

2026年平地机行业：产品智能化普及， 国产替代深化（精华版）

China Motor Grader Industry
中国グレーダー業界

概览标签：工程机械、智能化、绿色化

2026/05

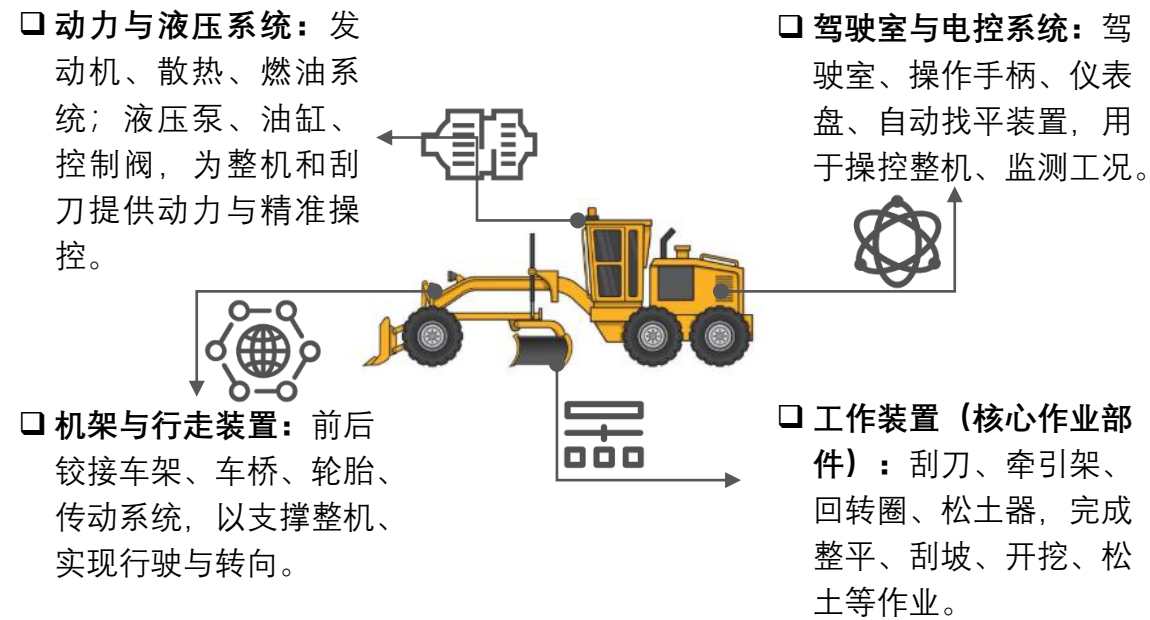
报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

中国平地机行业概况——定义与分类

平地机是一种装有可多自由度调节刮刀的土方工程机械，依靠刮刀的刮削、推移作用，主要用于道路路基整平、边坡修整、沟渠开挖、场地整形等精细化土方作业。

平地机结构示意图与功能

平地机广泛应用于公路修建、市政工程、矿山作业、水利建设、场地基建、农田改造等各类工程场景，是工程建设中实现地面高精度找平、整形作业的核心专用土方工程机械。



□ 平地机的液压系统为多回路精准控制，能实现刮刀升降、侧移、倾斜、回转的多自由度动作，满足高精度整平需求。工作装置中，刮刀可360°回转、多角度调节，搭配尾部松土器，兼顾精细整形与土方预处理；而电控系统搭载的自动找平装置（激光/卫星定位），可实现毫米级施工精度，是现代平地机区别于传统机型的核心优势。四大系统相互配合，让平地机既能完成公路路基、边坡等标准施工，也能适配矿山、水利、市政等复杂场景，是土方工程中精细化作业的关键设备。

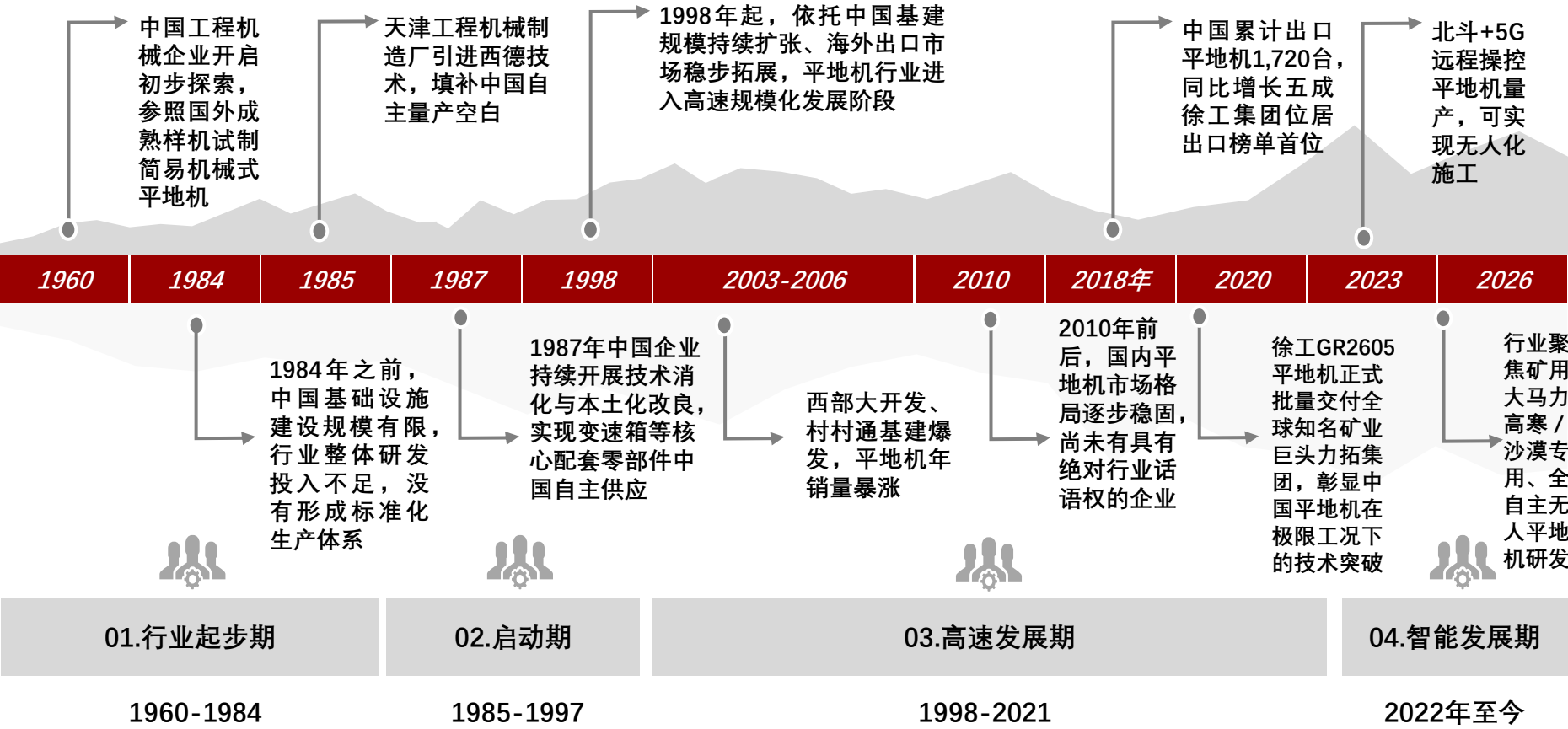
	功能卖点	核心功能组件	描述
整平作业	□ 场地精细整平 □ 修整路面横坡 □ 路基标高找平		□ 液压油缸归属于平地机动力与液压系统，通过高压油液精准驱动刮刀升降、倾斜，为整平作业提供稳定可控的推力，实现毫米级标高找平；
整形开挖	□ 修整边坡坡面 □ 开挖修整沟渠 □ 路基修边整形		□ 刮刀作为工作装置核心部件，可配合牵引架、回转圈多角度调节姿态，完成边坡、沟渠、路基的整形开挖；
辅助作业	□ 短距推土集料 □ 疏松硬土岩土 □ 道路除雪清障		□ 松土器同样属于工作装置，主要用于作业前疏松硬土、风化岩，降低刮刀作业负荷，为后续整平、整形做好土方预处理。

