公司代码：600958　　公司简称：东方证券

# 东方证券股份有限公司
# 2024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、毕马威华振会计师事务所（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2024年年度利润分配预案为：以本次分红派息的股权登记日的公司总股本为基数，向分红派息的股权登记日登记在册的A股股东和H股股东，每10股分配现金红利人民币1.00元（含税）。

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等有关规定，公司回购专用证券账户上的本公司A股股份不参与股息分派。按照公司截至2024年12月31日的总股本8,496,645,292股，扣除公司截至报告披露日回购专户股份34,843,324股，以此计算合计拟派发现金红利总额为人民币846,180,196.80元，占2024年合并口径归属于母公司所有者的净利润的25.26%。公司2024年中期分红已派发现金红利人民币634,635,147.60元，2024年度累计分红总额为人民币1,480,815,344.40元，占2024年合并口径归属于母公司所有者的净利润的44.20%。

公司2024年年度利润分配预案已经公司第六届董事会第四次会议审议通过，尚需公司股东大会审议。

第二节 公司基本情况

1、公司简介

| 股票种类 | 股票上市交易所 | 股票简称 | 股票代码 |
|---|---|---|---|
| A股 | 上交所 | 东方证券 | 600958 |
| H股 | 香港联交所 | 东方证券 | 03958 |

| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|---|---|---|
| 姓名 | 王如富 | 李婷婷 |
| 联系地址 | 中国上海市黄浦区中山南路119号11层 | 中国上海市黄浦区中山南路119号11层 |
| 电话 | +86-021-63325888 | +86-021-63325888 |
| 传真 | +86-021-63326010 | +86-021-63326010 |
| 电子信箱 | wangrf@orientsec.com.cn | litingting@orientsec.com.cn |

2、报告期公司主要业务简介

2024年，世界百年变局加速演进，在内外部多重复杂挑战之下，我国出台了一系列行之有效的宏观政策“组合拳”，扎实推动高质量发展，经济总量成功跃上新的台阶，全年GDP首次突破人民币130万亿元，同比增长5%，顺利完成主要目标任务。

与此同时，资本市场也迎来深刻变革，新“国九条”引领下，“1+N”政策体系加速成型，在融资端、投资端和交易端协同发力，重点聚焦提升资本市场内在稳定性、壮大耐心资本、支持新质生产力发展、提高上市公司质量等主题，综合施策，成效显著。报告期内，A股市场先抑后扬，三大股指全线飘红，上证指数涨12.67%、深证成指涨9.34%、创业板指涨13.23%、科创50涨16.07%；沪深两市全年总成交额达人民币254.36万亿元，同比增长20.23%，日均成交额超万亿元，创历史新高。

作为资本市场重要的参与者之一，证券公司全面践行中国特色金融发展之路，积极提升服务实体经济和服务投资者的水平，在机遇和挑战并存的2024年中持续稳步发展。报告期内，证券行业并购重组提速，集中度进一步提升，通过资源整合，实现优势互补，缓解同质化竞争压力，推动行业整体做优做强。受益于宏观经济复苏、组合拳政策出台、证券市场景气度提升等因素，券商自营、经纪、信用等业务迎来展业良机，资管和投行业务因降佣降费和股权融资收紧而短期承压。为应对行业飞速变革这一新课题，证券公司纷纷加快转型升级步伐，向定位功能化、竞争差异化、服务综合化、业务特色化、管理集约化、运营数字化等方向发力，全力以赴朝着高质量发展迈进。

公司始终致力于打造具有行业一流核心竞争力的综合型券商，报告期内严格遵循稳中求进主基调，深入业务转型，夯实资产质量，提升盈利能力，强化合规风控，实现全年经营业绩稳中有升，综合实力稳步前进。

公司是一家经中国证监会批准设立的提供证券、期货、资产管理、投行、投资咨询及证券研究等全方位、一站式金融服务的综合类证券公司。公司坚持服务国家战略和实体经济发展，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”，以客户为中心，深化改革和转型，构建大财富、大投行和大机构三大业务体系，打造财富及资产管理、投行及另类投资、机构及销售交易、国际及其他业务等四大业务板块，形成资产管理、财富管理、期货业务、自营投资等业务的差异化竞争优势。公司主要盈利模式为通过为客户提供金融产品或服务获取手续费及佣金收入、利息收入以及通过证券或股权投资等获取投资收益。

具体业务板块构架如下：

| 财富及资产管理 | 投行及另类投资 | 机构及销售交易 | 国际及其他业务 |
|---|---|---|---|
| ■ 财富管理 | ■ 投资银行 | ■ 自营投资 | ■ 国际业务 |
| ■ 资产管理 | ■ 另类投资 | ■ 客需业务 | ■ 其他业务 |
| ■ 期货业务 | | ■ 做市业务 | |
| | | ■ 研究服务 | |
| | | ■ 托管业务 | |

