

证券代码：002410

证券简称：广联达

广联达科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	<p>本次调研活动采取线上会议形式，参会人员总计 241 人。详细名单信息请参阅文末附表。</p> <p>因采取线上会议形式，参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
时间	2024 年 03 月 26 日 8:30-9:30
地点	广联达二期大厦 618 会议室
形式	进门财经会议
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、财务总监 刘建华 副总裁、董事会秘书 冯健雄 董事会办公室总经理 程岩
交流内容及具体问答记录	<p>一、副总裁、董事会秘书冯健雄介绍公司 2023 年年度经营情况</p> <p>公司 2023 年实现营业收入 65.25 亿元，与 22 年同期基本持平；实现归母净利润 1.16 亿元，同比下降 88.02%。总体来说，在宏观经济和建筑行业景气度一般的情况下，公司营业收入依然保持稳定，也证明了公司的经营韧性还是比较好的。但因为 23 年初预期经济扩张力度较大、资源投入比较大，导致 23 年成本费用大</p>

幅上升，净利润同比出现了明显下滑。23 年有内外两个因素对经营业绩有比较大的影响：

一个是外部因素：23 年房地产持续下行但另一方面国家加大了水利等基建领域的投资强度，同时包括新能源等战略新兴制造业投资规模不断扩大，因此 23 年全年建筑业整体产值规模保持稳定，但与公司在 23 年年初的预期相比有较大的差距，这导致年初较大的投入预算没有得到对应的回报。

另外一个内部因素：23 年，为了更好的深度经营客户、优化产品管理模式，在年初公司做了比较大的组织架构调整，打破了过去三大 BG 的组织结构，调整为客户群和产品线，并对相关岗位的人员、配套管理制度做了比较多的调整。组织、人员和制度调整后，一定会经历一个适应、磨合和调整的过程，这在一定程度上也影响了公司 23 年业务的开展。

成本费用方面：23 年公司销售费用和研发费用增幅比较大，导致净利润承压。费用增加的主要原因是 22 年人员增加比较多导致人员成本上升明显，另一个因素是由于以前年度资本化的研发投入在年初结项转入无形资产、西安办公楼在年初投入使用，导致无形资产摊销和固定资产折旧大幅增加。

具体分业务情况

(1) 数字成本业务

23 年数字成本业务实现收入 51.7 亿元，同比增加 8.33%；签订云合同 35.64 亿元，同比下降 9.08%。公司 23 年主动取消了三年合同的销售政策，剔除这个影响，云合同与 22 年同期略微下降。具体来看：

1、造价岗位工具

造价岗位工具包括算量、计价、广材等，23 年实现收入 45.65 亿元，同比增长 5.07%；签订云合同 30.29 亿元，同比下降 6.47%。

造价岗位工具作为客户的刚需产品，体现出了非常强的经营韧性，营业收入保持稳定增长，产品的应用率和续费率均保持稳

定。

2、数字新成本

数字新成本产品 23 年实现云收入 5.98 亿元，同比增长 52.36%；签订云合同 5.35 亿元，同比下降 21.5%。

数字新成本是公司造价业务的重要延伸，使公司的造价业务从岗位工具延伸至成本管理。数字新成本服务于客户内部成本的精细化管控，帮助客户积累成本数据，准确测算成本，同时又契合了工程造价市场化改革的需要，未来的需求会越来越强。

数字新成本作为这两年的新产品，前期放量增长比较快，但客户的交付、培训和应用需要一定时间，所以 23 年新成本重点是做好客户交付，帮助客户提升产品应用率和使用价值，打造标杆应用，因此公司对销售节奏做了一定的调整。目前数字新成本的交付和标杆打造取得了非常好的进展，产品的应用率和续费率持续提升，打造的一系列标杆客户也为 24 年的产品推广打下了非常好的基础。

(2) 施工业务

施工业务 23 年实现收入 8.62 亿元，同比下降 35%。23 年施工企业的经营压力普遍较大，在项目数字化投入上更为谨慎；公司的销售资源集中在大客户和大项目的综合解决方案上，但 23 年行业大项目数量下降较多，再加上综合解决方案的销售周期较长，施工产品销售在短期遇到一定挑战。

