

证券代码：002352

证券简称：顺丰控股

顺丰控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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	Baillie Gifford 朱逸焯、景林资产王嵩、南方基金尹力、汇丰前海证券吴彦丰、汇丰前海证券孙晓迪
时间	2022年2月28日星期一 09:00—12:00
地点	深圳市南山区科技南一路创智天地大厦 B 座 4 楼
上市公司接待人员姓名	顺丰集团 CFO 何捷先生、顺丰同城 CEO 孙海金先生、顺丰同城 CFO 曾海林先生、顺丰同城 CTO 陈霖先生、顺丰集团董事会秘书兼副总经理甘玲女士、顺丰同城董事会秘书刘佳女士、投资者关系总监陈希文先生、投资者关系副总监万祯女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请介绍公司 2021 年整体经营情况，在业绩快速修复过程中主要做了哪些举措？</p> <p>答：2021 年在经历了一季度的低谷期后，第二季度实现扭亏为盈，进入业绩爬坡期，到第四季度进入了业绩修复期。公司整体业绩逐季持续改善，主要得益于以下四个方面的努力：</p> <p>1、在战略方向上，更加聚焦核心物流战略，强调可持续健康发展的战略目标。可持续健康发展主要体现在两个方面：</p> <p>第一，可持续发展意味着公司是追求长期、持续及健康的利润。未来几年，公司致力于达成每年利润的稳步提升。</p> <p>第二，从客户层面看，可持续发展就是寻找众多优质、合作伙伴类型的客户，优先服务于愿意为优良服务质量付费的优质客户，通过与这些优质客户的长期合作，促进利润的可持续增长，从而进一步优化网络和资源结构，形成更健康的良性循环。</p> <p>我们全面审视以客户为中心的竞争策略，不断优化产品的时效来提升客户满意度，简单而言，顺丰将不断提升核心竞争力。</p>

2、在客户分层方面，顺丰一直制定针对性市场策略，同时进行客户分层，调优产品结构，提升产品定价能力，调优收入质量。

公司对于客户进行全生命周期管理，不只是简单地看短期贡献，而是综合分析判断客户的各种需求、顺丰的产品和服务能否满足需求、签约周期、付费意愿和利润水平等。

3、在成本优化方面，公司做了很多举措，包括但不限于实行精益化成本控制，同时持续推进速运、快运、仓网、丰网四网融通。2021年第二至四季度我们进行了系统性的梳理及全面复盘。四网融通不是“昙花一现”的短期举措，而是结构性的，是长期持续深化的过程。具体包括：中转场及自动化设备整合使用，干支线的整合优化；在前端善用科技助力预测动态变化的货量，后端匹配精准的资源投入等。这些举措使得运营操作效率和资源使用效率稳步提升，从而使公司整体实现降本增效。

4、在经营管理方面，推行精细化管理。集团建立了管理层每日晨会的机制，每天召开晨会复盘昨日经营情况，对运营情况、运营效率、客户满意度、产品分析及财务数据等情况进行复盘及监控。晨会已经持续三个月，管理层对于整体运营有了更全面的、颗粒度更细致的把控。

我们聚焦于可持续健康发展，既要从战略上去考虑，也要从客户层面和成本层面考虑，还要从具体的运营措施和客户的反馈考虑，形成了较完整的管理闭环，确保有关措施执行到位。

Q2: 公司年前发布的业绩预告显示 2021 年第四季度业绩表现较好，其中有多少是嘉里物流并表贡献？

答：因为嘉里是香港联交所挂牌的上市公司，目前尚未公布四季度业绩，所以请投资者理解公司不能披露剔除嘉里后的业绩情况。公司有效实施可持续健康发展的战略，所以公司（不含嘉里）的业绩在第四季度也有较好的增长。

Q3: 公司 2022 年资本性开支 (Capex) 的投入展望，集团投入大周期是否已经接近尾声？

答：2021 年是由于速运扩产能及鄂州项目等的投入高峰，使得资本性开支占营收比见顶。2022 年资本开支占营收比将逐步回落。

Q4: 如何看待同城即时配送行业的规模效应提升？

答：顺丰同城的布局和市场与行业发展趋势一致，主要体现在我们全场景的服务能力匹配未来新消费时代对同城即时物流的综合需求，会从目前相对成熟的餐饮、商超等场景，扩展到 To B 和 To C 多品类、多行业、且质量要求相对较高的各类场景中。顺丰同城围绕餐饮外卖、同城零售、近场电商和近场服务等增量场景，通过“四大场景”持续优化服务矩阵，使得独特的全场景业务模式带来了网络效应及规模效应进一步提升。这样的模式对即时物流服务平台的综合能力要求很高，需要充分打通底盘系统、服务标准、商户/用户管理系统以及骑手管理体系，这种综合能力是形成规模经济的基础。

	<p>Q5: 相比竞争对手, 顺丰同城的差异化竞争优势是什么?</p> <p>答: 顺丰同城致力于成为“优质、高效、全场景”的独立第三方即时配送服务商, 是面向未来、中立开放的新消费基础设施。同行是我们学习的榜样, 我们学习同行精细化管理能力。顺丰同城的差异化优势体现在:</p> <p>1、始终以客户需求为中心, 持续完善“全产品、全场景、全时段”的产品体系。在 B 端能够结合客户实际需求, 提供客制化与标准化并存的多种产品选择; 同时深度挖掘个人用户痛点, 为 C 端用户解决即时取送等本地生活需求。长期看, 我们的业务场景将主要包括本地餐饮、同城零售、近场电商、近场服务。</p> <p>2、具备独立第三方配送平台的属性。我们在 To B 服务方面具备中立定位、丰富经验和专业能力等优势。私域流量的发展趋势不可阻挡, 作为独立第三方配送服务商, 顺丰同城能够帮助商家私域流量和新晋商流平台的履约提供稳定且定制化的配送服务。</p> <p>3、我们独有的多元运力池能够为高效、高质、稳定的服务提供保障。</p> <p>4、技术优势, 顺丰同城承袭了顺丰对于技术的重视和投入。由于覆盖多样化的配送场景、支持高度客制化的履约标准和配送服务, 同时需要保障内部的调度效率, 系统能够基于对运力数据的实时计算、调度和资源控制, 在不同运力、不同时段、不同履约模式下全面支撑复杂的配送场景, 实现了运力、订单和时间的多维规划和成本控制。</p> <p>即时配送服务作为本地生活的核心基础设施, 将不断拓展业务边界, 持续保持高速增长, 未来市场空间巨大。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 2 月 28 日