证券代码：002120 证券简称：韵达股份 公告编号：2023-021

韵达控股股份有限公司
2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑ 适用 □不适用

是否以公积金转增股本

□是 ☑ 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以利润分配实施时股权登记日的公司总股本扣除公司回购专户股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.52 元（含税），送红股 0 股（含税），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	杨红波	何强	
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	
传真	021-39296863	021-39296863	
电话	021-39296789	021-39296789	
电子信箱	ir@yundaex.com	ir@yundaex.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主营业务概述

1、公司主营业务

韵达股份是国内领先的快递综合服务提供商。在以高质量发展为引领的新时代，公司深入贯彻“全网一体、共建共享”的发展理念，以科技创新、精细管理为驱动，践行“绿色快递，智领未来”的发展观，实施“聚焦主航道”的发展战略，核心是：通过动态优化调整，多维赋能加盟商，全网聚焦、聚力、聚势，共同将快递主业从市场规模、运营质量、服务水平、全程时效等维度做到行业明显领先，同时用优秀的“韵达品牌”“韵达服务”合理地辐射周边需求、周边产品，构建起“以快递为核心，聚合周边新业态协同发展”的多层次综合物流生态圈，追求“向客户提供极致的快递服务体验和无与伦比的快递时效”的发展愿景。

2、公司主要产品与服务

公司以服务实体经济为宗旨，以满足客户需求为导向，做大做强快递核心主业，巩固并不断扩大标准快递业务的品牌优势、规模优势和市场优势；同时，将优质的服务品质进行流量转化，积极实施快递业务“客户分群，产品分层”策略，大力发展韵达特快、韵单等高附加值时效产品；另外，以快递流量积极嫁接周边市场，陆续布局了韵达供应链、韵达国际、韵达末端服务等周边产业链，为提升国民经济运行效率，推动新经济发展、提高居民消费水平等提供基础性支撑。

■快递产品：标准快递、服务分层产品（韵达特快、电商平台增值服务产品）、散单业务等

■增值服务：代收货款、保价业务、门店调拨、签单返还、逆向物流、隐私面单、派前电联、预约配送等

■韵达供应链：仓配一体、仓店调拨、数据和软件服务、整体解决方案等，为上下游客户提供全方位的仓配一体化解决方案

■韵达国际：标准进口 & 出口服务（国际专线、国际特惠、国际小包、国际重货、FBA 等）、仓储（保税仓储、海外仓储）、转运等相关业务

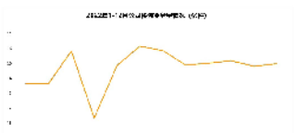
3、公司快递经营模式

公司采用“枢纽中转自营与末端网络加盟”的快递经营模式。自营方面，所有枢纽转运中心的设立、投资、运营，管理均由公司总部负责，实现对核心资源、干线网络及服务品质的有效控制力；加盟方面，全网的收派两端、业务开拓和客户体验主要由具备快递经营许可、资质优良的加盟商提供服务，最终形成“枢纽转运中心和干线网络自营，终端揽派加盟相结合”的网络化运营模式。

（二）报告期公司主要经营及财务指标

报告期，公司按照“服务全领域、激活全要素，打造双高地、畅通双循环”的工作思路，积极服务国家“乡村振兴”战略，加快实施“两进一出”工程，利用资产优势、服务优势、品牌优势等各种优势实施多层次的竞争策略，在第一季度实现了服务品质领先、快递业务量近 20%增长、市场份额达到上市以来最高（近 18%）的可喜成绩，实现了 2022 年“开门红”。

但是第二季度开始，国际环境波诡云谲，地缘风险及局部冲突不断，促使石油等大宗能源价格在一段期间内快速上行且持续高企；同时，受超预期因素影响，物流畅通和供应链稳定受到短期干扰，对消费需求和快递行业发展造成不利影响，导致公司业务量、运营成本和网络效率出现了短暂的不利影响。面对“百年未有之变局”，公司以稳网络、稳服务、稳件量为目标，以“全网一体、共建共享”为理念，及时预调、微调经营思路和竞争策略，着力在派费、组织、价格和客户体系方面进行改革，帮助加盟商快速复工、快速拓客，完善业务定价和产品矩阵，将“运营提升”、“服务提升”、“时效提升”作为重点工程，持续消除超预期因素影响，公司服务网络基本盘得到稳固，公司快递包裹绝对量初步实现“V”型反转，彰显出公司快递网络扎实的底盘基础和强劲的业务韧性。



