

## 行業概覽

載於本節及本文件其他章節的若干資料及統計數據乃來自各種政府及其他公開資料，以及來自我們委託獨立行業顧問艾瑞諮詢所編製的市場調查報告（「**艾瑞諮詢報告**」）。摘錄自艾瑞諮詢報告的資料不應被視為[編纂]於[編纂]的基準或被視為艾瑞諮詢就任何證券的價值或[編纂]於本公司是否明智的意見。我們相信，此資料及統計數據的來源就此資料及統計數據而言屬合適，且於摘錄及轉載有關資料及統計數據時合理審慎行事。我們並無理由相信有關資料及統計數據失實或具有誤導性，或遺漏事實導致相關資料及統計數據在任何重大方面失實或具有誤導性。相關資料未經我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、我們或彼等各自的任何董事、高級職員或代表或者參與[編纂]的任何其他人士或各方（艾瑞諮詢除外）獨立核證，亦無對有關資料及統計數據的準確性或完整性發表任何聲明。因此，閣下不應過分依賴有關資料及統計數據。與我們行業相關風險的討論，請參閱「**風險因素 – 與我們的業務及行業有關的風險**」。

### 中國物流市場

#### 全國性的貨運網絡在中國數字化經濟中發揮著關鍵作用

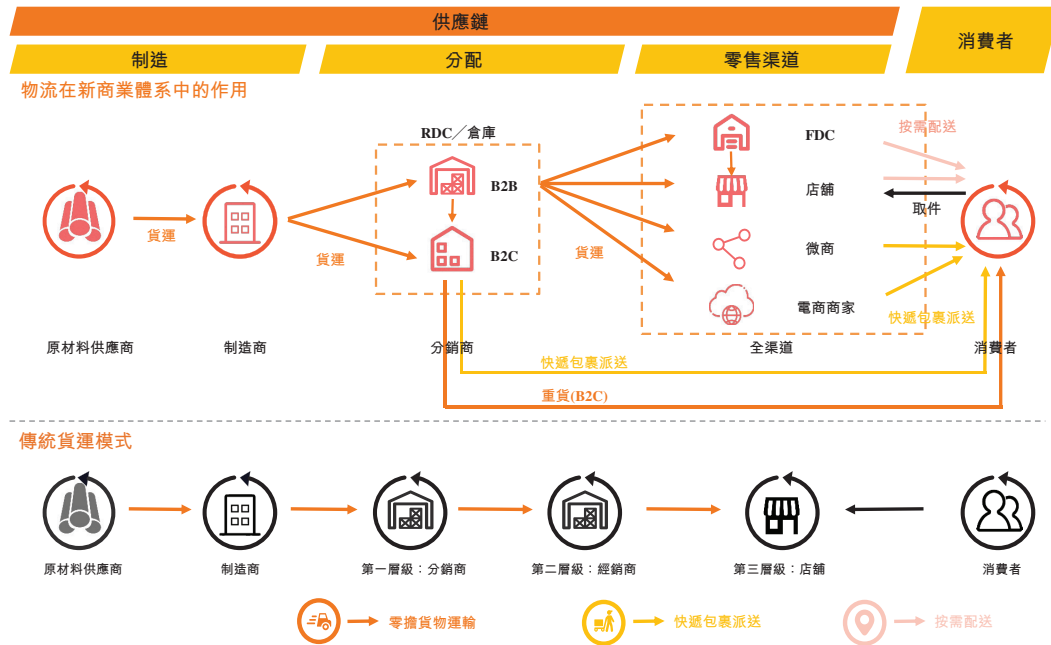
近年來，在科技革新和基礎設施完善的推動下，中國商業體系的數字化進程日益加速，推動了B2C電子商務的飛速發展。不斷進化的商業體系促使消費者對於商品的種類多樣性和獲得便利性的需求提升和行為改變，進而引致供應鏈的深遠變革。中國全供應鏈體系，涵蓋製造、分銷貿易及線上線下全渠道零售環節，通過快速的數字化升級、網絡增長及可達性提高支撐新經濟的發展。

貨運網絡為供應鏈升級的關鍵推動者及受益者。隨著更多的商家及零售商採用全渠道策略以滿足終端客戶的需求，供應鏈正在演變為一個日益複雜的系統，而貨運網絡是其中的關鍵要素。快運網絡在促進商品快速流轉至全國各地鄰近終端消費者的多個倉儲和零售設施中發揮著至關重要的作用。而中國傳統零散貨運模式下的貨運運營商無法滿足這一巨大且快速增長的需求。由於缺乏數字化能力，以及規模和覆蓋能力有限，中國的零擔市場中的傳統貨運運營商主要為本地商戶及線下業務提供服務。全國性的運輸網絡，尤其是全國性零擔網絡或快運網絡，通過倉庫、樞紐及線路構成的網絡，提供快速、可靠、綜合及高度數字化的貨運服務。該等網絡將作為重要的基礎

