

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：2026-002

投资者关系活动	☒特定对象调研☒分析师会议☐媒体采访 ☒业绩说明会☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观☒其他（电话会议）
参与单位名称	327家机构，445名参与人员，详见附件清单
时间	2026年8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
主要问答内容介绍	2026年8月19日，联影医疗披露了2026年半年度报告，经营要点汇报和互动提问如下： 第一部分、经营要点汇报 （1）主要财务指标 2026年上半年度，公司实现营业收入70.52亿元，同比增长17.22%；其中，第二季度实现营业收入41.44亿元，同比增长17.13%，经营规模稳步扩大，发展韧性进一步增强。实现归属于母公司股东的净利润8.97亿元，同比下降10.12%，主要受汇兑损益影响，以及全球化运营体系建设、前沿技术研发、市场能力拓展等投入增加。此外，报告期内公司发生汇兑损失1.18亿元，上年同期为

	汇兑收益0.15亿元。若扣除汇兑损益影响，本报告期利润总额为11.51亿元，同比增长8.79%，核心经营盈利能力保持稳健增长。 分季度观察，经营呈现逐季向好的清晰轨迹。2026年第一季度实现营业收入29.08亿元，第二季度增至41.44亿元，环比增长42.53%，随着订单交付持续推进，经营兑现节奏明显加快。盈利能力同步修复，第二季度毛利率为47.19%，较第一季度环比提升0.03个百分点；归属于母公司股东的净利润4.98亿元，环比增长24.88%，产品结构持续优化，高端产品占比提升对盈利能力的支撑进一步显现。 分国内外市场，报告期内联影医疗中国业务保持稳健增长，中国市场收入52.87亿元，同比增长8.49%。随着多省份集中采购项目陆续进入执行阶段，上半年因程序延后而积压的需求将逐步兑现，随着招采节奏的稳步推进，未来有望成为需求集中释放的窗口，将为全年经营目标的实现提供有力支撑。 2026年上半年，公司全产品线收入均实现同比增长，国内综合市场份额逆势提升1.7个百分点。在市场需求阶段性放缓的背景下，公司凭借全产品线、高端化与临床价值导向的协同优势，持续巩固国内市场竞争地位。 其中，医学影像业务多点突破、结构向上。磁共振产品线稳居行业前列，1.5T、3.0T市场份额延续提升，超高场磁共振（>3T）市场份额保持70%以上；截至报告期末，超高场磁共振累计订单超过70台、逾60台完成装机，覆盖全国20多个省市，并实现欧洲、中东市场首台装机，持续引领超高场赛道。分子影像产品线继续领跑，PET/CT市场份额再度提升超过9个百分点，连续十一年位居中国市场首位；PET/MR市场份额同比提升超过40个百分点。长轴PET/CT、超高分辨率脑PET/CT uNeuroEXPLORER及uMI Panvivo家族等创新产品加快走向国际市场，不断拓展精准诊疗的应用边界。 CT产品线则沿“高端化、智能化和诊疗一体化”三线协同突破。报告期内，公司40排及以下、64—80排、128—160排CT均蝉联
--	---

	中国市场第一；以全球首创双宽体双源CT uCT SiriuX、国产首款光子计数能谱CT uCT Ultima为代表的超高端CT，市场份额同比提升近8个百分点，进一步巩固超高端市场竞争优势。搭载全流程智能能力的uCT Orion系列，带动2cm CT市场份额提升超过9个百分点，持续助力基层医疗机构提升影像诊断能力；CT-Sim市场份额提升15.2个百分点，依托诊断与放疗定位一体化设计，提升影像采集、肿瘤靶区勾画和放疗计划制定效率，为精准放疗提供有力支撑。 数字化X射线方面，新一代立柱产品在县域集采中实现批量突破，uDR Aurora赢单量成倍增长，移动DR市场份额提升超过5个百分点，带动公司XR产品线中国市场份额重回行业第一。 诊疗一体化布局持续深化，介入与放疗两大治疗类业务同步向上。介入影像产品线保持稳健发展，市场份额同比提升超过5个百分点，其中DSA份额提升超过6个百分点，首次跻身中国市场前三。放疗设备成为报告期内医疗器械领域增长较快的细分赛道之一，公司放疗产品线已跻身国内行业第一梯队，与主要国际厂商形成并驾齐驱的竞争格局；uRT-linac 506c、uLinac EternaTx相继获得欧盟CE MDR认证，推动放疗业务由国内领先加快迈向全球布局。介入与放疗的协同发展，标志着公司正由领先的医学影像设备企业，向“诊断+治疗”全链条解决方案提供者升级。 2026年上半年度，公司全球化布局实现新突破，高端产品加快进入海外市场，创新技术正直接参与全球顶级市场竞争，海外业务迈入规模增长与质量提升并进的新阶段。报告期内，公司实现海外收入17.65亿元，同比增长超50%，占营业收入比重提升至25.02%，收入增长、交付放量与盈利改善同步实现。截至报告期末，公司产品累计交付超40,000台/套，覆盖全球100多个国家和地区的临床及科研机构。 服务业务延续良好增长态势。报告期内，公司设备收入58.51亿元，同比增长19.66%；服务收入9.80亿元，同比增长20.11%，占
--	--

