上海联影医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：联影医疗　　证券代码：688271　　编号：2026-003

投资者关系活动	☑特定对象调研　☑分析师会议　☐媒体采访 ☑业绩说明会　☐新闻发布会　☐路演活动 ☐现场参观　☑其他（电话会议）
参与单位名称	207家机构，345名参与人员，详见附件清单
时间	2026年10月
地点	上海市嘉定区城北路2258号，现场及线上电话会议
公司接待人员姓名	薛　敏　　实控人 张　强　　董事长、联席首席执行官 GUOSHENG TAN　　总经理、联席首席执行官 JUN BAO　　总裁 TAO CAI　　首席投资官、董事会秘书
主要问答内容介绍	2026年10月28日，联影医疗披露了2026年第三季度报告，经营要点汇报和互动提问如下： **第一部分、经营要点汇报** **（1）主要财务指标** 2026年前三季度，公司实现营业收入105.80亿元，同比增长19.43%，经营规模持续扩大。剔除汇兑损益影响后，利润总额为12.65亿元，同比增长7.22%，核心经营盈利保持稳健。报告期内，公司综合毛利率为46.20%，整体保持稳定。公司持续推进高端产品商业化、全球市场拓展与运营效率提升，为业务持续发展提供支撑。

	分季度表现看，第三季度公司实现营业收入35.29亿元，同比增长24.12%，收入增速较上半年进一步提升；实现归属于母公司股东的净利润1.38亿元，同比增长13.00%，收入与利润实现同步增长。随着前期订单逐步交付确认，以及经营效率持续优化，公司经营成果进一步体现。 分国内外市场看，报告期内公司国内收入75.85亿元，同比增长10.47%；海外收入29.96亿元，同比增长50.30%，占营业收入比重提升至28.31%，同比提高5.82个百分点。国内业务保持稳健增长，海外业务延续快速增长态势，对公司整体增长的贡献进一步增强。 分产品线看，公司五大核心产品线收入均实现同比增长。高端产品持续放量，分子影像、XR及放疗等业务增长较快，多产品线协同发展的格局进一步巩固。 在国内市场，面对行业需求阶段性承压，公司依托全产品线布局、核心技术积累及临床应用优势，持续提升市场竞争力。前三季度，公司国内综合市场份额同比提升2.2个百分点，高端产品与新业务共同推动市场地位进一步巩固。 磁共振产品线高端化进程持续推进。报告期内，公司MR整体市场份额同比提升1.6个百分点，超高场磁共振市场份额超过80%。5T磁共振在深耕顶级临床及科研机构的同时，加快向地市医院拓展，前三季度5T MR产品收入同比增长超过70%。随着临床应用持续拓展，超高场磁共振的技术优势正逐步转化为更广泛的市场覆盖。 分子影像产品线继续保持领先地位。前三季度，公司MI市场份额同比提升7.8个百分点，PET/CT与PET/MR市场份额均超过60%，双双位居中国市场第一，其中PET/CT连续十一年领跑。公司持续围绕精准诊断、临床效率及科研需求推进产品创新，推动分子影像技术在临床与科研场景中的应用拓展。 CT产品线持续推进高端化与核心部件自主化。报告期内，公

