健信超导 20260901

健信超导：无液氦产品驱动海外高增，3.0T 及工业应用打开成长空间

摘要

- 2026H1 境外收入同比增超 60%，无液氦产品成核心驱动力，全球 MRI 无液氦化趋势明确，飞利浦/西门子无液氦设备交付占比已达 75%/50%。
- 公司 1.5T 大孔径无液氦及 3.0T 少液氦磁体已实现销售，3.0T 无液氦样机预计 2026H2 推出，全固态传导冷却技术路线对比 GPS 及联影具备差异化领先优势。
- 毛利率受产品结构优化及新产品放量驱动持续提升，集采环境下公司凭借 50%的整机成本占比及显著成本优势，有望获取更多市场份额，价格压力传导较弱。
- 产能利用率约 85%，IPO 募投项目（年产 600 套无液氦+600 套高场强磁体）有序推进，预计 2024-2026 年业务增速维持 50%水平，2026 年全球市占率有望翻倍至 8%。
- 技术平台化延伸开启第二增长曲线，低温超导风力发电原理验证已完成，正筹备商业化样机开发，并关注核聚变、质子治疗及超导电机等高潜力工业场景。
- 全球 MRI 市场稳健增长（国内 6%/海外 5%），海外新兴市场及国内下沉市场渗透空间巨大，无液氦技术有效解决液氦短缺、电网不稳及维护难等核心痛点。

Q&A

请介绍公司 2026 年上半年的整体经营业绩，包括收入、利润、境内外业务表现、各项费用以及未来的业务布局？

2026 年上半年，公司实现营业收入 3.33 亿元，同比增长 32.16%；归属于上市公司股东的净利润为 4,929.31 万元，同比增长 54.43%。净利润增速高于营收增速，主要得益于产品结构的持续优化，提升了整体产品的附加值与盈利能力。分地区看，境内收入为 1.98 亿元，保持稳健增长；境外收入为 1.32 亿元，同比增长超过 60%。海外市场增速显著，主要原因是公司的全球布局及技术创新大幅降低了磁共振设备和超导磁体的海外交付与维护成本，这有利于下游客户，包括磁共振

设备头部整机企业，将产品推向全球，尤其是满足新兴市场的应用及本地化供应需求，从而带动了公司海外销售收入的增长。 在费用方面，公司进一步加大了研发投入，2026 年上半年研发费用为 2,147.61 万元，同比增长 28.2%，各项在研项目稳步推进。销售费用为 204 万元，同比减少 78 万元，主要是由于 2025 年同期发生了股份支付。管理费用为 1,466 万元，管理费用率为 4.4%，同比减少 0.41 个百分点，主要因营业收入增速高于管理费用增速。财务费用由上年同期的净收益 32 万元转为净支出 157 万元，主要由汇兑损益造成。随着海外业务规模扩大，汇率波动对当期损益的影响相应上升，公司已系统强化外汇风险管理，通过优先选择人民币结算、主动结汇与延期付汇等方式，力求将汇兑因素的影响控制在合理区间。 在产品研发与专利方面，1.5T 大孔径无液氦超导磁体和 3.0T 零挥发少液氦超导磁体均已开始销售。开放式高场强无液氦超导磁体和 3.0T 无液氦超导磁体计划于 2026 年下半年完成样机开发。基于低温超导技术的分电原理样机制作已完成，后续将进入测试阶段。上半年，公司围绕超导磁体、风力发电等方向申请了核心技术专利，持续构建知识产权壁垒。 未来，公司在专注磁共振主营业务的同时，将基于自身的超导技术平台，布局磁共振以外相关新产品的研发，拓展新的业务增长点，努力实现业务的可持续发展。

公司上半年无液氦产品实现高速增长的原因是什么？如何展望未来无液氦磁共振设备的需求趋势、公司在手订单情况以及未来的增长预期？此外，上半年毛利率提升的原因及未来变化趋势如何？

