



顺丰控股
SF HOLDING

2025半年度推介材料

1H2025 Investor Presentation

股票代码：002352.SZ/6936.HK

2025年8月

免责声明

本演示材料由顺丰控股股份有限公司（以下简称“公司”）准备。您观看本演示材料即表明您已经确认并同意如下限制：

未经授权而将本演示材料或本演示材料所载信息的全部或部分以任何电子或实物形式复印、传送或再分发至任何其他第三方，将可能导致违反相关适用证券法例（包括但不限于中国证券法）。

本演示材料的内容未在任何司法管辖区存档、提交、注册或经任何司法权区的任何监管机关查核，本演示材料的接收方应了解并遵守任何适用的法律或监管要求。本演示材料的分发不构成《中华人民共和国证券法》下的，或于中国（包括香港特别行政区）、美国或任何其他法域内公开发行证券，亦无意用作且不构成任何适用法律所定义的提供证券投资咨询或顾问服务。

本演示材料的全部或部分不构成任何证券投资的咨询或顾问服务，亦不构成或形成或被诠释为于任何司法管辖区提呈出售、发行或认购或任何提呈购买或认购任何证券的建议、招揽、劝诱或邀请，及不应形成任何投资决定的基准。本演示材料所载信息的提供，不构成亦不可被视为公司进行配售或发售公司股份的任何形式的承诺。股东及潜在投资者于买卖本公司证券时应注意投资风险并审慎行事。

本演示材料并非旨在提供且投资者亦不得依赖本演示材料作为提供公司财务或业务状况或前景的完整或全面分析。本演示材料中包含的信息可能发生变化，公司不承担任何更新该等信息的义务。本演示材料中包含的部分信息来源于第三方渠道等且没有经过独立的验证。敬请投资者予以关注。

发布本演示材料时，公司并无责任提供任何额外信息或更新相关材料或任何附加信息或纠正任何可能后续成为明显的不正确内容。

本演示材料包括“前瞻性陈述”。除历史事实陈述外，所有公司预计或期待未来可能或即将发生的业务活动、事件或发展动态的陈述（包括但不限于预测、目标及估计）均为前瞻性陈述。受诸多可变因素的影响，本公司的实际业绩或发展可能会与该等前瞻性陈述出现重大差异。上述可变因素包括但不限于：行业竞争、市场风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件、政治风险、项目审批及其他非本公司可控制的风险和因素。有关本演示材料所载的任何测算、目标、估计或预测，并无任何人士就是否可以达至或其合理性发表任何明示或暗示的声明或保证，投资者亦不应对其加以依赖。敬请投资者予以关注。

本演示材料包含的与公司从事的行业相关的统计信息和其他信息来自各种官方政府出版物，可从公共市场研究获得的资源以及来自独立供应商的其他资源。此类来源材料的质量无法得到保证，不应过分依赖。此外，从多个来源获得的统计数据可能不具有可比性。

2025半年度推介材料目录

序号	章节
1	业绩亮点及公司经营概况
2	公司财务概况
3	附录：CAS和IFRS数据指标对比



韧性 · 突围 · 聚势 · 拓新



激活组织
共享成果



产品领先
增长提速



赋能行业
加速渗透



亚洲唯一
出海首选

持续提升客户价值

产品力

实用价值



品牌力

情绪价值

业绩亮点：国内外双轮驱动收入增长，盈利提升彰显韧性

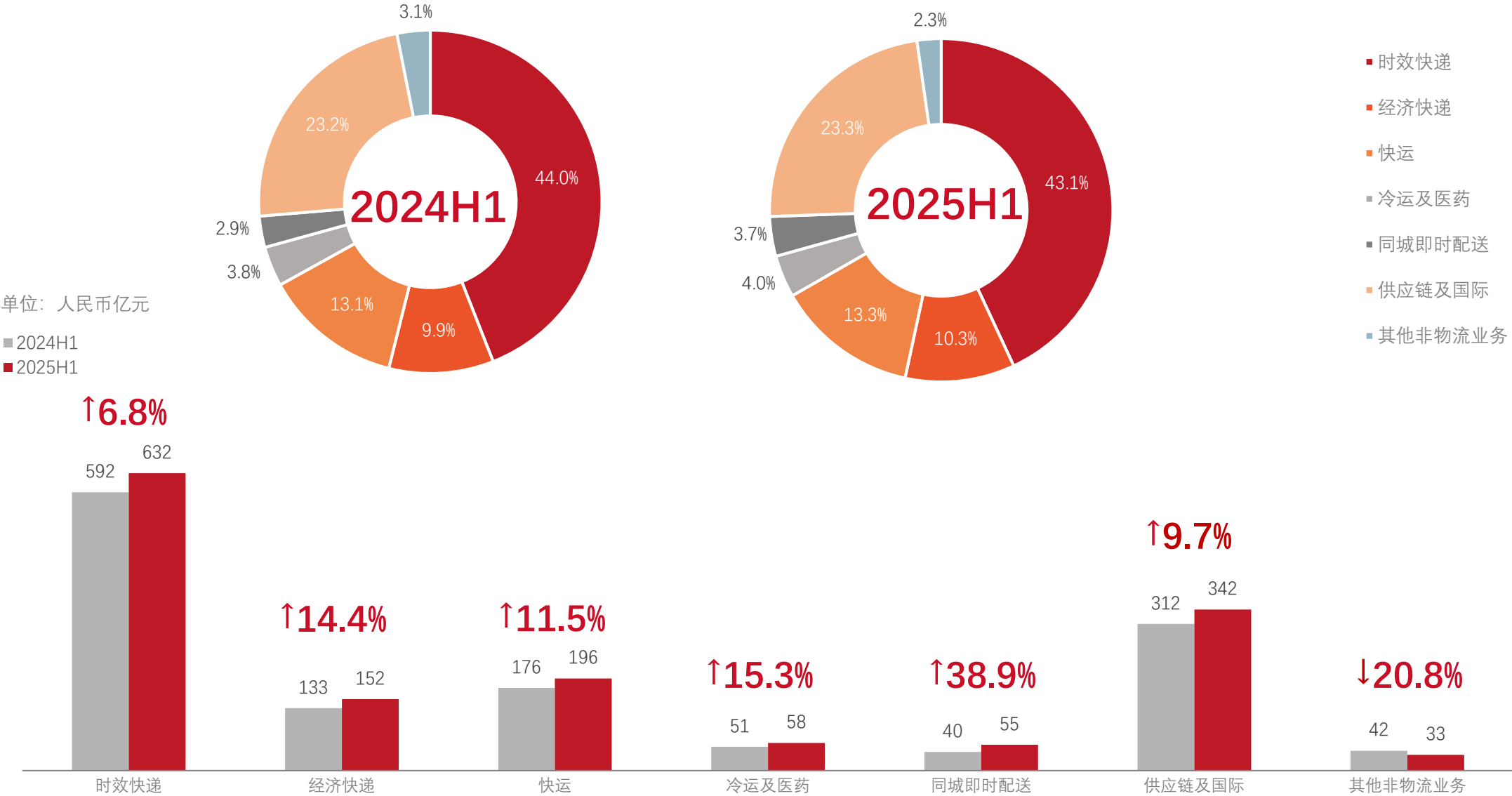
(以下为2025年上半年期间数据，除特别注明外，金额以人民币计)

件量 78.5亿票¹ +25.7%	营业收入 1,469亿元 +9.3%	速运物流收入² 1,093亿元 +10.4% 供应链及国际收入 342亿元 +9.7%
归母净利润/率 归母净利润³ 57.4亿元 +19.4% 归母净利率 3.9% +0.3ppts	EPS及ROE 基本每股收益 1.16元/股 +16.0% 加权平均净资产收益率 6.07% +0.8ppts	分红金额及比例 2025年中期现金分红⁴ 23.2亿元 +20.9% 2025年中期每股现金分红⁴ 0.46元 +15.0% 2025年中期分红比例⁴ 40%

