证券代码：002120 证券简称：韵达股份 公告编号：2026-013

韵达控股集团股份有限公司 2025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减去公司回购专户股份后的股份总数为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.00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。在国家“十五五”规划正加快构建新发展格局的时代背景下，公司全面、深入地分析快递行业发展现状与未来发展趋势，全面梳理公司软硬件资产资源，全面评估公司核心竞争能力和竞争优势，正制定“韵达控股集团股份有限公司十五五发展规划”（以下简称“公司十五五发展规划”）。根据“公司十五五发展规划”，公司以“智链·领航”为发展战略，包括：

一个目标：到“十五五”期末，实现以优质服务和品牌价值为内核的高质量发展目标，引领快递行业健康、可持续发展；

两项核心：持续夯实网络底盘（硬实力），持续提升服务品质（软实力）；

五大原则：坚持稳中有进原则（经营）、以客户为中心原则（市场）、AI驱动原则（科技）、精益管理原则（管理）、共建共享原则（网络）。

在“智链·领航”战略指引下，未来五年，公司将坚持“稳”字当头、稳中有进的原则，积极实施“全线AI”的科技驱动战略，秉持全网一体、共建共享理念，牢牢坚持“以客户为中心”，持续夯实网络底盘实力和履约能力，持续提升快递服务品质和服务时效，精益管理，摒弃浪费，打造一张以规模化快递业务为基础、差异化分层服务不断扩大、有“韵达”品牌服务溢价的高品质快递网络，到“十五五”期末实现以高价值、高品牌为内核的高质量发展目标，引领快递行业健康、可持续发展。

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，以快递为核心，为客户提供“全程全域全场景一盘货的一站式解决方案”，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，大力发展特快、散单、省内件、区域件等高附加值产品，同时积极开拓特色产品，为细分领域提供定制化解决方案；协同发展的达国际、韵达供应链、韵达门店驿站等周边产业链，为提升国民经济运行效率、推动新经济发展、提高居民消费效率等提供基础性支撑。

■快递产品：标准快递、服务分层产品（智橙网、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、门店调度、签单返还、逆向物流、隐私面单、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、国际重货等）、仓储（保税仓储、海外仓储）、转运等相关业务

■韵达门店驿站：解决快递企业“最后一公里”的配送难题；嫁接快递流量，探索社区团购、零售电商、便利店、洗衣收寄等新型服务场景，为广大消费者提供便捷的社区服务；为客户提供品牌宣传、产品推广、到家等服务

3、公司快递经营模式

公司采用“核心枢纽中转自营与末端网络加盟”的快递经营模式。自营方面，核心枢纽转运中心的设立、投资、运营，管理主要由公司总部负责，实现对核心资源、干线网络及服务品质的有效控制；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“核心枢纽转运中心自营、终端揽派加盟相结合”的“橄榄型”网络运营模式。

（二）报告期公司主要经营及财务指标

1、报告期公司主要经营情况

2025年，公司积极响应行业主管部门政策引导部署，以高质量发展为目标，以“智链未来、零距服务、聚势共赢”为经营思路，聚焦快递主业，坚持安全为基，全力推进“网络硬实力”和“文化软实力”两大建设，坚定不移地实行“以客户为中心”的理念。报告期，公司深入实施“全网自动化工程”，将自动化设备等先进生产力由总部向网点延伸覆盖，把高效的履约能力和服务能力到边到角；持续推进“集包仓”、“网格仓”等末端资源建设，强化公司网络能力建设，夯实网络运营底盘能力；以无人车、无人机、无人驿站、智能货架等为抓手，扩大智能化和无人基础设施建设和应用场景，用科技赋能末端驿站、“集包仓”、“网格仓”、加盟网点，夯实全网服务质量，增强快递服务的主动性、前置性，改善时效服务，全面夯实快递服务网络的“硬实力”。

报告期，公司坚持底线思维，坚持安全为基，成立“安全中心”，将安全发展作为公司一切发展政策的基石；继续加强组织和人才建设，深入推进“协发委”组织机制，将总部、省区、网管、分拨和协发委组织与人才深度融合、一体培养，动态发掘有思路、善经营的优秀加盟商参与快递网络管理工作；公司成立“标准化委员会”，通过标准化、信息化运营流程优化，规范“总部-职能部门-省区-网点”的决策、经营、管理流程，提升流程透明度和运行效率；在全国持续举办巡回式业务培训，帮助加盟商提升业务经营能力，同时把网络能力提升建设的广度向客户和消费者延伸，进一步夯实公司发展的“软实力”。

