

股票代码 002352.SZ



顺丰控股 2024 半年度业绩发布会



免责声明

本演示材料由顺丰控股股份有限公司（以下简称“公司”）准备。您观看本演示材料即表明您已经确认并同意如下限制：

未经授权而将本演示材料或本演示材料所载信息的全部或部分以任何电子或实物形式复印、传送或再分发至任何其他第三方，将可能导致违反相关适用证券法例（包括但不限于中国证券法）。

本演示材料的内容未在任何司法管辖区存档、提交、注册或经任何司法权区的任何监管机关查核，本演示材料的接收方应了解并遵守任何适用的法律或监管要求。本演示材料的分发不构成《中华人民共和国证券法》下的公开发行证券，亦无意用作且不构成中国法律所定义的提供证券投资咨询或顾问服务。

本演示材料的全部或部分不构成任何证券投资的咨询或顾问服务，亦不构成或形成或被诠释为于任何司法管辖区提呈出售、发行或认购或任何提呈购买或认购任何证券的建议、招揽、劝诱或邀请，及不应形成任何投资决定的基准。本演示材料所载信息的提供，不构成亦不可被视为公司进行配售或发售公司股份的任何形式的承诺。

本演示材料并非旨在提供且投资者亦不得依赖本演示材料作为提供公司财务或业务状况或前景的完整或全面分析。本演示材料中包含的信息可能发生变化，公司不承担任何更新该等信息的义务。本演示材料中包含的部分信息来源于第三方渠道等且没有经过独立的验证。敬请投资者予以关注。

发布本演示材料时，公司并无责任提供任何额外信息或更新相关材料或任何附加信息或纠正任何可能后续成为明显的不正确内容。

本演示材料包括“前瞻性陈述”。除历史事实陈述外，所有公司预计或期待未来可能或即将发生的业务活动、事件或发展动态的陈述（包括但不限于预测、目标及估计）均为前瞻性陈述。受诸多可变因素的影响，本公司的实际业绩或发展可能会与该等前瞻性陈述出现重大差异。上述可变因素包括但不限于：行业竞争、市场风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件、政治风险、项目审批及其他非本公司可控制的风险和因素。有关本演示材料所载的任何测算、目标、估计或预测，并无任何人士就是否可以达至或其合理性发表任何明示或暗示的声明或保证，投资者亦不应对其加以依赖。敬请投资者予以关注。

本演示材料包含的与公司从事的行业相关的统计信息和其他信息来自各种官方政府出版物，可从公共市场研究获得的资源以及来自独立供应商的其他资源。此类来源材料的质量无法得到保证，不应过分依赖。此外，从多个来源获得的统计数据可能不具有可比性。

2024半年度业绩发布会日程

序号	章节
1	业务概览
2	财务概况
3	Q&A问答

韧性穿越周期，交付强劲业绩

客户诉求

电商平台卷服务

降低物流成本

企业向供应链要效益

新质生产力高要求

全球供应链重塑

企业产能/品牌出海

顺丰差异化能力

最丰富的产品矩阵+高密度网络

高性价比+增值服务延伸

重塑优化客户供应链+领先技术方案

行业标杆高服务品质
连续15年快递服务公众满意度第一¹

亚洲最大货运机队+航空货运枢纽
空海运货代领先地位
对标国际同行相对成本优势
中国500强企业超过45%用顺丰国际服务

韧性穿越周期 交付强劲业绩

韧性

独特商业模式
在不确定性中夯实韧性

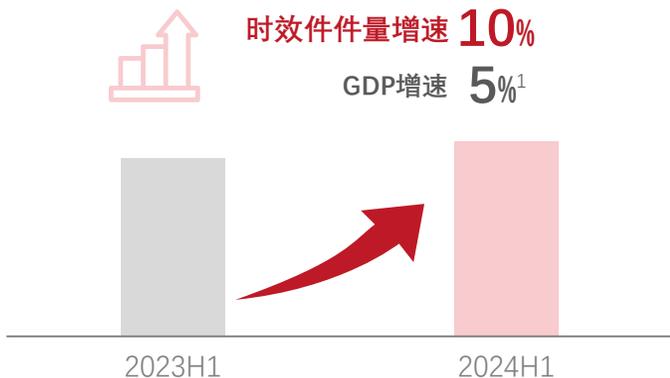
持续精益管理
降本增效优化成本结构

激发组织活力
不断提高经营意识及市场竞争力

注1: 根据国家邮政局公布的快递服务满意度调查结果

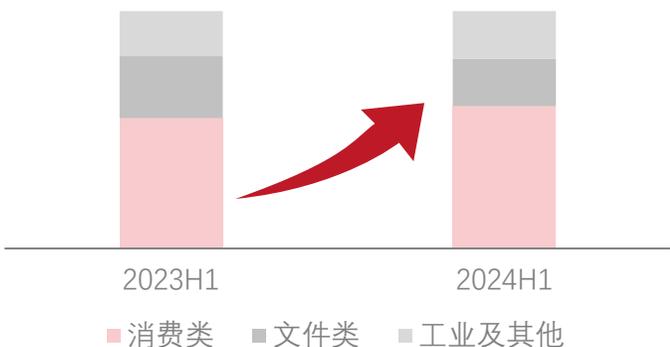
夯实韧性：时效件以服务品质铸就性价比

件量增速高于GDP



消费及工业类驱动

时效件分品类件量占比



长途时效持续精进



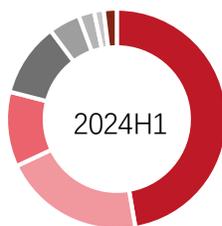
提速**1.6h**

特快产品全程时长²

退货件快速响应赢增长



退货件配合平台“卷服务”



- 平台A
- 平台B
- 平台C
- 平台D
- 平台E
- 平台F
- 平台G
- 其他

响应速度快
收派密度高
独立第三方

保持较高
件量增速

短途半日达服务升级

深港半日达
跨城半日达



同城半日达

快速增长

大同城件量³

高性价比加大市场渗透



投放更优价产品

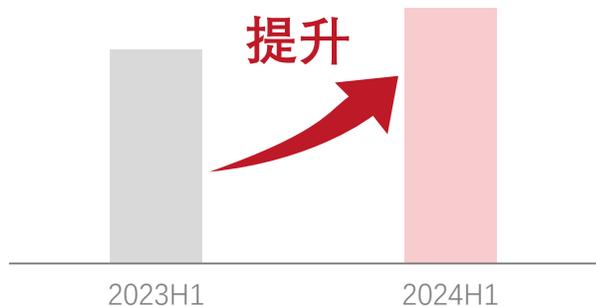
- 💰 算法锁定高潜区域
- 📈 灵活授予折扣权限
- 👤 牵引陆运时效客户

注1：上半年国内生产总值按不变价格计算，同比增长5.0%；注2：指全网顺丰特快产品全程时长；注3：指大同城项目2024上半年件量增速，包括同城半日达、跨城半日达产品及其他大同城项目子产品

