

上海联影医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：联影医疗

证券代码：688271

编号：2024-004

投资者关系活动	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（电话会议）
参与单位名称	310家机构，648名参与人员，详见附件清单
时间	2024年10月
地点	上海市嘉定区城北路2258号，现场及线上电话会议
公司接待人员姓名	薛敏 实控人 张强 董事长、联席首席执行官 GUOSHENG TAN 总经理、联席首席执行官 JUN BAO 总裁 TAO CAI 首席投资官、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024年10月31日，联影医疗披露了《2024年第三季度报告》，并于2024年10月30日晚间召开电话会议，经营要点汇报和互动提问如下：</p> <p>第一部分、经营要点汇报</p> <p>1、2024年前三季度公司主要财务指标介绍</p> <p>（1）主要财务指标</p> <p>2024年前三季度，面对复杂的国际形势和国内医疗改革向高质量发展的新机遇，公司作为行业创新引领者，坚持创新驱动战略，在国内外市场中不断扩大份额，进一步巩固了领先地位，为未来的稳定增长奠定了坚实基础。</p>

报告期内，公司实现营业收入69.54亿元，尽管国内市场承压，但公司的市场占有率，尤其是在高端和超高端产品领域，依然稳步提升。同时，公司积极拓展海外市场，海外收入保持了较高增速，前三季度同比增长36.49%。实现归属于上市公司股东净利润6.71亿元；年初至报告期末公司毛利率49.41%，同比提升0.74个百分点。

(2) 收入的区域分布

2024年前三季度，公司实现国内市场收入55.50亿元，按2024年前三季度国内新增市场金额口径统计，公司各产品线排名均处于行业前列。公司实现海外市场收入14.04亿元，同比增长36.49%，保持高速增长态势，国际市场收入占比达20.19%，收入占比同比提升6.35个百分点。凭借极具竞争力的技术与产品，公司在海外各区域的牌影响力和市场份额稳步提升。

(3) 收入的类型分布

2024年前三季度，公司实现设备收入57.05亿元，各产品线的市场占有率，尤其是高端和超高端产品领域表现尤为突出，核心产品线继续保持市场领导地位。

报告期内，公司服务收入实现9.67亿元，同比增长27.27%，服务收入占比13.91%，服务收入占比同比提升3.68个百分点。

(4) 费用及投入情况

2024年前三季度，公司加大对技术研发、人才培养以及全球营销体系的投入，持续夯实核心竞争力。报告期内，公司销售费用13.85亿元，研发费用13.18亿元，管理费用4.12亿元。这些投入为公司未来的持续增长奠定了坚实基础。

2、2024年前三季度公司的主要经营情况介绍

(1) 创新与合作方面

报告期内，公司持续导入数智化产品，巩固专利布局优势，打造创新生态。截至2024年第三季度末，公司累计向市场推出120多款产品。全球产品布局不断丰富，其中42款产品获得CE认证，

47款产品获得FDA（510k）许可。

今年第三季度，公司有多款产品获得NMPA注册许可，正式推向市场。其中包括搭载首创“影像剂量双感知技术”，通过高清影像与在体剂量双重维度，最大限度地保障患者的精准个体化放疗，一体化CT环形直线加速器uLinac HalosTx、放射治疗模拟定位以及影像引导介入穿刺手术于一体的全新超大孔径CT系统uCT 610 Sim。针对基层诊疗能力不足、医疗资源匮乏的难题，公司面向民营和基础医疗市场推出了新一代40层智能化质控CT系统uCT Orion，全方位助力基层医疗机构提升各病种影像诊疗水平。

知识产权方面，截至2024年第三季度末，公司累计提交专利申请超8,900项，其中发明专利申请超7,400项，发明专利申请占专利总申请数比例超80%。知识产权是公司全球技术竞争布局的核心要素，为公司全球业务发展提供了强有力的保障。

为促进产学研医融合，公司不断深化与国际一流高校、科研和临床机构的战略合作，紧扣科技发展前沿。在基础研究、临床应用、转化医学等关键领域，公司携手多方建立创新协作体系，提升基础研究创新能力，推动科研成果高效转化，加快应对医学领域广泛挑战的步伐。联影医疗牵头的“十四五”国家重点研发计划“诊疗装备与生物医用材料”重点专项—磁共振引导的放疗直线加速器系统研发及临床验证项目进展顺利，已完成工程样机第一轮系统集成，并在持续的迭代中。依托影像平台优势，未来MR-Linac与CT-Linac将成为模拟定位级图像引导的互补解决方案。

