

证券代码：600055

证券简称：万东医疗

北京万东医疗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 业绩说明会 ☐ 现场参观 ☐ 券商策略会 ☐ 其他
参与单位名称	中信建投、国盛证券、方正证券、国泰海通、中信证券、中邮证券、善水源资产、同泰基金、长江证券、博时基金、天治基金、创金合信、金信基金、上海煜德、申万菱信、光大证券、长江养老、金元顺安、君茂投资、易鑫安、平安基金、东方阿尔法、光大保德信、农银人寿、文多资产、Point72 Hong Kong Limited、富安达基金、交银施罗德、招银理财、沅京资本、尚诚资产、中杰（厦门）投资、金鹰基金、广发证券、和谐汇、理成资产、天弘基金、厦门中略、中邮创业、大家资产、汇添富基金、新华基金、青榕资产、博远基金、爱建证券、华宝基金、杭州优益增、上海域秀、昆仑资管、广发基金、山高资管、CAPITAL INTERNATIONAL, INC.（排名不分先后）
时 间	2025 年 10 月 27 日
地 点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	董事、总裁：宋金松 副总裁、财务负责人：井晓权 董事会秘书：欧云彬
投资者关系活 动主要内容介 绍	10 月 25 日公司披露了《2025 年第三季度报告》，其经营要点汇报和互动提问如下： 1、经营要点汇报 收入端：2025 年前三季报，营业收入 11.9 亿元，同比增长 8.73%，分业务板块来看，国内营收占比 63%，同比增长

	6.1%；海外营收占比 15%，同比增长接近 50%，其他业务包含万里云、苏州百胜以及技术服务合计占比 22%，与上年同期持平。 国内市场按医院层级，划分为三大类，其中 K3 市场，即三级公立医院占比 12.4%，同比增长 25%，为了更好的突破高等级医院的市场份额，公司组建了全新的 K3 团队，为高等级医院的高端产品需求储备专业销售团队。同时公司也一直在积极助力公立医院县域医共体的发展建设，以专业化团队服务于县域市场，县域医共体作为分级诊疗的“抓手”，已显著提升基层医疗可及性。得益于县域医共体的快速推进和成效凸显，县域市场占公司国内业务收入约 64%，同比增长超过 50%。民营市场今年趋于下滑，源于 DRGs 支付端的改革，今年民营市场收入占比减少至 23%，同比下滑 44%。海外市场继续保持高增速，重点区域如欧洲同比增长 157%，亚太地区同比增长 148%，中东非同比增长 90%。在全球经济一体化加速的背景下，以“一带一路”倡议为指引，万东医疗通过区域性服务中心、本地化办事处的建设，强化全球服务能力，主营医疗影像产品覆盖全球 100 多个国家和地区。未来三年，海外销售收入预计保持较高增速。 利润端：归母净利润同比下滑，一方面受集采毛利率下滑影响，今年前三季度毛利率 32.6%，同比下滑 5.1%；另一方面，期间费用增加 1.44 亿元，其中研发费用增长 0.67 亿元。公司通过强化研发体系，聚焦高端 CT，MR 核心部件自研自产等硬科技，推出 WDL 1024 AI 全域学习平台，联合协和医院开发心脏磁共振智能影像系统，量子 DSA 凭借自主可控的稀土探测器，将血管造影带入低剂量时代。 以 2025 年前三季度公立医院的招投标统计数据可以看出，万东系列产品的市场份额均有明显改善和提升。DR 市占率常年稳居第一，今年前三季度以领先优势占比突破 30%，市场份额也居首位；64 排以下 CT 和 1.5T MR 的市占率均超过 20%；DSA 在国产品牌中，落地结构市占率第一，业界第三，占比达 12%，依托千县工程及介入学科建设方案，县域装机市占率也居首位。DRF 市占率以 17.9%占比位居第二，在国产品牌排名第一。 2、互动提问 问题一：单 Q3 季度收入下滑的主要原因？国内/海外、
--	--