夯实韧性：经济件以细分产品扩大规模效应

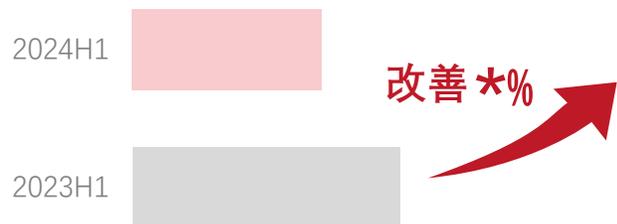
件量稳健增长

经济件（不含丰网）件量增速



票均成本改善

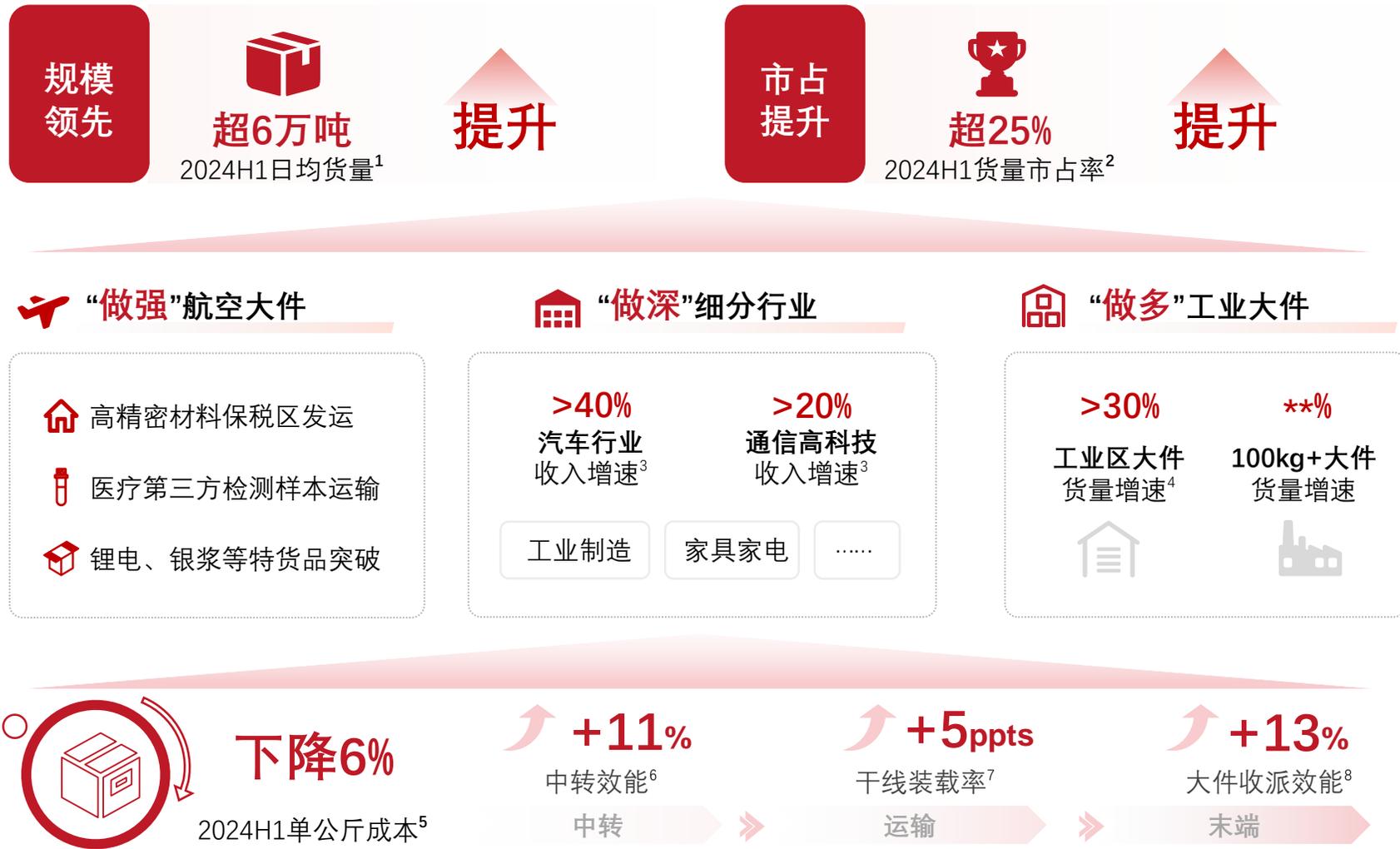
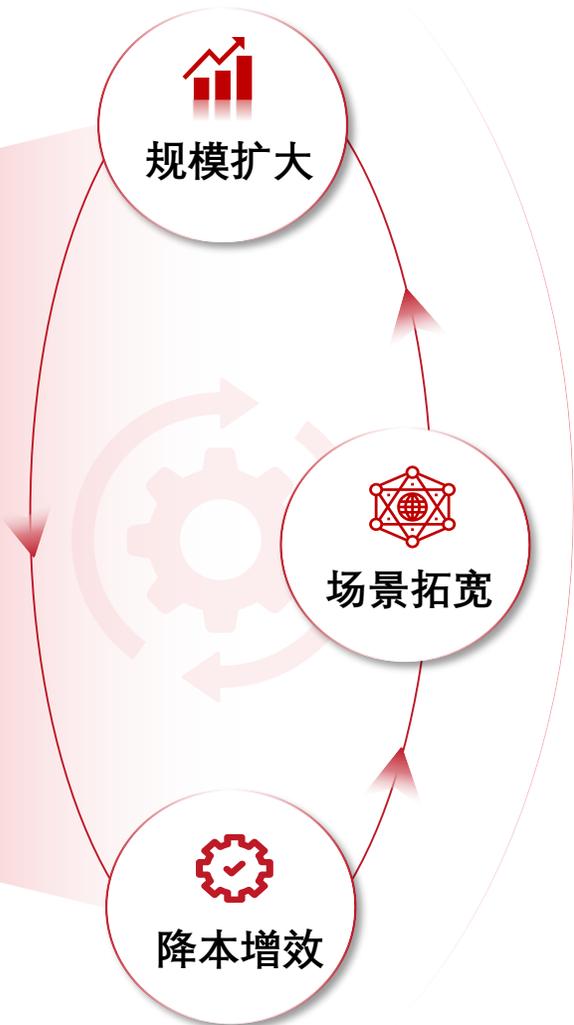
经济件（不含丰网）票均成本¹



注1：指经济件管报口径票均成本，不含丰网及仓储服务



夯实韧性：大件以降本增效驱动成长飞轮



注1：指2024年上半年顺丰快运和顺心捷达双网合计货量；注2：指顺丰快运和顺心捷达双网合计货量行业市占率，行业货量取CR10 20kg+零担货量合计值；注3：指顺丰快运直营网络在此行业创收的同比增速；注4：指按地理位置划分属于工业区的20kg+大件；注5：指管报口径单公斤成本；注6：指中转场场地人效；注7：指大件干线体积装载率；注8：指人均日收派货量

