股票代码:002010　　股票简称:传化智联　　公告编号:2019-069

传化智联股份有限公司关于对深圳证券交易所2019年半年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

传化智联股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到深圳证券交易所出具的《关于对传化智联股份有限公司2019年半年报的问询函》(中小板半年报问询函【2019】第42号),公司就相关情况进行了认真自查,对问询函中所列问题向深圳证券交易所作出书面回复。现将回复内容公告如下:

问题1、2015年,你公司完成对传化物流集团有限公司(以下简称“传化物流”)100%股权的收购,交易作价200亿元,传化物流主要包括公路港投资运营及配套服务和“O2O物流网络平台服务”两大类业务。交易对方之一的传化集团有限公司(以下简称“传化集团”)承诺传化物流2015年至2021年累计经审计的扣非后净利润总数为50亿元,同时承诺2015年至2021年累计经审计的净利润总数为56.88亿元。截至2018年末,传化物流累计实现扣非后净利润2.30亿元,实现净利润16亿元。请补充说明以下事项:

(1)截至目前,传化物流价值实现的主要因素,包括但不限于货运车数量、物流总量、公路运输量、司机消费量、入港车辆等待时间、会员数量、平均在线人数、市场占有率、车辆空置率、佣金比率等与盈利预测的差异情况,如未达预期,请说明原因;并请结合同行业可比公司情况,说明上述数据是否处于行业合理水平。

回复:

一、传化物流主要业务板块

2015年,传化物流主要业务板块为公路港投资运营及配套服务和“O2O物流网络平台服务”两大类业务。在过去几年的发展过程中,基于公路港布局的逐步完善和市场环境的变化,传化物流将战略方向从物流运力资源端逐步向货源端延伸,从以车货信息匹配为主逐步向以仓运配一体化为核心的智能物流服务发展。从2017年底开始,传化物流围绕“持续帮助企业供应链降本增效”的使命,致力于通过建设全国化的公路港城市物流中心基础设施网络,融合物流及相关业务,打通供应链各环节,为供应链上的各主体提供端到端的智能物流服务。

目前,传化物流核心业务主要包括公路港城市物流中心业务、物流业务及配套支付与金融服务等。

(一)公路港城市物流中心业务

公路港城市物流中心业务包括两个方面,一是以园区租赁、停车、车后销售等服务为主的园区经营;二是整合港内资源,为物流业务提供丰富的仓储资源、承运商及运力资源,并为物流业务提供区域性的仓运配一体化作业服务。

(二)物流业务及配套支付与金融服务

基于上下游供需关系与物资流动方向,传化物流依托于实体网络基础设施,整合仓储、干线、城配资源,形成行业解决方案,服务于上下游全链条不同客户群体。同时,围绕商流、物流与信息流的综合性服务与数据信息沉淀,以技术为手段、以风控为核心、以数据为驱动,采用平台化的模式开展支付业务、商业保理、融资租赁等相关金融服务。

二、价值实现的主要因素及差异原因分析

(一)价值实现的主要因素对比

2015年公司发行股份购买传化物流等相关资产的重组过程中,传化物流盈利预测主要基于“公路港投资运营及配套服务”及“O2O物流网络平台服务业务收入”两个部分。当时所衡量的价值实现因素:货运车数量、物流总量、公路运输量、司机消费量、入港车辆等待时间、会员数量、平均在线人数、市场占有率、车辆空置率、佣金比率等指标,与2015年重组盈利预测的对比情况如下:

行业统计指标:

指 标	单位		2016年	2017年	2018年	2019年1-6月
公路运输量[1]	万吨	官方统计数	3363404	3679517	3956871	1900799

(注1 公路运输量为交通部统计发布的公路货运量)

公司经营指标:

指 标	单位		2016年	2017年	2018年	2019年[2]
货运车数量	万辆	预测数	103.0	186.7	273.3	370.0
		实际数	120	211	430	457
会员数量	万人	预测数	153	270	390	520
		实际数	116.5	149.3	259.7	265
平均在线人数[3]	万人	预测数	22.5	50	87.5	121.5
		实际数	4.5	6.5	—	—
市场占有率[4]	%	预测数	5.1%	8.8%	12.4%	16.1%
		实际数	3.9%	5.0%	8.7%	8.8%
司机消费量[5]	亿元	预测数	1.3	7.8	26.0	58.5
		实际数	—	—	—	—
物流总量	亿元	预测数	456.6	703.1	1533.1	2612.0
		实际数	162.9	696.0	1728.9	1587.9
佣金比率	%	预测数	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
		实际数	0.70%	0.35%	0.24%	0.16%
入港车辆等待时间	小时	预测数	—	—	—	—
		实际数	10.1	13.0	13.3	10.5

