

2026年6月11日投资者关系活动记录表

编号：2026-05

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（申万宏源 2026 资本市场夏季策略会）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券股份有限公司 非银金融首席分析师 罗钻辉 申万宏源证券股份有限公司 非银金融高级分析师 马一超
时间	2026年6月11日 10:00-10:50
地点	深圳东海朗廷酒店 719 会议室
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 董事会办公室投资者关系岗 宋伟涛
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）	参加申万宏源 2026 资本市场夏季策略会交流问题列表
日期	2026年6月11日

附件：

参加申万宏源 2026 资本市场夏季策略会交流问题列表

问：随着并购整合案例的不断落地，行业的资金、客群、人才等经营资源也在持续向头部梯队集中。公司对未来在行业中的发展定位是怎样的，是否明确进一步打造“小而美”的精品特色投行与特色服务商？如何进一步巩固固收、资管等细分领域的竞争优势？

答：公司坚持“以客户为中心，打造具有固定收益特色优势，以资产管理和投行业务驱动综合金融服务能力的一流投资银行”的战略目标。具体而言，公司将巩固强化特色优势业务，固定收益业务以交易驱动为核心深化转型，资管业务以投研能力建设为抓手打造品牌特色，投行业务通过深耕区域、聚焦产业，助力新质生产力发展。同时，公司依托第一大股东北京国有资本运营管理有限公司（以下简称“北京国管”）的赋能，切实发挥战略协同，抓住发展机遇，打造核心竞争力和独特价值，实现高质量发展。

问：重资本业务经营质效对当前经营情况影响较大。公司对轻、重资本两类业务有何中长期发展规划？

答：在轻资本业务方面，公司始终把客户需求与投资者利益放在首位，深入、精准研判各类客群全生命周期需求，打造精准适配、具备长期价值、专业可靠的产品与服务体系，持续提升客户体验与财富获得感，以专业服务守护客户长期利益。在重资本业务方面，公司将持续完善投研体系与风控机制，加强多资产配置能力，稳步提升投资效率与抗周期能力，获取长期稳健的收益。

问：公司在固收领域特色鲜明。当前宏观利率环境趋势前瞻下，公司如何看待下半年面临的经营机遇与挑战？固收业务的中长期发展规划是什么？

答：低利率环境下，纯债配置策略面临一定挑战，市场格局已由配置主导转向交易主导，盈利模式从传统“票息+杠杆”向多元资产策略、灵活交易策略、衍生品对冲策略升级，对市场机构的交易能力、客户服务能力、风险管理能力、科技能力等提出了更高要求，具备综合竞争优势的市场机构仍将拥有良好发展机遇。

公司固定收益业务将继续围绕交易驱动转型战略提质增效。公司固收业务的交易驱动转型战略，本质就是在利率下行的宏观环境下，由传统的通过投资配置来获取市场趋势的收益，转

变为通过打造投研能力、定价能力和交易能力，为市场提供流动性，满足市场各类参与者的需求，利用自身的专业能力、服务能力、交易能力获取收益。未来公司将继续围绕交易转型战略，持续加强交易定价能力建设，增强对机构客户的服务能力，提升对各类机构的服务深度，致力于成为一流的债券交易服务提供商。

问：参控股公募基金是公司平滑业绩波动、稳健增收的重要基本盘。公司对参控股公募基金业务的长期战略定位？券商资管业务的后续发展规划？

答：在居民财富配置优化与行业自律强化的双重驱动下，公募基金行业有望实现规模稳健增长、产品供给持续丰富、服务能力不断夯实的高质量发展新格局。长期来看，公募基金管理业务将保持作为公司战略业务线的地位，持续为公司和投资者创造价值。

公司资管业务确立了以固定收益为特色、以多策略和精品品牌为核心的差异化发展路径，依托自身资源禀赋持续强化固收特色，将“固收+”作为核心赛道和品牌塑造的重要抓手；同步布局多策略差异化工具，推出可转债策略、大类资产配置策略、风格轮动策略等资管产品，精准匹配客户在不同市场环境下的配置需求；坚持走精品化、品牌化发展路线，深耕北交所战略配售、“公募 REITs+”产品、聚善公益系列、固定收益类 ESG 资管产品系列等细分赛道，凭借精品化运作和清晰的品牌辨识度，持续打造具备核心竞争力的精品资管机构。

问：公司财富管理转型近期重点推进了哪些工作？公司在固收条线的优势是否能进一步体现在服务财富零售客群业务中？如何推动相关业务协同？

答：公司按照战略规划稳步推进财富管理转型，以金融产品保有规模和买方投顾作为重要支点，稳步落实转型布局。在金融产品销售与投顾业务领域，公司围绕双轮驱动协同发展目标，不断增强投顾队伍资产配置能力，迭代完善投顾服务体系，持续优化客户服务体验。

公司固收特色优势正逐步转化为服务财富客群的综合竞争力。固收特色是公司长期以来的传统优势，在投研能力、产品创设、交易执行及风险管理等方面积累了丰富经验，具有较强的品牌影响力。近年来，公司积极推动固收特色优势在财富管理领域的转化，针对不同客群推出多样化固收类产品，为高净值客户提供个性化固收类、“固收+”资产配置方案，积极发挥固收特色优势，打造更具竞争力的产品与服务体系。

业务协同方面，公司持续强化“一个一创”客户协同服务体系，做好客户服务协同、业务协同、区域协同，实现资源优势互补。投研建设方面，公司将继续发挥固收特色优势和 FOF

领域的先发优势，整合投研资源，持续提升大类资产研究和配置能力。渠道建设方面，公司资产管理业务将持续做大客户基础，做大资产管理规模，多方联动持续拓展银行代销渠道，协同支持公司分支机构做好财富管理转型，服务居民财富管理需求。产品规划方面，公司将穿透把握客户财富管理需求和偏好，聚焦“固收+”策略，提升产品竞争力，持续稳定产品业绩。

问：公司北京区域客户拓展的整体情况如何？有哪些关键经营指标可用于跟踪该区域的客户服务优势与拓展进展？

答：公司第一大股东北京国管通过强化股东赋能与战略协同，全力支持公司拓展北京区域客户。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，主要体现在三个方面：

一是投行业务赋能显著。股权业务方面，2024 年公司成功保荐云星宇（920806）成为第一家北京市属国企北交所上市公司。截至 2025 年末，一创投行北交所 IPO 在审项目 3 单。债券业务方面，根据 Wind 数据统计，2025 年一创投行完成 66 只北京国企债券发行，总承销金额 142.17 亿元，北京市属国企债券承销规模连续两年排名第 3。同时，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、首单长长期信用债的发行。二是产品创新发力。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。此外，北京国管与创金合信合力打造全市场首只北证 50 指数增强型公募基金。三是北京国资战略客户增加。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。