

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：2022-003

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	网络远程方式，面向所有投资人
时间	2022年3月31日星期四 15:00—17:00
地点	全景网活动网址： https://rs.p5w.net/html/131395.shtml
上市公司接待人员姓名	顺丰集团董事长兼总经理王卫先生、顺丰集团 CFO 何捷先生、顺丰集团独立董事金李先生、顺丰集团董事会秘书兼副总经理甘玲女士、投资者关系总监陈希文先生、保荐代表人龙伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：王卫总在 2021 年 4 月时提到“愿意以短期的利润承压换来长期的竞争力”，2021 年度报告里又提到“优先追求长期、持续及健康的利润”，这两种说法背后有什么经营理念的转变吗？什么原因促成这种转变？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！顺丰一直追求长期竞争力和护城河的构建。公司在 2021 年下半年提出“追求可持续健康发展”，意味着公司以“稳健发展、利润健康、提升双满、竞争领先”为经营基调来展开经营。在践行这些经营基调的同时，公司会继续追求差异化发展，持续不断打造我们的竞争力，作为我们的核心方向和路径。公司将依托运营资源管理精细化、提升资源投入产出比、新业务提</p>

升盈利能力、加强新运营模式应用等举措保障利润健康。公司将依托科技助力能力提升、融通资源长远布局、巩固服务竞争壁垒、品牌内涵践行领先等举措提升整体竞争力。

Q2: 1. 近期公司进行一系列投资与收购，虽然营业收入增长较快，但资产负债率不断提高，成本不断抬升。请问面对逐步激烈的行业竞争，贵公司如何在成本不断提升的趋势下提高盈利能力？ 2. 未来公司如何看待国内业务和国外业务的发展比例，有何发展战略？

答：感谢您的提问。关于第 1 题，基于大环境确定我们 2022 年的主基调就是“稳健”两个字。在实现“稳健”主基调的同时，我们依然要追求差异化发展，作为我们的核心方向和路径。所以我们 2022 年经营基调是稳健发展、利润健康、提升双满、竞争领先。

从产品维度来看，在整个 2022 年我们在策略上大体上是做减法，我们需要更加清晰地展现给客户。标准网络产品规划上提出“一张网络、两大产品、三种时效”，分客群、分场景、分渠道、分流向，匹配不同产品策略，差异化满足客户需求，构建整个行业服务标准的同时，建立领先的时效运营交付能力，持续拓展新业务。

关于第 2 题，公司通过自建、合资、投资并购等多种方式，持续扩大国际快递和跨境电商专递的覆盖流向和范围；在核心的流向区域布局海外仓，提升海外交付履约效率，提供海外本土仓配一体服务；借鉴国内外先进成功经验，探索和优化运营管理模式，实现可视化、数字化、智能化，为客户提供高品质、全链路的跨境供应链解决方案，助力“双循环”新格局的发展。

同时融合嘉里物流，共同建立全球领先物流平台，为客户提供环球综合物流及国际货运服务。双方在空运领域的协同，将有助于顺丰航空拓展国际航线，扩大国际航空网络布局；在国际快递领域的协同，将有助于顺丰快速拓展东南亚新兴市场的跨境及本土快递业务；利用嘉里物流在国际货运及海外本土运营实力，将有助于顺

丰高效打通端到端国际供应链，助力更多中国企业出海。谢谢！

Q3: 请简要说明鄂州机场投入使用后，对顺丰时效件业务的具体影响，在成本控制方面预估有多大下降空间。目前电商高端时效件占整体电商件的比重如何，顺丰在这一领域的市占率是多少。目前的供应链竞争格局如何，何时能成为顺丰的第二增长曲线。

答: 感谢您的提问。在鄂州机场转运中心投入服务后，时效件覆盖的城市数量会增加，挽救目前因航线不足而只能走陆运的存量快件，而且稳定性也会提高，吨公里成本下降也让时效件的定价更具有弹性与灵活性。在时效件业务中，消费品类寄件占比超过 45%，母婴用品、个护化妆、酒水等增幅较好，市场从价格导向到品质导向将更有助于时效件增长。2021 年，公司供应链及国际业务实现不含税营业收入 392 亿元，同比增长 199.8%。顺丰国际快递及顺丰丰豪、新夏晖的供应链业务本年度取得较快增长，同时自第四季度起将嘉里物流合并，进一步扩大公司国际业务及综合物流业务规模。未来公司将继续坚持科技驱动，利用科技赋能加快传统行业的产业升级，全面打造数智化供应链生态。①国内方面，将加强供应链板块与集团各业务板块的合作与融通，利用覆盖全国的服务网络形成强大的运营底盘和销售网络，将成功案例及产品推广至更多行业头部及腰部客户，帮助本土新兴企业持续优化供应链能力；②国际方面，结合前述的国际货运网络，及丰富的海外仓储资源、专业的环球综合物流服务能力，公司将能够为更多客户打造高效可靠的端到端国际供应链；并以技术赋能提升国际物流数字化水平，致力于成为全球智慧供应链的领导者。谢谢！

