



安能ane

2022年度业绩演示材料
2023年4月



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并熟悉。

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。



1

公司概况

3

2

战略升级

7

3

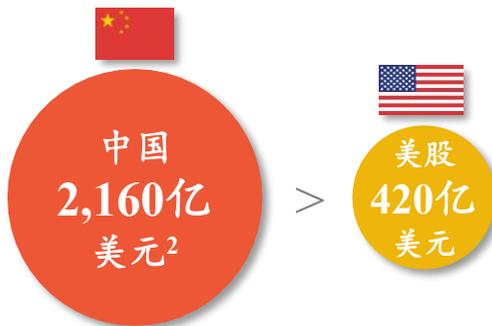
关键财务指标

16



中国最大¹、效率领先及韧性最强的快运网络

全球第一大零担市场



零担是中国新经济发展的
重要物流支柱



随着中国商贸流通数字化进
程加快，预计中国零担市场
将保持持续快速增长



规模



1,245万吨
总货量



4.4万吨
日均货量³



#1
快运网络市场份额

效率



2022年毛利润率7.8%，
在所有快运网络中排名领先

韧性

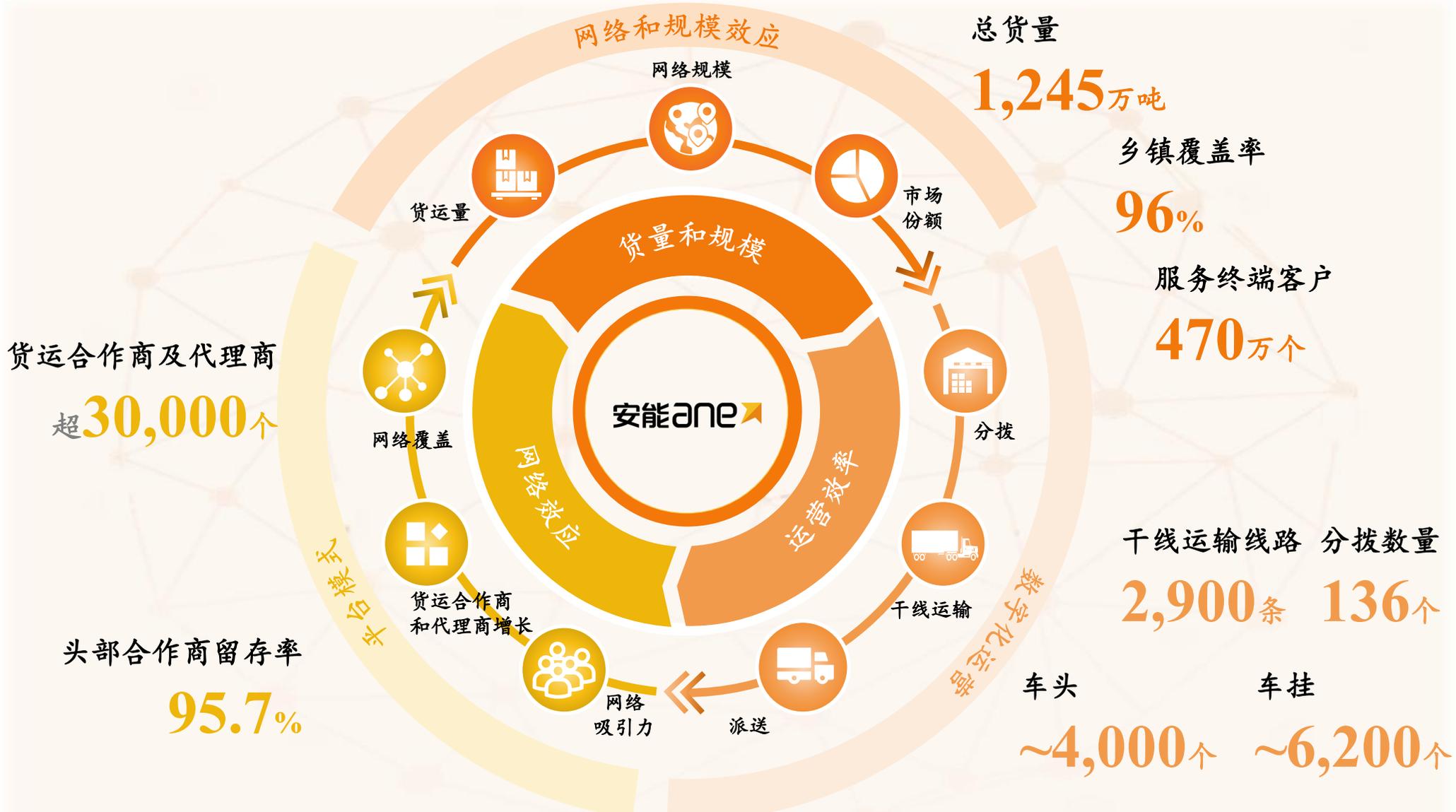


疫情三年，总货量仍然取得了不错的复合增长；
2022疫情封控下，下半年经调整税前利润转正

资料来源：公司信息；艾瑞咨询

注：1美元=6.9元人民币；¹以2017~2022年货量计；²2020-2025E期间年复合增速；³2022年日均货量，基于283个工作日计算

2022年，面对充满挑战的经营环境，我们凭借组织及商业模式的韧性平稳渡过，并为开启新的战略篇章做好了准备



资料来源：公司信息





我们的关键基础设施

全国业务版图¹

~30,000 货运合作社和代理商
 ~136 分拨中心
 ~96% 县城和乡镇覆盖率



✓ 广泛和高密度的网络覆盖
 触达多元化终端客户

✓ 高干线直达率
 减少货物平均运输次数，降低单位成本

✓ 在重要的战略节点拥有核心分拨枢纽，形成高进入壁垒

✓ 渗透至中国经济活跃的县城和乡镇

资料来源：公司信息
 注：¹截至2022年12月31日



1

公司概况

3

2

战略升级

7

3

关键财务指标

16



我们的战略升级/转型

利润和**品质**是支撑有效规模增长的核心驱动要素

在新战略指引下，我们将专注**利润的稳步增长**和**品质的持续提升**



“回归初心，共建生态”

