

证券代码：001236

证券简称：弘业期货

弘业期货股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024 -001

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年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年06月26日 10:00-11:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	党委副书记、董事长（代行）、总经理、执行董事 储开荣 独立董事 黄德春 党委委员、副总经理、董事会秘书 黄海清 党委委员、财务负责人 贾富华 中信建投证券股份有限公司保荐代表人 武立华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司有何发展战略？今还有大股东减持，股价持续下跌，公司的应对措施在哪？</p> <p>答：公司牢牢把握高质量发展这个首要任务，以增强核心功能、提高核心竞争力为重点，以“服务国家战略、服务地方经济、服务集团发展”为工作主线，致力于提升“研究、交易、风控”三大能力，着力构建“产业客户、机构客户、中小投资者”这3个“服务生态圈”。聚焦上市公司责任，不断提高客户满意度、员工满意度、股东满意度以及投资者满意度。</p>

公司始终严格遵守相关法律法规，保证信息披露真实、准确，并围绕加强经营管理、提升盈利水平，推动改革创新，提升品牌价值，致力于通过良好的经营业绩回馈股东的支持，提振市场信心，体现公司价值。感谢您的关注！

2. 公司在期货经纪业务方面采取了哪些措施来提升市场份额和客户满意度？

答：公司整合内外部资源，提升服务实体经济能力，以服务客户为核心，以多板块联动为抓手，积极推动业务落地。用好交易所政策，与协会等联合办会，采取“一企一组一策”模式，加大产业客户开发与服务力度。强化互联网营销，做好网络自营品牌和渠道，运用外部引流、直播等方式，做大流量，提高转化率，提升公司金融科技核心竞争。强化分支机构市场化管理，推动经纪业务部门与金融持牌机构合作，充分利用公司各业务牌照，扩大合作范围，带动经纪业务增长。

公司加强各地区营业网点布局建设，优化分支机构负责人、业务人员考核制度，强化考核分配正向激励，激发核心骨干人才的积极性。合理运用制度激励和专业培训，以外部引进和内部培养相结合的方式，做好人才队伍建设，提升市场服务的竞争力。感谢您对公司的关注！

3. 2023年公司营业总收入相比2022年增长了27.20%，请问这一增长主要由哪些业务板块推动？

答：2023年公司合并口径营业总收入19.43亿元，同比上年度的15.28亿元增长增幅27.20%。其中：期货经纪及资产管理业务收入2.59亿元，同比上年度的2.49亿元增长4.30%；大宗商品管理及风险管理业务收入16.84亿元，同比上年度的12.79亿元增长31.64%。公司营业总收入构成情况详见公司《2023年年度报告》“四、主营业务分析”之“2、收入与成本”中的相关披露。

公司营业总收入的增长主要是由大宗商品管理及风险管理业务板块所推动，该业务板块主要由子公司弘业资本经营。2023年度，公司完成了对弘业资本的1亿元增资，支持弘业资本扩大业务规

模，提高盈利能力，2023年弘业资本的营业收入和经营业绩均显著提升。感谢您对公司的关注！

4. 如何看待当前期货市场的竞争格局，有哪些策略来保持竞争优势？

答:期货公司近年来竞争愈演愈烈，根据股东背景划分，可分为传统现货背景股东控股期货公司和证券公司参股控股型期货公司。证券公司具备庞大的客户基础和综合实力，给予了期货子公司较强的助力，加之近年来相较于传统现货企业而言，金融机构在国内期货市场的增量更大，在资金体量和交易规模上胜过了传统现货企业，故而券商股东背景的期货公司在近年来的竞争中脱颖而出。同时行业龙头也逐步显现，通过近年来的激烈竞争，部分龙头期货公司已经开始在行业内形成一定的影响力和规模占比，初步形成了行业巨头引导行业发展方向的态势。

从发展趋势看，当前国内期货公司同质化竞争现象较为严重，市场集中度不高，难以形成有效的规模经济效益，期货行业处于由分散经营、低水平竞争逐步走向集中的演进阶段。市场巨大的发展潜力、行业内外压力将促使国内期货公司转变经营理念和模式，提高经营水平和能力，提升产品和服务质量，加快创新步伐，最终形成少数几家具有综合竞争力的大型期货公司及在某些细分市场具有竞争优势的中小期货公司并存的行业格局。随着行业内部分公司规模快速增长，期货公司的规模效应逐渐显现，期货行业的内部分化将会日趋明显，市场集中度也将逐步提升。

