

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：2022-006

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、中欧基金、民生加银、工银瑞信、景顺长城、富国基金、嘉实基金、中信建投基金、中银资管、南方基金、大成基金、广发基金、上银基金、国寿安保基金、融通基金、中信保诚基金、华宝基金、兴证全球、鹏华基金、淡水泉、景林资产、东方资管、惠理投资、施罗德、UBS、长江证券、华泰证券等众多机构，总计 199 位投资者。
时间	2022 年 10 月 14 日星期五 11:00-12:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	投资者关系总监陈希文先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2022 年前三季度业绩预告解读</p> <p>公司于 2022 年 10 月 14 日在巨潮资讯网披露了 2022 年前三季度业绩预告，会上陈希文先生对公司 2022 年前三季度业绩预告进行解读。</p> <p>公司聚焦核心物流战略，强调长期可持续健康发展，坚持稳健的经营基调，在国内实施科学精准防疫及快递行业增速转正的背景下，公司采取精益经营的举措，助力第三季度业绩同比及环比均实现较快增长。</p>

公司预计前三季度归属于上市公司股东的净利润为 44.2 亿元至 45.7 亿元，同比增长 146%至 154%；扣除非经常性损益后的净利润为 38 亿元至 39.5 亿元，同比增长 1041%至 1086%；基本每股收益为 0.91 元/股至 0.94 元/股，去年同期为 0.40 元/股。

公司第三季度业绩同比及环比均实现较快增长，主要得益于以下举措：1) 在收入端，公司业务量与营业收入增速回升，通过提高服务质量与差异化竞争力，进一步夯实端到端多元物流服务能力，保持健康的产品结构与收入增长；2) 在成本端，精益化资源规划与成本管控的成果稳固，持续深入多网融通和营运模式优化，资源整合与协同能力增强，伴随业务量回升，网络规模效益持续改善；3) 自 2021 年第四季度起合并嘉里物流的业绩。

产品升级及服务质量方面，公司积极提高服务品质，加强在末端配送环节的服务质量。9 月 5 日，公司在全国 50 城推出“派件不上门，承诺必赔付”。此外，公司升级保价服务，宣布计划在 11 月的快递高峰期前推出保价服务 2.0 版本，重点围绕保价展示、理赔规则和理赔时效针对性做出优化升级。

国内货量及国际布局方面，明年鄂州花湖机场转运枢纽的投运将助力公司国内时效覆盖及国际空运网络布局加速兑现。此外，公司将跨境电商正蓬勃发展的东南亚市场作为国际战略的首要目标。自去年收购嘉里物流以来，依托强大的航空枢纽及干线运力资源，公司已与嘉里物流形成良好的协同效应。目前，公司已在东南亚地区迅速建立起了运营网络，国际业务也逐渐成长为公司的第二增长曲线。

二、互动交流情况

Q1: 自 2021 年到目前为止，公司在成本管控方面做了非常大的努力，请问明年成本优化有哪些措施？未来成本是否还有下降的空间？

答: 公司持续优化成本效率，进一步推进多网融通与管理升

级。

“场地融通”助力公司在满足运营需求的同时更好地管控成本，合理控制各业务板块场地增量，提升场地利用率。2022年上半年，公司已累计实现一/二线城市30个场地的融通，三/四线城市182个场地的融通，场地个数净减少47个；“场地融通”有助于结合业务量情况规划运力精准投入，缩减低效线路，持续优化陆网线路规划，并有效实现大小件装载率的提升；“操作融通”通过灵活调整大件入网率，释放小件场地产能；“末端融通”通过加大大件直派剥离，提升直派量，进一步降低直营小哥工作强度，优化公司派件成本。

通过以上举措，公司上半年干支线、中转和末端各环节成本均得到优化。未来，公司将在“健康经营”的方针指引下，继续贯彻实施当前的成本管控策略，进一步降低总体成本。

Q2：公司收购嘉里物流，明年鄂州花湖机场即将投运，目前对于国际业务的预期如何？

答：鄂州花湖机场的投运将进一步提高公司时效服务能力，扩大竞争壁垒，增加时效业务增量。鄂州花湖机场转运中心投入服务后，时效件覆盖的城市数量将增加，派件稳定性也随之提高，吨公里成本下降也让时效件的定价更具有弹性与灵活性。

从总体规模的角度来看，国际业务已经成为公司除快递以外的第二大业务，保持了较高的增速。公司通过嘉里物流在海外已建成的网络加速国际化，这是公司国际战略重要的基石。公司与嘉里物流的融通主要依靠两个步骤：

1) 各取所长：充分利用嘉里物流现有海外网络、国际货代、客户资源等方面优势来加强、加深国际业务。

2) 逐步加深：围绕东南亚跨境产品与国际快递进行产品升级。嘉里物流作为东南亚本土前几大快递公司之一，在东南亚网络布局时间较长，在当地有服务网络，跟顺丰的国际快递产品在衔接

上没有障碍；在资源方面，嘉里物流是顺丰全货机航线和航空运力的 GSA（销售总代理），双方运力资源配合较好。

现阶段主要是做好东南亚国际快递及跨境物流的融通，配合运力的持续投放，特别是全货机投入，公司目前已在新马泰航线中形成相对稳定的优势，未来希望扩大东南亚区域的网络布局，进一步提升端到端的物流服务。

Q3：鄂州花湖机场投入后，周边的业务量提升大概需要多久时间？另外，鄂州花湖机场对于时效件的影响和促进如何？

答：公司通过轴辐式的运营方式，把全国货量往鄂州集中，带来的时效和规模效益会体现得更明显，有利于提升产品竞争力和降低成本。

此外，除了国内快递转运外，鄂州花湖机场也是同行共同发力的平台、国家级的货运枢纽，打造中国对外对内的枢纽平台。公司也在跟诸多供应链、货运到货代等各领域国内国际领先企业进一步洽谈中，吸引优秀的公司入驻平台，把更多的货量带到鄂州来。

成本方面，虽然短期业务量在 2023 年仍需经历增量爬坡期，但是成本压力总体可控。

Q4：请问公司对退货件业务的展望？

答：随着电商平台流量分化，新兴平台的崛起，各大平台都致力于为消费者带来更好的购物体验，因此逆向物流的服务品质愈发关键，是促成更高交易额和复购率的关键因素。

目前，中国的退货件有大概 1500 万单/天的市场规模，顺丰的退货件从 2021 年 5 月开始起量。进入今年，尤其是疫情爆发期间，顺丰依托稳定的网络底盘、优秀的散收能力，加上独立第三方的定位，使得公司接入了更多电商平台，目前在服务的平台包括拼多多、唯品会、抖音、淘宝天猫等 20 多个平台。随着公司接入平台数量的增加，公司有信心业务量将会持续增加。

附件清单（如有）	无
日期	2022年10月14日