

京東首季利潤超預期 ADR飆5%

國策帶旺家電銷售 將推進AI降本增效

業績亮麗

內地電商巨頭京東集團（09618）於昨日收市後公布業績，今年首季集團錄得收入3010.82億元（人民幣，下同），按年增長15.8%，淨利潤同比大幅提升52.7%至108.90億元，同樣遠勝市場預期。

京東管理層指出，自2024年起國家推出的系列刺激政策成效顯著，其中「以舊換新」項目有效激發消費需求，不僅帶動家電及手機品類銷售增長，更推動產業向高端化、智能化轉型。受利好消息帶動，京東ADR昨晚曾升逾4.88%，報37.81美元。

大公報記者 李樂兒

受惠內地消費情緒提振，京東首季收入同比增長15.8%至3010.82億元，經調整歸屬於公司普通股股東的淨利潤同比增43.4%至127.58億元。商品與服務收入均實現雙位數同比增長，且環比增速持續加快。首席執行官許冉表示，集團將持續強化供應鏈核心優勢，圍繞用戶體驗提升與用戶增長持續深化自營及物流布局。

在業務拓展層面，許冉透露即時零售與外賣等新業務已成為用戶增長新引擎。高頻海量訂單不僅完善生態數據體系，更創造交叉銷售機會與協同價值。針對自營板塊，公司將重點投入帶電、商超、時尚等品類，通過定製包銷、採銷能力升級及品類規劃優化，構建差異化商品競爭力，並藉規模效應降低採購成本。

股份回購額度尚有272億

提及京東的技術革新，京東正推進物流全環節智能化改造，應用自動化及AI技術實現降本增效。許冉表示：「長期投入將持續鞏固供應鏈優勢，通過價格、產品與服務優化強化用戶體驗，驅動用戶規模與活躍度提升。」她重申集團長期高個位數利潤率目標不變，並表示，長期來看利潤率會隨著業務規模的擴大和運營效率的提高而持續提升。

關於股東回報，京東首席財務官單甦表示，年初至今公司已回購約8070萬股A類普通股（相當於4040萬股美國存託股），總額達15億美元（約117億港元），約佔流通股數的2.8%。截至公告日期，股份回購計劃項下的剩餘金額為35億美元（約272億港元）。

商家海外備貨 取代直發包裹

此外，京東物流（02618）執行董事、首席執行官胡偉在昨日京東物流的業績會上表示，在國際業務方面，京東物流在全球19個國家都有業務，針對近期關稅政策調整，他觀察到跨境電商正從直發「小包」模式加速向海外倉備貨轉型，他認為，此趨勢與公司前期構建的倉儲能力高度契合，將為平台商家提供更優化的綜合物流成本解決方案。

京東傳聯手小紅書 推廣平台商品

強強聯手

近年大量年輕消費者習慣在小紅書獲取「種草」（給消費者推薦好貨，讓消費者看了也想購買的行為）資訊後，轉向淘寶天貓、京東（09618）等平台下單。不過，繼5月7日阿里巴巴（09988）旗下淘天集團與小紅書達成戰略推出「紅貓計劃」後，最新市場消息指出京東亦與小紅書達成合作協議，預計將於近日正式公告，惟雙方均未對傳聞作出官方回應。

實際上，小紅書自2024年末已逐漸加大平台生態開放力度，先後與京東聯盟、唯品會、淘寶聯盟、美團等平台建立合作關係，分別推出小紅盟、小紅鏈、小紅星以及小紅團等產品，惟這些合作仍局限於商家內容推廣層面，未直接打通從「種草」至下單的閉環。

據悉，是次京東與小紅書合作方式或將參照「紅貓計劃」，即透過在小紅書筆記嵌入廣告跳轉連結，用戶可直接從種草內容導流至合作平台的商品頁完成購買。值得注意的是，當前淘天集團與小紅書的合作尚處測試階段，僅開放予部分優質商家試運營，預計後續將分階段擴展至更多品牌的商戶。



▲京東今年首季錄得收入3010.82億元人民幣，按年增長15.8%勝預期。

京東首季業績摘要

分項	金額 (人民幣)	按年變動 (%)
收入	3010.82億	↑15.8
●商品	2423.09億	↑16.2
●服務	587.73億	↑14.0
經營利潤	105.33億	↑36.8
淨利潤	108.90億	↑52.7
經調整利潤*	127.58億	↑43.4
備註：截至2025年3月底首季		
*按非美國通用會計準則		

各業務收入貢獻情況 (人民幣)

