

刘钢贤 中金公司交运分析师：

好的，各位投资者，各位领导，大家下午好。欢迎大家来参加韵达股份 2026 年中报的业绩电话会。我是中金交运的分析师刘钢贤，那跟我一同主持的话，是由中金公司交运及汽车产业组的负责人冯启斌，还有交运的会计分析师蒋斯凡。今天的话，我们非常荣幸地邀请到韵达的领导跟大家就中报的业绩做一个交流。那参加今天交流的领导分别是韵达股份执行总裁符勤符总、董事会秘书杨红波杨总，还有证券事务代表何强何总。那昨天晚上的话，韵达的业绩也是挂网了。

那我们从年初以来，也一直强调快递行业的这个反内卷带来的这个业绩和估值的一个修复。从韵达股份的这个业绩表现来看，单票价格的修复到利润和现金流的改善，再到公司的包括通过回购和大股东的增持去回馈股东和增强信心，应该也是比较强地证明了我们这样一个观点，就是快递行业现在还是在一个修复和价值释放的这个过程当中。所以今天也是非常荣幸地邀请到几位领导跟大家交流吧。那接下来的话，我把时间首先交给杨红波杨总，请杨总的话介绍公司上半年的业绩和经营的一个情况，然后我们后面的话会开放问答环节。

有请杨总，谢谢。

韵达股份董事会秘书杨红波：

好的。各位股东、各位朋友，大家下午好，我是韵达股份的杨红波。又到了半年报的时间，与大家今天再次线上相聚，非常感谢各位的时间。首先，感谢中金交运的冯总和团队组织了这一次的业绩交流会。特别也要感谢每一位始终关心支持韵达发展的这个在线的各位朋友。那今天的这个交流环节，照例还是两个环节。首先，由我汇报公司上半年的一些经营情况和指标。那么第二个环节，我们再进入这个交流提问环节。现在，我向大家简要汇报一下一些主要的经营指标的情况。

首先是业务量，上半年，这个公司累计完成快递业务量，约是 122.6 亿票。完成的收入方面，上半年，公司累计完成营业收入是 264.4 亿元，同比增长达到了 6.47%。利润方面，公司实现利润总额是 13.13 亿。那实现归属于上市公司股东的净利润是 9.98 亿，那同比增长是 88.82%。实现扣非净利润是 9.31 亿元，同比增长了 105.68%。这是利润情况。毛利率情况，那么随着国家去年四季度以来，反内卷政策这个持续的实行。那么在快递行业，其实已经比较深入这个整个的竞争的这个过程了。

那么公司的服务质量，也在提升，产品的结构，也在优化。所以，公司半年度的快递的单票收入，同比一票增长了超过两毛钱，达到两毛一。那么同比提升的这个比例是接近 11%。那带动的我们快递业务的这个毛利率，同比上升了 1.4 个百分点。这个毛利率方面是在改善。那现金流方面，上半年，公司的经营活动产生的现金流量净额是超过 16 亿，达到了 16.3 亿元。同比大幅增长了 60.72%。在四项费用方面，公司半年度的费用合计是 8.64 亿。同比下降超过了 1 个亿。

那同比下降的幅度，接近 11%。那连续 4 年在下降。还有一个指标，就是资产负债率。那因为资产负债率跟现金流跟开支，这个其实密切相关，跟竞争能力密切相关。那么到今年年中末，我们的资产负债率是 41.88%。比去年同期下降了 4.82 个百分点。那么截至到年中期末，我们应该是第五个年度保持着负债率的下降。这是综合指标。下面，我再向大家报告一下单票的指标。单票收入方面，半年度公司的单票快递业务收入，是两块一毛三，同比去年同期，

上涨了接近 11%。

单票的成本，快递的核心经营成本，半年度是六毛六，同比上升了七分钱。那第二季度，较第一季度下降了五分钱。其中核心成本是去年那个，今年第一季度是六毛九，这个第二季度是六毛四。那到半年度，我们的这个单票的运输成本是三毛六，中转成本是三毛。这个是单票的成本的一个拆解。那在单票费用层面，也保持着一个连续下降的一个态势。那么到今年年中的时候，我们的单票费用是 7 分，去年同期是 8 分，那同比下降 1 分钱，降幅是 7.5%。这是单票费用。

