

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

公告编号：2026-002

## 深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司 2025 年年度报告摘要

### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司 2025 年 12 月 31 日的总股本 1,212,441,394 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.10 元（含税），送红股 0 股（含税），不以资本公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

## 二、公司基本情况

### （一）公司简介

股票简称	迈瑞医疗	股票代码	300760
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李文楣	钱宇浩、黄星星	
办公地址	深圳市南山区高新技术产业园区科技南 十二路迈瑞大厦 1-4 层	深圳市南山区高新技术产业园区科技南 十二路迈瑞大厦 1-4 层	
传真	0755-26582680 转 88398	0755-26582680 转 88398	
电话	0755-81888398	0755-81888398	
电子信箱	ir@mindray.com	ir@mindray.com	

### （二）报告期主要业务或产品简介

#### 1、报告期内公司从事的主要业务

2025 年是“十四五”规划收官之年，也是进一步全面深化改革，为“十五五”规划谋篇布局之年。与此同时，世界百年未有之大变局加速演进，全球进入复杂多变的动荡变革期。医疗产业在人口老龄化加剧、优质医疗资源紧缺和行业集中度加速提升等多重因素影响下，正经历着深刻的变革。伴随着以人工智能和具身智能为代表的新一轮技术浪潮汹涌而来，以数智化改革重构医疗体系、为医疗机构提质增效已成为发展之必然。

公司始终秉持“成为守护人类健康的核心力量”的愿景，将科技创新与人文关怀相结合，致力于让每一位患者无论地域、经济条件如何，都能享受到安全、可及、可负担的优质医疗服务。我们坚信，科技的最终价值不仅在于效率和成本的改善，更在于守护生命、提升健康水平和推动医疗公平。作为全球医疗健康产业的重要参与者，迈瑞把推动医疗资源均衡配置、缓解社会公共健康压力和提升全人类的健康水平作为长期使命，以负责任的企业公民姿态，依托数智化创新，回应社会关切与临床需求，让医疗



收入占比较大的发展中国家在医疗器械采购项目上出现了一定程度的放缓，同时地缘冲突也为国际局部地区的业务拓展增添了挑战。在上述背景下，公司持续加快高端战略客户渗透和本地化平台建设，有效克服了部分负面影响。其中，欧洲市场在 2024 年高增长的基础上，2025 年进一步实现了 17% 的增长。同时，国际新兴业务实现同比增长近 30%。展望 2026 年，面对外部环境的动荡与复杂多变，公司将坚定深化海外本地化布局和高端战略客户群突破，其中欧美市场由于面临严重的缺医少护和通胀压力，这为公司的数智化方案进一步提升欧美市场的品牌影响力和渗透率提供了更广阔的发展空间；而在新兴市场，公司将紧抓医疗基础设施建设和医疗均质化升级的历史机遇，推出适应当地需求的产品组合与数智化方案，并通过持续深入的本地化布局，全面助力这些国家加强医疗卫生体系建设和人才培养。2026 年公司国际业务有望回归快速增长，其中发展中国家和欧洲市场有望引领增长，国际业务收入占公司整体收入的比重也将进一步提升。

国内市场，报告期内，公司国内业务实现收入 1,563,178.42 万元，同比下降 22.97%。国内医疗设备行业历经了过去连续三年的深度调整，最困难的时刻已经过去。医院当前和未来一段时间仍广泛面临经营压力带来的整体采购预算缩减，因此近期设备行业仍处于弱复苏阶段。受 DRG/DIP 支付方式改革、试剂集中带量采购、检验结果互认、医疗服务价格治理等多重政策影响，体外诊断行业进入调整收缩期，试剂用量和价格均出现了不同程度的下滑，导致市场规模出现较大幅度萎缩。上述政策的实施虽然带来了短期的行业波动，但有效规范了诊疗行为，提升了医保支付效率，也对医疗机构的诊疗能力提出了更高的要求，这正是公司发挥创新能力、提供价值医疗、抢占市场份额的历史机遇期。因此可以看到，在行业集中度和进口替代率加速提升的趋势下，公司体外诊断业务的市场占有率获得明显增长。报告期内，国内新兴业务也表现出高增长潜力，与体外诊断业务的合计营收占国内业务营收的比例达到近七成，而这些业务将是国内长期快速增长的重要驱动。2026 年全年公司国内业务有望实现正增长，2027 年及之后将有望进入更加稳定的持续快速增长阶段。

报告期内公司主营业务未发生重大变化。

### **(1) 公司主营业务和产品及其业绩表现介绍**

公司主要从事医疗器械的研发、制造、营销及服务，始终以客户需求为导向，致力于为全球医疗机构提供优质的产品、服务和解决方案，助力全球医疗机构提质增效，帮助世界各地改善医疗条件。

历经多年发展，公司已经成为全球领先、创新驱动的世界级医疗器械企业及医疗数智化引领者，产品远销全球 190 多个国家及地区。公司总部位于中国深圳，在北美、欧洲、亚洲、非洲、拉美等地区的超 40 个国家设有 64 家境外子公司；在国内设有 36 家子公司、30 余家分支机构；全球员工超过 21,000

人，其中研发人员占比超过 24%，形成了庞大的全球化研发、生产制造、营销及服务网络。

公司坚持战略性布局，拥有多产品、多产线的完整矩阵，主要产品覆盖四大业务领域：体外诊断、生命信息与支持、医学影像及新兴业务（新兴业务包括微创外科、微创介入、动物医疗等高潜力业务），产品矩阵覆盖设备、试剂、耗材及数智化解决方案，形成了全面且具有协同效应的产品与服务体系。

根据弗若斯特沙利文的资料，公司是全球顶尖医疗器械企业中唯一一家覆盖从急诊、手术室、重症监护室、普通病房，到外科、心内科、检验科、超声科等多诊疗场景的企业。按 2024 年的收入计，在多个领域，公司均处于行业领先地位，已有 6 类产品市场占有率位居全球前三，9 类产品市场占有率位于中国第一。

凭借广泛的全球装机基础及与领先医疗机构的长期合作关系，公司构建了开放且可持续迭代的数智医疗生态系统，已经率先完成从单点产品供应商到解决方案提供商的蜕变，成为全球范围内解决“医疗不可能三角”的有力推动者和引领者。

下图概述了公司主要业务线的产品组合：



注：按照公司最新业务规划，公司变更了收入分解信息的列报口径以反映主要产品覆盖的业务领域。本次变更前，公司的收入分解主要划分为生命信息与支持类产品、体外诊断类产品、医学影像类产品、电生理与血管介入类产品、其他产品和其他业务。本次变更后，公司的收入分解主要划分为体外诊断类产品、生命信息与支持类产品、医学影像类产品、新兴业务类和其他业务。其中，新兴业务类产品主要包括微创外科、微创介入及动物医疗等新兴业务板块。变更前后几处重点变化包括：（1）本次变更前，生命信息与支持类产品、体外诊断类产品、医学影像类产品中皆包含动物医疗板块相关业务收入，本次变更后，动物医疗板块相关收入皆自上述业务线中拆出，归并入新兴业务中；（2）本次

变更前，微创外科业务归属于生命信息与支持类产品类别，本次变更后，微创外科业务归并入新兴业务中；（3）原电生理与血管介入类产品，在本次变更后计入新兴业务中；（4）原其他类产品，在本次变更后也计入新兴业务中。

### 1) 体外诊断领域

公司是全球少数能够提供全实验室一体化诊断解决方案，并同时掌握核心上游原料、质控校准以及多种方法学诊断试剂研发能力的企业。公司的体外诊断解决方案包括全实验室智能化流水线、化学发光免疫分析仪、生化分析仪、血液细胞分析仪、凝血分析仪、尿液分析仪、微生物诊断系统、糖化血红蛋白分析仪、流式细胞仪等领域的诊断仪器及试剂。

#### ①报告期内业绩表现

报告期内，公司体外诊断业务实现营业收入 1,224,065.69 万元，同比下降 9.41%。体外诊断业务收入占集团整体收入的比重超过 36%，连续第二年成为占比最大的产线。同时，在国内营收结构中，体外诊断业务的收入比重达到约 48%，也是国内收入贡献最大的业务。

国际市场，报告期内，公司实现 MT 8000 全实验室智能化流水线装机 20 余套，迎来了流水线装机的初步放量。得益于 MT 8000 高效的样本处理能力、多模态的样本质量检测及灵敏可靠的智慧质控，获得来自海外多个市场的充分认可，公司预计 2026 年 MT 8000 装机数将继续实现同比大幅增长。除流水线装机突破外，公司在大型集中采购体系、海外高端私立医疗集团、第三方连锁实验室等客户群中的装机突破也在加速。同时，公司持续加强生产制造、物流配送、临床支持、IT 服务等本地化平台建设，DiaSys 的产品导入、产能扩建与区域物流仓储等整合工作顺利推进。目前，公司已在全球 14 个国家布局本地化生产项目，其中 11 个项目启动生产且大部分覆盖体外诊断产品。未来，公司将充分发挥产品的技术创新力，与高度完善的本地化平台相结合，进一步提升专业化的品牌力与学术影响力，形成迈瑞独特的突破高端市场的“组合拳”，国际体外诊断业务有望长期保持快速增长的趋势。