“我一棵树最好的时间是十年前，其次是现在”。自 2022 年 6 月份起，公司一方面以最大的决心、最严的措施自上而下、到边到角地狠抓全网安全管理和防控工作，保障全国服务网络下半年通畅有序，另一方面大力提升全网运营效率，全程时效和服务质量，在揽、交、转、运、派等各个快递业务环节加强对时效的管理，提升全链路服务时效。通过信息化、大数据优势优化路由，减少快件转运次数，通过网点自跑方式提升时效；通过减少转运次数，即减少操作次数，减少人工搬运操作等方式降低破损率；通过信息化驱动全程数据可视化、全程监控可视化，达到快件的实时可精准追踪，减少丢失；通过制定更加贴合平台服务需求、消费者服务感知的网络服务提升方案，引导省区、加盟商等各业务核心主体合力协作强化服务提升工作；继续强化数字链路建设，通过各类数字化经营工具，赋能网络上下游，提升加盟商经营水平，更好地服务广大客户。

第四季度，快递行业逐步进入传统旺季。一方面网上实物商品的消费需求和消费者信心快速恢复，货品种类更加丰富，补偿性消费强劲有力，必须性消费稳步释放，可选性消费弹性较大，促使优质快递包裹的业务量和价格环比稳中向好；另一方面，公司坚持“以客户为中心”，深入推进“网格仓”等末端智能分拣基础设施建设，不断优化路由规划，不断提升全网服务能力、运营效率，快递服务履约交付质量稳步回复。随着公司网络服务能力和服务水平基本恢复至正常水平，公司在淘宝、拼多多、抖音等电商平台的综合服务指数排名基本恢复，特别是“双 11”、“双 12”期间，公司快递时效在抖音“龙虎榜”的排名可比领先。同时，以服务提升为基础，公司第四季度大力优化包裹结构和包裹的品质，并成为主要电商“年货节”服务保障的特约合作客户，促使韵达品牌溢价回归和优质客户群回岸，带动公司单票收入同比、环比持续增长。

目前，公司快递经营策略基本回归到“既与市场比价格，更与同行比服务”的“双比”轨道上来，这是公司快递经营发展中长期坚持的“金策略”。公司将继续提升服务时效和服务质量，深入贯彻“全网一体、共建共享”理念，紧紧围绕客户多元化需求，增强服务的主动性、前置性，将充分发挥“网格仓”战略的“先发、先行、先手”效应，提升服务平台商家全链路质效水平；同时，公司将提升售后服务响应速度，强化数字链路建设，用智慧经营系统、信息化数字化能力赋能网络、赋能加盟商，共同服务客户、开拓市场，通过一流的网络建设，为商家、客户和消费者提供一流的服务，获取更多客户的选择。

■主要财务指标：截至报告期末，公司总资产 380.73 亿元，同比增长 5.09%；归属于上市公司股东的净资产 169.76 亿元，同比增长 7.62%；快递服务毛利率为 8.39%，同比上升 0.20 个百分点；公司第四季度毛利率为 11.59%，同比环比上升更为明显；经营活动产生的现金流量净额为 52.91 亿元，同比增长 69.31%。

■快递经营方面：报告期，公司累计完成快递业务量 176.09 亿票，市场份额达 15.92%，行业排名位列第二位；特别是自 2022 年 8 月以来，公司稳网络、稳服务成效明显，优质客户群不断回岸，包裹结构持续改善。

■营业收入方面：报告期，公司实现营业收入 474.34 亿元，同比增长 13.65%，其中：快递服务收入 449.57 亿元，同比增长 14.01%，尤其是第三季度以来平均单票收入持续增长。

■实现利润方面：报告期，公司实现利润总额 19.39 亿元，同比增长 5.30%；实现归属于上市公司股东的净利润 14.83 亿元，同比增长 1.62%，其中：第四季度实现利润总额 8.73 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 7.18 亿元，单票毛利、单票净利同比环比双升。

