

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不會就本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



**零跑汽车**

**ZHEJIANG LEAPMOTOR TECHNOLOGY CO., LTD.**

**浙江零跑科技股份有限公司**

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：9863)

## 有關2026年第一季度未經審核財務業績的公告

本公告為浙江零跑科技股份有限公司（「我們」、「本公司」或「零跑」，連同其附屬公司統稱為「本集團」）董事（「董事」）會（「董事會」）自願作出。本公司欣然公佈本集團截至2026年3月31日止三個月（「2026年第一季度」）的未經審核財務業績，該等資料未經本集團核數師審閱。

### 2026年第一季度運營摘要

#### 財務

2026年第一季度的收入為人民幣108.2億元，同比增長8.0%，收入增長主要得益於整車及備件交付量的增加，但部分被整車產品組合變動導致的平均售價下降所抵銷；

2026年第一季度的毛利率為9.4%，2025年同期為14.9%，2025年第四季度為15.0%，毛利率同比降低主要由於(i)整車產品組合的變動，部分被持續進行的成本管理所抵銷；(ii)戰略合作業務減少；

2026年第一季度的本公司權益持有人應佔淨虧損為人民幣3.9億元，而2025年同期為虧損人民幣1.3億元，2025年第四季度為盈利人民幣3.6億元，同比虧損增加主要由於毛利總額的下降及費用開支的增加；

本公司2026年第一季度的經營活動產生現金淨額為人民幣(66.1)億元，自由現金流為人民幣(74.0)億元；

本公司在手資金充裕，截至2026年3月31日的現金及現金等價物、受限制現金、按公允價值計入損益的金融資產及銀行定期存款結餘為人民幣306.3億元。

## 銷量

2026年第一季度本公司銷量為110,155台，同比增長25.8%，其中，一季度海外銷量創歷史新高，達40,901台，佔一季度總銷量的37.1%。隨著ABCD全系車型協同發力，本公司在4月份實現銷量打破自己創下的新勢力品牌月度銷量記錄，達71,387台，位居新勢力品牌銷量第一，同比增長73.9%，其中，4月海外銷量14,225台，佔4月份銷量的19.9%。

新平台車型創下市場熱度新高。3月26日上市的新品A10上市48小時訂單破萬，刷新全系車型訂單破萬的最短用時紀錄，首月大定突破4萬台，進店量與試駕量均創品牌歷史新高；4月16日上市的零跑D19，上市15天大定即突破15,000輛。

此外，本公司在售各平台車型都展現出極強的市場爆發力：C平台車型累計交付突破80萬台；B平台自2025年4月首款車型B10上市交付以來，一年累計交付超23萬台。

## 產品

A10於3月26日正式上市，首次將激光雷達與車位到車位領航輔助帶入10萬元以內，憑藉越級實力迅速引爆市場。A10作為一款定位「智能精品長續航SUV」的全球車型，以「好而不貴、科技普惠」為核心理念，集505 km CLTC超長續航、8650輔助駕駛芯片與8295智能座艙芯片、車位到車位全場景智能輔助、油冷電驅、88.1%空間得房率等越享配置，為主流家庭及追求質量的用戶提供「全場景不將就」的出行解決方案。

2026年4月16日，零跑旗艦D平台首款車型D19正式上市，憑藉十年技術沉澱的硬核實力，21.98-26.98萬元的誠意定價以及全場景適配的產品優勢，上市即掀起搶購熱潮，終端客流與訂單量雙雙暴漲，用市場熱度印證了「頂配中的頂配，旗艦中的旗艦」的標桿地位，是向上突破的集大成之作。D19增程版搭載80.3kWh全球最大增程電池，CLTC純電續航突破500公里，支持800V高壓平台；純電版配備115kWh寧德時代超混電芯，CLTC續航達720公里，支持全棧1000V高壓平台。整車搭載雙高通8797芯片，算力高達1280TOPS，配合VLA輔助駕駛大模型，實現車位到車位的全場景智能輔助駕駛。零跑D19，憑藉旗艦級的美學、舒適、續航、智能、駕控、安全體驗，重塑30萬級全尺寸旗艦SUV的價值標桿。