国内市场，受 DRG/DIP 支付方式改革、试剂集中带量采购、检验结果互认、医疗服务价格治理等多重政策影响，体外诊断行业进入调整收缩期，试剂用量和价格均出现了不同程度的下滑，导致市场规模出现较大幅度萎缩。上述政策的实施虽然带来了短期的行业波动，但有效规范了诊疗行为，提升了医保支付效率，也对医疗机构的诊疗能力提出了更高的要求，这正是公司发挥创新能力、提供价值医疗、抢占市场份额的历史机遇期。因此，公司多个部门协同发力，紧贴临床需求，2025 年新推出免疫试剂产品 14 个，NMPA 上市产品总数量已增至 94 个，其中由海肽生物提供原料的上市免疫试剂产品达 12 项（含首次注册及变更注册）。报告期内，MT 8000 流水线在国内市场势如破竹，新增订单超过 360 套、新增装机近 270 套。考虑到公司体外诊断核心业务如免疫、生化、凝血在国内市场的平均占有率仅为 10%左右，仍有较大的提升空间，公司目标在 3 年时间内将上述核心体外诊断业务的市场占有率提升至

20%。作为各业务板块国产化率最低的领域之一，体外诊断业务的进口替代才刚刚起步，也将成为公司国内业务中长期重要的增长驱动。

## ② “瑞检生态”业务与装机表现

报告期内，公司积极推广“迈瑞智检”数智实验室解决方案，为医学实验室提供便捷专业的物联升维 IT 智慧管理方案，并结合公司的体外诊断设备与试剂产品，全面打造“瑞检生态”，即通过“全要素融合”的瑞检实验室信息管理系统 InnoSight，构建全面数智化的检验流程，显著释放检验生产力。

InnoSight 包括 LMS（实验室管理系统）、LIS（实验室信息系统）、试剂管理、中间件等系统，并通过将这些关键模块深度整合，全面打通设备、样本、质控、患者数据，为 AI 大模型输送高质量的数据资源，提供智慧运营管理、智能审核、迎评迎审等应用，将“发现机会--定制方案--效果确认”形成一个完整的数智化闭环管理，不仅能提出预警，更能给出特定的优化建议方案，并持续追踪改进措施实施后的关键指标变化，从而验证措施的有效性，推动实验室管理进入一个螺旋上升的持续优化轨道。作为面向未来智慧医院的“检验中枢神经系统”，瑞检生态助力检验科从“劳动密集型”迈向“数智驱动型”，进一步为患者提供更高效、更精准、更安全的医疗服务。

报告期内，公司正式发布“启元检验大模型”，这是专为医学检验科室打造的 AI 专家系统，标志着检验科从传统人工、机器自动化阶段，全面迈入 AI 驱动的智慧检验全新纪元。该模型深度融合临床医学知识、体外诊断逻辑、实验室运营管理经验与先进 AI 技术，构建“审核、解读、管理、迎审”四大智能体，实现从样本到报告、从质控到运营的全流程智能化闭环。

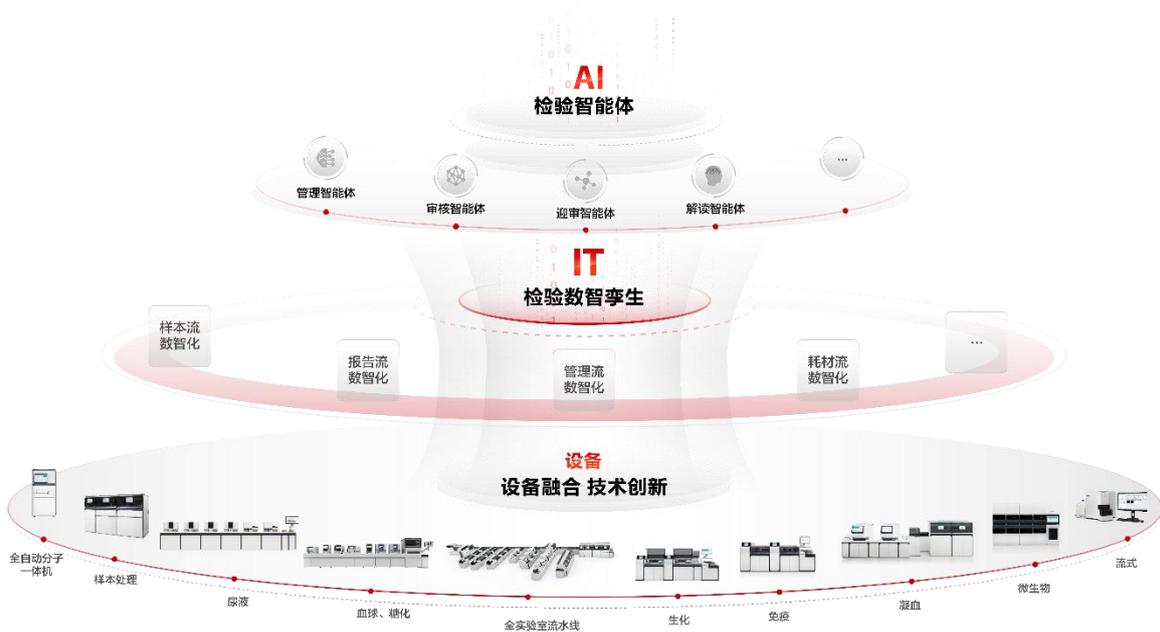
a) 审核智能体：实现“全景洞察评估”，从规则审核升级为智能风险预判，联动样本质量、设备实况、患者历史与用药信息，从源头避免错误报告，实现错误报告趋零。b) 解读智能体：进行“多维综合分析”，整合数字形态、历史结果、病史、诊疗措施等维度，为报告赋予智慧指引，支持医生深度问询与推理验证，提升诊断可靠性。c) 管理智能体：赋能“复杂运营管理一键优化”，通过全流程、全要素深度介入，自动优化试剂库存、设备使用、人员排班，实现 24 小时无间断进化，提升样本周转与管理精细度。d) 迎审智能体：作为“常驻评审专家”，提前识别质控风险（如室内质控、ISO15189 合规），实时分析各项指标，快速定位问题并输出改进建议，助力迎审游刃有余。

启元检验大模型在海量数据、学术知识输入基础上，通过系列专家培养、训练与评估的“全方向轮岗”，将孤立数据点连接成网，实现多维信息融合与交叉验证，真正理解数据背后的临床意义，为实验室与临床提供深度决策支持。公司正与多家医院共建评估模型性能基准数据集，构建行业标准。目前，启元检验大模型已在南方医科大学深圳医院、广州医科大学附属肿瘤医院先行部署，预计 2026 年装机

医院数量持续增加。

截至 2025 年 12 月 31 日，“瑞检生态”实验室解决方案在全国实现了近 1,100 家医院的装机，其中约 80%为三级医院，2025 年新增装机超 500 家。“瑞检生态”上市以来，已经在中山大学附属第一医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院、山东省立医院、北京大学第一医院、复旦大学附属华山医院、首都医科大学附属北京积水潭医院、首都医科大学附属北京安贞医院、浙江大学医学院附属邵逸夫医院、山东东明县县域医共体、四川江油市区域医学检验中心等多家顶级医院和县域医共体完成装机。报告期内，新增装机医院及重点项目包括郑州大学第一附属医院、四川大学华西医院、广西医科大学第一附属医院、北京医院、河北医科大学第二医院、上海交通大学医学院附属新华医院、同济大学附属第十人民医院、大理区域医学检验中心。在国际上，“瑞检生态”实验室解决方案已经在约旦、印度尼西亚、泰国、罗马尼亚、沙特阿拉伯、柬埔寨等国家落地，通过高性能的检验设备与数智化信息系统的融合创新，为海外国家的区域中心实验室、医疗连锁集团等机构提供高效的检测能力，助力其管理模式创新升级。

图：“瑞检生态”数智实验室解决方案



## 2) 生命信息与支持领域

公司是全球少数拥有覆盖急症、重症、麻醉、手术及普通护理等核心临床场景的完整产品体系和数智化整体解决方案的医疗器械企业。公司的生命信息与支持产品组合包括监护仪、麻醉系统、呼吸机、除颤仪、输注泵、手术灯、手术台和医用吊塔等。

## ①报告期内业绩表现

报告期内，公司生命信息与支持业务实现营业收入 983,672.37 万元，同比下降 19.80%，其中国际收入占该产线整体收入的比重进一步提升至 74%。

从医疗设备采购的特征来看，生命信息与支持产品作为资本开支类业务之一，与医疗基建项目数量、医院计划投入的资本开支，甚至国家维度的医疗体系建设政策等因素密切相关，这些因素将共同决定资本开支类业务的市场规模和增长情况。可以看到，在高息滞胀、缺医少护这一广泛存在的宏观环境下，全球大多数市场普遍面临“降本增效”的难题。

面对这一客观现状，公司通过多年的数智化布局与加速转型，为突破行业发展瓶颈提供了全新的解决方案。报告期内，公司凭借独特的数智医疗生态系统成功进入欧洲、亚太、拉美、中东等地的高端医院与大型采购集团，同时，依托产品组合的协同效应，实现了由“一个产品准入”带动“多个产品销售”的可持续经营模式。公司在中国多个顶尖医院成功落地“启元”专科大模型，持续提升产品竞争力，进一步强化品牌影响力和客户粘性。报告期内，公司与全球行业专家共同开展国际学术合作、商讨制定行业标准、助力多国医疗人才培养，真正成长为全球医疗系统的战略合作伙伴，成功走出“价格营销”的困境，实现“价值营销”的突破。

根据弗若斯特沙利文报告，公司监护仪、除颤仪、麻醉机、呼吸机的市场占有率均已跻身全球前三，但值得注意的是，生命信息与支持业务在海外市场的平均占有率仍低于国内水平，未来国际生命信息与支持业务有望长期保持平稳快速增长态势。

