证券代码：002475.SZ / 02475.HK **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：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：_____
参与单位名称及人员姓名	请参看附件
时间	2026 年 10 月 31 日-11 月 2 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；首席运营官李斌先生；立讯技术总经理熊藤芳先生；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；职工代表董事及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 2026 年前三季度整体经营情况及未来展望进行说明** 我代表公司管理层感谢大家长期以来的信任、陪伴，还有包容。我也知道大家近期压力非常大。我想参会者多数是理性的长期投资者，或者是曾经的股东。 今天我要表扬一下我自己，我是一位非常自律且追求不断进步的人。每一次线上交流会以及会后的信披，我都极其认真地对待。我希望在合规前提下，尽可能多地同大家分享行业、企业的情况。但似乎仍有一些遗憾，我们会努力优化。遗憾的主要原因在于，资本市场常常过度解读行业的压力。比如此前的地缘政治关系，我不止一次跟大家讲最坏会是什么样，基本上会保持什么状态，但不少投资人还是在那段时间过度解读了这个市场。近期的 FCC 也好，算力投资风险也好，消费电子景气度与宏观层面的负面解读，也都是同样的情况。我觉得以我这种每天都在一线工作、接触市场、接触客户的人来看，情况就是这样。不少投资人过度解读了这种负面情绪。大家可以回溯一下我们以前分享过的一些观点，应该会理解我前面所说的遗憾。 当下外部环境还是比较复杂，全球科技板块的波动也加大了，市场对算力资本开支

节奏以及消费电子所谓的复苏、产业链供应的持续性有不少分歧。大家的担忧和压力，我们作为行业从业者感同身受，也完全理解。

今天我先简要和大家同步三季度经营基本面和三大业务的进展，也坦诚沟通我们对风险、盈利质量和中长期战略的一些判断。三季度公司整体经营保持稳健，营收和利润延续增长态势，资金周转保持稳定。我们坚持在消费电子、通信与数据中心、汽车电子三大业务协同推进的框架下，依靠平台化的制造能力和多元化布局来对冲周期波动。我想这也是大家看到的立讯一直以来穿越行业起伏的底层逻辑。

消费电子板块作为公司的基本盘，在传统主力产品维持稳健交付的同时，我们也积极把握 AI 终端、AI PC、新一代可穿戴产品的创新机会，从零部件向模组、整机方案延伸，尤其是 AI 端侧。国内外市场会持续加速催生百万级、千万级的产品需求，而我们具备先天的优势。我想这一点大家应该也看到了，过去这么多年，全球能像立讯这样，从零部件到模组再到整机方案，从 OEM、JDM、ODM 甚至 ODM Plus，而且成长这么快的，我们说第二，应该也很难有人说第一。我们同时也在积极布局新的产品领域，比如游戏硬件和工控产品，持续拓展业务边界，优化产品结构，提升附加值。我们与全球核心客户群协同创新，伴随产品迭代，持续挖掘中长期增量空间。

通信与数据中心是我们这两年研发和商务重点投入、持续看好的核心增长业务。围绕 AI 数据中心高速互联，我们坚持光铜双路线布局，同时加快散热、电源全系列方案的开发与量产进程。这里特别要强调，我们是携手行业领先客户联合定义前沿方案。你们会逐渐看到，我们跟行业内很多平台级的客户，会共同发布联合声明，即早期开发的一些前沿规格的联合声明。部分重点新产品今年已经相继取得商务及量产突破，并跟随海内外头部云厂商、服务器客户的算力建设节奏稳步上量。我们同时持续搭建数据中心结构件与模组业务的平台。在通信算力赛道，从 0 到 1、再到 10 的突破，往往比从 10 到 100 的规模化扩张更为关键。过去一段时间，高频率的多点突破为我们达成甚至超越明后年目标打下了基础，我也为此感到欣喜。立讯制造的竞争力，也将为后续更多从 10 到 100 的落地保驾护航。不过，从 10 到 100 能否落地，前提是从 0 到 1、再到 10 的机会能够转换成生意。我经常跟团队讲，技术是让我们抓住机会，业务是让我们把机会转换成生意。公司的智能制造是让我们的生意做得比同业更好，更有竞争力。这个护城河非常重要，也是立讯一直以来强有力的竞争抓手。

汽车电子板块我们持续保持高速增长，依托莱尼的全球渠道和线束基础，座舱、ADAS、动力系统及 Tier 1 产品持续落地，海外及国内主流车企新项目逐步进入量产周期。我刚从海外回来，非常高兴的是，在巴黎车展以及北美客户那边，我们都拿到了很好的定点。从目前情况来看，公司定点项目大致三七开，约三成在国内、七成在海外。因为国内的价格还是比较卷，平台也变化得太频繁，所以我们汽车这一块，把资源比较多地压在海外一些高质量客户的定点上面。我们通过内生外延，在转向、悬挂、制动全系列产品以及智能底盘业务方面拓展。这个板块的成长是中长期项目制的，增长曲线相

对平缓，但确定性更强，持续抬升公司整体盈利中枢。在经营层面，我们始终把毛利率、现金流、资金回报放在优先位置。

以前面对人民币汇率持续升值、上游材料涨价等挑战，Memory 的涨价我们基本上都能传导给客户。但 Memory 以外的材料涨价，客户同样面临 AI 资本开支带来的供应链挤压，也有压力。目前人民币升值及其他材料涨价，基本上很难传导给客户。因此，我们在既有精益制造和数字化能力的基础上，进一步优化供应链与业务结构、加快 AI 应用落地，以消化大环境的不利影响，实现营收和利润的高质量增长。

曾经有一些海外比较大的咨询公司和辅导公司来看过我们的 AI 应用，看完以后觉得立讯在拥抱 AI 方面已经走入深水区了。所以过去这两年，我们在 AI 应用上的领先所创造的效益，以及多元化、有韧性的产业布局所创造的业绩，事实上也抵消了较多汇率波动和材料涨价带来的压力。大家看到同行业的一些企业，可能状况会比我们更辛苦。我想这是我们在市场多元化和 AI 应用上的表现差异。

我们研发投入持续向高速互联、散热、电源等核心算力零部件、AI 终端硬件以及汽车智能化方案等产品倾斜。所有投入都围绕可落地、可商业化的项目，重视投入产出效率。同时，作为 A+H 两地上市平台，我们持续做好公司治理和信息披露，重视股东回报，始终敬畏市场，敬畏周期。

我们深信企业的价值最终由长期的经营来兑现。站在当前这个时点，我们判断 AI 算力长期需求逻辑没有改变，但节奏会阶段性分化；消费电子则处在 AI 创新驱动的缓慢修复周期。当然，AI 端侧确实不会一下子就爆发出好几款几千万级的产品，但我们相信未来会有的。汽车智能化、电动化的长期趋势很明确，公司不会因为短期市场情绪过热就激进扩张，也不会因为阶段性波动就放慢战略投入。我们会继续发挥精密制造、垂直整合、多客户、多品类协同的优势，守住盈利底线，推动三大业务稳步成长。后续管理层会继续扎实做好经营，持续和各位保持坦诚沟通。

