

证券代码：000686

证券简称：东北证券

东北证券股份有限公司

2025 年 9 月 25 日投资者关系活动记录表

编号：2025-008

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	开源证券股份有限公司高超先生、卢崑先生，兴业基金管理有限公司蒋晨龙先生
时间	2025 年 9 月 25 日 13:30-14:30
地点及形式	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书董曼女士，证券事务代表、证券部总经理刘洋女士，运营管理部总经理苏健先生，证券部投资者关系工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	1. 请介绍一下公司基本情况。 答：公司前身为吉林省证券公司，成立于 1988 年，2007 年在深圳证券交易所上市，是一家拥有全牌照的综合证券服务商，以“致力于客户成长，成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”为长远发展愿景，并确定了“以中小创新企业投行及财富管理为特色的全能型券商”的公司定位，坚持“以客户为中心”的服务理念，为企业提供直接融资服务，为客户投资理财提供全方位、多元化、专业化的金融服务，更好满足客户日益多样化的财富配置需求。 公司建立了“三地三中心”的业务布局体系，其中以北京为中心重点发展固定收益投资业务、投资银行及私募股权基金业务；上海靠近金融、科技人才高地，重点发展权益类投资、资产管理、财富管理、研究咨询及金融创新业务，打造业务创

	新中心；长春作为决策、治理中心，保有券商基础经纪业务和管理支持职能。同时公司坚持多元化发展，积极拓宽对外投资布局，通过全资子公司东证融通开展私募股权基金业务、全资子公司东证融达开展另类投资业务、全资子公司东证融汇开展证券资产管理业务，并控股渤海期货、东方基金，参股银华基金，已形成集证券、基金、期货为一体的综合金融服务体系，并在全国 28 个省、自治区、直辖市的 66 个大中城市设立了 132 家分支机构，构建了覆盖中国主要经济发达地区的营销网络体系，积累了丰富的营销渠道和充足的客户资源，为业务横向联动和纵向协同建设提供了较强平台基础。 近年来，公司坚定深化战略布局，加强业务聚焦、区域聚焦、客户聚焦，积极开展特色化、精品化、生态化的业务体系建设和数字化转型，全面推进大投资、大财富、大投行三大“主航道”业务创新发展，持续扩大特色业务竞争优势，力争实现行业地位不断提升、形成差异化竞争优势、在细分业务与数字化领域行业领先的发展目标。 2. 公司第一大股东股权转让的进展情况如何？未来大股东变更完成对公司的管理经营和业务开展会有怎样的影响？ 答：截至目前，公司大股东股权转让交易双方仍在积极推进交易进程，各相关方持续开展与政府部门和监管机构的沟通，公司将持续关注该事项进展，并按相关规定及时履行信息披露义务。公司一直以来保持科学完整和规范高效的公司治理结构及经营决策机制，并树立了清晰明确的经营理念 and 战略定位，本次股权转让预计不会对公司经营管理模式和业务发展方向产生重大影响，公司将继续坚定战略引领，聚焦核心主业，扎实推进各项业务转型升级，确保公司经营管理和业务开展的连续性和稳定性。 3. 公司是否有并购或者融资计划？ 答：在监管推动证券公司“做优做强”及市场竞争驱动下，
--	--

