

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 2025-030

投资者关系活动类别	<div><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></div>
参与单位名称及人员姓名	1、景顺长城基金 陈思臻； 2、招商基金 亢思汗； 3、永赢基金 叶舟； 4、汐泰投资 杨发鑫； 5、太平资产 陈昀； 6、国泰基金 谢泓材； 7、博时基金 叶丽； 8、国金证券 倪赵义、刘民喆
时间	2025年12月23日 上午10:00-11:00、下午18：00-19：30
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
	<div>1、汽车业务基本情况简介。</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。</div>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>2、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、燃料贮箱、发动机阀门等。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>3、公司商业航天火箭结构件业务产能建设情况？</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、发动机阀门等产品。目前公司已经进行第二条产线建设，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>4、一枚商业火箭的结构件产品价值量占比大概有多少？</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%左右。</p> <p>5、火箭结构件制造行业竞争格局是怎样的？公司具有什么优势？</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，若明年行业整体推进顺利，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>综合来看，在行业高景气度和产能紧缺背景下，公司有望凭借先发积累和综合能力持续巩固市场地位。</p> <p>6、公司其他商业火箭客户开拓情况如何？</p> <p>目前，除已合作的几家头部民营火箭企业外，公司正积极拓展商业航天领域的其他潜在客户，并已取得实质性进展，成功获取了新客户的订单。结合当前行业快速发展态势及公司客户开发节奏，预计将于明年一季度起陆续有新客户进入批量合作阶段，并签署新的订单。</p> <p>7、可回收火箭回收失败对公司订单有影响吗？</p> <p>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。</p> <p>在此背景下，公司今年以来持续拓展新的商业火箭客户，并已取得实质性进展，获得新客户订单。预计自2026年第一季度起，将有新客户进入批量化合作阶段。因此，从产业趋势和公司业务规划来看，商业火箭结构件的需求增长具有确定性，产能布局亦围绕长期发射频次提升进行规划。短期个别型号在可回收环节的技术挑战，不会改变商业发射的整体节奏，亦不会对公司结构件业务的产能利用及订单承接构成实质性影响。公司将密切关注技术演进与客户需求变化，稳步推进产能建设与产品交付。</p> <p>8、预计后期可回收技术成熟后，公司产品价值量会不会变少？</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</p>
--	---

	<p>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>9、公司商业火箭燃料贮箱产线建设情况如何？</p> <p>公司目前正围绕商业航天火箭贮箱结构件开展前期技术验证与产线可行性研究。鉴于不同客户在产品材质和设计方面存在差异，为提升未来产线的兼容性与投资效率，公司正结合市场发展趋势及潜在客户需求，审慎完善技术方案和建设规划。</p> <p>贮箱制造属于重资产投入环节，公司将在充分评估技术路径、市场需求及自身资源匹配度的基础上，稳步推进相关布局。</p> <p>10、公司汽车主业营收保持增长的主要动力有哪些？</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>11、公司汽车业务过去几年毛利率有所下降，是什么原因引起的？</p> <p>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>12、公司汽车主业收入及利润展望？</p> <p>今年以来，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</p>
--	---

	<p>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>展望未来，随着产能结构持续优化、高附加值产品占比提升以及成本管控措施逐步见效，公司预计汽车主业的盈利能力和经营质量将在 2026 年进一步增强。中长期来看，公司将依托现有客户资源与技术积累，稳步推进业务拓展，力争实现汽车板块收入规模与效益的持续提升。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025年12月23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。