

股票代码 002352.SZ



顺丰控股

2023半年度推介材料

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。

2023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

坚持可持续健康发展，上半年交付亮眼业绩



盈利增长拐点已至 上半年实现上市以来最高半年度归母净利润

1 战略聚焦中高端赛道

- 时效件：以极致体验为牵引，突破新增量空间
- 经济件：差异化策略，主攻核心市场做大规模

2 新业务扭亏为盈

- 大件业务：服务引领，盈利能力持续提升
- 同城业务：业务结构优化，净利扭亏为盈

3 多网融通及精益运营

- 拓展融通场景，持续降本增效
- 全链路精益管理，运营成本大幅改善

4 鄂州货运枢纽陆续投运

- 助力国内产品力提升，强化国际网络覆盖
- 夯实护城河，竞争优势进一步扩大

第二增长曲线

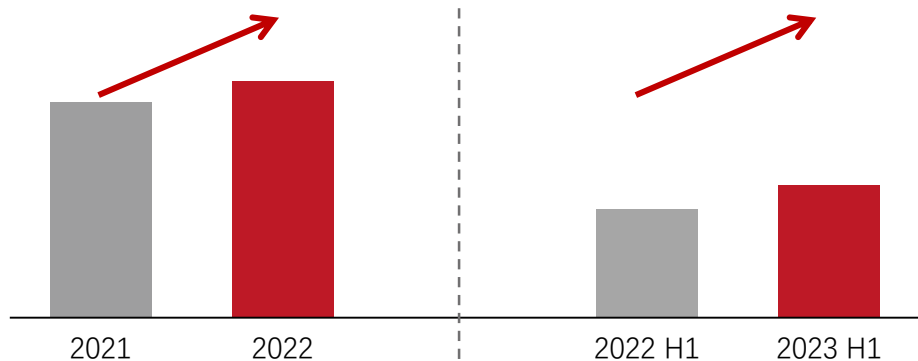
 国际业务

 供应链业务

时效件：以极致体验为牵引，突破新增量空间

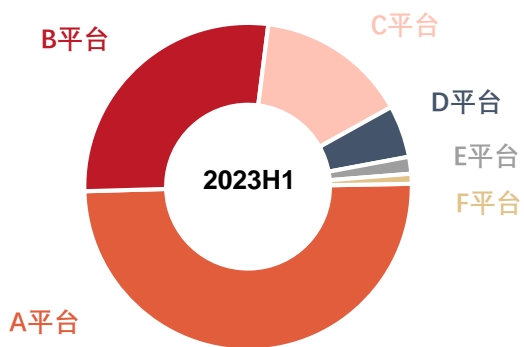
件量高增长

时效件件量及增速



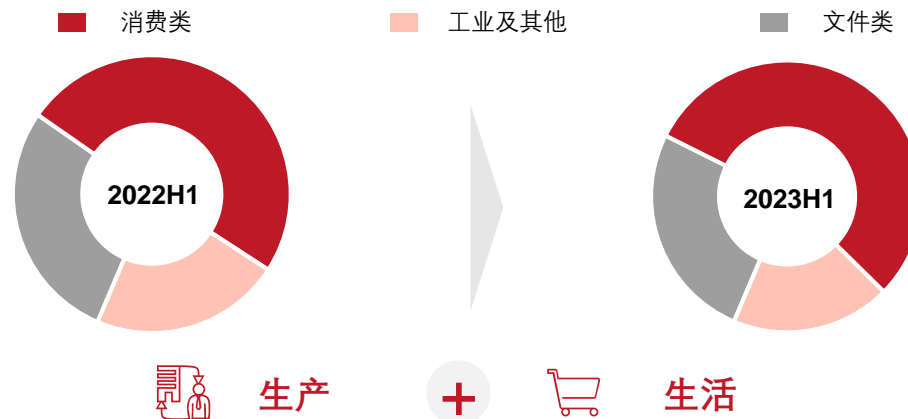
拓展新场景

退货件量分布



