

2026年4月23日圆通速递投资者调研会议纪要

调研时间：2026年4月23日下午15:30--16:30

调研方式：电话调研

调研人员：申万宏源证券、大成基金、睿远基金、高毅资产、汇添富基金、富国基金、嘉实基金、华安基金、中欧基金、天弘基金、鹏华基金、工银瑞信、大朴资产、巨杉资产、中金公司、长江证券、招商证券、华泰证券、国泰海通证券、摩根士丹利、花旗、中信里昂、Goldman Sachs等120余家投资和研究机构。

公司管理层：

董事兼总裁：潘水苗

副总裁兼财务负责人：王丽秀

副总裁兼董事局秘书：张龙武

一、由公司管理层简要介绍公司2025年度、2026年第一季度经营情况及未来经营计划

2025年度，公司快递业务完成量311.44亿件，同比增长17.20%，超出行业平均增速3.6个百分点，业务规模 and 市场份额稳步提升；公司实现营业收入752.77亿元，同比增长9.05%；实现归属于母公司股东净利润43.22亿元，同比增长7.73%，其中，快递业务实现归母净利润46.14亿元，同比增长7.14%。2025年第四季度，公司快递业务完成量85.59亿件，同比增长11.74%，实现营业收入211.21亿元，同比增长7.42%，实现归母净利润14.46亿元，同比增长33.60%，其中快递业务实现归母净利润15.32亿元，同比增长38.55%。

2026年第一季度，公司快递业务完成量76.43亿件，同比增长12.74%。同时，公司实现营业收入187.69亿元，同比增长10.01%，实现归母净利润13.78亿元，同比增长60.76%，其中快递业务实现归母净利润14.48亿元，同比增长52.89%。

2026年，公司将继续践行高质量发展理念，秉持稳中有进的发展策略，全面推动公司智能化发展，夯实核心竞争力，实现规模与业绩的协同共振。同时，

公司将持续深化推进国际化战略，依托自有航空、专业团队及全球网络资源，强化自有航空和国际业务的协同融合，动态调整经营策略，推动国际快递、国际货运和供应链业务稳健运行。

二、投资者问答环节

(一) 请问公司目前“反内卷”成效如何？如何看待相关政策后续延续性？

答：近年来，国家层面持续推进整治“内卷式”竞争相关工作，中央经济工作会议已将“深入整治‘内卷式’竞争”列为2026年经济工作的重点任务之一，国家邮政局亦明确提出要深入整治行业“内卷式”竞争，推动行业高质量发展，为行业规范竞争和长期健康发展奠定了良好政策基础。目前，行业自律有序推进反内卷政策落地，年初至今多个省份陆续出台并持续落实相关举措，市场秩序进一步规范，行业整体回归以服务质量、网络能力和综合竞争力为核心的良性发展轨道，反内卷工作成效正持续显现。

公司认为，反内卷是推动行业高质量发展的长期方向。随着监管引导持续深化、行业协同不断加强，相关政策有望进一步巩固和落实，行业竞争秩序将持续优化，推动行业实现高质量、可持续发展。

(二) 公司对2026年快递行业业务量增速如何判断？对自身业务增长有何目标？

答：公司认为，随着扩内需政策持续发力、下沉市场消费潜力不断释放，以及直播电商等新业态加快发展，快递行业整体仍具备较强的发展韧性和增长空间，业务量仍将保持稳健增长。2026年，公司将坚持稳中有进的发展策略，持续夯实网络基础能力，深化产品和服务能力建设，推动科技赋能和精细化运营，增强综合竞争力，以高质量发展实现规模增长与业绩提升的协同共振。

(三) 请问公司在智能化转型方面取得了哪些重要成果？有何进一步打算？

答：公司认为，智慧物流已成为快递物流行业发展的重要方向和必然趋势。公司依托行业领先的自研能力与数字化系统基础，持续深化自然语言理解、大模型、数字孪生等技术的垂直运用，并推动前沿技术与业务场景深度融合，打造覆盖全链路的智能化运营体系。公司聚焦高频业务流程和应用场景，深化智多星

（“YTO-GPT”）等智能体全网应用，实现各类经营管理数据的智能化调取和分析，有效提升全网管理决策效率；为管理人员、一线员工等不同群体打造专属智能助手，实现数据自动分析、前置提醒和主动推送，进一步提高管理效率和操作人效；持续优化智慧路由系统，基于历史订单量、成本等多维要素，强化运输路径的智能规划和动态调整，提升干线运输时效、降低运输成本；全面推广智能派件系统应用，实现包裹智能分堆，揽派路径智能规划，提升快递员揽派效率和履约能力，并结合客户画像标签优化揽派消息推送，满足客户精准化、差异化服务需求。同时，公司研发和升级 ERP 系统，为客户提供商流、物流一站式解决方案，助力客户实现售后集中处理、专业化库存管理及订单数据聚合分析等，增强客户粘性。

