

证券代码：688114

证券简称：华大智造

深圳华大智造科技股份有限公司
投资者关系活动记录表（2024年4月）

编号：2024-01

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	2024年4月29日
会议地点	公司会议室
参与单位名称与人员姓名	共计202家机构，253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 2024 年 4 月 29 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 2023 年基本情况</p> <p>（一）2023 年整体情况</p> <p>2023 年，公司整体实现营业收入 29.1 亿元，同比下降了 31%；综合毛利率为 60%，同比提升了约 6 个百分点。归母净利润亏损约 6.1 亿元。资产负债方面较年初变动不大。</p> <p>2023 年度整体收入出现较大幅度下降，主要原因为 2022 年度突发公共卫生事件相关产品收入较高，导致基数较大，剔除突发公共卫生事件影响来看，2023 年核心业务收入为 26.8 亿元，保持了持续增长态势，同比增长 29%。</p> <p>公司高度重视源头性技术创新，继续保持了较高的研发投入，2023 年度研发费用 9.1 亿元，占营业收入比例为 31%，同比增长了 12%。多年持续的高额研发投入，使公司的专利护城河不断加深，产品矩阵得以不断丰富，这也是公司未来维系长远竞争地位的重要保障。</p> <p>（二）2023 年基因测序业务板块情况</p> <p>1、基因测序仪业务整体情况</p> <p>随着营销网络及渠道建设的进一步完善以及基因测序仪器装机量的快速提升，推动了试剂消耗量的增加，2023 年基因测序仪业务继续保持了快速增长趋势，共实现收入 22.9 亿元，同比增长 30%。</p> <p>2、基因测序仪业务四大区域收入</p> <p>中国大陆及港澳台地区科研领域及临床领域同时发力，基因测序仪业务实现收入 14.4 亿元，同比增长了 24%；亚太区域实现收入 3.2 亿元，同比增长了 11%；欧非区域实现收入 3.7 亿元，同比增长了 48%；美洲区域实现收入 1.6 亿元，同比增长了 160%。</p> <p>随着测序业务的传统主流市场——欧洲及美洲区域的市场</p>
----------------------	--

逐步打开，公司基因测序仪业务的海外占比正在稳步提升，2023年度公司海外收入占比为37%，相比2022年度增长了约3个百分点。

3、基因测序仪业务装机量

随着客户认可度的提升，公司各型号基因测序仪的销售装机量亦得到快速的提升，2023年度销售装机量854台，同比增长了41%。截至2023年底，累计销售装机量超过了3,300台。

4、基因测序仪业务设备与试剂耗材收入

2023年公司测序仪仪器设备实现收入约9亿元，同比增长19%，占基因测序仪业务收入的比例达为39%。随着装机量的快速提升，也进一步带动了试剂耗材的需求，2023年测序试剂耗材实现收入13.5亿元，同比增长了38%，占基因测序仪业务收入的比例达到59%。

5、基因测序仪业务毛利率

海外收入占比的持续提升、测序试剂占比的提升以及部分试剂原料自产带动的成本下降，使得基因测序仪业务的毛利率继续保持上升趋势，2023年较2022年上升了约3个百分点，达到了64%。

二、2024年第一季度基本情况

1、2024年第一季度整体情况

2024年一季度，公司整体实现营业收入5.3亿元，同比下降14%。综合毛利率约为65%，同比提升约9个百分点。归母净利润亏损约2亿元。资产、所有者权益较年初变动不大，总负债为17亿元，较年初下降约10%。

2、2024年第一季度基因测序仪板块四大区域收入

整体上，海外区域实现基因测序仪业务收入1.6亿元，同比增长19%。基因测序仪业务板块按照收入地区划分，中国大陆及港澳台地区实现收入2.9亿元；亚太区实现收入0.6亿元；欧非区实现收入0.6亿元；美洲区实现收入0.4亿元。此外，在增长

