

爱美客技术发展股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	交银施罗德基金、易方达基金、华宝基金、华安基金、嘉实基金、汇添富基金等 408 家机构 535 名人员参与，详见附件。
时间	2024 年 4 月 25 日 15:30-16:30
地点	
上市公司接待人员姓名	董事长：简军； 总经理：石毅峰； 董事会秘书：简勇； 财务总监：张仁朝； 投关负责人：栗一星
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一）2023 年及 2024 年一季度经营情况回顾</p> <p>2023 年，我国社会全面恢复常态化运行，经济表现回升向好，但国际环境依然复杂严峻，国内有效需求不足、社会预期偏弱。面对复杂多变的经营环境，公司管理层积极行动，对内夯实管理基础，持续提升研发能力，对外扎实推进各项营销工作，实现了全年业绩的稳步增长。</p> <p>公司全年实现营业收入 28.7 亿元，同比增长 48.0%；实现归母净利润 18.6 亿元，同比增长 47.1%；经营性现金流量净额 19.5 亿元。2023 年，公司完成全年股权激励目标，盈利质量健康。</p> <p>从产品维度看，公司核心产品稳定增长，收入结构优化驱动整体盈利能力上行，市场占有率与渗透率稳步提升。溶液类注射产品基本盘稳固，全年实现收入 16.7 亿元，同比增长 29.2%，营收占比 58.2%，总体保持高增长态势；凝胶类注射产品实现收入 11.6 亿元，同比增长 81.4%。其中，“濡白天使”延续了良好的增长势头，成为公司构筑现象级产品矩阵的有力支撑点。从费用端看，销售费用、研发费用和管理费用占营收比例分别为 9.1%、8.7%和 5.0%，三项费用率合计为 22.8%，费用控制效果显著。</p> <p>研发方面，公司持续保证研发创新投入，通过自主研发与对外合作的方式来提升研发产出。研发费用较 2022 年增长 44.5%，研发费用率为 8.7%。公司累计共获得授权专利 74 项，其中获得发明专利授权 35 项。</p> <p>在研项目中，注射用 A 型肉毒毒素、医用含聚乙烯醇凝胶微球的修饰透明质酸钠凝胶目前处于上市申报阶段；第二代面部埋植线、利多卡因丁卡因乳膏处于临床试验阶段；司美格鲁肽注射液、注射用透明质酸酶等产品处于临床前阶段。</p> <p>为强化体重管理与减脂领域的战略布局，公司在与北京质肽生物医药科技有限公司合作引入司美格鲁肽产品的基础上，以总金额 5,000 万元投资持有质肽生物 4.89%股权，促使双方进一步发挥各自在技术和商业化方面的优势。</p>

为扩充公司医美方向的产品管线,公司与韩国 Jeisys 公司签署了《经销协议》,成为其旗下两款医疗美容治疗设备及耗材的中国内地独家经销商。这两款在韩国已处于商业化阶段的皮肤无创抗衰仪器将助力公司实现能量源设备管线的突破,有望与现有产品联合推出综合化解决方案。

2023 年,公司获批国家级博士后科研工作站,并被认定为国家知识产权优势企业。

生产方面,2023 年,溶液类与凝胶类注射产品共生产 608.3 万支,产量同比增长 119.7 万支,增长率 24.5%。公司生产运营工作进展顺利,全面落实安全责任制,全年实现零事故和零违规,并顺利通过环境管理体系、职业健康安全管理体系、能源管理体系和质量管理体系认证的年度监督审核。2023 年,公司获得国家级“绿色工厂”称号。

产能扩建方面,平谷厂区植入医疗器械生产线扩建项目在 2023 年完成了装修改造、生产车间建设工程,整体项目预计于 2024 年底全面投入使用。同时,公司昌平区“美丽健康产业园”项目已取得施工许可证并投入建设,项目规划总建筑面积 8.2 万平方米,预算总投资 8.1 亿元,项目建成后将进一步扩大公司现有产品的产能,并丰富新产品供给,满足多元化的医美市场需求。

营销与品牌建设方面,公司继续加强国内市场建设,根据业务需要扩充营销团队。截至 2023 年末,拥有超过 400 名销售和市场人员,为进一步拓展销售渠道、提升服务质量打下基础。直销与经销模式的收入占比分别为 62.3%与 37.7%。