	营业收入比重13.90%，毛利率保持在60%以上。服务业务的意义，不仅在于形成稳定的利润贡献，更在于依托不断扩大的装机基础，将设备交付由一次性销售延伸至覆盖维护、升级和运营支持的全生命周期服务，持续挖掘存量设备价值。 研发投入方面，2026年上半年度，联影医疗进一步加大研发投入，围绕核心部件、关键技术及底层平台开展研发攻关，推动相关成果向产品创新和临床应用转化。报告期内，公司研发投入13.83亿元，同比增长21.31%，研发投入占比19.61%，同比增加0.66个百分点；研发费用10.11亿元，同比增长31.86%；研发费用率14.33%，同比提升1.59个百分点。相关投入主要聚焦下一代平台技术、核心部件及创新产品产业化导入。当前，人工智能正加速向实体产业深度融合，医疗装备也正迎来由智能化向自主化演进的重要阶段。随着AI能力逐步融入MR、CT、MI、XR、US、RT等高端影像及放射治疗设备，下一代医疗装备将向具备智能感知、辅助决策、精准执行和持续学习能力的新型智能诊疗系统演进。未来，基于AI驱动的全流程智能工作流，有望推动诊疗设备从单点工具向覆盖检查、诊断、治疗及随访的智能化平台升级，为医生提供更高效、更精准的临床支持，为患者带来更加便捷、稳定的诊疗体验。短期看，研发投入增加对利润形成一定影响；长期看，将持续夯实公司技术领先优势，支撑未来产品创新与增长空间。 截至报告期末，公司研发人员3,748人，较上年同期增加357人，研发人员占比为40.12%。公司始终保持较高比例的研发人员配置，持续夯实医学影像、放射治疗、介入影像及相关智能化技术领域的研发能力。截至报告期末，公司累计申请专利10,643项、累计获得专利5,547项；其中，累计申请发明专利8,770项，占累计专利申请总量的82.40%，累计获得发明专利4,301项，占累计获得专利总量的77.54%。持续积累的知识产权，为核心技术研发、产品平台迭代及工程化应用提供了支撑。 与研发投入持续加码相对应，2026年上半年度联影医疗期间
--	---

	费用效率整体保持优化趋势。报告期内，销售费用10.45亿元，同比增长11.41%，增速低于营业收入增速；销售费用率14.82%，同比下降0.77个百分点，随着全球营销网络持续完善和规模效应逐步释放，销售体系运营效率进一步提升。管理费用3.11亿元，同比增长20.97%，管理费用率4.41%，同比微升0.14个百分点，主要受股份支付、海外运营体系建设等阶段性投入影响，与公司全球化经营规模扩大及组织能力建设需求相匹配。 此外，若干非经营性因素对当期利润形成扰动。财务费用由上年同期的净收益0.50亿元转为净支出0.96亿元，主要系汇兑损益变动所致，并含利息费用的相应增加。伴随海外业务规模扩大与结算币种多元，汇率波动对当期损益的影响相应上升。对此，公司已系统强化外汇风险管理，通过优化结算币种结构、匹配外币资产与负债、审慎运用远期结售汇等工具，提升对汇率波动的抵御能力，力求将汇兑因素对经营成果的扰动控制在合理区间。上述因素多属阶段性波动或与业务扩张相伴生，不改变主营业务的盈利能力。 行至半程，势向新高！面向未来，联影医疗将以原创技术深耕创新前沿，以全球质量体系守护产品安全，以韧性供应链和本地化服务网络保障稳定交付，以绿色运营和责任治理夯实长期发展根基，持续推动智能医疗装备与临床需求深度融合，让创新医疗惠及更广泛的人群，为全球医疗体系的高效、公平与可持续发展贡献力量。 第二部分、互动问答 1. 问：2026年国内医疗设备行业整体承压的背景下，公司上半年营收仍实现了约17%的同比增长。想请教管理层，这一增长的驱动因素具体来自哪些方面？其中，海外市场、以及各产品线的贡献分别如何？这种增长是否具有可持续性？ 答：2026年上半年，公司经营规模稳步扩大，发展韧性进一步增强，实现营业收入70.52亿元，同比增长17.22%。其中，国内收
--	---

	入同比增长8.5%；在第三方统计的国内医疗影像设备市场发生金额（不含超声）同比下降约8%的背景下，公司综合市场份额逆势提升近1.7个百分点。海外收入17.65亿元，同比增长54.46%，占营业收入的比重同比提升6.03个百分点至25.02%，海外交付量亦同比增长超过55%。第二季度，公司实现营业收入41.44亿元，环比增长42.53%，除季节性因素外，也反映出政策资金逐步落地、市场招采回暖和经营节奏加快。 从外部环境看，上半年国内宏观经济总体保持平稳，GDP同比增长4.7%，其中一季度增长5.0%、二季度增长4.3%。在内需偏弱、财政支出总体趋紧的背景下，卫生健康支出逆势增长10.8%，财政资源继续向民生领域倾斜。设备更新仍是上半年行业最重要的政策变量，2026年全年安排2,000亿元超长期特别国债支持设备更新，截至7月初已分三批全部下达，覆盖22个领域约1.1万个项目，其中第一批936亿元于1月下达，第二批915亿元于4月底下达，第三批于7月初完成剩余额度下达，医疗设备及养老、基层医疗等民生领域均被纳入支持范围。 现阶段国内医疗设备需求正由单纯政策拉动，逐步转向高端设备升级、诊疗一体化建设及强基工程推动下的基层扩容。报告期内，公司CT、MR中高端产品收入占比持续提升，MI及MR平均单价上行，MI、RT、DSA等高端产品收入占比也进一步增加。 分产品线看，MR设备收入22.86亿元，同比增长16.15%。其中，3.0T产品收入增长超过25%，带动3.0T市场份额提升近1.5个百分点；uMR Ultra收入同比增长超过100%，uMR Astra等新品亦加快市场拓展。5T产品收入同比增长超过50%，公司在国内5T及以上超高端市场继续保持领先，uMR Jupiter 5T累计订单超过70台，覆盖全国20余个省市，并已进入国内外60余家高水平临床及科研机构。 CT设备收入16.51亿元，同比增长8.96%，在国内市场发生金额下滑的背景下保持稳健增长。国产首款光子计数能谱CT uCT
--	---

