

证券代码：300978

证券简称：东箭科技

公告编号：2026-039

广东东箭汽车科技股份有限公司 2026 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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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、郭柳	
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）	888,010,918.53	984,821,055.40	-9.83%
归属于上市公司股东的净利润（元）	66,694,692.11	83,859,936.72	-20.47%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	63,238,277.09	79,606,101.52	-20.56%
经营活动产生的现金流量净额（元）	218,473,855.50	96,089,894.76	127.36%
基本每股收益（元/股）	0.1578	0.1984	-20.46%

稀释每股收益（元/股）	0.1578	0.1984	-20.46%
加权平均净资产收益率	3.98%	4.98%	-1.00%
	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）	2,493,788,917.47	2,680,479,705.20	-6.96%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,578,039,160.53	1,658,004,931.41	-4.82%

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	17,600	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	81,298,223	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	0	不适用	0
马汇洋	境内自然人	9.53%	40,270,272	32,422,479	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	1.45%	6,108,841	5,354,131	不适用	0
刘少容	境内自然人	1.13%	4,790,794	0	不适用	0
刘奕	境内自然人	0.75%	3,181,762	0	不适用	0
陈峰	境内自然人	0.75%	3,160,000	0	不适用	0
陈彩娅	境内自然人	0.45%	1,910,000	0	不适用	0
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；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）		公司股东陈峰通过普通证券账户持有 950,000 股，通过申万宏源证券有限公司客户信用交易担保证券账户持有 2,210,000 股，合计持有 3,160,000 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

2026 年上半年，全球汽车行业在深度分化中延续变革，国内市场总量承压、结构极致分化，燃油车市场份额加速萎缩，乘联分会数据显示，新能源车在国内总体乘用车的零售渗透率从年初的 38.6% 攀升至 6 月的 62.8%，中国汽车行业利润率却持续走低，到 2026 年 1-5 月下探至 3.4%。与此同时，行业盈利端持续恶化，价格战持续蔓延，超半数经销商陷入亏损，主机厂年降常态化叠加原材料价格高位震荡，零部件企业普遍面临“成本上行+价格下行”的双重挤压。

面对复杂的外部环境，公司围绕“ π 型战略”布局，以“成熟支柱业务+创新品牌业务”双轮驱动，聚焦前装业务、后装业务与整车定制三大战略业务体系，持续加强 Steelcraft、WINBO、Manta 三大差异化自主品牌矩阵建设，通过品类结构优化、客户结构重构、降本增效深化等举措积极应对，保持业绩基本盘稳定。

报告期内，公司实现营业收入 8.88 亿元，同比下降 9.83%，其中国内市场主营业务收入 4.7 亿元，同比下降 18.29%，海外市场主营业务收入 4.05 亿元，同比增长 2.55%；归属于上市公司股东的净利润 6,669.47 万元，较上年同期下降 20.47%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,323.83 万元，较上年同期下降 20.56%，经营活动产生的现金流量净额 2.18 亿元，较上年同期增长 127.36%。各业务板块经营情况如下：

1、前装业务

公司前装业务以维杰汽车子公司体系为核心，面向全球主机厂提供个性化外饰结构件产品（车顶行李架、备胎罩、防滚架、固定踏板等）与品牌生态配件（如电动踏板等），深化与整车厂的战略合作。

2026 年上半年，国内自主品牌市场竞争日趋激烈，叠加客户年度降价、铝料、注塑粒子等大宗原材料价格上行多重压力，公司汽车前装配套业务实现营业收入约 3.98 亿元人民币，同比下降 8.97%，其中外饰结构件品类主机业务（维杰汽车）实现营业收入约 3.63 亿元人民币，同比下降 4.64%。

