公司代码:688129　　公司简称:东来技术

东来涂料技术(上海)股份有限公司 2025 年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到http://www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

公司已在本报告中阐述公司经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅本报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中的相应内容。

3、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，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。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是√否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认，公司 2025 年度归属于上市公司股东的净利润 100,580,090.69 元，母公司期末可供分配的利润为 412,185,790.24 元。

经董事会决议，公司 2025 年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数分配利润，本次利润分配方案如下：

公司拟向全体股东每 10 股派发人民币 2.66 元（含税）。截至 2026 年 4 月 22 日，公司总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份后为 114,454,860 股，以此为基数计算合计拟派发现金红利 30,444,992.76 元（含税）。本年度公司现金分红的总金额为 30,444,992.76 元，占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的 30.27%。

如在董事会作出决议之日起至实施权益分派股权登记日期间总股本发生变动的，则以未来实施分配预案的股权登记日的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份数为基数，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。

公司第三届董事会第二十次会议审议通过上述利润分配预案，该议案尚需提交公司 2025 年年度股东会审议。

母公司存在未弥补亏损

□适用 √不适用

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1 公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股 A 股	上海证券交易所科创板	东来技术	688129	无

1.2 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	邹金彤	孙奕然
联系地址	上海市嘉定工业区新和路 1221 号	上海市嘉定工业区新和路 1221 号
电话	021-39638548	021-39638548
电子信箱	IR@onwings.com.cn	IR@onwings.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

1、主要业务

公司提供基于先进石化化工新材料研发的高性能涂料产品，包括汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料、3C 消费电子领域涂料，其中，销售汽车售后修补涂料的同时，提供专业现场颜色调配服务。

2、主要产品或服务情况

（1）汽车售后修补涂料

汽车售后修补涂料分为底漆、色漆、清漆等不同涂层。汽车底漆涂装在表面处理后，为车身表面提供防腐、防锈、耐化学品、耐水功能，色漆涂层决定车身颜色，介于底漆与清漆之间。清漆涂层位于最上层，提供漆面光泽、丰满度、鲜映性等美观功能和耐候性、耐腐蚀等保护功能。

售后修补涂料产品主要向获得原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格的汽车主机厂、授权 4S 店、部分大中型汽车修理厂销售。

（2）汽车新车内外饰件、车身涂料

A、汽车新车内外饰件涂料

汽车内外饰件涂料主要用于汽车制造的内外饰件表面喷涂。终端客户为汽车主机厂一级供应商或一级供应商配套商。以固定颜色定制产品为主，标准色母现场调色为辅。

公司新车内外饰件涂料主要应用汽车内外饰件如下：

B、汽车新车车身涂料

新车车身涂料主要用于汽车生产制造流水线。汽车车身涂料以高温固化涂料为主，以低温固化涂料为辅。公司车身涂料产品包括乘用车原厂 OEM 涂料和以客车为主的商用车涂料。

（3）3C 消费电子领域涂料

3C 消费电子领域涂料主要用于 3C 消费电子产品外壳、内部零件的表面喷涂保护。比如手机机壳、笔记本电脑外壳、智能家电、机器人外壳、相机机身等 3C 电子产品部件。

（4）耗材

耗材主要为汽车售后修补涂料调色或使用过程中配套使用的辅助材料，如钣金灰、砂纸、调色工具、遮蔽用品等。产品特性与涂料产品相显不同，构成独立产品。

3、专业技术服务

基于行业专业特性，公司销售汽车售后修补涂料的同时提供专业现场颜色调配服务。此外，公司为客户提供定制色漆开发、喷涂技术指导、效率提升优化等其他服务，上述服务不对客户单独收费。

（1）现场颜色调配

标准色母现场调色产品是基于 100 多种基础标准色母，经过复杂排列组合，最终调配成超过 10 万种最终喷涂颜色。

公司建立了完整的颜色技师培训体系，确保足够数量的专业颜色技师为授权 4S 店提供调色配色服务，保证调色质量、提升调色效率、增加客户粘性、树立行业口碑。

（2）喷涂技术指导

喷漆技师必须根据不同品牌汽车售后修补涂料产品本身特性，结合维修现场设备状况、空气湿度、天气温度、喷涂技师喷涂手法、产品粘度、固含配比、清漆底漆搭配组合等多种因素，确保满足所有汽车品牌、不同年份车辆的车身颜色维修如新的需求。