面对日益激烈的市场竞争，公司将从以下几个方面着手，确保在激烈的市场竞争中立于不败之地，再创佳绩。一是提升科技创新能力。围绕建设“科技弘业”发展目标，以数字化转型和智能化运营管理为方向，加大科技研发投入和信息技术资源配置，推动各项功能单元的数字化、业务线上化和云上化。深化打造“新媒体”矩阵，利用数字经济打通公司各项业务。抢抓新一轮科技革命和产业变革机遇，加快培育新质生产力。实施内外大数据贯通和有序资源化，加强与外部机构合作，形成战略合作联盟，借力借势发展。二是聚焦投研能力建设。全面提升服务客户、投资、期现的专业能力，发挥对决策支持的价值，努力打造“对外具有竞争力、对内具

有支持力”的投研体系，为推动公司高质量发展持续赋能。三是加强人才队伍培养。以“尊重人才、培养人才、用好人才”为宗旨，做到“广纳贤才、人尽其才”，从多渠道引进人才、培养人才。建立和完善人才培养机制，通过引进和自我培养的方式，形成一批业务、技术领军人才，促进公司人力资源再上新台阶。加大年轻干部培养力度，建立年轻干部培养选拔常态化机制，发挥好“传帮带”“师带徒”作用。感谢您对公司的关注！

5. 过去一年公司在履行社会责任和乡村振兴方面有哪些实践和成果？

答:公司牢记国有企业身份，主动履行社会责任，以服务“三农”为使命，助力乡村振兴。主要在以下几个方面做了些努力并取得一定效果：一是融合绿色发展，护航实体经济。深入洞悉行业发展趋势，紧握市场发展的命脉，促进各业务部门打造重点品种产业链，形成特色服务和优势，赋能业务发展。成功举办“绿色金融服务实体·期货助力乡村振兴”大会，得到监管部门、实体企业等各界的高度认可和大力支持，进一步提升公司品牌形象。积极推动绿色发展，发出“绿色金融”倡议。与多家省属企业、产业链龙头企业、贸易企业签署“绿色金融期货服务实体经济”合作协议，进一步发挥金融服务实体经济作用，加大对节能环保、新能源等相关产业的金融服务。二是发挥专业优势，积极服务“三农”。探索“保险+期货”乡村振兴的新思路、新方法，开展“保险+期货”项目200个，总承保货值14.5亿元，实现赔付超3274万元。持续助力江苏省政策性生猪“保险+期货”试点，保障生猪货值达8.5亿元。在全国多个乡村振兴地开展特色农产品“保险+期货”项目，如：在青海省开展了全省首单奶牛饲料成本“保险+期货”项目；在广西博白开展首单以纸浆为标的的“保险+期货”项目，赔付率达215%，是农户自缴保费的6倍以上。结合江苏特色，在江苏六市八县开展全国首单鸭饲料成本“保险+期货”项目，赔付率达124%。在陕西省延川县通过“保险+期货”项目开展、专业帮扶、消费帮扶、引入企业等方式多措并举助力当地产业发展。三是赋能乡村振兴，建设美丽乡村。与乡村振兴地开展61次结对共建。获评最佳乡村振兴服务及社会责任公益奖、乡村振兴示范单位、乡村振兴创新典范单位，并荣获社会责任奖。派驻中层干部担任乡村振兴地——泗阳县王集镇魏圩村第一书记。深入农村，与群众同吃同住同劳