财富及资产管理板块主要为客户提供证券经纪、金融产品、投资顾问、融资融券、资产管理及期货业务等服务。

投行及另类投资板块主要包括为客户提供股票承销与保荐、债券承销、财务顾问、企业多样化解决方案等服务及另类投资业务。

机构及销售交易板块主要由自营投资、客需业务、做市业务、研究服务以及托管业务等组成。其中，自营投资包括权益类、固定收益类、大宗商品及外汇等投资交易；客需业务包括场外衍生品及FICC类代客业务。

国际及其他业务板块主要包含国际业务及其他业务。其中，国际业务主要依托东方金控、东证国际及其子公司，以及东证期货新加坡子公司等境外平台进行业务布局，开展证券及期货经纪、资产管理、投资银行以及保证金融资等业务。

（一）财富及资产管理

1、财富管理

公司主要通过财富管理委员会及下辖一级部门和分支机构开展财富管理业务。报告期内，公司完成财富管理条线组织架构调整，设立财富管理委员会，下辖多个一级部门，构建以客户为中心的财富管理综合服务平台，持续推进财富管理业务向“买方投顾”模式深度转变，积极提升资本市场服务普惠金融、养老金融效能。通过精心构建与投资者利益紧密保持一致的创新商业模式和多元业务场景，公司全力打造涵盖代理买卖证券、公募产品代销、公募基金投顾、机构理财、私人财富管理、个人养老金等在内的全方位业务协同矩阵。

（1）证券经纪业务

2024年，A股市场先抑后扬，下半年在政策推动下，迎来触底反弹，市场交投活跃度显著抬升。Wind数据显示，上证指数全年上涨12.67%，深证成指涨9.34%，科创50涨16.07%；沪深两市股票基金交易额突破人民币254万亿元，同比增长超20%。随着市场估值的修复和政策的持续利好，投资者入市热情有所恢复，证券经纪业务实现稳健发展，尤其是ETF扩容为行业带来了新的发展机遇。

截至报告期末，公司共有证券分支机构179家，覆盖89个城市；公司客户资金账户总数为291.98万户，较年初增长8.50%；托管资产总额为人民币8,782.73亿元，较年初增长17.74%。

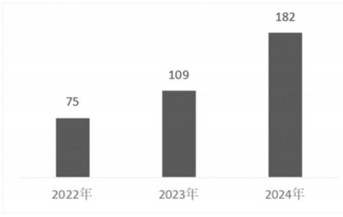
金融产品代销方面，公司积极融入市场变化、不断调整和丰富产品池。累计上线2,000余只公募产品，涵盖权益、债券、货币等不同类型；加快布局债券策略、量化选股、ETF中性等私募产品。上线互认基金业务，积极探索场内、场外券结、托管等代销合作模式，成功发行首只ETF托管产品。建立个人养老金投教体系，通过特色化的客户服务，实现养老金业务保有规模持续增长。报告期内，公司非货产品销售规模为人民币209.56亿元，同比增长26.20%；截至报告期末，公司非货产品保有规模为人民币558.24亿元，较年初增长8.12%。

下表载列所示期间集团代理销售金融产品的种类及金额（包括场外交易（OTC）产品）：

| （人民币亿元） | 2024年1-12月 | 2023年1-12月 |
|---|---|---|
| 公募基金（含货币类） | 1,376.02 | 1,206.14 |
| 券商集合理财产品 | 0.02 | 0.01 |
| 信托计划 | 46.07 | 19.38 |
| 私募基金产品 | 2.16 | 7.85 |
| 其他金融产品 | 43.02 | 74.43 |
| 合 计 | 1,467.29 | 1,307.81 |

机构理财方面，相关平台持续优化升级，在获取大型股份制银行、保险公司等战略客户中发挥显著作用，助力规模大幅提升。报告期内，公司对大型券结柜台客户接入机构理财平台、券商端发起银证转账、延迟验资等平台功能及机构门户网站建设等方面进一步优化，为机构客户打造一体化运营平台奠定扎实基础。截至报告期末，公司机构理财保有规模为人民币182.06亿元，较年初提升67.03%。

图：公司机构理财保有规模（单位：人民币亿元）




私人财富管理方面，针对高净值客户需求完善产品线与策略类型。公司打造基于债券、复合、量化、主观、FOF、另类六大策略和低中高三大风险类别的私募产品体系，推出“信稳/信泽”投顾定制TOF产品系列，同时推动“美丽东方?财富100”配置服务方案。截至报告期末，公司零售高净值客户共8,012户，较年初增长20.54%，总资产规模为人民币1,833.40亿元，较年初增长22.24%。

金融科技方面，强化科技和数据双轮驱动，推动财富管理全面数字化、精准化、智能化转型。报告期内，公司以提升东方赢家APP用户体验、线上获客能力和员工展业效能为目标，增强APP平台服务能力、构建O2O拓客体系和数字化运营体系，完善数据底座能力、优化产品研发体系，根据易观数据显示APP月活均值排名上升一位。公司着力打造“一站式”交易服务支持体系，以客户为中心，引入和丰富包括算法策略、智优极盘、智能条件单等交易服务工具，满足不同客户的交易需求。

