

2023年业绩演示材料

2024年3月

The background of the slide is a complex, isometric illustration of a logistics network. It features a central circular hub with concentric rings and radial lines extending outwards. Various elements are scattered throughout: a red motorcycle in the upper right, a large red and white truck with 'J&T 极兔速递' on its side in the middle right, a red warehouse building in the middle left, a worker pushing a pallet in the center, a worker with a cart in the lower left, a worker with a box in the lower center, and a worker with a cart in the lower right. The entire scene is rendered in a light gray wireframe style, with the J&T logo and text in a vibrant red color.

J&T EXPRESS

通过参加包含本次演示的会面，或通过阅读演示材料，阁下同意受以下限制约束：

- 本次演示所涉及的信息由极兔速递环球有限公司（“公司”，与其子公司及综合并表实体合称“集团”）的代表为集团在投资者会面中的演示而准备，旨在提供信息。此演示包含了第三方研究获得的数据和信息。公司并未对这些来源获得的数据和信息进行独立验证。本次演示所含任何部分不得构成或作为任何合同、承诺或投资决定的基础或者依据。
- 任何人均未对本材料所包含的任何信息或意见的公正性、准确性、完整性或正确性做出任何明示或者默示的陈述或保证，任何人也不应依赖本材料所包含的任何信息。本材料无意提供（阁下亦不应依赖本材料将提供）关于集团财务、业务、发展前景的完整而全面的分析。无论公司或其各自的任何控制人、董事、管理人员、合伙人、雇员、附属人士、代理人、顾问或代表，均无须为由本次演示或其内容引起的或其它与本次演示相关的任何损失承担义务或责任（不论基于疏忽或其他原因）。
- 本次演示基于现行有效的经济、法律、市场及其他条件。本演示材料所载的信息可能会更新、完善、修改、验证和修正，且此信息可能会进行重大更改。后续发展可能会影响本次演示中包含的信息。公司或其各自的任何控制人、董事、管理人员、合伙人、雇员、附属人士、代理人、顾问或代表均无义务对本材料中包含的信息予以更新、修订或确认。
- 在本次演示中传达的信息包含一些具有或可能具有前瞻性的陈述。这些陈述通常包含“将要”、“可能”、“期望”、“预测”、“计划”和“预期”及类似含义的词汇。前瞻性陈述就其性质而言包含风险和不确定性，因为其涉及并依赖于将在未来发生的事件和情况。可能另有一些重大风险尚未被公司认为构成重大风险，或公司及其顾问或代表尚未意识到该等风险。针对这些不确定因素，任何人不应依赖这些前瞻性陈述。公司没有责任更新前瞻性陈述或修订其以反映未来的事件或发展。
- 本次演示中包含的集团财务数据系根据国际财务报告准则编制（除非另有说明），该准则在某些重大方面不同于其他国家的公认会计准则。本次演示中包含某些非国际财务报告准则下的财务业绩指标，例如“经调整净亏损”或“经调整EBITDA”。该等指标的提出是由于公司认为其有助于确定公司经营业绩。但是，该等指标不应被视为经营活动产生的现金流的替代、流动资金的计量、净利润的替代，也不应视为根据国际财务报告准则得出的其他计量方法而产生的反映公司业绩的指标。由于该等指标并非国际财务报告准则下的衡量指标，因此其不能与其他公司提出的类似名称的指标相比较。
- 本次演示及于此所载资料并不构成或组成任何对公司证券的出售要约或发行或对公司或归属于任何司法管辖区的任何子公司或关联方的证券的购买或认购要约的招揽或邀请的一部分。本次演示不包含任何可能导致其（1）被视为是《公司（清盘及杂项条文）条例》（香港法例第32章）第2（1）条（“《公司条例》”）所指的招股章程，或《公司条例》第38B条所指的广告或招股章程的摘录或节本，或载有《证券及期货条例》（香港法例第571章）第103条所指的广告、邀请或含有广告或邀请的文件，或（2）在香港，于未遵守香港法律或未能援引香港法律项下可获得任何豁免的情况下向公众发出的要约，且如有实质变更，恕不另行通知。
- 本公司证券未曾且将不会根据经修订的《1933年美国证券法》（“《证券法》”）或美国任何州的法律进行注册。本次演示不构成在美国购买或认购证券的任何要约或邀请或该等要约或邀请的一部分，也不会直接或间接地在美国（包括其领土和属地、美国任何州和哥伦比亚特区）或进入美国分发。除在豁免于或不受《证券法》登记要求的交易中，本公司证券不会在美国发行或出售。公司的证券不会在美国进行公开发售。通过审阅本演示材料，阁下将被视为已表示并认同阁下及阁下代表的客户(i)为《证券法》144A规则定义下的合格机构投资者，或(ii)打算参与任何“离岸交易”投资（如《证券法》S条例所定义）的美国境外人士（《证券法》S条例项下的）。阁下并将被视为已表示并认同阁下及阁下代表的客户是《证券及期货条例》（香港法例第571章）及该等条例下制定的规则所定义之向专业投资者。
- 本次演示及于此所载资料仅提供给阁下作为参考，应严格保密，且不得被全部或部分的以任何形式复制或以任何方式分发给其他任何人。特别是，在本次演示中出现的任何信息或本次演示材料的任何副本均不能在美国、加拿大、澳大利亚、日本、香港或任何有相关禁止性规定的其他司法管辖区直接或间接地复制或传播给任何人。任何对以上限制的违反都可能构成对美国或其他国家证券法律的违反。本演示材料及其所载的任何信息不构成对任何的金钱、证券或其他对价的招揽，且任何基于本演示材料及其所载的任何信息而提供的金钱、证券或其他对价均不会被公司接受。
- 通过参加本次演示，阁下确认您将完全自行负责对集团市场地位以及市场的评估，并且阁下将自行进行分析并对集团业务的未来表现形成自己的观点或看法。公司或其各自的任何附属机构、控制人、董事、管理人员、合伙人、雇员、代理、代表或以上人士的顾问对于阁下或本材料信息披露的对象对本材料中包含的信息的使用或信赖不承担任何责任。任何基于某拟议证券发售而购买证券的决定（如有）应当仅仅基于为该发售而准备的发售通函或招股章程中的信息而做出。在任何情况下，有关各方都应自行对集团和本材料所载数据进行调查和分析。

1	业务回顾	4
2	财务回顾	13
3	核心竞争力及增长策略	23
4	附录	37

J&T EXPRESS
— Express Your Online Business —

第一节

业务回顾

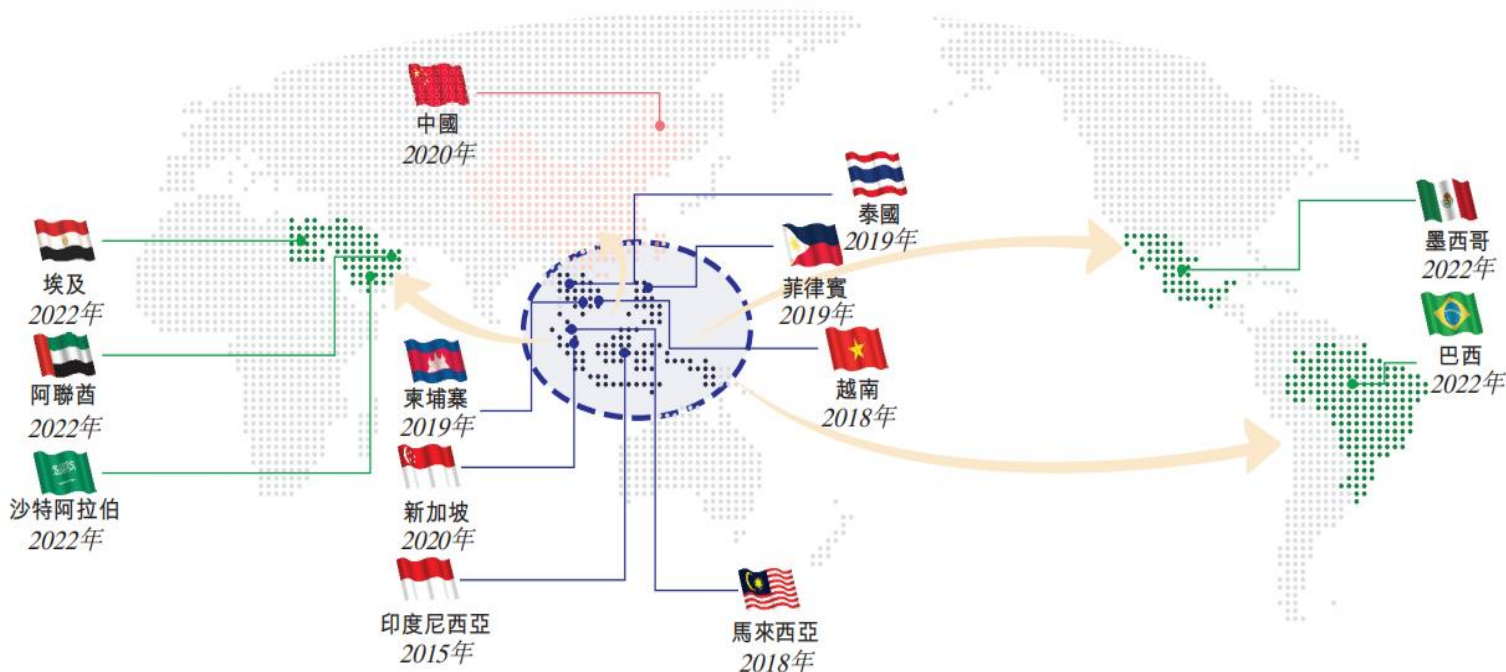


快递服务覆盖13个国家，在东南亚⁽¹⁾和中国处于领先地位，且成功发展至拉丁美洲及中东

在七个东南亚国家实现网络**全面**覆盖⁽²⁾⁽³⁾

中国地理覆盖率(按县区划分)⁽²⁾⁽³⁾
>99%

新市场⁽⁴⁾地理覆盖率⁽²⁾⁽³⁾**>95%**



237
个转运中心⁽³⁾

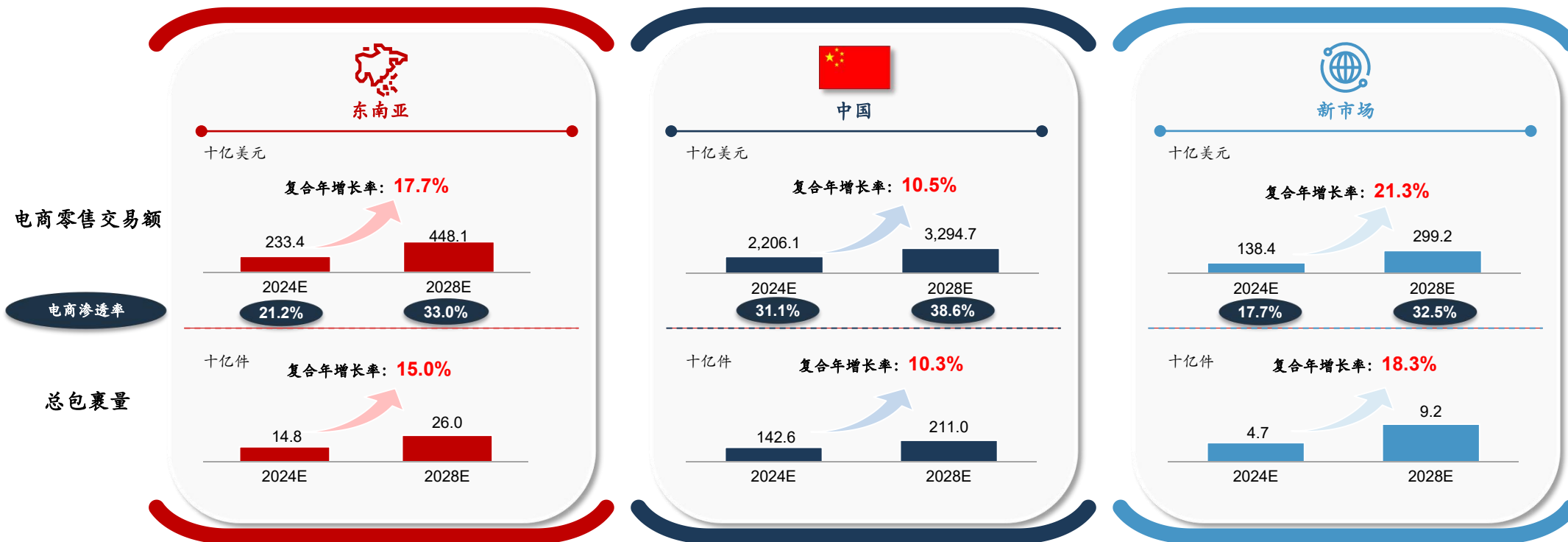
>9,600
辆干线运输车辆⁽³⁾
(**>5,100** 辆自有
干线运输车辆)⁽³⁾

~3,900
条干线运输路线⁽³⁾

注：
1. 东南亚包括印度尼西亚、越南、马来西亚、泰国、菲律宾、柬埔寨和新加坡
2. 根据国家 and 区县
3. 截至2023年12月31日
4. 新市场包括沙特阿拉伯、阿联酋、墨西哥、巴西和埃及