二、公司会计机构负责人陈会永先生对公司 2026 年前三季度主要财务情况进行说明

收入与利润方面，2026 年前三季度公司实现营业收入 2850.12 亿元，较上年同期增长 29.01%；归属于上市公司股东的净利润为 130.57 亿元，较上年同期增长 13.36%。

扣非后归母净利润为 103.74 亿元，较上年同期增加 8.72%。其中，第三季度单季实现营业收入 1105.07 亿元，同比增长 14.62%；归母净利润 52.14 亿元，同比增长 6.98%；扣非归母净利润 44.12 亿元，同比增长 11.91%。

如果剔除 2025 年第三季度因收购莱尼产生负商誉而确认的营业外收入，前三季度归属于上市公司股东的净利润较上年同期增加 18.28%，第三季度单季的归母净利润较上年同期增加 18.65%。

本期受人民币对美元汇率持续升值的影响，财务费用同比大幅增加。2026 年前三季度财务费用为 32.24 亿元，较上年同期净增加 29.79 亿元，主要系汇兑损失 28.66 亿

元所致。第三季度单季汇兑损失金额为 8.80 亿元。

另外，营业收入及利润亦受人民币升值的影响，综合折算，前三季度影响毛利约 50 亿元。2026 年前三季度综合毛利率为 11.91%，较上年同期下降 0.24 个百分点。毛利率承压，主要系汇率升值、存储及大宗商品涨价，以及 PC、AI 端侧、算力通信等新业务尚处于孵化爬坡期。

但营收规模效应、汽车电子与算力等高毛利板块占比提升，智能制造良效率提升及人效改善，消化了部分压力。2026 年前三季度，销管研合计费用率为 7.31%，同比增加 0.22 个百分点，主要系莱尼、立讯通讯并表增量以及薪酬、业务扩张、研发及新业务孵化的投入。较 2025 年下半年的 7.53%已下降 0.22 个百分点，并表标的费用率持续优化。

2026 年前三季度加权平均净资产收益率（ROE）为 13.86%，较上年同期下降 1.38 个百分点。如果剔除 7 月发行 H 股的影响，ROE 为 14.58%，较上年同期略降。

经营现金流及资本开支方面，2026 年前三季度经营活动现金流净流出 64.34 亿元，去年同期为净流入 34.78 亿元，同比净流出增加 99.12 亿元。主要系业务扩张及策略备货推高了运营资金占用。

公司现金转换周期为 17.39 天，同比拉长 13.06 天。主要原因系应收周转放缓的策略性调整、应付账款账期缩短以及备货增加。当期的销售回款率，也就是经营现金流的收入除以营业收入，为 94.05%，回款节奏正常。

2026 年前三季度资本开支为 148.39 亿元，主要投向越南、墨西哥等海外厂房的基建以及新产品线。基于地缘布局和业务扩张需求，公司做了适度的前置性投入，所有项目都严格开展了投资回报测算。

2026 年三季度末，公司资产负债率为 65.64%，较 2025 年末下降 0.43 个百分点。主要系报告期内 H 股发行募集资金的到账，以及业绩增长带来资产规模的扩张。

报告期末，货币资金余额 681.14 亿元；交易性金融资产主要是理财投资，有 125.82 亿元。流动性储备与安全现金水位充足。随着利润的持续增长，H 股募集资金按计划投入使用，资产负债率将进一步下降。

2026 年三季度末，存货为 657.91 亿元，较期初增加 234.58 亿元，增幅 55.41%；存货周转天数为 58.94 天，较上年同期略降。存货增加主要受业绩增长、策略备料、季节性备料以及出货节奏波动的影响；同时，持续进化的数字化平台也不断为存货管理赋能。整体库存状况良好。

非经常性损益方面，2026 年前三季度归母非经常性损益为 26.83 亿元，主要系政府补助、理财投资收益以及外汇避险等收益。其中计入当期损益的政府补助为 8.71 亿元，外汇衍生品公允价值变动及交割产生的收益为 18.17 亿元，定期存款、大额存单、理财等投资收益为 12.85 亿元。上述部分收益来源于日常经营配套的阶段性安全储备资金管理。

在盈利质量分析过程中，可将该类理财投资收益与财务费用中的利息支出予以对冲还原。外汇衍生品公允价值变动与交割产生的收益，与财务费用中的汇兑损失可对冲还原，以客观反映公司的真实利息负担及扣除非经常性损益后的盈利水平。

同时财务单位今年也积极学习和研究 AI 工具，作为试点单位，以自身为抓手，搭建智能化分析平台，提升部门人效，同时沉淀标准化智能工具，向各 BU、BG 以及中央服务平台开放。围绕投资决策、存货管理、费用管控、资本支出管控等方面，搭建具备量化预警与分析能力的 AI 工具，带动全公司经营精益化水平提升。

三、公司首席运营官李斌先生对公司消费电子业务的发展情况及未来展望进行说明

1、物理 AI（从云侧向端侧和边缘侧的迁移）

从 Jensen 黄教主的演讲稿中，整个业界再次针对 physical AI 引起了更高的关注，AI 从数字世界进入物理世界所催生的硬件终端，包括 AI 端侧硬件（消费级：AI 手机/PC/AR/AIoT 和工业级）；当然，按照 Jensen 的定义逻辑，若放大来说，机器人（具身智能）、智能汽车（移动的 AI 终端）都在物理 AI 的范畴，正如之前董事长在内部制定立讯物理 AI 战略定义一样，把所有用户接触的硬件都 AI 化，本身就是一场物理 AI 的盛宴。

整个业界都看到了机会，也是制造业再次用全栈工程能力进行跃升的一次代际机会，AI 的价值要落地，除去模型本身在训练和推理上的快速迭代，必须变成能感知、能执行、能长时间稳定运行的可靠物理装置，每一类物理 AI 终端，都是一次“形态重构”，我们相信物理 AI 的竞争，最终不是算法的竞争，而是把算法装进硬件、在特定和差异化、多样化的应用场景进行百万级、千万级良率和效率的竞争，这背后也是成本的极致追逐。立讯的策略是“不预测形态、只追求在线的确定性”——无论哪种形态胜出，里面都有我们做的零件、模组或整机，都有我们在光、声、电、热、磁上的技术在线。物理 AI 的硬件是多维的，立讯的战略解法是平台式的，这对我们的研发资源和海内外交付资源才是最经济的模式。目前多数客户和产品类别交付都还是几十万到百万级（包含智能穿戴类的耳机/Camera、XR 的头戴显示、健康监测类的硬件设备），相信大家关心的千万级交付产品的开发已经接近尾声，相信量产交付预计在 2027 年落地，针对 2026 年机器人部分，截至第三季度实际交付 6000 至 7000 台，基于目前行业发展现状，公司也策略性进行战略客户筛选，未来也会快速增量，这个部分，我们主要聚焦在物流、数据采集以及部分工业领域的应用场景，当然我们也积极在立讯自己的制造工厂内搭建全生态的应用场景（整合机器人+灵巧手+触觉感知+数据流程+模型），把立讯从制造角色变成体验角色，从而加速迭代。

