

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：2025-003

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： <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	请参看附件
时间	2025年4月26日-4月28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；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；消费电子 CPBG 业务负责人李敏先生；通信及数据中心业务负责人熊藤芳先生；汽车业务负责人李晶女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长、总经理王来春女士针对 2024 年度及 2025 年一季度经营情况进行说明</p> <p>总体而言，2024 年至今，虽然国际形势错综复杂，地缘政治冲突不断，贸易壁垒与政策频繁变动，给跨国企业的供应链和市场拓展带来一些不确定性和挑战，但是我们也看到，新一轮科技革命和产业变革持续爆发，AI、虚拟现实等前沿技术在各行业加速融合，为我们消费电子、汽车和通信领域创造了更多的机会和更为广阔的市场成长空间。这一块稍后分别请我们消费电子、汽车和通信板块的负责人作详细说明。</p> <p>过去的几年，面对复杂多变的外部环境，我们立讯的团队一如既往地踏实进取、凝心聚力，凭借对市场趋势的精准把握和高效执行，在困境中寻求发展，在变革中积极突破和创新。我们已经用高于行业平均以上年增长的水平证明我们的发展逻辑，尤其是在面对当下需求结构调整、供应链重构和市场预期波动的复杂环境，凭借我们前瞻多元的业务发展规划，全球化的研发和生产基地布局以及稳健扎实的经营管理，越是在充满挑战的大环境下，我们越是能够发现机会、把握机会，这是我们对未来持续成长拥有信心的底气！</p>

	<p>二、公司会计机构负责人陈会永先生针对 2024 年度及 2025 年一季度主要财务指标进行说明</p> <p>1、2024 年度财务基本情况</p> <p>2024 年公司实现收入为 2,687.95 亿元,较上年同期增长 15.91%;归属于上市公司股东的净利润为 133.66 亿元,较上年同期增加 22.03%;扣非后归属上市股东的净利润为 116.94 亿元,较上期同期增加 14.81%。</p> <p>2024 年年度毛利率为 10.41%,相较于 2023 年同期的 11.58%降低 1.17 个百分点,主要系个别智能可穿戴产品在 2024 年出货,但因产能利用不足导致亏损、全球布局导致国内产能短期过剩以及海外扩产前期空投,目前已基本回到正常水准。</p> <p>2025 年第一季度毛利率已升至 11.18%,同比增加 0.43 个百分点。</p> <p>2024 年销管研等运营费用率为 5.94%,较 2023 年同期的 6.30%减少 0.36 个百分点,主要系公司业绩增长带来一定的规模效应,同时,公司内部不断创新并通过 AI 应用来提升运营效率。</p> <p>2024 年净利润率为 5.42%,较去年同期提升了 0.14 个百分点。</p> <p>2024 年 ROE 为 21.34%,与去年同期基本持平,略降 0.27 个百分点。</p> <p>2024 年公司经营活动净现金流流入 271.17 亿元,较去年同期基本持平,略降 4.88 亿,主要系 2023 年营收有部分来自去期初库存,采购性经营现金流支出较少,2024 年因采购物料支付的现金同比增加 253.36 亿,以及员工薪酬及福利相关支付同比增加 40.88 亿导致。销售及回款一切正常,2024 年公司应收帐款周转天数 37.54 天,同比 2023 年 38.46 天,减少 0.91 天。</p> <p>2024 年资本支出 121.11 亿元,较去年同期增加 7.23 亿元,主要是海外扩建厂房基建,以越南为主,公司一直在持续严格控制。</p> <p>2024 年公司负债率为 62.16%,较上年同期的 56.61%,增加 5.55 个百分点,一是同步营收的增加导致应收账款、存货及应付账款同步增加,二是适当增加借款以更好的支持新产品和新业务的内增或外延扩展。</p> <p>2024 年期末存货 317.03 亿元,较期初增加 19.45 亿元,同比增加 6.54%,但存货周转天数 45.94 天,较去年下降 12.98 天,整体库存状况良好。</p> <p>财务费用方面:</p> <p>2024 年利息收入较去年减少 0.37 亿,系公司在兼顾流动性及更高收益的前提下,部分资金从银行活期存款转向大额存单所致;利息费用 14.63 亿同比增加 0.86 亿,主要因系有息负债增加所致。</p> <p>2024 年非经常性收益 16.71 亿,同比增加 9.04 亿,主要系财政补贴、理财投资及外汇套期保值操作收益,其中部分影响系备用资金</p>
--	--

	<p>在未实际使用前，为兼具企业需要流动性，同时尽可能获得较高的资金收益，通过做定期存款及购买大额存单，获得相较于活期存款较高的投资收益以冲抵利息费用，而这部分投资收益是算在非经常性收益。</p> <p>2、2025年第一季度财务情况</p> <p>2025年第一季度公司实现营收617.88亿元，同比增加93.81亿元，增长17.90%，主要是消费电子、汽车和通讯产业有较高的成长。2025年第一季度公司实现净利润33.77亿元，同比增长31.25%；净利润率5.47%，同比增加0.56个百分点；归属于母公司的净利润30.44亿元，同比增长23.17%，主要原因是内部持续精益管理和人效提升带来的成本优化。</p> <p>2025年第一季度经营活动产生的现金流量净额为-66.92亿元，同比减少58.47亿元，公司收款同步营收的增长一切正常，付款受备料策略会造成短期波动影响，同时也有增加一些策略备料。</p> <p>三、消费电子板块CPBG负责人李敏先生对公司相关业务进行说明</p> <p>2024年是立讯消费电子业务实现跨越式发展的一年。我们以“场景生态、AI赋能、全球协同”三位一体战略开启新篇章，同时以“垂直整合+场景创新”双轮驱动，在OEM和ODM领域完成从零部件到系统方案的全链条突破，实现业务进化三级跳：纵向上延伸ODM产品线完成“零件→模组→整机”的垂直整合；横向上持续推进客户业务拓展，丰富产品类型，构建全场景的九大产品体系，覆盖智能家居、智慧办公、健康医疗等领域。</p> <p>另外，我们持续加大研发资源投入，通过结构性调整，实现从技术护城河到商业价值的递进整合；通过AI重构生产流程，以海内外产能联动构建弹性供应链，将绿色基因植入产品全生命周期——从材料端的生物基可降解应用，到制造端的节能减耗工艺，再到使用端的低碳场景解决方案，实现“技术革新与生态责任”的双向奔赴。在AI大模型与生成式技术加持下，年度业务增长显著，九大产品线正从单一设备向跨场景智能体集群进化，为全球客户提供“本地化响应+全球化赋能”的立体服务。</p> <p>首先，我们的网通产品线囊括了行业核心客户，针对重点客户群体持续攻坚，本年度业务从网通品牌客户往终端通讯商客户拓展。同步持续针对不同产品线扩展，针对不同芯片平台选型进行开发；未来产品规划将包括5G CPE、WIFI7、毫米波、交换机等消费品类，预计2025年新项目落地数量较24年增幅将超过40%。</p> <p>其次，2024年全球可穿戴腕带设备市场总量达到1.9亿台。市场增长点主要在健康监测功能升级、产品功能和技术拓展、市场细分和产品差异化、消费者体验和设计优化、生态系统互连互通。我们的产品规划聚焦户外的蓝牙运动手表、4G智能手表以及专业领域手表产品，重点关注AI健康管理、采用绿色环保材料实现产品减重15%、在医疗级传感器领域，通过节能工艺降低生产能耗20%、面向户外运动</p>
--	---

