

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：2023-005

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8月29日 20:00-21:30
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；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>一、财务总监吴天送先生对2023年上半年财务状况进行说明</p> <p>2023年上半年，全球宏观经济持续低迷，欧美国家通货膨胀、地缘政治等外部因素影响造成消费者购买力下降；美联储的不断加息造成美元融资成本的上升；虽外部环境带来的挑战不断，但公司经过上半年积极的开源节流，在短、中、长期的战略指引下，在报告期内各主要板块均取得不错成绩。上半年公司实现营收 979.71 亿元，同比增长 19.53%，归母净利润 43.56 亿元，较上年同期增长 15.11%，扣非净利润 41.54 亿元，同比增长 22.48%。</p> <p>公司上半年毛利率为 10.64%，较去年同期略有下降，主要有几点原因：一是汇率影响，部分产品认列存货成本发生在去年年末，人民币汇率较 Q1 出售时的汇率高，压缩 Q1 利润率空间；这种情况在 Q2 已经改善，因此 Q2 环比利润率是提升的，但整体 H1 仍然受 Q1 的情况影响；此外，上半年受市场大环境影响，消费动能不足，产能利用率同比略有下降，导致营业成本摊销分配到各个产品的成本变大；从产品结构上看，同比增长点主要体现在 TM 模组及系统组装等低毛利率的产品上，所以一定程度上拉低了毛利率。受毛利</p>

率下降及美元加息的影响，公司上半年净利润率为 **4.82%**，较去年同期也稍有所下滑。

在偿债能力方面，公司上半年的负债率为 **56.97%**，较上年期末的 **60.38%**降低了 **3.41%**，主要是存货较同期减少，增加了现金流，及股东权益较同期增加。存货年初时为 **373 亿**，6 月底余额为 **251 亿**，下降了 **122 亿元**，主要是去年底的消费电子策略备货在上半年实现了销售。

上半年的有息负债为 **480 亿**，较 **2022 年底的 328 亿**增加 **152 亿元**，原因为：**1、**为下半年电子产品的旺季策略备货准备资金；**2、**现有产品迭代技改及新项目投资需求增加融资，其中美元贷款比例约 **15%**，美元贷款利率由年初的 **5%**升到 **6%**，在借款金额增加和美元贷款利率上升的背景下，公司上半年的利息费用 **7.03 亿元**较同期的 **4.19 亿元**增加 **2.84 亿元**，另外上半年金融资产终止确认收益为损失 **3.67 亿元**，较去年同期的损失 **0.8 亿元**增加了 **2.87 亿元**，主要原因为美元升息及金额增加所造成。

在经营活动产生的现金流量净额方面，上半年为 **88.14 亿**，较去年同期的 **24.23 亿**增加 **263.74%**，主要因销售规模扩大回款增加，此外，应收帐款周转天数由去年同期 **52.4 天**降到 **42.9 天**，存货余额由年初的 **373 亿**下降到 **251 亿**。因此也优化了公司的自由现金流，从去年同期的流出 **52.7 亿**到今年上半年的流入 **22.1 亿**，资本支出明显受控。

公司上半年度销管研费用占营收比为 **6.18%**，较去年同期的 **7.17%**降低了约 **1%**，整体费用率呈下降走势，主要因公司不断优化组织和系统流程，提质增效，但研发费用仍较去年同期有所增加。

报告期内，公司财务费用为 **6,843 万元**，较去年同期的 **2.51 亿**降低了 **1.83 亿元**，主要在存款利息收入及汇率波动导致的汇兑收益增加，同时也覆盖了利息支出的增加额。针对汇兑的部份，已实现汇率评价，加上相关的避险操作，上半年汇兑产生的利益，整体大概有 **4 亿**左右。

最后，感谢大家在如此挑战的大环境下持续关注立讯、支持立讯，有如大家在财报中看到的优化和改善，这是所有立讯人共同努力的结果。当然，我相信我们仍有很大的改善空间，作为财务机能，我们会持续将这项工作做实、做细，争取用更好的成绩回馈大家！

二、董事长、总经理王来春女士针对 2023 年上半年经营情况进行说明

回顾 2023 年上半年，地缘政治冲突、供应链挑战、宏观经济低迷等等，虽面对诸多的挑战，但通过提升内部管理的效能，强化在产业链中的优势和领先地位，稳扎稳打，我们依然取得了不错的成绩。

在消费电子板块，因为过去三年 PC 类产品存在提前消费的情形，导致报告期内电脑互联产品及精密组件业务存在小幅下滑，但公司持续发挥业务拓展及成本管控的优势，精进内部管理，相关业务质量在报告期内得到持续提升。手机市场主力产品相对稳健，客户对我们的认可也逐年在份额和业务的成长上得到体现，所以我们在手机业务未来几年的成长充满信心。除此之外，在其他可穿戴类智能设备、耳机等核心消费类电子产品领域，今年整体市场受到宏观经济的影响比较大，但我们的表现也一直是领先市场，我们的份额在持续提升，同时在工艺、制程和管理上仍在不断优化，对于团队取得的成绩我是非常满意的。未来随着新机和新产品的陆续推出，尤其是 MR 这种全新平台化的产品给产业链带来了潜力和价值空间，因此我们非常看好消费电子板块未来的增长。一直以来，立讯凭借在核心零部件及系统组装上独有的能力，一定能够给市场、给客户创造更大的价值。

