

证券代码：002120

证券简称：韵达股份

韵达控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、中信证券、中国信达、兴业证券、长江证券、华泰证券、国盛证券、高盛证券、国泰海通证券、中邮证券、中信里昂、国信证券、瑞银证券、西部证券、中信建投、申万交运、嘉实基金、广发基金、兴全基金、平安基金、民生加银基金、国联安基金、光大永明人寿保险、天安人寿、中金资管、中央汇金资管、中信银行、宽远资产、尚诚资产、Morgan Stanley、Seahawk China Dynamic Fund、Pickers Capital Management Limited、Serenity Investment 等 62 个机构共 89 位投资者。
时间	2025 年 8 月 29 日（周五）
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总裁、业务负责人符勤先生 2、董事会秘书杨红波先生 3、证券事务代表何强先生 4、IR 总监刘思彤女士
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司董事会秘书杨红波先生介绍了公司 2025 年半年度的主要经营指标概况： 2025 年半年度主要经营指标： 业务量方面：公司累计完成快递业务量 127.26 亿票，同比增长 16.50%。 收入方面：公司累计实现快递服务收入 244.86 亿元，同比增长 7.93%。

	费用方面：公司四项费用合计为 9.69 亿元，同比下降 0.75 亿元，下降比例为 7.22%。 利润方面：公司实现归属于上市公司股东的净利润为 5.29 亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4.53 亿元。 负债率方面：截至 2025 年 6 月 30 日，公司资产负债率为 46.70%，较 2024 年末下降 0.98 个百分点。 现金流方面：公司经营活动产生的现金流量净额为 10.13 亿元。 毛利率方面：公司快递服务毛利率为 6.55%。 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请公司回顾一下 2025 年第二季度公司的经营情况。 在市场环境和偶发因素的共同作用下，公司二季度的财务数据出现了阶段波动。一方面，上半年我国快递市场总体呈现量增价低的特点，二季度市场竞争加剧，快递价格和毛利率水平受到影响，但下半年以来，市场预期正发生积极变化，合理定价及健康行业生态有望逐步回归。另一方面，公司对部分地区分拨进行优化调整，场地搬迁等偶发因素略有影响。公司将坚定的以“优化网络布局，强化末端管理，深化服务能力”为重点工作，通过数字化、智能化、信息化、无人车技术等先进生产力建设与应用，加力推进“科技赋能网络”的重点工作，赋能网络全生命周期运营管理，以此提升全网运营效率，夯实公司服务品质。 “同建共享”及“与加盟商协同发展”是公司最重要的战略定力，公司将坚定不移地将总部的规模优势和技术能力转化为末端的能力优势和全网的获客能力优势，继续强化全网的运营底盘与数字化能力，持续为全网合作伙伴赋能，聚焦核心能力建设，不断提升经营效率。谢谢！
--	---

	2、公司在成本和费用的管控保持了一贯的优势，请公司介绍一下具体举措。 在市场变化中，公司始终将精细化运营和成本管控作为公司的核心运营能力。在网络运营方面，公司不仅多措并举持续优化成本和降低费用，并且通过网络时效提升、服务优化、技术赋能与管理提效，系统性地打造一张更高效、更经济、更智能的快递网络。二季度，公司通过优化网络结构、深化技术应用和提升资源使用效率，多维度持续推动降本增效，进一步巩固了成本优势。 网络能力打造方面，公司持续拓展并优化多级转运体系，通过合理规划网点布局，持续发挥网点敏捷性，积极探索多级转运体系建设，建立以省会枢纽分拨为核心、结合省内地区性分拨的多级、敏捷的转运和操作体系，进一步减少操作频次、降低揽操比例，以此降低运营成本、提高链路时效。公司通过多级转运体系的建立，促进了网络延展度，显著提升了揽派两端效率，为网络的持续发展奠定了坚实基础。 赋能末端网络方面，公司加力推进“集包前置”与“网格下沉”，实现结构性降本增效。近年来，公司持续优化网络结构和运营模式，提升服务效率。公司聚焦于前端揽收和末端派送两大维度，通过“集包仓”与“网格仓”的布局，协同多元末端资源，重塑成本、效率和服务的平衡。截至 6 月 30 日，公司已有近 500 个集包仓、超 1,900 个网格仓投入运营。 运输管理与干线效能方面，公司依托大数据系统实现智能路由规划与动态调度，通过拉直线路、优化车型与提升双边装载率，有效降低了单票运输成本。目前公司干线自有车辆超过 6,300 辆，构成了稳定可靠的运力基础。 网络精益化管理和运营方面，公司始终致力于构建一个既稳健又敏捷的运营体系。通过打造坚实可靠的网络底盘，保障基础运营的安全与高效；同时不断提升运营的响应速度与灵活
--	--