23 年，针对外部环境的变化，公司也对施工业务进行了调整，从过去的追求规模扩张转向追求经营质量，产品更加聚焦客户的核心业务场景，公司主动砍掉外购集成的第三方硬件，加大了对现金流和成本费用的管控力度，在客户经营承压的情况下施工业务的销售回款同比实现两位数增长。施工业务也在主动调整客户和项目结构，客户主要是以央国企为主，并加大向市政工程、城市更新、保障房以及公路、铁路等基建领域的拓展。

(3) 设计业务

设计业务 23 年实现营业收入 8700 万元，同比下降 27.53%。设计业务分为新老产品两块，老产品是子公司鸿业科技的设计产品，是当前收入的主要来源，新产品是 22 年下半年发布的数维设计产品。

23 年数维设计累计推广覆盖了 2 万名设计师，重点工作是在一定范围的客户中进一步打磨产品功能和价值，打造企业和项目应用标杆，持续推进设计、算量一体化研发工作，为产品进一步规模化推广打基础。

最后再对 24 年的整体经营做个展望：

从外部来看，24 年的建筑行业依然存在一定不确定性，机遇和挑战并存。当前经济依然在低位运行，有效需求不足、社会预期偏弱。建筑行业仍然处于转型调整过程中，房地产快速深度调整带来的影响仍然存在，行业相关各方的信心仍需逐步恢复。

虽然面临困难，但从两会和近期的政策来看，国家稳增长、稳信心的态度非常明确。两会制定了 5% 的 GDP 增长目标，宏观政策总体偏扩张，中央加杠杆、稳信心、稳地产的各项措施非常关键。从房地产看，各地方将继续加码地产松绑政策，另外三大工程也将为房建市场提供有力的支撑。基建方面也将保持一定的增速但会出现结构性分化，比如两会上批准的万亿超长期国债将主要聚焦水利方面。此外，国家还将组织大量的资金投向制造业特别是新质生产力方面。国家的上述部署将为建筑业注入新的血液和活力。

长期来看，这轮行业调整将加速建筑企业从规模驱动走向管理驱动，客户数字化的真实需求和内生动力一定会大大加强。即便行业规模和增速受到影响，但建筑行业的体量非常巨大，增量和存量的数字化空间足够大。

从内部来看，24 年公司的目标是恢复合理稳健的增长，核心思路是进一步优化资源配置，将资源和精力投入到核心产品、重点区域、重点客户，以实现业务的有效突破，同时严格降本控费。

产品上,传统的算量、计价、广材等成熟产品要保持稳定增长,进一步提升利润水平;工程数据类、清标、数维设计、劳务管理、物资管理、斑马进度、塔吊管理等成长性产品要实现快速增长,其他处于样板或孵化阶段的产品要分阶段、分目标控制好资源投入,做实产品价值。

区域上,营销资源重点聚焦在建筑业产值较高的华北、华东、中南的 14 个地区,这 14 个地区的项目数量占比近 70%。

客户上,重点开拓房建和基建领域的央企、地方国企和头部大型民企,积极向城市更新、保障房、市政公用建筑、工业、产业园区、自建楼宇以及公路、铁路等基建领域拓展。

24 年造价业务要重点适配新清单,工程数据类产品借新清单市场化改革的机遇,加快规模化速度;施工业务聚焦项目人员、物资、进度、安全等核心场景,发力项目级、岗位级标准化单品,深化产品功能和价值,基建业务也是 24 年的一个重要增长点;设计业务要实现设计算量一体化价值,打造三维 BIM 正向设计应用标杆。

二、高级副总裁、财务总监刘建华介绍公司 2023 年年度财务指标

(1) 利润表主要科目变化

营业成本同比增长 1.51%,主要是外包外采服务成本(施工、供采等)增长;

销售费用同比增长 18.79%,主要是前期销售人员增加、涨薪导致人力成本上升;同时 23 年加大了市场营销推广力度,营销、差旅等费用增加较多。

管理费用同比增加 2.85%,主要是职工薪酬、房屋、设备、软件等折旧摊销增加所致。

研发费用同比增加 25.04%,主要原因是前期研发人员增加、涨薪导致人力成本上升;前期资本化的研发投入转入无形资产开始摊销。23 年研发费用主要投向 PaaS 平台、设计、人工智能等产