	国内公立/民营、DR/CT/MR 等产品线的增速和占比拆分？ 答复：三季度下降的原因主要来自国内市场，海外市场还是高速增长，国内主要是民营的下降，由于 DRG 的改革，从项目收费变成病种收费，对民营医院的影响也十分大。 前三季度，按照产品线拆分收入占比，大放品类（CT、MR 和 DSA）合计占比接近 50%。普放品类中，DR 占比约 40%。DR 也是收入增速最高的品类，增幅超过 50%。 问题二：今年前三季度集采项目中标情况和占比？对量/价以及公司市场份额的影响如何？财报提到存货增加主要是为了集采项目备货，展望 Q4 是否会有比较多的集采项目交付驱动收入增长加速？ 答复：2025 年是医疗设备市场的关键一年，是集中采购的元年。自 2024 年 3 月国务院发布《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》以来，医疗领域的需求在 2025 年集中释放。 面对集采趋势，公司也在积极调整策略，构筑新的竞争优势。 （1）技术创新驱动：这是最根本的突围路径。企业持续投入研发，攻克核心技术。 （2）优化产品组合与市场分层：针对不同市场采取差异化策略。在高端市场与国际品牌竞争（如大孔径磁共振、稀土探测器 DSA），在基层市场则提供性价比高、满足刚需的产品（如万东医疗的 DXR 系列产品、i_Space 系列 MRI），精准匹配需求。 （3）构建服务生态：商业模式正从单一的设备销售，向提供 1+1+1 “设备+软件+服务”的解决方案转型。 2025 年 1-9 月万东医疗参与的集中采购，CT 中标率 47%，MR 中标率 56%，DR 中标率 50%。 进入 Q4，集采进入交付高峰期，随着福建、安徽、山西、新疆、四川等地省县域集采落地，预计整个 Q4 集采交付金额将达数亿，驱动整体 Q4 业绩的增长。 问题三：后续应对集采、招标的策略，比如价格、产品结构等方面？ 答复：（1）集采产品优化：针对 DR、经济型 CT 等成熟品类，会在产品结构和配置上推出更多符合集采要求的产品。通
--	---

	过梳理供应链组件标准化、研发生产方面自研自产化、减少SKU、功能可选配（如AI软件作为增值模块）等方式。 （2）我们会进行差异化的产品布局，区分集采和单采的产品，单采要求更多个性化的定位。 包括场景化解决方案：介入一体化解决方案，赋能医疗机构在DRG/DIP支付条件下开展更多更有效的诊疗服务，尤其是提升治疗服务，降低药占比耗占比，增加治疗收入，微创介入保器官，保结构，保功能。 推出“卒中快诊+车载CT+远程诊断支持”等一体化方案，解决基层卒中救治难点痛点，项目可以带动设备+服务收入。 利用全幅CBCT等创新产品，推出“骨科解决方案”“脊柱侧弯中心”等服务，“以健康为中心”，助力医者从“治病”到“救人”的深化。 （3）我们也积极拓展K3市场，用创新的产品（全幅、CBCT、无液氦、妙笔等）针对科研教学等产品需求，同时针对高端医疗市场提供“销售、产品、服务”的三位一体的综合解决方案。另外，在标准化和定制化两方面都积极布局，由产品销售向提供解决方案的销售模式转型。科研定制化方案：针对三甲医院科研需求，推出“设备+AI算法+科研服务”。课题共申：与三甲医院联合申报国家级科研项目，万东提供设备+数据分析全流程支持，成果共享（专利联合申请）。超级VIP级维保服务：24小时“保姆式”响应，为三甲医院配备专职工程师负责，设备故障限时解决，并设定按需付费模式。通过“技术独家性+服务粘性+生态协同”，万东医疗将在三级医院市场构建“设备+数据+服务”的立体护城河，实现从“跟跑”到“领跑”的跨越。 问题四：目前看到三季度公司研发费用率有明显增长，不知道公司的战略方向相比过去是否有什么调整？ 答复：在国家医疗装备自主可控和设备更新政策的双重驱动下，公司的业绩增长呈现高端技术突破与中低端市场放量双轮驱动、新业务生态协同补充的格局。 短期：中低端产品在集采中的放量是收入增长的主要来源，但也需警惕集采降价对毛利率的影响。为积极参与各省区的带量集采，我们推出了相应的产品全力参与竞争。为进一步提供更优质的产品响应国家相关政策，我们将持续加大在调整产品结构、优化供应链成本等方面的力度，以保证持续的盈
--	---