（1）重庆创杰逆势高速增长

重庆创杰主营新能源汽车包防护、绝缘喷涂等核心配套产品，深度绑定新能源汽车产业链。2026 年上半年，尽管汽车行业整体下行、零部件赛道普遍承压，但新能源汽车市场持续扩容，渗透率进一步提升，重庆创杰凭借精准的品类卡位，充分受益于下游需求增长，实现逆势高速增长。报告期内，重庆创杰实现营业收入 9,248 万元，同比增长 54.18%；净利润 1,815 万元，同比增长 50.76%，成为公司前装业务板块核心亮点。面对客户订单阶段性波动，重庆创杰快速优化运营策略，通过柔性排产、集中生产与弹性轮班相结合的方式调配产能，在保障订单稳定交付的同时实现成本精细化管理。同时持续推进新品研发与量产落地，依托新增业务增量对冲行业下行压力，凸显优异的经营管理能力与稳健的盈利质量。

（2）品类配套策略调整

受原材料涨价、客户年度降价双重因素影响，公司高毛利产品营收占比有所下滑，拉低板块整体毛利水平。伴随市场竞争加剧，公司高毛利产品在自主品牌中低端车型配套领域的原有竞争优势逐步弱化。报告期内，公司启动品类配套车型结构优化，配套重心由自主品牌中低端车型项目，逐步向高端车型、全球车型项目延伸。

（3）客户结构策略调整

顺应行业发展态势，公司推进客户结构优化调整：在稳固国内自主品牌基本盘、夯实存量业务的基础上，倾斜研发、市场资源，大力拓展豪华品牌及全球品牌客户。报告期内，公司顺利完成豪华品牌客户项目定点突破，后续公司将依托电动踏板核心品类优势，积极跟进、挖掘增量合作机会，持续优化客户结构。

（4）智能品类聚焦发展

智能业务板块持续聚焦电动踏板等核心品类，在主机、后装、越野、国际四大领域同步发力，搭建高速市场响应能力，有效缩短开发周期。报告期内，智能业务板块经营质量持续改善，与结构件业务形成良好协同，有力支撑公司前装业务多元化布局。

2、后装业务

公司后装业务围绕国内外汽车后市场，以成熟的汽车改装业务为根基，发展 STEELCRAFT、WINBO、MANTA 等自有品牌，面向全球汽车户外生活领域提供汽车改装产品、户外装备、汽车文旅、文创周边等多品类产品与服务。

2026 年上半年，公司汽车后装业务实现营业收入约 4.78 亿元人民币，同比下降 10.48%，其中，海外实现相关营业收入约 4.05 亿元人民币，同比增长 2.55%；国内实现相关营业收入约 0.72 亿元人民币，同比下降 47.69%。国内业务下滑主要受 4S 行业景气下行、深度调整影响，公司主动推进战略调整，收缩传统 4S 渠道业务，逐步向 C 端市场延伸拓展。

（1）海外市场韧性凸显，战略品类拓展有序

海外市场层面，受美国关税政策不确定性影响，订单端虽面临一定压力，但依托公司与核心客户长期稳固的合作基础，叠加及时优化的市场应对策略，报告期海外业务整体展现较强韧性、实现逆势增长，核心客户的销售收入同比提升，客户合作黏性持续增强。

战略品类方面，公司持续坚定推进海外市场品类升级战略，构建“6+1+1”长期战略布局：聚焦电动踏板、高盖、电动卷帘、泵把、悬挂、绞盘六大核心战略品类，重点深耕美国、澳洲两大核心海外市场。随着该战略的稳步落地与深度执行，公司海外电动踏板、电动卷帘等电子电动品类销售收入连续多年实现稳步增长，并持续维持较高毛利水平；高盖等战略品类同样实现高速增长。海外品类升级战略成效持续释放，报告期内战略品类营收规模稳步攀升，盈利能力持续提升。

（2）国内业务多维深耕，持续深化品牌生态建设与渠道转型

报告期内，公司围绕“深化品牌生态、引领行业标准”两大核心方向，从重构文化体系、完善营销体系、共建行业生态三个维度夯实发展基础；同步拓展渠道网络、丰富生态产品矩阵，依托多维协同发展策略，打造“汽车户外生活”核心竞争优势，实现品牌价值、技术实力与行业影响力的同步提升。

