

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：2022-007

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10月30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；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;">一、董事长、总经理王来春女士针对 2022 年三季度经营情况进行说明</p> <p>大家好，非常感谢大家利用周末的时间来参加我们的三季度业绩说明会。有如我们在周五晚间披露的第三季度报告，总的来说我个人认为我们取得的成绩还是可圈可点，也都在计划之中，符合我们前期所做的规划。无论是今年还是未来两三年，我们也都将继续按照节奏踏踏实实往下走，不会有太多的变化。</p> <p>很多投资人都听我们提过短、中、长期规划，公司管理层在制定规划的时候都是有非常细致和扎实的深度考虑，结合行业现状及未来趋势做分析，包括客户的痛点、同业的难点、我们能发挥的优势以及我们相关产品/业务的协同性，去做非常完整的沙盘推演。因此，通常我们的计划都具有很高的可落地执行性。在制定规划的过程中，我们也充分考虑了大环境因素，立讯永远都是多条腿走路，做好最充分的准备，在这一点上，客户也给予我们较好的支持与认可。在多重挑战叠加的大环境下，我们依旧表现出了强劲的增长动力：前三季度共实现营业收入 1,452.52 亿元,同比增长 79.30%；净利润总额 64 亿元,较上年同期增长 36.48%。详细的数据大家可以参考我们第三季度的报</p>

告。

我们依托在消费电子新老产品及通信和汽车领域的前瞻布局，准确的把握住了多个机会的发展时期重要窗口，在团队的不懈努力下，卡住了比较好的市场地位，也为接下来三个五年的持续发展打好了基础。过去的 10 年，我们向海内外客户证明了我们的优秀，敢于颠覆传统、精益求精，从而去创造价值、替客户解决问题的能力得到持续提升；现在，我们依然在大家看得见和看不见的地方稳打稳扎，磨砺自身；未来，我们更加要发挥卡位优势，以及在产品多元化多维度的协同研发及灵活配合的优势，进一步发挥运营数字化、生产智能化方面的突出实力。

正如我们此前和大家交流的，无论在消费电子健康可穿戴、智能手机、元宇宙相关产品、多种结构件模组、系统/晶圆级封装、震动马达、VCM、光学显示模块以及新型连接产品品类，还是在汽车 Tier1，通信类高速互联、散热、基站射频等业务，进展都非常顺利，部分甚至超出团队预期。这里面既有立讯作为开拓者去帮助客户发展的全新产品和业务，也有基于应用创新升级、需求升级和规格变动所带来的老产品新市场/新应用的机会。除此之外，还有很多产品是我们在从 0 到 1 的过程中充分证明了实力，为客户带来了全新的价值，从而争取到更多 1-10 甚至 1-100 的机会，这些机会也将从多个维度为公司持续增长提供动能。当然，我们还有很多更长远的规划，在这里就不详细展开，未来相信也值得大家期待。

最后，在此我要表扬和感谢每一位立讯人的辛勤工作和付出，他们是一群有创新力、有爆发力更有定力的团队，愿意专注地去解决很多平凡和枯燥的问题，聚沙成塔，实现从量变到质变的突破。我也要感谢各位投资人朋友的信任和支持，大家的建议和观点也为立讯的发展提供了很多不同的思路。

接下来请财务总监吴天送先生为大家说明我们三季度报告中的主要财务指标情况。

二、财务总监吴天送先生对 2022 年三季度财务状况进行说明

大家好，我是立讯精密财务总监吴天送，三季报的营业额与净利润情况，王董已有说明，我主要补充说明一下三季报几个主要财务数据的变动原因和一些市场较关注的问题：

1、截至报告期末，公司存货较年初增加 213 亿元,主要原因在公司为支持第四季度传统旺季的运营出货。虽然余额有增加，但整体存

货周转天数为 67.18 天，较去年同期的 74.59 天呈下降趋势。受存货影响，公司前三季度经营活动现金流量净额较去年同期也有一定规模减少。公司根据实际状况，借助数字化平台，针对不同阶段的存货水平拥有具体的管控目标，预计在第四季出货高峰过后，存货余额将会回落到合理范围，经营活动现金流量净额也将随之优化。

2、报告期末，公司长、短期借款余额较年初增加 161 亿元，主要原因是公司因营收较去年同期大幅增长 79.3%至 1,452 亿元，为支持存货及资本支出的增加。其相对应的影响为负债率较年初的 62.02%增至 66.34%，筹资活动净现金流入也较去年同期增加 169 亿。但我们有信心，相关负债指标将于四季度旺季出货高峰期过后有所降低，随着公司定向增发的完成，亦将进一步得到改善。

