

证券代码：601528

证券简称：瑞丰银行

## 浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

日期：2025年4月16日

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	通过视频直播和网络互动相结合的形式参与公司本次业绩说明会的投资者
时间	2025年4月16日 上午10:00—11:30
地点	上海证券报·中国证券网： <a href="https://roadshow.cnstock.com/">(https://roadshow.cnstock.com/)</a>
上市公司接待人员姓名	党委书记、董事长吴智晖，党委副书记、董事、行长陈钢梁，党委委员、董事、副行长严国利，党委委员、董事、副行长秦晓君，党委委员、副行长宁怡然，独立董事蒋岳祥，董事会秘书章国江
投资者关系活动主要内容	<p>主持人：各位嘉宾、各位投资者、各位网友：大家好！欢迎参加瑞丰银行2024年度业绩说明会。本次活动由瑞丰银行主办，上海证券报、中国证券网提供网络平台支持，感谢您的关注与参与。</p> <p>为加强瑞丰银行与投资者的深入交流，使投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司决定召开瑞丰银行2024年度业绩说明会。在今天的活动中，瑞丰银行管理层主要成员做客上证报路演中心，将与投资者进行沟通交流。欢迎大家积极参与。下面有请公司党委书记、董事长吴智晖先生为大家做开场致辞！</p> <p>瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖：大家上午好！最美人间四月天，欢迎大家来到瑞丰银行2024年度业绩说明会。首先，请允许我代表瑞丰银行党委、董事会，衷心感谢投资者朋友长期以来对瑞丰银行的关心、支持与厚爱，也希望通过本次交流，让大家更全</p>

面、更深入、更透彻地了解瑞丰，更放心、更开心地投资瑞丰，在未来的日子里，我们一起奔赴、共同成就。

当前，宏观环境面临百年变局，银行业正从“机会时代”迈向“能力时代”。作为浙江首家上市农商行，瑞丰深知：唯有以“硬核能级指标”证明实力、以“直面问题的能量底气”回应关切、以“决胜未来的能力体系”创造价值，才能不负信任、不负时代。接下来，我将围绕这三个“能”，用“数据+案例+诚意”向各位交底交心。

### 一、回顾2024年，瑞丰坚持“用能级说话”

2024年，瑞丰银行在规模、质量、结构、风控、价值五大维度实现提升，高质量发展硬实力进一步夯实。具体呈现五方面突破：

一是规模能级提升，核心指标增速领跑区域经济。2024年，瑞丰银行总资产、存贷款、营收、归母净利润四项核心指标均以双位数增长跑赢大市：存款增幅12.82%、贷款增幅15.50%、营收增幅15.29%、归母净利润增幅11.27%，凸显深耕本土市场的规模势能。

二是质量能效提升，实现盈利韧性与资产安全双提高。面对全行业息差收窄压力，瑞丰银行通过“调结构、拓中收、控风险”三管齐下，实现质量能效突破。非利息净收入13.81亿元，同比增长84.25%；绿色贷款余额45.94亿元，增速144.63%，科技型企业贷款增速超全行贷款3.09个百分点；不良贷款率保持0.97%，拨备覆盖率达到16.75个百分点至320.87%，资产质量与盈利能力的“剪刀差”持续收窄。

三是结构聚能提升，实现战略深耕打开增长新空间。依托“一基四箭”区域深耕策略，柯桥、义乌、越城、滨海等核心战区动能迸发。柯桥、义乌营收增速分别达15.69%、17.80%；越城板块利润增速达19.98%；股权投资实现跨区域协同突破，对永康、苍南农商行持股比例增至6.96%和7.53%，投资收益1.11亿元，同比大幅提升，标志着瑞丰从“本土主办银行”向“区域金融生态构建者”的能级跨越。

四是风控韧能提升，实现风险经营与业务增长动态平衡。强化风险防控向风险经营转变理念，围绕战略、组织、制度和系统的多维立体生态，打造全面风险经营体系。2024年，制造业贷款、普惠小微贷款增量居柯桥区首位；个人贷款中经营贷、消费贷分别增长16.07%和29.89%，尽管2024全年个贷不良率有所上升，但下半年不良新增额占比下降，风险与收益的平衡能力成为核心竞争力。

