

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 2026-024

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他 _____
参与单位名称及人员姓名	详见附件：参与机构名称及人员名单。
时间	2026年9月9日 上午10:30-12:30、下午14：00-15：00
地点	子公司成都超捷空天科技有限公司
上市公司接待人员姓名	1、子公司成都超捷空天科技有限公司董事长 王胜永； 2、公司董事会秘书、财务总监 李红涛； 3、公司证券事务代表 刘玉
	1、介绍公司主业的基本情况。 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。 2、公司商业航天业务基本情况介绍？ 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，包括壳段、整流罩等。 截至目前公司已经具备两条箭体结构件产线。今年新增的一

投资者关系活动主要内容介绍	条产线已投入使用，后续公司会根据订单情况增加产能。 3、请介绍下公司商业航天各子公司业务分工、布局。 公司商业航天业务目前形成了“成都+上海”双基地协同布局：成都基地主要负责火箭壳段、整流罩等结构件的制造，核心工艺为铆接工艺，目前已实现对国内多家民营火箭公司的稳定小批量交付。 新设立的上海超捷空天科技有限公司主要负责火箭贮箱制造，核心工艺为焊接工艺。目前该产线正处于建设阶段，未来建成后将与成都基地形成“铆接+焊接”的工艺互补与产能协同。 4、火箭结构件产能利用率有多少？ 针对您关心的产能利用率问题，目前由于行业尚处于发展早期，下游客户的产品型号大多尚未定型，暂未进入规模化发射阶段，公司当前主要以小批量供应为主，因此现阶段较难简单量化产能利用率。但积极的一面是，今年以来多家火箭公司成功发射，主要客户的火箭型号正逐步走向定型。随着行业即将迈入批量化阶段，我们坚信未来公司商业航天业务的整体盈利水平将得到进一步改善。 5、可回收作为未来发展趋势，公司生产基地有无配套，技术有无升级？ 关于您提到的可回收趋势，公司高度看好其作为未来行业发展的重要方向。在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。 从产业逻辑来看，可回收技术的成熟将显著提升火箭的发射频次与运营效率，这不仅不会削弱公司产品的价值量，反而将通过“高频发射+维护更新”双轮驱动，为公司创造新的业务增长点。 6、公司在商业航天领域的竞争优势有哪些？
-----------------------------	---

	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。 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，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。 7、未来进入商业航天的企业越来越多，公司如何保证自身的竞争优势？ 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。 8、汽车行业如此内卷的形势下，公司营收增长的动力来源
--	--

	有哪些？ 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、新客户开发，包括比亚迪、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。
附件清单（如有）	无
日期	2026年9月9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。

附件：参与机构名称及人员名单

序号	姓名	机构名称
1	于天宇	国泰海通
2	朱钰滢	国泰海通
3	张涵筠	国泰海通
4	李彪	国泰海通四川分公司
5	陈靛	全景网
6	高瑾婕	全景网
7	姚琦	中泰安合
8	黄龙	国泰海通研究所
9	吴津	泸州航发集团
10	王成阳	上海酷望私募基金管理有限公司
11	林征智	乐世资本管理(深圳)有限公司
12	余承	上海承风金萍私募基金管理有限公司
13	王德慧	上海九方云智能科技有限公司
14	吴刚	林孚私募基金
15	李靖	国元证券浙江分公司
16	王钱维	天瑞万合私募基金管理有限公司
17	刘日光	上海仙人掌私募基金
18	陈鑫	四川振兴嘉杰
19	郭圣波	广东银鼎证券投资基金
20	谢文豪	上海承风金萍私募基金管理公司
21	叶勇	恒睿信基金
22	张洪耀	国金基金管理有限公司
23	蒲诚	江天私募
24	秦晓龙	颢兴资本

以下为参与国泰海通证券、全景网组织的“走进上市公司活动”的23位个人投资者：林中针、熊开鹏、郗佳丽、华刚、杨洋、杨成平、王芳、董山、李义、许龙全、侯劲、魏龙、涂强、王军、姜勇、刘贵贤、景仲庆、李蓉凤、周莉、竹中强、戴维龙、何源、王彦平