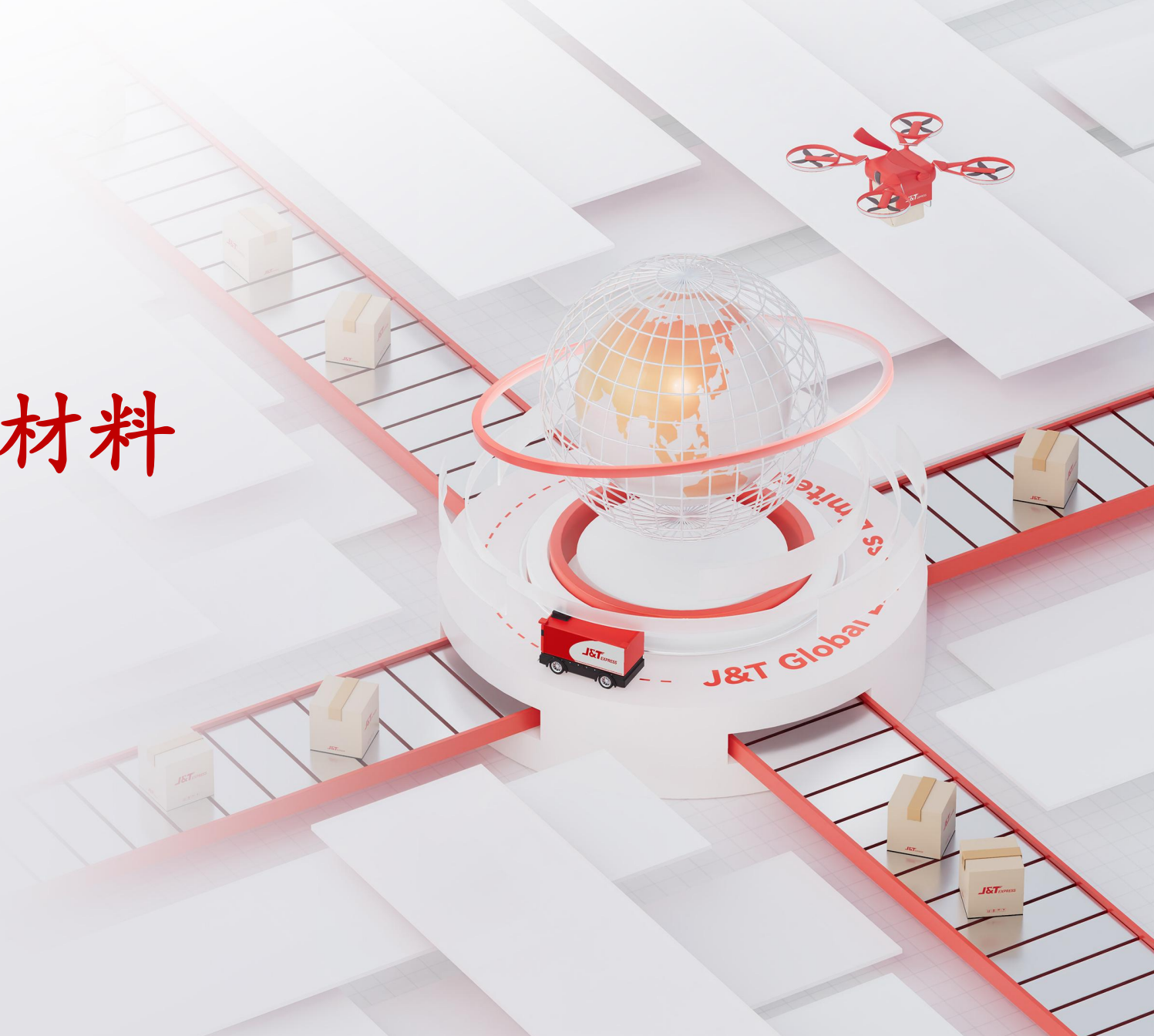




2024年业绩演示材料

2025年3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	整体概览	4
---	------	---

2	分部业务回顾	12
---	--------	----

3	集团财务回顾	25
---	--------	----

4	我们的增长策略	31
---	---------	----

5	附录	33
---	----	----

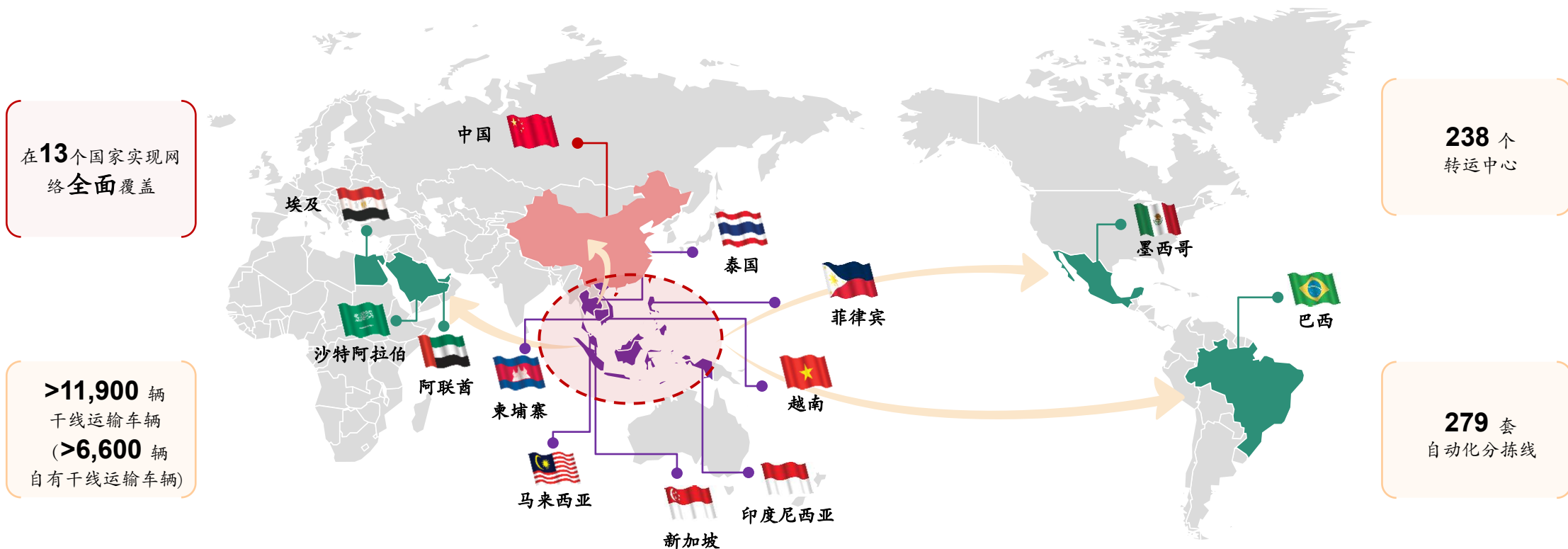
J&T EXPRESS
— Express Your Online Business —

第一节

整体概览



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2024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

抓住所在市场电商和快递发展的巨大机遇

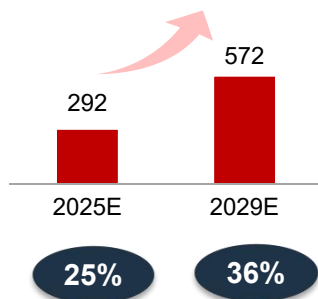


东南亚

复合年增长率

18%

电商零售交易额
(十亿美元)

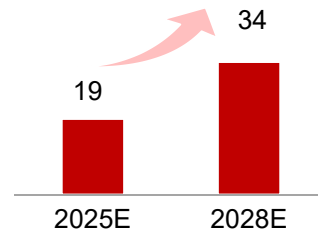


电商渗透率

复合年增长率

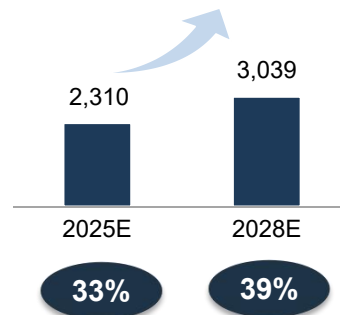
15%

总包裹量
(十亿件)

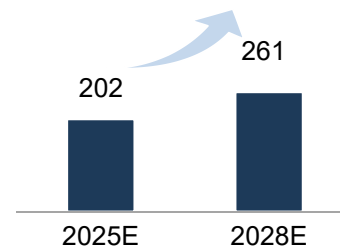


中国

7%

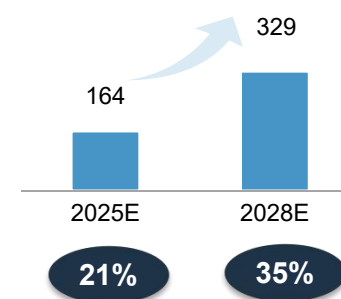


7%

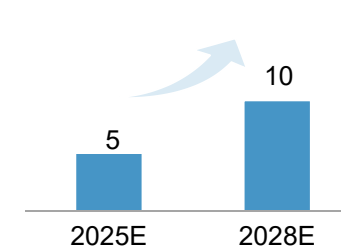


新市场

19%



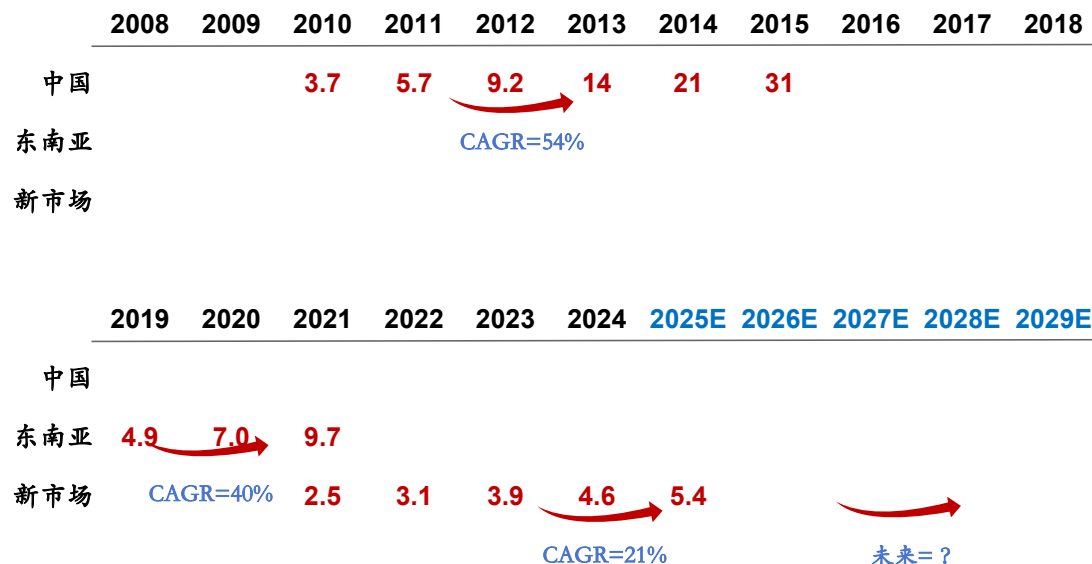
17%



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、埃及这五个国家

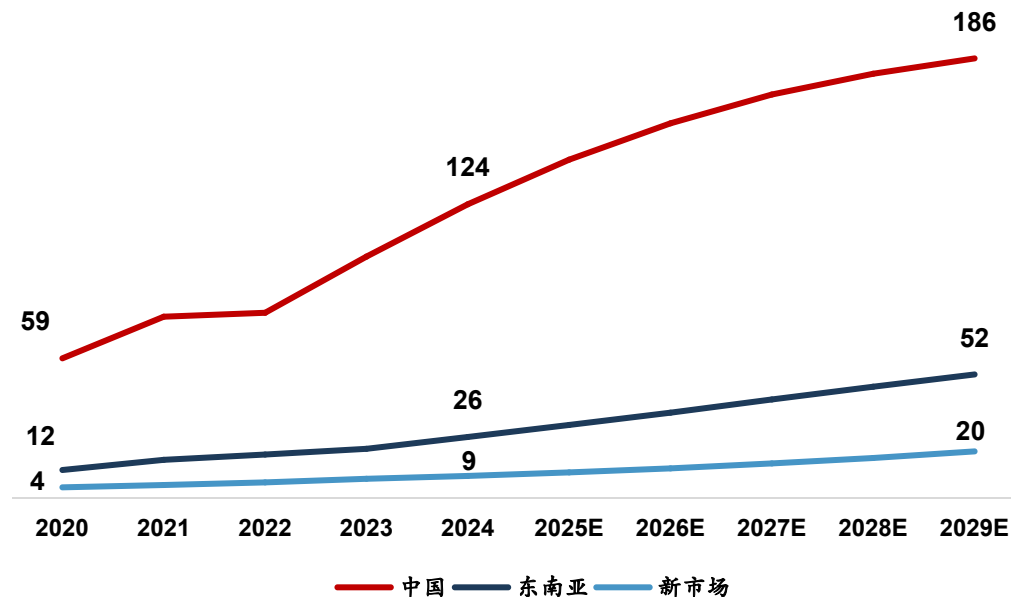
复现中国早期高成长性

行业包裹量 (十亿件)



