

量质双升 长赢之道

安能2024年年度业绩发布会

2025年3月21日 · 香港



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。

目录

一、业绩概览

二、业绩分析

三、经营策略与亮点

附录：财务摘要

2024年重点财务指标回顾

收入增长的同时也实现了毛利率与净利率的稳健提升，业绩保持良性增长正循环

营业总收入

115.76 亿元

同比增长 **16.7%** ↑



毛利

18.42 亿元

同比增长 **45.2%** ↑

毛利率达15.9%
同比提升3.1个百分点



经调整净利润

8.37 亿元

同比增长 **64.2%** ↑

经调整净利率达7.2%
同比提升2.1个百分点
可比经调整净利润¹
同比增长**105.3%**



1 于2023年经调整税前利润中扣除了增值税加计扣除共计1.36亿的其他收入，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%

2024年重点经营指标回顾

网络拓展成效显著，“3300”产品升级¹增强核心竞争力，共同驱动货量高速增长，货重结构大幅优化

货运总量

1,415万吨

同比增长**17.5%** ↑



票均重

84公斤

同比下降**9公斤** ↓



货运合作商数量

7,200+个

同比增长**21.8%** ↑



¹ 对3-300kg的货物全额免除特殊加收费

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，
单位运输成本同比下降**5.0%**
单位分拨成本同比下降**16.5%**

时效最稳

路由规划优化，提升末端派送

2024年，
平均运单时长同比下降**7.1%**



网络覆盖最密

持续深耕网络拓展，激发网点活力

截至2024年12月31日，
货运合作商及货运代理商总计突破**33,000**家，
加盟快运网络中排名**第一**；其中货运合作商数量突破**7,200**个

品质最好

减少中转，提升操作标准化

2024年，
平均每十万件破损同比下降**64.7%**
平均每十万件遗失同比下降**79.7%**

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，
平均每十万票申报投诉同比下降**91.0%**

1 于2023年经调整税前利润中扣除了增值税加计扣除共计1.36亿的其他收入，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%