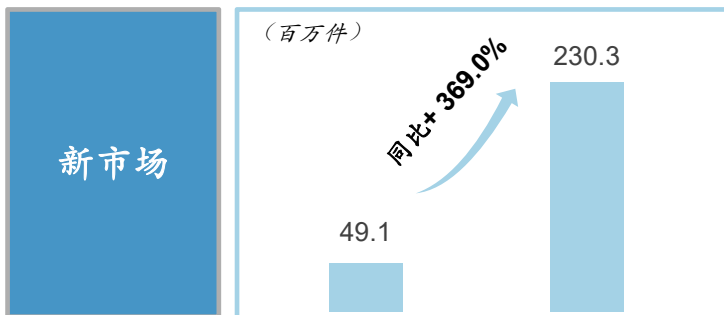
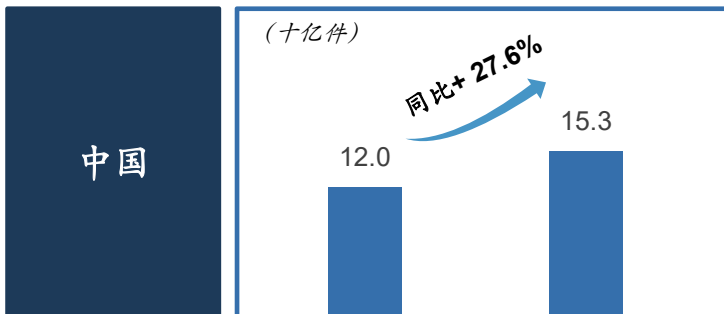
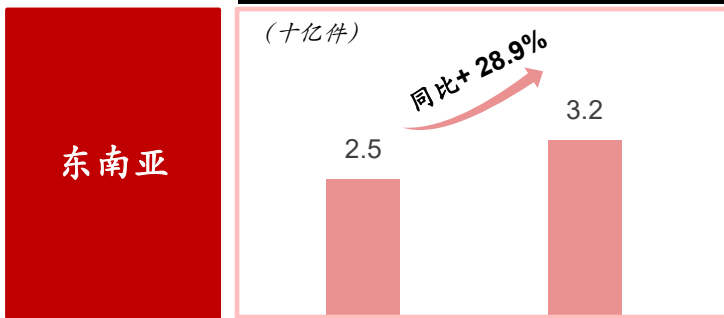
抓住所在市场电商和快递发展的巨大机遇

受益于各地零售重心向电商转移，东南亚、中国和新市场的快递服务需求持续增长

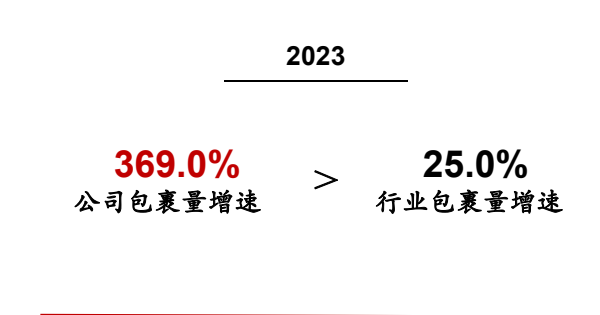
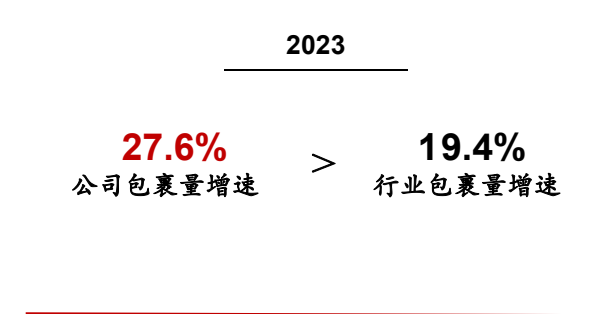
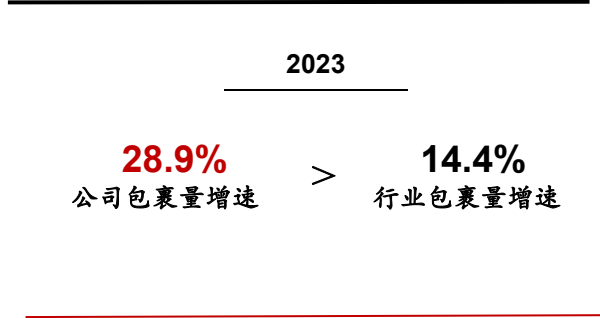


注：行业资料来源于弗若斯特沙利文

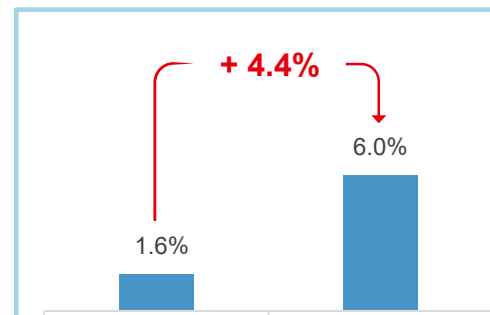
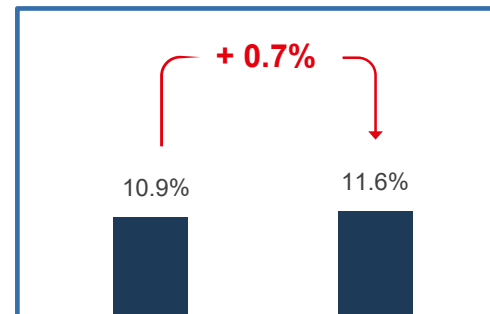
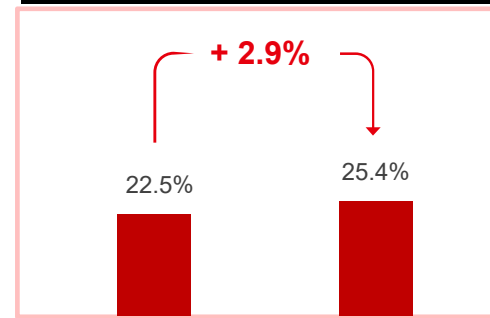
包裹量



公司和行业包裹量增速

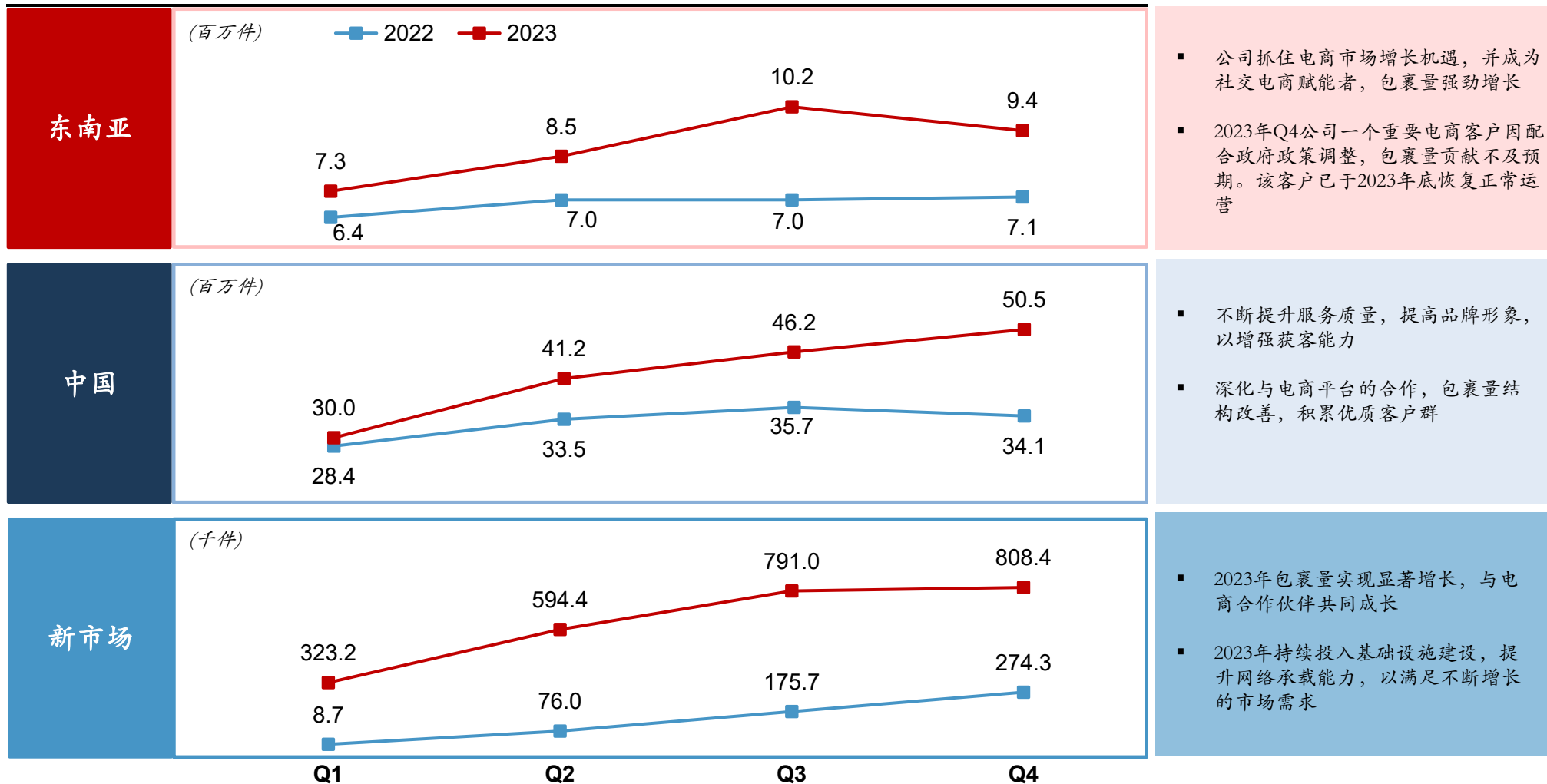


市场份额⁽¹⁾



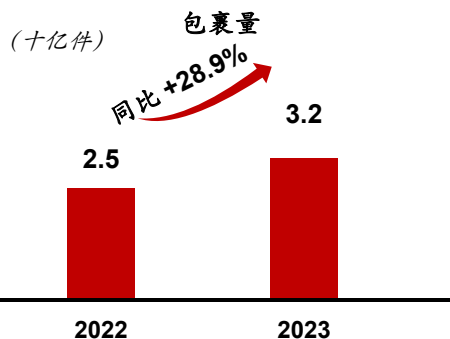
注：
1. 按包裹量
2. 行业资料来源于弗若斯特沙利文

日均包裹量



- 于快速发展的东南亚快递市场**排名第一**
- **2023年市场份额25.4%**⁽¹⁾，较2022年提高**2.9个百分点**

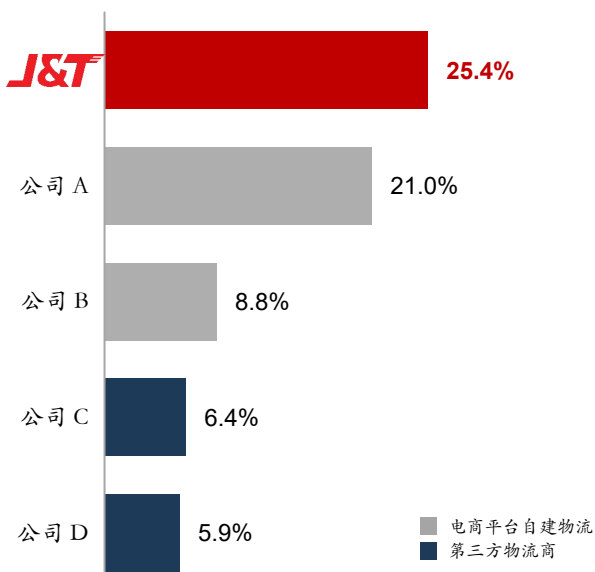
包裹量的增长及驱动因素



- 抓住电商增长机遇、优质的服务质量、有竞争力的价格
- 2023年自建物流占比达到较高水平，但随着电商竞争加剧，电商平台降低履约成本的需求更加迫切。公司作为**独立电商赋能者**，能够集成所有电商平台的单量，以**规模效应和复制中国快递降低快递成本**，从而**协助电商平台提升竞争力**，助力东南亚电商渗透率的提高

东南亚处于领先地位

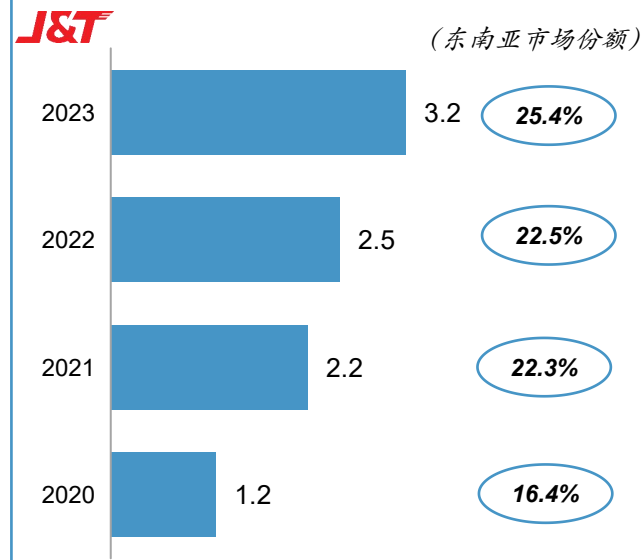
2023年东南亚快递市场包裹总量：**128亿件**



(2023年按包裹量计的市场份额)

连续四年东南亚快递市场第一

2023年极兔东南亚市场包裹量：**32亿件**



(东南亚市场包裹量，十亿件)

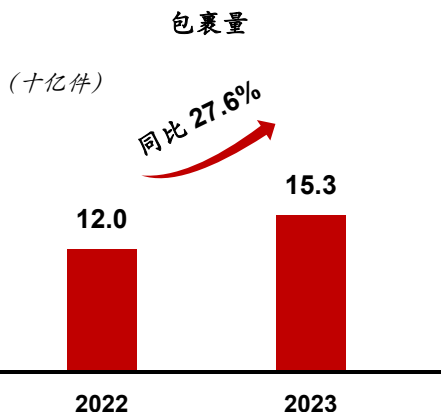
注：

1. 按包裹量
2. 行业资料来源于弗若斯特沙利文

巩固在中国的行业地位，市场份额持续提升

- 2023年交付包裹达**153亿件**，同比增长**27.6%**
- 市场份额持续提高，2023年**市场份额达11.6%**⁽¹⁾，较2022年提升0.7个百分点

