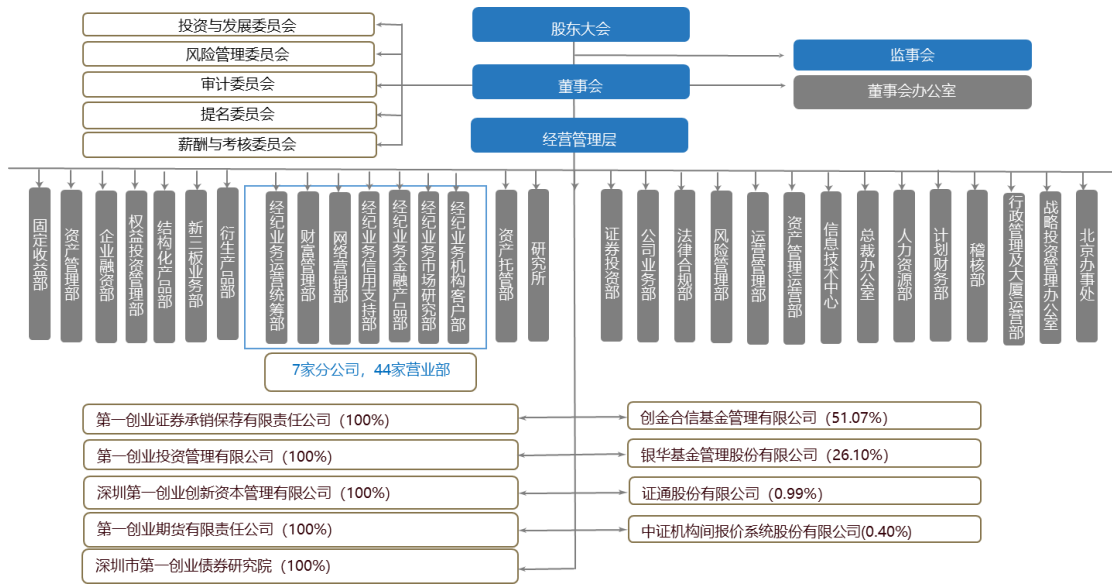


2020年5月26日投资者关系活动记录表

编号：2020-008

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"/> 电话业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	开源证券股份有限公司 研究所 非银金融行业首席分析师 高超
时间	2020年5月26日 10:00-12:00
地点	投行大厦 20楼 6号会议室（腾讯会议号 977 101 472）
上市公司接待人员姓名	第一创业证券股份有限公司 董事会办公室投资者关系总监 施维 第一创业证券股份有限公司 董事会办公室投资者关系岗 宋伟涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、公司整体的组织架构情况？通过哪些机制与流程来确保“以客户为中心”的经营策略落地？</p> <p>答：截至2019年末，公司组织架构图如下：</p> <div style="text-align: center;">  <p>The organizational chart shows the following structure:</p> <ul style="list-style-type: none"> Shareholders' Meeting (股东大会) at the top, with Board of Supervisors (监事会) and Board of Directors (董事会) reporting to it. The Board of Directors oversees the Operating Management Layer (经营管理层). Committees reporting to the Board of Directors: Investment & Development Committee, Risk Management Committee, Audit Committee, Nomination Committee, and Compensation &考核 Committee. Operating Management Layer includes: <ul style="list-style-type: none"> Investment & Development Department, Asset Management Department, Corporate Finance Department, Structured Products Department, New Board Department, Derivatives Department, and Business Operations Department. 7 Branches, 44 Business Departments (highlighted in a blue box). Research Institute, Asset Trust Department, Securities Investment Department, Corporate Finance Department, Legal & Compliance Department, Risk Management Department, Operations Management Department, Asset Management Department, Information Technology Center, General Office, Human Resources Department, Planning & Finance Department, Audit Department, Administration & Building Operation Department, Strategic Investment Management Office, and Beijing Office. Subsidiaries (highlighted in a blue box): <ul style="list-style-type: none"> First Capital Securities Custody & Safekeeping Co., Ltd. (100%) First Capital Investment Management Co., Ltd. (100%) Shenzhen First Capital Innovation Capital Management Co., Ltd. (100%) First Capital Futures Co., Ltd. (100%) Shenzhen First Capital Bond Research Institute (100%) Chuangxin Heli Fund Management Co., Ltd. (51.07%) Yinhu Fund Management Co., Ltd. (26.10%) Zhengtong Co., Ltd. (0.99%) China Interbank Offer Rate System Co., Ltd. (0.40%) </div>

