

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：2022-006

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	2022年8月28日 10:00-11:30
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；首席运营官李斌先生；副总经理、董事会秘书黄大伟先生；财务总监吴天送先生；汽车事业处总经理李晶女士；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;">一、董事长、总经理王来春女士针对 2022 年上半年经营情况进行说明</p> <p>大家好，非常感谢大家在周末拨冗参加我们这场年中业绩交流会！总的来说，上半年在大环境有些困难的情况（如一季度越南的疫情、二季度华东的疫情），尤其是在受芯片影响的汽车领域、以及消费电子领域需求出现疲软的情况下，我们团队积极发挥主观能动性，在家庭与公司之间，选择以公司为先，牺牲了很多个人利益：很多在越南的同事均有两年没有回家，而国内的同事在华东疫情期间，也有相当多的人仅仅带着两三件衣服驻守在公司，以确保我们的生产能顺利进行。我们克服了所面临的种种困难，有效控制住外围因素的影响，因此业绩表现是超出预期的，这从我们半年报的数据也能体现。立讯上半年实现营业收入 819.61 亿元，同比增长 70.23%，净利润总额 44.64 亿元，实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润 33.92 亿元，较上年同期增长 34.47%。</p> <p style="text-align: center;">具体到公司几大版块的产品来看：</p> <p>1、消费类电子板块，上半年我们实现营收 699.45 亿元，同比增</p>

长 73.15%，主要产品分为成品和零组件，成品增长相对较大。其中：

(1) 手机业务，今年整体市场受到芯片短缺以及宏观经济的影响比较大，特别是安卓阵营，但因为这方面我们做得不太多，所以影响也比较有限。另一个阵营，我们不管是从每个月 Hub 仓存货数据等情况来看，还是从下半年的新产品上市来看，至今并没有发现异常，应该不会有太大的意外。而从我们自身来看，客户是非常认可我们这两年在手机业务端的表现，尤其在几大产品系列及零组件部分，我们向客户提出了很多原创性的新想法、新理念，令客户非常满意也不断证明了我们的价值，因此在我们所服务的市场中，手机业务未来几年的成长还是比较乐观的；(2) 智能手表产品，基于智能化和大健康的应用，我们认为这本身就是一个增量的市场，而且每增加一个传感器、监控功能都会带来一个比较好的增量效果，在这方面我们的表现一直是遥遥领先，所以未来几年我们手表这一块业务的增长是值得期待的；(3) 耳机业务，我觉得它是一个需要持续创新，以求给消费者提供性价比更高的服务。对此，我们责无旁贷的需要协助客户提高产品的性价比，让市场有更好的增量，在这方面我们一直都是主力供应商，未来也将继续保持；(4) 零组件、模组产品，像 VCM、SiP、MiniLed 等产品，看起来我们走得比较快，但其实产品到落地前期都有着三年、五年，甚至更长时间的研发投入。因此相对来说，我们对产品制程、市场、未来走势的理解及生产效率都比较领先；(5) 结构件产品，每年都会有一些设计变更，从而产生新的工艺，无论是 Capex 的投入还是模组化加工制程的应用，对我们来说优势会更加明显，因此立铠在未来这几年会随着新工艺、新产品的不断推出而增长；(6) VR、AR 产品，这是一个非常大的市场，我们也有在布局，我个人非常看好优秀的公司来做具有颠覆性设计的产品，无论是从模组还是终端系统方面，我们都会积极去参与，优秀的产品线我们一定不会缺席；(7) 其他消费类电子市场，未来 3-5 年预期将是高速成长的状态，虽然它产品少量且多样，加上需要在产品开发早期就介入资源的特性，发展相对比较缓慢，但我们经过多年的培植和经营，充分利用前期通过内生、外延方式所搭建的完整平台，发挥自身产品、工艺制程垂直整合与协同的优势，得到了非常多客户的认可和肯定。

2、汽车板块今年上半年实现营收 21.11 亿元，这虽然是一个不正常的状态，但是考虑到大环境的因素，团队的表现已经是超出市场的预期了，因其受到芯片及疫情影响，有将近两个月的时间停摆，当大环境的因素改善时，即使全年的增长比上半年好也是可以理解的。

在汽车这个行业来讲，过去 10 年中每一个 Tier 1 的新产品、新项目前期投研时间都很长，而其中最难的部分在于获得产品从 0-1 的机会，因此和奇瑞共同造车这样足够量大的平台可以给产品提供快速打磨验证的机会，以及结合海外重要客户、新的整车厂客户给我们提供很好的支持，我相信我们 Tier 1 这一部分业务的发展，将于未来的三个五年内在全球 Tier 1 厂商中达到非常靠前的地位，这其中很多产品项目就不再去赘述了。

3、通讯板块今年上半年营收同比增长达到 158.6%，主要是在零组件部分的增长比较快，其中有一定整机增加的因素所致，整机团队不论是基础，还是进步都是非常好的，但是基于行业中电子料件成本的限制，我们对团队的要求是注重基础开发，所以一定程度上控制了团队业务的发展速度，以夯实基础为重。除原有的连接产品线外，我们在散热方面也有着革命性的突破，公司在英特尔成立的新平台上作为主力合作厂商，将我们的液冷散热技术在众多液冷平台上发挥作用。

