

# 2018年12月12日圆通速递投资者调研会议纪要

**调研时间：**2018年12月12日下午15:00--16:30

**调研地点：**上海市青浦区华徐公路3029弄18号

**来访人员：**长江证券、鑫巢资本、东方自营、鑫元基金、中银基金、财通基金、浙商基金、永安国富、六合嘉睿等机构投资者及研究员

**公司管理层：**

副总裁兼董事局秘书：朱锐

资本运营部总监兼证券事务代表：张龙武

## 一、由公司管理层简要介绍快递行业发展情况、公司前三季度的经营情况及公司业务增长的主要举措。

首先，公司对快递行业的增速保持较为乐观的态度。公司认为，随着国家“向西、向下”战略的逐步推进，中西部快递件量的增速将稳步提升；同时，跨境电商的迅速发展亦会推进快递业务的向外拓展。国家邮政局公布的数据显示，国际快递的件量增速较异地、同城等增速均高。因此，随着“向西、向下、向外”的不断发展，快递行业将在未来一段时间内维持较快增速。其次，在件量保持快速增长前提下，随着快递公司规模效应和降本增效成果逐步显现，快递行业单票价格随龙头企业成本同向稳步下降。最后，快递行业集中度进一步提升。其中，前8家的集中度目前虽已趋于平稳，但快递行业前5家（CR5）份额同比明显提升，快递行业呈现头部加速集中趋势，同国外快递行业的发展趋势较为一致。

公司自7月起进行结算政策调整，同向影响单票收入及成本0.2元左右，公司自七月起公布的单票收入降幅10%左右，剔除结算政策调整因素后，单票收入实际降幅为5%左右。公司业务量增速从2017年第四季度起持续回升，2018年第一季度略高于行业增速，2018年二季度开始增速持续超过行业，并逐渐扩大，市场占有率持续提高，经营情况有效改善。另外，随着今年来公司大力购置资产车、有效梳理运能供应体系，推进转运中心自动化设备改造升级，公司单票运输成本及单票中心操作成本持续下降；同时，公司结算政策调整后，三季度单票网点中转费大幅降低。业绩方面，2018年公司盈利能力显著增强，前三季度剔除

合并先达影响后归母净利润同比增速持续提升，公司经营状况持续向好。

公司经营业绩的持续改善、成本管控成效显著、盈利能力持续提升等，得益于公司一直以来不断优化服务加盟网络、推进与落实成本管控、重点提升时效服务等各项举措的落地实施。

加盟网络优化方面，公司首先持续根据各地市场结构和竞争格局，对于加盟商结构、规模、数量等进行科学地调整、优化和精细化的管理，加盟商分布与结构不断优化。其次，公司科学分析核心城市交通及市场结构，新增建设城配中心并加大对枢纽转运中心的升级改造，进一步优化或简化中转快件流程，提升转派效率。最后，公司转变对加盟商的服务理念，推动加盟商实现降本增效，并实现、推广燃油集中采购与共享客服，降低全网运营及人工成本。

成本管控方面，公司持续采取多种措施不断优化现有承运商体系及线路调整，梳理运能体系，并继续加大核心资源投入，通过购置自有干线运输车辆及加大投入自动化设备等方式增强核心资源掌控力，降低运输成本与操作成本；同时，公司与相关专业合作伙伴进行深度合作，借鉴行业先进经验，结合公司工艺工序，优化中心人员需求和排班及考核机制，提升人均效能，降低人工成本。

时效服务方面，公司不断梳理运输线路，精细化管理快件交接流程，并运用系统手段分层次、分区域规划时效，挖掘规划时间效益，综合保障快件时效。公司亦逐步优化投诉理赔流程，推广共享客服提升服务体验，从而提升服务质量。

## 二、投资者问答环节

**（一）今年双十一期间快件时效体验较好，各快递公司运行较为平稳，公司采取了何种举措？是否在产能方面准备充足？**

答：首先，公司今年稳步推进多个转运中心的自动化设备投入、升级并于双十一来临之前已基本完成。双十一前，公司共布局完成近 40 套自动化设备，有效提升了双十一期间的分拣操作效率、降低了快件分拣的差错率；其次，公司采取多种举措优化现有承运商体系，改善承运商结算模式，并综合业务量等因素合理规划路由，有效利用自有干线运输车辆，加大大方车、甩挂使用率，实现运力统筹，提升了双十一期间的车辆运营效率，保证了快件时效；再者，公司通过信息系统及大数据等精准预测各区域业务量等，并加强对人员的精准储备、投放与

控制，优化配置各项资源。最后，公司持续加大对加盟商的支持与服务。双十一期间，公司加大加盟商至枢纽转运中心之间的运力统筹及对加盟商信息系统的投入与支持，新建城配中心的投入进一步优化或简化了中转快件流程，增加分拣隔口、集中建包、操作前置等举措助力加盟商优化分拣派送模式，提升了双十一期间快件时效水平与服务质量。上述举措均有效保障了公司双十一期间的平稳运营。