上半年无液氦产品实现高增长主要源于两个方面：首先，客户在获得基于公司无液氦超导磁体的产品注册证后，其市场拓展成效开始显现；其次，无液氦产品的特性决定了其广阔的销售空间。在欧美日等发达国家，无液氦超导磁体符合其资源可持续的政策导向，同时医疗机构出于对氦气这一不可再生战略资源的供应链安全考量，会更多地选择摆脱外部液氦补给的设备方案。在新兴市场，无液氦超导磁体具有无需液氦、停电后无液氦挥发损失、失超后可自动恢复以及可远程智能控制与维护等技术特点，相较于零挥发超导磁体，更适应当地液氦稀缺、电网不稳定和售后维护能力不足的环境。 从全球趋势来看，超导磁共振的无液氦化是当前行业发展的明确方向。飞利浦医疗在其 2026 年第一季度业绩报告中提到，2025 年交付的磁共振设备中有 75%是无液氦设备。西门子医疗也在其 2026 年的业绩说明电话会中披露，全球交付的磁共振设备中近半数采用无液氦磁体，且该比例仍在持续提升。预计下半年，在全球市场拓展以及全球氦气供应链面临严峻冲击的背景下，无液氦磁体的渗透速度将进一步加快，市场需求会继续增长。 目前公司的海内外业务拓展态势良好，市场需求持续释放。虽然在手订单会因客户预算、项目立项、交付周期等因素发生动态调整，且部分项目受商业保密约束不便披露具体规模，但公司预计下半年及 2027 年可以继续保持增长。关于毛利率，2026 年上半年毛利率的提升主要得益于产品结构的变化和新产品的进一步放量。后续随着 1.5T 大孔径无液氦超导磁体、3.0T 零挥发少液氦超导磁体等高技术附加值产品的销售，公司的毛利率有望继续提升。然而，公司秉持“让磁共振成为老百姓用得起的日常诊疗手段”的使命，并基于与下游客户长期合作、共同开拓海外新兴市场和国内下沉市场的战略，对产品进行了合理定价。公司的核心战略

是做大市场规模并获取更多份额，因此在保证公司可持续健康发展的同时，致力于持续提高全球各地区每百万人磁共振设备的配置数。

上半年国内 MRI 的整体采购预算情况如何？如何展望下半年国内市场的招采节奏？另外，国内下游客户的集采是否会对公司的毛利率产生影响？

公司的收入以开票为确认依据，因此较难精确区分最终客户的产品是销往境内还是境外。但可以明确的是，集采对公司带来了正面影响。集采主要降低了营销渠道费用，同时对设备厂商的成本控制能力提出了更高要求。公司的超导磁体占磁共振设备成本的 50%左右，在各项技术指标相当的情况下，公司产品独特创新的设计带来了成本优势，这使得采用公司磁体的磁共振设备在集采过程中更具竞争力。预计下半年，公司的国内收入将会继续保持增长。 关于集采对毛利率的影响，客户对公司的产品定价较为认可，集采对公司毛利率的影响比较弱。由于公司产品本身具备成本优势，下游客户的价格压力基本不会传导至公司。

随着超导产品进入规模放量阶段，公司当前的产能利用率水平如何？同时，无液氦及高场强磁体等募投项目的产能预计何时能够逐步释放？

目前公司的产能利用率在 85%左右。由于超导磁体的制作工艺复杂，对产线工人的技能要求高，且人才培养周期较长，公司会提前进行产能储备，目前正处于产能储备过程中。公司的 IPO 募投项目，包括年产 600 套无液氦磁体项目和年产 600 套高场强医用磁体技改项目，其建设工作正在有序推进。产能是边提升边释放的，会随着产能调试与人员能力提升而逐步爬坡。

公司在全球化布局方面，未来海外交付中心的复制节奏及重点区域规划是怎样的？

公司目前正在有序推进巴西交付中心的筹建工作，已围绕当地市场需求、客户分布及供应链配套等关键要素完成了系统性调研。预计巴西项目将在 2026 年下半年至 2027 年上半年完成初步建设。在此基础上，公司将结合全球市场拓展的节奏，对后续海外交付中心的选址与建设路径进行持续论证与规划，特别是针对海外新兴市场。

公司的 3.0T 无液氦磁体预计下半年将有样机推出，相较于 1.5T 或传统的有液氦产品，其售价和毛利率是否会有显著提升？未来在收入结构中，高场强产品的占比是否会发生结构性变化？

公司的 3.0T 无液氦产品预计在 2026 年下半年推出首个样机，但样机仍需在整机客户处进行测试和注册，距离正式上市尚需时间。无液氦化是磁共振领域的大趋势，1.5T 产品正在快速渗透。3.0T 无液氦产品的研发难度远高于 1.5T，目前全球尚无可量产的同类产品，公司在此赛道保持着领先优势。若 3.0T 产品成熟，将对市场产生较大影响。目前，3.0T 的零挥发和少液氦产品已是技术附加值较