	Ultima和全球首创双宽体双源CT uCT SiriuX加快市场导入，光子计数及双宽体CT市场份额同比提升近8个百分点，其中uCT SiriuX上半年累计赢单9台；公司在128排至160排CT市场继续保持国内首位，在256排及以上市场位居第二，uCT ATLAS Astound/Pro等超高端产品收入同比增长近50%，CT模拟定位产品市场份额亦同比提升超过15个百分点。 MI设备收入10.62亿元，同比增长26.37%。其中，PET/CT国内市场份额同比提升超过9个百分点、超过60%，连续十一年位居国内市场首位；PET/MR市场份额同比提升超过40个百分点，重回国内市场首位。此外，报告期内MI产品线在欧洲和亚太市场亦实现较快增长。 XR设备收入4.55亿元，同比增长40.50%，国内市场份额重回首位；其中DSA收入同比增长98.73%，国内市场份额超过10%、同比提升6个百分点以上，首次跻身行业前三。uAngio AVIVA系列在2025年成为首个年度订单过百的国产DSA产品，并于2026年上半年进入国内市占率前三，也是国产首个且唯一同时取得NMPA、CE和FDA认证的系统。数字化X射线业务则受益于新一代立柱产品在县域集采中的批量突破及uDR Aurora赢单量成倍增长，海外XR收入在北美和亚太也保持较快增长。 RT设备收入3.97亿元，同比增长63.97%。其中，uLinac HalosTx收入同比增长超过150%，uLinac EternaTx收入同比增长超过100%、上市以来累计落地近10台，环形机与C形机协同放量。按照相关政策要求，各省份将在2026年底前推进乙类大型医用设备集采，下半年相关项目预计将集中启动。尽管集采可能带动终端价格下行约10%—20%，公司将通过稳定出厂价格、产品结构优化和规模效应，力争保持毛利率及竞争位次。 海外放疗市场预期有所改善，报告期内RT在欧洲、中东和东南亚均形成项目储备，意大利、法国已落地多台订单；考虑到场地建设、海运、安装及验收等环节，海外放疗订单从签约到收入确认
--	---

	通常超过一年。 超声作为公司继放疗、介入之后培育的第三增长曲线，目前已与阜外医院、中山医院等国内头部医疗机构开展合作，其中中山医院已采购2台高端机型待交付。CE认证已提前取得，美国市场认证亦已完成，现有认证覆盖高端及中端机型，暂不包括便携式产品。现阶段，海外客户对联影医疗的超声产品反馈总体积极，公司已接待多批海外医生来访，但受样机资源及市场导入节奏影响，目前尚未实现正式发货。 整体来看，上半年公司增长既来自既有优势产品放量，也来自创新产品转化提速。uMI Panvivo、uLinac EternaTx、uDR Aurora等产品收入同比均增长超过100%，uAngio AVIVA CS、uCT SiriuX Pro、uMR Jupiter EX、uCT SiriuX、uLinac ChallengerTx等新品有望于下半年加快市场导入，与现有产品矩阵形成协同。 海外市场方面，公司在产品和技术优势基础上持续扩大市场覆盖，完善本地化营销、交付和服务能力；高端产品收入占比提升及本地化交付效率改善，推动海外业务毛利率同比提升3.77个百分点，实现规模与盈利质量同步改善。服务业务继续发挥收入增长基石作用，上半年实现收入9.80亿元，同比增长20.11%，占营业收入的13.90%，毛利率保持健康水平；其中国内服务收入增长12.9%，海外服务收入增长63.8%，IB、美国和欧洲服务收入分别增长95.8%、34.2%和80.5%。 展望下半年，设备更新资金下达、各地集采及招采项目加快实施，将为国内市场恢复提供支撑；公司通过高端产品放量、新品导入、海外拓展和服务收入增长，共同支撑全年累计收入保持合理增长。
2.	问：2026年上半年度，如何评价海外各区域市场表现？全年海外增长预期怎样？ 答：2026年上半年，公司海外业务延续高速增长，实现营业

	收入17.65亿元，同比增长54.46%，占公司总营收的比重同比提升6.03个百分点至25.02%。在规模扩张的同时，海外业务盈利质量同步改善，毛利率较上年同期提升约3.8个百分点，主要受益于高端产品收入占比提升及本地化交付效率持续优化。报告期内，公司海外新增订单保持强劲增势，并进一步向高端与创新产品集中，欧洲、发达亚太及拉美等重点市场接连取得高价值订单。与此同时，公司持续加强海外组织与人才建设，通过总部人才外派、区域本地团队培养及“铁三角”销售管理机制，提升前端市场拓展、临床应用支持和交付服务之间的协同效率；海外渠道赋能和全球交付体系也在同步完善，推动高质量订单更快、更稳定地转化为收入。 北美市场正由标杆客户突破转向客户深耕与体系化经营。上半年北美实现收入4.21亿元，占海外收入约24%，受部分项目交付和收入确认节奏影响，同比小幅下降3.33%，其中美国市场收入同比增长2.17%。目前，公司在北美累计装机已超过800台/套，高端设备覆盖美国90%以上的州。尽管面临复杂的地缘政治环境，公司仍以休斯敦为区域运营支点，建立了覆盖本地生产、研发、销售、临床应用及售后服务的完整运营体系，拥有超过350人的本地化团队，产品交付、备件保障和客户响应能力持续提升。高端分子影像和磁共振产品已逐步进入重点医疗机构，CT和XR业务亦在加快突破，其中XR收入同比增长超过100%；服务收入随着装机基数扩大保持较快增长，公司也在积极推进大型医疗集团及整合医疗网络等框架客户的覆盖，为后续多产品线导入和客户复购奠定基础。 欧洲市场已由产品准入阶段迈入体系深耕阶段，上半年实现收入2.66亿元，同比增长49.37%，占海外收入约15%。公司以荷兰鹿特丹区域总部为枢纽，依托覆盖欧洲重点市场的近10家分子公司及办事处和超过160人的本地团队，持续完善注册准入、市场营销、临床应用、售后服务及备件保障能力。高端分子影像、超高
--	--

