

长风破浪，高挂云帆

2023年安能半年度业绩发布会

2023年9月1日 中国·深圳



免责声明

该文件严格保密，并受下文所述条款限制，仅向一部分人士发出并对其提供有关ANE (Cayman) Inc.（“本公司”）的信息从而帮助阁下决定是否对本公司进行深入研究。该文件所载信息并未经过任何法域的监管机构核实。该文件不得被阁下带走，而该文件内容（不论全部或部分且不论目的）不得被复制、颁发或直接或间接地分享给任何人士（不论该人士是否为阁下公司或集团成员）。在特定法域发放该文件可能会受到法律限制，得到该文件的任何人士应该对此类限制有所了解和熟悉。

该文件及其所载信息并未经过独立核实，并不意图构成做出投资决定的基准。该文件的内容概不构成或形成且不应被理解为在任何其他法域的证券出售、购买的要约或要约邀请。该文件任何部分并不构成任何合同或承担的基准。任何在公开或私人募集中购买本公司证券的决定应当基于由本公司就相关证券募集准备的招股说明书或国际发售通函以及任何补充价格信息。该文件不包括任何信息或材料从而会致使该文件构成（i）根据公司（清盘及杂项条文）条例第2（1）条（香港法例第32章）或《1933年美国证券法》（经修订）（“《美国证券法》”）认定的招股书，或根据公司（清盘及杂项条文）条例第38B条认定的跟招股书，提议的招股书，招股书的摘录或经删减的招股书有关的广告，或根据《证券及期货条例》103条（香港法例第571章）认定的广告或邀约或承载任何广告或邀约的文件，或者（ii）在未遵守香港法律或引入香港法律下的豁免条例的情况下，在香港向公众发出的要约。该文件可予更改而不作另行通知。

本公司的证券并无也不会根据美国证券法或美国任何州的证券法案进行登记，且不得在未进行登记或获取相关适用豁免的情况下在美国提呈发售或出售或在美国境外向任何美国人士提呈发售或出售。该文件及其内容皆不构成或形成，并且不应被理解成，在美国对证券认购或购买的要约或要约邀请的一部分。该文件或其任何部分或其副本不得携进或传送至美国（包括其领地和属地，美国任何州或哥伦比亚特区），也不得直接或间接在美国（包括其领地和属地，美国任何州或哥伦比亚特区）或向美国证券法S条例902（k）项定义下的美国人士派发。本公司的证券在未根据美国证券法的规定适用豁免或不受美国证券法管制的交易外，不会在美国提呈发售或出售。

通过接受该文件，阁下被认定向本公司、参与本公司证券发行的各方、或其各自的关联人士、控权人、董事、管理人、合伙人、职员、代理人、代表或顾问做出陈述和保证，阁下以及任何阁下代表的人（如有）是美国证券法S条例定义下的美国境外人士、美国证券法144A规则定义下的合格机构投资者或者是香港证券及期货条例附表1第1部定义下的专业投资者。

该文件中信息由本公司提供。该文件并非意图全面或包含所有阁下评估本公司所可能需要的信息。对于该文件或其所载任何信息的准确性、可靠性、正确性、合理性、公允性或完整性，或对于任何口头或书面的关于评估本公司的交流，任何一方（未免歧义，包括但不限于本公司、参与本公司证券发行的各方、或其各自的关联人士、控权人、董事、管理人、合伙人、职员、代理人、代表或顾问）并无亦不会做出任何明示或隐含的陈述或保证，且在法律允许的范围下不承担由此产生的任何责任。特别指出，关于任何该文件所包含的假定、推测、目标、估计或前瞻的实现或者合理性，并无亦不会做出任何明示或隐含的陈述或保证，阁下也不应对此加以依赖。此处包含的某些信息是来自不同来源，包括某些第三方，并没有得到公司的独立验证。对于阁下或任何人因使用或依赖该文件所载或披露的信息而导致的损失，本公司、参与本公司证券发行的各方、或其各自的关联人士、控权人、董事、管理人、合伙人、职员、代理人、代表或顾问并无任何责任（无论过失或其他）。只有最终与阁下签订的最终协议中所述的陈述和保证具有法律约束力。

该文件受限于其包含的免责声明和限制性语言，任何人士应做出独立的评估和分析且不应将该文件中提及、讨论或引用的任何信息作为其行动基准。阁下了解并且向本公司、参与本公司证券发行的各方、或其各自的关联人士、控权人、董事、管理人、合伙人、职员、代理人、代表或顾问保证，阁下是专业投资者，并且具有对本公司评估所需要的知识，经验和能力，阁下会对本公司以及其证券和所有提供的信息做出独立的评估，阁下已经或将会取得对本公司证券进行评估所需的独立建议。

该文件可能包含了反应了本公司目前对于所示未来日期的相信与展望。该等前瞻性陈述是基于一些对本公司运营的假设或本公司控制以外的因素的基础上做出的，并可能受到多个已知和未知的因素影响，因此本公司的实际业绩或表现与该等前瞻性陈述有重大差异。阁下不应依赖该等前瞻性陈述。本公司、参与本公司证券发行的各方、或其各自的关联人士、控权人、董事、管理人、合伙人、职员、代理人、代表或顾问概无义务就该等日期之后出现的新信息、事件或情况而更新或修订该等前瞻性陈述。

该文件以及其所载信息严格保密。不得将该文件或其所载的信息以任何形式复印、复制、传送予他人，或因任何目的披露信息（不论全部或部分），未能遵守该等限制可构成违法并可导致法律或监管行动。阁下接收该文件或其中信息，即表示同意（1）阁下已阅读并同意遵守本免责声明中的各项要求；并且（2）阁下会对本资料及本资料所含信息实行严格保密。

通过接受该文件，阁下同意保持该文件所包含信息的绝对保密且接受该文件所述的限制和其他条件。未能遵守该等限制和条件可能违反相关法律法规且导致法律或监管措施。

目录

一、重要财务数据及安能战略速览

二、安能战略变革与业绩回顾

三、未来经营展望

附录：财务摘要

2023年上半年重点财务指标回顾

上半年经调整税前利润超3亿元，扭转了疫情影响下的亏损态势，回归盈利

45.5 亿元

营业总收入

同比增长9.9% ↑

运输收入贡献56.1%



5.52 亿元

总毛利

同比增长101.5% ↑

毛利率达12.1%



3.14 亿元

经调整税前利润

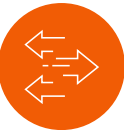
扭亏为盈 ↑



2023年上半年重点经营指标回顾



受宏观经济影响，行业出现短期横盘甚至小幅收缩，在阶段性的存量竞争中，零担快运市场的制胜之道在于高质量增长



零担市场货量在中长期内仍有乐观增长预期，但短期将横盘甚至小幅收缩

老牌+新兴产业区域并重

零担需求向快运迁移

细分赛道玩家各有所长

市场格局的演变...

要求各玩家以...

驱动...

节流

资本回归理性，要求企业减少固定支出、减少额外投资、节降变动成本

领先的盈利创造



开源

终端客户对价格敏感度提升，在追求最优价的同时寻求更快的时效、更稳的品质

卓越的时效和品质



网点“进进出出”，权衡各平台加盟利弊

优异的网点生态服务



高质量增长

“高质量”意味着...

