公司代码：600109　　公司简称：国金证券

# 国金证券股份有限公司 2023年年度报告摘要

第一节 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 http://www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3 公司全体董事出席董事会会议。

4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟以 2023 年度分红派息股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户的股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 1.40 元人民币（含税）。若以审议 2023 年度利润分配预案的董事会召开日公司总股本 3,712,559,510 股扣除公司回购专用证券账户的股份 22,102,002 股，即 3,690,457,508 股为基数计算，分配现金红利总额为 516,664,051.12 元，剩余未分配利润转入下一年度。以上分配预案将提交公司股东大会审议，待股东大会审议通过后执行。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

| 公司股票简况 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 股票种类 | 股票上市交易所 | 股票简称 | 股票代码 | 变更前股票简称 | |
| A 股 | 上海证券交易所 | 国金证券 | 600109 | 成都建投 | |

| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|---|---|---|
| 姓名 | 唐出刚 | 叶新鑫 |
| 办公地址 | 成都市东城根上街 95 号 | 成都市东城根上街 95 号 |
| 电话 | 028-86690021 | 028-86690021 |
| 电子信箱 | ir@gjzq.com.cn | ir@gjzq.com.cn |

2 报告期公司主要业务简介

2023 年，随着中国特色现代证券市场建设的系统推进，全面实行股票发行注册制的顺利完成，资本市场高质量发展和改革实现了融合共进。证券行业主动融入国家发展战略全局，依托多层次资本市场持续加强服务科技创新企业和战略性新兴产业，推动科技、产业与金融之间形成良性循环，助力实体经济高质量发展。同时，证券行业牢牢把握金融工作的人民性，响应减费降负政策，提高投资者获得感，加快推进财富管理及资产管理业务转型，更好服务人民群众理财需求。

报告期内，证券行业聚焦主责主业，持续强化专业能力建设，持续拓展服务实体经济的广度和深度，同时业绩彰显韧性，经营情况保持稳定，资本实力稳步提升，行业整体风控指标均优于监管标准，防控风险能力保持稳健。2023 年，证券行业 145 家证券公司合计实现营业收入 4059.02 亿元，实现净利润 1378.33 亿元。截至 2023 年末，证券行业总资产为 11.83 万亿元，净资产为 2.95 万亿元，净资本为 2.18 万亿元，分别较上年末增长 6.92%、5.85%、4.20%（数据来源：中国证券业协会）。

（一）投资银行业务

1、业务介绍

投资银行业务致力于为企业提供优质的股权融资、并购重组、债券融资、新三板业务、公募 REITs 财务顾问业务等全方位、全产业链的一体化服务，其中：

股权融资业务具体包括境内外首次公开发行（IPO）、北交所上市项目、上市公司再融资（增发新股、配股等）、私募股权融资等业务。

并购重组业务具体包括上市公司收购、资产重组、借壳上市、股权激励等财务顾问业务。

债券融资业务具体包括公司债券（含企业债券）、可转换公司债券、非政策性金融债、境外债券等承销业务。

新三板业务具体包括推荐挂牌、及非上市公众公司持续督导、定向增发、收购等业务。

公募 REITs 财务顾问业务具体包括公开募集基础设施证券投资基金（REITs）财务顾问业务。

2、市场环境与行业趋势

近年来，伴随资本市场改革进一步深入，全面注册制的实施和中央金融工作会议的召开，将建设“金融强国”作为重要目标之一。作为资本市场核心中介，证券公司投资银行业务迎来持续扩大的发展空间。

从股权融资市场看，2023 年国内 A 股（含北交所）IPO 融资规模 3,565.39 亿元，再融资的融资规模 7,345.75 亿元。受多重因素影响，2023 年 IPO 和再融资的融资规模相比 2022 年下滑明显。（数据来源：WIND）

北交所、全国股转系统全力推进北交所“深改 19 条”落地实施，截至 2023 年底，北交所上市公司达 239 家，其中国家级专精特新“小巨人”企业占比近五成；新三板新增挂牌公司 326 家，同比增长超两成。

并购重组市场整体活跃度稍有放缓，但根据 WIND 数据统计，2023 年完成的独立财务顾问业务交易金额为 5,308.35 亿元，审核通过率为 92.59%，同比均有所提升。随着 2023 年 2 月全面注册制改革相关制度的正式发布，上市公司并购重组亦全面步入“注册制时代”。在提高上市公司质量、发挥资本市场并购重组主渠道作用以及聚焦主业的目标指引下，产业并购仍然是上市公司重组交易的主要交易逻辑。

债券市场规模保持稳定，信用债违约情形仍旧存在。2023 年，政策环境和资金面相对宽松，债券类资产表现较好。WIND 数据显示，2023 年，国内债券市场信用债发行量 44.68 万亿元，同比上升 15.87%，其中公司债、企业债、中期票据、短期融资券和定向工具发行量 12.61 万亿元，同比上升 6.07%。