注1：业务量包含速运物流业务件量和顺丰国际快递件量（不含海外本土快递）；注2：速运物流业务主要包括时效快递、经济快递、快运、冷运及医药、同城即时配送业务；注3：归母净利润指归属于母公司股东的净利润；注4：分红比例为分红金额占2025年上半年归母净利润的比例，2025年中期分红金额最终以公司后续权益分派实施公告为准；注5：除特别说明外，本材料财务数据均基于中国会计准则



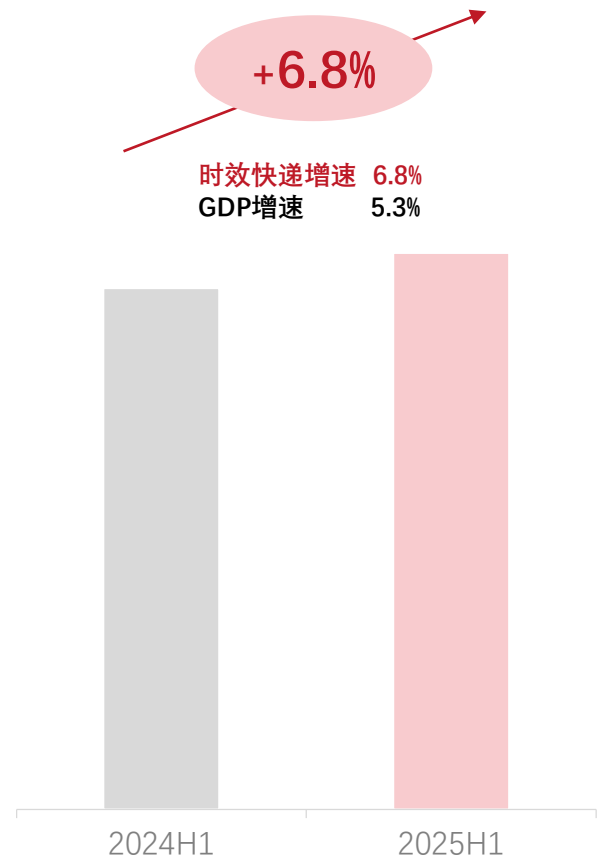
分板块收入：收入结构均衡，业务高质量增长



时效快递：打磨差异化产品力，筑牢服务护城河

收入增速高于GDP

时效快递收入¹

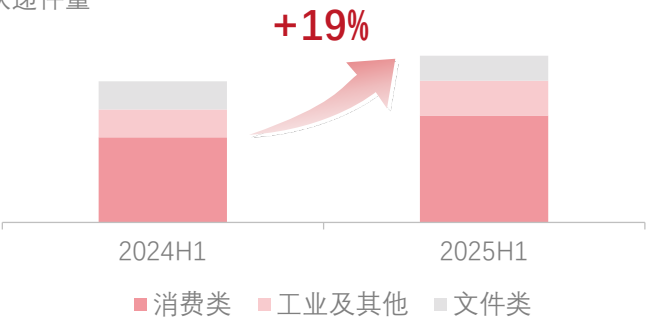


注1：时效快递包含多个子产品

激活经营意识，深挖行业场景

消费及工业场景驱动

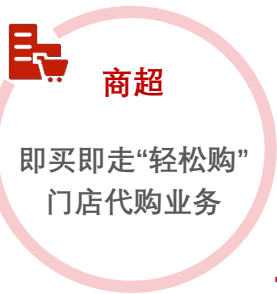
时效快递件量



深耕细分场景



差异化服务行业需求



.....