- 可盈利
- 精细化
- 可持续

安能主动拥抱市场变化，于2022年底提出“利润与品质并重”战略方向，树立“五个最”愿景，定义品质、成本、时效、网络覆盖和服务新里程碑

“利润与品质并重”



“五个最”定义新目标

成本最优

总成本比行业领先水平低1分

网络覆盖最密

豪华地区提高密度，乡村提高覆盖度



品质最好

破损和遗失达到行业最低

时效最稳

1,000公里内“今发明至”
2,000公里内“今发后至”

服务响应最快

520：5分钟响应、2小时解决、0重复投诉

安能高度聚焦核心零担主营业务，从2022年9月以来领行业之先“四步走”开启战略变革落地

1. 成本优化

极限挑战成本结构，精细化运营，从根源上夯实安能总成本控制能力

2. 重构组织

集团总部从“管控”转向“赋能”，由业务、财务和数据部门组成专业大中台，将资源导向前线

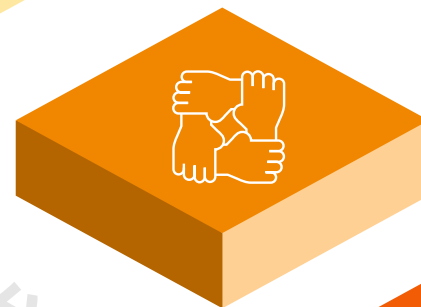
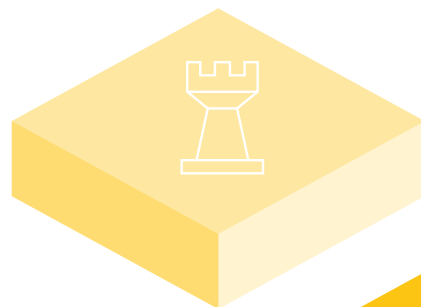
3. 精细管理

以区域规划、价格政策和网点拓展三管齐下，将成本与生态优势转化为“可持续”胜势，坚定迈向下半年

4. 生态建设

领行业之先取消了全面强制包仓以及多项罚款，辅以“铁三角”服务网点，开启与网点共赢合作、共生共荣新篇章

战略改革路径



目录

一、重要财务数据及安能战略速览

二、安能战略变革与业绩回顾

三、未来经营展望

附录：财务摘要

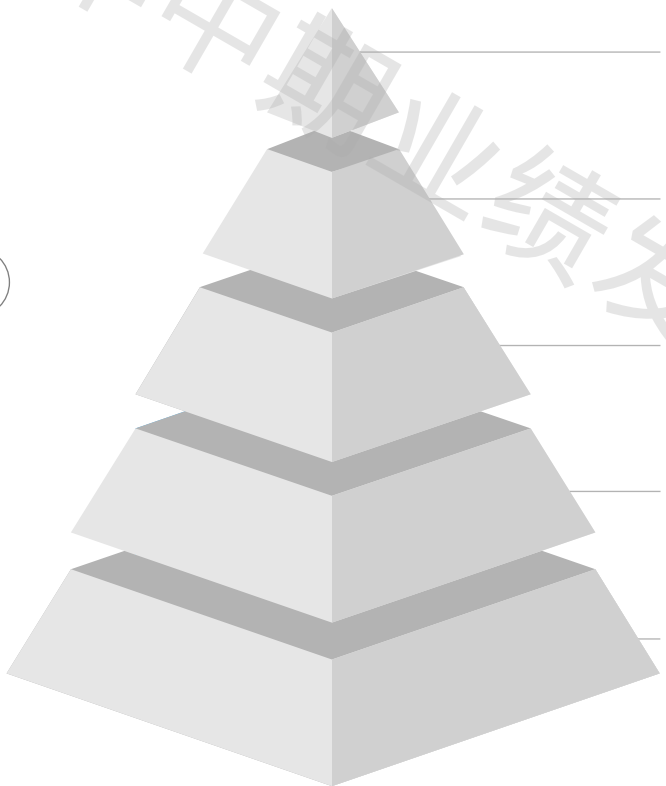
直面短期的市场挑战，加盟零担企业需要“危中寻机”，主动从五大方面开展业务转型

短期内市场承压

- 头部企业已完成全国性网络覆盖，运力小而散的玩家身影难觅
- 且跨界者进入零担行业需投入大量资金起网，全网新进壁垒高
- 但如果市场趋势持续承压，各玩家为了保障规模和盲区覆盖，仍会展开激烈竞争...

对加盟零担企业提出了新的要求及安能的探索

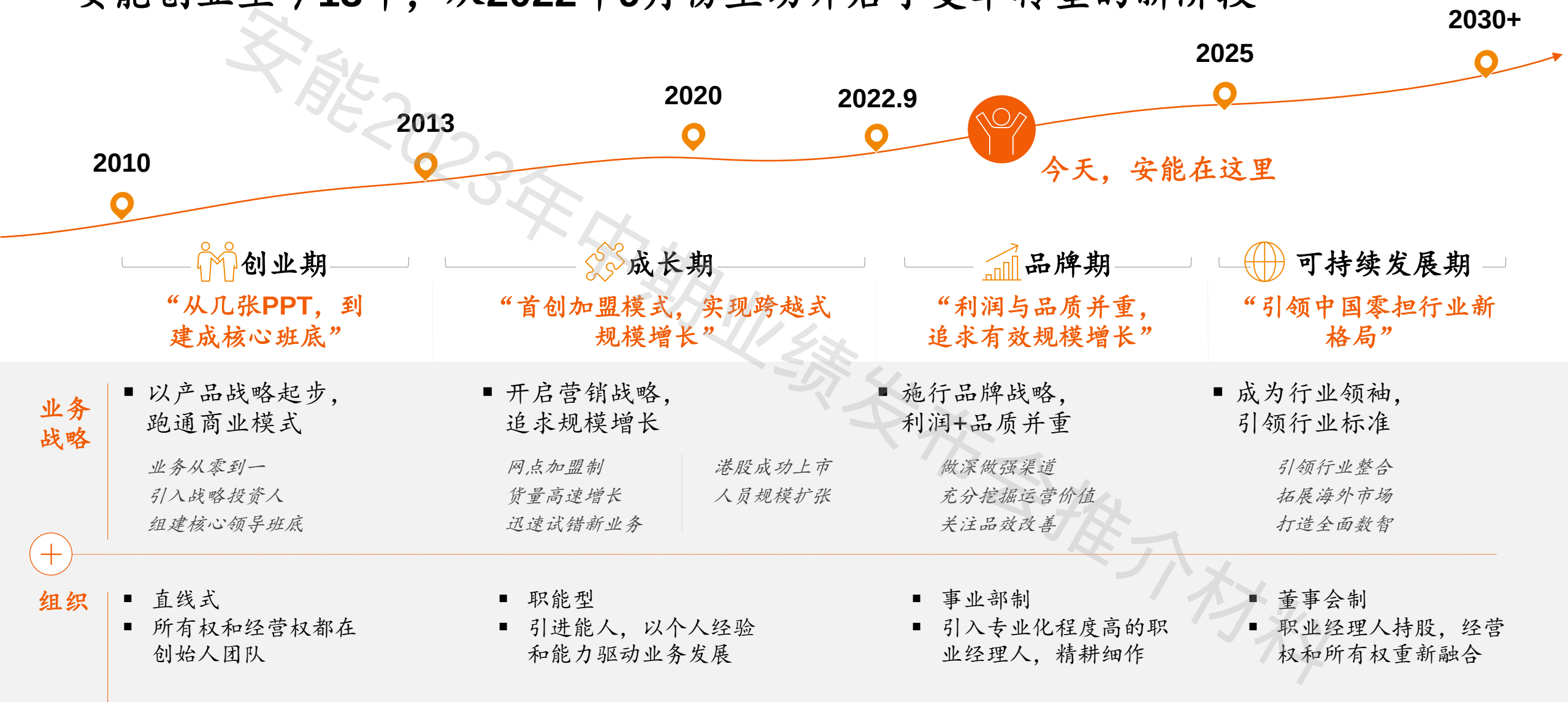
牢牢把握加盟制的天然竞争优势，在品质、时效、服务、成本和覆盖五大维度“精耕细作”，将有机会穿越经济周期、将优势转换为可持续增长



- ① **品质好**
破损和遗失保持行业最低
- ② **时效稳**
1000公里今发明至，2000公里今发后至
- ③ **服务快**
520：5分钟响应、2小时解决、0重复投诉
- ④ **成本优**
总成本比行业领先低1分
- ⑤ **覆盖密**
豪华地区提高密度，乡村地区提高覆盖



安能创业至今13年，从2022年9月份主动开启了变革转型的新阶段



2023年是安能深度年，专注零担主业，围绕“利润和品质并重、聚焦有效增长”的四大核心理念成为全集团上下齐心的共识



安能深度年

利润和品质并重

聚焦有效规模增长

主动撇清无效货量浮沫

日益精进，练好一套拳法

1. “向内而不是向外”