	司40排及以下、64—80排CT蝉联中国市场第一，光子计数CT及双宽体双源CT市场份额同比提升超过10个百分点，超高端产品竞争力进一步增强。 数字化X射线及介入影像业务持续突破。报告期内，公司固定DR与乳腺DR双双位居中国市场第一。DSA市场份额突破10%，进入国内前三；前三季度赢单超过110台，同比增长近50%，其中第三季度单季赢单超过50台，创历史新高。随着产品临床应用与客户覆盖不断拓展，介入影像业务逐步形成新的增长支撑。 诊疗一体化布局进一步深化。公司放疗业务稳居国内市场前列，前三季度收入同比增长107.92%，多模态影像与精准放疗相结合的整体解决方案持续拓展。超声业务方面，uSONIQUE系列已取得中国、美国、欧盟及新加坡市场准入，为后续产品推广和全球化商业拓展奠定基础。介入、放疗与超声业务的发展，进一步完善了公司覆盖诊断与治疗的产品体系。 2026年前三季度，公司海外收入达29.96亿元，同比增长50.30%；占总收入的比重升至28.31%，较上年同期提高5.82个百分点，全球化发展的成效进一步显现。亚太发达市场成为高端产品拓展的重要阵地：在新加坡，多台高端磁共振设备进入当地最大的公立医疗集群新加坡保健集团（SingHealth）；在澳大利亚，PET/CT装机规模稳步扩大；在日本，首台uMI Panvivo PET/CT落户专业影像诊断机构埼玉中央诊所，推动公司在当地市场取得新的突破；在中国香港，首台uMI Panorama GS长轴PET/CT入驻养和癌症中心，为其多学科、一站式肿瘤诊疗提供影像支持。与此同时，公司数字化PET/CT在印度新增市场占有率位居第一，区域市场竞争力持续提升。 此外，高端产品国际化也取得了新进展。双宽体双源CT uCT SiriuX及uCT SiriuX Ultrix、PET/MR uPMR Zenith相继获得CE认证，进一步丰富公司欧洲高端产品布局。5T磁共振相继实现西班牙、土耳其及越南首台突破；在印度，CT、MR市场占有率跃居前三，

	数字化PET/CT新增市场占有率位列第一，多产品线协同出海持续推进。 服务业务延续良好增长态势。2026年前三季度，公司设备收入86.82亿元，同比增长22.79%；服务收入15.10亿元，同比增长21.50%，其中海外服务收入同比增长60.90%。公司依托持续扩大的装机基础，推动服务由设备维护向升级、运营支持等全生命周期环节延伸，持续提升客户使用体验与存量设备价值，增强收入来源的持续性。 研发投入方面，公司持续围绕核心部件、关键技术、底层平台及创新产品开展研发攻关。前三季度研发投入22.30亿元，占营业收入比重21.08%；自2022年上市当年至报告期末，累计研发投入达104.97亿元。持续的研发投入为产品平台迭代、核心技术突破及临床应用拓展提供了基础，也为后续创新成果商业化积累了条件。 智能化建设方面，公司各产品线均已完成智能化技术平台开发与搭载，实现全产品线AI赋能。公司坚持以临床需求为导向，推动AI能力与设备工作流程深度融合，促进医学影像及放射治疗设备向更加智能、高效的诊疗平台演进，为医生提供更便捷的操作体验与临床支持。 产品注册与市场准入持续推进。截至报告期末，公司累计170款产品获NMPA批准、84款通过CE认证、79款获FDA 510(k)许可，其中8款为国家级创新医疗器械；报告期内分别新增18款、14款和21款。公司获FDA许可的AI赋能医疗器械已超过40款，进一步为智能化产品的全球推广提供支撑。 在持续投入研发与全球化能力建设的同时，公司注重费用效率与运营质量。前三季度，销售费用率同比下降0.74个百分点，管理费用率同比下降0.37个百分点。随着业务规模扩大和运营管理持续优化，公司资源配置效率进一步提升，为长期发展提供支持。 面向2026年第四季度，公司将持续巩固国内市场优势，推进高端新品商业化与海外市场拓展，扎实做好订单交付和客户服务。随

	着5T磁共振、uMR Ultra、双宽体双源CT、光子计数CT、放疗及智能超声等创新产品持续商业化落地，叠加海外装机与服务业务协同增长，公司将进一步夯实高质量发展基础，推动创新技术与临床需求深度融合，让优质医疗服务惠及更广泛的人群。 **第二部分、互动问答** 1. **问：2026年前三季度，公司整体、境内与境外业务以及各主要产品线的收入规模与同比增速分别如何？三季度单季较上半年在收入结构与业务节奏上有哪些变化？结合当前在手订单及交付排期，四季度与全年的收入与利润主要受哪些因素支撑？** 答：2026年前三季度，公司实现营业收入105.80亿元，同比增长19.43%；其中第三季度营业收入同比增长24.12%，收入增长进一步提速。 国内市场方面，根据第三方招投标数据统计，近期行业需求逐步回暖，上半年市场发生量虽然有所收缩，但第三季度转为同比增长约3%，其中9月单月同比增长约16%。在此背景下，公司前三季度国内收入75.85亿元，同比增长10.47%，较上半年进一步提速，综合市场份额同比提升2.2个百分点；第三季度国内收入同比增长15.32%，持续高于同期行业市场发生量增速。 海外市场方面，公司前三季度实现收入29.96亿元，同比增长50.30%，占营业收入比重提升至28.31%，同比提高5.82个百分点。高端产品导入、区域市场拓展及本地化运营持续推进，海外业务仍是公司收入增长的重要驱动力。 产品与服务方面，公司五大核心产品线收入均实现同比增长，高端磁共振、CT、分子影像、DSA及环形放疗设备等创新产品加快商业化落地，持续优化收入结构。服务收入15.10亿元，同比增长21.50%，占营业收入比重提升至14.27%，整体毛利率保持在60%以上。随着装机基础扩大及全生命周期服务体系完善，服务业务对

