

# 高峰之上 驭见未来

安能2024年三季度业绩发布会

2024年11月15日



# 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 and 熟悉。

该文件和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到美国（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、传送给他人，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、业绩概览

二、业务回顾

三、经营策略与亮点

附录：财务摘要

# 2024年3季度重点财务指标回顾

 收入显著增长，毛利稳步提升，经调整税前利润及净利润均大幅增长

**30.44**亿元

营业总收入

同比增长**21.2%**



**4.76**亿元

毛利

同比增长**66.7%**

毛利率达15.6%

同比提升4.2个百分点



**2.84**亿元

经调整税前利润

同比增长**39.2%**

经调整税前利润率达9.3%

同比提升1.2个百分点

可比经调整税前利润<sup>1</sup>

同比增长**75.8%**



**2.18**亿元

经调整净利润

同比增长**28.0%**

经调整净利率达7.2%

同比提升0.4个百分点

可比经调整净利润<sup>12</sup>

同比增长**57.3%**



1 于2023年经调整税前利润中扣除了增值税加计扣除共计4,241万的其他收入，2024年因政策调整此项收入为0；2. 增值税加计扣除收入税率为25%

# 2024年3季度重点经营指标回顾

 深耕网络拓展，叠加“3300”产品升级，共同驱动货量高速增长，货重结构继续优化

**373**万吨

货运总量

同比增长**18.5%** ↑



**81**公斤

票均重

同比下降**14公斤** ↓



**6,812**个

货运合作商数量

同比增长**1,118**个 ↑



# 坚定贯彻执行“五最”战略，业绩持续改善，品质精益求精



不断践行“五最”战略

## 成本最优

结构性调整效益释放，持续精细化管理

2024年3季度，  
单位运输成本同比下降6.3%  
单位分拨成本同比下降16.7%

## 时效最稳

路由规划优化，提升末端派送

2024年3季度，  
平均运单时长同比下降7.3%



## 网络覆盖最密

持续深耕网络拓展，激发网点活力

截至2024年9月30日，  
货运合作商及货运代理商总计约32,000家，加  
盟快运网络中排名第一  
其中货运合作商数量达6,812个，同比增长  
1,118个

