

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：2021-007

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上业务交流会）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	陈 杭                      上海燕创投资管理有限公司 陈 喆                                      碧云资本 方 巍                                      摩根士丹利亚洲有限公司 郭照阳                      工银瑞信基金管理有限公司 杭 程                                      中金公司研究部 何 华                                      WAC 安迪中国 李九璐                                      中金公司研究部 廖 艺                                      香港交易所 明 兴                                      安信证券研究中心 沈钟灵                                      TIGER PACIFIC CAPITAL 于文博                      中国人民养老保险有限责任公司 庞文杰                                      北信瑞丰基金管理有限公司 黄成扬                                      泰康资产管理有限责任公司  等 109 人参加
<b>时间</b>	2021 年 8 月 10 日
<b>地点</b>	浙江省杭州市萧山区钱江世纪城传化大厦会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	朱江英    高级副总裁/董事会秘书 张 翔    副总裁/网络平台业务部总经理

	管明锋 投资者关系
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>（一）业务介绍环节</b></p> <p>一、行业背景</p> <p>回顾整个公路货运行业从发货方到承运企业再到运力端，由于行业发展不规范，普遍存在各种问题。</p> <p>1、制造业供应链管理方面的痛点主要包括：物流外包难、财税风险高、数据无沉淀、管理成本高、企业融资难等几方面。</p> <p>2、物流企业发展痛点包括：品牌树立难融资渠道窄、投标缺资质、关系营销多、直接货源少、系统建设投入少、税务不合规、司机可视运营难；</p> <p>3、运力端方面，实际承运人运力端虽然群体庞大，但由于组织松散，流动性强，大部分以个体形式承接业务，业务与交易记录无留存，诚信难保障，缺乏组织化、体系化、标准化的管理与服务。</p> <p>二、网络货运的发展历程</p> <p>2016年8月，国家开始启动无车承运人试点，交通运输部印发《关于推进改革试点加快无车承运物流创新发展的意见》（交办运115号）出台政策进行无车承运试点，利用无车承运人平台整合社会运力资源。</p> <p>2019年行业迎来了政策优化和模式升级，交通部与国家税局总局联合发布的《网络平台道路货物运输经营管理暂行办法》，对无车承运人经营做了重新的规范，从“无车承运”试点到“网络货运”，前者解决了从运输服务到物流服务的线上化，后者是用互联网手段提升物流整体服务能力。</p> <p>三、传化网络货运介绍</p> <p>1、陆运通产品介绍</p> <p>公司作为第一批纳入部、省级无车承运人试点工作的企业，打造线上无车承运平台，推出了传化“陆运通”产品。平台提供运力派单、可视化运输管理、支付结算等全链路物流服务，链接供应链业务、车后增值、金融保险等产品，服务于货主企业，实现企业物流业务在线</p>

化、数字化、标准化、智能化。整个业务流程包括从货主企业下单到陆运通智能派单，能够实现运力端的全程可视。

## 2、融易运产品介绍

“融易运”是传化工业互联网服务平台的子平台。通过整合上游货源，下游物流商，拉通司机端，集聚海量运力资源，架起制造业和物流企业、司机的桥梁，实现商流、实物流、信息流、资金流四流合一，通过在线化、可视化和数字化智能运营，形成云服务数据链，成为制造业共享产业数字化供应链平台。

## 3、服务标准

传化网络货运服务标准包括 7 个方面：1、物流招投标服务，为货主提供在线招标采购；2、运力服务，通过平台线上运力池为企业提供临时运力补充；3、可视化云服务；4、合规结算服务，降低结算成本的同时减少财税风险；5、金融服务，降低物流企业的综合融资成本；6、物流网服务，应用智能硬件实现全链条可视化；7、经营报表服务，通过多维度的数据分析为企业经营提供决策支持。

## 4、业务发展趋势

传化网络货运平台自上线以来规模迅速发展，截至 7 月份月度平台交易规模已突破 18 亿元，服务企业数达 7600 多家。

## 5、系统建设

产品系统模块方面上游通过 PC 端及 APP 连接货主端，涉及生产制造企业、普货行业、大宗行业、快递电商和 3PL 企业，下游通过司机小程序和经理人客户端连接社会车辆、车队运力和合同车辆，打通会员体系、评价体系和积分体系，实现订单管理、智能派车、合同交易、对账支付等多个功能。同时传化网络货运平台也是国内首家应用区块链技术的线上运力平台，货主可查看基于区块的订单信息，也可以保存在自己的数据中心。

## 6、产品优势

运营管理优势：权威认证审核、标准流程管理等，保证业务行稳致远；

渠道建设优势：依托实体平台的渠道建设，实现市场获客的优势；

智能科技优势：“物流+科技”的发展路径，实现对市场需求快速反应迭代；

服务保障的优势：实现“3724”服务标准，从客户入驻始，分前中后台的全周期服务；

业务联动的优势：智联体系内，结合“仓运配业务”发展，带动客户群体。

#### 四、传化网络货运后续规划

传化网络货运未来将主要分三个阶段发展：阶段一为打造陆运通规模化的财税解决平台阶段；阶段二打造运力池实现车货匹配、服务于制造企业的承运业务；阶段三将实现物流综合生态平台的终极目标。

### （二）提问互动环节

1、无车承运资质申请门槛较低，规模起量快，我们的网货平台相比较其他公司竞争优势在哪里，如何实现比其他平台更大的规模更好的利润率？

目前阶段网络货运的资质申请门槛确实不高，但要做大做强背后对于技术和发展的门槛较高，肯定会有优胜劣汰的过程，现在行业内虽然有几百家甚至更多，但业务肯定会向头部平台集中，因为服务和科技实力更加优秀，这个过程中同时也将体现出传化竞争优势，如何扩大规模关键在于前端的营销和后端服务能力的体现，更好的利润率也体现在服务过程中如何有效降低成本，比如前端营销成本和后台服务成本。当然产品本身如果合规性和便捷性更符合客户，那么销售价格会更高，但我们更多应该看到作为一种互联网平台化的产品，本身利润率不可能太高，需要通过规模化实现利润的叠加。

2、零担可以理解为是赋能专线公司吗？怎么看待来自其他网络型平台的竞争？

	<p>刚才提到的服务标准、标准化的运作，这个过程既是对零担的一种赋能，也是将标准化的零担运作赋能给货主企业。发货方对零担专线的选择并没有好的标准，但是我们打造的传化货运网有多个维度的评价标准，包括时效、价格等。目前网络货运本身还有持续扩大的趋势，从2018年到2020年货主企业开始不断接受网络货运，与全国10万亿的公路运输体量相比，网络货运占比其实并不高，也就是说网络货运平台发展的空间依然很大。当然过程中也会不可避免产生不少竞争，主要会体现在前端营销和后端技术方面。</p> <p>3、融易运具体是如何为用户包括货主、中小物流企业等提供系统化支撑和服务？</p> <p>融易运主要还是围绕制造企业提供服务，目前企业在运力选择方面没有很好的决策依据，基本通过每年招标的方式来压低成本，但这种方式并不能解决根本问题。融易运更多是提供运力招投标服务，主要体现在一批制造企业希望减少中间化，直接与司机形成有效的连接，这个过程中传化可以为企业提供运力池来缩短交易链条和成本。第二是可视化运力管理，包括数据链条和没有运输管理系统的痛点，同时提供标准化和定制化的运输管理服务，实现一键下单、运单管理、在途跟踪、全程可视、对账结算和在线支付。其他刚才也介绍了还包括金融服务和数据支持方面的服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月10日