证券代码：000783 证券简称：长江证券 公告编号：2026-024

长江证券股份有限公司

[2025] 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十一届董事会第三次会议审议通过。公司11位董事亲自参会并行使了表决权，副董事长陈佳、董事陈文彬授权董事黄雪强代为行使表决权并签署相关文件；董事赵海涛授权董事长刘正斌代为行使表决权并签署相关文件。没有董事、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3.00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1,659,021,884.40元，剩余未分配利润4,438,800,644.36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

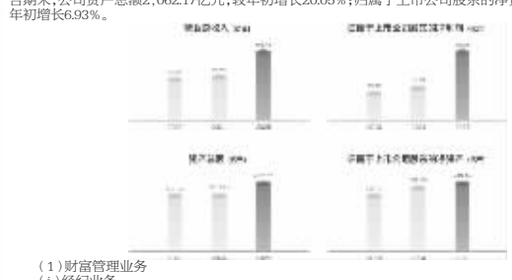
股票简称	长江证券	股票代码	000783
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周 纯	黄育文	
办公地址	湖北省武汉市江汉区淮海路88号	湖北省武汉市江汉区淮海路88号	
传真	027-85481726	027-85481726	
电话	027-65799866	027-65799866	
电子信箱	zhouchun@cjsc.com	huangyw@cjsc.com	

（二）报告期主要业务简介

1、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、产业创新研究等三十余个领域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。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，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”，锚定服务实体经济发展、服务科技产业创新、服务社会财富管理、服务区域重大战略“四个服务”功能定位，战略转型纵深推进，治理效能持续释放，稳健经营筑牢基础，高质量发展迈出坚实步伐。2025年，公司各项业务亮点纷呈：研究业务延续行业领先优势，在各大权威评选中斩获多项第一，积极拓展第二增长曲线，创立产业创新研究院，强化智库功能；一级市场投资业务转型“金融+产业+创新”模式，基金创设能力强化，成功落地湖北省人形机器人产业投资基金，加速布局战略新兴产业；二级市场投资业务践行“绝对收益”投资理念，债券投资收益率位居全市场可比基金前列，权益投资收益率大幅跑赢市场；资产管理业务管理规模再上新台阶，长信基金总规模突破2,000亿元，长江资管管理规模同比增长19.81%；深耕湖北成效显著，湖北地区IPO在辅排名第1、新三板挂牌排名并列第1、债券承销规模排名前3。公司主要经营指标实现全面增长，营业总收入与净利润创历史新高，报告期内，公司实现营业总收入105.48亿元，同比增长59.86%；归属于上市公司股东的净利润36.96亿元，同比增长101.44%。截至报告期末，公司资产总额2,062.17亿元，较年初增长20.05%；归属于上市公司股东的净资产419.15亿元，较年初增长6.93%。



（1）财富管理业务

（ⅰ）经纪业务

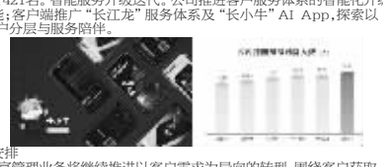
①市场环境

2025年，在深化改革的政策基调与宏观环境向好的共同作用下，中国资本市场整体呈现企稳向好的发展态势，市场信心得到修复，活跃度与融资功能均有显著提升，投资者结构进一步优化。在金融强国战略引领下，券商财富转型是建设一流投资银行的关键一环。政策层面，新“国九条”等系列文件持续完善，着力构建以提升上市公司质量和投资回报为核心的政策体系。在此框架下，监管明确要求券商处理好功能性与盈利性的关系，加快财富管理转型，引导其作为资本市场中介，打通中长期资金入市渠道，最终实现服务实体经济与居民财富增值的双重目标。市场需求层面，随着中国经济转型升级、居民家庭资产结构性迁移、高净值人数规模增长，叠加无风险利率下行，多元化资产配置需求与投资者对专业投顾需求与日俱增。行业竞争层面，佣金费率持续下滑叠加公募改革深化，步入关键转型期。证券行业的竞争逻辑从同质化的规模竞争加速转向基于专业能力的差异化发展，整合趋势有所显现，综合化金融服务与特色化专业路径并行演进，以适应市场结构和客户需求的深刻变化。

②经营举措和业绩

公司秉承“以客户为中心、为客户创造价值”的理念，聚焦多元获客、资产配置、客户服务三大核心能力攻坚，夯实分支机构基层治理体系，推动财富管理业务向综合金融服务方向升级。

