

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： 2026-002

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
活动参与人员	参与山西辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日暨年报业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 22 日 (周五) 下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a> ）
形式	网络远程方式
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理王怡里 副总经理、合规总监、首席风险官、董事会秘书高晓峰 财务总监张立德 证券事务代表张海燕
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次业绩说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、山西证券是如何进行市值管理的</b></p> <p>感谢您的提问。2025 年公司制定《市值管理制度》，多措并举提升公司价值及投资者获得感。首先，公司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。连续多年现金分红比例均超过当年归属于上市公司股东净利润的 50%。第三，建立与投资者的多渠道良性互动机制，公司通过深交所互动易平台、投资者热线、公司邮箱等方式，及时回应中小投资者关切，积极传递公司价值，</p>

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。未来公司将持续优化市值管理举措，提升股东回报。谢谢！

**2、请问山西证券啥时候能够并购其他券商啊，希望能够合并其他券商做大做强，希望市值能过 1000 亿**

感谢您的提问。公司不存在应披露而未披露的信息，如有相关事项，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢！

**3、投行业务深耕山西，省内企业债承销连续六年第一，2025 年完成省内全部 2 单 A 股再融资。股权、债券、北交所 / 新三板项目储备情况如何？中德证券协同效应与省外拓展进展怎样？**

感谢您的提问。公司始终立足山西、深耕本土市场，目前区域根基稳固，持续保持山西省内投行业务领先优势，落地一批标杆性项目与首单项目。

项目储备层面整体充裕、结构均衡。股权业务端，IPO 及再融资项目储备稳定、推进有序；债券业务稳步落地在手项目的同时，积极布局科创债、低碳转型挂钩债等创新品种，精准服务科技金融、绿色金融发展。

协同发展方面，中德与双方股东已由战略协同迈入深度融合阶段，依托成熟高效的合作机制，在项目引荐、区域深耕与跨境合作等领域实现了协同共赢。凭借牌照互补、资源互通优势，持续增厚本土业务增量，深化跨境产业资源联动与业务布局。依托一站式综合金融服务模式，在“投行+投资”、银行间市场等领域落地多单项目，实现良好综合收益。

省外拓展方面，中德坚持“立足山西、辐射全国”的战略，在稳固本土基本盘的基础上稳步向外拓展。目前债券业务已在贵州、河南等区域形成扎实基础和竞争优势；同步重点布局安徽、湖北、云南等新兴区域，通过引入属地化优质专业团队，快速培育区域服务能力，已取得阶段性成果。后续公司将持续联动股东资源，协同发力，持续完善全国化服务网络。谢谢！

**4、作为山西金控旗下核心券商，区域协同与产业金融是特色。如何依托股东资源与本地优势，服务山西能源转型、专精特新及绿色金融需求？碳交易牌照落地后业务进展如何？**

感谢您的提问。山西证券将紧扣全省资源型经济转型主线，依托控股股东山西金控的资源优势与本地禀赋，充分发挥“全牌照”金融协同效能，深度对接山西能源转型、产业升级及适度多元化发展战略，持续构建全链条、全生命周期的综合金融服务体系，全面提升服务实体经济的质效。2026年3月，公司获批碳排放权交易业务资格，未来将重点对接省内企业碳资产运作与CCER项目培育。谢谢！

**5、资管业务推行“一二二”战略（固收为基、公募绝对收益 + 多策略、特色权益 + 海外配置），2025年新发产品超70只。当前资管规模、固收 / 权益占比、核心产品收益率及渠道建设成效如何？**

感谢您的提问。2025年，山证资管总管理规模为738.64亿元，同比增长30%；其中公募非货规模为285.23亿元，同比增长47%。在产品策略方面，山证资管中债1-3年国开债指数基金2025年度收益率在同类产品中排名前10%；公募权益基金2025年度平均收益率约25%，其中山证资管策略精选灵活配置混合型基金2025年度收益率在同类产品中排名前10%。2025年，新发资管产品超70只，新发只数含权率达50%。目前，山证资管已合作机构超百家，覆盖银行同业、银行代销、理财、保险、信托等。谢谢！

**6、自营 / FICC 业务 2025 年营收同比 + 21%，在市场波动中表现稳健。目前固收、权益、大宗商品配置比例如何？FICC（含碳交易、大宗商品）差异化优势与风控机制是什么？2026 年市场环境下策略有无调整？**

感谢您的提问。2025年，公司固定收益业务坚持多领域、多策略、多资产布局，收入结构稳健。从配置比例看，固定收益类资产在公司自营投资中占据主导地位，占比高于权益类及大宗

商品类资产。公司深耕 FICC 领域多年，积累了较为丰富的风控和管理经验，在交易对手和客户准入方面做了大量的积累。2026 年，公司固收业务将继续推进多资产、多策略布局，保持稳健多元的投资风格，同时加速碳交易业务落地，强化跨境协同，持续提升 FICC 业务综合竞争力。谢谢！

**7、财富管理已成为第一大收入来源(2025 年营收 13.50 亿元、占比超 40%、同比 +29.84%)。“汇通 100”公募基金品牌与基金投顾规模放量明显，当前客户结构、AUM 规模及转化率怎样？后续渠道与产品布局重点？**

感谢您的提问。2025 年，公司坚守以客户为中心，深耕专业资产配置服务，全力护航投资者资产保值增值。全年产品保有规模达 418 亿元，服务客户数增至 12.34 万，同比增长 17.63%。