	<p>场景推出太阳能充电手表，践行节能减耗理念，预计 2025 年健康监测产品线碳足迹降低 30%。同时结合医疗级传感器与 AI 健康管理的技术应用，拓展更多的产品应用场景，公司也将持续为既有国内 Top5 全系客户及战略合作伙伴赋能，提高市场份额，扩大客户产品多品类的合作。</p> <p>第三，智慧终端产品线主要涵盖了商用终端及工业产品，包括 PDA、收银机、电子价签、智能购物车、智能支付音箱、工业级平板等品类。立讯已经布建智能终端研发机能，持续运用在物流、医疗和教育领域的经验，围绕市场头部客户进行布局，并挖掘潜在客户和战略合作伙伴。产品规划将围绕高端 5G 智慧终端产品研发以及现有 4G 产品技术升级迭代，形成高中低产品阵列，在技术融合、国产化替代以及场景应用上持续创新，深化垂直行业定制解决方案。</p> <p>第四，在智慧办公产品线，主要服务于行业核心客户。产品规划包括智能键盘、鼠标、主动电容笔、多功能扩展坞、IOT 品类等。在绑定现有客户深度合作基础上，积极拓展办公客户群。已具备部分配件产品 JDM/ODM 开发能力，持续配合新客户做新品类开发并取得成果，业务比例相比去年同期增加 25%。</p> <p>第五，智能家用安防系统级产品线与国内外市场头部品牌客户实现全面合作；4月份刚与国内智能家居知名品牌举行了业界首条家用安防监控产品自动线的启动仪式，规划后续每年 500 万台的出货量；同时与 2024 年全球家用监控设备市场出货量第一的客户合作拓展云台机、卡片机、室内外机品类，预计整机类家用安防产品 25 年营收较 24 年将增长 70%。未来 5 年产品规划拓展包括智能门铃，门锁等 IOT 产品系列。</p> <p>第六，声学产品线聚焦骨传导系列，2024 年由骨传导拓展到气传导及耳夹式产品系列，并在 2025 年初与骨传导开创者品牌达成战略合作，立讯通过自主模组垂直整合方式及智能制造赋能客户，预计后续每年协同客户按照 30%以上的增长速度互惠共赢。</p> <p>第七，随着智能家居品类的市场繁荣，立讯通过前期技术积累，深耕行业头部客户，提升采购份额超 50%，构建第二增长曲线，基础智能家居产品线主要含清洁类、个护类、小家电等产品。与行业新贵企业深度开展战略合作，客户 24 年扫地机销量和销售额均居全球前列，预计未来将进一步扩大市场份额并维持行业领先地位。在产品系列上，立讯 25 年持续拓展扫地机器人、洗地机等产品系列，较 24 年为纯增量市场。立讯借助自主零件/组件的自主研发能力，由整机拆解至模组、零件，多维度、全方面赋能客户。从国内到海外，多模态服务客户。随着产品的成熟及客户的持续粘合，未来预计可达到每年 50%的增长速度。</p> <p>第八，在 OEM 智能出行产品线，主要含滑板车、共享车中控、智能冰箱等车载附件，目前重点客户为市场头部产品，立讯占客户出货份额超过 50%，相关产品年出货 50-60 万台；共享单车中控为头部品牌独家供应商，24 年出货量超 160 万片。公司利用丰富的研发资源配置客户优化，快速落地，提升产品竞争力，目前已经规划滑板车三电</p>
--	--

	<p>系统研发资源，绑定核心客户，同步以多年产品经验，开拓市场头部客户。此外我们紧随电动汽车的发展大潮，开拓智能车载支架等后装品类，已与目前头部智驾品牌客户合作，逐步拓展至全系列，同时接洽其它国内汽车品牌意向客户，拓宽车载智能冰箱/智能遮阳帘等品类，为客户提供 ODM 及 JDM 服务，从后装产品到前装产品进行全线布局。</p> <p>第九，在 OEM 医疗产品线上，集中力量发展二/三类医疗器械合规开发能力，同时与国际 Top2 医疗器械厂商深度绑定，以 CMO 模式拓展业务，为千亿级医疗电子市场卡位，相比去年同期业务量增加 20%。</p> <p>未来，我们将集中精力做技术攻坚，加强 ODM 资源布建，结合 AIoT、生成式 AI 助手赋能办公/家居/医疗/出行等多场景多模态，构建机器人智能体协作网络，机器人智能体产线覆盖率计划提升至 60%，在智能制造中部署 AI 质检单元；通过海内外产能联动建立应急响应圈，实现全球订单智能调配；坚定实施全球化布局战略方针，建立北美/东南亚本地化研发中心及制造基地；建立弹性供应链网络，缩短交付周期；深入践行绿色环保承诺，2025 年持续推动可再生物料使用，生产环节单位能耗结构性调整，2025 年目标单位产值能耗降低 15%，所有新品符合 EPEAT 环保标准。</p> <p>从智能单体到生态共同体，从中国智造到全球共造，立讯将以科技之力绘制可持续发展的未来图景。</p> <p>四、通信板块负责人熊藤芳先生对公司相关业务进行说明</p> <p>大家好，我将从三个角度向大家汇报公司通信业务的情况，一是通信行业未来 3-5 年的机遇与挑战，二是关于我们的战略布局与核心优势，三是对通信业务的未来展望以及整体规划。</p> <p>1、通信行业未来 3-5 年的机遇与挑战</p> <p>第一，近几年大家能看到全球通信行业在 AI、算力、云计算的驱动下，AI 基础设施的建设正在全球范围内加速，不管是大型 CSP（云服务提供商）还是芯片商，大家都在做大规模投入。今年年初，我们看到的信息显示北美市场单年投入大概是 3,000 亿美金，当然受一些政策的影响，这些投资近期看来有放缓，但只是基于政策所带来的震荡，并不代表这些投资会被取消。因为算力是刚需，在政策稳定的时候，还是会持续投资，同时也要在现有地缘政治和各种关税政策下有一个合理的供应链布局，所以我们坚信投资以及未来的需求仍然会呈现爆发式的增长。</p> <p>第二，因为 AI 大模型的爆发式增长，对高带宽、低时延、低功耗的硬件提出了更高要求。我们做个简单的总结，其中 CPU 是提供算力、内存和硬盘提供载力、公司所生产的产品在高速传输互联方面提供运力，目前的瓶颈和压力恰恰来自于运力。全球只有少数企业有能力提供运力上的产品，立讯有幸就是其中头部企业之一。我们从数据上看到，预计在 2028 年，GPU 服务器渗透率将从 2023 年的 7% 跃升至 30%，这将直接带动大量的运力需求；同时由于单机的功耗不断提升，</p>
--	---

