证券代码:000783　　证券简称:长江证券　　公告编号:2024-029

长江证券股份有限公司

【2023】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十二次会议审议通过。公司11位董事亲自参会并行使了表决权。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:以本次分红派息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1.20元(含税),不转增,不送红股。公司公开发行的可转换公司债券已于2024年3月11日到期,按照该日总股本5,530,072,948股计算,共计分配现金红利663,608,753.76元,剩余未分配利润4,180,074,255.08元结转以后年度。实际分配现金红利金额,以实施权益分派时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 纯	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	huangyuwen@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

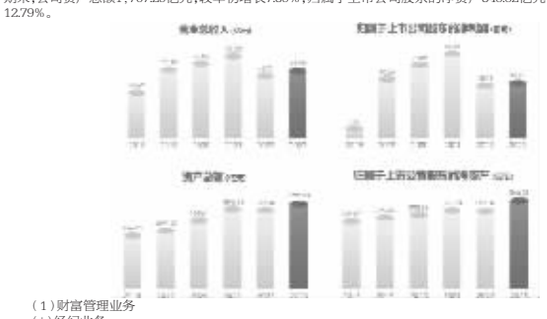
2023年,在美联储加息周期和地缘冲突频发等冲击之下,全球经济整体呈现弱复苏态势,产业链正重构调整。面对复杂严峻的国际环境,国内经济恢复向好但基础仍需巩固,一方面稳健的货币政策精准发力,持续加强逆周期调节,财政政策在特殊再融资债券和上调赤字率等方向提效,以先立后破的态度优化产业结构转型策略,信贷需求有所恢复;另一方面推动活跃资本市场、提振投资者信心的政策措施正加快落实,从投资端、融资端、交易端和改革端综合施策,改善投融资市场生态,不断激发主体活力。对于金融行业而言,中央金融工作会议提出金融是“国家核心竞争力的重要组成部分”,对强国建设的作用更加凸显,深化金融供给侧结构性改革,为经济社会发展提供高质量服务是未来发展重要任务。

资本一级市场2023年度呈现股减债增态势,股票融资总规模8,796.79亿元,同比减少35.65%;其中IPO融资金额3,589.71亿元,同比下滑31.27%;股票再融资规模5,207.08亿元,同比减少38.36%;券商主承销债券总规模9.82万亿元,同比上升16.49%。二级市场方面,2023年实现股票基金交易额479.99万亿元(双边),同比下降3.10%。市场指数全线回撤,上证指数下跌3.70%,深成指下跌13.54%,创业板指下跌19.41%。

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、转融通等服务。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、金融等三十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股权投资、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。

证券行业是强周期行业,报告期内,面对国际环境复杂多变、经济复苏基础偏弱等内外压力,公司坚持和加强党的全面领导,提升战略落地与协同效率,全体干部员工凝聚共识、同心同力,以专业能力建设为重心,业务根基不断夯实,业务结构不断优化,管理质效持续提升,合规风控更为深入,人才队伍建设更加夯实,文化品牌持续做强,资金配置效率稳步提升,科技赋能力度不断增强,公司整体经营保持稳健向前。报告期内,公司实现营业总收入68.96亿元,同比增长8.23%;归属于上市公司股东的净利润15.48亿元,同比增长2.58%。截至报告期末,公司资产总额1,707.29亿元,较年初增长7.39%;归属于上市公司股东的净资产346.62亿元,较年初增长12.79%。



(1)财富管理业务

(i)经纪业务

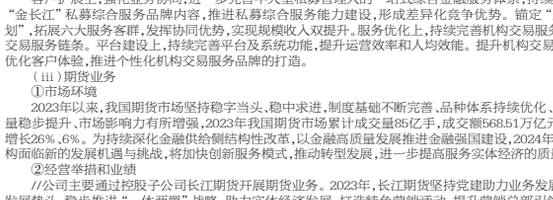
①市场环境

2023年,全面注册制正式落地实施,多层次资本市场建设进一步推进,7月政治局会议提出“活跃资本市场,提振投资者信心”,投资端、融资端、交易端,改革端系列政策措施陆续发布;公募基金费率改革工作启动并持续推进,旨在降低投资者成本、提升获得感,促进行业高质量发展。2023年,A股经历了年初上涨行情以后,迎来了持续的震荡行情,上证指数较上年末下跌3.70%,沪深300较上年末下跌11.38%,市场成交逐步缩量。2023年,新发基金遇冷,全年市场新发股票+混合类公募基金709只,募集规模合计2,965.99亿,较去年同期下降32.53%。