率上，中国大陆及港澳台地区及亚太区同比略有下滑，欧非区同比增长 27%，美洲区同比增长 68%。

三、投资者问题回复

问 1：公司 2024 年一季度的整体收入同比下滑的具体原因是什么？

答：2024 年一季度的整体收入同比下滑，主要是因为 2023 年一季度仍然有部分突发公共卫生事件收入，导致去年同期收入基数较高。剔除突发公共卫生事件相关收入，2024 年一季度收入依然有所增长，但受宏观环境、地缘政治、市场竞争等各方面的影响，增速有所下滑。

问 2：2024 年一季度测序仪整体收入同比增速只有 4%，相较于 2023 年度增速超 30%的业绩情况下滑比较多，具体原因是什么？造成增速下滑的原因是持续性的还是偶发性的，是否会影响公司二季度、2024 年全年甚至中长期的业绩预期？

答：首先，季度波动的原因。一季度增速下滑会有季度之间的正常波动影响。其次，宏观政策与采购周期的原因。科研端资助，今年相比去年大体上持平；临床端，由于前期医疗反腐等系列政策，会有一定影响。此外，美国生物安全法案等因素对海外收入也有一定影响。

但是，我们可以看到科研与临床刚需未变。单细胞及多组学业务依然带动科研市场增长，生育健康、肿瘤、传感染检测等仍然是临床刚需，且测序应用领域正拓宽到农业、教育、环境、司法等领域，因此，公司对测序市场中长期发展依然保持较乐观态度。

问 3：请公司拆分一下 2024 年第一季度三大业务板块的收入情况？

答：2024 年第一季度，公司基因测序仪业务、实验室自动化业务及新业务分别实现收入 4.5 亿元、0.4 亿元及 0.4 亿元。

问 4：请拆分一下 2024 年一季度基因测序仪按照仪器设备、试剂耗材拆分的收入情况及增速？

答：2024 年第一季度公司基因测序仪业务仪器设备、试剂耗材分别实现收入 1.9 亿元、2.6 亿元，仪器设备占比 42%，试剂耗材的占比为 57%，分别同比增长 10%及 1%。

问 5：2024 年一季度基因测序试剂耗材的占比及同比增速下滑的原因是什么？公司如何应对一季度面临的问题？

答：基因测序仪采购业务和其他生命科学类工具一样，有比较明显的采购周期，会受到经费、项目申报周期影响。此外，季度之间收入也会有正常波动。公司高通量测序仪 T 系列产品及同等通量测序仪中速度最快的机型 DNBSEQ-G99，一季度试剂耗材收入均实现明显的增长。从中长期看，随着临床应用的拓展以及科研技术的持续转化，未来试剂增长可期。

问 6：请问公司 2024 年一季度测序仪新增装机多少台？如果按低中高通量拆分，是什么表现？

答：2024 年第一季度新增销售装机量 179 台。目前整体上还是以中通量测序仪装机为主，2024 年第一季度中通量测序仪销售装机合计 164 台。此外，在超高通量测序仪方面，公司正积极通过与第三方实验室合作带动产品落地；在低通量测序仪方面，基于桌面型测序仪 DNBSEQ-E25，公司正积极拓展更多应用方向，如病原微生物检测方向，肿瘤的小 panel 检测方向、司法鉴定等应用方向，目前公司也在积极推动 DNBSEQ-E25 报证工作，预计拿证之后，公司在小型化仪器设备上也会有一个持续增长的動力。

问 7：请问截至 2023 年底，公司在全球基因测序仪累计装机数量多少？可否按照低中高通量及四大区域拆分一下？

答：截至 2023 年底，公司全球基因测序仪累计销售装机量超过 3,300 台。其中，大陆及港澳台地区超过 2,800 台，亚太区

超过 180 台，欧非区超过 200 台，美洲区超 60 台。

按通量来看，低通量超过 140 台，中通量接近 3,000 台，高通量超过 180 台。

问 8: 请问公司截至 2024 年 3 月 31 日的在手订单是多少？按照三大业务板块拆分情况如何？交付周期大概要多久？

答: 截至 2024 年 3 月 31 日，公司在手订单为 7.45 亿元。其中，基因测序仪业务占比 75.7%，实验室自动化业务占比 8.6%，新业务占比 15.7%。公司整体上实行以销定产，并备以合理库存的销售策略。通常情况下，仪器设备交付周期区间为 25~35 天；试剂耗材交付周期的区间为 20~30 天。

