证券代码：601825 **证券简称：沪农商行**

上海农村商业银行股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-05

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☑ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
时间及参与单位名称	2026年11月12日15:00-16:30 2026年上海辖区上市公司三季报集体业绩说明会 投资者网上提问
地点	公司通过上证路演中心采用网络互动的方式召开业绩说明会
接待人员	行长汪明、董事会秘书姚晓岗、独立董事陈贵，公司相关部门负责人
投资者关系活动主要内容介绍	**1、公司前三季度新发放并购贷款同比增长119.53%，并持续完善“同业+产业”商投行协同机制。未来在服务上市公司产业并购及科技企业整合方面，是否计划进一步深化与外部产业资本、专业机构的项目资源合作？** 尊敬的投资者，感谢您的关注！2026年前三季度，本行积极构建并购金融新格局，深耕国有资本产业布局、上市公司并购重组等业务场景，依托“同业+产业”商投行一体化经营机制，构建银证企各方深度对话、精准对接的金融生态圈，覆盖合作机构超100家，今年前三季度新发放并购贷款同比增长119.53%。同时，本行做深做活科技金融生态圈。不断完善以科技企业为中心的“鑫动能”“六维赋能”体系，依托业内首个科技企业生态赋能平台“鑫动能+”，绘制覆盖5,000多家头部和重点企业的产业图谱，形成超40条重点赛道，并通过并购撮合、股权融资、产业园区、孵化器等九大赋能模块提供综合服务。未来，本行将持续深化与外部产业资本及专业机构的生态合作，进一步丰富并购项目储备与撮合服务能力，更好服务上市公司产业并购和科技企业整合，不断提升并购金融与科技金融服务能级。 **2、请问公司2026年三季度整体经营业绩情况，营业收入增长主要驱动因素？** 尊敬的投资者，感谢您的关注！2026年前三季度，集团经营保持稳健，实现营业收入202.42亿元，同比增长2.07%；归母净利润106.79亿元，同比增长1.06%，增幅环比上半年继续提升，“双正增”态势延续。利息净收入增长主要来自信贷投放带动的生息资产扩张，以及负债成本的持续压降；手续费及佣金净收入17.19亿元，同比增长3.88%，财富代销业务展现较强韧性。当前银行业处于“低利率、低息差、低费率”的“三低”常态。我行坚持“跳出银行做银行”，推动经营逻辑从规模情结转向价值创造，围绕三维客户价值创造体系落实“三个聚焦”：聚焦主场，发挥上海区位优势，深耕科技金融、养老金融两大特色赛道；聚焦客户，以“六个一体化”为抓手，提升综合金融服务能力和全行协同水平；聚焦自身，夯实全面风险管理基础，以数字化、线上化、智能化手段提升运营效率，向管理要效益。展望全年，面对息差压力和市场波动，我行将加大优质资产投放、持续优化负债结构、挖掘中间业务增长潜力、推进管理提质增效，力争