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,构建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。报告期内,渠道方面,公司持续布局银行核心渠道,积极探索拓展非银渠道,新媒体赛道打造模式标杆,为财富管理业务转型发展奠定良好基础。产品方面,公司持续丰富金融产品货架,完善产品评价精选体系,打造挖掘与引入的完备流程,优化覆盖“售前-售中-售后”全方位销售服务体系,在公募销售常态化的基础上,重点构建了一条“买方视角”优选量化私募产品线,提升私募产品的选择能力,着力提升高净值客户增长率及转化率。服务方面,公司持续推进卖方投顾向买方投顾转型,通过建立投顾分级分类体系,加大投顾的挖掘与培养,总部投研能力精准辐射一线,顺应市场情况,丰富投顾产品类型,实现投顾个人禀赋与客户多样性需求的契合,落实“顾问式服务”,增强客户获得感。在服务高净值客户方面,加强公司大资管、大投资、大投行业务协同,以对公业务带动经纪业务,通过密切联系企业、企业背后的股东、企业家及高管,挖掘高净值客户资源,以长牛机构通平台为载体,算法总线、资金支持、交易服务、研究服务为手段,覆盖多类客群,树立我司效率优势。同时,公司响应数字化时代要求,强化科技赋能,继续优化财富管理平台,整合市场优秀策略,持续提升交易速度,实现客户全生命周期陪伴,注重品牌打造,增强客户粘性。

2023年,公司代理买卖收入市占率(不含席位)为1.91%,创近年来新高。公司新增开户、有效户率不断提升,客户数量达到896万户,连续五年持续增长,资券总值达到1.04万亿;注册投顾人数2,268名,行业排名第10位,生产型投顾队伍结构优化,投顾业务销售额逆势增长,投资咨询收入行业排名第6位;金融产品代销收入为2.7亿元,同比增长20.54%。



(注:金融产品代销收入为母公司口径数据。)

③2024年工作安排

公司将深化财富管理转型,在规范展业的基础上做好资产引入和客户服务,强化总部赋能,深化商政放权,优化新酬激励机制及人才队伍建设,做好客户分类管理和协同服务,稳中求进实现业务增量。一是强化总部赋能,实现体系化作战。优化管理模式,从统一决策、任务派发、一致行动的“集中化”模式,向客户驱动、一线决策和总部赋能的“分布式”模式转变。持续加强能力建设,提升一线人员拓展能力、客户服务能力、创收能力、执行力;提供平台支持,助力分支机构“营销中心”打造;把握合规管理对业务开展的适度性,强化分支机构属地责任。二是打造客户服务品牌,提升综合服务能力。聚焦金融产品、投顾业务、交易系统、机构平台、客户活动,不断提高服务质量。完善产品货架建设,加强对金融产品的研究、引入;提高投顾专业能力,培育“买方思维”,持续推广长盈智投、L2等被动性投顾产品,做好基金投顾业务准备;持续优化交易系统、数字化平台与运营服务体系建设,提升用户体验。三是加强渠道建设,做好资产引入。线上线下并举,强化存量开发,做好企业、同业客户服务,多措并举做大资产规模。全面布局新媒体赛道,强化三方导流;持续布局线下银行核心渠道,积极探索拓展非银渠道;加强数智化运营积极盘活存量客户,实现长尾客户有效转化;加强大资管、大投资、大投行联动,促进机构客户引入和多元创收。

(ii)资产托管业务

①市场环境

2023年5月《私募投资基金登记备案办法》施行以来,存量私募基金数量增长趋势迅速转向。私募证券投资基金受备案新规影响,2023年度备案数量共计23,420只,与去年相比降幅为32%。从管理人数量上看,截至2023年12月末,私募基金管理人数量为21,625家,与去年同期相比减少2,042家。备案新规加速中小规模私募出清,在监管“扶优限劣”的大背景下,产品备案数量迅速向规模以上私募管理人集中,行业竞争马太效应逐步显现。随着准入门槛提升和行业规范,私募资源集聚,高效竞争,行业生态将有望逐步向好,朝着私募基金行业高质量发展的目标不断迈进。行业深化改革和参与券商发力也将推动资产托管业务市场竞争愈发激烈,头部效应加剧,券商正通过私募基金托管业务撬动“机构+”业务,不断创新机构客户服务模式。

