

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：2022-001

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 checked="" 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	公司投资者及广大网友
时间	2022年5月20日 15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	1、董事兼总经理王文彬 2、董事兼副总经理韩永彦 3、独立董事沈红波 4、副总经理兼财务负责人梁波 5、董事会秘书郭林
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：  <b>1、请问王总，2022年公司主要的经营计划是什么？</b> <b>回复：</b> 您好，2022年公司将继续秉承“正道经营、长期主义”的经营理念，坚持“聚焦经营、服务赋能、有质量的单量”的经营策略，不断改善时效和服务质量，提升服务客户的能力，最终达成公司在市场规模、服务质量以及经营效益的最佳平衡。 主要的经营计划如下： <b>（1）聚焦业务经营，提升市场规模。</b> 公司将加强与广大传统电商及新兴社交电商平台的合作，大力发展电商渠道业务，积极

拓展新兴业务领域，推动全年单量增速超过行业平均水平。

**(2) 加强基础设施建设，提升全网吞吐产能。**2022 年，公司将继续加强在转运中心建设、自动化设备及干线车辆方面的投入，助力公司实现常态吞吐产能突破 5,000 万件/日

**(3) 落实精细化管理，推动全链路降本增效。**2022 年，公司将基于业务的全链路视角实施精细化管理，重点加强分拣、运输以及揽派效率方面的成本控制，推动全网降本增效。

**(4) 建立客户分层机制，形成多元化服务能力。**2022 年，公司将建立多层次核心指标管理体系，关注规模、服务履约、损益目标追踪、客户渗透追踪等指标，细化客户分层管理。

**(5) 实施网格化管理，赋能末端降本增收。**公司推出了网格化管理模式，一方面可以推进总部、省区策略在网点落地，另一方面可以帮助网点降本增收。

**(6) 重视技术开发与迭代，以创新驱动高质量发展。**公司将重点关注产品设计面向用户、面向场景以及移动优先，重视技术在新领域的深耕建设。

**(7) 全面培养后备人才，提升团队管理及战斗能力。**

## 2、公司各位领导，想问问未来快递行业的增长动力在哪？

**回复：**您好！随着我国以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的发展格局加快形成，消费潜力将会持续释放，助推快递行业维持增长。

具体来看，首先，互联网用户与网购用户数量持续增长。在互联网基础设施建设、移动终端设备普及以及政府红利政策等因素积极推动下，我国互联网用户、网购用户连续多年保持增长态势，超过 10 亿的互联网用户将长期释放庞大的网购市场红利；其次，电商平台多元化发展贡献快递增量。新冠疫情的催化使得终端消费者加速向线上消费转移，线上消费已成为国民生活中不可或缺的一部分，商品线上渗透率持续提升。后疫情时代，伴随消费结构升级转型，电商市场下沉，二类电商、直播电商等新型电商形态的兴起，贡献了大批增量快件寄递需求；最后，生活场景快递化便利消费需求。随着线上消费高频和网购习惯的养成，以及驿站、快递超市、智能快递柜等末端服务基础设施的普及，同时公众号、小程序等寄递渠道多元便捷、触手可及，人们生活场景快递化的趋势越来越明显，也将释放越来越多的快递包裹需求。

### 3、请问申通未来三年的产能规划是什么情况？

**回复：**您好，公司基于“立足当下，着眼长远”的理念实施产能提升战略，一方面快速补齐快递产能吞吐的短板，提升中转运营效率，另一方面着眼长远建设多元化业务协同的智慧物流中心，为公司多元化业务协同发展奠定坚实基础。接下来三年，公司将基于多元化融资渠道投入百亿级资金开展产能提升工程，不断夯实中转布局和骨干网络，构建起公司坚实且强大的运营底盘，预计在2022年公司常态吞吐产能将突破5000万件/日，后续将会根据行业及公司件量规模合理安排公司未来的产能规划。

