

证券代码：002120

证券简称：韵达股份

公告编号：2020-080

韵达控股股份有限公司 2020 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	韵达股份	股票代码	002120
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	符勤	杨红波	
办公地址	上海市青浦区盈港东路 6679 号	上海市青浦区盈港东路 6679 号	
电话	021-39296789	021-39296789	
电子信箱	ir@yundaex.com	ir@yundaex.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	14,317,620,806.97	15,554,463,654.83	-7.95%
归属于上市公司股东的净利润（元）	681,000,325.20	1,296,439,821.62	-47.47%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	559,453,074.90	1,187,063,323.86	-52.87%

经营活动产生的现金流量净额（元）	330,652,992.92	1,649,306,740.58	-79.95%
基本每股收益（元/股）	0.24	0.45	-46.67%
稀释每股收益（元/股）	0.24	0.45	-46.67%
加权平均净资产收益率	4.93%	10.71%	-5.78%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末 增减
总资产（元）	25,052,242,540.21	22,496,654,773.40	11.36%
归属于上市公司股东的净资产（元）	13,620,485,546.13	13,462,844,669.99	1.17%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	43,738		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
上海罗颀思投资管理有限公司	境内非国有法人	52.10%	1,510,552,788	0	质押	327,979,123
上海丰科投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	4.26%	123,536,910	0		
黄新华	境内自然人	3.83%	110,983,131	0	质押	68,302,000
聂腾云	境内自然人	3.39%	98,355,297	73,766,473		
宁波招银成长拾号投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.16%	62,529,592	0		
杭州阿里巴巴创业投资管理有限公司	境内非国有法人	2.00%	57,883,280	0		
上海太富祥川股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.92%	55,533,531	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	1.48%	43,039,195	0		
全国社保基金一零六组合	其他	0.86%	24,949,248	0		
中国太平洋人寿保险股份有限公司-分红-个人分红	其他	0.72%	20,792,581	0		
上述股东关联关系或一致行	2016 年，上海罗颀思、聂腾云、陈立英、聂樟清、陈美香、上海丰科投资管理合伙企业					

动的说明	(有限合伙)、桐庐韵科投资管理合伙企业(有限合伙)、桐庐韵嘉投资管理合伙企业(有限合伙)签订了《一致行动人协议》，因此，前述十大股东中上海罗颢思、聂腾云、上海丰科系一致行动人，存在关联关系，其他上述股东未知是否存在关联关系或一致行动关系。
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第 9 号—上市公司从事快递服务业务》的披露要求。

2020年以来，突如其来的新冠疫情给世界及我国经济社会发展带来了严重冲击。面对错综复杂、波诡云谲的国内外形势，在党中央、国务院的坚强领导下，全国上下齐心协力，一手统筹疫情防控，一手推进复工复产，经过艰苦卓绝的努力，我国上半年经济社会发展工作取得重大成果。特别是第二季度，国内疫情得到有效控制，我国经济增长表现出了强劲的韧性，呈现出生产回升、消费回补、投资加速的良好态势，尤其是以电商经济为代表的居民消费活动异常活跃，有力地促进快递包裹持续释放。

报告期，在行业格局面临嬗变、市场竞争不减的环境下，公司牢牢锚定“守正开放、多元协同、一超多强”的发展战略，一手抓抗疫，一手抓发展，持续构筑核心资产，大力推进“两进一出”工程，深入实施多层次竞争策略，在快递周期全流程开展敏捷管理、精益经营，向“提高份额、增加收益、提高效率、降低成本”要效益，实现基于服务和品牌效应下“有质量

