

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 2026-001

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、广发证券 代川、孙柏阳、蒲明琪； 2、东吴证券 郭雨蒙； 3、磐泽资产 庄启臣
时间	2026年1月6日 上午10:00-12:00
地点	子公司无锡超捷会议室
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
	<p>1、公司收购子公司成都新月的原因是什么？</p> <p>公司与成都新月都属于精密制造领域，通过收购成都新月，公司产品可以向航空航天领域拓展，增加公司的产品应用范围，受益于航空航天制造业的高景气度，将成为公司业绩的第二增长点。</p> <p>2、目前公司商业航天领域产品情况？</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、发动机零部件等。</p> <p>3、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%以上。</p> <p>4、实现可回收之后，哪些产品是可回收的，对公司产品价值量有什么影响？</p>

投资者关系活动主要内容介绍	<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+维护更新”双轮驱动，为公司创造新的业务增长点。</p> <p>5、2025 年度公司商业航天业务情况如何？如何展望后续 2-3 年公司商业航天业务营收情况？</p> <p>公司商业航天业务已于 2025 年实现产品的稳定小批量交付，并初步形成小幅盈利。展望未来 2-3 年，随着主要客户火箭型号逐步完成技术定型，行业整体进入批量化阶段，市场需求有望显著提速。</p> <p>在此背景下，公司预计 2026 年商业航天相关业务营收将实现较快增长，同时受益于生产效率提升、规模效应显现及工艺成熟度提高，整体盈利水平亦有望较 2025 年进一步改善。公司将持续聚焦产能建设与交付能力建设，积极把握商业航天高景气发展带来的市场机遇。</p> <p>6、商业航天火箭结构件制造行业的情况如何？公司有何优势？</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，若未来行业整体推进顺利，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</p>
---------------	---

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。

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；同时公司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。

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。

7、公司商业航天火箭结构件业务的产能情况？

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、发动机零部件等产品。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。

8、公司在商业航天业务领域其他客户的拓展情况？

目前，除已合作的几家头部民营火箭企业外，公司正积极拓展商业航天领域的其他潜在客户，并已取得实质性进展，成功获取了新客户的订单。结合当前行业快速发展态势及公司客户开发节奏，预计将于一季度起陆续有新客户进入批量合作阶段，并签署新的订单。

9、公司 2025 年汽车主业情况如何？未来收入及利润展望？

2025 年以来，公司汽车主业保持稳健发展态势，前三季度营收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。

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

	<p>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>10、公司汽车主业未来增量主要有哪些？</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>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年1月6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。