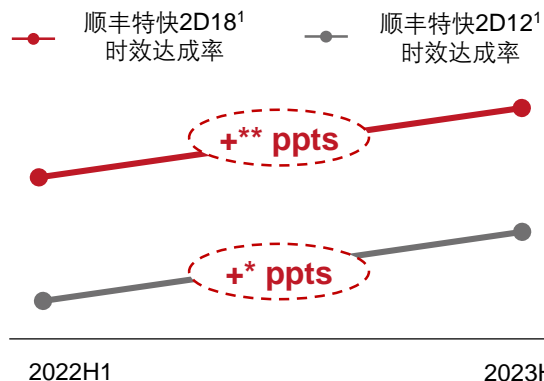
消费类占比提升

分品类件量占比

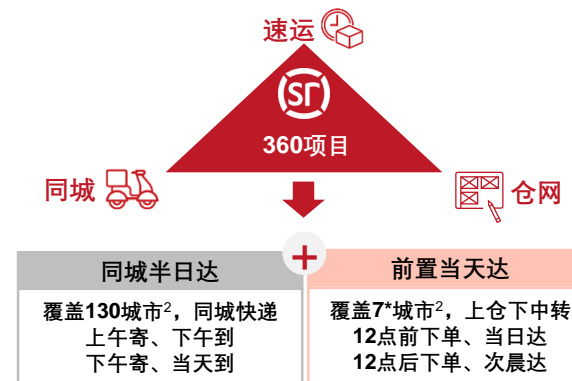


打造新速度

空网



陆网

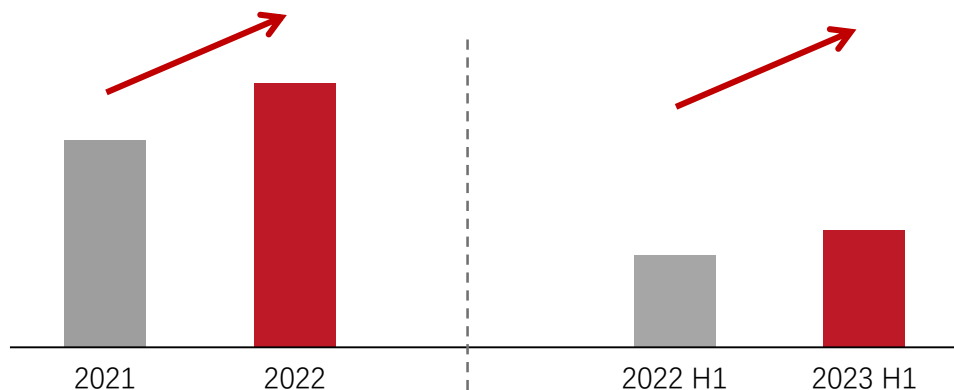


注1：指全网顺丰特快产品800km以上第二天12点前送达件量的比例，2D18依次类推；注2：指截至2023年6月30日的覆盖城市

经济件：差异化策略，主攻核心市场做大规模

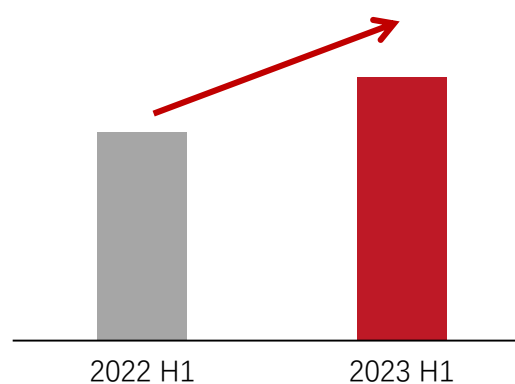
件量¹增速稳健

电商标快件量及增速

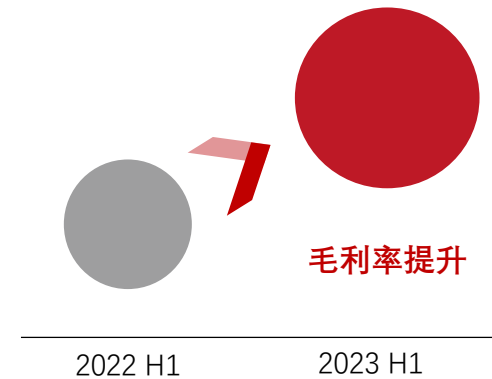


单票收入和毛利稳步提升

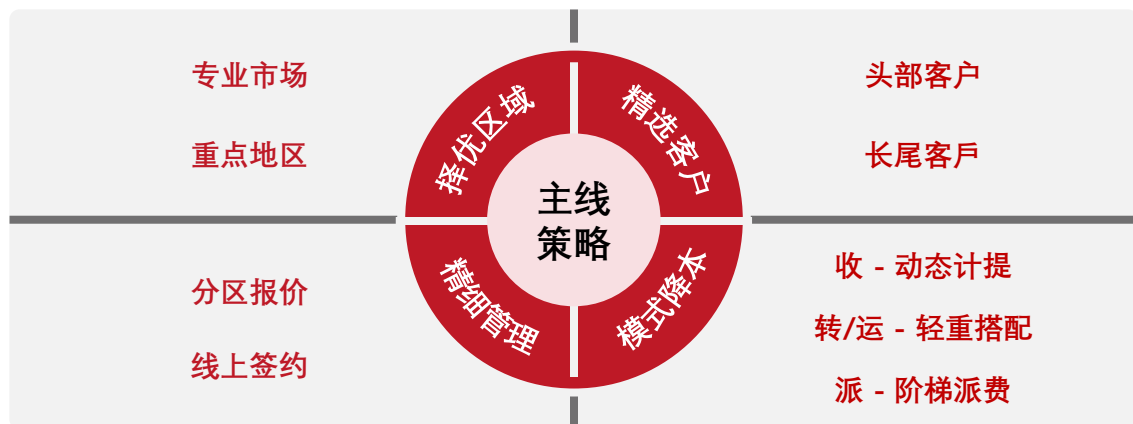
电商标快单票收入



电商标快单票毛利率²



差异化竞争策略为主线



✓ 对业务区 - 结合利润/增速，制定差异化的营销策略

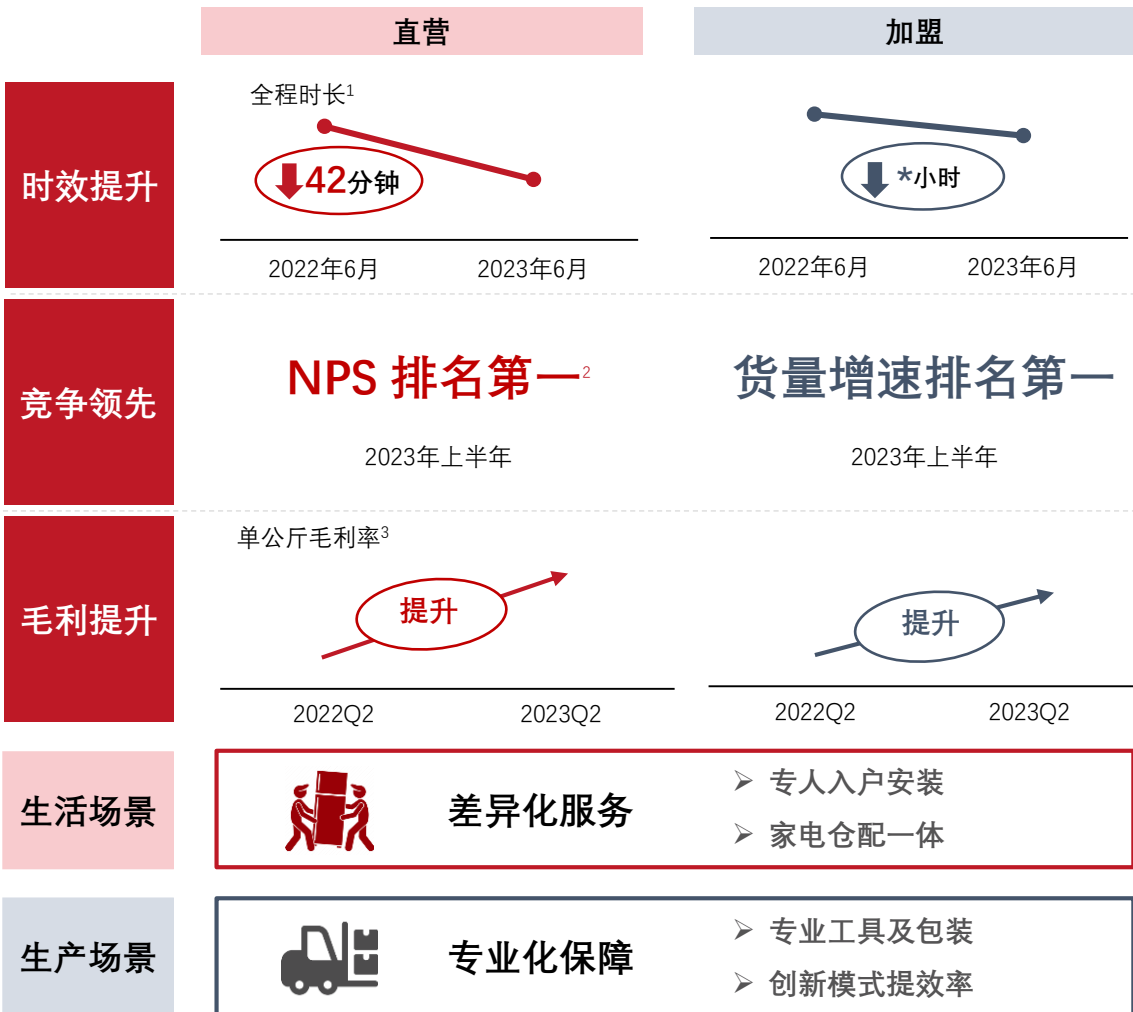


✓ 对客户 - 依照业务量，实施精细化的报价政策

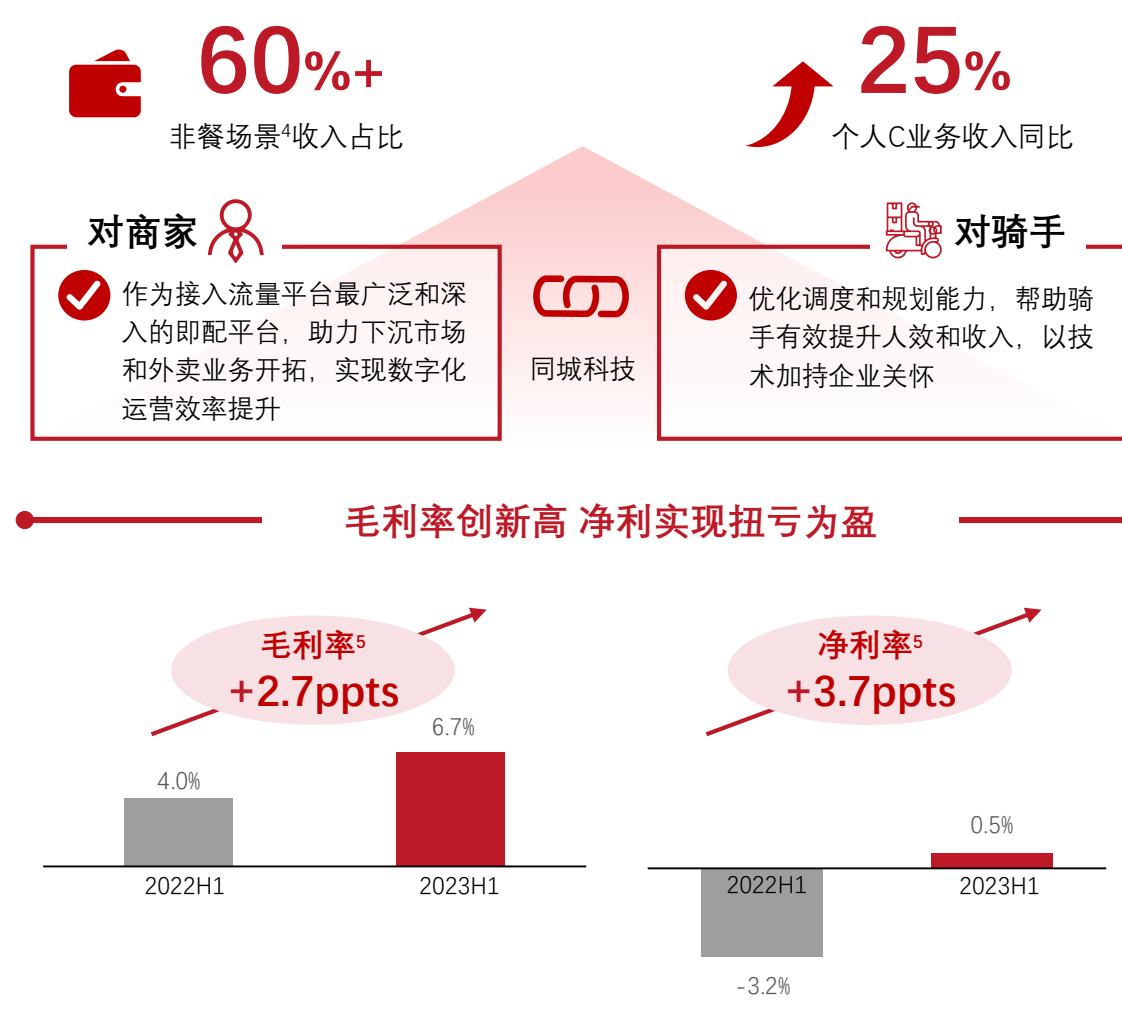
注1：指经济件中电商标快件量同比增速，不含特惠专配及丰网速运件量；注2：单票毛利率为管报口径数据