零跑汽車首款「科技豪華旗艦」MPV零跑D99自去年十周年慶典亮相以來，在今年北京車展再次迎來全球公眾關注，計劃於6月開啟預售，7月上市交付。D99是零跑旗艦D平台的又一代表作，將D平台優勢發揮到了極致，為用戶提供旗艦美學、旗艦舒適、旗艦續航、旗艦智能、旗艦駕控、旗艦安全六大豪華體驗，以極致的產品實力成為30萬級MPV里的新旗艦、新標桿。D99以全方位的實力升級，為幸福的家而來，更為成功而來，是零跑全面向上的大成之作。D平台將以百萬級技術，全力為D99賦能，實現旗艦產品的觸手可及。

作為零跑Lafa5車系的頂配版型，Lafa5 Ultra於4月24日在北京車展正式上市，定位「15萬內最強Ultra」，為年輕用戶提供觸手可及的滿配運動轎跑選擇。Lafa5 Ultra在官方運動套件、駕控性能、品質用料、輔助駕駛四大維度實現全面進階：搭載官方運動套件，零百加速進入5秒級，配備前排8點式按摩座椅及大面積仿麂皮內飾，並交付即開通城市領航輔助駕駛功能。Lafa5 Ultra版型的推出，基於零跑對年輕客群「既要又要」消費需求的深度洞察，以功能價值滿配、情緒價值拉滿的頂配版型進一步填補10-15萬級純電轎跑市場空白。Lafa5車系自2025年末上市以來，3個月累計銷量突破2萬台，穩居9-13萬級純電潮流兩廂轎跑細分市場銷量冠軍。此次Ultra版型的加入，將助力Lafa5車系以更完備的版型矩陣持續攻堅年輕藍海市場打造爆款。

## 研發

LEAP 4.0中央域控架構首次搭載在D19上，依托雙8797芯片與超大內存，首創艙駕一體超級協同，打破傳統車型座艙、智駕深度協同的壁壘，實現「一個大腦管控全車智能」。該架構支持算力動態分配，根據用車場景自動調配芯片性能，娛樂場景側重GPU/CPU，輔助駕駛中強化NPU算力，高效利用硬件資源；同時實現座艙與智駕系統的數據雙向互通，導航信息、智駕畫面、娛樂內容無縫渲染與無感切換，智能輔助駕駛狀態實時同步至儀表及中控屏；此外，板內傳輸實現全局毫秒響應，從感知、決策到執行全程無延時，確保體驗及時、可靠。

2026年，C系列和B系列年款車型將全面搭載城市領航輔助功能，LEAP 3.0和LEAP 3.5架構車型也將逐步升級。憑藉全域自研實力，零跑實現了從十萬級A10到旗艦D19的輔助駕駛全覆蓋，讓高階輔助駕駛不再是少數人的特權，而是觸手可及的出行日常。

## 渠道

截至2026年3月31日，零跑銷售服務網絡已覆蓋297個城市，較去年同期新增18個城市，累計佈局993家銷售門店（含433家零跑中心和560家體驗中心）及542家服務門店。渠道建設方面，本公司新增縣級市場二級網絡渠道拓展及建設，累計備案二級網絡613個，通過下沉渠道增加品牌露出及車輛展示，提升渠道覆蓋度及影響力。

## 零售

2026年一季度，本公司持續深化以用戶全生命周期為核心的零售管理體系，聚焦准直營管理落地與門店分層分級運營，核心經營指標再創新高。截至一季度末，本公司在新能源乘用車市場的市佔率提升至4.22%，在新勢力品牌中排名第一。本公司通過強化潛客運營與到店全流程標準化，使潛客到店率和試駕率分別同比提升5.8個百分點和19.3個百分點，同時對全國門店的關鍵崗位實施全鏈路轉化專項，持續夯實門店執行標準。在門店分層分級管理上，本公司新增6星門店評級，按季度動態評定表現優異的門店，形成頭部放手跑、腰部強輔導、尾部強汰換的差異化格局，以更高的經營標桿引領全網能力整體提升。

## 服務

2026年第一季度，本公司在「多快好省」理念踐行效果突出，圍繞用戶出行的核心場景推出「假日出行無憂，一路守護」、「預約保養，一步到位」、「維保電子工單，一目了然」、「星夜服務，一心等待」四大服務承諾。假日出行提供全場景免費道路救援、免費異地送車服務；超20萬用戶通過零跑APP預約保養到店，1H交車率90.0%；超120萬用戶進店維保通過零跑APP授權、實時查看維修進度及結果；122家門店提供星夜服務，累計服務用戶數4427批次，用戶滿意度99.6%。對D19高端車型客戶配備D系專屬服務顧問，提供管家代客預約，到店尊享交車禮等專屬服務。2026年第一季度服務NPS達59.8，同比提升56.5%。2026年，本公司將繼續聚焦客戶需求，以「多、快、好、省」為抓手，致力於將用戶服務能力打造成零跑汽車的金字招牌。

