

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-2022-004

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（电话会议）					
时间	2022 年 5 月 10 日	2022 年 5 月 10 日	2022 年 5 月 17 日	2022 年 5 月 18 日	2022 年 5 月 26 日	2022 年 5 月 31 日
参与单位名称及人员姓名	西部证券 罗钻辉,嘉实基金 李欣,太平养老 高志翔,泰康资产 季怡轩,国寿资产 石若曦,敦和资管 朱翔,诚旻投资 马晓晴、	广发证券 陈福、陈韵杨、吴俊杰,高致资管 汤婧璇,尚近资管 赵俊,平安资本 严斯鸿,于翼资管 刁恒之,景顺长城基金 李曾卓卓,秋晟资管 周越,德华创业投资 匡其品,天风证券 王漪昆,上海	兴业证券 徐一洲,嘉实基金 曹婧、李欣	国泰君安 刘欣琦、孙坤,东吴基金 陈梦婕 FUH HWA SITE ASSET MANA GEMEN T Ken Yu,山西德合源投资 王煜森,嘉实基金 王宇,融通基金	紫金保险 居亮、祝兴滇	中信证券 薛娇

		从容资管 陈春艳新 华资管 杨 光启,招银 理财 孙霁 含,景顺长 城基金 方 玲亚		李冠頔, 国联证 券 赵 宇,德邦 基金 施 俊峰,国 泰君安 张倩		
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	一、公司情况介绍 （主要内容略） 二、投资者提问交流 1. 公司近年来合同数量呈指数级增长，是如何进行管理的？ 公司 2021 年新增投放合同数量近 8 万单，较去年增长 62%。为应对合同数快速增长的变化，公司一方面结合不同行业特点及业务场景需求，针对性将业务环节进行标准化设计，并搭建智能决策模型，有效提升决策效率。另一方面借助金融科技手段，提升业务处理效能，有效节约人力成本，目前公司租赁业务处理环节线上化比例已达 100%。此外，公司加快租赁物智能管理系统建设，通过设备的资产定位、开机时长、数据监测等科技手段把控设备运营情况，第一时间针对异常情况做出反应，提升租赁物管理精细度。 2. 公司的核心竞争力有哪些？ 公司的核心竞争力主要包括以下几点：一是专业的业务开发能力，行业开发方面，公司深耕租赁行业三十七年，培育了“成熟行业与新兴行业					

	滚动开发”的行业开发模式；客户拓展方面，结合股东国际经验和本土实践，通过“厂商+区域”双线并进的方式拓宽获客渠道。二是创新的金融科技，通过互联网金融产品功能的持续更新和智能风控体系的打造，提升运营效率，优化客户体验，节约人力成本。三是稳健的风控体系，通过多元的行业布局、广泛的区域分布、多层次的客户选择和“租赁物+承租人+厂商”三位一体的风险防控体系，有效降低经营风险。四是多元的融资渠道，公司作为持牌上市金融机构享有多元化融资优势，依托自身优质业绩及良好信誉，持续优化融资结构，有效控制融资成本。 3. 公司的展业模式是怎样的？ 公司近年来通过“厂商+区域”的双线并进策略，在全国范围内开拓业务。在厂商线，公司与千余家龙头厂商及其经销商建立了深入的合作关系，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。在区域线，公司在苏南地区和部分细分行业集聚区派驻人员或属地化业务团队，通过对区域、行业、市场的深度分析，挖掘客户需求，提供精准服务，属地化开发业务。2021年末，公司合作厂商（经销商）达1172家，服务深度不断扩展，渗透率不断提高；新设无锡、南通等属地服务团队，2021年区域线业务投放规模同比增幅超60%。 4. 公司未来的发展方向是什么？ 未来，公司将持续增强差异化属性，不断提升专业化水平。一是在专业的设备管理和高效的客户服务上与银行形成差异化定位。二是重点培育三大能力：在产品服务上强化“融物”能力，在客户选择上提升服务小微能力，在渠道拓展上聚焦厂商租赁能力。此外，公司将持续吸收借鉴国际租赁业的先进经验，致力为合作伙伴提供国际先进水准的服务。 5. 公司未来是否会保持分红水平？ 公司重视对投资者的合理投资回报，上市以来分红持续增长。公司将严格按照监管部门要求，努力提升公司经营绩效，在保证公司正常经营和长远发展的前提下，积极回馈投资者。
附件清单	无

(如有)	
日期	2022 年 6 月 8 日