2024年，安能聚焦规模增长，不断优化网络生态，同时引入新质生产力推动降本提效，业绩增长持续兑现



产品升级 增强差异化竞争力



300kg以内产品 **0加收**

300kg以内货量 **+24%**

当日签收率 **+7%**



网络拓展 驱动货量增长



网点数量 **+17%**

乡镇覆盖率 **99.3%**

头部网点留存率 **97.0%**



精细运营 挖潜资产利用率



车均里程数 **+10%**

分拨操作工人效 **+7%**

分拨中心坪效 **+21%**



技术赋能 降本提效并重



上线**2**条自动化分拨设备

换电重卡浙闽线路试用

配备NOA车辆**~30**台

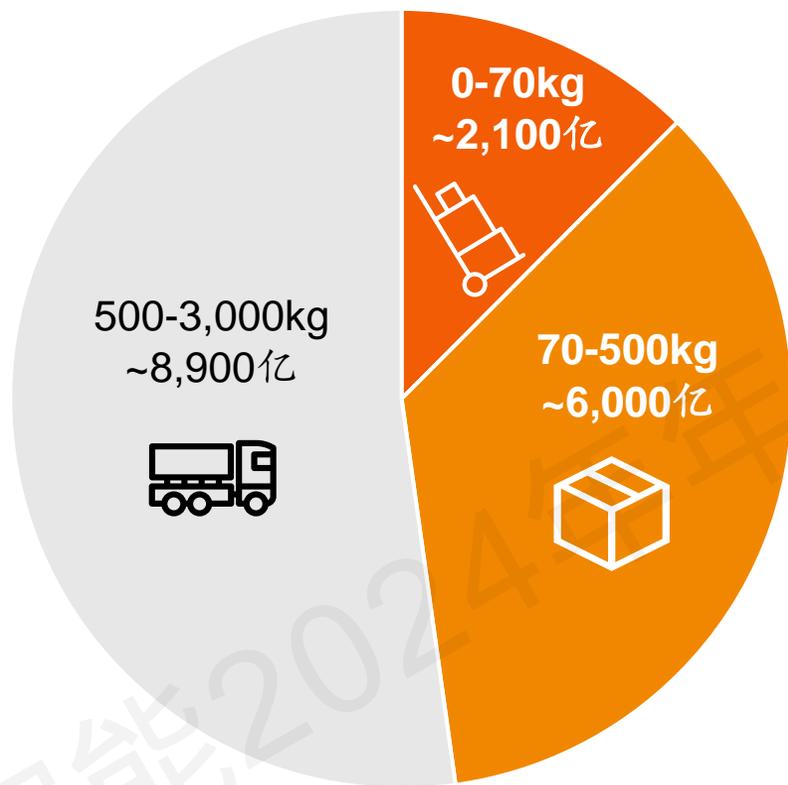


全网快运增速领跑零担，加速整合中小票市场，释放万亿级市场潜力

1.7万亿零担市场，票重500kg以下货量占比50%，空间广阔

2024年中国零担市场规模（以运费计）

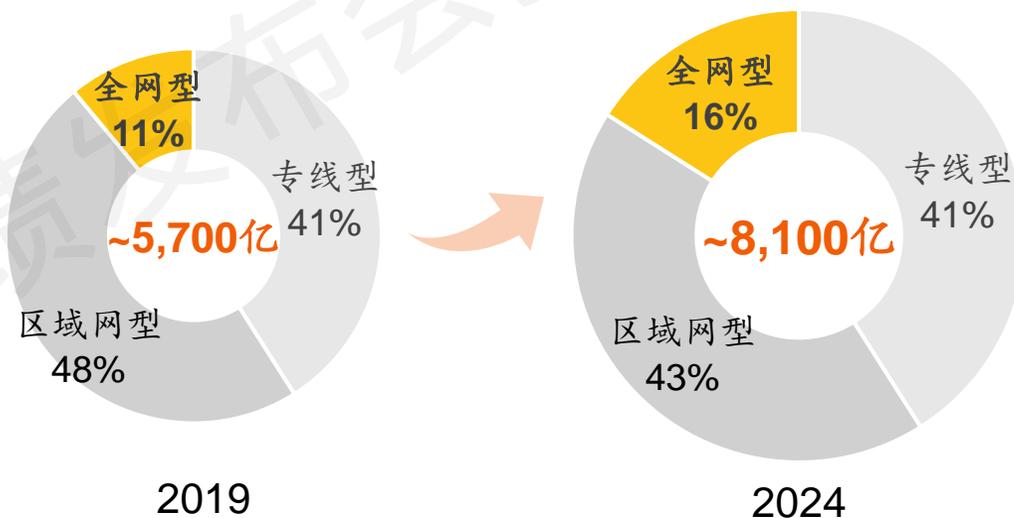
单位：亿元



供应链柔性化、碎片化趋势及大件电商渗透率快速提升，能够加速全网快运整合中小票市场

2019-2024年中国500kg以下零担市场规模及集中度

单位：%



安能物流在全网快运行业中的市占率¹

单位：%



数据来源：艾瑞咨询
1 以终端运费计，为估算数据

目录

一、业绩概览

二、业绩分析

三、经营策略与亮点

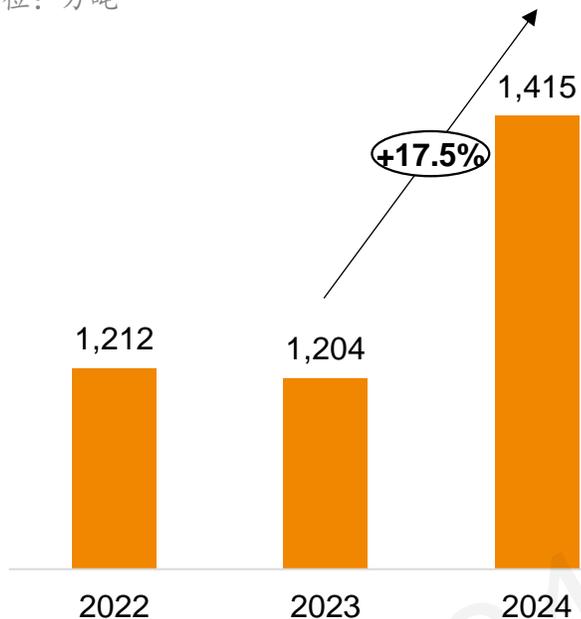
附录：财务摘要

货量：同比增长17.5%，由网络拓展及“3300”产品升级驱动，其中迷你小票及小票零担增速显著，推动总票数大幅增长

货量同比增长17.5%，领跑快运

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



各公斤段货量同比增速

单位：%

+30.0%

0-70kg
迷你小票

+19.2%

70-300kg
小票零担

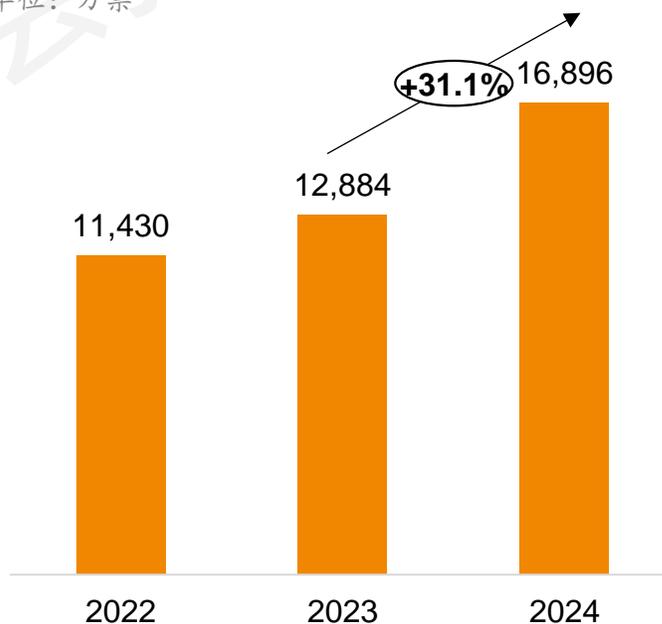
+10.2%

300+kg
大票零担

票数同比增长31.1%

总票数

单位：万票



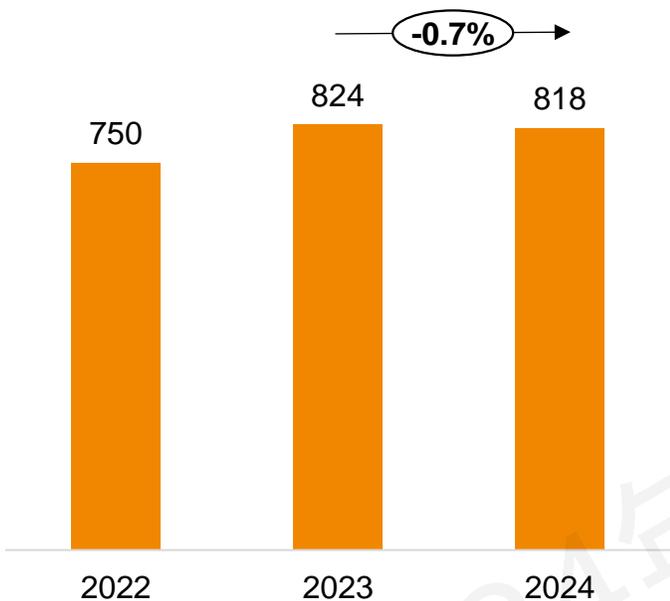
- 货量同比显著增长，同时受益于加盟网点数量增长以及“3300”产品升级刺激小票货需求：
 - 总加盟网点数同比净增17.2%，其中货运合作商同比净增21.8%，渠道拓展效益释放，叠加持续的网点经营赋能，以优质的网络生态驱动货量提升
 - 2024年5月启动的“3300”产品升级，这推动了迷你小票及小票零担货量以高于整体货量增速的显著增长，进一步优化了货重结构，并驱动票数的大幅提升；其中电商货源占比在产品升级后提升了约5个百分点至35%

