

证券代码：000728

证券简称：国元证券

国元证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2023 年 4 月 27 日下午 15:00-16:30	
地点	公司	
形式	网络远程方式	
上市公司接待人员姓名	董事长、执行委员会主任、总裁沈和付先生，独立董事郎元鹏先生，执行委员会委员、副总裁、董事会秘书刘锦峰女士，执行委员会委员、总会计师司开铭先生	
交流内容及具体问答记录	投资者关系活动交流内容及具体问答记录请见附件 1。	
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）	国元证券 2022 年度网上业绩说明会演示文档见附件 2。	

附件 1：投资者关系活动交流内容及具体问答记录

1. 请分享下公司业务布局情况和 2023 年经营策略？

公司的整体业务布局将围绕证券公司发展底层逻辑和驱动力“HAC三要素”（即人才Human Resource、资产Asset、客户Client），打造一流的人才、挖掘一流的资产、服务一流的客户、匹配一流的机制、一流的协同、一流的文化、一流的凝聚力，增加公司发展动能；以服务实体经济为初心使命进行顶层设计和资源配置，全面打造符合自身特色的“产业投行+产业投资+产业研究+综合财富管理”的黄金赛道；以投行为引领，以市场化、专业化、数字化、平台化、机构化的“五化”为内核，聚焦产业上下游，建立细分领域的竞争优势，实现行业聚焦式突破，为客户不同发展阶段提供全方位的、综合型的、覆盖全价值链的券商投融资产品和服务。

2023 年，公司将进一步聚焦十四五发展目标，以二十大精神为引领，以高质量发展为首要任务，打造具有核心竞争力的一流产业投资银行，在动荡中追求发展的稳定性，在坚守中打造核心竞争力。公司已设立执行委员会，作为公司最高经营管理机构。同时，将公司的业务进行了重组，设置财富信用业务、投资银行业务、自营业务、机构业务、资产管理业务、国际业务六大业务委员会，简政放权以提升经营决策的专业性与决策效率，压实责任以强化管理人员对业务发展的约束机制，完善收入分配制度以优化考核激励机制。

在财富信用业务方面将重点围绕双融、产品和机构业务转型，进行建设推进；在投行业务方面将利用好“投资+投研+财富管理”三把宝剑，“多储备、多创收”，在巩固安徽省内市场“五个过半”的前提下，更好地发挥主观能动性，积极拓展江浙沪市场、大湾区市场和本地市场；在债券业务方面继续加大业务品种、业务区域转型力度，并抢抓政策机遇，加大对科创、绿色、乡村振兴、公募 Reits 等品种的开拓力度；固收投资业务将加强交易频率，拓展非方向性业务，大力发展非权益类客需业务，做市业务将回归本源；公司机构业务在战略客户部基础上，组建公司级综合金融服务专班，目的是集中公司各方面资源，提高效率，给上市公司或拟上市公司提供全套的综合金融服务；创新金融业务方面，在控制风险的前提下，开展结构化的投资业务；在研究所的建设上，公司将深耕产业研究、行业研究和公司研究，布局传统卖方的同时，内外并举，共同拓展产业研究赛道，

为公司的财富管理、投资、投行、资管等业务提供服务，大力拓展卖方市场，争取构建符合国元特色的数字化、智能化研究所；资管业务将加强公司各业务板块协同，借鉴行业先进业务模式，快速做大业务规模；私募股权业务将加大基金设立力度，抓住安徽省内市场，大力拓展私募股权业务，力争新增管理规模 80 亿元；长盛基金将发挥明星固收产品的品牌效应，提升机构业务与互联网金融业务的潜能，提升基金客户数量，扩大产品规模。

2. 投行人员在 22 年有所增加，在注册制的背景下，未来是否会继续进行人力扩张？公司投行业务具有明显的区域竞争优势，在安徽省内保持第一，未来是否会拓展省外市场，初步的拓展规划是怎样的？

各家券商的规模与人数密切相关，公司将在风险可控、保证高质量的前提下有序扩张。同时，公司也将立项建设智慧投行项目，把投行的每一个环节都纳入到信息技术系统中，用数据化提高效率和产能，在保证项目数量的同时，通过提升信息技术数字化的服务能力，拓展项目的效率和质量。

作为“安徽籍”券商，公司始终牢记“国之大者”，将服务地方实体经济作为公司发展的初心使命。同时，做为金融机构需助力企业发展，公司将把投行业务打造成服务地方经济发展的一项品牌。在本地区域中，公司的安徽市场占比较高，取得“五个过半”骄人业绩，即 2021 年以来，国元证券实现保荐皖企 A 股、科创板、北交所、国资国企上市公司占比数量过半，为安徽上市公司提供资本市场服务过半。同时，在 2022 年中国证券业协会首次进行的投行业务质量评价中荣获 A 类评价。公司在高质量发展的大背景下积极履行守门人的责任，为资本市场输送价值可靠的企业，通过智慧投行和三道防线的建设，在确保质量的前提下进行区域扩张。例如，公司积极在长三角，大湾区等具有增长潜力的地区拓展市场，在成都、宁波又新设了投行部门，结合公司的禀赋和协同优势，在投资+投行、研究+投行和财富管理综合金融服务+投行方面具有区域优势。

面对未来的行业竞争，内部的高效协同会成为公司的核心竞争力之一，公司将高效协同整合成对上市公司和拟上市公司综合金融服务的品牌，使区域优势更加强劲。

3. 公司投资业务去年出现大幅波动，主要是什么原因导致的？债券、股票投资收益率大约在什么水平？从今年资产配置的方向来看，股票、债券、衍生

品大体的配置规模和边际变化，哪一部分预计是扩表的方向？

2022 年度沪深 300 指数下跌了 21.6%，大多数证券公司自营投资业绩出现大幅波动，权益投资收益率的下降也是影响证券公司整体业绩同比下滑的重要原因。公司 2022 年自营权益投资的收益率约为-19.8%，优于指数下跌的幅度，但亏损金额仍影响公司自营业务投资的总收益。公司固定收益业务去年表现良好，投资回报率在 10%左右，主要原因是去年一季度积极加仓，配置国股大行的二级资本债等优质资产，实现了较好的杠杆收益。

同时，公司也抓住了债券市场波动的机会，适时增减仓位，实现较好的价差收益，并在 10 月底前大幅减仓，成功躲过去年 11 月的债券宽幅震荡。2022 年公司固定收益业务的绝对收益金额也创造了历史新高。

从今年资产配置的角度看，权益市场机会较去年相比会更加乐观，债券市场在经济复苏及货币政策结构化宽松的环境下也不悲观，但是面对诸多的不确定性，债券投资今年的重点还是要控制好久期和结构。今年年初，公司加大了短久期信用债的配置力度，截至一季度末，已经实现了较好的账面浮盈，公司固定收益的债券增加后配置的总本金规模已经超过 200 亿元，杠杆后的配置规模接近了 500 亿元，债券投资目前仍然是公司的主要扩表方向。

