



2025年 独立医学影像诊断中心行业词条 报告

港股分类法/消费品制造/医疗保健、头豹分类/卫生和社会工
作/卫生/第三方医疗服务机构/医学影像诊断中心

影像新生态——独立医学影像诊断中心在分级诊疗中的模式创新与破局之路

头豹词条报告系列

郭

郭欣欣 · 头豹分析师

2025-10-30

未经平台授权，禁止转载

行业分类：

消费品制造/医疗保健

卫生和社会工作/医学影像诊断中心

摘要 独立医学影像诊断中心为独立医疗机构，提供差异化影像检查与诊断服务，助力分级诊疗。行业按业态分重资产、轻资产模式，运营上含医联体共享、区域影联体等多种模式。目前行业处于起步阶段，区域差异大，人才与资金壁垒高，准入运营复杂。在政策推动下，行业历经萌芽、启动、高速发展期。未来，政策完善、资源共享及商业模式创新将推动行业持续发展，竞争格局上集中度提升，技术、商业模式升级成趋势。

行业定义

独立医学影像诊断中心指独立设置的应用X射线、CT、磁共振（MRI）、超声等现代成像技术开展人体检查并出具影像诊断报告的医疗机构，不包含医疗机构内设的医学影像诊断部门。此类机构主要服务于体检筛查、疑难病诊断等场景，其产生与发展旨在为患者提供差异化服务，优化医学影像资源的配置效率，推动分级诊疗的实施与远程诊断的发展，进一步促进区域医疗资源共享。

行业分类

独立医学影像诊断中心行业依据业态形式与运营模式有两类划分方式。

按业态形式分类

独立医学影像诊断中心按照业态形式，可分为重资产和轻资产两种模式。

重资产模式

独立医学影像诊断中心自建场地并配置全套影像设备，如PET/MR、PET/CT、Force双源CT、静音3.0T磁共振等高端设备，为患者提供全方位的影像检查服务。

轻资产模式

轻资产模式的独立医学影像诊断中心不自行配置大型设备，主要依托专家团队提供影像读片、诊断报告和远程会诊服务。

按运营模式分类

按照运营模式，可分为医联体共享模式、区域影像中心模式、民营连锁发展模式和虚拟影像中心。

医联体共享模式

医联体共享模式由政府或区域卫生主管部门主导，以高等级医院为核心引领，联合区域内二级医院、社区卫生服务中心等基层医疗机构共同构建医联体。依托医联体牵头单位建立医学影像诊断中心，承担技术职能。

区域影联体模式

该模式与医联体共享模式存在相似之处，但更聚焦于依托具体的物理实体中心，为特定区域（如单个城市或行政区）提供覆盖式服务，如上海市松江区临床影像诊断中心等。此类中心通常由政府主导规划设立，或由大型医疗集团进行投资建设。

民营连锁发展模式

民营连锁发展模式是企业在多个核心城市投资建设标准化高端医学影像中心，形成连锁品牌，凭借高品质与差异化服务开拓市场。以全景医学影像为例，其上海、北京、广州等核心城市投资建设12家标准化医学影像诊断中心，打造专业连锁品牌。

虚拟医学影像中心

虚拟医学影像中心模式不投资或少量投资实体扫描设备，其核心资产是优秀的影像诊断专家团队和互联网信息技术平台。该模式通过搭建平台，实现基层医院读片需求与影像专家闲置时间的有效对接，从而提供远程影像诊断服务。

行业特征

独立医学影像诊断中心的行业特征包括处于起步阶段，区域差异性明显、资金壁垒显著，人才要求严格、准入门槛较高，运营体系复杂。

处于起步阶段，区域差异性明显

中国独立医学影像诊断中心市场起步较晚，整体呈现早期发展阶段特征。国家层面政策自2016年起才逐步明确独立医学影像中心设立标准，**行业充分发展时间不足10年**。医疗资源分布不均衡导致行业发展呈现显著区域差异，在一线及新一线城市，居民支付能力较强且高端医疗需求旺盛，独立医学影像诊断中心多定位于提供高端个性化服务。而在基层市场，此类中心主要承担区域医疗资源整合功能，通过设备共享与服务协同，提升基层医疗机构的诊断水平。

资金壁垒显著，人才要求严格

独立医学影像诊断中心行业具有显著的资金与人才密集特征。在设备投入方面，按照《医学影像诊断中心基本标准和管理规范》要求，中心至少需配备数字X射线摄影系统（DR）2台、16排CT和64排及以上CT各1台、1.5T及以上核磁共振成像系统（MRI）1台，以及具备彩色多普勒血流显像等功能的超声设备3台。高端设备如PET/MR的采购成本可达数千万元，导致单个中心的启动资金需投入上亿元，导致该行业存在较高的资金壁垒，新进入者需要具备强大的资金实力。在人才方面，标准要求医学影像诊断中心至少配备1名正高、1名副高和6名中级职称的专业人员。该要求高于多数省级三级甲等教学医院的标准，进一步加剧行业的人才竞争壁垒。

准入门槛较高，运营体系复杂

从准入门槛来看，独立医学影像诊断中心作为单独设置的医疗机构，**需经设区的市级及以上卫生计生行政部门进行设置审批，并需获取《医疗机构执业许可证》、大型医疗设备配置许可证等多项批文，审批流程严格复杂。**在运营体系方面，相较于医院内部的影像科，独立影像中心需自主构建与医院、医疗集团、保险公司等多方主体的合作网络，涵盖医疗质量管理、设备运营维护、专家资源整合、品牌营销等多维度运营需求，要求其具备**协同内外资源与统筹运营管理的综合性系统能力**。

发展历程

中国独立医学影像诊断中心行业的发展历程，依据政策演进与市场形态变化，可划分为三个阶段：萌芽期（1975-2012年）、启动期（2013-2016年）及高速发展期（2017年至今）。该行业从早期技术积累与概念探索，发展至政策明确期的初步实践，再演进至当前政策与市场双轮驱动下的规模化与多元化发展阶段，完成了从技术储备到市场化运营的过程。**现阶段，行业处于高速发展期，呈现市场参与者显著增加、商业模式持续分化、技术应用不断深化的特点。**未来，行业将趋向于连锁化运营的进一步扩大、人工智能与远程诊断技术的深度整合，以及与公立医院服务体系更为紧密的协同互补。



萌芽期 · 1975-01-01~2012-01-01

1975年，山东省医学影像学研究所正式成立。作为国内较早具有独立法人资格的影像诊断医疗机构，其主要职责为医学影像领域的科学研究、教学及技术推广。2009年，国务院颁布《关于深化医药卫生体制改革的意见》，首次在国家层面系统性提出“鼓励和引导社

