



赛力斯集团股份有限公司

Seres Group Co., Ltd.

(于中华人民共和国注册成立的股份有限公司)

A股股份代号：601127 H股股份代号：9927

公司简称：赛力斯



2025

年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、 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，投资者应当到上交所：www.sse.com.cn 联交所：www.hkexnews.hk 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，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会会议。
- 4、 德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟向全体股东每股派发现金红利0.8元（含税）。截至2026年3月30日，公司总股本1,741,985,086股，以此计算合计拟派发现金红利1,393,588,068.80元（含税）。本年度公司现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额1,899,931,555.46元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例31.90%。本次不进行资本公积金转增股本，不送红股。公司派发的现金股利以人民币计值和宣布，以人民币向A股股东支付，以港元向H股股东支付，实际金额按照公司2025年度股东会召开日期前五个工作日中国人民银行公布的人民币兑换港币的平均基准汇率计算。

如在关于2025年年度利润分配方案的公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配金额不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

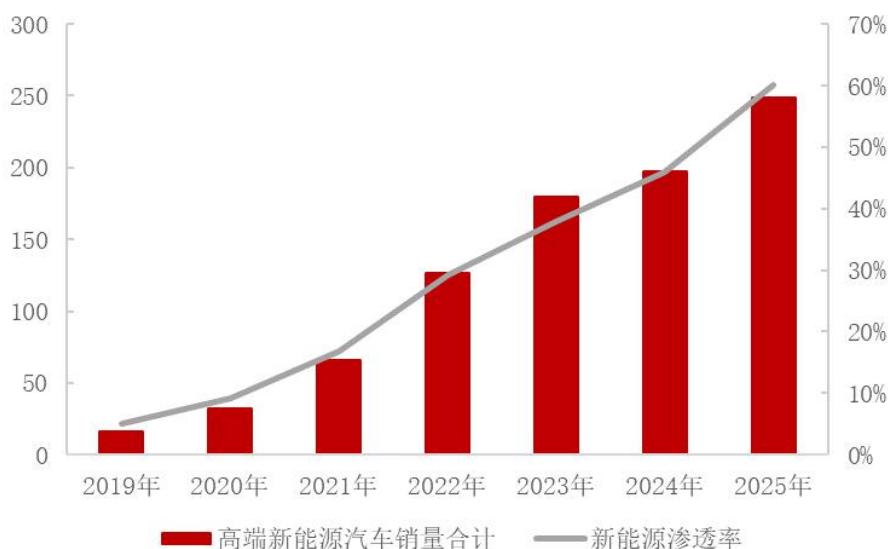
公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上交所	赛力斯	601127	小康股份
H股	联交所	赛力斯	9927	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	申薇	马成娟
联系地址	重庆市沙坪坝区五云湖路7号	重庆市沙坪坝区五云湖路7号
电话	023-65179666	023-65179666
传真	023-65179777	023-65179777
电子信箱	601127@seres.cn	601127@seres.cn

2、报告期公司主要业务简介

2019-2025年，汽车产业消费结构升级，国内高端汽车¹需求稳步扩容，销量由312万辆增长至415万辆，年复合增速约5%。与此同时，传统高端燃油车向新能源赛道转型，高端新能源汽车实现爆发式增长，销量从16万辆攀升至249万辆，年复合增速高达58%。高端汽车市场新能源渗透率由5%大幅提升至60%，标志着国内高端汽车进入电动化引领的新阶段。

图1：2019年-2025年中国高端新能源汽车销量（万辆）



¹ 指成交价25万元以上汽车

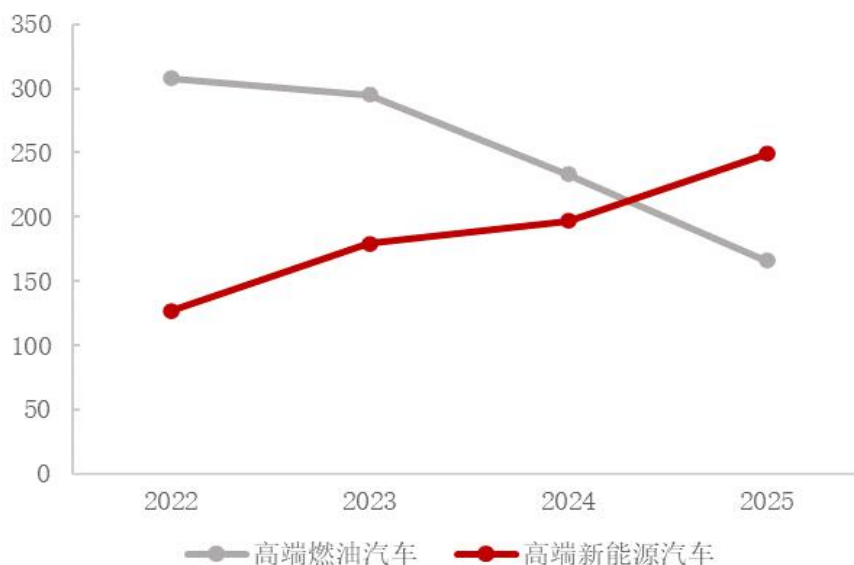
报告期内，汽车行业在新能源变革驱动下，加快从传统燃油车主导迈向电动化、智能化发展新阶段。行业在产品、技术、制造、品牌、渠道等方面出现了新趋势。

