

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 2025-027

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	1、上海证券 赵军伟、周峰春； 2、开源证券 时维佳； 3、泰德圣基金 徐正敏； 4、北大方正人寿 陈发； 5、上海德汇 李桂炎； 6、昱奕资产 孙世龙、吴阳、管旭婷； 7、中景润控股集团 缪天； 8、广发证券 邵艺阳； 9、六妙星私募基金 刘晓丹、苗飞； 10、华安证券 王璐； 11、隽贤投资 胡亦非
时间	2025年12月8日 下午15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、公司董事会秘书、财务总监 李红涛 2、公司证券事务代表 刘玉
	1、汽车业务基本情况简介。 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

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>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。</p> <p>2、商业航天业务基本情况简介。</p> <p>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。</p> <p>3、商业航天业务目前的竞争格局情况？</p> <p>目前火箭结构件供应是商业航天的瓶颈环节之一，竞争格局较好。如果商业航天明年发展顺利，产能瓶颈会更加明显。</p> <p>4、公司商业航天业务产能规划情况如何？未来会有扩产的想法吗？</p> <p>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，建设周期在4个月左右。</p> <p>5、一枚商业火箭的结构件产品价值量大概有多少？</p> <p>目前市场上主流尺寸的一枚商业火箭成本中结构件占比在25%左右。</p> <p>6、跟其他公司相比，贵公司在商业航天制造领域公司具有哪些优势？</p> <p>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。</p> <p>7、商业航天业务目前订单情况如何？</p> <p>目前商业航天领域业务进展顺利，正按照订单生产产品并交付客户，已实现批量交付壳段、整流罩等火箭箭体结构件产品，订单充足。</p>
----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>8、公司汽车业务营收保持增长的主要动力有哪些？</p> <p>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；</p> <p>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。</p> <p>9、公司在汽车紧固件制造领域有哪些优势？</p> <p>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。</p> <p>10、公司汽车业务过去几年毛利率有所下降，是因为材料价格上导致的吗？</p> <p>过去几年公司汽车业务毛利率下降的原因主要是：①2023年上半年汽车行业增速放缓，一定程度上削弱了公司规模效应；②自2021年下半年开始大宗物料的上涨，导致产品成本增加；③无锡超捷项目已于23年投产，固定折旧摊销增加，对公司业绩有一定影响。但无锡工厂在24年已经实现盈利，未来在利润端会逐步得到修复。</p> <p>11、汽车紧固件业务毛利率过去两年压力较大，如何展望后续的利润率水平？</p> <p>过去三年，因汽车零部件新工厂投产、成本费用摊销增加，产能释放需要时间，导致毛利率下滑。随着新工厂产能释放，预计盈利水平会有明显修复并逐步提升。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025年12月8日</p>

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。
-----------	--------------------------------------------------------------------------------------