	适配能力，以应对市场的变化。谢谢！ 3、2025 年第二季度快递行业经营整体承压，但最近行业“反内卷”的呼声也很高，请公司介绍一下当前重点地区市场的价格情况，并展望下半年市场的价格。 当前，国家层面针对“内卷式”竞争的调控政策持续发力，监管力度不断加强。自 8 月份以来，在广东、浙江等地区部分快递单票价格已经有了一定的回升。随着“反内卷”的推进，预计将有更多的区域达成共识。对于下半年的价格走势，公司持谨慎乐观的态度。 （1）“反内卷”政策有望持续深化：公司认为，当前“反内卷”的政策导向旨在引导行业中长期健康、可持续发展，各地对非理性竞争行为的监管和治理力度可能会持续，甚至会有更多地区跟进，这为价格持续修复提供了外部环境支撑。 （2）快递行业自身有强烈的理性回归需求：持续的“以价换量”不可持续，行业格局的演变未来应该是数字化、智能化、多元化综合物流服务能力趋势。 （3）旺季来临有望进一步推动价格修复：随着下半年“九九大促”“双十一”“双十二”等电商旺季的到来，叠加当前“反内卷”的政策背景，有望共同推动行业单票价格进一步回归修复。 公司认为，下半年快递行业的价格相较于二季度有明显的改善，非理性的、低于成本的恶性竞争预计将得到有效的控制。随着价格的回升将有助于稳定网络、提升末端业务员收入，并最终推动行业走向“价值竞争”，有利于行业的长期健康发展。 谢谢！ 4、请公司介绍一下今年整体资本开支的计划和投资方向。 2025 年上半年公司的资本开支是 12.83 亿元，同比增长 58.21%，主要是公司在部分区域还有自建场地需求，所以半年度有所增长。随着多年以来对网络布局的持续投入，公司已在
--	--

	枢纽转运中心、自动化设备、运力体系及数字化建设等核心资产领域奠定了稳健且富有弹性的网络基础，近三年公司的资本开支规模趋于稳定，投资重点从“能力建设”转向“能力运营”，核心任务是通过重点区域布局、产能资源维持和技术迭代升级，充分发挥现有资源的效能，通过服务提升、效率优化和品牌增值，扎实推进“聚焦主业”战略的实施。谢谢！ 5、当前快递企业体量偏大，对精益化管理的要求也很高，请公司介绍一下当前在数字化和人工智能方面的布局和应用。 在当前环境下，快递企业竞争已转向基于科技与数据的运营效率和质量体验的高质量发展。 公司对于网络数字化的应用，已经从早期的“工具应用”推进到“智能驱动”。在“全面数字化”战略指引下，公司构建了“1+N+AI”的多层次科技战略，建立一个能够自适应、可预测、能决策的智能体系。目前，公司正基于通用大模型技术，嫁接于公司数字化底座，打造快递行业垂类大模型和“韵达智能体”。在智能功能上，将作为虚拟的“智能快递专家”，为公司服务网络的日常快递揽派、客户服务、路由规划、分拨管理、包裹可视化管理等提供强大的向内赋能和支持，将进一步提高网络的稳定性和时效性，为客户和消费者提供更优质的服务；在技术构造上，具有一定的智能交互与问题处理能力，可以通过语言交流、视觉技术、数据调动等，管理中可以实时识别、分析和反馈运营中的异常情况，自动生成解决方案或工单，提升各环节的效率和整体运营流畅度，实现降本控费和网络协同效应的提升。 展望未来，公司将持续深化 AI 技术在整个快递网络中的赋能作用，通过智慧生态系统+大模型+AI 的深度融合，致力于构建一个更智能、自适应、可预测、高弹性的物流网络。谢谢！ 6、当前无人车在快递的应用怎么样，实际应用过程中效
--	--