## ②“瑞智生态”业务与装机表现

报告期内，公司加速升级“瑞智生态”解决方案。凭借公司丰富的生命信息与支持产品，公司为重症、围术期、急诊、心脏科、普护和医工等不同临床环境开发了多场景解决方案，致力于通过数智化手段全面升维医院管理水平，提升科室运营效率，助力临床工作者提供高质量的医疗服务。

报告期内，为了增强数据集成、分析和临床实用性，公司为“瑞智生态”引入“设备+IT+AI”软硬件原生一体化智能体。

设备层：设备融合，技术创新。聚焦医疗设备底层创新，打破不同设备间的数据壁垒，实现多模态数据深度融合。AI 算法对融合数据实时分析，精准识别异常波动并预警，辅助医护人员快速决策，大幅降低床旁诊疗风险，为患者筑牢安全防线。IT 层：万物物联，全真精数据基座，实现数据的全面汇聚、实时交互与高效共享。在此基础上，打造 AI-ready 的全真精数据库，为临床辅助诊疗、运营管理及科研工作筑牢坚实基础。AI 层：构建患者数字孪生，打造 AI 医生智能体，为医院外科打造四大核心

引擎。以智能运营激活外科体系效益增长，以全链守护筑牢急危重症质量防线，以数据赋能加速临床科研学术突破，以精益管控实现成本管理效能升级，全方位推动医疗高质量发展。

**瑞智重症决策辅助系统&启元重症医学大模型：**作为全球首个临床落地的重症医疗大模型，该模型是重症救治数智化发展的重要里程碑。该模型融合物联网、云计算、大数据及 AI 技术，为患者构建数字画像并开展重症思维分析，实现病情问答、病历撰写等智能功能，助力医护人员整合病情、提供临床辅助决策，已在浙江大学医学院附属第一医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、北京大学深圳医院等多家领先医院部署。该模型主要特点如下：①全面的临床洞察：可在 5 秒内梳理患者 24 小时病情、生成数字画像并预测病情恶化、提供个体化治疗建议；②重症知识查询及决策支持：基于九大亚组重症医学知识图谱，知识查询分析准确率约 95%；③自动化病历撰写及工作流效率：1 分钟内可生成规范病历，辅助完成 70%病历书写、减少 50%以上人工录入，有效提升医护工作效率，为临床决策提供专家级支持。

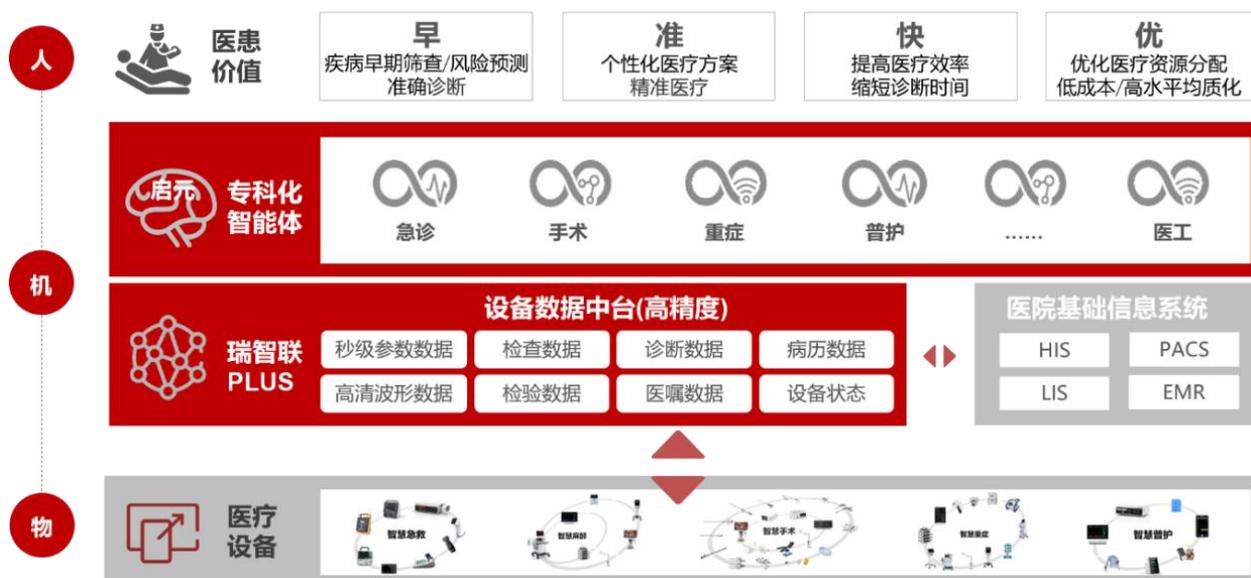
**瑞智围术期决策辅助系统&启元围术期医学大模型：**作为麻醉与围术期管理的智能决策支持引擎，该模型是公司在外科护理数智化领域的最新突破。该模型融合多模态数据与临床 AI 技术，整合患者围术期病历、检验结果、影像数据及术中设备参数，形成以患者为中心的分析框架，可提升术前访视效率、生成麻醉计划，术中实时采集全息数据、识别预警术中危机并输出治疗建议，术后生成麻醉总结指导复苏康复；其借助先进算法构建患者动态数字画像，突破传统单一数据模式局限，提升围术期临床判断的准确性与可靠性，助力医护团队精准干预。该模型主要特点如下：①多模态数据融合：深度理解围术期患者状况，提升复杂手术预测与决策可靠性；②以患者为中心的智能分析：以患者为中心，实时采集全息数据构建数据库，支持持续风险评估与个体化麻醉管理；③智能临床决策：依托 CDSS 临床规则及 AI 推理，实现术中危机事件识别预警与治疗建议输出；④提升安全性与工作流效率：通过主动预警、智能参数优化及自动病历撰写，提升手术安全性与临床工作流效率。

**瑞智设备管理信息系统&启元医工大模型：**针对医院设备接入难、品牌复杂、成本控制等核心挑战，瑞智设备管理信息系统采用创新中间件技术及医疗级设备物联模块，全面支持 IHE、HL7 数据标准及非标协议设备无缝接入，降低硬件依赖与改造成本，构建设备物联感知网络实现全院设备无缝接入、房间级定位及超大规模部署，适配大型三甲医院复杂场景；基于启元医工大模型，系统深度整合设备元数据、知识库及设备全维度数据，通过智能分析提供实时决策支持，融入临床业务场景打造移动端服务平台与临床智能助手，提升一线工作及诊疗效率、减轻医护负担。同时，打破临床、管理与科研信息壁垒，构建以设备数据为核心的全方位医疗生态系统，助力医院智能化、精益化发展，推动中国医疗设备管理迈向智能协同、精益运营的新阶段。

截至 2025 年 12 月 31 日，瑞智重症决策辅助系统&启元重症医学大模型实现装机医院 30 家，其中包括浙江大学医学院附属第一医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、广西医科大学第一附属医院、沈阳市第一人民医院、苏州市立医院、北京大学深圳医院、上海市第一人民医院和深圳市中西医结合医院等。瑞智围术期决策辅助系统&启元围术期医学大模型实现装机医院 2 家，分别为上海交通大学医学院附属仁济医院和上海市老年医学中心。

截至 2025 年 12 月 31 日，“瑞智生态”解决方案在国内实现装机医院数量累计千余家，2025 年全年新增项目超 170 个，其中新增三甲医院近 40 家。“瑞智生态”上市以来，已经在北京协和医院、四川大学华西医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、首都医科大学附属北京天坛医院、首都医科大学附属北京积水潭医院、中日友好医院、复旦大学附属中山医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院、中南大学湘雅医院、郑州大学第一附属医院、浙江大学医学院附属第一医院、浙江大学医学院附属第二医院、北京大学第三医院等多家顶级医院完成装机。报告期内，新增装机医院包括首都医科大学附属北京友谊医院、南京鼓楼医院、江苏省苏北人民医院、中山大学附属仁济医院、南昌大学第一附属医院、郑州大学第二附属医院、南华大学附属第二医院、江苏省肿瘤医院等。在国际市场，截至 2025 年 12 月 31 日，“瑞智联 M-Connect”实现签单项目数量累计超过 880 个，其中 2025 年全年新增签单项目达 230 个。

图：瑞智生态——人机器三元融合数智新生态



### 3) 医学影像领域

公司的医学影像产品体系涵盖超声诊断系统以及数字 X 射线成像系统。凭借从超高端到便携式的多元化产品谱系，公司为全球各类医疗机构提供医学影像支持。公司针对放射、妇产、心脏、介入、急诊、麻醉、重症、肝纤等多种临床专科提供全面的超声解决方案。在数字 X 射线成像领域，公司面向

放射科、ICU 及急诊科，精确而灵活地提供移动式、双立柱式和悬吊式配置。

### ①报告期内业绩表现

报告期内，公司医学影像业务实现营业收入 571,670.56 万元，同比下降 18.02%，其中国际收入占该产线整体收入的比重进一步提升至 65%；超高端系列超声产品在上市第二年即实现营收超 7 亿元，同比增长超过 70%。

公司超高端系列超声产品的上市显著提升了医学影像产线的综合竞争力与品牌影响力。目前，公司在超声领域不仅实现了显微造影、微血流定量分析、面阵探头开发等底层创新方面的行业领先，更实现了全栈全景智能解决方案、瑞影·数智影像生态等 AI 创新的前沿突破。

