

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：2021-004

<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>	广发基金          陆 达 中信建投自营 傅宽翼 东北证券          瞿永忠（3人） 杭州金融投资集团 欧阳福庆 核聚资本          李言森（4人） 瓘拓投资          吕贺庆 藏元汇              潘吉生 浙江新干线传媒投资 金 枝 东方财富证券 姜 楠 华西证券          洪奕昕
<b>时间</b>	2021年4月13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 杭州传化公路港
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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、公司这几年战略也有些变化，请问有哪些战略方面的聚焦？

从去年到公司后我一直强调要把经营做好，首先对业务做了三个方向的聚焦：第一是聚焦于公路港园区业务，我们定位为城市物流中心；第二是基于为制造企业提供仓运配整体解决方案服务，叫物流服务业务；第三是网络平台业务，目前刻画了两个产品，为制造企业服务的网络承运平台和为物流公司服务的网络货运平台，货运平台打造的产品叫“陆运通”，承运平台打造的产品叫“融易运”，两个系统是打通的。基于三大业务我们还有两大事业部，金融服务事业部和综合开发事业部。

2、什么是融易运平台？跟仓运配在业务上是否重叠？

融易运是从去年开始谋划、今年推出的网络承运平台，目前已经连接制造企业 40 多家，主要围绕的还是运输业务。例如我们在公路港内汇聚了大量物流公司为制造企业服务，帮助企业降低运输成本，融易运作为线上平台，前端连接制造企业、后端连接物流企业，一直到司机。融易运承接运输的模式主要有两种，自营模式和平台模式。由传化负责承接及调度，并且对风险负责的是自营模式，由我们的物流服务业业务承接；另一种平台模式是通过线上招投标成交，作为平台是不承担相关风险责任的。仓运配业务提供的是整体解决方案，相比纯运输模式的业务还是有区别的。

3、融易运平台上我们是如何定价的？

融易运可以让客户实现 1)运输信息化、端到端全程可视；2)通过综合税筹来降低税收成本，从原本 9% 下降到 6% 以下。所以货主和物流公司都愿意来平台上来，货值较高或对运输要求高的业务可以使用我们的自营服务，由传化来兜

底，我们一般要求毛利空间在 5%以上；货值低要求不高的业务可以直接在平台上调车，传化不参与运营，一般毛利空间可以达到 1%-1.5%。

4、融易运和陆运通之间是什么关系？介绍一下网络平台的盈利模式。

陆运通连接的还是物流公司和司机，是通过解决票据结算为切入点吸引到平台上来，目前我们拿到的税收政策是行业内非常有竞争力的，是基于公路港园区以地方政府税返的方式来实现。在融易运平台上，我们连接货主企业主要通过几种形式：1) 可以由货主企业指定物流公司来承运，平台来实现运输的管控；2) 也可以是货主企业直接通过陆运通来调度司机运力；3) 搭建招投标平台，物流公司来报价的形式成交；4) 由传化供应链为主体承揽打包定制化服务。

在这个过程中传化作为平台可以实现商流、物流、信息流、资金流的四流合一：1) 商流，物流公司将他的上下游订单信息留在平台上，我们为客户解决发票问题形成商流；2) 信息流，货主企业、物流公司通过使用传化 OMS、TMS 系统的方式实现端到端的信息流可视；3) 物流，通过线下公路港运输实现实物流的可视；4) 资金流，从货主到最后的司机运力的资金结算整个流通都是在平台上完成的。这种平台模式的运力显著降低了企业运输成本，并且通过融易运，企业可以找到最合适的物流公司，也可以由传化供应链打包定制服务。那么在四流合一的基础上，我们可以给制造企业或者物流企业提供金融服务，比如为物流公司提供运费放款，由于目前行业的性质，物流公司普遍资金较为紧张，我们会推出“信用付”产品为他们贷款，前提是他的资金必须留在陆运通平台的支付监管账户上，只能用于支付司机运费而不能挪作他用，等货主企业给物流公司回款时也是通过

	<p>这个账户，实现全程可控。所以网络平台的盈利模式就是平台税筹服务叠加金融业务和生态产品。</p> <p>5、我们服务的对象是否发生了很大变化？</p> <p>其实没有变化，不同业务服务对象不一样。网络平台服务连接上下游，融易运+陆运通既解决了物流公司票据结算问题，同时服务货主企业又解决端到端运力的问题；仓运配是纯服务货主企业的；而公路港园区也主要是以服务物流企业为主的。虽然服务的对象不同，但我们用两款产品一套系统拉通了他们之间的关系。</p> <p>6、我们在客户留存、吸引客户方面是怎么做的？</p> <p>陆运通平台获客比较简单，利用税费上的优惠措施把他们聚集上来，这是刚性需求。关于融易运平台，很多物流企业非常愿意把他的客户放到平台上来，因为平台可以为他解决资金问题；其次物流企业也有很多痛点，没有 IT 方面的支持，和客户之间的结算也不统一；第三，在业务招投标方面，中小物流企业资质和实力不够，很难有机会去承接一些好的货源，如果通过传化的主体去投标，可以有效增加新的业务量。对于货主企业来讲，如果不想打破原来的承运关系也可以用我们平台，一方面业务在管理上可视化，还可以通过税收优化降低成本；另外也有很多货主企业有降低运力成本的诉求，可以在平台上通过竞价的形式找到最优的运力支持。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月13日