## 品质最好

减少中转，提升操作标准化

2024年3季度，  
平均每十万件遗失同比下降75.3%

## 服务响应最快

铁三角组织保障，分层对接，充分授权

520标准：5分钟响应、2小时解决、0重复投诉  
2024年3季度，  
平均每十万票申报投诉同比下降90.8%

1 于2023年经调整税前利润中扣除了增值税加计扣除共计4,241万的其他收入，2024年因政策调整此项收入为0；增值税加计扣除收入税率为25%

# 目录

一、业绩概览

二、业务回顾

三、经营策略与亮点

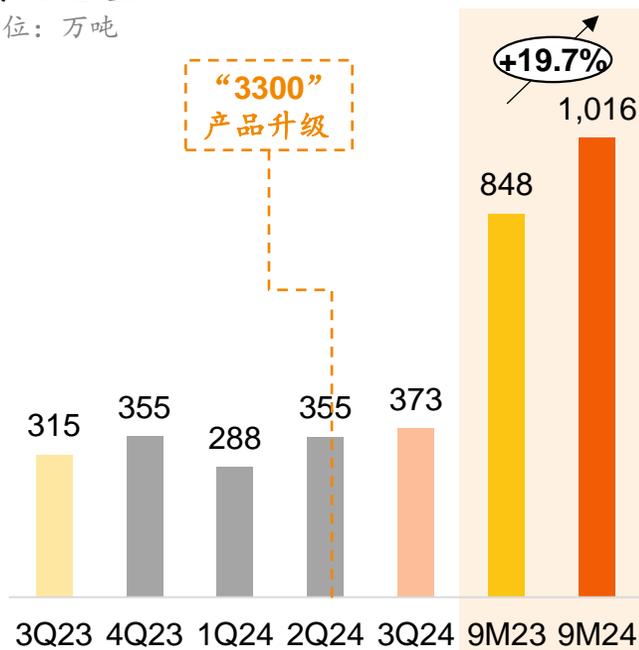
附录：财务摘要

# 货量：2024年前9个月货量同比增长19.7%， “3300” 产品升级效益突出，迷你小票及小票零担增速显著，驱动总票数大幅增长

## 前9个月货量同比增长19.7%

### 货运总量

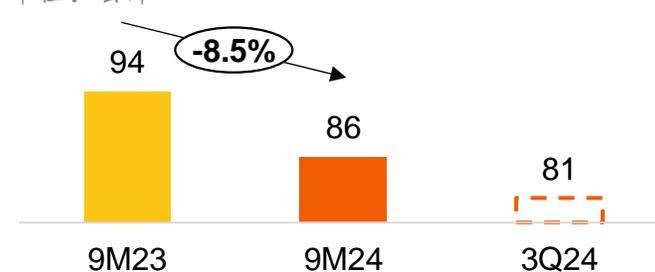
单位：万吨



## 迷你小票增势突出，票均重持续优化

### 票均重

单位：公斤



### 前9个月各公斤段货量同比增速

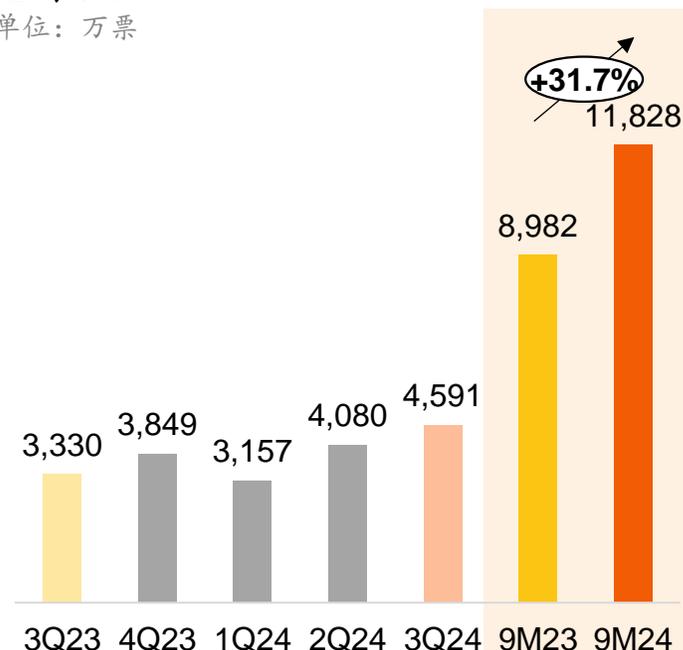
单位：%



## 前9个月票数同比显著增长31.7%

### 总票数

单位：万票



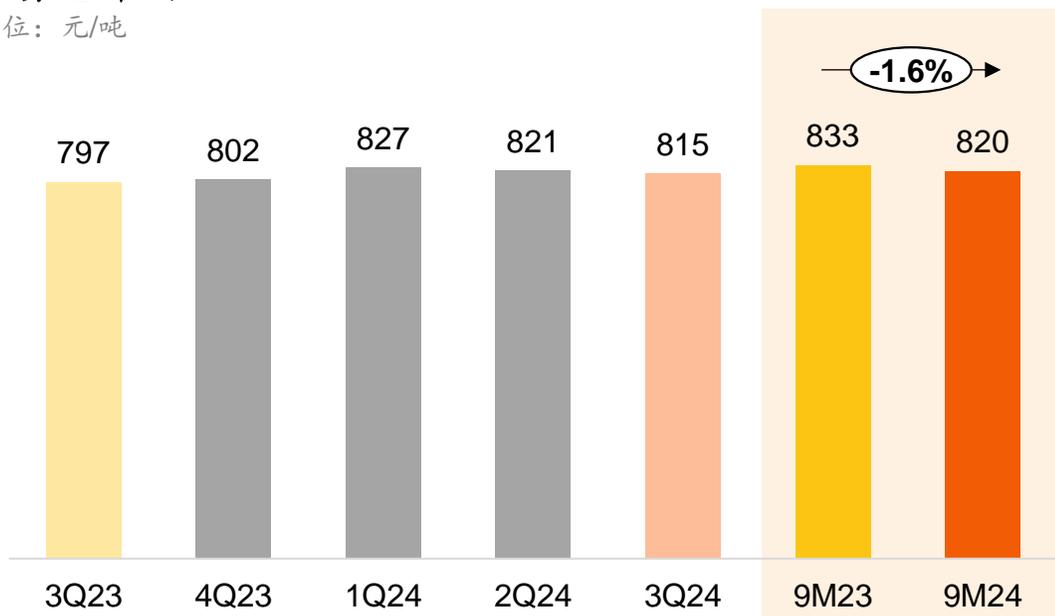
- 货量同比显著增长，同时受益于加盟网点数量增长以及点均货量提升：
  - 总加盟网点数同比净增3,733个，其中货运合作商同比净增1,118个，渠道拓展效益持续体现，网点增长驱动货量提升
  - 网络生态改善，深化对于网点的经营服务能力赋能，点均货量持续提升
- 货重结构进一步优化。5月启动的“3300”产品升级，对3-300公斤段货物全额免除特殊加收费，这推动了迷你小票及小票零担货量以高于整体货量增速的显著增长，进而驱动了票数的大幅提升，促进增值服务收入的进一步增长