向内打破，去重塑自己的内功，重塑经营质量，重塑组织能力，重塑业务增长

2. “做深而不是做多”

向深死磕，在足够聚焦的领域，持续不断深挖，直到形成肌肉记忆和膝跳反射

3. “可控而不是失控”

理清业务，重新梳理业务体系，让企业家重新回到企业自身的经营与管理中去

4. “逐成而不是速成”

日日为功，不提倡大力出奇迹，而是把惊天动地的大计划融入日常经营中去

截至2023年6月，安能已达成五大变革业绩亮点



上半年毛利率达**12.1%**，经调整税前利润约**3.14**亿元

营业总收入

45.5亿元

↑ 同比增长**9.9%**

总毛利

5.52亿元

↑ 同比增长**101.5%**

经调整税前利润

3.14亿元

↑ 扭亏为盈，重回盈利高点

“利润

与品质”

① 运输毛利

$$[(\text{货量} \times \text{单位运输收入} - \text{运输成本} - \text{分拨成本}) + \text{派费毛利} + \text{增值毛利}] - \text{费用}$$

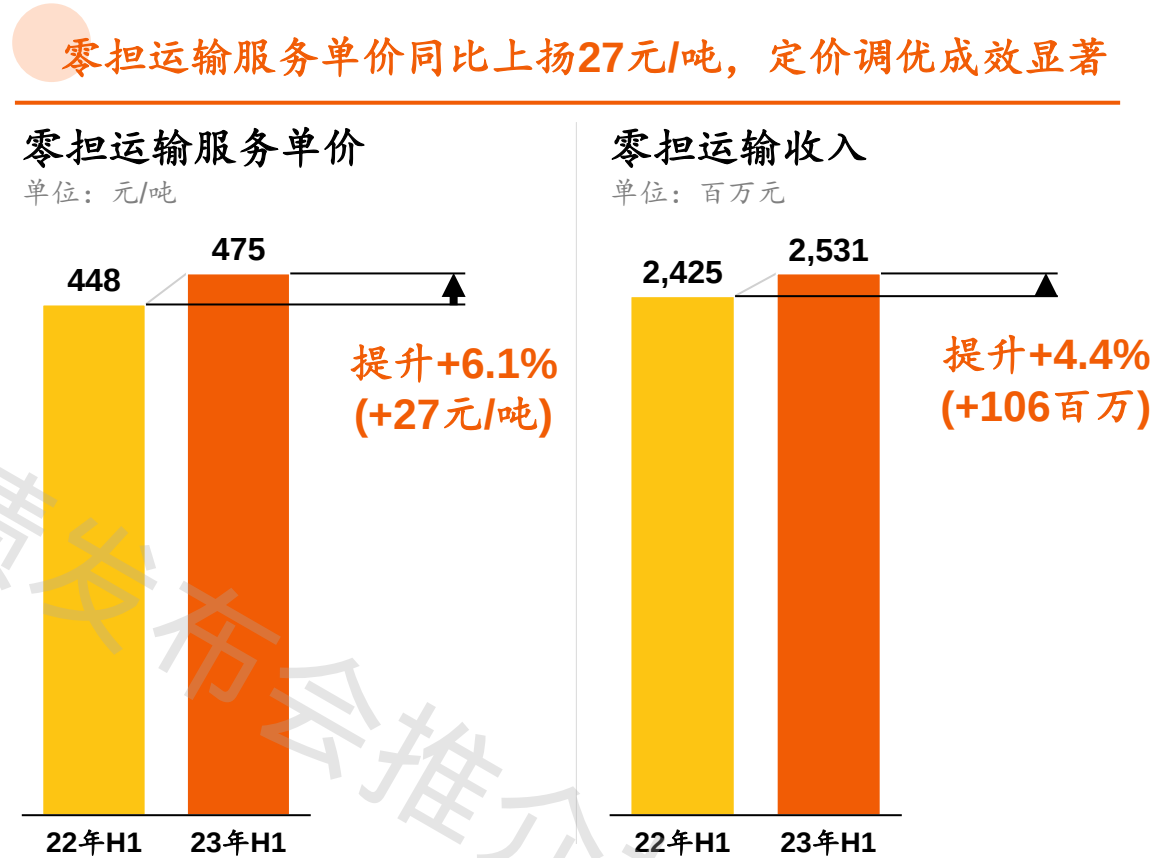
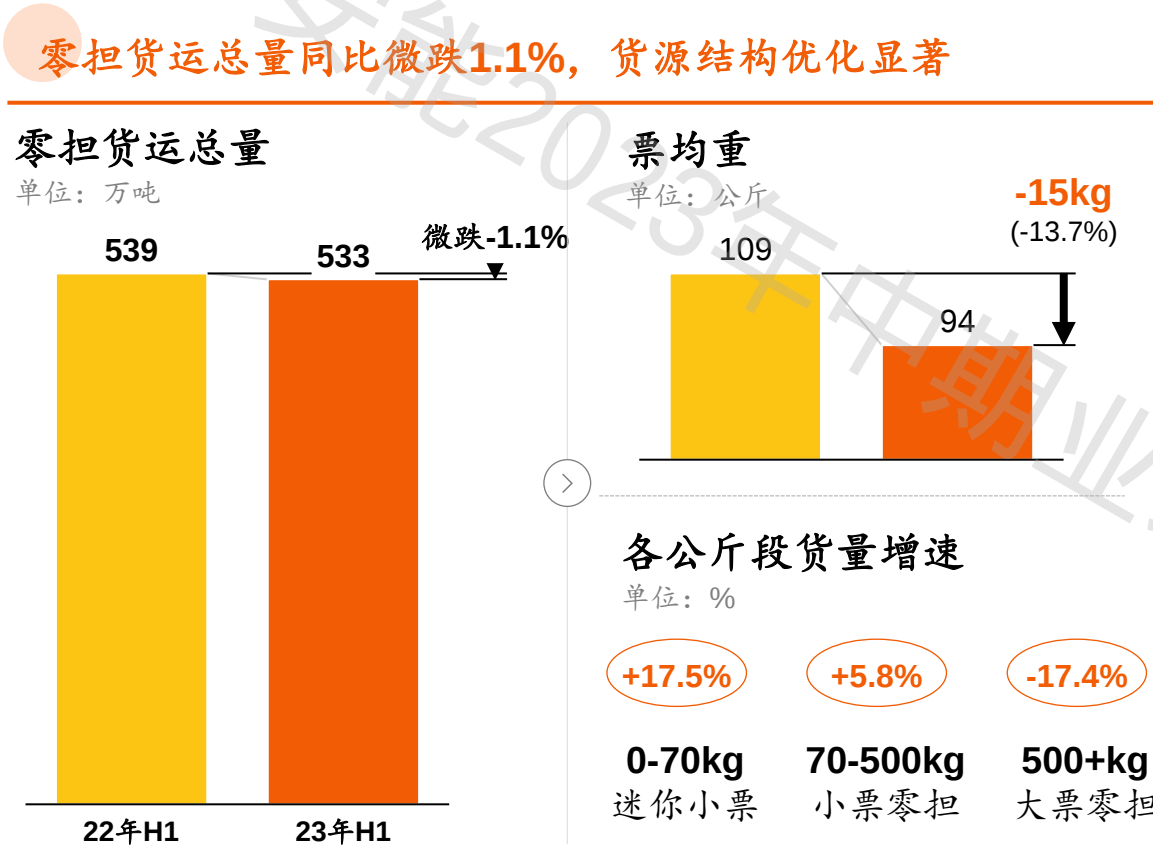
②

③

时效 - 全程兑现率、运单时长
品质 - 十万件破损、十万件遗失
服务 - 十万票申报投诉

④

1a. 货量与单价：23年上半年零担货运总量533万吨，同比微跌1.1%，小货增长趋势良好，运输单价同比上扬27元/吨



关键举措

- 零担货量微跌是主动出清无效货量的成果
- 同时，货源结构有优化，为未来高质量增长打下坚实基础：
 - 票均重同比下降13.7%，合15kg/票
 - 高毛利的小货（0-70kg）增速到17.5%，增长趋势良好，