新業務

57.53億

按年變動

↑18.1%

京東健康

166.45億

按年變動

↑25.5%

京東零售

2638.45億

按年變動

↑16.3%

京東物流

469.67億

按年變動

↑11.5%

京東管理層言論重點

- 「以舊換新」有效激發消費需求，不僅帶動家電及手機品類銷售增長，更推動產業向高端化、智能化轉型
- 中國消費市場潛力巨大，預計帶電品類在第二季度將維持健康增長態勢
- 長期高個位數利潤率目標不變
- 正推進物流全環節智能化改造，應用自動化及AI技術實現降本增效
- 中國的外賣市場很大，完全能容得下多個平台



▲京東與小紅書合作方式或將參照阿里的「紅貓計劃」模式。



美團外賣進軍巴西 擬5年投資78億

【大公報訊】「中國—巴西商業研討會」近日在北京舉行，會上巴西總統盧拉與美團創始人、CEO王興會面，並見證巴西出口投資促進局（ApexBrasil）與Keeta簽署投資協議。美團將於未來幾個月內，正式將其旗下外賣服務Keeta引入巴西，並計劃5年內在巴西投入10億美元（約77.9億港元）支持該項目的發展。王興表示，巴西市場具備大體量及潛力，Keeta將致力於提升當地消費者體驗、促進合作餐廳發展，並為當地創造更多就業機會。

根據投資協議，Keeta進入巴西後，將在當地建設全國性即時配送網絡，為當地用戶帶來更優質的外賣服務。同時，Keeta將為當地合作夥伴提供綜合的服務、多樣化的營銷工具和數字化運營工具，支持當地餐飲商戶的業務增長。

◀美團旗下外賣品牌Keeta已在香港及沙特阿拉伯等地發展業務。

國際化是長期發展戰略

去年9月，Keeta在沙特阿拉伯上線，並已覆蓋當地所有核心城市。香港方面，Keeta透過兩年運營，令其餐廳合作夥伴在平台上的銷售翻了一番。

王興表示，國際化是美團長期發展戰略之一，公司將持續努力「走出去」拓展海外市場。正如在亞太和中東地區，公司在外賣行業的有益經驗和先進技術能令用戶受益，亦期待能為巴西消費者提供更多選擇，並為當地經濟的增長做出貢獻。

安永：內銀首季不良貸率降 資本進一步夯實

【大公報訊】安永發布報告指出，2025年首季42間A股上市內銀淨利潤同比減少1.09%，營業收入按年跌1.72%。總體來看，上市銀行今年首季仍面臨較大經營壓力。

安永大中華區金融服務合夥人梁成傑表示，低利率環境仍將持續一段時間，銀行業亦面臨宏觀環境的不確定性加劇及國內有效需求不足等挑戰。此外，安永大中華區金融服務華南市場主管張秉賢針對中美雙方降低關稅表示，暫時未見中國因談判進展而影響現時的貨幣政策。

報告指出，受市場利率持續下行、存量按揭貸款利率下調和持續讓利實體經濟等因素影響，2024年上市銀行淨息差進一步收窄，平均淨息差為1.52%，較上年下降17個基點，已連續5年下降，

最近3年淨息差均低於2%。受淨息差收窄的影響，上市銀行2024年度淨利息收入同比下降2.20%，連續2年下降。

風險管控方面，報告指出，2024年末，上市銀行不良貸款餘額合計22866.67億元，比上年末增加1298.99億元；2025年首季加權平均不良貸款率1.23%，較2024年末下降0.01個百分點。2025年首季度末資產總額較2024年末增長3.94%。撥備覆蓋率保持穩定，2024年末上市銀行加權平均撥備覆蓋率為237.1%，同比下降3.34%。梁成傑相信，隨着國家財政增量政策的實施，上市銀行的資本將得到進一步的夯實，包括財政部對大型銀行增資及地方政府發行專項債支持中小銀行補充資本等。

面對挑戰，梁成傑表示，銀行需一方面需要做

加法，包括多元開源拓展非利息收入、多渠道補充資本及深耕金融「五篇大文章」以尋找業務發展新機遇；另一方面，銀行亦需要做減法，優化負債結構，降低負債成本及提升運營效率控制營業費用增長，並加強風險管理，降低信用成本。

養老金融成發展新動能

養老金融方面，梁成傑提及，A股上市銀行2024年持續加強個人養老金業務布局，從養老金賬戶管理、產品設計及服務創新等方面構建多元化養老金融服務體系。張秉賢認為，2024年上市銀行的零售業務面臨新挑戰，營業收入及稅前利潤貢獻同比下降，養老金融成為上市銀行探索零售發展新動能的重要領域之一。



▲安永報告指出，今年首季內銀加權平均不良貸款率跌至1.23%。