

证券代码：601136

证券简称：首创证券

首创证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
时间	2023年5月10日（星期三）16:00-17:00
地点及方式	北京市朝阳区安定路5号院北投投资大厦A座会议室
参与单位名称及 人员姓名	华泰证券股份有限公司 非银研究员 王可 南方基金管理股份有限公司 权益研究部研究员 朱伟豪
上市公司 接待人员姓名	总经理助理兼总裁办公室（董事会办公室）主任 高思雨 总裁办公室（董事会办公室）副主任、证券事务代表 杨葵 总裁办公室（董事会办公室） 刘乔 总裁办公室（董事会办公室）公共事务岗 王祎男
投资者关系活动 主要内容	<p>1.公司的经营目标是什么？股东如何考核公司和管理层？</p> <p>答：（1）公司的经营目标</p> <p>公司作为北京市国资控股的证券公司，始终以服务首都发展、国家战略为己任，坚持高质量发展经营理念，立足北京，面向全国，以服务客户为中心、市场需求为导向、创新发展为手段，集中优势资源，突破重点业务，形成了以资产管理业务和固定收益业务为特色的综合金融服务体系，树立了良好的市场形象。</p> <p>2023年，公司将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，深入学习贯彻党的二十大精神，坚决贯彻“强基固本、稳中求进”的战略总基调，立足新发展阶段，坚持“稳健”与“进取”双轴驱动，全面推动公司各项事业实现更高质量发展。</p> <p>（2）股东考核公司和管理层</p>

公司作为北京市属国资控股的上市券商，董事会对公司经营管理层的考核遵循国资考核体系，既关注收入、利润、ROE 等主要财务业绩指标，也关注公司合规风控、内控管理以及践行社会责任、服务实体经济的绩效，且重视公司业务规模、经营效率、效益指标在证券行业中的对标情况。公司控股股东主要通过董事会和股东大会行使职权，多年来对公司发展始终给予充分的支持。近几年，公司管理层积极进取，稳健经营，均取得了较好的业绩增长，得到股东的认可。

2.公司业务结构方面，自营业务占比较高，未来计划将自营做到什么规模？

答：2019 年以来，公司自营证券投资占公司净资本的比例虽然逐年波动，但是总体保持基本稳定。

自营投资业务作为公司主营业务的重要组成部分，受到宏观政策、市场波动等多重因素的影响，须在业务运作过程中根据具体情况适时进行调整，以更好把握市场机会。

在日常业务开展中，公司经营管理层根据经股东大会审议通过的自营投资业务配置规模和经董事会审议通过的风险偏好政策、风险容忍度指标，在符合中国证监会有关自营业务管理、风险监控的相关规定的条件下，结合实际开展业务时的市场状况，合理、审慎确定自营投资业务规模。

3.未来 3-5 年，公司战略规划目标与业务发展目标是什么？

答：未来，公司将紧紧抓住在国家政策支持下证券行业迎来的历史性发展机遇期，坚持推进“以资产管理类业务为核心引领，以零售与财富管理类业务和投资银行类业务为两翼支撑，以投资类业务为平衡驱动”的差异化发展战略，扩大特色业务竞争优势，加快传统业务转型升级，不断优化经营管理机制，提高专业化服务水平，致力于将公司打造成为一家特色鲜明、受人尊敬的金融服务商。

4.公司杠杆从高于行业平均水平降到低于行业平均水平，以上出于什么考虑？后续有无加杠杆计划？

答：公司作为北京市属国资控股的上市券商，根据国资监管及行业

监管要求，审慎控制资产负债率等财务杠杆指标。

5.券商行业马太效应加剧，公司有何禀赋、如何突围？

答：资本市场全面深化改革与居民财富持续增长都将为证券行业提供更广阔的发展空间。在监管部门支持证券行业差异化、特色化发展的政策引导下，证券行业迈向高质量发展阶段，行业内呈现头部证券公司领先发展、中小证券公司差异化特色化发展的格局。

公司坚持推进“以资产管理类业务为核心引领，以零售与财富管理类业务和投资银行类业务为两翼支撑，以投资类业务为平衡驱动”的差异化发展战略，扩大特色业务竞争优势，加快传统业务转型升级。

