

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：2023-004

| | | |
|---------------|--|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 | <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 博时基金、重阳投资、淡水泉、富国基金、FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS、富兰克林邓普顿、交银施罗德基金、嘉实基金、汇添富基金、华夏基金、OMERS ASIA PTE 等众多机构和个人股东，总计约 387 位投资者。 | |
| 时间 | 2023 年 8 月 28 日星期一 20:00—21:00 | |
| 地点 | 深圳市南山区科技南一路创智天地大厦 B 座 20 楼 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 顺丰控股董事、CFO 兼副总经理何捷先生，董事兼 CMO 张栋先生，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：公司已于 2023 年 8 月 28 日晚间在巨潮资讯网披露 2023 年半年度报告，会上公司管理层对 2023 年半年度业绩进行解读。</p> <p>回顾 2023 年的上半年，随着工业生产与社会消费稳步的恢复，快递物流行业展现出复苏的动力。顺丰始终坚持可持续健康发展的经营基调，不断提升服务质量，巩固竞争优势，强化精益运营，助力 2023 上半年盈利水平实现大幅增长。</p> <p>一、业务概况</p> <p>（一）可持续健康发展，上半年交付亮眼业绩</p> <p>公司通过产品结构调优，营运深化融通，继续实现可持续健康</p> | |

发展。公司战略上聚焦中高端赛道，在新业务上实现扭亏为盈，多网融通和精益运营带来明显的效果，下半年鄂州货运枢纽陆续投运，同时国际和供应链业务也将为公司带来新增长级。

1、时效快递：以极致体验为牵引，突破新增量空间。2023年上半年时效件收入增速达13.8%。在拓展退货业务方面，凭借快速响应的揽收能力在新兴平台赢得了更多的市场份额。同时精准捕捉客户近场需求，融合速运、同城及仓网资源，充分利用公司的中转和多班次优势，强化同城件时效，实现同城半日达及前置当天达，扩大覆盖城市，巩固护城河。

2、经济快递：公司始终秉承差异化的竞争策略，主攻核心市场做大规模。在2023年上半年公司经济件的增速是稳健的，即使在经济赛道经历价格竞争，公司的电商标快仍凭借差异化服务能力，单票收入实现同比增长。同时公司以差异化的竞争策略为主线，选择性的拓展区域和客户，并通过精细化管理和模式的革新实现毛利率提升。

3、大件业务：整体盈利能力持续提升，实现服务引领和盈利改善。2023年上半年大件时效显著提升，大件产品平均单票耗时缩减0.7小时。2023年上半年公司持续在竞争环境中保持领先，直营NPS与加盟货量增速均位列行业第一。另外顺丰依托多元综合服务能力，为客户在生活场景提供差异化服务，并在生产场景提供专业化保障，全面满足客户需求。

4、同城即时配送：公司的业务高质稳健增长，且首次实现整体盈利。在收入端，同城业务结构持续优化，非餐场景收入占比达到60%以上，个人toC业务收入增长较快；在成本端，同城科技驱动效率提升，提高数字化运营效率，同时优化调度和规划能力，帮助骑手有效提升人效和收入，加持企业关怀。另外得益于规模提升、运营效率、科技模式创新、智能并单等举措，2023年上半年同城业务毛利率再创新高，净利实现扭亏为盈。

5、国际快递：2023年上半年竞争力提升。公司国际业务主要

是持续深耕亚洲直营核心业务，同时拓展欧美合作。公司中国到东南亚的出口时效不断提升，D+2 时效达成率取得了非常大的进步，同时进出口清关端到端的服务能力持续增强，目前已经拥有 70 个自营及代理的全球清关资源，获得了 8 个国内 AEO 高级认证口岸。

6、供应链和国际业务：持续突破创新和多维融通。公司发布了全新智慧供应链集成产品-丰智云策、丰智云链、丰智云塔，提供全场景、全可视、一站式智慧供应链服务：面向客户不同层次的诉求，为客户提供全场景、全可视、一体化的解决方案，支撑需求与成本平衡的数字化供应链服务。另外融合国内与国际供应链能力，围绕生产类企业拓展海外供应链和国际货代业务，围绕生活消费类需求快速拓展进出口业务范围。

