证券代码：000783　　证券简称：长江证券　　公告编号：2025-025

长江证券股份有限公司 2024年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

本年度报告摘要经公司第十届董事会第十八次会议审议通过。公司9位董事亲自参会并行使了表决权，董事陈佳、陈文彬授权董事黄吉强代为行使表决权并签署相关文件。没有董事、监事、高级管理人员声明对本报告内容的真实性、准确性和完整性无法保证或存在异议。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日的公司总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.50元（含税），不转增，不送红股。按照公司最新总股本5,530,072,948股计算，共计分配现金红利829,510,942.20元，剩余未分配利润4,213,648,114.19元结转以后年度。实际分配现金红利金额，以实施权益分派股权登记日的总股本计算为准。

二、公司基本情况

（一）公司简介

股票简称	长江证券	股票代码	000783
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周 致	黄育文	
办公地址	湖北省武汉市江汉区淮海路88号	湖北省武汉市江汉区淮海路88号	
传真	027-85481726	027-85481726	
电话	027-65799866	027-65799866	
电子信箱	zhouchun@cjsc.com	huangyw@cjsc.com	

（二）报告期主要业务简介

1、报告期内公司所处行业的情况

2024年证券市场整体稳中有进。一是2024年A股市场主要指数全线上行，交投活跃既显著提升。上证指数上涨12.67%，深证成指上涨9.34%，创业板指上涨13.23%，沪深两市实现股票基金交易额585.73万亿元（双边），同比上升22.03%。债券市场保持升势，中债-新综合财富（总值）指数上涨7.61%。三是股权融资节奏放缓，债权融资规模回升。一级市场融资方面，2024年度股票融资规模显著减少，债券融资规模有所上涨，股票融资（不含优先股、可转债）总规模2,724.20亿元，同比减少69.06%；其中IPO融资金额662.80亿元，同比下滑81.54%；股票再融资（不含优先股、可转债）总规模2,061.40亿元，同比减少60.46%；券商主承销债券（不含地方政府债）总规模10.22万亿元，同比上升3.98%。三是公募基金净值规模有所增加，较年初提升18.93%至32.83万亿元，其中股票型、混合型净值规模分别为4.45、3.51万亿元，较年初分别提升57.11%和下降11.23%，债券型净值规模为6.84万亿元，较年初上升28.77%。

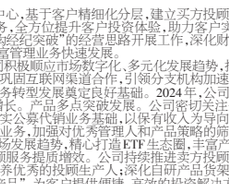
2024年国家大力提振资本市场，多部门持续释放积极政策，资本市场改革持续深化。4月12日，为全面贯彻党的二十大和二十届二中全会精神，贯彻新发展理念，打造安全、规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，国务院印发《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，擘画了资本市场改革发展的蓝图。新“国九条”充分体现资本市场的政治性、人民性，强调坚持和加强党对资本市场工作的全面领导，坚持以人民为中心的价值取向，更加有效保护投资者利益是中小投资者合法权益，确保资本市场的发展方向始终与国家的战略目标和人民的利益保持一致。9月24日，国新办举办新闻发布会，央行、证监会、金融监管总局相关负责人发布降准、降息、降存量房贷利率、创设支持股票市场稳定发展的各类工具等多项金融政策。9月26日，中共中央政治局召开会议强调，要加大财政货币政策逆周期调节力度，并提出要努力提振资本市场，大力引导中长期资金入市，打通社保、保险、理财等资金入市堵点。经中央金融委员会同意，中央金融办、中国证监会联合印发《关于推动中长期资金入市的指导意见》。10月10日，中国人民银行公告宣布正式推出支持股市新工具——“证券、基金、保险公司互换便利”，支持符合条件的证券、基金、保险公司以债券、股票ETF、沪深300成份股等资产为抵押，从人民银行换入国债、央行票据等高等级流动性资产。10月18日，中国人民银行联合金融监管总局、中国证监会发布《关于设立股票回购增持再贷款有关事宜的通知》，设立股票回购增持再贷款，激励引导金融机构向符合条件的上市公司和主要股东提供贷款，支持其回购和增持上市公司股票。同时，新“国九条”提出支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力，鼓励中小机构差异化发展、特色化经营。年内多家券商积极推进收购合并计划，证券行业正经历新一轮并购重组浪潮，行业竞争格局正在发生深刻变化。