来源：头豹研究院

中国平地机行业概况——发展历程

1985年至1997年为启动期，通过引进国外先进技术、消化吸收改造，顺利实现平地机产品国产化突破；1998年至2021年为高速发展期，依托基建与出口红利实现市场快速扩容，行业迎来规模化崛起。

中国平地机行业发展历程，2025年



- 1985-1997年，中国平地机行业彻底打破了国外技术与设备的长期垄断。核心零部件国产化落地，搭建起中国平地机配套产业基础，为行业规模化、产业化发展筑牢了根基。
- 1998-2021年的高速发展阶段推动了中国平地机产业完成从技术国产化到市场规模化、全球化的双重跨越，正式跻身全球平地机生产与销售大国行列。
- 2022年至今的智能发展阶段推动平地机行业彻底告别粗放式规模扩张模式，迈入精细化发展周期。

中国平地机行业概况——相关政策

近年来，从国务院、工信部到国标委等多部门，围绕平地机行业原料保障、产业升级、绿色转型与标准建设密集出台政策。

平地机行业相关政策



中国平地机行业产业链情况——产业链图谱

平地机产业链布局完整，上游以钢材、铜铝、橡胶等基础原材料为根基，机械传动类零部件已实现高度国产化；中游为整机制造环节，行业集中度高，国内头部企业占据主导，外资品牌退守高端细分市场。

中国平地机产业链及代表企业



来源：各公司官网、头豹研究院

中国平地机行业产业链情况——上游行业分析

上游国产化配套日趋成熟，基础硬件、通用零部件环节已实现高度自主可控，为新能源平地机产业发展筑牢根基；但与此同时，钢材等大宗原材料价格持续上行，对行业盈利空间形成显著约束。

平地机上游供应链及发展约束，2025年

上游分层情况

基础硬件层

以钢材为核心原材料，依托国内钢铁企业实现稳定供货，同时搭配铜、铝、橡胶等辅助材料，原材料成本随钢铁行业周期产生波动。车架、变速箱、轮胎等机械传动零部件，采用企业自制加外部协作的生产模式，整体国产化配套基础成熟。

核心技术部件层

主要涵盖动力系统与液压系统。发动机主流选用潍柴、玉柴等国产产品，可满足非道路机械排放标准；液压件市场呈现分化格局，高端产品仍依赖进口，中低端品类已逐步实现国产替代。

智能配套层

包含控制器、传感器、北斗/GNSS自动找平系统等智能化部件，目前高端市场仍由海外品牌主导，国内导航相关企业正加快技术突破、抢占市场份额。此外，冷却、制动、滤芯等通用配件品类齐全，共同构成完整的上游供给体系。

发展约束

- ❑ 新能源平地机上游同时面临大宗原材料涨价、人力成本上行与技术—成本双重约束。钢材、油品、铜铝、橡胶等大宗商品价格持续上行，叠加人力成本攀升，直接传导至工程机械环节，主机厂及上下游供应商利润承压显著。
- ❑ 2026年5月1日，三一重工旗下三一重机宣布自5月15日起挖掘机价格上调5%，其集团年初已对混凝土机械提价3%—5%，带动工程机械龙头开启集中涨价潮。价格上涨的核心推手为钢材等原材料：截至4月底，兰格钢铁全国钢材综合价格3579元/吨，环比+1.7%、同比+0.4%，4月均价环比+1.0%，上游成本抬升同样直接约束新能源平地机的定价与盈利水平财新网。
- ❑ 与此同时，行业仍受技术瓶颈与成本结构双重约束：2020年电动化起步阶段，产品续航不足4小时、成本较燃油机高60%，推广受限；2022年国四标准落地后，电池成本较2020年下降40%，推动替代提速，但电池占整机成本仍达30%—35%，仍是当前核心痛点。

中国平地机行业产业链情况——中游行业分析

工程机械中游整机制造环节正经历产业集群协同升级、龙头股权自主化、全链自主可控深化三大关键变革，为平地机的规模化发展奠定了坚实的产业基础与竞争优势。

平地机中游产业集群分析，2025年

● 产业集群协同演进

- 集群效应依托链主企业分摊研发成本、共享市场资源，强化了产业链的整体韧性，成为抵御行业内卷、稳固中游制造环节的重要屏障。



➤ 2020年前后工程机械行业布局分散，湖南、江苏、山东三大核心基地产值占比仅55%，主机厂与配套企业协同不足；2022年在政策引导下加速集聚，三大基地产值占比提升至65%，就近配套模式初步成型；2025年链主企业主导研发协同与供应链共享，产业进入协同创新期，有效缩短了新能源平地机的整机研发周期、降低了综合制造成本。

● 本土龙头掌握战略主导权

- 2025年6-9月，临工集团完成回购沃尔沃建筑设备所持山东临工70%股权，本土龙头彻底摆脱合资约束，获得完全经营自主权，推动中游整机核心技术由消化吸收向自主突破转型。



➤ 沃尔沃则剥离中端业务，聚焦前沿技术研发，同时保留中国中游配套供应链优势。该事件是工程机械行业合资退潮、本土龙头崛起的典型缩影，行业龙头通过资本操作收回战略主导权，推动新能源平地机中游整机制造环节从全球生产支点向本土决策中枢转变。

● 自主可控倒逼上游配套国产替代

- 本土工程机械龙头实现股权自主化、战略主导权全面提升后，将依托其在新能源平地机整机制造环节的规模优势与技术话语权，显著加大对上游核心零部件的采购力度。



➤ 龙头企业主导的供应链整合，将进一步推动上下游企业深化协同研发、工艺对接与质量体系共建，通过联合攻关、标准共建、数据共享等方式，持续完善新能源平地机本土化上游供应链体系，降低对海外高端零部件的依赖度，全面提升产业链的安全韧性与自主可控水平，为中游制造环节的技术升级、成本优化与长期高质量发展筑牢坚实根基。



中国平地机行业产业链情况——下游行业分析

目前，政府专项债持续向公路养护、机场跑道维护、高标准农田建设等项目稳步推进，对新能源平地机的需求保持稳定。同时，多地将新能源设备纳入绿色施工优先采购清单，有利于平地机的渗透率提升。

平地机下游模式分析，2025年

“十四五”期间，平地机行业的产能转移、技术装备升级与绿色转型，共同勾勒出产业高质量发展的清晰路径。产能向新疆等西部地区的梯度转移，推动了产业布局的优化重构；智能制造装备的普及应用，为生产效率提升注入了强劲动力；而绿色工厂建设的阶段性突破，则标志着行业已从规模扩张转向绿色低碳的可持续发展模式，实现了产业竞争力的系统性重塑。



渠道变化

- 直营模式重构利益分配，加剧下游市场竞争格局
- 2025年工程机械企业依托直营体系直接对接基建、矿山、市政施工等终端客户，传统代理商逐步退出整机销售核心主体地位，沦为配套服务附庸，进一步加剧了新能源平地机下游市场的价格战与客户资源争夺乱象。在此行业背景下，部分品牌走出差异化发展路线，通过持续优化渠道政策、加大代理商赋能与扶持力度，让行业形成了直营快速扩张与代理深耕市场并行的全新发展格局。



