

透视2025汽车零部件巨头财报：迈入“深度转型阵痛期” 加码中国市场谋破局

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

2025年，全球汽车零部件行业迈入“深度转型阵痛期”。随着博世、佛瑞亚、采埃孚、麦格纳、安波福、舍弗勒等跨国零部件巨头相继发布2025年财报，一幅“冰火两重天”的行业图景赫然呈现。表面上看，部分企业营收微增，现金流改善，战略调整初见成效；但如果深入肌理，巨额亏损、业务剥离、大规模裁员等“止血”行为成为贯穿财报的核心关键词。

博世等巨头经营压力凸显

传统跨国零部件巨头正迎来残酷的市场压力测试。

3月19日，采埃孚发布财报显示，2025年营收388亿欧元，同比下滑6.2%；净亏损21.47亿欧元，亏损规模较上年扩大1倍。而截至2025年年末，采埃孚净负债为102.17亿欧元，较2024年年底的104.67亿欧元略有回落。

记者也注意到，采埃孚的经营基本面正在改善。譬如，调整后息税前利润率从2024年的3.5%提升至4.5%（预期目标为3.0%至4.0%），对应调整后息税前利润达到17亿欧元（2024年为15亿欧元）。调整后自由现金流达到14亿欧元，远高于5亿欧元的预期目标。

面对这份营收下滑、亏损扩大但核心运营指标持续改善的成绩单，采埃孚集团首席执行官马蒂亚斯·米德莱希(Mathias Miedreich)在年度财报发布会上表示：“从运营层面来看，我们已超额完成2025年的既定目标。效率提升计划成效显著，这坚定了我们继续推进既定战略的信心。我们将坚持以绩效和盈利能力为先，而非单纯追求销售规模的扩大。但我们深知：持续的业绩提升，需要公司上下聚焦关键领域，全力以赴。这些数字代表的是我们的过去，而业务发展动能则指向我们的未来。我们将逐步恢复

这种营收与利润的显著背离，在行业龙头身上体现得尤为明显。以博世集团为例，初步数据显示，2025年集团的销售额微增至910亿欧元（2024年为903亿欧元），在调整汇率影响后实际增幅为4.2%。然而，其息税前利润率仅为约2%，低于预期（2024年为3.5%）。

“2025年对博世而言是艰难的一年。”博世集团董事长史蒂夫·哈通在谈及公司发布的初步数据时表示，“面对不利的外部环境，

股东及我们所期望的盈利水平。”在肯定运营改善的同时，米德莱希也提到：“降低财务负债仍是我们的首要任务，每节省1欧元的利息支出，都能增强公司的抗风险能力，也能为价值增值项目拓宽财务空间。”

“市场整体态势未发生根本变化，需求端尚无全面复苏迹象，我们必须在缺乏实质性市场增长的环境中实现业绩突破，这就要求集团进一步提升盈利能力，同时通过现金流管理降低债务负担，仍是我们的工作重心。”采埃孚集团首席财务官迈克尔·弗里克(Michael Frick)表示，“我们将继续坚持有机减债路径，并辅以选择性资产剥离进一步优化财务状况。”

采埃孚的困境，是一众跨国巨头的共同写照。作为全球最大的汽车零部件供应商，博世2025年的销售额微增至910亿欧元，但息税前利润率却从上一年的3.5%骤降至约2%。

对于业绩表现不及预期的状况，博世方面也解释道，2025财年增长乏力的主要原因在于整体经济环境疲软以及日益严峻的市场条件。销量下滑导致利润率收窄，关税成本上升，为必要的结构性调整

我们仍在系统性推进增长战略，而这也要求我们持续提升自身竞争力。现在，我们正在为未来发展锚定方向。”

《中国经营报》记者注意到，就在巨头们深陷困境之时，产业链的另一端却相反。中国市场成为全球巨头为数不多的“避风港”和增长引擎。仍以博世集团为例，据初步数据统计，2025财年初其在中国实现了1498亿元（约184.6亿欧元）的销售额，同比增长4.9%。

