

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 2026-006

| | |
|-------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>策略会</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 1、准锦投资管理有限公司 姜啸昆; 2、厦门中略投资管理有限公司 姚迪; 3、鑫元基金管理公司 葛天伟; 4、珠池资产 尹晨; 5、中金公司资产管理部 梁振霆; 6、富安达基金管理公司 杨红; 7、中信保诚基金管理有限公司 衣桢永; 8、中广云投资 张宏雷; 9、申万菱信 梁国柱; 10、华创证券 丁袆 |
| 时间 | 2026年1月20日 上午10:00-12:00 |
| 地点 | 浦东香格里拉会议厅 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事会秘书、财务总监 李红涛 |
| | <p>1、公司在商业航天业务领域的客户及产品情况介绍。</p> <p>在商业航天领域，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>2、公司商业航天火箭结构件业务产线建设情况？后续扩产周期大概多久？</p> <p>公司在2024年上半年完成铆接产线建设，产能为年产10</p> |

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>发，可提供壳段、整流罩等产品。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>3、火箭结构件占整个商业航天火箭成本的比重大概有多少？</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、火箭结构件制造行业有进入的壁垒吗？</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箭体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>5、公司在商业航天火箭结构件制造领域具有什么优势？</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，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，可以依靠上市公司的资金优势根据市场情况进行设备购买，产线建设。</p> <p>6、公司的火箭结构件产品有使用到3D打印技术吗？</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。

公司也将持续跟踪包括 3D 打印在内的先进制造技术发展，积极评估新技术对公司产品结构和制造体系的潜在影响，稳步推进技术创新与产能建设。

7、未来实现可回收之后，对公司产品价值量预计有什么影响？

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。

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。

8、商业航天业务前景广阔，后续增长新动能有哪些方向？

关于商业航天业务的增长动能，公司后续将主要从以下三方面推进：①客户结构持续优化，在稳固现有头部客户合作的基础上，公司正积极拓展商业航天领域的其他潜在客户；②推进产能建设，确保产能释放与市场需求节奏相匹配；③产品维度向纵深拓展，除已有的箭体结构件产品外，积极扩充公司产品品类。

9、公司汽车主业简介。

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

| | |
|----------------------|---|
| | <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>10、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>11、2025年汽车主业情况如何？</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>12、公司主业汽车业务未来有什么增长点吗？</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> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2026年1月20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。 |