3、2023 年度经营举措及业绩

2023 年，公司继续坚持强化项目管理，努力提高业务人员的专业技术能力和质量控制意识；不断提升在各个投行业务领域的服务水平，继续在行业内深耕细作，提高项目运作水平和执业质量，增强承销能力，为客户提供全面的专业服务。

股权融资业务方面，公司分别担任了九州一轨（688485）、乐创技术（430425）、扬州金泉（603307）、凯大催化（830974）、通达创智（001368）、亚光股份（603282）、旺成科技（830896）、海科新源（301292）、英华特（301272）、盘古智能（301456）、博迅生物（836504）和协昌科技（301418）IPO 和北交所上市项目；奥翔药业（603229）、赛托生物（300583）、东土科技（300353）、海欣食品（002702）、绿能慧充（600212）、煌上煌（002695）、优机股份（600325）、光洋股份（002708）、威唐工业（300707）、王子新材（002735）和雷曼光电（300162）向特定对象发行股票项目的保荐机构（主承销商）、川金诺（300505）向特定对象发行股票项目的联席主承销商，合计主承销金额为 176.17 亿元。

报告期内，股权承销业务深耕重点区域，聚焦高速成长行业，铸就专业优势，在业务全面覆盖基础上培育重点产业，不断巩固在汽车零部件、新能源、高端装备制造、医药等相关领域的优势。近年来在相关行业中屡获建树，并取得业内认可，曾荣获《新财富》“第 16 届最具潜力投行”、《君丽奖》“2023 中国证券业 IPO 销售投行”等奖项等称号。

根据 WIND 统计（以上市日口径），2023 年，公司 IPO 和北交所上市主承销家数市场排名为第 9 名，再融资（含可转债）主承销家数市场排名第 11 名。

并购重组业务方面，公司担任了楚天科技（300358）、沐邦高科（603398）、德马科技（688360）等重大资产重组项目的独立财务顾问，合计交易金额 5.99 亿元。

债券融资业务方面，公司共发行 271 支债券（含可转债），包括 23 德产 K1、23 宜昌 01、23 邛崃 01、23 兰溪 01、23 中财 C1、23 新沂 03、23 如东 D1、23 文旅 02、23 嵊州 04、23 盐湖 01、金丹转债、冠盛转债、冠中转债等，合计主承销金额为 1,011.87 亿元。其中，公司主承销公司债券（含企业债券和可交换公司债券）和非政策性金融债总金额 994.85 亿元，市场排名第 21 位（数据来源：WIND）；主承销可转债总金额 17.02 亿元，市场排名第 16 位。

新三板业务方面，公司完成了 7 家企业的推荐挂牌业务，协助 8 家挂牌企业完成定向增发，上述项目合计融资 2.21 亿元；完成 2 个新三板收购项目。截至 2023 年 12 月 31 日，公司尚在履行持续督导职责的挂牌企业的家数 60 家；公司持续督导的纳入创新层的新三板挂牌企业家数为 21 家。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司共有注册保荐代表人 295 名，在全部保荐机构中排名第 9 位。

证券承销业务情况

| 项目 | | 2023年度 | | | 2022年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 承销家数 | 承销金额（万元） | 承销净收入（万元） | 承销次数 | 承销金额（万元） | 承销净收入（万元） |
| 主承销 | 新股发行 | 12 | 7,13,406.33 | 88,820.88 | 13 | 1,128,041.87 | 98,122.39 |
| | 增发新股 | 12 | 1,048,274.42 | 12,051.86 | 7 | 795,549.20 | 6,567.21 |
| | 配股 | | | | 1 | 67,736.60 | 880.93 |
| | 债券 | 268 | 9,948,547.66 | 39,969.18 | 166 | 7,386,053.91 | 37,594.99 |
| | 可转换债券 | 3 | 170,165.00 | 1,830.38 | 5 | 719,898.50 | 4,226.04 |
| | 其他 | | | | | | |
| | 小计 | 295 | 11,880,393.41 | 112,672.30 | 192 | 10,097,280.08 | 147,391.56 |
| 副主承销 | 新股发行 | | | | | | |
| | 增发新股 | | | | | | |
| | 配股 | | | | | | |
| | 债券 | 5 | 55,583.33 | 169.74 | 1 | 8,000.00 | 67.92 |
| | 可转换债券 | | | | | | |
| | 其他 | | | | | | |
| | 小计 | 5 | 55,583.33 | 169.74 | 1 | 8,000.00 | 67.92 |
| 分销 | 新股发行 | | | | 2 | 4,420.15 | 547.17 |
| | 增发新股 | | | | | | |
| | 配股 | | | | | | |
| | 债券 | 504 | 3,743,175.67 | 8,106.45 | 264 | 2,430,789.87 | 4,345.93 |
| | 可转换债券 | | | | | | |
| | 其他 | | | | | | |
| | 小计 | 504 | 3,743,175.67 | 8,106.45 | 266 | 2,435,210.02 | 4,893.10 |
| 总计 | | 804 | 15,679,152.41 | 120,948.49 | 459 | 12,540,490.10 | 152,352.58 |

