

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：2023-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年第三季度业绩说明会的投资者
会议时间	2023年11月15日 10:00-11:00
会议地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）
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 首席风险官 吕仙英 独立董事 汪滔
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 如何看待目前期货行业的发展和变化？</b></p> <p><b>答：</b>期货市场是现代金融体系的重要组成部分。经过三十年的蓬勃发展，国家对期货市场更加重视，期货市场发现价格、风险管理和资产配置三大功能在实体经济中的作用愈发凸显，期货市场的规模、结构、功能和生态发生了积极变化，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10月底，上市期货期权品种131个，全面覆盖农业、工业产</p>

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，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，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%。

## **2. 请问 2023 年前三季度公司业绩情况如何？**

**答:**面对今年复杂的经济形势及激烈的市场竞争，公司业绩稳中有进，前三季度实现营业收入187.92亿元，实现归母净利润5.59亿元，同比增长18.32%。从单季度数据来看，2023年第三季度公司实现营业收入68.26亿元，归母净利润1.47亿元。

## **3. 面对当前期货行业旨在强调高质量服务国家战略和实体经济，公司如何制定未来发展战略，以抓住机遇实现长期高质量发展？**

**答:**长期以来，公司战略一直更新迭代、领跑行业。“十三五”期间，公司的战略定位是打造“衍生品综合服务商”。“十四五”发展战略定位是打造“衍生品投行”。今年，公司将衍生品投行提升到全行业的战略高度，具体来看：

一是加速战略投资布局，构筑产融资源整合生态圈。公司在2022年成立战略投资总部，布局覆盖多条产业链的战略投资。战略投资布局主要为三步：初步布局阶段，以战略落子为主；布局收获阶段，更好把握周期规律和投资节奏，获得较好的投资收益；动态循环阶

段，寻求战略性、风险可控性和收益性的协调统一。今年公司战略投资业务进入正式布局期，以工业硅期货等新能源金属品种上市为契机，公司参与国家电投新能源公募 REITs 战略配售，全资子公司浙江中邦实业发展有限公司参与晶科科技、恩捷股份等定增项目。此外，公司先后与新希望六和、创新新材签署全面战略合作协议，在场外衍生品、产业投资及人才培养、品种研究等方面开展全方位合作。

二是聚焦服务实体经济，坚定打造大宗商品投行。公司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。公司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。

三是推进“产投研一体化”，提升大类资产配置能力。公司的财富管理业务成长于期货与衍生品为主要资产工具的私募细分赛道，凭借先发优势和创新基因，在行业增长利好的十年阶段高速成长，形成了独具特色的财富生态圈。公司在大类资产配置专家战略上，持续推进“产投研一体化”，以客户经营、产品投顾、全渠道服务、数字化及品牌建设为“五大核心抓手”，强化卓越运营和内部协同“双轮支撑体系”，打通国内外资本市场与金融衍生品、商品衍生品市场，把公司建设成为中国资本市场公认的大类资产配置专家。

四是守牢风险底线，护航业务可持续发展。防控风险是金融工作的永恒主题，公司的企业文化是“五个坚持”，合法合规是“五个坚持”的首位，是公司发展的立身之本。强大有效的风险能力是业务可持续发展的根本保障。未来，公司将有机结合数字化能力与风险防控能力，通过合规智能化、风控数字化，搭建全流程、全模块、敏捷型的风控网络，打造综合性的风险控制体

系，为各项业务开展保驾护航。

五是秉承长远意识，锚定长期主义价值观。公司在三十年的发展历程中，一直坚信长期主义价值观，这是公司稳健发展的大逻辑、大原则，能帮助公司穿越周期、持续创造价值。一方面，公司将继续坚持长期主义，不管是经营理念、企业愿景、战略规划，还是业务布局、组织形态等，都将聚焦价值、眼望长远。另一方面，公司将更加注重打造具有长期主义价值观的团队，拓宽人才渠道，吸引人才、用好人才、留住人才，注重培养人才，给予员工充分的资源和平台，为公司创造价值的同时实现员工的个人价值。

**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，随着期货新品种落地加速，这将对行业和公司产生哪些有利影响？**

**答:**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。中国期货业协会数据显示，1-10月全国期货市场累计成交量为7,018,882,642手，累计成交额为4,655,622.33亿元，同比分别增长29.82%和7.24%。