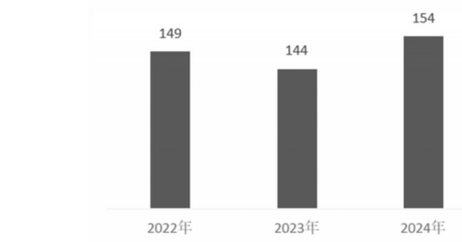
未来，公司将围绕财富管理市场客群需求的大方向，聚焦客群经营，建设拓展线上线下获客渠道，加强客户全生命周期服务；深化“总部驱动力、政策穿透力和分支承载力”三力机制建设，围绕客户、产品、队伍、渠道四大转型要素，做强主业、做优生态，优化全品类、全谱系的金融产品和策略供给体系，提升数字化服务能力，构建共建、共治、共享的数字化财富管理生态。

（2）基金投顾业务

2024年，各大财富管理机构加速向“买方投顾”深入转型，依托各自资源禀赋有序开展基金投顾业务，业态体系得到进一步丰富，定制化投研服务需求旺盛，投资者获得感不断提升。

公司买方服务模式逐步成熟，客户体验良好。股市剧烈波动下，公司加强市场分析，推出低波动组合策略，并为投资者提供全程陪伴服务，成功实现股市快速下跌时投资者净申购、反弹时规模创新高的局面。截至报告期末，基金投顾业务推出“悦”系列和“钉”系列两个产品体系，共27个投顾组合策略，合计规模约人民币153.71亿元，较年初增长7.05%；存量账户数19.28万户，客户留存率58.18%，复投率76.80%。

图：公司公募基金投顾规模（单位：人民币亿元）



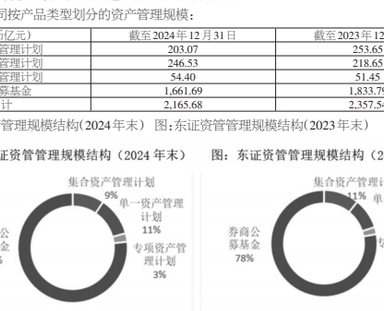

未来，公司将继续秉持“买方投顾”的核心理念，以客户需求为导向，以专业服务为基础，不断提升产品引入、组合研究、顾问服务等能力，树立全市场基金投顾服务标杆，为居民财富保值增值贡献力量。

（3）信用交易业务

报告期内，市场行情两度上演“V”型走势，反弹中融资规模增长明显，融券业务加大监管力度。截至报告期末，全市场融资融券余额达人民币18,645.83亿元，较上年末增长12.94%。其中融资余额为人民币18,541.45亿元，较上年末增加17.40%；融券余额为人民币104.38亿元，较上年末减少85.42%。

融资融券业务方面，公司规模与市占率明显提升。公司制订融资业务分层定价管理方案，强化对分支机构的靠前服务与支持，积极拓展客户及业务资源；恒生新一代两融系统成功切换上线，交易和查询性能大幅提升；持续完善风险管控机制，坚决落实逆周期调节，成功抵御极端行情的冲击。截至报告期末，公司融资融券余额人民币274.61亿元，较上年末增长32.22%，领先同期市场涨幅，市占率由上年末的1.26%提升至1.47%，平均维持担保比例为260.98%。

图：公司融资融券余额及增长情况（单位：人民币亿元）




股票质押业务方面，公司持续秉持“控风险、降规模”的思想，全力推进股票质押业务风险处置。截至报告期末，公司股票质押业务待购回余额为人民币28.97亿元，均为自有资金出资，较上年末下降50.89%，风险有效出清。

未来，公司将积极推动融资融券业务增长，调整和优化业务结构，精细业务管理，完善风控措施，力求打造盈利新增长点。同时，继续推进股票质押业务清退及风险化解工作。

2、资产管理

公司主要通过全资子公司东证资管开展券商资管业务，通过持股35.412%且为第一大股东的联营企业汇添富基金开展基金管理业务，通过全资子公司东证资本开展私募股权投资业务。

（1）券商资管业务

随着新“国九条”及“1+N”等活跃资本市场的政策陆续出台，在引导长期资金入市的同时，鼓励资产管理机构差异化竞争、做优做强，行业迈入挑战与机会并存的发展新阶段。受政策、市场、资金、投资者情绪、风险偏好等多方面因素影响，各类资产表现分化加大，大部分主动权益与“固收+”产品规模持续承压，被动指数基金受到市场青睐。“9·24”后一系列支持性政策逐步发力，含权类产品净值在市场回暖中得到一定修复。