	<p>会同步带来对光铜互联、电源管理及热管理等核心部件的需求增长。</p> <p>AI 的应用场景深化，它不局限于大模型，正逐步从“贵族”走向“平民”。它以前局限于传统的感知和生成，现在正快速向代理型 AI (Agentic AI) 和物理实体 AI (Physical AI) 拓展，甚至 AI 已经在深入各行业，比如医疗、自动驾驶、金融工业等等。包括我们自身已经在实验场景跑通了文本通过 AI 生成图纸的方式，同时我们也开始使用很多 AI 工具。总的来说，我们对 AI 的整体发展抱有非常大的信心。</p> <h2>2、立讯精密的战略布局和核心优势</h2> <p>首先，我简单汇报下通信板块的数据，我们 2024 年的营收为 183.59 亿元，同比增长 26.29%，其中主要增长来源于零部件业务的增长，我们在零部件业务上打造了“五位一体”的竞争格局，通过电、光、热、电源以及系统协同，构建了完整的技术矩阵。现在相较过去最大的差异点在于，我们以前的业务要么是跟随做 second source，要么是跟整机客户拿需求；但现阶段我们已经跨越到协同芯片企业做概念设计，当芯片方案还没有确定时，我们通过五维的协同，帮助其做芯片的概念设计以及一系列的系统方案，确保他们的设计能够准确落地。这并不代表我们要把所有的产品一家包干，只是在设计过程中，我们有能力帮客户做所有的设计参考，这也增加了我们产品的适配性。基于此，我们跟所有的头部芯片厂商已经建立了具备较高信任度的深度合作关系，我们的电连接产品线因此实现相对较快的技术突破和行业领先。</p> <p>我们在互联产品上既有显著技术优势，又有成本优势，目前 224G 高速线缆产品已在量产，448G 产品 24 年 1 月份开始已经跟多家客户进行预研，我们也参与了非常多的项目，其中有市场已经知悉的，也有还未被广泛了解的，因此未来电连接产品的成长很值得期待。光连接产品方面，我们的 800G 硅光模块处于量产阶段，1.6T 产品正在进行客户验证，现阶段还是以 7 纳米的产品为主，后续随着 5 纳米的发布我们也会迭代到 5 纳米产品，同时 LRO/LPO 等关键技术我们在非常早期就进行了布局。未来几年我们会较大比重投资光领域，除引进顶级的核心人才外，在核心器件的自制以及战略结盟上都会投入大量的资源和精力，还将同步建设光的高度智能化工厂。</p> <p>其次，热管理方面，我们已经完成产品线的全场景开发和覆盖，今年热管理产品线的营收和利润均有望超过 100% 增长。同时，我们不仅将在国内快速导入所有云厂家及设备厂家，还有望突破北美 1-2 家 CSP（云服务提供商）客户。</p> <p>电源管理方面，我们重组了产品的策略和布局。在成本竞争压力巨大的局面下，消费电子会通过在芯片和核心器件的技术创新建立技术成本优势，目前消费电子的电源产品线有明显转变，已经初步看到成效。而通信电源的产品线相对非常年轻，到目前为止只有两年历史，但仅仅在这两年里，我们的三次电源产品，也就是模块电源产品已经通过了北美核心客户的认证，并且在去年 10 月底已经量产。三次电源是目前 AI 里面技术难度最大的产品，与此同时我们建立了完善的</p>
--	--

	<p>一次电源和二次电源产品能力。目前我们在北美已有十多个项目处于量产或者开发状态，希望通过三次电源在北美建立的客户影响力，加快一次和二次电源的导入速度，</p> <p>我认为立讯在应对全球化布局和风险方面有一定优势，因为我们已有多元化的产地布局、非常高弹性的供应链体系，以及高度的垂直整合能力，所以我们相较同业有更强的能力去应对地缘政治或市场波动带来的挑战。</p> <p>3、对通信业务的未来展望以及整体规划</p> <p>展望未来，我们的宗旨不变，正如给通信板块取名时定为“立讯技术”，我们将永远深耕自身，不断地加深技术护城河，持续拓展新兴市场。面向未来，我们聚焦三大方向，第一是强化高速互联技术，推动光模块、高速铜连接迭代升级，持续为AI提供运力支撑；第二是深化AI基础设施布局，在热管理、电源管理等关键部件上同步跟上，为AI整机柜不断迭代升级提供我们技术力量的同时，增加在单个AI机柜里的货值；第三是在低轨高通、边缘计算等通信领域，完善“T型战略”，依托在通信行业已有的技术护城河，深度、横向延展到各领域，包括工业产品、医疗产品等，不断去拓展和完善。我相信通讯行业正在进入黄金时代，立讯精密将坚持以技术创新为驱动、客户需求为导向，和所有的伙伴共同成长，共享行业红利。</p> <p>五、汽车板块负责人李晶女士对公司相关业务进行说明</p> <p>2024年，汽车业务延续了强劲的增长势头，销售额实现137亿，与2023年相比，增长近50%；今年第一季度继续保持高速增长，同比增速超过50%。这一成绩的取得，得益于我们在汽车领域长期的战略布局与持续投入。</p> <p>汽车板块传承了消费类电子多产品线发展的成功策略，历经十余年的沉淀和发展，如今产品矩阵已基本成型。目前，我们的汽车业务涵盖四大类产品线：</p> <p>1、汽车线束</p> <p>汽车线束包含整车低压、整车高压、高速等各种特种小线束以及充电桩，作为我们最成熟的产品类别，汽车线束占据了汽车业务60%的份额。在2024年新增的45亿销售额中，线束产品贡献了27亿，是行业内增长最为迅猛的一家。我们的客户分布较为均衡，最大客户的占比未超过20%。</p> <p>近两年，除低压线束外，我们着重发力高压、高速线束领域。2024年，我们斩获众多新项目定点，预计在2025年陆续量产落地，今年的线束业务营收有望成为中国线束企业的第一名，市场地位越来越明确。</p> <p>2、汽车连接器</p> <p>我们的汽车连接器产品包括低压、高压、高速连接器以及精密结构件，值得一提的是，我们是国内唯一一家能够正向全套开发汽车连</p>
--	--

