

证券代码：688114

证券简称：华大智造

编号：2025-02

深圳华大智造科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
会议时间	2025年4月30日
会议地点	公司会议室
参与单位名称 与人员姓名	共计213家机构，267名参会人员。其中与会机构名单见附件1。
上市公司参与 人员	总经理：牟峰 总裁：余德健 首席运营官：蒋慧 执行副总裁：刘健 高级副总裁：倪鸣 首席财务官：刘波 董事会秘书、高级副总裁：韦炜

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于 2025 年 4 月 30 日开展投资者交流活动，与投资者进行互动交流，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。公司对交流内容进行了梳理，主要如下：</p> <p>一、公司 2024 年基本情况</p> <p>（一）2024 年整体情况</p> <p>2024 年度公司整体收入维持稳态增长，实现营业收入 30.1 亿元，同比增长 3%，同比 2023 年突发公共卫生事件不相关收入增长 10%；综合毛利率为 55.5%，与会计政策追溯调整后的 2023 年度毛利率基本持平；归母净利润亏损约 6 亿元；资产方面较年初变动不大，总负债为 24.2 亿元，同比增长 29%，其主要原因系报告期内新增了长期借款、子公司经营场地续租导致租赁负债增加所致，但公司资产负债率为 23%，依然处在较低水平。</p> <p>2024 年，基因测序仪业务实现收入 23.5 亿元，同比增长 2%，面对全球生物科技产业链波动及美国《生物安全法》等外部压力，公司通过“技术+生态”双轮驱动策略，实现了核心业务增长；实验室自动化业务实现收入 2.1 亿元，与 2023 年度突发公共卫生事件不相关的实验室自动化业务收入相比增长 37%，已逐步摆脱对疫情相关需求的依赖，转向科研、临床等常规场景，优化产品组合以匹配长期市场需求；时空组学、细胞组学以及超低温生物样本库等产品推动新业务实现收入 4 亿元，与 2023 年度突发公共卫生事件不相关的新业务收入相比增长 57%。</p> <p>2024 年度公司研发投入 8.1 亿元，占营业收入比例为 26.92%。公司顺应行业发展趋势，通过不断的研发创新构筑起了技术壁垒并具有明显的先发优势，使公司的专利护城河不断加深，产品矩阵也得以不断丰富。</p> <p>公司 2024 年销售费用、管理费用以及研发费用合计 21.1 亿元，同比下降 2%，但费用结构有所变化：会计政策追溯调整后</p>
----------------------	---

销售费用同比上升 7%，主要是为应对市场竞争及海外地缘政治影响，公司加大了营销团队建设及产品推广力度；管理费用同比增长 14%，主要是因为公司新总部大楼在 2023 年下半年启用，折旧大幅增长；研发费用同比下降 18%，主要是因为部分项目进入资本化阶段，同时公司通过精简资源配置、聚焦核心项目以及强化人员和物料管理，实现了降本增效。

（二）2024 年基因测序业务板块情况

1、基因测序仪业务整体情况

基因测序仪业务实现收入 23.5 亿元，同比增长 2%。2024 年，基因测序仪业务毛利率为 60%，与 2023 年会计政策追溯调整后的基因测序仪业务毛利率相比基本持平。公司在中国市场新增测序仪销售装机占比超 63%，连续三年新增销售仪器市占率第一，公司桌面型低通量测序仪 DNBSEQ-E25 也于 2025 年一季度获批 NMPA 三类证书，有望进一步打开地市级医院等临床端市场。

2、基因测序仪业务四大区域收入

2024 年基因测序仪业务中，中国大陆及港澳台实现收入 16.1 亿元，同比增长 11%，主要系通过构建广泛的生态联盟、推进客户 OEM 及其他类型合作；亚太区实现收入 2.3 亿元，同比下降 30%，主要系中东国家基因组项目暂缓所致，若剔除该项目，亚太区收入实现较快增长；欧非区实现收入 3.4 亿元，同比下降 6%，主要系地缘政治以及市场竞争加剧所致；美洲区实现收入 1.7 亿元，同比增长 8%，公司在美洲区域积极进行市场拓展、品牌推广及渠道建设，但受《生物安全法案》影响，市场开拓的难度有所加大。