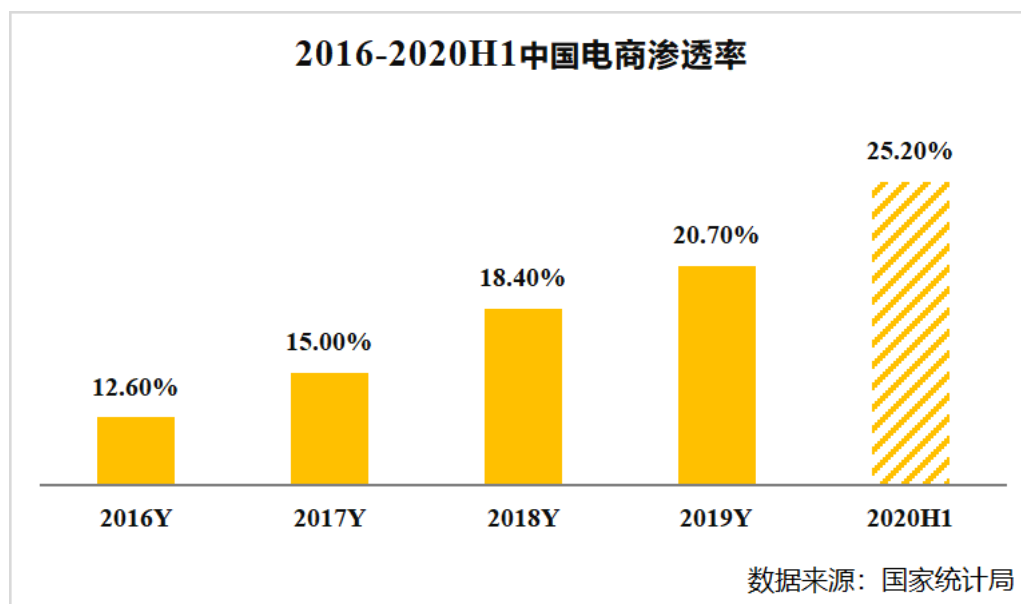
的增长”。

（一）线上消费新动能激活快递产业加速发展

■**消费市场方面：**随着我国疫情的有效控制，特别是二季度以来，前期积压的消费需求持续回补，加之各地刺激消费政策频出，居民消费活动逐步恢复。根据国家统计局相关数据，2020年上半年，我国社会消费品零售总额为172,256亿元，同比下降11.4%，其中：全国网上零售额51,501亿元，同比增长7.3%；实物商品网上零售额43,481亿元，增长14.3%，比同期社零整体增速高近26个百分点，占社会消费品零售总额的比重为25.2%，**比重较年初提高4.5个百分点，电商渗透率最近5年来提升最快。**在实物商品网上零售额中，食品饮料和日常用品类商品分别增长38.8%和17.3%，金银珠宝、家用电器、汽车家居等大额支出类消费同比下降明显，表明我国电商经济的刚需消费特点非常明显，受宏观经济周期变化和国际贸易摩擦等不利因素影响较小。

■**电商发展方面：**报告期，移动互联网与内需消费深度融合，我国电子商务经济继续保持着蓬勃的发展态势，以创新的营销方式和商业模式实现流量变现，呈现出了全新的网络购物新生态。在大型综合电商平台稳健发展、渠道下沉、培育增量GMV的同时，创新的电商模式也不断涌现，消费场景不断丰富，如：以拼多多等为代表的基于社交裂变的拼团电商，以小红书等为代表的基于消费体验的“种草”传播，以淘系、京东、苏宁等为代表的基于线上线下融合的O2O，以天猫国际、京东全球购为代表的基于买手精选的跨境购等。

随着5G技术的覆盖率提升以及疫情对居民消费场景、消费习惯的改变，基于“宅文化”下直播网购所呈现的娱乐性、互动性、体验性优势，网红经济、直播经济已经成为高度产业化的“现象级”营销模式，网红带货已经成为打开新经济大门的新钥匙，已经成为刺激网络消费增长的新动能。