公司今年自营业务的工作重点是积极发现并实现创新业务的机会，发现并实现公司非方向性及客需业务的机会。从固收业务来看，公司今年更多的利用衍生品工具和策略研究，通过多策略雪球产品的投资，可转债的量化和高频交易的策略，实现收入来源的多元化。同时积极通过浮动收益凭证的发行，报价回购业务的拓展，大力发展客需业务。

4. 投行牵引作用对其他业务主要体现在哪些方面，目前的项目储备如何，是否还是以本地项目为主？

公司投行坚持“全公司一盘棋”，与其他业务板块、分支机构开展密切的协同合作，作为公司“十四五”规划的重要引擎，积极主动支持各业务条线发展，以整体利益为重，增强合力。公司牢牢把握“上市公司”优质客户这个重点，在企业初创期协助企业募资，在上市前提供保荐与承销服务，上市后提供并购咨询、增发、做市、市值管理等一揽子服务，实现企业发展服务的全周期覆盖。公司以投行为引领，聚焦产业上下游，全力打造“产业投行+产业投资+产业投研+财富

管理”黄金赛道，做大做强业务规模，促进经纪业务向机构业务转型，并强化“1+1+N”机构业务协同体系发展模式，即建设1个服务窗口+1个总部协同服务中台+N个生产部门的服务体系。

公司投行将以2023年作为项目建设提升年，进一步强化项目承揽力度。目前，首发辅导储备项目数量40余家，新三板储备项目数量约30家。同时，公司一直重视省外市场的拓展，项目储备结构虽仍是以安徽为主，但在大力拓展江浙沪和大湾区的情况下，基本能做到省内与省外并驾齐驱。

5. 注册制改革全面落地，请问公司如何看待注册制后投行业务的竞争格局，投行业务发展是否有针对性的战略或举措？

注册制全面落地是资本市场股权分置改革后最重要的一项改革措施。整体来看，注册制落地之前的投行业务主要以材料的准备为主，注册制落地之后，投行市场应当以质量为先导，用投资的视角开展业务，更加注重对企业价值的识别与判断。对于当下的行业竞争格局，强大的研究所和投资能力将会保障投行业务的顺利发展，强者恒强。注册制下，公司投行将：

（1）立足服务实体经济的根本宗旨，公司将持续围绕安徽“三地一区”建设布局投行业务，实现国元证券投行促进安徽资本市场发展这一主题。

（2）加大项目的摸排和梳理，通过建立“1+1+N”机构业务协同体系发展模式，培养提高140余家分支机构业务拓展与服务承揽能力。

（3）借助安徽市场的战略机遇期，大力发展公司战略新兴产业投资，私募投资。紧锣密鼓的与地方政府合作、与上市公司合作、与平台公司合作，加快募集资金的设立，承揽更多的优质项目，聚焦重点产业、重点区域和重点品种。

（4）加强行业研究，研究所将站在更宏观的角度，进行产业链研究，更早的发现标的。把握行业发展的规律和机遇，给投行业务发展提供更好的机会。

（5）全面升级投行业务“三道内部控制防线”，在未来全面注册制背景下，投行项目的风险管理是重中之重。公司将建设智慧投行项目，通过数字化、信息化打造智慧投行平台，使流程更加标准化，进而降低风险，以高质量业务发展来扩张公司规模。

6. 自营头寸股债的规模方向性还是非方向性？投资业绩的改善是否和公司的自营权益衍生品的策略有关？

当前，公司的股债是以方向性为主，并且是自营业务的主要收入来源。由于公司固定收益的配置盘主要是以 AA+以上的信用债为主，并没有放在交易性金融资产的科目下面计量，所以没有进行对冲。而固定收益的交易盘占比较小，公司对其采用了非方向性投资策略进行持仓。

由于 2022 年权益投资的大幅下降，公司今年采取了更加谨慎的原则，进一步的细化了投资决策和权益的风险控制体系。通过投资经理负责制和构造不同风险收益特征的策略组合，来实现相对稳定的投资收益。目前，权益的非方向投资带来的收益占比较小，但未来公司将加大权益和非权益的非方向投资业务规模和比重。

7. 公司目前杠杆率情况及未来对杠杆率的安排？如何能够提升 ROE？

近三年来，公司总资产净增了 460 余亿元，杠杆率的提高与资产的有效运用，对业绩提升是起到了积极作用。下一步，公司将继续采取措施稳步提高财务杠杆率。一是根据市场利率趋势进行资产配置，加大投资规模；二是匹配客户资金需求，继续发展双融业务；三是按照产业研究、产业投资的经营模式，根据公司资产结构与市场情况加大权益性投资。

对于提升 ROE，第一个方面是增加收入，公司将提高金融综合服务能力及资产的运作管控能力，不断增加服务收入与投资收益。第二个方面是进行成本管控，一是根据资产业务的风险特性把资金内部的 FTP 成本进行差异化定价；二是根据成本动因和责任进行全成本管控；三是提高劳动生产力，加强人员的产出效率，做好激励约束政策、激励约束机制的建设，优化人力费用结构；四是随着业务规模与资产规模的扩张，持续完善风险控制水平。

8. 作为独董，如何看待《关于上市公司独立董事制度改革的意见》？

2023 年 4 月 14 日，为进一步优化上市公司独立董事制度，提升独立董事履职能力，充分发挥独立董事作用，国务院办公厅发布《关于上市公司独立董事制度改革的意见》（以下简称“《意见》”），其改革要点如下：

- （一）明确独董职责定位，防止重大利益冲突；
- （二）推动修改公司法等法律，完善独立董事相关规定；
- （三）强化独董任职管理，探索建立独立董事信息库；
- （四）健全独董责任约束机制，合理认定独立董事承担民事责任的形式、比

例和金额；

（五）加大对独立董事不履职不尽责的责任追究力度；

（六）加强独董履职保障，鼓励上市公司为独立董事投保董事责任保险；

（七）严格按照责权利相匹配原则，明确独立董事与非独立董事承担共同而有区别的法律責任。

证监会同步发布了《上市公司独立董事管理办法（征求意见稿）》，落实《意见》各项改革任务，进一步细化独立董事制度各环节具体要求，构建科学合理、互相衔接的规则体系，充分发挥法治的引领、规范、保障作用。