	场磁共振及放疗产品成为区域主要增量来源，法国、德国、意大利和英国等重点市场持续取得突破。报告期内，公司进一步加强总部管理和专业人才向欧洲输出，通过“铁三角”机制提升销售、产品和服务团队的协同效率；随着本地组织和服务体系逐步成熟，公司参与区域采购、深化临床合作及推动多产品线协同推广的能力进一步增强。 亚太市场继续保持强劲增长，是公司海外收入贡献最大的区域。上半年亚太收入超过10亿元，同比增长近150%，占海外收入约57%。公司已在亚太及新兴市场建立超过20家分子公司及办事处，拥有超过400人的本地化团队，并根据不同国家的准入制度、临床需求和支付能力，持续完善区域化注册、销售、渠道及服务体系。澳大利亚、新西兰、日本、新加坡等发达市场增长尤为突出，高端PET/CT、磁共振等产品批量装机和客户复购逐步增加。公司正将成熟市场已经验证的产品组合、临床合作模式和本地运营经验，向东南亚、南亚及其他新兴市场梯次复制，推动区域增长由少数项目驱动逐步转向多国、多产品线协同放量。 拉美和非洲等其他市场上半年实现收入0.69亿元，占海外收入约3.88%，受项目交付节奏及上年同期基数影响，同比下降54.56%，短期波动相对较大，但CT、MR业务的结构性亮点持续显现。CT订单进一步向中高端升级，中高端产品占区域CT订单金额近80%，其中uCT 780占比超过40%；在非洲英语区的28台相关项目中，公司赢得18台。拉美部分国家注册周期相对较长，但完成准入后项目转化效率较高。MR业务亦在重点市场取得突破，其中墨西哥实现公立市场零的突破；根据当前订单及项目储备，摩洛哥3T磁共振市场份额有望在年底提升至首位。总体来看，该区域正在以中高端产品占比提升和重点市场逐点突破为支撑，由短期规模承压逐步转向质量和品牌驱动的成长阶段。 中东冲突、关税政策及其他地缘政治变化，主要影响部分项目的投标准入、物流运输、安装验收、回款周期和交付成本，个
--	---

	别项目的收入确认节奏也可能因此出现波动，但尚未改变全球医疗机构对高质量诊疗设备的长期需求。公司通过多元化区域布局降低对单一市场的依赖，并持续完善本地化团队、服务驻点、备件仓和供应链体系，根据不同区域情况动态优化运输路径、库存配置及项目交付安排，提升海外业务经营韧性。 展望后续，公司海外在手订单及项目储备保持良好，多款高端新品正在欧美及发达亚太市场加快导入，前期新增装机也将进一步带动维保、升级和应用服务需求。随着增长来源进一步分散、产品结构持续向中高端升级、本地化经营能力不断完善，公司海外业务正由阶段性项目突破转向更具持续性的体系化增长。
	3. 问：2026年上半年归母净利润同比下降，与收入增长存在背离。除研发、销售和管理投入增加外，汇兑损益、股权激励等一次性或阶段性因素的影响分别如何？若剔除汇兑损益这一阶段性影响，公司主营业务的盈利能力较上年有何变化？基于以上情况，管理层如何评估这些因素对全年的影响程度？ 答：2026年上半年，公司综合毛利率为47.18%，较上年同期的47.93%下降0.75个百分点；其中设备业务毛利率为46.01%，较上年同期的46.04%仅下降0.03个百分点，整体保持稳定。上半年部分上游原材料价格上涨约2%—3%，相关成本影响尚未完全传导，明年仍需关注其滞后影响。对此，公司持续加强供应商多元化、长期协议、动态采购及安全库存管理，保持核心原材料采购价格和供应总体稳定。从量价结构看，2025年公司设备平均单价同比提升约20%，高端产品占比持续增加，是毛利率保持韧性的核心支撑；2026年上半年，公司设备平均单价和单位成本分别同比提升0.82%和0.85%，基本保持同步。集采产品毛利率通常较常规产品低约5—7个百分点，但目前集采产品占比及其影响总体可控，高端产品放量有效对冲了部分价格压力。 研发方面，公司继续保持战略性投入。2026年上半年研发投

	入13.83亿元，同比增长21.31%，占营业收入的19.61%，同比提升0.66个百分点；其中研发费用10.11亿元，同比增长31.86%，研发费用率为14.33%，同比提升1.59个百分点。本期新增研发投入主要投向下一代技术平台、核心部件、人工智能及创新产品产业化导入，其中较多项目仍处于技术预研、多管线并行开发、人才与工艺能力建设等早期阶段，技术及商业可行性尚需进一步验证，按照企业会计准则审慎计入当期损益，因此研发费用增速相对较快，而资本化金额未同步增加。 持续投入的战略意义，在于推动医疗装备由单点工具向覆盖检查、诊断、治疗和随访的智能化平台升级。公司正围绕AI驱动的全流程智能工作流、下一代影像平台和核心部件自主化持续布局，短期内相关投入会对利润形成一定影响，但有助于构筑长期技术壁垒，并支撑5.0T磁共振、光子计数能谱CT、双宽体双源CT等高端创新产品实现商业化放量，为未来增长打开新的空间。 销售及管理费用总体保持合理。上半年销售费用10.45亿元，同比增长11.41%，增速低于营业收入增速7.49个百分点；销售费用率为14.82%，同比下降0.77个百分点，反映出国内控费成效及全球营销网络规模效应逐步释放。海外销售费用随海外业务规模同步增长，投入方向主要集中于本地化团队、渠道拓展、临床应用和服务能力建设。管理费用3.11亿元，同比增长20.97%，管理费用率为4.41%，继续保持在5%以下，同比小幅提升0.14个百分点，增量主要来自股份支付、海外运营体系建设以及飞书等数字化系统使用费用，与公司全球化经营规模扩大和组织能力建设相匹配。 汇兑损益是上半年利润波动的重要因素。随着海外业务快速增长，海外收入占比已提升至约25%，外币资产和负债敞口相应增加。2026年上半年，公司发生汇兑损失1.18亿元，而上年同期为汇兑收益0.15亿元。本报告期利润总额为10.33亿元，同比下降3.72%；若剔除汇兑损益影响，利润总额为11.51亿元，同比增长
--	--