(注2 2019年预测为全年数据,实际数为截止至6月30日数据

3 平均在线人数,因业务模式调整,自2018年起不再作为核心指标进行统计

4 市场占有率=会员数量/2015年重组预测全国营运司机数量

5 司机消费量,因业务模式发生变化未作统计)

(二)较2015年重组盈利预测差异原因分析

根据上述指标的对比情况,货运车数量、物流总量的指标,超出了重组时的盈利预测。

会员数量、平均在线人数及市场占有率低于盈利预测,主要是由于:近几年运力市场已经供大于求,货源的“牛鼻子”效应凸显,因此从行业整体看,各企业对货源端的竞争愈发激烈。公司自2017年底,战略方向从物流运力资源端向货源端延伸,核心业务从车货信息匹配转变为以仓运配一体化为核心的智能物流服务,因此对于司机会员,在现有265万的规模下,公司正在从规模向质量方向发展。目前,公司正在利用大数据、算法等工具,对这些会员在线上与线下的行为数据进行分析,将逐步打造有质量的分层运力池。

司机消费量指标未做统计,主要原因:1.2016年公司尚未获取支付牌照,故业务上无法体现司机消费量;2.从2017年底开始,公司的业务重心从运力的撮合交易逐步向“以货为中心”发展,核心客户从C端司机向制造商贸企业B端发展,因此支付业务从C端向产业支付方向调整。基于此,平台上的司机成为公司打造智能物流服务平台的运力合作伙伴,公司不再通过司机消费抽佣获取收益,而是通过服务产业B端企业创造价值。3.C端移动支付领域行业竞争已成寡头垄断,公司在C端场景的拓展,难以与支付宝、财付通两家公司竞争。在产业端,公司一方面聚焦到产业支付场景的建设,如推出物流钱包产品;另一方面聚焦到公路港内探索可行的业务场景。

佣金比率指标低于盈利预测,主要原因:随着互联网在物流行业的渗入加剧,整个行业在流量争夺方面的竞争异常激烈,同时行业内已经有实例证明现阶段还未到大范围抽佣的阶段。只有当平台能够为客户带来更多增量业务及服务,且具备较高竞争壁垒的情况下,才能够推行收取佣金。因此,公司一方面做大规模,引流入网,做好流量蓄水;另一方面向“以货为中心”发展,通过引入更多的货源市场,为平台内物流企业带来更多业务增量与服务。

此外,公路运输量、车辆空置率均为行业发展的基础数据。其中,公路运输量,根据交通部历年发布的数据显示,2016-2019年上半年公路货运仍保持稳定增长;车辆空置率的降低是传化物流经营模式带来的结果而非其未来增长的驱动因素。根据中国道路运输协会的调查显示,中国卡车的空载率为40%。

(三)衡量价值实现的指标变动说明

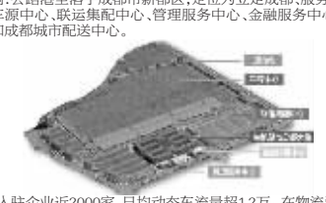
根据当前市场发展趋势,公司战略方向从物流运力资源端逐步向货源端延伸,物流服务业务从以车货信息匹配为主逐步向以仓运配一体化为核心的智能物流服务发展。因此,公司当前智能物流服务业务相关的价值实现因素较原2015年重组盈利预测中“O2O物流网络平台服务业务”指标存在部分不可比或不适用的情况,具体原因说明如下:

从外部环境看,随着宏观经济降速换档,在消费端市场变化、产业端需求重构、行业产业链格局调整、创新技术推动、国家政策引导等多种因素的驱动下,中国物流业正在向着智能物流服务方向发展。一方面,制造企业发展正在从规模向效率发展,越来越多的制造企业期望从物流单环节的成本最优向物流的端到端全链条成本最优发展,即通过物流的优化和整合实现降本增效。另一方面,物流业正在面临运力资源过剩,仓储资源紧缺的供需不平衡的现状。行业发展趋势主要包括横向多元化发展,纵向供应链物流深耕以及综合物流解决方案。对于物流企业而言,竞争力的关键在于能否整合上下游,提供一体化的解决方案,实现制造、流通和消费的无缝对接。

从公司自身能力看,公司深耕制造业,了解制造业企业的供应链流程并能够介入企业供应链,有利于供应链物流客户的获取。同时,公司通过建设运营公路港基础设施网络,深度嵌入物流运输和货物分发等环节,从而实现对行业各端资源的连接。目前,公司拓展了丰富的货主资源、充沛的仓储资源和干线运力资源。基于这些资源,公司通过仓运配一体化为切入点,纵深向综合物流解决方案以及供应链物流深耕,实现了从物流运力资源端向货源端延伸。

公路港城市物流中心是支撑传化物流发展重要基础设施,主要包含信息交易中心、停车场、区域分拨中心、零担仓储中心、会员服务中心、工商财税服务中心、司机之家等功能设施。通过平台的形式,一方面集聚当地中小物流企业,同时为其提供相关配套场地、政策支持、金融服务以及行政服务;另一方面吸引社会个体司机进港形成运力池,为物流企业提供运力支持。通过智能信息系统整合平台仓储和运力资源,为制造企业提供货物的集、分、储、运、配等物流供应链服务。

以成都公路港为例:公路港坐落于成都市新都区,定位为立足成都、服务四川,辐射西部、联结全国,建设集物流总部、车源中心、联运集配中心、管理服务中心、金融服务中心、加油站等为一体的中国西部城际配送枢纽和成都城市配送中心。



目前,成都公路港入驻企业近2000家,日均动态车流量超1.2万。在物流资源集聚的基础上,成都公路港整合港内优质干线与城配承运商资源,成立联运集配中心,辐射至全省市区县,为进出四川省的货物提供集分运配服务;同时公路港向货主端延伸,开展以仓运配为核心的物流服务,并在运输配送环节与联运集配中心联动。综上,成都公路港依托港内仓储与运力资源,在上游货主端实现了物流业务深度嵌入,在下游运力端实现了平台化的资源整合,服务于四川省制造企业与商贸企业。

因此,当前传化物流的核心资源和实现价值是完善的公路港布局和相关物流服务能力及其覆盖广度。具体价值因素对比如下表所示:

具体指标	指标定义	单位	2018年度/2018年末	2019年1-6月/2019年6月30日
公路港物流中心直接运营因素指标:				
运营公路港数量	公司在各地建设并投入运营的公路港城市物流中心数量	个	51	55
公路港园区及车后业务收入合计	园区业务收入包括公路港各类物业租金收入、物业管理费收入、停车收入、园区交易服务费及财税服务等增值服务收入。 车后服务业务收入是指向客户提供加油服务产生的油料销售收入、销售润滑油、轮胎、车修配件产生的销售收入及从事卡车贸易产生的贸易收入等。	亿元	41.13	26.40
公路港平台营业额	物流企业注册在公路港内产生的营业额	亿元	418.9	199.96
公路港平台纳税额	物流企业注册在公路港内缴纳的税金	亿元	15.28	6.69
入驻企业数量	公路港内入驻的物流企业数量	家	9,794	10,170
建筑面积	公路港内的建筑物面积	万平方米	408.6	419.9
公路港的出租面积	公路港已对外出租的物业面积	万平方米	282.3	295.8
出租率	已出租面积/总可出租面积	–	81%	85%
平均租金	租金收入/已出租面积	元/平方米/月	16.44	18.00
进出港车流量(期间数)	进港和出港的车辆/年	万车次	2,342.9	1,246.4
智能物流服务相关因素指标:				
自营业务年服务客户数	公司直接提供采购、仓储、运输、配送等服务的货主企业数量	家	856	511
自营仓年发货件数	公司自营仓储的年发货件数	万件	10,410	11,340
注册会员数量(截至期末)	公司平台注册的会员数量	万	259.71	265.03
服务车辆数量(截至期末)	公司服务过的车辆数	万辆	430	457
线路数(截至期末)	公路港内物流企业可提供的省际干线+省内支线数	条	9,157	8,940
可用仓储面积(截至期末)	公司可供开展智能物流业务的仓储面积	万平米	227	267
承运商数量(截至期末)	公司平台上可提供物流服务的承运商数量	家	9,053	10,546
收发货企业/人(截至期末)	在公司系统上的收货企业/人及发货企业/人	万个	522.94	412.42
物流总运单(期间数)	公司系统上的总运单数量	万单	2,097.6	1,366.4
支付笔数(期间数)	通过传化支付平台支付的交易笔数	万笔	4,944.7	4,139.5
支付交易流量(期间数)	通过传化支付平台支付的交易流量	亿元	2,574	1,870

