

证券代码：300978

证券简称：东箭科技

公告编号：2025-035

广东东箭汽车科技股份有限公司 2025 年半年度报告摘要

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

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 42,270.2739 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	东箭科技	股票代码	300978
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	顾玲	王曼婷	
电话	0757-2808 2476	0757-2808 2476	
办公地址	佛山市顺德区乐从镇乐从大道西 B333 号	佛山市顺德区乐从镇乐从大道西 B333 号	
电子信箱	touziguanxi@dongjiancorp.com	touziguanxi@dongjiancorp.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	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	984,821,055.40	1,059,292,015.01	-7.03%
归属于上市公司股东的净利润（元）	83,859,936.72	89,885,295.74	-6.70%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	79,606,101.52	91,465,948.60	-12.97%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	96,089,894.76	105,460,151.51	-8.89%
基本每股收益（元/股）	0.1984	0.2126	-6.68%
稀释每股收益（元/股）	0.1984	0.2126	-6.68%
加权平均净资产收益率	4.98%	5.46%	-0.48%
	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）	2,719,357,461.29	2,768,172,090.61	-1.76%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,619,926,554.52	1,662,131,672.85	-2.54%

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	17,837	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
马永涛	境内自然人	25.64%	108,397,631	107,044,131	不适用	0
广东东箭汇盈投资有限公司	境内非国有法人	15.48%	65,448,000	65,448,000	不适用	0
马汇洋	境内自然人	11.09%	46,897,899	35,592,749	质押	31,250,000
罗军	境内自然人	5.21%	22,016,483	16,512,362	不适用	0
新余东裕投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	3.44%	14,526,184	0	不适用	0
夏炎华	境内自然人	1.98%	8,380,541	6,860,541	不适用	0
上海聚澄创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.42%	5,993,855	0	不适用	0
上海泓成创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.41%	5,977,435	0	不适用	0
余强华	境内自然人	1.22%	5,139,903	0	不适用	0
刘少容	境内自	1.13%	4,790,794	0	不适用	0

然人				
上述股东关联关系或一致行动的说明	汇盈投资为马永涛控制的公司，马永涛与马汇洋系叔侄关系，新余东裕投资合伙企业（有限合伙）为马汇洋及马永江（马永涛之胞兄）持有 93.19% 合伙份额且马永江担任执行事务合伙人的企业；上海泓成创业投资合伙企业（有限合伙）、上海聚澄创业投资合伙企业（有限合伙）均为陈金霞控制的企业；刘少容为实际控制人马永涛之配偶。 除上述股东之外，公司未知其他股东是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。			
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东余强华通过普通证券账户持有 4,774,903 股，通过平安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 365,000 股，合计持有 5,139,903 股。			

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出借股份情况

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

公司是否具有表决权差异安排

是 否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

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。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

（一）总体概况

东箭科技聚焦“一体两翼”的中长期发展战略，聚焦汽车产业做大做强，积极推进“全球主机厂业务发展战略”和“全球汽车改装发展战略”的落地实施。公司坚持长期、稳健、聚焦主业的发展理念，经过多年的国内外市场发展，形成“两大体系”下设“四大业务板块”的基本业务结构。“两大业务体系”是指全球主机业务体系和全球汽车改装业务体系，其中，全球主机业务体系，按产品品类划分为外饰结构件主机业务板块和电子智能品类主机业务板块；全球改装业务体系，按市场区域划分为海外改装业务和国内改装业务。

2025 年上半年，全球实体经济增长动能衰减，地缘冲突和关税壁垒，加剧市场波动性；国内汽车行业竞争白热化，库存压力与价格竞争加剧，行业整体面临较大挑战。面对复杂的外部环境，公司通过聚焦核心品类优势、深化降本增效、优化资源配置、加速新品开发、拓展新兴市场等举措，保持业绩基本盘稳定。

报告期内，公司实现营业收入 9.85 亿元，同比下降 7.03%，其中国内市场营业收入 5.90 亿元，同比下降 9.11%，海外市场营业收入 3.95 亿元，同比下降 3.75%；归属于上市公司股东的净利润 8,385.99 万元，较上年同期下降 6.70%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7,960.61 万元，较上年同期下降 12.97%，基本每股收益为 0.20 元，较上年同期下降 6.68%。

（二）报告期经营情况概述

1、汽车改装业务

公司汽车改装业务聚焦国内外汽车售后改装市场，提供个性化外饰件、智能加装件、功能改装件等改装品类，涵盖前后杠、泵把、行李架、踏板、侧杠、轮眉等户外休闲、越野改装产品，以及电动踏板、电动尾门等电子电动品类。业务体系按区域划分为海外改装业务与国内改装业务两大板块。

