

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：2026-001

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	线上参与传化智联（002010）2025年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年05月12日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 周家海 董事、总经理 周升学 董事、副总经理、董事会秘书 朱江英 独立董事 章国标 财务总监 徐永鑫
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司一季度业绩提升显著，主要有哪些方面带动？</b></p> <p>答：您好，一季度公司实现归属母公司净利润2.66亿元，同比增长35.33%，其中扣非净利润2.75亿元，同比增长45.55%。主要原因为： 1、化学板块功能化学品业务销售收入增长、毛利率提升；2、物流板块资产结构优化调整、期间费用同比下降，盈利能力改善</p> <p><b>2、统一大市场国家战略节点城市对传化物流有什么积极影响</b></p> <p>答：您好，全国统一大市场建设对推动物流行业发展意义重大，物流作为连接生产、分配、流通与消费的重要纽带，直接影响产业链供应链的稳定性和经济运行效率，是全国统一大市场建设的战略支柱和关键</p>

基础。传化作为行业领先的公路物流基础设施平台，在公路港运营方面已积累了20多年运营经验，在全国21个省市自治区完成了70个项目的网络布局，在国家统一大市场的政策背景下，公司将一如既往发挥自身优势，为生产资料和消费物资的流通构建高效的流通体系，帮助制造企业物流供应链降本增效。谢谢。

**3、当前大宗商品量价齐升，化工板块景气度开始上行，公司化学板块业务发展情况如何？有哪些积极变化。**

答：您好，在行业“反内卷”政策催化下，供给格局优化，下游需求逐步复苏，行业整体将迎来修复。公司作为功能化学品和化工新材料头部企业，纺织助剂领域国内市占率第一，稀土顺丁橡胶市占率亚洲第一、全球前三，具备显著的市场主导地位。截止今年一季度，公司化学板块实现营业收入约29.2亿元，同比增长约8%，公司将抓住行业发展机遇，加强产品研发和市场拓展，实现经营稳健发展。感谢您的关注。

**4、公司在公路港的新能源转型方面有哪些具体动作？目前进展如何？**

答：您好，公司累计运营光伏电站14座，总装机量突破20兆瓦，同时联合宁德时代骥骥、中石化、国家电网构建重卡充换电场景，目前重卡充电站已落地10个公路港，换电站签约15个。公司将继续推进能源节点转型，系统性布局光伏、储能、充电、换电等新能源基础设施，打通园区用能闭环。感谢您的关注。

**5、传化智联通过基础设施构建、RWA整合、流动性管理、交易渠道创新、技术前瞻布局，已初步实现赵长鹏所述的“路、货、车、水、需求”五要素贯通。其独特优势在于：**

- 1. 实体网络壁垒：全国最大的公路港网络与制造业深度绑定，形成难以复制的线下资产护城河。**
- 2. 数据驱动金融：物流数据转化为信用资产，解决中小微企业融资难题，符合普惠金融政策导向。**
- 3. 技术赋能效率：AI优化物流成本，区块链提升信任机制，数字人民币推动跨境支付，全面对接Web3趋势。**

若传化能持续强化物流-金融-技术的协同效应，未来有望成为产业供应链智能中枢，在全球供应链重构与人民币国际化进程

中占据关键地位。正如其与宁德时代共建新能源补能网络、与蚂蚁集团深化数字人民币合作所示，传化智联正在用“中国方案”重新定义未来金融的基础设施。请问公司有这样的雄心吗

答:您好，公司深耕公路物流行业多年，依托公路港模式链接行业上下游，围绕“人、车、货、场”形成生态场景，覆盖“集、分、储、运、配”全物流环节，积累了大量的行业生态数据。您提到的RWA模式即真实世界资产代币化，相关政策目前在国内尚未完全成熟，但有助于公司数字资产的价值体现，我们将持续关注国内政策变化，并进一步论证可行性，感谢您的建议。

