

# 深圳证券交易所“上市公司赴港与境外投资者面对面”活动

## 会议纪要

**时间：**2018年4月18日—4月19日

**地点：**香港中环金融街8号国际金融中心二期52层（瑞银证券会议室）、香港中环港景街1号国际金融中心一期25层（中金香港会议室）

**参会人：**东方财富董事、副总经理、财务总监、董事会秘书陆威先生

瑞银证券；BEA Union investment；Manulife Asset Management；Eurizon Capital；Allianz；华乐资本；加拿大养老基金投资公司；国泰人寿；Farallon Capital；Dymon Asia Capital；中金公司；UG investment；奥氏资本；Viking global；嘉实国际基金；禾其投资；蓝藤资本；泽源资本；清华同方；华乐资本；方瀛投资；汇智国际；圆正投资；Cyber Atlas investment；施罗德投资管理；思博资产管理；毅恒资本；Polunin Capital；首域投资等境外投资者。

### 一、公司发展情况介绍

东方财富信息股份有限公司（以下简称“东方财富”或“公司”）2005年成立，2010年3月19日上市，目前上市已经8周年。公司上市之前主要业务是互联网广告服务业和金融数据服务，2012年公司首批获得基金代销牌照，2015年开始外延式发展，相继收购一家香港证券公司（现更名为东方财富国际证券）、收购西藏同信证券（现更名为东方财富证券），其中西藏同信证券于2015年12月完成交割、当年并表1个月。公司2015年参股第三方支付公司上海漫道金融信息服务股份有限公司。2016年公司募集配套资金40亿元，全部用于增加证券公司资本金。2017年12月，公司发行46.5亿元可转债，全部用于补充证券公司营运资金。公司最近披露了2017年年报及2018年一季报，公司经营整体上实现健康平稳发展，主要业务发展态势良好，整体财务状况健康，公司总资产和净资产规模持续增长。

经过多年的发展，公司运营的以“东方财富网”为核心的互联网金融服务大平台已成为我国用户访问量最大、用户黏性最高的互联网金融服务平台之一，同时，公司积极推进一站式互联网金融服务大平台战略，不断加强战略投入，持续拓展平台服务范围，提升整体服务能力和质量，进一步巩固和提升访问量指标和用户黏性方面的优势，用户访问量指标和用户黏性指标在垂直财经领域始终保持绝对领先地位，以“东方财富网”为核心的互联网金融服务大平台所集聚的庞大的用户访问量和领先的用户黏性，形成了本公司核心的竞争优势。

2012年基金销售上线，实现了快速发展，2015年基金销售收入成为公司当年度收入中最大的一块。经过2016年市场低迷后，2017年以及今年一季度恢复增长；2017年以来，证券业务收入成为公司最大收入来源，其中主要是经纪和信用业务收入。

公司将紧紧围绕实现一站式互联网金融服务的整体战略目标，积极推进以用户为中心的服务生态圈的构建和完善，为海量用户提供全方位、一站式优质服务。

## 二、互动交流

### 投资者：如何看待BAT的竞争问题？

陆总：这是自公司上市以来，大家一直在问的问题。事实证明，公司上市8年多来，虽然面对激烈竞争，但仍然实现了快速发展。公司作为专业的服务商，努力构建一站式的专业服务大平台，不断增强用户粘性，提升用户体验，东方财富的专业化平台定位与他们是不一样的。

### 投资者：客户在PC和移动端的分布比例？

陆总：随着智能手机和移动互联网的迅速普及，移动互联网场景不断丰富，手机网民的信息安全环境进一步改善，用户体验提升，进一步促进了移动互联网用户规模的持续增长，公司对移动端高度重视，也不断加大投入，目前天天基金绝大部分交易是通过移动端实现的。

### 投资者：券商业务的资金需求如何满足？

陆总：目前东方财富证券资金较充沛。未来随着融资融券业务体量越来越大，会在合法合规的前提下，考虑通过增资、利润留存以及外部融资包括次级债、收益凭证、短融借款等多种方式补充资金。

### 投资者：券商市占率不断增长的原因？

陆总：以前用户在东方财富这里只能获得资讯、社交、行情等服务，公司收购东方财富证券后，能够提供证券交易服务，用户一站式服务的体验得到进一步加强。

### 投资者：大数据的应用情况？

陆总：公司的数据源很多，包括资讯、数据、互动、自身加工的数据等。公司不断优化和完善Choice数据金融终端原有模块、功能及相关信息数据服务，持续加强新功能的研究和开发。在产品功能上，精准定位不同用户群体的使用场景，积极拓展产品线，不断迭代产品。

### 投资者：基金代销分成比例？费率还会不会再降？

陆总：目前，公司相关费率是市场化，主要包括申认购费、赎回费、尾随佣金等。

**投资者：费用控制情况？**

陆总：公司对成本费用控制非常严格，包括人员成本、IT 带宽、信息采集等费用都一直在有效控制。根据最新披露的 2018 年一季报，公司营业总成本的增幅小于收入的增幅。