	利能力。 中期：高端产品（MRI、DSA）的技术溢价和海外扩张将成为核心增长极，通过“无液氦 MRI 的技术颠覆、DSA 的稀土资源转化、CT 的基层市场渗透”三大差异化支点，成为全球医学影像领域的重要参与者，万里云服务通过“设备+服务”模式逐步释放生态价值。 问题五：公司创新产品，如无液氦磁共振产品的市场情况如何，以及未来高端新品布局的展望？ 答复：（1）无液氦是磁共振行业确定的必然发展趋势，它彻底摆脱对液氦资源的依赖，成功解决了资源短缺的行业难题。凭借“0 失超损失”，消除高昂的液氦购置费与相关维护成本，大幅降低设备全生命周期成本，让高端磁共振下沉基层成为可能，且政策导向明确将无液氦超导磁体列为重点突破技术。 该产品的突破具有重要的战略意义，传统的超导磁共振完全依赖液氦维持低温环境，而我国超过 95%的氦气需要进口，液氦供应的不稳定性一直是制约国产 MR 发展的“卡脖子”难题。万东医疗无液氦超导磁共振彻底解决了这一难题，使设备生命周期成本大幅降低。 （2）万东针对市场提前精确布局，2022 年推出全球首台 1.5T 无液氦超导磁共振，2025 年 CMEF 发布第三代产品，通过三大技术矩阵实现性能跃升；与中科院电工研究所建立深度协同，聚焦超高场强无液氦技术联合攻关。 （3）无液氦在 2025 年高端 1.5T 的市场占有率接近 20%，覆盖三甲及县域医院。在海外市场实现技术输出的全球化突破，产品已在乌兹别克斯坦、索马里、阿尔及利亚等近 20 国装机，核心优势在于解决“贫氦”国家供应链痛点。 万东 CGO-5200 系列 DSA 搭载全球首创的稀土 IGZO 探测器，分辨率达 5.0LP/mm（较进口设备提升 40%），采集帧率 120fps（传统设备的 2 倍），可清晰显示 0.1mm 微细血管。该技术将中国稀土资源优势（镓元素）转化为核心部件竞争力，目前仅中国实现规模化生产，成功入选国家高端医疗装备推广项目。万东也更侧重探测器性能突破，在介入手术精准度上形成差异化。
--	---

	DR 的差异化创新 (1) 全幅 DR: 以 120cm 无拼接全脊柱/全下肢成像及 AI 智慧 workflow 重构骨科疾病筛查流程, 成为助力基层医疗能力建设及提升国民健康水平的核心抓手。 (2) CBCT: 凭借负重位三维成像和 AI 自动测量分析技术, 在骨科疾病精准诊断、手术方案规划及术后随访等诊疗环节形成差异化优势。 通过 DR 的差异化创新, 加强巩固了万东在 DR 市场的领先地位, 更通过构建“二维+三维+AI”的智慧影像生态, 向高端医疗设备领域跃迁奠定基础。 问题六: 美的集团对公司海外市场开拓赋能情况? 目前海外市场的打法/优势/挑战/远期目标? 答复: 在全球经济一体化加速的背景下, 以“一带一路”倡议为指引, 万东医疗通过区域性服务中心、本地化办事处的建设, 强化全球服务能力; 主营医疗影像产品覆盖全球 100 多个国家和地区。未来三年, 海外销售收入预计保持较高增速。 打造区域性服务网络, 提升全球响应效率 以“客户为中心”的理念赋能海外业务, 核心举措是沿“一带一路”沿线国家, 聚焦全球 Top 30 目标市场, 建设 5 大区域性服务中心和备件中心。这些中心分布于关键节点国家, 如乌兹别克斯坦(中亚枢纽)、沙特(中东核心)、埃及(北非门户)、俄罗斯(欧亚桥梁)、印尼和越南(东南亚基地), 目前已逐步落地办事处, 形成“区域中心+本地网点”的辐射式布局。 深化“一带一路”布局, 加速全球化。最终愿景是“打造国际一流医疗设备供应商和服务商”, 推动中国智造走向世界。 问题七: 请介绍一下万里云、妙笔 AI 相关的情况。 答复: 万里云妙笔 AI 质控管理系统软件的新技术应用, 展现出优异的可推广性和普适价值, 全样本报告质控: 自动识别诊断报告中的错误, 服务全国 7000+医院, 日均调用量 2 万+。临床应用拓展: 涵盖报告评分、复杂度分析及危急值提示, 助力科室精细化管理, 入选“年度中国医疗人工智能实践典型案例”。 其市场化部署范围持续扩大, 目前成功落地 TOP100 的
--	---

	多家全国顶尖医疗机构，包括北京协和医院、四川华西医院、山东齐鲁医院、南京鼓楼医院、中南大学湘雅医院、中国医科大学附属第一医院、空军特色医学中心、陆军军医大学西南医院等。 万东医疗通过深度融合 AI 技术，不仅提升了设备性能与诊疗效率，还构建了覆盖远程诊断、质控管理、数据服务的智慧医疗生态。通过持续的技术投入、产学研协作及明确的国际化战略，万东医疗 AI 领域将在医疗影像行业中占据重要地位，并推动国产高端医疗装备的全球化进程。
日 期	2025 年 10 月