会资本发展医疗卫生事业”。2013年以前，中国医学影像服务由医疗机构内部影像科或放射科提供，独立医学影像诊断中心作为专门医疗机构形式，在政策与市场层面均处于空白状态。

本阶段核心特征为行业处于技术储备与概念导入阶段。独立医学影像中心作为潜在医疗机构形式，其发展主要制约因素为国家层面专门性政策法规缺失，导致市场准入标准不明确。

启动期 · 2013-01-01~2016-01-01

2013年，国务院颁布《关于促进健康服务业发展的若干意见》，首次在国务院层级文件中明确提出“引导发展专业的医学检验中心和影像中心”。2015年，上海市卫计委核准设立国内首家独立医学影像诊断中心——上海全景医学影像诊断中心。2016年，原中国卫计委发布《医学影像诊断中心基本标准和管理规范（试行）》，首次从国家层面明确独立医学影像诊断中心的机构设置标准、人员资质要求、设备配置条件及管理规范，为行业规范化发展奠定制度基础。

本阶段是行业从概念走向实体的关键时期。随着系列政策的相继出台，独立医学影像中心的法律地位、设置标准及运营规范得以确立。早期探索者进入市场，开启行业发展新阶段。

高速发展期 · 2017-01-01~至今

除专业的影像中心运营商外，设备厂商（如联影集团旗下影和医学影像）、保险公司（如平安好医）及跨领域企业等相继进入市场。2024年，中国卫健委发布《关于进一步推进医疗机构检查检验结果互认的指导意见》，推动医疗机构检查结果互认共享，有助于独立影像中心出具的诊断报告获得更广泛认可。

本阶段行业呈现规模化、技术化与多元化的发展特征。与此同时，人工智能辅助诊断系统、云计算与5G通信技术在影像质控、图像分析、结构化报告生成及远程会诊等环节的深度应用，有效提升诊断效率与服务半径。

| 产业链分析

独立医学影像诊断中心产业链的发展现状

独立医学影像诊断中心行业产业链上游为设备与耗材供应商环节，主要作用是制造和提供医疗设备及耗材。产业链中游为独立医学影像诊断中心运营环节，主要作用是通过自建或合作方式设立影像中心，面向下游客户提供医学影像诊断服务。产业链下游为终端客户渠道环节，主要作用是面向医疗机构客户和消费者，医疗机构客户涵盖公立医院、私立医院、社区卫生服务中心等，部分医疗机构因设备短缺或专家资源匮乏而将影像检查业务外包。消费者则包括个人患者和体检人群，尤其是对医疗服务质量有较高要求的高端客户。

独立医学影像诊断中心行业产业链主要有以下核心研究观点：

上游核心部件进口依赖显著，国产替代加速破局

1.上游垄断致进口依赖，强化海外厂商定价权

上游技术壁垒构成产业链中最突出的结构性矛盾。全球医学影像设备市场长期由GE医疗、飞利浦医疗、西门子医疗等少数跨国企业主导，2023年GE医疗、西门子及飞利浦在中国CT市场占比超50.0%，上述企业在高端产品线（如3.0TMR、PET-CT）的技术积累与品牌效应构成了显著的行业进入门槛。中国市场对高端影像设备核心部件的进口依赖程度较高，中游影像中心在采购关键设备时供应商选择受限，从而强化了上游厂商的定价权。

2.核心部件自主研发与国产化进程是破局关键

高端医学影像设备中，探测器、梯度线圈、球管等核心部件成本占比显著。以CT设备中的"球管"为例，其约占整机BOM成本的20.0%-30.0%。中国企业加速推进核心技术自主研发，以提升国产设备在中高端市场的渗透率。政策层面亦明确支持高端医疗装备国产化，2025年9月工业和信息化部等部门启动高端医疗装备推广应用项目，依托医工联合体模式推动国产新产品与新技术在医疗场景中的规模化应用，助力市场拓展。核心部件自主研发与国产化进程的推进，有望打破跨国企业对核心部件的垄断，降低中游独立医学影像中心的初始设备投资与长期维护成本，优化产业链成本结构并提升整体竞争力。

基层医疗需求持续释放，驱动产业链中游向连锁化与集约化发展

1.基层下沉填补缺口，技术赋能扩展服务边界

中国分级诊疗政策深化与医疗资源下沉的背景下，基层医学影像诊断需求加速释放。政策明确支持紧密型县域医共体信息化建设，推动医学影像资源共享中心建立。以鄂托克旗为例，2025年9月，通过构建区域影像诊断中心县域内就诊率从76.2%提升至80.0%，基层就诊率从15.0%提升至20.0%。基于云平台的远程影像诊断系统突破地理限制，显著拓展优质专家资源覆盖范围。2025年7月，广东省“粤医智影”平台已覆盖全省众多医疗机构，支持CT肺结节、DR四肢骨折等7类病种智能分析，形成“基层检查、上级诊断”协同机制，提升基层诊断能力并扩展独立影像中心服务半径与业务边界。

2. 连锁化运营成为降本增效与规模扩张的核心路径

独立医学影像诊断中心作为连接上下游的关键环节，逐步从分散化单点运营向连锁化网络及基层渗透模式转型。政策明确支持“集团化、连锁化优先审批”，为行业整合提供制度保障。头部企业通过并购实现快速扩张，例如2025年，一脉阳光以2,950万元收购长沙众雅诊断，直接获得其年超4万人次的患者服务量。与此同时，规模化运营为引入人工智能辅助诊断系统等标准化技术工具奠定基础，有助于提升诊断效率与服务质量一致性。

产业链上游环节分析

独立医学影像诊断中心上游环节



生产制造端

设备与耗材供应商

上游厂商

GE HealthCare Technologies Inc.	西门子医疗系统有限公司	上海联影医疗科技股份有限公司	飞利浦医疗（苏州）有限公司
医科达（北京）医疗器械有限公司	北京万东医疗科技股份有限公司	东软医疗系统股份有限公司	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司
明峰医疗系统股份有限公司	奕瑞电子科技集团股份有限公司	江苏康众数字医疗科技股份有限公司	

上游分析

上游核心部件占据价值链主要环节且国产化程度低

1.医学影像设备核心部件总成本占比较高

医学影像设备的核心部件在整体价值链中属于高附加值环节。以高端CT设备为例，探测器、高压发生器及球管的成本占整机成本的65.0%，表明整机价值高度集中于少数核心部件。核心部件的供应商依托其高成本占比，具有较强的议价能力，导致整机制造商的利润空间受到挤压。

