

西部证券股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025—05—02

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	1、总经理齐冰 2、副总经理、董事会秘书黄斌 3、财务总监张永军
时间	2025 年 5 月 20 日（周二）下午 15:00-17:00
地点	http://rs.p5w.net。
形式	网上业绩说明会
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复情况 1、请问公司是否重视市值管理？ 感谢您的关注！公司高度重视市值管理工作，2024 年公司以战略规划为牵引，加快推进收购国融证券控股权重点工作，坚持以“投资者为本”的理念，积极响应监管号召，认真落实现金分红政策指引，简化分红决策程序、增加利润分配频次，控股股东完成股份增持、公司履行回购股份承诺，切实增强公司价值回报和可投性。 2、请问收购案进展如何？ 感谢您的关注！公司正积极推进收购国融证券控股权工作，前期中国证监会正式受理相关行政许可申请。当前，该事项正处于监管审核阶段。公司将根据工作进展情况严格按照相关规定及时履行信息披露义务。再次感谢您的关注！ 3、2024 年客户资金存款同比增长 52%，但客户资产流失率同比上升 8 个百分点，是否反映公司财富管理服务未能有效提升客户粘性？或产品货架丰富度不足？ 感谢您的关注！公司高度重视财富业务“固本培元”，2024 年新开户数量同比增长 30%，新开机构/产品户同比增长 62%，客户资产规模稳步提升，客户结构两端改善。公司财富信用板块积极践行新“国九条”精神，始终坚持“以投资者为本”的经营理念，优化部门设置、理顺业务管理架构，紧抓市场机遇夯实客群基础，加快买方投顾转型步伐，为居民财富增值保值，不断提升社会财富“管理者”的服务效率。 4、2024 年资本性支出同比增长 210%，主要用于数据中心与量化交易平台建设，但相关业务收入贡献不足 5%，

	是否存在战略投入与短期回报失衡风险？ 感谢您的关注！公司以数字化转型为契机，有效推进 IT 战略稳步实施，切实保障信息技术系统安全平稳运行，加快科技理念与业务发展的深度融合。稳定的信息技术系统，为公司业务开展提供坚强保障。报告期内，公司信息技术累计资金投入 2.85 亿元，占 2023 年营业收入的 8.96%。 5、2024 年营业支出中业务及管理费同比增长 19%，其中信息技术投入占比达 27%，是否因数字化转型导致人力与系统维护成本激增？投入产出比是否合理？ 感谢您的关注！公司以数字化转型为契机，有效推进 IT 战略稳步实施，切实保障信息技术系统安全平稳运行，加快科技理念与业务发展的深度融合。稳定的信息技术系统，为公司业务开展提供坚强保障。报告期内，公司信息技术累计资金投入 2.85 亿元，占 2023 年营业收入的 8.96%。 6、2024 年前五大客户收入占比达 61%，其中第一大客户贡献收入占比 38%，是否存在客户集中度过高风险？公司如何拓展中小型科创企业客户以分散经营风险？ 感谢您的关注！具体详见年报披露数据。 7、2025 年计划将另类投资子公司资本金增至 30 亿元，但当前科创板跟投项目 IRR 仅 5.3%，公司如何优化投资策略以提升资本回报率？ 感谢您的关注！西部证券另类投资子公司坚持以“价值发现”为业务导向，聚焦先进工业制造、航天航空、新能源、半导体产业链与低轨卫星等领域。加强与优势产业基金合作，增储后备项目，进一步深化投后赋能。截至报告期末，西部证券另投子公司总资产规模 11.17 亿元，投后管理规模 8.81 亿元，现有存续被动跟投项目 2 单、单一股权投资项目 13 单、基金 LP 项目 7 单。 8、对比中信证券等头部机构，西部证券机构业务收入占比不足 15%，是否因缺乏 PB 系统、托管外包等基础设施导致私募客户覆盖率低？ 感谢您的关注！公司研究咨询（机构）业务持续强化研究方向及人员布局，广泛覆盖宏观经济、固定收益、投资策略、金工量化、国内外经济政策分析等总量研究，重点聚焦科技、制造、金融、能源材料、消费和医药六大研究方向和 24 个行业领域。2024 年，公司研究咨询业务增设产业研究院，进一步突出功能性定位服务地方实体经济，持续发挥综合研究智库在陕西省域经济发展中的助推作用，致力于打造公司特色化、差异化的研究品牌。 9、请问齐总，公司的核心竞争力是什么？怎么提高利润率？ 感谢您的关注！公司核心竞争力主要体现在如下方
--	---