五是价值势能提升，实现商业价值与社会责任双轮驱动。以“三好理念”为指引，实现品牌价值与社会影响力共振。2024年，我们打造绍兴首个金融反诈研学基地、首次冠名绍兴马拉松、首次面向全国推出“瑞丰公开课”；发布“2461”品牌体系；获评“浙江省民企最满意银行”“全国工人先锋号”等荣誉，商业价值与社会价值的协同势能加速释放。

## 二、直面挑战，瑞丰坚持“用能量扛压”

面对复杂环境，瑞丰银行以差异化竞争策略和深耕能力，展现出应对挑战的“能量底气”。

一是以区域经济的共生能量，应对外贸冲击。一直以来，瑞丰银行依托与柯桥纺织业“三次产业革命”的共生经验，构建“地缘+产业+文化”服务模式。2024年实现制造业贷款、国际结算等业务增量迅猛，“五篇大文章”综合评价位居绍兴市银行机构首位，科创金融、绿色金融成为新增长点，有力印证了我们与区域经济“同频抗压”的能力。

二是以零售转型的差异化能量，破解转型瓶颈。在息差收窄、风险下行的大环境下，瑞丰银行最坚实的的能量底气，就是“十五年磨一剑”的零售转型构筑护城河：170万活跃零售客户、67%小微贷款占比形成金字塔底座。深耕本土客群，逐步形成客户综合化经营模式，正是这种“越陈越香”的深耕能力，成为穿越周期的关键支撑。

三是以“毛细血管式”渗透能量，应对同业竞争。瑞丰银行以73年本土深耕形成了不可复制的渠道优势。柯桥区每3个家庭中2

个选择瑞丰，每5家规上企业4家与瑞丰合作。近年来，通过“瑞丰邻家”“数字客群”等场景联动和运营创新，持续深耕社区，巩固并扩大了市场份额第一的领先地位。

### 三、面向未来，瑞丰坚持“用能力破圈”

直面“能力时代”，瑞丰银行以五大核心能力建设，开启高质量发展新篇章。具体来说，一是坚持“战略能力”为舵，锚定方向，引领生态重构。以“1235 高质量发展战略”为指南，实现“前瞻布局+长期主义”；通过“一基一箭一策”差异化定位，实现“地缘深耕+产业联动”，突破发展边界。二是坚持“客户能力”为根，分层深耕，激活价值本源。逐步构建起“零售、公司、普惠、国业、金市”五线协同的客群经营体系，以“分层经营+场景融合”突破服务边界，实现客户从“单一触达”到“全生命周期价值运营”。三是坚持“风控能力”为盾，智能固防，筑牢安全底线。我们提出重塑“资负-业务-风险”三线联动机制，以“数字风控+主动经营”突破传统风险管理模式，实现从被动防御到智能驱动型风险经营。四是坚持“队伍能力”为脉，组织焕新，激活人才动能。大力倡导“四看四不看”用人导向，即“不看背景看实绩，不看资历看能力，不看过往看当下，不看表象看人品”，以“组织变革+人才激活”突破队伍管理模式，推动从金字塔管理到敏捷型赋能组织建设。五是坚持“科技能力”为翼，突破数字边界，迎接智能时代。近年来，我们紧紧依托浙江农商联合银行平台，全力打造“小银行+大中台”科技体系，推动平台破壁、数据破局、工具突围，成为浙江农商银行系统数字化标杆行。今年，我们还将建设18个数字化“纤引计划”“纤梭计划”，推动“数字银行”迈向“智能银行”，构建“体验式银行”新范式。

各位投资者、各位网友：我们深知，从“机会时代”迈向“能力时代”，意味着我们要告别红利时代，真正靠本事赚钱。有人说这是艰难时刻，但这也是公平时代！瑞丰人必将以能级验证实力，以能量应对挑战，以能力锚定未来，期待与大家一路同行、再瑞再