国际市场，公司超声业务在海外市场的占有率尚处于个位数水平，且收入主要来源于中端和入门级型号。未来，公司将持续加大海外高端市场的覆盖力度，全面开启超声业务海外高端突破的征程，从而推动国际医学影像业务实现长期可持续的快速增长。

国内市场，依托国产首款超高端全身应用超声 Resona A20 和妇产应用超声 Nuova A20 的持续放量，以及行业集中度的进一步提升，公司不仅稳固了市占率第一的行业地位，同时，高端及超高端型号在国内超声收入中的占比已接近七成。目前，公司在国内高端超声市场仍有较大的份额提升空间，未来超声高端市场长期依赖进口品牌的格局将被彻底打破，国产化率有望迎来全面提升。

### ②“瑞影生态”业务与装机表现

报告期内，公司基于对医学影像临床场景的深度洞察，顺应医疗技术数字化、智能化的发展趋势，打造“瑞影生态”数智影像新生态系列解决方案，为不同层级的医疗机构和医疗工作者提供场景级的数智化解决方案。目前，公司已经推出针对超声科、超声科与临床科室协作、区域医共体、国际超声学校等场景的数智化解决方案，覆盖影像诊断、报告书写、结果质控、教学培训、运营管理在内的影像业务全流程。

报告期内，公司发布了“瑞影·AI+”解决方案，该方案通过 AI 大模型提升医生的专业超声能力。“瑞影生态”基于此大模型，升级了智能化的教培、质控、会诊一体化解决方案，通过 AI 练习、云作业、智能质控等功能，赋能基层医生体系化提升超声专业能力。医学影像的科研创新在医疗高质量发展过程中发挥着重要作用。报告期内，“瑞影生态”还推出了超声专业科研解决方案，提供科研数据管理和超声离线分析工具，助力超声科研项目的开展与成果转化。超声影像安全性高、实时性强，在多个临床场景和科室得到应用，这对于多场景的超声影像管理提出了新的挑战；“瑞影生态”推出的精益管理方案，覆盖科室内、跨科室、全院级和医共体的影像管理，实时统计超声业务数据及设备运行数据，辅助

资源配置与决策，助力整体超声影像业务的提质增效。

**瑞影妇产超声数智系统&启元妇产大模型：**深度融合人工智能与大数据技术，以数智赋能为核心实现产科超声全流程智能化升级，具备检查一键启动、AI 辅助提取历史检查阳性特征、自动生成结构化报告、全流程 AI 报告/图像质控及数据互联等核心功能，可减少医生 50%、助手 80%工作量，降低报告错误率并提升质控效率与覆盖率，助力医院降本增效、提升诊断质量、强化科室管理。

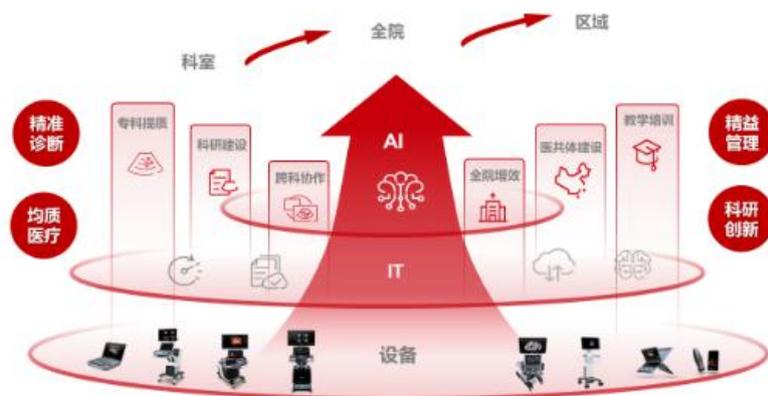
**瑞影乳腺超声数智系统&启元乳腺大模型：**面向乳腺超声诊断全场景，融合多模态大模型与临床知识库，提供覆盖检查“前、中、后”全流程的数智解决方案。系统自动识别病人历史检查，提示阳性特征；在实时扫查过程中识别关键切面与可疑病灶并给出提示；支持病灶自动测量、结构化诊断生成与报告自动书写，并提供质控评分与优化建议。该系统支持用户自定义模板，模型可在不同医疗机构快速应用，实现规范化、智能化的乳腺超声 workflow，显著提升乳腺超声诊断的准确性与一致性。

截至 2025 年 12 月 31 日，“瑞影生态”已经覆盖了全国 31 个省、市、自治区，实现累计装机超 20,100 套，其中 2025 年新增装机超 4,500 套。该生态平台已累计专业用户超 6.1 万人，由专业用户自主运营的群（社区）超 9.3 万个。报告期内，公司与浙江大学医学院附属妇产科医院深化合作，依托瑞影生态，共同推进妇产超声诊疗流程的智能化、标准化与高效化，助力于打造瑞影数智生态顶尖专科医院第一样板。

报告期内，“瑞影生态”新增重点合作项目包括：江苏省苏北人民医院数智影像平台、四川省人民医院妇产专科数智系统、中山大学孙逸仙纪念医院深汕中心医院（国家区域医疗中心）、安徽省庐江县人民医院医疗集团远程超声平台、江西省抚州市南城县紧密型县域医共体、武汉市第三医院区域远程会诊中心等，进一步夯实公司在超声数智化领域的布局。

在国际上，“瑞影生态”已在中东、非洲、拉美、东南亚等多个区域落地应用，覆盖沙特阿拉伯、埃及、肯尼亚、哥伦比亚、印度尼西亚等多个国家。通过提供远程培训、跨机构协作以及运营管理专业医学影像远程方案，为当地医疗机构与基层医生提供高效、经济的能力建设路径，创新培训模式，显著提升超声影像服务的均质化水平、诊疗流程效率及区域资源统筹能力。

图：“瑞影·数智影像生态”系列解决方案



#### 4) 新兴业务领域

公司在微创外科、微创介入及动物医疗等新兴业务领域加快布局，逐步形成覆盖多专科的系统化产品与解决方案。微创外科板块通过硬镜系统、能量平台及高值耗材的协同布局，推动外科手术向更安全、更高效的方向发展。微创介入板块围绕心律失常、经皮冠状动脉介入（PCI）手术、周围血管（除心脏和颅内血管）疾病等，提供从诊断到介入治疗的全流程解决方案。动物医疗业务依托公司在人用医疗器械积累的研发与制造优势，打造涵盖动物体外诊断、医学影像、生命信息支持的完整产品线，以满足快速增长的动物健康管理和科研需求。上述业务所处的行业未来存在巨大的增长机遇，凭借公司持续的技术创新与多场景覆盖，新兴业务有望成为公司长远发展的重要增长引擎。

##### ① 报告期内业绩表现及业务规划

报告期内，公司新兴业务实现营业收入 537,796.11 万元，同比增长 38.85%，占公司整体业务收入的比重约 16%，其中国内新兴业务收入占国内整体业务收入的比重超过 20%。

公司的微创外科业务围绕腹腔镜手术应用，构建了腹腔镜系统、能量平台以及超声刀、吻合器等高值耗材和一次性普通耗材等完善的产品矩阵，覆盖了普外科、胸外、妇科、泌尿科等临床核心科室。设备维度：以腹腔镜系统为中心，已推出 UX 系列 4K+3D+NIR 荧光腹腔镜成像系统，同时也推出宫腔镜、电切镜、膀胱镜及配套器械、等离子电极、一次性软镜等专科配套产品，实现了较为完善的专科化解决方案。耗材维度：目前已经围绕能量平台推出了超声刀、智能双极等能量手术器械，以及吻合器、穿刺器、结扎夹等腹部外科手术耗材。在手术机器人赛道：公司已完成底层能力布局，在腹腔镜、能量平台与手术器械等领域构筑了成功的商业化产品和坚实的技术积累。未来，公司将融合这三个领域的技术积累，凭借垂直整合的产业链优势与体系化能力，推出手术机器人产品，持续拓展高端手术场景应用，并融合人工智能等先进技术，推动手术向智能化、均质化发展。

依托惠泰医疗在电生理和介入领域的技术积累及渠道优势，公司正加速推进微创介入诊疗产品的研发和整合，重点布局电生理、冠脉通路和外周血管介入等核心赛道，形成以国产替代、自主创新为主导的多层次产品组合。研发方面，公司基于自身的研发体系和组织能力方面的优势，助力惠泰医疗全面提升三维电生理系统的产品注册准入、临床性能表现、质量及可靠性等核心竞争力，加速惠泰三维电生理系统实现在房颤领域的临床应用，更好地满足医院的临床需求。惠泰医疗电生理事业部已正式成立并运行，并全面引入 MPI 开发流程管理，由公司研发骨干团队重点参与的三维房颤 PFA、RFA 系统及配套耗材已顺利通过 NMPA 批准。报告期内，PFA、RFA 产品已顺利进入临床开展三维房颤消融手术。未来，公司将在巩固电生理、冠脉通路和外周血管介入优势的基础上，积极拓展泌尿、消化、妇科及呼吸等新兴介入领域，构建多学科协同的综合介入版图，实现从“血管介入”向“全身介入”的战略延伸。

基于体外诊断、生命信息与支持、医学影像系统垂直延伸，公司的动物医疗业务横向拓展至多个顺应兽医需求形成的细分板块。依托核心研发团队在人用医疗器械领域深厚的医疗产品集成开发与项目管理经验，公司围绕客户应用场景进行研发，相关解决方案均表现出适应不同动物物种差异的能力，帮助兽医在临床检验中获得准确、可靠的检测结果，从而支持安全、高效、科学诊疗与疾病全周期诊疗管理。报告期内，公司的动物医疗收入中海外营收占比已达到约 80%，国际市场仍大有可为。在国内，通过与行业协会、专家合作，公司积极推动行业技术标准建立，促进行业健康发展。未来，公司将持续推进动物医疗国际化战略布局，持续引领动物生命信息与支持、动物医学影像与动物体外诊断领域的技术与产品创新，形成基于临床的跨产品线动物医疗解决方案的全面布局。