2022年，公司积极探索差异化发展道路，巩固特色化竞争优势。一是公司资产管理业务主动管理能力显著提升，管理规模突破千亿元，2022年第四季度公司私募资产管理月均规模（不含专项资产管理规模）排名行业第16位，在创利增收的同时有效带动公司财富管理等业务发展。二是公司固定收益投资交易业务资产配置能力及综合交易能力不断提升，报告期内有效控制投资回撤，充分发挥业绩稳定器作用。三是依托北京区位优势，充分把握北交所建设扩容的政策机遇，加强服务“专精特新”中小企业、服务首都经济发展的力度，实现投资银行业务突破发展。四是分支机构网点布局日益优化。报告期内，公司及子公司首创京都期货在湖北省武汉市、福建省福州市、山东省临沂市、辽宁省大连市等地增设分支机构，进一步加强公司在经济发达地区或重点城市的战略布局，夯实市场拓展及客户服务基础。五是公司人员结构不断优化，管理层和核心人员稳定，高素质的专业员工队伍为公司业务创新发展提供有力的人才保障，同时公司高度重视企业文化建设，形成了以“自信，规矩，良知，专业”为核心价值观的优秀企业文化，既倡导与时俱进、拼搏进取、以创新打开发展局面和空间，又强调底线思维、规矩意识、以稳健应对变化、务实前行，为公司实现高质量可持续发展提供坚实保障。

**6.公司资管业务发展较好，主要的机构客户是否是来自股东相关？
下一步如何发展？**

答：2022年，公司为股东等关联方提供资产管理服务收取的管理费、

业绩报酬等金额较小、占比较低。

公司未来将进一步巩固资产管理业务既有优势，加强市场研究，持续优化资产配置，提升产品研发能力，继续深耕渠道资源，完善产品销售体系，加快业务模式创新，实现规模稳步增长。

7.如何应对经纪业务竞争加剧的局面？

答：公司积极推进传统经纪业务向财富管理业务转型。通过丰富金融产品、扩大服务团队、优化组织架构，持续扩大业务规模、努力提高市场份额。

(1) 立足北京，加大全国分支机构网络布局。持续深耕北京市场，提升公司品牌影响力；进一步拓展业务发展空间，持续优化分支机构网点布局。

(2) 强化对客户分层化、精细化管理。为零售和财富管理客户提供证券经纪、信用交易、投资顾问、产品配置等综合金融服务，同时积极整合机构客户资源，加强机构客户的开发与服务。

(3) 加强金融产品销售与服务体系建设。以财富管理为核心，完善金融产品销售与服务体系，加强与其他金融机构的业务合作以及公司资产管理业务的协同联动，为不同风险偏好的客户提供综合金融服务。

(4) 强化关键能力建设。提高服务人员专业水平，提升公司金融科技能力及智能化水平，通过关键能力的提升，不断创新营销和服务模式，挖掘新的业务增长点和盈利点。

8.投行业务是否主要靠股东资源，后续投行条线如何定位？

答：2022年，在股权融资及财务顾问业务方面，公司秉承服务实体经济的初心，贯彻新发展理念，紧抓北交所建设扩容带来的差异化发展机遇，立足北京，面向全国，不断推进业务探索，加大市场拓展力度，着力提升服务中小企业和“专精特新”企业的能力，加强“投研+投资+投行”业务联动；在债券承销及资产证券化业务方面，公司继续加强拓展重点区域债券承销业务，积极开拓资产证券化等创新业务。

2022年，公司为股东等关联方提供证券承销、投资咨询服务收取的服务费用金额较小、占比较低。

	<p>未来，公司投资银行类业务将秉承“专业投行、专家服务”的理念，积极服务实体经济与国家战略。股权融资业务将紧跟注册制、北交所等改革趋势，加强团队建设，提升服务中小企业和“专精特新”企业的能力，强化“投研+投资+投行”业务联动。债券融资业务及资产证券化业务将加大市场开拓力度，积极拓展公募 REITs 等战略新兴领域，提升业务规模和市场影响力。</p> <p>9.公司后续是否有再融资诉求？是否计划做并购？</p> <p>答：公司严格按照监管规定履行信息披露义务，目前没有应披露而未披露的信息。如有相关事项达到信息披露标准公司将及时予以公告。</p> <p>谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
本次活动是否涉 及应当披露重大 信息的说明	不涉及