙江）有限公司增资，持有其 14.28%股权；10 月再签股份买卖协议，通过收购 PMG59.7805%股权实现对元拾科技的控股，交易将在满足标的公司取得特定客户订单及供应商代码、完成全部交货义务并收齐全款等先决条件的情况下完成交割。

PMG 剩余股权的收购事宜将由相关各方根据 PMG 实际经营状况、审计及评估结果等进一步协商谈判，并由交易双方在后续收购协议中确定。

10、未来如何展望服务器业务和公司现有业务的协同？

答：围绕 AI 算力战略赛道，公司充分发挥“材料—模组—整机”高度垂直整合优势，持续向 AI 算力基础设施综合制造平台延伸。

目前，东莞松山湖园区 AI 服务器相关产能已完成扩充，液冷散热模组、高端精密机柜及高速光互联配套组件陆续通过北美头部算力厂商验证并取得规模订单，正进入量产爬坡阶段。光通信方面，公司通过收购同昇光电，布局实芯光纤、空芯光纤、MPO 光纤阵列及连接器，持续推进产业化落地。同时，公司拟通过收购巨腾国际，进一步补强精密金属加工能力和产能储备，满足 AI

服务器金属结构件需求。

整体来看,公司围绕AI 算力基础设施已形成较为完整的产品、技术和产能布局,充分发挥精密制造、自动化及规模化交付优势,为北美和国内头部客户提供覆盖 AI 服务器精密金属结构件、液冷散热模组、高速光通信和光互联的完整产品布局 and 一站式解决方案,积极把握 AI 算力产业快速发展的增长机遇。

11、具身智能板块业务目前进度如何?

答:具身智能作为物理 AI 落地的核心入口,也是继智能手机、AI 眼镜之后,AI 端侧能力在真实物理世界中的又一重要承载形态。

公司与国内外多家头部客户开展深度协同。国内方面,公司与智元、上纬新材、越疆、荣耀、松延动力、中科慧灵等多家客户进行全方位合作,从结构件、模组到整机组装环节深度参与。

海外方面,公司合作伙伴涵盖全球头部科技企业、领先的 AI 大模型公司及专业具身智能机器人企业,合作内容涉及机器人精密结构件、关节模组、头部模组、整机制造及相关技术开发等多个领域。随着相关客户产品逐步成熟并进入量产阶段,公司将充分发挥软硬件协同、精密制造及规模化交付优势,持续拓展海外具身智能业务空间。

目前公司服务客户的出货规模已处于全球领先水平,明年出货量预期更大。公司充分发挥精密制造、自动化及规模化交付优势,助力合作伙伴加快产品迭代和产能释放,共同把握具身智能产业快速发展的机遇。

12、公司今年有比较多的对外投资以及内生布局,目前在物理 AI 和数据方向上,对外投资和内生布局的情况是怎样的?

答:物理 AI 的发展依赖于底层多模态大模型、高性能硬件载体以及海量真实物理交互数据的深度耦合,这与公司长期积累的精密制造能力及大规模工业场景优势高度契合。目前,公司正围绕“全品类硬件赋能”、“工业场景与数采闭环”以及“产业生

