

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：2022-002

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 于立婷 三鑫基金 严天鹏 申万宏源证券 邹杰伟 申万宏源证券 汤东南 中交资本 吴界强 浙江国信投资
时间	2022年7月19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	章八一 资本证券部总经理/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	1、公司和满帮的模式有什么区别？优势如何体现？ <p>公路物流市场很大，满帮主要做的是整车运输领域中信息撮合的那一段。相比之下传化的模式就比较灵活，服务链条也更长，我们的优势在于平台上有上万家中小物流企业，除了能服务整车以外还有零担专线运输市场。车货匹配仅仅只是解决了物流链条上其中一个环节的问题，而传化要做的是端到端全链条的物流解决方案、全流程的管控，在我们的平台上可以实现商流、信息流、物流、资金流四流合一，形成生态闭环，并且我们有线下公路港可以做到交付保障。发展业务过程中我们不奉行盲目地“烧钱”</p>

地推扩规模，而是通过提升服务体验、解决客户痛点、创造价值。经过这些年的发展，今年物流板块的经营有了质的转变，经营性利润有了明显的提升，如今传化物流平台不仅有优质的资产、有稳定的利润，还有业务规模、有大量的优质客户。

2、云仓业务都是自营的吗？

我们为大客户提供的是仓、运、配一体化的解决方案，其中仓储部分主要以自营为主。

3、我们发现公路港的经营模式相比过去发生改变，淡化交易并侧重仓储的配比，公司是基于怎么样的考虑？

公路港过去近 20 年的发展，其经营模式也经历了几个阶段。早期的公路港模式主要围绕线下车货匹配的需求，我们一方面通过集聚中小物流企业和货代资源引入货源，另一方面不断吸引货车司机进港交易，主要围绕“人和车”我们推出了一些列服务，经营理念主要以物业经营为主。随着互联网时代到来，线下交易逐渐线上化，同时公司基于战略发展考虑，明确了业务侧重点由服务“人和车”逐渐转向链条上游的“货”，即服务生产制造业客户。一方面经营上将突破原公路港物业经营模式的局限性，同时也为线上传化货运网带来更多资源。为了满足服务客户的需要，公路港在产品规划方面也会进行相应调整，减少交易的功能并逐步提升仓储产品的占比。

4、公路港模式的转变带来了哪些价值？

公司明确了以服务生产制造为重点方向后，在业务上公路港加强了与当地制造企业的联动。典型代表以杭州公路港为例，2020 年底我们引入了一家某大型机电设备生产企业，由公路港为其定制基地仓并提供仓储服务，实现了客户“零库存”的需求。同时我们也引入了客户的上下游供应商入驻公路港，以便于对客户订单进行及时响应。由此我们发现通过这样的模式，为公路港带来的价值是多方面的，不仅直

	<p>接提升了公路港车流量、资产利用率和出租率，并且提升了公路港整体坪效和港内客户黏性。</p> <p>5、资产证券化工作推进</p> <p>根据公司“一体两翼”战略要求，正在积极推动资产管理平台打造，如有相关进展我们将及时公告。</p> <p>6、目前经济环境比较差，公路港业务还会有多少增长空间？</p> <p>公路物流这个行业非常分散，在当前严峻的经济环境下，这些中小物流企业更加需要抱团发展，更加需要公路港这样的平台为他们提供良好的环境，因此在这样的经济背景下，公路港的价值会更加凸显。虽然目前公路港的出租率已经在 90%左右，但大部分港租金单价还有很大空间，特别是新港由于招商需要，一般客户入驻公路港前两年的租金水平相对较低。同时各公路港都在积极引入制造企业客户，港内物业产品规划也在进行调整，逐步提升资产利用率。所以这块业务未来仍然能够保持稳定的增长。</p> <p>7、化学业务整体发展情况如何？</p> <p>化学业务作为公司最早起家的业务，经过这么多年的发展已经形成了非常成熟的研发、生产和销售体系，虽然会受到原材料价格波动的影响，但当前整个化工行业已进入了上行周期，整体化学业务发展得比较稳健。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 19 日