丰！谢谢大家！

主持人：接下来有请公司党委副书记、董事、行长陈钢梁先生为大家全面解读 2024 年度业绩！

党委副书记、董事、行长陈钢梁以 PPT 形式解读 2024 年度瑞丰银行的业绩情况。

文字互动交流环节：

1. 2025 年以来存款增长情况如何？今年存款成本下降空间如何判断？

答：您好！2025 年以来我行存款稳步增长，高成本存款逐步退出，整体保持较好增速。从存款成本来看，有较大的回降空间，我们预测回降幅度较去年有明显扩大，主要基于如下两方面：

一是存款自律机制引导市场存款成本下调，去年 11 月 9 日以来，存款自律机制上限利率较前期明显回调，尤其是长端利率，且 2025 年仍存在较大的回调可能性，利好金融机构整体管控成本。

二是存款结构调优，对公存款端重点做好低成本结算存款的提升，主要措施包括：抓好账户促活提升存款留存，抓好核心客户和星级客户提升来提升客户在我行存款口袋份额，抓好信贷客户存款归行，推动基础客户基础存款集聚。谢谢！

2. 瑞丰银行 2024 年营收实现了快速增长，请问今年有什么应对举措以实现营收平稳表现？

答：您好！从全行来看，推动营收平稳增长举措主要有：

一是加快贷款投放。结合当前我行经营管理需要、区域市场环境，考虑贷款利率持续下行的趋势，推动贷款早投放、多投放，尽早实现全年贷款投放目标；强化利率优惠管理，优化贷款利率定价体系，适当提高贷款指导利率水平，提高客户区分度、增加优惠项，结合客户综合贡献，突出客户差异化定价，增加客户综合营销。

二是加强存款成本管控，优化存款结构。有序降低存款产品利率，优化结构，逐步下调存款产品利率，加大低成本存款拓展力

	<p>度。</p> <p>三是优化以利润为导向的绩效考核体系，突出价值导向。重点围绕营业收入、人均创收、存贷利差、基础客群等，对贷款户数、低成本存款等导向性指标加大考核力度。</p> <p>四是继续推进全行范围内的降本增效工作，深化全行“过紧日子”的理念。优化完善降本增效管理机制、考核机制，将降本增效管理深入触达支行和条线，通过利润挖潜促进营收的平稳增长。谢谢！</p> <p>3. 今年 deepseek 这么火，请问咱们瑞丰银行跟哪些科技企业有合作？</p> <p>答：您好！我行高度重视数字化转型战略，对于以大模型为代表的人工智能技术，我们已经在搭建行内大模型平台，推动典型场景应用，纳入 2025 年的战略工作，有序推进人工智能在行内的应用落地。作为中小银行聚焦“高价值场景优先突破、合规体系全程护航、技术架构分层完善、全场景可追溯”做突破。一是场景应用选择。优先考虑从“高 ROI、低门槛、技术成熟”的场景突破，从文档自动化、代码编写、内部智能问题以及员工商销助手等方面入手，后期逐步渗透至投资研究、客户准入识别、厅堂服务、线上客服等核心业务场景。二是数据合规建设。通过隐私计算技术实现数据“可用不可见”，敏感数据本地处理，通用能力借助外部平台。三是技术路径选择。采用混合架构设计，在利用隐私计算等方式实现跨机构的数据协调基础上，采用“中央知识库+边缘端”的混合中台架构，保障本地化大模型平台的差异化优势。四是模型追溯审计。建立模型决策全链路可追溯的安全管理机制，保障 AI 模型的公平性、透明度，确保符合相关要求。谢谢！</p> <p>4. 高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？</p> <p>答：您好！2024 年，本行锚定“高质量”、打好“必赢战”、奋进“双一流”，整体经营发展有序、风险可控、盈利稳健。2024 年，本行实现营业收入 43.85 亿元，较上年度增长 15.29%，在同业</p>
--	--

中居于前列；实现归属于上市公司股东的净利润 19.22 亿元，较上年度增长 11.27%，保持了较好的韧劲；基本每股收益为 0.98 元/股，较上年度增长 11.36%。谢谢！