数据来源：2023 年 CISP 数据

4、2024 年展望与规划

2024 年 A 股一级市场业务挑战与机遇并存。在一二级市场动态平衡政策持续的大背景下，IPO 节奏仍处于阶段性收紧过程中，同时在 2023 年 10 月召开的中央金融工作会议将建设“金融强国”作为重要目标之一，提出“坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，坚持把防控风险作为金融工作的永恒主题”。

在上述政策背景下，2024 年公司股权业务将进一步强化使命担当，更加积极主动融入国家重大发展战略，支持战略性新兴行业和科技创新型企业，服务实体经济高质量发展；公司将更加注重“特色投行”的建设，巩固并扩大股权融资业务区域市场优势和行业优势，进一步在重要区域、重点行业形成突出品牌效应；坚定不移地加强协同能力建设，坚持为国金的财富业务、资管业务、机构业务等多项业务导流客户和资产，在保荐业务阶段性收紧的大趋势下，围绕新质生产力优化布局，持续夯实项目储备，以监管机构“一流投资银行”的要求为目标和方向，克服周期波动，布局长远，持续提高投行的价值创造能力，坚定不移地落实以投行为牵引的战略方针，为公司整体协同增长发挥更大引领作用；抓住北交所改革契机，高度重视北交所业务，持续不断地加大投入，助力创新型中小企业发展。

并购业务方面，2024 年公司将聚焦政策鼓励的产业并购领域，持续关注产业链上下游的并购机会，以及横向并购机会，在高端制造、ICT、新材料、新能源、医疗健康等领域挖掘产业并购机遇。

债券业务方面，2024 年公司将加强高信用等级债券业务，加强国家鼓励的如产业债、“一带一路”债、乡村振兴债、绿色及低碳转型债、科技创新债等债券业务的开拓，并加大对境外债券业务的探索。

与此同时，投行质控部和公司合规管理部、风险管理部、内核风控部将以金融工作会议提出的“金融高质量发展”的目标为导向，继续强化项目管理，不断提高执业质量，加强二三道防线的风险防范作用，做好资本市场“看门人”。

（二）财富管理业务

1、业务介绍

财富管理业务是公司基础核心业务之一，在公司“稳中求进，做大做强”的十年战略发展中承担着重要角色。

财富管理业务以线上化金融服务平台“佣金宝 APP”为依托，坚持“数字科技”和“客户体验”双轮驱动，以高品质咨询/顾问服务打造差异化优势，深入推进买方顾问模式落地。聚焦客户价值创造，将全产品矩阵融入客户需求场景化建设中，持续围绕“智能服务、精准服务、品质服务”的方向做深做细。深化客户分层分类服务体系，采用“平台+人工”一体化联动模式，构建贯穿客户全生命周期，兼顾专业与温度的数字化运营服务能力，着力提升客户服务的温度、深度、广度和精准度。持续深入推动财富管理队伍能力建设，通过多层级立体式培训实战赋能，全面提升财富管理队伍的服务效能，满足客户多元化财富管理需求。

财富管理业务主要面向客户提供证券经纪、金融产品销售、信用业务、证券投资咨询等各项业务。证券经纪业务，主要为客户代理买卖股票、基金、债券，提供交易服务等；金融产品销售业务，主要向客户代销金融产品，提供完善的资产配置服务；信用业务，向客户提供融资融券、股票质押式回购、约定购回等多样化融资服务；证券投资咨询业务，为客户提供与其适配的投资咨询/顾问等服务。

2、财富管理业务市场环境与行业趋势

（1）市场行情虽有起伏，但证券交易依旧活跃

2023 年，国内经济社会全面恢复常态化运行。证券市场方面，上证综指全年下跌 3.7%，深证成指下跌 13.5%，创业板指下跌 19.4%，但市场日均股基交易量仍接近万亿（达 9,915 亿元），市场融资融券余额达 16,509 亿元，同比增长 7.2%（数据来源：Wind）。

（2）券商财富管理转型提速，行业迈入“买方投顾”新时代

随着资管新规的落地打破刚兑，大量高收益保本产品退出市场，资产配置需求从原本单一的比价模式向多元化配置模式转变。叠加资本市场改革和直接融资市场的发展，券商财富管理业务迎来发展机遇。与此同时，基金投顾业务的推出，也为证券行业财富管理转型带来更多契机。“买方模式”下的基金投顾业务，以客户为中心将券商收入与客户收益绑定，更能发挥券商在权益市场的推介能力，或成为券商财富管理转型下重要利润增长点。