高的产品，公司已推出的 3.0T 少液氦磁体预计在未来几年内将成为一个主要增长点。

超导磁体的核心技术壁垒主要体现在哪些方面，是设计、材料还是生产工艺？

超导磁体的主要壁垒首先在于技术设计难度。无液氦技术的实现主要依赖于设计，而非特殊的材料。其次，工艺同样是关键壁垒。与普通电子产品相比，超导磁体的工艺难度非常高。因此，设计和工艺共同构成了其主要技术壁垒。若要保持性能领先和成本优势，主要由设计决定；而要实现稳定批量生产，则主要由工艺和生产制造能力决定。从设计、工艺转化到批量制造的全过程构成了持续的壁垒，其中磁体设计的难度最大，因为它需要在零下 269 度的超低温环境中，实现电磁场的高均匀度和高稳定度，并保持长达 10 年以上的稳定运行。

从行业趋势来看，MRI 整机厂商（如联影）外包采购磁体的比例是否会提升？公司作为上游供应商，获取的订单份额有无提高的可能？

传统上，MRI 市场的前四大厂商（西门子、GE、飞利浦和联影）长期采用自产自用的封闭供应链模式，既不外购也不外售超导磁体。过去市场上也缺少能够批量供应具有竞争力和技术领先的第三方磁体供应商。健信超导经过十多年的发展，改变了这一格局，目前 GE 已批量采纳公司的磁体。公司与其他几家行业巨头也有接洽，未来合作的可能性取决于产品的竞争力和商业价值。

如何看待未来一到两年 MRI 行业的景气度与订单需求趋势，行业是否会迎来回暖或复苏？

全球 MRI 行业的采购量并未向下，全球复合增长率约为 5%，中国市场略高，约为 6%，整体保持增长态势。海外新兴市场基本处于待开发状态，全球有超过 60%的人口尚无法使用磁共振。在中国和巴西以外的发展中国家，每百万人口的磁共振设备保有量仅为两台，远不能满足需求，而欧美日等发达国家约为 40 台，市场空间巨大。在中国市场，县级及以下医院的下沉市场目前也正处于放量过程中，中国每百万人口保有量为十几台。这些因素都预示着市场的增长机会非常可观。

公司掌握的超导磁场技术，除了应用于核磁共振领域，是否可以拓展至可控核聚变、超导电机等其他工业应用场景？

是的，公司已将定位从“健信核磁”升级为“健信超导”，在聚焦核磁共振主业的同时，也在探索超导磁场技术的更广阔应用。超导磁场作为一种高性能磁场，应用场景广泛。例如，在超导发电机领域，公司于三年前已进行预研布局，主要面向风力发电。目前，低温超导风力发电的原理性探索已基本达成预期，后续将进一步考虑商业化样机。对于可控核聚变，公司会保持关注和学习，该领域需要大量超导磁体。此外，其他潜在应用还包括质子治疗仪、磁悬浮高铁以及用于内河航运电动船的超导电动机等。公司掌握的核心是超导磁场技术，其应用领域远

比磁共振广阔。

随着 3.0T 或更高场强、更大孔径、无液氦等高附加值产品的推出，是否会对公司整体的毛利率产生正向拉动作用？

是的。2026 年公司毛利率的提升，主要得益于无液氦产品占比的增加。超导磁体的核心参数包括场强（如 1.5T、3.0T）、孔径（如 60cm、70cm）以及是否为无液氦。任何一项参数的提升，例如从 1.5T 升级到 3.0T，从有液氦变为无液氦，或从 60cm 孔径扩大到 70cm，都会提高产品的技术附加值，并带来更高的市场溢价。相应地，这类高端超导磁体的毛利率也会更高。因此，随着这些高附加值产品在公司产品组合中的占比不断提升，将对公司整体毛利率产生积极影响。