	证券行业格局正在发生重大转变，行业加速分化与整合，证券公司关于规模化、集约化、数字化、特色化的发展需求日益增强，差异化发展格局正在加速形成。在此过程中，公司密切关注落实监管精神，充分考虑资源整合和赋能转型效用，通过优势互补和战略延伸，在服务公司长远发展、战略落地等方面，寻求高质量的合作和实现路径，提升公司实力和市场竞争力。 公司经营稳健，信用良好，可用流动资金充足，目前暂无再融资计划或预案。公司将综合考虑战略发展及各业务条线发展需要、市场环境、融资时机、融资成本、融资效率、监管要求等相关因素，合理有序择机开展股权融资事项。 4. 今年以来市场行情较好，公司自营业务和经纪业务采取哪些措施抓住市场机遇？ 答：2025 年年初以来，A 股市场震荡上行，市场交投活跃度同比大幅提升，公司积极把握市场机遇，在自营业务方面，持续发挥专业优势，进行内部资源的布局、分配及整合，建立“自营投资+对客业务”的双轮驱动业务体系，打造全天候、全品种、多维度的大类资产投研体系，覆盖国内外股、债、商品等资产类别，提升公司大类资产配置能力和收益水平；在财富管理业务方面，围绕“中小创新企业投行及财富管理”的定位，加强研投顾专班、企业家专班、私募专班协同，加快买方投顾转型，提升资产配置服务能力，做大资产规模、优化客户结构，集中公司资源为各类客户提供全方位综合服务，并加强金融科技赋能，提升财富管理业务精细化、集约化运营水平。 5. 请介绍一下公司经纪业务的拓客举措和开户情况。 答：2025 年上半年，公司基础经纪业务坚持“以客户为中心”的导向，充分发挥总分协同效能，聚焦有效客户和富裕客户，重点挖掘大资金量、高活跃度以及多元增值服务需求的客户，并在巩固传统零售客户渠道的基础上，加强拓展互联网平台合作、提升线上渠道获客能力，融合“线上+线下”的服务场
--	---

	景，形成“内容生产-流量运营-线索转化-陪伴服务”的全链条服务能力，升级客户服务体系、丰富核心产品矩阵，加强获客竞争优势，加速客群资源积累及客户结构优化，实现有效客户和富裕客户数量显著增长，客户净入金规模同比提升。 6. 请介绍一下公司固收自营业务的投资策略？ 答：2025 年年初至今，国内债券市场整体呈现震荡格局，公司固定收益业务总体采取弹性策略，快速识别市场变化，实时调整投资策略，重点捕捉交易性机会，并布局包括可转债、公募 REITs 等多类“固收+”资产，合理应对市场变化、规避市场风险，不断提升业绩贡献。 7. 请介绍一下公司纳入指数的情况，以及后续计划通过哪些举措来进入更多指数？ 答：目前，公司所属指数包括中证 1000、中证全指、证券公司、CSSW 证券等，并于 2025 年 6 月纳入中证 500 指数备选名单。指数样本股的核心选取标准是上市公司的投资价值和可持续经营能力，公司一直致力于通过不断提升核心竞争力持续增强创收创利能力；通过持续建立健全现代化公司治理机制和体系，保证规范运作，提质增效；通过高质量开展投资者关系管理工作，主动了解并响应投资者诉求；通过实施积极、持续、稳定的分红政策，提升投资者回报。未来，公司将积极响应监管号召，密切关注市场对公司价值的评价，建立提升投资价值长效机制，全面提升各业务条线价值创造能力，综合运用各类工具提升对长期投资的吸引力，进一步提升投资者回报水平。 8. 请介绍公司在成本管控方面的主要举措及其实施成效。 答：公司成本费用管控采取“战略性投入”与“精细化管控”相结合的原则，并基于上述原则于近两年启动了以降本增效为目标的持久生产力改进方案，核心是建立系统性的长效降本增效管理体系。在降本方面，公司强化全面预算管理，按照年度严格设定公司和各单位基础成本及下降目标；同时重构成
--	--

	本结构，对各项运营成本进行全面检视，打造成本精细化管理模式；减少无谓、低效的资源消耗，进而提升公司资源使用效率。在增效方面，公司坚持把有限的资源投入到公司战略方向、优先事项上，强化公司能力、员工能力和效率提升，不断形成自身的竞争优势。 目前，公司在成本管控、资源聚焦方面已经取得显著成果，为客户体验提升、业务发展赋能、战略规划落地提供了有效助力。未来，公司将持续做好降本增效工作，持续提升公司生产力和竞争力，争取为投资者创造更好回报。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 25 日