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

（2023年8月）

编号：2023-005

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　　□电话会议 □其他　（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	兴业证券、汇添富基金
会议时间	2023年8月24日　10:00
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1601会议室
上市公司接待人员	副总经理兼董事会秘书兼财务总监、计划财务总部经理、证券事务代表、计划财务总部及董事会办公室相关人员
投资者关系活动主要内容介绍	**问:公司整体的发展战略是什么？** **答:** 公司确立了“十四五”发展战略规划，确立了“135”战略架构，即一个战略定位、三个战略目标、五条战略路径。以“大宗商品投行、大类资产配置专家、产融资源整合者”为战略目标，通过“五个永安”战略路径，打造行业领先、独具特色的衍生品投行，为建设高效率、有活力、开放型的期货市场贡献力量。 一个战略定位：打造衍生品投行，指以运用衍生品作为主要工具和核心能力，围绕大类资产和大

	宗商品产业链业务领域，为客户提供资产配置、风险管理、投融资服务的综合性金融服务机构。 三个战略目标：打造大宗商品投行，促进场内场外、期货现货协同发展，形成产业链、供应链、价值链的综合服务体系，提供个性化的风险管理方案。打造大类资产配置专家，以衍生品工具为核心，向证券权益类、债券固收类、衍生期权类、海外资产配置扩展，提升资产配置能力，满足日益增长的财富增值需求。打造产融资源整合者，通过产业链上下游、境内外的资产和股权投资，开展战略合作，成为产业链上国际级、全球化的头部综合服务商。 五条战略路径：打造资本永安，通过A股市场融资与资本运作，积极增强公司融资能力与资本运营能力，为大力发展风险管理业务、开展战略性投资、提升产业链服务能力、建设衍生品投行提供强有力的资金保障。打造数智永安，锚定“MORE”战略目标，即中台化（Middle Platform）、线上化（Online）、数智化（Resourceful）和组织升级（Evolution），通过“5+3”战略路径，推动业务数字化、投研一体化、运营精细化、营销网络化、合规智能化以及数字化基础设施升级，使数字化能力成为公司的核心竞争力。打造生态永安，充分发挥行业头部企业的影响力，积极对接和动员多元化渠道和资源，加强全方位、跨行业战略合作，为公司打造衍生品投行构筑起网络通畅、资源协同、优势互补的发展空间和生态系统。打造人才永安，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和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。打造文化永安，以“一切只为客户”作为公司基本理念，坚持合法合规、坚持客户利益至上、坚持以人为本、坚持股东利益最大化、坚持企业社会责任，积极推动企业文化和品牌建设，持续创造文化价值，不断提升品牌影响力。 **问：请问公司期货经纪业务表现如何？** **答：**今年上半年，公司期货经纪业务找准有效抓手，实现承压突破，期货经纪成交量 1.04 亿手，同比上升 10.29%，成交金额 7.67 万亿元，客户日均权益 487.18 亿元，同比增长 7.63%。 面对日益激烈的市场竞争，公司多措并举提升客户服务能力。首先，公司焕新升级产业委员会，下设 13 家品种委员会，涵盖黑色、能化、农产品、有色与金融板块的主要品种，报告期内开展调研活动、行业会议超 80 场，有效服务产业客户；其次，参与举办中国大宗商品金融服务创新峰会、中国（深圳）私募基金高峰论坛、中国化工产业（衍生品）大会、中国玉米市场（杭州）年会等一系列大型会议活动，提升公司品牌影响力；此外，优化“源点资讯”APP 建设，提升其作为研究平台和客户平台的双重功能，新增注册用户 1,300 余户，新增点击量超 77 万次。 **问:请问公司风险管理业务表现如何？对行业波动是如何应对的？** **答：**今年上半年，公司风险管理业务实现营业收入 111.36 亿元，营业利润 1.60 亿元。面对行业压

	力，公司风险管理业务稳中有进，仍取得了一定的亮点及成果。 上半年，在期货风险管理行业发展放缓，行业盈利能力下降的严峻大环境下，公司积极探索业务增长点，场外衍生品业务交易量显著增长，积极把握市场机遇，加强行情研究和业务创新，在运用对冲工具、丰富交易品种、优化客户结构、增进业务协同等方面取得成效，推动业务规模持续增长，实现预期经营目标。 **问：近期《期货公司监督管理办法（征求意见稿）》对公司的影响如何？** **答：**2023年3月24日，证监会就《期货公司监督管理办法（征求意见稿）》向社会公开征求意见，新增了期货自营、期货保证金融资等业务安排，同时明确做市业务和场外衍生品业务“由子归母”，期货公司从单一的期货经纪商转变为综合金融服务商，业务的复杂程度和展业要求明显提升，体现了“扶优限劣”的监管导向和防范金融风险的监管要求。一是重资产业务高门槛，高要求，高回报。对期货公司的资本实力、融资能力和流动性管理能力都有很高的要求，期货公司开展这些重资产业务，必须尽可能的拓宽融资渠道，并且对资产负债有着优秀的规划和管理能力，头部期货公司可借助资本优势综合发展新型业务。二是业务风险性质多元，风险相互交错。传统赛道上，各业务板块风险相对独立，业务边界也比较清晰，随着新业务的上线，业务之间的关联性增强，风险相互交错，跨业务的联合风险管理重要性凸显，对期货公司风险管理组织架构的决策效能和执行力度都提出了更高

	的要求。