“精耕细作，深挖价值”

“授权赋能，打强一线”



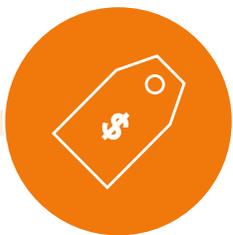
有效规模增长



组织

1

- 激活一线营运区
- 众卡车队整合
- 组织活水瘦身



价格/渠道

2

- 精细化定价
- 网点赋能
- 总对总直客拓展



网络生态

3

- 网格优化
- 网点综合扶持
- 生态品质改善



运营

4

- 路由车线提效
- 车队管理重构
- 人场效率优化



品效

5

- 优化客服体系
- 重点区域时效提升
- 降低破损、遗失



💡 战略举措

📊 阶段性进展

🎯 2023年目标



激活一线，
打造营运区组织

- 减少管理层级，撤销省区，重新划区
营运单位：29个营运区
- 营运区管理团队初步搭建成型

- 营运区转型为独立、灵活的经营单元
- 建立充足的后备梯队



整合运输板块，
车队完全融合进入大
运营体系

- 49个车队整编后并入营运区
- 运输中后台融入总部

- 从线路规划、中台调度到
车队管理，运输组织完成
全面融合



组织活水、总部瘦身，
打造赋能型总部

- 通过竞聘，选拔总部和区域舵手
- 优化管理人员 ▼~20%

- 前、中、后台部门定位由
管控型转换为赋能型

2 定价和渠道改革



💡 战略举措

📊 阶段性进展

🎯 2023年目标



拆细产品，
进行精细化定价

- 新定价体系基本落地(取消大一统折扣), 精准按线路成本定价, 公斤段结构变化初见成效

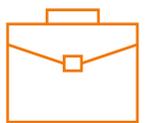
- 持续优化产品结构, 提升单位毛利
- 推出升级和新产品



网点分层分类，
赋能网点、激活渠道

- 聚焦专业市场、产业带和经济发达地区, 华东、华南先行先试落地中

- 精细化盘活区域经营, 大幅提高专业市场市占率
- 华东华南优势产品落地



拓展直客，
建立总对总业务模式

- 头部电商平台总对总项目已启动

- 跑通直客模式, 完善产品设计, 增加电商平台业务以及大客户数量



💡 战略举措

📊 阶段性进展

🎯 2023年目标



网格优化，
释放区域增长潜力

- 无效网点持续整合
- 分拨库区优化推进顺利

- 按区域潜力做网点匹配，实现经营效益最大化



政策扶持，
激活网点降本增效

- 派费合理化调优
- 结合具体业务需求，推广网点延伸车服务