有关指标的情况说明如下:

1、截止2019年6月30日,公司运营公路港55个,具体分布如下:

地域分布	已运营公路港	运营数量
浙江区域	临江、富阳、萧山汇通、宁波、台州、长兴、衢州、金华、温州	9
华东区域	苏州、无锡(洛社)、淮北、淮安、六安、上海海江、宿迁、合肥、无锡(物流中心)	9
山东区域	济南、淄博、菏泽、青岛、日照	5
华北区域	天津西青、包头、沧州、石家庄、太原、沈阳路港、哈尔滨、营口、七台河、长春	10
西北区域	西安、郑州、商丘、宝鸡	4
西南区域	成都、南充、宜宾、贵阳、遵义、重庆、昆明、玉溪、曲靖	9
华中区域	长沙、荆门、怀化、南昌、潜江、赣州	6
华南区域	南宁、泉州、柳州	3

2、公路港园区及车后业务收入

园区业务收入包括公路港各类物业租金收入、物业管理费收入、停车收入、园区交易服务费及财税服务等增值服务收入。

车后服务业务收入是指向客户提供加油服务产生的油料销售收入、销售润滑油、轮胎、车修配件产生的销售收入及从事卡车贸易产生的贸易收入等。

3、指标与收入的关系

影响园区收入与车后收入的指标包括:公路港的出租面积、平均租金、公路港平台营业额、公路港平台纳税额、进出港车流量;影响物流业务及配套支付与金融服务的指标包括自营业务年服务客户数、自营仓年发货件数、物流运单数、注册会员数、支付笔数、支付交易流量等。

运营公路港数量、入驻企业数量、建筑面积、出租率、服务车辆数量、线路数、可用仓储面积、承运商数量、收发货企业/人,体现了公司在公路港城市物流中心网络建设广度以及智能物流服务交付能力。

(1)公路港城市物流中心业务盈利模式

公司为入驻公路港的客户提供物业租赁、停车、财务服务、油品销售等服务,收入包括:租金、物业管理费、停车费、交易服务费、油品销售等。其中,租金收入、物业管理费与公路港的出租面积及租金水平直接相关;停车费与进出港车流量直接相关;交易服务费与平台营业额直接相关;油品及车后配件等收入与进出港车流量相关。

(2)物流业务及配套支付与金融服务盈利模式

1)物流业务

公司为货主企业和物流企业提供系统化的智能物流服务,主要包括采购、仓储、运输、配送等服务,收入包括:仓储租赁与运营、运输、集采、代采、物流交易抽佣。影响收入的主要指标包括自营业务年服务客户数、自营仓年发货件数、物流运单数、注册会员数。

2)配套支付与金融服务

公司围绕物流服务核心业务场景,切入支付与金融服务,收入包括支付流量抽佣、交易佣金、代理佣金、息差及服务费等;影响收入的主要指标包括支付交易笔数、支付交易流量、放款额等。

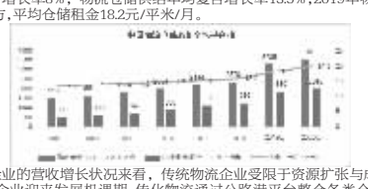
以成都公路港为例,截止2018年底,成都公路港已出租物业面积17.5万方,日均进出港车流量14871车次,入驻企业数超2000家,年平台营业额50.09亿元;2018年,成都公路港城市物流中心业务收入合计32.92亿元,其中物业出租收入(含停车费)1.47亿元,交易服务费收入0.24亿元,油品销售收入31.06亿元,增值服务收入0.36亿元。