及相关人员措施计提的大额准备金，使得业绩承受了明显压力。

记者注意到，博世方面也透露了对未来市场的预判。哈通强调，博世将继续依托其广泛的全球化布局、强大的品牌与深厚的技术专长开拓业务。但他同时指出，在宏观经济承压的背景下，行业竞争预计将日趋激烈。博世预计直到2027年，各市场才可能出现实质性回暖。

佛瑞亚2025年营收同比微降3%至262亿欧元，且录得净亏损21亿欧元。对于2025年的净亏损，佛瑞亚方面称，主要反映与业务组合转型及结构优化相关的非现金性特殊支出。

在全球车市复苏乏力、行业竞争持续加剧的大环境下，零部件巨头也释放了对2026年经营前景的谨慎预期。采埃孚方面预计，2026年全球经济环境仍充满不确定性。受此影响，公司预计2026年销售额较2025年无显著增长，按稳定汇率计算，全年销售额有望超380亿欧元。“在销售和采购市场保持稳定且持续严控成本的前提下，采埃孚调整后息税前利润率有望实现4.0%至5.0%，调整后的自由现金流（不含并购影响）预计将超过10亿欧元。”

断臂求生与破局突围

主动调整业务结构、通过重组瘦身轻装上阵，正成为多家零部件巨头的共同选择。

面对行业整体承压、盈利遇困的艰难局面，单纯的内部效率提升已不足以支撑企业穿越周期，主动调整业务结构、通过重组瘦身轻装上阵，正成为多家零部件巨头的共同选择。

记者了解到，过去一年，采埃孚持续推进战略转型，关键举措包括以15亿欧元估值，将高级驾驶辅助系统(ADAS)业务出售给美国座舱电子领域领导者哈曼。该交易尚待监管机构批准，预计于2026年下半年完成。除此之外，采埃孚还将风电设为独立的业务单元。

2025年秋季，采埃孚的战略调整迈出重要一步，其已与员工代表达成共识，对电驱传动技术事业部进行重组。据悉，该事业部仍是采埃孚不可或缺的一部分，重组计划将在2026年持续推进。员工通过工时优化及阶段性薪资调整等方式，为企业降本增效作出重要贡献。

记者注意到，采埃孚在资产处置方面也在发力。据悉，电驱传动技术事业部重组进程中，采埃孚已与多家客户达成协议，提前终止了一些合作项目。米德莱希表示：“对非营利项目的资产减记，仅对2025年资产负债表产生一次性影响，但我们未来的发展卸下了包袱。”

采埃孚的战略调整也体现在员工规模优化上。相关数据显示，截至2025年12月31日，采埃孚全球员工总数为153153人（2024年为161631人），同比下降5%；德国本土员工数降至49210人（2024年为52027人），降幅略超5%。此外，采埃孚正通过自然减员、离职补偿、部分退休计划及缩短工时等自愿方式，有序推



2025财年，博世销售额为910亿欧元，息税前利润率约2%，低于预期。夏治斌/摄影

进2024年7月公布的减员目标。

记者了解到，过去一年，博世继续系统性地推进其长期2030战略。据悉，该战略不仅要求实现目标利润率，还明确公司必须在全球各区域关键市场中均跻身前三大供应商行列。

当前，达成这一目标无需建立具有竞争力的成本体系与灵活响应市场需求的产能布局。

“我们正全面优化物料成本结构，深化人工智能应用以提升生产效率，并以更审慎的态度评估每项投资。”哈通表示，“但为保障长期竞争力与投资能力，我们必须加大力度，进一步优化人力成本与精简组织架构。”特别是在移动出行领域，电动化结构转型叠加全球汽车行业激烈的价格竞争，已导致博世智能出行业务每年面临约25亿欧元的成本缺口（相较于业务预期利润率）。有关数据显示，博世于2025年宣布进一步削减约13000个工作岗位。

2025年11月下旬，佛瑞亚官方发布声明称，集团已对旗下业务组合开展全面战略评估。“在此基础上，我们已启动部分优质资产的出售流程，涉及内饰业务板块的相关资产。”

对于上述资产出售，佛瑞亚

首席执行官 Martin FISCHER 表示：“我们拟剥离内饰业务集团的相关谈判已进入后期阶段，此项交易将成为集团聚焦核心优势领域、打造长期价值的重要里程碑。交易完成后，预计可使公司净负债减少超10亿欧元，进一步优化财务状况。”