- 提升网点粘性、加强互信，优化网点晋升淘汰体系



倾听网点，
改善网络生态品质

- 启动网络生态行为自查
- 建立网点反馈机制

- 打造和谐生态经营网络
- 降低网络投诉率



 战略举措

 阶段性进展

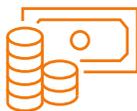
 2023年目标



路由规划调优，
提升车线效率

- 归集枢纽货量、增加直发比例
- 固化周末路由，提升执行的一致性

- 路由规划标准化
- 提升装载率 ▲~3%
- 降低中转频次
▼由2022年1.38x降至1.32x



重建车队管理体系，
提升车辆使用率

- 优化车挂配置标准、拼接单边线路，提升车均公里
- 定标准、建机制、强管控，降低变动成本（油，路，人工）

- 双边全直营，单边充分市场
- 冗余车最优方案处置，建立二手车处置能力
- 降低车辆单公里成本 ▼~3%



优化分拨布局，
提高人场效率

- 输出作业方法、工具和标准，优化分拨排班和人员配置
- 扩大枢纽分拨承载、裁撤冗余

- 为品质提升打下坚实的操作基础(破损&时效)
- 提升操作类人均效能 ▲~5%



💡 战略举措

📊 阶段性进展

🎯 2023年目标



优化客服体系，
提升客户满意度

- 标准化客服问题解决SOP，赋能客服岗位，形成问题解决闭环
- 搭建复盘机制，解决问题反哺业务

- 形成完整客服工作手册，制定客服标准作业表
- 打造一流客服组织



聚焦重点区域，
稳步提升时效兑现

- 优化时效标准和兑现目标
- 聚焦分拨排班和内场规划提升
- 妥投率诊断和规划

- 提升全网时效兑现率▲~15%
- 提升妥投率▲~6%
- 缩短运单全程时长
▼由2022年78h降至66h



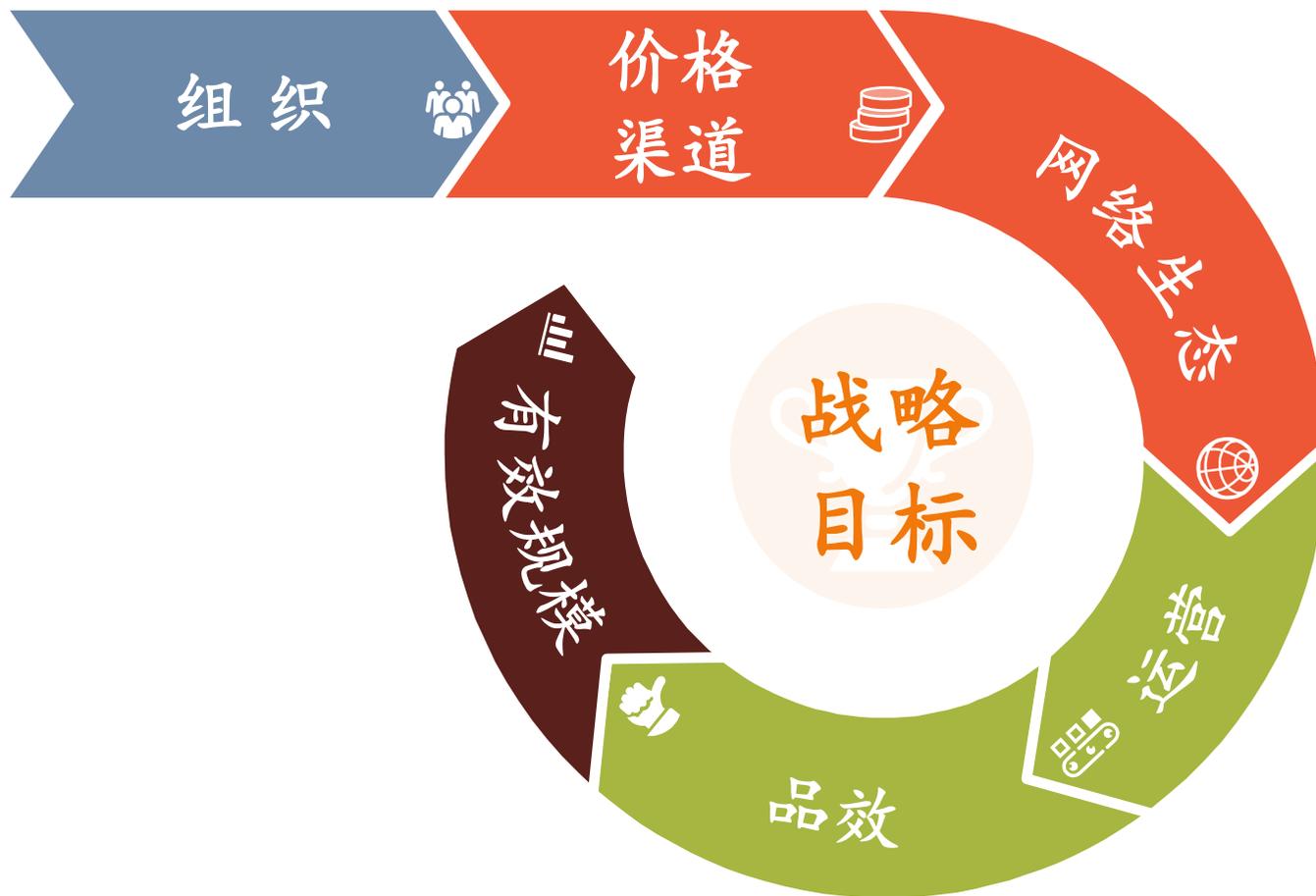
提高服务品质，
改善破损、遗失

- 异常网点预判识别机制
- 分拨操作技能培训，夯实操作标准

- 十万票破损、十万件遗失
达到行业领先水平▼~20%



初心不改，借变革之力推动公司长期战略目标的实现



扩大我们快运网络的市场领导地位，引领零担市场加速整合



1

公司概况

3

2

战略升级

7

3

关键财务指标

16

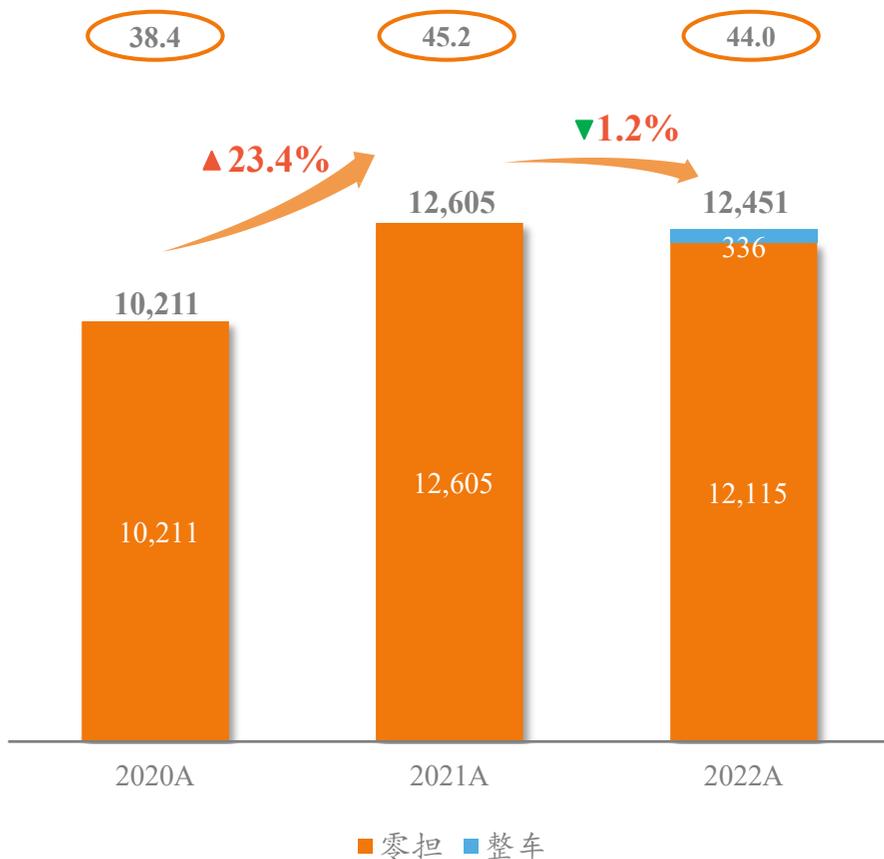


总货运量及主营业务收入

总货运量

千吨

○ 平均每日货运量 (千吨/天)