（三）稳健、进取、求是、共赢，谋定高质量发展棋局

1、快递服务网络建设再优化、稳平衡、提质效

■网络建设方面：报告期，公司以“两进一出”工程为抓手，进一步提升公司快递网络服务能力。2022 年，公司在全国设立 76 个自营枢纽转运中心，枢纽转运中心的自营比例为 100%；公司在全国拥有 4,224 个加盟商及 33,301 个网点及门店（含加盟商），加盟比例为 100%；网络已覆盖 2,794 个县级单位，其中向西新增覆盖 40 个县级单位，服务网络已覆盖全国 31 个省、自治区和直辖市，地级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。报告期末，公司全网快递员数量约 17.87 万人。

2022 年公司加盟商及服务网络分布情况

节点类型	东北大区	华北大区	华东大区	华南大区	西北大区	华中大区	西南大区
加盟商（个）	421	628	1,438	368	314	449	606
网点及门店分布（个）	2,579	3,427	10,369	5,394	2,465	4,832	4,235
转运中心（个）	5	9	34	9	4	8	7

报告期，公司持续推动“向西向下向外”工程，县级区域覆盖率 98%，乡镇服务网络覆盖率达 99.08%，新增乡镇网点 1,154 家，开通国际业务的城市近 270 个，国际业务覆盖国家已达到 39 个。报告期内，网络覆盖面特别是在乡镇农村地区的服务范围得到了极大拓展，进一步夯实了国内业务发展的根基。

2022 年公司销售金额前十名加盟商

序号	名称	城市	揽件量（万票）	派件服务量（万票）	员工数量（人）
1	加盟商一	深圳	87,482	160,807	7,500
2	加盟商二	中山	21,069	32,472	1,526
3	加盟商三	金华	20,535	21,853	270
4	加盟商四	郑州	12,119	23,740	1,450
5	加盟商五	广州	16,812	22,361	261
6	加盟商六	广州	16,700	26,669	406
7	加盟商七	金华	12,244	12,720	235
8	加盟商八	揭阳	12,133	13,398	326
9	加盟商九	福州	7,609	17,173	900
10	加盟商十	揭阳	10,359	11,626	135

报告期，公司销售金额前十名的部分加盟商发生了变化，其中：2022 年度加盟商八和加盟商十为新晋前十名的加盟商，2021 年度的加盟商四、加盟商八退出前十名，上述变化主要系市场竞争及网络颗粒度细化原因所致。

■网络管理方面：公司深刻认识到，高质量发展已成为头部快递企业的共识，只有不断提升服务水平，提升加盟商盈利能力和运营质量，积极进行产品分层，开发高品质、高附加值的产品，为客户提供更优质的服务，才能真正提升公司核心竞争力。为此，公司正不断加强网络建设，建设“网格仓”和末端驿站，合理缓解加盟商平均投资强度，充分发挥末端自动化的集约效应、辐射效应和支线车的规模效应，大断降低末端运营成本，提高加盟商的盈利能力；同时，网格仓有利于缩小末端平均经营半径，提高末端经营服务效率和稳定性，降低快递小哥的工作强度，提高小哥收入和幸福感；公司积极优化对加盟商及快递小哥的考核机制，大幅减少考核情形和考核指标，在制定加盟商考核激励方案时充分考虑服务质量、运输时效等维度的权重配比，优化仲裁流程，大断探索新型管控措施，通过信息化手段、科技能力把生产运营监控体系和服务质控体系覆盖到网点、韵达快递驿站及快递小哥，持续保障服务网络健康、稳定发展。

