

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：2020-002

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 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	上海国和投资 林海舰 深圳前海开源基金 赵雪芹 燕创资本 徐科益 招商证券 苏宝亮 银河证券 王靖添
时间	2020年10月22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	总 裁 姚 巍 高级副总裁兼董事会秘书 朱江英 投资者关系 管明锋
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司目前战略是否有调整？ 公司在战略方向上一直以来都没有改变，经过几年的探索实践，战略更加清晰、聚焦。下阶段公司将把有限资源投入到核心业务，逐渐聚焦三大战略重心，重点围绕三大业务：公路港园区业务、网络货运平台及物流服务的打造，在做好仓运配业务控货的基础上，逐渐发展以区块链、5G 等技术的物流科技。 2、公司对各块业务的发展是如何考虑的？

第一，园区业务作为底座，将继续做好物业租赁以及财税服务，在此基础上也会继续争取政府补助，逐步提升各公路港的盈利能力；第二，打造基于陆运通的网络货运平台，做好合规风控的基础上快速做大做强，并且逐步实现金融和车后服务的流量变现；第三，发展以仓运配为切入点的物流服务业务，聚焦化工、车后、通信和快消四大行业，加强服务能力的打造，助力制造企业的转型升级。

3、公司各块业务有哪些优势？

首先，园区业务是其他业务的资源保障，能够提供遍布全国的仓储、运力资源以及综合的财税服务；传化网络货运平台目前能为客户提供业内较为优惠的税费政策，对数据合规性要求非常高，同时业务规模呈现爆发式增长，为车后及金融服务提供变现基础；仓运配业务方面，传化的优势主要体现在综合服务能力以及资源整合能力，依托公路港的基础为企业客户制定一体化解决方案，并且聚焦的行业也体现了传化的优势，如公司的化工产业背景、对车后行业解决方案的成功经验等。

4、公司对后续全国公路港项目拓展计划是如何考虑的？

目前 64 个项目已基本覆盖全国骨干网络，虽然后续拓展的项目会少了，但一些尚未覆盖的重要地区如广州、武汉等我们也在考虑通过其他方式进入。

5、公司是否考虑建立自建/自控运力，以提升仓运配业务服务能力？

发展自有运力虽然能提升运输服务能力，但要考虑成本、投入产出。目前公路港平台的社会运力基本能够满足客户的需求，如后续业务拓展中客户对自有运力需求较大，公

	<p>司也会考虑完善现有的运力体系。</p> <p>6、为什么企业愿意把货交给传化？</p> <p>随着当今中国制造水平的逐渐提升，企业对精细化管理的诉求越来越强烈，过去企业对物流供应链的仓储管理、干线运输和区域配送等环节无法做到一体化管控，效率不高。传化能够利用并组织平台上的仓储资源和运力资源，针对不同行业制定一体化解决方案，提供综合性物流服务降低成本提升效率，并且帮助企业提升精细化管理。例如我们的一个客户，过去产品主要通过全国各级经销商销售，企业对于产品市场占有率、竞争力等情况无法完全掌握。而通过传化提供仓运配一体化服务，将经销商的货统一由传化的仓库进行管理、配送，通过分析产品进销存的数据来管理市场销售，从而制定不同的销售政策。</p> <p>7、根据目前公司的三大业务重心，如何提供组织保障？</p> <p>主要根据“业务对齐、组织对齐”的原则，对园区业务的组织要求是做好园区运营和政府公共关系，而物流服务则需要不同行业的仓运配专业团队来负责，网络货运平台的组织则需要以互联网行业的理念打造。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020年10月22日