从 B 端运营看,公司积极关注市场变化,开展风口解读、话题营销等各类活动,构建数智化运营的能力,全年在客户体系经营深度和销售规模两个方向上都实现了新的突破;从 C 端营销看,公司建立了持续的粉丝增长机制,并构建了 C 端闭环管理系统;从学术推广看,通过开展多个学术品牌活动和专业培训,覆盖医生超过 2 万人,深化了与医生的合作关系,加强了产品在专业领域的应用和认可。

组织与人才建设方面,为了进一步建立、健全公司长效激励机制,吸引和留住优秀人才,公司实施了 2023 年第一期限制性股票激励计划,向符合授予条件的 145 名激励对象共计授予 35.1 万股限制性股票,首次授予价格 282.99 元/股,调整后授予价格为 278.35 元/股。同时,公司延续重点人才培养项目,并加强人才管理平台建设,促进内部知识共享和传承,打造学习型组织,助力公司持续创新和发展。

2024 年以来,公司各项工作均按计划开展。第一季度,公司实现营业收入 8.08 亿元,同比增长 28.24%;实现归母净利润 5.27 亿元,同比增长 27.38%;经营活动产生的现金流量净额 5.37 亿元,同比增长 25.73%。

新的一年,公司在研发、生产、销售、品牌与用户建设方面有多项目标亟待推进落实,在保障国内业务稳健发展的同时,也将积极探索海外市场的发展路径。尽管国际局势动荡,行业竞争加剧,公司管理层将按照既定战略规划,在以进促稳、先立后破的宏观环境中,在技术革新、需求多元的行业趋势中,直面挑战,奋楫笃行;以求真务实做好各项工作,保障公司稳健、可持续发展。

(二) 互动提问

1. 去年爱美客在无创领域布局了能量源设备、也推出了化妆品品牌，随着公司涉足的赛道越来越多，公司是如何布局业务版图的？

答：公司从最开始做产品就围绕两个维度，一个是响应市场需求，一个是基于技术沉淀，不断地扩充并迭代产品线。我们确定市场需求之后，会关注研发技术端是否能有效且高质量地承接市场需求，或采用合作 BD 等方式来满足市场需求，以更好地服务下游客户。未来业务可能除了研发医疗美容领域的产品之外，也会拓展到骨科、眼科等其他方向。公司化妆品目前定位在术后修复的，处于推广阶段。

2. 随着监管趋严以及医美新产品，如胶原蛋白、再生、以及肉毒等产品均有较多产品在申请中，请问公司如何判断行业竞争格局的走势？

答：医美监管趋严已经持续很长时间了，我们每年花很大的力气和资金去打假，监管严格的大环境对合规经营的公司和下游经营医美机构来讲是一个保障。从医美新产品来看，医疗美容行业持续地有很多入局者，包括胶原蛋白、再生、肉毒等方向，而行业具有“喜新”的特性，产品上市一段时间后价格可能就被“打穿”，所以新概念对于整个行业来说可能会产生短期刺激和拉动，但是本质还是要回归到产品本身的临床价值、有效性和安全性。现在已经不是一个产品供应的时代，而是用户导向的时代，所以市场竞争更趋向系统化，而不单纯只是一个产品或概念。那么爱美客如何应对这个竞争变化，我们多年来一直坚定自己的方向，不管是研发还是营销策略，我们坚持高客户导向，而不是竞争导向，所以我们不会抄袭热点，而是在自己的节奏上阔步前行，以更好地解决下游客户及终端求美者的需求。

3. 根据渠道调研，公司 Q1 嗨体增长较好，作为覆盖最广、最能代表行业 β 与公司 alpha 的品牌，回归稳定增长是公司核心逻辑之一，想请教公司嗨体增长好的原因，后续如何展望嗨体未来几个季度表现？

答：其实我们不光是做嗨体，其他产品也是以解决客户问题为核心的策略去做产品定位，我们不只是产品销售公司，更是方案交付公司。后续嗨体的表现要从两个角度来看，第一个角度是存量逻辑，看产品解决问题的确定性是否还在，是否有可替代性，那我们自己分析下来，存量变化基本上还是比较稳定的；第二个角度是增量逻辑，虽然嗨体覆盖的客户较多，但相对比整个医美行业来讲，我们还是比较有限的，同时我们持续关注嗨体运营过程当中存在哪些问题或风险，比如价格管控问题、医生技术问题导致客户满意度降低等，未来我们能够把这些问题妥善解决的话，产品增量还是有保障的。嗨体作为一个消费与复购频率较高的产品，我们在终端的产品定位是“质量流量”，它确实是可以变成一个引流产品，但也需要引导消费者注重“质价比”，在流量引入之后进一步转化联合治疗方案，同时解决消费者的多个需求。