## （2）公司继续向数智化生态方案商转型升级

经济发展与人口老龄化持续推动全球医疗保健需求的快速增长。尽管各国不断加大医疗投入，但优质医疗资源匮乏与分配不均的问题依然未能得到有效解决，造成需求不断增长与供应有限之间的持续不匹配。在此背景下，市场愈发期待通过新技术和高价值方案来缓解临床痛点、提升诊疗效率。颠覆性的人工智能突破，已开始为医疗机构提质增效提供可行工具，而基于临床场景的智能化解决方案也正在展现出广阔的应用前景。

公司以数智医疗生态系统为立足点，持续推进“设备+IT+AI”的一体化战略，推动解决方案和产品生态不断进化。公司以“设备”作为数智医疗生态系统的核心基座，而“IT+AI”则是在这一基座之上持续迭代演进的关键引擎。随着 IT 和 AI 引擎不断深入医院的核心信息系统，临床路径、质控规则、科研数据和人才培养等能够长期沉淀，从而赋能客户持续优化诊疗流程、精准把控医疗质量、有效提升临床能力。公司因此得以与客户共同成长、密不可分，从一次性的产品交付转向长期的价值共创。

图：“设备+IT+AI”迈瑞数智医疗生态系统



公司的数智医疗生态系统已经走出实验室，在真实的临床场景中落地生根，为智慧化医疗卫生系统建设提供坚实支撑。

以上海交通大学医学院附属仁济医院为例，医院率先应用了迈瑞的数智化方案，其中启元重症医学大模型与启元围术期医学大模型实现了临床场景中的病情实时监测、危机预警和个体化诊疗建议自动生成。医生的病历录入时间因此大幅度降低，诊疗准确率和手术安全性显著提升，医护人员的工作负担得到有效缓解。这一落地案例充分印证了数智化方案在帮助医院实现效率、质量与成本三者兼顾上的独特价值，也展示了公司以科技回应临床真实需求、赋能客户高质量发展的能力。除此之外，数智化方案还能够助力跨区域联动、检查结果互认和工作流优化，从而有效降低医疗成本、提升诊疗效率。

在北京大学深圳医院的急诊重症监护病房，公司采用以融合中央站为核心的急诊重症整体数智化方案，实现吊桥、监护仪、除颤仪、输注工作站、呼吸机等床旁设备的实时数据、报警信息等融合显示，并在良好的硬件基础上，快速部署了瑞智重症决策辅助系统，系统搭载了启元重症医学大模型。自启元大模型上线以来，受到深圳市各级政府及国内外医院和专家的广泛关注。启元重症医学大模型通过快速整合诊疗数据、生成规范病历及辅助决策，显著提升了急诊重症的救治效率，同时助力深圳市打造“医学人工智能创新发展先锋城市”。

从打造高性能单机设备、到设备模块化升级、到推出智慧流水线、再到构建智慧检验整体解决方案，迈瑞始终以满足医学实验室发展需求为核心，提供独具价值的检验解决方案，推动医学检验迈向更高台阶。

在南方医科大学深圳医院（以下简称“南医大深圳医院”），医学检验科日均需处理数百至数千份样本，曾长期面临报告准确性依赖人工核验、疑难样本排查耗时费力、患者咨询响应压力大等核心痛点。检验科资深医师需花费时间查阅文献、翻查病例来更好地判断疑难样本的临床意义，即便经验丰富的医生也常因人力、精力有限而难以高效应对，新入职医师更易陷入“查无头绪”的困境。南医大深圳医院与公司达成深度合作，引入启元检验大模型，围绕“智能审核、多维解读”场景重构检验科工作流程：大模型突破传统审核的“单一规则匹配”模式，联动样本质量、仪器状态、患者历史检验结果、用药信息等多维数据，实现“全景式洞察评估”。在业务高峰时段，错误报告发生率趋近于零；遇到疑难异常样本时，模型会自动提示并联动复检，帮助检验医师在更完整的临床语境下评估结果的可靠性。该合作实践成效显著，南医大深圳医院检验科平均样本审核时间提升约 30 倍，报告审核准确率超 90%；医师可将更多精力投入疑难病例分析与临床沟通，科室日均处理样本量提升的同时，患者咨询响应速度与满意度同步改善。

在“健康中国”战略深入县域的进程中，大理市针对基层检验“能力弱、资源散”的痛点，携手公司在 4 个月内建成区域医学检验中心，该中心以“质量+效率”为核心，全域主流程检测项目（血球、生化等）配备迈瑞标准化设备及 SOP，实现均质化目标；通过全域统一信息化系统，报告与质控信息实时共享、可追溯。通过引入 MT 8000 流水线，检验效率提升 50% 以上，临检、免疫、微生物等项目 TAT（报告时间）大幅压缩，实现“平急急诊化”；检验流程从 30 步优化为 6 步，操作效率提升 80%，生物安全风险降低 88%，每日节省操作时间约 3.5 小时。同时，创新“基层采样+中心检测+数据共享”模式，依托“无人机+陆运”双循环物流，让偏远山区标本高效送达，重复检验难题得到解决。截至目前，该中心年均完成超 200 万项检验任务，开展糖尿病早期筛查等免费公益项目，累计惠及 10 万+群众，并斩获“省级临床重点专科”等多项荣誉。

在国际市场，公司的数智化检验方案同样获得了应用和认可。例如，印度尼西亚由于其地理分散的岛屿环境使跨区域就医成为时间与距离的双重考验，Mayapada 医疗集团（印尼顶级私立医疗集团，旗下 7 家医院分布跨半个印尼，年服务超 10 万住院患者、4000+日门诊量、500+日住院量）的实验室管理便陷入了“孤岛困境”，各分院实验室质控标准难统一、资源分散协同效率低、人员培训体系碎片化，导致管理成本高、质量风险大。公司为 Mayapada 医疗集团落地数智化解决方案，搭建“数智桥”破解管理难题。通过迈瑞智检平台，所有院区的质控数据实时汇总，仅需一键查看全局，系统自动识别质控异常并即时预警，替代了过去每月人工汇总、跨区域实地检查的低效模式，最终帮助集团实现 100% 统一质控管理；连接各院区检测设备后，检验科主任可通过实验室大屏实时获取跨院区检测数据、试剂使用动态，精准指导试剂采购与库存管理，还能结合区域差异化需求动态分配检测项目，实现资源集中优

化，大幅降低错漏与浪费；依托系统平台的数字化培训体系，检验医师可在线完成标准化培训与考核，疑难样本涂片可数字化共享、专家远程指导，打破了地域与院区壁垒，让学习与交流更高效。Mayapada 的数智化转型正式进入新阶段，实验室管理从“孤岛分散”转向“全域协同”，不仅为印尼患者提供更加高质量和高效率的医疗服务，更成为跨岛医疗集团通过数智化整合多院区资源的标杆实践。

在“瑞影生态”跨区域联动平台建设及人才培养方面，公司已落地的项目有：浙江大学医学院附属妇产科医院妇产超声数智系统、安徽全省超声一张网庐江县域医共体试点项目、广州市海珠区城市医联体影像平台、福建省三明市将乐县县域医共体影像中心、四川省泸州市泸县县域医共体智慧中心、印度尼西亚泌尿妇科协会培训项目等。

一方面，“瑞影生态”解决方案基于临床的数据流、工作流、管理流需求，持续推进超声诊疗流程的智能化、标准化与高效化，有效释放人力，实现诊中报告和图像质量自动化管理，降低报告错误率，提高切面完整率，真正成为医生的“智能助手”。未来，该方案还将继续深化设备与临床流程应用的结合，全面覆盖妇产超声检查场景，实现集产科、盆底、乳腺等的“设备+IT+AI”全流程智能解决方案，引领专科超声智能化发展，持续提升医疗服务能力与患者体验。

另一方面，“瑞影生态”在医学影像教学培训与远程协作领域持续展现方案优势，精准支持全球超声学校建设、院间学术交流及人才培养项目。

国际层面，在沙特阿拉伯，“瑞影生态”成功助力全球规模最大的虚拟医院——SEHA Virtual Hospital (SVH) 构建高效的超声远程教学与协作体系。当地多家基层医疗机构得以实现远程实时超声影像会诊、标准化操作带教及跨机构协作，大幅提升基层医疗服务能力。该项目契合沙特“2030 愿景”的医疗数字化方向，充分展示了公司在全球医疗科技领域的创新实力，并为国际医学影像的数智化发展提供了可借鉴的实践路径。

国内层面，安徽全省超声一张网庐江县域医共体试点项目将数智技术与县域基层超声诊疗场景深度融合，针对性解决县域医疗地理阻隔、人才短缺等痛点，打造覆盖科内、科间、院间、省内外的全方位远程超声会诊场景。从扫查引导、自动存图到报告生成与上级审核，数智化技术全流程贯穿超声诊断；同时，AI 教培平台结合专家远程带教，加速基层超声医师的能力成长，推动技术赋能从诊疗辅助延伸至人才培育。项目落地后有效破解县域基层超声诊疗痛点，大幅提升基层医疗服务质量与均质化水平，上线 5 个多月，已完成 1,800 余例报告质控、近百例实时会诊，基层超声检查规范性显著提升，打造可复制、可推广的远程超声诊疗解决方案。

