

证券代码：300498

证券简称：温氏股份

债券代码：123107

债券简称：温氏转债

温氏食品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202305

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input type="checkbox"/> 其他活动
参与单位名称及人员姓名	<p>(1) 公司于 2023 年 4 月 26 日组织年报和一季报业绩解读电话会议，长江证券、中金公司、景林资管等 140 家机构共 225 位投资者参与。</p> <p>(2) 公司于 2023 年 4 月 27 日-28 日前往深圳，连续组织 8 场一对一年度路演活动（线下），大成基金、前海开源基金、南方基金、长城基金、摩根士丹利华鑫基金、景顺长城基金和高毅资产等 38 位机构投资者参与。部分名单详见附件清单。</p> <p>重要提示： 参会人员名单由组织机构提供并经整理后展示。公司无法保证所有参会人员及其单位名称的完整性和准确性，请投资者注意。</p>
时间	2023 年 4 月 26 日-28 日
地点	温氏股份总部 19 楼会议室、深圳
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书梅锦方，证券事务代表覃刚禄，投资者关系管理专员史志茹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司一季度生产经营情况介绍</p> <p>(一) 财务和产品销售情况简述</p> <p>受猪、鸡等业务行情低迷影响，2023 年一季度公司归母净利润亏损约 27 亿元，其中主要为猪业、禽业亏损。其他业务包括动保、乳业、机械设备、投资等相关及配套业务稳健运营、发展较好。</p> <p>一季度，公司共销售肉猪（含毛猪和鲜品）560 万头，同比增加 39%；肉鸡（含毛鸡、鲜品和熟食）2.67 亿只，同比增加 18%，鲜品近 3400 万只，鲜销比例达 13%，</p>

熟食超 310 万只；肉鸭（含毛鸭和鲜品）约 1100 万只。以上主养殖业务销量均超额完成公司季度目标。

（二）主要工作

一季度为疫病多发季节，叠加鸡猪行情低迷，行业面临较大的压力。公司顶住压力，按照原定计划，做好大生产稳定和经营工作。

1.猪业方面

去年冬季以来，非瘟对行业局部区域尤其是北方产生影响。一季度以来，公司有序开展重大疫病防控、畜禽养殖转季等基础管理工作，重点突出强化非瘟等重大畜禽疫病管控，开展冬春防非百日攻坚行动，持续筑牢生物安全防线。公司南方区域整体防控效果较好，北方区域防控压力较大。对比来看，今年防非成效要好于往年。4 月份以来，公司整体步入正常良好的生产状态。

一季度，公司北方区域部分单位受非瘟和天气影响，能繁母猪补充难度较大，因此一季度能繁母猪基本没有明显增加。截至 4 月末，公司能繁母猪约 145 万头，后备母猪约 60 万头。随着天气变暖，公司将加快后备母猪进场，增加能繁母猪数量，重点加快增加南方优势区域的能繁母猪数量，努力实现年底 170 万头能繁母猪的存栏目标，为实现未来出栏规划提前做好准备。

3 月份，窝均健仔数达到 10.8 头，PSY 提升至 21.5，猪苗生产成本降至 410 元/头以下。公司投苗量逐月增加，近几月均在 220 万头以上，3 月份单月投苗量超过 240 万头，创公司历史新高，整体处于稳步增长的态势。肉猪养殖育肥阶段上市率超 92%，持续保持在较高位置。

公司今年肉猪销售 2600 万头的奋斗目标未作调整。为满足公司近几年出栏目标规划，公司通过新建养殖小区、新增合作农户、升级改造合作农户养殖场等诸多方式和渠道，努力提升肉猪饲养能力，发展养殖资源。现阶段肉猪有效饲养能力已提升至 3000 万头左右，初定年底饲养能力奋斗目标为 3200 万头。

一季度公司肉猪养殖综合成本逐月下降。1、2月份稍高，3月份降至8.5元/斤。部分优秀的区域公司肉猪养殖综合成本降至7.5元/斤以下。公司将继续夯实基础生产管理，巩固防非优势，通过先进单位带动后进单位，努力实现全年肉猪养殖综合成本目标。

2.鸡业方面

一季度以来，公司肉鸡生产持续保持稳定，上市率接近95%，连续多月保持公司历史高位水平。

一季度肉鸡消费恢复缓慢，鸡价低迷，公司肉鸡产品阶段性有所积压，一季度毛鸡出栏成本略超7.2元/斤。4月份以来，公司肉鸡产品销售畅通，毛鸡出栏成本有望逐月下降。后续随着肉鸡行情恢复，养鸡业务有望获得合理的收益。