4. 请问今年以来医美行业终端需求如何？3 月抖音医美直播被整治，是否对行业增长、渗透率提升造成压力？

答：从今年 Q1 看，我们感受到下游机构客流增加，接受医美的人群增加，但客单体量有所下降，消费者在大单消费上可能会有些犹豫。对于抖音停播事件，有益的地方在于避免集中比价，导致价格被击穿，不

少已经具备品牌影响力的厂商会受到较大影响。医美项目也不应该通过简单的直播进行销售，因为它涉及到产品质量，产品宣传，医生治疗技术等多个环节。另外，抖音停播并不代表关闭互联网渠道经营模式，我们仍然可以运用数字化渠道建立客户连接、向客户科普医美知识，因此我们认为抖音关停是趋于正向的。

5、据公司了解，医美机构的终端新客和老客的比例是否有变化？

答：从 2024 年开始，公司了解到下游机构更关注利润，所以非常关注老客满意度。在头部医美机构中，老客占经营流水比例很大，而一些新开的机构则需要以新客模式来积累和沉淀老客。从用户满意度和用户价值的角度看，每个医疗美容医院都看重老客满意度保障和效果交付。如果是流量思维进行拓客，对于行业也不是一个好的导向。

6、请问如何看待再生材料后续在国内的成长空间？

答：虽然国内医疗美容市场相较于海外相对后发，但是我国医美市场发展很快，对医美的细分需求高于全球甚至东亚地区，因此催生很多新产品的发展机会，“濡白天使”也是在这个背景下研发的产品。该产品在上市后得到市场好评，与公司预期一致。公司不断基于满足用户需求的大方向，期待未来能做出更好的产品。

7、请问如生天使的推广计划和后续进度如何？

答：公司在推出“濡白天使”后发现其特性无法满足一些问题，“如生天使”注射要求相较于“濡白天使”更高，因此我们在控制销售节奏，选择“濡白天使”使用不错的客户加入“如生天使”项目。目前产品推广在节奏范围内，未来会不断加大推广力度，让产品以其独特价值来解决用户问题。

8、韩国光电产品差异化大，公司代理产品的特点是什么？与市场上同样处于临床阶段的产品比有什么差异？

答：光电领域我们还在学习中。韩国、日本、美国都是医美比较发达的国度，市场竞争激烈，产品丰富。公司合作的这款超声产品在日本市占率最高，在韩国也是最受欢迎，目前它们也在积极布局美国市场。因此这家厂商的产品已经受到发达医美国家的验证，其研发能力和产品竞争力都不错，这个也是我们开展合作、成为其中国独家经销商的原因。产品的差异性我们会在有阶段性进展后再与大家沟通。

9、在胶原蛋白方向上公司是否有长期布局规划？胶原长期市场空间和再生对比如何？

答：胶原蛋白是近两年在医美行业比较热门的话题，从动物源到人源，大家认为胶原进入了新阶段。胶原作为生物医用材料，从发展历史看其并不是新材料，而后才应用于医美领域，双美动物胶原产品于 2009 年进入大陆。从材料特性上看，胶原可以改善皮肤，对于眼周等特定部位有好的效果。公司认为胶原蛋白产品有独特的治疗效果，但是在支撑力和有效性等方面还需要临床验证，比如当前已获批的重组胶原产品效果仍处在市场验证期。

再生类产品刺激胶原再生，有多种生物医用材料，比如 PLLA、PCL，注射层次和效果有所不同。“濡白天使”在深、中、浅层都能注射，而

“如生天使”更适用于浅层，二者在不同层次的联合治疗中可以看到产品具有特殊的填充、塑形、再生效果，并得到市场认可。现在世界范围内主流材料是透明质酸，但不管是哪种材料，在综合治疗的趋势下，我们应该根据产品所用材料特性、临床应用和临床效果等角度，来决定该产品是否为主流。各类材料各具优势，不能简单说再生比胶原蛋白好、胶原蛋白也不会替代某种材料，这都需要最终临床效果来决定。目前布局公司越来越多，未来可以观察不同公司的份额，来判断哪种材料更受市场欢迎。