（2）国内外市场营销

公司通过全球化战略引领，高举高打，在国内、国际市场取得了良好的进展。截至报告期末，公司已有超31,000台/套产品，入驻全球超13,000家医疗及科研机构，覆盖全球超75个国家和地区，获得各级临床和科研用户的广泛认可。

在国际市场，围绕着“一核多翼，高举高打”的市场战略，公司通过领先的创新解决方案，全面满足从大型医疗机构到区域

专科诊疗中心的多层次需求，实现优质医疗资源的有效分布，推动各地区医疗水平的均衡发展。

报告期内，全新一代旗舰大孔径1.5T磁共振系统uMR 670成功进驻日本社会医疗法人互助协会大船中央医院，标志着中国品牌在日本磁共振成像系统市场的破冰。uMR 670具备业界全视野最顶级的1.5T大孔径磁场均匀度，配合3.0T磁体匀场线圈，实现更精准的大范围及局部动态匀场。最均匀的大孔径磁体无论是对偏中心关节成像、妇幼胎儿成像、高清神经成像，还是弥散、脑功能、DTI等高级功能成像都能提供更精准的成像效果，也为磁共振临床与科研提供无限可能。除此之外，大孔径可为患者提供更大的检查空间，舒缓患者的紧张情绪，全身全部位全序列静音技术，更是打破传统磁共振的噪音影响，为患者提供很好的就医体验。

在美国市场，自2023年起，超过10台的uCT ATLAS以及uCT ATLAS Astound陆续落户总部位于德克萨斯州的Christus Health医疗系统，这是一家拥有60多家医院及350多个服务机构的非营利性医疗网络。这一系列中高端及超高端CT的持续复购，不仅显著提升了该医疗系统的影像诊断能力，还进一步推动了全美多个州的医疗资源优化与区域医疗服务的均衡发展，充分体现了市场对公司产品的高度认可。

在欧洲市场，公司uDR 266i顺利进入丹麦日德兰地区的两家著名脊椎治疗和物理治疗中心——Kiropraktorerne i Varde和Stengadeklinikken。凭借精确、快速的成像能力，uDR 266i在常规诊断与专业检查等临床应用中大显身手，满足了当地多样化的医疗需求，并为欧洲市场带来了高效、低剂量辐射的影像解决方案，助力区域医疗水平的全面提升。

与此同时，公司持续加速推进高端设备的在新兴国家和地区的普及。uMI 780成功落户肯尼亚Nairobi West Hospital，成为该地区最高端的数字PET/CT设备。这不仅提升了当地的核医学和肿瘤诊疗能力，还通过与医院的合作建立分子影像培训和教学示

范中心，助力培养核医学人才，推动东非地区核医学领域的可持续发展。此外，埃塞俄比亚华盛顿医院在2023年第三届“一带一路”国际合作高峰论坛期间与公司签署了战略合作协议，计划引进CT、MR、RT、PET、XR等全线医疗产品，并与美国华盛顿大学共同开展跨三大洲的国际医疗合作。这一合作将进一步强化区域医疗能力，提升医疗服务水平。

在拉丁美洲，uMR OMEGA和uCT ATLAS成功落地巴拿马健康之城医院，这是拉美地区最大的单体综合医院。两款高端设备的引入，不仅显著增强了巴拿马在影像诊断方面的能力，还在整个拉美地区树立了高端影像诊疗的标杆，为区域医疗资源的高效配置和医学水平的提升注入了强大动力。

全面进入国际市场以来，凭借极具竞争力的创新解决方案、稳定可靠的产品质量、专业高效的服务，联影医疗在国际市场的客户满意度、品牌影响力和市场份额快速提升。

公司不断优化和完善全球研发、销售、生产及服务网络，目前已在海外设立超过20家子公司及分支机构，国际市场营销团队人数已超过700人。自年初至报告期末，境外区域平台新设工作在荷兰、法国、意大利、西班牙、泰国和越南等多个国家和地区已顺利完成，进一步加强了全球营销体系的布局。

与此同时，公司加大了对全球服务网络体系建设的投入，国际服务运营能力显著提升。截至报告期末，服务团队规模超过1000人，海外中心库房数量也超过25个。服务网络已覆盖超过75个国家，区域内本土化服务的响应能力不断增强，确保能够快速满足客户需求。通过这些举措，公司将持续提升全球竞争力，为客户提供更优质的服务体验。