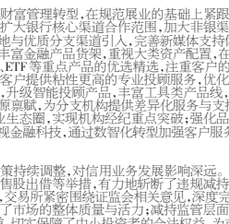
证券行业是强周期行业，证券公司经营业绩与证券行业变化趋势高度相关，同时，证券公司的经营也高度倚赖中国经济的稳健增长、居民财富的持续积累以及中国资本市场的蓬勃发展。报告期内，公司的主要业务和经营模式没有发生重大变化，符合行业发展状况。

2、报告期内公司从事的主要业务

公司依托齐全的业务资质，致力于为广大客户提供全方位综合金融服务。财富管理业务指公司向客户提供证券及期货经纪、代销金融产品、投资顾问服务、资产托管、融资融券等服务。研究机构业务指公司向客户提供包括宏观经济、策略、固定收益、金融工程、能源与材料、大制造、大消费、科技、金融等十余个总量与行业方向的投资研究服务。资产管理业务指公司向客户提供集合资产管理、定向资产管理、专项资产管理、公募基金管理等业务。二级市场投资业务是指公司开展证券投资，包括但不限于权益类、固定收益类及金融衍生品等自营交易和做市业务。投资银行业务指公司向客户提供包括承销与保荐、上市公司并购重组、财务顾问、债务融资等具有投资银行特性的金融服务。一级市场投资业务指权投投资、项目投资及管理或受托管理股权类投资并从事相关咨询服务等业务。海外业务是指通过控股子公司拓展海外业务，为客户提供经纪、投行、资产管理等境外金融服务。

报告期内，公司深刻把握金融工作的政治性、人民性，坚定“金融报国、金融为民”使命担当，聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，坚守“服务实体经济发展、服务社会财富管理、服务湖北重大战略”功能定位，整体经营稳健规范，核心优势持续夯实，各项业务突破发展，全体员工守正创新、奋发作为，助力公司再上台阶。面对复杂多变的市场环境，公司凝聚发展合力，纵深推进“深耕湖北”战略与全国化布局协同发展。公司深刻把握稳健与进取、守正与创新等重大关系，通过战略研究深化方实业务根基，体制机制改革激发组织效能，专业人才梯队建设提升服务实体质效。在优化合规风控体系、深化管理协同创新基础上，实现资产配置效率与经营韧性同步增强，科技赋能与文化基因融合共进，推动公司整体经营保持稳健向前。2024年，公司主要业务再创佳绩，其中，研究业务行业领先，在新财富评选中，总分取得历史上最高分，在30个行业评选中获8个第1名、7个第2名；债券投资盈利用创新高，收益率表现亮眼；股权投资收益率进入行业前列，会资子公司长江创新实现净利润3.05亿元；财富管理把握机遇厚积薄发，2024年分支机构盈利显著增长。报告期内，公司实现营业总收入67.95亿元，同比下降1.46%；归属于上市公司股东的净利润18.35亿元，同比增长18.52%。截至报告期末，公司资产总额1,717.72亿元，较年初增长0.61%；归属于上市公司股东的净资产392.00亿元，较年初增长13.09%。





（1）财富管理业务

经纪业务

①市场环境

2024年，市场在历经较长时间的调整后，于三季度末迎来大幅反转行情，全年上证指数上涨12.67%，沪深300上涨14.68%，创业板指上涨13.23%；全市场日均股基交易额为1.21万亿元，较去年同期上涨22.03%；市场新发股票+混合类公募基金706只，募集规模合计3,202.12亿元，较去年同期增加7.96%，“提振资本市场”成效显著。尽管市场整体回暖，但在需求走弱和竞争激烈的双重压力下，经纪业务发展趋势仍持长期观察。为引导资本市场长期稳健发展，新“国九条”定基调，制度改革不断深化，市场生态趋于完善，强调以投资者为中心，更加突出了资本市场的投资与财富管理属性。随着中国经济稳健增长、居民家庭资产结构性迁移、高净值人数规模增长、数字化技术快速发展，多重动能持续激发市场潜力，服务居民财富管理成为行业新的历史使命。

②经营举措和业绩

公司坚持以客户需求为中心，基于客户精细化分层，建立买方投顾视角下的资产配置体系，围绕客户需求提供一站式深度服务，全方位提升客户投资体验，助力客户实现财富稳健增长。公司围绕“保持传统经纪优势，实现机构经纪突破”的经营思路开展工作，深化财富管理转型，不断提升品牌形象和市场竞争力，推动公司财富管理业务快速发展。

