



4Q2025经营情况 演示材料

2026年1月



通过参加包含本次演示的会面，或通过阅读演示材料，阁下同意受以下限制约束：

- 本次演示所涉及的信息由极兔速递环球有限公司（“公司”，与其子公司及综合并表实体合称“集团”）的代表为集团在投资者会面中的演示而准备，旨在提供信息。此演示包含了第三方研究获得的数据和信息。公司并未对这些来源获得的数据和信息进行独立验证。本次演示所含任何部分不得构成或作为任何合同、承诺或投资决定的基础或者依据。
- 任何人均未对本材料所包含的任何信息或意见的公正性、准确性、完整性或正确性做出任何明示或者默示的陈述或保证，任何人也不应依赖本材料所包含的任何信息。本材料无意提供（阁下亦不应依赖本材料将提供）关于集团财务、业务、发展前景的完整而全面的分析。无论公司或其各自的任何控制人、董事、管理人员、合伙人、雇员、附属人士、代理人、顾问或代表，均无须为由本次演示或其内容引起的或其它与本次演示相关的任何损失承担义务或责任（不论基于疏忽或其他原因）。
- 本次演示基于现行有效的经济、法律、市场及其他条件。本演示材料所载的信息可能会更新、完善、修改、验证和修正，且此信息可能会进行重大更改。后续发展可能会影响本次演示中包含的信息。公司或其各自的任何控制人、董事、管理人员、合伙人、雇员、附属人士、代理人、顾问或代表均无义务对本材料中包含的信息予以更新、修订或确认。
- 在本次演示中传达的信息包含一些具有或可能具有前瞻性的陈述。这些陈述通常包含“将要”、“可能”、“期望”、“预测”、“计划”和“预期”及类似含义的词汇。前瞻性陈述就其性质而言包含风险和不确定性，因为其涉及并依赖于将在未来发生的事件和情况。可能另有一些重大风险尚未被公司认为构成重大风险，或公司及其顾问或代表尚未意识到该等风险。针对这些不确定因素，任何人不应依赖这些前瞻性陈述。公司没有责任更新前瞻性陈述或修订其以反映未来的事件或发展。
- 本次演示中包含的集团财务数据系根据国际财务报告准则编制（除非另有说明），该准则在某些重大方面不同于其他国家的公认会计准则。本次演示中包含某些非国际财务报告准则下的财务业绩指标，例如“经调整净亏损”或“经调整EBITDA”。该等指标的提出是由于公司认为其有助于确定公司经营业绩。但是，该等指标不应被视为经营活动产生的现金流的替代、流动资金的计量、净利润的替代，也不应视为根据国际财务报告准则得出的其他计量方法而产生的反映公司业绩的指标。由于该等指标并非国际财务报告准则下的衡量指标，因此其不能与其他公司提出的类似名称的指标相比较。
- 本次演示及于此所载资料并不构成或组成任何对公司证券的出售要约或发行或对公司或归属于任何司法管辖区的任何子公司或关联方的证券的购买或认购要约的招揽或邀请的一部分。本次演示不包含任何可能导致其（1）被视为是《公司（清盘及杂项条文）条例》（香港法例第32章）第2（1）条（“《公司条例》”）所指的招股章程，或《公司条例》第38B条所指的广告或招股章程的摘录或节本，或载有《证券及期货条例》（香港法例第571章）第103条所指的广告、邀请或含有广告或邀请的文件，或（2）在香港，于未遵守香港法律或未能援引香港法律项下可获得的任何豁免的情况下向公众发出的要约，且如有实质变更，恕不另行通知。
- 本公司证券未曾且将不会根据经修订的《1933年美国证券法》（“《证券法》”）或美国任何州的法律进行注册。本次演示不构成在美国购买或认购证券的任何要约或邀请或该等要约或邀请的一部分，也不会直接或间接地在美国（包括其领土和属地、美国任何州和哥伦比亚特区）或进入美国分发。除在豁免于或不受《证券法》登记要求的交易中，本公司证券不会在美国发行或出售。公司的证券不会在美国进行公开发售。通过审阅本演示材料，阁下将被视为已表示并认同阁下及阁下代表的客户(i)为《证券法》144A规则定义下的合格机构投资者，或(ii)打算参与任何“离岸交易”投资（如《证券法》S条例所定义）的美国境外人士（《证券法》S条例项下的）。阁下并将被视为已表示并认同阁下及阁下代表的客户是《证券及期货条例》（香港法例第571章）及该等条例下制定的规则所定义之向专业投资者。
- 本次演示及于此所载资料仅提供给阁下作为参考，应严格保密，且不得被全部或部分的以任何形式复制或以任何方式分发给其他任何人。特别是，在本次演示中出现的任何信息或本次演示材料的任何副本均不能在美国、加拿大、澳大利亚、日本、香港或任何有相关禁止性规定的其他司法管辖区直接或间接地复制或传播给任何人。任何对以上限制的违反都可能构成对美国或其他国家证券法律的违反。本演示材料及其所载的任何信息不构成对任何的金钱、证券或其他对价的招揽，且任何基于本演示材料及其所载的任何信息而提供的金钱、证券或其他对价均不会被公司接受。
- 通过参加本次演示，阁下确认您将完全自行负责对集团市场地位以及市场的评估，并且阁下将自行进行分析并对集团业务的未来表现形成自己的观点或看法。公司或其各自的任何附属机构、控制人、董事、管理人员、合伙人、雇员、代理、代表或以上人士的顾问对于阁下或本材料信息披露的对象对本材料中包含的信息的使用或信赖不承担任何责任。任何基于某拟议证券发售而购买证券的决定（如有）应当仅仅基于为该发售而准备的发售通函或招股章程中的信息而做出。在任何情况下，有关各方都应自行对集团和本材料所载数据进行调查和分析。