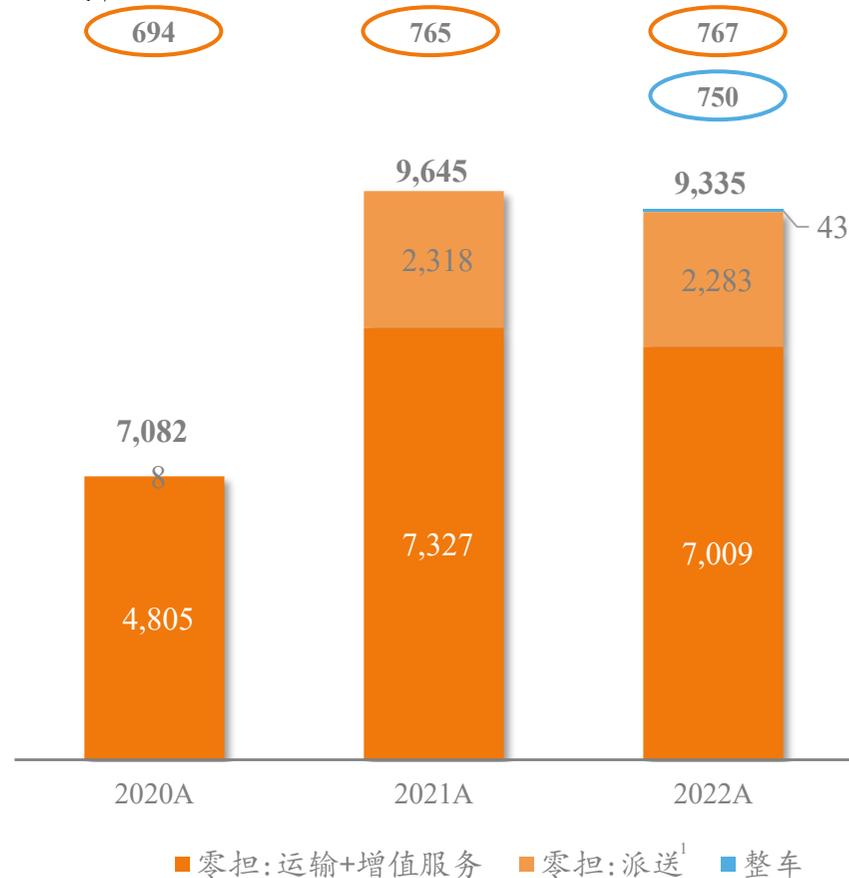


主营业务收入

百万人民币

○ 单位零担收入 (人民币/吨)

○ 单位收入(含整车) (人民币/吨)



来源: 公司信息

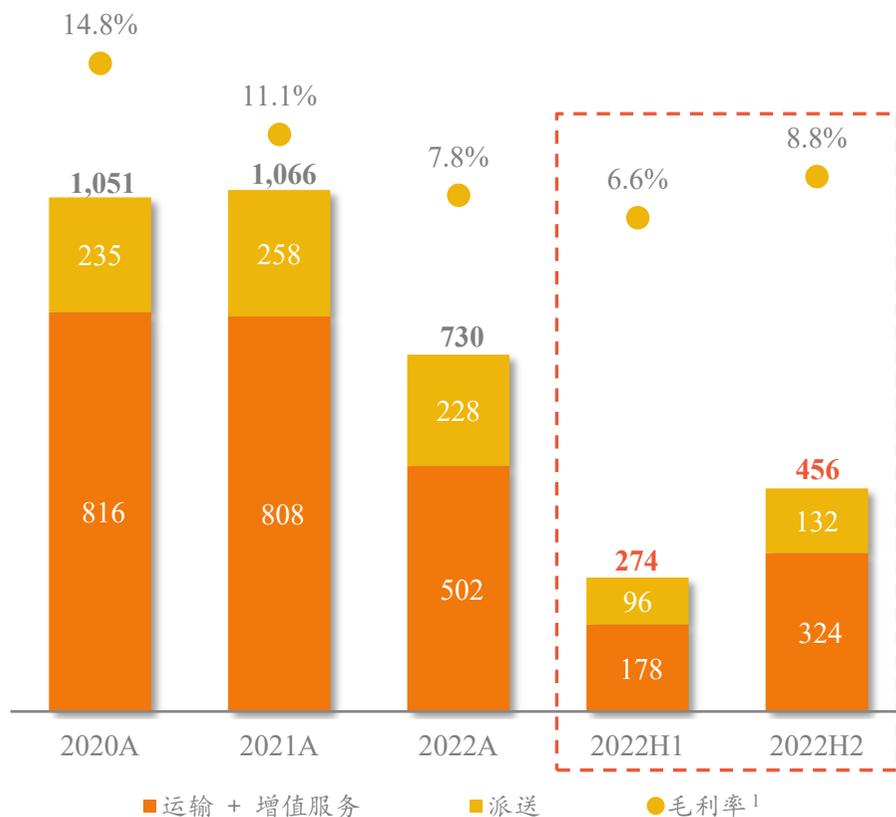
注: ¹在2020年7月以前, 根据我们与货运合作商的安排, 我们自派送产生的零担收入被视为派送服务安排, 并以净额计入。自2020年7月, 为提升对终端客户的服务以及我们整个快运网络对服务质量的控制, 我们加强对与货运有关的破损或遗失的合约责任。因此, 我们将向发货的货运合作商收取的全部派送费以全额计入我们的收入, 而将支付派送货运合作商的全额派送成本计入我们的营业成本; 派费包括派送服务及派送服务安排