**6、二季度顺丁橡胶的产能及价格如何？物流园如何能创造收益？市值管理是否有相关措施？**

答:您好，公司拥有27万吨合成橡胶产能，目前处于满产状态，关于产品价格，将根据市场价及合约要求，同时考虑市场供需情况进行相应调整。公司公路港业务近年来围绕经营效能提升加强资产经营，毛利率持续提升至80%左右。通过开展“引货入港”提升客户粘性，加强AI赋能探索，提升智能化管理水平和服务响应，降低园区运营成本。同时，近年来公司加大了对公路港绿色能源方面的布局，打造“光储充换”为一体的能源节点。在市值管理工作方面，公司仍将继续围绕业绩提升和转型升级做好资本市场沟通与交流，积极传递公司价值，同时关注新兴产业发展趋势，围绕主业发展培育新增长曲线，助推公司价值提升。

**7、一季度的整体经营表现，和去年同期相比有哪些变化呢？**

答:您好，一季度公司实现归属母公司净利润2.66亿元，同比增长35.33%，其中扣非净利润22.75亿元，同比增长45.55%。主要原因为：  
1、化学板块功能化学品业务销售收入增长、毛利率提升；2、物流板块资产结构优化调整、期间费用同比下降，盈利能力改善。

**8、请问2026年公司如何提升公司业绩？**

答:您好，2026年，公司将深入推动“发展模式、增长动能、运营方式”三大转变，一方面深耕资产经营效能提升，另一方面积极探索人

工智能应用场景，赋能经营，同时加快推动出海战略。今年一季度，公司净利润2.66亿元，同比增长35.33%，实现了良好的开局。化学板块两大业务齐头并进：功能化学品业务作为基本盘拥有扎实的市场基础和研发实力，以纺织和纤维化学品为核心业务，加速非纺业务的培育孵化，实现“主业稳固、多翼齐飞”的发展格局；化工新材料业务作为化学板块的成长业务近年来发展迅速，公司卡位高端顺丁橡胶，拥有27万吨柔性产能，并积极布局出海战略，2025年出口销售吨位占比38.3%，较同期增长6.5个百分点，在新能源汽车市场需求的带动下，有望保持高景气度发展。物流板块深化“AI+物流”融合，驱动平台智能化升级，深耕行业解决方案，通过深化链主合作与完善仓配体系，积累在敏捷、柔性供应链等方面的经验，形成高效服务能力，推动业务规模持续增长。

**9、公司一季度营收下滑、利润逆势增长，是主动出清低毛利业务为主，想请教具体剥离了哪些业务板块？今年整体毛利率、全年业绩有没有明确指引？**

答：您好，一季度营业收入变动主要是基于整体盈利能力提升考虑，加快业务结构优化和风险管控，调整网络货运业务规模导致。通过业务结构的优化调整，预计今年公司整体毛利率有望进一步提升。今年我们将深耕资产经营效能提升，加快人工智能应用探索赋能经营，同时加快推动化学板块出海战略，争取在上一年度的基础上进一步释放业绩。谢谢。

**10、公司目前业务包括化工和物流两大主业，从战略发展角度是如何考量的？未来战略侧重点在哪个方向？**

答：您好，公司化学板块和物流板块均建立了清晰的战略方向和路径，并形成了公司在两大领域的领先优势。具体从战略角度，化学业务将在持续巩固好功能化学品行业领先优势的基础上，积极向新材料等前沿高端制造拓展，发力新的增长曲线；物流板块在巩固发展好公路港网络领先优势基础上，以AI为驱动，向“物流枢纽+新能源+AI”三位一体新基建转型。同时将积极推动两大主业的互相协同，实现战略价值最大化。谢谢。

**11、公司是否有布局 AI 算力、商业航天、半导体等相关科技领域的计划？**

答:您好,您提到的算力、商业航天、半导体等领域是当前高速发展的高科技产业,市场规模巨大。公司已积极关注相关产业,围绕自身业务和所在产业优势研究切入机遇。在 AI 领域,目前主要从应用角度切入,驱动业务效能提升,未来将根据应用落地情况和实际经营需求考虑算力产业机遇,同时公司也将关注商业航天、半导体等产业,研究相关业务机遇。