上述就是公司目前三大业务板块的基本情况，总的来讲虽然上半年面对的困难和挑战很多，但立讯还是交出了一份在我看来比较满意的答卷，这离不开团队多年不懈的努力和日以继夜的奋斗。虽然我经常听到类似大环境不好的这类事实性言论，但我想不论是遇到什么情况，每个行业、领域都需要有优秀的企业砥砺前行，带领行业不断进步，这才是一个正常社会该有的样子。感谢各位投资人朋友一如既往的支持，谢谢大家！

二、财务总监吴天送先生对 2022 年上半年财务状况进行说明

各位投资人大家好，我是立讯精密财务总监吴天送，现在我来说明一下半年报几个主要财务数据的变动原因和一些大家较关注的问题：

2022 年上半年，越南及华东疫情的爆发，对物流、供应链等均产生一定冲击，造成运输、管理等成本的上涨；俄乌战争及美联储加息给全球政治和经贸环境带来了诸多不确定性。面对众多外部环境带来的挑战，公司落实了“三个五年”战略部署，在短、中、长期发展前瞻布局的努力下，坚定走产品、客户和市场的多元化路线，在各主要板块领域中，均有不错成绩。

上半年营收为 819.61 亿，同比增长 70.23%，归母净利润 37.84 亿，同比增长 22.49%，归母扣非净利润 33.92 亿，同比增长 34.47%。

公司 2022 年上半年度毛利率为 12.47%，虽与 2021 年上半年度毛利率 16.19% 比较低，但对比 2021 年度整体的 12.28% 表现较好，2022 年上半年较去年同期，除了疫情、原材料价格上涨增加了生产成本等因素外，立铠在报告期内呈现高速增长也是一个因素，其高速增长以手机精密显示结构模块成长为主，该产品成本结构中材料占比较高，多重因素综合影响致公司毛利率同比降低。

ROE 方面，今年上半年 ROE 为 10.09%，由于 ROE 是累加成长的结果，虽然大环境不佳，但公司下半年会持续优化各项指标，以达成年度目标。

在经营活动产生的现金流量净额方面，上半年为 24.23 亿，较去年同期的 21.87 亿，同比增加 10.75%，主要因销售规模扩大回款增加、应收帐款周转天数由去年同期 60.72 天降到 52.4 天，以及存货周转天数下降所致。

在存货周转天数方面，存货周转天数较去年同期 64.75 天下降到 62.52 天，存货总额较今年年初增加 80 亿元，主要是为了第三季出货备料、备货。对此，公司持续推动着系统化库存管理、寄售及 JIT 采购模式，来优化存货金额，降低呆滞风险和资金积压。

公司上半年度销管研费用占总营收比例为 7.17%，较去年同期的 9.31% 降低了 2.14 个百分点，整体费用率下降的原因，除了规模效益外，也与公司在不断优化相关的组织、平台系统流程及人员等有关。

公司上半年的负债率为 61.83%，虽较上年同期的 56.40% 增加了 5.43 个百分点，但相对于 2021 年年底的 62.03% 较好，这个是公司营收高速增长状态下正常会出现的短期现象。另外，公司已在 7 月份向中国证监会递交了 135 亿再融资申请案，这除了可支持公司未来 5 年高速增长外，也会进一步降低公司负债率。

以上是我的报告，谢谢。

三、公司管理层与投资者互动交流

1、关于立臻上半年手机组装增长分析？

答：这是一个在我们预期内正常的经营效益提升以及量的持续增长的过程。目前属于疫情期间，其他同业可能会受到一些疫情影响，但我们相对表现较好。所以基本上这是我们正常的表现，是一个成长中能力提升的过程。

2、全球的 PC 业务表现较为一般，但我们的同比增长比较不错，

请问主要增长来源于哪里？

答：这是一个综合性的提升和增长，其中较大的增长来自于立铠的结构件部分。今年上半年同比上涨较快，有两至三倍的提升，这是因为在进行产业布局时，在前两至三年都会呈现颠覆性的爆发增长，而去年这个产品线上半年的量还较少。我们认为前三、四年都会是增长期，今年的增幅比去年更高，明年增幅可能会稍放缓，但还会是一个较大的增长。此外，我们大客户以外的海内、外客户的成长也比较快。尽管说这部分整体市场可能存在一定挑战，但对我们公司而言不能一概而论，我们很多客户现在都处于潜伏期或培育期，哪怕市场不是很好，我们可能还是会有逆市增长的势头，通讯业务也会是如此。

3、如何看待 AR/VR 的机会？是否会代替手机这类消费电子？

答：多年来，立讯精密无论是从客户积累、核心零组件的布局，还是在整机上沉淀的技术解决能力，均得到市场广泛的认可。众所周知，未来 AR/VR 将是一个非常令人瞩目的产品线，而公司作为全球领先企业的紧密合作伙伴，一定不会缺席此类市场，包括零组件、模组和系统组装。未来几年是公司发挥核心竞争优势，确立行业地位的重要窗口期，公司将持续深入布局、努力服务好客户。该产品预计 2-3 年内对公司财报贡献相对常规，而此后的贡献将会更加明显。

4、立铠从中长期看，未来的利润将会达到怎样的水平？

答：在这里我们不便分享具体的目标及细节。立铠现阶段的发展情况仍存在改善空间，无论是在金属结构件还是其他模组的表现，我们一直追求比自己过去更好，比同业更有优势，而公司团队也一直站在客户的角度去思考，持续为客户创造更多价值，使客户的产品成本更具优势。所以在未来可以预见的三年内，立铠依然会保持一个相对乐观的增长趋势，同时在工业智能化设备不断投入的情况下，更有利于立铠经营改善的深度发挥。