品和核心技术。

(2) 资产负债表主要科目变化

应收账款较年初减少 1.98 亿元，主要是公司强化应收账款管理，加强应收账款回收所致。

发放贷款和垫款较年初增加了 1.61 亿元，主要为公司金融业务发放贷款增加所致。

长期股权投资较年初减少了 0.71 亿元，主要为报告期被投资企业经营亏损按权益法核算计提投资损失及计提减值所致。

其他权益工具投资较年初减少了 0.71 亿元，主要为持有的明源云和筑友智造科技股权的公允价值变动所致。

无形资产较年初增加了 5.43 亿元，开发支出较年初减少了 4.79 亿元，主要为报告期部分募投项目研发完成，前期资本化的研发费用从开发支出转入无形资产所致。

合同负债较年初减少 1.56 亿元，合同负债主要是造价业务预收的年费，主要是报告期合同负债结转至营业收入，同时新签合同有所下降所致。

(3) 现金流量表主要科目变化

经营活动产生的现金净流量同比减少 10.11 亿元，主要原因是报告期支付的人工、材料、劳务和费用增加，金融子业务放款增加，另外受市场环境销售回款有所放缓所致。如果剔除金融业务，本期经营净现金同比减少 8.64 亿。

投资活动产生的现金净流出同比减少 2.95 亿元，主要为报告期对外股权投资、研发资本化投入较上年有所减少，理财产品到期赎回所致。

筹资活动产生的现金净流出同比增加 2.46 亿，主要为报告期回购股票、分配股利同比增长所致。

三、互动问答

Q1：如何理解 24 年战略的变化，如整体基调和目标上，以及拆分到各个业务条线大致的发展趋势

答：首先从整体层面上理解 24 年战略的变化有几个方面：一是目标制定上，24 年综合了外部环境、内部资源、行业发展趋势等做了调整，更加稳健；二是产品结构上做了一个重新分类和布局（H0-H3），其中 H0 是公司基石产品，重点保证收入和利润，更多的资源会投入到 H1 的产品中去带动增速包括清标、工程数据、数维设计、以及劳务、物料和斑马；三是区域结构上聚焦 14 个重点省市，在客户结构上重点做央企、地方国企和头部民企；四是在管理层面加快对整个外部环境变化的反应速度，加快对收入、费用、利润动态检视和管控。

其次在落实到各业务板块上，一是公司数字成本业务壁垒还是非常高的，对于造价产品来说，在整个定额的大背景下，虽然项目数有一些波动，但是参与竞标的参与方越来越多，所以在交易的环节中，整个产品还是保持稳定，此外存量项目较多，核算的过程中，施工相关的各方也都需要对账结算使用，从这两个角度来看，造价产品整体比较稳定。对于数字新成本产品，有了前期的夯实和铺垫，价值更加凸显，24 年的重点会在市场推广上，所以整体数字成本业务增速预期会和往年类似；二是数字施工业务，会通过产品聚焦、区域聚焦、客户结构调整等多种举措，有一个比较确定性的增长；三是设计业务，该业务当下的重点是打造 BIM 正向设计标杆，发挥设计造价一体化的价值，而且其本身规模较小，所以对公司整体的收入增量贡献还是有限的。总体来看，24 年公司收入会实现增长，叠加对成本费用的严控，利润也会有一个恢复性的增长。

Q2：数字成本业务包括造价产品、数字新成本产品后续发展的指引以及新成本产品一季度的合同情况

答：数字成本业务包括造价岗位工具和数字新成本产品，其中造价岗位工具是广联达传统的优势产品，也是客户刚需品，在去年行业形势比较严峻的情况下，经营韧性得到了比较好的体

现，营业收入相对比较稳定。对于数字新成本产品，从整体规划节奏上看 22 年推向市场，23 年重点夯实交付应用，24 年重点做推广，截止目前从一季度的前两个月数据来看，进展在预期之内，整体增速较高，在各个产品中的表现相对较好。