■**快递发展方面：**在“互联网+消费”深度融合、电商渠道加速下沉及国家一系列帮扶优惠政策联合驱动下，消费总量特别是线上消费激活了经济增长。

■**包裹增量：**随着移动互联网及5G技术的快速普及，以及各大电商品牌渠道下沉的持续推进，我国电子商务经济的刚需消费效应、消费分级效应和持续渗透效应愈加明显，新的网购需求正加快培育；同时，高品质快递服务正同步跟进，快递的应用场景将广泛延伸至通商业、通消费、通贸易、通生产、通生活、通办公等，快递服务正为网购经济插上腾飞的翅膀，全天候、全覆盖的“包裹泛在化”正在到来。

■**市场格局：**随着二三线快递企业的逐步出清，目前我国快递产业发展正迎来新的发展格局。一方面，受经营者对行业前

瞻判断等各种主客观变量影响下，龙头快递企业在发展战略、竞争策略、业务布局、核心资源投入等方面正走出明显的差异化发展路径，并占据先发优势；另一方面，叠加市场充分竞争、成本管控不力、品牌识别度下降等内外部因素挤压，部分快递企业的获客能力持续下降，低质效的快递产能正加速出清，头部企业之间在包裹绝对增量、市场份额及快递综合服务能力等方面正呈分化趋势。

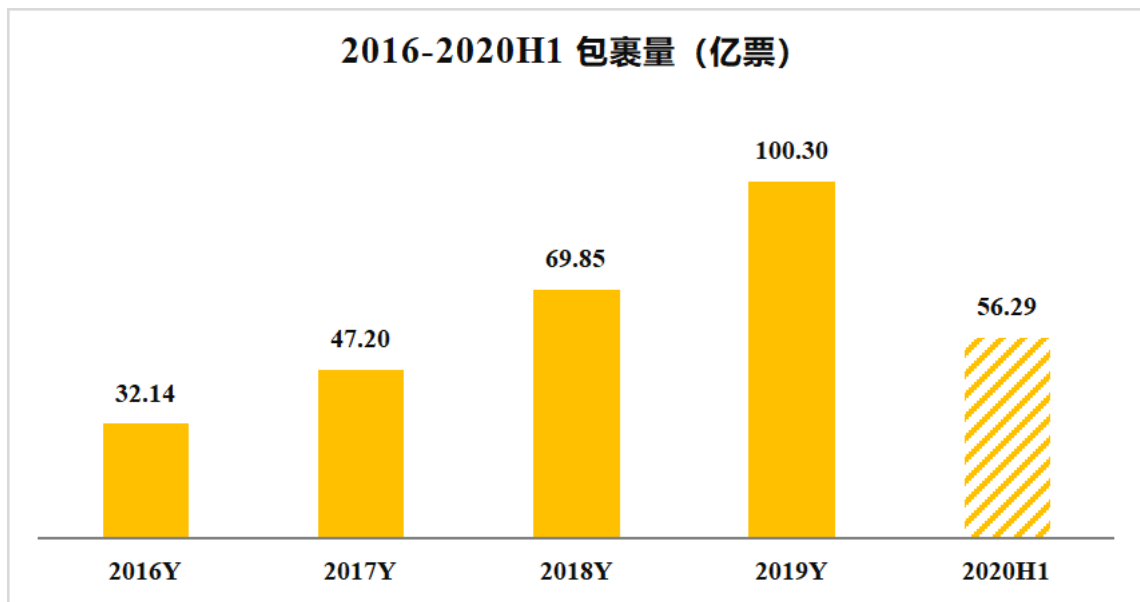
根据国家邮政局相关数据，2020年上半年，全国快递服务企业业务量累计完成338.8亿件，同比增长22.1%；实现快递服务收入3,823.8亿元，同比增长12.6%。其中：同城业务量累计完成56.2亿件，同比增长10.6%；异地业务量累计完成275亿件，同比增长24.7%；区域方面，东、中、西部地区快递业务量比重分别为80.1%、12.6%和7.3%，业务比重较去年同期基本持平。

