

证券代码： 688805

证券简称： 健信超导

宁波健信超导科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号： 2026-003

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	博时基金、财通资管、长城基金、光大保德信基金、广发基金、广发证券、国联民生证券、华创证券、建信基金、建信养老、景林资产、磐耀资产、鹏华基金、鹏扬基金、平安养老保险、浦银安盛基金、人保养老、拾贝投资、太平洋证券、信达澳亚基金、循理资产、招银理财、中信建投、中邮证券、中再资产
时间	2026 年 5 月
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事、总经理：姚海锋先生 董事、董事会秘书、副总经理：许卉女士 证券事务代表：苏齐怡女士
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>(一) 投资者交流</p> <p>1、请介绍一下公司 2025 年各类超导磁体的营业收入情况？其中，无液氮产品的毛利率情况如何？2026 年毛利率是否会进一步提升？公司整体销售费用情况如何？</p> <p>回复：</p> <p>(1) 2025 年，公司超导产品实现营业收入约 4.31 亿元，其中零挥发产品营业收入为 2.99 亿元，同比增长 41%；无液氮产品营业收入为 1.31 亿元，同比增长 165%。营业收入增长主要得益于无液氮产品持续增长、成功切入头部整机企业供应链，以及全球化布局加快三方面因素的驱动。</p>

- (2) 2025 年，超导产品毛利率为 26.27%，无液氦产品作为新一代的产品，其毛利率略高于公司超导产品整体毛利率。
- (3) 公司经营策略为在保持合理毛利的情况下，通过销量及收入增长获取更多盈利；在现有合理毛利率水平下，公司销售费用支出较少、销售费用率较低，保持了较好的盈利能力。
- (4) 公司 2025 年度销售费用为 458 万元，与同行业可比公司有一定差异性。主要原因在于我们的客户是磁共振整机厂商，行业内下游客户数量较少且相对稳定集中，公司依托产品的核心竞争力和良好的市场口碑获取客户订单，无需投入大量的销售人员及销售资源进行市场推广和渠道拓展，故销售费用整体规模和销售费用率均较低。

2、公司 2026 年第一季度营业收入、毛利率增长的原因有哪些？公司全年营业收入会保持 2026 年一季度的增长速度吗？是否有季节性影响？

回复：

- (1) 公司 2026 年第一季度营业收入、毛利率较上年同期均实现增长。营业收入增长主要得益于无液氦产品持续增长、成功切入头部整机企业供应链，以及全球化布局加快三方面因素的驱动；毛利率增长主要得益于产品结构的变化和新产品的进一步放量。
- (2) 公司预计 2026 年全年将会保持增长趋势。无液氦产品持续增长、成功切入头部整机企业供应链，以及全球化布局加快，均对全年业绩产生积极影响。但各季度增速存在一定差异，单季度增速不具有全年参考意义，建议结合全年数据（如 2025 年度）综合判断。从季节性周期和历年规律来看，公司第四季度一般为全年业绩高点。

3、公司对海外市场未来 3-5 年的计划？

回复:

公司认为海外市场具备较大的增长空间，因此将持续加大海外市场开拓力度，并通过以下举措，力争在未来 3-5 年内实现海外收入规模的显著提升，进一步完善全球化业务布局：

- (1) 加快海外交付网络布局，目前已规划在巴西建立海外交付中心，以提升区域客户的服务响应速度与交付能力。
- (2) 进一步拓展欧美及新兴市场，加强与当地渠道伙伴和终端客户的合作，提升公司品牌在海外市场的知名度和渗透率。
- (3) 结合公司无液氦、大孔径等产品的技术优势，针对不同区域的市场需求推出差异化产品方案，提升海外业务占比。

4、超导技术在风力发电上的技术应用是否可以实现？是否可以实现产业化？请介绍一下公司目前风力发电研发项目的进展？商业化应用拓展的成本情况如何？兆瓦级超导风力发电技术预计何时能够实现商业化？公司是否有进一步的客户接触、推广计划安排？

回复:

- (1) 低温超导技术在风力发电领域的应用在原理上已得到验证，在成本可控的前提下具备技术可行性。目前公司已完成风力发电原理样机的研制并将在 2026 年度完成验收，2027 年将开展兆瓦级产品的预研。此后仍需经过样机开发、验证、工程化等阶段，距离真正的产业化应用仍需一定时间。
- (2) 超导风力发电的产业化尚处于早期阶段，公司会保持与下游用户的进一步接触与技术交流，了解客户需求，从而实现后续产品的商业化。

5、全球 MRI 设备市场规模预期？

回复：

- (1) 根据灼识咨询提供的行业研究报告显示，全球 MRI 设备市场近年来持续增长，市场规模已由 2015 年的 75.0 亿美元增长至 2024 年的 111.0 亿美元，年复合增长率为 4.5%。预计 2030 年市场规模将进一步增长至 148.9 亿美元，年复合增长率达到 5.0%。
- (2) 此外，随着无液氦产品的技术成熟与批量生产，原液氦资源稀缺，电力设施不完善、电力供应稳定性不足的区域，均将成为现有市场规模之外的重要增长点。

6、无液氦产品与零挥发产品相较是否属于高端产品？公司如何定位无液氦产品？无液氦和零挥发产品的定价区别，是否无液氦产品会高于零挥发产品？

回复：

- (1) 公司将无液氦产品定义为下一代产品。相较于零挥发产品，无液氦产品在运维便捷性、场地适配性方面具备显著优势，未来有望逐步替代零挥发产品，是行业迭代升级的重要发展方向。
- (2) 公司考虑与下游客户的长期合作及共同开拓市场，基于成本对产品进行了合理定价，因而受产品原材料价格等因素影响，不同产品不同阶段的价格会有所不同。

7、是否会进行股权激励，确保核心技术人员的稳定性？

回复：

- (1) 公司高度重视核心技术团队的稳定性，目前已实施了多轮股权激励计划，取得了良好效果，核心员工整体保持稳定。

	(2) 未来，公司会根据发展战略、业绩目标及员工激励需求，适时研究并推出进一步的股权激励方案，以持续增强核心团队的凝聚力和稳定性。
附件清单 (如有)	

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。