（3）金融科技赋能，数字化能力成为核心竞争力的重要部分

随着千禧一代与 Z 世代在客户数量和资产占比不断提升，客户对数字化工具的青睐也在日益增强。随着移动互联网技术不断升级，客户的投资习惯、交互模式、服务需求都在发生根本性变化，从而推动券商财富管理行业加速向数字化转型。各家券商借助金融科技整合内外部数据，通过数据挖掘和分析，打造精准的客户 360°画像，提升客户洞察能力，实现更精细化的“千人千面”客户运营和客户价值转化；利用大数据技术捕捉客户行为和体验数据，不断完善线上客户旅程，提升服务体验。依托先进的金融科技，加快数字化转型，全面升级财富管理服务效能，将成为证券公司打造核心竞争力的必然选择。

3、2023 年度经营举措及业绩

（1）财富管理业务转型举措

2023 年，公司持续推进财富管理转型，围绕“量增-增值-增效”的价值创造，通过增存补举、价值赋能、业务协同、精细运营等方式，不断提升财富管理业务一体化运营能力，为客户提供更为丰富且适配的综合金融服务解决方案，打造国金证券财富管理服务的口碑。

面对投资者的财富管理保值增值需求以及内外部竞争格局，构建符合自身发展特色且能适配客户需求的差异化、特色化体验能力，成为在未来复杂环境下取得竞争优势的关键。公司财富管理业务在 2023 年下半年启动了财富管理品牌战略项目，将客户体验优化、客户价值创造提升至财富管理业务的战略级高度，基于公司一体化产品、服务供给能力开展客户体验顶层设计，统一客户体验愿景实施策略，从产品 & 服务能力、系统能力、组织保障、资源支撑等方面推进公司财富管理品牌的全面升级。

建设产品矩阵，提升金融产品业务竞争力。公司围绕大类资产配置，以量化叠加人工的模式，打造具有竞争力的金融产品矩阵，适配不同客户的财富管理需求。

报告期内，公司围绕客户账户诊断及优化、资产配置、标的诊断、价值投资等需求场景，集结公司投研力量，依托量化底层建设，攫取人工优势，打造了影子账户、波段掘金、账户透镜等智能账户顾问产品，咨询顾问体系产品矩阵进一步完善；产品配置方面，继续发挥自身在产品研究、专业服务、创新营销场景等优势，严选打造国金特色券结系列产品，精进“国金 50”“国金 100”基金投顾业务，继续发力 ETF 赛道，深耕高净值客户个性化资产配置服务，切实向买方顾问模式转型落地。此外，我们也辅以波段投基、智能条件单、网格交易等特色策略工具，助力投资者在复杂的市场环境中发现价值，进一步释放财富管理业务的增长潜能。

推进品牌传播，打造“全面智能”的财富服务品牌形象。报告期内，公司以“全面智能财富管理服务”为传播主题，以智能账户、智能交易、智能理财、智能咨询等服务为载体开展品牌传播，围绕佣金宝 9 周年、全国 ETF 投资大赛、佣金宝 APP8.0 升级等品牌事件，以及重点产品、券结产品、增值服务营销等场景，通过多渠道多平台整合营销扩大财富业务影响力，在客户心目中持续夯实“全面智能”的财富管理品牌形象。

构建客户旅程服务，提升客户全生命周期的服务体验。围绕客户“投前-投中-投后”财富管理需求，通过智能化、数字化、专业化、精细化等运营动作，打通线上营销与线下服务场景，推进客户全生命周期财富旅程陪伴服务，提升客户在财富管理中的服务体验。

打造敏捷型组织，落地文化和价值传播，提升人才选育效率。持续推进以客户为中心的敏捷组织落地，持续建设业务部落、产品部落、分支协同部落体系，提升组织运转效率；同时，在企业文化和价值观方面持续贯彻，赋能业务发展；在人才引入方面开展“金牌生”专项培养等项目，建立学习型组织，持续推动招聘提速提效。

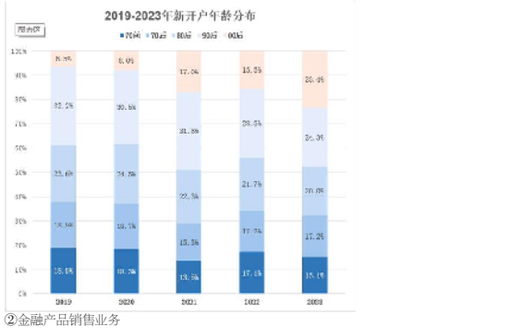
（2）财富管理业务开展情况

①证券交易业务

2023 年，公司财富管理业务累计客户数较 2022 年末增长 17%，佣金宝品牌在 90 后/00 后年轻客群中备受青睐，高净值客户数量持续增长，客户结构进一步优化，客户资产总额较 2022 年末增长 13%。公司代理买卖证券业务交易市占达 1.18%，同比增加 4bp。

