

## 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-2022-008

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研                      <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观  <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）</p>
<p>时间</p>	<p>参与单位名称及人员姓名</p>
<p>2022年10月31日</p>	<p>长江证券 吴一凡，国寿安保基金 方旭赞，安信基金 占冠良，浦银安盛基金 李东祥，上汽顾臻 钟仕捷，长城证券 冯文高，开源证券 张习方</p>
<p>2022年11月1日</p>	<p>中信建投 高庆勇，信达资产 张翥，阳光资产 庄严，泰康资产 田晓萱，浙江韶夏资管 章梵</p>
<p>2022年11月2日</p>	<p>西部证券 罗钻辉、孙冀齐、陈静，国寿资产 石若曦，华创自营 王云龙，中金公司 黄月涵、蒲寒，工银瑞信基金 王可心，泰康资产 季怡轩，广州市航长资管 麦浩明，兴证全球基金 郭超瑾，太平洋保险资产 张怡，上海天猗资管 杜景涛，APS Asset Management 姜正浩，East Point Asset Management LiuSteven</p>
<p>2022年11月3日</p>	<p>华泰证券 沈娟、汪煜、王可，兴业证券 徐一洲</p>
<p>2022年11月9日</p>	<p>申万宏源 许旖珊，华夏基金 谢子情，永赢基金 周迪，泰康公募 季怡轩，工银瑞信 陶先逸，华富基金 傅晟，合众资管 赵静盟，上海方物私募基金 汪自兵，度势投资 顾宝成，深圳碧烁私募 黄浩翔，光大自营 孙相绪，浙商自营 姜守全，国元保险 刘伟，东吴人寿 冯佳怡</p>
<p>2022年11月17日</p>	<p>开源证券 高超，财通基金 王烨敏，光大证券资管 曾炳祥，攀赢资本 郑旭东，阳光保险资管 庄严</p>

2022年11月21日	宁波泓源合一 丁泊凯、陈俊龙、褚尉健
2022年11月24日	中银国际 邹坤
2022年11月28日	国联证券 刘雨辰、曾广荣、杨敏行
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><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>（主要内容略）</p> <p><b>二、投资者提问交流</b></p> <p><b>1. 三季度，公司零售类业务的投放情况？</b></p> <p>三季度，在复杂多变的外部环境下，公司立足自身主业，坚定零售发展战略，以专业化能力服务实体经济。三季度投放合同数超 16000 笔，其中单笔金额 100 万以下的合同占比 95%，平均单笔合同金额约 85 万元，继续保持了显著的零售特征。</p> <p><b>2. 公司的新增投放主要分布在哪些行业？未来会布局哪些行业？</b></p> <p>公司三季度新增投放主要分布在清洁能源、交通运输、工业装备、公用事业等业务板块。未来公司将根据以下三个方面进行行业布局：一是结合自身禀赋特点，布局能够充分发挥自身竞争优势的行业；二是优选完整性好、通用性强的设备，项目出险后可通过设备的快速处置、变现，化解风险；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。</p> <p><b>3. 公司如何实现合作厂商经销商的快速增长？</b></p> <p>截止三季度末，公司与超 2100 家厂商经销商建立合作，较二季度末增长 25%。在厂商开发方面，公司一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；二是凭借前期良好</p>

合作带来的示范效应，实现在同一细分领域中厂商合作数量的快速增长；三是合作过程中不断提高自身能力建设，通过高质效的服务能力、定制化的产品设计、丰富的风险防范经验等优势，提升厂商的合作粘性，并拓展同一厂商下经销商合作数量。

**4. 公司在区域线上的业务开拓情况？**

在区域开发方面，公司逐渐形成“苏南区域+行业集聚+战略客户”的多层级开发模式。一是聚焦苏南区域的制造类小微企业，采用直销方式，深入挖掘客户需求，属地化开发业务；二是对专用车、农业机械、纺织等行业集聚区进行集中拓展，更快响应当地合作伙伴及客户需求；三是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。

**5. 公司是如何控制资产质量的？**

截至三季度末，公司租赁资产不良率 0.91%，比上年末下降 0.05 个百分点。公司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，合理调整资产结构，降低资产风险；三是打造“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、二次销售等风险预警和处置机制，充分利用租赁业务特点，以专业的租赁物管理能力化解风险。

附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 12 月 1 日