5、未来几年支撑手表类业务增长的核心驱动力是什么？

答：针对手表业务，其自身市场规模的增长更多来自于健康监测这一主要功能的不断创新。除系统以外，在核心零组件的供应上，立讯精密在行业内一直保持领先地位。基于手表业务未来的发展空间，结合我们现有零组件的制造优势，以及不断自主创新的研发能力而言，公司对该部分业务未来的增长空间充满信心。

6、汽车方面公司项目的进展如何？尤其是跟奇瑞的合作。

答：大家都在关注电动汽车，EV 是一个必然的过程，但是带动汽车成长更重要的应该是智能化，所以我们也看到了 Smart EV 整体的机会。汽车最关注的是安全，对于安全级别较高的产品，尽管立讯一直以来品质口碑非常好，但要从商务端去突破多品类部件 0-1 的机会，在黄金窗口期有限的情况下，我们确实有必要通过合作的方式来加快我们 0-1、1-100 的速度。我们汽车产品线的机会非常多，结合我们跨界赋能的能力及原有产品的强大基础优势，Smart EV 趋势下，对传统 Teir 1 厂商而言是挑战，但对立讯而言是机会，值得大家期待。未来几年，公司汽车板块增速将高于公司平均水平，尤其从明年开始。

7、如何看待大陆厂商在境外受到关于专利方面的防范和限制？

答：我们对自己充满信心。公司百分之九十的业务都是境外的市场，所以意味着公司的人才也是全球化、流动化的，人才方面并不存在地域上的划分，只有能干和不能干的区别，所以没有影响。相对而言公司境外干部更多的会负责一些境外市场的拓展、FAE 服务、先期的规划开发及落地，以公司多年的储备来说，对于人才的想法我们还是不变，但在海外投资上需要对风险做一些考量。

8、汽车板块新产品线所需的能力与现有的核心能力之间有什么差异点/优劣势点？以及对汽车电子的展望？

答：首先，Smart EV 产品无论是高低压线束、连接器还是电子件，相比传统消费电子产品，融入了信息通讯的元素，这是我们既往优势在新领域的体现；伴随近几年我们在汽车 Tier1 市场的深度参与，我们可以给整车厂提供更好的建议，使整车的发挥更好且不会影响整车的功能，因此传统整车厂在线束产品开发、生产加工以及整车组装领域的制造模式将会有颠覆式的改变。其次，从制造工艺来看又存在一定的相似度，但对制造的品质及性能要求更为严苛；透过将现有消费电子工厂改造为汽车电子类工厂，极大程度助力公司汽车线束产品在汽车电子业务的发展，可以看到汽车线束应该是发展最快的工厂，这两年会在中国，两年之后我们就会在国际上会占领一些市场。

立讯精密在消费电子产品上，除了 Display、电池跟主被动元器件外，其他与关键制程相关的零件模组和结构件产品线均相对齐全，而在新兴的汽车电子领域，现在的立讯精密就像早期在消费电子板块

一样，需要时间去沉淀与发展。在未来 10 年，我相信汽车电子板块同样能成为一个综合解决方案供应商。

9、半年报非经常性损益中，汇兑收益为什么相比同业没有过多的收益？

答：我们是一家制造业公司，在汇兑上的操作是为了对冲，确保平稳即可。因此我们不会受太多汇率升值贬值的影响，无论是损还是益，基本上不会超过正常理论值的三分之一，我们会尽量控制在四分之一。

10、消费电子除大客户外的业务目前有什么进展？

答：在其他消费电子客户和市场，未来 3-5 年的增速预计高于立讯整体平均增速，但具体数字不方便分享。

11、公司通讯板块中服务器业务未来发展的战略及方向如何？

答：在这部分业务当中，我们不能单看服务器在现阶段的应用，而要看到未来在机器人和汽车的边缘计算领域，服务器的应用将会更加宽泛，没有天花板。具体的数字我们不太方便分享，但从业务规模增长来看，未来 3-5 年将高于公司的整体平均增速。

12、全球科技创新放缓，董事长对创新有何看法？海外消费需求放缓，请董事长谈谈具体感受？

答：我没有感觉到国内、外有任何一家客户，因为地缘政治因素而放缓创新的脚步。供应链来讲，我觉得确实因为疫情、地缘政治的影响，加之国内成本的增加，有不少海外品牌在做更多供应链的布局，这是正常的。一家客户所覆盖的供应链很多，其中有些厂商有增量机会，有些则没有。对于普通的中小企业以及没有增量业务的企业而言，面对全球供应链的改变会是比较困难的。但对于有增量业务的企业而言，特别是偏向于长期服务海外客户的企业，相对还是比较容易度过的，有挑战但没有特别的困难。从国外来看，我感受到老百姓的生活成本还是比较高，普通消费者的消费能力面对刚需应该会受到较大影响。

13、在汽车类业务中客户选择、品类选择是如何？

答：相较于消费电子行业的 Tier 1，汽车行业的 Tier 1 研发投入

比重更高、人才培养周期更长、市场的认可度更强。但是随着 Smart EV 时代来临，客户所接受的定点量产速度逐渐加快，虽然产业、人才的双重挑战仍然存在，却也大大缩短了市场的商业导入期。从自身的角度来讲，面对资源不足的情况，基于公司中长期战略发展规划，在汽车行业深耕多年的团队将综合考量市场、客户、产品以及成本等多方因素，着重把握与公司发展路线契合的客户。