报告期内，东证资管积极应对市场环境变化，围绕“平台化、多元化、市场化”建设方向，持续推进“二次创业”转型发展。投研方面，不断提升投研一体化平台建设水平。产品方面，围绕公司投研能力持续拓展产品矩阵，着力布局货币、纯债、权益、多策略、公募REITs、FOF、量化、QDII八大产品线。销售方面，渠道总行重点项目密度和强度较去年大幅提升，机构客户结构不断优化，三方代销业务实现客户数量和规模的双重增长。东证资管着力推进公募基金服务于个人养老投资，为广大投资者提供不同风险层次、不同锁定持有期的多元化选择，提供养老投资“一站式”陪伴服务。

经过多年发展，东证资管已逐步形成自身的特色优势和核心竞争力。一是在主动权益与“固收+”领域积累先发优势，与此同时产品多元化策略也初见成效。二是东方红品牌积累了较高的知名度与美誉度，为转型发展提供有力支持。三是产品长期业绩保持前列，并且近一年业绩提升明显，其中FOF系列产品和红利低波动指数基金在市场中表现突出。截至报告期末，近10年股票投资主动管理收益率165.10%，排名行业第1位（数据来源：银河证券基金研究中心——基金管理人股票投资主动管理能力长期评价榜单）；固定收益类基金近7年绝对收益率36.32%，排名行业前30%（数据来源：海通证券研究所金融产品研究中心——基金公司权益及固定收益类资产业绩排行榜）。

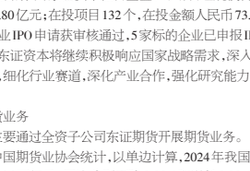
截至报告期末，东证资管受托资产管理规模合计人民币2,165.68亿元，管理产品合计257只。其中公募基金管理规模人民币1,661.69亿元，管理产品合计111只。

下表载列公司按产品类型划分的资产管理规模：

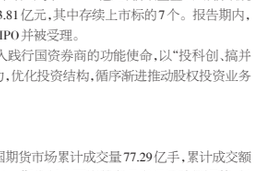
| （人民币亿元） | 截至2024年12月31日 | 截至2023年12月31日 |
|---|---|---|
| 集合资产管理计划 | 203.07 | 253.65 |
| 单一资产管理计划 | 246.53 | 218.65 |
| 专项资产管理计划 | 54.40 | 51.45 |
| 券商公募基金 | 1,661.69 | 1,833.79 |
| 合 计 | 2,165.68 | 2,357.54 |

图：东证资管管理规模结构（2024年末）　图：东证资管管理规模结构（2023年末）

图：东证资管管理规模结构（2024年末）




图：东证资管管理规模结构（2023年末）




未来，东证资管将在巩固原有竞争优势的基础上着力培育新的核心竞争力，同时积极融入东方证券“大财富”业务体系转型，构建资产管理业务的“四梁八柱”。一是不断提升投研一体化平台建设水平，二是进一步完善以客户需求为中心的产品管理体系，三是提高资金端的稳定性与丰富性，四是以合规风控赋能新业务和新产品的高效规范推进，五是不断完善数据驱动型的服务能力与平台体系。

（2）基金管理业务

2024年，党的二十届三中全会对进一步深化资本市场改革进行部署，伴随新“国九条”出台和“1+N”政策体系逐步落地，资本市场内在稳定性不断增强，市场活跃度持续上升，公募基金资产管理规模迭创新高。根据中国证券投资基金业协会统计，截至2024年末，公募基金管理机构管理的公募基金资产净值达人民币32.83万亿元，较上年末增长18.93%。随着居民理财需求持续释放，中长期资金加速入市，行业严监严管进一步加强、费率改革稳步推进、人工智能技术重塑行业生态，公募基金行业正向建设一流投资机构的目标持续努力。

汇添富基金按照2024年“管理提质年”要求，秉持“一切以长期出发”的经营理念，恪守“客户第一”的价值观，积极推动各项业务稳健发展。投研方面，坚持规则化投资思维，在投资经理选聘、投资管理、业绩检视等环节强化数据驱动的全流程管理。产品方面，坚持主动权益基金逆周期布局，并持续完善低风险固收类和权益指数基金产品线。营销方面，扎实做好投顾式服务与陪伴，依托数字化建设持续提升服务效能。国际业务方面，新加坡子公司正式开业，辉立-汇添富MSCI中国A50互联互通ETF在新交所发行上市。汇添富基金作为担任全国社保基金和基本养老保险基金的投资管理人，将服务养老金作为公司的战略和使命，积极开展养老金投资服务进企业、进社区活动，通过系列化、多元化的养老投教工作，不断提升居民养老金融教育覆盖面。

截至报告期末，汇添富基金资产管理总规模约人民币1.16万亿元，较年初增长超9%，其中，剔除货币基金的公募基金规模约人民币5,000亿元，较年初增长约10%。报告期内，汇添富基金不断丰富产品和策略矩阵，全年共成立32只公募基金。此外，全国首单医药仓储物流REIT——汇添富九州通REIT获批发行；汇添富全额宝和现金宝入选首批重要货币市场基金名录；汇添富沪深300指数增强基金和中证500指数增强基金被正式纳入人社部个人养老金投资名录。