	<p>接器的企业。2024 年，高压连接器已稳定为头部车厂批量供货，而低压、高速连接器更是在主流车厂项目上实现重大突破，不仅赢得国内车厂的青睐，外资品牌也对我们的连接器产品表现出浓厚兴趣，并有强烈的引入意向。这充分彰显了我们在汽车连接器领域的技术实力与产品竞争力。</p> <p>3、智能控制</p> <p>智能控制领域涵盖智能辅助驾驶、智能座舱、智能底盘以及电子电器类产品。2024 年该类产品销售额增长了 15 亿。智能辅助驾驶与智能座舱市场瞬息万变，竞争异常激烈，但我们始终保持战略定力，持续高强度投入研发。2024 年，除 EMS 模式的项目外，我们自主研发的智能辅助驾驶、智能座舱产品均获得头部客户的项目定点，预计 2025 年第四季度将进入批量供货阶段。</p> <p>智能底盘是我们去年新布局的产品线，基于汽车智能化演变趋势从局部智能化向整车智能化方向发展趋势，我们看到底盘产品即将迎来技术变革的时代，未来智能底盘将是下一个汽车智能化爆发的产品类别。去年我们跟头部品牌客户已经达成合作，预计 2025 年，我们将在该领域实现营收从 0 到 1 的关键突破。</p> <p>此外，汽车电子电气类产品中，车载无线充电作为我们从消费电子领域跨界拓展汽车领域的首个产品线，目前已成为全球汽车客户覆盖最广的供应商。后续，车载 USB、UWB、数字钥匙等产品也将陆续拓展市场份额。</p> <p>4、动力系统</p> <p>动力系统包括 MCU、PDU、多合一动力总成以及电池周边零部件。这类产品我们从 EMS 的商务模式起步，2024 年实现了这类产品的批量稳定供货，在此基础上，2025 年将启动 JDM 合作模式，进一步深化与客户的合作，提升产品市场竞争力。</p> <p>立讯在汽车零部件领域的產品线极为丰富，在每个产品大类下都有诸多细分产品，是中国汽车零部件独立供应商中产品线最广的企业之一。在自主品牌崛起与外资品牌加大中国区研发投入的双重驱动下，我们成功获得了绝佳的市场卡位与宝贵的拓展机遇，现已跻身 Local for Global 第一梯队零部件供应商行列。多产品线策略是我们持续高速增长的重要支撑，凭借丰富的产品线，我们能够满足不同客户多样化的需求，有效抵御单一产品市场波动带来的风险。同时，各产品线之间形成协同效应，促进技术共享与创新，不断提升公司整体竞争力。我们有十足的底气与信心，在未来继续保持汽车业务的高速增长态势。</p> <p>六、公司管理层与投资者互动交流</p> <p>1、公司对于消费电子、通信和汽车板块做了非常详细的梳理和说明，请您再展望对于这些板块公司的营收、利润长期目标如何？</p> <p>答：在多个业务板块，公司均制定了富有挑战的内部目标，各业</p>
--	--

	<p>务团队正全力配合推进。</p> <p>在消费电子板块，公司过去几年在 OEM 业务上取得了良好成绩。但是 ODM 业务因前端投入更高、量产周期更长，其盈利模式与大规模 OEM 截然不同，在现有平均的盈利水平上提高 1-2 个点是我们的目标；从未来几年的增长目标来看，ODM 业务的整体增速基本上保持 30%；之前的交流中我们也提到对这一块业务千亿以上的长期业务目标。</p> <p>在通信板块，电源产品中模块电源利润率良好，电源以外的其他产品线，利润表现基本与行业头部企业平均水平相差不远。其中，高速连接产品包含电连接和光模块的成长性非常好，当前市场报价显示，公司产品定价未因“新进者身份”出现显著折价。今天，我们在国外与通信行业的客户开会，客户对公司团队的专业能力及服务质量给予的高度评价远超我们预期。</p> <p>2、请公司阐述财务管理层面的规划，特别是如何充分应对外延式并购、国际汇率波动等带来的潜在财务风险？</p> <p>答：服务于外延式并购整合的项目，公司财务面上会呈现“存”“贷”并存的情况。“存”的部分，为获取更高的投资回报冲抵利息成本涉及理财操作，一般会产生非主营业务的投资收益；“贷”的部分则影响当期财务费用中的利息支出。在 2024 年度及 2025 年一季度，应该都会涉及对扣非净利润增速 5% 左右的还原处理。公司财务团队在并购整合前期，便与银行展开充分沟通，力求将理财效益最大化，使其不局限于成本消化，我认为这对公司发展颇为有利。</p> <p>在应对外汇汇率波动风险上，公司一般会通过合理开展远期购汇理财业务，对 50-70% 左右的应收账款进行对冲，以此降低汇率波动带来的潜在损失。</p> <p>3、如何评价去年的 Capex？今年的 Capex 规划是怎样的？</p> <p>答：去年对我们 Capex 影响较大的因素主要是公司在越南投资建设了一个较大的厂区，以满足未来两到三年的生产需求。未来，公司计划对北越的厂房进行升级改造，同时在印尼也将产生厂房建设支出。短期内，公司在中国暂不需要对生产厂房进行扩建。</p> <p>4、预计三年后越南厂区将会为公司承担多大的产能？</p> <p>答：预计会接近 30%。</p> <p>5、请问对 Leoni 的收购进度如何？收购 Leoni 后，公司是否有对其北美或者东欧等地存在产能过剩的工厂进行优化处理的规划？是否有考虑将其部分工厂让渡给消费电子业务？</p> <p>答：我们会在各方面条件满足的情况下尽快促成交割并及时发布公告。对于工厂的产能，在客户有需求的情况下，我们会尽量在已有的工厂或者在距离客户较近的地方做一些扩充，无论消费电子、通信还是汽车，我们尽可能产能集中化，这样有利于资源的协同和优化集团整体费用支出。</p> <p>6、在 2025 年第一季度，公司整体利润实现了良好增长，同时</p>
--	--