公司大力开展禽业转型升级，发展鲜品屠宰和预制菜等业务，一季度鲜品、预制菜业务均实现盈利。

3.资金方面

公司以稳健经营为首要原则。目前资金储备充裕，截至一季度末，公司各类可用资金超90亿元，其中可随时使用的资金超60亿元。公司还有几十亿规模可随时变现的财务性投资项目。除以上外，公司融资渠道丰富，已申请未使用的各类融资工具种类和额度较多。根据现金压力测试，公司目前处于安全平稳状态。公司不会因为资金的问题而影响生产经营的正常节奏。**公司有充足的底气、信心和经验顺利穿越鸡猪低迷行情周期。**

4.管理方面

2023年一季度，公司紧紧围绕“强化经营优势、加大改革力度、提升治企成效，为高质量发展筑牢基础”的工作主线，以“焕发模式新动力”为核心任务，有条不紊开展各项工作，进一步发挥经营活力和优势，筑牢公司高质量发展基础。

经营方面，加强营销统筹管理，完善和规范合约销售，积极开展端对端大客户合作，构建营销渠道网络，实现营销渠道下沉，促进销售直达终端。同时，发挥集采优势，加强集采力度，深挖原料替代潜力，努力控制饲料成本，持续推动降本增效。

企业正气方面，近几年来，公司从严治企成效明显，主要从审计与问责、思想引导、关爱员工等方面，提高干部员工的思想认识，做到关爱和严管并重，持续改进工作作风，践行“责任文化”，营造勇于担当、主动作为、积极向上、风清气正的正能量氛围和企业文化，让人才“招得进”、“留得住”、“用得好”。

模式方面，公司坚定“公司+农户”的产业合作模式方向，成立有模式迭代升级领导小组、模式研究中心，全面落实“焕发模式新动力”相关工作，充分发挥模式优势，如总结推广“政企村农共建”模式，实现多方共赢。

（三）二季度展望

公司将弯下腰来，按照既定计划，继续以稳健发展为原则，落实好生产基础管理工作，以疫病防控为重中之重，系统复盘防非经验和教训，严防死守，持续提升竞争力，努力实现年初制定的生产经营计划。

公司对二季度、三季度生产经营充满信心。公司始终认为，只有持续提升自己的核心竞争力，在周期波动中，公司才能获得合理的收益。

二、Q&A

（一）养猪业务

1. 请问去冬今春行业非瘟疫情情况如何？

答：去年冬季以来，非洲猪瘟疫情对行业局部区域特别是北方有所影响。公司北方部分区域也受到一些影响，主要是山东、华北、东北等地区，以上区域产能仅占公司总产能的6%左右。公司南方区域整体防控效果较好，未出现大面积感染的情况。过去几年，公司南方区域非瘟防控效果较好，随着社会环境的变化，公司非瘟防控体

系也与时俱进，不断优化防非方案，完善配套设施，确保大生产稳定。**总体来看，今年防非成效好于去年同期水平，总体可控。**

据了解，社会层面上，今年非瘟疫情影响较去年严重一些，主要原因可能是：受新冠防控政策调整等影响，社会人员流动增大，疫病传播的范围和广度有所增加。公司损失率降低的原因主要是：公司不断建立健全生物安全防控体系，应对非瘟的经验和能力大幅提升，防控效果较好。同时，母猪的补充速度大幅提升，可以及时满足公司生产所需。

目前公司已步入常态化的非瘟防控状态。随着天气逐步变暖，消毒、冲凉等方便性大大提高，疫病防控压力逐步缓解。

2.请问对于北方和南方，公司是否有针对性的非瘟防控方案？

答：**对于北方区域**，近两年来，公司不断总结经验和教训，做精做细基础管理工作，持续优化生物安全防控体系。公司现已专门成立了北方区域生产防非工作小组，重点找出北方区域的防非漏洞，研究对应的防非方案，聚焦精力和资源，开展猪场内通风净化系统改造工作，争取在2023年10月底前完成。

对于南方区域，近两年来，公司非瘟防控水平较高，成效较好，干部员工信心较足。公司已于一季度提前做好南方雨季防非和转季管理工作，截至目前，南方区域未出现非瘟疫病大范围感染的情况，整体大生产保持稳定。

