

公司代码：603129

公司简称：春风动力

浙江春风动力股份有限公司
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 www.sse.com.cn 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、立信会计师事务所（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

根据《公司法》《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》《公司章程》等要求，结合公司的实际情况，公司拟定的2025年度利润分配方案为：公司拟以2025年度实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币42.00元（含税）。本次分配不派发红股，也不进行资本公积转增股本，剩余未分配利润结转至下一年度。

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	上海证券交易所	春风动力	603129	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周雄秀	黄文佳、周雪春
联系地址	杭州临平经济开发区五洲路116号	杭州临平经济开发区五洲路116号
电话	0571-89195143	0571-89195143
传真	0571-89195143	0571-89195143
电子信箱	board@cfmoto.com	board01@cfmoto.com

2、报告期公司主要业务简介

（一）行业情况说明

根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)和中国证监会《上市公司行业分类指引》(证监会公告[2012]31号),公司所处行业为“铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业”。报告期内行业总体处于平稳发展态势。

1、全地形车

全地形车是一种被设计于非高速公路行驶的,具有四个或以上低压轮胎,可在非铺装路面行驶的车辆。作为集实用工具、休闲娱乐与体育运动功能于一体的特种车辆,其可适应沙滩、草地、山路、丛林等多种复杂路况,具备较强的地形适应性与灵活性,应用场景十分广泛,主要涵盖户外作业(农业、畜牧业、林业、狩猎、园林、工业、建筑等)、运动休闲及短途代步等领域。按照国家标准与行业分类,全地形车属于非道路用车;按动力来源可分为内燃机式与电动全地形车;按结构形式可分为ATV(All Terrain Vehicle)、UTV(Utility Vehicle)和SSV(Side by Side Vehicle)。其中,ATV为手把式四轮越野车型,多用于农牧、狩猎、娱乐骑行及简易作业;UTV和SSV为方向盘式四轮越野车型,分别适用于复杂户外特种作业与野外运动竞技等场景;根据排量大小并结合车辆的外部特征分类,全地形车可分为少儿型全地形车、实用型全地形车、运动型全地形车。

当前,全球全地形车市场呈现显著的区域集中特征。据Statista统计,北美、欧洲市场需求量分别占全球总量的73%和16%。北美作为核心市场,长期占据全球主导地位,成熟的消费体系、浓厚的户外休闲文化及广泛的实用场景需求,使其成为行业内企业的核心战略市场。亚太地区依托经济快速发展、居民生活水平提升及户外休闲运动兴起,成为全球全地形车市场增速最快的区域,全球消费者对户外休闲生活方式的关注度持续提升。从行业竞争格局看,全地形车行业呈现“寡头主导、新兴品牌追赶”的格局,主要制造商包括Polaris、BRP、Honda、CFMOTO、Kawasaki、Yamaha、John Deere及Kubota等。

近年来,随着全球户外休闲文化普及以及全地形车在农业、林业、矿业等领域的应用拓展,尽管疫情后行业销量有所放缓,但整体仍保持稳步增长,预计未来三年全球年均销量将维持在100-110万辆。根据The Brainy Insights预测,2033年全球全地形车市场规模将达到295亿美元,量价均对行业增长形成正向贡献。未来,以休闲娱乐、日常使用及赛事竞技为导向的全地形车消费需求仍将保持增长。

从细分市场趋势看,UZ系列产品(UTV、SSV)凭借驾乘舒适、方向盘操控、载人载物能力更强等优势,快速抢占原属于ATV的部分休闲娱乐及轻度作业市场。据Polaris年度报告,2025年全球全地形车总销量为97万台,其中UZ系列产品占比约59.28%,产品结构呈现明显的消费升级趋势。该特征在北美市场尤为突出,北美市场UZ系列销量占比由2020年的64.97%提升至

2025年的67.31%。尽管UZ系列份额持续增长，但ATV在农林作业、应急救援等专业领域的核心地位依然稳固，呈现“份额回落、地位坚挺”的格局，反映出ATV需求正由泛娱乐化转向专业化刚需。据Global Market Insights数据，2025年全球ATV销量约39.50万辆，销售额约28亿美元；预计到2035年，全球销量将达54.06万辆，2025-2035年年复合增长率3.2%，销售额增至44亿美元，2025-2035年年复合增长率4.5%。随着消费能力提升、娱乐需求多元化及产品性能与体验持续升级，全地形车行业产品结构不断优化，高端化趋势日益显著。