问 9: 2023 年第四季度产品综合毛利率相比 2023 年第三季度综合毛利率下降，请问公司产品综合毛利率下降的原因？

答: 2023 第四季度毛利率下滑的主要原因是第四季度确认了 1 台 DNBSEQ-T10×4 及 2 台 DNBSEQ-T20×2 的收入，上述设备主要应用于大规模人群队列项目，试剂的消耗量一般比较大，因此设备的定价毛利率会相对低一点。

问 10: 2024 年第一季度公司产品综合毛利率相比 2023 年第四季度综合毛利率提升的原因？

答: 受收入结构的影响。基因测序仪业务收入占比有所提升，2024 年第一季度基因测序仪业务收入占比约为 85%，较 2023 年第四季度提升了 5 个百分点。

问 11: 公司基因测序仪业务板块毛利率近几年开始持续上升的原因是什么？

答: 测序仪业务板块毛利率持续上升的原因有以下几点：

(1) 设备装机的持续提升，带动整体试剂的增量，试剂的毛利率一般要高于仪器设备，因此试剂占比的提升也会推动毛利率上升。

(2) 部分酶、dNTP 逐渐由外购转为自产，从而使测序试剂

成本进一步下降。

(3) 海外收入占比在逐渐提升，测序仪业务海外收入占比近几年也在逐步提升。通常而言，海外市场的售价要高于国内市场，因此海外收入占比的提升会推动毛利率上升。

问 12：请公司拆分一下 2023 年财务费用具体构成情况？

答：公司通过加大对资金的管控，2023 年实现利息收入 1.3 亿元，同时汇兑收益实现约 2,520 万元收入。扣除公司 2023 年相对少量的利息支出，整体上，公司 2023 年财务费用约-1.4 亿元。

**问 13：2023 年度计提减值费用合计多少，如何账务处理了？
2024 年及之后公司还会有大额的资产计提减值吗？**

答：2023 年计提的减值损失主要为资产减值损失及信用减值损失，两者分别为 2.26 亿元及 0.56 亿元。2023 年资产减值损失主要是针对突发公共卫生事件产品相关库存计提的跌价准备，信用减值损失主要是针对部分突发公共卫生事件产品产生的应收计提的坏账准备，随着突发公共卫生事件因素的逐渐出清，预计 2024 年不会有大规模的减值准备。

问 14：公司实际可以动用的现金有多少？是否可以满足运营，主要分布于国内还是海外？

答：截至 2024 年 3 月 31 日，公司账上货币资金余额 42.2 亿元，其中受限资金 355 万元，募集资金 20.1 亿元，可自由调配的资金为 22.1 亿元，可自由调配的资金中约 18.8 亿元存放于境内，3.3 亿元存放于境外。因此，目前公司账面资金充足，能满足较长时间的运营。同时，今年公司也制定了一系列“提质增效重回报”措施，包括加强应收账款的回款、有效降低库存等，减少营运资本对资金的占用，改善公司现金流。

问 15：如果现金足够充裕，之后是否有相应收并购规划考虑？

答：未来如果有收并购计划，公司会按照相关规定履行信息披露义务，请届时关注公司的相关公告。

问 16：全球基因测序上游行业增速及市场规模如何？主要的行业驱动力和催化剂是什么？

答：根据灼识咨询的数据和预测，全球基因测序仪及耗材市场规模从 2017 年约 28 亿美元增至 2023 年约 50 亿美元，复合年增长率约为 10.2%，并预计于 2032 年达到约 202 亿美元，复合年增长率约为 16.8%。

