

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 2026-005

投资者关系活动类别	<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>
参与单位名称及人员姓名	1、开源证券 李萌； 2、云汉资产 姚凯丰； 3、前海开源 张梓杰； 4、国联民生 崔若瑜； 5、华创证券 丁祎； 6、深圳市新思哲投资管理有限公司 谢东晖； 7、鹏华基金 刘玉江、张卓然； 8、长江证券 杨继虎； 9、善境投资 杨怀宇
时间	2026年1月15日 下午15:40-16:40
地点	子公司成都新月公司会议室
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 2、公司证券事务代表 刘玉
	<div>1、公司主业情况简介。</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</div>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>业。</p> <p>2、公司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、发动机零部件等。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、公司在商业航天领域后续增长新动能有哪些方向？</p> <p>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，并已取得实质性进展；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，公司正基于目前的工艺能力，积极向发动机零部件等产品延伸，扩充公司产品品类。</p> <p>4、公司商业航天业务目前的团队有哪些优势，较前期有何提升吗？</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>5、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>6、公司的火箭结构件产品有使用到 3D 打印技术吗？</p>
----------------------	--

	<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。</p> <p>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。</p> <p>7、火箭结构件制造行业有壁垒吗？</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>8、公司商业航天火箭结构件业务现有的产能情况？</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、发动机零部件等产品。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>9、可回收技术成熟后对公司产品价值量的影响？</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</p>
--	--

	<p>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>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年1月15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。