下游方向

- 新能源平地机下游流通体系全面重塑
- 下游代理商群体将呈现明显分化趋势，头部代理商通过兼并重组扩大经营规模，转型为覆盖新能源平地机销售、维保、租赁、方案输出的区域综合服务商；中小代理商则聚焦矿山、乡村基建等细分领域，转型为新能源平地机专业后市场服务商或轻量化数字化运营平台，渠道精细化运营成为下游发展核心方向。



后市场机会

- 市场格局迭代升级，后市场成为核心盈利板块
- 2020年之前，新能源平地机后市场仅覆盖基础维保业务，头部企业后市场收入占比不足20%，对整体盈利的贡献度极低。截至2025年，头部工程机械企业后市场收入占比已接近40%，能够有效对冲前端整机销售的市场波动，成为企业稳健经营的重要支撑。与此同时，下游代理商也积极抢抓后市场机遇，创新拓展设备改装、驻矿专项维保、智能化配套运维等特色服务。

平地机行业场景增量案例

国内工业化建设稳步推进，叠加国家矿山智能化系列政策密集落地，为新能源平地机下游矿山施工场景带来充足增量空间。

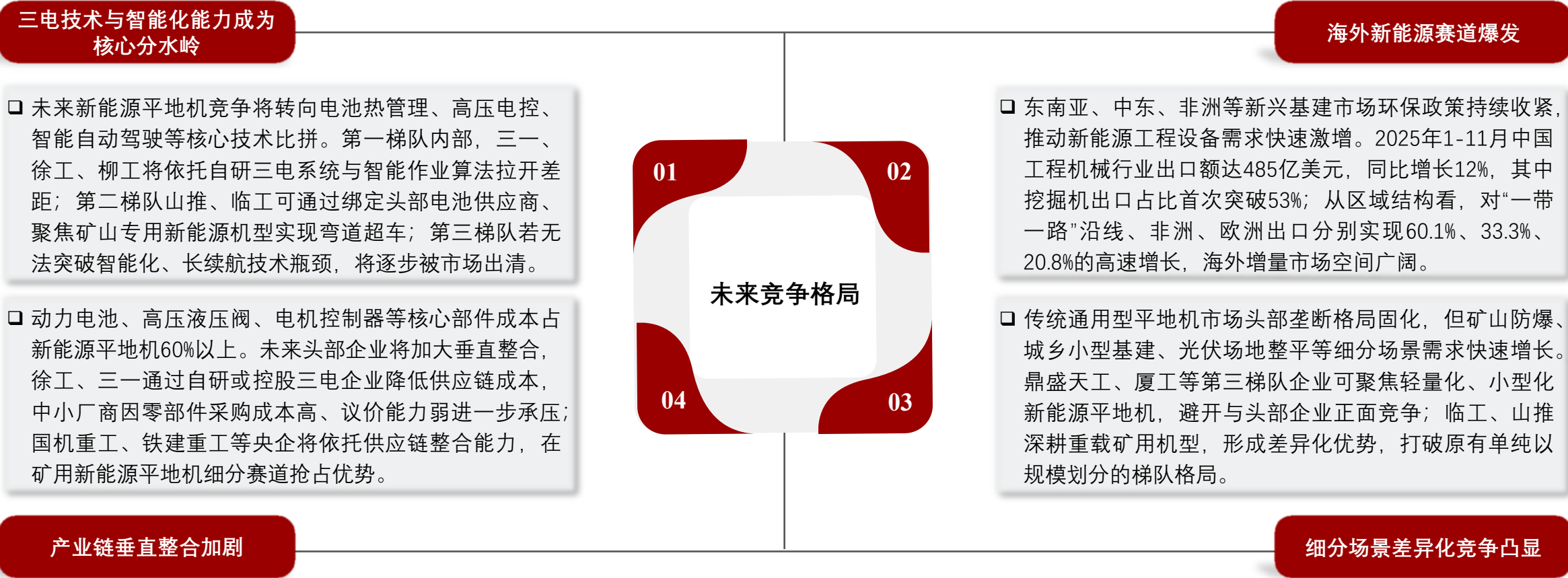
- 国家发改委、国家能源局等多部门相继出台专项规划，明确矿山智能化中长期发展目标，提出2025年大型煤矿、灾害严重煤矿基本实现智能化；2030年重点煤矿区基本实现工作面无人化，全国煤矿采煤、掘进机械化程度分别稳定至95%、80%以上；2050年全面建成安全绿色、高效智能矿山技术体系，为矿山智能化升级划定清晰发展路径。
- 同时，持续推进的矿山智能化改造，有效带动矿区场地平整、道路修整、渣土清理等配套作业需求稳步增长，而新能源平地机具备节能降耗、低噪音、适配井下及露天矿多场景作业的核心优势，高度契合智能矿山绿色、高效、安全的建设要求，充分受益于矿山基建智能化升级浪潮，下游矿山领域应用市场规模将持续扩容。

中国平地机行业竞争格局——新能源平地机未来竞争格局变化分析

新能源平地机行业的竞争格局正经历深刻重构，未来企业的市场地位将不再仅由传统燃油机制造基础决定，而是由技术能力、产业链掌控、海外布局与场景深耕四大核心要素共同塑造。

新能源平地机未来竞争格局变化分析

随着行业从规模扩张转向高质量发展，头部企业通过三电技术自研、智能化升级与产业链垂直整合构建壁垒，第二梯队企业则依托细分场景突破与海外渠道布局寻求差异化机会，而中小厂商若无法在核心技术或垂直赛道建立优势，将面临市场出清的压力。



中国平地机行业竞争格局——全球十大工程机械企业

全球工程机械行业马太效应显著，海外老牌巨头长期占据优势，中国企业实现突破性追赶。卡特彼勒、小松凭借技术、品牌、渠道壁垒长期垄断行业顶端，徐工和三一重工目前稳居前五。

2026年全球十大工程机械企业排名汇总分析

下图信息来源于KHL集团，统计了全球TOP10工程机械巨头21年（2006-2026年）的历史排名稳定性、登顶/进前三/前五/前十次数，并计算出“领先者得分”来综合衡量企业长期行业统治力，21年维度的长期实力复盘表。但由于大量数据来自中国工程机械企业出海、高端化爆发前的早期阶段，完全无法反映2020年至今徐工、三一的全球真实竞争力。早年国内工程机械企业以低端内销为主，平地机等产品全球存在感弱，因此拉低了平均排名与高阶榜单次数，属于历史滞后数据。

全球TOP10工程机械巨头21年（2006-2026年）维度长期实力复盘表

排名	企业	平均排名	位列第1名数	进入前3次数	进入前5次数	进入前十名数	领先者得分
1	卡特彼勒（Caterpillar）	1	21	21	21	21	1050
2	小松（Komatsu）	2	0	21	21	21	1029
3	日立建机（HitachiCM）	5.3	0	2	13	21	959
4	沃尔沃建筑设备（VolvoCE）	5.4	0	6	11	21	957
5	利勃海尔（Liebherr）	6	0	0	11	21	945
6	约翰迪尔（JohnDeere）	6.9	0	4	9	19	927
7	徐工集团（XCMG）	9.8	0	4	7	14	866