夯实韧性：同城业务以高质量收入牵引净利翻倍



对商家/个人

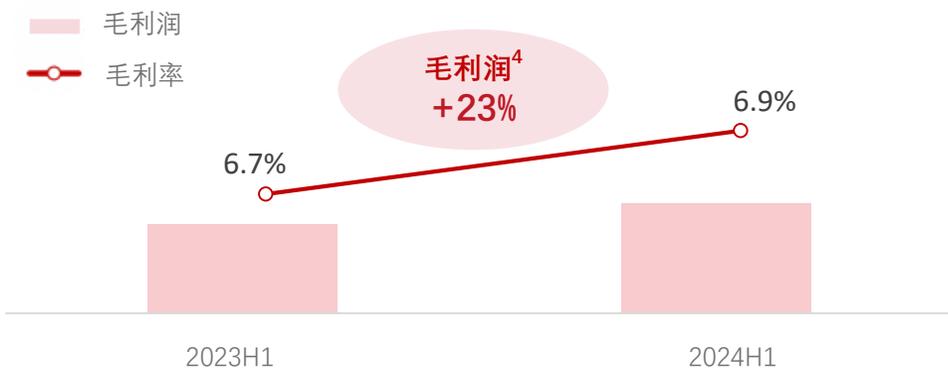
- 持续发挥服务优势，多元客户类型及丰富品类结构带动全场景增长
- 强化品牌心智，优化营销策略，深耕商务场景，城市精细化运营

同城科技运力网络

对骑手

- 继续推动多距离融合，通过强大的网络规划能力和运营能力赋能提升骑手人效
- 成立委屈关怀基金，加强重视安全和健康保障

净利润翻倍提升 超过2023年全年水平



注1：基于同城分部营收情况；注2：指三线或以下的市、县及镇；注3：指下沉市县中非市辖区部分，主要包括县级市、县、旗、自治旗、林区；注4：基于同城分部毛利润、净利润情况

夯实韧性：供应链及国际以出海为锚突破多场景



端到端供应链助力企业出海

多行业赋能



电商与流通



工业制造



高科技



服装鞋帽



汽车汽配



家电家居



咖啡茶饮

.....

多场景突破

国际空运精密仪器

陆运成品运输

海运设备搬仓

汽配备件售后物流

电商跨境仓配一体

.....



40+项目
亚洲区域
中标跨境供应链项目¹

>45%
中国500强企业
使用顺丰国际服务占比²



高效国际快递服务生活消费

一站式跨境生鲜解决方案

东南亚特色经济空运跨境48小时直邮



全环节履约能力赋能电商

依托新加坡跨境D+1时效，高性价比快递服务赋能跨境电商平台，助力提高复购率

极致时效赋能

掌握跨境物流核心资源，满足大型跨境电商平台、平台中小卖家、独立站等多样化需求

核心资源赋能



+%**
国际快递收入增速高于国际同行³

注1：地图图标指亚洲区域中标跨境供应链项目所在国家；注2：指2023年至今使用过顺丰国际服务的《财富》中国500强企业占比；注3：指2024年上半年顺丰国际快递收入增速，比较国际三大同行时，基于其披露的国际快递收入

夯实韧性：助力企业产能/品牌出海

助力产能出海

与中国某领先新能源车企合作为例

覆盖采购、生产、销售、售后全环节，提供端到端综合物流服务



2024H1贡献收入
同比增速

~170%

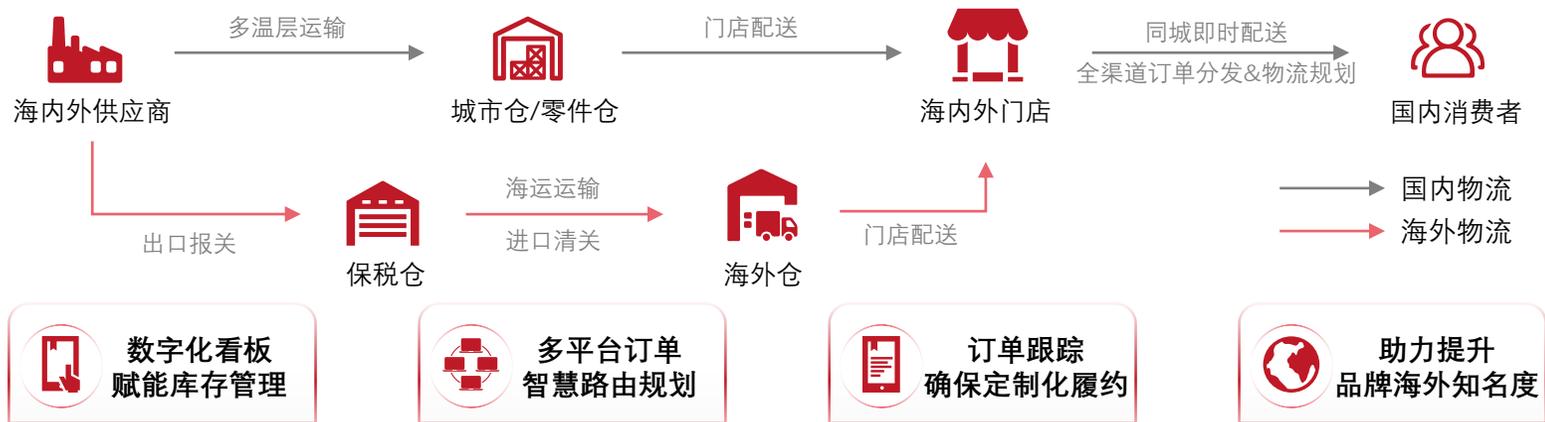
服务该客户
覆盖国家

~**个

大型锂电空运出口
精密设备空运进口
更多海外供应链业务拓展中

助力品牌出海

与中国某知名咖啡连锁品牌合作为例



2024H1助力出海
项目收入增速¹

>**%

服务
海外门店¹

>30家

快速响应及高品质服务
客户满意度>99%
更多出海项目拓展中

注1: 指顺丰新晖助力该客户新加坡出海项目的相关数据

精益管理：鄂州枢纽以资源壁垒助推货量提升

顺丰
累计
开通¹



55条
国内航线



13条
国际航线

地图来源：审图号GS (2016) 1667



鄂州枢纽

亚洲最大航空货运枢纽，触达全国、链接全球

1.0阶段

能力提升拉动货量



国内轴辐式模式
时效提升 覆盖更广

国际航网链接全球
多品类快速通关

+*%
次晨产品件量增速²

>50%
国际吞吐货量环比³

2.0阶段

仓配一体引入货量



- 3C高科技
- 快消
- 医药
- 汽车
- 工程机械

30+
转运中心入仓客户

某国际头部光学企业
全球标杆加工仓配中心

某3C头部客户
全球售后服务中心

3.0阶段

产业集群扩大规模效应



大型跨境生鲜港

智慧医药供应链

某国际头部航司

化工供应链服务

生物降解材料项目

某国际头部货代

注1：指截至2024年6月底，顺丰于鄂州枢纽累计开通航线情况；注2：指2024年上半年全网特快系列产品800KM以上第二天12点前送达件量的同比增速；注3：指国际货运吞吐货量2024年6月相比2023年12月提升比例