	8.79%，表明公司主营业务盈利能力保持稳健改善。汇兑损益本质上是受汇率双向波动影响的阶段性账面因素，并不改变主营业务的经营质量。公司已通过优化结算币种结构、匹配外币资产与负债、审慎运用远期结售汇等工具，系统强化外汇风险管理，力求将汇率波动对经营成果的影响控制在合理范围内。 股权激励费用同样属于阶段性利润影响因素。公司为长期绑定核心研发和经营人才，持续实施员工持股计划、第二类限制性股票激励计划及员工战略配售等多层次激励安排，相关股份支付费用在等待期内分期摊销，会在利润表中形成阶段性费用，但不涉及当期现金流出。截至2026年上半年，公司员工股权激励计划累计授予8,802.72万股，覆盖超过6,980人次，激励对象覆盖不同国家、业务领域和职级，有助于将核心人才的长期利益与公司发展及股东价值相结合。 总体来看，公司主营业务盈利能力较上年同期稳中有升。收入端，一季度实现营业收入29.08亿元，同比增长17.34%；二季度实现营业收入41.44亿元，环比增长42.53%，经营节奏明显加快。盈利端，第二季度综合毛利率为47.19%，较第一季度提升0.03个百分点；归母净利润4.98亿元，环比增长24.88%，高端产品占比提升对盈利能力的支撑进一步显现。上半年利润增速低于收入增速，主要由研发及全球化前置投入、股份支付和汇兑损失等因素共同影响；若剔除汇兑因素，公司收入增长与核心经营利润改善方向一致。展望后续，公司将保持必要的战略投入强度，同时持续提升投入产出效率。随着阶段性因素逐步消化、高端新品放量、海外业务延续较快增长及规模效应进一步释放，费用率有望得到摊薄，盈利质量也将持续改善，为股东创造长期价值。
	4. 问：关于公司创新产品管线，想请管理层分几方面介绍：第一，5T磁共振、uMR Ultra、uMI Panvivo系列等高端产品，以及光子计数CT、双宽体双源CT这类下一代平台型产品，目前各自的

	商业化节奏和时间表如何?第二，无液氦磁共振。 目前在研发、注册、产业化方面分别处于什么阶段，预计什么时间上市? 第三，目前公司超声业务的商业化进展、产品定位与竞争位置如何，未来在该板块的规划重点是什么? 答：总体来看，公司本轮创新产品已陆续由技术突破和注册准入转向临床验证与商业化兑现，但不同产品所处阶段有所差异。5T磁共振、uMR Ultra和uMI Panvivo系列已进入商业化推广阶段，下一步重点是扩大装机规模和收入贡献；光子计数CT、双宽体双源CT等下一代平台型产品仍处于标杆装机和市场培育初期，短期重点是积累临床证据、建立应用标准并完善产业化能力，中长期有望成为公司产品结构升级的重要支撑。 第一，5T磁共振已由首台示范进入规模化推广阶段。自2022年上市以来，uMR Jupiter 5T累计订单超过70台，已进入国内外60余家高水平临床及科研机构。2026年上半年，公司国内5T及以上磁共振销量和收入均同比增长超过50%，在国内3T以上超高场磁共振市场的份额超过70%，继续保持首位。与此同时，5T产品已进入西班牙、越南、土耳其等海外市场。下一阶段，公司将继续推动国内重点客户装机，加快省级、区域及地市级示范中心建设和订单转化，并将国内形成的临床应用和商业化经验向全球重点市场复制。 uMR Ultra作为公司新一代高端3.0T磁共振，重点面向高清动态成像、复杂临床诊断及科研创新需求，目前处于市场导入和重点客户验证阶段，欧美及发达亚太市场已形成一定项目储备，报告期内已在德国完成整机安装。公司计划于2026年下半年加快国内外示范装机、临床应用开发和重点客户转化，并随着主要市场准入及示范效应逐步形成，推动该产品自2027年起进入更广泛的商业化推广阶段。 uMI Panvivo系列已进入相对成熟的放量阶段，新产品导入进展顺利，上市约200天内业务范围已覆盖全球五大洲。2026年上半
--	---