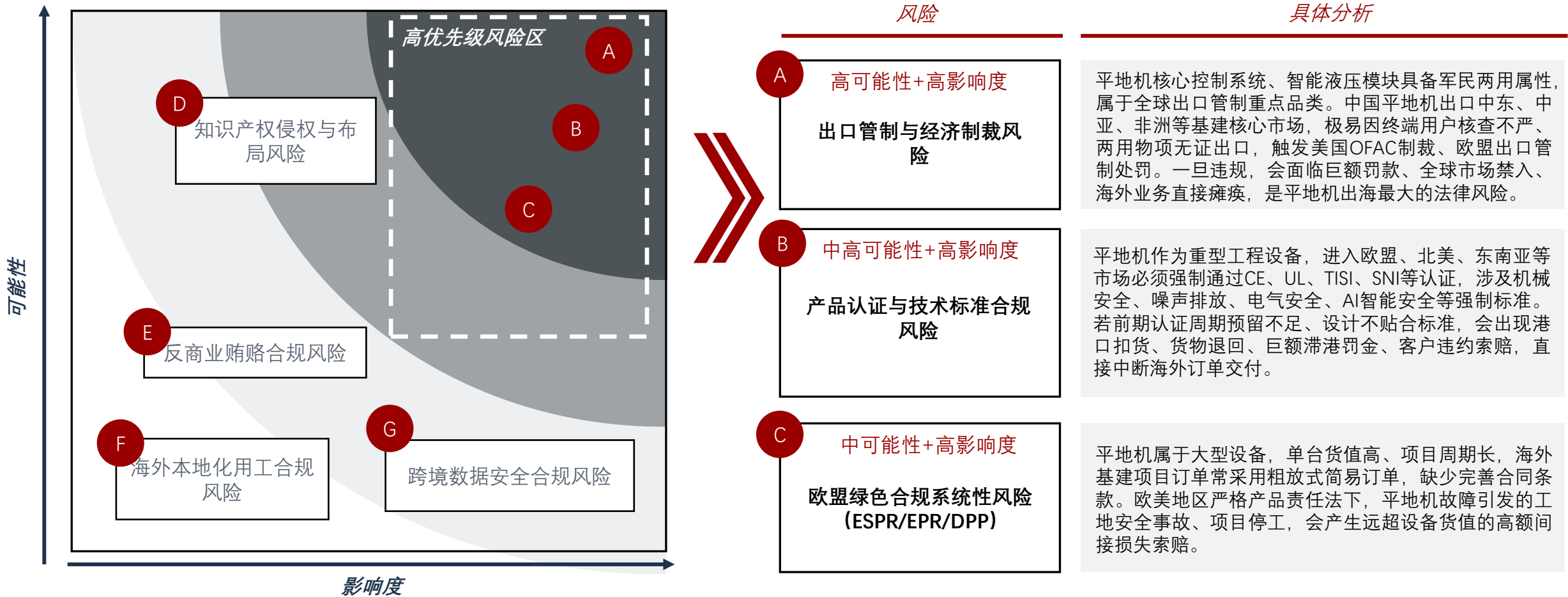
- ❑ 从整体榜单格局来看，卡特彼勒与小松构筑了行业第一梯队，二者在各项核心指标上遥遥领先其他企业。卡特彼勒连续21年保持行业第一，展现出绝对的行业统治力；小松紧随其后，虽无登顶年份，但同样21年稳居第二，长期稳定性极强，与卡特彼勒形成双寡头格局。
- ❑ 徐工21年里4次进入全球前三，平地机如今全球市占率稳居第二，国产第一，大马力、新能源平地机技术对标卡特；三一重工5次进入全球前五，平地机依托海外渠道快速放量，在非洲、东南亚实现高增长，两家企业的平地机突破，正是其21年里从全球边缘跻身前十的缩影。
- ❑ 徐工在旧表中仅4年进入全球前三、7次进入前五，是因为2015年之前海外业务占比极低。而2020年后，徐工工程机械整体稳居全球前三，平地机全球市占率持续提升，高端机型批量进入欧美市场，实际综合实力已无限逼近小松，旧的长周期平均排名严重滞后于当下水平。

中国平地机行业竞争格局——中国平地机企业出海风险矩阵适配分析

当前，全球基建市场需求旺盛，为中国平地机企业出海带来广阔机遇，但不同国家严苛的准入规则、复杂的跨境贸易规则及本地化经营约束，使出海全流程面临多重法律合规挑战。

中国平地机企业突围海外的风险分析

结合风险矩阵优先级划分，企业首先优先攻坚A/B/C三大高优先级风险，平地机出海需首要做好出口管制全链条筛查、海外认证前置布局、精细化国际贸易合同设计，守住出海第一道防线；在此基础上重点防控D/E潜在风险，通过提前完成全球知识产权布局、严格管控代理商佣金与投标合规，有效规避海外诉讼与贿赂处罚；长远来看还需持续关注F/G新兴风险，随着海外建厂、智能平地机普及，用工、数据合规风险将逐步提升，需提前搭建合规预案，实现全周期风险管控。



来源：头豹研究院

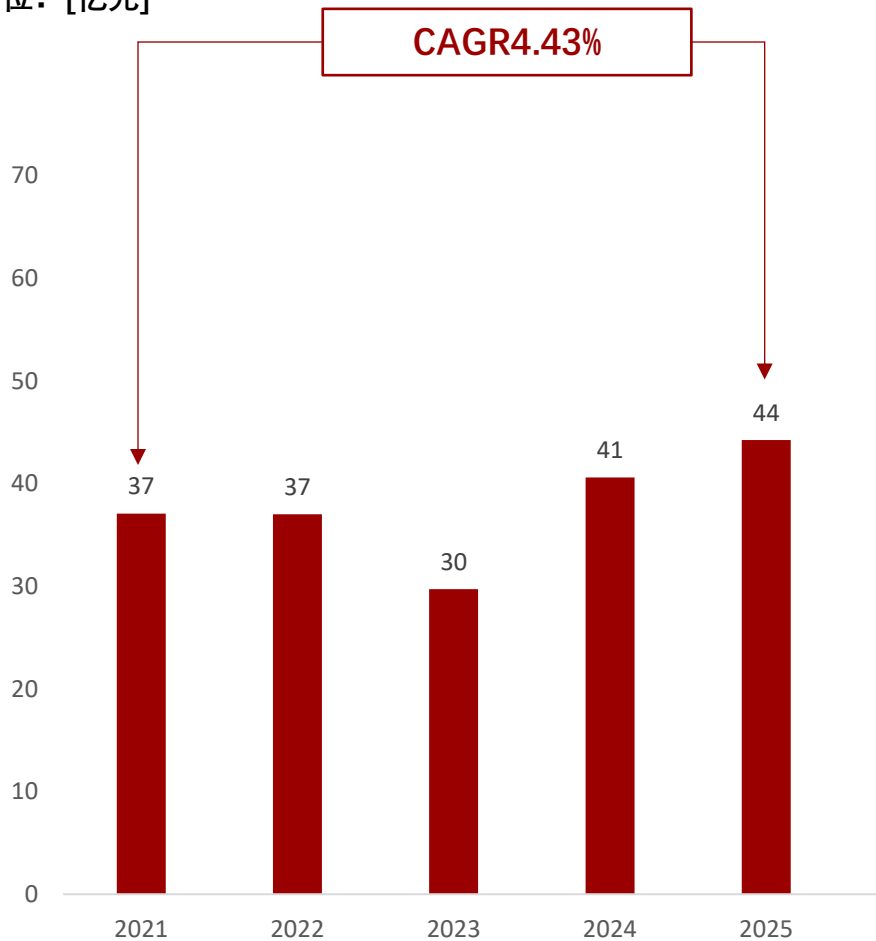
中国平地机行业市场分析—中国平地机市场规模

2021-2023年市场下行，主要受国内基建投资阶段性走弱、房地产下行拖累市政及公路工程开工，下游施工企业资金压力较大，设备新增采购意愿不足，同时海外出口短期波动，导致市场规模阶段性收缩。

中国平地机行业市场规模及预测，2021-2031年预测

头豹洞察

单位：[亿元]