渠道拓展多元布局。公司积极顺应市场数字化、多元化发展趋势，持续加大对多元渠道的布局力度。深化与银行的战略合作，巩固互联网渠道合作，引领分支机构加速线上渠道开拓，扩大新媒体展业规模与产出，为财富管理业务转型发展奠定良好基础。2024年，公司代理买卖收入市占率（不含席位）为1.83%，客户数量持续增长。产品多点突破发展。公司密切关注外部政策动态与市场变化，灵活调整金融产品布局，坚定方实公募代销业务基础，以保有收入为导向开展营销活动，切实提升客户长期投资收益；突破发展权募业务，加强对优秀管理人和产品策略的筛选力度，为高净值客户提供更具个性化的投资选择；紧跟市场发展趋势，精心打造ETF生态圈，丰富产品与服务模式，促进交易型客户向产品客户的转化率。投顾服务提质增效。公司持续推进卖方投顾向买方投顾转型，构建“人才、产品、平台”投顾体系，挖掘培养优秀的投顾生产人；深化自研产品货架建设，协同公司强大的研究优势，推出“长研精选系列投顾产品”，为客户提供便捷、高效的投资解决方案。公司注册投资顾问人数持续增长，截至报告期末共有注册投资顾问2,274名，行业排名第11位。品牌建设持续发力。公司积极拓展服务品牌影响力，通过财经内容打磨、线下活动开展、推进小程序开发等举措全力打造“财富近距离”品牌；推出“配置风向标”资讯产品，配合“长研精选”系列投顾产品，扩大ETF客群基数，加速ETF产品变现，为公司财富管理业务的增长注入新动力；发布投顾业务品牌“长江弘”，投顾生产人数再创历史新高，财富管理转型效果明显。

③2025年工作安排

2025年，公司将持续深化财富管理转型，在规范展业的基础上紧跟趋势变动，加快响应客户及业务需求。优化多维获客渠道，扩大银行核心渠道合作范围，加大非银渠道探索力度，强化资源使用效能，加快线上战略平台渠道落地与优质分支渠道引入，完善新媒体支持体系、提升运营转化效率，同时深入开展总部智能运营建设；丰富金融产品货架，重视大类资产配置，在夯实公募业务基础、坚持私募代销服务的方向下，强化固收、ETF等重点产品的优选精选，注重客户的投资体验感，持续做大保有规模；以客户立场和账户视角为客户提供粘性更高的专业投顾服务，优化投顾业务标准化管理，构建统一投研资源库，丰富产品体系，升级智能投顾产品，丰富工具类产品线，满足客户多样化需求；持续赋能分公司发展，根据各区域资源禀赋，为分支机构提供差异化服务与支持，做深企业客户服务价值链，因地制宜与当地合作搭建产业生态圈，实现机构经纪重点突破；强化品牌建设，根据自身禀赋在目标客群中树立鲜明的辨识度，重视金融科技，通过数智化转型加强客户服务和员工赋能。

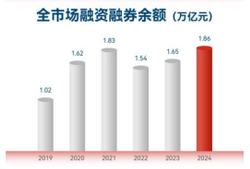
信用业务

①市场环境

2024年，资本市场监管政策持续调整，对信用业务发展影响深远。融券业务领域，监管部门坚决实施严禁限售股融券、暂停限售股出借等举措，有力地斩断了违规减持套利的链条，极大地稳定了市场的整体预期；退市监管方面，交易所紧密围绕证监会相关意见，深度完善退市规则，推动资源向优质上市公司高效配置，显著提升了市场的整体质量与活力；减持监管层面，新出台的管理办法及配套规则全面封堵了绕道减持的通道，切实保障了中小投资者的合法权益，为市场的长期稳定健康发展营造了良好环境。受此系列政策综合影响，截至2024年末全市场融资融券余额18,645.83亿元，较上年末上升12.94%，信用业务展现出更为稳健成熟的发展态势。

②经营举措和业绩

2024年，公司融资融券业务稳健发展。截至报告期末，公司境内融资融券业务规模达到337.82亿元。营销拓展提效赋能。报告期内，公司围绕提高营销效能与人员能力展开布局，全方位提升营销人员专业素养与服务能力，将大数据模型应用于客户开发、提高营销和服务效率。系统升级精准适配。公司聚焦客户的差异化需求，持续完善两融极速交易系统，该系统高开发、低时延，提升高端客户体验与粘性；优化交易软件功能全面性以及使用便利性，提升小客户使用友好度。持续完善风险防控体系。公司不断巩固覆盖“前中后”全业务链条的风控防线，构建全流程、精细化的风控体系，保障业务安全和资产质量。