公司持续增长和盈利能力形成积极支撑。

展望第四季度，国内市场回暖、常规订单增加及集采项目逐步执行，有望进一步带动需求释放。针对第四季度订单交付与收入确认较为集中的特点，公司已提前统筹生产、供应链、物流及安装服务资源，做好集中交付准备。此外，目前海外潜在订单及在手订单情况良好，公司将通过深化本地化布局、发挥供应链自主可控优势及完善多元化市场结构，积极应对贸易与监管环境的不确定性，推动海外业务延续较快增长。公司将持续做好市场拓展与订单转化，扎实推进全年经营目标，具体收入确认仍取决于项目执行、交付及验收进度。

2. **问：2026年前三季度，请介绍公司海外各区域的增长表现、核心竞争优势及多产品线协同进展，以及第四季度和2027年的主要增长机会？**

答：2026年前三季度，公司实现海外收入29.96亿元，同比增长50.30%，占营业收入比重提升至28.31%，同比提高5.82个百分点。

分区域看，亚太是海外收入贡献最大的区域，前三季度收入超过15亿元，同比增长超过120%，毛利率同比提升10.22个百分点。增长主要来自多产品线突破及客户覆盖深化：分子影像、磁共振、CT和放疗在多个市场实现订单及装机突破，部分产品逐步由首台验证转向规模化推广；澳大利亚、新西兰、日本、新加坡等市场的医院集团及重点客户采购持续拓展，高端PET/CT和磁共振逐步进入批量采购与复购阶段。

北美前三季度收入超过7亿元。高端分子影像和磁共振构成主要业务基础，XR形成新增量，CT等产品加快导入。随着装机规模扩大，服务收入持续增长，对区域盈利形成积极支撑。客户拓展由标杆机构突破向大型医疗集团、整合型医疗服务网络（IDN）及重点医疗机构的长期合作深化，本地化交付、备件和服务体系

	持续完善，多产品线协同效果逐步显现。 欧洲前三季度收入超过5亿元，同比增长近30%，高端分子影像、5T磁共振及放疗等业务持续拓展。公司围绕英国、法国、德国、意大利、西班牙等重点市场，加强注册准入、临床应用、营销及售后服务能力建设，推动产品供给由影像诊断向介入与治疗延伸。 新兴市场区域包括中东、拉美、非洲等，2026年前三季度收入超过2亿元，报告期内公司主要围绕属地平台建设、新产品导入及重点项目交付推进业务。 整体来看，联影医疗国际市场的竞争优势主要体现在完整的产品矩阵、自主创新能力及本地化运营体系。公司已形成覆盖MR、CT、MI、XR、RT及超声的产品布局，能够围绕医院不同临床需求提供多产品线组合方案，并通过AI赋能提升设备性能与使用体验。同时，公司依托全球研发与生产布局，持续完善属地注册、临床支持、交付及售后服务能力，增强供应链韧性和客户响应效率。不断扩大的装机基础与服务网络，也为客户长期合作和服务业务增长提供了支撑。 从业务进展看，海外增长正逐步由重点产品突破向多产品线协同拓展。亚太市场由早期高端分子影像突破，向磁共振、CT及放疗协同发展；欧洲加快放疗与介入产品导入；北美在分子影像、磁共振基础上培育其他产品线。当前协同发展仍处于持续深化阶段，随着新品准入、客户导入和装机规模扩大，单客户合作范围及全生命周期服务价值有望进一步提升。 展望第四季度，公司海外潜在订单及在手订单情况良好，将重点推进项目交付、安装验收及服务合同执行，并统筹生产、物流和本地服务资源，保障订单有序转化。中东部分市场受地缘局势影响，部分项目交付节奏有所后移，公司正与客户保持沟通，依托本地化交付及备件保障能力推动项目落地，相关收入将根据实际交付、验收及履约情况确认。目前，相关客户需求未发生实

