

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：2026-002

| | |
|--------------------|--|
| 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 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（投资者交流会） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 吴秀丽 杭州金投资本 毛 政 杭州金投资本 舒俊波 杭州金投资本 欧阳福庆 杭州金投资本 裘孝锋 中金公司 傅锴铭 中金公司 袁家亮 华福证券 游道柱 华西证券 罗 丹 国信证券 何 嘉 国信证券 彭 蓬 国信证券 郑 琦 广发证券 杨建民 刘润海 斯志坚 张 静 马良辉 张惠升 等 24 人 |
| 时间 | 2026 年 05 月 27 日 15:40-17:00 |
| 地点 | 传化大厦会议室 |

| | |
|--------------------------------|--|
| <p>上市公司接待 人员姓名</p> | <p>徐冠巨 传化集团董事长 周家海 董事长 屈亚平 董事 周升学 董事 朱江英 董事会秘书 徐永鑫 财务总监 章国标 独立董事</p> |
| <p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p> | <p>议程一：董事长周家海致辞，介绍公司参会人员，并介绍新一届董事会董事候选人</p> <p>议程二：投资者互动交流环节</p> <p>Q1 各位领导好，其实这两年宏观经济有比较多的不确定性，但是有看到公司 2025 年利润整体情况表现不错，有大概 200%以上的大幅度增长，想问一下是什么因素驱动业绩的大涨？</p> <p>答：感谢提问，2025 年公司实现归属于上市公司股东的净利润 5.90 亿元，同比增长 282.12%。这一业绩表现是公司深入推进增长模式和经营方式的转变，实现从“规模红利”向“质量红利”跨越的综合结果。具体驱动因素主要包含以下几个方面：</p> <p>一是在主营业务方面取得了实质性提升，这是公司内生动力增长。化学业务向高附加值新材料上转型，通过优化产品结构，高技术壁垒、高附加值的新材料占比显著提升。产品结构的优化也有效对冲了行业周期波动，显著改善了盈利水平。化学板块整体营收增长近 6 个百分点，其中稀土顺丁橡胶销量增长 28%，聚酯树脂新产品销量增长 24%，海外销量增长 35%。</p> <p>二是公司在降本增效方面也在积极推动 AI 赋能，同时也在研发方面、生产以及销售方面都在积极推进 AI 技术的应用，全面对各个领域部署 AI，通过 AI 助力生产、降本增效。以乍浦基地为例，通过 AI 辅助工艺优化与生产控制，年节约成本超 2000 万元。</p> <p>三是物流业务聚焦核心资产与效率提升，通过主动剥离非核心、低回报业务，资源进一步向公路港城市物流中心集中。通过应用 AI</p> |

工具提升平台运营效率与客户黏性，带动了优质业务占比的增加。

四是公司在 2025 年也做了相关投资活动的增长确认，比如剥离支付业务和青岛传化物流基地股权转让等，对当期利润形成重要支撑。

总体来讲，公司 2025 年业绩增长主要取决于主营业务的提质，以及产品结构的优化和 AI 技术赋能等共同作用的结果，体现了公司在当前复杂环境下的经营韧性和高质量成效。

Q2 我跟踪了公司这么多年，一路看着公司正向积极的变化，请教下关于“AI+物流”方面的问题：一是公司自研的传化小智智能体以及和外部 AI 大模型合作，在降本增效上取得了什么进展？二是关于无人物流车公司中长期是什么考虑？

答：传化小智是公司自研的智能体，主要应用在物流服务相关场景里面。公司对小智的定义不是通用大模型，而是深度扎根于传化物流业务场景的行业智能体集群，从“硬件园区”（如公路港物理空间）与“软件服务”（如调度、履约、协同）两个维度进行覆盖，主要目的是实现降本、增效、提升服务水平，最终赋能制造业客户与货主端。在应用场景方面，公司正在开展全链路渗透，包括贯穿运力组织、货物追踪、智能调度、装货发货、园区协同等关键环节，已在园区内面向司机、货主、运营人员等部署 45 个活跃智能体，后续还将加大智能体投入试点与推广。公司在核心优势上，可以依托真实物流场景数据与业务闭环，实现 AI 能力“可解释、可干预、可迭代”。

第二是关于无人物流车，主要聚焦节点和场景。公路港是天然适配的智能基建载体，而公司公路港已具备这种基础并持续升级：集成货物交接、仓储、分拨等物流核心功能；配套新能源补给、适配纯电、换电物流车；精准的车辆调度、稳定的通信覆盖等。相比矿山、港口等封闭场景，传化物流的独特价值在于真实开放的场景，有车与仓的场景，也有干线城配运输的场景，这些与无人物流车在场景上是高度适配的。公司正以公路港为支点，系统性布局无人物流。

Q3 我注意到在年报中公司提到了高规格新设新材料事业部，能否请公司领导介绍下咱们对这个事业部的定位和规划？在新材料这方面我们后续有哪些新的想法？

答：大家提到了新材料事业部的情况，新材料业务的发展，无论是对国内制造业还是一线产业，都有非常大的支撑作用。我国有很多材料是来自于欧洲、美国、日本，尤其是高端新材料，这个市场空间缺口非常大，这也是国家把新材料作为一个重要的产业来推进的原因。传化在新材料领域进行了很长时间的积累，已经具备了比较好的基础，首先是顺丁橡胶，公司拥有 27 万吨的产能规模，实际产能可以更高，是全球最大的单体工厂，销量一直是满产满销，产品技术、工艺都是全球领先，客户涵盖全球前 25 强轮胎企业。当前公司有更多的资源去发展新的业务，因此去年公司开展战略变革的时候将新材料业务单独设立事业部。公司对新材料事业部未来有四个定位：技术领先、效率驱动、全球布局、绿色发展。在这个定位下形成了橡胶业务群、特种树脂业务群、高性能有机颜料业务群。在未来三到五年，要打造高质量的百亿规模新材料业务平台。

