证券代码： 002468 证券简称：申通快递

**申通快递股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 ■业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 公司投资者及网友 |
| **时间** | 2019年4月18日14:30-16:30 |
| **地点** | 上海市青浦区北青公路6598弄25号 |
| **上市公司接待人员姓名** | 1、董事长陈德军先生  2、董事、副总经理兼董事会秘书陈泉先生  3、董事、副总经理王明利先生  4、独立董事沈红波先生  5、独立财务顾问——中天国富证券有限公司曾小飞先生  6、财务负责人陈海建先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、董事长陈德军先生做业绩说明会开场致辞。**  **二、互动环节。**  1、在无人机快递运输这块，公司是否有所布局？  回复：您好，公司目前暂未在无人机快递运输领域进行布局。  2、陈总好，请问下目前在转运中心直营化收购接近尾声，直营化赶上行业平均水平后，今年明年公司的主要工作重心会放在哪方面？ 是打算重新把市场份额抢回来，还是做好其他具体什么方面的改进？  回复：提高产能、降低成本、提升服务质量、从而抢回市场占有率。  3、公司投入大量资金用于自动化分拣，来提升效率，请问，公司未来是否还要提高公司运营自动化程度？  回复：您好，公司未来将持续提高公司运营自动化水平，推进仓储向智能化、分拣向自动化转变，打造“千万级”科技化运营平台。  4、公司目前的单票成本是怎样的走势？与近两年相比。 目前单票成本在三通一达中处于什么位置？  回复：公司目前的单票成本呈下降趋势，主要原因为随着公司电子面单的推广率提升，面单成本较低的电子面单占比越来越高，同时，随着公司的采购规模的扩大及采购成本管控的加强，公司面单纸的采购成本也有所降低，两个因素综合导致公司面单成本逐年下降。  5、陈总您好，首先祝贺18年取得优秀业绩！想请教三个问题：第一是经过18年对多个转运中心的收购，公司预计今年成本端能否得到优化，转运端是否面临补贴加大压力，毛利率水平是否有进一步下降压力；第二是一季度整体网上消费增速断崖式下降，公司在一季度是否感受到压力；第三是公司在18年不及其他通达系公司的业务量增速，在份额最低的情况下份额增速不及同业使差距进一步扩大，请问公司对此有无追赶想法以及策略？谢谢！  回复：您好，2019年公司将对全国“路由一盘棋”进一步精细化管理，同时加大对转运中心的投入，进一步降低中转成本，提升中转时效，增强公司的市场竞争力，确保公司毛利率保持稳定。网上消费增速的下降，导致行业竞争压力有所增加，公司也将面临激烈的竞争。2018年下半年，公司在中转收回直营后，业务增速高于同行业平均增速，公司有信心继续保持高于同行业平均水平的业务增长速度。  6、公司觉得与中通或者韵达相比，有哪些经营方面，他们做的比较好的地方值得学习的？  回复：您好，中通在干线运输管理及大车投入方面值得同行学习，同时韵达在中转管理及智能分拣方面的投入及研究较为深入，其实每家都有值得学习的地方，做得好的都是我们学习的榜样。  7、在冷链运输方面，在公司营收的占比并不高，主要的原因有哪些？未来是否有提升占比的计划？如果有，重点在哪些方面进行突破？  回复：您好，公司于2017年4月，申通有限设立全资子公司上海申雪供应链管理有限公司（简称“上海申雪”），主要从事食品经营及冷链仓储配送业务。主要定位仓储、运输、配送（B2B、B2C）三类业务。冷链业务以上海作为试点城市，依次不断复制到其它区域和城市；目前，华东核心配送城市已覆盖上海、苏州、宁波、南通、无锡等地。目前，该业务板块还处于起步阶段，接下来还要在人才培养、经营管理及资产投入方面继续加强，以期尽快做大做强，贡献盈利。  8、公司2018年度加快了运转中心的直营化，请问直营化率提升对于公司到底带来了哪些好处？  回复：转运中心直营化后，公司可以实现中转路由一盘棋，优化路由，提高运输时效，降低运营成本。同时，转运中心统筹管理后，操作时效、服务质量也得到极大的改善，大大提升了公司的市场品牌效应。