**12、近两年,公司积极探索新业务,寻找新的赛道。建议公司积极关注半导体材料等国家急需的领域,采取收购公司的方式切入。请问今年有收购企业的计划吗？**

答:感谢您的宝贵建议,我们也在认真考虑并加强行业研究,如后续有相关收购计划,将根据法规要求及时公告披露,谢谢。

**13、最近 90 天顺丁橡胶价格上涨,期货价格上涨,俄罗斯那边相应的化工爆炸,这些因素分别会给公司带来什么影响?会不会扩大利润,长期股价迷,对投资者也要有善心**

答:您好,今年以来,顺丁橡胶价格上升主要受上游原料丁二烯价格上涨带动,3月31日下卡姆斯克石化厂突发爆炸,导致合成橡胶装置停产,一定程度上有助于国内相关产业下游需求的提振,但相关因素带来的积极影响是否能体现到利润端有待进一步跟踪观察,谢谢。

**14、传化合成辅导期依然在进行中,国九条硬红线三年净利润已经达标。请问分拆上市现在推进到哪一步了？**

答:传化合成的分拆上市暂时没有新的进展,感谢您的关注!

**15、国常会五月九号 六网政策,贵公司是相关细化公路港龙头物流,请问有什么具体的政策帮扶或者有哪些具体实施的方案。**

答:您好,传化公路港是国家物流枢纽基础设施类型之一,具备干支衔接、多式联运、仓配一体功能,直接服务国家综合立体交通网和国家物流枢纽网络建设目标。未来国家对于强化物流数字底座和智慧物流骨干网的部署,基于公司传化公路港业务在智能调度、园区 IoT、货运数据

平台等方面的能力，我们将积极关注相关政策动态，紧密服务国家战略。谢谢。

**16、目前公路港总数是多少？有多少公路港在运营？多少在建？未来还公路港的发展规划是以枢纽为主还是枢纽+卫星布局？**

答：您好，公司目前公路港总数 70 个，运营公路港数量 69 个，在建公路港数量 1 个。公司物流业务未来发展规划如下，推动“线上数字货运网”与“线下智能公路港”深度融合。一方面持续推进园区管理数字化、智能化，扩展客户服务场景。另一方面联动物流企业，沉淀业务场景、行业数据、行业服务能力，以智能体为核心，加快构建行业解决方案大模型，驱动线上数字货运网与线下智能公路港深度融合，为企业客户提供端到端一体化解决方案。

**17、国家提出建设物流网，给公司带来巨大的机会，公司在下一步在这方面有哪些具体举措？**

答：您好，近期中共中央政治局经济工作会议首次将“物流网”与“水网、新型电网、算力网、新一代通信网、城市地下管网”并列提出，在“六网”体系中，物流网具有不可替代的纽带作用。传化公路港是国家物流枢纽基础设施类型之一，具备干支衔接、多式联运、仓配一体功能，直接服务国家综合立体交通网和国家物流枢纽网络建设目标。未来国家对于强化物流数字底座和智慧物流骨干网的部署，基于公司传化公路港业务在智能调度、园区 IoT、货运数据平台等方面的能力，我们将积极关注相关政策动态，紧密服务国家战略。谢谢。

**18、公司当前在出海战略方面的推进情况如何？**

答：您好，目前公司在全球化布局方面主要集中在化学板块，已建立了覆盖全球 100 多个国家和地区的营销网络，并实现了“研发-生产-销售-技术服务”一体化的协同运营。功能化学品业务方面在海外市场持续取得突破，东南亚、土耳其、孟加拉等地实现高位增长，同步推进全球采购、产能与供应链体系建设，泰国一期扩产进入试运营。合成橡胶业务方面持续深化海外市场布局，已成为越南、泰国、印尼等东南亚主流轮胎供应商，并与马来西亚国家石油公司签署战略合作框架协议，推动