汽车业务板块今年上半年营收同比增长 51.89%。公司依托过去十余年建立的汽车线束、连接器、智能座舱、自动驾驶等多元化产品布局，以及在消费电子领域所积累的快速迭代和成本管控能力，不断深入与各主机厂的交流。目前随着与各品牌车企策略合作的落地和 Tier 1 零部件项目的开展，汽车业务已经进入高速发展的阶段，跟随着未来十年中国汽车蓬勃的发展趋势、以及中国汽车制造力量在全球扮演越来越重要的角色，我们通往全球 Tier 1 前十的路径也越来越清晰明朗。

通讯板块今年上半年实现营收 61.37 亿元，同比增长 68.42%。在通讯业务中，我们以零部件为核心和基础，制定了“核心零部件+系统级产品”双驱并进的战略，在技术和市场上的布局越来越深，并与通讯领域海内、外客户长期保持稳定的合作关系。近两年来，我们更加广泛和深度地参与了国内、外头部客户的研发项目，无论是在高速连接器、连接线、光模块、电源管理、热管理、射频等核心零部件产品界面，还是客户定制化的系统级产品，我们都以优异的表现持续收获海内、外客户的高度认可。与此同时，我们也一直秉持“应用一代、开发一代、预研一代”的策略，在产品研发、技术突

破、精密制造等方面不断精进，相信未来随着 5G、AI 应用的持续渗透，公司通讯产品将在新的技术趋势中持续受益，同时也为新技术的创新深度赋能。

总体而言，虽上半年大环境所带来的困难和挑战依然不少，但立讯还是交出了一份满意的答卷，这离不开团队的不懈努力和夜以继日的奋斗，同时也要感谢每一位投资人朋友一如既往的支持。

三、公司管理层与投资者互动交流

1、消费电子行业大环境不佳的情况下，如何看待头部客户的新品上市情况？

答：从过去半年的市场来看，我觉得立讯所服务的核心头部品牌客户的表现还是比较坚挺的，特别是核心产品。从持续与一线的市场、客户沟通的经营者角度，综合海内外 H1 的情况，我相信头部客户在下半年新品上市的阶段中，各产品品类均会保持较理想的表现，市场销售数量同比预计持平，甚至可能有 5% 的增长规模，相较 H1，下半年的增长更加有信心。

2、请公司分享一下未来几年在汽车零组件领域的发展思路、成长趋势以及客户选择方面的考虑。

答：我们早在 2008、2009 年便进入汽车领域，以 Tier 2 的身份学习和了解市场，一直到现在，我们已经在汽车零部件领域深耕了十年有余。现在汽车领域几类产品当中，除稳健发展的汽车线束和连接器产品外，自动驾驶和智能座舱的域控制器相关产品以 OEM 和 JDM 的模式为主，因为我深信将来自动驾驶和智能座舱部分主机厂会自主掌握开发能力，但在此之前，还存在一些 ODM 业务的空间，而一旦主机厂在技术力量上逐渐覆盖以后，释放出来的就是 OEM 跟 JDM 业务。因此我们没有过多投入 ODM 的能力，而是把重点放在 OEM 和 JDM 上，所以这部分业务的发展思路与消费电子相近。此外，跟消费电子相类似的汽车产品，比如无线充电或是传统跟电源相关的品类，我们都以头部客户带动的方式进入，包括在小电机、电驱部分。从目前的情况来看，我们抓住了非常多的出海口，但现在大部分的商业价值还没完全发挥，因此我们预估 2024-2025 年将是正常的成长期，但在 2025 年之后，汽车 Tier 1 业务有望得到真正爆发，它的成长将会高于目前公司整体增速，也高于中国汽车成长的基数。

在客户方面，得益于我们在消费电子领域所积累的口碑，汽车领域的客户对立讯都是持欢迎、开放的态度，包括海外的头部新能源汽车品牌以及国内的新势力品牌，对于立讯来说都没有商务上的障碍，同时我们也不会刻意去挑选客户，我们会根据现有的资源以及客户的需求综合判断优先服务哪个客户或哪个产品线。

3、请问公司对大客户 MR 产品及相关行业的展望？

答：很抱歉我们不方便针对客户产品具体情况发表评论，但对于长期的市场发展，我们保持信心。站在产品供应链厂商的角度，我们认为，头部品牌产品的研发和推广，有助于加深整个市场关于 MR 产品软件及硬件层面的认知。对于那些兼具市场影响力和产品软硬件创新力的客户，公司希望能够争取更多合作机会，精进自身能力。

未来，通过消费者基本需求的系统性满足，以及零部件成本的进一步优化，MR 产品降本空间及速度都是值得期待的。整体而言，如果 MR 产品端成本及应用平台建设成本均得到有效控制，那么有机会建立起一个千万级规模的市场。只是这个时间不能完全明确。可能至少需要两到三代产品迭代的时间，MR 产品离“世界精品”的目标才更近一步，同时更多的行业玩家才深度参与进来。

