

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：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（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、华泰证券、兴业证券、国金交运、财通交运、国海证券、摩根士丹利、国联民生、长江交运、摩根大通、花旗交运、高盛证券、野村证券、中信里昂、银河基金、国联安基金、海富通基金、博时基金、华鑫基金、圆信永丰基金、民生加银基金、长城基金、交银施罗德基金、嘉实基金、光大永明保险、广银理财、天风资管、中信资管、尚诚资管、宽远资产、SEAHAWK、Jefferies、GIC Private Limited 等 74 个机构共 108 位投资者。
时间	2026 年 8 月 26 日（周三）
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事兼执行总裁符勤先生 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 2026 年半年度的主要经营指标概况： 业务量方面：公司累计完成快递业务量约 122.57 亿票； 收入方面：公司累计实现营业收入 264.39 亿元，同比增长 6.5%； 利润方面：公司实现利润总额 13.13 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为 9.98 亿元，同比增长 88.8%；实现扣非

	净利润 9.31 亿元，同比增长 105.7%； 毛利率方面：随着国家“反内卷”政策在快递行业的持续深入、公司服务质量提升以及产品结构优化，公司半年度单票快递收入同比增长 0.21 元/票，同比上升 10.9%，快递业务毛利率同比增长 1.38 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 16.27 亿元，同比增长 60.7%； 费用方面：公司四项费用合计为 8.64 亿元，同比下降 1.05 亿元，同比下降 10.9%，近年来持续下降； 资产负债率方面：公司资产负债率为 41.88%，同比下降 4.82 个百分点，连续多年保持下降趋势。 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、2026 年以来，行业发展有积极变化，想请介绍一下公司在经营策略与管理方面主要思路和重点工作，谢谢 2026 年上半年，在国家“反内卷”政策引领下，快递行业发展延续去年四季度以来的积极趋势，市场竞争趋于有序，以服务提升、结构优化、安全发展等为核心的高质量发展要求是未来重要方向。2026 年以来，公司围绕“提质量”、“强基础”、“抓增量”、“优结构”四个核心维度，扎实推进各项工作。 第一是“提质量”。时效方面，重点线路持续优化，平台揽签时效达成率同比提升，两端时效与整体时效都有明显改善。 第二是“强基础”。今年以来，总部带动网点，继续推进基础设施建设。总部层面，一方面推动重点区域分拨规划建设，对部分自动化设备进行柔性化迭代，强化运力运能、优化车型；另一方面，重视先进技术、先进生产力的研发与应用，定期召开专题会议，推动节点化落地应用。网点层面，通过政策牵引，鼓励网点进行投资，将自动化设备、智能货架、无人车等作为
--	--

	多元化能力建设重点工作，打造从总部到网点、揽转运派签全流程的“强网工程”，目标是全网提升品质、降低成本。 第三是“抓增量”。通过持续的基础设施投资和能力建设，不断夯实网络底盘，上半年开始逐步转化为市场竞争力——网络更均衡、运营更高效、服务更稳定。业务结构上，公司摒弃低价竞争的思维，适度利用空仓资源开发密度件填仓，提升装载率。从经营结果来看，整体成效良好。 第四是“优结构”。公司在加大基础设施能力建设的同时，也在网络政策、网络管理方面进行持续优化。定价政策上，根据市场情况及经营策略，进行动态灵活优化——更稳定、更透明、更简洁、更合理，帮助网点开拓客户、改善网络不均衡，支持有能力的网点开拓市场。派费方面，通过密度件开发及散单业务增量持续稳定网点派费，帮助网点持续提升盈利能力、服务能力和稳定性，进而带动更强的市场开拓能力。网络建设上，持续推进“橄榄型”结构，让网络具备合理的规模、投资和管理能力。目前，全网网点的投资意愿、服务质效、履约能力等均处于向好增强的状态。 2、有观察到今年以来行业增速在放缓，大家也比较关心价格竞争会不会反复。请问公司怎么判断接下来的行业格局和价格走势？ 第一，快递行业依然是一个增量市场，增长的基础没有动摇。国家邮政局近期发布的“十五五”规划明确提出，到2030年快递业务量将达到2700亿件。在今年的基础上，未来五年仍有较大增长空间，为坚定战略定力提供了明确指引。 当前“三农”领域的市场空间尚未充分释放，需求尚未饱和；消费政策持续释放活力；退换货业务增速明显高于行业平均；直播、IP等流量经济带来的爆款效应仍在持续。同时，行业正从规模竞争转向服务品质竞争，农产品上行、工业品下乡的通道越来越宽，农村市场渗透率仍处于较低水平，逆向物流、
--	--