边佳兰橡胶项目，同时积极拓展南亚、西亚、欧洲、非洲等新兴市场，形成“东南亚核心区+欧洲拓展区+亚非新兴区”的全球格局，2025年出口销售吨位占比38.3%，较同期增长6.5个百分点；聚酯树脂业务则以贸易模式稳步打入越南、泰国及印度、中东等市场。

#### **19、油价上涨对公司的冲击大吗**

答：您好，公司物流板块主要通过运营公路港，并调度社会运力资源，为客户提供物流基础设施服务和物流供应链服务，受原油价格波动影响较小。化学板块方面，公司功能化学品处于石油化工和油脂化工生产链的末端，采用精细化生产，产品创新属性强、差异化程度高、服务行业广，总体受原油价格波动影响相对较小；顺丁橡胶业务原材料主要为丁二烯，受原油价格波动有一定影响，公司主要通过采取套期保值、差异化定价机制等方式降低相关因素影响。关于公司具体业绩情况请关注定期报告披露内容。谢谢。

#### **20、公司公路港业务2025年的整体经营情况如何？收入和盈利表现怎么样？**

答：您好，公司物流业务全年实现营业收入137.76亿元；营业成本124.14亿元，毛利率提升至9.89%，盈利能力较同期显著改善。其中，智能公路港服务收入11.88亿元，毛利率80.86%；供应链物流服务持续深化产业端能力，帮助制造业物流成本显著下降。全年物流业务聚焦化工、新能源等优势业务，优化资产结构，经营质量稳步提升。

#### **21、美元汇率对公司的冲击大吗**

答：感谢您的关注。汇兑损益占公司总体利润比例很小。公司主动强化汇率风险管理与精细化管控举措，通过提前优化收付汇节奏等方式有效对冲波动冲击。

#### **22、公路港物流证券资本化REITS目前进度如何？有无进展？目前卡在什么环节上？谢谢**

答：您好，目前公司在全国已布局了70个公路港项目，已形成了稳定的盈利模式和标准化体系，近年来公路港业务盈利能力也在不断提升。关于资产盘活方面，我们也在积极关注REITs的最新政策和要求，研究

相关可行性和影响，如有具体的计划或相关进展，我们将根据法规要求做好及时披露公告，感谢您的关注。

**23、可以介绍下公司化学业务的创新能力吗？**

答：您好，公司以市场需求为核心驱动持续创新，不断加大应用基础研究投入，并提炼共性技术模块，在巩固优势领域的同时加快同源技术辐射，支撑新场景探索；深耕关键材料核心技术研发，突破多项“卡脖子”工艺，构建自主知识产权体系；建立覆盖基础研究、中试验证到产业化落地的完整创新链条，产品性能全面对标国际一流水平，持续引领高端合成橡胶、特种树脂、高性能颜料的技术迭代，研发实力与成果转化能力行业领先。2025年，公司在尼龙抗紫外、羽绒无氟防水、莱赛尔锁合技术、无卤耐高温阻燃等多个关键领域实现行业领先，绿色前处理方案助力客户降低能耗20%以上；全年新增国家高新技术企业及专精特新“小巨人”各1家，获省部级科技奖2项，全年授权国家发明专利21件。感谢您的关注。

**24、公司物流业务 2026 年的转型路径和目标是什么？如何实现高质量发展？**

答：您好，公司今年会继续以高质量发展为第一原则，深化 AI 和物流的融合，同时加强新能源基础设施的布局。主要包括以下三个方面：一深化“AI+物流”融合，驱动平台智能化升级，以“传化小智”智能体为核心构建行业解决方案大模型，达到“行业客户-平台-物流企业”三方价值共赢；二是深耕行业解决方案，提升揽货控货能力，打造揽运一体化平台。感谢您的关注。