# 单价与收入：3季度单价同比提升2.3%，前9个月价格总体稳定；强劲的货量增长驱动前9个月收入同比提升18.0%

3季度单价同比提升2.3%，全年价格趋势相对稳定

## 服务总单价

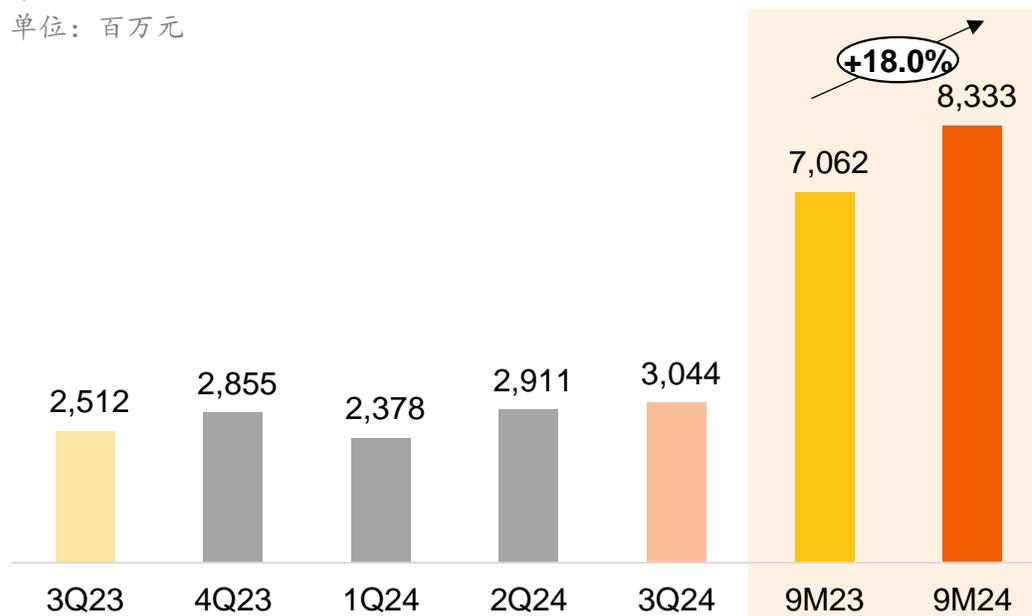
单位：元/吨



3季度和前9个月收入分别同比增长21.2%/18.0%

## 收入

单位：百万元



经营分析

- “3300”产品升级促进了高单价小票货的高速增长，货重结构优化影响3季度单价同比提升2.3%；受23年上半年优化定价体系后的高单价基数影响，前9个月单价同比小幅下降
- 3季度环比2季度价格小幅下滑，主要由于公司升级了“3300”产品免除加收费，影响派费收入降低；然而，基于行业领先的服务品质，安能的价格目前在市场上目前仍处于中高水平

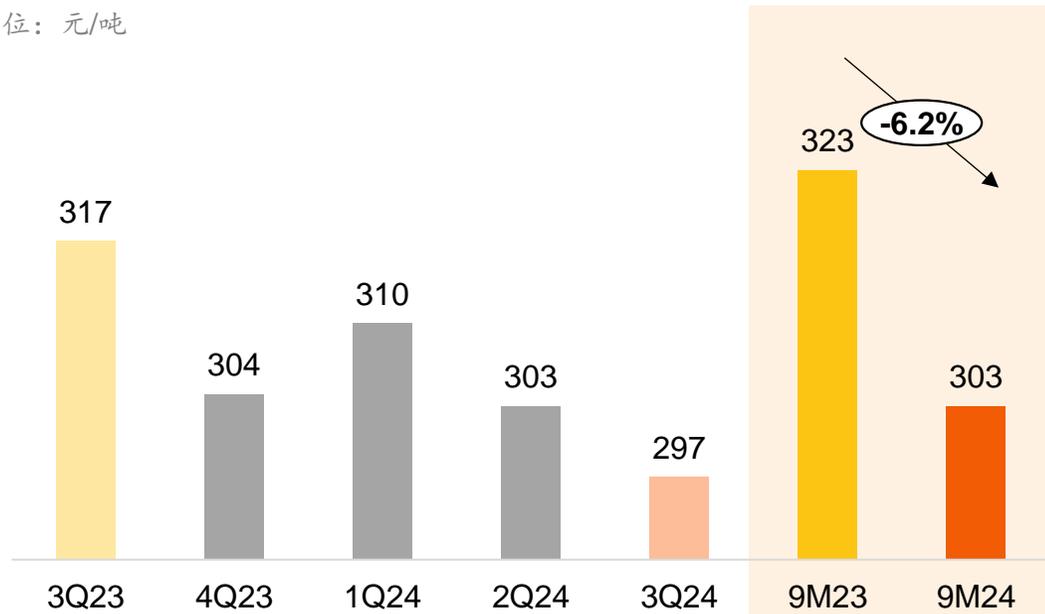
- 通过积极的网络拓展与“3300”产品升级，实现了有效货量规模的同比强劲增长，进而驱动收入提升
- 3季度收入同比增速达21.2%，主要源于货量的强劲增长，叠加货重结构优化带来的平均单价上扬；前9个月收入同比增长18.0%，主要受货量增长驱动