2.关键部件与原材料国产化程度低

中国本土整机厂商在系统集成与市场开拓领域取得一定进展，但关键基础材料、核心元器件及尖端技术对外依赖显著。以64排及以上CT设备为例，2023年其市场仍由外资品牌主导，国产化率低于10.0%。国产化率偏低使得供应链面临潜在风险，国际贸易摩擦、技术封锁或关键物料短缺可能延长独立医学影像中心的设备采购周期，增加维护成本，并对服务定价形成压力。

上游准入管制构成非技术性壁垒，配置优化导向区域产业

1.医疗器械注册许可制度构成高准入壁垒

依据《医疗器械监督管理条例》，第三类医疗器械需经历产品定型、检测、临床试验、注册申报、技术审评及行政审批等复杂流程，整体周期约为12至35个月。上述环节导致企业面临显著的时间成本与资金压力，部分头部企业临床试验年度费用超1,000万元，这对企业的资金储备与战略耐心形成严峻考验，进而有效筛选并限制潜在市场参与者数量。

2.配置证审批权下放驱动大型医用设备区域配置优化

大型医用设备配置证制度，是医学影像设备领域关键准入管制政策。机构在采购甲类（如PET/MR）与乙类（如高端CT、MRI）大型医用设备前，需先取得中国卫生健康委员会颁发的《大型医用设备配置证》。自2018年起，大型医用设备如PET-CT配置证的审批权由中国卫健委下放至省级卫生部门，优化了行政审批流程。这一调整使省级部门能够灵活制定计划，以河南省为例，其在2024年一次性公布了50台乙类大型医用设备的省级配额并组织申报。此类举措提升了各省依据本地区医疗卫生资源规划与实际需求进行灵活配置的能力，推动资源向更符合区域发展需求的方向倾斜。

中 产业链中游环节分析

独立医学影像诊断中心中游环节



品牌端

独立医学影像诊断中心运营

中游厂商

上海联影医疗科技股份有限公司	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	江西一脉阳光集团股份有限公司	上海全景医学影像科技股份有限公司
迪安诊断技术集团股份有限公司	美年大健康产业控股股份有限公司	上海瑞慈医疗投资集团有限公司	平安健康医疗科技有限公司
银川翼展互联网医学影像诊断中心有限公司	深圳开普医学影像诊断中心	北京万东医疗科技股份有限公司	东软集团股份有限公司
数坤科技股份有限公司	杭州深睿智能医疗科技有限公司	推想医疗科技股份有限公司	GE HealthCare Technologies Inc.

中游分析

规模化整合加速，行业集中度提升

1. 并购整合成为扩张核心路径

医学影像设备是独立影像诊断中心构建服务能力的核心资产与主要成本构成。以DR设备市场为例，2024年市场规模CR4达48.0%，同比增长6.6%，呈现明显的头部集聚特征。高昂的设备投入推动独立影像中心通过并购整合突破区域限制，实现快速扩张。并购整合模式可有效获取标的方核心资源如医学影像设备、运营资质及现有市场渠道，同时避免自建中心所需的漫长审批周期与市场培育成本。

2. 商业模式分化导致盈利路径呈现结构性差异

独立医学影像诊断中心的商业模式正经历结构性演进，基于差异化的战略定位与资源禀赋逐步分化为两条发展路径。重资产模式以自有高端影像设备为核心，初始投入超过3,000万元，其盈利主要依赖高端精准诊断、深度健检及疑难病症会诊等高附加值服务。轻资产模式聚焦于提升诊断效率与可及性，依托AI辅助阅片技术。实践表明，至2025年6月，部分AI辅助阅片诊断灵敏度提升15.0%，影像诊断效率提高30.0%。其盈利模式侧重于通过远程诊断和平台化服务实现规模化收入。

AI技术驱动运营升级，人才体系构建服务基础

1. AI技术深度集成影像诊断设备提升服务效能

头部企业通过深度集成AI技术与医学影像诊断全流程，实现服务效能的结构化升级。例如，2024年，万东医疗孵化的万里云智慧医学影像平台每日承载约6万份影像数据流，其AI辅助诊断系统日均调用超2万次。其商业价值主要体现为在同等人员配置下，机构可承接并高效处理的病例总量提升，单一人力成本下的服务产能得到改善，为规模化扩张奠定基础。

2. 复合型人才短缺与专业化团队建设面临挑战

独立医学影像诊断中心存在合格技师与医生资源相对稀缺的问题，具备教学及科研能力的复合型影像诊断专家尤为紧缺。据公开资料显示，2023年统计中国医学影像技师与诊断医师的人数比例为0.9:1.0，与国外相比仍有较大差距。与公立医院相比，非公医疗机构医生需承担行政管理、医疗事故处理等多重职责，工作压力相对较大。为应对人才短缺并增强竞争力，部分头部企业独例如全景医学通过引入影像医学领域权威专家，深化与临床及学术机构的科研合作，以提升科研水平与行业影响力。

产业链下游环节分析

独立医学影像诊断中心下游环节





渠道端及终端客户

终端客户渠道

渠道端



下游分析

下游客户结构二元分化，医疗机构与终端消费者的需求驱动因素各异

1.医疗机构客户以外包与协同为核心，呈现分层需求特征

公立医院、私立医院及基层卫生服务中心是下游医疗机构客户的主体，其需求源于资源与能力的不平衡。截至2023年9月，公立医院在中国东部地区较为集中，东部地区医院数量占比约49.2%，西部地区和中部地区医院数量分别约为25.2%、25.6%。大型公立医院因患者量大、影像检查预约等候时间较长，将部分患者分流至独立影像中心。基层医疗机构与部分民营医院因资金不足或缺乏专业影像诊断医师，将影像业务外包给独立影像中心。与此同时，中国卫健委相关政策明确支持医疗机构将医学影像服务委托给独立第三方机构。

2.终端消费者以精准诊断与体验为导向，高端与专项市场逐步成熟

面向终端消费者的服务聚焦精准诊断与服务体验需求，其中深度体检与早筛市场是重要增长驱动因素。2024年，中国60岁以上人口占比达22.0%，慢性病患者数量超3亿人，传统标准化体检受限于设备配置相对基础、套餐同质化及早期病变检出率较低等问题，难以满足需求。独立医学影像诊断中心依托PET/MR、PET/CT等高端设备，提供针对肿瘤、心脑血管疾病的专项筛查服务，契合高净值人群及肿瘤高危人群的健康管理需求。同时，优化的服务流程与舒适的服务环境进一步吸引注重效率与品质的高端客户，减少其在大医院科室间的辗转，提升整合式检查体验。