## 行業概覽

設施，促進從製造商到分銷商、商家及零售商的整個供應鏈融合。不斷進化的商業體系及供應鏈預期將成為未來數十年中國經濟的主要驅動力，持續發展壯大的全國貨運網絡將為其提供重要動力並從中受益。

下圖說明了貨運、快遞及按需配送在中國商業體系中所扮演的角色：



附註：RDC為區域配送中心的簡稱；FDC為前端配送中心的簡稱

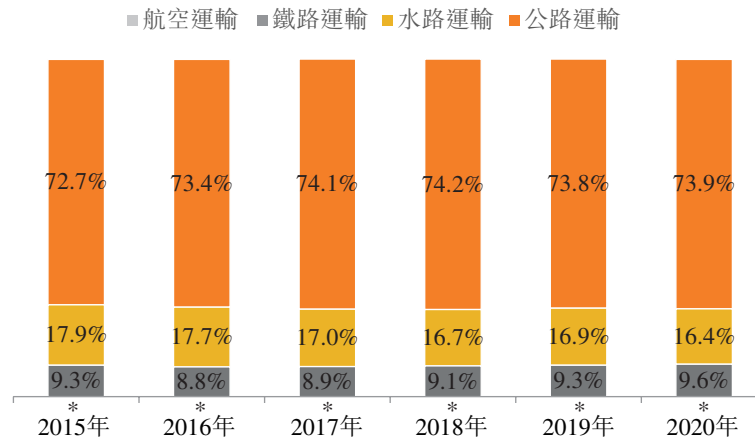
### 中國物流行業概況

物流行業是中國經濟發展的支柱產業。中國物流行業的市場規模在2020年達到人民幣14.9萬億元，佔2020年中國GDP的14.7%。運輸環節是中國物流行業最大的組成部分，於2020年的市場規模達人民幣7.8萬億元，佔中國物流行業市場規模的50%以上。

## 行業概覽

公路運輸於2015年至2020年期間在中國運輸總量中佔比70%以上，在中國物流體系中發揮著重要的作用。下圖展示所示年份中國運輸市場按運輸模式劃分的貨運量情況：

不同運輸模式的貨運量佔比



附註：\*代表在貨運總量中佔比不足0.01%。

資料來源：交通運輸部

### 中國公路運輸行業

公路運輸行業根據貨物的單票重量一般可細分為三個板塊，即快遞包裹（通常稱為「快遞」）、零擔及整車。零擔及整車運送的是貨物，而快遞主要運送的則是包裹。在零擔板塊內，快運網絡運營商為業務覆蓋全國，提供及時及全面的服務的零擔服務供應商。

快遞通常為重量在10公斤及以下的包裹提供門到門的派送服務，而整車則通常為整輛卡車載重3噸及以上的貨物提供直接的點到點運輸服務。相比之下，零擔採用靈活的運輸方式，運輸重量通常在10公斤至3噸之間，可以運送無需整個幹線高運力卡車運輸的所有公斤段零擔散貨。零擔已在運輸服務中佔據很大的市場份額，並且有望通過為整車市場的低重量段和快遞市場的高重量段貨物提供服務而獲得可觀的增長潛力。

## 行業概覽

零擔在市場規模、市場集中度和效率方面，定位在快遞包裹派送與整車之間。下圖展示三大公路運輸板塊的主要特徵：

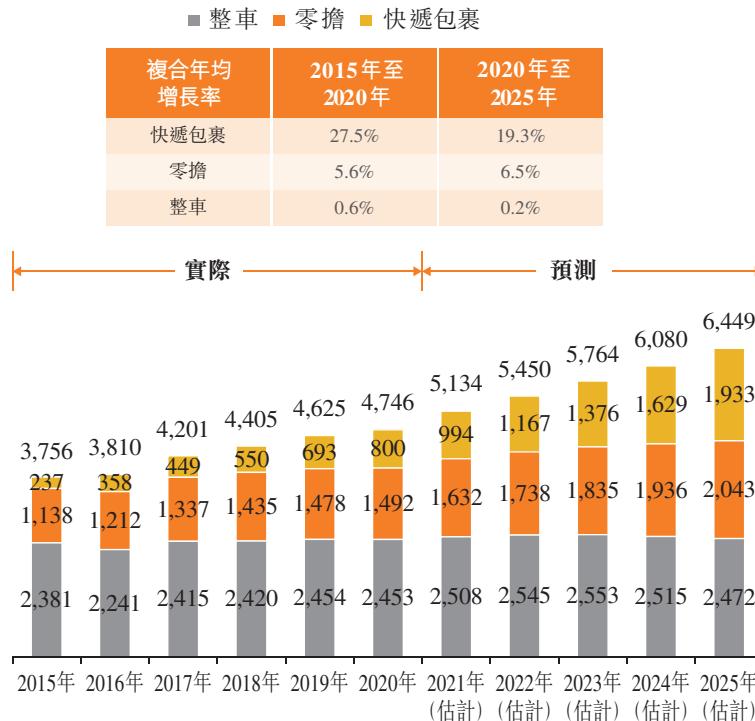


資料來源：艾瑞諮詢

相對於整車，零擔行業的毛利率更高、成長速度更快、市場競爭程度更小，門到門能力更突顯，且網絡效應更突出。相對於快遞包裹派送，零擔行業的市場規模明顯更大，市場集中度明顯更低，近年來面臨的競爭和價格壓力更小。

