

# 2023年10月27日圆通速递投资者调研会议纪要

**调研时间：**2023年10月27日下午15:30--16:30

**调研方式：**电话调研

**调研人员：**安信证券、睿远基金、高毅资产、高盛集团、摩根大通、摩根士丹利、宽远资产、和谐汇一、拾贝投资、博时基金、大成基金、富达基金、诺德基金、兴银基金、招商基金、大朴资产、慎知资产、巨杉资产、泉果基金、聚鸣投资、碧云资本、正心谷资本、国寿养老、汇丰银行、兴业证券、长江证券、国海证券、瑞银证券、中金公司、中信里昂、花旗、美银美林、Jefferies、CLSA、Daiwa Capital、Nard Capital、Alphahill Capital、Seahawk China、T Rowe Price等超150家投资和研究机构。

**公司管理层：**

董事兼总裁：潘水苗

董事局秘书：张龙武

## 一、由公司管理层简要介绍公司2023年三季度经营情况及四季度经营计划

2023年前三季度，公司快递业务完成量150.13亿件，同比增长18.45%；实现营业收入407.59亿元，同比增长4.98%，实现归母净利26.59亿元。其中，2023年第三季度，公司快递业务完成量52.37亿件，同比增长14.08%，业务规模持续提升；实现营业收入137.59亿元，实现归母净利7.98亿元。

2023年四季度，“双十一”等旺季即将到来，公司将做好旺季保障的各项工作，增强各项服务保障能力，为广大客户提供优质、高效的快递服务。同时，公司将坚持以客户体验为中心，不断增强全网综合服务与竞争能力，在行业分化的背景下抢抓先机，提高市场份额，提升品牌价值，为股东及广大投资者创造更大的价值。

## 二、投资者问答环节

(一) 公司对明年的行业格局和价格趋势如何判断？

答：公司认为，快递行业竞争格局将逐渐清晰，未来行业竞争格局将进一步分化，市场价格预计将相对平稳且保有合理弹性的趋势。

**(二) 在目前的行业竞争阶段下，公司将采取哪些举措提升自身综合竞争能力？**

答：公司将专注自身能力建设，践行以客户体验为中心的理念，立足数字化能力，不断深化改善服务质量、强化成本精细化管理、深化营销模式创新等举措，并积极应用柔性分拣、无人化技术以促进自动化、智能化升级，持续推进转运中心、加盟网络精益生产落地以提升经营管理水平，从而全面增强公司综合服务与竞争能力。

**(三) 通过“圆通之家”公众号以及走访调研了解到，圆通“一号工程”助力加盟商降本增效效果显著，请问“一号工程”推广过程中有何难点，是如何推进解决的？**

答：近年来，公司着力打造“非直营的直营化管理体系”，全面推进“一号工程”——“加盟网络数字化、标准化、绩效化”在全网落地，为加盟商提质降本增效，助力加盟商降低派送、操作、运输、客服、财务等五个环节的成本。针对上述目标，公司在全网派出 70 多个执行小组，上下联动、多方协同。截至目前，执行小组已覆盖超 1,400 家加盟商，通过全面调研问诊，分别为加盟商制定了一整套提质、降本、增效方案并推动落地执行。

“一号工程”的推进广受加盟商欢迎和好评，但由于执行小组团队数量相对有限，无法快速覆盖全网加盟商，未来公司将会继续扩大执行小组覆盖范围，推进完成全网降本增效目标，全面提升加盟网络的综合竞争力。

**(四) 今年公司在服务质量、终端认可度等方面取得了哪些进步？**

答：近年来，公司坚定落实服务质量战略，应用先进的数字化管理工具，多维管控全链路各环节时效，强化末端签收的监督管理，提升装卸和操作等现场管理的标准化水平，全程时效、遗失破损率和虚假签收率等核心指标均明显改善，客户体验和认可度进一步提高，产品定价能力持续增强。

**（五）近年来公司单票核心成本管控成效显著，未来是否仍有改善空间？**

答：长期而言，公司单票成本未来仍有下降空间。公司将持续深化各项降本增效核心举措，深挖成本降幅空间。

**（六）公司明年的资本开支计划如何？**

答：目前，公司产能储备充足，核心资产配比良好，预计明年将有部分转运中心改造、升级和扩建等项目，资本开支将保持相对平稳态势。

**（七）公司如何展望国际业务的发展，将采取哪些策略推动国际业务稳定发展？**

答：目前国际空运、海运的市场价格已处于历史低位，下行空间相对有限，随着市场环境的逐步复苏，公司将围绕重点市场和优质客户，持续优化和升级跨境物流产品与服务链路，着力发展国际快递和供应链业务，提高国际快递、供应链业务的业务占比，推动货代、国际快递和供应链等业务的均衡发展，增强国际业务整体的成长性，提升国际业务的盈利水平。