未来，联影医疗将加速国际市场拓展，以创新方案、稳定质量和专业服务提升客户满意度和品牌影响力，并通过本地化运营和新品推出，稳步增强全球竞争力。

第二部分、互动问答

1、问：2024年前三季度，在国内外市场承压的背景下，如何评价2024年前3季度的收入表现？主要影响因素？

答：2024年前三季度公司收入实现69.54亿元，在复杂变化的市场环境中，公司坚持创新驱动，各产品线市占率，尤其是中高端产品市场表现良好。公司实现归母净利润6.71亿元，通过持续的成本控制、优化产品组合、以及中高端及超高端市场的快速导入，公司实现了毛利率水平的稳步提升，毛利率49.41%，同比提升0.74个百分点。在整体市场环境和政策变化的影响下，公司仍然保持了灵活应对的态势，积极优化业务结构，为未来的稳健增长奠定基础。

在国内市场，公司CT、MR、RT等产品线的市场占有率，尤其在高端和超高端产品领域取得了突破性进展。同时，公司积极推进海外市场的拓展，推动国际业务持续增长，海外收入和服务收入占比稳步上升，进一步增强了全球市场竞争力。

主要影响因素方面，2023年以来行业整顿措施在规范行业秩序和推动市场化方面成效显著，为行业发展带来了更健康的环境。但整顿措施带来的规范要求短期内延缓了部分区域的招采流程，影响了项目的推进。同时，今年上半年启动的设备更新政策，预期将对医疗健康产业的长期发展产生深远影响，尤其在提升医疗资源配置和推动设备更新换代方面，效果将逐步显现。然而，由于该政策规模庞大、周期长、执行环节复杂且首年执行，政策落地需要一定的时间，对报告期内的市场招投标活动带来了一定影响，市场需求暂时积压。

整体来看，尽管短期内受到去年同期高基数以及政策环境变化的影响，公司已在市场应对和业务优化方面做出积极调整，以适应市场需求的逐步回升趋势。联影医疗将继续加强成本和运营效率管理，稳步推进全球布局和本地化服务，积极捕捉政策红利带来的长远机遇，进一步强化品牌竞争力，以推动公司长期、可

持续的业务增长。

2、问：报告期内，海外收入增速保持高增长态势，如何评价24Q3海外市场表现？如何预期24全年海外表现？未来三年是否有较高基数压力？

答：2024年前三季度，公司的海外收入持续保持高增长态势，各区域均实现了显著增长，海外营业收入 14.04 亿元人民币，同比增长 36.49%，海外收入占比也进一步扩至 20.19%。

前三季度海外收入的增长，主要受益于 MR 和 MI 产品的强劲增长、技术创新的所带来的国际需求推动，且区域间的市场布局 and 资源配置愈加优化。2024 年全年预期海外将延续这一增长势头。未来三年，尽管基数逐步提升，但公司通过不断拓展市场、丰富产品结构、优化产品组合、以及加强本地化服务，有望继续保持较快增长。

北美市场方面，公司通过强化本地化销售团队建设 with 高端客户的专业销售覆盖，显著提升了关键客户的拓展力度，尤其是在高端医院和科研机构中的渗透率。第三季度业绩持续向好，多项高端设备订单顺利落地。展望全年，随着高端客户覆盖的扩大及市场渗透率的提升、以及新产品商业化、本土化的进度加速，预计北美市场将保持稳健的增长态势，服务收入也有望进一步提升。

欧洲市场在第三季度延续了上半年的战略部署，特别是在西欧核心国家，公司获得了订单和收入的双重增长。新设的子公司在区域资源优化及服务能力提升方面已开始发挥重要作用。未来，公司将进一步优化欧洲市场的资源配置和策略，结合设备装机量的增长和稳定的服务收入，为公司在欧洲市场奠定坚实的业务基础和长远的发展动力。

亚太地区在第三季度继续展现出显著的增长态势，特别是在东南亚、印度及亚太发达地区。公司在东南亚项目的加速落地和印度市场的高需求增长，为该区域的收入贡献了重要份额。亚太发达

地区的高端医疗设备需求也在持续提升，预计全年亚太市场将作为海外收入的核心贡献区域，继续带动公司整体业绩增长。

新兴市场在第三季度也持续保持快速增长，中东、拉丁美洲、非洲等区域成为国际业务的重要支撑点。拉丁美洲市场业绩超出预期，哥伦比亚总部的配置优化带来了积极成效，巴西和墨西哥市场的团队扩展显著提升了公司在该区域的市场覆盖率和业务支持能力以及品牌影响力。展望全年，预计新兴市场的强劲表现将持续为公司业绩增长提供支撑，同时显著提升公司的全球市场份额。

综合来看，公司各产品线在国际市场的整体表现持续向好，彰显出技术创新与全球化布局的显著成效。凭借灵活的市场应变能力和强大的本地化运营服务支持能力，公司在北美、欧洲、亚太和新兴市场均取得了积极成果。展望未来，公司将持续推动高端产品和服务的渗透，不断优化全球资源配置，进一步提升在高端医疗设备领域的市场份额与竞争优势。随着国际业务的稳步推进，公司在全球市场的领导地位有望进一步巩固，为长期可持续增长奠定坚实基础。