三、同行业对比情况说明

由于目前行业内,尚不存在与公司商业模式完全一致的企业,虽有部分上市公司部分业务与传化物流存在相同或相似之处,但无法取得相应指标的公开披露数据,因此无法进行对比。

从行业整体趋势来看,物流行业市场空间巨大,市场规模持续攀升,公司业务发展及相关盈利预测的实现具有较好的市场环境。根据中国物流与采购联合会的统计数据,2015年至2018年,中国社会物流总额年均复合增长率为6.6%,截至2018年为283万亿元,其中工业品物流总额年均复合增长率为5.9%,截至2018年为256.8万亿元;社会物流总费用实现了5.3%的年均复合增长,截至2018年为13.3万亿。从细分市场看,综合物流服务市场规模从2015年的10,636亿元增长至2018年17,061亿元,预计2020年将达到23,471亿元,增长速度较快。

仓储物流市场继续保持高速增长,供不应求仍是市场常态,根据中国仓储协会相关资料显示,物流仓储需求年均复合增长率8%,物流仓储供给年均复合增长率13.5%,2019年物流仓储需求3.28亿方,市场供给1.86亿方,平均仓储租金18.2元/平米/月。



从行业内主要企业的营收增长状况来看,传统物流企业受限于资源扩张与成本控制等问题,增速相对较缓,平台类企业迎来发展机遇期,传化物流通过公路港平台整合各类仓储资源及社会化运力资源,链接制造企业及商贸企业,具有良好的行业发展前景。

(2)传化物流2015年至2019年6月30日主要财务指标,包括但不限于营业收入及增长率、毛利率、净利润及增长率、扣非后净利润及增长率等与盈利预测的差异情况,如未达预期,请说明原因;并请结合同行业可比公司情况,说明上述数据是否处于行业合理水平。

回复:

(一)公司2015年至2019年6月30日,各项指标与盈利预测的差异情况:

金额单位:万元

所属年份	指标	营业总收入	营业总收入增长率	毛利率	净利润	净利润增长率	扣非净利润[注]	扣非净利润增长率
2015年度	实际完成情况	120,118.63	–	17.89%	19,873.82	–	–17,640.82	–
	盈利预测	154,476.01	–	29.11%	14,707.36	–	–17,700.00	–
	差异情况	–34,357.38	–	–11.22%	5,166.46	–	59.18	–
2016年度	实际完成情况	395,832.09	229.53%	5.82%	57,530.96	189.48%	–43,640.44	–
	盈利预测	198,752.84	28.66%	35.21%	–31,427.65	–313.69%	–44,100.00	–
	差异情况	197,079.25	–	–29.39%	88,958.61	–	459.56	–
2017年度	实际完成情况	1,390,710.32	251.34%	5.36%	37,954.09	–34.03%	2,061.02	–
	盈利预测	387,518.70	94.98%	52.38%	9,649.25	–	500.00	–
	差异情况	1,003,191.62	–	–47.02%	28,304.84	–	1,561.02	–
2018年度	实际完成情况	1,523,883.89	9.58%	7.11%	78,726.82	107.43%	47,092.30	2184.90%
	盈利预测	572,587.34	47.76%	58.51%	50,161.75	419.85%	45,100.00	8920.00%
	差异情况	951,296.55	–	–51.40%	28,565.07	–	1,992.30	–
2019年1-6月	实际完成情况	702,269.58	–	8.93%	40,361.21	–	29,781.65	–
	盈利预测(年度)	799,028.64	39.55%	61.05%	116,227.88	131.71%	98,700.00	118.85%

注:上表中的扣非净利润指扣除非经常性收益及配套募集资金存放收益和使用成本后的归属于公司普通股股东的净收益。

如上表所示,传化物流各年度营业总收入及增长率、净利润及增长率、扣非净利润及增长率均已超盈利预测,但毛利率未达预期,主要原因是基于如上问题(1)的回复,传化物流当前业务重心已从物流运力资源端向货主端延伸,客户主体是B端企业,原盈利预测中基于货运司机等C端用户的佣金收入等不再成为传化物流主要的收入与盈利来源,传化物流的主要收入来源为基于实体公路港的园区业务收入、车后业务收入及基于智能物流平台货主端的物流供应链综合业务收入。2015年至2019年上半年传化物流的主要收入结构及毛利率如下:

金额单位:万元

收入项目	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年1-6月份
公路港园区业务收入	30,963	35,707	72,414	78,403	46,722
公路港园区业务毛利率	14.25%	12.71%	19.40%	41.47%	51.99%
公路港车后业务收入	46,582	35,127	101,302	332,873	217,308
公路港车后业务毛利率	8.90%	13.00%	5.64%	1.59%	3.44%
物流供应链综合业务收入	42,798	324,998	1,216,994	1,113,392	438,240
物流供应链综合业务毛利率	26.77%	4.29%	4.50%	6.45%	7.16%

上述收入项目的指标说明如下:

园区业务收入:包括公路港各类物业租金收入、物业管理费收入、停车收入、园区交易服务费及财税服务等增值服务收入。

车后业务收入:指向客户提供加油服务产生的油品销售收入、销售润滑油、轮胎、车修配件产生的销售收入及从事卡车贸易产生的贸易收入等

物流供应链综合业务收入:基于传化物流平台货主端的物流供应链综合业务收入。包括供应链仓配运业务收入、供应链贸易业务收入、支付及金融服务收入。

以成都公路港为例:

2019年1-6月,成都公路港实现公路港园区业务收入共7985万元,其中,物业租金、物业管理费及停车收入6321万元,园区交易服务费及财税服务等增值服务收入1664万元;

此外,成都公路港结合当地市场的需求,在公路港内因地制宜地增加了加油站配套功能,并开展油卡销售业务。2019年1-6月,实现车后业务收入206865万元,其中,油品业务销售收入206683万元,轮胎润滑油销售收入182万元。

2019年1-6月,成都公路港实现物流供应链综合业务收入2514万元,其中,供应链仓配运业务收入950万元,供应链贸易业务收入1564万元。

(二)由于传化物流“公路港+物流综合供应链”的业务组合未有上市公司可以比较,以下列举提供物流综合供应链服务的上市公司数据以作比较。

金额单位:亿元

财务指标	年度	传化物流	怡亚通(002183)	瑞贸通(600180)	飞力达(300240)
营业总收入	2015年	12.01	399.39	94.05	22.3
	2016年	39.58	582.91	212.34	23.85
	2017年	139.07	685.15	374.97	30.65
	2018年	152.39	700.72	380.96	31.98
	2019年1-6月	70.23	304.44	165.29	15.59
营业总收入增长率	2015年	–	–	–	–
	2016年	229.56%	45.95%	125.77%	6.95%
	2017年	251.36%	17.54%	76.59%	28.51%
	2018年	9.58%	2.27%	1.60%	4.34%
	2019年1-6月	–	–	–	–
毛利率	2015年	17.89%	6.51%	15.08%	17.09%
	2016年	5.82%	6.58%	9.29%	16.14%
	2017年	5.36%	6.51%	7.43%	12.46%
	2018年	7.11%	6.62%	7.87%	10.76%
	2019年1-6月	8.93%	6.96%	9.12%	10.13%
净利润	2015年	1.99	4.69	4.26	0.59
	2016年	5.75	5.35	5.27	0.79
	2017年	3.8	5.85	7.15	0.84
	2018年	7.87	1.58	4.76	0.26
	2019年1-6月	4.04	0.66	3.21	0.32
净利润增长率	2015年	–	–	–	–
	2016年	188.94%	14.07%	23.71%	33.90%
	2017年	–33.91%	9.35%	35.67%	6.33%
	2018年	107.11%	–72.99%	–33.43%	–69.05%
	2019年1-6月	–	–	–	–
扣非净利润	2015年	–1.76	3.85	2.90	0.25
	2016年	–3.35	4.96	1.70	0.40
	2017年	1.37	5.53	6.75	0.34
	2018年	6.03	1.68	3.37	–0.06
	2019年1-6月	2.98	0.36	1.93	0.10
扣非净利润增长率	2015年	–	–	–	–
	2016年	–	28.83%	–41.38	60.00%
	2017年	–	11.49%	297.06%	–15.00%
	2018年	340.15%	–69.62%	–50.07%	–117.65%
	2019年1-6月	–	–	–	–