1	4Q2025 整体概览	4
---	-------------	---

2	分部业务回顾	13
---	--------	----

3	集团财务回顾	23
---	--------	----

4	我们的增长策略	30
---	---------	----

5	附录	32
---	----	----

J&T EXPRESS

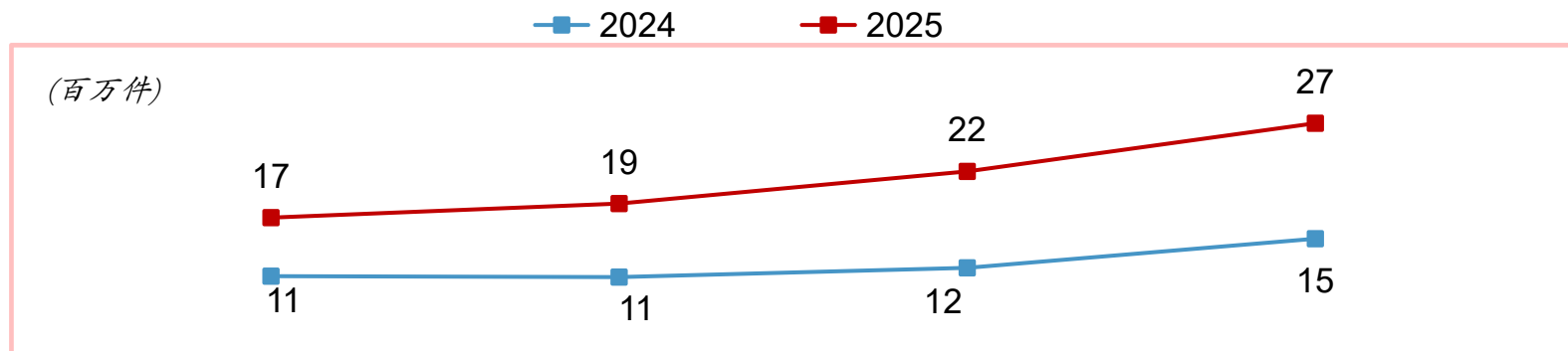
第一节

4Q2025 整体概览

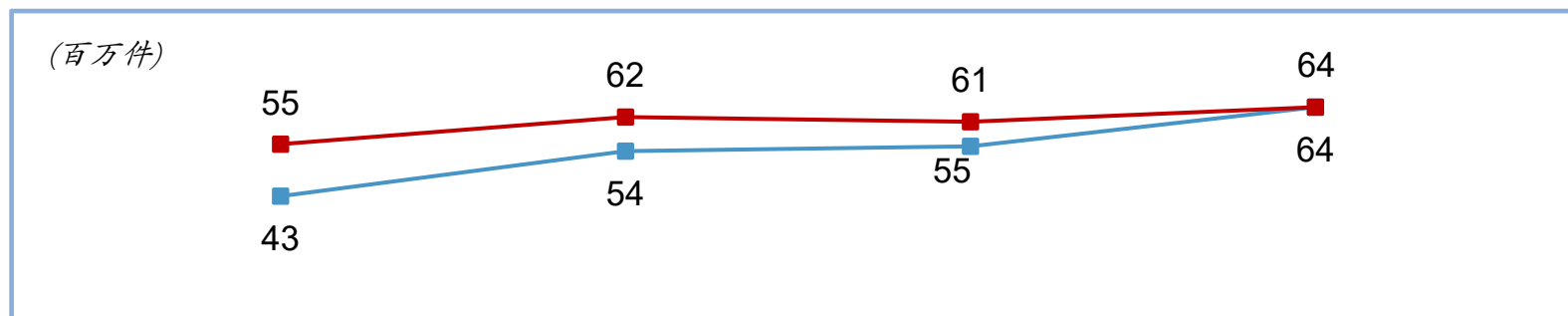


季度日均包裹量

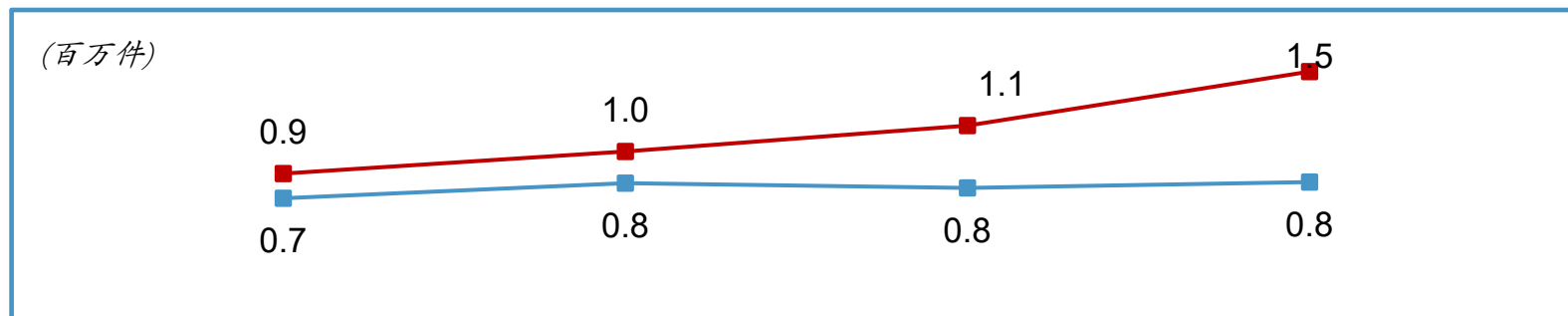
东南亚



中国



新市场



Q1

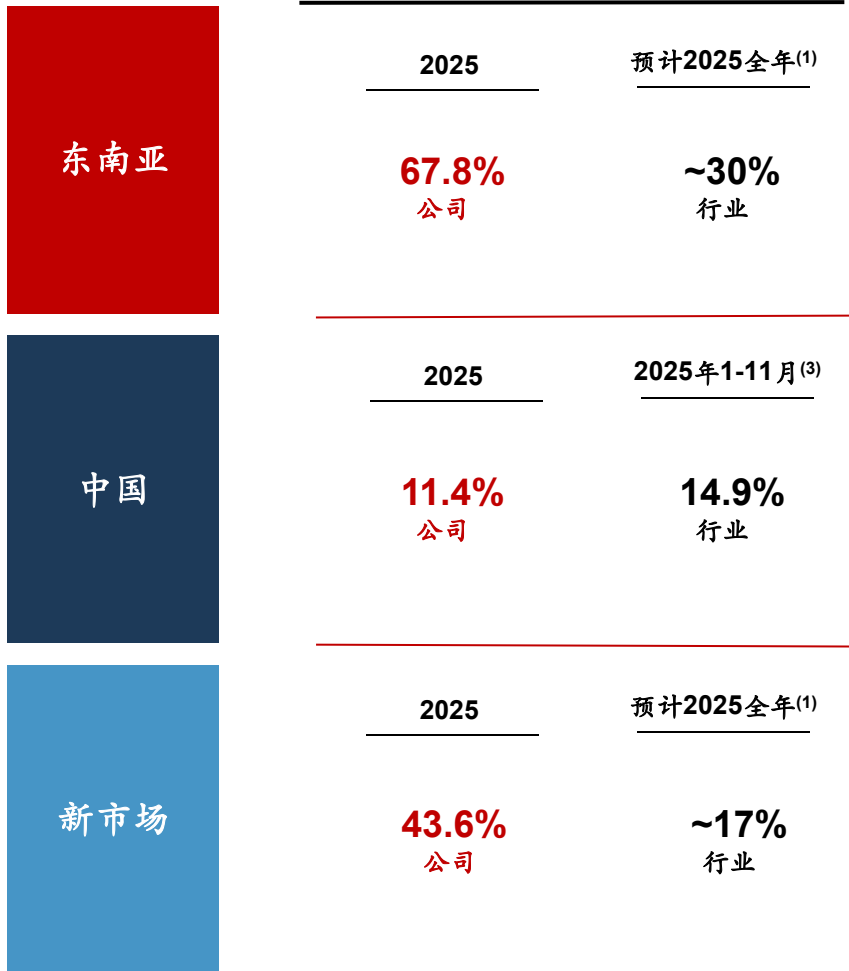
Q2

Q3

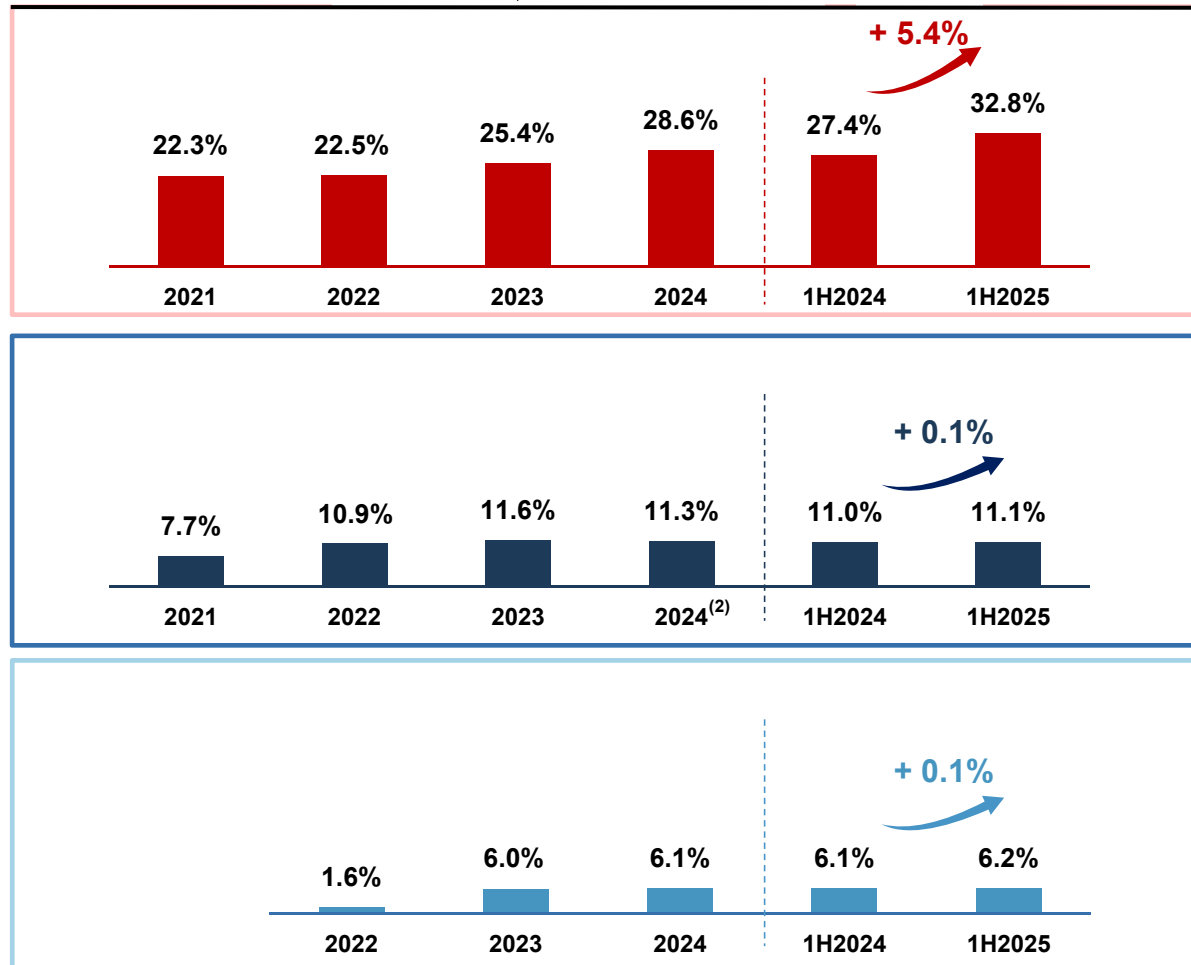
Q4

市场份额持续提升，东南亚市场表现亮眼

公司和行业包裹量增速



市场份额⁽²⁾



注:

1. 行业数据来源于弗若斯特沙利文

2. 根据中国国家邮政局说明，2024 年快递业务包裹量口径调整，因此行业总量和市场份额需按新口径

3. 行业数据来源于中国国家邮政局

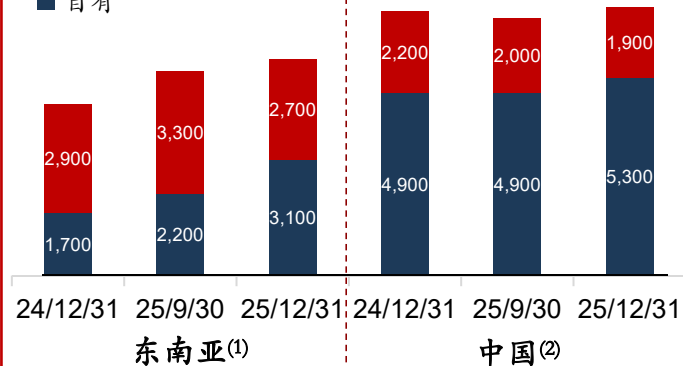
组建高效运输车队

持续投入自动化设备

升级转运中心

(辆)

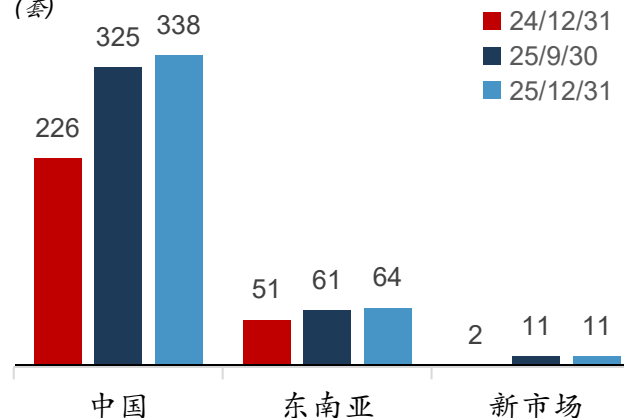
■ 第三方
■ 自有



(高效运输车队)

(套)

■ 24/12/31
■ 25/9/30
■ 25/12/31



(自动化分拣设备)

- 在关键交通枢纽地区选择性的自建转运中心，提高网络承载能力和物流效率
- 扬州转运中心已于2024年双十一前投入使用
- 广州转运中心已于2025年Q4投入使用



(中国扬州转运中心)

注：

- 东南亚第三方干线车辆增加主要由于包裹量迅速增长，干线车辆需求提升
- 中国第三方干线车辆减少主要由于包裹量季节性差异以及增加高运力车型的使用

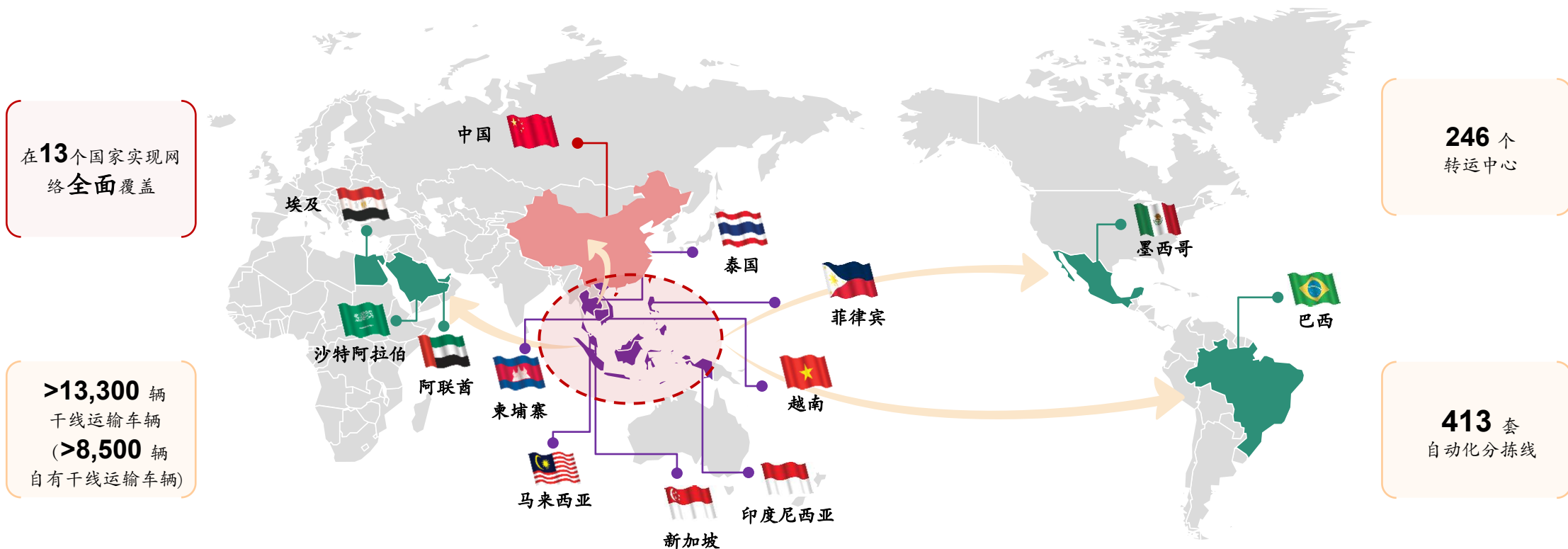


第二节

分部业务回顾












快递服务覆盖13国，在东南亚和中国领先，成功进入拉美及中东



1. 运营数据均截至2025年12月31日

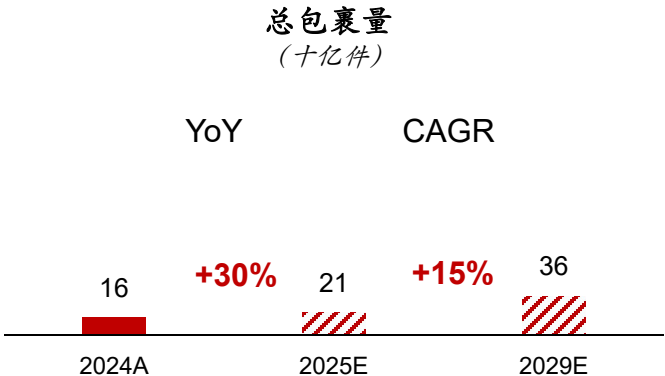
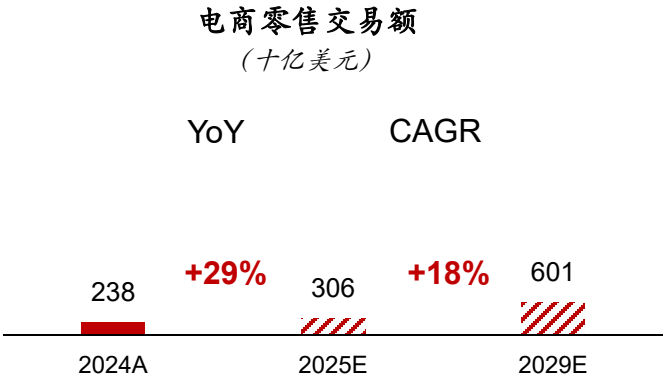
2. 东南亚包括印度尼西亚、越南、马来西亚、菲律宾、泰国、柬埔寨及新加坡七个国家