2、AI PC 部分，这个部分非常感谢大家的关心，立讯的团队也让人颇为骄傲，虽然我们面临市场上太多内存和芯片供应瓶颈的负面冲击，2026 年立讯的 PC 基于业界少见的零件+模组+系统组装的深度垂直模式叠加 OEM+JDM+ODM 三种商业模式的整

合，让所有客户在立讯这里体验到专业+速度+效率+品质+成本的全栈式服务，在这里，还是要自我表扬一下（虽然有点违背董事长制定的立讯低调风格），立讯 PC 团队创造了一个行业奇迹，在 18 个月内立讯完成了品牌客户全覆盖，今年对比去年是倍数的成长（千万级），未来几年会以年增超过 500 万台的速度持续增长，目前主要聚焦在研发平台的 AI 化以及补充部分客户的专属研发团队并提供在地化服务，同时在国内和国外快速扩充制造基地的产能，国外部分大家无需担心扩充的速度和质量，都是在立讯既有海外成熟的基地、成熟的团队，目前实际落地效果看都非常正面。

3、港股平台 KFM 金德和致丰的收购和整合逻辑及进度

先说 KFM 金德这个平台，因为金德本身是港股上市平台，相关财务数据都是公开资讯，各位投资者和分析师朋友可以自行去阅读，金德目前主要聚焦在 AI 系统 L1-L5 金属结构件，以及医疗和检测领域，部分消费类（例如打印机）的大型金属结构件领域，主要制造基地 2/3 在苏州，1/3 在东南亚，拥有模具/冲压/钣金/喷涂/表面处理/组装/测试/实验室等全栈金属加工服务能力，跟北美头部 CSP 客户有长期的专业服务历史，我们并购不是捡便宜式收购，是广度和深度结合的“倍速”“赛道”并购，目前交割流程已经启动，预计在明年 Q1 前完成（主要是反垄断调查的固定流程时间所致），立讯内部已围绕产业/客户/产品/资源完成战略解读和战术措施拟定，资源筹备等赋能式动作于交割后可即刻启动，目前 CSP 主赛道的客户对金德引入立讯这样的战略大股东都充满高度的期待，金德的团队也非常兴奋，如何让这个 40 多年历史的平台公司在未来实现如立讯既往收购历史呈现的几何式的增长，我们充满信心也会一如既往地来给各位投资者兑现承诺，广度上会延伸客户触角到更大的覆盖率，深度上会加大材料/工艺/模具/智能制造整合的力度，在运营效率和速度以及背后的成本精益化上尽快完成能力植入，争取早点在财报上体现价值，同时也会利用金德外观件/高导热金属的可阳极压铸工艺，提高在 AI Rack 级机柜上的服务深度，往更高模组化交付方向拓展，提高单机 ASP 和客户粘性，这些布局会在 2027 年落地。

关于致丰部分，相关交易流程投资处还在和对方管理层以及监管机构进行积极沟通和推进中，如该交易有序签署并顺利交割，结合这个平台过去几十年在工业领域和游戏硬件领域的沉淀，也结合到前段时间已经完成交割的上海广翼智联的并购整合，未来我们会把工业边缘侧的 AI 硬件和致丰平台做整合，统筹研发平台和海外资源的精益化使用，最近广翼团队在立讯资源和能力的加持下，在工业物联网硬件以及边缘侧 AI BOX 上进展非常快，昨天在美国我们刚跟某北美芯片平台公司联合拿下某南美国家机场 AI BOX 的商业机会，实现了质的突破。至于游戏硬件领域，我们认为这是立讯继 PC 之后，可以给公司带来千万级量级的硬件生态，随着 AI 模型在游戏生态领域为消费者带来更好的沉浸式体验，游戏在个人消费者和家庭的渗透会更加快速，对游戏主机、配件、摇杆等都会提出更高的要求，这个赛道本身也符合立讯在消费类大赛道扩张的底层逻辑，基于目前的战略机会拆解，结合 2027 年的整合进度，未来一样会实现高速增长，相关

实际进展公司会在监管合规的前提下及时给投资者朋友们分享。

四、立讯技术总经理熊藤芳先生对公司数据中心业务的发展情况及未来展望进行说明

在 AI 算力狂飙突进的今天，大家可能已经发现，传统的服务器迭代逻辑正在被颠覆。我们面对的不再是简单的硬件堆叠，而是从单点竞争走向系统重构。

第一部分：双向因果——零件与整机柜的相互定义

在 AI 智算基础设施中，我们认为“小系统”（也就是零件、模组）与“大系统”（即整机柜）之间，存在着一种双向因果的关系，而不是单向的取舍。

首先，整机柜在定义零件。

机柜级的物理空间、互连拓扑、功耗与散热边界，直接给出了零件的规格要求。大系统的一小步，决定了小系统的一大步。

但同时，零件也在反向重塑整机柜。

在高速互连领域（比如 224G/448G、CPC/CPO），在散热领域（如冷板液冷、CDU 快接头），在供电领域（HVDC、PSU/BBU），零件端的物理突破，正在催生全新的整机柜形态。创新从零件开始，向系统扩散。在带宽密度、功耗密度、散热密度这三个物理约束同时收紧的当下，单点最优已经不再成立，零件与整机柜必须协同设计。

第二部分：系统级视角——从做零件到参与定义系统基石

面对这样的产业趋势，立讯的视角正在发生根本性的迁移：从传统的“接受既定规格”，转变为“与整机柜形态共同演进”。过去，我们像传统零部件供应商一样，追求单点性能与成本最优；但今天，在 AI 整机柜的系统级视角下，我们是从整机柜的功能与拓扑出发，去平衡热、电、信号多个物理域的冲突。在我们眼中，零件不再是标准化的互连件、散热件或供电部件，而是整机柜物理场中的关键节点。通过模块化解耦，我们支撑整机柜的快速迭代；通过多物理场集成，我们解决高密度下的系统冲突。

第三部分：四大维度——支撑同一套系统级能力

要支撑这种系统级能力，单点技术可以买到，但四个维度同时成立，是买不到的。这四大维度构成了立讯的护城河：

第一是技术底座。我们拥有光、铜、电、热全栈交叉整合的能力。这避免了传统架构中“做线缆的不懂散热，做电源的不懂信号”的割裂。

第二是全栈能力。我们具备从零件到整机柜的系统级定义能力，覆盖方案设计、研发、制程开发到大规模量产交付。

第三是制造与交付。我们拥有精密制造与大规模垂直整合优势，全球布局 100 多个生产基地，能够做到“就近配套、属地交付”。

第四是客户协同。长期服务全球头部科技企业，让我们从早期设计阶段就能深度参与联合开发，深度服务国内及海外算力头部品牌客户。

第四部分：产品布局与进展

在具体的产品布局上，我们以机柜为应用载体，实现了全链路覆盖，以下是我们最新的进展分享：

• 在电连接方面：448G 的产品技术做到行业领先，正在将我们的产品植入到行业国际标准中；224G 的产品 DAC/ACC 已经进入量产且领先友商一个季度的节奏，线缆背板在北美和国内多个客户实现突破进入量产交付；