4、请问立铠上半年营收增长的原因及下半年的规划？

答：虽然电脑、平板市场的需求降低给立铠的传统产品带来了一定的压力，但是通过近年来立铠在制程创新、管理创新以及新业务的导入这三方面的持续优化，立铠不仅达到了我们年初的预期，甚至超出预期引入了新的客户并开拓了新的市场。就此趋势发展下去，我觉得立铠在下半年及未来两三年会表现得更好。

5、请问公司在通讯板块高速连接线上的布局如何？

答：公司通讯产品主要是三个类别，且目前在市场上发挥良好：一个是高速互联，其中包括一部分的光模块；一个是散热；一个是电源，目前也已经开始大批量出货。就这三类产品来讲，由于每个客户需求不同，选择的技术程度不一样，比如说 800G 的高速互联产品，某一客户可能用的多一点，其他客户可能稍微保守一点，所以整体上很难用一个绝对值去评价市场。但可以分享的是，在未来 3~5 年，我们的通讯板块会有非常快且高质量的发展，在这段时间

里，我们的市占率也并不会达到会让大家担心的饱和状态。

6、汽车产品的获利情况和未来趋势如何？

答：获利率的情况要区分产品类别。比如线束连接器比目前平均的产品获利能力更强一些；OEM 和 JDM 模式的系统集成产品，比如域控制器，跟我们消费类电子的平均水平差不多；从总体趋势来看，未来 3-5 年虽然处于业务的爆发期，但因为目前我们很多汽车产品单价的绝对值较高，比如整套高低压线束连接器、域控制器等，从获利能力来讲，即使到 2027 年，获利的能力还是处于爬坡状态。

7、请问公司在通讯板块上的收入拆分以及未来的成长动能？

答：就目前而言，通讯板块的收入大概有 1/4 在海外，3/4 在国内。但在明年，增长过半都是在海外，所以未来的收入增长在海外的比例会更高，主要还是在高速互联产品和散热产品上。除这两类产品外，电源模块和光模块也会在未来带动板块的成长。

8、请问汽车主要产品和客户情况？

答：我们不便评论具体客户具体产品情况。可以分享的是，凭借在产品和业务端的能力和准备，我们完全有能力去争取客户端的业务机会，也会根据自身精力资源情况来决定争取 A 点或 B 点。我们具备汽车线束、连接器、智能驾舱、智能驾驶等完整的产品能力和储备，也能够为客户提供高价值的产品服务。

9、如何看待大客户未来供应链转移趋势？

答：一直以来市场都是很现实的，地区不是第一要素，重点在于谁能为客户提供更有竞争力、创新性的产品，中国制造业及“卫星服务商”有着沉淀多年的坚实基础，未来将有越来越多的中国产业链有能力与全球头部产业链较量，所以我觉得中国企业在这方面还是有很多机会。

10、留意到公司毛利率环比指标有所提升，请问未来这种情况是否能够得以延续？

答：从公司整体经营面上看，未来的几个月，基于对团队内部

改善的了解以及对市场趋势的判断，我们认为公司接下来的成长性相较于今年前八个月而言会更好。

11、请问公司发展汽车业务的挑战是什么？

答：立讯在汽车电子方面的机会可以参考我们 2017 年的消费电子业务，在汽车业务上，我们在未来很长一段时间都会保持高速增长。我们应该感谢中国在 Smart EV 上的成长，正是有了这个大趋势，我们才能把握住相关的机会。目前，立讯在汽车业务的挑战主要来自于电子物料的采购，老牌的国际 Tier 1 厂商在芯片及部分电子物料的采购价格上比我们更具优势，基于此，在部分相同的产品线上，我们比老牌的头部同业厂商利润率略低 2-3 个点。因此，我们利用了较多时间去拜访国际领先的芯片和物料厂商，让他们认识立讯、支持立讯，经过一年多的努力，我们已经取得了一定实质进展，未来会继续努力争取更好的机会。

12、请问客户针对其新老产品的供应商选择标准是否存在差异性？

答：客户在新老产品的供应商选择标准上并没有严格的界定或区分，但对于像立讯这种集成能力、服务能力都相对较强的厂商而言，在进入每个产品领域前会预先做好全面评估，所以往往能帮助客户在运营、NPI、量产等阶段更快速的解决问题，甚至给客户提出创新性意见，辅助客户的创新得以快速落地。因此，客户在供应商份额分配时，会更倾向于能带来隐形价值的公司。

13、公司半年度消费电子毛利率有所下滑，主要是基于什么原因？

答：今年上半年，受大环境影响，市场整体需求普遍弱于预期，但在去年年底公司为下一年度储备资源时，依旧是参照常规状态进行准备，这导致部分属于非生产性的固定开支无法得到有效摊销，基于这个投入产出比的差异，消费电子板块的部分财务指标会有所影响。我们相信，即使在最困难的时候，公司仍然有信心做到比自己预估的状态更好，比同业更优。

14、请问公司通讯板块在北美的布局及未来的展望？

答：我们高速互联相关的产品在行业里得到了大部分需求终端

客户的认可，公司也获得了更多的商业机会。我们通讯板块未来的海外业务相对而言不会有其他的障碍，毕竟当你的技术能得到市场认可的时候，其他的障碍会被随之弱化。目前不存在我们想去服务但是被客户拒绝的情况。