精益管理：多网融通以网络协同驱动提质降本

运力融通

线路整合

- 线路合并、拉直、提频
- 慢产品利用空仓资源

多温运输

- “冷冻、冷藏、常温”同一车辆三种温度
- 恒温容器结合常温车辆

中转融通

场地联动

- 业务旺季区隔大小件操作
- 业务淡季大件临时场地关停

场地合并

- 多组织场地就近建设
- 同场地人员灵活互助

末端融通

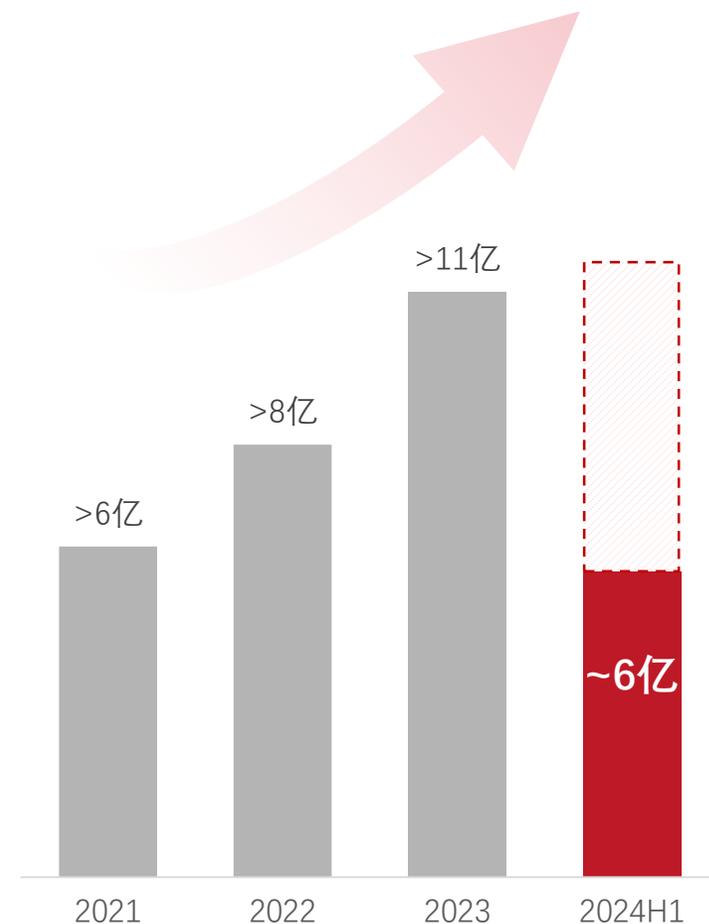
网点多功能

- 综合网点兼具大小件处理能力
- 网点叠加冷运处理能力

协同作业

- 大件收派员协助小件接驳
- 大件收派员协助医药派送

持续降本¹



注1: 节省成本为 融通后 vs 假设不融通 成本降低程度, 剔除了部分非融通因素影响

精益管理：运力环节以精益管控推动降本增效



注1：指境内包含速运及快运业务的单票运力成本（不含丰网），包括陆运、空运及铁运；注2：指干线价格稳定运力资源承接的任务数在总任务数中的占比，价格稳定运力资源包含自营车辆、年标合同车辆等价格稳定的资源；注3：指2024年上半年同比新增直发干线数量

精益管理：中转环节以盘活及创新促降本提效



充分盘活资源



客户直送中转场



牵引增量减闲时



立体空间扩面积



创新工艺设计

首创容器集装转运中心



- AGV全自动化分拣
- 干线环节集装转运

工艺适配货源



- 适配某酒水客户
- 适配某陶瓷客户

升级自动化设备



- 自动化建包
- 自动化供件

+6ppts

产能利用率¹

同比下降

单票中转成本²

+10%

小件中转效能

注1：指小件中转场产能利用率，为全网流转件量与场地产能的比率；注2：指境内包含速运及快运业务的单票中转成本（不含丰网）

激发组织活力：小哥管理多举措激发创收活力



激励开拓业务

创收分
激励 + 小队长
机制

创收越多

选拔队长

分数越高

明确权利

奖励越多

业务协作



工具增强粘性

开通企业微信

沟通更加便利

快速链接客户



灵活营销授权

算法推荐方案

灵活授权折扣

额外销售提成

AIGC应用 小哥智能服务中心

>2万次

平台日均小哥提问

末端创新
支线无人车

数百台

无人车作接驳运送

激发组织活力：提高经营意识及市场竞争力

强化经营意识 提升市场竞争力



激发前线经营活力

①加大授权



激活总部服务前线

②深入前线



规划紧贴实际经营



培育更具竞争力队伍



开发迭代系统工具



紧密配合一线作战

③激励牵引

2024半年度业绩发布会日程

序号	章节
1	业务概览
2	财务概况
3	Q&A问答

2024半年度业绩：不确定性中夯实韧性，归母净利润强劲增长

2024半年度

2024年二季度

归母净利润强劲增长

单位：亿元

业务量¹

62.4
亿票
同比增长 6.3%
同比增长(不含丰网)² 14.3%

32.7
亿票
同比增长 9.5%
同比增长(不含丰网)² 15.5%

营业收入

1,344
亿元
同比增长 8.1%
同比增长(不含丰网)² 8.7%

691
亿元
同比增长 9.1%
同比增长(不含丰网)² 9.1%

归母净利润

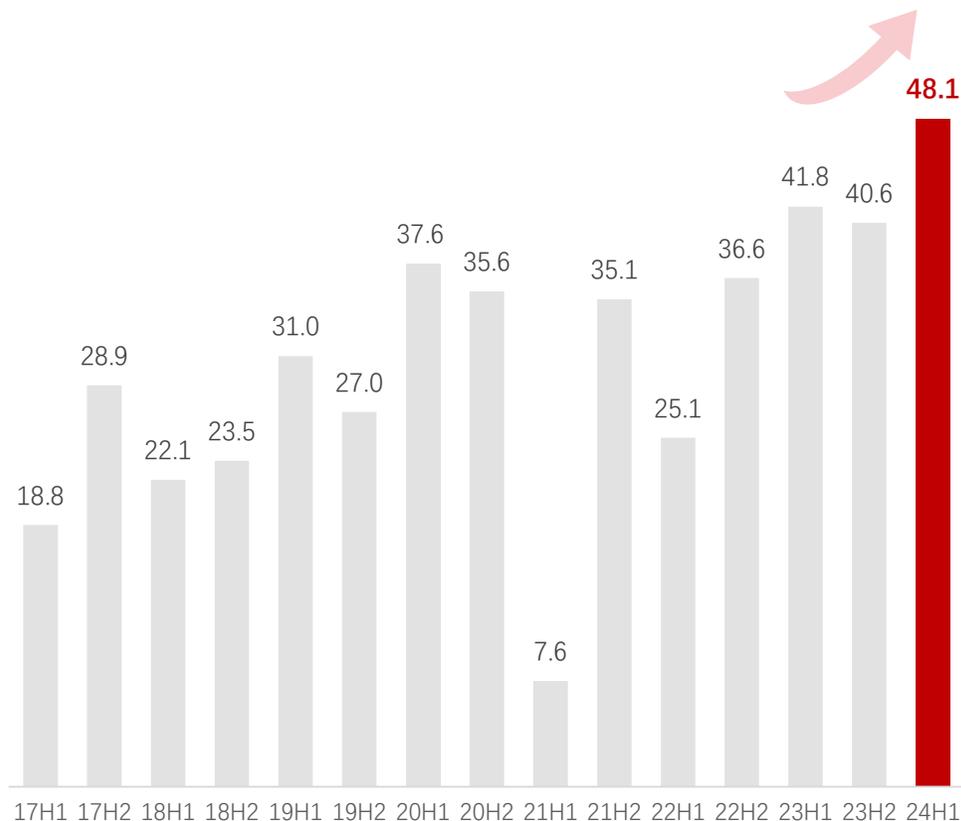
48.1
亿元
同比增长 15.1%
归母净利润率 3.6% (↑0.2ppts)