③2025年工作安排

政策支持与监管呵护为信用业务带来新机遇，同时也对风险管理的要求显著提高。市场机遇方面，伴随行情回暖与交投活跃，两融业务显著增长。风险挑战主要集中在利率、股价和合规三大领域：利率竞争挤压盈利空间，股价分化加剧回调风险，监管完善两融制度和融券退市监管，对合规风控提出更高要求。公司将聚焦强化数据驱动与专业服务升级，全方位助力业务拓展。基于已有的数据技术应用成果，持续优化数据驱动的潜在客户识别流程，进一步提升业务平台效能与客户开发效率；完善营销人员知识体系，重点助力高净值客户开发；打造投资顾问品牌，甄选推广优质投资组合，以专业服务吸引客户。同时，公司着力构建全面、智能、高效的风控体系，切实保障业务稳健运行。在征信投信时强化关联核查，构建多维度客户画像，为风控筑牢数据基础；对担保证券动态管理，优化展期标准与公允价格机制，加强压力测试；打造智能风控场景，运用大数据和人工智能精进风险实时监测预警机制，实现对风险的精准把控与提前响应。

资产托管业务

①市场环境

报告期内，《私募证券投资基金运作指引》正式实施，对私募证券基金管理人及基金投资运作等提出了一系列规范要求，旨在促进私募证券基金行业高质量发展。报告期内，私募行业加速出清，新增私募基金备案数量和存续私募基金数量均下降态势，市场进入“存量博弈”时代。随着行业进入更加规范化、透明化的高质量发展阶段，同时参与券商加速业务布局，资产托管业务市场竞争愈发激烈，行业生态圈建设及客户综合服务能力是未来业务竞争的关键。

②经营举措和业绩

报告期内，公司充分发挥牌照价值，全面整合公司内外部资源，持续推进私募综合服务体系建设。托管外包业务规模逆势上涨。在私募行业持续出清的背景下，公司托管外包业务规模再创新高，报告期末公司托管外包业务规模同比增幅14%。全年新增私募托管备案数量行业第11位，排名连续4年上升。私募品牌影响力进一步提升。“金长江”系列活动成功塑造公司私募业务的特色品牌，公司总部发挥统筹协调作用，构建一站式综合金融服务体系，各分支机构常态化开展私募沙龙，以专业、高频的交流活动搭建沟通桥梁，总分机构紧密联动，形成强大合力，有效助推私募业务落地实施，公司私募业务规模稳健增长，从“品牌”到“业务”落地效果显著。数字化建设取得成效。顺应市场变化，公司加大业务数字化建设投入，金融科技应用赋能业务发展，不断优化对客服务平台，深挖业务数据价值，搭建绩效分析平台，运营效率和客户满意度持续提升。2024年公司托管业务连续两年获“英华奖-优秀私募托管成长券商示范机构”“金鼎奖-创新突破托管券商”荣誉称号，得到市场广泛认可。

③2025年工作安排

公司将积极把握行业高质量发展新机遇，从全业务链视角出发，聚焦目标客群核心需求，整合协调内部资源，持续打造“金长江”私募生态圈，提升品牌影响力和业务生产力；强化资金、交易、衍生品、运营等各业务条线专业能力建设，依托私募领导小组及重点区域专项营销小组机制，强化业务协同，高效响应管理人综合化、个性化服务需求；持续强化托管业务自动化运营平台建设，完善“金管家”对客平台功能，提升客户服务体验。

期货业务

①市场环境

2024年10月，国务院办公厅转发中国证监会等部门《关于加强监管防范风险促进期货市场高质量发展的意见》，对期货市场提出了“助力维护产业链供应链安全、经济金融安全和社会预期稳定，更好服务实体经济高质量发展，服务构建新发展格局和中国式现代化”的总体要求。建设高质量的期货市场、发展期货行业新质生产力成为行业共识。2024年我国期货市场累计成交量77.29亿手，成交额619.26万亿元，同比分别下降9.08%和增长8.93%。