	东南亚	中国	新市场
国家布局			
市场地位	连续6年排名第 1 (2025上半年市场份额达 32.8%)	排名第 5 (2025上半年市场份额达 11.1%)	排名 ⁽¹⁾ 前 5 (2025上半年市场份额达 6.2%)
2025年 包裹量增速	+68%	+11%	+44%
主要电商客户	 	 	 

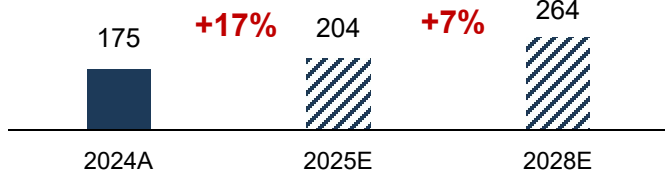
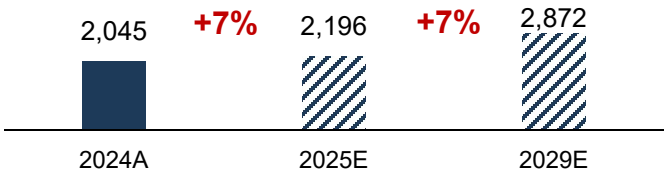
1. 在2024年的墨西哥、沙特阿拉伯、阿联酋、埃及
2. 本材料中的市场份额均为按包裹量计

电商市场蓬勃发展带动快递包裹量迅速增长

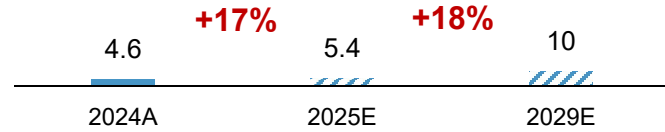
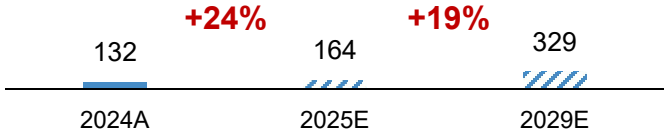

东南亚



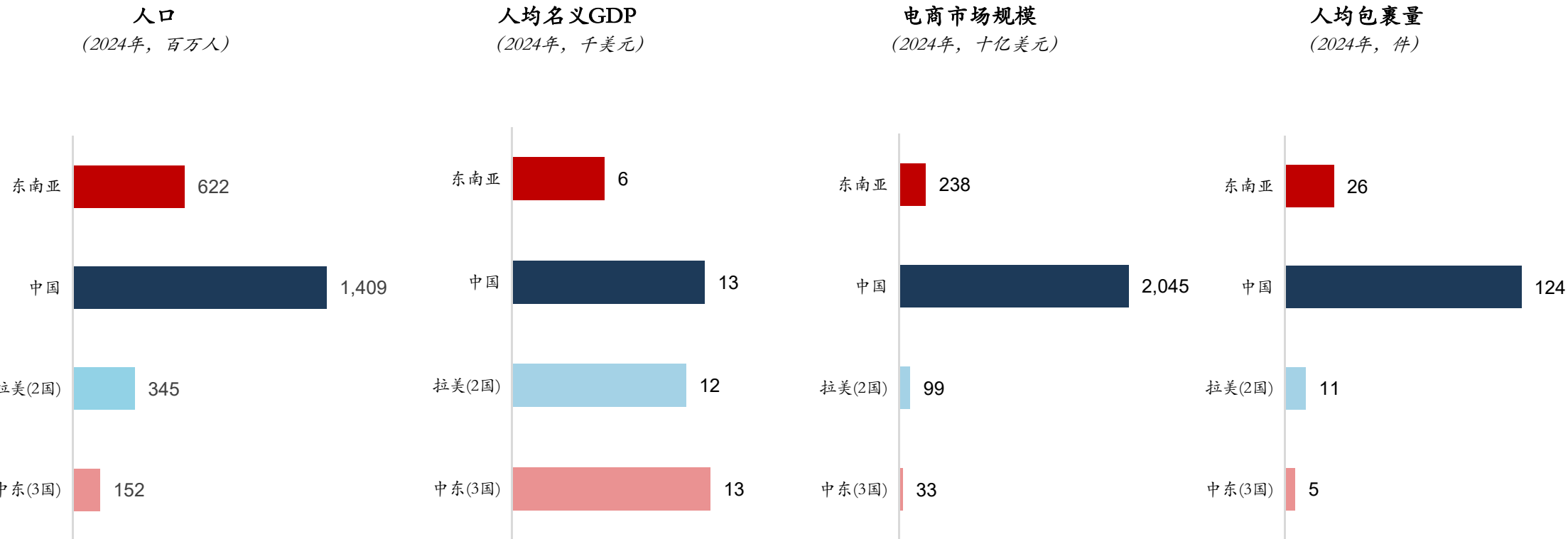

中国




新市场



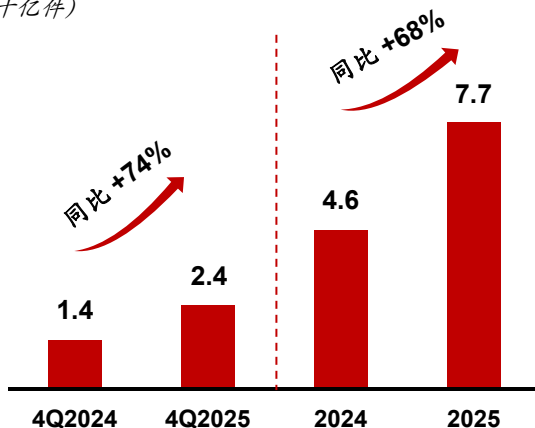
1. 本演示材料内所有行业数据和市场份额均来自于行业顾问弗若斯特沙利文
2. 新市场包括巴西、墨西哥、阿联酋、沙特阿拉伯、埃及五个国家



1. 拉美(2国)指拉美区域的巴西、墨西哥两个国家, 中东(3国)指中东区域的阿联酋、沙特阿拉伯、埃及三个国家

包裹量持续增长

(十亿件)

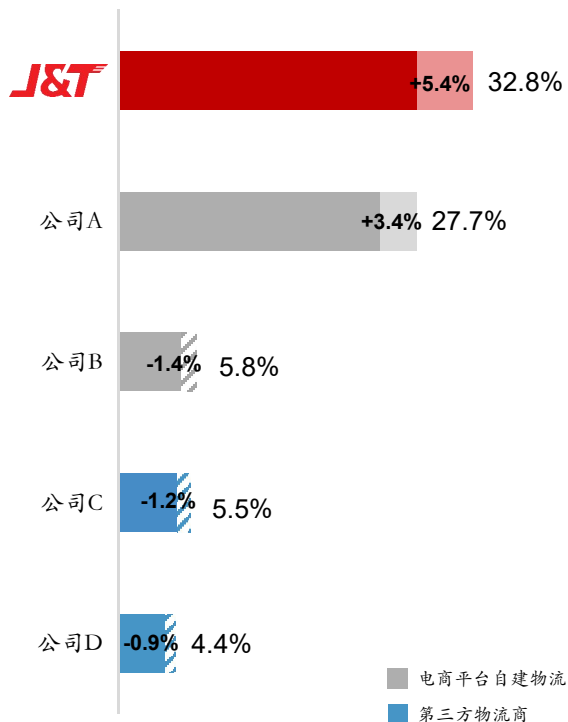


驱动因素：

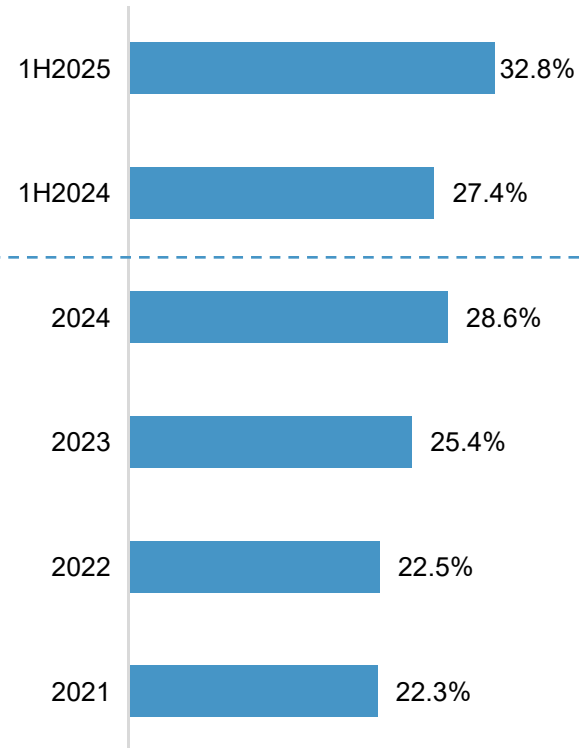
- 电商及快递市场增长迅速
- 提供优质且有价格竞争力的服务
- 做独立电商赋能者
- 以中国经验体系化赋能到东南亚，始终保持技术和成本优势

快速获取市场份额

2025年上半年市场份额及同比变动



连续六年东南亚市场份额第一



抓住电商平台增长机遇

国际电商客户



区域电商客户



持续拓展非平台件

扩大合作



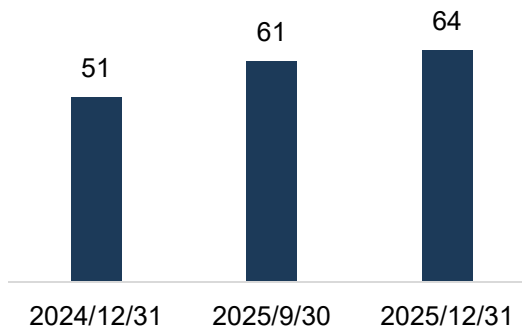
新拓客户



降低分拣成本

- 输出中国成熟的设备、设备系统
- 推动转运中心场地改造及设备升级，提升包裹分拣效率

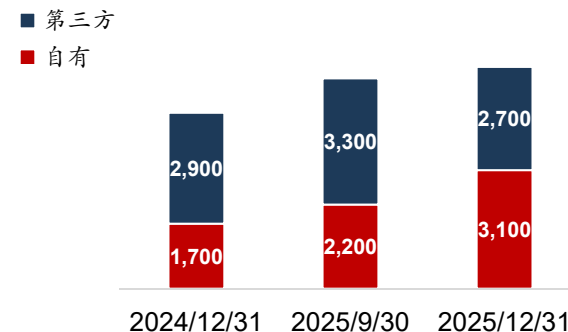
自动化设备数量(套)



