



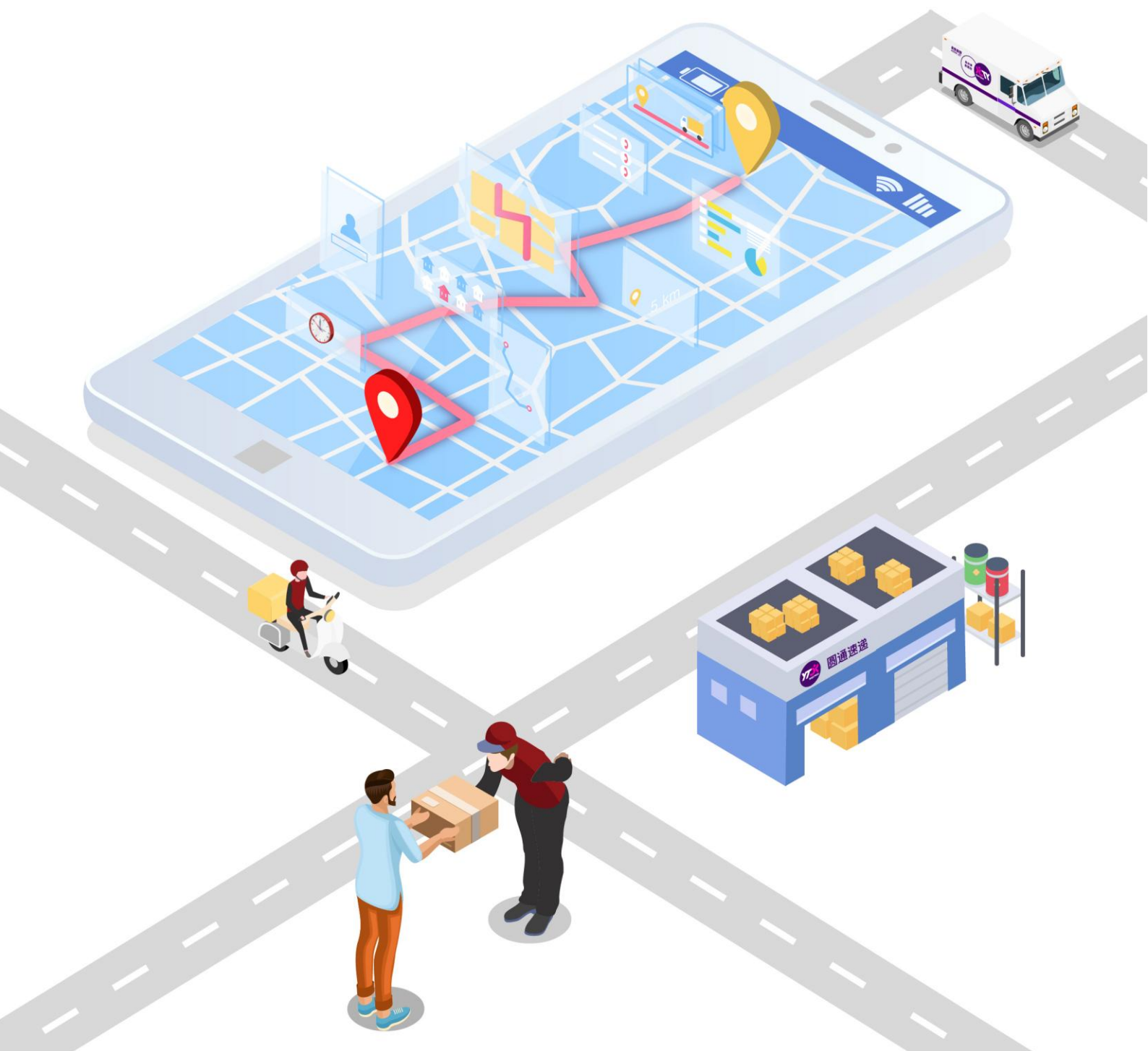
圆通速递

股票简称：圆通速递 股票代码：600233

2020半年度报告

SEMI-ANNUAL REPORT

圆通速递股份有限公司
YTO Express Group Co.,Ltd.