3、基因测序仪业务装机量

公司测序仪业务装机量实现显著突破，新增销售装机量近 1,270 台，创历史同期新高，较去年同期增长约 49%。受益于临

床领域需求提升，中低通量以及低通量测序仪 DNBSEQ-G99、DNBSEQ-E25 及在临床领域的销售装机量增长迅速。其中 DNBSEQ-G99 在 2024 年度新增销售装机量达到 410 台，同比增长了 67%。DNBSEQ-E25 在 2024 年度新增销售装机 183 台，同比增长 771%。截至报告期末公司全球基因测序仪累计销售装机总数超 4,500 台，累计销售装机情况实现跨越式提升。

4、基因测序仪业务设备与试剂耗材收入

2024 年基因测序仪业务仪器设备实现收入 9.6 亿元，同比增长 7%；试剂耗材实现收入 13.7 亿元，同比增长 1%，试剂收入占整体基因测序仪业务收入的 58%。本年度装机量的快速提升，也进一步带动试剂耗材的需求增长。

二、2025 年第一季度基本情况

2025 年一季度，公司整体实现营业收入 4.6 亿元，同比下降 14%，其中，基因测序仪业务实现收入 3.5 亿元，同比下降 22%；实验室自动化业务实现收入 0.2 亿元，同比下降 38%；新业务实现收入 0.7 亿元，同比增长 80%。2025 年一季度综合毛利率约为 55%，同比下降约 7 个百分点；归母净利润亏损 1.3 亿元，亏损同比大幅收窄约 0.7 亿元，主要系公司持续推进降本增效，期间费用下降所致。

三、投资者问题回复

问 1：2025 年一季度收入为何出现同比下滑？是季节波动还是行业竞争压力加大导致？公司最新的在手订单规模以及大致组成是怎样的？

答：2025 年第一季度，公司收入同比下滑，主要是受到来自季节波动与市场不确定性的双重压力。自不可靠实体清单出台后，公司在积极拓展并帮助客户进行平台替换，重要的是公司并不只是给客户提供一个平价替换的产品，而是提供品质更好、更完整、更可靠全面的智能化解决方案。在此期间，客户端也展现

了对公司的支持，但相关订单尚未在一季度执行或落地，叠加一季度公司仍然受到海外地缘政治环境以及部分区域科研经费缩减（如美国区域面临 NIH 经费削减或停止发放、亚太区部分大型项目面临停滞或暂缓）的影响，导致原有的部分订单执行放缓所致。但公司坚信随着后续业务机会推进，平台替换所带来的订单将会在今年二季度开始逐步体现在收入端。

对于在手订单而言，截至 2025 年 3 月 31 日，公司在手订单为 7.4 亿元，其中，来自中国区的订单金额为 5 亿元，在整体在手订单中占比 67%；海外订单 2.4 亿元，占比 33%。

从业务线维度来看，基因测序仪业务的在手订单金额为 6 亿元，占比 81%；同时，公司也可以看到来自实验室自动化以及新业务的产品需求在增加，两者在手订单金额约 1.5 亿元。

问 2：行业竞争加剧，是否有看到竞标降价的趋势？是否会影影响公司毛利率水平？后续是否还有针对毛利率提升的相应措施？

答：报告期内，公司几款核心产品平均售价出现下滑，这对毛利率产生了一定的负面影响。但公司已积极开展行动，通过多维度举措来稳定并提升毛利率。在成本控制方面，公司持续大力推进物料国产替代，从源头上降低生产成本；在产品应用与收入结构优化层面，借助 DCS Lab 等布局，积极推动产品在大规模人群基因组学、细胞组学和时空组学等前沿领域的应用，以此提升仪器的使用饱和度，带动高毛利的试剂收入占比进一步提高；随着生产与销售规模的进一步扩大，产生的规模效应将帮助公司有效摊薄单位产品所承担的固定成本，从而提升毛利率水平。