总体来看，随着天气变暖，4月份北方和南方区域非瘟防控形势均已明显好转，非瘟防控压力得到缓解。

3.请问公司目前养猪业务从仔猪出生到育肥出栏全流程的上市率大概为多少？未来努力的目标为多少？

答：公司养猪业务主要采用“公司+农户”的分段式饲养模式。若从仔猪出生到育肥出栏全程统计，公司目前全流程上市率约86%。公司下一步努力的目标为89%，恢复至非瘟之前的水平。

4.请问公司目前养猪配种分娩率为多少？

答：一季度，公司养猪配种分娩率约 80%，提升速度较为缓慢。其中南方区域配种分娩率提升较快，已达到 86%左右，北方区域较低。为此，公司将聚焦提升北方落后区域的养殖生产成绩，维护好南方优势地区生产成绩水平，进而提升整体配种分娩率。

5.请问公司目前杜洛克公猪精液的使用比例为多少？公司 2023 年目标为多少？

答：目前公司肉猪生产过程中杜洛克公猪精液的使用比例提升至 66%左右。公司初步设定年底使用比例目标为 70%，有效提升肉猪上市率，降低饲养过程料肉比。

除此之外，公司部分种猪采取“三系杂交配套”的成熟生产方式，能够有效实现种肉兼用，提高生产灵活性。生出的仔猪既能获得不错的生长性能，也可以保持母猪的繁殖性能，保证母猪及时、充足供应。

6.请问公司全年成本目标是否有调整？

答：公司 2023 年全年 8 元/斤以下的肉猪养殖综合成本奋斗目标未作调整。公司将继续压实生产经营主体责任，努力实现年度成本目标。

现阶段，公司肉猪养殖成本区域不平衡，南北方业务单位成本差异较大。公司将尽最大努力尽快降低北方区域成本。随着天气变暖，北方生产经营趋于稳定，公司有信心实现此奋斗目标。

7.公司南北方成本差异较大，请问主要是什么原因？

答：一季度公司南北方养殖成本差异较大，主要有以下方面原因：

- (1) 冬季北方局部区域单位受非瘟疫病影响有所损失，南方整体防控效果较好。
- (2) 南方区域肉猪上市率、满产率显著高于北方区域单位，单头猪摊销费用低于北方。
- (3) 过去几年，南方区域生产持续稳定，干部员工的收入高、信心足、员工流失率低、管理精细、执行力强，有利于促进生产成绩提升，形成正向循环。

为尽快降低综合生产成本，公司现已聚焦北方落后区域，提倡先进单位帮助和带动落后单位，尽快提升落后区域生产经营成绩。

8.请问公司目前有多少母猪场产能？预计何时能够达到4000万头出栏量？

答：公司现有猪场竣工产能约4600万头（即目前公司的种猪场满负荷状态时，能繁母猪按正常生产性能可产出的商品猪苗量为4600万头）。

2024年为公司五五规划收官之年，2025年公司将开始实施六五规划。按照计划，公司2024年才会研讨和制定六五规划，因此目前尚未明确中长期出栏目标。对于未来的出栏规划，公司会优先考虑自己的管理能力和盈利能力在行业中的位置，并优先布局和发展华南、华东等价格优势区域。若公司整体生产经营较好，竞争力较强，行业较为景气，公司可能于2025年或2026年实现4000万头出栏量。若行情低迷，公司资金受限，公司可能延缓实现4000万头出栏目标的时间。待以上目标实现后，公司也会综合考虑相关政策的支持力度、公司的行业竞争力等因素，再做进一步的规划和安排。

公司会始终以推动高质量发展为基础，在数量和质量方面优先选择质量。先把船开稳，再想方设法开快，摇摇晃晃无法走远。

9.过去几年，行业尤其是大企业集团产能增加较多。请问猪价低迷时，相关资产是否容易转让？

答：行业低迷时，养殖资产转让难度较大，主要原因可能是：每家企业猪场建设标准存在差异，且部分企业建设尚未达到预定可使用状态，为半成品。除此以外，猪价持续低迷时，行业资金普遍紧缺，企业逆势接盘的难度较大，风险较高。