3、公司 2022 年前三季毛利率为 12.74%，较去年同期水平有所降低，主要受到系统产品占比结构提高所带来的影响。对此，一如既往，公司始终能快速有效优化系统产品量产后的毛利水平，在第二季度起已得到改善。

4、公司第三季度净利润率较第二季度有所降低，除受到第三季度系统级产品上量的影响外，因汇率波动导致的财务费用也有所增加。此外，第三季度认列所得税费用较高，主要受股权激励、研发加计等综合因素影响。虽净利润率较去年同期下降，但公司 ROE 水平实现增长。

5、汇兑损益部份，第三季度，人民币汇率波动产生了自然汇兑，叠加相关避险操作的损益，单季度公司出现汇兑损失，但整体 1-9 月仍约有 1.6 亿左右的汇兑利益。

以上是我的报告，谢谢。

三、公司管理层与投资者互动交流

1、展望明年上半年，公司在大客户的手机组装及结构件业务上的稼动率、供货份额是否会有变化？

答：虽然目前大环境仍呈现消费力疲软的现象，但是从我们所服务的大客户产品品类来看，并未有太多关于市场消费能力的顾虑。不论是结构件业务，还是消费电子健康可穿戴、震动马达、光学显示模块等产品线，都有着强有力的动能支撑，将随着业务规模不断扩张，在可预见的未来几年持续成长。

2、怎么看待大客户往印度转移的事情，公司是否有产业转移相

关的长期计划？

答：客观来讲，在产业向印度转移方面，我们会以客户的需求为导向去配合。但从公司的发展来看，在客户允许的情况下我们还是尽量先满足国内、外既有的点。

3、公司现在跟奇瑞的合作是什么进展？

答：立讯精密目前在奇瑞品牌以及奇瑞服务的其他品牌车型上都有不同品类的 Tier 1 产品，无论是 A 点还是 B 点的项目都如预期进展正常，有部分甚至超预期在推进中，所以未来在 Tier 1 的成长是非常快速的。

4、请公司介绍当前的汇兑收益情况，以及汇率变化对公司毛利率的影响？

答：因公司目前有很大一部分的材料源于进口，这部分需要用外汇支付。现阶段无论人民币如何波动，公司都是以对冲为原则，合理运用远期外汇等衍生工具进行避险操作。因此，尽管目前汇率波动大，但并没有大家想象中存在较大的收益。同样，当人民币升值时，我们也会趋于平稳，对公司毛利率不会产生较大影响。在此基础上，公司与客户之间签订了相关协议，当汇率有大幅变动导致超出了衍生品避险过程中可以收益的部分时，彼此之间需要做一些材料成本的吸收传导。

5、请问公司保持收入、利润增长的原因？

答：对于公司而言，做好经营只是一方面，我们都是多条渠道的去做短中长期的计划，也因此能在未来保持较好的发展势头。如大家现在比较关注的 Smart EV、汽车产业，我们早在 2008 年就已经有一个团队在消费电子里出来，从 Tier 2 开始发展，到如今刚好是百年不遇的中国汽车行业的机会。这些都是提前做好的准备，而不是偶然做出的临时选择。所以我们这种多市场、多产品线的准备的工作，都是有考虑到短中长期的发展需要。特别是体量比较大的公司，提前的布局非常重要。

6、目前有部分地区受疫情影响，在供应链方面会不会存在调整的情况或者是获得一些机会的可能？另外明年客户的产品结构调整对公司上半年的影响如何？

答：我和大家一样都是从媒体上了解到了一些新闻，所以在此就不多加评论了。每年的中下旬，公司都会做好充足的准备以适应客户的调整，无论是市场的需求变化抑或是产能的合理调配，我们都随时准备好支持。对于产品结构的调整，我并没有感受到什么变化，一切都在按计划推进。因为当市场感知到一些变化的时候，从客户的角度来说应该在数年前已经做好了相关的规划，对于深度参与其工作的企业来说，这不会是一种变化，而是计划中的工作。

7、公司今年前三季度经营活动产生的现金流量净额同比有明显下滑，如财报所示主要因业绩增长库存备料增加所致，请问公司未来针对该财务指标是否会有改善空间？

答：从整体上看，无论是今年四季度抑或是全年，公司对现金流量表及相关指标均有明显的改善预期。基于目前的商业模式，公司正积极与客户沟通，争取适当缩减部分产品的库存量。另外，公司在海内外进行厂房建设，也会产生一定的资金流出需求，但在可预见的今年应是公司 **Capex** 支出的高峰，因此随着时间往前推进，这方面指标预计会比三季度更优。