15、目前汽车线束、充电枪以及域控制器等产品在海外的业务进展情况如何？

答：目前这几块产品主要是跟国内的客户合作非常多，目前我们的资源也有限，因此这几块产品的海外业务拓展主要集中在北美新势力头部客户上。

16、是否会因为汽车消费电子化而导致汽车零部件价格下降？

答：虽然汽车逐渐呈消费电子化，但汽车毕竟是安全件，是消费者要长时间持续使用的产品，因此，并不会因为消费电子模块、功能和销售模式的介入而弱化车规的要求，也不会带来产品功能、品质标准的降低。因此，不存在相关情况。

17、公司如何看待智能可穿戴产品的未来成长？

答：当初公司进行前瞻性布局，是想要把有限的资源，服务于未来可期的产品。鉴于全球消费者测血糖、血氧等健康监测刚性需求持续存在，整个市场对于智能手表的健康相关功能充满期待，该类智能可穿戴产品的未来成长空间明朗。我们期待健康监测方式能够持续创新优化，为智能可穿戴产品带来更大的发展空间。关于智能可穿戴产品的健康监测新功能，仍需经过多方监管机构的测试验证环节，才能最终落地。

18、立讯的汽车业务产品线非常多，有些市占率较高，但也有些产品属于后进者且市场处于竞争比较激烈的状态，请问公司这类产品未来业务拓展的核心竞争力是什么？

答：立讯在走入消费电子领域的时候面临的商业环境比现在汽车业务所处的环境更挑战，而我们都可以做出立讯精密今天在消费电子领域的成绩，所以在汽车领域里我更加坚信可以做得更好，目前国内汽车主流车厂选择供应链策略伙伴最看重的是要具备消费电子的经验，原因两点：一是速度、另一个是成本管控；目前我们汽车业务和产品线覆盖主要在国内，且我们对自身在消费类电子的

	<p>经验、响应速度和成本管控方面在国内同业中的优势是非常有信心的。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>【安联保险】: 任智宇【安联保险集团】: Stephen Chow;【安信基金】: 陈鹏、聂世林、李梓昊;【安信证券】: 熊迪玮;【白犀私募基金】: 沈卉卉、施平川;【百川财富】: 唐琪;【百年保险】: 许娟娟、蒋捷;【宝盈基金】: 容志能;【保德信证券】: 林哲宇;【鲍尔赛嘉(上海)投资】: 周俊恺;【北京诚旻】: 谢凯、张萌;【北京澹易】: 柳洋;【碧云资本】: 汤礼辉、Susie、冯家桢、姚毓林;【博道基金】: 史伟;【博鸿投资】: 蔡成吉;【博时基金】: 唐亮、赵宪成、姚爽、陈伟、孙少峰、符昌铨、魏立、吴鹏、蔡滨、王冠桥、董阳阳、陈鹏扬、赵易、王赫、陈曦、肖瑞瑾;【博裕景泰】: 余高;【博裕资本】: Ruofan FANG;【财通证券】: 林承瑜、朱陈星、黄梦龙、张益敏;【财通资管】: 黎来论、虞圳劬、张文君;【常春藤资产】: 程熙云;【晨星(亚洲)】: 李旭暘 (Phelix Lee)、孙煜正 (Zachary Seng);【承周资产】: 王正清;【乘安资产】: 周垚煜;【澄明资产】: 张钧;【冲积资产中心】: 