

B256  
Disclosure  
信息披露

证券代码:60090

证券简称:海尔智家

## 海尔智家股份有限公司

## 【2025】第三季度报告

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

单位:元 币种:人民币									
项目	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减变动幅度(%)	年初至报告期末	上年同期			年初至报告期末比上年同期增减变动幅度(%)
		调整前	调整后			调整前		调整后	
						调整前	调整后		
营业收入	77,569,583,508.49	67,348,820.00	70,823,002,467.39	951	234,063,617,967.34	202,071,196,943.81	212,806,485,073.14	938	
利润总额	6,336,406,270.19	5,886,428.00	6,836,017,213.42	858	21,332,582,418.30	18,426,491,825.63	18,815,799,865.18	1338	
归属于上市公司股东的净利润	5,339,701,483.85	4,734,229,394.77	4,738,506,359.87	12.69	17,372,697,304.12	15,164,447,783.99	15,141,238,900.50	14.68	
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,189,502,064.97	4,524,652,467.51	4,524,653,467.51	14.70	16,892,328,611.67	14,685,158,359.89	14,688,158,359.89	15.03	
经营活动产生的现金流量净额	不适用	不适用	不适用	不适用	17,491,126,692.21	13,876,667,279.94	14,427,377,354.07	21.24	
基本每股收益(元/股)	0.59	0.51	0.51	15.69	1.89	1.64	1.64	15.24	
稀释每股收益(元/股)	0.58	0.51	0.51	13.73	1.87	1.63	1.63	14.72	
加权平均净资产收益率(%)	4.63%	4.47%	4.56%	增加0.08个百分点	14.97%	9.67%	14.27%	增加0.60个百分点	
本报告期末		上年度末		本报告期末比上年末增减变动幅度(%)					
		调整后		调整后		调整后			
总资产	291,516,018,779.60	290,113,822,824.61		290,736,397,978.75				0.27	
归属于上市公司股东的所有者权益	119,576,206,497.34	111,306,118,993.17		111,778,774,767.22				6.98	

注:“本报告期”指本季度初至本季度末3个月期间,下同。

追溯调整或重述的原因说明:2024年12月,公司通过表决权委托方式实现对优康(上海)企业管理有限公司的控制;2025年3月,公司完成收购卡奥斯集团(青岛)有限公司股权相关事宜。该交易系同一控制下企业合并,根据相关会计准则,公司本期相应重述了上年同期可比报表。

## 一、收入、利润表现

2025年前三季度,公司实现收入2,340.54亿元,归属于上市公司股东的净利润173.73亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润168.92亿元,分别较2024年同期增长9.98%、14.68%、15.03%;其中,2025年三季度单季度,实现收入1,756.03亿元,归属于上市公司股东净利润183.40亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润150.90亿元,分别较2024年同期增长9.51%、12.69%、14.70%。

## 1)中国市场规模

2025年第三季度,伴随着以旧换新政策拉动效应趋弱,家电行业需求逐渐承压,行业竞争加剧。根据奥维云网(AVC)全国渠道总数据,2025年三季度单季度中国家电行业(不含3C)零售额达1,988亿元,同比下滑3.2%;2025年1-9月家电行业零售额(不含3C)达6,701亿元,同比增长5.2%。

2025年前三季度中国地区收入累计增长9.5%;三季度单季度中国地区收入同比增长10.8%;分业务板块来看,冰箱、洗衣机、水联网等优势产品保持行业领先优势,增长平稳;空调、厨电等潜力产品实现良好行业,如家用空调产品三季度单季度收入增长超30%。