3、问：目前公司了解到的医疗设备更新项目的进展情况？各等级医院的资金到位、招投标进展、开展的形式如何？ 如果从9月份开始陆续恢复招投标，考虑到大影像设备装机流程较长，4季度是否能把大多数订单转化为收入？ 如何判断2025年的政策预期？

答：根据观察和招投标进展，当前设备更新计划在第三季度以来，已逐步在部分省市的各级医院展开，伴随采购意向的公示和招标流程的启动，预计今年第四季度到明年上半年末将有较大规模落地。公司对此保持密切关注，积极参与其中，协同推进相关工作。

从具体进展看，多家委属医院已启动采购公示，并进入招标阶段，一些省市的省级重点医院也在稳步推进采购进程，部分省

份的基层医疗共同体已开始相应招标工作。各级相关部门也强调加强督导工作，并通过专家咨询解决政策性与操作性问题，确保按既定目标和规范流程加速推进采落地进度，形成实物工作量。基于当前实施进度、大型医学影像设备及放射治疗设备对于场地的要求等因素，不排除部分需求将延续至明年初或上半年落地，但整体进程正规范加速推进。

长期来看，第三方数据显示，我国各级医疗机构的平均超龄设备比例较高，存量设备更新需求较大。考虑到该政策延续至2027年且今年为首年执行，未来政策的落地预计将更加细致。随着经验的积累，明年相关医疗机构的设备更新有望更加顺畅。整体而言，随着人口老龄化趋势的推进，对高水平医院建设和基层诊疗能力提升的需求将继续推动创新医疗设备的长期投入。

4、问：公司在放疗的产品布局不断完善，如何预期放疗产品线的增长和收入贡献？其他产品线，未来2-3年内，核心新产品如5T、Panorama的商业化预期如何？特别是超声预期多久会第一款产品上市，以及超声产品的市场定位？

答：放疗是公司超越影像，推进诊疗联动战略发展的关键一环，在过去十多年放疗的发展过程中，公司的放疗产品线实现了从0到1的飞速发展，从一片空白到现在实现所有核心部件和算法全面自研，催生一体化CT直线加速器一站式放疗、CT在线自适应放疗等一系列业内首创的产品和技术，再到业界首创的一体化CT环形直线加速器在近期的发布，公司已经开始打造一个覆盖从模拟定位到勾画、计划、治疗、质控和信息管理全流程的放疗生态。

在过去五年的临床实践中，公司的一体化CT-linac已在临床上稳定运行，实现了高清影像引导在规范化诊疗中的应用。截至目前，公司放疗设备累计治疗人次已达百万，并通过设备的长期稳定性与可靠性，单日最大治疗量可达170人次，国内装机用户超130家。

在海外市场，公司积极推动放疗设备的国际化布局，目前uRT 506c正在进行CE认证，环形机也已提交海外注册计划。公司已在法国、印度、印尼、埃塞俄比亚等国收获订单，特别是在放疗水平较低的“一带一路”国家，放疗产品需求旺盛。这些国家的放疗基础相对薄弱，部分正在新建放疗设备，对提升放疗水准有较大需求。公司希望将放疗产品推向全球，通过远程协作平台支持“一带一路”国家的放疗水平提升。

除CT-linac外，公司还在积极研发磁共振加速器，磁共振与CT加速器共同构成互补的图像引导加速器生态系统。当前的磁共振加速器存在主要瓶颈：由于70厘米磁共振孔径限制患者摆位，治疗单个患者需40分钟或更长时间，且需医生为每位患者重新校准。公司正致力于突破这一限制，已于去年年底完成首个工程样机的系统集成，并在持续优化迭代，力求按时完成项目。

在新产品商业化方面，uMR Jupiter 5T自上市以来，以其卓越的技术性能和广泛的临床适用性，已进入复旦大学附属中山医院、北京协和医院、武汉大学中南医院等20余家国内顶尖医院及高校，为精准医学和转化医学等前沿领域的探索提供了有力支持。同时，uMR Jupiter 5T在上海协华脑科医院的应用，成为国内民营医疗系统首台超高场全身磁共振系统，为民营专科医院提升医疗水平树立了良好示范。

在海外市场，uMR Jupiter 5T于今年上半年获得FDA 510(k)许可，欧盟CE注册也在积极推进中，全球领先的科研和临床机构对该设备表现出浓厚兴趣。在科研方面，凭借与全球多家医院和学术机构的开放合作，5T磁共振全身成像技术已广泛应用于头部、心脏、血管、肝脏等多领域的科研探索，并取得了显著成果。例如，复旦大学张江国际脑影像中心于今年引入uMR Jupiter 5T设备，装机仅一个月后即在ISMRM国际磁共振学术年会上实现三项研究成果入选，充分展现出5T在科学研究和临床应用上的强大潜力。