# 成本：分拨结构优化效益持续释放，精细化运营下运输效率和分拨操作效率均稳步提升，前9个月单位运输/分拨成本分别同比下降6.2%/21.0%

## 运输成本：运输效率提升，持续精细化车队管理

### 单位干线运输成本

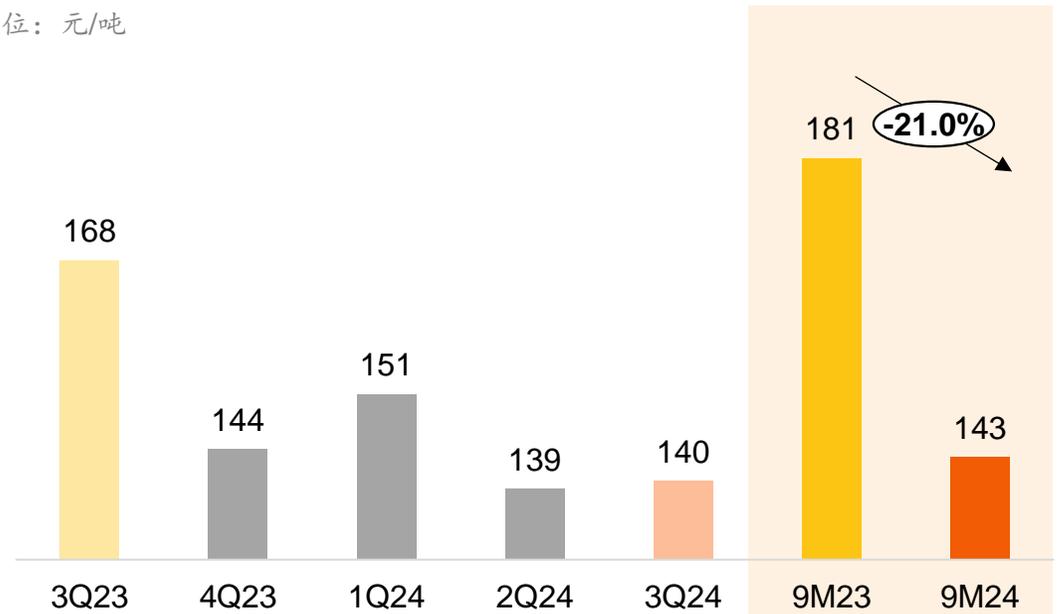
单位：元/吨



## 分拨成本：分拨结构优化效益释放，操作效率提升

### 单位分拨中心成本

单位：元/吨



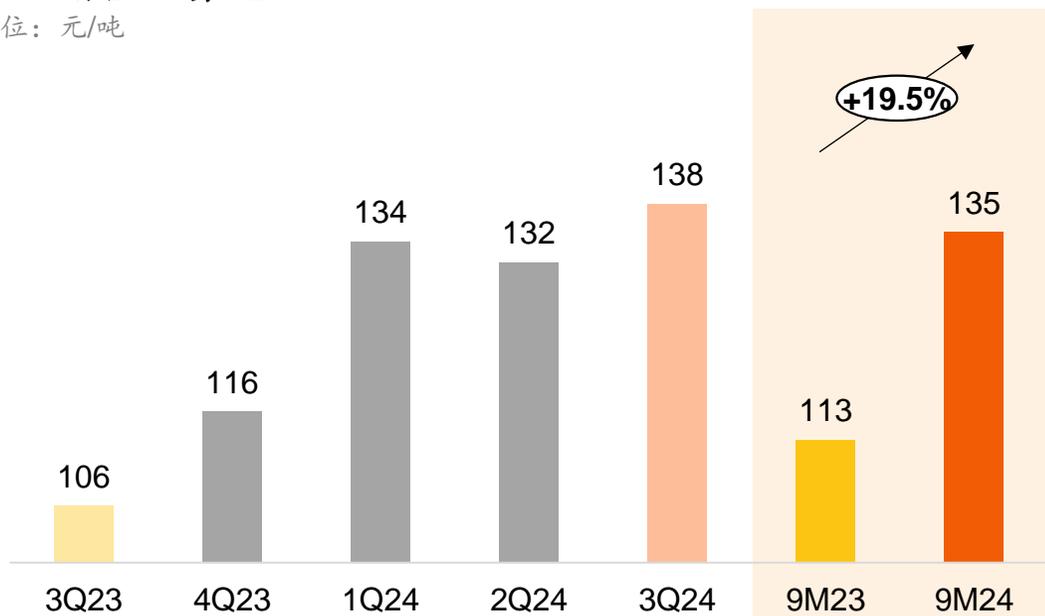
- 2023年我们对分拨结构进行了优化，全年净减少55个小型集散分拨中心，该效益于2023年下半年开始体现，2024年持续释放
- 持续优化车线规划和投产配置，根据不同线路进行车头、车挂、司机合理配比；精细化车队管理，减少各成本（人、油、路）的跑冒滴漏
- 我们在3季度于部分分拨中心投入了自动化分拣流水线设备，提升了对于小票货的操作效率；通过优化内场管理和体系化的人员培训，持续提高分拣操作效率；优化场地规划，推动租金节降；推进集中采购，减少设备租赁费用
- 通过精细化运营与新技术引进，我们实际提升了当前资产配置下的产能承载上限