桑梓、赵阳;【翀云私募基金】: 俞海海;【创金合信】: 李晗、李龔、周志敏、王鑫、郭镇岳、陆迪、李游;【淳厚基金】: 翟羽佳、钟臻;【大成基金】: 徐一清、黄万青、齐炜中、方向、郭玮羚;【大和资本】: Claire Lin、Kylie Huang;【大家资产】: 苗丰、卢婷、徐博、王凤娟;【大摩】: 李子扬;【淡马锡富敦】: 王宇轩;【淡水泉投资】: 陈晓生、丁湛镭、董轶;【鼎萨资产】: 沈文杰;【东北证券】: 李亚鑫;【东财基金】: 李惠;【东方基金】: 张博;【东方证券】: 江舟、张倩盈、韩潇锐;【东方资管(国际)】: 夏滕磊 Terry Xia;【东海基金】: 王亦琛;【东海证券】: 易尚;【东恺投资】: 冯洁;【东吴基金】: 徐慢、刘元海、刘瑞;【东吴证券】: 陈伟斌、黄细里、卞学清、刘欣瑜;【东兴基金】: 张胡学;【东亚前海证券】: 彭琦;【东阳资管】: 赖昱璋;【东鹰投资】: Irene Wang、Wade Lin;【东证资管】: 廖家瑞、胡伟、王佳骏;【敦和资产】: 盖婷婷、李乾;【东兴基金】: 张胡学;【东亚前海证券】: 彭琦;【东阳资管】: 赖昱璋;【东鹰投资】: Irene Wang、Wade Lin;【东证资管】: 廖家瑞、胡伟、王佳骏;【敦和资产】: 盖婷婷、李乾;【方正富邦基金】: 衡攀宇;【方正证券】: 肖超、钟琳、邓迪飞;【丰琰投资】: 吴广;【沅杨资产】: 金晓鸣、王志强;【复华证券】: 廖伟吉;【复霏投资】: 霍军;【复胜资产】: 戴卡娜;【复星保德信人寿】: 杨婷;【复星财富】: 李晓翀;【富安达基金】: 李昂;【富敦投资】: 张子钊;【富国基金】: 胡博、谢家乐、孙权、朱少醒、周宁、王园园、刘莉莉、闫伟、张啸伟、李延峥、毛运宏;【高澈投资】: 蒋明甫;【高观投资】: 林崑浩;【高盛公司】: Nathan Lin、Thurston Lee、张璇、郑宇评;【高毅资产】: 甘骏、张新和、罗晓迪、孙庆瑞、邓晓峰、赵浩;【格林基金】: 李玉杰;【巨曦】: 朱登科;【工银瑞信基金】: 曾剑宇、万力实;【固禾】: 文雅;【光大保德信基金】: 林晓凤、杨一飞;【光大永明人寿】: 沈繁呈;【光大证券】: 蔡微未、韩冰、刘勇、刘凯;【光大证券资产】: 尚青、李行杰;【广东民营投资】: 陈泰诚;【广发股份】: 陈诗慧;【广发基金】: 赵古月、刘娜;【广发证券】: 郇正林、赵什、张晓雅、刘文靓;【广州由榕】: 欧可升;【国海富兰克林基金】: 陈郑宇、杜飞;【国华兴益保险】: 易景明、韩冬伟;【国际信托】: 刘白;【国金基金】: 多飞帆;【国金证券】: 樊志远、楼韬、曾萌、邵广雨、李皓、戴东哲、刘妍雪、应明哲、崔琳雪;【国开证券】: 杨焱予;【国联安基金】: 韦明亮;【国联产业投资基金】: 陈祖睿、梁廷;【国融证券】: 刘聪;【国寿安保基金】: 李捷、闫阳、宋易潞;【国泰财产保险】: 曲南;【国泰基金】: 李林珈、杨飞、高司民、张阳、赵大震、杜沛、于腾达、程瑶、</p>

