

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：2023-005

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	参与 2022 年度业绩网上说明会的投资者网上提问
时间	2023 年 5 月 19 日（周五） 下午 15:00-16:30
地点	公司在“价值在线”（www.ir-online.cn）举行 2022 年度网上业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总裁聂腾云先生 2、独立董事胡铭心先生 3、副总裁兼财务总监谢万涛先生 4、董事会秘书杨红波先生
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、公司业务会多元化经营吗？</b> 答：您好！2023 年及未来，公司发展战略是聚焦，主要是“聚焦快递主航道”为指引。具体来讲，以科技创新为根本驱动力，深耕快递主业，持续提升快递服务时效和服务质量，持续保持稳定的服务领先优势；业务经营上，公司通过动态优化调整经营政策，强化数字链路建设，用智慧经营系统、信息化数字化能力多维赋能加盟商，全网聚焦、聚力、聚势，共同将快递主业从运营质量、服务水平、全程时效等维度做到行业明显领先；同时，通过产能利用率提高来实现

边际效应提升，形成“有质量的包裹增长和边际效应提升”的双目标，实现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，实现高质量发展的目标。

## **2、四月份业绩比三月份业绩如何？**

答：您好！根据公司披露的《2023年4月快递服务主要经营指标快报》，4月份公司完成业务量14.55亿票，同比增长28.53%；实现快递服务业务收入为35.37亿元，同比增长23.71%。谢谢！

## **3、今年业绩比2022年业绩增长还下降？**

答：您好！截止2023年第一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为3.59亿元，同比增长2.96%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为3.45亿元，同比下降13.80%。2023年，我们预计快递行业发展还将保持合理增长，公司主业已经恢复到正常经营状态，成本费用也有合理下降空间，公司后续经营及财务数据，请您关注公司每月披露的快递服务主要经营指标快报及各定期报告。谢谢！

**4、韵达2023对公司的业务提升在资金投入有什么大的举措。**

答：您好！2023年公司将坚持“全网一体、共建共享”的发展思路，紧紧围绕客户多元化需求。特别是二季度以来，公司积极拥抱环境变化，以适应当前行业高质量发展的要求。公司通过增强服务的主动性、前置性，提升服务平台商家全链路质效水平；通过优化考核，提升售后服务响应速度，提升消费者的满意度；通过强化数字链路建设，让韵达“客户管家”工具，成为商家、客户享受优质服务的便利平台；通过移动化、信息化的“网点管家”、“快递员揽派”等数字化

经营工具，助力加盟网点和快递员网点提升经营水平，以此赋能网络、赋能加盟商，共同服务客户、开拓市场，通过一流的网络建设，为商家、客户和消费者提供一流的服务。产能建设方面，近年来公司在核心资源建设上已经积累了优势能力，主要包括分拨中心建设、自动化设备、运力运能提升、科技研发等。当前及今后一段时期，公司重点工作将有所转变，一方面工作是资本开支将处于平稳期，开支方向主要以核心资源维持为主；另一方面，重点是提升产能利用率和资产周转率，提高经营的饱和边际，实现“提质增量”的发展目标。谢谢！

#### **5、公司发展 AI 智能吗？**

答：您好！随着快递行业规模逐年迅速扩大，现代智慧物流技术成为助力快递物流企业发展的基本工具，公司始终对数字化、智能化、信息化技术迭代升级保持着持续关注和投入，随着通用人工智能技术的发展与成熟，我们认为有机会将 AI 技术嫁接到快递经营服务上，比如售后与客服工作。公司将会保持在此领域研发投入的敏捷性，利用科技持续提升公司经营效率和管理效率，以更好地服务市场、服务客户。谢谢！

**6、聂总您好，请问能否介绍一下韵达集团目前开展 REITs 项目或类 REITs 项目的情况？以及，能否请介绍一下中转站经营业态和未来布局？谢谢！**

答：您好！近两年，基于优化资本资产结构目的，公司积极开展资产证券化业务，已分别于 2021 年和 2022 年设立了“中信证券-韵达物流基础设施 1 号资产支持专项计划”和“中信证券-韵达物流基础设施 2 号资产支持专项计划”，成功募集资金约 15.2 亿元。2022 年，公司在全国累计设立了

76个自营枢纽转运中心，枢纽转运中心的自营比例为100%，从核心资源建设和产能投放方面总体已达到预期战略目标，未来转运中心资源的投放建设主要根据业务量发展需求以补充为主。相关资产证券化业务具体信息及网络建设方面信息请您关注公司相关公告。

**7、“618大促”作为二季度较为重要的一个活动，并且在疫情复苏的第一年，贵公司是否做足准备，是否有足够的信心把握这次机会？**

答：您好！近年来，公司在核心资源建设上持续投入，实现了品牌建设、产能建设、自有运力、服务时效等方面的可比优势。今年4月份以来，公司深入落实“全网一体、共建共享”发展理念，深入梳理优化经营策略，持续聚拢网络信心，在主要电商平台上保持全程时效、有效申诉率等核心服务指标领先能力；同时，总部职能部门、省区和加盟商持续开展业务培训和业务提升，共同用“以客户为中心”的价值观开拓增量市场、服务客户。目前，公司全国服务网络正以充足的信心和饱满的热情迎接6.18大促的到来，为广大客户和消费者提供优质、便捷的快递服务。谢谢！

**8、聂总，您好，贵司近几个月件量增速低于同行是否和贵司进行的网格仓改革有关？网格仓项目进展顺利吗？谢谢。**

答：您好！快递包裹量受消费环境、差别化超预期因素、经营策略差异、包裹结构等多种原因影响。公司通过引导加盟商参与建设网格仓，探索重塑末端服务能力，既有利于缓解加盟商平均投资强度，充分发挥末端自动化的集约效应、辐射效应和支线车的规模效应，不断降低末端运营成本，提高加盟商的盈利能力；同时，网格仓有利于缩小末端平均经