消费者获取与服务体验呈现多渠道融合与精准化趋势

1.消费者决策路径多元化，线上信息平台与线下专业转诊并重

医疗影像服务选择过程中，消费者主动性逐步增强，2024年中国互联网医疗信息服务用户达3.65亿人次，线上健康信息平台与数字化营销的影响力逐步扩大，部分健康管理意识较强的消费者，主动依托互联网医疗平台等前往独立医学影像中心咨询。与此同时，医疗机构转诊作为初始接触的主要途径，多数消费者通过主治医生推荐或外检申请单首次接触独立影像中心。

2.服务交付模式以中心化检查为核心，逐步向预约咨询与报告解读两端延伸

独立医学影像中心的检查服务具有物理场景不可替代性，服务链条通过前后端延展优化消费者体验。检查前，依托专业预约咨询与方案定制提升服务精准性。2025年，部分医疗机构可实现单日线上预约挂号超3,000人次，预约诊疗率达80.0%，患者往返医疗机构次数减

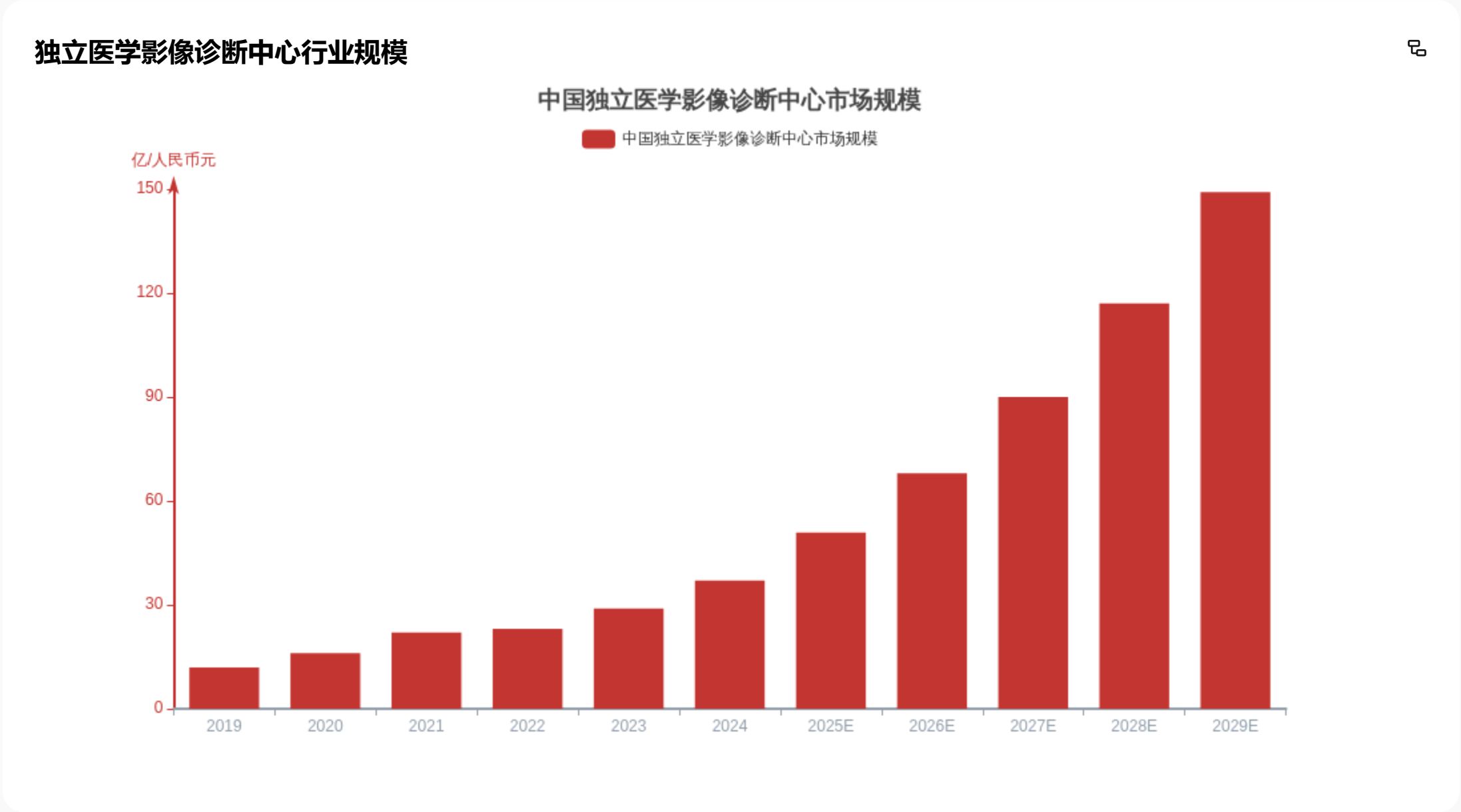
少50.0%。检查后，强化报告解读服务的深度与可及性，提供标准化胶片与报告，增设资深专家一对一解读及线上复查影像对比功能，增强闭环服务体验，吸引复诊人群与高净值客户。

行业规模

独立医学影像诊断中心行业规模的概况

2019年—2024年，独立医学影像诊断中心行业市场规模由11.95亿人民币元增长至37.00亿人民币元，期间年复合增长率25.36%。预计2025年—2029年，独立医学影像诊断中心行业市场规模由50.84亿人民币元增长至149.12亿人民币元，期间年复合增长率30.87%。

规模预测



独立医学影像诊断中心行业市场规模历史变化的原因如下：

政策松绑与定向引导推动行业历史性扩张

1.政策破冰推动行业规范化发展

独立医学影像中心的设立可缓解基层医疗机构医学影像设备与人才资源不足、资源利用率低及大型公立医院就诊便利性与时效性差等问题。2013年，国务院发布《关于促进健康服务业发展的若干意见》，标志着独立影像中心政策限制放开，成为行业发展的重要转折点。2016年，中国卫计委颁布《医学影像诊断中心基本标准（试行）》，首次明确独立医学影像诊断中心的设置标准、法律地位及运营规范。上述政策推动第一批独立影像中心快速成立，中国医学影像市场总量初步扩张，至2018年中国影像市场规模已超过147亿元，促进行业市场规模初步形成。

2.分级诊疗与资源配置优化推动行业规模扩张

分级诊疗制度实施后，大型公立医院新增大型设备（如PET/CT、3.0TMRI等）受限，为独立医学影像中心行业发展提供条件。2021年中国卫健委发布关于加快推进检查检验结果互认工作的通知，促进检查检验结果互认共享，提升医疗资源利用效率。该政策进一步扩大独立医学影像中心的服务覆盖范围和患者基础，推动其参与区域医疗资源配置优化，预计2025年市场规模将达50.8亿元，持续促进行业市场规模增长。

