

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：2023-006

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	中金公司、中信证券、华创证券、长江证券、海通证券、兴业证券、招商证券、国君交运、中信建投、花旗交运、汇丰证券、安信证券、东方证券、光大证券、国海证券、国信证券、华泰证券、摩根大通、申万证券、天和资本、西部证券、银河证券、浙商证券、中邮证券、南方基金、博时基金、富国基金、嘉实基金、招商基金、兴全基金、银华基金、景顺长城、国投瑞银、大成基金、上银基金、安信基金、浙商基金、中庚基金、圆信永丰、泰康资产、中欧瑞博、半夏投资、聚鸣投资、睿远基金、宽远资产、重阳投资、紫阁投资、正心谷、海创基金、趣时资产、拾贝投资、巴林银行、歌斐资产、路博迈、美林亚太、摩根士丹利、BlackRock AM North Asia、Causeway Capital、Green Court Capital、Greenwoods Asset、Seahawk China Dynamic、Snow Lake、Value Partners、Wellington 等 90 家机构共 135 位投资者
时间	2023 年 7 月 16 日（周日）20:00-21:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总裁符勤先生 2、董事会秘书杨红波先生 3、证券事务代表何强先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司董事会秘书杨红波先生首先介绍了 2023 年半年度的主要经营和财务指标：

2023年1-6月，公司预计实现归属于上市公司股东的净利润为7.50亿元-9.57亿元，同比增长37.31%至75.12%。预计实现扣除非经常性损益后的净利润为6.91亿元-8.98亿元，同比增长29.53%-68.28%，其中第二季度预计公司预计实现归属于上市公司股东的净利润为3.92亿元-5.98亿元，同比增长96.79%至200.62%。预计实现扣除非经常性损益后的净利润为3.46亿元-5.52亿元，同比增长160.09%-315.57%。

年初以来，随着刚需消费需求加速恢复，行业包裹释放速度逐步回升，公司货品结构持续优化、轻小件包裹比例环比提升、散单业务量稳中向好、服务质效持续恢复并稳定改善、促进公司优质客户业务规模稳步提升，叠加公司在成本费用方面的改善，保障核心经营成本稳定下降。

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

1、请问公司在经营方面通过哪些举措实现上半年利润快速修复的？

包裹和收入端：

第一，今年上半年以来，随着超预期因素的消退，国内经济持续回暖，带动网上实物商品的消费需求加速恢复，行业业务量同比较好增长，优质客户规模持续回升，优质电商包裹持续扩增；

第二，3月份以来，公司采取顺应内外部环境的市场策略，梳理、调整了一批网络管理措施、考核措施、政策措施，促使轻小件包裹比例从4月份以来环比提升；

第三，公司积极打破去年异常环境下的负反馈，通过发挥车辆管理、自动化分拣、数字化等核心优势，稳定服务水平和时效水平，散单业务日均规模量稳中向好；

第四，长久以来，公司始终以服务和时效塑造良好口碑，获得有质量、有价值、有利润的包裹，合理做一些具有提升产能利用率和边际效应的包裹量，对没有规模效应和边际改

善效应的低质效包裹保持谨慎。

成本费用端，公司通过升级优化各类管理措施修炼好内功，实现成本费用方面较为明显的下降：

第一，转运中心成本方面，通过优化操作、精细化管理提高人效，通过货量预测动态调控转运中心不同线路自动化设备运行时间、通过机器设备改造升级、日常巡检减少转运中心用电用能等生产损耗；

第二，随着超预期因素的消退，转运中心临时成本方面得到大幅改善；

第三，运输成本方面，公司通过提升车辆管理能力、优化路由线路提升部分区域内配载和串联，以及能源价格的平稳回落，实现公司运输成本明显改善；

第四，费用方面，公司坚定贯彻战略聚焦，对周边业务进行合理收缩和资源优化，促使管理成本方面得到改善。

通过以上综合措施，公司 2023 年第二季度快递核心运营成本同比、环比改善。

2、上半年公司是如何实现产品结构优化改善的？

首先，随着超预期因素的消退，快递行业正逐步回到正常经营状态，行业包裹释放速度逐步回升，行业业务量绝对规模环比、同比增长，为公司优质客户回流创造了良好的经营环境，目前公司积极改善包裹结构，向核心平台和大客户两端同时发展散单业务，优质客户业务规模环比提升。

其次，公司调整、优化了一系列经营管理政策，网络合作伙伴及全网“揽转运派”稳定的服务保障，为客户回流、新客户开拓奠定基础。从 4 月份开始，公司网管、运营、客服、路由规划等职能部门在全国各大区、各省区巡回对网点进行业务培训，聚拢网络合作伙伴的发展信心。

第三，公司持续推动优化网络定价机制，激发网络合作伙伴拓客积极性，帮助网络合作伙伴更加灵活地、敏捷地开

拓市场优质客户；鼓励、促使揽小件、揽轻件，轻小件包裹比例从4月份以来环比提升；公司积极引导网络合作伙伴开拓散单业务，在提升服务口碑、强化网络服务能力的同时，增厚网络整体利润。

3、公司下半年的工作重点是什么？

公司2022第四季度、2023第一季度以及2023第二季度的单票快递业务毛利同比持续改善，整体利润情况持续向好。

2023年下半年，公司的重点工作主要有：

第一，通过组织能力增加网络的敏捷反应和竞争性，使得市场的政策制定更合理、更贴近市场需要，不断促使优质客户回流、提高有质量的包裹比例、持续优化包裹结构，做大收入端服务溢价的规模，激发全网经营信心和竞争能力；

第二，通过期权激励计划和员工持股计划进一步健全公司激励机制，充分调动公司核心团队的工作积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，确保公司发展战略和经营目标的落实。

第三，持续改善成本与费用，成本方面，在能源价格稳中有降的基础上继续优化路由、优化操作管理、提高人效，提升运营效率；费用方面，公司聚焦快递主业，带动管理费用、销售费用等有序管控。同时，2023年上半年公司可转债发行，有助于改善公司现金流情况。

第四，持续推进数字化经营工具网络赋能，通过数字化升级迭代，进一步深化网络精细化管理，通过各类数字化经营工具为商家客户提供便利支持、为加盟网点提升经营水平；通过数字化运营提升网络潜力，持续提升公司面对市场的竞争力。通过数字化精细化管理，不断提升末端服务能力，提高快递服务履约交付质量。

第五，公司坚持“全网一体、共建共享”的发展理念，持续推进重点区域网格仓建设和末端经营生态优化，持续完善产

	品结构，持续优化客户结构和包裹结构，拓展散单客户，持续挖掘公司管理潜力和市场开拓能力。同时，公司全网聚焦、聚力、聚势，共同将快递主业从市场规模、运营质量、服务水平、全程时效等维度做到行业领先。
附件清单（如有）	
日期	2023年7月17日