

客服电话: 400-072-5588

# 同城配送 头豹词条报告系列

信息传输、软件和信息技术服务业/互联网和相关服务/互联网平台



版权有问题? 点此投诉

工业制品/货运物流

关键词: 同城配送

行业:



摘要

中国同城配送兴起于餐饮外卖,随着疫情改变了人们原有的生活习惯,同城配送原有的市场格局将会发生二次洗牌,本篇报告主要回答同城配送近期关注的问题,主要涉及: 1) 同城配送的商业模式? 2) 同城配送的驱动因素? 3) 同城配送的发展趋势?

## 中国同城配送行业定义

同城配送又被称为"最后一公里物流",也被称为城市"轻物流",也称本地派送。全国联网的专业物流(快递)公司的业务侧重点不同,"同城配送"提供一个城市内A到B之间(尤其是市区范围内)的物流配送,讲求的是速度与效率的最大化。中国线上消费方式不断丰富,人们对配送要求也日益上升,同城配送行业也因此诞生,最初以服务餐饮外卖行业为主的同城配送,经过数年的发展已经拓展出更多业务类型,主要为生鲜配送、文件同城急送等,同样越来越多的企业也开始布局同城配送行业,从最初的同城物流,到平台自建,再到现在传统快递公司也开始拓展同城配送业务。[1]

[1] 1: https://www.waimaori... 2: https://wenku.baidu.c... 3: http://www.bailuzhiku.... 4: 间接引用

## 中国同城配送行业分类

#### 按照结构进行分类[2]



## 中国同城配送行业特征

行业具有订单来源多、布局下沉市场和智能化赋能的特点。[4]

#### 1 订单来源多元

#### 行业订单来源多样

同城配送订单来源场景多元,包括传统外卖平台、B2C零售端、C端用户。供给端则主要由不同的运力平台组成,如平台配套运力,包括美团配送、蜂鸟即配、京东到家等;其次为以达达快送、闪送等为代表的专业即时配送运力;最后为传统物流,随着市场不断扩大,部分传统物流企业也加入到同城配送运力市场的供给队伍中。

[5

#### 2 布局下沉市场

#### 行业在下沉市场具有巨大空间

中国同城配送下沉市场具有巨大空间,零售小店在三四线城市占比高,但线上化渗透率仍很低,分布在三四线及更下沉市场的小店数量占全国传统零售小店总量的92%,下沉特征明显,目前一、二线城市同城配送行业布局较为完善,开始对非餐饮品类拓展及服务专业化的提升,而二线以下城市的市场发展较慢,仍以餐饮品类为主,对二线以下城市的布局将是各大同城配送企业的下一个竞争点。

#### 3 智能化赋能

#### 行业需要智能化赋能

相比其他物流行业同城配送最迫切的需求即时效性,中国同城配送在人工智能普及的催动下,人工智能技术及相关软硬件产品的加入能够在配送、客服等环节有效降低物流企业的人力成本,提高人员及设备的工作效率,完成降本增效,同时满足消费者对同城配送时效性的要求。

[4] 1: https://www.chinairn.c...2: https://tool.lu/deck/s...3: https://www.sf-expres...4: 间接参考[5] 1: https://www.sf-expres...2: https://tool.lu/deck/s...3: https://www.chinairn.c...4: 间接参考

## 中国同城配送发展历程

发展历程:同城配送服务兴起于餐饮外卖,相比于传统快递的标准化作业流程,同城配送存在需求分散、个性化强、时效性较高等特征,对末端人力运力要求较高,早期极少传统快递企业涉足该项业务,餐饮外卖的配送主要由商家自送完成,市场需求量较大,各家企业也因此抓住线上消费不断普及的机会,进入同城配送行业,经过多年的市场竞争,具备巨大流量入口的美团配送,饿了么蜂鸟和达达依靠平台优势,成为当前同城配送的绝对垄断者。随着同城配送行业在餐饮行业以及更多细分行业的渗透率的不断提升,同城配送的市场规模在不断扩大。

发展趋势: 2020年底由于疫情的不断发酵,大大改变了人们的生活方式,加速同城配送行业持续发展,行业整体渗透率将进一步提高且进入二次发展期,整体格局有望发生二次洗牌。[6]