公司三季度实现良好的经营韧性主要源于:依托原创科技与精益制造等体系,持续打造爆款与套系产品优势,提升用户体验,创造用户价值;通过深度推进数智底座,支撑营销变革提升运营效率,加速触点拓展,提升用户触达与转化能力;多品牌矩阵升级持续深化,协同效应显著,前三季度品牌卡位增长18%,Leader品牌收入增长25%。公司通过“穿家数智产品竞争力”、“强化套系阵容”等举措打造产品优势,以更好满足用户多元化需求。(1)公司通过用户参与共创,依托全球研发与精益制造体系打造了高效的畅销产品群平台,提升型号效率与爆款竞争力;报告期内,公司型号效率提升15.6%。如,公司持续迭代Leader“雕人洗”系列,雕人三筒Pro于2025年8月上市,采用首创的三筒一体为平衡机架,在570mm超薄机身中实现125kg总容量(105kg+1kg+2),幅宽<0.3mm,门框深216mm,相框机身多筒机“过宽/过深”,Pro将高度控制在850mm标准柜内,零改造无缝嵌入橱柜,同时兼顾侧板稳固与小件精护,一机解决侧柜适配、振动控制、分区洗护;截至9月底,雕人洗系列产品销售突破20万台。(2)公司通过强化套系产品竞争优势,持续升级场景化解决方案,公司充分发挥全品类业务协同优势,推出“卡萨帝智慧、海尔变良”等行业爆款套系产品,为用户提供涵盖AI智能、套系化美学设计、全屋智能生态系统等全面体验,激发换新需求并提升用户价值。报告期内,公司卡萨帝品牌套系产品销售占比已提升至36%,同比提升7个百分点,海尔品牌套系产品销售占比提升至15%,同比提升11个百分点。

公司深化数智底座模式变革以构建更敏捷、更高效的运营体系,系统性提升全链路运营效率。数智底座变革快速提升;自2025年4月模式变革全面启动以来,区县专卖店系统上线率稳步提升,截至2025年9月底,区县专卖店系统上线率达到86%,累计提升16个百分点;区县专卖店系统,由公司直配送到用户的订单占比由26%提升至74%。乡镇专卖店系统上线数达到1.68万家,由公司直配送到用户的订单占比达26%,逐月稳步提升。在综合店渠道,KA渠道围绕自动客户点的上线试点,推动全渠道数智底座提升。模式变革实现了客户的经济产增加,提升ESGU与库存周转效率,加速了触点拓展,为公司挖掘新兴渠道增长机遇;如POP渠道二季度新增引入客户61家,实现零售增长3.68%;公司在内容电商(抖音、小红书)与社群零售等渠道收入增长超100%。

强化数智营销竞争力,提升全域用户转化效率。公司构建数据驱动与智能运营为核心的数智营销能力,增强在热点洞察、内容自动化创作、账号矩阵协同运营等方面竞争力,打造产品热度、沉淀用户口碑,提升品牌声量。→用7次爆款产品销量实现全球领先。(1)营销结构提升:GE Appliances强化中高端产品,如CinE+内置取水冰箱、Monogram台下式橱柜/饮品柜、嵌入式微波-烤箱一体机、嵌入式电灶等),进一步优化品牌结构并提升价格实现率。

(2)加快空气和水产品发展:新上市的侧出风空调和扩充的管道机产品线共同拉动销量增长,空气和水业务在三季度同比增长超20%。(3)强化本地供给优势:美国本土工厂提效与北美区域产能扩充共同保障供给稳定与成本竞争力,在持续降低关税压力下的业务可持续性提供支撑。

## 2)欧洲市场

报告期内,公司在西欧&东欧市场的白电业务经营质量持续提升,市场份额稳步扩张;根据GfK监测数据,公司在英国、意大利、法国、西班牙等市场的冰箱、洗衣机的零售市场份额分别同比提升1.2个百分点、0.5个百分点。

(1)产品结构持续优化(驱动动销与盈利上行)。公司通过高端产品阵容有效推动销售与盈利水平的改善。例如,新增推出全系列洗衣机成功将600欧元以上价格段销售占比从17%提升至25%(2025年1-9月);在New Condor系列中,高端产品销售占比超60%。

(2)运营效率持续提升(支撑增长韧性)。在供应链方面,公司关停了低效产能,将生产集中至中国与土耳其具备成本优势的制造基地;并依托欧洲中心仓与本地一体化物流网络,降低运输成本;在渠道方面,通过提升网点质量与转化效率,我们在重点市场实现了零售额与渠道毛利率的稳步增长。

2025年第三季度,欧洲暖通业务延续强劲增长势头,单季度收入同比增长超30%;根据GfK市场监测数据,公司家用空调业务在意大利零售渠道及西班牙零售渠道的市场份额均位居行业首位。公司通过“多品牌协同”与“定制化业务拓展”,在持续扩大份额同时,积极开拓业务增长点。凭借对市场趋势的前瞻把握,公司率先推出符合A++能效标准的全系列空调产品,契合欧洲能效法规与用户需求,在行业升级窗口期打造产品领先地位。