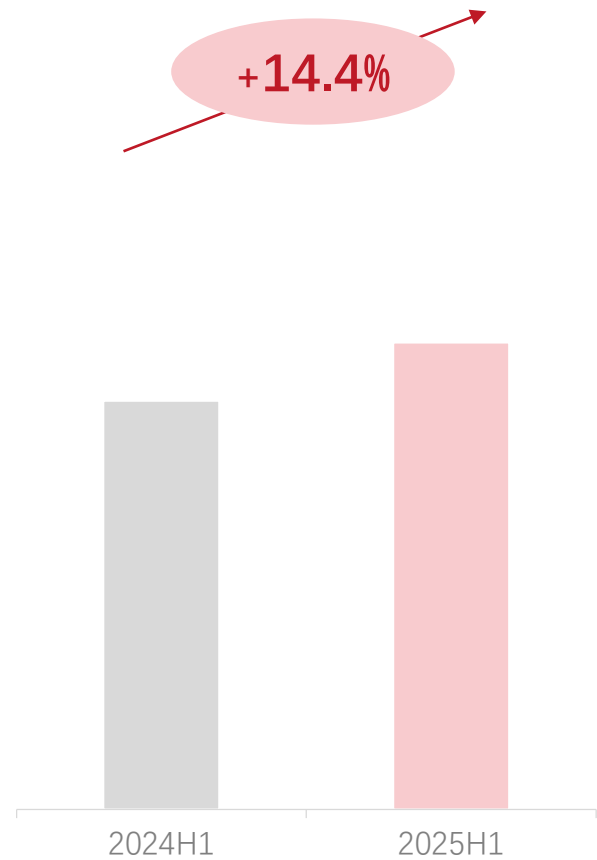
激活组织经营意识



经济快递：精益管理释放产能，激活经营提升规模

收入快速增长

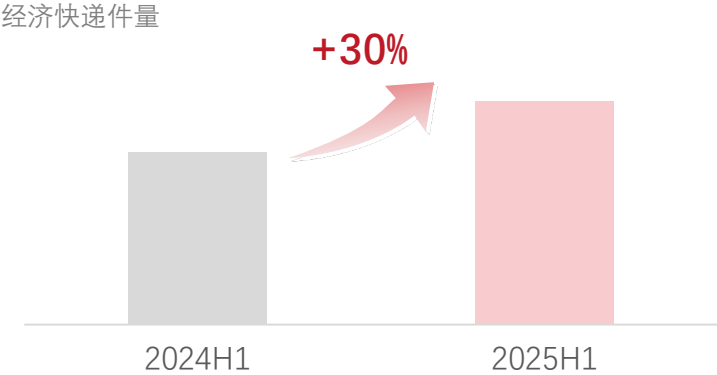
经济快递收入¹



注1：经济快递包含多个子产品

灵活调度弹性资源，提升规模效应

件量增速引领行业



弹性能力提规模



资源赋能平台布局



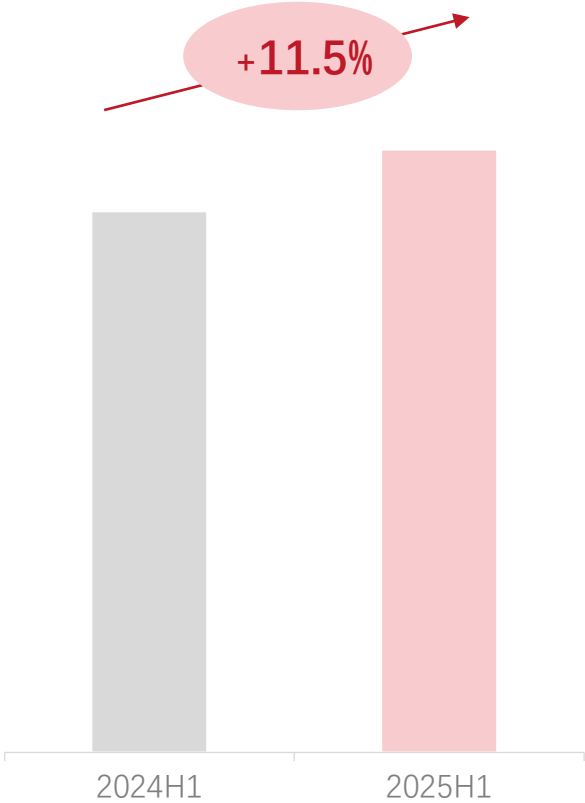
激活组织经营意识



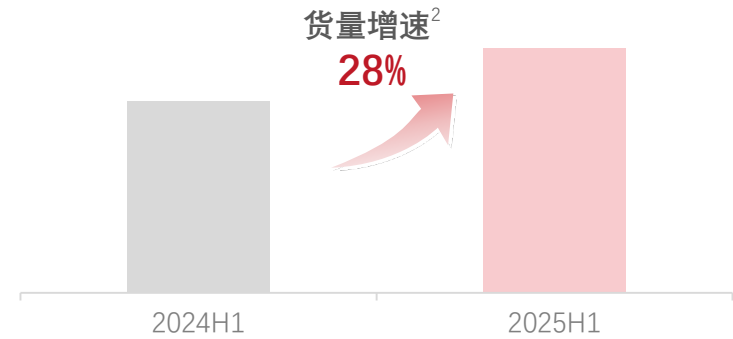
快运：细分市场拓增量，灵活资源提效能

收入稳健增长

快运产品收入¹



细分市场拓销量



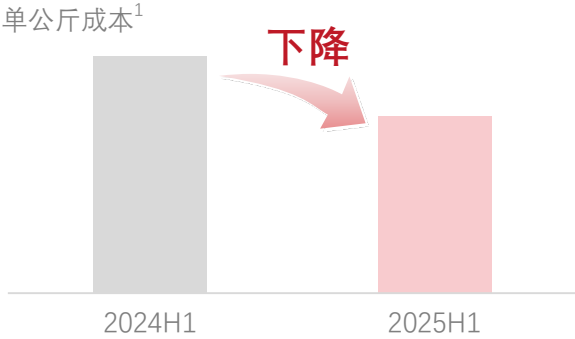
扩大销售队伍，拓展服务场景
激活经营赋能，科学机制牵引

加速拓展工业大件市场

聚焦入仓入厂，定制化解决方案



模式调优降成本



整合内外资源 提升运营效率

推行直发路线 减少中转节点

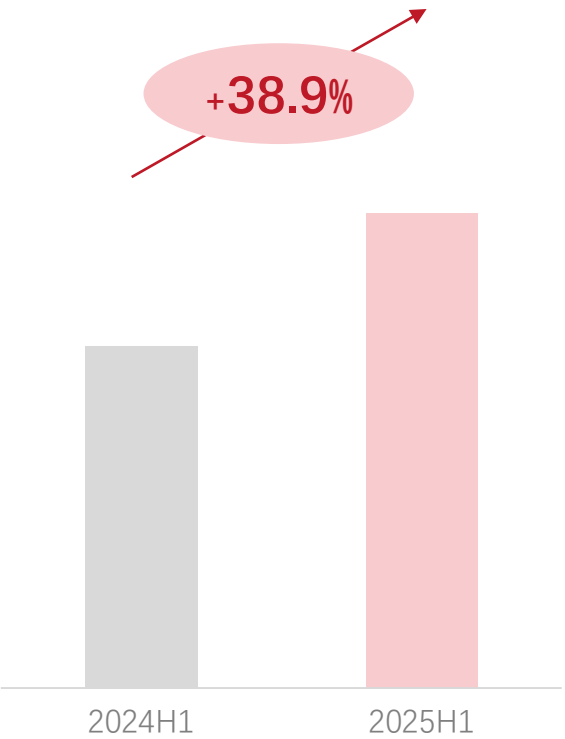


注1：本页收入为财报口径，即披露的快运产品收入，不包含归属于时效快递的航空大件等产品；注2：指顺丰快运和顺心捷达双网合计货量；注3：指人均日收派货量

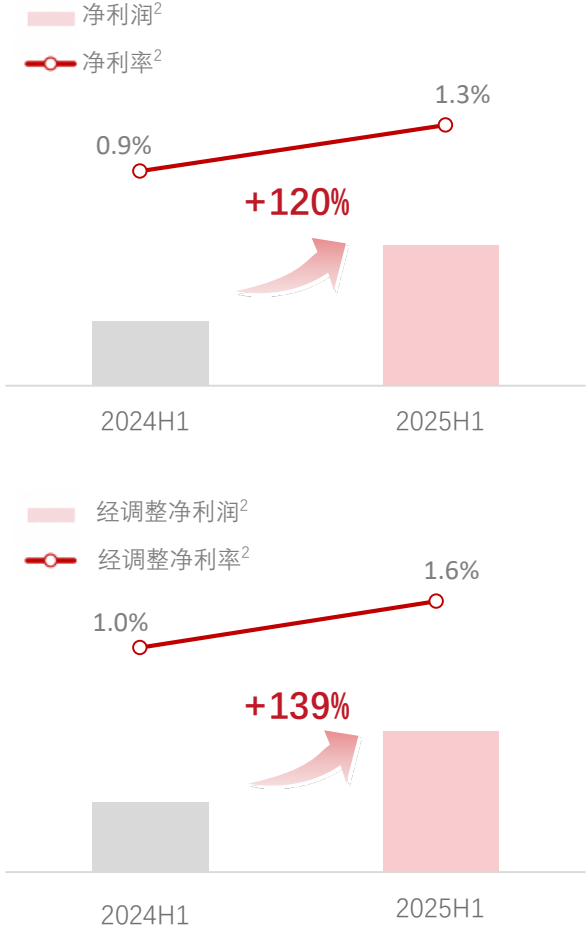
同城：把握即时零售行业新增量，优质底盘交付稳健业绩

收入强劲增长

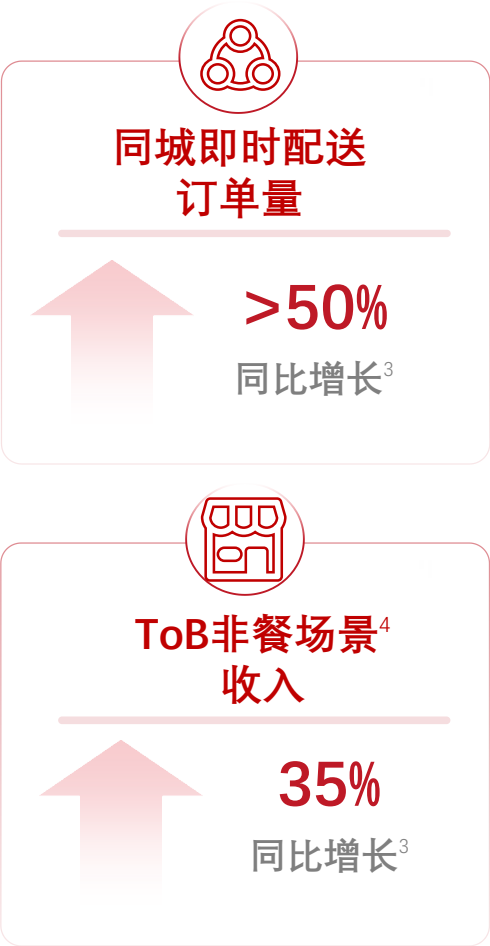
同城即时配送产品收入¹



净利翻倍提升



把握行业增量



底盘提质增效

骑手规模和效率增长
匹配业务健康发展



加速无人配送应用
沉淀无人车运营能力

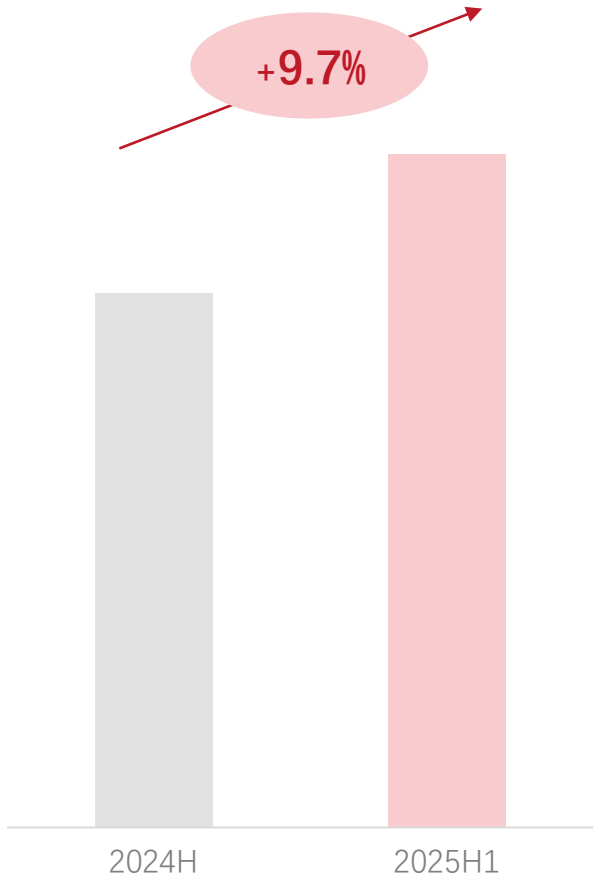


注1：指同城即时配送业务产品的收入情况；注2：净利润/率基于同城即时配送分部数据，经调整净利润/率为顺丰同城上市公司公开披露数据；注3：均为2025年上半年同比增长数据；注4：指餐饮外卖场景以外的即时零售配送和即时履约服务场景；注5：活跃骑手数为截至2025年6月30日12个月的数据，指该段时间内至少完成过一次订单的骑手；注6：2025年6月同比提升数据，骑手人效指期间内有单骑手每天的平均完单数量

供应链及国际：端到端畅联全球，广布局助力出海

收入稳健增长

供应链及国际收入



超60% 中国500强企业选择顺丰国际服务¹ 

贸易政策短期扰动

贸易环境扰动美线需求
亚洲=欧洲及亚洲区内需求旺盛

KLN收入²
增速

+4.7%



让出海不难

丰富的**供应链**方案 解决客户难而复杂的场景

带磁/电产品运输

海外仓配一体

供应链智慧中台

海陆空国际联运

.....

+*%

顺丰本体
供应链收入增速³



让出海更快

急客户所急 **国际快递**再提速