（二）多网融通：拓展融通场景，持续降本增效

2023 年上半年，公司不断拓展融通场景，持续实现降本增效。

1、运营融通：通过大小件的尾班干线提升装载率；大件加盟模式顺心捷达充分利用顺丰的直营网络陆运的空仓资源，日均慢产品填仓 2,900+吨；同时公司统一排布干支线的资源，利用承接双边任务的干线车辆，在返程前的闲置时间承接公司的支线业务；

2、中转融通：公司推进各业务网络融通建设，对新增的场地统一规划择优布局；通过高峰期大小件的操作区隔，让更多大件进入专业化的大件中转场进行操作；推行“上仓下中转”模式，仓库和中转场就近建设，上半年实现 82 个仓与中转场融通建设；

3、末端融通：大小件网点整合，建成 600+个同时具备大小件处理能力的综合网点；通过补充小件网点操作大件的能力、支线司机协助派送大件等方式，末端小件网点中具备大件服务能力的网点数占比达 94%。

（三）营运模式优化

公司精益求精，整体营运模式持续优化。

1、降低运力成本：通过提高干支线可控运力占比、提升自营车效和人效、优化招标采购策略、推广支线标准化定价、资源融通统一调度降低临时用车、单双边资源整合从而提升双边运力占比等策略，实现运力单公斤成本持续下降。

2、提升中转效率：上半年投入了 45 个自动化的设备项目，自动化分拣比例进一步提升，同时结合中转设备和工艺创新、流程诊断和优化，提升中转效率，实现中转环节人均效能同比提升 6.4%。

3、服务质量提升：网点方面，通过直分直发等营运模式变革，增加终端面客点和触点数量，促进网点效益最大化；小哥方面，除了基于网点优化拥有更多面客时长外，公司也推动末端管理数智化，通过算法模型量化区域收派难度系数及作业耗时，实现合理任务分配、动态调度，使得客户和小哥体验双双提升。

（四）鄂州航空货运枢纽陆续投运

鄂州航空货运枢纽于 2022 年 7 月开通首条国内货运航线，2023 年 4 月开通首条国际货运航线，鄂州转运中心计划三季度陆续投入运营。公司逐步将部分航线切换至鄂州货运枢纽，预计航线完成阶段性切换后，将提高公司时效特快系列产品的达成率和航空次晨达覆盖城市。同时预计枢纽带来的成本影响基本可控，未来轴辐式模式和宽体机运营将带来有效降本。

（五）差异化能力助力新兴电商平台出海

在流量多元化的时代，跨界扩张逐渐成为电商平台首选的破局之道，而物流履约是其中最重要的一环；顺丰是行业里唯一一个能以全产品矩阵来契合电商平台全场景时代的玩家，不论平台有正向、逆向、还是本地生活甚至出海需求时，公司都有丰富的细分产品和独特的运营能力可为它提供高效稳定的服务，并且持续在探索模式创新，为客户降本增效。

（六）端到端数字化，与奢品行业客户共筑极致体验

顺丰以卓越的服务品质和尊享的客户体验，高度适配奢侈品行业服务需求。公司为高端品牌提供包括 B2B、B2C、O2O 等全供应链场景下的综合物流供应链服务。公司推出尚派服务，通过高标准服务礼仪的流程、尊贵服务体验、高颜值专属小哥、新能源电动车派送、专属系统及独立网络贯穿全流程并保障高品质交付，给客户以专属至尊体验。公司与客户在 2013 年合作初期，是以传统运输业务切入，后以更为全面的产品组合切入，助力奢侈品行业的数字化发展，并通过智慧仓储、业务底盘、物流履约、绿色供应链、消费者洞察来加以辅佐，打造整体解决方案，因此获得了客户更多的青睐。未来顺丰将会继续复制已有的成功模式，提高客户粘性，拓展欧洲工厂至中国消费者的全场景供应链服务，并推出 ESG 解决方案，为奢品企业提供全球供应链服务。