	<p>毛利率与净利率在同比和环比维度均有提升。请问驱动提升的核心因素是什么？</p> <p>答：公司盈利增长一方面来自业绩的增长，具体的内容前面三位主管已进行详细地说明。这样的增长，得益于公司多元产品线的布局以及强大的核心竞争力。另一方面，除了业务的成长之外，我们还通过AI工具和智能制造来优化内部的治理结构，提高生产效率和管理效能，这是公司盈利水平提升的两大因素。</p> <p>7、鉴于当前关税政策充满变数的背景下，公司发布的中期业绩指引仍维持20%-25%的增速预期，是否说明关税对实际经营并无较大影响？</p> <p>答：上次已经和大家探讨过有关关税方面的内容，自2018-2019贸易战开始以来，出口至美国的产品都已在海外生产，目前市场上更多的是情绪上的恐慌，但从企业实际经营的角度来看，大多数出口美国的终端产品已在海外生产，余下少数产品我们配合客户作出相应的调整，个别的产品关税增加的成本并不会由供应商承担，而是由客户吸收。</p> <p>8、当前国产品牌以高性价比策略带动汽车行业销量增长，国产品牌也在大力推动平价智能辅助驾驶，好处是整体的量在增长，但另一方面车企对供应链成本管控要求更高。请问这一趋势对公司汽车业务带来哪些机遇与挑战？</p> <p>答：如刚才我们在会上与大家分享的内容一样，我们从事的品类较多并构建了差异化竞争优势，面对同质化较高的产品与市场时，客户给予我们比较好的商业机会，并且我们的议价能力和平台的选择都很好，这在很大程度上反映到经营中比较好的盈利表现。我们也一直在做海外的布局，这让我们成为国内想出海的客户及海外客户寻求更好的中国供应商时，我们也是客户的首选。这些给短期经营带来的亮丽表现都是我们坚持做中长期布局的支持。</p> <p>9、我们看到汽车智能化，包括智能辅助驾驶、智能座舱、智能底盘等，这些是新型的增量市场，但同时也是竞争激烈的市场，公司对汽车智能化这个板块的切入点是什么，如何看待今明两年的爆发点？</p> <p>答：关于汽车智能化这个板块，无论是智能座舱、智能辅助驾驶亦或是智能底盘，海内外客户的标准和需求都不尽相同，无论是ODM、OEM，还是OEM plus，也就是我们说的Tier 1、Tier 1.5、Tier 2，这个需求还不是稳态，具有多样性，未来三五年都是动态变化的。立讯有能力在未来成为汽车智能化产品领域技术和成本领先且拥有全球配合能力的供应商，我们可以充分发挥垂直整合、全球布局的能力，为客户提供全方位的服务，并借助在消费电子的系统端集成的基础，能更好地为智能辅助驾驶、智能座舱、智能底盘等产品赋能。</p> <p>10、前段时间部分客户有提前拉货的现象，是否会对公司上半年业绩产生较大影响？</p>
--	---

	<p>答：首先，无论哪个领域的客户，在关税政策频繁变化且产能可支持的情况下，进行产品提前拉货是正常的，但是这种提前拉货是有额度限制的，必须要产业链上的所有产能都能支持，还有一些 capex 的支持。</p> <p>从立讯的角度来讲，在三四月份有部分产品有提前拉货的现象，如果对整个季度或整半年这部分产品总量有 5%~10% 的影响，我们都能够涵盖在预测的范围内。</p> <p>对盈利性的预期良好是因为这么多年经营的经验，让我们的团队能够较为从容淡定地把握风险。国际政策变动虽存在不确定性，我们作为企业能够以最好的全球化布局作为竞争力的保障，来满足企业的生存和发展，所以动态去应变就好，无需过度担忧，将精力聚焦于持续提升公司在行业内的综合竞争力。</p> <p>11、公司未来全球产能布局规划如何？</p> <p>答：在内生投资方面，基于部分产业有一些特殊的需求，公司仍会考虑在东南亚地区进行少量投资布局；在外延并购方面，鉴于公司现有两个较为重大的收购项目，考虑到团队整合、运营资源分配以及财务稳健经营等多方面因素，预计公司在未来两年内不会开展大规模的外延收购行动。不过，对于一些契合公司战略方向的小型标的项目，我们还是会考虑。长期以来，公司一直对 Capex 进行严格控制和审慎评估，这么多年来没有出现投资上的失误，未来也会继续严控同时把握节奏。</p> <p>12、在当前关税问题日渐复杂的国际背景下，中资企业应该如何面对新的机遇与挑战？在汽车业务方面，如何理解“Local for Global”策略的落地机会？</p> <p>答：对部分中资企业而言，当前环境带来的挑战显著大于机遇。但如果企业仅仅维持与传统外资企业相近的竞争力，将难以把握新兴的商业机会，因此必须通过持续技术创新，在产品性能、服务响应等多维度建立起显著优势，才能把握住机遇，在竞争中突围。现有的产品市场趋于稳定，但新兴市场和产品业务还是很有挑战的。</p> <p>汽车业务板块方面，传统 tier 1 企业的节奏比较缓慢，而中国的供应链经过长期的发展与沉淀，已形成独特竞争优势，其快速响应能力和技术创新速度给海外客户留下深刻印象。目前大部分主流的国际车厂都在积极寻求与中国企业合作的机会。</p>
附件清单 (如有)	参会人员明细
日期	2025 年 4 月 26 日-4 月 28 日