巩固优势流向

>10ppts

新加坡、马来西亚、韩国
次日达 时效达成率提升⁴

+16%

顺丰本体
国际快递收入增速



让出海更灵活

资源引领 助力**跨境电商**拓展多元布局

渠道
多元化

- 专业市场
- 独立站
- 电商平台

模式
多元化

流向
多元化

翻倍增长

顺丰本体
欧洲流向跨境电商
物流收入⁵

注1：指2025上半年使用过顺丰国际服务的《财富》中国500强（2024年）企业占比；注2：指KLN财报披露的以港币为单位的收入增速，受KEX剥离动作影响，1Q2024KLN收入包含KEX，从2Q2024开始不含；注3：指顺丰旗下DSC、顺新晖和其他供应链牌照开展的供应链业务收入；注4：指2025年6月中国出口至各国家的次日达时效达成率同比提升的水平，次日达时效达成率=次日送达的票数/该流向总票数；注5：指中国出口至欧洲及欧洲始发的跨境电商物流收入增速。



供应链及国际（续）：多维能力渗透垂直行业，全球资源禀赋助推出海

产品出海

助力产品快速
触达当地消费者

消费品行业



多家茶饮品牌

助力海内外门店开业，提供国内仓集货、出口报关、海运、清关、目的国仓配等服务

通信高科技行业



某割草机器人品牌

提供国际大件空运、中国到德国卡班运输以及德国海外仓服务

工业设备行业



某锂电池制造商

提供国际大件锂电池空海运及海外门到门服务，覆盖欧洲6国

汽车行业



某国际汽车零部件品牌

中国至印度空运、及中国与其他亚太国家空海运服务

产能出海

保障客户海外工厂
供应链稳定性



某头部婚纱品类卖家

提供原材料的中越跨境陆海运、越南本地陆运及成品空运出口的一站式服务



多家全球消费电子ODM

提供原材料集货配送、跨境多式联运、高效清关及境外仓配等服务



某轮胎制造商

提供跨境门到门服务，包括中国境内运输、中越海运及转关，柬埔寨报关与仓储等



某知名汽车品牌

提供备件清关、港到仓接驳、仓储/店配一体化供应链服务

华人消费

为海外华人消费打造
便捷的物流服务



泰国曼谷多家 购物中心

设置服务点，为中国游客、差旅人士提供国际快递代收件服务



某东南亚主要 华人外卖平台

在流量互换、业务代理、跨国运输和一体化食材供应链解决方案等方面签订战略合作框架协议

海外资源能力：亚太物流能力领先，卡位全球核心资源

强化跨境多元能力

>250万m²
海外仓库¹

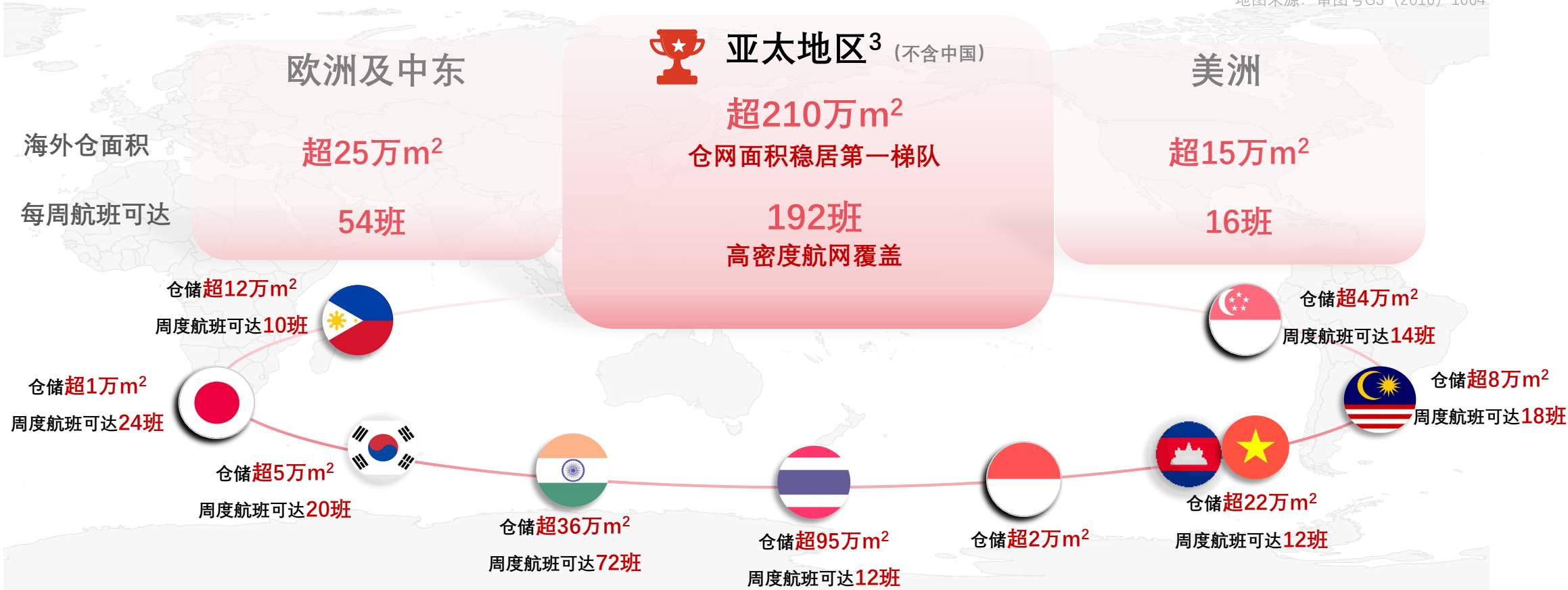
107架
全货机²

>6,800 架次
上半年全货机国际航班

>58万 TEU
上半年海运发货量

79个
全球清关服务口岸

地图来源：审图号GS (2016) 1664



注1：仓库数据包含顺丰、KLN及其他联营公司的自营及合作面积；注2：指运营全货机数量107架，其中自营91架；注3：亚太地区仓网面积不含中国大陆及港澳台，航班数据为中国到亚太地区的跨境航班（含中国大陆=香港），去程和回程按两个班次计