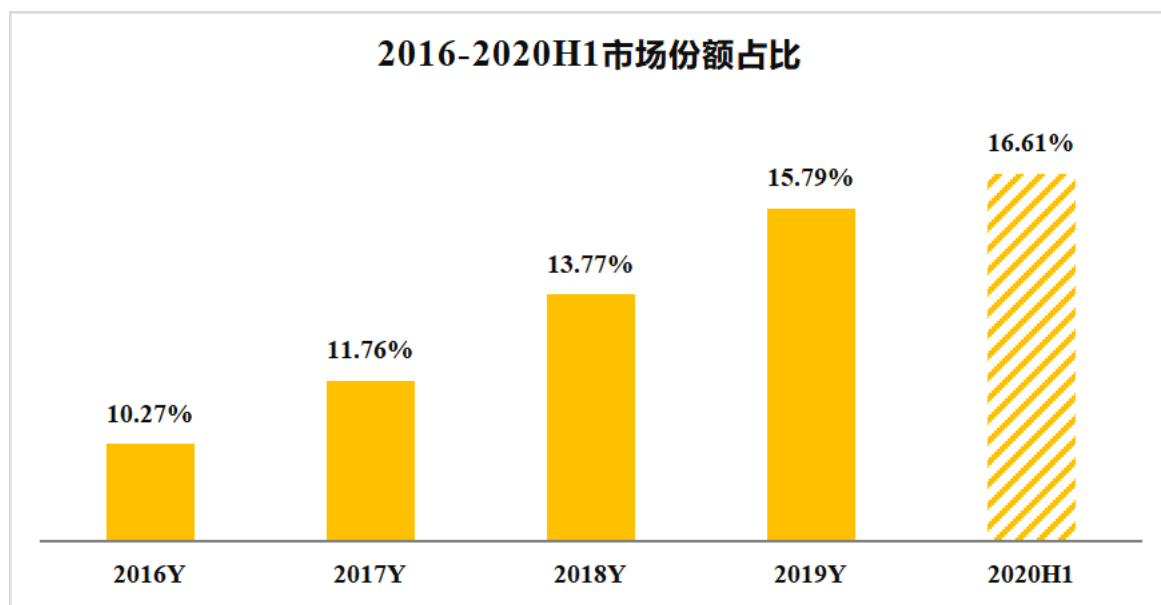
（二）2020年上半年公司经营发展情况分析

1、凝心聚力、全员耕耘，快递主业更加突出

■**主要财务指标：**报告期末，公司总资产250.52亿元，较期初增长11.36%；归属于上市公司股东的净资产136.20亿元，较期初增长1.17%；公司现金及现金等价物及短期理财余额总计为95.75亿元，同比增长24.10%，其中短期理财余额为70.59亿元。

■**快递经营方面：**报告期内，公司累计完成快递业务量56.29亿票，同比增长29.88%，增速高出行业平均增速超过7.8个百分点；公司快递市场份额已达16.61%，较去年同期提高1个百分点。





■**营业收入方面**：报告期内，公司实现营业收入143.18亿元，同比下降7.95%，其中：快递服务业务收入132.60亿元，同比下降7.16%。

■**实现利润方面**：报告期内，实现归属于上市公司股东的净利润6.81亿元，同比下降47.47%，其中实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5.59亿元，同比下降52.87%。

2、科技创新、柔性经营，塑造成本领先优势

公司坚持“精益管理”思想，并不断深化基于科技创新和精细化管理的“成本领先型”竞争策略。报告期，充分挖掘核心资产优势和科技优势，公司在全链路开展成本管控的基础上，针对分拣运营、干线运输、末端管理等关键环节持续开展柔性管理，以充分的思想准备和灵动的组织管理迎接快递新时代的到来。

■**持续发挥规模效应**：保持核心资源投资定力，围绕智能设备、运力运能、物业自持等，持续保持合理的资本开支、构筑核心资源，利用远高于行业增速带来的包裹增量，充分发挥规模效应优势和集约效应，持续降低单票固定资产折旧成本。

