



物流IT行业：美国快运行业百年沉浮录：并购整合是常态 成本效率优势成就行业龙头



核心观点:

快运行业进入壁垒低，成长壁垒高，行业监管政策是影响美国快运行业运营模式的重要变量，成熟市场集中度高。从严格管制（1935-1979年）到放松管制（1980年-21世纪初）再到全面整合时期（21世纪初至今），美国公路零担行业经历从零担专线点对点直达模式到网络运营（轴辐中转模式）的演变历程。政府自上而下针对货运组织方的无车承运人的制度设计，对美国零担行业网络形态从点对点直达到轴辐中转的转变过程产生重要影响。2010年后，美国零担市场基本形成 FedExFreight、ODFL、XPOLogistics 等约十家大型全国网络零担企业相对稳定的垄断竞争格局。

ODFL 成长路径和业务模式表现为并购合作快速成长，成本控制能力构筑核心竞争力，具体包括专营自有大车队、合理的转运中心建设、路线优化；行业巨头的关键差异在于资源整合能力和定价策略。ODFL 是近年来美国快运行业的龙头公司，2002到2019年间，公司市占率提升7.3pcts。公司竞争优势包括：（1）持续重资产投入转运中心，运营网络密度与结构与运量增长保持一致；（2）美国公路货运监管时代对定价监管的历史遗留至今对美国零担行业的发展造成深远的负面影响。ODFL 长期的数据积累支撑对于单一客户、单条线路的细致的定价策略，使得公司在提升市场份额的同时保持着盈利能力；（3）ODFL “购买的交通运输费” 占收入结构的下降效果明显，预计和公司专营自有大车队、合理的转运中心建设和路线优化等精细化运营能力的改善有关。

快递公司向零担快运行业拓展，行业逐渐从集中走向联盟是 21 世纪后美国市场结构的重要特点。FedEx、UPS 入局零担大多通过个进式道路：先是推出一些大包裹业务 Hundredweight/MultiweightService，后又直接通过收购进入重货领域。工会基因、资产协同性较低可能是 UPS 在 2021 年选择折价卖出其零担业务的重要原因。

对比来看，由于进入的时机合适、对货运部门的投入更为积极以及 FedEx 的业务更加多元化，快运与其供应链业务的资产协同性相对更高等因素，使得 FedEx 进入快运领域的尝试更加成功。

在服务对象、主要网络形态等方面，中美零担行业发展并不相同。ODFL 的成功对中国快运行业的可借鉴之处更多在于运力建设、成本管理、技术投入等战术层面，而 FedEx 的战略路径则更加适合中国企业，顺丰控股和中通快递均在朝该方向努力：（1）对快递企业而言，由于快递与零担在运输流程方面基本相同，资源协同性高；（2）竞争格局方面，直营制赛道竞争相对温和；加盟制快运和专线、区域性快运市场，竞争格局未定，看好优秀的快递企业进军快运行业的战略选择，建议关注：顺丰控股、中通快递。

风险提示。快运行业增速不及预期；行业价格战加剧；人力运输成本大幅上涨；新冠疫情出现反复。

关键词: 疫情

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_32880

