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：2019-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | SPARX资产管理株式会社 投资调查部基金经理 松井宏平  三井住友DS资产管理 全球股票投资经理 上原義信  日本大和证券株式会社 情报投资部副部长 山田雪乃  大和资本市场香港有限公司 董事总经理 五百旗頭 治郞  大和资本市场香港有限公司 副董事 熊 力  大和资本市场香港有限公司 研究助理 郑雨萌 |
| **时间** | 2019年5月22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** | 传化智联副总裁 谢 萍  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、上市公司业务中物流和化工的体量分别是多少？未来这两大业务的发展规划及增长趋势如何？  答：2018年公司物流业务收入规模为138.8亿元人民币，化工业务收入规模为62.7亿元人民币，占比分别为68.87%和31.13%。在业务增速方面，由于化工业务是公司最早起家的一块业务，市场规模已在行业具有领先地位，上下游客户相对比较稳定，收入增长基本与近几年的增速相同。物流业务相比较化工发展速度会比较快一些，因为公司在未来几年需要按照业绩承诺完成目标，并且将继续在公路物流行业扩张市场，而我国的公路物流行业又较为分散，行业空间巨大，因此业务成长性较好。  目前化工和物流两块业务将继续在上市公司开展，重点发展物流业务为主。主要是考虑到要将物流板块打造成生产制造企业的综合供应链服务平台，一方面公司有制造业的基因，了解制造行业对物流供应链的需求；另一方面物流一些模式和产品能够更好地服务化工制造业。  2、公司物流业务为什么能发展这么快？在投资方面是如何考虑的？  答：首先我国的公路物流行业市场空间非常大，占全国物流总额的75%以上，但行业内的参与者那些物流企业规模都非常小，整体市场非常分散，因此在19年前董事长在探索这个行业过程中，意识到我们如果能够通过平台模式整合行业，可以发挥更大的作用，因此传化是最早进入这个行业领域的，是基于对市场的认识以及多年来积累的公路港园区运作经验。其次我们认为通过打造这种平台化模式能够更好地尽一些社会责任，比如我们打造的系统能够赋能中小物流企业，带动一个区域经济的整体提升。  在投资方面我们对公路港网络的从选址到建设到运营有一整套标准，是跟国家枢纽建设规划相契合的，并且根据行业的发展，我们对公路港模式和功能也在不断升级迭代，提供更全面的物流服务。  3、2017年公司业务收入突然增长较快是什么原因导致的？是否有相关并购行为？  答：2017年收入的增长主要是由于公司开始探索供应链业务导致，没有发生相关并购业务。主要通过打造OMS、TMS和WMS系统，以及整合公路港资源，为生产制造企业提供从原料采购、运输、仓储、配送等一系列的供应链解决方案。    4、报表中资产负债表中的资产主要构成情况？  答：资产负债表中的资产构成主要为公路港土地和房产相关资产。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年5月22日 |