大件+同城：盈利能力持续提升

大件：服务引领 盈利改善



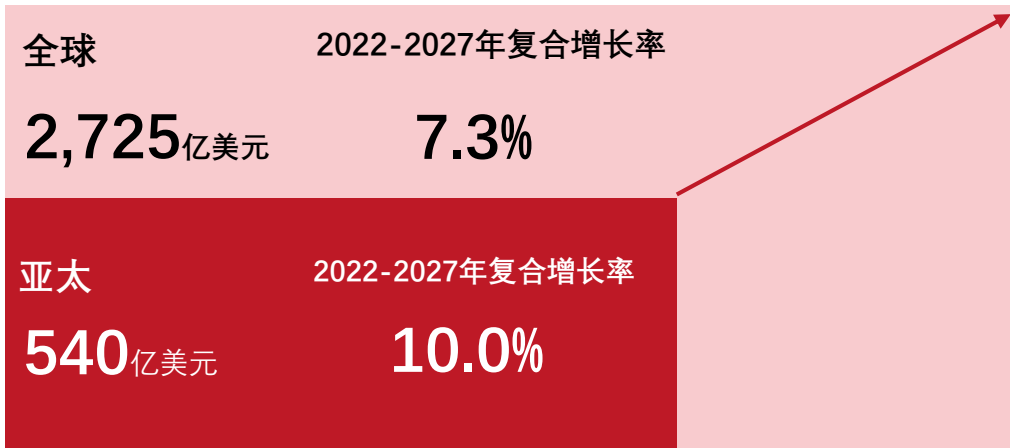
同城：业务高质稳健增长 首次实现整体盈利



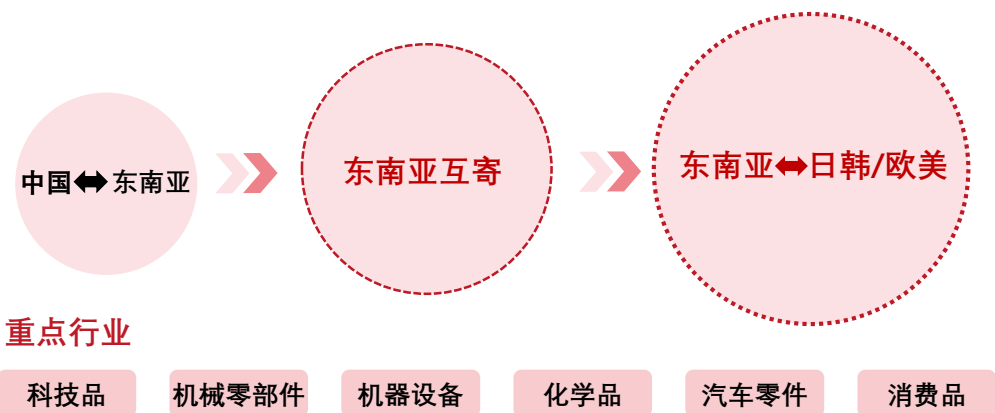
注1：直营全程时长指顺丰卡航时效，加盟全程时长指顺丰快捷剔除封控、灾害等异常的时效；注2：指顺丰快运20KG以上大件真实客户的NPS得分排名；注3：指管报口径单公斤毛利率；注4：指餐饮外卖场景以外的本地消费场景，主要包括同城零售、近场电商及近场服务，包含最后一公里服务；注5：基于同城分部毛利、净利情况

国际快递：竞争力提升

国际快递及电商物流存量及增量空间巨大¹



国际快递领域深耕亚洲直营核心业务，拓展美欧合作

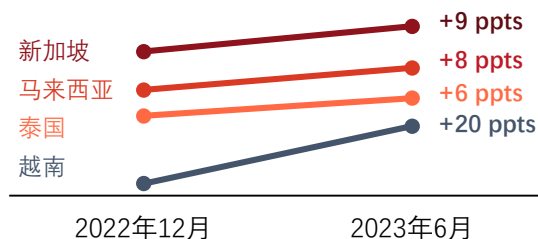


(SF) 亚太核心区域国际快递竞争力快速提升

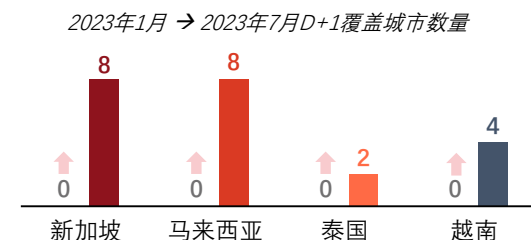


时效及覆盖不断提升²

中国-东南亚出口D+2达成率提升



东南亚-中国出口D+1覆盖城市增多



进出口清关端到端服务能力持续增强

70个
全球清关资源
自营+代理

8个国内AEO高级
认证资质牌照
资质认证

美洲、日韩、
东南亚、欧洲等
地域覆盖



高性价比



专业化



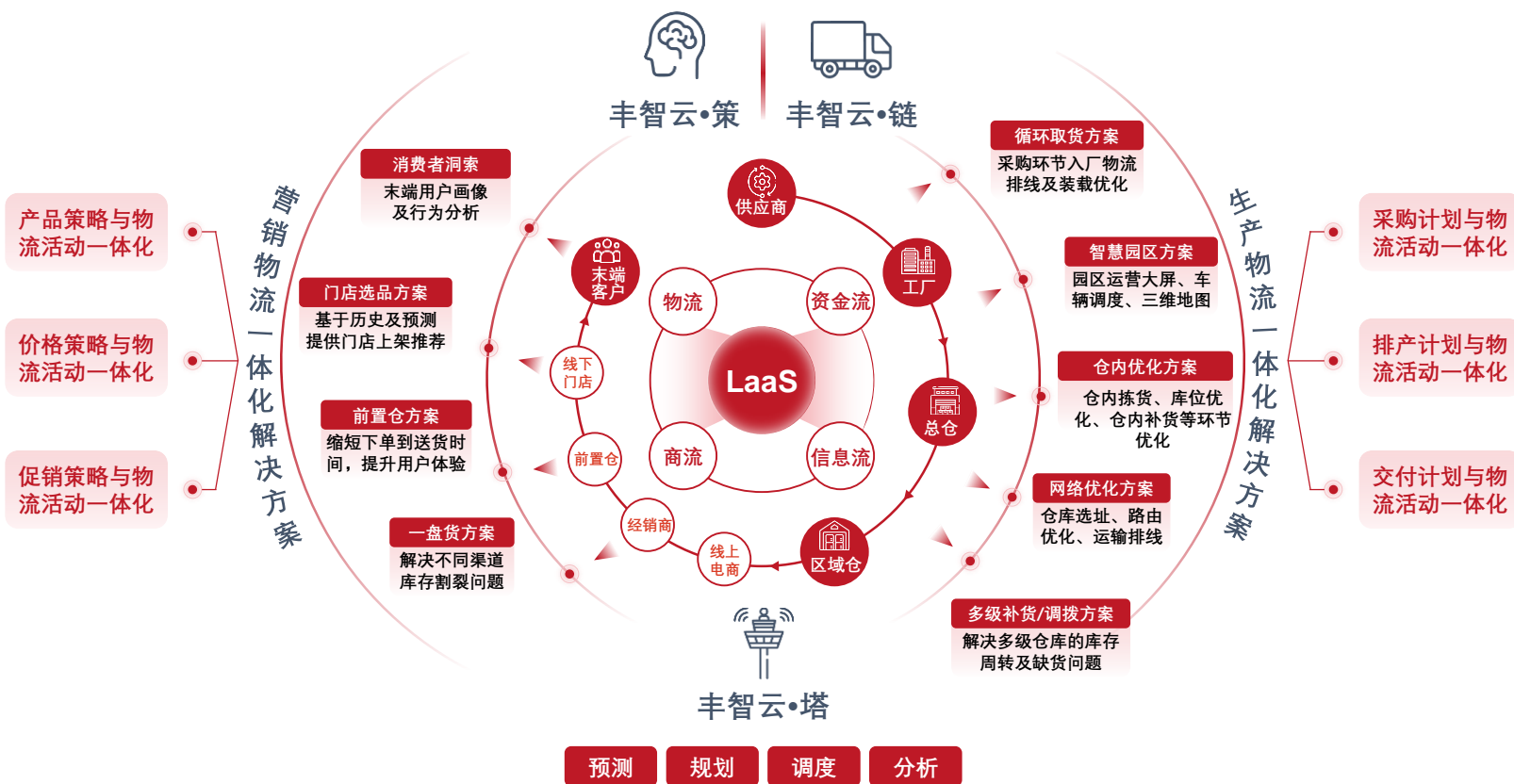
本地化

注1：数据来源弗若斯特沙利文；注2：D+1指寄出之后1个工作日内送达签收，D+2指寄出之后2个工作日内送达签收，中国-东南亚出口D+2达成率提升指国际标快工作日D+2达成率提升幅度

供应链及国际：突破创新，多维融通

智慧供应链集成产品：

形成面向客户不同层次诉求的智慧供应链产品 — 丰智云链、丰智云策、丰智云塔



案例



生产类



海外供应链

- 国内某医学仪器客户空运出口南亚业务
- 国内某重卡客户陆运出口南亚业务
- 某高端时装品牌客户海运出口中东业务



国际货代

- 国内某医疗行业头部客户原材料美国进口海运业务



生活类

- 泰国榴莲东南亚进口陆运业务
- 华东杨梅出口欧洲、东南亚业务
- 华南荔枝出口中东、东南亚业务

多网融通：拓展融通场景，持续降本增效



运力融通

- 线路整合：大小件尾班干线融通，线路提频
- 线路填仓：充分利用直营网络空仓资源
- 资源复用：双边任务干线车辆闲时承接支线任务，干支线资源复用线路



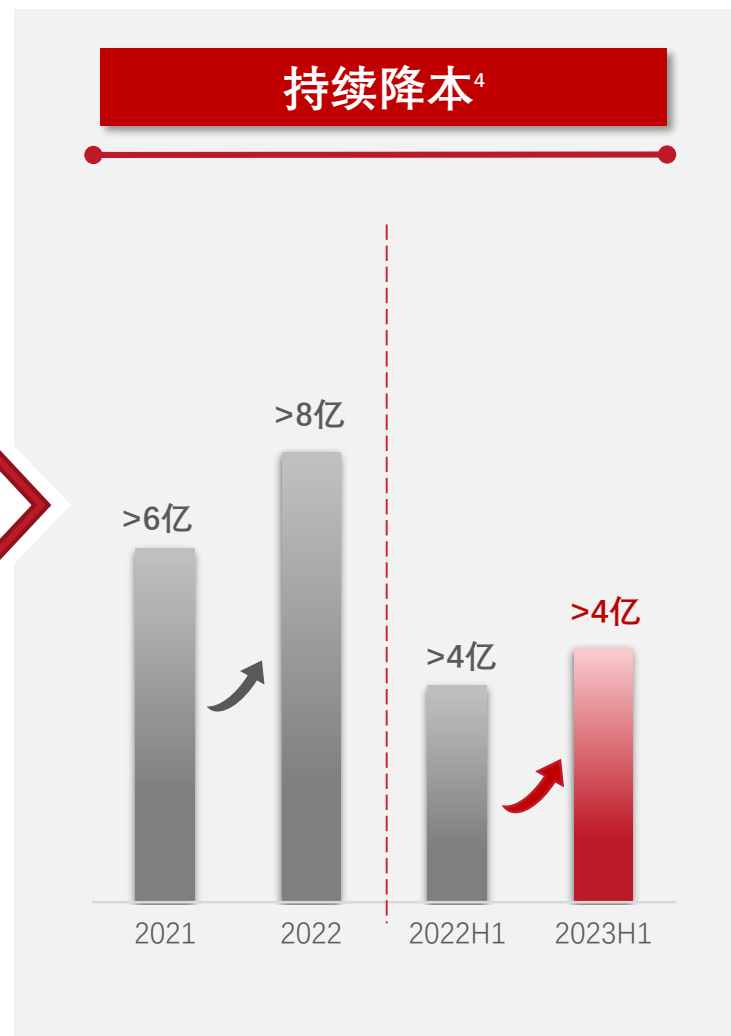
中转融通

- 场地融通：统一规划，**77%**的新增需求实现“同场地、同园区、同区位”三种类型择优布局建设¹
- 操作区隔：高峰区隔大小件操作，**76%**的高峰大件入网率²
- 仓配协同：推行“上仓下中转”模式，**82**个仓与中转场融通