公司今年双十一期间的件量呈现稳定增长，各项举措均得以贯彻执行。公司今年持续对部分枢纽转运中心实施升级、扩建、搬迁等，改扩建及搬迁后的转运中心充分满足了双十一期间快件的分拣操作需求，产能利用充足。

## **（二）公司对于明年成本管控的预期如何？**

答：公司 2018 年加大资本开支投入核心资源，并采取了一系列举措落实成本管控，2018 年前三季度成效明显。但自动化设备的投入、转运中心的建设、干线车辆购置及加盟商成本的管控等方面均是长效且逐步显现的过程，公司明年亦将会持续推行前述举措，对明年的成本管控具有较强信心，期望成本呈现继续下降的趋势。

## **（三）公司 2019 年的资本开支的预期规模和应用方向如何？**

答：公司近几年的资本开支较为稳定，主要集中于转运中心和城配中心的建设、自动化设备的投入、干线车辆的购置等，规模将随着业务量的增长逐步扩大。未来，随着快递行业从量的竞争转变为质的竞争，公司仍将持续加大资本开支，增强核心资源掌控力，提升综合服务能力。

## **（四）自动化设备技术是否存在技术壁垒，公司投入自动化设备的预期如何？**

答：自动化设备目前不存在较大技术壁垒。快递行业发展前期，因电子面单尚未普及，快件无法通过电脑识别，自动化设备难以应用到快件的分拣操作中，因此当时并无大量自动化设备应用。随着快递行业的迅速发展，电子面单逐渐普及，加之国产自动化设备制造成本不断降低，其也逐渐成为了快递公司主流的分拣操作设备。自动化设备可有效提升分拣效率，降低差错率，人员、场地、管理等综合成本将明显改善，公司明年仍将持续大量投入自动化设备。

**（五）公司对转运中心的建设投入规模如何？转运中心土地的自有化程度未来的规划如何？**

答：公司对转运中心的投入规模较为稳定，主要投向转运中心的土地购置及厂房建设。截止目前，公司租用土地房产作为转运中心的数量仍较多，未来将根据市场及业务量的发展情况及运营管理需要逐步实现转运中心土地、房产的自持。

**（六）公司自有航空的投入和未来规划及定位如何？**

答：截至目前，公司自有机队数量已达 12 架。随着市场及行业的不断发展，公司将对部分机型进行更新换代，但规模将维持基本稳定。因此，在未来的一段时间，航空方面的资本开支将维持在较低水平。航空作为公司重要的战略性资源，主要系为高端件业务及国际业务服务。现阶段，公司航空运能资源也逐步向第三方客户销售，以增加外部收入。

**（七）公司对于重货快运和冷链的未来规划如何？**

答：重货快运、冷链是快递物流中的重要产品和服务。公司近两年将继续深耕快递主业，拓展高端件及国际业务。未来，公司将通过合作、参股、收购等多种方式打造电商大件、零担、冷链等产品与服务，全方位满足客户及消费者的不同快件寄递需求。

**（八）公司干线运输车辆的自有率相比同行较低，未来计划达到何种水平？**

答：截止目前，公司干线运输车辆的自有率相对较低，今年以来已经购置了 700 余辆左右干线运输车辆，未来公司仍将持续购置，提升干线运输车辆自有率，降低运输成本。

**（九）公司明年对于加盟商的支持和服务等有何种计划？**

答：未来公司将持续深化对加盟商的服务，推进核心城市的网格化及加盟网络的扁平化，加大对于加盟商的各类支持及服务力度。首先，公司将持续根据各地市场结构和竞争格局，对于加盟商结构、规模、数量等进行科学地调整、优化

和精细化的管理，加盟商分布与结构不断优化。同时，公司将科学分析核心城市交通及市场结构，结合市内加盟网络路由规划分析，合理规划加盟商业务布局；其次，公司将不断改善加盟商至枢纽转运中心之间的运力统筹，大大降低加盟商的人工成本和运营成本；再者，公司将通过新增建设城配中心并加大对枢纽转运中心的升级改造，进一步优化或简化中转快件流程，采取增加分拣隔口、集中建包、操作前置等举措帮助加盟商优化分拣派送模式、降低人工及租赁成本，并实现、推广燃油集中采购模式，降低加盟商的营运成本，从而保障快件的时效水平，提高公司整体服务质量；最后，公司将持续对加盟商提供金融、业务、税务、财务管理、人力资源等方面的培训与服务，为加盟商提供全面的数据系统、丰富的管理经验以及强大的资源整合能力等有效支持，从而降低全网成本、提升网络竞争力。