全球行业增长的主要驱动力包括：

(1) 全球各国将生命科学研究及工程生物学作为重点战略发展方向加大政府投资和产业引导，多个大人群基因组项目延续或新开，带动科研市场在生物多样性、疾病谱多组学，脑科学等方向持续增长；

(2) 中国监管机构连续批准多款基因测序检测试剂盒（CNV-seq、肿瘤 panel 等），支持通过 LDT 试点建设院内基因检测能力，规范市场的同时进一步长期促进临床市场的增长；

(3) 海外药厂对生物药及细胞基因治疗的管线投入加大，测序及自动化设备参与从研发到质控的多个环节；

但现阶段全球宏观经济下行，兼有通胀压力，政府财政支出比 2023 年持平或收缩，企业客户出于资金管理要求，对整体运营效率和性价比要求更高，短期会出现购买力下降或延期的情况，故我们预计 2024 年同比 2023 年市场增速放缓，国内和海外趋势类似。

问 17：全球基因测序仪业务下游应用场景中，2023 年科研端和临床端各自的规模有多少？预计未来各自增速能达到多少？

答：2023 年，全球基因测序仪及耗材市场规模为 50 亿美元，其中科研与临床占比接近 1:1。此外，根据灼识咨询的数据显示，2017 年至 2032 年，全球基因测序技术在科研应用场景的市场规

模从 17.4 亿美元预计增至 70.4 亿美元,复合年增长率约为 9.8%;在临床诊断及工业与其他应用场景的市场规模从 10.6 亿美元预计增至 131.5 亿美元,复合年增长率约为 18.3%。

问 18: 请问公司 2024 年整体业务收入预期增速是多少? 其中测序仪收入预期增速是多少?

答: 首先,通过长期的研发投入,公司已经形成较完备的产品矩阵及应用领域解决方案,在市场上尤其是测序仪市场中拥有较强的产品力与竞争力。其次,在市场需求上,虽然短期内科研领域需求未见明显增长,但是临床端,随着更多应用方案的成熟与法律法规的准入,未来会有更长期、持续的发展。过去几年,公司保持着较同行业、同类型企业更高的发展速度,预计未来公司会继续保持超过行业的发展水平。因此,整体上公司对未来发展保持信心。

问 19: 2024 年度基因测序仪业务四大区域分别的预期增速是多少? 全年海外收入占比预期?

答: 首先在中国市场中,公司已经连续两年在国内新增装机市场中保持份额第一,2023 年新增装机市场份额为 47.3%,未来公司会持续保持在国内新增市场的占比提升。其次在海外方面,我们预计海外业务收入增速将比国内业务收入增速更快。此外,在海外业务收入占比方面,未来海外业务收入占比将会持续提升。

问 20: 在基于 2024 年一季度低基数和增速下滑的基础上,公司对未来预期还是比较乐观,请问主要是依据哪些考量以及是否又看到新的业务机遇? 2024 年之后三个季度如何实现上述增速预期?

答: 第一,产品竞争力与产品线布局方面,公司产品技术已达行业领先水平,2024 年率先发布 Q40 测序质量标准,产品线覆盖低、中、高、超高通量,全面满足市场需求。第二,全球业务布局,公司研发、生产、销售均已实现全球布局,已形成全球

范围内的本地化服务团队，可在全球范围高效服务本地化用户，建立本地化生态体系合作。第三，从行业角度来看，虽然短期内市场需求有波动，但是整个生命科学行业仍在快速发展，尤其是由新技术所带动的科研领域，例如宏基因组学、时空组学等；此外，临床应用、新兴应用等方向未来都有很大的发展潜力。因此，虽然整个市场在短期内有波动，但是我们依然对长期业务发展非常有信心。