市场需求释放与技术模式创新扩充历史市场容量

1.多元化需求与资本投入拓展市场边界

中国第三方医学影像服务市场处于初步发展阶段，渗透率较低，历年平均约为0.9%，但增长潜力显著。市场规模从2018年的7.96亿元增至2024年的37.00亿元，呈现持续增长趋势。社会资本持续涌入，推动第三方医学影像中心成为医疗行业投资热点。早期参与者包括平安好医生等资本背景企业及全景医学影像等专业化运营商。资本注入推动实体影像中心建设、高端设备购置及专业人才引进，为市场规模扩展提供支撑。

2.技术演进与服务模式创新提升行业渗透率

技术升级驱动行业效率提高与成本降低。人工智能技术在医疗影像领域的应用呈现显著增长态势，部分场景阅片时间缩短50.0%以上，可显著提升阅片效率，降低误诊率，使独立影像中心可承载更多检查订单。与此同时，AI技术与线上远程阅片平台结合，催生虚拟影像中心模式，通过整合影像设备资源，以较低成本将高质量影像诊断服务覆盖至医疗资源匮乏区域，提升服务可及性，扩大企业市场覆盖范围与服务能力，推动市场规模扩张。

独立医学影像诊断中心行业市场规模未来变化的原因主要包括：

政策体系持续完善释放行业发展潜力

1.政策修订预期催生未来市场扩展机遇

近期医疗政策环境不断优化，2024年中国卫健委发布关于进一步推进医疗机构检查检验结果互认的指导意见，若政策有效落实，独立影像中心出具的检查报告有望在更广泛的医疗机构中获得认可，扩大服务患者基础与市场范围，提升服务价值与市场需求。现行医学影像诊断中心的基本标准为2016年版本，经近9年实践发展，部分要求如磁共振机房面积、人员配置等已不适应目前技术发展与运营实际，形成行业扩张的制度性约束。政策修订预期下，设备准入、场地条件等标准经科学调整可降低准入门槛，吸引社会资本进入，2024年中国第三方医学影像中心市场渗透率约为1.2%，尽管当前占比尚低，但年复合增长率约达25.4%，体现强劲增长潜力。

2.集团化制度突破与审批优化共促未来市场规模增长

目前，中国独立医学影像诊断中心在集团化、连锁化运营方面尚未形成全国统一的政策标准与实施细则，部分地方实践已展现该模式的潜力。例如，2025年6月，上海市在多个区试点建设紧密型城市医疗集团，通过设立区域影像诊断中心，实现集团内资源共享与服务同质化管理。此外，若未来政策持续深化，区域医疗资源整合需求进一步提升，部分省市或逐步开展第三方医疗服务的一证多址试点等优化营商环境工作。2025年，锡林浩特市在医疗机构执业“一件事”改革中，将审批环节从7个精简为2个，办理时间从14个工作日压缩至6个，跑动次数减少85.0%。审批流程的简化有效缩短新诊断中心的建设及投产周期，帮助企业以相对较低的成本实现更广泛区域覆盖，推动行业市场规模增长。

医学影像资源共享深化提升行业价值空间

1.区域医学影像共享中心建设将优化资源配置与利用效率

当前，区域医学影像共享中心建设尚未形成明确的共享内容与实施规范，导致各地实践缺乏统一标准及互操作性。截至2025年10月，中国医保影像云平台已覆盖20个省（自治区、直辖市），累计归集影像索引数据超7,264万条，跨机构数据共享具备规模化基础。政策层面若能细化区域影像设备共享、医技护人才共享及影像数据共享的具体内容与执行标准，可有效打破医疗机构间的资源壁垒。资源共享程度的提升显著提高高端设备利用率，并扩大优质影像医生的服务覆盖范围，为独立影像中心参与区域医疗协同提供更大的价值空间。

2.多元化探索与创新鼓励将催生可持续商业模式

国家政策引导下，区域共享中心建设模式的初步实践逐步推进，独立医学影像诊断中心从单一诊断向临床设备、人才及数据一体化解决方案转型，提升服务附加值。截至2025年10月，福州市构建的"1+N"专科联盟已吸纳173家成员单位，牵头医院建立35个名医工作室，开展技术帮扶超3,900人次。此类平台化运营及专科联盟等创新模式的发展，有助于影像中心突破传统服务半径限制，依托远程诊断与协同诊疗拓展市场覆盖范围，但需进一步完善医保衔接、机构协作及数据整合支持体系。

政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于进一步推进医疗机构检查检验结果互认的指导意见》	国家卫生健康委、国家发展改革委、财政部、国家医保局、国家中医药局、国家疾控局、中央军委后勤保障部卫生局	2024-11-01	8
政策内容	推进医疗机构检查检验结果互认，建立互认项目清单和医疗机构清单，加强区域信息平台 and “影像云”建设，实现跨机构共享调阅。强化医学影像等质量控制，提升同质化水平。完善医保支持和信息化保障，推动检查检验结果全国互通共享。			
政策解读	该政策推动检查检验结果跨机构、跨区域互认，明确医学影像等结果共享机制，有利于独立医学影像诊断中心作为第三方专业机构参与区域医疗资源共享体系。通过“影像云”建设、质量控制标准化和医保支持，提升其服务可及性和业务发展空间。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《“十四五”国民健康规划》	国务院	2022-04-01	8
政策内容	规划提出要引导促进医学检验中心、医学影像中心等独立设置机构规范发展，鼓励社会力量在康复、护理、精神卫生等短缺领域举办非营利性医疗机构，推动社会办医持续规范发展，并强化医疗卫生服务质量与监管。			
政策解读	该政策明确提出支持医学检验中心、医学影像中心等独立设置机构规范发展，有利于推动第三方影像中心参与区域医疗资源共享，提升服务能力和覆盖面。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《医疗机构管理条例实施细则》	原中国卫生计生委	2017-02-01	9
政策内容	正式将“医学影像诊断中心”与“医学检验实验室、病理诊断中心、血液透析中心、安宁疗护中心”等第三方医疗服务机构一并纳入医疗机构范围，属于独立法人单位，独立承担相应法律责任。			
政策解读	该实施细则修改明确独立医学影像诊断中心属于独立法人单位，应遵守《医疗机构管理条例》《医疗机构管理条例实施细则》《医疗质量管理办法》等相关规定，为行业的长期健康、有序竞争奠定基础。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《医学影像诊断中心基本标准（试行）》	原中国卫生计生委	2016-08-01	9
政策内容	明确医学影像诊断中心属于独立设置的医疗机构，并对医学影像诊断中心的运营场地、仪器配置、人员配置和管理规范做出具体要求。			
政策解读	该基本标准明确了第三方医学影像诊断中心作为独立医疗机构的设置标准和管理规范，为行业规范化发展提供基础依据。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》	国务院	2013-10-01	9
政策内容	大力发展第三方服务。引导发展专业的医学检验中心和影像中心。支持发展第三方的医疗服务评价、健康管理服务评价以及健康市场调查和咨询服务。			
政策解读	首次从国家层面提出支持第三方医学影像诊断中心的发展，为行业奠定政策基础，标志着第三方影像中心正式进入政策视野。			
政策性质	指导性政策			