29.0
亿元
同比增长 17.9%
归母净利润率 4.2% (↑0.3ppts)

扣非归母净利润

41.5
亿元
同比增长 11.9%
扣非归母净利润率 3.1% (↑0.1ppts)

24.9
亿元
同比增长 13.8%
扣非归母净利润率 3.6% (↑0.2ppts)

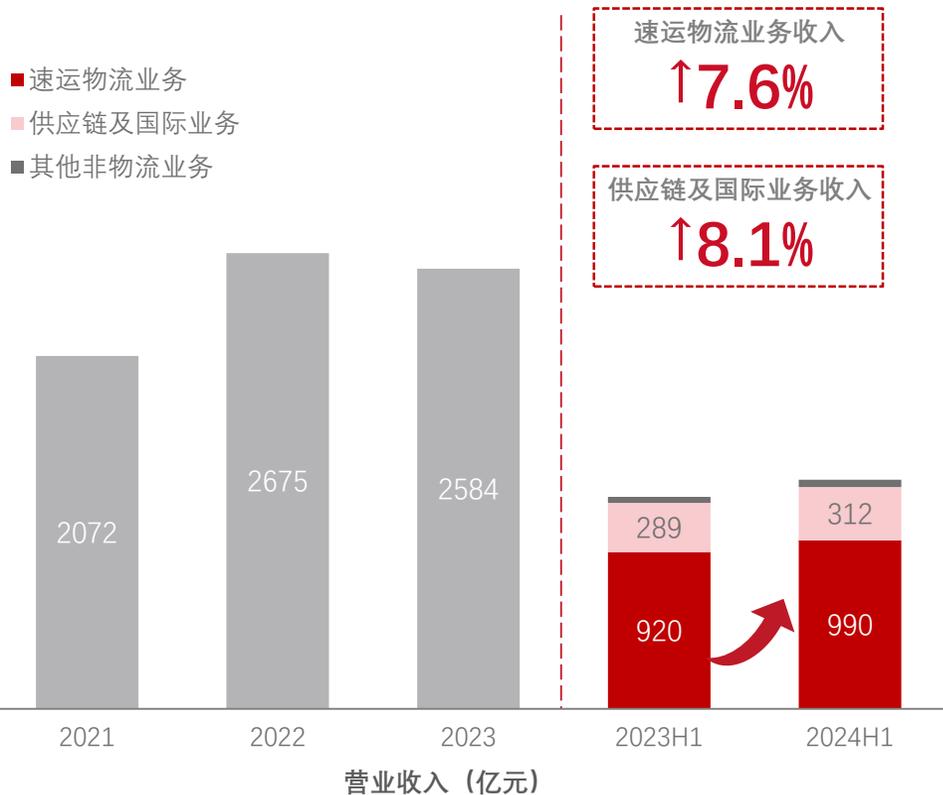


注1：业务量包含速运物流业务件量和顺丰国际快递件量（不含海外本土快递）；注2：公司于2023年6月底完成对加盟模式的丰网速运业务出售交割

营收及业务量：收入及业务量实现稳健增长

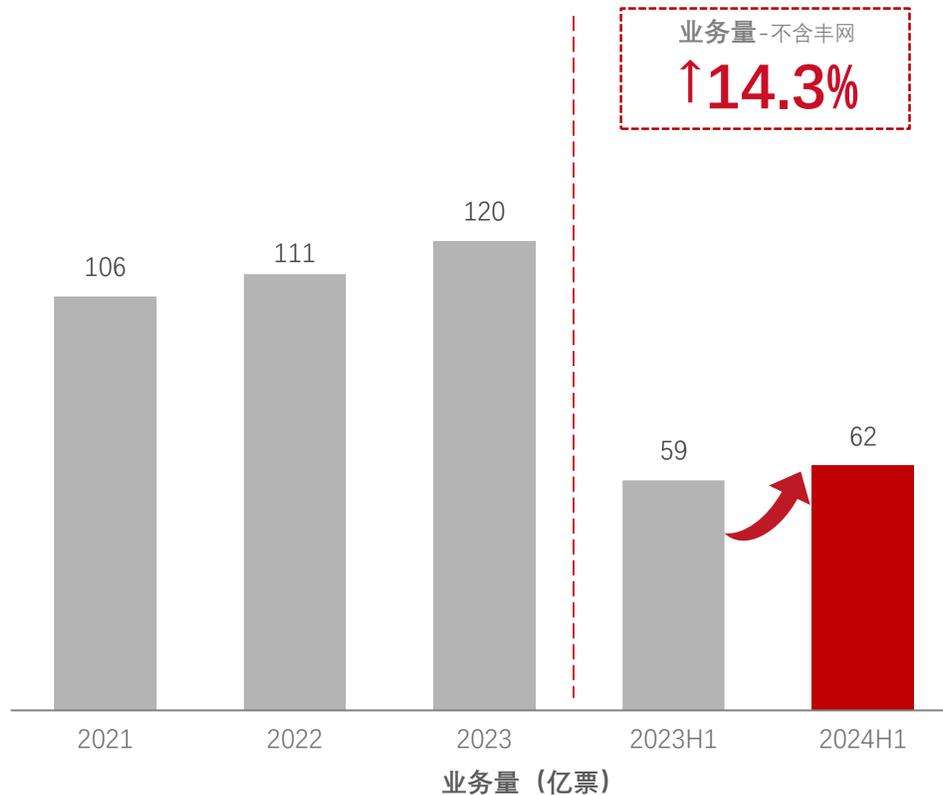
国际收入增速快于国内

顺丰增速¹ 34.5% 29.1% -3.4% -4.4% 8.1%



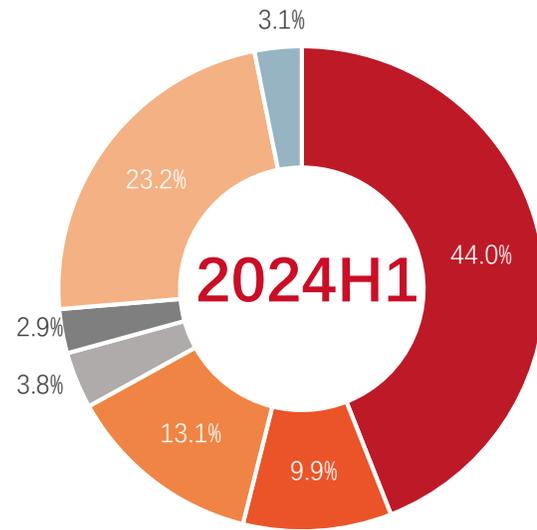
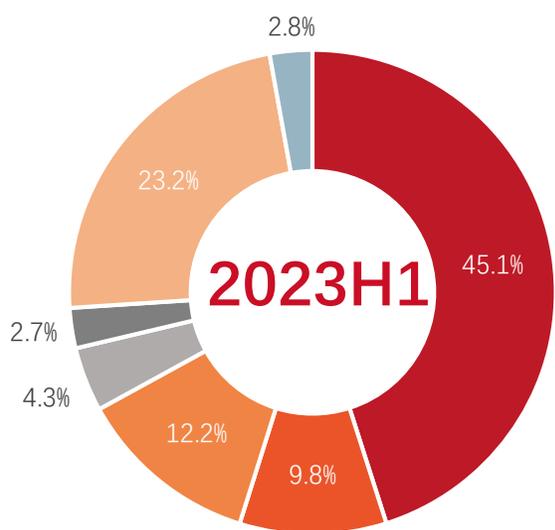
业务量规模稳步提升

