

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：202306

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 现场调研 <input 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 5 月 8 日-9 日前往北京, 连续组织 9 场一对一年度路演活动(线下), 银华基金、新华资产、博时基金、华夏基金、广发基金、工银瑞信基金、建信基金、源峰基金等 32 位机构投资者参与。参会名单详见附件清单。</p> <p>(2) 公司于 2023 年 5 月 10 日-12 日前往上海, 连续组织 9 场一对一年度路演活动(线下) 和 1 场一对多路演活动(线下), 人保资产、财通基金、东方红资管、交银施罗德基金、贝莱德基金、国泰基金、华泰柏瑞基金、景林资产、富国基金等 54 位机构投资者参与。参会名单详见附件清单。</p> <p>(3) 公司于 2023 年 5 月 17 日-19 日前往香港, 连续组织 8 场一对一年度路演活动(线下) 和 1 场一对多路演活动(线下), Yiheng Capital、SAMSUNG Asset、China Orient AM、Taikang AMC、JP Morgan Asset、UBS Global Asset、Janchor Partner、Millenium Capital 等 37 位机构投资者参与。参会名单详见附件清单。</p> <p><b>重要提示:</b> 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 5 月 8 日-9 日, 2023 年 5 月 10 日-12 日, 2023 年 5 月 17 日-19 日
地点	北京、上海、香港
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, 财务运营部副主任黄秋梅, 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	一、Q&A (一) 养猪业务

**1.请问公司目前投苗量情况？**

答：近几个月，公司投苗量逐月增加，均在 220 万头以上。其中，3 月和 4 月份单月投苗量均超过 240 万头，**整体呈现稳步增长的态势**，为公司实现未来出栏规划打下坚实的基础。

**2.请问公司一季度肉猪养殖成本的变化情况？四月份肉猪养殖成本为多少？南方进入梅雨季节后，对公司的养猪业务是否造成较大影响？**

答：**一季度公司肉猪养殖综合成本逐月下降**。受北方局部区域疫病阶段性影响，公司 1、2 月份肉猪养殖综合成本稍高，3 月份降至 8.5 元/斤，4 月份进一步降至 8.4 元/斤。随着入夏后天气转热，北方区域大生产已趋于稳定，叠加饲料生产成本持续下降，肉猪养殖综合成本有望进一步下降。

目前公司南方区域整体疫病防控效果较好，未明显感受到雨季疫病对公司南方区域的影响。近几年，公司南方区域雨季疫病防控成效较好，干部员工经验丰富、信心充足，南方疫病防控成效与生产成绩提升形成良性正向循环。

公司将继续夯实基础生产管理，巩固疫病防控优势，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降本目标。

**3.请问公司种猪场产能利用率大约为多少？今年底拟实现多少？**

答：公司现有种猪场竣工产能约 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）。换句话说，在满产的情况下，假设按照 PSY 为 20 测算，目前公司种猪场大致可容纳 230 万头能繁母猪进行生产。

4 月末，公司能繁母猪约 145 万头，种猪场产能利用率约 63%。公司设定今年底能繁母猪奋斗目标约 170 万头，种猪场产能利用率约 74%。

**4.请问公司未来新增的育肥能力主要来源于哪些渠道？**

答：公司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。为满足未来生产发展所需，公司重新梳理研究高效养殖模式，补充未来公司养殖资源缺口，主要通过以下方式解决：一是吸收、新开发优秀合作农户资源；二是支持现有合作农户提升养殖规模和效率；三是支持合作农户新建高效家庭农场；四是新建高效养殖小区。

公司**未来新增养殖资源**中，以他建方式（养殖小区、家庭农场）为主，约占 2/3，公司自建（养殖小区）为辅，约占 1/3，尽可能做到相对轻资产运营，用现有的资源协同更多的社会资本进行投资，满足公司未来发展所需。公司已出台一系列资金扶持和配套政策，协同外部优质资源，激发各合作主体发展活力，努力提升肉猪饲养能力，提前为公司未来养殖规划做好准备。

