

德邦物流股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、国海证券、西部证券、海富通基金、苏州云阳宜品投资管理有限公司、华福证券、广发证券、光大保德信基金管理有限公司、中银国际证券、Cinda Sinorock Global Portfolio Limited Partnership II、安信证券、招商银行股份有限公司、申万宏源证券研究所等76家机构共计91人。
时间	2024年4月28日（周日）
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书黄金龙先生、证券事务代表韩爽女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一环节：2023年及2024年一季度的业绩说明</p> <p>（一）2023年年度业绩情况</p> <p>1、营业收入：公司2023年营业收入362.79亿，同比增长15.6%。其中，2023年四季度总收入108.36亿，同比增长26.4%。全年来看，公司收入同比增速逐季度稳步提高。2023年公司整体收入规模增速相较之前有明显提升，一方面，公司在23年8月份全面接管了京东物流快运业务中转、运输环节，这部分业务在2023年给公司带来较大的增量；另一方面，公司2023年主动增加资源投入，提升产品核心竞争力，例如：全程履约率提升约15个百分点、破损率同比下降约16%，客户投诉量同比下降约11%，同时，公司也主动尝试和探索新的运营模式，通过内外部资源整合探索新市场，最终新、老产品的共同发力带动公司收入实现较平稳的增长。</p> <p>2、经营业绩：公司2023年归母净利润7.46亿，同比增长13.3%，扣非归母净利润5.68亿，同比增长76.9%，后者增幅显著高于前者，主要原因为公司历史对外投资的金融资产在2023年公允价值变动造成的影响，2023年确认了-0.95亿的公允价值变动损益，对净利润直接影响的金额为-0.93亿，剔除此影响后，归母净利润约8.4亿，同口径下同比增长25.8%。</p> <p>3、现金流：首先，公司2023年经营活动产生的现金流入净额是32.67亿，同比下降9%，主要是由于德邦与京东物流网络融合业务对账及付款周期影响，结合24年一季度情况滚动起来看，公司经营性现金流还是稳中向好的。其次，公司2023年投资活动现金流与去年基本一致。其中，以资本化支出为例，2023年支出为13.2亿，公司从2022年开</p>

始以维稳性支出为主，通过资产合理配置提升资产利用效能。最后，公司 2023 年筹资活动现金流净流出同比大幅减少，主要由于 2022 年公司经营改善及减持东航物流的现金流贡献，公司减少了对外负债的规模，2023 年短期借款整体保持平稳。公司 2023 年底货币资金 28.5 亿，相比年初增加约 14 亿。

总结：2023 年，公司整体经营情况持续保持着稳步向好的态势。收入端，内生收入平稳增长，叠加与京东物流及京东集团其他业务板块资源整合、业务合作的加速推进，实现收入规模的快速提升。盈利端，虽然分季度看有一定波动，主要还是受阶段性经营策略的影响，但随着公司敏捷的调整及高效的执行，最终全年还是完成了预期目标。除了收入、盈利方面，公司在客户体验如全程履约率、货物破损率及客户投诉量上也在持续改善，另外，综合指数排名也持续提升，菜鸟指数排名从第 2 提升至第 1，抖音指数排名提升了 4 名。

(二) 2024 年一季度业绩情况

1、营业收入：公司 24 年一季度营业收入 92.95 亿，同比增长 25.3%。其中，快运收入 83.73 亿，同比增长 29.6%，占总收入比为 90.1%。

2、经营业绩：公司 2024 年一季度归母净利润 0.93 亿，同比增长 27.7%，扣非归母净利润 0.16 亿，同比增长 254%。由于一季度春节假期的影响，加上公司收入结构中 toB 业务占比较大，所以历年来一季度亏损的年份居多。但近两年公司在管理上更精细化，资源的动态调节也更敏捷，2015 年至今首次连续 2 年实现一季度盈利，并同比提升。