完整版登录www.leadleo.com
搜索《2026年平地机行业概览》

来源：国家统计局、头豹研究院

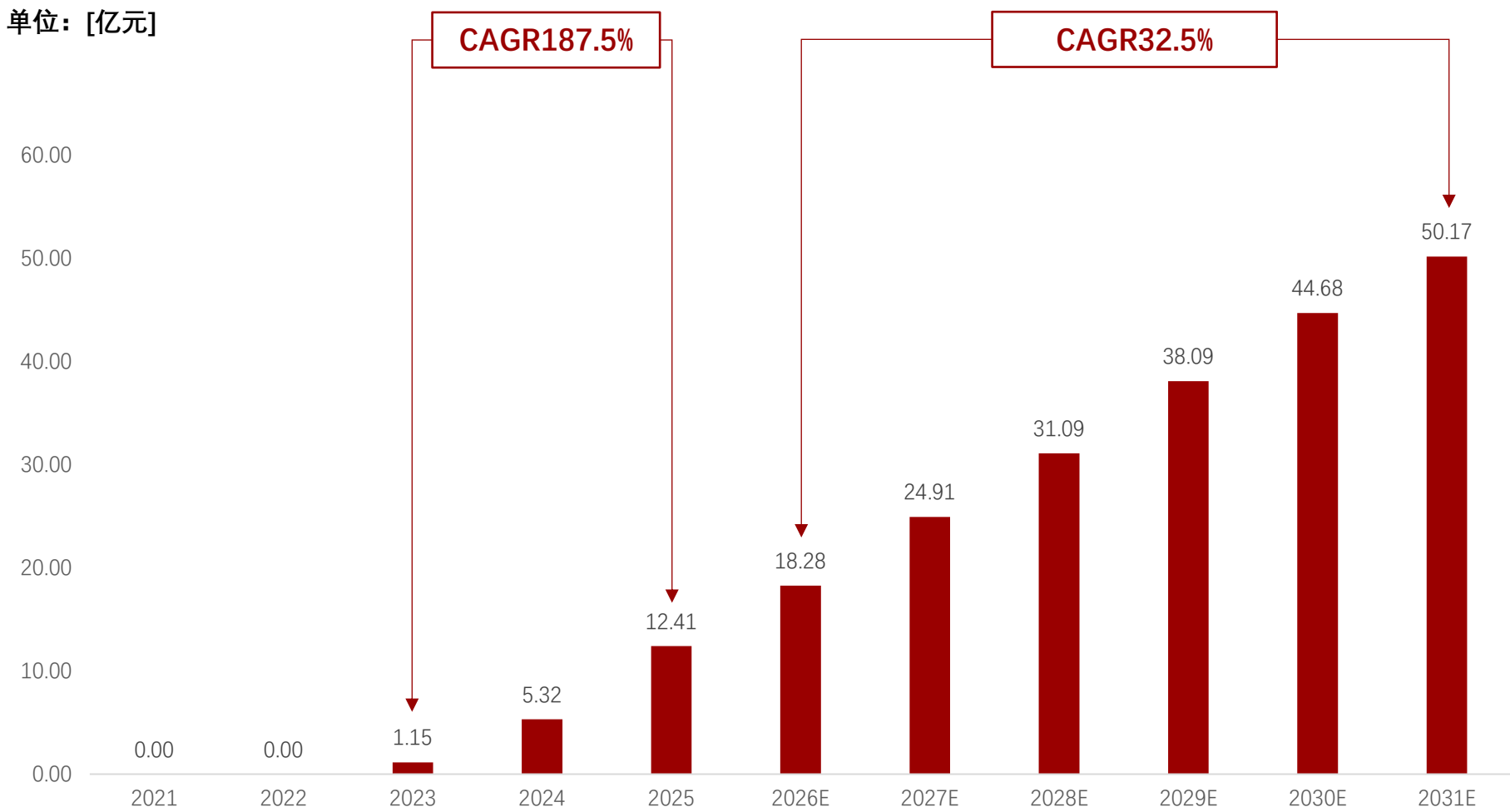
中国平地机行业市场分析—中国新能源平地机市场规模

中国新能源平地机行业正经历从萌芽到成熟的完整发展周期，2021-2025年是市场的爆发式阶段，行业以187.5%的复合增速实现了从0到12.41亿元的跨越，标志着电动化技术在平地机领域的商业化落地。

中国新能源平地机行业市场规模及预测，2021-2031年预测

头豹洞察

单位：[亿元]



- ❑ 2021-2022年市场规模尚处于萌芽阶段，数值均为0；2023年正式突破1亿元，达到1.15亿元。2023-2025年的复合年均增长率高达187.5%，快速攀升至2025年的12.41亿元，这一阶段的爆发式增长主要受益于政策端的推广要求、核心技术突破以及头部企业的产品落地。
- ❑ 2026年起，预计市场将进入增速放缓但规模持续扩大的稳健增长阶段，2026-2031年的复合年均增长率（CAGR）预计为32.5%，市场规模稳步提升至2031年的50.17亿元。
- ❑ 整体来看，新能源平地机市场的增长曲线，清晰反映了行业从技术验证到商业化普及的完整路径。前期187.5%的超高增速，是基数较低、政策红利释放等共同作用的结果；后期32.5%的稳健增速，则更贴合工程机械行业的自然增长规律。

