

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：2026-07

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（年度股东会）
参与单位名 称及人员姓 名	Invesco、重阳投资、人保资产、国寿资产、太保资产、长江养老保险、 国联安基金。
时间	2026 年 8 月 31 日 星期一 9:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接 待人员姓名	顺丰控股执行董事、CFO 兼副总经理何捷先生、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	Q1：当前经济呈现 K 型分化的特征，公司如何看待当前行业竞争格局，公司有哪些竞争优势，未来会如何演变？ 答：国际端，顺丰作为亚洲最大的综合物流服务提供商，具备独特的资源禀赋和定位，持续构建差异化竞争优势。凭借强大的跨境干线网络、航空货运枢纽、全货机机队等核心资源优势，公司紧抓中国企业产能出海与柔性供应链升级机遇，聚焦各行业数百家链主企业，从客户单一环节向产业链上下游渗透，助力中国企业加速海外拓展，公司供应链及国际作为第二增长曲线加速落地。 国内端，虽然快递行业件量增速趋缓，顺丰凭借综合物流服务能力不断深入赋能生产生活各类物流场景，如快递业务中的工业品寄递、快运业务中的 100 公斤以上的工业大件占比均有所提升。公司从消费端服

	务进一步渗透到产业端赋能，持续加深护城河，稳固基本盘。 此外，在行业数智化能力升级的大趋势下，公司作为直营综合物流服务商，拥有更广阔的技术落地潜力与迭代空间，目前已规模化落地智能装备和 AI 能力，赋能全链路各环节提效降本。 硬件层面，ACR、AMR、无人轻卡/重卡、智能驾驶、无人车等已在仓储、中转、运输、末端派送等环节大规模落地应用。其中，超 3,200 台无人车在支线、接驳等场景应用；超 1,400 台智能驾驶投运，提升公司行车安全的同时优化司机排班。 软件层面，公司构建了以客户、销售、规划、中转等一级智能体为核心的多场景、多层级智能体集群，并实现智能体之间的协同调用。例如，客户智能体挖掘潜在商机线索后，可联动销售智能体，完成向客户经理一键派单或 AI 外呼；规划智能体完成线路规划后，可调度履约智能体落实车辆、司机等履约资源配置。依托公司内部全员共创，截至 6 月末，公司智能体规模已由 2025 年末的 5,000 余个增长至约 1.5 万个，AI 技术赋能业务带来的经营效益已初步显现。 Q2：看到公司这次提升了中期分红比例，请问未来股东回报计划如何？ 答：顺丰高度重视股东回报，自去年起公司持续加码回购力度。A 股方面，公司于今年 3 月底宣布将原 A 股回购计划规模翻倍至 60 亿元，该计划目前已实施完毕，后续将及时进行注销；H 股方面，公司于本年度首次推出 5 亿港元 H 股回购计划，截止 7 月底已累计回购约 2.3 亿港元。 此外，分红方面，为积极回报股东，基于对未来发展的坚定信心，公司将今年中期分红比例从过去的 40%提升到 45%，预计本次中期分红 25 亿元，分红金额同比提升 8%。此外，公司拟修订《未来五年（2024 年-2028 年）股东回报规划》，计划 2026 年度分红比例为 45%，2027 年度提升至 50%，且 2028 年度不低于 50%。 未来顺丰将充分践行与股东共享发展成果的承诺，持续落实股东回报举措，回馈股东的长期支持。
--	---

	Q3：看到公司供应链及国际增速保持很好的动能，请问增速主要由哪些因素驱动？如何展望未来这块业务的发展？ 答：2026 年上半年，公司不含 KLN 的供应链及国际本体收入体量已超 140 亿元，同比增长 47%，较 2025 年的 32%增速进一步提速。面对复杂的国际形势，国际供应链的 1.0 时代，客户对物流服务商的考量聚焦成本优势和时效性，2.0 时代则更看重物流服务的稳定性和确定性。公司依托亚洲最大的全货机机队、鄂州枢纽的轴辐式覆盖、超过 275 万平方米的海外仓资源，以及多年沉淀的行业解决方案能力，持续获得客户信任，实现供应链及国际细分产品亮眼增长。 2026 年上半年，国际供应链业务收入增长 155%，增速主要来自公司对行业头部及腰部客户的持续渗透，帮助客户搭建柔性海外供应链体系，构建覆盖链主及其上下游供应商、客户的生态圈，助力企业优化供应链成本与运营效率。作为独立第三方的物流供应商，顺丰能够提供一体化全链路履约能力，具备丰富的头部链主及中腰部企业服务经验，并持续覆盖更多国家的采购物流、生产物流、销售物流等供应链全环节。分行业来看，2026 年上半年公司在电子元器件、通信设备、消费电子等细分领域的供应链服务收入实现 27%到 53%的高增长，其中出海业务创收同比增长超过 150%。 上半年，国际快递和跨境电商物流收入同比实现 60%增长，国际快递在 B 端实现更多高价值品类的突破，如割草机器人、精密仪器、3C 电子产品、汽车 KD 件（Knocked Down，指散件）等，同时在 C 端赢得更多高价值散单客户心智；跨境电商物流方面，中英、中法等线路时效表现具备领先优势，公司持续拓展海外本土渠道，落地一件代发等产品能力。 未来，随着各国关税与监管趋严，合规能力不足的供应商正加速出清，公司有信心凭借全链条合规保障，紧抓全球化供应链机遇，持续获取市场增量。 Q4：公司还有哪些深度赋能客供应链的案例，包括国内和出海的，
--	---

	可否详细介绍？ 答：公司凭借独立第三方综合物流服务商的定位，依托长期积淀的行业服务能力与头部客户口碑，持续深化与行业链主企业的供应链合作。 以某国内外知名消费电子企业为例，双方合作始于 2013 年，初期以提供商务件寄递服务为主。伴随客户全球化布局持续推进，双方合作逐步拓展至国内平台电商快递、国际快递等标准化物流服务。在此基础上，公司进一步切入客户核心供应链体系，服务能力延伸至客户国内 CDC 中央仓履约，并落地德国、马来西亚、新加坡等多国海外仓运营、区域仓配一体化业务，配套中越跨境运输、越南本地陆运等服务，完成了从单一标准化物流服务向全球综合供应链解决方案的升级进阶。 目前，双方合作金额已形成年度千万级体量，2026 年上半年，来自该客户的收入同比增速超 200%。公司持续嵌入客户全球供应链体系，成为其重要的合作伙伴。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 8 月 31 日