目前国内外市场均对5T磁共振设备的采购意向较高，公司预计第四季度将有多笔5T订单落地。考虑到装机和机房改造周期，部分收入预计将在明年一季度及上半年逐步确认。此外，随着5T在国际市场CE注册进展顺利，加之已获得FDA许可，该设备有望在明年于美国、欧洲等市场实现进一步突破。

分子影像（MI）是公司在海外最受欢迎的产品线。自2013年以来，经过十余年积累，联影医疗已推出10款分子影像产品，构建了行业内领先的数字化分子影像矩阵。2013年，公司推出国内首款96环光导PET/CT——uMI 510；2018年推出国内首款一体化TOF PET/MR——uPMR 790，使中国成为全球第三个能够自主研发生产PET/MR的国家。2019年推出业界首款2米轴向视野PET/CT——uEXPLORER，首次实现了全身代谢实时观测，进一步提升了PET/CT的灵敏度。近年来，公司又推出了业界首款可拓展轴向视野的PET/CT——uMI Panorama，达到了业界领先的“190ps级”时间分辨率。联影医疗的分子影像设备已经成为全球核医学和分子影像行业发展的标志，引领了行业方向。

自2016年以来，联影医疗连续8年在中国市场占据每年新装机PET/CT市场份额的首位。公司分子影像产品在全球已获得超530多家用户的认可，进入了包括美国、日本、新西兰、印度、意大利等在内的多个国家，获得影像中心、医学院及顶尖科研机构的高度评价。其中，uMI Panorama系列产品在上市两年多的时间内全球装机量超过20台，在神经、心脏、肿瘤等多个领域展示了多维度的科研应用实力。

在科研合作方面，今年联影医疗于SNMMI北美核医学与分子影像学会年会上，与加州大学戴维斯分校、耶鲁大学、BAMF Health等国际顶尖核医学机构合作的数十篇学术论文亮相，推动了脑科学、肿瘤研究等前沿领域的进展。全球首款专用PET/CT——NeuroExplorer（NX）拍摄的脑科学影像荣获“2024年度最佳影像”称号。

展望未来，随着国家“一县一科”政策的推进，中国核医学行业将迎来广阔的发展空间。公司计划进一步巩固在国内市场的领先地位，并覆盖更多核医学科室，在地市和县域医院中抢占先机。国际市场上，随着肿瘤和心血管疾病等重大疾病发病率的上升，精准医疗需求愈发迫切，这将推动核医学成为医疗影像领域的核心研究重点。预计未来在高端医疗机构和科研机构中，PET/CT、PET/MR等设备的需求将逐步增加，从而显著提升公司在全球主要市场的订单增长与收入表现。

在超声影像领域，联影医疗目前正致力于高性能超声影像系统及关键核心部件的研发，已构建了可拓展的超高通道平台，基础应用的开发也已完成，当前多款样机正处于临床验证阶段。公司正在加速关键技术和核心部件的优化迭代，为超声整机系统的进一步提升奠定了坚实的基础。

未来两年，公司计划陆续推出多款超声产品，包括全身超声和心脏超声，以满足更广泛的临床需求。这些新产品有望在成像质量、诊断精度、 workflow、临床应用及智能化等方面展现出优越性能，进一步巩固联影医疗在影像诊断市场的技术优势。

总体来看，公司未来将持续推出新的技术、产品和服务，不仅在高端和超高端产品方面不断发力，同时也通过先进技术赋能中低端产品，为基层医疗机构提供高性价比的解决方案，致力于满足人民群众的健康需求，提升各级医疗机构的诊疗能力和效率。

5、问：国内影像设备集采趋势如何，现在有哪些区域在执行，设备集采及基层市场的覆盖加快，是否会影响到公司的毛利率？看到联影也推出了天启CT（面向基层），如果基层是重点的话，基层的成长性是否能够拉动公司恢复正增长趋势，还是说基层的成长性快，但其实贡献的增量规模有限，反而会影响到毛利率水平？

答：在大型医疗设备的集中采购方面，目前仍处于探索阶段，

尚未全面推行。此次设备更新过程中，县域医共体逐步开始尝试以集采方式开展，尤其是在行业整顿背景下，集采需求主要集中在临床型设备的采购上。虽然价格在集采中会受到影响，但将兼顾产品质量、售后服务以及具体的临床需求，因此不会出现如药品或耗材集采中大幅降价的情况。特别是对于高水平医院的设备需求，价格调控将更加理性。此外，为确保采购环节的合理性，集采项目将更加关注市场成熟度及合理价格的平衡，不会采取大规模或螺旋式降价。

