

# 2019年4月18日圆通速递投资者调研会议纪要

**调研时间：**2019年4月18日下午15:00--17:00

**调研地点：**上海市青浦区华徐公路3029弄18号

**来访人员：**兴业证券、西南证券、长江证券、国泰君安、涌金资产、中信证券、广发资管、中信建投、中泰证券、大和资本、摩根大通、嘉实基金、天风证券、浙商证券、兴全基金、国金证券、中国平安、太平基金、海通证券、中金公司、光大证券、国盛证券、广发证券、邮政银行、安信证券、睿远基金、东海证券、东北证券、安信基金、光大资管、朱雀资产、挚信资本、Yulan Capital、华安证券、中海基金、太平洋保险资管、网信证券、华创证券、交银施罗德基金、申万宏源、大朴资管、恒安标准人寿保险、合晟资产、利檀投资、浙商基金、永安国富、中财招商投资集团、凯石基金、天井投资、卓复投资、承周资产、拾贝投资等投资者和研究员。

## 公司管理层：

圆通速递总裁：潘水苗

圆通速递副总裁兼董事局秘书：朱锐

圆通速递副总裁兼财务负责人：林凯

圆通速递副总裁：闻杭平

圆通国际总裁：黄逸峰

圆通国际首席财务官兼公司秘书：黄珮华

圆通速递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公司经营业绩、经营情况分析以及未来经营发展计划

2018年，公司经营业绩保持持续、快速增长，实现营业收入274.65亿元，同比增长37.45%；公司实现归属于上市公司股东的净利润19.04亿元，同比增长31.97%，实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润18.38亿元，同比增长34.11%。同时，公司毛利率稳步提升，2018年实现综合毛利率13.22%，较去年同期提升1.49%，快递主业毛利率12.47%，较去年同期提升1.71%。此外，

公司经营活动产生的现金流量净额稳定充裕，经营业绩良好。公司 2018 年业务规模持续、快速增长，实现业务完成量 66.64 亿件，同比增长 31.61%，高于行业 5.01%；自 2018 年下半年来，公司件量增速大幅领先行业，盈利能力显著提升；2018 年，公司市场占有率 13.14%，较 2017 年提升 0.5%。

2018 年，公司持续优化加盟网络，快递服务网络稳步拓展，截止 2018 年底，公司共拥有加盟商 3,604 家，末端网点 29,991 个，终端门店超 40,000 个；公司亦不断加大枢纽转运中心、干线运输车辆、自动化分拣设备等的投入，枢纽转运中心布局更趋合理，且智能化、自动化水平逐步提升，同时自有干线运输车辆占比的提升进一步增强了议价能力及路由规划、调整能力。

2018 年，公司继续加大对快件时效与服务质量的考核，科学规划干线路由，充分挖掘时间效益，优化客户投诉处理流程，提升客户服务体验，致力于为消费者提供高时效、高品质的服务。公司 2018 年服务质量显著提升，有效申诉率由年初的百万分之 6.84 下降至年末的百万分之 0.85；有效申诉处理满意率由 6 月份的 94.1% 上升至 12 月份的 100%。

公司业务量增速 2018 年第一季度略高于行业增速，二季度开始增速持续超过行业，并逐渐扩大，件量规模稳步攀升。公司 2018 年下半年因收入结算政策调整，自七月起公布的单票收入降幅 10% 左右，但剔除结算政策调整因素后，单票收入实际降幅为 5% 左右，单票收入全年基本保持稳定，降幅温和可控。另外，公司 2018 年深入贯彻落实成本管控各项举措，通过大力购置资产车、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，提升转运中心自动化、智能化水平，公司单票运输成本及单票中心操作成本持续下降，毛利率稳步提升，盈利能力显著增强。

2018 年，公司深化国际化战略，通过战略合作、股权投资等方式积极深入布局全球快递服务网络，拓展国际市场。2018 年，公司控股子公司圆通国际经营情况良好，实现收入 44.63 亿港元，同比增长 21.6%；圆通国际实现经营性税前利润 1.28 亿港元，同比增长 24.6%。

2019 年，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，公司预计 2019 年快递行业件量增速将稳步提升。公司 2019 年将持续优化服务加盟商网络，增强网络综合竞争力；公司亦将不断加大转运中

心、自动化设备等基础设施投入建设，提升转运中心自动化水平，增强网络核心资产掌控力；同时将继续通过路由优化、精细管理、共享客服、先行赔付等举措重点提升时效水平和服务质量；此外，公司亦将持续优化干线路由、实现无缝对接、推进自动化升级改造、推广科学排班、创新考核机制等持续推进降本增效，实现公司的可持续、健康发展。

## 二、投资者问答环节

### （一）2019 年公司将采取何种具体措施进行成本管控？改善空间如何？

答：2019 年公司将通过梳理运能体系、路由优化、无缝对接、提升自有干线运输车辆的占比及运力管控等措施降低单票运输成本，亦将通过转运中心升级、改扩建、自动化安装与升级、优化工艺流程、完善考核评价机制、部分操作环节服务外包等举措提高人均效能，降低单票人力成本。

