

证券代码：002352

证券简称：顺丰控股

顺丰控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-03

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（年度股东大会）
参与单位名称及人员姓名	南方基金、摩根大通、远致瑞信、海通证券等众多机构和个人股东，总计约 40 位投资者。
时间	2024 年 4 月 30 日星期二 15:00—17:00
地点	深圳市南山区科技南一路创智天地大厦 B 座 2 楼
上市公司接待人员姓名	顺丰控股董事长兼总经理王卫先生、顺丰控股董事兼 CFO 何捷先生、顺丰控股董事兼 CSO 王欣女士、顺丰控股董事兼 CMO 张栋先生、顺丰控股副总经理兼 CTO 耿艳坤先生、顺丰控股董事会秘书兼副总经理甘玲女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：2023 年报及 2024 年一季报业绩解读</p> <p>公司 2023 年业务量近 120 亿票，不含丰网同比增长 16.2%；营业收入 2584 亿元，不含丰网同比下降 2.5%，主要因受到国际空海运价格回落至 2019 年的市场常态化水平的影响，国际业务收入有所下降；而国内伴随经济复苏和社会复工复产，公司速运物流业务收入达成 1911 亿元，不含丰网同比增长 11.3%。2023 年度归母净利润达成 82.3 亿元，同比增长 33.4%，归母净利率 3.2%，同比提高 0.9 个百分点。</p> <p>公司 2024 年第一季度在坚持高质量发展的基础上，实现稳健的业绩增长：收入方面，总件量达成 29.7 亿票，不含丰网同比增</p>

长 13.0%；营业收入达成 653 亿元，不含丰网同比增长 8.2%。利润方面，归母净利润达成 19.1 亿元，同比增长 11.1%，归母净利润率为 2.9%，较上年同期提升 0.1 个百分点。

分业务板块来看，公司国内速运物流板块收入规模不断扩大，2023 年度不含丰网的收入增长 11.3%，2024 年一季度增长 7.9%，一方面公司始终坚持高质量业务增长，收入结构不断优化，另一方面一定程度受到 2023 年一季度高基数影响，今年一季度增速相对减缓。供应链及国际板块收入 2023 年度同比下降 31.7%，主要因国际空海运需求及运价回落至 2019 年市场常态化下的水平，从而影响公司国际货运及代理业务的收入增速，但伴随国际空海运需求回稳及运价提升，以及公司深化业务融通不断开拓供应链及国际市场，2024 年 Q1 供应链及国际业务实现同比增长 6.4%。公司整体收入结构保持均衡，追求高质量的业务和收入增长。

毛利方面，毛利率从 2022 年的 12.5%提升到 2023 年的 12.8%。主要原因包括：公司坚持可持续健康发展，追求高质量业务增长；收入端结构持续优化，提升产品竞争力，满足客户多元化需求；成本端深化多网融通，推进营运模式变革，精准规划资源投入。但同时，公司作为一家坚守长期主义的企业，坚持投入资源打造长期核心竞争力：包括提升一二线员工薪酬福利，提升员工满意度；有序推动营运模式变革，提升效率及服务质量；持续夯实鄂州航空枢纽运营，不断强化国内国际航空网络；以及完善国际网络布局和能力等。这些投入短期会带来成本增加，影响 2024 年一季度毛利率同比去年一季度下降 0.7 个百分点。但长期来看这些举措将有利于公司实现中长期结构性成本优化、进一步打造差异化服务能力、提升客户体验，从而强化长期竞争壁垒。

费用方面，公司各主要费用率保持稳中有降，得益于公司不断强化精益经营及管理，利用科技赋能持续提升管理效率，推动费率不断优化。因此总体利润方面，公司 2023 年度归母净利率 3.2%，较 2022 年提升 0.9 个百分点，2024 年一季度归母净利率 2.9%，

较 2023 年一季度提升 0.1 个百分点。

资本结构方面，公司资产负债率基本稳定在 53%-55%区间，保持稳健的财务结构。现金流方面，2023 年度经营性现金流净额若剔除因收到的税费返还金额波动的影响，基本保持稳定，2024 年一季度经营性现金流净额同比提升 10%，现金流保持健康。资产支出方面，公司坚持精益经营，注重投入产出比，资产类支出金额以及占收入比例在过去三年逐年下降，2024 年一季度与去年同期基本持平，始终保持自由现金流为正。