人均包裹量有望较快增长

年人均包裹量 (件)



极兔速递发展概览

	东南亚	中国	新市场
国家布局			
市场地位	连续5年排名第1 (2024市场份额达28.6%)	排名 ⁽¹⁾ 第5 (2024市场份额达11.3%)	排名 ⁽²⁾ 前5 (2024市场份额达6.1%)
2024年包裹量增速	41%	29%	22%
盈利能力 经调整EBIT率	9.4%	2.3%	-13%(投入期)

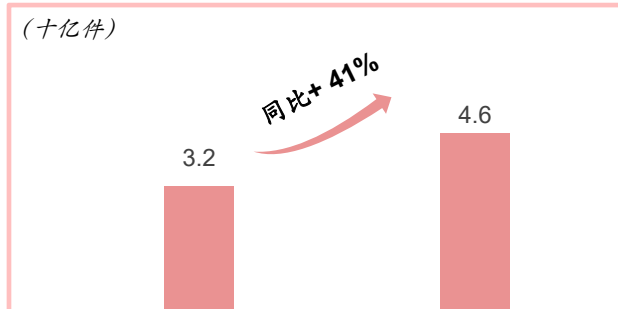
	全球电商	区域电商	品牌客户	中国电商	品牌客户	全球电商	区域电商
客户							

1. 为中国加盟制快递公司排名
2. 在墨西哥、沙特阿拉伯、阿联酋、埃及
3. 本材料中的市场份额均为按包裹量计

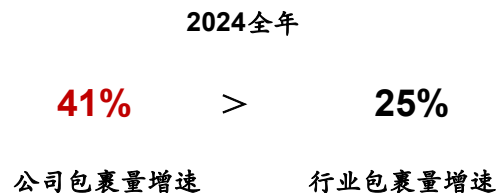
整体业务概览

东南亚

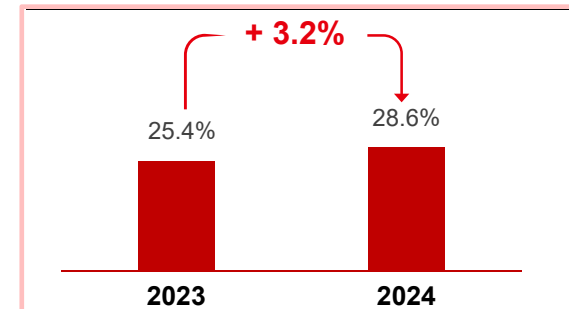
包裹量



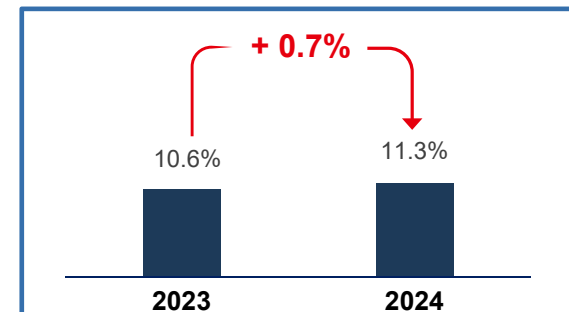
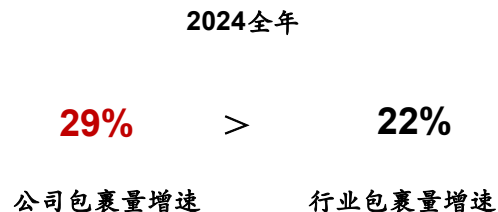
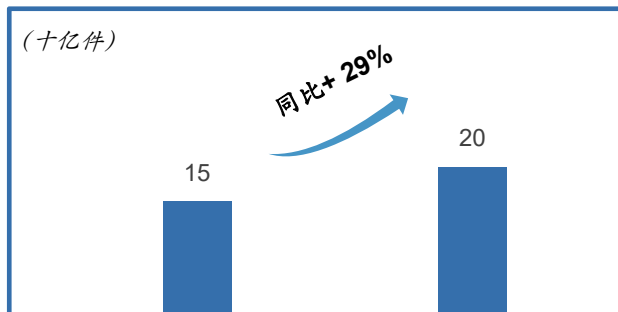
公司和行业包裹量增速



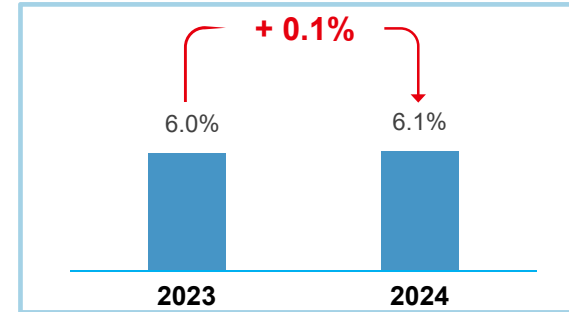
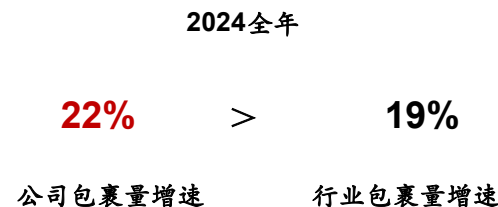
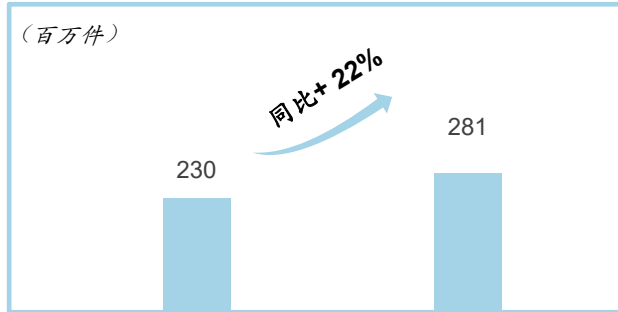
市场份额



中国



新市场



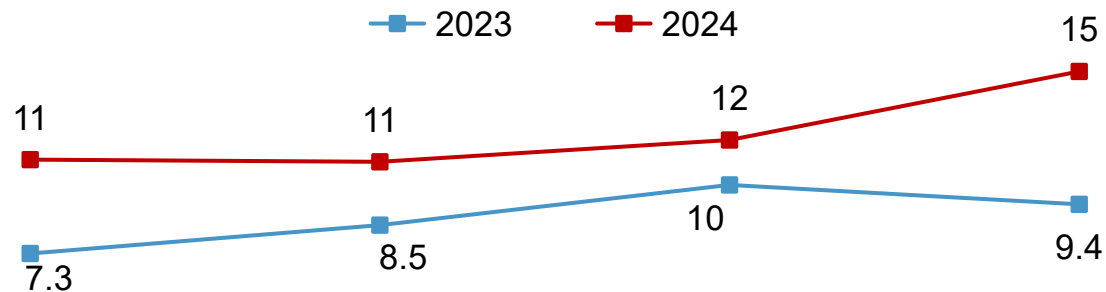
2023

2024

季度日均包裹量

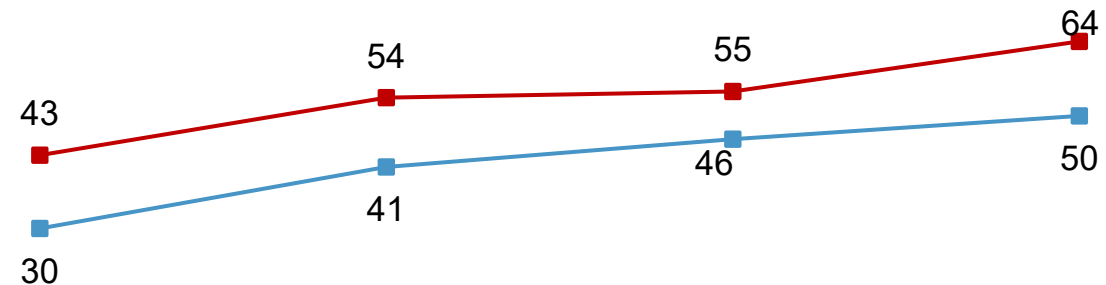
东南亚

(百万件)



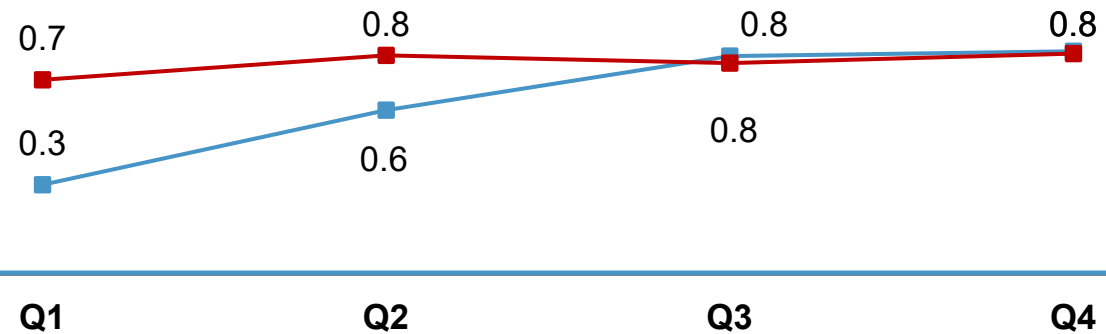
中国

(百万件)



新市场

(百万件)



集团快递服务收入

+23%
81亿美元 2023  100亿美元 2024

集团经调整EBITDA⁽¹⁾

+431%
1.5亿美元 2023  7.8亿美元 2024

集团经调整净利润⁽²⁾

首次盈利
(4.3)亿美元 2023  2.0亿美元 2024

集团自由现金流⁽³⁾

首次转正
(1.3)亿美元 2023  2.5亿美元 2024

东南亚经调整EBIT⁽⁴⁾

+49%
2.0亿美金 2023  3.0亿美金 2024

东南亚经调整EBIT率

+1.7个百分点
7.7% 2023  9.4% 2024

中国经调整EBITDA

持续盈利
0.3亿美元 2023  4.3亿美元 2024

中国经调整EBIT

首次转亏为盈
(2.4)亿美元 2023  1.5亿美元 2024

注：

1. 经调整EBITDA为非国际财务报告准则计量，其定义为年/期内（亏损）/溢利加回1)以股份为基础的付款和开支、2)本公司按公允价值计入损益的金融负债形成的公允价值变动、3)折旧与摊销、4)上市开支、5)财务收入、6)财务成本、7)年内所得税开支
2. 经调整净利润为非国际财务报告准则计量，其定义为年/期内（亏损）/溢利加回1)以股份为基础的付款和开支、2)本公司按公允价值计入损益的金融负债形成的公允价值变动
3. 自由现金流的计算方式是将经营现金流减去资本支出
4. 经调整EBIT为非国际财务报告准则计量，其定义为年/期内（亏损）/溢利加回1)以股份为基础的付款和开支、2)本公司按公允价值计入损益的金融负债形成的公允价值变动、3)上市开支、4)财务收入、5)财务成本、6)年内所得税开支



