

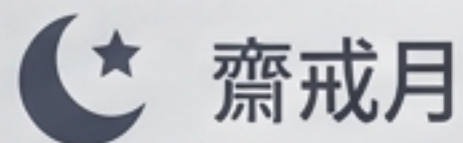
智能引擎與韌性飛輪

Grab 2026 年第一季度財務與營運解析

2026年5月

獨立投資者閱讀簡報

傳統逆風



齋戒月



農曆新年



燃料成本危機

傳統第一季度為歷史上最疲軟的季節。

實際表現

+24%

隨選服務總交易額成長



\$1.54 億美元

創紀錄的經調整 EBITDA



透過 AI 驅動的營運槓桿，Grab 將季節性挑戰轉化為獲利創紀錄的一季。

營收規模 (Scale)

**\$9.55
億美元**

**↑
+24%
YoY**

總營收

- 隨選服務總交易額達 \$61.3 億美元。

獲利能力 (Profitability)

**\$1.54
億美元**

**↑
+46%
YoY**

經調整 EBITDA

- EBITDA 利潤率提升至 16.2%
- 淨利達 \$1.2 億美元。

現金動能 (Cash Flow)

**\$4.89
億美元**



TTM 經調整自由現金流

- 本季 Adj. FCF 達 \$0.98 億美元
- 展現強大的現金轉化能力。

Segment Health Diagnostic

規模 (Scale)

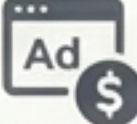
核心引擎 (Core Engine)

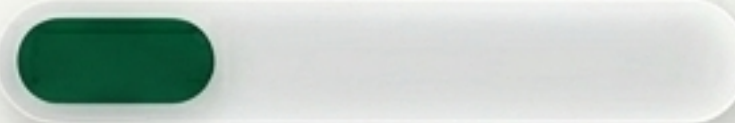

利潤狀態 (Profitability Status)

 外送業務
(Deliveries)

GMV
\$39 億 +25%
YoY

營收 \$5.1 億 (+23%)


 廣告業務滲透與
單筆客單價提升

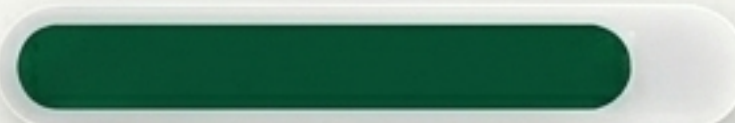

 
正向增長 (2.3% of GMV)

 出行業務
(Mobility)

GMV
\$22.2 億 +23%
YoY

營收 \$3.37 億 (+19%)


 平價共乘服務帶動
交易量暴增 28%


 
穩定高利潤 (8.9% of GMV)

 金融服務
(Financial Services)

放款總額
\$14.3 億 +130%
YoY

營收 \$1.07 億 (+43%)

 數位銀行與 GrabFin
放款需求強勁


逼近損益兩平 (虧損收斂)

透過精細化的策略執行，三大核心業務展現強勁且具韌性的獲利增長軌跡。

Deliveries: 成長引擎與廣告飛輪效應

關鍵營運指標 (Key Metrics)



經調整 EBITDA 成長

40%

(達 \$8,800 萬美元)



活躍商家成長 **+11%**，
且商家平均收益提升
+12%

廣告飛輪效應 (The Ad Flywheel)