二、财务概况

2023 年上半年，国际供应链去库存及国际关系的不确定性，国际货运市场走弱，但得益于中国国内经济有所复苏，快递需求增长较好，以及公司多年来一直坚持的“可持续健康发展”的经营策略，和公司不断改进、精益管理，在 2023 年上半年获得了上市以来最好的半年度业绩。2023 年上半年实现总业务量 58.8 亿票，同比增长 14.6%；营收 1,244 亿元，其中速运物流收入 920 亿元，同比增长 13.4%；息税折旧摊销前利润 147 亿元，息税折旧摊销前利润率 11.8%；实现归母净利润 41.8 亿元，同比增长 66.2%。

顺丰是中国及亚洲最大的综合物流服务商。公司在各个主要细分领域持续领先，不仅是在快递业务，并且在零担快运、冷运、同城即时配送及供应链均为中国市场排名第一。作为综合物流集团，公司为顾客提供多场景、多能力、多细分领域的综合物流解决方案，相比于其他单一物流服务公司，公司与客户有更强的合作粘性。从收入同比来看，时效快递收入同比增速为 13.8%；经济快

递收入同比增长 2.7%；快运收入同比增长 15%；冷运及医药收入同比增长 31.3%；同城即时配送收入同比增长 16.2%；供应链及国际业务因国际空海运需求及价格影响下降 38%。

公司上半年毛利额为 168 亿元，毛利率从上年同期 12.5% 增长至 13.5%，得益于以下几个方面：国内生产及消费活动复苏，带动行业增速有所回升；公司坚持可持续健康发展，提升服务质量、巩固竞争优势、强化精益运营；收入端坚持业务健康发展，深耕客户满足多元化需求，提供高品质服务；成本端持续推进多网融通，深化模式变革与创新，助力资源效益提升。

成本方面：①人工成本占收入比（不含嘉里）上升了 2.3%，主要由于公司提高一二线员工的薪酬竞争力，提升员工的满意度。但公司亦通过不断推进多网融通、投入自动化设备和优化营运模式等举措，进一步提高操作效率并管控成本的上涨幅度；②运力成本占收入比（不含嘉里）下降 3.8%，因公司调优运力结构，提高可控运力资源利用率，优化外包运力的招标机制及定价标准，稳定采购单价，并通过统一规划各项业务线路资源，实现规模效益；③其他经营成本占收入比（不含嘉里）下降 0.1%，主要因为加强资源投产效率管理，有效管控场地及设备投入。

资产结构及现金流方面：资本结构优化，公司持续保持良性健康的资本结构，报告期末公司的资产负债率是 53.6%，较上年末下降 1.09 个百分点；经营性现金流为 138 亿元，若剔除上年同期税费返还影响，同比保持增长。资产类支出占收入比 4.8%，较上年同期下降 0.2 个百分点，体现了公司聚焦物流核心业务、精益化资源规划、加强资源投产效率管理的经营策略。

据弗若斯特沙利文报告，按 2022 年收入计，公司已是中国及亚洲最大的综合物流服务提供商，也是全球第四大综合物流服务提供商。公司也是全球四大中增长最快的玩家，作为《财富》世界 500 强企业，公司在中国 5 个物流细分领域和亚洲 4 个物流细分领域均处于市场领先地位，为客户提供全面的物流服务。