整体看数字成本业务的发展，公司一方面会在产品价值上持续发力，比如技术投入上增加一些新的功能，以及将过去沉淀的数据通过数据分析和应用带给客户更多价值和收益；另一方面还会布局新的业务领域，之前更多是集中在房建，但现在基建、三大工程、新能源建设等方面，国家的投入也在持续增加，会是一个新的增长空间，在这其中公司也会识别优质的客户和区域，加大新领域的拓展力度。结合这两方面的举措，相信 24 年数字成本整体规模上还是会有一个稳步的增长。

Q3：施工业务 23 年毛利率下降的原因以及后续收入增速和盈利性改善的目标展望

答：23 年施工毛利率的下降主要是两个因素所致，一是收入端受整个建设项目开工数量的下滑和部分项目开工进度延缓有所下降；二是从成本端自研硬件和实施交付的人工、外包成本与同期比基本持平。

对于施工业务，公司深耕多年有了很多积累，今年的总体策略在延续以往经验的基础上做了升级。总体来讲会聚焦在生产要素和生产活动的产品上，并通过自下往上，贯穿至项目级和企业级。具体来看，产品策略上，施工主要聚焦在“四小龙”单品上，含物料、劳务、斑马、塔吊；营销区域上，聚焦在 14 个建筑行业订单较多的省市；客户结构上，以地方国企、央企和头部民企为主；此外 24 年公司会持续加强对施工毛利的管理，一方面从合同的角度，过去签署了很多总包合同，对交付的边界范围没有做明确的约束，因而导致交付成本很多不受控制，今年会在

合同模式上面做一些优化；另一方面也会加大对交付效率和成本的控制，提升项目管理的水平，从而提升整体的毛利水平。

整体会在规模上对施工业务保持一个适度合理增速的期待，在毛利率方面，通过减少硬件外采、交付环节的精细化管理等，带来一个恢复性的增长。

Q4：设计业务 24 年发展的思路

答：对于设计板块公司沉淀和投入了较长时间，22 年数维产品正式发布，23 年一年通过不断地与市场进行交互、测试、迭代更新，也将产品打磨的更加完善。今年对于设计产品一方面是在产品端不断完善功能，将设计算量一体化的价值和优势发挥出来；另一方面会聚焦在 EPC 的客户，打造一批核心的应用场景和标杆。

Q5：24 年基建业务的发展规划

答：基建业务从产品的维度来看，既包括造价，也包括施工，是未来发展的一个很重要增长点。公司做基建业务也有比较好的基础，首先在客户资源上，很多房建领域的建筑施工企业，在基建领域也有涉足，所以在渠道资源上是可以共用且有一定积累的；其次产品上已经相对完善，有现有的造价、施工产品，还有专门针对基建业务板块专用的一些产品，如公路算量等。

24 年为了更好的发力基建业务，公司一方面将渠道资源进行了整合，将原来分散在各销售条线中偏基建岗位的人员集中在一起，这样人员结构上有一个比较好的调整和支撑，另一方面区域上也集中在几个核心经济带，更加资源聚焦，并通过多维度的配套举措，来支撑基建业务在 24 年有一个比较高的增长速度。

Q6：云转型之后，23 年销售费用增长的原因以及组织架构的调整对 24 年费用端的影响

答：首先针对 23 年的销售费用增长，公司云转型后，产品的推广模式上会发生一些变化，但是与此同时还有一些新的业务孵化和推出，如解决方案类型的业务，所以整体销售费用的总投入没有下降，而且虽然 23 年公司整个成本已经做了明显的控制，但是销售队伍对比同期还是有增加，因而带来了整体费用的增加。

其次 23 年做的组织架构调整，经过一年的磨合以及成本费用的投入，在 24 年已经运行的相对顺畅，这是一个基础；此外今年的经营目标制定综合考虑了内外部环境的变化，相对稳健，对应整体预算的投入也更合理可控；而且从公司整体运营的方式来看，也都在逐步的优化和提升，如加快日常经营检视的频率，提高公司对外部环境变化的反应速度，进而对费用的控制更加高效；并且在各种费用的预算管控上，也采取了很多有效举措，将费用和非必要开支做有效控制，年初公司也做了人员结构的优化和资源的精简，整体会通过加强管控来提升费效比。