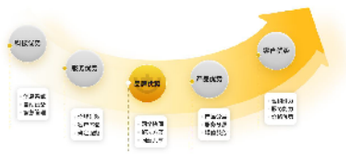
■运输管理方面：公司以陆路运输为主，并采取多种车辆运输模式相结合。为了进一步提升运输网络的连通性和稳定性，为客户提供更加稳定、高效的快递物流中转运输服务，公司采取了增加自营车模式占比的措施，加强司机和车辆的标准化管理，有助于提供及时稳定的运输服务，并能有效保障中转运输的服务品质和时效。此外，该模式还可以进一步整合全网的主要运输资源，从而获得规模化效益，降低运输成本。截至报告期末，全国干线路由日均发车超过 4,300 余趟次。同时，为满足高端快递产品的时效需求，以及把业务延伸到陆路运输较难覆盖的部分偏远地区，公司以航空运输作为陆路运输的有效补充。报告期，公司已与全国 40 家航空货运代理公司开展合作，合作航线 650 余条，采用航空运输方式的发货量为平均每天 3.53 万票左右。

■发力网格仓建设：探索优化加盟制快递网络末端经营生态，发力网格仓智能分拣基础设施建设。公司网格仓业务主要通过减少末端到分拨短驳距离，降低支线运输成本；通过循环跑车、支线车辆合并、同步作业操作等多步骤并行，降低支线成本提高支线时效；通过集中自动化操作，降低末端分拣成本。利用智能分拣设备，提高分拣效率的同时，保障人员稳定，降低人工成本；通过缩短末端分拣派送时长，提升全链路时效；快递小哥不需要自行分拣、一定程度提高了快递小哥幸福感。公司通过推进网格仓的建设运营，构建多种模式相结合、互为补充的末端投递服务新格局，是基于当前竞争现状、前瞻未来快递产业在服务提升、时效缩短、成本下降、产品分层等方面培育核心竞争优势的重大探索与布局。截至报告期末，公司正式投入运营的网格仓数量为 183 个。

■末端门店建设：末端服务是快递服务的重要环节，是快递业发展惠及百姓、服务民生的重要体现，在快递年包裹量跨入千亿海量级别及快递末端服务效能提升的大背景下，探索末端服务的模式创新和科技应用创新意义重大。2022 年，公司加大对加盟商及一线快递员的帮扶力度，加快构筑网点、韵达快递驿站、共配门店等多元化末端服务网络，加强网络延伸性，提升末端网点处理能力。截至报告期末，公司累计布局近 8 万家末端门店，公司通过构建多种模式相结合、互为补充的末端投递服务新格局，一方面既能向客户提供分层的多元化、商业化服务，服务能力持续跃升，用户多元化消费需求不断得到满足；另一方面，又极大提高末端服务效率和服务能力，明显降低快递小哥的单票履约劳动工时。

2、敏捷经营、柔性管理，改善成本费用，努力重塑成本领先优势

公司坚持“精益管理”思想，实施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，持续优化探索流程，改善成本费用；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，持续保持公司成本领先优势，实现服务优势、品牌优势、价格优势向快递服务毛利优势的传导。



■持续挖掘敏捷支点：“揽交转运派”是快递包裹的全周期，服务的提升，成本的下降均来自于每一个环节、每一条操作、每一项优化。报告期，受国内外超预期因素影响，公司全链路的经营成本上涨明显，网络效率提升的深度和广度还有很大空间。2023 年，公司将充分利用核心资产优势，科技优势和精细化管理优势，依托直客开拓和供应链协同，正不断探索“引客入仓”、“上仓下配”、“支线协同”、“网格仓”、“集包仓”等新的敏捷经营支点，缩短揽派两端的操作时效和经营成本，进一步提高全网运营效率，降低成本；同时优化建包、集包方案，通过转运中心直发网点，减少中转拆包，提高运营效率，缩减操作时间，降低网点运输成本。

■持续改善成本费用：受超预期因素影响，2022 年公司快递经营的成本费用较 2020、2021 年有所增长，但主要的影响因素偏短期。成本方面，报告期受能源价格波动等影响，公司产能利用率、资产周转率、车辆装载率及转运中心人均效能等受到影响，导致运输成本、固定资产折旧成本、单票人力成本等出现上市以来第一次成本不降反增。费用方面，费用的增加与公司业务发展密切相关，公司外延业务之前处于快速成长期，引起各项期间费用有一定程度增加。