在组织建设方面，为提升决策效率和战略落地，公司内汇报层级一向精简，各一级部门不设副职，仅设一级部门负责人和二级部门负责人两层管理层级；对部分需迅速反应的业务，决策权适当下沉，以满足客户的需求。

在机制建设方面，加强交叉销售及协同机制在各业务线的融合推进，公司持续探索综合金融服务模式。在经营决策上，公司管理层在资源配置、业务开展、文化建设等各方面积极践行“以客户为中心”的理念，使之成为经营决策最重要的底层逻辑。公司在总裁办公会下设多个专业委员会，涵盖业务发展、投资管理、金融科技、经营内控等多方面，在讨论与研究业务发展策略，推动跨部门业务协同，决策与执行重大项目等方面发挥了重要作用。

2、从公司 2019 年的风控指标看，自营非权益类证券及其衍生品/净资本、风险覆盖率和资本杠杆率等指标距监管上限仍有距离。公司目前净资本对业务发展的束缚主要集中在哪些方面？定增募资对哪些业务将带来支持？

答：截至 2019 年 12 月末，公司净资本规模为 62.06 亿元，与行业第一梯队证券公司数百亿级净资本规模相比尚存较大差距，严重制约了公司业务的快速发展。一方面，以固定收益产品为主的投资与交易业务作为公司的特色业务，是公司重要的收入来源和利润增长点，该业务属于资本密集型业务，需要占用大量自有资金；另一方面，在以净资本和流动性为核心的风险管理体系下，公司受资本规模较小因素限制，融资融券等信用业务的发展受到较大程度制约。

公司本次非公开发行拟募集资金总额不超过 60 亿元，扣除发行费用后将全部用于增加公司资本金，补充营运资金及偿还债务，以优化公司业务结构，提升公司的持续盈利能力和风险抵御能力。具体用途如下：

- ① 拟用于“扩大投资与交易业务规模”的募集资金规模为不超过 25 亿元；
- ② 拟用于“扩大信用业务规模”的募集资金规模为不超过 20 亿元；
- ③ 拟用于“偿还债务”的募集资金规模不超过 10 亿元；
- ④ 拟用于“增加对子公司的投入”的募集资金规模不超过 4 亿元；
- ⑤ 拟用于“其他运营资金安排”的募集资金规模不超过 1 亿元。

3、公司在践行差异化发展战略，未来如何进一步构建差异化竞争优势？

答：公司是首家提出以资管业务为核心的国内券商，2017 年公司制定了

《2018-2020 年公司发展规划》，确立了“成为有固定收益特色的、以资产管理业务为核心的证券公司”的战略定位，明确将坚持以资产管理业务为核心，紧抓投研能力和销售能力两项提升，围绕客户、产品与金融科技三条主线，协同发展固定收益、资产管理、投资银行和经纪业务四大业务线。

2020 年，根据内外部形势及自身基础，公司将紧紧围绕战略定位，坚持“以客户为中心”的经营策略，通过金融科技，构建公司业务的数字化经营基础，优化客户服务体验；通过协同、聚焦产业与区域强化企业客户服务能力；通过提升投研与销售能力，依赖平台价值输出，提升对机构客户的服务能力。

4、公司固收业务主要包括债券承销销售和交易两块，主要客户是哪些类型？ eBOND 固收综合业务系统的优势及建设规划？

答：通过多年的经营和发展，公司固定收益业务形成了较为雄厚的客户基础，积累了包括银行、基金公司、保险公司、投资公司和大型企业在内的大量客户，在市场上拥有较高的知名度和信誉度。公司凭借自身庞大的客户群，大力发展债券销售和交易业务，保持了稳固的市场地位。

近年来，公司在已经形成覆盖债券承销、债券销售、债券做市交易、债券资产管理、宏观与信用研究等全业务链的基础上，积极探索服务模式和手段的创新，用科技赋能业务。公司历时 4 年打造的 eBOND 固收综合业务系统，集“最新最全的债券资讯”、“债券一级承分销”、“投资交易执行及管理”、“实时风控合规管理”、“运营管理支持”、“信用及宏观研究”六大功能为一体，支持债券承销销售和交易的全业务场景，实现固收全业务、全品种的线上化管理，极大提升业务效率和客户体验。2019 年，公司以 50 多人的团队支撑起约 3000 亿元的销售量和 3 万亿元的交易量，eBOND 的科技赋能起到了重要作用。

