

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： 2026-001

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	安信基金、宝盈基金、财通基金、长信基金、东证资管、富国基金、光大保德信基金、广发证券、国联民生证券、国信资管、和谐汇一资产、华泰柏瑞基金、华泰资产、汇添富基金、惠升基金、建信基金、建信养老金、交银施罗德、明汭投资、南方基金、平安养老保险、融通基金、睿郡资产、通用投资、兴业基金、银河基金、远信投资、招商基金、中欧基金、中信建投
时间	2026 年 3 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	(一) 参观公司。 (二) 由姚海锋先生对公司基本情况介绍，包括公司行业定位、主营业务、竞争优势及发展规划情况等。 (三) 投资者交流 1、请问 2025 年度公司业绩如何？永磁体产品、零挥发超导产品及无

**液氮超导产品业务情况分别如何？**

回复：

- (1) 在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下，公司 2025 年度营业收入及扣非净利润均实现整体增长。此外，2025 年公司 3.0T 零挥发超导产品实现批量销售，随着公司进一步研发迭代及国产 MRI 设备厂商市场开拓，未来有望成为公司业务的重要增长点。
- (2) 2025 年度，永磁体业务保持稳定；超导磁体业务增长较快，零挥发超导产品和无液氮超导产品均实现较快增长，且无液氮超导产品增速高于零挥发超导产品，无液氮超导产品全年收入占比显著上升。

**2、请问公司如何看待 MRI 设备未来发展市场，尤其是无液氮超导产品？目前国内集采政策的落地是否对 MRI 设备行业的发展产生影响？公司未来是否考虑从事整机业务或制造其他 MRI 设备相关部件的战略规划？**

回复：

- (1) 根据灼识咨询数据，2024 年全球超导 MRI 设备装机量约 6,500 台，预计至 2030 年将超过 8,000 台。目前，全球 MRI 设备超导磁体市场仍由西门子医疗、GE 医疗及飞利浦医疗等国际头部整机厂商占有多数市场份额，2024 年公司占有 4.2% 的市场份额，提升空间巨大。经过长期的技术积累，公司在零挥发超导技术领域，追上了与国际巨头约 20 年的技术差距，并通过设计和工艺创新持续提升产品性能水平和成本竞争力；在代表行业趋势的下一代无液氮超导技术领域，公司攻关并突破独创技术路线——全固态传导冷技术，在全球率先实现了超导磁体的可完全

无液氦化，研制成功的 1.5T 无液氦超导磁体在核心参数、性能指标与产品成本等方面均处于国际领先水平。凭借技术及性价比竞争力，公司市场占有率存在较大的提升空间。

- (2) 无液氦超导产品系零挥发超导产品的下一代产品，全球主要 MRI 设备整机厂商中，飞利浦医疗于 2018 年发布了仅需使用 7 升液氦的 1.5T 超导磁共振设备，并于 2020 年在国内通过认证上市；西门子医疗于 2023 年公开展望至 2030 年其磁共振设备产品将全面无液氦化；联影医疗于 2024 年 12 月的北美放射年会、GE 医疗于 2025 年 2 月的欧洲放射年会上发布了无液氦磁共振设备，超导磁体无液氦化趋势已成为行业共识。
- (3) 随着集采政策的实施，MRI 设备整机价格有所下降，进一步加快了其在镇、县级医院的普及，公司客户也据此提前进行了相应的市场布局。与此同时，海外新兴市场的 MRI 设备普及率仍处于较低水平，具备较大的市场增长潜力。未来，随着公司战略的稳步推进及全球 MRI 市场的持续增长，预测公司市场占有率将进一步提升。
- (4) 公司愿景是“成为全球磁共振核心部件行业的领导品牌”，未来将继续专注于 MRI 设备核心部件领域。目前，在医用磁共振领域，公司除超导磁体、永磁体、梯度线圈外，暂无其他新产品开发计划。