5. 请问陈行长，刚您在介绍 PPT 的时候提到了数字赋能，目前这一块发展到什么程度了？

答：您好！我们数字赋能体系细分为：战略规划、组织敏捷、场景生态、客群运营、产品风控、数据资产、人才培育、安全可控等八大支撑体系。围绕着客户的全生命周期洞察，通过线上场景，线下网点，社区+App 等关键渠道，实现客户洞察-触达-服务-运营-粘客-留客的闭环运营。从有温度的服务，到风险的合理定价，到客户价值的综合挖掘，到经营客户的社群关系，产业链赋能，都有数据驱动来实现。对客户经理，作业团队都有数字化管理平台来赋能和监测，不断完善对客户洞察的深度，提升在展业区域内的全量客户的经营智能化程度，极大的提高了银行前台客户提效，中台风险洞察和后台效率赋能的成效。实现了营销赋能、运营赋能、风控赋能、客户赋能、管理赋能等体系性突破。谢谢！

6. 瑞丰银行投资参股了哪几家农商银行？

答：您好！目前，我们已经投资参股了浙江永康农村商业银行、浙江苍南农村商业银行，持股比例分别为 6.96%、7.53%，均是其第一大股东。同时，我行还在嵊州发起设立了嵊州瑞丰村镇银行，持股比例为 51.99%。后续，我们将根据战略规划，有序做好相关工作。谢谢！

7. 高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？

答：您好！本行将坚决落实中央金融工作会议精神，坚持“金融服务实体经济”的根本宗旨。从三方面入手，通过“一基四箭”扩大经营客群数量，提高各大区域市场份额占比；以数字化驱动为抓手，强化客户经营综合力度，提升客户综合价值贡献；强化全面预算管理和降本增效工作，推动我行各项运营效率。在业务布局上

以大零售为体，普惠、公司、金融市场为三翼，推动各项业务高质量发展。

普惠金融方面，本行将持续加大对“三农”、小微等普惠领域的金融支持力度，牢牢把握“支农支小”核心战略方向，扎根农村社区，持续优化“一乡一城一市”普惠服务模式，坚持“网格化、全服务、零距离”打法，服务好农村百姓，坚持“广覆盖、高黏度、差异化”打法，服务好城市居民，全面提升普惠金融业务板块的服务深度和广度。

公司金融方面，本行将以业务创新和产品创新为抓手，以全员营销推动渠道建联，拓宽客户覆盖面；分层分类推动全员管户，挖掘增量业务价值；加强政银合作协同发展，推进财政业务深度合作等多措并举，全面推进建立覆盖企业全生命周期的商机运营体系。

金融市场方面，本行金融市场业务将继续坚持“回归本源、服务实体”初心使命，坚守“业务稳健与创新并举”战略定位，面对净息差持续收窄的趋势，强化金融市场业务利润贡献，构建本行利润多元化基础，强化盈利韧性。谢谢！

8. 2025年在做好五篇大文章方面，贵行在组织架构、顶层设计、资源调配等方面有哪些思路和打法？

答：您好！做好金融“五篇大文章”既是推动经济转型升级的新动能，也是未来金融政策、金融服务和金融创新的落脚点，更是我们农商银行奋进高质量、再创新模式的根本遵循和行动指南。去年以来，瑞丰银行全面落实各级党委政府要求，紧扣省行战略要求，坚持“金融重实体”鲜明导向，创新做好金融“五篇大文章”，在服务区域经济社会高质量发展的同时实现自身高质量发展。我们始终牢记金融服务实体经济的初心使命，紧跟国家和区域发展战略，以“五篇大文章”为抓手，出台“五大金融”三年方案，面向社会发布“五大金融”行动计划，打造“1+6+N”的科技金融服务体系、产业化绿色金融服务体系、标准化普惠金融服务体系、多元化养老金融服务体系和增值式数字金融服务体系，为各类

市场主体提供高效、精准、便捷的综合金融服务，“五篇大文章”综合指标评价位居全市第一。具体举措方面：

一是紧扣“五篇大文章”，画好“路线图”。自2024年开始瑞丰紧跟国家重点战略部署，前瞻布局，将金融“五篇大文章”写入“1235”高质量发展战略，明晰瑞丰未来一个时期集中发力、补齐短板的重点领域。从战略愿景、目标、路径、举措等方面构建落实金融“五篇大文章”的体制机制，直击当前金融薄弱点，优化资金供给结构，把更多金融资源用于促进新质生产力、科技创新、绿色发展和中小微企业，推动养老产业升级，补齐民生短板。

