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-2022-007

			细 与: 321G-2022-001
	□特定对象调研	□分析师会议	
	□媒体采访	□业绩说明会	
投资者关系活	□新闻发布会	□路演活动	
动类别	☑ 现场参观		
	☑ 其他 (电话会议)		
时间	2022年9月5日	2022年9月14日	2022年9月28日
参与单位名称 及人员姓名	国泰君安 顾一格、孙	中信建投 高庆勇、周博	华泰证券 汪煜、王可,
	坤、刘玉,人保资产 罗	文,人保资产 罗立晨,	中金公司 姚泽宇、黄月
	立晨,泰康养老 眭芳	信达资管 张翥	涵、周东平,兴业证券
	韫、于滢滢, 中海基金		徐一洲,申万宏源 许旖
	王萍莉,中银理财 张东		珊、高榕, 国泰君安 刘
	撒,国寿安保 李谦,创		欣琦、孙坤, 西部证券
	金合信 胡超平,招商资		孙冀齐,华创证券 徐
	管 吴娜娜、贺璐		康,南方基金 朱伟豪,
			博时基金 姚城玉,嘉实
			基金 曹婧,长信基金
			朱辰菲
地点	/		
	董事长 熊先根		
	副总经理、财务总监 张春彪		
上市公司	副总经理、董事会秘书 周柏青 信息科技部总经理、办公室主任 王宗力		
接待人员姓名			
	财务部总经理 谢青		
	 资产管理部副总经理 陈佳		

一、公司情况介绍

(主要内容略)

二、投资者提问交流

1. 公司在布局行业时关注哪些方面? 未来会重点布局哪些行业?

公司目前服务于清洁能源、交通运输、工业装备、工程机械、农业机械、健康医疗等十大板块、六十余个细分行业,布局行业时主要关注三个方面:一是设备完整性好、通用性强,项目出险后可通过设备的快速处置、变现,化解风险;二是结合自身禀赋特点,能够充分发挥自身资源优势;三是根据国家政策鼓励方向,选择有持续增长潜力的行业和市场。未来公司也将基于上述三个方面进行行业布局。

2. 如何理解"厂商+区域"双线并进的逻辑?

公司在上个五年提出了"厂商+区域"双线并进的业务开发策略。厂商路径上,公司目前与近1700家厂商、经销商建立了深入合作,依托厂商的专业优势及营销渠道,精准把握客户需求,高效触达优质终端客户,节约人力成本。区域路径上,公司紧抓江苏小微制造业集聚的区位优势,组建属地业务团队,以直销方式挖掘当地小微加工制造企业金融需求。未来,公司将进一步巩固和深化厂商和区域两大路径,并探索线上获客路径。

投资者关系活 动主要内容

3. 公司在细分行业的竞争优势?

公司长期坚守选定行业,不断提升自身能力,从而建立差别于竞争对手的自身优势。公司在细分行业的竞争优势包括: 1. 多年的经验累积,对各个行业的深度认知。2. 在行业认知基础上建立的专业服务能力,包括快速决策能力、产品定制能力等。3. 专业服务能力及一揽子综合服务方案能够较好响应厂商痛点和需求,提升与厂商的合作粘度。

4. 公司在清洁能源市场的核心优势是什么?

公司在 2014 年进军该领域,是最早进入该领域的租赁公司。目前来看,专业的业务团队、丰富的融资产品、创新的金融科技是公司在清洁能源市场的核心优势。上半年,公司紧抓产业绿色低碳转型发展机遇,持续加大在清洁能源成熟市场的拓展力度,投放金额同比增长超 60%。

5. 公司的资产端定价机制是怎样的?

公司紧密跟踪、研究市场波动,定价委员会每月开展会议进行讨论研判,综合考量资金成本、行业风险、竞争关系三方面因素,对不同行业的定价提出指导性建议,低于指导价格的项目则进行专门审批。

6. 公司主要围绕中小企业开展业务,如何把控风险?

长期以来,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、多层次的客户层级,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。截至上半年末,公司租赁资产不良率 0.92%,比上年末下降 0.04 个百分点。

附件清单	无
(如有)	
日期	2022年9月30日