

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：2025-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 _____
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	喻 杰 东北证券研究所 蔡文清 东北证券浙江分公司 戴阿跃 浙江朝景投资管理有限公司 叶晨辉 杭州九慕资产管理有限公司 倪 臻 浙江秘银投资管理有限公司 李春霞 杭州遂玖私募基金管理有限公司 窦贤德 杭州倍格投资管理有限公司 傅麟屹 浙江菲洛资产管理有限公司 陈志斌 中晟睿智（北京）资产管理有限公司 陈 浩 宁波宝隼资产管理有限公司 赵香梅 厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司 凌恽明 杭州雀石私募基金管理有限公司 郑彦加 上海轩汉投资管理有限公司 童银芳 海南荧石投资管理有限公司 张 波 浙江赢之川投资管理有限公司 谢 楠 杭州城联实业有限公司 刘 良 国文资产管理有限公司 朱春荣 上海亚商投资顾问有限公司 罗贤鹏 上海亚商投资顾问有限公司

	<p>吴秋洁 五矿期货有限公司</p> <p>张文彬 个人投资者</p>
时间	2025年2月17日
地点	杭州传化公路港会议室
上市公司接待人员姓名	<p>周家海 董事长</p> <p>朱江英 董事会秘书</p> <p>章八一 资本证券部总经理</p> <p>吴 军 杭州传化公路港总经理</p> <p>管明锋 投资者关系</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、参观杭州传化公路港</b></p> <p><b>二、投资者互动交流</b></p> <p><b>1、根据公司今年发布的业绩快报，业绩下降比较大，主要原因是什么？</b></p> <p>公司2024年业绩快报数据相比2023年确实有比较大的下滑，但业务发展的势头还是比较良好的。整体利润下降的主要原因有两个方面：一是受宏观经济和市场环境影响，终止嘉兴海盐传化长三角智慧物流港等项目，产生资产处置损失；二是公司秉持谨慎性原则，依据企业会计准则，对可能减值的应收款项、存货、股权投资等资产计提减值准备。</p> <p><b>2、关注到公司在近期已完成了DeepSeek大模型的本地化部署，请问人工智能如何赋能公司物流业务？如何影响公司的收入及成本？</b></p> <p>近期市场对于DeepSeek大模型的关注度非常高，公司也完成了本地化接入，其实在这之前公司已经在开展AI大模型的应用了。公司选择接入DeepSeek并不是因为模型本身的价值，而是其开源属性，通过持续迭代，可以始终掌握底层的技术逻辑，与业务场景进行较好地捆绑。第一，无论</p>

是大模型还是 AI 智能硬件的应用，最重要的是客户体验。比如在智能报价方面的应用，针对初次到公路港来的客户，原本需要业务员开展的服务都可以通过人工智能大模型来处理，运费报价可以实现更加快速、精准。再比如园区内客户的日常服务，水电费缴纳、物业维修、停车场办卡、发货找线路等方面都较好提升了客户体验。第二是成本，比如化工板块，大家都知道安全对于化工行业非常重要，主要体现在对危险工艺和危险原料的可控性上，可以通过 AI 监测机器狗巡检等在智慧工厂的应用，确保安全提升效率。第三是商业模式的创新，过去互联网公司的成功很多都是商业模式的创新，传化也在通过新的技术来重构商业模式。所以客户体验、效率提升和商业模式这三个方面，传化会不断拥抱时代新技术并努力提升。

### **3、公司是否会考虑与央企产业链或者军队开展相关的业务合作？**

公司分为物流、化学两大业务板块，涉足的业务较多，目前，在精细化学方面公司部分产品在军工领域有所应用，在物流运输方面与央企国企也有比较多的业务合作。

### **4、目前国家对于社会物流成本下降提到了很高的位置，在新技术出现的背景下，公司对于物流降本有没有具体方法？大致可以下降到什么程度？**

物流场景主要集中在“集、分、储、运、配”五个环节，每个环节具有与 AI 结合的空间。从现场参观可以看到，早上大量货物陆续从各地发到公路港，因此集货环节就可以在前一天晚上利用智能化设备完成，提升时间效率。再比如刚才参观的企业是做商超的，在区域内有大量的小店，每个店货量需求都不大，可以尝试通过无人驾驶的小车取代大车实现

区域内调货。例如在仓储服务方面，固定线路、固定场景下也可以用机器人来代替人工，参观看到的小托盘就是机器人的一种变形，在仓储领域的应用空间比较大。公司会根据每个公路港的实际情况、所在的区域情况去结合，在现有业务上探索更多可能性，实现物流降本增效。

**5、我观察到公司化学板块主要业务是印染周边的一些产品，同时还有合成橡胶和其他一些小的化工品，请问公司化学板块的发展逻辑是怎么样的？**

传化起家于 1986 年，最早是从做洗洁精、洗涤剂开始，后续推出了第一款用于工业领域的产品去油灵，是把洗涤剂的技术应用到印染过程中布匹去油的环节，技术原理趋同。进入印染领域后公司开始研究前处理、后整理，开始延伸一些其他的技术。然后把印染领域的增白剂技术应用到造纸和塑料上，在印花过程中用到的丙烯酸技术延伸出涂料产品，从水性涂料再延伸到粉末涂料，就是聚酯树脂产品。因此公司化学板块的发展路径是通过一个技术去应用到不同的领域，在新应用领域成熟后再扩展到其他领域，所以化学战略模式也称为“竹林式”战略。而公司发展顺丁橡胶业务逻辑和精细化学不同，是化学板块开辟的第二个领域新材料，是从石油化工的角度发展过来。

**6、传化从企业的角度还是比较成功的，但股价表现相对一般，公司是否有举措提升这方面的预期？**

一直以来公司对于市值管理方面的工作比较重视，一方面公司始终坚持通过经营驱动内在价值和市值提升，通过业务深耕提升核心竞争力。另一方面也会积极关注相关产业的新技术、新机遇，开展优质资源整合，同时通过各种渠道加强投资者沟通交流，向资本市场传递公司价值和发展理念，

	增强投资者对公司发展的信心。
附件清单（如有）	无
日期	2025年2月17日