# 增值服务与派送服务毛利：前9个月单位增值毛利同比提升19.5%，单位派费毛利同比减少44.4%，主要源于总票数提升、小票货占比提升以及产品升级

增值毛利：前9个月同比提升22元/吨，主要源于票数增加

## 单位增值服务毛利

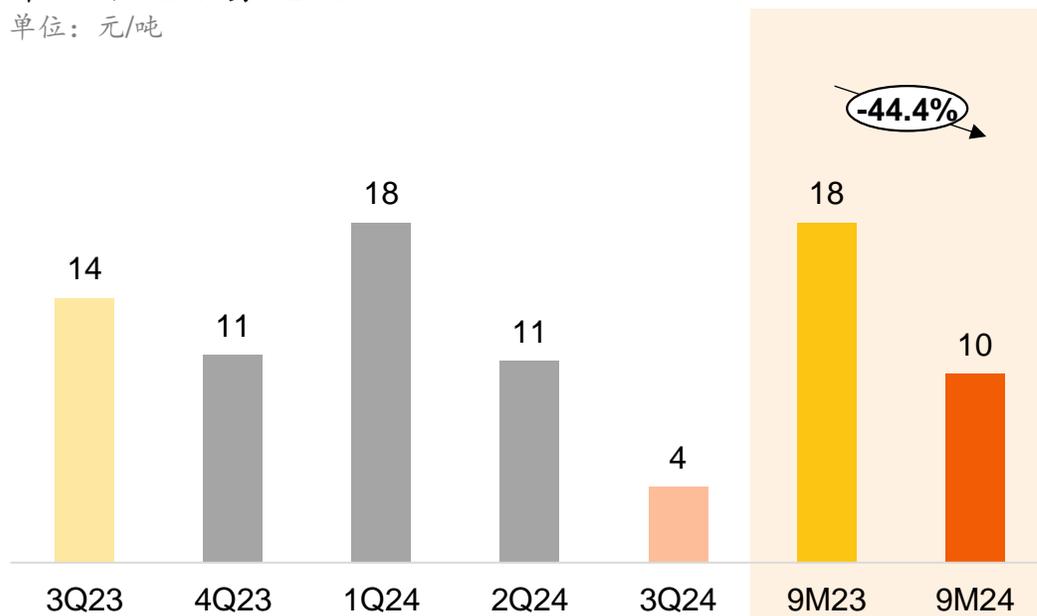
单位：元/吨



派费毛利：前9个月同比减少8元/吨，源于产品升级补贴

## 单位派送服务毛利

单位：元/吨



- 大部分增值服务按票收取，因此小票货通常单公斤增值毛利相对更高，受小票货高速增长影响，2024年前9个月总票数同比提升31.7%，因此票数增长带来了更高的单公斤增值毛利

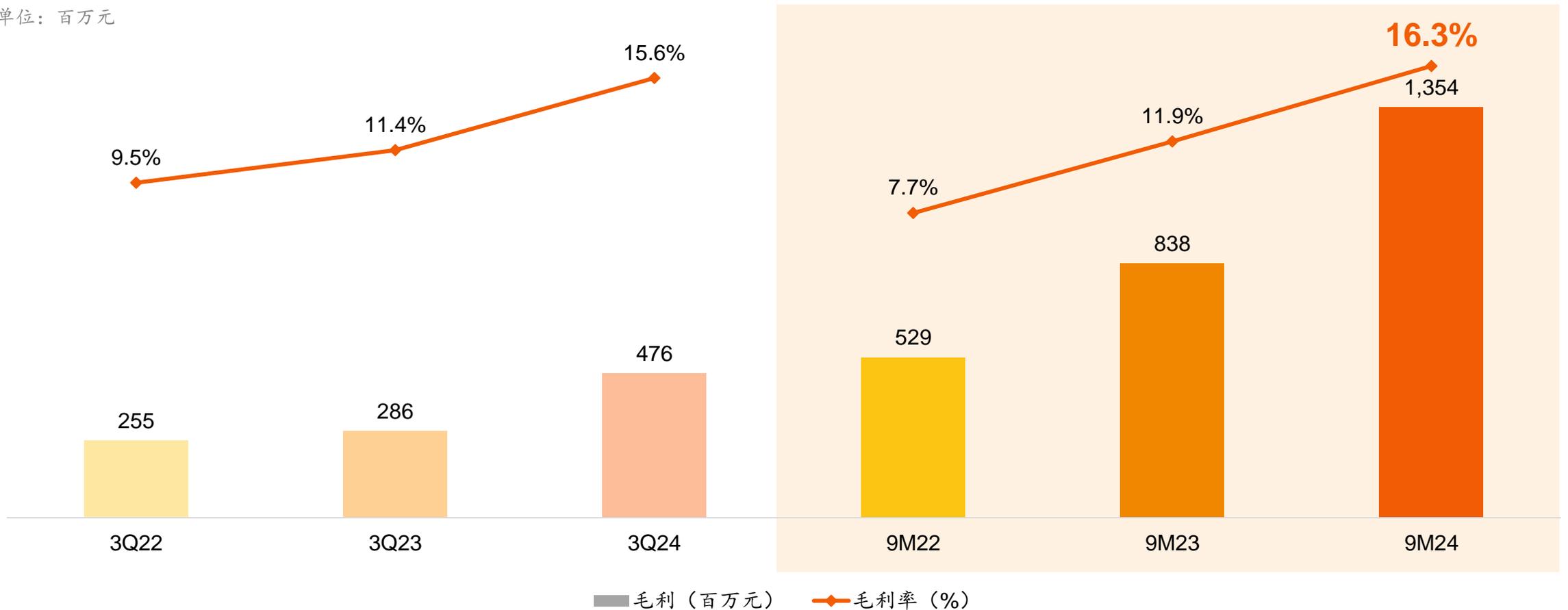
- 5月以来推出的“3300”产品，对3-300公斤段货物实现全国范围内特殊区域0加收，降低了派费收入，但特殊区域的派送成本依然由公司补贴给派送网点，以持续打造积极的网络生态
- 货源结构变化，小票货占比提升，单位派费成本上升