過去幾年，零擔在公路運輸行業所佔的市場份額保持增長，預計將持續增長。下圖展示所示年份中國公路運輸市場按收入計的明細：

### 中國公路運輸市場規模(人民幣十億元)



資料來源：國家統計局、國家郵政局、艾瑞諮詢

## 行業概覽

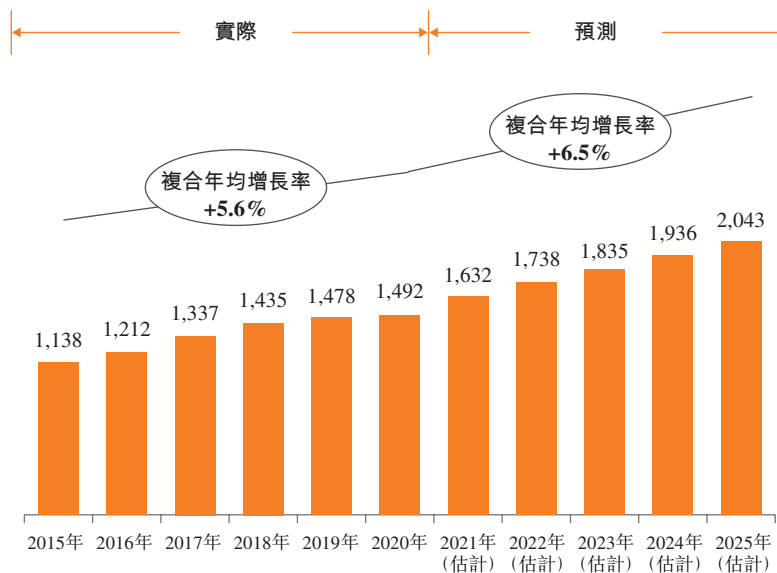
### 中國零擔市場

#### 概覽

#### 全球最大的零擔市場

中國是最大的零擔市場，其次是美國。然而，中國零擔市場尚處於相對早期階段，而美國零擔市場則更為成熟。美國的終端客戶對優質、及時、綜合及全國性的零擔服務的需求推動了美國零擔行業的整合、數字化及發展。中國的零擔行業已經開始效仿類似的發展路徑。按收入計，2020年中國零擔行業的市場規模達到人民幣14,920億元（或2,162億美元），約為美國的5倍，且過去五年間中國零擔市場的增速遠高於美國零擔市場，以及中國零擔市場2015年至2020年的複合年均增長率為5.6%，而美國零擔市場則為3.7%。下圖展示所示年份中國零擔市場按收入計的市場規模：

2015-2025年（估計）中國零擔市場按收入計的市場規模（人民幣十億元）



資料來源：艾瑞諮詢

作為中國公路運輸的中堅力量，零擔服務整條供應鏈，涵蓋著廣泛而多元化的客戶群體，包括遍佈中國主要商業及工業領域的製造商、分銷商、商家及零售商。

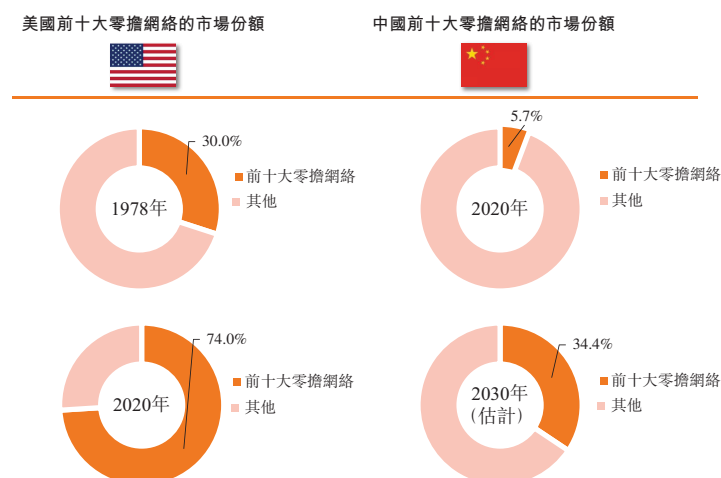
#### 中國零擔市場為市場整合提供重大機遇。

中國零擔市場高度分散，為市場整合提供重大機遇。中國零擔市場包括約20萬至30萬家中小型專線及區域零擔貨運運營商，而該等運營商地域覆蓋範圍有限，服務品質良莠不齊，科技和數字化能力不足，用於增長的資源及產品供應有限，缺乏提供綜合物流服務的能力，從而難以滿足終端客戶的需求。中國零擔行業標準化服務能力和運營效率尚有相當大的提升空間，為具備市場整合能力的領先運營商提供了重大機遇。