末端融通

- 综合网点：大小件网点整合，建立综合网点
- 能力提升：提升小件网点大件操作能力，**94%**末端大件能力网点覆盖率³
- 中转直派：中转场分拣后直达客户，日均**7400+**吨中转直派货量



注1：场地融通和仓配协同为2023年上半年数据；注2：高峰大件入网率为2023年6月高峰日大件收件量中进入大件中转场操作的件量占比；注3：指末端小件网点中具备大件服务能力的网点数占比；注4：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

2023年上半年营运模式变革进展

提高干支线可控运力占比¹

- ▶ 干线可控运力占比 **提高**
- ▶ 支线可控运力占比 **提高**

自营管理提升效能²

- ▶ 自营车车效同比 **提升**
- ▶ 自营车人效同比 **提升**

设备及工艺创新

流程诊断及优化

网点

直分直发+营运优化

- 更多面容触点
- 网点效益最大化

运力：精益可控

招标采购策略调优

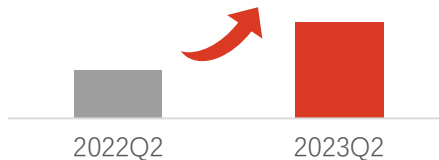
支线推广标准化定价

资源融通统一调度

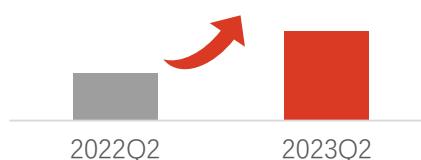
单双边资源整合

中转：创新提效

小件自动化分拣率⁴



单发件自动化分拣率



末端：强化体验



运力成本降低

2023H1单公斤成本³ 剔除油价影响后

下降 下降

中转人效提高

中转人均效能 **+6.4%**

服务质量提升

小哥服务更优
客户体验更佳

注1：可控运力资源指公司自有车辆、共建车队及租赁车辆等由公司自主管控与调用的运力；注2：自营车车效指自营车日均行驶的载货里程数，自营车人效指自营车司机人均日行驶里程数；注3：指管报口径，大小件干支线运输单公斤成本；注4：3KG以下且体积偏小的轻小件，生鲜等特定品类除外

鄂州货运枢纽陆续投运

2022年7月，开通首条国内航线“深圳=鄂州”

2023年4月，开通首条国际航线“鄂州=列日”



产品力提升



特快系列产品
2D12达成率提升¹



航空次晨达
覆盖城市增加²



成本可控



短期成本
压力可控



轴辐式模式+
宽体机降本



枢纽周边入驻客户



高端经济作
物贸易分拨



智能制造装备
供应链



跨境电商
商品贸易



医药智慧
供应链

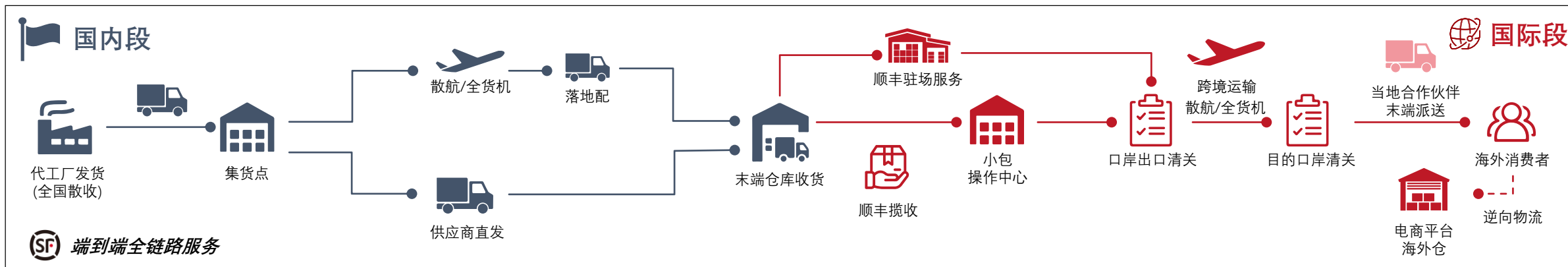


化工及高端
消费品供应链

注1：指全网特快系列产品基于工作日时效，航线于鄂枢切换完成后经模型测算的2D12达成率理论提升值；注2：指航线于鄂枢切换完成后，预计800KM以上流向涉及的航空次晨达覆盖城市数量增加