- 根据车线成本，调整各公斤段定价
- 率行业之先取消全面强制包仓
- 改变过往“一刀切”粗放的政策投放，向精细化方向演进
- 看清专业市场潜力，推行“一区一策”

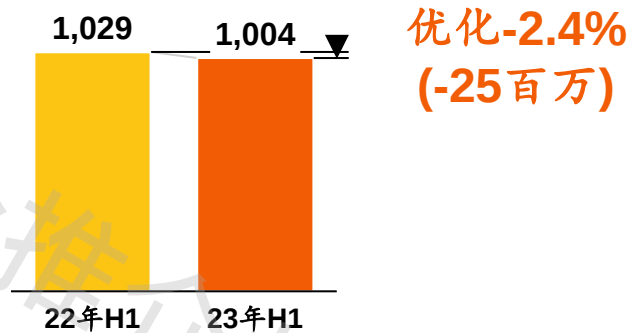
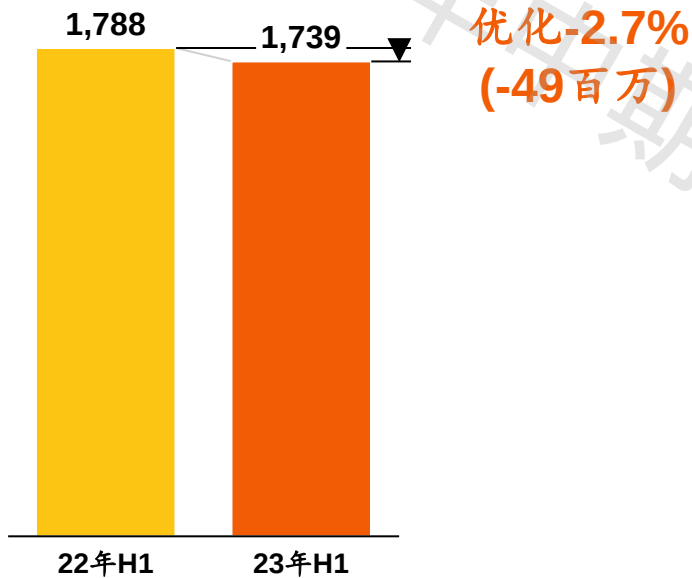
1b. 运营成本：运营端结构性降本取得阶段性成效，中长期还将持续改进，从根源上夯实安能竞争优势

运输成本：同比优化2.7%，采购和车队管理优化齐头并进

分拨成本：同比优化2.4%，分拨优化效益初显

运输总成本
单位：百万元

分拨总成本
单位：百万元

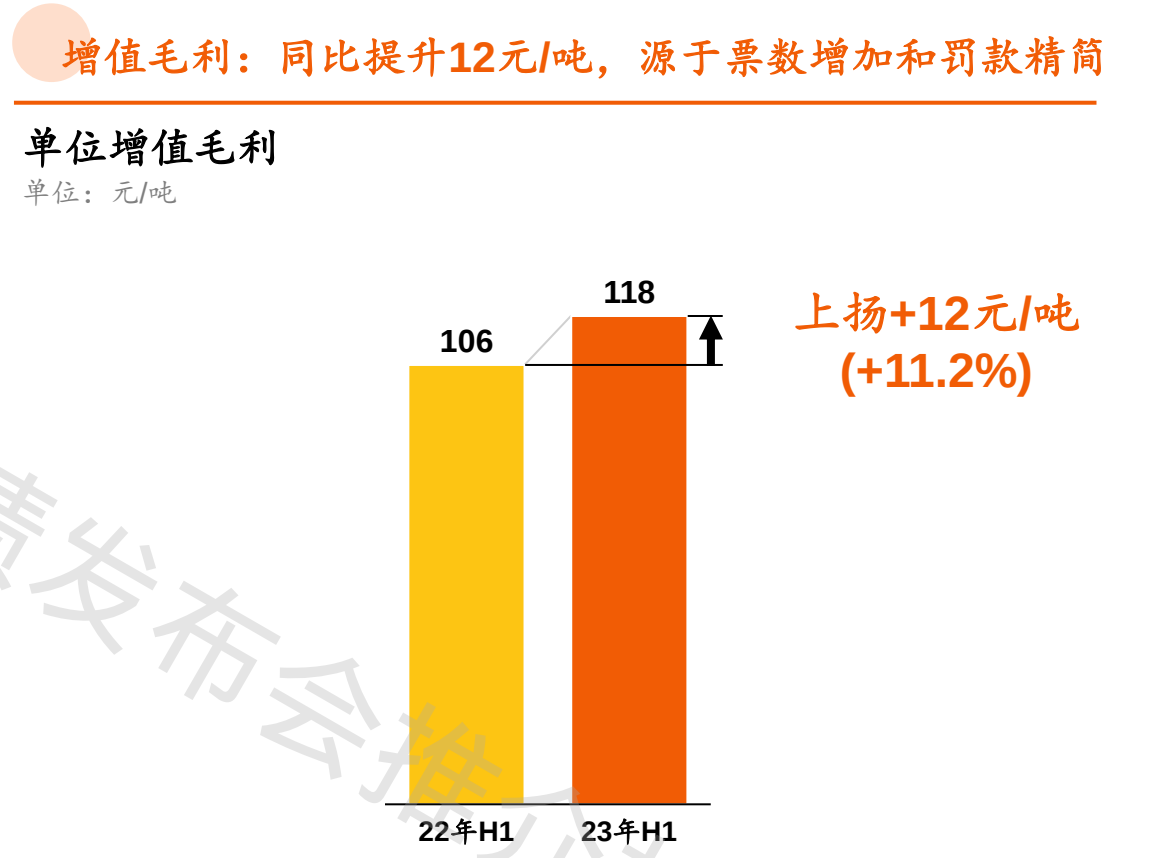
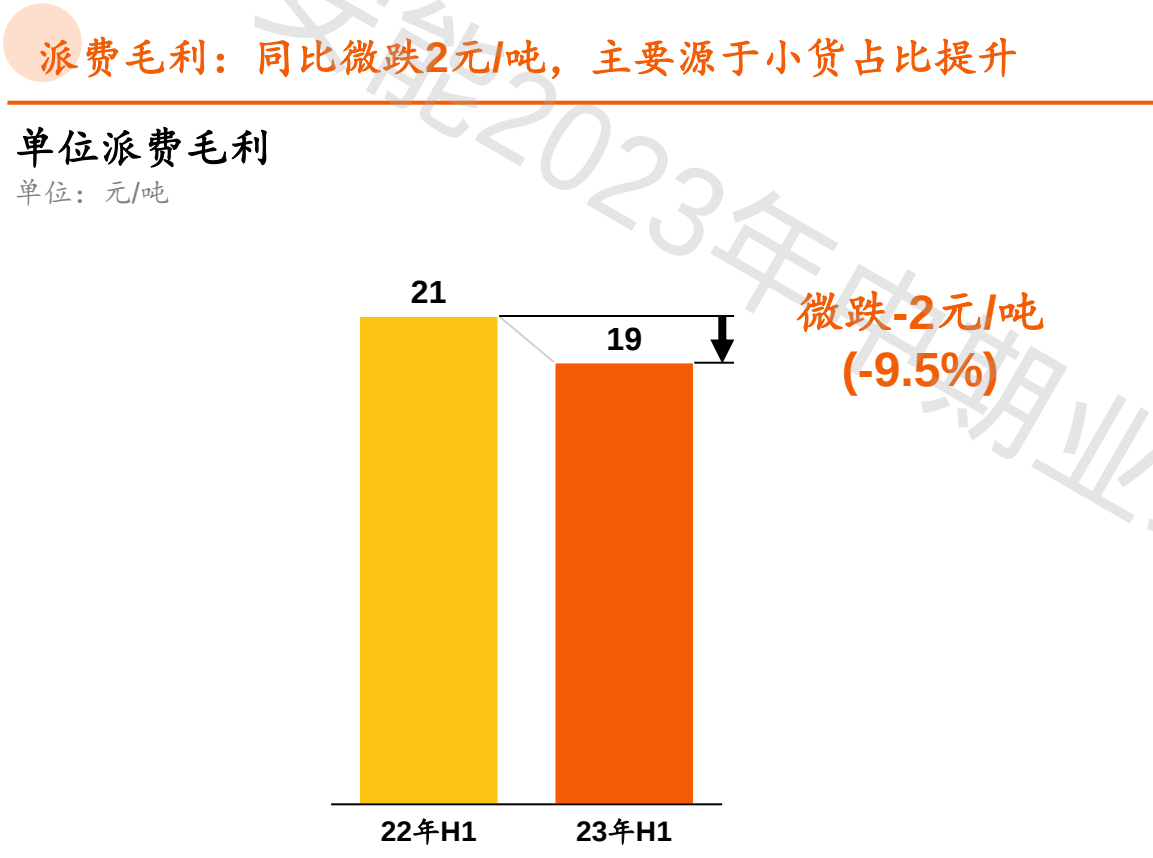