在实现公司固收全业务全流程内部管理数字化的基础上，公司今年重点布局建设 eBOND 对外销售网络及客户数字化，积极摸索尝试构建新型线上业务模式。从 2020 年 1 月对外投入使用，截至 4 月末，eBOND 对外渠道获取注册用户已达 16000 余人，认证用户 1400 多个，客户自行开展线上投标业务近 200 亿元，中标量近 30 亿元。未来，在销售网络数字化上，公司将尝试在网页端、APP、企业微信小程序上开设 eBOND 官方直营店，并在水汇交易中心、北京金融资产交

易所、Wind、QB 等平台上建设渠道店，发挥金融科技优势，借助渠道力量，共建数字化生态；在客户数字化上，公司利用历史的交易数据，通过算法模型来对客户做精准的业务画像，通过客户大数据和线上场景应用，为不同类型的客户提供匹配的线上产品和服务。

5、公司固收自营和做市交易中信用债的占比有多少？如何管控信用风险？

答：在品种的配置上，公司固收自营投资相对灵活，会根据市场变化和各券种的交易机会进行调整，完全市场导向。实际操作中，公司作为全国银行间债市 5 家拥有做市商资格的券商之一，由于履行做市商提供市场流动性的义务，一般情况下利率债持仓比例更高。今年以来，鉴于新冠肺炎疫情的爆发对实体企业的冲击较大，公司固收自营主动收缩了信用债持仓。

信用风险管控方面，公司有几重机制：公司整体层面，风控部门规定评级 AA+ 以上的债券才能进入公司债券库；固定收益部层面，研究团队对企业进行筛查，参考外部评级并结合公司内部评级形成债券库名单，报给风控部门信评专家组进行二次复核，对行业集中度、区域集中度等进行综合管控；经过这两层筛查的债券纳入 eBOND 固收综合服务系统，才能下单交易。eBOND 的合规风控模块还会实时捕捉异常风控指标并及时预警，单券有负面因素随时调出库。此外，公司根据信用风险的变化，每周、每月、每年对债券库进行定期评估和回顾，并对债券库进行调整。

6、与同业相比，公司发展私募资管业务的优势？

答：按照“以固定收益为特色、以资产管理业务为核心”的战略发展规划，公司聚焦“资产管理业务”一个核心、围绕“投研和销售”两项能力提升，构建立体化投研体系、加强产品创设、以交叉销售机制为依托加强业务协同。公司券商资产管理业务“以机构客户为主要服务对象，以固定收益为主要投资标的”，积极提升主动管理能力，主要优势如下：

(1) 完整的资管体系，优秀的团队，荣获资管领域主流奖项

①组织框架完整，人才储备丰富。资产管理部现有员工近 50 人，设置宏观研究、信用研究、FOF/MOM 投研、投资管理、集中交易、产品管理、运营支持、市场营销等多个团队；搭建了前后台分离、中后台资源共享的架构，形成了

业务协同、互相制衡的运作体系。②分管副总裁尹占华博士带领团队多次荣获金牛奖和英华奖，建立起良好的市场声誉。

(2) 雄厚的投研实力及持续稳健卓越的历史业绩

①银行理财委外合作历史业绩持续稳健卓越，远超全国中长期纯债和一级债基。②银行理财投顾合作历史业绩持续优秀，在 50 家投顾管理人中名列前茅。

③银行 FOF 产品合作与有公开业绩的券商 FOF 产品相比，业绩排名第一。

(3) 成熟的产品运营体系及丰富的合作机构

①公司拥有成熟的产品体系，满足各类投资者的产品需求；丰富的承接银行等机构委托资金的资产管理业务经验，合作的机构客户数量超过 200 家。②打造全方位营销体系，全覆盖市场金融机构并分层提供服务产品。③建设系统化运营体系，保障产品创设和销售支持；以高效的集中运作模式，加强自主研发的 A10 资管投资管理系统建设，用科技赋能业务，在合规风控前提下保障业务高效运转。

7、公司在资产证券化方面有一些创新，监管最近发布了公募 REITs 新规，公司将如何抢占这一万亿市场的先机？

答：公募 REITs 试点新规是重大的政策突破，从长期来看，公募 REITs 将成为资本市场非常重要的产品类型之一，市场规模可观。公司从事 REITs 业务经验丰富，将积极进行公募 REITs 业务布局。目前，在公募 REITs 业务试点阶段，公司正积极筹划推进以下工作：

(1) 组建 REITs 专项业务小组。负责跟踪政策、市场及产品，为后续业务开展提供技术支持；业务落地部门负责整体规划，培养执行团队，发动公司内外部资源共同挖掘业务机会；中后台部门配合制定相关制度，搭建立项、风控、内核、运营管理等全链条专业团队。

