

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-2022-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input 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8月19日 10:00-11:00</p>	<p>2022年8月19日 15:00-16:00</p>	<p>2022年8月23日 10:00-11:00</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>长江证券 高超，中银资管 冯暄榆，阳光资管 庄严，兴全基金 张睿，泰康资产 季怡轩，睿远基金 周权，人保养老 解巍巍，景顺长城基金 方玲亚，华夏基金 毛颖，德邦基金 施俊峰，博时基金 高晖</p>	<p>中金公司 黄月涵，天玑投管 王保罗、杜景涛，复华投信 于文耀，中庸资本 黄淑琳，万家基金 董一平，国君资管 朱晨曦，D.E. Shaw 金子歆，工银瑞信 陶先逸</p>	<p>兴业证券 汪成鹏、李国勋，瑞腾（平阳）私募基金 郦娜，中意资管 陆羽，国新投资 黎拂言，UBS Asset Management (Hong Kong) Limited Brian Huang，华安基金 梁艳萍，嘉实基金 曹婧</p>
<p>地点</p>	<p>/</p>		
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 董事会秘书 周柏青 董事会办公室 刘 洋 陈思羽 </p>		
<p>投资者关系活动主要内容</p>	<p> 一、公司介绍 （主要内容略） 二、投资者提问交流 1. 零售类业务在新增和存量的占比情况？ </p>		

上半年，在复杂多变的外部环境下，公司坚持零售发展方向，上半年投放合同数近 33000 笔，继续保持了突出的零售特征。从合同数上看，零售业务的占比超 98%；从投放金额看，零售业务的存量和新增规模占比分别约为 60%和 75%。

2. 公司如何实现合作厂商经销商的快速增长？

上半年公司与近 1700 家厂商经销商建立合作，较上年末增长 45%。在厂商开发方面，公司一是凭借前期良好合作带来的示范效应，实现厂商和同一厂商下经销商合作数量的快速增长；二是持续加大细分领域开拓力度，并迅速与新细分领域中的龙头厂商建立合作关系；三是合作过程中提升服务水平，通过不断提高服务质效、定制化产品、联合促销等方式提升已有厂商的合作粘性和渗透率。

3. 上半年公司区域路径的整体分布、人力投入情况是怎样的？

上半年，在区域开发方面，公司一是增加南京、苏州、无锡、南通等区域线开发人员投入，并首次配备区域线专职评审。二是对专用车、农业机械、纺织等行业集聚区进行集中拓展，高效响应当地合作伙伴和客户需求，并根据实际业务需求及资产管理方面的考量，逐步增加相应人员投入。三是新组建区域战略客户团队，着力开发省内一定规模以上的工业制造业企业，打造多层次的区域直销体系。

4. 公司上半年新增投放主要分布在哪些行业？

上半年，公司实现新增投放 355.69 亿元，较去年同期增长 9.89%。从业务板块分类来看，上半年新增投放主要分布在交通运输、能源环保、基础设施、高端装备和公用事业等板块。其中，清洁能源行业投放金额同比增长 61%；汽车金融行业中新能源乘用车板块业务表现亮眼，同比增长 112%；农业机械行业投放同比增长 78%。

5. 上半年受疫情以及经济增长放慢影响下，不良率能够下降的主要原因？

截至上半年，公司租赁资产不良率 0.92%，比上年末下降 0.04 个百分点。公司一是结合自身经验以及宏观环境对不同行业的影响，合理调整资

	产配置结构，降低资产风险；二是强化资产监测工作，及时发现风险隐患，尽早介入处理；三是加大催收处置力度，有效把控存量资产质量。上半年公司搭建了“智管万物”租赁物远程监控集成平台，进一步提升了资产管理精细度。
附件清单 (如有)	无
日期	2022年9月5日