竞争格局

独立医学影像诊断中心竞争格局概况

独立医学影像诊断中心行业呈现以下梯队情况: 第一梯队公司有江西一脉阳光集团股份有限公司、上海全景医学影像科技股份有限公司、深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司、上海联影医疗科技股份有限公司等; 第二梯队公司有深圳开普医学影像诊断中心、平安好医生、广州金域医学检验集团股份有限公司等; 第三梯队公司有地方性影像中心等。

独立医学影像诊断中心行业竞争格局形成的历史原因如下:

政策规制与准入壁垒构建

1.政策环境的演变塑造行业发展方向和竞争边界

2016年，中国原卫计委发布《医学影像诊断中心基本标准和管理规范》，明确机构设置、人员配备、设备配置及场所条件的具体要求，进一步细化行业准入门槛与运营规范。截至2016年底，中国独立医学影像诊断中心数量约为8家，主要集中于北上广地区。至2020年底，医学影像机构数量增长至205家。政策放开与标准设立推动了市场竞争格局的快速调整，引导企业向规范化与专业化方向转型。

2.资质壁垒促进市场资源向头部企业集中

独立医学影像中心行业面临较高的资质壁垒，主要体现在许可证审批环节。截至2024年5月，国内仅有163张有效的第三方医学影像中心许可证，由约80家企业持有。许可证资源的稀缺性使得早期获得资质的企业占据先发优势，而新进入者需承担更高的合规与时间成本。部分企业凭借较高的许可证持有比例，将资质优势转化为市场份额优势，推动行业集中度提升。

优质医疗资源稀缺与商业模式分化

1. 优质医疗资源的稀缺性与分配不均

独立医学影像中心行业的核心资源包括高端影像设备、专业人才和患者流量，此类资源在行业发展初期呈现显著的分布不均衡特征。高端影像设备如PET/CT、3.0T及以上磁共振设备，价格高昂且受配置许可证管理，仅少数具备雄厚资本实力的企业能够获取。头部企业依托资本优势及集团背景，优先占据优质资源，而区域性与地方性影像中心受限于资源匮乏，仅能在特定区域市场寻求发展空间。2025年9月，山东寿光市34所主要医疗机构中，仅4所配备了3.0TMRI此类高端影像设备。

2.多元化商业模式的探索与演变

中国独立医学影像诊断中心行业逐步形成多种商业模式，企业基于资源禀赋与市场定位选择差异化路径，推动行业竞争格局分层。第一梯队企业如全景医学影像聚焦疑难病诊断领域，通过重资产投入在中国布局家医学影像中心，一脉阳光通过"百城千县"战略构建广泛覆盖的影像中心网络，覆盖500余家机构。第二梯队企业如金域医学则集中于特定区域或细分市场，寻求差异化竞争优势。此类商业模式的选择导致企业在目标市场、服务内容及收益模式上呈现显著差异，降低了同质化竞争程度，并促进行业从价格竞争向服务与价值竞争转型，进一步巩固行业分层格局。

独立医学影像诊断中心行业竞争格局未来变化的趋势如下:

行业集中度持续提升，市场资源向头部企业加速集聚

1.并购整合将成为行业规模化扩张的核心路径

目前中国独立医学影像诊断中心行业市场集中度已初步显现，但整体仍呈现分散态势。受限于高端设备（如PET-MRI）的高昂投入及运营成本，未来部分头部企业依托资本优势，通过并购区域性机构快速获取稀缺资源，包括许可证、高端设备及专业人才，实现网络化布局与市场份额提升。2023年，高尚医学影像集团收购上海州信医学影像，影像中心数量增至8家，进一步整合了上海地区的基础设施、高端设备及专病筛查方案等资源。

2.商业模式从单一走向多元化与专业化细分

为突破同质化竞争并提升盈利能力，部分企业逐步从单一影像检查服务向增值服务协同模式转型。专业化转型聚焦专病领域（如肿瘤、心脑血管），依托高端设备构建专病影像数据库，提供高附加值服务。多元化发展则覆盖前端健康管理及早期筛查，后端疑难病症远程会诊及协作诊疗。此类服务模式已在医疗资源整合中显现成效，截至2025年5月，上海市宝山区影像诊断中心为全区基层医院提供放射诊断服务达33.6万人次，实现社区X线报告30分钟内出具、CT报告1小时内出具，并开通绿色转诊通道，区域整体诊断水平有所提升。