8、在中美贸易环境不确定的大背景下，近两年来行业内的竞争态势或是竞争对手有无结构性的变化？对于将来可能会遇见的困难，比如设备采购方面的问题，公司有无作相应的准备？

答：大环境的改变确实对于各行各业都带来了不同的挑战。

消费电子板块的挑战主要在于产地改变所需配套的垂直整合转移，确实给一些企业带来了投资及经营管理上的挑战。但对于消费电子板块来说比较难见到地缘政治所带来一些特别的差异化；对于通讯领域，特别是涉及到数据中心方面，确实终端客户在供应链的选择上还是会受到地缘政治的影响。比如有些产品带主动芯片的部分，海外，特别是北美的客户还是会有选择地去找没有中资背景的企业提供服务，除非这部分的产品是不可替代的，否则在数据中心方面的相关配套，对于中国企业还是有一定挑战的；汽车产业中目前针对比较核心的材料特别在北美市场还是感受到一些挑战。对于非核心部分，目前因为在 **Smart EV** 领域中国企业具备弹性、快速的服务，所以并没有过多障碍。

除了大家都关注的芯片行业，我也和大家一样看到了各种各样的挑战。对于像我们公司所处的行业来说，因为多年以来的成长都根植

于中国，我们的很多制造装备已经领先全球很多，所以相对而言并没有感受到这方面的限制。

9、公司三季度资产减值损失有一定比例的增长，请问相关影响因素未来是否仍持续存在？

答：报告期内，公司资产减值计提主要来源设备资产部分，因应产品迭代需求，相应的生产设备我们前瞻性地做了一部分资产汰换，从目前来看，这仅是阶段性的影响因素。

10、立臻在投资收益部分的认列情况如何？

答：立臻今年认列的投资收益情况略超预期，明年会有更好的表现。

11、有部分同业在经营上出现了大幅下滑或者亏损的情况，对于目前行业内的竞争态势如何看？后续能否回归理性竞争？

答：对于企业来说都需要更加专注。不管企业的发展计划如何，还是需要对自身更加了解，做好评估，专注做事，这样才有可能把事情做好。至于市场是否存在一些变化，以公司服务了客户多年的经验来看，并没有感受到有政策面的特别变化，客户还是一如既往，关键在于作为供应链是否已做好解决客户痛点和突破同业难点的准备，解决自身问题比环境问题更加重要。

12、截至三季度，公司资本支出已超 100 亿，请问公司对这部分的全年预期如何？具体项目投向是什么？

答：公司预期全年资本支出是 100-120 亿元，主要是为明年部分产品需求的持续增长做相应的准备，但未来三年整体资本支出预计会逐步往下调整。

13、公司的汽车业务 23、24、25 年的规划是怎样的？

答：今年汽车业务整体成长预期在 50%以上的，接下来的 5 年，如果没有发生一些极端意外状况,比如严重缺芯等问题,应该还是保持这样的趋势。因为我们在各大车厂有比较好的口碑跟业务支持，我们目前在汽车业务发展上碰到的问题，不是技术问题或者业务问题，更多地是我们在服务这些客户和产品的时候，我们的资源确实无法全部覆盖一步到位，所以以我们目前的资源情况，资源来得及的项目我们

就拿 A 点，有些资源确实来不及的项目我们就拿 B 点，有些 B 点的项目量虽然不会太大，但是对我们来讲，进入到这个供应池里，对于我们之后争取 A 点很有帮助；所以对于未来的成长性我们很有信心。10 年前我们开始做汽车产品时并没有预期到会这么好，从去年年底到今年来看，现在的发展比去年的预期还要好一点。

14、汽车业务资本开支情况怎么样？请从产品认证，放量节奏，客户开拓等各方面介绍下汽车业务的发展情况。

答：汽车产品的开发周期相对消费电子更长，加上我们在更早期就要做一些投入和研发，但是从年度预测和审批的资料看投资的比例，我们汽车的 Capex 投资比消费电子的要低一些，也低于公司的平均水准。客户的开拓和项目认证、放量等，无论是国内外的新势力车厂还是传统品牌车厂，我们都如预期的节奏在发展，目前的主要问题是当下有限的资源无法全部覆盖这些客户的市场需求，我们自身资源的建设也没有这么快一步到位，需要给我们一些时间，这也是未来看得见的这几年我们汽车业务快速增长的原因。