基于现代服务业特性理解和喷涂技师培训体系，依托频范技术培训中心，对授权 4S 店终端客户持续展开喷涂技术培训和现场技术指导，确保喷涂质量、提升喷涂效率、增加客户粘性、树立行业口碑。

同时，公司与中国汽车流通协会、中国汽车维修协会、汽车主机厂售后部门、授权 4S 店集团共同主办多次全国性、地区性的钣喷技能大赛，共同提升行业整体技能水准。

（3）CMF 设计推荐

不同于一般工业涂料企业，汽车涂料供应商不仅供应涂料产品，还是客户在汽车内外饰造型与感知质量上的共创伙伴。公司为客户提供新车车身及内外饰件 CMF（Color 色彩、Material 材料、Finishing 工艺）设计服务，通过专业的涂料技术和工程经验，将设计师天马行空的色彩灵感，转化为可高效、稳定、经济地量产的车身外观，通过为客户提供色彩趋势研究、主机厂交流联动、工艺可行性工程、全流程打样交付四个板块，从设计到实验，从艺术到技术，传递东来 CMF 设计理念与服务价值，深度参与主机厂新车设计环节，夯实合作基础，解决客户需求痛点。

（4）定制色漆开发

新车内外饰件涂料、新车车身涂料、3C 消费电子领域涂料客户对色漆产品需求大部分为固定颜色定制产品。

公司充分发挥汽车售后修补涂料在颜色领域的长期积累优势，为客户提供灵活订单、快速响应、精准应对的定制颜色产品服务，并提升为建立整体差异化竞争优势的高度，进行对应的组织架构设置。

（5）效率提升优化

中国车主对于快速维修车辆的关注度大幅上升，授权 4S 店必须提升钣喷维修效率，缩短工作时间。公司建立专业钣喷效率改善团队，通过钣喷车间布局改造、喷涂烘烤工具转换、产品材料搭配专业科学、钣喷流程工序优化、调色喷漆技师专业培训、管理考核制度重新设计等管理工具输出，持续为授权 4S 店钣喷维修效率提升提供专业服务。

2.2 主要经营模式

1、盈利模式

公司以基于先进石化化工新材料的自有创新技术、自主知识产权研发为基石，生产销售汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料、3C 消费电子领域涂料产品，同时提供全方位专业服务。

2、研发模式

汽车涂料为涂料行业中技术含量最高的细分品类之一。东来技术产品定位中高端市场，必须获得中高端汽车品牌的原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格，必须对标欧美、日本同行业竞争对手的技术研发能力。

公司创立开始，就建立了完全独立自主的研发团队和研发体系，持续不断投入，不断积累进步。公司技术研发总部下设汽车涂料、工业涂料、颜色开发等专业部门。

基于先进石化化工新材料行业特性，公司充分重视产业链上游化工材料供应商的研发资源，积极与上游材料供应商进行战略研发合作。

3、生产模式

以安全库存管理为基础，订单即时生产模式。由生产物流部门统一管理、组织生产物流。

根据生产销售历史数据、年度销售增长目标制定当年度生产计划，作为产能安排、采购规划的依据。汽车售后修补涂料大部分为标准产品，每周批量排产确定生产计划，即时监控实时库存快速调整；新车内外饰件及车身涂料、3C 消费电子领域涂料为客户订单驱动型，根据确认订单即时安排生产物流计划。

4、采购模式

配合生产模式运行，根据生产计划，结合安全库存管理，采购部根据原料产品特性、市场价格波动，在采购框架协议内制定采购品种、批次、数量。

5、销售模式

公司销售模式总体为直销为主、经销为辅。其中汽车售后修补涂料业务以直销为主、经销为辅；汽车新车内外饰件、车身涂料业务以及 3C 消费电子领域涂料业务主要采用直销模式。针对不同业务类别，具体的销售模式如下：