鄂州枢纽：打造空中出海口，货通全球再提速

顺丰运营¹



59条

开通国内航线



19条

开通国际航线



>14,000架次

上半年航班

+14%

同比提升

地图来源：审图号GS（2016）1667



注1：指截至2025年6月底，顺丰于鄂州枢纽累计开通航线情况及2025上半年运营航班情况；注2：指截止2024年底，各物流公司已投运航空货运枢纽的年限数；注3：顺丰数据均为鄂州花湖国际机场货邮吞吐量数据，数据来源为鄂州融媒及鄂州临空物流，其余公司数据来源为ACI及各机场公开数据；注4：指全网特快系列产品800KM以上第二天12点前送达的2025上半年件量同比增速和该类型产品截止2025年6月底覆盖的城市数量

鄂州花湖国际机场

后起之秀，跑出“中国速度”



拥有航空货运枢纽的国际物流巨头

	枢纽运营 ²	2024年货邮吞吐量 ³
Top 1	超50年	375万吨
Top 2	超40年	315万吨
Top 3	近20年	139万吨
SF	2年	>100万吨 



70万吨

2025上半年货邮吞吐量³



79%

货邮吞吐量同比提升³

综合实力助力产业升级

能力不断升级

+15%

次晨产品件量增速⁴

46城

次晨城市覆盖增加至⁴

服务更优

客诉率持续下降

场景更加多元

仓配一体

加工生产中心

3C备件中心

临空供应链

全能型国际货站

跨境电商综试区

空空中转快捷转运

.....

深化行业合作

国际头部3C品牌

国际领先光学企业

知名高端制造企业

国际知名黄金品牌

.....



运营底盘：全链路革新增效降本，数智化创新驱动值价比

精益化管理

资源调结构

- 稳定运力占比提升
- 弹性资源占比提升
- 淡旺季航空结构调优
- 自动化设备提效

资源提效益

- 场地精益诊断再突破
- 异形件流程优化
- 双边线路提升
- 车辆零件定制化
- 车队共创

资源做经营

- 闲时运能增收
- 循环包装体系升级
- 运输任务组合提效
- 闲时包机业务增收

↑12.5%

中转效能提升

结构性革新

网络减节点

- 场地聚合精简
- 末端聚量直送/直散
- 聚量动态直发

模式创新

- 电退集派剥离
- 干支线笼车升级
- 升级陆网模式
- 大票融合
- 公交模式

> 6000条

城市直发线路

科技赋能

数智化模型提效益

- 运力规划决策模型
- 数字孪生调优分拣计划
- RPA机器人
- 数据智能问答
- 数智化经营分析
- AI错发预警
- 智能巡检

无人化助推效益新纪元

- 无人车
- 智能驾驶
- AGV
- 巡检机器人

> 1800台

无人车投入



运营底盘：深耕需求夯实资源盘，前瞻投入稳固服务力

精准触达客户需求

拓展服务B端能力

- 入仓入厂
- 商超配送
- 超大件派送
- 外网自营/提派
- 夜收夜派
- 包装能力

拓展服务C端能力

- 大件双人能力
- 乡镇大件能力
- 家具送装
-

专属服务能力

- 高价值快件动态监控
- 商务文件独立转运
- 特经专属场地¹
11个
- 灵活运输资源池³
>2800+

持续深耕产品能力

持续深耕处理能力

- 场地搬迁/改造/升级
11个
- 自动化处理能力提升
>557万件/日

精进服务覆盖能力

- 机场联通更密
- 区域下沉更全
- 零担流向更多
- 场景辐射更广

前沿布局自动化能力

- 新增中转自动化
>120套
超高速分拣设备
文件专用分拣设备
移动分拣车.....
- 新增仓配智能化
>20套
巡检机器人
AMR跟随机器人
闪攀机器人.....
- 新增AGV无人叉车 >380套

提升员工幸福感

激活小哥自驱经营

- 授权体系
- 信用体系
- 荣誉体系
- 小队体系

迭代工具助力增效减负

- 小丰机器人
- 丰小柜
- 丰小盒

开拓转运服务释放生产力

- 集中专业包装
- 安检兜底
- 中转场面客

>↑14%

小哥效能提升

注1：专门为特色经济产品投入的场地；注2：指特色经济运送增加的航班运力；注3：指运输资源供应商的数量

2025半年度推介材料目录

序号	章节
1	业绩亮点及公司经营概况
2	公司财务概况
3	附录：CAS和IFRS数据指标对比



2025半年度业绩：国内外双轮驱动收入增长，盈利提升彰显韧性

2025半年度

(除特别说明外，金额以人民币计)

2025年二季度

归母净利润稳健增长

单位：人民币亿元

业务量¹

78.5

亿票

同比增长
25.7%

42.9

亿票

同比增长
31.1%

营业收入

1,469

亿元

同比增长
9.3%

770

亿元

同比增长
11.5%

EBITDA

166.1

亿元

同比增长
4.3%

EBITDA利润率
11.3% (↓0.5ppts)

89.6

亿元

同比增长
5.8%

EBITDA利润率
11.6% (↓0.6ppts)

归母净利润²

57.4

亿元

同比增长
19.4%

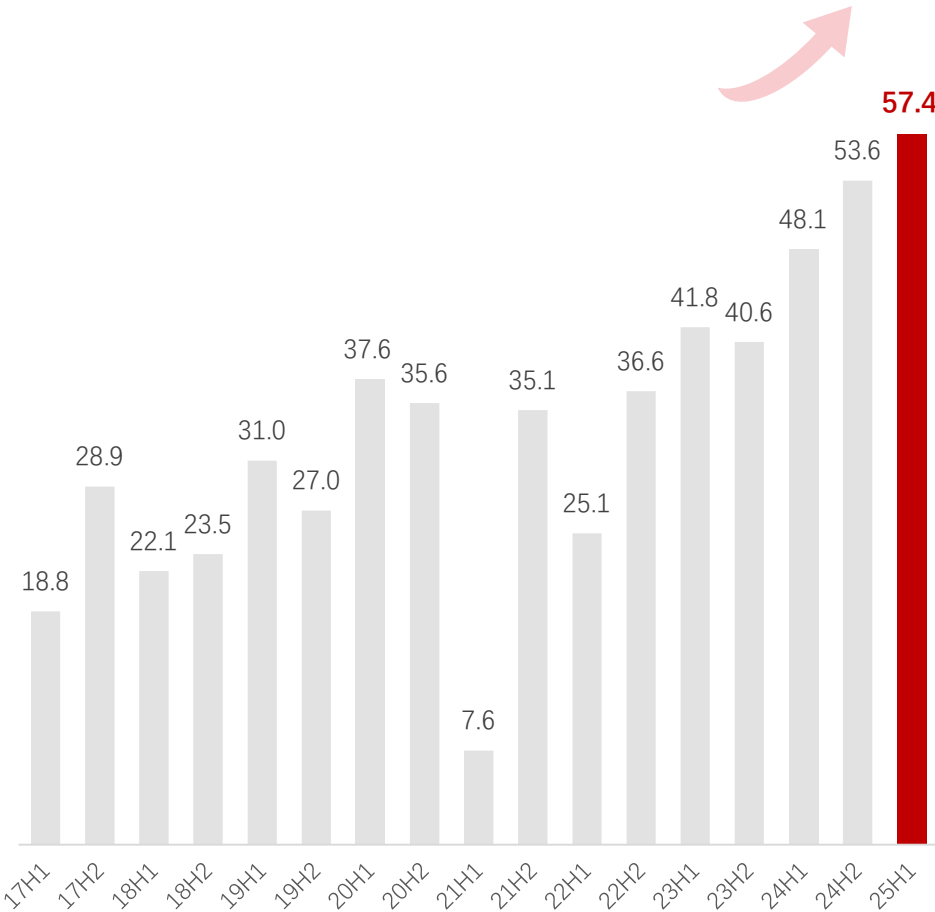
归母净利润率
3.9% (↑0.3ppts)