毛利及单位经济效益

毛利

百万人民币



单位经济效益

人民币/吨



来源：公司信息

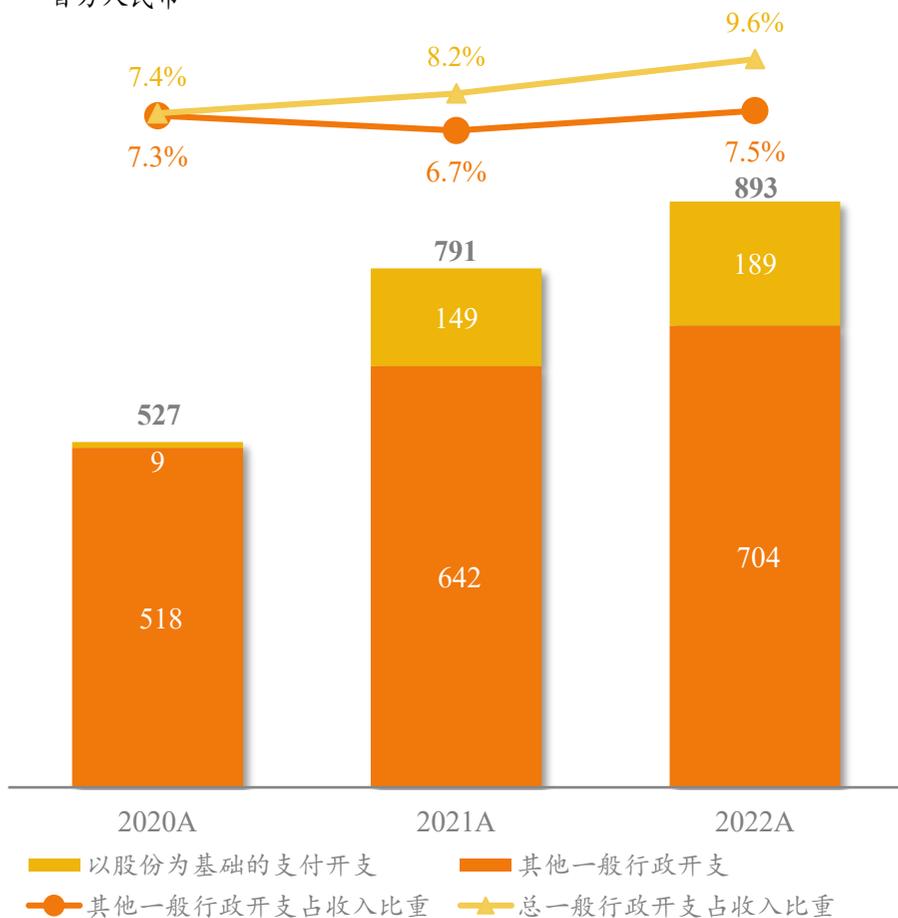
Notes: ¹ 毛利率是基于零担业务+整页业务总收入计算; ² 含增值服务单位成本和单位派送成本; ³ 在2020年7月以前, 安能自派送产生的零担收入被视为派送服务安排, 并以净额计入。自2020年7月, 安能将向发货的货运合作商收取的全部派送费以全额计入其收入, 而将支付派送货运合作商的全额派送成本计入其营业成本