单票的利润，半年度，我们的单票归母净利润是 8 分，同比去年 4 分，接近翻倍。以上就是关于公司 2026 年半年度经营的情况的一个主要指标的简报。接下来，我们把时间留给各位提问。谢谢。感谢。

刘钢贤 中金公司交运分析师：

好的，感谢杨总的介绍。那我们接下来的话进入问答环节，有请会议助理先播报一下提问的方式，谢谢。

会议助理 1：

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

会议助理 4：

下面有请第一个提问，谢谢。

冯启斌 中金公司分析师：

符总，杨总，何总下午好，我是中金交运及汽车产业组的负责人冯启斌，也感谢刚才杨总对于半年报的一些介绍。2026 年以来，行业其实有一些积极的变化。公司在业绩表现也不错，也想请符总介绍一下公司在经营策略和管理方面的一些主要的思路和一些重点的工作，谢谢。

韵达股份执行总裁符勤：

好。谢谢冯总，我是韵达的符勤，首先感谢各位股东长期以来对韵达的支持和关心。也谢谢中金组织这个交流会。那么关于您刚刚提到的这个问题，2026 年上半年在国家反内卷的这个政策引领下，快递行业，发展是继续延续了去年 8 月份特别是第四季度以来的积极趋势。市场竞争趋于有序。而以服务提升、结构优化和安全发展等为核心的高质量发展的要求，这是作为未来的重要方向。2026 年以来，韵达围绕着强基础、提质量、抓增量、优结构，这四个核心维度的，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。两端时效和整体时效都有了明显的改善。当前网点操作延误显著降低，但网点未操作量还有下降空间。这也是下半年我们要攻克的重点之一。在遗失管控上，通过人工加 AI 匹配无头件，推送认领，再加上大货的这些遗失专项，责任到票的这个追源头，这个整个的改善，还是比较显著的。破损管控通过包装规范、堵货预警、装车稽查、拦截修复等多措并举，也有明显的改善。

但还有提升空间。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。总部层面一方面对重点区域的分拨进行规划建设，对部分自动化设备进行更新、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、推进与应用，定期召开会议，节点化落地。网点层面通过我们的合理的政策牵引，鼓励网点进行投资，把自动化设备、网格仓、智能货架、无人车等多元一体作为能力建设的工作重点，打造从总部到网点揽、转、运、派、签全流程的强网工程。

目标是全网提品质、降成本。第三是抓增量。通过持续不断的基础设施投资和能力建设，持续的夯实网络底盘。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。这些内功的积累，让我们在行业增速放缓的背景下，能够赢得更多的客户信任，积极把握住合理的增长机会。全网大盘上，稳住以产粮区为核心的存量规模，瞄准产业带的密度件稳步增长。其中我们也把这个逆向业务作为增量的业务之一。业务结构上，我们摒弃低价竞争的思维，适度利用空仓资源，开发各类填仓产品，提升装载率。

从经营结果来看，整体成效不错。第四是优结构。去年以来我们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我们自己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，支持有能力的网点走出去打市场。派费方面，通过密度件开发以及散单增量等拉动，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。

网络建设上持续推动橄榄型结构。大的网点不会太大，小的不会太小，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、履约能力等都处于向好的增强的状态。总的来说，在行业大环境面前，我们接下来要做的就是坚持长期主义，坚定地做难而正确的事，通过持续提升服务品质和运营效率，不断强化网络底盘，把核心能力做深做厚，为用户和网点创造更大的价值。以上是上半年经营情况的概要介绍，谢谢。好，谢谢钢贤。

刘钢贤 中金公司交运分析师：

好的，会议助理麻烦播报下面的提问，谢谢。

会议助理 4：

下面有请电话尾号为 8663 的投资者提问，请发言，谢谢。

沈晓峰 华泰证券分析师：

感谢符总、杨总和何总，我是华泰的沈晓峰。公司一直在坚定自己的这个经营策略，各个指标也是持续的改善。那这个业绩今年也是上半年是翻倍的一个接近翻倍的一个节奏，这个业绩在反内卷深化的背景下也是非常亮眼的。那我们就想再问一问，就是最近观察到今年以来行业增速在变慢，那大家也比较关心价格战会不会反复，所以想问问公司怎么判断接下来的行业格局和价格走势，谢谢。