①深度参与专业赛事，强化品牌与技术双重验证

2026 年 5 月，公司董事长、总经理亲自带队出征 2026 中国环塔国际拉力赛，躬身入局深入严苛越野环境，实地感知产品真实应用场景，切身体验极端工况下对产品的品质标准要求，以亲历者视角精准把握终端消费者的实际需求。同时依托赛事高温、沙尘、颠簸的极限环境，对多款新品开展实地性能验证，采集实战工况数据，反向驱动产品迭代与技术优化，夯实产品硬核品质根基。

作为赛事官方战略合作伙伴，公司为赛事提供营地配套接待及场景服务，创新打造“环塔·荒野后院”沉浸式汽车户外生活营地。营地融合赛事观赛、产品体验、品牌传播、渠道对接、现场服务等多重功能，引入跨界合作业态，联动供应链合作伙伴、行业服务商协同共建，构建集品牌展示、圈层运营、渠道拓客、终端赋能于一体的微型商业生态，实现企业品牌与专业赛事的深度战略协同。

凭借董事长带队亲历赛事、打造特色主题营地的立体化实践，公司将赛事流量势能沉淀为企业品牌资产，提升在核心圈层的品牌认可度，拓展优质潜在渠道资源，进一步巩固“汽车户外生活”战略优势，助力渠道网络扩容与产品生态矩阵完善，实现品牌价值与技术实力双向提质升级。

②积极参与行业共建，推动国内汽车改装规范化发展

公司持续参与行业标准体系搭建，此前携手中检汽车测评，围绕技术标准、产品认证、联合营销开展全产业链深度合作，助推行业高质量发展。2026 年 7 月，公司承办广东省汽车流通协会汽车改装专业委员会成立大会，并当选专委会主任单位。后续专委会将重点推进标准制定、产业集聚、技术创新、行业形象塑造四大工作，引导行业由粗放式野蛮生

长转向规范化可持续发展。公司将充分发挥平台作用，当好行业“铺路石”，开放实验室、研发基地与海外渠道资源，携手产业链合作伙伴共建健康有序的汽车改装产业新生态。

与此同时，公司以标准建设为牵引，持续推动渠道端规范化布局。有序推进品牌旗舰店与授权店布局，打造集产品展示、改装方案体验与销售服务于一体的终端场景，通过标准化门店运营模式输出服务规范，为行业渠道端的规范化发展提供可复用的实践样板。

③深化党建建设，打造非公企业红色战斗堡垒

公司持续推进党建工作提质升级，着力打造“守护型党建”特色品牌。一是完成党建文化馆重装升级，搭建“党建 + 文化 + 责任 + 生态”融合展示体系，将红色理论、企业文化、产业战略、生态实践一体化呈现。展馆专门设立可可西里生态守护专题展区，集中展示公司与可可西里生态保护协会合作成果、“通天河东箭林”等公益项目落地成效。二是摄制党委主题宣传片，以“红色引擎，守护同行”为主线，全方位展现党建引领企业科技创新、产业发展、公益实践的发展路径。三是持续扩大党员覆盖面，现有党员覆盖研发、生产、品控、营销、管理全业务链条；常态化落实“双培养”机制，加强党员骨干培育，以红色动能驱动科创、产业与公益协同发展。报告期内，公司党委荣获中共佛山市委授予的“佛山市先进基层党组织”称号。

3、整车定制业务

公司依托在汽车前后装领域长期积累的产品设计、工艺制造与品质管控能力，将整车定制改装业务确立为战略发展方向，统筹布局平行进口高定、主机授权改装及整车出口定制等多元场景，推动企业从零部件制造向整车定制与全球化运营平台型企业升级。报告期内，公司整车定制业务稳步推进，平行进口车高定业务完成首款车型的渠道摸排，官方定制车型纵横 G700 WINBO 共创（摩押版）项目取得里程碑成果。该车型于 2026 年 4 月北京国际汽车展览会正式亮相，7 月首批量产车完成下线并铺货。这一项目的顺利落地，有效验证了公司在整车定制改装领域从产品设计、工程开发到量产制造的全链条综合实力，有助于公司稳步推进整车定制业务的长期发展战略。