

雅迪超 10 亿收购“外卖神车” 两轮电动车行业掀起整合大幕

中经记者 方超 石英婧 上海报道

行业龙头收购“外卖神车”，正在两轮电动车江湖激起层层波澜。日前，雅迪集团控股有限公司（01585.HK，以下简称“雅迪”）对外发布公告，其全资附属公司拟以巨资揽入“外卖神车”

通过一笔超 10 亿元的现金收购，雅迪正谋求将无锡同行——金箭，揽入麾下。8 月 25 日，雅迪控股对外公告，其间接全资附属公司无锡雅迪咨询有限公司在当日与独立第三方卖方祝超峰订立股权收购协议，拟以总代价 10.2 亿元收购金箭 100% 股权。“将由本集团以现金结算及本集团的内部资源拨付。”雅迪在公告中同时表示，上述收购金箭事项完成后，“目标公司将成为本公司的间接全资附属公司。目标集团的财务业绩将并入本集团的综合财务报表。”雅迪的大手笔收购，让有“外卖神车”之称的金箭，成为市场关注焦点。

业绩下滑押注下沉市场

作为两轮电动车“一哥”，耗资超 10 亿元“拿下”金箭，雅迪目的何在？对于雅迪收购金箭，市场有不少观点认为，雅迪意在争夺外卖骑手这一高频次换车群体，雅迪在公告中也表示：“收购事项为重要步骤，有助本集团落实策略，以进一步巩固市场地位，并扩大电动两轮车市场以及商用分部（包括配送服务）的业务版图。”不过江瀚认为：“外卖骑手群体本身就是下沉市场的重要组成部分，金箭原本就深耕下沉高性价比赛道，渠道网络覆盖广泛，这笔收购直接帮雅迪补上了此前覆盖不足的低价产品区间。”

10.2 亿元现金收购目标公司金箭科技集团有限公司（以下简称“金箭”）100% 股权，据悉，若收购完成，金箭将成为雅迪的间接全资附属公司。《中国经营报》记者注意到，在 8 月底对外发布收购公告之前，今年 7 月份前后，雅迪收购金箭的传闻已在公开信息显示，金箭成立于 2018 年，前身为无锡金箭电动车有限公司，由祝超峰于 2012 年注册成立。金箭官网显示，其是国内比较早从事电动车开发、生产、销售和服

在业内看来，与雅迪布局区域不同，县城、乡镇等下沉市场是金箭“基本盘”。金箭官网显示，截至 2023 年 10 月，金箭网店覆盖 30 多个省市，4000 家分销商。江瀚对此分析称，雅迪“拿下”金箭，是用最低成本拿到了现成的下沉市场基本盘，“骑手高频换车的需求自然也被纳入其中，属于顺带覆盖的结果，而非核心出发点”。一位两轮电动车行业人士也表示：“外卖骑手群体过去骑金箭的比较多，不过这两年骑手的用车选择也在不断变化，极核、黑骑士的电摩使用占比上升，有些年轻外卖骑手

行业内流传，“发酵”多日后，收购事项终从传闻变为现实。不过超 10 亿元收购金箭背后，雅迪业绩也在承压，相关数据显示，今年上半年，雅迪营收同比下降 5%，净利润亦同比下降 27.2%。在市场人士看来，作为行业排名第一的雅迪，出手“拿下”“行业老六”金箭，或将加速两轮电动车行业洗牌速度，盘古智库高级研究员江瀚向记者表示，上述收购事件大概率会触发一轮行业整合潮，在江瀚看来，当前两轮电动车行业前十市场占有率已经相当高，“存量竞争下靠自身扩张的效率远不如并购整合”。

都不是本事，只要加成本。但是金箭要做的是，在同样的配置和质量条件下，把成本做到最低。”“金箭电动车主打的就是价格便宜，电池品质和主流品牌相差不大，但整车车架、配件做工以及功能配置不如主流品牌。”一位电动车销售行业人士日前向记者介绍。值得注意的是，以“性价比”与“外卖神车”示人的金箭，2025 年销量突破 300 万台，而公开信息更显示，在今年 1 月 12 日举行的“金箭 2026 年战略营销会议暨 300 万荣耀盛典”中，金箭相关负责人曾描述过品牌发展蓝图，其中，2026 年向 400 万台销量发起冲击，后续稳步迈向 500 万台量级。