（1）主要业务

①汽车售后修补涂料业务

A、直销模式

汽车售后修补涂料直销客户包括汽车主机厂、汽车授权 4S 店、少量汽车修理厂等。直销模式一般签署固定期限框架合同，确定合作权利义务。订货明细以具体周时订单信息为准。根据不同的客户类别，汽车售后修补涂料业务直销模式具体如下：

a、汽车主机厂

汽车售后修补涂料的最终使用场景为汽车授权 4S 店或汽车修理厂，汽车主机厂采用集中采购修补涂料然后向其授权 4S 店经销商销售。

汽车主机厂为了确保旗下汽车品牌售后维修品质，对汽车授权 4S 店使用的主要售后维修配件的生产厂商进行原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格、授权 4S 店使用。

由汽车主机厂直接向公司集中采购售后修补涂料的直销模式下，由公司发货，并根据主机厂售后管理系统确认数据开具销售发票，根据结算条款收款。一般情况，汽车主机厂要求公司将产品直接运送至最终使用的汽车授权 4S 店，并由公司提供调色技术服务。

b、汽车授权 4S 店

汽车授权 4S 店除了使用汽车主机厂集中采购的产品服务之外，也向公司直接采购修补涂料产品服务。具体方式为公司直接发货到汽车授权 4S 店并提供调色技术服务，经客户确认后，由公司开票后根据结算条款收款。

部分授权 4S 店集团要求其下属授权 4S 店通过统一平台集中采购。此种情况下，公司统一向授权 4S 店集团平台销售产品、开具发票、按结算条款收款。一般情况下，授权 4S 店集团要求将产品直接运送至最终使用的汽车授权 4S 店。

公司售后修补涂料直销收入基本均为向汽车主机厂和汽车授权 4S 店的销售收入，只有少量修补涂料向汽车连锁快修店、汽车修理厂销售。

B、经销模式

在境内市场，公司对于直属销售团队未覆盖区域，采取区域授权的经销模式。经销商向以汽车授权 4S 店为主的终端客户发送产品，并由授权经销商提供调色技术服务。公司通过与经销商签署《地区经销商经营权合约》，约定权利义务。公司向境内经销商销售产品由经销商自提，产品移交后公司确认销售收入。

在海外市场，公司与经销商签署合作协议，经销商根据下游钣喷中心、汽车维修店、调漆店等终端客户的需求向公司采购产品。如终端场景有调色需求，由经销商提供调色技术服务。公司向海外经销商销售产品，在经销商提货或公司出口报关时确认销售收入。

②汽车新车内外饰件、车身涂料业务、3C 消费电子领域涂料业务

公司国内市场的汽车新车内外饰件、车身涂料业务及 3C 消费电子领域涂料业务主要采用直销模式。公司直接向客户销售产品，产品送到客户指定地点，公司按照双方确认的金额和条件开票并收款。

海外市场的车身涂料业务由贸易商向汽车主机厂发送产品，通过《贸易商采购合约》约定权利义务。报告期内，公司在取得海关出口报关单后确认销售收入。

（2）其他业务

公司其他业务有两种，具体如下：

①原材料销售

公司存在将采购的部分化工原材料对外出售，双方签订买卖合同，物流送货由公司负责，整体金额较小。

②集采服务

报告期内少量集采收入主要是涂料及耗材的集采结算收入。原因是部分 4S 店集团采用集采模式，通过统一招标，公司获得 4S 店集团集采供应商资格。在集采模式下，4S 集团不与小规模区域供应商进行结算，只通过集采平台与签约集采供应商进行相关采购结算。因此相关小规模区域供应商提供给该类 4S 店集团旗下授权 4S 店的产品及服务与公司进行结算，公司与 4S 店集团的集采平台统一结算。由于提供了统一结算服务，公司与 4S 店集团集采平台的结算金额会高于公司与小规模区域供应商之间的结算金额，公司对此采用净额法核算。