动，了解并帮助解决实际问题，为乡村带去新的发展思路和美好愿景。公司班子成员数次深入乡村振兴地江苏省泗阳县王集镇魏圩村开展党建共建交流和乡村振兴调研活动。向对口乡村学校捐助电脑，设立“弘心护航智慧班”，让学子们插上科技的翅膀，接触更广阔的世界；开展“我为乡村振兴捐本书”活动，党员干部带头捐书，传递书香文化；设立“弘心护航读书角”，在村民家门口建起图书馆，丰富村民的精神文化生活。四是弘扬雷锋精神，传递温暖力量。结合党建、团建、工会活动，公司推动学雷锋活动常态化、长效化，以“红色先锋队”“志愿服务队”等形式，敬老爱幼、扶贫助残等内容，不断丰富学雷锋活动。开展“弘业巾帼心向党 弘心护航绽芳华”“传承雷锋精神 献血共筑大爱”“奋战开门红 党员争先锋”，进一步擦亮弘业期货品牌底色。开展“慈善一日捐”等活动，号召公司全体员工参与到关爱困难群体的行动中。立足岗位工作开展学雷锋活动，让员工在实际工作中践行雷锋同志“干一行爱一行、专一行精一行”的敬业精神。把学雷锋活动融入日常、化作经常，鼓励青年党员向所居住的村、社区或小区、楼栋报到，利用空闲时间更好融入村社、楼栋党建活动和志愿服务，发挥党员干部模范带头作用，让学雷锋在广大干部群众中蔚然成风。在公司党委的大力号召下、在党员干部的示范表率下，公司员工还自发主动向困难女童发起资助，为他们提供学习用品、书籍和生活用品等，鼓励他们勇敢追梦，让越来越多的困难女童走进课堂，点亮未来之路。公司荣获“2023年金融系统学雷锋活动示范点”称号，被认为是“金融系统在新时代学雷锋活动的伟大实践中涌现出的鲜活典型”。感谢您对公司的关注！

6. 公司在期货品种创新方面有哪些计划，比如新上市的期货或期权品种？

答：自2022年8月《期货和衍生品法》正式施行，明确了期货及期权新品种上市实行注册制，新品种上市时间和流程缩短。在此背景下，公司在期货品种创新方面做了以下工作：一、提前布局新品种研究、在产业服务方面积极调研、深入了解产业发展动态，成立新品种的研究小组，配备专职的研究员进行新品种的研究；二、积极参与交易所新品种上市的前期准备工作，并根据交易所关于新品种上市计划，参与交易所新品种上市前的系统测试，确保新品种上市时交易、结算等操作的顺利进行，在新品种上市前根据新品种合

约规则，做好参数维护，制定公司保证金和手续费标准，并进行公布；三、立足于公司全国各地的分支机构，开展新上市品种上下游产业链的提前摸排，寻找潜在客户；四、积极参与和配合交易所关于新上市品种的市场培育和投教工作，积极开展投资者教育，对于产业客户，做好后续的延伸服务，比如交割服务、场外业务服务等。感谢您对公司的关注！

7. 如何利用金融科技来提升服务质量和运营效率？

答:公司非常重视金融科技的应用，较早成立金融科技部来具体落实公司金融科技战略，金融科技部不断在提升公司运营效率与服务质量方面，先后开发了弘业期货小程序、弘业期货APP等。在信息资讯、业务支持、业务办理、投研、投教、行情、交易提供诸多方便快捷高质量的服务，同时打造了公司综合管理平台，为公司运营管理人员提供了有力的抓手，提升了运营客户、办理业务的效率。

弘业期货APP是公司全力打造的一站式服务综合APP，本着对标行业标杆，打造的一款集期货开户、行情、交易、财富、资讯、研报、视听、投教、业务办理等为一体的综合期货投资软件，为公司客户提供全方位优质服务，实现一站式服务。弘业期货小程序在多次迭代升级后，已经成为公司与客户最有效的沟通桥梁，尽管是微信小程序，可支持的功能，能办的业务可不少。期货资讯、独家研报、信息公告，一应俱全；每日保证金、交易日历、交割库、银期指南，每一项都化繁为简，全面支持公司客户投资理财的配套服务；在线业务办理支持11项线上业务，利用OCR图片识别、金融级人脸核身等新技术，改变了之前业务办理方式，无需上门、无需见面，安全方便，可靠有保证，配合综合管理后台，实现了当天事当天结。电子名片功能，不仅公司对员工名片进行了有效管理，还降低了运营成本，名片内容信息做到了实时更新，电子形式传播裂变增加了获客机会。对于新客扫描、推荐做了全流程管理。其中我的客户经理更是电子名片的一个亮点，只要是公司客户点击我的客户经理，就可实时获取对应客户经理信息。感谢您对公司的关注！

8. 公司是如何开展金融资产投资工作？

答：公司于2023年成立投资部，专门统筹负责公司自有资金的金融资产投资工作，实现专职专责。金融资产的投资，严格按照《期货公司监督管理办法》、《期货交易管理条例》等制度的规定，在监管要求范围内进行投资操作。