从国内市场来看，全地形车所代表的竞技运动、潮流文化与生活方式正逐步向大众渗透。随着国内全地形车俱乐部及相关赛事快速发展，全地形车正成为年轻群体追求运动娱乐与潮流生活的选择之一。据Global Market Insights数据，中国在亚太ATV市场占据主导地位，预计2026-2035年复合增长率将达9.4%，增长潜力突出。目前，国内全地形车产业受使用场景、政策规范及消费者普及度等因素制约，国内应用与消费需求尚未完全释放，整体市场规模仍相对有限，行业企业仍以出口业务为主。据中国摩托车商会产销数据，2025年1-12月中国全地形车出口47.55万辆，出口金额13.94亿美元，同比增长15.39%。春风动力、涛涛车业、重庆润通位列出口前三，出口数量占全国总量的73.62%，出口金额占全国总额的82.50%；其中春风动力全地形车出口额占全国总出口额的74.01%，持续保持行业龙头地位。

（数据来源：Statista、Global Market Insights、The Brainy Insights、Polaris年报、中国摩托车商会《产销快讯》统计数据）

2、摩托车

摩托车按排量可划分为小排量（<250cc）、中排量（250-500cc）与大排量（>500cc），其中消费升级驱动下，中大排量车型成为市场主流。按产品形态，摩托车可分为两轮摩托车、三轮摩托车、全地形摩托车、水上摩托及雪地摩托，两轮摩托车为市场主流品类。两轮摩托车按结构可分为踏板车、弯梁车与跨骑车，跨骑车按使用场景进一步细分为街车、越野车、巡航车、拉力车等多个类型。全球主要的燃油摩托车厂商有：日本的Honda、Yamaha、Kawasaki、Suzuki等，印度的Hero、TVS、Bajaj等，美国的Harley-Davidson、Indian等，欧洲的BMW、Ducati、Triumph等，中国的大长江、宗申、隆鑫、春风动力、钱江等。

据Statista数据，全球摩托车销量稳步提升，2026-2030年全球摩托车销售收入年复合增长率预计为2.84%，2030年市场规模将接近1,800亿美元。根据Motor Cycles Data统计，2025年全球摩托车销量约6,520万辆，同比增长4.7%，连续三年创历史新高，较2020年疫情低谷回升近1,500万辆。印度、拉美及东盟（越南、泰国、菲律宾等）为核心增长区域，居民收入提

升与城市化进程持续推动高性价比代步需求快速增长。境外主要市场规模如下：①发达国家地区，主要指欧美国家，其中欧洲市场 2025 年的市场规模约为 168 万辆，美国市场 2025 年的市场规模约为 51 万辆；②新兴市场地区，主要指拉丁美洲、东盟地区，其中拉美市场 2025 年总销量同比增长 20.60%，全年销量规模约 586 万辆；东盟地区 2025 年总销量同比增长 4.30%，全年销量规模约 1,500 万辆。

随着我国居民人均可支配收入持续提高，国内摩托车消费正经历结构性转型升级。产品属性由传统通勤代步工具，逐步向兼具休闲娱乐与社交属性的生活方式载体转变，消费群体年轻化趋势显著，25-35 岁消费者占比超 45%；休闲娱乐型摩托车年复合增长率达 28%，增速显著高于行业整体水平。

据中国摩托车商会统计，2025 年中国摩托车行业整体表现强劲，出口规模再创历史新高。2025 年 1-12 月，整车出口 1,336.57 万辆，同比增长 21.33%；出口金额 88.5 亿美元，同比增长 26.78%，自主品牌高端化成效突出。大排量休闲娱乐摩托车需求旺盛，增长势头强劲。从产业结构看，我国摩托车行业正沿电动化、智能化、品牌化方向加速升级，发展韧性与增长潜力持续显现。

据中国摩托车商会统计，2025 年 1-12 月，中国全行业燃油摩托车产销分别为 1,849.75 万辆和 1,846.15 万辆，同比增长 11.65%和 12.16%。从细分排量看，250cc 以上（不含 250cc）中大排量休闲娱乐摩托车产销分别为 95.37 万辆和 95.23 万辆，同比增长 23.30%和 25.87%，体现了强劲的中大排终端需求。随着摩托车从代步工具向中大排量娱乐休闲车型加速转变，新兴消费群体升级置换需求释放以及海外市场拓展加速，中大排量摩托车市场具有广阔的发展空间。