## 3)新兴市场

报告期内新兴市场持续展现良好增长趋势,南亚、东南亚、中东非市场收入均保持较快增长,最亮眼市场同比增长超25%。在印度市场,公司通过赞助板球赛将品牌融入本土用户的生活场景,有效构建了与消费者的情感连接,提升品牌在主流人群中的知名度与好感度,为业务发展奠定坚实基础。在巴基斯坦市场,公司持续推进产品升级,例如面向高温与电压不稳场景推出T3高温空调和太阳能空调等适配性产品,1-9月太阳能空调同比增长9倍,T3空调同比增长近400%,通过高端阵容与连锁覆盖实现量价同步上修。

东南亚前三季度收入同比增长超15%;公司在泰国与缅甸的白电市场持续保持销量份额第一。通过上市T1T冰箱、变频冰箱等差异化产品及1+超高端洗衣机L、系列洗衣机服务高端市场占比提升;同步推进“门店+电商”一体化运营与数智化管理,提升用户触达与服务效率。2025年9月,公司在泰国曼谷的工业园正式投产,年规划产能600万台,在满足东南亚本土市场需求同时,还将依托泰国区位优势辐射东欧市场的订单需求。

中东非前三季度收入同比增长超60%。在产品与品牌端双轮驱动下,公司凭借中高端差异化产品与精准到的产品细分市场管理强化竞争力,结合体系营销有效提升品牌影响力。在渠道深耕方面,聚焦战略客户,系统拓展现代连锁与专网网络,提升网络覆盖率与毛利深度。

## 毛利率

2025年前三季度毛利率达到27.2%,较2024年同期上升0.1个百分点。其中,国内市场聚效成本、围绕“低成本、高效率”,构建成本竞争力目标到全球落地体系,毛利率同比提升;海外市场坚定高端品牌战略,基于当地需求打造差异化产品,优化产品结构 with 全球供应链布局,打造数智化平台,落地低成本策略,毛利率同比提升。

## 三、费用率

1.2025年前三季度销售费用率为10.6%,较2024年同期优化0.1个百分点。国内市场推进数字化变革,在营销资源调配、物流配送及仓储运营等方面效率提升,销售费用率同比优化;海外市场推进各区域终端零售创新,整合全球资源,依托数智化手段,提升运营效率及质量,销售费用率同比优化。

2.2025年前三季度管理费用率为3.8%,较2024年同期基本持平。3.2025年前三季度财务费用率为-0.1%(费用为+),收益为“-”),较2024年同期下降0.1个百分点,主要系投资收益等币种升值的影响,汇兑收益增加。

## 四、营运资金

## 1.应收账款及票据周转天数

2025年前三季度应收账款及票据周转天数为45.7天,较2024年末上升1.0天,主要系本期销售规模增加所致。

## 2.存货周转天数

2025年前三季度存货周转天数为70.4天,较2024年末优化2.6天,主要系有效存货管控、库存优化所致。

## 3.应付账款及票据周转天数

2025年前三季度应付账款及票据周转天数为124.2天,较2024年末下降6.5天,主要系优化付款策略所致。

## 五、现金流变动分析

1.2025年前三季度经营活动产生的现金流量净额为人民币174.91亿元,较2024年同期增加人民币30.64亿元,主要系本期运营效率提升所致。

2.2025年前三季度投资活动产生的现金流量净额为人民币148.25亿元,较2024年同期现金流净额增加5.52亿元,主要系本期购买理财和长期定期存款支付的现金增加所致。