10.若公司能够顺利实现今年的肉猪出栏目标，公司将回到并超越历史出栏高点。在此过程中，请问公司最关注的问题是什么？

答：公司总体以稳健发展和高质量发展为发展核心。在公司不断扩大出栏规模的过程中，公司最关注的问题是管理能力能否匹配不断扩大的养殖规模、能否做到

有效管控、能否继续保持企业竞争力。公司将首先充分利用好现有产能，有效做好成本控制，保持企业的竞争力，再去考虑是否继续增大养殖规模。

11.请问公司如何看待今年后续猪价走势？公司是否会根据猪价走势调整相应的生产经营计划？

答：（1）猪价走势判断

从历年猪价的走势来看，春节后一季度是传统的肉类消费淡季，春节前后猪价一般较低，这是季节性因素影响所致，符合往年规律。按照经验，三、四季度为猪肉消费旺季，猪价可能维持较好水平。

近几年，猪价影响因素较非瘟前发生了较大的变化，猪价走势难以精确判断。以上为往年的经验，并非对市场猪价的指引和精确判断，仅供投资者参考，请理性判断。

（2）生产经营规划

公司坚持稳健生产，总体采取均衡投苗和出栏的方式进行大生产，较少采取提前出栏或压栏的策略进行销售。公司不会过分依赖预测的短期市场价格，调整正常的生产经营节奏。

就目前来看，猪周期依然存在。若猪价持续低迷，势必会有产能去化，供需关系发生变化后，猪价会有好转。因此，对公司而言，公司会努力降低生产成本，提升核心竞争力，熬过低迷周期，迎接盈利周期。

（二）养鸡业务

1.一季度黄羽肉鸡行业成本均有所提升，请问公司如何展望后续黄羽肉鸡成本走势及后续行情走势？

答：（1）成本展望

去年 7-10 月份肉鸡行情较好，行业信心充足，11 月份至今肉鸡行情迅速下降并持续在低位徘徊，行业产品出现阶段性积压。产品积压导致肉鸡料肉比和体重阶段性提升，故一季度黄羽肉鸡养殖行业成本呈现明显提升的态势。

4 月份后，公司肉鸡产品销售渠道已完全疏通，肉鸡体重也由最高的 4.6 斤/只降至 4.3 斤/只左右，逐步恢复适销体重，叠加饲料原料价格有所回落，预计肉鸡养殖完全成本将很快恢复正常状态，降至 7 元/斤以下。

(2) 鸡价展望

过去几年，黄羽肉鸡行业行情低迷，行业基本处于亏损的状态。尽管去年 7-10 月份阶段性有较好的行情，但 11 月份至今，受传统消费淡季等影响，鸡价已在底部徘徊近半年时间，行业实现盈利的难度增大。

随着国内消费复苏，肉鸡市场供求关系有望改善，公司对二季度、三季度特别是三季度鸡价持相对乐观态度。

目前公司资金充足，能够持续应对低迷市场行情，公司并不过分担心鸡价问题。一般而言，行业环境越复杂，大企业越有优势。公司将继续按照原定计划，做好基础生产管理，保持大生产和销售经营稳定，扎实推进降本增效工作。

(三) 鸡猪综合

1. 请问公司 3 月份饲料生产成本约多少？环比 2 月份是否有明显的下降？是否已体现到肉猪出栏成本上来？

答：去年 11 月份以来，饲料原料价格逐月下降，尤其是豆粕等原料价格下降幅度较大。公司 3 月份饲料生产成本环比 2 月份下降 40-50 元/吨。

正常情况下，公司饲料原料至少保持一个月的库存量。但目前出栏的肉猪，所使用的饲料为近 6 个月的饲料，饲料原料价格下降在一季度肉猪养殖成本上体现尚不明显。

(四) 其他方面

1.请问公司目前资金储备情况如何？是否有增加借款？请问公司是如何考虑的？

答：目前公司资金储备较为充足，融资渠道丰富，足以顺利应对行业长时间低迷行情。公司于一季度增加了部分银行借款，主要考虑如下：

（1）一季度以来，肉鸡和肉猪市场行情较差。为保证资金和现金流安全，公司增加了部分银行借款。

（2）合作银行加大对公司的支持力度，借款利率较低，近期公司一年期借款年化利率约 2.8%左右。后续银行利率可能波动，公司提前向银行借款。部分闲置的借款资金用来进行保本理财，财务费用不会大幅增加。