案例一：差异化能力助力新兴电商平台出海

全球一站式、端到端服务

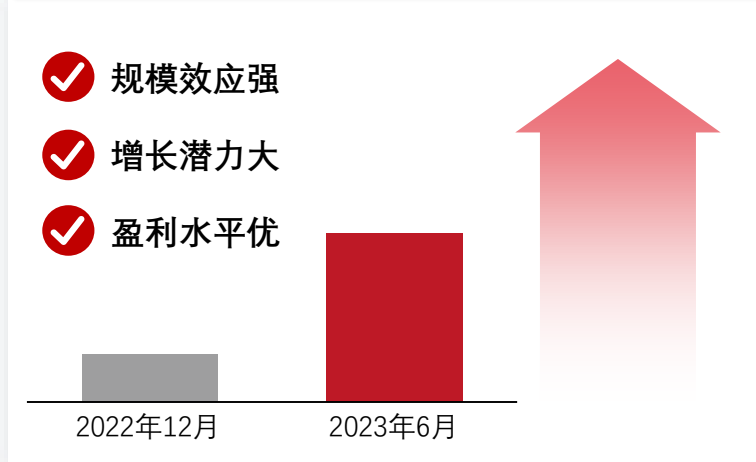


业务壁垒¹

极致时效

- 国内段 时效领先
- 跨境配送时效 行业领先
- 高频时效件 服务能力
- 全自营货机承运跨境美线 高峰达7班/周

财务亮点¹



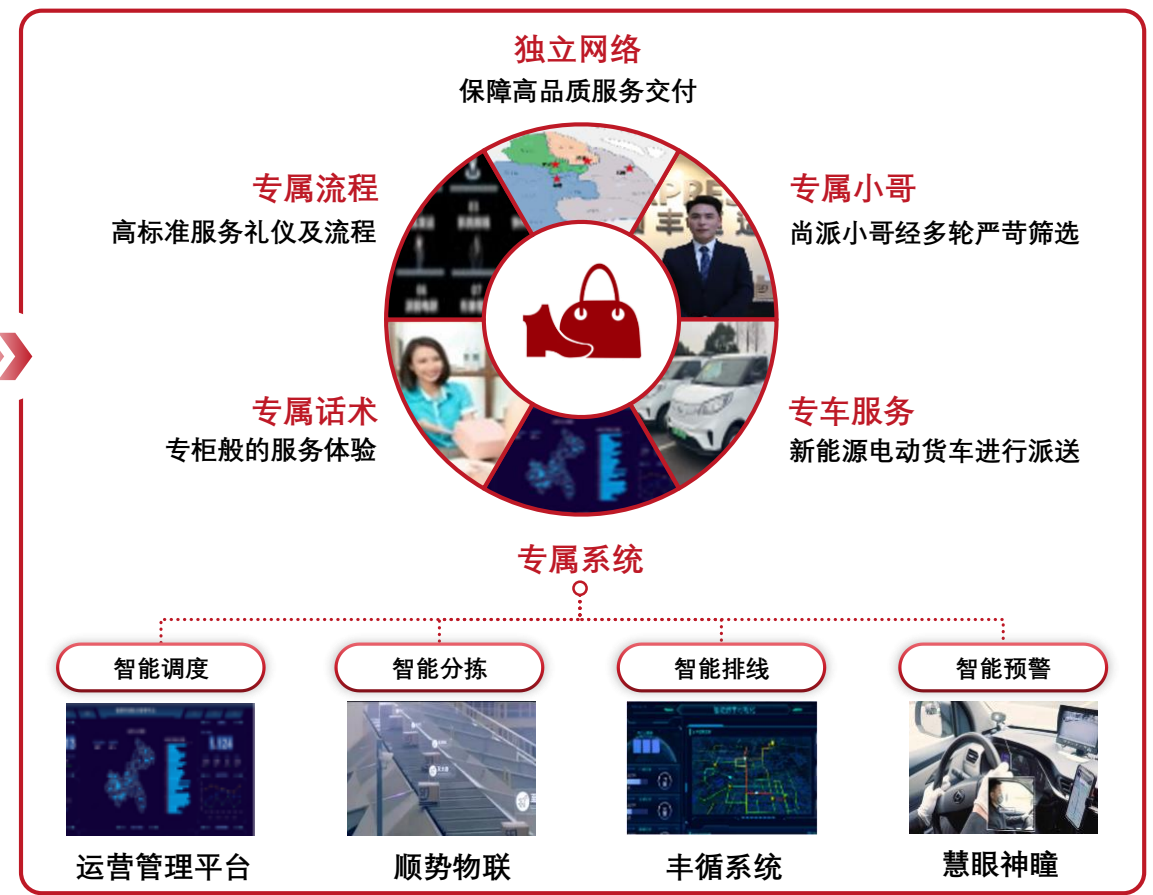
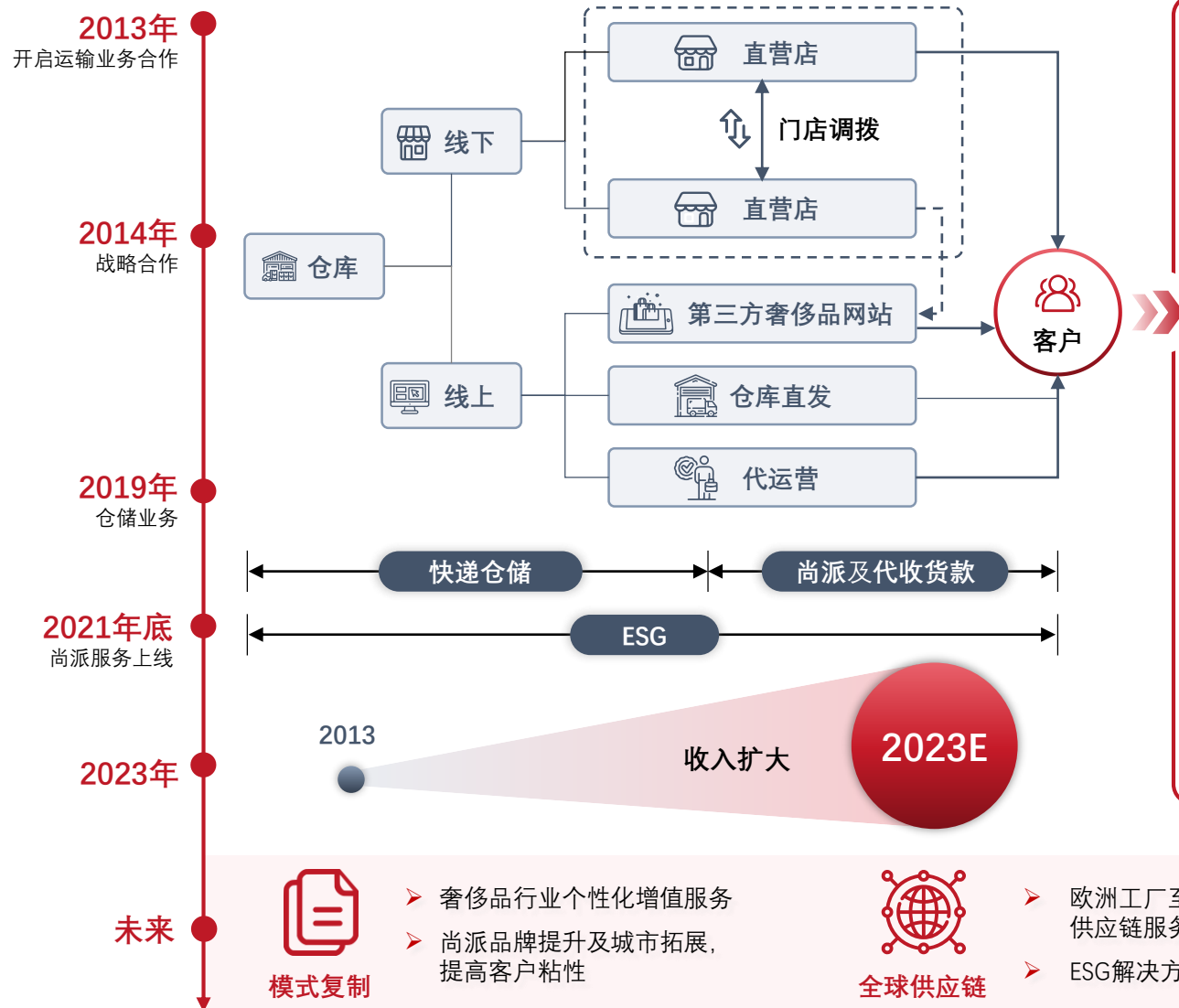
未来展望

对同一客户 - 加深现有合作：开辟新航线、开拓新商机

对新客户 - 复制当前模式：发挥既有经验、拓展业务合作

注1: 以顺丰与某跨境电商平台业务往来为例

案例二：端到端数字化，与奢侈品行业客户共筑极致体验



模式复制

- 奢侈品行业个性化增值服务
- 尚派品牌提升及城市拓展，提高客户粘性

全球供应链

- 欧洲工厂至中国消费者的全场景供应链服务
- ESG解决方案，打通全球供应链

绿色环保

- 低碳环保贯彻业务全流程
- 绿色包装+电车派送
- 绿色材料持续降本

2023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

2023半年度业绩：国际货运市场走弱背景下仍达成历史最高的半年度净利润

2023半年度关键指标



件量¹
58.8亿票



同比增长
14.6%



营业收入
1244亿元



同比增长
-4.4%



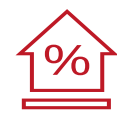
其中：速运物流收入
920亿元



同比增长
13.4%



息税折旧摊销前利润²
147亿元



息税折旧摊销前利润率²
11.8%

上市以来最高的半年度归母净利润

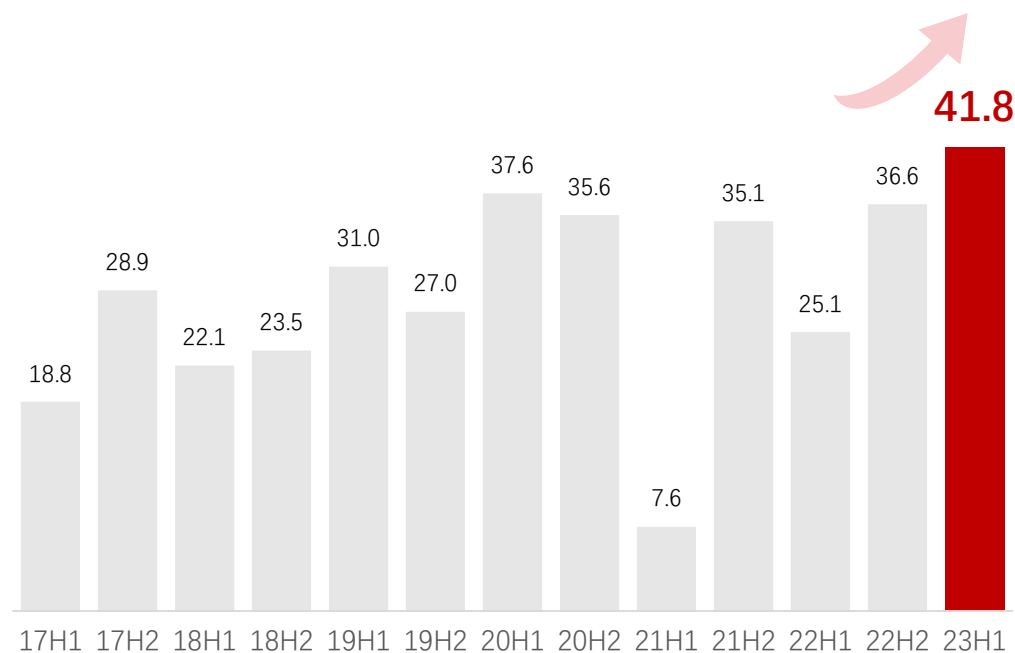
单位：亿元



上半年归母净利润
41.8亿元



同比增长
66.2%

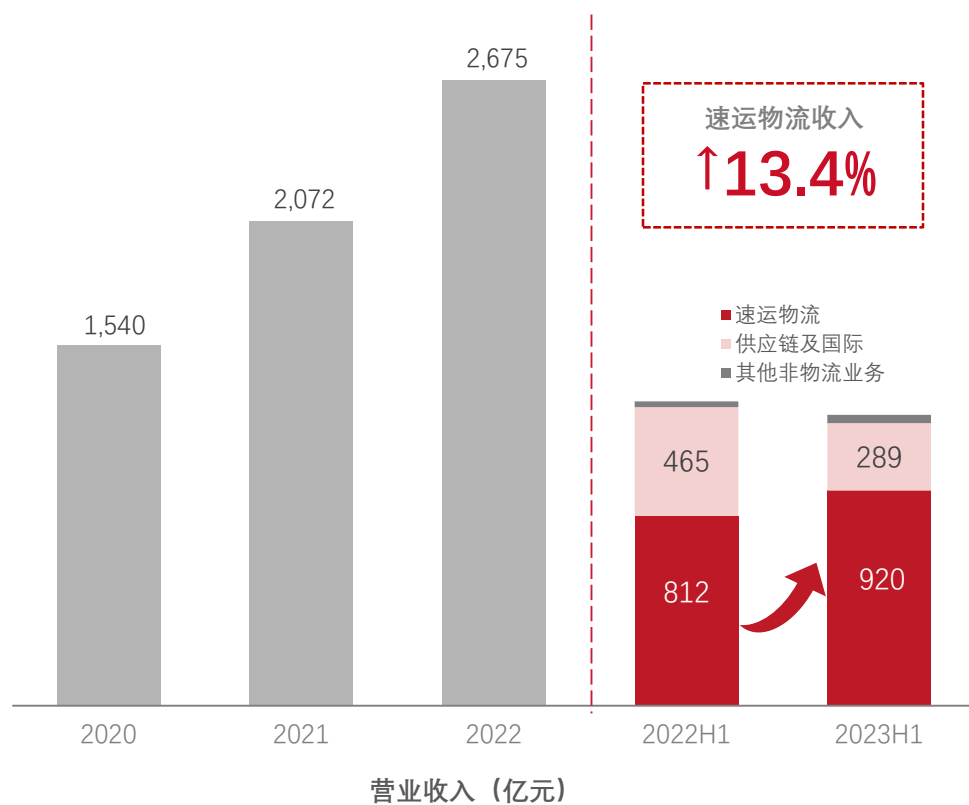


注1：业务量不包含嘉里物流快递件量，也不包含公司国际货运及代理、供应链的业务量；注2：基于中国会计准则下财务数据计算，为利润总额加财务费用净额、折旧及摊销费用、使用权资产折旧费

