

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会对报告期间利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 √不适用

公司计划在定期报告中披露报告期内基本每股收益

□适用 √不适用

公司基本情况

1. 公司简介

股票简称	雷柏科技	股票代码	002577
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书 张娅娅	证券事务代表	
姓名	谢海波	张娅娅	
办公地址	深圳市南山区科苑南路3099号中国金融大厦56楼	深圳市南山区科苑南路3099号中国金融大厦56楼	
电话	0755-28588566	0755-28588566	
电子邮箱	board@rapoo.com	board@rapoo.com	

2. 主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

本报告期 上同期 本报告期比上年同期增减

(营业收入)(元) 206,335,009.47 219,604,857.49 -5.13%①

归属于上市公司股东的净利润(元) 15,300,538.85 21,417,913.76 -28.56%②

扣除非经常性损益后的净利润(元) 5,971,614.67 14,537,730.01 -58.92%

经营活动产生的现金流量净额(元) -4,961,656.21 30,746,529.03 -116.14%③

基本每股收益(元/股) 0.0543 0.0757 -28.27%

稀释每股收益(元/股) 0.0543 0.0757 -28.27%

加权平均净资产收益率 1.30% 1.83% -0.53%

本报告期末 上年度末 本报告期末比上年度末增减

总资产(元) 1,343,200,072.65 1,344,181,210.28 -0.07%

归属于上市公司股东的净资产(元) 1,194,080,170.90 1,181,828,918.80 1.04%

注：①营业收入、报告期中，欧洲销售未达预期，收入有所下滑；
②归属于上市公司股东的净利润、收入下滑、汇兑损失增加以及线上渠道建设及营销投入的加大，多重因素综合导致净利润下降；
③经营活动产生的现金流量净额，上年同期部分供应商结算方式由现金结算变更为银行承兑汇票，本期供应商应付票据到期导致本期购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增加。

3. 公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数 38,696 报告期末股东总户数 0

前10名股东持股情况(不含通过转融通借出股份)

股东名称 股东性质 持股比例 持有限售条件股份数量 股份状态 数量

热键电子(香港)有限公司 境外法人 58.12% 163,752,878.00 0 不适用 0

深慧德 境内自然人 0.78% 2,800,000.00 0 不适用 0

刘军成 境内自然人 0.35% 975,000.00 0 不适用 0

李金海 境内自然人 0.27% 770,000.00 0 不适用 0

J. P. Morgan Securities PLC-自有资金 境外法人 0.26% 735,749.00 0 不适用 0

香港中央结算有限公司 境外法人 0.21% 595,333.00 0 不适用 0

牛津 境内自然人 0.21% 582,413.00 0 不适用 0

顾光明 境内自然人 0.21% 578,400.00 0 不适用 0

杜小苏 境内自然人 0.20% 575,000.00 0 不适用 0

肖磊 境内自然人 0.19% 530,000.00 0 不适用 0

张金娥 境内自然人 0.19% 530,000.00 0 不适用 0

上述股东关联关系或一致行动的说明

公司控股股东与另一些股东之间不存在关联关系，也不同于上市公司收购办法规定的“一致行动人”，未知其他股东之间是否存在关联关系，也不知是否属于上市公司收购办法规定的“一致行动人”。

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务借股情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

控股股东实际控制人变更情况

□适用 √不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用 √不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

深圳雷柏科技股份有限公司

证券代码:002577 证券简称:雷柏科技 公告编号:2025-042

2025半年度报告摘要

陈述或重大遗漏。

一、董事会会议召开情况

深圳雷柏科技股份有限公司(以下简称“公司”)第六届董事会第二次会议于2025年8月1日以现场表决结合通讯表决的方式在公司会议室召开,本次董事会会议通知以电话、电子邮件、直接送达的方式于2025年7月22日向各董事发出;本次董事会会议材料已于提前提交公司高级管理人员审阅。本次董事会会议应出席5人,实际出席5人。本次董事会会议由董事长曾浩先生召集和主持,会议的召开符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和公司章程的规定。

二、董事会会议审议情况

1. 以5票赞成,0票反对,0票弃权审议通过了《关于2025年上半年度计提信用减值损失及资产减值损失的议案》。

公司全体董事及高级管理人员签署书面确认意见,保证公司《2025半年度报告及摘要》所载资料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、准确性和完整性负责。

三、重要事项

(1) 经营概况

报告期内,公司升级“V+2.0”及“C+2.0”应用于VT二代系列鼠标中,从研发、技术、产品及工艺等角度协同创新推出产品升级,一方面,不断迭代核心技术,推出一系列具有竞争力的新品另一方面,积极拓展市场,新品获得良好的市场反馈。基于线下渠道拓推,推出V+LOT智方案,现已逐步在商业客户中落地应用。新极客品牌 aesco,旨在以更强大的生产力,为追求创新科技、极致体验的用户带来与之不同的使用感受。公司始终坚定看好消费电子行业的发展前景,秉持短期稳健经营,中长期积极进取的发展思路,主动为未来业务布局进行战略储备,不断提升自身核心竞争力。

报告期内,公司实现营业收入20,833,500.00万元,同比下降5.13%;归属于上市公司股东的净利润1,530,05万元,同比下降28.56%;主要为:①报告期初欧洲市场销售收入有所下滑;②报告期内,公司加大线上渠道拓展及营销投入,销售费用有所增长。

(2) 经营回顾

①持续发力无线,深化“无线生活”的品牌形象

公司创立 RAPOO 自主品牌,便以“wireless your life”理念推出无线办公设备,成功扎根国内,2023年公司推出“+计划”,进一步深耕无线技术领域,聚焦游戏外设产品,进行技术创新,推动游戏设备无线化设计,树立行业新标杆。针对游戏延迟,使用干扰,连接距离,运用耗电量四大痛点,公司联合IC硬件性能优势与自主算法,赋能无线体验,打造“长续航、长距离、低功耗”的无线产品。报告期内继续进行内部技术迭代,推出V1/V2/VT3/VT3代系列产品,该系列在NORDIE 54芯片上搭配“V+Wireless 2.0”自研无线竞算算法技术、加强防抖保护的“C-Click 2.0”按键预压调校技术,凭借轻量化、高性能,简约设计获得消费者青睐,确立了公司在无线游戏外设领域的竞争优势。

②极致产品,持续技术迭代,构筑护城河

在4K/8K、无线竞技领域,公司持续创新。报告期内,公司不断迭代技术,4K无线、4K无线+8K、有线、8K无线,技术上微秒级的响应速度,产品具备丝滑级别的响应速度,在无线模式下,提供8000、10000、500、250多档位多分辨率,满足游戏玩家多样化需求。

③优化伙伴,持续进行信息化升级,提升运营效率,降低隐性成本,推动供应商信息化改革,致力于打造公司与上下游全链路打通的信息化平台。从内至外,充分发挥信息化的全方位赋能作用。

④壮大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑤加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑥加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑦加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑧加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑨加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑩加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑪加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑫加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑬加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑭加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑮加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑯加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、自动对码外,“V+IoT”智能方案系将带来更多应用场景,拓宽市场份额。

⑰加大线上渠道建设及营销投入

报告期内,公司持续推进海外市场销售渠道的拓展工作,通过逐步丰富海外线上布局,一定程度上填补了部分海外市场线下销售渠道的空白。与此同时,公司在国内市场加大了抖音、快手等短视频平台的推广力度,通过与头部MCN机构合作,打造矩阵矩阵,形成矩阵,监控防盗、自动对码,双重充电,电量可视化于一体的管理系统,有效解决B客户的产品管理难题,除防盗、