

证券代码：600927

证券简称：永安期货

永安期货股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线下交流会）
参与单位名称	中金公司、申万宏源、东方证券、华创证券、山西证券、国信证券、海通证券、华泰证券、国泰君安、兴业证券、方正证券、财通证券、中信建投、广发证券、华西证券、易方达、南方基金、长信基金、平安资管、泰康资产等 20 家机构，共 26 人
会议时间	2023 年 09 月 27 日 10:00-12:00
会议地点	浙江省杭州市上城区新业路 200 号华峰国际商务大厦 2 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 葛国栋 总经理 黄志明 副总经理、董事会秘书、财务总监 黄峥嵘 副总经理 马志伟 副总经理 杨敏 首席风险官 吕仙英 首席投资官 吴晓峰 永安资本总经理 孙佳
投资者关系活动主要	<p>1. 公司取得行业领先的经验有哪些，如何持续保持领先地位。</p> <p>首先，在于公司长期以来精准的战略定位。中国期货市场经过 30 余年发展，经历了初创探索、治理整顿、稳步规范发展、创新发展及对外开放四个阶段。永安期</p>

内容介绍

货也成立近 30 年，跟随期货市场一同成长。以前永安的战略定位是打造“衍生品综合服务商”，去年，公司制定了“十四五”发展战略规划，明确我们的战略定位是打造“衍生品投行”，从过去的经纪商走向服务商，慢慢成为交易商。

二是，公司拥有全面的业务牌照和强大的创新能力。公司拥有全牌照的业务版图，在抵御外部因素对公司整体业绩的影响方面具有更强的抗风险能力和稳定性，单一业务板块的波动对公司整体业绩的影响较为可控。同时，公司在业务创新方面始终走在行业前列。例如，公司率先落地客户保证金封闭管理、期货电子化交易系统等，为行业的规范发展提供了示范样本。公司也是最早探索境外业务、风险管理业务、期货投资咨询业务的期货公司，有力推动了行业的创新发展。

三是在于完善高效的治理和风控体系。公司一直以来把坚持合法合规放在公司企业文化的首位，对监管、市场、规则保持敬畏之心，守住风控底线。公司已建立起规范的法人治理结构与合理的内部控制体系，强调风险预警能力和高效的执行能力，有效防范和化解金融风险。

四是领先的研究团队和充足人才储备。一方面，研究能力作为塑造核心竞争力、发展各类新兴业务与创新业务的基础，公司始终重视研究能力的提升。公司现设有期货研究中心、北京期货研究院两大投研机构。公司投研机构整体规模、研究范围、综合实力均居于业内领先地位。公司研究团队屡获“最佳期货研究院”“中国金牌期货研究所”等荣誉称号；公司连续多年获得各大交易所设立的多个奖项，涌现出一大批“最佳分析师”“优秀分析师”。另一方面，公司提出了人才永安的战略路径，坚持“人才是第一生产力”的发展理念，着力人才队伍建设，通过实施“123”人力资源管理提升计划，建设一个高效协同的组织生态，形成人力资源数字管理平台 and 人才梯度培养系统两大抓手，培养管理队伍、投研队伍、销售队伍三支人才队伍，充分发挥人才

引擎作用，为实现公司战略目标提供人才支撑。

最后则在于良好的市场声誉与品牌价值。经过多年积累，凭借良好的业绩与规范的管理，公司获得了监管机构 and 期货行业的广泛认可，市场影响力不断提升。

2. 如何看待近几年期货行业的发展和变化？

期货市场是现代金融体系的重要组成部分。方星海副主席在中期协会员大会上讲话指出，加快建设中国特色现代期货市场，对于健全资本市场功能，服务经济高质量发展，助力中国式现代化建设具有重要意义。经过三十年的蓬勃发展，期货市场的规模、结构、功能和生态发生了积极变化，基础制度不断完善，市场活力和韧性持续增强，具体来看：

一是多层次资本市场改革加速，期货市场扩容提质。市场规模稳步增长。2022年与2018年相比，期货市场总成交量和成交额分别增长了123%和154%。品种体系日益完善。截至今年8月底，上市期货期权品种121个，全面覆盖农业、工业产业的初级、中间、终端产品，品种结构上，从以商品期货品种为主向商品金融并行、期货期权并重转变。今年8月，上市的欧线集装箱航运指数填补了我国商品指数期货的空白。