韵达股份执行总裁符勤：

谢谢，感谢您的提问。那么关于行业的展望和价格走势，我简单谈两点判断，供大家做一个参考。第一点，快递行业依然是一个增量市场，增长的基础没有动摇。中国快递已经连续增

长二三十年，基数确实越来越大，增速适当放缓也是正常的，但远没有到天花板。特别是国家邮政局刚刚发布的十五五规划里明确提出，到 2030 年业务量将达到 2700 亿件。这是什么概念？就是在今年的基础上，未来五年还有将近 40% 的增长空间。我们觉得，这个数字给了我们明确的战略定力。

那么增量从哪里来？来源其实更加多元。当前三农的空间还没有完全释放，需求远未饱和。消费政策也在持续释放活力，退换货的增速明显高于行业平均。直播、IP 周边这些流量经济带来的爆款效应也还在持续，同时，行业正在从拼规模转向拼品质。农产品上行、工业品下乡的通道越来越宽。农村市场的渗透率还很低。逆向物流、散单这些细分场景的增长也还很快。所以我们总的判断，增量在持续，结构在优化，这一点我们是坚定的。第二点，就是行业正在构建反内卷的长效机制。

价格环境也在趋于改善。就是去年以来，国家大力推进这个反内卷，我们这个快递行业，也在积极地这个落实。我们从政策出台的层级，部门联动的范围，包括这个法律修订的这些节奏，这个最近也是陆续出台了各项法律规范，包括反复宣贯的这些力度来看，我们可以清晰地感受到，国家是在建立一整套的、系统性的、长期性的这种治理机制。它的核心目标就是维护公平竞争，建立统一大市场，推动这个经济健康发展。所以具体到快递行业，从去年 8 月份以来，这个在高质量发展的引领下，尽管部分季节、部分地区偶尔有波动，但整体快递市场的价格，是得到了持续修复。

这是大家肉眼可见的。竞争预期得到了向好的引导。所以我们觉得偶尔的波动是市场的正常情况。行业，即将进入到了这个下半年的旺季。货量和货品更加丰富。市场价格中枢较上半年会合理的上移，你像进入 9 月份以来，对吧，这种开学季，9 月的这个平台的促销，再叠加我们这个 9 月的中秋季等一系列，就已经拉开了这个下半年旺季的这个帷幕。所以，将行业放置于构建反内卷长效机制大背景下来理解，对于快递行业价格预期，没有理由悲观。从季度之间淡旺季的转换来说，下半年市场价格可以乐观一些。

作为行业的参与者，韵达是将坚持长期主义，积极响应高质量发展的要求。概括地讲，就是强身健体、科技赋能、提升服务。秉持以客户为中心的理念，与网点共生共长。我们，是以灵活的经营策略来抓住属于自己的那部分增量机会。那么以精益的，特别我们在推动这个 TS，以精益的这种精益生产的理念，做好公司价值提升和价值实现。以上是我对行业 and 价格趋势的一些看法，谢谢。很清楚，谢谢符总。好，谢谢。

会议助理 4:

下面有请电话尾号为 92 的投资者提问，请发言。谢谢。

郭军 兴业证券分析师:

领导们下午好，我是兴业证券的郭军。首先还是恭喜公司取得了一个持续亮眼的业绩。我这边主要是就科技方面想请教一个小问题，因为大家应该都看到说在国内外，物流领域这个 AI 的实际案例是越来越多了，特别是海外。大家也都知道说咱们在这个科技，包括说 AI 上面一直以来也都卓有成就，所以想借这个机会，还是想请领导再为我们介绍更新一下公司现在在特别是 AI 这个方面，目前的最新进展情况，以及后续的一些布局，谢谢。

韵达股份董事会秘书杨红波:

好的，谢谢郭总的提问。大家身处于市场，能够深切地感受到今年以来在 AI 人工智能这块的热度。那么我们，作为产业的一方，也在持续地观察学习。那关于 AI 在快递行业的应用，我们也做了一些工作，那趁这个机会，也跟大家报告一下韵达的关于产业应用的实践和思考。先说一下我们对于 AI 的判断。从行业趋势来看，AI 已经我觉得已经过了讲概念的阶段了。那么各家也都在推动 AI，从原来的这个聊天问答能说会道，目前往这个真正的干活方向去转，特别是我们作为一个应用方的，这个也是这个基于这样的一个基本的逻辑。

那政策端也在强力地推动。那国家十五五规划，这个邮政十五五规划，把这个人人工智能加邮政快递，也列为了下一个五年的重点方向。那我们的态度很明确，AI 不是做不做的问题，而是怎么做，这个做多深的问题。我们的路径目前也很清晰了，就是从原来沿着自动化的、信息化的再到数字化的这个方向，一步步往前走。那么今年，我们把 AI 上升到了一个战略高度。我们年报、季报都明确地讲了我们未来五年的科技战略，全栈 AI 的战略。那么沿着 1+N+AI 的这个路径，来布局我们垂类的人工智能应用技术。

那我们跟国内几个领先的模型的大模型，其实在技术合作上，技术应用上其实保持着合作的。那么也在打造 AI 的应用服务中心。那么在货量预测、智能路由、分拨排班、时效等方面进行探索应用。可以说，AI 正在贯穿我们分拣、运输、客服、风控等核心环节。那具体的落地上，我们给自己定了一个清晰的战略目标，是降本增效、核心岗位提效、重点项目落地、智能体上线、全链路应用。这个 5 月度，都有明确的这个目标在推进。我们不追求花哨的概念，就是实打实的把 AI 的嵌入嵌入到这个业务环节里去。

在这个技术能力上，具体讲，我们围绕 6 个方向进行布局。那数字孪生，去做全链路最优镜像的这个模拟，让网络运营能够看得见。这个机器视觉上，做监控预警，在岗位监控，捕获这个回流预警，滞留件预警，AI 安全巡检、破损识别等等的，让现场管理做得更好。在这个智能路由规划上，我们也在做这个深入的探索。这个是未来降本提效和时效提升的一个核心抓手。让主干时效算得准。那么还有就是 AI 助手的就是赋能，网点管家、客户管家呀、运镖侠呀、运输管家等等这一系列的这种智能工具。

让一线的这个人，那个能获得帮上忙，这个用得好。在数字员工上，做工单智能体，那么智能外呼、智能服务、对账审核等等这种高频的这种日常重复作业的一些岗位和工作。那么达到这个 7×24 小时响应的一个效果，让效率更快。还有就是在 AI 编程，因为我们有这么大的这个体量的这种信息化，所以这个软件系统的这个编程也是一个日常工作。我们的 IT 团队也在利用 AI 辅助开发工具提升这个编程效率。这是在技术上。那在重点项目上，我们同步推进核心项目的攻坚计划。

那包括数字孪生和完美物流场景的模拟，机器视觉在识别和安全预警方面的应用，智能语音和语音识别，智能应答的 AI 识别精准路由，智能路由的货量预测、路线规划、全链路智能体、订单质控、自动化处理、AI 管家等等，贯穿整个链路的这个流程。这些项目将会覆盖揽转运派签的各个环节，落地的场景应该说会非常的丰富。那么从客户引流、监控预警等等，那么都在逐步地通过这些跑起来。在终端配送方面，我们也在多个省区开展了无人车的常态化试点运营。

同时，也在探索无人机的应用，构建天上地下立体配送网络。总体来讲就是我们对 AI 的态度就是两条，一是这个逐步投入，不追风口，稳步迭代。第二个就是以实际效果为导向，不

搞花架子，把 AI 真正变成提品质、降成本的先进生产力。这个，就是我们当前这个对于 AI 在快递行业的应用这个的战略和推进的路径。谢谢。

郭军 兴业证券分析师：

好的，谢谢杨总，非常全面。那我这边没有其他问题了，谢谢。

会议助理 4：

下面有请电话尾号为 783 的投资者提问，请发言，谢谢。

李雅婷 中金公司交运分析师：

符总、杨总、何总好，我是国金交运的研究员李一腾。首先恭喜公司二季度延续这么出色的业绩表现。就是我们这边也关注到，就当前行业整体增速换挡的背景下，大家可能会更关心行业的这个供需关系的发展，以及公司的资本投入节奏。所以想请领导给我们讲解一下，那么公司当前的产能利用率的情况，并且展望一下吧，就是今年以及未来几年的资本开支，谢谢。