## 行業概覽

美國零擔行業相對集中，領先的快運網絡憑藉其規模和效率優勢佔據很大一部分市場份額。相比美國，處於發展前期的中國零擔市場將會依循美國零擔市場的發展路徑，領先的快運網絡將在市場整合中佔據有利地位。在供應鏈演變升級所帶來的消費者運輸服務需求日益增長且日趨複雜以及創新的貨運合作商平台模式賦能現有中小區域零擔貨運運營商的驅動下，中國的零擔市場正經歷著比美國市場更加快速的數字化發展和市場整合。與美國零擔行業的併購整合相比，貨運合作商平台模式下的快運網絡能夠通過賦能專線及區域貨運運營商並讓其加入貨運合作商平台而加快整合專線及區域零擔貨運運營商，從而實現巨大增長。下表闡述2020年中美零擔市場的集中度對比：

中美零擔市場集中度對比（以終端客戶支出計）



資料來源：艾瑞諮詢

在美國，儘管零擔市場的增長相對穩定，但聚焦零擔行業的頭部公司仍能夠通過規模經濟和效率提升來增加其市場份額及利潤率。從2002年到2020年，美國零擔市場規模從267億美元增至421億美元，複合年均增長率為2.6%。同期，ODFL（美國領先的兩家全國性零擔貨運運營商之一）的收入從5.66億美元增至40億美元，複合年均增長率為11.4%，市場份額從2.1%相應增至9.4%。同時，另一家美國主要零擔貨運運營商SAIA的收入以4.9%的複合年均增長率從7.75億美元增至18億美元，市場份額從2.9%增至4.3%。ODFL和SAIA均主要通過收購競爭對手來快速擴展貨運網絡並實現規模經濟，從而實現了超出行業平均水平的業務增長以及市值的增加。在形成各自的全國貨運網絡之後，該等零擔快運網絡通過運營效率的提升，對運輸樞紐、網點以及科技和智能設備的不斷投資和定制化的高質量產品和服務增加客戶黏性來持續推動其有機增長。與之類似，我們預計中國領先的零擔快運網絡將繼續通過加快市場整合來鞏固其市場領先地位和成本領先地位。

---

## 行業概覽

---

### 中國零擔市場的主要增長驅動力

根據艾瑞諮詢的數據，以下因素預期將推動中國零擔市場的發展：

- **B2B 供應鏈升級對綜合且及時的零擔服務的大量需求**
  - **電商商家的蓬勃增長** – 中國龐大而獨特的電商市場帶動大量的中小型電商商家蓬勃發展。他們通過幾個大型的電商平台交易，此類交易總值佔中國零售總量的很大部分。就規模而言，中小型電商採用一體化供應鏈物流解決方案並不經濟，然而，由於彼等在不同電商平台的庫存管理需求量的增長和複雜度的提高，彼等依賴獨立且高效的第三方零擔貨運服務提供商來處理複雜且耗費資源的貨運過程。
  - **製造商及時生產**。傳統製造業已逐步發展為更柔性化且及時的生產模式，即C2M模式，此模式下呈現出SKU豐富化、生產小批量化、製造週期短及高頻次貨運等特點。製造商及時生產加快庫存周轉及提高配送效率。因此，強計劃性的大批量貨運已被即時、小批量、高頻次貨運所取代，其推動了零擔市場的增長。
  - **全渠道零售及貿易分銷扁平化**。許多行業中的多層貿易分銷渠道正變得扁平化以應對B2C電商帶來的挑戰。越來越多品牌、分銷商及零售商採用線上及線下全渠道滿足消費者的需求。該等變化需要專業的、高效的及綜合的零擔服務，該等零擔服務在實現快速周轉流通及向全國各地提供綜合運輸服務方面發揮著重要作用，革新了傳統上各層分銷商在本地負責一小段物流的低效商品運輸模式。
  - **產地貨物上行**。隨著中國掀起新一輪的城市化浪潮，低線城市及農村地區的經濟發展日益活躍。全國性快運網絡幫助商家將下沉市場的商品通過日益高效的供應鏈更快速且更直接地從原產地送達消費者。

## 行業概覽

- **B2C大件電商深入滲透**
  - 隨著消費升級，B2C大件電商（例如白色家電、家具陳設及家居配飾）將繼續經歷強勁增長。相比快遞一般運送10公斤以內的快件，零擔服務更能滿足B2C大件電商產品門到門配送的需求。B2C大件電商的滲透率提升將為零擔市場帶來重大的增長機遇（尤其是具備全國各地覆蓋及門到門能力的快運網絡）。

### 中國零擔市場的格局及趨勢

中國零擔市場按照其運營模式、網絡覆蓋程度以及服務範疇及水平主要可以劃分為兩類：(i)快運網絡（覆蓋全國）；及(ii)專線及區域貨運運營商（覆蓋區域）。中國零擔行業高度分散，效率低下，有20萬至30萬家中小型專線及區域貨運運營商參與其中。下表載列快運網絡以及專線及區域貨運運營商的主要特點：