	质变化。 2027年，公司将重点推动高端旗舰产品在成熟市场由标杆装机向规模化推广转化，加快放疗、介入及超声业务海外商业化，并深化与IDN、跨国医院集团等客户的多产品线合作。公司将结合区域订单、市场准入及客户需求，持续完善本地团队与产能协同，推动海外业务保持较快增长，进一步提升其对公司整体发展的贡献。 **3. 问：请介绍联影医疗服务业务的增长情况及盈利贡献，装机基础、设备出保和客户续约对后续增长有何影响？未来两年，公司将如何提升服务业务收入及利润贡献？？** 答：2026年前三季度，联影医疗实现服务收入15.10亿元，同比增长21.50%，占营业收入比重达到14.27%。其中，海外服务收入同比增长60.90%，北美、欧洲等市场维保服务采购习惯较为成熟，随着当地装机规模扩大，海外服务业务成为持续收入的重要来源。服务业务毛利率为61.33%，对公司综合毛利率形成积极支撑。 服务业务的后续增长主要取决于装机规模、设备出保节奏、客户买保及续保情况，以及服务合同价值。截至报告期末，公司全球累计装机超过41,000台套，为服务业务提供了持续扩大的客户基础。随着存量设备陆续结束质保期，维保、维修及升级需求将逐步释放，具体转化节奏取决于合同约定的质保期限及客户采购安排。 此外，客户买保率和续保率影响服务收入的转化效率与稳定性，服务客单价则与设备类型、使用强度及保障范围等因素相关。未来公司将进一步通过提升设备运行保障能力、响应速度及服务体验，增强客户长期合作意愿。同时随着高端设备占比提升，也有助于拓展服务需求和合同价值。目前海外装机积累及区域装机密度提高，也将进一步扩大服务覆盖，并为服务网络效率提升创

	造条件。 未来，公司将重点做好设备出保转化与客户持续续约，提前对接即将出保的设备，围绕不同使用场景和保障需求完善分层服务方案，提高服务覆盖率及长期合同转化水平；同时，持续推进AI运维、远程诊断、预防性维护及备件调配优化，提高服务效率并优化履约成本。海外市场将进一步加强本地团队及服务网络建设，提升客户响应速度和服务质量。通过装机基础扩大、客户合作深化及运营效率提升，联影医疗将持续提高服务业务的收入和利润贡献。 4. **问：请介绍光子计数CT、双宽体双源CT等高端新品的市场进展，以及无液氦磁共振的注册和商业化安排。超声产品具备哪些差异化优势，目前客户反馈、市场拓展及盈利情况如何？** 答：报告期内联影医疗持续推进高端新品的注册准入、临床验证及商业化导入，围绕重点客户开展标杆建设，并同步完善制造、交付与服务能力。 双宽体双源CT于今年初取得国内准入，前三季度已赢单十余台，其中多台已转化为订单，并陆续推进发货与装机。标杆医院建设进展顺利，相关科研成果已陆续发表于国际放射学领域高水平期刊，产品正由临床与科研价值验证向市场推广转化。目前，双宽系列CT产品持续扩充，产品组合不断丰富，uCT SiriuX与uCT SiriuX Ultrix也于报告期内取得欧盟CE认证，并在欧洲获得重点客户订单。该产品结合宽体容积覆盖与高时间分辨率优势，在心血管、结构性心脏病、急危重症及儿科等临床和科研场景中展现了应用价值。 光子计数CT目前已实现国内首台装机，现阶段重点深化临床应用与科研合作，并持续提升探测器等核心部件性能、自研及国产化水平，完善产业化能力，为后续系列拓展和规模化推广奠定基础。产品在精细结构显示、能谱信息获取，以及精细血管、冠