未来，汇添富基金将继续坚持金融工作的政治性、人民性、功能性，以建设一流投资机构为目标，积极把握行业机遇，深入推进发展战略。包括进一步深化规则化投资体系建设，强化主动权益、股票指数、固定收益等底层资产布局；深化客户服务与运营，全面提升解决方案制定能力；大力推动个人养老金业务、公募REITs业务和国际业务的创新发展，完善综合性业务体系；持续提升合规风控管理能力、业务数智化水平、人员团队质效，推动公司高质量发展。

（3）私募股权投资基金

2024年，在政策支持与监管完善、国产替代与科技创新、并购重组聚焦新质生产力等诸多利好的推动下，私募股权投资行业迎来新的发展机遇。募资端，“耐心资本”长钱长投的良性生态正逐步形成；投资端，以先进制造、数字经济为代表的前沿科技领域，获得更多市场关注与投资机会；退出端，以IPO为主的退出渠道逐渐向多元化退出方向转型。

报告期内，东证资本充分发挥国资券商私募子的特色，秉持“和而不同”的业务发展战略，全面加强“募投管退”全业务链管理。募资环节中，以客户为中心，把握各类投资者的核心诉求，有序做大母基金管理规模；投资环节中，重点关注新能源和科创领域，聚焦半导体、机器人与AI、军工航天等优质赛道，并持续关注并购业务，深度参与上下游协同创新；投资管理环节中，切实加强对已投项目的管控与风险防范；退出环节中，持续丰富多元化的退出路径，加速形成资金良性循环。

截至报告期末，东证资本在管基金54只，管理规模合计人民币177.30亿元，新增基金3只，新增规模人民币8.80亿元；在投项目132个，在投金额人民币73.81亿元，其中存续上市标的7个。报告期内，1家标的企业IPO申请获审核通过，5家标的企业已申报IPO并被受理。

未来，东证资本将继续积极响应国家战略需求，深入践行国资券商的功能使命，以“投科创、搞并购”为核心，细化行业赛道，深化产业合作，强化研究能力，优化投资结构，循序渐进推动股权投资业务稳步发展。

3、期货业务

公司主要通过全资子公司东证期货开展期货业务。

根据中国期货业协会统计，以单边计算，2024年我国期货市场累计成交量77.29亿手，累计成交额人民币619.26万亿元，同比分别下降9.08%和增长8.93%。期货行业面临着交易所返还政策调整、行业竞争加剧以及非银同业存款利率下调等挑战，报告期内发布的《关于加强监管防范风险促进期货市场高质量发展的意见》为行业发展指明了方向，转型升级刻不容缓。

报告期内，东证期货以金融科技赋能产业服务，加强人工智能大模型等前沿数字技术研发和创新应用，实现差异化竞争。投研一体化服务平台“东证繁微”迭代升级，为客户提供全面、深入的投研分析和决策支持，并上线国际版本，为海外市场提供数据服务，提升国际知名度；“东方雨燕极速交易系统”交易速度继续保持市场领先，交易量突破性增长；“大宗精灵”专注大宗商品期货贸易全周期管理，赋能产业客户数字化转型，有效提高产业客户黏性；“智达Pro”逐渐成为驱动期货零售业务增长的有力展业产品，同时为开展交易咨询业务奠定坚实的基础。此外，公司注重丰富资本市场服务涉农主体方式，联合金融同业在兰考县开展了花生“保险+期货”价格险试点项目。截至报告期末，东证期货客户权益规模排名行业第三位；报告期内，有效优化客户结构，产业客户数同比增长幅度近50%。

未来，东证期货将坚持以金融科技助力业务发展为主线，提升研究和技术两大核心竞争力；坚持“市场化、数字化、国际化、集团化”战略发展方向，努力建设成为一流的衍生品服务商。

（二）投行及另类投资

1、投资银行

公司主要通过投行管理委员会及下辖一级部门、以及固定收益业务总部从事投资银行业务。报告期内，公司完成投行子公司回归并新设投行管理委员会，下辖多个一级部门，聚焦科创投行、能源投行、并购投行三大方向，推进“投行+投资+投研”三投联动，深入对接上海科创中心建设战略，深入服务股东能源主业发展，深入挖掘公司在国资国企并购财务顾问领域的先发优势，推动投行业务特色化发展。

（1）股权融资业务

2024年，随着“两强两严”、新“国九条”和资本市场“1+N”系列等重要政策文件的相继推出，以及二十届三中全会和中央政治局会议精神的深入贯彻，以“高质量发展”为核心的全面注册制改革进一步走深走实。在强监管、防风险、促高质量发展的基调下，股票发行市场进入逆周期调节阶段，2024年A股整体融资节奏大幅收紧。