目前，迈瑞数智医疗生态系统已经为公司构建起全新的生长模式。未来，公司将在医疗服务、人才

培养、运营管理、人文关怀等多个维度，为全球客户的个性化需求定制数智化解决方案，助力全球医疗机构提升整体诊疗能力，同时提高公司在全球高端客户群的渗透率和品牌粘性。

### （3）公司在海外市场高端客户群持续突破

报告期内，凭借创新的临床价值、优质的产品质量和完善的供应链与服务体系，公司的设备、耗材等产品和数智化解决方案进入了海外更多的高端医院、集团医院和大型连锁实验室等，加快了在各国公立市场及高端客户群的突破。

**在国际重点战略客户拓展方面**，公司持续突破重点战略客户，并进一步深化合作形式，与部分国际顶尖医院集团开展学术创新、可持续发展等方面的深度合作，共同探索智慧医疗、前沿技术、绿色运营、人才培养等重点战略方向，为公司后续国际市场的全面开拓和全球领先医疗器械品牌的建立奠定了良好的基础。报告期内，公司突破了近 90 家国际重点战略客户，其中包括全球前 100 家医院中的 17 家医院，且其中 5 家为其国家排名第一的医院；此外，160 家已有国际重点战略客户实现了横向突破。

在北美地区，公司通过极具竞争力的产品与方案持续增加对 Top50 医院以及 IDN 医联体的覆盖与突破。截至报告期末，公司在美国已覆盖约八成 IDN 医疗系统和超 2,100 家 IDN 医院，其中近 35% 已覆盖 IDN 医院使用公司两种及以上产品组合。在此基础上，公司持续深化北美市场拓展，2025 年 12 月，迈瑞于芝加哥第 111 届北美放射学会年会（RSNA 2025）正式举办 Resona A20 北美上市发布会，系迈瑞超高端超声产品在北美地区首次亮相，向世界展示了迈瑞在超高端影像领域的创新实力；2026 年 1 月，迈瑞美国与美敦力（Medtronic）达成战略合作，将患者监护领域合作拓展至门诊手术中心（ASC），此次合作旨在应对医疗服务向门诊转移的趋势，不仅优化了高水平监护技术的配置路径，也将显著降低医疗成本，保障患者安全。

在亚洲地区，公司与 IHH 医疗保健集团（亚洲最大的综合私营医疗集团之一，同时也是全球领先的医疗服务提供商）合作不断深化，双方合作已在马来西亚、印度、土耳其、保加利亚和荷兰等多个核心市场落地生根，公司的监护、超声及手术室设备已进驻这些地区的 IHH 医院。2026 年 1 月，公司与 IHH 集团进一步签署全面战略合作协议，标志着双方多年来的合作迈入集团层面的系统性升级。

在欧洲地区，公司成功实现输液方案突破，为法国南特大学医院的监护方案的创新突破打开局面。迈瑞团队在西班牙地区亦取得成就，突破 Sanitas 医院集团、高端私立医院集团 HM PUERTA DEL SUR 两大标杆机构，成功实现生命信息与支持、体外诊断多产线的协同突破。

此外，公司在沙特阿拉伯、泰国、罗马尼亚、墨西哥、南非、哈萨克斯坦等国家的重点战略客户开拓也在报告期内取得了重要进展，在巴西、秘鲁、土耳其等多国政府主导的集采项目中取得持续突破。

**在体外诊断领域**，报告期内，公司突破了近 300 家全新高端客户，除此以外，还有超 180 家已有高端客户实现了更多产品的横向突破，涵盖多国教学医院、大型公立医院、政府医疗卫生机构，及部分当地顶级教学医院/大型实验室、私立医疗集团等，包括西班牙 HM Group、意大利 Policlinico Universitario Sant'Andrea-La Sapienza、韩国 Busan St. Mary's Hospital、土耳其 Atatürk University Hospital、马来西亚 Premier Integrated Labs Sdn. Bhd. (PIL)、罗马尼亚 The Clinical Emergency Hospital of Constanta County 等。

更重要的是，公司在报告期内突破的超 480 家高端客户中，还包括近 60 家第三方连锁实验室，体外诊断业务在海外连锁实验室成批量突破的势头依然在持续。

在西班牙，公司与西班牙排名前二的私立医疗集团 HM Hospitales（旗下拥有 23 家医院、多家综合及专科中心和诊所）深入协作，克服了空白市场、竞对低价及售后信任等挑战，通过介绍会、产品演示及参观马德里样板医院等努力，最终凭借“一管血”解决方案的技术与效率优势赢得认可，实现西班牙的首个 IVD 大型项目突破。

在印度，公司持续深耕布局，凭借优质的产品与服务斩获多项重要突破：先后在印度领先综合性连锁医院 IMS & SUM 医院旗下 IMS & SUM Hospital Campus II、大型医疗保健集团 Aster DM Healthcare 及 KIMS 完成血球设备的突破落地；并在印度知名综合性医院 Lalitha PVS Institute of Medical Science，成功实现化免级联流水线的入院。

在中东地区，公司持续深耕并取得多项重要突破：在沙特阿拉伯，成功突破沙特 MOH Cluster 3 医联体（利雅得三大医联体之一）旗下 14 家医院，实现多台 IVD 设备的入驻；在土耳其，于 Gaziantep University Hospital 完成公司首台 MT 8000 在土耳其的上市装机，显著提振了本地团队在更多大学医院与综合型医院推广流水线的信心。

在东南亚地区，公司重视市场需求，以点带面，实现了多个市场的持续突破：在泰国，迈瑞团队率先实现了血球产品线的全面突破与生化免疫基层市场的显著进展。随后，公司聚焦长期被国际品牌垄断的 TLA 业务，自 2024 年起组建多部门专职小组，系统扫描并分析目标客户，深入结合客户实际需求、临床痛点以及迈瑞自身优势，进一步明确了产品定位与市场策略。在此基础上，公司集中攻坚 100 余家中大型潜在客户，通过多维度产品方案展示、组织客户参观考察样板医院等一系列举措，持续增强市场影响力。最终在泰国多家医院实现 MT 8000 全实验室智能化流水线的装机。在马来西亚，公司与当地最大的私立诊断实验室服务提供商 Innoquest Pathology 达成合作，成功实现多台血球设备装机，后通过深度挖掘客户需求，进一步突破化免领域市场空白，完成其旗下部分卫星实验室的设备装机。

**在生命信息与支持领域**，报告期内，公司突破了超 210 家全新高端客户，除此以外，还有近 620 家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。公司全新突破的高端客户包括巴黎 Hospital Necker-Enfants Malades（世界上最早建立的儿童专科医院，目前在儿童专科排名法国第一、世界第七）、英国 London Chest Hospital（Barts Hospital）（英国顶尖心脏、癌症专科医院，隶属于英国最大的 NHS 医联体 Barts Health Trust）、阿拉木图妇幼医院（哈萨克斯坦三大妇幼机构之一，也是最高等级的妇幼中心）、沙特 Red Crescent 医院、智利 Hospital Clinico（智利排名第一的公立教研医院且是智利最具影响力的医疗机构）等。

在巴西，迈瑞团队与官方联邦教学医疗集团 EBSEH（独家管理巴西境内 45 家联邦教学医院）深入合作，完成了生命信息与支持各子产线全面突破并进一步带动医学影像产品入院，实现了巴西最高端教学医疗机构的突破。通过设备互联的临床优势及跨产线的技术融合，不仅成功引入了 A7 麻醉机、D30 除颤监护仪、UX 系列硬镜系统等最新的迈瑞高端产品，也为巴西医疗技术的发展、医学人才的建设与培养以及未来的数智化场景落地，奠定了扎实的硬件基础。

在欧洲市场，公司亦取得了众多高端客户突破：1）对于瑞士 Lindenhofgruppe AG（瑞士领先的私立医院之一），迈瑞本地团队以生命信息与支持的全院级、跨越多临床科室协同的设备为基石，切中客户对未来数智化升级的临床诉求，通过集成的数据架构，实现了监护、输液与数据管理的全流程整合，大幅降低系统复杂度。凭借一体化的解决方案，实现监护系统、输注系统合计 300 套设备的落地；2）对于巴黎 Hospital Necker-Enfants Malades，迈瑞法国本地团队从 2023 年开始，通过与各科室的深入接触，了解客户临床痛点，研讨医院中长期的 IT 整合需求；并在产品试用过程中，充分展示 N 系列监护方案的易用性、临床应用的先进性和 IT 整合的通用性，最终成功打动客户，实现近 300 套高端监护设备订单以及对应的全院 IT 方案落地，实现覆盖 31 个临床科室；3）对于英国 London Chest Hospital，其除颤项目系其隶属的英国最大的 NHS 医联体 Barts Health Trust 的首个更换项目，在无历史装机背景下，迈瑞英国本地团队充分调动与 Barts Health Trust 旗下其它医院高端监护成功装机所带来的良好医工互动，并在项目过程中充分展现 BeneHeart D30 除颤监护仪与 IT 系统链接所带来的设备管理优势、使用友好的用户界面优势以及快速充电的临床优势，最终实现项目落地。

**在医学影像领域**，报告期内，公司突破了超 120 家全新高端客户，除此以外，还有近 190 家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。报告期内，公司在医学影像领域全新突破的高端客户包括德国 University Hospital Regensburg（德国头部区域综合性医院）、德国 University Hospital Ulm（德国头部区域综合性医院）、The Royal Infirmary of Edinburgh（苏格兰最大医院之一）；Policlinico Umberto I（欧洲最大的医院之一）、Hospital Sírio-Libanês（拉丁美洲顶尖私立医院之一）、King Chulalongkorn