问 21：公司预计哪一年可以实现整体业务盈亏平衡？如公司后续实现盈利，常态利润率情况如何，大概净利率可以做到多少？

答：长期来看，生命科学产业尚处于发展早期，我们依然需要通过更广泛的合作、应用的拓展，去加快生命科学产业发展。公司目前正积极推动研发布局以及全球化布局。首先在研发布局方面，公司坚持创新智造引领生命科技的理念，持续加大研发投入，夯实创新科技的核心竞争力；其次，在全球化布局上，公司已经在全球范围内布局研发、制造、营销中心，未来也会保持全球化的持续投入，以支持全球范围内的本地化发展。因此，利润并不是公司短期内的目标，我们依然会重点提升市占率，通过技术发展与生态合作，进一步带动整个行业的进步。我们相信，随着市占率的提升以及广泛的合作，扭亏为盈是一个水到渠成的事情。因此我们还会继续坚持初心，坚持创新智造引领生命科技，坚持在研发和全球化方面的布局与投入。

问 22：2023 年度公司三大业务线的利润贡献额如何？

答：2023 年基因测序仪业务、实验室自动化业务及新业务的毛利率分别为 64%、51%及 40%，基因测序仪业务由于收入占比及毛利率都比较高，因此贡献了约 84%的毛利润。一般情况下，海外测序产品的定价会高于国内，因此毛利率较国内会高大概 3%-5%。

问 23: 美国 Biosecure 目前整体法案推进节奏如何? 对公司在美国、欧洲等区域影响如何?

答: 截至目前包括 Biosecure 生物安全法案在内, 没有任何法案正式落地成为法律, 且对于公司的指控存在多处事实错误, 后续可能被修改或终止, 能否形成法律, 要经过委员会、众议院、参议院、白宫等漫长过程, 目前和公司相关的法案均停留在委员会阶段, 尚存在较大不确定性。

同时, 2023 年公司在美、英等国家业务占比较低, 公司在美国主要客户组成为 B 端客户及小部分科研客户, 并且所有业务的开展都遵守美国个人隐私和数据安全相关的规定。后续, 公司将持续关注事件发展, 及时评估、核实此事件对公司的影响, 及时履行信息披露义务。

问 24: 是否存在美国存量客户下单之后因为该提案取消合作/取消订单的情况?

答: 美国存量客户与公司均保持着良好的合作关系, 并没有发生既有已发生合作和订单直接取消的情况。但是的确存在既定拟公开宣传的合作因为法案等临时取消的情况, 也存在出于对法案通过可能性的担心而推迟合作的情况。无论如何, 大家都普遍表达了对于公司为测序市场提供更高性能、更高准确性、更具性价比的测序产品的欢迎, 对于上游提供方百花齐放、良性竞争的期望, 以及顾虑消除后加速合作的意愿。

问 25: 是否影响公司在美国拓展新客户的进度?

答: 提案对公司在美拓展新客户影响是客观存在的。提案提出的第一时间公司通过发表媒体声明、与记者交谈等方式进行澄清, 驳斥国会特别委员会至国防部信件中的错误说法, 包括生物技术创新组织 BIO 等相关机构和媒体也对此提案表示了深刻关切, 表达了对于阻碍生物技术创新发展的顾虑。

该提案存在多处事实错误, 且并未正式落地。所以法案的影响并不是在法律层面, 更多是在预期层面上。这个预期一定程度

上对业务的开展速度会带来影响，并且更多的是“不确定性”影响。就公司而言，尽管目前处于中美政治大环境的影响下，2023年公司收入依然在美国市场实现市占率接近1%，虽然仍属较低市占率，但已超过除 Illumina 及 Thermo Fisher 以外的其他各高通量测序企业的同期在美营收。相信如果没有政治环境的限制和枷锁，公司产品在美国市场的需求和市占率会得到更大的提升。但也并不排除环境加速恶化或者极端情况发生的可能性，会加大公司在美业务开拓的难度。无论面对什么情况，公司都会积极耕耘美国这个目前最大的单体市场。