投资范围目前主要覆盖债券、公募基金、私募基金、资管计划等金融资产。感谢您对公司的关注！

9. 公司在服务实体经济方面有哪些具体的举措？

答：在新的发展格局中，作为资本市场的一分子，公司将充分发挥期货专业优势，提升服务实体经济能力，更好地为实体经济服务和赋能。公司积极协助企业申报各期货交易所场内期权项目支持，助力铜、甲醇相关的多家企业利用期权工具套期保值，稳定生产经营。一是深化产业服务。深入开展产业专员机制建设、产业大走访画像、产业地图点亮计划等多样化、系统化活动。着力打造完整服务体系，以投资者教育为牵引，通过走访调研、定向培训、小型沙龙等活动，了解企业诉求；立足市场培育专项工作，引导企业合理运用金融衍生品工具，并着力提升投研一体化水平，协助企业建立现代化风险管理体系，高质量服务实体经济。坚持“点、链、面”相结合，促进产业服务走深走实，抓“点”，就是精准突破，促进重点龙头企业参与，优化产业服务专项方案；促“链”，就是开拓渠道，创新产业链服务路径；带“面”，就是协同发力，凝聚产业开发服务合力。二是赋能乡村振兴。2016年以来，公司在全国19个省开展了近400个项目，保障生猪、玉米、鸡蛋、橡胶、饲料、棉花等十多种农产品，承保农产品货值约37亿元，惠及农户超10万人，赔付金额约9000万元，最高赔付率达248%。公司还不断拓展农业产业品种，服务地方特色产业，以2023年为例，在青海省开展了全省首单奶牛饲料成本“保险+期货”项目；在广西博白县开展首单以纸浆为标的的“保险+期货”项目，赔付率达215%，是农户自缴保费的6倍以上。结合江苏特色，在江苏六市八县开展全国首单鸭饲料成本“保险+期货”项目。深耕云南，连续5年在云南省勐腊县开展橡胶“保险+期货”项目。全程推动和配合江苏省政策

性生猪“保险+期货”项目落地，2022-2023年负责对冲全省政策性生猪“保险+期货”项目7.08万吨，折合生猪约71万头，保险金额达12.43亿元，涉及总保费超5000万元，占全省一半以上，覆盖全省7个开展区市的中小养殖农户，累计实现赔付超4000万元，平均赔付率超80%，农户自缴赔付率达4倍以上，得到了政府、保险公司和农户的一致好评。下一步，公司将进一步联合银行、保险等机构，持续探索创新“保险+期货+N”模式，夯实强化乡村产业服务深度，带动产业链上下游各方主体参与其中，提升综合服务质效，更好助力乡村产业高质量发展。三是护航中小微企业。通过风险管理子公司弘业资本管理有限公司，利用衍生品组合拳，不断优化金融衍生品风险管理“工具箱”，为中小微企业客户提供量身定制的风险管理产品和解决方案，助力化解企业生产经营面临的各项风险，包括价格波动、供应链风险管理等。感谢您对公司的关注！

10. 请问公司在提升投资者教育和市场透明度方面有哪些具体措施？

答：公司不断拓展投资者教育的内涵与外延，丰富组织形式和传递内容。以各类投资者教育活动为抓手，结合业务发展需要组织开展产业培训、小型沙龙、研讨会、投资者报告会等，并在特殊时间节点例如315消费者权益保护日、515全国投资者保护宣传日、防非宣传月等，开展进社区、进校园等公益普惠性质投教活动。

公司依拖“弘业期货-河海大学商学院投资者教育基地”，持续开展以普及期货知识、提升金融素养、培育理性投资者为目的的各类投资者教育活动。该基地以共同构筑高质量校企合作新平台为主线，以推动投资者教育纳入国民教育体系为总基调，提升大学生金融素养，着力培养实用型金融人才，达成金融服务实体经济的作用。

利用互联网传播速度快，受众面广的优势，公司还重点打造新媒体投教矩阵。公司原创《有声有色》、《秦淮夜话》等投资者教育直播栏目，《期冷面》、《期货小芝士》等聚焦期货品种的原创新短视频，效果良好，反响热烈。后续公司将继续在提升投资者教育和市场透明等方面，创新形式和渠道，更好的服务广大的投资者。感谢您对公司的关注！

