

[2026 第一季度財報備忘錄]

[機密戰略儀表板]

# 韌性飛輪與增長引擎： Grab 2026 第一季度 業績深度剖析

穿越總經逆風的超級應用生態  
防禦力與AI變現軌跡



# 突破季節性疲軟：創紀錄的 Q1 財務表現

儘管面臨齋戒月與農曆新年的季節性效應，三大核心財務指標仍實現雙位數的年增長。

Q1 營收

**\$955M**

**+24%**



固定匯率 +19%

需求端交易總額  
(On-Demand GMV)

**\$6.1B**

**+24%**



經調整 EBITDA

**\$154M**

**+46%**

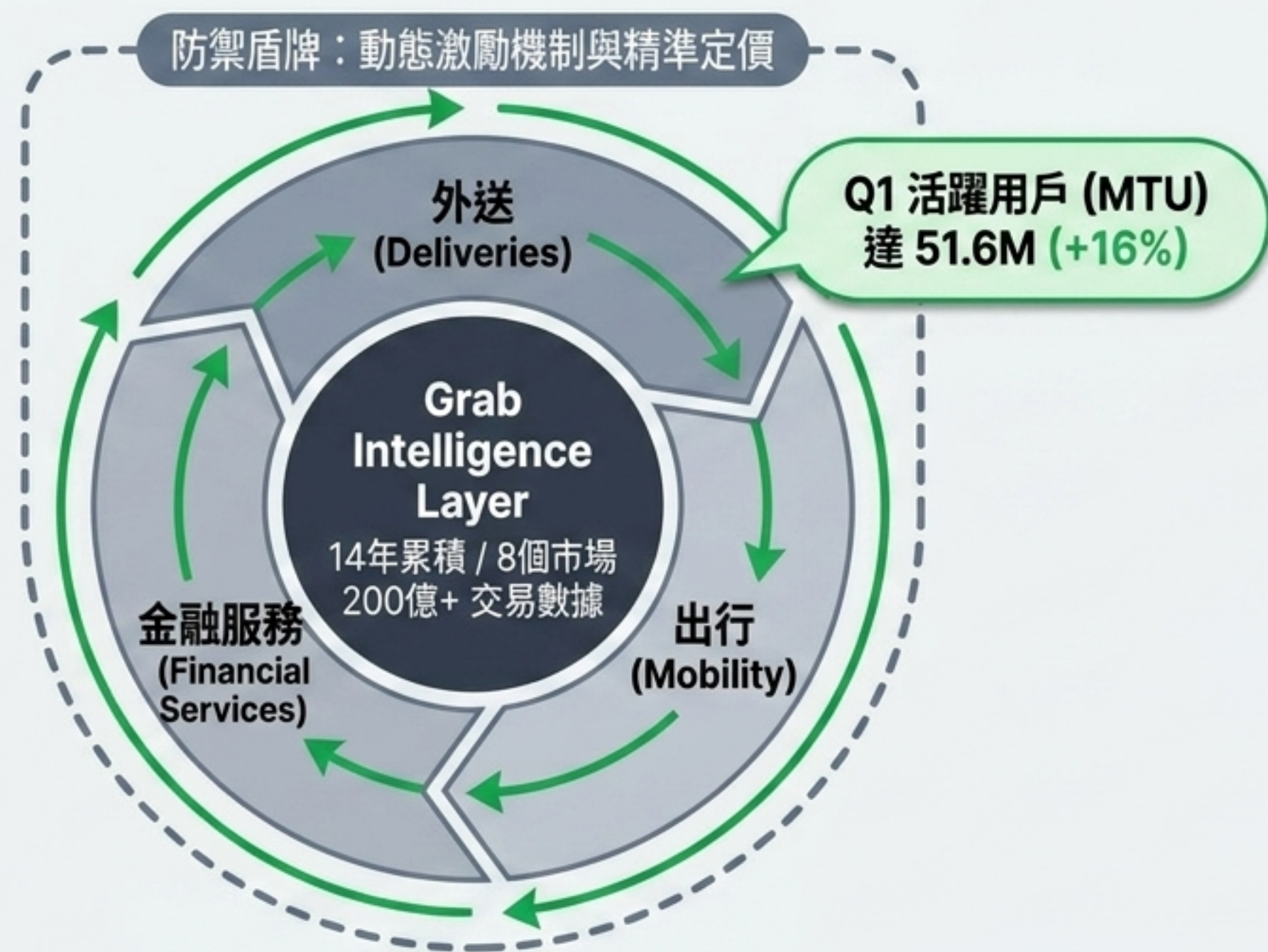


利潤率提升至 16.2%

洞察：Q1 實現淨利潤 \$120M（去年同期為 \$10M），連續 17 個季度實現經調整 EBITDA 增長。

# Grab 超級應用：具備防禦力的生態飛輪

以 200 億筆專有交易數據為基石，三大業務板塊相互賦能，形成抵禦總體經濟風險的結構性優勢。



我們的 AI 投資並非單純的研發支出，而是直接轉化為可衡量的財務回報，讓飛輪在逆風中依然加速運轉。

# 逆風調節機制：應對燃料成本危機的精準調控

面對 Q1 燃料價格飆升，系統性地將補貼預算轉移至司機端，以穩定運力並維持高質量服務。



**成效：**靈活的資源重新分配，成功將 Q1 運輸交易量逆勢推升 28%，展現卓越的平台管控力。

# 法規地形圖：拆解印尼 8% 佣金上限之真實影響

精確的業務佔比分析顯示，近期的政策變動對整體出行板塊的利潤率影響極其有限。

東南亞 Mobility 總 GMV

印尼市場 Mobility GMV

## 政策聚焦

8% 上限僅針對兩輪機車 (Ojol)  
◦ 四輪汽車司機收入已遠超最低工資，非政策鎖定對象。

## 利潤預測

集團維持 Mobility 板塊的歷史利潤率預測，預期不會出現利潤壓縮 (Margin compression)。

印尼兩輪乘車 (Ojol) 佔全集團 Mobility GMV 總額 **不到 6%**

# 核心業務矩陣：全面實現增長與利潤擴張

## 外送業務 (Deliveries)

GMV: **\$3,908M**  