		快運網絡	專線及區域貨運運營商
運營模式		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 軸輻式網絡模式</li> <li>• 樞紐負責貨物拼裝及分類，貨物通過各條路線（輻射線）運輸至各網點，網點則負責攬件及派送</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 區域貨運運營商收集訂單，並通過專線運輸貨物</li> </ul>
網絡覆蓋		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 廣泛深入覆蓋大多數省市及縣鎮的全國性網絡</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 點點直達，不存在網絡</li> </ul>
托運服務	全國覆蓋	√ 全國性的網絡覆蓋	✗ 有限幹線運輸路線
	端到端	√ 大量網點以相對較低的成本進行攬件及派送	✗ 自提或與市內物流公司合作
	綜合性	√ 提供各類產品組合以迎合不同需求	✗ 單一類別產品組合
	可靠性	√ 實時追蹤	✗ 終端客戶未必能追蹤貨運狀態
	時效性	√ 完備的基礎設施及營運系統以確保不同產品的時效性	✗ 由於缺乏標準化，無法保證始終如一的及時交貨
	品質	√ 通過標準化運營保持一致的服務質量	✗ 能夠提供定制服務，但服務質量參差不齊
准入壁壘及行業集中度		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 在建立穩定網絡方面有較高准入壁壘</li> <li>• 目前運營中的快運網絡僅十餘個</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 准入壁壘較低；</li> <li>• 目前有20萬至30萬家運營中的專線及區域貨運運營商</li> </ul>



---

## 行業概覽

---

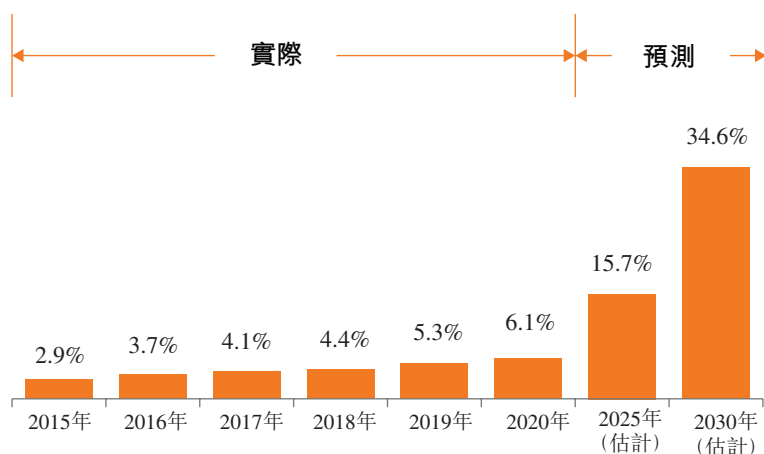
與專線及區域貨運運營商相比，快運網絡能夠提供及時、綜合和數字化的服務，日益成為整個商業體系中重要的物流基礎設施。成功的快運網絡的主要競爭優勢包括：

- **來自規模經濟的運營效率。**領先的快運網絡受益於自我強化的規模經濟的網絡效應、運營及成本效率方面的優勢、多年經驗積累的全面的管理和專業知識，更有可能達成顯著的盈利能力及實現價格領先。
- **密集的網絡覆蓋。**隨著B2B及B2C電子商務的演化，即使在偏遠的農村地區，對具成本效益、運輸及時、覆蓋中國廣大地區的服務需求仍不斷增長。擁有遍佈全國的廣泛而密集的網點的快運網絡覆蓋面廣、時效性強，並受益於網絡效應。因此，彼等處於有利地位，可滿足該等不斷增長的需求。
- **數字化科技能力。**近年來，全供應鏈體系正在迅速數字化。創新科技能力使快運網絡能夠優化其運營並滿足數字經濟下的新需求，提供全數字化貨運服務。
- **具高服務品質的綜合性貨運服務。**快運網絡提供一體化及綜合貨運服務，以滿足終端客戶對服務品類、時效性和安全性的多元要求。領先的快運網絡基於已有的龐大規模和網絡帶來的規模經濟效益，可以將更多的資源集中於路線優化、核心資產投入、新興科技研發、產品升級換代等方面，以全面改善服務質量。因此，快運網絡能夠以更好的服務質量、更高的響應能力及更綜合的服務品類來滿足更廣泛市場的更多潛在需求。

基於以上優勢，快運網絡在中國零擔市場中的市場份額持續穩步提升以滿足全國性、端到端及綜合服務的終端客戶持續增加的需求。此外，鑒於快運網絡業務模式相較於專線及區域貨運運營商模式而言運營效率更高，預計於2020年至2025年及2025年至2030年期間，快運網絡市場規模的增速將繼續領先於整個中國零擔市場。根據艾瑞諮詢的數據，預計2020年至2025年快運網絡市場規模的複合年均增長率為28.6%，超過同期中國零擔市場的6.5%；預計2025年至2030年快運網絡市場規模的複合年均增長率為21.9%，而中國零擔市場則為4.1%。以終端客戶支出計，快運網絡在中國零擔市場的合計市場份額由2015年的2.9%提升至2020年的6.1%，並預計將進一步提升至2025年的15.7%及2030年的34.6%。