单价与单位成本：单价保持稳定，收入受货量驱动同比增长16.7%；运营提效，单位经济模型改善

加大网络生态投入，单价基本稳定

服务总单价

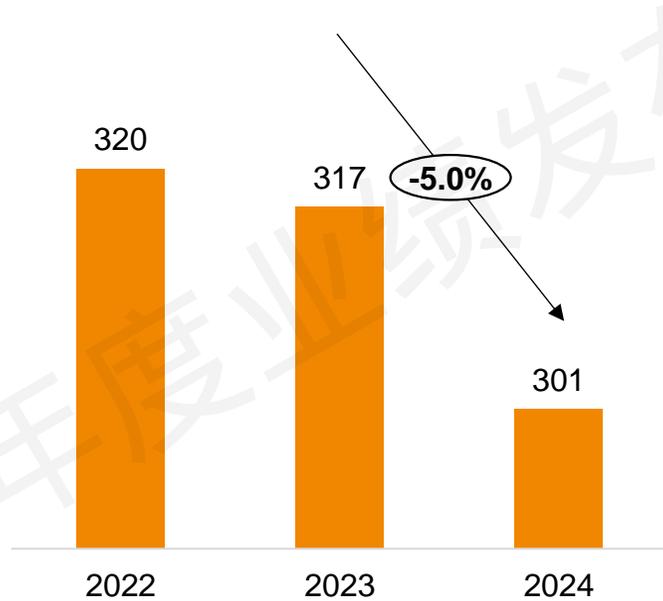
单位：元/吨



提高运输效率，运输成本下降

单位干线运输成本

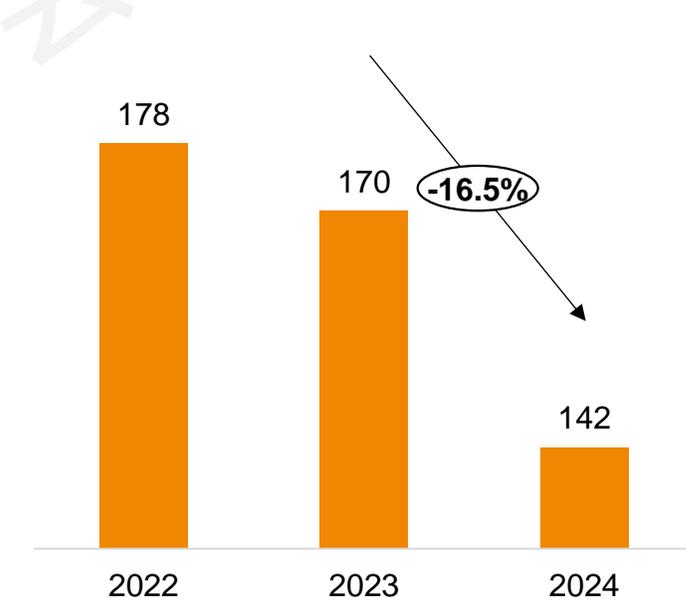
单位：元/吨



人效场效提升，分拨成本下降

单位分拨中心成本

单位：元/吨



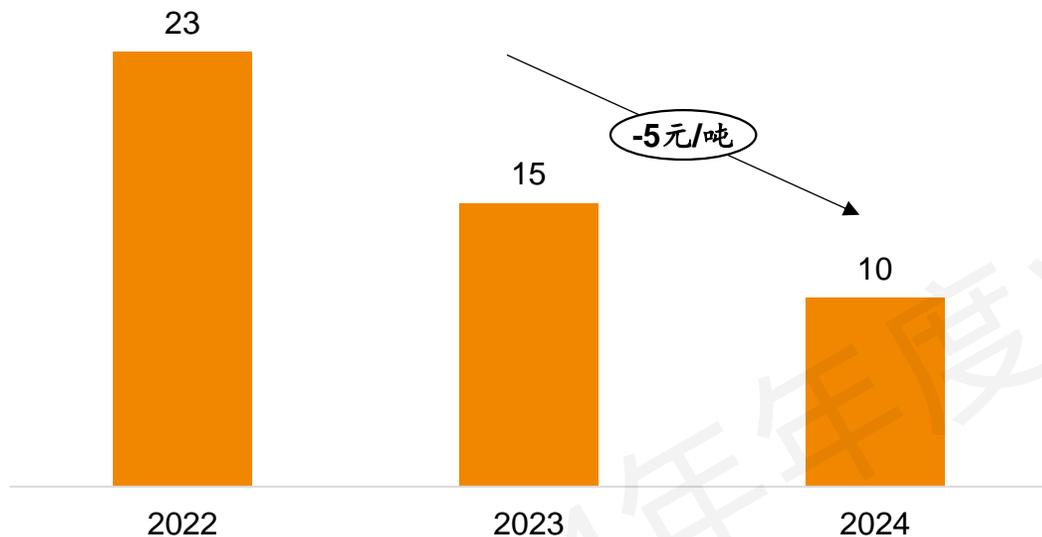
- 通过“3300”产品升级、旺季不涨价以及加盟补贴等网络生态优化投入，促进高单价小票货的高速增长，同时维持了单价的相对稳定
- 2023年我们对分拨结构进行了优化，其对于直线率提升、分拨固定成本节降提供了显著效益，该效益在2024年充分释放
- 持续优化车线规划和投产配置，根据不同线路进行车头、车挂、司机合理配比；精细化车队管理，减少各成本（人、油、路）的跑冒滴漏
- 我们在2024年3季度于部分分拨中心投入了自动化分拣流水线设备，提升了对于小票货的操作效率，同时减少了设备租赁成本；优化场地规划，推动租金节降；加强体系化的人员培训，提升人效，调整薪酬结构，节降人力成本