（一）产品：从传统豪华升级为科技豪华

电动化、智能化浪潮下，汽车正加速由“点对点”的单一交通工具，演进为集出行、娱乐、办公、交互于一体的第三生活空间。辅助驾驶及智能座舱等科技功能，已成为衡量产品核心竞争力的关键指标，深刻影响用户购车决策。2025年中国乘用车市场前装标配智能座舱搭载率提升至76.6%、L2+辅助驾驶搭载率突破60%，智能化普及明显提速。

在用户需求变化、传统豪华向科技豪华价值迁移的背景下，高端汽车市场呈现分化趋势。2025年，传统高端燃油车销量166万辆，较2022年下降约46%，份额持续收缩。以问界等为代表的自主品牌依托领先的电动智能技术与极致的用户体验，迎来加快布局高端新能源、提升市场份额的重要战略窗口期。

图2：2022年-2025年中国高端燃油汽车与高端新能源汽车销量（万辆）



（二）技术：从硬件主导升维至软件定义汽车

传统燃油车以机械结构、动力总成等硬件为核心价值载体，竞争优势聚焦机械素质与硬件配置。随着汽车产业电动化、智能化深度渗透，为适配持续升级的用户智能出行诉求，行业技术底层逻辑和价值创造迎来根本性变革。

整车底层架构逐步升维为软件定义、数据驱动、软硬协同的新型技术架构。行业正全面向中央计算+区域控制的新一代架构演进。全新的底层架构通过中央算力统一调度，实现了整车智能系统的深度协同与全域联动，为整车全维度智能化落地筑牢了不可替代的底层支撑。

在此全新技术体系下，软件已成为决定整车核心竞争力的关键要素，数据则成为持续优化整车体验的关键驱动力。基于全生命周期OTA远程升级能力，让汽车由一次性交付逐步转向可持续

进化的智能终端。智能电动车企在传统整车销售和维修保养收益基础上，为用户提供全生命周期的用车服务，打开全新增长空间。

软件定义汽车也赋予了汽车安全新的内涵。行业对保障驾乘安全的重视程度持续提升，安全体系已从传统的被动防护延伸至全域系统，驱动车企加快技术迭代。

（三）制造：从规模导向的刚性生产转向数智驱动的柔性智能制造

传统燃油车企因硬件主导的技术路线，依赖大量供应商提供各类机械部件与分散的电子元件，供应链管理复杂度高、成本承压，行业竞争也由此局限于单一车企的个体能力。依托“软件定义汽车”的底层架构，传统分散式硬件开发模式升级为软硬件解耦、平台化、标准化的新一代模块化体系，有效精简供应链层级、提升核心零部件整合效率和成本控制能力，深化供应链垂直整合、筑牢供应链安全保障，推动行业竞争从单体车企比拼，升级为产业链集群协同竞争，以满足高端智能汽车高效量产、快速创新的需求。

产业趋势的转变要求车企变革发展理念，从聚焦重资产投入和流程化、规模化生产转向深耕研发与智能化水平建设，资产运营效率成为核心竞争力之一。传统重资产模式下，车企的资产周转率普遍在 0.5 左右；而以特斯拉为代表的科技型车企资产周转率显著高于传统车企。在产业大脑和超级工厂的智能化赋能下，赛力斯紧跟数智化、柔性化的智造趋势，2025 年资产周转率达 1.38，资产运营效率显著区别于传统制造业，印证了技术创新驱动模式在经营效能上的优势。

表 2：2022-2025 年资产周转率对比

	2022	2023	2024	2025
赛力斯	0.86	0.73	1.99	1.38
外资 A	1.13	1.02	0.85	0.73
外资 B	0.60	0.62	0.55	0.50
外资 C	0.58	0.59	0.55	0.51
外资 D	0.51	0.55	0.53	0.50