2.3 所处行业情况

(1) 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

（1）行业的发展阶段、基本特点

中国汽车工业起步较晚，汽车涂料行业同样如此。上世纪九十年代初期，中国汽车工业开始呈爆发式增长，汽车涂料产量逐年增加。汽车涂料行业国际知名化工企业，如美国庞贝捷、美国艾仕得、德国巴斯夫、荷兰阿克苏诺贝尔等先后进入中国市场；随着中国汽车工业发展，中国品牌汽车涂料以较高性价比优势，从中低端市场逐步向中高端市场进军。

汽车涂料行业按照产品使用场景阶段，分为汽车售后修补涂料和新车售前制造涂料；新车售前制造涂料又可细分为内外饰件涂料、车身涂料；车身涂料又可细分为乘用车高温涂料和商用车低温涂料。它们的用途、使用方式如下：

品种			用途	使用方式
汽车售后修补涂料			对汽车表面进行维修修复使用涂料	车身表面事故损伤或多年使用涂层老化进行恢复性涂装，被涂装车型、形状、颜色等各不相同。为保护车身塑料、电子零件安全，一般选用低温干燥或自干涂料。
新车售前制造涂料	汽车新车内外饰件涂料		对汽车新车内外饰件不同底材进行表面涂装所用涂料	对合成塑料材质汽车车内外饰件，使用低温涂料；对金属材料汽车部件，更多使用高温涂料。
	汽车新车车身涂料	乘用车高温涂料	对乘用车（轿车、SUV、MPV 等）金属车身统一涂装所用涂料	汽车工厂整车喷涂车身，涂装线喷涂作业在控温环境进行，一般选用高温涂料。
		商用车低温涂料	对商用车（客车、货车等）车身统一涂装所用涂料	公司商用车产品以客车涂料为主，用于车身及骨架涂装，固化方式为常温日干或低温烘干。

汽车售后修补涂料具有较强的消费品属性，其市场规模主要受汽车保有量、消费者的维修需求与出行频率影响，其中，汽车保有量是最主要因素。根据公安部网站，截至 2025 年末，全国汽车保有量达 3.66 亿辆，较上年末增长 3.68%；其中新能源汽车保有量达 4,397 万辆，较上年末增长 40.03%；新能源汽车保有量占全国汽车保有量的 12.01%，较上年末增加了 3.11 个百分点。因为车主出行频率、单车年行驶公里数、车辆事故率等因素影响，车辆售后维修率下降趋势负面影响了汽车保有量提升等正面影响因素。

新车内外饰件涂料、新车车身涂料的需求与汽车产销量息息相关。根据汽车工业协会的数据，2025 年度，我国汽车产销量分别为 3,453 万辆和 3,440 万辆，同比分别增长 10.39%和 9.43%，其中，新能源汽车产销量分别为 1,663 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长约 29.03%和 28.17%，新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的比重持续提升，达到约 48%。汽车以旧换新等政策强势驱动国内汽车消费，拉动新车涂料需求不断增长。

（2）主要技术门槛

与其他涂料板块相比，汽车涂料主要产业特点是准入难度大、竞争格局有序，技术门槛较高，服务属性强，具备显著的行业门槛和客户粘性。

①准入难度大、竞争格局有序

在汽车涂料领域，供应商能否取得汽车主机厂原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格，是其产品服务能否进入中高端市场竞争的前提条件。

在汽车售后修补涂料行业，汽车主机厂实行涵盖技术、质量、生产、财务、服务、培训、销售、网络等所有运营模块的全面质量体系原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格模式。其中原厂认证按照时间顺序，大致分为技术认证与商务认证两大部分。技术认证时间周期各有不同，一般在 2-6 年之间。其中，产品认证中技术指标检测包括常规指标、极端环境模拟测试。如佛罗里达暴晒试验，一次测试需要 2 年以上。全面质量体系 IATF16949:2016 体系标准审核，其中涵盖战略制定、技术研发、生产物流、质量管理、采购供应链、销售市场、项目管理等所有关联部门。现场实操环节认证审核，由技术经验丰富的高级技师对涂料产品实际操作性能进行体验审核。商务认证方面主要包括对财务健康、市场形象、销售网络、全面培训、服务创新等多部门、多轮次现场审核。只有获得汽车主机厂原厂技术认证后，汽车涂料供应商才有机会进入集中采购商务招标阶段。