②经营举措和业绩

报告期内,公司充分发挥牌照价值,推进提升公司私募综合服务能力,锚定托管业务“规模倍增计划”,在市场震荡回调、政策收紧和产品发行遇冷的情况下,私募业务继续保持增长态势,业务规模同比增长62%,托管业务全年新增私募基金备案数排名进入行业前12,同比上升2名。整合资源搭建一体化综合服务体系,策划发布“金长江”私募综合金融服务品牌。成功举办“金长江”第二届私募实盘交易大赛颁奖典礼暨“金长江”私募综合金融服务品牌发布会,推出私募客户综合金融服务品牌“金长江”,打造资金服务生态圈。信用、托管、交易、研究业务的私募客户及产品数量增幅均超过25%,私募托管规模及场外衍生品私募名义本金增长迅速,增幅70%以上,代销保有量增幅超过11%。针对私募管理人最关心的资金服务,整合信托、资管、FOF、第三方机构等多家战略合作方内外部资金设立“金航母”百亿资金平台。策划“金航母”百亿资金助飞计划系列沙龙活动以及“金航母百亿资金平台线上对接会”,重点协同信托、第三方代销及FOF服务机构等资方撬动外部的资产杠杆,搭建私募与资方合作桥梁。在私募基金连续多月大量清盘、市场行情低迷的情况下,公司针对私募证券、公募基金及专户、券商及期货资管、信托计划、银行理财、私募股权六大客群设立业务主办人机制,建立主办人与区域经理联动机制,落地首只信托计划外包业务。各业务主办人根据对应客户类型需求和公司资源禀赋,牵头形成综合金融服务方案,建立周汇报机制,深挖分支机构和总部部门业务资源,持续提炼可复制、可推广的业务模式,抢抓业务机会,有效地保障了托管规模的持续增长。凭借优秀的专业和服务能力,公司荣获2023年“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。

③2024年工作安排

客户扩展上,强化业务协同,进一步完善中大型私募管理人的一站式综合金融服务体系,持续丰富和延展“金长江”私募综合服务品牌内容,推进私募综合服务能力建设,形成差异化竞争优势。锚定“规模倍增计划”,拓展六大服务客群,发挥协同优势,实现规模收入双提升。服务优化上,持续完善机构交易服务方案,延长交易服务链条。平台建设上,持续完善平台及系统功能,提升运营效率和人均效能。提升机构交易速度、并发,优化客户体验,推进个性化机构交易服务品牌的打造。

(iii)期货业务

①市场环境

2023年以来,我国期货市场坚持稳字当头、稳中求进,制度基础不断完善、品种体系持续优化、市场运行质量稳步提升、市场影响力有所增强,2023年我国期货市场累计成交量85亿手,成交额568.51万亿元,同比分别增长26%、6%。为持续深化金融供给侧结构性改革,以金融高质量发展推进金融强国建设,2024年期货经营机构面临新的发展机遇与挑战,将加快创新服务模式,推动转型发展,进一步提高服务实体经济的质量和深度。

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。2023年,长江期货坚持党建助力业务发展,延续稳健发展势头,稳步推进“一体两翼”战略,助力实体经济发展;打造特色营销活动,提升营销总部引领效能,引导分支机构特色发展;中后台全力支持业务发展,综合运维效能有所提升;合规管理有效强化,全面风险管理系统上线。报告期内,长江期货实现净利润8,007万元,日均权益69.25亿元,同比增长4%。长江期货协同服务公司机构经纪,大力拓展机构业务。首只私募FOF成功发行,固收产品业绩稳定,首支CTA产品业绩优良,资管规模超11亿元。优化产业服务体系,强化新品种布局,推进重点产业项目,“保险+期货”有序开展。风险子公司长江产业业金融扛住做市收益率下行压力,场外业务做大规模,期现业务稳步推进。

③2024年工作安排

2024年,长江期货将以“加快转型、提升能力、保持队伍、布局长远”为工作主线,推进资管业务提规模、产业服务优体系两项重点任务,积极拓展“保险+期货”、套期保值、场外期权等业务项目,推动风险管理业务转型发展,推进分支机构能力建设,提升综合运营能力,打造专业人才团队。

(iv)信用业务

①市场环境

2023年2月17日,全面实行股票发行注册制正式实施。8月27日,沪深北交易所将融资买入证券时的融资保证金最低比例由100%降低至80%。10月14日,监管部门调整优化融券相关制度,一系列的举措,在满足投资者交易需求、提升资本市场活跃度和提升投资者参与市场信心方面起到了积极作用。截至报告期末,全市场融资融券余额1.65万亿元,较上年末增长7.17%。

②经营举措和业绩

公司坚持以客户为中心,通过深化金融科技赋能、创新客户服务形式、提升内部协同效率等措施满足各类客群的多样化需求。融资融券业务方面,持续优化担保物集中度管理体系,推进信用极速交易系统建设,有效整合内外部券券资源,加强对高净值客户及机构客户的综合服务能力;股票质押业务方面,强化单一标的、单一融资人集中度控制,严控持股质押比例高、限售期长、减持受限融资人的融资规模;行权融资业务方面,助力上市企业员工通过参与股权激励共享发展成果,提升普惠金融供给质效。截至报告期末,公司境内融资融券业务规模292.08亿元,较上年末增长5.41%;通过自有资金开展股票质押业务规模8.47亿元,较上年末下降56.74%。