	脉支架、肺部、骨骼成像和物质成分分析等方向展现了应用潜力。 其他高端新品方面，新一代PET/MR系统uPMR Zenith及高梯度性能3T磁共振Sagitta已于第三季度分别取得欧盟及国内准入，进入市场导入和重点客户合作阶段。 无液氦磁共振方面，公司已完成1.5T无液氦磁体系统系列开发，正在推进多款系统检验及主要市场注册，设计转移与供应链建设同步开展。首批产品预计于不远的未来取得国际市场准入，具体时间以审批进度为准。 超声方面，公司产品的差异化主要体现在图像性能、多种成像模式、专科应用覆盖及端到端AI原生智能化工作流。目前，uSONIQUE系列主要型号已取得国内NMPA、欧盟CE及美国FDA 510(k)市场准入，覆盖全身、心血管及妇产等主要应用领域，其他重点国家注册正分阶段推进。 商业化策略上，公司现阶段以高端和超高端产品建立临床口碑，围绕重点客户试用、标杆建设及专业团队能力建设推进市场拓展，并同步完善服务和经销商体系。国内已形成初步商业化成果，中高端系列产品陆续中标、交付并投入临床使用；美国市场已完成转产，首批订单开始交付。公司还将通过多中心研究等方式，持续推动临床应用验证与成果转化。 在客户反馈方面，公司已在中国、美国及欧洲等市场围绕图像质量、操作流程和专科应用开展专家评估与产品对比。现阶段参与评估的用户对图像质量、定量功能及智能化工作流反馈积极，尤其认可自动激活、智能切面识别、智能测量等功能，以及4D TEE、微血流和应变等高级成像能力。公司将结合临床使用反馈，持续完善产品和应用。 未来，公司将不断完善产品组合、优化成本、提高规模化制造效率及扩大客户覆盖，逐步提升超声业务贡献。

附件清单	《与会清单》

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
Artisan Partners	上海榜样投资管理有限公司
Ascender Capital	上海博鸿资产管理合伙企业（有限合伙）
Australian Retirement Trust	上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）
Bin Yuan Capital	上海鼎锋股权投资管理中心（有限合伙）
BofA	上海东方证券资产管理有限公司
Capital Group	上海非马投资管理有限公司
Causeway Capital Management LLC	上海高恩私募基金管理有限公司
Citadel	上海和谐汇一资产管理有限公司
Citi	上海荷和投资管理合伙企业（有限合伙）
Dymon Asia Capital Limited	上海环懿私募基金管理有限公司
Goldman Sachs	上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）
Harding Loevner	上海鲸航资产管理有限公司
HBM China Healthcare Master Fund	上海瞰道资产管理有限公司
IRR Capital	上海粒子跃动私募基金管理有限公司
JPMorgan	上海六禾致谦私募基金管理中心（有限合伙）
lake bleu	上海名禹资产管理有限公司
LeifBridge	上海明汯投资管理有限公司
Lingotto	上海聂丰私募基金管理有限公司
New Silk Road INVESTMENT	上海奇点跃迁私募基金管理有限公司
Qatar Investment Authority	上海勤远私募基金管理中心（有限合伙）
RisCura	上海深梧资产管理有限公司
Shard Capital	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）
Taiping insurance	上海盛石资本管理有限公司
UBS	上海水璞私募基金管理中心（有限合伙）
WT Asset	上海文多资产管理有限公司
北京朗辉信泽投资管理有限公司	上海喜世润投资管理有限公司
碧云资本管理有限公司	上海益昶资产管理有限公司
博时基金管理有限公司	上海益和源资产管理有限公司
博裕资本投资管理有限公司	上海银叶投资有限公司
博远基金管理有限公司	上海域秀资产管理有限公司
财通证券股份有限公司	申万宏源证券有限公司
成山海资产管理有限公司	申万菱信基金管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	深圳和众行资产管理有限公司
淡马锡富敦投资有限公司	深圳菁英时代基金管理股份有限公司
淡马锡控股（私人）有限公司	深圳市道林资产管理有限公司
东北证券股份有限公司	深圳市德远投资有限公司
东方财富证券股份有限公司	深圳市海富私募证券投资基金管理有限公司
东方证券股份有限公司	深圳市恒健远志投资合伙企业（有限合伙）
东海证券股份有限公司	深圳市红石榴私募证券基金管理有限公司
东吴证券股份有限公司	深圳市金之灏基金管理有限公司
福建滚雪球投资管理有限公司	深圳市麦星投资管理有限公司