韵达股份董事会秘书杨红波：

好的，谢谢伊藤总的问题。您关心的是我们当前及未来的这个利用率和这个开支的情况。那这个问题，其实一直被市场所关心关注，正如您所说，它涉及到整个行业的产能供给，以及，这个资金的使用方向，甚至是不是可能还涉及到这个分红率什么的。那这里，我简要回复一下。关于这个产能利用率，经过前几年的布局，那么韵达，其实运营底盘是非常稳固的。目前的产能利用率，基本上在八成左右的一个水平。那八成，它意味着，既有上升空间，那么同时，离经济的这个效率，也没有太大的这个。

这个距离保持着一个合理的规模效应，同时为未来预留了一个弹性。那今年以来，我们快递网络的运营效率及产能利用率，基本还是保持在一个目前不错的水平。同时通过政策的引导，那么加盟商和集包仓的建设、网络仓的建设也在持续的推进，那么能同时进一步的增强我们网络末端这个产能的弹性。总体来讲，产能利用率是经济动态可控的。那么这是这个关于第一个问题。第二个问题，在资本开支方面，之前我们也跟市场沟通过，就是我们基于自己的能力建设的进度和市场的目前的一个状态，以及对于未来的预期，2026 年我们的资本开支，继续延续了原来这个一年前讲的资源补充为主，个别区域新增这么一个思路。

总体规模比较稳定。从投向来看，以设备与车辆的更新替换投入为主。同时，在局部区域，比如说这个东莞呀，比如说这个临沂等，那么进行适当的这个增量建设。在车辆方面，我们干线运输的车辆，也会这个常态化的进入一个置换周期。那么相关的投入，会持续地这个置换。那么同时也会优化一些车型。那么这样的话，可能运力和这个成本上也更经济。那么设备方面，我们自动化投入，目前主要是以升级改造为主。那么比如说还有一些智能安检，以及 AI 相关设备的软硬件的投入，也会合理提高，逐步提升，这也是我们全站 AI 战略的一部分。

那局部增量，刚才讲的主要是在一些产粮区，那么原来我们以租赁为主的这些分拨，做一个提升建设，比如说太原，那么比如说临沂等等，那么属于关键节点的针对性补强，那么不属于规模性扩张。所以，这就是目前一个情况，那么未来可见的两年，资本开支的逻辑不会有太大的变化。那么两年以后，我们可能还要再观察。

会议助理 4:

下面有请电话尾号为九七三六的投资者提问，请发言，谢谢。

祝玉波 财通证券交运分析师:

好的，符总、杨总、何总下午好，我是财通交运的朱玉波。恭喜公司取得如此亮丽的这个业绩，我想问一下这个关于成本端的这个问题，就公司能否帮忙这个介绍拆解一下这个上半年各环节的一个成本的情况，以及帮忙展望一下全年的我们的这个降本空间，谢谢。

韵达股份董事会秘书杨红波:

好的，谢谢祝总的这个问题。成本是一个核心指标，这个不管是买方卖方，对于核心的成本的拆解都很重视。那我们利用这个机会，也跟大家这个报告一下。首先是上半年的这个成本表现，上半年，我们单票的核心两项成本是中转加运输，合计是 6 毛 6。其中一季度是 6 毛 9，二季度是 6 毛 4。那一季度，我们也观察了自己和友商，其实都是略微提升一点是一季度，因为，因为有这个春节因素，资源收缩，所以带来的单票的成本上升，同时货量减少。那么以及，运力的提高等等，以及年货节的时候，一部分车线用的第三方的车辆成本偏高，所以一季度。

