

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：2019-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长城证券交运分析师 罗江南 交银施罗德研究员 徐森洲 上海博观投资研究员 卢 鑫 信诚基金基金经理 韩益平 君和资本副总经理 宋加勒
时间	2019年1月18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	传化智联董事会秘书 朱江英 传化智联高级副总裁 李绍波 传化智联投资者关系 管明锋
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍下公路港业务开展情况？ 截止2018年6月，累计全国化布局150个项目，覆盖全国30个省市自治区，公路港的平台营业额已达到189亿元，纳税额达7.25亿元，全网分拨中心累计建成51个，网点1,124个，公路袋鼠已累计开通线路41条，同时在全国20多个城市布局了云仓业务。同时为了推进业务与技术融合，公司携手海康威视完成智慧园区慧眼系统一期的开发，并在苏州公路港成功上线，慧眼系统通过物联网、VR/AR、信息化等技术，实现了人、车、货的无缝链接、协同互动和

智能感知。

## 2、未来公路港的拓展计划是怎么样的？

公路港作为传化网的三大基础之一，是业务开展的底座，也是公司核心资产的主要构成。公司战略目标计划在未来几年建立“10 枢纽+160 基地”的公路港的网络布局。在拓展方式上会采取自投自建、合资共建、兼并收购、轻资产运营等多种方式结合。

## 3、公司近几年开展供应链业务的规模如何？业务毛利率有多少？请介绍下公司开展供应链业务的必要性。

供应链业务目前占公司整体收入比重较大，为公司 2016 年下半年开始探索的新业务。根据公司目前“打造传化网，服务百万企业上网”的战略，为了更好地服务好工商制造企业，以及加强公路港平台服务能力和平台粘性，在 2016 年底提出“揽货入网”的计划。通过切入供应链业务，直接将上游制造企业的原材料采购和产品销售环节的“集、分、储、运、配”等物流需求导入到公路港平台，同时在过程中提供金融、IT 等其他增值服务。2016 年、2017 年公司供应链业务分别完成 33.2 亿和 116.3 亿收入，毛利率分别为 0.27%和 1.9%，呈稳步上升的趋势。

## 4、公司如何看待目前市场上的竞争对手？如天地汇、普洛斯、满帮物流等？

从商业模式分析，公司的业务较为综合，涵盖公路港园区业务、供应链、金融等服务，在个别业务领域会有竞争。从目前已开展的业务分析，公司在公路港业务方面已建立了较高的竞争壁垒，公路港已覆盖全国大部分地区，其中绝大部分的公路港为公司所控制的资产。

	<p>5、请说明公路港业务创造了哪些价值？为什么在租金高于市场水平的前提下，物流公司仍然选择入驻传化公路港？</p> <p>从物流企业的角度，公路港更多提供了孵化的价值。过去我国的物流行业极度分散，绝大部分市场都掌握在小微型的物流公司手里，一般这些个体的特点是规模非常小，几乎没有资产，以独自发展为主，很多甚至不贡献税收。近几年随着国家对公路物流行业的不断重视，以及物流行业“营改增”的税收体制改革、公路治超整顿等，行业正在不断变革。另一方面，上游的制造企业也对物流服务的价格敏感性越来越高，以及对物流服务提出了更高的要求（在途监控、全程可视化、规范的运力等）。这些行业的变更正在不断影响物流企业的发展，迫使他们需要规范化、合法化经营，并且不断提高自身的服务能力。而传化公路港平台自成立以来便是服务这些物流企业的，入驻到园区后，平台不仅提供运营场所，而且提供了统一工商注册、纳税和票据保管服务，提供财务税务指导、代办道路运输许可等服务，并且可以享受到大企业的税收优惠政策。在业务运作上，公路港集聚了大量的卡车司机，为物流企业提供了运力支持，并且通过开展供应链业务，为这些企业带来了更多的优质货源。这些都是公路港为物流企业创造的价值。</p> <p>6、公司是否存在大股东股权质押预警的风险？</p> <p>截止目前，公司大股东传化集团持有公司的股票无任何质押，不存在股权质押平仓的风险。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2019年1月18日
----	------------