15、立臻作为手机组装业务的新进供应商，随着规模的逐渐扩大，降价的压力也随之而来，请问您如何看待这个问题？

答：作为一名合格的从业者，在做任何事情之前，我们都会综合从对客户的执行力、与同业的竞争力、未来发展的创新力等多角度多维度考量，经过严密的沙盘预演，找到其中与公司发展战略相贴合的点，才会进入执行到落地这一过程。始终坚持做好本职工作，这是公司持续发展的驱动力所在。

16、立臻相较第二季度，第三季度的盈利能力如何？未来的盈利能力是否会增强？

答：立臻的业务由第二度过渡到第三季度，是从准备阶段转变为投入与爬坡阶段，三季度环比二季度更具挑战。但随着业务品类的发展，其业务潜力逐渐激发，对于未来出现如预期，甚至是略超预期的表现还是有信心的。

17、假设宏观经济出现下滑风险，公司有何应对策略？

答：以立讯的业务情况来看，除大客户以外公司还有很多其他不同板块的细分产品。与大客户相比这部分业务可能单体绝对值不大，

但对于我们来看都是 2-3 倍的增长，类似机会众多，对于公司而言，还有很多细分的市场及领域都属于高速增长。宏观经济的变化可能会影响这些项目落地的时间，但对于公司而言增量空间依然巨大。所以应该回归企业的本身来看，不能说大环境对每家公司的影响都一样，以公司的情况来说只会有些速度会稍微放缓，需要观察久一些，公司会将资源更好的分配在既有的计划上。

18、现在的汽车市场格局还存在变数没有完全定，请问如何看待这个市场的格局，如何去选择客户和做资源的配置？什么样的客户是我们愿意去做资本开支跟随他们成长的好客户？

答：无论是消费电子还是汽车，在成长的过程中当资源相对不足的情况下，我们都需要把有限的资源做合理的投放，谨慎地去做资本投资的选择；汽车领域未来格局核心客户较消费电子领域相对分散，这是比较好的商业模式，未来在不断扩大自身资源的同时，我们会把资源集中在海内外领先不超过 20 家的核心客户。

19、公司前三季度毛利率有所下调，如果排除影响较大的因素后，该指标是否会有所改善？

答：公司在业务拓展中，重点会评估具体客户、具体产品线给公司带来的价值在哪里，如果看整体利润率则会有不尽人意的地方，但由于客户的商业模式所限，公司需要承担一部分低毛利产品所带来的的财报指标压力，排除这部分因素，公司其他产品综合的毛利&净利相较 2021 年是有所改善的。

20、公司通信业务在地缘政治影响下未来发展展望？

答：目前来讲通信我们分成两块：一是设备，这部分公司与客户已经度过磨合期，所以在海内外都能按正常的节奏往前推进，如明年开始我们会在印度为设备客户做 ODM 的产品，在海外开始大规模出货。二是数据中心，这部分确实是受到一些挑战，尤其是在北美的业务，但是公司可以依靠自身在高速传输上的优势以及目前在热传方面的布局，与客户一同克服困难。总体而言，通信业务仍会保持可观的成长。

21、公司未来的利润率趋势如何？随着系统级组装业务规模不断扩大，公司在应对利润率下降方面会有哪些举措？

答：系统级组装业务受限于客户既有的商业模式，对公司而言，该业务利润率虽有改善空间，但空间有限。公司在面对市场、客户及不同的产品线时，会综合考量其对公司整体利润率所带来的良性贡献，对于 **5%**的净利润率目标，公司全体同仁一直在努力。在未来一定时间内，针对特定客户、特定产品，如在 **ROE** 得到较好表现的前提下，我们可以在单项产品上做适当调整，但大方向是不会改变的。

22、今年年初王董您入股奇瑞，公司跟奇瑞也有了战略合作，现在来看怎么评估这个动作对公司汽车业务的拉动效果？

答：要分两段，投资奇瑞是我个人投资，就如 **2018** 年我个人也投资了 **BCS**，更多的是为了跟业界产生更紧密的关联关系。

从上市公司的角度，无论是跟奇瑞的战略合作还是跟 **BCS** 的协同，前期这些宏观的规划都给体内汽车业务的发展带来了很好地帮助，现在，无论是国内还是海外，我们打开了几乎所有客户的业务端口。再加上我们的技术团队这些年也在不断构建，未来团队的规模还要逐渐扩大才能满足市场的需求，而这个扩大不是一两年就可以达到的，至少未来的 **5** 年，我们有部分产品正在潜伏期，有部分产品正要爆发，还有部分产品在不断的成长。立讯当前在汽车业务的发展阶段与我们 **2015-2017** 年在消费电子相似，我们早期在消费电子领域布局的很多产品线，至今已有 **7-8** 年时间，在多年来的持续创新升级下，仍将会有非常可观的生命周期。而我们在汽车产业未来的发展将可参照我们近年来在消费电子产业的情况，且汽车产品的延续性更强，预计会有比消费电子更长的生命周期，按照公司目前在汽车产业投入和布局的状况来看，预计对公司贡献的拉动效果可以看到 **2035** 年。