**投资者：金融监管风险？**

陆总：公司自成立以来，一直坚持规范运作，严格按照相关法律法规和政策规定开展公司业务，同时，作为上市公司，也一直是按照上市监管规范进行运营管理。

**投资者：年初以来的经营态势，为何同比大幅增长？**

陆总：这不能只看同比，要从四季度环比的变化来看，就不会觉得是突然间同比大幅度增长。它不是一夜间大幅增长的，是一个逐渐渐进的过程。

**投资者：相较同花顺、雪球等公司的差异点？**

陆总：公司是国内领先的互联网金融服务平台综合运营商，通过以“东方财富网”为核心，集互联网财经门户平台、金融电子商务平台、金融终端平台及移动端平台等为一体的互联网金融服务大平台，向海量用户提供基于互联网平台应用的产品和服务，形成了一个完整的互联网金融服务生态圈。同花顺、雪球都是非常优秀的公司。

**投资者：如果市场比去年差的话对公司的业绩影响？**

陆总：公司更注重打磨产品和提升体验使得自身护城河越来越高。市场如果大幅波动会对公司业绩产生一定影响，如果要从长远来看的话，我们的产品及服务越来越完善，竞争力会越来越强。

**投资者：基金销量趋势？全年经营状况？**

陆总：整体的居民配置基金需求旺盛，在这个增长的蛋糕里面，互联网平台市占率会进一步上升，整个行业发展趋势会越来越好，但判断全年的话，现在还太早，无法预测。

**投资者：公司营业部优势为何？营业部怎么开？**

陆总：截至 2018 年一季度末，东方财富证券有 9 家分公司，106 家营业部。东方财富证券会以用户需求为中心，不断完善在主要经济发达城市的营业网点布局，最终形成覆盖全国的服务网络，不断满足用户线下服务的需求。

**投资者：公司未来的目标为何？是否将像 IB 一样对不同的机构或用户提供个性化资讯？**

陆总：2018 年度，公司将立足于实现一站式互联网金融服务这一战略定位，积极抓住

发展机遇，加大战略投入，进一步加强研发创新，持续完善和优化互联网金融服务大平台。公司将进一步发挥一站式互联网金融服务大平台和海量用户的核心竞争优势，以海量用户的需求为中心，充分发挥整体协同效应，进一步加强流量引入和转化，提升东方财富证券、东财国际证券服务能力和水平，努力抓住国家推进多层次资本市场发展，和中国资本市场国际化的契机，持续提升服务能力，进一步增设服务网点，扩大用户规模，进一步提升市场份额，推动证券业务实现长期可持续健康发展。进一步强化服务创新，努力推进互联网金融电子商务服务业务发展。

**投资者：证券业务主要依靠佣金收入？**

陆总：根据最新披露的 2017 年报和 2018 年一季报证券业务收入主要为经纪业务及信用业务收入。

**投资者：数据有哪些增值服务点？**

陆总：公司金融数据服务业务是公司重要业务的组成部分。2018 年，公司将坚持以用户需求为中心，进一步加强个人终端产品的研发和创新，进一步完善机构终端产品，优化数据服务，提升产品服务质量和水平。同时，将进一步加大产品推广力度，扩大用户规模，提升市场占有率。

**投资者：公司战略，基金、证券业务怎么做？**

陆总：公司是国内领先的互联网金融服务大平台综合运营商，通过以“东方财富网”为核心，集互联网财经门户平台、金融电子商务平台、金融终端平台及移动端平台等为一体的互联网金融服务大平台，向海量用户提供基于互联网平台应用的产品和服务。公司运营的以“东方财富网”为核心的互联网金融服务大平台已成为我国用户访问量最大、用户黏性最高的互联网金融服务大平台之一，“天天基金网”和“股吧”在各自细分领域中均具有市场领先地位，在用户数量和用户黏性方面长期保持竞争优势，形成了公司的核心竞争力。公司进一步加强互联网金融服务大平台的持续升级优化和完善工作，加大整体战略投入，进一步强化研发创新力度。同时，进一步延伸和完善服务链条，拓展服务范围，公司互联网金融服务大平台的服务能力和水平得到了全面提升，进一步提升了用户体验，用户访问量和用户黏性优势得到进一步巩固和加强，相关指标在行业内持续保持绝对领先地位。

公司将充分发挥一站式互联网金融服务大平台和海量用户的核心竞争优势及整体协同效应，全面推进证券业务的发展，为公司大平台的海量用户提供优质的证券业务服务；将坚持以用户需求为中心，积极做好基金第三方销售服务业务，持续丰富平台产品，进一步提升互联网金融电子商务服务平台整体服务能力和水平。