

证券代码：600901

证券简称：江苏租赁

## 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-2021-002

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	陈梦婕    东吴基金 郑    斌    东吴资管 陈萱萱    人保资产 杨    涛    新同方投资
时间	2021年9月1日
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	财务部                      谢    青 金融同业部                尤    磊 董事会办公室              刘    洋    陈思羽
投资者关系活动主要内容	<p>一、介绍公司经营业绩情况 (主要内容略)</p> <p>二、投资者提问交流</p> <p>1. 公司是如何保持较高的资产收益表现?</p> <p>上半年,公司总资产年化收益率(ROA)2.42%,加权平均净资产年化收益率(ROE)16.04%,继续保持行业前列水平。资产收益表现较好的原因,一是公司近年来持续加快业务零售化转型,中小客户占比不断</p>

提升，今年上半年新增投放合同数近 33000 个，平均单笔合同金额低于 90 万元，这样的变化带来了资产端较强的议价能力；二是公司围绕租赁物本身，利用厂商租赁优势，协同厂商和经销商做好资产跟踪管理和处置，不断提升资产管理水平和精细度，资产质量较好，上半年公司不良融资租赁资产率为 0.94%，在行业内继续保持较低水平；三是公司不断丰富融资渠道，积极筹措低成本资金，融资端成本控制较好，保证了利差。

## **2. 公司面对市场竞争的优势是什么？**

公司以行业为开发维度，作为最早使用厂商租赁模式的企业，目前在多个细分行业中保持领先地位。公司竞争优势主要包括以下几个方面：一是公司股东法巴租赁作为欧洲最大的租赁集团，厂商租赁实践经验成熟，公司将法巴的厂商租赁理念、经验和资源与本土市场情况相融合，加上公司自身在行业开发、风险控制等方面的积累，打造出了适用于国内的厂商租赁模式；二是公司坚定小微零售策略，在转型战略的指引下，采取滚动式开发的行业拓展模式，打造了较强的行业选择、市场开发、周期把握和行业配置能力；三是公司搭建了高效的后台运作系统，通过流程优化和金融科技体系建设，满足零售化业务数量迅速增长的需求，实现了高效的运转体系，提高公司的市场竞争力。

## **3. 公司如何去绑定优质的合作方？**

公司在行业拓展初期，定位合作对象为行业龙头厂商。这一类厂商在提出金融服务需求的同时，更重视理念的一致以及流程的协同。公司凭借专业的风控能力和丰富的业务经验，与厂商充分整合资源，共同设计产品，共同营销市场，形成可持续的收益共享、风险共担机制，并利用自身在风险识别、金融科技、资产管理等方面的专业特长，结合厂商需求，为合作的厂商和经销商提供个性化增值服务。在持续合作中，双方在市场定位、客群选择、产品设计等方面的理念不断趋同，合作关系愈发紧密。

**4. 公司可转债发行进度情况如何？发行后对公司资金成本会产生怎样的影响？**

	<p>证监会目前正在对公司可转债的发行申请进行审核，公司也于8月对证监会的反馈意见进行了回复。如此次可转债发行成功，将会有效降低公司的融资成本。</p> <p><b>5. 公司管理层和员工的构成情况是怎样的？</b></p> <p>公司管理层队伍非常稳定，在公司的平均任职时间超过20年，都有着丰富的从业经历，对租赁行业和市场有深刻理解。稳定的管理层队伍也保证了公司战略实施的持续性。</p> <p>目前公司员工约400余人，平均年龄不到32岁，其中70%为前台业务人员。为打造良性竞争，提供成长机会，公司每3年组织开展双选竞聘，中层管理人员全部实施竞聘上岗，目前中层管理团队平均年龄约37岁。整体队伍年轻有活力。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021年9月1日</p>