11. 年报提到了期货经纪业务、资产管理业务等，能否详细说明这些业务在2023年的具体表现和贡献？

答:期货经纪业务和资产管理业务均为公司重要的主营业务，其中期货经纪业务是公司最重要的主营业务，也是其他创新业务开展的基础。

期货经纪业务方面：全年实现手续费及佣金净收入1.97亿元，同比下降17.22%，其中经纪手续费净收入3981.40万元，同比增长1673.06万元，交易所减收手续费收入1.57亿元，同比减少0.58亿元。主要原因是受交易所政策影响，交易所减收手续费收入减少幅度较大，直接对公司收入和业绩产生影响。除了手续费及佣金净收入外，期货经纪业务的客户资金产生还会产生一定的利息收入。2023年度，公司资金存款利息收入8343.87万元，同比增长5.34%。2023年公司进一步扩大期货经纪业务规模，全年日均客户权益同比增长11.3%，同时公司积极与相关银行协定存款利息，合理调拨资金，平衡好流动性和资金收益率，以上因素共同导致公司整体利息收入的增长。

资产管理业务方面：截至2023年12月31日，公司资产管理规模人民币184.22亿元，较2022年末的资产管理规模人民币201.84亿元，同比减少8.73%；资产管理业务实现收入（不包括纳入合并范围的结构化主体产生的手续费收入）人民币609.93万元，较2022年的776.59万元下降21.46%。资产管理规模位居行业前五。合计交易资产管理账户27个，新增备案资管产品5个，其中集合产品3个、单一类产品2个，总体运行平稳。感谢您对公司的关注！

12. 公司在境外金融服务业务方面有什么新的进展或计划吗？

答:公司通过全资子公司弘业国际金融控股有限公司及其子公司弘业国际资产管理有限公司开展境外业务。弘业国际金融持有香港证监会核准的第1类牌照-证券交易和第2类牌照-期货合约交易；弘业国际资管持有香港证监会核批的第4类牌照-就证券提供意见和第9类牌照-资产管理服务。弘业国际金融及其子公司具备证券交易、期货交易、就证券提供意见、资产管理等多元的业务范围，满

足各类客户的需求。2023年，弘业国际金融积极应对市场变化，主动求变求突破，持续深化转型，实现了业务质效的大幅提升。主要体现在以下方面：

一是优化客户结构，积极拓展业务渠道。以开发产业客户为突破口，实现期货业务客户结构从散户向产业客户的转型。二是拓宽资管业务边界，提前布局公募基金领域。与香港著名公募基金公司签订投资顾问协议，成为多只公募基金的投资顾问。三是充分把握控股集团重组的契机，与香港本地知名券商合作，推出新基金产品。

2024年，弘业国际金融将把握苏豪控股集团重组整合的机遇，充分发挥集团内部业务多元化的综合优势，为集团下属企业提供优质服务。全面夯实经纪业务基础，持续提升服务能力，丰富客群层次，优化客户结构，重点聚焦产业客户的开发与维护。积极谋划推进资管业务转型升级，以基金投资顾问业务为抓手，提前布局公募基金领域，打造长期竞争优势，全面提升资管业务竞争力。大力充实和培育具备市场竞争力的销售服务团队，增强管理对业务开拓的支持力度，通过高效的管理推动业务发展。感谢您对公司的关注！

13. 去年公司的研发投入情况如何？是否有新的技术或产品正在开发中？

答：公司去年研发投入主要是对弘业期货APP进行优化，保障软件的平稳运行，截至目前新迭代了4个版本，主要功能包括新增休眠客户激活申请、资金号找回、结清资金申请、商品仿真开户申请及股票期权仿真申请等业务办理功能，业务办理上传图片的压缩优化，引导页面优化，新增灰度配置功能，视频模块体验优化，权限优化等。拟新增APP的AI智能客服项目，并对资产管理模块进行升级改造，同时提升研报的整体服务水平。感谢您对公司的关注！

14. 请问公司独立董事对于公司治理规范起到了哪些积极作用？

答：根据法律法规及公司规章制度关于独立董事的职责要求，公司独立董事对公司多方面事项予以重点关注和审核，通过参加董

	<p>事会、股东大会的机会对公司进行现场检查，深入了解公司的生产经营情况和财务状况，并积极向董事会建言献策，对增强董事会运作的规范性和决策的有效性发挥了积极的作用。</p> <p>根据公司《独立董事工作制度》的相关规定，公司独立董事与经营层及年审会计师进行充分沟通，并开展对公司的实地考察，认真听取经营层关于年度经营情况的汇报并提出相关建议。通过电话和邮件，与公司其他董事、高管人员及相关工作人员保持密切联系，掌握公司的运行动态，促进公司实现管理提升和健康持续发展。感谢您对公司的关注！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2024年06月26日