附件：参会明细（排名不分先后）

姓名	机构名称	姓名	机构名称
谢治宇	兴证全球基金管理有限公司	卞学清	泰康基金管理有限公司
朱少醒	富国基金管理有限公司	王悦	民生加银基金管理有限公司
朱璘	睿远基金管理有限公司	高松	鹏华基金管理有限公司
祁禾	易方达基金管理有限公司	陈广瑞	易方达基金管理有限公司
张金涛	嘉实基金管理有限公司	陈磊	东方财富证券股份有限公司
罗佳明	中欧基金管理有限公司	王卓立	银华基金管理股份有限公司
劳杰男	汇添富基金管理股份有限公司	刘聪	国融证券股份有限公司
冯波	易方达基金管理有限公司	高群山	嘉实基金管理有限公司
何帅	交银施罗德基金管理有限公司	刘元根	北京禹田资本管理有限公司
任相栋	兴证全球基金管理有限公司	凌晨	上海和谐汇一资产管理有限公司
林庆	富国基金管理有限公司	张运昌	申万宏源证券资产管理有限公司
吴潇	招商基金管理有限公司	刘洋	中国人保资产管理有限公司
郑晓辉	华夏基金管理有限公司	应豪	甬兴证券有限公司
陈颖	金鹰基金管理有限公司	竺绍迪	南方基金管理股份有限公司
王健	中欧基金管理有限公司	王达婷	太平基金管理有限公司
刘伟伟	中欧基金管理有限公司	陳楊	泰康资产管理(香港)有限公司
方建	银华基金管理股份有限公司	祝俭	上海毅木资产管理有限公司
詹成	景顺长城基金管理有限公司	Emily Liao	宏利投资管理(香港)有限公司
刘杰	嘉实基金管理有限公司	刘京	润晖投资管理香港有限公司
杨建华	长城基金管理有限公司	李博	摩根基金管理(中国)有限公司
代云锋	中欧基金管理有限公司	符昌铨	博时基金管理有限公司
杜宇	银华基金管理股份有限公司	雷鸣	泰康保险集团股份有限公司
陈良栋	长城基金管理有限公司	陈俊哲	兴业证券股份有限公司
谢书英	兴证全球基金管理有限公司	章旷怡	国盛证券有限责任公司
王佳骏	上海东方证券资产管理有限公司	李明斯	华夏基金管理有限公司
郭堃	长盛基金管理有限公司	李学来	上海亘曦私募基金管理有限公司
刘昇	汇添富基金管理有限公司	郑奇波	永贏基金管理有限公司
徐小勇	长安基金管理有限公司	李衍亮	安本私募基金管理(上海)有限公司
神玉飞	贝莱德基金管理有限公司	朱之轩	和谐健康保险股份有限公司
彭民	嘉实基金管理有限公司	陈凯睿	鹏华基金管理有限公司
丁靖斐	华宝基金管理有限公司	陆伟成	中庚基金管理有限公司
李海	国泰基金管理有限公司	汤其勇	长盛基金管理有限公司
杜亮	招商基金管理有限公司	王兴林	合众资产管理股份有限公司
李超	汇添富基金管理股份有限公司	张建宾	深圳河床投资管理有限公司
林晓凤	光大保德信基金管理有限公司	赵文龙	中国人寿资产管理有限公司
魏东	国联安基金管理有限公司	苗宇	上海东方证券资产管理有限公司
王奇玮	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
胡颖	鹏华基金管理有限公司	李凡	汇丰晋信基金管理有限公司
王斌	银华基金管理股份有限公司	白宇	华源证券股份有限公司
胡云峰	易方达基金管理有限公司	申坤	富安达基金管理有限公司
王品	兴证全球基金管理有限公司	肖超	国盛证券有限责任公司
王瑶	中邮创业基金管理股份有限公司	廖家瑞	上海东方证券资产管理有限公司
高扬	交银施罗德基金管理有限公司	陈航宇	国寿安保基金管理有限公司
陆迪	创金合信基金管理有限公司	刘源	汇泉基金管理有限公司
刘瑞	东吴基金管理有限公司	王芳	中泰证券股份有限公司
王迪	融通基金管理有限公司	金达莱	金鹰基金管理有限公司
赵易	博时基金管理有限公司	唐琪	百川财富(北京)投资管理有限公司
吴坚	国寿安保基金管理有限公司	孙秋波	中国人保资产管理有限公司
蒋娜	上海东方证券资产管理有限公司	张新和	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
祝建辉	银河基金管理有限公司	Derek Feng	GreenCourtCapitalManagementLimited
于腾达	国泰基金管理有限公司	陈彦良	长信基金管理有限责任公司
赵隆隆	摩根基金管理(中国)有限公司	许浩琨	金鹰基金管理有限公司
蔡丞丰	嘉实基金管理有限公司	李锐豪	T.C.CAPITAL PTY LTD
张焱	平安基金管理有限公司	张曦光	汇华理财有限公司
范晶伟	鹏华基金管理有限公司	王鹏宇	安联保险资产管理有限公司
景晓达	工银瑞信基金管理有限公司	张纯祎	中欧基金管理有限公司
魏庆国	大成基金管理有限公司	黄净	东北证券股份有限公司
徐志华	汇添富基金管理股份有限公司	梁力	上海云脊私募基金管理有限公司
魏刚	农银汇理基金管理有限公司	田笛	富达国际有限公司
金耀	博时基金管理有限公司	陆宁	宁远资本有限公司
韦明亮	国联安基金管理有限公司	李君	兴证全球基金管理有限公司
卜忠林	申万菱信基金管理有限公司	钱炳	上海景林资产管理有限公司
成琦	大成基金管理有限公司	胡智敏	武汉美阳投资管理有限公司
余罡	国寿安保基金管理有限公司	王祥麒	上海禾其投资咨询有限公司
许忠海	中金基金管理有限公司	徐一清	大成基金管理有限公司
李君海	民生加银基金管理有限公司	胡怀瑾	富国基金管理有限公司
陆晓锋	长信基金管理有限责任公司	李韵舟	北京止于至善投资管理有限公司
王永明	新华基金管理股份有限公司	金兴	工银瑞信基金管理有限公司
邹江渝	贝莱德基金管理有限公司	汪洋	北京神农投资管理股份有限公司