23、汽车业务的技术和团队来自消费电子那边的协同有多大？

答：人员是我们原来 **2008** 年建立的汽车团队和后面从行业里补充的团队，这些都是汽车领域非常有经验和专业的团队，而来自消费电子这边的协同主要是中央的自动化以及运营上的帮助；当然也因为我们消费电子领域取得的优异成绩，加上汽车发展从燃油车到 **Smart EV** 的时代性变化，汽车客户对我们立讯的跨界和以快速响应颠覆他们原本慢节奏的供应链服务有高度的认可，这也是我们在消费电子的成功带给汽车业务的帮助。

24、立铠除了屏幕模组结构件外，未来还有什么成长动能？

	<p>答：立铠以往的业务市场比较集中，这一年来，其较多业务团队都驻扎在主要客户以外的市场，虽然相对规模不是特别大，但表现非常优异。同时，立铠近几年在主要客户的业务上也将持续有量的增长。此外，立铠在其他领域的压铸产品线也在有序规划。我们逐步让立铠在消费电子领域去扩充不同的客户，同时扩充不同领域的结构件产品，进一步发挥自身优势。</p> <p>四、董事长、总经理王来春针对本次交流会的总结</p> <p>非常感谢大家利用周日的的时间跟我们做分享交流，整体来说我觉得立讯的优点在于对整个市场进行了比较充分的布局，特别是对短中长期的规划和布局的有效落地，一直以来我们都做得比较扎实，也很坚持，这为我们未来持续增长奠定了基础，如果因为短期的压力没有这些坚持，未来的很多机会可能就错过了；同时也支持我们可以有更好的抗风险能力。</p> <p>汽车产业目前在海内外的拓展都非常顺利，因为汽车产业现在的环境需要我们这种既有专业车规经验，又有消费电子快速应变的弹性、消费电子相关产品制程变通使用的能力，还有通讯的技术基础以及海内外多点供给实力的供应商。</p> <p>另外这么多年的高速业绩成长，在持续拓展增量业务的同时，我们始终关注内部的持续优化，这部分还有比较大的改善空间；立讯的团队一直是一支好学且扎扎实实的团队，所以在开源节流上面我们还将带来更好的表现。</p> <p>在当前大环境的挑战下，企业经营应该既练好内功，又要做好中长期的规划和切实的落地，这样才有护城河去抗衡未来的各种挑战，发挥我们既有的优势，不要去抱怨外界的因素，立讯一直都是这样的心态，谢谢各位。</p>
附件清单	<p>【招商证券】：鄢凡、程鑫、谌薇；【安信基金】：王涛、聂世林；【百年保险资管】：胡戈游、蒋捷；【宝盈基金】：李巍宇、容志能；【贝莱德基金】：唐华、戴惟；【碧云资本】：汤礼辉、冯家祯；【博时基金】：汪洋、王诗瑶、王冠桥、陈鹏扬、赵易、陈曦、金晟哲、赵宪成、符昌铨；【博泽资产】：王义武；【才誉资产】：唐毅；【财通资管】：包敦文、黎来伦；【晨星亚洲】：李旭昶、孙煜正；【诚旻投资】：谢凯、尹竞超、卢淼；【创金合信】：陆迪、黄弢、李龔、郭镇岳、周志敏；【大成基金】：岳苗、王晶晶、俞春燕、郭玮羚、方向、黄万青；【大家资产】：张凌炜、苗丰；【丹羿投资】：陈宇、朱亮；【旦恩资本】：王冠华；【淡水泉】：裘潇磊、陈晓生、董轶；【东财基金】：包戈然、李惠；【东方阿尔法基金】：梁少文；【东方基金】：吴昊；【东方证券自营】：朱凌昊、李威、江舟；【东海基金】：王亦琛；【东吴基金】：徐慢；【东亚前海证券】：傅昌鑫、沈晓涵、彭琦；</p>