	年，该系列收入同比实现翻倍，并成为海外分子影像产品线的重要增长来源，表明公司以超高端产品建立品牌、再向更广泛中高端市场延伸的产品策略正在取得成效。下半年，公司将继续推进Panvivo系列在国内外重点市场的订单转化和批量装机，预计其仍将是未来一段时间分子影像业务的主要增量产品之一。 光子计数CT和双宽体双源CT代表公司面向下一代CT平台的前瞻布局。其中，光子计数CT已实现国内首台装机，现阶段重点推进临床验证、科研合作和应用场景开发，并围绕探测器等核心技术及关键部件持续开展技术攻关和国产化布局。2026年下半年，公司将进一步完善示范应用，加快临床证据积累，持续提升核心部件的自主保障能力和产业化成熟度。随着关键技术不断突破、国产化率稳步提升及供应链体系逐步完善，产品成本有望伴随规模效应释放进一步下降，为后续商业化放量和盈利能力改善奠定基础。考虑到光子计数CT仍处于全球产业化早期，短期重点并非追求大规模收入贡献，而是率先建立技术平台、临床标准、供应链能力和先发优势。 双宽体双源CT已于2026年初取得国内市场准入，目前进入首批客户导入和商业化推广阶段。公司计划在下半年加快重点医院装机、临床应用验证及订单转化，同时推进海外重点市场注册。预计该产品将率先在复杂心血管、急危重症、儿科及高端科研等场景建立标杆，随后逐步扩大市场覆盖，并争取自2027年起形成更加明显的规模化贡献。相关时间安排仍会受到注册审批、医院采购及项目验收进度等因素影响。 第二，关于无液氦磁共振，需要区分“零液氦挥发”和“无液氦”两条技术路线。目前，公司现有磁共振产品线已全面应用零液氦挥发技术，即通过高效冷却和磁体密封设计，大幅降低设备正常运行过程中的液氦消耗和维护需求。公司已经掌握1.5T、3.0T、5.0T及更高场强超导磁体的研制技术，并在高均匀度磁体设计、制造工艺、主动及被动匀场、失超保护等方面形成系统性
--	---

	积累。其中，失超保护等技术能够提高磁体充氦后的超导达成率，减少液氦损耗并降低设备全生命周期使用成本。 在无液氦技术方面，公司已完成无液氦磁体系统样机开发，并持续开展性能、成本和可靠性优化。2024年RSNA期间，公司发布了采用70厘米大孔径设计的1.5T无液氦超导磁共振系统uMR Prema，并展示了临床影像。目前，该产品正按照研发定型、注册检测、市场准入和产业化准备等环节有序推进。 无液氦磁共振目前仍处于行业产业化早期，在设备成本、性能稳定性和维护复杂度等方面尚有进一步优化空间，短期内预计不会完全替代传统超导磁共振。公司将采取两条技术路线并行的策略：一方面持续提升现有零液氦挥发产品的运行效率和全生命周期经济性；另一方面推进无液氦磁体系统迭代及重点市场准入，争取在未来一至两年逐步完成由样机、注册向示范装机的转化，并根据临床反馈、供应链成熟度和成本改善情况确定后续放量节奏。 第三，超声产品线正由产品开发和注册准备阶段进入商业化导入期。超声是完善公司医学影像产品矩阵、拓展高频临床入口的重要战略业务，产品重点面向中高端和高端市场，覆盖心血管、妇产、腹部、肌骨等临床场景，并通过高性能成像、原生智能 workflow 及与既有数字平台的协同形成差异化。2026年上半年，公司超声业务实现首批高端市场导入，首批用户覆盖6个省/市，与多家国内高水平医疗机构开展临床验证和标杆应用建设。 在海外准入方面，公司2026年上半年新增FDA 510(k) 认证中有18项来自超声产品，近期亦已取得CE认证，海外市场准入基础初步形成。目前相关认证主要覆盖高端及中端机型，暂未包含便携式产品。公司计划于2026年下半年重点推进示范设备投放、临床验证、应用培训、渠道建设和标杆医院布局，优先进入北美、欧洲、澳大利亚及部分新兴市场，预计到2026年底，部分重点国家和地区将具备正式销售条件；2027年将是超声业务由验证导入
--	---

	向扩大市场覆盖过渡的重要阶段。 客观来看，公司超声业务目前仍处于市场进入和品牌建设期，与行业头部企业相比，在装机基础、专业渠道及临床应用积累等方面仍需持续提升。下一阶段，公司将重点完善高端介入探头和专科应用组合，加快人工智能工作流落地，强化专业销售、临床应用及售后服务团队，并依托公司在大型医学影像领域积累的医院客户、全球网络和多模态技术能力提高市场导入效率。公司希望通过未来两至三年的持续建设，逐步形成具有竞争力的产品、临床、渠道和服务体系，使超声业务成长为继大型医学影像、放疗和介入影像之后新的业务增长支点。 5. 问：公司怎么看待目前的股价，回购的股份是否会注销，是否有分红或其他资本运作活动？ 答：公司管理层充分理解并高度重视投资者对近期股价表现的关注。二级市场股价会受到宏观环境、行业预期、市场风格及资金偏好等多重因素影响，公司不对短期股价走势作判断。管理层更关注的是持续提升经营质量和核心竞争力，通过稳定的业绩兑现和规范透明的信息披露，为公司长期价值提供支撑。从2026年上半年的经营表现看，公司在高端产品、国内份额、全球化布局、经营韧性和人工智能等方面均取得了积极进展。 第一，高端创新产品加快实现商业化转化。超高场5T磁共振、长轴PET/CT、双宽体双源CT、光子计数能谱CT、高端DSA及放疗设备等产品持续进入国内外高水平临床和科研机构，部分产品已由标杆验证进入规模化推广阶段。公司已成为全球少数具备全产品线高端医疗装备研发和产业化能力的企业之一，高端产品占比提升正在持续优化收入结构，并强化技术、品牌和盈利能力。 第二，公司在集采及常规采购市场均保持较强竞争力。设备集采带来的价格压力客观存在，但也提高了对产品性能、供应保障、交付服务和成本控制等综合能力的要求。公司依托全产业链
--	--