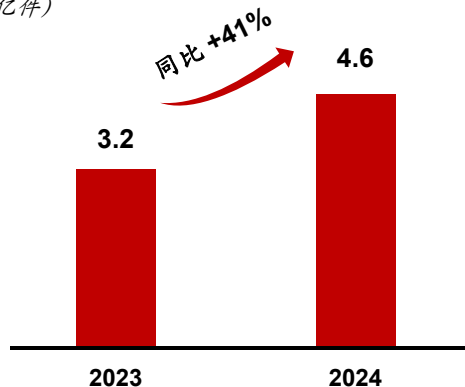
第二节

分部业务回顾



包裹量持续增长

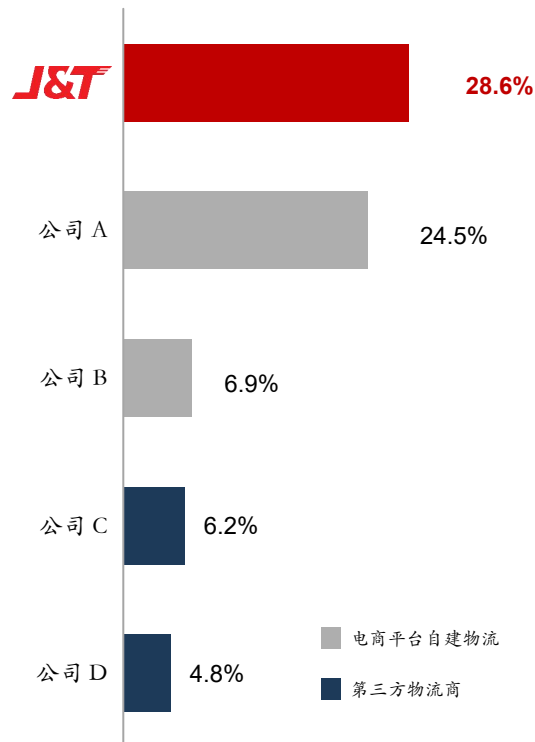
(十亿件)



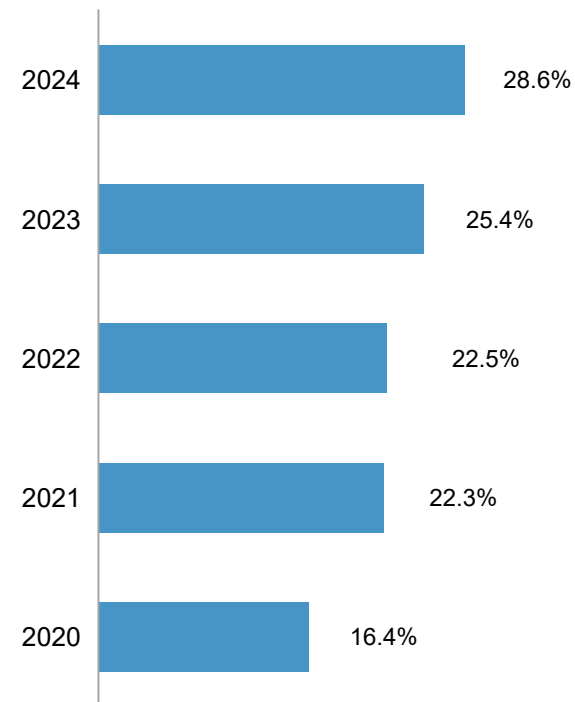
驱动因素:

- 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

市场份额继续领先



连续五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



降低分拣成本

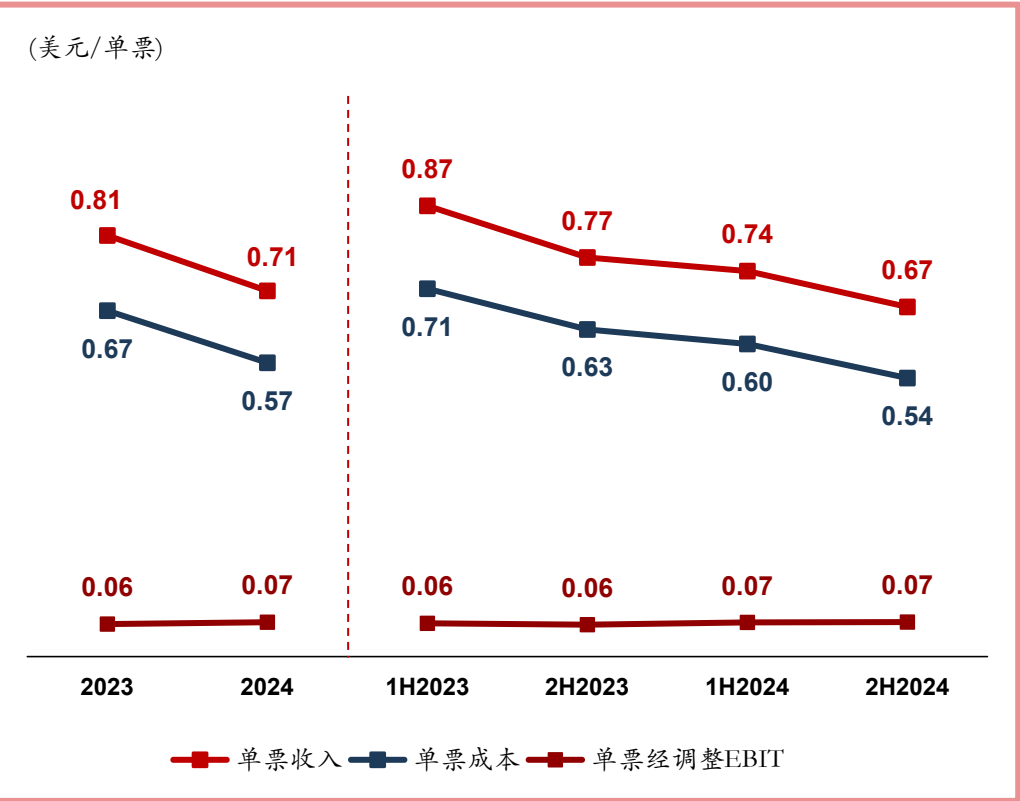
- 输出中国成熟的设备、设备系统
- 推动转运中心场地改造及设备升级
- 51套自动化分拣设备，2024年新投入16套自动化分拣设备



降低运输成本

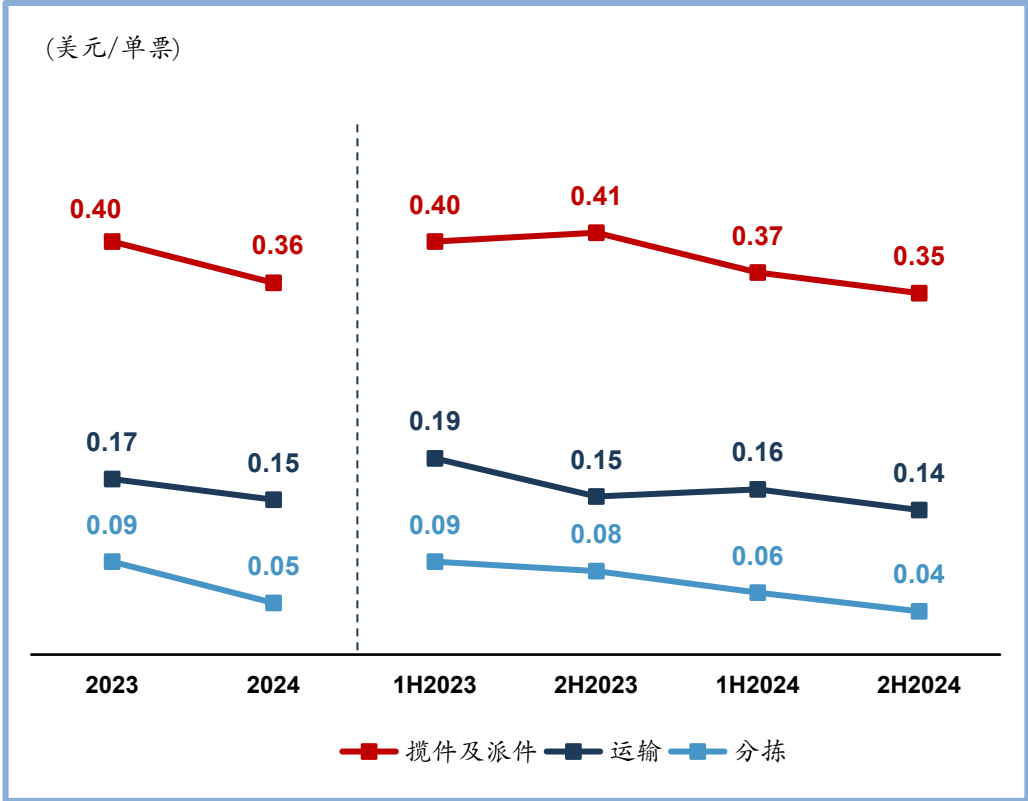
- 打造高效的自营车队
- 引入中国供应商，打通销售和维保网络
- 运营着4,600辆干线车辆，其中自有车辆1,700辆，2024年新投入400辆自有车辆





2024年 同比 2023年

- 灵活性的定价策略，以获取更高的市场份额
- 中国经验赋能东南亚，降低成本
- 维持稳定的单票经调整EBIT

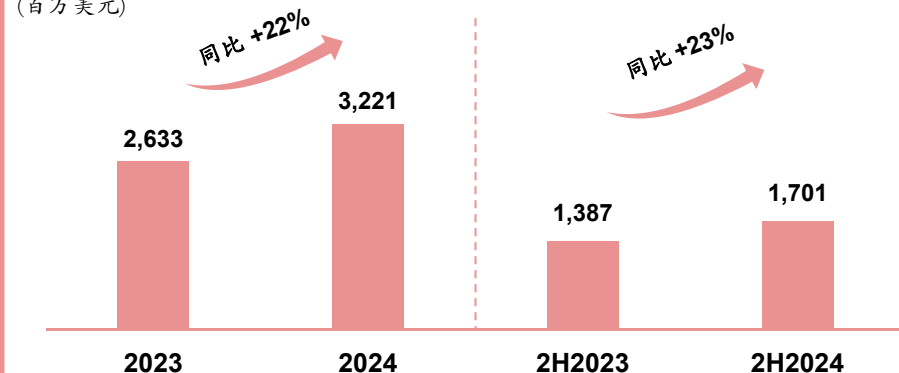


2024年 同比 2023年

- 合理化薪酬结构，提高网点人员和快递员的工作效率
- 建立自营车队，将中国经验和本土情况结合优化线路
- 增加自动化设备，数字化管理工具，提高分拣效率

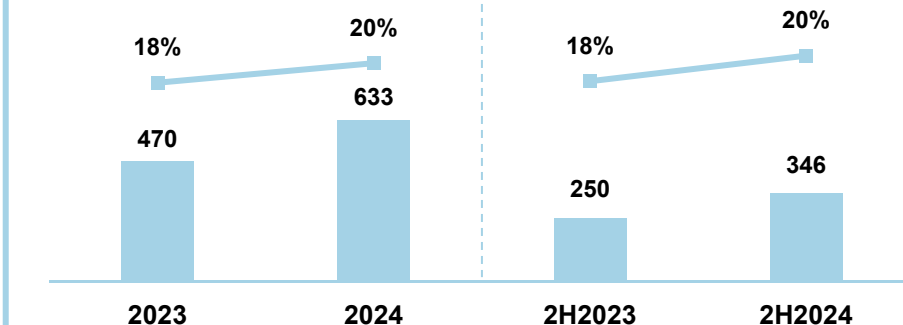
收入及增速

(百万美元)



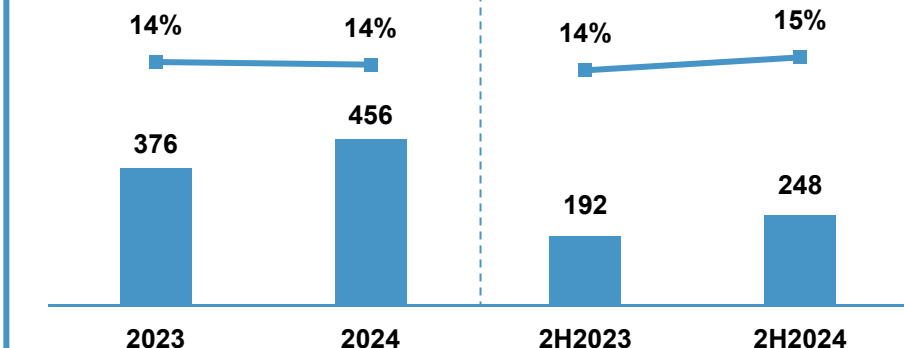
毛利及毛利率

(百万美元)