基于公司近年来坚持健康经营，保持稳定良好的现金流，综合考虑公司的经营发展，公司主动提升 2023 年度现金分红比例至 35%，预计派发现金红利每股 0.6 元，同比增长 140%，股息率预计将提高至约 1.6%。同时，公司致力于通过稳健的现金分红政策切实提升投资者回报，综合考虑公司未来发展，根据《未来五年（2024 年-2028 年）股东回报规划》公司 2024 年 -2028 年度现金分红比例将在 2023 年度基础上稳步提高。另一方面，公司拟变更 2022 年 3 月、9 月和 2024 年 1 月的三期回购方案的回购股份用途为注销。未来公司也将择时回购更多股份，提振市场信心。

第二部分：公司 2024 年战略策略

- 1) 综合物流，错位竞争；2) 借势出海，紧随客户；
- 3) 扁平层级，精简组织；4) 人员精专，围绕行业；
- 5) 走向前线，加大激励；6) 稳推变革，AI 降本；
- 7) 环保领先，长远持续；8) 温度速度，贯彻文化。

第三部分：公司 2024 年战略举措

2024 年顺丰将坚持可持续健康发展不动摇，通过五大举措，提升客户服务黏性及公司物流服务份额，实现国际业务突破，并持续夯实底盘优势。

举措 1：从产品向行业及场景解决方案转型。总括而言，客户

有需求，顺丰有能力。从客户端看行业和场景的物流需求更加多元化，单一标准产品无法完全满足需求，而顺丰丰富的产品矩阵、科技以及增值服务能力，为向行业及场景解决方案转型提供了坚实的基础。因此公司将围绕行业及细分场景，从标准化能力到非标准化的服务，结合完整的产品矩阵，形成具备可快速复制的解决方案和行业组合套餐服务，提高销售协同，从而扩大公司在不同行业客户的物流份额和业务增量。

举措 2: 夯实“亚洲唯一”策略。越来越多的中国企业谋求海外的增长机会，中资企业出海也从传统贸易出海和跨境电商出海向品牌出海和产能出海模式转变。这种趋势带来了巨大、稳定、且具备吸引力的供应链机遇。从全球分区域的品牌+产能出海产值规模来看，东南亚六国占比最大，代表其承接了最大的中资企业出海机遇。因此公司将紧抓客户出海需求，围绕“做全”产品服务及国际网络、“做强”国际服务能力、“做深”客户端到端合作、“融通”顺丰及嘉里业务和能力等四个方面，与客户共同走出去，推进“亚洲唯一”战略落地。

举措 3: 加大科技赋能。集团将通过科技系统整合、智能化技术等助力业务发展，对于可以实现推动增收降本的科技倾注更多资源，并且结合人工智能的应用提升效率。

举措 4: 打造绿色壁垒。在绿色低碳领域，顺丰持续强化底盘能力，为客户提供全系统、一站式、多场景的绿色低碳解决方案，形成顺丰特有的竞争壁垒，同时参与绿色标准的推动和制定。

举措 5: 提升组织效率&强化人才梯队。在业务快速发展的背景下，集团围绕“高效、敏捷、优化”推动组织效率提升，同时强化人才梯队建设，为业务健康可持续发展提供保障。

“亚洲唯一”是指从客户角度出发，提供亚洲综合物流和端到端解决方案，顺丰是客户唯一可以选择的物流服务商，英文叫“The One in Asia”。尽管 2024 年充满了不确定性，但是顺丰将借势突破，不断前行。

第四部分：问答环节

Q1: 公司是目前中国及亚洲最大，也是全球第四大综合物流服务提供商，在 2025 战略目标中也提出将提速国际业务发展，完成全球智慧供应链布局，确保业务规模和公司价值亚洲第一、全球前列。请公司介绍在国际业务布局推进过程中遇到的挑战是什么，将采取哪些措施应对这些挑战？

答: 第一，海外市场很大，需采取“一国一策”，不同国家的业务切入点不同，需要因地制宜；第二，走出去的过程中要借力，向外部寻求多维度合作，包括资源侧、客户侧等，从而快速建立海外能力；第三，结合国内输出人才和海外本土人才，强强联合确保落地效果。