顺丰增速² 29.7% 5.5% 7.5% 14.6% 6.3%



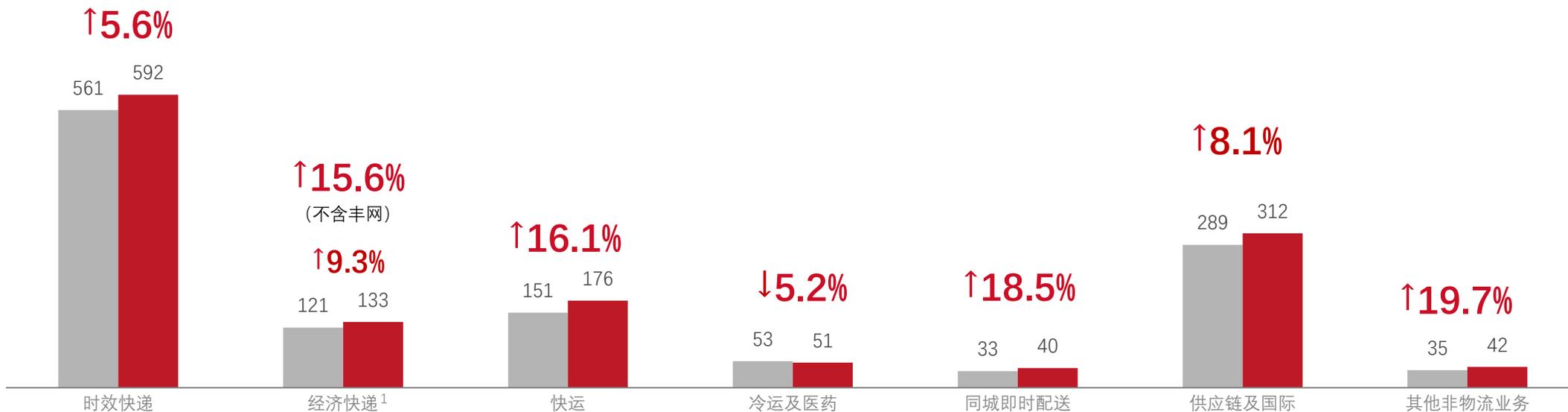
注1：指顺丰营业收入增速；注2：业务量包含速运物流业务件量和顺丰国际快递件量（不含海外本土快递）