问 26: 公司如何规划在美业务布局，如何应对美国地缘政治风险？

答: 公司对在美业务开拓表示信心，2023 年公司在美洲区测序仪业务收入实现同比增长 160%，且 2024 年一季度仍保持较高的同比增长。

在美国市场，公司将继续推进以 Complete Genomics 为品牌的本地化建设，包括本地营销网络和能力的建设，美国工厂的建设等，以此打消美国客户关于供应稳定和可持续性的顾虑，并降低加征关税的影响。同时，公司会继续加大在美市场推广活动，传递积极声音打消客户对生物安全法案事项等方面的顾虑。整体上，公司会密切关注美国政治动向，及时采取应对措施，积极推进美国市场的业务发展。

问 27: 欧洲的 EU IPI 采购是否对于公司未来在该区域的销售存在影响，大概影响是多大？

答: 目前公司在欧洲的业务正常开展中，未受明显的影响。我们目前了解到，IPI 措施适用情形较少，包括：适用于不低于 1,500 万欧元的工程和特许权采购、不低于 500 万欧元的商品和服务采购等。欧委会可采取调整投标书评分排除来自该第三国经济运营商的投标等 IPI 措施。但是公共采购当局可在两种例外情况下决定相关公共采购程序不采用 IPI 措施：一是当符合投标要

求的投标方仅来自受 IPI 措施约束第三国的经济运营商；二是在涉及公共卫生、环境保护等重大公共利益时决定不采用 IPI 措施。由此可见，IPI 政策对我们在欧洲开展业务的影响比较有限。后续，公司会持续关注相关政策的变化，密切关注进展，将积极通过多种方式应对可能产生的不利影响。

问 28：2024 年一季度单独欧洲区域实现的基因测序仪业务收入占测序仪板块收入比例？

答：2024 年第一季度欧洲国家及地区的基因测序仪业务收入约为 5,347 万元，占 2024 年第一季度基因测序仪业务收入比例为 11.9%。

问 29：公司是否会继续回购股份，大概回购至多少资金规模停止？

答：截至 2024 年 3 月 31 日，公司以集中竞价交易方式累计回购公司股份约 356 万股，占公司总股本比例约 0.8565%，累计支付的资金总额为人民币 2.65 亿元（不含交易费用），已经超过最低回购承诺金额，后续公司会视情况继续回购。

问 30：公司股权激励方案计划什么时候推出？

答：会结合公司具体情况适时推出。公司如果以 2023 年业务为考核指标基数的话，预计会在 2024 第三季度之前。

问 31：股权激励的绩效考核以那些业务模块为主？大概的考核指标如何设计？

答：业绩考核的指标通常会考虑突发公共卫生事件不相关收入，与往期业绩进行对比。

问 32：公司本次股权激励的激励对象是公司哪些群体为主？

答：公司会尽可能的激励更多的员工，其中包括管理层、核心技术人员，骨干员工等。

问 33：全国设备“以旧换新”政策以及国务院推出的大规模设备更新行动方案等，对公司业务是否有利？公司应对措施是什么？

	<p>答：该方案会为我司等一众国产医疗器械生产商带来新的发展机遇。政策出台后，公司围绕高校、医院等相关需求单位的平台建设需求，第一时间制定方案，推出测序平台、DCS lab 实验室平台、自动化样本库系列平台搭建等系列方案，并多次在行业展会进行推广。针对该政策，公司重点与科研机构进行交流，目前已收到 54 家机构的合作意向。</p> <p>问 34：对基于 NGS 的下游检测项目/基因测序产业链而言，是否有一些可以期待的官方政策催化？</p> <p>答：最近几年，随着应用需求的持续增长，国家一直在积极进行相关政策的探索，例如无创产前、耳聋、肿瘤、遗传病等方面的试剂盒批准。此外，2023 年与 2024 年均能够看到更多应用试剂盒的获批，比如大 panel、CNV 等系列产品的批准等，这说明国家层面正积极推动基于高通量测序的新型临床应用进入到实质性的大规模使用阶段。国家目前也在积极推动基于高通量测序的实验室制品工作，尤其是国家临检中心牵头开展的包括生育健康、肿瘤、传感染等方面的实验室制品，这使得公司在逐步建立实验室运行标准与规范的时候，应用端的成熟度与标准化程度可以不断提升。公司相信未来国家会在基于高通量测序的众多应用与产品方面，出台更多政策。围绕国家面向全民健康的大目标，未来会有更多基于高通量测序的新技术和新产品陆续进入到大规模推广使用的阶段。</p>
附件清单	附件 1 《参会名单》
日期	2024 年 5 月 6 日