	散单等细分场景业务量快速增长。我们总体判断：增量在持续、结构在优化。 第二，行业正在构建“反内卷”的长效机制，价格环境正趋于改善。去年以来，国家大力推进“反内卷”，快递行业也在积极落实。从政策出台层级、部门联动范围、法律修订节奏及宣贯力度来看，国家将建立一套系统性、长期性的治理机制。核心目标是维护公平竞争、建设全国统一大市场、推动经济健康发展。 具体到快递行业，去年以来，在高质量发展引领下，整体快递市场价格得到持续修复，竞争预期得到向好引导，偶发阶段性波动属于市场正常现象。行业即将进入下半年旺季，货量和货品会更加丰富。公司将积极响应高质量发展要求，夯实底盘、科技赋能、提升服务，秉持“以客户为中心”理念，以精益的管理做好公司价值提升和价值实现。 3、想请教一下，目前 AI 在快递行业的应用进展如何？公司在这方面是怎么布局的？ 公司的 AI 发展路径清晰，从自动化到信息化再到数字化，一步步稳步推进。今年公司把 AI 上升到战略高度，深入实施“全栈 AI”战略，沿着“1+N+AI”的路径布局垂类人工智能技术。公司与国内多个领先大模型保持技术合作，打造了 AI 应用服务中心，在货量预测、智能路由、分拨排班、时效品质等方面深入探索应用。AI 已经贯穿到分拣、运输、客服、风险防控等核心业务环节。 具体到落地层面，公司制定了清晰的 AI 战略目标：降本增收、核心岗位提效、重点项目落地、智能体上线、全链路应用覆盖，各维度均有明确目标在推进。 在重点项目上，公司同步推进核心攻坚项目。包括数字孪生物流场景模拟、识别和安全预警等方面的应用、全链路智能工单的质控自动化处理、AI 管家贯穿全链路的网点管家和客户
--	--

	管家，以及 AI 编程全线辅助开发。这些项目覆盖了揽转运派签的各个环节，落地的场景已经非常丰富——从客户引流、智能监控预警、安全巡检，到运输路径优化、智能外呼、签收异常预警等，都在逐步推广落地应用。 总体而言，公司对 AI 的态度就是两点：一是逐步投入、稳步迭代；二是以实际效果为导向，把 AI 真正变成提品质、降成本的先进生产力。 4、当前产能利用率怎么样，展望一下今年及未来几年的资本开支 产能利用率方面，今年以来，公司运营底盘稳固，在保持合理规模效益的同时为未来发展预留了弹性空间，快递网络的运营效率及产能利用率均保持在较好水平。同时，通过政策引导加盟商参与自动化能力建设，进一步增强了网络产能弹性。整体来看，公司产能利用率经济、动态可控。 资本开支方面，根据公司能力建设进度和业务规划，2026 年预计总体规模保持平稳。从投向看，以设备与车辆的更新替换性投入为主，同时在局部区域进行适度增量建设。车辆方面，干线运输车辆陆续进入置换周期，相关投入持续进行，同时对部分车型进行优化；设备方面，自动化分拣以升级改造为主，智能安检以及 AI 相关的软硬件投入会合理提高。 5、能否详细介绍一下半年度成本情况，以及展望一下全年是不是还有降本空间 2026 年上半年单票核心成本 0.66 元，其中第一季度 0.69 元，第二季度 0.64 元。一季度受春节期间成本偏高因素影响，存在一定的高基数效应。进入二季度，业务量环比明显增长，规模效应进一步释放，成本实现了环比下降，体现出公司在管理端降本举措的实际成效。 运输成本的下降，是在油价存在波动的背景下实现的，主要依靠管理端的持续发力：一是装载率的持续提升，通过智能
--	---