渠道拓展多元并进。公司构建了线上线下多元渠道布局，线下侧重于深化优质渠道合作与精准营销，优化权益体系；线上着力建设新媒体矩阵，培育专业内容团队，扩大展业覆盖面与获客效能。2025年，公司代理买卖收入市占率（不含席位）为1.77%。资产配置持续深化，公司持续完善资产配置服务能力，加强对私募、公募产品的策略研究与优选能力，丰富产品货架的广度与深度。投顾体系提质赋能。公司优化了总部与分支机构的投顾联动机制，深化“长江弘”服务体系，强化投顾团队的专业培养与梯队建设；积极探索“AI投顾”工具应用，利用智能化技术赋能日常展业流程，支持投顾团队专业成长；持续完善面向机构与同业客户的一体化服务方案，满足客户多元配置需求。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2,421名。智能服务升级迭代。公司推进客户服务体系的智能化升级，员工端优化财富管理平台及企微功能；客户端推广“长江龙”服务体系及“长小牛”AI App，探索以“人工+智能”的方式，实现更精准的客户分层与服务陪伴。



③2026年工作安排

2026年，公司财富管理业务将继续推进以客户需求为导向的转型，围绕客户获取、资产配置与服务体验等关键环节，夯实能力基础，促进协同发展，致力于构建更加专业、稳健的服务生态。在资产配置方面，公司将着力强化总部在投研与产品甄选方面的支持作用，完善涵盖宏观、行业、策略的多层次研究框架，持续丰富金融产品供给，加强对公募、固收及ETF等重点产品的跟踪与评价；进一步优化智能化投顾工具，致力于为客户提供更契合其实际需求的配置建议。在客户获取方面，公司将继续推动线上线下业务协同，深化与银行等重要渠道的合作，积极探索新型合作模式，加快线上平台建设与优质渠道引入，依托数字化运营与内容赋能体系提升客户触达与服务转化效率；支持分支机构结合区域特点，拓展机构与高净值客户服务。在客户服务方面，公司将以金融科技为支撑，持续升级智能化客户服务系统，通过数据分析深化客户理解，优化服务资源配置，提升服务陪伴的针对性与有效性。此外，公司将持续完善覆盖业务全流程的合规风控体系，强化风险管理，健全客户权益保护机制，夯实业务发展的信任基础。通过持续提升专业能力与品牌形象，公司致力于构建以客户长期利益为核心、健康可持续的财富管理服务体系。

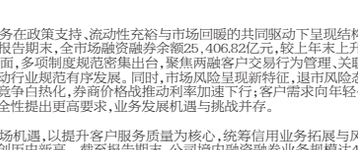
（ⅱ）信用业务

①市场环境

2025年，融资融券业务在政策支持、流动性充裕与市场回暖的共同驱动下呈现结构性复苏，全市场两融规模创历史新高。截至报告期末，全市场融资融券余额25,406.82亿元，较上年末上升36.26%，为业务发展提供了阔空间。监管层面，多项制度规范密集出台，聚焦两融客户交易行为管理、关联人穿透核查、异常交易监控等重点领域，推动行业规范有序发展。同时，市场风险呈现新特征，退市风险态势更趋严峻，热门赛道股价波动加剧；同业竞争白热化，券商价格战推动利率加速下行；客户需求向年轻化、机构化转型，对服务便捷性、个性化及安全性提出更高要求，业务发展机遇与挑战并存。

②经营举措和业绩

2025年，公司紧抓市场机遇，以提升客户服务质量为核心，统筹信用业务拓展与风险管控，两融业务规模稳健增长，日均规模创历史新高。截至报告期末，公司境内融资融券业务规模达458.81亿元，较上年末增长35.81%，取得显著突破。精准适配客户需求。公司聚焦客户差异化需求，推出适配不同投资习惯、资产规模客户的服务支持方案，强化内部协同机制，让营销人员能更精准对接客户需求，提供适配服务，切实提升客户对接效率与服务契合度。科技赋能业务提质。公司对内搭建“两融助手”服务平台，助力营销人员快速精准把握客户需求；对外升级“长江e号”交易终端功能，推出预约开户、担保一键划转、合约一键展期等便捷服务，优化业务办理流程，缩短办理时长，全方位提升客户在开户、交易、持仓管理等环节的操作体验。筑牢合规风控防线。公司严格落实监管新规要求，修订制度协议、升级管理系统、开展专项培训，完善“前中后”全链条风控体系，通过差异化管理担保品、强化风险监测等方式防范化解风险，增强客户服务的安全性与可靠性。



