

证券代码：002468

证券简称：申通快递

申通快递股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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	公司投资者及广大网友
时间	2021年5月21日 15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	1、董事长陈德军 2、董事兼总经理王文彬 3、董事、副总经理兼财务负责人陈海建 4、董事兼副总经理申屠军升 5、董事兼副总经理韩永彦 6、独立董事沈红波
投资者关系活动主要内容介绍	一、主持人陈德军作业绩说明会开场致辞 二、互动环节 1、请问公司2021年的经营计划是什么？ 回答：您好，2021年公司聚焦“四个坚持”策略——坚持科技为本、运营降本、品质稳定以及业务创新，借助先进的数智化能力全方面优化公司产品体系，提升产能建设、实现运营降本增效以及改善时效和服务质量，建立公司在行业内具有品质稳定且运营高效的服务优势。具体将从以下方面入手：（1）紧跟商流发展，

聚焦业务合作；（2）加强基础设施建设，提升全网产能；（3）精益运营管理，推动降本增效；（4）丰富末端形态，赋能末端网点；（5）巩固技术实力，赋能业务突破。

2、2019年7月阿里出资46.65亿元入资德殷德润，持股49%，间接持有公司14.65%股权。同时享有未来3年收购德殷德润51%股权和恭之润100%的权利，作价99.82亿元。截止到5月12日，贵司的市值只有126亿，远低于阿里持有的收购权价格，请问公司管理层，阿里是否还会行使收购权？另外，公司市值如此低迷，建议变更公司使用闲置资金进行投资理财，改为在二级市场上回购公司股票。谢谢！

回答：您好，根据购股权协议方案，阿里巴巴有权在2022年12月27日前行使购股权利，具体行权日期请关注公司公告，谢谢。

3、公司继2020年扣非利润出现亏损后，2021年1季度延续亏损，亏损额还有扩大的趋势，请问管理层：除了价格战的因素外，造成公司的亏损其它原因是什么？管理层该如何应对，保证2021年度不会再亏损。谢谢！

回答：您好，公司一季度亏损除了市场价格竞争激烈的因素以外，还有以下方面原因：（1）春节不打烊期间公司对春节期间安排保障的员工、网点及快递员进行补贴，使得本期相关项目补贴的支出较大；（2）为提高全网产能，加大了资本开支的力度，使得快递吞吐能力持续增长，但今年一季度业务规模不及预期，导致期间公司产能利用率较低，单票固定成本增加较大；（3）公司结合整体运营情况，适当加大融资力度，新增部分银行借款，导致财务费用有所增长。接下来，公司将聚焦“四个坚持”策略，即坚持科技为本、运营降本、品质稳定以及业务创新，巩固数智化驱动，实现客户口碑及溢价能力提升，同时紧跟商流，做大做强现有合作伙伴的合作项目，创新孵化新兴项目，以实现市场份额和

整体业绩的提升。

4、请问申通快递年中票量 3500 万/日，年底票量 4200 万/日是否安这个计划进展？

回答：您好，公司的产能规划目标正按照此计划有序推进，感谢您的关注。

5、目前抖音，快手等短视频平台电商业务发展迅速，请问申通是否有和抖音，快手等新生购物平台建立稳固合作关系？

回答：您好，目前抖音和快手是公司的合作方。公司作为一家独立的第三方快递企业，有着完善的网络、标准的运营体系以及良好的服务质量，可以为广大电商平台及消费者提供高性价比的服务体验。

6、申通快递从菜鸟裹裹的获得的业务量日均达到多少了？

回答：您好，公司与菜鸟裹裹的业务合作稳定，综合服务质量在各快递服务商中排名第一，整体业务量稳步提升。

7、你好，董事长，对于快递行业数字化转型怎么看？

回答：您好，2021 年公司将结合行业领先的数字化解决方案能力和 IoT 软硬一体化能力，升级涉及网点、客户、中心以及财务等多系列的管家产品，同时面向数字场站、产能协同以及政策调控等场景建立完善且流畅的技术产品矩阵。下一步，公司将以运营策略为导向，通过借助阿里/菜鸟的技术赋能，打造新一代快递生态操作系统——昆仑系统，旨在依据智能预测的未来业务体量，确定预算期内业务目标，实现成本、产能视角下营运网络资源可计划、动态可调控，聚焦分层客户服务。

8、公司目前的股东数是多少？

回答：截至 2021 年 3 月 31 日，公司股东人数为 73870。

9、行业圆通韵达等不断融资，申通快递接下来有什么融资计划？

回答：截至 2021 年一季度，公司拥有货币现金约 30 亿元，另有 10 亿元公司债、10 亿元超短融以及 20 亿元的中票额度可供发行使用，现有银行授信额度约 120 亿元，同时也会考虑股权类等多种融资方式进行融资，具体届时请关注公司相关公告。

10、请问今年是否有股权激励或员工持股计划？今年是否有融资计划？

回答：您好，公司的中高管理层正在往年轻化、专业化的职业经理人转变，同时公司也将通过绩效考核等多种方式提升管理层的工作积极性。公司于 2021 年年初完成股份回购工作，共计回购 19,559,900 股公司股票，占公司总股本的 1.28%，回购金额达 23,603.90 万元，回购的股份未来将主要用于股权激励或员工持股计划，具体实施日期请关注公司公告。关于融资方面，公司未来会考虑采取银行借款、发行债券及股份等多种融资方式展开融资，具体届时请关注公司相关公告。