代理买卖证券情况

| 证券种类 | 2023年交易额(亿元) | 市场份额 | 2022年交易额(亿元) | 市场份额 |
|---|---|---|---|---|
| 股票 | 53,857.04 | 1.25% | 51,318.24 | 1.13% |
| 基金 | 7,134.37 | 1.28% | 5,475.65 | 1.18% |
| 债券 | 7,347.80 | 0.78% | 9,294.61 | 1.22% |
| 合计 | 68,339.21 | 1.18% | 66,088.50 | 1.14% |




②金融产品销售业务

金融产品代销方面，公司坚持从全市场甄选优秀产品和管理人，聚焦产品 ROI，提升客户 NPS，通过平台+人工的方式，为不同场景下不同细分客群打造产品匹配及精细化管理，持续建设特色财富管理产品矩阵。

单产品方面，持续打造国金特色券结系列产品、私募“金享”系列及“鑫享”定制系列，报告期内完成“国金 1000 指增、海富通产业优选、宽德量化系列产品”等多只券结、私募产品的募集发行工作，通过打造国金特色基金投顾业务等，实现向买方投顾模式进行转变。

代理销售金融产品情况（单位：万元）

| 证券种类 | 销售金额 | 顾问金额 |
|---|---|---|
| 公募证券投资基金 | 40,075.583 | 39,582.291 |
| 收益凭证 | 886.881 | 782.380 |
| 资管计划 | 353.603 | 343.063 |
| 私募证券投资基金 | 543.342 | 345.904 |
| 信托产品 | 718.761 | 553.633 |
| 合计 | 42,578.170 | 41,607.271 |
| 代销区人 | 19,897 | |

③信用业务

报告期内，我司秉承谨慎业务管理、有效风险防范、全面业务优化的原则，持续完善业务环节和服务体系，进一步提升信用业务的行业竞争优势。在不断深入挖掘客户需求、精准服务客户方面，为客户提供专业、成熟以及贴合实际的业务解决方案，满足客户个性化需求。

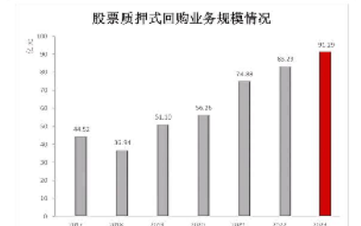
我司融资融券业务规模与全市场规模变化基本一致。截至报告期末，信用账户累计开户数量为 97,094 户，较上年末增长 8.52%，融资融券业务余额为 243.84 亿元，同比增长 29.88%，市场占有率由去年同期的 1.18%提升至 1.48%，报告期内公司取得融资融券利息收入 123,203.54 万元（注：母公司口径），利息收入同比增长 7.58%。

股票质押式回购交易业务余额与上一年度末相比有一定增加，公司表内股票质押式回购交易业务规模合计为 91.29 亿元，平均维持担保比率为 270.59%（各在途合同担保总资产之和/各在途合同负债总金额之和）。其中自有资金直接出资的，期末待购回金额为 52.09 亿元，平均维持担保比率为 256.58%，利息收入 24,766.55 万元。公司自有资金出资参与支持民营企业发展资产管理计划（纳入合并报表范围），期末待回购金额为 39.20 亿元，利息收入 19,133.32 万元。表外（即自有资金通过参与集合资产管理计划出资且未纳入合并报表范围）股票质押式回购业务规模为 0 元。

约定购回式证券交易期末待购回金额为 0.0005 亿元，利息收入 62.79 万元。

股权激励行权融资业务方面，截至报告期末，已获股权激励行权融资业务资格的客户共计 176 户，在途总规模 0.85 亿元，利息收入 237.60 万元。

我司将持续以专业化业务管理为导向，积极响应监管要求，强化风险管理能力，创新和丰富业务维度，提升业务竞争优势；我公司将综合内外部多方资源，全力支撑融券业务发展；通过完善业务链条，进一步优化客户结构，提升客户体验，以期满足客户的综合性业务需求。



4、2024 年展望与规划

2024 年，公司将继续围绕十年战略目标，为客户搭建高质量、全方位的综合金融服务体系，提供更精准的营销、咨询和投后服务。

在财富管理品牌战略落地层面，基于客户体验优化、客户价值创造已提升为财富管理业务的战略级高度，公司将持续精深打造产品能力，提升咨询/顾问服务差异化体验，打造真正匹配客户需求的综合服务解决方案，进一步提升公司财富管理品牌在客户心目中的形象。

在产品矩阵层面，进一步丰富财富管理产品和智能服务货架，聚焦智能交易、智能账户方面的增值应用推广，优化“影子账户”“波段金股”“全球配置”等增值服务产品，提升特色产品的用户渗透率。完善理财产品多元化配置，构建风格稳健、覆盖全面、分层合理的理财服务体系，强化大类资产配置、全球资产配置、核心产业配置等创新理财方式，结合市场热点、宏观政策、环球动态、主题投资等营销场景，提供客户为导向的综合解决方案。