14、在电源领域，公司目前有何规划及进展？

答：公司目前在电源设备领域有积极做相关的布局，产品也有批量向客户出货，具体的信息目前不方便披露。

15、立铠经营状况持续优化，主要动力来源于哪部分？在大结构件中有何突破性的展望？

答：结合立讯自身的长处，以及立铠团队多年来积累的行业优势，2022 上半年立铠的整体表现均超预期。基于客户的新需求、立讯新技术的导入以及立铠团队的创新追求，立铠未来三年无论是质或量的成长依旧可期。

16、在印度的布局是否会影响业务的进度及优势？

答：我们相信市场客户永远都是选择与有价值的厂商进行合作，所以无论在哪里生产，最终还是要对客户有价值的才可以。公司在印度也有两个厂房，有机会还是可以发挥的，我们在等待一个恰当的时机去做一些必要的发展。我们可以根据客户的需求、企业的机会点、窗口期以及风险去进行把握与平衡，发挥我们的优势。因此对于我们来说并不局限于该往哪走，我们会在满足客户需求的基础上，让自己可以盈利。优势的建立对企业来说更为重要，这样才不至于在有地缘政治导致的差异出现时会落后。

17、怎么看待汽车电子的 PCBA 业务（Tier 1.5）的发展趋势？汽车业务板块未来管理费用、研发费用如何？如何看待现阶段汽车业务 ROE 状况？

答：汽车电子的 PCBA 业务就是我们行业所理解的 Tier 1.5，产品的软件部分都由客户开发，而硬件结构性组合以及测试就由 Tier 1.5 的厂商落地；我认为这部分业务是一个比较大的市场，类似于消费电子的 OEM 产品，但是它难度更大一些，因为在消费电子 OEM

的基础上还要懂车规以及有汽车结构件的基础，因此立讯的优势很大，机会很多。

费用方面，早期的研发投入比较多，当前喇叭口还很大，显然这不是一个正常饱和期的状态，5年之内这个数字不能代表我们的真实情况，我认为整体上汽车电子的管理跟研发投入会比消费电子高一点，跟通信电子差不多。我们在做现金流计算的时候，会把要从事的领域内前5大厂商的财报进行分析，作为将来我们在资金方面的参考。

公司在与团队做企业长期发展规划的时候，高度重视 ROE 等财务指标，我们注意到在汽车 Tier1 厂商中，ROE 低的大部分是国内的企业，因为应收账款都非常长，我们宁愿放弃一些商业机会也不会接受不对等的商业条件，一个新兴的产业，没有特殊原因 ROE 低于 20% 我们不会选择它。

18、地缘政治对供应链转移在未来几年的影响程度如何？

答：对于地缘政治所带来的影响，我认为已经不可避免了。综合国际形势、疫情以及各方面的影响，确实有很多海外品牌基于国内一些成本的增加，对供应链作出了一些新的布局考虑。在这种环境下，对两类企业会有较大的挑战。一种是规模较小，确实没有能力在海外进行布局的企业；另一种属于从事的领域虽然规模不小，但是已经是处于存量市场当中的企业，这些企业在此消彼长的过程中可能会元气大伤，因为既要考虑消失的部分，又要思考新的增长点，这是较难控制的。但是对于在高速增长过程中且国际化能力较强的公司，我觉得对它们而言就是一个新的机会，而立讯应该就属于这第三类企业。因为无论从总体的过往经验或优势来看，准备好了机会就是属于你的，并不是说同一个行业情况就会都一样，个体的差异化还是会比较大。

从海外的情况来说，我觉得越南的招商引资已经比较成熟，但是工业基础比较差，所以要真正达到和中国一样的基础还需要一定的时间。一定会有机会流向印度以及其他国家，但要像越南一样看得比较清楚，还是需要一定的时间观察。

19、电脑及通信高速增长的因素？

答：电脑板块的增长主要是立铠并表时，跟电脑结构件相关的并在一起，也有一部分原因在于电脑周边配套的产品需求跟去年相比有较好的增量；通信部分是一个正常的增长，我们本身就做得很好，尽管去年受地缘政治影响导致个别案子受阻，但现在已经正常发挥，所