②经营举措和业绩

公司主要通过控股子公司长江期货开展期货业务。2024年，长江期货保持战略定力，主动布局增量创收业务，实现净利润4,143.89万元；日均客户权益59.9亿元。产业服务体系持续优化。螺纹钢、铜、铝、生猪、鸡蛋等重点品种服务进展较好，立项服务产业客户权益峰值突破10亿元，2篇产业服务案例入选中国期货业协会服务实体经济优秀案例库。资管业务规模稳步提升。固收产品收益稳健，CTA产品布局取得成效，业绩表现亮眼。场外业务创收成效良好。风险管理子公司长江产业金融服务（武汉）有限公司落地“保险+期货”项目数量大幅增加，同比提升83%；场外期权名义本金109.9亿元，同比提升68%。进一步强化数字化建设。打造数字服务平台，持续建设新版APP，赋能一线营销，提高业务支持力度。

③2025年工作安排

2025年，长江期货将以“坚持党建引领、做大主体规模、优化收入结构、加速两翼转型”为工作主线，保持既定战略，壮大主体经纪业务规模，推动资产管理、风险管理“两翼”业务协同发展。坚持服务国家战略，发挥期货功能，以套期保值、场外期权等项目助力实体经济发展，推动产业升级；落地“保险+期货”项目，助力乡村全面振兴。

（2）研究机构业务

①市场环境

报告期内，市场公募基金净值规模有所增加，较年初提升18.93%至32.83万亿元，其中股票型、混合型净值规模分别为4.45、3.51万亿元，较年初分别提升57.11%和下降11.23%，债券型净值规模为6.84万亿元，较年初上升28.77%。私募基金净值规模较年初下降3.26%至19.91万亿元，其中证券类净值规模为5.21万亿元，较年初下降8.92%。报告期末保险资金运用余额达33.26万亿元，较年初增长15.08%。年初以来债券型基金和保险资金规模增长较为显著，股票型基金和混合型基金规模有所分化。《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》已于7月1日起正式执行，短期内对佣金收入规模和结构产生一定影响，但中长期来看有望促进研究业务回归本源。

②经营举措和业绩

2024年，公司积极响应国家及监管政策号召，进一步提升在国家战略重点领域的研究能力与市场影响力，提高能源转型、高端制造和科技创新相关产业链研究的专业化程度，加大研究资源投入，着力做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”的相关研究工作；顺应机构客户市场发展趋势，积极协助中长期资金入市，建立相应的研究框架及客户服务体系；依托研究业务行业优势，通过金融科技持续赋能，有效提升客户“研究+”模式的服务效率，在业内形成示范效应。同时，公司积极推进内部协同，多业务条线共同为客户提供跨部门、全周期服务，不断夯实机构客户的综合服务能力。截至报告期末，公司研究所配置有金行业研究力量，囊括总量、周期行业、金融制造行业、消费行业、科技行业5大研究领域、34个研究方向，秉承价值投资理念，加强产业链上下游互动和深入研究。公司把握客户机构化浪潮，研究业务头部地位继续夯实，研究收入排名稳居行业前列。

公司研究机构业务团队

图片来源：证券时报

研究机构业务荣获奖项

研究机构业务优势持续巩固。在“2024证券时报·新财富杂志最佳分析师评选”中，总分创历史新高，连续三年蝉联本土最佳研究团队第1名；再次包揽“卖方分析师水晶球奖”所有机构类奖项评选第1名，三度实现大满贯；此外，在“上证最佳分析师”“金麒麟最佳分析师”等市场主流机构主办的权威分析师评选中均获得第1名，市场评选成绩突出，受到市场和机构客户充分认可。持续拓展非公募客户服务。公司不断加强私募基金等非公募业务拓展，加强研究资源配置，在核心保险和私募业务研究服务频次持续提升。信息化建设取得突破性成效。公司研究业务立足“研究驱动、科技赋能”，持续加强信息化、创新研究业务服务形式，上线长江研究旗舰店，行业内首个尝试将大模型应用于客户服务，通过有效整合AI技术、线上服务能力得到显著增强，不仅提供了全新客户触达渠道，还极大提升了用户的使用体验。积极支持公司协同服务。公司研究业务积极落实“研究驱动”战略，响应公司内部协同需要，在合规的前提下为集团各部门提供研究业务支持，涵盖产业研究、专题委托、投资价值报告、投研交流等研究支持服务，有效提升了研究价值的内部转化效率。