与药品和耗材不同，大型医疗设备单价较高，且规格复杂，客户需求因医院级别和功能定位而有所差异。目前，集采较多发生在如DR（数字化放射摄影）和入门级CT等规格相对统一的设备上。公司将密切关注政策动态，通过丰富的产品类别及灵活的差异化定价策略，积极应对不同类型的采购模式。集中采购的渠道精简也使公司在基层市场拓展中能够降低渠道投入成本，优化终端采购成本并提升采购效率。长期来看，集采将进一步提升公司在基层市场的市占率，同时，经济型产品通过集采进入基层市场也为公司高端创新产品的后续应用奠定了基础。随着基层客户对公司产品认可度和黏性的提高，高端产品在基层及民营市场的接受度也将逐步提升。

目前集采主要集中在临床型设备上，且价格策略更加综合，兼顾产品质量、售后服务和临床需求，不会如药品和耗材般大幅降价。尤其在高水平医院的设备采购中，价格调整将更加理性。公司也在持续通过技术和工艺创新来提高生产效率，并优化供应链管理，发挥规模效应，以应对集采带来的价格压力，保持稳定的盈利能力。

基层市场仍然是公司中长期战略的重要组成部分。无论是在中国市场还是“一带一路”沿线国家，公司将继续在高端产品领域保持技术创新，同时满足基层市场的多层次需求。凭借多样化的产品矩阵和规模化制造的优势，公司有能力和覆盖不同市场需求。基

层市场的产品需求增长与高端市场的创新需求将相辅相成，共同推动公司业绩的长期稳定增长，并保障持续的盈利能力

未来公司也将持续加大研发投入，加强技术攻关，进一步推出高性能、具备显著性价比优势的产品，积极响应国家政策和“健康中国”战略的要求，助力医疗资源分布不均、医疗可及性亟待提升的问题解决，以实际行动来践行公司的使命，促进全球更大范围内的医疗可及和平等。

6、问：公司维保业务也迎来快速增长。考虑到维保业务的开展特点，维保业务是否在接下来数个季度仍能保持较高增速？此外，外资的强弱点也包括比较完备的售后体系，怎么评价公司的维保和售后与进口品牌的对比，尤其在海外市场？

答：目前，公司的设备和服务业务已形成了相互促进的良性循环，并持续通过科学的服务体系布局和创新的技术优势，提升设备的可服务性。借助远程诊断、预防性维护和质控系统等服务，公司有效提升了设备的稳定性，降低了突发停机的风险，显著提高了客户满意度。同时，截至报告期末，公司的全球装机量已超31,000台/套，服务网络覆盖超75个国家和地区，规模效应带来的成本优势进一步降低了服务和仓储成本。今年前三季度，公司的售后服务收入达9.67亿元，同比增长27.27%，其中国内市场增长超20%，海外市场增速超100%。这一强劲增长得益于设备的高可服务性、灵活的售后定价策略和精益化的成本控制，使公司在全球市场中脱颖而出。

在国内市场，公司凭借高质量交付、快速响应、设备的高可服务性以及可靠的服务体系，在客户满意度上优于进口品牌，服务签约率稳步提升。反观海外市场，其他品牌虽具备较长服务积累，但部分国家和地区的客户满意度较低，公司采取后发优势，制定了差异化的服务策略，例如公司通过模块化设计，确保主要部件维护和更换的便捷性，进一步增强产品的可服务性。并且依

	<p>托智能质控和诊断系统，预先检测潜在故障并提前预警，通过预防性维护减少停机率、缩短维修周期，从而有效提升设备的稳定性。其次，针对不同国家及客户需求，结合现有技术、仓储和供应链布局，通过标准化服务与定制化交付的模式，直击客户使用痛点，显著缩短了用户的服务等待周期，有力提升了客户满意度。此外，公司始终秉持产品全生命周期服务理念，通过以客户为中心的服务方针，提升客户粘性和复购率，进一步增强公司在国际市场中的品牌形象。</p> <p>值得一提的是，公司不断优化客户服务管理机制，致力于打造具有企业特色的服务模式。通过线上、线下结合的培训方式，定期举行双周技术交流会、月度会议等活动，全面提升工程师的专业知识储备和现场问题解决能力。截至目前，公司已在全球设立超过25个备件仓储中心，覆盖主要业务区域。公司的全球服务团队由1000多名具备专业资质认证的工程师组成，驻扎在超过110个城市，为客户提供快速响应和可靠的服务保障。</p> <p>随着公司持续推动创新产品开发与服务优化，售后业务有望在未来数个季度保持高双位数增长。全球装机量的持续攀升为中高端市场的拓展奠定了基础，特别是在发达国家和地区的市场需求，有望为公司售后服务带来新的增长机遇。与此同时，发展中国家和经济型产品的装机增长将为服务业务打下坚实的数量基础。在全球化布局方面，公司计划扩大全球备件仓储中心的覆盖，进一步减少备件配送时间，提高客户的服务满意度。此外，公司将探索与本地合作伙伴的战略联盟，全面提升海外市场服务能力和竞争力，推动设备和服务业务形成良性循环，为公司持续增长注入动力。</p>
附件清单	《与会清单》