10、24Q1 公司取得较好的业绩表现，请问是什么原因？23Q2 基数较高，24Q2 和全年业绩展望如何？

答：公司实现 24Q1 较好的业绩，离不开持续多年的努力。对于公司增长的判断要看存量逻辑和外围市场变化，我们认为 2024 年业绩驱动因素的变化不大，关键是要处理好自身问题，就会有更强的增长动能。同时市场的接受度、渗透率不断扩大，也会直接推动业绩增长。

11、公司未来产品管线安排如何？比如肉毒在全球治疗量上增速达 25%，目前公司肉毒进展如何，以及未来市场空间和商业推广计划如何？GLP-1 产品未来的安排和展望如何？

答：这两款产品投入大，在临床上资金需求高。从中国市场看，肉毒有很多公司在做，GLP-1 布局企业更多，因此大概率当产品上市后将面临较多竞争。对于肉毒素，其与公司目前产品线形成强互补，有望发挥公司多年以来在渠道和产品运营上的能力，以尽快让产品满足用户需求。对于司美格鲁肽，公司从 2020 年起强化数字化能力，直接留存并管理更多 C 端用户，待产品上市时有比较强的线上经营能力，所以会有更多商业创新模式和方法释放到这个产品上。

12、请问出海方向上公司是否有规划？哪些产品更适合出海？

答：公司的原则是不做简单的供应链出海、不做工业品交付，不单纯追求数量，而是更看重质量。因此公司也在思考，以何种品牌溢价方式、以何种确定性、来进入哪些国家。2024 年公司正在积极准备，包括启动香港备案，也在思考是否从东南亚或其他地方布局。

13、请问公司的现金管理思路，以及后续分红和投资方向如何？

答：公司在现金管理、资金管理、日常运营上都比较稳健，不会进行激进的尝试，因此目前大量资产通过理财的方式保值增值。当然公司也在积极关注投资方向，比如肉毒素和 GLP-1，一旦看中后就会下重注布局，因此充足的资金可以支撑公司在未来确定方向后，进行战略投资。

14、请问公司是否考虑提升分红比例？

答：公司在上市后都保持 50%左右分红比例，也符合近期监管层的要求，与投资者共享业绩成果。长期看，我们也需要保持较好的利润，以保证公司在必要时有足够的现金进行投资。公司会积极保持正向增长，兼顾股东利益和公司长期发展。

15、过去行业需求波动过程中公司年化收入和利润增速亮眼，未来如何保持长期增长稳定性？

答：公司每年的增长并不只是当年的爆发，而是多年的沉淀。未来

	<p>的增长上，首先要解决当前的问题和风险，同时以创新思维开展新的尝试和探索。在此基础上，我们有信心保障在后续经营过程中，满足员工成长的需求、回应股东关心的诉求、释放经营增长的动力。企业经营是长跑，不能指望一招一式带来突然变化，而是要从经营结构中求取有效增长。一个公司从最开始设定经营风格、选定赛道、商业模式、客户人群、品牌定位等，很多东西是固定的；在稳定之外求创新，这样才能有更好的结果体现。</p> <p>16、请问销售团队的组织架构情况如何？</p> <p>答：公司一直以“直销为主、经销为辅”的体系布局营销。医美市场与经济发展相伴相依，在经济发展好的地区，医美机构数量更多，我们布局的销售人员也更多；在直销无法触及的城市，会采用经销模式。近年来我国医美市场蓬勃发展，目前已经注册经营的医美机构有上万家，三、四线城市的渗透也在不断加速，未来仍有较大的扩充空间。公司也在积极探索现代化模式，以更高质量的方式服务客户，进而服务求美者。</p> <p>17、请问在销售区域拓展上，哪些区域为重点？</p> <p>答：公司从第一款产品上市到现在已经 15 年，在各个市场都有布局、都有人员配置，因此没有大的空白区域，多个区域在同步发力。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 4 月 25 日

