精锋医疗 20260906

精锋医疗 2026H1 业绩：海外收入占比达 70%，全年扭亏在即

摘要

- 2026H1 营收同比增 118%，毛利率升至 64%，净亏损收窄 78%至 1,900 万元，预计 2026 全年实现扭亏为盈，净利润约 1 亿元。
- 海外市场爆发式增长，2026H1 海外收入占比达 70%，新增交付 58 台机器人中海外占 49 台，印度、新加坡及欧洲多国实现装机。
- 收入结构优化，2026H1 耗材收入占比由 11.8%提升至 16.5%，中长期目标随装机量增加向行业头部企业看齐。
- 产品矩阵领先，多孔机器人 MP1,000 与单孔 SP1,000 均为全球唯二获批全科室/商业化产品，MSP“三合一”系统已获欧盟认证并实现商业化。
- 2026 全年装机目标 130 台（国内 25 台/海外 105 台），国内单台年化手术量约 220 台，海外处于爬坡期（100-200 台）。
- 前瞻布局具身智能，战略投资元浩智能联合开发手术大模型，推动手术机器人从 L0 向 L3 自主手术进化，预计 3-5 年实现技术变革。
- 政策端利好，国内机器人手术收费政策预计 Q4 落地，虽价格下调但利好国产替代，有望带动手术量从进口品牌向公司产品转移。

Q&A

请详细介绍公司 2026 年上半年的整体经营业绩，包括收入、毛利、净利润、费用率以及全球设备交付和手术量等关键指标的表现？

2026 年上半年，公司实现营业收入 3.19 亿元人民币，同比增长 114%，达到 2025 年全年营收的 70%。毛利为 2.05 亿元人民币，同比增长 118%，毛利率达到 64%，较 2025 年同期增长 1.3 个百分点。净亏损为 1,900 万元人民币，同比大幅收窄 78%。三费总额同比小幅下降，三费费用率为 53%，实现了显著下降。 在商业化方面，截至 2026 年 6 月 30 日，全球累计交付手术机器人突破 158 台，其中 2026 年上半年新增交付 58 台（国内 9 台，海外 49 台）。海外市场如波兰、印度等已完成超过 10 台的交付。公司在 2024 年、2025 年及 2026 年上半年，在国内新增市场的国产品牌中持续保持领先地位，2026 年上半年在国内公立医院的招标准

入中占比达到 26%。 手术量方面，全球累计手术量已突破 20,000 例，其中 2026 年上半年新增超过 7,600 例。随着装机量和手术量的增长，收入结构持续优化，2026 年上半年耗材收入占比从 2025 年同期的 11.8%提升至 16.5%，包含服务在内的可持续性收入占比达到 16.9%。

公司在国内外市场的业务布局和战略重点是怎样的，特别是海外市场的表现如何？

公司坚持国产替代与产品出海的双轮驱动战略。国内市场方面，截至 2026 年 6 月 30 日，累计装机量为 55 台，在北京、山东、广东等主要市场实现了国产领先。海外市场方面，全球化布局加速，营销体系建设成效显著。2026 年上半年，海外收入占比已提升至 70%。产品矩阵协同出海，商业化已拓展至欧洲的波兰、德国、西班牙、意大利、匈牙利；中南美洲的墨西哥、秘鲁、智利、巴西；亚洲的印度、新加坡，并向独联体及中东非等多个国家和地区延伸。2026 年下半年，公司将继续扩大海外销售覆盖范围，并深耕已进入的市场区域，坚定执行出海策略。

公司当前的产品管线布局、各产品的临床进展以及未来的研发重点是什么？

公司的产品管线主要包括多孔机器人、单孔机器人、支气管镜机器人以及独创的“三合一”超级系统 MSP。 多孔机器人是国内首个获批全科室应用的同类产品，已累计完成超过 18,300 例手术，在海内外超过 350 家医院得到应用。单孔机器人作为国内首个获批全部适应症的产品，累计手术量已超过 3,300 例，2026 年在欧洲实现了首台装机应用，并在中国妇产专科医院完成首台商业化装机。其自主研发的 Super Arm 系列器械在操作空间、精准度和刚度上实现了核心性能的大幅提升。 支气管镜机器人作为公司的第二增长曲线，已实现首台商业化装机，目前正处于快速迭代阶段，并已规划出海。独创的“三合一”产品 MSP 在 2026 年上半年已实现多套商业化落地，是进入高端市场的重要支撑。 未来的研发重点包括：加速推出多孔、单孔和磁吸软体的下一代产品；拓展单孔、多孔和 MSP 在海外其他地区的市场准入；探索手术机器人在泌尿外科、妇科、普外科、胸外科四大科室及远程手术以外的应用，并拓宽产品适应症；重点布局和推动上述产品在具身智能领域的应用落地。

