

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 2026-020

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	方正证券 黄凯伦、文姬、刘明洋、张智策、熊晟、汪寅生、张世朴；誉辉资本 郝彪；西部证券 杜文君；山东鲁创私募投资 王浩鑫；国金证券 杨晨；浙江景和资产 岳从忠；上海吉慧私募基金管理有限公司 李涵晶；中孚投资 苏其颖；财通基金 吴帆；万涛私募刘理；川江投资 熊鑫；杭银理财 王哲；国泰基金 艾小军；东财基金 方一航
时间	2026年6月10日 上午11:00-12:00、下午13:00-16:00
地点	上海浦东丽晶酒店、上海浦东香格里拉
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司汽车业务的基本情况介绍。</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、公司商业航天业务基本情况介绍。</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。</p>

**3、商业航天火箭结构件制造行业竞争格局如何？现阶段配套的企业多吗？公司具有什么优势？**

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。

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。

公司在过去一年已实现对民营火箭公司的稳定、小批量产品交付，公司具备以下两方面突出优势：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。

**4、商业航天火箭结构件制造行业是否存在一定的进入壁垒？**

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。

#### 5、商业航天火箭结构件占整个商业航天火箭成本的比重大概有多少？

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。

#### 6、可回收落地后对公司火箭结构件产品价值量有什么影响？

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。

当前商业航天领域中，可回收技术仍处于持续验证和迭代阶段。其核心目标是通过重复使用降低发射成本、提升发射频次，最终实现对轨道资源的高效抢占。但即便在可回收技术尚未完全成熟的情况下，入轨发射本身仍是当前市场刚性需求，且正逐步向常态化、高频次方向发展。

#### 7、公司汽车主业未来还有哪些增长点？

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；

②国内汽车零部件业务增长动力主要有以下方面：A、新客

	<p>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><b>8、商业航天前景广阔，公司后续将从哪些方向来推进？</b></p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年6月10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。