上市公司独立董事制度是中国特色现代企业制度的重要组成部分，也是资本市场基础制度的重要内容。《意见》提出独立董事制度在独立董事职责、选聘管理、履职方式改革的措施，要求上市公司从组织、人员、资源、信息、经费等方面为独立董事履职提供必要条件，通过完善独立董事履职评价制度、建立声誉激励约束机制，推动实现正向激励与反面警示并重，进一步激发独立董事履职的积极性，确保独立董事依法充分履职，切实解决制约独立董事发挥作用的突出问题，强化独立董事监督效能，促进独立董事发挥应有作用。

作为国元证券独立董事，深感责任重大，必须严格按照《公司法》《上市公司独立董事规则》等有关法律、行政法规、规范性文件及《国元证券股份有限公司章程》《国元证券股份有限公司独立董事制度》的规定和要求，忠实履行职责，积极出席公司的相关会议，对需要独立董事发表意见的相关事项发表独立意见，切实维护公司和全体股东尤其是中小股东的合法权益。

9. 2022 年公司发展有哪些亮点？

2022 年，面对复杂的经营环境，公司紧密围绕“十四五”战略目标和年初制定的工作思路，围绕“人才、资产、客户”三要素，积极推进财富管理转型，打造机构业务协同体系，经营管理稳中有进、稳中增强。2022 年，公司实现营业收入 53.41 亿元，同比下降 12.58%；营业支出 32.91 亿元，同比下降 10.31%；利润总额 20.52 亿元，同比下降 15.95%；归属于母公司股东的净利润 17.33 亿元，同比下降 9.24%，经营业绩优于行业平均水平。2022 年，公司品牌形象和社会美誉度稳步提升。连续 12 年荣获安徽省政府服务地方实体经济发展评价最高等次；连续 2 年获中证协企业文化建设实践评估 A 类评级；连续 15 年被深交所

信息披露评 A，信息披露 MSCI ESG 评级连升两级至 BB，获深交所国证 ESG 评级 AA 级；万得 ESG 评级 A 类；连续两年跻身中债登债券交易结算 100 强（仅 20 家券商上榜）；在中证协首次证券公司投资者教育工作评估中获评 A；在中证协公布的 2022 年证券公司投行业务质量评价结果中，国元证券获评 A 类；2022 年证券公司服务科创企业上市前 10 强等一系列荣誉。

10. 目前证券行业繁杂面临的难点有哪些？如何应对这些难点？

注册制将加速行业分化进程。投行业务资源将向头部券商集中，中小型券商生存空间正在被压缩。具有长期、系统、稳健的投行质控能力的券商，将成为长期受益者。全面注册制以信息披露为核心，明确了各板块功能定位，提高了发行审核效率，完善了资本市场法制保障。这就要求券商既要增强项目组织实施能力，又要提升保荐执业能力、风险控制能力，从而抓住全面注册制下的业务发展机遇，同时适应强监管、零容忍的监管形势。券商要深化行业认知、协同内部资源、加强市场研判、维护投资者网络，以增强新股定价和承销能力，未来，券商唯有加强修炼内功，打造核心综合服务能力，才能快速适应全面注册制改革。

公司为迎接全面注册制的到来，已在战略规划、人力、组织架构、系统建设方面做了积极准备。在战略规划上，国元证券紧密围绕国家政策导向进行业务研判，重点引导投行业务向立足三地一区建设的安徽区域、“长三角”、粤港澳大湾区等重点区域开拓，重点推进信息电子、智能制造、节能环保等行业。在组织架构上，将以总部安徽为原点，同时设置上海、北京、深圳、浙江、江苏、江西、四川等区域部门，增强区域服务能力。在人力方面，国元证券正在持续招募投行人才以扩充团队规模，内部培养为主、外部招引为辅，同时不断加强从业人员的业务能力培训、投资者教育，积极培育机构投资者，以适应全面注册制带来的新环境和新业态。在系统建设方面，国元证券正在推进投行系统建设，利用金融科技进行数字化赋能，加强内控体系建设，完善投行自身的“三道防线”，同时严把资本市场入口关，当好资本市场“看门人”。此外，还要持续提高行业研究水平，提升估值定价和发行销售能力，提升“投行+”全产业链投融资的综合金融服务能力。未来，国元证券将立足服务实体经济的根本宗旨，沿着‘产业研究+产业投资+产业投行+综合财富管理’的黄金赛道，奋勇向前，着力打造核心竞争力，提升全业务链服务能力。

11. 请介绍下公司未来3年面临的优势和劣势？

优势：1. 雄厚的股东背景和较强的资本实力；2. 扎实的党建工作和规范的法人治理；3. 深厚的文化软实力和良好的品牌形象；4. 完善的综合金融服务体系和优秀的服务实体经济能力；5. 清晰的战略规划和缜密的高质量发展逻辑；6. 科学的人才管理机制和完善的合规风控体系；7. 良好的区位优势和广阔的发展前景。

劣势：一是投研体系建设力度需要加强；二是公募、私募、资管等业务发展需要提速；三是市场化程度与行业领先券商仍有差距。

12. 公司一季报投行业务占比多大？主要增长点在哪里？公司在新的一年里投资重点在哪里？谢谢！

公司投行用“投资+投研+财富管理”三把宝剑，“多储备、多创收”，安徽省内市场持续加强贴身服务力度，全身心做好服务；安徽省外市场，建立投资投行与头部私募机构的合作机制，开发项目。积极推进新三板挂牌，加快培育北交所上市“后备军”。债券业务继续加大业务品种、业务区域转型力度，加大对科创债、绿色债、乡村振兴债、公募Reits、ABS等品种的开拓。一季度公司投行营业收入0.65亿元，收入贡献占比4.2%。2023年在投资领域，公司自营业务板块将锻炼团队投研能力和资产风险控制能力，在提升业绩的同时，向资本中介与客需业务发展。固收投资业务将加强交易频率，拓展银行间交易对手，增强交易能力，加强信评与研究投入，健全投资经理负责制，拓展非方向性业务，大力发展非权益类客需业务。权益投资业务建立有效的投研体系、夯实投资经理负责制、积极布局量化投资、非方向性投资等领域。做市业务回归本源，加强投行与投资的联动。子公司国元创新紧跟母公司战略决策，配合投行科创板跟投，并加快推进主动投资转型。

13. 公司在北交所业务发展上有哪些规划？

在市场开拓方面，公司坚持立足安徽、聚焦长三角区域、进一步走向全国的战略。近年来安徽地区经济增长迅速，“专精特新”中小企业数量不断增加，公司发挥总部在安徽的优势，进一步深耕安徽中小企业市场，深化后备资源，截至目前，公司已完成北交所上市立项项目十余家。公司在持续挖掘现有市场优质企业的基础上，加强市场开发力度，对重点区域、重点行业进行重点布局，持续不断的储备优质客户，2022年公司投行总部新设宁波、成都业务部，负责宁波、

