

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：2023-005

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	网络端参会：面向所有投资者 现场参会：五矿国际信托郝悦、建信资管张欣欣、南方基金黎思思、平安资管苏天鹏、平安资产管理喻泉、长江养老保险郭晶、广发基金马军、易方达基金陈泽、华泰证券研究所边文姣、国信证券王念春
时间	2023年10月25日
地点	深圳证券交易所8楼上市大厅
上市公司接待人员姓名	顺丰控股董事会秘书兼副总经理甘玲女士、顺丰控股投资者关系处负责人万祯女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>“跨越成长乘风起——集体交流活动”</p> <p>Q1：顺丰在国内未来的业绩增长点在哪里？</p> <p>答：今年上半年，公司速运物流板块收入同比增长13.4%，归母净利润同比增长66.2%，国内业务量小幅超预期。公司在国内未来的业绩增长点来自三方面：</p> <p>1) 快递渗透到越来越多的生活消费场景。以时效件业务为例，时效件不仅是传统认知的商务文件寄递，还有超过一半占比是消费类，包括服装鞋帽、美妆等，这些品类在上半年实现了超预期的增速。</p> <p>2) 生产制造业的新模式催生了快递需求：柔性供应链使得小批量、多批次生产成为可能，以前大批量生产再消化库存的商业模式逐渐丧失竞争力，如很多制造业客户使用JIT(just in time)快递物流，在</p>

	<p>12 个小时内将成品从工厂运到全国各地门店。公司也开拓了航空大件产品，满足工业场景需求。</p> <p>3) 公司一直服务于电商平台。随着电商平台流量分化，一方面，平台开始卷服务，用更好的物流服务去绑定高质量的电商卖家，提升消费者复购率；而公司凭借差异化服务及独立第三方的定位，广受各大电商平台欢迎。另一方面，许多新兴电商平台开始跨界转型，例如从交易电商到本地生活相关业务，从境内电商到跨境电商业务；当电商平台在跨界转型时，公司现有的全矩阵的产品，包括快递、快运、同城急送和跨境物流等，在业界具有明显竞争优势，高效助力电商平台的跨界转型。</p> <p>Q2：上半年公司取得了不错的业绩增长，能否详细分析一下背后的原因？</p> <p>答：部分原因已经在上一个问题中阐明。首先，收入方面实现超预期增长，包括公司时效件覆盖更多的生产和生活场景，以及电商流量分化和平台跨界转型带来的机会。</p> <p>在成本方面，去年公司已采取诸多降本增效举措，包括三方面：</p> <p>1) 跨业务部门的多网融通，即打破业务部门之间的边界，实现资源共建共享，比如将快递、快运的中转场地进行融通，从而实现更多班车线路整合和拉直，提升班车装载率的同时也提升包裹的运输时效。</p> <p>2) 营运模式变革，包括提升中转场的自动化分拣能力，分拣到末端更小单元区域，利用容器集装并从中转场直接发货至区域小哥，降低小哥劳动强度，提升小哥派件效能，让小哥有更多面客时间，进一步提升末端客户体验感知。</p> <p>3) 持续通过科技手段，包括人工智能、大数据分析、数字孪生等应用提升收转运派运营环节的效率，有效降低成本。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023 年 10 月 25 日
----	------------------