公司目前在研产品，如大孔径、3.0T、3.0T 无液氦以及开放式高场强磁体的研发进展和未来商业化预期如何？

（此问题在访谈记录中被提出，但未见明确回答。）

公司在研产品目前的客户合作意向与商业化进展如何？

公司的 1.5T 大孔径无液氦超导磁体和 3.0T 零挥发少液氦超导磁体，其客户已在 2026 年上半年完成注册，这两款产品已开始销售。预计在 2026 年下半年，3.0T 无液氦超导磁体和开放式高场强无液氦超导磁体的样机将开发完成。鉴于超导磁体研发难度大、周期长，公司在产品立项前即与客户进行深入沟通，以确认产品规格、评估市场前景和技术可行性，确保所开发的产品能满足客户的实际需求。

公司中报显示前五大客户占比较高，如何看待客户集中度较高的风险？公司与主要客户的合作粘性如何，是否有长期协议约束？此外，未来一至两年内是否有新客户拓展计划，客户结构是否会趋于多元化？

公司客户集中度较高主要源于下游磁共振设备行业本身的高准入门槛和高市场集中度。磁共振设备作为技术复杂的高端医疗设备，市场竞争者较少。在磁共振领域，GPS（GE、Philips、Siemens）与联影医疗占据了超过 80%的市场份额，而包括富士胶片集团、万东医疗、深圳安科在内的前十大企业几乎占据了全部市场。在永磁磁共振细分市场，富士胶片集团和百胜医疗合计占据了 50%以上的份额。同时，公司当前的经营规模基数相对较小，对主要客户销售收入的增加会进一步提高集中度。 公司与客户之间是互利共赢的关系。除 GE 外，其他主要客户所需磁体主要由健信超导供应。例如，基于与公司合作的 1.5T 零挥发超导磁体在全球市场销售，且无论在中国国内还是海外市场都表现出较强的受欢迎程度，这体现了客户的合作粘性。 在新客户开拓方面，随着无液氦超导磁体的市场推广，其无失超风险、维护便捷的优势在开拓各区域本土厂商方面已初见成效，特别是在电力基础设施相对薄弱的地区，有助于帮助当地厂商实现国产化和市场开拓。因此，未来客户结构预计将趋于多元化。不过，由于新客户的产品验证和注

册需要时间，预计新客户对 2026 年下半年至 2027 年的收入影响尚不显著。

公司在超导风力发电项目的最新进展如何？未来的商业化预期以及是否已与潜在客户进行接触？

公司在过去三至四年间主要致力于超导风力发电关键原理部分的研发，目前该阶段的工作已经完成。在项目启动初期，即三年前，公司已与行业内领先的风电整机厂商进行过调研。下一步计划是开发功率更大、更贴近商业化的样机。届时，公司将与之前调研交流过的整机厂商探讨合作。目前开发的样机属于小样，主要用于原理验证。公司的定位是作为风力发电机整机中的发电机部件供应商，因此必须与整机厂商合作。

公司的超导技术与市场上其他公司的技术有何差异？围绕核心技术，公司中长期的战略规划是什么？

超导技术在工业领域能够实现批量应用的目前主要集中在核磁共振领域，其他领域大多仍处于科研阶段。公司在 VS 技术方面处于全球领先水平。在零挥发技术上，公司首先是追赶世界先进水平，该技术 GPS 在二十多年前已实现批量生产。通过进一步创新，公司设计出了独特的产品，在性能上部分追平、部分优于现有水平，同时实现了显著的成本优势。 在无液氦超导技术方面，公司处于全球领先地位，并与西门子、飞利浦等已实现批量生产的公司的技术路线存在本质不同。西门子、飞利浦以及跟进的 GE 和联影采用的是两相流（或称热虹吸、微循环）技术，该技术依赖液氦循环。而公司采用的是全固态传导冷却技术，热量通过传导方式传递，而非相变和对流。这种技术路线的差异是公司无液氦超导技术的核心不同点。

公司募投项目计划年产 600 套无液氦超导磁体和 600 套高场强超导磁体，产能增幅较大，请问未来产能消化的核心假设是什么，是否存在产能过剩的风险？

公司预计 2024 年至 2025 年超导磁体业务同比增长将在 50%以上，2025 年至 2026 年可能继续保持 50%左右的增长。新产品如大孔径无液氦磁体和 3.0T 磁体在经过前两年的测试与注册后，刚刚开始放量，尚处于增长早期，同时后续还将有新产品不断推出。 公司在上市前对募投项目进行过严谨测算。从 2025 年到 2026 年上半年的情况看，产能提升及释放情况与原计划基本相符。因此，公司认为募投项目的扩产计划能够在 2029 年按计划完成，预计不会出现产能过剩的情况。