3.2025年前三季度筹资活动产生的现金流量净额为人民币13.85亿元,较2024年同期现金流净额增加14.16亿元,主要系本期偿还借款和对外分红增加所致。

公司董事局及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

## 重要内容提示:

公司董事会及董事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

## 第三季度财务报表是否经审计

□是 √否

## 一、主要财务数据

## (一)主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

司股东的净利润	4818.8	4,734,229,394.77	369.87	12.69	37,372,697,304.12	15,104,447,793.99	10,000.50	14.68
归属于上市公司股东的净利润		394.77			394.12	763.99	900.50	
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,189,920,064.97	4,524,652,467.51	4,524,653,457.51	14.70	16,892,328,611.67	14,085,158,359.89	14,685,158,359.89	15.03
经营活动产生的现金流量净额	不适用	不适用	不适用	不适用	17,491,126,692.21	13,876,667,270.94	14,427,377,354.07	21.24
基本每股收益（元/股）	0.59	0.51	0.51	16.69	1.89	1.64	1.64	15.24
稀释每股收益（元/股）	0.58	0.51	0.51	13.73	1.87	1.63	1.63	14.72
加权平均净资产收益率（%）	4.63%	4.47%	4.66%	增加0.08个百分点	14.97%	9.67%	14.97%	增加0.60个百分点
	本报告期末				本报告期末比上年末增减变动幅度（%）			
	上年末							
	调整前				调整后			
总资产	291,516,018,779.60	290,113,822,824.61	290,736,397,978.75		调整后			0.27
归属于上市公司股东的所有者权益	119,576,206,497.34	111,306,118,990.17	111,778,774,767.22		调整后			6.98

注:“本报告期”指本季度初至本季度末3个月期间,下同。

追溯调整或重述的原因说明:2024年12月,公司通过表决权委托方式实现对优康(上海)企业管理有限公司的控制;2025年3月,公司完成收购卡奥斯集团(青岛)有限公司股权相关事宜。该交易系同一控制下企业合并,根据相关会计准则,公司本期相应重述了上年同期可比报表。

## 一、收入、利润表现

2025年前三季度,公司实现收入2,340.54亿元,归属于上市公司股东的净利润173.73亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润168.92亿元,分别较2024年同期增长9.98%、14.68%、15.03%;其中,2025年三季度单季度,实现收入1,756.03亿元,归属于上市公司股东净利润183.40亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润150.90亿元,分别较2024年同期增长9.51%、12.69%、14.70%。

## 1)中国市场规模

2025年第三季度,伴随着以旧换新政策拉动效应趋弱,家电行业需求逐渐承压,行业竞争加剧。根据奥维云网(AVC)全国渠道总数据,2025年三季度单季度中国家电行业(不含3C)零售额达1,988亿元,同比下滑3.2%;2025年1-9月家电行业零售额(不含3C)达6,701亿元,同比增长5.2%。

2025年前三季度中国地区收入累计增长9.5%;三季度单季度中国地区收入同比增长10.8%;分业务板块来看,冰箱、洗衣机、水联网等优势产品保持行业领先优势,增长平稳;空调、厨电等潜力产品实现良好行业,如家用空调产品三季度单季度收入增长超30%。

公司三季度实现良好的经营韧性主要源于:依托原创科技与精益制造等体系,持续打造爆款与套系产品优势,提升用户体验,创造用户价值;通过深度推进数智底座,支撑营销变革提升运营效率,加速触点拓展,提升用户触达与转化能力;多品牌矩阵升级持续深化,协同效应显著,前三季度品牌卡位增长18%,Leader品牌收入增长25%。公司通过“穿家数智产品竞争力”、“强化套系阵容”等举措打造产品优势,以更好满足用户多元化需求。(1)公司通过用户参与共创,依托全球研发与精益制造体系打造了高效的畅销产品群平台,提升型号效率与爆款竞争力;报告期内,公司型号效率提升15.6%。如,公司持续迭代Leader“雕人洗”系列,雕人三筒Pro于2025年8月上市,采用首创的三筒一体为平衡机架,在570mm超薄机身中实现125kg总容量(105kg+1kg+2),幅宽<0.3mm,门框深216mm,相框机身多筒机“过宽/过深”,Pro将高度控制在850mm标准柜内,零改造无缝嵌入橱柜,同时兼顾侧板稳固与小件精护,一机解决侧柜适配、振动控制、分区洗护;截至9月底,雕人洗系列产品销售突破20万台。(2)公司通过强化套系产品竞争优势,持续升级场景化解决方案,公司充分发挥全品类业务协同优势,推出“卡萨帝智慧、海尔变良”等行业爆款套系产品,为用户提供涵盖AI智能、套系化美学设计、全屋智能生态系统等全面体验,激发换新需求并提升用户价值。报告期内,公司卡萨帝品牌套系产品销售占比已提升至36%,同比提升7个百分点,海尔品牌套系产品销售占比提升至15%,同比提升11个百分点。