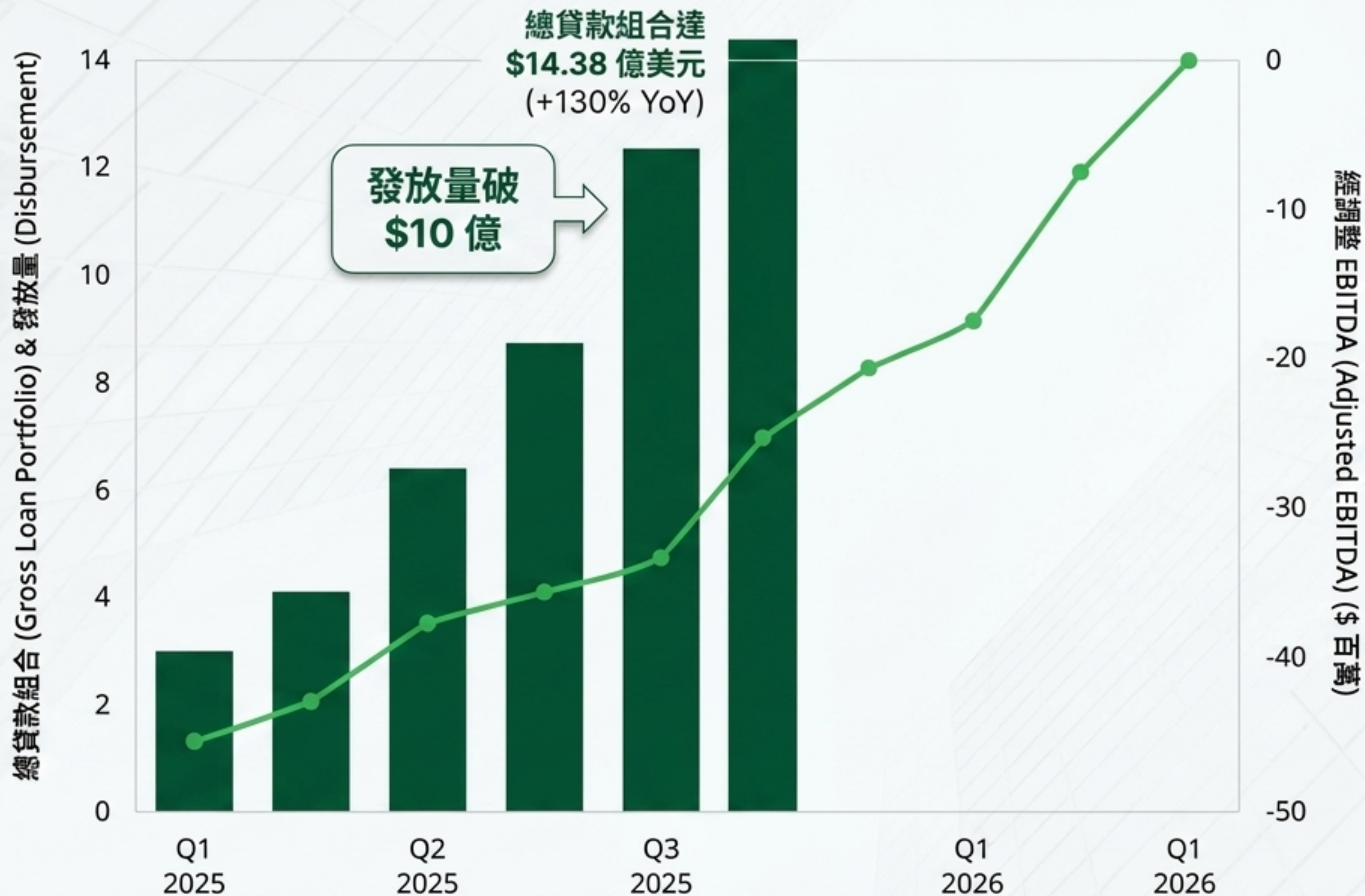
🌐 戰略擴張

宣布收購 Delivery Hero 旗下 foodpanda 台灣業務，標誌著 Grab 首次進軍東南亞以外市場 (預計 2026 下半年完成交割)。

Mobility: 供需韌性與平衡 (Supply-Demand Resilience Balance)



即使調高司機激勵，因消費者補貼的優化與 **AI** 調度，
整體出行 **EBITDA** 仍健康維持在 GMV 的 **8.9%**。



嚴謹風險控管

主動收緊部分行業信貸標準，建立預期信用損失覆蓋。

數位銀行存款穩定維持 **\$16.3 億美元**。



目標

2026 年下半年實現金融服務板塊經調整 EBITDA 損益兩平。

AI Tech Stack Cross-Section

前端應用 (End-User AI Tools)

Turbo 智能駕駛模式 | my AI 商家助手 | GrabEx 購物代理

智能大腦 (Grab Intelligence Layer)

動態定價 (Dynamic Pricing) | 超在地化地圖 | 最後一哩路路線優化

數據地基 (Proprietary Data Foundation)

深耕 14 年、橫跨 8 個市場、5,000 萬用戶

累積超過 **200 億筆** 超級在地化的專有交易與移動數據

競爭對手無法
輕易複製的
結構性護城河。

AI ROI Matrix: Tangible Benefits for Key Stakeholders

司機夥伴 (Driver-Partners)

AI 工具：Turbo 智能駕駛模式

功能：優化接單效率與路線配置

+23%

採用模式的司機，在線小時收益顯著提升

商家夥伴 (Merchant-Partners)

AI 工具：商家 AI 助手 (my AI)