面：1、公司控股股东、实际控制人良好的综合实力为公司不断开拓进取、发展壮大提供战略支持；2、完善的法人治理结构和高效的内部决策体系，促进公司转型发展；3、显著的区域优势为积极落实国家战略提供重要支撑；4、综合化金融服务平台，为投资者提供全链条金融服务；明确的战略规划目标和市场化的考核约束机制，助力公司行稳致远；5、健全的合规风控体系和稳定的信息系统，为公司业务开展提供坚强保障。未来，公司努力提升经营策略的前瞻性、针对性、有效性，促进自身经营业绩量的合理增长和质的稳步提升，推动公司加快实现高质量发展。

10、2024 年投行业务收入同比下降 15%，IPO 承销规模市占率下滑至 1.8%，是否因区域性券商在注册制下资源争夺能力不足？或储备项目质量未达审核标准？

感谢您的关注！2024 年，国内资本市场高质量发展迈向新高地，新股发行节奏及 IPO 融资规模均出现较大变化。公司严守“功能性”定位，坚持区域深耕，以并购重组为突破口，助力华凯易佰重大资产购买工作及烽火电子发行股份购买资产，促进优质资源加快向重点领域聚集。截至 2024 年末，公司在审 IPO 项目 2 单、在审北交所公开发行并上市项目 2 单、在审上市公司并购重组项目 1 单、在辅导项目 15 单。

11、2024 年信用业务利息收入同比增长 28%，但两融业务息差收窄至 2.1%，是否因资金成本上升或客户保证金比例提高压缩利润空间？

感谢您的关注！2024 年公司信用业务实现营业收入 4.99 亿元，保持稳定。截至 2024 年末，公司融资融券余额同比增长 22%。公司积极推进两融业务极速系统优化升级，深度参与 ETF 生态圈建设，推广“融资+ETF”业务。

12、2024 年资产负债率升至 78.6%，有息负债率达 34.2%，融资成本同比上升 0.7 个百分点，是否因短期融资券占比过高导致期限错配风险？

感谢您的关注！公司 2024 年扣除代理买卖证券款及代理承销证券款的资产负债率为 62.47%，较同口径上年末减少 3.80 个百分点。公司持续优化资产负债管理体系，加强自有资金管理能力和统筹管理债务融资，开展公司资本、资产及资金等要素资源配置，公司流动性风险指标持续符合监管规定。

13、请问公司如何建立护城河？

感谢您的关注！2024 年，公司深入贯彻落实新“国九条”精神和“1+N”政策体系，加快推进收购国融证券控股权重点工作，简化分红决策程序、增加利润分配频次，控股股东完成股份增持、公司履行回购股份承诺，切实增强公司价值回报和可投性。近年来，公司着力深化数据驱动、数字运营、数字创新、数据资产开发等新质竞争力的

建设，在应对数字化转型的数据治理、人才供给、系统安全三大挑战方面进行了有益探索和实践，数字化转型新动能正与公司传统业务一道加快形成发展合力。

14、2024 年衍生品业务名义本金同比增长 117%，但场外期权业务收入同比下降 9%，是否因对冲成本上升或客户需求转向收益互换等标准化产品？

感谢您的提问。公司大力促进自营投资板块多元化发展方向，提高对冲能力及风险管控能力。

15、2024 年其他业务收入占比提升至 19%，其中大宗商品贸易收入同比增长 340%，是否反映公司通过低毛利贸易业务冲量？该业务风险敞口如何管控？

感谢您的关注。公司报告期内其他业务收入同比下降，具体详见年报披露数据。

16、2024 年员工总数同比增加 14%，但投行与研究所人员占比下降至 29%，是否因业务重心向财富管理转移？或人才流失至头部券商导致核心团队稳定性下降？

感谢您的关注！公司投资银行业务不断提升对新质生产力的服务质效，经营管理团队始终保持稳定。公司完善“三投联动”服务模式，与省内三十余家上市公司、近二十家省属企业集团建立良好合作机制，促进优质资源向重点领域聚集。