一 重要提示

- 1 **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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。**
- 2 **本公司董事局、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。**
- 3 **公司全体董事出席董事局会议。**
- 4 **本半年度报告未经审计。**
- 5 **经董事局审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案**
无

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	圆通速递	600233	大杨创世

联系人和联系方式	董事局秘书	证券事务代表
姓名	张龙武	黄秋波
电话	021-69213602	021-69213602
办公地址	上海市青浦区华新镇华徐公路3029弄18号	上海市青浦区华新镇华徐公路3029弄18号
电子信箱	ir@yto.net.cn	ir@yto.net.cn

2.2 公司主要财务数据

单位：万元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	2,429,623.48	2,216,097.25	9.64
归属于上市公司股东的净资产	1,636,587.25	1,289,366.38	26.93
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	122,968.00	109,668.66	12.13
营业收入	1,458,100.31	1,395,304.57	4.50
归属于上市公司股东的净利润	97,090.10	86,264.59	12.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	89,698.26	82,939.17	8.15
加权平均净资产收益率(%)	6.53	7.26	减少0.73个百分点
基本每股收益(元/股)	0.3229	0.3055	5.70
稀释每股收益(元/股)	0.3126	0.2902	7.72

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		47,880				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		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	质押或冻结的股份数量	
上海圆通蛟龙投资发展(集团)有限公司	境内非国有法人	45.63	1,443,961,053	0	质押	176,120,000
杭州阿里创业投资有限公司	境内非国有法人	9.89	312,996,335	0	无	
喻会蛟	境内自然人	4.22	133,450,083	0	无	

大杨集团有限责任公司	境内非国有法人	4.08	129,250,000	0	质押	39,500,000
上海云锋众创股权投资中心（有限合伙）	其他	3.33	105,291,791	0	质押	94,760,000
张小娟	境内自然人	3.10	98,127,852	0	无	
香港中央结算有限公司	未知	1.77	55,967,778	0	无	
上海圆科投资管理合伙企业（有限合伙）	其他	1.33	42,060,087	0	无	
上海圆翔投资管理合伙企业（有限合伙）	其他	1.30	41,269,387	0	无	
上海圆越投资管理合伙企业（有限合伙）	其他	1.27	40,109,245	0	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名股东及前十名无限售条件股东中，根据《上海证券交易所股票上市规则》，公司第一大股东蛟龙集团属于第 10.1.3 条第（一）项规定的关联法人，为公司控股股东，该关联法人与其他股东中的喻会蛟、张小娟之间存在一致行动关系。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无					

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

1. 经营业绩稳定增长，服务质量多维度提升

2020 年上半年，在新冠肺炎疫情影响下，公司严格落实各项防控举措，积极组织复工复产，坚定深耕快递主业，紧密围绕行业发展和市场需求，深化落实服务质量战略，加大核心资源投入，精耕细作成本管控，业务发展稳健向好。2020 年上半年公司业务完成量 49.36 亿件，同比增长 29.79%，占全国快递服务企业业务量的 14.57%，较 2019 年同期提升 0.87 个百分点，市场占有率稳步提升；2020 年上半年公司实现营业收入 145.81 亿元，较 2019 年同期增长 4.50%；2020 年上半年公司实现归属于母公司股东净利润 9.71 亿元，较 2019 年同期增长 12.55%。其中，2020 年二季度公司实现归属于母公司股东净利润 7.00 亿元，较 2019 年同期增长 40.63%。

2020 年上半年，公司坚定服务质量战略定位，多措并举强化服务质量科学管控，综合提升客户体验及快件时效水平，夯实市场核心竞争力。报告期内，公司客户投诉率逐步下降。