问 3：公司 2024 年第四季度收入规模达到了历史最高，但盈利水平似乎未看到明显改善，其主要原因是什么？规模效应摊薄成本、拉升利润水平的逻辑是否仍然适用？可能从哪些方面实现这种规模化效应？

答：2024 年第四季度收入提升，但依然亏损的主要原因有以下几点：首先，为进一步抢占市场，公司在年末进行促销活动，产品的平均售价有所下降；同时，毛利率较低的新业务占比提升导致第四季度的毛利率有所下降；其次，公司于 2024 年年末对费用进行了计提导致费用有所上升；最后，基于谨慎性原则在 2024 年年末计提资产减值及信用减值损失合计约 1 亿元。

考虑到上述情况大多是一次性影响因素，故规模效应摊薄成本、拉升利润水平的逻辑依然是适用的。未来随着公司规模效应不断加大，这无疑会给采购成本和利润带来显著利好。未来公司计划从集中采购、招标采购、区域化采购等方面着手。通过这些举措，进一步优化采购流程、降低成本，提升公司在全球市场的竞争力。

问 4：公司对 2025 年三费投入有何规划？公司对实现整体盈亏平衡的节点是否有预期？

答：公司将持续推进降本增效工作，预计 2025 年费用率将实现显著降低。

第一，公司将持续加强预算全过程管理，事前通过合理规划控制非必要支出，事中通过收入滚动预测动态匹配费用额度并进行持续跟踪，从而实现期间费用与收入动态均衡，事后将会定期回顾费用使用效率并及时进行动态调整；

第二，公司将以团队稳定性为前提，结合人力成本与经营业绩，同步优化组织架构与流程，并提高人员匹配度以及人均效能，共同推动公司实现降本增效；

第三，公司将结合行业趋势与技术发展方向，对研发项目进行系统性评估与优先级排序，将研发费用更多地配置在需求明确、技术路径成熟的核心产品管线，提高研发效率以及产品市场化效率。

问 5：美国提高关税对公司影响如何评估，供应链角度公司有多大比重来自海外？具体是哪些零部件类型、影响的是哪款机

型？国产供应链可替代性如何，是否需要重新注册报证？

答：日前，美国关税政策使得公司对美出口业务的成本激增，直接对公司出口到美国产品的毛利率造成显著影响。受包含关税问题等在内的政治因素影响，公司海外客户开拓有一定的阻碍。

针对供应链国产化问题，公司在数年前已经启动并持续推动产品原材料的全链条国产化，确保供应链的自主可控，目前公司全线基因测序仪、测序反应通用试剂盒等产品所需原材料及零部件的国产化率均已达到较高水平，也因此显著降低了产品的单次测序综合成本，为测序技术在科研、临床及更多新兴领域的广泛应用与市场拓展提供了坚实的成本效益支撑。公司 2024 年度向境外采购原材料的总金额仅占当期采购总额的 8.75%，来自美国的原材料占比为低个位数。上述采购占比包括了可以变更国产供应商但尚未切换、战略性备库等情况，若前述产品进行了国产替代，则境外采购的金额占比将会进一步降低。受限于部分客观因素，报告期内尚有部分原材料依然采购自境外供应商，例如采购自德国的机械组件精密丝杆，其采购金额占报告期内向境外采购总金额的比重为 0.22%，且主要用于 DNBSEQ-G99 机型。目前，公司已经开展针对不同机型未国产化模块的技术验证及自研开发，如测序芯片、相机等均已经完成国产化导入或自产。尽管计算芯片例如 CPU、FPGA 等依然存在依赖进口的情况，但国产化供应商均在积极验证进展当中。

关于是否需要重新注册报证，若存在需进行替换原材料或零部件的情况，在不影响产品性能参数及安全有效性的状态下，则无需进行重新注册，具体情况则根据《医疗器械注册与备案管理办法》的要求进行评估，后续需根据评估结果完成所需的工作，确保产品持续合法合规。

