

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-2021-005

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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	长江证券 吴一凡 西部证券 罗钻辉 兴全基金 何悦 厉之千 平安养老 周琳 孙丹 中银基金 李思佳 钱嘉懿 海富通基金 江勇 陶敏 华泰柏瑞 骆梦涛
时间	2021年11月24日
地点	上海
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、公司介绍 (主要内容略) 二、投资者提问交流 1. 公司的资产收益率是如何保持在同业较高水平的?

回复：目前公司的总资产收益率为 2.37%。保持较高资产收益率的原因一是公司在资产端有较强的议价能力，该能力与公司的客群选择、产品服务紧密关联：客群选择上，公司近年持续加快业务零售化转型，客群选择为与实业紧密结合的中小企业，三季度新增投放合同数量超 2 万，平均单笔合同金额不到 80 万元；产品服务上，公司根据行业特点设计还款方案，还款方案与客户未来现金流匹配，通过在供应链条上提供全套综合服务，快速响应市场需求并做出相应的调整，迭代式的优化调整逐步构成业务壁垒。在以零售小单为代表的转型业务快速增长和定制化的高效服务设计下，公司在资产端议价相对具有优势。二是公司在融资端成本控制较好，通过提高融资来源的多元化和稳定程度，降低资金筹措成本。

2. 公司与厂商合作是否存在核心竞争优势？

回复：公司融合优化了本土经验和以法巴租赁为代表的国际先进理念、做法。一是不断学习国际龙头租赁公司的先进理念，积极与厂商合作；二是合作过程中不断在产品设计、流程优化、科技水平大量投入，加强厂商对公司一揽子综合服务方案的认可度，公司的能力建设能够更好的响应厂商痛点和需求，通过不断提升合作粘性，从而形成规模效应；三是后续的合作过程中通过提供个性化增值服务，不断优化迭代业务响应速度、系统配套支持和资产处置能力，并与合作伙伴定期进行市场研究和回顾，深化合作关系。递延化的合作模式下，成功的合作案例吸引更多厂商与公司达成合作关系，从而实现合作厂商经销商数量的快速增长。

3. 人员培养模式是如何适应业务发展的？

回复：公司通过两大路径开拓市场，不同路径下，人员配置和运作模式均有不同，厂商路径考验公司的综合服务能力和大客户经理的专业度；区域路径靠人力铺设提供属地化金融服务。厂商路径下，公司通过培养成熟的客户经理，基于专业化能力和现有行业基础上，不断对行业纵向

	<p>开拓新的合作方。开拓初期寻找市场切入点与头部厂商建立联系，后续不断迭代更新公司的综合服务能力，形成产品化的服务。此路径下公司重视客户经理的专业能力培养以及在流程优化和科技开发方面的人员配置；区域路径上，公司推进区域化布局，派驻业务团队覆盖更多小企业众多、整体资质良好的区域，集中力量以直销形式做业务，与人员数量配置密切相关。</p> <p>4. 公司净利差波动的原因是什么？</p> <p>回复：公司资产端收益近年来较为稳定，净利差主要受到负债端的波动影响。银行间同业融资是公司负债端的重要构成，融资价格跟随市场变化。同时公司积极丰富融资形式，如中长期金融债、资产证券化、境外银团贷款、引入保险资金等，从而优化债务结构，使得资金流动性压力更小。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021年11月24日</p>