

2025 年 5 月 15 日投资者关系活动记录表（一）

编号：2025-05

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	第一创业 2024 年年度报告暨 2025 年第一季度报告业绩说明会所邀请的分析师
时间	2025 年 5 月 15 日 13:30-14:40
地点	投行大厦 20 楼 1 号会议室
上市公司接待人员姓名	第一创业证券股份有限公司副总裁、财务总监 马东军先生 第一创业证券股份有限公司副总裁 陈彬霞女士 第一创业证券股份有限公司董事会秘书 屈嫫女士
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）	第一创业 2024 年年度报告暨 2025 年第一季度报告业绩说明会主要问题列表
日期	2025 年 5 月 15 日

附件：

第一创业 2024 年年度报告暨 2025 年第一季度报告业绩说明会主要问题列表

问：公司新三年战略规划在固收特色、资管核心的基础上加强了投行的地位。公司 2024 年投行业务表现亮眼的原因？未来计划如何发展投行业务？对于股权承销、债券承销和财务顾问业务的侧重如何？对于 2025 年投行业务承销规模的展望如何？在人员规模、企业规模和区域布局上具有怎样的考虑？

答：2024 年，公司投行业务将债券业务高质量发展作为重点业务策略，依托股东赋能和团队的不懈努力，不断拓展北京市国企债券业务，实现债券承销规模大幅提升；此外，全年 2 单北交所 IPO 项目及 1 单创业板 IPO 项目的顺利发行，也为投行业务作出了重要的业绩贡献。

根据 Wind 资讯统计，截至 2025 年 4 月末，一创投行共承销公司债约 159 亿元，排名行业第 25 名，总体延续了自 2024 年下半年以来良好的发展态势。未来，公司投行业务将持续发力债券业务，重点关注国家科创领域的业务机会，同时重点培育创新成长型企业，聚焦北交所业务机会，实现股债业务双轮驱动的业务目标。

股权业务方面，一创投行将聚焦专精特新企业群体，构建涵盖“推荐挂牌—融资对接—北交所 IPO—持续督导”的全周期服务体系，打造从股转系统挂牌到北交所上市的完整业务闭环；同时，依托股东优势，深度挖掘北京市属国企在北交所上市融资及并购重组业务机会，助力北京市属国企产业链整合与升级。债券业务方面，一创投行坚持区域聚焦、构建“债券业务高质量发展”的业务新格局，切实助力北交所发展信用债券市场，引导更多优质产业发债主体到北交所发行债券融资。

人员安排上，一创投行将根据业务规模匹配投行前、中、后台人员规模，确保投行各个环节履职尽责，将资本市场看门人职责履行到位。区域布局上，一创投行将在现有京津冀、大湾区、长三角等区域聚焦的基础上，努力向长江经济带区域进行布局和拓展。

问：北京国管对公司有哪些赋能？在业务协同（如国企客户、区域资源）、资本运作（如并购重组）方面有哪些具体支持计划？

答：北京国有资本运营管理有限公司（以下简称“北京国管”）自 2023 年 5 月成为公司第一大股东以来，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，同时北交所各项业务取得突破：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，成为登陆北交所的首家北京市属国企；一创投行聚焦服务北交所债券市场建设，2024 年全年承销北交所债券规模 42.42 亿元，排名行业第 1 名；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。

未来，公司将依托股东赋能和区位优势，深化与北京国管的对接联络机制，不断开发和积累北京国资体系的核心战略客户，以产业赋能为目标，助力产业链整合，为客户提供长期综合金融服务。

问：今年公司在市值管理方面有何规划与举措？

答：公司积极落实“质量回报双提升”行动方案，致力于为股东创造长期价值。公司以投资者为本，与投资者共享发展成果，近三年累计现金分红（含拟分配）占最近三年实现的年均净利润的比例为 112.57%，并于 2024 年首次进行中期分红。2025 年 4 月，公司披露《关于 2024 年度利润分配方案及 2025 年中期利润分配授权的公告》，公司董事会将在符合利润分配条件的前提下制定公司 2025 年中期利润分配方案。未来公司将以提高公司质量为目标，探索依法合规运用各类市值管理工具促进公司价值提升。