在运营策略层面，强化公司财富服务的智能能、更专业、高品质服务，展示公司“科技赋能财富管理”的服务价值和成果。聚焦 AARRR 各业务环节，优化分层客户的运营内容、时点、通道触达，从点到面快速落地“精准服务匹配”的客户运营。

在数字化建设层面，基于数智化营销平台和客户策略平台，持续开展一线经营赋能工作，提升线上线下协同精细化运营能力，全力推动财富管理产品和服务的数字化转型和智能化发展，实现“全时”“全势”“全适”的全生命周期财富体验。

在组织效率层面，通过内部学习机制的持续牵引，提升团队系统化思考、精准诊断需求、有效整合资源的能力。提升组织协同发展，推动各部门对齐目标、提升效率，加强信息互通与协同合作，持续提高客户需求的满意度及交付品质。

（三）机构服务业务

1、业务介绍

公司机构业务主要为机构客户提供全面一体化的金融产品与服务。客户具体涵盖了社保基金、公募基金、私募基金、保险资管、银行及其理财子公司、境外资产管理公司等专业机构投资者、一般金融机构及企业客户。公司为客户提供包括交易、研究咨询、托管、投资、融资融券、衍生品等在内的一站式综合金融服务。公司通过国金道富开展基金行政入服务，致力于为资管机构提供全方位的运营管理服务及增值服务。

2、市场环境与行业趋势

根据中国证券投资基金业协会数据统计，截至 2023 年 12 月 31 日，公募基金整体规模达到 27.60 万亿，同比增长 6.03%，达到历史新高，其中权益类规模 6.79 万亿，同比下降 9.22%，受交易行情等因素权益规模下降显著。公募基金行业开启费率改革，拟分阶段优化和合理降低公募基金综合费率水平，促进公募基金行业与投资者利益更加协调一致，推动共同发展。

根据中国证券投资基金业协会数据统计，截至 2023 年 12 月 31 日，存续私募基金管理人 21,625 家，管理基金规模 20.58 万亿元，存续私募金数量 153,079 只，私募基金管理人数量同比 2022 年下降 8.63%。2023 年随着诸多促进私募基金行业规范发展的政策出台和落地，私募基金登记备案机制持续深化改革，中小私募基金在监管政策的引导下优胜劣汰，有序出清，私募基金行业结构不断优化，推动私募基金行业“由量向质”规范化发展，中国私募基金行业进入新的发展期。

长远来看，随着公募和私募市场规则的逐步完善，行业将迎来规范有序的新发展，同时随着银行理财、保险、养老金等机构中长线资金逐步入市，我国资本市场机构化趋势加速，促进资本市场长期发展积极向好，更多的机构业务发展机会正在涌现，证券公司需切实提升机构客户综合金融服务能力，构建核心竞争力。

3、2023 年度经营举措及业绩

（1）研究业务

2023 年研究所坚定战略方向继续做大做强，积极推动业务改革。进一步加强研究领域覆盖，目前已覆盖宏观、策略、固收、金工、化工、军工、电新等 34 个行业/领域，研究队伍更加完整。2023 年研究所大力提升研究水平，加强跨行业专题研究，打通产业链环节，深化团队协同，在“AI+”、“机器人”等产业链研究方面，总量与行研联合策划方面、数研与行研协同方面均得到有效增强，研究产品供给更加丰富。持续提高对机构客户的覆盖和服务力度，深耕巩固社保基金、公募、保险、私募客群，积极挖掘和开拓银行理财及外资资管机构，全年共组织研究路演服务及电话会议 3.3 万余场，同比增长 22%，举办了十余场线下大型策略会，同时进一步优化提升“国金证券研究服务”线上投研服务平台。在核心客户的研究收入和排名继续前进，对内服务方面，配合投行、财富、资管、自营等部门完成多次协同，发挥研究赋能。报告期内，研究所的市场认可度和影响力稳步提高，在多项专业评选中荣获佳绩：在第 21 届新财富最佳分析师评选中蝉联“进步最快研究机构”及 4 项团队荣誉，在第 5 届新浪财经金麒麟评选和第 17 届水晶球分析师中分别均荣获“进步最快研究机构”及 3 项团队荣誉，在 2023 年金牛奖分析师评选中获得“最具潜力研究机构”及 1 项团队荣誉，同时在 21 世纪金牌分析师、万得、Choice 等重要评选中获得“最受关注机构”、“最佳研究机构”、“服务双碳战略高质量发展最佳机构”等多项荣誉。

