

证券代码：002500

证券简称：山西证券

山西证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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 ☒ 其他（ <u>5.15 全国投资者保护宣传日系列活动之走进上市公司</u> ）
活动参与人员	山西证监局党委委员、副局长鲁家焱 山西证监局公司监管处胡心悦 山西省证券业协会副会长兼秘书长段永刚 山西省上市公司协会副秘书长贾丽珍 个人投资者
时间	2025 年 5 月 22 日 (周四) 14:30-17:00
地点	山西证券股份有限公司
形式	现场参观、座谈交流
上市公司接待人员姓名	董事长侯巍 副董事长、总经理、董事会秘书王怡里 副总经理韩丽萍 证券事务代表梁颖新 相关部门负责人
交流内容及具体问答记录	本次投资者关系活动的主要内容如下： 一、观看山西证券宣传片 二、参观山西证券企业金融服务中心 三、投资者座谈交流 投资者提出的问题及公司回复情况如下： 1、公司有接入 DeepSeek 产品吗？在人工智能领域有什么具体计划？ 感谢您的提问。春节过后，公司第一时间在自有的算力平台

	部署了 DeepSeek-R1。这个系统相当于给公司装上了“智慧大脑”，主要在三大方面发挥作用：第一是客户服务智能化，通过大模型帮助客户经理和理财经理提升专业能力，进而让每个投资者都能获得更精准的咨询服务；第二是员工办公智能化，用 AI 工具提升工作效率，包括知识库的智能检索、文档底稿的审查纠错、客户对账单的自动生成等；第三是质量控制智能化，通过用大模型对新媒体播放、企微服务、系统日志等做实时数据分析，在多个维度上打分评估，不断提升服务质量。 在人工智能规划方面，2024 年公司基于阿里的千问大模型搭建了自主的金融 AI 平台，相当于建好了“智能工厂”，节后部署 DeepSeek 后，智能工厂有了更智能更强大的引擎，目前已经实现四个实际应用：（1）建立企业知识库，把分散的业务资料整合成随时可查的“智能百科全书”；（2）自动分析文档，能快速提取合同、报告的关键信息；（3）推出数字员工，公司员工能在企业微信里随时咨询业务问题；（4）债券交易机器人，可以自动识别交易信息并完成询价，减少人工操作失误。 未来，我们会继续深化 AI 应用，重点突破两个方向：一是拓展更多智能场景，让投资者享受到更高效和更高质量的金融服务；二是算力扩容，为更多的智能场景提供坚实的算力基础。谢谢！ 2、从年报看，2024 年业绩增长较好，今年一季度的业绩也保持较好的增长态势，分配方案有什么安排吗？ 感谢您的提问。上市以来，公司每年均实施现金分红。2023 年度，公司派发现金红利每 10 股 0.90 元（含税）。2024 年度，前三季度和年度两次现金分红合计每 10 股 1 元（含税），占归属于上市公司股东净利润的 50.43%。今年，公司将继续保持现金分红的高比例和多频次，为提高利润分配的决策效率，股东大会已经就中期利润分配向董事会做了授权。公司 2024-2026 三年股东回报规划，将每年以现金分红方式分配的利润占当年实现的可分配利润的比例由之前的不少于百分之十提高到不少于百分
--	--

之三十。谢谢！

3、“国九条”和“1+N”政策体系下，证券行业正在进入新的发展阶段，公司在战略层面、经营层面有哪些安排？

感谢您的提问。“国九条”和“1+N”政策体系开启了资本市场高质量发展的新阶段，对证券行业和证券公司都提出了新目标、新要求、新标准。公司也做好了充分的准备。一是坚持功能发挥，坚守“以义制利、协作包容、追求卓越”的核心价值观，全面融入国家战略和区域发展大局，坚定服务实体经济和财富管理转型方向，继续加快推进“差异化、一体化、平台化、数字化”发展战略。二是坚持以客户为中心的理念，以高效服务个人、机构、企业三大客群和拓展重点区域、重点行业、重点产品三大领域为抓手，聚焦主责主业，秉持长期主义，持续完善全链条全生命周期综合服务机制。三是坚守红线底线，研判行业发展趋势，夯实母子公司穿透式垂直一体化管控机制，降本增效，提升抗逆周期经营能力。四是建立健全系统化、常态化科技创新体制，持续推动重点业务、重要领域数字化转型。五是聚焦核心能力建设，强化协同联动，持续推进财富管理、企业金融、资产管理、权益投资、FICC、国际业务的转型升级。谢谢！

4、目前，证券公司财富管理业务竞争激烈，公司财富管理业务的利润增长率仍保持高于行业平均水平的良好态势，请问公司在这一领域进行了哪些战略性布局？

感谢您的提问。财富管理业务是证券公司的基石业务，主要包括证券经纪业务；融资融券、股票质押等信用业务；产品配置、股票投顾、基金投顾等财富管理业务。

“十四五”战略规划实施以来，财富管理业务以“做值得客户信赖的财富管理专家”为愿景，践行机构化、产品化、数字化发展方向，持续完善管理机制、优化平台建设、创新获客模式、丰富产品货架，业务转型稳步推进，关键指标取得有效突破。截至2024年底，客户总数达297万户，同比增长11%；客户托管资产6,989亿元，同比增长13%；证券经纪业务净收入同比增长

	32%；汇通启富 APP 月活峰值达 85 万，行业排名提升至 28 位。 2025 年是“十四五”战略规划收官之年。公司将持续发挥财富管理业务的功能性，聚焦客户需求深入推进财富管理转型升级：全力提升核心能力，推动员工转型“全员 FC”；强化科技赋能，提升客户精细化运营能力；持续完善机构服务生态建设，构建机构客户综合服务体系，稳步推进财富管理业务高质量发展。谢谢！ 5、贵公司市值管理工作采取了哪些措施？ 感谢您的提问。今年 4 月，公司董事会从自身实际出发，制定了《市值管理制度》，为有序开展市值管理提供了制度保障。在具体抓手上，主要有四个方面： 首先，公司将聚焦服务实体经济和财富管理转型两大核心，加强核心能力建设，持续推进全方位差异化高质量发展战略，激发内生增长动力，努力以稳定的经营业绩回报广大投资者。同时把握行业机会，在适当时机，积极寻求并购机会，争取外延式增长。第二，积极优化分红政策、增加现金分红频次，提升股东回报。2024 年，除了及时分配 2023 年利润外，公司还进行了 2024 年前三季度利润分配。今年也会根据经营情况，增加现金分红频次。第三，建立与投资者的多渠道良性互动机制，积极传递公司价值，增强信息披露质量和透明度。第四，适时采取股份回购、督促股东增持等多种措施，维护市值稳定。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）	无