

证券代码：000686

证券简称：东北证券

东北证券股份有限公司

2024年11月7日投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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"/> 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	中信证券股份有限公司陆昊先生，中信期货有限公司陶慧敏女士，长春建源置业有限公司孟凡静女士，华泰柏瑞基金管理有限公司刘芷冰女士、陈文凯先生，国联基金管理有限公司熊健先生及泰康资产管理有限责任公司刘悦女士。
时间	2024年11月7日 10:00-12:00
地点	吉林省长春市生态大街 6666 号 1118 室
方式	现场会议、线上会议
上市公司接待人员姓名	副董事长、总裁何俊岩先生，副总裁梁化军先生，副总裁李雪飞先生，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，相关业务部门负责人及证券部投资者关系专员。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 东北证券当前对于权益自营业务具有怎样的定位？配置理念和配置方向为何？</p> <p>答：公司权益自营业务以绝对收益为目标，致力于构建多元化的盈利模式，通过审慎研判市场，积极寻求结构性投资机会；同时推进衍生品业务发展，加快策略创新研究，努力提升投资收益率。</p> <p>9月下旬以来，公司积极关注政策出台和落地情况，结合</p>

市场变化动态调整仓位，配置方向更多倾向于核心优质资产，积极配置兼具低估值、股价低位同时未来具有成长性的品种。

2. 2024年3月，公司第一大股东亚泰集团宣布将20.81%的股权向长发集团出售，长发集团入主后与公司现第二大股东吉林信托是否有协同，后续如何指引公司发展方向？

答：本次股权转让正在积极推进中，目前处于尽职调查及各相关方持续沟通协商过程中，进一步进展请关注转让方亚泰集团及公司依照相关规定进行的信息披露，公司将积极配合转让工作。多年以来，公司主要股东对公司发展始终给予充分的支持，相信未来公司的主要股东仍将继续立足公司长远、高质量发展的目标，通过参与股东大会和驻派董事、监事等方式，为公司治理和发展出谋划策，发挥积极作用。

3. 东北证券目前如何看待当前证券公司并购重组大趋势？如何理解国家对于中小金融机构的差异化、专业化、特色化的经营方向？

答：自2023年中央金融工作会议提出培育一流投资银行和投资机构以来，监管层出台多项政策支持证券公司通过并购重组等方式做优做强；同时引导中小券商结合资源禀赋和专业能力做精做细，实现特色化、差异化发展，促进资本市场高质量发展。当前，证券行业格局正迎来重大转变，行业加速分化与整合是大势所趋。头部券商将通过并购重组尽快做大做强，中小券商也纷纷通过并购重组加快追赶步伐。在此过程中，行业公司仍应坚持务实原则和市场化原则，通过优势互补和战略延伸，充分基于公司长远发展、战略落地等各方面，寻求高质量的合作和实现路径。

随着行业的进一步分化，公司在提升综合服务能力的同时，更加注重打造细分领域竞争优势，通过业务创新、发挥投资领

域优势、提升对客服务能力、持续探索特色化、差异化发展路径，寻找更多增长机会，提升公司实力和市场竞争力。

4. 对未来投行业务发展有什么看法？

答：在当前市场环境下，公司将积极响应监管号召，持续加强执业质量标准建设，加大资源型人才引进，不断提高团队综合能力，加快由规范型向价值型执业理念的转变，建立重实质、重成长、重价值的项目筛查和遴选标准，积极挖掘、培育具有高价值、高潜力、可发展为优质上市公司的标的企业，切实发挥好资本市场“看门人”作用，助力资本市场和实体经济高质量发展。未来，公司投行业务也会更加聚焦支持上市公司高质量发展，持续关注成长型中小企业，为其提供全生命周期的服务和支持。

5. 公募基金降费对公司研究业务影响是怎样的？

答：公募基金降费对证券公司研究咨询业务虽然产生一定影响，但是公司研究业务发展的方向不会改变，通过积极加大市场开拓力度，提升核心公募客户数量，扩大非公募业务的服务广度和深度，持续优化业务收入结构。目前，公司对于研究咨询业务的管理模式和举措较为完备，通过持续培养优质人才、发挥业务特色、坚持规范管理，不断打造核心竞争力，多年来取得较好成绩。未来，公司将持续支持研究咨询业务团队的人才队伍建设，不断整合公司资源，提高内部协同效能，夯实研究实力，全方位提升客户拓展和服务能力。

6. 公司经纪业务的经营状况及后续工作安排？

答：今年以来，公司经纪业务代理买卖证券净收入对公司的贡献度持续提升，市场份额和行业排名稳步提高，客户数量有序增长，客户结构不断优化；尤其是今年9月行情启动以来，

公司充分发挥组织效能，夯实基础，加速转型，多项经营指标实现了较好成绩。公司积极推动财富管理转型，创新性组建“研投顾专班”“私募专班”和“企业家专班”三大专班，聚焦财富客户、企业家和私募客群，充分挖掘更具长期价值的优质产品，升级私募获客及服务能力，并为上市公司客户高效制定一站式综合解决方案，形成了高品质、差异化的综合金融服务体系。后续，公司经纪业务仍将围绕客户需求，持续推进三大专班的转型实践，为客户创造全生命周期的价值体验，增厚营业收入，推动经纪业务的稳步高质量发展。

7. 公司固定收益业务的策略思路和对市场后续的看法如何？

答：2024年前三季度，公司固定收益业务取得了较好的盈利，同比实现较大幅度提升。后续随着宏观政策密集出台和市场风险偏好的转变，公司固定收益投资业务总体将采取谨慎稳健的投资策略，在锁定收益的同时，紧密关注市场的情绪释放和可能出现的交易机会。

8. 公司证券资产管理业务的发展情况如何？

答：公司通过全资子公司东证融汇经营证券资产管理业务。东证融汇积极应对行业变革和政策变化，坚持以实现规模高质量增长和保持业绩稳定为导向，持续拓展销售渠道，丰富产品布局，提升投资业绩，完善运营体系，力争树立品牌形象、积累产品口碑，积极把握市场机遇，推动业务的健康良性发展。根据公开数据显示，截至目前，公司权益类大集合产品业绩位于全市场同类产品前列。

9. 公司未来发展重点及核心战略是什么？

答：从长期看，公司将扎实推进战略落地和业务转型，努

	<p>力提升核心竞争能力，力争保持长期、稳健和高质量发展，一是积极推进财富管理业务转型落地，通过发挥研投顾专班、私募专班和企业家专班三个专班专业优势，集中特色资源、拓展核心客户，努力提高价值转化率，持续提升财富管理业务竞争力；二是全方位推动数字化转型战略落地，公司将按照数字化转型蓝图，坚持保障与业务活动规模及复杂程度相适应的信息技术投入水平，以科技赋能各大业务板块和运营管理职能部门，加强公共平台化能力体系和 IT 管理能力体系建设，力争形成行业领先的数字化能力；从中期看，公司努力构建竞争优势，做好权益类和固定收益类自营业务的多元化布局，平衡投资策略并配置与公司投资理念相符且具备成长性的品种，适时调整投资策略和持仓结构，积极寻求结构性投资机会，持续进行非方向化转型探索。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 7 日