35.0

亿元

同比增长
21.0%

归母净利润率
4.5% (↑0.4ppts)



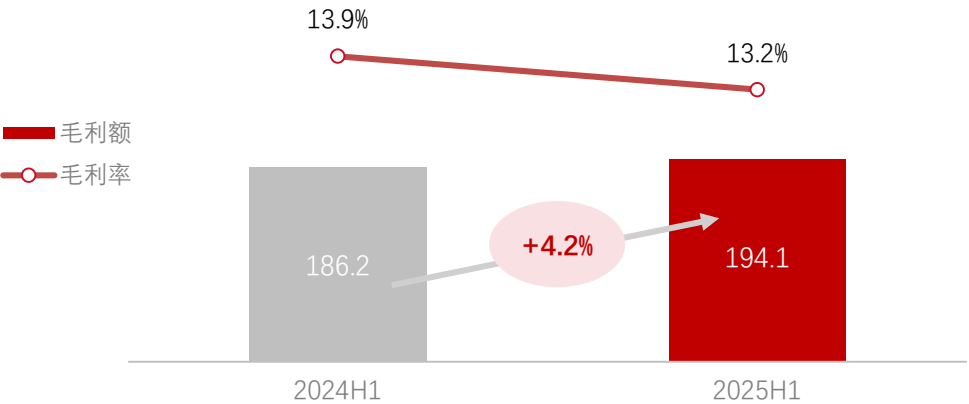
注1：业务量包含速运物流业务件量和顺丰国际快递件量（不含海外本土快递）；注2：在2025年二季度，公司将三家持有物业的全资子公司转让至南方顺丰物流REIT，并产生一次性股权处置税后收益5.9亿元



精益管理协同战略投入，毛利率短期承压

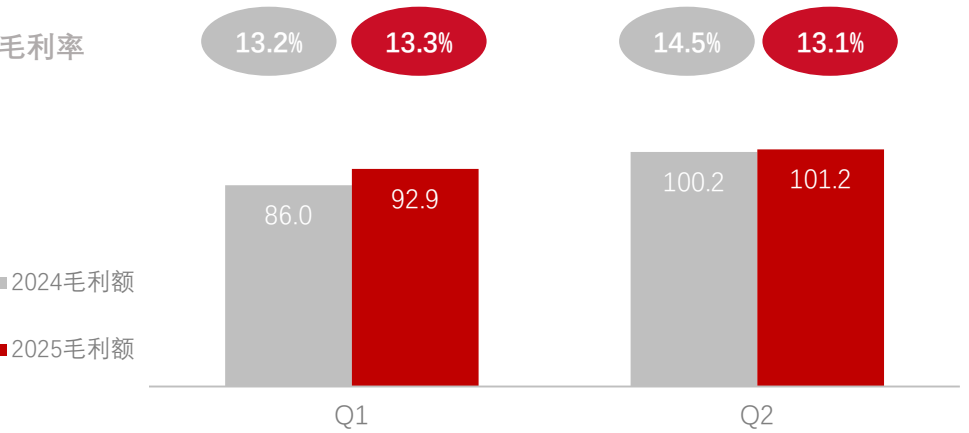
半年度毛利额及毛利率

单位: 人民币亿元



分季度毛利额及毛利率

单位: 人民币亿元



影响因素



行业持续增长，但竞争强度提升



客户对海内外综合物流解决方案要求更高



国际贸易政策多变加大业务波动

公司策略



坚定投入服务质量升级，全方位提升客户体验



主动调整市场策略，灵活定价，强化客户“物超所值”的感知

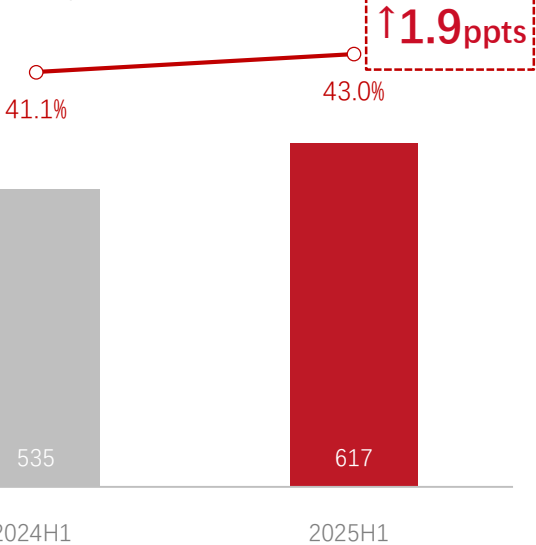


加强战略性资源投入，助力行业化转型及国际第二增长曲线落地

成本项：结构性降本及战略性投入，提升市场竞争力

人工成本及占收入比

单位：人民币亿元



结构性降本：

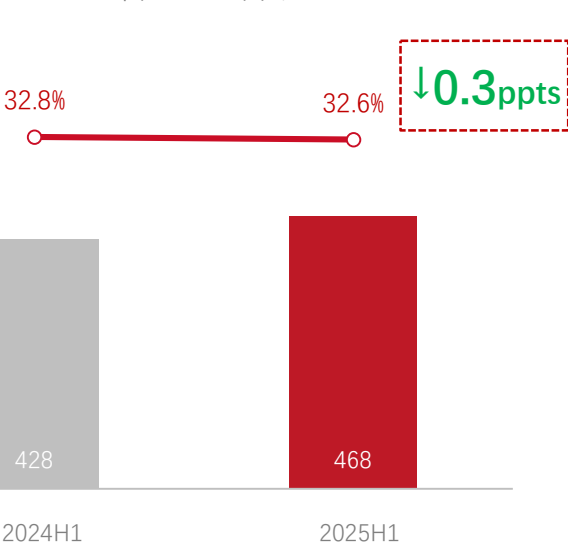
- ✓ 通过智能化、无人化技术应用，提升操作效率
- ✓ 营运模式变革常态化

战略性投入：

- ✓ 提高一二线员工薪酬竞争力及满意度
- ✓ 激励牵引小哥积极拓新
- ✓ 产品结构影响

运力成本及占收入比

单位：人民币亿元



结构性降本：

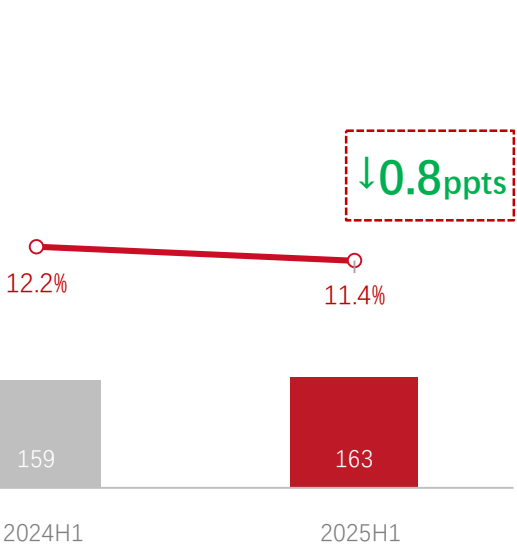
- ✓ 持续优化营运模式，促进集约发货并减少中转
- ✓ 管控运力价格，优化运力招采策略