Q7：公司的人员调整进度以及对成本费用的节省效果

答：按照公司去年年底的部署和规划，公司 3 月初已经完成了整个人员结构优化调整的工作，当前公司的年度工作规划也已经完成，也是基于现有的业务规划进行的资源配置，相关工作会持续向前推进，不过后续也会根据整体经营规划的落地执行情况以及外部环境的变化等进行动态调整。

关于人员优化对成本费用节省效果，可以从两个方面来理解，首先短期来看会带来成本的增加，但是从长期来看，对于整体人力成本的下降会有一定的支撑；其次还需要考虑到人力成本本身会有一个自然增长，并且整体的成本还会受如员工激励等多方面的因素影响，不过 24 年总体加大对人力成本和专项费用的控制力度，从整个费用率的角度来看会有一个明显的改善。

	<p>Q8：24 年公司激励机制的调整</p> <p>答： 关于 24 年的激励机制，公司当前的政策已经明确，以绩效结果为导向，和业绩的贡献度关联会更高，并且会加大过程激励和超额激励，以充分调动部门和员工的积极性。</p> <p>具体来看有几点，一是奖金直接和效益挂钩，包括收入、回款和利润多个方面，奖金的直接来源是业务所创造的利润；二是业务之间的差异化拉大，根据各个业务自身的贡献和产出来确定奖金的系数和额度；三是增加过程激励和超额激励。通过完善的激励体系，激发组织活力去创造更大的效益。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）</p>	<p>无</p>

附表：参会人员名单（排名不分先后）

机构名称	参会者姓名
Jefferies Financial Group Inc.	Annie Ping
摩根大通集团	HU ANQI
威灵顿管理香港有限公司	Melody Bai
摩根大通	Mufan Shi
AB Bernstein	Neo ting ming
J. P. MORGAN SECURITIES (ASIAPACIFIC) LIMITED	Selina Li
南山人寿保险股份有限公司	Shasta Peng
JARISLOWSKY, FRASER LIMITED JARISLOWSKY, FRASER LIMITÉE	Shuang Yun
标普全球公司	Siyuan Cai (Roy)
中信里昂证券有限公司	Summer Qian
ExodusPointCapitalManagementHongKong, Limited	WAYNE WANG
中国国际金融股份有限公司	艾柯达·艾尔肯
路博迈基金管理(中国)有限公司	安鹏
青银理财有限责任公司	白培根
弘毅远方基金管理有限公司	包戈然
玄卜投资(上海)有限公司	卞予沫
中军金融投资有限公司	曹德成
上海天猷投资管理有限公司	曹国军
金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平
花旗环球金融亚洲有限公司	曾俊栢
中国国际金融股份有限公司	车姝韵
东方证券股份有限公司	陈超
远信(珠海)私募基金管理有限公司	陈冠呈
海南鑫焱创业投资有限公司	陈洪
上海名禹资产管理有限公司	陈美凤
全天候私募证券投资基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)	陈圣帜
富国基金管理有限公司	陈天元
耕霖(上海)投资管理有限公司	陈洋洋
国金证券股份有限公司	陈矣骄
中邮证券有限责任公司	陈昭旭
国盛证券有限责任公司	陈芷婧
Comgest Far East Limited	陳學亮
鲁信国际金融有限公司	程锋
赛伯乐投资集团有限公司	程凯
中信证券股份有限公司	程威
柏骏资本管理(香港)有限公司	邓恩奇
财通证券资产管理有限公司	邓芳程
西南证券股份有限公司	邓文鑫
中意资产管理有限责任公司	翟琳琳
上海聆泽私募基金管理有限公司	翟云龙