2023 年，随着能源价格持续回落，以及超预期因素消退，公司将充分利用成本管控的企业基因，在保持各环节高效运转的前提下，继续把成本管控做精做细。目前，公司正在进行战略聚焦，快递周边业务会有一定的收缩优化，会形成相应销售与管理费用优化；同时随着生产生活秩序的逐渐恢复，公司转运中心人力成本费用也将同步优化，单票人均成本有望重新回到下降通道。公司将设置专班专岗专人强化对科技创新的管理，从项目可研、产品立项、研发投入、在研测试、成果转化、销售管理等全过程进行精细化跟踪管理。随着各项调整措施的推进与落地，公司期间费用有望逐步回到合理区间。

■持续发挥规模效应：近年来，公司在产能建设、车辆自有化及自动化资产构建方面处于可比领先优势，2022 年起扩张性资本开支已基本结束。当前及今后一段时期，公司仍快递经营的核心工作是服务提质、业务增量，深入落实“全网一体、共建共享”理念，将产能优势转化为实实在在的成本优势，利用与同行产能投放、资本开支的“错周期”，充分发挥规模效应和集约效应，持续降低单票固定资产折旧成本和可变成本，扩大边际优势。

■持续提升装载率：充分的自有车辆和运输资源是公司的核心优势。通过加大品牌优势传导，扩大获客渠道，提高客户的开发力度，做好区域市场平衡，提高轻小件、高客单价客户和品牌客户，同时提高东北、西北、西南等价格不敏感区域市场存在度，持续提升全网双边车辆的平均装载率；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，提高发车管理与装载率的匹配程度，持续推进“加盟商直跑”，降低单票运输成本。

3、“服务分类”，“产品分层”，引领快递高质量发展

在我国快递年包裹量跨入千亿规模的背景下，随着法律法规修订完善及鼓励规范发展等一揽子综合治理措施的推进，“以服务变革、品牌竞争、产品竞争为内涵的高质量发展”既有客观的市场需求，也有头部企业的服务能力。长期以来，韵达快递服务品质和全程时效在加盟制可比同行中持续保持着领先的水平，有条件、有能力将优秀的时间管理转化为时效产品和特色产品。公司积极将优质的服务品质进行流量转化，大力发展高附加值产品，集中精力开拓分层产品客户群，公司已逐步搭建起以标准快递为核心，多种分层产品为补充的产品体系，已经积累一定产品基础。公司从客户沉淀、需求响应、技术支持、网络建设（“智稳网”）等方面积累了经验优势，具有先发、先手效应。

■韵达特快：“韵达特快”的产品服务包括派前电联、极速上门、高频派送、门店发货、逆向物流等，产品具有独立的 logo 标识、专门的包装要求，实现从揽收、中转、末端派送客收等全链路可视化监控运营管理，全网优先揽件、优先装卸、优先派件，积极响应多维客户对新服务、新时效、新体验的更多期待，为核心大客户、大平台、大电商等提供差异化服务。报告期，“韵达特快”服务覆盖医药、美妆、食品、百货、3C 电子产品等行业客户。

■电商平台服务产品：随着电商渗透率持续提高和消费者网购习惯成熟化，电商平台多元化趋势越来越明显，但低线区域拉新的难度和成本越来越高，商流和 GMV 的分布由线在各大平台具有均衡化趋势。为了持续保持平台竞争优势，提高 C 端消费者购物体验，提升存量流量复购率，各大平台正将“最后一公里/100 米”服务和全程时效水平，作为平台购物体验新的竞争点，为此不断推出物流增值服务，如淘系“VIP88”服务、抖音“音尊达”服务、快手“头等舱”按需配送服务等。韵达作为头部快递企业，长期以来在全程时效、时效达成率、申诉率、有效申诉率、公众满意度等方面保持着可预期的服务优势和水平，有能力、有优势保持与各大平台的合作共赢，满足 B 端和 C 端消费者的多元、个性、分层服务需求。

■增值服务：为解决不同客户群及不同商品品类的服务痛点，公司还可以提供保价、代收（COD）、电联、隐私面单、地址修改、快件拦截等快递增值服务，满足向上下游不同客户提供多元化、个性化的多维服务需求；同时上线增值服务产品订购，既能满足客户及网点增值服务按需可定制化，又可保障增值服务费直达业务员，提高业务员的积极性。