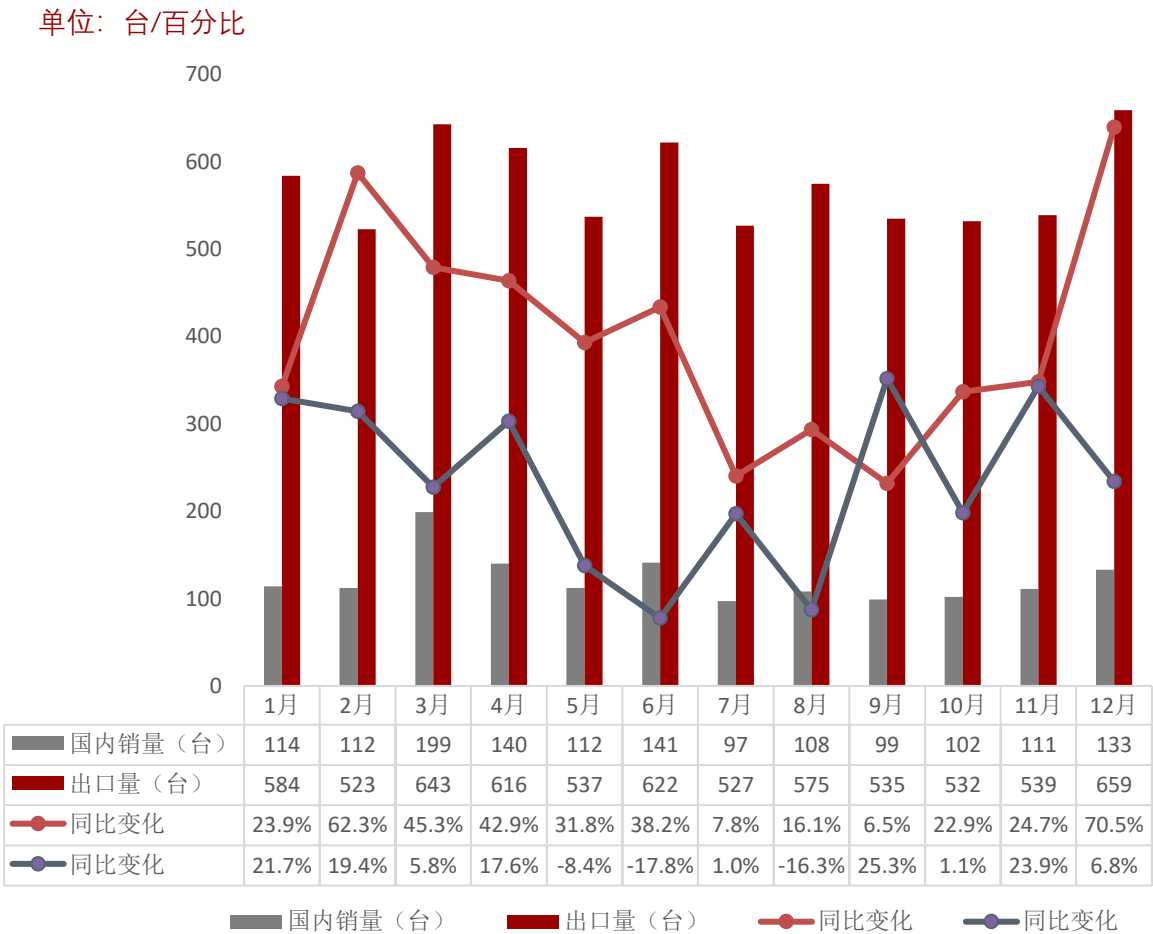
来源：国家统计局、头豹研究院

中国平地机行业市场分析——2025年平地机国内销量与出口量情况

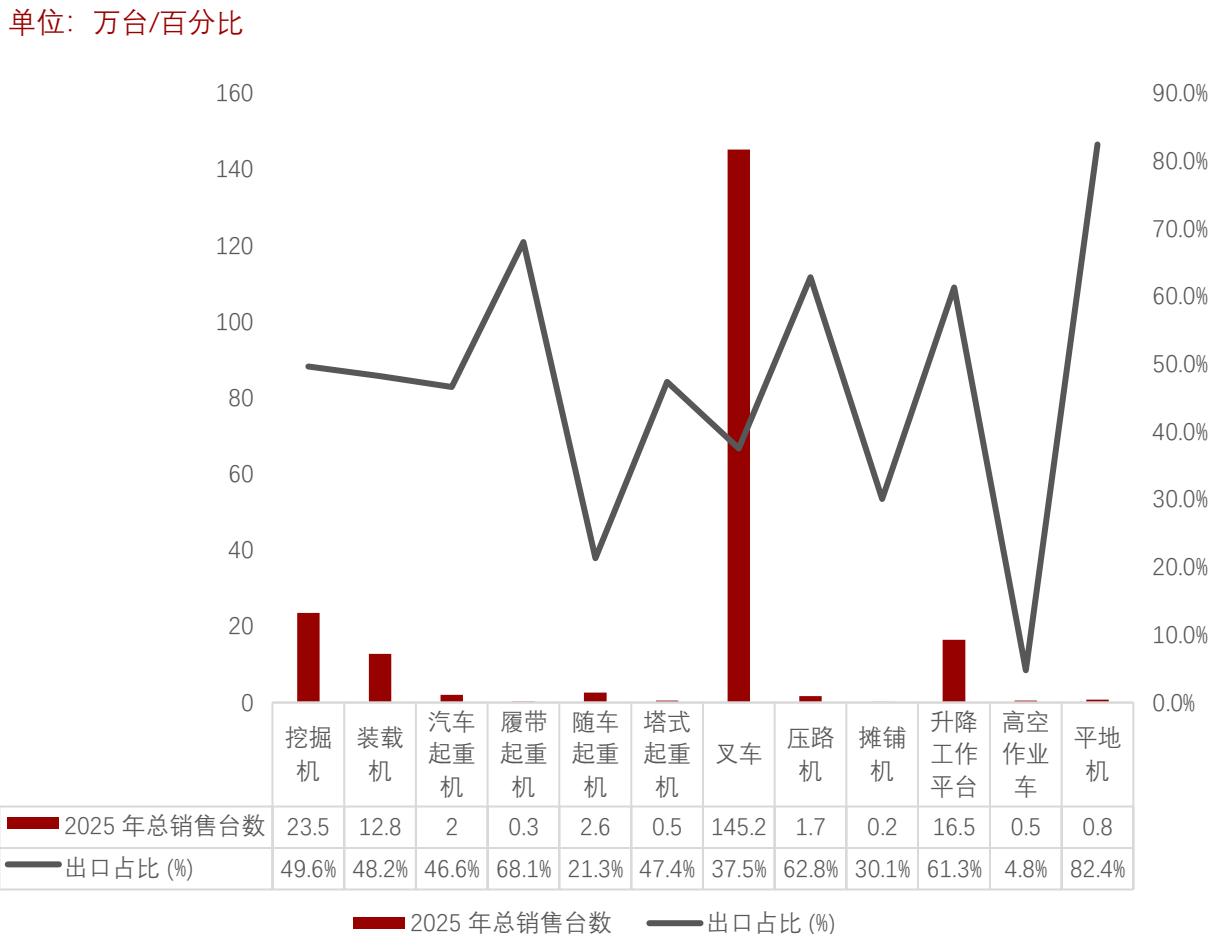
2025年平地机全年销量0.8万台，其中出口量达0.7万台，出口占比高达82.4%，在所有工程机械品类中位居第一，是典型的出口导向型赛道。

平地机国内销量与出口量，2025年

2025年中国平地机内外销统计表



2025年中国工程机械分品类出口统计表



中国平地机行业市场分析—中国平地机企业的挑战与机遇

中国平地机行业迎来了复杂多变的发展格局。作为工程机械领域的重要细分品类，平地机企业在依托行业红利实现稳步发展的同时，也面临着核心技术、市场竞争、成本控制等多方面的考验。