问 6：中国对美国关税采取的反制措施，对公司美国业务拓展影响如何评估？是否了解对 Illumina 国内工厂的供应链体系影响？

答：公司从运营层面积极跟进政策变化，在关税上涨前，公司已经提前在美国基地备货充足的测序仪等设备和产品，该部分库存足够支撑当地半年销售量，短期内不会受到加征关税的影响。由于试剂耗材产品有效期较短，储存条件严格，无法提前备货，试剂耗材产品受到的影响相对较大。目前公司已经着手规划海外拉脱维亚工厂对美国试剂工程的供应方案，进而从各个角度减少关税政策对公司利润的冲击。

关税反制措施主要影响直接来自美国产地的产品，如果 Illumina 存在部分测序设备、试剂等产品由非美工厂生产并供应中国市场的情况，则不会受到反制措施所带来的影响。

问 7：商务部不可靠清单的措施发布至今，目前进展情况以及下游客户的更换需求如何？公司预期什么时候收入中可以逐步体现替换所带来的受益？

答：据了解，目前 Illumina 在国内存量仪器大概在 3,000 台左右，其实际活跃仪器占存量仪器的 50%左右；在整个平台替换的过程当中公司依旧以提供更好的技术、更先进的仪器设备以及更好的方案而非平价替换的策略去开展工作，并且公司积极响应各类开发需求、叠加实验室自动化产品以及长短读长兼具的布局优势为客户提供更高性价比、更低数据处理门槛的整体化解决方案。替换的主力机型以 DNBSEQ-T7、MGISEQ-2000、MGISEQ-200、DNBSEQ-G99、DNBSEQ-E25、以及 2025 年一季度推出的 DNBSEQ-T1+ 为主。

从不同客户群体来看，各类客户在设备更换决策和进程上存在差异。企业类型用户的决策过程相对较快；但疾控、海关、医院或高校等用户的决策周期相对较长且需要提前申请或获得专项经费的审批后才能进行替换，其内部审批流程需要耗费较多时间。但公司已对此进行了相应的意向梳理，通过提供早期试用等政策来为未来的平台转换打下基础。目前公司已收到近 750 台的切换意向。

未来，公司将继续突破现有产品的技术及应用，加快国产化转换过程，在提升自身研发优势、技术优势、品牌优势的基础上为用户提供更好的服务。

问 8: 试剂耗材方面, 是否会有进一步优化升级的研发思路? 主要会在哪些方面体现?

答: 在研发方面, 公司有着明确且多元的优化升级思路以及路径。目前, 公司已借助 AI 技术的辅助对酶等原材料进行优化, 通过公司自研的 Evo Play 算法以及高通量自动化酶筛选平台, 首创自发光 Flash 生化方法, 以提升测序速度; 在试剂层面, 公司持续完善新一代测序试剂 StandardMPS 2.0, 将 DNBSEQ 高通量测序质量提升至 Q40 的超高准确度, 成为测序数据行业质量新标杆, 与此同时, 公司已启动针对 Q50 测序质量标准的战略布局, 持续向更高技术水准迈进。在生产管理层面, 公司将完善质检体系, 加强原材料管控, 引入生产自动化流程, 实现提升质量、降低成本与提高效率的多重目标。此外, 公司还将以节能减排为目标开发去干冰运输方法与冻干工艺, 进一步降低在运输过程中的成本, 从而全方位满足市场需求与提升产品竞争力。

问 9: 目前公司对海外各个区域的商业化进攻策略、推进顺序是如何思考的?