附件 1

参会名单

瑞银证券有限责任公司	巨杉(上海)资产管理有限公司
3WFundManagementLimited	泓德基金管理有限公司
方正证券股份有限公司	招商证券资产管理有限公司
上海劲邦股权投资管理有限公司	国盛证券有限责任公司
博道基金管理有限公司	格林基金管理有限公司
西藏源乘投资管理有限公司	赛领资本管理有限公司
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	上海肇万资产管理有限公司
深圳市国晖投资有限公司	上海森锦投资管理有限公司
申万宏源证券有限公司	中海基金管理有限公司
上海骐邦投资管理有限公司	上海运舟私募基金管理有限公司
深圳中纳博金私募证券投资基金管理有限公司	招商局健康产业控股有限公司
建信养老金管理有限责任公司	国融证券股份有限公司
西南证券股份有限公司	高盛资产管理(香港)有限公司
广州由榕管理咨询有限公司	上海赛领汇鸿投资管理有限公司
北京神农投资管理股份有限公司	上海英谊资产管理有限公司
青岛双木投资管理有限公司	嘉实基金管理有限公司
汇丰前海证券有限责任公司	汇丰环球投资管理(香港)有限公司
北京金百裕投资管理有限公司	富国基金管理有限公司
上海照友投资管理有限公司	海通证券股份有限公司
绍兴民生医药股份有限公司	道远资本管理(北京)有限公司
中信资产管理有限公司	国富联合(青岛)私募基金管理有限公司
相聚资本管理有限公司	深圳市东方马拉松投资管理有限公司
东吴证券股份有限公司	中信建投证券股份有限公司
中国银河证券股份有限公司	凯石基金管理有限公司
华金证券股份有限公司	深圳钛信私募股权投资基金管理有限公司
上海和谐汇一资产管理有限公司	国新国证基金管理有限公司

北京磐茂投资管理有限公司	阳光资产管理股份有限公司
复旦大学	杭州博衍私募基金管理合伙企业(有限合伙)
爱建证券有限责任公司	东北证券股份有限公司
深圳市日斗投资管理有限公司	锐智资本有限公司
广州泓闾私募证券投资基金管理有限公司	中邮证券有限责任公司
中泰证券股份有限公司	长盛基金管理有限公司
杭州恒然投资公司	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
野村证券株式会社	广州金新私募基金管理有限公司
生命保险资产管理有限公司	国联证券股份有限公司
西藏合众易晟投资管理有限责任公司	创金合信基金管理有限公司
上海东方证券资产管理有限公司	方圆基金管理(香港)有限公司
天虫资本管理有限公司	华兴泛亚投资顾问(北京)有限公司
北京知合私募基金管理有限公司	君联资本管理股份有限公司
宁波泓宁亨泰投资管理有限公司	深圳市和沣资产管理有限公司
深圳国源信达资本管理有限公司	易方达基金管理有限公司
深圳市南山热电股份有限公司	光大证券股份有限公司
英大国际信托有限责任公司	深圳市康曼德资本管理有限公司
山西证券股份有限公司	上海恒复投资管理有限公司
弘则弥道(上海)投资咨询有限公司	九富公关顾问(上海)有限公司
中意资产管理有限责任公司	Point72 Hong Kong Limited
上海证券有限责任公司	深圳市千榕资产管理有限公司
明世伙伴基金管理(珠海)有限公司	中荷人寿保险有限公司
华福证券有限责任公司	上海明河投资管理有限公司
上海文多资产管理中心(有限合伙)	招商基金管理有限公司
中国国际金融股份有限公司	北京泽铭投资有限公司
渤海证券股份有限公司	国金证券股份有限公司
上海国际集团资产管理有限公司	中信证券股份有限公司
北京勤悟咨询有限责任公司	深圳华大基因股份有限公司