关键举措

- 提高运输效率，优化车线规划和投产配置
- 结构性车降本与采购策略重塑“双管齐下”，强化车队管理，杜绝各成本项（人、油、路）的跑冒滴漏
- 改革直营与外请结构，并提升单边直营效益，强化回货能力

- 优化分拨结构，5月底开始推行落地，预计下半年体现效益
- 优化人员配置，清零临时外请，节降人力成本
- 优化设备采购策略，节降设备租赁成本
- 库区精益规划，提升内场操作效率

2. 派费毛利与增值毛利：派费毛利同比微跌2元/吨，增值毛利上扬12元/吨，主要源于小票占比提升、总票数提升



关键举措

- 派费毛利的微小差异主要源于货源结构的变化：
 - 小货占比提升后，整体派费单价上调了38元/吨
 - 分拨优化后亦上调了部分网点派费，整体派费成本亦上扬40元/吨，基本抵消了单价的上扬

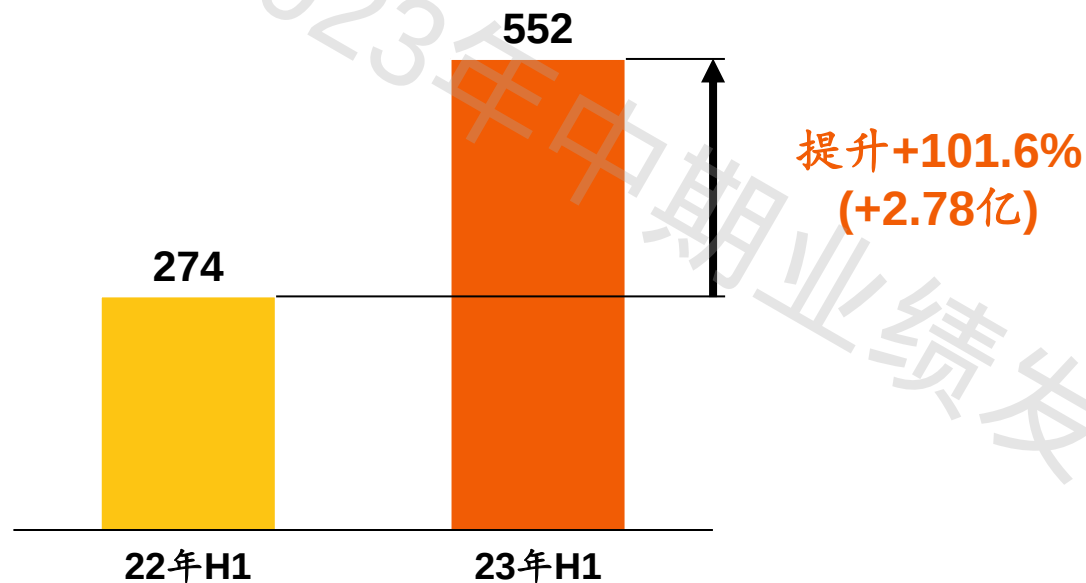
- 小货占比提升带来总票数提升：上半年总票数同比提升15%，大部分增值服务按票收取，因此票数增长带来更高的增值收入
- 优化网点生态，调整增值收入科目：取消货量罚款，精简非货量罚款科目，影响了增值毛利微降

最终，23年H1总毛利同比提升101.6%，合增加2.78亿元，毛利率从6.6%提升至12.1%，回归历史正常水平

2023年上半年总毛利及毛利率同比大幅增长

总毛利

单位：百万元



毛利率

单位：%

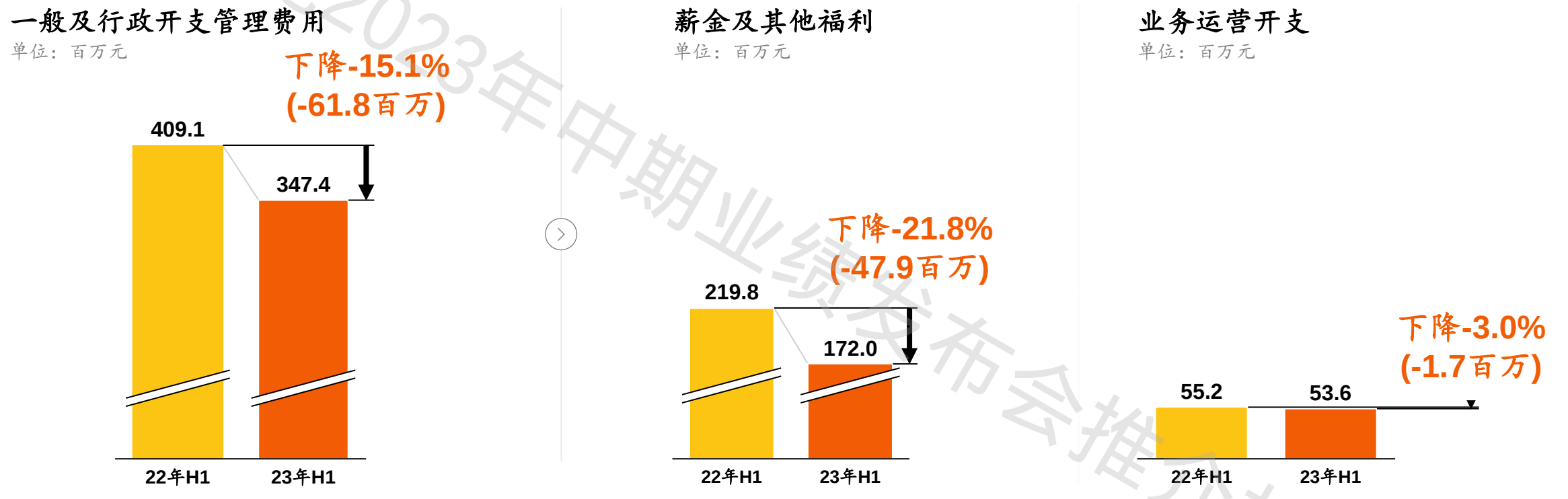


关键回顾

- ① 优化货源结构，主动撇清无效货量
- ② 全面调优定价，单价上扬带来总收入增长
- ③ 持续降本增效，以精细化运营夯实成本优势

3. 费用：一般及行政开支同比整体节降**15.1%**，是建立全面费用管控机制、落地组织瘦身的战绩，刚性支出的减少将强化安能的企业韧性

一般及行政开支同比下降**15.1%**，其中薪金及其他福利同比下降**21.8%**，业务运营开支同比下降**3.0%**



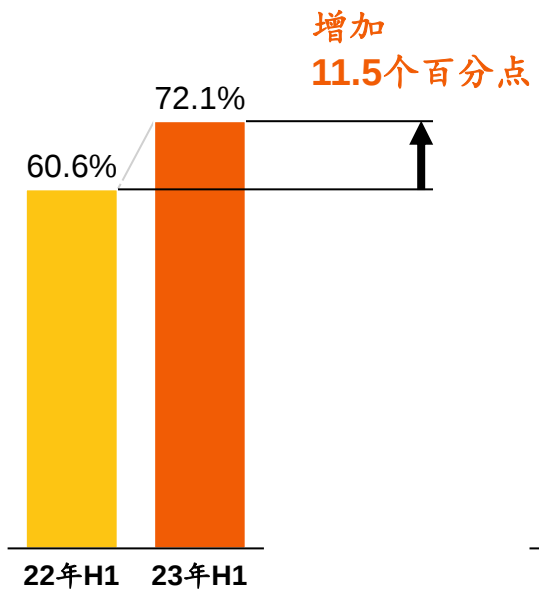
关键举措

- 建立全面费用管控机制，费用预算全面与业绩挂钩
- 落地组织瘦身，重塑组织架构，精简组织层级，减少固定支出
 - 总部从管控型向赋能型转型，落地组织瘦身，强调赋能、授权一线，评价激励与业绩直接挂钩
 - 营运区层面缩短管理半径，让“听得见战火的人”做决策