2018年，重点转运中心直营之后，公司的市场占有率得到了较大程度的提升。  9、请问贵司的中间费用水平合理吗？  回复：公司的中间费用处于合理水平，请参见公司年报数据以及同行业数据。  10、申通在业务的区域分布上，主要集中在华南、华东地区，对于西部的确公司未来的发展战略是怎样的？  回复：随着公司中转的优化，中转成本的降低，公司将加大西部地区的市场增量力度，同时西部地区增量后也可以进一步降低公司的运营成本，提升公司的市场竞争力。  11、根据披露，提升智能分拣系统和末端网络优化，应该是引入阿里的主要原因。干线和中转管理也是跟阿里合作来提高么，还是公司有什么其他的措施？  回复：您好，为了进一步加快快递行业的发展，提高快递行业的服务水平，公司与阿里巴巴建立长期互利的战略合作伙伴关系，公司将与阿里巴巴在物流科技、快递末端、新零售物流等领域进一步探索合作。具体请关注公司相关公告。  12、原来的加盟中转站模式下，收入是怎么分配的？申通会拿到哪些收入？  回复：您好，在加盟中转站模式下，公司收到加盟商的派费收入和面单收入。  13、陈董，可否说明一下大股东德殷投资股权质押融资的用途是什么？  回复：您好，公司控股股东此次通过华泰证券所做股票质押融资的用途主要是偿还前期股票质押借款和经营性借款、项目投资及其他。  14、请问能否详细介绍一下，原来的加盟转运中心的模式和现在的直营转运中心的模式的具体区别？在公司财务上的影响是什么？  回复：加盟模式和直营模式转运中心的主要区别是转运中心的经营管理权以及收费权归属于总部还是加盟网点。体现在财务上主要直营模式的中转收入由总部收取，非直营模式的中转收入由加盟商收取。  15、请问陈总这次又把公司原先的老将陈向阳聘请回来，主要是出于哪方面的考虑？或者说，是让他来主抓哪方面的工作？  回复：您好，陈向阳先生具有相当丰富的快递从业经验，尤其是在快递运营管理方面取得了优异的成绩，其具体简历请关注公司披露的相关公告。  16、公司对2019年的单票价格有预期吗？是否还会继续下行？单票成本还有继续下降的空间吗？  回复：您好，公司单票价格将根据市场情况进行策略性调整，单票成本仍有改善空间。  17、公司的毛利率相比韵达有较大的差距，请问主要原因在哪里？  回复：您好，公司与韵达在毛利率上的差异主要是因为双方在派费收入和成本的确认口径不同。  18、请问公司快递单票收入是3元多，这个是不是扣除了揽件加盟网点的收入，如果是，揽件加盟网点的收入大概占多大比例？  回复：您好，公司的单票收入不含加盟网点的揽件收入，公司向加盟网点收取的费用主要包含面单收入、中转收入及派费收入。加盟网点的揽件收入情况是其根据当地市场情况及快件类型、重量、大小而定。  19、请问陈总，2019年市场占有率目标是多少？  回复：您好，公司2019年市场占有率的目标是11.5%。  20、请问公司2019年度是否会受到中国消费水平下降的负面影响，这种影响是否会在公司股价上有明显体现？  回复：您好，消费水平的下降并不意味着消费者减少网络购物频次，对快递业务量的增长影响有限，网络购物已成为国民消费的重要渠道和习惯，未来电商购物将继续保持繁荣发展态势。  21、请问公司在中高层管理上是否有优化举措？公司如何激励管理层保持拼搏奋斗的初心？  回复：您好，公司的中高管理层正在往年轻化、专业化的职业经理人转变，同时公司也将通过绩效考核等多种方式提升管理层的工作积极性。  22、去年四季度利润明显下降原因是什么？  回复：双十一、双十二两个业务高峰期都在四季度，为保障高峰期业务质量，中转环节和末端派送成本都较前三季度有所增加，导致公司利润率有所下降。  23、快运业务在年报中没有体现，请问2019有这方面的安排吗？  回复：您好，目前，快运依然在公司战略板块内，但是具体如何开展会视市场实际情况和企业自身情况定。  24、金融方面现在有进展吗？  回复：目前，公司参股的中邦物流保险股份有限公司的设立工作正在有序开展中。  **三、董事长陈德军先生作总结致辞。** |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年4月18日 |