	<p>以通信部分的增长未来几年还是比较好的。</p> <p>20、往后看立讯还需要在哪些领域/板块进行拓展？</p> <p>答：我们一直都比较注重中长期的发展，对趋势的布局从来没有断过，这并不是在喊口号。立讯所有产品线都是经过前瞻布局、准备和积累，而非冒然产生。部分新领域、新产品，我们目前已有个别在出货，有的也已经开始量产。至少有几个领域是大家目前还没有看到，但是未来有发展前景的。我们会在适当的时候与大家分享，说明我们在哪些领域做了哪些事，未来会怎么样。</p> <p>四、王来春董事长针对本次交流会的总结</p> <p>现阶段公司各个厂区团队在应对疫情所带来的困扰以及电力供应困难时，表现是非常优秀的。无论是跟当地有关部门的协调还是内部制定的应对措施上，都有相对成熟的方案与计划。现在三季度已过半，整体经营情况基本上比较明朗，所以我们对三季度也能给大家一个相对明确的业绩指引。</p> <p>对于消费电子行业，特别是对立讯精密来说，第四季度往往是一个旺季，但受限于国际经济政治局势复杂多变，影响因素较多，目前为止我还是保持谨慎乐观的态度。谢谢各位。</p>
附件清单 (如有)	<p>参与单位名称及人员姓名：</p> <p>【招商证券】： 鄢凡、程鑫、谌薇；【安联保险资管】： 杜毅；【安信基金】： 聂世林、方彬、陈鹏、李梓昊；【白犀资产】： 沈卉卉；【百年保险】： 许娟娟、蒋捷、李振亚、胡戈游；【柏瑞投资】： 蔡斯洋；【宝盈基金】： 容志能、徐鹏；【北京诚旻投资】： 谢凯；【北京煜诚投资】： 李想、贾晓新；【毕盛投资】： 王兴林；【碧云资本】： 汤礼辉；【博时基金】： 赵易、黄继晨、肖瑞瑾、陈鹏扬、汪洋、蔡滨、程沅、王诗瑶、符昌铨、张健、陈伟、郭晓林、李宜泽、金晟哲、付伟、陈耀波、柏正奇、陈显顺；【博泽资产】： 王义武；【财富聚基金】： 金成华；【财通基金】： 朱宝国、钟俊、曹玉龙、余江、夏钦；【财通证券】： 张益敏、吴姣晨、王矗、白宇；【财通资管】： 黎来论、包敦文；【晨星亚洲】： 李旭旻、孙煜正；【诚旻投资】： 尹竞超、张学军、卢淼；【澄金】： 刘文生、Echo Cui；【冲积资产】： 桑梓；【创金合信】： 周志敏、黄弢、陆迪、王妍、寸思敏；【大成国际】： 张希；【大成基金】： 岳苗、魏庆国、刘旭、方向、王晶晶、郭玮羚、黄万青、王帅、侯春燕；【大成基金国际】： 马晓魁；【大家资产】： 张凌炜、卢婷；【丹羿投资】： 陈宇；【淡水泉】： 周凯坤、陈晓生、任宇、裘潇磊、董轶；【德邦基金】： 吴昊；【鼎萨资产】： 沈文杰；【东</p>

财基金】李惠；**【东方国际资管】**王亚南；**【东方基金】**金凤、吴昊；**【东方自营】**江舟、冯洁、李威、赵梓涵、李峰；**【东吴基金】**智健、刘元海、丁戈、刘瑞、徐慢、邬炜；**【东兴基金】**张胡学、李晨辉；**【东亚前海证券】**王慧怡、王欣玉、程馨仪、彭琦、沈晓涵、朱虹、傅昌鑫；**【东证资管】**周云、李响、陈文杨、韩冬、王佳骏、沈高翔、虞圳劬、张伟锋、傅奕翔、胡伟、钱思佳；**【方圆基金】**周浩、董丰侨；**【沅京资本】**陈华良、高波、郝程程、汤晨晨；**【沅杨资产】**金晓鸣、王志强；**【复星保德信】**李文裕；**【富安达基金】**高俊；**【富邦人寿保险】**黄伟翰；**【富道投资】**石正同；**【富国HK】**张峰、彭陈晨；**【富国基金】**方竹静、徐颖真、杨栋、何信、张慕禹、汪孟海、董治国、郭舒洁、朱少醒、周宗舟、曹文俊、赵宗俊、周宁、葛佳、王菀宜、祝祯哲、李元博、孙权、胡博、张啸伟、顾飞飞、毕天宇；**【富荣基金】**李延峥；**【高毅资产】**颜世琳、邓晓峰、黄远豪、张新和；**【工银瑞信基金】**何肖颀、单文；**【光大保德信】**林晓枫、杨一飞；**【光大证券】**刘凯、蔡微未、于文龙、赵起彤；**【光大资管】**李行杰；**【广发基金】**冯骋、王颂、田文舟、孟晓、苗宇、刘娜、陈少平、王海涛；**【贵诚信托】**郝晨光、刘畅；**【国海富兰克林基金】**王飞、陈郑宇、赵晓东；**【国华资产】**王霆、韩冬伟、王庭；**【国金基金】**陈恬；**【国金证券】**樊志远；**【国君证券】**王聪、文紫妍；**【国君自营】**王添震；**【国联安基金】**魏东、高诗、林涿、张伟、韦明亮；**【国融证券自营】**沙月；**【国盛证券】**钟琳；**【国寿安保】**陈宇航、吴坚；**【国寿养老】**赵斯彤、于蕾、闫立罡、郑仁涛；**【国寿资产】**夏天；**【国泰基金】**赵大震、张阳、王琳、于腾达、姜英、李林珈、孙家旭、杜沛、林小聪、宋巨生、李海、程瑶、孙蔚、吕业青、王茜；**【国泰君安资管】**张欣；**【国泰投信】**Samantha、蔡欣达；**【国投瑞银】**马柯、黄雪雨；**【国新投资】**李缙紫、张济；**【海富通】**王经纬、杨宁嘉、刘洋；**【海通国际】**唐子隼、蒲得宇、蔡绮；**【海通证券】**李轩；**【汉和汉华资本】**李昂、张依璟；**【瀚川投资】**陆忆天；**【杭银理财】**苏诗、郑亮；**【浩成资管】**Andy Wang；**【合远基金】**陈晓蕾；**【合众保险】**王悦；**【和谐汇一】**潘东煦、林鹏、梁爽、施跃；**【河床投资】**张建宾；**【恒盈资产】**陈书勤；**【恒越基金】**赵炯；**【弘毅远方基金】**赵阳、周鹏；**【红塔红土基金】**赵耀；**【红土创新】**郑泽滨；**【泓澄投资】**张弢、刘竞远、宋熙予；**【泓德基金】**孟焱毅、时佳鑫、秦毅、季宇、于浩成；**【鸿道投资】**田畅；**【花旗银行】**Mark Li、Andre Lin、Karen Huang；**【华安基金】**刘潇、鲍清、翁启森、吴运阳、舒灏；**【华宝基金】**徐欣、丁靖斐、陈龙、闫旭、夏林锋、张金涛、贺喆、汤慧、薄玉、高小强；**【华富基金】**黄立冬；**【华润元大基金】**苏展；**【华商基金】**胡中原、王华、余懿、闵文强、彭欣杨、刘力、彭柏文；**【华泰柏瑞】**刘芷