2. 强化科技创新，推进全面数字化转型

2020 年上半年公司秉承“数字化、移动化、实时化、可视化”原则，加大研发资金支持，利用专业的科技公司、国家高新技术企业等优势科创平台，加快大数据、云计算、人工智能等新兴科技的广泛推广和运用，并积极运用互联网思维，加速业务运营产品和工具的迭代更新，推进公司全面数字化转型。

报告期内，公司强化技术创新驱动，依托核心的“金刚系统”拥有的丰富数据采集、全程数据跟踪等优异系统基础，完善全链路管控系统，并运用大数据等先进技术，研发与优化覆盖中心管理、操作装卸、中转运输、客户服务和网络管理等业务环节的各项子系统，细化管控颗粒度至岗位、人员等最小业务单元，推进全业务场景信息化。公司构建逻辑、标准统一的数据仓库和数据治理，实现数据统一化、指标标准化、模型体系化，并积极打造和融合管理驾驶舱、网点管家、客户管家等移动化数字平台，推进信息互联互通、功能应用同步，实时转化和输出业务环节指标数据，快件时效、服务质量、中转运输、分拣操作、快件配送等业务全程实现数据化、可视化，为公司运营管理提供了实时数据支持和决策依据。同时，公司全面推进可视化、移动化管控终端应用，业务运营、快件流转全流程实时可视可控，公司管理效率明显提升。

通过数字化、移动化、可视化工具的打造和运用，公司逐步重构业务流程和管理制度，服务质量、成本管控、网络管理等具备有效抓手，日常监控直达责任业务单元，管控边界进一步延伸，各业务节点管理更加主动、科学、高效。

3. 服务质量再升级，促进市场深度拓展

报告期内，公司持续推进组织和管理变革，在强有力的组织保障体系下，完善服务质量绩效评价和考核指标，加快信息化工具融合应用，深化服务质量科学管控，通过提升时效、改善体验和增强粘性等重要举措全面推进服务质量战略再升级，夯实市场核心竞争力，打造差异化竞争新格局，促进市场深度拓展。

（1）信息化工具融合应用，深化服务质量科学管控

2020 年上半年，公司沿用菜鸟指数考核，编制和完善以时效、服务为核心的中心质量指数、网点质量指数，并研发和完善相应系统应用，落实转运中心、加盟商服务质量的指数化管理，并强化对该等指数的实时监控和绩效考核，公司及全网转运中心、加盟商可通过实时数据主动发现服务短板，及时动态调整管理方向，充分调动全网积极性，共同提升时效水平和服务质量。

公司报告期内细化、完善质量评价和考核指标，应用全链路管控、中心管理、营运管理、客服管理和网络管理等系统工具，细化数据下沉单元，并通过管理驾驶舱、网点管家、客户管家等平台输出实时运行数据，加强对快件揽收、分拣、装卸、运输、配送和客服等业务一线责任单元的监督管控，公司各管理层级、各业务单位均可通过上述移动化工具主动发现、精准定位、实时解决问题环节或异常节点，亦可通过大数据分析及时了解客户需求，为客户提供精准化、个性化服务。通过信息化工具的融合应用，公司服务质量加速从事后管控向实时管控、被动管控向主动管控转变，精准度和时效性稳步提升。

（2）精细管控管理目标，重点改善时效和体验

1) 全方位多维管控，提高时效水平

报告期内，公司首先提升营运规划能力，推进转运中心优化布局，通过运盟等先进信息系统优化快件中转路由，并延伸干线运输覆盖及管理半径，整体改善干线运输时效；公司亦完善了覆盖全网运输车辆及驾驶员的车辆监控体系，优化运输车辆管理模式，精准管理运输距离、时速，实现转运中心操作和运输车辆到达的无缝衔接，保障运营时效。其次，公司加强全链路管控应用，精简各项考核指标及数据，细化考核单元，综合应用管理驾驶舱、网点管家等信息化、移动化数据平台，增强对转运中心和加盟商转运的全面监控，提高中转效率，减少快件中转滞留。同时，公司根据区域发展和业务需要，调整转运中心辐射加盟商范围，在中远程快件运输中积极合理调度航空腹舱资源，减少快件中转次数，减少快件回流。此外，公司加快推广建包中心建设，配套转运中心增加分拣隔口，推广集中建包、操作前置，优化加盟商快件交接时效。