成都区域的市场拓展工作。公司在持续挖掘现有市场优质企业的基础上，加强市场开发力度，对重点区域、重点行业进行重点布局，持续不断的储备优质客户，2022年公司投行总部新设宁波、成都业务部，负责宁波、成都区域的市场拓展工作。在客户服务、投资者教育方面，公司将继续积极开展北交所相关业务宣传和培训，通过多种形式做好合格投资者宣传教育工作，建立健全的风险管理制度和内部控制机制，加强对客户的风险评估和监测，及时发现和提示投资者关注风险。在客户服务方面，公司将优化业务办理流程，提高线上办理效率，提升客户体验。分支机构不定期邀请客户参加线下沙龙，交流策略会，邀请行业专家对客户关心的北交所板块相关问题进行交流、互动。

14. 请问公司如何看待中小股东在公司发展中的作用？

中小股东对于实现高质量的公司治理、舆情监督等发挥着重要的作用，能够使得更多利益相关方参与公司治理。

15. 领导，您好！我来自大决策 公司的营收主要是在哪方面的业务？今年的营业目标是多少？公司的业务规划有没有改变？

公司营收构成主要有证券及期货经纪业务、证券信用业务、投资银行业务、证券投资业务、资产管理业务、境外业务以及其他业务。根据公司战略发展规划，公司要建设“与客户共同成长的一流综合型现代产业投资银行，实现大规模、高质量的可持续发展。”公司提出，以“HAC”动力即“人才（Human Resource）、资产（Asset）、客户（Client）”作为自身高质量发展的底层逻辑和驱动力，以服务实体经济为初心使命进行顶层设计和资源配置，全面打造符合自身特色的“产业投行+产业投资+产业研究+综合财富管理”的黄金赛道，以投行为引领，以市场化、专业化、数字化、平台化、机构化的“五化”能力为内核，聚焦产业上下游，建立细分领域竞争优势，实现行业聚焦式突破，为客户不同发展阶段提供全方位、综合型、覆盖全价值链的券商投融资产品和服务。2023年，世界格局风云变幻，公司保持定力，在动荡中追求发展的稳定性、在坚守中打造核心竞争力。公司将进一步聚焦十四五发展目标，以高质量发展为首要任务，自信自强、守正创新、踔厉奋发、勇毅前行，打造具有核心竞争力的一流产业投资银行。公司已设立执行委员会，为公司最高经营管理机构，设置财富信用业务、投资银行业务、自营业务、机构业务、资产管理业务、国际业务六大业务委员会，简政放

权以提升经营决策的专业性与决策效率，压实责任以强化管理人员对业务发展的约束机制，完善收入分配制度以优化考核激励机制。公司各业务板块新年度经营计划具体见 2023 年 3 月 28 日在巨潮资讯网披露的《2022 年年度报告》。

16. 四季度业绩投行业务占比下降的原因是什么？

22 年 1-3 季度，投行业务收入 6.32 亿元，占营业收入比重 16.4%，第 4 季度投行业务收入 1.45 元，占营业收入比重下降至 9.8%。4 季度投行业务收入占比下降的主要原因有 2 个：114 季度投行项目较少，贡献的收入较前 3 季度均值下降。214 季度自营业务收入增幅较大，导致 4 季度营业总收入较前 3 季度均值增加。

17. 2022 年公司保荐业务净收入降幅较大的原因是什么？

2020 年，因疫情的突然爆发，部分项目的开展进度受到严重影响，项目的累积变相导致了 21 年的保荐过会项目增加，实现了保荐业务收入 0.80 亿元。随着疫情的结束，2022 年项目的推进回归正常，因此公司的保荐业务净收入与 21 年相比出现下幅。

18. 公司对国元国际未来业务发展情况有何规划？

公司国际业务板块立足高水平对外开放，拓展国际业务，围绕个人、企业综合投融资需求提供全牌照境外金融服务。2023 年，国元国际将加强经纪业务营销能力建设，注重机构客户；加大业务联动，力争在 IPO 领域取得突破，加大美元债发行业务发展力度；严控风险，扩大美元债投资规模开展力度；适度关注权益市场配置机会；围绕设立债券型基金产品扩大资管规模。

19. 请问在全面注册制背景下，公司 2023 年计划如何开展投行业务？

全面注册制的实施，对于首当其冲的券商投行业务来说，将倒逼以项目为中心的传统业务模式向以客户为中心转型。投行业务要加强与投资、投研、财富管理等业务线全面合作、协同发展，这既是投行业务给客户提供专业的综合金融服务，也是协同其他业务线为公司创造更多业务的机会。注册制下，公司投行将 1. 立足服务实体经济的根本宗旨，着力提升全业务链投行服务能力，推动投行全面转型发展。在战略规划上，紧密围绕国家政策导向进行业务研判，重点引导投行业务向长三角、大湾区等重点区域开拓，重点推进信息电子、智能制造、节能环保等行业的发展。组织架构上，立足安徽总部，同时设置上海、北京、深圳、浙

江、江苏、江西、四川等区域部门，增强区域服务能力。2. 加大项目的摸排和梳理，挖掘企业自身的价值，准确定位对焦相应的板块。未来公司在为拟申报企业服务时，更注重从企业所处的行业、业务、产品、研发投入等方面判断企业的板块定位，选择最符合企业自身的定位，加快推动上市进程，把握主板注册制改革红利，积极推进首批企业申报。3. 继续打造有特色的精品投行，关键在于聚焦重点产业、重点区域和重点品种，强化战略协同、做优综合服务，寻求错位竞争的特色化发展道路。一是深入贯彻公司“十四五”战略规划部署，依靠长三角一体化发展国家战略和安徽“三地一区”建设发展定位，聚焦国家重点发展的产业领域，打造“精品投行、产业投行”，以服务实体经济高质量发展为宗旨推动公司提升重点产业优势，强化区域优势；二是持续提升专业实力，加强团队能力建设，公司在2022年度的执业质量评价中获评行业第二，未来将继续招募投行专业人才、扩充团队规模，并加强从业人员的业务能力培养，打造一支敢打硬仗，能打胜仗的优秀人才队伍，适应注册制带来的新环境和新业态。4. 加强行业研究，提升行业研究水平，能在综合考虑企业所处行业、发展阶段、业务模式、发展预期，并参照市场成熟经验后进行合理定价，能针对性地设计承销方案，并加强与机构客户的沟通，挖掘客户实际价值。5. 全面升级投行业务“三道内部控制防线”，一是增加行业定位、估值定价等方面的决策审核，引入投资研究部门、外部行业专家等参与到项目全流程把关，二是加强公司层面的出口管理，在投行风控合规基础上，对研究部门的投研估值、投资公司的跟投、资管部门的持股计划、自营部门的超额配售、经纪业务的适当性管理、信用部门的融资融券等进行全面的风险管理。