一般行政开支及经调整经营利润

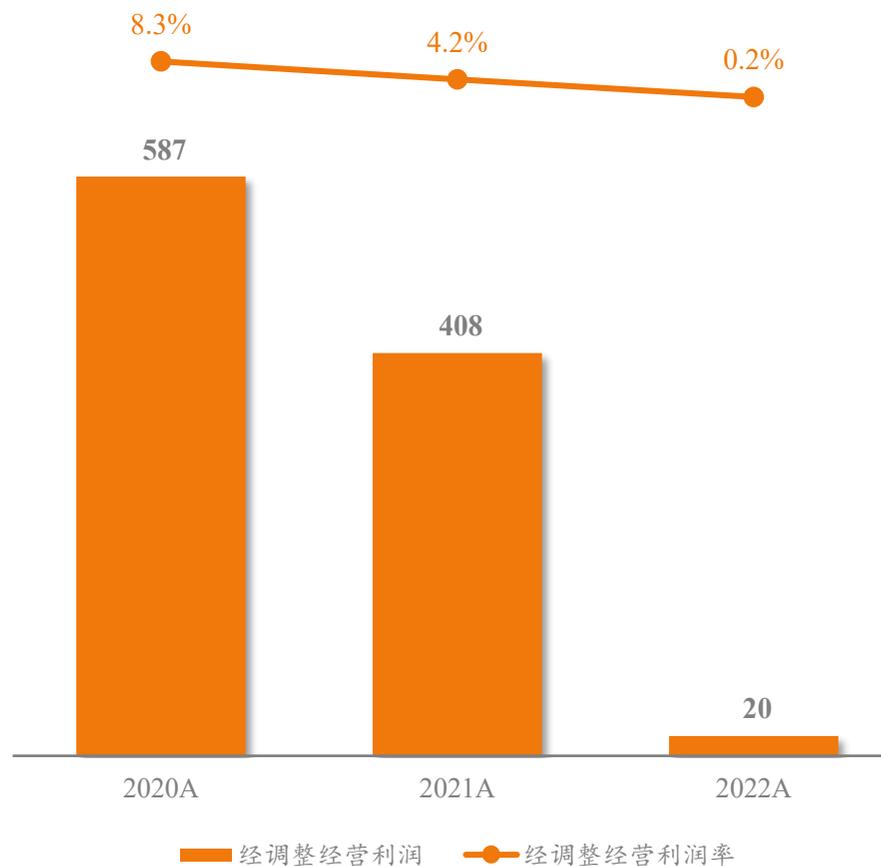
一般行政开支

百万人民币



经调整经营利润/(亏损)¹

百万人民币

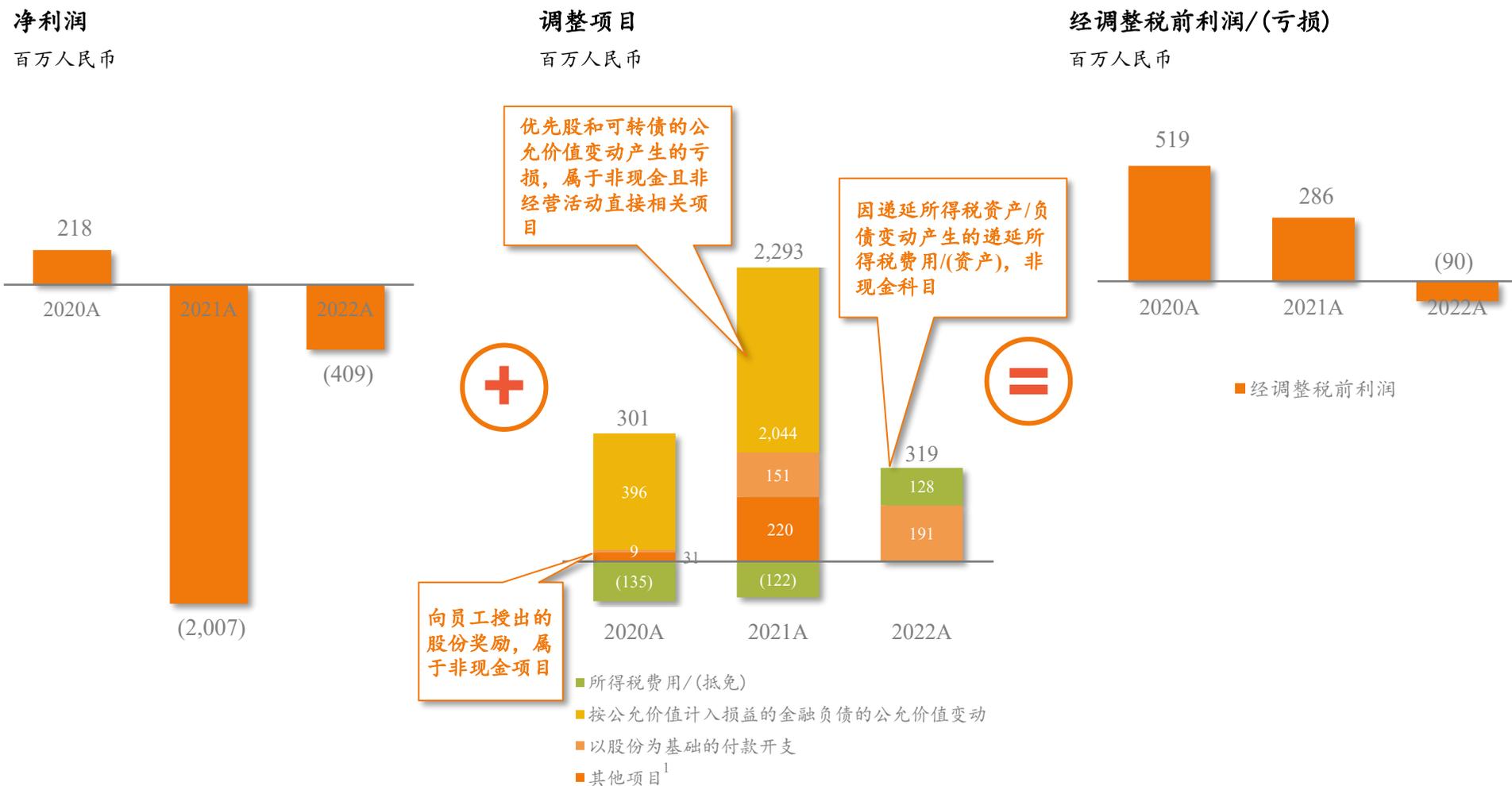


来源：公司信息

注：¹ 经调整经营利润/亏损加回包括“以股份为基础的付款开支”（非现金项）；经营利润率基于总收入计算



香港财报准则 (HKFRS) 净利润至经调整税前利润具体调整说明



来源: 公司信息

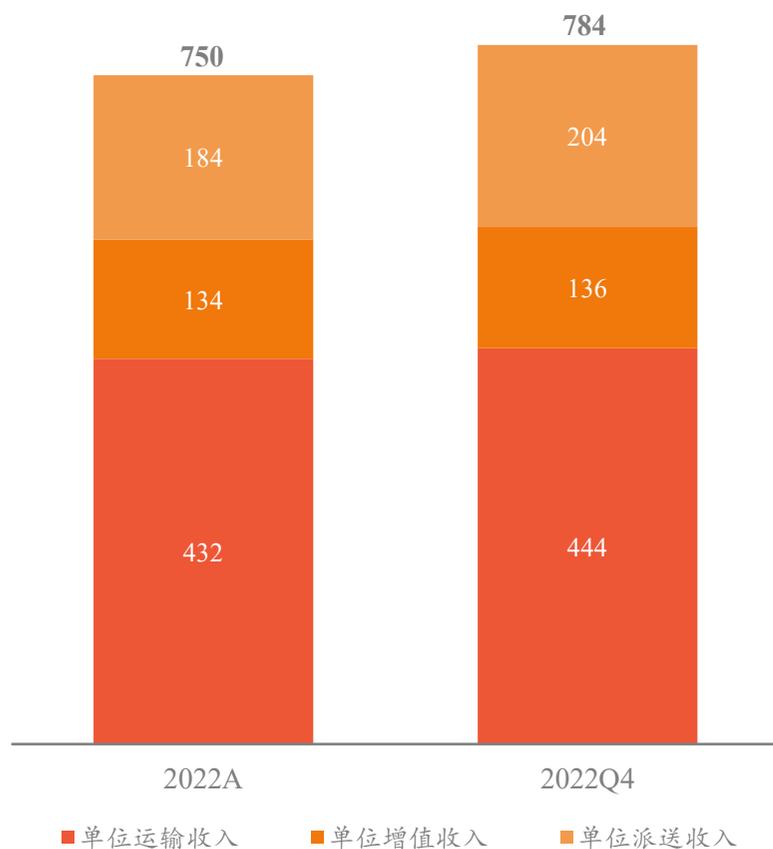
注: ¹ 包括与认沽期权负债相关的预期赎回金额变动及上市开支



