

# 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：2024-005

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 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（电话会议）
参与单位名称	120家机构，165名参与人员，详见附件清单
时间	2024年11月8日
地点	武汉东湖新技术开发区高科园路99号，联影医疗武汉总部基地
公司接待人员姓名	薛敏 实控人 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 FENG LIN 超声事业部总裁 JUSONG XIA 国际业务部总裁 胡凌志 副总裁 刘超 波士顿咨询合伙人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024年11月8日，联影医疗于武汉基地召开第二届投资者开放日活动，公司就全球市场的行业趋势、产品研发、科研合作、营销体系、海外供应链战略以及服务体系布局等多个问题进行了分享，互动分享与提问内容如下：</p> <p><b>第一部分 互动要点汇报</b></p> <p>联影医疗全面展示了公司的全球化业务布局，涵盖海外市场拓展、全球科研合作以及海外运营体系的建设等方面。</p> <p>在技术创新方面，公司首次展现了其在超声产品领域的卓越研发能力。该超声产品线的设计目标是实现临床应用场景的全覆盖，包括超高端系列、中端系列、便携系列和无线掌超等多个品</p>

类，涉及全身、心脏、妇产及介入、临床影像等领域。这一系列产品不仅有望满足国内市场的多元需求，还计划向全球市场扩展，进一步提升联影医疗在全球医学影像设备市场的综合竞争力。

在海外市场的拓展方面，公司的全球化战略成效显著。凭借强劲的创新能力和高水准的产品技术，公司自年初以来，成功在全球40多个国家签单或安装近300台高端机型，产品涵盖uCT 960+、uMR Omega、uMI Panorama等多个型号，广泛覆盖欧美、拉美、非洲、中东和亚太等多个地区。

科研合作是联影医疗全球化战略的重要推动力之一。公司积极与全球顶级的临床科研机构进行深度合作，通过共创研发推动技术创新并提升公司在国际市场上的品牌形象。例如，由联影医疗美国子公司和耶鲁大学、加州大学戴维斯分校共同研发的全球首款数字化脑专用PET/CT NeuroExplorer (NX) 所展示的脑部PET/CT扫描出的靶向药物在大脑中的影像从逾1500篇摘要中脱颖而出，荣膺具有核医学界“奥斯卡”奖项之称的“2024年度最佳影像”。此外，公司还与UT Health合作，成功将传统基于二维的PET/CT心脏图像拓展至三维，并实现车载应用，显著提高了心脏成像的分辨率。这些科研合作成果不仅推动了公司技术的进步，也为公司在全球市场的进一步扩展奠定了坚实的基础。

在全球生产和供应链方面，联影医疗持续加强全球化布局，进一步提升供应链的韧性和生产能力。公司通过自主研发核心零部件，打破了供应链中的关键瓶颈，形成了明显的成本优势和技术壁垒。在此基础上，联影医疗加速了全球生产布局和海外供应链网络的建设，特别是在应对地缘政治变化和市场需求波动方面展现了灵活性。

目前，联影医疗在美国休斯敦的生产基地具备显著的生产能力，能够满足当地市场的需求。公司计划在未来几年内，进一步拓展生产布局，特别是在东南亚和拉美等重要地区，以支持国际市场的增长。同时，联影医疗持续优化全球物流和交付体系，已在多个地区建设了多个海外备件库，并正在进行新的备件库建

设，进一步提升全球客户的服务响应能力，确保更高效的运营支持。

展望未来，联影医疗将继续专注于创新驱动和全球化布局，进一步提升产品竞争力和市场影响力。公司将积极拓展海外市场，尤其是高增长潜力的地区，稳步推进高端市场的突破，同时加大中低端市场的覆盖力度。通过不断深化国际科研合作和加强全球供应链建设，联影医疗将在行业内保持技术领先地位，并为全球客户提供更加全面、精准的医疗解决方案。

随着全球化战略的持续推进，联影医疗将迎来更加广阔的发展空间，推动公司在全球市场的稳步增长与可持续发展。

## 第二部分 互动问答

1、问：在研发投入方面，公司不仅继续深耕现有影像诊断和放疗产品，还拓展至超声领域，同时在既有产品线上进行技术突破，如光子计数CT和无液氦MR等创新产品。如何看待公司在各产品线的资源投入与布局？此外，在当前的发展规划下，公司如何在销售和研发资源的分配上取得平衡，以确保新产品的顺利落地与现有产品的持续优化升级？