③2024年工作安排

融资融券利好政策持续落地,提升了融资融券市场余额中枢。2024年,在注册制改革持续推进、融资保证金比例下调的背景下,融资融券业务仍具发展空间。客户服务方面,公司将在客户分类分级服务体系下,持续优化风险定价能力,改善信用业务投资者结构,提升对多样化客群的覆盖面和服务深度;风险管控方面,公司将在征投信、担保品、集中度等方面加强逆周期调节,强化穿透式管理,推动信用业务的高质量发展。

(v)海外业务

①市场环境

2023年,世界经济经历了艰难的复苏增长与通胀对抗,局部冲突延宕,高利率环境下加息后遗症显现。在宏观经济环境以及地缘等多重因素影响下,港股市场整体估值收缩,走势相对疲软,香港恒生指数全年下跌约14%。

②经营举措和业绩

公司通过控股子公司长证国际开展海外业务。2023年,长证国际坚定落实集团公司的海外发展战略,围绕“聚焦主业、夯实基础”的发展思路,在海外市场进一步推广“长江研究”品牌,重点推动研究业务、债券投资业务开展,积极推进经纪业务、资管业务、投行业务持续发展,同时不断提高公司运营能力,保障公司稳健经营。2023年长证国际下属经纪公司交易量位列香港交易所排名第57位。长证国际严格落实两地监管要求,贯彻集团公司垂直管理,不断提高合规风控内控能力,强化人才队伍建设,逐步优化人才结构,经营能力和整体管理水平得到持续提升。

③2024年工作安排

长证国际将继续重点加快研究业务等重点业务发展,不断夯实合规风控体系,提升运营服务能力,把握市场发展机遇,保障公司稳健经营。

(2)研究机构业务

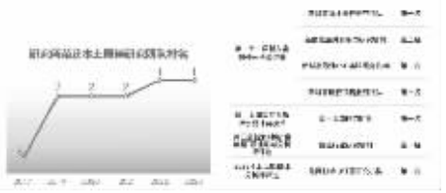
①市场环境

2023年来公募基金净值规模有所增加,较年初提升7.01%至27.55万亿元,其中股票型、混合型净值规模分别为2.61、4.06万亿元,较年初分别上升16.00%、下降15.04%,债券型净值规模为8.82万亿元,较年初上升15.15%。2023年,私募基金净值规模较年初提升2.73%至20.58万亿元,其中证券类净值规模为5.72万亿元,较年初上升2.87%;保险资金运用余额中投向股票和基金的规模达3.33万亿元,较年初增长4.54%。资管新规后,公募基金、保险资管、私募基金、银行理财等各类机构投资者规模持续扩容,近两年虽有一定波动但长期趋势仍稳中向好,为国内证券公司发力布局机构业务提供了发展契机。机遇之下挑战同样存在,行业规模扩张过程中竞争不断加剧,同时监管为加强机构业务中的投资者权益保护行为规范,发布了《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》,对佣金收入规模和结构短期或将产生一定影响,但中长期有利于职业规范性提升以及行业健康发展。

②经营举措和业绩

2023年,公司持续提升在国家战略重点领域的研究能力与市场影响力,加大能源转型、高端制造和科技创新相关产业链研究的专业化程度。公司顺应机构客户市场发展趋势,积极响应不断变化的机构客户需求,致力于为机构客户提供全方位一站式的金融解决方案。公司依托研究业务行业优势,通过金融科技持续赋能,不断探索公司研究业务优势与科技创新优势有机结合点,有效提升客户“研究+”模式的服务效率,在业内形成示范效应。公司还积极推进内部协同,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。合规教育和执业培训方面,公司针对监管要求制订了严格的内部合规风控流程,紧密监控机构业务展业过程中可能存在的风险行为,努力做到合规前置,文化建设优先。公司研究业务强化内部协同,深化落实“研究驱动”,与财富管理、资产托管、衍生品等协同拓展和服务客户,在合规前提下积极支持产业研究、专题委托、投价报告、投研交流等方面的协同服务,提升研究价值内部转化效率。

截至报告期末,公司研究所配置有全行业研究力量,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,公募佣金市占总体保持近年高位,持续加强私募基金等非公募业务拓展,研究品牌行业影响力不断增强。在“第二十一届新财富最佳分析师评选”“卖方分析师水晶/球奖”“金麒麟最佳分析师”等多项外部评选中蝉联第一,市场评选中取得突出成绩,受到市场和机构客户充分认可。