17、2024 年长期股权投资收益同比下降 92%，主要联营企业（如另类投资子公司）亏损扩大，是否因科创板跟投项目估值回调？或直投业务风控标准需重新评估？

感谢您的关注！公司 2024 年长期股权投资收益变动主要系投资的合营企业受市场影响导致的业绩变动。

18、2024 年关联交易金额占比达 23%，主要涉及集团内部资管产品代销与投行业务分包，是否存在利益输送风险？关联交易定价是否符合市场化原则？

感谢您的提问。公司 2024 年度关联交易情况已公开披露，详见公司《2024 年年度报告》。公司关联交易定价参考市场价格进行，不存在损害非关联股东利益及公司利益的情形。

19、2024 年境外业务收入占比不足 3%，而国际投行业务亏损扩大至 0.8 亿元，公司是否计划通过收购香港本地券商或申请境外牌照拓展跨境业务？

感谢您的关注。公司 2024 年报告期内不存在境外业务收入。

20、股价为什么涨不起来？是对未来业绩不看好吗？

感谢您的关注！股价波动是二级市场多重因素综合影响的结果，敬请注意投资风险。

21、2024 年资管业务管理费率同比下降 0.03 个百分点，而主动管理规模占比仅 42%，是否因通道业务压缩导致收入下降？或权益类产品业绩未达基准影响管理费计

	提？ 感谢您的关注！2024 年公司资产管理业务实现营业收入 16,803.63 万元，同比增长 52.23%。公司资产管理总规模 357.68 亿元，较 2023 年末增长 11.17%。公司资产管理业务不断增强投研能力，健全风控体系，加大研究品类覆盖度与深度，推进多资产、多策略的产品研发，持续完善产品矩阵以及多期限产品选择，满足客户在风险、收益和流动性上的多样化需求。 22、2024 年自营投资收益同比增长 37%，但信用减值损失同比增加 210%，是否因股票质押业务风险暴露或债券投资评级下调导致资产质量承压？ 感谢您的关注！公司 2024 年信用减值损失为 255.21 万元，其中买入返售金融资产减值损失为-39.28 万元，公司严格按照《企业会计准则》的相关规定计提资产减值准备。公司建立了信用风险管理与公司战略相匹配的信用风险限额体系，在符合公司风险偏好和容忍度的前提下，保障公司风险与收益的平衡。 23、2024 年经纪业务佣金率同比下降至 0.021%，是否反映行业价格战加剧？或公司高净值客户资产配置向私募基金、衍生品等低佣金业务迁移？ 感谢您的关注！公司高度重视财富业务“固本培元”，2024 年新开户数量同比增长 30%，新开机构/产品户同比增长 62%，客户资产规模稳步提升，客户结构两端改善。公司财富信用板块积极践行新“国九条”精神，始终坚持“以投资者为本”的经营理念，优化部门设置、理顺业务管理架构，紧抓市场机遇夯实客群基础，加快买方投顾转型步伐，为居民财富增值保值，不断提升社会财富“管理者”的服务效率。 24、2024 年净资产收益率（ROE）降至 4.3%，低于行业平均水平 5.1%，是否因杠杆率（净资产/净资本）仅 1.2 倍导致资本运用效率不足？或业务结构偏向低风险低收益业务？ 感谢您的关注！公司 2024 年 ROE 为 4.95%。2024 年公司稳健规范，资产质量优良，具备较强的盈利能力和偿债能力，保持着良好的资本市场信誉。同时，公司具有较强的融资能力，为公司的战略发展提供了有力支持。 25、2024 年商誉规模同比增长 68%，主要来自并购基金管理公司，是否因标的业绩承诺未达标导致减值压力？商誉减值测试方法是否符合监管要求？ 感谢您的关注！公司 2024 年商誉规模未发生变化，具体详情请参阅公司公告。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否

活动过程中所使用的
演示文稿、提供的文
档等附件（如有，可
作为附件）

无