毛利：受价格体系重塑、货量规模增长、货重结构优化、及降本举措共同驱动，毛利持续增长，2024年前9个月毛利率达16.3%，同比提升4.4个百分点

前9个月毛利同比大幅增长61.6%，毛利率提升4.4个百分点至16.3%

## 毛利

单位：百万元

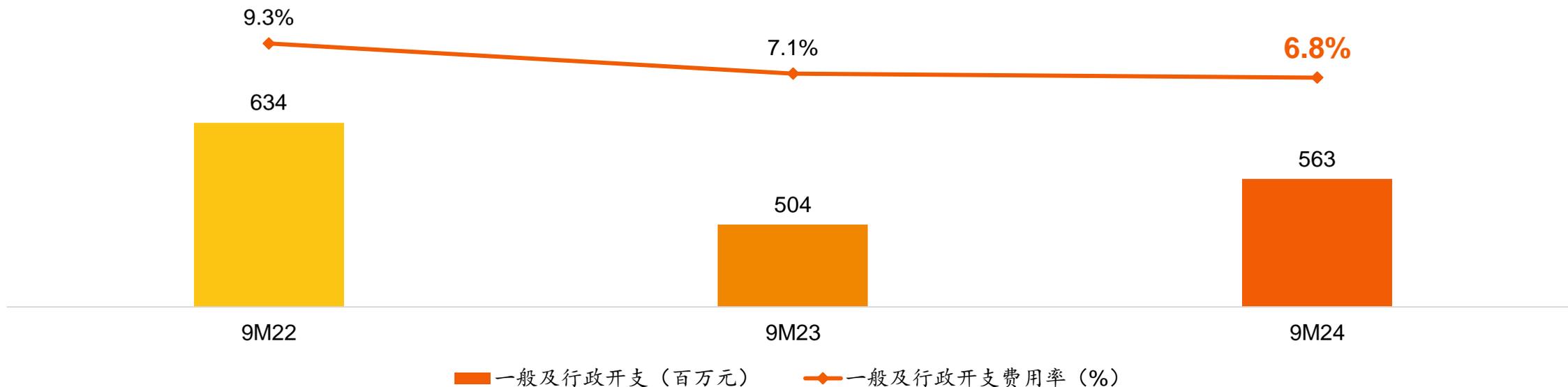


# 一般及行政开支：总部费用率降低，是建立全面费用管控机制、组织架构调整以及优化员工激励设计的结果

总部费用持续节降，前9个月一般及行政开支费用率同比下降0.3个百分点\*

## 一般及行政开支

单位：百万元



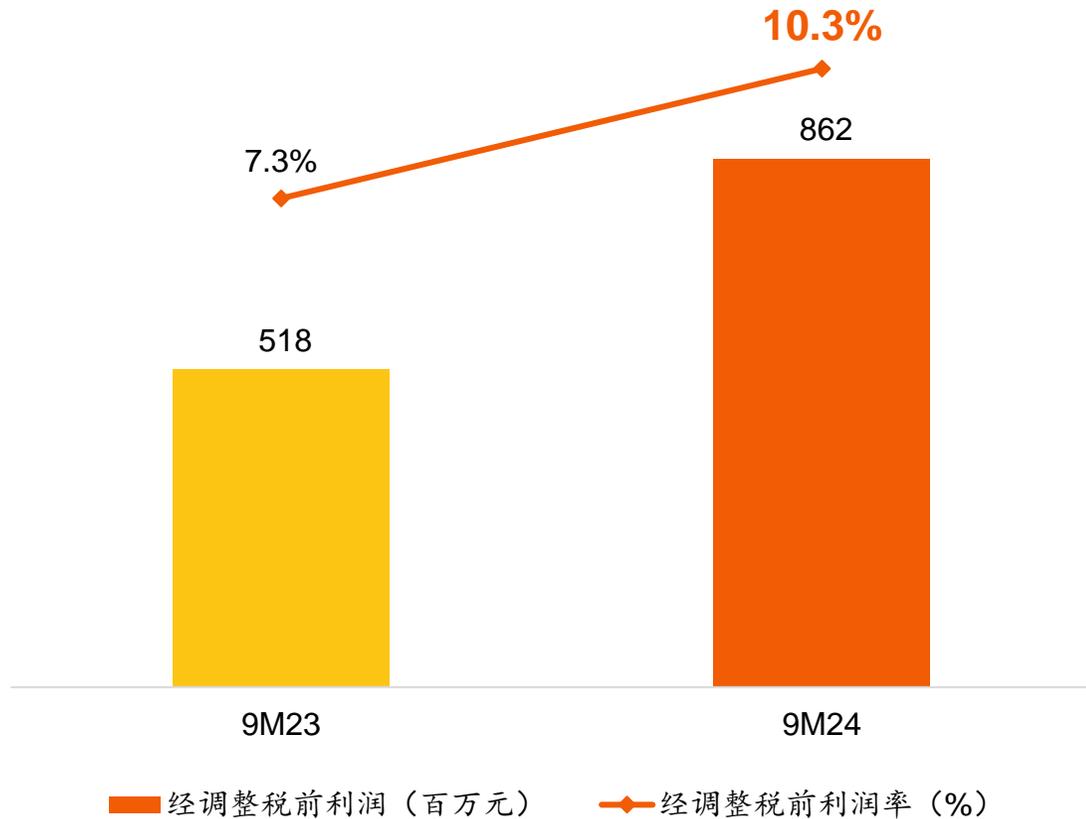
- 建立全面费用管控机制，费用预算全面与业绩挂钩，实行更精准的费用投放和使用，24年前9个月业务运营开支同比下降11.5%
- 公司于去年底退租了部分办公用地，同时随着冗余车处置完成，租用停车区域面积减少，24年前9个月折旧及摊销同比下降11.9%
- 以业绩为导向优化员工激励设计，通过奖金、股权激励等方式调动员工积极性；2/3季度均基于公司年度业绩目标达成预期，计提员工超额业绩激励奖金（\*23年同期未作计提；剔除超额业绩激励奖金计提，24年前9个月的一般及行政开支费用率较23年同期低1.2个百分点）

# 利润：经调整税前利润及经调整净利润均大幅增长，前9个月经调整净利率达7.8%，同比提升2.0个百分点

前9个月经调整税前利润及经调整净利润分别同比增长66.4%/59.5%，利润率分别提升3.0和2.0个百分点至10.3%和7.8%；剔除23年增值税加计扣除，24年前9个月的经调整税前利润及经调整净利润分别同比增长120.3%/108.2%