报告期，公司深化实施“1+N+AI”科技战略，将科技资源和科技创新重点向人工智能技术深度倾斜，基于“自动化-信息化-数字化-智能化”的演进路径，积极拥抱人工智能技术在末端揽派、智能地图、时效预警、拦截包裹、智能工单、智能路由、货量预测、智慧客服等快递服务全流程中先行先试，场景落地，促进快递经营、管理、服务、决策效率和品质提升，并最终转化为实际的服务水平、时效保障和客户体验，赋能快递主业形成“运营提升—时效提升—服务提升—价值提升”的正向循环。

2、报告期公司财务指标

■主要财务指标：截至报告期末，公司总资产372.13亿元；归属于上市公司股东的净资产211.22亿元；经营活动产生的现金流量净额为36.84亿元。

■快递业务量方面：报告期，公司累计完成快递业务量256.01亿票，同比增长7.64%。

■营业收入方面：报告期，公司实现营业收入514.75亿元，同比增长6.04%，其中：快递服务收入507.64亿元，同比增长6.01%。同时，得益于“反内卷”及快递行业进入传统旺季，公司服务质量提升以及产品结构优化，第四季度公司单票快递业务收入改善明显，经营活动现金流量净额、快递服务毛利率同比环比双升。

■成本管控方面：转运中心方面，公司通过精准货量预测，精准排班等多项有效手段，提高人均效能；干线运输方面，公司积极实施智能辅助驾驶技术，优化配载和串联，提高装载率，优化在途配载和支干线路由，实现运输成本的下降；同时随着业务规模的增长，公司将积极利用数字化工具提高产能利用率，设备属转率，大力推广末端科技化、无人化，提高快递服务履约交付质量，继续挖掘全链路成本空间。2025年，公司核心运营成本持续下降，单票核心运营成本同比下降10.29%。

■费用方面：报告期，公司发挥数字化精益管理能力，减少闲置资源浪费，提高资源利用效能、提高运营效率和人均效能，在保持各环节高效运转的前提下，经营期间费用得到有序改善。2025年，公司四项费用同比下降1.45亿元，同比下降比例为7.35%。

■实现利润方面：报告期，公司实现利润总额15.94亿元；实现归属于上市公司股东的净利润11.71亿元。

（三）夯实网络、智链未来，提质增效谋新篇

1、构建多级敏捷转运体系，建设“橄榄型”服务网络

■建立多级转运体系：公司积极服务国家“乡村振兴”战略，推进实施“两进一出”工程。截至报告期末，公司服务网络已覆盖全国31个省、自治区和直辖市，地级以上城市除海南的三沙市外已实现100%全覆盖。公司持续推动“向西向下向外”工程，快递进村工程由广覆盖向优服务转型，进一步提升公司快递网络服务能力，报告期公司网络已覆盖2,848个县级单位，其中向西新增覆盖6个以上的县级单位，新增乡镇网点超过1,700家，县级区域覆盖率99.8%以上，网络服务范围得到了进一步拓展，网络密度与稳定性持续巩固。

公司合理规划网点布局，持续发挥网点敏捷性，结合产业带、交通区位及“一个分拨—N个网点”的合理辐射关系，优化多级转运体系，建立以省会枢纽分拨为核心、结合省内地区性分拨的多级、敏捷的转运和操作体系，通过路由节点优化，进一步减少操作频次，目的是降低运营成本，提高链路时效。目前，公司在全国共设立转运中心70个。同时，公司加快网络结构优化升级，强化扁平化管理网络，加大对加盟商及一线快递员的帮扶力度，公司拥有4,449个一级加盟商，加盟比例为100%；末端门店、驿站等基础设施近9.8万个。报告期末，公司全网快递员数量超过20万万。公司已逐步打造一张辐射更加合理、对流更加均衡、服务更加优质、竞争更加有力的“橄榄型”服务网络，逐步建立一张向计算要边际、向AI技术要品质的规模化、智能化路由网络。

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
一级加盟商（个）	404	726	1,377	471	353	535	583
转运中心（个）	5	8	29	10	5	7	6

