

福特渠道整合扰动 Q3 利润，静待新车上市+渠道扩容提振销量

核心观点

Q3 营收、归母分别为 91.96 亿元、0.16 亿元，同比分别-6.26%、-93.94%。利润下滑主因子公司江福科技在福特中国渠道整合背景下调整注销转回已确认的递延所得税资产。剔除该影响后，Q3 税前利润约 2.89 亿元，同比持平。后续公司整车业务销量回升叠加降本增效稳步推进，有利于盈利增厚；福特新车周期+渠道整合+出口放量，将推动业绩进一步释放。目前公司股份回购已实施完毕，拟用于史上首次员工股权激励，彰显其长期发展信心。

事件

公司发布 2025 年三季报，第三季度实现营业收入 91.96 亿元，同比下降 6.26%；归母净利润 0.16 亿元，同比下降 93.94%；扣非净利润-0.73 亿元，同比下降 126.67%。

简评

皮卡下滑及产品结构变化影响主业，剔除渠道整合影响后盈利同比持平。Q3 营收、归母、扣非分别为 91.96 亿元、0.16 亿元、-0.73 亿元，同比分别-6.26%、-93.94%、-126.67%，环比分别-9.17%、-96.15%、-118.57%。**收入端看**，Q3 销量下滑主要系皮卡拖累，产品结构波动影响 ASP。**量：**Q3 公司累计销售 8.8 万辆，同比+6.9%，环比-8.7%；分车型看，轻客、轻卡、皮卡、SUV 分别销售 2.4 万辆、1.7 万辆、1.2 万辆、3.5 万辆，同比分别+7.2%、+24.7%、-29.8%、+20.2%，环比分别-12.4%、-5.9%、-27.6%、+2.0%。其中皮卡业务受到行业和 Ranger 需求下滑影响。**价：**Q3 平均单车收入约 10.4 万元/辆，同比-12.3%，环比-0.5%。ASP 同比下滑，主要系产品结构波动（轻卡销量占比提升）以及 Ranger、Bronco 等高单价车型销量同比下降所致。**盈利端看**，Q3 归母、扣非明显下滑主因子公司江福科技在福特中国渠道整合背景下调整注销转回已确认的递延所得税资产，当季所得税费用同比+5.72 亿元，环比+4.96 亿元。剔除该影响后，Q3 税前利润约 2.89 亿元，同比-0.06%，环比-41.59%。

毛利率同比微降，费用控制稳健。Q3 毛利率、净利率分别为 13.91%、-3.02%，同比分别-0.50pct、-6.02pct，环比分别-2.01pct、-7.21pct。Q3 期间/销售/管理/研发/财务费用率分别为 7.81%、2.02%、2.76%、3.38%、-0.34%，同比分别+0.42pct、-1.58pct、+0.85pct、+0.96pct、+0.19pct，环比分别-0.42pct、-0.55pct、+0.51pct、-0.24pct、-0.14pct。

江铃汽车 (000550.SZ)

维持

买入

陶亦然

taoyiran@csc.com.cn

010-56135200

SAC 编号:S1440518060002

程似骐

chengsiqizgs@csc.com.cn

021-68821600

SAC 编号:S1440520070001

SFC 编号:BQR089

李粤皖

liyuewan@csc.com.cn

010-56135233

SAC 编号:S1440524070017

发布日期：2025 年 10 月 23 日

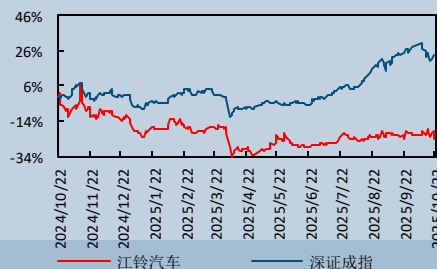
当前股价：20.53 元

主要数据

股票价格绝对/相对市场表现 (%)

1 个月	3 个月	12 个月
-1.11/-3.56	-1.35/-11.29	-24.33/-44.08
12 月最高/最低价 (元)		29.59/18.55
总股本 (万股)		86,321.40
流通 A 股 (万股)		51,846.32
总市值 (亿元)		142.27
流通市值 (亿元)		142.11
近 3 月日均成交量 (万)		689.75
主要股东		
南昌市江铃投资有限公司		41.03%