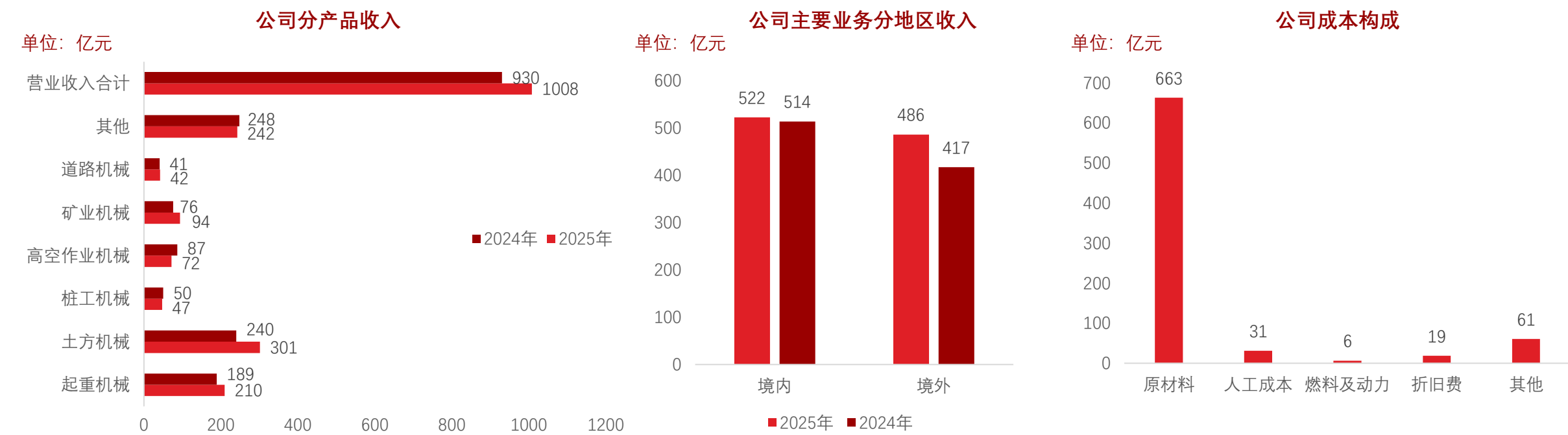
中国平地机企业的挑战与机遇

挑战	机遇
❑ 中国平地机企业的核心挑战集中在<u>高端核心零部件“卡脖子”</u>、<u>市场内卷加剧</u>、<u>产品与技术迭代加速带来的研发与产线改造成本压力</u>三个方面。	❑ 中国平地机企业的机遇主要在<u>基建发力与设备更新换代</u>、<u>出口市场高增长</u>、<u>智能化、电动化技术变革</u>三个方向。
中国平地机企业的核心挑战	中国平地机企业的未来机遇
• 高端核心零部件“卡脖子”：目前，平地机高端机型所需的液压泵阀、电控系统以及高精度传感器等关键零部件，仍高度依赖进口供应，不仅推高了企业的生产成本，还使得企业在高端机型的性能优化、产能扩张上受制于人，直接制约了高端产品的毛利率和市场竞争能力，难以与国际头部品牌在高端市场形成对等竞争。	• 基建发力与设备更新换代：国内交通强国战略推进、公路改扩建、矿山开发、乡村振兴等基建项目持续落地，为平地机带来了稳定的内需需求；同时，国四排放标准的全面实施，加速了国三及以下老旧平地机的淘汰进程，设备更新需求集中释放，为企业拓展国内市场提供了广阔空间。
• 市场内卷加剧：当前国内平地机产能利用率偏低，市场供需失衡问题突出。为抢占有限市场份额，中小品牌纷纷采取低价走量策略，导致行业整体利润空间被持续压缩，无论是头部企业还是中小厂商，都面临着盈利压力加大的困境。	• 出口市场高增长：东南亚、中东、非洲、拉美等新兴市场基建需求旺盛，而中国平地机凭借性价比高、适配性强的优势，在海外市场的认可度持续提升，出口量呈现快速增长态势。海外市场的持续拓展，不仅能够消化国内过剩产能，还能帮助企业突破国内市场内卷困境，打造新的增长极。
• 产品与技术迭代加速带来的研发与产线改造成本压力：随着国四排放标准全面实施，以及智能找平、电动化、远程运维等新技术的快速普及，市场对平地机的产品性能和技术配置提出了更高要求。但研发投入大、产线改造周期长、资金占用多，中小厂商受限于资金和技术储备，难以快速跟上技术迭代节奏，进一步拉大了与头部企业的差距。	• 智能化、电动化技术变革：目前，平地机智能施工（如3D找平、无人化作业）、电动及混动机型仍处于行业起步阶段，尚未形成绝对的技术垄断。国内头部企业已在相关领域实现关键技术突破，中小厂商也可依托细分市场优势聚焦技术研发，有望在新赛道上缩小与国际品牌的差距，实现市场地位的提升。

中国平地机行业代表性企业——徐工机械

整体来看，徐工机械土方、起重等核心品类的增长，巩固了在传统优势领域的龙头地位；另一方面，矿业机械的快速增长与境外收入的大幅提升，标志着公司在高端化、国际化战略上取得了实质性突破。

徐工机械关键财务数据分析，2024-2025年



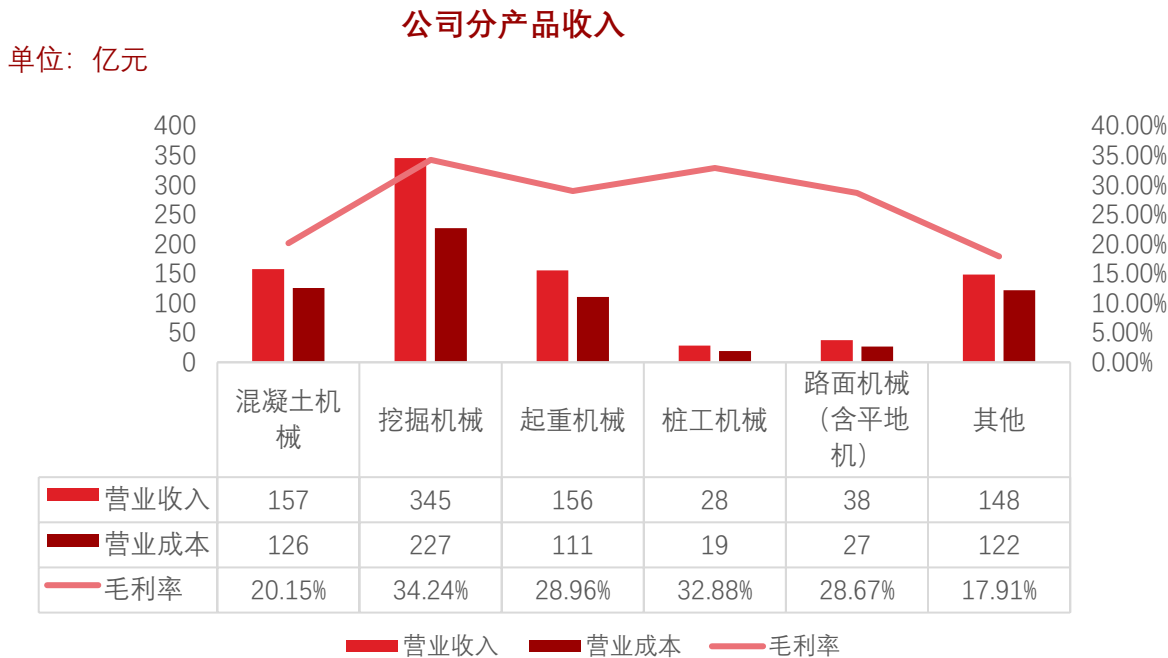
- 徐工机械2025年营业收入突破1008亿元，较2024年的930亿元同比增长约8.4%。在徐工的业务结构中，平地机作为核心产品之一，被归入道路机械大类。2025年，徐工道路机械板块实现营收42亿元，较2024年的41亿元实现了稳健增长，同比增速约2.4%，整体规模 and 市场份额稳居行业第一梯队。
- 从区域结构来看，境外业务的表现尤为突出：2025年境外收入从2024年的417亿元增至486亿元，同比增长约16.5%，占比从44.8%提升至48.2%，接近境内收入规模。

- 境内收入则从514亿元微增至522亿元，同比增速仅约1.6%，增速明显放缓，反映出国内工程机械市场存量竞争加剧、更新需求释放节奏趋缓的行业现状。
- 原材料成本占比高达84.97%，是影响徐工营业成本的核心因素。这意味着钢材、液压件、发动机等大宗商品及核心零部件价格波动，会直接影响公司的盈利水平。
- 未来成本优化的核心方向是规模化采购与供应链协同，锁定原材料价格以及核心零部件自研自产，降低外购成本。

