

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 2026-004

投资者关系活动类别	<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>
参与单位名称及人员姓名	1、前海开源基金 张梓杰； 2、人保养老 曾沐崴； 3、西科控股 张宝涵； 4、华鑫证券 宋子豪； 5、华夏基金 季新星、马文峻、倪铭轩、李佳嘉、王曼； 6、长江证券 李麟君、祖圣腾； 7、东北证券 韩金呈； 8、方正证券 赵璐、张其超； 9、华福证券 邓伟； 10、九方研究所 林子尧、刘桢； 11、友安众晟 葛碧州； 12、国投证券 朱宇航、孙然
时间	2026年1月9日 上午9:15-11:40、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、公司汽车主业基本情况简介。</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</div>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>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。</p> <p>2、汽车主业竞争格局如何？</p> <p>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、公司汽车主业营收保持增长主要依托于公司的哪些优势？</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>4、过去几年公司主业营收确实有可观的增速，但利润端有所下降的主要原因是什么？</p> <p>主要是以下几方面的原因：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>5、2025 年公司汽车主业情况如何？</p> <p>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。</p> <p>6、汽车主业还有什么增长的方向吗？</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>7、公司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、发动机零部件等。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>8、商业航天火箭结构件产品价值量情况如何？</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>9、火箭结构件主要材料和主要工艺是什么？</p> <p>材料主要是铝合金和不锈钢；主要工艺是铆接和焊接。</p> <p>10、火箭结构件制造行业有壁垒吗，主要在哪些方面？</p> <p>商业航天火箭结构件制造属于高端装备制造领域，技术密集、资金密集且工程经验要求极高，行业存在显著的进入壁垒，主要体现在以下三个方面：</p> <p>①技术壁垒高，工艺复杂。火箭结构件需在极端力学、热学等环境下保持高可靠性与高精度，对材料选型、成型工艺（如大型薄壁结构铆接、焊接等）等环节提出了极高的技术要求。相关制造工艺不仅涉及多学科交叉融合，还需通过大量地面试验验证，新进入者难以在短期内掌握全套核心技术。</p> <p>②人才壁垒突出，核心团队多具“国家队”背景。目前国内具备规模化交付能力的火箭结构件供应商数量有限，且核心技术人员普遍拥有“国家队”体系的工作经历，具备深厚的工程实践积累和型号研制经验。</p>
--	---

	<p>③资金与资源壁垒，火箭结构件制造属于重资产投入型业务，产线建设需持续、稳定的资本支持。</p> <p>11、公司的火箭结构件产品有使用到 3D 打印设备吗？</p> <p>公司目前的火箭结构件产品属于大型或超大型薄壁结构件，对整体尺寸精度、力学均匀性及成本控制有严苛要求。受限于当前金属 3D 打印设备的成型尺寸以及后处理工艺成熟度，该类大型结构件尚无法通过 3D 打印实现规模化、经济化制造。</p> <p>12、在商业火箭结构件制造领域，目前市场上公司还有哪些竞争对手？公司具有什么优势？</p> <p>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。</p> <p>13、火箭结构件业务产能情况如何？</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。</p> <p>14、可回收技术成熟后主要是哪些产品可回收？</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+维护更新”双轮驱动，为公司创造新的业务增长点。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年1月9日</p>
<p>备注</p>	<p>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。</p>