同期 191.86 亿元减少 5%，毛利 32.36 亿元，同比下降 14%，此外，其净利润 12.01 亿元，同比下滑 27.2%。记者了解到，对于收入下滑，雅迪表示，主要系电动自行车、电池及充电器的销量下降所致，“特别是，电动自行车销量下降，反映全面过渡至新国标后电动自行车行业需求面临短期压力及消费转向电动踏板车”。而对比雅迪 2025 年上半年与去年同期销售数据可发现，其电动踏板车销量从 212.8 万台攀升至 348.42 万台，同比大涨 63.7%，不过期电动自行车销量由 666.55 万台降至 414.81 万台，下滑幅度达到 37.8%。

也更愿意选择九号。”该行业人士认为，雅迪收购金箭，是补齐自身在下沉市场的“关键一招”。“董事认为，收购事项将使本集团能够把握行业持续整合所带来的机遇，扩大客户群及应用场景，并通过扩充规模、改善营运效率及增加市场覆盖率以实现潜在协同效益。”雅迪方面同时表示，收购金箭也符合该公司开发多元化、多品牌及多产品组合的策略。对收购充满期待的背后，雅迪自身业绩却面临下滑压力。相关数据显示，2026 年上半年，雅迪营收为 182.36 亿元，较 2025 年

行业洗牌或再提速

雅迪在业绩下滑之际，耗费巨资“拿下”金箭，外界对于双方后续整合效果，以及这笔交易将给雅迪业绩带来何种影响，也颇为关注。“董事认为，收购事项之条款乃按公平原则及一般商业条款订立，属公平合理，并符合本公司及其股东之整体利益。”雅迪在公告中如此表示。不仅如此，对于收购金箭，雅迪也在公告中设置了相关业绩对赌条款。“短期看确实会给业绩承压的雅迪带来一定现金流压力。”江瀚认为，“长期来看，收购带来的供应链协同、渠道复用效应，完全可以覆盖短期成本，所谓拖累业绩的风险完全可控，属于用短期小代价换长期市场主动权。”值得注意的是，若将目光投放至整个两轮电动车行业，雅迪收购金箭，或将带来更大范围的影响。奥维云网认为，今年上半年，行业在“史上最严新国标”全面落地、前期换购需求严重前置透支，以及合规制造成本结构性上浮三大宏观压力的叠加作用下，整体大盘呈现深度收缩态势。奥维云网数据显示，今年上半年，两轮电动车行业累计内销量同比下滑 12.6%。梳理业内上市公司数据可发现，今年上半年，多家企业营收或净利润出现下滑，以两轮电动车行业“亚军”——爱玛为例，2026 年上半年，其营收同比下降 12.21%，归母净利润同比下滑 45.15%。在业内看来，今年上半年，不少两轮电动车企业业绩下滑，受“史上最严新国标”推高生产及合规成本、前期以旧换新补贴透支终端需求等多重因素影响。更值得注意的是，两轮电动车行业也在加速洗牌。

雅迪表示，2026 年上半年是中国电动两轮车行业在全面过渡至新国标后的调整期。“新国标的实施加速了行业的升级与重组，同时也导致市场需求面临短期压力及消费者喜好的转变。”“随着两轮电动车行业准入门槛大幅提升，企业在产品设计、生产制造及强制性认证等环节所面临的合规成本增加将使大量中小企业逐步退出市场。”艾瑞咨询在此前发布的报告中表示，行业整体市场集中度持续攀升，马太效应愈发明显，该机构评估两轮电动车行业前五名市占率总和，“预计从 2025 年的 70% 攀升至 2028 年的 80%”。在此大背景下，雅迪对金箭的收购，或进一步促进两轮电动车行业洗牌，开源证券研报认为，雅迪公告拟以 10.2 亿元基础对价收购金箭 100% 股权，后者 2025 年税前净利润为 1.39 亿元，“此举标志着行业整合进一步加快”。根据奥维云网发布的 2025 年两轮电动车企业市场份额数据，雅迪与金箭这一数据分别为 25.5%、4.8%，两者合计高达 30.3%，远远超过爱玛、台铃等市场竞争对手。江瀚认为，雅迪收购金箭这笔交易会直接重塑两轮电动车行业的分层竞争格局，其中，部分头部品牌被迫在中高端和下沉两个战场同时承压，而对于部分中小企业，江瀚则认为，这些企业生存空间会被进一步挤压，“要么主动寻求被整合，要么只能在区域小众市场勉强维持，行业出清速度会明显加快”。对于收购金箭核心原因、如何扭转利润下滑趋势等问题，记者此前致电雅迪，并按要求发送采访函至相关邮箱，但截至记者发稿，未获得进一步回复。