附件：参会清单

安徽明泽投资管理有限公司	安信证券股份有限公司
百嘉基金管理有限公司	百年保险资产管理有限责任公司
北京东方睿石投资管理有限公司	北京沅沛投资管理有限公司
北京高信百诺投资管理有限公司	北京公能达投资管理有限公司
北京宏道投资管理有限公司	北京怀让资产管理有限公司
北京金百镛投资管理有限公司	北京京港伟业投资有限公司
北京乐正资本管理有限公司	北京融信恒远资本管理中心
北京文博启胜投资有限公司	北京雪球私募基金管理有限公司
北京逸原达投资管理有限公司	北京永瑞财富投资管理有限公司
北京源峰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	北京源阖投资基金管理有限公司
北京致顺投资管理有限公司	博时基金（深圳）管理有限公司
财通基金管理有限公司	财通证券股份有限公司
常春藤资产管理有限公司	晨岭基金管理(珠海)合伙企业(有限合伙)
成都火星资产管理中心	澄金资产管理有限公司
大成基金管理有限公司	大和住银投信投资顾问株式会社
淡水泉（北京）投资管理有限公司	道明启程投资基金
德邦证券股份有限公司	德华创业投资有限公司
东北证券股份有限公司	东北证券自营分公司
东方财富	东方基金管理股份有限公司

东方证券股份有限公司	东方证券股份有限公司（自营）
东海证券股份有限公司资产管理部	东吴证券股份有限公司
东兴基金管理有限公司	东亚前海证券有限责任公司
东证融汇证券资产管理有限公司	敦和资产管理有限公司
方正证券股份有限公司	沅京资本管理（北京）有限公司
福建豪山资产管理有限公司	福州开发区三鑫资产管理有限公司
富安达基金管理有限公司	富达基金管理(中国)有限公司
富兰克林华美证券投资信托股份有限公司	高盛资产管理(香港)
高毅资产管理有限公司(公司)	格林基金管理有限公司
工银国际控股有限公司	工银瑞信基金管理有限公司
共青城紫骅投资管理有限公司	光大保德信基金管理有限公司
光大证券股份有限公司	广东宝新资产管理有限公司
广东富业盛德资产管理有限公司	广东佳润实业有限公司投融资管理中心
广东天辰元信私募基金管理有限公司	广发基金管理有限公司
广发证券资产管理部	广发资产管理
广州国健资本管理有限公司	广州仰星投资管理有限公司
国富联合(青岛)私募基金管理有限公司	国海富兰克林基金管理有限公司
国华兴益保险资产管理有限公司	国金基金管理有限公司
国金证券股份有限公司	国开证券股份有限公司
国联安基金管理有限公司	国联证券股份有限公司
国盛证券有限责任公司	国泰基金管理有限公司
国泰君安证券股份有限公司	国彤创丰私募基金管理有限公司
国投瑞银基金管理有限公司	国信证券股份有限公司
国信资产管理	国元证券股份有限公司
海富通基金管理有限公司	海通国际证券集团有限公司
海通证券股份有限公司	杭银理财有限责任公司
杭州汇升投资管理有限公司	杭州凯昇投资管理有限公司
杭州优益增投资管理有限公司	杭州致道投资有限公司
和基投资基金管理（苏州）有限公司	河南星汉灿烂资产管理有限公司
荷荷（北京）私募基金管理有限公司	恒越基金管理有限公司
鸿运私募基金管理（海南）有限公司	湖南皓普私募基金管理有限公司
华安基金管理有限公司	华宝证券有限责任公司
华创证券股份有限公司	华富基金管理有限公司
华能贵诚信托	华泰柏瑞基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	华泰证券股份有限公司（自营）
华泰证券资产管理有限公司	华泰资产管理有限公司
华夏东方养老资产管理有限公司	华夏未来资本管理有限公司
华兴证券有限公司	环球投资(香港)有限公司
汇安基金管理有限责任公司	汇百川基金管理有限公司
汇丰环球资产管理有限公司	汇丰晋信基金管理有限公司
汇泉基金管理有限公司	汇添富基金管理股份有限公司
嘉实基金管理有限公司	嘉兴鑫扬私募基金管理有限公司
建信保险资产管理有限公司	建信基金管理有限责任公司