公司建立了贯穿省管理区、转运中心、末端网点及终端门店的揽派监控体系，并借助信息化

工具延伸管控边界直达一线业务员，强化对加盟商与业务员揽收及配送环节的管理，末端揽派时效稳步提升。同时，公司强化多元化配送终端建设，实施终端服务时效考核监控，并逐步提高多频次派送区域覆盖密度，快件派送时效逐步改善。报告期内，公司时效水平持续优化。

2) 加强客户服务能力建设，改善客户体验

报告期内，公司首先在全网范围内推广管理人员片区负责制，加强驻点帮扶和定期培训，亦积极优化客服能力指数，挖掘全网优秀客服人员，完善正向激励和末位淘汰机制，打造客服标杆和生态圈，全网客户服务能力及水平逐步提升。其次，公司全面推广智能语音机器人，部署云呼叫中心建设，智能客服、移动客服全场景全流程覆盖，电话接听率明显增加；公司亦稳步推进共享客服团队建设，截至 2020 年 6 月底，公司共在 26 个省区市建立了 125 家共享客服中心，客户服务热线响应率显著提高。同时，公司加强投诉工单生命周期监督和管控，并推行工单专属客服功能，实现主动推送工单进度和专属客服对接处理，提高客户投诉一次性解决率；公司强化全链路实时管控，逐步完善大客户服务和散单寄件服务能力建设，亦推进管理驾驶舱、网点管家、客户管家、微信公众号等的信息互通共享，推广客户服务一站式移动办公系统，促进服务精细化管理，实现服务数据线上化、服务接待精准化，提升客户投诉解决的及时性，客户服务效率逐步提升。最后，公司高度重视加盟商、末端网点、终端门店、快递员的派送服务，完善对其派送服务的考核机制，推广通过行者系统、微信公众号等向客户发送揽派前通知，帮助客户及时了解快件揽收派送信息，提升客户服务感知。

公司多措并举加强客户服务能力建设，客户服务从被动服务向主动服务转变、从固定客服向移动客服转变，客户服务效率明显提高。截至 2020 年 6 月末，公司客户投诉率同比明显下降，客户体验逐步改善。

(3) 信息互通共享实时链接，增强客户粘性

2020 年上半年，公司以客户体验为中心，针对客户数据管理、物流管理、订单管理推出定制化服务方案，向终端客户分别推广客户管家、微信公众号等工具，实现公司与客户信息数据的互通共享，实时链接公司与终端客户，客户粘性逐步增强。

一方面，公司逐步向合作伙伴和其上游客户推广客户管家，客户可通过该信息工具实现面单打印、订单跟踪、快件查询、服务质量监控等；公司推进业务数据实时共享，客户可主动发现快件的中转操作、派送签收、客户投诉等全流程中的异常情形，在全链路中精准定位问题环节，并针对性及时解决，降低消费者投诉率，提升客户体验。截至 2020 年 6 月末，客户管家已覆盖淘宝、天猫、拼多多、蘑菇街、微店、国美在线等多个电商平台的商家客户，渗透率迅速提高。另一方

面，公司不断完善“圆通速递”微信公众号和小程序，优化下单收件处理流程、规范寄递揽派考核标准、完善物流信息即时推送和强化快件全链路跟踪等，并发挥加盟商、末端网点和业务员的营销优势，增加微信公众号关注度，将粉丝流量转化为快件增量；同时，公司通过信息系统实时监督管控，提升散单取件服务能力，配套预约寄件、精准派送、专属客服等举措，提升个人用户全链路消费体验及服务感知，增强客户粘性，进一步提升全网市场竞争力。

