

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 2026-007

|             |  |
|-------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____   |
| 参与单位名称及人员姓名 | 1、工银瑞信 杜洋、单文、李昱、母亚乾、朱腾、张力涛、马丽娜；<br>2、申万宏源 李梦杰、韩强   |
| 时间          | 2026年1月22日 上午10:00-11:30   |
| 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；<br>2、公司证券事务代表 刘玉   |
|             | <p><b>1、公司汽车主业情况简介。</b></p> <p>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。</p> <p><b>2、公司商业航天业务情况简介。</b></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><b>3、火箭结构件占整个商业航天火箭成本的比重大概有多</b></p> |

|               |   |
|---------------|---|
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>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><b>4、商业火箭结构件制造行业竞争格局如何？公司有哪些竞争对手？公司具有什么优势？</b></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><b>5、公司收购子公司成都新月的原因是什么？</b></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><b>6、公司汽车主业和商业航天业务壁垒及技术难度哪个更高一些？</b></p> <p>汽车紧固件和商业航天火箭结构件制造属于两个不同的产业赛道，应用场景、技术路径与竞争格局存在显著差异，因此在“壁垒高低”上不宜简单横向比较。</p> |
|               |   |
|               |   |
|               |   |
|               |   |
|               |   |

从行业特性来看，汽车主业聚焦于高性能、非标定制化的紧固连接系统，产品广泛应用于汽车各个部位，行业参与者众多，但中小规模企业居多，且由于汽车主机厂及 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。

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：

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。

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。

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。

## 7、可回收主要是哪些产品可回收，对公司有什么影响？

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

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>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><b>8、公司商业航天业务目前的团队情况如何？具有哪些优势？</b></p> <p>公司重视商业航天业务团队建设，团队优势主要体现在：①核心团队经验丰富，商业航天业务负责人拥有四十余年火箭制造与管理经验，主导过火箭箭体结构件各关键制造单元的工艺实施与交付。同时，团队持续引入多位资深技术及生产制造人员，形成了经验与能力互补的合理梯队；②团队已形成“老带新”的良性机制，既有资深技术及制造人员在关键工艺环节提供支撑，也持续培养新的生产制造人员，保障了技术的延续和制造体系的稳定；③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。</p> <p><b>9、2025年汽车主业情况如何？</b></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><b>10、公司主业汽车业务未来有什么增长点吗？</b></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22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。 |
|----|--|