**5. 今年以来，公司境外业务增长显著，请问公司如何看待境外业务发展趋势？未来国际业务发展定位和战略是怎样的？**

**答:**新永安国际金融控股有限公司（以下简称“新永安金控”）作为公司在境外布局的重要窗口，根据母公

司永安期货的战略进行海外业务布局，基于大宗商品投行、大类资产配置专家的定位，除了提供传统的期货经纪业务之外，也在布局场外交易、自营业务等领域。此外，在资产管理方面，新永安金控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、资管业务也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、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。

**6. 请问 2023 年前三季度公司利润分配情况如何？**

**答:**本次利润分配采用现金分红方式，以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.70 元（含税）。截至 2023 年 9 月 30 日，公司总股本为 1,455,555,556 股，以此计算共派发现金红利 101,888,888.92 元。根据该利润分配方案，公司拟分配的现金股利总额占 2023 年前三季度合并报表归属于上市公司股东净利润的 18.22%。本次利润分配方案综合考虑了公司所处的市场环境、行业特点、发展阶段、经营模式、盈利水平及未来发展资金需求等因素，能够在保障公司日常经营和长远发展的前提下，进一步回馈投资者。

**7. 请问公司在基金销售业务方面未来的战略布局？**

**答:**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。今年以来，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。搭建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，今年以来，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. 人才和研究能力是金融行业的重要竞争要素，请问公司目前在人才及研究能力建设方面有哪些建树？**

**答：**目前，公司设有期货研究中心、北京期货研究院两大研究机构，整体规模、研究领域、综合实力居于业内领先地位，专业研究人员具有知名高等院校或海外留学教育背景，多次荣获“最佳研究团队”“最佳分析师”等多项荣誉。今年上半年，公司研究“策略池”建设取得积极成效，扎实推进研究成果策略化、产品化；

综合投研服务平台“源点资讯”建设不断深化，数智研究能力不断提升。

公司持续强化人才建设，一是强化人才引入力度。校招方面，以“黄埔联盟”新十年启动为契机，打造人才蓄水池，服务人才永安、也服务人才期货。加强校企合作深度和广度，邀请专业学者和行业精英担任讲师，深化学界与业界交流。扩大省外优质高校合作范围，拓宽“黄埔人才”渠道。提升视野高度，建成理论与实践融合、引领行业发展的“黄埔投研基地”，从行业高度推广“黄埔联盟”品牌，提高行业影响力。社招方面，做好合资公司设立研究和推进，“筑巢引凤”，同时，做“好凤还巢”计划，让永安生态圈的人才都能为公司所用。二是优化人才梯队建设。完善“永动”系列培训体系，开展分支机构干部交流、潜才班的筹备及选才、产业经理培训、“永安新思享”业务热点论坛，畅通人才发展通道。对于新提拔的干部做好“回头看”，形成闭环管理，让各类人才专其能，致其力，尽其用。三是做好关键岗位的配置和储备。形成业务单元常态化选聘机制，让真正有冲劲有想法有打法的员工走上管理岗位。此外，提前做好境外人才的储备，鼓励员工走出去，助力国际化布局。

**9. 近期召开的中央金融工作会议中提到，要做好科技金融、数字金融等大文章，请问公司是如何布局数字化发展的？**

**答：**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：

一是业务数字化，助力各项主营业务发展。目前公司已基本实现期货经纪、财富管理、资产管理、风险管理、“保险+期货”等各项业务的数字化运营。比如，在财富管理方面，打造了行业首家从管理人引入到私募产品在线销售的全流程管理平台；在风险管理业务方面，建成了覆盖业务流程管理、综合风险控制、银行在线直

连、仓库联动运营、管理驾驶舱的智能运营平台；公司在业务数字化上的成果，为各项业务发展提供了有力支持。

二是投研一体化，强化产投研业务协同。公司通过打造“源点品牌”，不断深化“源点投研”和“源点资讯”，一方面整合各部门的研究力量，共享研究数据、提升研究效率和传承研究体系；另一方面通过策略流水线驱动研究能力，赋能资产管理，提升了投研转化能力及平台化协同水平。

三是运营精细化，为业务运营降本增效。公司建成“财务租赁管理”“自动化交割”“AI智能外呼”“监管数据自动报送”等一系列配套系统；打造“永安管家App”，整合资源向全体员工提供数字化服务。

四是营销网络化，提升客户服务水平。公司针对个人客户，推出了新一代个人客户服务平台“永安期货App”。依赖于“掌上营业厅”“私募线上化”等关键场景的落地，获客和服务能力都得到了进一步的提升；针对机构客户，推出了机构服务平台“永易企”。目前正逐步落地覆盖产业客户、私募管理人、机构投资者的全业务、全场景综合服务终端，将进一步提升机构服务的标准化、产品化和互联网化水平。