建信养老金管理公司	江苏瑞华投资控股集团有限公司
江苏沙钢集团投资控股有限公司	江西彼得明奇资产管理有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	金股证券投资咨询广东有限公司
金元顺安基金管理有限公司	九泰基金管理有限公司
开源证券股份有限公司	开源证券资产管理
凯恩（苏州）私募基金管理有限公司	凯石基金管理有限公司
立格资本投资有限公司	龙石资本管理有限公司
泸州盛笃投资管理有限公司	路博迈基金管理(中国)有限公司
麦格里证券	麦星投资
民生加银基金管理有限公司	民生通惠资产管理中心
民生证券股份有限公司	明世伙伴基金管理(珠海)有限公司
摩根大通证券(中国)有限公司	摩根士丹利华鑫基金管理有限公司
南方基金管理股份有限公司	南华基金管理有限公司
南京春谷私募基金管理有限公司	宁银理财有限责任公司
农银汇理基金管理有限公司	农银理财有限责任公司
诺安基金管理有限公司	诺德基金管理有限公司
磐厚动量（上海）资本管理有限公司	鹏华基金管理有限公司
鹏扬基金管理有限公司	平安养老保险股份有限公司
平安证券股份有限公司	平潭天添资产管理有限公司
璞林资本(香港)有限公司	浦银安盛基金管理有限公司
启明维创创业投资管理(上海)有限公司	前海开源基金（深圳）管理有限公司
前海联合基金管理有限公司	青岛鸿竹资产管理有限公司
青岛素本投资管理有限公司	青岛韬观投资管理有限公司
青骊投资管理(上海)有限公司	清池资本（香港）有限公司
泉州铨景私募基金管理有限公司	群益国际控股有限公司上海代表处
群益证券投资信託股份有限公司	融捷投资控股集团有限公司
融通基金管理有限公司	厦门中略投资管理有限公司
山东省国有资产投资控股有限公司	山高国际资产管理有限公司
山西证券股份有限公司	陕西鑫旅私募基金管理有限公司
上海榜样投资管理有限公司	上海保银私募基金管理有限公司
上海保银投资管理有限公司	上海彬元资产管理有限公司
上海博道投资管理有限公司	上海常春藤资产管理有限公司
上海晨燕资产管理中心（有限合伙）	上海呈瑞投资管理有限公司
上海乘是资产管理有限公司	上海崇山投资有限公司
上海达仁资产管理有限公司	上海大箏资产管理有限公司
上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）	上海道仁资产管理有限公司
上海东方证券资产管理有限公司	上海度势投资有限公司
上海光大证券资产管理有限公司	上海归富投资管理有限公司
上海海之帆投资管理有限公司(公司)	上海翰潭投资管理有限公司
上海杭贵投资管理有限公司	上海合远私募基金管理有限公司
上海贺腾资产管理有限公司	上海恒复投资管理有限公司
上海华平私募基金管理有限公司	上海环懿私募基金管理有限公司
上海混沌投资(集团)有限公司	上海建裕股权投资基金有限公司

上海健顺投资管理有限公司	上海景林资产管理有限公司
上海景领投资管理有限公司	上海璟熔投资管理有限公司
上海久期投资有限公司	上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)
上海聚鸣投资管理有限公司(公司)	上海君和立成投资管理中心(有限合伙)
上海君牛私募基金管理有限公司	上海君翼博星创业投资管理有限公司
上海瞰道资产管理有限公司	上海理成资产管理有限公司
上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)	上海留仁资产管理有限公司
上海庐雍资产管理有限公司	上海盟洋投资管理有限公司
上海名禹资产管理有限公司	上海明河投资管理有限公司(公司)
上海璞远资产管理有限公司	上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)
上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
上海青沣资产管理中心	上海秋晟资产管理有限公司
上海趣时资产管理有限公司	上海人寿保险股份有限公司
上海山楂树私募基金管理中心(有限合伙)	上海申九资产管理有限公司
上海深积资产管理有限公司	上海世诚投资管理有限公司
上海世亨私募基金管理有限公司	上海庶达资产管理有限公司
上海泰旻资产管理有限公司	上海天驷资产管理有限公司
上海同犇投资管理中心(有限合伙)	上海希瓦私薯基金管理中心(有限合伙)
上海相生资产管理有限公司	上海煊鼎资产管理有限公司
上海雪石资产管理有限公司	上海曜川私募基金管理有限公司
上海耶诺资产管理有限公司	上海易同私募基金管理合伙企业(有限合伙)
上海益理资产管理有限公司	上海永唐盛世私募基金管理有限公司
上海涌金资产管理有限公司我要认证	上海域秀资产管理有限公司
上海元葵资产管理中心(有限合伙)	上海原点资产管理有限公司
上海原泽私募基金管理有限公司	上海泽源投资管理有限公司
上海正心谷投资管理有限公司	上海证券有限责任公司
上海至璞资产管理合伙企业(有限合伙)	上海中期期货股份有限公司
上海众行远私募基金管理有限公司	上银基金管理有限公司
申万宏源发展成都股权投资管理有限公司	申万宏源证券有限公司
申万宏源证券资产管理有限公司	深圳广汇缘资产管理有限公司
深圳慧利资产管理有限公司	深圳民森投资有限公司
深圳前海承势资本管理合伙企业(有限合伙)	深圳前海汇杰达理资本有限公司
深圳三杰义投资管理有限公司	深圳山石基金管理有限公司
深圳市东方马拉松投资管理有限公司	深圳市方物创新资产管理有限公司
深圳市君茂投资有限公司	深圳市凯丰投资管理有限公司
深圳市鹏城基石投资管理有限公司	深圳市三木投资有限公司
深圳市善道投资管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
深圳市同利德资产管理有限公司	深圳市微明恒远投资管理有限公司
深圳市易同投资有限公司	深圳市兆丰禾投资管理有限公司
深圳熙山资本管理有限公司	深圳远致瑞信股权投资管理有限公司