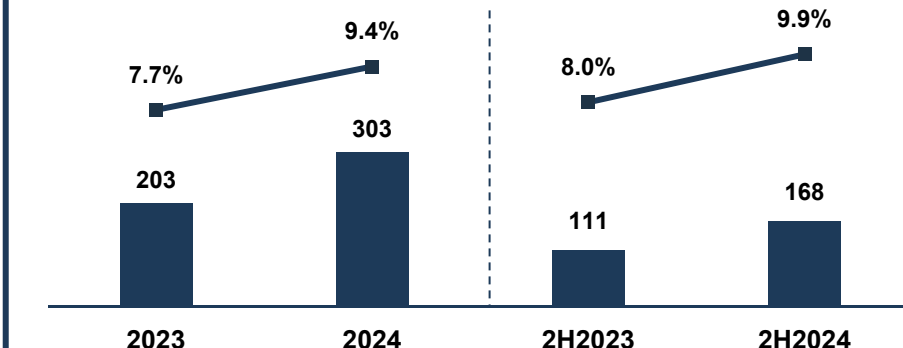
经调整EBITDA及经调整EBITDA率

(百万美元)

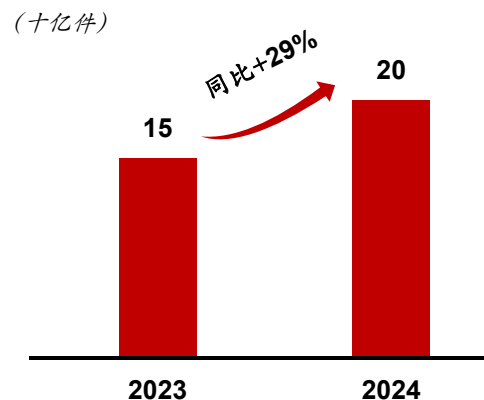


经调整EBIT及经调整EBIT率

(百万美元)



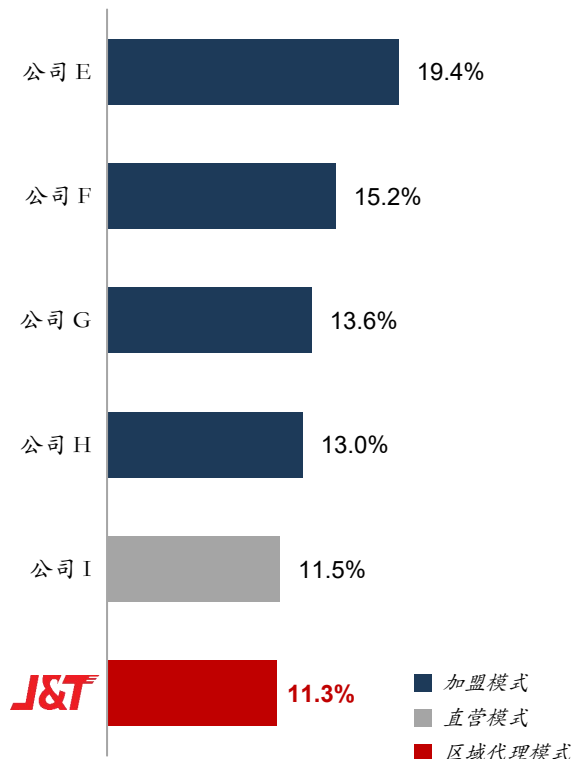
包裹量持续增长



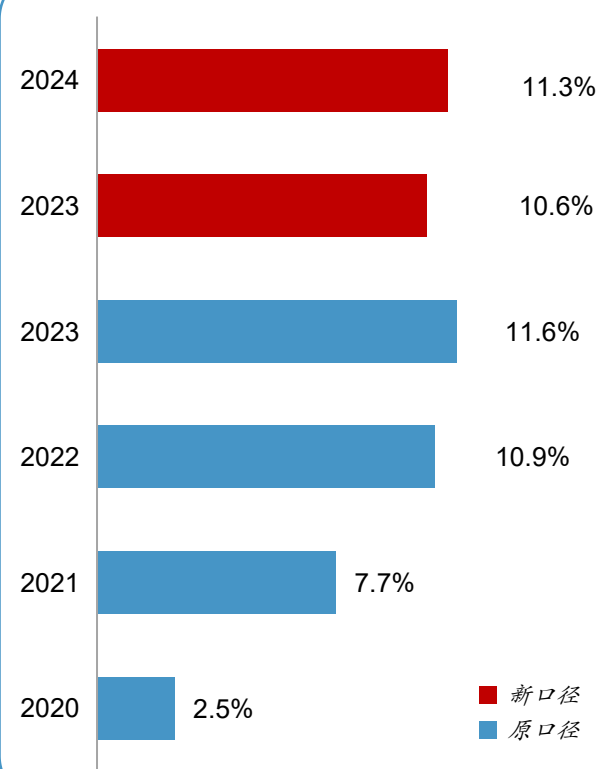
驱动因素:

- 深化所有电商平台合作
- 抓住社交电商增长机遇
- 提升服务质量, 塑造品牌形象
- 改善客户结构, 积累优质客群
- 拓展下沉市场, 扩大客群覆盖

市场份额排名⁽¹⁾前5



连续五年市场份额持续提升



1. 为中国加盟制快递公司排名

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

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
- **智能预警，主动跟单：**结合数字化分析工具提前发现包裹轨迹异常，提前发现异常情况，主动解决
- **即时响应，快速理赔：**提升客服反馈速度，最快1小时极速理赔，1天内有效解决咨询投诉



成立专项计划开拓品牌客户

蓝月亮



百草味



以重点项目突破下沉市场

扩展乡村和偏远地区业务新增量

- **集运项目：**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。截至2024年底，极兔新疆进村覆盖率达到99.6%
- **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



(极兔速递在新疆)

组建高效运输车队

- **通过车辆自有化实现降本：**拥有4,900辆自有车辆，2024年新投入1,100辆
- **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



增强网点能力

- **主控驿站：**推动网点建立驿站，已布局超3.2万家，提升派件效率并推动散单客户开拓
- **网点自动化设备投入：**支持网点投入自动化设备，2024年网点自动化设备数量同比增加80%



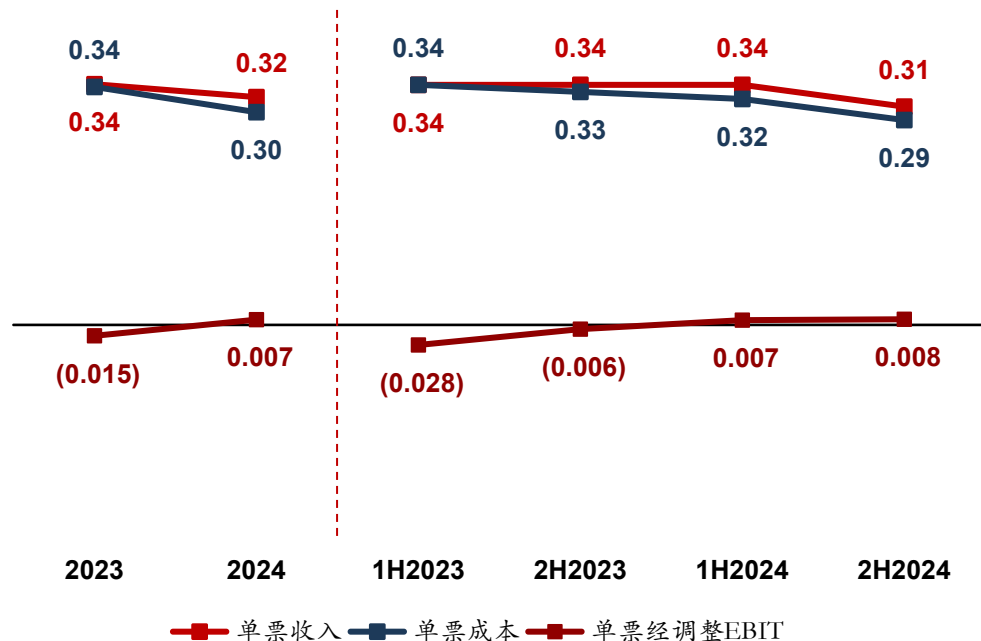
升级转运中心

- **投入自动化设备：**运营着226套自动化设备，2024年新投入27套
- **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，广州预计2025年投入使用

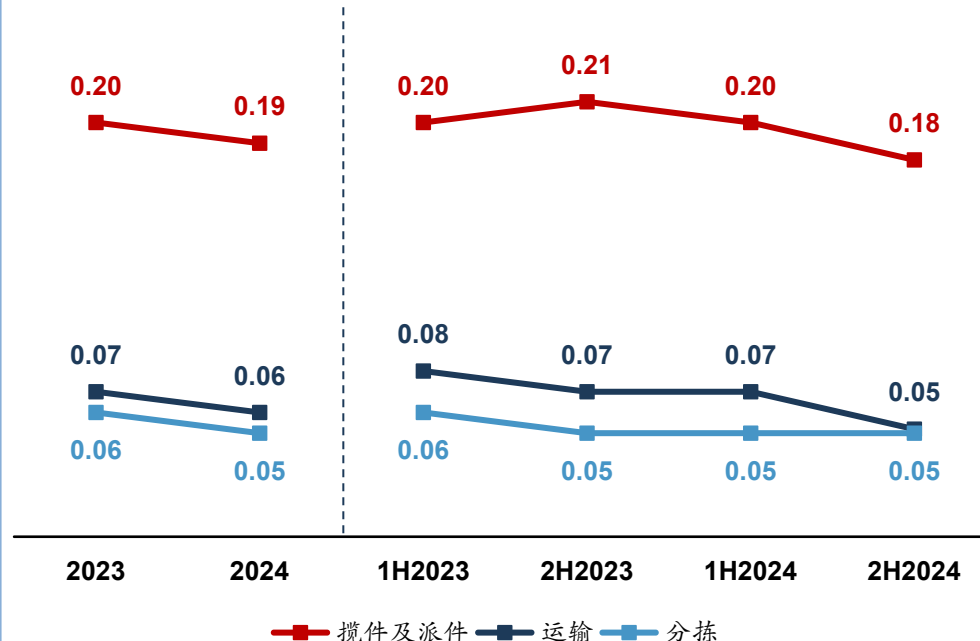


中国 - 单票盈利能力进一步提升

(美元/单票)



(美元/单票)



2024年 同比 2023年

- 持续优化件量结构，发展逆向件和个人散单，单票收入在行业价格持续下调的情况下略有下降
- 规模效应，精细化管理，降低成本
- 单票经调整息税前利润转为为盈

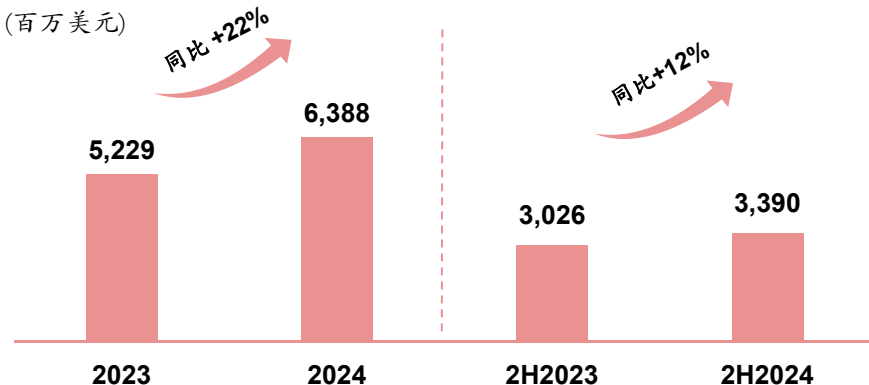
2024年 同比 2023年

- 按照行业惯例细拆不同公斤段派费，同时推动网点自动化设备投入及驿站直送，提高网点揽派效率
- 增加自有车辆，提升高运力车型占比
- 自动化设备更新迭代，提高操作人员效率