附件：参会明细（排名不分先后）

姓名	机构名称	姓名	机构名称
杨刚	金鹰基金管理有限公司	蒋捷	百年保险资产管理有限责任公司
郭若	交银施罗德基金管理有限公司	杜凡	泉果基金管理有限公司
殷姿	中欧基金管理有限公司	刘白	上海国际信托有限公司
黄奕松	鹏华基金管理有限公司	徐润齐	中庚基金管理有限公司
袁锋	汇添富基金管理股份有限公司	韩冬伟	国华兴益保险资产管理有限公司
李子扬	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司	沈岱	浦银国际控股有限公司
赵万隆	九泰基金管理有限公司	史书	上海聚鸣投资管理有限公司
卓佳亮	嘉实基金管理有限公司	杨稳健	艾希控股有限公司
许廷全	汇丰晋信基金管理有限公司	苗丰	大家资产管理有限责任公司
田文舟	广发基金管理有限公司	乔迁	兴证全球基金管理有限公司
郑爱刚	民生加银基金管理有限公司	蔡晟	平安养老保险股份有限公司
骆华森	上海恒穗资产管理中心(有限合伙)	Li	Point72 Hong Kong Limited
马斌博	浙江浙商证券资产管理有限公司	胡筱	大家保险集团有限责任公司
蔡国栋	中银基金管理有限公司	于蕾	银华基金管理股份有限公司
张弢	北京泓澄投资管理有限公司	赵乃凡	鹏华基金管理有限公司
徐伊人	瑞士银行国际证券有限公司	归凯	嘉实基金管理有限公司
尹竞超	北京诚旸投资有限公司	吴迪	国新新格局(北京)私募证券基金管理有限公司
赵阳	东方财富证券股份有限公司	顾一弘	东北证券股份有限公司
王恬恬	兴业证券股份有限公司	林鉴浩	OVERLOOK(H.K.)LIMITED
张荟慧	广东正圆私募基金管理有限公司	潘亘扬	国泰海通证券股份有限公司
傅鹏博	睿远基金管理有限公司	徐延锋	汇添富基金管理股份有限公司
章合坤	中信建投证券股份有限公司	陈汉洋	广州立景创新科技有限公司
李学涛	广发证券股份有限公司	秦意	淡马锡投资咨询(北京)有限公司
曾剑宇	工银瑞信基金管理有限公司	景宗阳	开源证券股份有限公司
赵鑫鑫	长江证券(上海)资产管理有限公司	孙丹童	文渊资本管理有限公司
徐一丹	西南证券股份有限公司	周赵羽彤	国投证券股份有限公司
沈晓源	上海兴聚投资管理有限公司	周捷	交银保险资产管理有限公司
李澄宁	中国国际金融股份有限公司	鄭冲	施罗德投资管理(香港)有限公司
张威震	开源证券股份有限公司	姜宇帆	上海明河投资管理有限公司
林仲衡	中银国际研究有限公司	温震宇	西部利得基金管理有限公司
王嘉艺	泰康资产管理有限责任公司	樊志远	国金证券股份有限公司
倪通	上海钇远私募基金管理有限公司	蔡龔	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司
李昂	富安达基金管理有限公司	叶曄	易方达基金管理有限公司
许日	摩根大通证券(中国)有限公司	彭星煜	国信证券股份有限公司
曹祥	西部利得基金管理有限公司	孙庆瑞	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
袁鹏涛	上海中域投资有限公司	胡坤	中庚基金管理有限公司
朱可欣	美林(亚太)有限公司	葛树名	南方基金管理股份有限公司
劉帥禹	瑞银(香港)股份有限公司	庄婉筭	深圳宽源私募基金管理有限公司
李小斌	深圳宏鼎财富管理有限公司	郑仁涛	中国人寿养老保险股份有限公司
陈欣	华泰证券(上海)资产管理有限公司	Yin Zhang	瑞银环球资产管理(中国)有限公司
李乾	敦和资产管理有限公司	梁悦芹	闻天私募证券投资基金管理(广州)有限公司
姚康	兴业证券股份有限公司	邓彬彬	鹏扬基金管理有限公司
郑及游	东兴证券股份有限公司	程鑫	招商证券股份有限公司
周世辉	中银国际证券股份有限公司	李亚鑫	华安财保资产管理有限责任公司
黃緒聞	花旗環球金融亞洲有限公司	祝子瀚	上海领仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)
黃晨	第一上海证券有限公司	袁建军	汇添富基金管理股份有限公司
汤礼辉	GREENCOURTLIMITED	季语	上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙)
王曉琼	花旗環球金融亞洲有限公司	郑筱薇	宁银理财有限责任公司
郑冰仪	汇丰前海证券有限责任公司	董亮	中欧基金管理有限公司
邹臣	中原证券股份有限公司	鄢凡	招商证券股份有限公司
卢依雯	华创证券有限责任公司	陈俊	中国国际金融股份有限公司
章宏帆	鹏扬基金管理有限公司	张文洁	中国人保资产管理有限公司
陈锡伟	上海毅木资产管理有限公司	金旭炜	中欧基金管理有限公司
刘伟	华安基金管理有限公司	王宇豪	信达澳亚基金管理有限公司
何嘉宇	富瑞金融集团香港有限公司	康丽侠	中泰证券股份有限公司
张朝杰	广州立景创新科技有限公司	周羽	富国基金管理有限公司
李旭陽	Morningstar, Inc.	李署	西藏青骊资产管理有限公司
潘东煦	深圳申量基金管理有限公司	陈恬	国金基金管理有限公司
余高	博裕资本投资管理有限公司	周坤凯	淡水泉(北京)投资管理有限公司
黄礼悦	华泰证券股份有限公司	姜荷泽	泉果基金管理有限公司
李宇	前海开源基金管理有限公司	RobertCheng	美银证券
王海华	上海禛瑛投资管理有限公司	张子怡	普冉半导体(上海)股份有限公司
李晓康	国海证券股份有限公司	Ben Li	FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED
馬卓藍	麦格理资本股份有限公司	洪嘉琳	中泰证券股份有限公司
黄钟然	普徕仕香港有限公司	李昂	北京汉和汉华资本管理有限公司
Xuehan Cui	Acuity Knowledge Partners (Hong Kong) Limited	杨成	招商基金管理有限公司
張萌	霸菱资产管理(亚洲)有限公司	刘金羽	国盛证券有限责任公司
于畅	交银施罗德基金管理有限公司	高远	华创证券有限责任公司
黄皓	华夏基金管理有限公司	杜毅	安联保险资产管理有限公司