从以上综合物流同行业上市公司相关指标对比,传化物流毛利率水平与同行业基本一致。营业总收入增幅高于上述同行业公司,原因在于2015年传化物流公路港数量只有5个,基数少,物流综合供应链业务刚起步,2016-2018年,传化物流公路港与物流综合供应链业务步入高速增长期,至2018年公路港数量达55个,公路港园区收入及综合供应链收入均较快增长,故总体营业收入增幅较快。传化物流实现净利润水平优于同行业上市公司,尤其是2018年及2019年1-6月上述三家同行业公司净利润均出现大幅度下降,而传化物流仍保持较高增长,主要原因是传化物流园区业务收入增长的同时经营质量不断攀升带来毛利贡献增长,另公司基于公路港平台经营业绩增长所取得的交易服务费收入及经营补助增长也是公司净利润快速增长的重要原因。

(3)传化物流2015年至2019年6月30日向前五大客户及前五大供应商的销售、采购金额,占总销售额/采购额的比例,上述客户和供应商是否与公司存在关联关系。

回复:

(一)传化物流2015年至2019年6月30日前五大客户情况

1.2015年度前五大客户

金额单位:万元

客户名称	收入类型	销售金额	占总销售额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
新疆嘉润资源控股有限公司	供应链综合业务收入	5,370.81	4.47	否
成都聚合新材料科技股份有限公司	供应链综合业务收入	5,221.15	4.35	否
中国石化杭州萧山万丰石油有限公司	车后业务收入	4,729.87	3.94	否
定陶鲁意建筑开发工程有限公司	园区业务收入	4,292.45	3.57	否
格力电器(芜湖)有限公司	供应链综合业务收入	2,366.07	1.97	否
小计		21,980.35	18.30	

2.2016年度前五大客户

金额单位:万元

客户名称	收入类型	销售金额	占总销售额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
舟山国泰嘉凯石油化工有限公司	供应链综合业务收入	33,594.19	8.52	否
浙江信愿行实业有限公司	供应链综合业务收入	19,721.15	5.00	否
太原玉琮贸易有限公司	供应链综合业务收入	17,140.50	4.35	否
河南平瑞供应链管理有限公司	供应链综合业务收入	12,396.23	3.14	否
宁波市镇海宏道贸易有限公司	供应链综合业务收入	12,000.00	3.04	否
小计		94,852.07	24.05	

3.2017年度前五大客户

金额单位:万元

客户名称	收入类型	销售金额	占总销售额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
上海国际商务有限公司	供应链综合业务收入	119,712.52	8.65	否
绍兴市兴联供应链管理有限公司	供应链综合业务收入	55,597.22	4.02	否
宁波中栋国际贸易有限公司	供应链综合业务收入	54,859.49	3.96	否
横店集团控股有限公司东阳贸易分公司	供应链综合业务收入	34,184.47	2.47	否
四川连城石化能源开发有限公司	供应链综合业务收入	33,633.11	2.43	否
小计		297,986.81	21.53	

注:2017年度公司向客户上海国际商务有限公司销售化工产品精对苯二甲酸,销售金额合计11.97亿元,系公司通过自身的集采渠道向供应商采购后向上海国际商务有限公司销售。上海国际商务有限公司为我公司非关联方。由于该业务毛利率仅为0.39%,远低于同类业务的平均毛利水平,且难以看到增长前景,故2018年未再开展。

4.2018年度前五大客户

金额单位:万元

客户名称	收入类型	销售金额	占总销售额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
CHAINTONTRADINGLIMITED	供应链综合业务收入	25,415.42	1.68	否
深圳市华通达物流有限公司	供应链综合业务收入	23,811.38	1.57	否
东阳市元众进出口有限公司	供应链综合业务收入	22,462.81	1.49	否
中化石化销售有限公司	供应链综合业务收入	21,327.18	1.41	否
浙江大麦屿港务有限公司	供应链综合业务收入	19,972.29	1.32	否
小计		112,989.08	7.47	