4. 深耕快递主业，全方位增强网络服务能力

（1）加大核心资源投入力度，优化网络服务能力

2020 年上半年公司持续加大转运中心、自动化设备、运能体系等核心资源投入力度，网络核心资产掌控力及综合服务能力进一步增强。

截至 2020 年 6 月底，公司共拥有自营枢纽转运中心 73 个。报告期内，公司完成上海、宁海、长春等多个枢纽转运中心的改造、扩建计划，为提升公司枢纽转运中心的现代化、智能化水平，进一步优化路由、提升快件时效与服务质量等奠定了坚实基础。

公司加快推进转运中心、城配中心布局自动化分拣系统、自动分配器（含摆臂、摆轮）等先进设备，提升全网中转操作的效率和稳定性，降低对人工的依赖。截至 2020 年 6 月末，公司累计完成安装近 4,700 台自动分配器（含摆臂、摆轮），在转运中心、城配中心及建包中心共布局完成自动化分拣设备 92 套。

2020 年上半年，公司根据区域发展及业务量情况，持续投入自有运输车辆，提升甩挂车辆、大型运输车辆比例，夯实公司自有运能基础，增强公司运能管控能力，提升运营管理效率。截至 2020 年 6 月底，公司自有干线运输车辆达 2,002 辆。

（2）成本管控精耕细作，市场竞争力稳步提升

2020 年上半年，公司推进总部、省管理区、转运中心全链路、全流程成本管控精耕细作，运输成本和中心操作成本管控成效显著，市场竞争力稳步提升。

1) 运输成本

报告期内，公司持续优化承运商结构与体系，推进公斤计费完善承运商考核机制及结算模式，并转变运输价格管理方式，干线运输价格逐步透明化、公开化；公司继续推行创新的车辆管理模式，提升自有运输车辆占比，增强干线运输议价能力和管控能力。公司逐步完善运能管控体系，提升双边运输车辆、甩挂车辆、大型运输车辆的使用率，综合转运中心业务量、产品结构和区域内运力平衡等因素，利用数字化平台，优化中转路由，加强区域内转运车型、数量的统一管控，合理配置运力资源；并合理搭配快件品类，全面推进装车绩效考核，亦加强返程空载管理，

紧密对接和联动市场，多维度提升车辆装载票数和装载率。

公司依托先进信息系统，综合大数据分析和业务运营实际，优化转运中心辐射范围，并细分快件流向精准调度航空腹舱资源，减少快件中转和回流，并继续加大对转运中心与加盟商之间的运力统筹，实现无缝对接。同时，公司借助运力外呼平台，积极调动和利用社会运力资源，提高社会车辆利用率，减少转包、溢价情形，降低公司整体运能成本。

截至 2020 年 6 月末，公司自有机队数量 12 架，机队规模保持稳定。报告期内，公司加大国内外航线的开通力度，开通定期、不定期航线 38 条，并在新冠肺炎疫情蔓延全球的背景下，持续推进自有航空机队的商业化运营，积极拓展和服务第三方客户，实现外部销售收入近 50,000 万元，自有航空运行能力和日利用效率明显提升。

公司运能体系完善及相关举措的落地实施使得单票运输成本进一步下降，2020 年上半年公司单票运输成本 0.51 元，较去年同期下降 31.26%。

2) 中心操作成本

2020 年上半年，公司推进运行创新的转运中心管理模式，强化正向激励和末位淘汰机制，转运中心管理层及员工的积极性、主动性得以充分调动，转运中心运转效率明显提升，成本管控成效显著。公司加快转运中心、城配中心、自营及加盟建包中心的自动化分拣设备、自动分配器（含摆臂、摆轮）等先进设备的搭建使用，提升其自动化、智能化水平，并精细管理和调整设备效能，降低操作环节对人工的依赖，减少快件分拣次数，降低分拣差错率，减小差错成本。同时，公司不断优化、调整用工模式，提升部分核心环节的固定人员占比，并实现部分操作环节的服务外包；公司持续推进用工可视化、数据化管理，优化人员需求，精准排班，推进岗位计件、考勤、绩效管理全面落地，充分调动员工积极性、主动性，实时管控人均效能，提升快件分拣操作效率，降低中心操作成本，提高中心盈利能力。2020 年上半年，公司人均效能同比提升超 20%，单票中心操作成本 0.33 元，较去年同期降低 15.02%。