战略性投入：

- ✓ 关键航空资源卡位、动态加密国际航班
- ✓ 投入运力资源，提升服务时效

其他经营成本及占收入比

单位：人民币亿元



结构性降本：

- ✓ 加强资源投产管理，保持健康的资本开支占收入比，伴随货量增长实现较好的规模效益

战略性投入：

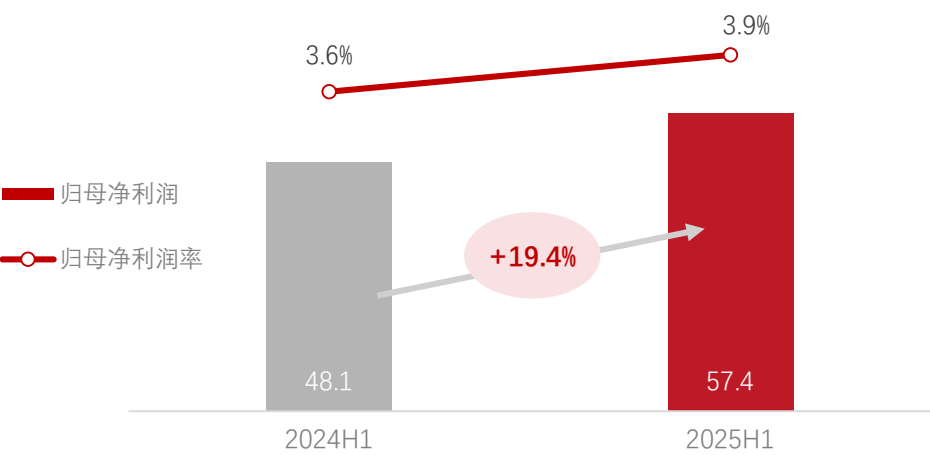
- ✓ 加密场景末端触点
- ✓ 投入行业战略场地资源
- ✓ 加强国际海外仓布局