### 4、这几年，国家都在积极推进“两进一出”工程，请问申通过去一年在“进村”方面有什么成果嘛？

**回复：**您好，公司积极布局落实“两进一出”工程规划，持续扩大公司在农村地区的快递网络，为广大农村消费者提供寄递服务。与此同时，公司坚持用心、用情、用力，坚持“输血”与“造血”并举，充分发挥公司网络覆盖范围广、吸纳就业容量大、产业带动力量强的优势，创新服务模式，因地制宜，带动农村地区经济社会发展，助力乡村振兴。比如去年公司通过“快递+农村电商”等模式，助力宁夏海原瓜农脱贫攻坚，助力陕西临潼果农脱贫致富，帮扶中西部地区残疾人就业脱贫等。接下来，公司将继续响应号召，以实际行动为新时代乡村振兴的目标贡献申通力量。

### 5、定增什么进度了？

**回复：**您好，截止目前，公司尚未正式向中国证监会提交本次非公开发行A股股票项目的申请材料，公司后续将按照市场环境以及项目进展等情况并结合相关规则要求及时履行信息披露义务。

### 6、阿里行权有计划吗？年底要截止了

**回复：**您好，根据购股权协议约定，阿里巴巴（中国）网络技术有限公司有权自本协议生效之日起至2022年12月27日（含当日）期间向上海德殷投资控股有限公司和实际控制人发出书面通知要求购买：（1）上海德润二实业发展有限公司100%的股权或其届时持有的4.9%的上市公司股份（在符合适用中国法律的前提下，视情况而定）；以及（2）上海恭之润实业发展有限公司100%的股

权或其届时持有的 16.1%的上市公司股份（在符合适用中国法律的前提下，视情况而定），有关行权的具体情况，届时请关注公司相关公告。

**7、现在疫情这么严重，申通影响大嘛？想知道一下疫情对公司业务量、短期盈利能力的影响及全年整体的有什么大的变化？**

**回复：**您好，4 月份上海、吉林、福建及山东等地陆续出现疫情多点散发的情况，整体对快递行业产生较大的冲击，行业整体业务量同比增速下降幅度达到 12%。对公司而言，由于疫情影响，转运中心及干线运输受到限制，快递件量同比下滑，单票的固定成本有所上升，一定程度上会影响当期业绩；对加盟网点而言，由于人员管控和运营限制，网点揽派能力下降，日常经营压力增加。

基于疫情产生的影响，公司管理层高度重视员工防疫管理、生活保障以及运营复工复产，出台一系列政策支持末端网点改善经营，缓解生存压力。随着疫情的逐步好转，公司根据政府主管部门的相关规定积极推进上海等疫情影响地区复工复产，逐步将疫情给公司带来的影响降到最低。

**8、尊敬的王总，公司提出三年投资 100 亿，请问这 100 亿是自由资金还是定向增发？谢谢**

**回复：**您好，公司基于“立足当下，着眼长远”的理念实施产能提升战略，未来三年，公司将通过多元化融资渠道投入百亿级资金开展产能提升工程。从资金投入方面看：（1）经营活动方面：基于公司单量稳定增长以及营收规模增加，经营活动现金流量将逐步好转，后续能够为资本投入提供资金支持；（2）融资方面：公司将优化融资结构，拓宽融资渠道，基于行业发展环境以及公司基本面情况，适时推出股权融资计划，同时积极拓展债务融资渠道，优化债务结构，优化债务融资成本。

**9、能否解释下 1 元购的股票什么时候能够兑现？**

**回复：**您好，公司严格按照《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》以及相关规则的规定实施员工持股计划，公司员工持股计划锁定期为 36 个月，自公司公告各自授予部分最后一笔标的股票过户至本员工持股计划名下之日起算，整体的锁定期较长，具有较强的约束性。锁定期满后，根据公司层面业绩及