20. 公司在资产管理业务上有哪些特色化和差异化的竞争优势？

公司资管业务以提升投研能力为核心，坚持固收+权益产品双轮驱动，致力开发多资产多策略的投资产品，持续完善产品线；以客户需求为导向，不断提升主动管理能力、资产配置能力、产品创设能力，着力提升资管规模和质量；依托公司综合金融优势，协同资金、投行、投资、财富管理等业务线，合作共赢，为客户提供全业务链的服务方案，打造公司资管业务生态圈；始终坚持事前风险预警、事中投资监督机制、事后跟踪反馈，保障产品收益。注重金融科技运用，提升运营管理效率，大力拓展外部渠道，不断夯实资管业务发展根基。2022年，

国元证券资管新规整改过渡期结束，通道类产品规模继续下降，集合资产管理业务产品规模快速增长，同比上升 46.06%。

21. 请介绍下公司 2022 年财富管理转型的举措及成效。

2022 年公司经纪业务加快建设财富管理服务数字平台，积极构建线上、线下协同联动的客户服务体系，持续提升客户资产规模和综合金融服务能力，坚定不移向财富管理转型。公司以优+投顾为领航，客户沙龙活动为载体，优质投顾产品为工具，大力发展投资顾问业务；以“金融服务进企业”为抓手，加强业务协同和关键能力建设，外拓增量，内活存量，强化“全员服务、全面服务、全力服务”意识，深化投教和服务内涵；全面启动财管业务的数字化转型，持续丰富“三位一体”线上平台业务功能和服务内容，围绕客户全生命周期，着力提升资产配置与产品研究能力，构建全面丰富的金融产品线，满足客户深层次财富管理需求。

22. 公司在数字化转型上有哪些规划以及有哪些成效？

2022 年，公司全面深化数字化转型，以数字化重塑业务发展模式和管理模式，提升业务创新、产品设计、服务供给、运营治理等方面的能力，建立先进数字化新型基础设施、敏态研发体系，开展 5 项金融科技创新研究课题，建设 31 个财富管理数字化项目。

23. 请介绍下公司在行业中所处的地位。

根据中国证券业协会统计，截至 2022 年末，母公司总资产、净资产、净资本规模行业排名分别为第 24、22 和 27 位，报告期内，母公司营业收入行业排名第 26 位，利润总额行业排名第 23 位，净利润行业排名第 23 位，A 股资金账户数（期末数）行业排名第 26 位，股票主承销家数行业排名第 17 位，股票主承销金额行业排名第 25 位，股票主承销收入行业排名第 16 位，投资银行业务净收入行业排名第 22 位，承销业务净收入行业排名第 23 位，股票主承销家数行业排名第 17 位，保荐业务净收入行业排名第 21 位，财务顾问业务净收入行业排名第 19 位，利息净收入行业排名第 12 位，股票质押回购利息收入行业排名第 19 位，股票质押回购融出资金（期末数）行业排名第 21 位，融资融券利息收入排名第 28 位，融资业务利息收入行业排名第 25 位，约定购回融出资金（期末数）行业排名第 2 位。

24. 公司业务在全国布局情况如何？

公司不仅拥有齐全的证券业务资质，同时控股国元国际、国元股权、国元创新、国元期货，参股长盛基金、安元基金、安徽省股权服务公司等，形成了牌照齐全、业务品种多元的综合金融服务平台架构。公司坚持深耕安徽与服务全国并进，充分发挥资源配置专业优势，聚焦安徽“迎客松行动”、浙江“凤凰行动”和江西“映山红行动”等省内外资本市场行动计划，在京津冀、长三角、珠三角、粤港澳大湾区等区域重点突破，以区域聚焦“关键变量”实现高质量发展“最大增量”。截至 2022 年末，公司共有 37 家区域分公司，105 家证券营业部。

25. 2022 年公司财务顾问业务净收入大幅下降的原因是什么？

您好，公司 2022 年财务顾问业务净收入相较前一年有所增长，同比增长 78%。

26. 2022 年公司财务顾问业务净收入涨幅较大的原因是什么？

22 年财务顾问业务净收入 0.98 亿元，同比增幅 78%。主要有 2 个原因：1. 本年完成几笔并购重组的财务顾问服务，收入贡献较大。2. 四版挂牌服务收入增加。

2022

国元证券

000728

经营业绩报告

2023年4月27日





一、行业总体概况

市场总体概况

证券市场

- 2022年，证券市场各主要指数出现不同幅度下跌：上证指数下跌15.13%；深证成指下跌25.85%，创业板指数下降29.37%
- 资本市场活跃度下降，沪深两市全年成交额224.51万亿元,同比下降12.97%，股票主承销金额12,178.71亿元，同比下降18.99%

北交所

- 北交所积极向好的市场生态逐步形成，截至2022年12月末，北交所上市公司162家，总股本213.54亿股，总市值2,110.29亿元，2022年度成交金额1,980.13亿元

新三板

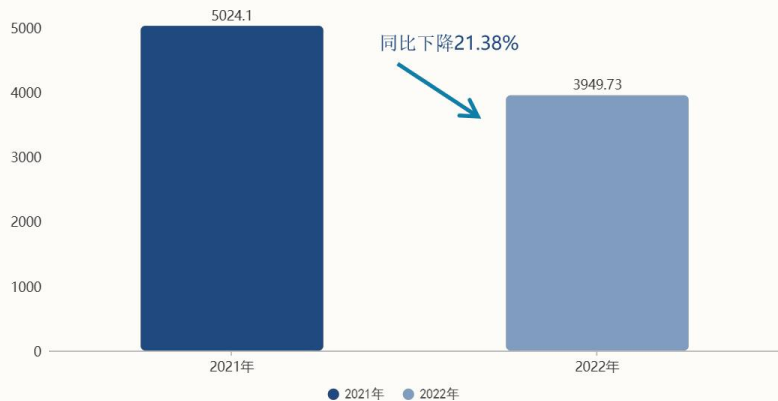
- 新三板行情延续下降趋势，挂牌企业总数、总股本和总市值持续下降，截至2022年12月末，新三板市场挂牌企业共6,580家，总股本4,508.63亿股，总市值21,181.44亿元，分别同比下降5.08%、1.91%、7.28%