五是合规智能化，强化风险管控能力。公司建成综合合规监控管理系统，聚焦执业行为管控，监控开户、登录、交易等各环节，并通过行为预警驾驶舱揭示违规风险，初步打造了跨业务范围、跨母子公司的综合性合规风控体系。

六是强化基础设施建设，夯实数字化发展底座。目前公司已经建成以微服务和云原生架构为核心的技术中台、以重构业务流程和提升创新能力为核心的业务中台，以及以数智化运营为核心的数据中台，夯实了数字化转型发展的技术。

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，搭建富有永安特色的数智金融平台，构建数智期货新生态。

**10. 近期公司股价低迷一度达到新低，对此公司怎么看待？未来是否有改善股价的措施？公司如何维护中小投资者利益？**

**答:**从短期来看，二级市场股价受宏观环境、行业政策、市场波动等多方面因素影响。为了维护广大投资者的合法权益，公司前期已制定了上市后三年稳定股价预案，具体情况详见公司披露的《永安期货首次公开发行股票招股说明书》。后续公司如有相关股价维护举措，将及时履行信息披露义务。从维护投资者的利益出发，公司始终以长期主义的视角探寻发展机遇，实现经营管理全面升级，打造人才、资金、数字化三大支撑，致力于业绩的长期稳定发展，推动股价与公司价值同步增长。此外，近期公司披露了2023年前三季度利润分配计划，向全体股东每10股派发现金红利0.70元（含税）。未来，公司将不断完善常态化分红机制，与投资者共享公司经营发展成果。

**11. 当前，期货行业有望为高质量服务国家战略及实体经济发挥更大的作用，永安期货在这个过程中如何做到服务实体经济、为乡村振兴注入新活力？**

**答:**金融是实体经济的血液，为实体经济服务是金融的天职。近年来，公司充分发挥期货专业力量“浇灌”实体经济，助力乡村振兴。

一是完善“保险+期货”模式，丰富服务实体手段。加快创新拓展服务链，开发“订单农业+保险+期货”

“保险+期货+融资”“保险+期货+银行”等新模式，为各类农业经营主体提供场外期权、仓单服务、咨询服务相结合的全方位定制化服务。截至目前，永安期货已累计开展“保险+期货”项目600余个，覆盖全国26个省份100多个县区30余万户农户，保障现货规模超过300万吨，让广大农户解除生产上的后顾之忧，获得实实在

在的利益。

二是夯实服务实体企业基础，不断满足实体企业发展需求。充分运用“期货+现货”“场内+场外”“境内+境外”等优势，开展基差贸易、场外衍生品和做市等业务，覆盖农业大宗商品领域，构建“采购、销售、仓储、物流”一体化运营服务体系。贸易类、场外期权类、“订单收购+期货”等涉农风险管理帮扶项目的金额累计超过30亿元，有效探索了期货服务实体企业的新路径。

三是积极利用“期货+”优势，有效激活产业集群效应。聚焦以区域经济为特征的产业集群，发挥期货风险管理和价格发现两大功能，促进产业链供应链稳定。以河北省沙河玻璃产业集群为例，当地600余家玻璃企业产出了全国20%的平板玻璃，公司通过基差点价、远期锁价结合贸易商厂库的创新模式，将当地上下游企业串联起来，共同抵御玻璃价格波动风险，提高了沙河玻璃产业链的韧性，以产业振兴带动乡村振兴，也为吸纳乡村人口就业做出了积极贡献。《期现闭环打造玻璃产业强链新模式》还被评为中国期货业协会2022年度期货经营机构服务实体经济优秀案例。

四是打出帮扶“组合拳”，提升可持续发展后劲。不断强化党建帮扶，以创建“助力共同富裕红色典范”党建品牌为载体，形成“党建+”帮扶模式，与70余个村支部签订党建共建协议。强化精准帮扶、持续帮扶、深度帮扶、多元帮扶理念，建立好充分展现期货行业特色的帮扶体系，形成“专业、产业、教育、消费、公益”五位一体的帮扶模式，多措并举服务实体经济打出行业“特色牌”。

未来，公司将继续扛起上市公司责任担当，牢记初心使命，加强组织领导，加大资金投入，立足专业优势，加快创新步伐，做深做透“期货+N”这篇大文章，更好发挥期货市场功能服务农业农村稳定发展，助力乡村振兴和共同富裕。