公司的收入是否存在季节性效应？今年的趋势是否会延续？

公司的收入存在季节性，这与行业的季节性因素相关。大型医疗设备的采购金额较高，预算执行周期较长，因此下半年的采购活动通常会更多。根据历年规律，公司上下半年的收入比例大约是四六开，下半年收入占比较高。这一趋势在



保持一致。

2026 年液氦价格波动较大，这对公司零挥发和无液氦两条产品线未来的产品结构有何影响？在高液氦价格的背景下，无液氦产品对零挥发产品的替代节奏是否会加快？

从行业趋势看，无液氦产品正在替代零挥发产品。从公司层面来看，2026 年上半年无液氦产品保持了 100%的增长，同时零挥发产品也实现了 20%-30%的增长，两条产品线均在快速增长。 长期来看，无液氦技术的推广速度很快。已掌握该技术的飞利浦、西门子在全球的增速非常显著。健信超导的无液氦产品增速也很快，这主要得益于其产品特性。在发达国家，无液氦技术符合资源可持续的政策方向。在新兴市场，该技术解决了液氦资源稀缺、运输不便以及电力供应不足等问题，高度适配发展中国家相对薄弱的电力和供应链环境，因此其在海外市场的普及速度预计会非常快。

中国市场液氦供应链成熟，且下游系统厂商普遍提供 3-5 年的维保服务，这是否会减缓国内无液氦磁共振设备的推广进程？近期液氦短缺及价格上涨对存量设备和市场趋势有何具体影响？

尽管中国市场的液氦供应链相对成熟，且系统厂商提供 3-5 年的维保服务，使得终端客户在日常使用中的感受差异不大，这在一定程度上确实减缓了国内无液氦产品的推进速度。然而，近期液氦的严重短缺和价格大幅上涨，已经对存量磁共振设备的正常使用构成了影响。出于对液氦供应安全的担忧，预计国内用户将更加充分地认识到无液氦磁体在摆脱液氦依赖方面的重要性。综合液氦短缺、价格上涨以及无液氦技术本身的优势，无液氦磁共振设备的增长预计将进一步加速。

根据公司招股书披露，2024 年超导磁体的全球市占率约为 4.2%，请问公司对未来的远期市占率有何目标，以及预计何时能达到相对稳定的行业竞争地位？

2024 年超导磁体全球市占率为 4.2%是基于灼识咨询的调研数据。在 2025 年至 2026 年上半年期间，公司超导磁体业务实现了 50%的同比增长，而全球市场的年复合增长率仅为 5%。据此推算，预计 2026 年的市占率可能达到 8%。未来的市场份额增长将取决于持续保持技术领先和成本竞争力。公司与头部厂商、中小厂商以及各国本土厂商的合作正日益紧密，市场份额有望持续提升。此外，全球有超过 60%的人口无法获得磁共振检查服务，尤其在中国和巴西以外的大部分发展中国家，每百万人拥有量不足两台，而发达国家为 40 台，市场潜力巨大。这些市场受制于液氦供应的获取难度与高昂成本，以及设备价格过高的问题。公司通过提供性能相当甚至更优、且成本优势显著的超导磁体，解决了成本和液氦依赖两大痛点，为合作伙伴在这些新兴市场获取份额创造了条件，旨在推动磁共振技术在海外新兴市场的普及。

对于 2026 年下半年及未来的行业趋势，公司有何总结与展望？

2026 年下半年，国内市场的主要趋势是集中采购（集采）。集采对整机供应商的成本控制能力提出了更高要求，这有利于本公司，因为与我们合作能帮助整机厂商建立成本竞争力。在海外市场，无液氦产品表现尤为出色，深受市场欢迎。在欧美日等发达国家，市场关注点在于资源稀缺性和可持续发展；而在发展中地区，如每百万人拥有量不足两台磁共振设备的市场，液氦供应困难、电力不稳定等基础设施问题使得传统有液氦设备难以普及。无液氦技术结合成本降低的优势，正在逐步打开国内下沉市场和海外新兴市场，其发展趋势符合甚至部分超出了公司前两年的预判。总体来看，公司预计将继续保持增长。新产品的推出是持续增长的重要驱动力，例如 1.5T 大孔径无液氦磁体已开始销售，同时，针对国内市场热度较高的 3.0T 产品也在持续发力。