深圳昭图投资管理有限公司	深圳正圆投资有限公司
深圳智诚海威资产管理公司	深圳中天汇富基金管理有限公司
施罗德基金管理(中国)有限公司	首创证券股份有限公司
台湾富蘭克林華美投信	太平洋证券股份有限公司
太平洋资产管理有限责任公司	太平养老保险股份有限公司
泰康资产管理有限责任公司(公司)	天风证券股份有限公司
天弘基金管理有限公司	天津进源资产管理有限公司
天治基金管理有限公司	通用技术集团投资管理有限公司
同犇投资	未来感基金管理中心
无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)	西部证券股份有限公司
西藏东财基金管理有限公司	西藏合众易晟投资管理有限责任公司
先锋基金管理有限公司	新华基金管理股份有限公司
新华资产管理股份有限公司	新沃基金管理有限公司
鑫元基金管理有限公司	信达证券股份有限公司
星泰投资管理有限公司	兴华基金管理有限公司
兴业基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
兴证证券资产管理有限公司	幸福人寿保险股份有限公司
玄元私募基金投资管理(广东)有限公司	循远资产管理(上海)有限公司
野村投信	野村证券
易方达基金管理有限公司	易米基金管理有限公司
银河基金管理有限公司	银华基金管理有限公司
永安国富资产管理有限公司	永赢基金管理有限公司
甬兴证券有限公司	友邦保险资产管理中心
友谊时光	圆方资本管理有限公司
远策投资管理有限公司	远信(珠海)私募基金管理有限公司
长安汇通(深圳)投资有限公司	长城国瑞证券有限公司
长城证券股份有限公司	长江证券股份有限公司
长乐汇资本有限公司	长盛基金管理有限公司
招商基金管理有限公司	招商证券股份有限公司
招商证券资产管理有限公司	招银理财有限责任公司
浙江景裕资产管理有限公司	浙江龙航资产管理有限公司
浙江四叶草资产管理有限公司	浙江永禧投资管理有限公司
浙商证券股份有限公司	郑州市鑫宇投资管理有限公司
中国人寿资产管理有限公司	中国石油集团养老资产管理
中国信达资产管理股份有限公司	中海基金管理有限公司
中航基金管理有限公司	中航信托
中金公司	中金基金
中金资管	中欧基金管理有限公司
中泰证券(上海)资产管理有限公司	中泰证券股份有限公司
中天国富证券有限公司	中信保诚基金管理有限公司
中信保诚资产管理有限责任公司	中信产业基金
中信建投基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
中信建投资本管理有限公司	中信里昂

中信证券股份有限公司	中信资产管理有限公司
中银基金管理有限公司	中邮创业基金管理股份有限公司
中邮人寿保险股份有限公司	中邮证券有限责任公司
中再资产管理股份有限公司	朱雀基金管理有限公司
珠江人寿保险股份有限公司	紫金矿业投资(上海)有限公司
3W Fund Management Limited	AIHC Capital Management Limited
Aspex Management	Atlantis Investment Management
Citi	EUdel capital
Goldman Sachs(Asia)L.L.C.	HSBC
Morgan Stanley	Nard Capital
Nomura	OrbiMedAdvisorsLLC
Pinpoint Asset Management Limited	PleiadInvestmentAdvisorsLimited
polymer capital	Rays Partners
Rebekah	Sequoia China Healthcare Partners (Hong Kong) Limited
TRowePrice	UBS
UGInvestment	Wellington Management