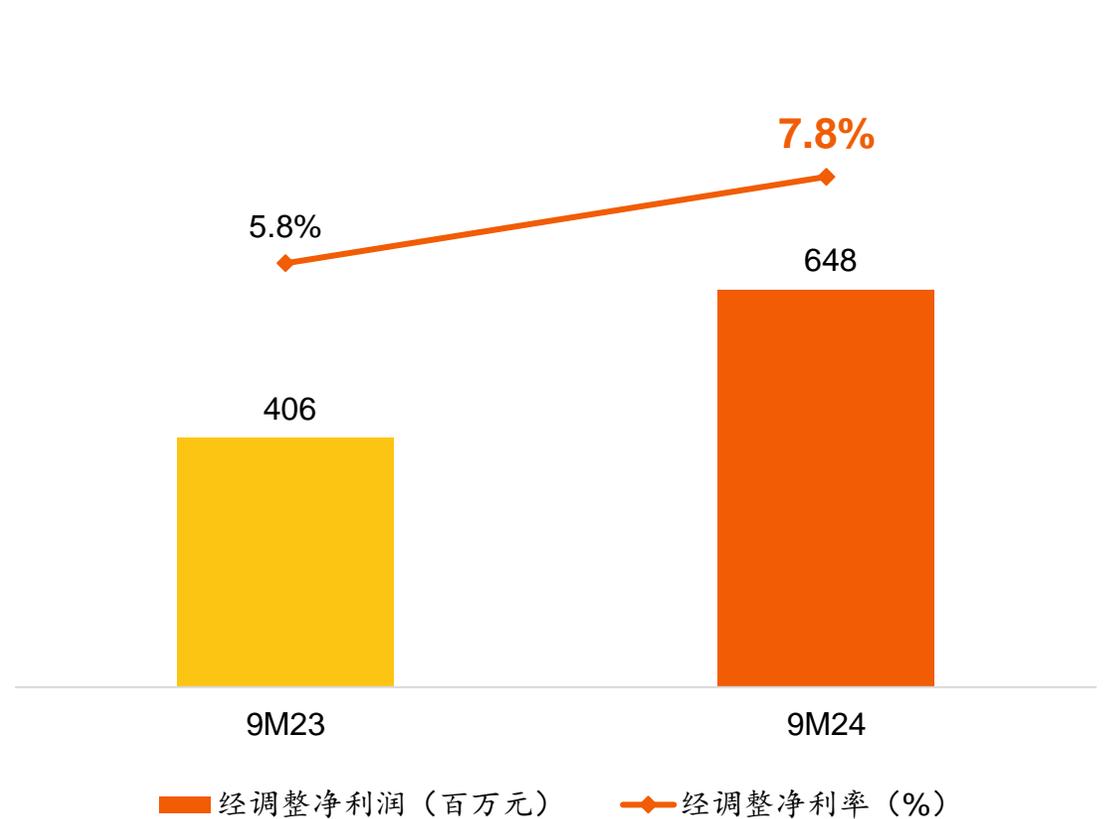
## 经调整税前利润

单位：百万元



## 经调整净利润

单位：百万元

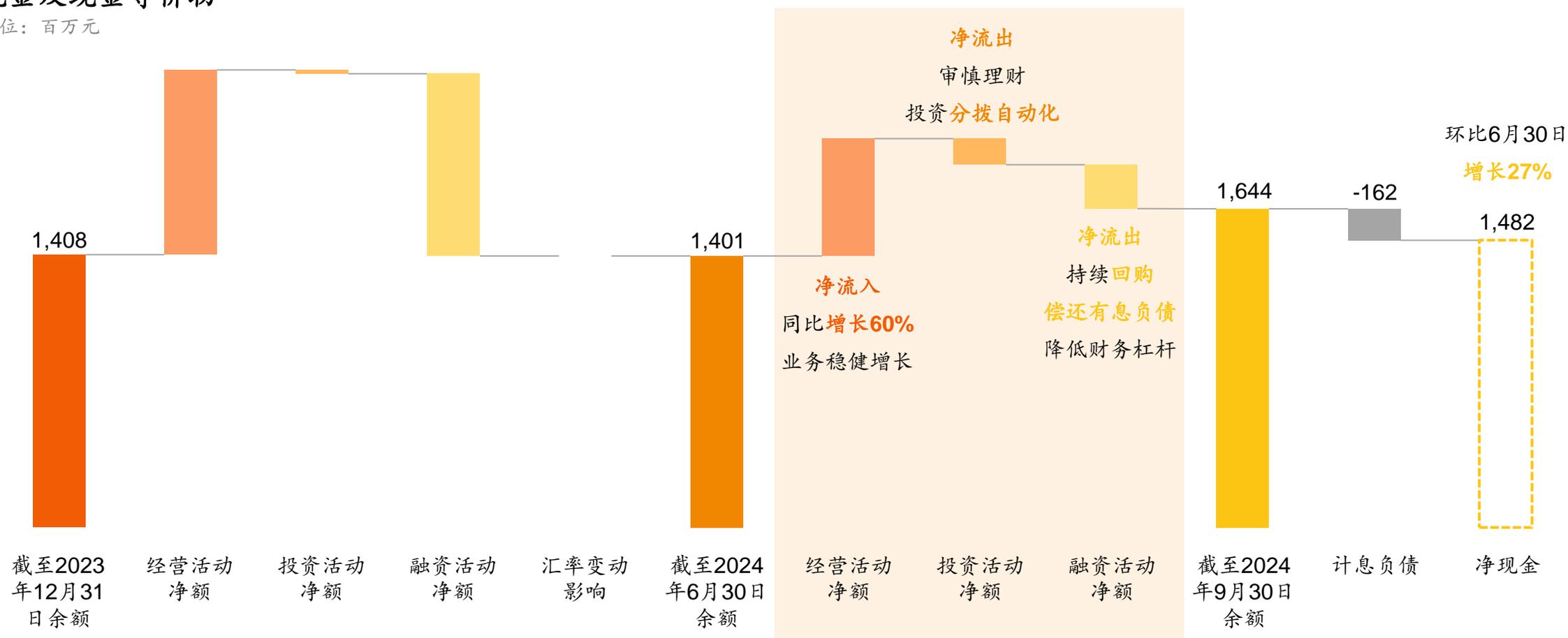


# 现金流保持稳健，强化造血能力，投资先进产能，持续降低经营和财务杠杆

公司期末现金及现金等价物达**16.44**亿元，净现金**14.82**亿；资产负债率为**44.9%**

## 现金及现金等价物

单位：百万元



# 目录

一、业绩概览

二、业务回顾

三、经营策略与亮点

附录：财务摘要

# 展望未来，安能将保持经营的稳健、继续回归经营的本质



## 坚持顾客价值

坚持有效规模，聚焦**3300**王牌产品

坚持网点经营稳定，让网点有投入安全感

坚持解决网点痛点，赋能网点提高经营能力

坚持数字化与时俱进，打强数字化网点、网点数字化门户



## 坚持合理成本

优结构：分拨和车线结构，车辆资产配置结构

精管理：精细化运营管理

引技术：自动化流水线、运输工具升级



## 坚持具有人性关怀的盈利

网点：网点可持续地赚钱、生态健康

员工和团队：对团队付出赋予应得的回报和激励

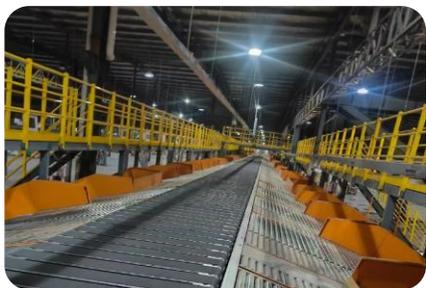
股东回报：为股东带来持续的回报和股价提升

社会责任：继续在**ESG**可持续发展领域投入

# 推进分拨自动化项目，进一步降本增效、提升原场地业务量承载力

## 项目进展

### 萧山分拨



### 郑州分拨



计划2025年起投入30+套

## 设计目标

单班次峰值提升至

**4万件**

回流率**3%**

低于行业平均水平5%

设备运行

一期落地后场地产能

**+6.2%**

预计二期落地后场地产能

**+14%**

产能效益



效率优化

全场操作人效 (吨/人)

**+6.8%**

提前内场清场时间

**1小时**



# 目录

一、业绩概览

二、业务回顾

三、经营策略与亮点

附录：财务摘要

# 2024年3季度财务报表摘要

截至9月30日止3个月

单位：人民币千元

综合损益表	2023年3季度	2024年3季度	期间变动
收入	2,511,671	3,044,183	21.2%
毛利	285,758	476,309	66.7%