答: 公司在海外商业化策略秉持因地制宜的策略。亚太、美洲、欧洲是企业出海的核心市场, 公司根据各区域市场特征, 实施差异化的市场策略。

在亚太地区, 凭借地缘相近的优势, 针对多样化市场需求分类施策。对日本、韩国等科技发达、医疗体系完备的国家, 聚焦产品差异化推广, 依据精准医疗与科研机构需求, 提供定制化测序解决方案和高端设备; 在东南亚、印度等新兴市场, 鉴于其人口基数大、医疗需求增长快但价格敏感的特点, 主推高性价比产品, 满足基础医疗检测和公共卫生防控需求, 并通过示范项目合作提升品牌知名度, 后续将依据各国市场成熟度和需求增速深化

市场渗透。

美洲市场中，美国作为全球生命科学与医疗前沿阵地，市场规模大且技术接受度高。公司通过解决专利纠纷打通产品准入通道，自 2022 年 8 月起逐步销售基于 CoolMPS 技术的测序产品并拓展产品线，同时推进本地化运营，与本土企业开展从研发、生产到销售的全链条合作，提升品牌知名度与市场份额。此外，公司已在巴西、墨西哥等拉美国家开展业务，通过设立客户体验中心、推广基因组学应用等方式开拓市场，未来将加大资源投入挖掘潜力。

欧洲市场作为生命科学技术高地和重要医疗器械市场，企业持续推进本地化战略，在德国等地建设客户体验中心，强化与渠道商、科研机构及企业合作，依托其分销网络拓展北欧测序仪及实验室自动化设备市场。同时积极参与科研项目，以科研合作带动产品销售，并成功突破专利壁垒，为市场拓展奠定基础。

至于推进顺序，并没有绝对的先后之分，而是基于市场机遇、准入条件、资源匹配度等多方面因素动态调整。在当前阶段，欧美成熟市场由于其市场规模和引领作用，公司会持续投入资源巩固市场地位，提升市场份额；亚太地区凭借其庞大的市场潜力和快速增长的需求，是公司拓展业务版图、提升业绩的关键区域，将进一步深耕细作；同时，密切关注新兴市场的发展动态，如拉美、非洲部分国家等，一旦市场条件成熟，快速加大投入，实现业务的快速增长与布局。

问 10：国内而言，除传统的肿瘤伴随诊断、NIPT 等应用，哪些具体的领域会是重点的方向？这些新兴应用方向的成长性是否能够拉动行业整体实现较快增长？

答：多年来，公司始终聚焦基因测序上游核心技术的研发与创新，为行业提供高精度、高通量的测序平台及配套工具，助力下游应用场景的持续拓展。

在临床领域，大家熟知的 NIPT、传感染及肿瘤方向，近几年

都在持续推进并取得了一定成果。其中 NIPT 的升级版/扩大版已经获得广泛推广；传感染方向的产品在疫情之后也取得了显著进展，进一步明确及开放的监管审批政策提升了测序应用层面的创新力度和速度，公司持续赋能下游用户开展相关领域 mNGS、tNGS 产品的开发，带来临床病原检测的方法学革新；肿瘤早筛/伴随诊断/预后监测等领域都是测序技术在肿瘤方面持续推进的应用方向，虽然目前市场主流产品还只是集中在几个器官性的癌种小 panel 或者稍大 panel 的应用，但在技术原理和审批方向上相较于前几年已有了明确的转变，公司也将持续优化测序仪的数据产出效率与精准度，为片段化分析、甲基化检测等前沿技术提供底层支持，助力下游企业开发覆盖多器官癌症的早筛产品。除此以外，行业内也关注到罕见病的检测需求，2024 年开始业内很多企业都通过与科研机构达成罕见病联盟的方式推动相关规范和标准的建立，此过程中研发了很多应用技术及终端产品，并已进入产品申报阶段。尽管部分临床验证仍需时间，但测序技术的稳定性和可扩展性已为行业奠定坚实基础。

科研领域，公司通过持续突破上游工具瓶颈，为行业提供变革性解决方案。公司率先推出了单细胞测序、时空病理等前沿技术，从多维数据整合与精准空间定位，为精准医学与生物经济时代奠定坚实的技术基石。未来也将继续加大创新力度，例如在时空显微镜技术等方面寻求突破，为生命科学研究开辟更精细的观测维度。