(+25% in Grab Signature Green)

營收: **\$510M**  
(+23% in Grab Signature Green)

EBITDA: **\$88M**  
(+40% in Grab Signature Green)

利潤率: 佔 **GMV 2.3%**  
(改善 25 bps in Grab Signature Green)

### 核心動能：

活躍商家增長 11%

廣告主平均支出激增 44% (高利潤來源)

## 出行業務 (Mobility)

GMV: **\$2,223M**  
(+23% in Grab Signature Green)

營收: **\$337M**  
(+19% in Grab Signature Green)

EBITDA: **\$198M**  
(+24% in Grab Signature Green)

利潤率: 佔 **GMV 8.9%**

### 核心動能：

交易量成長 (+28% in Grab Signature Green) 超越 GMV 成長，展現服務普及化 (Affordability) 策略奏效。

## 金融服務 (Financial Services)

總貸款組合: **\$1,438M**  
(+130% in Grab Signature Green)

營收: **\$107M**  
(+43% in Grab Signature Green)

EBITDA: **\$(17)M**  
(改善 \$13M in Grab Signature Green)

### 核心動能：

數位銀行存款穩定達 \$1,630M

朝 2026 H2 EBITDA 轉正目標邁進

# 出行業務深潛：擴張物理邊界與推動 EV 轉型

## 新能源車隊佈局 (EV Ecosystem)



泰國市場突破  
30,000 台 EV 上線

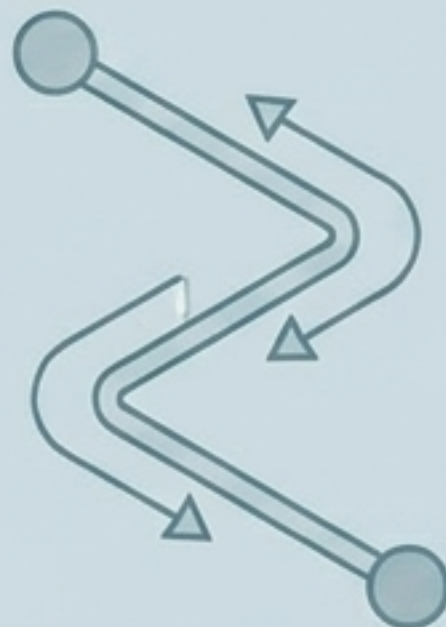
消費者 EV 需求  
YoY 成長 >35%

策略夥伴: BYD, GAC

提供融資選項，加速司機轉型，  
降低未來燃料依賴。

## 突破國界 (Cross-Border Expansion)

新加坡



馬來西亞  
(新山)

