

证券代码：600918

证券简称：中泰证券

### 中泰证券股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位及人员	1. 南方基金 2. 中信建投证券及其邀请的投资机构：Schonfeld、泰康基金、天弘基金、富国基金、华泰证券资管、博远基金、太平基金、人保养老、先锋基金、国寿安保、申万证券自营
时间	1. 2026年4月9日 15:00-16:00 2. 2026年4月21日 16:00-17:00
地点及形式	1. 公司45楼会议室 现场调研 2. 线上调研
上市公司接待人员	1. 公司董事会办公室副主任、证券事务代表英学夫；董事会办公室执行总经理、投关负责人林龙飞及投关工作人员 2. 公司财务总监张静；中泰资管党委委员、常务副总经理姜诚；计划财务部总经理刘健；董事会办公室副主任、证券事务代表英学夫；董事会办公室执行总经理、投关负责人林龙飞及投关工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	交流公司经营情况
是否涉及应披露的重大信息	不涉及
问答交流主要内容	<b>1.公司 2025 年实现归母净利润 14.35 亿元，同比增长 53.07%，营收同比增长 17.58%，请说明本次业绩增长的核心驱动因素，以及 2026 年整体经营目标与核心业务的增长规划。</b>

2025年，公司实现营业收入113.93亿元，同比增长17.58%，实现利润总额23.47亿元、净利润16.73亿元、归属于母公司股东的净利润14.35亿元，分别同比增长86%、54.66%、53.07%，业绩增长主要得益于公司财富管理、投资交易、资产管理等业务收入实现同比增长。

2026年，公司锚定“七个一流”证券公司建设目标，坚持管理提质、经营增效，全力做大财富管理、做精投资银行、做强投资交易，进一步提升研究和科技的支撑能力，培育差异化竞争优势，实现“量”的合理增长和“质”的有效提升，不断提升财富管理支撑度、投资银行美誉度、自营业务贡献度、研究与机构业务赋能度、资产管理精细度和子公司产出度；深度融入国家与山东省重大战略，提升服务新质生产力和居民财富保值增值的能力；精准引进高端人才并完善梯队建设，将人才规模优势转化为发展胜势；压实风险合规职责，严管重点领域，聚焦数智提效，全面提升风险合规管理体系的前瞻性与有效性；推动数字化工具从单场景应用升级为模块化服务矩阵，提高营销精准度与服务响应效率。

**2.2025年公司投行业务收入同比下滑40%，股权、债券承销规模均出现收缩，请说明投行业务下滑的主要原因，针对股权承销项目储备、债券承销市场竞争力下滑等问题，公司已采取或未来计划采取的改善措施有哪些？**

2025年，公司投资银行以服务实体经济为宗旨，平衡功能性与盈利性，持续做深做细金融“五篇大文章”，股权方面更多关注新质生产力领域企业的长期培育，2025年科创板IPO单数及规模均位列行业前10位；债券方面更多关注科创债、产业债等机会，科创债承销只数同比增长109%、规模同比增长63%。受项目周期性波动等影响，公司投资银行业务收入和承销规模有所下降。

2026年，公司投资银行业务将继续打磨专业化服务能力，健全客户服务长效机制，聚焦政策支持行业、重点领域、重点区域市场，以优质、高效、贴心的服务积累客户信任，打造具有市场影响力的服务

品牌。一是巩固细分领域优势，一季度公司已完成 4 单股权项目，行业排名第 9 位。二是丰富项目储备，截至 3 月底公司在审及待发行 IPO 项目 9 单，行业排名第 10 位。三是持续深化业务布局。近年来公司在山东、长三角、珠三角、京津冀等重点区域持续深化业务布局，积极探索行业组建设。一季度在山东市场的股权项目单数、在辅导 IPO 数量保持行业首位。同时，公司不断强化资源整体协调与综合金融服务能力，将有助于投资银行业务进一步提质增效，未来实现良好业绩表现。（数据来源：WIND 资讯统计）

**3.公司 2025 年完成 60 亿元定增落地，净资产规模显著提升，请说明本次定增募集资金的具体投向及预期效益，尤其是在资本中介业务、投资交易业务等方向的投入规划，自营投资预期收益率目标；同时说明公司未来整体杠杆率的管控目标，以及如何通过资本配置提升效率，改善当前 ROE 水平，缩小与行业头部券商的差距。**

公司 2025 年定增落地后，实际募资净额 59.19 亿元，全部用于增加公司资本金。公司严格按照募集说明书约定用途规范使用募集资金，稳步推进信息技术及合规风控投入，并积极拓展另类投资、做市业务、购买国债等证券及财富管理业务。公司自营投资坚持稳健审慎原则，严控波动，在严格风控下力争实现优于市场基准的稳健回报。

本次定增后公司杠杆水平有所回落。公司将坚持稳健扩表、适度加杠杆，在风控达标前提下优化资产负债结构，提升资本效率。一是做大资本中介，加大两融投入，提升稳定收益与资本周转效率。二是做强投资交易业务，优化业务结构，强化固定收益与做市业务布局。三是精细化杠杆管理，提升单位资本产出。四是降本增效，强化成本管控，稳步改善 ROE。