■**持续提升装载率**：加大品牌优势传导，扩大获客渠道、提高客户的开发力度，做好市场平衡，并在核心区域、核心路线提升大运力车辆、牵引车辆比例，持续提升全网双边车辆的平均装载率；专项开发“车货匹配”、等在途配载系统，并根据大数据呈现的运输车辆、货运量和包裹节点，利用数据系统进行动态路由调整，进一步提升发车管理与装载率的匹配程度，持续降低单票运输成本。

■**持续降低操作成本**：保持科技创新和技术升级迭代能力，对部分自动化分拣设备进行更智能、更高效的升级改造，上线四层自动化分拣设备，大幅提高单位坪效操作容量，持续降低单票分拣成本；继续推进货品结构优化，持续降低单票的资源成本；完善“网点直跑”，探索“支线协同”、“仓配协同”、等新的敏捷经营支点，进一步减少中转环节成本。

■**持续优化现场管理**：实施“天眼计划”，对大型转运中心进行物联网的可视化管理，通过对车辆从发车、排队、进门、装卸各环节全程透明化，实现车辆快进快出等。

2020年上半年，公司分拨中心综合操作能力同比提升41%，高效运力提升6个百分点，车辆平均装载率提升近5个百分点，分拨人均综合效能提升6.78%，错分、错发、错集包率值持续下降。在综合施策下，报告期公司快递服务单票成本为2.18元，同比下降23%，可比口径下，连续六年呈下降趋势。

3、固本强基、深耕细作，扩大核心竞争优势

（1）网络——持续建设覆盖更广、更匀、更密的快递网络

2020年上半年，基于公司愿景、发展战略及对服务品质的极致追求，公司持续推进快递服务网络建设和颗粒度细化工作，对服务网络进行持续的“井”“田”式拓展、下沉、外延，特别在县域、乡镇等低线区域的服务范围、服务能力得到进一步提升，为电商进村、服务农民、获得未来更大尺度的包裹增量夯实根基、提供支撑。

本报告期末，公司拥有60个枢纽分拨中心，100%直营；在全国拥有3,795个加盟商和32,229个网点/门店/服务部（含加盟商），加盟比例100%，网点数量较年初增加了17%；快递服务网络已覆盖31个省、自治区和直辖市，地级市以上城市除青海的玉树、果洛州和海南的三沙市外已实现100%全覆盖；“向西”增加开通了3个（乌兰布市商都县、乌兰察布市丰镇市、阿拉善盟额济纳旗）等县级城市，县级以上城市覆盖率已达96.09%；“向下”开通了749个乡镇，累计已达24,659个乡镇。

（2）加盟商——综合赋能加盟商，协同发展、大道共赢

本报告期恰逢疫情期间，公司结合加盟商实际问题和实际需求，运用直播、学习网站等多种线上渠道，对全网加盟商进行培训赋能；通过进一步细分对象，开展“网点经营提升班”、“业务员培训”“专场培训”等项目，有针对性地对网点负责人、快递员、财务、客服等人员进行定期培训，助力加盟商夯实业务基础，提升网点经营管理质量和盈利能力；另一方面，通过“A计划”进行全网遴选和实地考察，荟萃优秀加盟商的优秀经验，打造“优秀加盟商-全网加盟商”交流窗口，向网点分享实战有效的经营管理经验。

同时，公司积极采取多种措施加强对加盟商及网点的管理管控：①以服务能力、客户需求和市场竞争为依据，稳步做好快递服务网络的颗粒度完善、细化工作；②尊重市场规律，完善区域之间、网点之间、两端之间的利益分配，包括市场化调整价格政策、多劳多得等，合理分配利益，保障全网同心协力；③借助信息化和科技能力，把生产运营监控体系、质控体系逐步覆盖到末端；④以问题为导向，建立“早排查、早解决、勤总结”工作机制，规避因个别网点经营不善、管理不当等导致网络风险。