营半径，提高末端经营服务效率和稳定性，降低快递小哥的工作强度，提高小哥收入和幸福感。截至 2022 年，公司正式投入运营的网格仓数量为 183 个，网格仓项目正有条不紊推进中。

**9、2022 年公司投资额 36 亿元，同比减少超 60%，其中分拣中心 26 亿元，投资也是大幅减少，可以详细介绍一下具体情况？为什么大比例缩减？分拣中心的规模和区域布点？2023 年投资计划？转运中心分拣中心的大规模资本开支投放是否已经基本完成？**

答：您好！前些年公司在核心资源建设方面加大投入，投向主要为分拨中心建设、自动化设备、运力运能提升、科技研发等方面。随着公司资源替代性建设的策略已基本完成，当前及今后一段时期，公司重点工作将有所转变，一方面工作是资本开支将处于平稳期，开支方向主要以核心资源维持为主；另一方面，重点是提升产能利用率和资产周转率，提高经营的饱和边际，实现“提质增量”的发展目标。公司转运中心布局主要根据公司在不同区域业务量规模对应的产能需求进行配置。谢谢！

**10、聂总，如今快递行业中竞争激烈，韵达较其他快递公司的优势在哪里，未来有何规划，公司是否更加完善了内部管理和不足之处？**

答：您好！随着我国快递产业发展环境迎来扭转性改观的新局面，单一“价格战”竞争模式基本结束，产品分类、服务分层、高质量发展逐渐成为头部企业发展的新共识，快递企业逐步由恶性价格竞争过渡到服务竞争、价值竞争、产品力竞争。长期以来，公司快递服务品质和全程时效在加盟制可比同行中持续保持着领先水平，在品牌建设、客户沉淀、

需求响应、网络建设（“智橙网”）等方面积累了经验优势。在新的行业发展阶段，公司将更加关注对服务质效的改善提升，满足不同客户多样化的寄递服务需求，有条件、有能力将优秀的时间管理转化为时效产品和特色产品，也逐步搭建起以标准快递为核心，多种分层产品为补充的产品体系，能够为核心大客户、大平台、大电商等提供差异化服务产品，满足高需求客户的定制化产品需求，能与电商平台合作探索专项产品。在公司经营过程中，由于市场环境的变化、各项政策的调整、经营活动内外部交互，在不同时期、各种因素相互作用下对公司现有管理、经营体系均会产生不同程度、不同方向的影响，公司一直以来积极持续地调整和优化现有管理体系，以适应内外部变化，促进公司稳健经营发展。

**11、公司可转债什么时候上市啊，感觉发行已经很久了。**

答：您好，公司于2023年5月19日披露了《向不特定对象发行可转换公司债券上市公告书》，本次可转换公司债券上市时间为2023年5月23日，谢谢！

**12、请问公司如何看待今年的价格趋势？公司在成本端做了哪些优化？对今年的单票成本的预期是怎样的？**

答：您好！自2021年下半年开始，随着高质量发展成为行业共识，同时广大消费者日益增长的分级消费带来多元化的快递需求，电商平台也不断推出分层的快递服务需求，因此我们预计2023年不太会出现比较大幅度的行业价格波动。参考以往快递行业价格周期性变化的规律，我们认为淡季市场价格可能有正常波动，这是受快递市场供给需求关系变化所影响；在进入业务旺季时，快递企业为保障服务时效和服务质量，采购部分临时产能导致的临时成本上升，基于保持快递服务水平不受影响的目的，会适当提高旺季快递服务价

格。成本方面，2022 年由于受地缘政治导致的能源价格上涨、超预期因素导致的额外成本增加以及公司核心资产能力没有得到充分释放等原因影响，公司核心成本有一定上升，但随着这些不利因素逐步消退，2023 年公司将充分利用成本管控的企业基因，在保持各环节高效运转的前提下，继续把成本管控做精做细。谢谢！

### **13、公司会打价格战吗？**

答：您好！公司始终认为提升服务时效和服务质量、并保持持续稳定的服务领先，是获取客户和消费者选择的核心要素，而没有边际改善条件的低价竞争和获量手段意义不大。因此，随着“高质量发展”逐渐成为行业发展的新共识，公司核心策略是走“提质增量”的发展道路，将继续把服务质效提升作为提高存量客户粘性、吸引增量客户选择的经营重心，满足不同客户多样化的寄递服务需求，获取更多客户和消费者选择，提升更多优质包裹的占比。谢谢！

**14、能介绍下和抖音的合作模式吗，抖音是否会根据快递公司的服务动态调整快递商的单量。韵达方面为此是否有相关针对性的措施。**

答：您好！公司在品牌建设、服务时效、有效申诉率等方面具有长期的可比优势，入选抖音平台首家认证快递服务商是对公司运营、产品及服务的客观体现。公司始终把服务质量和时效视为获取客户选择的重要因素，同时，公司将为抖音电商提供产品分层保障、提供客服专线等服务，为商家履约提供坚实的物流运营保障。谢谢！

**15、公司可转债已经发行了，请问对于募集资金的使用，公司是怎么安排的？**

答：您好，本次公司向不特定对象发行可转换公司债券

	<p>募集资金主要用于公司分拣设备自动化升级项目，公司已于2023年4月26日披露了《关于使用募集资金置换预先投入募投项目及已支付发行费用的自筹资金的公告》，本次已使用募集资金置换预先投入募投项目的自筹资金为24.35亿元。谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年5月19日