在2025年全球汽车市场普遍承压的背景下，中国市场的战略地位愈加凸显。它既是跨国零部件巨头们抵御全球风险的“避风港”，也是支撑其业绩增长、未来转型的核心引擎。

“2025年，在复杂多变的环境下，亚太区依然是集团全球发展的重要增长极。持续增长的业务以及接连斩获的新订单，让我们在区域的领先地位进一步巩固；运营效率不断提升，客户响应速度显著加快，核心财务指标远超预期，为集团的长远发展奠定了更加坚实的基础。”对于亚太区的发展，采埃孚集团执行副总裁、中国区总裁、亚太区运营总裁汪润怡如是表示。

博世亦是如此。博世中国总裁徐大全博士表示：“2025年，博世中国保持了良好的业务韧性，智能出行业务依然是增长的核心动力，多元化业务布局进一步夯实了发展基础。”

2025年经营性现金流骤降四成 车饰龙头新泉股份拟赴港IPO“补血”

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

2026年3月19日，江苏新泉汽车饰件股份有限公司(以下简称“新泉股份”，603179.SH)交出了2025年的业绩成绩单。其中，营收155.24亿元，同比增长17.04%；归母净利润8.15亿元，同比下滑16.54%；经营活动产生的现金流净额为7.68亿元，同比下滑40.60%。

此前，新泉股份已向港交所主板递交上市申请书。若港股上市成功，这家成立于2001年、总部位于江苏省常州市的汽车饰件“老二”，将形成“A+H股”双资本平台架构。

招股书显示，此次港股上市筹集资金主要用于未来三年扩张汽车座椅生产线，在国内和国外新建工厂，研究下一代技术及材料，投资高精度设备及智能软件系统以提高自动化及数字化生产，发展机器人及自动化技术。

这也与新泉股份的业务布局不谋而合。《中国经营报》记者注意到，过去一年，新泉股份通过收购推动汽车座椅业务实现零的突破，通过加大海外投资建厂国际化战略得到进一步推进。此外，新泉股份决心切入人形机器人赛道。

对于赴港上市进展和新业务布局情况，记者向新泉股份方面发送了采访函。新泉股份方面称，目前处于上市静默期不便回复。但新泉股份方面在年报中指出，将积极推进本次(港股)发行上市的各项工，并将根据进展情况及时履行信息披露义务。

2025年业绩未达预期

2026年3月19日，新泉股份披露了A股2025年年报，业绩并未达到外界预期。一名汽车行业分析师告诉记者，汽车零部件企业增收不增利，核心原因是行业格局弱势、主机厂强势压价、账期拉长、利润本身偏薄共同导致。零部件企业多依赖少数大型主机厂大客户，议价能力弱，常年面临主机厂持续压价、毛利率被持续压缩，即便销量和营收扩

新业务产能利用率刚过两成

近年来，作为行业龙头企业的新泉股份拓展了座椅及座椅附件等产品，主要为乘用车客户进行配套，而这一新业务主要依靠收购扩张而来。

时间拨回至2025年3月，新泉股份以1.61亿元收购安徽瑞琪汽车零部件有限公司(以下简称“安徽瑞琪”)70%股权(以下，新泉股份与安徽瑞琪非控股股东约定，在2028年收购其剩余30%的股权。

值得一提的是，安徽瑞琪此前为国际零部件巨头李尔在安徽

“二代接班”切入具身智能赛道

2025年10月，就在新泉股份赴港上市前夕，其创始人、实际控制人之一唐敦齐去世。

经过遗产变动后，唐敦齐之子唐志华成为新泉股份新的实控人。据悉，唐志华直接持有公司股份4432万股，占公司总股本的8.69%，通过控股股东新泉投资持有新泉股份总股本的18.57%，合计持股27.26%。

同时，唐志华“接班”后，开始带领新泉股份切入大火的人形机

器人赛道。2025年12月，新泉股份成立了常州新泉智能机器人有限公司，注册资本1亿元，聚焦机器人核心零部件业务，协同公司客户与机器人厂商，推进产品研发与量产落地。