增值服务与派送服务毛利：尽管“3300”产品升级投入影响单位派费毛利减少，货重结构优化促进了单位增值毛利增加，并推动了整体利润水平的提升

派费毛利：同比减少5元/吨，末端补贴打强产品力

单位派送服务毛利

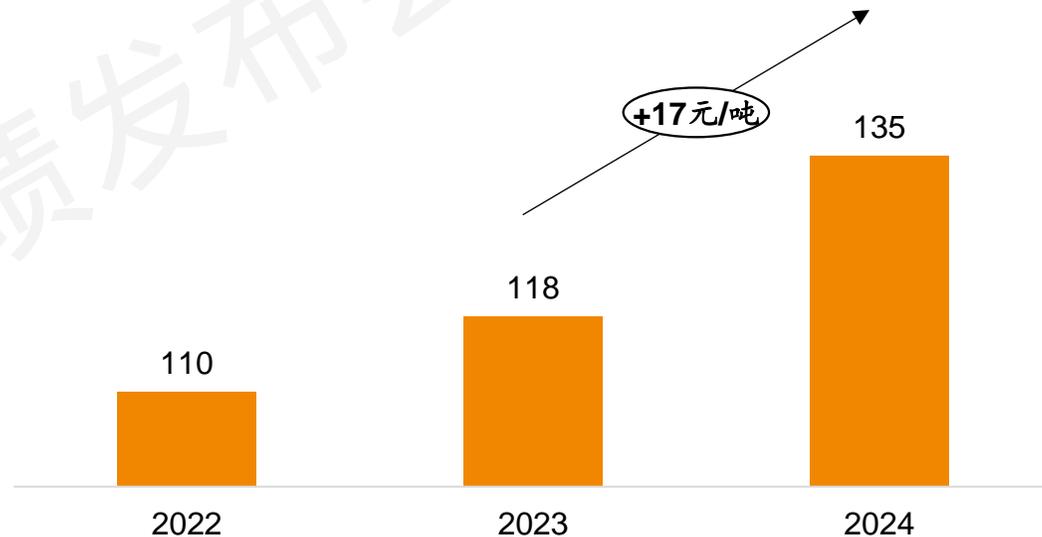
单位：元/吨



增值毛利：同比提升17元/吨，主要源于票数增加

单位增值服务毛利

单位：元/吨



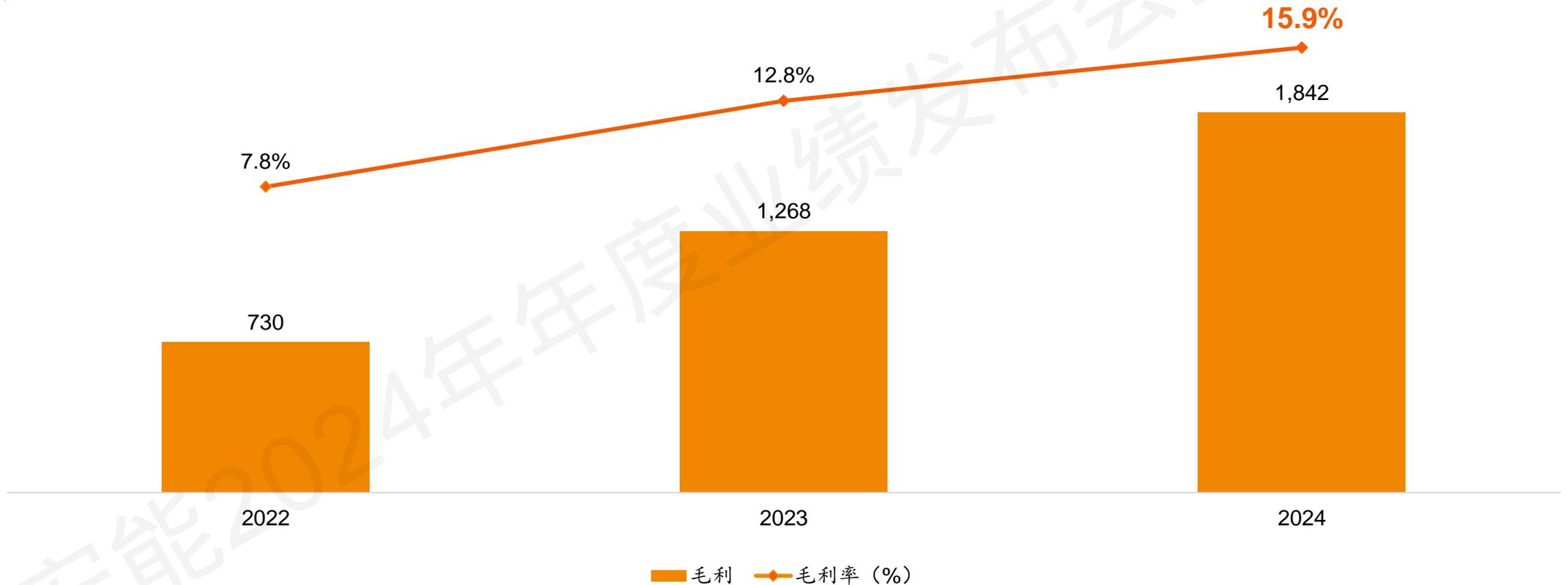
- 24年5月推出的“3300”产品升级，对3-300公斤段货物实现全国范围内特殊区域0加收，但公司依旧坚持了将特殊派送成本补贴给派送网点，以持续打造积极的网络生态；在单位派费成本相对稳定的同时，单位派费收入有所降低，因此单位派费毛利同比下降5元/吨
- 但同时，“3300”产品升级对于增长端起到了强劲的促进作用，小票货占比大幅提升，总票数也实现了高增长
- 由于我们大部分增值服务按票收取，因此小票货通常单公斤增值毛利相对更高，货重结构优化带来了更高的单公斤增值毛利，同比上升17元/吨，远远抵消了派费毛利减少的部分，证明了“3300”产品升级对于利润的积极促进作用