公司在远程手术和具身智能领域的布局与进展如何？

在远程手术领域，国内相关收费价格的立项为技术推广应用带来了政策拐点。在海外，远程手术模式逐渐获得官方支持，公司作为核心技术合作方，已直接参与沙特阿拉伯“2030 愿景”中的国家级远程机器人手术计划。预计未来将有更多区域实现远程技术的官方准入和常态化应用。 在具身智能领域，公司认为手术机器人是该技术最明确的落地场景之一。构建此能力需要成熟的机器人本体、模型能力以及数据能力。公司在本体和数据方面具备优势，并于 2026 年 7 月战略投资了世界模型公司清华叉院的源浩智能，双方将联合开发手术大模型，补齐公

司在模型能力上的模块。通过数据、模型、产品的持续快速迭代，预计未来 3 到 5 年内，手术机器人将具备可理解、可预测、可验证、可持续进化的能力，并沿着 L0 到 L3 的技术路径持续进化，这将赋能医生并显著提升手术机器人的渗透率，为行业带来颠覆性技术变革。

公司海外市场在 2026 年上半年实现爆发式增长，其主要驱动因素是什么，以及这些因素在中长期的可持续性如何？

公司海外业务的增长主要由以下几个核心因素驱动： 首先，公司拥有全球范围内最具竞争力的产品组合。多孔机器人 MP1,000 是全球唯二获批全科室应用的机器人之一，单孔机器人 SP1,000 是全球唯二商业化的单孔机器人之一，而 MSP 则是全球独创的单多孔一体化平台。这种丰富且具备差异化优势的产品矩阵，能够满足不同国家、不同层级医院的多样化需求，构成了强大的市场竞争力。 其次，公司坚定地执行全球化战略。自 2022 年起，公司便开始系统性地搭建海外营销体系，包括建立本地化团队、完善服务网络和培训体系。经过近三年的持续投入和建设，该体系已趋于成熟，并从 2025 年下半年开始进入商业化收获期，在 2026 年上半年表现尤为突出。 第三，产品获得了海外市场的广泛认可。公司的产品不仅在技术性能上达到国际先进水平，而且在临床应用中展现了卓越的安全性和稳定性。通过在国际学术会议上亮相、完成多个世界首例手术以及将远程手术技术输出海外，公司的品牌影响力和学术地位得到显著提升，赢得了全球顶尖外科医生的认可。 关于这些驱动因素的延续性，可以预见其在中长期内将持续发挥作用。产品组合的领先优势将通过持续的研发投入和产品迭代得以保持和加强。已建立的全球营销网络将不断深化，覆盖更多国家和地区，提升市场渗透率。随着全球装机量的增加和手术量的积累，公司的品牌声誉和学术影响力将进一步扩大，形成正向循环，为海外业务的持续增长提供坚实基础。

2026 年上半年公司海外业务实现高速增长的原因是什么，以及对未来增长的展望如何？

2026 年上半年，公司海外业务保持了 100%以上的增速，主要得益于三方面因素。第一，通过持续在国际会议和各大展会上的投入，展示了包括多孔、单孔及 MSP 在内的产品组合，显著提升了“精锋”品牌在全球市场的认知度。同时，随着全球装机量的增加，品牌在欧洲、亚太及拉美等主流医生圈层中的口碑也通过口口相传得到提升。第二，经过过去两年的持续拓展，全球经销商渠道已基本完善并进入优化阶段。大部分经销商已进入实质性合作，双方在市场投入和实际销售中建立了良好的合作基础与默契，为海外销售的推进奠定了重要基础。第三，公司自身的海外销售与服务团队，以及经销商的服务团队日益完善，增强了对市场商机的挖掘与把握能力，从而将更多潜在机会转化为实际订单。基于在这三方面持续强化的投入与管理优化，预计 2026 年下半年及 2027 年将继续保持清晰的高增长态势。

公司目前存量设备的单台年化手术量是多少，以及 2026 年和 2027 年国内外的装机目标分别是多少？

一台设备从装机到手术量趋于稳定通常需要约半年时间。根据 2026 年上半年的数据，国内设备在进入稳定期后，单台年化手术量约为 220 台。海外市场由于大部分设备装机时间在过去一年内，尚处于快速爬坡期，部分设备的年化手术量已能达到 100 至 200 台的规模。随着公司及代理商服务团队与临床客户团队的深入合作，年化手术量指标呈现持续提升的趋势。 关于装机目标，2026 年国内的装机目标预计在 25 台左右。海外市场方面，2026 年上半年已接近 50 台，全年的装机及发货目标约为 110 台。设备从发货、报关到最终完成装机，通常需要 1 至 3 个月的时间。