11、申通 C2M 业务在淘宝销量不错，请问公司又进一步扩大开仓计划吗？

回答：公司的 C2M 项目目前有序推进中，公司针对多个平台提供高性价比的物流解决方案，并且高度重视平台及消费者的服务体验和品质。在追求服务品质提升的同时，我们结合商流精确布局，如在河北保定、广东东莞、浙江义乌等区域为商家提供优质仓配一体服务，件量规模保持高速增长，效率保持稳定提升。感谢您的关注！

12、21 年单票成本能降低到多少？

回答：您好，近年来公司单票成本持续下降，其中 2020 年单票快递成本 2.35 元，同比下降 15%。2021 年公司将围绕场地和网络的合理规划，有效降低中转次数；加大科技化设备投入和分拣人员管理，降低分拣操作成本；加码自有运力投入，提升车辆装载率，降低运输成本，通过以上降本措施全年有望继续保持单票运营成本下降 12%以上。

13、请介绍下快递行业价格战的情况？

回答：您好，我们认为今年的价格战还会继续持续，主要有两方面原因：1) 目前快递企业资本开支逐年增长，产能敞口较大，吞吐能力增强，同时头部企业想通过价格战拉开差距，腰部及尾部企业则通过价格战保持跟随或者缩小差距，因此价格战还会持续；2) 快递市场的新进入者借助资本的力量通过降低价格来迅速获取市场份额，直接在终端引发价格竞争。关于快递行业格局，我们认为短时间很难快速出清，因为各上市快递企业实力都很强，恶性的价格竞争对各家快递企业都会有所损伤，只有随着时间的推移，持续经营能力变弱的公司其市场规模可能慢慢萎缩，并逐步退出，市场份额则逐步稳定在一线的几家快递企业手中。在这期间，申通则会继续补齐短板、提升能力及保持一定的市场份额，通过强化持续经营能力和自身的精细化管理逐步缩小与头部企业的差距，同时通过做大做强与阿里巴巴新兴业务的合作完成公司的差异化布局。

14、公司现金流并不紧张，为什么不分红？

回答：您好，公司结合宏观经济形势以及快递行业发展情况等多方面因素，综合考虑公司经营的实际情况和长远发展的资金需求，为满足公司日常经营、提升产能等发展需求，公司需留存充足的资金以保障生产经营，更好地维护全体股东的长远利益，因此制定了公司 2020 年度利润分配预案，2020 年度公司拟不派发现金

红利，不送红股，不以公积金转增股本。公司 2018-2020 年现金分配合计金额 91,848.13 万元，最近三年以现金累计分配的利润超过近三年实现的年均可分配利润（51,328.21 万元）的 30%，符合《公司章程》中利润分配的有关规定。

15、现在投资者们最关心的问题就是公司的网格配送业务，王总能否介绍下进展情况，以及未来的投入规划？

回答：您好，公司正积极与多个社区团购平台在进行网格仓开仓合作，以承接新形态新零售市场的变化。目前网格仓主要以加盟为主的模式开展，未来将根据市场需求及变化情况及时调整布局，整合资源、优势互补，开拓多元业态。

16、申通业务量的增长低于行业水平，今年的市场份额目标是否还能完成？用什么来保障？

回答：您好，公司预计 2021 年市场份额将同比有所提升，业务量增速预计 30%以上。为实现上述目标，公司将通过扩大全网产能、提升时效和服务质量、拓展传统业务和新兴业务领域、实现运营降本增效等多方面强化持续经营能力，继续提升公司的市场份额，实现公司全年市场规模目标。

17、请问王总 阿里入股到底带来了什么好处？

回答：自阿里巴巴入股公司及与菜鸟签署业务合作协议以来，公司发生了很多积极的变化，主要表现在：（1）在信息技术方面，公司将快递业务系统全面迁入阿里云，保证了系统的整体稳定和运营效率。同时，在阿里技术的支持下，开发了涉及网点、客户、中心以及财务等多系列管家产品，阶段性的实现了数据化运营、技术赋能驱动业务发展，有效地控制了各项成本，建立了数据化决策体系；（2）在物流仓储方面，由于菜鸟在园区方面有丰富的资源优势，在物流仓储运营方面有丰富的管理经验，在其资源

	<p>协同和大力支持下，公司地网围绕快递产粮区及省会城市积极拓展土地资源；（3）在组织文化方面，通过借鉴阿里的先进经验，并结合公司实际情况，深化 KPI 绩效考核，推动人才培养与组织文化升级，增强员工的归属感和使命感；（4）在业务合作方面，公司与菜鸟在裹裹业务、仓配业务、C2M、MMC 等业务领域进行了深度的合作和协同，新兴业务已经取得了积极的进展。</p> <p>18、请问 20 年资本开支有多少？21 年计划投入多少？设备的折旧年限？</p> <p>回答：您好，公司在 2020 年的资本开支为 24 亿元，2021 年的资本开支预计在 40 亿元左右，主要将围绕土地购置、中转场地建设、自动化设备改造升级、大型甩挂车辆购置等方面继续投入，公司设备折旧年限为 5 年或 10 年。</p> <p>19、请问现阶段公司中转站点有多少个，自营占比多少，今年有增加自营中转计划吗？</p> <p>您好，公司秉承“中转直营、网点加盟”的经营模式，通过推行核心枢纽中转直营，有利于进一步提升中转产能，实现公司中转的规范化管理，提高中转运营效率。截至目前公司共拥有枢纽级转运中心 68 个，其中直营 64 个，直营率为 94.12%；针对剩余的加盟转运中心，公司会根据实际情况及综合效益进行全面评估，如有相关收购计划届时请关注公司公告。</p> <p>三、董事长陈德军先生作总结致辞</p>
附件清单(如有)	
日期	2021.05.21