问：公司未来一个阶段的“数字化”战略设计如何？公司当前已经实现了哪些 AI 大模型技术应用产品的落地？如何继续深化 AI 赋能？

答：“数字化”战略是公司整体战略的重要组成部分，公司将紧紧围绕“以客户为中心”，构建公司业务的数字化经营基础，优化客户体验；通过科技与业务的协同、建立共享复用的业务支撑能力、深化应用数据与智能能力、打造稳态与敏态的科技支撑体系等各项举措，最终实现数智赋能业务、科技驱动创新，让金融科技成为公司的核心竞争力之一。

公司基于 AI 大模型，搭建了业务运营 AI 协作平台，形成了 AI 能力基础底座。平台支撑多个业务条线的智能需求，实现了内部智能客服、文档信息智能抽取、智能语音合规检测、合同智能对比、文档智能审核、数据字典智能注释等应用。AI 是金融科技的关键技术，公司一

直高度关注 AI 技术发展，搭建了智能能力平台，陆续投产了智能客服、智能投顾、智能合规检测、智能尽调、智能运营、智能 RPA（机器人流程自动）等。同时，公司基于大模型对智能能力平台进行能力升级，使得 AI 覆盖到更多的业务场景，让 AI 逐步成为公司员工日常工作的基础工具。

问：2023 年以来行业股权流转加速，公司如何看待？后续有无相关并购重组规划？

答：在“支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力；鼓励中小机构差异化发展、特色化经营”的政策支持下，并购重组加速推动行业集中度持续提升，叠加外资证券公司加速布局国内市场，行业竞争日趋激烈。在此背景下，中型券商要结合自身资源禀赋和专业能力深耕特色化经营，构建差异化竞争优势以实现高质量发展。关于并购重组事项，公司没有应披露而未披露的信息。

问：证券行业马太效应加剧，公司以“固收特色+资管核心”为战略，如何在头部券商挤压下保持固收和资管业务的差异化优势？如何深化资管等业务创新协同？

答：券商资管业务方面，公司多年来长期深耕固定收益领域，并在 ESG 投研和 FOF 投资领域较早进行了布局，有一定的先发优势。公司券商资管业务多年深耕固收资管体系，积淀了较强的策略配置、内部联动及外部资源整合能力。作为国内首家加入 UN PRI 的证券公司，公司较早建设 ESG 投研体系，通过先发优势及特色化投研体系打造固定收益类 ESG 资管品牌。公司以 FOF 为权益资管突破口，作为国内最早成立 FOF 团队的证券公司之一，持续夯实投研，在做好多策略配置的基础上，持续推进产品创新、优化产品线布局、丰富产品货架，形成差异化发展，打造具有核心竞争力的精品资产管理机构。

固定收益业务方面，公司将持续深化交易驱动转型战略。具体而言，公司将加大投资交易人才培养力度，持续加强投研能力建设，全面提升市场研判能力、信用评估能力和交易定价能力，不断提升市场报价能力和交易管理能力；拓宽交易业务品种，推动数字化建设，加强各业务板块间协同机制建设，持续提升客户交易全生命周期服务能力。

业务创新协同方面，公司将持续强化“一个一创”客户协同服务体系，做好客户服务协同、业务协同、区域协同，实现资源优势互补。公司深入践行“以客户为中心”的经营理念，以投研能力建设为重要驱动力，精准洞察市场需求、强化产品研发创新，为客户提供更加专业、优质的金融产品和服务。落实在公司资产管理业务上，在投研建设方面，公司将继续发挥固收特