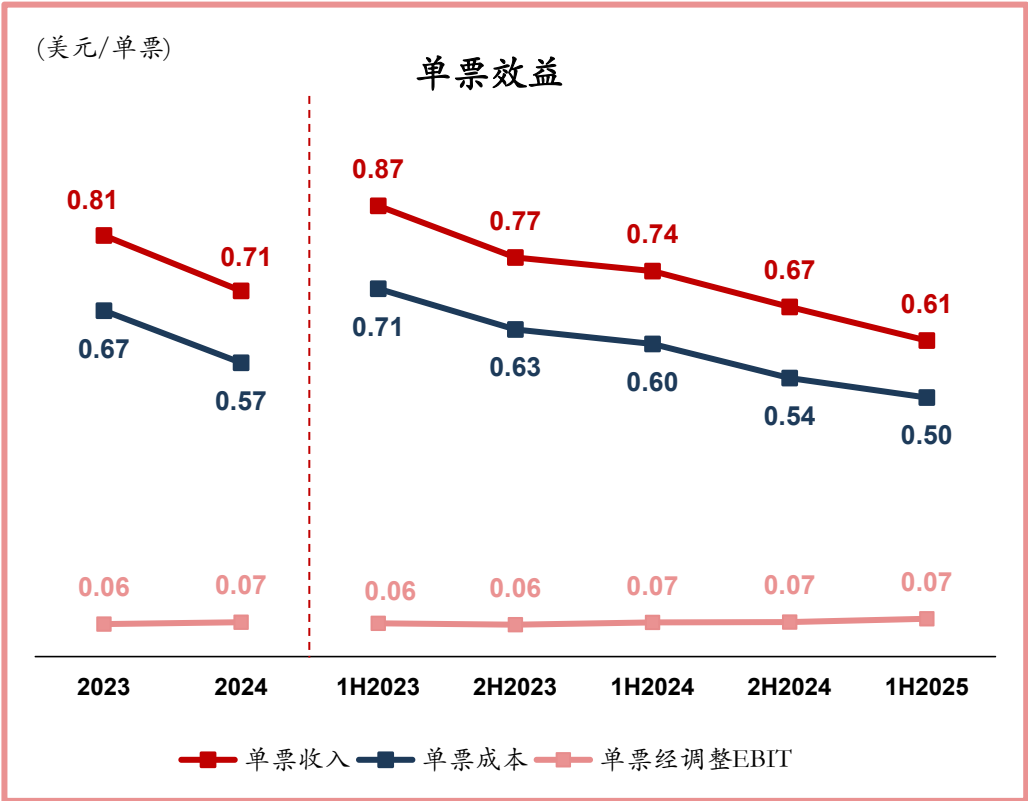
降低运输成本

- 打造高效的车队
- 引入中国供应商，打通销售和维保网络
- 优化干线线路，提升装载率

干线运输车辆(辆)

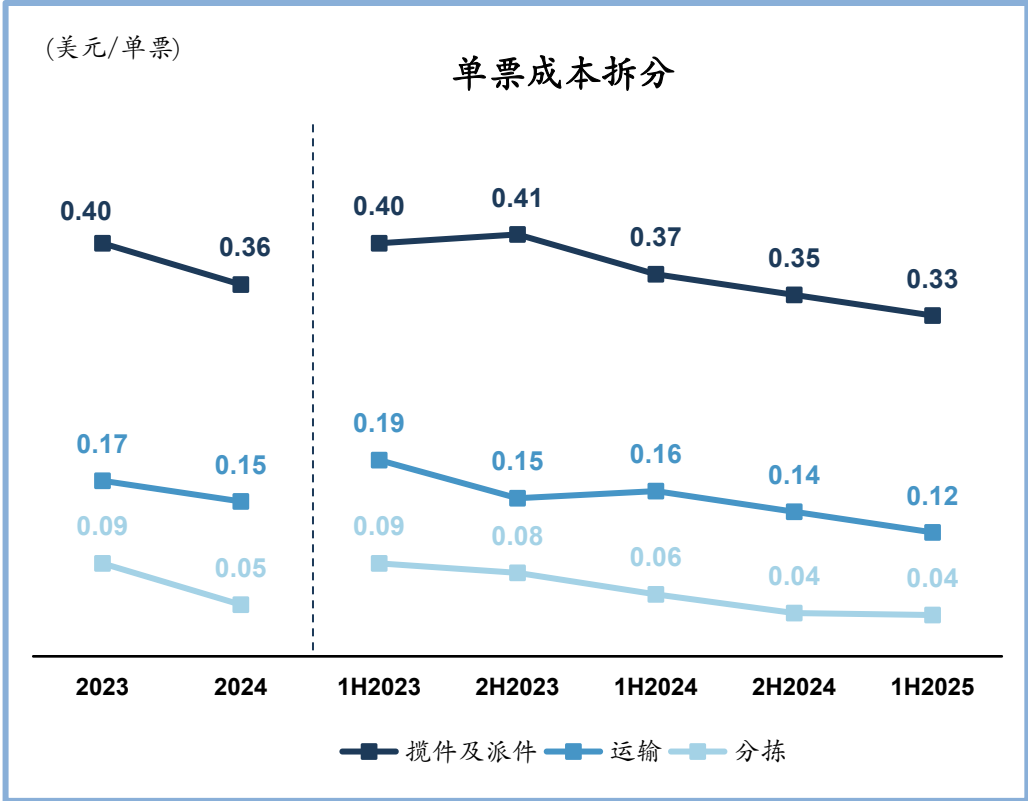


东南亚 - 成本持续优化，单票经调整EBIT保持稳定



1H2025 同比

- 调整定价，获取更多的包裹量和市场份额
- 规模效应扩大，中国经验赋能东南亚
- 保持合理、可持续的利润，维持稳定的单票经调整EBIT

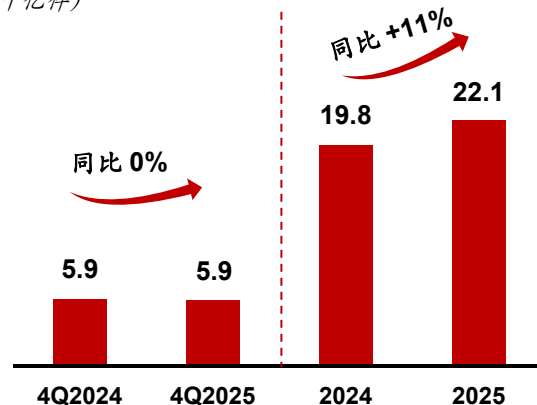


1H2025 同比

- 优化薪酬激励制度提升快递员工作效率
- 优化路线，提升装载率
- 增加自动化设备，提升员工熟练度

包裹量持续增长

(十亿件)

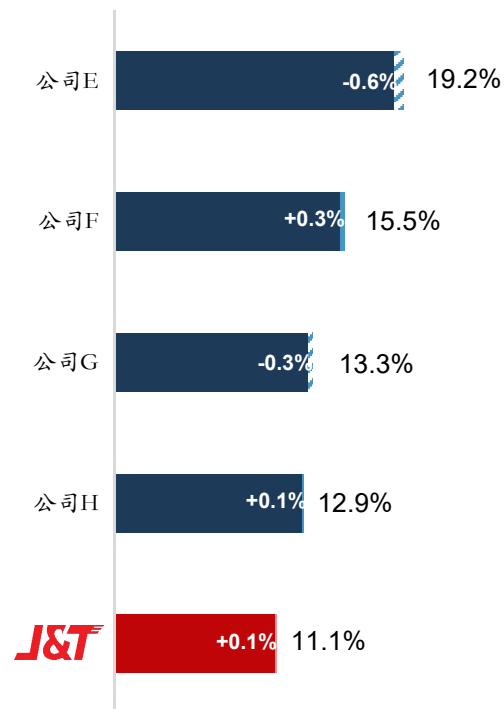


驱动因素:

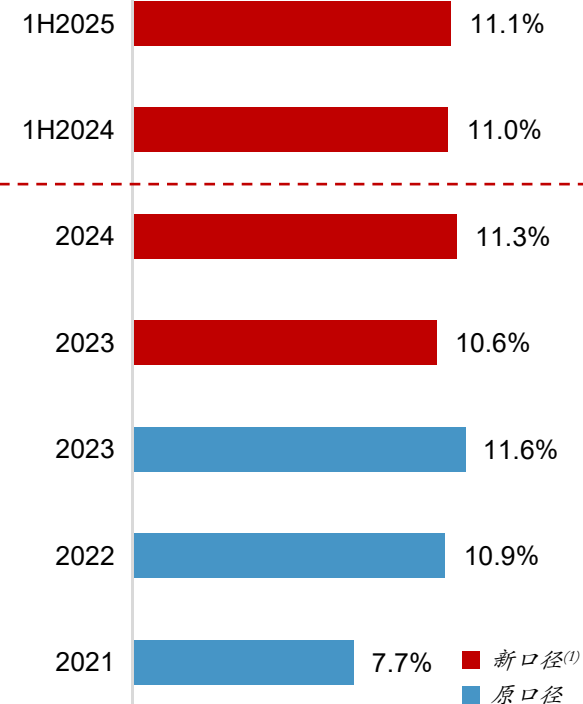
- 深化所有电商平台合作
- 改善客户结构，积累优质客群
- 提升服务质量，塑造品牌形象
- 提升覆盖的广度和深度

市场份额排名前5

2025年上半年市场份额及同比变动



市场份额持续提升



1. *根据中国国家邮政局说明，2024 年开始快递业务包裹量口径调整，因此行业总量和市场份额需按新口径

提升品牌形象和客户体验

- **提高市场开拓能力：**将专业的市场开拓经验培训给网络合作伙伴，与他们一同开发优质客户，提升客户质量和盈利能力
- **开发增值服务，满足客户需求：**截至2025年12月底，公司在中国累计开设173个云仓。云仓服务能够满足客户多样化需求，提升客户粘性，优化客户体验



成立专项计划开拓品牌客户

新拓客户



扩大合作



偏远地区和香港集运

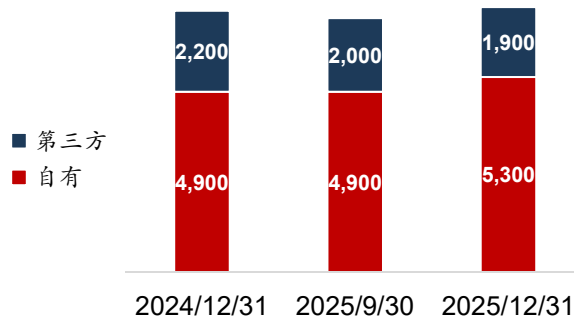
- **偏远地区集运：**与多家电商平台合作，开拓新疆、甘青宁等偏远地区集运业务。降低偏远地区物流成本，提升消费者购物体验
- **香港集运：**与电商平台合作，开展香港集运项目，帮助香港居民购买中国内地物美价廉的商品
- **助农项目：**快递进村，设置农产品包裹绿色通道，缩减运输时间



组建高效运输车队

- **优化车辆管理：**投入自有车辆，增加高运力车辆占比，整合第三方运力资源
- **智能规划，提升装载率：**应用智能预测技术精准规划线路，提高车辆装载率

干线运输车辆(辆)



提升网点效率

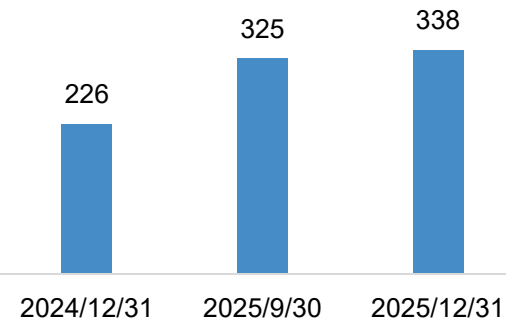
- **网点自动化建设：**支持网点投入自动化设备和无人物流车。截至25年12月底，网点自动化设备数量较25年6月底提升26%，投入无人物流车1,000辆，帮助网点提升配送效率
- **主控驿站⁽¹⁾：**推动网点建立驿站，提升派件效率并推动散单客户开拓