#### **5.请问公司目前生猪屠宰业务的进展情况？**

答：公司 2018 年就已开始布局生猪屠宰业务，主要定位为“自我经营、自我发展”，在特殊时期为养殖主业配套，延伸产业链，平滑猪周期波动。

经过几年的积极探索，公司生猪屠宰加工业务现已组建好专业团队，并在集团层面成立了佳润肉食独立经营单元，统筹管理拓展生猪屠宰业务，逐步围绕公司养殖优势区域布局屠宰加工项目，在国内核心中心城市布局分销中心，以打通产业链上下游，扩展销售渠道。

**产能方面**，现阶段公司共有广东、江西、江苏和内蒙古等 4 个屠宰项目投入运营，合计年屠宰产能达 350 万头左右。另外，公司稳步推进屠宰产能投入，目前在建生猪屠宰项目共 4 个，设计年屠宰产能合计 400 万头。随着公司在建生猪屠宰项目逐步投入使用，屠宰产能将进一步释放。

**利润方面**，目前公司生猪屠宰业务仍处于布局和探索阶段，本年度尚未实现整体盈利，略有亏损，部分屠宰分公司已实现年度盈利。

公司积极拓展生猪屠宰销售渠道，目前主要是发展 B 端客户，包括大型农贸批发商、商超、食品加工企业、餐饮企业、新零售企业等。

未来，公司将按“82”比例规划生猪屠宰业务的布局和发展，即 80%的肉猪产品以毛猪形态销售，20%为屠宰后鲜品形态销售。

**6.请问目前全国范围内，非洲猪瘟疫情是否可控？**

答：按照往年经验，一般 12 月份到次年 3 月份为疫病高发期，尤其是北方区域疫病防控压力较大。随着天气变暖，疫病逐步稳定。4 月份至 11 月份为生产的黄金月份。

总体而言，现阶段行业非瘟防控水平和能繁母猪补充能力大幅提高，非洲猪瘟疫情在全国范围内可控。但相比非瘟之前，部分生产指标仍存在一定的差距，对行业仍有一定的影响。

**7.请问公司和行业最优秀的企业相比，成本差异原因主要在哪里？**

答：最终体现企业核心竞争力的是盈利能力，盈利能力需要综合考虑成本和卖价两方面因素。

对于成本，目前公司和行业最优秀水平仍存在一定的差距。随着公司继续做好基础生产管理，公司养猪成本现已逐步向行业最优秀水平靠拢。仍存在一定差距的主要原因是：近几年，公司养猪业务处于恢复期，未进入正常生产经营状态。2018 年公司销售肉猪（含毛猪和鲜品）2230 万头，2019 年销售 1852 万头，2020 年受非洲猪瘟疫情影响降至 955 万头，2021 年和 2022 年分别恢复至 1322 万头和 1791 万头。换句话说，2020 年-2022 年，公司养猪业务时刻处于战时状态，生产面临较大的困难和挑战，公司几乎把所有精力都聚焦于疫病防控，无暇分出更多的精力优化基础生产管理，造成养殖成本阶段性增高。自 2022 年下半年开始，公司整体生产步入常态化状态，成本也逐步恢复至正常状态。后续，公司将向行业最优秀企业虚心学习，

压实精细化生产管理责任，巩固疫病防控优势，确保大生产持续保持稳定，促使养殖成本进一步下降。

**从卖价上看**，公司主要销售区域为传统高价区。同时，公司的产品品类丰富，肉猪体型、品质较好，深受市场消费者喜爱，公司销售价格行业中处于前列。

**8.请问目前行业产能去化速度如何？若行业参与者出现资金紧张，产能是否会立即退出？**

答：根据市场第三方调研数据来看，目前低迷猪价背景下，中小散养户产能去化较快，大企业产能去化较慢，多数大企业仍在努力坚持，生存能力较强。相反，从各上市企业披露的销售简报可以发现，大部分上市企业月度销售量环比和同比均处于增长状态。因此，从数据上看，目前行业产能去化尚未充分，产能去化主要集中在中小规模参与者。

