

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 2026-015

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	1、国海证券 白浪； 2、汇添富基金 钱诗翔； 3、摩根基金 吴振华、潘振亚； 4、中信建投 汪正鑫； 5、博海汇金 邵康英； 6、中欧基金 李帅； 7、尚峰资本 闫鑫华； 8、长江证券 万延燊。
时间	2026年5月13日 上午10:00-12:00、下午14:30-15:30、15:30-16:30
地点	上海金茂君悦酒店、上海国际会议中心·东方滨江大酒店
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、财务总监 李红涛
	<p><b>1、公司汽车主业的基本情况介绍。</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>

投资者关系活动主要内容介绍

**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，包括箭体大部段（壳段）、整流罩等。

**3、公司商业航天业务产线建设情况？**

目前公司已有一条箭体结构件产线，新增一条产线预计二季度投入使用，后续公司会根据订单情况增加产能。

**4、公司 2026 年商业航天业务产品交付情况？**

根据现有订单情况，预计今年商业航天业务订单从二季度开始陆续交付客户，主要交付集中在今年下半年。

**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？**

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、公司目前商业航天业务团队情况如何？具备哪些优势？**

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。

**7、商业航天业务前景广阔，公司后续增长新动能有哪些方向？**

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><b>8、2025 年度公司汽车主业营收保持增长，主要依托于公司的哪些优势？</b></p> <p>公司的优势主要有：①优质的客户资源；②丰富的技术积累，公司为客户提供紧固件连接件等设计方案，解决客户难点；③品质管控能力；④稳定充足的产能供应能力；⑤更好的客户服务；⑥金属件和塑料件相结合，符合汽车轻量化需求。</p> <p><b>9、公司汽车主业未来还有哪些增长点？</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5月13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。