江海证券有限公司	刁惠媛
瑞银集团	丁宁
浙商基金管理有限公司	杜旭赟
华创证券有限责任公司	杜郁坤
野村证券株式会社	段冰
北京仲春私募基金管理有限公司	范海涛
杭州正御私募基金管理有限公司	方源
北京鸿道投资管理有限责任公司	方云龙
华夏久盈资产管理有限责任公司	冯安铭
中国国际金融股份有限公司	冯达
华安证券股份有限公司	傅晓焯
泉果基金管理有限公司	刚登峰
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	高波
博道基金管理有限公司	高笑潇
晨壹投资有限公司	高欣蔚
MARSHALL WACE ASIA LIMITED	高溢彤
上海骐邦投资管理有限公司	高自扬
上海汇正财经顾问有限公司	顾元中
富荣基金管理有限公司	郭梁良
上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)	郭鹏飞
上海牛乎资产管理有限公司	郭秋莲
民生证券股份有限公司	郭新宇
中信证券股份有限公司	韩林轩
国盛证券有限责任公司	何亚轩
/	贺新
长城财富资产管理股份有限公司	胡纪元
磐厚动量(上海)资本管理有限公司	胡建芳
深圳前海盛信资产管理有限公司	胡建军
中意资产管理有限责任公司	胡世煜
中国银河证券股份有限公司	胡天昊
深圳丞毅投资有限公司	胡亚男
工银理财有限责任公司	胡雨辰
甬兴证券有限公司	黄伯乐
海南谦信私募基金管理有限公司	黄福淦
北京大道兴业投资管理有限公司	黄华艳
东北证券股份有限公司	黄净
长城证券股份有限公司	黄俊峰
深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
泉果基金管理有限公司	姜荷泽
财通证券资产管理有限公司	姜永明
上海明河投资管理有限公司	姜宇帆
永诚保险资产管理有限公司	揭奕
上海贵源投资有限公司	赖正健

广发证券股份有限公司	雷棠棣
青岛双木投资管理有限公司	雷雪
青岛普华投资管理中心	雷云蕾
山东嘉信私募基金管理有限公司	类宇
国泰君安证券股份有限公司	李博伦
郑州云杉投资管理有限公司	李晟
和泰人寿保险股份有限公司	李丹
北京高信百诺投资管理有限公司	李广帅
美银证券	李慧群
浙商证券股份有限公司	李佩京
广东惠正私募基金管理有限公司	李平
上海嘉世私募基金管理有限公司	李其东
杭州长谋投资管理有限公司	李谦
广发证券股份有限公司	李婉云
北京隆瑞恒泰投资管理有限公司	李文
东兴证券股份有限公司	李志勇
国金证券股份有限公司	李忠宇
前海开源基金管理有限公司	梁策
大和资本市场香港有限公司	梁俊谚
IGWT Investment 投资公司	廖克铭
惠理投资管理(上海)有限公司	廖欣宇
柏基投资管理(上海)有限公司	林筱茜
高盛资产管理(香港)有限公司	林晓晗
上海冰河资产管理有限公司	刘春茂
上银基金管理有限公司	刘东勃
北京鑫翰资本管理有限公司	刘二杰
天风证券股份有限公司	刘鉴
深圳市君茂投资有限公司	刘娜
长江证券(上海)资产管理有限公司	刘舒畅
浙商证券股份有限公司	刘雯蜀
开源证券股份有限公司	刘逍遥
光大证券股份有限公司	刘新程
富达基金有限公司	刘旭卿
摩根士丹利	刘洋
中泰证券股份有限公司	刘一哲
汇丰前海证券有限责任公司	刘逸然
平安银行股份有限公司	刘颖飞
上海汇正财经顾问有限公司	刘勇
信泰人寿保险股份有限公司	刘跃
瑞银集团	劉帥禹
国泰人寿保险股份有限公司	劉庭佑
上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
招银国际金融有限公司	陆文韬

上海丰仓股权投资基金管理有限公司	路永光
南京睿澜私募基金管理有限公司	罗贵文
中意资产管理有限责任公司	马保良
中信证券股份有限公司	马庆刘
富瑞金融集团香港有限公司	馬牧野
广州市航长投资管理有限公司	麦浩明
融捷投资控股集团有限公司	麦伟男
嘉实基金管理有限公司	孟夏
泰康资产管理有限责任公司	倪辰晖
华安基金管理有限公司	宁柯瑜
广州由榕管理咨询有限公司	欧可升
东吴基金管理有限公司	欧阳力君
华泰证券股份有限公司	彭钢
杭州谦象私募基金管理有限公司	彭俊斌
北京宏道投资管理有限公司	彭子姮
东方证券股份有限公司	浦俊懿
国泰君安证券股份有限公司	齐佳宏
上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	钱玥
深圳前海三略资产管理有限公司	屈雄峰
永赢基金管理有限公司	任桀
深圳市中颖投资管理有限公司	宋鹏
高盛(亚洲)有限责任公司	宋婷
文渊资本管理有限公司	孙丹童
兴业证券股份有限公司	孙乾
百川财富(北京)投资管理有限公司	唐琪
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	唐巍
中国国际金融股份有限公司	唐屹坤
摩根士丹利亚洲有限公司	唐粤
宁波燕创鸿德投资管理有限公司	陶庆波
银华基金管理股份有限公司	同颖茜
中国国际金融股份有限公司	童思艺
FidelityInternational	万智宇
AlkeonCapitalManagement, LLC	汪尧
上海方物私募基金管理有限公司	汪自兵
南京双安资产管理有限公司	王斌
瑞银证券有限责任公司	王冠轶
法巴海外投资基金管理(上海)有限公司	王国光
浙商证券股份有限公司	王嘉诚
共青城鼎睿资产管理有限公司	王可丹
北京高信百诺投资管理有限公司	王亮
国信证券股份有限公司	王思雯
泉果基金管理有限公司	王苏欣
花旗環球金融亞洲有限公司	王曉琮