**3、请问公司在海外市场拓展中，主要聚焦于哪些战略着力点？**

回复：

公司已在印度与意大利设立子公司，并计划在未来持续布局更多国家和地区。各子公司在海外市场中主要通过以下两个方面为客户创造价值：

- (1) 在电力等基础设施相对薄弱的新兴市场区域，公司将充分发挥无液氦超导磁体无失超风险、维护便捷等优势，帮助本土合作伙伴实现核心部件的国产化，并有效、快速的开拓市场。
- (2) 子公司将承担超导磁体的的部分生产环节及售后维保服务。通过将部分生产测试环节后置于海外，大幅降低跨境运输零挥发磁体的物流难度与成本，同时提升对海外客户的响应速度与服务能力。

**4、请问公司认为自己的核心竞争力是什么？为何头部整机厂商会选择与公司合作？**

回复：

- (1) 在零挥发超导磁体领域，公司追平国际巨头技术水平后，持续通过设计和工艺创新，不断提升产品性能与成本竞争力。在无液氦超导磁体领域，公司成功攻关并突破独创技术路线——全固态传导冷技术，在全球率先实现超导磁体的可完全无液氦化，研制成功的 1.5T 无液氦超导磁体在核心参数与性能指标上均处于国际领先水平。此外，公司通过海外子公司布局，凭借液氦保持专利技术，推动 MRI 设备海外供应链模式创新，有效降低了最终交付成本。
- (2) 公司产品在零挥发超导产品、无液氦超导产品及新兴市场等领域契合头部整机厂商需求，具有较大的合作空间在零挥发超导产品及国内市场领域，随着国产 MRI 设备厂商竞争力增强，市场呈现消除溢价、向基层普及的发展态势，头部整机厂商亟需具有技术及成本优势的超导磁体供应以参与市场竞争；在代表行业趋势的下一代无液氦超导产品领域，头部整机厂商采用公司技术领先的无液氦超导产品可提高开发效率、降低研发风险，可更快推出产品以占领市场份额；在潜力巨大的新兴市场领域，

头部整机厂商原有供应体系的高昂成本限制了 MRI 设备的普及，公司通过全球布局及技术创新大幅降低了 MRI 设备的采购、海外运输交付及售后维护成本，采用公司产品可帮助头部整机厂商获取新兴市场的增量市场份额。

**5、请问公司未来的技术发展方向包括哪些？目前超导风力发电项目、3.0T 超导磁体项目的进展如何？公司目前拥有的知识产权是否能够形成技术壁垒？**

回复：

- (1) 除了持续优化设计进一步提升超导磁体性能、降低成本外，公司将在高场化、无氦化、开放化方向继续深耕。公司认为无氦化将成为 MRI 设备领域的重要发展趋势之一，并于 2019 年推出相关产品，技术水平已达国际领先。另一方面，公司正积极推进开放式超导产品的研发，旨在为肥胖及幽闭恐惧症患者提供更为舒适的检查体验，并为磁共振介入领域提供关键技术支撑。
- (2) 目前超导风力发电项目已完成原理样机验证；3.0T 零挥发超导产品线布局清晰，预计 2026 年向市场推出新款；3.0T 无液氦超导产品在研发进程中。
- (3) 超导磁体的研发涉及多学科交叉，其技术壁垒极高，是 MRI 整机中最难攻克和技术最密集的部件之一。同时公司的所有成果源于十多年来长期持续研发投入和对核心技术的深耕与打磨，积累了大量的技术要点（know-how）。为构建持续的技术壁垒，公司不仅在关键领域通过申请专利进行布局，还建立了完善的商业秘密保护体系，通过多维举措确保核心技术资产的安全。

**6、请问原材料成本的变化是否会对公司产生影响？该等成本的变动**

	<p><b>是否会传导、转嫁给客户？公司有什么样的应对措施？</b></p> <p>回复：</p> <p>原材料价格波动对公司经营存在一定影响。公司将优先通过既定的风险控制策略，积极降低对自身及客户的影响；若波动超出预期，公司将与客户协商共同承担。</p>
<p><b>附件清单</b></p> <p><b>（如有）</b></p>	

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。