5.2019年1-6月前五大客户

金额单位:万元

客户名称	收入类型	销售金额	占总销售额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
宁波鹏誉达贸易有限公司	供应链综合业务收入	24,343.27	3.50	否
辽宁海德新化工集团有限公司	供应链综合业务收入	14,998.33	2.15	否
宁波润协国际贸易有限公司	供应链综合业务收入	11,291.74	1.62	否
上海金元宝实业有限公司	供应链综合业务收入	10,502.13	1.51	否
东阳市元众进出口有限公司	供应链综合业务收入	10,388.11	1.49	否
小计		71,523.58	10.27	

注:以上年度前五大客户重叠度较小的原因:

1、2015年至2018年,传化物流营业总收入年复合增长率达80%,由于增长速度较快,每年均有新客户群产生,故前五大客户变化较大。

2、2017年以来传化物流营业总收入中物流供应链综合业务收入比重分别为88%、73%、62%,由于该业务2017年规模化开展时地域较广,较为分散,年度间五大客户占收入总额的比例均较低,因此前五大重叠度较小。

3、出于不断优化与提升毛利的目的,每年不断优化客户结构也导致这几年前五大客户不稳定。

(二)传化物流2015年至2019年6月30日前五大供应商情况

1.2015年度前五大供应商

金额单位:万元

供应商名称	采购金额	占总采购额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
中石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司	28,812.80	23.98	否
中国石化杭州萧山万丰石油有限公司	7,766.78	6.46	否
浙江畅宇物流股份有限公司	7,527.20	6.27	否
杭州铁集货运股份有限公司	5,790.28	4.82	否
甘肃天赐石化产品有限公司	3,123.17	2.60	否
小计	53,020.23	44.13	

2.2016年度前五大供应商

金额单位:万元

供应商名称	采购金额	占总采购额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
上海震华石化能源有限公司	44,552.80	11.03	否
山西兆丰信远物资经销有限公司	38,364.28	9.50	否
中石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司	28,849.98	7.14	否
江苏明源电力燃料有限公司	12,862.01	3.19	否
杭州阳朗贸易有限公司	12,035.92	2.98	否
小计	136,664.99	33.84	

3.2017年度前五大供应商

金额单位:万元

供应商名称	采购金额	占总采购额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
中石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司	99,821.31	7.28	否
中拓(福建)实业有限公司	92,540.90	6.75	否
CHINAENERGYINTERNATIONALCOOPERATIONLIMITED	68,325.34	4.98	否
福建三安集团有限公司	51,304.94	3.74	否
上海震华石化能源有限公司	30,902.76	2.25	否
小计	342,895.25	25.00	

4.2018年度前五大供应商

金额单位:万元

供应商名称	采购金额	占总采购额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
中石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司	306,845.24	21.68	否
上海煦森国际贸易有限公司	66,232.35	4.68	否
大连中油博源石化有限公司	31,791.79	2.25	否
万事利集团有限公司	29,121.33	2.06	否
东阳市犇驰进出口有限公司	22,632.86	1.60	否
小计	456,623.57	32.27	

5.2019年1-6月前五大供应商

金额单位:万元

供应商名称	采购金额	占总采购额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
中石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司	202,639.41	32.54	否
大连中油博源石化有限公司	23,059.53	3.70	否
宁波鹏源同创进出口有限公司	20,599.47	3.31	否
上海煦森国际贸易有限公司	14,968.19	2.40	否
东阳市犇驰进出口有限公司	9,967.89	1.60	否
小计	271,234.49	43.55	

(4)结合上述问题的回复,说明传化物流业绩承诺的可实现性,传化集团的履约能力及你公司拟采取的保障措施。

回复:

(一)传化物流业绩承诺的可实现性

2015年至2018年传化物流各年度经审计业绩承诺完成情况表:

金额单位:万元

项目		2015年	2016年	2017年	2018年
扣非后归属母公司股东净利润	承诺预测数	–17,700	–44,100	500	45,100
	实际完成数	–17,640.82	–43,640.44	2,061.02	47,092.30
	完成比例	100.03%	101.04%	412.20%	104.42%
归属母公司股东净利润	承诺预测数	14,700	–35,100	500	56,000
	实际完成数	15,165.89	39,148.37	32,678.71	72,959.60
	完成比例	103.47%	211.53%	6535.74%	130.28%

注:扣非净利润中扣除的非经常性损益主要包含如下内容及相关年度金额如下:

金额单位:万元

| 项目 | 年份 | 金额 |