**25、领导您好，想问问公司 2026 年对于化学业务的发展有没有什么规划？**

答：您好，2026 年是国家“十五五规划”的开局之年，科技革命带来增长新动能，智能制造与 AI 技术将快速发展，公司将秉承变革创新、高质量发展的战略主基调，聚焦“经营提质、科技突破、全球布局、智能升级”四大方面，不断优化现代企业运营模式。具体来看，公司将在经营提质方面持续深化经营结构调整，推进降本增效，提升经营质量；

在科技突破方面搭建创新平台，加速创新产品孵化，强化外部资源协同；在全球布局方面深耕海外市场，推进本土化运营，提升海外营收贡献；在智能升级智能升级深入推进“AI+场景”融合，驱动效能提升。感谢您的关注。

**26、领导，我想问问公司的业绩增长来自于哪里**

答：您好，近年来公司秉持长期主义发展理念，深入推动“发展模式、增长动能、运营方式”三大转变，一方面深耕资产经营效能提升，另一方面积极探索人工智能应用场景，赋能经营，同时加快推动出海战略。化学板块两大业务齐头并进：功能化学品业务作为基本盘拥有扎实的市场基础和研发实力，以纺织和纤维化学品为核心业务，加速非纺业务的培育孵化，实现“主业稳固、多翼齐飞”的发展格局；化工新材料业务作为化学板块的成长业务近年来发展迅速，公司卡位高端顺丁橡胶，拥有 27 万吨柔性产能，并积极布局出海战略，2025 年出口销售吨位占比 38.3%，较同期增长 6.5 个百分点，在新能源汽车市场需求的带动下，有望保持高景气度发展；物流板块随着近年来资产结构的调整优化，盈利能力得到持续改善，在资产经营的基础上积极推动新能源布局和 AI 应用场景探索，构建新型实体网络，逐步实现资产盈利能力提升。

**27、这两年各行各业都在讲出海，能介绍下公司化学业务的海外建设情况吗？**

答：您好，目前公司在全球化布局方面主要集中在化学板块，已建立了覆盖全球 100 多个国家和地区的营销网络，并实现了“研发-生产-销售-技术服务”一体化的协同运营。功能化学品业务方面在海外市场持续取得突破，东南亚、土耳其、孟加拉等地实现高位增长，同步推进全球采购、产能与供应链体系建设，泰国一期扩产进入试运营。合成橡胶业务方面持续深化海外市场布局，已成为越南、泰国、印尼等东南亚主流轮胎供应商，并与马来西亚国家石油公司签署战略合作框架协议，推动边佳兰橡胶项目，同时积极拓展南亚、西亚、欧洲、非洲等新兴市场，形成“东南亚核心区+欧洲拓展区+亚非新兴区”的全球格局，2025 年出口销售吨位占比 38.3%，较同期增长 6.5 个百分点；聚酯树脂业务则以

	<p>贸易模式稳步打入越南、泰国及印度、中东等市场。</p> <p><b>28、公司在 AI 研发和数字化转型方面有哪些系统性布局？</b></p> <p>答:您好，在化学业务方面，公司把 AI 融入了营销、研发、生产、采购和管理各个环节。其中，营销端升级了 CRM 的“1+N”管理模式，由 AI 自动整合客户数据，构建全景客户画像；研发端打造了 AI+RDM 协同平台，实现知识的自动归集和复用；生产端推进了 AI 视觉质检、巡检机器人以及数据+AI 工艺寻优，还构建了生产 AI 智能体；采购端则在探索 AI 智能寻源和辅助决策；管理端则通过 AI 智能体来提升运营效率。在物流业务方面，公司锚定“AI+场景”变革主线，积极与头部科技企业深度合作，提升场景资源价值。通过先行先试积累了丰富实践经验，为后续大规模推广应用奠定坚实基础，全面赋能物流企业与制造企业降本增效、高质量发展。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 12 日