

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：2025-04

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： |
| 时间及参与单位名称 | 2025年6月25日 13:30-16:30 中信建投证券、国盛证券、浙商证券、中金公司、国泰海通、招商证券、国信证券、中信证券、兴业证券、开源证券、银河证券、汇丰前海证券、东北证券、光大证券、中泰证券、华创证券、长江证券、国投证券、中银基金、山西证券、南方基金、平安资产、国泰基金、汇添富基金、博时基金、华安基金、泰康基金、万家基金、汇丰晋信基金等分析师和机构投资者。 |
| 地点 | 浦东张江模力社区 |
| 接待人员 | 董事会秘书姚晓岗、董事会办公室、投资银行部、授信审批部、张江科技支行、徐汇支行等相关负责人员 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>6月25日，公司举办了以“科创筑梦 智链未来”为主题的科创金融投资者开放日活动，投资者参观了模力社区展厅，交流环节问答内容如下：</p> <p>1、当前，大型银行和股份制银行都在科技金融领域积极布局，竞争日趋激烈。请问公司如何应对竞争，持续巩固自身优势？</p> <p>面对市场竞争，公司从六条路径出发，聚焦“早小硬”科技企业成长痛点，目标打造以客户为中心，为客户创造价值的服务型银行：</p> <p>一是客群早。公司贯彻“向早”“向小”“向科技”的政策导向，避开成熟科技型企业的红海竞争市场，将服务重心下沉至“早小硬”初创期科技企业，勇入企业初创期的“无人区”，积极对接上海优质孵化器，着力解决入孵企业发展痛点、难点，做科创企业的伙伴银行。此外，公司联合上海市融资担保中心推出鑫孵担保贷专属产品，面向孵化器企业适当放宽准入要求，“小额、批量、标准化”地为早期科技企业提供授信支持。这两年，公司累计合作孵化器超250家，为孵化期企业提供贷款支持。另一方面，公司通过与投资机构深度绑定，根据一定规则实行你投我借贷，为早期被投企业提供个性化融资方案，并着力搭建投融资对接赋能平台，实现信息共享、资源互通和业务协同。</p> <p>二是机制专。公司在市场化运作、条线化管理、专业化经营、差异化考核、创新型发展等方面制定配套支持政策，比如，在差异化考核方面，公司倡导“做小做散”，淡化收益指标，同时总行对专营机构条线人员设置考核保护期，营造“敢贷、愿贷、能贷”的良好氛围；在尽职免责方面，公司制定科技金融尽职免责工作指引，明确在不存在道德风险和利益输送，不存在主观故意或重大过失等前提下，进一步提高减责免责力度，激发科技金融条线员工积极性；在专业化审批方面，公司的科技金融审批团队专门审查“早小硬”科技企业贷款业务，看重科技型企业的团队，科技研发，产品市场，科技迭代，用未来的价值审批理念来评价客户。</p> <p>三是人员专。目前公司已建成一支专业化、专职型、覆盖前中后台并兼有创新意识、</p> |

研究能力、开拓思维的科技金融人才队伍。总行层面，在投资银行部下设科创金融管理中心，配置专业科室。同时在授信审批部内部设立科技金融专职审批团队，并按行业维度培养专业审查审批人才。分支机构层面，公司依托科技金融事业部、科技金融特色支行、科技金融特色团队等专营组织，**建立一支专职、专业的科技金融客户经理、产品经理、审查审批队伍**。截至目前，全行科技金融专职团队人数已超过 200 人，专做科技金融。

四是**研究专**。公司围绕上海“3+6”战略新兴产业和未来产业有一支超 300 人的专业型、复合型行业研究人才队伍专门开展行业研究。公司更侧重实用主义的研究，通过对细分赛道的深入研究，更好地判断企业的发展前景，分析潜在的风险，从而形成一系列行业图谱、重点企业清单、专项审查审批标准和众多原创可复制的行业服务方案，更有针对性地服务科技型企业。

五是**产品新**。公司以“**客户视角**”作为产品创新及优化的理念，以企业“核心人才+核心技术+核心优势”为衡量坐标完善产线，逐步构建科技型企业全成长周期产品链条。1) 推出认股权贷款、远期共赢利息贷款产品，为业务模式未成熟，经营性收入少的早期科技企业提供中长期类信用贷款；2) 推出知识产权质押融资、知识产权并购贷，推动已形成知识产权的科技型企业实现知识产权价值转化；3) 推出“鑫动能研发贷”，重点为成长期科技企业提供相对大额的中长期研究用途专项资金；4) 创设行业属性创新产品。推出面向特种气体行业的“气站贷”、面向创新药研发企业的“临床贷”“License 贷”、面向集成电路及人工智能行业的“芯片贷”“算力贷”、面向 CGT 等先导产业的专项服务方案。此外，公司在监管单位指导下率先推出科创企业员工持股贷、知识产权证券化、科创票据、科技创新债券等投行产品，并形成一批典型案例，体现了公司在科技金融领域守正创新、先行先试的魄力。

六是**赋能全**。2018 年公司正式启动“鑫动能”战略新兴客户培育计划。2023 年构建开放生态圈，形成**以客户为中心，汇聚政府、园区、高校、孵化器、科研院所、投资机构合力**的“1+N”平台服务模式，为“鑫动能”客户提供资源整合、政策对接、创投引荐、专业咨询、人才服务、成果转化等全方位支持。2024 年，公司举办超百场产业链对接会、上市问诊会、银基创投接汇等“鑫动能”领航活动，依托其丰富的创投基金库及产业链伙伴为百余家“鑫动能”客户成功牵线股权资金，并助力数十家科技企业获评“专精特新”等科技称号，推动超百家科技企业获得专项贴息。

2、初创企业天然具有较高的不确定性，请问公司，对于科创企业的审批，在理念和具体思路上，与传统企业有哪些关键差异？

科创企业和传统企业在审查审批的思路，既有相同之处，也有不同之处。

不同之处在于，科创企业的产品技术专业性强，较多科创企业处于发展的早期、初期，尚未形成成熟稳定的商业模式，技术能力的强弱、未来的经营前景判断难度较大。在审查审批思路上，需要重塑对企业的风险评价逻辑，摒弃传统银行单纯依赖抵押物和财务报表的评估模式，对于企业的创始团队背景、股东投资人构成、技术路线、行业前景、市场容量等展开全面分析，做出风险决策。

相同之处在于，对于贷款的底层判断逻辑，还是要回归常理、常识、常情，要能回答好贷款做什么用？用什么还？还不上怎么办？这三个问题。科创企业前期发展可以依靠股权融资及部分金融机构的贷款支持，仅仅依靠股权融资烧钱是无法长久维系的，最终需要成长起来形成稳定的商业模式，形成稳定、正向的经营性现金流。

面对一些创新的科创产品，无抵押贷款或者知识产权类贷款，在缺乏强担保的第二还款来源的情形下，唯一的抓手在于第一还款来源，即企业自身的经营，风险管控不仅仅在于审批，需要从贷前、贷中、贷后三个阶段的信贷全流程管控。贷前需要加强尽职调查能力，贷

| | |
|--|---|
| | <p>中需要加强行业研究能力，根据企业所处阶段和经营特征，设定阶段性提款条件，贷后需要加强企业回访频次，抓住企业资金流动这个“牛鼻子”，发现风险及时预警并采取相应的措施。</p> |
|--|---|