（2）托管业务

2023 年，托管业务持续优化客户服务质量，通过构建分层级客户服务体系，借助数字化赋能，进一步提升了服务效率。在私募基金行业发展放缓的趋势下，通过不断深化内部协同，公司新增私募基金托管业务市场份额占比与上年持平。同时，在公募基金、证券期货经营机构私募资产管理计划等业务方面，公司也积累了更丰富的合作经验。

（3）机构销售

机构销售业务以客户需求为中心，持续打造机构客户服务生态。以完善综合金融服务体系为目标，加强全业务链条协同机制，进一步丰富机构业务产品线，探索创新业务模式。着力推广和打造“国金证券基金通 GTrade”影响力，为客户提供一站式机构理财平台，解决机构投资者基金投资的痛点，报告期内平台实现全方位功能升级，产品库涵盖公募基金、私募基金、信托计划、券商资管、保险资管等各类金融产品，已实现与数百家银行、保险、信托、财务公司、私募基金等机构客户及企业客户全面业务合作。不断深化机构客户分层分类管理，发挥金融科技平台赋能，为客户提供更专业、高效、精准的服务方案。推进机构销售向专业化转型发展升级，持续提升客户覆盖的广度与深度，2023 年实现综合收入和市占率进势上涨。

（4）固金道富

报告期内，国金道富坚定不移地贯彻金融科技转型战略，依靠科技赋能全面提升业务的创新力和效率，推动自动化估值、自动化切换、自动化并行清算等多项业务场景，实现产品运营服务的全方位迭代升级，提升业务风险控制水平。同时持续完善管理人一站式服务平台，推出服务平台的小程序端，提升客户操作的便捷性及服务体验，外包服务的系统化建设及客户服务能力持续增强。

4、2024 年展望与规划

在研究业务方面，研究所将持续提升研究水平、增强研究覆盖的深度和广度，为各类机构客户提供更全面、快速、深度的研究支持，巩固存量客户拓展新增客户，提升整体市占和排名，市场影响力进一步提升，同时对内为公司各个业务部门进行研究赋能，发挥研究驱动。重视和加强研究人才培养和招聘力度，完善培训体系，夯实专业基本功，从严管理研究质量。

在托管业务方面，公司将继续围绕客户全生命周期的一站式金融服务需求，着力提升托管业务环节服务质量。同时，公司将紧跟监管政策与行业生态环境的变化，不断强化托管业务风险防控能力，细化风险管理监控体系颗粒度。加强与研究咨询、衍生品、交易等机构业务条线的协同与合作，为公司机构业务的高质量发展提供更稳健扎实的服务基础。

在基金外包服务方面，国金道富将继续以客户服务为中心，通过金融科技转化服务成果，夯实基础运营服务的效率及质量，提升个性化、特色化服务的承接能力，降低整体运营服务成本。积极探索创新业务，增强大客户及重点客户的服务能力。加强风险能力及内部控制建设，实现外包业务的持续合规稳健经营。

公司将深化构建更具差异化竞争优势的综合服务体系，进一步完善 PB 业务，统筹满足客户需求，提升客户满意度，推动机构业务市占和综合收入实现持续增长。

（四）自营投资及做市交易业务

1、自营投资业务

（1）业务介绍

公司以自有资金进行固定收益类证券、权益类证券及衍生金融工具投资，获取投资收益。同时着力打造服务各类客户需求的场外衍生品产品线，主要包括场外期权、收益互换和收益凭证等。

国金创新作为全资子公司开展另类投资业务，主要投向股权、金融产品和科创板战略配售等标的，注册资本 20 亿元（实缴 15.405 亿元）人民币。国金创新经营范围：金融产品投资，股权投资，实业投资，投资管理。

（2）市场环境与行业趋势

2023 年，基本面方面，国内地产政策渐进式放松，但经济整体复苏程度有限，通胀全年低位运行。货币政策方面，中国央行全年保持稳健的货币政策灵活适度，流动性较为平稳，但银行间资金利率中枢较 2022 年小幅上行。基本面和资金面两个因素叠加之下，利率倒挂现象平坦化下行。信用方面，上半年受城投再融资政策收紧影响，部分区域信用利差快速扩大；下半年，政府化解地方政府隐性债务组合拳发力，城投债整体走强。2023 年，A 股市场经历了较大波动，受经济修复不及预期，宏观流动性环境紧张，投资者情绪低迷等多种因素影响，市场在上半年冲高回落后步入震荡行情，三大指数平均均出现了不同程度的回撤，不同行业板块的市场表现之间差异较大。2023 年，衍生品市场增添多只新品。2023 年 4 月，30 年期国债期货的推出进一步完善了国内国债期货利率曲线，扩充了利率类衍生品的投资工具。2023 年 6 月，华夏利创 50ETF 期权和易方达利创 50ETF 期权同日上市，完善了我国场内期权的产品体系。随着上述新品种的上市，衍生品市场品种进一步丰富，也为投资者提供了更多的风险管理工具和投资机会。