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
AllianceBernstein	江西彼得明奇私募基金管理有限公司
Ariose Capital Management Limited	交银康联资产管理有限公司
Artisan Partners Limited Partnership	交银施罗德基金管理有限公司
Balyasny Asset Management (Hong Kong) Limited	金信基金管理有限公司
BAM	金鹰基金
BEAM LLP	景顺长城基金管理有限公司
Bloomberg	九泰基金管理有限公司
Blue Ocean Asset Management Limited	凯联（北京）投资基金管理有限公司
BNP Paribas Asset Management	领中投资
Boyu Capital Investment Management Co., Limited	曼林（山东）基金管理有限公司
Brilliance Asset Mngement Limited	美银美林
Capital Group	民森资本
China Asset Management (Hong Kong) Limited	民生加银基金管理有限公司
China Shandong Hi-Speed Capital Limited	民生通惠资产管理有限公司
Citadel	民生银行理财子公司
CMBI	明曜投资管理有限公司
Columbia Threadneedle	摩根大通
D-fly	摩根基金管理(中国)有限公司
DWS	南京双安
FOSUN HANI SECURITIES LIMITED	宁波梅山保税港区新沙鸿运投资管理有限公司
Fullgoal Fund	宁银理财有限责任公司
Goldman Sachs	农银汇理基金管理有限公司
Green Court Capital	鹏华基金
haitong international	平安基金管理有限公司
HCHP	平安养老保险股份有限公司
Huagai Xincheng Healthcare Investment Holdings Limited	平安资管
huaxin	浦银国际
ICBC Asset Management (Global) Company Limited	前海开源基金管理有限公司
Janchor Partners Limited	人保公募
JPMorgan Asset Mgmt	上海保银私募
Korea Investment Management Co., Ltd	上海财通资产管理有限公司
Lake Bleu Capital (HK)	上海晨燕资产管理中心（有限合伙）
Lake Bleu Capital (Hong Kong) Limited	上海丹羿投资管理合伙企业

Lazard Asset Management	上海砥俊资产管理中心（有限合伙）
LyGH Capital Pte. Ltd.	上海东方证券资产管理有限公司
Manulife Investment Management Hong Kong Limited	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
MARSHALL WACE LLP	上海贵源投资
MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED	上海合远私募
MLP	上海和谐汇一资产管理有限公司
Morgan Stanley	上海黑极资产管理中心（有限合伙）
New Silk Road Investment Pte Ltd	上海环懿私募基金管理有限公司
Nomura	上海混沌道然资产管理有限公司
Open Door Investment Management Ltd.	上海吉渊投资管理有限公司
OrbiMed Advisors LLC	上海金恩投资有限公司
Panjing	上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)
Pinpoint Asset Management Limited	上海聚鸣
Point72	上海犁得尔私募基金管理有限公司
Polymer Capital Management (HK) Limited	上海理成资产管理有限公司
Prime Capital	上海名禹资产管理有限公司
Sage Partners Limited	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
Schroder Investment Management (Hong Kong) Limited	上海朴信投资管理有限公司
Springhill Fund Asset Management (HK) Company Limited	上海勤远资产管理有限公司
Springs Capital	上海人寿保险股份有限公司
Suparna Group	上海深梧资产管理有限公司
Surgo	上海生物医药基金
T. Rowe Price	上海胜宇股权投资
Tiger Pacific Capital	上海世诚投资管理有限公司
UBS	上海水璞私募基金管理中心
Westbridge Capital Partners LLC	上海彤源投资发展
Yong Rong (HK) Asset Management Limited	上海文多资产管理中心（有限合伙）
Zeal Asset Management Limited	上海五地私募基金管理有限公司
安联基金管理有限公司	上海仙人掌私募基金管理合伙企业(有限合伙)
安信基金	上海湘楚资产管理有限公司
霸菱资产管理（亚洲）有限公司	上海易则投资管理有限公司
百年保险资产管理有限责任公司	上海云汉
柏基投资	上海正心谷投资管理有限公司
宝盈基金管理有限公司	上海珠池资产管理有限公司
北京泓澄投资管理有限公司	上银基金管理有限公司
北京金百镨投资	尚伟投资