Memorial Hospital（泰国排名前列的医院）、King Khalid University Hospital（沙特阿拉伯重要的教学医院之一）。

报告期内，公司凭借超高端超声系统 Resona A20 突破德国、英国、法国等多国顶尖医院，持续攻克学术高地：1）在英国，Resona A20 凭借自身卓越的图像分辨率和图像质量，在多家产品的评估过程中表现优于国际巨头竞品，成功进驻 The Royal Infirmary of Edinburgh（爱丁堡皇家医院，苏格兰最大医院之一）；2）在德国，得益于图像质量和智能化功能高度满足放射科临床开展应用和前沿科研需要，公司成功推动 Resona A20 首台入驻 University Hospital Regensburg（雷根斯堡大学医院，德国头部区域综合性医院），后续又顺利入驻德国知名医院 University Hospital Ulm；3）在土耳其，Gazi University Faculty of Medicine Hospital 系当地领先的学术医疗中心，公司通过持续产品推荐及瑞影生态应用，实现 Resona A20 装机入院。

报告期内，公司“瑞影生态”解决方案为客户提供远程影像互联，帮助其实现各分中心的超声实时远程诊疗及质量控制，用技术手段推动医疗的均质化发展。在成功助力沙特阿拉伯卫生部打造中东首家线上医院之外，“瑞影生态”还在肯尼亚实现了全国范围内的部署，覆盖肯尼亚全国 47 个郡的 98 家县级和国家级转诊医院，全面提升肯尼亚国家卫生系统的影像诊疗能力。

#### （4）公司坚持自主创新，融合人工智能，产品和技术持续丰富迭代

自主创新是迈瑞医疗的初心，也是驱动公司发展的基本战略。目前，公司已建立起基于全球资源配置的研发创新平台，具有强大的产品工程化和系统集成能力，设有十二大研发中心，共有 5,212 名研发工程师，分布在深圳、武汉、南京、北京、西安、成都、杭州、美国硅谷、美国新泽西、美国明尼苏达、芬兰海肽和德国德赛。

公司建有多个国际领先的研发专业实验室，包括可靠性、标准化、电源、参数、气体、探头、热力学等专项技术实验室，其中可靠性实验室和标准化实验室获得了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可，可靠性检测实验室还通过了 Intertek、SGS、TÜV 南德等国际第三方机构的认可。

公司于 2016 年通过知识产权管理体系认证，建立了良好的全球知识产权保护体系，为公司产品在全球市场销售提供了良好基础。截至 2025 年 12 月 31 日，公司共计申请专利 12,983 件，其中发明专利 9,399 件；共计授权专利 6,567 件，其中发明专利授权 3,409 件。

报告期内，公司继续保持高研发投入，研发投入 392,886.08 万元，占同期营业收入的比重达 11.80%，设备与耗材类产品持续丰富，AI 创新与融合创新层出不穷，助力公司在高端市场实现突破。

#### 1) 在体外诊断领域

### ①公司推出的新产品包括：

为了支撑体外诊断业务未来可持续的高速增长，公司不断加大该业务领域的研发投入力度，并于报告期内推出了雌二醇（E2）测定试剂盒、骨钙素测定试剂盒、 $\beta$ -胶原特殊序列测定试剂盒、总 I 型胶原氨基端延长肽测定试剂盒、高敏心肌肌钙蛋白 T 测定试剂盒、D-二聚体测定试剂盒、可溶性生长刺激表达基因 2 蛋白测定试剂盒、幽门螺杆菌 IgG 抗体检测试剂盒、S100 蛋白测定试剂盒、血管紧张素 I 测定试剂盒、游离睾酮测定试剂盒、总免疫球蛋白 E 测定试剂盒等化学发光免疫试剂 14 项。蛋白 C（PC）活性测定试剂盒、凝血酶-抗凝血酶复合物（TAT）测定试剂盒、纤溶酶- $\alpha$ 2 纤溶酶抑制剂复合物（PIC）测定试剂盒、组织型纤溶酶原激活剂-抑制剂 1 复合物（t-PAIC）测定试剂盒、血栓调节蛋白（TM）测定试剂盒、微量白蛋白测定试剂盒（免疫比浊法）、新型冠状病毒 2019-nCoV/甲型流感病毒/乙型流感病毒/呼吸道合胞病毒核酸检测试剂盒（荧光 PCR 法）以及 CL-9000i 全自动化学发光免疫分析仪、BS-5000 全自动生化分析仪、MT 8000S 全自动样品处理系统、CAL 9000/CAL 7000 系列全自动血液分析流水线、全自动核酸提纯及实时荧光 PCR 分析系统、H-120 糖化血红蛋白分析仪、AZ-300 微生物比浊仪、全自动微生物鉴定药敏分析系统等新产品。截至 2025 年 12 月 31 日，公司化学发光免疫试剂 NMPA 已上市产品 94 个，CE 已上市产品 99 个。这些重磅仪器、试剂产品和解决方案的推出将成为助力体外诊断业务未来快速增长的坚实基础。

### ②公司开展的 AI 技术创新包括：

a) 基于神经网络的患者数据实时质控（Neural network based PBRTQC, NN-PBRTQC）。该技术创新地将人工智能、大数据算法与传统的患者数据实时质控（Patient based real-time quality control, PBRTQC）相融合，以解决传统模型灵敏性不高、假报警多、参数难选择的问题，实时监测系统质量。通过神经网络的自适应学习与训练，智能提取特征量；有效去除年龄、性别、科室、疾病等复杂样本因素对监测性能的影响，将检出系统误差需要的样本数减少 67%，大幅提升模型灵敏度；引入基于群体样本联合概率分析技术，确定多重最优目标，自动确定模型参数的全局最优组合；智能报警算法将假报警降低至原有的 1/100，减少对正常检验流程的干扰和报警疲劳。NN-PBRTQC 能够准确地识别出试剂、校准、质控品等失控场景，通过与 MT 8000 设备自动审核等功能联动，拦截受失控影响的样本，避免因报告不准确导致的临床误判和患者投诉，为每一份高质量检测报告保驾护航。

b) 基于大模型技术的 C·Lab Bridge 专家解读系统 2.0。公司以 C·Lab Bridge 1.0 专家解读系统为基础，基于业界领先的开源大模型基座，结合迈瑞积累的大量检验领域数据、专家知识和案例库进行微调等后训练，打造医学检验垂直领域大模型。该系统深度融合样本状态智能识别结果、反应过程全程数据、患者信息和诊疗信息，通过大模型精准推理，结合可生长的真实案例数据库，为医护人员提供高质量的

检测结果处理和报告解读建议。目前，公司正与重点客户共同深入评估结果处理建议和报告解读质量，不断优化系统性能。同时，从凝血项目推广到生化、免疫相关临床诊疗关键项目，且持续拓展更多项目及应用领域，助力客户提升标本检测结果准确性和报告发放质量，实现检验高质高效发展。

c) Eye's vision-血清图像智能识别技术。通过将光学、机械学、电路控制、AI 算法多技术融合，创建了一套智能的分析前样本质量联检技术。该技术通过全面的光源环境，对样本进行 360° 旋转拍照；神经网络检测算法可在 1.2 秒内实现定向捕捉高清血清图像，并识别血清质量状态。其中，公司自研的 AI 检测算法经过百万级数据库训练、数据增强技术扩增识别能力，能够准确地检测出血清区域图像，并自主判断血清质量状况，识别准确率超过 97%，处于业界第一梯队水平。由智能算法驱动的联检技术，能够结合检测项目，规避质量异常样本进入检测分析环节，同时联动检测设备，既可减少不必要的血清指数检测量，还可以实现样本高清图像即时溯源，从而降低科室整体检测 TAT 和运营压力，减少患者结果等待时间。

d) 白膜层远心成像凝块 AI 识别技术。通过对样本的白膜层进行高清晰低失真成像，并在此基础上开发 AI 凝块识别算法，解决了传统手工挑丝方式识别凝块工作量大、样本针堵针检测方案识别凝块漏判率高的痛点。其中，公司自研的 AI 凝块识别算法，已经过超十万级数据库训练，成功帮助众多客户识别和拦截因凝块导致的凝血结果异常报告单。

### ③公司开展的融合创新包括：

a) MT 8000C 智慧凝血流水线。当前凝血检验仍然面临样本质量干扰筛查困难、质控测试繁琐手工易失控、异常结果解读困难、TAT 要求高等痛点。针对客户痛点和临床需求，迈瑞研发推出了 MT 8000C 智慧凝血流水线，具有“鹰眼核查、智慧质控、凝血‘专家’、效能卓越”等特点。针对样本质量核查打造的“鹰眼核查”系统，结合图像识别和 AI 技术，可实现对样本的凝块、样本量、红细胞压积、溶血、黄疸、脂血等各种质量问题进行全面核查，真正做到样本质量无死角监控；智慧质控模块可实现干粉质控瓶的原瓶上机、全自动复溶和测试等操作，助力凝血质控实现无人值守；针对异常结果报告解读设计的 C-Lab Bridge 专家解读系统，内置“样本分析、结果分析、处理建议、参考案例”四大主要功能模块，搭载庞大案例数据库，针对疑难结果，可进行多维智能分析，给出处理建议，同时提供相近的案例供医生参考，让异常结果解读不再成为困扰；MT 8000C 搭载 CX-9000 高端凝血分析仪，全项目恒定 450 速，试剂更换不停机、不降速。同时，可对急诊全流程进行优化，专有急诊模式，样本加急，轨道超车；支持配置多台高速离心机，让凝血检验 TAT 无忧。MT 8000C 智慧凝血流水线致力于助力凝血检验进入自动化、标准化、智能化的 2.0 新时代。