③2024年工作安排

2024年,伴随着全面注册制、公募佣金改革以及其他资本市场投融资制度的优化,证券研究业务正逐步从规模扩张迈向高质量发展阶段,研究回归本源、提升风险定价能力刻不容缓。公司将顺应新时代背景下的机构业务发展方向,进一步夯实部门内部风控体系,做好高质量发展文化建设及投资者教育工作。在研究产品上继续推动产业研究与公司研究的深度结合,加强与经纪、信用、投行与投资业务的协同,加大境内业务与国际业务联动,提升研究定价能力以更好地服务实体经济及资本市场高质量发展。公司还将大力拓展各类机构客户群体,全面提升投研服务质量,以科技赋能投研业务提高展业效率,构建公司机构客户统一化管理、针对性服务、最优化配置的全面服务体系,形成更好的品牌形象与行业口碑。

(3)资产管理业务

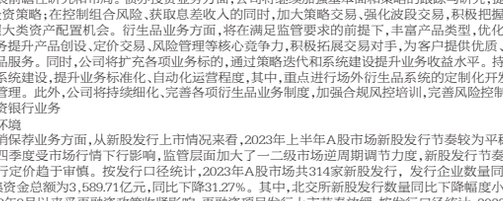
①市场环境

2023年,海内外经济呈现弱复苏与高通胀交织的格局,A股市场经历较大波动,行情极致分化。固收市场整体呈现一波行情,至12月走势趋平,债市后续需持续关注经济政策落地可能。公募基金行业深化改革,为推进高质量发展,践行普惠金融责任义务,合理让利投资者,行业逐步推进费率改革,全面优化公募基金费率模式,稳步降低行业综合费率水平。

②经营举措和业绩

公司全资子公司长江资管主要开展资产管理、公募基金管理等业务。2023年,长江资管持续打磨投研团队,构建人才梯队;渠道布局全面打开,银行多家准入破冰,产品业绩进步明显。长江资管加强产品布局和渠道拓展,公募私募业务稳步发展,业务结构持续优化,发展基础持续得到夯实。渠道全面外拓,打造以银行、非银机构、互联网平台、长江证券四线业务团队,快速提升同类型客户的响应效率与服务质量,多类渠道推进重点产品持续营销,同时聚焦互联网思维,支撑产品放量。长江资管严格按照监管要求,完善公司证券投资业务管理机制,提升内部管理水平。通过完善内控治理机制,提升自动化水平,有效实现合规风控前置化管理,强化公司合规经营的护城河。截至报告期末,长江资管总规模与去年相比基本维持,公募基金业务规模较去年同期增长13%。同时改善产品布局后加速产品发行进度,新产品均在有序推进发行,不断丰富产品货架,满足客户多元化需求;专项产品新发5只,规模30.89亿元;公募基金新发5只,规模23.56亿元;私募产品新发21只,规模11.82亿元。

公司持有长信基金44.5%股权,长信基金主要开展基金管理业务。近年来,在行业整体规模增速放缓的情况下,长信基金总规模已连续五年保持正增长,2023年首次总规模峰值突破2000亿;非货规模突破1000亿,并大幅跑赢行业整体增幅。权益整体业绩相对稳定,核心产品长信金利和长信银利表现出色、排名靠前,其中长信金利趋势混合获得中国证券报颁发的2023年度金牛奖一“五年期开放式混合型持续优胜金牛基金”奖项;固收整体业绩显著改善,根据海通证券排名,固收类基金近十年业绩行业排名第二(净值计算截至2023年12月29日,评级日期2023年12月31日);量化类产品业绩和排名表现稳定,深受投资者认可。截至报告期末,长信基金管理产品总数为124只,净资产总规模1,740.32亿元,公募基金90只,净资产规模1,682.58亿元。专户理财产品34只,净资产规模57.74亿元。



③2024年工作安排

长江资管将继续强信心,明方向,以规模增长为先,以“固收+权益”双轮驱动为发展方向,稳中求进,持续推进落实三位一体的战略规划。一是继续深化投研建设,持续培育投研团队,完善机制,加强业务创新。聚焦价值投资领域,夯实研究底盘,牢牢把握客户与市场导向,强化产品与渠道布局,围绕权益及固收业务分别进行产品的设计与规划,积极拓展符合市场需求的新设产品;二是在已实现重点突破的渠道铺设、上架成熟的拳头产品,在四类渠道重点攻关,力争实现空白领域的新突破,持续提升渠道服务质量,形成有序的良性循环;三是进一步挖潜中后台支持力度,精益求精,保障公司稳健发展。展望未来,长江资管将严格落实监管要求,坚决规避信用风险,有效管理流动性风险,全力消除合规风险,切实提升主动管理能力,持续践行社会责任,为客户财富保值增值,真正与投资者实现共赢。