券商行业总体概况

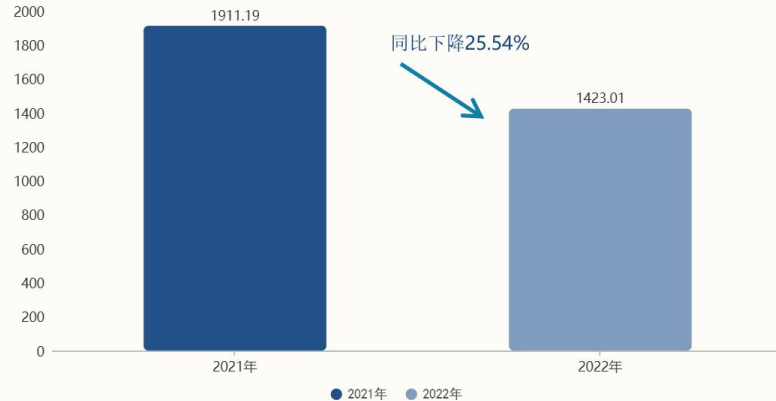
行业营业收入

单位：亿元



行业净利润

单位：亿元



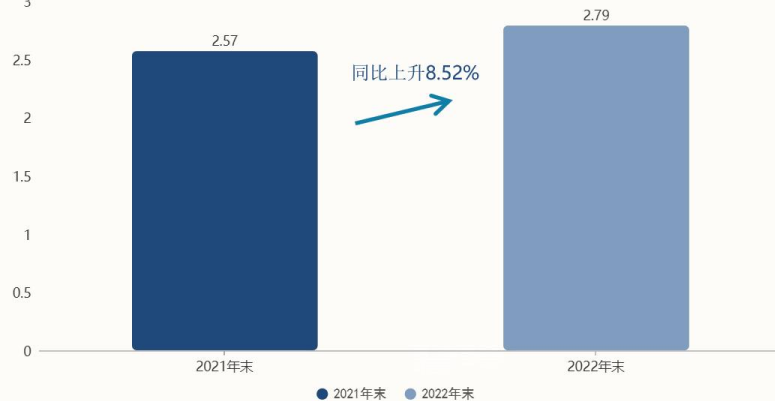
行业总资产

单位：万亿元



行业净资产

单位：万亿元



(数据来源：中国证券业协会)



二、2022年度经营业绩

公司2022年总体经营和资产负债情况

营业收入

53.41亿元

同比下降**12.58%**

净利润

17.33亿元

同比下降**9.24%**

拟每10股派发现金**1.50元**

现金分红**6.55亿元**

总资产

1,294.81亿元

同比增长**12.97%**

净资产

329.42亿元

同比增长**1.99%**

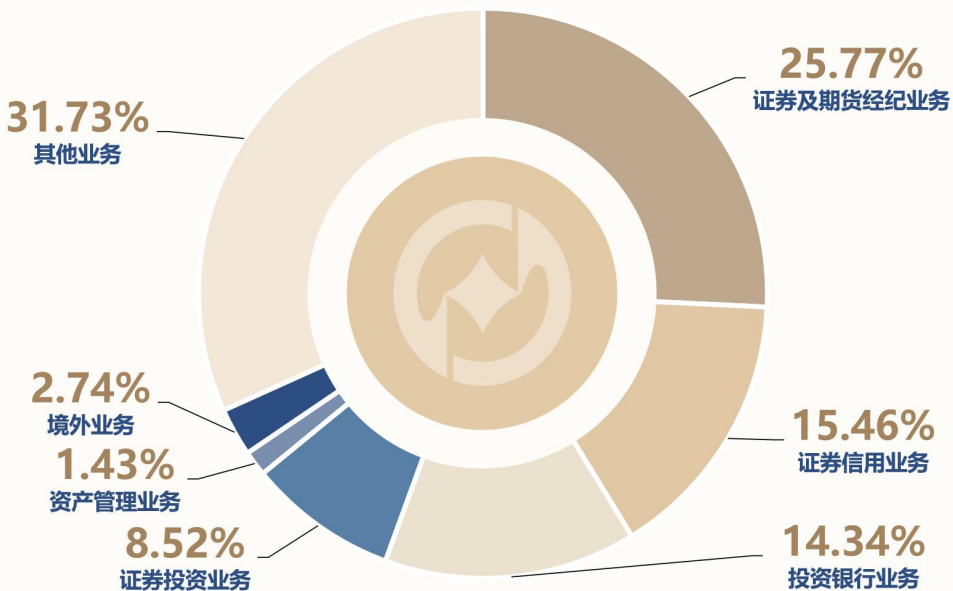
资产负债率**67.74%**

(备注：已扣除代理买卖证券款和代理买卖承销款)

流动性覆盖率 (LCR) 为**457.44%**

净稳定资金率 (NSFR) 为**169.27%**

2022年各业务占营业收入比重



业务分类	占营业收入比重 (2022)	占营业收入比重 (2021)	占营业收入比重增减
证券及期货经纪业务	25.77%	24.68%	1.09%
证券信用业务	15.46%	14.45%	1.01%
投资银行业务	14.34%	15.46%	-1.12%
证券投资业务	8.52%	24.69%	-16.17%
资产管理业务	1.43%	1.08%	0.35%
境外业务	2.74%	3.61%	-0.87%
其他业务	31.73%	16.03%	15.70%

四个超预期

业绩稳住超出预期，2022年行业收入下滑21.38%，公司下滑12.58%



持续推进数字化转型和业务创新



开展 5 项金融科技创新研究课题，建设 31 个财富管理数字化项目，数字化重塑业务发展模式和管理模式



构建“1+1+N”机构业务协同体系，提供一站式全资产、全周期的服务生态



发行“建湖农投小微债”，以市场化债券资金服务乡村振兴战略



参与深交所首批债券借贷业务交易，获批成为信用风险缓释工具一般交易商，取得行权融资业务试点资格

风险合规管理全覆盖



持续优化风险合规管理体系



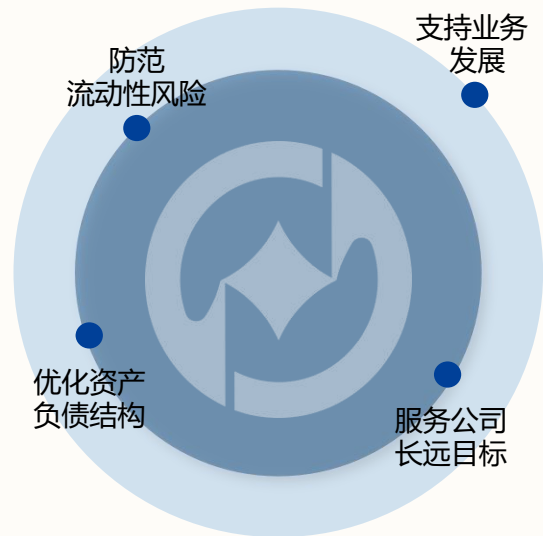
切实推进风险合规管理全覆盖



风控合规人员及风控合规系统方面投入 **1.39** 亿元

资金管理成效显著

总资产年复合增长率 **18.13%**



证券信用业务



□ 截至2022年末，母公司信用业务余额**189.57**亿元，其中融资融券余额的市场份额**1.00%**

□ 公司境内信用业务主要为母公司开展的融资融券、约定购回、股票质押购回业务。报告期内，公司实现信用业务收入 **82,590.41**万元；实现信用业务利润 **92,443.62**万元，同比增长**121.18%**

