

证券代码：002352

证券简称：顺丰控股

## 顺丰控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-04

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	Aberdeen、Arcadia Fund、Cephei Capital、Cyber Atlas、Harmolands Capital、Hillhouse、Passage Investment、RIME Capital、中金公司
时间	2026年4月29日 星期三 10:30-17:00
地点	香港中环国际金融中心一期中金19楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总经理甘玲女士、投资者关系处负责人万祯女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：公司发布了2026年一季度报告，请公司谈谈近期情况？</b></p> <p>答：2026Q1公司实现归母净利润25.3亿元，同比增长13.0%，归母净利润率3.4%，同比提升0.2个百分点。公司把握春节年货及出行场景机遇，持续深化激活经营进阶机制，前期战略性投入的效果逐步释放，推动公司利润同比显著提升。</p> <p>收入维度，公司一季度实现业务量同比增长4.9%，件量结构持续优化，营业收入741.4亿元，同比增长6.1%。其中速运物流业务收入同比增长约6%，春节长假带动高价值业务拓展，有效满足客户多元化寄递需求。供应链及国际业务收入同比增长8%，国际形势对货代业务造成扰动，但公司把握企业出海机遇，带动不含KLN的顺丰供应链及国际本体收入快速增长。</p>

毛利率维度，公司聚焦价值经营，调优业务结构，一季度速运物流业务单票收入实现同比提升。同时依托数智化底盘统筹内外部资源，深化资源和产品的精准匹配，推动一季度毛利润同比增长 9.7%，毛利率达 13.7%，同比提高 0.4 个百分点。

关于股东回报，一方面，公司已于 2024 年度及 2025 年度将现金分红比例提高至 40%，2025 年度现金分红总额合计预计为人民币 44.6 亿元；另一方面，公司 2025 全年股份回购 16.4 亿元，合计分红回购的股东回报约为 61 亿元，占 2025 年归母净利润约 55%。此外，公司已于 2026 年 3 月底将 A 股回购方案上限翻倍至 60 亿元，并启动 H 股上限 5 亿港元回购计划，配合稳定的分红政策，公司将为投资者创造可持续的长期价值。

**Q2：请问公司一季度的供应链及国际业务进展？**

答：供应链及国际业务作为公司的第二增长曲线，有较高的战略优先级，该业务以亚洲为核心，辐射欧美等全球市场。

近期地缘冲突加剧了供应链中断风险，企业对跨境供应链物流的稳定性提出更高要求，供应链管理正从 JIT（Just In Time）向 JIC（Just In Case）转换，战略库存成为刚需，叠加运输成本上升，进一步推高了对海外仓的需求，客户对可靠、高效的物流伙伴依赖更强，这正是顺丰的优势所在。并且在这样的大环境下，跨境物流入局门槛显著提升，长尾玩家和新进入者很难快速获得市场份额。

公司拥有近 255 万平方米的海外仓，其中约 80% 布局在亚洲。依托航空干线、铁路、海运、清关及海外仓等核心能力，公司构建了显著的差异化壁垒，并基于长期积累的客户关系，深度服务中国企业的出海需求。例如，在国内快递服务基础上，为某头部 ODM 客户提供中国至越南国际运输、清关、海外仓及本地配送在内的一站式解决方案。

**Q3：请问公司和极兔的合作进展及计划？**

答：顺丰和极兔双方海内外战略高度协同、资源优势互补，目

前已建立 CXO 级别的常态化对接机制。双方在资源端充分发挥各自优势，顺丰在国内集货、跨境海陆空干线、海外仓网及供应链解决方案上具备优势，极兔在海外电商末端配送具备优势，双方强强联合可为客户提供更具确定性的、一站式综合物流服务保障，共同构建更高效、更具韧性的全球智慧物流网络。

此前双方在海内外末端配送领域已建立初步合作。例如，在中国市场，极兔部分使用了顺丰旗下末端驿站网络进行配送；海外市场个别国家，顺丰利用极兔末端配送网络进行衔接。目前虽股权交割尚未完成，但已选定数个国家作为试点，计划依托极兔强化顺丰在海外电商件末端履约能力，提升出海客户的物流体验。