• 在光连接方面：NPO 产品领先于友商完成国内客户测试验证，已获得小批量订单；国外技术交流也同步进行中，商业落地时间尚待持续推进；同时可插拔光模块 800G、1.6T 产品也陆续获得量产订单进入批量生产；

• 在散热方面：液冷产品从 DDR 到 XPO 以及 GPU 等产品的液冷部件和 QD 连接器陆续获得大客户超过 15 个项目的定点，有望在明年贡献明显的营收增长；

• 在电源方面：我们除了 DCDC 持续扩大更多的定点型号的同时，实现了 SST 产品落地的重大突破，有望成为行业的主流玩家。

总结来说，行业的三个物理约束正在同时收紧，而立讯已经做好了全栈准备。我们光、铜、电、热全栈整合，加上精密制造和全球交付，这四个维度已经同时成立。

目前，各产品线正沿着“零件—模组—子系统—整机柜”四个层级稳步推进。零件的规格由整机柜决定，整机柜的形态由零件的突破推动。而立讯，同时站在了两端。我们相信，凭借这套系统级的能力，立讯精密将在 AI 智算基础设施的浪潮中，为各位投资者创造长期且确定的价值。

五、汽车业务负责人李晶女士对公司汽车电子业务的发展情况及未来展望进行说明

今天我会把大家核心关切的问题直接放进我们业务布局的底层思路和运行机制里来拆解：

第一，增长的翻倍是不是“买”来的？

前三季度营收从 236.88 亿元跃升至 509.70 亿元这个大台阶，莱尼（Leoni）的并表是重要组成部分。我可以从外延和内生两个维度拆开，理解增长的可持续性。

在我们的增长矩阵里，外延并表与内生业务承担着完全不同但高度耦合的角色：

莱尼贡献的是“广度”与“准入”：它为我们带来了覆盖欧美亚非的全球整车线束制造网络，以及国际主流车企最高等级的客户准入资质。

立讯原有业务贡献的是“深度”与“赋能”：包括全系列连接器、智能座舱、智驾硬件、电驱总成以及立讯积淀多年的精密制造与精益管理体系。这一套体系，一方面是我们毛利内生增长的源泉，另一方面更是我们对莱尼等并购标的进行降本增效、实施经营整改的赋能平台。

第二，前三季度毛利率 13.27%说明了什么？

前三季度的毛利率，反映的是莱尼体量庞大的传统线束业务并表后带来的结构性均

值回归；但与此同时，我们前三季度的毛利绝对额净增了 30.72 亿元，同比增幅达 83.19%。规模和客户渠道是可以通过资本买来的；但把每一个客户做深、把每一分制造成本抠下来的能力，是花钱买不来的。

下一步，莱尼整改将进入深水区，核心攻坚方向集中在三个层面：

1、快速加大海外业务拓展力度；

2、系统性应对欧洲高企的人力与能源成本，优化全球产能调配；

3、持续降低管理费用率。

目前来看，莱尼的改善会持续超出预期。

第三，为什么在这个时点去收购京西智行这样一个处于亏损状态的标的？

在汽车底盘这个关乎生命安全的领域，核心安全资质、完整的工程数据积累以及全球主流车企严苛的认证体系，是无法靠短期自研砸钱速成的。当前正值底盘系统向智能化、全线控化演进的关键窗口期，窗口期不等人，我们必须用资本换时间，拿到这张全球主流市场的入场券。

京西智行目前确实处于连续亏损状态，下一代核心产品 EMB（电子机械制动）正处于高强度的研发投入期，同时其欧洲存量订单也面临一定的行业周期压力。

目前我们已经构建好了明确的三重产业协同机制：

第一，客户渠道双向开放：将立讯与莱尼在线束、连接器领域积累的国内外核心车企渠道，全面向底盘产品开放。今年我们的后轮转向系统已经在国内主流车型上成功量产、一炮打响，证明了我们在底盘领域的商业化落地能力。

第二，核心单品加速放量：京西智行极具技术壁垒的磁流变减振器等产品，目前已经有了明确的细分市场和客户群，正在加速转化为规模收入。

第三，底盘与电气架构的联合开发：将线控底盘的执行器控制与我们现有的整车电子电气架构、域控制器能力深度耦合。

从目前情况看，京西将在两年内实现扭亏，并进入健康快速的发展轨道。

最后，我想把连接器、线束、智能控制器和智能底盘这几块拼图合在一起，跟大家汇报立讯汽车电子底层的商业模型演进。

我们的商业模型进化路径为：

第一步（由零到整）：依托连接器与线束的全球基本盘，叠加上层控制器与底层线控底盘，从单一零部件向上构建起整套系统级解决方案的 Tier 1 总包能力。

第二步（整反哺零）：当我们具备了与主机厂共同定义整套系统方案的能力后，这种系统话语权会强有力地反哺我们底层的连接器、线束、电机、精密结构件等基础零部件业务，实现内部垂直整合与高比例自供。

第三步（量利共进）：通过系统方案带动零部件规模化放量，进一步摊薄研发与制造成本，同时持续提升高附加值产品的结构占比，最终实现营收总量与利润率的共振向上。

总结而言，2026 年前三季度 509.70 亿元的营收规模，标志着立讯汽车业务已经稳居中国汽车零部件 Tier 1 头部梯队。面对全球汽车供应链的重构，我们已经搭建好了“全球客户网络+核心系统方案+极致精密全球制造”的完整底座，正稳步迈向全球汽车零部件头部梯队。

六、公司管理层与投资者互动交流

1、公司已给出全年展望。未来一两个季度核心增长因素是什么？其中，AI 端侧新产品以及算力电连接、光连接各项业务具体进展如何？

答：短期这一两个季度增量主要还是来自于算力高速互联以及 AI 终端新产品，增量弹性逐季提升，其余属于常规、稳健的兜底部分。算力互联已有定点订单，正在稳步爬坡，部分新技术方案还在客户验证送样阶段。

2、把时间看长到明后年，公司在端侧硬件上的布局与增长节奏如何？与北美传统大客户、北美头部大模型公司以及国内主要头部大模型公司的配合节奏如何？

答：从中期看，一至两年内，我们这三大业务节奏还是有一定差异。算力互联这部分是我们的核心主线，我们也非常有信心，各个产品线在完成验证后能快速爬坡；从目前来看，这一增长能够达到投资人预期。从 AI 终端的端侧产品来看，具备大模型能力的品牌，其 AI 端侧产品有机会达到百万级甚至千万级，超过千万级的可能性还是有的。汽车电子相对是稳步放量的，方向上我们还是追求高毛利业务占比提升。

就 AI 算力端侧互联产品以及散热、电源而言，我们的利润表现会处于行业平均水准。由于前期需要较大投入，高于行业水准短期有难度，但达到行业平均水准我们还是比较有信心的。