截至目前，猪价已持续低迷较长时间，大企业也会面临资金和现金流的压力，行业负债率总体提升，部分企业开始通过处置资产等各种方式回笼资金。**对于中小规模养殖户而言**，目前肉猪养殖难度加大，资本开支加大，若出现资金紧张则无以为继，一般可能会直接退出市场。**对于大企业而言**，若出现资金紧张、融资困难等情况，可以通过出售相关资产，如厂房、土地、仔猪和各种非标体重的肉猪等，通过降低饲养规模，回笼部分资金，支撑现金流正常运转，缓解资金压力，这种做法以损失市场占有率的方式延缓企业退出市场的时间。同时，大企业往往拥有较为丰富的融资渠道和融资工具，除非出现资金链突然断裂等极端情况，否则直接退出行业的可能性较小。

**9.请问猪价大幅波动是否会影响公司正常的生产经营管理工作？**

答：在我国，猪肉市场是完全竞争市场，猪价长期主要受市场供需关系影响，目前行业从业者均无法控制猪价。尽管猪价已持续低迷较长时间，但公司并不担心。猪周期仍然存在，行业一定会给予优秀者合理的回报。

目前公司资金较为充裕，不会过分顾虑资金而影响正常的生产经营工作。对公司而言，关键在于做好成本控制，保持竞争优势。接下来，公司将继续按照既定规划，持续做好母猪配种、仔猪投苗和肉猪育肥等基础管理工作，确保大生产稳定。待后续猪价反转，公司自然能获得合理的收益。

**10.请问公司如何判断猪价未来走势？若今年一年猪价都处于低迷状态，公司将如何应对？**

**答：（1）猪价走势判断**

与非瘟前相比，近几年猪价波动较大，猪价扰动因素较非瘟前发生了较大的变化，猪价走势难以精确预测。前期公司预测春节后为消费淡季，猪价走低符合预期，但低迷持续时间略超预期。

自年初以来，猪价已持续低迷 5 个多月，特别是春节前后一季度，猪市场价格较低。按照往年经验，一年之中 8-10 月份为传统消费旺季，传统节日、社会庆祝活动较多，叠加部分地区腌腊需求，社会肉类消费需求相比上半年更加旺盛，猪价往往较好。投资者也可参考生猪期货的远期价格，综合研判未来猪价的走势。

**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）应对方式**

公司坚持稳健生产，总体采取均衡投苗和稳健出栏的方式进行大生产。公司不会过分依赖预测的短期市场价格，大幅调整正常的生产经营节奏。

就目前来看，猪周期依然存在。若今年一年猪价均维持在低迷状态，行业可能出现较大规模度的产能去化现象，供需关系发生变化后，猪价会有好转，猪价反弹高度可能更高。

目前公司已提前储备了较为充足的资金。截至 4 月末，公司各类可用资金近 100 亿元，其中可随时使用的资金近 70 亿元，用以应对可能的较长时间的低迷行情，确保生产经营的稳定性。**公司有充足的底气、信心和经验顺利穿越低迷行情周期。**

因此，公司会从自身出发，做好日常的生产管理，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。

#### **11.请问非洲猪瘟疫情发生后，猪周期预判难度是否增加？**

答：2018 年非洲猪瘟疫情对我国养猪业造成了较大的影响，行业和猪周期均发生了较大的变化。相比非瘟前，现在猪周期判断难度增大。

##### **（1）供给端变化**

##### **①行业规模化、集中化提高**

受非洲猪瘟疫情影响，行业产能被动去化，导致供需不匹配，进而造成 2019 年下半年到 2021 年上半年猪价长时间处于高位水平，持续的时间和高度远远超出了往期猪周期。当时生猪养殖行业利润丰厚，吸引上下游和社会资本涌入，行业形势发生较大变化。随着产能逐步增加并释放，目前行业规模化、集中化程度提高。据公司内部研究，2018 年我国集团化大企业（指存栏 1 万头能繁母猪以上）的占比约 8%，2022 年此比例已提升至 39%左右。大企业资金实力雄厚，低迷猪价下，产能去化速度较慢。

##### **②行业复产能力增强**

经过几年的努力和摸索，行业普遍建立起较为严密的生物安全防控体系。即使出现母猪损失，行业也可通过三系杂交、二元回交、肉转种等多种方式快速补充母猪，行业复产能力增强，市场供给能够快速补上。