## 全球化

本公司2026年第一季度出口總量達40,901台，較2025年同期的7,546台增長442.0%，4月份出口總量達14,225台，持續領跑新勢力品牌汽車出海速度。其中歐洲市場表現突出，在16個歐洲國家中，零跑汽車上牌量達2.33萬台，同比增長726.5%；在歐盟12個國家內，零跑純電車型銷量約為1.7萬台，位居中國純電品牌首位。意大利市場一季度累計上牌11,637台，3月上牌量達5,513台，4月上牌量達4,496台，穩居純電市場銷量榜首。德國市場3月銷量達1,258輛，同樣獲得中國純電品牌銷量第一。

截至2026年3月31日，Leapmotor International B.V.（「零跑國際」）在歐洲、中東、非洲和亞太等超40個國際市場建立了約1,000家兼具銷售與售後服務功能的網點，其中歐洲超850家，亞太市場超50家，南美市場超30家。

2026年1月11日，智能精品長續航SUV零跑A10於比利時布魯塞爾車展亮相。A10計劃於2026年第三季度正式登陸歐洲市場，憑藉經典、靈活的車身設計，將精準滿足歐洲用戶的城市出行需求。

## 環境、社會及管治（「ESG」）

本季度，本公司連續第三年榮獲MSCI（明晟）ESG AA評級；同時，在全球權威企業可持續發展評級機構EcoVadis的最新評估中，本公司評級由銅牌提升至銀牌，綜合排名從全球參評企業的前35%躍升至前15%。未來，我們將繼續秉持負責任的經營理念，推動環境、社會及管治表現邁上新台階。

## 2026年第一季度未經審核財務業績

### 收入

2026年第一季度的收入為人民幣108.2億元，較2025年同期的人民幣100.2億元增加8.0%，較2025年第四季度的人民幣210.3億元減少48.5%。同比增長主要由於整車及備件交付量的增加，但部分被整車產品組合變動導致的平均售價下降所抵銷；環比下降主要由於春節假期帶來的季節性影響導致銷量下降。

### 銷售成本及毛利率

2026年第一季度的銷售成本為人民幣98.0億元，較2025年同期的人民幣85.3億元增加14.9%，較2025年第四季度的人民幣178.7億元減少45.2%。同比增長主要由於銷量的增加，而持續進行的成本管理則抵銷了部分增幅；環比下降主要由於春節假期帶來的季節性影響導致銷量下降。

2026年第一季度的毛利率為9.4%，2025年同期為14.9%，2025年第四季度為15.0%。毛利率同比降低主要由於(i)整車產品組合的變動，部分被持續進行的成本管理所抵銷；(ii)戰略合作業務減少；環比降低主要由於整車產品組合的變動，及產量下降導致的單台製造成本增加。

### 經營開支

2026年第一季度的研發開支為人民幣10.4億元，較2025年同期的人民幣8.0億元增加30.0%，較2025年第四季度的人民幣11.8億元減少11.9%。同比增加主要由於研發投入力度的加大及研發團隊的擴張，環比減少主要與研發項目的進度相關。

2026年第一季度的銷售開支為人民幣6.8億元，較2025年同期的人民幣6.1億元增加11.5%，較2025年第四季度的人民幣13.0億元減少47.7%。同比增加主要由於廣告宣傳投放力度增加及銷售團隊的同步擴張，環比減少主要由於廣告宣傳費投放節奏季節性放緩。

2026年第一季度的行政開支為人民幣4.4億元，較2025年同期的人民幣3.8億元增加15.8%，較2025年第四季度的人民幣5.2億元減少15.4%。同比增加主要由於伴隨業務擴張帶來的行政團隊的擴充，以及相關稅費的增加，環比減少主要由於伴隨季節性銷量下降導致的相關稅費的減少。

## 經營利潤

2026年第一季度的經營利潤為人民幣(4.1)億元，而2025年同期為人民幣(1.5)億元，2025年第四季度為人民幣2.2億元。

## 本公司權益持有人應佔利潤

2026年第一季度的本公司權益持有人應佔利潤為人民幣(3.9)億元，而2025年同期為人民幣(1.3)億元，2025年第四季度為人民幣3.6億元。同比虧損增加主要由於毛利總額的下降及費用開支的增加，環比虧損增加主要由於毛利總額的下降。