分板块收入：收入结构均衡，高质量收入增长



- 时效快递
- 经济快递
- 快运
- 冷运及医药
- 同城即时配送
- 供应链及国际
- 其他非物流业务

单位：亿元
 ■ 2023H1
 ■ 2024H1

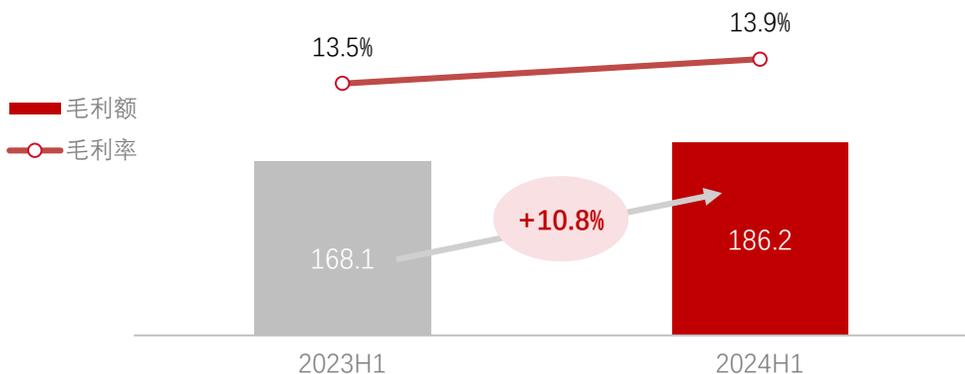


注1：公司于2023年6月底完成对加盟模式的丰网速运业务出售交割

毛利额及毛利率：精益经营助力毛利率提升

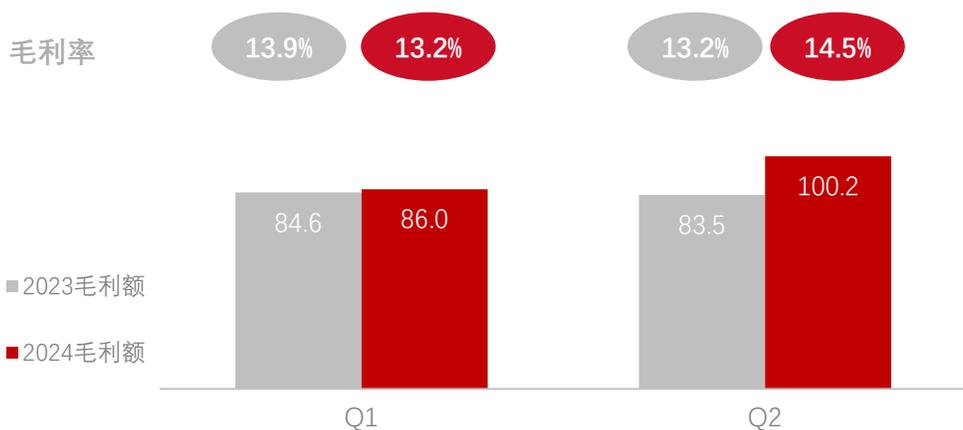
年度毛利额及毛利率

单位: 亿元



分季度毛利额及毛利率

单位: 亿元



外部环境



国内：企业和消费者追求更高性价比的服务



国际：国际空海运需求回稳及运价同比提升

改善原因



坚持可持续健康发展，追求高质量业务增长



激发组织活力，提高经营意识和市场竞争力



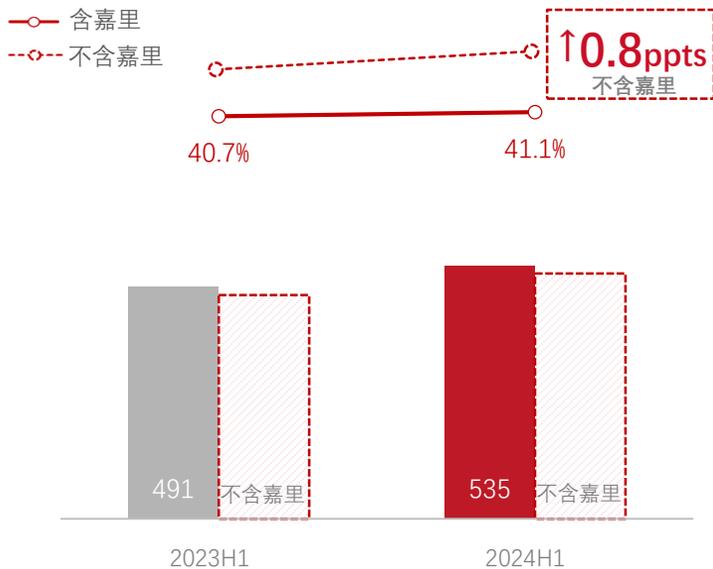
收入端：综合物流服务满足客户多元化需求，把握出海机遇开拓国际业务



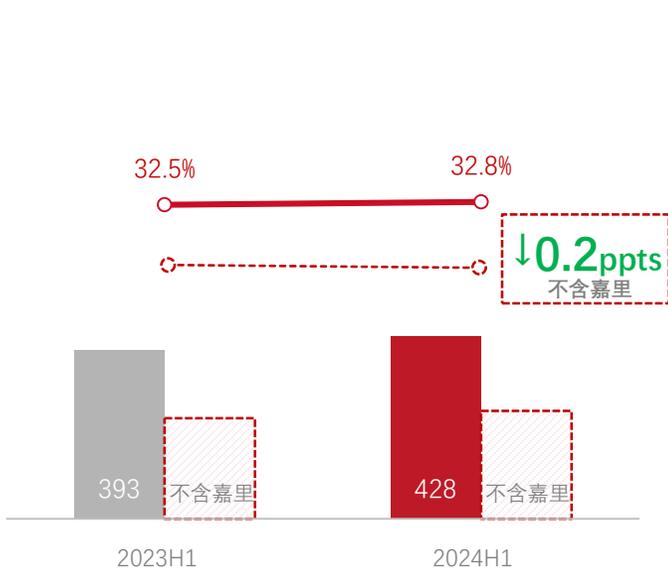
成本端：优化营运模式，深化多网融通，精益管理推动降本增效

成本项：运力及其他经营成本占收入比改善

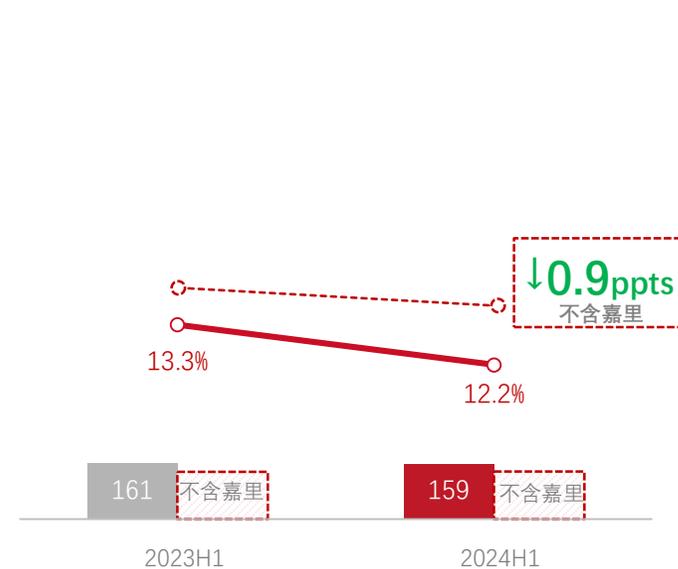
人工成本及占收入比 单位: 亿元



运力成本及占收入比 单位: 亿元



其他经营成本及占收入比 单位: 亿元



人工成本占收入比（不含嘉里）上升原因：

- ✓ 提高一二线员工薪酬竞争力及满意度，激励牵引小哥积极创收

改善举措：

- ✓ 优化营运模式、投入自动化设备等举措，提升人员操作效率

运力成本占收入比（不含嘉里）下降原因：

- ✓ 航空燃油及陆运柴油价格上涨
- ✓ 调优运力结构，提高长期合作及运价稳定的运力资源占比
- ✓ 优化招标采购机制，管控运价
- ✓ 灵活路由规划，集约发货以拉直线路、减少中转

其他经营成本占收入比（不含嘉里）下降原因：

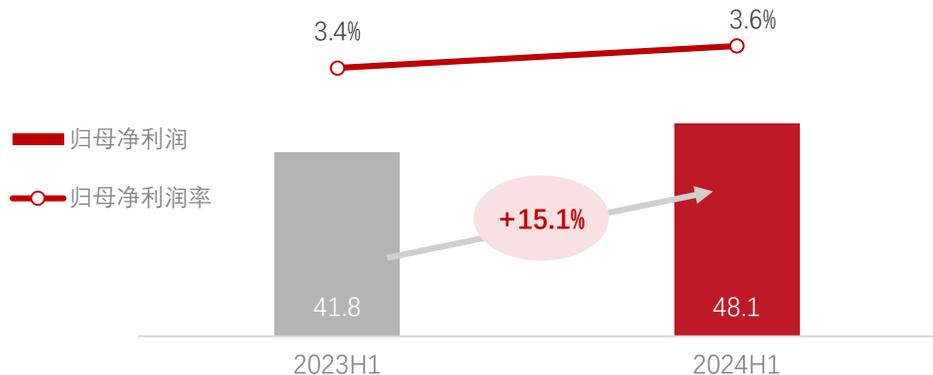
- ✓ 场地及设备等资源加强投产效率管理，保持健康的资本开支占收入比，伴随业务量增长实现较好的规模效应
- ✓ 营运模式变革使得服务质量提升，理赔改善
- ✓ 受到疫情和丰网处置影响，去年理赔成本存在高基数