（3）公司 7-8 月份需要偿还的借款较多，公司主动提前借款，做好债务结构置换，保持月度还款金额均衡。

2.关注到公司近期管理层有较大的变动，请问公司是如何考虑的？

答：公司本次管理层调整是正常的人事安排，是公司掌舵者的平稳传承与交接。

（1）关于梁志雄辞任总裁升任副董事长的考虑

董事会高度赞扬梁志雄是公司高管队伍中“能干、杰出”的典型模范。近几年，在董事会的领导下，梁总带领公司上下，齐心协力克服诸多困难，促使公司重回正轨，在生产经营上接连实现了多个反转。明年公司就要开启六五规划的战略研究，梁总本次升任集团副董事长，将重点协助董事长开展战略研究和规划，更好地协助董事会开展工作。

（2）关于黎少松升任公司总裁的考虑

黎少松年富力强，具有丰富的大型企业管理经验，在公司内外众多重要岗位历练，工作能力强、工作热情高，有多元化、开放化的视野，对现代企业经营管理有深刻且独到的理解，是典型的“少壮派”和“创二代”代表。黎总过往业绩突出，本次升任公司总裁，是公司董事会对其过往业绩、核心领导力和影响力的认可。

	<p>本次调整后，公司高管团队实现年轻化、知识化、专业化和多元化搭配。新管理层能够以饱满的精力做好公司的生产经营，落实好公司董事会的各项决策。</p> <p>3.今年一季度养殖行业低迷，请问公司全年资本开支计划相比年初是否有较大变化？是否考虑通过股权融资等方式投入固定资产投资？2023年一季度资本开支规模约多少？</p> <p>答：公司年初规划2023年固定资产投资约50-60亿元，主要投入肉猪养殖小区的建设、肉鸡产能的增加和屠宰业务。目前公司资金充足，主要通过自有资金进行投资建设，暂未考虑新的股权融资方式。公司2023年资本开支计划未作调整，整体按照去年底制定的计划稳步推进。</p> <p>一般冬季不利于工程开工建设，故一季度资本开支较少，约5亿元。随着天气变暖，非瘟疫病影响缓和，公司将加快工程建设，努力实现业务布局。</p> <p>4.请问公司可转债是否会强制赎回？</p> <p>答：目前公司股价尚未达到可转债强制赎回的条件，公司董事会暂未讨论相关事项。后续若公司股价达到可转债强制赎回的条件，公司将综合考虑当时的生产经营形势和财务状况等因素重新研判。</p> <p>5.近两年感觉到公司在投资者交流方面明显改善，请问公司是如何考虑的？</p> <p>答：公司一直重视和投资者的沟通，并不断优化和完善投资者关系管理体系，致力于和投资者建立充分、顺畅、有效的沟通，树立公司实事求是、稳健务实、公开透明的资本市场形象。</p> <p>公司重视所有投资者的关系维护，并针对投资者关注的问题进行耐心细致的解答。为方便投资者理解和对比分析，解答问题时，公司尽量保持口径的一致性和连续性，并进行详细披露，充分保障投资者特别是中小投资者的合法权益。</p>
说明	<p>本次投资者交流活动未涉及应披露重大信息。</p> <p>为减少篇幅，本记录表未列出部分与前期投资者活动重复的问题和回复，并去掉了不同场次重复的问题和回复。如有需要，请自行查阅公司在巨潮资讯网披露的往期</p>

	投资者关系活动记录表。
附件清单（如有）	详见附件
日期	2023年5月4日

附件清单：

参与单位名称	参与人员
长江证券	陈佳、顾焯乾、卜凡星
鹏华基金	黄奕松、贺宁、陈金伟、赵璐、谢添元
长城基金	陈子扬、杨光、翁善根
摩根士丹利华鑫基金	司巍
高毅资产	王治璇、罗寅骁
中金公司	樊俊豪、王思洋、张宇茜、陈泰屹、龙友琪、单妍、蔡亦桐
万家基金	王琴、安婧宜
朱雀基金	刘丛丛
景林资产	雨晨
中航基金	郑常斌
玄卜投资	夏一
裕晋投资	陈鑫
银华基金	张雨
泰康资产	卢凯、季怡轩
远望角投资	王佳、包家昊
永安期货	童诚婧
中银理财	王宜轩
中银基金	武苇杭
浙商基金	刘耘娜
永赢基金	陆凯琳
平安养老保险	王晓林
盈峰资本	刘东浙
胤胜资管	平开明
嘉实基金	谢泽林
汇安基金	任望宇
国寿安保基金	熊靓
国联人寿	王承
光证资管	何伟
工银瑞信基金	李迪
诚盛投资	胡蓉
安邦资产	钱怡
循远资管	张万伦
兴银理财	邬崇正
星展银行	徐兆基
星石投资	陈浩然
西泽投资	于雪雯

