

证券代码：000728

证券简称：国元证券

国元证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 _____
活动参与人员	华泰证券 沈娟
时间	2026年4月22日下午
地点	公司
形式	现场调研
上市公司接待人员姓名	董事长沈和付先生 执行委员会委员、总会计师司开铭先生 执行委员会委员、董事会秘书李洲峰先生 董事会办公室主任郭德明先生 董事会办公室副主任、证券事务代表杨璐女士
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司提出的产业投行、综合投行模式核心是什么？目前推进进展如何？</p> <p>答：公司产业投行、综合投行模式的核心，是坚持以服务国家战略和实体经济发展为导向，统筹产业研究、产业投资、产业投行和综合财富管理等业务资源，持续完善协同联动、接续服务的综合金融服务体系，更好满足企业全生命周期、多层次的金融需求。</p> <p>在推进过程中，公司立足安徽、面向长三角，聚焦高端装备制造制造、新能源、新材料、新一代信息技术、生物医药及大健</p>

康等具有比较优势的重点产业，持续加强产业研究、客户覆盖和项目储备，围绕重点产业链梳理关键环节、重点企业和重点项目资源，不断提升对优质产业客户的综合服务能力。依托“科学家陪伴计划”等抓手，公司前移服务端口，围绕科技型企业成长过程中的规范治理、资本规划、融资对接等需求，提供有针对性的综合金融服务支持，并根据企业不同发展阶段，联动股权投资、投资银行、并购重组、财富管理等业务资源，持续完善接续式服务机制。

在组织保障方面，公司设立战略客户业务总部，构建“1+1+N”协同服务体系，即以营业部为前端触点、以战略客户业务总部为中枢、以各业务部门为协同支撑，持续完善前中后台联动的综合服务机制，坚持总部赋能与分支机构功能发挥相结合，推动研究、投资、投行、财富管理等条线高效协同。战略客户业务总部重点发挥统筹协调和资源整合作用，围绕重点客户组建专业服务团队，持续提升综合金融服务的协同性、专业性和服务质效，不断增强对实体企业特别是科技创新企业的综合服务能力。

2. 科学家陪伴计划的实施逻辑是什么？如何挖掘并赋能硬科技项目？

答：“科学家陪伴计划”主要围绕科技成果转化早期阶段，面向重点高校、科研院所和创新平台加强源头项目挖掘，聚焦具有硬科技属性的优质项目，前移服务端口，持续完善早期发现、早期对接、早期培育的工作机制。公司重点关注包括中国科学技术大学、清华大学等在内的重点高校创新资源，围绕科技成果转化和产业化过程中的实际需求，持续加强项目挖掘和服务对接。

在实施过程中，公司针对科技型企业 and 科研团队在成果转化初期普遍面临的治理规范、资本规划、融资对接、产业资源整合等需求，发挥研究、投资、投行和综合金融服务协同优势，

提供有针对性的综合服务支持，助力科技成果转化和产业化发展。

在项目挖掘和赋能落地方面，公司坚持以产业研究为基础、以资源协同为支撑、以综合金融服务为抓手，持续完善硬科技项目的识别、筛选、培育和服务机制。围绕国家重点支持的战略性新兴产业和未来产业方向，公司重点关注新能源、新材料、高端装备制造、集成电路、人工智能、低空经济以及量子科技、具身智能等前沿领域，持续加强项目储备和服务布局。目前，公司围绕量子科技、具身智能等方向设立专项基金，持续提升对前沿科技领域项目的挖掘、培育和服务能力，推动形成项目挖掘、培育、服务相衔接的工作机制。