整体来看，虽然业务发展曲线不同，但对于未来逐年的成长，我们的信心还是比较大的。

3、在 OCP 上，大型 GPU 平台展示了高速连接器以及液冷、电源等项目，公司是否已把握这些机会并取得突破？相关项目是否已落地？公司光互联业务进展如何？

答：不同产品、不同客户认证周期都是不一样的。

具体来看，我们在 OCP 上展示的 DAC、NPC 等产品均已实现批量量产；光模块产品也已经实现了定点和小批量量产。CPC 和 XPO 目前我们跟头部客户还在进行方案验证中，预计明年下半年会陆陆续续量产落地。

从客户端得到的评价是，在早期开发的时候，我们团队已经表现得比其他团队要好很多；直通率表现，到目前为止已经比我们预期好很多。良率问题在 NPI 阶段就已打磨

到位，这也是立讯一直的风格，也是我们全栈能力平台的优势所在。

4、公司在策略备货上的后续节奏如何？芯片厂商陆续涨价，针对新项目公司将做哪些准备以应对市场波动？ODM 项目、系统端项目以及 AI 终端硬件所需的关键零部件是否需要提前储备？

答：就光模块而言，我们明年的量还不至于在这样拥挤的赛道中被挤得难受，因为我们目前还不是主要玩家，只是潜在的主要玩家。

我们团队在每个产品开发验证阶段，就已经跟市场、跟客户有一些深度交流，所以该准备的、该提前去做的，包括我本人和我们策略采购的 VP，都在全力以赴推进。

目前我还没有看到有哪些风险点对我们目标预测有影响。

目前来看，对于赛道比较拥挤的产品，我们确实多备了一些料，所以可以看到我们的存货是在增加的。虽然价格会有些压力，但是基于立讯的平台优势和未来发展前景，在物料的量与价的保障上我们仍然有优势。

不能说别人有压力，我没压力，只是化解压力的平台不一样。同时我们团队从高层到执行层都齐心协力在前线解决问题。我们的企业文化有一句话叫相信身边有伙伴；我也随时陪团队拜访客户、与策略供应商伙伴沟通，我想这些都有一定加分。

5、OCP 上看到 448G 铜缆进展较快，请问未来两年公司铜连接业务发展规划与展望如何？在界面和标准层面，公司技术进展覆盖度以及国内外厂商接受程度如何？是否会受到类似 FCC 的影响？

答：关于光进铜退的问题，早在 2000 年初就已经开始讨论这个问题，直到今天为止，我觉得光和铜都还在共生。这次 OCP 大家也看到了很多铜的方案，不管是 Marvell 还是博通释放出来的信息，也包括我们在跟主流芯片平台客户做方案的时候，都还是保留了光和铜的协同方案。

我们还是维持之前对行业的预判，铜还是在机柜内有明显优势。光在 Scale 网络里面已经有一部分切入，但这里面的 Scale 网络不是单纯在机柜内部的取代。以往早期的时候，Scale 网络确实被大家当成机柜级，三个机柜就是一个 Scale 网络；但实际上今天软件能力变得越来越强之后，Scale 网络里面可以拉非常多的机柜，这个时候我们在跨机柜互联，铜是有短板的，所以我们就出现了光和铜混用到 Scale 网络的情况。这个架构陆陆续续会落地，我们判断 NPO 也好，可插拔光模块也好，也是这样的混用情况。简单总结一句话，我们不应该去判断光进还是铜退，应该说我们以传输距离来判断：在很短的距离内，200 英寸以内 PCB 板级互连，在有源器件的帮助下可以进行工作；200

英寸到 3 至 5 米之间，这个是铜，无源以及有源的应用场景；5 米以上，甚至 7 米以上，则是光的应用场景。

另外关于 448G，我们当年制定的战略，希望是能做到全面技术领先，以及带动商业领先。技术领先这一点我们已经做到了：从去年开始到今年，OCP 上发布的最新技术研讨内容与展示数据，我们都大幅领先友商。

用数字来说明，我们的 448G 产品标准规格的频宽已经可以超过 110GHz，而我们的友商目前最高仍在接近 90GHz。这是非常大的差距，所以现在前沿的一些平台公司、芯片公司都以我们的模型在做他们最新的系统架构。也已经有客户拿我们的 IO 连接器来做可插拔光模块，包括 448G IO 与 448G 背板，我们现在都有功能性产品，可供客户研发试用，同时我们也在推动各节点能够形成新的行业标准。

6、从系统视角看，目前交付仍集中在单个零件的突破。公司展示的一体化整机柜轩辕平台（3.0）目前处于什么阶段、可适配哪些场景？何时能以较完整的机柜方式服务 AI 算力建设？对系统集成需求的变化如何展望？

答：公司展示的整机柜轩辕平台（3.0）是一个验证平台，是展示我们从小系统（零件、模组）到大系统（整机柜）极限能力的技术平台。我们做它的目的也不是为了把它做成超节点，客户关注它的原因也恰恰在此。我们把各种可能的架构都在里面做了实体与功能展示，让大家看到各种可能性。

未来系统集成越来越多，系统集成从封装开始。在封装内，无论是台积电、英伟达想做的高度集成，还是我们规划的解耦方案，都需要面临解决供电、散热和高速互联问题，这部分我们会投入较多资源去做预研，也许两三年以后有产品化的机会。

关于整机系统集成，我们更多是助力客户做好超节点、做好整机支撑，短期内不会有整机解决方案的规划。

7、公司如何看待 AI 在制造业企业端的应用？不只是客服或一般提效，而是真正进入供应链、财务、人力资源等环节，实际效果如何，目前遇到哪些问题和困难？

答：AI 这个话题，就是如何把 AI 植入像我们这样的大型制造业企业。这个课题实际上非常复杂，但越是复杂，越要积极拥抱。我们在制定集团层面 AI 架构导入方案时，也是要分步骤走的。

大家可以看到，AI 在一些简单提问、简单回答、资讯梳理方面，好像体现出了比较高的效率；但制造业对精度、对数据质量的要求，与前者并不在同一维度。所以我们把它分成三步走的逻辑。

第一步，我们先把整个数据底座建立起来。这一点对于立讯来讲，我们在过去十多年发展里算是做得比较早的——那个时候还没有所谓的 AI 模型架构，相关逻辑和概念也尚不存在，但我们更多是倾向于把自动化和智能化这条路走通。因为我们的制造是个过程，不管是工厂运行还是制造流程，背后都是数量众多的治具、模具、产品、工艺叠加起来的；通过前面讲的自动化和智能化，把数据节点建立起来。

第二步，有了数据之后，数据本身只是原始资料，还不是可用的资讯，我们必须把数据本身进行标定、清洗，然后把数据标签化，让数据能够被有效传递，把资料转化为有价值的信息。举例来说，最近我们在金属加工方面，把 CNC 的一些自动编程、把阳极的自动调参做起来。这背后都是大量基层工程师在现场，针对每个参数、每个数据输出做大量相关性分析，加快 FA 流程，让整个产线能够运作得更稳定、更高效。

第三步，有了这些之后，我们就开始搭建大量 AI 智能体。这个智能体的架构，相当于逐步为一线制造员工之外的所有间接人员配置个人智能体和流程智能体，把前期标定过、清洗后的数据在管理流程中快速传递，然后用智能体来理解和感知我们的工作流程，提升运营效率和速度。