通过实施上述举措，公司预期 2019 年单票成本将存在较大改善空间。

### （二）为何公司预期的件量增速目标远高于行业增速？

答：通达系快递公司的市场占有率不断提升，件量增速高于行业增速，主要原因为：1、快递行业规模效应不断增强，市场份额进一步向头部企业集中，通达系快递公司逐渐抢占二线快递公司的市场份额；2、随着服务质量与时效水平的逐渐改善，通达系快递公司不断拓展部分中高端件、商务件客户，此类客户亦为公司件量的快速增长提供了多层次的增长空间。

### （三）公司旺季的经营策略是什么？

答：2018 年，公司前三季度在产能升级、路由规划、自动化设备投入等基础工作方面取得明显成果，成本改善效果显著，使得第四季度旺季来临时公司成本未出现大幅上涨；2019 年，公司将继续致力于降本增效工作，并根据旺季的实际情况适当调整各项政策，保证旺季的成本趋于平稳。

### （四）潘水苗先生履职公司总裁后的重点工作方向如何？

答：潘水苗先生履职公司后，首先将加大成本管控力度，提升精细化管理能

力，通过逐步降低运能成本、中心操作成本及加盟商成本，实现降本增效；其次，潘水苗先生履新后将进一步加强公司信息科技能力建设，实现公司信息系统与业务的协同发展，优化数据管理，提高管理效率，进一步降低成本、提升运营效率。

#### **（五）加盟制快递公司的竞争优势是什么？**

答：加盟模式的主要竞争优势在于成本较低、效率较高，适合电商快递企业的发展。同时，近年来加盟制快递服务企业亦逐步实现粗放管理至精细管理的转变，不断采取多种举措，提高服务质量，提升用户体验，以提升整体服务水平。服务质量的改善，将使得加盟制快递更具竞争优势。

#### **（六）公司如何看待自提柜等新型末端配送形式？**

答：快递行业未来的末端配送形式将会是上门配送、自提柜、终端门店等多种方式相结合。公司看好自提柜等新型配送形式的发展，并就相关领域与菜鸟等战略伙伴达成合作。

#### **（七）公司如何看待快递行业未来的竞争格局？**

答：短期来看，加盟制快递公司的件量增速将保持持续、快速增长；中小快递公司逐步退出市场后，快递行业基本形成寡头垄断格局。在降本增效的基础上，快递公司后续将会在服务质量、信息化水平等方面展开竞争。

#### **（八）公司如何帮助加盟商降低运营成本？**

答：公司秉持“服务好加盟商就是服务好客户”的理念，不断优化服务加盟网络，通过增加分拣隔口、新增建设城配中心和建包中心、配送终端等，实现集中建包、操作前置等帮助加盟商优化分拣派送模式，降低加盟商运营成本；公司将在全网内支持和指导加盟商以业务量流向为导向，在同城、城际、省际间不断加大加盟商至枢纽转运中心之间的运力统筹，实现精准对接。此外，公司推广物料、汽车、保险、燃油等集中采购模式，并在部分重点城市建设共享中心，构建公司与加盟商、加盟商与加盟商之间资源共享的服务平台，有效发挥集约化管理优势，提升管理效能。公司将持续推广、建设共享客服，实现辐射区域及加盟商

客户投诉的统一监控、统一维护、统一处理，进一步降低加盟商的客服、运营等成本。

**（九）圆通航空的主要市场以及机队建设计划如何？**

答：圆通航空 2018 年下半年开展商业化运营，积极拓展第三方客户，第三方客户包括电商平台、物流公司、生鲜企业等；目前，圆通航空主要航线覆盖东南亚、东北亚、中亚等区域。2019 年，圆通航空机队规模将基本保持稳定，但将逐步优化机队结构，对部分老旧机型进行更新换代。

**（十）公司自有干线运输车辆如何构成？公司根据何种要素确定车辆的运输线路和自有运输车辆的投入比重？**

答：截止 2018 年底，公司自有运输车辆达 1,199 辆，其中三分之一为大型运输车辆；公司后续亦将不断提升自有干线运输车辆占比，并逐步增加大型运输车辆等。公司将在货量较足、时效要求较高的线路优先使用自有运输车辆。

**（十一）公司选择航空运输的标准是什么？**

答：现阶段，公司选择航空运输的主要考虑因素为运输时效及服务质量能否满足客户的期待与要求。

**（十二）通达系快递公司皆比较注重小件快递，如何处理 3-10 公斤产品层次？是否可根据重量作出产品分层？**

答：公司在聚焦小件快递的同时，亦逐步加大能力建设，增大转运中心、自动化设备等的投入，提升转运中心 3-10 公斤产品的处理能力，例如在末端中心的卸货口单独设置 1-2 条专线处理该产品；同时，公司在运力升级、无缝对接、城配中心建设等方面亦有对 3-10 公斤产品进行综合考虑。