3. 公司推出的买方投顾“1+7”营业部试点具体有哪些转型措施，成效如何？

答：公司买方投顾转型采用“1+7”试点模式，即1家营业部整体转型、7家营业部优选部分员工参与试点，围绕五个方面系统推进。

一是推动经营模式转变，由传统产品销售导向逐步转向以客户需求为中心的账户经营和资产配置服务；二是优化客户服务流程，建立买方投顾标准化“六步法”服务机制；三是建立研投顾协同机制和四级投顾赋能体系，强化总部研究支持与一线服务落地的联动；四是优化考核激励安排，将客户满意度、AUM净新增、客户留存率、复购率等指标纳入重点评价维度；五是持续加强投顾人才队伍建设，通过校园招聘、内部选拔等方式，稳步推进买方投顾专业化人才培养。

目前，买方投顾转型试点已取得阶段性进展。一是试点业务模式初步成型，形成了“跟随型”“建议型”“定制型”三类服务模式。二是试点营业部在客户签约、资产配置及客户经营等部分核心指标上表现较好，相关指标总体优于同期同类营业部。三是试点员工综合服务能力持续提升。根据2025年末

对签约客户的回访结果，客户满意度超过 96%。

4. 自营投资在 25Q4 和 26Q1 有所波动，当前权益方向性、OCI、债券自营投资规模如何？今年以来收益表现如何？

答：目前自营权益类持仓规模约 140 亿元，其中，OCI 高股息资产近百亿，其余主要为 FOF 投资和其他多策略资产。一季度宏观环境与地缘事件频发，市场波动显著加大，尤其 3 月受大幅调整影响，全市场普遍出现回撤。4 月以来市场逐步企稳修复，公司积极把握阶段性配置窗口，投资表现持续改善。

固定收益方面，当前债券持仓规模约 600 亿元。一季度债市整体呈震荡运行态势，自营债券投资业务灵活把握市场波段机会，结合地缘冲突等重大事件动态优化仓位结构。尽管受行业共性因素影响，债券处置收益有所回落，但整体投资收入仍保持稳健。

5. 公司未来 3-5 年的发展重点是什么？

答：公司在“十四五”期间持续推进体制机制、组织架构和人才队伍优化，为“十五五”时期提质增效和高质量发展奠定了良好基础。未来 3-5 年，公司将重点围绕以下五个方面推进战略落地：

一是推动资产管理业务转型升级。持续提升主动管理能力，大力发展证券资管、公募及私募股权基金等业务，不断提升管理规模、投资业绩和稳定收益贡献，着力培育可持续的收入来源。

二是深化机构业务协同整合。围绕机构客户综合需求，进一步优化业务协同机制，提升一体化、专业化服务能力，增强客户覆盖深度和综合创收能力。

三是稳步推进国际化布局。依托香港子公司平台，积极拓展跨境投行、全球资产配置等业务，稳步推进香港子公司有序扩表，持续提升资产规模、资本运用能力和跨境综合金融服务能力，增强收入结构的稳定性和经营韧性。

	<p>四是持续深耕硬科技领域。围绕国家重点支持的战略性新兴产业和未来产业方向，稳妥推进一级市场投资和产业布局，强化对投行、财富管理、资产管理等业务的协同赋能，促进产业与金融良性循环。</p> <p>五是坚持长期主义和能力建设。持续深耕产业投行、“科学家陪伴计划”等长期战略，更加注重专业能力、组织能力和客户服务能力建设，不过分追求短期业绩爆发，坚定走稳健、可持续的发展道路。</p> <p>6. 行业整合趋势下，公司是否有通过外延式并购来扩大规模、补强业务短板的计划？</p> <p>答：公司持续关注证券行业发展趋势和市场化整合机会，并将结合战略规划、监管导向和经营发展需要，依法合规研究包括内生发展、战略合作在内的多种发展路径。公司始终坚持稳健审慎原则，注重风险可控，不会单纯以规模扩张为目标。</p> <p>如涉及外延式发展，公司将重点关注战略协同、业务互补、估值合理性、合规风控和整合可行性等因素，审慎开展研究论证，着力提升核心竞争力和可持续发展能力。</p> <p>截至目前，公司不存在应披露而未披露的相关重大事项。后续如有达到信息披露标准的事项，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。</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</p>	<p>无</p>

为附件)	
------	--