营收及件量：速运物流收入稳健增长，件量增速回升

速运物流收入稳健增长

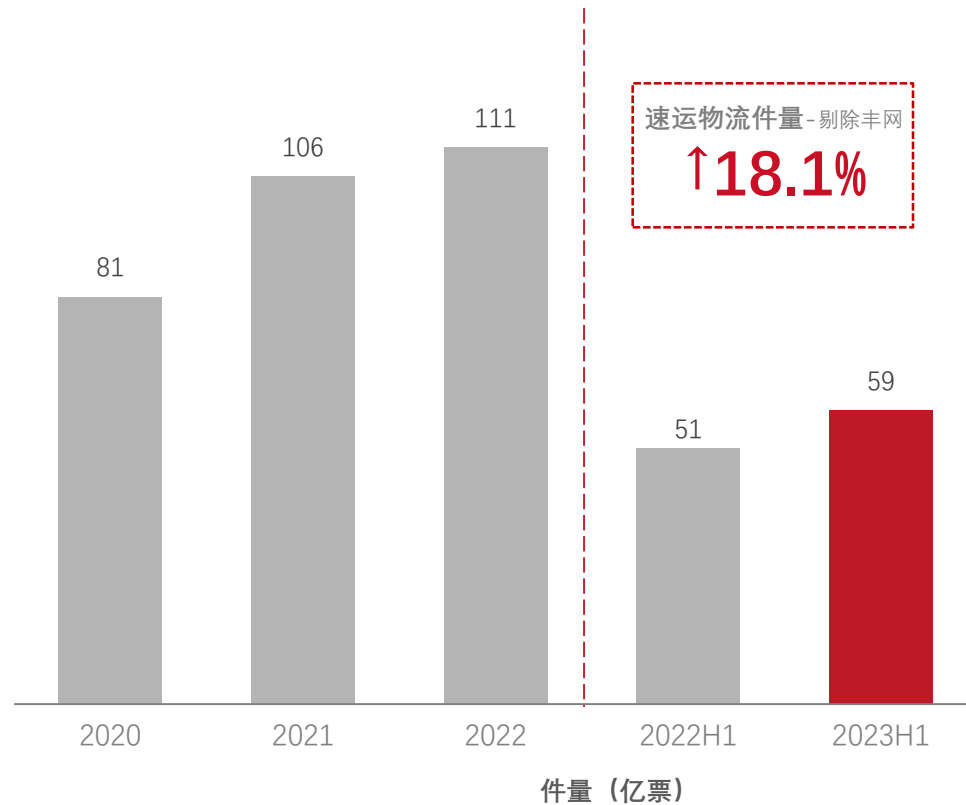
顺丰增速¹ 37.3% 34.5% 29.1% 47.2% -4.4%



件量²增速高于行业

顺丰增速³ 68.5% 29.7% 5.5% 持平 14.6%

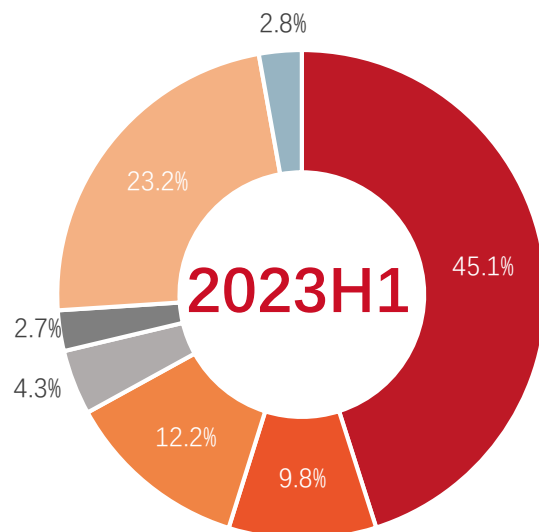
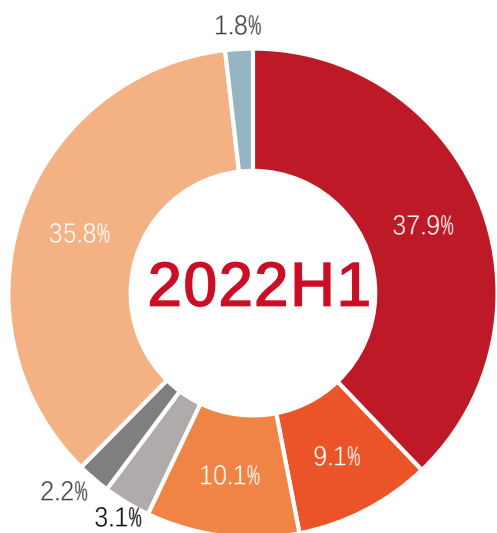
行业增速⁴ 31.2% 29.9% 2.1% 3.7% 16.2%



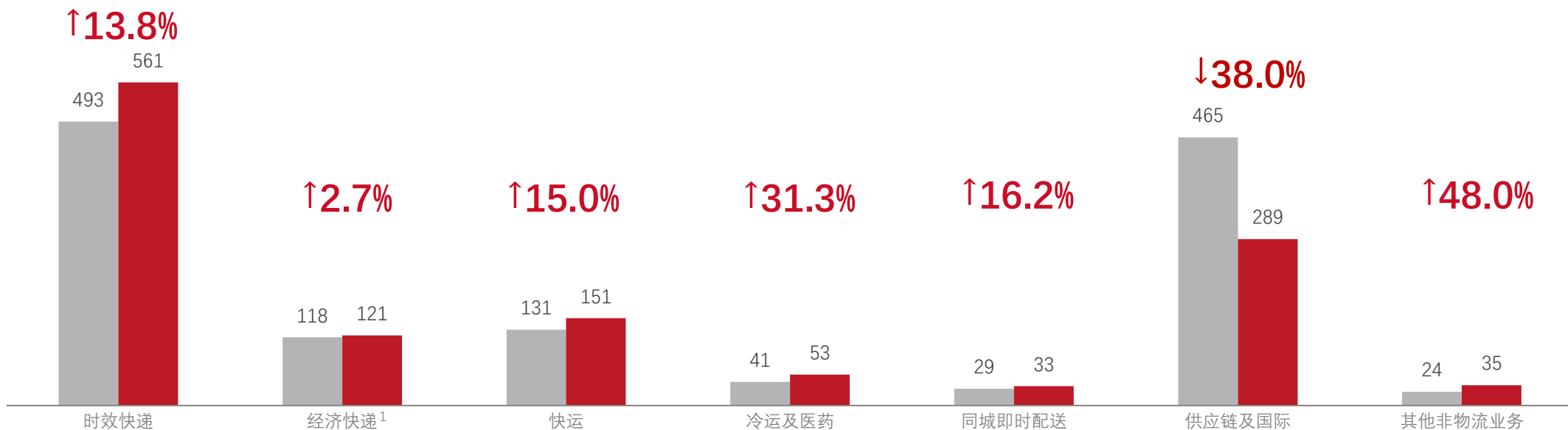
注1：指顺丰营业收入增速；注2：指剔除丰网后速运物流件量；注3：指不包含嘉里物流快递件量，也不包含公司国际货运及代理、供应链的业务量增速；注4：行业增速基于国家邮政局公布的快递业务量计算