中国 - 首年实现经调整EBIT转亏为盈

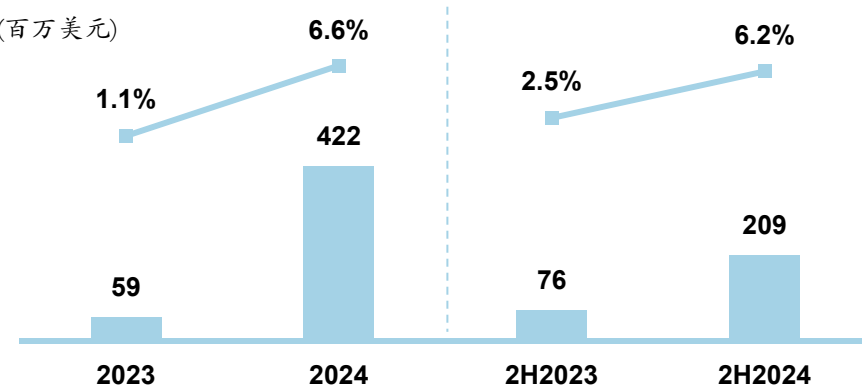
收入及增速

(百万美元)



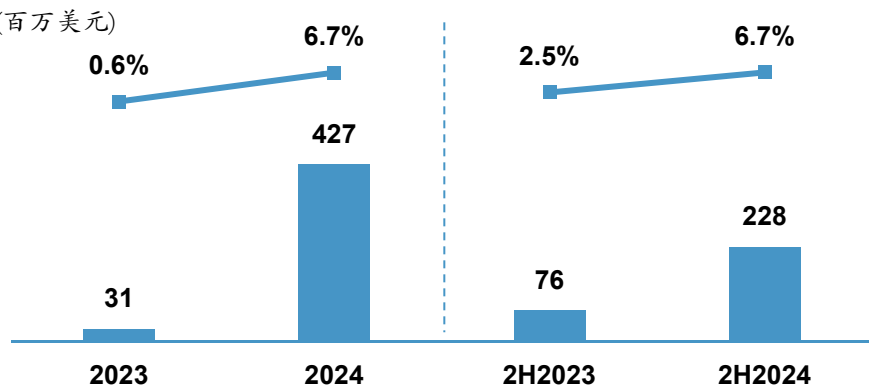
毛利及毛利率

(百万美元)



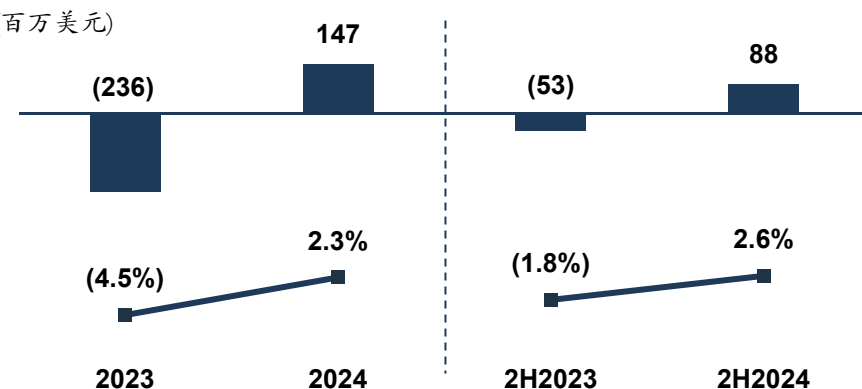
经调整EBITDA及经调整EBITDA率

(百万美元)



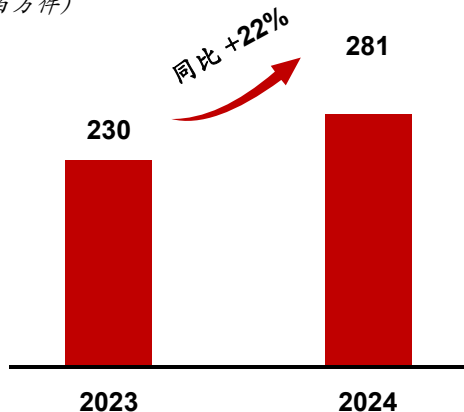
经调整EBIT及经调整EBIT率

(百万美元)



包裹量持续增长

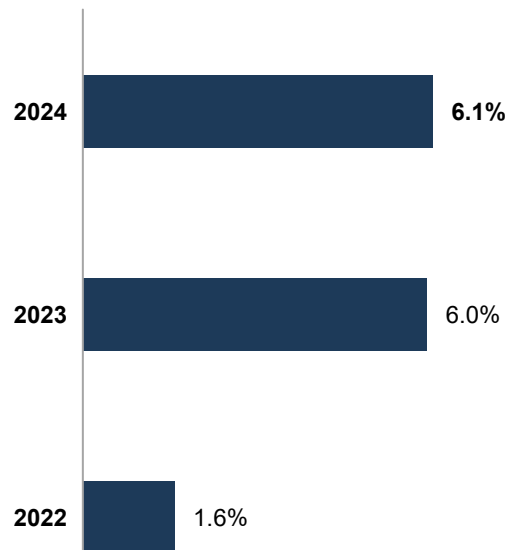
(百万件)



驱动因素:

- 把握跨境电商增长红利
- 扩展合作关系：一是TikTok、Shein、Temu等国际电商，二是Noon、Salla等本土电商
- 持续基建投入，新增900个网点，提高网络承载力

市场份额增长至6.1%



- 2024年公司在墨西哥、沙特阿拉伯、阿联酋、埃及均排名前五

与合作伙伴共同成长

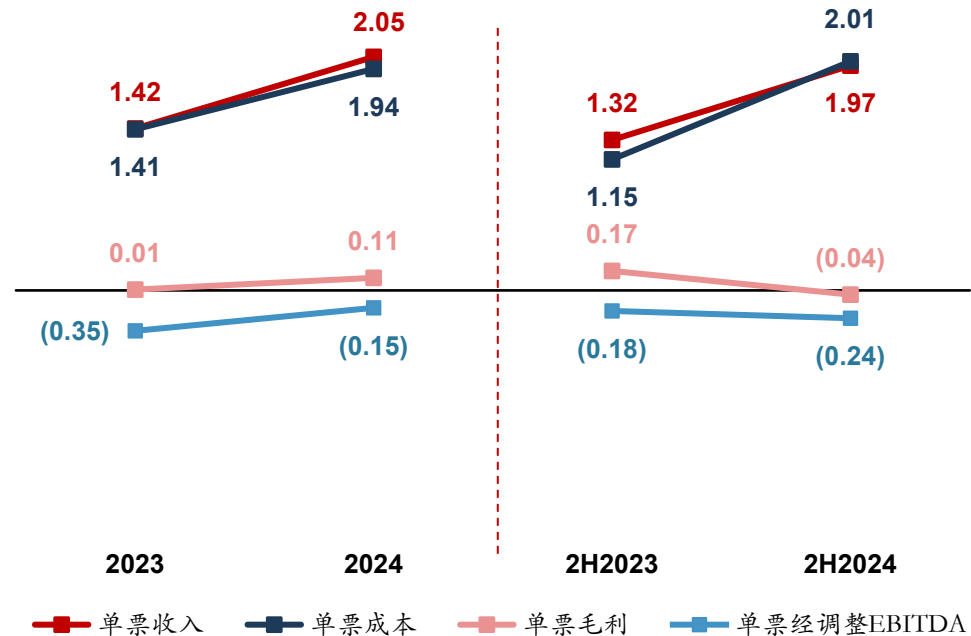
国际电商客户



区域电商客户



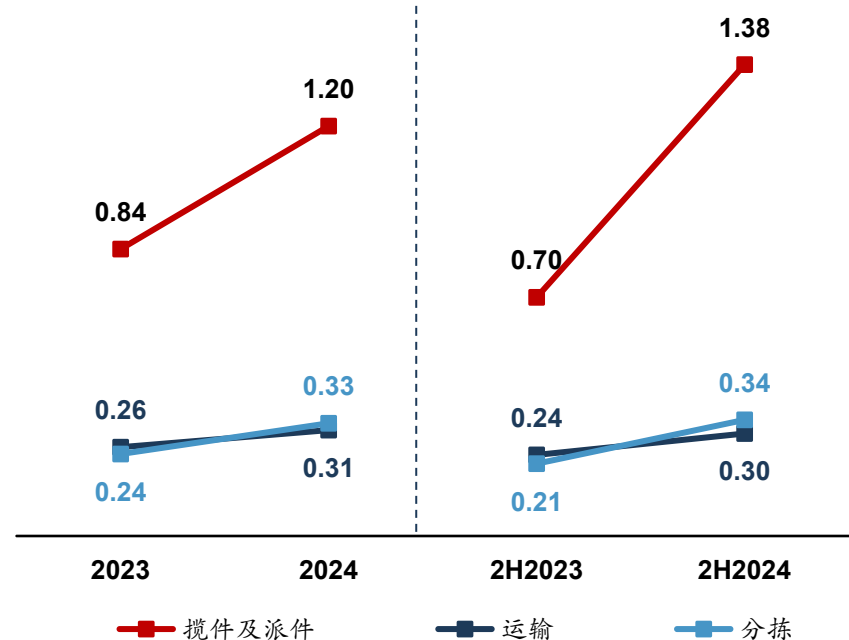
(美元/单票)



2024年 同比 2023年

- 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务量结构的变化而变化
- 新市场不同国家因市场变动对网络规划进行调整，对2024年下半年的财务状况产生一定影响

(美元/单票)

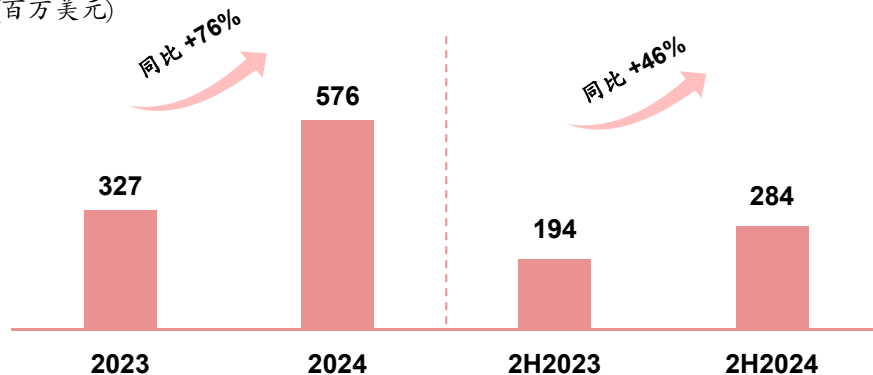


2024年 同比 2023年

- 新市场仍在快速发展期，且不同国家业务仍处于变动期，单票成本的趋势仍需更长时间展现稳定趋势

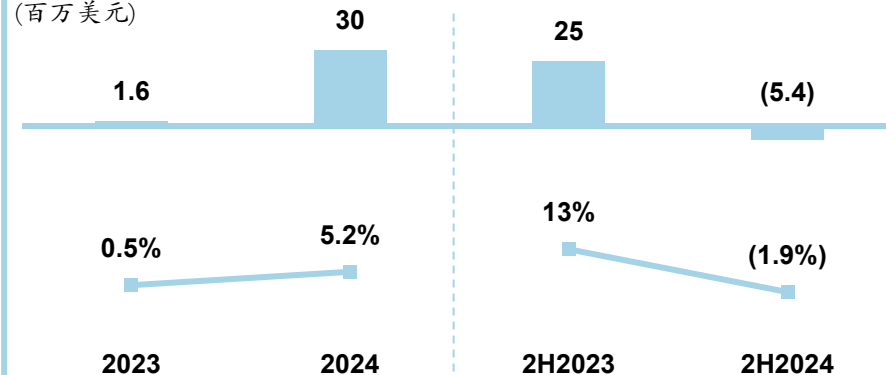
收入及增速

(百万美元)



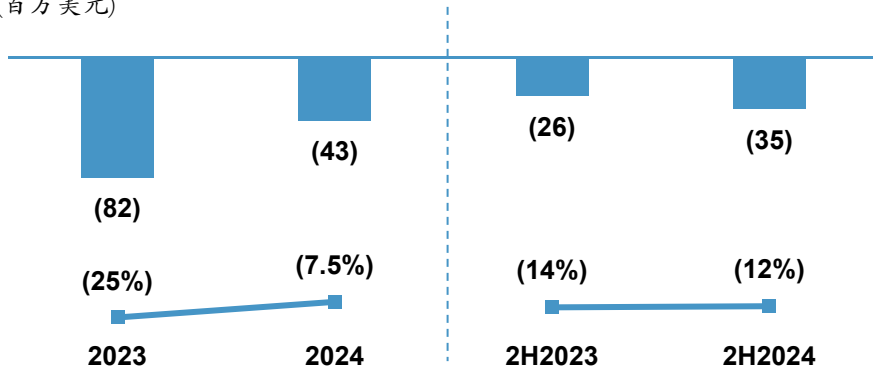
毛利及毛利率

(百万美元)



