

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：2023-003

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7月19日（星期三）15:00-16:30
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	太平洋证券股份有限公司 研究院 非银分析师 夏半印
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
投资者关系活动 主要内容	<p style="text-align: center;">1.公司资管业务近年来增长迅速，并逐渐成为了业绩贡献基石，公司目前在资管方面与同业相比有何特色？</p> <p>答：公司持续投入优势资源支持资产管理业务发展，目前已成为公司优势业务之一。我们主要做了如下几项工作：</p> <p style="padding-left: 2em;">（1）提升主动管理能力，回归资管业务本源</p> <p>公司资产管理业务紧跟监管要求和行业发展趋势，早在2016年即开始全面调整资产管理业务模式，控制通道类业务、聚焦主动管理。公司在此过程中积累了较为丰富的净值化管理经验，为后续资产管理业务的快速增长奠定了良好基础。</p> <p style="padding-left: 2em;">（2）强化风险管控能力，保持产品业绩长期良好</p> <p>近年来，公司资产管理业务在人员投入、系统建设方面持续向风控条线倾斜，不断完善风控体系，优化风控措施，提高风险管控能力。在此基础上，公司高度重视资管产品投资业绩的稳定性，依靠公司经验丰</p>

富的投资和研究团队，公司资管产品收益长期保持稳定，历史净值曲线较为平稳。公司通过严格的风控措施和完善的投资策略，持续为客户创造了良好的投资回报，提高了销售渠道和客户的业务粘性。

(3) 加强代销渠道建设，资管产品销售规模快速增长

公司较早布局净值化管理业务，一定程度上填补了 2018 年至 2019 年银行理财产品稀缺的窗口期。同时，公司历史业绩较为稳定，获得以股份制银行和地方城商行为主的代销渠道的广泛认可。公司抓住银行代销证券公司资管产品相关政策转变带来的业务机会，迅速在银行代销渠道方面建立了优势，实现资管产品只数、管理规模和业务收入的快速增长。

(4) 产品序列日臻完善，满足客户多元理财需求

公司结合客户具体需求和市场实际情况，推出了品种丰富的资管产品。公司现有产品线包括纯债类固定收益类产品、“固收+场外期权”产品、“固收+指数增强”的偏债混合型产品和偏权益的混合型 FOF 产品等，通过多样化的产品设计较好地满足了不同风险偏好、不同流动性偏好的投资者需求。

2.公司对于资管业务的规模增长有怎样的预期？近期债市的表现是否影响到投资决策？

答：2022 年，得益于综合能力的不断提升，公司在证券行业私募资管计划规模下降、年底债市大幅波动的情况下，依然保持了资产管理业务的平稳发展。公司资管产品体系更加均衡，以固定收益产品为主，“固收+”、混合产品为延伸的产品线不断成熟，有效满足客户多层次财富管理需求。公司资产管理业务产品收益率保持稳定，与银行、信托、财务公司、上市公司、其他实体企业等机构客户的合作更加紧密，保障了资产管理规模稳定有序增长。

2023 年，公司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，引领支持公司财富管理业务发展。

3.公司投行业务收入的占比逐步缩小，请问公司在投行业务方面的经营状况如何？近些年在经营策略上发生了怎样的转变？

答：公司的投资银行类业务主要包括：股票保荐及承销、债券发行承销、资产证券化、财务顾问等。2022年，公司投资银行类业务实现收入1.47亿元，占公司营业收入的比重为9.26%。

2022年，公司保荐的国家级专精特新小巨人企业曙光数创于2022年11月在北交所成功上市融资；公司保荐的深交所主板上市企业新水环保完成了项目申报。公司担任主承销商完成的债券承销40只，主承销金额为153.87亿元，行业排名38名，较上年同期提升7名（Wind数据统计排名）。公司积极拓展资产证券化业务，2022年，作为计划管理人共发行12只ABS产品，发行规模69.08亿元，行业排名第25名；作为计划销售机构，共销售ABS产品18只，销售规模53.22亿元，行业排名第23名（Wind数据统计排名）。

公司投资银行类业务秉承“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REITs等战略新兴领域，提升业务规模和市场影响力。

4.注册制及企业融资需求的复苏在今年以来是否对投行业务产生的显著的影响？未来在投行业务的发展上公司有何规划？

答：全面实行股票发行注册制正式实施，在中国资本市场改革发展进程中具有里程碑意义，为证券公司投资银行等业务的发展带来新的机遇与挑战，在带动投资银行业务增长的同时，推动投资银行业务回归定价与销售本源，进一步提升服务实体经济能力。

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

	<p>务将加大市场开拓力度，积极拓展 REITs 等战略新兴领域，提升业务规模和市场影响力。</p> <p>5.基金代销、研究佣金在公司的营收中分别占比多少？公司如何看待近期降费降佣潮的落地与发酵？公司打算如何应对未来的挑战？</p> <p>答：2022 年，公司代销金融产品业务收入为 1,234.41 万元，交易单元席位租赁收入为 6,459.11 万元，占公司营业收入比例较低。</p> <p>下一步，公司将坚持以客户为中心，优化金融产品销售与服务体系，加快推进传统经纪业务向财富管理转型。公司将加快研究团队建设，扩大研究覆盖范围，提升专业研究能力，打造中型精品研究力量，以研究赋能公司业务发展。</p> <p>6.公司在 IT 投入方面的情况是怎么样的？</p> <p>答：公司高度重视信息技术工作，持续加大信息技术投入，引进信息技术专业人才，不断进行基础设施、设备更新及技术升级，加强信息技术安全建设，积极推动数字化转型。</p> <p>2022 年度，公司信息技术投入（按照证券公司信息系统建设投入指标统计口径）总额为 11,156.04 万元，主要包括硬件电子设备、系统或软件采购、IT 日常运维费、机房租赁或折旧、线路租赁及 IT 人员薪酬等投入。</p> <p>谢谢！</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>