**4.公司作为山东省属券商，在省内市场具备显著的区域优势，请说明 2025 年省内业务对公司营收、利润的贡献占比，在区域经济发展、国企改革、专精特新企业培育等方面的业务布局与落地成效，以及如何巩固区域优势的同时，拓展全国市场的业务份额。**

2025年，公司在山东省实现营业收入35.72亿元，占比31.35%，同比增长23.65%；实现营业利润17.09亿元，占比72.65%，同比增长52.90%，主要系代理买卖证券业务收入增加。公司在区域经济发展、国企改革、专精特新等方面已开展系统性业务布局。一是深度嵌入区域经济发展。公司已与山东省内16市、13家百强县、23家上市孵化聚集区、28家省属企业签署战略合作协议，实现了对省内重点区域与核心企业的全面覆盖。二是深入实施国有企业改革深化提升行动。推动业务创新提质增效，核心竞争力不断跃升；完成上市以来首次股权再融资，成功向特定对象发行A股募集资金60亿元，为改革提供资本支撑；在山东省委金融办“对标提升”综合评价中获评“优秀”，在山东省国资委“履行战略使命”评价中获“优秀”评级。三是聚焦“专精特新”企业全生命周期服务，构建多层次支持体系。控股子公司齐鲁股交专板优势突出，作为全国首批9家试点单位之一，齐鲁股交“专精特新”专板入板企业规模与质量居行业前列。公司将在巩固山东本土市场的基础上，集中力量重点攻坚长三角、大湾区及北京等战略高地，以“深耕山东”与“拓展省外”双轨并行，构建“立足山东、辐射全国”的发展格局。

**5.请说明中泰资管保持核心竞争力的主要驱动，未来如何进一步提升公司主动管理规模与产品长期业绩排名，在愿景规划层面，中泰资管希望达到什么样的规模和行业地位。**

公司控股子公司中泰资管保持核心竞争力的根本驱动源于对主动管理理念的坚定坚守。中泰资管始终秉承“受人之托、代客理财”的资管本源，将主动管理视为立身之本，坚持长期投资、价值投资，以客户利益为先，确保投资策略的一致性与稳定性。中泰资管在提升主动管理规模与产品长期业绩排名方面，采取双轮驱动、协同发力的策略，规模端以FOF及新引进基金经理的首发产品为增长引擎，同时依托平台化销售能力激活存量产品的持续营销；业绩端则通过建立“投资框架体系答辩”机制与长期考核导向，使投资回归本真，同时打破投研一体化桎梏，推动研究平台化，强化内部人才培养能力，为

业绩的可持续性提供制度保障。

中泰资管始终秉持“千里之行，始于跬步”的理念，当下的每一步积累都在构筑其未来愿景——成为“小而美”的精品型资管标杆，致力于以长期业绩与客户口碑驱动规模自然增长，在特定赛道中逐步形成行业定价权与品牌号召力。

**6.公司控股子公司万家基金 2025 年末管理规模达 5954.93 亿元，同比增长 19.13%，请说明万家基金规模增长的核心驱动因素及未来发展规划；同时说明公司如何平衡中泰资管与万家基金的关系。**

2025 年，控股子公司万家基金规模增长的核心驱动因素是投研体系持续完善、投研一体化效能提升，各投资条线业绩表现良好。未来，万家基金在主动权益领域将持续强化“平台型、一体化、多策略”投研体系建设。一是加大研发投入，搭建科学的人才培养体系和梯队。二是塑造“积极进取、尊重包容、和而不同”的投研文化。三是建立科学长效考核机制，坚持中长期业绩评价导向。四是完善投研风控一体化系统。

中泰资管与万家基金的业务定位不同，万家基金属于全面型基金管理公司，主要开展公募基金业务，以权益为标签，持续优化固收、量化、FOF、养老金等全产品线布局，借助传统渠道、互联网平台及券商结算模式拓展零售客群。中泰资管属于券商资管业务子公司，2017 年获公募牌照，私募资管优势明显，公募业务定位“小而美”，以固收+和权益为突破点，重点服务机构及高净值客户。

**7.公司 2025 年度利润分配预案为每 10 股派发现金红利 0.50 元(含税)，合计派现 3.96 亿元，叠加本年度股份回购金额，现金分红总额占归母净利润的比例约 48.5%。请说明公司未来三年（2026-2028 年）的股东回报规划，包括现金分红的最低比例要求、分红政策的调整机制。在公司资本充足率满足监管要求、业务发展资金需求的前提下，是否有进一步提升现金分红比例的计划。**

	<p>公司高度重视股东回报，建立了明确、稳定、可预期的利润分配机制，在符合条件的情况下，优先采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润（含年度和中期分配）不低于当年实现的可分配利润的 20%。同时，建立分红政策的调整机制，保持分红政策的适度灵活性。公司上市以来每年实施现金分红，如股东会通过本次现金分红预案，公司累计现金分红金额将超过 25 亿元。未来，公司将坚持管理提质、经营增效，在资本充足率持续满足监管要求且业务发展资金得到充分保障的前提下，力争进一步提高现金分红比例，持续增强投资者获得感。</p>
--	---