## 行業概覽

快運網絡在中國零擔市場的合計市場份額(%) (以終端客戶支出計)



資料來源：艾瑞諮詢

### 全國快運網絡概況

快運網絡的運營模式主要有兩種，即直營模式和貨運合作商平台模式。

在快運網絡出現之前，中國零擔行業高度分散。大部分市場參與者為專線及區域貨運運營商，這些運營商的規模不大，僅能為少數終端客戶提供有限的產品及服務。直營模式的快運網絡於二十世紀九十年代開始出現。通過在全國範圍內提供及時的服務，直營網絡已逐步攫取專線及區域貨運運營商的市場份額。伴隨著數字經濟的發展以及區域貨運運營商面對的各種痛點，創新的貨運合作商平台模式應運而生，以科技能力和運營效率賦能彼等為終端客戶提供及拓展綜合及優質的服務。事實證明，此乃一種更為有效的運營模式，可通過吸引區域貨運運營商加入平台以整合零擔市場，從而服務市場並快速擴大規模。

直營模式及貨運合作商平台模式的主要特點包括：

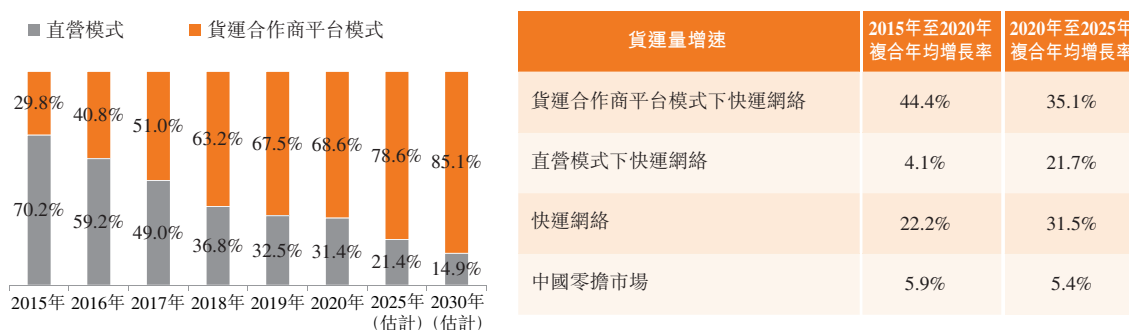
類別	貨運合作商平台模式	直營模式
 與中國商業體系的兼容性	✓ 具有高度的可規模化及成本優勢的服務產品，滿足中國商業體系的獨特的分散化特徵	<ul style="list-style-type: none"> <li>很難滿足追求高性價比貨運服務的商家需求</li> </ul>
 規模經濟	✓ 快速擴展的靈活性，且具優化的營運資金效率以實現規模經濟	<ul style="list-style-type: none"> <li>平台承擔整個網絡擴張所有的資金</li> <li>平台承擔應收款項風險及營運資金壓力</li> <li>✓ 可對整個網絡進行直接控制以確保服務質量及執行業務策略</li> </ul>
 網絡效應	✓ 「平台模式主動創業」— 憑藉平台的數據驅動科技及網絡基礎設施，貨運合作商及代理商受到充分激勵以實現低成本及快速的網絡發展	<ul style="list-style-type: none"> <li>「被動管理」— 全網管理難度隨著網絡的擴張和加密而加大</li> </ul>

## 行業概覽

基於以上所述，貨運合作商平台模式下的快運網絡發展迅速，增速遠遠超過直營模式下的快運網絡。可見的預期下，貨運合作商平台模式下的快運網絡日後將利用其資源整合能力和自我強化的網絡效應，繼續加速市場整合。貨運合作商平台模式下的快運網絡有能力迅速擴大網絡覆蓋範圍並通過數字化和科技創新持續改善終端客戶體驗，從而吸引更多終端客戶使用其產品並吸引更多貨運合作商加入平台。該等自我強化的網絡效應將進一步推動其業務增長。

在所有的快運網絡中，貨運合作商平台模式下快運網絡的貨運量於2015年至2020年間以複合年均增長率44.4%增長，以貨運量計，彼等在快運網絡中的市場份額由2015年的29.8%升至2020年的68.6%。直營模式下快運網絡貨運量於2015年至2020年間僅實現4.1%的複合年均增長率，同期，彼等在快運網絡中的市場份額由70.2%降至31.4%。根據艾瑞諮詢的數據，2020年中國快運網絡按貨運量計的市場規模為59.1百萬噸，貨運合作商平台模式下的快運網絡市場規模為40.5百萬噸。下表列示貨運合作商平台模式在所有快運網絡中所佔市場份額的過往及預期增長情況。

貨運合作商平台模式及直營模式下快運網絡的市場份額演變(%) (以貨運量計)