（数据来源：Statista、Motor Cycles Data、中国摩托车商会《产销快讯》统计数据）

3、电动两轮车

电动两轮车是以蓄电池为动力来源，在传统两轮交通工具基础上集成电机、控制器、仪表显示系统等核心部件形成的机电一体化个人交通工具。作为现代城市短途出行的重要载体，电动两轮车兼具经济性、便捷性与实用性，能够满足用户多样化出行及个性化、社交化消费需求。随着产品持续升级，部分电动两轮车已逐步超越基础代步功能，成为融合绿色出行、休闲娱乐与运动体验的新型交通工具。依据整车质量、最高车速、电机功率等核心技术指标，电动两轮车可划分为电动自行车、电动轻便摩托车、电动摩托车三大类别。

中国作为全球规模最大的交通工具消费市场，拥有庞大的人口基数与旺盛的短途出行需求。2025 年末我国城镇化率达 67.89%，日均短途出行频次超 10 亿次，为电动两轮车行业发展提供了

广阔的市场基础。在“双碳”战略引导、绿色产业政策支持、即时配送需求快速增长及新零售模式创新等多重因素驱动下，电动两轮车产业进入高质量发展阶段。其中，具备休闲娱乐与运动属性的电动摩托车将作为消费升级的重要方向，市场渗透率不断提升，行业长期发展趋势向好，增长潜力显著。国内主要电动两轮车生产企业包括雅迪、爱玛、台铃、绿源、小刀、九号、小牛等。

受新国标实施、自然替换周期到来、以旧换新政策推动及智能化技术发展等多重因素驱动，中国电动两轮车行业已形成规模化、锂电化、智能化协同发展的产业新格局。据行业统计，2025年中国电动两轮车销量约6,000万台，较2024年增加超1,000万台，其中换购需求占比达45%。同期，海外市场增速亮眼，对东南亚地区出口量同比增长约40%，越南、印尼为主要出口市场；欧盟相关新规落地持续带动高端车型需求，海外市场空间不断扩大。根据中国自行车协会数据，截至2025年底，我国自行车与电动自行车社会保有量约5.8亿辆。前瞻产业研究院预测，2023-2028年中国电动两轮车行业年均复合增长率约为7%，2028年销量有望达到8,400万辆，行业需求将保持稳步增长。

随着全球环保意识不断提升，市场对绿色低碳出行方式的需求持续增长。电动两轮车凭借便捷、经济、环保等优势，在城市通勤、短途出行及末端物流配送等场景的应用日益广泛。各国绿色出行支持政策陆续出台，叠加电动两轮车全球化发展趋势，为行业发展创造了良好的外部环境。多重积极因素共同推动下，电动两轮车行业有望迎来更为广阔的市场空间与持续稳健的增长前景。

（数据来源：艾瑞咨询、中国自行车协会、前瞻产业研究院）

（二）公司所处行业地位

1、全地形车：国产龙头，领航征战全球市场

公司以自主品牌“CFMOTO”深耕全球全地形车市场，自2006年推出公司首款全地形车CFMOTO ATV 500以来，持续以技术创新与品质升级拓展国际版图，产品主力覆盖北美、欧洲等核心市场，凭借卓越的产品性能与精准的市场布局，赢得海外消费者的广泛赞誉与深度信赖。

公司始终秉持全球化战略视野，深度聚焦重点市场，通过持续的品牌深耕与市场拓展，在全球范围内树立了良好的品牌声誉，常年稳居中国品牌全地形车出口额第一，2014年至2025年，公司全地形车出口额在国内同类产品中占比分别为73.33%、67.76%、65.70%、68.96%、72.68%、74.38%、64.55%、72.62%、74.28%、70.79%、71.89%和74.01%，展现出强大的市场竞争力与品牌影响力。

在美国这一全球最大的全地形车市场，公司成功跻身主流品牌行列，与北极星（Polaris）、庞巴迪（BRP）、本田（Honda）等国际行业巨头同场竞技。2025年面对国际贸易摩擦、关税加征等

复杂环境，公司依托海外生产基地前瞻性布局、全球化产能弹性调配、多元产品矩阵与本地化渠道深耕，有效对冲外部风险，实现业务稳健增长。欧洲为全球第二大全地形车消费市场，公司已连续十余年市场占有率第一，形成稳固的龙头地位。2025年，公司深化“CFMOTO+GOES”双品牌协同战略，针对欧洲农林、户外、运动等多元场景推出系列化、差异化产品，持续强化产品覆盖与用户粘性，市场份额进一步提升。

