

证券代码：301005

证券简称：超捷股份

超捷紧固系统(上海)股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号 2025-024

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他 _____
参与单位名称及人员姓名	1、申万宏源 韩强、穆少阳 2、灏升基金 蔡青松
时间	2025年11月11日 下午16:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、财务总监 李红涛
	1、请介绍下公司汽车业务基本情况。 公司长期致力于高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售，产品主要应用于汽车发动机涡轮增压系统，换挡驻车控制系统，汽车排气系统，汽车座椅、车灯与后视镜等内外饰系统的汽车关键零部件的连接、紧固。在新能源汽车上，产品主要应用于电池托盘、底盘与车身、电控逆变器、换电系统等模块。此外，公司的紧固件产品还应用于电子电器、通信等行业。 2、公司汽车业务产能布局是怎样的，能否满足未来的需求？ 目前公司已完成汽车零部件业务产能布局，包括上海、无锡、镇江等基地，可以满足公司未来三至五年的产能需求。随着国内重要客户重点项目和海外出口业务的逐步落地量产，公司汽车业务将保持稳定增长。

投资者关系活动主要内容介绍	3、公司汽车紧固件产品单车价值量有多少？ 一辆中级乘用车单车紧固件价值量市场预估在 2 千元左右，公司产品定位在中小尺寸紧固件，相对附加值更高，中小尺寸紧固件连接件单车价值量预估在 800 元左右。 4、公司汽车主业发展稳健，未来还会有新的增长点吗？ ①汽车零部件出口的拓展，海外市场是公司的战略重点之一，基于公司与麦格纳、法雷奥、博世等国际一级供应商多年良好的合作关系，为海外市场拓展提供了良好的基础； ②国内汽车零部件业务增长动力主要有以下方面：A、新客户开发，包括蔚来、比亚迪、汇川、星宇等重点客户；B、产品品类扩张，单车价值量增长；C、行业集中度提升；D、国产化替代。 5、公司汽车业务营收保持逐年增长，主要依托于公司在汽车业务领域的哪些优势？ 公司的优势主要有：①优质的客户资源；②丰富的技术积累，公司为客户提供紧固件连接件等设计方案，解决客户难点；③品质管控能力；④稳定充足的产能供应能力；⑤更好的客户服务；⑥金属件和塑料件相结合，符合汽车轻量化需求。 6、请介绍下公司在商业航天业务领域的产品及客户情况。 商业航天业务领域广阔，目前业务主要为商业火箭箭体结构件制造，包括箭体大部段（壳段）、整流罩、燃料贮箱、发动机阀门等。公司在 2024 年已完成产线建设，客户涵盖国内多家头部民营火箭公司。 7、按目前已经交付的产品来看，一枚火箭中公司结构件产品价值量情况是怎样的？ 今年已经陆续小批量交付客户产品，一枚火箭公司的结构件产品价值量约 1,000 万。 8、公司商业航天业务目前产能规划是怎样的？ 公司在 2024 年上半年完成铆接产线建设，产能为年产 10 发，可提供壳段、整流罩、发动机阀门等产品。后续根据订单情
----------------------	--

	况可以随时增加产能。 9、未来商业航天领域的发展会使得进入该领域的企业越来越多，要在该领域占据一定份额，公司具有哪些优势？ ①人才优势，公司有专门商业航天业务团队，其中部分核心技术人员、生产制造人员、业务人员在该领域深耕多年，经验丰富；同时今年已经实现小批量交付客户产品，积累了丰富的研发及生产经验；②资源优势，可以依靠上市公司的资金优势根据市场情况进行设备购买，产线建设。
附件清单 (如有)	无
日期	2025年11月11日
备注	接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。