#### 萌芽期 • 2005~2008

行业整体信息化水平较低,规模往往局限于几个城市,有一定地域化限制,效率较低,且面临低价同质化竞争,同城配送的业务也较单一,集中在大型货物的搬运,如搬家公司等。

[7

信息化水平低,规模较小,业务单一。

#### 启动期 • 2008~2015

2011年人人快递成立, 2014年达达、闪送成立。

同城配送刚刚起步,配送业务主要满足的是同城物流和落地配送需求,整体体量小,以跑腿为主对末端人力运力要求较高,导致极少企业涉足该项业务,餐饮外卖的配送主要由商家自送完成。

#### 高速发展期・2015~2018

外卖O2O与同城配送相辅相成,外卖O2O高速增长推动了同城配送发增长。京东到家与达达合并,饿了么与点我达战略合作,行业竞争激烈。物流订单从2015年的27.7亿单到2017年的92.5亿单,增幅高达234%。

需求方与供给方开展合作,订单涨幅明显。

#### ● 高速发展期・2018~2022

饿了么收购百度外卖并将百度骑士纳入蜂鸟送队伍,市场呈现饿了么、美团和达达三足鼎立态势,但 2020年底疫情推动同城配送开始二次发育,行业竞争加剧,行业格局有望发生二次洗牌。2019年京东推出同城即时配送业务,2021年顺丰拆分顺丰同城港股上市。

行业内企业结构调整, 多家企业吞并、拆分、上市, 市场呈现三足鼎立态势, 行业竞争加剧。

[6]	1: https://wenku.baidu.c	2: https://www.waimaori	3: http://www.bailuzhiku	4: 间接参考
[7]	1: http://www.bailuzhiku	2: https://wenku.baidu.c	3: https://www.waimaori	4: 间接参考

## 中国同城配送产业链分析

同城配送行业帮助需求方在疫情常态化的情况下,提高多元化服务,同时增加了曝光量,和传统店面相比可有效降低毛利率中员工工资和房租占比部分。

同城配送的供给方可按组织形式分为自营模式和平台模式,主要为佣金抽成方式不同,而按运力方式可划分为自营模式、加盟模式和众包模式,服务商常采用多种运力模式。

现在市场内的消费场景逐渐转变为以店找人、线下配送的模式。在这一背景下,通过运力服务、营销服务、技术服务的整合来形成有价值的解决方案成为一种新的消费行业趋势。同城配送服务商基于自身在运力服务上的核心优势,为本地市场提供运力服务、营销服务、技术服务三位一体的闭环产品能力。[8]

## 🕒 产业链上游

[9



#### 产业链上游说明

同城配送订单来源场景多元,包括传统外卖平台、B2C零售端、C端用户。供给端则主要由不同的运力平台组成,如平台配套运力,包括美团配送、蜂鸟即配、京东到家等;其次为以达达快送、闪送等为代表的专业即时配送运力;最后为传统物流,随着市场不断扩大,部分传统物流企业也加入到同城配送运力市场的供给队伍中。

## **中** 产业链中游

品牌端	
供给方	
中游厂商	
美团外卖 〉	

#### 产业链中游说明

同城配送的供给方可按组织形式分为自营模式和平台模式,主要为佣金抽成方式不同,而按运力方式可划分为自营模式、加盟模式和众包模式,服务商常采用多种运力模式。背靠流量优势促进规模效应,自营模式深耕垂直领域形成品牌优势;尽管入局时间较晚,但有着强大的物流团队和物流经验;最早进入同城配送,在行业中有一定知名度。

## 🕟 产业链下游

#### 渠道端及终端客户

消费者

#### 渠道端

无

### 产业链下游说明

现在市场内的消费场景逐渐转变为以店找人、线下配送的模式。在这一背景下,通过运力服务、营销服务、技术服务的整合来形成有价值的解决方案成为一种新的消费行业趋势。同城配送服务商基于自身在运力服务上的核心优势,为本地市场提供运力服务、营销服务、技术服务三位一体的闭环产品能力。

[8]	1: https://baijiahao.baidu	2: https://baike.baidu.co	3: https://home.kpmg/c	4: https://www.sf-expres
	5: 间接参考			
[9]	1: https://www.sf-expres	2: https://home.kpmg/c	3: https://fengniao.ele.me/	4: http://www.uupt.com/
	5: https://www.imdada.cn/	6: https://baike.baidu.co	7: https://baijiahao.baidu	8: 间接引用

