

## 2017年5月12日圆通速递投资者调研会议纪要

**调研时间：**2017年5月12日 下午 15:30--17:30

**调研地点：**上海浦东陆家嘴汇亚大厦 32 层

**来访人员：**中金公司、兴业证券、国泰君安证券、广发证券、天风证券、长江证券、高盛（亚洲）、申万宏源、招商证券、华泰证券、华创证券、重阳投资、禾其投资、海富通基金、长信基金、方圆投资、碧云资本、润晖投资、知著投资、申万菱信基金、湧金资产管理、大朴资产管理、RWC 等投资者和研究员。

**公司管理层：**

副总裁兼董事局秘书：朱锐

副总裁兼财务负责人：林凯

副总裁：郝文宁

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行业趋势、公司业务概况、发展战略以及近期主要工作计划。

2016 年，我国快递服务企业业务量完成 312.8 亿件，较 2015 年增长 51.4%，2011 年至 2016 年连续五年的复合增长率超过 53%。随着电商增速放缓，预计未来几年内快递行业增速将有小幅放缓，但仍可维持较高的增速。随着快递市场供需趋于平衡、稳定，快递服务重心逐渐向高附加值、高时效、差异化需求转移。第一梯队快递企业陆续登陆资本市场，资本实力的增强以及原有的规模优势，将进一步挤占第二、第三梯队快递企业的生存空间。

2016 年公司实现营业收入 168.18 亿元，业务量完成 44.6 亿件，业务规模位于市场领先地位。2017 年第一季度公司业绩增速稍有放缓，主要归结于：一方面偶发性网点经营不善导致业务受到负面影响；另一方面前期公司制定的定价策略未得到有效的执行。上述情况发生后，公司立即采取措施，梳理问题，深挖问题根源，并针对性地加以解决。公司有信心在未来加快业务发展速度，恢复增长水平。

公司的发展目标是成为全球领先的综合性快递物流运营商和供应链集成商，公司将采取如下战略达成上述目标：

首先，增加核心产品的竞争力：通过承诺达的进一步推广、现有网络稳定性的增强、加强终端建设以提升全链路的时效以及圆通品牌影响力。

其次，拓展产品层次，丰富产品系列：公司未来将加强“B 网”（城市高频配送直营网络）的建设，主要是在原来“A 网”（原有的快递加盟网络）的产品以外，针对商务件、个

人散件以及高附加值需求产品，搭建城市高频配送体系。“B网”推出的产品为“即时达”，目前已铺设北京、上海、广州、深圳、杭州、成都6座城市，计划年底前完成21座城市的“B网”建设。同时，公司将进一步加强大件服务能力建设，构建大件商品服务网络。

再次，国际化战略布局：公司正在收购香港主流货代公司先达国际，借助其20年运营搭建的全球性网络、丰富的干线航线资源、关务能力以及优秀的本土化管理人才和团队，通过协同与整合，快速提升公司全链路跨境产品服务能力，提升公司国际业务竞争优势。

#### **公司近期的经营重点：**

1、开源：承诺达、即时达、全链路跨境产品是公司新的增长点。

2、节流：自动分拣设备的投入、信息化系统建设以及运能管控为降低成本、提升效率提供保障。通过价格体系梳理制定更为精准化的定价机制，与加盟商一同打造共赢的生态体系。

3、固本：加固加盟商与公司利益链条，采取适当措施保障各方利益的同时，进一步稳定网络。

## **二、投资者提问环节**

### **（一）公司处于何种考虑以较高的估值收购先达国际？**

随着国内业务增速趋缓、跨境业务展现巨大空间，快递企业在2016年陆续登陆资本市场后，将更多目光聚焦于国际业务的发展上。为了快速抢占国际业务市场，以最快的速度搭建一张成熟的全球网络，通过收购一家具有成熟的全球性网络、干线航线资源、国际团队等具有影响力的主流货代公司，将大大缩短公司铺设全球网络的时间。先达国际在国际专线数量、关务能力以及跨境小包裹业务方面的优势，对于圆通的国际化具有举足轻重的战略意义。

### **（二）公司在跨境业务上主要想做 B2B？ B2C？ 还是贯穿贸易？ 目前国际业务的需求空间如何？**

公司目前主要跟着国家“一带一路”政策指引，以出口为主、进口为辅暂不涉及贸易的发展思路来发展跨境业务，起步阶段以 B2B 为主，随着海外网络成熟后将进一步发展 B2C 业务。

近年，随着跨境电商通关、税收等方面的壁垒逐步被打破，国际业务需求日益增长，跨境物流将成为新的增长点，公司正在通过搭建国际网络、获取干线资源、组建人才团队，夯实国际业务拓展的能力。

### **（三）公司 2017 年一季度业绩增速不达预期的原因是什么？**

由于 2017 年第一季度价格政策执行过程出现偏差，同时加上个别网点调整事件产生一定的负面影响，导致公司第一季度业绩增速较低。2017 年 3 月公司董事局主席兼总裁喻会蛟重点加强营运管理，一方面通过扩充客服团队，加强大客户的服务能力，快速提升快递时效和服务；另一方面公司快速出台了应急保障机制，对网点异常问题进行及时处理。同时价格政策得到严格执行，业务增长逐步回升。

#### **（四）单件成本和毛利率的趋势会如何变化？**

随着人工成本的上升，单件派费可能会有上升趋势；随着行业自动化、信息化水平的提升，中转费会有下降趋势。

公司将通过优化路由、提升装载率进一步利用规模效应降低运能成本。通过引进自动化分拣设备、提高绩效管理提升人工效能从而降低人工成本。圆通在做好公司成本管控的同时，专门成立了网络服务部，通过现场调研、针对性帮扶、集中培训、资源共享等方式为加盟商体系加强成本管控提供服务，为加盟商的盈利提供保障。

#### **（五）公司同城配送如何进行布局？**

公司在既有的快递加盟网络“A网”之外搭建一张同城高频配送的直营网络即“B网”来承载一部分特殊的同城配送业务需求(例如“A网”之外的商务件、高附加值的票件服务)，已推出即时达产品，主打短距离即时配送服务，例如三公里以内两小时配送，当日达等，满足A网覆盖不了的一部分同城配送需求。