	全年经营业绩保持相对稳定。 **3、前三季度信贷投放的重点方向和增量来源是什么？信贷结构有哪些优化？明年信贷投放如何布局？** 尊敬的投资者，感谢您的关注！前三季度我行持续加大有效信贷投放，主动压降低息票据资产。截至9月末，集团贷款和垫款总额8131.67亿元，较上年末增长5.20%；剔除票据后贷款较年初新增524亿元，增量超过前两年同期之和，生息资产结构得到明显改善。对公贷款是信贷增量的核心，对公贷款余额5554.79亿元，较上年末增长8.02%，战略客户和腰部产业链客户贡献突出；零售端个人贷款稳健增长，汽车金融等场景金融发展态势良好。立足上海主场，我行坚持以投行思维重塑信贷逻辑，把信贷投放从单纯的资金供给转向企业的价值伙伴。围绕上海“2+3+6+6”现代化产业体系和“五个中心”建设，锚定科技、先进制造、绿色、普惠小微、乡村振兴、城市更新等主战场，按产业链条精准获客，按行业逻辑判断风险，让信贷资源跟着产业走、跟着客户成长走。同时推动信贷与结算、投行、跨境等综合服务同频落地，一户一策做深客户经营，实现从“做一笔业务”到“经营一个客户”的转变，在服务实体经济中把握自身发展机会。展望明年，我行将紧扣“十五五”规划要求，坚持量价平衡原则下的高质量投放，持续优化信贷结构，在风险可控前提下加大优质实体领域投放力度，更好服务上海实体经济高质量发展。 **4、市场普遍关心银行净息差，请问贵行前三季度净息差表现如何？后续维稳息差有哪些核心举措？** 尊敬的投资者，感谢您的关注！前三季度我行净息差同比小幅收窄，但收窄幅度边际趋缓。资产端，我行坚持量价平衡，持续加大优质自营贷款投放，优化生息资产结构，做好贷款定价的分层管理；负债端，持续做好存款定价和期限结构管理，深化交易银行建设，以结算资金、代发资金沉淀带动低成本核心存款增长，把“两个代发”做深做实；拓展政务、园区、村居等重点客群和场景金融，提升结算性资金留存，持续压降负债成本。今年以来，我行人民币存款付息率较上年末压降31BPs，负债端改善成效逐步显现，后续我行将多措并举全力维稳净息差，争取推动息差逐步企稳。 **5、请问沪农商银行是否市值管理,对于股价长期低于净资产有何对应方法?** 尊敬的投资者，感谢您的关注！我行高度重视市值管理和投资价值提升，坚持把“为客户创造价值”作为经营管理的出发点和落脚点，以稳健可期的经营业绩夯实投资价值基础。一是夯实经营基本面，坚持“跳出银行做银行”，以“一体化经营”锻造内生动力、以“特色化生态”开辟增长曲线，推动经营逻辑从规模情结向价值创造转变，努力保持盈利的稳定性和可预期性；二是稳定股东回报，在保持资本内生积累的基础上，统筹平衡业务发展与股东回报，保持分红政策的连续性、稳定性和可预期性，与广大股东共享发展成果；三是加强投资者沟通，常态化开展业绩说明会、机构调研、券商策略会、路演及反向路演等投关活动，主动传递投资价值、深化价值认同。后续，我行将继续以提升经营质效为核心，推动市值与内在价值的长期统一。 **6、关注到三季报资本充足率变化，请介绍资本充足率变动的原因，如何看待后续分红与股东回报安排？** 尊敬的投资者，感谢您的关注！截至9月末，集团资本充足率各项指标均满足监管要求，处于同业较好水平。资本充足率较上年末有所回落，主要是信贷加快投放、对公

高风险权重资产扩张带动风险加权资产上升。后续我行将实施RWA限额管理，强化资本效率考核，合理管控风险加权资产增速，坚持资本内生积累，保障业务稳健发展。分红方面，我行高度重视股东回报，2026年中期分红已于9月24日实施完成，以总股本96.44亿股为基数，每股派发现金红利0.2499元（含税），合计派发现金红利24.10亿元（含税），中期分红比例34.07%，较2025年中期分红比例有所提升，分红政策的连续性、稳定性和可预期性持续增强。未来我行将统筹平衡业务发展与股东回报，合理确定分红水平和频次，为股东创造长期可持续的价值回报。

