

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：2021-006

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	长江证券 冯启斌 长江证券 张宜泊 国投瑞银 周思捷 华创证券 黄文鹤 磐厚动量 于昀田
时间	2021年7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	姚巍 总裁 章八一 证券事务代表 管明锋 投资者关系
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、从估值的角度，产业的逻辑和二级市场的逻辑有差异，如何评价传化的价值？</p> <p>公司的价值可以从目前的三大块业务体现。首先整体经营层面跟去年相比已经发生了很大变化，2020年以前公司经营产生的利润几乎都是亏损的，一直到去年开始整体经营开始转折，从一季度业绩也可以看出经营性利润较过去已明显提升。有几个方面的因素，首先公路港园区业务是提升最明显的，因为过去几年我们一直在投入阶段，很多公路港虽然运营起来了，但仍处于爬坡期，业绩大部分是亏损的。经</p>

过 2-3 年的隆市经营后这些新投入的港大部分都开始逐渐盈利并进入收获期，经营情况稳定提升，平台价值开始体现；其次是网络货运平台业务规模持续扩大，同时经营性利润的贡献稳定增长，今年在去年的基础上除了连接物流企业和司机，我们开始挖掘货主端市场；最后是物流服务，这块业务我们是稳扎稳打，不要求快但一定要找好的行业好的客户，高质量的客户才能给我们带来高收益，当然这块业务还有很多方面需要完善，要打造好端到端的系统还需要时间。最后还有一项我们下阶段即将重点打造的业务“传化货运网”，主打数字化零担专线平台，将是传化重要的价值组成部分，我们也非常有信心把专线这个市场做好。

2、目前专线市场问题主要有哪些？

首先最明显的是市场非常分散，行业集中度低，服务水平差异较大，特别是资本涌入后加剧了行业竞争，导致很多专线企业生存困难。其次是诚信问题，市场资源分配不合理，不遵守市场规则。最后是数字化水平较低，专线企业转型较慢，难以为客户提供较高的服务水平。

3、未来公司公路港方面的布局和投资节奏如何？

目前我们布局的 60 多个项目虽然已基本覆盖了全国大部分地区，但公路港网络还需要继续完善，并且大部分项目已经逐渐进入收获期，更加说明公路港的模式是成功的，近期我们也相继成立了武汉北、濮阳、海宁、梅河口、恩施等项目公司，将会有新的公路港陆续布局，预计未来每年仍会保持 3-5 个新项目增加。除此以外我们也会根据现有布局项目继续深耕当地市场，根据需要扩大当地公路港规模。

4、公司是否对线下资产有评估？如何看待公路港网络

	<p>的价值？</p> <p>由于公路港对外经营部分的资产是根据公允价值计量的投资性房地产，所以每年都需要对公路港资产进行评估，主要是根据公路港租金现金流进行折现的方法，相对比较保守的。公路港网络的价值肯定不是单纯的物业价值，如何通过运营有限的物业提高物流的周转效率，并且让平台上的企业不断壮大，才是公路港网络的正真价值。这一点已经可以从数据上得到印证，并且在未来不断提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年7月22日