

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：2021-008

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会                               <input checked="" type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他 _____</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>王靖添            银河证券  林安琪            摩根士丹利  韩轶超            长江证券  <b>Teddy Gao</b>    <b>Fidelity</b>  渠顶立            万家基金  范飞               诺德基金  庞文杰            北信瑞丰  景松石            国联证券  周晴               德邦证券  罗娟               恒昇基金  黄正初            <b>Zaaba Capital</b>  李广道            富利达资产  等 64 家机构</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 8 月 31 日、2021 年 9 月 1 日、2021 年 9 月 2 日</p>
<p>地点</p>	<p>浙江省杭州市萧山区钱江世纪城传化大厦会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>姚 巍      总 裁  朱江英    高级副总裁/董事会秘书  管明锋    投资者关系</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、上半年经营情况介绍  今年上半年公司强化经营意识，落地业务模式，聚焦业务主线，形成了战略清晰、经营稳健的良好局面。实现了营业收入 159.48 亿元，同比增长 83.1%，毛利润 16.42 亿元，同比增长 48.6%，其中扣除非经常性利润 5.2 亿元，同比增长 17.4%，主要原因是上</p>

半年物流和化工两个板块在经营层面都取得了比较大的突破；每股收益 0.17 元，同比增长 13.3%；资产负债率 55.48%，整体保持平稳。

物流板块方面，上半年实现营业总收入是 136.57 亿元，同比增长达到了 109.39%。实现归母净利润 4.15 亿，虽然和去年同期差不多，但是业绩结构发生了较大变化，其中经营性利润 1.54 亿元，而去年同期是亏损 5000 万左右，另一方面上半年公司增加了约 5000 万元左右的股权激励摊销费用。除了经营质量的提升，线上线下的平台交易规模也在快速增长，上半年 GTV 总共实现了 445 亿元，比去年同期增长 39.1%，主要还是来自线上的网络平台和线下公路港平台的交易额驱动。

营收结构中最大的变化是网络货运业务占比大幅提升，达到 71.3 亿元，占整个物流板块营收的 52.4%；其次是车后业务营收占比也是大幅提高 51%，这块收入包括了油卡销售和加油站的油品零售，主要是油卡销售规模同比提升。物流供应链业务同比下降了 55%，需要说明一下的是这块收入包括了供应链集采和仓运配业务，下降的部分都是供应链集采业务，仓运配一体化业务同比是增长的。公路港园区业务收入是 6.1 亿元，同比提升 26%。支付、保险及其他这部分收入也是同比增长了 62%。最后还有一块房产销售，主要是公路港的一些配套物业销售，这块业务并不是核心业务，占比也少，投资者可以不用太关注。

总的来说上半年物流板块的盈利能力还是可圈可点的，经营性利润的提升主要来源于公路港业务和网络平台业务，特别是园区业务，毛利率已突破 65%，环比持续提升；而网络货运业务毛利率也略有提升，主要是收入规模扩大带来的利润贡献。除此以外供应链业务毛利率环比也持续提升，主要是业务结构变化，仓运配业务占比提升导致。车后业务毛利率环比略有下滑，主要是油卡销售提高，而这部分毛利率要低一些，摊薄了整体的毛利率。

## 二、业务发展情况介绍

1、公路港城市物流中心。作为公司最成熟的业务，也是现阶段贡献利润的主要业务之一，底座的核心价值凸显，盈利能力持续释放。截止上半年开展业务的项目总共有 65 个，已获取的土地面积 1195.3 万平方，经营面积 457.5 万方，环比增长了 15%，整体出租率也达到了 90%；车流量达到 2242 万辆，同比增长了 46.8%；平台营业额 328 亿，增长了 19.3%。上半年园区业务主要有 3 个方面的经营举措，也是下半年要继续深入开展的。首先是聚焦经营的提升，物业产品方面我们通过货流和车流的提升带动了人流和商流，资源集聚进一步提升；财税业务方面依托政策优势不断扩大营销，吸引更多优质的物流企业入驻公路港，同时享受到港内政策带来的红利。第二是“园区+”产品的创新，这是在原有传统园区业务基础上延伸的，主要包括推出财税共享产品以及加强保险、光伏等业务全国推广，并且取得了阶段性的进展。第三是数字化园区的推进，基本大部分园区都覆盖到了，有效提升了业务管理和运营效率。

2、网络货运平台业务。上半年逐渐进入规模化发展阶段，总共实现平台交易额 87 亿元，同比增长 342%，累计运营客户 7000 多家，其中港外客户覆盖率达 60%以上，累计运单 175 万单，承运车辆 48 万辆。上半年我们在开发园区客户的基础上进行多市场渗透，运营主体今年已经拓展到 7 个点，通过总部直营、区域分销、外部代理多渠道拓展，下半年会加强在无港城市的业务覆盖，建立区域业务团队推进业务延伸。第二是增值产品的培育方面，上线了用油、车后、广告和保险等多个产品线，提升综合服务能力。第三是向货主端延伸，开发融易运产品并与陆运通平台打通，充分发挥传化综合优势，为网络货运导入增量业务。第四是加强技术投入，强化前中后台的能力建设，目前智能审单率能达到 79%，业务合规率 90%以上，保持行业第一。

3、物流服务仓运配业务。上半年物流服务业务聚焦仓运配，发力方向明确，以“提质增效”为原则，聚焦行业加速获客，客

户质量有所提升，运营仓面积从年初的 30 万平方提高到 47.8 万方。上半年物流服务聚焦化工、车后、快消和科技四大行业，发力基地仓、前置仓和电商仓三大仓产品，聚焦标杆项目打造，加速 S 级和 A 级客户拓展，补强交付运营能力，提高获客能力和行业解决方案能力；组建行业专家队伍，补齐区域业务解决方案与交付能力差距。