目前公司已形成技术自主、品牌高端、全球供应链、海外本土化运营四大核心优势。依托持续研发投入、产品高端化迭代、海外产能与渠道扩张，公司全球份额稳步提升，正从“中国龙头”加速迈向全球动力运动装备一流品牌。

（数据来源：中国摩托车商会《产销快讯》统计数据）

2、摩托车：行业先锋，引领动力运动新潮流

公司是中国动力运动装备领域的领军企业，长期深耕水冷大排量发动机核心技术，坚持以“技术驱动+市场引领”为核心，构建了涵盖研发设计、智能制造、品质管控及全生命周期服务的完整产业价值链。

公司以差异化玩乐型产品为起点，精准把握消费升级趋势，聚焦玩乐类细分市场，打造以运动性能为核心、兼具竞技属性和休闲功能的高端产品矩阵，覆盖街车、仿赛、巡航、ADV、踏板等全品类，代表车型包括150AURA、250SR、450SR、450CLC、675SR、675NK、800NK、1000MT等，全面满足多元化用户需求，在大排量玩乐摩托车领域建立显著领先优势。报告期内，公司在国内200CC以上跨骑摩托车市场销量位居行业第一，龙头地位持续稳固。通过持续产品迭代、品质提升与品牌建设，公司进一步巩固在中大排量玩乐摩托车市场的领先地位，成为消费者高度认可的首选品牌。

近年来，公司不断完善产品布局，形成覆盖125CC至1250CC的全排量高性能产品体系，市场竞争力持续增强。入门级车型250NK、250SR凭借同级领先的动力与操控体验，长期保持热销；中高端450系列依托高性能平台优势，引领市场消费热潮；旗舰车型CF650G、CF1250G凭借卓越品质、强劲性能与高端形象，成功担纲国宾车队唯一指定用车，成为向世界展示中国制造魅力的移动名片，在重大国事活动中彰显中国摩托车产业风采，赢得国内外广泛赞誉。

在巩固国内领先地位的同时，公司积极推进全球化布局，海外市场拓展成效显著。凭借优异性能与可靠品质，CFMOTO品牌在国际市场快速崛起，产品已出口至全球100多个国家和地区，海外销售网络日趋完善。在摩托车文化成熟、品质要求严苛的欧美市场，公司450SR、675NK、800MT等高性能车型与国际一线品牌同台竞技，凭借出色动力调校、先进科技配置与潮流设计，

获得专业媒体与消费者高度认可，成功树立中国高端摩托车品牌的国际形象；在新兴市场，公司聚焦高性价比代步出行领域，推出兼具可靠性与经济性的产品，实现从高端玩乐市场向大众出行市场的战略延伸。随着全球市场不断拓展，公司品牌影响力与美誉度持续提升，成为中国摩托车行业走向世界的杰出代表。

在全球赛事布局方面，公司坚持以赛促研、以赛创牌理念，依托国际顶级赛事提升技术实力与品牌影响力。2022年，公司成为中国首家跻身 Moto GP Moto3 组别的摩托车制造商，开启中国品牌征战世界顶级摩托车赛事的新篇章。2025 赛季，公司再创佳绩，多次斩获 Moto3、Moto2 分站冠、季军，刷新中国厂商在 Moto GP 赛事的历史最佳战绩，充分彰显公司在动力技术、整车调校及赛事运营方面的综合实力，向全球展现中国品牌的技术高度与发展潜力。

在品牌文化建设方面，公司以“骑行乐趣”为核心价值，致力于打造以“CFMOTO”为代表的特色机车文化，构建包含安全驾驶培训、赛道体验、摩旅文化、越野探险在内的多元化用户运营体系。品牌年度盛典“春风日”已成为行业标志性活动，有效强化用户粘性与情感联结，构建专属骑行生活方式与社交平台。公司倡导“安全、快乐、探索”的骑行理念，获得全球车迷广泛认同与情感共鸣，形成以文化认同为基础的高品牌忠诚度，使公司在激烈市场竞争中具备独特且持久的核心优势。

3、极核电动：硬核实力“出圈”，开启电动新纪元

作为电动两轮车行业的科技先锋，极核电动依托公司雄厚的研发实力和前瞻性产业布局，正快速崛起为行业新锐力量，展现出显著的成长性与市场竞争力。

极核电动以高性能电机和智能化电池管理系统为核心，专注于电动两轮车的研发与生产，致力于为消费者提供高效、环保、智能的出行解决方案。目前公司已掌握多项核心技术，在动力系统、智能化控制等方面处于行业领先水平，成为电动两轮车技术创新的代表型企业。