冰；【华泰保险资管】：杨帆；【华泰证券】：李彦、陈旭东、黄礼悦、黄乐平；【华泰资产】：万静茹；【华泰资管】：丁星乐；【华夏基金】：徐恒、连骁、张帆、马新凯、高翔、郑晓辉、孙艺峻、周克平、艾邦妮、罗绍武、mianluZhao、张皓智、季新星、郑煜、刘平；【华夏基金香港】：沈旭；【华夏久盈】：李晓杰、桑永亮、王德彬；【华夏未来】：丁鑫；【汇安基金】：单柏霖；【汇丰环球投资管理】：William CHEN；【汇丰晋信】：陈平、徐犇、许廷全、程彧、范坤祥、李凡、黄立华；【汇丰前海证券】：何方、王志欣；【汇华理财】：张运昌；【汇添富基金】：陈思、杨义灿、黄耀锋、杨涛、刘伟林、李灵毓、刘闯、郑慧莲、胡奕、吴江宏、劳杰男、卞正、赵鹏程、樊勇、张朋；【惠理基金】：罗景、郑高祥、操礼艳、王剑锵、张淞；【混沌投资】：杨鸿达；【基研投资本】：高耀华；【加拿大鲍尔赛嘉】：古嘉元；【嘉谟资本】：李署；【嘉实基金】：左勇、谭丽、王贵重、孙香洁、陈涛、刘晔、梁铭超、蔡丞丰、刘杰、李涛、曹笑阅、彭民、林洪钧、王丹、卓佳亮、归凯、夏国强、胡宇飞、黄福大、张毅强、刘智琪、汤舒婷、李珍、孙帅、陈俊杰、张金涛、邓力恒、谢泽林、吴悠、郭杰、王鑫晨、吴振坤、宋阳、刘美玲、柏重波、冷传世、高群山、刘晗竹、臧金娟、姚志鹏、杨欢、栾峰、徐颖婷、洪流、张丹华、徐健荣、孔令涵；【建信基金】：王丽媛、邱宇航、江映德、李登虎、姚锦、郭帅彤；【建信养老】：陶胤至；【建信养老金】：陶静；【建银国际】：Ronnie Ho；【江苏瑞华】：刘无私；【交银人寿】：周捷；【交银施罗德】：郭斐、杨茉然、高扬、陈俊华、陆骊；【金鹰基金】：田啸；【进化论资产】：刘迪；【景林】：蒋彤、孙玮；【景顺长城】：余广、郭琳、刘苏、程振宇、刘力思、张雪薇、詹成、董晗；【静瑞资本】：朱国源；【九泰基金】：刘源、黄皓、赵田、谭劭杰、赵万隆；【玖鹏】：陈勇；【聚鸣投资】：梁世阳；【君和资本】：王瑞思；【开源证券资管】：时维佳、陈明；【凯岩投资】：王嘉慧；【康曼德资本】：扈波；【乐瑞资产】：金朝振；【瓴仁投资】：余高；【路博迈】：王舒磊；【民生加银】：孙伟、金耀、于善辉、孙金成；【民生通惠】：詹粤萍；【明亚基金】：边悠；【摩根士丹利华鑫基金】：何晓春、雷志勇、缪东航、李子扬；【南方基金】：蒋秋洁、卢玉珊、刘文良、李锦文、朱茺扬、孙鲁闽、张易、吴超、章晖、黄春逢、吴凡；【农银汇理】：张璋、凌晨、魏刚；【农银理财】：李立；【诺安基金】：蔡宇滨、陈衍鹏、童宇；【诺德基金】：周建胜；【盘京投资】：王莉；【鹏华基金】：陈璇淼、杜亮、柳黎、张华恩、肖沛、贺宁、胡颖、孟昊、董威、王威、高松、陈凯睿、梁浩、杨飞、王璐、范晶伟；【鹏扬基金】：章宏帆、王杨、叶文强、张望、邓彬彬、吴文钊、施红俊、罗成；【平安基金】：李化松、陈奕丞、张淼、朱凯；【平安养老】：蓝逸翔、周传根、丁劲、张孝达；【平安资产】：张良、马继愈；【平安资管】：彭茜、