	果如何？ 无人车对快递行业是科技赋能网络、夯实末端竞争力的重要工具之一。公司一直保持高度关注无人车在快递领域的应用，当前已开展规模化试点工作。 首先，无人车应用场景明确，在末端“最后一公里”的配送环节，特别是在校园、产业园等大型封闭社区、路线相对固定的区域，可以实现高效、准确的自动化派送，减少人工依赖、缓解高峰期派送压力，实现更具弹性和稳定性的末端运营。 其次，无人车的降本提效显著：成本端的影响方面，随着多地政府逐步开放路权，无人车的应用环境也在不断向好，单一路线派送密度的扩大将进一步摊薄单票成本；运营效率方面，无人车不间断的运行，能够帮助网点降低对人工依赖，提升运营效率。 公司的目标是打造一个“稳定的网络底盘+先进生产力”深度融合的弹性末端网络，实现末端网络服务升级与成本优化的双重目标。谢谢！ 7、展望一下快递行业的发展，公司在业务量和利润方面有什么考量？ 快递行业前景依然广阔，增量与存量价值并存。中国快递市场拥有巨大的规模基础。尤其是在“快递进厂”服务先进制造业、“快递进村”激活农村电商的双重推动下，来自产地直销、直播电商等包裹需求被进一步释放，2025 年上半年，我国快递业务量累计完成 956.4 亿件，同比增长 19.3%。 近期从国家到地方层面，倡导高质量和可持续发展，在政策引导规范竞争秩序的背景下，行业竞争格局正逐步趋于理性，政策导向为公司营造了更加清晰和稳定的政策环境。 公司会坚守自身节奏，聚焦网络健康与平衡，保持战略定力，坚定推行“网络优先”、“质量优先”策略。首先，公司将持续稳网络、提效率，通过“韵达智能体”的开发应用、“网
--	---

	格仓自动化设备”以及末端无人技术的多方面运用，扎实服务网络底盘，提高效率。其次，公司将深耕核心客户和优质增量市场，运用数字化工具，深化网络精细化管理，通过更好的服务体验和稳定的网络政策来获取业务量。第三，公司将充分发挥基础设施和自动化设备优势，全面转化为运营效率和成本优势，通过精细化管理、网络优化和科技赋能，持续挖掘降本潜力，扩大边际效益，将能力优势转化为经营优势和利润回报。 总结来说，公司对行业未来的增长充满信心，对竞争环境的改善乐见其成，以“网络健康稳定”作为最高优先级，实现业务量稳健增长与盈利能力持续提升的长期平衡，为投资者创造稳定且可持续的价值。谢谢！ 8、请公司展望总结下半年的经营策略。 当前，行业整体迈向高质量发展新阶段，公司将通过“强底盘、优服务、助网点、精管理”的经营策略，实现有质量、有效益、可持续的增长目标： 第一，深化网络底盘建设，强化网络自动化能力：公司将持续投入转运中心的自动化升级与智能化改造，针对产能瓶颈和效率短板进行精准、高效投入。通过打造一个更智能、更柔性的运营底盘，提升分拣和运输时效，夯实未来应对更大业务规模且能持续降本的核心基础。 第二，全网推行高品质服务，提升安全、时效与服务体验：下半年，公司将通过细化标准、强化过程管控，用 AI 思维解决客户需求，实现末端网络稳定，提升品牌议价能力。 第三，全方位持续赋能网点：公司将持续强化网络共赢机制，切实支持与赋能网点，构建更为稳固的合作生态。一方面，总部将通过更具弹性的网络政策、精准的扶持以及有效的运营协同，重点帮助网点缓解经营压力、稳定服务品质，保障其具备可持续的盈利能力和服务动力。另一方面，公司将进一步为网点赋能，不仅推进客户细分与开发，还进一步强化数字化系
--	---

	统与管理工具的落地应用，协助网点提升高价值客户的服务能力、拓展差异化服务产品。 第四，积极提升组织效能，构建现代化治理体系：公司将充分发挥“协发委”的机制作用，深化总部与网络之间的利益共享与风险共担，全面推广并深度应用各项数据信息系统和自动化工具，实现从决策到执行的精准、高效与透明，让数智化能力成为公司管理中的核心优势。 展望下半年，随着“反内卷”政策的实施，结合以上经营策略，不仅能让公司在当下的市场环境中保持定力、稳健前行，更能为公司在未来行业新格局中做大做强网络、提升综合竞争力奠定坚实的基础。谢谢！
附件清单（如有）	
日期	2025 年 8 月 29 日