答：在当前阶段，公司更加注重研发资源的投入，集中打造并完善新技术，同时弥补现有技术中的一些短板。例如，在CT领域，公司将大量资源投入光子计数CT技术的研发。尽管光子计数CT在市场上拥有良好口碑，但其在临床应用中仍存在一些不足之处，公司将继续深入研究和改进，以满足高标准的临床需求。

为提升整体竞争力，公司在多条产品线上持续推进技术创新，优化现有产品。例如，除了光子计数CT，公司还在其他领域加大研发投入，通过技术革新改善成本结构，提高产品性能和适用性。这些技术突破将显著提升用户体验，减少在高端应用领域中的限制。公司将在今年的北美放射年会（RSNA）上展示多款创新产品，以进一步体现公司在提升产品竞争力方面的进展。

另外，公司根据各事业部的具体情况采取差异化的研发投入策

略。例如，CT事业部重点投入光子计数CT的前沿技术，而其他事业部则根据各自产品线的发展状态灵活配置资源。这种精准投入确保了研发资源的高效分配与合理运用。

同时，每年公司都会在充分调研市场需求、竞争态势和技术进展的基础上制定详细的研发项目预算，明确各产品线的投入规模和重点。未来，公司在研发上的绝对投入将持续增长，预计随着销售收入的提升，研发投入占比将逐步呈现稳定趋势。此外，公司在平台化技术上的优势，使得多项技术能够在各产品线中共享，进一步提升资源的使用效率。

公司实施动态投入管理，每月开展研发项目汇报，每季度进行系统的进度追踪，以确保研发投入的密度和强度符合业务发展需要。通过灵活高效的管理机制，公司不仅支持了各项研发进程的顺利推进，也保障了财务指标的稳健性。

**2、问：公司在高端产品策略方面取得了显著成效，通过技术创新实现了多项产品突破。基于此，想进一步请教，在成功拓展高端客户市场后，公司能否在海外市场针对中端或经济型客户群体实现持续突破，并在相对中等层次的客户中扩大市场份额？**

答：除了高端产品在国内外市场实现持续突破，公司在中端和经济型产品领域的全球覆盖率也在不断提升，因此该变动趋势是健康的增长。这种多层次的产品布局不仅丰富了公司的市场覆盖面，也进一步增强了市场竞争力，为公司在不同客户群体中稳步拓展奠定了坚实的基础。

目前，公司不仅在高端产品上取得了显著成绩，在中端和经济型产品领域也展现了强大的市场竞争力。以CT产品为例，经济型CT在中国市场取得了良好的市场反响。公司始终致力于优化产品的成本结构，而这种优化不仅仅依托于公司的持续创新驱动，通过产品设计和垂直制造等方式有效降低成本，也依赖于公司科学化和精细化的管理以及降本增效项目。

另外，公司的“垂直一体化”和“平台化”研发战略大幅提升了

研发效率、和成本控制能力，较多部件实现了自研自制，这不仅确保了产品质量，也增强了公司在价格和供应链方面的竞争力。在海外市场的高增长中，公司秉持“高举高打，全线覆盖”的战略，因此公司全线覆盖的优势在中端市场和经济型市场的布局具备强大的竞争力，尤其是在经济型产品领域，公司的创新技术在这些产品上具有明显的技术和成本优势。例如，最近公司推出的某些产品，具备卓越的诊断能力和质控性能，这些特点是其他竞争对手尚未具备的。通过不断创新和优化，公司能够在经济型产品市场中提供具有竞争力的解决方案，进一步拓展海外市场份额。

我们坚信，公司在高端和经济型产品市场的全线布局和平衡发展将为全球客户提供更广泛的选择和更具性价比的解决方案，进一步巩固公司在不同市场层次中的竞争地位。

**3、问：在与投资者的交流中，公司分享了在超声影像等新兴领域的投入。针对这一情况，公司如何在自我研发与外延并购之间做出权衡和决策？尤其考虑到自主研发能够增强公司在技术上的自主性和持续竞争力，而外延并购则有助于加速技术引进和市场扩展。此外，随着公司不断拓展新的业务领域，管理层如何确保公司在这些领域持续保持竞争力，并巩固市场地位？**