	态协同”三大维度加速物理 AI 的全面布局： 第一，公司具备机器人及数采硬件全品类开发能力，深度赋能全球头部客户。公司拥有从精密结构件、核心关节模组、自动化设备到整机组装及软硬件协同的一站式研发制造能力，产品矩阵已全面覆盖机器人本体及物理 AI 数据采集硬件（包括自主研发及 ODM 制造）。依托这一全栈硬件优势，公司目前已与全球上百家机器人企业达成深度合作，客户群涵盖海外领先的 AI 大模型厂商、全球头部算力基础设施企业以及专业物理交互数据初创公司，为其提供核心的物理 AI 硬件底座支持，且自研数采硬件已具备同时满足自身使用与对外商业化销售的能力。 第二，依托庞大产线与丰富垂直工业场景，构建高质量底层数据壁垒。公司业务品类多元、产线规模庞大，具备天然且稀缺的 B 端工业应用与实训场景。公司依托湖南具身智能创新中心，汇聚多家数据公司进行数据采集和应用验证，在实际生产环境中，通过员工穿戴头部视觉采集模组、FMG（肌力图）肌肉力学传感器等设备，采集不同产线上的高精度多模态操作数据，未来不仅可以作为自用，经过脱敏处理后也可以为全球领先的物理 AI 模型公司提供关键的底层数据支撑。 第三，在立足自身研发与制造优势的同时，公司积极通过产业投资拓展业务边界。公司已投资灵初智能、星海图等多家优质具身智能企业，并与专业数据采集企业深度协同，推动业务从单一的硬件制造向数据采集、模型训练、系统集成及产业化应用全面延伸。 13、汽车领域大客户近期新品发布较多，从无人汽车到机器人领域，公司具体有什么合作进展？ 答：公司与海外汽车大客户保持长期、稳定且深入的合作关系，多年来持续为客户提供智能座舱中控模组、B 柱模组、仪表显示模组等核心产品，在国内外均建立了成熟的研发配套、规模化制造及交付体系，是客户长期信赖的核心供应商之一。双方在长
--	--

	期合作中积累了深厚的技术协同和产品开发经验，为公司参与客户新一代产品创新奠定了坚实基础。 随着客户持续向无人驾驶汽车、高性能汽车及具身智能机器人等新领域拓展，公司也积极参与相关新产品的前期研发与配套，在新一代智能座舱、大尺寸中控显示模组、车身功能模组、车身玻璃，以及机器人核心模组、精密结构件等领域持续深化合作，继续在客户新产品供应链中发挥重要作用。 公司高度重视与该客户的长期战略合作，具备从核心零部件、功能模组到规模化组装交付的综合能力，能够快速响应客户新产品开发和量产需求。展望未来，随着客户无人驾驶汽车、新一代车型及具身智能机器人逐步实现规模化量产，以及积极导入车窗玻璃等新品，有望为公司带来更多产品配套机会和新的业务增长空间。 14、TGV 进展情况如何？公司核心优势有哪些？ 答：玻璃材料是支撑 AI 时代重要的物理基础材料，应用包括 TGV 玻璃基板、玻璃硬盘、晶圆衬底等多个领域。公司在 TGV 布局较早，与北美、韩国和国内多个客户展开合作进行送样验证，验证数据得到客户高度评价。 蓝思科技长期积累的玻璃后道加工、精密金属加工及自动化能力，形成材料、工艺和设备三位一体的研发生产体系，有利于提升公司 TGV 研发迭代速度、效率和量产能力的可迁移性。 材料端，蓝思在玻璃改性与可靠性评价方面有长期积累，掌握蚀刻核心药水配方。工艺端，公司在超薄玻璃减薄、抛光、化学强化与翘曲控制上积累了大量数据，对多层积层的应力管理具有直接参考价值，对玻璃材料的改性方案、工艺参数与设备配置调整可以在内部闭环完成。装备端，公司自主研发的激光、刻蚀以及后道镀膜等设备也在参与产线集成，可以把工艺需求直接转化为设备方案。产能端，公司位于黄花园区的 TGV 产线设备已安
--	--

装完毕，正在加紧调试拉通。公司研发团队在孔内金属化深宽比、孔壁粗糙度、孔洞锥度和电镀等方面持续努力，提升核心工序效率、良率和一致性，推动产业落地。

15、客户明年的具体变化和新技术有哪些？

答：从行业趋势来看，AI 端侧正进入新一轮外观形态、材料和制造工艺创新周期，包括从传统 2D、2.5D 玻璃向更复杂曲面的 3D 玻璃演进，以及 UTG 超薄玻璃、3D 金属打印、纳米纹理表面处理等新材料、新工艺的加速应用。这些技术升级不仅能够提升产品外观差异化、显示效果和用户体验，刺激终端换机需求，也将显著增加加工工序和技术难度，推动相关结构件单机价值量（ASP）和附加值大幅提升。