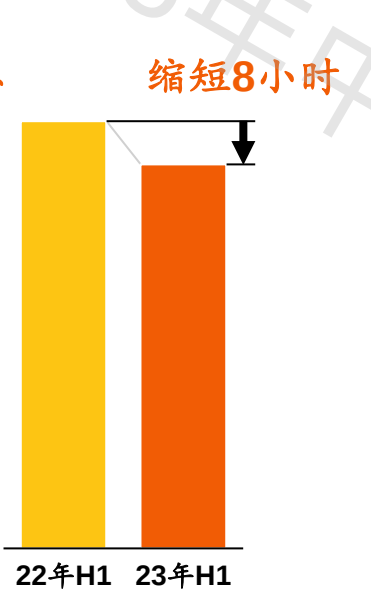
4. 品质与时效：时效达成更稳，遗失、破损和投诉大幅优化

时效达成稳定性同比+11.5%；品质上，十万件遗失同比-10.1%，十万件破损同比-28.6%；服务上，十万票投诉同比-58.0%

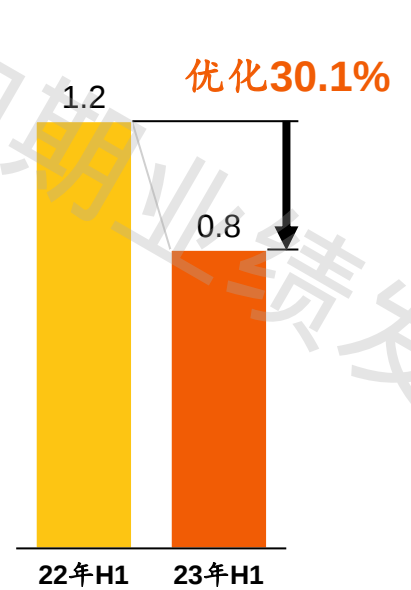
全程兑现率
单位：%



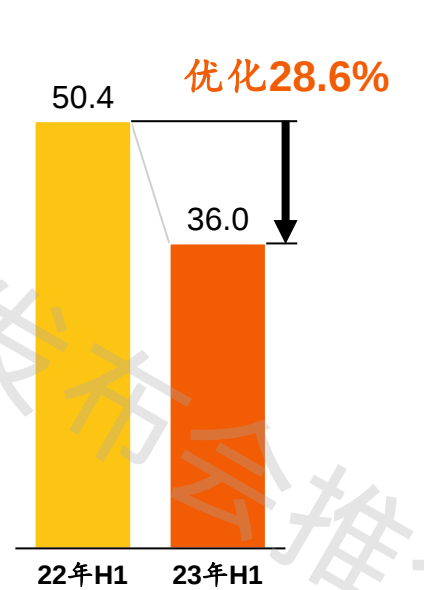
运单时长
单位：小时



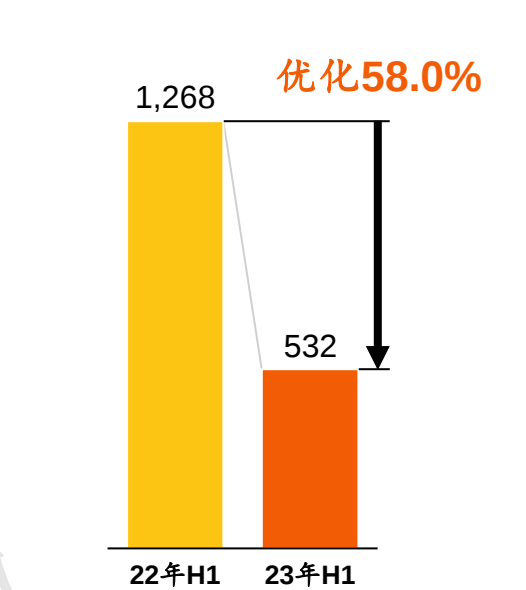
十万件遗失
单位：件



十万件破损
单位：件



十万票申报投诉
单位：票

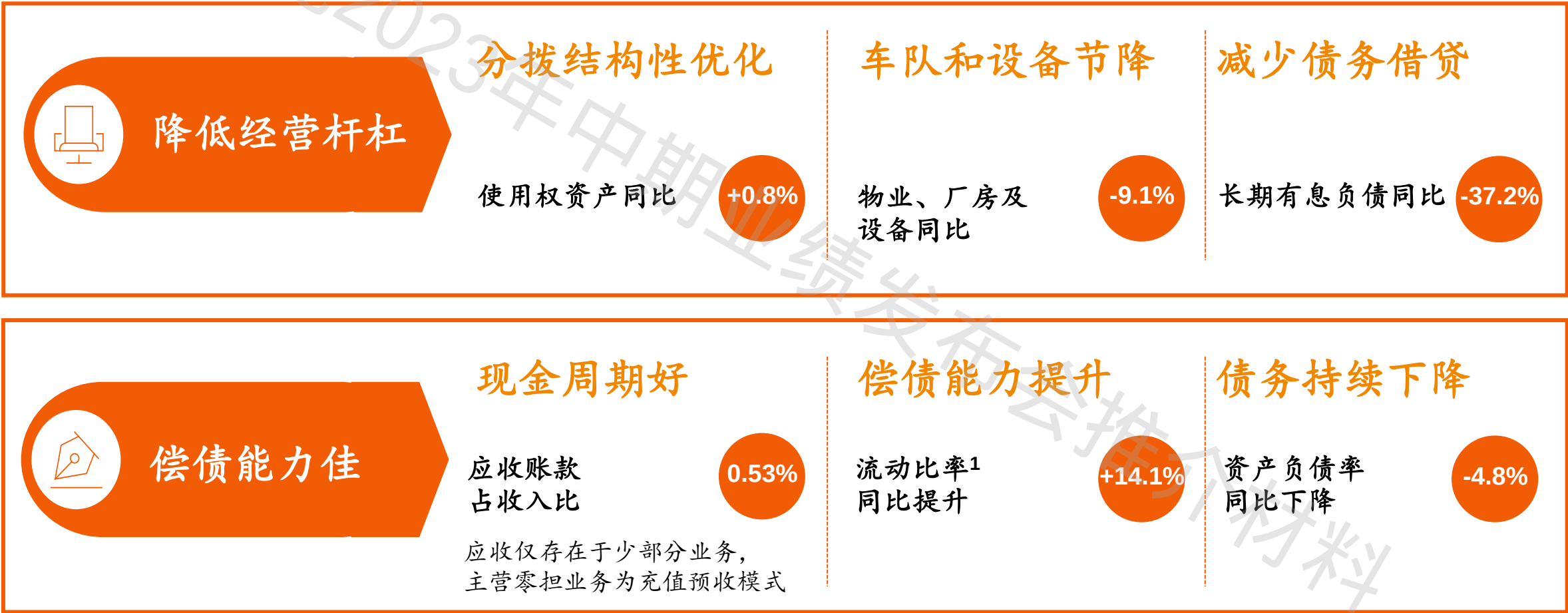


关键举措

- 分拨结构优化，降低中转频次
- 优化干线衔接节点，降低转运时长
- 取消交接件罚款，释放网点派送时间
- 强化包装规范性
- 强化内场管理，提升库区操作效率
- 明确装卸操作规范，及时转运，减少留仓
- 建立运营操作教材，开展运营铁军兵法训练营
- 强化操作规范类考核
- 部署“铁三角”，由客服、经营和运营组成的内部统一体，响应网点客诉、解决网点问题
- 推广“5分钟响应、2小时解决、0重复投诉”标准

加强自身造血能力的同时，主动降低经营和财务杠杆

从资产负债表看...