答：在任何行业中，竞争都是不可避免的，这是现代商业发展的常态。凡是有前景的行业，都会吸引新的参与者不断进入。我们认为，公司发展的关键在于专注于提升自身的技术和产品，只有通过持续创新，才能在竞争中占据优势。无论是与同行竞争，还是面对更大的企业竞争，联影医疗的发展目标，一直以来都是通过不断优化自我，做好产品。市场竞争层面上，公司也会持续关注及评估友商的创新能力和可能带来的市场冲击，这对于公司未来发展至关重要。总而言之，竞争是推动行业进步的动力，没有竞争的行业是无法持续发展的，只有在充分竞争的环境中，行业才能不断壮大。

关于并购的考虑，公司的原则是，在技术和市场环境具备的情况下，公司更倾向于依靠自研而非并购。例如，在超声领域，我们认为通过自身技术的积累和创新，能够更好地满足市场需求，而并非依赖

并购，因此决定通过自主研发来推动发展。

然而，在一些其他领域，如回旋加速器和质子治疗装置等，考虑到这些技术领域与公司现有技术能力的匹配性，公司决定采取参股的方式，借助外部优势加强商业和技术、市场布局。

总体而言，公司的战略是根据不同领域的技术成熟度和市场需求来决定是否进行并购，公司的并购方向包括：纵向拓展，专注于强化现有技术及产品；横向拓展，增加产品线和业务解决方案，或通过股权合作推动新的业务增长；此外，公司也会密切关注新兴技术领域，以保持核心创新能力和竞争优势。另外，公司在投资方式上保持灵活，可通过参股、控股、或全资收购等方式，根据具体标的情况灵活决策。未来，公司将不断适应全球市场的多元需求，加速海外市场的本地化运营平台建设，并始终保持审慎态度，确保每项投资符合公司长期发展战略，以实现公司和股东的长远利益最大化。

**4、问：公司在超声领域取得了显著且全面的进展，尤其包括超高端系列、中端系列、便携系列和无线掌超，涵盖全身、心脏、妇产和介入、临床影像等多个领域，能否请管理层分享一下，公司是如何在如此短的时间内完成这一布局的？此外，随着公司在多个产品线、科室以及市场的跨领域布局，如何看待公司在跨产品线、跨科室、跨渠道及跨市场的战略？在这一过程中，如何有效地划定不同领域的边界，以确保各业务单元之间的高效分工，降低成本？公司未来的愿景是什么？在长期发展中，联影医疗将会发展成什么样的公司？**

答：公司在超声领域的发展实际上经历了四年多的时间，这段时间里，凭借强大的平台技术支持，包括机电、算法等方面的突破，公司能够在短时间内完成从超高端系列、中端系列、便携系列和无线掌超等多个产品线的布局，成功覆盖全身、心脏、妇产和介入、临床影像等多个领域。这样的发展速度背后，是公司在技术创新、人才引进和市场洞察方面的持续努力，尤其是公司在影像产品领域的综合实力、全线覆盖的能力以及平台化优势，充分展示了公司强大的后发优势、研发能力和研发效率。

在跨行业和跨产品线的布局方面，尤其是在影像设备和放疗设备领域，公司始终保持清晰的边界划分和战略聚焦，以及科学的资源分配和协调。公司始终专注于发挥公司核心竞争力，致力于在能够发挥优势的领域实现发展，而非盲目涉足各类不确定的项目。这也解释了我们对于一些尚未得到验证的领域保持谨慎态度。公司的愿景是明确的，聚焦于核心业务的提升和创新，而不是追求多元化的产品布局。在国内外市场上，影像设备产品虽然在不同科室和领域之间有所交集，但公司始终坚持资源的科学配置和合理分工，以确保业务运营高效。内部团队的合理协调，尤其是在各事业部之间的沟通与合作，确保了公司的技术开发和市场拓展需求能够有条不紊地推进。

未来公司的愿景将继续聚焦在影像和设备领域。通过进一步加强影像设备技术的研发和创新，优化产品线布局，同时提升各区域的营销服务团队的协同能力，确保资源的最佳配置，从而提高并巩固公司在全球市场中的竞争力。在这一过程中，我们坚信合理的资源配置和清晰的战略方向将帮助公司在激烈的市场竞争中脱颖而出，为未来的长期发展奠定坚实的基础。