上海唐合投资管理有限公司	王喻澄
上海龙全投资管理有限公司	王振鹏
华福证券有限责任公司	魏征宇
绿地金融投资控股集团有限公司	温海源
中泰证券股份有限公司	闻学臣
中国银河证券股份有限公司	翁林开
TX CAPITAL (HK) LIMITED	翁振兴
山西证券股份有限公司	吴桐
世纪证券有限责任公司	肖意生
远信(珠海)私募基金管理有限公司	肖运柯
华泰证券股份有限公司	谢春生
博时基金管理有限公司	谢泽林
广东正圆私募基金管理有限公司	熊小铭
马来西亚国库控股公司	徐佳文
北京京管泰富基金管理有限责任公司	徐鹏
碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司	徐睿艺
北京泓澄投资管理有限公司	徐哲桐
百达世瑞(上海)私募基金管理有限公司	许汪洋
汇丰晋信基金管理有限公司	许晓威
杭银理财有限责任公司	薛翔
红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	闫慧辰
平安证券股份有限公司	闫磊
上海合道资产管理有限公司	严思宏
建信保险资产管理有限公司	杨晨
招商基金管理有限公司	杨成
鹏华基金管理有限公司	杨飞
锦绣中和(天津)投资管理有限公司	杨亮
海通证券股份有限公司	杨林
银河基金管理有限公司	杨琪
中国民生银行股份有限公司	杨桐
光大保德信基金管理有限公司	杨文健
北京大君智萌投资管理有限公司	杨永清
珠海汉诚投资有限公司	叶炳良
海南雅典娜私募基金管理合伙企业(有限合伙)	叶盛
海南夏尔私募基金管理有限公司	尹德才
上海旦成投资有限公司	尹克成
信安环球投资(香港)有限公司	游涓洋
博时基金管理有限公司	于福江
长江证券股份有限公司	余庚宗
大家资产管理有限责任公司	袁林
上海中域投资有限公司	袁鹏涛
深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司	张恒
汇丰前海证券有限责任公司	张恒

东方证券股份有限公司	张开元
瑞银证券有限责任公司	张维璇
上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)	张新和
中银国际证券股份有限公司	张岩松
长盛基金管理有限公司	张谊然
陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司	张颖杰
上海证券有限责任公司	章锋
上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
富瑞金融集团香港有限公司	赵欣欣
联创投资集团股份有限公司	甄成
西藏中睿合银投资管理有限公司	郑淼
统一证券投资信托股份有限公司	郑宗杰
国海证券股份有限公司	钟依浓
申港证券股份有限公司	周成
上海行知创业投资有限公司	周峰
泰康资产管理有限责任公司	周昊
鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司	周俊恺
国元证券股份有限公司	周雷
招商证券股份有限公司	周翔宇
上海东方证券资产管理有限公司	周云
汇丰晋信基金管理有限公司	周宗舟
上海朴信投资管理有限公司	朱冰兵
上海竑观资产管理有限公司	朱戈宇
中信证券股份有限公司	朱珏琦
海通证券股份有限公司	朱瑶
中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
德邦证券股份有限公司	朱珠
美银证券	庄亚林
广发基金管理有限公司	卓德麟