当我们把个人智能体和流程智能体全部搭建完的时候，这就是我们的系统级智能体，上升到公司各个领域，把全流程系统打通。当然，这是逐步推进的过程。

在这个过程中，董事长亲自挂帅，把集团 AI 导入列为“1785 专案”，用工业革命起步的那个时间 1785 作为专案名称来启动。各个 BU（包括中央单位）都有自己专属的 AI 导入团队。同时，董事长每两三周与各 BU、BG 的主管一起参与分享，把各个单位好的 AI 工具、AI 流程、AI 创新在集团层面进行拉通；各 BU、BG 在消化完兄弟单位分享的好模式之后，再结合自己工作内容的差异化进行迭代式创新，然后推进自己的工作。这是一个系统级的工程。在大环境诸多客观因素不好的情况下，立讯仍能取得一定的对冲，这背后 AI 的系统化赋能确实带来了不少价值。

七、董事长王来春会议总结

就如我开场所讲的，我自己对每一场投资人的交流都保持高度的自律以及极度的认真。我希望客观真实地让大家看到公司的经营状况。我也非常明白目前这个大环境的变数比较多，市场波动大，大家心理上一定有压力，有担忧。

我们管理层也非常理解这一点。一直以来我们都坚持同一观点，市场容易放大短期的悲观情绪，但企业的价值最终还是要靠长期踏踏实实地经营来兑现。

刚才的这些数据以及经营状况大家也都看到了，我们第三季度整体的经营依旧稳

	健，营收利润还在稳步增长，靠的是短中长期规划与三大板块协同发展，有效对冲了行业周期。AI 应用的成果也是重要的对冲助力，让我们公司具备持续经营的韧性。 消费电子部分，我们持续拥抱全球行业领先的客户，把握一切优质的业务机会。 AI 算力是我们公司重点布局的增长曲线，也是我本人近两年来投入时间最多的板块。光、铜、散热、电源等高阶产品陆续落地放量，前期的技术积累正在转化成实实在在的业绩贡献。 汽车电子延续高增长态势，海内外的车企定点项目持续量产，OEM/JDM 智能座舱以及线束、底盘业务稳步扩张，将持续抬升公司长期获利能力。 经营上我一直强调，立讯优先保毛利、保现金流、保资产效率。面对汇率、原材料以及行业竞争的压力，我们不靠炒作，不追热度，靠精益管理、结构优化，以稳扎稳打的做法提升经营质量。 我们所有的研发投入，都务求落地，务求商业化，理性投入，稳健发展。经常有投资人质疑我们一些大的指标，事实上我们对每个小项目、每个细节都会看投资回报。短期市场的情绪、行业节奏的起伏，这些都是正常的现象，因为立讯上市 16 年了，我们确实也经历过很多投资人的焦虑。 AI 算力、终端智能化以及汽车智能化的长期产业趋势，我们认为是没有改变的。消费电子也一样，我现在看到 AI 端侧的机会还是千万级的机会，对我们这些行业来讲，仍是较好的市场机会。也请各位投资人放心，立讯稳健的风格、务实的心态、长期主义的战略定力不会改变。接下来，我们管理层继续专注于本业，埋头做事，踏踏实实做好每个季度的经营，以稳定真实的业绩来回馈各位长期股东的信任。 我们也会继续保持坦诚透明的沟通，和大家长期同行，再一次感谢大家的包容、陪伴和支持。希望每一次投资人交流都有更好的沟通效果。
附件清单（如有）	参会人员明细
日期	2026 年 10 月 31 日-2026 年 11 月 2 日

