

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：2022-002

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 南方基金 朱伟豪
时间	2022年5月20日上午10:30-12:00
地点	公司
形式	现场调研
上市公司接待人员姓名	总裁沈和付先生、副总裁范圣兵先生、董事会秘书胡甲先生、 证券事务代表杨璐女士
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司的经营目标和规划？如何在中小券商中突围？如何看待部分中小券商的崛起？未来3-5年排名目标、增长目标、招人计划？再融资规划？</p> <p>公司“十四五”的愿景使命是，建设与客户共同成长的、专业化、综合型的一流现代投资银行，实现大规模、高质量的可持续发展。要达到这个目标，关键在实现“一个突破与三个特色”。具体而言，“一个突破”即尽快突破体制机制限制，完成组织人才机制变革，支撑整体战略转型。“三个特色”即通过行业聚焦策略，成为硬科技产业兴邦助推器，响应国家发展科技硬实力号召，打造硬科技赛道专业能力和口碑；通过区域聚焦策略，成为安徽长三角一体化排头兵，把握长三角一</p>

体化国家战略机遇，提升重点区域业务规模，并借助上海等城市人才优势强化人才队伍建设；通过集团化策略，成为集团产融结合引领者，借力集团平台，联合集团其他业务，与省内各地市企业开展战略合作，提供综合性、多层次的金融服务。未来公司会把这几方面做好、做扎实，把战略规划更好的落到实处，这样才能够打造面向未来的竞争优势，才能充分的服务好实体经济，服务好中国的资本市场。

中小券商的崛起在于其基于自身优势，进行差异化定位从而实现弯道超车，公司应借鉴其成功经验，取长补短实现公司的高质量发展。

公司“十四五”的总体目标为：“十四五”期间，公司力争综合能力排名以及主要经营指标排名进入行业前 20 位；“十四五”末，总资产达到 1,400 亿元、净资产达到 430 亿元、ROE 平均水平达到 6%。

人才招聘方面，近年来公司各项业务规模保持良好增长，对人才的需求也在增加，未来公司将根据需要，不断引进人才，特别针对性引进高素质复合型人才，为公司战略规划的实现提供坚实的保障。

再融资方面，公司将根据业务发展资金需求、财务规划和市场情况，选择合适时机启动再融资，若有相关计划，我们会及时进行公告。

2. 地方国有股东背景，给公司各条线带来哪些资源？和华安证券相比如何？

公司控股股东国元金控集团是安徽省唯一一家省属金控集团，业务覆盖证券、信托、保险、投资、银行、担保、小额贷款、典当等领域，有利于发挥协同效应，实现资源共享、优势互补，为公司未来发展提供巨大空间。

公司与华安证券都属于安徽省国资委下属企业，既是竞争对手，又是兄弟单位、合作伙伴，双方保持一种良性的竞争关

系，共同进步、共同成长。

3. 公司投行业务如何和头部机构错位竞争？

随着行业竞争加剧，作为公司传统优势业务，公司投行业务，不再局限于传统投行承销保荐的业务视角，更加注重各业务条线在客户、业务、牌照、资金、风控等多方面的整合与协同，构建起全面综合、高效协同的业务体系和支持体系，满足客户全方位、全生命周期的投融资需求，加快向综合性的现代投资银行迈进。

首先，投行业务离不开高效专业的人才队伍。国元证券投行团队现有专业人员近 300 人，保荐代表人和准保荐代表人 100 余名，是一支专业知识扎实、实战经验丰富、工作能力突出的团队。

其次，公司投行业务自身拥有辐射全国的业务网络。公司投行始终坚持“立足安徽、辐射全国”的发展战略，去年安徽全年新增的 23 家上市公司中，投行保荐 13 家，占比 60%，北交所新增的我省 5 家企业中，投行保荐 4 家，安徽省近 150 家上市公司中，一半以上由投行提供 IPO、再融资等资本市场服务，是安徽资本市场当之无愧的主力军。同时，不断优化业务布局，依托 140 余家分支机构，建立辐射全国的客户服务网络；在北京、上海、深圳、浙江等长三角、珠三角经济发达省份设立投行分部，专门针对当地市场进行重点服务。

此外，公司建立“投行+”的资源协同模式，增强跨业务板块、跨母子公司的客户共享、业务协作和资源整合，真正建立以客户为中心，设计、提供经纪交易、研究咨询、直接投资、资产管理、融资融券、基金、期货、信托、保险等综合金融解决方案。

还有，公司建立健全内部控制制度。股权融资建立“三级业务质量控制体系”为核心的质量控制和风险监管体系，债券融资建立了分工合理、权责明确、相互制衡、有效监督的三道

	<p>内部控制防线，对业务开展过程进行全方位的风险控制。</p> <p>4. 公司 ROE 提升的路径？</p> <p>公司可以通过提高业务盈利能力、降低债务融资费率、合理安排财务杠杆、优化业务机构、提高创新业务占比，进一步向专业化、多元化、规模化发展等方式提升 ROE。</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，可作为附件）</p>	<p>无</p>