## 流動資金及資本資源、經營活動產生的現金淨額及自由現金流

截至2026年3月31日，本集團的現金及現金等價物、受限制現金、按公允價值計入損益的金融資產及短期長期銀行定期存款為人民幣306.3億元。

2026年第一季度的經營活動產生的現金淨額為人民幣(66.1)億元，2025年同期的經營活動產生現金淨額為人民幣3.4億元，2025年第四季度的經營活動產生的現金淨額為人民幣48.9億元。經營活動產生的現金淨額同比減少主要由於賬期節奏帶來的到期應付款項加大，環比減少主要由於(i)交付量下降導致經營性現金流入減少；(ii)賬期節奏帶來的到期應付款項加大。

2026年第一季度的自由現金流為人民幣(74.0)億元，2025年同期的自由現金流為人民幣(3.6)億元，2025年第四季度的自由現金流為人民幣31.3億元。

## 關於本公司

零跑是掌握新能源汽車核心技術全局自研能力的中國新能源汽車公司，業務範圍涵蓋智能電動汽車整車設計、研發製造、輔助駕駛、電機電控系統、電池系統開發，以及基於雲計算的車聯網解決方案。零跑作為一家科技型企業，始終堅持核心技術全局自研，佔整車成本65%的高附加值核心零部件自研自造，並先後推出業界首個八合一電驅、業界率先量產CTC電池底盤一體化技術、業界首個「四域合一」中央集成式電子電氣架構等領先的智能電動技術。零跑汽車產品線涵蓋A、B、C、D四大系列，形成覆蓋轎車、SUV、MPV等的完整產品矩陣，其在售產品包含：A10、B01、B10、C16、C10、C11、D19、Lafa5、T03，更提供純電+增程雙動力選擇，滿足不同消費者的多元化需求。2023年，Stellantis集團入股零跑。2024年5月，雙方正式成立零跑國際合資公司，開拓國際市場。零跑輕資產「反向出海」開創中國車企出海新範式，借力Stellantis集團國際渠道資源，刷新新勢力出海速度紀錄。2025年3月3日，中國一汽與公司簽署了《戰略合作諒解備忘錄》，雙方將充分發揮各自在研發領域的技術積累，共同開展新能源乘用車聯合開發及零部件合作，並在2025年12月28日，雙方訂立內資股認購協議，為雙方實現全產業鏈資源協同奠定良好的基礎。2025年，零跑實現全年度盈利，成為中國造車新勢力中第二家實現全年盈利的企業。截至本公告發佈之日，零跑累計交付量超130萬台，位居新勢力第一梯隊。

本公司股東及潛在投資者務請注意，本公告乃基於本集團未經審核營運及財務資料，且該等資料未經本集團核數師審核或審閱。該等資料並不構成、代表或表明本集團總收益或財務業績的全貌，本公告所載資料可能會有所變動及調整。

本公告載有前瞻性陳述。當中包括但不限於有關我們未來財務狀況、策略、計劃、宗旨、目標、指標及我們所參與或尋求參與市場的未來發展的陳述。該等前瞻性陳述可通過諸如「將」、「預期」、「預計」、「目的」、「未來」、「有意」、「計劃」、「相信」、「估計」、「可能」等術語及類似陳述來識別。這些前瞻性陳述，是基於一些有關我們現在和未來的業務策略，以及未來營商環境的假設而作出的。這些前瞻性陳述涉及一些已知和未知的風險、不確定因素以及其他因素，有些因素並非我們能夠控制的。這些因素可能會導致我們的實際業績、表現或成果或行業業績跟前瞻性陳述裏面明示或暗示的未來業績、表現或成果有重大差異。本公告所提供的全部資料均截至本公告日期，而且除根據適用法律外，本公司不承擔任何責任或義務以更新任何前瞻性陳述。

本公司股東及潛在投資者於買賣本公司股份時務請謹慎行事。

承董事會命  
浙江零跑科技股份有限公司  
創始人、董事長兼首席執行官  
朱江明先生

香港，2026年5月15日

於本公告日期，董事會包括執行董事朱江明先生、曹力先生及周洪濤先生；及非執行董事*Grégoire Olivier*先生、*Davide Mele*先生及金宇峰先生；以及獨立非執行董事付于武先生、萬家樂女士及沈林華先生。