注：成本占收入比中的收入指物流及货运代理收入，图表中虚线框及虚线条指不含嘉里物流的成本及占收入比

净利润及费用：费用率稳中有降，净利率同比提升

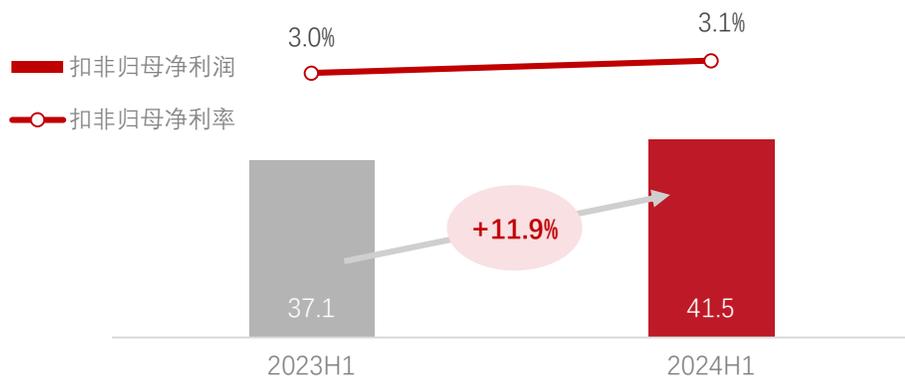
归母净利润/率

单位: 亿元

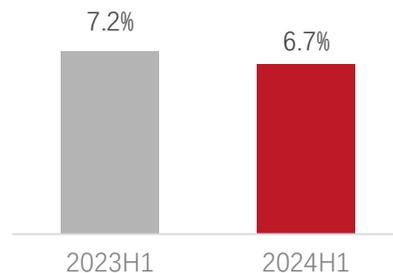


扣非归母净利润/率

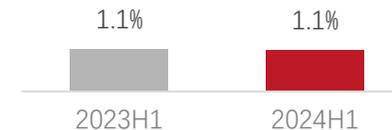
单位: 亿元



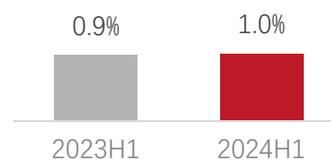
管理费用率 ↓0.5ppts



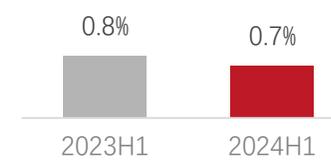
销售费用率 ↓0.03ppts



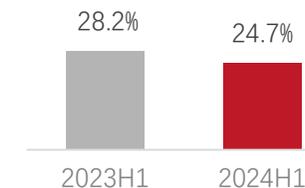
研发费用率 持平



财务费用率 ↓0.1ppts



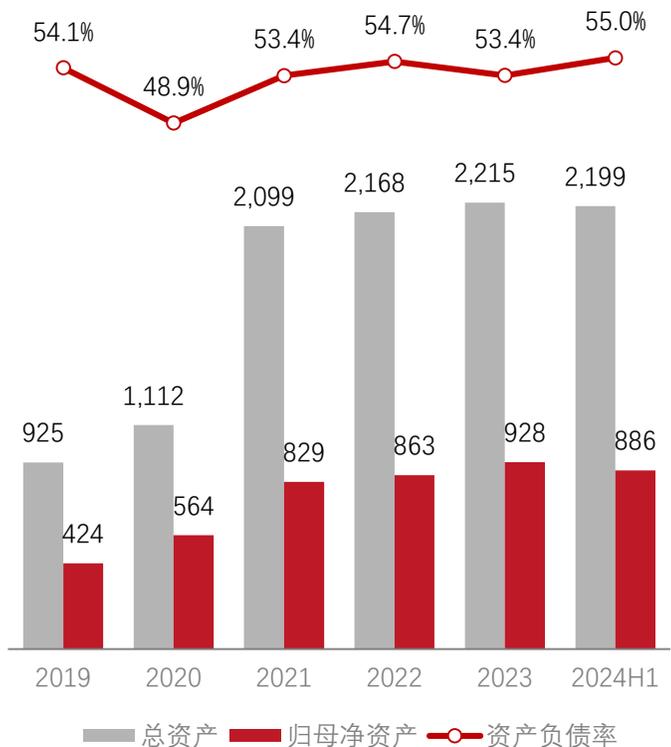
所得税实际税率 ↓3.5ppts



资产结构及现金流：资产结构健康，资产类支出占收入比下降

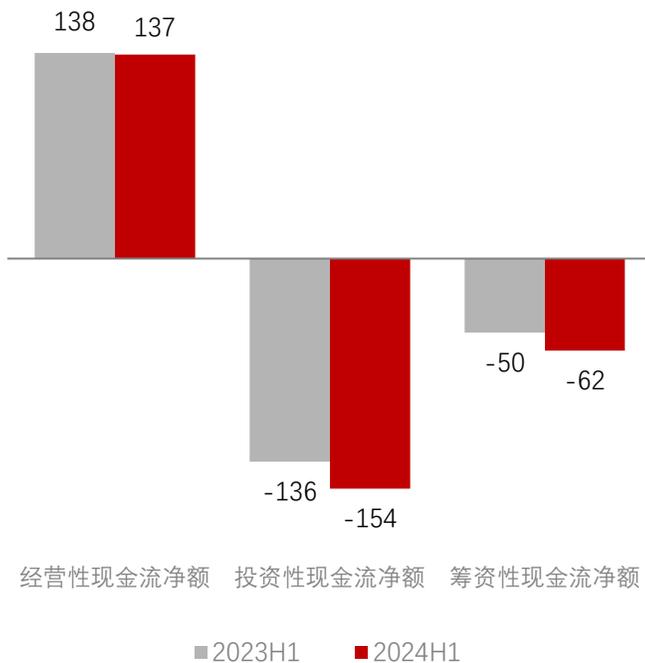
资产结构

单位: 亿元



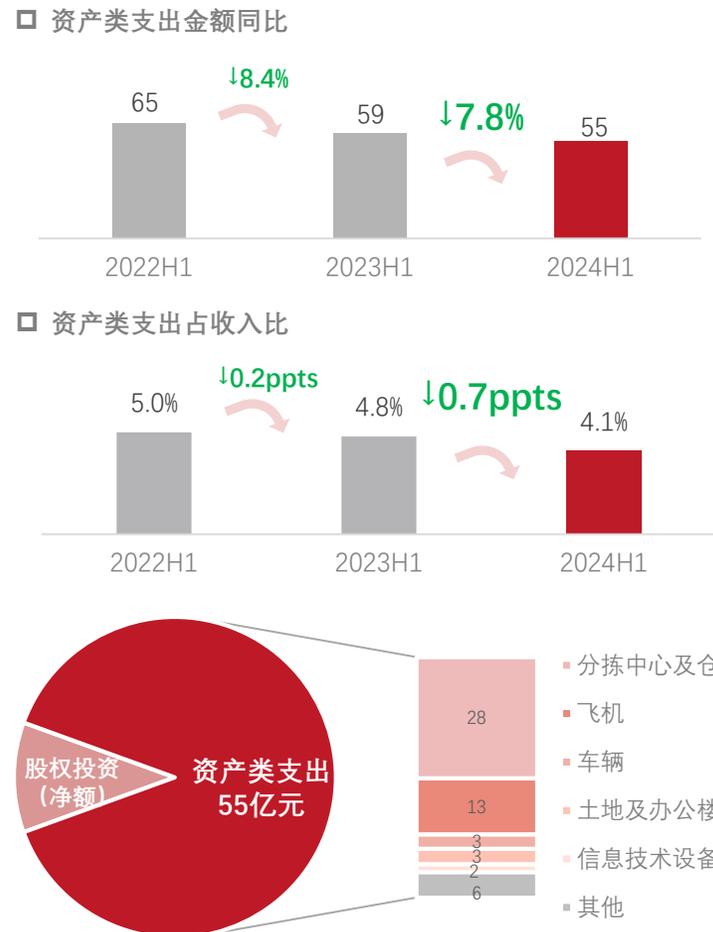
现金流净额

单位: 亿元



资本性支出情况

单位: 亿元





构建数字生态 成就全球客户 实现共同富裕 享受美好生活

构建数字时代的智慧供应链生态，成为重塑全球商业文明和生产方式的底盘，助力全球企业实现卓越！

为消费者提供更便捷、更可靠、更贴心的服务，做幸福生活的传递者！