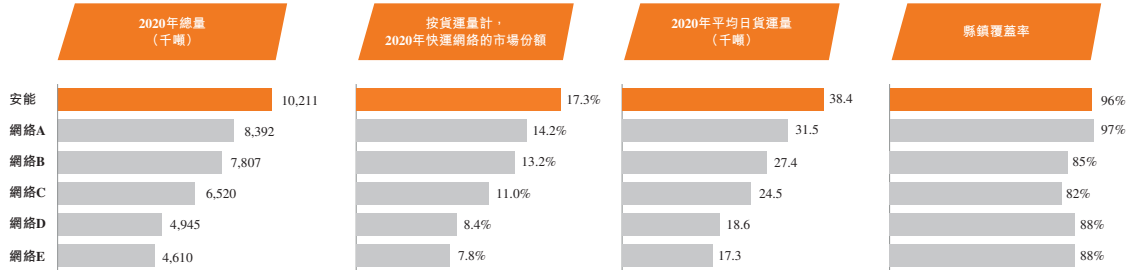
資料來源：艾瑞諮詢

在所有快運網絡中，貨運合作商平台模式下的快運網絡貨運量於2020年至2025年間預期將實現35.1%的複合年均增長率，遠高於行業整體增速。因此，以貨運量計，其在所有快運網絡中所佔的市場份額於2025年預期將達至78.6%。

## 行業概覽

### 中國快運網絡的市場競爭態勢

我們直接與貨運合作商平台模式下的其他快運網絡展開競爭。在所有的快運網絡中，就貨運量而言，我們的市場份額從2015年的12.3%增長至2020年的17.3%。根據艾瑞諮詢的數據，就貨運量及平均日貨運量而言，我們於2020年為中國最大的快運網絡。下圖闡釋了中國行業領先的各大快運網絡之間貨運量、平均日貨運量及網絡覆蓋範圍之比較。

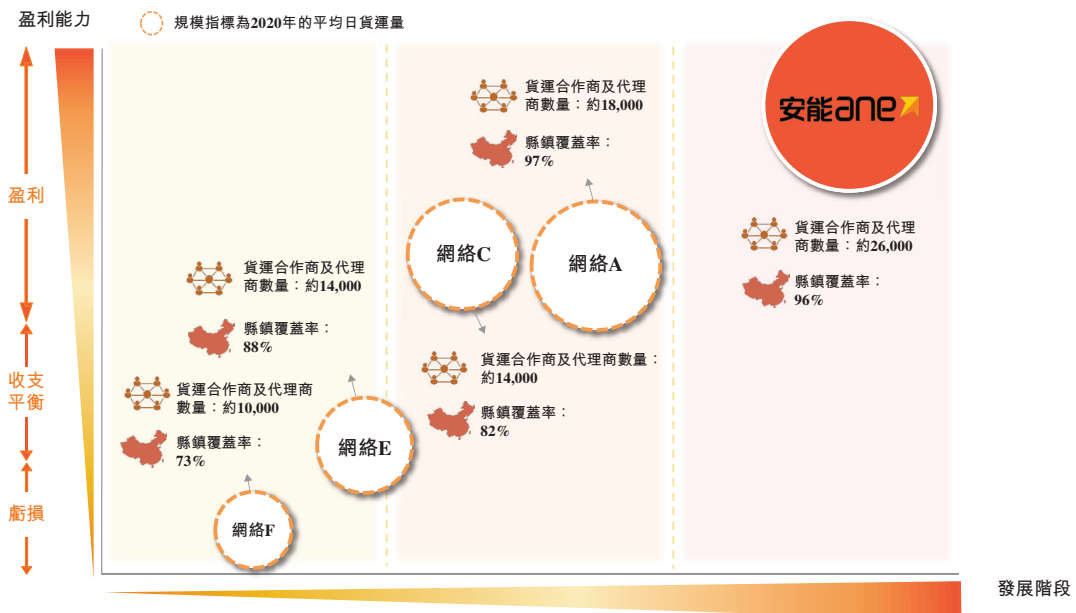


附註1：截至2020年12月31日的運營數據（假設其他快運網絡於2020年有266個工作日，而網絡B有285個工作日）。

附註2：網絡A於2012年成立，由一家總部位於浙江的紐交所上市公司運營；網絡B於2014年成立，由一家總部位於深圳的A股上市物流集團運營；網絡C於2016年成立，由一家總部位於杭州的未上市公司運營；網絡D於1996年成立，由一家總部位於上海的A股上市公司運營；網絡E於2015年成立，由一家總部位於上海的未上市公司運營。

資料來源：交通運輸部

我們於2012年創設了貨運合作商平台模式，並改變了行業格局。自2014年起，已有多家快運網絡效仿並採用此模式，但我們在規模、增長及盈利能力方面保持市場領先地位，如下圖所示：