③2025年工作安排

2025年长江资管将聚焦公募化和主动管理转型，锻造提升产品、渠道和投研等三大核心能力，以资产业务为辅深耕湖北，做大资产管理规模。一是完善产品布局，扩大管理规模。完善丰富固收产品线，持续做大货币基金规模，培育公募“固收+”品牌，常态化发行小集合；权益类聚焦指数增强型产品，发行多资产策略FOF。二是聚焦营销渠道，强化渠道拓展力度。持续直销代销双轮驱动，挖掘互联网平台及其他电商资源，拓宽销售渠道和网络覆盖范围，提升市场影响力。三是强化投研管理，打造系统化投研体系。加强深度研究，注重实战性研究，持续提升投资业绩。四是以ABS业务为主，同时发掘、培育公募REITs业务机会。依托分支机构服务全国客户需求，重点聚焦服务湖北本土客户，挖掘有存量盘活需求的客户，强化跟踪战略客户。

长信基金坚持以投资人利益为先，聚焦核心能力建设，严控回撤，为投资人贡献稳定长期的价值回报。产品端，根据全年产品规划，完善指增序列产品布局，推动绩优产品的孵化，把握机会发行新产品。投资端，提升管理精细度和勤奋度，确保业绩持续且稳定。市场端，加强重点渠道及电商平台合作，推动绩优产品转化变现。团队建设聚焦服务公司业务发展，进一步迭代考核体系，强化考核结果运用，搭建人才质量评估体系，以人才发展带动公司高质量发展。

（4）二级市场投资业务

①市场环境

股票市场方面，2024年主要市场指数收涨、大盘价值风格占优、低估值高分红板块、景气向上的科技板块涨幅居前，地产链、消费板块下跌。债券市场方面，2024年国内稳增长政策持续出台、央行适时降准降息、高质量发展利实推进。9月26日政治局会议对经济工作定调转向，政策底确定，适度宽松的货币政策引导低风险偏好资金持续配置债券资产，债券市场全年趋势性走强，债券收益率下行，实体经济融资成本稳中趋降。衍生品方面，2024年市场宽幅震荡，波动幅度达历史极值水平。市场的剧烈反弹推动ETF总规模大幅增长，期货、期权等衍生品交易在市场波动及成交量激增的同时，展现出良好的发展势头。未来市场将对参与者的机遇识别能力和风险管控能力提出更高的要求。

②经营举措和业绩

报告期内，公司股票自营业务坚守价值投资理念，以风险限额为底线，强化投研能力提升，丰富策略类型，重视波段行情下的仓位管理，主动投资持续完善投研团队架构体系，多元投资运行稳健，规模逐步提升。

债券投资业务坚持票息策略，在保持持仓规模的基础上，强化波段交易与中性策略交易，积极把握市场调整时的价差机会；同时进一步加强风险防控，根据市场节奏调整持仓结构，提高组合信用资质和流动性；融资策略紧密匹配市场，在安全、稳定的基础上，通过多种途径有效降低了融资成本。此外，债券投资持续提升投研能力，扩充并完善策略库，加强多元化投资策略的研究储备，投研系统建设稳步推进。

衍生品业务秉持合规、匹配、审慎和透明的原则，稳健运行。公司积极采取多项措施有效对冲市场波动，包括优化交易对手结构、深化销售交易协同及积极整合市场资源等。此外，公司全面提升衍生品业务风险定价及产品设计能力，不断优化投资策略和资产配置布局。内控管理方面，公司持续完善衍生品业务制度、机制、流程，持续推进合规、诚信、专业、稳健的文化建设，为衍生品业务的发展保驾护航。

③2025年工作安排

权益自营业务方面，公司将通过打造专业化的投资团队+机构化的投研体系，依托基本面深度研究和市场波段交易能力，不断提升投资回报。2025年将重点关注基本面有深度改善的细分行业和优质公司，以及符合国内经济结构转型升级的新质生产力相关产业方向。

债券投资业务，将继续加强经济基本面跟踪与研究，研判政策预期变化与落地效果，高度重视利率波动风险；丰富投资策略；在控制组合风险、获取息差收入的同时，加大策略交易，强化对市场波动的应对能力；适时把握大类资产配置机会，推进多元化投资业务的开展。

衍生品业务，严格遵循监管要求，持续丰富产品类型，优化业务结构，着力提升定价交易、风险管理等核心竞争力，积极拓展交易对手资源，致力于为客户提供更优质、更全面的金融衍生产品服务。此外，公司将通过加强文化引领、完善内控机制、加强系统支持等方式，提升团队能效，打造更加专业的衍生品业务团队，为业务的稳健发展筑牢坚实基础。

