

德邦物流股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                                      <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                                  <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>安信证券、北京市星石投资、博时基金、大成基金、巨曦资产、工银国际控股、光大保德信、光大交运、国海交运、国联证券、国投瑞银基金、国信证券、杭州玖龙资管、华创证券、华福证券、九泰基金、申万宏源、中金公司、西南证券、兴业证券、长江证券、星展证券、陆浦投资、明河投资、摩根士丹利、华泰证券、等共计 95 人。</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 10 月 31 日（周二）</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书黄金龙先生、证券事务代表韩爽女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>第一环节：2023 年第三季度的业绩说明</b></p> <p><b>一、营业收入</b></p> <p>2023 年三季度公司实现收入 97.50 亿，同比增长 21.64%。三季度公司主营业务整体公斤单价同比下降 3.73%，降幅环比略有改善，但如果拆开分月度去看，主营业务单价降幅逐月呈收窄趋势，到 9 月份主营业务单价基本回到公司年度规划的降幅范围内。分业务看，快递业务：三季度收入 48.40 亿，同比下降 8.73%；快运业务：三季度收入 45.85 亿，同比增长 87.87%。快运业务三季度保持较快增长，主要是随着公司快运产品服务升级，如提升全程履约率、取消快运超远派送费、提升末端四轮车占比等举措，传统零担业务实现了较好的增长；其他业务：三季度收入 3.25 亿，同比增长 19.62%。</p> <p><b>二、营业成本</b></p> <p>2023 年三季度，公司总营业成本为 89.65 亿，同比增长了 28.79%。</p>

其中主要成本变化情况：

①人工成本 38.55 亿，同比增长 10.47%，占收入比为 39.54%，同比下降约 4.00 个百分点。人力成本的变动主要原因为：第一、末端效率稳步提升：通过网点区位、快递员收派片区的优化，减少快递员跑动距离，同时，补贴快递员升级派送设备，如快递员更换四轮车等举措，提升末端收派效率；第二、人员优化：一方面，文职转型的持续影响，门店文职平均人员较去年同期减少，另一方面，通过信息化的投入，各环节信息线上化占比在逐步提升，营运中后台数据统计、分析的人员较去年同期减少；

②运输成本 38.79 亿，同比增长 70.29%，占收入比为 39.79%，同比上升 11.37 个百分点。运输成本变动主要原因为：第一、公司二季度开始加大了在运输资源的投入，一方面，提升全程履约率和缩短全链路时长，改善公司在产品上竞争力的短板，进一步巩固和提升公司在大件市场的核心竞争力。另一方面，公司今年也在逐步扩大标准派送范围，尤其是针对高公斤段的快运业务。第二、公司今年对快运业务的产品进行全面的升级，涉及老产品的升级和新产品的创新，带来快运业务收入占收入比由去年 30%提升至 39%，其中运输成本占比较高的整拼车等业务增速是高于总快运业务收入增速，促使运输成本占收入比的提升。

### 三、资产负债情况

随着网络融合业务的推进，公司总资产、总负债规模同步增长，拉高了整体的资产负债率，2023 年三季度公司资产负债率由年初 53.88%上升至 56.57%，上升了 2.69 个百分点。后续随着业务结构的逐步稳定，资产负债率也将趋稳。

### 第二环节：问答环节

#### 问题一：如何看待目前行业的增速以及竞争？

回答：快运市场整体增速与宏观经济发展速度的正相关性很高，国家经济增速进入换挡期，所以行业整体增速也在变缓和。对于未来的趋势，全国性网络企业增速除了国家经济发展带来的增量外，还有一部分增长会来源于区域性网络甚至专线物流的存量业务。判断的依据为：第一、商流的变化驱动整车向大票零担、小票零担转化，区域网络需求向全网网络需求转化；第二、全网型快运公司具备持续进化能力，随着规模扩大自身能力边界也将扩大。行业竞争情况：过去几年行业经历了激烈的价格战，行业竞争格局也发生了比较大的变化，现在行业的价格战逐步恢复理性，重新回归产品的竞争。

#### 问题二：公司提升产品竞争力的举措有哪些？

回答：从客户需求角度，德邦聚焦大件业务，目标是为客户提供：更好的送货上门服务、更低的运输破损、更稳定的运输时效。1) 收派提升举措：今年公司通过政策补贴的方式提升末端快递员四轮车的比例，将更多的三轮车替换为四轮面包车或 4.2 米及以上的车型，更好的满足大件货物的接送货需求。2) 破损改善举措：增加自动化分拣设备的投入，目前公司已基本完成所有转运场设备升级；针对重点易破碎的行业研发改善包装方案，帮助客户共同解决破损问题；通过不断的网络优化，逐步减少货物中转次数，未来随着与京

东快运网络融合项目的推进，公司单个转运中心的货量将进一步提升，更多线路可以拉直，进一步降低货物中转次数。3) 时效稳定举措：要求标准化的操作，例如：标准化的路由规划，各环节严格按照标准去执行落地。通过精细化管理和资源投入在不断的提升时效准点率，今年我们时效准点率相比去年同期提升约 10 个百分点，目前接近 90%，不断突破历史高点，未来在这个方向上，我们还会持续做改善和提升。

**问题三：怎么看四季度的需求？**

**回答：**四季度因为有各大电商平台的年度促销活动，所以是传统旺季，货量环比三季度会有明显提升。相对于去年，今年电商的促销预售时间进一步提前，促销周期拉长，对应的货量波峰和波谷会更平滑些。基于以上这些情况，公司四季度会核心关注资源的投放和使用，在保证客户体验的同时进一步提升资源使用效率。

**问题四：网络融合目前运行情况以及推进的节奏如何？**

**回答：**网络融合的推进分两个阶段。第一阶段：转运场接管。全面接管已经在 7 月底完成，从 8 月开始德邦已经全面接管了京东物流快运业务的 83 个转运中心。在这个阶段，以客户交付体验为核心，更多是把双方交互的流程梳理并跑顺、信息系统持续优化、基础数据沉淀及确定明年场地融合计划。这个阶段对德邦主要带来货量、收入提升，对成本效率的提升偏中性。第二阶段：资源整合。从明年春节后逐步开始按第一阶段输出的规划推进资源整合，包含场地整合、路由规划、车辆/分拣设备投入等。这个阶段持续时间会比较长，随着网络融合的推进，成本效率提升的效果将慢慢体现，同时随着线路拉直，运输时效将会有明显提升、减少中转次数后破损率也将进一步改善。

**问题五：简述 2023/24 年资本化支出计划。**

**回答：**今年资本化支出预计不超过 15 亿，相比年初规划有所减少，主要还是业务量不及预期，公司也适当减少资本性投入。2024 年相比今年会有一些的增加，主要是随着网络融合的推进，明年会新增融合场地的自动化设备投入以及干线运输车辆的投入。