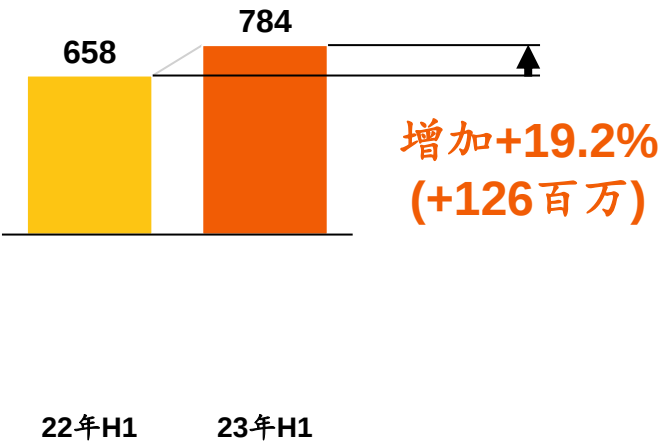
1 流动比率=流动资产/流动负债

保持稳健的现金流，为经营端释放空间，应对可能的市场挑战

从现金流量表看...

经营性现金流

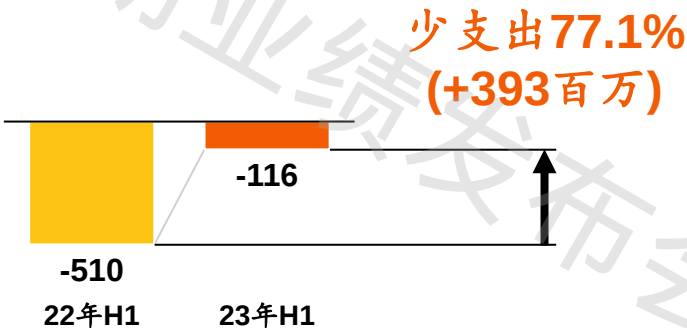
单位：百万元



全网商业模式依然保持
良好的经营性现金流、
有良好的造血能力

投资性现金流

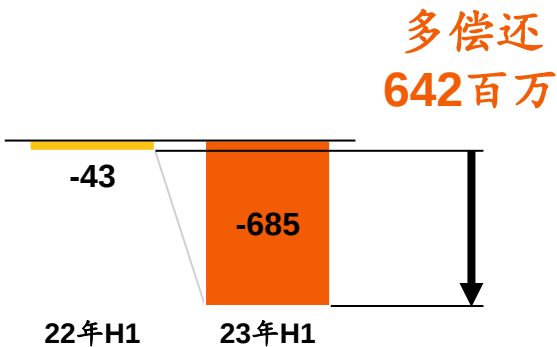
单位：百万元



资产购置更为审慎，主
动控制投资规模，降低
经营杠杆

融资性现金流

单位：百万元



依托低利率环境优势，
积极、提前偿还高息债
务，合理降低财务杠杆

目录

一、重要财务数据及安能战略速览

二、安能战略变革与业绩回顾

三、未来经营展望

附录：财务摘要

向前展望，安能的经营策略主要由三大抓手、两大基座构成



网点驱动货量

精准政策释放、用户拓展和网点运营支持，扩大活跃用户数，提升点均货量



持续精益管理

持续升级分拨结构，精进运输和分拨管理，严控成本和费用，持续提升经营利润率



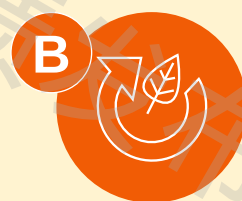
培养第二曲线

打造省内和区内的新产品，打强区域互流，注入增长新动力



打造数智化安能

安能以2023年开启数智化安能元年，规划数智化蓝图，夯实IT基础设施和数据治理的底座，让数智化驱动安能进一步释放业务潜力



坚持可持续发展

作为行业领头羊，安能坚持绿色可持续发展，并探试“换新能、碳新路”，将绿色运输融入日常运营，有效推动降低运输对环境的影响

(后页打开)