报告期内，公司扎实开展科创投行建设，践行科技金融发展理念，加强服务优质科技型企业发行上市及再融资。公司完成股权融资项目4单，包括先惠技术、光华科技、海默科技等多家新能源领域企业的再融资，全年项目主承销金额人民币13.31亿元，增发项目数量排名行业第8。公司严格把控项目质量，报告期内协助1家企业IPO和3家企业再融资过会，过会率达100%。

未来，公司将聚焦产业投行发展，深化能源投行建设。积极响应国家“碳达峰”“碳中和”的发展战略及产业政策，聚焦服务能源企业，助力发展循环经济；关注细分产业赛道，加强产业思维，突出价值发现，利用自身专业优势和资源禀赋为企业赋能。

（2）债券融资业务

报告期内，银行间债券一级市场发行规模增长明显，全年各类债券发行合计人民币79.75万亿元，同比增长12%，为承销业务带来更多机会的同时，市场竞争也更为激烈。城投债政策持续收紧，融资进入“借新还旧”时代，发行规模同比减少15%，净融资额显著减少人民币1.35万亿元。产业债政策支持力度加码，融资比例有所上升。

根据Wind统计，公司债券承销业务承销总规模为人民币5,204.43亿元，同比增加35.61%，市场排名第6，较去年上升2名。

图：公司债券承销业务承销总规模及行业排名情况（单位：人民币亿元）

利率债方面，公司勇担金融机构使命，展现行业领先实力。记账式国债、国开行、农发行、进出口行金融债承销均稳居券商第二。作为券商唯二的记账式国债甲类承销商和具备全国所有地区地方政府债承销团资质的五家券商之一，公司全力配合国家积极财政政策的实施，全年承销政府债券超过人民币2,400亿元，为国家重大战略实施和重点领域安全能力建设贡献金融力量。公司借助自身业务优势，服务科技创新、绿色发展、乡村振兴等重点领域，积极参与三大政策性银行发行的多只绿色债券和主题债券的承销，报告期内ESG相关主题债券承销市场份额较上年提升13%。

公司大力开拓专项品种，发行了多单绿色债券、科技创新公司债、科创票据、乡村振兴公司债、乡村振兴资产支持票据、“一带一路”公司债、“津冀协同发展”企业债、TLAC非资本债券、小微金融债、三农金融债、直接模式供应链票据资产证券化产品等创新品种，支持“双碳”、科技创新、乡村振兴等领域重大项目建设，助力实体经济高质量发展。公司坚持稳健合规经营、严控风险，债券项目维持零违约，债券承销业务获评中国证券业协会2024年证券公司债券业务执业质量评价A类评价。

下表载列公司担任主承销商的各类债券承销明细：

| （人民币亿元） | 2024年1-12月 | 2023年1-12月 |
|---|---|---|
| 公司债券： | | |
| 主承销次数 | 347 | 367 |
| 主承销金额 | 1,135.30 | 1,351.38 |
| 企业债券： | | |
| 主承销次数 | 5 | 10 |
| 主承销金额 | 10.79 | 29.78 |
| 金融债： | | |
| 主承销次数 | 67 | 40 |
| 主承销金额 | 644.32 | 290.07 |
| 资产支持证券： | | |
| 主承销次数 | 177 | 116 |
| 主承销金额 | 248.54 | 181.35 |
| 非金融企业债务融资工具： | | |
| 主承销次数 | 179 | 124 |
| 主承销金额 | 544.91 | 402.16 |
| 地方债： | | |
| 主承销次数 | 170 | 98 |
| 主承销金额 | 366.99 | 215.74 |
| 合计： | | |
| 主承销次数 | 945 | 755 |
| 主承销金额 | 2,950.85 | 2,470.47 |

未来，公司将借助科技赋能金融服务转型，持续提升客户服务质效，推动创新业务和重点工作不断落地，积极履行社会责任。以现有的优势区域为基础，深耕区域内优质客户的多元化融资需求，并延伸拓展至周边区域，进一步做大做强。

（2）财务顾问业务

报告期内，监管部门持续出台并购业务鼓励政策，市场反应非常积极。自2024年四季度以来，并购市场持续回温，首次披露发股重组与现金重大重组项目数量占全年半数左右。

公司积极响应政策号召，立足于科创并购和产业并购，重点参与具有一定交易规模和市场影响力的并购交易。报告期内，公司共完成并购重组类财务顾问项目共10个，交易金额约人民币16.08亿元。公司担任国泰君安的独立财务顾问，协助国泰君安以换股方式吸收合并海通证券，本次合并为中国资本市场史上规模最大的A+H双边市场吸收合并，2008年以来国际行界第一大并购项目。在科技创新类企业并购领域，公司正协助富乐德收购功率半导体覆铜陶瓷载板的先进制造商富乐华，协助罗博特科收购光子及半导体自动化封装测试设备的全球领先企业ficonTEC，协助三友医疗收购超声外科手术设备及耗材的制造商水木天蓬。此外，公司还在协助多家上市公司开展优质产业并购，涉及业务领域包括半导体、汽车零部件、矿产资源、食品健康等。