升级转运中心

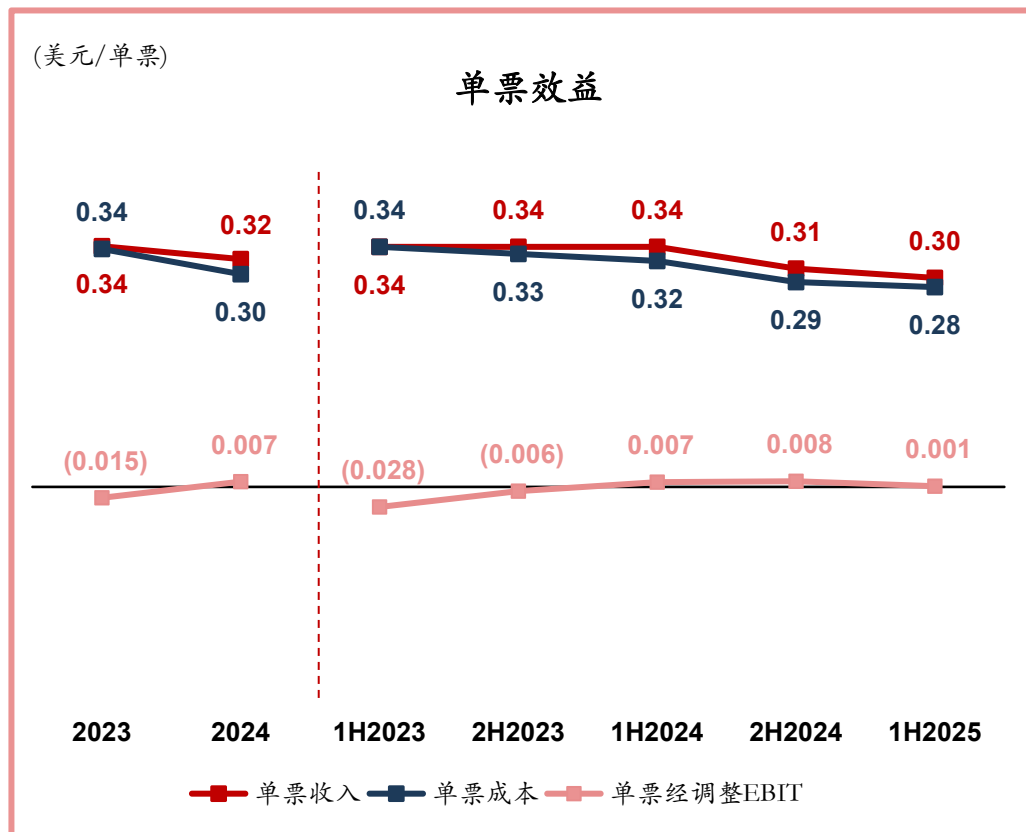
- **自建转运中心：**聚焦关键交通枢纽自建转运中心，提高网络承载能力和效率，扬州转运中心已投入使用，广州中心已于2025年Q4投入使用
- **提升分拣效率：**持续进行分拣人员培训，提升熟练度。投入并升级自动化分拣设备，提升分拣效率

自动化设备数量(套)



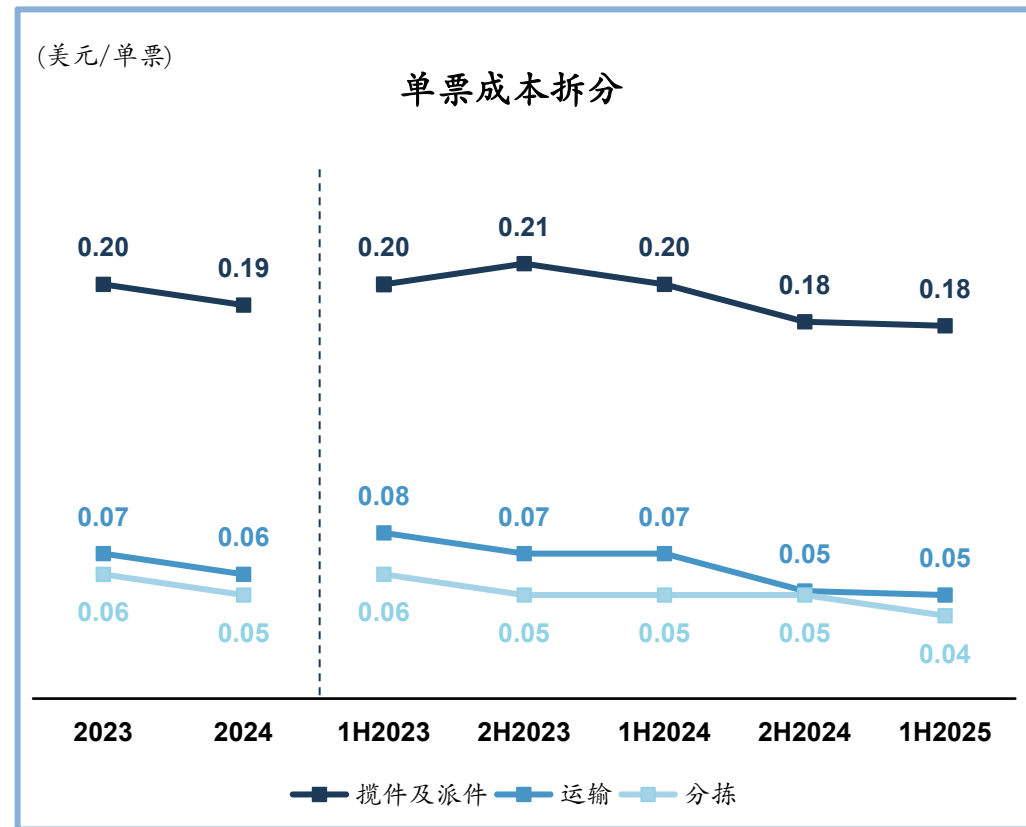
1. 指公司或其加盟商建设的驿站

中国 - 单票成本快速下降，部分抵消收入的下行压力



1H2025 同比

- 持续优化客户结构，削弱激烈竞争对单票收入的影响
- 规模效应，精细化管理，对标行业成本最优的公司降低成本
- 单票成本下抵消了部分收入下降的影响，单票经调整EBIT保持盈利

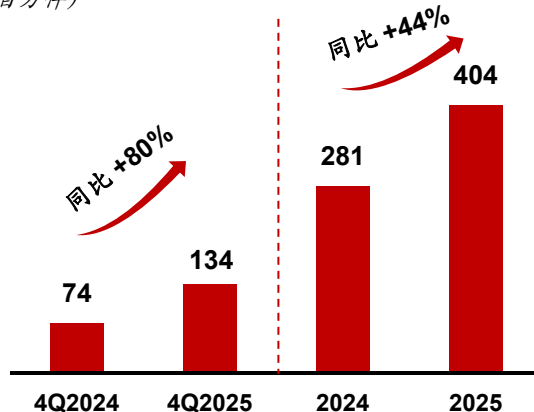


1H2025 同比

- 推动网点自动化设备和无人车投入，降低网点派送成本
- 增加自有车辆，提升高运力车型占比
- 投入自动化设备，提升操作人员熟练度和效率

包裹量持续增长

(百万件)

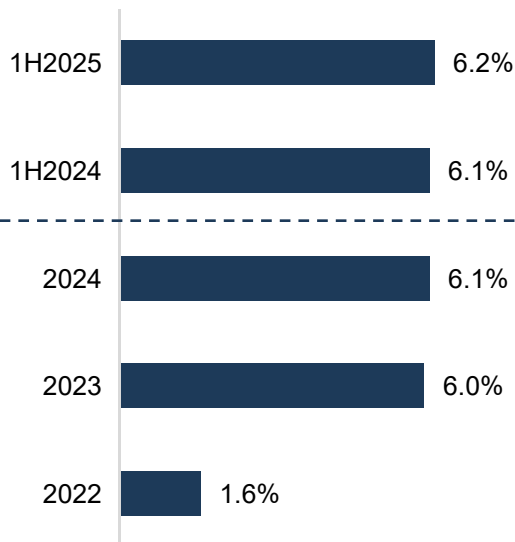


驱动因素:

- 把握电商增长红利
- 拓展与TikTok、Mercado Libre等电商平台的合作关系
- 优化揽派能力，支持电商平台的本对本业务发展

市场份额增长，服务优质

2025年上半年市场份额及同比变动



- 2025年公司在巴西消费者评价平台Reclame Aqui，获得8.2/10的最高档评价，代表了卓越的服务品质和消费者高度认可

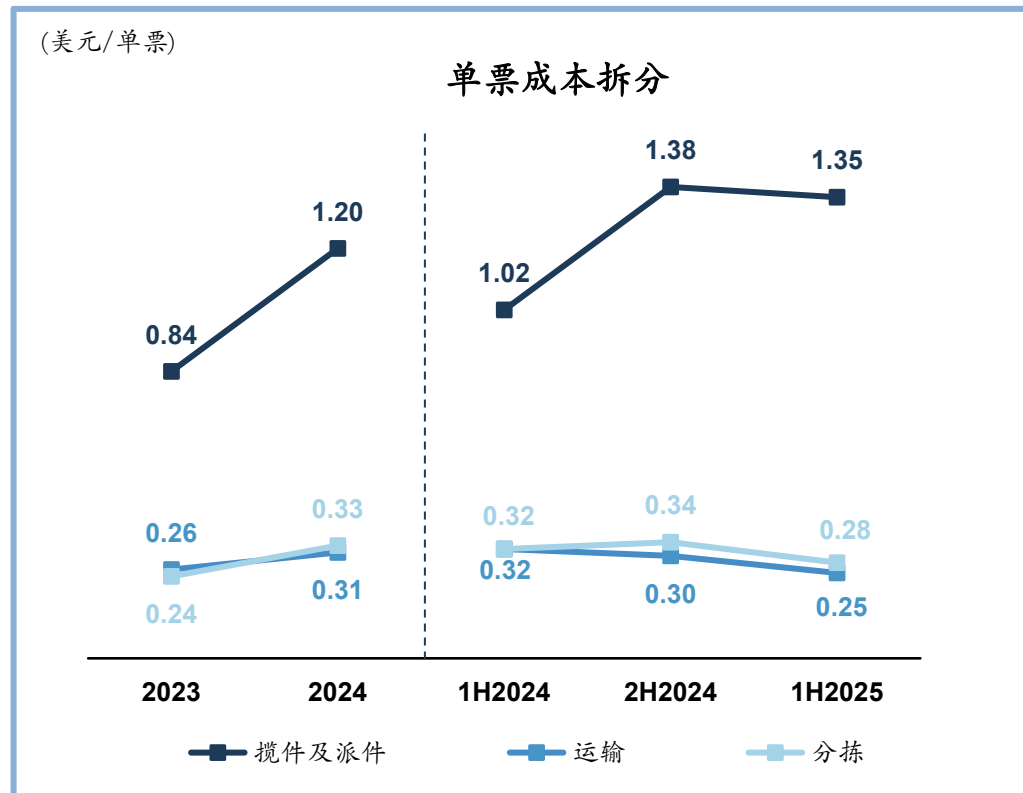
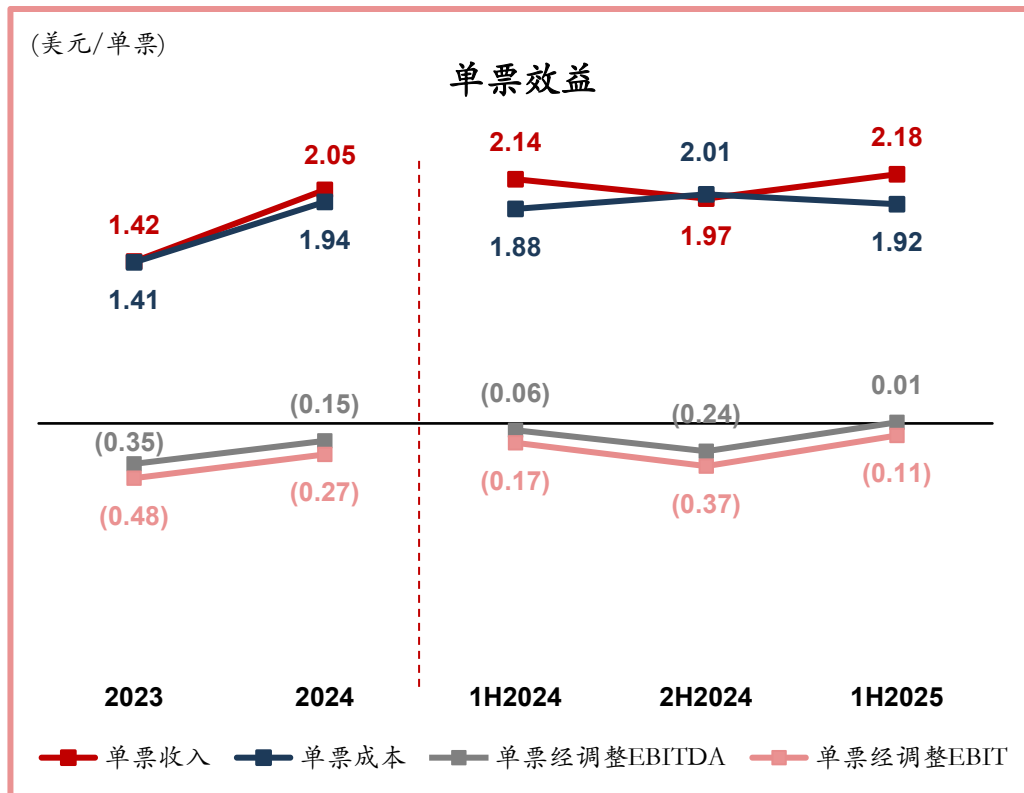
与合作伙伴共同成长