4、支付金融业务。今年以来金融业务与生态的协同效应不断增强，依托现有的业务和场景，加速推进产业支付发展，上半年实现支付流水 906 亿元，同比增长了 9.3%。在生态协同方面，开发了“信用付”、“合同付”、“网点贷”等场景金融产品，为行业大客户定制“支付+金融”解决方案，同时持续推动信贷类业务产品结构优化，提高强担保业务结构占比，资产投放总额达到了 13.95 亿元，放款总额 12.54 亿元。

### 三、问答环节

**1、碳中和背景下，对于物流园区光伏、干线运输能耗，这个一方面是环境效应，另一方面对于公路港经济效益有多少贡献？干线的新能源物流车进展如何？**

公路港光伏业务是定位“园区+”产品。园区的新能源项目目前收入规模还不大，可能主要体现在租金方面，还处于起步的阶段，主要是新能源重卡物流领域尚未普及推广，但有关新能源的项目还是在推进的，比如我们光伏发电项目已经覆盖了约 80 万平方米的体量，充电桩布局了 200 根。随着新能源卡车需求的提升，我们也会陆续推进储能换电方面的业务扩大盈利，毋庸置疑未来的空间是很大的。

新能源干线物流车是我们和吉利成立合资公司运作的，原先我们合作的领域主要是做同城配送的新能源货车，在 6 月份我们又成立了合资公司，主要做换电重卡，前期工作主要是市场调研和场景探索，合作模式主要是吉利提供资产以及推广，传化主要是提供业务和场景的支持。

## 2、65 个公路港未来的成长性如何？

公路港的收入目前还是以物业租赁为主，另外就是平台营业额抽佣的收入。目前公路港盈利的项目大约占 2/3，还有很大的提升空间，接下来公司仍然会继续推进公路港经营提质增效的举措。第二，公路港的成本主要是人员成本，相对来说是比较固定，随着营收规模扩大，利润会逐渐释放。第三是网络效应，目前正在打造的零担交易平台可以加速公路港网络效应的形成。所以未来这块业绩释放空间还是比较大的。

## 3、网络货运平台业务商业模式主要是基于税返形成的商业模型，是否面临政策风险？除此之外，网络货运平台有没有新增的商业模式值得期待？

首先我们网络货运平台享受的税返政策是基于公路港的政策，可以享受到行业内非常有竞争力的政策支持，而公路港持续稳定的经营和拓展也是政策稳定的重要保障，另一方面今年以来，我们已拓展了 7 个运营主体，相比行业内其他平台大大降低了政策风险。商业模式方面，传化网络货运平台主要规划了 3 个发展阶段：1、打造陆运通规模化的财税解决平台阶段；2、打造运力池实现车货匹配、打造服务于制造企业的承运业务阶段（融易运）；3、实现物流综合生态平台的终极目标。

## 4、公司负债率持续提升，是否有增发、融资的计划？

公司目前的负债率 55%左右，与其他重资产为主的同类公司比较，这个负债率水平还是比较合理的范围，所以我们暂时还没有增发股票和发行可转债的需求。

## 5、本期经营性现金流大幅减少，主要是什么原因导致？

主要还是由于化工板块经营导致的，主要三个方面原因：1、

上半年化学销售业务量大幅增长，根据公司营销政策，年中应收款会处于高位，经营性现金流入增长不明显，年底前会集中回款，增加经营现金流入；2、今年化学板块原材料价格同比上年大幅上涨，使单位原材料库存成本上涨，同时化学板块产销量增长，相应原材料库存储备量增长，使总体原材料采购支出同比增加；3、随着物流产业链布局的深化，围绕物流业务产业链的保理业务放款金额同比增加。

#### **6、营业收入增长近一倍，但利润增长很少，这是为什么？**

首先对比一下今年和去年同期的收入结构。和去年相比，收入大幅增长的主要来源是网络货运业务，同比提高了 439%，但这块业务毛利率只有 2.6%左右，相对其他业务还是比较低的，从而摊薄了整体利润率。再看一下利润结构，其实发生了较大变化，经营性利润占比大幅提升，而去年投资类收益占比较高，从今年开始公司的利润表现将更加稳定。

#### **7、国家重点对互联网进行整治，这个怎么看？**

目前我们不受影响，我们也没占到市场垄断的地位。

#### **8、仓运配业务的收费定价模式及利润率如何？**

仓运配业务是定位于端到端的一体化解决方案，主要有几种模式：仓储管理及干线运输、仓储管理和区域配送、或者仓运配整体方案，一般来说和仓储管理相关的业务毛利率会比较高，一般会在 10%以上。收费模式有几种，第一种是按照流量来收费，以我们服务的电梯制造客户为例，他的产品从工厂出来后，放在我们的公路港的基地仓内，进行拆包、分拣、重新打包出库，整个流程下来按照每部电梯进行收费，同时也将他的上游供应商吸引到港内租赁仓库，为我们贡献租金收入。另外一种形式是仓储管理费和运费分开收费的模式也有，要看项目的具体情况。

	<p><b>9、网络货运平台港内和港外客户有什么不同？</b></p> <p>港内客户基本以物流企业为主，因为本身在公路港内经营也能享受到优惠政策，因此到线上发展业务需要一个持续引导的过程。港外客户相对就比较丰富，包括制造企业、商贸企业、物流企业等，这些客户的诉求包括降低运输成本、解决结算问题，以及可视化在途管理等。而传化网络货运平台能够有效解决这些客户的痛点，为客户创造更多价值，因此港外业务发展会更快一些。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年9月2日