(3) 全面赋能加盟网络，运营质量显著提高

2020 年上半年，公司秉持“共建、共享”的核心价值观，加大对加盟商业务、设备、管理及信息化系统等的支持，增强加盟商管理和服务能力，助力降本增效，全面赋能加盟网络。首先，公司继续优化加盟商管理体系和管理层级，综合市场结构、竞争格局和服务质量等因素，科学、适度地调整加盟商结构、规模、数量等，拓展乡镇网络覆盖，推进加盟网络的精细化管理，截至 2020 年 6 月底，公司拥有加盟商 4,395 家，末端网点 33,088 个。其次，公司不断完善转运中心布局，拓展城配中心辐射范围，持续推广建设建包中心，减少加盟商快件分拣频次，推广快件集

中建包、直达终端，截至报告期末，公司自营城配中心 5 个，自营及加盟建包中心 72 个。公司全面推广加盟商安装和使用小型智能化分拣设备，优化升级操作工艺，分拣操作效率逐步提高；公司亦创新和推广用工模式，加大运力统筹和前置操作力度，快件中转、操作流程有效简化，并持续推广汽车、环保袋等的集中采购和调拨，加盟商运输、操作和物料等运营成本进一步降低。公司亦在全网范围内持续推广共享客服中心建设，提升加盟商及全网服务质量，降低加盟商客户服务投入及成本。

同时，公司推广加盟商使用网点管家和客户管家等信息系统，激励加盟商提高信息化工具使用率。加盟商可通过信息化工具实时了解运营情况，及时处理，及时决策，管理能力稳步提升，服务质量和运营效率逐步改善。2020 年上半年公司推进加盟商深度接入网红经济、特色经济、仓储及配送等新型业务，为部分优质客户提供增值服务，并优化完善微信公众号下单寄件、快件查询、名址录入和揽派通知等功能，发挥加盟商及快递员的地推优势，推动加盟商大力发展个人寄件散单业务，提升加盟商市场份额，减少获取客户成本，增加加盟商及业务员收入来源。最后，公司持续通过现场、视频等方式为全国范围内加盟商提供业务、财务、人力资源等常规培训共计超 150 场，实现了对加盟商服务质量、路由规划、业务运营、揽收配送的全方位赋能与管控。

(4) 加强配送终端建设，提升末端服务能力

报告期内，公司设立终端专项发展基金，加大终端建设扶持和激励力度，并针对各项终端建设分别制定激励考核举措，积极加强配送终端建设，增强“最后一公里”服务能力。

公司 2020 年上半年完善终端建设场景相关操作指引，持续推广建设圆通驿站，鼓励加盟商合作建立菜鸟驿站、第三方驿站或智能自提柜，并输出社区、校园等物流、商流数据助力精准、科学、合理化布局，截至 2020 年 6 月末，公司在全国范围内共拥有终端门店超 41,000 个。公司与部分品牌商户开展跨界合作，亦逐步拓展共享配送模式，配送终端建设逐步多元化、精准化，覆盖密度稳步提升，配送范围明显拓展。通过多元化配送终端建设，公司形成了末端快件自提及配送上门的多元化解决方案，快件配送渠道增加，入库入柜比例同比大幅提升，进一步降低了加盟商及末端网点的配送成本，提升了末端配送效率。同时，公司加快智能化软硬件投入，提高终端数字化水平，优化终端管理方式，加强配送终端服务质量体系建设和考核监控，操作效率和配送时效逐步改善。