国际电商客户



区域电商客户





1H2025 同比

- 新市场不同国家业务情况动态变化，单票收入随着不同国家业包裹量结构的变化而波动。同时公司不断拓展新的客户，扩大规模效应，提升运营效率
- 新市场单票经调整EBITDA首次实现转正

1H2025 同比

- 新市场仍处于快速增长期，单票成本的趋势会有所波动，仍需更长期间达到稳定趋势



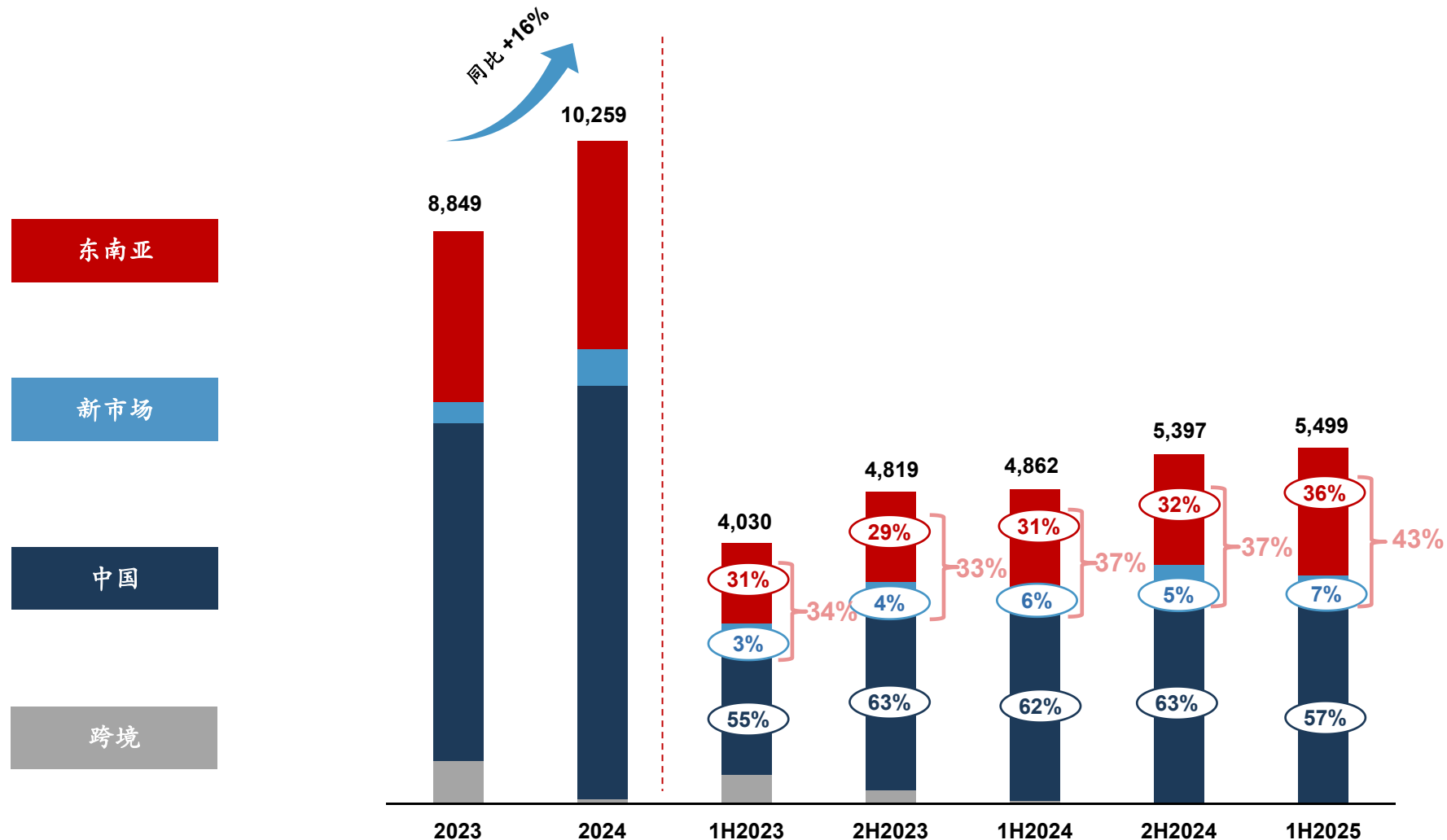
第三节

集团财务回顾



东南亚和新市场收入占比不断提升

(百万美元)



集团及分部利润（2025年上半年同比）

(百万美元)

	2025年上半年						2024年上半年					
	东南亚	中国	新市场	跨境	未分配	集团	东南亚	中国	新市场	跨境	未分配	集团
收入	1,970	3,137	362	29	-	5,499	1,520	2,998	292	52	-	4,862
成本	1,619	2,997	319	25	-	4,960	1,233	2,784	257	52	-	4,326
毛利	351	140	44	4	-	539	287	214	35	-0.5	-	536
毛利率	17.8%	4.5%	12.0%	15.2%	n.a	9.8%	18.9%	7.1%	12.0%	-0.9%	n.a	11.0%
经调整EBITDA	313	155	2	3	-37	436	208	199	-8	-7	-41	351
经调整EBITDA率	15.9%	4.9%	0.4%	9.8%	n.a	7.9%	13.7%	6.6%	-2.7%	-13.9%	n.a	7.2%
经调整EBIT	235	13	-18	3	-37	196	135	60	-23	-13	-41	118
经调整EBIT率	11.9%	0.4%	-4.8%	8.6%	n.a	3.6%	8.9%	2.0%	-7.7%	-24.5%	n.a	2.4%
经调整净利润						156						63
经调整净利润率						2.5%						1.3%

集团及分部利润（2024年同比）

(百万美元)

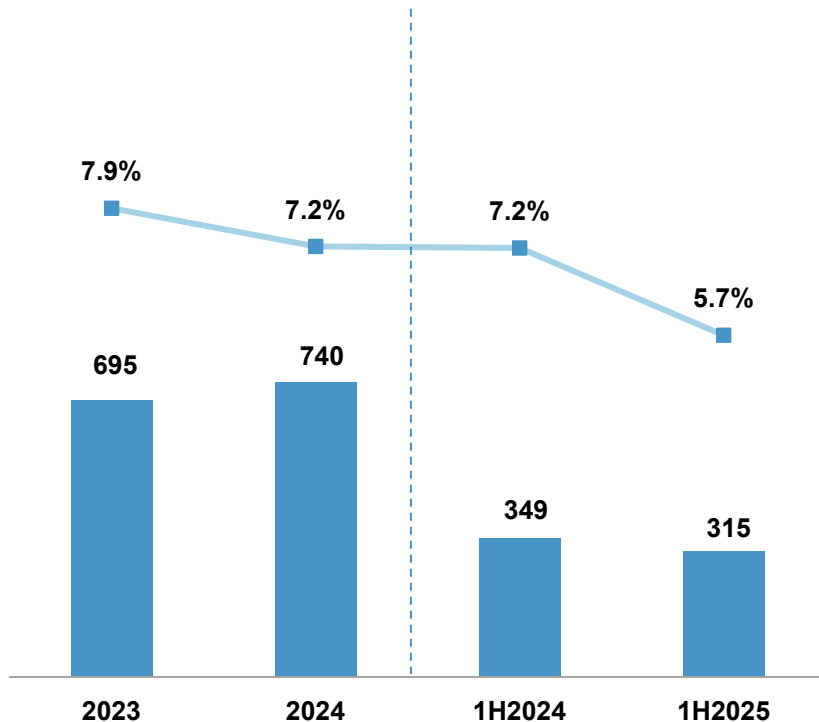
	2024年						2023年					
	东南亚	中国	新市场	跨境	未分配	集团	东南亚	中国	新市场	跨境	未分配	集团
收入	3,221	6,388	576	75	-	10,259	2,633	5,229	327	660	-	8,849
成本	2,588	5,966	546	82	-	9,181	2,163	5,170	325	718	-	8,376
毛利	633	422	30	-7	-	1,078	470	59	2	-58	-	473
毛利率	20%	6.6%	5.2%	-9.5%	n.a	11%	18%	1.1%	0.5%	-8.8%	n.a	5.3%
经调整EBITDA	456	427	-43	-29	-33	778	376	31	-82	-107	-71	147
经调整EBITDA率	14%	6.7%	-7.5%	-39%	n.a	7.6%	14%	0.6%	-25%	-16%	n.a	1.7%
经调整EBIT	303	147	-76	-39	-33	301	203	-236	-111	-119	-71	-335
经调整EBIT率	9.4%	2.3%	-13%	-53%	n.a	2.9%	7.7%	-4.5%	-34%	-18%	n.a	-3.8%
经调整净利润						200						-432
经调整净利润率						2.0%						-4.9%

经调整销售、一般及行政费用和研发费用

经调整销售、一般及行政费用⁽¹⁾

(百万美元)

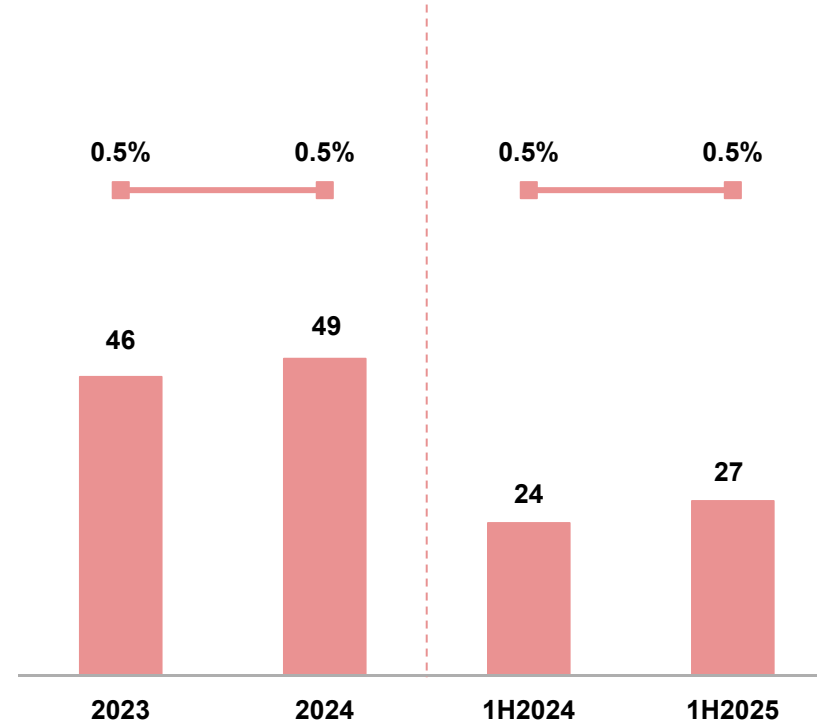
■ 销售、一般及行政费用⁽¹⁾ ■ 销售、一般及行政费用占收入比



研发费用

(百万美元)

■ 研发费用 ■ 研发费用率



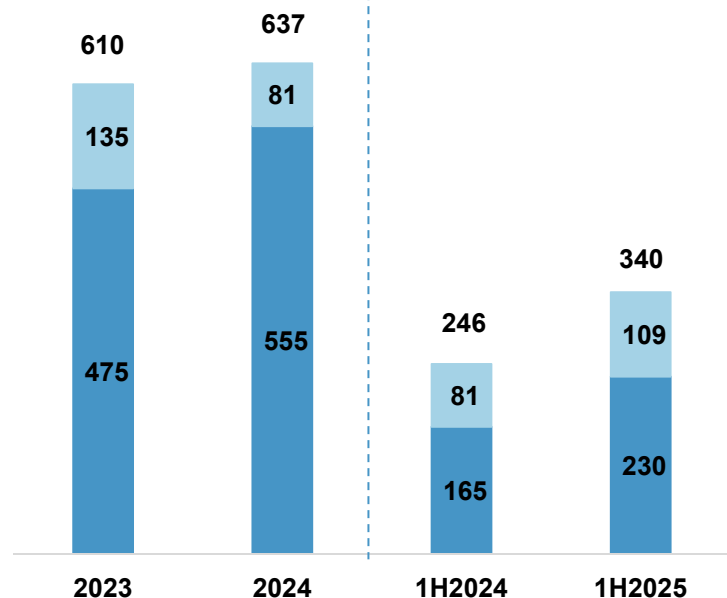
1. 为经调整的销售、一般及行政费用，调整方法为销售、一般及行政费用减去以股份为基础的薪酬开支