章一丹、孙峥；【浦银国际】：沈岱；【七曜投资】：谭琦；【前海创富兆业】：刘政科；【前海开源】：张浩、詹世干、魏淳；【前海人寿】：陈志新；【钦沐资产】：吴海宁；【勤辰投资】：崔莹、刘志来；【青沣资产】：施柏均；【青骊投资】：于利强；【趣时资产】：章秀奇；【泉观资本】：方雪、jeffrey wong；【泉果基金】：刚登峰、赵诣、戴骏、李学涛、姜荷泽；【群益投信】：Paul Wang；【人保公募】：吴若宗；【人保养老】：杨通；【人保资产】：郁琦、奚晨弗；【人寿资产】：章翔、赵文龙、于理；【仁桥资产】：张鸿运；【日兴资产】：Truman Du；【融通基金】：李进、丁婉贝、关山；【瑞穗证券】：Yini Li、黄岑育、陈毅阳；【瑞银资管】：王宇轩、覃甲；【睿远基金】：赵枫、杨维舟、钟明、陈焯远、侯振新、周康林、朱璘、童卓、傅鹏博；【润晖投资】：裴愔愔；【三星资产】：唐皆丰；【上海利幄基金】：孟舒豪、严霖；【上海汐泰投资】：李佳星；【上海祺瑛投资】：王海华；【上投摩根】：李博、赵隆隆；【上银基金】：施敏佳、卢扬；【尚正基金】：张志梅；【申万宏源证券研究所】：金陵、杨海燕；【申万菱信基金】：杨翰、卜忠林；【深圳前海智腾】：尹志力；【慎知资产】：崔澎；【盛世知己投资】：侯博文；【施罗德投资】：安昀；【拾贝投资】：季语；【世诚投资】：陈之璩；【太平基金】：田发祥、林开盛、邵闯；【太平洋资产】：王喆；【太平养老】：陈伯祯、黄浩、赵琦、方昊、王书伟；【太平资产】：吴忠伟、张慕禹、秦媛媛、尹维国、庞良永、马姣、邵军；【太平资管】：薛梦馨；【太平资管 HK】：古乔艺；【泰达宏利基金】：王鹏、崔梦阳、张岩、孟杰；【泰康资产】：王嘉艺、黄成扬、邹志、赖宇鸥、马敦超、林崇平；【泰康资产管理（香港）】：杨阳；【泰信基金】：钱栋彪、黄睿东；【泰旻资产】：汤明泽；【腾讯投资】：蓝阳；【天安人寿】：曹勇；【天虫资本】：陈飞；【天风证券】：包恒星、潘暎；【天风资管】：殷成钢；【天弘基金】：张磊、申宗航、孟阳、周楷宁；【同犇投资】：李明；【万家基金】：周实、武玉迪、陈飞达；【未来资产】：白智慧、Edward Chan；【悟空投资】：陈向东；【西部利得】：温震宇；【希瓦基金】：卓亚；【相生资产】：张涛；【湘财基金】：邢毅哲；【新华基金】：陈磊、王永明、蔡春红；【新华资产】：兰宏阳、马川、耿金文、王羽展、林建臻；【鑫元基金】：李彪；【信诚基金】：郑弼禹、吴一静；【星泰资本】：屠芳平；【星展银行研究部】：Jim Au；【兴华基金】：贺业林；【兴业基金】：邹慧、张超；【兴银理财】：江耀坤；【兴证全球基金】：谢书英、谢治宇、曹娜、乔迁、徐留明、叶峰、周文波、童兰；【兴证资管】：杨亦；【旭松资管】：张泽政；【寻常投资】：杜凡；【循远资产】：刘勇、王雪峰；【亚太财险】：韩慧；【衍航投资】：庞宇超；【阳光资产】：王涛、黄抒雁；【野村证券】：李佳伶、颜维君；【野村资管】：sam sang、王淑姬；【易方达基金】：刘健维、祁禾、王坤、张胜记、蔡荣成、于博、李荣耀、