里程碑：2026年4月  
獲得新加坡首張「國際  
跨境乘車營運牌照」

商業意義：  
建立正規化接送區，  
壟斷高價值跨國通勤市  
場，提供無縫體驗。

# 外送業務深潛：GrabMart 的強勢崛起與市場整併

## 生鮮雜貨的生命週期價值 (LTV) 躍升

### MTU 增長速度 (MTU Growth Speed)



### 訂單頻率 (Order Frequency)



💡 洞察：顯著擴大了銷售漏斗的頂端 (Top-of-funnel)。

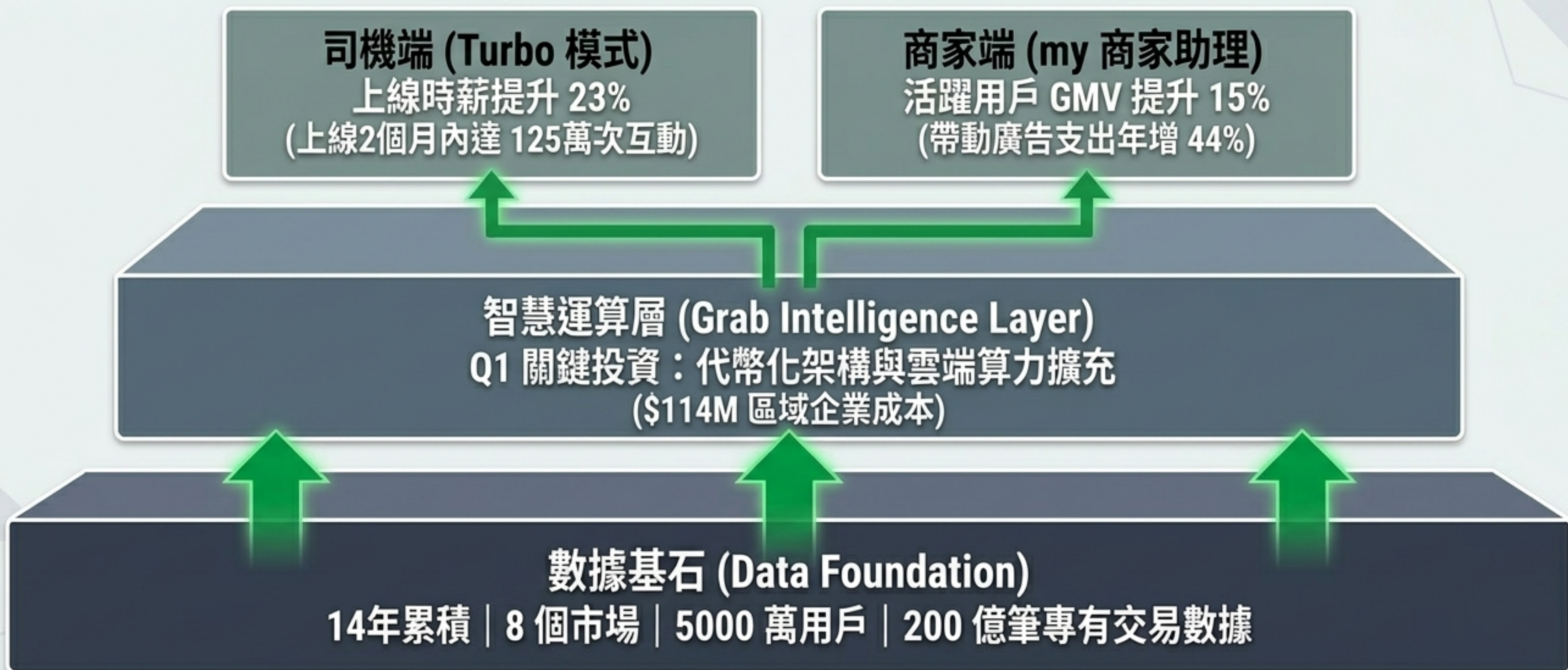


## 台灣市場佈局 (M&A Catalyst)

- 里程碑：宣佈收購 Delivery Hero 旗下 foodpanda 台灣外送業務 (預計 2026 H2 完成交割)。
- 戰略意義：Grab 首次跨出東南亞的歷史性擴張。