2025年公司销售金额前十名加盟商

序号	名称	城市	揽件量（万票）	快件服务量（万票）	员工数量（人）
1	加盟商一	深圳	116,107	185,987	5,011
2	加盟商二	金华	38,381	41,164	458
3	加盟商三	北京	20,698	24,304	382
4	加盟商四	广州	32,043	46,331	795
5	加盟商五	金华	21,855	23,221	203
6	加盟商六	金华	20,968	22,441	327
7	加盟商七	金华	20,218	22,461	304
8	加盟商八	金华	21,207	22,949	246
9	加盟商九	普宁	17,058	23,950	673
10	加盟商十	中山	18,470	18,552	761

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：2025年度加盟商三、加盟商四、加盟商十为新晋前十名的加盟商，2024年度的加盟商三、加盟商六、加盟商九退出前十名，上述变化主要系市场竞争等原因所致。

■持续布局集包仓建设：公司响应客户需求，持续深化网络能力建设，贴近产业带布局集包仓。公司集包仓有效加强了揽件端操作能力、降低网点集包成本；通过对集包仓智能化和自动化升级，进一步提高了揽收、交件、分拣的时效，减少包裹在运输、操作过程中的破损，为客户带来更高品质的服务，提升客户满意度。截至报告期末，公司正式投入运营的集包仓数量超500个。

■深入推进网格仓建设：公司持续探索优化加盟制快递网络末端经营生态，发力网格仓基础设施建设，构建多种模式相结合、互为补充的末端投递服务新格局。公司网格仓发挥支线运输集约效应，利用智能分拣设备，通过集中自动化操作，降低支线成本，缩短末端分拣派送时长，提升全链路时效。截至报告期末，公司正式投入运营的网格仓数量超过1,900个。

■门店驿站建设方面：末端服务是快递服务链条的关键环节，更是行业践行普惠民生、服务千家万户的直接体现。公司高度重视末端服务能力建设，一方面加大对加盟商的政策扶持与一线快递员的保障力度，加快构建网点、门店驿站、无人驿站等多形态融合的多元化末端服务网络，持续强化网络延伸能力，提升末端网点的快件处理效率与服务水平；另一方面积极投身农村寄递物流体系建设，通过扩大乡镇网络覆盖、完善终端网络布局，有效满足乡村地区日益增长的寄递服务需求，助力城乡快递服务一体化发展。截至报告期末，公司各类门店驿站等末端资源近9.8万个。公司持续发力探索末端服务模式创新，致力于打造多形态协同互补的投递新格局。在服务端，通过需求对接、分层运营为客户提供多元化、商业化的定制化服务，持续升级服务能力，精准满足用户多样化消费需求；在运营端，借助模式优化、无人科技投入大幅提升末端配送效率，有效压缩快递员单票履约工时，为行业末端服务提质增效提供实践范本。

■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。截至报告期末，公司干线自营车辆数量超6,000辆，公司通过车辆在途动态配载、优化路由、始发归集、目的归集、优化车型、智能驾驶的探索应用等，提高全网路由拉直率，提升运输效率，降低运输成本。同时，为满足高端快递产品的时效需求，并且把业务延伸到陆路运输较难覆盖的地区，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50余家航空货运代理公司开展合作。

2、构建“1+N+AI”多层次科技战略，打造“韵达智能体”

■数字化底座建设：报告期，公司积极响应国家政策号召，推动业务转型升级，围绕“时效精细化管控、异常精准定位、数据闭环赋能”三大核心目标，深入实施“业务数字化”和“数字业务化”理念，加大资源投入，持续迭代创新工作，构建了“1+N+AI”的多层次科技战略，即基于一个“强大的数字化能力”和全网全链路的业务场景，构建一个多层次的数据管理、数据分析、数据决策和数据应用体系，实现快递全业务流程数字化智能化管理，并积极拥抱嫁接人工智能技术，赋能、提升公司经营和网络服务工作，优化服务流程，提升服务质量，提高全网运营效率，降低运营成本。目前，公司正基于通用大模型技术，嫁接于公司数字化底座，打造快递行业垂类大模型和“韵达智能体”，它将作为虚拟的“智能快递专家”，为公司服务网络的日常快递揽派、客服仲裁、路由规划、工单管理、分拨管理、包裹可视化管理等提供强大的向内赋能和支持，将进一步提升链路运营质量和效率，持续推动业务模式创新，为客户和消费者提供更好的优质服务。