**Q4: 请问行业反内卷发挥了什么样的作用？如何看待国内快递业务的价格？**

答：反内卷的本质是监管呼吁加盟快递企业关注小哥群体的用工规范，强化合法权益保障；从而对行业的低价竞争做了一些约束，规范了行业的价格下限。随着监管部门不断提高对快递员的保障力度要求，诸如社保缴纳比例等福利待遇也会逐渐规范化。而顺丰一直以来公司高度重视保护快递从业人员合法权益，监管趋严将有利于合规经营企业提升市场竞争力。

公司在 2025 年启动“先有后优”策略，通过灵活价格引入电商件的关键增量，在取得规模突破后，我们于去年三季度启动“增益计划”。收入端通过调整策略，提升高价值业务占比，并响应国家反内卷政策，实现电商件单票收入环比提升；成本端，基于资源和产品的精准匹配，推进末端分层运营，通过电商专属操作网点，协同外部资源等举措优化成本结构。2026 年公司会继续聚焦价值经营，持续调优业务结构来提升收入质量，而非单纯追求规模。

**Q5: 请管理层分享一下在当前宏观环境下的公司发展机遇有哪些？**

答：首先，中国制造业的强大韧性与全球化进程为公司提供了

广阔空间。中国制造的竞争力持续增强，国内企业正加速产品及产能出海进程。这不仅带动了产成品、生产设备与原材料的出口物流需求，也催生了更加多元的海外物流线路，为公司国际业务带来增量。

其次，回顾历史，美国企业、欧洲企业全球化浪潮，成就了国际三大物流企业的崛起。目前中国物流企业也面临中国企业产能出海、品牌出海的结构性的发展机遇，而顺丰作为全球第四大综合物流服务提供商，和起家于欧美的国际三大相比，具有相对成本优势、广泛的亚洲客户基础、卓越的运营效率，有望成为助力中国企业出海的“加速器”。

再者，经过多年战略布局，公司已成功从单一快递业务拓展为覆盖快运、冷运及医药、同城即时配送、供应链及国际的综合物流服务提供商，并在多个细分领域位居市场第一。这些新业务总体收入占比已近半，并且利润贡献稳步提升，未来成长潜力和价值释放空间巨大。

最后，公司高度重视并持续提升股东回报。近年来，公司在保障业务发展的同时，积极实施现金分红与股份回购，与股东分享经营成果，致力于为投资者创造长期稳定的回报！

**Q6：请介绍公司在科技方面的应用与成效如何？**

公司始终将技术创新视为核心驱动力，致力于通过科技赋能数智化供应链，助力降本增效并提升客户体验。

顺丰基于前沿的大模型技术，结合物流及供应链行业特点，打造了物流垂直领域大语言模型“丰语”，能够实现小哥智能问答、智能海关查验、智能客服、“一句话下单”、海报制作等功能；以及物流决策大模型“丰知”，可以精准实现线路货量预测、供应链线路规划、装箱策略优化、供应链运营分析等。

2025 年公司加速人工智能等前沿技术的应用，在覆盖预测、规划、营销、履约等 30 多个核心业务场景打造 AI 认知决策智能体矩

	<p>阵，各类型智能体数量超 5,000 个，在营销、运营、客服、国际关 务、数据分析等众多业务场景成为重要“数字员工”，驱动公司内 部全链运营智能化升级。</p> <p>同时，公司将自动化、无人化技术在各类物流场景中进行了广 泛探索和落地。例如在中转及仓储环节，创新研发与投入多类型无 人化设备，提升搬运及分拣环节效率，如 AGV 自动搬运、料箱式/ 货架式立体库、AMR 机器人等，并试点具身智能半身机器人在自动 供件等场景的应用；在运输环节，截至 2025 年底，已在 130 多个城 市累计投运近 3,000 辆无人车，于长距离干线累计投入智能驾驶车 辆约 600 台。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 29 日