公司在上述领域具有显著的技术积累和产能优势，拥有大规模 3D 玻璃加工及配套自动化设备，具备玻璃热弯、精密加工、抛光镀膜、金属 3D 打印等完整工艺能力，并已前瞻性完成相关技术研发和产能储备。特别是公司为客户独家进行纳米纹理工艺处理，通过高精度表面处理技术提升显示效果和品质，具有较高的技术壁垒和附加值。随着各类新技术、新工艺在智能手机、折叠屏和 AI 终端领域加速渗透，公司有望充分发挥“材料、工艺、设备”三位一体的核心优势，承接行业升级带来的增量需求，实现产品价值量、市场份额和盈利能力的持续提升。

16、对四季度和明年一季度情况展望如何？

答：排除汇率波动因素和研发费用增加因素来看，公司三季度业绩相对于前两个季度已有一定幅度的改善。展望四季度，汇率的单边不利波动、存储芯片涨价周期导致终端需求下滑、原材料价格波动等因素短期内无法避免，但不利影响有望逐渐减弱。从目前在手的订单来看，公司整体运营正常。公司正在积极应对市场变化，深入推进内部体制改革和降本增效，争取未来逐季度看到成效。

	随着明年客户创新周期的爆发以及公司新旧动能转换持续推进，原有业务有望逐步恢复增长。还有市场充满想象的大模型客户创新 AI 端侧硬件及 AI 算力等新业务也将加快释放增长动能。随着新项目逐步放量、产能利用率提升及经营效率持续改善，公司有信心实现经营业绩逐季度向好，进入新一轮增长周期。 总结： 总体来看，虽然今年前三季度受到汇率波动、终端需求变化及客户新品发布节奏调整等因素影响，业绩阶段性承压，但公司的核心竞争力和长期成长逻辑不仅没变，甚至更强。随着相关不利因素逐步减弱、客户新一轮创新周期启动，以及前期布局的新业务陆续进入量产放量阶段，我们对未来几个季度及明年的经营改善保持乐观。 从长期来看，智能手机与平板业务仍然是公司的业务基本盘，端侧 AI 持续推动产品创新和单机价值量提升；物理 AI 打开机器人硬件、数据采集、软件开发及工业场景应用市场；AI 算力推动公司向服务器、液冷散热、TGV 先进封装及光通信领域加速延伸。公司“材料、工艺、设备”三位一体的核心技术体系，能够充分发挥技术复用和产业协同优势。过去几年的前瞻性投入正在逐步转化为订单和规模化交付能力，我们相信，随着大客户持续创新、新业务持续放量，公司有望进入新一轮成长周期，以更好的经营业绩回报广大投资者。
日期	2026 年 10 月 26 日

附件：调研名单（排名不分先后）

序号	公司	姓名
1	BLOOMBERG L.P.	曾緒良
2	BLOOMBERG L.P.	王梓燁
3	BofA 美林(亚太)有限公司	GinaWu
4	BofA 美林(亚太)有限公司	朱可欣
5	Bright Valley Capital Limited	Chris Lan
6	CCBI 建银国际证券有限公司	伍力恒
7	CITIBANK 花旗银行	Kyna Wong
8	CITIBANK 花旗银行	Karen Huang
9	Conning Asia Pacific Limited	王麓乔
10	DBS 星展银行(中国)有限公司	高鋒
11	DBS 星展银行(中国)有限公司	Jim Au
12	DBS 星展银行(中国)有限公司	區顯光
13	HSBC Global Asset Management	孙欣
14	IGWT Investment	廖克铭
15	JP Morgan 摩根大通证券(中国)有限公司	刘叶
16	MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED	邓咏梅
17	Morgan Stanley	黄微微
18	Morgan Stanley 摩根士丹利有限公司	Derrick Tang
19	Nomura 野村国际(香港)有限公司	樊杨
20	Nomura 野村国际(香港)有限公司	苏林
21	Point72 Hong Kong Limited	孙晨涓
22	Point72 Hong Kong Limited	郑天涛
23	POTUS CAPITAL PTE. LTD.	Liu Charlotte
24	UBS 瑞银证券	郑超君
25	UBS 瑞银证券	俞佳
26	UBS 瑞银证券	刘耀坤
27	宝盈基金管理有限公司	侯星宇
28	北京高信百诺投资管理有限公司	王亮
29	北京京管泰富基金管理有限公司	祁瑞
30	北京沃虎私募基金管理有限公司	易千
31	北京中泽控股集团有限公司	刘军洁
32	城堡投资亚洲有限公司	Cathy Xie
33	大华继显(香港)有限公司	Johnny Yum
34	大华继显(香港)有限公司	李澍谦
35	大湾区发展基金管理有限公司	林权
36	道明资产管理有限公司	谭唱
37	德邦证券股份有限公司	王鑫昉
38	德意志银行	Xu Liu
39	德意志银行	Aira Li
40	东北证券股份有限公司	李亚鑫
41	东方财富证券股份有限公司	吕林