经营情况改善的下半年/四季度

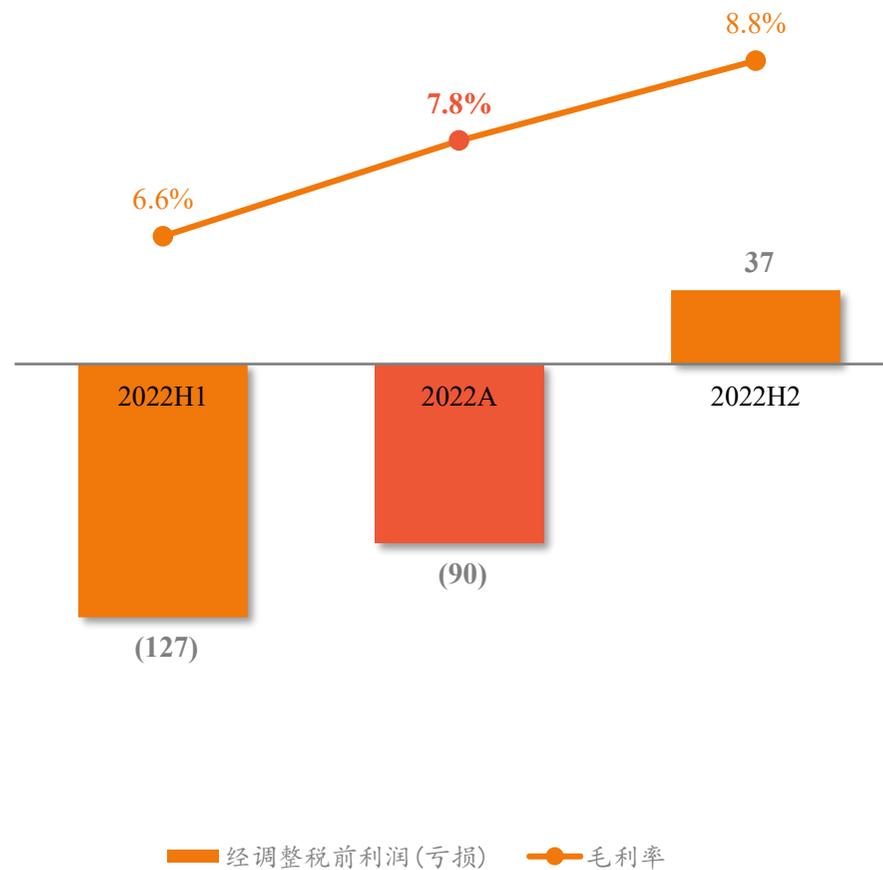
单位收入¹

人民币/吨



毛利率及经调整税前利润/(亏损)²

百万人民币



来源：公司信息

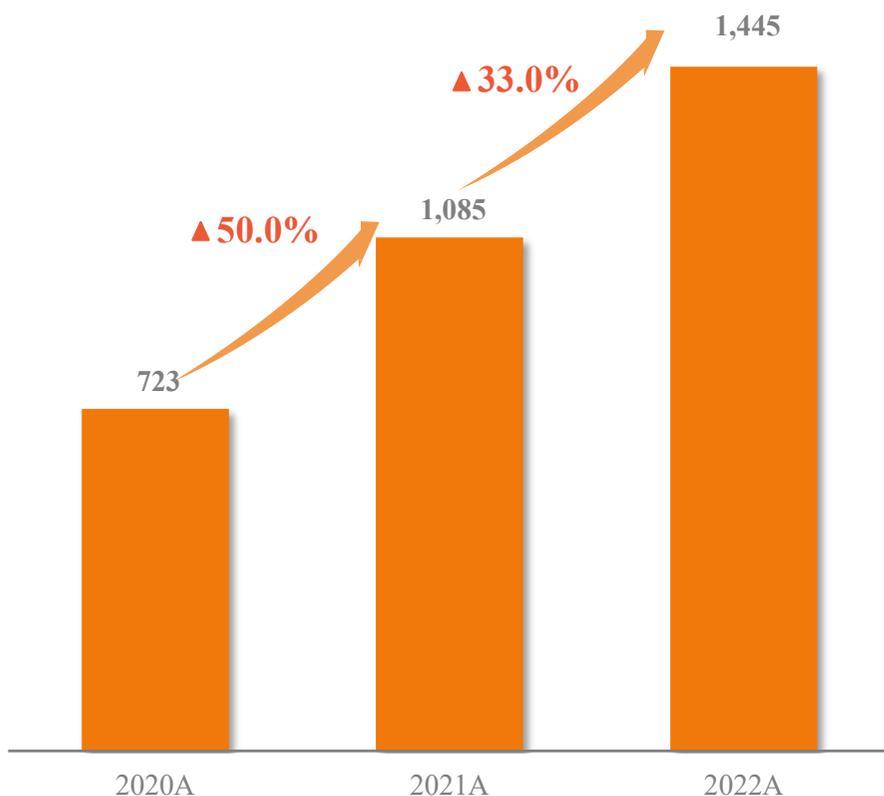
注：¹包含整车；²经调整税前利润/亏损口径参照前一页



经营现金流的稳定提升

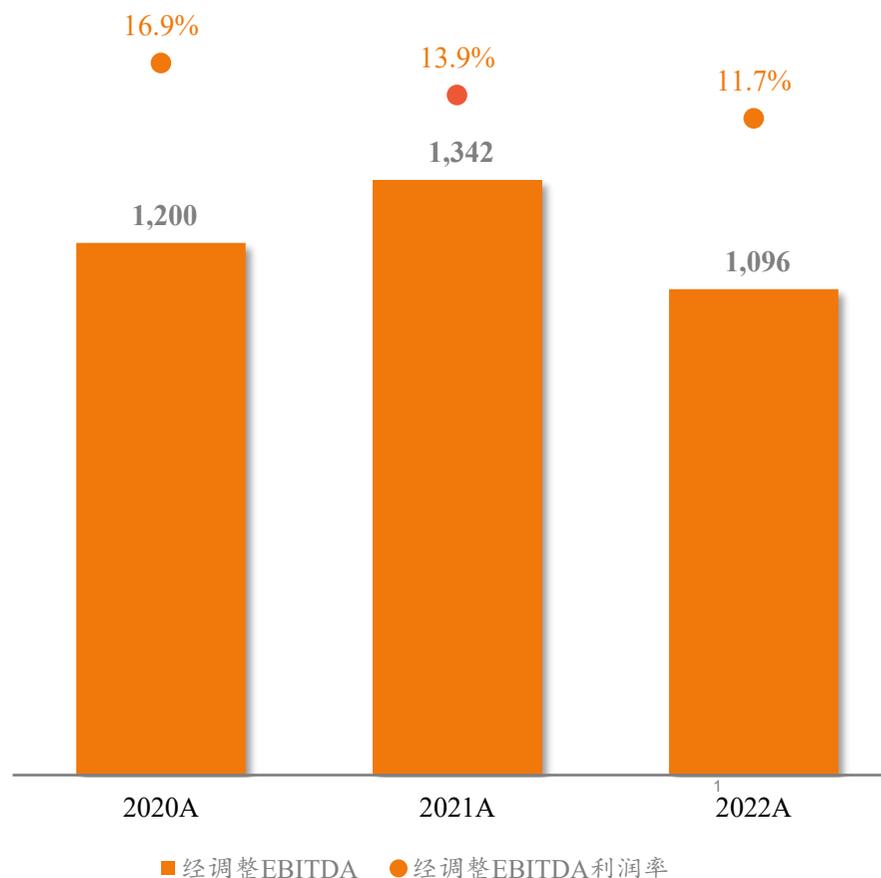
经营活动现金流净额

百万人民币



经调整EBITDA¹

百万人民币



来源：公司信息

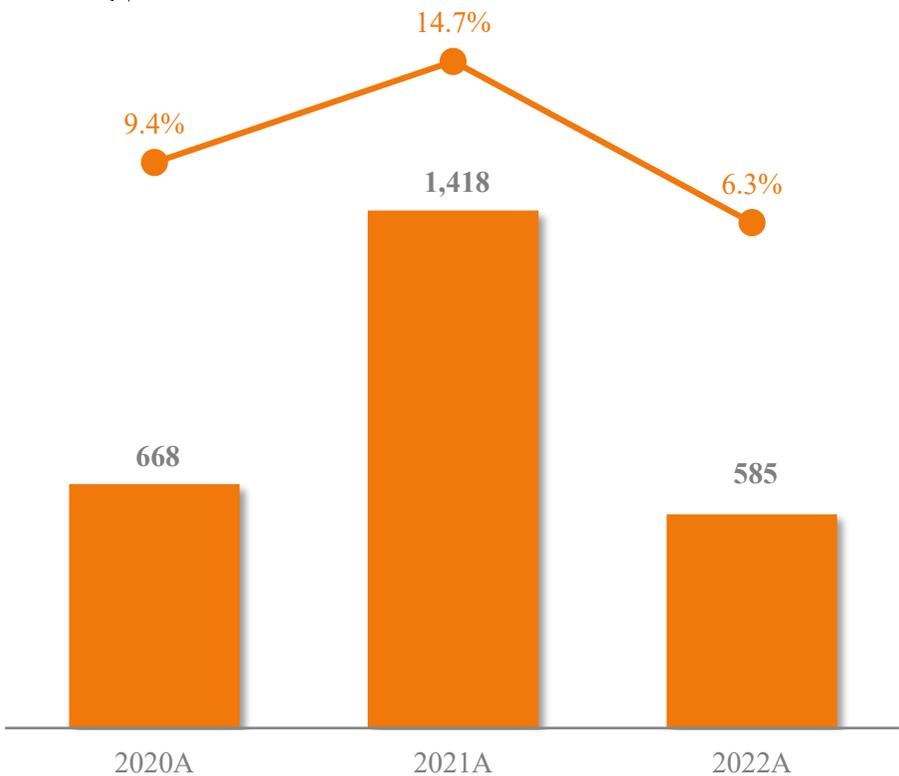