	研发、核心部件自主可控、完善的产品矩阵和服务体系，在多个集采项目中保持较高赢单率，各主要产品线市场地位进一步巩固。随着行业竞争由单一价格比拼逐步转向技术、质量、成本和服务的综合竞争，具备体系化能力的头部企业有望获得更多市场机会。 第三，海外业务已成为公司重要增长引擎。2026年上半年，公司海外收入同比增长54.46%，占营业收入的比重提升至25.02%，高端设备在欧美、发达亚太、中东及新兴市场持续实现突破。公司同步推进本地化团队、营销渠道、生产交付、临床应用和售后服务体系建设，海外增长正由少数标杆项目驱动，逐步转向多区域、多产品线协同发展。全球市场空间的持续打开，有助于公司分散单一区域市场波动，并形成更加均衡的增长结构。 第四，公司在国内行业阶段性承压的环境下持续提升市场份额。根据第三方数据，2026年上半年国内医疗影像设备市场发生金额有所下降，但公司国内收入仍同比增长8.5%，综合市场份额逆势提升近1.7个百分点。行业调整期内，客户订单和市场资源进一步向技术能力强、产品矩阵完整、供应链稳定及服务体系成熟的企业集中，公司在高端替代、产品升级和多层级市场覆盖方面的优势进一步显现。 第五，联影医疗持续推动人工智能与医疗装备深度融合。公司的AI布局并非在传统设备上简单叠加单点软件功能，而是围绕底层硬件、成像系统、设备交互和临床 workflow 进行系统性重构。目前，智能扫描、图像重建、辅助分析、智能后处理、放疗 workflow 及多模态协同能力已在多条产品线落地。随着医疗设备竞争进一步向智能化、平台化和全流程解决方案演进，公司长期积累的软硬件一体化能力有望形成新的差异化优势。 高端医疗装备国产化、精准诊疗需求升级、医疗智能化和中国医疗科技全球化仍是中长期发展趋势。公司将继续聚焦主业，坚持高端创新，积极把握集采和基层医疗能力建设带来的结构性
--	--

	机会，加快海外市场拓展和服务业务发展，以持续改善的经营业绩和长期价值创造回报投资者。 关于股份回购与注销，公司于2026年4月启动了新一轮股份回购，回购资金总额为人民币3亿元至6亿元，回购股份主要用于员工股权激励。对于公司2023年和2024年回购的股份，如在法定持有期限或相关回购方案规定期限内未能全部用于既定用途，公司将依照法律法规及相关监管要求履行注销等程序。具体实施安排及进展，公司将严格按照有关规定及时履行信息披露义务。 关于分红及其他资本运作，公司一贯重视股东回报，将结合盈利水平、经营现金流、资本开支、研发投入、全球化发展需要及长期战略规划，统筹考虑现金分红、股份回购及其他资本运作安排，在保障公司可持续发展的同时，持续完善长期、稳定的股东回报机制。如有达到披露标准的具体安排，公司将依法依规及时公告。总体而言，联影医疗管理成对公司的长期发展充满信心，将以更扎实的经营业绩、更持续的创新突破和更稳健的股东回报，推动内在价值不断沉淀并获得市场长期认可。
附件清单	《与会清单》

附件：《与会清单》

机构名称	机构名称
Abu Dhabi Investment Authority (阿联酋阿布扎比投资局)	景顺长城
AKO Capital	巨杉(上海)资产管理有限公司
Amova Asset Management	开心龙基金
ARGA Investment	开源证券股份有限公司
Baillie Gifford	凯联资本
BARING ASSET MANAGEMENT LIMITED (霸菱资产管理有限公司)	昆仑信托有限责任公司
Bellevue	领中资本
Boyu Capital Investment Management Co., Limited	麦星投资管理
Capital Group	美的集团
CAPITAL INTERNATIONAL, INC. (资本国际公司)	美银
CHINA SHANDONG HI-SPEED CAPITAL LIMITED	美银美林
Desjardins Global Asset Management	民生医药
Dodge & Cox	南方基金
DYMON ASIA CAPITAL (SINGAPORE) PTE. LTD.	南方基金管理股份有限公司
East Capital	宁波霁泽投资管理有限公司
Enreal Asset Management Limited	农银汇理基金
Fidelity Funds	农银人寿保险股份有限公司
Fidelity Investments Management (Hong Kong) Limited (富达基金(香港)有限公司)	诺德基金
FIL	派姆特科技(苏州)有限公司
FSSA Investment	鹏华基金
GIC	鹏扬基金
Green Court Capital Management Limited	平安基金管理有限公司
Greenwoods Asset Management	平安理财有限责任公司
Harvest Fund	平安养老保险股份有限公司
Heartland Capital Investment Consulting (Shanghai) Co., Ltd.	平安证券股份有限公司
HGNH International Asset Management (SG) PTE. LTD	朴拙资本
HSBC GLOBAL ASSET MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED (汇丰环球投资管理(香港)有限公司)	浦银安盛基金管理有限公司
HSZ (Hong Kong) Limited	谦璞投资

IDG	青榕资产管理有限公司
Inforsight Investment	清松资本
Intewise Capital	人保养老
J.P. Morgan Securities(Asia Pacific) Limited	人寿资产
Jefferies	仁桥（北京）资产管理有限公司
JPM	瑞银资管
Kontiki Capital	睿郡资产
lake bleu capital	赛珂信息技术（上海）有限公司
LAKE BLEU PRIME HEALTHCARE MASTER FUND LIMITED (former ALLY BRIDGE LB HEALTHCARE MASTER FUND LIMITED)	山西证券
manulife	上海伯兄投资管理有限公司
MORGAN STANLEY INVESTMENT MANAGEMENT COMPANY	上海博润投资
ninety one	上海大康永祺私募基金管理有限公司
Open Door Capital	上海德汇集团有限公司
ORBIMED ADVISORS LLC（奥博医疗顾问有限公司）	上海东方证券资产管理有限公司
Polunin Capital Partners	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
Ren Bridge Fund	上海歌汝私募基金管理有限公司
Sage Partners	上海海通证券资产管理有限公司
SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED（施罗德投资管理（香港）有限公司）	上海和谐汇一资产管理有限公司
Temasek Holdings Pte Ltd	上海恒复投资管理有限公司
Topdan	上海混沌投资（集团）有限公司
UBS Asset Management	上海嘉爱嘉信息科技有限公司
UBS Asset Management (Singapore) Limited	上海鲸航资产管理有限公司
Wellington Management	上海联和投资
WELLINGTON MANAGEMENT COMPANY LLP	上海量派投资管理有限公司
WFM Asia	上海米哈游天命科技有限公司
Yiheng Capital	上海明河投资管理有限公司
宝盈	上海聂丰私募基金管理有限公司
保銀資產管理有限公司	上海勤远私募基金管理中心（有限合伙）
北京诚盛投资管理有限公司	上海人寿保险股份有限公司
北京宏道	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）
北京朗辉信泽投资管理有限公司	上海思晔投资管理有限公司
北京容光私募基金管理合伙企业（有限合伙）	上海文多资产
北京尚艺私募基金管理有限公司	上海喜世润投资管理有限公司
北京悟源资产管理有限公司	上海银叶