注：成本占收入比中的收入指物流及货运代理收入

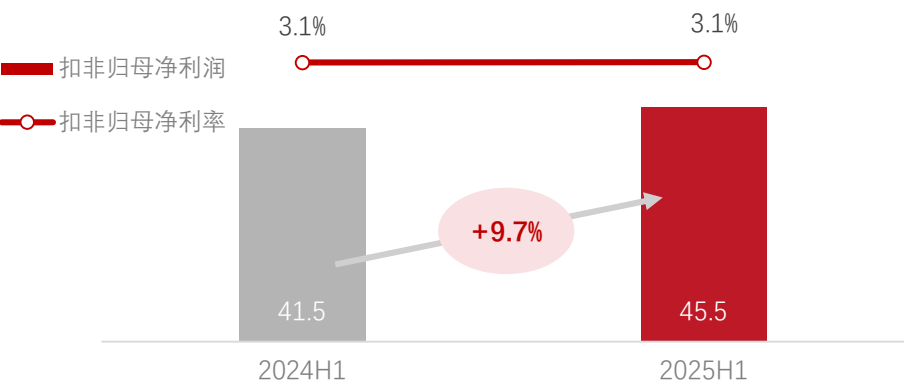


费用率稳中有降，归母净利率同比提升，扣非归母净利率保持平稳

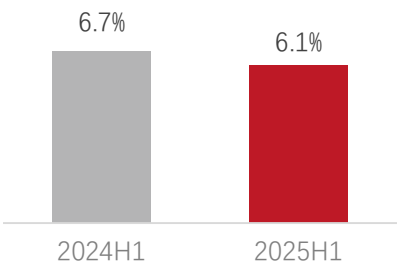
归母净利润/率 单位:人民币亿元



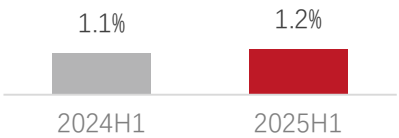
扣非归母净利润/率 单位:人民币亿元



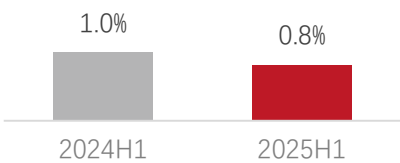
管理费用率 ↓0.5ppts



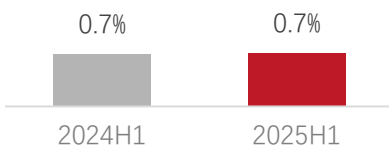
销售费用率 ↑0.1ppts



研发费用率 ↓0.2ppts



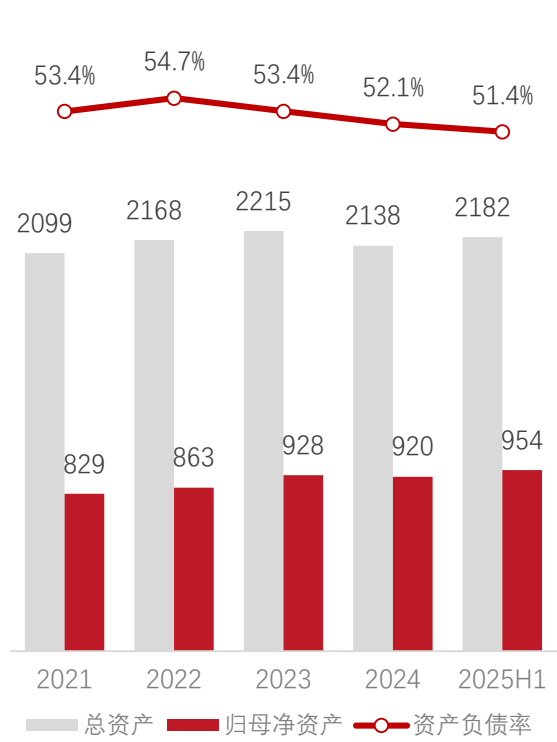
财务费用率 持平



资本支出已过高峰，自由现金流充沛

资本结构健康

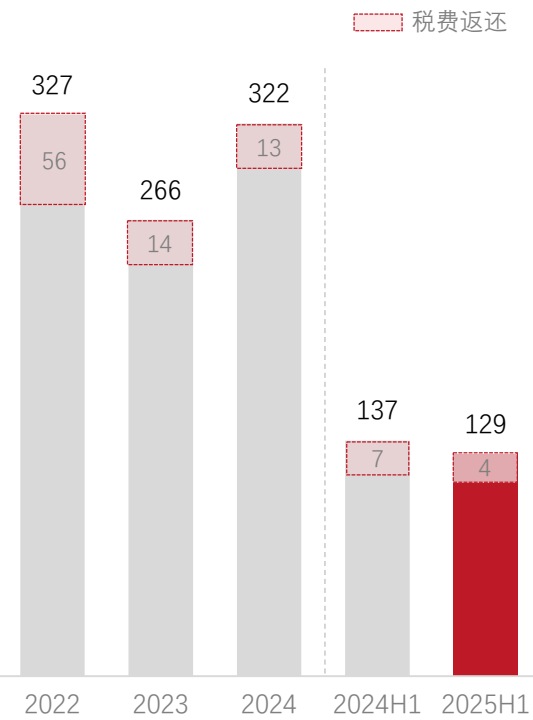
单位:人民币亿元



- 主动提前回购美元债
- 降低有息负债总额

经营活动现金流保持稳健

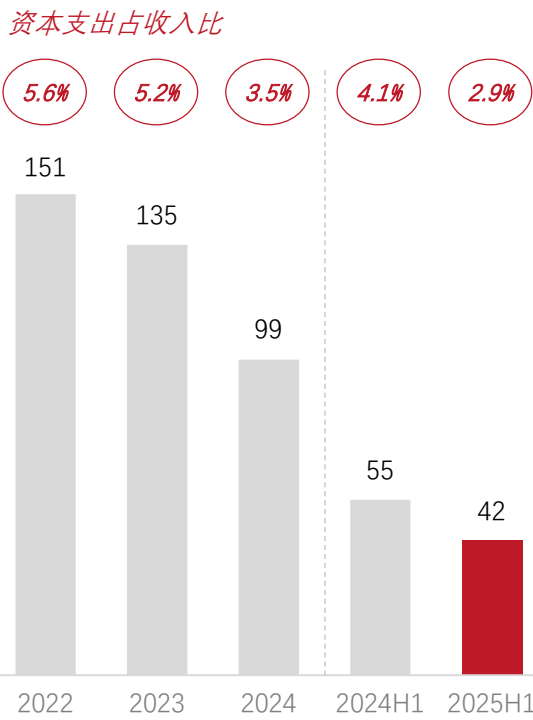
单位:人民币亿元



- 盈利能力增强
- 运营资金管理水平改善
- 产品竞争力投入

资本支出已过高峰

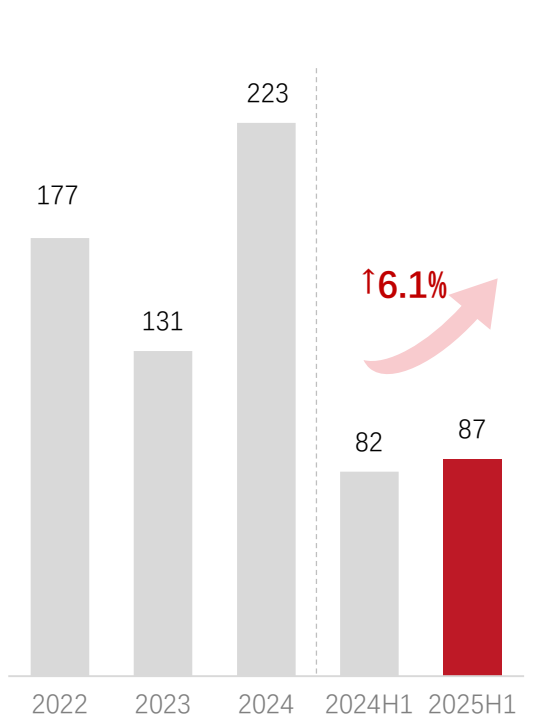
单位:人民币亿元



- 注重投入产出比
- 主要投资项目基本完成
 - 鄂州航空枢纽 2023年投入运营

自由现金流提升

单位:人民币亿元



- 稳健的自由现金流
- 为分红及股份回购奠定良好基础



激活经营再加码：推出“共同成长”持股计划，与员工价值共享，促长期可持续健康发展



与员工 价值共享

- 建立和完善员工、公司及股东的利益共享机制，实现长期目标同向，利益共享
- 推动核心人才从“经理人”向“合伙人”的思维转变，激活经营意识，提升公司长期竞争力

从“经理人”向“合伙人”的思维转变

过去

经理人

就业心态

对分内工作负责

考虑短期的回报

拿工资、赚年度奖金

未来

合伙人

干事业心态

干事业，**对经营负责**

做对集团**长期价值增长**
有益的事情

享长期增值

凝聚具备共同价值观的各级别核心人才

*每年度参与人数不超过16,000人

董监高

公司高管

核心管理人员

区域负责人
核心业务部组负责人

核心骨干人员

高价值贡献
核心骨干
(包括优秀收派员、运作者等基层员工)

注1：持股计划详见公司公告《顺丰控股股份有限公司“共同成长”持股计划（A股）（草案）》，该持股计划仍需经股东大会批准

激活经营再加码：推出“共同成长”持股计划，与员工价值共享，促长期可持续健康发展



激励方案

- 中长期安排：未来9年内授予
- 激励方案特点：控股股东赠与股票设立持股计划，持股计划授予员工虚拟股份单元（与A股股价挂钩）

股票来源

公司控股股东
自愿无偿赠与

不超过
2亿股A股股票

占当前股本总额
约4%

★ 不存在股权稀释

激励对象权益

增值权

以授予价格授予虚拟股份单元，次年归属股票，激励对象享有虚拟股份单元的增值权

分红权

锁定期和服务期内
激励对象享有归属股票的分红权

★ 与股东长远利益高度一致

时间安排



未来9年内授予

每年授予不超过两次虚拟股份单元
次年根据增值收益归属股票



锁定期+服务期



2035年统一兑现收益

注1：持股计划详见公司公告《顺丰控股股份有限公司“共同成长”持股计划（A股）（草案）》，该持股计划仍需经股东大会批准

2025半年度推介材料目录

序号	章节
1	业绩亮点及公司经营概况
2	公司财务概况
3	附录：CAS和IFRS数据指标对比



附录：CAS和IFRS数据指标对比

人民币亿元，除特别说明外	基于中国会计准则（CAS）			基于国际财务报告准则（IFRS）		
	2024H1	2025H1	YoY	2024H1	2025H1	YoY
盈利水平						
营业收入	1,344.1	1,468.6	9.3%	1,344.1	1,468.6	9.3%
毛利润 ¹	186.2	194.1	4.2%	183.1	190.6	4.1%
毛利率	13.9%	13.2%	-0.6 ppts	13.6%	13.0%	-0.6 ppts
EBITDA ²	159.3	166.1	4.3%	159.3	166.1	4.3%
EBITDA利润率	11.8%	11.3%	-0.5 ppts	11.8%	11.3%	-0.5 ppts
归母净利润	48.1	57.4	19.4%	48.1	57.4	19.4%
归母净利润率	3.6%	3.9%	0.3 ppts	3.6%	3.9%	0.3 ppts
基本每股收益（元/股）	1.00	1.16	16.0%	1.00	1.16	16.0%
加权平均净资产收益率	5.23%	6.07%	0.8 ppts	5.23%	6.07%	0.8 ppts
现金流水平						
经营活动现金流	137.2	129.4	-5.7%	137.2	129.4	-5.7%
资本支出 ³	54.8	42.0	-23.4%	54.8	42.0	-23.4%
资本支出占收入比	4.1%	2.9%	-1.2 ppts	4.1%	2.9%	-1.2 ppts
自由现金流 ⁴	82.4	87.4	6.1%	82.4	87.4	6.1%
负债水平						
资产负债率	55.0%	51.4%	-3.7 ppts	55.0%	51.4%	-3.7 ppts
有息负债 ⁵	726.5	565.7	-22.1%	726.5	565.7	-22.1%
有息负债率	33.0%	25.9%	-7.1 ppts	33.0%	25.9%	-7.1 ppts
利息保障倍数 ⁶	6.1x	9.2x	50.5%	6.1x	9.2x	50.5%
债务资本成本 ⁷	3.5%	3.3%	-0.2 ppts	3.5%	3.3%	-0.2 ppts
现金、现金等价物及交易性金融资产 ⁸	502.9	476.7	-5.2%	502.9	476.7	-5.2%

注：¹ IFRS将税金及附加归类为成本，因此IFRS的毛利率低于CAS口径；² EBITDA = 年内利润 + 所得税费用 + 折旧与摊销费用（含使用权资产折旧）+ 财务费用净额；³ 资本支出指不含股权投资的资产类支出，IFRS口径与PRC口径一致；⁴ 自由现金流 = 经营活动现金流 - 资本支出；⁵ CAS口径的有息负债 = 短期借款+一年内到期的租赁负债+一年内到期的应付债券+长期借款+应付债券+租赁负债+应付银行供应链金融产品/再保理款项+来自非控股权益的贷款，IFRS口径的有息负债包括全部借款及租赁负债，其中来自非控股权益的贷款仅于CAS口径中披露；⁶ 利息保障倍数 = （净利润 + 利息费用总额 + 所得税费用）/ 利息费用总额；⁷ 指年化债务资本数据，计算方法为（按截至期末前6个月利息费用总额 / 季度有息负债平均值计算）× 2；⁸ 现金及现金等价物及交易性金融资产在两个准则下计算方法均为现金及现金等价物+结构性存款





愿景

成为备受尊重全球领先的
数智物流解决方案服务商

更多信息详见投资者关系官网: <https://ir.sf-express.com/cn/>