Q4: 请问 3 月份的疫情给公司造成影响大吗？

答: 尊敬的投资者，您好！2020 年初疫情爆发以来，包括顺丰在内的全行业从业者一直奋战在抗疫第一线，保障生产生活和医疗物资的配送。面对复杂多变的疫情态势，公司再次升级了对快件在

收转运派环节的管控措施，全力保障员工和客户安全。2022年3月份我们的疫情影响是总体可控的。3月下旬受管影响的网点逐步减少，全国的业务量也在呈现逐步复苏的态势。疫情没有挡住顺丰人前进的脚步，在变幻莫测的环境中，众志成城，公司正在主动转挑战为机遇。凭借公司自主可控的资源实力，比如无人车、无人机的技术助力无接触派送，端到端统一自营服务的能力、以及公司上下快速应对的机制，我们相信这些独特的优势使得公司业务能够在行业之中实现疫情后最快的回升。例如，3月初，顺丰无人车“白白”入驻深圳益田社区。用于快递配送及协助运输社区内防疫物资工作。无人车的投入减轻了部分物流人员的配送压力，同时减少了社区内人员接触风险，为深圳疫情防控增添了一份动力。2022年公司经营基调是稳健发展、利润健康、提升双满、竞争领先，公司的精细化管理能力仍会进一步增强，2022年1-2月的利润同比好转，客单价持续环比上升，是公司调优产品结构的结果，证明公司的策略得到有效执行。展望2022年，基于品牌、资源、国内国外全球先发布局的优势，公司会抓住市场机遇，对全年的业绩持乐观态度。谢谢！

Q5: 嘉里物流的协同大概什么会明显的进展？咱们这边的具体方案是如何的？销售，财务是否会进一步融合？

答: 尊敬的投资人，您好！我们在2021年9月底完成对嘉里物流的并购，并购后的整合工作正顺利进行中，双方将借助顺丰在国内的网络优势、技术优势、航空资源优势 and 嘉里物流在海外的网络优势、客户优势、品牌优势合力一起开发业务，同时也就国际货代分工、业务开发等方面确定了合作方向。第一，共同提升国际航线的装载率。嘉里物流作为领先的国际货代把货物导流，而顺丰拥有全货机资源，将增加国际航线，调优空网路由，加密国际航线。回程通过嘉里的海外客户，提升航空资源利用率，进一步加强产品竞争力。第二，做大东南亚业务。过去顺丰的货物到了东南亚，主要

	<p>用当地代理资源完成本地配送，未来会借力嘉里物流在东南亚成熟的本土配送网络，合力打造东南亚的区域快递网络，开发更高性价比的跨境快递产品。2022年的计划是在东南亚，未来有机会扩展到全球更广的范围。第三，在国际货代方面，以嘉里物流为主。货代赛道是丛林法则，强者恒强，我们把货代业务给到嘉里物流来统筹，进一步发挥嘉里物流的规模优势和资源优势。第四，科技协同。顺丰致力于物流行业科技的研究和投入，有很多科技方面的积累。目前 6000 多人的科技团队拥有丰富的实战经验，将助力嘉里物流实现数字化迭代。谢谢！</p> <p>Q6：请问油价上涨对公司的成本影响有多大？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！油价问题相对成本端来说相对比较敏感，然而公司通过运营效率提升对油价上涨可进行对冲。</p> <p>从陆运来看，国家建立了稳定柴油价格和原油价格波动的上限机制，同时公司与下游运输供应商存在油补调整机制，在油价上涨趋势下，成本的反应会存在弹性和滞后性。公司通过整体的运营模式调优，例如网络规划、车辆运行模式的优化等举措，进一步提升车辆使用效率，对冲油价上涨的风险。</p> <p>从空运来看，对顺丰而言，有一半资源用于国际货运和快递，这些业务价格调整非常及时，可以对冲油价上涨压力。</p> <p>后续公司将密切关注燃油价格变化所带来的结构性变化和影响，对业务策略进行调整。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 31 日