【东证资管】：胡伟、侯振新、李响、黄天潇、陈文扬、虞圳劬、蒋娜；【方圆基金】：董丰侨、孔帆；【津京资本】：高波；【复星保德信】：杨婷；【富安达】：高俊；【富邦人寿】：黄凯翰；【富达基金】：周文群、Vivian；【富敦投资】：刘宏；【富敦资产】：张子钊；【富国基金】：朱少醒、诸明、白杨、肖威兵、周宗舟、孙权、何信、徐颖真、李元博、周宁、郭舒洁、胡博、林庆、曹文俊、汪孟海、杨勇胜；【富国香港】：彭陈晨；【高毅资产】：张新和、邓晓峰、黄远豪、颜世琳、赵浩、王潇；【工银瑞信基金】：何肖颀、金兴、万力实；【光大保德信基金】：马鹏飞、崔书田、唐钰蔚、杨一飞、林晓枫；【光大证券】：蔡微未；【广发基金】：苗宇、李阳、姜冬青、王颂、李巍、傅奕翔、王丽媛、刘娜、观富钦、田文舟；【国海富兰克林基金】：林开盛、刘怡敏、陈郑宇；【国华兴益保险】：韩冬伟；【国金基金】：多飞帆、陈恬、应明哲；【国金证券】：樊志远；【国联安基金】：魏东、张伟、韦明亮；【国盛证券】：钟琳；【国寿安保基金】：李捷、陈航宇；【国寿养老】：王雁杰、赵斯彤、郑仁涛；【国寿养老】：夏天；【国寿资产】：王晓娟、赵文龙、余涵、刘卓炜；【国泰基金】：杜沛、申坤、张阳、吕业青、黄俊岭、李海、李林珈、刘波；【国泰君安资管】：张欣；【国新投资】：胡梦真、李增紫；【国信证券】：李书颖、李梓澎；【海富通基金】：王经纬、黄强；【海通证券自营】：潘亘扬；【韩国投资基金管理公司】：王文文；【汉和资本】：李昂；【瀚川投资】：陆忆天；【合远基金】：陈晓蕾；【和谐汇一】：梁爽、张鸿羽、吕一闻、林鹏、韩冬、潘东煦；【河床投资】：张建宾；【鹤禧投资】：李峥嵘；【弘毅投资】：王超；【弘毅远方】：赵阳；【宏鼎财富】：蓝东；【泓澄投资】：宋熙予、徐哲桐；【泓德基金】：季宇、孟焱毅；【花旗银行】：Kevin Chen、Louis、Mark Li、Andre Lin；【华安基金】：吴运阳、刘潇；【华安基金子公司】：鲍清；【华宝基金】：卢毅、闫旭、丁靖斐、涂围、徐欣、高小强、吴心怡；【华润元大基金】：苏展、刘宏毅；【华商基金】：余懿；【华泰保险资管】：刘建义；【华泰证券】：陈旭东、黄乐平、黄礼悦；【华泰资产管理】：辛欢、万永涛；【华泰资管】：丁星乐、杨帆、万静茹；【华夏基金】：张皓智、郑晓辉、马新凯、周克平、Mainlu zhao、高翔；【华夏久盈】：周武；【华夏未来】：丁鑫；【华泽投资】：熊奇；【汇安基金】：单柏霖；【汇丰环球投资管理】：William CHEN；【汇丰晋信基金】：郑弼禹、徐犇、黄立华、陈平、程彧、许廷全；【汇丰前海证券】：何方 Frank、王志欣 Steve；【汇华理财】：张运昌；【汇添富基金】：马翔、李超、李灵毓、张朋、杨义灿、黄耀锋、詹杰、李云鑫、刘升、吴江宏、卞正、陈思、劳杰男；【惠理基金】：龙铮；【加拿大鲍尔集团】：Randy Zhou PM、Jonathan Gu Principal、Jonathan Zhou Principal；【加拿大养老基金投资公司】：张雨婷；【嘉实基金】：吴昊、吴振坤、顾晶菁、陈俊杰、刘美玲、王鑫晨、林洪钧、雍大为、孔令涵、刘智琪、孙香洁、刘帅、刘杰、姚志鹏、蔡丞丰、汤舒婷、栾峰、高群山、归凯、谭丽、王丹、刘晔、洪流、刘晗竹、邵健、王绍凯、卓佳亮、梁铭超、谢泽林、宋阳、徐颖婷、华莎、王贵重、鲍扬、郭杰、胡宇飞、彭民、张金涛；【建信保险资管】：孔硕；【建信基金】：刘克飞；【建信养老】：陶胤至；【建银国际（CCBI）】：苏林；【健顺投资】：龚宇琼；【江苏瑞华】：刘无私；【交银施罗德基金】：杨茉然、郭斐、于畅、高扬；【金信基金】：龙毅；【旌安投资】：孔凡熔；【鲸域资产】：虞峥；【景林资产】：谢涵韬、孙玮；【景顺长城】：刘苏、刘彦春、李林岭、郭琳、邹立虎、肖沛；【静瑞资本】：朱国源；【九泰基金】：刘源、黄皓；【君和资本】：王瑞思、王申彦；【开源证券自营】：陈明、时维佳；【凯斯博】：宗佳颖；【兰馨亚洲】：Roger Chu；【立讯精密】：Walter、黄总、陈会永、IR 办；【瓴仁投资】：余高；【聆泽投资】：方雪；【路博迈】：孟宁；【民生加银】：金耀、朱辰喆、郑爱刚、孙金成；【民生通惠】：黄岑安、詹粤萍；【摩