毛利：降本举措效益持续兑现，货重结构进一步优化，共同驱动24年毛利率同比提升3.1个百分点至15.9%

毛利同比大幅增长45.2%，毛利率提升3.1个百分点至15.9%

毛利

单位：百万元

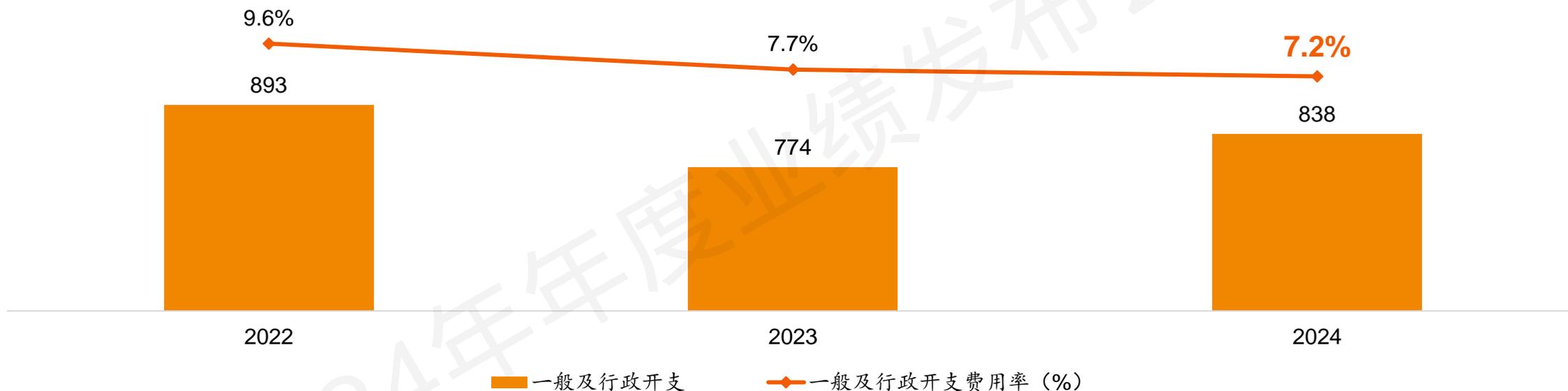


一般及行政开支：加大数字化投入，以业绩为导向优化员工薪酬体系，同时实施审慎的费用管控，一般及行政开支费用率下降

数字化相关支出及员工薪酬推动一般及行政开支同比增加，但受益于总部费用精准管控，一般及行政开支费用率同比下降0.5个百分点

一般及行政开支

单位：百万元



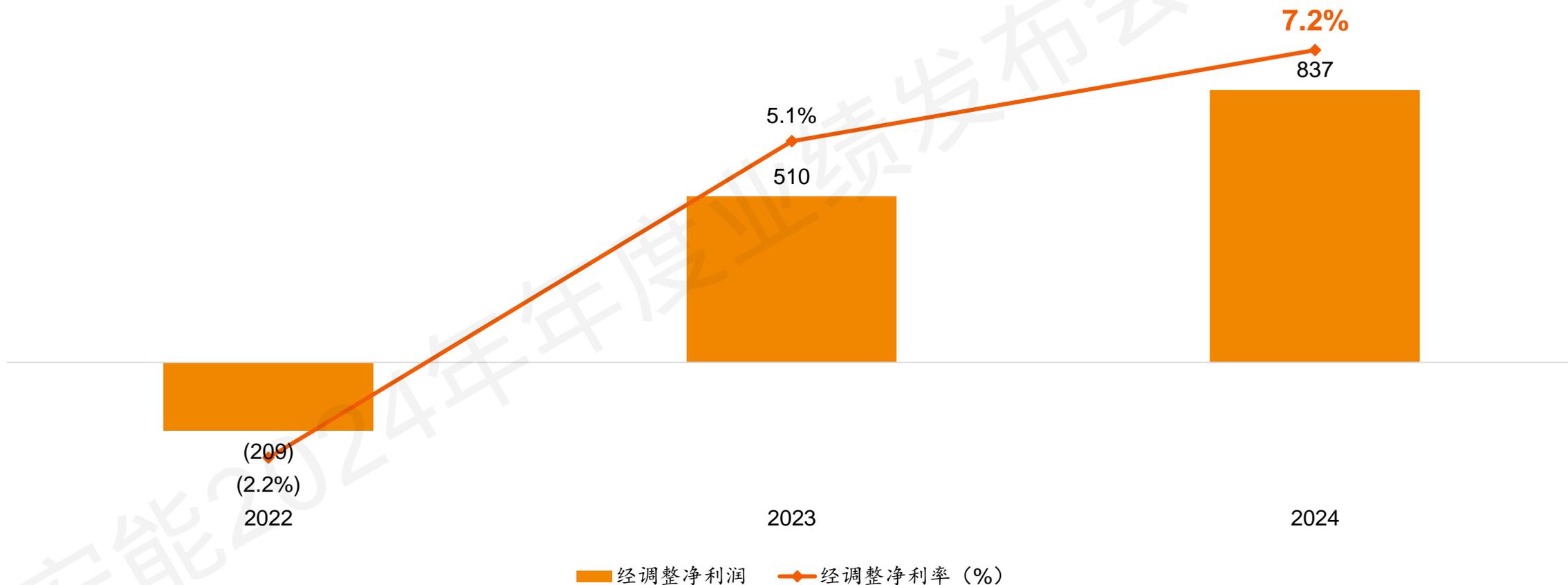
- 通过数字化与智能化打造业绩增长新引擎，加大对于数字化的投入，2024年数字化相关支出同比增长超过1,000万元
- 以业绩为导向优化员工薪酬体系，通过奖金、股权激励等方式调动员工积极性，在业绩达成的情况下员工激励奖金增加
- 公司于2023年年底退租了部分办公用地，同时随着冗余车处置完成，租用停车区域面积减少，折旧及摊销同比下降10.6%