李海;【国泰君安证券】: 黄行辉;【国泰君安资管】: 肖凯、郑伟、高俊、李煜、陈思靖、张圣鸿;于腾达、程瑶、李海;【国泰君安证券】: 黄行辉;【国泰君安资管】: 肖凯、郑伟、高俊、李煜、陈思靖、张圣鸿;【国投瑞银基金】: 马柯、马柯、朱益青;【国投泰康信托】: 高博远;【国新证券】: 成松涛;【国信证券】: 章耀;【果实私募】: 蔡红辉;【海宸投资】: 俞夏雨奇;【海创投资】: 谢涵涛;【海富通基金】: 王经纬、宫衍海、刘海啸、范庭芳;【海通国际证券】: 尚小琳、唐子隽、蒲得宇;【海通证券】: 潘亘扬、李轩、张晓飞;【韩国投资公司】: 王文文;【韩华投资】: 孙雨竹;【瀚川投资】: 陆忆天;【杭银理财】: 薛翔、郑亮;【杭州重湖】: 侯敬梧;【好买财富】: 邹帅;【浩成】: Dino Chen;【灏霁】: 王若擎;【合远私募基金】: 陈晓蕾;【合众资产】: 张看;【和谐汇一】: 韩冬、潘东煦、梁爽、林鹏、施跃;【和谐健康保险】: 朱之轩、霍霄;【荷宝基金】: 唐琳;【鹤禧私募基金】: 李峥嵘;【恒安标准人寿保险】: 张宇;【恒德投资】: 王凡;【恒远资本】: 张立东;【恒越】: 杨藻、赵小燕;【弘尚资产】: 江凡;【红塔红土基金】: 李绪凯;【红土创新基金】: 郑泽滨;【宏利基金】: 崔梦阳;【泓澄投资】: 徐哲桐、金善玉;【泓德基金】: 孟炎毅;【鸿达金控】: Christina Shi;【鸿盛私募】: 丁开盛;【花旗银行(中国)】: 关天玥;【华安基金】: 鲍清;【华安证券】: 陈重伊;【华宝基金】: 涂围、吴心怡、陈龙、卢毅、张金涛;【华创证券】: 高远、岳阳;【华福证券】: 吴小佳;【华富基金】: 陈奇、孙浩然、薛辉蓉;【华美国际投资】: 张丁丁;【华能贵诚信托】: 黄凯立、刘畅、刘耘州、韩一辰、郝晨光;【华商基金】: 彭雾;【华泰柏瑞基金】: 李春、杜聪;【华泰保兴基金】: 尚烁辉;【华泰证券】: 陈旭东、黄礼悦、阳桦、李彦、丁宁;【华泰资产】: 万静茹、蔡轩;【华泰资管】: 刘瑞;【华西基金】: 李健伟;【华夏基金】: Mainlu zhao、马生华、艾邦妮、罗绍武、周克平、郑晓辉;【华夏未来资本】: 丁鑫;【华兴证券】: 刘金羽;【汇安基金】: 单柏霖;【汇丰环球投资】: William Chen;【汇丰晋信基金】: 许廷全、徐犇、周宗舟、李凡、周克平、郑晓辉;【华夏未来资本】: 丁鑫;【华兴证券】: 刘金羽;【汇安基金】: 单柏霖;【汇丰环球投资】: William Chen;【汇丰晋信基金】: 许廷全、徐犇、周宗舟、李凡、陈平;【汇丰银行(中国)】: Steven Wang、Frank He;【汇华理财】: 张运昌;【汇泉基金】: 陈苏;【汇升同道资产】: 刘晟;【汇添富基金】: 左剑、李灵毓、劳杰男、樊勇、徐志华、孙丹、黄耀峰、张朋;【惠理海外投资】: 龙铮、罗景;【惠理集团】: Gilbert Wong;【惠升基】: 王卓尔;【混沌投资】: 何欢;【加拿大鲍尔公司】: 古嘉元;【嘉合基金】: 丁俊枫;【嘉实基金】: 卓佳亮、赵昌昊、王贵重;【坚果】: 庞宇翔;【建信基金】: 姚锦、黄子凌、江映德;【建信养老金】: 陶胤至;【建银国际(控股)】: 苏林、袁哲飞;【江苏瑞华投资】: 刘无私、李浩鹏;【江苏沙钢】: 毛龙飞;【江信基金】: 王伟;【交银人寿保险】: 周捷、王玉英;【交银施罗德基金】: 于畅、郭斐、何帅、高扬;【金恩投资】: 林仁兴;【金斧子自营】: 何敬;【金鹰基金】: 吴海峰;【金友创智资产】: 徐智;【锦成盛资产】: 王懿晨;【锦天成基金】: 张济鹏;【泾溪投资】: 方彦、柯伟;【精砚私募基金】: 何云峰;【景林资产】: 蒋彤、徐伟、孙玮;【景顺投资】: 林思聪;【景顺长城基金】: 刘彦春、刘力思;【璟镛投资】: 焦庆;【静瑞私募】: 朱国源;【九泰基金】: 黄皓、黄振威、赵万隆、刘源、何昕;【玖鹏资产】: 康泽昊、陈勇、熊林、郭鹏飞;【玖稳资产】: 宋涛;【巨子私募】: 诸文洁;【聚鸣】: 惠博闻、唐权喜;【聚鸣投资】: 史书;【君康人寿保险】: 宋强磊;【开域资本】: 陈鹏宇;【兰馨亚洲投资】: Roger Chu;【里思资产】: 李天骄;【立格资本投资】: 李学来;【利幄私募基金】: 孟舒豪;【瓴仁私募基金】: 何文婷、祝子瀚、丁靓;【聆泽投资】: 沙小川;【领骥投资】: 方力;【马可波罗资管】: 黄晨;【马来西亚国库控股】: 崔鹏翔;【麦格理

