

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 2025-031

投资者关系活动类别	<div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他 _____</div></div>
参与单位名称及人员姓名	泰康资产 郑蕾；西部证券 牛先智；国盛证券 丁逸朦、江莹；方正证券 孔德璋；胤胜资产 王道斌；开源证券 刘逍遙；光大证券 汲萌、陈佳宁；水璞基金 钟成、时海俊；平安养老保险 高高；赢赐基金 龚文路；天泉资产 孔祥国；海南准星私募基金管理有限公司 洪慕玲；昂岳基金 牛国浩；山西证券 赵天宇；浙商资管 张雷；华鑫证券 宋子豪；秦兵投资 海俊；国金证券 刘民喆。
时间	2025年12月30日 上午10:00-11:40、下午14：00-16：00
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
	<div>1、汽车业务基本情况简介。</div> <div>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。</div> <div>2、公司主业汽车紧固件行业竞争格局是怎样的？</div> <div>汽车紧固件领域入门门槛较低、中小规模企业居多，但由于汽车主机厂及Tier1客户的合格供应商资质审核，很多中小紧固</div>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>件厂商无法通过合格供应商认证，只有大型紧固件厂商能通过主流主机厂审核，目前汽车紧固件市场份额有向头部企业集中的趋势。</p> <p>3、公司在汽车紧固件制造领域的主要优势有哪些？</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>4、公司汽车业务未来的增长点有哪些？</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>5、公司汽车紧固件产品单车价值量是怎样的？</p> <p>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。</p> <p>6、公司的紧固件产品在传统燃油车和新能源汽车上的价值量有什么区别吗？</p> <p>新能源纯电汽车和燃油车相比，减少了涡轮增压器系统方面的紧固件，但新增电控电驱、电池包、换电系统等方面的紧固件，同时由于新能源汽车的智能化，在车灯、座椅等内外饰方面的紧固件用量增加。另外随着国内主机厂的崛起，中高端紧固件有国产化需求，综合来看，公司紧固件产品在新能源汽车上的单车价值量比燃油车有所增加。</p> <p>7、公司汽车主业收入及利润展望？</p> <p>今年以来，公司汽车主业保持稳健发展态势，前三季度营收</p>
----------------------	--

	<p>实现较快的同比增长，利润水平亦有所修复。需要说明的是，年内因金属件和塑料件业务产能调整所产生的处置费用对当期利润造成了一定阶段性影响，若剔除该因素，主业盈利能力表现更为良好。</p> <p>展望未来，随着产能结构持续优化、高附加值产品占比提升以及成本管控措施逐步见效，公司预计汽车主业的盈利能力和经营质量将在2026年进一步增强。中长期来看，公司将依托现有客户资源与技术积累，稳步推进业务拓展，力争实现汽车板块收入规模与效益的持续提升。</p> <p>8、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>9、商业航天火箭结构件制造行业竞争格局是怎样的？公司具有什么优势？</p> <p>当前，火箭结构件制造作为商业航天产业链中的关键环节，仍处于供给相对紧张的状态，是制约行业快速发展的瓶颈之一。随着商业航天进入加速发展阶段，若明年行业整体推进顺利，产能缺口有望进一步扩大，市场仍将维持供不应求的格局。</p> <p>从竞争格局来看，目前国内具备规模化交付能力的结构件供应商数量有限，主要集中在京津冀、成渝及山东等区域。该领域技术门槛较高，核心团队多由具备“国家队”背景的专业人才组成，同时存在显著的人才壁垒和工程经验壁垒。</p> <p>公司在过去一年已实现对头部民营火箭公司的稳定、小批量产品交付，积累了扎实的研发及生产制造经验。相较同行，公司具备两方面突出优势：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</p>
--	--

	<p>的资金优势根据市场情况进行设备购买，产线建设。</p> <p>综合来看，在行业高景气度和产能紧缺背景下，公司有望凭借先发积累和综合能力持续巩固市场地位。</p> <p>10、公司商业航天火箭结构件业务的产能情况是怎样的，能否匹配未来的订单增速？</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>11、公司商业火箭燃料贮箱产线建设情况如何？</p> <p>公司目前正围绕商业航天火箭贮箱结构件开展前期技术验证与产线可行性研究。鉴于不同客户在产品材质和设计方面存在差异，为提升未来产线的兼容性与投资效率，公司正结合市场发展趋势及潜在客户需求，审慎完善技术方案和建设规划。</p> <p>贮箱制造属于重资产投入环节，公司将在充分评估技术路径、市场需求及自身资源匹配度的基础上，稳步推进相关布局。</p> <p>12、一枚商业火箭的结构件产品价值量占比大概有多少？</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>13、可回收技术成熟后是否会影响公司火箭结构件产品的价值量？</p> <p>火箭一子级可回收技术的核心目标在于提升发射频次与经济性，其主要价值体现在发动机等高价值部件的重复使用。即便未来一子级的壳体结构或贮箱等部段实现回收，相关结构件通常仍需返厂进行检测、修复或局部更换，这将为公司带来持续的售后需求。</p> <p>更重要的是，可回收技术的成熟将显著提升火箭的发射频率和运营效率，从而带动整箭制造需求的增长。随着发射任务密度提高，对新造箭体结构件的需求仍将保持强劲趋势，公司有望在增量市场中获得更多的订单机会。因此，从整体来看，可回收趋势不仅不会削弱公司产品的价值量，反而可能通过“高频发射+</p>
--	--

	维护更新”双轮驱动，为公司创造新的业务增长点。
附件清单 (如有)	无
日期	2025年12月30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。