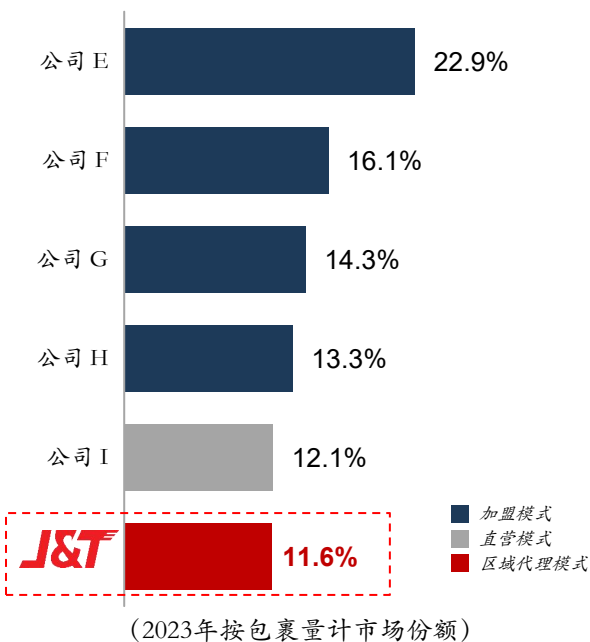
包裹量的增长及驱动因素



- 深化与现有电商用户的合作，同时拓展与更多电商平台的关系
- 不断提升服务质量，提高品牌形象，以增强获客能力；电商平台结构改善，积累优质客户群
- 多元化产品及服务，扩大客户群覆盖

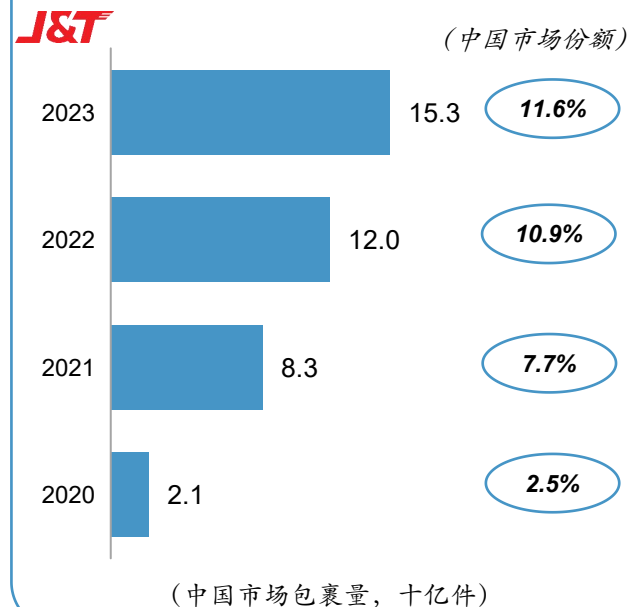
成为市场前6大物流服务提供商⁽¹⁾

2023年中国快递市场包裹总量: **1,321亿件**



市场份额持续提升

2023年极兔中国市场包裹量: **153亿件**

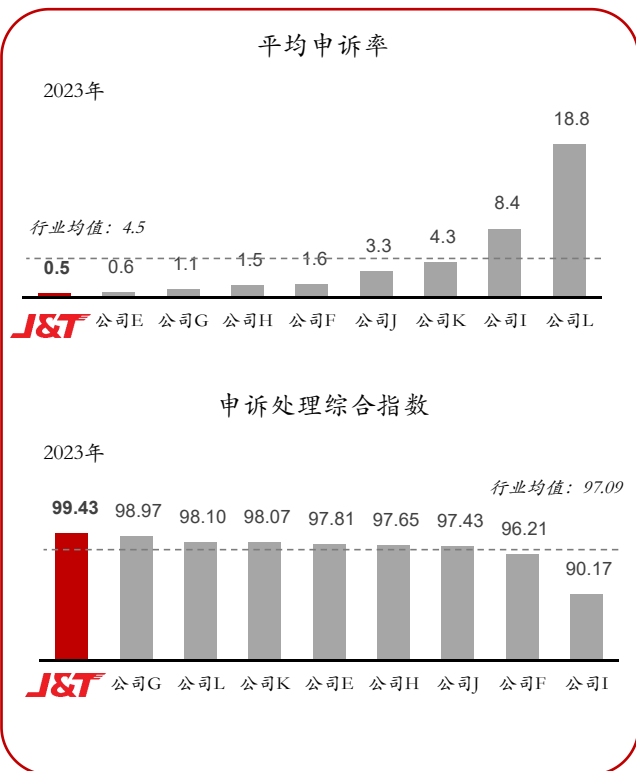


注:

1. 按包裹量
2. 行业资料来源弗若斯特沙利文，中国国家邮政局

- 2023年公司申诉率⁽¹⁾、申诉处理综合指数⁽²⁾等**服务质量指标保持行业领先水平**
- 持续拓展下沉市场，凭借不断优化的服务质量，多元化产品，优化客户结构

服务质量指标行业领先



合作品牌客户数量大幅增长

- 成立**专项计划进行品牌客户开拓**，提升公司品牌形象和知名度
- 在鞋服行业发达的福建，公司通过拜访与交流，与多个著名鞋服品牌先后建立合作关系，并在合作过程中获得品牌客户的认可，**主动将合作推广至全国**

重点项目突破

- 专属面单**
VIP防水面单
- 绿色通道**
优先文件 高效转出
- 兔优达**
- 优转优派**
中转不留仓 末端优先派

持续扩展下沉市场: 持续扩展对乡村地区和偏远地区的覆盖，在下沉市场获得业务增量，并解决当地物流配送难题

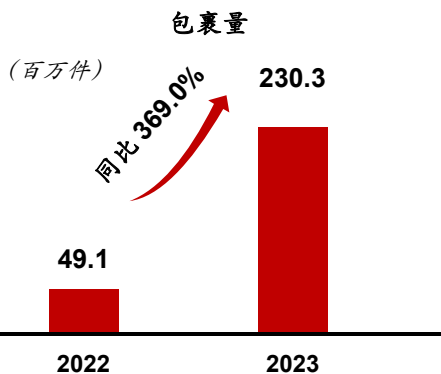
(1)助农项目: 对农产品包裹设置绿色通道，缩减运输时间

(2)集运项目: 与电商平台合作，承运偏远地区集运业务

注:
1. 申诉率指每百万单从客户收到的申诉单量, 数据来自中国国家邮政局
2. 申诉处理综合指数的评估参数包括一次性解决率、逾期率、企业非标准响应率、企业虚假响应率、工作满意度, 数据来自中国国家邮政局

- 2023年交付包裹达**2.3亿件**，同比增长**369.0%**，市场份额达**6.0%**⁽¹⁾
- 赋能电商合作伙伴在新市场的迅速发展

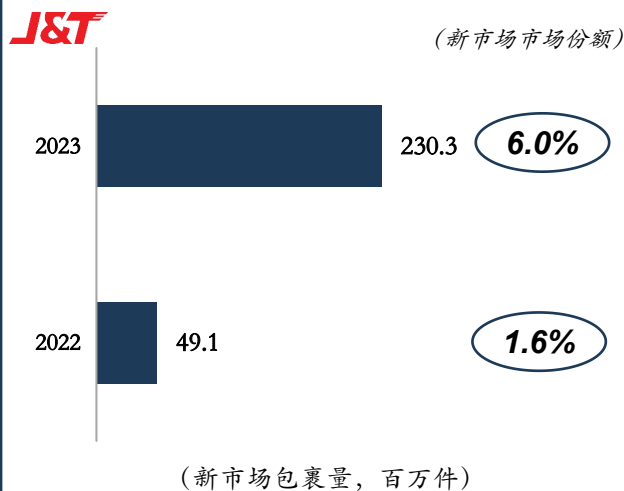
包裹量的增长及驱动因素



- 抓住电商行业尤其是跨境电商的增长红利
- 扩展与TikTok、Shein、Temu等在新市场增长迅速的国际化电商平台及Noon等本土电商的合作关系
- 持续投入基础设施建设，提高网络承载能力

业务量和市场份额快速提升

- 2023年新市场快递市场包裹总量：**38.7亿件**



在巴西、墨西哥、沙特阿拉伯和埃及均**排名前五**⁽¹⁾

与合作伙伴共同成长

国际电商客户



本土电商客户



注:

1. 按包裹量
2. 行业资料来源于弗若斯特沙利文

J&T EXPRESS
— Express Your Online Business —

第二节

财务回顾



包裹量增长高于
行业水平

东南亚稳健的利润率

中国经调整EBITDA⁽¹⁾
转亏为盈

新市场增长迅速
毛利转正

盈利路径得到验证

东南亚

28.9% **14.4%**
公司增速 行业增速

中国

27.6% **19.4%**
公司增速 行业增速

新市场

369.0% **25.0%**
公司增速 行业增速

~14%

2023年经调整EBITDA率为
14.3%，相较2022年提升0.4个
百分点

公司一家重要电商客户因配
合政府政策调整，在第四季
度包裹量贡献不及预期，对
23下半年盈利产生一定影响

该客户已在2023年底恢复正
常运营

0.34美元 → 0.34美元
2022 2023

单票收入保持稳健

0.40美元 ↘ 0.34美元
2022 2023

单票成本持续下降

(0.03)美元 ↗ 0.002美元
2022 2023

单票经调整EBITDA转亏为盈

0.8亿美元 ↗ 3.3亿美元
2022 2023

收入同比增长299.7%

(0.2)亿美元 ↗ 170万美元
2022 2023

毛利2023年转正

(3.7%) ↗ 5.3%
2022 2023

总毛利率
2023年转正

(12.3%) ↗ 1.7%
2022 2023

集团经调整EBITDA利率
2023年转正

(5.2)亿美元 ↗ 3.4亿美元
2022 2023

经营活动现金流量
2023年转正

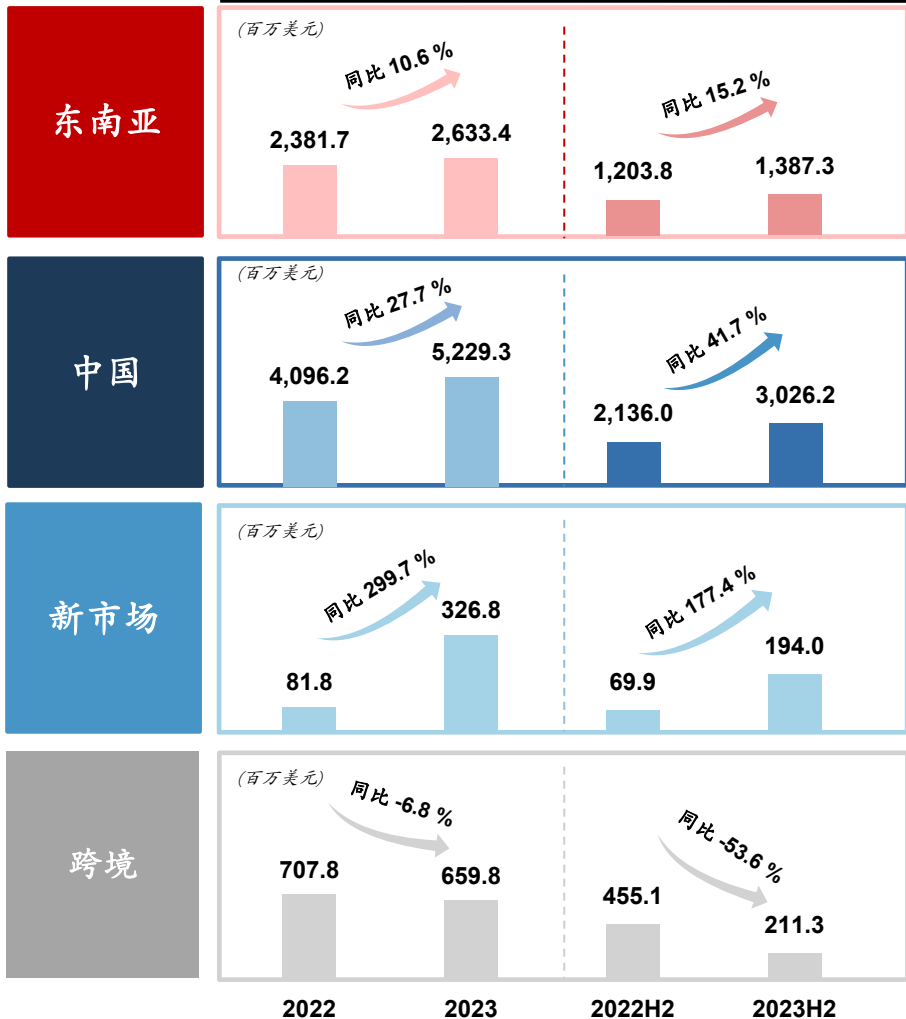
注：
1. 经调整EBITDA为非国际财务报告准则计量，其定义为年/期内（亏损）/溢利加回1)以股份为基础的付款和开支、2)本公司按公允价值计入损益的金融负债形成的公允价值变动、3)折旧与摊销、4)上市开支、5)财务收入、6)财务成本、7)年内所得税开支