长信基金将加强投研能力,优化产品布局,强化公司人才队伍建设及考核激励,做好波动市场下的客户陪伴和资源投入。一是加强投研能力建设,立足绝对收益理念,以持有人利益为中心,提升管理业绩及投资者收益,提升投研转化率,做好回撤管理。二是优化产品布局,根据市场投资机会、投资能力、客户需求、监管导向及同业动态五个刻画指标进一步布局优势产品。三是持续改善客户体验,完善优化销售策略委员会会议机制,建立以客户为导向的业务链,通过精细化的营销管理不断改善持有人体验。四是强化考核激励,强化产品约束机制,以投资者利益为导向,强化长期业绩考核与激励机制的建设,鼓励积累长期业绩,保障公司可持续发展。

(4)二级市场投资业务

①市场环境

2023年A股呈现出震荡下行、结构轮动、存量博弈的市场行情。国内主要指数均收跌,其中上证指数全年跌3.70%,深成指跌13.54%,创业板指数跌19.41%。上半年,“AI”与“中特估”是市场的两条主线;下半年,市场缺乏主线,以结构性、阶段性行情为主。全年来看,32个长江一级行业,仅12个行业收涨,科技创新驱动的电信、计算机、电子等表现较好,业绩偏稳定的煤炭、电力等高股息资产全年超额收益显著。2023全年来看,虽稳增长政策持续出台,但在地产步入调整背景下国内经济内生动力仍不充分,市场风险偏好不断压缩,投资者交投情绪偏弱。

债券市场方面,2023年国内经济回升向好,高质量发展扎实推进,一季度经历了短期脉冲复苏后,有效需求不足的矛盾开始显现,但随着下半年稳增长政策明显加力,经济再次呈现复苏的状态。在此背景下,年内利率市场化改革继续推进,企业融资成本稳中有降,债券市场利率震荡下行。

衍生品业务方面,2023年资本市场分化加剧,相关部门持续推进“引导中长期资金入市”等重要工作,市场对资产配置、风险管理等差异化的金融衍生工具的需求增加,国内衍生品业务继续保持较高的新增规模。随着与业务直接或间接相关的监管政策陆续出台,行业发展得到了进一步规范,对交易商的投资交易能力以及符合监管要求的创新业务开拓能力的要求也越来越高。

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,权益投资条线以“主动投资”为主、“多元投资”为辅,持续优化投研组织架构,完善投资业务管理机制,严抓投资过程管理,强化投研交流学习,量化投资业务继续保持较高的新增规模。在国内经济新旧动能转换的背景下,聚焦高端制造、TMT、稳增长等行业方向,强调自下而上的深度研究,面对市场变化采取更为灵活的投资操作策略。

公司债券投资业务紧密跟踪经济内生动能主线,通过调整持仓的品种结构和期限结构,较好的把握了信用利差压缩、长短期资产轮动的资产配置机会,并结合策略交易,取得了平稳的收益。同时,进一步降低投资组合的信用风险,加强人才梯队建设、提升投研能力;坚持科技赋能,完善投研系统建设。

公司衍生品业务稳步发展,遵循合规、匹配、审慎和透明的原则,建立并完善金融衍生品业务管理体系。场外衍生品业务结合市场需求,在产品结构、产品期限、产品形式、应用场景等方面持续创新,为机构客户提供定制化衍生产品和综合金融服务方案。做市业务方面,公司新获得了上证50ETF期权、沪深300ETF期权主做市商资格,拓展了做市服务范围,提高了流动性服务质量。

③2024年工作安排

股票自营业务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。2024年股票自营业务将重点关注率先走出库存周期、风险出清的行业和个股,对科技创新方向开展前瞻性研究和布局。债券投资业务方面,公司将继续加强基本面和策略的跟踪与研究,提升交易能力,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、强化波段交易,积极把握价差机会,适时把握大类资产配置机会。衍生品业务方面,将在满足监管要求的前提下,丰富产品类型,优化业务结构。场外业务提升产品创设、定价交易、风险管理等核心竞争力,积极拓展交易对手,为客户提供优质、全面的金融衍生产品服务。同时,公司将扩充各项业务标的,通过策略迭代和系统建设提升业务收益水平。持续完善衍生品业务系统建设,提升业务标准化、自动化运营程度,其中,重点进行场外衍生品系统的定制化开发,优化业务全流程管理。此外,公司将持续细化、完善各项衍生品业务制度,加强合规风控培训,完善风险控制体系。

