

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：2020-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	宏运资本            李 伟 中植投资            刘 洋 交银施罗德基金 徐森洲 兴业证券            王品辉 招商证券            苏宝亮 东北证券            王哲宇 中庚基金            潘博众 建发股份            许 榕 杭州金融投资集团 欧阳福庆 上海国和投资 林海舰 华泰证券            袁 钉 遂真投资            王 洵
<b>时间</b>	2020年5月18日
<b>地点</b>	浙江省杭州市萧山区钱江世纪城传化大厦会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长                                      徐冠巨 副董事长                                   徐观宝 董事兼高级副总裁                      周家海 董事兼高级副总裁                      陈 坚 董事、高级副总裁兼董事会秘书 朱江英

	<p>高级副总裁 李绍波</p> <p>高级副总裁 徐 炎</p> <p>高级副总裁 周升学</p> <p>副总裁 张 岭</p> <p>财务总监 徐永鑫</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>1、本次疫情对公司是否有影响？公司采取了哪些措施应对？</p> <p>答：首先，本次疫情对各行各业都产生了一定的影响，包括公司也同样受到了疫情带来的影响，目前来看疫情对公司的影响主要在一季度，二季度我们正在逐步恢复。疫情发生以来，公司第一时间成立了疫情防控专项小组、经营保障小组等工作组指导协调疫情期间专项防控及经营工作，在确保防疫工作开展到位的同时，积极帮助平台内物流企业复工复产，并推出了“助复工 17 项举措”，促进公路港园区快速恢复经营。截止目前，公路港车流量已超过了去年同期水平，园区业务已全部复工复产。</p> <p>2、公路港的坪效指标是投资者了解公司的一项重要指标，后续这方面是否能够实现持续增长？</p> <p>答：公路港坪效指标也是公司在衡量经营情况的关键指标，对于坪效未来的空间，首先要分析指标的结构，坪效是园区单位面积产生的收入，收入不仅只有物业租赁收入，还有平台经营产生的流量收入。所以一方面目前 65 个公路港尚未全部达到成熟运营阶段，租金收入还有很大空间，另一方面随着公路港园区经营的不断提升，平台营业额也在持续不断增长，而随着货主端物流服务的深入，也为公路港园区贡献了更多的流量。所以综合以上几方面的因素考虑，未来园区收入仍然将持续不断增长，这些都将在坪效指标上体现出来。</p>

3、近期国家推出了 REITs 公募基金发行试点政策，主要方向也包括了仓储物流、高速公路等与物流行业相关，公司是否有这方面的计划？会对公司有什么样的影响？

答：首先，公司的公路港属于基础设施类资产，符合本次 REITs 新政的方向，并且大部分已产生稳定现金流，具备发行 REITs 产品的基础条件，但由于 REITs 新政尚在试点阶段，细节问题仍有待观察和研究。同时发行 REITs 也是一种融资行为，目前公司融资成本总体还比较低，需要综合评判两者之间的差异。

对公司来说，发行 REITs 也有利弊因素，有利的方面是可以获得较多资金，减轻公司的投资压力，加快公路港的布局。但同时对应的资产需要出表，会导致公司无法享受资产增值带来的收益，所以综合这些方面，公司需要慎重考虑。

4、公司原先最早的业务主要是围绕车和人开展服务，近几年开始直接面向制造企业提供供应链服务，这方面与传统的供应链企业有什么区别？

答：传统的供应链企业主要是为企业 提供原料采购、进出口，或者产品分销等方面，对流通环节的物流相关服务以及信息化服务较少。公司供应链业务主要是针对制造企业原料及产品涉及的干线运输、仓储管理以及区域配送，包括全程的信息化管控及跟踪，以及金融服务的支持。公司供应链服务的开展形式是以平台化的模式开展，充分整合了公路港的仓储资源以及运力资源，一方面实现了成本的降低，另一方面各资源的协同也提升了服务的效率以及综合性。

5、公司从最早三个公路港在几年时间里扩张到目前 65 个，在管理上特别是人才方面是如何保障的？

答：公司公路港在短短几年内的迅速扩张，对管理方面确实形成了一定的压力，管理层这两年也在不断思考管理方面的机制，包括人力、财务、经营等如何与业务保持协同。首先在人才保障方面，除了引进行业内优秀人才以外，更多的是以内部培养为主，一般公路港会以大区为中心扩张一定的人员编制进行培养，新项目启动后由大区逐渐输出经营人员，能够快速承担新项目开展的任务。

6、公司车后业务近几年增长十分迅速，这块业务主要是什么？为什么发展这么快？毛利率却在下降？

答：车后业务是在园区的基础上发展起来的，主要包括了加油站油品销售、油卡销售以及卡车、轮胎的销售等，规模上主要是油品、油卡销售为主。得益于公司公路港庞大的流量资源，目前已有多个公路港运营加油站，近几年随着公路港经营不断成熟，物流企业对油卡的需求也日益增加，特别是去年同比增长了 81%。由于油卡销售毛利率相对较低，业务发展的同时也摊薄了车后业务整体的毛利率。

7、能否介绍下公路港未来的发展方向？

答：目前全国已有 65 个公路港开展业务，其中包括了以早期公路港为代表的苏州、成都公路港，也有代表了目前经过模式升级后的新的城市物流中心发展方向的郑州超级分拨中心。虽然目前公路港已有 368 万方的经营面积，但经营的利用率还有很大的提升空间，所以未来公路港的发展会与城市产业紧密结合，充分发挥公路港的公共服务平台属性。例如我们在西南打造的综合物流服务中心，是成渝一体化发展的组成部分。在青岛打造的中国传化国际物流港，也是上合国际物流园的一部分，类似的还有成都的“一核两中心”布局等。

	<p>8、公司年报显示供应链业务收入较同期减少较多，主要原因是什么？</p> <p>答：公司物流服务业务主要包括为制造企业客户提供原材料采购、运输及仓储管理、配送等服务，自去年开始公司逐步对该业务进行优化，主要包括针对部分采购商贸类的业务，因价值贡献较低，且存在一定风险，主动缩减该业务规模，同时聚焦化工、车后、3C 家电、快消等行业。在业务开展形式上深化供应链服务，将原来单纯的运输业务升级至以围绕“仓干配”为主的物流供应链服务，延伸服务链条，提升盈利能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 5 月 19 日