42	东方财富证券股份有限公司	赵阳
43	东方基金管理股份有限公司	陈皓
44	富达投资管理(香港)有限公司	TSE Eric
45	富敦资金管理有限公司	杨泽平
46	富瑞金融集团香港有限公司	何嘉宇
47	富瑞金融集团香港有限公司	顏呈宸
48	个人投资者	陈楚壁
49	个人投资者	马卫
50	光大证券股份有限公司	刘勇
51	光大证券股份有限公司	陈龙
52	广东冠达泰泽私募基金管理有限公司	唐帅
53	广发基金管理有限公司	张燕
54	广发证券股份有限公司	李镓伊
55	广发证券股份有限公司	吴祖鹏
56	广西赢舟管理咨询服务有限公司	覃钰
57	广州市航长投资管理有限公司	麦浩明
58	广州云禧私募证券投资基金管理有限公司	龙华明
59	国海证券股份有限公司	李晓康
60	国海证券股份有限公司	张晓晨
61	国华兴益保险资产管理有限公司	韩冬伟
62	国金证券股份有限公司	孙恺祁
63	国寿安保基金管理有限公司	张标
64	国泰海通证券股份有限公司	文紫妍
65	国泰海通证券股份有限公司	管正月
66	国信证券股份有限公司	连欣然
67	海南博荣私募基金管理合伙企业(有限合伙)	李利
68	海南鑒石私募基金管理有限责任公司	张启文
69	海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)	解睿
70	海通国际证券	朱默辰
71	海通证券股份有限公司	王丹
72	禾永投资管理(北京)有限公司	陈美蓉
73	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	张丽青
74	湖南长心私募基金管理有限公司	徐行余
75	华创证券有限责任公司	岳阳
76	华福证券股份有限公司	刘武
77	华福证券股份有限公司	罗通
78	华福证券股份有限公司	万伟
79	华福证券资产管理有限公司	许志涛
80	华泰柏瑞基金管理有限公司	沈雪峰
81	华泰证券股份有限公司	高名珪
82	华源证券股份有限公司	丁一
83	汇丰前海证券有限责任公司	丁好倩
84	汇丰前海证券有限责任公司	王泳竹
85	汇丰前海证券有限责任公司	叶凡羲