经纪业务

经纪业务加快建设财富管理服务数字平台，积极构建线上、线下协同联动的客户服务体系，持续提升客户资产规模和综合金融服务能力，坚定不移向财富管理转型：

I

大力发展投资
顾问业务

II

强化“全员服务、全
面服务、全力服务”
意识

III

丰富“三位一体”线
上平台业务功能

2022年公司实现经纪业务



净收入

137,623.97万元



业务利润

50,295.59万元

- 公司投行业务立足服务实体经济的根本宗旨，着力提升全业务链服务能力，融合赋能产业资本，打造产业投行，促进产业升级。2022年，公司合计完成：

● IPO项目 **8** ↑

● 并购重组项目 **2** ↑

● 再融资项目 **7** ↑

● 主承销金额 **131.83** 亿元

- 2021 年以来,实现安徽省内保荐皖企 A 股、科创板、北交所、国资国企上市公司占比数量**过半**,为安徽上市公司提供资本市场服务**过半**

债券业务

公司在债券业务承销方面，不断丰富业务品种、逐步扩宽业务区域，实现业务双转型，公司债及企业债承销规模逐年提升

努力巩固安徽市场地位，省内市场保持**第一**，同时积极加大省外业务开拓力度，在浙江、江苏等省市成功发行债券项目**11**个，省外市场取得突破性进展

2022年，公司合计完成**41**个债券项目，主承销规模**224.37**亿元



固定收益业务

- 抓住2022年货币相对宽松的机会
- 坚持信用不下沉、控制久期、稳健运用杠杆
- 加强宏观基本面分析以及利率衍生品交易策略研究
- 积极拓展FICC创新业务收入、取得信用缓释工具一般交易商资格

公司境内证券投资业务主要为母公司开展的证券买卖业务，以及国元股权公司和国元创新公司利用自有资金分别开展的私募基金跟投业务和另类投资业务，2022年，公司实现：

自营投资业务收入 **45,504.54** 万元

自营投资业务成本 **14,388.92** 万元

实现自营投资业务利润 **31,115.62** 万元

资产管理业务

- 提升投研能力为核心，坚持固收+权益产品双轮驱动，致力开发多资产多策略的投资产品，持续完善产品线
- 以客户需求为导向，不断提升主动管理能力、资产配置能力、产品创设能力，着力提升资管规模和质量
- 依托综合金融优势，协同资金、投行、投资、财富管理等业务线，合作共赢，为客户提供全业务链的服务方案，打造公司资管业务生态圈
- 始终坚持事前风险预警、事中投资监督机制、事后跟踪反馈，保障产品收益。注重金融科技运用，提升运营管理效率，大力拓展外部渠道，不断夯实资管业务发展根基



集合资产管理业务产品规模快速增长，同比上升**46.06%**



资产管理业务净收入**7,630.17万元**
同比增长**15.44%**



资产管理业务利润**4,049.40万元**
同比增长**23.83%**

境外业务为子公司国元国际公司开展的各类业务

- 全面扎实开展各项工作
- 收入结构日益均衡和多元化
- 业务转型升级有序推进

- ◆ 固定收益业务成为本年度业务亮点
- ◆ 经纪业务积极布局财富管理，与机构销售并重，业务转型有序推进
- ◆ 资管业务资管业务扩大非RQFII业务规模，注重主动管理型业务，在市场内树立了品牌形象

2022年国元国际实现：



737,604.42 万元

总资产



14,653.18 万元

营业收入



1,795.69 万元

净利润

营业收入与净利润均创历史新高

- 截至2022年12月31日，国元期货总资产**1,241,602.80万元**，净资产**128,216.48万元**
- 报告期内，实现营业收入**139,555.05万元**，同比增长37.60%；净利润**10,165.90万元**，同比增长12.16%

报告期内获多项奖项

- 2022年的期货公司分类评价中，国元期货被评为A类A级
- 荣获大商所2022年度“优秀会员奖”、“优秀乡村振兴奖”
- 中金所2022年度“优秀会员综合奖——金奖”“市场宣传奖”

营业收入与净利润大幅增长

- 截至2022年12月31日，国元创新总资产**370,360.93万元**，净资产**311,113.65万元**
- 报告期内，实现营业收入**38,633.95万元**，同比增长125.93%；实现净利润**30,004.55万元**，同比增长115.07%。

稳步开展新增投资

- 截至2022年12月底，国元创新合计新增投资8.28亿元，共计39个项目

其中：金融产品**新增投资约4.65亿元**，全部为主动性投资配置；**新增股权类项目19个**，单共计3.63亿元，存续投资总规模为32.20亿元

品牌形象和社会美誉度稳步提升



- 连续2年获中证协企业文化建设实践评估 A 类评级
- 连续12年荣获安徽省政府服务地方实体经济发展评价最高等次
- 连续15年荣获深交所信息披露 A 类评级
- 荣获省国资委“省属企业疫情防控工作突出表现集体”表彰
- 首次证券公司投资者教育工作评估中荣获 A 类评级
- 证券公司投行业务质量评价获评 A 类
- 证券公司服务科创企业上市前10强



三、新年度经营发展计划



“HAC” 理论


人才
Human Resource

1

“HAC” 理论

以人才 (Human Resource)、资产 (Asset)、客户 (Client) 三要素为驱动力, 打造一流的人才、挖掘一流的资产、服务一流的客户, 匹配一流的机制、一流的协同、一流的文化、一流的凝聚力, 增加公司发展动能