那二季度以后，这个因素略微复杂一些。那二季度，我们 6 毛 4 的环比是降了 5 分钱，具体来看，是运输成本降两分。中转成本，降 3 分。那一季度受春节影响刚才已经讲了，那么基数偏高，二季度业务量环比是明显增长的，我们大概比一季度多了大概 8 亿票左右，规模效应跟一季度比是进一步释放的。那但是，二季度的成本受多种因素影响，比如说有油价高企。比如说有这个装载率上升，那么也有车线优化，车型优化，这个装载率提升等等，那么下面我主要拆解一下。

运输成本下降，一个是在油价波动的情况下实现的，第二个，是靠管理端的持续发力实现的。那么主要是讲，装载率的提升，通过智能路由和这个配载优化，那么二季度让车辆装得更满，跑得更直拉直。再一个，就是车辆运营规划的精细化，包括这个线路优化呀，那么途中配载管理呀，以及到港时效的衔接等等。那么这些都有利于降低成本。同时，货品结构和网络均衡性改善，我们从去年第三季度以来，一直在推着这个大小件对流。让网络这个发车和回程车对流更均衡，减少回程车的空载。

那么正是这些管理动作，对冲了油价带来的短期这个压力。就是运输成本。关于转运中心成本的下降，也是有一些针对性的措施。一方面是经营管理，那么深化排班优化和这个工时管理以及现场的 TS 管理。那么通过这种精益管理，每一个环节都在扣效率，提人效，减少浪费。另一方面是通过自动化设备的持续下沉和 AI 的逐步的落地应用，那么自动化替代了一些重复性的人工操作。那么 AI 排班、调度、预测这些环节，为这些环节提供了这个更精准的决策。

那今年上半年，我们自动化设备和 AI 的协同效应逐步释放，降本的效果比较明显。这是整个上半年。那下半年，降本空间，我们觉得还是持续的，但是逻辑略微变化。过去降本主要靠规模化来摊薄，那么现在更多的靠的是技术和经营管理深挖。装载率，比如说有提升空间，智能路由的优化还可以继续的这个更精准。那 AI 在下半年会进入价值兑现期，这些会进一步的贡献成本的下降。但是降本已经不是靠规模效应一招鲜这个就能够明显的进行达到一个

预期。

那么过去是捡西瓜，现在我们更觉得像绣花，像捡芝麻。需要更精细的这个和更系统的这个方法，那么来实现。全年的降本目标，我们觉得主要是靠技术驱动、管理深化和网络优化这三者叠加。这是关于两项核心成本。那我借此机会，还想再讲一下全量成本。从全量成本的角度讲，这里我想提一下派费。今年以来，对于我们韵达的网点和网络来说，我觉得应该算是有两重的红利。一个就是行业高质量发展的引领，它使市场的价格得以修复。这个有利于网点这个盈利能力的水平的提升。

这是一方面。另一方面，就是我们总部今年以来所调整的政策，形成的以放水养鱼赋能发展的思路。那么这，这个其实我们管理层，业务团队，其实非常坚决地稳定网点的派费。拿第二季度和第一季度相比较，大家可以拆解，就是我们给网点的派费。那么单票的派费，没有降，一块两毛八。那么这个目标，就是提高网点的收入水平，增强网点的盈利能力，那么增强网点的稳定性。以此来鼓励他这个做服务做市场的意愿和信心。这就是我要回复的这个内容，谢谢。

祝玉波 财通证券交运分析师：

好的，感谢杨总详细的解答，讲的非常清楚，我没有其他问题了，谢谢。

会议助理 4：

下面有请电话尾号为 7228 的投资者提问，请发言，谢谢。

秦梦鸽 国海证券交运分析师：

符总、杨总、何总，下午好，我是国海交运分析师齐梦鸽，非常恭喜公司二季度取得了这个亮眼的业绩。那我主要是想请教一下关于我们公司费用端的一个问题，因为我们看到公司这几年的费用管控做得确实也比较不错，所以想请杨总介绍一下我们在管理上具体做了哪些具体的措施，谢谢。

韵达股份董事会秘书杨红波：

好的，谢谢你的提问。费用，应该也是涉及到这个毛利后事项到净利润传递的一个重要因素。从三年多前开始，我们就统筹业务部门和管理部门，那么把这个降费控费作为一个核心重要的事情去做。那先说今年的成果吧，2026 年上半年公司四项的费用，合计是 8.64 亿，同比下降超过了 10%，接近 11%。这里我特别想汇报一下，就是从 2023 年开始，韵达的四项期间费用已经是第四年连续下降。那么这个下降的预期，基本上是兑现了我们此前连续几年跟市场交流的时候传达的信息。

