

证券代码：601825

证券简称：沪农商行

## 上海农村商业银行股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-05

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：_____
时间及参与单位名称	2022年6月10日 9:00-10:00 国信证券
地点	线上交流
我行接待人员	董事会办公室、普惠金融部相关负责人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、科创金融业务开展情况？</b></p> <p>我行以“科创更前、科技更全、科研更先”为方向，围绕上海科创中心建设，助力高水平科技自立自强，积极扶持“早中期、中早期”科技型企业，聚焦医疗健康、智能制造、绿色环保、创新消费四大行业。以投贷联动切入具有核心技术、高成长性的初创期、早期科技企业，通过专属机制、专业技术和专家团队；以覆盖科技企业全生命周期信贷服务的“鑫科贷”科技金融专属产品及服务方案，以及“鑫动能”战略新兴客户培育计划，双轮驱动提供综合金融服务，探索成为科创企业赋能的一站式集成服务供应商。</p> <p>我行科创金融业务自2019年以来实现了较快增长，近二年年均复合增速超过40%，占我行口径对公贷款占比从2019年的7.7%提升到21年末的12.8%，客户数量从2019年的886户增长到21年末的1,938户。截至2022年一季度末，我行科技型企业贷款规模达555.66亿元，较上年末增加29.90亿元，“鑫动能”库内企业数562家，综合授信规模近480亿元。</p> <p><b>2、科创金融业务的差异化竞争优势？</b></p> <p>我行对于科技型企业的培育起步较早，早在2009年，我行即率先设立上海市首家总行层面的科技专营机构——科技型中小企业融资中心，2012年率先成立了上海市首家科技专营机构-张江科技支行，在多年的沉淀中，具备独特服务优势。</p> <p>一是独创“鑫动能”战略新兴客户培育计划。我行注重客户转型，独创“鑫动能”战略新兴企业培育库机制；二是创新投行业务联动模式。投贷联动、员工持股贷款是我行为培育科技创业企业客户，陪伴科技创新型企业全生命周期，实现一级二级市场联动，支持上海科创中心建设的创新信贷产品，遵循“依法合规、审慎经营、风险可控、风险与收益相匹配”的原则，不断挖掘信贷的新模式、科技的新动能；三是充分利用郊区展业优势。我行自农信时代走来，盘踞郊区、深耕本地经济，建立起独特的“农村包围城市”的业务结构，服务百姓的网点多、时间长、口碑佳，随着上海五个新城建设、市内产业结构转型，越来越多的制造业产业“腾笼换鸟”向郊区外溢，使得原本资源禀赋强劲的郊区市场更加</p>

肥沃。

### 3、如何定义科技企业，哪些客户是科技金融的目标客户？

截至 2021 年末，我行累计服务科技型企业超 5,000 户，科技型企业贷款客户中 80%以上为高新技术、专精特新、科技型中小企业等委办认证名单企业。我行专注于扶持“早中期、中早期”科技型企业，致力于为企业雪中送炭，陪伴企业共同成长。

### 4、科技企业跟一般企业的需求差别？考虑到这种需求的差异性，在产品设计方面跟一般企业有什么相同点、不同点？有什么针对性的产品或服务方式？

针对科技型企业往往具有轻资产、无抵押物、研发久、高成长、微利甚至亏损等特点，我行创新信贷机制，突破传统信贷“看过去”“重抵押”的做法，更注重“看未来”“重成长”，关注行业、企业的成长性及未来价值；更注重对实控人及核心团队、研发能力、商业模式、股权融资能力等非财务因素的审查和评估。

通过不断探索优化，我行服务科技金融企业的金融产品已覆盖企业初创、成长至成熟的全生命周期，对于初创期资本实力较弱，研发投入高，尚未盈利或者微利企业，我行可结合信用贷款及投贷联动方式介入，扶持企业成长；对于成长期营收稳定企业，我行配套成熟的金融产品，综合信用及各类担保方式助力企业扩张市场；对于有并购需求的扩张期企业，我行配套并购贷款及并购基金，并推荐优质并购标的为企业牵线搭桥，实现互利共赢；对于上市成熟期企业，我行可配套债券承销发行、资产证券化、股票质押等成熟产品体系。

### 5、客户服务渠道及形式？

2021 年，为构建我行科创企业全生命周期的综合金融服务能力，进一步加大对科技创新型高成长企业的全方位培育力度，我行升级推出“鑫动能”战略新兴客户培育计划 2.0 服务方案，携手政府委办平台、风险共担机构、专业服务机构及本行各级部门，形成“一鑫四翼”金融服务生态圈。截至 2021 年末，200 余家园区企业获专项贷款支持，共计金额 25.86 亿元，其中约 70 户为银行首贷。

一方面整合全行资源。制定《“鑫动能”战略新兴客户培育计划综合服务汇编》，提供普惠科创、投行业务、跨境贸易、财富管理、支付结算、政策支持等八大综合金融服务；设立专业的组织架构体系，牵头全行科技型企业金融服务；建立“1+5+N”专业的经营管理团队，专精服务科创企业。

另一方面与生态圈合作伙伴协同共进。一是积极服务高新技术、专精特新等委办核心名单企业，协助对接政策资源；二是与市科创中心、市担保中心、市大学生科技创业基金会合作推出风险共担产品，缓解科创企业贷款压力，缓释本行业务风险；三是联合券商、股权投资基金等专业服务机构共同开展“浦江之光”科创沙龙、创接会、投融资对接会等活动，助推科创企业早日迈向资本市场，截至 2021 年末，我行基金库入库数达 109 家。