2


资产
Asset

3


客户
Client

打造具有核心竞争力的一流产业投资银行

怎么打造核心竞争力？



以投行为**引领**，聚焦产业上下游

打造“**产业投行+产业投资+产业研究+产业财富管理**”黄金赛道



产业投行：建相应的产业组，打造最懂芯片、最懂信息技术、最懂新能源、最懂生物化工等产业的投行团队。

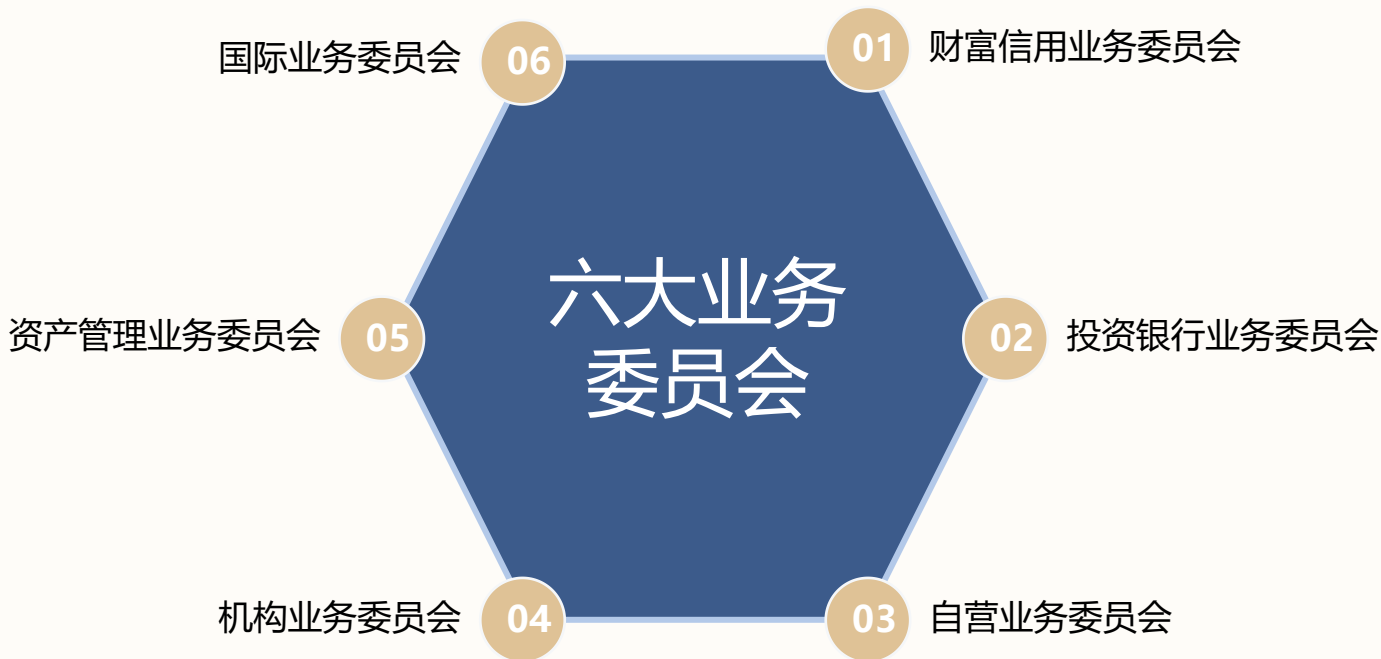
产业投资：投承联动，联合另类子和私募子，在企业发展早期以一级股权投资切入，投行展开跟进服务。

产业研究：研究所要打造专业行研团队，专门支持投行、投资等业务，形成研究支撑。

产业财富管理：对已经服务的优质企业及其股东，提供股票质押、融券、财富管理等服务，延伸公司业务链条。

新一届管理团队履行改革

设立**执行委员会**为最高经营管理机构，
设置六大业务委员会，实行“**领军制**”



财富信用业务板块

1

不断丰富产品线，完善产品筛选与服务体系、研究与销售服务体系，提升产品质量

2

加快信用业务与经纪业务一体两翼、协同发展，力争突破规模，并集中力量保障北交所融资融券业务的顺利开展



3

整合交易、托管等 PB 综合服务功能及业务资源，补齐量化交易、系统反采等业务短板，大力拓展机构客户群体，做大PB业务规模

4

子公司国元期货将健全资管投研体系，以期权业务立特色、固收业务拓规模、FOF业务扩类型，形成募集端和投资端双轮驱动

5

拓展风险子公司业务，扩大期现业务模式，增加期货期权做市品种；深化协同，打造“证券+保险+期货”品牌

2023



公司投资银行业务板块坚定服务大局，服务实体经济，服务安徽经济社会发展，发挥资本市场融资功能，提高直接融资比重



公司投行业务将利用好“投资+投研+财富管理”三把宝剑，“多储备、多创收”，在安徽省内市场，进一步加强贴身服务力度，全身心做好服务，安徽省外市场，建立投资投行与头部私募机构的合作机制，开发项目



注重拓展上市公司再融资和并购重组项目，积极推进新三板挂牌，加快培育北交所上市“后备军”



继续优化业务布局，充实经济发达地区承销力量，提高安徽省外项目的承销能力

自营业务板块

- 2023年，公司自营业务板块将锻炼团队投研能力和资产风险控制能力，在提升业绩的同时，向资本中介与客需业务发展

固收投资

固收投资业务将加强交易频率，拓展银行间交易对手，增强交易能力，加强信评与研究投入，健全投资经理负责制，拓展非方向性业务，大力发展非权益类客需业务

权益投资业务建立有效的投研体系、夯实投资经理负责制、积极布局量化投资、非方向性投资等领域

权益投资

做市业务

做市业务回归本源，加强投行与投资的联动。子公司国元创新紧跟母公司战略决策，配合投行科创板跟投，并加快推进主动投资转型

公司机构业务板块是现有业务的组团，嫁接了财富信用、研究、投行、投资、资管等几乎所有业务，本质是客需，为客户提供综合服务，一是卖产品，二是卖服务，挖掘公司存量客户的金矿



公司在战略客户部基础上，组建了公司级综合金融服务专班，依托投行资源，提供覆盖企业上市前后的综合金融服务



创新金融业务将信用风险控制作为第一原则开展结构化投资业务，衍生品业务利用公司资格牌照，量质同抓，树立公司品牌形象



研究所将深耕产业研究、行业研究和公司研究，打造基于产业数据库的智慧研究所，不断增强对上市公司的价值发现能力



深度参与财富管理、投资、投行、资管等业务，强化与各业务线的双向赋能，充分发挥研究的关键驱动作用

公司资产管理业务板块为客户提供有竞争力的自有产品

资产管理

国元证券

母公司国元证券加强投行、财务、资金等部门业务协同，借鉴行业先进业务模式，快速做大业务规模

国元股权

子公司国元股权将加大基金设立力度，力争新增管理规模60-80亿元；加快基金投资进度，加强与母公司及外部机构的协同联动

长盛基金

子公司长盛基金将发挥明星固收产品的品牌效应，提升机构业务与互联网金融业务的潜能，提升基金客户数量，扩大产品规模

子公司国元国际

加强经纪业务营销能力建设，注重机构客户

力争在IPO领域取得突破，加大美元债发行业务发展力度

严控风险，加大美元债投资规模开展力度

适度关注权益市场配置机会

围绕债券型基金产品扩大资管规模

感谢各位投资者的关注！



本次说明会涉及的交流内容不构成对任何人的投资建议，提醒投资者关注投资风险。