二是期货市场规范化程度提升，期货公司定位重构。近年来，期货市场法律法规制度不断完善，包括证监会就《衍生品交易监督管理办法》《期货公司监督管理办法》公开征求意见，政策支持下，期货公司有望从单一的期货经纪商转变为综合金融服务商，业务范围拓展、业务门槛提高，体现了“扶优限劣”的监管导向，头部期货公司迎来更多发展机遇。

三是期货功能得到更好发挥，服务国家战略和实体经济能力增强。近年来，期货公司在服务实体经济、服务保供稳价大局、助力乡村振兴方面取得较大成效。实体经济对期货的需求也快速上升，特别是产业客户参与度稳步提升。今年上半年，全市场机构投资者成交量占比为46.3%，共有1,003家A股非金融上市公司发布了衍

生品使用信息相关公告，同比增长 13%。

3. 国内外期货公司盈利能力不同的原因？

第一，市场格局和发展阶段的不同是中外期货公司差异的主要原因。对于国外期货公司而言，商品市场的体量并不能支撑起较大规模的营收，但交易者对于金融衍生品的运用更为灵活，金融衍生品市场更为成熟，经纪佣金、利息、承销投行业务等在期货公司总收入中的比重不低。且海外期货经营机构较早便开始了自营投资业务，如今已成为其盈利的重要来源之一。国内期货公司在这些领域仍有待进一步探索和发展。

第二，定位和业务细分的不同也使得中外期货公司的营收构成存在明显的差异。海外期货公司的业务细分更明确，经营特点突出。我国期货公司业务种类较少，且大部分公司以期货经纪业务为主，差异化发展不足。在期货公司数量不断增多、市场竞争日益激烈的情况下，特色化、细分化、差异化、国际化发展成为必然趋势。

4. 去年 8 月《期货和衍生品法》将期货品种上市从审批制改为注册制，展望后面几年，新产品上市的节奏如何？

伴随新品种全面注册制的改革，今年以来各交易所新品种上市节奏明显加快。截至目前，我国已有 125 个期货、期权品种，与 2018 年底的 61 个品种相比翻了一番不止。在品种结构上，也由过去商品期货品种为主向商品金融并行、期货期权并重转变，且品种覆盖黑色、能化、农产、有色、金融等 5 大板块，包含了工业产生的初级、中间、终端产品。新上市的品种中，可以看到更多地是依托我国完整产业链特征，发掘了上市 PTA、燃料油、塑料等重要产业链的中间产品期货品种，与我国完整产业体系相匹配。今年上市的上期所氧化铝、合成橡胶期货期权、广期所碳酸锂期货期权，市场反响相当热烈，近期刚刚上市的集运指数、烧碱、对二甲苯等新品种也备受市场关注。预计未来新品种的上市时间将进

一步缩短。

5. 新产品上市对行业和公司影响如何？

新品种意味着新机遇，新品种的上市，填补了现有产业链的空缺，直击产业发展痛点，更是拓展了期货工具的服务工作。一方面，越来越多的实体企业参与期货衍生品市场，有效发挥期货市场“价格发现、风险管理、资源配置”三大功能，增强经济的活力与韧性。另一方面，从投资研究的角度来看，新品种的上市为金融机构的宏观研究、资产配置、风险对冲提供了新的数据指标和资产标的，提高了研究的客观性与准确性，让资产配置更稳健，财富管理更多元。

新品种上市不仅丰富了品种和投资者结构，更有利于吸引增量资金流入，提高期货市场交易活跃度，这有望直接增加公司的交易量和经纪业务收入。从证监会公布统计数据来看，对于经纪业务也有很大促进。2023年1至8月，全国期货市场累计成交57.22亿手，同比增长30.82%；全国期权市场总成交7.10亿手，同比增长176.33%；全国期货市场累计成交额373.81万亿元，同比增长4.55%。

6. 公司成立了五大产业委员会，请问在工作中如何发挥作用？

公司早在2012年便着手布局“产业服务体系1.0版——品种委员会”。经过多年的产业服务探索和实践总结，产业开发存在周期长、见效慢等痛点，为此公司在原有基础上进行产业服务模式迭代升级，“产业服务体系2.0版——产业委员会”应运而生。一方面产业委员会为一线产业精兵提供费用支持，为产业开发保驾护航；另一方面产业委员会“产投研”一体化作战，提供精准策略，为产业开发注入强心剂。2021年9月，公司成立产融事业总部，强化产业委员会“一体化”自上而下的统筹创新能力，成为产业服务中台的“总参谋部”。