利润：经调整净利润大幅增长，24年经调整净利率达7.2%，同比提升2.1个百分点

经调整净利润增长64.2%，经调整净利率提升2.1个百分点至7.2%；剔除23年增值税加计扣除，24年的经调整净利润同比增长105.3%¹

经调整净利润

单位：百万元



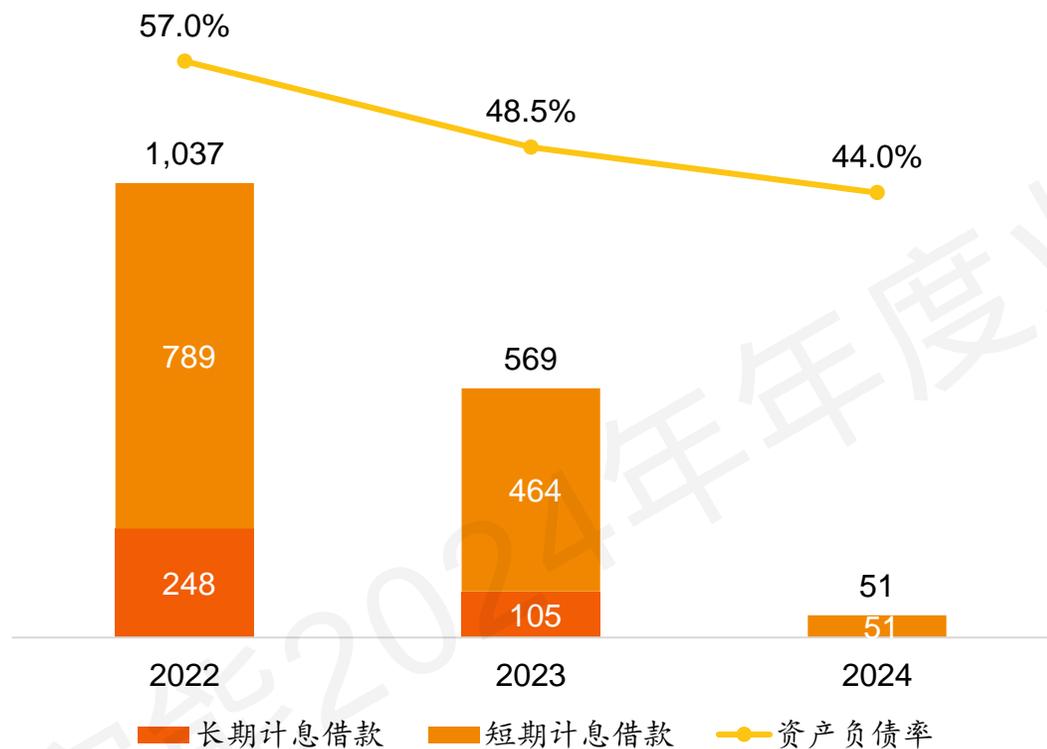
¹ 于2023年经调整税前利润中扣除了增值税加计扣除共计1.36亿的其他收入，2024年因政策调整此项收入为0；增值税加计扣除收入税率为25%