■N种数字化应用赋能：公司以实用性为导向，通过科技能力，全面覆盖中转运营体系和末端服务体系，实现全网全链路的移动化、实时化、智能化，打造公司核心驱动力；同时，公司将数字化的经营思路从管理层面进一步应用到经营网络层面，从总部到省区、网点、快递小哥、客户，贯穿业务全链路，贴近用户需求，完善了省区经营管家、客户管家、网点管家、快递员揽派四大数字化经营工具，满足商家、客户和消费者多元化的服务需求，保障服务网络健康稳定发展。公司通过先进数字化经营工具的开发完善及数字化升级迭代，深化网络精细化管理，提升末端服务能力，提高快递服务履约交付质量，完成数据化，到信息化，数字化、智能化的转型，为商家、客户提供更便利更快捷的实时服务与支持，为加盟商提升经营水平和市场竞争力。

■拥抱人工智能：公司整合了国内多个领先的大模型技术，打造AI应用服务中心，通过深度分析各模型的技术优势，量身定制最优行业解决方案，在客服与仲裁环节率先研发应用了“微笑系统”、“小达机器人”等，持续引领快递物流行业的智能化升级。作为致力于打造“数字化、智能化、标准化”智慧物流综合服务商的先行者，2025年公司已积极部署应用大模型，以人工智能为驱动引擎，向内赋能推动公司业务和服务的工具从“人工+智能”向深度智能化转型，为商家、客户和消费者提供更智慧化的服务体验。公司通过AI能力的应用与落地，将进一步助力提升服务质量和水平，优化管理流程，具体应用场景包括智能终端、智能客服以及智能决策支持等。以智能终端为例，应用后将为快递员提供全方位工作支持，快递小哥通过语音或关键词即可实现多功能快捷操作。在智能决策支持方面，针对不同业务场景构建了专业化知识库与智能助手，有效打破信息壁垒，降低决策成本。具体到业务层面，应用后可支持加盟网点高效处理客户咨询，包裹拦截、地址变更等多元操作，为运营决策提供有力支撑。

■科技驱动末端网络升级：无人车、无人机等新兴物流配送方式是推动快递行业高质量发展的重要引擎，为提高末端配送的时效和服务质量，公司积极部署无人机、无人车等末端配送方式，2025年，公司无人机、无人车配送范围持续扩大，应用场景不断丰富，配送规模持续提升。同时，为加速数字化转型，持续优化“最后一公里”配送方式，优化末端配送体系，公司推出了一系列智能货架的智慧解决方案，通过智能化设备和自动化流程，系统对客户身份识别后即支持24小时随时取件。智能货架一方面大幅度提高了配送效率，提升了公司服务质量，改善了用户体验，减少了误操作；另一方面，其标准化、便捷化的操作流程，也让网点门店驿站管理更加灵活，同时也推动快递行业向智能化、高效化转型。

3、强化网络赋能，夯实长期发展根基

■网络赋能方面：报告期内，公司根据市场环境变化、动态优化、调整网络管理政策措施，强化网络赋能支持力度，科技武装网点，激发全网发展信心。公司坚持均衡发展的经营思路，根据市场环境、合理成本、货品结构、业务流量流向等因素，优化定价策略，支持网点拓展腰部客户，积极响应客户产品需求，保障全网同心同力；公司进一步充实“协发委”的组织力量和职能，充分发挥加盟商“离市场最近、最了解市场”的天然优势，吸引优秀的加盟商参与到快递网络的日常管理，及时准确地向总部提供“市场有什么，客户要什么，韵达给什么”等专业的市场咨询意见，对网点给予基于业务实质和经营实质的及时的运营帮扶与建议。

■标准化管理方面：加盟商是快递服务网络的核心资源，其市场开发能力，经营管理水平、融资投资实力以及长期的盈亏状况等直接关系到公司的业务量、市场份额和服务品质。报告期，公司持续进行标准化能力建设。总部牵头梳理并更新迭代部分流程制度，通过标准化让经营决策有效落实在业务一线，显著提高了各项工作效率和决策效率；开展全网标准化培训，为提升团队能力，总部、省区、网点及协发委人员共同参与到公司的标准化建设和应用当中。同时，公司启动“技能大比武”活动，为全网一线员工搭建了切磋技艺、交流经验、提升技能、实现价值的广阔舞台，借助揽转运派签全链路的数字化手段，通过以赛促学，以赛促练，以赛促能，有效提升了快递小哥、客服的专业技能和服务水平，持续打造稳、快、准服务，为商家、客户和消费者提供更优质、更高效、更便捷的服务体验。