4、深入推进“服务则品牌，品牌则优势”的竞争策略

服务则品牌，优质的服务是最好的名片。一直以来，公司秉持“主动服务，以客户为中心”的服务理念，充分挖掘核心资产优势，数智化科技优势，包裹量规模优势和末端资源优势，将网络信息平台、大数据平台、自动化智能化设备与业务深度融合，紧紧围绕“揽交转运派”全流程，对每个环节的运营质量、运营效率进行再提升、再革新——揽件端，力抓揽件响应、履约时效和交件管理，推进引客入仓、上仓下配模式；中转端，力抓装卸排班，提升分拣效率，打落货，优化路由规划和路线拉直率；派件端，探索网格仓、业务直链、支线路由和服务频次；针对直营客户和特殊货品，升级迭代操作设备，进行柔性化改造，降低破损率。

公众满意度方面：根据发布的《国家邮政局关于 2022 年第三季度快递服务满意度调查和时限准时率测试结果的通告》，公司服务满意度在加盟制可比同行中排名第二。

■全程时效方面：根据发布的《国家邮政局关于 2022 年第三季度快递服务满意度调查和时限准时率测试结果的通告》，全国重点地区 48–60 小时之间（含 48 小时）主要快递企业的服务时限，公司在加盟制可比同行中的全程时限排名第二。

（四）周边业务稳健发展，战略布局有序推进

■供应链服务：韵达“仓、干、配一体化供应链”业务，依托韵达产业园和快递流量，致力于构建以科技驱动、资源共享、对外开放的服务平台，形成与快递主业的协同发展。2022 年，韵达供应链直营仓 29 个，直营仓面积 30 余万平方米，业务规模整体同比增长 55%。目前，供应链业务涉及行业包括 3C、美妆、鞋服、食品、洗护、宠物、母婴、厨卫家具、汽配、纺织、跨境等，重点行业知名品牌客户服务数量同比增长近 53%；韵达供应链覆盖 21 个省市，其中核心城市包括：北京、上海、广州、杭州、天津等。

■韵达国际：韵达国际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。2022 年，已开通国际业务的国家及地区 39 个，覆盖的国际城市近 270 个。多国集运业务从无到有，迅速完成从系统的开发到线下操作，为更多一带一路国家的客户带去稳定的物流服务。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年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

追溯调整或重述原因

同一控制下企业合并

单位：元

	2022 年末	2021 年末		本年末比上年末增减	2020 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	38,072,511,743.88	36,025,010,173.03	36,227,445,475.89	5.09%	29,500,766,142.95	29,500,766,142.95
归属于上市公司股东的净资产	16,976,269,354.05	15,790,320,329.96	15,774,874,133.57	7.62%	14,377,889,835.81	14,377,889,835.81
	2022 年	2021 年		本年比上年增减	2020 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	47,433,735,496.37	41,729,292,242.25	41,735,614,466.85	13.65%	33,500,425,643.17	33,500,425,643.17
归属于上市公司股东的净利润	1,483,079,193.50	1,476,764,618.92	1,459,418,422.53	1.62%	1,404,493,896.78	1,404,493,896.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,388,714,522.46	1,401,839,303.60	1,401,839,303.60	-0.94%	1,209,764,937.89	1,209,764,937.89
经营活动产生的现金流量净额	5,290,812,742.95	2,989,311,066.55	3,124,857,807.83	69.31%	2,183,637,598.99	2,183,637,598.99
基本每股收益（元/股）	0.51	0.51	0.50	2.00%	0.48	0.48
稀释每股收益（元/股）	0.51	0.51	0.50	2.00%	0.48	0.48
加权平均净资产收益率	9.03%	9.78%	9.66%	下降 0.63 个百分点	10.09%	10.09%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	11,550,245,562.43	11,275,737,615.30	12,385,675,869.25	12,222,076,449.39
归属于上市公司股东的净利润	347,407,357.27	199,048,374.90	218,720,805.72	717,902,655.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	400,480,175.04	132,920,622.79	163,658,825.87	691,654,898.76
经营活动产生的现金流量净额	1,005,755,151.10	2,235,075,211.76	254,939,779.62	1,795,042,600.47