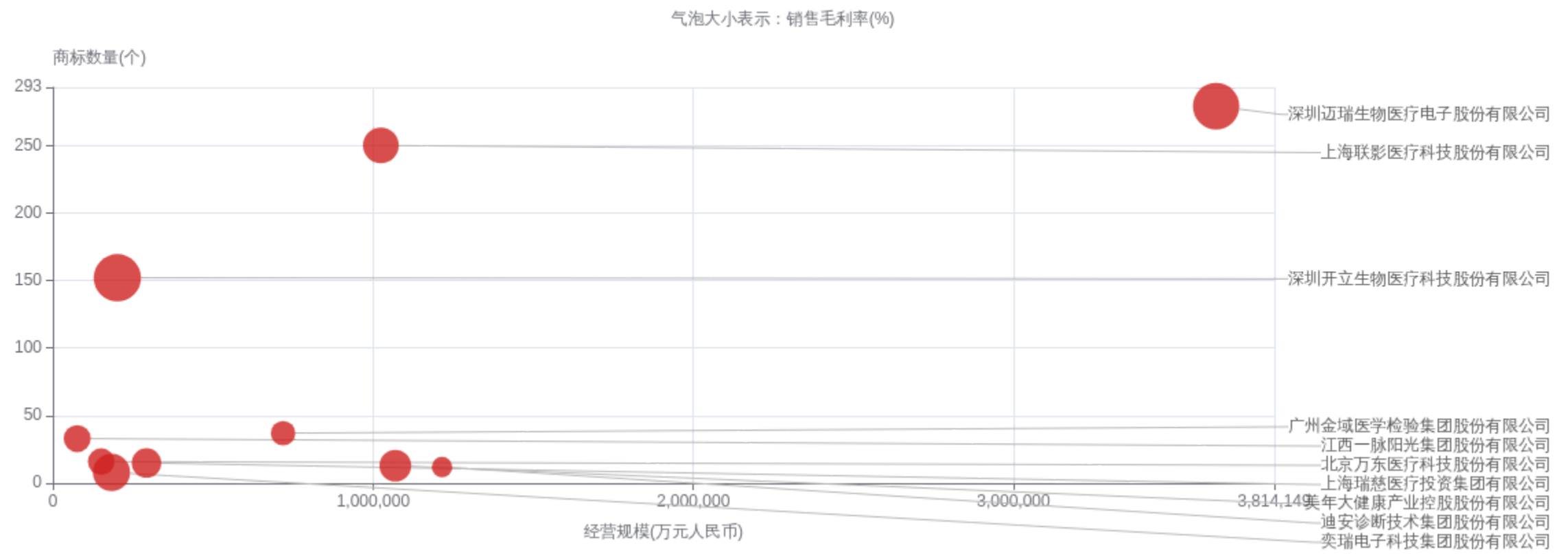
技术赋能驱动行业变革，AI集成与云平台重构竞争格局

1.人工智能与高端影像设备的深度融合正在重塑竞争格局

行业竞争重心从单一硬件设备转向软硬件综合效能，企业通过构建AI集成平台或采购深度集成AI的影像设备提升竞争力。2024年12月，浙江肿瘤医院集团推广的AI影像辅助诊断集成平台整合3个主流厂家的34个AI辅助诊断项目，使得诊断报告平均时间从22.7分钟/份缩短至13.7分钟/份，效率提升约40.0%。

2.远程诊断与云平台建设推动服务网络化及渠道下沉

虚拟影像中心模式依托云计算与高速网络技术，通过远程会诊信息系统为医疗资源匮乏地区提供高质量影像诊断服务。该模式突破了地域限制，整合基层医疗机构影像设备与医生资源，扩大服务覆盖范围，并契合中国卫健委检验互认政策导向。江苏省自2024年8月启动卫生健康云临床检验平台建设，截至2025年9月已对接1,867家医疗机构，累计实现检验互认近300万次。未来，企业将通过线下实体中心与线上云平台协同布局，构建多层次服务网络，强化渠道覆盖能力与竞争优势。



上市公司速览

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司（ 300760 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	93.7亿元 >	12.1	66.0

上海联影医疗科技股份有限公司（ 688271 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	74.3亿元 >	26.9	48.7

北京万东医疗科技股份有限公司（ 600055 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	9.3亿元 >	26.4	41.6

一脉阳光（ 2522 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
61.5亿元 >	7.6亿元 >	-18.1	36.5

美年大健康产业控股股份有限公司（ 002044 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	18.0亿元 >	-14.9	28.0

迪安诊断技术集团股份有限公司（ 300244 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	92.6亿元 >	-10.1	28.1

广州金域医学检验集团股份有限公司（ 603882 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	56.2亿元 >	-10.9	35.1

盈康生命科技股份有限公司（ 300143 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	11.0亿元 >	27.8	29.8

奕瑞电子科技集团股份有限公司（ 688301 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	-	-	-

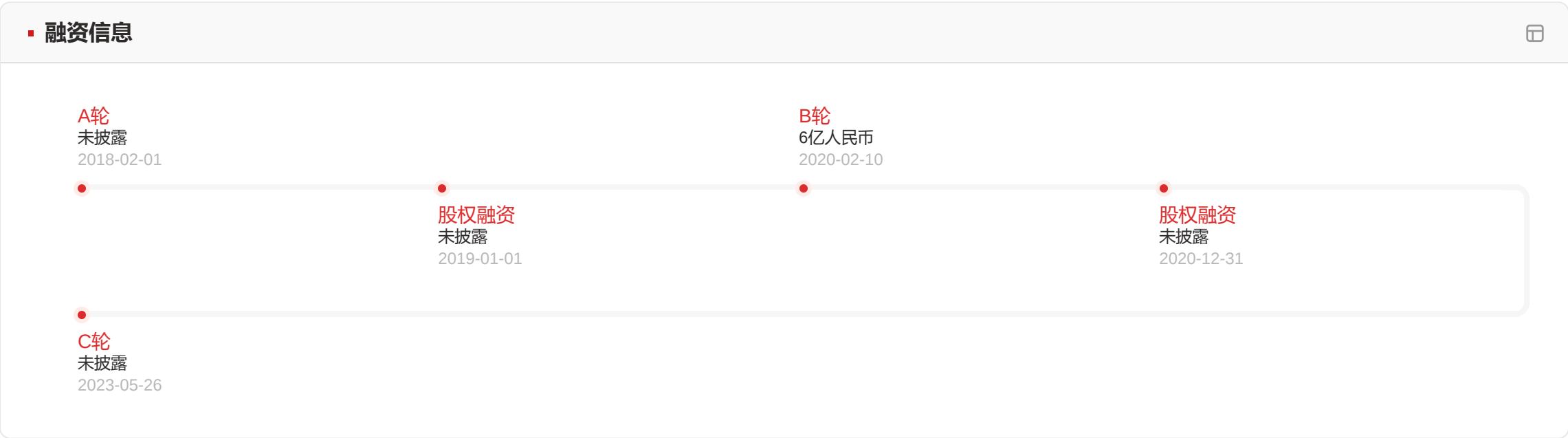
上海兰卫医学检验所股份有限公司（ 301060 ）

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	-	-	-

企业分析

1 上海全景医学影像科技股份有限公司

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	36000万人民币
企业总部	上海市	行业	科技推广和应用服务业
法人	杨环球	统一社会信用代码	91310000583433608R
企业类型	股份有限公司(港澳台投资、未上市)	成立时间	1317052800000
品牌名称	上海全景医学影像科技股份有限公司	经营范围	许可项目：医疗服务；第三类医疗器械经营；第三类医疗器械租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；软件销售；信息技术咨询服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）；第一类医疗器械销售；第一类医疗器械租赁；第二类医疗器械销售；第二类医疗器械租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）



公司竞争优势

▪ 竞争优势
全景医学影像的竞争优势集中于其专业化的疑难病诊断能力与高质量的连锁运营体系。该公司专注于以精准影像诊断为核心技术支撑，依托多模态高端影像设备（如PET/MR、PET/CT等），为肿瘤、心脑血管疾病等疑难病提供深度诊断服务。其多家中心已获评国家高新技术企业及科技小巨人企业资质。其商业模式以连锁化运营为特征，已在上海、北京、广州、重庆等城市布局了十余家医学影像诊断中心，形成了覆盖多个重要城市的专业化医疗服务网络。