4、降本控费、精益管理，巩固成本领先优势

报告期，公司积极调整经营组织结构，通过数字化工具，结合线上的管理手段和管理工具加强组织管理，提高人员积极性，建设灵动、扁平、高效的经营体系，提升市场竞争能力和经营执行力；同时，充分利用成本管控的企业基因，多措并举，在保持各环节高效运转的前提下，持续推动成本管控工作向精细化、精益化方向纵深发展。

■持续发挥规模效应：报告期，公司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，将产能优势转化为业务量和高品质服务优势，业务经营和市场有效提升，业务规模实现进一步增长，顺利提高资源利用率/资产周转率，充分发挥了规模效应和集约效应，扩大了边际优势。

■持续提升装载率：充分的自有运力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、加大客户的开发力度，做好区域市场平衡，提高高客单价客户和品牌客户规模，持续提升全网车辆的装载率；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，降低单票运输成本。2025年，公司平均装载率进一步提升。

■持续挖掘减速节点：报告期，公司充分利用核心资产优势、科技优势和精细化管理优势，不断探索“巨动分拣”、“上仓下配”、“快递协同”、“智能客服”、“网格仓”、“集包仓”、“无人配送”、“智能货架”等新的减速经营节点，缩短揽派两端的操作时长，进一步提高全网运营效率；同时优化建包、集包方案，通过路由拉直，减少中转折包，提高运营效率，降低网点运输成本。

（四）绿色、利他、规范，建设令人尊敬的科技型快递企业

■持续践行“利他”思想：公司已连续八年面向社会公开披露年度可持续发展报告（社会责任报告），期间获得多项ESG相关的奖励或荣誉。党建工作是公司凝聚向心力、创造力和战斗力的重要源泉，是公司实现高质量发展的关键支撑。韵达全网将严格落实上级党委及国家邮政局各项工作部署，稳步推动全网党支部标准化建设，全力打造有特色的党建工作品牌；持续推进党建工作与生产经营相融合，将党建优势转化为推动公司可持续发展的创新优势、竞争优势和治理优势；始终坚持以党建引领业务，以党建服务业务，以党建赋能业务，持续推动党建工作与快递运营、网点建设、服务保障等生产经营相融合，以高质量党建促进产能达高质量发展。环境方面，公司聚焦生态文明建设，将绿色发展贯穿运营全链条，一方面通过实施设施节能改造、布局分布式光伏发电、扩大新能源车辆应用规模等举措推进能源结构优化，提升能源利用效率；另一方面以绿色包装为重要抓手，全面推行减量化、绿色化、可循环化、标准化包装，助力绿色转型。社会责任方面，韵达积极参与社会公益，持续开展“韵?苗助学”等爱心活动，努力传递更多温暖与力量；在香港火灾、贵州榕江抗洪救灾、西藏日喀则抗震救灾等关键时刻捐款捐物，驰援受灾地区。公司治理方面，公司严格遵守《公司法》《证券法》等相关法律法规以及公司章程的规定，积极履行社会责任，保护投资者合法权益，强化内部和外部的监督制衡，夯实公司董事会和专门委员会的建设和规范工作，持续提升公司治理水平，以规范运作保障公司行稳致远。公司2025年度环境、社会及治理（ESG）领域的实践与成效详见公司披露的《2025年度可持续发展报告》。

■服务乡村振兴战略，推动“快递进村”：“快递进村”是落实乡村振兴战略、畅通城乡经济循环的核心抓手，更是快递行业拓展增量市场，实现高质量发展的必经之路。“快递进村”不仅承担着重塑农村消费流通格局，提升农村居民生活便利度的重要任务，更是打通农产品“出村进城”的关键链路，能有效助力农户拓宽增收渠道，满足城乡居民多元化消费需求。公司紧抓行业发展机遇，依托成熟的现代物流网络，深度发挥快递与新商业态融合优势，持续加大农村地区网络铺设与基础设施投入力度，全面拓宽农村快递服务的覆盖广度与触达深度，实现农户“家门口收寄快件”的便捷服务，切实助力乡村振兴。

