

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：2021-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	刘志刚 万泰华瑞投资 李锐高 上海逐流资产 李融信 上海逐流资产 李竞妍 上海逐流资产 仝 睿 东吴金融科技 郭安琪 东吴金融科技 俞潘成 国泰君安 郭红旗
时间	2021年3月15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	公司总裁 姚 巍 高级副总裁兼董事会秘书 朱江英 投资者关系 管明锋
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍一下公路港的盈利模式 目前公路港城市物流中心的利润来源有几个方面：1、园区内的物业资产对外租赁产生的租金；2、根据港内客户交易收取的交易服务费；3、园区内相关配套服务，如加油站、车辆检测线等服务；4、基于对园区客户统一的税务管理而确认的税返收入；5、最后是未来要去打造的以流量经

营为目的的区域分拨中心业务。

2、关于大客户我们是如何引流进来的？

过去几年传化一直集中精力在线下布局公路港城市物流中心，有了线下平台基础后我们开始围绕上游制造企业推出供应链一体化服务，围绕仓、运、配等环节切入，逐步把货引流到公路港。例如我们目前服务的某大型电梯制造企业，基于对生产环节“零库存”的需求，客户把基地仓落在公路港内，我们来提供货物装卸和仓储管理服务，同时把他的供应商也吸引到港内，有效缩短了配送效率。对于园区业务，不仅提高了仓储利用率，同时也带来了更多的车流。

3、您认为服务大型企业客户哪些方面比较关键？传化是怎么做的？

我们服务大型制造企业主要有三个核心要点：首先是系统对接，所以第一步要做的是运输层面的系统打通，我们会在陆运通的基础上打造承运平台与客户系统对接；其次是仓储，一般企业 2-3 年需要换一次仓，我们会利用公路港资源做好云仓业务，主要通过仓运配物流服务切入客户供应链，因此自营仓储面积将非常关键；最后是对行业的理解，不同行业对物流供应链服务的要求差异巨大，所以我们聚焦了优势行业，比如化工、车后、快消等。通过这些方面的服务，客户的黏性非常高，对平台的价值贡献也非常高。

4、围绕目前战略，公司在管理方面采取了哪些措施？

根据当前公司三大主要业务，我们需要改变原有的业务作战模式，减少管理层级，让一线作战更简单，实现大平台支撑下的精兵作战。首先要建立服务于内部的强大的中台体系，这也是我们的能力中心和资源中心，其次要变成服务于

	<p>全社会的平台，前提是需要拉通整个 IT 体系和业务体系，让一线团队及时获得相关支援，让中后台掌握一线团队的执行情况。</p> <p>5、传化在服务大客户业务方面有哪些布局？</p> <p>我们服务大客户业务主要是为制造企业提供端到端的物流供应链解决方案，是从去年开始真正发力，我们把客户的货落到公路港内，整合公路港内的仓和港内的运力资源，来为制造企业客户提供仓、运、配等定制化服务，同时我们通过制定标准提高了港内物流企业的服务品质。</p> <p>6、公路港这种模式除了传化，市场上还有哪些在做？是否有门槛？</p> <p>传化早在 2000 年就首次在行业内提出了“公路港”的概念，已有近 20 年的运作经验，在这方面我们是有先发优势的，公路港的发展也经历了几个阶段，如今已在全国布局 60 多个项目，目前行业内全国化布局公路港的几乎没有，在部分地方区域会有类似项目出现。按照传化自投自建为主的形式发展公路港的门槛会比较高，除了资金外，还需要时间成本，一个项目从选址到政府沟通到拿地建设到正式运营一般需要 3-5 年时间，一般企业很难会像这样再去投入。</p> <p>7、如何看待物流行业盈利能力的问题？</p> <p>在中国物流行业并不是一个利润很高的行业，需要通过不断提升效率来降低成本，特别是运输领域，成本和价格更加透明，想要获得更多的利润只能扩展盈利点，例如除了运输服务，能够在车后、金融、用油、系统、分拣等多个方面都有所盈利，不断叠加，才能提高盈利能力。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2021年3月15日