未来，公司将专注优势产业，支持上市公司围绕科技创新、产业升级布局，引导更多资源要素向新质生产力方向聚集。此外，公司还将积极发展上市公司控制权转让，破产重整财务顾问等创新业务机会，并借此优先获取上市公司未来资本运作的业务机会；关注优质上市公司客户的国际化需求，通过境内外联动，满足客户海外市场融资和业务开拓需求，提供综合金融服务。

2、另类投资

公司主要通过全资子公司东证创新开展另类投资业务。

2024年，房地产和资本市场持续调整，IPO政策保持收紧态势，一级市场估值锚定发生变化，特殊资产市场供给继续增加，行业竞争愈加激烈。

东证创新依据对宏观经济形势、行业发展趋势以及各类资产风险收益特征的深入研究与判断，不断优化不同期限、风险特征和预期收益的资产投资结构，持续提高收益稳定性。股权投资业务坚持长期主义理念，在投资端提前锁定估值合理、有核心技术的初创型企业投资机会，做好存量项目的投后管理工作，推动已投项目通过转让、并购、大股东回购等多元化方式退出。截至报告期末，东证创新股权投资存量项目共105个，存量规模达人民币43.67亿元；累计参与科创板跟投项目10个，投入资金为人民币5.49亿元。特殊资产投资业务稳中求进，将投资回收的确定性提高到更重要的位置，并积极探索地产以外的创新型业务机会，包括破产重整、以物抵债、债股联动等。截至报告期末，东证创新特殊资产投资业务存量项目为26个，存量规模为人民币18.30亿元。

未来，东证创新将围绕“建设一流券商另类投资子公司”的目标，继续发挥“专业”“创新”两大优势，强化科技金融特色，深耕股权投资业务和特殊资产投资业务，优化资产配置结构，灵活选择项目退出方式，构建更加全面的风险管理体系。

（三）机构及销售交易

1、自营投资

公司主要通过证券投资业务总部和固定收益业务总部开展权益和非权益自营投资业务。

2024年资本市场波动巨大，转折速度与幅度变化明显。下半年在一系列政策的刺激下，上证综指全年上涨12.67%，深证成指上涨9.34%，创业板指上涨13.23%，恒生指数上涨17.67%。债券市场利率整体呈现单边下行，10年期国债收益率下行88bp至1.68%附近，10年期国开债收益率下行95bp至1.73%附近。中债总全价指数上涨5.43%，中债综合全价指数上涨4.98%。

权益类自营方面，公司严格控制和灵活调整仓位，积极择时，把握交易机会；持续增加高股息策略投资规模，不断优化结构、改善行业分散度，保持组合股息率相对较高水平；持续优化多模态量化模型框架，保持较市场更低的回撤水平；积极响应国家号召，稳妥使用互换便利资金，高效筛选合适的A股标的。

非权益类自营方面，固定收益类投资保持规模稳定，持仓结构继续优化。报告期内，公司银行间市场现券交易量同比增长9.56%，利率互换成交量同比增长66.38%。银行间市场现券交易量、债券交割总量和利率互换交易量规模均名列证券公司前列。大宗商品自营取得较好业绩，外汇自营业务保持平稳运行。

未来，公司权益类自营将继续以绝对收益为目标，不断加强对宏观经济和国际政治的研判能力，提升策略研究水平；优化权益、量化类绝对收益投资策略，做深分红类价值投资策略，拓展主动资产配置类多策略投资，分散稳定收入来源。非权益类自营将进一步推动投资精细化运作，坚持非方向化转型，从传统的配置策略向更加灵活和多元化的交易策略转型；做好信用风险防控，将ESG纳入投研分析框架，重视绿色投资；加大力度推进SIMP系统建设，推动金融科技赋能。

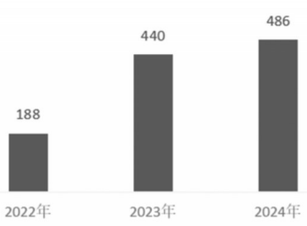
2、客需业务

公司主要通过金融衍生品总部和固定收益业务总部开展客需业务。

报告期内，客需业务面临行业格局加快重塑。一方面，监管提升各类产品的合规性要求，推动行业生态规范化；另一方面，金融机构普遍加大客需业务投入，市场竞争更为激烈。同时金融高质量发展加快，客户对各类金融产品的需求也在快速上升，为客需业务发展提供了新的机遇。