海外改装业务方面，报告期内实现营业收入 3.95 亿元，同比下降 3.75%。尽管受关税政策调整、部分市场消费信心波动等因素影响，整体营收略有下滑，但业务承压能力与韧性较好。**核心区域与业务表现方面**，凭借精准的市场定位与产品适配，美国中部及南部地区（尤其是德州市场）业绩表现亮眼，成为海外业务的增长引擎；面对外部冲击，公司持续深化与核心客户的合作，前十大客户保持较高订单履约效率，依托高质量、稳定多样的产品输出，客户合作粘性不断提升，为业务稳定发展提供有力支撑。**战略品类方面**，公司主动推进新品研发与市场拓展，通过技术迭代及精准定位，电踏、皮卡尾箱、高盖等产品在北美、澳洲主流市场保持竞争优势。同时借助新品导入，实现品类与渠道拓展，电踏、高盖等产品在北美市场的客户复购率持续提升。

国内改装业务方面，报告期内实现营业收入 1.39 亿元，同比下降 27.72%。主要系公司传统 4S 渠道的售后改装市场业务受到冲击，叠加汽车行业内卷加剧，短期内对业绩形成一定影响。尽管整体承压，但公司积极谋划布局，通过品牌升级与 C 端布局，着力开拓终端市场。**在品牌升级方面**，公司围绕战略发展方向制定清晰的品牌提升计划，其中，MANTA 品牌为公司瞄准高端定制改装赛道新规划的品牌，主打“绅士越野”风格，同时进一步夯实另外两大核心品牌定位——SteelCraft 聚焦“硬派越野”需求，WINBO 则定位大众改装玩家。三大品牌形成覆盖高端顶奢、硬派专业、大众入门的差异化矩阵，推动品牌矩阵化发展，增强品牌影响力和市场辨识度。**在 C 端布局方面**，公司与中汽研、京东汽车达成战略合作，联合汽车领域网红达人及改装门店，全力布局 C 端市场，通过资源整合构建生态壁垒，持续增强市场竞争力。

2、汽车前装配套业务

公司汽车前装配套业务，根据产品特点，主要分为外饰结构件品类主机业务和电子智能品类主机业务，其中，外饰结构件品类主机业务，主要运营主体为公司全资子公司维杰汽车及其下属子公司，主要为整车厂提供个性化外饰结构件产品，涵盖车顶行李架、防滚架、车侧踏板、备胎罩、尾气管套等品类；电子智能品类主机业务，主要为座舱智能开闭控制系统产品，涵盖电动踏板、电动侧开门系统、电动尾门系统等品类。

2025 年上半年，公司汽车前装配套业务实现营业收入约 4.37 亿元人民币，同比下降 2.37%，其中外饰结构件品类主机业务（维杰汽车）实现营业收入约 3.81 亿元人民币，同比增长 3.2%，成为业务发展的重要支撑。尽管行业面临库存压力加剧、价格竞争等挑战，但公司通过聚焦核心品类、核心客户、业务调整等举措，展现出较强的业务韧性与增长潜力。

(1) 核心品类深耕见效，增长动能持续释放

公司主机业务秉持“聚焦主业、做强核心”策略，通过优化产品结构、深耕细分市场，实现核心品类规模与盈利水平双提升。依托卓越的研发设计与智能制造优势，精准把握市场需求并推进新品策略，多款战略新品获国内头部主机厂商认可并达成合作，相关产品利润贡献持续提升，为高质量发展注入强劲动能。

(2) 核心客户稳中有进，业务合作持续深化

在客户开发与维护方面，公司聚焦市场主流头部车企，积极构建深度合作模式，以精准对接个性化需求、高效响应订单交付节奏为抓手，推动实现重点客户业务的稳步发展。目前公司核心客户收入占比稳定在 70%以上，随着合作领域的持续拓展与合作黏性的不断增强，客户结构的稳定性与优质性将进一步提升。

(3) 联名与共创版本车业务稳步推进，战略布局成效初显

公司将联名与共创版本车业务作为战略发展重点，集中优势资源全力推进，上半年取得实质性进展。与东风猛士达成深度合作，签署战略合作协议，启动联名品牌车辆的造型设计与联名改装版本车开发；与捷途合作的共创车型项目进展顺利，已完成造型设计，进入产品研发设计阶段，产品商品化进程稳步向前，战略布局的落地成效逐步呈现。

(4) 智能业务边际改善，协同支撑整体发展

公司智能业务板块通过品类聚焦、资源整合等举措，实现经营边际改善，与维杰主机业务形成协同效应。报告期内，智能业务板块聚焦电踏等品类，在主机、后装、越野、国际四大领域同步发力，开发周期较行业标准大幅缩短，快速响应市场需求，多款车型提前完成试量产与交付。智能业务板块在电踏等品类上的发力与维杰主机的结构件产品业务形成互补，为公司前装业务品类多元化提供有力支撑。