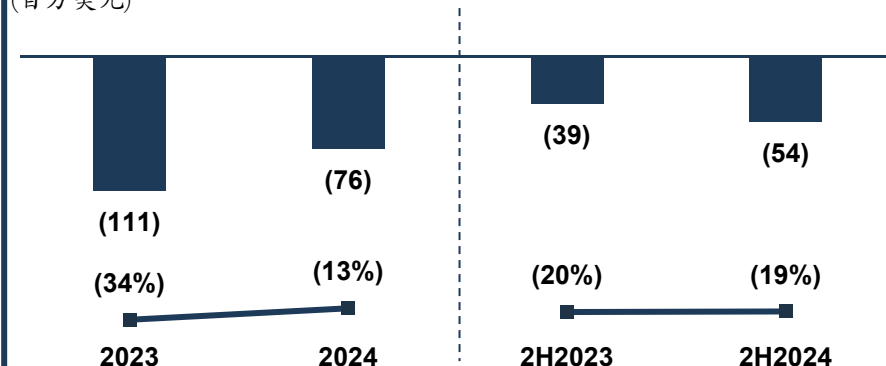
经调整EBITDA及经调整EBITDA率

(百万美元)



经调整EBIT及经调整EBIT率

(百万美元)





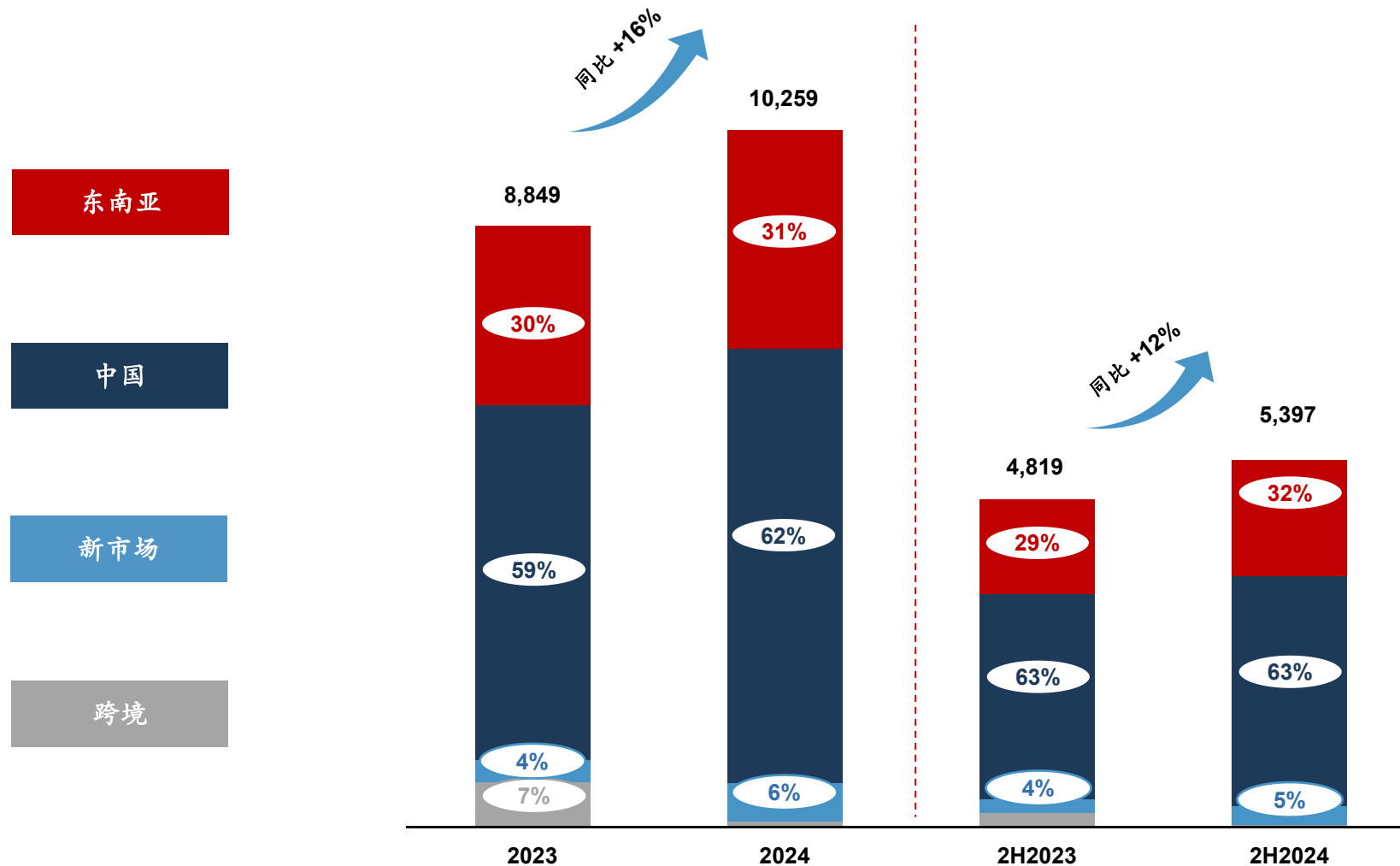
第三节

集团财务回顾



集团收入及分部占比

(百万美元)

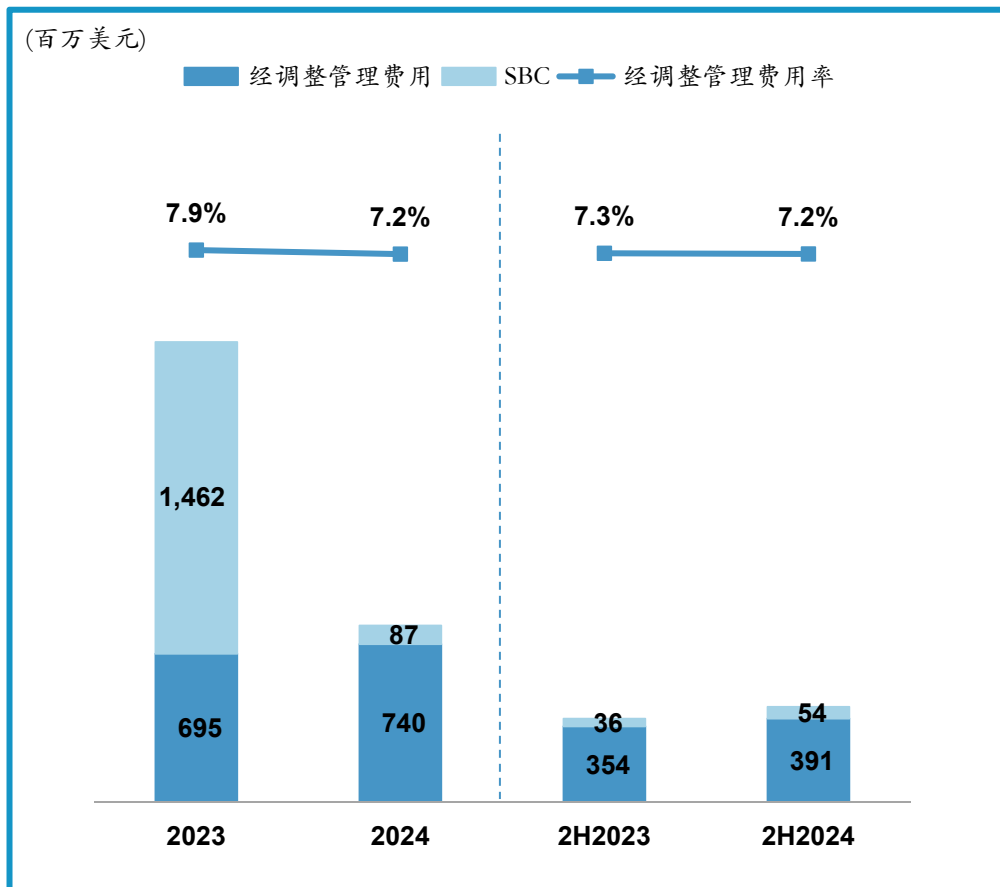


集团及分部利润

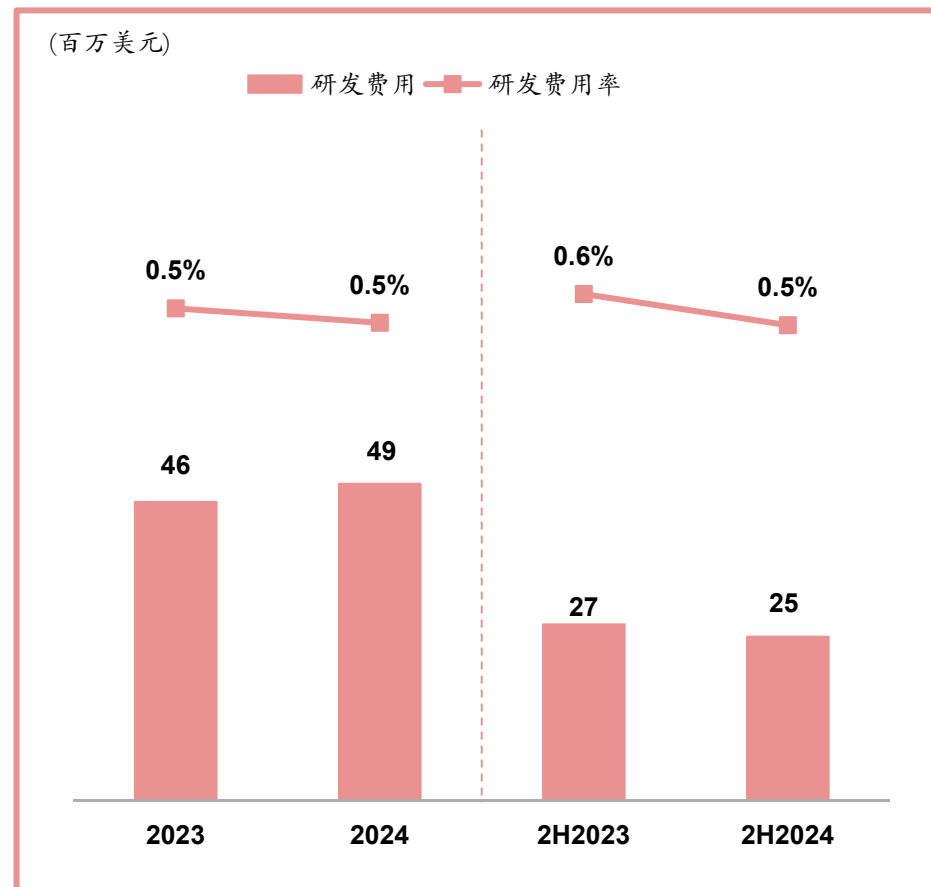
(百万美元)

	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	-	1,078	470	59	1.7	-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%

经调整管理费用⁽¹⁾ 及其占收入比



研发费用及其占收入比

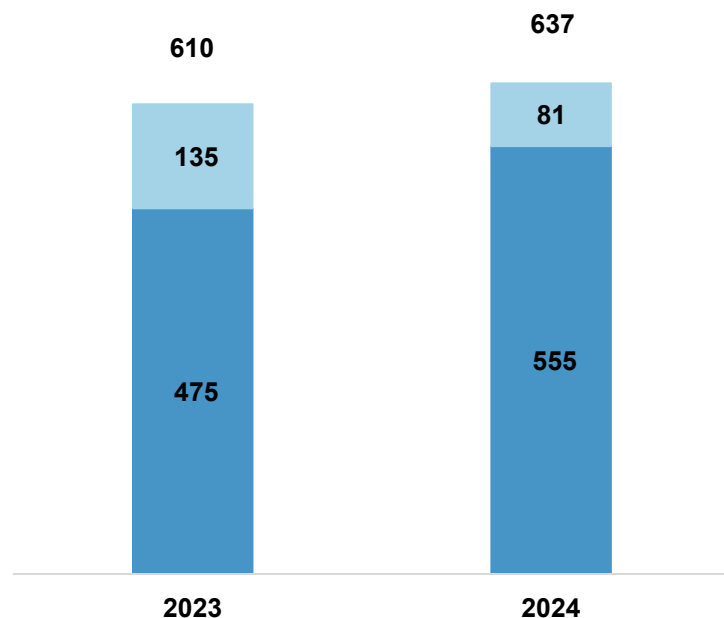


1. 调整方法为管理费用减去SBC

资本开支及承诺支出

(百万美元)