2023 年，行业继续落实科技金融、数字金融的国家战略，针对性加大 IT 系统资源投入和相关人才储备。

另类投资业务方面，随着 IPO 审核趋严，科创板发行速度放缓，科创板跟投规模有所下降。同时，对于股权及私募股权基金的投资产业也产生一定影响，导致优质投资标的稀缺，退出时间延长。随着 GDP 增速下降和利率下行，资产收益率普遍下行，汽车金融资产的收益率亦跟随之下行，导致优质资产供不应求，竞争激烈，对底层资产为汽车金融类资产的投资业务也产生一定影响。

（3）2023 年度经营举措及业绩

固定收益类业务方面，公司继续对信用风险做精细化管理，挖掘个债价值，把握交易机会。交易方面，加大债券做市和国债期货做市业务资源投入，交易活跃度继续提升。此外，积极扩大商品交易版图，着力提升交易系统功能，完善 FICC 企业务链布局，取得了稳健的投资收益。

权益类业务方面，公司秉持稳健的投资风格，完善策略，优化投资，兼容指数投资与高价值个股投资两种投资模型，改进交易策略，提升投资效率。

衍生品业务方面，公司以对冲交易模式为主，通过迭代投研体系，提升对冲交易能力来优化策略适应性，捕捉衍生品市场投资机会。

另类投资业务方面，国金创新持续健全完善内部管理制度和机制，根据监管要求及业务布局，着力于金融产品投资、股权投资、汽车金融产业基金投资和科创板跟投业务，稳步推进各项投资业务。

截至 2023 年末，存续投资项目 17 个，投资规模人民币 165,917.64 万元，投资性质包括科创板跟投、股权投资、私募创投基金、信托产品和有限合伙企业等。截至 2023 年末，国金创新累计投资了 13 个科创板战略配售项目，累计投资金额为 4.68 亿元；存续投资 5 个科创板战略配售项目，存续投资金额 1.76 亿元。科创板战略配售项目所涉及的行业均是国家重点支持和发展的领域，比如医疗、医药、电子信息等行业。

（4）2024 年展望与规划

固定收益类业务方面，公司坚持稳健投资、合规经营的理念，顺应市场发展，做好投资机会挖掘和风险管理工作，积极推动债券做市和国债期货做市业务发展，服务好债券市场。

权益类业务方面，公司将保持稳健的投资风格，强化投研，以基本面研究为驱动，聚焦白马蓝筹股，同时布局指数化投资，把控投资风险，提升投资收益。

衍生品业务方面，公司将践行专业规范的展业理念，以对冲交易能力为核心，综合运用各类衍生品工具降低组合波动，通过多元化策略发掘市场投资机会。

另类投资业务方面，国金创新将持续健全完善投资管理和业务发展模式，不断优化业务操作流程，加强体系内部业务协同，积极把握投资机会，审慎推进股权投资、金融产品投资、汽车金融产业有限合伙企业投资、科创板及创业板跟投和其他新业务的开展，稳步提高资金使用效率和资产回报率。

2、做市交易业务

（1）业务介绍

做市交易业务致力于通过为挂牌或上市证券提供做市报价服务，提升二级市场的流动性，促进证券内在价值发现。报告期内，公司股票做市业务主要包括科创板股票做市交易业务（以下简称“科创板做市业务”）、北交所股票做市交易业务（以下简称“北交所做市业务”）、全国中小企业股份转让系统做市业务（以下简称“股转做市业务”）和上市基金做市业务（以下简称“基金做市业务”）。

科创板做市业务，是按照《上海证券交易所科创板股票做市交易业务实施细则》等规定和做市协议约定，为科创板股票提供双边持续报价、双边回应报价等流动性服务的业务。科创板做市业务的券源获取方式包括自有资金买入和借券两种方式。

北交所做市业务，是按照《北京证券交易所股票做市交易业务细则》等规定和做市协议约定在上市公司股票竞价交易中提供持续双向报价等流动性服务的业务。

股转做市业务，是经全国中小企业股份转让系统有限责任公司同意，证券公司在全国中小企业股份转让系统发布买卖双向报价，并在其报价数量范围内按其报价履行与投资者成交义务的业务。

基金做市业务，是按照《上海证券交易所基金自律监管规则适用指引第 2 号——上市基金做市业务》、《深圳证券交易所证券投资基金业务指引第 2 号——流动性服务》等规定，为交易所上市基金提供的持续双边报价等做市服务。ETF 做市业务通过提供流动性，获取公募基金提供佣金或转融通券源，同时交易所定期对做市商评价并发放补贴，此外也为公司增加可观的股基交易额和公募分仓排名，其中转融通券源可以提供给公司两融和部门的 DMA 及融券互换业务。

公司做市交易业务以稳健运营、更好为做市标的提供做市服务为首要目标，通过持续提升做市报价能力，优化做市报价策略