现在很多客户产能出海，包括很多顺丰服务的客户，顺丰国内人才也在很多国家已有所输出，公司将抓住现有良好时机伴随客户出海。

Q2: 去年三季度投运以来，鄂州枢纽运营是否达到预期？如何看待未来起量和产能利用率提升的节奏？

答: 去年 9 月鄂州枢纽转运中心正式投运，一部分客户仍在观望转运中心的价值所在。成本是客户重要的考虑因素之一，鄂州枢纽可助力客户提高库存效率，并实现航空次晨达的高效运输，这对时间有要求、库存品类多、单票价值高的客户有巨大的吸引力。

近期新闻也有所报道，鄂州花湖机场口岸通过国家验收组验收，正式对外开放，这也意味着鄂州花湖机场正式成为国际性机场。未来鄂州枢纽既是中国的转运中心，也是中国的门户，公司将积极推进让鄂州枢纽创造更多价值。

Q3: 公司资本开支是否达峰，未来趋势能否保持？

答: 公司资本开支峰值在 2021 年，当年资本开支金额接近 200

亿元。随着鄂州枢纽投运，资本开支近年高峰回落，并致力于保持健康水平，公司 2023 年资本开支金额为 135 亿元，占收入比 5% 左右。公司未来将更注重投入产出比，并非简单降低投资金额，而是发挥投资价值。公司近年投资策略更加稳健，更侧重投资回报率，跟着经济趋势和客户走才是经营者负责任的态度。

Q4: 顺丰在低空经济布局多年，最新发展情况如何？

答：公司从 2013 年开始布局物流无人机领域，于 2018 年取得全球首张无人机航空运营（试点）许可证。目前丰翼物流无人机在大湾区已实现常态化运营，日均起降 800 至 2000 架次，日均运输单量突破 1.2 万票。此外公司推出的第二代和第三代物流无人机竞争成本及各方面优势均比第一代有所提高。

顺丰在低空经济领域的技术、货量、客户需求量、运营模式等方面均较为成熟，但仍需政策的支持。公司物流无人机达到当前的单量规模离不开深圳市政府营造的良好政策环境，未来顺丰在低空经济领域的发展不仅要依靠自身能力的精进而且需要政策的进一步扶持。此外，深圳在低空经济领域是全国的排头兵，公司物流无人机在深圳市取得一定成效后可进一步复制、推广于全国其他地区。

Q5: 作为劳动密集型的快递行业，公司如何平衡智能化发展和就业？

答：智能化技术的应用有助于公司降本增效。目前公司的科技应用更多是为了减轻员工劳动强度和提升效率，让岗位发挥更大效能，而不是替代工作岗位。例如无人车应用在接驳场景，能够让快件更快送到离小哥更近的地方，帮助小哥更好地完成最后一公里的使命。公司服务强调温度和速度，而温度需要靠人来解决，快递小哥的上门服务有助于和客户建立更深的人与人之间的连接，这方面 AI 尚无法替代，短时间不会有巨大变化。科技能够帮

	<p>助员工减少简单而重复性高的工作，推动更多员工走进行业，帮助员工实现技能进阶，成为更加专业的人才，提升岗位价值，这也是公司战略的支撑和基础。</p> <p>Q6: 除了回购之外公司还有什么办法来提升股价表现？高管对公司目前股价的表现如何评价？</p> <p>答：公司将持续提升收入和利润，让投资者对公司更有信心。公司战略目标的达成需要一定时间，公司会努力缩短投资回报周期，提升收入、利润和服务质量，让公司价值提升，维护公司股价稳定。</p> <p>Q7: 快递新规实施对顺丰的影响？</p> <p>答：快递新规的实施，意味着行业向高质量发展迈进。</p> <p>第一，新规的实施不会冲击顺丰现有业务，反而对顺丰有利，因为顺丰一直以来坚持上门服务；</p> <p>第二，顺丰一直坚持上门派送，为不同客户提供个性化派送服务，关注消费者需求同时重视小哥的福利保障；</p> <p>第三，新规强调了“用户同意”的重要性，可见消费者的选择在这一链条中起到了关键作用；从中长期来看，消费者的选择可牵引电商平台提供差异化快递产品选择，甚至让消费者自主选择快递公司，这种趋势变化会加速发生，服务领先的企业将长期受益。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 30 日