毛利率%	11.4%	15.6%	4.2pps
经营利润	201,586	269,627	33.8%
经营利润率%	8.0%	8.9%	0.9pps
报告期间利润	151,984	189,621	24.8%
净利率%	6.1%	6.2%	0.1pps
经调整税前利润	204,076	284,137	39.2%
经调整税前利润率%	8.1%	9.3%	1.2pps
经调整净利润	170,654	218,458	28.0%
经调整净利率%	6.8%	7.2%	0.4pps

综合财务状况表	截至2024年6月30日	截至2024年9月30日	期间变动
现金及现金等价物 <sup>1</sup>	1,400,848	1,644,474	17.4%

<sup>1</sup> 现金及现金等价物=现金及银行结余+定期存款-受限制现金

# 2024年3季度单位经济效益回顾

截至9月30日止3个月

	2023年3季度	2024年3季度	期间变动
货运总量 (千吨)	3,152	3,734	18.5%
总票数 (千票)	33,302	45,914	37.9%
票均重 (公斤)	95	81	-14.1%
运输服务单价 (人民币/吨)	456	423	-7.2%
增值服务单价 (人民币/吨)	130	180	38.5%
派送服务单价 (人民币/吨)	211	212	0.5%
<b>服务总单价 (人民币/吨)</b>	<b>797</b>	<b>815</b>	<b>2.3%</b>
单位干线运输成本 (人民币/吨)	317	297	-6.3%
单位分拨中心成本 (人民币/吨)	168	140	-16.7%
增值服务单位成本 (人民币/吨)	24	42	75.0%
单位派送服务成本 (人民币/吨)	197	208	5.6%
<b>单位营业成本 (人民币/吨)</b>	<b>706</b>	<b>687</b>	<b>-2.7%</b>
单位运输服务毛利 (人民币/吨)	(29)	(14)	不适用
单位增值服务毛利 (人民币/吨)	106	138	30.2%
单位派送服务毛利 (人民币/吨)	14	4	-71.4%
<b>单位毛利 (人民币/吨)</b>	<b>91</b>	<b>128</b>	<b>40.7%</b>
单位经调整税前利润 (人民币/吨)	65	76	16.9%
<b>单位经调整净利润 (人民币/吨)</b>	<b>54</b>	<b>58</b>	<b>7.4%</b>

感谢聆听!