个人绩效考核的总体情况确定参与对象当期实际可解锁比例。

**10、5月起，国家对快递收派服务免征增值税，请问预计今年将在多大程度上减轻负担？**

**回复：**您好，针对近期疫情对物流快递领域产生的影响，为进一步推动货物流通、民生保障以及企业帮扶，国家有关部门出台针对符合条件的快递收派服务收入免征增值税相关政策，该项政策将有利于进一步打通堵点，畅通循环。由于增值税免征涉及企业上游和下游同时减免，公司也将持续关注该项政策对公司产生的影响。

**11、敬爱的申通董秘你好，22年4月份申通寄递业务量完成多少亿件？1-4月累计业务量完成多少件？谢谢**

**回复：**您好，2022年4月份整个快递行业完成业务量74.8亿件，同比下降11.9%，公司完成业务量7.91亿件，同比下降7.68%，公司业务量增速优于行业平均水平。4月公司单票价格2.57元，实现同比增长20.66%。1-4月公司累计完成业务量34.89亿件，同比增长16.44%，业务量增速优于行业平均水平。有关业务量具体情况，请关注公司公告。

**12、请问总经理，您提到公司2022年常态吞吐产能达到5000万单，请问目前产能是多少万单，具体到几月可以实现产能突破5000万单？**

**回复：**您好，截至目前公司常态吞吐能力已经突破4200万单/日，2022年随着公司在北京固安、郑州、沈阳等核心区域将有一批智慧物流园建成投产，全网产能将进一步稳固扩充，预计到2022年底公司常态吞吐产能将突破5,000万件/日。

**13、面对激烈的市场竞争环境，公司在组织人才竞争力方面有什么突破？**

**回复：**您好，申通快递要复兴，人才是关键。过去一年，公司在业务方面积极调整，也初步建立起一支匹配未来发展的核心人才队伍，80后成为总部高管主力军，平均年龄不到40岁，一批85后乃至90后踏上总监和省总岗位，资深快递人也能快速适应精细化、数智化发展新要求贡献经验和沉淀。大家在“申通复兴”这面大旗下，践行“说到做到、能上能下”的组织文化，实现打一仗、进一步，令人欣喜。

接下来，公司将把更多精力投入到人才和组织升级上，一方面会通过多种渠道继续引进优秀人才，另一方面也会加强对现有员工的培养，实现员工个人与公司共同成长。同时，通过多种激励形式留住优秀的管理者和骨干人才，形成“良将如云”的人才局面。

**14、作为公司的散户股东，我和家人购买品牌商家的包裹有一定比例发申通快递，体验挺好的，公司如何获得这些品牌商家认可并长远是否有规划？**

**回复：**您好，客户的选择和信任是公司持续增长的动力，公司坚持基础设施建设，依托数字化转型和赋能，强化组织治理及综合供应链能力，夯实时效和质量等方面的投入。针对商家和消费者选择可提供定制化解决方案能力，如大促保障、预售极速达、产业带仓配一体等，促使商家和消费者粘性 & 信任度的增长，赢得市场口碑和发展。

**15、请问公司 2021 年大幅亏损的具体原因是什么，2021 年建设投入是多少？**

**回复：**公司 2021 年业绩亏损的原因主要有以下两方面：

(1) 经营业绩影响：2021 年前三季度快递行业竞争激烈，公司适当调整了市场政策的扶持力度，导致公司单票快递收入下降，对全年业绩产生一定影响；受场地搬迁、项目竣工延期等因素影响，整体单量吞吐规模受限，导致公司运营成本较高和产能利用率较低；当期公司适当加大了融资力度，新增银行借款，导致财务费用有所增长。

(2) 计提资产减值影响：基于公司 2021 年全年经营业绩、相关资产产生的现金流及经营利润不及预期等因素，公司对部分资产计提了减值准备，2021 年度计提各项资产减值准备约 7.79 亿元，核销应收账款及其他应收款 0.42 亿元，减少公司 2021 年度归属于上市公司股东的净利润 7.89 亿元。2022 年，随着监管政策的正向引导，行业价格持续回暖，公司将在成本端借助数智化能力充分挖掘降本增效空间，目标是实现公司的经营业绩同比好转。