公司深化数智底座模式变革以构建更敏捷、更高效的运营体系,系统性提升全链路运营效率。数智底座变革快速提升;自2025年4月模式变革全面启动以来,区县专卖店系统上线率稳步提升,截至2025年9月底,区县专卖店系统上线率达到86%,累计提升16个百分点;区县专卖店系统,由公司直配送到用户的订单占比由26%提升至74%。乡镇专卖店系统上线数达到1.68万家,由公司直配送到用户的订单占比达26%,逐月稳步提升。在综合店渠道,KA渠道围绕自动客户点的上线试点,推动全渠道数智底座提升。模式变革实现了客户的经济产增加,提升ESGU与库存周转效率,加速了触点拓展,为公司挖掘新兴渠道增长机遇;如POP渠道二季度新增引入客户61家,实现零售增长3.68%;公司在内容电商(抖音、小红书)与社群零售等渠道收入增长超100%。

强化数智营销竞争力,提升全域用户转化效率。公司构建数据驱动与智能运营为核心的数智营销能力,增强在热点洞察、内容自动化创作、账号矩阵协同运营等方面竞争力,打造产品热度、沉淀用户口碑,提升品牌声量。→用7次爆款产品销量实现全球领先。(1)营销结构提升:GE Appliances强化中高端产品,如CinE+内置取水冰箱、Monogram台下式橱柜/饮品柜、嵌入式微波-烤箱一体机、嵌入式电灶等),进一步优化品牌结构并提升价格实现率。

(2)加快空气和水产品发展:新上市的侧出风空调和扩充的管道机产品线共同拉动销量增长,空气和水业务在三季度同比增长超20%。(3)强化本地供给优势:美国本土工厂提效与北美区域产能扩充共同保障供给稳定与成本竞争力,在持续降低关税压力下的业务可持续性提供支撑。

## 2)欧洲市场

报告期内,公司在西欧&东欧市场的白电业务经营质量持续提升,市场份额稳步扩张;根据GfK监测数据,公司在英国、意大利、法国、西班牙等市场的冰箱、洗衣机的零售市场份额分别同比提升1.2个百分点、0.5个百分点。

(1)产品结构持续优化(驱动动销与盈利上行)。公司通过高端产品阵容有效推动销售与盈利水平的改善。例如,新增推出全系列洗衣机成功将600欧元以上价格段销售占比从17%提升至25%(2025年1-9月);在New Condor系列中,高端产品销售占比超60%。

(2)运营效率持续提升(支撑增长韧性)。在供应链方面,公司关停了低效产能,将生产集中至中国与土耳其具备成本优势的制造基地;并依托欧洲中心仓与本地一体化物流网络,降低运输成本;在渠道方面,通过提升网点质量与转化效率,我们在重点市场实现了零售额与渠道毛利率的稳步增长。

2025年第三季度,欧洲暖通业务延续强劲增长势头,单季度收入同比增长超30%;根据GfK市场监测数据,公司家用空调业务在意大利零售渠道及西班牙零售渠道的市场份额均位居行业首位。公司通过“多品牌协同”与“定制化业务拓展”,在持续扩大份额同时,积极开拓业务增长点。凭借对市场趋势的前瞻把握,公司率先推出符合A++能效标准的全系列空调产品,契合欧洲能效法规与用户需求,在行业升级窗口期打造产品领先地位。

## 3)新兴市场

报告期内新兴市场持续展现良好增长趋势,南亚、东南亚、中东非市场收入均保持较快增长,最亮眼市场同比增长超25%。在印度市场,公司通过赞助板球赛将品牌融入本土用户的生活场景,有效构建了与消费者的情感连接,提升品牌在主流人群中的知名度与好感度,为业务发展奠定坚实基础。在巴基斯坦市场,公司持续推进产品升级,例如面向高温与电压不稳场景推出T3高温空调和太阳能空调等适配性产品,1-9月太阳能空调同比增长9倍,T3空调同比增长近400%,通过高端阵容与连锁覆盖实现量价同步上修。