公司持续践行“搭建平台，协同资源，服务社会”的发展理念，并通过全面赋能、协同发展、精细管理等综合施策，保障公司服务网络更平衡、更稳定、更健康，携手共进为客户提供标准化、专业化、极致的服务体验。

4、产品分层稳步推进，优质服务创造价值

报告期内，公司继续推进“产品分层”竞争策略，将优秀的时间管理转化为时效产品和特色产品，将优秀的服务品质转化为公司新的增量价值，持续培育新的利润增长点。

■**时效产品：**公司持续发展高品质、高服务附加值的时效产品，公司把“当日达、次日达”作为重点进取方向进行专项提升。报告期为提高市场占有率，公司新增近200余条车线，路由进一步拉直，较年初路由由拉直率提升超过5个百分点；公司进一步优化分拨和网点的频次，涉及30余个分拨，超过1300家网点，分拨与网点间更加协同，助推次日达及隔日达整体签收率同比提升2个百分点。

■**特色产品：**“韵达特快”产品属性定位于服务高价值/高时效需求客户，包括派前电联、极速上门、高频派送、门店发货、逆向物流等。报告期内，“韵达特快”业务单量快速增长，其中6月份总单量已突破百万。通过专属标识的黄色底单（增强在网络各环节的强识别性），在全网全链路优先操作、优先中转、优先派送、派前电联等多项增值服务，积极响应多维客户对新服务、新时效、新体验的高品质服务需求，为核心大客户、大平台、大电商等提供差异化服务。同时，公司以特色农产品为对象，推进生鲜限时寄递产品“韵鲜达”项目，并积极开发可享受政策红利、带来高毛利的绿色货品和客户，并积极协调全网资源特别标识、优先操作。

■**市场散单：**快递包裹在“无处不在”的发展前景下，消费者快递服务需求多样化，以生活服务、物品寄递、票务送达、商品退换货、开学季、毕业季等场景为主的散单业务迎来快速发展。公司基于良好的服务品质和品牌效应，积极发展各类平

台散单业务，以快速响应、限时揽收、便捷寄递等优势给顾客带来极致的服务体验。

■**大客户开发：**公司持续重视对大客户的开发、服务与维护工作。客户开发上，专项推出并不断升级大客户管理系统，对大客户数量、分布、票件量波动等情况进行实时跟踪、分析；业务操作上，特别是业务高峰期间，分拨中心通过设立专门的装卸服务窗口、安排错峰交货等，切实支持大客户的营销、大促保障；服务保障上，在全国不同区域设有专门的市场部门，配备专门的大客户服务团队，为大客户提供一对一的售后服务。2020年上半年，日均1000票以上大客户数量同比增长101%，大客户发货件量同比增长81%。

5、周边业务继续落子，战略布局持续进行

报告期，公司围绕供应链、末端服务、跨境购、运力协调等上下游产业链，持续以快递流量嫁接周边市场、周边资源、周边产品，多方面壮大韵达生态体系，在助力主业发展的同时增厚韵达竞争力。

■**供应链服务：**韵达供应链依托于集团公司遍布全国成熟运营的快递物流服务网络，以合作和共享为理念，以系统和技术的核心，输出管理标准和物流技术，赋能商家和合作伙伴，打造科技驱动、资源共享、开放共赢的仓配物流服务平台，为客户提供信息化、专业化、智能化、标准化的仓配一体化物流服务和解决方案。

目前，公司已建立起OMS、WMS、TMS、BMS、CRM等10多个信息处理平台和信息系统，可以满足客户对物流业务多样化的系统服务需求；公司已陆续投入了自动包装生产线、AGV机器人、自动称重快手设备、交叉分拣设备等诸多智能化仓储设备，通过自动化的投入和应用，不断协助客户降低物流成本，提升效率，实现跟客户持续共赢发展。