包裹量增长驱动收入增长

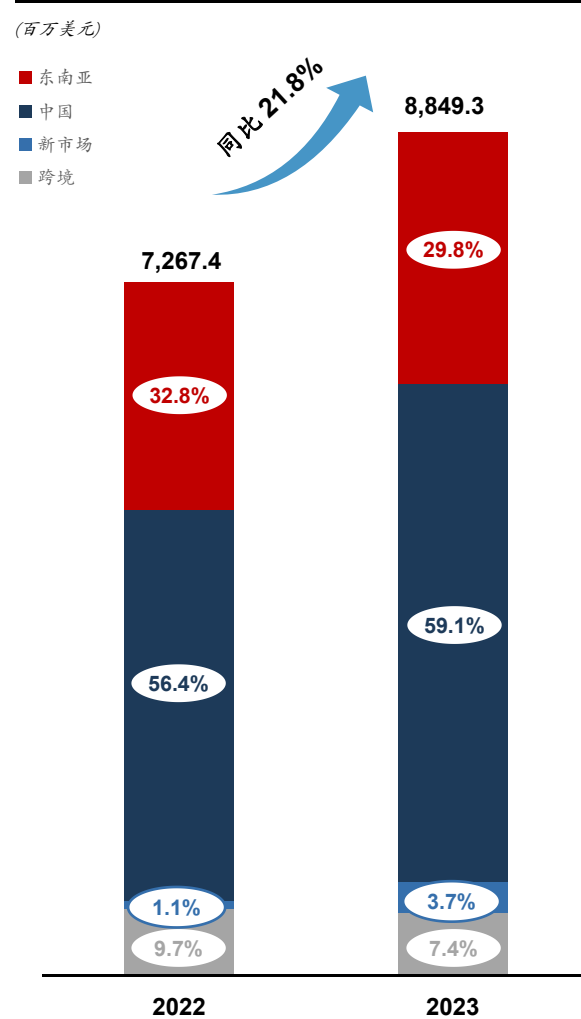
业务板块收入

业务表现的主要驱动因素

总收入

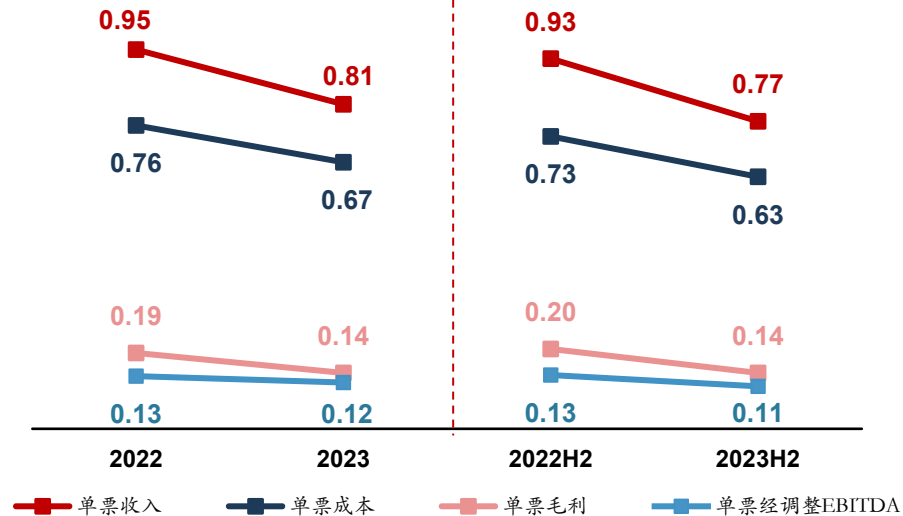


- 灵活的定价策略，获取更高的市场份额
- 抓住抓住电商市场快速增长和社交电商兴起的机遇
- 件量结构优化，单票收入保持稳定
- 服务质量提升、与电商平台拓展合作、客户群体多元化
- 抓住跨境电商机遇
- 包裹量同比增长369.0%
- 公司战略调整，跨境小包业务在23年第四季度关停
- 跨境货代业务表现平稳



东南亚单票效益

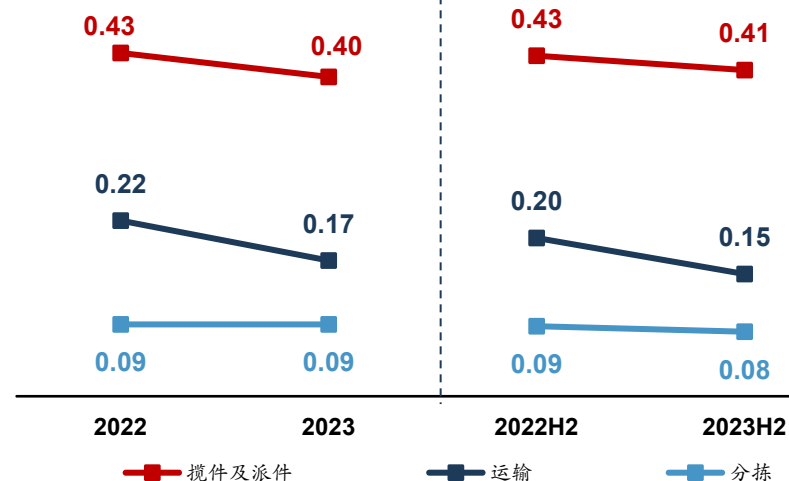
(美元/单票)



- 单票收入有所下降，主要因为公司提供灵活性的定价策略，以便获取更高的市场份额
- 公司将中国快递经验运用到东南亚，优化各环节运营效率，降低单票成本
- 单票毛利同比有所下滑，原因是单票收入减少超过单票成本的下降

东南亚单位成本的主要构成

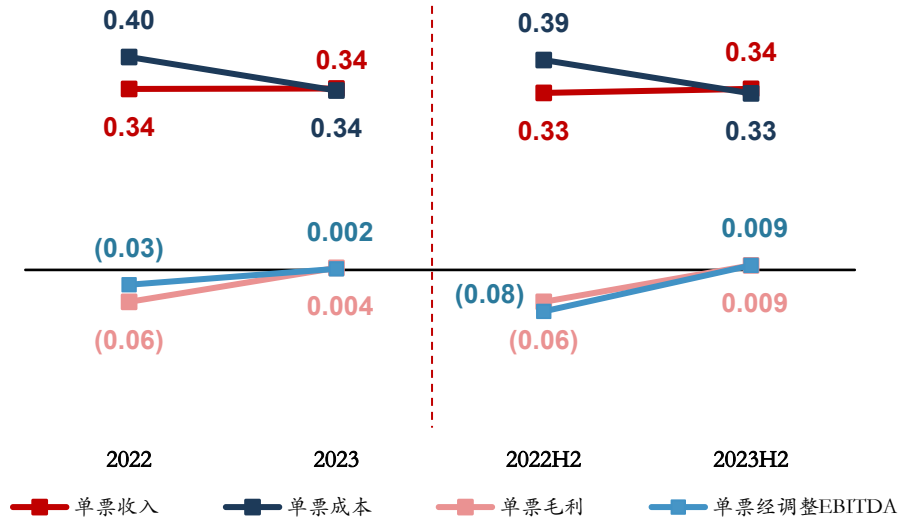
(美元/单票)



- **揽件及派件成本同比下降：**根据本地运营情况调整网点密度和位置，对网点进行整合，提高网点运营效率
- **运输成本同比下降：**建立自营车队，整合自有车辆和第三方运输商车辆资源，优化路线规划，提高车辆装载率
- **分拣成本相对稳定：**对转运中心进行合并及优化，降低单包裹中转次数，在关键转运中心增加自动化分拣设备，提升分拣效率、降低人工成本

中国的单票效益

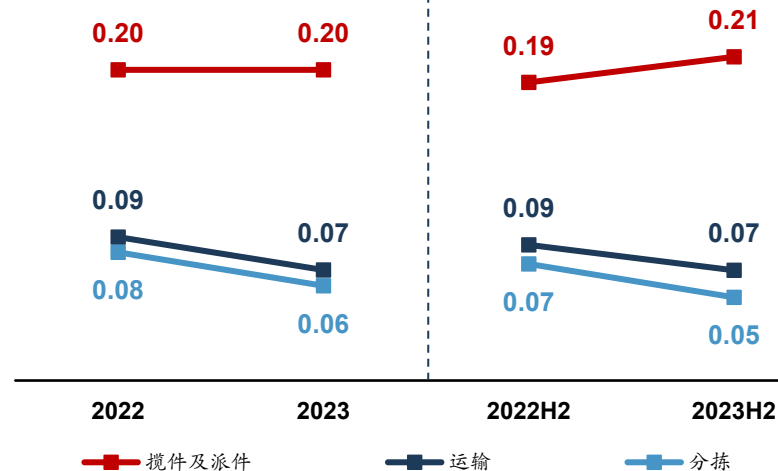
(美元/单票)



- 尽管2023年中国的环境充满竞争，但随着公司自己件量结构的优化，单票收入保持稳定
- 单量增长带来的规模效应，以及运营上的精细化管理，单票成本下降
- 单票毛利转亏为盈，主要因为在保持单票收入不变的情况下，单票成本降低

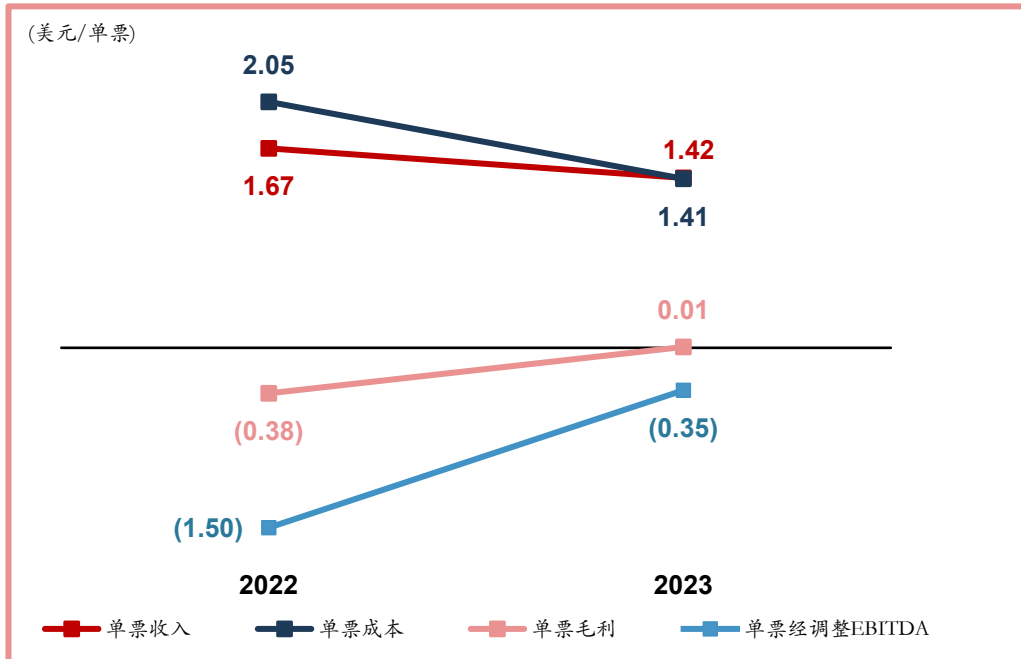
中国单票成本的主要成分

(美元/单票)



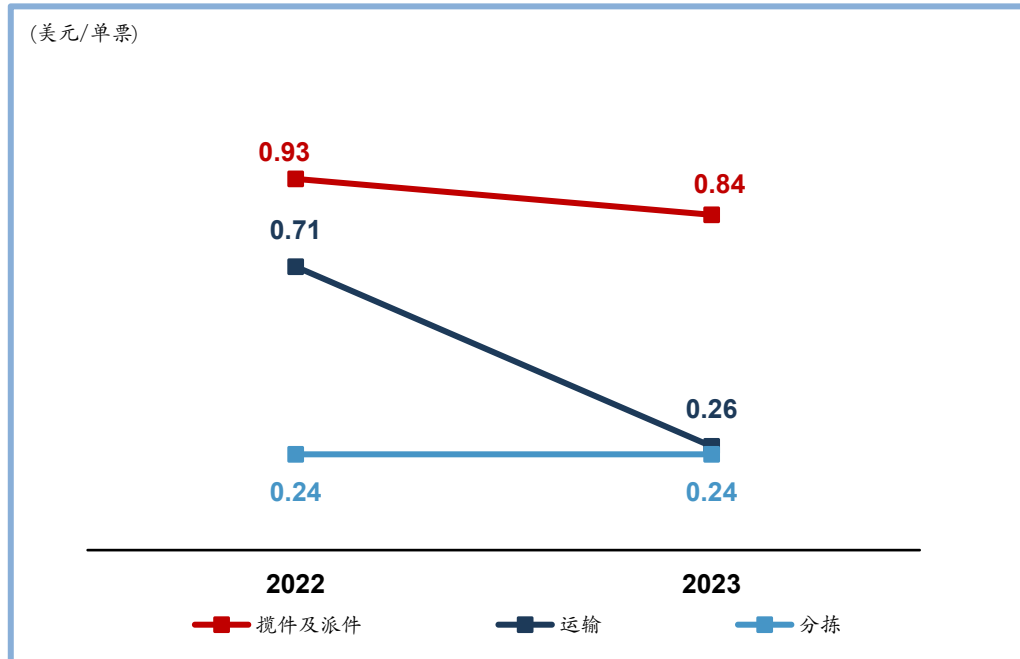
- **揽件及派送成本相对稳定:** 末端派送费用全年相对稳定，下半年同比小幅上升
- **运输成本同比下降:** 增加自有车辆数量，根据季节性波动、不同种类商品淡旺季波动，进行线路优化
- **分拣成本同比下降:** 持续优化管理，如自动化设备更新迭代、通过培训提供人员操作效率、规范循环贷使用等

新市场单票效益



- 单票收入有所下降，主要因为来自不同电商平台包裹量结构的变化
- 单票成本同比下降，主要因为包裹量快速增长，规模效应初现
- 单票毛利2023年转正

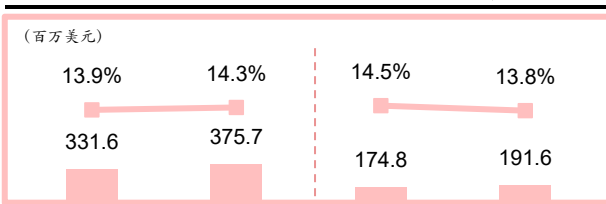
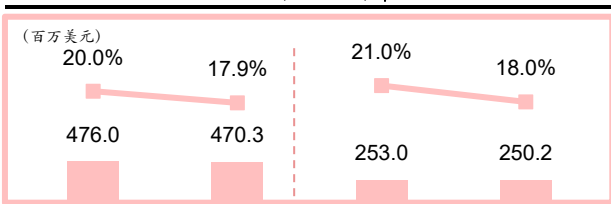
新市场单位成本的主要构成



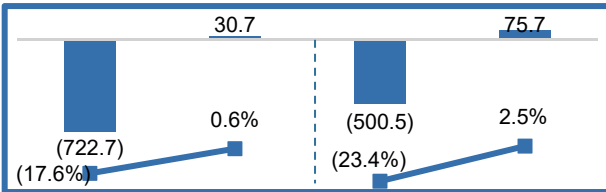
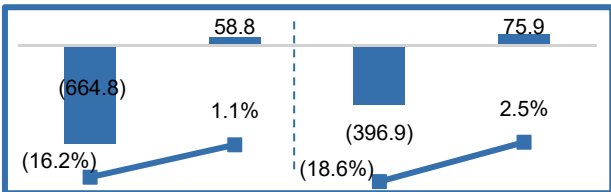
- **揽件及派件成本有所下降**：规模效应初现
- **运输成本大幅下降**：主要因为规模效应，装载率提升
- **分拣成本保持稳定**：2023年仍为投入阶段，公司持续巩固基础设施建设，提高网络承载能力