③2026年工作安排

2026年，公司将持续以客户需求为导向，紧扣行业发展趋势与公司整体战略部署，重点推进三方面工作：一是多元拓展获客渠道，稳固传统渠道服务基础，深化内部协同，强化高净值机构客群专属服务，加大线上渠道布局与政策支持，拓宽年轻客群服务覆盖面，满足不同类型客户的服务需求；二是持续推进科技赋能与服务升级，优化“两融助手”平台功能，迭代升级交易终端服务体验，精准响应客户诉求，进一步提升业务办理效率与客户交互体验；三是筑牢全流程风控体系，强化担保品适用期管理，优化展期规则与风险监测机制，以更安全的服务环境、更优质的服务体验，推动信用业务稳健高质量发展。

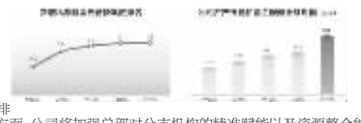
（ⅲ）资产托管业务

①市场环境

2025年，资产托管业务市场呈现“分化转型、监管趋严、科技赋能”的显著特征。私募基金方面，行业加速迈向高质量发展阶段，市场结构与生态持续优化：一方面，“扶优限劣”导向明显，部分小型私募加速出清，优质私募管理人产品备案显著提速；另一方面，行业马太效应加剧，大中型私募备案数量保持领先，百亿私募数量接近历史高位。公募基金方面，市场强劲复苏，行业转型加速。公募基金费改进入深水区，浮动费率基金落地，行业发展导向由“规模导向”向“投资者回报导向”逐步转变，ETF、主动权益以及“固收+”产品构成布局核心，券商托管机构把握公募ETF扩容机遇实现托管规模的快速增长。监管与科技方面，监管框架持续完善，中国证券投资基金业协会修订发布了《私募投资基金备案指引第3号——私募投资基金变更管理人》，聚焦程序优化与权益保障，细化私募基金的全流程监管；科技成为业务转型核心驱动力，托管机构在运营自动化、客户服务智能化等领域的实践日渐成熟，行业数字化转型加速。

②经营举措和业绩

报告期内，资产托管业务以“规模倍增、品牌升级”为核心，推动业务实现跨越式发展。业务规模迈上新台阶。在私募行业加速迈向高质量发展、市场结构持续优化的背景下，公司针对大型私募管理人提供“托管+”综合服务，在做大业务市占的同时持续优化客户结构，截至报告期末，公司托管存续产品中百亿以上私募管理人的比例同比提升超过60%，新增私募基金托管产品数量市占稳居行业第11位。培育第二增长曲线。公司拓宽客群类型，ETF基金、证券期货资管计划、资金信托计划等成为业务新增规模的重要支柱，截至报告期末，公司资产托管和基金服务业务规模达905亿元，同比增长61.32%。品牌建设实现新进阶。公司依托“金长江”私募综合金融服务体系，推进跨部门、跨业务条线服务资源整合，聚焦私募机构综合服务，打造正向循环生态，提升市场影响力，实现从“功能输出”到“价值认同”的进阶。2025年公司托管业务荣获“机构服务商君鼎奖-私募服务”“金鼎奖-创新突破托管券商”两项大奖，行业口碑持续提升。



③2026年工作安排

在私募基金服务方面，公司将加强总部对分支机构的精准赋能以及资源整合能力，通过完善客户分层体系，为核心客户制定定制化服务方案，深入挖掘具有潜力的管理人，达成全生命周期的业务陪伴与转化。

在公募基金服务方面，公司将深化与财富管理业务的协同，通过精细化服务提升市场份额与客户黏性，全面推动数智化转型，应用人工智能等技术构建智能运营平台，进一步提升自动化处理能力与运营效率。

（ⅳ）期货业务

①市场环境

2025年，我国各项宏观政策持续发力，国民经济结构调整与转型升级扎实推进。国内期货市场稳中有进，服务实体经济能力持续增强，市场品种体系进一步完善，全年新增18个期货期权品种，覆盖新能源、石化等领域；交易规模再创新高，2025年全国期货市场累计成交量为90.74亿手，累计成交额为766.25万亿元，同比分别增长17.40%和23.74%。

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。2025年，长江期货整体经营稳健，权益规模大幅增长，时点客户权益峰值突破百亿。经纪业务稳步扩容。长江期货持续做大经纪业务规模，聚焦产业客户发展与机构业务转型，强化自主开发能力，提升中长期机构客户群体覆盖；特法权益规模增长亮眼；直销分支机构强化过程管理，日均权益增长26.98%；IB协同成效良好，融合质效不断提升，日均权益大幅提升51.88%。产业服务转型升级。落地交易所产业项目，持续推进省内产业客户开发，有效拓宽期货服务覆盖面；交易咨询业务重塑发展路径，推出增值服务产品增加创收。资管业务CTA转型成效初显。资管业务持续优化产品布局，强化投研能力，积极拓宽销售渠道，新发产品逐一落地，产品规模峰值突破14亿元。风险管理业务逆势向好。风险管理子公司续筹调整做市业务、场外业务及期现业务布局，稳固盘利能力基本盘，落地“保险+期货”项目超100个，总保费规模超1亿元。