北京神农投资管理股份有限公司	申港证券
北京禹田资产管理有限公司	申万菱信基金管理有限公司
北京致顺投资管理有限公司	申万医药
贝莱德基金管理有限公司	深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司
贝寅资本	深圳菁英时代基金管理股份有限公司
彬元资本有限公司	深圳前海汇杰达理资本有限公司
博道基金管理有限公司	深圳前海领路资产管理有限公司
博时基金	深圳三杰义投资管理有限公司
博裕投资	深圳山石私募证券投资基金管理有限公司
博远基金管理有限公司	深圳市道林资产管理有限公司
财通证券股份有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
滁州市彤源资产管理有限公司	深圳市同创伟业创业投资有限公司
创金合信基金管理有限公司	深圳市易同投资有限公司
淳厚基金管理有限公司	深圳市泽鑫毅德投资管理企业（有限合伙）
大成基金管理有限公司	首创证券
大家资产管理有限责任公司	太平基金管理有限公司
淡水泉（北京）投资管理有限公司	太平洋证券
道富资本有限公司	泰康资产
德邦基金管理有限公司	天弘基金管理有限公司
德邦证券	天堂硅谷资产管理集团
第一创业证券股份有限公司	天治基金管理有限公司
东北证券	通用技术集团投资管理有限公司
东方财富证券资产管理	同泰基金管理有限公司
东方基金管理股份有限公司	万丰友方上海万丰友方投资管理有限公司
东方证券股份有限公司	万家基金管理有限公司
东海证券股份有限公司	文多资产
东吴基金管理有限公司	无锡汇鑫投资管理中心（有限合伙）
东吴证券	西部利得基金管理有限公司
敦和资产管理有限公司	西部证券
丰琰资产	西藏源乘投资管理有限公司
孚腾资本	西南医药
富安达基金管理有限公司	谢诺投资
富国基金管理有限公司	新华基金管理股份有限公司
工银瑞信	新加坡新思路
光大保德信基金管理有限公司	鑫元基金管理有限公司
广东正圆私募基金管理有限公司	信达证券
广发基金	星展证券
广发医药	兴业基金管理有限公司
广发证券资产管理有限公司	兴业证券
广州市圆石投资管理有限公司	兴银理财有限责任公司

国金基金管理有限公司	循远资产管理(上海)有限公司
国金证券	亚洲医疗保健证券
国联安基金管理有限公司	易方达基金管理有限公司
国联安证券	易米基金管理有限公司
国联证券	易鑫安资产管理有限公司
国融证券股份有限公司	银河基金管理有限公司
国盛证券	银河证券
国寿资产	银叶投资
国泰基金管理有限公司	永安国富资产管理有限公司
国泰君安	永赢基金管理有限公司
国新基金	甬兴证券
国信证券	由榕资产
国信资管	圆信永丰基金管理有限公司
海富通基金管理有限公司	源峰基金管理有限公司
海通证券	长城基金管理有限公司
瀚亚投资管理(上海)有限公司	长江养老保险股份有限公司
禾其投资	长江医药
合煦智远基金管理有限公司	长沙华六里资产管理有限公司
和聚投资	长盛基金管理有限公司
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	招商基金
珩生资产管理(上海)有限公司	招商健康
红塔红土基金管理有限公司	招商证券
泓德基金管理有限公司	招商证券资产管理有限公司
花旗	招银国际
华宝基金管理有限公司	浙商证券
华创证券	智利养老金 Habitat
华福证券	中庚基金管理有限公司
华金医药	中国人民养老保险有限责任公司
华商基金管理有限公司	中国人寿养老保险股份有限公司
华泰柏瑞	中国人寿资产管理有限公司
华泰证券(上海)资产管理有限公司	中加基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	中金公司
华西基金管理有限责任公司	中金资管
华夏基金	中欧基金
华夏久盈资产管理有限责任公司	中泰证券
华夏未来资本管理有限公司	中泰证券(上海)资产管理有限公司
汇安基金管理有限责任公司	中信保诚基金管理有限公司
汇丰晋信基金管理有限公司	中信建投(国际)资产管理有限公司
汇丰医药	中信建投证券股份有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	中信期货资管部
惠升基金管理有限责任公司	中信证券股份有限公司
吉渊	中信证券资产管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	中意资产管理有限责任公司

建信基金管理有限责任公司	中银国际
江海证券（自营）	中邮证券有限责任公司
江苏瑞华投资控股集团有限公司	朱雀基金管理有限公司