事实上，新泉股份确实存在“大客户依赖症”。港股招股书显示，新泉股份的前五大客户分别是特斯拉、吉利汽车、奇瑞汽车、理想汽车和比亚迪。2024年及2025年前三季度，新泉股份前五大客户的收入分别为98.88亿元及87.35亿元，分别占总营收的74.6%及76.5%。其中，最大客户贡献的收

入分别为29.94亿元及33.577亿元，占总收入的22.6%及29.4%。上述汽车行业分析师进一步表示，由于主机厂普遍拉长账期、占用供应商资金，企业需要大额垫资生产，财务成本、资金成本显著上升，再叠加原材料价格波动、产能利用率不足、研发与制造费用刚性支出等因素，最终出现营收增长，但净利润、净利率不升反降的局面。

中，计划扩大汽车座椅产能并推进座椅及座椅附件业务的战略布局，以期提升单车价值。此次所募资金部分将用于招聘管理人员、生产工程师及研发人员，以支持新项目的产能提升及下一代座椅系统的工艺和新产品开发。

记者注意到，除了扩大座椅及座椅附件业务产能，新泉股份还计划开拓欧美市场业务。目前在海外市场方面，新泉股份在马来西亚、斯洛伐克、墨西哥建立3个生产基地，并在德国、美国设立了2个研发中心。

制领域沉淀了深厚的技术壁垒与显著优势，将为合作注入核心技术动能，推动项目快速落地见效，实现技术与产业的深度融合。国泰君安研报分析称，新泉股份在汽车内饰总成、精密注塑、轻量化材料及模具开发方面的制造能力，与人形机器人外覆盖件、结构件、壳体等环节高度适配。依托现有主机厂客户资源，具备切入机器人供应链的天然优势，有助于缓解传统内饰业务毛利被

持续压缩的压力。但人形机器人仍处于产业化初期，短期难以形成实质利润贡献，研发投入与量产进度存在不确定性。

新泉股份方面也在招股书中表示：“我们将参与客户机器人的产品规划，从概念阶段开展联合开发，并将现有工艺能力应用于机器人核心零部件及轻量化结构件，从而与车企客户的机器人战略协同发展，为第二增长引擎奠定坚实基础。”

称，主要系支付现款增加所致。与此同时，车企“淘汰赛”的加剧，也波及到新泉股份的应收账款。年报显示，新泉股份对广汽菲亚特克莱斯勒、威马汽车、合创汽车、合众新能源等多家车企单项计提了坏账准备，应收账款账面余额合计达3526.96万元，实际计提坏账准备合计达2800.43万元，计提理由均为“预计信用期内无法全部收回”。

2025年4月，新泉股份召开董事会向斯洛伐克新泉增加投资4500万欧元，以满足斯洛伐克新泉新增定点项目的产能扩充，更好地服务当地客户和开拓欧洲市场业务；2025年5月和6月，新泉股份分别在德国慕尼黑和拜仁州因戈尔施塔特市设立了子公司；2025年9月，新泉股份又在墨西哥塔基州设立了子公司。

招股书显示，新泉股份港股上市所募部分资金将用于在墨西哥、欧洲及东南亚购置土地及兴建新生产设施，同时升级现有厂房以提升产能及营运灵活性。

据悉，新泉股份正在国内建设3座工厂，并在美国、德国、斯洛伐克等建4座海外工厂，主要生产内饰系统解决方案，项目竣工后设计产能将增加约770万套/年。

但新泉股份海外市场的盈利仍面临挑战。年报数据显示，2025年，新泉股份在北美地区的毛利率为18.66%，同比减少了7.71个百分点；在欧洲地区的毛利率为21.18%，大幅减少了13.26个百分点。

摩根士丹利报告指出，从全球产业角度判断，人形机器人正进入量产预备阶段，结构件、壳体、轻量化材料最先实现规模化，中国汽车供应链具备全球比较优势。但跨界企业若盲目冲击核心部件，大概率将面临投入大、回报慢、技术壁垒难以突破的问题。

广发证券方面也认为，机器人业务更多带来估值提升，对当期盈利基本面改善有限，传统主业压力仍是核心矛盾。