

2025 年 11 月 12 日投资者关系活动记录表

编号：2025-08

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（中信证券 2026 年资本市场年会）
参与单位名称及人员姓名	中信证券股份有限公司 研究部 非银金融行业联席首席分析师 陆昊 中信证券股份有限公司 研究部 非银金融行业分析师 刘家熹 建信基金管理有限责任公司 固定收益投资部 研究员 曾文琦
时间	2025 年 11 月 12 日 10:00-11:00
地点	深圳福田香格里拉酒店三楼浙江厅
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 投资者关系岗 宋伟涛 第一创业证券股份有限公司 投资者关系岗 胡宝莹
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）	参加中信证券 2026 年资本市场年会交流问题列表
日期	2025 年 11 月 12 日

附件：

参加中信证券 2026 年资本市场年会交流问题列表

问：前三季度公司投行业务整体实现较好增长，请介绍未来三年投行业务的战略规划？

答：2025 年前三季度，公司投行业务收入整体保持同比增长。据 Wind 数据统计，公司全资子公司一创投行 2025 年前三季度债券承销规模 299.98 亿元，行业排名第 27 名。未来三年，公司投行业务将在股东支持下，深度服务北京国有企业，积极拓展京津冀区域债券业务，持续夯实项目储备，并稳步推进其他区域业务布局。同时，公司将围绕股东产业战略，加强对医疗、科技等新质生产力相关行业的跟踪与服务，丰富北交所 IPO 项目储备，增强对科技创新企业的综合服务能力。

问：公司无控股股东、无实际控制人，股东层面能为公司业务发展提供哪些具体支持？

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。

公司对北京市场及北京市属国企的业务覆盖力度显著提升。根据 Wind 数据统计，2025 年前三季度，公司完成 47 只北京国企债券发行，总承销金额 108.64 亿元，北京市属国企债券承销规模排名第 4 名。2025 年 7 月，由公司控股子公司创金合信担任管理人、公司担任专项计划管理人的全国首单总部型科创产业园公募 REITs——创金合信首农产业园 REIT（508039）成功发行上市，募集金额 36.85 亿元，是公司战略服务北京市属国企，为北京首农食品集团有限公司提供全方位一站式综合金融服务的成功示范，标志着城市更新与资本创新的深度融合，为首都存量资产盘活树立新标杆。

同时，公司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，完成北交所首单公司债券和短期债券、首单京津冀协同发展债券、首单长期信用债的发行。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。

此外，公司与北京祥龙公司、北京银行、康桥资本、顺禧基金、北京北辰地产集团、北京一轻控股等多家北京国企签署战略合作协议，积极开展全方位的业务探索与合作。

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：创金合信 2024 年及 2025 年上半年私募资管规模持续下滑，请问具体情况？公司如何看待当前资管业务所面临的挑战，采取了哪些应对措施？在行业推进费率改革与薪酬改革的背景下，公司如何适应这些变化？

答：截至 2025 年 6 月末，公司控股子公司创金合信资产管理规模整体企稳，公募基金管理规模持续稳健增长，公募非货规模行业排名第 40 名。私募资产管理业务方面，创金合信进一步丰富产品策略，加强系统建设，通过科技赋能持续提升服务体验，为机构与个人客户提供定制化金融服务。

在《推动公募基金高质量发展行动方案》的指导下，行业正在回归“受人之托，代客理财”本源，费率改革等系列措施对管理能力和收入增长提出了挑战。创金合信基金积极响应行业回归本源的导向，积极践行公募基金行业功能性和人民性，持续推动业务与考核体系改革，强化公司利益与投资者利益的一致性。面对费率改革等行业趋势，创金合信通过优化产品收费模式、完善考核机制，不断提升投研专业能力与客户服务水平，增强投资者获得感。未来，创金合信将继续坚持以专业为核心，以科技为支撑，以服务为本质，通过强化核心投资能力建设，致力于实现与投资者的共赢发展。

问：2025 年至今，权益市场呈现震荡上行态势，债券市场出现“资产荒”行情。基于市场展望，公司在权益和固收两大类资产的配置比例与投资策略上计划进行哪些调整？

答：权益投资业务方面，公司聚焦绝对收益策略，依据市场情况动态调整权益仓位，强化宏观研判能力，致力于在控制波动的前提下实现稳健收益。固定收益业务方面，公司持续深化交易驱动战略，以客需驱动的交易型持仓及配套对冲策略为主，并根据市场变化灵活调整投资规模、久期与策略，加强对冲工具运用，以增强业务韧性、降低市场波动影响。

问：公司提出固收业务向“交易驱动”转型，2025 年前三季度自营与客需业务的收入占比结构如何？公司对未来三年客需业务的收入占比是否有具体目标？

答：2025 年前三季度，公司固定收益业务收入中客需业务收入占比超过 40%。未来三年，公司将围绕交易驱动战略，持续加大对客需业务的资源投入与人才建设，具体的收入占比目标将结合当年市场环境与公司资源情况设定。

问：截至 2025 年三季度末，公司自营权益类资产占净资本比例为 48.8%，显著高于行业平均水平，且其他权益工具投资规模增长明显。公司自营盘中权益类资产的具体构成情况？面对较高的权益类资产占比，公司采取了哪些具体工具或策略来对冲相应的市场风险？

答：公司权益自营投资及交易业务根据市场情况灵活配置，投资布局以高股息、现金流稳定的优质资产为核心，并配置一定比例的基金及其他权益类工具，形成多元组合结构，核心是依托企业内在价值实现长期稳健回报。在风险管理方面，公司建立了系统的市场风险对冲机制，通过灵活调整仓位结构，并结合股指期货等衍生工具进行策略对冲，有效降低投资组合的整体波动，保障权益自营业务平稳运行。

问：公司经纪业务目前佣金率和两融业务利率情况，如何展望未来趋势？

答：在佣金率与两融业务融资利率方面，公司相关费率水平与行业趋势基本一致。为应对日趋激烈的同质化竞争，公司持续推动业务模式向综合服务转型，通过深化客户陪伴、提升资产配置能力等措施增强客户黏性，以服务质量缓释费率下行压力。展望未来，预计佣金率及两融业务融资利率仍将面临一定压力。公司将坚持以客户为中心，不断提升专业服务能力与综合金融解决方案水平，致力于在市场竞争中保持业务的稳健发展与长期竞争力。