利润率显著提升

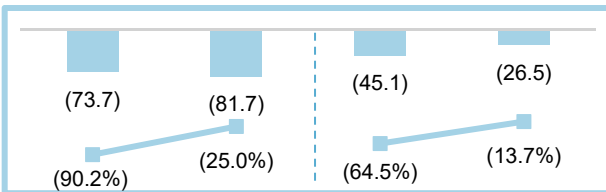
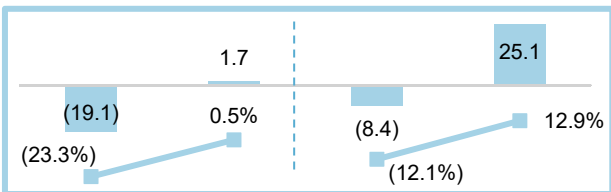
东南亚



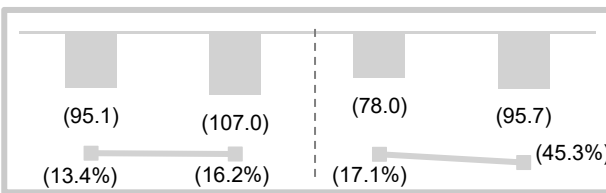
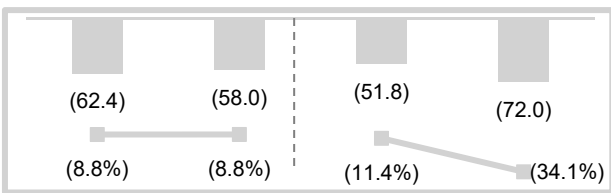
中国



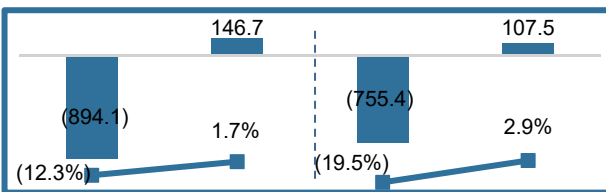
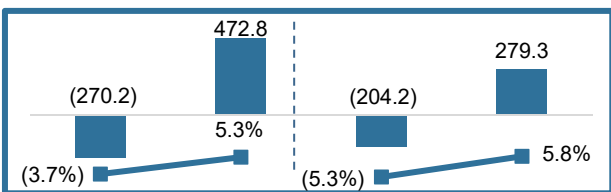
新市场



跨境



合计



业务表现的主要驱动因素

- 灵活的定价策略，以获取更高的市场份额
- 单票收入和成本同步下降，保持稳定、健康的盈利水平
- 23年第四季度的盈利受到一家重要电商客户的影响

- 单票收入稳定、单票成本持续下降，使得中国首次实现毛利和经调整EBITDA盈利
- 服务质量的提高、品牌形象的改善，使得公司客户群体多元、客户结构更加优化

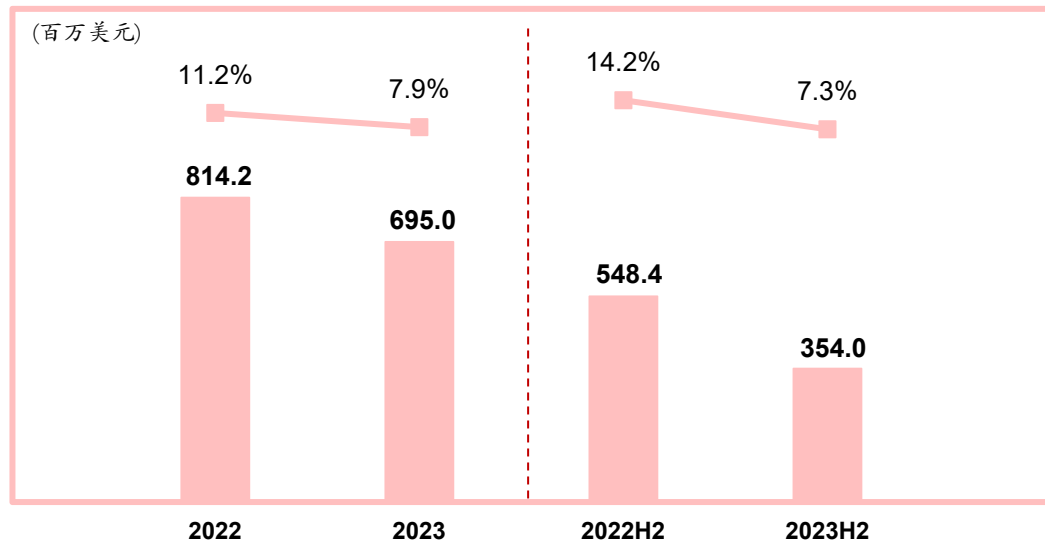
- 新市场件量翻倍增长，规模效应初现，毛利扭亏为盈，亏损收窄

- 公司战略调整，跨境小包业务在23年第四季度关停，产生了如人员离职补偿、合同中止违约金、保证金损失等一次性费用。公司预计未来不会再次发生。

- 在东南亚稳定的盈利能力及中国扭亏为盈的驱动下，2023年公司在毛利和经调整EBITDA层面均实现盈利

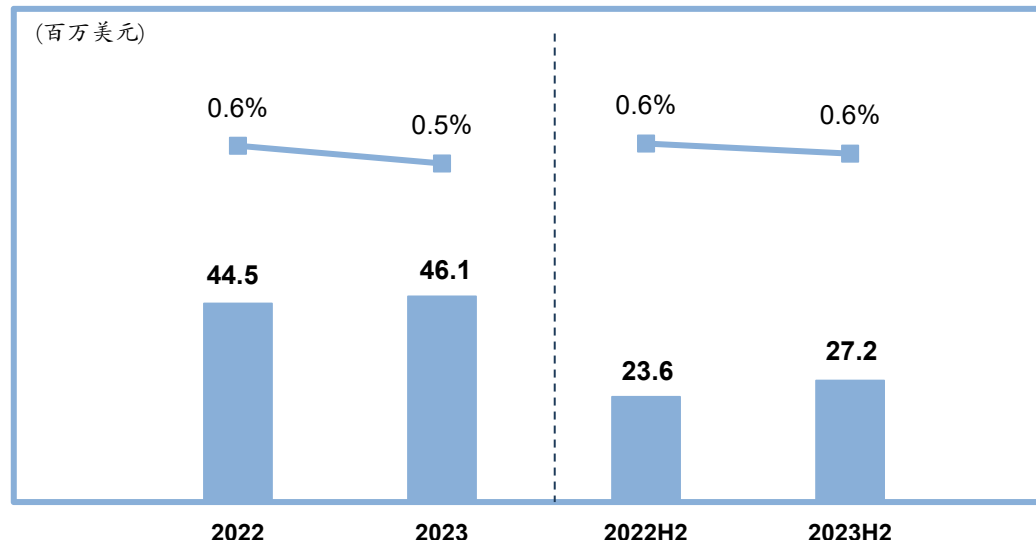
注：
 1. 经调整EBITDA为非国际财务报告准则计量，其定义为年/期内（亏损）/溢利加回1)以股份为基础的付款和开支、2)本公司按公允价值计入损益的金融负债形成的公允价值变动、3)折旧与摊销、4)上市开支、5)财务收入、6)财务成本、7)年内所得税开支

经调整销售、一般及行政开支⁽¹⁾及其占收入比



- 经调整销售、一般及行政开支占收入比从2022年的11.2%下降为2023年的7.9%，公司运营效率提升
- 2022年、2022年下半年经调整销售、一般及行政开支中包含商誉减值117.5百万美元、117.5百万美元
- 2023年按国际财务报告准则计算的销售、一般及行政开支包括向现有C1和C2轮优先股股东支付的13亿美元非经常性股权支付，作为与D轮融资相关的估值调整的一部分，我们预计后续不会有类似的安排

研发费用及其占收入比



- 研发费用的绝对值相对稳定
- 截止2023年底，全球拥有超1,600名研发人员

1. 调整方法为剔除以股份为基础的付款及开支分别在2022年、2023年、2022年下半年及2023年下半年的281.4百万美元、1,462.4百万美元、20.8百万美元及35.6百万美元的影响

基础设施投资

业务表现的主要驱动因素

物业、厂房及设备



- 物业、厂房及设备的上升是由于公司对其全球网络的持续投资

资本支出及承诺支出



- 资本支出主要与在物业、厂房及设备，无形资产和投资物业方面的投资有关
- 2023年的资本支出，主要是自动化设备升级、购置自有车辆，承诺支出中主要为自建转运中心项目中已签订合同但尚未发生的支出
- 对于土地、自建转运中心谨慎投资

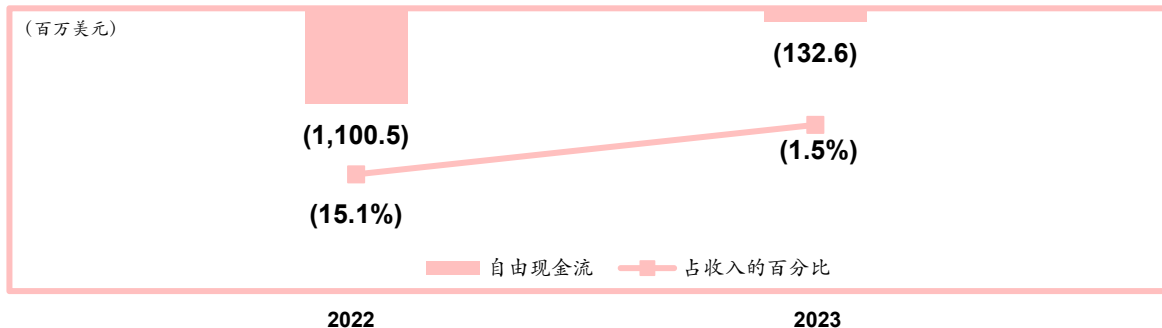
折旧和摊销



- 折旧和摊销主要包括车辆、设备、固定资产，以及IFRS 16规定下某些物流设施的使用权资产的折旧费用
- 2023年折旧与摊销略低于2022年，主要因为2022年进行了百世快递中国整合，整合后的资产不再继续进行折旧和摊销

持续稳定的资本支出和健康的现金水平

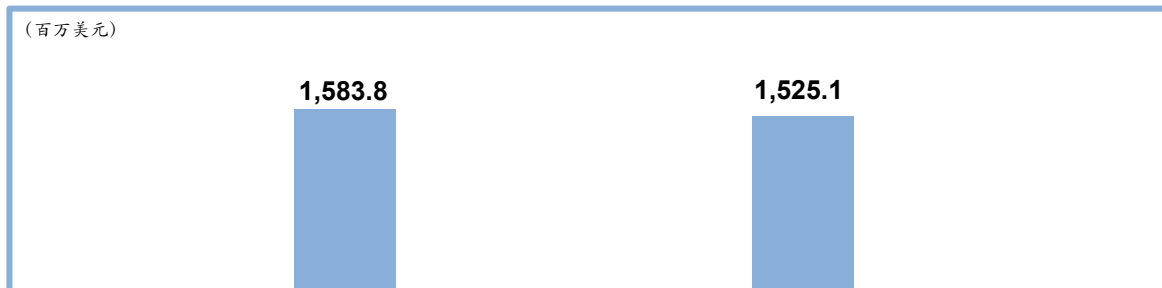
自由现金流⁽¹⁾



业务表现的主要驱动因素

- 2023年经营活动现金流转正，为3.4亿美金
- 自由现金流占收入的百分比显著提高

现金水平⁽²⁾



- 账上保持充裕的现金
- 可覆盖现有的有息债务，包括银行贷款及来自金融机构的借款

借款



- 未偿借款主要包括于2025年到期的10亿美元金融机构借款⁽³⁾以及与日常运营相关的银行借款
- 这些借款由本公司及本公司的某些子公司提供担保

注：
1. 自由现金流的计算方式是将经营现金流减去资本支出
2. 现金结余包括现金和现金等价物，以及受限制现金
3. 利率为5.75%

J&T EXPRESS
— Express Your Online Business —

第三节

核心竞争力及增长策略



核心竞争力



- 1 克服东南亚运营挑战，持续引领东南亚市场
- 2 独立的电商赋能者，高效连接商家及消费者
- 3 可扩展的区域代理模式推动所有市场的迅速渗透及增长
- 4 强适应性的技术系统且持续创新以赋能全球运营
- 5 满足区域客户及市场需求的优质服务
- 6 富有企业家精神及经验丰富的管理团队和区域代理，致力于培养领导者并促进我们网络的发展

1 克服了东南亚运营挑战，连续四年排名第一⁽¹⁾

- 我们通过**强大的网络，配套服务和专有技术**应对东南亚市场的独特挑战。这些挑战创造了**进入壁垒并为极兔提供了机会**
- 我们曾经**帮助电商平台进入传统物流服务商服务不足的地区**