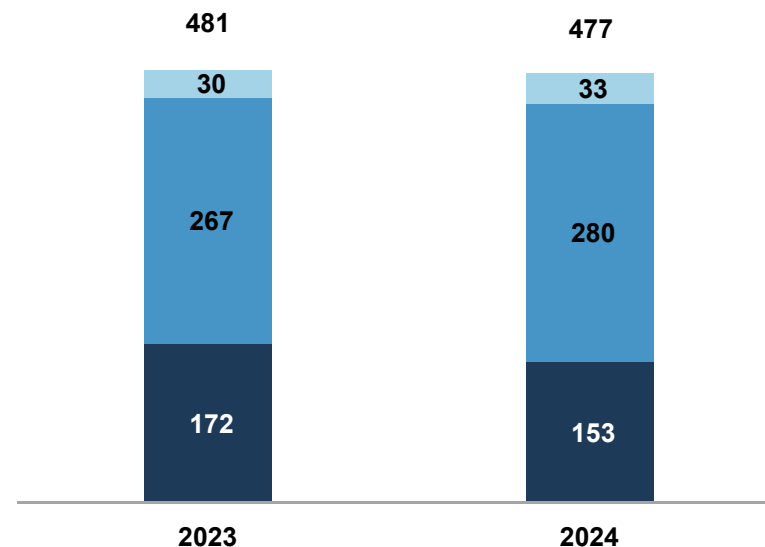
■ 承诺支出
■ 资本支出



折旧与摊销 (含租金摊销)

(百万美元)

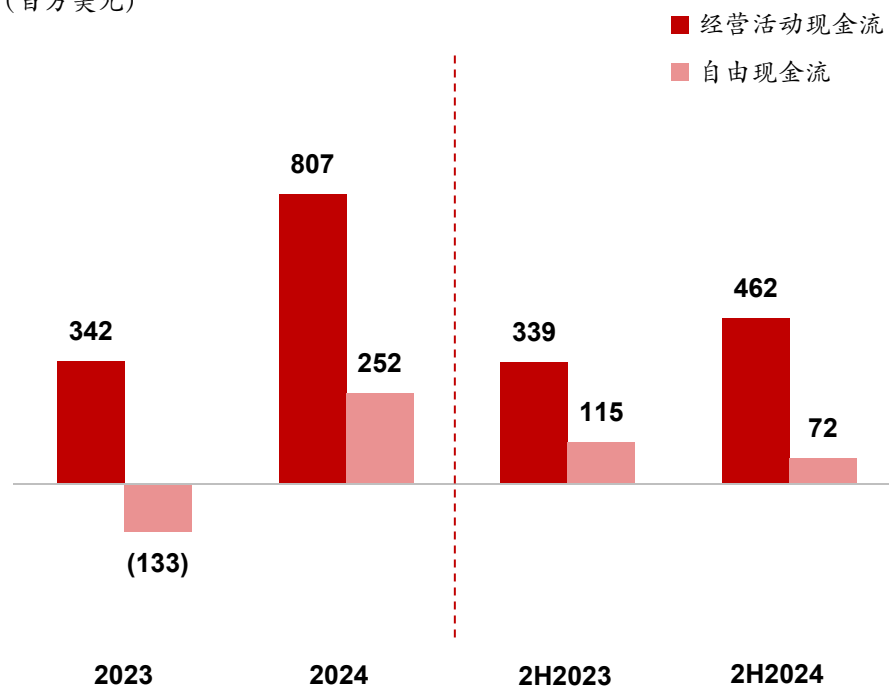
■ 新市场
■ 中国
■ 东南亚



正向运转的现金流和健康的现金水平

经营活动现金流及自由现金流

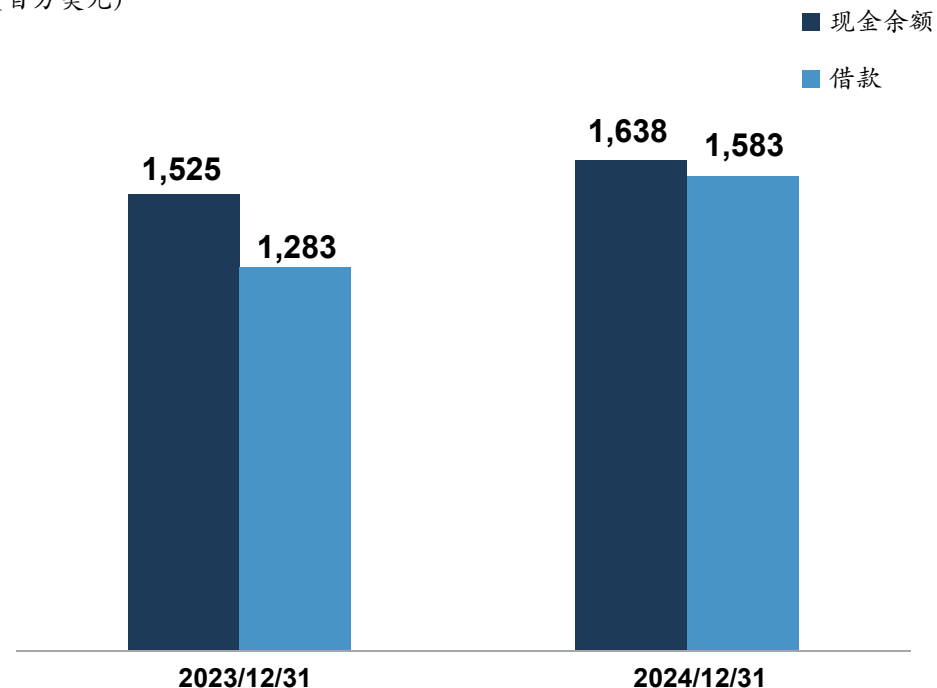
(百万美元)



- 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

现金与借款

(百万美元)



- 截止2024/12/31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





1



聚焦东南亚和中国市场，夯实行业地位

2



稳步提升在新市场的行业地位

3



抓住电商平台全球化扩张带来的商流新变局

4



精细化管理，持续降本，中国经验赋能海外

5



强化品牌，持续开拓非平台件，提升盈利能力

J&T EXPRESS
— Express Your Online Business —

附录



合并资产负债表

单位：千美元

	2024/12/31	2023/12/31
非流动资产		
投资物业	243	278
物业、厂房及设备	1,385,538	1,178,690
使用权资产	477,207	503,073
无形资产	1,118,688	974,525
以权益法入账的投资	2,143	2,729
递延税项资产	74,675	53,813
其他非流动资产	50,550	25,423
按公允价值计入损益的金融资产	572,770	725,577
	3,681,814	3,464,108
流动资产		
库存	21,620	34,756
贸易应收款项	680,180	555,978
预付款项、其他应收款项及其他资产	1,171,904	971,496
按公允价值计入损益的金融资产	101,196	49,957
受限制现金	40,861	41,921
现金及现金等价物	1,596,931	1,483,198
	3,612,692	3,137,306
总资产	7,294,506	6,601,414

单位：千美元

	2024/12/31	2023/12/31
权益		
股本	18	18
股份溢价	9,061,736	9,061,736
库存股	(19,420)	-
其他储备	(190,781)	(185,273)
累计亏损	(6,026,240)	(6,126,799)
	2,825,313	2,749,682
非控股权益	(302,765)	(270,083)
总权益	2,522,548	2,479,599
非流动负债		
借款	1,320,550	1,071,313
租赁负债	296,728	304,316
递延所得税负债	15,312	15,808
员工福利义务	6,350	13,082
金融负债-JNT KSA股份赎回负债	65,958	36,740
按公允价值计入损益的金融负债	649,161	595,782
	2,354,059	2,037,041
流动负债		
贸易应付款项	589,860	466,904
客户垫款	322,333	272,231
应计费用及其他应付款项	1,023,909	888,942
租赁负债	172,442	204,341
递延所得税负债	35,381	30,601
借款	262,642	211,236
按公允价值计入损益的金融负债	11,332	10,519
	2,417,899	2,084,774
负债总额	4,771,958	4,121,815
总权益及负债	7,294,506	6,601,414

合并利润表

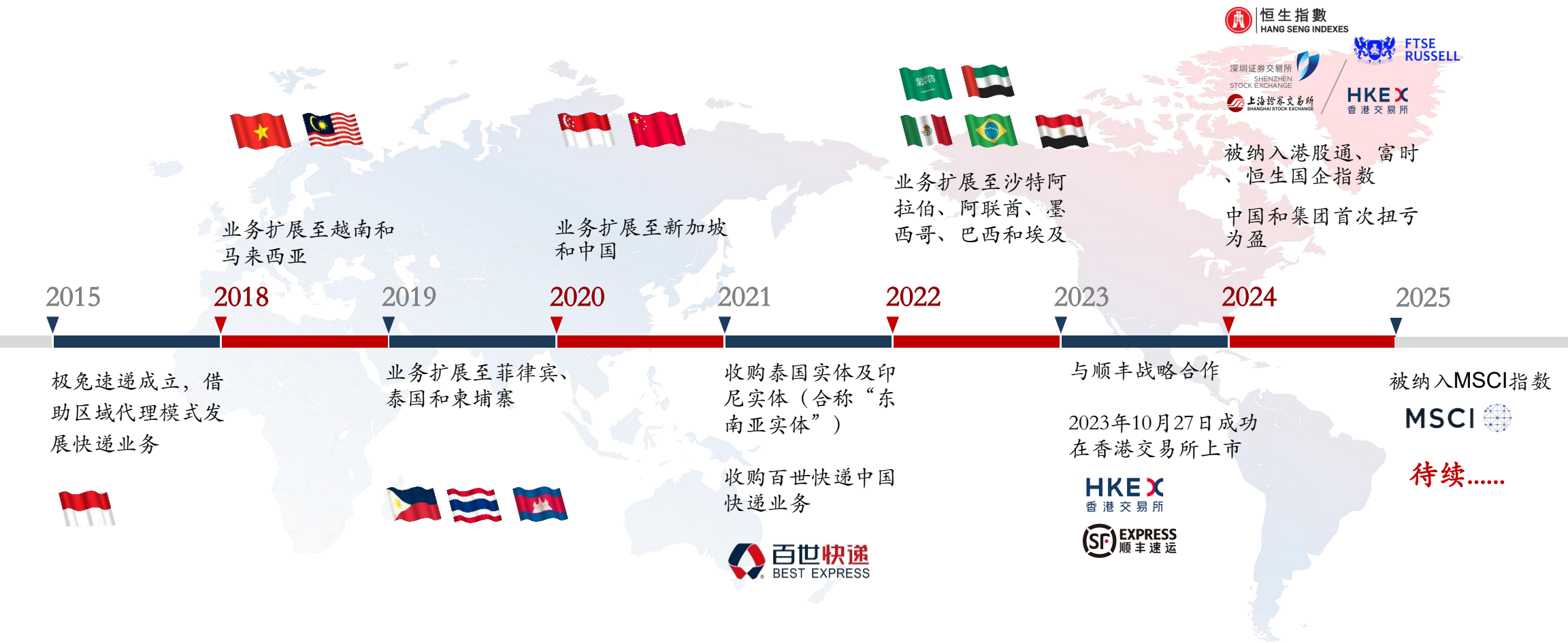
单位：千美元

	2024年	2023年
收入	10,259,104	8,849,251
营业成本	(9,180,889)	(8,376,453)
毛利	1,078,215	472,798
销售，一般及行政开支	(826,715)	(2,157,413)
研发费用	(48,889)	(46,091)
金融资产减值亏损净额	(11,266)	(26,928)
其他收入	10,227	46,263
其他收益/（亏损）净额	8,971	(55,179)
经营溢利/（亏损）	210,543	(1,766,550)
财务收入	40,671	24,755
财务成本	(126,175)	(105,089)
按公允价值计入损益的金融资产及负债的公允价值变动	4,463	707,925
分占联营公司业绩	(352)	(237)
除所得税前（亏损）/溢利	129,150	(1,139,196)
所得税开支	(15,446)	(17,182)
年内（亏损）/溢利	113,704	(1,156,378)
以下人士应占：		
本公司拥有人	100,559	(1,100,988)
非控股权益	13,145	(55,390)
非国际财务报告准则计量：		
经调整净利润/（亏损）	200,333	(432,277)
经调整EBITDA	778,279	146,694
经调整EBIT	301,283	(334,761)