## 中国同城配送政策梳理

[10]	政策	颁布主体	生效日期	影响
	《天津市新冠肺炎流行期间寄递从业人员和外卖人员防控指南》	市防控指挥部各工作组、各成员单位,各区防控指挥部	2020-10- 25	2
政策内容	口罩。在小区、社区、物业等管理区域保障其正常开展配送服务。邮政快递超智能快件箱;其他的物业管理部门应价	要体温检测,体温正常方可上岗。上岗期域,相关管理人员在对其核对身份进行登配送员视情况实行分类管理:设有智能快代收邮件快件或划出特定区域实行定点投实行对疫情隔离措施的,邮政快递配送员	登记、体温检测正 条件箱的,按约定 3交,引导居民错	常情况下,
政策解读	在新冠疫情期间,对行业从业者提出的	防控要求。		
政策性质	操作指引			

[10]	政策	颁布主体	生效日期	影响
	《海南省维护新就业形态劳动者劳动保障权益实施办法》	海南省人力资源和社会保障厅等九部门	2021-12- 07	2
政策内容		部门、社会保险经办机构,推进职业伤害 接,以职业伤害风险较高的网约出行、外 人员职业伤害保障试点。		
政策解读	对同城配送从业者的各类劳动保障提品	出要求,维护从业者自身权利。		
政策性质	操作指引			

[10]	政策	颁布主体	生效日期	影响
	《关于推动平台经济规范健康持续发展的若干意见》	国家发展改革委、市场监管总局等	2022-01-	3
政策内容	降低平台经济参与者经营成本;建立	有序开放的平台生态;加强新就业形态势	动者权益保障。	
政策解读	降低平台经营成本,加强从业者权益	保障。		
政策性质	内容指引			

[10]	政策	颁布主体	生效日期	影响
	《湖州市人民政府办公室关于印发 湖州市高质量推进城乡寄递物流体 系建设实施方案(2022—2025 年)的通知)》	湖州市人民政府	2022-02- 12	3
政策内容		攻快递、物流、同城配送等企业充分整合 共同配送等模式。加快客货邮融合发展,		
政策解读	提出多平台构建寄递物流末端共配体;台优势,丰富业务模式。	系,加快推广统一配送、集中配送、共同	]配送等模式,充	分利用各平

政策性质

技术指引

[10]	政策	颁布主体	生效日期	影响
	《安徽省人民政府办公厅关于印发安徽省冷链物流发展实施方案 (2022—2025年)的通知》	安徽省人民政府办公厅	2022-05- 16	3
	支持有条件的地方发展城市冷链即时	配送,促进生鲜零售、餐饮、体验式消费	<sub></sub> 融合创新。积极	发展"分时
政策内容	段配送""无接触配送""夜间配送"	",动态优化城市配送路径,提升城市冷		02/12 73 13
政策内容	段配送""无接触配送""夜间配送"创新城市冷链物流配送方式。	",动态优化城市配送路径,提升城市沿		

5: http://www.huzhou.go...

6: https://www.ah.gov.cn...

7:直接引用

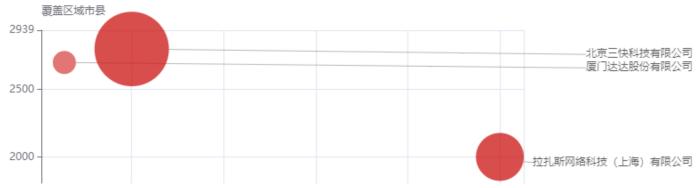
## 中国同城配送竞争格局

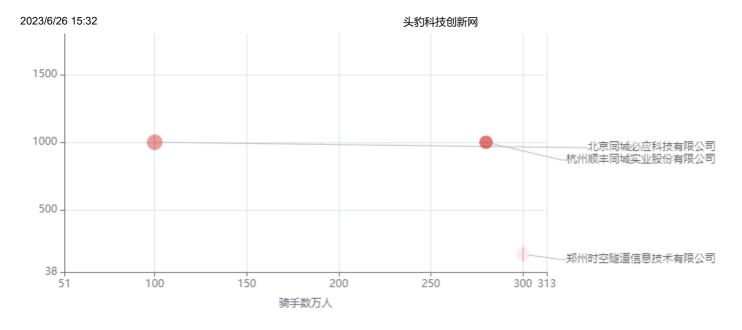
目前同城配送的第一梯队为美团配送、达达和蜂鸟即配,但随着2021年中国出台的各类反垄断法,叠加疫 情因素, 第二梯队的顺丰同城, 闪送等企业, 将对第一梯队发起新一轮的冲击;