(5)投资银行业务

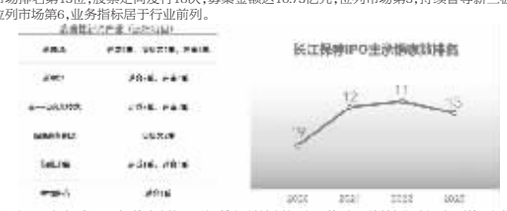
①市场环境

股票承销保荐业务方面,从新股发行上市情况来看,2023年上半年A股市场新股发行节奏较为平稳,下半年特别是第四季度受市场行情下行影响,监管层面加大了一二级市场逆周期调节力度,新股发行节奏明显放缓,新股发行定价趋于审慎。按发行口径统计,2023年A股市场共314家新股发行,发行企业数量同比下降24.52%,募集资金总额为3,589.71亿元,同比下降31.27%。其中,北交所新股发行数量同比下降幅度小于沪深交易所。2023年9月以来受再融资政策收紧影响,再融资项目发行上市节奏放缓,按发行口径统计,2023年定增项目发行数量同比下降超一成,可转债项目(不包含定向可转债)发行数量降幅约一成,定增项目和可转债项目(不包含定向可转债)募资额均同比下降超三成。

债券承销业务,2023年信用债发行融资规模回落,但在货币政策宽松和“资产荒”的背景下,信用债发行利率整体处于较低水平。信用债类型方面,仍以城投债和国企产业债为主,地产债、民企债虽有政策鼓励,但机构“避险”情绪较强,发行难度大。在化债政策推动下,下半年平台公司发债的审核政策收紧,债券投行业务受到一定冲击。

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。近年来,长江保荐持续围绕国家政策导向,逐步转向符合高质量发展、产业结构转型升级等国家战略重点产业方向深耕,已取得一定进展。2023年,长江保荐行业能力进一步取得突破。在军工项目领域,厚植央企、民营军工项目基础,积蓄增长动能;在生物医药项目领域,全面完善医药产业链客户布局,客户涵盖医药中间体、原料药、创新药等多个细分领域;在半导体行业领域,服务核心赛道关键客户,激发产业先进动能。2023年全年,长江保荐战略性新兴产业股权项目完成6单、获批文3单、过会4单、在审5单。在区域深耕方面,湖北地区作为主要深耕地区,长江保荐各业务部门合力深耕“家门口”市场。2023年全年,在湖北地区合计完成项目6单,其中IPO项目以2单的成绩并列湖北市场第1位。与此同时,长江保荐已设立专门团队作为湖北地区项目开发“主力军”,深入践行深耕湖北战略,助推根据地服务走深走实;江浙沪地区市场潜力大,在原有专门团队牵头深耕的基础上,持续增加人力投入,进一步加大江浙沪地区的深耕力度;西南区域通过多个业务团队共同深耕开拓,已取得一批重要成果:2023年全年,公司在西南地区完成项目3单,其中IPO项目完成2单,并列川渝市场第2位。2023年全年,长江保荐发行完成IPO项目8单,综合排名第13位,其中创业板IPO 5单,市场排名并列第5位,科创板IPO 2单,市场排名第12位;全年新增IPO过会项目6单,市场排名并列第14位;IPO在审项目17单,市场排名并列第11位。新三板业务方面,完成推荐挂牌8家,市场排名第13位;股票定向发行18次,募集金额达10.73亿元,位列市场第3;持续督导新三板挂牌公司209家,位列市场第6,业务指标居于行业前列。



2023年,公司积极探索和开拓债券创新品种,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。2023年,公司承销债券中主体评级AA+及以上占比达74%,优质客户占比不断提升。报告期内,公司合计主承销债券95只,规模297.2亿元;其中企业债7只,规模24.62亿元;公司债61只,规模204.55亿元;非金融企业债务融资工具27只,规模68.03亿元。报告期内,公司地方债分销只数合计111只,中标规模71.62亿元。公司主承销的债券中,23宿控V1由公司独立主承销,发行规模3.96亿元,为江苏宿迁地区在交易所成功发行的首单乡村振兴公司债券;23光控K1由公司牵头主承销,发行规模20亿元,是深交所首单也是中西部地区首单成功发行的集成电路专项科技创新公司债券;GC三峡YK由公司牵头主承销,发行规模15亿元,契合了碳中和、绿色、科技创新等发展理念,有力地支持了清洁能源业务发展与科技自立自强。