2021 年公司在资本投入方面达到 28.73 亿元，主要投向围绕转运中心建设、自动化分拣设备和干线运输车辆方面。

**16、公司一直在说赋能网点，采取了哪些具体措施？**

**回复：**您好，网点是提供优质服务的基础，公司与网点始终保持共生共赢的合作关系，公司未来会进一步聚焦网点经营，注重赋能增收。主要策略将围绕以下方面展开：

(1) 对网络实行“网格化”管理。公司接下来将全国划分为数百个网格，由网格员专门为网点服务，一方面推进总部、省区策略在网点落地，另一方面也帮助网点更好地经营管理。

(2) 开发服务网点的数智化产品。实现自上而下的数智化转型，这样可以更好地服务网点服务消费者，实现合作共赢。

(3) 推动新兴业务在网点落地。推动如平台散单、网格仓等新兴业务在网点的发展，一方面能够加强网点与申通的粘性和归属感，另一方面能够实现网点效率改善与业务增收。

(4) 成立专项基金及引入银行合作。基于疫情对网点经营的影响，公司推出总额度为2亿元的“专项抗疫基金”，助力网点渡过难关，加速恢复正常运营。同时，公司也积极引入战略合作银行助力网点获取信贷资金，切实帮助网点解决资金方面的困难。

**17、请问公司管理层，油价波动对公司成本的影响大吗？**

**回复：**您好，公司干线运输车辆主要使用成品柴油。2021年，柴油同比涨幅在30%左右，为对冲油价波动影响，公司一方面通过大宗商品采购锁定一定时间油价，减少油价波动带来单票成本波动；另一方面，公司也会借助数字化手段，优化干线路由，提升装载率，进一步提高自有车队规模和大方车占比，降低油价对单票成本的影响。

**18、作为投资者，我想了解申通未来的竞争策略，是继续追求市场份额提升还是有其他策略？**

**回复：**您好，业务量、服务质量以及盈利水平都是公司持续关注的核心指标。围绕上述核心指标，公司将秉承“正道经营、长期主义”的经营理念，坚持“聚焦经营、服务赋能、有质量的单量”的经营策略，实现高于行业业务量平均增速的目标，稳步提升公司的市场份额。

竞争策略方面，公司将通过改善快递时效和服务质量，增强商家和广大消费者的合作粘性，同时加强与电商平台的合作，既守住传统的电商快递基本盘，同时积极寻求新的快递增量，最终实现在市场规模增长的同时注重对业绩的正向贡献。

	<p><b>19、申通快递目前每票快递的经营成本是多少？</b></p> <p><b>回复：</b>您好，公司 2021 年单票快递成本为 2.17 元，同比下降 7.66%。2022 年，公司将充分借助数智化能力全面排查快递全链路成本，围绕路由的合理规划，完善中心合理布局，有效降低快递中转次数；加强智能化设备投入和分拣人员管理，降低分拣操作成本，提高分拣人效；加码自有运力投入，提升车辆装载率，降低运输成本，从而推动公司整体单票快递成本保持进一步下降。</p> <p><b>20、近来北京有新增疫情，请问，公司在北京的业务有没有受到影响？</b></p> <p><b>回复：</b>您好，目前北京疫情对快递业务量影响较小，业务运行总体平稳，一些网点公司还践行利他精神，帮助社区开展防疫和志愿服务，得到了市民称赞。接下来，公司将基于政府主管部门的规定以及公司应对疫情影响的成熟经验，及时做好防疫消杀和人员管控，切实保障北京地区的快递流转需求。</p> <p><b>21、韩总，今年 618 有什么布局？</b></p> <p><b>回复：</b>您好，公司非常重视平台的合作和服务，常年和多个优质平台伙伴建立深度链接，我们坚持共同携手提升商家和消费者的物流体验。今年 618 申通已做好充分的准备，可为商家提供物流解决方案、24 小时主动服务等能力，更好的满足商家和消费者的服务需求。</p>
<p><b>附件清单</b> <b>(如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022. 05. 20</p>