参与单位名称	参与人员
大成基金	戴军、侯春燕、张烨、王晶晶、李燕宁、侯跃隆
南方基金	刘树坤、卢玉珊、周蕴博、乔羽夫、张延闽、陈卓、吴超、恽雷、陈霜阳、李轶、麦骏杰
前海开源基金	邱杰、刘宏、刘智博
景顺长城基金	刘苏、詹成、徐栋、周寒颖、唐翌
易方达基金	周光远
中国民生银行	吴丹、薛婧、田静宜、苏醒、裘斯安、董穗婷
宝盈基金	张若伦
天弘基金	陶金
淳厚基金	江文军
博时基金	柴文超
泓澄投资	宋浩博
上银基金	卢扬
明达资产	肖铎
华泰证券资管	陈晨、曹青宇
光大保德信基金	张禹、王凯
广发基金	王伯铭
恒盈资产	唐世豪
交银理财	潘振亚
交银康联人寿保险	许怡婷
泰信基金	张振卓
泰康资管	赵燊钰
融通基金	孙跃鹏
青松基金	寇玉丽
歌斐资管	吴晋恺
富荣基金	钟津莹
火星资产	咎越
华商基金	陈凯
红土创新基金	张洋
源乐晟资管	卢奕璇
圆信永丰基金	刘诗涵
双安资管	郑轶群
深高基金	闫韦达
睿郡资产	谭一苇
建信养老金	王新艳
国海富兰克林基金	张登科
广汇缘资管	曹海珍

西部证券自营	屈玲玉
磐泽资管	马志浩
理成资管	林丽芬
乐瑞资产	王隼林
开源证券自营	冯矜男
金恩投资	林仁兴
东吴人寿保险	朱佳怡
东海资管	刘迟到
东方自营	李珂文
东方红资管	陈太中
隆源投资	刘彬
久盈资产	张宇
天风证券	陈潇、陈炼
国泰君安证券	李晓渊、王艳君
开源证券	陈雪丽、李怡然、王高展、 尤奕新
华创证券	陈鹏、肖琳、顾超、张皓月
华泰证券	熊承慧、梁瑜
国海证券	熊子兴、王思言
东亚前海证券	赵雅斐、申钰雯
浙商证券	江路、石凌宇
兴业研究	孟林、汪亚安
申万宏源证券	盛瀚、朱珺逸
瑞银证券	江娜、胡佳忆
太平洋证券	程晓东
申港证券	戴一爽
华西证券	魏心欣
国金证券	张子阳
招商证券	施腾
西部证券	熊航
摩根士丹利	Edward Zhou
麦格理证券	黄晓龄、Sharon
Goldman Sachs	Roy Shi、Christina Qin
Polymer Capital	张芳芳、卢佳玥、Cheng Chang
Dadao Glocal	Eunice Mo
Fenghe Investment	Jerry Gu
Invesco Asset	杜丽娟

光大永明资管	王小龙
固禾基金	王生瑞
富兰克林华美投 信	颜笠贇
东证资管	宗云霄
东北证券资管	卢诗凝
安信证券自营	陈思远
中泰自营	唐朝
长江证券自营	王旺
幸福时光私募基金	刘英
交银国际	林昇
景顺基金	林洁
兴业证券	纪宇泽、曹心蕊、陈勇杰
中泰证券	姚雪梅
广发证券	李雅琦
东方证券	张斌梅、樊嘉敏
中信证券	彭家乐、林野
国信证券	鲁家瑞、李瑞楠、江海航
民生证券	徐菁、韩小飞、杜海路
华安证券	王莺、万定宇
国盛证券	孟鑫、阮文佳
国联证券	涂雅晴、赵宇
方正证券	娄倩、邱星皓
东兴证券	程诗月
东方财富证券	周博文、刘雪莹
中信建投证券	薛方淇
相聚资本	王建东、白昊龙
海通证券	巩健
海通国际证券	宋琦
东北证券	王玮
摩根大通	魏柏修、罗楚惟
汇丰前海证券	沙弋惠、李嘉悦
汇丰环球	Tim Yip
野村证券	郭瀚泽
Tiger Pacific Capital	赵忠祥
Strategic Vision Investment	杜婷婷
Pinpoint Capital	金志耀

注：限于篇幅，部分机构和投资者未收录参会人员名单。