

证券代码：002468

证券简称：申通快递

申通快递股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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（<u>电话会议</u>）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、富国基金、大成基金、汇添富基金、嘉实基金、交银施罗德、易方达基金、银华基金、中银基金、东证资管、高毅资产、巨杉资产、兴业证券、财通证券、中信证券、华泰证券、中金公司、国联民生、国金证券、高盛、摩根士丹利等 74 家机构 91 位投资者
时间	2026 年 8 月 28 日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、副总经理兼财务负责人梁波 2、董事会秘书郭林 3、IR 负责人何敏
投资者关系 活动主要内容介绍	一、公司管理层介绍 2026 年半年度经营情况 2026 年上半年，国内消费市场规模继续扩大，其中网上商品零售额 64,296 亿元，增长 4.8%，占社会消费品零售总额比重提升至 25.9%。根据国家邮政局数据，2026 年上半年我国快递业务量累计完成 1,003.8 亿件，同比增长 5.0%；快递业务收入累计完成 7,714.1 亿元，同比增长 7.3%，收入增速持续高于业务量增速，发展重心由规模扩张转向提质增效。 在 2025 年下半年行业“反内卷”政策的带动下，公司继续秉

	承“正道经营、长期主义”的发展理念，基于“经济型加盟快递+高端直营配送”的双网协同能力，持续深化“数智化运营、精细化管理”，进一步推动公司经营向好、服务向优。具体来看： 业务量方面：公司 2026 年上半年完成业务量 142.99 亿件，同比增长 15.8%；市场占有率为 14.24%，同比上升 1.33 个百分点。 收入方面：公司实现营业收入 324.9 亿元，同比增长 29.8%，其中快递服务收入 320.7 亿元，同比增长 29.9%，单票快递服务收入 2.24 元，同比上升 0.24 元。在反内卷政策带动下及收购丹鸟后，公司的单票收入有所上涨。 成本方面：公司营业成本 300.4 亿元，同比增长 26.9%，其中快递成本 298.3 亿元，同比增长 27.0%。 利润方面：公司实现归母净利润 10.35 亿元，同比增长 128.3%；单票净利 0.07 元。 现金流方面：经营活动净现金流 20.6 亿元，同比增长 178.9%，一方面得益于公司盈利大幅增长，另一方面，去年同期公司面单降价以及大客户业务增长导致基数较低；剔除收购揭阳、简阳项目的资本开支为 12.4 亿，同比下降约 10%。 二、公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复 1、公司二季度件量远超行业，能否拆解下主要原因及其中丹鸟的贡献？ 申通二季度完成 76.6 亿件，同比增长 17.1%，其中收购丹鸟带来的增量贡献约 4 亿件，件量占比约 5%。一方面，退货件及天猫超市等散单件量环比一季度均有所增长；另一方面，二季度平台结构变化，来自于拼多多平台的件量占比回升，增速继续保持高于行业。 2、请问如何展望当前快递行业反内卷的持续性？ 本轮“反内卷”核心在于禁止低于成本的恶性价格战。企业通过降本挤压出竞争优势，以及快递季节性波动导致的价格变化，属于正常的市场竞争。即使部分月份有一定价格波动，国家相关
--	--

	部门“反内卷”的立场依旧坚定。二季度以来，监管部门多次召集主要快递企业座谈，要求持续深化“反内卷”。展望未来，快递行业的“反内卷”预计将持续，并逐步演变为行业长期的高质量发展共识。 3、公司未来对资本开支规划和投资结构是怎么样子的？ 公司目前常态吞吐产能已经达到日均 9,000 万单以上，产能短板已基本补齐，今年的资本开支同比预计呈下降趋势。上半年剔除揭阳、简阳收购项目的资本开支为 12.4 亿元，同比下降约 10%，主要投入在转运中心的设备以及车辆。此外，公司在部分核心区域拟拿地建设自有转运中心，预计会有部分购地及建设支出。未来公司将根据行业发展情况、公司的件量规模以及公司规模效益情况合理安排产能提升规划。 4、公司后续是否会启动新的再融资计划？ 由于国家邮政局对下属子公司立案调查的影响，公司基于审慎考虑，撤回了前次可转债申报。公司将持续密切关注资本市场动态，在相关立案调查程序办结后，基于公司实际情况及合适时机决定再融资事项，助力公司长期健康发展。 5、公司半年报中提到了 AI 方面的布局 and 规划，请问目前公司在 AI 方面的进展？ 围绕“人人拥抱 AI”战略方向，公司持续推进大模型、智能体、多模态 AI 技术与快递业务场景深度融合，不断完善自主可控的智能化产品矩阵，推动 AI 从工具应用转向常态化生产力，赋能枢纽运营、网点管理、末端履约、客户服务全链条，助力公司朝着“体验领先”目标稳步推进。 具体来看，公司自上而下搭建了以 AI 运营专家、AI 数字客服、数字员工以及智能视觉平台等为主的全链路 AI 产品矩阵。 AI 运营专家，通过 AI 视觉识别，实现十几万双“眼睛”击穿现场，覆盖了 22 个场景以及 77 个转运中心，中心经理乃至班组长可以通过过程监控、异常预警、清场及复盘等操作，提高运
--	---

	营效率。 AI 数字客服，通过工单、热线、问题件三大领域 AI Agent 赋能，公司构建了自主可控、可持续迭代的数字客服基础设施，持续提升客户服务效率与体验。 AI 数字员工，率先在末端作业与网点质控两大场景落地。小件员数字人聚焦快递员日常高频电话沟通场景，集成 AI 代打、代接、任务自动生成三大能力，覆盖改地址、催派、催揽等高频场景。 6、近年来公司业绩持续稳步增长，公司在股东回报方面有哪些规划？ 2025 年度，在公司业务量稳定增长，盈利稳定提升的情况下，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），现金分红总额 1.53 亿元，分红比例近年来持续提升。同时，公司今年启动新一期股份回购计划，拟用于股权激励或员工持股计划，截至 2026 年 7 月 31 日，已回购 2,213.13 万股，回购总金额达到 3.1 亿元。自 2020 年以来，公司已经累计回购公司股份金额超过 8 亿元。 展望未来，公司会结合快递行业的需求情况、公司所处的格局位置、自身的盈利状况，综合资本开支计划和流动资金需求，制定相关股东回报规划，不断提升对投资者的回报。
附件清单 （如有）	无
日期	2026. 8. 28