一季度成本、费用具体说明如下：

(1) 人工成本，剔除网络融合项目影响后，随着收派、中转环节等人效的持续提升，人工成本占收入比保持稳步下降趋势。

(2) 运输成本，占收入比同比有较大幅度上升，但环比 23 年 Q4 比较平稳。同比上升主要受两方面影响：一方面，网络融合项目逐步推进，而这部分收入中运输成本占比较高；另一方面，23 年二季度开始公司对高公斤市场进行模式创新及加大资源布局，业务结构的变化提升了运输成本的占比。

(3) 房租成本，同比增长 22%，占收入比略有下降，主要还是受网络融合项目德邦接管 80 多个转运中心的影响。

(4) 折旧摊销，同比下降 9.7%，公司从 2022 年开始回归维稳性资本化支出，通过资产合理调配提升资产利用效率，折旧摊销费用保持相对稳定。

3、期间费用：同比增长 5.9%，同比增幅低于收入增幅。其中，销售费用 1.09 亿元，同比增长 12.63%，主要为公司通过销售赋能，持续强化销售能力建设，助力营业收入增长；管理费用 3.89 亿元，同比增长 6.57%，一方面，经营业绩持续改善，根据年度盈利情况预估的奖金预提金额同比增加，另一方面，持续推进科技赋能、流程优化，不断提升管理效能，职能部门人数同比减少。

4、现金流：随着经营业绩持续改善，公司现金流也在稳步向好，2024 年一季度经营现金流净额 10.46 亿。

第二环节：问答环节

问题一：网络融合项目的进展和未来规划

回答：德邦从 23 年 8 月份开始接管京东物流的转运中心，包括场地管理和运输。从去年到今年一季度，是平稳过渡阶段，即先做管理，了解大概情况，做好衔接。双方真正的资源整合将会从 2024 年逐步开始推进。

问题二：德邦与京东物流网络融合业务是如何定价的？

回答：2024 年 4 月份开始公司与京东物流这部分业务的报价参考德邦大客户报价方式，根据具体线路情况报相应的公斤单价，最终根据开单数量结算，整个定价逻辑是客观公允的。

问题三：公司近两年资本化支出规划

回答：公司今年对内生业务（不含网络融合）的资本化支出，主要是维稳性支出。但随着网络融合的推进，24、25年资本化支出相比去年会有一些的增加，主要是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。24、25年的资本化支出相比2023年预计会有几个亿的增加。此部分资本化支出是基于融合后货量的增加，并非盲目扩大产能，不会对公司现金流和日常经营产生重大不利影响。

问题四：除了网络融合外，公司与京东有没有其他业务模式的合作？

回答：网络融合目前是公司与合作体量最大的一个项目，除此之外，从23年下半年开始，公司与京东集团一些不同子公司和业务板块都有尝试大件业务的合作。

问题五：未来公司会考虑提高分红比例以提升股东回报吗？

回答：近两年公司正式开始推动网络融合，相应会增加一部分资本支出保障经营效率和能力，需要一定的资金储备，同时也是出于安全稳健经营的考虑。未来随着公司经营业绩的持续改善和网络融合逐步完成，公司现金流也会更加充裕，届时，从积极响应政策号召和回报股东的角度，会考虑提升分红比例。

问题六：公司在降低破损率方面采取了哪些措施？

回答：公司将低破损率视为大件业务的核心竞争力之一，不断投入人力、财力、物力。一方面，加强科技研发，应用智慧末端、智慧场站等系统；另一方面，加强收转运派各环节的基础管理，稳步降低大件货物破损率。例如，收派环节，通过丰富包装种类、推广高损行业定制化包装方案、完善易损易腐品类发运策略等方式持续降低货物破损风险；转运环节，通过加强违规操作监控管理、小件建包流程优化、不上机品类研究、分拣线设备改造优化等不断提升运营操作质量，减少货损问题，支撑破损改善。2023年公司主营业务破损率同比下降16.4%，通过持续的信息化建设、流程优化及基础管理提升，公司货物破损率逐年改善，在行业同公斤段产品中处于较低水平。