（5）投资银行业务

①市场环境

股票承销保荐业务方面，按照上市日口径计算，2024年A股共有100家公司完成首发上市，募资总额为673.53亿元，规模同比减少81.11%；企业增发项目上市数量为145家，募集资金规模为1,730.52亿元，募集资金规模同比减少70.11%；可转债上市数量为51家，募集资金规模为482.78亿元，募集资金规模同比减少65.66%；优先股上市数量为1家，募集资金规模为17.90亿元；公开增发与配股未实施。2024年4月30日，沪深交易所正式发布了《股票发行上市审核规则》等9项配套业务规则，对主板、创业板拟IPO企业的财务指标提出了更高的要求，对科创板拟IPO企业的“硬科技”要求进一步提高。从中长期来看，伴随着经济向上发展以及对符合国家产业政策导向、突破关键核心技术企业的支持，会有更多优质的创新型企业登陆资本市场的舞台。同时，中国证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》《关于修改〈上市公司重大资产重组管理办法〉的决定（征求意见稿）》等一系列政策举措，支持上市公司向新质生产力方向转型升级，鼓励上市公司加强产业整合、提升重组市场效率，预计也将带来定增市场的转暖，并购重组、配套融资、融资收购其他资产项目等也在2024年四季度开始增加。

2024年国内债券市场呈现规模扩张、收益率下行、信用分化三大特征。全年以“适度宽松”为主基调，通过逆周期调节工具稳定市场流动性，强化短端利率走廊调控。地方政府专项债发行规模达9.78万亿元，化债政策持续推进，缓解地方财政压力，支撑城投债市场稳定。利率债与信用债呈现分化，10年期国债收益率全年下破1.70%，政策宽松利率债持续走强，但四季度受股市反弹及政策加码影响出现短暂回调。

②经营举措和业绩

公司主要通过全资子公司长江保荐开展承销保荐业务。报告期内，受多方面因素影响，股权项目整体周期拉长，投行项目整体收缩。长江保荐持续做好存量客户的跟踪服务，深入挖掘客户潜力，拓展增量业务机会，部分业务排名提升明显：全年完成可转债项目2单，市场排名第6位；完成北交所IPO项目1单，市场排名第6位；完成新三板推荐挂牌项目13单，市场排名并列第6位；新三板定向发行次数7次，市场排名第7位；定向发行金额4.50亿元，市场排名第6位；截至12月底，持续督导家数202家，市场排名第6位，新三板各类业务排名位居前十。精准布局新兴产业。长江保荐持续聚焦“三新一高”、生物医药及节能环保等战略性新兴产业，积极布局优质科创型企业，秉持“跟早跟小”理念，精准抓取业务先机，2024年战略性新兴产业项目完成3单、获批文1单、过会1单、在审3单，其中生物医药、高端装备制造及节能环保产业各完成1单。区域深耕成效渐显。长江保荐组建精锐区域深耕团队，在重点区域深入挖掘，收获了一系列重要成果：“深耕湖北”战略稳步推进，2024年湖北地区合计完成项目6单；加速发力江浙沪等经济发达区域，2024年共完成浙江地区项目4单，其中IPO项目以1单的成绩并列浙江市场第4位，可转债项目以2单的成绩并列浙江市场第2位，另有江苏地区完成2单项目，上海地区完成1单项目；立足各业务团队资源禀赋、专业能力及过往业绩等，加强西南区域人员配置，力争取得新突破，2024年在西南地区完成项目1单。

公司债券承销规模排名稳步提升。2024年全年承销债券126只、规模337亿元，行业排名同比上升2位，保持排名连续3年上升趋势。积极探索和开拓债券创新品种。公司积极储备科技创新公司债、新型城镇化建设专项债、乡村振兴专项债、绿色债、碳中和债、可续期债及优质企业债等创新品种。优质项目占比增长。2024年承销债券中主体评级AA+及以上占比近70%，公司连续两年证券公司债券业务执业质量评价结果为A。“深耕湖北”战略走深走实。公司协同加强力量投入和服务供给，助力盘活国有“三资”，全面服务地方融资平台产业化转型并取得成效，获批发行湖北地市产业化转型项目、湖北首单区县产业化转型科创债，持续提升综合金融服务能力。