未来，公司将聚焦做强“汇通 100”品牌，夯实财富管理主业。渠道端采用线上数字化运维、线下专业化深耕的协同模式，精准拓展高净值及机构客群，提升客户转化与留存质量。产品端持续优化资产配置体系，丰富固收+、均衡权益、基金投顾等多元产品线，适配各类客户理财需求。强化投研核心能力，以专业投顾服务助力客户资产稳健增值，稳步做大 AUM 规模、优化盈利结构，持续巩固业务核心营收地位，推动财富管理业务高质量稳健发展。谢谢！

**8、2025 年经纪业务同比 +47%，两融规模 +23%，数字化展业成效显著。AI 投顾、企微服务、线上获客等数字化投入带来哪些量化提升？未来科技投入预算与重点方向是什么？**

感谢您的提问。2025 年，公司上线“AI 投顾”“个性化推荐”“异动追踪”等核心服务，同步推进 APP 端大模型应用，助力买方投顾服务提质增效。AI 投顾上线后，在排除行情因素影响下，为增值工具新增约 1.5 倍订单。

“企微服务”以企业微信为核心载体，通过 AI 工具革新买方投顾展业效率，上线企微 AI 客服助手群机器人、AI 行情陪伴等功能，部署大模型“智能助理”工具，同时重构买方投顾营销

服务全链路，实现从客户圈选、任务下发、商机推送到精准触达的全流程数字化，提升员工展业精准度与效率。2025 年新增认证客户较上年增长约四倍，新客及集约化运营客户收入较近三年平均净收入增长 38%。

“线上获客”通过构建多维数据因子模型，显著提升引流精准度与客户质量，有效户率达 38%，重点运营的线上渠道签约户数与资产规模分别达到 2024 年的 2.3 倍与 2.77 倍。

未来，财富条线的科技投入预算和重点方向将主要围绕“AI 新基建”和“数智化转型”展开，驱动客户端、员工端、财富中台三大平台升级。谢谢！

#### **9、2026 年有哪些利润增长点，预期利润增长%多少？**

感谢您的提问。公司财富管理业务以价值增长为核心目标，聚焦买方投顾转型，引导全员践行长期主义，以客户服务质量和客户关系深度作为衡量标尺，持续完善投研与买方投顾体系，构建精准获客网络与存量深耕并重的客群经营体系。企业金融业务将打造“产业投行×耐心资本”投融并进服务模式，发挥“五篇大文章”牵总作用，持续锚定高确定性业务，深化区域布局和产业赋能，充分整合公司和条线资源，以综合金融服务巩固客户粘性并拓展多元化业务机会。资产管理业务持续布局多资产、多策略产品线，持续完善产品布局，构建清晰产品矩阵，深耕客户生态经营，拓宽机构合作广度和深度，引进专业人才，实现管理规模和收入双提升。投资业务围绕“多资产配置、跨境拓展”两大方向，拓展 REITs、跨境 ETF 等创新资质，完善客需衍生品体系，深化境内外协同机制。机构业务聚焦战略协同与专业能力提升，构建以客户为中心的一体化服务体系。由于公司行业特殊性，不对未来期间的盈利进行预测。谢谢！

#### **10、山西证券投资的昆仑芯的情况介绍一下**

感谢您的提问。公司私募投资基金子公司山证投资于 2025 年年中完成对昆仑芯的战略投资。昆仑芯是业界领先的人工智能芯片供应商，专注打造“更快、更强、更省”的智能计算产品，

在芯片架构、集群系统、软件生态领域具备深厚技术积累和全线竞争优势，目前，昆仑芯正推进“A+H”两地上市资本布局。山证投资将继续支持国家战略，围绕 AGI（通用人工智能）等前沿科技领域持续投资布局。谢谢！

**11、2025 年公司营收 33.51 亿元、归母净利 9.24 亿元，连续三年净利上涨。驱动高增长的核心因素是什么？2026 年一季度增速有所放缓，全年业绩增长目标与节奏如何规划？**

感谢您的提问。2025 年，资本市场交投活跃度持续攀升，沪深两市 A 股日均成交额同比大幅增长，年末两融余额站稳 2.5 万亿元台阶，有效激活市场交易活力。第四季度，市场出现阶段性反复，同时受股债跷跷板效应影响，债券市场调整，对行业经营业绩形成一定扰动。公司锚定目标、精耕细作、顺势而为，以服务国家战略和山西转型大局、深耕金融“五篇大文章”为核心，聚焦主责主业，功能发挥与盈利能力同步增强。

2026 年，公司将紧扣“十五五”高质量发展主题，坚持“功能引领、专业立身、差异制胜”的经营方针，统筹功能性发挥与盈利性增长，以提升专业能力为核心目标，系统推动业务转型升级。通过强化科技赋能、优化中后台支撑，构建战略引领、业务突破、风控保障、人才支撑协同共进的新发展格局。谢谢！

**12、公司资产负债率约 74%（2025 年末），净资本充足率保持合规。在资本补充、杠杆空间、风险指标优化方面有何规划？分红比例持续超 50%，2026 年分红政策是否有调整空间？**

感谢您的提问。公司将依据总体发展规划、经营计划等合理制定融资计划，适时开展多渠道融资，及时补充营运资金，夯实资本实力。同时，将统筹各业务板块资金需求，从全局角度优化资产配置，强化资金管理，提高资本使用效率。

公司利润分配政策的确定，是基于战略发展规划、行业发展趋势、实际经营情况的综合考虑，并充分尊重广大股东的要求和意愿。为完善和健全公司科学、持续、稳定的分红决策和监督机制，积极回报投资者，公司根据《公司法》、中国证监会《关于

	<p>进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》及《公司章程》的规定，制定并经股东会审议通过《股东分红回报规划（2024年-2026年）》。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>