股价表现



福特在华销售渠道加速整合，叠加江铃新车上市有望进一步提振销量。9月23日，公司发布公告称：1）江铃汽车、江铃汽车销售有限公司（江铃全资子公司）和福特汽车销售服务（上海）有限公司（福特全资子公司，下称“福特销售服务公司”）签署了《江铃国产福特整车分销服务合同》，委托福特销售服务公司为江铃生产的福特品牌乘用车&皮卡提供全面分销服务。2）江铃拟与福特分别以债转股、现金的形式，向合资公司江铃福特汽车科技（上海）有限公司增资 12.64 亿元、12.14 亿元，用于清偿江铃福特（上海）的负债，增资后双方原有股比（江铃 51%+福特 49%）保持不变；合资公司将于 2025 年 10 月 1 日起开展债务清偿，并将在活动结束后清算注销。福特销售服务公司系福特中国于 9 月 23 日成立的全资子公司，旨在打造一个全国统一的福特乘用车&皮卡在华销售和服务网络，于 10 月 1 日正式投入运营。此前福特两家合资公司在产品和市场布局上各有侧重。江铃福特以硬派越野、皮卡等为主，长安福特则深耕主流家轿，二者分别拥有约 110 家、270 家经销商。新渠道设立后，将直接整合原本分立的经销商网络，解决资源冗余问题，显著提升协同效率，扩大销售及售后服务覆盖面，并提升品牌认知度；新渠道还将通过“福特纵横”生活体系及旗下体验空间+户外生活社群+个性化精品改装+车辆服务/守护四大板块，进一步强化终端消费者体验，有望实现“1+1>2”。江铃导入新渠道的产品主要是江铃国产福特整车（包括 Bronco、领睿、领裕等 SUV 及 Ranger 皮卡）及相关零部件&附件/保养套餐&延保等衍生售后服务。随着福特中国渠道加速整合，公司乘用车经销商网络有望大幅扩容（增长 200% 以上），有助于提振目前盈利能力较强但销售规模承压的 Bronco、Ranger 等车型销量。25Q4 新能源 Bronco 上市后，有望进军国内泛越野市场，受众群体扩大，智驾上车提升产品力，并有全新渠道加持。叠加皮卡、SUV 品类新车加速导入海外，江铃出口亦有望进一步上行。

公司股份回购顺利完成，拟用于史上首次股权激励或员工持股。4月13日公司公告宣布以不低于 22 元/股的价格回购 681.82 万-909.09 万 A 股，回购总额 1.5-2 亿元，占总股本比例 0.8%-1%。截至 9 月 30 日，该回购计划已实施完毕，累计回购 863.21 万股，占总股本比例约 1%，成交价 18.86-21.22 元/股，成交总金额约 1.70 亿元（不含交易费用）。此次股份回购拟用于员工持股计划或股权激励，系公司 1993 年上市以来的第一次，将有利于进一步健全公司长效激励机制，充分调动核心人员积极性，共同促进公司的长远发展。

投资建议

公司整车业务销量回升叠加降本增效稳步推进，有利于自身盈利持续增厚；同时迎来福特新品周期，在华渠道整合落地，叠加出口持续放量，有望推动自身业绩进一步释放。江铃积极开展回购拟用于员工股权激励，彰显其长期发展信心。预计公司 2025-2026 年归母净利润 14 亿元、22 亿元，对应当前股价 PE 分别为 12X、8X。

重要财务指标

	2023	2024	2025E	2026E	2027E
营业收入(百万元)	33,167.33	38,374.16	38,725.94	46,281.17	52,973.71
YoY (%)	10.19	15.70	0.92	19.51	14.46
净利润(百万元)	1,475.60	1,537.14	1,439.19	2,170.66	2,657.26
YoY (%)	61.26	4.17	-6.37	50.82	22.42
毛利率(%)	15.38	14.13	14.37	15.24	15.71
净利率(%)	4.45	4.01	3.72	4.69	5.02
ROE (%)	14.26	13.61	11.84	16.13	17.65
EPS(摊薄/元)	1.71	1.78	1.67	2.51	3.08
P/E(倍)	12.01	11.53	12.31	8.16	6.67
P/B(倍)	1.71	1.57	1.46	1.32	1.18

资料来源：iFinD，中信建投证券

风险分析

1、行业景气不及预期。2025 年国内经济复苏企稳回升但具体节奏有待观察，汽车行业需求或随之波动；推动汽车等消费品以旧换新政策全面落地仍需时日，影响行业需求复苏进程。

2、出口销量不及预期。出口受国际形势、国家政策、汇率等多方因素影响，海外销量增长有波动风险。

3、行业竞争格局恶化。国内竞争对手加快产品投放速度，随着技术进步、新产能投放等供给要素变化，未来行业竞争或将加剧，公司市场份额及盈利能力或将有所波动。

4、公司渠道及新车型销量不及预期。公司渠道建设、经销商优化进度可能不及预期。新车型销量受市场需求影响存在不及预期风险。

分析师介绍

陶亦然

汽车行业联席首席分析师。曾任银河证券汽车分析师，2018 年加入中信建投汽车团队，2018/19 年万得金牌分析师团队核心成员，2019/20 年新浪财经新锐分析师团队核心成员，2020 年金牛最佳行业分析团队核心成员，2021/22 年新财富、水晶球最佳分析师团队核心成员。

