

2020年6月19日投资者关系活动记录表

编号：2020-014

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	招商证券股份有限公司 研究发展中心 非银金融组分析师 刘雨辰 招商证券股份有限公司 研究发展中心 非银金融组分析师 曾广荣
时间	2020年6月19日 09:30-11:00
地点	投行大厦 20楼 6号会议室（腾讯会议号 499 105 753）
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>1、公司本次定增方案主要的资金用途主要有哪些？为什么考虑需要进行定增？</p> <p>答：公司本次非公开发行股票募集资金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。</p> <p>随着公司不断发展壮大，资本越来越成为制约公司继续发展的核心因素。为了实施公司战略目标，提高公司行业地位和风险抵御能力，公司必须通过再融资来筹集业务发展资金，扩充净资本，扩大业务规模，满足各</p>

项业务的资金需求，提升综合竞争力。

2、公司固定收益业务的特色主要体现在哪些方面？未来发展策略？

答：公司固收方面的优势和特色在于全和优：（1）全：资质全、品种全、业务链条全。在资质上，公司是拥有“全国银行间债市做市商资格”的5家券商之一，是财政部指定发行国债的承销团成员，拥有国家开发银行、中国农业发展银行和中国进出口银行金融债承销商等全牌照资格；为银行间正式做市商，签署了银行间市场金融衍生产品交易主协议。齐全的业务资质，使我们能够在不同市场，用不同产品，满足不同客户的所有固定收益类需求。

（2）优：在主要市场、主要业务需求品种上有相当大的市场影响力或相当高的市场占有率。自2003年进入银行间市场以来，公司现券交易量连续十多年保持银行间市场同业前茅；近三年销售各类债券近10,000亿元，并荣获银行间债市多项大奖，主要市场排名均在前列。

未来，公司将继续发挥自身优势，不断拓展业务范围，打造一流债券交易服务商。国际化业务一直是公司的探索方向，4月8日公司获批成为债券通报价机构。公司将积极开拓海外市场，期待在债券市场的不断开放和发展中发挥更大作用。公司还将积极探索服务模式和手段的创新，用科技赋能固收业务。公司历时4年打造的eBOND固收综合业务系统，支持债券承销销售和与投资与交易的全业务场景，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。在实现公司固收全业务全流程内部管理数字化的基础上，公司未来将重点布局建设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。

3、目前行业整体向头部集中趋势非常明显，公司在传统牌照类业务方面有怎么样的经营思路？未来打算如何突围？

答：公司比较早就已经意识到，证券行业的分化趋势不可逆转。国内证券业对外开放提速，行业整合加速、行业集中度持续提高，未来将形成大型头部券商、特色化券商和国际化券商长期共存、竞争的局面。基于该

判断，公司 2017 年进行战略聚焦，成为首家提出以资管业务为核心的国内券商，制定《2018-2020 年公司发展规划》确立了“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。聚焦一个核心：以资产管理业务为核心，从“做大资管规模”到“做强资管业务、提升主动管理规模”；围绕两项提升——未来三年重点提升投研能力和销售能力；紧抓三条主线——完善“客户、产品与金融科技体系”三条主线，助力核心能力建设与核心业务发展；协同四大业务——固收、资管、投行和经纪业务明确定位，协同发展，提升公司整体竞争力。

根据公司自身禀赋及宏观形势、竞争格局的复杂多变与艰巨性，未来公司仍将围绕“以固定收益为特色，以资产管理为核心的证券公司”这一战略，继续特色化发展、在特定领域进行聚焦的经营策略，运用金融科技手段打造一个运作高效的客户服务平台。未来，公司在实现战略的路径上会进一步强化金融科技的力量，把金融科技的工具更好地运用在业务领域和客户服务体系的搭建上，借此提升公司经营管理效率和客户体验。

4、公司的营业部数量较少，经纪业务未来的经营思路？

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。

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。

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。

5、投行业务目前各类别项目储备情况？团队情况？重点发力的方向？

答：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。一创投行重视人才梯队的建设和发展，拥有一支高素质、专业化、业务经验丰富、且具有市场竞争力的核心团队。

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。

6、公司目前大资管业务总体经营思路是怎样的？在整个行业提出向主动管理转型的背景下，公司的策略？

答：经过多年的不懈努力，公司在大资管业务上形成了差异化竞争优势，实现了券商资管、公募基金、私募股权基金管理三驾马车齐驱。

(1) 在券商资管业务领域，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，采取集中高效的运营模式，以投研带动，深入打造“固定收益+”产品线，努力为机构和个人投资者创造稳定增值回报。未来，公司将进一步提升券商资管业务的投研与销售能力，继续发挥投研优势，扩大主动管理规模。

(2) 在公募基金业务领域，公司控股子公司创金合信坚持公募基金与专户业务双核驱动的发展战略，通过专业、高效的服务得到客户认可。公募业务上，创金合信已建立固收、权益、量化、指数等多类型的产品线；专户业务上，已建立完善的客户服务体系，为客户提供个性化产品和服务，客户粘性较高。未来，创金合信将进一步提升主动管理规模，通过加强产品质量管理提升投资业绩，为客户提供定义清晰、质量可控、风格不漂移、

	<p>追求稳定超额收益的产品；同时，也将持续探索创新业务机会，在 MOM 业务上进行战略布局。</p> <p>(3)在私募股权基金管理业务领域，公司全资子公司一创投资秉承“产业视角、平台战略、机制优势”的发展战略，致力推进产融结合，聚焦服务实体经济，与地方国有资本投资运营公司、重点产业龙头企业、上市公司等共同设立并管理产业基金。经过多年努力，一创投资现已构建了完整的基金投资体系，主要投资于智能制造、信息技术、环保、文化、新能源、医疗健康、新材料、特色农业等产业。截至 2019 年底，一创投资共有 5 家二级私募子公司获得了证券公司私募基金子公司管理人资格，数量在同业中排名居前。作为链接资本市场和实体经济的重要一环，一创投资已经与 40 余家国企及上市公司建立合作，未来会加大服务实体经济的力度，同时积极挖掘综合金融服务潜力。</p> <p>7、信用业务方面，股票质押业务开展情况？当前风险状况如何？</p> <p>答：2020 年，公司会审慎开展股票质押业务，原则上选择能为公司带来综合收益的项目。</p> <p>2019 年公司根据新金融工具准则、《证券公司金融工具减值指引》相关要求，通过评估每笔业务的信用风险自初始确认后是否已显著增加，将其划分为三个阶段，有效监控资产信用风险的情况，并定期进行调整。</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 6 月 19 日