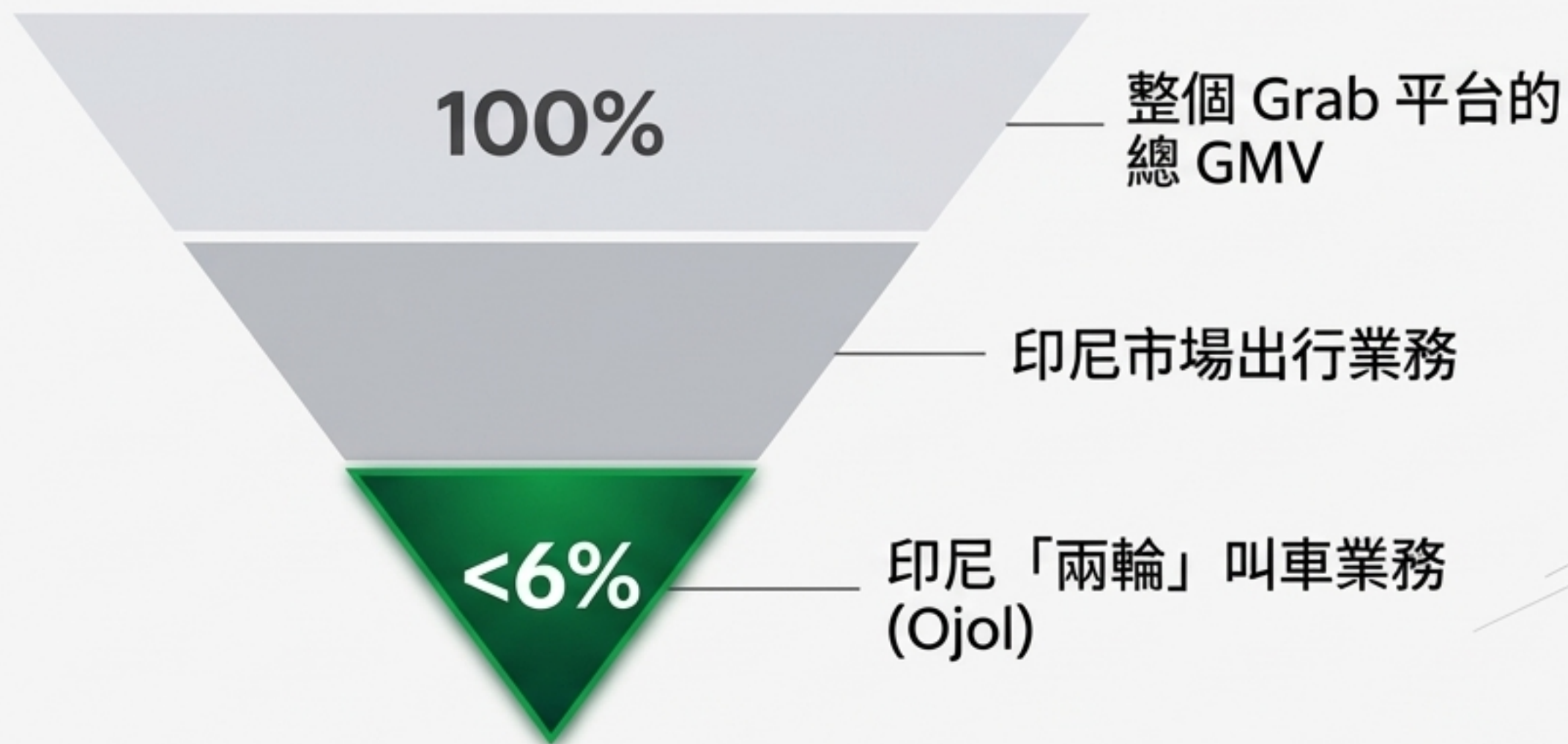
採用率：已涵蓋近半數活躍單店商家

+15%

活躍使用商家的 GMV 提升幅度

AI 工具直接增加夥伴收入，從而增強了對 Grab 平台的黏著度與忠誠度。

Exposure Funnel Diagram: Demystifying Regulatory Impact in Indonesia



印尼近期提議對司機佣金設置 8% 的上限。然而，此規定僅適用於兩輪車司機（四輪車司機收入遠高於最低工資，不在此限）。



影響受控：受影響的兩輪業務佔集團總出行 GMV 不到 6%。管理層預期出行板塊利潤率將維持在歷史穩定區間，無需改變營運策略。

Grab 智能層的飛輪效應 (The Grab Intelligence Layer Flywheel)



FCF & Capital Allocation Waterfall



\$4.89 億美元

業務再投資

資本回報

目增量
TTM 經調整自由現金流

業務再搶·業再投資
穩定投入 AI 基礎設施
與核心產品線

資本回報
啟動 \$5 億美元股票回購計畫

⚡ **加速股票回購 (ASR)**：管理層於 2026 年 3 月啟動高達 **\$4 億美元** 的加速與附條件遠期回購協議。

以當前被低估的價格進行大規模回購，彰顯管理層對長期價值的強烈信心。

重申 2026 全年展望

營收 (Revenue)

\$4.04B - \$4.10B

預計 YoY 成長 20% - 22%

經調整 EBITDA

\$700M - \$720M

預計 YoY 成長 40% - 44%

憑藉結構性優化的成本基礎、精確的 AI 部署、以及強化的生態系韌性，Grab 具備充分條件抵禦總體經濟的波動，實現持久且可獲利的增長。