程似骐

汽车行业首席分析师，上海交通大学车辆工程硕士，师从发动机所所长，曾任职于东吴证券、国盛证券，四年证券行业研究经验。2017 年新财富第二团队核心成员，2020 年新浪财经新锐分析师第一名，2020 年金牛最佳汽车行业分析师团队第五名。深度覆盖新能源整车，智能化零部件，把握智能化电动化浪潮，对智能驾驶全产业链最前沿研究，深度跟踪从产业链最上游车载芯片到下游最前沿的 L4 的商业模式前沿演变。2021 年新财富最佳分析师汽车行业第四名。

李粤皖

中国人民大学经济学硕士，负责商用车、传统零部件领域研究。

评级说明

投资评级标准		评级	说明
报告中投资建议涉及的评级标准为报告发布日后 6 个月内的相对市场表现，也即报告发布日后的 6 个月内公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。A 股市场以沪深 300 指数作为基准；新三板市场以三板成指为基准；香港市场以恒生指数作为基准；美国市场以标普 500 指数为基准。	股票评级	买入	相对涨幅 15% 以上
		增持	相对涨幅 5%—15%
		中性	相对涨幅-5%—5%之间
		减持	相对跌幅 5%—15%
		卖出	相对跌幅 15% 以上
	行业评级	强于大市	相对涨幅 10%以上
		中性	相对涨幅-10-10%之间
		弱于大市	相对跌幅 10%以上

分析师声明

本报告署名分析师在此声明：（i）以勤勉的职业态度、专业审慎的研究方法，使用合法合规的信息，独立、客观地出具本报告，结论不受任何第三方的授意或影响。（ii）本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿。

法律主体说明

本报告由中信建投证券股份有限公司及/或其附属机构（以下合称“中信建投”）制作，由中信建投证券股份有限公司在中华人民共和国（仅为本报告目的，不包括香港、澳门、台湾）提供。中信建投证券股份有限公司具有中国证监会许可的投资咨询业务资格，本报告署名分析师所持中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格证书编号已披露在报告首页。

在遵守适用的法律法规情况下，本报告亦可能由中信建投（国际）证券有限公司在香港提供。本报告作者所持香港证监会牌照的中央编号已披露在报告首页。

一般性声明

本报告由中信建投制作。发送本报告不构成任何合同或承诺的基础，不因接收者收到本报告而视其为中信建投客户。

本报告的信息均来源于中信建投认为可靠的公开资料，但中信建投对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载观点、评估和预测仅反映本报告出具日该分析师的判断，该等观点、评估和预测可能在不发出通知的情况下有所变更，亦有可能因使用不同假设和标准或者采用不同分析方法而与中信建投其他部门、人员口头或书面表达的意见不同或相反。本报告所引证券或其他金融工具的过往业绩不代表其未来表现。报告中所含任何具有预测性质的内容皆基于相应的假设条件，而任何假设条件都可能随时发生变化并影响实际投资收益。中信建投不承诺、不保证本报告所含具有预测性质的内容必然得以实现。

本报告内容的全部或部分均不构成投资建议。本报告所包含的观点、建议并未考虑报告接收人在财务状况、投资目的、风险偏好等方面的具体情况，报告接收者应当独立评估本报告所含信息，基于自身投资目标、需求、市场机会、风险及其他因素自主做出决策并自行承担投资风险。中信建投建议所有投资者应就任何潜在投资向其税务、会计或法律顾问咨询。不论报告接收者是否根据本报告做出投资决策，中信建投都不对该等投资决策提供任何形式的担保，亦不以任何形式分享投资收益或者分担投资损失。中信建投不对使用本报告所产生的任何直接或间接损失承担责任。

在法律法规及监管规定允许的范围内，中信建投可能持有并交易本报告中所提公司的股份或其他财产权益，也可能在过去 12 个月、目前或者将来为本报中所提公司提供或者争取为其提供投资银行、做市交易、财务顾问或其他金融服务。本报告内容真实、准确、完整地反映了署名分析师的观点，分析师的薪酬无论过去、现在或未来都不会直接或间接与其所撰写报告中的具体观点相联系，分析师亦不会因撰写本报告而获取不当利益。

本报告为中信建投所有。未经中信建投事先书面许可，任何机构和/或个人不得以任何形式转发、翻版、复制、发布或引用本报告全部或部分内容，亦不得从未经中信建投书面授权的任何机构、个人或其运营的媒体平台接收、翻版、复制或引用本报告全部或部分内容。版权所有，违者必究。

中信建投证券研究发展部

北京
 朝阳区景辉街 16 号院 1 号楼 18 层
 电话：（8610）56135088
 联系人：李祉瑶
 邮箱：lizhiyao@csc.com.cn

上海
 上海浦东新区浦东南路 528 号南塔 2103 室
 电话：（8621）6882-1600
 联系人：翁起帆
 邮箱：wengqifan@csc.com.cn

深圳
 福田区福中三路与鹏程一路交汇处广电金融中心 35 楼
 电话：（86755）8252-1369
 联系人：曹莹
 邮箱：caoying@csc.com.cn

中信建投（国际）

香港
 中环交易广场 2 期 18 楼
 电话：（852）3465-5600
 联系人：刘泓麟
 邮箱：charleneliu@csci.hk