③2024年工作安排

承销保荐业务方面,长江保荐将坚持服务科技发展战略和绿色发展战略,落实中央金融工作会议要求,加大对新科技、新赛道、新市场的支持力度。一是提升项目质量,持续强化自身专业能力,压实资本市场“看门人”的职责。长江保荐将积极应对市场变化和监管要求,扎实推动资本市场健康发展。二是坚持深耕战略不动摇,持续打造长江口碑。区域和行业深耕是公司在面临诸多挑战中保持业务长期可持续发展的关键。一方面,坚持深耕重点区域不动摇;另一方面,依托公司现有资源及行业经验,筛选符合国家产业政策、科技创新和应用能力突出、细分行业领域领先和具备一定优势的企业重点发力,进一步扩展重点行业竞争优势,服务新经济和创新企业通过资本市场做大做强。三是提升产业并购能力。要进一步优化收入结构,提升并购财务顾问收入规模,逐步形成以上市公司并购重组为核心的产业并购能力。四是增强精细化管理。优化组织架构,提升人均产出;完善费用管理,提高资源利用效率。

债券承销业务方面,公司将继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,继续深耕湖北等重点区域,充分利用牌照优势,树立公司业务口碑;紧抓政策及市场窗口行情,充分挖掘客户需求,坚持多元化客户覆盖、差异化销售流程、标准化客户服务、系统化过程管控,增强客户粘性,提升公司综合金融服务能力。

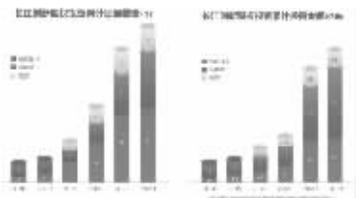
(6)一级市场投资业务

①市场环境

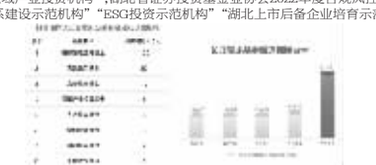
2023年,中国股权投资市场整体走低,募资步伐放缓,全年新成立基金数量与规模相较去年同比下滑,头部机构投资交易数量及规模市场占比持续缩减。科创投资、投早投小等热度增加,引导基金加速扩张,政府招商引资力度不断提升。随着中央经济工作会议召开以及一系列政策出台,私募投资基金业务活动纳入法治化、规范化轨道,鼓励发展创业投资、股权投资,行业迎来新发展机遇。同时,市场竞争格局进一步加剧,股权投资机构需发挥自身资源禀赋优势打造品牌,提升行业竞争力。

②经营举措和业绩

公司通过全资子公司长江创新开展另类投资业务。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。报告期内,长江创新投资项目数量和规模稳步增长,共完成7个股权投资项目及科创板跟投项目。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。截至报告期末,长江创新已累计完成50余个股权投资项目及科创板跟投项目。长江创新2023年实现营业收入3.36亿元,净利润2.33亿元,创历史新高。



长江资本作为公司募集并管理私募股权投资基金的平台,充分发挥金融机构服务实体经济作用,以国家政策为导向,深耕产业与区域,聚焦新能源与节能环保、新材料、人工智能与数字经济、军工与高端装备等领域开展股权投资业务,陪伴企业成长,助力企业发展壮大。报告期内,长江资本新设8只基金,成功备案规模120亿元的安徽新能源和节能环保产业主题母基金,私募股权基金管理规模进一步提升,投资规模与质量实现稳步增长,资金回笼与资产轮动加速。报告期内,长江资本获评清科研究中心2023年中国股权投资年度排名“2023年中国私募股权投资机构100强”;中国证券报第七届中国股权投资金牛奖评选“金牛最佳IPO案例”;湖北省创业投资同业公会第七届湖北省创业投资行业评选“创业投资突出贡献奖”“最活跃股权投资机构”“最佳产融结合创新奖”“最佳区域产业投资机构”;湖北省证券投资基金业协会2022年度合规风控、社会责任与企业培育评选“合规风控体系建设示范机构”“ESG投资示范机构”“湖北上市后备企业培育示范机构”。



③2024年工作安排

2024年,长江创新将继续聚焦新能源、信息技术、生物医药等行业领域,加大投资力度,加快提升业务规模;长江资本将坚持“聚焦产业、研究驱动、投早投小、培育陪伴”的投资策略,聚焦新能源与节能环保、新材料、人工智能与数字经济、军工与高端装备等战略新兴产业,前瞻性布局核心赛道,回归价值投资本源,坚定市场化募资道路,丰富管理基金类型,打造核心竞争力与市场品牌,持续提高私募基金管理规模和市场排名,进一步发挥服务实体经济、促进科技创新等作用。

(本部分“(二)报告期主要业务简介”中行业数据来源于wind、中国结算、中国证券投资基金业协会、中国期货业协会等)

(三)主要会计数据和财务指标

1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

√ 是 □否

追溯调整或重