③2026年工作安排

2026年，长江期货将强化功能发挥，坚持多元创收。聚焦国民经济关键领域品种，不断优化产业服务工具和衍生品结构设计，构建“场内+场外”的综合服务体系，优化“保险+期货”业务模式，做大期货产业客群，为客户提供个性化的风险管理方案。持续提升总部能力，交易咨询业务丰富产品序列，强化交易能力，提升研究变现能力；机构业务着力拓展私募，建立多维度服务模式；产业服务深化自主开发和协同开发机制。多线并进深化战略布局，IB业务围绕“做大规模”核心目标，实现资源最大化挖潜，直销分支机构提升整体经营能力，互金业务提升线上拓客市场份额，资管业务加快向期货特色资管转型，风险管理子公司提升交易和报价能力，开展跨境大宗商品收益等新业务，带动期货经纪业务，提升综合创收水平。

（2）研究机构业务

①市场环境

2025年，公募基金净值规模有所增加，较上年末提升14.89%至37.71万亿元，其中股票型、混合型净值规模分别为6.05、3.68万亿元，较上年末分别上升35.93%和4.73%，债券型净值规模为10.94万亿元，较上年末上升69.79%。私募基金净值规模较上年末提升11.25%至22.15万亿元，其中证券类净值规模为7.08万亿元，较上年末提升35.89%。2025年年末保险资金运用余额达38.48万亿元，较上年末增长15.69%。年初以来股票型基金、混合型基金、债券型基金及保险资金规模增长均较为显著。《推动公募基金高质量发展行动方案》的实施对公募基金客户产生较为深远的影响，《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》则对卖方研究服务中长期资金的能力提出了更高的要求，有助于推动构建更为健康长期的资本市场。

②经营举措和业绩

2025年，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。聚焦研究升级与服务深化。公司积极响应国家及监管政策导召，在研究高质量发展的要求下持续提高对研究定价能力的专业性要求，并积极提升在国家战略重点领域的研究能力与市场影响力，进一步提高能源转型、高端制造和科技创新相关产业链研究的专业化程度，持续服务于国家产业结构转型升级，在研究侧重点上着力做好“五篇大文章”的相关研究工作；顺应机构客户市场发展趋势，助力中长期资金入市，建立相应的研究框架及客户服务体系。截至报告期末，公司研究所配置有含行业研究方量，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。

研究机构业务优势持续巩固。在“2025证券时报最佳分析师评选”中，公司总分创历史新高，连续四年蝉联本土最佳研究团队第1名，并荣膺“最具影响力研究机构”第1名，为近十年来唯一同时斩获“双冠”的券商；在“上证最佳分析师”“金麒麟最佳分析师”“卖方分析师水晶球奖”等市场主流机构主办的权威分析师评选中均获得第1名，实现了市场评选的大满贯，受到市场和机构客户的充分认可。战略智库服务实体经济。公司设立产业创新研究院（战略智库），致力于为客户在实业投资决策、服务实体经济和区域产业政策研究提供专业的观点输出与数据支持，为地方产业发展建言献策。科技赋能拓宽服务边界。公司依托研究分析业务行业优势，深化科技赋能效果，通过金融科技持续深化客户“研究+”模式的服务效能，在业内形成示范效应。业务协同提升服务质效。公司研究机构业务积极响应公司内部业务需求，在合规的前提下为集团各部门提供研究业务支持，包括产业研究、专题委托、投资价值报告、投研交流等提供服务；在业内形成示范效应。业务协同提升服务质效。公司研究机构业务积极响应公司内部业务需求，在合规的前提下为集团各部门提供研究业务支持，包括产业研究、专题委托、投资价值报告、投研交流等提供服务；积极推进跨条线业务协同，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。

③2026年工作安排

2026年，伴随公募基金高质量发展行动方案配套政策以及中长期资金入市相关政策的逐步推进，证券研究业务需积极响应相关政策要求做好调整。公司将顺应新时代背景下的机构业务发展方向，不断夯实内部风控体系，积极推进高质量发展文化建设及投资者教育工作。研究产品方面，公司将追求长期价值，回归研究本源，以“研究+定价”为核心，加强一二级市场联动，拓宽研究服务边界。机构客户拓展方面，公司将积极响应“引进来”和“走出去”两大战略，推动境内业务与国际业务联动，在服务好本土机构的同时，积极拓展境外客户，提高国际影响力。产业创新研究方面，公司将积极发挥智库功能，以专业力量助推湖北加快建成中部地区崛起重要战略支点，为国家高质量发展贡献坚实的研究支撑与金融智慧。金融科技方面，公司将持续关注AI最新发展动态，探索投研领域应用场景，丰富客户服务措施，提升客户黏性，树立良好的品牌形象和影响力。协同方面，公司将在合规前提下运用金融科技的手段持续赋能公司多条线业务，以研究赋能全产业链提升价值。