A.未来，数智化将驱动安能释放巨大的业务潜力，巩固行业龙头地位

安能数智化蓝图

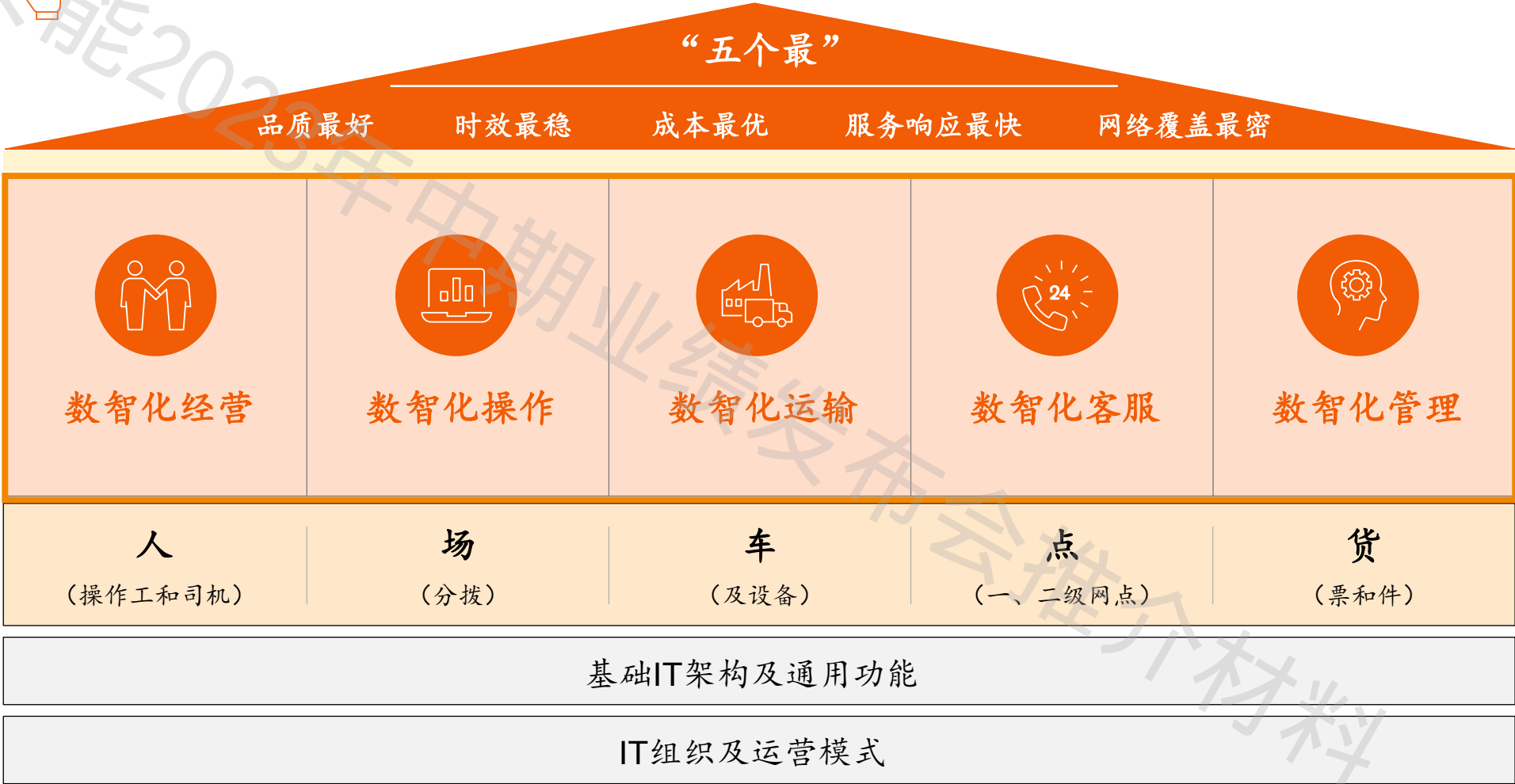
“五最”愿景

五大数智化场景

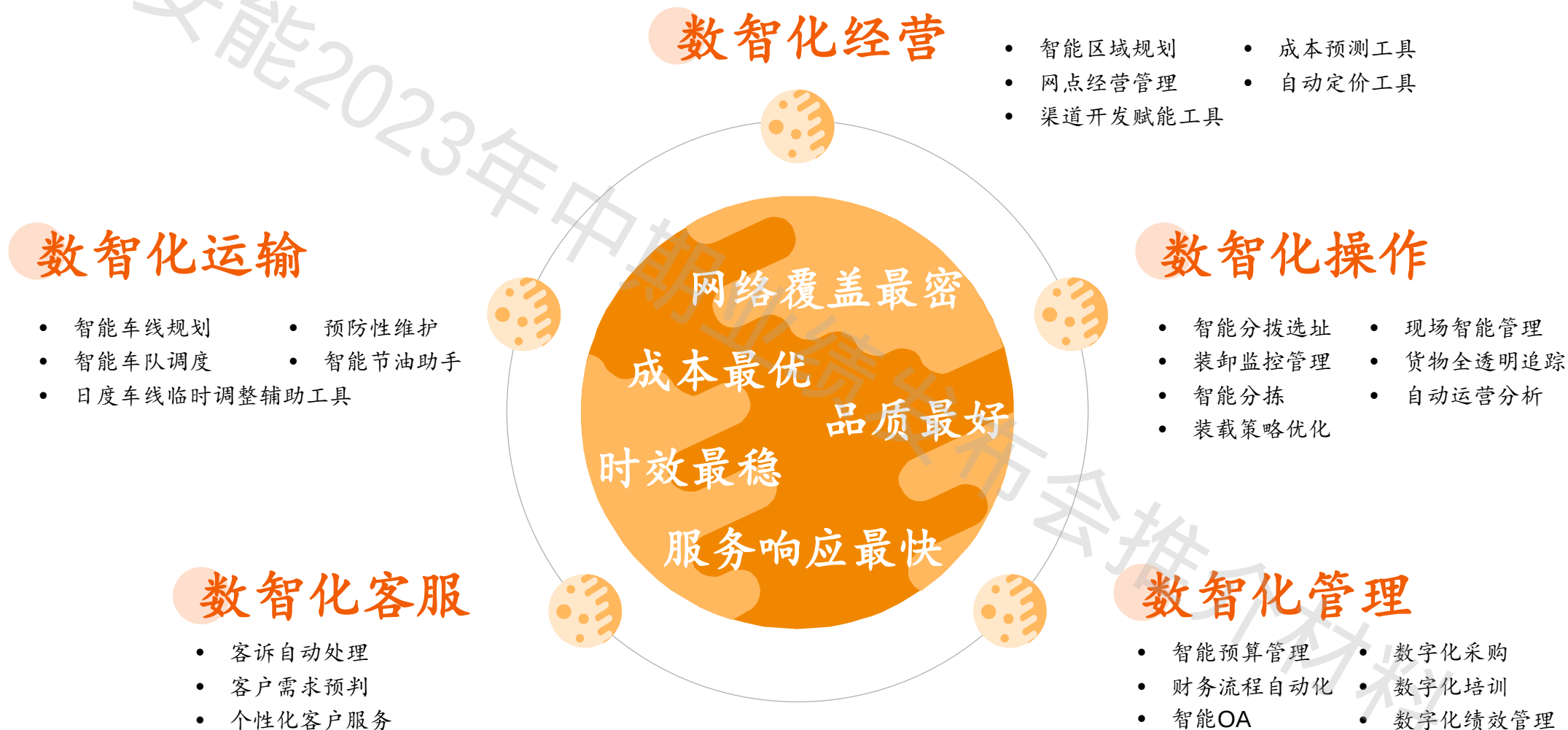
+

底层数据

基础支撑



A. 将围绕五大场景展开数智化建设，将数智化贯穿经营、运营和管理全链路



B. 安能持续关注可持续发展，已取得诸多成绩，未来将积极拥抱政策升级、完善信息披露、提升ESG评级，并探索物流企业的绿色能源发展新路



上半年ESG成绩亮点

E环境

- 增加新能源设备投入：电叉覆盖率达61.86%，电动托盘车覆盖率达100%
- 退租冗余设备：分拨结构优化退租叉/托397辆

S社会

- 公益慈善：云南省绿春县大水沟乡中心完小课桌捐赠1,000套；网点9次走进大凉山，捐赠物资30余吨
- 安全培训：组织驾驶员线上安全培训共11次，车队现场安全培训2,046场，覆盖上万人
- 推动供应商签署廉洁协议：比例达85.86%

G管治

- 完善董事会制，引入多元化董事人才
- 完善内控内审体系，制度流程持续监督与评价，持续推动风险管理与整改



下半年重点工作

ESG披露

1 积极拥抱政策升级

- 结合《国际财务报告可持续披露准则》，关注气候风险
- 根据全新《ESG指引》，摸排缺口情况

2 完善信息披露质量

- 发放利益相关方调查问卷，提高披露相关度
- 更新ESG实质性议题矩阵，增强披露质量
- 汇总ESG数据，提升准确性评估
- 优化报告框架，提升信息完整度

3 提升MSCI ESG评级

- ESG表现差距分析，发掘ESG进步空间
- 评估确定新指标，明确可采取措施
- 升级ESG披露，提升ESG评级结果



绿色能源探索

“换新能、碳新路”

领行业之先探索绿色能源变革，大幅节降运输碳排放

选取少部分风险较低的线路，试点应用新能源牵引车，将ESG融入安能商业模式



目录

一、重要财务数据及安能战略速览

二、安能战略变革与业绩回顾

三、未来经营展望

附录：财务摘要

2023年半年度财务报表摘要

单位：千元

综合损益表	2023年6月30日	2022年6月30日	期间变动
收入	4,550,157	4,139,175	10%
毛利	552,282	274,027	102%
经营(亏损)利润	287,706	-137,644	不适用
报告期间(亏损)利润	169,327	-175,677	不适用
经调整净利润	235,770	-104,872	不适用
经调整EBITDA	886,705	468,446	不适用

综合财务状况表	2023年6月30日	2022年12月30日
负债总值	2,969,138	3,330,556
资产总值	5,673,900	5,831,228
总权益	2,704,762	2,500,672

综合现金流量表	2023年6月30日	2022年6月30日	期间变动
经营活动所得现金流量净额	784,314	657,890	19.2%

2023年半年度单位经济效益回顾

截至6月30日止六个月

	2023年	2022年	期间变动
零担货运总量（千吨）	5,330	5,390	-1.1%
零担总票数（千票）	56,522	49,316	14.6%
票均重（公斤）	94	109	-13.8%
零担运输服务单价（人民币/吨）	475	448	6.0%
零担增值服务单价（人民币/吨）	151	135	11.9%
零担派送服务单价（人民币/吨）	221	183	20.8%
零担服务总单价（人民币/吨）	847	766	10.6%
服务总单价（人民币/吨）	854	755	13.1%
单位干线运输成本（人民币/吨）	327	326	0.3%
单位分拨中心成本（人民币/吨）	188	188	0.0%
增值服务单位成本（人民币/吨）	33	29	13.8%
单位派送服务成本（人民币/吨）	202	162	24.7%
单位营业成本（人民币/吨）	750	705	6.4%
单位增值服务毛利（人民币/吨）	118	106	11.3%
单位派送服务毛利（人民币/吨）	19	21	-9.5%
单位毛利（人民币/吨）	104	50	108.0%
单位经营利润/（亏损）（人民币/吨）	54	-25	不使用
单位经调整税前利润/（亏损）（人民币/吨）	59	-23	不适用
单位经调整EBITDA（人民币元/吨）	166	85	95.3%

安能2023年中期业绩发布会推介材料

感谢聆听！