二是紧扣“五篇大文章”，建立“新机制”。结合自身实际制定并出台了“五篇大文章”高质量发展三年行动计划，将战略分解落地到各个业务板块、压实责任、闭环管理。成立了由党委书记、董事长“一把手”任组长，行班子成员共同参与的科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五个专班小组，统筹全行“五篇大文章”的战略规划与落地见效。

三是紧扣“五篇大文章”，找到“突破口”。完善客户经理“敢贷、愿贷、能贷、会贷”机制，打通“不愿贷、不敢贷”堵点。针对重点领域，实施尽职免责机制。建立以省行创投指数和九维评价指数等定量标准为主的白名单机制，针对白名单企业，在测算的最高融资额度内，实施尽职免责机制。

四是紧扣“五篇大文章”，用好“指挥棒”。充分发挥考核指挥棒作用，调动全行积极性，推动五篇大文章高质量发展。例如，开展科技金融专项考核，组织开展“科技金融服务月”活动，按旬播报走访营销进度，并实施积分奖励。谢谢！

9. 贵行2024年净息差情况如何？如何看2025年息差趋势，稳息差有哪些举措？

答：您好！2023年末、2024年末，我行净息差分别为1.73%、1.50%，较上年度分别下降48BP、23BP，息差下降幅度明显收窄。未来，我们把稳定息差作为“硬指标”，将以“息差”为核

心的盈利能力提升作为核心管理和抓手，通过盈利模式的转型构建穿越周期的经营韧性，持续提升股东回报。具体管理举措包括：

一是发挥经济资本、内部资金转移定价等政策的“指挥棒”作用，全方位调整优化资产、负债、客户、收益和渠道结构，推动息差趋稳。

二是强化负债端成本管控，加大低成本存款拓展力度，加强存款产品额度管控和利率管理，强化柜面引导，优化存款结构，全力压降存款成本。

三是着力优化资产结构，在提升风险管理能力的前提下，加大对高收益类资产的投放，优化贷款结构，稳定收益水平。

随着负债端、资产端结构、定价的调整，预计 2025 年净息差水平持续走低的问题将得到缓解，或将逐步企稳。谢谢！

10. 高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？

答：您好！近年来，全球经济不确定风险较以往显著增大，以俄乌冲突、巴以冲突、中美贸易摩擦等为代表的地缘冲突、贸易战持续升级，对我国构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局提出了更多挑战，商业银行经营环境的风险挑战较以往也显著增多。与此同时，以人工智能、半导体为代表的科学技术快速发展，社会生产力水平大幅提高，科技的进步和社会的发展为商业银行的经营发展也提供了更多机遇。

面对机遇与挑战，本行将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党的二十大会议精神，坚持“金融服务实体经济”的根本宗旨，基于“1235”愿景目标，以“一基四箭”为引擎，坚持“做小做散做特色、做实做精做持久”，聚焦“质的有效提升”与“量的合理增长”动态平衡，做好做深做实科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。谢谢！

11. 贵行外贸型客户有多少？比例多大？最近，美国关税风波对贵行的外贸型企业客户的影响将如何？贵行将采取怎样的措施应

对？帮助这些企业渡过难关？

答：您好！4月初，关税加征事件爆发以来，我行持续关注其对区域内经营企业的影响，并评估其对本行的影响。

从数据的层面来讲，柯桥区和义乌区虽为出口导向型经济，但直接出口美国的占比不高，低于全国和浙江省水平，主要的出口及转口贸易国家包括RCEP成员国、非洲、中亚和东南亚等地区，总的来讲，关税加征对区域内的企业影响肯定是深远的，但相对比来看，柯桥和义乌两大区域受到的影响并不显著。

