

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：2026-08

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）
---------------	--

	用持续推动结构性降本增效。通过前期训练和数据积累，相关智能装备的操作效能已实现显著提升，能够助力降低人工劳动强度、提升操作效率，使得 2026 年上半年中转运作效能同比提升 7.4%。 未来，公司将持续推进智能装备的规模化落地应用，引领前沿智能技术在物流场景的应用，强化网络运营底盘，为客户打造极致服务体验。 Q2: AI 对公司经营有什么助力？增收方面有无量化效果？ 答：顺丰拥有行业内复杂的物流场景、丰富的产品矩阵，服务端有精准的时效履约要求，天然具备探索和推广 AI 应用的差异化优势。早在 2024 年就推出物流垂域大模型“丰语”和“丰知”，能够实现一句话下单、自动总结客服摘要、路线规划/包装优化等智能决策的功能。 从顶层设计来看，公司以全域智能化为目标，逐步构建了客户、销售、规划等十余个一级智能体及数十个业务应用型智能体，已初步实现智能体之间的协同调用。同时，公司内部构建了企业级 AI 应用平台，鼓励全员参与 AI 创新实践。从数据来看，顺丰智能体数量已从 2025 年底的 5,000 多个突破到约 1.5 万个，目前 AI 已经在增收、降本、提效等方面初步对公司经营业绩产生了正向影响。 在增收方面，以客户智能体与销售智能体的联动为例，客户智能体根据市场信息自动挖掘潜在商机并进行分级分类，联动销售智能体，一键派单给前线销售或网点经理，并 AI 自动生成“访前一页纸”及销售话术，或通过 AI 外呼触达客户。上半年此联动模式已累计助力公司业务增收十余亿元，未来随着相关技术迭代升级将为公司带来更多效益转化空间。 Q3: 如何看待快递行业的竞争格局，以及反内卷政策对顺丰的影响？ 答：快递行业正由跨越式增长迈入高质量发展阶段，而顺丰始终秉持差异化竞争策略，为客户提供高品质服务，并未参与价格相对较低的电商件的竞争。 行业政策引导高质量发展，顺丰间接受益。第一，行业回归价值竞争的方向，和顺丰坚持可持续健康发展的经营基调高度契合。第二，市
--	--

	场环境变化下，客户对于价值、服务分层的接受度在提升。顺丰持续优化产品结构，上半年经济件 ASP 同比提升 6%。整体来看，行业从价格内卷转向价值竞争，为顺丰营造了更良性的经营环境。 不仅如此，公司的时效件业务贡献超过 40% 的收入，在高品质时效快递的市占率持续提升。这得益于直营模式的一体化综合物流服务商的定位，在夯实高品质服务能力的基础上，公司持续拓展演唱会、展会、工业园区等多元业务场景与客户触点，推动业务从“送得更快”，升级为“懂你所需”的精准寄递解决方案。2026 年上半年高端时效件收入同比增长 5.3%，跑赢同期 GDP 增速。 未来，公司将持续把握行业高质量发展机遇，通过高效精准的服务赋能 C 端、B 端多元寄递需求，筑牢差异化竞争壁垒。 Q4：快运、同城、供应链及国际等市场，虽然都做到行业领先，但市占率还不算高，如何看待未来竞争格局？ 答：公司始于时效快递服务，并逐步拓展至快运、同城、供应链及国际业务等多元业务板块。这些细分市场所处发展阶段各不相同，部分赛道公司当前市占率尚低，具备持续提升份额的潜力。 中国零担物流的市场规模超 2 万亿人民币，行业格局较为分散，市场持续向具备全国网络能力的头部企业集中。2026 年上半年，公司快运板块收入同比增长 12.6%，顺丰快运、顺心捷达双网合计货量增长 9%。在零担行业 2025 年货量前十企业中的相对市占率达 25%，并仍在持续提升中。依托全国性网络资源与服务优势，公司持续扩大市场份额，规模效应持续释放。 伴随即时零售行业的发展，公司旗下顺丰同城依托独立第三方定位，一方面为各平台的即时零售需求提供履约支撑；另一方面与连锁餐饮等战略客户深度合作，凭借稳定高效的服务助力品牌拓展私域流量，并整合多平台订单资源，持续提升履约调度效率。与此同时，顺丰同城作为灵活运力补充集团整体履约能力，助力集团搭建更加灵活、高效的最后一公里履约网络。
--	---

	供应链及国际业务拥有广阔的市场空间，全球物流费用超过 12 万亿美元，其中亚洲占接近一半，伴随高端制造等产业链持续布局，亚太区域市场正处于快速增长阶段。当前国际头部物流企业均起源于欧美，未来在高速增长的亚洲市场，有望孕育出一家世界级物流企业，而中国市场提供最具潜力的土壤。2026 年上半年，公司（不含 KLN）的供应链及国际业务收入同比增长 47%，较 2025 全年的 32%增速进一步提速。依托端到端一体化的行业服务能力与头部客户口碑，公司持续深化与产业链的链主企业的供应链合作。 公司将持续推动各细分业务高品质增长，在夯实端到端全品类服务壁垒的基础上，进一步促进全网资源融通、提升运营效率。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 14 日