##### **③短期二次育肥投机增多**

相比于非瘟前，现阶段一体化养猪难度加大。部分市场参与者不养母猪，直接外购肉猪进行二次育肥，会阶段性影响市场整体供给，加剧猪价波动。

## **(2) 消费端变化**

### **①居民肉类选择多样化**

随着居民生活水平提高，肉类消费结构悄然发生变化，肉类品类选择呈现多元化，淡水鱼、海鲜、牛肉、羊肉等肉类品类占比提升。中长期来看，猪肉消费在总肉类消费占比中呈现缓慢下降的趋势。

以上仅为基于当前市场和行业情况进行的分析和梳理，仅供投资者参考。

### **12.请问行业集中度提高后，猪价波动是否会放缓？**

答：长期来看，大型企业资金充足，且融资渠道丰富，待市场集中度提升至一定水平，大型企业维持一定的市场占有率，产能去化的速度可能会变慢，市场猪周期有望被熨平，猪价有望稳定。但在市场集中度不断提升的过程中，市场可能会阶段性处于非理性状态，行业参与者为抢占市场份额，可能致使猪价波动更为剧烈。

同时，近几年非洲猪瘟疫情对行业产生了深远的影响，行业快速补充母猪的能力大幅提高，也有可能进一步熨平猪周期波动。

### **13.请问公司如何看待未来猪业的行业竞争？**

答：待市场集中度进一步提升，未来养猪行业的竞争则演变为规模化企业之间的竞争。规模化企业的竞争本质上是两个“本”的竞争——成本和资本。

**对于成本方面**，公司会对标行业优秀企业，虚心向行业标杆企业学习，补齐短板，努力降低成本，重塑猪业优势。

**对于资本方面**，公司现有库存资金近 100 亿元，负债率达 59%。若按照非瘟前的会计政策和资金储备进行还原，公司目前的负债率相当于非瘟前的 44%左右，整体处于平稳状态，负债率在行业中处于中等偏下水平。

因此，公司现有的资本能够保障公司在行业中持续竞争，同时公司形象、口碑和信用保持良好，融资渠道丰富、融资成本较低。随着公司生产经营进一步稳定后，成本也会逐步下降。公司有信心在未来的行业竞争中胜出。



## **（二）养鸡业务**

### **1.请问公司年初至今肉鸡出栏成本变化情况？**

答：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，公司肉鸡产品销售畅通，毛鸡出栏均重恢复至正常水平，毛鸡出栏成本已降至 7 元/斤左右。随着后续饲料原料成本进一步下降，公司肉鸡养殖出栏成本有望逐月下降。后续若肉鸡行情恢复，养鸡业务有望获得合理的收益。

### **2.请问公司如何看待过去和未来的鸡价走势？**

答：2018、2019 年，非洲猪瘟疫情对国内养猪行业影响较大，消费者多采取鸡肉替代猪肉。至 2019 年下半年，鸡价大幅上涨，养鸡行业参与者获取超额利润，行业产能大幅增加。新冠疫情发生后，2020 年一季度，鸡价陷入低谷，2022 年全年鸡价处于低迷状态，行业亏损严重。2021 年，行业整体处于微利状态。2022 年 7-11 月份，鸡价较好，行业盈利较好，但从全年来看，行业整体盈利不多。2022 年 12 月至今，鸡价已持续低迷 6 个月，行业亏损较大。因此，综合这几年来看，养鸡行业亏损居多、盈利占少。

从大的环境来看，消费端稳步恢复，供给端产能持续去化，养鸡业务行情逐步好转。5 月上旬和中旬，鸡价已逐步提升至公司成本线以上。公司整体看好下半年特别是 8-10 月份消费旺季的鸡价。

### **3.请问公司是否有养殖白羽肉鸡品种，规模大概有多大？**

答：近几年，公司开始布局白羽肉鸡行业，建立有专业的白羽鸡育种公司，目前仍处于积极探索和布局过程中。2022 年公司白羽肉鸡销量约 1800 万只。2023 年白羽肉鸡销售目标约 3000 万只。与公司黄羽肉鸡主营业务体量相比，白羽肉鸡目前体量较小，但增速较快。