上海慈阳投资管理有限公司	民生加银基金管理有限公司
华创证券有限责任公司	招商银行股份有限公司
前海长城基金管理(深圳)有限公司	Hash Blockchain Limited
招商局集团有限公司	上海楹联健康产业股权投资基金合伙企业 (有限合伙)
碧云资本管理有限公司	上海仙人掌私募基金管理合伙企业(有限合 伙)
华安证券股份有限公司	中国太平洋保险(集团)股份有限公司
深圳华大智造科技股份有限公司	金股证券投资咨询广东有限公司
国泰君安证券股份有限公司	信达证券股份有限公司
安信基金管理有限责任公司	深圳红年资产管理有限公司
深圳大道至诚投资管理合伙企业(有限合伙)	天津赋远私募基金管理有限公司
上海理成资产管理有限公司	深圳前海云溪基金管理有限公司
青榕资产管理有限公司	华美国际投资集团有限公司
中再资产管理股份有限公司	广东民营投资股份有限公司
上海中域投资有限公司	中国人寿养老保险股份有限公司
华鑫证券有限责任公司	兴证全球基金管理有限公司
天弘基金管理有限公司	中加基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	阿里健康科技(中国)有限公司
厦门中略投资管理有限公司	深圳华大基因科技有限公司
陕西抱朴容易资产管理有限公司	国开证券股份有限公司
宝盈基金管理有限公司	东方证券股份有限公司
上海新伯霖私募基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
HCHP Management Limited	青岛鸿竹资产管理有限公司
珠海尚石投资管理有限责任公司	上海盛宇股权投资基金管理有限公司
鲸域资产管理(上海)有限公司	SCEP Management Limited
上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)	上海贵源投资有限公司
宁波思昊振东投资管理合伙企业(有限合伙)	上海万丰友方投资管理有限公司
开源证券股份有限公司	招商局资本投资有限责任公司

摩根士丹利投资管理公司	循远资产管理(上海)有限公司
深圳市瑞凌实业集团股份有限公司	长石投资有限公司
太平洋证券股份有限公司	深圳市君茂投资有限公司
贝莱德基金管理有限公司	上海天猷投资管理有限公司
广东润融私募证券投资基金管理有限公司	招商证券股份有限公司
Acuity Knowledge Partners (Hong Kong) Limited	上海君和立成投资管理中心(有限合伙)
博裕资本投资管理有限公司	国都证券股份有限公司
深圳市天使投资引导基金管理有限公司	广发证券股份有限公司
莫尼塔(上海)信息咨询有限公司	农银汇理基金管理有限公司
蓝海资产管理有限公司	深圳进门财经科技股份有限公司
浙商证券股份有限公司	VIVO CAPITAL,LLC
财通证券资产管理有限公司	中国工商银行股份有限公司
天风证券股份有限公司	北京逸原达投资管理有限公司
上海粒子跃动私募基金管理有限公司	广州睿融私募基金管理有限公司
福建鑫诺嘉誉投资有限公司	汇丰晋信基金管理有限公司
北京京港伟业投资有限公司	深圳前海瀚漠投资管理企业(有限合伙)
上海睿郡资产管理有限公司	深圳市协众投资管理有限公司
首创证券股份有限公司	苏州巨震私募基金管理有限公司
上海川流私募基金管理有限公司	深圳御鹏投资有限公司
国信证券股份有限公司	山东省潍坊市进出口有限公司