证券代码：002010 证券简称：传化智联

**传化智联股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-003

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | Matthews Asia 投资组合经理 张威  Matthews Asia 研究分析师 Ryan Rutkowski  泰康资产管理有限公司 刘旭  WISAYAH Arshad Ashraf  汇丰银行环球研究总监 周正峰  汇丰银行环球研究员 李晨  汇丰前海证券有限责任公司 李博男  上海煜德投资 李贺 |
| **时间** | 2019年5月10日 |
| **地点** | 浙江省杭州市萧山区钱江世纪城传化大厦会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 传化智联董事会秘书 朱江英  传化智联投资者关系 管明锋 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. 物流行业还在初期发展阶段，这个行业未来会如何整合？和国外对比如何。   答：  2018年我国的社会物流总额为283万亿，其中至少约75%以上为公路物流货运产生。根据公路物流行业特点一般会分成几个领域：快递、小票零担、中小票零担、大票零担和整车（合同物流）。近年来，随着电商行业的迅速崛起，快递领域已基本形成了以“四通一达”和顺丰为主的行业格局，而整车物流领域由于市场空间远大于快递，并且由于我国特殊的国情，大部分货运资源都掌握了中小物流企业手中，处于较为分散的状态。未来几年我们觉得公路货运的主要竞争将会集中在快运领域，尽快目前市场上已经出现了一些比较优秀的快运企业如德邦、华宇等，但市场仍然有很大的整合空间，特别是一些非标的中大票零担，仍然非常分散，而针对这些非标的货物运输，恰恰也体现了公路港的优势，因为平台上聚集了大量的物流企业，可以为客户提供多种解决方案。相比美国的货运发展历史，对我国的行业发展也具有一定的借鉴意义，也是从分散和非标慢慢向集约化、高效和标准化发展。   1. 传化网的优势在哪里？如何把客户引进来。   答：  从宏观的角度出发，首先传化网的模式是具有独特性的，提供的是全链条服务，从采购到运输、配送以及结算，为货主企业提供了一体化的解决方案。其次公司是从事化工起家的，在制造业有近30年的经验积累，对制造业存在的普遍痛点有深刻的了解。另外在服务司机和车辆方面线下园区也能提供全方位的综合服务。对于物流公司，我们不仅提供了稳定的经营场所、完善的金融服务、财税规范指导和工商注册服务，同时也为这些中小企业争取了大企业的财政政策。   1. 贸易战对制造业的影响没有对公司是否造成影响。   答：  首先中美贸易摩擦对制造企业的影响应该是存在的，但由于我国物流行业整体市场体量较大，而目前公司在市场整体中的占比还没有达到主导地位，而且公路港数量每年都在增加，业务体量也在增加，因此并不会影响到公司的业务。   1. 我们对物流企业是如何收费的？   答：  首先物流企业如果入驻到园区，公路港会收取相应的租金，另外由于物流公司在园区内享受到了园区的增值服务，在开展业务的过程中，公路港会从企业的营业额中抽取0.3%~0.5%的交易服务费。另外如果物流企业需要金融、广告等方面的服务，也会收取相应的服务费。   1. 未来的增长还是来自业务的扩张？物流业务的分布是集中在浙江周边吗？   答：  首先公司目前公路港网络的建设仍在进行，未来这部分业务会产生增量。另一方面下阶段公司的重心主要是深化经营，提高各块业务的盈利能力，过去由于自身的服务能力尚未完善，为客户提供的服务有限，随着业务不断成熟，服务能力不断加强，这部分也是未来的增量。目前公司的业务来自于全国各地，也包含了江浙周边。   1. 软件服务我们和国外是否有竞争的能力或者合作空间？   答：  软件服务方面，我们也观察过美国的一些企业，发现他们更愿意使用一些通用型的系统。而在我国，在对接制造企业系统的过程中，他们希望增加一些个性化的模块，需要定制开发。另外国内外物流行业差异较大，在一些先进的理念和技术上可以借鉴国外。   1. 目前有哪些制造业我们的服务渗透率比较高？   答：  由于公司业务包括了化工和物流，两大业务有协同效应，从服务的深度和广度看，应该是化工行业。   1. 订单量、GMV和公司全年收入的关联性？   答：  公司年报披露的数据均来自后台系统统计，由于收入部分构成是多元化的，既有公路港园区、供应链业务，也有车后业务和金融业务，与订单量、GMV等指标并不能完全关联，但肯定是正相关的。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年5月10日 |