■品牌美誉度继续提升：公司荣获“2025年度青浦区高质量发展企业”“2025年度新时代青浦杰出贡献奖先进集体”；荣获上海青浦工业园区“2025年度创新成就奖”；被中华全国工商业联合会授予“中国服务业民营企业100强”、“中国民营企业500强”；在《证券市场周刊》ESG金曜光评选中，获得“2025年金曜光ESG实践奖”；获得中国证券报“第三届国新杯·ESG新锐金牛奖”；获得经济观察报“2024-2025年度最受尊敬企业：ESG领航企业”；获得每日经济新闻“人工智能卓越竞争力上市公司”；荣获上海市快递行业协会颁布的2025年度《上海快递》新闻宣传工作先进集体；荣获中国上市公司协会2025年上市公司可持续发展最佳实践案例、2025年上市公司董事会优秀实践案例、2025年度上市公司董事会办公室最佳实践案例。

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

单位：元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	37,213,402,860.84	39,317,902,525.22	-5.35%	38,078,433,829.24
归属于上市公司股东的净资产	21,121,858,791.69	20,466,517,302.16	3.20%	19,165,287,413.22
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	51,474,506,545.37	48,543,032,234.43	6.04%	44,982,510,736.07
归属于上市公司股东的净利润	1,171,447,387.79	1,913,919,697.38	-38.79%	1,625,122,877.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,144,533,461.93	1,643,319,860.50	-30.35%	1,389,628,670.47
经营活动产生的现金流量净额	3,684,373,044.55	5,086,803,477.58	-27.57%	3,387,170,506.02
基本每股收益（元/股）	0.41	0.66	-37.88%	0.56
稀释每股收益（元/股）	0.40	0.64	-37.50%	0.55
加权平均净资产收益率	5.62%	9.64%	下降4.02个百分点	8.96%

（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	12,188,680,395.25	12,644,242,681.14	12,659,744,652.18	13,981,838,816.80
归属于上市公司股东的净利润	321,117,491.69	207,660,000.37	201,210,948.49	441,458,947.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	308,489,676.74	144,148,764.95	201,875,005.69	490,020,014.55
经营活动产生的现金流量净额	186,990,585.60	825,560,607.63	654,919,004.43	2,016,902,846.89

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	92,942	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	91,211	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（不含通过转融通出借股份）

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
上海罗颉思投资管理有限公司	境内非国有法人	52.60%	1,525,104,168	0	质押	213,660,000
聂腾云	境内自然人	2.77%	80,361,697	60,271,273	不适用	0
黄新华	境内自然人	1.02%	29,512,684	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.98%	28,429,411	0	不适用	0
中国农业银行股份有限公司-中证500交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.74%	21,368,206	0	不适用	0
孙建宇	境内自然人	0.71%	20,608,300	0	不适用	0
陈美香	境内自然人	0.63%	18,353,262	0	不适用	0
聂檑清	境内自然人	0.56%	16,126,652	12,094,989	不适用	0
陈立英	境内自然人	0.53%	15,437,074	11,577,805	不适用	0
中国太平洋人寿保险股份有限公司-分红-个人分红	其他	0.47%	13,537,811	0	不适用	0
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颉思投资管理有限公司、聂腾云、陈美香、聂檑清、陈立英系一致行动人，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2025年12月31日，公司股东上海罗颉思通过普通证券账户持有1,455,104,168股外，还通过信用交易担保证券账户持有70,000,000股，实际合计持有1,525,104,168股；公司股东孙建宇通过普通证券账户持有0股，通过信用交易担保证券账户持有20,608,300股，合计持有20,608,300股。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

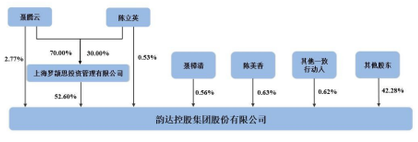
□适用 ☑不适用

（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



注：上述其他一致行动人包括宏元私募基金投资管理（广东）有限公司-宏元科创135号私募证券投资基金（持股占公司总股本的0.31%）、宏元私募基金投资管理（广东）有限公司-宏元科创136号私募证券投资基金（持股占公司总股本的0.31%）。