行业惯例，汽车主机厂依据自身需要，对符合资格的供应商数量进行总量管控，稳定供应商的合作预期。除非现供应商出现严重错误，或潜在供应商具备明显优势，汽车主机厂才有可能开放新的原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格机会。

在汽车新车内外饰件涂料领域，汽车主机厂为确保颜色的一致性、稳定性，同样需要对涂料供应商进行严格原厂认证。公司依托多年积累的修补漆认证资质及技术团队优势，沉淀了良好的客户群体和行业声望，获得大部分主流汽车主机厂的内外饰件原厂认证或供应商准入资格。

除东来技术外，能够获得主流汽车原厂认证或集采合作准入资格的，主要为欧、美、日本品牌：汽车售后修补涂料为美国庞贝捷、德国巴斯夫、美国艾仕得、荷兰阿克苏诺贝尔等；汽车新车内外饰件涂料和汽车新车车身涂料是庞贝捷、巴斯夫、艾仕得、日本立邦、日本关西等。因为诸多原因，汽车涂料行业壁垒高，竞争格局多年稳定，行业集中度开始加快，国际寡头整合加速。自主可控国产替代需要，中国品牌快速成长，行业拐点初现。

②技术门槛较高，无法快速复制

由于汽车对长期保护和美丽外观的需求，汽车售后修补涂料为涂料工业中技术含量要求较高的细分种类。汽车涂料配方设计优化过程，是化学科学理论与实践操作艺术的完美结合。涂料产品制造工艺体系不仅对产品质量影响巨大，而且提升速度只能依赖长期积累，无法快速复制学习。全方位技术服务门槛还包括快速准确匹配成超过十万种汽车颜色的颜色配方能力等。

在汽车新车内外饰件涂料和汽车新车车身涂料方面，其使用场景决定了其日常受摩擦、触摸、清洗的频率较高，因此汽车内外饰件涂料必须具有更高的防锈性、防腐蚀性、光滑度要求，以保证其长期使用后漆面仍完整、美观。此外，随着新能源汽车的产品类型不断丰富、基材不断迭代、车身颜色不断创新，涂料企业必须持续研发创新，跟随创新质量和节奏，以满足下游消费者的新需求。

上述因素对行业新进入者构成了技术研发、技术服务以及生产工艺的壁垒，行业中高端市场门槛较高。国内大部分企业仍以传统、常规型产品的复制生产为主，如行业新进入者不具备较高的技术实力、研发水平和服务能力，只是进行简单的模仿式生产，无法提供完备的服务网络，则无法实现与下游市场的良性互动，很难建立起较强的市场竞争能力。

③服务属性强，需要市场与技术积累

在汽车售后修补涂料方面，由于其终端用户为汽车授权 4S 店和汽车修理厂，用户群体多、地理分布广，因此，对汽车售后修补涂料供应商的销售渠道要求较高。维护稳定的销售渠道、构建覆盖范围广阔的分支机构及服务网点、建立及培养自有技术服务队伍、提升一线销售或技术服务人员的服务质量，均需要长期市场积累。汽车售后修补涂料供应商在保证产品质量的基础上，需具备大范围营销网络、技术支持服务网络的覆盖能力，新入行者难以在短期内建立完善的市场营销服务网络，更难与综合竞争实力强大的头部品牌展开竞争。