北京中金众鑫投资管理有限公司	上海智光投资管理有限公司
碧云投资	上海中域投资
彬元资本	尚伟投资
博道基金	申万菱信基金管理有限公司
博远基金管理有限公司	申万医药
渤海人寿保险股份有限公司	深梧资产
财通资管	深圳康曼德
乘安资管	深圳奇盛基金管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	深圳市开宝资产管理有限公司
大成基金	深圳市零壹创新科技有限公司
大家资产管理有限责任公司	深圳市前海海运通资产管理有限公司
大康永祺	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
丹羿投资	圣熙资产
淡马锡	盛石资本
淡水泉投资	松青资本
道富资本有限公司	苏州世缘纺织有限公司
东北证券	苏州云阳宜品投资管理
东方财富证券	太平洋证券
东方红	太平资产
东方证券股份有限公司	太朴生科私募基金管理（珠海）有限公司
东方资管	泰康资产
东海证券股份有限公司	泰信基金管理有限公司
东吴广东新火实业集团有限公司	天风（上海）证券资产管理有限公司
东吴证券	天风证券
方正证券	天弘基金
丰琰投资管理（上海）有限公司	天津易鑫安资产管理有限公司
风和投资	天治基金管理有限公司
风和亚洲	彤源投资
福建晋江创泓投资管理有限公司	万家基金
富安达基金管理公司	武汉言是科技有限公司
富敦投资管理（上海）	西安联海拓新企业管理有限公司
富国基金管理有限公司	西部利得基金管理有限公司
高熵资产	西部证券
格林基金管理有限公司	西南证券
工银瑞信	湘财基金
观富（北京）资产管理有限公司	湘财证券
光大保德信基金	湘禾投资
光大永明资产管理股份有限公司	箫峰基金
光大证券股份有限公司	新华基金管理股份有限公司
广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司	新华资产
广发基金	鑫园基金
广发证券	信达医药
国风投	兴全基金

国华兴益保险资产管理有限公司	兴业基金管理有限公司
国金基金管理有限公司	兴业证券医药
国金证券	兴银基金管理有限责任公司
国联安基金管理有限公司	兴银理财
国联民生证券	阳光保险资管
国融基金管理有限公司	阳光资产管理股份有限公司
国寿养老	野村东方国际证券有限公司
国寿资产	易方达基金管理有限公司
国寿资管	银河基金管理有限公司
国泰海通证券	银河证券
国泰海通资管	永安国富
国泰基金管理有限公司	圆信永丰基金管理有限公司
国投瑞银	远信（珠海）私募基金管理有限公司
国投证券资产管理有限公司	长城证券
国信证券股份有限公司	长江养老保险股份有限公司
海创	长江证券
海富通基金管理有限公司	长盛基金
海宁吉辰贸易有限公司	长信基金
韩国投信运用	招商基金管理有限公司
瀚伦投资大中华直通车私募投资基金	招商证券
瀚亚	招商证券资产管理有限公司
杭州保览	招银国际
合远	招银理财
和信健康保险	兆信基金
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	浙江伟星资产管理有限公司
横乐医疗科技有限公司	浙江益恒投资管理有限公司
弘毅远方	浙江浙商证券资产管理有限公司
弘则研究	浙商医药
泓德基金管理有限公司	浙商资管
华安基金管理有限公司	真脉投资管理有限公司
华宝基金管理有限公司	征金资本
华创证券国际投资	智管家科技股份有限公司
华创证券研究所	中国国际金融股份有限公司
华福证券	中国国新控股有限责任公司
华商基金	中国人寿养老保险股份有限公司
华泰证券（上海）资产管理有限公司	中海基金管理有限公司
华泰证券	中汇人寿
华西基金管理有限责任公司	中加基金
华西证券	中金资本
华夏东方养老资产管理有限公司	中骏集团控股有限公司
华夏基金管理有限公司	中骏智能电气科技股份有限公司
华鑫证券	中欧基金
华源证券	中平资本

华夏基金（香港）有限公司	中泰证券（上海）资产管理有限公司
汇丰晋信基金	中信保诚基金管理有限公司
汇丰前海证券	中信股衍
汇丰银行	中信建投经管委财富管理部
汇添富基金管理股份有限公司	中信建投证券股份有限公司
嘉定科投	中信建投资本管理有限公司
嘉合基金管理有限公司	中信期货有限公司
嘉实基金管理有限公司	中信期货资管部
建信保险资管	中信证券
建信养老金管理有限责任公司	中信资管
江苏省农垦生物化学有限公司	中意资产管理有限责任公司
江西彼得明奇私募基金管理有限公司	中银
交易所文字说明会	中邮基金
交银保险资产管理有限公司	中邮证券
交银施罗德基金	朱雀基金管理有限公司
金鹰基金管理有限公司	