白羽肉鸡业务起步较晚，尚需一定的时间进行探索和培育。公司将按照原计划，积极布局白羽肉鸡行业，复制黄羽肉鸡的成功经验，进一步巩固公司禽业整体优势。

### （三）鸡猪综合

**1.请问在后非瘟疫情时代，公司会坚持采用“公司+农户”的轻资产模式还是会尝试采用自繁自养的重资产模式？**

答：每种模式都有各自的优势和劣势。后非瘟疫情时代，最重要的是做好管理，重在防控措施做实做细，重在一贯坚持。目前公司经营模式可以实现有效防疫。

在经营模式上，公司大的方向不会改变，仍以与农户合作为主要方向，公司将**继续坚持“公司+农户”的轻资产模式不动摇。当然，公司也会根据市场外部环境的变化，不断升级迭代现有“公司+农户”模式。**

“公司+农户”模式有其独有的优势，可能主要体现在如下几个方面：

（1）**从国家政策上讲**，“公司+农户”模式契合国家乡村振兴和共同富裕的大战略，有利于带动广大农户一起奔康致富，利用先进科学的养殖技术和经验，促进农村现代产业化实现跨越式发展。**公司本质上是农业综合服务平台公司**，在农村非常受欢迎。

市场可能担心和工业化大生产相比，“公司+农户”模式管理难度较大，效率不高，但在新时代背景下，公司已迭代升级为“公司+现代养殖小区+农户”模式，养殖小区呈现自动化、智能化、高效化的特点，生产效率可以得到显著提高。资金投入方面，公司投入约 1/3 资金，农户和政府如乡村振兴扶贫资金地等投入 2/3 资金，达到相对轻资产运营。养殖小区仍然采取与农户合作的方式，吸引农户入园。

（2）**从疾病防控上讲**，“公司+农户”模式相对分散，具有天然的防疫优势，染病几率小。即使染病，损失也往往可控。

(3) **从劳动积极性上讲**，“公司+农户”模式中合作农户委托代养收益与其生产成绩息息相关，养殖成绩越好，代养收益越高，因此合作农户往往积极性高、主动性强，合作农户主人翁意识和当家人意识较强。

(4) **从社会身份来讲**，合作农户与公司合作，可以实现在家门口创业，且一般被同乡村民以老板、农场主、养殖场场长等进行称呼，社会身份地位高、自豪感强。在创业的同时，他们还可以兼顾家庭，收入高于当地平均水平，农户合作积极性高。

因此，公司会坚持采用“公司+农户（或家庭农场）”及“公司+现代养殖小区+农户”的模式，持续与农户共同成长，带动农户一起奔康致富，为乡村振兴贡献温氏力量。

## **2.请问目前农户合作意愿强吗？**

答：公司致力于把“公司+农户”模式做成带领农户有效开展实业投资、勇于创业和发展事业的新选择，让合作农户转变为农场主或老板的角色，培养其成为新时代的农业专家、创业能手和致富行家。农户和公司合作，公司提供猪苗、饲料、药物、销售等一条龙资源，农户只需要负起责任，做好养殖管理工作，就能获得较为稳定可观的收益，真正实现在家门口创业。

### **（四）其他方面**

**1.请问公司饲料原料一般保持多长时间的库存量？公司目前饲料生产成本是否有所下降？原料成本下降是否已在畜禽养殖成本中有所体现？目前公司饲料原料的采购策略是什么？**

答：公司不同饲料原料库存时间不同，短的有 20 多天，多的可能长达 2 个月。平均而言，公司饲料原料至少保持一个月左右的库存量。

年初至今，饲料原料价格有不同程度的下降，特别是豆粕、玉米、小麦等原料降幅较大。年初以来，公司饲料生产成本逐月下降，与 3 月份相比，4 月份成本下降 100 元/吨，下降幅度较大。