在汽车新车内外饰件涂料和汽车新车车身涂料方面，同时符合主机厂及汽车零部件厂商的需求、提高新车 CMP 效率显得尤为重要。在与主机厂及汽车零部件厂商合作的过程中，车身及各个零部件虽材质不同，但涂装后呈现的颜色需要保持一致，这对于汽车内外饰件涂料供应商的快速响应能力以及调色能力有着极高的要求。对于新入行者来说，调色能力需要在涂料领域长期积累获得，研发及技术服务团队的组建亦无法一蹴而就。此外，提供产品的同时，涂料供应商还需要提供或与使用者联合研发涂装工艺，这对研发人员的经验、涂料供应商的生产测试能力均是不小的考验。总之，只有具备强大的快速响应能力、调色水准、工艺设计能力等综合竞争实力，一家涂料企业才能够在新车内外饰件和车身战场上脱颖而出。

(2) 公司所处的行业地位分析及其变化情况

关于汽车售后修补涂料，在获得汽车原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格的主流汽车售后修补涂料品牌中，中国的汽车售后涂料市场呈现“5+3+2+1”的市场格局：5 家欧美品牌，美国庞贝捷（PPG）、德国巴斯夫（BASF）、美国艾仕得（AXALTA）、荷兰阿克苏诺贝尔（AkzoNobel）、美国宣伟（SW）；3 家日本品牌，立邦（NipponPaint）、关西（Kansai）、洛克（ROCK）；2 家韩国品牌，金刚化学（KCC）、纳路涂料（NOROO）；1 家中国品牌，东来技术（Donglai）。2025 年度，德国巴斯夫（BASF）涂料业务被美国凯雷投资集团收购、美国艾仕得（AXALTA）与荷兰阿克苏诺贝尔（AkzoNobel）已达成合并协议，汽车涂料行业整合集中。日韩品牌（3+2）在中国市场份额下降明显，5 家欧美品牌和 1 家中国品牌东来技术（Donglai）成为主要的市场参与者。东来技术作为中国品牌的代表力量，拥有独特的差异化竞争优势，一线高端品牌形象深入，在广阔的发展前景中稳健提升市场份额。

关于汽车新车内外饰件涂料，东来技术依托更多的原厂技术认证优势和普遍的量产实绩证明，满足了汽车行业越来越强烈的自主可控、国产替代、降本增效、供应链安全等客户需求，市场口碑和业绩增长相互促进，良性循环。

关于汽车新车车身涂料，我国目前的汽车新车车身涂料市场处于被欧美、日本品牌垄断的局面。相比于业内一般工业涂料企业，东来技术具有更为丰富的汽车主机厂合作经验和营销网络积累，具备专业的调色能力、快速响应的服务能力等诸多独特的差异化竞争优势；相比于国内其他汽车涂料企业，东来技术是国内为数不多的得到诸多汽车主机厂认证的汽车涂料供应商，与汽车主机厂合作紧密、在业内累积了良好的口碑，为未来与现有客户进一步加深合作、扩大合作范围与合作规模提供了有力的支持。2023 年起，东来技术向俄罗斯拉达汽车实现持续稳定批量供货，产品质量体系经过长期大批量量产实绩验证更加成熟，技术服务支持等相关组织能力得到充分锻炼快速成长，大大提升了汽车主机厂潜在客户的信心，获得了更多未来的合作机会。

(3) 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

（1）新技术

汽车涂料领域持续的技术进步，主要聚焦绿色环保和提升效率：

特殊功能涂料：结合纳米稀土微结构颗粒等特殊功能材料，有效提升汽车行驶的舒适度和有效续航里程。

低温一体化涂装：实现汽车金属车身和非金属件共线涂装，大幅降低涂装能耗、降低涂装成本。

（2）新政策

2025 年 5 月，工业和信息化部组织修订的 GB30981.2-2025《涂料中有害物质限量第 2 部分：工业涂料》于 2025 年 5 月 30 日正式发布，并将于 2026 年 6 月 1 日起正式实施，将全面取代 GB24409-2020《车辆涂料中有害物质限量》。新标准对涂料中的有害物质限量提出了更高要求，要求 VOC、苯系物等含量进一步降低。新标准将会为传统涂料企业带来较大转型压力，也将加速涂料行业洗牌；有利于大型先进企业凭借技术、资金与资源优势，快速适应新标准，进一步扩大市场份额。