注：¹经调整EBITDA = 净利润 + 折旧 + 无形资产摊销 - 利息收入 + 财务成本 - 所得税抵免 + 股份支付开支 + 按公允价值进入损益的金融负债的公允价值损失 + 与认沽期权负债相关的预期赎回金额变动损失 + 上市开支



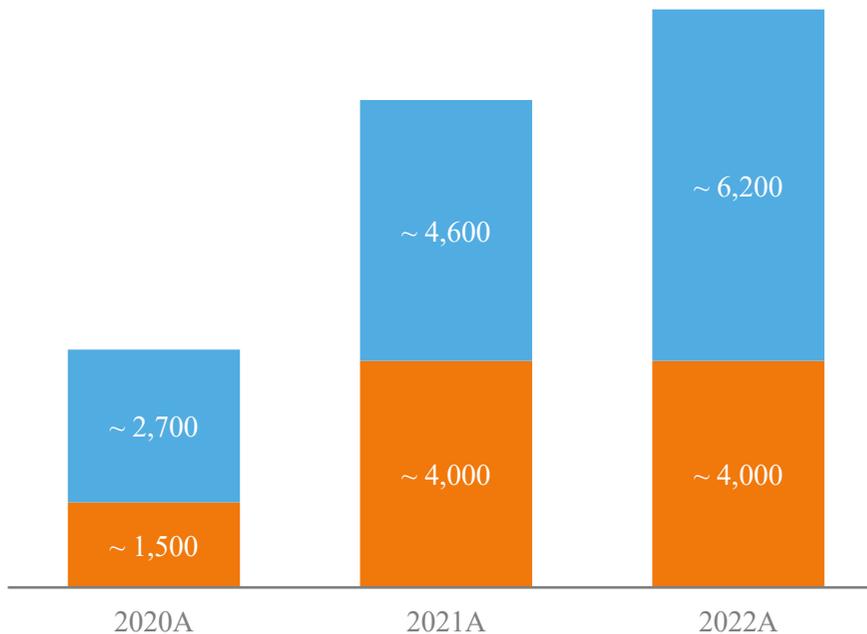
持续投资并优化自有运力结构

提升头挂比，进一步提升自营车资产使用效率

资本支出¹
百万人民币



自营干线高运力车头/车挂数量
(期末)



■ 资本支出

● 占总收入比重

■ 车头

■ 车挂

来源：公司信息

注：¹ 购买固定资产和无形资产的经营现金流出额

感谢观看



如有问题请联系投关邮箱
邮箱地址:IR@ane56.com