

从本土到全球，岚图今日上市

在赴港上市的前两天，岚图汽车先把一辆“岚图泰山黑武士”推到了台前。

3月17日，在武汉智能网联测试场，一场几乎“公开答辩式”的发布会上，岚图泰山Ultra开启交付，岚图泰山黑武士版同步上市。现场设置了极限工况：前车掉落障碍物、视线遮挡、驾驶员“失能”等——车辆需要在没有人为干预的情况下完成判断与应对。线上观看的网友留言：“这不像发布会，更像考试。”

而这台车的底气，来自一个“参数很夸张”的硬件——全新一代896线激光雷达。相比行业常见的192线产品，其分辨率提升数倍，小目标识别距离可达120米以上，在高速状态下能为系统争取到数秒反应时间。

再叠加4颗激光雷达、34颗传感器，以及L3级有条件自动驾驶架构，这台车更像是提前释放一个信号：当行业还在讨论L2+，有人已经把L3推到了量产边缘。

两天后，3月19日，岚图汽车登陆港交所。一款车和一家公司，前后脚完成“新亮相”。

重新“造一个车企”

一家从传统央企体系中走出来的品牌，缘何能走到这一步？

时间倒回6年前，中国新能源汽车市场进入最激烈的一段时间：新势力快速崛起，传统车企集体转型，价格、技术、资本同时挤压。

在这样的环境下，东风汽车集团做了一次更彻底的尝试，用一套更市场化的机制，重新“造一个车企”。岚图汽车由此诞生。

资深行业观察人士评价：“它既不是完全意义上的新势力，也不是传统车企的简单延伸，更像一次带着资源下场的‘重开一局’。”

6年过去，从首款车型岚图FREE落地，到“SUV+MPV+轿车”全品类布局逐步成型，再到智能化、电动化能力持续投入，岚图汽车在一条并不宽松的赛道里，慢慢站稳了位置。

更关键的是，它跑出了一组在行业里并不多见的数字：2023年至2025年，岚图销量从5万辆级跃升至15万辆级，复合增长率超过70%；营收从127.5亿元增长至348.6亿元；2025年实现净利润10.2亿元，毛利率稳定在20.9%。

在多数新能源车企仍在为盈利挣扎的阶段，这样的表现并不常见。“这意味着它不只是‘活下来’，而是具备了自我造血能力。”业内人士评价说。

虽然这并不代表已经“赢了”，但至少证明这条路，不仅走通了，还走成了。

钱是怎么赚出来的？ 答案藏在技术底子

在武汉经开区的岚图云峰工厂，自动化产线高效运转，一辆辆新能源汽车依次下线。从核心控制系统到关键设备，这条焊装生产线已经实现全面国产化。

依托这样的制造体系，岚图



岚图汽车武汉工厂生产线。

记者陈亮 摄



岚图泰山下线。

通讯员供图

搭建起自己的技术底座：智能电动架构、中央电子电气架构逐步成型，让多动力车型实现高度通用，零部件通用率超过90%；岚海动力把综合续航推到1400公里级别；而在智能化领域，从传感器到算法再到整车架构，逐步形成闭环。

尤其是L3有条件自动驾驶——11万公里实测、90万公里仿真测试，多款车按L3架构开发，已经从“概念”走向“量产前夜”，高端新能源市场的竞争力开始显现。

也正是在这样的底子之上，毛利的来源变得可以被拆解。

岚图汽车相关负责人介绍，

这一部分来自“架构”。ESSA原生架构让不同动力形式可以共线生产，核心零部件通用率超过90%。“换句话说，同一条生产线，可以造出不同类型的车，新车开发周期被压缩，规模效应被放大，成本波动也被‘摊平’。”

一部分来自“自研”。他接着说：“从三电系统到智能驾驶，岚图尽量把关键能力握在自己手里。”当上游原材料价格起伏时，这种能力就会变成议价权，也让成本更可控。

另外还有一部分，来自产品结构。高端车型占比的提升，让“每卖一台车”的含金量在变化，不只是卖得多，而是卖得更“值

钱”。

“现在资本市场已经不再为故事买单，而是看技术有没有兑现能力。”业内人士分析道。

也正是在这样的背景下，岚图汽车走向港股。

从工厂到全球： 岚图的下一步

上市的下一步，也变得更清晰。

岚图汽车董事长、党委书记卢放直言：“我们要从‘中国岚图’走向‘世界岚图’。”在他的描述中，这不仅是产品出海，更是价值链、服务体系乃至品牌能力的整体输出。

与此同时，技术路线仍在继续往前压。“随着具身智能的发展，它一定会改变汽车的能力边界，比如自动驾驶。”他说，“未来几年，这很可能形成一个新的产业，并与汽车产业深度融合。”

从制造能力到技术方向，再到全球布局，一条更长的路径正在展开。

从5万辆到15万辆，从“活下来”到“能赚钱”，再到走向资本市场，岚图的每一步，其实都踩在同一个节奏上——先站稳，再往外走。

这种节奏，并不是一家企业单打独斗的结果。在它的身后，是东风体系一次更深层的转身，也是武汉经开区多年积累的产业底盘：从供应链到制造能力，从技术研发到整车集成，一整套体系在这几年里逐渐成形，并开始向上托举新的品牌。

当一家公司开始具备稳定盈利能力，并走向资本市场，它所代表的，就不再只是自身。某种程度上，这也是“中国车谷”向外迈出的一步——从制造走向品牌，从本土走向全球。

武汉，也正在新赛道上，有了第一个港股上市整车品牌。

记者汪甦