银行】: Cherry Ma、Gordon Ho;【民生加银基金】: 郑爱刚、孙金成、王亮、王悦;【民生通惠资产】: 黄岑安;【民生证券】: 吕天赐、陈彦宇;【名禹资产】: 王友红;【明河投资】: 姜宇帆;【明煌投资】: Nina Huang;【明亚基金】: 陈思雯;【摩根大通】: 许日、刘叶、王悦;【民生通惠资产】: 黄岑安;【民生证券】: 吕天赐、陈彦宇;【名禹资产】: 王友红;【明河投资】: 姜宇帆;【明煌投资】: Nina Huang;【明亚基金】: 陈思雯;【摩根大通】: 许日、刘叶、冯令天;【摩根士丹利】: Samantha Chen、Sharon Shih;【南方基金】: 应帅、尹力、吴凡、李锦文、竺绍迪、陈卓、罗安安、孙鲁闽、刘文良、章晖;【南京双安资产】: 唐聪;【宁银理财】: 王俊;【宁涌富私募】: 黄盼盼;【农银汇理基金】: 张璋、王皓非;【挪威银行】: Ben;【诺安基金】: 李晓杰;【盘京投资中心】: 王莉;【磐厚动量】: 胡建芳;【鹏格斯资产】: Stanley Ip;【鹏华基金】: 陈凯睿、胡颖;【鹏扬基金】: 章鸿帆、伍智勇、罗成、叶文强;【平安基金】: 李化松、张淼;【平安养老保险】: 蓝逸翔、丁劲、高高;【平安资产】: 张良、彭茜;【璞远资产】: 魏来;【普徠仕投资】: Jodie Huang;【前海辰星私募】: 严冬冬;【前海开源基金】: 魏淳、肖立强、张浩;【前海联合基金】: 韦岸;【乾成资本】: 于亚飞;【钦沐资产】: 童海川;【勤辰企业咨询】: 刘志来;【沁源投资】: 傅明;【青骊投资】: 苏雪晶;【趣时资产】: 滕春晓、章秀奇;【泉观资本】: 方雪;【泉果基金】: 李学涛;【筌筌】: 郑峰;【群益证券】: 洪玉婷;【人保资产】: 奚晨弗、华旭桥、刘洋、孙秋波、吴若宗;【仁桥(北京)资产】: 张鸿运;【融通基金】: 郭晓莹、李进、关山;【锐方私募】: 王俊兹;【瑞信证券】: 沈宇峰;【睿德信投资】: 肖斌;【睿郡资产】: 刘国星;【睿远】: 杨维舟;【润晖投资香港】: 裴愔愔、刘京;【润时私募】: 雷鸣;【森林湖】: 孙海连;【山海资产投资】: 王鑫成;【山西证券】: 薛昊天、胡德军;【山楂树资产】: 汤权银;【善思投资】: 詹世乾、郑建鑫;【上汽顾臻资产】: 黄婷;【上投摩根基金】: 李昂、李博;【上银基金】: 惠军、卢扬;【尚正基金】: 张志梅;【申万宏源】: 杨海晏、金陵、王奕飞、刘洋;【申万菱信基金】: 卜忠林;【慎知资产】: 崔澎;【盛钧投资】: 童胜;【盛世景资产集团】: 张佳林;【盛松投资(香港)】: 王小松;【石锋资产】: 冯云泽;【拾贝投资(北京)】: 陈俊、季语;【世诚投资】: 陈之璩、夏骏;【是君弘投资】: 段倩;【首创证券】: 韩杨;【盛钧投资】: 童胜;【盛世景资产集团】: 张佳林;【盛松投资(香港)】: 王小松;【石锋资产】: 冯云泽;【拾贝投资(北京)】: 陈俊、季语;【世诚投资】: 陈之璩、夏骏;【是君弘投资】: 段倩;【首创证券】: 韩杨;【私享基金】: 庄凯源;【四叶草资产】: 郑步青;【太平基金】: 田发祥;【太平洋保险】: 陈永亮、沈维、喻春琳、吴晓丹;【太平洋资产】: 王喆、张玮;【太平养老保险】: 黄浩;【太平资产】: 孟欢;【泰康养老保险】: 张斯莹;【泰康资产】: 赖宇鸥;【泰昇私募】: 李伟驰;【泰信基金】: 黄睿东;【天安人寿保险】: 曹勇;【天风证券】: 包恒星、潘暎;【天风资管】: 殷成钢;【天弘基金】: 申宗航、张磊;【通用】: 潘澍阳;【同犇投资中心】: 林烈雄;【同泰基金】: 陈宗超;【万家基金】: 陈飞达;【万泰华瑞投资】: 何之渊;【未来资产】: Edward Chan;【西部利得基金】: 刑毅哲、陈蒙;【西部证券】: 杜威;【西南证券】: 吴奕霖、刘淑娴、徐一丹;【汐泰投资】: 朱纪刚、袁淑文;【希瓦私募基金】: 田鹏鹏;【熙山资本】: 余继刚;【禧弘投资】: 寇剑波;【相聚资本】: 古铭晏;【相生资产】: 张涛;【新华基金】: 王永明、陈磊;【新华资产】: 王羽展;【鑫然投资】: 庄椀筌;【鑫焱创业】: 陈洪;【鑫元基金】: 施欣彤;【信达澳亚基金】: 童昌希、罗晨熙;【信达证券】: 郭一江、李星全;【星展银行(中国)】: Jim Au;【兴合基金】: 候吉冉;【兴华基金】: 贺业林;【兴全基金基助】: 吴钊华;【兴业基金】: 高圣、肖滨、胡宸睿;【兴业证券】: 李晓康、姚丹丹、陈俊哲;【兴业证券资产】: 杨亦;【兴银理财】: 江耀堃;【兴