（3）资产管理业务

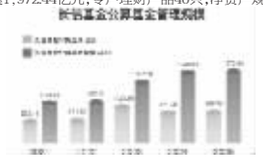
①市场环境

2025年，公募基金行业在突破与结构优化中稳健前行，全年管理规模创历史新高，主动权益基金则在业绩回暖中逐步修复。伴随《推动公募基金高质量发展行动方案》的发布及费率改革全面落地，监管政策引导行业加快从“重规模”向“重投资者回报”转型，有效降低了投资者成本；行业马太效应加剧，且资金持续向科技创新、绿色发展等国家战略领域倾斜，行业生态向高质量、精细化方向深度重塑。与此同时，依托宏观经济的持续修复，资产管理行业总规模稳步增长，核心逻辑从“外延扩张”转向“内涵提升”，步入规范化、净值化高质量发展阶段。资本市场呈股强债弱格局：权益市场以结构性行情为主，科技主线突出，同时被动投资快速扩容，截至报告期末全市场ETF规模破6万亿元，ETF作为资产配置工具的重要性日益凸显；债券市场处于低利率环境，10年期国债收益率区间震荡，期限利差整体走扩，交易与配置难度加大。面对竞争加剧与市场波动，科技赋能正成为资管行业发展的重要驱动力，AI与大数据加速融入资管全链条，推动投研体系向平台化、工业化转型，科技能力成为机构核心竞争力。

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。长江资管围绕战略主线整体发力，产品体系、投研体系、渠道体系、内控管理与数字化能力实现全面深化与有序提升。管理规模稳步增长。公募基金规模、公募非货基金规模增长显著。截至报告期末，长江资管总体管理规模606.02亿元，同比增长19.81%；公募基金规模390.92亿元，同比增长47.26%，其中公募非货规模247.47亿元，同比增长62.46%。产品体系加速重塑。长江资管产品布局由“单产品补缺”迈向“序列化、体系化”，形成覆盖“稳、增、弹”的多层次框架，固收、固收+、指数增强、主题基金、结构型、多资产、量化等多条产品线全面推进，全周期产品管理能力显著增强。渠道拓展实现多点突破。渠道端实现“银行百亿、电商突破、机构扩面”的多点突破，增长模式由单线依赖转向均衡协同，在历史压降背景下仍实现百亿级增长，规模结构由增量驱动转向质量引领。投研体系持续迭代升级。长江资管着力打造专业化投研团队，多策略、多资产协同，固收、权益、量化、FOF多引擎格局初步成型，主动管理能力与多元策略能力同步提升。深耕湖北塑造特色优势。长江资管塑造系统化ABS业务流程体系，打造绿色ABS能力标签。ABS业务依托深耕湖北战略形成“政策－国企－项目”的系统化承揽模式。

公司持有长信基金44.55%股权，长信基金主要开展基金管理业务。完善产品战略布局。长信基金立足市场环境与竞争趋势，明确战略定位，制定发展规划，锚定中期发展方向，重点围绕货币、中短债、长债、固收+、指数增强、主动权益均衡型产品六大方向，系统推动公募及专户业务战略举措落地见效。重点产品取得亮眼业绩。各战略业务方向均有核心产品表现突出，在指数增强、权益投资、FOF业务等领域实现业绩与规模共振；与此同时，长信基金高度重视回撤管控约束，30天短债、固收+、指数增强等重点产品回撤表现优秀，在波动市场环境下为持有人提供了较好的持有体验。管理体系建设全面推进。长信基金推动工业化、体系化、平台化体系建设升级，建立底盘运行保障，提升管理下限，打开基金业绩上限，通过体系的“可解释”、净值的“可持续”、策略的“可复制”，持续优化客户服务与持有体验，践行客户利益第一的核心价值观。截至报告期末，长信基金管理产品总数为129只，净资产总规模2,065.46亿元，其中，公募基金89只，净资产规模1,972.44亿元；专户理财产品40只，净资产规模93.02亿元。