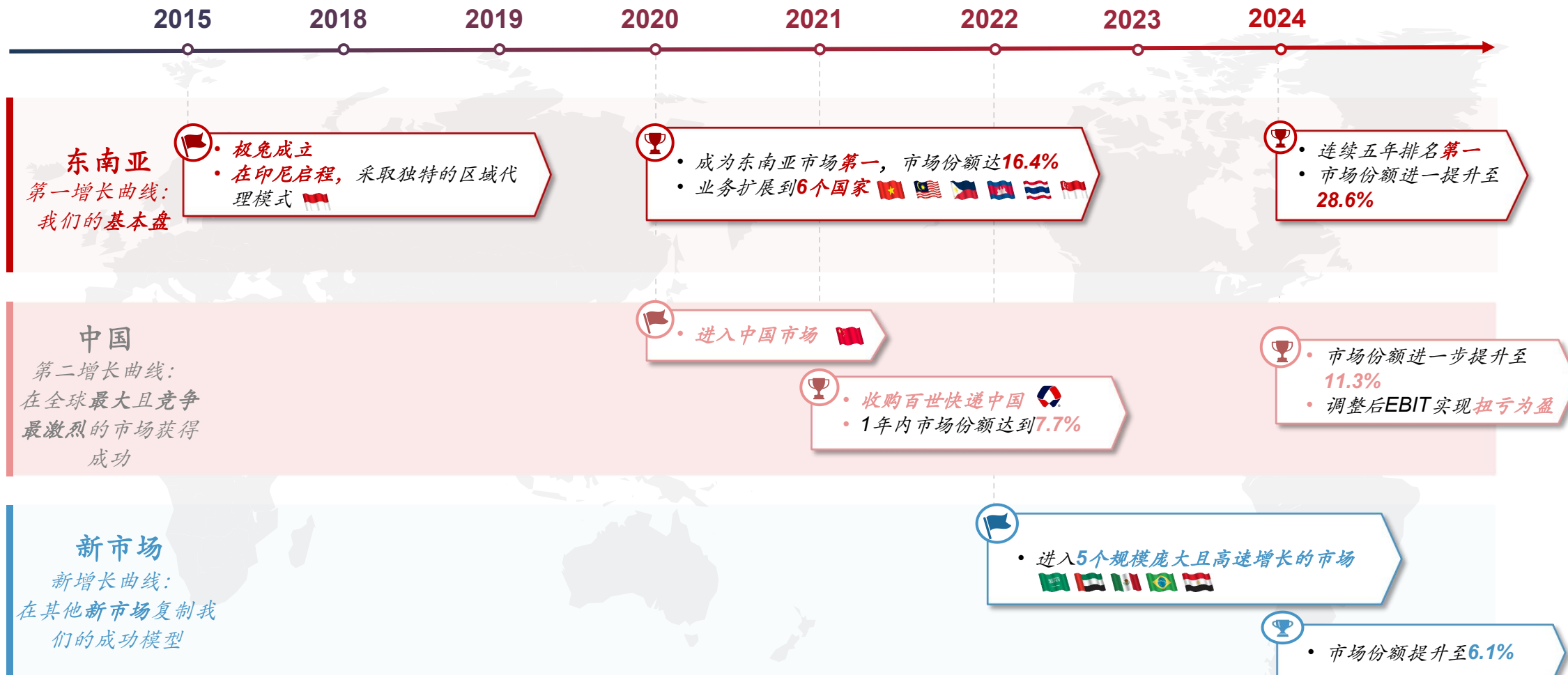
综合现金流量表

单位：千美元

	2024年	2023年
经营活动所得现金净额	807,428	341,953
投资活动所用现金净额	(573,629)	(858,847)
融资活动（所用）/所得现金净额	(99,964)	500,897
现金及现金等价物增加/（减少）净额	133,835	(15,997)
年初现金及现金等价物	1,483,198	1,504,048
汇率变动对现金及现金等价物的影响	(20,102)	(4,853)
年末现金及现金等价物	1,596,931	1,483,198

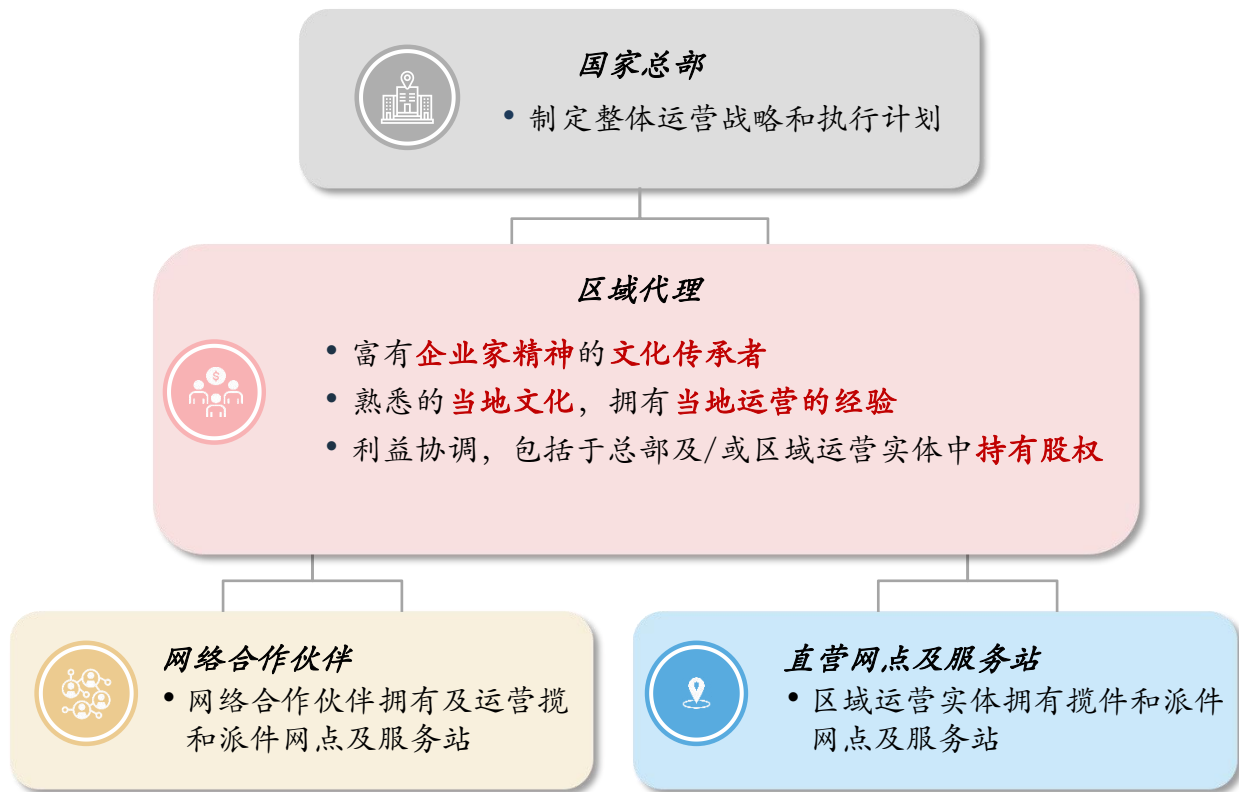


被广泛验证的商业模式在新市场成功复现

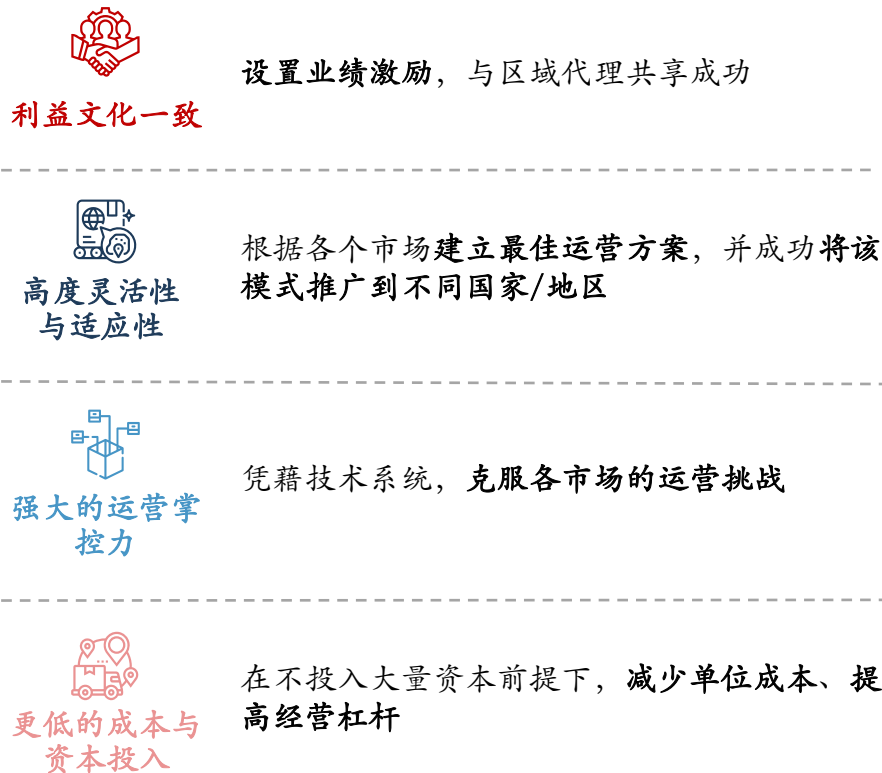


可扩展的区域代理模式推动所有市场的迅速渗透及增长

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



赋能全球13个国家运营



自研数字化技术平台
全球统一架构+高度可迁移

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

环境

- **全生命周期绿色化管理**：打造绿色低碳转运中心及智慧产业园，推动可再生能源布局
- **排放物管理**：在海外各国开展油耗监控，实施油耗奖惩举措，将其纳入绩效管理
- **绿色环保行动**：带动运营所在地的社区和学校共同参与环保行动



社会

- **安全生产**：递聚焦全链路重点环节的安全管理，从运输、转运、网点以及寄递等方面全面落实安全保障行动
- **员工福利**：为全球员工提供医疗保险、住房补贴、培训等福利
- **乡村振兴**：在乡村地区搭建揽派网络，同时助力当地农户将农产品销往各地



公司治理

- **公司ESG管理**：对总部及各国子公司新入职和晋升的管理人员开展了ESG培训活动
- **合规管理**：整体的合规管理架构由企业管治委员会、合规风险工作组、合规及风险管理团队共同组成
- **商业道德**：建立完备的廉洁管理体系，制定严谨的反腐败反贿赂制度，并开展常态化的监察行动和系统化的廉洁培训





全面的绿色包装

循环中转袋投放
31 百万+

循环中转袋累计使用次数
1,900 百万+

全降解防水袋投放
3.7 百万+

瓦楞纸箱回收
3.8 百万+



四位一体绿色运输

管理能源
消耗

绿色运输

优化能源
结构

驾驶员节
能意识培训

- 干线运输方面，截至2024年底，极兔速递在全球累计投入超过1,300台LNG清洁能源车辆
- 为支持LNG清洁能源车辆的运营，积极与加气站合作，推进采购超1,000吨B5生物柴油，在绿色能源应用方面达到行业领先水平

员工健康与安全

- 我们持续强化安全管理体系建设工作，始终把员工安全放在首位，严格落实各项安全措施，全力打造安全、可靠的工作环境

安全培训场次
57,000+

参加安全培训人次
1.0 百万+



印尼消防应急演练培训

公司治理持续提升

- 我们致力于建立及维持完善的公司治理架构及企业管治常规。我们相信良好的公司治理架构有利于保障股东利益、提供企业价值、制定正确的业务策略

女性董事
28.6%

接受反贪污培训的总
小时数
31,000+

参与反贪污相关培训
员工人次
94,000+

新入职人员《廉洁从业承诺书》
签署率
100%



J&T EXPRESS