A

运输

- 东南亚有较多岛屿分布广泛且偏远的群岛国家
- 缺少运输基础设施（如：公路、港口和机场）



B

付款和结算

- 缺少电子银行服务
- 电商零售市场处于初级发展阶段



C

地址

- 地址信息模糊及不同语言间的障碍
- 难以触达偏远地区



我们应对挑战的措施



建立强大的基础设施及网络，覆盖竞争对手无法触达的区域



已建立专为东南亚电商市场设计的覆盖最广泛的代收货款服务（CoD）



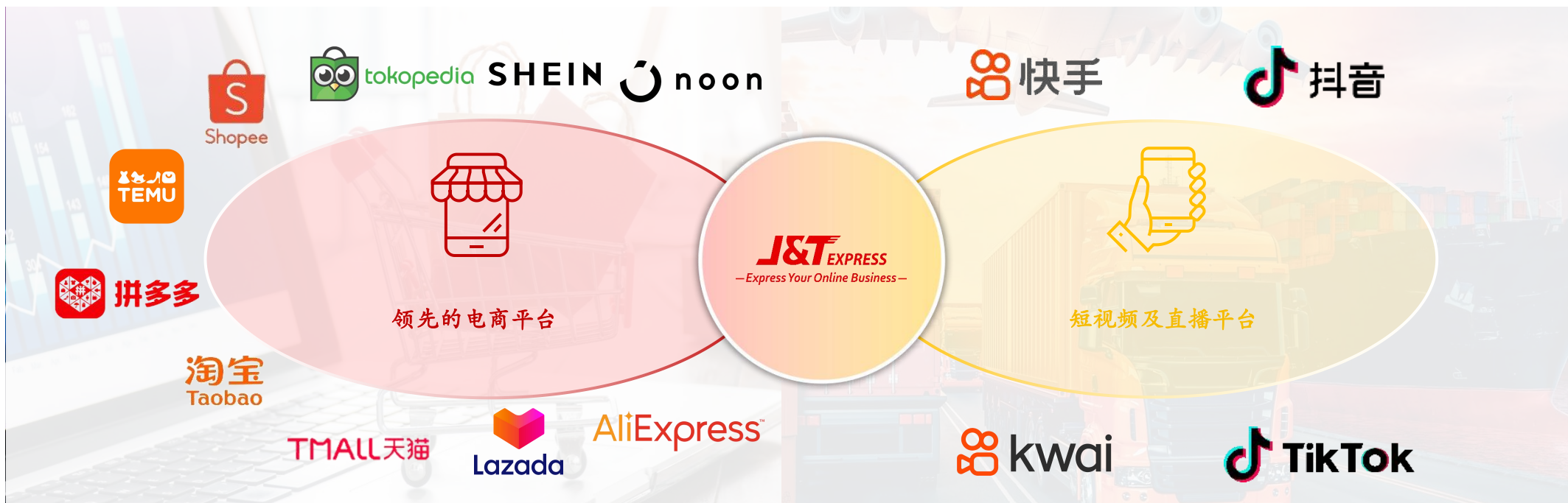
升级地址数字化系统，提高派送效率和准确性

注：
1. 按包裹量，数据来源为弗若斯特沙利文

2 独立的电商赋能者，高效连接商家与消费者

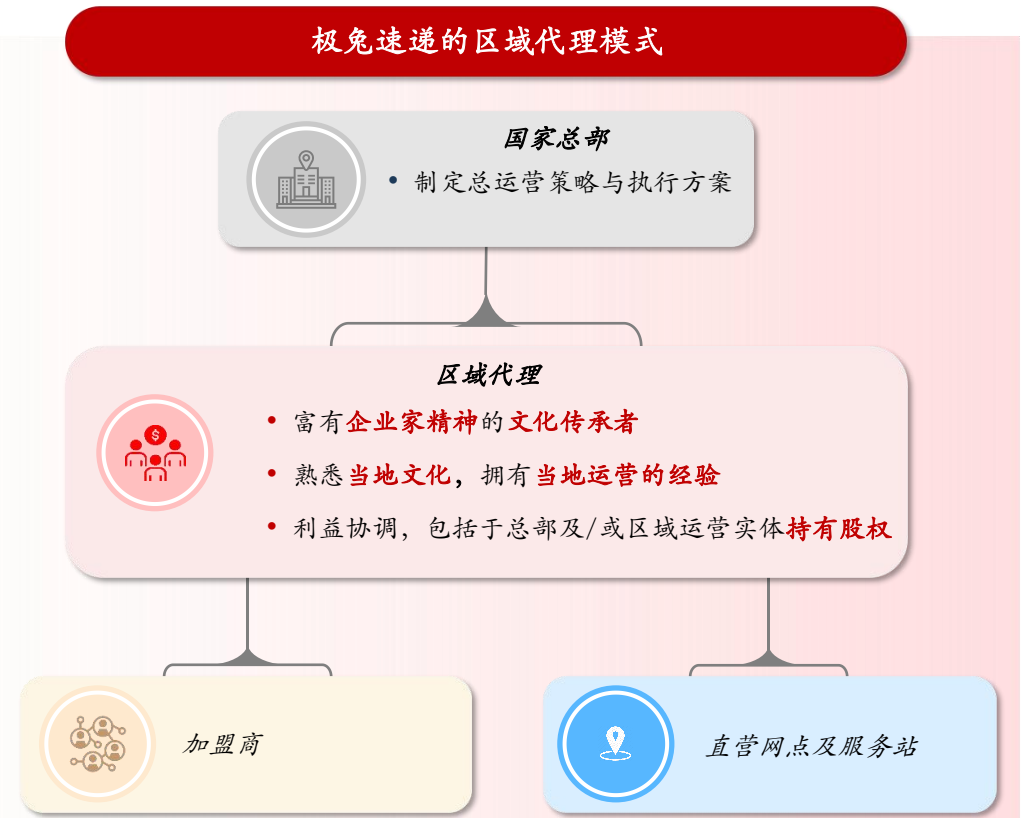
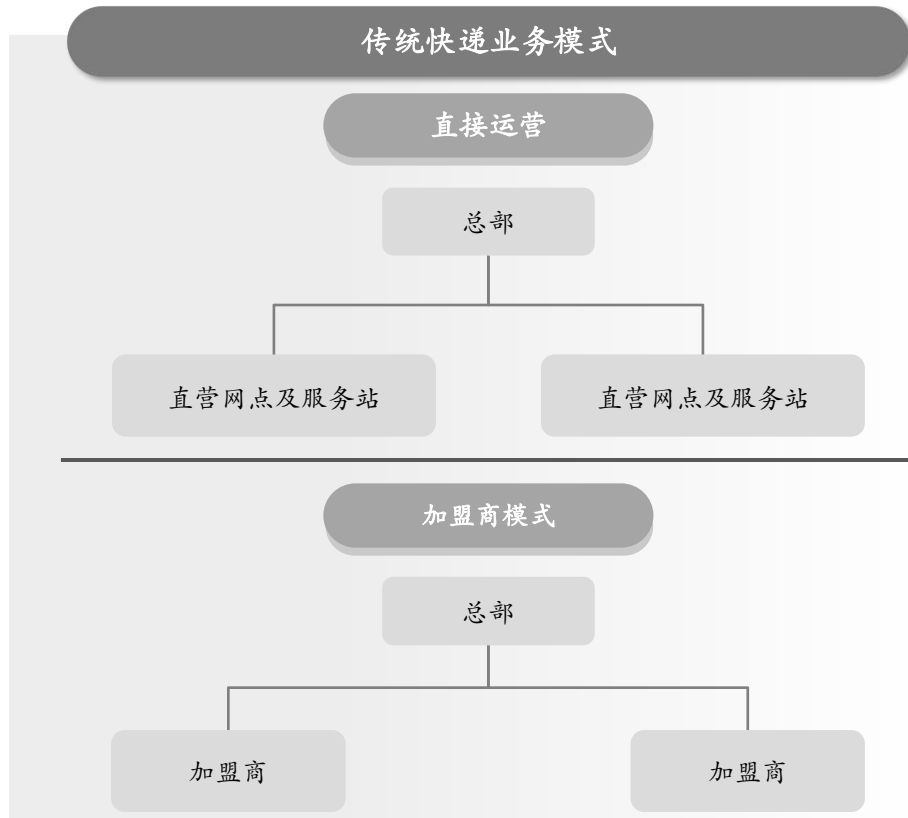
- 保持电商平台中立且多元
- 经验证的赋能电商平台增长的历史佳绩，并通过庞大的网络，可靠的服务及当地专业知识提供可靠且具有价格竞争优势的快递服务
- 专注发展技术以整合我们与合作伙伴的服务

与全球领先的电商平台及短视频/直播平台合作



3 独特的区域代理模式

- 基于本地运营网络，开创了**独特、高度可扩展**的区域代理模式
- 区域代理模式使我们**保持利益与文化一致**并实施**强大的运营控制**



4 强适应性的技术系统且持续创新以赋能全球运营



JMS系统通常可在**3个月以内**在新市场搭建完成



数据分析工具助力全球**13个国家**运营管理

先进的系统支持高度自动化快递分拣处理

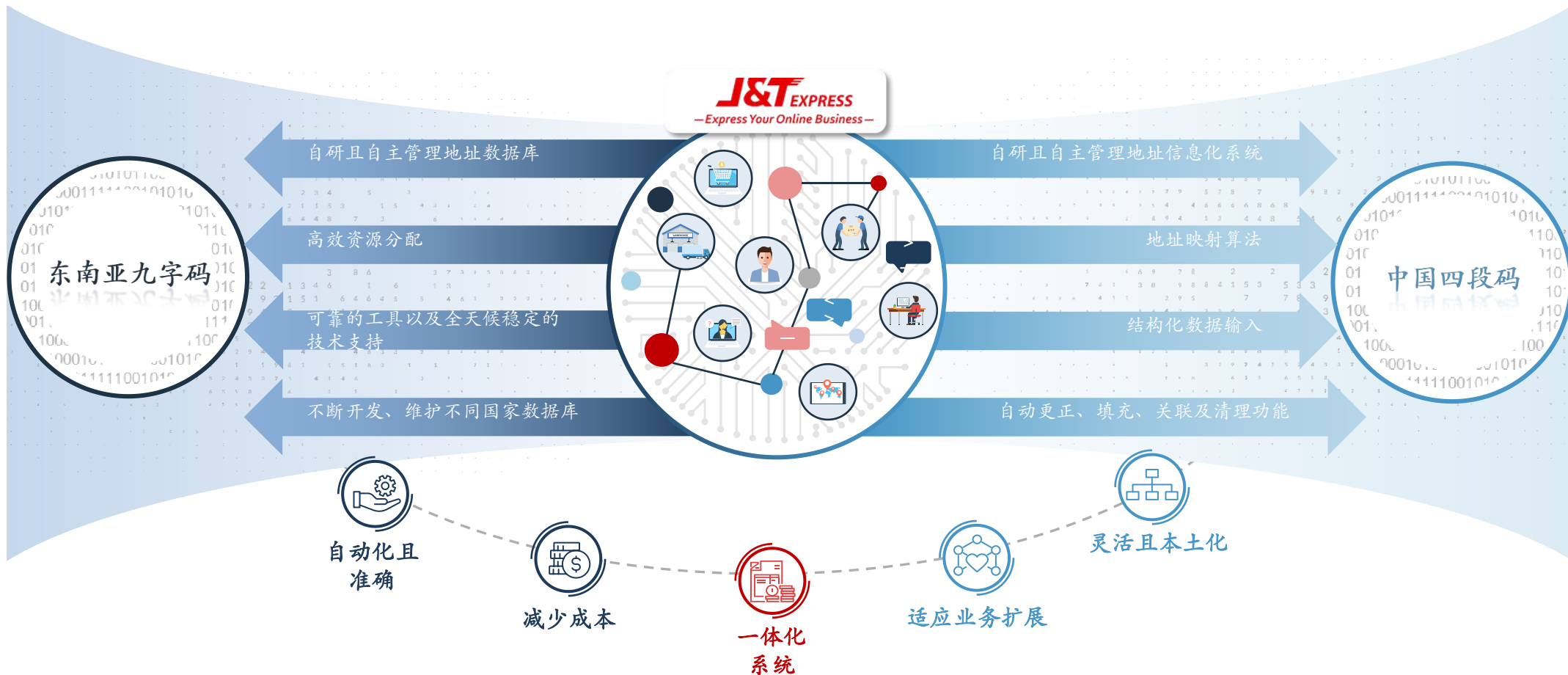


个性化 API 与用户界面



网站 APP 客服中心 电商API

4 强适应性的技术系统且持续创新以赋能全球运营 (续)



东南亚采用九字码技术并拥有自研地址数据库

中国拥有集成并整合主流地址数字化算法功能的先进系统

5 满足区域客户及市场需求的优质服务

- 我们提供满足本地客户及市场需求的**优质服务**
- **规范及控制**整个网络的服务质量并根据本地市场需求提供**配套服务**



东南亚地区成就



2023年平均包裹运输时间**缩短6.5%**



持续优化时效和服务质量，以**赢得客户信任和市场认可**，公司在泰国和菲律宾为iPhone手机提供**首发快递服务**



中国服务质量指标行业领先⁽¹⁾



百万单申诉率

0.5

4.5

J&T EXPRESS

行业均值



平均申诉率

2023年

行业最低⁽¹⁾



申诉处理工作综合指数

99.4

97.1

J&T EXPRESS

行业均值



申诉处理工作综合指数

2023年

排名第一⁽¹⁾

注:

1. 根据中国国家邮政局披露数据

6 富有企业家精神及经验丰富的管理团队和区域代理



李杰

创始人, 首席执行官

- 连续创业者、拥有超过20年的销售及创业经验
- 市场扩张领域先驱, 具有多次成功记录
- 领导极兔在5年内成为中国与东南亚一流物流公司



樊苏洲

执行总裁

- 丰富的东南亚海外管理经验
- 公司创始初期印度尼西亚区域代理成员
- 在新兴市场具有强大的执行领导力



后军仪

副总裁

- 在物流领域、国内与国际快递领域具有丰富经验
- 曾在多个领先物流公司任职共超过25年, 包括DHL, 顺丰等



郑世强

首席财务官

- 拥有超过20年金融与行业相关经验
- 曾于2018年4月至2019年4月担任微医首席财务官, 以及于2019年5月至2021年8月担任哈啰单车联席首席财务官与高级副总裁, 负责财务及法务职能
- 自2011年至2018年担任普华永道中国审计部合伙人, 专注于技术行业



区域代理

- 作为极兔网络的**关键参与者**与总部合作运营网络的关键部分并管理加盟商
- 成功的商业经验与**企业家精神**
- 具有**地区当地相关知识**, 是极兔文化传承者
- 帮助极兔**快速、高效**扩张业务并进入新市场, 同时保持网络中**强大的运营管控**



1  巩固我们的领先地位并继续扩大我们的市场份额

2  加深与所有电商平台的合作

3  进一步加强基础设施建设，持续提高网络质量和能力

4  加强精细化管理，提高运营效率

5  抓住新机遇，开拓其他市场

6  持续投入科技创新及环境可持续发展

3 进一步加强基础设施建设，提高网络质量和能力

- 在关键交通枢纽地区选择性的自建转运中心，提高网络承载能力、提高物流效率，以确保高效满足客户需求
- 2023年公司在扬州、广州启动了两个转运中心自建项目

全球布局

- 战略部署东南亚和新市场
- 电商物流保障



仓配一体

- 仓储分拣一站式、发货即揽收
- 综合快递、仓储等多重业态



先进环保

- 装载先进设备（如高速自动分拣线、无人车）
- 智能化基础设施（如智能安防、光伏发电）



扬州自建转运中心
建成效果图
(预计2024年下半年投入使用)