③2026年工作安排

2026年，长江资管将立足湖北、服务全国，围绕产品布局、投研能力、渠道体系建设、深耕湖北等方面统筹发力，推动规模与效益提升。一是在产品布局上打造横向协同、纵向递进的三层产品谱系，完善差异化产品矩阵。长江资管将更强调系统化建设，横向上推动固收基金、权益基金、多资产与私募产品的三大产品线设计；纵向上形成“纯债稳基础、固收+扩规模、主题与增强提弹性”的递进式谱系，支撑规模扩张与客户结构优化。二是在投研管理上加快构建跨资产类别的一体化投研体系，继续强化研究与投资联动，打破固收、权益、量化、FOF等业务条线壁垒，建立统一的研究框架和信息共享机制，提升研究成果在公募、私募、FOF、多资产产品中的转化效率。三是在渠道拓展上升级渠道格局，优化客户结构。银行渠道继续做深主渠道布局，带动公募与私募双线增长；电商渠道扩大定制化供给比重，强化投顾协同；券商渠道以内部协同为核心，推动零售规模做大，形成“内部培育－外部输出”的联动模式。四是在深耕湖北上聚焦承揽落地，强化区域协同发展。按照公司的统一部署，围绕“强执行、深客户、促协同、优队伍”系统推进，构建更具规模化、项目化专业化供给能力的ABS业务体系。

长信基金将继续深化战略布局，聚焦重点业务工作：一是持续提升固收+产品的整体投资管理能力与客户体验，打造更稳健、更具竞争力的解决方案；二是加强指数增强产品的量化投研体系建设，提升模型稳定性与超额收益能力；三是积极培育权益均衡型产品，丰富产品线，满足投资者在不同市场环境下的多元化需求；四是完善产品布局与运营体系，为未来业务拓展奠定基础；五是加强专户业务拓展，提升服务能力与客户黏性；六是全面推进体系化建设，包括投研、风控、运营、科技等各方面的协同升级，以支撑公司长期高质量发展。

（4）二级市场投资业务

①市场环境

股票市场方面，2025年度国际贸易政策不确定性加剧，地缘政治风险持续释放，全球科技产业围绕人工智能相关领域加大投入。国内经济在货币政策、财政政策、产业政策合力下稳中有升，全年实现GDP增长5.0%，国内企业在人工智能、人形机器人、创新药、商业航天等诸多科技领域取得突破，带动权益市场全年呈现结构性上涨，上证指数年收涨18.41%，突破十年新高。债券市场方面，央行实施适度宽松的货币政策，维护资金流动性充裕，但下半年“反内卷”措施持续发力，市场对物价水平回升的预期增强，叠加权益市场走强，风险偏好明显提升，长债收益率承压向上调整，债券收益率曲线走陡。

②经营举措和业绩

2025年，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和行业配置，主动投资持续完善投研团队架构体系，多元投资运行稳健。

债券投资业务重点加强风险防控，加大投资组合的流动性和灵活度，提前以防御姿态应对市场调整，把握市场机会；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，多元化投资经过长期研究积累，厚积薄发，取得显著进展。

衍生品业务秉持合规、匹配、审慎的原则，在复杂多变的市场环境中稳健运营。公司动态管控交易对手、修订业务制度、稳步推进业务管理系统升级，进一步提升核心竞争力；整合内外部资源，协同赋能持续深化，积极开展内外培训、投教研讨等工作，提升业务韧性与市场响应速度。

③2026年工作安排

股票自营业务，公司通过打造专业化的投资团队和机构化的投研体系，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；坚持以风险限额为底线，重视波段行情中的仓位管理，重点关注受益于技术发展大幅提升经营效率的行业和公司。

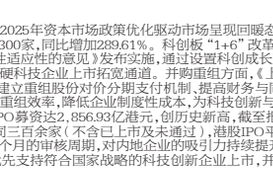
债券投资业务，公司将继续加强经济基本面分析研究，紧密跟踪央行货币政策态度，关注市场风险偏好变化，高度重视利率波动风险；坚持套息策略的同时，提高组合流动性，加大策略交易力度，强化对市场波动的应对能力；把握大类资产配置机会，推进多元化投资业务的开展。

衍生品业务，公司将根据自身资源禀赋特色化发展，在严格遵守市场监管的前提下，进行差异化与多元化布局；通过丰富产品品种、改进研究策略、升级业务系统等措施，着力打造在风险管控、策略创新等方面的核心竞争力。