分板块收入：收入结构均衡，综合物流服务能力增强

单位：亿元
 ■ 2022H1
 ■ 2023H1



- 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

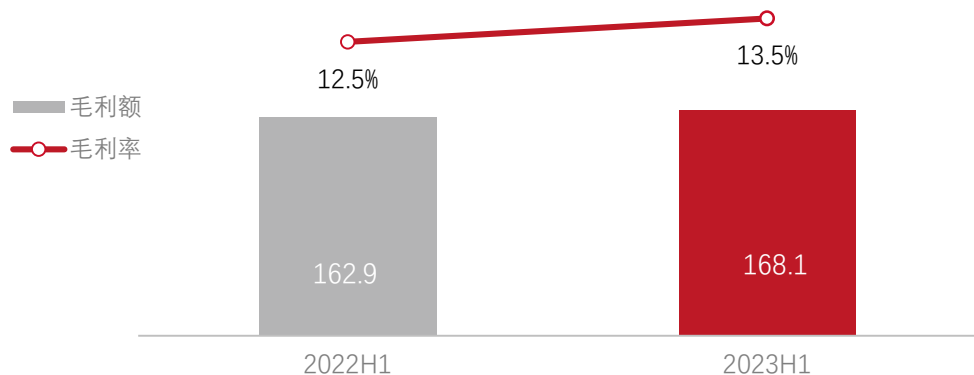


注1：公司于2023年6月底完成对加盟模式的丰网速运业务出售交割

毛利额及毛利率：精益经营助力毛利回升

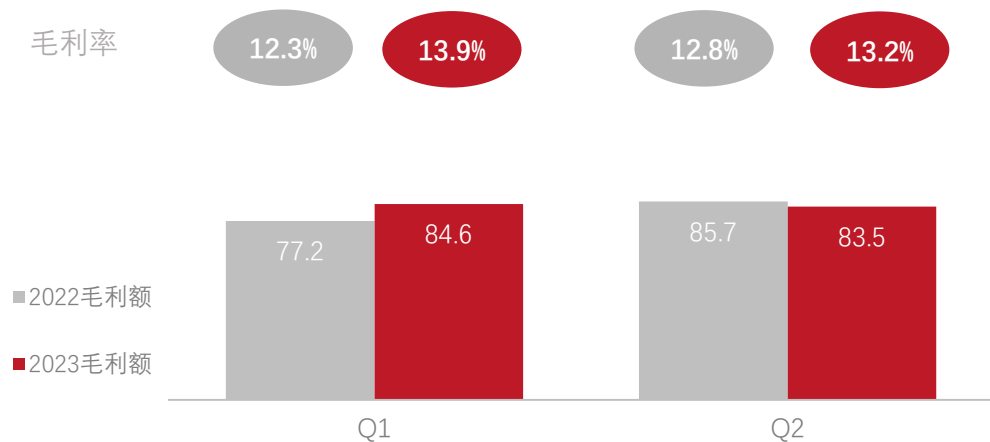
半年度毛利额及毛利率

单位: 亿元



分季度毛利额及毛利率

单位: 亿元



改善原因

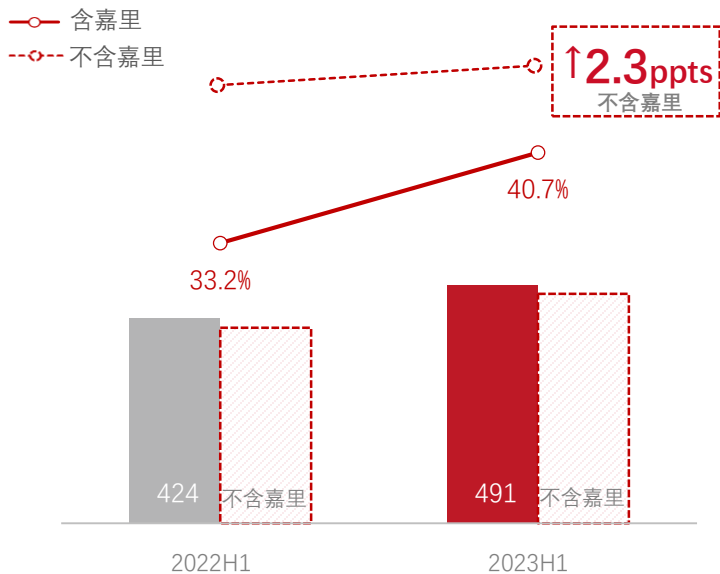
- ✓ 国内生产及消费活动复苏，带动行业增速有所回升
- ✓ 坚持可持续健康发展，提升服务质量、巩固竞争优势、强化精益运营
- ✓ 收入端：坚持业务健康发展，深耕客户满足多元化需求，提供高品质服务
- ✓ 成本端：持续推进多网融通，深化模式变革与创新，助力资源效益提升

外部环境

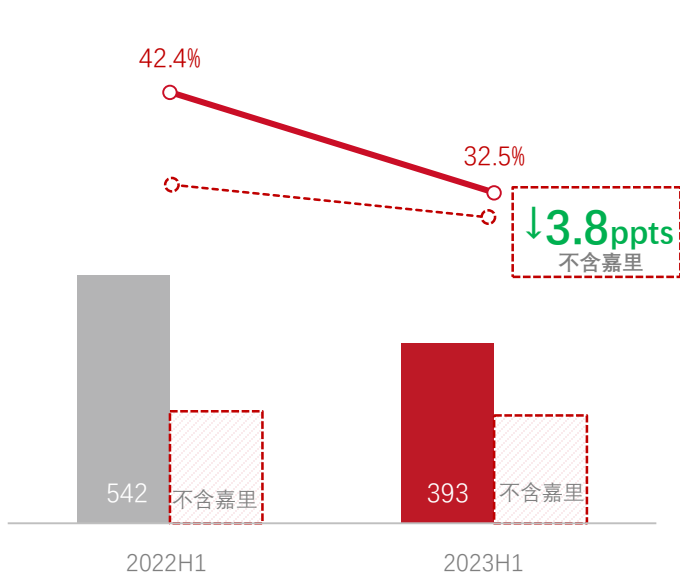
- ↘ 国际空海运需求和价格均同比下滑

成本项：运力成本占收入比同比改善

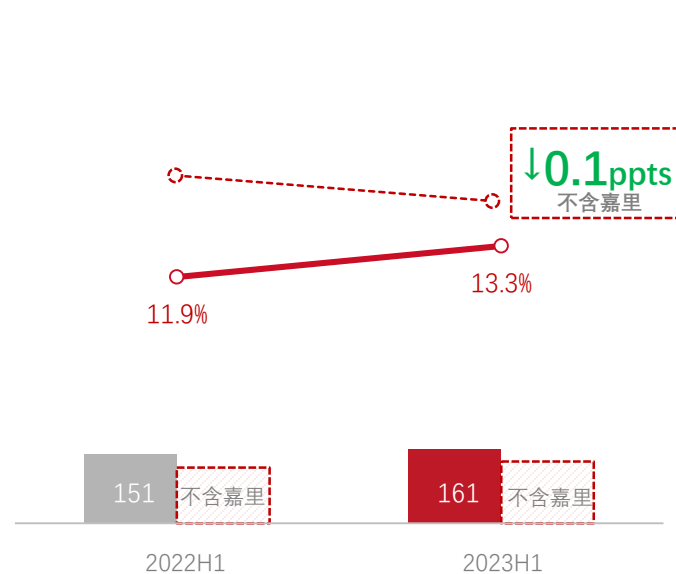
人工成本及占收入比 单位: 亿元



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，提升员工满意度

改善举措：

- ✓ 持续推进多网融通、投入自动化设备、优化营运模式等举措，提升操作效率，管控人力成本上涨幅度

运力成本占收入比（不含嘉里）下降原因：

- ✓ 调优运力结构，提高可控运力资源利用率
- ✓ 优化外包运力的招投标机制及运力定价标准化，稳定采购单价
- ✓ 通过统一规划各项业务的线路资源，集约发货以拉直线路，实现规模效应

其他经营成本占收入比（不含嘉里）下降原因：

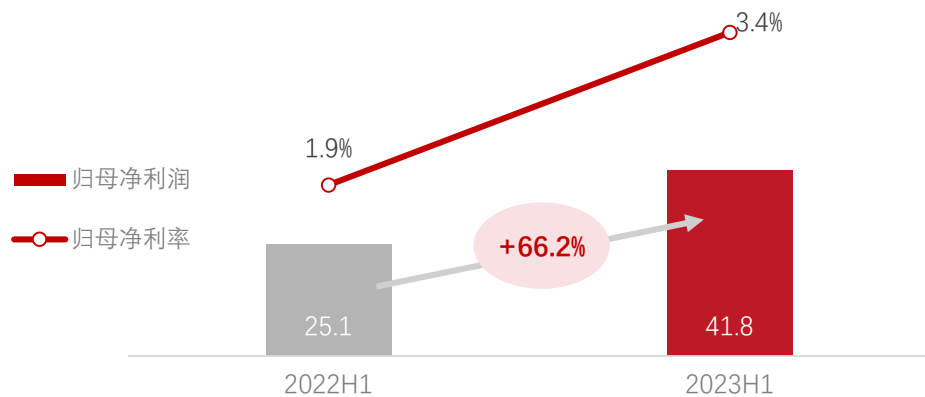
- ✓ 加强资源投产效率管理，有效管控场地及设备固定资产投入的增长幅度，保持健康的资本开支占收入比