公司在这个时间点递交 H 股申请，主要是为了掌握时间上的主动权。我们不追求最快的时间表，我们追求的是最好的时机，即合适的价格、合适的规模和良好的长线投资组合。国际业务是顺丰的核心发展战略之一，顺丰作为亚洲领先的综合物流企业，如今公司许多客户、员工、合作伙伴也分布于全球各地；进一步搭建国际资本运作平台，A+H 的双资本平台对公司长远发展和未来竞争格局都有好处。关于推进节奏方面，公司 8 月 21 日递交了上市申请文件，交表只是最大程度上保留灵活性，以便未来捕捉多变的国际资本市场机遇。公司将充分考虑现有股东的利益和境内外资本市场的情况，在股东大会决议有效期内（股东大会起 18 个月或同意延长的其他期限）及监管部门备案文件有效期，选择适当的时机和发行窗口完成本次发行并上市。关于募集资金用途，主要包括提升公司国际及跨境物流能力、提升及优化中国物流网络及服务、科技研发及 ESG 举措、以及一般企业用途。公司强调本次上市发行只是为既定的资本开支和运营投入计划提供资金支持，并不会改变公司保持合理健康资本开支的基调，公司将继续贯彻健康精益、可持续发展的经营基调，持续为股东创造回报。

第二部分 问答环节

Q1：随着宏观经济复苏，公司对时效快递板块有什么预期及如何判断未来的增速？5 月以来，快递业务增速放缓，贵公司未来的增长从哪里来？

答：根据弗若斯特沙利文的报告，顺丰是时效快递的明确领跑者，按 2022 年的收入计，在中国的市场份额为 63.5%，而且还在不断增长，2023 年上半年时效件获得较快的件量增速，说明无论大环境的消费是升级还是降级，客户都在追求高品质的服务。

时效件的增量来自于中高端客户的需求、特色经济的优势品类、同城半日达和前置当天达的业务发展、出海集货头程、更精细化的航

空件品类管理、退换货业务的发展。中长期来看，随着鄂州航空货运枢纽的助力和产业的升级，预计时效件可维持高于 GDP 的增速。未来的增长主要是快递模式供应链化，即公司更为全面的产品组合，契合不同行业中更广泛的客户群体，获得客户更深的供应链份额，打造整体的解决方案。

从特色经济角度来看，9-10 月份大闸蟹旺季、中秋时节等会对时效快递有更多助力。

Q2：鄂州货运枢纽对公司今、明两年的影响具体有哪些？比如对效率的影响、带来的成本节降和折旧费用、带来的新产品

答：鄂州枢纽转运中心第三季度陆续投入运营，部分航班逐步切换到鄂州航空货运枢纽，是一个持续推进的过程。由于鄂州航空货运枢纽是全亚洲唯一一个，也是全球第四个专业货运枢纽，预计可以为公司带来多方面竞争力提升：

第一，产品力提升。能够更好地保障次晨达和更广泛地拓展次晨达的覆盖范围，进一步扩大公司与竞争对手在时效方面的优势。

第二，创造潜在增量。由于鄂州枢纽的稀缺性，通过加大招商引资，以及顺丰存量客户将产业落户在枢纽周边，这将带动客户一仓发全国的增量业务需求。

第三，降本增效。货运枢纽配套的大规模货物转运中心将会替代公司在华中地区小散中转场的功能，提升规模效应。而且更大机型也将使得单位运输成本和人力成本更优。

第四，在国际线路方面，由于国际货站和国内枢纽打通，实现次晨迅速衔接全球。当国际流向装载率不满时，在鄂州进行集货转运将进一步提升装载率。

第五，在新产品方面，枢纽投运初期研发供应链一体化的产品和航空冷链产品，中长期带来竞争力的提升，也是进一步加大公司护城河的重要举措。

鄂州航空货运枢纽对于成本利润的影响在公司可承受范围内，这

是公司多年前开始筹建的项目，已经涵盖在公司整体预算考量中。

Q3: 公司在相继退出特惠专配业务、出售丰网速运后，对电商标快业务可持续发展、竞争优势及潜在规模的展望？公司如何看待电商平台越来越重视最后一公里的把控，对第三方独立物流服务商是否有影响？