那么从具体措施来说，我们主要是做了一些事情，一些举措，应该说这些举措见效果了。一个就是战略聚焦，管理做减法。过去几年，我们从规模扩张，那么逐步的走向深耕快递主业，进行战略聚焦。收缩了一些非核心的周边业务。那么管理的半径，收窄。管理的费用，得到了节降。这是关于第一个，就是战略聚焦。第二个，就是 AI 驱动。那么从今年开始，管理从人管，走上了智管，就是智能治理。从原来的事后的分析、复盘管理，逐步地转向这个过程管理，智能的过程管理。

那么这是第二点。那么我们在全链路导入这个 AI 工具上，刚才也讲了一些，就是货量预测

呀、智能路由、车辆配载呀、现场排班呀，这些环节，不再需要我每周每天去分析数据进行去优化，这都是事后延缓的一个管理逻辑。现在，都是事中管理。那么替代了过去依赖经验判断和人工统计的模式，那么这些就时时刻刻可以解决我的一些费用。三是，第三个就是标准化的落地。那么由这个原来的粗放往精细过渡和这个深入的推进，总部主要是牵头梳理流程。

全网进行标准化。那么通过数字化的手段，把标准化转化为一线透明的、可学习、可操作的一些动作。管理的颗粒度越来越细，那么浪费就会减少。那么我此前跟市场交流的时候也讲过，我们全网这个 70 个分拨中心，每天有多少，原来有超过 5 万人的临时工。那么现在，通过这种技术手段，通过精细的排班和预测，都在进行一个越来越细的一个预测。第四个，就是技术性谋划。那么细致分析优化，比如说这个财务费用。那这两年，我们就充分利用这个市场资源，和目前我们稳健的这个财务水平的优势。

通过分析目前国内甚至国外的几种这种资金的工具的特点，我们丰富了我们的融资工具，丰富了我们的工具箱，来优化我们的资金结构和期限结构。那么在利用目前资本市场的这种资金下行的这么一个机会，连续的降低了 LPR。所以，总的来说，我们的费用持续优化，是集中战略聚焦、技术驱动、精细管理几个因素叠加的结果，通过这种多元措施的协同发力的结果。所以说具有持续性，那么对于未来的费用的节降，我们仍然有信心，仍然能够值得大家的期待。

秦梦鸽 国海证券交运分析师：

好的，好的，谢谢杨总的回答，回答非常清楚，我这边没有其他问题了，谢谢。

刘钢贤 中金公司交运分析师：

好的，谢谢杨总还有符总的这个介绍。那我这边的话再补充一个问题，就是现在也到了八月底，那我们知道四季度的话也是。快递市场的传统的这个旺季，所以想请领导在对咱们下半年的这个经营的一个重点，包括从这个公司更长期的这个未来发展展望的这个角度来讲的话，给我们做一个分析吧，就是下半年的这个经营重点和中长期的发展规划，谢谢。

韵达股份执行总裁符勤：

好的，谢谢，刚学。

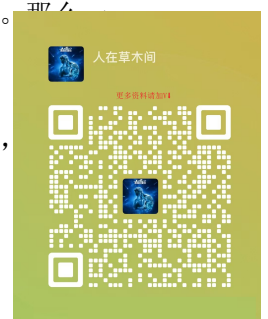
会议助理 4：

好的，谢。

韵达股份执行总裁符勤：

关于下半年的经营重点，我简单地讲一下我们的思路。今年年初我们就确定了今年是智链领航战略。就是我们年初其实就已经制定了我们全年的这个战略思路。那么这个同时也是布局未来 5 年高质量发展的这样的一个，把它作为起点。那下半年，又是我们承上启下的这个关键时期。既要延续在这个智链领航战略引领下的上半年的这个阶段性成果。更要为明年乃至更长期的发展，奠定基础。所以我们的核心框架是一引擎三支柱五要素。就是 135。那么引擎就是数字引擎驱动网络迭代。