证全球基金】：虞淼、沈安妮、乔迁、钱鑫、谢治宇、童兰、薛怡然、叶峰、曹娜、谢书英；【兴证证券资产】：匡伟、范驾云、郑方镛；【寻常(上海)投资】：杜凡；【亚太财产保险】：韩慧；【阳光资产】：王涛；【野村证券】：颜维君、李佳伶；【一丰私募】：李国盛；【彝川资本】：张淞；【易方达基金】：杨宗昌、胡云峰、欧阳良琦、陈广瑞；【易米基金】：杨臻；【益尚资本】：Merry peng；【溢嘉私募基金】：李肖聚；【毅木资产】：陈锡伟、祝俭；【懿坤资产】：钱培欣；【银河基金】：鲍武斌、祝建辉；【银河证券】：翁林开、王子路；【银华基金】：周晶、王浩、杜宇；【银杏资本】：黄炯；【懿坤资产】：钱培欣；【银河基金】：鲍武斌、祝建辉；【银河证券】：翁林开、王子路；【银华基金】：周晶、王浩、杜宇；【银杏资本】：黄炯；【英大国际信托】：徐天娇；【盈峰资本】：张珣；【赢舟基金】：陈佛华；【永赢基金】：郑奇波、张海啸；【涌德瑞炬(青岛)】：钱靖；【涌容(香港)资产】：王震；【邮基金】：吴尚总；【友邦保险控股】：赵一路；【煜诚投资】：贾晓新；【煜德投资中心】：王秀平；【誉辉资本】：郝彪；【圆方资本】：张浩；【圆信永丰基金】：邹维、马红丽、陈臣；【源峰基金】：张冲；【源乐晟】：吴雨哲、梁皓；【源乐晟资产】：卢奕璇；【远信私募】：谢振东、徐毅梁、王汉学；【远雄人寿保险】：刘舜逢；【运舟】：米茂硕；【运舟私募基金】：周应波；【泽兴私募】：李思远；【长安基金】：刘嘉、徐小勇；【长城基金】：陈良栋、韩林、廖瀚博、杨维维、林皓；【长城证券】：邹兰兰；【长江养老保险】：杨盛、杨小林；【长江证券】：蔡少东、杨洋、冯源；【长江资管】：赵鑫鑫；【长盛基金】：吴达、汤其勇、许利天、侯智中；【长信基金】：陆晓锋、孙玥；【招商基金】：陈西中、蔡宇滨、吴潇、王奇玮、张西林、牛洪乾；【招商信诺】：刘泽宇、郁琦；【招商证券】：鄢凡、楚昱、王恬、程鑫、谌薇；【招商资管】：吴彤；【招银国际证券】：刘梦楠 Claudia Liu；【祺璞投资】：王海华；【正心谷实业】：李明；【正圆私募】：张荟慧；【智诚海威资产】：陈丹丹；【中兵财富】：龙耀华；【中电科投资】：王茜莹；【中国国际金融】：李澄宁、李虎、贾顺鹤、汤杰；【中国人民养老保险】：匡恒、孙楠；【中国人寿保险】：Jessica Chen；【中国人寿养老保险】：杨兆鑫、胡仲黎、郑仁涛；【中国人寿资产】：闫立罡、刘卓炜、杨琳、赵文龙、赵花荣；【中海基金】：谈必成、陈玮；【中华联合保险】：李东、黄海南；【中金基金】：姜盼宇、汪洋；【中粮期货】：周俊安；【中欧基金】：李帅、金旭炜、罗佳明、邵洁；【中融鼎投资】：关劲鹏；【中泰证券】：洪嘉琳、张琼、王芳、李硕文；【中信保诚基金】：杨柳青、【中欧基金】：李帅、金旭炜、罗佳明、邵洁；【中融鼎投资】：关劲鹏；【中泰证券】：洪嘉琳、张琼、王芳、李硕文；【中信保诚基金】：杨柳青、郑弼禹；【中信保诚资产】：钱一硕、金炜；【中信建投基金】：周户、杨广；【中信建投证券】：郑寅铭、梁斌；【中信建投资本】：李明斯；【中信里昂证券】：Tracy Cui、Tony Zhang；【中信证券】：胥洞菡、梁楠、贾可训、陈锦兴、郭羽、刘佳、沈哲、朱正忠；【中意资产】：翟琳琳、胡祖嘉；【中银国际证券】：周世辉、苏凌瑶、张少华；【中银基金】：王帅、李佳勋；【中银资产】：周喆；【中邮创业基金】：王瑶、李沐曦、国晓雯；【中邮理财】：尤超、顾纯；【中邮人寿保险】：朱战宇；【中域资产中心】：袁鹏涛；【中再资产】：姜通晓；【重阳投资】：赵阳、李立源；【朱雀基金】：张劲骐、黄昊；【准锦投资】：陈滢玥、戴德舜；【紫阁投资】：陈妍；【紫金矿业】：李想；【abrdn plc.】：Karl Li；【APS】：蔡景彦、王兴林；【Azimut Limited】：刘伟亭；【Barings】：张萌；【BofA】：Kevin Zhang、Katherine Zhu、Robert Cheng；【Bright Valley Capital】：兰飞；【Capital Group】：Chloe Nguy；【Citi】：Kyna Wong、Karen Huang；【DC investments】：key yin；【Fidelity】：Vivian Wang；【Forwardedge】：Jason；【Golden Nest Capital】：Greg Zhou；【InfiniCapital】：MuChen；

	<p>【 JefferiesHongKongHoldings 】: Louisa Lu 、 Katherine 、 Jacky He; 【 Keystone 】: Tianbo Yu; 【 LMRPartnersLimited 】: francis; 【 Millennium 】: Chuck Yao; 【 MLP 】: Cher Chen、 Kathy Zhang、 Qitian Luo; 【 My.AlphaBuy- side 】: RGao; 【 Neuberger Berman Asia 】: Shulei Wang; 【 OAreteBuy-side 】: MaxSun; 【 OP 】: 孟帅; 【 Orchid Asia 】: Edmond Wong; 【 Pinpoint 】: 邓书豪、 Simon Shen、 David Ni; 【 Point72 Hong Kong Limited 】: 郑天涛; 【 Point72 】: Sam Li; 【 Polymer 】: Abel Lee; 【 Power Sustainable China Corporation 】: Wendy; 【 RegalBeloitCorporation 】: 陈思果、余谦; 【 Schroders 】: Alice Chen; 【 Templeton 】: 孙通; 【 Torq Capital Management (HK) 】: David Dai; 【 UBS O'Connor LLC 】: 张胤; 【 WT 资产 】: 叶浩</p>
日期	2023 年 8 月 29 日