未来，公司将加快智能化工具应用落地，提升整体研发效率，推动智能体由“问题预警”向“自主执行”迭代升级，引领公司迈向智能化发展新阶段。

(四) 请问公司 2025 年度资本开支情况以及未来资本开支规划？

答：2025 年，公司资本开支超 86 亿元，主要投向转运中心土地购置、设备迭代升级、航空机队优化以及干线车辆汰换等，基础设施布局日趋完善，核心资源掌控力稳步提升。

未来，公司将基于行业发展趋势与自身产能布局，制定科学合理的产能发展目标，资本开支规模预计保持相对平稳且保有合理弹性，持续筑牢发展根基，不断提升综合竞争实力。

(五) 油价上涨对公司成本会造成多大影响？公司 2025 年成本管控成果如何，未来将采取哪些举措推动各项成本优化？

答：今年以来，受地缘政治局势影响，燃油价格持续上涨，行业运输成本亦相应承压。行业和公司持续关注外部环境变化，通过动态优化业务运营、及时调整运能运价、提升资源配置效率等方式，积极应对油价波动带来的成本影响，保障网络运营稳定顺畅。

近年来，公司聚焦深化全链路成本管控，2025 年公司单票运输成本 0.37 元，较去年同期下降 0.05 元，单票中心操作成本 0.27 元，较去年同期下降 0.01 元，

该等核心成本合计 0.64 元，较去年同期下降 0.06 元；单票揽收及派送服务成本 1.32 元，较去年同期下降 0.03 元，整体成本控制成效显著。未来，公司将继续围绕运输、中转及末端各环节深化降本增效，持续提升单车装载率，精准匹配运能资源，深化自驱型精益中心建设，提升中心人员及设备效能，并不断推动末端智能化、无人化建设，提升入库入柜率，落地无人车等无人配送设备应用，试点并推广驿站直送，依托科技赋能全方位优化运营管理，推动全网一体降本增效。

(六) 公司 2025 年散单与逆向物流业务进展如何？

答：公司高度重视散单与逆向物流业务拓展，持续加大资源投入和能力建设。公司围绕退换货、售后服务等场景，持续深化与电商平台的对接和合作，开展精准营销，推动逆向物流等业务发展；同时，依托专项团队与智慧揽派等系统，公司持续拓宽个人寄递渠道，优化个人寄件体验，不断提升散单业务拓展能力和末端服务能力，助力网络散单业务稳健增长，进一步提升末端网络盈利能力。2025 年，公司散单和逆向物流相关业务保持了较快增长。

(七) 公司未来将如何持续推进国际化战略落地？

答：近年来，公司积极推进国际化发展战略，着力发展国际快递及包裹服务、国际货运和供应链业务。公司持续优化国际产品体系和延伸服务链条，已逐步构建起覆盖集货发运、干线运输、清关转运、末端派送等一站式综合服务体系，跨境全链路服务能力稳步提升。公司审慎、稳健推进海外快递服务网络建设，综合考虑当地市场空间、竞争格局、政策法规、网络准入条件以及与中国经贸往来基础等因素，优先选择竞争环境相对友好、市场潜力较大、网络建设条件良好的国家和地区进行布局。目前，依托自有航空、航线网络等优势资源，公司正持续做精做专中澳、中日等优质专线，深化拓展哈萨克斯坦等中亚国家的全链路快递服务；并加快中东、东欧、非洲等新兴市场布局，探索适应市场和区域特点的快递网络发展路径和方案，积极搭建本地化配送和履约能力。同时，公司积极拓展“卡空联运”“空空联运”等多式联运业务，围绕服装、汽车、装备制造、电子产品等重点领域和行业，不断丰富供应链物流产品和解决方案，推动国际货运、供应链业务协同发展，提升客户粘性与综合服务价值。

未来，公司将持续深化国际化拓展，扩大海外布局范围，延长国际物流链条，构建国内国际一体化的服务和网络运营体系；公司亦将持续投入国际业务基础建设，强化与航空货运业务的协同融合发展，并继续加大国际化人才的引进及培养，着力推进数字化赋能，整体提升国际业务运营管理水平，进一步增强跨境全链路物流服务能力，稳步提升国际综合服务能力。

(八) 请问公司航空货运业务目前面临哪些挑战？如何展望航空业务未来发展？

答：当前，公司航空货运业务短期主要受地缘政治局势变化及航油价格波动等因素影响，部分航线运营与成本管控相对承压，对经营端带来一定挑战。面对外部环境变化，公司持续动态调整航空货运经营策略，优化业务结构与航线布局，强化运力资源配置和成本管控，积极提升运营效率应对外部挑战。

未来，公司将进一步强化航空资源整合和航空物流枢纽协同能力，提升国际航线网络覆盖和综合服务能力。同时，公司将持续优化机队结构，通过引进长航程、中大型全货机，进一步提升远程航线承载能力，加速拓展中东欧等远程航线。公司认为，随着航空运行效率与综合服务能力不断提升，航空货运业务仍具备较好的成长空间和发展韧性，整体维持稳中有进的发展态势。