

2024 年 12 月 11 日投资者关系活动记录表

编号：2024-08

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（国泰君安 2025 年度策略会）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券股份有限公司 非银金融分析师 吴浩东 国泰君安证券股份有限公司 非银金融分析师 王思玥 国泰君安证券股份有限公司 孙印海 诺安基金管理有限公司 赵森 沧州广裕钢铁贸易有限公司 孙景行
时间	2024 年 12 月 11 日 15:30-16:30
地点	深圳福田香格里拉酒店 1503 会议室
上市公司接待人员姓名	第一创业证券股份有限公司 董事会办公室负责人 施维 第一创业证券股份有限公司 董事会办公室投资者关系岗 宋伟涛
投资者关系活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容详见附件。 交流过程中，公司相关人员与投资者进行了充分的交流和沟通，严格按照公司《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开信息泄露等情况。
附件清单（如有）	参加国泰君安 2025 年度策略会交流问题列表
日期	2024 年 12 月 11 日

附件：

参加国泰君安 2025 年度策略会交流问题列表

问：目前看明年证券行业的经营环境边际上会有所改善，但供给侧改革可能还是长期趋势，公司怎么看待这件事情？

答：资本市场新“国九条”明确提出，鼓励中小金融机构差异化发展、特色化经营。在未来市场竞争中，公司将深入践行“以客户为中心”的经营理念，强化“一个一创”客户协同服务体系，紧抓发展机遇，以差异化、特色化谋求高质量发展，力争成为一家优势突出、特色鲜明的优质上市券商。

问：去年公司第一大股东及董事长的变更对公司战略、资源禀赋等方面的影响？

答：2023 年 5 月，公司第一大股东变更为北京国有资本运营管理有限公司（以下简称“北京国管”）。第一大股东变更后，公司健康、稳定的股权结构得到进一步巩固，公司治理架构健全、清晰、有效，为公司实现高质量发展奠定了稳固的基石。

北京国管通过强化股东赋能与战略协同，全力支持公司发展，促进公司价值提升。公司以战略客户委员会、战略客户部为重要抓手统筹资源投入，加强与北京国管及所属企业的交流协同，强化对北京市属和区属国企的对接服务。同时，公司大力拓展北交所各项业务：公司全资子公司一创投行作为独家保荐机构和承销商，助力云星宇（873806.BJ）在北交所首发上市，为首家登陆北交所的北京市属国企；一创投行聚焦服务北交所债券市场建设，2024 年上半年共承销北交所债券规模 14.10 亿元，排名行业第一；北京国管与公司控股子公司创金合信合力打造全市场首支北证 50 指数增强型公募基金，是公募基金行业稳步扩大指数化投资北交所市场的重要尝试。

问：公司的战略以固定收益为特色，请问固定收益特色体现在哪些地方，将如何进行优势巩固？

答：公司固定收益特色体现在债券研究、投资与交易、承销销售、资产管理、投行业务等诸多方面。围绕“成为有固定收益特色的、以资产管理业务为核心的证券公司”这一战略目标，公司在固定收益领域巩固现有优势，进一步深化交易转型；在资产管理领域坚持以固定收益为特色，进一步强化投研能力、产品创设能力和风险控制能力；在投资银行领域大力拓展债券业

务，2024 年上半年，公司全资子公司一创投行承销北交所债券规模行业排名第 1 名，承销科技创新公司债券规模行业排名第 19 名。

问：公司有和首创证券合并重组的可能吗？

答：公司目前没有应披露而未披露的信息。

问：为什么创金合信的专户业务能做到行业第一？

答：公司控股子公司创金合信坚持公募基金与专户业务双核驱动的发展战略，创金合信专户业务的核心竞争力主要表现为“保持战略定力，始终秉承以客户为中心，夯实投研能力水平，坚持科技创新”。专业能力是核心要素，科技是提升专业能力、提高客户服务水平的重要支撑。依托科技支撑和科技赋能，创金合信专户业务能够更便捷、更高效、更精准地为机构和个人投资者提供定制化的金融服务。

问：投行业务未来的发展思路？

答：公司投行业务将继续坚持“聚焦区域、聚焦产业”的业务发展定位，主动服务京津冀协同发展及粤港澳大湾区建设等国家战略，积极助力新质生产力发展，以客户为中心，加强与股东和公司各业务板块的内部协同，增强为客户提供全链条综合金融服务的能力。具体而言，股权融资业务方面将耐心培育股权客户，聚焦北交所上市业务；债权融资业务方面将深化客户服务策略，一方面巩固北交所债券业务先发优势，一方面积极拓展科技创新债、绿色债、乡村振兴债等品种，助力新质生产力与可持续发展；同时积极把握并购重组政策机遇，大力拓展并购重组业务，助力上市公司产业整合和市值管理。

问：今年三季度末以来经纪业务的新开户情况？获客的渠道构成？

答：公司坚持“以客户为中心”的经营理念，聚焦财富管理核心目标与要素，完善组织架构及相关机制，强化团队专业能力，丰富、完善产品及服务体系，切实推进财富管理转型深化。今年三季度以来，开户数较去年同期明显增加，获客渠道包括线上线下推广运营、前台开户等。

问：公司权益投资规模是否主要是高股息投资？

答：公司权益投资业务结构逐步多元化，加大绝对收益策略投资比重，积极运用场内外衍生工具获取绝对收益，努力获取低波动下的稳健收益。

问：今年三季度公司投资收益率表现优异，能否拆解下不同业务的收入贡献？权益投资

的授权规模和近期实际持仓规模？

答：公司以固收类投资交易业务为主，固收、权益投资业务收入占比随市场情况动态变化。公司权益投资规模根据市场情况动态调整。未来公司将加强宏观研判，继续聚焦绝对收益策略，根据市场情况灵活调整权益投资仓位。