在产品设计上，极核电动以“高颜值、高性能、高智能”为核心理念，融合前沿设计语言与科技美学，打造兼具时尚感与未来感的电动两轮车。其产品不仅外观设计出众，更凭借卓越性能迅速占领市场，覆盖城市通勤、运动骑行等多个细分领域，满足不同消费群体的需求。极核电动依托公司深厚的技术积累，搭载高效电机与智能电池管理系统，提供强劲动力；同时以智能互联、远程控制、OTA 升级等功能为核心，为用户带来便捷、智能的骑行体验，进一步提升产品竞争力。

凭借精准的市场定位与差异化战略，极核电动迅速占领市场，成为国内电动两轮车行业增长的重要推动力。未来，随着市场需求的持续释放与品牌影响力的不断提升，极核电动有望在电动两轮车市场中占据重要地位，成为公司新的增长引擎，并进一步推动中国电动两轮车品牌走向全

球舞台。

（一）公司主要业务

公司以“让生命享受更多运动乐趣”为企业使命，以成为“世界一流的动力运动品牌”为企业愿景，秉持“进取、专注、快乐”的企业价值观，深耕动力运动产业，积极参与全球化竞争，主营业务聚焦全地形车、燃油摩托车、电动两轮车的研发、生产与销售，产品精准覆盖运动休闲、户外作业、公务出行等多元场景。

全地形车作为非高速公路行驶的四轮交通工具，具备卓越越野性能，集方便实用和休闲娱乐为一体，适合在沙滩、山路、丛林等复杂地形驾驶，广泛应用于户外作业、运动休闲、抢险救援、地质勘探等领域。其排量覆盖 400CC-1000CC，涵盖 ATV、UTV、SSV 等品类，为用户带来丰富驾乘乐趣。



公司燃油摩托车排量主要涵盖 125CC 至 1250CC，全面布局街车、复古、旅行、仿赛、越野、拉力、踏板等细分市场，满足用户运动竞技、休闲娱乐、长途摩旅、公务通勤等多元化需求，代表性车型为踏板系列的 150AURA、仿赛系列的 450SR、750SR、街车系列的 675NK、拉力系列的 1000MT。



顺应全球新能源与智能化产业趋势，公司积极开展新能源系列产品的研发，并单独设立电动品牌 ZEEHO（极核），深度布局新能源赛道。目前极核品牌覆盖高端电动自行车、电动轻便摩托车、电动摩托车全产品线，拥有 AE、EZ、MO 等系列产品，以智能科技、潮流设计、绿色动力为核心，为动力运动领域注入可持续发展新动能，构建公司第三增长曲线。



（二）经营模式

1、销售模式

公司致力于全球化营销布局，建立了以工厂总部为核心，内销外销共发展，销售服务、经销直销、线上线下相结合的“一核两销三结合”营销模式。依托成熟的市场运营机制，公司在国际市场通过海外子公司与区域代理商深度运营，搭建覆盖全球的营销与售后服务网络。目前，公司全球零售终端已突破 9,000 家，产品遍布北美洲、欧洲、南美洲、东南亚及大洋洲等 100 多个国家和地区；国内市场持续推进渠道精细化与下沉化，已实现直辖市、省会城市 100%覆盖，并稳步向县级及更下沉市场延伸。目前公司已形成密集线上、线下销售和服务网络，通过经销网点对终端消费者进行产品交付和售后服务。公务车通过直销或代理模式，向公务客户开展产品交付和售后保障服务。

2、采购模式

公司秉持“长期合作、互利双赢”的经营理念，遵循“比质比价，货比三家”的原则，实施统一及标准化的采购策略，确保零部件和原材料的质量优良、价格合理、供应及时和货源稳定，为产品生产提供了坚实的保障。公司以供应链管理系统等信息平台为依托，从供应商管理、采购业务过程和进货检验三方面对采购过程进行精细化管理，通过与供应商建立长期战略伙伴关系，公司实现了供应链的高效与稳定，确保了零部件和原材料的高质量供应。公司建立了严格的供应商甄选与动态管理机制，综合考量供应商的供货质量可靠性、交货及时性、价格合理性、履约能力及服务水平等核心因素，对供应商进行全面、严格的评估与筛选。同时，公司定期对合作供应商开展动态考核与优化调整，推行优胜劣汰机制，持续优化供应链结构，着力打造高效、优质、稳定、有韧性的供应链体系。