如今，公司共有5大产业委员会，覆盖黑色、农产、能化、有色、金融全部衍生品领域；下设联动研究

部门、各专业条线、境内外子公司、44家分支机构的若干品种委员会，包括铁矿石、钢材、生猪、玉米、油品、炼化等所有主要大宗商品种类。截至今年9月，共支持产业委员会组织大型行业会议、深度产业调研150余场。

产业委员会坚持“会议做精、调研做深、开发做实、策略做准”四个定位，实现“商品流、信息流、业务流、人才流”四流融通，提升“开发能力、服务能力、专业能力”三项能力建设。产业开发服务工作主要围绕“六个一目标”开展，即“构建一个协同化的产融生态圈；组织一个一体化的产业委员会；打造一支专业化的产业经理队伍；建立一套标准化的产业服务体系；提供一系列品牌化的产业服务产品，助力公司实现“打造行业领先、独具特色的衍生品投行”目标。

7. 公司在半年报中表示着力提升投顾能力和大类资产配置能力，请问具体包括哪些举措？

公司“十四五”战略规划对未来的发展目标之一是成为大类资产配置专家。上半年，公司围绕战略目标，形成“以客户定制为目标的资产配置投资理念”，通过管理人评价、基金评价和资产组合三大体系遴选，以两科一专（科学、科技和专业）的方法论，构建符合客户风险收益特征的资产配置解决方案，最终在基金销售业务上提供覆盖面更广的多元化产品、在资产管理业务上输出私人定制和标准化的资产配置产品，着力提升投顾和资产配置能力。具体举措如下：

一是完善资产配置体系建设。构建管理人评价、基金评价和资产组合三大体系，以宏观周期轮动为前提，基于基金产品历史表现，采用量化模型的方法，在主动管理能力、策略配置能力等多维度定性评价基础之上，对基金以及管理人进行优选，构建符合客户风险收益偏好的资产组合。

二是拓展优质资产覆盖广度。通过外部数据采购合作，全方位获取管理人信息及基金数据，叠加历史合作的管理人信息，形成具有永安特色的基金池，加强对公

司财富业务的赋能。

三是加强优质资产合作深度。以鲲鹏计划为抓手，从资金合作、代销合作、场地支持服务、公司治理服务、专业品牌服务、股权服务等多维度提供全方位支持，深化管理人合作。

四是优化资产配置投研输出成果。畅通财富管理板块投研一体化体系，定期输出《资产配置参考目录》，赋能理财师为客户提供配置方案；优化投顾服务，全国范围内举办线下品牌会议40余场，辅以高频线上活动，全面服务公司财富客户。

五是丰富资产配置产品类型。一方面资产配置业务向“客户需求导向”的买方服务转型，推出私人定制服务，针对超高净值和机构客户提供定制化资产配置方案，满足客户个性需求；另一方面提供标准化配置方案，推出稳健型、平衡型、进取型FOF组合，更好帮助客户识别资产配置产品风险收益特征。

未来公司财富业务将以大类资产配置为统领，完善资产配置体系建设，全面提升投研、合作的深度和广度，实现资产管理和基金销售业务并举发展，以丰富的产品类型满足客户不同投资需求。

8. 如何理解公司“十四五”发展战略规划中的“大宗商品投行”战略？

永安期货起步于商品期货市场，积累了深厚的商品期货基因，在大宗商品风险管理、基差贸易等期现业务领域始终处于领先地位。实施大宗商品投行战略，是公司围绕打造衍生品投行的定位，重点谋划推进的核心战略之一。区别于一般意义上投行服务资本市场，大宗商品投行是基于大宗商品资本化工具，提供涵盖价格、资金、物流、仓储等业务链条的服务，为客户提供个性化的定价服务，以及供应链管理和系统性风险管理的解决方案。

目前，永安期货的风险管理业务处于战略转型的关键时期，展望未来发展，一方面，要巩固传统期现业务、场外业务和做市业务优势，做大做强。另一方面，

将目光投向国际市场，携手国际投行，开拓发展新局面。通过更多的战略业务合作，充分借鉴国际投行在业务模式、文化理念和资源整合等方面的先发优势，内化于心、外化于行，转化为发展动力。