色优势和 FOF 领域的先发优势，整合投研资源，持续提升大类资产研究和配置能力。在渠道建设方面，公司资产管理业务将持续做大客户基础，做大资产管理规模，多方联动持续拓展银行代销渠道，协同支持公司分支机构做好财富管理转型，服务居民财富管理需求。在产品规划方面，公司将穿透把握客户财富管理需求和偏好，聚焦“固收+”策略，提升产品竞争力，持续稳定业绩；贯彻 ESG 投资理念及投资策略，打造 ESG 系列品牌优势，探索适合代销的固收产品策略。

问：公司资管业务整体来看收入表现稳健，今年投资可能波动较去年大，那么今年还有哪些可以期待的业绩增量？怎么保持或进一步提升 ROE 水平？

答：2025 年是“十五五”规划的谋篇布局之年，亦是公司新三年战略发展规划的开局之年，公司将坚持“以客户为中心，打造具有固定收益特色优势，以资产管理和投行业务驱动综合金融服务能力的一流投资银行”的战略目标，坚持“以客户为中心”的经营理念，秉承“一个一创”的协同理念，推动战略客户服务体系落地见效，进一步深化主要业务转型，持续构建核心竞争力。具体而言，公司将提升资产管理能力，做大经纪业务客户和资产基础，推动投行业务及私募股权基金管理业务高质量发展，根据市场行情适时调整自营投资配置；并将持续推动业务协同，管控运营成本，提高管理效率，努力提升经营质量。

问：固收是公司的特色优势，公司未来 3 年在固收业务上有哪些战略安排？如何在低利率环境下进一步发挥竞争优势实现高质量发展？

答：公司固定收益业务将继续围绕交易驱动转型战略提质增效，致力于成为中国一流的债券交易服务提供商。公司固收业务的交易驱动转型战略，本质就是在面对利率下行的宏观环境下，由传统的通过投资配置来获取市场趋势的收益，转变为通过打造投研能力、定价能力和交易能力，为市场提供流动性，满足市场各类参与者的需求，利用自身的专业能力、服务能力、交易能力获取收益。未来公司将继续围绕交易转型战略，持续加强交易定价能力建设，加大对机构客户的服务能力，提升对各类机构的服务深度，致力于成为一流的债券交易服务提供商。

问：公司固收业务的利率风险敞口有多大？今年利率环境变化较大，公司在投资交易策略上如何调整和应对？如何加强对自营业务的风险管理以应对市场波动？

答：公司在持仓结构上根据市场变化和风险管理需要灵活调整，整体来看，公司结合履行做市商职责和交易驱动战略，在利率债及高等级信用债等高流动性债券持仓占比上相对较高，

资产质量优良。公司持续推进固收业务的交易驱动转型战略，本质就是去方向化，构建中性策略，由传统的通过投资配置来获取市场趋势的收益，转变为通过打造投研能力、定价能力和交易能力，为市场提供流动性，满足市场各类参与者的需求，利用自身的专业能力、服务能力、交易能力获取收益。面对市场变化，公司通过对冲和多元化的投资策略等，提升投资交易的灵活性，降低市场波动的影响；同时将强化市场研究，提升对市场的研判，及时动态调整投资规模、投资久期和投资策略，提升应对市场变化的能力。

问：公司以债券自营投资为特色，在当前市场环境下，是否会通过将更多金融资产归类至其他综合收益（OCI）科目以降低对当期损益的影响？

答：债券投资方面，公司交易驱动战略旨在着力发展满足客需的二级交易服务，积极履行做市商义务，加强专业定价能力和投研能力的输出，为客户的二级交易提供专业的定价、做市、交易服务；出于投资策略多样化考虑，会配置部分 OCI 科目债券，但不是发展重点、不会配置过高比例。公司固收业务仍将在交易驱动战略引领下，注重持仓债券的流动性、灵活性和交易属性，同时客需业务的大力发展，本质也是通过获取交易服务性收入，减少对当期收益的影响。

权益投资方面，OCI 账户符合国家鼓励股票长期投资、价值投资的战略导向，同时也契合券商自营的业务模式。公司未来会根据市场行情动态调整、有效布局。

问：公司 2024 年取得非常亮眼的业绩，投资类收入贡献较大，今年以来债市波动较大，一季度投资类收入下滑，后续怎么看待全年的债券投资业务？当前债券自营和客需业务大致结构如何？