	路由和配载优化；二是车辆运营的精细化规划，涵盖线路优化、在途管理与到港时效的有效衔接；三是货品结构和网络均衡性的改善，使网络对流更加均衡，减少空驶和低效运力，有效对冲了油价波动带来的短期成本压力。 转运中心成本的下降，核心在于管理挖潜和技术驱动。一方面是精益管理的深化，从排班优化、工时管控到现场 7S 管理，各环节持续挖掘效率、提升人效、减少浪费；另一方面是自动化设备的持续下沉和 AI 应用的逐步落地为业务经营提供了更科学、精准的决策依据。 展望全年，成本节降逻辑仍将延续，在旺季货量充沛的条件下，主要依靠技术驱动、精益管理与网络优化三因素协调条件下，进一步提升车辆装载率，进一步优化现场管控成本、可变成本，进一步降低单票的折摊成本等。 6、看到公司这几年费用管控确实做的不错，也想请介绍一下在管理上有做了哪些具体举措，谢谢 2026 年半年度，公司四项费用合计 8.64 亿元，同比下降 10.9%。具体举措如下： 一是战略聚焦，管理做减法。公司过去几年从规模扩张转向深耕快递主业，收缩非核心的周边业务，管理费用得到优化。二是 AI 驱动，管理从“人管”走向“智管”，从事后“分析复盘管理”向事中“智能过程管理”转变。公司在全链路导入 AI 工具，驱动管理成本节降。三是标准化落地，管理精度持续提升，由粗放向精益管理过渡。四是技术性谋划，细致分析优化。财务费用方面，公司充分利用市场资源和稳健的财务水平优势，通过分析各种资金工具特点，合理丰富工具箱，优化资金结构和期限结构，财务费用保持连续下降趋势。费用的持续优化是战略聚焦、技术驱动、精细管理三者叠加的结果，是通过多元措施协调发力的结果，具有可持续性。 7、公司下半年的经营重点和长期发展规划？
--	---

	今年是“智链·领航”战略落地的第一年，也是公司布局未来高质量发展的起点，下半年是承上启下的关键时期，既要延续深化上半年成果，更要为明年乃至更长远的发展打基础。 具体到下半年的重点，公司聚焦五个方面： 第一，旺季保障能力提升。上半年，公司在分拨升级和网络优化方面提前投入，启动关键分拨的产能升级和自动化补强，使产能弹性先行到位，将逐步形成下半年旺季的履约保障能力。 第二，服务品质提升。上半年公司在时效、遗失、破损、滞留等关键指标上均有改善，下半年将继续深挖——遗失管控责任到票、追溯源头；同时，强化网点末端服务能力，基础设施建设陆续到位，服务根基将进一步强化。 第三，网络能力提升。去年以来，特别是今年上半年，公司持续推进“强网工程”和“橄榄型”网络建设。网络的均衡性和韧性，决定了旺季的承载能力和日常的竞争能力。下半年，公司将持续聚焦网点赋能和网络结构优化，推动网络整体的规模能力、投资能力、管理能力再上台阶。 第四，降本增效要形成正向循环。运营端通过智跑、智驾、配载等工具持续优化运输效率和装载率；将降本释放的资源再投入到 AI、无人技术、网点赋能上，形成“降本→投入→增长”的闭环。 第五，AI 要从布局走向价值兑现。上半年，公司就 AI 技术研发、落地、赋能快递主业发展进行了深入的战略规划和部署。下半年，核心是让智能体真正投入运行、创造价值，持续节点化落地应用。从揽件预测到智能配载，从分拨排班到智能客服，AI 工具将逐步嵌入业务全流程，直接参与业务运营决策。 站在更长期的视角看，国家“十五五”规划已经把行业方向框定了——高质量发展、高效能治理，快递行业正从拼规模走向拼品质，公司会坚定地沿着“智链·领航”的战略方向，
--	---

	持续夯实底盘、强化 AI、提升品质、规模进取。公司的目标明确——通过长期的持续投入和深耕，把韵达打造成一家技术驱动、品质领先、网络稳固的快递企业。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 8 月 26 日