全景医学公司公告

2 江西一脉阳光集团股份有限公司【HK.02522】

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	40106.1832万人民币
企业总部	赣州市	行业	卫生
法人	陈朝阳	统一社会信用代码	914403003194442602
企业类型	股份有限公司（外商投资、未上市）	成立时间	1414598400000
品牌名称	江西一脉阳光集团股份有限公司	经营范围	许可项目：货物进出口，技术进出口，进出口代理，第三类医疗器械经营，各类工程建设活动，医疗服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后在许可有效期内方可开展经营活动，具体经营项目和许可期限以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，软件开发，信息技术咨询服务，企业管理，健康咨询服务（不含诊疗服务），医院管理，医疗设备租赁，国内贸易代理，第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，住房租赁，非居住房地产租赁，项目策划与公关服务，汽车租赁，工程管理服务，远程健康管理服务，通用设备修理，专用设备修理，电子、机械设备维护（不含特种设备）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

公司竞争优势

▪ 竞争优势
一脉阳光的竞争优势体现在其影像中心服务+医学影像数据+医学影像AI基座大模型三位一体的商业模式，该模式有效协同了线下服务网络与线上数据价值挖掘。其核心竞争壁垒在于其积累的千万级标准化、结构化医学影像数据库以及由此孵化的全球首个全模态全流程医学影像基座大模型影禾觅芽®。该模型依托其高质量数据训练，能覆盖全身200多种常见病种，显著降低了基层医院的AI部署与应用成本。

一脉阳光公司公告

3 上海联影医疗科技股份有限公司【688271】

■ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	82415.7988万人民币
企业总部	上海市	行业	专用设备制造业
法人	张强	统一社会信用代码	91310114570796872F
企业类型	股份有限公司(上市、自然人投资或控股)	成立时间	1300636800000
品牌名称	上海联影医疗科技股份有限公司	经营范围	许可项目：第二类医疗器械生产；第三类医疗器械生产；第三类医疗器械经营；第三类医疗器械租赁；第二类增值电信业务；医疗器械互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：第二类医疗器械销售；第二类医疗器械租赁；专业设计服务；电子元器件批发；金属材料销售；汽车零配件零售；汽车零配件批发；汽车销售；货物进出口；技术进出口；机动车修理和维护；专用设备修理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备销售；机械零件、零部件销售；机械电气设备销售；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及外围设备制造；软件销售；数据处理和存储支持服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

■ 财务数据分析									
财务指标	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025(Q1)	2025(Q2)
销售现金流/营业收入	1.38	1.24	1.41	1.08	1.08	0.97	1.02	1.07	1.03
扣非净利润同比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
资产负债率(%)	64.3949	68.934	62.6306	51.4224	27.8089	25.4764	28.9968	29.6859	27.5193
营业总收入同比增长(%)	/	46.4333	93.359	25.9107	27.3564	23.5182	-9.7335	5.4232	12.7949
归属净利润同比增长(%)	/	41.533	1328.1263	56.9565	16.8573	19.2145	-36.085	1.8675	5.0311
摊薄净资产收益率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
实际税率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
应收账款周转天数(天)	153.5799	106.8863	49.2569	43.1195	60.2391	83.0036	132.6821	168.8123	141.6213
预收款/营业收入	/	/	/	/	/	/	/	/	/
流动比率	1.4191	1.1518	1.2755	1.5551	3.3509	3.4888	2.9529	2.8172	3.0702
每股经营现金流(元)	0.31	0.37	4.57	1.3	0.8285	0.1608	-0.7511	-0.4289	0.0592
毛利率(%)	39.0575	41.7928	48.6148	49.4248	48.3662	48.4822	48.5426	49.9402	47.9269
流动负债/总负债(%)	73.1712	73.9244	79.2485	84.788	89.3146	89.825	87.0385	87.7904	85.8389
速动比率	1.0052	0.7416	0.9081	1.0671	2.7753	2.8173	2.1716	2.0007	2.1901
摊薄总资产收益率(%)	-1.9106	-0.6533	10.7306	14.0194	9.5473	7.9844	4.6539	1.2852	3.4837
营业总收入滚动环比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
扣非净利润滚动环比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
加权净资产收益率(%)	-5.37	-3.24	32.2	32.83	17.48	10.79	/	/	/
基本每股收益(元)	/	/	1.3	1.96	2.19	2.4	1.54	0.45	1.21
净利率(%)	-6.4914	-1.6126	16.2583	19.3487	17.8617	17.3324	12.0574	14.7511	16.4214
总资产周转率(次)	0.2943	0.4051	0.66	0.7246	0.5345	0.4607	0.386	0.0871	0.2121
归属净利润滚动环比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
每股净资产(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
每股公积金(元)	5.0455	5.0619	4.353	4.4174	16.8233	16.8783	16.9233	16.9395	16.8767
扣非净利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
存货周转天数(天)	391.4746	309.119	209.0835	201.8277	220.3182	229.4894	323.9741	427.3504	333.5804
营业总收入(元)	2034680383.14	2979449886.44	5761033749.87	7253755673.4	9238122700.8	11410765602.39	10300104386.97	2477948927.49	6015901402.16
每股未分配利润(元)	-2.6997	-2.8133	-0.4501	1.2903	2.9303	5.1262	6.2896	6.7386	7.421
稀释每股收益(元)	/	/	1.3	1.96	2.19	2.4	1.54	0.45	1.21
归属净利润(元)	-125745683.25	-73519791.43	902915863.45	1417184821.29	1656084034.72	1974292317.49	1261869451.27	370082216.76	998018064.12
扣非每股收益(元)	/	/	/	/	1.75	2.02	/	/	/
毛利润（元）	/	/	/	/	/	/	/	/	/
经营现金流/营业收入	0.31	0.37	4.57	1.3	0.8285	0.1608	-0.7511	-0.4289	0.0592

公司竞争优势

■ 竞争优势

联影医疗的竞争优势根植于其全链条的自主研发与制造能力，定位为高端医疗影像设备的整体解决方案提供商。在产品层面，公司构建了覆盖MR、CT、XR、MI、RT等领域的完善产品线，累计推出超过140款产品，并成功突破了超高端CT、3.0TMR等高端市场。在技术层面，公司通过将AI算法深度嵌入设备全生命周期，并投资旗下子公司联影智能（已推出超100款医疗AI产品），打造了数智化的超级平台，使其产品具备系统级的智能化性能。

联影医疗公司公告

附录

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、提起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未详细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

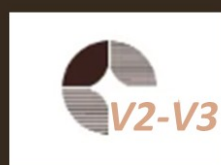
企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱：

nancy.wang@frostchina.com

客服电话：

400-072-5588



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588