稳步加大基础设施投资

资本开支及承诺支出

(百万美元)

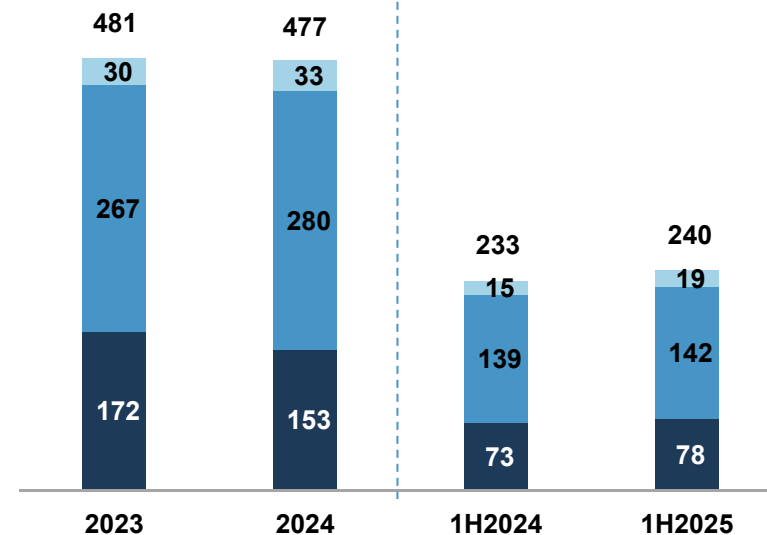
■ 承诺支出
■ 资本支出



折旧与摊销⁽¹⁾

(百万美元)

■ 新市场
■ 中国
■ 东南亚

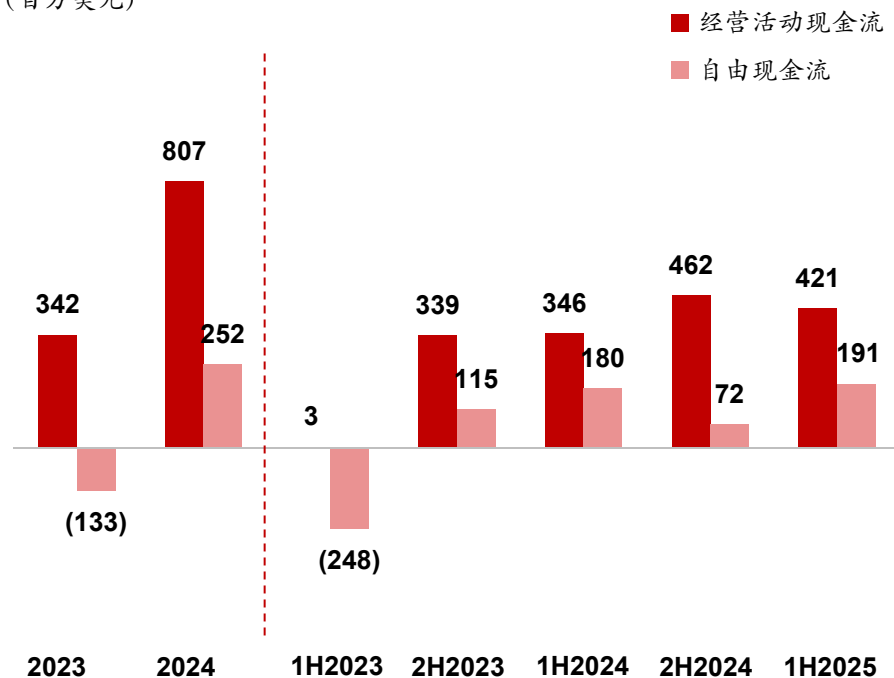


1. 含租金摊销

持续向好的现金流和健康的资金情况

现金流

(百万美元)

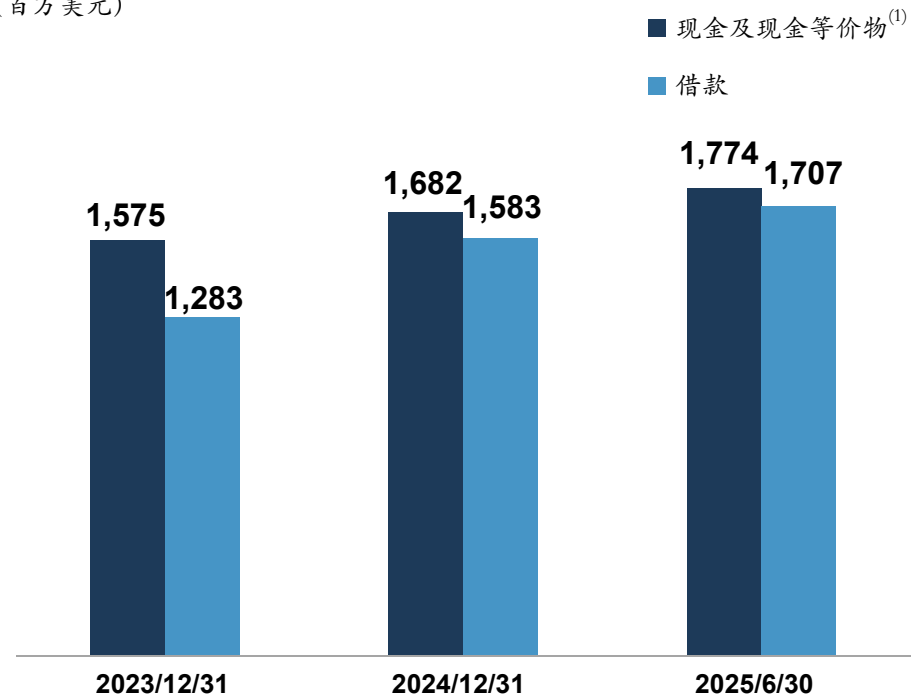


- 自由现金流等于经营现金流减去资本开支
- 经营现金流和自由现金流持续正向运转

1. 包括现金及现金等价物、受限制现金及长短期理财产品

资金情况

(百万美元)