3、生产模式

公司持续深化全球化产能布局，已在中国、墨西哥、泰国建成多元化生产基地，形成“一企多基地”全球化生产格局，使得产能调配更灵活、运营效率更高，供应链抗风险能力显著增强。公司以柔性化智能制造为方向，持续导入高端自动化装备与工业互联网技术，推动生产全流程自动化、

数字化、智能化升级，搭建起完善的工业互联网与生产制造物联网平台，实现生产过程高效协同、灵活调度与全程可视。整体生产柔性程度高，产线切换灵活、产能变动灵活，可根据客户订单实现按需排产、按单交付，高效响应全球市场多样化需求。

4、研发模式

公司坚持以客户价值为核心，依托高性能发动机与新能源动力两大技术平台，聚焦动力运动装备与个性化出行领域，打造适配多元使用场景的系列产品。公司秉持“预研一代、开发一代、生产一代”的研发理念，实施矩阵式产品管理，稳步推进新品迭代与技术创新，持续丰富并拓展产品矩阵，构建品类多元、富有运动激情的产品生态，让生命享受更多运动的乐趣。

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	19,270,085,851.43	14,900,162,628.85	29.33	10,313,748,347.15
归属于上市公司股东的净资产	7,502,093,531.63	6,194,046,198.66	21.12	5,038,823,536.91
营业收入	19,745,576,117.94	15,038,060,145.03	31.30	12,110,347,152.11
利润总额	1,878,785,670.15	1,628,844,986.73	15.34	1,191,392,494.03
归属于上市公司股东的净利润	1,675,371,241.24	1,471,761,328.04	13.83	1,007,519,139.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,581,346,949.71	1,441,569,401.75	9.70	970,537,174.66
经营活动产生的现金流量净额	3,966,268,556.28	2,972,746,094.55	33.42	1,384,697,207.14
加权平均净资产收益率(%)	24.49	26.25	减少1.76个百分点	21.67
基本每股收益(元/股)	10.99	9.74	12.83	6.70
稀释每股收益(元/股)	10.88	9.67	12.51	6.69

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	4,250,489,155.76	5,604,944,016.47	5,040,899,274.75	4,849,243,670.96
归属于上市公司股东的净利润	415,181,220.69	586,727,782.43	413,460,545.03	260,001,693.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益	410,535,835.04	540,525,652.42	399,271,413.06	231,014,049.19

后的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	792,162,917.76	1,607,803,030.35	807,645,195.86	758,657,412.31

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）					10,826		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					15,786		
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	
春风控股集团有限公司	-1,946,462	43,054,346	28.22	0	无	0	境内非国有法人
重庆春风投资有限公司	-600,000	12,061,734	7.91	0	质押	4,800,000	境内非国有法人
香港中央结算有限公司	4,045,603	9,672,573	6.34	0	无	0	其他
基本养老保险基金一六零二二组合	1,574,100	6,037,740	3.96	0	无	0	其他
林阿锡	-150,000	3,018,826	1.98	0	无	0	境内自然人
中国工商银行股份有限公司－富国天惠精选成长混合型证券投资基金（LOF）	-3,000,000	3,000,000	1.97	0	无	0	其他
中国农业银行股份有限公司－易方达消费行业股票型证券投资基金	2,626,035	2,626,035	1.72	0	无	0	其他
基本养老保险基金一六零三二组合	0	1,913,616	1.25	0	无	0	其他
杭州老板实业集团有限公司	-516,000	1,895,264	1.24	0	无	0	境内非国有法人
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	194,400	1,529,701	1.00	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	春风控股集团有限公司系公司控股股东，其实际控制人系公司董事赖国贵先生；重庆春风投资有限公司实际控制人赖国强先生系公司实际控制人赖国贵之弟；林阿锡系实际控制人赖国贵之姐夫；除上述之外，上述其他股东之间的关联关系或一致行动情况未知。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	/						

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



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



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

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。

报告期内，公司实现营业收入 1,974,557.61 万元，同比增长 31.30%；实现利润总额 187,878.57 万元，同比增长 15.34%；实现归属于母公司所有者的净利润 167,537.12 万元，同比增长 13.83%。报告期末公司资产总额 1,927,008.59 万元，比上年末增长 29.33%；负债总额 1,153,289.28 万元；资产负债率 59.85%，比上年末上升 2.46 个百分点；归属于上市公司股东的股东权益总额 750,209.35 万元，比上年末增长 21.12%。

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