（5）投资银行业务

①市场环境

股票承销保荐业务方面，2025年资本市场政策优化驱动市场呈现回暖态势。全年共完成IPO发行112家，同比增加9.80%，IPO受理300家，同比增加289.61%。科创板“1+6”改革正式落地，《关于在科创板设置科创成长层增强制度包容性适应性的意见》发布实施，通过设置科创成长层、试点IPO预先审阅机制并扩大第五套标准适用范围，为硬科技企业上市拓宽通道。并购重组方面，《上市公司重大资产重组管理办法》修订落地，主要调整包括建立重组股份对价分期支付机制、提高财务与同业竞争监管包容度、新设简易审核程序等，旨在提升并购重组效率，降低企业制度性成本，为科技创新与产业升级注入动力。港股IPO市场方面，2025年港股市场IPO募资达2,856.93亿港元，创历史新高，截至报告期末，香港市场公告申请并处于正常审核状态上市公司三百余家（不含已上市及未通过），港股IPO平均审核周期为4.2个月，显著短于A股沪深北交易所8至12个月的审核周期，对内地企业的吸引力持续提升。中长期来看，预计监管层将继续动态调节审核速度，优先支持符合国家战略的科技创新企业上市，并购重组市场化改革的政策红利亦将持续释放。



公司持有长信基金44.55%股权，长信基金主要开展基金管理业务。完善产品战略布局。长信基金立足市场环境与竞争趋势，明确战略定位，制定发展规划，锚定中期发展方向，重点围绕货币、中短债、长债、固收+、指数增强、主动权益均衡型产品六大方向，系统推动公募及专户业务战略举措落地见效。重点产品取得亮眼业绩。各战略业务方向均有核心产品表现突出，在指数增强、权益投资、FOF业务等领域实现业绩与规模共振；与此同时，长信基金高度重视回撤管控约束，30天短债、固收+、指数增强等重点产品回撤表现优秀，在波动市场环境下为持有人提供了较好的持有体验。管理体系建设全面推进。长信基金推动工业化、体系化、平台化体系建设升级，建立底盘运行保障，提升管理下限，打开基金业绩上限，通过体系的“可解释”、净值的“可持续”、策略的“可复制”，持续优化客户服务与持有体验，践行客户利益第一的核心价值观。截至报告期末，长信基金管理产品总数为129只，净资产总规模2,065.46亿元，其中，公募基金89只，净资产规模1,972.44亿元；专户理财产品40只，净资产规模93.02亿元。

③2026年工作安排

2026年，长江资管将立足湖北、服务全国，围绕产品布局、投研能力、渠道体系建设、深耕湖北等方面统筹发力，推动规模与效益提升。一是在产品布局上打造横向协同、纵向递进的三层产品谱系，完善差异化产品矩阵。长江资管将更强调系统化建设，横向上推动固收基金、权益基金、多资产与私募产品的三大产品线设计；纵向上形成“纯债稳基础、固收+扩规模、主题与增强提弹性”的递进式谱系，支撑规模扩张与客户结构优化。二是在投研管理上加快构建跨资产类别的一体化投研体系，继续强化研究与投资联动，打破固收、权益、量化、FOF等业务条线壁垒，建立统一的研究框架和信息共享机制，提升研究成果在公募、私募、FOF、多资产产品中的转化效率。三是在渠道拓展上升级渠道格局，优化客户结构。银行渠道继续做深主渠道布局，带动公募与私募双线增长；电商渠道扩大定制化供给比重，强化投顾协同；券商渠道以内部协同为核心，推动零售规模做大，形成“内部培育－外部输出”的联动模式。四是在深耕湖北上聚焦承揽落地，强化区域协同发展。按照公司的统一部署，围绕“强执行、深客户、促协同、优队伍”系统推进，构建更具规模化、项目化专业化供给能力的ABS业务体系。

长信基金将继续深化战略布局，聚焦重点业务工作：一是持续提升固收+产品的整体投资管理能力与客户体验，打造更稳健、更具竞争力的解决方案；二是加强指数增强产品的量化投研体系建设，提升模型稳定性与超额收益能力；三是积极培育权益均衡型产品，丰富产品线，满足投资者在不同市场环境下的多元化需求；四是完善产品布局与运营体系，为未来业务拓展奠定基础；五是加强专户业务拓展，提升服务能力与客户黏性；六是全面推进体系化建设，包括投研、风控、运营、科技等各方面的协同升级，以支撑公司长期高质量发展。

（6）一级市场投资业务

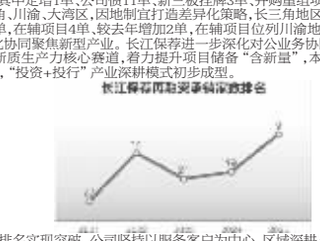
①市场环境

国家鼓励发展创业投资，多措并举激发创投活力。2025年1月，国务院办公厅发布《关于促进政府投资基金高质量发展的指导意见》，旨在推动政府投资基金高质量发展，突出政府引导和政策性定位，提升基金服务国家战略和产业升级的能力。2025年12月，由国家发展和改革委员会、财政部共同推动设立的国家创业投资引导基金正式启动揭牌，旨在引导带动社会资本投早、投小、投长期、投硬科技，成为推动创业投资高质量发展的战略性力量。国家层面持续出台支持政策及举措，将创业投资、股权投资作为支持科技创新的重要手段和服务工具，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。