（四）品牌：从燃油车时代迈向电动车时代，进入秩序重塑机遇期

纵观全球高端品牌发展历程，品牌势能依托长期持续的品牌建设与市场投入，随着品牌竞争力确立，行业格局将趋于稳定。

不同于传统燃油品牌稳定的市场格局与品牌标签，当前高端新能源领域尚未形成拥有显著领先优势的头部品牌，各品牌多元竞争，市占率均存在一定波动，为高端自主品牌凭借突出的产品力和品牌力赢得用户喜爱、实现份额突围，提供了重要的窗口。高效的体系化营销、持续的品牌建设，正是放大产品优势、撬动份额增长的重要抓手。

表 3：2022-2025 年高端新能源汽车销量排名（万辆）

	2022	2023	2024	2025
--	------	------	------	------

总销量	127	179	197	249
第1名	外资 A: 44	外资 A: 50	自主 A: 39	外资 A: 43
第2名	自主 A: 14	自主 A: 38	问界: 33	问界: 37
第3名	自主 C: 12	自主 C: 16	自主 C: 21	自主 A: 28
第4名	自主 F: 9	自主 E: 11	外资 A: 17	自主 B: 23
第5名	自主 D: 7	自主 D: 9	自主 D: 12	自主 C: 16

注：销量数据为中国市场成交价 25 万元以上车型数据。

高端品牌建设绝非一蹴而就的短期行为，而是一项贯穿全链条的系统性工程。对处于品牌向上关键期的自主品牌而言，更需锚定长期主义，持续加码品牌营销、渠道拓展、用户运营等核心投入，将领先的智能化、平台化优势与产品实力，通过精准高效的价值传递转化为品牌认知力和市场竞争力，稳步提升品牌在整体高端市场的影响力和份额。

（五）渠道：从单一销售网络拓展为全链路用户触点运营

传统 4S 店批售模式下，经销商需长期承担车辆库存与资金占用压力。受库存周转与市场竞争等因素影响，据中国汽车流通协会数据，2025 年 81.9% 的经销商存在新车售价低于进价的情况。而直营模式，也面临车企重资产投入大、渠道扩张灵活性不足、区域适配性弱等短板。

在此背景下，渠道正加速构建线上线下一体化、全链路用户触点运营，通过线上触达+线下体验、交付与服务的方式，全面拓宽用户链接场景。契合全链路运营的汽车新渠道代理模式展现出更确定的盈利逻辑，成为汽车流通领域转型的重要方向。这一模式下，经销商无需大额长期垫资，可实现低库存、轻资产运营；同时有助于缓解终端价格无序竞争等问题，强化品牌管控与服务标准统一，引导渠道回归用户服务本源；亦可推动渠道实现模块化、轻量化布局。

公司是以高端智能电动汽车为主营业务的技术科技型企业，聚焦问界汽车业务，坚持用户定义汽车的市场导向和软件定义汽车的技术路线，贯通研产供销服全链路，以创新技术提升用户体验、品牌认知，实现经营成果转化。

2025 年，公司加大研发投入和营销服体系建设，实现全年总销量 51.69 万辆。公司经营数据如下：

表 1：公司经营数据

	2024	2025	同比
问界交付量（万辆）	38.7	42.6	+3.9（10.1%）
问界成交均价（万元）	37.7	39.1	+1.4（3.7%）
研发费用（亿元）	55.9	79.5	+23.7（42.4%）
研发人员（人）	6,201	9,019	+2,818（45.4%）
销售费用（亿元）	191.8	241.9	+50.1（26.1%）
问界 NPS 值	82 (第 1 名)	82.5 (第 1 名)	+0.5 (蝉联第 1)

	2024	2025	同比
净利润（亿元）	47.4	61.5	+14.1（29.7%）

问界汽车凭借对出行场景的深刻洞察和创新技术的快速落地，重塑高端品牌价值标准，推动自主品牌实现高端突破。公司在高端智能电动汽车主航道上整体保持良好经营态势，长期发展基础进一步夯实。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	143,905,863,420.75	94,363,958,922.89	52.50	51,244,671,110.58
归属于上市公司股东的净资产	40,918,132,577.88	12,264,245,429.40	233.64	11,405,826,160.24
营业收入	165,053,636,639.13	145,175,822,053.79	13.69	35,841,957,866.81
利润总额	7,469,529,004.61	4,951,347,599.25	50.86	-4,080,859,430.80
归属于上市公司股东的净利润	5,956,787,449.91	5,945,945,362.82	0.18	-2,449,687,107.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,135,925,807.64	5,573,128,351.51	-7.84	-4,816,609,379.47
经营活动产生的现金流量净额	28,913,743,329.24	22,515,265,144.17	28.42	6,397,611,620.70
加权平均净资产收益率(%)	23.53	45.43	减少21.90 个百分点	-22.39
基本每股收益(元/股)	3.68	3.94	-6.60	-1.63
稀释每股收益(元/股)	3.67	3.94	-6.85	-1.63