那么以体验、定价、履约做我们发展的三支柱。任何一个短板都会影响全局。同时，



揽转运派签、售后的各个环节，做实我们的网络能力。那么更加务实的，推动下半年乃至更长期的这个经营，都在这个框架下面去开展。具体到这个下半年的重点，我们聚焦五个方面。第一，旺季到来了，我们的能力要走在货量前面。上半年我们在分拨升级和网络优化上做了不少投入。下半年，这些投入要转化为产能储备。我们提前启动了关键分拨的产能升级和自动化补强。

让产能的弹性走在前面，而不是等货来了。在被动应对。第二，我们在服务品质要实现突破现有瓶颈。上半年我们在遗失、破损、滞留等关键指标上有所改善，但我们感觉还有空间。下半年继续深挖，遗失管控责任到票，追溯源头；破损管控从包装规范到堵货预警，到装车稽查，全链路卡住的每一个可能的问题节点，我们都逐步来解决。同时强化网点末端的这个服务能力。基础设施到位了，那我们的服务，才有根基。那第三方面，我们就是要整个的网络能力，要全域的持续提升。

去年以来，特别是今年上半年，我们一直在推这个强网工程和橄榄型网络建设。网络的均衡性和韧劲决定了旺季能不能扛得住，平时能不能打得赢。下半年将继续在网点赋能和网络结构优化上发力，把我们整个网络的整体的规模能力、投资能力和管理能力再上一个台阶。第四方面，我们是在降本增效上面要形成正向循环。刚刚我们这红波也提到了我们在成本降低方面的一些举措。那么运营端，我们要通过智跑智驾。配载等工具，持续优化运输效率和装载率。

费用端，从集包袋到用水用电，从用人用工到差旅管理，每一分钱都花在刀刃上。那我们在AI资源、无人技术、网点赋能上继续加大投入，形成了降本、投入、增长这样的三维度的闭环。那第五方面，我们借助新科技，AI要从布局走向价值兑现。上半年，伴随着整个行业的AI的进步，我们从AI技术研发落地、赋能快递主业的发展，进行了深入的战略规划和部署，完成6个技术方向的布局。下半年核心我们就一件事情，让智能体真正地跑起来，干活，产生价值。

不断的节点化落地应用，从揽件预测到智能配载，从分拨排班到智能客服，AI要逐步嵌入全流程，参与到我们的这个运营管理和运营决策。所以站在更长期的视角看，国家十五五规划已经把行业方向，方向框定了，就是高质量发展，高效能治理。这个快递行业，现在从拼规模走向拼品质，这个行业分化会进一步加剧。谁能把底盘做稳，把服务做优，把成本管住，谁就能在新一轮的这个行业发展当中，占据主动。韵达，我们还是会坚定地沿着今年年初所制定的智链领航的战略方向。

持续夯实底盘，强化我们的新科技的应用，提升我们的服务品质，这个规模稳中有升。不会因为一个旺季就改变节奏，也不会因为外部环境的变化就摇摆方向。其实我们的目标很明确，通过这个三到五年持续投入和深耕，把韵达要打造成一家技术驱动、品质领先、网络稳固的快递企业。所以也再次感谢我们各位投资者、各位研究员对我们的持续的关注和支持，也希望大家在持续关注支持当中也多给我们提宝贵意见，也对韵达的发展继续保持着信心，谢谢大家。

刘钢贤 中金公司交运分析师：

好的，谢谢符总的展望和总结。那由于时间关系的话，我们今天的这个交流电话会就到此。那也是感谢各位投资者、各位领导的参与。后续的话，请继续关注中金交运的研究，也多多

关注我们快递行业的发展吧。我们下半年的这个投资策略也是明确的提出是看好一个是快递，一个是航运板块。航运板块已经有所表现，那我们相信快递这个板块的资产的话，在目前这个行业的格局有改善，同时利润和现金流都比较好的这样一个状况之下的话，应该是会迎来更强的这样的一个价值发现的一个过程吧。

所以我们也是持续推荐，也感谢各位投资者、各位领导的关注。今天的交流会就到此结束，谢谢大家。

韵达股份董事会秘书杨红波：

谢谢大家的时间，谢谢感谢。