答：首先，从电商标快业务切入，顺丰今年扎实开局，上半年业绩超预期，公司管理升级、聚焦核心业务的成果坚实，而本次丰网的出售是顺丰进一步聚焦中高端市场定位战略。公司通过直营模式成功打造的“电商标快”产品，是更加符合顺丰经济件品牌定位、市场需求的电商类产品，上半年获得较好的件量增速，这与顺丰一直强调的差异化战略是一脉相承的，公司会持续发展直营网络支撑的电商标快产品，捕捉电商市场增长的红利。

其次，顺丰是独立的第三方，为客户提供门到门的高品质服务，又兼具性价比。

此外，在行业占比 80%的电商件中有 10%-20%的业务量是中高端业务，顺丰为客户提供高品质和差异化的服务，仍有较大的增长空间。

电商平台自建物流的诞生说明消费者对快递服务的需求在升级，而大多数的第三方快递企业难以满足这种要求，因此平台决定下场自建，但打造一张全国性的快递网络并非易事，需要时间、巨额投入和多年积累的运营经验，行业中也不乏有其他平台自建物流，经营数年但影响力有限，也尚未盈利。随着行业的服务标准的提高，顺丰会受益，因为顺丰一直强调的高品质和差异化服务是行业最高标准，在行业服务竞争的背景下，客户会把同行无法履约的业务转给顺丰。综上，电商平台自建物流这一动作对顺丰而言是机会大于挑战。

Q4: 今年公司坚持健康经营策略，推进降本增效，在业绩上持续体现改善，想请公司更新今年采取了哪些新管理优化措施，未来还有哪些降本增效的举措？

答：关于降本增效主要有两方面，一是营运，二是财务管理。营

运方面总体包括多网融通和营运模式的变革。公司已经打开了一些机会，还有更多潜在机会需要深耕。

在营运上，（1）运力方面，提高可控运力占比；优化招投标采购策略，推行定价标准化；加强集中调配，降低临时运力占比。（2）中转方面，自动化设备提高效率，设备工艺化能力的提升。（3）末端方面，通过班次调优配置、算法支持的接驳资源投入等提升效率。总之，公司通过科技不断提升算法，从件量的预测、动态地调控配置资源这两个维度进一步推动降本增效。

在财务管理上，公司有比较完整的智慧控制系统，实现了 T+20 小时生成每日运营报告，这意味着为管理层一年内提供了 364 次的机会来优化，不断加强系统的能力，通过数据建模、财务建模，挖掘全网效益提升的机会点。

Q5：嘉里向顺丰出售部分海外快递业务，未来公司国际业务发展规划和业务经营策略，中长期展望？

答：首先，嘉里向顺丰出售部分亚太地区及欧洲从事快递服务的附属公司，嘉里继续专注于综合物流及国际货代，而部分海外国家的快递业务回到顺丰大网，这样彼此按各自优势来分工，更能提升效益，也是顺丰做实国际化的关键一步，同时能更好地促进业务融通。

其次，对于国际业务规划，顺丰聚焦建设亚洲的直营核心业务，美欧流向以合作模式、非洲中东等地以代理模式为主：第一，聚焦亚洲优势区域，主要包括新、马、泰、越、日、韩等自营区域，其中本地市场聚焦新、马、泰，在印、菲、越打造成创新变革的试验田。第二，聚焦国际快递增长，以深耕国际快递业务为主，跨境电商为辅。第三，以国际供应链延伸牵引，围绕中国制造业出海，在亚洲地区分散布局，都是顺丰的业务机会。

Q6：公司接下来的资本开支计划？今年净利率大概率能提前达成目标，未来是否会提升净利率目标？

| | |
|----------|---|
| | <p>答： 资本开支计划方面，2023 年上半年资产类资本开支 59 亿，全年将保持在合理水平。全年计划中，产业园方面的建设、中转场自动化、运力购置这三类占比都在 20-25%左右，还有科技、日常资产等投入。</p> <p>得益于精益管理、降本增效，即便在宏观经济压力下，公司上半年归母净利润率已达 3.4%，公司也会在争取更高利润率的基础上尽可能多拓展更多市场份额。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023 年 8 月 28 日 |