同城配送用户规模已超4亿人,而餐饮外卖作为同城配送行业的一条细分赛道,其市场份额为70%,同城配 送的第一梯队也是餐饮外卖的第一梯队;

从市场份额,订单数等方面来看,美团配送、达达和蜂鸟即配仍处于第一梯队,但随着2021年中国出台的 各类反垄断法,对第一梯队的企业有着较大的影响,叠加疫情因素,同城配送渗透率加速,第二梯队的顺丰同 城,闪送等企业,将对第一梯队发起新一轮的冲击。[11]

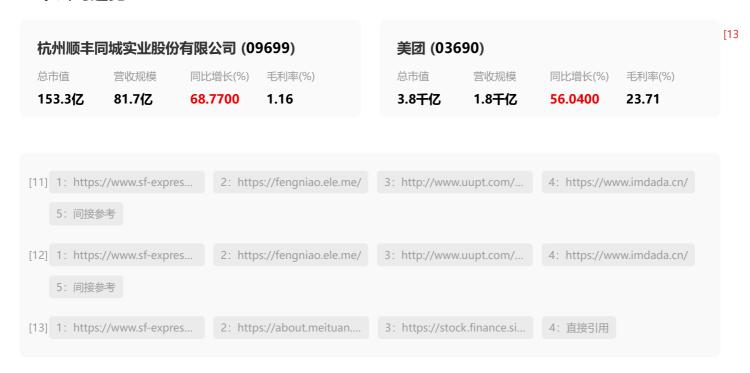






注:资金状况主要以企业的融资和利润作为评定。[12]

### 上市公司速览



## 同城配送代表企业分析



企业类型 股份有限公司(外商投资、未上市) 成立时间 2019-06-21 杭州顺丰同城实业股份有限公司 经营范围 服务:供应链管理,企业管理,商务信息咨询,市场营销策划。(依法须经批准的项目,经相关... 查看更多

#### • 融资信息

#### • 竞争优势

物流:尽管企业成立时间较短,但脱胎于顺丰控股的顺丰同城积累了足够的物流经验和品牌影响力,有着280万+的骑手数和对1,000+市县的业务覆盖

#### • 竞争优势2

机会:反垄断趋势催生更公平的竞争环境,这将对作为第二梯队,且为数不多作为第三方供应商的顺丰同城提供更多的机会,叠加疫情促使同城配送渗透率加速,顺丰同城有望对第一梯队发起冲击

#### • 竞争优势3

总结: 顺丰同城目前属于第三方同城配送服务龙头企业,这类企业天然缺少平台的流量加持,因此在整个同城配送市场的份额并不乐观,但从2020年开始中国政府对平台垄断持续打击,如果打击力度足够大,这将是顺丰同城最好的超车机会,毕竟它的物流及服务在同类企业中处于绝对领先。

[14] 1: http://stock.finance.si...

- 2: https://www.sf-cityrus...
- 3: https://www.vzkoo.co...
- 4: http://stock.finance.si...

- 5: https://www.sf-cityrus...
- 6: https://www.vzkoo.co...
- 7: 数据来自Wind APP 间...

#### 法律声明

**权利归属**:头豹上关于页面内容的补充说明、描述,以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等,相关知识产权归头豹所有,均受著作权法、商标法及其它法律保护。

**尊重原创**:头豹上发布的内容(包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等),著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核,有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证,并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益,可依法向头豹(联系邮箱: support@leadleo.com)发出书面说明,并应提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后,有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容,并依法保留相关数据。

**内容使用**:未经发布方及头豹事先书面许可,任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容,或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容(包

括但不限于数据、文字、图表、图像等),可根据页面相关的指引进行授权操作;或联系头豹取得相应授权,联系邮箱:support@leadleo.com。

**合作维权**:头豹已获得发布方的授权,如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利,发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、发起诉讼、进行上诉,或谈判和解,或在认为必要的情况下参与共同维权。

**完整性**:以上声明和本页内容以及本平台所有内容(包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据)构成不可分割的部分,在未详细阅读并认可本声明所有条款的前提下,请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。