广州自建转运中心
建成效果图
(预计2025年投入使用)

4 加强精细化管理，提高运营效率

- 公司独立运营的自建车队使得公司在车辆管理上具有更高的灵活性、运输效率相应提升
- 我们将扩大自有车队规模，提高对自有车辆的管理效率和利用率，确保能够高效、可靠地满足客户需求，同时提高我们的服务质量和交付速度

扩大自有车队规模、提高利用率

- 全球自有干线车辆从2022年底的超4,000辆提升至2023年底的超5,100辆
- 公司将**继续扩大自有车队规模**



中国经验赋能东南亚和新市场

- **定制高运力车型，提升装载量**；引入中国品牌，多品牌比价**降低车辆采购成本**
- 引进维保供应商，建立维保网络，**降低维保成本**



自研车队管理系统

- **自研车队管理系统**：集合车队运营、充能加油、运力招采、财务结算等功能，提高全球车辆管理效率
- 监控团队和系统**实时监控车辆和线路运行**、智能进行风险预警

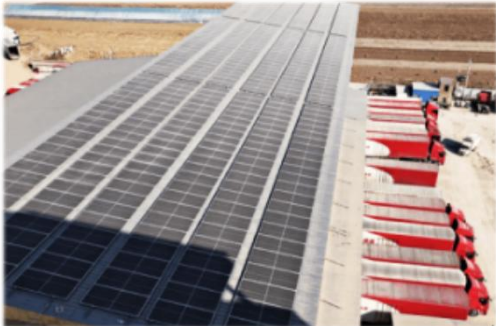


6 持续投入ESG，助力可持续发展

- 将ESG理念融入公司日常运营，提升公司ESG能力与表现
- 积极运用业务优势，推进全链路绿色低碳，助力当地社区发展

环境

- **制定集团层面的减碳目标与路径**
- **减少不可再生能源使用：**合理规划路线、提升装载率，减少柴油/汽油消耗；推进绿色办公；开展节能意识培训
- **能源结构转型：**增加支线新能源车辆部署；部署光伏设备
- **全链路绿色低碳：**持续推进绿色包装、绿色运输、绿色办公、绿色采购等措施
- **绿色物流解决方案：**发展绿色、低碳物流，为客户绿色物流解决方案



社会

- **员工：**保障员工权益与福利；保障员工职业健康与安全；打造多元、平等、包容（DEI）的工作环境
- **客户及消费者：**持续优化客户服务能力，提高客户和消费者满意度；推进全球网络信息安全与隐私保护
- **当地社区：**搭建乡村寄递服务网络，助力乡村振兴；开展应急救援、教育助学等公益项目，为当地社区发展贡献力量



公司治理

- **ESG管理：**完善ESG管理架构，强化董事会对公司ESG事宜的监管。
- **合规及风险管理：**恪守合规经营底线，推行全面风险管理。
- **商业道德：**持续完善廉洁管理体系，强化廉洁宣导与培训，将加盟商、供应商、业务伙伴纳入管理与培训，打造廉洁、公正和透明的商业环境



投资者问答



J&T EXPRESS
— Express Your Online Business —

附录



2015

极兔速递成立，
借助区域代理模式发展快递业务



2018

业务扩展至越南
和马来西亚



2019

业务扩展至菲律宾、
泰国和柬埔寨



2020

业务扩展至新加坡
和中国



2021

收购泰国实体及
印尼实体（合称
“东南亚实体”）

收购百世快递中
国快递业务



2022

业务扩展至沙特
阿拉伯、阿联酋、
墨西哥、巴西和
埃及



2023

与顺丰建立战略合作

2023年10月27日成功在香
港交易所上市



合并资产负债表

单位：千美元

	2023/12/31	2022/12/31
非流动资产		
投资物业	278	507
物业、厂房及设备	1,178,690	1,052,884
使用权资产	503,073	481,207
无形资产	974,525	963,569
以权益法入账的投资	2,729	3,590
递延税项资产	53,813	43,107
其他非流动资产	25,423	63,348
按公允价值计入损益的金融资产	725,577	481,050
	3,464,108	3,089,262
流动资产		
库存	34,756	29,120
贸易应收款项	555,978	513,954
预付款项、其他应收款项及其他资产	971,496	703,010
按公允价值计入损益的金融资产	49,957	16,440
受限制现金	41,921	79,725
现金及现金等价物	1,483,198	1,504,048
	3,137,306	2,846,297
总资产	6,601,414	5,935,559

单位：千美元

	2023/12/31	2022/12/31
权益		
股本	18	14
股份溢价	9,061,736	603,829
其他储备	(185,273)	(434,108)
累计亏损	(6,126,799)	(5,016,768)
	2,749,682	(4,847,033)
非控股权益	(270,083)	(137,215)
总权益/ (亏出)	2,479,599	(4,984,248)
非流动负债		
借款	1,071,313	1,020,897
租赁负债	304,316	341,471
递延所得税负债	15,808	22,407
员工福利义务	13,082	7,765
金融负债-JNT KSA股份赎回负债	36,740	30,583
按公允价值计入损益的金融负债	595,782	7,765,067
	2,037,041	9,188,190
流动负债		
贸易应付款项	466,904	484,215
客户垫款	272,231	209,925
应计费用及其他应付款项	888,942	776,378
租赁负债	204,341	151,195
递延所得税负债	30,601	32,424
借款	211,236	77,480
按公允价值计入损益的金融负债	10,519	-
	2,084,774	1,731,617
负债总额	4,121,815	10,919,807
总权益及负债	6,601,414	5,935,559

合并利润表

单位：千美元

	2023年	2022年
收入	8,849,251	7,267,428
营业成本	(8,376,453)	(7,537,666)
毛利/ (毛损)	472,798	(270,238)
销售，一般及行政开支	(2,157,413)	(1,095,528)
研发费用	(46,091)	(44,483)
金融资产减值亏损净额	(26,928)	(37,219)
其他收入	46,263	98,149
其他亏损净额	(55,179)	(40,246)
经营亏损	(1,766,550)	(1,389,565)
财务收入	24,755	22,002
财务成本	(105,089)	(99,499)
按公允价值计入损益的金融资产及负债的公允价值变动	707,925	3,050,694
分占联营公司业绩	(237)	(302)
除所得税前 (亏损) / 溢利	(1,139,196)	1,583,330
所得税开支	(17,182)	(10,763)
年内 (亏损) / 溢利	(1,156,378)	1,572,567
以下人士应占：		
本公司拥有人	(1,100,988)	1,656,168
非控股权益	(55,390)	(83,601)
非国际财务报告准则计量：		
经调整净亏损	(432,277)	(1,488,297)
经调整EBITDA	146,694	(894,090)

综合现金流量表

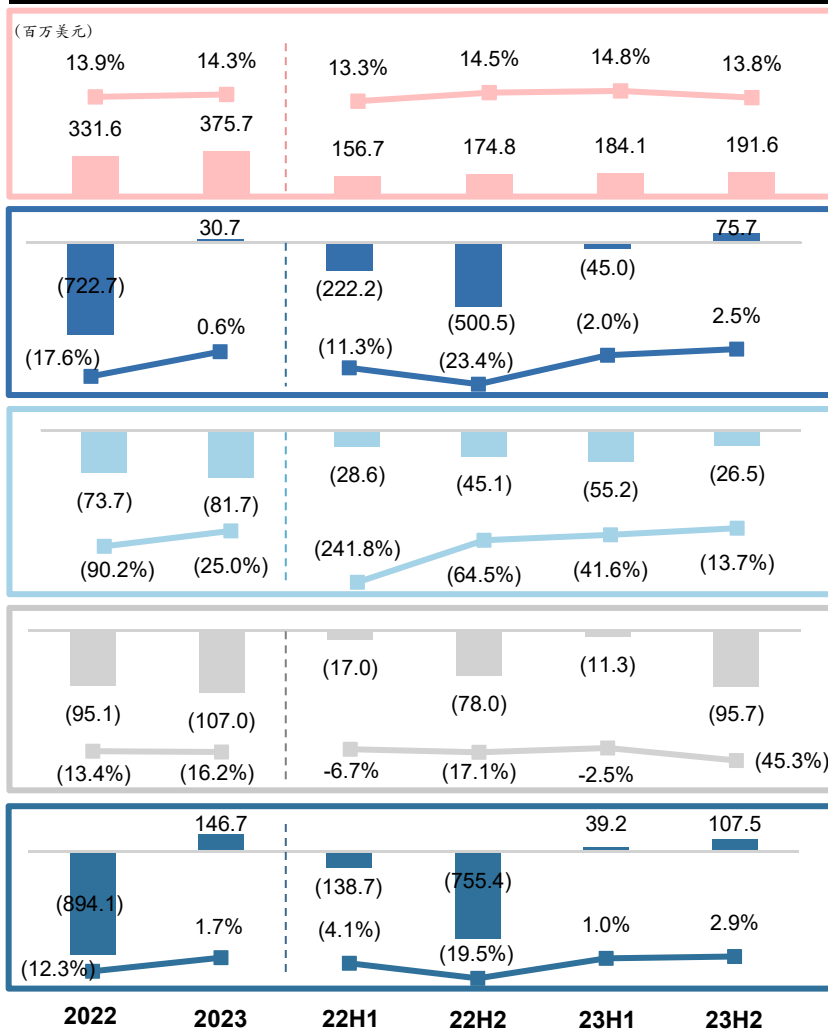
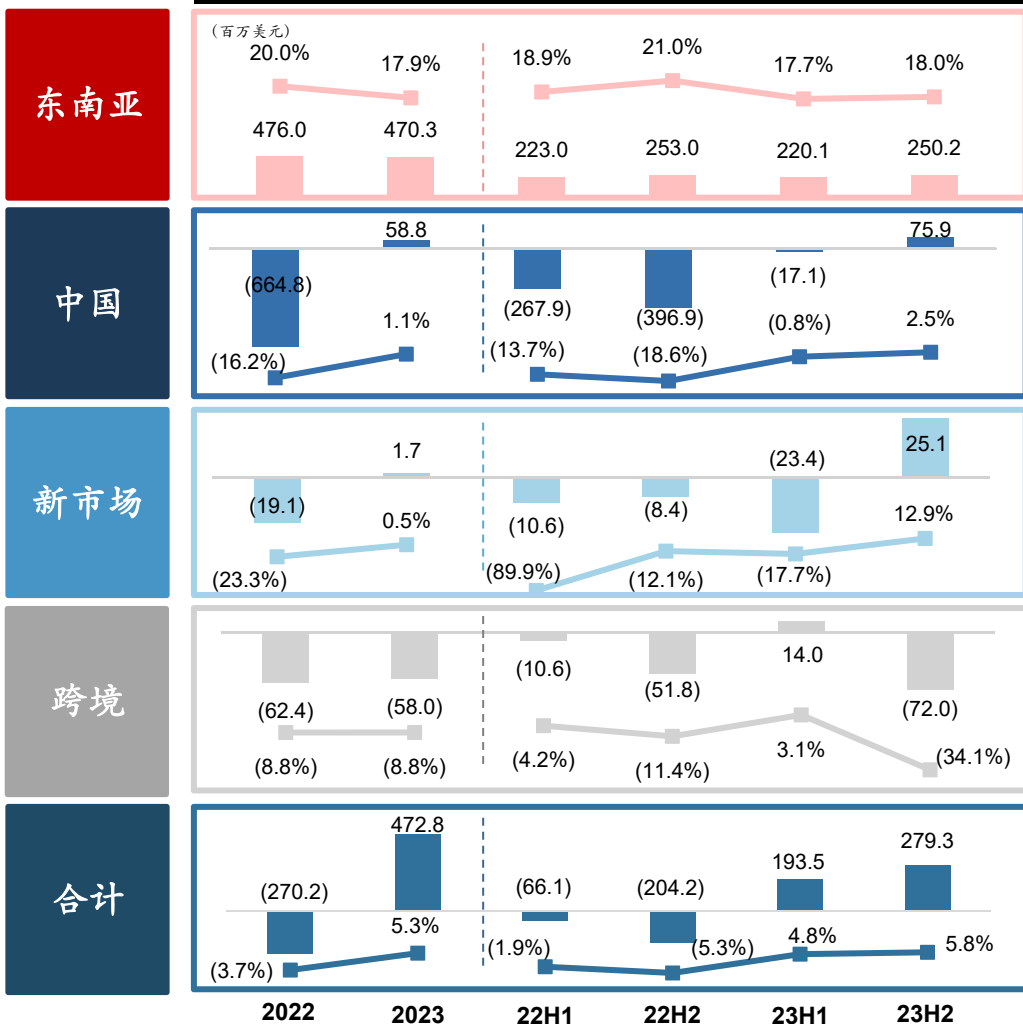
单位：千美元

	2023年	2022年
经营活动所得/（所用）现金净额	341,953	(519,817)
投资活动所用现金净额	(858,847)	(859,757)
融资活动所得现金净额	500,897	881,328
现金及现金等价物增加/（减少）净额	(15,997)	(498,246)
年初现金及现金等价物	1,504,048	2,102,448
汇率变动对现金及现金等价物的影响	(4,853)	(100,154)
年末现金及现金等价物	1,483,198	1,504,048

