

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：2022-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	何进阳    易方达基金 徐森洲    交银施罗德基金 庄小祥    拾贝投资 黄    淦    万方资本 郑轶群    双安资产 彭    博    Cyber Atlas 曾靖珂    中金公司研究部 李九璐    中金公司研究部 杭    程    中金公司研究部
时间	2022年1月4日
地点	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
上市公司接待人员姓名	姚    巍    总    裁 朱江英    高级副总裁/董事会秘书 章八一    资本证券部总经理 管明锋    投资者关系

投资者关系活  
动主要内容介  
绍

**1、公司物流板块未来 5-10 年的发展战略，在整个中国产业升级过程中，对 “To B” 物流将产生什么样的影响？**

公路物流可以分为好几个领域，首先是快递，重量再往上就是快运，然后再往上就是 500 公斤-5 吨之间的大票零担运输，再往上就是整车物流了。其实产业端物流是很少会使用快递运输的，甚至是快运，快运主要是商贸类企业。制造企业物流领域更多还是集中在整车，另一方面随着柔性供应链的弹性生产要求，大票零担运输需求正在逐渐提高。举个例子，以新安化工为例，当年只有 5 款产品，几乎都是通过整车发到全国经销商，现在由于下游个性化需求越来越多，产品已经覆盖了 200-300 种，仅仅靠整车运输已不再是最佳方案。因此整车零担化的趋势将越来越明显，整车和大票零担运输才是真正意义上的产业端物流，也是传化在运输领域正在整合的方向。为什么中国的物流成本高，以大票零担为例，一般提货、运输和落货配送都不是一家物流公司做的，全程不可视、不可控，而且还有货损货差，同时交易成本也比较高，主要是因为诚信体系缺失。而这一点恰好是传化的优势，我们把零担专线都进行线上化，定标准、做规则、保障服务、全程跟踪，实现真正的全流程拉通。最后我们通过叠加金融支付，赋能平台上的物流企业，提升平台整体服务能力。

**2、我们的运力池陆运通规模一直在增长，基础设施也比较完善，那通过什么方式把货引流到平台？**

货源和运力之间的关系其实是互相的，如果运价足够低，那货源不是问题；另一方面如果客户关系好，手上的货源多，那也容易整合下游资源，我们采取的也是两方面结合的策略。首先我们通过税返政策的优势，把物流企业和司机运力吸引到线上，把陆运通产品快速做大，从 2019 年 60 多亿做到了 100 多亿，并且提高司机直付比例，对业务严格要求合规。再通过这样的方式，通过融易运与前端的制造企业对接，把三方物流变成经纪人，通

过平台直接调车，帮助制造业客户做好企业专属运力池以及承运商管理。最后是帮助客户降低成本，通过陆运通的优势，相比传统的招投标方式，我们可以给到客户更低报价。第二种策略是通过物流服务业务，为客户提供仓运配的服务，需要与客户 ERP 系统打通，计算客户 SKU 的重量体积标准，根据不同标准选择零担运输或者整车运输。

### **3、网络货运平台业务的会计处理方式是怎么样的？税收返还是体现在政府补贴里吗？**

网络货运业务收入是根据平台交易后开具的运输发票进行确认的，基于目前商业模式的特点，对于税收返还的会计处理主要是扣减主营业务成本，所以不是体现为政府补贴。

### **4、陆运通和融易运获客方式上有什么区别？**

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。

### **5、平台上的专线公司都是来自港内的企业吗？企业发专线到公路港这个环节提货和送货是怎么解决的？**

目前大票零担平台上的专线大部分是入驻在公路港内的，客

	<p>户在发货的时候可以选择上门提货或者自己送货，如果是在落货合作的的城市，上门提货将由合作的落地配公司在配送范围内进行上门提货。</p> <p><b>6、目前几个平台和公路港在战略发展上是怎样的关系？</b></p> <p>从战略层面其实我们就做了四个事情，简单来说第一个就是通过陆运通进行初步的运力整合；第二个是完成初步整合后通过融易运走向制造业客户；第三个是通过打造大票零担交易平台，进行公路港的全线整合；最后就是云仓的打造，让公路港的大仓变成可控的云仓。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年1月6日