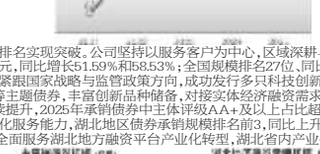
另一方面，市场整体状况回暖，募资、投资、退出同比上升，但市场退出预期仍较弱，部分行业估值回调压力与热门赛道估值偏高并存。在此背景之下，投资机构应把握自身节奏，坚持以研究驱动的价值投资体系，持续挖掘具备技术壁垒和长期成长价值的创新型企业，实现资本与产业发展的良性互动。

②经营举措和业绩

公司通过全资子公司长江创新开展股权投资业务。长江创新以股权投资业务为核心，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、持续的跟踪和投后管理，项目情况良好。长江创新围绕能源电子与信息技术两大产业，构建了以新型电力系统与算力技术为核心的项目纵深体系，并在智能微电网、半导体设备、AR光学等领域发掘众多优质项目。报告期内，长江创新坚持服务科技创新，服务实体经济，业绩再创历史新高，实现营业总收入5.92亿元，净利润4.06亿元。



长江资本作为公司募集并管理私募股权投资基金的平台，锚定服务国家战略之航向，坚守赋能实体经济之初心，勇担助力科技创新之使命，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，助力科技创新与产业发展。报告期内，长江资本各项核心指标再创新高，新设基金数量实现翻倍增长，新增募资金额同比增长超60%，湖北省人形机器人产业投资基金成功落地；投研能力持续提升，进一步精准投资方向，新增项目投资金额同比增长超200%，新增上市项目2个；业绩稳步提升，实现营业总收入3.68亿元，净利润2.22亿元。



③2026年工作安排

长江保荐将紧扣国家战略导向，聚焦战略性新兴产业与重点区域，深化“投资+投行”业务生态，持续提升服务实体经济的专业能力与综合价值。一是全域深耕优化服务，拓宽项目源头活水。紧密围绕湖北省国资改革与产业转型需求，以专业财务顾问能力赋能地方国资盘活存量；聚焦光电子信息、人形机器人、新能源与智能网联汽车等战略性新兴产业，系统挖掘具备核心技术与高成长潜力的优质企业；同步强化新三板挂牌及创新层企业的培育服务，构建阶梯式客户转化路径，并积极联动投资机构，以“投资+投行”模式驱动项目承揽与业务落地。二是锚定重大项目落地，加速储备项目转化。围绕在审项目严控问询回复质量与时效，全力提速已过会项目发行落地；对拟申报项目严守质量底线，重点聚焦湖北区域优质标的加大资源倾斜，推动储备项目梯次转化，构建“储备一申报一在审一落地”的高效推进体系。三是强化对公协同联动，提升综合服务能力。优化业务协同全流程标准化管理，深入开展专题业务培训以提升分支机构服务水平，并协同香港子公司主动对接潜在客户资源，进一步拓展跨境服务能力。

债券承销业务方面，公司始终秉持服务国家战略、服务地方政府、服务实体经济的方针，围绕做好金融“五篇大文章”和推动金融高质量发展，全面提升综合金融服务能力。一是聚焦重点深耕区域，坚持总分联动，提升协同服务效能，全力提升全国排名；二是聚焦重点客群，围绕打造债融生态圈，协同公司各业务条线，提升客户综合金融服务能力；三是坚持队伍建设，打造具有良好专业服务能力及市场口碑的队伍；四是严守风险底线，切实履行资本市场“看门人”职责，保障业务健康发展。

（6）一级市场投资业务

①市场环境

国家鼓励发展创业投资，多措并举激发创投活力。2025年1月，国务院办公厅发布《关于促进政府投资基金高质量发展的指导意见》，旨在推动政府投资基金高质量发展，突出政府引导和政策性定位，提升基金服务国家战略和产业升级的能力。2025年12月，由国家发展和改革委员会、财政部共同推动设立的国家创业投资引导基金正式启动揭牌，旨在引导带动社会资本投早、投小、投长期、投硬科技，成为推动创业投资高质量发展的战略性力量。国家层面持续出台支持政策及举措，将创业投资、股权投资作为支持科技创新的重要手段和服务工具，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，市场整体状况回暖，募资、投资、退出同比上升，但市场退出预期仍较弱