（3）新需求

国产替代需求：汽车产业是国民经济的支柱产业，供应链自主可控是汽车产业链安全的基础。中国汽车涂料国产化率不足 10%，严重影响产业安全。

外观创新需求：根据汽车工业协会的数据，2025 年度，我国新能源汽车产销量分别为 1,663 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长约 29.03%和 28.17%，新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的比重持续提升，达到约 48%。近年来，新能源新车型层出不穷，随着外观更多地成为消费者购车决策的主要影响因素，主机厂显著提高了对于新车外观设计的重视程度。从过去的以传统黑、白、灰及其变种为主的颜色需求，向创新色、稀有色转变，以消费者最能看到、最能看懂的方式进行差异化竞争。

环保需求：随着环保要求提升和涂料技术的发展，涂装应用场景提出整体服务需求，比如绿色钣喷中心需要同时满足整体 VOC 排放达标、快速精准调色、高效钣喷作业和成本规模化管理的运营体系具备强大的研发实力、完整涂装技术、管理服务整体解决方案的供应商，将具备更多的价值优势。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	1,685,900,251.93	1,593,739,572.56	5.78	1,571,072,273.25
归属于上市公司股东的净资产	986,346,769.95	861,346,220.18	14.51	867,711,721.38
营业收入	662,736,164.70	597,532,684.96	10.91	518,948,207.40
利润总额	114,713,177.26	96,496,088.50	18.88	58,820,355.62
归属于上市公司股东的净利润	100,580,090.69	84,745,308.48	18.69	51,673,626.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	64,932,538.41	51,879,449.27	25.16	15,567,673.78
经营活动产生的现金流量净额	51,674,435.61	49,249,825.13	4.92	31,630,119.08
加权平均净资产收益率(%)	11.19	10.14	增加 1.05 个百分点	6.02
基本每股收益(元/股)	0.90	0.75	20.00	0.44
稀释每股收益(元/股)	0.90	0.75	20.00	0.43
研发投入占营业收入的比例(%)	5.57	5.42	增加 0.15 个百分点	5.68

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度（1-3月份）	第二季度（4-6月份）	第三季度（7-9月份）	第四季度（10-12月份）
营业收入	124,763,340.10	173,789,582.77	165,990,537.18	198,192,704.65
归属于上市公司股东的净利润	21,259,207.53	23,193,433.74	24,224,650.47	31,892,798.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	13,775,528.68	13,041,164.20	16,159,090.02	21,956,755.51
经营活动产生的现金流量净额	3,334,635.92	10,929,012.86	8,551,191.94	28,859,594.89

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、股东情况

4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位: 股

截至报告期末普通股股东总数(户)	4,714
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	4,694
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称（全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
上海东来科技有限公司		53,352,000	44.28	0	无	0	境内非国有法人
朱志敏		20,718,000	17.20	0	无	0	境内自然人
宁波梅山保税港区悦顺投资管理合伙企业（有限合伙）		4,500,000	3.74	0	无	0	其他
全国社保基金五零三组合	1,800,000	1,800,000	1.49	0	无	0	其他
中国工商银行股份有限公司－国寿安保成长优选股票型证券投资基金	1,758,024	1,758,024	1.46	0	无	0	其他
上海浩釜投资管理中心（有限合伙）	-6,990	862,010	0.72	0	无	0	其他
上海迎水投资管理有限公司－迎水金牛 23 号私募证券投资基金		617,649	0.51	0	无	0	其他
中信银行股份有限公司－中信建投价值增长混合型证券投资基金	580,100	580,100	0.48	0	无	0	其他
上海指南行远私募基金管理有限公司－指南高远私募证券投资基金	200,000	500,000	0.42	0	无	0	其他
上海指南行远私募基金管理有限公司－指南上远私募证券投资基金	500,000	500,000	0.42	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明		（1）公司控股股东及实际控制人朱志敏先生分别持有东来科技、悦顺投资各90.00%股权。（2）除上述之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用					

注：公司前十名股东及前十名无限售条件股东中有东来涂料技术（上海）股份有限公司回购专用证券账户，截至报告期末，持有公司股份 7,070,935 股，占公司总股本的比例为 5.87%。