Q4 集团已布局五大核心业务板块、拥有两家上市公司，形成多元化集团格局。请问徐董事长，从集团顶层战略视角来看，传化智联在整个集团体系中的核心战略定位是什么？您从集团实控人的角度，对传化智联两个板块有什么样的期待？

借这次股东大会的机会，今天非常高兴和各位投资者见面。传化走过了 40 年——不是靠口号，是 2000 块钱、一口缸、三个人干出来的；不是靠运气，是在化工、物流、农业、生物技术一条条战线上扎下来的。传化智联，是集团最核心的业务载体：功能化学品、新材料、传化物流，三足鼎立。去年果断拆分化学板块，正是为了匹配不同赛道的规律——功能化学品拼场景响应，新材料拼技术纵深，物流拼生态协同。这不是管理调整，而是战略校准。传化物流不是仓储运营商，

而是服务中国制造的基础设施。70 个公路港，上万家物流企业、百万卡车司机在平台上运转——它连接的是工厂的产线、订单的时效、供应链的韧性。中国物流占 GDP 比重仍高达 13.9%，而制造业物流效率远未见顶。这既是短板，更是我们不可替代的价值锚点。40 年不是终点，而是重启的起点。过去十年，集团员工从 1.5 万人到 1.6 万人，营收体量增长超 4 倍——靠的是数字化沉淀；未来十年，我们要依托 AI 把“复杂场景”变成“确定优势”。功能化学品的全球头部赛道、新材料的工艺壁垒、物流的全链路真实场景——这些不是数据集，是 AI 落地的“黄金土壤”。场景够深，AI 才有根；根扎得稳，新生命才会长出来。

Q5 十五五期间，公司化工业务收入会达到什么水平，后面会在哪个基地上承载？公司丁二烯橡胶业务量越来越大，接下来如何解决丁二烯供应链安全的问题？

答：十五五期间，公司对业务也做了规划，功能化学品会定位在全球领先的表界面化学，新材料主要是解决“卡脖子”的问题。

在全球化布局方面，去年合成橡胶出口增长超 60%，功能化学品增长超 20%，今年还在增长，全球化是未来发展方面很重要的领域。新材料方面，比如稀土顺丁已经解决了卡脖子问题，今年的目标是 7.5 万吨到 8 万吨，未来三年希望做到 15 万吨。今年的持续增长，正说明了我国的供应链安全远远高于日韩，因此是完全可以实现的。功能化学品方面，前纺油剂实现了快速突破，化学品也在对标日本等国家水平，产品升级后会逐步占领国外企业在中国市场甚至全球市场的份额。

关于丁二烯供应链安全方面，丁二烯这几年国内产供格局在发生变化，浙石化、恒逸石化产量都较大，原材料供应保障没有问题，但价格可能会受突发事件影响抬升。从全球石化产业来看，欧洲和日韩的一部分产线建设于上世纪八九十年代，未来预计会逐步关停，从而发生丁二烯短缺，这对我国国内橡胶产业突围来说是非常好的机会，

长期来看是乐观的。

Q6 我们持有传化股票多年，做到了耐心陪跑，但这两年公司股价在资本市场表现过于稳定。当前市场热点聚焦科技，公司在很多方面也具备这些要素，今年市值维护方面的策略如何？

答：首先非常感谢广大投资者对公司长期以来的陪伴。当前股价没有客观体现公司价值，化学资产的先进性，物流资产的稀缺性，没有得到市场有效认可。

一是公司拥有非常优质的资产。化学业务和物流资产本身具有一定的差异性和稀缺性，功能化学品在市场上位居龙头地位，新材料突破“卡脖子”技术，稀土顺丁做到了亚洲第一；公路港模式多年发展下来也得到了行业、客户和政府的认可，是全国最大的大票零担平台。

二是股价没有反应公司资产的价值，这方面需要去做更多的工作。化学业务要坚定全球化和差异化，目前全球占比超 20%多，需要思考如何进一步在全球谋求更多的市场；在差异化方面，虽然公司产品吨位不算大，但 SKU 较多，目的是为了满足不同客户定制化、差异化的需求，同时向高端化发展，向全球一流企业看齐。物流方面，中国快递物流发展全球领先，但面向制造业物流始终面临着运力分散、标准化程度低、交付质量差的问题，如何把线下的公路港和线上物流调度平台优势发挥出来，是公司所布局和努力的方向。这些方面，希望资本市场能够认可公司的价值。

三是公司将持续关注并紧跟国家政策及新兴产业发展，主动地看一些新的机会，在保持主营业务实现稳健增长的同时，发展新的增长曲线，以实现公司高质量发展。

四是公司会继续做好投资者互动，把公司价值能够向市场有效传递。去年多次组织并邀请了投资者到公路港、工厂现场参观交流，也组织公司管理层在上海、深圳、广州等多地开展机构交流。后续还会继续加强这方面的工作。

| | |
|----------|------------|
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2026年5月27日 |