附註：網絡F於2017年成立，由一家總部位於上海的未上市公司運營

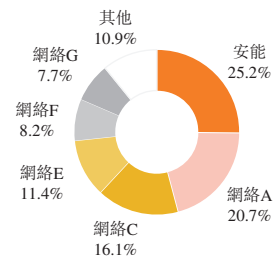
## 行業概覽

根據艾瑞諮詢的數據，於2020年，中國貨運合作商平台模式下有超過12個快運網絡。下圖顯示我們於2020年在一眾貨運合作商平台模式快運網絡中所佔的市場份額。

### 2020年貨運合作商平台模式下一線快運網絡的市場份額及貨運量（以貨運量計）

#	公司	2019年貨運量 (千噸)	公司	2020年貨運量 (千噸)
1	安能	8,138	安能	10,211
2	網絡A	6,980	網絡A	8,392
3	網絡C	4,650	網絡C	6,520
4	網絡E	4,282	網絡E	4,610
5	網絡F	2,540	網絡F	3,310
6	網絡G	1,775	網絡G	3,106

2020年貨運合作商平台模式下的快運網絡（以貨運量計）



附註：網絡G於2018年成立，由一家總部位於深圳的A股上市物流集團運營

資料來源：艾瑞諮詢

我們在競爭激烈的行業中經營，倘我們不能有效競爭，我們的業務及前景可能會受到不利影響。若干正在與我們競爭或未來可能與我們競爭的公司可能會擁有更多財務資源，並可能會不時地積極採取增長策略。例如，我們其中一個競爭對手目前正在建設一個機場貨運樞紐。根據艾瑞諮詢的數據，航空運輸主要用於快遞業務，由於成本較高，零擔市場中很少使用。因此，我們認為其不會對中國零擔市場的競爭格局產生重大影響。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們在競爭激烈的行業中經營，倘我們不能有效競爭，我們的業務及前景可能會受到不利影響」。有關我們維持競爭優勢並在未來幾年保持強勁的盈利性增長的未來戰略的詳情，請參閱「業務—我們的戰略」。

### 准入壁壘

以下為全國零擔快運網絡的主要進入壁壘：

- 大量的資本與時間投入。**建立自持的全國零擔快運網絡需要大量的時間與營運資金投入，及對關鍵基礎設施的長期投資，如建立廣泛的網絡覆蓋、保障關鍵區位的分撥設施、管理不斷壯大的分撥和幹線運輸網絡等，新進入者難以在短期內複製和發展。具體而言，貨運合作商平台模式下的快運網絡亦需要吸引與賦能貨運合作商並維持穩健的貨運合作商平台的強大能力。
- 科技能力。**科技能力在全國性快運網絡的運營中有著重要的作用。在科技能力方面的領先性來源於多年的營運數據積累及運營團隊與研發團隊的聯合研發。現有快運網絡已通過持續的研發投入和投資對新進入者建立起科技壁壘。

---

## 行業概覽

---

- **品牌認知度、差異化的產品及穩定的服務質量。**市場對綜合、有差異化的、優質、穩定的運輸服務的不斷提升的要求需要零擔服務商具有多年的行業經驗及廣泛的網絡覆蓋。因此，領先的快運網絡基於全國性網絡和已有物流資源，將處於優勢以滿足此類需求並加強品牌認知度，從而創造競爭優勢。

### 資料來源

艾瑞諮詢成立於2002年，是一家獨立的中國市場研究機構，為物流、消費品、廣告、移動互聯網、金融、電子商務、大數據及信息技術等各行業的企業提供消費者洞察和市場數據。

艾瑞諮詢同意以約人民幣0.65百萬元的佣金發佈一份關於中國物流行業的報告（「**艾瑞諮詢報告**」）。艾瑞諮詢報告是通過在中國進行的初級和次級研究編製而成。初級研究包括對行業專家、企業和渠道的訪談。次級研究利用相關經濟數據、行業數據、政府部門發佈的資料和統計數據、行業專家的出版物和研究報告、上市公司年報和季報、艾瑞諮詢的其他研究報告、在線資源和艾瑞諮詢研究數據庫中的數據。

艾瑞諮詢對中國相關市場規模的預測考慮了多種因素，包括(i)歷史市場規模數據；(ii)主要物流服務提供商的公開申報文件和其他公開資料，以及艾瑞諮詢通過與這些公司的訪談或溝通所得該等公司對相關行業的預測；及(iii)艾瑞諮詢對行業發展的看法和估計。艾瑞諮詢乃基於以下假設編製艾瑞諮詢報告：(i)預測期內，中國的社會、經濟和政治環境保持穩定，確保中國物流行業持續穩定發展；(ii)自權威機構引用的數據保持不變；(iii)相關主要行業驅動因素於預測期內仍然具有相關性和適用性；及(iv)相關行業不會發生顛覆性變化。艾瑞諮詢報告的可靠性可能會受上述假設和因素準確性的影響。

艾瑞諮詢相信，在編製艾瑞諮詢報告時所用的基本假設（包括用於做出未來預測的假設）均屬真實、正確且不具誤導性。艾瑞諮詢已獨立分析有關資料，但本報告的可靠性可能會受上述假設和因素準確性的影響。