

赛力斯(601127)中高端市场扩容，Q4关注M7销量

来源：陈雅琪 发布时间：2025-11-13 00:54:16

在高端车型持续放量、毛利率提升与 H 股资金协同下，赛力斯 2025 年实现 100 亿净利润概率约 70%。若 Q4 问界 M7 月销突破 2 万台、港股募资顺利落地且销售费用率环比下降，业绩有望超预期。

一、核心财务数据拆解（2025 年前三季度 + Q3）

1. 营收与利润核心指标（单位：亿元）



指标

2025 年前三季度

同比变化

2025 年 Q3

同比变化

环比变化

营业收入

1105.3

+3.7%

481.3
+15.8%
+11.3%
归母净利润

53.1
+31.6%
23.7
-1.7%
+8.1%

扣非后归母净利润
47.7
+26.7%
22.9
-1.4%
+10.2%

2. 盈利效率指标 (Q3 单季)

毛利率：29.9%，同比提升 4.4 个百分点（+4.4pp），环比提升 0.4 个百分点（+0.4pp），为利润改善核心支撑；期间费用率：16.5%，同比 + 3.0pp、环比 + 0.4pp，费用端略有压力但未显著拖累盈利；净利率：5.3%，同比 + 0.4pp、环比 - 0.1pp，整体盈利稳定性较强。

二、盈利改善的核心驱动 —— 产品结构升级

整体销量与利润的 “反向分化”：2025 年前三季度总销量30.4 万辆，同比下滑 3.8%，但归母净利润同比增长 31.6%，核心差异在于 “高端车型占比大幅提升”。

高端车型（M9、M8）具体表现：

M9：定位高端（定价 46.98-58.98 万元），前三季度销量 9.3 万辆，贡献显著利润；M8：定位中高端（定价 35.98-44.98 万元），前三季度销量 10.6 万辆，为销量主力；高端车型合计占比：65.5%（2024 年同期高端车型占比仅 36.5%），结构升级直接推动毛利率从低位回升。三、全新一代 M7 的市场表现与增长潜力上市节点：2025 年 9 月 23 日正式上市，处于 Q3 末，为后续季度增长蓄力；订单热度：上市 24 小时内订单量达4 万台，反映市场对产品的高度认可，验证需求端潜力；交付能力：上市仅 36 天完成2 万台交付，体现供应

链与生产端的高效履约能力，确保订单快速转化为实际营收。

HTML版本： [赛力斯\(601127\)中高端市场扩容，Q4关注M7销量](#)