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	19,147,080,403.63	43,254,642,410.17	48,132,697,948.00	54,519,215,877.33
归属于上市公司股东的净利润	747,793,485.81	2,193,096,730.30	2,371,465,278.71	644,431,955.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	393,854,971.81	2,080,640,014.19	2,293,005,509.14	368,425,312.50
经营活动产生的现金流量净额	(7,630,293,915.39)	22,066,819,147.95	8,212,921,791.94	6,264,296,304.74

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）		290,583					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		292,275					
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
重庆小康控股有限公司	-35,000,000	365,503,464	20.98	0	质押	4,600,000	境内 非国 有法 人
东风汽车集团有限公司	0	327,380,952	18.79	0	无	0	国有 法人
HKSCC Nominees Limited （香港中央结算（代理 人）有限公司）	108,604,600	108,604,600	6.23	0	未知		境外 法人
重庆渝安汽车工业有限 公司	0	66,090,950	3.79	0	无	0	境内 非国 有法 人
重庆渝富高质产业母基 金私募股权投资基金管 理有限公司—重庆产业 投资母基金合伙企业（有 限合伙）	53,125,024	53,125,024	3.05	53,125,024	无	0	其他
重庆两江新区产业发展 集团有限公司	37,928,539	37,928,539	2.18	37,928,539	无	0	国有 法人
重庆两江新区开发投资 集团有限公司	32,530,330	32,530,330	1.87	32,530,330	无	0	国有 法人
香港中央结算有限公司	-10,056,576	27,203,364	1.56	0	无	0	境外 法人
颜敏	0	24,033,897	1.38	0	无	0	境内 自然 人

小康控股—红塔证券—25 康 02EB 担保及信托财产专户	17,500,000	17,500,000	1.00	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>公司实际控制人张兴海先生持有重庆小康控股有限公司 50% 股权，重庆小康控股有限公司共计持有公司 400,503,464 股 A 股股份，约占本公司已发行股本总数的 22.99%，其中直接持有公司 365,503,464 股 A 股股份，约占本公司已发行股本总数的 20.98%；担保及信托专户（小康控股—红塔证券—25 康 01EB 担保及信托财产专户、小康控股—红塔证券—25 康 02EB 担保及信托财产专户）持有 35,000,000 股 A 股股份，约占本公司已发行股本总数的 2.01%。张兴海先生持有重庆渝安汽车工业有限公司 11.97% 的股权，重庆小康控股有限公司持有重庆渝安汽车工业有限公司 17.33% 股权，重庆渝安汽车工业有限公司持有公司 3.79% 的股权。重庆两江新区开发投资集团有限公司、重庆两江新区产业发展集团有限公司受同一实际控制人重庆两江新区管理委员会控制，重庆两江新区开发投资集团有限公司、重庆两江新区产业发展集团有限公司均参股重庆产业投资母基金合伙企业（有限合伙）。除上述情况外，公司未知上述其他股东是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系。</p>						

注：1、重庆小康控股有限公司的股份变动，是由于报告期内非公开发行可交公司债券，将 35,000,000 股转至担保及信托账户所致；
2、涉及尾数差异均系四舍五入导致。

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

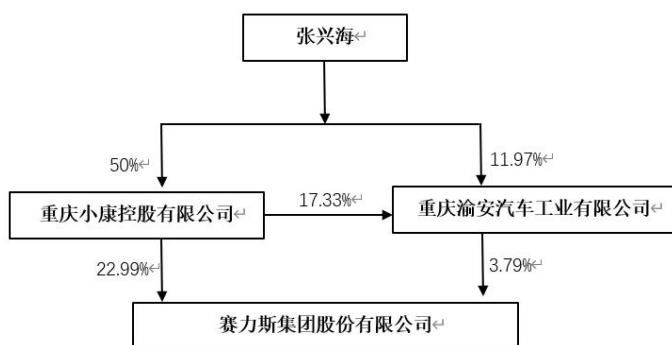
√适用 □不适用



注：重庆小康控股有限公司所持股份包括担保及信托专户持有的 A 股股份。

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



注：重庆小康控股有限公司所持股份包括担保及信托专户持有的 A 股股份。

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

4.5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

公司 2025 年实现新能源汽车销量 47.23 万辆，同比增长 10.63%；营业收入 1,650.54 亿元，同比增长 13.69%；实现归属于上市公司股东的净利润 59.57 亿元。

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用