公司在保持全国快递优势和信息优势的基础上，充分利用末端、分拨中心等基础物流设施资源，继续整合公司内外的仓储、快运、城配等物流运营资源，聚集行业类目客户资源，搭建供应链仓配物流服务平台，已跟国内多家知名品牌客户达成了仓配一体、门店调拨、O2O等多种业态的合作。目前，韵达供应链已经在全国多个核心城市陆续布局落地和运营，很多加盟网络仓库在信息系统的支撑下完成了多家客户的仓配一体服务。2020年上半年，供应链服务共完成服务单量同比增长了28%，其中第二季度同比增长了46%。

■**韵达国际：**韵达国际专注于向全球电子商务平台、买/卖家、贸易商及国内外消费者提供安全高效的一站式物流解决方案，致力于为国内外制造企业、贸易企业、跨境电商、以及消费者，提供便捷可靠的国际快递、物流及供应链解决方案。

系统开发方面：韵达国际自主研发系统——星座系统全球上线，为使用者提供全面运输信息支持，在港澳台、日韩、澳新、东南亚、中东、北美、欧洲等地区均已实现全球系统对接，对货物流向进行管理、跟踪、监控，提升物流效率及体验，全段轨迹查询，帮助中小型商家省心、放心的将商品邮递到海外客户的手中。

服务能力方面：网络建设方面，报告期末，韵达国际已开拓了31个国家和地区，覆盖222个国际城市，网点数同比提升19%；清关服务方面，韵达跨境清关服务可覆盖全国各省市近30多个主要口岸，与口岸海关密切合作、系统对接，全程可视化规范操作，为客户提供高效的通关服务；外部合作方面：韵达国际已与美国、欧洲、日本等当地实力业务公司达成战略合作，有效保障“最后一公里”派送交付。

■**末端建设：**基于对海量包裹的前瞻及对快递包裹时效性、便捷化的极致追求，末端服务未来有望成为像水电煤气一样的民生基础设施。公司持续探索构建网点、智能柜、门店等多元化末端服务网络。2020年以来，新冠疫情突然来袭，为了阻断新型冠状病毒肺炎疫情传播，同时保障消费者的基本生活物资配送，“无接触配送”逐渐兴起，也被消费者普遍接受，在快件交付末端借助智能快递柜、快递驿站、物业等多种模式来完成物品寄递。报告期，公司自有智能快递柜品牌“蜜罐”快递柜投放长三角多个高铁站，为旅客提供限制携带物品自助寄递服务，切实解决旅客出行，“限带品”流转“最后一米”服务难题，助力智慧春运，得到央视新闻等多家媒体报道。

■**“优配”平台：**公司依托科技创新能力及超大规模的公路运输市场，成立“优配”平台，探索“车货匹配”市场机会。

报告期，平台系统功能进一步完善，订单管理、报价体制搭建，实现平台报价机制优化，实现线上订单结算功能，形成交易闭环；实现时效管控，全程异常线上管控，全流程全节点的监控和交互体验得到提升；同时，完成评价体系搭建，建立承运人、货主星级评价体系。报告期末，平台已累计实现认证用户数超过5万家，运力数超过10万个，在有效满足公司分拨中心和加盟商临时运力调度的基础上，已经具备向社会第三方提供“车货”匹配、“运力撮合”及车后市场等服务的能力。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

财政部于 2017 年发布了《关于修订印发<企业会计准则第 14 号—收入>的通知》(财会[2017]22 号)(以下简称“新收入准则”)，要求在境内外同时上市的企业，以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自 2018 年 1 月 1 日起施行；其他境内上市企业，自 2020 年 1 月 1 日起施行；根据上述会计准则的修订及执行期限要求，公司对会计政策相关内容进行调整，并从 2020 年 1 月 1 日起施行。

本公司将在 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，根据新收入准则中衔接规定相关要求，公司不对比较财务报表进行追溯调整，新旧准则转换产生的累计影响，调整期初留存收益或其他综合收益。执行上述新收入准则预计不会对公司财务状况、经营成果和现金流量产生重大影响。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司本报告期合并范围变更情况详见 2020 年半年度报告全文第十一节财务报告八、合并范围的变更。