东南亚前三季度收入同比增长超15%;公司在泰国与缅甸的白电市场持续保持销量份额第一。通过上市T1T冰箱、变频冰箱等差异化产品及1+超高端洗衣机L、系列洗衣机服务高端市场占比提升;同步推进“门店+电商”一体化运营与数智化管理,提升用户触达与服务效率。2025年9月,公司在泰国曼谷的工业园正式投产,年规划产能600万台,在满足东南亚本土市场需求同时,还将依托泰国区位优势辐射东欧市场的订单需求。

中东非前三季度收入同比增长超60%。在产品与品牌端双轮驱动下,公司凭借中高端差异化产品与精准到的产品细分市场管理强化竞争力,结合体系营销有效提升品牌影响力。在渠道深耕方面,聚焦战略客户,系统拓展现代连锁与专网网络,提升网络覆盖率与毛利深度。

## 毛利率

2025年前三季度毛利率达到27.2%,较2024年同期上升0.1个百分点。其中,国内市场聚效成本、围绕“低成本、高效率”,构建成本竞争力目标到全球落地体系,毛利率同比提升;海外市场坚定高端品牌战略,基于当地需求打造差异化产品,优化产品结构 with 全球供应链布局,打造数智化平台,落地低成本策略,毛利率同比提升。

## 三、费用率

1.2025年前三季度销售费用率为10.6%,较2024年同期优化0.1个百分点。国内市场推进数字化变革,在营销资源调配、物流配送及仓储运营等方面效率提升,销售费用率同比优化;海外市场推进各区域终端零售创新,整合全球资源,依托数智化手段,提升运营效率及质量,销售费用率同比优化。

2.2025年前三季度管理费用率为3.8%,较2024年同期基本持平。3.2025年前三季度财务费用率为-0.1%(费用为+),收益为“-”),较2024年同期下降0.1个百分点,主要系投资收益等币种升值的影响,汇兑收益增加。

## 四、营运资金

## 1.应收账款及票据周转天数

2025年前三季度应收账款及票据周转天数为45.7天,较2024年末上升1.0天,主要系本期销售规模增加所致。

## 2.存货周转天数

2025年前三季度存货周转天数为70.4天,较2024年末优化2.6天,主要系有效存货管控、库存优化所致。

## 3.应付账款及票据周转天数

2025年前三季度应付账款及票据周转天数为124.2天,较2024年末下降6.5天,主要系优化付款策略所致。

## 五、现金流变动分析

1.2025年前三季度经营活动产生的现金流量净额为人民币174.91亿元,较2024年同期增加人民币30.64亿元,主要系本期运营效率提升所致。

2.2025年前三季度投资活动产生的现金流量净额为人民币148.25亿元,较2024年同期现金流净额增加5.52亿元,主要系本期购买理财和长期定期存款支付的现金增加所致。

3.2025年前三季度筹资活动产生的现金流量净额为人民币13.85亿元,较2024年同期现金流净额增加14.16亿元,主要系本期偿还借款和对外分红增加所致。

公司董事局及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

## 重要内容提示:

公司董事会及董事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

## 第三季度财务报表是否经审计

□是 √否

## 一、主要财务数据

## (一)主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

司股东的净利润	4818.8	4,749,222.39	394.77	369.87	12.69	17,332,676.71	15,121,101.12	10,000.50	14,688.15	14.68
归属于上市公司股东的净利润	5,189,920.05	4,524,652.47	4,524,653.45	4,527,651.47	14.70	16,802,329.61	14,698,158.35	14,688.15	14,688.15	15.03
经营活动产生的现金流量净额	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	17,491,126.69	13,876,667.27	14,427,377.37	3,644.07	21.24
基本每股收益（元/股）	0.59	0.51	0.51	0.59	1.59	1.64	1.64	1.64	1.64	15.24
稀释每股收益（元/股）	0.58	0.51	0.51	0.57	1.57	1.63	1.63	1.63	1.63	14.72
加权平均净资产收益率（%）	4.63%	4.47%	4.56%	增加0.08个百分点	14.97%	9.67%	14.57%	增加0.60个百分点		
	本报告期末				上年度末	本报告期末比上年末增减变动幅度(%)				
					调整前	调整后	调整前		调整后	
总资产	291,516,018,779.00		290,113,622,824.81		290,736,367,978.75					0.27
归属于上市公司股东的所有者权益	119,576,206,497.34		111,366,118,990.17		111,778,874,707.22					6.98