86	江西彼得明奇私募基金管理有限公司	林蔚先
87	交银国际资产管理有限公司	童钰枫
88	京明禾投资管理咨询(上海)有限公司	Chen Jean
89	君联资本管理股份有限公司	艾晨
90	开源证券股份有限公司	彭日欣
91	开源证券股份有限公司	黄懿轩
92	开源证券股份有限公司	刘炬帅
93	开源证券股份有限公司	赵志恒
94	南京天奥投资管理有限公司	巩来华
95	南京天奥投资管理有限公司	贺志军
96	南京天奥投资管理有限公司	游世秋
97	宁波莲盛投资管理有限公司	游艺
98	宁波明盛资产管理有限公司	李达
99	磐厚动量(上海)资本管理有限公司	胡建芳
100	鹏华基金管理有限公司	胡颖
101	鹏华基金管理有限公司	杨飞
102	鹏华资产管理有限公司	赵达
103	平安信托有限责任公司	毋胜斌
104	平安证券股份有限公司	李峰
105	浦银基金管理有限公司	高翔
106	青岛金光紫金创业投资管理有限公司	李晟
107	青骊投资管理(上海)有限公司	赵栋
108	锐方(上海)私募基金管理有限公司	何宇翔
109	锐方(上海)私募基金管理有限公司	王俊兹
110	山西证券股份有限公司	张天
111	上海白溪私募基金管理有限公司	金晨
112	上海犇牛私募基金管理有限公司	牟霖
113	上海常春藤私募基金管理有限公司	程熙云
114	上海旦成投资有限公司	尹克成
115	上海道仁资产管理有限公司	李晓光
116	上海度势投资有限公司	顾宝成
117	上海锦泓私募基金管理有限公司	蔡峰
118	上海龙锦东深投资管理有限公司	任少如
119	上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)	陈嘉元
120	上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)	柳士威
121	上海润义投资管理有限公司	陆懿晨
122	上海檀越言企业管理有限公司	贾贵影
123	上海天貌投资管理有限公司	曹国军
124	上海相生资产管理有限公司	张涛
125	上海行知创业投资有限公司	周峰
126	上海益和源资产管理有限公司	魏炜
127	上海毅木资产管理有限公司	陈锡伟
128	申万菱信基金管理有限公司	文灿
129	深圳河床投资管理有限公司	张建宾

130	深圳进门财经科技股份有限公司	邓中秋玥
131	深圳蓝宝石私募证券投资基金管理有限公司	刘燕
132	深圳蓝宝石私募证券投资基金管理有限公司	周鹿
133	深圳蓝宝石私募证券投资基金管理有限公司	熊银
134	深圳前海辰星私募证券投资基金管理合伙企业(有限合伙)	严冬冬
135	深圳市国晖投资有限公司	吴昊龙
136	深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司	彭飞虹
137	深圳市麻王投资集团有限公司	冯健饶
138	深圳市长青藤资产管理有限公司	闵磊
139	深圳星睿资产管理有限公司	陈迪枫
140	时代资本投资咨询(香港)有限公司	郑旻旻
141	太平洋资产管理有限责任公司	胡炯益
142	太平资产管理有限公司	赵洋
143	泰康资产管理有限责任公司	张驰
144	泰山财产保险股份有限公司	张东华
145	天风(上海)证券资产管理有限公司	邱天
146	天风证券股份有限公司	卢雨含
147	天弘基金管理有限公司	易楚妍
148	万联证券股份有限公司	夏清莹
149	万联证券股份有限公司	梁源源
150	雾凇资本有限公司	崔喻盛
151	西安江岳私募基金管理有限公司	吕政和
152	西部证券股份有限公司	陈瑞基
153	玄卜投资(上海)有限公司	李苗苗
154	长沙领新私募基金管理有限公司	毕波
155	长沙领新私募基金管理有限公司	丁明辉
156	招商基金管理有限公司	郑若慈
157	招商证券股份有限公司	董瑞斌
158	浙商证券股份有限公司	吴明洲
159	浙商证券股份有限公司	王凌涛
160	浙商证券股份有限公司	沈钱
161	中国国际金融股份有限公司	李澄宁
162	中国人寿保险(集团)公司	韩涵
163	中国银河证券股份有限公司	刘来珍
164	中海基金管理有限公司	陈玮
165	中泰证券股份有限公司	王峙博
166	中信保诚资产管理	金炜
167	中信里昂证券有限公司	张钦锐
168	中信里昂证券有限公司	KEVIN WANG
169	中信证券股份有限公司	马子鉴
170	中银国际证券股份有限公司	林芷若
171	中银国际证券股份有限公司	林仲衡
172	中银国际证券股份有限公司	魏巍

173	中银基金管理有限公司	张响东
174	重庆两江私募股权投资基金管理有限公司	葛育杰
175	周大福人寿保险有限公司	Summer Wang