附件：参会明细

姓名	机构名称	姓名	机构名称
劳杰男	汇添富基金管理股份有限公司	王紫艳	太平资产管理有限公司
郑晓辉	华夏基金管理有限公司	唐琪	上海德晟百川私募基金管理有限公司
陈鹏扬	博时基金管理有限公司	赵枫	睿远基金管理有限公司
郭堃	长盛基金管理有限公司	彭民	嘉实基金管理有限公司
杜凡	泉果基金管理有限公司	黄皓	华夏基金管理有限公司
姚锦	建信基金管理有限责任公司	王迪	融通基金管理有限公司
王瑶	中邮创业基金管理股份有限公司	巩伟	招银理财有限责任公司
李超	汇添富基金管理股份有限公司	陆懿晨	上海润义投资管理有限公司
王安艺	前海人寿保险股份有限公司	徐巡	申万菱信基金管理有限公司
韩琳	上海翰潭投资管理有限公司	佟雨珂	淡水泉(北京)投资管理有限公司
梁源源	万联证券股份有限公司	韩子龙	汇丰晋信基金管理有限公司
许骁骅	Eastspring Investments Services Pte Ltd	Kaidi Chen	高盛(亚洲)有限责任公司
张东伟	东北证券股份有限公司	Emily Zheng	柏骏资本管理(香港)有限公司
李之婧	野村东方国际证券有限公司	倪晓东	明涧投资有限公司
李智琪	海创(上海)私募基金管理有限公司	曹若宸	淡马锡投资咨询(北京)有限公司
刘浩天	中兴融创资本管理有限公司	徐京德	上海宽远资产管理有限公司
杨亦	兴证证券资产管理有限公司	陈术子	睿远基金管理有限公司
李昂	汇安基金管理有限责任公司	李旭暘	晨星投资管理(亚洲)有限公司
赵小燕	华夏基金管理有限公司	周坤凯	淡水泉(北京)投资管理有限公司
盛成	苏州维新力特创业投资管理有限公司	杨维舟	睿远基金(香港)有限公司
陈建富	杭州涨不停企业管理咨询有限公司	颜子傑	摩根证券投资信托股份有限公司
景治霖	广州昱阳私募基金管理有限公司	朱可欣	美林(亚太)有限公司
游世秋	南京天奥投资管理有限公司	吴超	瑞元资本管理有限公司
王立立	上海万纳私募基金管理有限公司	程振宇	景顺长城基金管理有限公司
苏宝亮	淇琳投资	郭盈	青岛沐丰禾私募基金管理有限公司
葉凡羲	匯豐	赵阳	上海重阳投资管理股份有限公司
卢宇程	西部证券股份有限公司	梁爽	上海和谐汇一资产管理有限公司
吴尚	平安基金管理有限公司	王贵重	嘉实基金管理有限公司
徐涛	北京凯思博投资管理有限公司	毕天宇	富国基金管理有限公司
王达婷	太平基金管理有限公司	侯丽科	深圳市吉富瑞泰资产管理有限公司
李怏	广州昱阳私募基金管理有限公司	张响东	中银基金管理有限公司
韩冬伟	国华兴益保险资产管理有限公司	陈平	汇丰晋信基金管理有限公司
郑超君	瑞银证券有限责任公司	王心怡	平安资产管理有限公司
Theresa Zhou	威灵顿管理公司	贺业林	兴华基金管理有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
滕冠兴	工银瑞信基金管理有限公司	Yanan Wang	苏桥资本有限公司
程熙云	上海常春藤私募基金管理有限公司	张黎	深圳市博量资产管理有限公司
蒋彤	上海景林资产管理有限公司	Wei Wei	柏骏资本管理(香港)有限公司
曹笑阅	嘉实基金管理有限公司	黄钟然	普徕仕香港有限公司
马子鉴	中信证券股份有限公司	申宗航	拾贝投资管理(香港)有限公司
王成梁	永安国富资产管理有限公司	胡松	国泰基金管理有限公司
宋泽	瑞银证券有限责任公司	周琳	泉果基金管理有限公司
夏清莹	万联证券股份有限公司	劉帥禹	瑞银证券有限责任公司
李峥	泉果基金管理有限公司	廖克銘	IGWT Investment 投资公司
闫俊刚	鑫巢资本管理有限公司	奚晨弗	中国人保资产管理有限公司
樊志远	国金证券股份有限公司	卢文汉	太平基金管理有限公司
童胜	江苏羿鹏私募基金管理有限公司	陶静	北京枫泉投资管理有限公司
Feiyang Zhu	Balyasny Asset Management (Hong Kong) Limited	张斯淙	多伦多道明银行
乔翔	中信建投证券股份有限公司	Felix	ACG Management
李晓康	华泰证券股份有限公司	徐志华	汇添富基金管理股份有限公司
杨飞	鹏华基金管理有限公司	张钦锐	中信里昂证券有限公司
介勇虎	苏银理财有限责任公司	霍霄	九泰基金管理有限公司
derek Feng	碧云资本管理有限公司	李品科	中再资产管理股份有限公司
鄢凡	招商证券股份有限公司	冯瑞	国海证券股份有限公司
郭逸馨	交银施罗德基金管理有限公司	胡慧	国信证券股份有限公司
王天乐	建信养老金管理有限责任公司	曾剑宇	拾贝投资管理(香港)有限公司
刘洋	中国人保资产管理有限公司	马诗阳	CitadelEnterpriseAmericasLLC
归凯	嘉实基金管理有限公司	许俊峰	天风证券股份有限公司
王天浩	上海和谐汇一资产管理有限公司	王浩	银华基金管理股份有限公司
赵万隆	长盛基金管理有限公司	孙左君	西安瀑布资产管理有限公司
王莉	上海盘京投资管理中心(有限合伙)	江耀堃	兴银理财有限责任公司
多飞帆	国金基金管理有限公司	梁艺	中信建投证券股份有限公司
余高	博裕景泰(上海)企业管理有限公司,	张文博	万联证券股份有限公司
曹伏飙	东方证券股份有限公司	辛鹏	国联产业投资基金管理(北京)有限公司
张威震	开源证券股份有限公司	王含蓄	盛博香港有限公司
洪嘉琳	中泰证券股份有限公司	王若擎	姚泾河私募基金管理(南京)有限公司
林烈雄	上海大朴资产管理有限公司	陈俊杰	嘉实基金管理有限公司
刘来珍	中国银河证券股份有限公司	何信	上海禾其投资咨询有限公司
刘莹莹	北京才誉资产管理企业(有限合伙)	何昊	中信建投证券股份有限公司
汪洋	北京神农投资管理股份有限公司	杨明	华安基金管理有限公司
李杰	宁波数法私募基金管理有限公司	张淼	平安基金管理有限公司
刘晔	嘉实基金管理有限公司	陈欣	华泰证券(上海)资产管理有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
李澄宁	中国国际金融股份有限公司	涂锟山	招商证券股份有限公司
吉翔	中欧基金管理有限公司	马文青	浙商基金管理有限公司
陈良栋	长城基金管理有限公司	臧若晨	中国国际金融股份有限公司
杜亮	招商基金管理有限公司	戎哲宇	睿远基金管理有限公司
韦明亮	国联安基金管理有限公司	徐乙苒	西部证券股份有限公司
李子扬	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司	张伟	上海理臻投资管理有限公司
翟云龙	上海聆泽私募基金管理有限公司	张维璇	UBS
文灿	申万菱信基金管理有限公司	于理	中国人寿资产管理有限公司
孙嘉擎	国泰基金管理有限公司	高群山	嘉实基金管理有限公司
张新和	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)	王卓立	富国基金管理有限公司
李准	信银(深圳)股权投资基金管理有限公司	陈玮	中海基金管理有限公司
王心甜	冯源(宁波)私募基金管理有限公司	王亮	广发证券股份有限公司
马云帆	刚睿资本管理有限公司	黄梦龙	财通基金管理有限公司
杨柳青	中信保诚基金管理有限公司	于畅	交银施罗德基金管理有限公司
高亮	远信(珠海)私募基金管理有限公司	周焕博	国金证券股份有限公司
高平	明涧投资有限公司	沈晔	上海泽秋私募基金管理有限公司
李怀斌	耀松投资	卜忠林	申万菱信基金管理有限公司
孙秋波	中国人保资产管理有限公司	魏刚	农银汇理基金管理有限公司
缪东航	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司	蒋一新	伍峰基金
姚毓林	碧云资本管理有限公司	王皆宜	南方基金管理股份有限公司
孙鲁闽	南方基金管理股份有限公司	吴昊	中国人寿养老保险股份有限公司
周建胜	诺德基金管理有限公司	姚丹丹	兴证全球基金管理有限公司