答：今年一季度债券市场出现一定幅度的调整，4 月以来债市情绪有所修复，预计全年债券市场将围绕央行货币政策、财政政策及中美关税战呈现震荡行情。公司将不断强化投资风险控制，提升市场研判和研究能力，把握市场机会，充分发挥在固收领域积累的优势和经验，坚持并继续深化交易驱动战略，推动固定收益业务持续稳健发展。2024 年，公司固收业务中债券自营和客需业务占比相近；未来，公司将围绕交易驱动战略不断加大客需业务资源投入和人才培养，持续提升客需业务占比。

问：行业政策持续向权益类基金倾斜，公司和创金合信的传统优势是固收领域，未来在产品布局上如何考虑，继续专业化还是逐渐转向均衡发展？在产品创新和投研体系搭建上会有哪些调整？

答：券商资管业务方面，公司长期以来在固收领域深耕细作，形成了独具特色的固收业务优势。2016 年以来，公司陆续组建了 FOF、股票打新、定增、战略配售等投研团队，不断拓展投研能力圈，丰富投资组合，追求资产的多元化配置。未来，公司资管业务将继续坚持专业化与均衡发展相结合的策略，持续巩固和深化固收领域的传统优势，进一步加大在权益类资产等领域的投入，不断提升投研团队的专业能力，完善投资策略体系，丰富产品种类，打造更具竞争力的权益类产品线。

公募基金业务方面，固收领域是创金合信长期积淀的专业优势，已构建起涵盖纯债、“固收+”、利率与信用策略的完整体系，投研能力和风控机制历经多轮市场周期考验。近年来，创金合信已系统布局主动权益、指数及多策略产品，逐步形成以业绩为核心、以团队为支撑的投资能力体系。未来，创金合信将在固收优势的基础上持续深耕权益方向，通过强化投研协同、策略融合与风险管理，打造风险梯度清晰、配置场景明确的产品组合，更好地服务居民财富管理与机构配置需求，实现专业化与均衡化的有机统一。在产品创新上，创金合信将以高质量发展为核心，进一步明确产品创新的方向性、精准性与责任性，推动产品体系从“覆盖广度”向“质量深度”转变。在投研体系搭建上，创金合信将优化投研团队管理，构建“平台式、一体化、多策略”投研体系。

问：公司买方投顾模式开展情况以及未来规划？

答：公司通过强化资产配置能力和完善投资顾问服务体系，持续提升客户体验，积极推动财富管理业务向“买方投顾”业务模式转型。公司打造“e 投顾”线上服务平台，构建“陪伴+结果”的综合投顾服务，提升投顾服务效率与客户体验。截至 2024 年末，投顾签约客户数、签约资产规模较 2023 年末分别增长 497.84%、712.96%。公司将继续把握行业财富管理转型机遇，以资产配置与综合服务为抓手，提升服务质量，更有效地满足居民财富管理多元化需求。

问：公司 2025 年第一季度“自营权益类证券及其衍生品/净资本”达 44.91%，位居证券行业第一位，为何达到如此高的比例？请问当前权益类资产在客需业务和自营业务配置比例如何？

答：截至 2025 年一季度末，公司持仓的权益类资产组合市值增值导致“自营权益类证券及其衍生品/净资本”指标走高。公司权益类资产为自营业务持有。

问：公司一季度杠杆率略有提升，公司如何看待后续杠杆提升空间？未来的资产配置调

整方向？

答：2025 年，国家实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策，预计市场流动性将保持充裕。从业务发展的角度，合理适度提升杠杆水平有利于公司的业务拓展及资产配置；从风险控制的角度，也要考虑市场的波动对于杠杆的风险加大效应。公司根据监管规则，结合自身业务特点和发展战略，合理分配资金，优化业务结构，以构建长期竞争力为目标，结合市场变化和投资策略灵活动态调整信用业务、自营业务等用资业务的配置。