(2) 利用现有优势资源集中布局，提前锁定业务核心客户。①在公司内部向各业务部门开展培训工作，充分利用公司内部交叉销售网络；②挖掘公司参控股公司及其合作方的各类基础设施资产；③梳理公司现有核心客户、战略合作伙伴所持有的资产或相关业务资源。

(3) 推进筹建基础设施运营管理公司的可行性研究。基础设施运营管理能

力是公募 REITs 体现权益导向的重要基础。目前，基金管理人、计划管理人等金融机构普遍缺乏基础设施运营管理能力，是公募 REITs 发展的核心痛点之一。打造基础设施运营管理能力能够在公募 REITs 领域占得先机，辅助获取项目并扩大收入来源，在建立良好的品牌效应之后使业务进入良性循环轨道。因此，公司已经着手推进与原始权益人合资设立专业基础设施运营管理公司的可行性研究，致力于培养核心管理能力，未来以资产运营和管理为抓手撬动公募 REITs 业务推进，实现业务收入和规模的稳健增长。

8、创金合信的具体业务模式和独特竞争优势？

答：公司控股基金公司创金合信自 2014 年成立以来，始终坚持专户和公募双轮驱动战略：一轮是为客户提供资产管理的综合服务，包括交易、风险、策略及估值核算等服务；另一轮是主动投资业务线，追求长期的超额收益，力争为客户提供长期稳健的资产回报。其中，专户业务规模位居行业前列，主要源于大、中型银行等机构客户资产配置需求带来的规模。创金合信已经摸索出用效率和专业程度赢得客户净值化管理综合服务之路。

在发展专户业务方面，创金合信独特的竞争优势在于：一是坚持集中优势，重点发展固定收益类业务，致力于提高固定收益类专户业务的服务效率及投资管理能力，逐渐在业内形成固定收益业务的品牌效应；二是专户业务主要定位于服务金融机构客户，根据各类客户的业务需求与风险偏好，为其提供包括产品成立前、中、后端在内的一站式金融解决方案；三是高度重视业务技术创新，视创新为业务发展的根本推动力。通过系统开发，大力提高专户业务运作效率，有效提升客户体验。

9、一创投行 2019 年业务增长明显，业务趋势展望？项目储备情况？

答：公司全资子公司一创投行独家保荐并主承销的发动机零部件生产企业襄阳长源东谷实业股份有限公司（长源东谷 603950.SH）于今天登陆上交所主板。长源东谷本次 IPO 发行募集资金总额 9.15 亿元，是湖北省第二家在疫情爆发后上市的公司。一创投行管理层和项目执行团队积极协调各中介机构高质量完成上市保荐及主承销工作，全力助力湖北抗击疫情，稳定经济发展。

	<p>一创投行一方面将在 2019 年并购重组执业能力获得 A 类评级的基础上，进一步加强业务团队的建设，加大优质客户的挖掘，加强合规风控建设，持续提升尽职履责能力和专业水准；另一方面，也将进一步加强与公司私募股权基金管理、资产管理、固定收益等各业务板块的融合，为客户提供一揽子综合金融服务解决方案。目前，一创投行在 IPO、再融资、公司债、企业债、资产证券化、并购重组财务顾问及其他财务顾问业务领域均有项目储备。</p> <p>10、全行业都在往财富管理转型，公司经纪业务的定位、发展策略及计划是怎样的？</p> <p>答：经纪业务是公司大资管战略的销售渠道，也是公司多元业务承揽和为客户提供综合服务窗口前哨。在行业经纪业务转型发展的趋势下，公司经纪业务“以客户为中心”，积极向财富管理转型，以金融科技为手段，丰富产品与服务的供给，搭建为客户提供资产配置、风险管理、交易服务等服务体系。</p> <p>公司目前已经完成经纪业务总部组织架构和职责优化调整，现阶段正同步推进分支机构转型，推动强总部的支持能力提升。公司 4 月份新设了一级部门网络金融部，将进一步通过科技赋能和数字化转型，全面提升综合服务能力。</p> <p>具体计划：（1）继续加强金融科技投入，提高线上客户服务能力和交易工具服务能力，升级智富通等交易服务软件，满足客户的工具需求；（2）加强金融产品体系和投资咨询产品体系建设，满足客户在理财产品和咨询服务方面的需求；（3）持续提升分支机构营销服务人员专业能力，加强线下综合服务能力。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与来访者进行了充分的交流和沟通，严格按照公司《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 5 月 26 日