# AI 價值驅動架構：從海量數據到具體變現

區域企業成本的上升是深思熟慮的基礎設施投資。我們將 AI 直接轉化為司機與商家的實際收益。



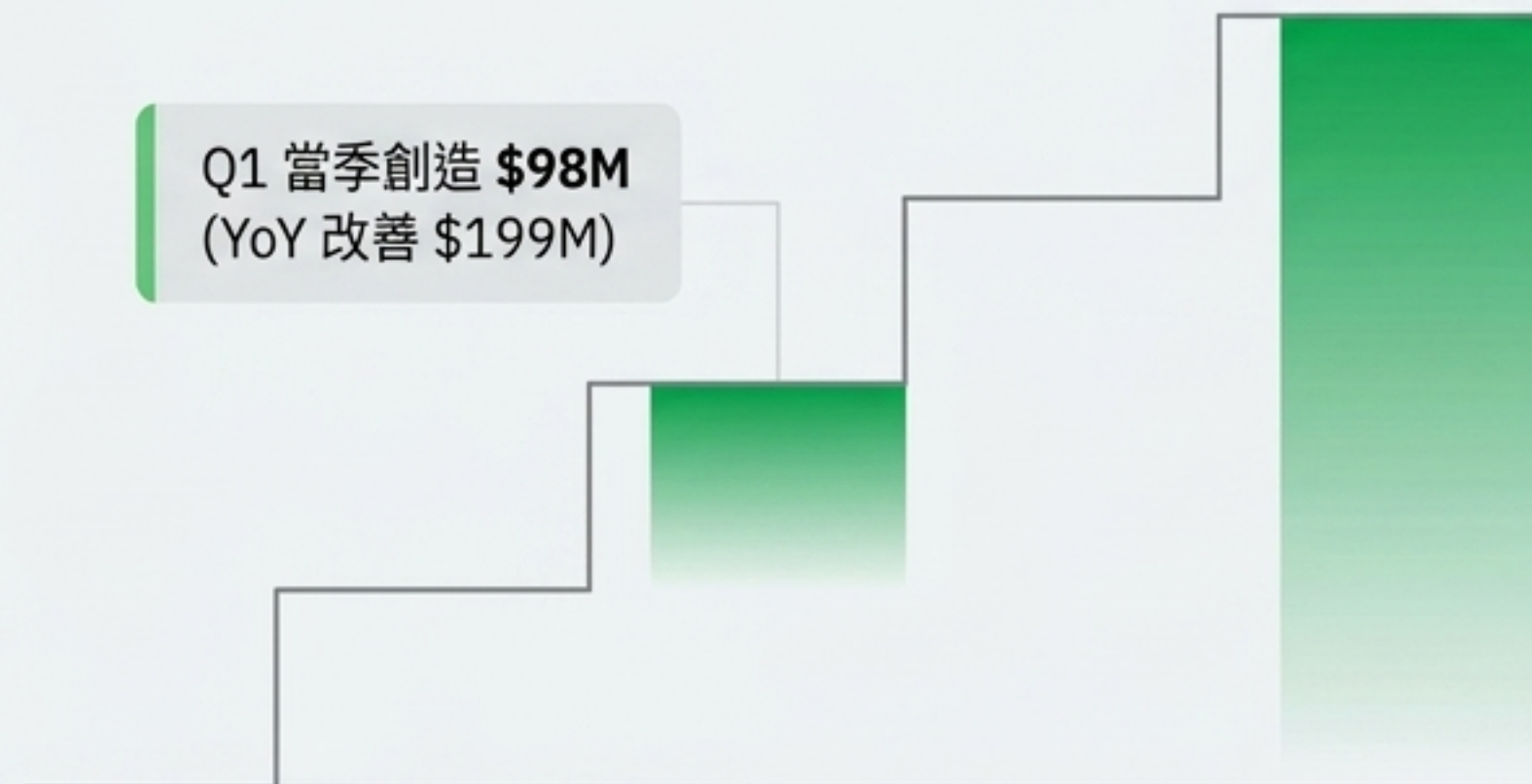
# 資本配置紀律：強勁的現金流與股東價值創造

EBITDA 的穩健增長正持續轉化為自由現金流，為積極的股份回購提供充足彈藥。

## 現金流引擎 (FCF Trajectory)

TTM 累計調整後自由現金流: **\$489M**

Q1 當季創造 **\$98M**  
(YoY 改善 \$199M)



