

证券代码：002120

证券简称：韵达股份

韵达控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	博时基金陈鹏扬、国泰基金李海、国泰基金丁小丹、汇添富基金石玉山、嘉实基金孟夏、嘉实基金肖觅、嘉实基金谢泽林、嘉实基金关盼龙、交银施罗德徐森洲、睿远基金金明进、兴全基金李君、D.E. Shaw 杨世哲、中金公司冯启斌、中金公司刘钢贤
时间	2021年11月9日（周二）
地点	上海市青浦区盈港东路6679号会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总裁聂腾云先生 2、董事兼副总裁杨周龙先生 3、董事、副总裁兼董事会秘书符勤先生 4、证券事务代表杨红波先生 5、投资者关系高级经理汤伟伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者交流会包含公司发展情况介绍和投资者现场问答环节，具体情况如下：</p> <p>一、公司发展情况介绍：</p> <p>年初至今，随着行业监管部门的积极部署，快递行业向着更加健康、有序、高质量方向发展，公司加强自身管理内功的修炼以及新产品的培育，同时加盟商经营情况也在不断改善。</p> <p>公司第三季度完成业务量 47.06 亿件，同比增长 17.27%；公司快递市场份额达 17.19%，环比提升 0.2 个百分点。资本性投入方面，公司继续保持稳健的投资节奏，截至 2021 年 9 月 30 日，公司累计投入超过 50 亿元，主要投资于转运中心产能升级替代、运能提升和土地购置等方面；盈利方面，公司实现归属于</p>

上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3.15 亿元，同比上升 6.72%，环比改善明显。

公司以“全网共生，全力开拓，全面数智，全新变革”为经营发展思路，立足于信息化发展，基于移动办公开发了一系列管理工具，实现业务数据移动可视化、实时化，提升业务管理便捷性，以数据反映业务核心指标状态，提供决策辅助，使业务管理更加高效、准确。同时，公司深入构建“以快递为核心，融合周边产业、新业务、新业态协同发展”的多层次综合物流“生态圈”；保障在新格局环境下公司的业务量、市场份额、产品分层、收入与利润、科技水平及产业链延伸等方面形成新突破、开拓新局面，构建第二增长曲线。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

公司就投资者在本次调研中提出的问题进行了回复：

1、公司华南地区的业务增长情况如何？

华南地区当前业务量增速高于公司整体的业务量增速。公司目前从以下两个方面来提高华南地区的业务规模：

（1）转运中心：华南地区正在新建转运场地和集散场地，加强对客户的覆盖和对直营客户的服务能力，形成以点带面的服务保障体系。

（2）服务质量：公司在科技、人才、品牌、经营、融资等方面持续为加盟商实施赋能工作，提升加盟商运营质量、效率和盈利能力，快速、有效地响应客户和消费者海量的快递服务需求。

2、公司目前价格趋势是怎么样的，将如何制定快递价格政策？

公司深入贯彻落实关心关爱快递小哥的重要指示精神，积极响应保障快递员群体合法权益，推动快递产业更加健康、有序、高质量发展政策的号召。从 2021 年 9 月起，公司增加了结算给

快递小哥的派费，对客户体系进行优化、完善，制定区域内相对统一的价格政策，并针对不同时段、不同品类、不同服务要求的客户制定灵活的价格政策，从追求业务量“数量”上的增长转变成追求“服务质量”上的增长。

对于快递价格政策的制定，第一要符合市场需求，根据当地客户的货物商品结构进行差异化定价；第二要符合企业自身的能力，提高服务时效，保障网络稳定。此前公司是根据业务量来定价，未来将根据服务品质、服务质量及服务产品定价。

3、公司与同行业公司在业务量和收入方面的差异未来会如何发展？

目前，公司业务及营收正保持着稳健的增长态势，2021年1-9月，公司快递业务量为129.67亿件，同比增长34.48%；公司营业收入为286.01亿元，同比增长23.88%。公司认为，未来快递企业收入方面的差异，将主要取决于客户分群、产品分层等战略的推行落实情况。

4、今年双十一之后，是否会开始价格竞争，情况是否会和往年不一样？

一方面，政府为推动快递产业更加健康、有序、高质量发展，通过一系列的政策文件，持续引导、关心、呵护快递行业的高质量发展，营造良好有序的市场环境；另一方面，公司认为，虽然通过精细化管理，标准化运营可以实现降本增效，但长期来看，盈利增长要从提高服务水平、满足更多需求、获得更高服务溢价中获取。公司需要不断提升服务水平，提升加盟商运营质量和盈利能力，通过科技创新、服务品质与产品分层能力为客户提供更优质的服务，提升公司核心竞争力。

5、公司作为战略投资者认购德邦股份后，目前双方的合作

	<p>进展如何？</p> <p>公司今年完成了对德邦股份的战略投资，公司和德邦股份分别作为快递行业和大件快递行业头部企业，目前双方利用各自领域的业务能力和资源，优势互补，共同提升对客户的服务能力；同时双方尝试在末端门店等方面，进行资源协同，降本增效，增强双方的持续盈利能力、提升品牌价值。</p> <p>6、公司在信息化方面目前取得了哪些成果？</p> <p>公司以科技创新、智慧管理为驱动，聚焦全网核心资源、核心模块，在转运中心、干线运输、大数据决策、智慧服务、网络末端、客户开发等核心功能区深入进行信息化、数据化、智慧化建设和升级。公司充分利用互联网技术，进一步推动业务全面“数字化”，实现“移动办公”和“实时计算”，强化全网全链路一体式、数智化管理管控，促使信息技术与精细化运营管理相结合，助力公司向物流科技集团转型，打造以快递业务为核心、周边产业链协同布局发展的科技型服务公司。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 9 日