主动降低财务杠杆，不断提升经营韧性与盈利能力

长期计息借款均已偿还，资产负债率逐年下降

计息借款及资产负债率

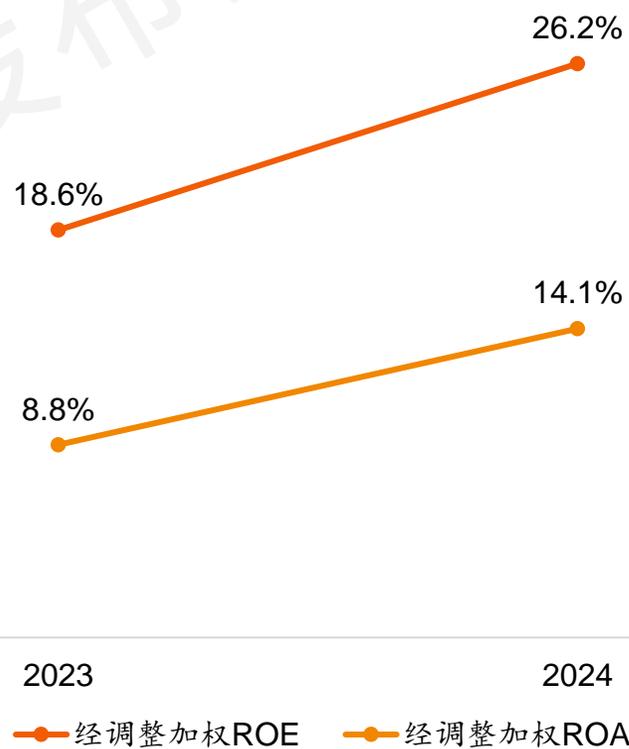
单位：百万元



24年经调整加权ROE为26.2%，同比提升7.6个百分点

经调整加权ROE及ROA

单位：%

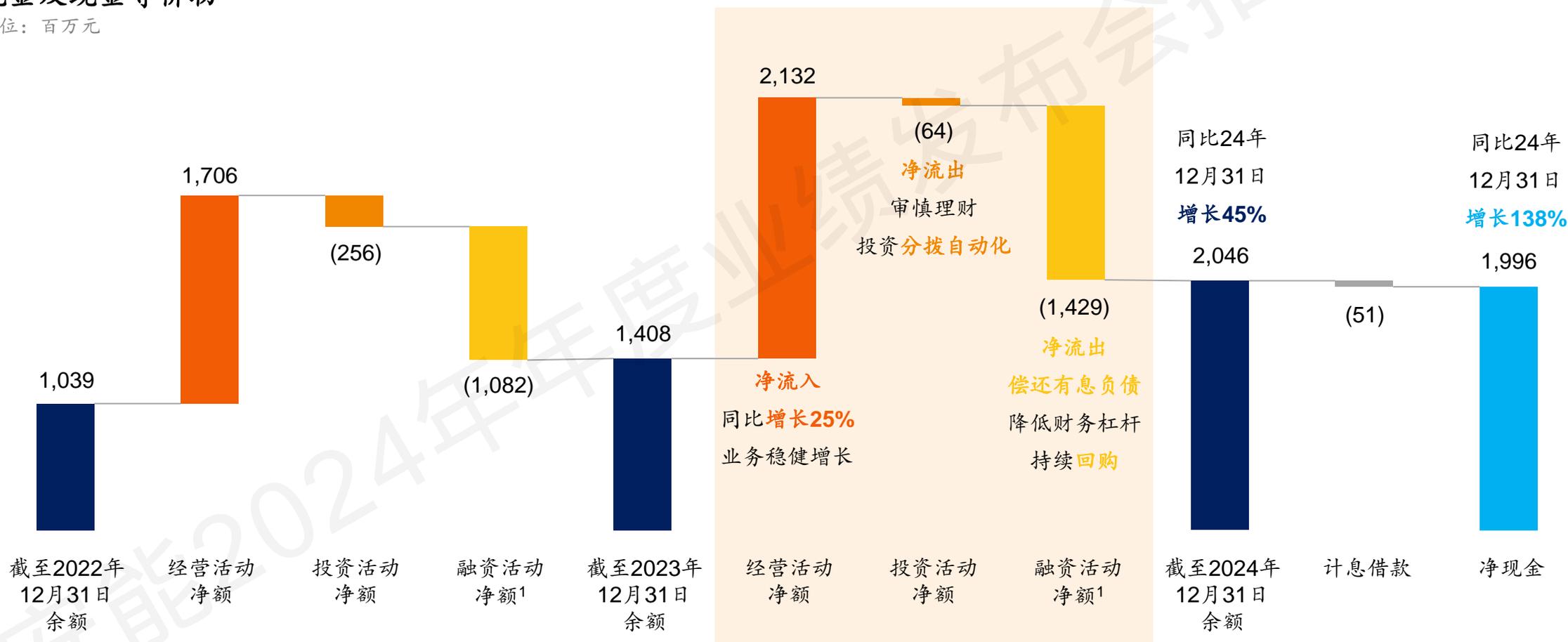


业务增长促进经营性现金流稳步提升，在保持净现金的基础上持续投资数字化及新质生产力

公司期末现金及现金等价物约20.5亿元，净现金约20.0亿

现金及现金等价物

单位：百万元



¹ 包含汇率变动的影响

目录

一、业绩概览

二、业绩分析

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

坚持打造行业内最健康的网络生态，持续进行网络拓展与深耕，协同网点进一步提升服务质量，夯实产品竞争力，共同为货量增长奠定坚实基础

优化网络生态

深耕渠道拓展

- ✓ 挖掘货量潜力区域，引入优质加盟商，加密网点
- ✓ 鼓励网点进行结构调整，发展二级网点，开拓新兴市场

坚持末端补贴

- ✓ 坚持300kg以内产品全额免除特殊加收费
- ✓ 对网点提供稳定的价格政策，维护网点投入的稳定性

网点经营赋能

- ✓ 向网点提供数字化工具，以优化客户管理、成本管控等方面
- ✓ 通过“铁三角”手把手带领网点解决经营问题

提升服务质量



网点：赋能网点提升终端服务能力



总部：精细化运营提升运输分拨效率

提高产能上限
提升衔接效率

扫除乡镇盲区
提升派送频次



智能区域规划
缩小揽收半径

智能调优线路
提升长途装载

完善自提轨迹
推进当日签收

坚持精益化管理的同时积极投资新质生产力，运输端引入新能源运力、智慧运力，分拨端提升自动化水平，提效降本



运输端



全年置换车头~600台，
其中扩大清洁能源车型（LNG、纯电车型）



深化智能驾驶运用，
提升驾驶安全性，降低能耗



探索无人驾驶在网点延伸线场景的运用，
赋能网点，提升时效



分拨端



新增自动化分拣流水线5-10条，
提升已有场地承载能力



部署AI视觉管理系统以辅助场地管理，
提升追责效率，降低破损遗失率

在组织保障下，通过数字化与智能化赋能业务全流程，建设数字化系统，根据不同业务场景打造数字化产品

01

网点赋能

网点数字地图

数字化财务管理
体系

客服智能体

网点司机端
数字化升级

03

运营升级

内场调度
指挥系统

人员实时监控
与调度

服务响应AI质
检与预警

天网溯源&自
动化定责系统

02

网络拓展

区域数据看板

入网流程
数字化

网点全生命周
期管理平台

定价决策引擎

04

运输提效

AI货量预测

线路管理
智能体

智能导航与分
段时效引导

司机风险画像

业务
场景

组织保障：

数字化本部组织架构升级
技术&AI人才团队预计扩容15%

系统保障：

全生命周期保障数据安全
建设基础设施、精进流程以提升研发效能

分阶段推进数字化与智能化，短期聚焦具体场景应用落地，对内提效，对外提升用户体验，中长期实现赋能辅助决策

数字化
推进路径

2025

短期

高ROI场景切入
具体应用落地

2026H2

中期

通过大模型与ChatBI
构建细分场景数据智能体

2027+

长期

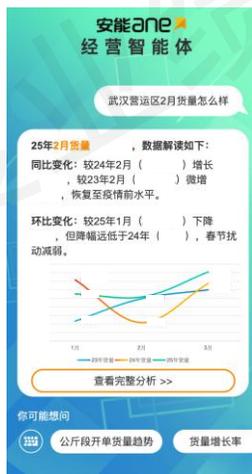
提升自主数据统计分析能力
辅助业务诊断与经营决策

案例应用



智能客服工作台

- ✓ 整合订单追踪、数据分析、客服等功能于统一工作台
- ✓ 接入生成式AI，实现一键直达功能，提升网点服务效率，优化客户体验



经营智能体

- ✓ 集成大模型与ChatBI，实现千人千面数据分析与流程提效



- ✓ 基于智能体数据处理与分析，缩短分析过程、提升结果可读性

ESG实践全景图：环境减碳·社会赋能·治理提效的协同演进

环境

- 深化碳盘查工作，首次披露范围3