7、做好金融“五篇大文章”，沪农提出重点打造科技金融、养老金融两大特色名片，请介绍业务进展和后续竞争打法？

尊敬的投资者，感谢您的关注！中小银行做好"五篇大文章"，关键是立足自身禀赋，聚焦赛道做深做透。科技金融方面，我行自2009年起深耕科创领域，升级科技金融2.0“行业金融+科创生态”双轮驱动模式。截至9月末，科技贷款余额1364.75亿元，同比增长12.55%，其中超八成为中小科技企业。我行依托行业研究院推动“研究图谱、链式营销图谱”两图合一，借助“鑫动能+”平台打造六链融合的科创生态圈，不止提供信贷，更为企业提供产业对接、政策匹配、股权对接等泛金融服务，以行业研究能力构筑核心护城河。养老金融方面，立足上海深度老龄化市场，服务覆盖超七成上海老年人口，养老金代发客户超135万户。围绕客户“备老—伴老—传承”全生命周期，搭建低波稳健的养老财富产品矩阵，推动业务从基础代发升级为综合财富管理；依托超1000家“心家园”公益服务站，把金融服务延伸到社区，打造“金融为老上海模式”。

8、请问前三季度贵行资产质量表现如何？在当前复杂环境下，贵行风险管理的核心逻辑是什么？四季度及明年资产质量如何预判？

尊敬的投资者，感谢您的关注！银行经营的本质就是经营风险，优秀的风险管理必须兼具体系性、专业性、前瞻性，这也是当前银行的核心竞争力。截至9月末，集团不良贷款余额76.33亿元，不良贷款率0.94%，较上年末下降0.02个百分点，与半年末持平；拨备覆盖率303.09%，贷款拨备率2.84%，风险抵补能力保持充足，不良认定标准严格，减值计提充分到位。展望后续，我行将全面强化风险管理体系，深化风险管理的体系性、专业性、前瞻性要求，持续完善“数据驱动、自上而下、关口前移”的全面风险管理机制：一是从整体风险管理出发，持续完善全面风险管理体系；二是从具体客户和业务出发，做实做细授信全流程关键风险管控，重点从准入、尽调、授信、放款、押品管理五个环节着手，提升风险识别和管控能力，把牢信贷资产基本盘，推动资产质量保持平稳运行。

9、行业大环境下银行业中间业务普遍承压，请介绍贵行中收增长主要来源，以及后续中间业务的拓展思路？

尊敬的投资者，感谢您的关注！在行业“低费率”的大背景下，我行前三季度实现手续费及佣金净收入17.19亿元，同比增长3.88%，实现逆势正增长。从结构来看，财富管理代销是重要基本盘，理财、商业养老金、资管信托等产品保有量实现持续提升，财私客户规模稳步扩容，依托养老金代发、企业员工代发等客群基础，财富代销业务展现出较强的业务韧性。下一阶段，我行将依托“六个一体化”经营机制，多点发力培育中收增长动能。零售端持续夯实财富管理底盘，持续优化产品货架供给，深耕代发客群经营，推动基础客群向财私客户递进；对公端紧抓上海产业升级、国企整合机遇，聚焦集成电路、生物医药等重点赛道，拓展并购融资、银团服务、供应链票证函业务；同时做

	强跨境金融、资产托管等轻资本业务，巩固外汇代客交易、QDII托管等新兴业务成果。通过一体化经营，不断丰富中间业务收入来源，持续提升非息收入对全行经营的贡献度。 **10、贵行在业绩说明会上曾提出全面推进“六个一体化”经营，具体如何落地？将怎样带动业务增长、对冲行业“三低”压力？** 尊敬的投资者，感谢您的关注！面对“三低”环境约束，“六个一体化”是我行锻造内生增长动力的关键抓手，核心是打破内部条线壁垒：一手提升客户端的综合金融服务能力，一手提升全行的一体化协同水平，推动客户经营从单一业务收益转向客户综合价值贡献。具体推进上，一是公私、普零一体化，把企业服务延伸到企业主的家庭财富管理和员工代发；二是“同业+产业”商投行一体化，联动产业资源做好并购、供应链金融等业务；三是“同业+零售”一体化，赋能财富管理和消费金融；四是做实本外币、境内外一体化，服务企业跨境经营发展。通过一体化经营挖掘存量客户的增量空间，把协同优势转化为客户综合贡献和内生增长动力，以此对冲“三低”环境下的经营压力。