	<p>目前出栏的肉猪所使用的饲料为过去 6 个月的饲料，饲料原料价格下降在近期肉猪养殖成本上体现尚不明显。后续随着饲料原料成本持续下降，饲料生产成本降幅将逐步体现在肉猪出栏成本上。</p> <p>目前饲料原料处于降价通道中。公司将降低饲料原料库存时间和规模，同时把握原料行情机遇，积极采购价格优势原料。</p> <p><b>2.关注到行业中部分上市企业前往瑞士证券交易所申请发行全球存托凭证（简称“GDR”），请问公司是否有相关计划？</b></p> <p>答：目前公司资金充足，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。公司暂无发行 GDR 的计划。</p>
说明	<p>本系列投资者交流活动未涉及应披露重大信息。</p> <p>为节约篇幅，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投资者关系活动记录表。</p>
附件清单（如有）	详见附件
日期	2023 年 5 月 28 日

附件清单:

参与单位名称	参与人员
<b>北京场次</b>	
中信证券	盛夏、彭家乐
新华资产	李琰、林建臻、杨思思
华夏基金	刘心任、李柄桦
工银瑞信基金	陈涵、杨鑫鑫、张伟升、袁辰昱
源峰基金	张鸿羽、程子旭、徐野、张晓冬、曲泉儒
Wt Asset Management	唐商恩
<b>上海场次</b>	
广发证券	钱浩、周舒玥、李雅琪
财通基金	李佳丰
交银施罗德基金	沈楠、陈舒薇、庄旨歆、傅爱兵
华泰柏瑞基金	吕慧建、谭笑
富国基金	曹文俊、王园园、周文波、厉叶淼、方竹静、徐哲琪
国投瑞银基金	冯新月
人保资产	周维
长安基金	朱施乐
兴业基金	姜涵予
圆信永丰基金	刘诗涵
光大保德信基金	张禹
鑫元基金	姚启璠
浙商证券资管	谢艺菲
银叶投资	李锐
鲍尔赛嘉	李楚翹
东北证券资管	卢诗凝
贝莱德基金	唐华
<b>香港场次</b>	
中金公司	樊俊豪、王思洋
SAMSUNG Asset	Felix Huang
Taikang AMC	Orchid Ye
UBS Global Asset	Morris Wu
Millenium Capital	Yang Luo
Canada Pension Plan Investment Board	Helen Wu

参与单位名称	参与人员
<b>北京场次</b>	
银华基金	薄官辉、苏静然、王建、王利刚、王丽敏
博时基金	姚爽、王诗瑶
广发基金	王琪、陈少平、王伯铭
建信基金	方开航、陈拓、王麟锴
大家资产	胡筱
相聚资本	白昊龙
<b>上海场次</b>	
人保资产	蔡春根、华旭桥、毛一凡
东方红资管	王焯、蔡毓伟
国泰基金	杨海涛、张可睿、胡运昶
景林资产	金美桥、明笛、卢风顺、雨晨
朱雀基金	王一昊、刘丛丛
东方基金	郭绍珺
西部利得基金	潘宇
招银理财	张旭欣
华泰证券资管	曹青宇
广银理财	郑少轩
汇丰晋信基金	杨晓洋
长江证券资管	盛夏
任布投资	吴齐
毅木资产	薛佳璐
中银证券资管	卫辛
建信保险资管	岳小林
-	-
<b>香港场次</b>	
Yiheng Capital	Doris Chen、Kaiyuan Wang
China Orient AM	Yanan Wang
JP Morgan Asset	Lin He、Li Tan、Rebecca Jiang
Janchor Partner	Yuantao Wang
Goldman Sachs Asset	Wei Hou
Millennium Capital	Ronnie Ruan

Franklin Templeton	Tony Sun
Balyasny Asset	Kerith Chen
China Industrial Securities International AM	Hidy Chan、 Yuze He
First Seafront	Frank Liu
LMR Partners	Jinsong Du、 Xingzi Ge
QFM China Master Fund	Owen Liang
Taiping Asset	Chao Li
Destination Partners	Gang Liu
Manulife Asset	Bryan Wang
Vontobel Asset	Jocelyn Wu

APG Asset	Sue Xu
China Alpha Fund	Sammi Xu
Eurizon Asia	Yuze He
Haitong Asset	Peggy Liu
Ping An Asset	Peter Cao
Segantii Capital	Sherwin Wang
Rays Partners	Willow Zhang
Nan Fung Trinity	Rui Wang
Protocol Asset	Ian Chow
-	-

注：限于篇幅，部分机构和投资者未收录参会人员名单。