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☑ 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	49,915	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	89,368	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前 10 名股东持股情况

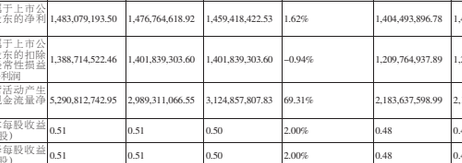
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
上海罗顿思投资管理有限公司	境内非国有法人	52.05%	1,510,552,788		质押	298,165,700
聂腾云	境内自然人	2.77%	80,361,697	60,271,273		
招商银行股份有限公司-兴全合润混合型证券投资基金	其他	2.55%	73,930,516			
香港中央结算有限公司	境外法人	2.06%	59,651,565			
杭州阿里巴巴创业投资管理有限公司	境内非国有法人	1.99%	57,883,280			
兴业银行股份有限公司-兴全趋势投资混合型证券投资基金	其他	1.39%	40,399,749			
招商银行股份有限公司-兴全合宜灵活配置混合型证券投资基金（LOF）	其他	1.39%	40,300,232			
全国社保基金一零二组合	其他	1.20%	34,931,730			
全国社保基金一零六组合	其他	1.05%	30,356,605			
黄新华	境内自然人	1.04%	30,045,656		质押	19,300,000
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述前十大股东中上海罗顿思、聂腾云系一致行动人，存在关联关系，其他上述股东公司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）	截至 2022 年 12 月 31 日，公司前十名股东中股东上海罗顿思通过广发证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 37,000,000 股公司股票。					

（2）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。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☑ 适用 □不适用

（1）债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
韵达控股股份有限公司 2020 年度第二期中期票据	20 韵达股份 MTN002	102000855.IB	2020 年 04 月 23 日	2023 年 04 月 27 日	30,000	3.30%
韵达控股股份有限公司 2020 年度第三期中期票据	20 韵达股份 MTN003	102001981.IB	2020 年 10 月 22 日	2023 年 10 月 26 日	5,000	2.85%
韵达控股股份有限公司 2021 年度第一期中期票据（乡村振兴）	21 韵达股份 MTN001(乡村振兴)	102101013.IB	2021 年 05 月 31 日	2023 年 06 月 02 日	50,000	3.64%
韵达控股股份有限公司 2021 年度第二期中期票据（高成长债）	21 韵达股份 MTN002(高成长债)	102101402.IB	2021 年 07 月 26 日	2024 年 07 月 28 日	50,000	3.80%
韵达控股股份有限公司 2021 年度第三期中期票据	21 韵达股份 MTN003	102180032.IB	2021 年 11 月 16 日	2024 年 11 月 18 日	50,000	3.78%
韵达控股股份有限公司 2022 年度第一期中期票据	22 韵达股份 MTN001	102281123.IB	2022 年 05 月 24 日	2024 年 05 月 26 日	50,000	3.40%
韵达控股股份有限公司 2022 年度第四期超短期融资券	22 韵达股份 SCP004	012283965.IB	2022 年 11 月 15 日	2023 年 08 月 14 日	50,000	3.38%
报告期内公司债券的付息兑付情况	债券本息均在正常兑付中					

（2）公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

报告期内，公司主体及公司债券不存在信用评级结果调整的情况，主体评级和债项评级均为 AA+。

（3）截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	本年比上年增减
资产负债率	55.13%	56.19%	下降 1.06 个百分点
扣除非经常性损益后净利润	138,871.45	140,183.93	-0.94%
EBITDA 全部债务比	38.44%	37.94%	上升 0.50 个百分点
利息保障倍数	5.65	6.75	-16.30%

三、重要事项

1、公司向不特定对象发行可转换公司债券事项

（1）公司于 2021 年 5 月 17 日召开七届董事会第十四次会议和第七届监事会第十四次会议，以及 2021 年 6 月 8 日召开的 2021 年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司公开发行可转换公司债券方案的议案》等相关议案，相关内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告（公告编号：2021-039）。

（2）公司已收到中国证监会出具的《中国证监会行政许可申请受理单》（受理序号：220126 号），公司发行可转换为股票的公司债券的申请被中国证监会受理，相关内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告（公告编号：2022-006）。