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2024年度第一期中期票据	24韵达股份MTN001	102481756.IB	2024年04月24日	2027年04月26日	50,000	2.70%
韵达控股股份有限公司2024年度第二期中期票据	24韵达股份MTN002	102482963.IB	2024年07月10日	2027年07月12日	50,000	2.50%
韵达控股股份有限公司2024年度第三期中期票据	24韵达股份MTN003	102483617.IB	2024年08月19日	2027年08月21日	100,000	2.42%
韵达控股集团股份有限公司2025年度第一期中期票据	25韵达股份MTN001	102581293.IB	2025年03月20日	2027年03月24日	50,000	2.44%
韵达控股集团股份有限公司2025年度第二期科技创新债券	25韵达股份MTN002（科创债）	102582142.IB	2025年05月23日	2028年05月27日	60,000	2.17%
韵达控股集团股份有限公司2025年度第三期中期票据	25韵达股份MTN003	102582947.IB	2025年07月16日	2028年07月18日	100,000	2.20%
韵达控股股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券	韵达转债	127085	2023年04月11日	2029年04月10日	244,988.37	第一年0.20%、第二年0.40%、第三年0.60%、第四年1.50%、第五年1.80%、第六年2.00%
报告期内公司债券的付息兑付情况	报告期内公司债券本息兑付正常。					

（2）公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

2025年6月26日，上海新世纪资信评估投资服务有限公司出具《韵达控股集团股份有限公司韵达转债定期跟踪评级报告》，确定维持公司主体信用级别为AA+，展望为稳定，维持可转换公司债券“韵达转债”的债项信用级别为AA+，展望为稳定。

（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	2025年	2024年	本年比上年增减
资产负债率	42.96%	47.68%	下降4.72个百分点
扣除非经常性损益后净利润	114,453.35	164,331.99	-30.35%
EBITDA全部债务比	40.58%	38.94%	上升1.64个百分点
利息保障倍数	6.11	8.14	-24.94%

三、重要事项

1、控股股东增持公司股份事项

公司于2025年5月6日收到控股股东上海罗颉思的通知，基于对未来持续稳定发展的信心和对公司价值的坚定认可，上海罗颉思计划自公告披露之日起6个月内，通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价、大宗交易等方式增持公司股份，计划增持金额为人民币10,000-20,000万元，具体内容详见公司2025年5月7日于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于控股股东增持公司股份计划的公告》（公告编号：2025-025）。截至2025年11月5日，上海罗颉思通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价方式增持公司股份14,551,380股，占公司当前总股本的0.50%，增持金额为10,974.52万元（不含交易费用），具体内容详见公司2025年11月5日于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于控股股东增持公司股份计划实施完成的公告》（公告编号：2025-074）。

2、公司申请注册发行中期票据事项

为拓宽公司的融资渠道，满足公司经营发展需要，公司于2024年9月14日召开的第八届董事会第十二次会议、第八届监事会第十次会议以及2024年10月9日召开的2024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30亿元（含30亿元）的中期票据。截至2025年1月14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〔2025〕MTN17号），同意接受公司中期票据注册，公司中期票据注册金额为30亿元，注册额度自通知书落款之日起2年内有效。具体内容详见公司2025年1月14日于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于中期票据获准注册的公告》（公告编号：2025-003）。根据公司资金计划安排和银行间市场情况，报告期公司发行了2025年度第一期中期票据，2025年度第二期科技创新债券，2025年度第三期中期票据，发行金额合计21亿元，具体内容详见公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《2025年度第一期中期票据发行结果公告》（公告编号：2025-011）、《2025年度第二期科技创新债券发行结果公告》（公告编号：2025-030）、《2025年度第三期中期票据发行结果公告》（公告编号：2025-051）。

3、公司申请注册发行公司债券事项

为满足公司经营发展需求，进一步拓宽融资渠道，优化债务结构、创新融资方式、降低融资成本，公司于2025年10月13日召开了第八届董事会第二十二次会议、第八届监事会第十六次会议以及2025年10月30日召开的2025年第一次临时股东会审议通过了《关于拟注册发行公司债券的议案》，同意公司向深圳证券交易所申请并经中国证监会同意注册后公开发行不超过人民币20亿元（含）的公司债券。2026年1月，公司收到中国证监会出具的《关于同意韵达控股集团股份有限公司向专业投资者公开发行公司债券注册的批复》（证监许可〔2026〕169号），同意公司向专业投资者公开发行面值总额不超过20亿元公司债券的注册申请，批复自同意注册之日起24个月内有效。具体内容详见公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于向专业投资者公开发行公