

证券代码：688719

证券简称：爱科赛博

西安爱科赛博电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-005号

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商证券、碧云资本、国泰海通证券、达晨基金、富国基金、国盛证券、东吴证券、华福证券、国金证券、泰康资管、信达澳亚、西部证券、中信证券、申万宏源证券、天榕基金、永安保险、大家资产、兴业证券、华夏基金、交银基金、中睿合银、合众易晟、金融街证券、成都银行资管、天弘基金、远望角、博时基金、国泰基金、竹润投资、成都发展基金、长城基金、东北证券、南方基金、华宝证券、国泰基金、长江证券、博时基金、鹏华基金、西南证券等39家机构的63位投资者
时间	2025年10月24日 9:30-10:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 康丽丽

投资者关系活动主要内容介绍	1. 请问公司目前在手订单情况，三季度收入为何出现下滑？ 答：公司三季度进入订单签订高峰期，截止目前公司在手订单充裕，同比 2024 年出现明显增速，但因业务特性与产品结构影响，三季度大部分订单签订节点偏后，导致预计三季度交付确认的订单周期延后，造成收入环比二季度下滑。 2. 公司三季度毛利率上升，为何净利润下滑？ 答：支撑本年度销售业绩的存量业务，虽竞争持续但价格趋于平稳，同时基于公司研发及供应链持续加强降本措施，成本管控逐步显现成效，实现三季度毛利率提升；但三季度销售收入下滑，费用同比大幅度增长，截止三季度，整体费用率高达 45%，其中研发费用率 25%、销售费用率 11%、管理费用率 9%。费用大幅度增加，主要因公司布局的创新业务（可控核聚变、服务器测试电源）市场周期前置，公司为快速响应市场需求，加大创新赛道研发投入，落实未来三到五年高质量快速发展；所以，三季度虽毛利率得到提升，但受收入下滑及费用大幅度增加的影响，导致净利润下滑，短期业绩承压。 3. 关注到公司股权激励涉及2026年收入不低于16亿，毛利率在35%~38%，但2025年收入及毛利率承压，请说明2026年收入及毛利率大幅度提升的可行性？ 答：2026 年收入 16 亿达成可行性，基于公司截止目前在手订单及四季度签约计划，预计年度订单签订同比 2024 年大幅度增加，为 2026 年销售确奠定基础；同时，公司创新增量业务，结合当前业务进展情况，拟在 2026 年形成一定规模增量业绩，支撑业绩目标达成。 2026 年毛利率提升可行性，结合当前公司研发及供应链降成本进展，预期毛利率将在 2026 年持续显现成效；同时，基于 2026 年创新增量业务实现一定规模业绩，其产品属于中高毛利率水平，将支持毛利率进一步提升。 4. 请介绍可控核聚变业务的进展及布局？
----------------------	---

	答：公司全力拓展可控核聚变业务，市场及研发全面加大投入力度，市场方面，公司拓展覆盖 BEST 及环流三号为代表的核心重点项目，同时积极拓展商业堆领域的多技术路线项目（如高温超导托卡马克、球形托卡马克、场反位形等路线），深入对接需求方案，全力支持保障业务推进，预计四季度随着各类项目进展及招标公示，力争取得合作订单。 产品研发方面，在原有产品及技术平台基础上，在现有产品及技术平台基础上，重点围绕核聚变装置核心需求，逐步布局并拓宽电源系列产品品类，完善适配不同实验装置与商业堆技术路线的产品矩阵。 计划未来三年内紧抓可控核聚变产业“国家队与民营力量协同发展”的战略机遇期，通过电源产品与核心技术的双重突破，推动相关业务实现规模化提升。 5. 请介绍AI服务器测试电源行业背景及业务进展，公司对于该方向业务的展望及规划？ 答：随着全球性的 AI 算力需求爆炸式增长，推动了数据中心供电技术的演进。目前服务器电源主要有传统模式（现有市电的交流供电模式）、过渡/优化方案（巴拿马电源）以及更高效方案（HVDC 高压直流）供电三种技术演进路径，导致行业对设备的高可靠性要求，其核心部件（如 UPS、PSU、SST）都需要进行严格测试。这为测试设备供应商提供了巨大的、持续的市场机会。 公司为该测试环节提供“源”“载”的核心设备，并为生态构建提供解决方案。基于对 AI 服务器测试电源业务的布局，公司基于近三十年的源载技术积累，在产品和技术逐步构建技术壁垒及竞争优势。 目前公司全方位布局产品矩阵，对标客户需求逐步推出覆盖全功率范围测试需求设备及一体化测试解决方案。业务端已从研发、产品阶段进入市场验证阶段。与“头部客户”进行产品试用和小批量使用，后续将持续加大投入，实现进口替代，抢抓市场机遇。
--	--

	6. 特种装备业务进行情况，同时该业务计划性较强，请说明2026年业务预期？ 答：特种装备业务本年度市场需求旺盛，订单同比大幅度增长，下半年进入投标及订单签订高峰期，截止当前预测四季度需求持续增加，尤其高功率模块化电源业务呈现快速增长趋势，结合现阶段在手订单及四季度订单预期，将为 2026 年储备较大额度在手订单，业绩达成预期较为乐观。 7. 请说明公司海外业务进展情况？ 答：公司积极拓展海外业务，截止目前已与 16 个国家渠道代理达成合作，主要覆盖东南亚及欧洲区域，2025 年实现小规模订单签订，预计 2026 年仍保持快速增长，为后续海外业务拓展奠定良好基础。 8. 公司近两年研发费用大幅度提升，请说明2026年投入预期及投入方向？ 答：2023-2025 近三年是公司创新布局研发投入的高峰期，基于公司战略发展需求，公司采取“双替”策略，替代进口电源，替代传统电源业务及研发模式，持续加大创新产品及产品升级的研发投入力度；基于现阶段创新业务布局进展，逐步在 2025 年四季度及 2026 年呈现增量业绩成效。 2026 年公司基本完成创新业务布局研发投入达成的阶段目标，暂不采取大规模研发资源引入政策，将在现有研发资源和平台的基础上，进一步提升研发效率及研发质量，预期 2026 年研发费用率一定程度下调。 2026 年公司研发主要方向为：创新布局产品系列规格的持续拓展、存量产品性能版本迭代及持续降本、技术及产品平台的持续优化等，持续保持产品竞争及核心技术优势。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

附件清单（如有）	无
日期	2025年10月24日