公司秉承“快递+”的战略模式，推广优秀运营模式和经验，因地制宜赋能终端，根据业务规模、服务市场等助力终端门店分析、匹配产品供应链，完善社群搭建，推进终端门店实现产品直采，“线上+线下”多渠道销售，提升加盟商及终端门店的商业收入，增强末端配送及服务能力。

5. 深度践行国际化战略，完善国际快递综合服务体系

2020 年上半年，公司继续践行国际化发展战略，强化公司与圆通速递国际品牌及管理团队、国际快递业务与货物运输代理业务的深度融合，持续推进建设含全球网络覆盖、国际货物运输代理、跨境物流产品与服务链路和全面高效通关体系等的国际快递综合服务体系。报告期内，新冠肺炎疫情蔓延全球，国际空运航班大幅减少，部分海外国家和地区的医疗用品采购运输需求大幅提升，圆通速递国际充分发挥其网络和资源优势，为客户提供包机、运输等服务，积极保障客户需求，货物运输代理业务稳定发展，2020 年上半年圆通速递国际实现空运业务量 5.0 万吨，海运业务量 3.5 万标准箱。同时，公司充分发挥圆通速递国际覆盖全球的物流骨干网络和本土化站点资源等优势，通过自建自营、业务团队合作等方式稳步拓展越南、老挝及缅甸等国家的快递服务网络。报告期内，公司与位于 17 个国家或地区的 18 家邮政或快递公司达成战略或业务合作，拓展当地快递市场，快递服务网络日益完善，服务能力逐步提升。2020 年上半年，圆通速递国际实现主要业务收入 220,130 万港元，归母净利润 9,546 万港元，同比增长超 1,700%。

报告期内，公司综合运用覆盖全球的干线运输网络资源，深度参与国际供应链建设，全面梳理并打造、优化中国大陆—中国台湾、中国—墨西哥、中国—马来西亚、中国—欧洲等跨境物流全链路产品与服务；公司亦顺应线上化、移动化趋势，研发并上线国际寄件小程序，覆盖在线下单、国内/海外转运、报关清关和末端配送等国际快递服务全流程，致力于充分满足海内外电商平台及广大消费者便捷化的快递物流寄递需求。同时，公司运用先进的信息系统、及时的反馈处理体系、完善的绩效考核机制和健全的监控管理体系，促进了跨境物流全链路管理运营的精细化水平显著提升。公司在国家进一步提升国际航空货运能力等鼓励性政策的指引下，发挥自有航空优势，积极协调各方资源，加快海外航线网络覆盖，并增强与圆通速递国际货物运输代理、国际快递服务等业务的协同互补，与国际快递物流及供应链融合发展，致力于为海内外广大消费者提供时效优良、服务稳定的跨境物流产品与服务。

公司持续推进口岸关务能力建设，截至 2020 年 6 月底，公司已完成北京、上海、广州、深圳、天津、杭州、宁波等 26 个口岸的关务能力建设，公司快件进出境通路进一步拓宽，全国主要口岸和海外部分重点口岸的整体清关网络基本覆盖，成熟高效的通关体系日趋完善。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

根据财政部于 2019 年 5 月 9 日发布的《关于印发修订〈企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换〉的通知》（财会〔2019〕8 号）、2019 年 5 月 16 日发布的《关于印发修订〈企业会计准则第

12 号——债务重组>的通知》(财会〔2019〕9 号)的要求、2019 年 4 月 30 日和 2019 年 9 月 19 日发布的《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6 号)和《关于修订印发合并财务报表格式(2019 版)的通知》(财会〔2019〕16 号)以及财政部于 2017 年 7 月 5 日颁布的《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),公司对涉及的相关会计政策进行变更。该等变更对公司财务状况、经营成果和现金流量无重大影响。

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用