- 试点引入自动化分拣流水线，打造快运行业“新质生产力”
- 加大新能源车辆投入，推动绿色智能运力体系建设
- 基于科学基础减量目标倡议(SBTi)，制定2030年的减碳目标

自动化流水线

21%

卸车人效提升

75%

发车晚点数减少

太阳能电板面积

6.95

万平方米



+45%

新能源车辆及运行线路

20 + 辆

12 条



社会

- 聚焦3300王牌产品建设，打造9996时效标准、520服务标准体系协同发展
- 设立“伯乐奖”，鼓励管理层重视发掘和培养优秀人才
- 通过制度优化、客服培训、完善基础设施、授权赋能网点，以及运用智能化科技手段等，从源头减少投诉

每十万票申报投诉数量

41.6

票



合伙人重大事故公益援助基金累计

210

万人民币



人均培训时数

22

小时/人



管治

- 董事会及下辖委员会高效运作，为公司提供专业管理意见，赋能运营
- 成立安全生产委员会，促进各项安全工作合规和高效开展
- 梳理业务模块，构建业务风险地图2.0，并将ESG风险纳入集团风险管理体系

信息系统等级保护

8 个三级等保证明，100%涵盖核心业务运营范围



反舞弊与风险专项培训

2,516 小时



贪污诉讼案件

0 起，打造“廉洁安能”



目录

一、业绩概览

二、业绩分析

三、经营策略与亮点

附录：财务摘要

2024年财务报表摘要

截至12月31日止年度

单位：人民币千元

综合损益表	2023年	2024年	期间变动
收入	9,916,899	11,575,954	16.7%
毛利	1,268,003	1,841,680	45.2%
毛利率%	12.8%	15.9%	3.1pps
经营利润	619,508	1,069,783	72.7%
经营利润率%	6.2%	9.2%	3.0pps
报告期间利润	407,245	761,988	87.1%
净利率%	4.1%	6.6%	2.5pps
经调整净利润	509,805	837,293	64.2%
经调整净利率%	5.1%	7.2%	2.1pps

综合现金流量表	2023年	2024年	期间变动
现金及现金等价物 ¹	1,407,856	2,046,179	45.3%
计息借款	568,747	50,623	-91.1%
净现金	839,109	1,995,555	137.8%

综合现金流量表	2023年	2024年	期间变动
经营活动所得现金流量净额	1,706,182	2,137,787	24.9%
投资活动所得现金流量净额	(255,751)	(64,176)	不适用
融资活动所得现金流量净额	(1,081,908)	(1,420,942)	不适用

¹ 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年单位经济效益回顾

截至12月31日止年度

	2023年	2024年	期间变动
货运总量 (千吨)	12,037	14,145	17.5%
总票数 (千票)	128,839	168,962	31.1%
票均重 (公斤)	93	84	-10.0%
运输服务单价 (人民币/吨)	460	428	-7.0%
增值服务单价 (人民币/吨)	149	174	16.8%
派送服务单价 (人民币/吨)	215	216	0.5%
服务总单价 (人民币/吨)	824	818	-0.7%
单位干线运输成本 (人民币/吨)	317	301	-5.0%
单位分拨中心成本 (人民币/吨)	170	142	-16.5%
增值服务单位成本 (人民币/吨)	31	39	25.8%
单位派送服务成本 (人民币/吨)	200	206	3.0%
单位营业成本 (人民币/吨)	718	688	-4.2%
单位运输服务毛利 (人民币/吨)	(27)	(15)	不适用
单位增值服务毛利 (人民币/吨)	118	135	14.4%
单位派送服务毛利 (人民币/吨)	15	10	-33.3%
单位毛利 (人民币/吨)	106	130	22.6%
单位经调整净利润 (人民币/吨)	42	59	40.5%

感谢聆听!