（3）公司收到中国证监会于 2022 年 4 月 15 日出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（220126 号，以下简称“《反馈意见》”），相关内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告（公告编号：2022-014）。

（4）公司于 2022 年 4 月 25 日召开了第七届董事会第二十次会议及 2022 年 5 月 19 日召开的 2021 年年度股东大会，审议通过了《关于延长公开发行可转换公司债券股东大会决议有效期及相关授权有效期的议案》，同意将本次发行的股东大会决议有效期及股东大会授权董事会及董事会授权人士全权办理本次发行具体事宜的授权有效期自届满之日起延长十二个月（即有效期截止至 2023 年 6 月 7 日）。除延长本次发行股东大会决议有效期和股东大会授权董事会及董事会授权人士全权办理本次发行具体事宜的有效期外，公司本次发行方案的其他事项和内容及其他授权事宜保持不变。相关内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告（公告编号：2022-024）。

（5）公司于 2022 年 7 月 10 日召开第七届董事会第二十三次会议及第七届监事会第二十三次会议，审议通过了《关于调整本次公开发行可转换公司债券募集资金金额的议案》等议案。根据相关法律法规，结合公司具体情况，公司拟对本次公开发行可转换公司债券募集资金总额进行调整。调整后，募集资金总额为不超过人民币 245,000.00 万元（含 245,000.00 万元），除上述调整，本次公开发行可转换公司债券发行方案的其他内容保持不变。相关内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告。

（6）公司已收到中国证监会于 2022 年 8 月 18 日出具的《中国证监会行政许可项目审查二次反馈意见通知书》（220126 号），相关内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告（公告编号：2022-069）。

（7）公司已于 2022 年 10 月 14 日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于核准韵达控股股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》（证监许可[2022]2408 号）。相关内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告（2022-094）。

（8）2023 年 4 月 11 日，公司向不特定对象发行 24,500,000 张可转换公司债券，每张面值 100 元，发行总额 245,000.00 万元。相关内容详见公司披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告（2023-013）。

2、公司在境内发行银行间债务融资工具

根据公司资金计划安排和银行间市场情况，2022 年 3 月 14 日–2022 年 3 月 15 日，公司发行了 2022 年度第一期超短期融资券，发行金额为 5 亿元，募集资金已于 2022 年 3 月 16 日到账；2022 年 4 月 22 日、2022 年 4 月 24 日，公司发行了 2022 年度第二期超短期融资券，发行金额为 4 亿元，募集资金已于 2022 年 4 月 25 日到账；2022 年 7 月 19 日，公司发行了 2022 年度第三期超短期融资券，发行金额为 4 亿元，募集资金已于 2022 年 7 月 20 日到账。2022 年 11 月 15 日–2022 年 11 月 16 日，公司发行了 2022 年度第四期超短期融资券，发行金额为 5 亿元，募集资金已于 2022 年 11 月 17 日到账。具体内容详见公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的相关公告（公告编号分别为：2022-009、2022-026、2022-063、2022-112）。

根据公司资金计划安排和银行间市场情况，2022 年 5 月 24 日–2022 年 5 月 25 日，公司发行了 2022 年度第一期中期票据，发行金额为 5 亿元，募集资金已于 2022 年 5 月 26 日到账。具体内容详见公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的公告（公告编号：2022-041）。

为拓宽公司的融资渠道，满足公司的业务发展需要，公司于 2022 年 6 月 10 日召开的第七届董事会第二十二次会议，第七届监事会第二十二次会议以及 2022 年 6 月 23 日召开的 2022 年第一次临时股东大会审议通过了《关于申请注册发行中期票据的议案》，同意公司向中国银行间市场交易商协会申请注册发行规模不超过人民币 20 亿元（含 20 亿元）的中期票据。截至 2022 年 10 月 1 日，公司已收到中国银行间市场交易商协会下发的《接受注册通知书》（中市协注[2022]MTN940 号），同意接受公司中期票据注册，公司中期票据注册金额为 20 亿元，注册额度自通知书落款之日起 2 年内有效。具体内容