场外衍生品方面，公司根据风险程度调整各细分领域的规模，减少波动性业务比重，提高收益稳定性。同时，积极探索业务模式，丰富产品结构，拓展交易对手，提升市场活跃度；集团协同能力不断加强，实现公司优质资源联动；与私募客户探索协同机会，积极解决客户需求实现共赢。其中，场外期权业务大幅减小持仓头寸的希腊值敞口及尾部风险，报告期内实现交易规模人民币453.01亿元；收益互换业务重点聚焦低风险业务模式，推动产品结构、标的资产及客户体系的多元化发展，报告期内实现交易规模人民币486.05亿元，同比增长10.59%。

图：公司收益互换业务交易规模（单位：人民币亿元）




FICC代客业务方面，公司全资产境内外机构销售交易平台取得积极进展，“资本+服务”一体化模式成效显著，客需业务收入占比有所上升。报告期内，公司注重发挥在碳金融业务领域的先发优势，不断丰富资本市场绿色金融产品，碳金融创新落地多笔回购交易、借碳交易，创设“电-碳-金融”企业综合服务方案；作为首批参与机构积极配合上海清算所拓展通用回购；发布三条大类资产策略指数和一条债券久期策略指数；与上清所合作落地创新CDS交易。

未来，公司将努力提升场外衍生品业务效率，继续扩大客户覆盖，并增强跨业务联动扩大协同收入。场外期权持续优化整体头寸，控制希腊值风险及尾部风险，收益互换扩大资本中介类业务的交易规模，通过系统建设实现风险指标监控及管理的全面性、有效性、实时性。FICC业务将坚持自营稳定发展、客需稳步提升的总体思路，持续推进全资产境内外机构销售交易平台建设，深化业务转型，坚持以客户为中心，围绕客户资产配置和风险管理需求，进一步丰富业务模式，同时巩固碳金融业务优势，强化绿色金融发展特色。

3、做市业务

公司主要通过证券投资业务总部、金融衍生品业务总部以及固定收益业务总部开展权益和非权益做市业务。

2024年，全市场共有14家和17家券商分别获得科创板和北交所做市交易业务资格，切实发挥为市场提供流动性、平抑波动性的作用；权益市场整体成交量的提升和ETF赛道大热，为权益类做市发展提供了有利的条件；主要大中型银行加大债券做市业务投入力度，行业竞争日益激烈，同时利率衍生产品和债券ETF加快发展，为行业带来新的机遇。

截至报告期末，公司科创板个股做市只数增加至10只，业务快速扩张；深入研究及调研北交所股票，谨慎选择优质标的参与做市及战略配售。

公司为权益类期权全牌照主做市商，成交量名列前茅，维持行业第一梯队水平；基金做市只数快速升至240余只，同比增长140%，并成功抓住A500机遇，有效拓展新的资本中介收入渠道，荣获沪深交易所年度A评级以及沪深基金通平台同期最高A评级；商品期权做市新增上期所锡期权，助力构建全资产交易能力体系。公司坚持核心系统自研战略，持续对系统进行全链路优化、硬件更新和策略迭代，基本实现了盈利与市场成交量与波动正相关的稳健的收益模式。

公司债券做市业务持续取得突破。报告期内，公司银行间做市成交量同比增长16.96%，债券通和全球通对境外客户报价成交量同比增长8.09%，互换通成交量同比增长130.63%，均稳居市场前列。三大政策性银行金融债做市持续保持市场前二；上交所债券做市利率债和信用债分列全市场第一和第四，深交所利率债和信用债均获得A类评级；交易所债券ETF提供做市数量逐步增加，且均获得AA评级；利率互换、标债远期、国债期货等做市保持前列。报告期内，与基金公司推出联名款债券篮子，多方式打造ETF生态圈，东方证券CFETS共同分类目录绿色债券篮子获两会代表议案关注。公司在自研交易系统支持下持续优化策略交易，并推出自动化报价机器人、iDeal优选报价、债券篮子交易等对客做市服务方案，对客报价交易量实现数倍增长；客需做市服务模式持续深化，盈利能力稳步增强。

未来，公司将提升投研能力，加大对科创板和北交所公司的覆盖；巩固权益类期权做市业务的优势，加大系统和开发资源投入，抓住ETF机遇快速提升基金做市行业影响力，平衡商品期货与期权做市的功能性与盈利性；债券做市业务将强化科技赋能，以客需为中心，打造差异化、定制化一站式的服务模式。

4、研究服务

公司主要通过证券研究所开展证券研究等服务。

2024年，《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》正式发布，对公募基金佣金率、第三方服务采购、市场佣金用途等行业关注的焦点问题做了进一步的调整和规范。随着新规施行，行业进入转型、变革和重塑的关键时期。

报告期内，证券研究所通过拓展覆盖市场、品类、主题等方式拓宽研究广度和深度，打造差异化投研服务。发挥传统权益研究优势，提升固收、金融工程等领域的研究实力。对外，公司持续深耕公募市场，在此基础上，非公募客户成为重要增量来源；对内，公司积极培育深厚的合规文化，秉承合规创造价值理念，持续完善内部管理与合规风控管理，合规风控有效性不