国内各地医疗服务价格收费政策逐步落地，预计将对产品入院和专用耗材业务产生何种影响？公司中长期耗材收入的占比目标是多少？

2026 年上半年国家医保局出台了机器人手术的收费政策，预计将在今年第四季度在全国大部分地区陆续落地。新政策相较之前价格有所下调，但整体对国产品牌是利好的。政策落地后，患者支付能力提升，预计将带动整体手术量的增长，近期关于 DRG 的政策解读也释放了进一步的利好信号。在同时拥有进口和国产品牌设备的医院中，精锋的月均手术量已出现超过进口品牌的情况。收费政策落地后，预计将有更多手术量从进口品牌向国产品牌转移，从而提升国产设备的单台年均手术量。手术量的提升会增强临床客户和医院对机器人手术的认可度，反向推动设备销量的增长。 关于耗材收入占比，其增长与设备装机总数直接相关。随着装机基数的扩大和更多设备进入手术稳态，耗材收入占比将逐步提高。2026 年上半年，耗材销售占比已达到 16.5%，较 2025 年的约 11%-12%有明显增长。中长期来看，当精锋的装机量达到 500 台甚至 1,000 台的规模后，耗材与服务的收入占比预计将向行业头部企业看齐。

如何看待 2026 年 7 月卫健委提出的医疗设备集采政策对国产品牌的影响，以及对后续执行节奏和价格降幅的预期？

2026 年上半年，公司收入实现了强劲增长，手术量爬坡也进入了新的阶段。关于 7 月份卫健委提出的医疗设备集采政策，其对国产品牌的影响、后续的执行推进节奏以及价格降幅是市场普遍关注的问题。

在医疗设备集中采购的背景下，手术机器人市场将面临怎样的价格压力？公司如何看待集采带来的机遇与挑战？

集中采购确实会给市场带来一定的价格压力，这对包括国产品牌和进口品牌在内的所有参与者都是一致的。价格承受能力以及具体的降价幅度将成为关键，目前降幅尚不明朗。对于手术机器人这类复杂设备而言，价格只是采购决策的一方面，而非全部。在集采过程中，产品质量的把控依然是首要考量，同时

人在草木间

医生的真实需求和诉求也是重要的决策依据。因此，需要综合评估临床口碑、产品质量和价格等多个因素。此外，集采也带来了新的机遇，通过持续的技术创新，推出新技术、新产品和新型号，可以避免陷入恶性的价格竞争。

公司产品已销往近 40 个国家和地区，海外不同区域市场的客户需求偏好有何差异？公司如何针对性地进行产品布局？

海外客户的需求确实存在层次性差异。在欧洲等发达市场，客户更看重产品品质和技术创新。凭借稳定的产品质量，公司在全球已完成超过 2 万例手术，产品稳定性高，许多欧洲客户在设备安装后能实现无缝衔接并顺利开展手术，这为公司赢得了良好的客户口碑。同时，公司的远程技术和单孔机器人产品在发达市场反响强烈。临床数据显示，精锋的单孔机器人在某些术式上能实现优于多孔机器人的效果，这一发现获得了高端客户的高度认可。对于新兴市场中对性价比更为关注的客户，公司则通过提供多样化的产品组合来满足其需求。为覆盖全球不同层次的客户，公司目前已推出多孔机器人 MP2000、单孔机器人 SP1,000 以及单多孔超级系统 MSP。计划于 2027 年在全球市场推出更多新产品和新型号，以满足更广泛的临床诉求。

公司海外业务目前在欧洲和亚洲的收入占比较为均衡，请问在亚洲市场主要进入了哪些国家？未来在欧洲、拉美等其他区域的开拓规划是怎样的？亚洲和欧洲市场的产品单价是否存在差异？

目前公司在全球市场（北美除外）进行全面覆盖和资源投入，并未设定明确的区域先后顺序，欧洲、拉美和亚太市场正在同步推进。从 2026 年上半年的营收构成来看，欧洲市场和亚太市场各占约 25%-26%的水平。预计 2026 年下半年，拉美市场将实现较好的增长。在亚洲市场，印度是 2026 年上半年表现最突出的国家。自 2026 年 3 月或 4 月获得认证后，短短数月内已在印度销售 11 台设备，预计下半年增速会更快。在东南亚市场，新加坡已装机销售 2 台，手术量正在快速爬坡；马来西亚、菲律宾、泰国等市场也已开始有装机销售，预计下半年东南亚的装机速度将快于上半年。拉美市场在 2026 年上半年进行了一些调整，预计下半年形势将快速好转，销售势头将非常不错。

