

2025年3月7日投资者关系活动记录表

编号：2025-03

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	西部证券股份有限公司 非银组 研究员 陈静 新疆前海联合基金管理有限公司 研究员 杜宏笙
时间	2025年3月7日 11:30-12:30
地点	投行大厦 15楼 1号会议室
上市公司接待人员姓名	第一创业证券股份有限公司 董事会办公室负责人 施维 第一创业证券股份有限公司 投资者关系岗 宋伟涛
投资者关系活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容详见附件。 交流过程中，公司相关人员与投资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，未出现未公开信息泄露等情况。
附件清单（如有）	特定对象调研问题列表
日期	2025年3月7日

附件：

特定对象调研问题列表

问：2024 年三季度末以来市场政策出现明显转向，在目前的市场和政策环境下，公司制定了怎样的发展规划？

答：公司将功能性放在首位，坚持“以客户为中心”的经营理念，秉承“一个一创”的协同理念，进一步深化主要业务转型和协同发展，增强服务实体经济和服务居民财富管理的能力，同时积极探索金融科技应用创新，提升综合金融服务水平。

问：公司如何看待行业正在发生的横向整合？是否有通过外延式扩张提升竞争力的打算？

答：在“支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力；鼓励中小机构差异化发展、特色化经营”的政策支持下，并购重组加速推动行业集中度持续提升，叠加外资证券公司加速布局国内市场，行业竞争日趋激烈。在此背景下，中型券商要结合自身资源禀赋和专业能力深耕特色化经营，构建差异化竞争优势以实现高质量发展。关于并购事项，公司没有应披露而未披露的信息。

问：公司是否完成 DeepSeek 大模型的本地化部署？公司目前在人工智能方面的投入规划和人才队伍建设如何？

答：公司持续探索证券领域大模型相关技术的应用，已进行包括 DeepSeek 在内的大模型部署和接入，逐步实现运营提效并持续拓展应用场景。公司目前在人工智能领域重点聚焦三大方向：一是深耕具备业务应用场景的文本要素抽取与客户服务辅助等场景；二是推进实施周期较短的智能问答系统、智能语音识别、智能文档等项目；三是持续完善场景研究测试环境建设。人才方面，公司已搭建综合大数据基础、AI 算法、模型研究、应用研究与开发等多维度人才队伍。

问：公司固收业务以客需型做市业务为主，还是以自有资金投资为主？固收投资业务的久期和信用下沉的情况如何？

答：公司固收业务着力发展满足客需的二级交易服务，积极履行做市商义务，加强专业定

价能力和投研能力的输出，为客户的二级交易提供更专业的定价、做市、交易服务。公司固收投资业务久期根据市场变化灵活调整，并严格遵循公司风险管理要求实施动态调节。公司秉持做市商职责与交易驱动战略，保持优良资产质量。

问：公司打算如何进一步提升并巩固固收业务优势？

答：公司固收业务持续深化交易驱动转型战略。具体而言，公司将加大投资交易人才培养力度，持续加强投研能力建设，全面提升市场研判能力、信用评估能力和交易定价能力，不断提升市场报价能力和交易管理能力；拓宽交易业务品种，推动数字化建设，加强各业务板块间协同机制建设，持续提升客户交易全生命周期服务能力。

问：公司资管业务主要以固收为特色，业务优势主要体现在哪方面？如何展望资管业务未来 3 到 5 年的发展趋势，包括业务规模、业务模式、产品结构、费率趋势等方面可能发生的变化？

答：公司资管业务在固收领域积淀了丰富经验与专业能力，尤其在债券研究、投资交易、产品设计等方面形成一定的竞争优势，并始终以客户需求为导向创设契合客户需求的产品。

随着居民理财意识提升以及金融市场完善，中国资管业务规模有望保持稳健增长；业务模式日趋多元化，券商资管将加速与财富管理、投资银行等业务的协同发展，推动服务模式从产品销售向客需驱动转型；在产品结构层面，伴随资本市场深化发展及居民财富管理需求日益多元，权益类品种在资管产品中的配置占比有望逐步提升，多资产、多策略布局将更受市场关注；市场竞争加剧叠加被动投资扩容、市场有效性提升，资管行业综合费率或将延续下行趋势。

问：公司加大 FOF、REITs 和 ABS 业务布局，目前这几项业务的展业情况如何？业务模式上有什么区别和侧重点？

答：作为同业中最早成立 FOF 团队的证券公司之一，公司致力于打造一流精品 FOF 机构，做好多资产、多策略配置，构建了保守、稳健、稳进、平衡、定制 FOF 五条产品线。公司加大 FOF 业务布局，加强与财富管理业务协同，坚持投研导向发展路径，持续提升主动管理能力。

公司以全牌照积极布局公募 REITs 业务，聚焦生态环保、能源、产业园和物流仓储等重点行业，推动主要优质公募 REITs 项目申报。在国家重大战略领域储备公募 REITs 项目的同时，公司积极探索公募 REITs 业务链条延伸，在投资端进行布局。由公司控股子公司创金合信作为管理人、公司作为专项计划管理人的“创金合信首农产业园 REIT”已获上交所受理，项目发

起人为北京首农食品集团有限公司，原始权益人为北京首农信息产业投资有限公司。

公司 ABS 业务重点围绕供应链/应收账款、租赁债权、贷款债权等债权类基础资产类型储备业务，同时以类 REITs、商业房地产抵押支持证券（CMBS）、功能性 ABS 等领先集成性产品，围绕企业客户需求提供专业定制化解决方案，探索差异化路径。

问：经纪业务方面，去年三季度末以来公司新开户、存量客户交易情况如何？

答：公司坚持以客户为中心的经营理念，聚焦财富管理核心目标与要素，完善组织架构及相关机制，强化团队专业能力，丰富、完善产品及服务体系，切实推进财富管理转型深化。去年三季度以来，开户数较去年同期明显增加，股基交易量同比大幅增长。

问：2025 年和未来 3-5 年公司的增长点主要在哪些方面？

答：公司将坚持把功能性放在首位，扎实做好金融“五篇大文章”，进一步巩固传统优势业务领域并持续深化转型，加强与第一大股东北京国管的战略协同与对接，充分发挥公司所处区位优势，积极为科技创新型企业提供全生命周期的金融服务。公司将持续深耕资产管理能力建设，并深化财富管理转型，更好地服务居民财富管理需求；将持续建设金融科技能力，以科技赋能业务创新和风险管理，不断提升数字金融服务能力，增强服务实体经济和防范金融风险的能力。