蔡锐帆	平安基金管理有限公司	郑宇评	高盛(亚洲)有限责任公司
汤其勇	长盛基金管理有限公司	盛晓君	上海健顺投资管理有限公司
马思远	腾跃基金	庞立文	鋆昊资本投资管理有限公司
黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	严勖	华泰资产管理有限公司
黄铮	国信证券股份有限公司	金炜	中信保诚资产管理有限责任公司
王璞	鑫巢资本管理有限公司	刘健	摩根基金管理(中国)有限公司
祝子瀚	上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)	陈奇	华富基金管理有限公司
赵琳	安联保险资产管理有限公司	赵阳	东方财富证券股份有限公司
Sharon Chen	UG Investment Advisers	郑爱刚	民生加银基金管理有限公司
陈西中	招商基金管理有限公司	SHI Lin	才华资本管理有限公司
戴计辉	国泰基金管理有限公司	吴柳燕	富国基金管理有限公司
张宁	国联民生证券股份有限公司	范明月	民生加银基金管理有限公司
吕政和	西安江岳私募基金管理有限公司	李心宇	张家港高竹私募基金管理有限公司
何潇	上海云脊私募基金管理有限公司	张建民	国海证券股份有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
张文洁	中国人保资产管理有限公司	陈杨	泰康资产管理(香港)有限公司
张金柱	北京融通高科创业投资有限公司	张雪峰	中邮保险资产管理有限公司
李世新	华福证券资产管理有限公司	赵晓东	国海富兰克林基金管理有限公司
朱璘	睿远基金管理有限公司	徐哲桐	北京泓澄投资管理有限公司
杜宇	银华基金管理股份有限公司	麦浩明	广州市航长投资管理有限公司
顾耀强	汇添富基金管理股份有限公司	周俊松	国投瑞银基金管理有限公司
胡颖	鹏华基金管理有限公司	鄭雯靖	麦格理资本股份有限公司
任涛	融通基金管理有限公司	林鹏	上海和谐汇一资产管理有限公司
王宗凯	国泰基金管理有限公司	韩潇锐	华富基金管理有限公司
龚嘉斌	中国人寿养老保险股份有限公司	谢泓材	国泰基金管理有限公司
许廷全	汇丰晋信基金管理有限公司	牟卿	杭州月阑私募基金管理有限公司
张孝达	富国基金管理有限公司	杨渝	上海喜世润投资管理有限公司
许日	摩根大通证券(中国)有限公司	沈安妮	兴证全球基金管理有限公司
祝俭	上海毅木资产管理有限公司	陈天公	深圳市恒悦资产管理有限公司
Steven Tseng	BLOOMBERG L.P.	陈达	万联证券股份有限公司
孙欣	HSBC Global Asset Management	李超	中国国际金融股份有限公司
贺志军	南京天奥投资管理有限公司	符昌铨	博时基金管理有限公司
居奕晨	中信里昂证券有限公司	胡建芳	磐厚动量(上海)资本管理有限公司
徐殷韬	盛博香港有限公司	孙贤兵	淡马锡投资咨询(北京)有限公司
任诗乔	InPoint Asset	陈亮	上海君得安私募基金管理有限公司
李声农	苏州龙远投资管理有限公司	董一平	宁波宝隽资产管理有限公司
馮芷欣	第一上海金融集团有限公司	魏昊	上海泰旸资产管理有限公司
王立	耕霁(上海)投资管理有限公司	马红丽	圆信永丰基金管理有限公司
童钰楓	建银国际证券有限公司	王经纬	海富通基金管理有限公司
李昊原	海南奇迹源泉私募基金管理合伙企业(有限合伙)	明兴	圆信永丰基金管理有限公司
傅鹏博	睿远基金管理有限公司	吴志锋	上海翰潭投资管理有限公司
潘东煦	深圳申量基金管理有限公司	赵大震	国泰基金管理有限公司
杨泽平	富敦资金管理有限公司	陈辛	华泰证券(上海)资产管理有限公司
柯雷	首域投资管理咨询(深圳)有限公司	屠芳平	星泰投资管理有限公司
馬卓藍	麦格理资本股份有限公司	朱冰兵	上海朴信投资管理有限公司
周思越	东方基金管理股份有限公司	巫丽敏	深圳市伯利恒资产管理有限公司
魏宏达	凯基证券亚洲有限公司	李晓磊	中国人寿养老保险股份有限公司
刘博文	中泰证券股份有限公司	陈彤	西部证券股份有限公司
陈烨远	睿远基金管理有限公司	范亮	太平资产管理有限公司
Andy Meng	Morgan Stanley	汤赜州	野村东方国际证券有限公司
曹海珍	深圳广汇缘资产管理有限公司	谢书英	兴证全球基金管理有限公司
郭威秀	中国国际金融股份有限公司	李乾宁	工银瑞信基金管理有限公司
刘叶	摩根大通证券(中国)有限公司	凌晨	上海和谐汇一资产管理有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
丁妤倩	香港上海汇丰银行有限公司	王菲	Teak Wood Capital
吴梦迪	美林(亚太)有限公司	汪萍	圆信永丰基金管理有限公司
王威	深圳三杰义投资管理有限公司	马道明	招商证券股份有限公司
韩冬	上海和谐汇一资产管理有限公司	Anson	ACG Managment
王晓琼	花旗環球金融亞洲有限公司	郑亮	杭银理财有限责任公司
何嘉宇	富瑞金融集团香港有限公司	王恬恬	工银安盛资产管理有限公司
杨旭	FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED	童卓	彤心雕珑私募基金管理有限公司
夏君	国盛证券有限责任公司	朱亮	上海丹羿投资管理合伙企业(普通合伙)
王澤宇	中信里昂证券有限公司	胡戈游	百年保险资产管理有限责任公司
王出	霸菱资产管理(亚洲)有限公司	刘嘉元	百年保险资产管理有限责任公司
陈廷豪	野村证券株式会社	李中阳	易方达基金管理有限公司
伍力恒	建银国际证券有限公司	刘涛	上海熵盈私募基金管理有限公司
郑筱薇	宁银理财有限责任公司	万静茹	华泰资产管理有限公司
何海怡	博时基金管理有限公司	钟琳	国盛证券有限责任公司
梁炜彬	道明资产管理公司	杨森	西安瀑布资产管理有限公司
巩来华	南京天奥投资管理有限公司	唐霄鹏	深圳市鹏举投资有限公司
张益敏	大成基金管理有限公司	曾文琦	建信基金管理有限责任公司
杜见平	华源证券股份有限公司	宁帅	山东金仕达投资管理有限公司
陈苏	长城财富保险资产管理股份有限公司	崔晨	海南钰和私募基金管理有限公司
郑毅权	国信证券股份有限公司	孙凯歌	太平洋资产管理有限责任公司
冯佳怡	东吴人寿保险股份有限公司	王丹	嘉实基金管理有限公司
王泳竹	汇丰前海证券有限责任公司	朱皓翔	上海熵盈私募基金管理有限公司
吴运阳	华安基金管理有限公司	罗平	武汉思哲
舒启航	上海宽远资产管理有限公司	罗池婧	圆信永丰基金管理有限公司
黄懿轩	中泰证券股份有限公司	梁铭超	嘉实基金管理有限公司
陈锡伟	上海毅木资产管理有限公司	胡艳宇	海南行之私募基金管理合伙企业(有限合伙)
林芷若	中银国际研究有限公司	陈鹏辉	泰康保险集团股份有限公司
王哲宇	苏州证禾基金管理有限公司	郑冰仪	汇丰前海证券有限责任公司
刘勇	光大证券股份有限公司	刘锋	北京汇信恒宝投资有限公司
赖燊生	恒识投资管理(上海)有限公司	陶庆波	燕园创新(北京)投资管理有限公司
周捷	交银人寿保险有限公司	孔令峰	深圳宽源私募证券基金管理有限公司
吴桢	Alpine Investment	赵易	博时基金管理有限公司
Carlyn Tan	MORNINGSTAR INC	王涛	北京暖逸欣私募基金管理有限公司
陈凯睿	鹏华基金管理有限公司	高伟杰	西部证券股份有限公司
姚爽	宁波银行股份有限公司	陈雨薇	博时基金管理有限公司

姓名	机构名称	姓名	机构名称
王芳	中泰证券股份有限公司	胡奕	汇添富基金管理股份有限公司
严慧	光大证券股份有限公司	李进	融通基金管理有限公司
薛宏伟	国联民生证券股份有限公司	刘贤沽	华福证券股份有限公司
文紫妍	国泰海通证券股份有限公司	曹城	西部利得基金管理有限公司
郑若慈	招商基金管理有限公司	许娟娟	百年保险资产管理有限责任公司
尚靖	平安基金管理有限公司	赵花荣	鹏华基金管理有限公司
陈少平	广发基金管理有限公司		