**5、问：公司在印度市场表现出色，安装了超过800台设备。然而，全球约200个国家中，如何选择重点市场进行布局仍是一个挑战。如何在类似的国际市场中平衡品牌曝光与盈利能力，并选择最具潜力的国家，公司在全球扩展时是如何考虑的这个重要问题？**

答：公司在全球市场的投入和布局始终遵循科学的决策评估和战略考量，确保每个市场的进入和发展都具备明确的商业价值。选择重点国家时，主要依据市场规模、增长潜力和行业影响力等因素。例如，美国、印度等市场虽然存在一些地缘政治挑战，但凭借公司在高端产品方面的竞争力，特别是CT、MR、MI等产品，公司已经在这些市场建立了领先地位。总体而言，在“高举高打”的全球化战略推动下，公司将持续通过深入的市场分析，确保市场参与的可行性，并通过本土化运营服务原则，深耕各区域市场。

另外，公司在所有产品线，无论是创新型高端产品还是经济型产

品，始终秉持“产品为王”的理念。客户对公司产品的依赖不仅体现在高端领域的精确创新技术，还表现在经济型产品的广泛适用性和高性价比。无论是高端产品还是经济型产品，创新和质量始终是客户选择的重要依据。公司通过持续创新和完善的技术支持，确保客户在全球范围内都能够获得可靠的产品和卓越的使用体验，进一步巩固了公司在全球市场的竞争力。因此，在公司在各个国家和地区的投资及进入，基于科学的市场分析和产品定位，都是经过管理团队的深思熟虑后的决策，以确保长期发展的可持续增长和盈利。

**6、问：自公司2022年8月在科创板IPO发行两年多以来，公司持续与投资者进行积极的交流与分享。第一个问题想请教的是，自IPO上市以来，公司经历了哪些显著变化？尤其是在战略布局、组织结构、市场拓展、产品创新等方面，哪些变化对公司未来的发展具有深远影响？第二个问题涉及到公司未来三年资源的分配情况，具体来说，国内与海外市场的资源投入比例如何安排。**

答：2022年上市对联影医疗来说是一个重要的里程碑事件，标志着公司在资本市场上成功地迈出了关键的一步。上市后的变化可以从多个方面看到。首先，品牌影响力的提升是最为显著的。作为一家上市公司，联影医疗不仅在业内得到了更多的认可和关注，还能够通过资本市场的力量提升自身的公信力和品牌价值。同时，凭借创新能力和技术实力，公司的市场地位得到了进一步巩固。另外，上市使得公司能够与全球更多的投资者、合作伙伴和客户建立起更深层次的联系，从而为未来的全球化扩展提供了更多机会。

在运营方面，上市带来的合规性和规范化要求也是一项重要的变化。联影医疗严格地遵循上市公司所要求的治理标准，这也促使公司在管理体系、服务质量和内部流程等方面做出了重要提升。尤其在ESG（环境、社会与治理）方面，联影医疗持续加强了透明度和合规性，确保公司在可持续发展和社会责任方面的表现不断提高。

从资金方面来看，上市为联影医疗提供了充足的资本支持。通过融资，公司获得了巨大的发展空间。这些资金不仅将用于技术创新、产品研发和市场拓展，还将加速全球布局，提升公司的竞争力和市场

应变能力，为公司的长期发展打下了坚实的基础。

至于未来资源的配置，联影医疗将根据国内外市场的需求和公司战略的调整，灵活安排资源的投入。公司会根据市场调研、行业动态、竞争格局以及自身的能力进行科学评估，确保资源的高效分配。每年，公司都会制定预算，并进行定期的评估，确保各个市场的投入能够最大化带来回报，并灵活应对行业和市场变化。这一策略确保了联影医疗能够在国内外市场中保持领先地位，同时也为未来的创新和持续增长提供了充足的保障。

**7、问：关于公司未来销售市场战略的规划，当前公司在全球已部署超过三万台设备，尽管国内市场占比相对较大。请问，未来在国内的基层市场和高端市场，以及在海外的基层市场和高端市场之间，如何进行优先排序？对于这四个市场板块，管理层是如何安排重点发展的？此外，考虑到不同市场的利润率差异，您如何对这四个板块的利润率进行排序？另一个问题是，关于海外市场的收入占比，是否已有明确目标？**

