

证券代码：601375

证券简称：中原证券

中原证券股份有限公司接待机构调研记录

编号：

| | |
|---|---|
| 调研形式 | <input checked="" type="radio"/> 公司现场接待 <input type="radio"/> 电话接待 <input type="radio"/> 公开说明会 <input type="radio"/> 定期报告说明会 <input type="radio"/> 重要公告说明会 <input type="radio"/> 其它场所接待_____ |
| 来访人员姓名 及其所在单位 | 陆昊 中信证券股份有限公司 李檐 康曼德资本 李俊峰 深圳市前海兆鸿私募证券投资基金管理有限公司 贾元宏 河南三纪私募基金管理有限公司 |
| 日期、时间 | 2025 年 5 月 16 日 |
| 来访地址 | 河南省郑州市中原广发大厦 |
| 接待人员姓名 及其职务 | 董事会秘书郭良勇、办公室（董监事会办公室）主任栾 小龙、证券事务代表赵锦琦及相关部门业务骨干。 |
| <p>主要内容：</p> <p>问题 1：公司近期有哪些新变化？管理层、战略和经营思路等。</p> <p>公司回复：根据中央对新征程上金融业的发展作出全面部署，去年国务院出台新“国九条”以及中国证监会出台“1+N”系列政策，对证券行业未来发展方向、目标提出明确的要求，证券行业发展进入新的阶段。</p> <p>今年公司新党委书记、董事长就任后，积极贯彻落实国家关于证券行业政策导向，着力发挥金融国企的职责使命，推进全面深化改革，密集开展内外部调研，初步实施若干发展举措。一是优化提升公司市场化运营机制。以公司“二次创业”为牵引，团结公司上下，学习借鉴先进经验，系统优化公司市场化运营机制，全面激发干部员工干事创业的活力动力。二是推进对标管理。推进各部门合理选择对标目标，完善对标工作制度，强化对标措施管理，做实对标先进工作成效。三是推进全</p> | |

面深化改革。在深入调研的基础上，启动以充分激发活力为目标的深化改革试点，取得经验后推广。四是加强文化引领。根据建设中国特色金融文化要求，完善公司核心文化要素，加强文化建设对公司发展的底层支撑。五是启动编制公司“十五五”规划工作。加强宏观政策研究，跟踪国家及河南省“十五五”规划编制动态，加强行业分析，以战略规划为牵引，立足实际系统谋划未来发展举措。

问题 2：公司目前面临的区域竞争压力怎么样？经纪业务、信用业务、资管业务、投行业务等方面。在区域上，有哪些资源协同和优势协同？

公司回复：公司面临的竞争压力主要体现在以下几点：一是行业集中度提高的趋势正在进一步强化，中小券商面临竞争压力持续增加。二是券商收费类业务的费率呈现逐年下降趋势，对中小券商的综合服务能力提出新的要求，特色化差异化发展仍处于实践探索过程中。三是与大券商相比，中小券商在战略能力、资本实力、专业能力等方面存在一定的不足，应对行业转型的压力不断增加等。

公司财富管理业务（包括经纪业务、信用业务等）依托“深耕河南、辐射全国”的区位布局战略，持续巩固省内优势，实现河南省地市及重点县域全覆盖。一是在资源协同方面。公司在河南省内设分支机构 81 家（含 18 家分公司、63 家营业部），可以充分发挥区域优势，为客户提供贴身一站式综合金融服务；依托分支机构网点优势建立统一的市场端，利用子公司中原期货发展 IB 业务（即期货公司拓展介绍经纪商相关业务），做深产业服务，围绕河南省重点产业链扩大产业机构规模，服务区域实体经济发展。二是在业务协同方面。协助推荐客户参与区域股权业务，积累一批优质企业客户，为公司财富、资管、投行等业务奠定客户基础；利用子公司中州国际搭建豫企境外上市通道，重点服务大型省管企业、优秀民营企业等赴港上市融资。

公司资产管理业务强化与财富条线、投行条线及子公司协同发展，提升客户综合服务能力，大力推进业务互补。一是提升经纪业务服务能力。通过公司营业网络、在线服务等渠道，加强对零售客户一站式投资咨询专业服务，为不同需求的客户推荐针对性的资管产品，不断深化、丰富客户服务功能，增强客户粘性。二是提升机构客户服务能力。以投行、研究业务为先导，资管业务发挥固收投资的专业优势，积极对接机构客户，加强资管产品适配客户需求的力度，拓展机构客户业务。

公司投资银行业务在河南省区域内不断加大市场开拓力度，尤其是省内上市公司、高新技术及“专精特新”等企业、省属和地市平台公司、“7+28+N”产业联盟链内核心企业以及国家级高新区/开发区等五类客户全覆盖，为客户提供一体化专业服务。一是充分发挥公司企业融资委员会作用，持续优化公司“N位一体”综合金融服务机制，一方面从产业视角出发，强化投行各业务团队之间以及投行条线与研究、投资、财富、四板和香港子公司等各业务条线之间的协同与联动，探索“产业研究+产业投资+产业投行+综合财富管理”的投行服务产品化展业模式；另一方面从客户需求出发，着手筹建机构客户服务团队，搭建机构客户集中统一管理、分类分级服务的运营平台，为客户提供全方位、全生命周期的资本市场服务。二是推动“投行+研究”协同合作，近年来公司投资银行条线与研究所开展深入交流合作，组织“汇智·共行”之河南省重点产业群链系列专题交流活动，涵盖了河南省7个产业联盟、14条产业链，共同服务好联盟企业。

问题3：公司资管业务开展思路是？

公司回复：公司资产管理业务以满足客户资产管理需求为中心，结合行业发展趋势和公司资源禀赋，加快构建“‘固收+’业务为基底、固收和投顾业务双轮驱动”的产品布局，提高客户体验，提升资管业务发展质量。

未来，公司资产管理业务将持续提升产品创设力、细化投资策略、巩固拓展代销渠道、优化服务模式，致力于为更广泛的客户群体提供多样性理财产品，服务客户财富管理。一是大力推进专业化投研团队建设，提升投研团队的专业能力，不断厚植业务发展基础。二是稳固“固收+”基本盘，以此为基础，积极拓展ETF、公募基金组合等收益增强类业务。三是采用差异化策略，走精品特色之路，强化公司一体化协同战略，加强业务协同，发挥销售渠道优势，巩固拓展营销渠道，推动资管业务稳健发展，推进公司财富管理业务深化转型。

| | |
|------|------------|
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2025年5月16日 |

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。