## 加速回購計畫 (Share Repurchase)

董事會已核准 **\$500M** 回購總額

**3月已啟動 \$400M 加速回購**

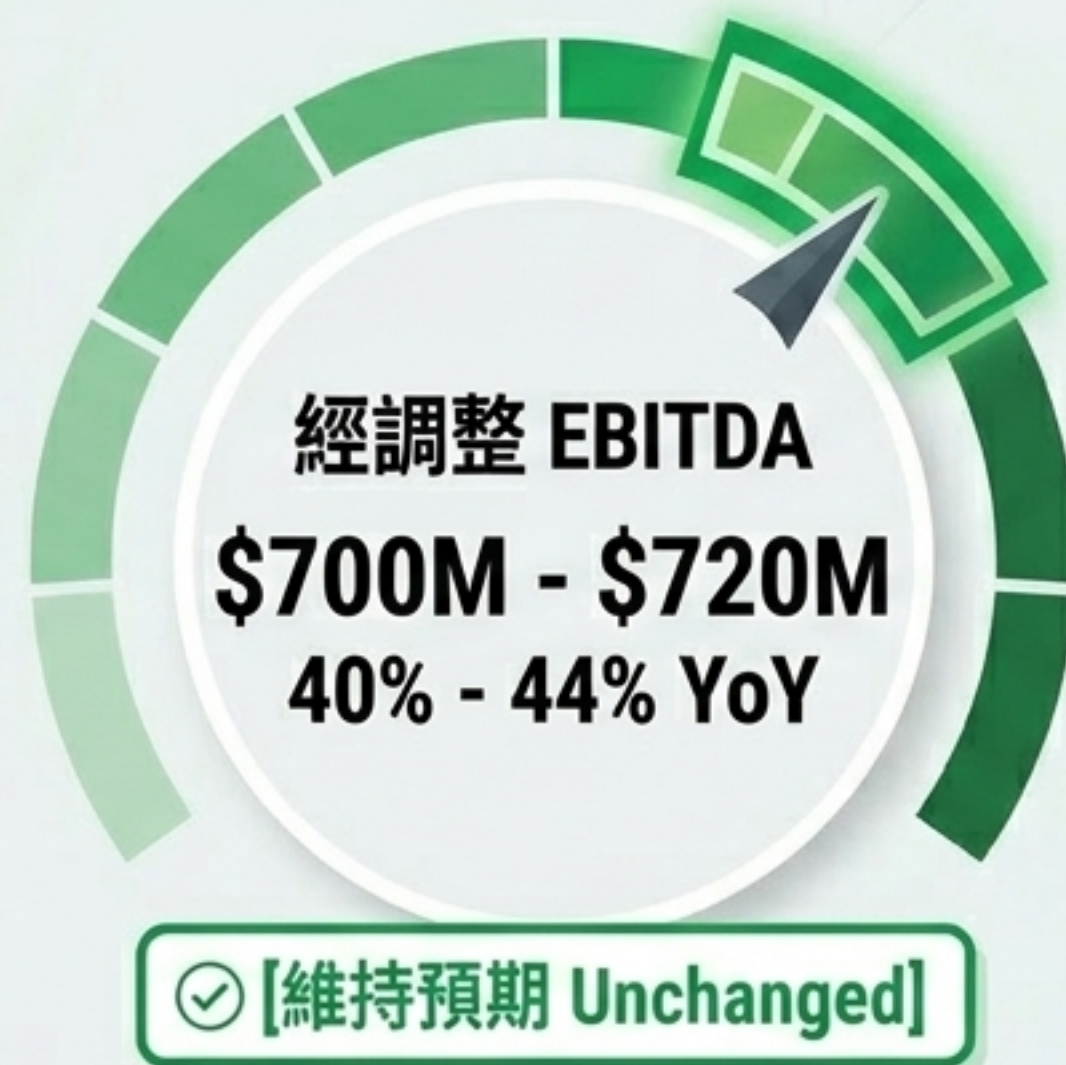
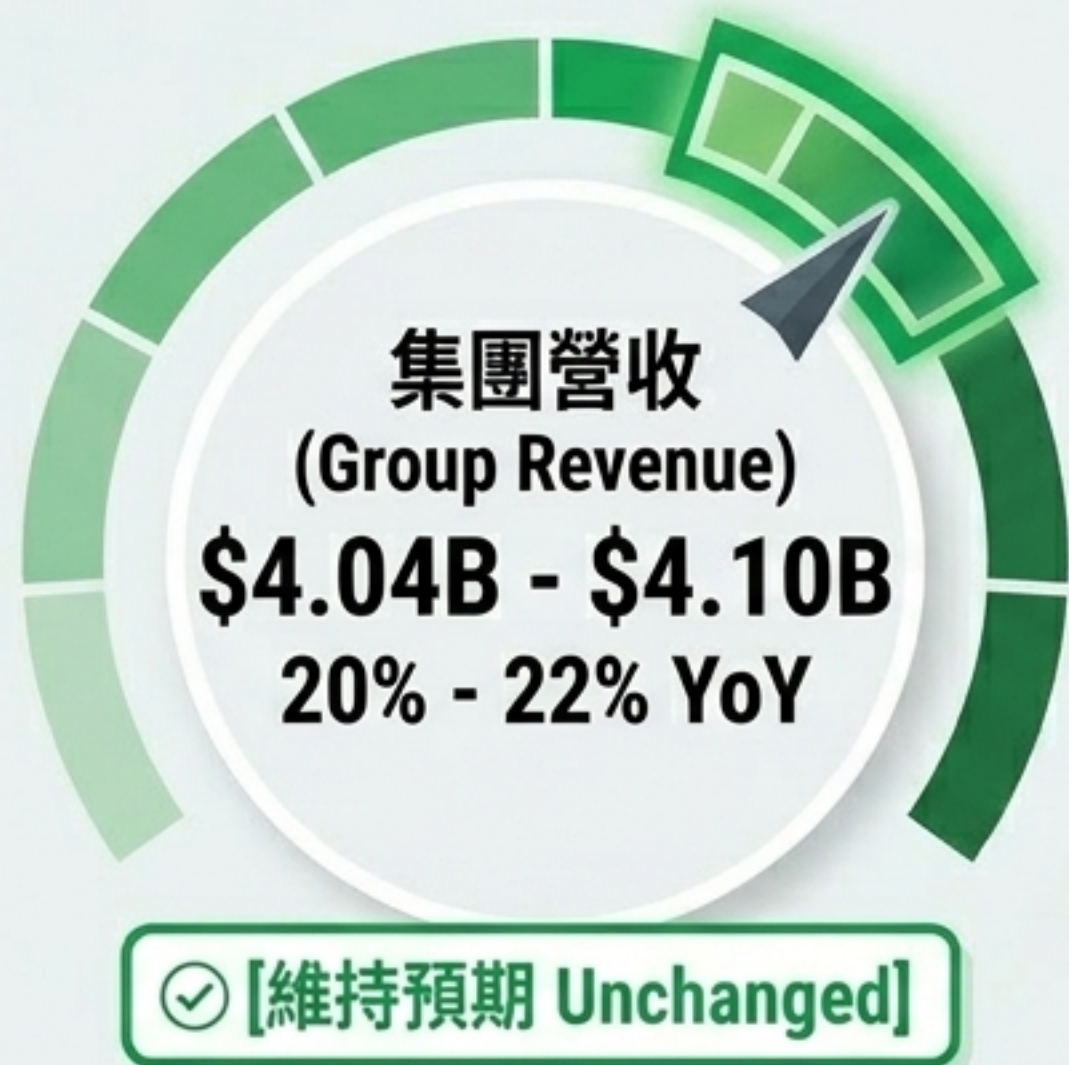
(\$250M ASR + \$150M 遠期購買)



**投資者意義：**管理層對目前股價存在長期價值的強烈信念，預期買回約 2% 流通股，抵銷 SBC 稀釋。

# 2026 全年指引：無懼宏觀波動，錨定獲利增長

憑藉強勁的 Q1 基礎與動態調節能力，我們堅定重申 2026 全年財務目標。



✓ H2 潛在的保證金擴張  
(AI 變現效益顯現)

✓ Financial Services 預期於下  
半年實現 EBITDA 損益兩平

✓ 抵禦燃料與匯率波動的  
持續槓桿操作

## 結語：超越單一應用的系統級護城河

「我們正透過扮演東南亞不可或缺的實體履約層，將外部 AI 介面轉化為我們最新的增長引擎。」

**卓越的營運槓桿**

(17個季度連續 EBITDA 增長)

**物理與數位的閉環**

(從 AI 到實體配送的無縫接軌)

**堅定的資本回報**

(\$400M 正在執行的回購行動)

Drive Southeast Asia Forward