从我行的应对举措来看，主要有以下几点：

一是加大政策分析及对客指导。针对美国政策变动情况，及时梳理分析潜在影响，通过外贸企业的走访，收集经营痛点与难点，并配套综合性金融服务方案。

二是充分运用汇率避险产品。针对汇率波动较大情况，运用“线上+线下”汇率避险业务配套，提升外贸企业汇率风险管理有效性，更好应对汇率波动；

三是持续开展减费让利行动。开展场景化的汇率、费率、利率优惠行动，助力外贸企业减负增效。

四是加强对客户的走访跟进及贷后管理，针对企业收款异常等情况进行实时监测，做好紧急预案，实时调整信贷准入和退出标准；

五是坚持金融工作政治性、人民性，与客户同舟共济、共克时艰，对于短时出现流动性或转型困难的企业，不抽贷、收贷。

六是对于信贷违约风险进行前瞻性判断，加大拨备计提力度，提升风险抵御能力。谢谢！

12. 2024年为什么员工平均薪酬下降，高管工资上升？

答：您好！2024年，本行员工薪酬总额略微下降，但2024年本行通过加大岗位整合优化，员工总数较2023年也有所下降，故2024年员工平均薪酬总体稳定，略有上升。高管层面，由于2023年本行高管变动，在本行岗位月份存在口径差异，实际2024年高管薪酬保

持基本平稳。谢谢！

13. 高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？

答：您好！2024年，本行增长势头较好，截至2024年末，本行资产规模突破两千亿，为2205.03亿元，较上年增长11.99%；2024年度，本行实现营业收入43.85亿元，较上年度增长15.29%；实现归属于上市公司股东的净利润19.22亿元，较上年度增长11.27%。2024年度本行业务发展和经营业绩增速在上市农商行中居于前列。谢谢！

主持人：各位投资者、各位网友，瑞丰银行2024年度业绩说明会快要接近尾声了，下面有请瑞丰银行党委副书记、董事、行长陈钢梁先生致答谢词！

党委副书记、董事、行长陈钢梁：尊敬的各位投资者、各位网友，瑞丰银行2024年度业绩说明会即将结束，感谢大家的热情参与。在此，我谨代表瑞丰银行经营层和全体员工，对广大投资者给予瑞丰银行的关注和支持表示诚挚的感谢！

今天，很高兴与大家就瑞丰银行的竞争优势、2024年经营情况及未来发展战略等开展充分交流，经过一个半小时的沟通，瑞丰银行向广大投资者坦诚汇报交流了自身的发展理念和经营思路，对于广大投资者提出的宝贵意见和建议，我们将在今后的工作中充分借鉴吸收。

瑞丰银行作为一家深耕浙江的上市农商银行，将进一步坚定金融工作的政治性、人民性，聚焦“金融重实体”，坚守“姓农姓小姓土”的初心使命，持续深耕“1235”高质量发展战略，围绕“五篇大文章”，坚持“做小做散做特色、做实做精做持久”，推动“1235”高质量发展战略的有效落地，以更加优异的经营业绩回报广大投资者的关心与厚爱。

本次业绩说明会，我们感受到了广大投资者对瑞丰银行的关注与支持，也感受到了投资者朋友对我们的期望和要求，使我们对未

来发展更有信心。同时，我们也深深体会到一家上市公司该有的责任与担当，瑞丰银行将不负客户和投资者的期望。本次业绩说明会交流即将结束，但瑞丰银行与投资者的沟通渠道是永远畅通的。我们将通过多种形式，及时、准确、完整地披露瑞丰银行的经营状况，也随时欢迎大家通过电话、邮件、网上交流等多种形式与瑞丰银行保持沟通联系。

最后，感谢广大投资者的信任、支持和踊跃参与！感谢上海证券报路演中心为我们提供这个良好的互动交流平台！谢谢大家！

主持人：各位投资者、各位网友，瑞丰银行 2024 年度业绩说明会即将结束，衷心感谢各位投资者、各位网友的积极参与。刚才的交流中，很高兴能与各位就公司的业务状况、财务状况、发展战略、公司治理等方面进行探讨和沟通。公司将认真地思考和研究大家提出的宝贵意见和建议，积极采纳和借鉴，努力开拓，用更好的经营成果回报广大投资者。今天的业绩说明会到此结束，谢谢各位！