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：归母净利润同比大幅增长

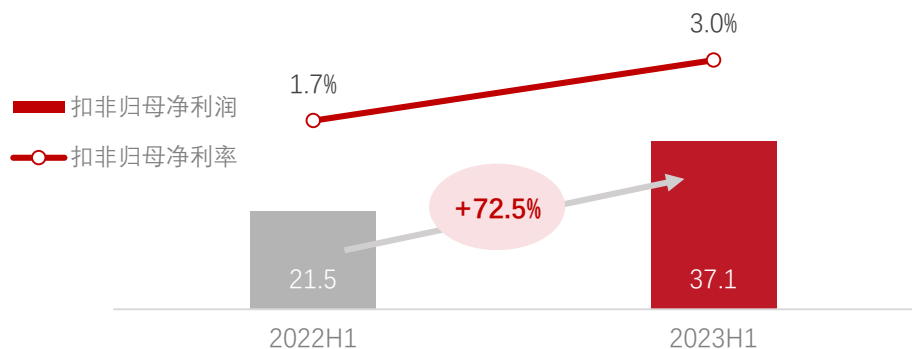
归母净利润/率

单位: 亿元

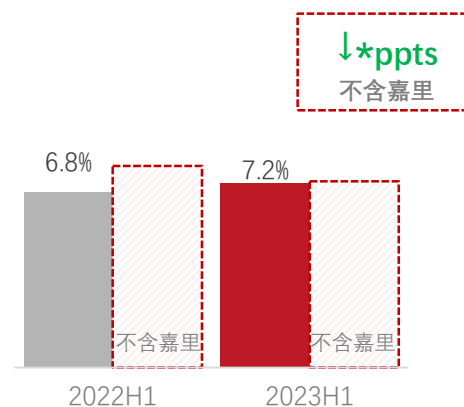


扣非归母净利润/率

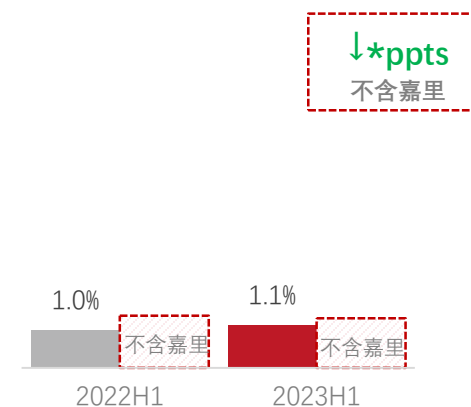
单位: 亿元



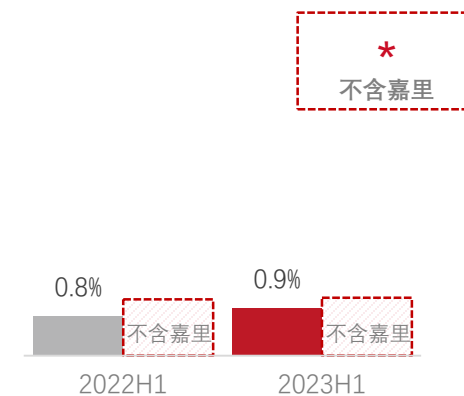
管理费用率



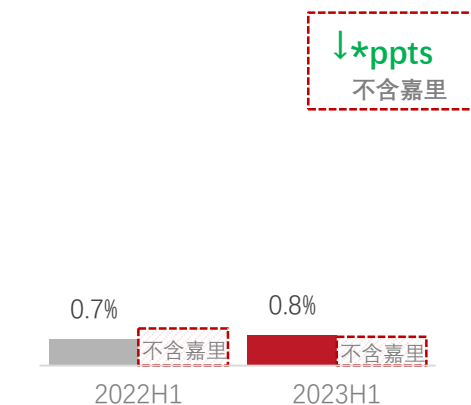
销售费用率



研发费用率



财务费用率

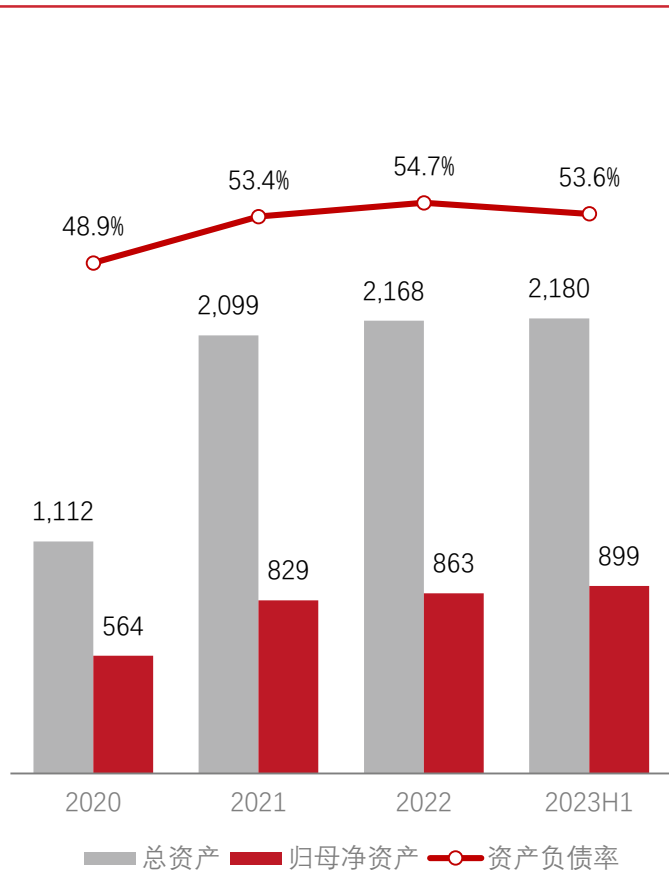


注：图表中虚线框指不含嘉里物流的费用占收入比

资产结构及现金流：资产结构优化，资本性支出占收入比下降

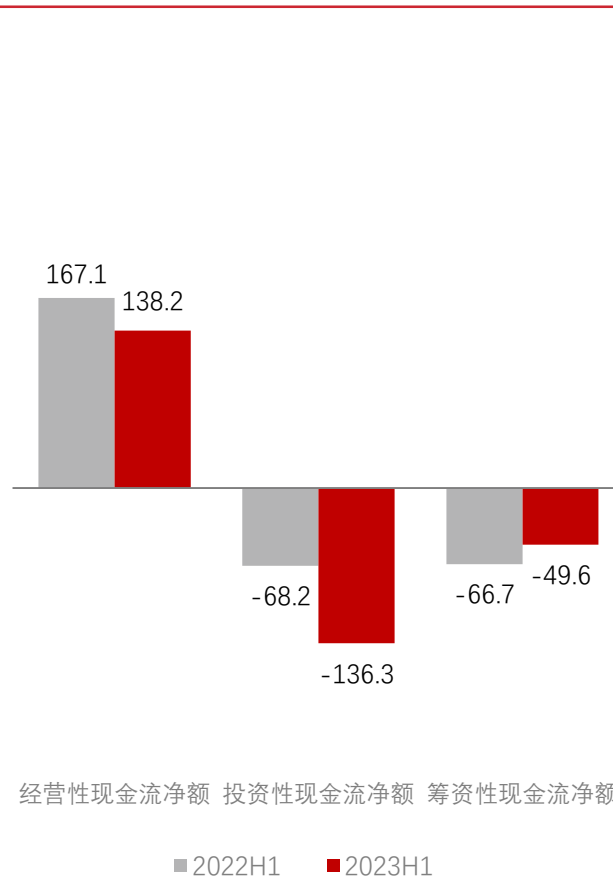
资产结构

单位: 亿元



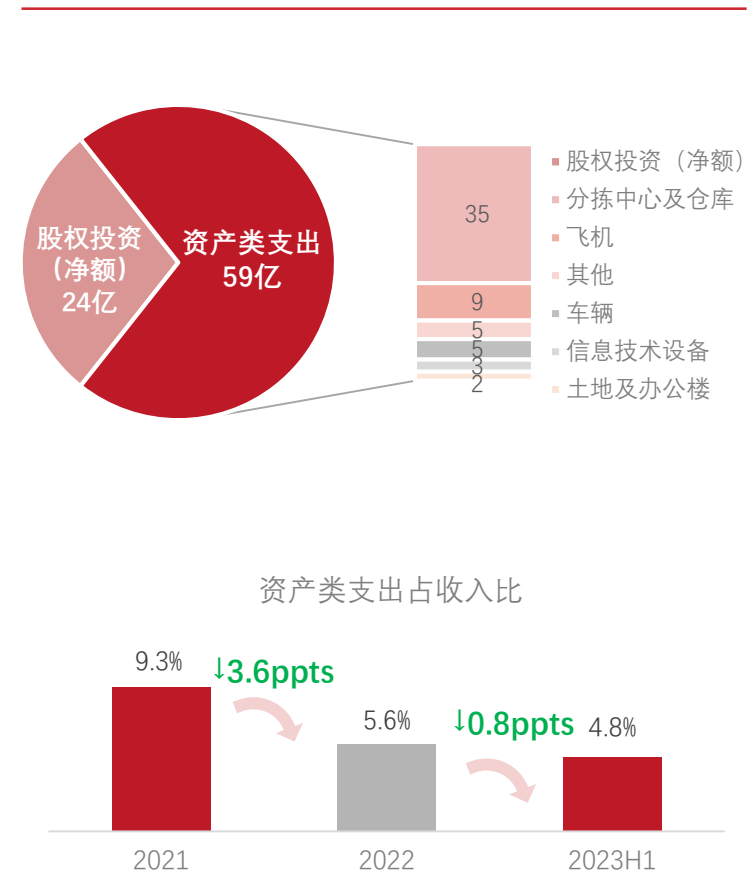
现金流净额

单位: 亿元



资本性支出情况

单位: 亿元















亚洲最大的综合物流服务提供商，各业务线均排名市场第一



市场地位

核心市场定位

收入占比
2023H1

	 时效快递	 经济快递	 快运	 冷运及医药	 同城即时配送	 供应链和国际
	No.1		No.1	No.1	No.1	No.1
	<ul style="list-style-type: none"> 亚洲最大的快递和时效快递服务商¹ 全程时效²连续9年³蝉联国内第一 		<ul style="list-style-type: none"> 亚洲最大零担服务商⁴ 	<ul style="list-style-type: none"> 亚洲（除日本外）第一大冷运物流服务商⁴ 	<ul style="list-style-type: none"> 亚洲最大的第三方同城即时配送服务提供商¹ 	<ul style="list-style-type: none"> 国际业务收入最大的亚洲综合物流服务商¹ 中国第一大民营第三方供应链解决方案提供商¹
	<ul style="list-style-type: none"> 高端 	<ul style="list-style-type: none"> 中高端 	<ul style="list-style-type: none"> 中高端 	<ul style="list-style-type: none"> 中高端 	<ul style="list-style-type: none"> 中高端 	<ul style="list-style-type: none"> 中高端
	<p>45%</p> 	<p>10%</p> 	<p>12%</p> 	<p>4%</p> 	<p>3%</p> 	<p>23%</p> 

注1: 2022年收入计; 注2: 48小时以内; 注3: 国家邮政局发布的2021年快递服务满意度和时限准时率, 2022年度结果未披露相关细节; 注4: 2022年收入和件量计; 注5: 排名根据弗若斯特沙利文报告

筹划港股上市是公司国际化战略的重要一步

筹划港股上市的理由

✓ 推进国际化战略

✓ 搭建国际化资本运作平台

✓ 增强国际品牌形象

✓ 提高综合竞争力

募集资金用途

1 提升国际及跨境物流能力

2 优化中国物流网络及服务

3 科技研发及ESG投入

4 运营资金及一般企业用途

2023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

股票代码 002352.SZ



顺丰30周年 因为有你
一路相伴 不负所托