根士丹利华鑫基金】：李子扬；【南方基金】：孙鲁闽、朱茱扬、刘树坤、蒋秋洁、吴超、刘文良、章晖、李锦文、王博、吴凡；【宁泉投资】：张斌；【宁银理财】：王俊、姚爽、郑筱薇；【农银汇理】：廖凌；【农银理财】：李立；【挪威央行】：Ben；【诺安基金】：蔡宇滨；【诺德基金】：孙小明；【盘京投资】：庄涛、王莉；【鹏华基金】：杨飞、李璞、刘玉江、董威、王璐、胡颖；【鹏山资产】：杨明韬；【鹏扬基金】：伍智勇、邓彬彬、章宏帆、叶文强、张延鹏；【平安基金】：朱凯、张淼、季清斌、李化松；【平安养老】：周传根、蓝逸翔；【平安养老保险】：丁劲；【平安资产】：张良；【平安资管】：马继愈、彭茜；【七曜投资】：姚博瀚；【千禧年资本 millennium】：Henry Wang、Sam Li；【前海创富兆业】：刘政科；【前海开源基金】：张浩、吴思源、魏淳；【前海开源子公司】：詹世干；【钦沐投资】：吴海宁；【勤辰资产】：张航、崔莹、刘志来；【青沅资产】：施柏均；【泉观资本】：方雪；【泉果基金】：姜菏泽、李学涛、王惠；【人保养老】：匡恒、奚承弗；【人保资产】：吴若宗、刘洋；【仁桥资产】：张鸿运；【融通基金】：李进、丁婉贝；【瑞穗证券】：黄岑育；【瑞银资管】：王宇轩；【睿德信投资】：肖斌；【睿郡资产】：董承非；【睿远基金】：赵枫、李武、艾菁、傅鹏博、杨维舟、朱璘、钟明；【润晖投资】：刘京；【三井住友资管】：杨履韬；【上海峰境基金】：黄宁；【上海泰昉资产】：汤明泽；【上海信璞投资管理中心（有限合伙）】：杨冠淳；【上海祺瑛私募投资】：王海华；【上投摩根】：李昂、李德辉；【上银基金】：卢扬、施敏佳；【申万菱信基金】：卜忠林；【申银万国证券研究所】：袁航、金凌、杨海燕；【深圳市明达资产管理有限公司】：李涛；【慎知资产】：崔澎；【拾贝投资】：季语；【太保资产】：陈永亮；【太平基金】：林开盛；【太平洋资产】：王喆；【太平养老】：陈伯祯、黄浩；【太平资产】：曾梦雅、庞良永、马姣、薛梦馨；【泰达宏利】：师婧、孟杰、崔梦阳；【泰康公募】：周昊；【泰康香港】：Kane；【泰康资产】：陈虎、邹志、王嘉艺；【天虫资本】：陈飞；【天弘基金】：张韬、张磊、蔡锐帆、申宗航；【天下溪】：于常建；【万家基金】：陈飞达；【未来资产】：Edward Chan；【西部利得基金】：杜沛、温震宇、蔡玉、张向伟、陈保国、王杭、邢毅哲、邹玲玲；【西部证券自营】：杜威；【汐泰投资】：李佳星；【新华基金】：陈磊；【新华资产】：王羽展；【鑫焱创投】：陈洪；【星展银行研究部】：Jim Au；【兴华基金】：贺业林；【兴银基金】：徐斌毅；【兴银理财】：江耀堃；【兴证全球基金】：钱鑫、刘琦、虞淼、曹娜、叶峰、王品、邹欣、陈锦泉、任相栋、董理、童兰、谢书英、沈安妮、谢治宇、季文华、乔迁；【兴证资管】：杨亦；【旭松基金】：张泽政；【寻常投资】：杜凡；【循远资产】：王雪峰、刘勇；【阳光资产】：马翔、王涛；【野村证券】：颜维君、李佳伶；【易方达基金】：蔡荣成、祁禾、叶曦、欧阳良琦、王坤、倪春尧；【银河基金】：祝建辉；【银华基金】：凌存远、杜宇、方建、郭磊、路剑、孙蓓琳、王卓立；【银杏环球资本】：黄炯；【盈峰资本】：张珣；【永赢基金】：郑奇波；【涌金资本】：林大川；【誉辉资本】：董良泓；【圆信永丰】：陈臣、马红丽、邹维；【源峰私募基金】：张冲；【源乐晟资产】：曾晓洁、吕小九、蒲东君、吴雨哲；【远信投资】：周伟锋；【运舟资本】：米茂硕；【长城自营】：熊杰；【长见投资】：刘志敏；【长江养老】：钱诗翔；【长盛基金】：郝征、赵万隆、吴达、汤其勇、郭堃；【长信基金】：孙玥、陆晓峰；【招商基金】：张西林、周欣、牛洪干、陈西中；【招商信诺】：郁琦；【招商自营】：刘怡君；【招银理财】：梁爽、梅总；【招证国际】：刘东昊；【浙商基金】：贾腾、胡博清；【中国东方国际资管】：王亚南；【中国人寿资产管理有限公司】：罗悦；【中国人寿保险股份有限公司】：蔡宏霖；【中荷人寿】：张作兴；【中金公司】：黄天擎、贾顺鹤、李澄宁、刘彩萍；【中金基金】：汪洋；【中科沃土基金】：张萌；【中欧基金】：尹苓、冯炉丹、王培、代云峰、王颖、