福建晋江创泓投资管理有限公司	深圳市日斗投资管理有限公司
富安达基金管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
富达基金（香港）有限公司	深圳市晓喆私募证券基金管理有限公司
富国基金管理有限公司	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司
光大保德信基金管理有限公司	苏州正源信毅资产管理有限公司
光大永明资产管理股份有限公司	太平养老保险股份有限公司
光大证券股份有限公司	泰康资产管理有限责任公司
广东尚伟投资管理有限责任公司	泰山财产保险股份有限公司
广东谢诺辰阳私募证券投资管理有限公司	弢盛资产管理有限公司
广发基金管理有限公司	天风证券股份有限公司
广发证券股份有限公司	天津易鑫安资产管理有限公司
国海证券股份有限公司	万联证券股份有限公司
国华兴益保险资产管理有限公司	闻天私募证券投资基金管理（广州）有限公司
国金证券股份有限公司	无锡汇鑫投资管理中心（有限合伙）
国金证券股份有限公司自营	武汉鑫博润资产管理有限公司
国联安基金管理有限公司	西安联海拓新企业管理有限公司
国联民生证券股份有限公司	西部证券股份有限公司
国融基金管理有限公司	西南证券股份有限公司
国泰海通证券股份有限公司	香港上海汇丰银行有限公司
国泰基金管理有限公司	新沃基金管理有限公司
国泰君安国际控股有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
国信证券股份有限公司	兴业证券股份有限公司
海创（上海）私募基金管理有限公司	阳光资产管理股份有限公司
海南硕丰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	野村东方国际证券有限公司
韩国投资信托运用株式会社	易方达基金管理有限公司
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	银河基金管理有限公司
弘则弥道（上海）投资咨询有限公司	银华基金管理股份有限公司
红杉中国投资管理有限公司	永安国富资产管理有限公司
泓德基金管理有限公司	圆信永丰基金管理有限公司
湖北正知资产管理有限公司	远信（珠海）私募基金管理有限公司
湖南皓普私募基金管理有限公司	长江养老保险股份有限公司
湖南深蓝科技发展有限公司	长江证券（上海）资产管理有限公司
湖南源乘私募基金管理有限公司	招商基金管理有限公司
华安证券股份有限公司	招商证券股份有限公司
华方私募基金管理（上海）有限公司	招银国际金融有限公司
华泰证券（上海）资产管理有限公司	浙江伟星资产管理有限公司
华泰证券股份有限公司	浙江益恒投资管理有限公司
华西证券股份有限公司	浙江浙商证券资产管理有限公司
华夏基金（香港）有限公司	浙商证券股份有限公司
华夏基金管理有限公司	真脉投资管理有限公司
华鑫证券有限责任公司	中国国际金融股份有限公司
汇丰晋信基金管理有限公司	中国人保资产管理有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	中国人寿资产管理有限公司

嘉实基金管理有限公司	中国通用技术(集团)控股有限责任公司
建信基金管理有限责任公司	中国银河证券股份有限公司
江西彼得明奇私募基金管理有限公司	中国中信金融资产管理股份有限公司
交银保险资产管理有限公司	中海基金管理有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	中欧基金管理有限公司
开源证券股份有限公司	中融汇信期货有限公司
磊亚投资顾问有限公司	中泰证券股份有限公司
绿地金融投资控股集团有限公司	中信保诚基金管理有限公司
马歇尔·伟世有限责任公司	中信产业投资基金管理有限公司
民生加银基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
摩根士丹利基金管理（中国）有限公司	中信里昂证券有限公司
南方基金管理股份有限公司	中信银行股份有限公司
平安基金管理有限公司	中信证券股份有限公司
平安养老保险股份有限公司	中银国际证券股份有限公司
平安证券股份有限公司	中银基金管理有限公司
千禧新加坡资产管理有限公司	中邮证券有限责任公司
前方基金管理有限公司	朱雀基金管理有限公司
前海开源基金管理有限公司	珠海横琴粤信投资有限公司
青榕资产管理有限公司	珠海尚石私募基金管理有限公司
山东英轩捷信投资集团有限公司	