答：关于未来销售市场的战略规划，联影医疗确实看到了海外市场在未来超越国内市场的潜力，但这一过程将是逐步推进的，预计将在未来几年内逐渐实现。当前，中国市场依然占据着至关重要的位置，联影医疗的竞争力仍然非常强。尽管如此，随着国际医疗需求的不断增长，海外市场的增长潜力同样值得关注。

在国内市场方面，联影医疗面临着激烈的竞争，尤其是在高端市场，目前公司各产品线在中国的高端市场中，有些产品线稳居领先地位，有些产品线呈现持续的增长趋势，在超高端市场也存在较大的突破空间。未来几年，公司将继续聚焦于进一步巩固和提升国内市场的份额，确保在中国市场中的竞争优势。同时，公司也将加大在海外市场的投入，力求实现国内外市场的均衡发展。

从利润率的角度来看，在高端市场的突破方面，公司将继续强化技术创新和产品差异化，确保在全球范围内的领先地位。尤其是在中国市场，随着医疗需求的升级和技术的不断进步，高端医疗设

	<p>备的市场需求正在逐步增加。联影医疗凭借强大的研发能力和技术积累，已经能够提供高端产品的全方位支持，从影像设备到精准医疗领域，公司的高端创新产品在国内市场具有明显的竞争优势。</p> <p>在国际市场，尤其是欧美等成熟市场，联影医疗的高端产品也将进一步拓展市场份额。通过提升产品质量和技术水平，优化用户体验，公司将在高端市场继续深耕。在这方面，联影医疗不仅要满足市场需求，更要通过创新驱动，推动行业技术的不断进步。此外，高端市场的客户需求较为多样化，公司将根据不同地区的需求特征，推出定制化的解决方案，并通过与医疗机构的紧密合作，不断提升品牌影响力。</p> <p>另外在不同区域，联影医疗将根据市场需求和竞争态势采取灵活的策略。例如，东南亚地区，尤其是印度，作为一个接近中国且具有较大发展潜力的市场，将成为未来的重点目标之一。而南美，特别是巴西等国家，也因其庞大的市场需求而值得加大关注。</p> <p>总体来说，公司会根据不同市场的特点，灵活调整战略，确保在全球市场中实现稳步发展和多元化布局。</p>
附件清单	《与会清单》

## 附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
AIHC Capital	民生证券
HJ Partners	摩根士丹利
Janchor Partners	宁银理财
ubs	诺安基金
安信基金	盘京投资
博时基金	平安基金
创金合信基金	平安养老
淳厚基金	平安资管
大成基金	启峰资本
大家资产	谦象资本
淡水泉	勤远投资
东北证券股份有限公司	人保养老
东方红资管	睿郡资产
东吴证券	山西证券
敦和资管	上海崇山投资
富国基金	上海联和投资有限公司
高盛	上海原点资产管理有限公司
高毅资产	申万宏源
工银瑞信	深圳市康曼德资本管理有限公司
光大证券	拾贝投资
光谷金控	首创证券
广东正圆投资	太平洋资产
广发证券	太平养老保险股份有限公司
广州高新区科技控股集团有限公司	泰康
国都证券股份有限公司	泰康香港
国风投基金	腾讯投资
国华兴益资管	天风证券
国联证券	万家基金
国盛证券	西部证券
国泰基金	西南证券
国泰君安	信达证券股份有限公司
国投证券	兴业证券
国信证券	野村证券
海通国际	易方达
海通证券	银河基金
杭州谦象私募基金管理有限公司	银河证券
颀科中国基金	永安国富
和谐汇一资产管理	长城基金
泓德基金	长江证券
华安证券	长江证券自营部
华宝基金	招商基金
华创证券	招商证券
华福证券	招银国际
华泰证券	招银理财有限责任公司

华夏基金	浙商证券
华夏久盈资产管理有限责任公司	浙商资管
华夏未来资本管理有限公司	正圆投资
华鑫证券	中庚基金
华信资本	中国银河国际资产管理（香港）有限公司
华源证券	中航信托
汇安基金	中加基金
汇丰前海证券	中金
汇添富基金	中欧基金
惠理基金	中信保诚资管
混沌投资	中信建投证券
嘉实基金	中信证券股份有限公司
建信基金	中信证券投资有限公司
君和资本	中信自营
开源证券	中邮证券
民生加银基金	朱雀基金