新兴应用如分子育种领域，虽然目前体量不大，但是基于其战略定位及政策支持力度，公司相信未来的增速和潜力是非常巨大的，只是需要时间兑现。

作为基因测序行业的核心工具缔造者，华大智造始终引领底层技术创新，从 DNBSEQ 测序技术，到细胞组学、时空病理等前沿技术的设备支持，我们持续为行业提供突破性工具。当前，测序成本降低已接近技术极限，我们正聚焦测序仪自动化、智能

	化及 AI 辅助分析系统的研发，通过整合硬件、算法与云端平台，构建覆盖“样本到报告”的全流程解决方案。未来，我们将继续深化与全球合作伙伴的技术协同，以前沿设备与开放生态驱动行业跨越成本与效率瓶颈，为生命科学研究的多场景提供坚实技术底座，共同迈向精准医疗与生物经济的全新阶段。
附件清单	附件 1：参会清单
日期	2025 年 4 月 30 日

附件 1:

参会清单

中信证券股份有限公司	华创证券有限责任公司
国联民生医药	西南证券股份有限公司
长江证券股份有限公司	上海臻宜投资管理有限公司
源峰基金管理有限公司	观富(北京)资产管理有限公司
上海和谐汇一资产管理有限公司	立元集团有限公司
贝莱德基金管理有限公司	山西证券股份有限公司
安信基金管理有限责任公司	建信基金管理有限责任公司
财通证券资产管理有限公司	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司
东吴证券股份有限公司	仁桥(北京)资产管理有限公司
中邮证券有限责任公司	广东正圆私募基金管理有限公司
国盛证券有限责任公司	循远资产管理(上海)有限公司
国新证券股份有限公司	建信养老金管理有限责任公司
华安证券股份有限公司	首创证券股份有限公司
民生证券股份有限公司	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
安徽海富投资管理有限公司	国联民生证券股份有限公司
太平洋证券股份有限公司	上海健顺投资管理有限公司
瑞银集团	深圳大道至诚投资管理合伙企业(有限合伙)
信达证券股份有限公司	上海睿郡资产管理有限公司
中国银河证券股份有限公司	工银资管(全球)有限公司
宁波思昊振东投资管理合伙企业(有限合伙)	海富通基金管理有限公司
兴业证券股份有限公司	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
北京中泽控股集团有限公司	上海峰境私募基金管理有限公司
中泰证券股份有限公司	中信期货有限公司
海通证券股份有限公司	青骊投资管理(上海)有限公司
佛山市东盈投资管理有限公司	深圳前海汇杰达理资本有限公司
瑞银证券有限责任公司	民生加银基金管理有限公司
宏利基金管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
中加基金管理有限公司	Dymon Asia Capital (HK) Limited
东方证券股份有限公司	华西基金管理有限责任公司
湘财证券股份有限公司	东证融汇证券资产管理有限公司
华福证券有限责任公司	上海乾瞻资产管理有限公司
国信证券股份有限公司	海南君阳私募基金管理有限公司
中信建投证券股份有限公司	海南钰和私募基金管理有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	上海博笃投资管理有限公司
宝盈基金管理有限公司	银河基金管理有限公司
华方私募基金管理(上海)有限公司	永安国富资产管理有限公司
红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	瑞银资产管理(上海)有限公司

