

证券代码：600061

公司简称：国投资本

国投资本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	<div>☐ 特定对象调研</div> <div>☐ 媒体采访</div> <div>☐ 新闻发布会</div> <div>☒ 路演活动</div> <div>☐ 其他_____</div> <div>☐ 分析师会议</div> <div>☐ 业绩说明会</div> <div>☐ 现场参观</div> <div>☐ 一对一沟通</div>
时间	2026 年 10 月 28 日 15:40-16:30
地点	北京嘉里大酒店
参与单位 名称	西藏信托有限公司、昆仑信托有限责任公司、国发资产管理股份公 司、友安众晟资产管理有限公司、西藏长金投资管理有限公司、西 藏源乘投资管理有限公司、北京大时代私募基金管理有限公司、北 京林道资产管理有限公司
上市公司 出席人员	1、董事会办公室负责人：孙唐健 2、证券事务代表：胡斌 3、IR：薛志浩
投资者关系 活动主要内 容介绍	<div>1、公司 2025 年制定《市值管理制度》并启动新一轮 2—4 亿 元股份回购；截至 2026 年 9 月末库存股约 2.00 亿元。后续在回购、 分红以及资本补充之间将如何平衡？公司对提升 ROE 和股东回报水 平有哪些中长期目标？</div> <div>公司始终高度重视投资者回报，已于 2026 年 10 月 26 日披露了 《估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案》，方案 将市值管理从阶段性动作明确为常态化经营安排，围绕经营提升、 投资回报、投资者关系及规范运作等方面作出系统性部署。</div> <div>在回购、分红与资本补充的平衡上，方案给出了清晰框架。分</div>

	<p>红方面，在 2026 年年度现金分红比例不低于 30%的基础上，保持年度分红政策的连续性与稳定性，同时积极研究中期分红的可行性。</p> <p>回购方面，公司第二轮 2 亿元股份回购已于 2026 年 3 月实施完毕，方案明确将“择机推进注销公司第二轮回购的库存股”，并研究探索“现金分红+股份回购”长效联动机制。</p> <p>关于 ROE 与中长期目标，方案明确了“ROE 水平保持稳健”的经营目标。前三季度公司加权平均 ROE 为 5.51%，同比提升 0.21 个百分点。未来，公司将坚持稳健经营，推动国投证券深化 ROE 提升专项行动，以 ROE 目标为关键抓手，对各业务条线设置差异化的战略转型目标，引导资源向更具战略发展价值、风险收益比更高的业务倾斜。同步继续加强精细化管理，强化成本费用管控，优化资源配置和资产周转效率，提升经营效能。</p> <p>2、公司提出打造特色鲜明的一流“产业链投行”和“产业基金投行”，2026 年上半年又启动“国链计划”。目前“产业投行”相较传统券商投行业务已经形成哪些可量化的差异化优势？未来重点聚焦哪些产业链和业务场景？</p> <p>国投证券锚定“一流产业投行”发展愿景，努力打造特色鲜明的“产业链投行”和“产业基金投行”。产业链投行方面，服务新质生产力，聚焦国投集团关键产业赛道，以全生命周期综合金融服务赋能实体经济，截至 2026 年 8 月末，“国链计划”已入库企业超 200 家，国投证券以“1+N”服务体系打通股债权融资、并购顾问、市值管理等模块。产业基金投行方面，依托国投集团国家级产业基金生态，以“投行+投资”双轮驱动，新设产业基金协同专组已为 240 余家被投企业提供覆盖服务，助力基金生态建设。科创板开板以来，国投证券累计保荐 17 家企业上市、募集资金 135.17 亿元、保荐家数位居行业前十；2026 年上半年主承销科技创新债券 23 期、总规模 402 亿元；股权投资端聚焦智能制造、生物制造、信息技术等行业。</p> <p>未来，公司将推动国投证券紧密围绕国投集团六大重点产业赛</p>
--	---

	<p>道及国家战略新兴产业，聚焦半导体、生物制造、新材料等硬科技领域，逐步将协同效应转化为可持续的业务优势和收入贡献。</p> <p>3、2026 年前三季度公司手续费及佣金收入 80.59 亿元，同比增长 22.52%，主要由子公司经纪业务手续费及佣金收入增长带动。当前经纪业务增长主要来自市场成交活跃度提升、客户数量增长，还是客户资产规模和产品销售能力提升？其中哪些因素具备较强持续性？</p> <p>在市场经纪业务佣金率持续下行的背景下，公司看好三方面结构优化带来的长期潜力。一是客户基础方面，2026 年前三季度国投证券新开户数量及新户资产净流入同比大幅增长，其中互联网渠道贡献显著，为未来 AUM 增长奠定了基础。二是客户结构方面，国投证券机构客户经纪业务净收入同比增幅显著高于个人客户，深耕机构成效显现。三是产品代销和投顾业务方面，1-9 月国投证券非货产品日均保有规模超 1100 亿元，代销业务收入及投顾收入同比增长。下一步，公司将通过做大客户资产、提升机构份额来持续优化经纪业务收入结构，努力推动财富管理转型。</p> <p>4、2025 年公司产融协同业务规模达到 1685.62 亿元，同比增长 48.64%，并建立产业金融协同委员会及配套协同机制。2026 年以来产融协同业务进展如何？</p> <p>公司持续深化协同机制，2025 年制定《国投资本股份有限公司业务协同工作规定》，设立产业金融协同委员会，建立协同需求库与重点协同项目台账，并通过联合营销等形式深化内外部合作。公司组织召开内部融融协同研讨会，围绕央国企客户联合展业、高净值客户协同、证券账户开户协同、产品代销业务协同四个方向开展深入研讨。截至目前，公司协同业务取得良好成效，比如国投证券为国投集团及成员单位发债 241 亿元，协助国投中鲁开展重组；国投泰康信托依托“赫奕家族办公室”信托架构设计能力，联合国投证券落地首单企业家家信托，与国投证券子公司国证资管共同为某银行定制了北交所股票打新策略产品，10 月 9 日首日募集规模超</p>
--	--

	过 5 亿元。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 10 月 29 日