利润趋势

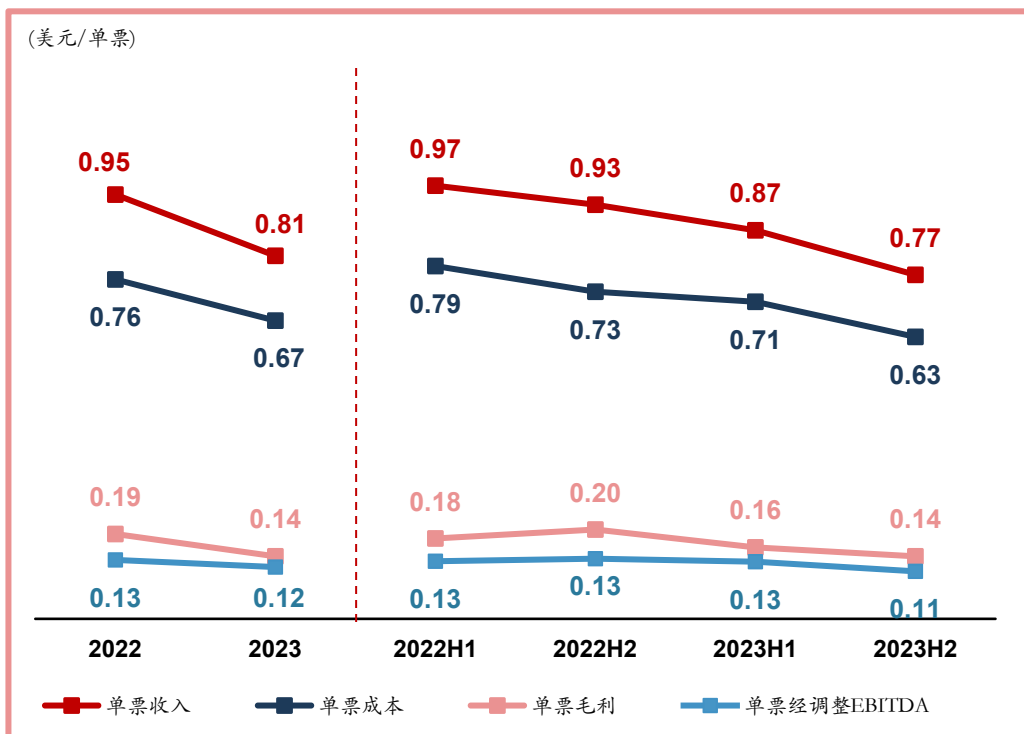
毛利及毛利率

经调整EBITDA和经调整EBITDA率⁽¹⁾

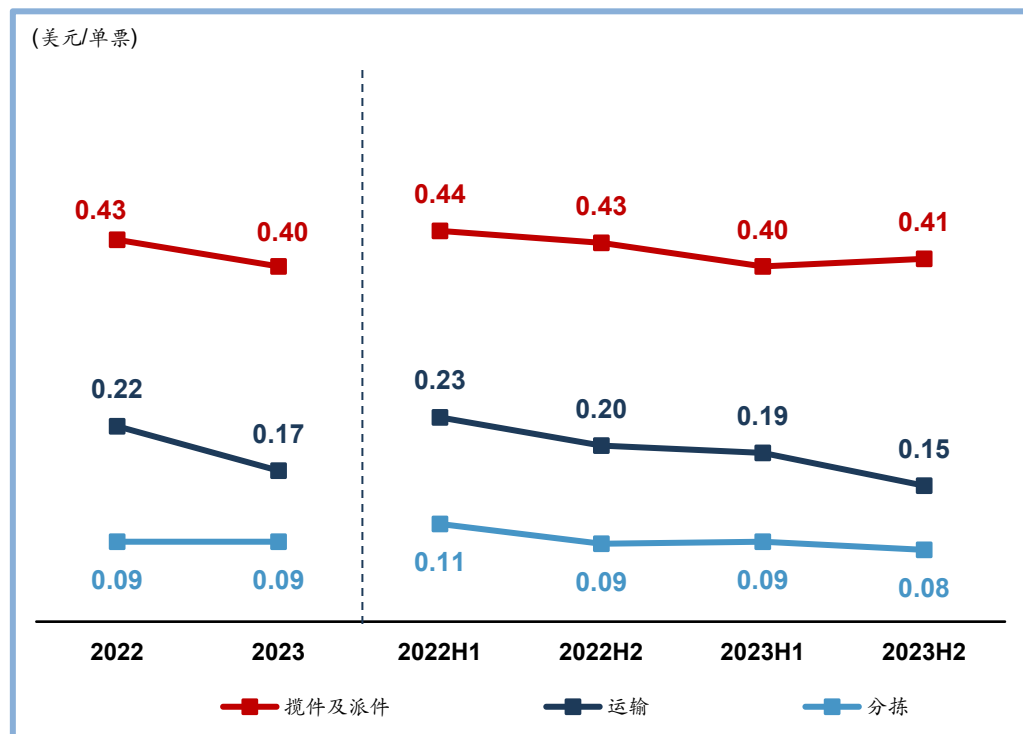


注：
1. 经调整EBITDA为非国际财务报告准则计量，其定义为年/期内（亏损）/溢利加回1)以股份为基础的付款和开支、2)本公司按公允价值计入损益的金融负债形成的公允价值变动、3)折旧与摊销、4)上市开支、5)财务收入、6)财务成本、7)年内所得税开支

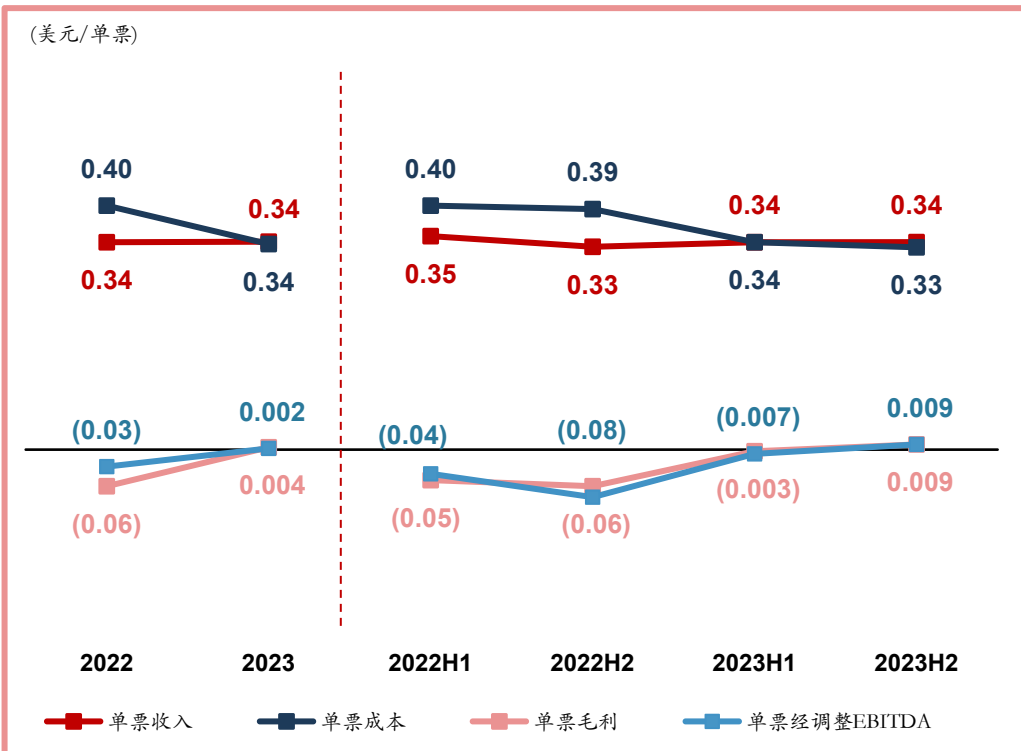
东南亚单票效益



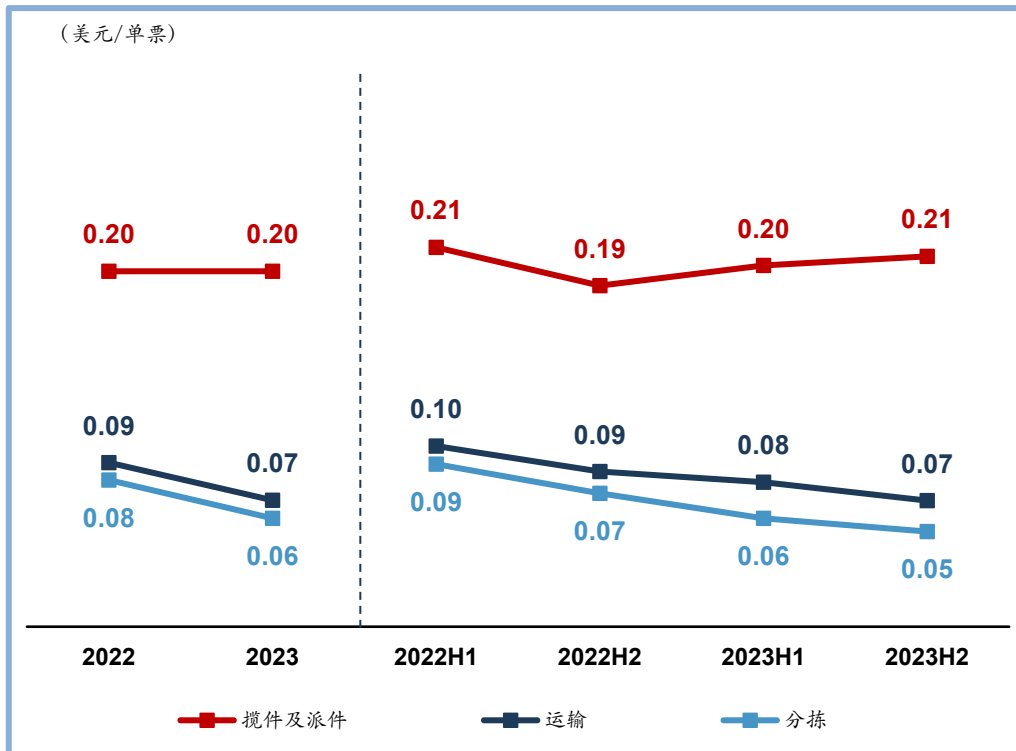
东南亚单位成本的主要构成



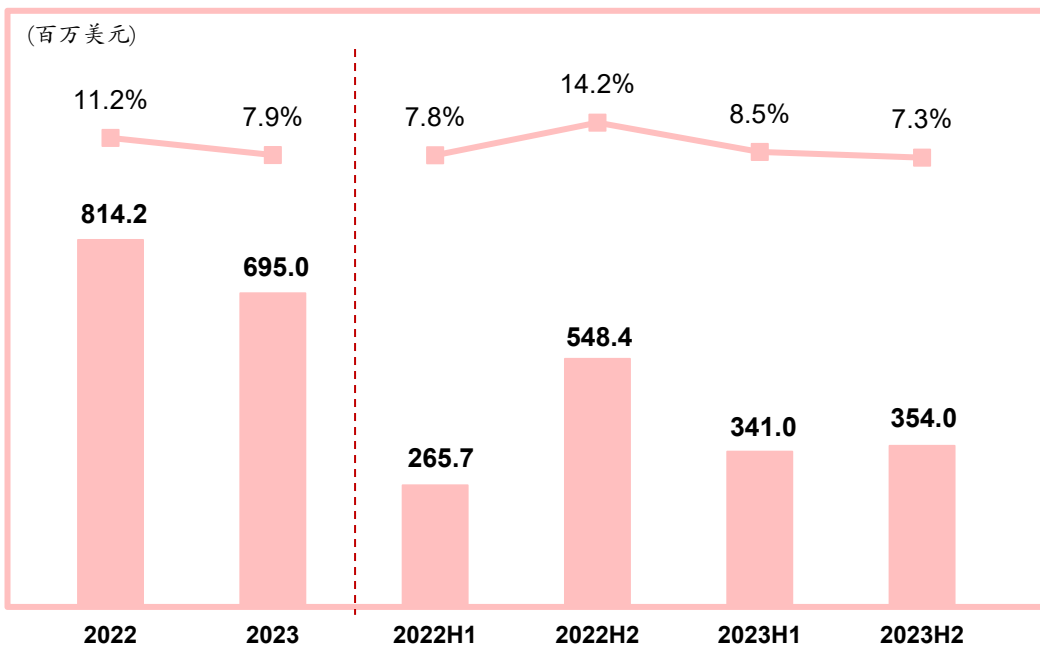
中国的单票效益



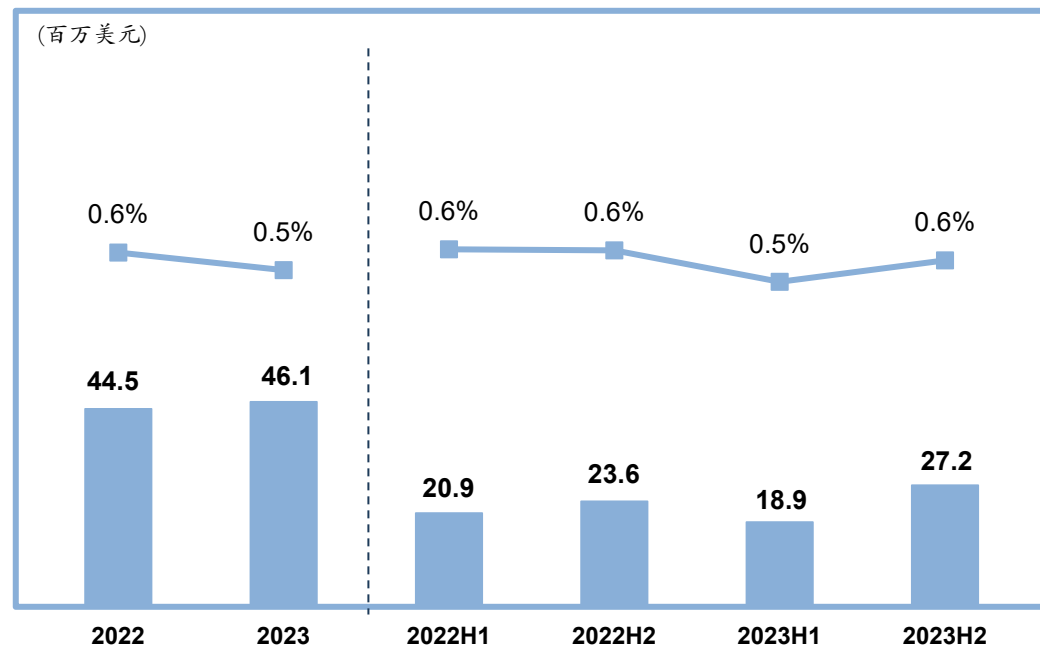
中国单票成本的主要成分



经调整销售、一般及行政开支⁽¹⁾及其占收入比



研发费用及其占收入比



1. 调整方法为剔除以股份为基础的付款及开支分别在2022年、2023年、2022年上半年、2022年下半年、2023年上半年及2023年下半年的281.4百万美元、1,462.4百万美元、260.6百万美元、20.8百万美元、1426.9百万美元及35.6百万美元的影响