上海匀升投资管理有限公司	博时基金管理有限公司
中国国际金融股份有限公司	北京朗辉信泽投资管理有限公司
华金证券股份有限公司	君联资本管理股份有限公司
国泰海通证券股份有限公司	西部利得基金管理有限公司
野村国际(香港)有限公司	北京泰康投资管理有限公司
方正证券股份有限公司	东方阿尔法基金管理有限公司
浙商证券股份有限公司	远信(珠海)私募基金管理有限公司
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	阳光资产管理股份有限公司
华源证券股份有限公司	汇丰晋信基金管理有限公司
杭州优益增私募基金管理有限公司	深圳市九霄投资管理有限公司
华夏久盈资产管理有限责任公司	深圳市明达资产管理有限公司
长江证券(上海)资产管理有限公司	上海榜样投资管理有限公司
上海鼎锋资产管理有限公司	鹏华基金管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	财通基金管理有限公司
上海弘尚资产管理中心(有限合伙)	华宝基金管理有限公司
北京金百睿投资管理有限公司	上汽顾臻(上海)资产管理有限公司
宁波泓宁亨泰投资管理有限公司	汇丰环球投资管理(香港)有限公司
深圳创富兆业金融管理有限公司	上海东方证券资产管理有限公司
易米基金管理有限公司	上实资本(香港)投资管理有限公司
天津易鑫安资产管理有限公司	西安瀑布资产管理有限公司
上海君和立成投资管理中心(有限合伙)	上海摩旗投资管理有限公司
上海新伯霖私募基金管理有限公司	西藏文储投资基金管理有限公司
德邦证券股份有限公司	华美国际投资集团有限公司
深圳市国晖投资有限公司	招商证券股份有限公司
上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)	珠海尚石投资管理有限责任公司
上海长见投资管理有限公司	韩国投资信托运用株式会社上海代表处
华商基金管理有限公司	东方财富证券股份有限公司
上海恒复投资管理有限公司	厦门财富管理顾问有限公司
清池资本(香港)有限公司	Babcock
北京神农投资管理股份有限公司	上海秋阳予梁投资管理有限公司
IncTar Cap	福建鑫诺嘉誉投资有限公司
深圳民森投资有限公司	泰康资产管理有限责任公司
新思路投资有限公司	上海睿胜私募基金管理中心(有限合伙)
友邦人寿保险有限公司	混沌天成资产管理(上海)有限公司
国金证券股份有限公司	中国人保资产管理有限公司
颢科私募基金管理(上海)有限责任公司	上海融世私募基金管理有限公司
上海贺腾资产管理有限公司	深圳中天汇富基金管理有限公司
上海呈瑞投资管理有限公司	东浩兰生(集团)有限公司
上海至璞资产管理合伙企业(有限合伙)	广东冠达泰泽私募基金管理有限公司
中国山东高速资本(香港)有限公司	北京和聚私募基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	深圳锦洋投资基金管理有限公司
北信瑞丰基金管理有限公司	深圳市千榕资产管理有限公司
广发基金管理有限公司	上海肇万资产管理有限公司

福建金牛投资管理股份有限公司	江海证券有限公司
伟星资产管理(上海)有限公司	果行育德管理咨询(上海)有限公司
中国太平洋保险(集团)股份有限公司	深圳市君茂投资有限公司
南方基金管理股份有限公司	华安基金管理有限公司
上海易正朗投资管理有限公司	重庆渝汇投资(集团)有限公司
北京源峰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	瑞银资产管理(新加坡)有限公司
招商基金管理有限公司	明亚基金管理有限责任公司
长盛基金管理有限公司	青岛星元投资管理有限公司
金鹰基金管理有限公司	嘉兴鑫扬私募基金管理有限公司
摩根士丹利基金管理(中国)有限公司	华润元大基金管理有限公司
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	万家基金管理有限公司
兴业基金管理有限公司	Point72 Hong Kong Limited
上海牛犇投资管理有限公司	广州市航长投资管理有限公司
长城基金管理有限公司	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
浙江浙商证券资产管理有限公司	上海贵源投资有限公司
北京致顺投资管理有限公司	上海保银私募基金管理有限公司
益民基金管理有限公司	中信银行股份有限公司
伯悦咨询服务(珠海)有限公司	上海天貌投资管理有限公司
中国医学科学院北京协和医院	粤佛私募基金管理(武汉)有限公司
深圳市松禾创业投资有限公司	上海理成资产管理有限公司
招商信诺资产管理有限公司	深圳市明辉投资有限公司
泓德基金管理有限公司	东海证券股份有限公司
杭州恩宝资产管理有限公司	沅京资本管理(北京)有限公司
青榕资产管理有限公司	长城财富保险资产管理股份有限公司
招商证券资产管理有限公司	海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)
平安养老保险股份有限公司	花旗银行
相聚资本管理有限公司	