存托凭证持有人情况

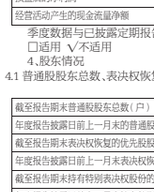
□适用 √不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

□适用 √不适用

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 66,273.62 万元，同比增长 10.91%；归属母公司所有者净利润 10,058.01 万元，同比增长 18.69%。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总资产 168,590.03 万元，较上年度末增长 5.78%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用

证券代码:688129　　证券简称:东来技术　　公告编号:2026-012

东来涂料技术(上海)股份有限公司 2025 年年度利润分配方案公告

本公司董事会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:

● 每股分配比例:每 10 股派发现金红利 2.66 元（含税），不送红股，不进行资本公积转增股本。

● 本次利润分配以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减东来涂料技术（上海）股份有限公司（以下简称“公司”）回购专用证券账户中的股份数为基数，具体日期将在权益分派实施公告中明确。在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额，并将另行公告具体调整情况。

● 未触及《上海证券交易所科创板股票上市规则》（以下简称“《科创板股票上市规则》”）第 12.9.1 条第一款第（八）项规定的可能被实施其他风险警示的情形。

一、利润分配方案内容

（一）利润分配方案的具体内容

截至 2025 年 12 月 31 日，公司母公司报表中期末未分配利润为人民币 412,185,790.24 元。经董事会决议，公司 2025 年年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份数为基数分配利润。本次利润分配方案如下：

1、上市公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 2.66 元（含税）。截至 2026 年 4 月 22 日，公司总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份后为 114,454,860 股，以此为基数计算合计拟派发现金红利 30,444,992.76 元（含税）。本年度公司现金分红总额 30,444,992.76 元；本年度以现金为对价，采用集中竞价方式、要约方式已实施的股份回购金额 0 元，现金分红和回购金额合计 30,444,992.76 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 30.27%。其中，以现金为对价，采用要约方式、集中竞价交易方式回购股份并注销的回购（以下简称“回购并注销”）金额 0 元，现金分红和回购并注销金额合计 30,444,992.76 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 30.27%。

2、公司本年度不送红股，不进行资本公积转增股本。

如在实施权益分派股权登记日前，因可转债转股 / 回购股份 / 股权激励授予股份回购注销 / 重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案尚需提交公司 2025 年年度股东会审议。

（二）是否可能触及其他风险警示情形

项目	2025年度	2024年度	2023年度
现金分红总额(元)	30,444,992.76	25,016,227.58	22,295,578.52
回购注销总额(元)	0	0	0
归属于上市公司股东的净利润(元)	100,580,090.69	84,745,308.48	51,673,626.57
母公司报表本年度未累计未分配利润(元)	412,185,790.24		
最近三个会计年度累计现金分红总额(元)	77,756,798.86		
最近三个会计年度累计回购注销总额(元)	0		
最近三个会计年度平均净利润(元)	78,999,675.25		
最近三个会计年度累计现金分红及回购注销总额(元)	77,756,798.86		
最近三个会计年度累计现金分红及回购注销总额是否低于 3,000 万元	否		
现金分红比例(%)	98.43		
现金分红比例是否低于 30%	否		
最近三个会计年度累计研发投入金额(元)	98,760,405.52		
最近三个会计年度累计研发投入金额是否在 3 亿元以上	否		
最近三个会计年度累计营业收入(元)	1,779,217,056.96		
最近三个会计年度累计研发投入占累计营业收入比例(%)	5.55		
最近三个会计年度累计研发投入占累计营业收入比例是否在 15%以上	否		
是否触及《科创板股票上市规则》第 12.9.1 条第一款第（八）项规定的可能被实施其他风险警示的情形	否		

二、公司履行的决策程序

公司于 2026 年 4 月 22 日召开第三届董事会第二十次会议审议通过了《关于 2025 年年度利润分配方案的议案》，同意本次利润分配方案，并同意将该议案提交公司 2025 年年度股东会审议。本方案符合公司章程规定的利润分配政策和公司已披露的股东回报规划。

三、相关风险