林高榜、叶曦、欧阳良琦、何崇恺、倪春尧、武阳；【银河国际资管】：刘颖；【银河基金】：杨琪、祝建辉、石磊、袁曦；【银华基金】：周书、王智伟、凌存远、王浩、周晶、郭磊、陈晓雅、贲兴振、向伊达、王利刚、王斌、王卓立；【银杏环球资本】：黄炯、张峰；【英大保险资管】：李海；【英大自营】：孙超；【盈峰资本】：张珣、蒋峰；【盈泰投资】：朱亚光；【永赢基金】：任桀、郑慧莲；【友邦保险】：黄恠炜、赵一路、孙豪；【煜德投资】：王秀平；【圆信永丰基金】：范妍、马红丽、邹维；【源峰】：耿华、张冲；【源乐晟】：吕小九、吴雨哲、蒲东君；【长安基金】：刘嘉、江山；【长城基金】：林皓、廖瀚博；【长城自营】：熊杰；【长江养老】：杨胜、钱诗翔、满臻；【长江资管】：徐婕；【长盛基金】：吴希凯、郝征、郭堃、吴达、汤其勇、王远鸿、孟棋；【长信基金】：孙玥、陆晓峰、刘伟；【长源东谷实业】：欧阳刘琳；【招商基金】：苏燕青、牛洪干、张西林、付斌、夏帅、王景、李华健、陈西中、王刚；【招商信诺保险】：刘泽宇；【招商资管】：吴彤；【招商自营】：秦勉、刘怡君；【招银国际】：伍力恒、刘梦楠；【招银理财】：郝雪梅、梁爽、赵杰；【浙商基金】：王斌；【浙商证券自营】：李昂；【正心谷资本】：廖伟吉；【中国人保资产】：刘洋；【中国人寿】：王晓娟、蔡宏霖；【中国人寿保险】：陈蓓娟；【中金公司】：李澄宁、贾顺鹤、黄天擎、李诗雯；【中金基金】：汪洋；【中金资管】：刘昊聪、李彪；【中金资管 HK】：周文菁；【中欧基金】：叶培培、袁维德、代云锋、邵洁、冯炉丹、郭睿、金旭炜、余科苗、尹苓、王培、王颖；【中融基金】：吴刚、杨鑫桐；【中泰证券】：王芳、张琼；【中天证券】：梁鹏；【中信保诚基金】：杨柳青；【中信保诚资产】：金炜；【中信建投基金】：杨广；【中信建投证券】：王凤娟；【中信建投资管】：范新、徐博、李明斯；【中信资管】：李品科、曹苍剑、郭羽；【中信自营】：林峰；【中银基金】：李建、袁哲航、严菲、李佳勋、王帅；【中邮创业基金】：李培炎；【中邮基金】：王瑶、周楠、李沐曦；【中邮人寿】：朱战宇；【中再资产】：姜通晓；【重阳投资】：赵阳；【朱雀基金】：徐斌毅；【准锦投资】：傅明笑；【遵道资产】：杨增飞；【Aberdeen】：Karl Li；【Allianz】：Jason Hsu；【Artisan Partner】：Yuan yuan ji；【Aspex】：Chun Yai Wang；【Atlantis Investment】：Chris Zhang；【Balyasny Asset Management】：Gabriel Ke；【Barings】：Salinas Zhang、Salinas；【BEA Union Investment Management】：Susanna Chui；【Blackrock】：邹江瑜、唐华、杨柳、戴惟、神玉飞；【BOCOM】：Edwin li；【BofA Securities】：Katherine Zhu、Kevin Zhang、Robert Cheng、Doris Kao；【Brilliance Capital】：石林；【Cathay Life Insurance】：Ryan Liu；【Centerline】：Tiantao zheng；【China Alpha】：滕书文；【CloudAlpha】：谢明；【CPPIB】：张雨婷；【Credit Suisse】：Yufeng Shen、Kyna Wong、Chenyu

	<p>Sun; 【Cyble Atlas】: 何松桦; 【Daiwa Capital Markets】: Kylie Huang、Jack Chen、Wayne Lin; 【Dantai Capital】: Wei Wei; 【DE Shaw】: Sherry Liang; 【Elevation】: Jeho Gu; 【Ellerston Capital】: Fredy Hoh; 【Fidelity】: 王苗子; 【Fosun HANI】: Andrew Li; 【FountainCap】: Sun xin; 【franklin templeton】: 朱国庆; 【GIC】: 许萌; 【Goldman Sachs】: Thurston Lee、Nathan Lin; 【Greencourt】: 冯家桢、汤礼辉; 【Greenwoods】: 陈昶骏、钱炳、徐伟; 【IDC】: 周扬; 【Janchor】: 马家琪; 【Jefferies】: Louisa Lu、Nick Cheng、Jacky He; 【Kadensa】: Kyle Su; 【Kadensa Capital】: Kadensa Ann; 【Keywise】: Amily Zong; 【KIM】: Wenwen Wang; 【LMR】: Francis、Jinsong Du; 【Lombard Odier】: Ashley Chung; 【Manulife】: Doris Wang; 【Marco Polo】: 黄晨; 【Marshall Wace】: Melrose Chiu; 【Millennium Partners】: Cher Chen; 【Millennium 千禧年投资】: 李哲人; 【MLP】: Eva Lu、Tianbo Yu; 【Morgan Stanley】: Sharon Shih、Samantha Chen、Lily Chou; 【NCC capital】: Willie Chen; 【Neuberger Berman】: Wayne Liu; 【Norges Bank】: Ben; 【Ocean Arete】: 孙通; 【Optimas】: Amy Geng; 【Orchid Asia】: 储凯俊、Edmond Wong; 【Pictet】: 石经纬; 【Pinpoint】: Simon Shen; 【Point72】: Roger Lin、Emily Zheng; 【Polar Capital】: Andy Chen; 【Polymer Capital】: Mark Tang、Grace Hsu; 【Power Canada】: Jonathan Zhou、Randy Zhou、Yuzhu Sun、Jun Li; 【PV capital】: Ivy Li; 【Quarktek Global】: Arthur Lai; 【Rays Capital】: 张彦琨; 【RBC】: 陈思果、余谦; Grace Hsu; 【Power Canada】: Jonathan Zhou、Randy Zhou、Yuzhu Sun、Jun Li; 【PV capital】: Ivy Li; 【Quarktek Global】: Arthur Lai; 【Rays Capital】: 张彦琨; 【RBC】: 陈思果、余谦; 【RWC】: Huanlong Chen; 【schroders】: david yeh、jack lee; 【tairen】: Gun; 【Tairen Capital】: 范刚; 【TCL 投资】: 尤娜; 【Templeton】: 孙通; 【Torq Capital】: Tina Xu; 【Triata Captial】: Gloria Yu; 【Trivest】: Wang qiqi; 【TRP】: Jodie; 【tt international】: 蔡静敏; 【UBS AM】: Alex Chang、Rick Chang; 【UG Investment】: Irene、David; 【Vontobel Asset Management】: Eric Li; 【Willing Capital】: Devin Hou; 【WT Asset】: 叶浩。</p>
日期	2022 年 8 月 28 日