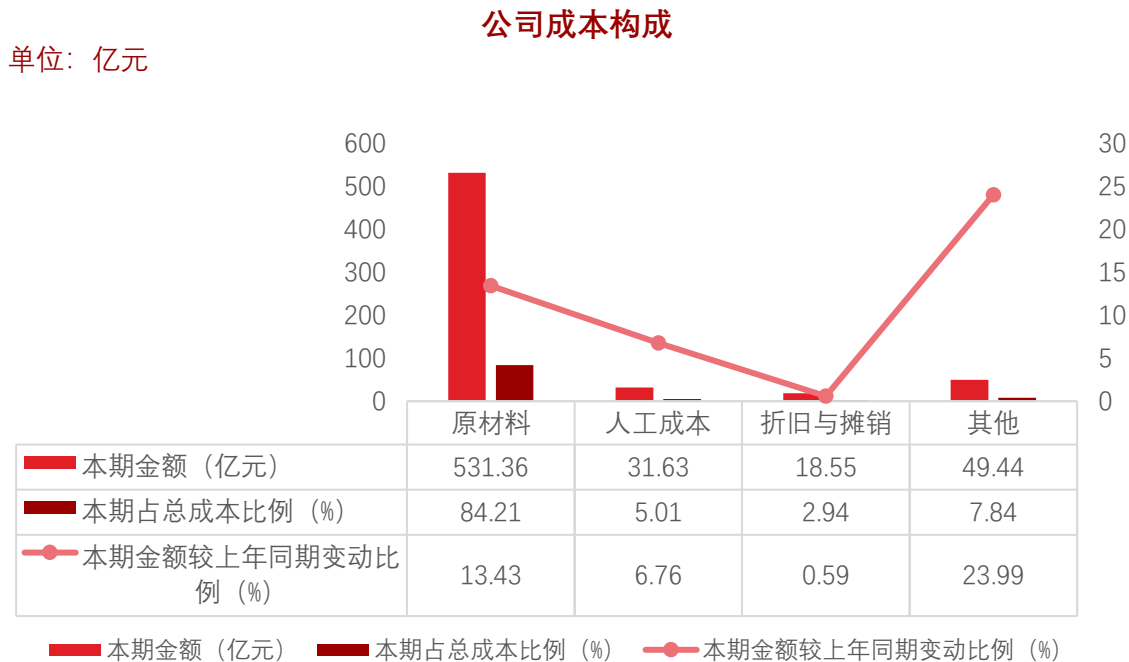
中国平地机行业代表性企业——三一重工

整体来看，公司传统优势业务支撑了规模与利润的基本盘；另一方面，以平地机为代表的路面机械板块，凭借高增速与中高水平的毛利率，成为优化产品结构、对冲国内市场波动的关键支点。

三一重工关键财务数据分析，2024-2025年



- 挖掘机械仍是绝对基本盘，2025年营收345亿元，毛利率高达34.24%，是公司利润贡献的核心，同时收入同比保持双位数增长，体现了其在全球市场的龙头地位。起重机械（156亿元）和混凝土机械（157亿元）作为传统优势业务，收入规模稳定，毛利率分别为28.96%和20.15%，为公司提供了稳定的现金流。
- 2025年，路面机械板块实现营收38亿元，同比增速达25.18%，显著高于整体营收增速；同时毛利率维持在28.67%，在各主要业务中处于中高水平，盈利性优于混凝土机械、接近起重机械。

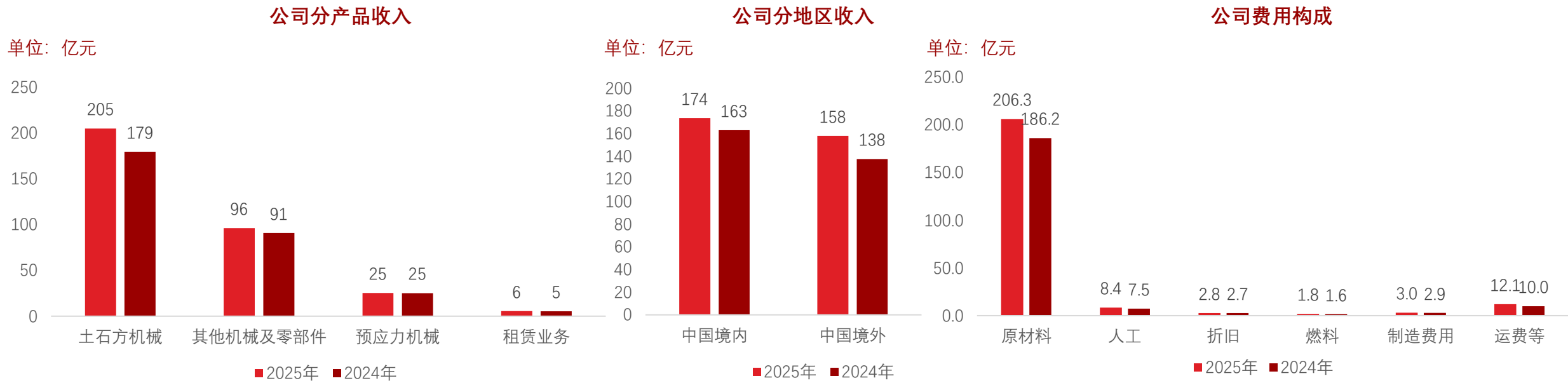


- 原材料是成本的绝对主体，金额达531.36亿元，占总成本的84.21%，同比增长13.43%，主要由营收规模扩大带动。对于平地机这类产品而言，钢材、液压件、发动机等原材料成本占比同样超过80%，三一通过集中采购、与核心供应商签订长期协议，有效平抑了大宗商品价格波动的影响，为平地机保持高性价比优势提供了支撑。
- 同时，人工成本、折旧与摊销合计占比不足8%，且增速远低于营收增速，反映出智能制造、自动化生产的成效，这也推动了平地机生产环节的效率提升，摊薄了单位制造费用。

中国平地机行业代表性企业——广西柳工

依托全品类产品矩阵、核心部件自研自制、全球化布局、成本管控与品牌资本的多重优势，柳工形成了为客户提供一站式解决方案的能力，长期增长动能充足。

广西柳工关键财务数据分析，2024-2025年



- 核心主业收入高增，是业绩增长的第一引擎。分产品数据显示，2025年土石方机械收入达205亿元，较2024年的179亿元同比增长约14.5%，增速在所有业务中领先，说明公司在装载机、挖掘机等主力产品上的市场竞争力持续增强，是拉动整体营收的核心动力。
- 分地区数据显示，柳工全球化战略成效凸显：2025年境外收入达158亿元，同比增长约14.5%，增速显著高于国内市场；境外收入占比从约45.8%提升至约47.6%，对国内基建周期的依赖度持续降低，通过国内外市场的均衡布局，有效平滑了行业波动风险。

- 成本端数据印证了全产业链的成本优势：2025年原材料成本同比增长约10.8%，与收入增速基本匹配，成本传导能力较强；而关键零部件自研自产模式，让公司摆脱了对外购件的依赖，既减少了中间环节溢价，又实现了从源头的质量把控，为盈利稳定性提供了核心支撑。
- 从费用构成看，人工、折旧、燃料等成本增速均低于收入增速，体现了生产运营效率的提升；而零部件自主配套带来的交付优势，让公司能快速响应市场订单，缩短交付周期，尤其在海外市场，高效交付能力进一步放大了竞争优势，支撑了海外收入的高增长。

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，532个垂直行业的市场变化，已经积累了近100万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。



头豹业务合作

全球视野 · 本土洞察 · 研究数据 · 可信知识网络



行业数据API

开放原创报告与研究数据接口，
支持企业知识库、系统平台及AI
应用高效接入和调用



KNIT解决方案

构建企业可信内容体系，提升品
牌在AI搜索与问答中的可见度、
准确性与转化效果



报告会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，
提供PC及移动端，方便触达平台
内容



定制报告/白皮书

对产业及细分行业进行现状
梳理和趋势洞察，输出全局
观深度研究报告



商业尽调

面向投资并购和商业决策，
评估标的公司的商业前景、
价值及风险



招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产
业，内容可授权引用至上市
文件、年报



报告作者

- 陈夏琳 | 首席分析师
- 郑梓涛 | 行业分析师



sharlin.chen@leadleo.com



业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：
www.leadleo.com

扫一扫 | 商务咨询与深度合作



深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街道华润
置地大厦E座4105室
邮编：518057



上海办公室

上海市静安区南京西路1717号会
德丰国际广场2701室
邮编：200040



南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济开发区兴
智科技园B栋401
邮编：210046

专业研究 赋能决策 驱动增长