

江苏金融租赁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：SZTG-2022-005

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） </p>					
<p>时间</p>	<p>2022年6月1日</p>	<p>2022年6月8日</p>	<p>2022年6月9日</p>	<p>2022年6月13日</p>	<p>2022年6月21日</p>	<p>2022年6月23日</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>华泰证券 沈娟、王可，银华基金 吴莹莹，华安基金 梁艳萍，万家基金 丁静静，平安信托 谢康</p>	<p>中金公司 黄月涵，深圳晨钟资管 葛蕊，深圳聚联汇投资 蒋凌萌，上海途灵资管 赵梓峰，Petrel Capital Greater China Fund ZHANG Yolanda，Ethos Investment Manageme</p>	<p>申万宏源 许旖珊，恒越基金 白钰，博时基金 卓若伟，融通基金 李冠頔，农银汇理基金 沈曹然，黑水磐石资产 黄健洪，东方基金 杨贵宾，华富基金 孙浩然，金鹰基金 王喆，安邦资管 孙茜，新华</p>	<p>中信建投 李鑫，方正证券 李铠安，兴合基金 郭昱泽，大家资管 钱怡</p>	<p>海通证券 孙婷，上海天玑投资 杜景涛，上海达蓬投资 吴域，南方工业资管 张思颜，渤海汇金 翟晓鹏</p>	<p>中信证券 薛娇</p>

		nt Tim	资产 郑研 研, 华宝信 托 顾宝成			
地点	/					
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书 周柏青 董事会办公室 刘 洋 陈思羽					
投资者关系活 动主要内容	<p>一、公司情况介绍 (主要内容略)</p> <p>二、投资者提问交流</p> <p>1. 公司业务主要分布在哪些行业?</p> <p>2021 年公司业务布局更多元均衡, 形成了百亿级 (汽车金融、清洁能源)、五十亿级 (工业装备、工程机械)、二十亿级 (农业、医疗、信息科技等) 及若干亿级市场的多层次业务结构。未来公司将保持多元的业务布局模式, 并继续通过“厂商+区域”展业模式开拓业务, 厂商路径上, 公司将在增加厂商合作数量的基础上, 提升厂商经销商业务渗透率; 区域路径上, 公司将不断培育和建设区域团队, 持续强化直达客户的销售能力, 对厂商展业路径形成补充和平衡, 从而实现持续、稳健的业务投放。</p> <p>2. 厂商模式下, 公司如何把控资产质量?</p> <p>厂商模式下, 公司坚持稳健经营, 建立了规范有效的风险管理机制。一是通过多元的行业布局、广泛的区域分布、多层次的客户选择, 形成分散的资产配置, 从而有效降低经营风险。二是打造“租赁物+承租人+厂商”三位一体的风险防控体系, 协同厂商建立租赁物监控、售后维护、二次销售等风险预警和处置机制, 充分利用租赁业务模式特点, 以专业的租赁物管理能力化解风险。三是公司开展融资租赁业务三十余年, 跨越多个经济周期, 积累了丰富的风险应对能力, 能够快速识别、监测、处置风险, 从而实现对风险的有效防范。</p>					

	<p>3. 受近期疫情影响，公司业务投放如何？</p> <p>面对近期疫情的影响，公司密切关注宏观环境变化及行业波动情况，根据不同行业受疫情影响程度，灵活调整业务投放结构。且得益于公司行业分散、区域分散的业务布局以及线上化业务的发展和线上融资渠道的畅通，目前来看，投放节奏保持稳定增长态势。</p> <p>4. 公司是如何在基建、新能源、汽车和信息科技行业开展业务的？</p> <p>在基建行业，公司聚焦于东部沿海地区以及经济发达地区的需求，通过点对点的模式，为传统基建和新基建行业开展业务。在新能源、汽车和信息科技等行业，公司主要以厂商模式进行市场端的业务开发，通过与厂商建立深入的合作关系，依托双方优势，充分整合资源，在全国范围内触达位于厂商下游的优质终端客户。</p> <p>5. 公司在金融科技方面的投入和成效情况是什么样的？</p> <p>在金融科技方面，公司近年来的资金投入持续保持两位数增长，相关人员数量扩张迅速。在公司新一轮战略中，“科技领先”成为了战略重点，公司将持续加大金融科技领域的建设投入。近年来公司一是持续开拓线上金融服务，拓宽获客渠道，打通服务路径，覆盖全业务场景下的客户、渠道和员工等各方参与者。二是发挥数据价值，将数据资源应用于各类业务系统或平台中，搭建数据驱动业务的服务框架和管理流程。三是打造敏捷流程，根据不同行业特点，定制各类业务功能，提升决策处理效率和准确度，有效节省操作人力。目前公司已形成支持年投放 10 万单量级的信息科技能力，金融科技对业务发展的作用逐渐从支撑转变为引领。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 7 月 5 日</p>