= 3 * GB3 * MERGEFORMAT ③2025年工作安排

长江保荐将持续聚焦战略性新兴产业，聚焦重点区域，聚焦重点客户，做精做深，积极践行为实体经济服务的宗旨与责任，紧扣国家产业政策支持方向，支持企业做专做优。一是坚持深耕战略，服务区域经济。深入推进区域深耕战略，加大对重点区域重点企业的挖掘力度。通过强化与地方政府及企业的合作，进一步提升深耕区域的业务覆盖率。二是拓展并购重组业务，助力产业升级。加大并购重组业务的开拓力度，加强并购标的资源储备，重点关注科技创新和战略性新兴产业领域的并购机会。通过延伸服务链条、提升价值挖掘能力，加强内部协同，推动地方融资平台产业化转型，并积极与市场活跃机构沟通合作，进一步增强财务顾问能力及项目匹配技能。三是强化团队管理、提升专业能力。针对重点区域和深耕行业，制定差异化的人员配置策略，有机整合投行专业人才，组建具备丰富行业经验的项目团队。注重团队管理的动态调整，根据项目进展和市场变化灵活调配资源，平衡资源投入与产出效益，构建稳定高效的专业人才队伍。

债券承销业务方面，公司持续秉承服务国家战略、服务地方政府、服务实体经济的方针，继续加强对优质企业客户的综合金融服务，继续落实“深耕湖北”战略，为客户提供多类型债券产品，聚焦重点客户，深挖客户需求，树立公司业务口碑；响应监管号召，落实创新驱动发展战略，深化服务地方融资平台的产业化转型，助力化解地方债务、盘活国有“三资”；重点关注“科技创新债券”“绿色债券”“乡村振兴债券”等特色产品，充分挖掘客户需求，坚持多元化客户覆盖、标准化客户服务、系统化过程管控，增强客户粘性，助力客户产业化转型，提升公司综合金融服务能力。

（6）一级市场投资业务

①市场环境

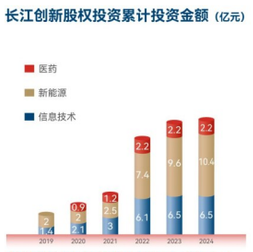
近年来，中央定调鼓励创业投资，多措并举激发创投活力。2024年中央经济工作会议提出“健全多层次金融服务体系，壮大耐心资本，更大力度吸引社会资本参与创业投资，梯度培育创新型企业”，确立了创业投资、股权投资在我国经济进入高质量发展新阶段的重要定位，对推动科技创新发展和促进创业投资行业持续健康发展都具有重大意义。

另一方面，当前股权投资领域的募资、投资与退出规模同比均有所收缩，募资渠道变窄、退出周期拉长等问题成为行业内较为普遍的挑战，行业整体面临着一定的阶段性压力。在此背景之下，投资机构应聚焦前沿方向，提高投资的战略和协同效应，加大投后管理、提高资金效率，保持信心、把握自身节奏，为未来提前做好布局。

②经营举措和业绩

长江创新以股权投资业务为核心业务，以“产业聚焦、研究驱动”作为总揽性竞争策略，通过深度产业研究发掘投资机会。项目主要聚焦信息技术、新能源、生物医药极具发展前景的细分领域，并对所投项目进行紧密、持续地跟踪和投后管理，项目情况良好。长江创新投资项目数量和规模稳步增长，截至报告期末累计已完成50余个股权投资项目及科创板跟投项目。同时，长江创新在量项目收益显著，退出工作有序推进。报告期内，长江创新实现净利润3.05亿元，业绩贡献进一步提升。

长江资本作为公司募集并管理私募股权投资基金的平台，聚焦服务实体经济，以国家政策为导向，深耕产业与区域，专注新材料、碳中和、军工装备、数字智能、生命健康等领域开展股权投资业务，陪伴企业成长，助力产业发展。报告期内，长江资本新增实缴规模超12亿元，基金管理规模稳步提升，成功设立湖北军融发展创业投资基金；管理费收入再创新高，同比增长18%；投研能力持续提升，对细分领域进行深度研究，进一步精准投资方向，贯彻落实“投早投小、投硬科技”的投资理念，以全链条全生命周期、多元化接力式的金融服务支撑创新驱动发展，促进新质生产力和现代化产业体系建设。



长江创新股权投资累计项目数量（个）
医药
新能源
信息技术
3
3
2
6