公司 2026 年中报显示亏损大幅收窄，预计何时能实现整体扭亏为盈？未来的利润率是否存在持续提升的空间？

2026 年上半年公司亏损约 1,900 万元。公司明确的目标是在 2026 年实现全年扭亏，并达成小幅盈利。

公司“三合一”的单多孔超级系统 MSP 在国内获证后，目前的装机进展和客户反馈如何？此外，公司投资联和动力的战略考量与后续规划是什么？

2026 年上半年，三合一产品共销售了 4 套，目前仍在全面市场推广中，尤其是在欧洲市场，客户反馈非常积极。越来越多的临床证据表明，精锋的单孔机器人在泌尿科、妇科、普外科等部分术式上，能够展现出比多孔机器人更优的临床效果。基于这一发现，医生在为患者选择手术方案时，会优先考虑患者的最佳获益。因此，同时配备单孔和多孔设备的理念受到了越来越多欧洲专家的认可，他们可以根据具体病情为患者选择最合适的术式。随着这一理念的推广，预计未来 MSP 在高端市场的销量将有非常不错的表现。

公司在多孔腔镜机器人 MSP 超级系统方面的全球认证进展如何？此外，公司投资元浩动力的战略考量是什么，尤其是在具身智能与手术机器人结合方面的布局？

公司的多孔腔镜机器人 MSP 超级系统于 2026 年年初获得了欧盟认证，目前正在同步申请全球其他约 20 多个国家和地区的认证。预计在这些认证陆续获批后，MSP 将成为公司在国际高端市场吸引客户的重要选项。 关于投资元浩动力，主要着眼于未来 5 至 10 年具身智能可能为手术机器人领域带来的技术革命，推动手术机器人从 L0 级别向 L3 级别的自主手术迈进。具身智能的基模核心之一是世界模型，而元浩动力掌握的 4D 可控世界模型被认为非常独到且适用于手术领域。目前，公司正初步探索该世界模型在手术机器人领域的快速落地应用，并已观察到一些积极迹象。预计未来几个月内，可能会发布在机器人手术与具身智能结合领域的突破性技术，为临床应用带来显著价值。此外，元浩动力的团队背景源于清华大学交叉信息研究院，在技术掌握、决策及落地方面具备深刻理解。综合来看，此次投资不仅能在业务上产生更多协同效应，财务上亦具备良好的成长性，公司未来将在具身智能手术方面进行更多探索。

公司对 2026 年及 2027 年的手术量目标是如何设定的？是否已将手术量纳入销售团队的考核体系？

手术机器人从装机到实现稳态手术开展大约需要半年的周期。公司目前设定的管理目标是基于台均手术量。具体而言，国内市场的台均手术量目标为 220 台左右，考虑到各地区差异，海外市场的台均手术量目标设定为 180 台左右。随着服务团队和代理商服务体系的不断完善，预计台均手术量将持续增长。在考核方面，2026 年已将台均手术量目标纳入销售团队的考核体系，并计划在 2027 年进一步强化该考核指标。

如何看待近期美敦力投资康诺思腾 7 亿美元并获取其海外非美市场分销权这一事件对海外市场格局的影响？

美敦力斥资 7 亿美元加码手术机器人行业，对整个行业而言是一个重大的利好，表明市场对该行业的未来发展愈发看重。至于市场份额的最终归属，关键仍取决于各家企业的产品质量、临床口碑、持续的技术创新能力以及扎实的服务体系建设。各方都对行业未来充满期待。

公司对 2026 年全年的收入、毛利率、净利润及装机量的具体指引是多少？其中，国内和海外的装机目标分别是多少？

2026 年全年的销售收入预测与年初保持基本不变，预计将在 8.5 亿元左右。毛利率将维持上半年约 64%的水平。公司预计 2026 年将实现全面盈利，净利润预计在 1 亿元左右。全年总装机量预计将突破 130 台，其中国内装机目标约为 25 台，其余均为海外装机。

面对全球手术机器人市场的增长机遇，公司未来的发展战略、产品创新规划以及中长期（3-5 年）目标是什么？

全球手术机器人市场正经历快速增长，预计未来 5 年市场规模将再翻一倍。公司将紧抓这一机遇，扎实推进全球化战略，做深做透全球市场，并持续提升服务与产品质量。 在技术创新方面，公司计划于 2027 年在全球市场推出新产品和新型号，涵盖腔镜机器人和自然腔道机器人。下一代腔镜机器人将在平台化、智能化和 AI 化方面实现较大突破。对于自然腔道机器人，将在耗材和导航领域取得更多进展。公司将持续加大对技术创新和产品研发的资源投入，以提升行业竞争力。在经营层面，公司财务状况稳健，2026 年将实现全面扭亏为盈。未来将继续保持营收的高速增长，确保公司经营的健康发展，同时加大投入以加速技术迭代和全球市场扩张。 展望未来 3 到 5 年，通过扎实的技术创新、产品质量以及稳健的全球渠道与销售策略布局，公司有望实现快速增长。目标是在 3 到 5 年后，成为手术机器人领域乃至整个外科领域一个非常重要的技术创新者和行业参与者。