- 截至2025/6/30的借款中，有一笔12.5亿美元银团借款，2027年10月到期



第四节

我们的增长策略

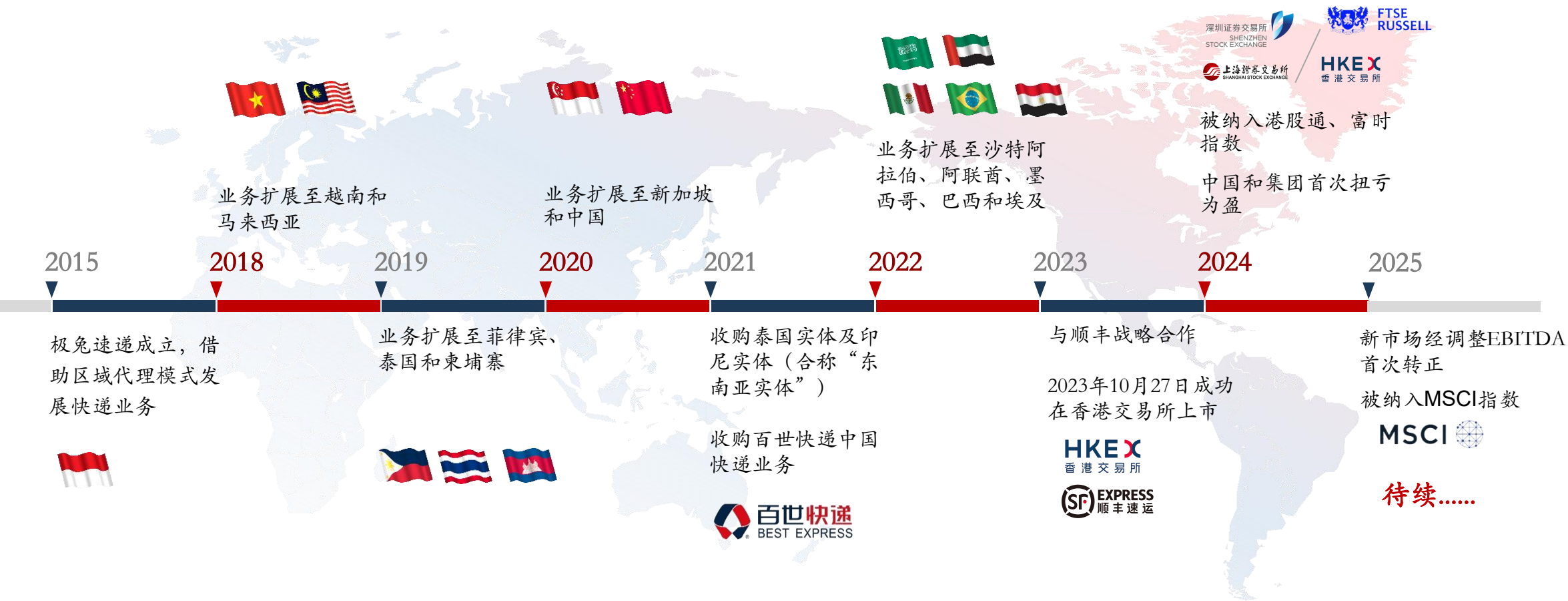




J&T EXPRESS

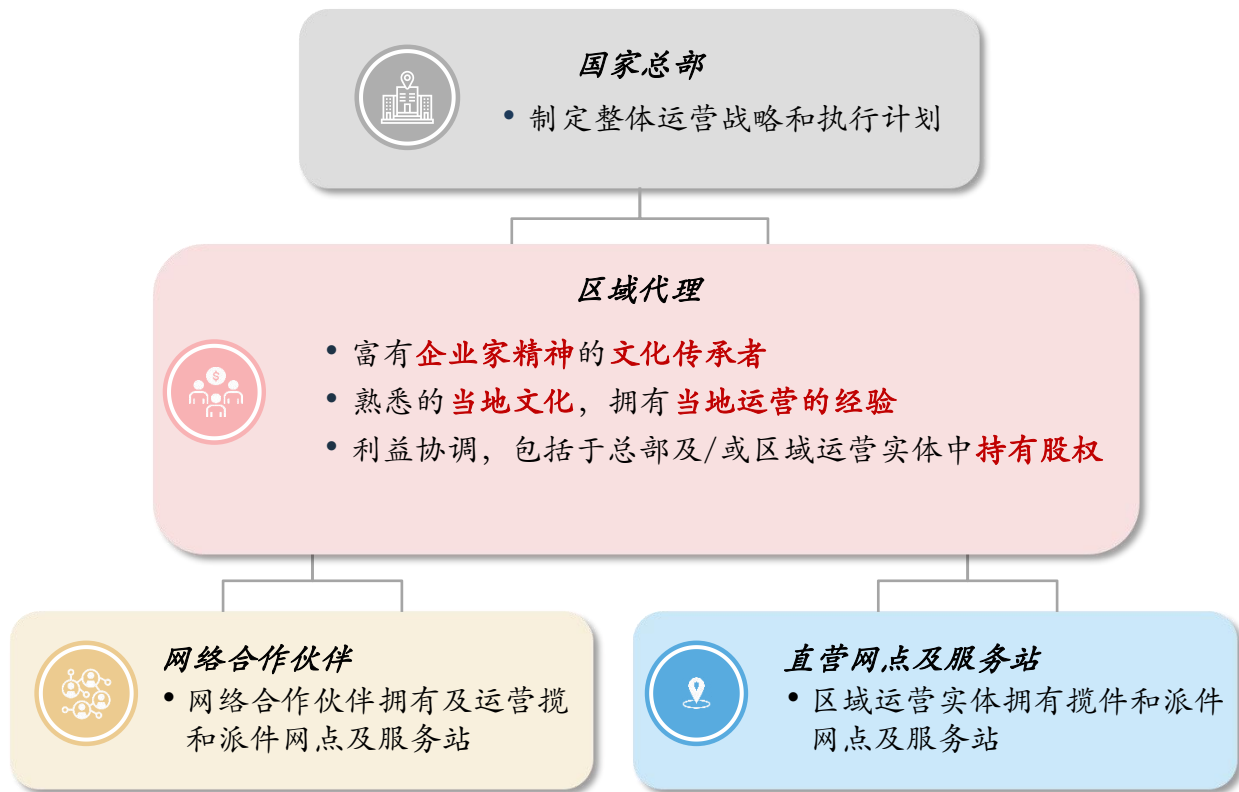
附录



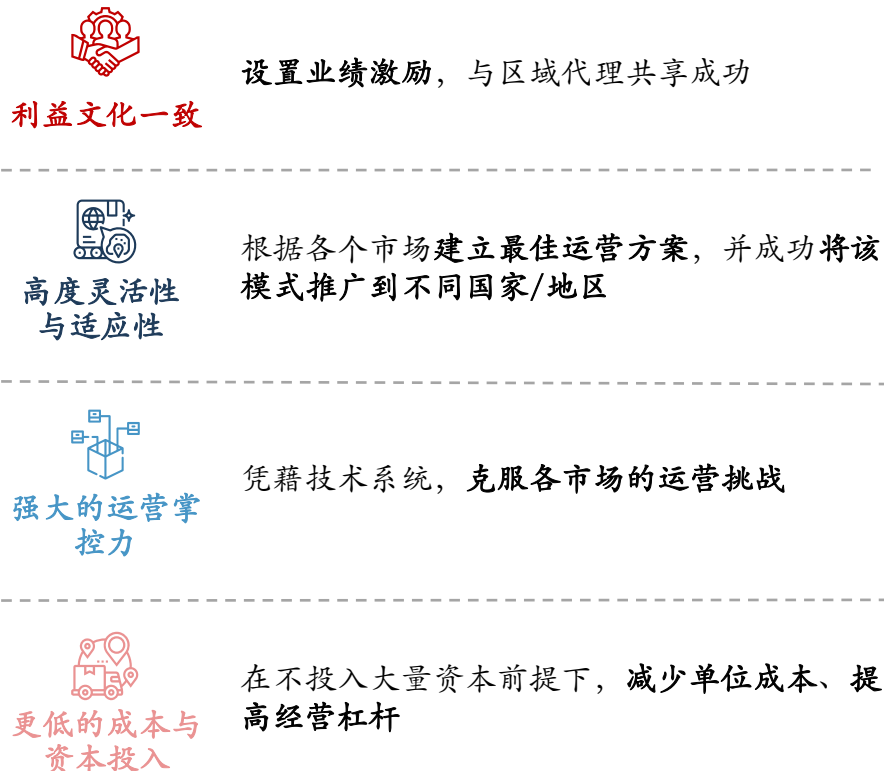


可扩展的区域代理模式推动所有市场的迅速渗透及增长

极兔区域代理模式概览



区域代理模式的核心优势



极兔数智化体系

基础层

数字基础设施
自建算力云+第三方云服务



自研数字化技术平台
全球统一架构+高度可迁移

赋能全球13个国家运营

平台层



综合数字化系统



地址解析平台

大数据管理平台

预警与决策平台

AI大模型平台

应用层

网点运营数字化工具
+
算法规划派送策略和线路
+
动态地图AOI技术

揽派

货量预测及智能产能调度
+
中心数字化管理驾驶舱
+
自动化设备管理系统

分拣

线路优化大数据算法
+
资源调度数字化平台
+
预测预警与时效管理

运输

综合管理驾驶舱
+
全链路监控预警与优化
+
AI大模型应用

管理

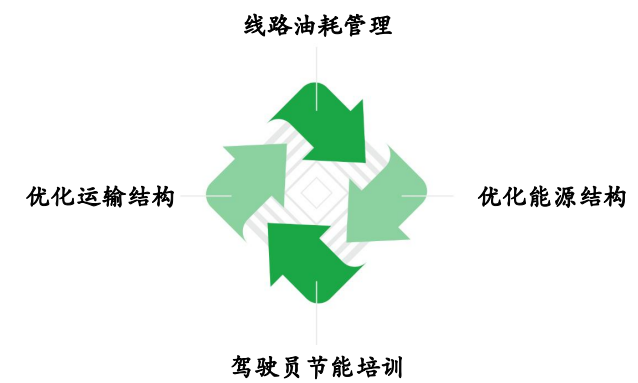
绿色规划01

前瞻布局，在全球转运中心选址阶段考量环境因素，并积极发展可再生能源发电计划，打造绿色、低碳的智慧转运中心。



绿色运输02

建立四位一体绿色运输模式，打造更加绿色的全球运输网络，实现节能减排。



线路油耗管理：在越南，我们制定了覆盖全部车型的“百公里油耗降低**1**升”的油耗减少目标。

优化运输结构：在中国，我们对子公司纭毅运行的干线车辆，全面投入**4,401**个铝制挂箱，每个铝制挂厢比传统铁制挂厢轻**1.5**吨，更节能环保。

优化能源结构：在中国，纭毅累计投入**1,327**台LNG清洁能源车辆，LNG车辆占比**26%**；在菲律宾，已实现**100%**覆盖B5生物柴油的加注。

绿色包装03

在收件、中转、派送、回收快递全链路环节推行绿色包装。

循环中转袋累计投放约	循环中转袋累计使用次数约
2,560 3,165 万个	11.0 10.4 亿次
2023 2024	2023 2024
瓦楞纸箱回收	全降解防水袋投放
90 382 万个	275.5 373.7 万个
2023 2024	2023 2024
一联电子面单使用率	45毫米可降解胶带使用率
100% 100%	100% 100%
2023 2024	2023 2024

2024年，我们持续增加非中国循环袋投放数量。累计新增投放**79.9**万个，较2023年同比增长**80.7%**，累计使用次数超**2,762**万次。

支持员工发展

01

保障员工权益与福利：保障员工职业健康与安全，打造多元、平等、包容的工作环境。

在安全管理方面，我们秉承“以人为本、安全第一、预防为主”的安全生产管理方针，持续强化安全管理行动，打造安全、可靠的工作环境。



安全培训
场次

57,000+ 次



安全培训
参与人次

1,089,000+ 人次

注：安全管理目标达成情况统计范围为极兔速递中国。

支持社区发展

02

搭建乡村寄递服务网络，助力乡村振兴；开展应急救援、儿童关怀等各类公益项目，为当地社区发展贡献力量。



乡村振兴

在**越南**，我们协助农户收割农作物、打包快递，指导他们如何使用电商平台推广售卖自己的产品。



企业帮扶

在**印度尼西亚**，我们推出“J&T Connect 企业家路演”活动吸引了517家中小微企业参加，我们为提交商业竞赛申请最优秀的10家优秀企业提供了总计3亿印尼盾的商业资金支持。



灾后援助

在**巴西**，南里奥格兰德州遭受洪水灾害，我们利用各地的物流网络高效运输捐赠物资，并动员全体员工积极参与捐赠活动。我们直接向受灾群众提供了300吨的救援物资。

持续强化公司治理

01

ESG管理:完善全球ESG管理架构, 强化董事会对公ESG事宜的监管。

合规及风险管理:恪守合规经营底线, 持续优化合规管理体系, 推行全面风险管理。

商业道德:持续完善廉洁管理体系, 强化廉洁宣导与培训, 将加盟商、供应商、业务伙伴纳入管理与培训, 打造廉洁、公正和透明的商业环境。

我们致力于建立及维持完善的公司治理框架及企业管治常规, 持续强化公司治理和商业道德管理。

女性董事占比

28.6%

新入职员工签署

《廉洁从业承诺书》比例

100%

商业道德培训

覆盖人次

94,000+

新引入供应商签署

《业务伙伴行为准则》比例

100%

信息安全与隐私保护

02

极兔速递始终致力于强化员工安全意识, 积极开展信息安全意识以及数据安全保护培训。

2024年在中国已经获得了ISO27001、ISO27701、国家信息安全等级保护三级认证的基础上, 我们成功推动马来西亚、菲律宾、泰国、越南和印度尼西亚五国通过了ISO27001认证, 筑牢全球信息安全防线。

28 期



推送海报、倡导文章及热点事件解读等内容

6 场



开展信息安全意识培训活动

3,472 人次



培训人次超过

公司ESG相关荣誉奖项



2024年支持残障人士就业荣誉奖

泰国智力障碍福利基金会·泰国

绿色快递示范产品

中国快递协会·中国

海外仓发展突出贡献企业

中国仓储与配送协会·中国

2024年越南数字奖

越南信息和通信部等·越南

教育支持表彰徽章

菲律宾国家教育部·菲律宾

注:以上仅展示公司 2024 年度部分 ESG 相关荣誉奖项。

合并资产负债表

单位：千美元

	2025/6/30	2024/12/31
非流动资产		
投资物业	132	243
物业、厂房及设备	1,448,958	1,385,538
使用权资产	438,840	477,207
无形资产	1,111,115	1,118,688
以权益法入账的投资	2,241	2,143
递延税项资产	98,964	74,675
其他非流动资产	105,219	50,550
按公允价值计入损益的金融资产	639,542	572,770
	3,845,011	3,681,814
流动资产		
库存	20,958	21,620
贸易应收款项	614,662	680,180
预付款项、其他应收款项及其他资产	1,129,596	1,171,904
按公允价值计入损益的金融资产	134,941	101,196
受限制现金	35,149	40,861
现金及现金等价物	1,661,901	1,596,931
	3,597,207	3,612,692
总资产	7,442,218	7,294,506

单位：千美元

	2025/6/30	2024/12/31
权益		
股本	18	18
股份溢价	9,061,736	9,061,736
库存股	(55,622)	(19,420)
其他储备	(105,087)	(190,781)
累计亏损	(5,939,875)	(6,026,240)
	2,961,170	2,825,313
非控股权益	(303,404)	(302,765)
总权益	2,657,766	2,522,548
非流动负债		
借款	1,294,577	1,320,550
租赁负债	281,137	296,728
递延所得税负债	9,187	15,312
员工福利义务	72,673	6,350
金融负债-JNT KSA股份赎回负债	652,337	65,958
按公允价值计入损益的金融负债	23,154	649,161
	2,333,065	2,354,059
流动负债		
贸易应付款项	552,458	589,860
客户垫款	310,760	322,333
应计费用及其他应付款项	1,008,826	1,023,909
租赁负债	897	172,442
递延所得税负债	20,782	35,381
借款	412,643	262,642
按公允价值计入损益的金融负债	145,021	11,332
	2,451,387	2,417,899
负债总额	4,784,452	4,771,958
总权益及负债	7,442,218	7,294,506

合并利润表

单位：千美元

	2025年上半年	2024年上半年
收入	5,498,732	4,861,696
营业成本	(4,960,128)	(4,325,964)
毛利	538,604	535,732
销售，一般及行政开支	(383,273)	(381,660)
研发费用	(26,956)	(23,565)
金融资产减值亏损净额	(11,554)	(12,438)
其他收入	7,646	3,148
其他收益/（亏损）净额	931	(6,192)
经营溢利	125,398	115,025
财务收入	26,453	17,243
财务成本	(65,339)	(62,197)
按公允价值计入损益的金融资产及负债的公允价值变动	3,008	(28,912)
分占联营公司业绩	(137)	(92)
除所得税前溢利	89,383	41,067
所得税开支	(451)	(10,041)
年内溢利	88,932	31,026
以下人士应占：		
本公司拥有人	86,365	27,589
非控股权益	2,567	3,437
非国际财务报告准则计量：		
经调整净利润	156,279	63,248
经调整EBITDA	435,581	350,782
经调整EBIT	195,616	118,243

综合现金流量表

单位：千美元

	2025年上半年	2024年上半年
经营活动所得现金净额	421,112	345,631
投资活动所用现金净额	(277,913)	(266,311)
融资活动所用现金净额	(82,884)	(114,708)
现金及现金等价物增加/（减少）净额	60,315	(35,388)
年初现金及现金等价物	1,596,931	1,483,198
汇率变动对现金及现金等价物的影响	4,655	(19,621)
年末现金及现金等价物	1,661,901	1,428,189

J&T EXPRESS