附件：参会明细（排名不分先后）

姓名	机构名称	姓名	机构名称
韩潇锐	东方证券股份有限公司	丁劲	平安养老保险股份有限公司
馬智焱	浦银国际证券有限公司	张璋	农银汇理基金管理有限公司
杨胜	中国太平洋保险(集团)股份有限公司	王军锋	平安证券股份有限公司
郭盈	青岛沫丰禾私募基金管理有限公司	文雅	深圳固禾私募证券基金管理有限公司
隗葳	柏骏资本管理(香港)有限公司	王亮	北京高信百诺投资管理有限公司
周克平	华夏基金管理有限公司	田环	长城财富保险资产管理股份有限公司
马红丽	圆信永丰基金管理有限公司	孙玮	上海景林资产管理有限公司
崔磊	上海肇万资产管理有限公司	姚丹丹	国海证券股份有限公司
王含蓄	盛博香港有限公司	朱晋	上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙)
龙江伟	恒生前海基金管理有限公司	王莉	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
罗聪	长江证券(上海)资产管理有限公司	郑宇评	东莞市高盛集团有限公司
孔挺安	上海煜德投资管理中心(有限合伙)	刘泽宇	招商信诺资产管理有限公司
乐济铭	Dymon Asia Capital (HK) Limited	杜威	西部证券股份有限公司
何海怡	博时基金管理有限公司	陈永亮	太平洋资产管理有限责任公司
谢泽林	博时基金管理有限公司	冯皓琪	西部利得基金管理有限公司
张伟	国联安基金管理有限公司	黄友文	诺安基金管理有限公司
Chris Lan	Bright Valley Capital Limited	王延飞	上海和谐汇一资产管理有限公司
冯令天	摩根大通公司	张皓智	华夏基金管理有限公司
包恒星	天风证券股份有限公司	王志广	方正证券股份有限公司
万静茹	华泰保险集团股份有限公司	高高	平安养老保险股份有限公司
龙铮	惠理投资管理(上海)有限公司	李响	富国基金管理有限公司
罗晓迪	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)	孔硕	建信保险资产管理有限公司
张良	平安资产管理有限责任公司	钱睿南	惠升基金管理有限责任公司
刘叶	摩根大通证券(中国)有限公司	蔡昀宸	摩根证券投资信托股份有限公司
徐巡	申万菱信基金管理有限公司	陈奕辰	摩根士丹利投资管理公司
杨旭	富达利泰管理咨询(上海)有限公司	Jake Li	中国再保险(集团)股份有限公司
何方	汇丰前海证券有限责任公司	王睿	中信保诚基金管理有限公司
赵古月	广发基金管理有限公司	何欢	金鹰基金管理有限公司
刘旭	中国平安人寿保险股份有限公司	耿潇潇	中庸资本有限公司
李佳伶	Nomura International (Hong Kong) Limited	李林岭	景顺长城基金管理有限公司
张克宇	信安环球投资(香港)有限公司	陈旭	陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司
Christine Shi	贝莱德资产管理北亚有限公司	李薇依	德邦基金管理有限公司
朱腾飞	明世伙伴私募基金管理(珠海)有限公司	杨亦	兴证证券资产管理有限公司
李书颖	国信证券股份有限公司	何信	富国基金管理有限公司
黄志刚	华泰保险集团股份有限公司	岳春林	平安银行股份有限公司
孙玥	国华兴益保险资产管理有限公司	谌薇	招商证券股份有限公司
章礼英	江苏瑞华投资管理有限公司	张超	兴业基金管理有限公司
周俊恺	鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司	蔡峰	南华基金管理有限公司
查玉洁	中国国际金融股份有限公司	黄心叶	银河基金管理有限公司
肖斌	深圳市睿德信投资集团有限公司	梁爽	上海和谐汇一资产管理有限公司
杨维舟	睿远基金管理有限公司	周雅童	国信证券股份有限公司
Emma Hu	Balyasny Asset Management (Hong Kong) Limited	方超	金鹰基金管理有限公司
涂锟山	招商证券股份有限公司	张琼	中泰证券股份有限公司
楊星宛	盛博香港有限公司	王紫艳	太平资产管理有限公司
陳廷豪	香港商野村国际证券有限公司	王皆宜	南方基金管理股份有限公司
霍霄	九泰基金管理有限公司	刁心玉	凯联(北京)投资基金管理有限公司
俞夏雨奇	上海海宸投资管理有限公司	董睿琳	建信保险资产管理有限公司
黨新龍	中投国际(香港)有限公司	何亚东	上海汐泰投资管理有限公司
王荦	华泰柏瑞基金管理有限公司	陈曦	博时基金管理有限公司
丁彦文	国金证券股份有限公司	殷悦	工银瑞信基金管理有限公司
王若擎	姚泾河私募基金管理(南京)有限公司	卞美莹	华富基金管理有限公司
虞坤劬	财通证券资产管理有限公司	奚晨弗	中国人保资产管理有限公司
杨小林	长江养老保险股份有限公司	YingxinChen	Massachusetts Financial Services Company
马良	国投证券股份有限公司	施巧瑜	上海运舟私募基金管理有限公司
徐哲桐	北京泓澄投资管理有限公司	林全朗	UG INVESTMENT ADVISERS LTD
陈晓生	淡水泉(北京)投资管理有限公司	张煐民	上海鸣山私募基金管理合伙企业(有限合伙)
余璇	上海敦颐资产管理有限公司	郑川江	广东岭南资本控股集团有限公司
温晗静	中国国际金融股份有限公司	陶汇	中国人保资产管理有限公司
方向	大成基金管理有限公司	柳洋	北京澹易资产管理有限公司
邓宴文	粤开证券股份有限公司	夏济舟	深圳市易同投资有限公司
胡颖	申万宏源证券有限公司	杨琳	国丰兴华(北京)私募基金管理有限公司
黄天擎	富国基金管理有限公司	陈周飞	中航基金管理有限公司
沙小川	上海聆泽投资管理有限公司	戴惟	贝莱德基金管理有限公司
闫慧辰	红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	蘇怡文	浩成资产管理有限公司
刘国星	上海睿郡资产管理有限公司	林鹏	上海和谐汇一资产管理有限公司
李响	财通证券资产管理有限公司	匡恒	中国人民养老保险有限责任公司