9. 新永安国际在公司境外业务发展中的定位是怎样的？

新永安国际作为公司在境外布局的重要窗口，目前主要是在香港和新加坡设有经营机构，其中香港毗邻内地，开展中资机构的合作比较方便，新加坡作为全球大宗商品中心，开展跟贸易机构相关的合作比较容易，因此这也是两地经营业务重点有所不同的地方。新永安国际是根据母公司永安期货的战略进行海外的业务布局，基于大宗商品投行、大类资产配置专家的定位，我们除了提供传统的期货经纪业务之外，场外交易、自营业务也是我们已经在布局的领域。此外，在资产管理方面，我们也在探索多家族办公室服务平台业务。当前我国金融市场进入高水平双向开放阶段，永安境外财富、资管业务将继续拥抱中国资产的同时引入全球资产，为更多优质的中资和外商投资企业和个人“走出去”和“引进来”提供综合金融投资服务。

10. 上半年公司国际业务营业利润同比增长逾 5 倍，请问增长的主要原因是什么？如何看待境外业务长期空间，保持持续增长？

2022 年境外业务营业收入 2.05 亿元，同比增长 3.05%，2023 年 1-6 月境外业务收入 1.79 亿元，同比增长 67.54%，增长的主要原因是美元利率上升，利息收入增加。中国经济体量巨大，资本市场的进一步开放使得中国市场更透明、规范和灵活，增加了海外投资者对中国市场投资的兴趣。另一方面，中国作为全球最重要的大宗商品生产国、消费国和贸易国，实体经济对基本金属、石油、黄金、铁矿石、农产品等大宗商品都存在强劲的需求。随着我国经济开放的广度和深度的进一步发展，跨境的投资与资产配置需求日益强劲。

在过去的几年中，国际业务在“引进来”的业务

上，突出发挥我们在中国的本土优势：对监管政策的深刻解读、与市场监管机构的有效沟通，上下游资源的高效整合等多方面，通过特定品种（国际化品种）与 QFII/RQFII 业务服务外资机构；在“走出去”业务上，我们作为海外中资机构的“优等生”，充分利用贴近与熟悉国际市场这一优势，帮助中资背景的企业、金融机构、华人华侨参与海外金融市场与国际大宗商品贸易。

未来，永安期货国际业务会进一步强化自身的综合能力建设，更好的发挥出国际化、专业化的优势，做大做强，将业务地区从亚太区向全球进行延展，将优势业务从经纪业务发展到财富管理、场外衍生品、现货贸易等全方位一体化领域，抓住“一带一路”与人民币国际化的历史机遇，成为帮助“外资投中国”和“中资投世界”的主力部队，而这也是公司的优势所在。

11. 目前，数字化已成为证券期货业的重点发展方向，公司是如何布局数字化发展的？

公司高度重视数字化转型，在“十四五”发展战略规划中提出打造“数智永安”战略，构建与衍生品投行相匹配的数字化治理体系。

“数智永安”战略的主要举措包括：1. 业务数字化，助力各项主营业务发展；2. 投研一体化，强化产投研业务协同；3. 运营精细化，为业务运营降本增效；4. 营销网络化，提升客户服务水平；5. 合规智能化，强化风险管控能力；6. 强化基础设施建设，夯实数字化发展底座。

目前，“数智永安”正在有条不紊地推进中，从业务开展到经营决策，从期货研究到合规控制，从前台服务到后台运营，都取得了一定的成效；近期公司经营一本账、风控一张网、机构客户服务线上化等新项目接连顺利落地。未来，公司将坚定推进“数智永安”战略，进一步加大在公司数字化转型上的投入。

12. 与新希望六和签订全面战略合作协议，对公司的竞争力提升主要体现在哪里方面？

与新希望六和签订全面战略合作协议，对公司的竞

	<p>争力提升主要体现在：1. 在生猪、玉米、豆粕等相关品种上带动传统期货经纪、期现业务、场外衍生品业务、人才培养及品种研究等多方面的业务合作的建立；2. 带动公司与更多的产业链龙头开展战略合作和综合服务；3. 战略投资业务的开展，也丰富了公司的业务布局，助力打造行业领先、独具特色的衍生品投行。</p> <p>未来，公司将始终坚定主责主业，聚焦大宗商品产业链，持续推进战略投资稳健发展，不断深化产业链投资布局，促进与产业链龙头企业战略合作和综合服务，为大宗商品产业链及上下游企业提供以衍生品风险管理为核心的综合金融服务。</p>
--	---