	金旭炜、罗佳明、邵洁；【中信保诚基金】：郑弼禹、提云涛、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；【中信证券】：曹苍剑、赵兵兵、梁楠、胡叶倩雯；【中信资本】：陈卓苗；【中银基金】：李建、杨雷、李佳勋；【中邮基金】：周楠、李沐曦、王瑶；【中邮人寿】：朱战宇；【重阳投资】：赵阳、李立源；【遵道资产】：杨增飞；【Aberdeen】：Karl Li；【Barings】：张萌；【BofA Securities】：Katherine Zhu、Robert Cheng；【brilliance capital】：胡誉镜；【brilliance capital】：刘莹莹；【Capital】：Lycus；【Cathay Life Insurance】：Ryan Liu；【Centerline】：Tiantao Zheng；【Citi Research】：kelsey；【CongTangDymon】：唐聪；【Credit Suisse】：Kyna wong、Chenyu Sun；【Daiwa Capital Markets】：Kylie Huang、Wayne Lin；【Dantai cap】：Wei wei；【DE SHAW】：Sherry Liang；【East spring】：许骁骅；【Elevation】：Jeho Gu；【Forsun Hani】：Andrew Li；【FountainCap】：Xin Sun；【George】：cloudalpha；【Kadensa】：Kyle Su、Ann；【LMR】：Francis Ying；【Lombard Odier】：Ashley Chung；【Macquarie】：Cherry Ma；【Marco Polo】：黄晨；【Millennium】：Cher Chen；【Morgan Stanley】：Lily Chou、Samantha Chen、Sharon Shih；【Neuberger Berman】：Wayne Liu；【Neuberger Berman】：王舒磊；【Neuberger Berman】：Xiaoxiang Chen；【Passage】：Wayne Yan；【Pinpoint】：Simon Shen；【Point72】：Emily Zheng、秦志毅；【polarcapitalchen】：andy；【PV capital】：Ivy Li；【Quarktek Global】：Arthur Lai；【Schroders】：Alice Chen、谢恒；【Sirius】：Li Jing；【tairen capital】：古文；【Torq Capital】：David Dai、Tina Xu；【Trowe price】：Jodie Huang；【Trustbridge】：乐济铭；【UBS AM】：Rick Chang；【UG Fund】：Kevin；【UG Investment】：Kevin Yang、David Yeh；【Vontobel Asset Management】：Eric Li；【willing capital】：张淞；【WT Asset】：叶浩；
日期	2022年10月30日