图：MT 8000C 智慧凝血流水线



b) CL-9000i 全自动化学发光免疫分析系统。该款自动化设备从精准稳定、快速高效等方面，满足大型医院和大检测量客户对检测质量和效率的要求。首先，CL-9000i 实现对免疫反应全过程的质量监控，从加样、孵育、清洗、测光等全流程保障结果稳定可靠。例如，自动定量检测溶血指数，精准识别 NSE 假性升高；清洗液双向温控，无惧环境温度波动干扰。其次，单机 800 测试/小时，轻松应对大样本量检测；首结果时间 10 分钟，满足急诊发报告要求。最后，搭配全新一代试剂和耗材包装，除了 100 人份通用规格，还有 300 或 500 人份大包装，方便大样本量客户使用。超过 70% 的项目开瓶有效期为 56 天，部分项目达到 84 天，减少试剂过期导致的浪费。试剂、底物、清洗液等配套耗材均采用 RFID 无接触信息交互技术，用户无需手动扫描，即放即用。

图：CL-9000i 全自动化学发光免疫分析系统



c) BS-5000 全自动生化分析仪。凭借四大核心技术突破实现行业领跑：一是超高通量，单模块生化恒速达 2400T/H，电解质同步检测 900-1800T/H，大幅缩短样本周转时间；二是极致精准，首创 PDR 全景动态光测技术，智能识别并消除溶血、脂血、黄疸干扰，满足顶级三甲医院对结果准确性的严苛要求；三是超宽线性，依托 TRUST 双反应融合技术与透散一体技术，配合 MALB-T 试剂实现 99.99% 样本免稀释，一次检测即可得到高达 30000mg/L 的结果，大幅降低稀释比例，且从原理上杜绝了结果假阴性导致临床漏诊的问题。四是智慧互联，支持试剂不停机装卸、浓缩试剂应用及耗材双备份，结合智能自动换批比对功能，显著提升实验室运营效率。该产品凭借业内唯一的技术壁垒与临床价值，已成功

突破多家标杆性顶级三甲医院，为公司高端市场渗透率的持续提升奠定了坚实基础。

图：BS-5000 全自动生化分析仪



d) 基于深度学习图像识别技术的细胞形态学分析仪。该产品作为首个获得创新产品三类医疗器械注册证的全自动细胞形态学分析仪，融合深度学习图像识别技术、光学显微成像技术、精密运动控制技术等不同领域领先技术，通过对血细胞的快速定位与高清晰度图像拍摄，获取识别对象的边缘、形状、纹理和颜色等深层次抽象特征，实现白细胞、红细胞与血小板形态学的精准分析，可显著提升细胞识别准确率及异常样本筛查能力，使更多患者受益。

e) MN2880 全自动核酸提纯及实时荧光 PCR 分析系统（分子一体机）。作为迈瑞首款推出的分子诊断产品，MN2880 采用了磁珠法提纯和荧光 PCR 的经典方法学，全流程不减少核酸提取步骤，不牺牲检测性能，结合多重引物抗干扰技术，实现一次检测便能精准诊断病原的效果。MN2880 融入了流水线思维，实现流水线式提取和扩增，同时探索各反应步骤的时间边界，结合快速升降温技术，实现首样 40 分钟出结果，且能连续每 6 分钟出 6 个结果，在追求速度的同时不牺牲通量。自动化方面，MN2880 真正攻克了原管闭盖上机的难题，实现了一放立检、全流程自动化。对于分子领域备受关注的防污染难题，MN2880 进行了多方位构思，融入了包括磁混技术、开盖定向负压技术、物理分区、特殊设计 PCR 管等在内的超过十多项防污措施，严格控制每个关键环节的污染，具备极高防污性能。MN2880 搭配相应的呼吸道病原体检测试剂盒，助力门急诊进一步提升诊疗效率，让病原体检测真正进入核酸常规检测时代。

图：MN2880 全自动核酸提纯及实时荧光 PCR 分析系统



#### ④公司开展的底层创新包括：

a) 单表位复合夹心（SEMS）技术。通过利用抗复合型抗体（anti-metatype antibody）特异性识别抗体-抗原结合形成的新构象表位（metatype epitope），有效克服了传统免疫检测方法的局限（如竞争法灵敏度及特异性不足、双位点夹心法受蛋白酶降解影响），成功解决了单一表位、低浓度及易降解待测物的检测难题。该技术源于对抗复合型抗体开发与应用的持续深耕（其临床价值于2008年由HyTest在BNP检测中率先验证并专利化），公司通过整合核心原材料与试剂开发平台，实现了SEMS技术的大规模产业化。基于该平台，公司已成功推出基于SEMS技术的E2、ALD、VD等系列高价值免疫检测试剂，显著提升了相关检测项目的灵敏度、特异性及稳定性，为临床提供了高精度、高稳定的免疫检测解决方案。

b) 光散射结合荧光染色多维分析核心技术平台（SF Cube）。SF Cube是全球首创的光散射结合荧光染色多维分析核心技术平台，整合了荧光染色、鞘流、光散射与荧光检测以及多维数据分析等技术，通过在白细胞检测中运用“核质双检”技术精准识别幼稚细胞及原始细胞，在红细胞检测中利用三维特征分析实现疟疾精准检测，在血小板检测中采用解聚技术及基于溶血与阻抗通道相结合的低成本计数方法，有效解决血小板聚集样本的检测难题。该平台还支持对急性早幼粒细胞白血病和传染性单核细胞增多症等疾病的辅助诊断与报警提示，并以此为基础实现血常规+CRP+SAA+ESR四合一联检，检测速度可达200速，性能业界领先。

c) PDR全景动态光测技术：针对行业普遍存在的溶血、脂血、黄疸等样本干扰检测结果，导致结果偏差的难题，公司突破传统生化检测局部双波长的技术局限，全球首创PDR全景动态光测技术。该技术通过对反应杯进行全区域、16波长全光谱及750次高频断层扫描，单次测试生成海量检测底层数据，再通过底层数据构建三维反应图谱，独家实现对三大干扰特征的智能识别与精准剥离。经多家国内顶级实验室验证，PDR技术可批量的、0成本的彻底解决CK、Ca、TP等30余项关键生化检测指标的干扰偏差，将

干扰样本的结果报告从“被动备注”升级为“主动纠偏”。该技术已成功搭载于BS-2800M及BS-5000系列高端机型上，显著提升了复杂样本的检测准确性与临床信任度，成为公司进军顶级三甲医院及区域检测中心的核心技术壁垒。

d) TRUST 双反应融合技术，临床微量白蛋白（MALB）等大跨度蛋白项目的样本临床浓度通常分布较宽，但市售试剂盒线性狭窄（行业平均 300-450mg/L），导致高浓度样本需多次稀释复测、检测成本居高不下，且报告时间长达 3 小时的临床痛点，公司全球首创 TRUST 双反应融合技术。该技术突破性地将高灵敏度比浊法与高线性比色法深度融合于单次测试中，攻克了多反应体系交叉干扰及信号精准融合等行业难题。基于此研发的 MALB-T 试剂盒，线性上限由 300mg/L 跃升至 30,000mg/L，实现百倍扩展，覆盖 99.99%临床样本，消除复测需求，节约试剂成本，节省报告时间。经国内顶级实验室的真实世界数据验证，该技术使年度额外复测次数由 7,180 次锐减至 12 次，在显著提升检测效率与结果准确性的同时，为客户带来极具竞争力的成本优势，进一步巩固了公司在蛋白检测领域的领先地位。

## 2) 在生命信息与支持领域

### ①公司推出的新产品包括：

报告期内，公司在生命信息与支持领域推出了瑞智围术期决策辅助系统、瑞智设备管理信息系统、BeneVision V系列高端监护仪、BeneVision CMS中央监护系统、BeneFusion系列肠内营养泵、SV50呼吸机、TV80 MRI呼吸机、HyLED Q系列LED手术无影灯、AM35气囊压力监控仪、NB650H呼吸机等新产品与解决方案。

### ②公司开展的 AI 技术创新包括：

a) 瑞智重症决策辅助系统。瑞智重症决策辅助系统实时融合床旁设备多维度数据与多模态临床信息，构建高精度患者数字孪生，实现重症全流程动态可视化管理与精准决策支持。依托于瑞智重症决策辅助系统，启元重症医学大模型可实时监测病情趋势、智能预警并识别临床关键转折点，生成个体化诊疗方案，同时以临床思维辅助完成约 70%病历书写，大幅减轻医护人员认知负荷，提升重症诊疗的一致性、可靠性与规范性。系统还将临床诊疗数据高效转化为科室运营与科研数据，依托监测、治疗、文书、运营、科研五大助理构成的多协作重症智能体，全面提升重症救治能力。

b) 瑞智围术期决策辅助系统。瑞智围术期决策辅助系统，以自研启元围术期医学大模型为核心，构建围术期全流程智能辅助平台。术前，AI 智能访视支持移动端快速评估，大模型辅助制定个体化麻醉方案，提前识别手术风险，从源头保障安全与质量；术中，实时监测生命体征并智能预警风险，结合 AI 辅助决策，降低人为误判，提升复杂场景处置能力；术后，自动生成术中总结与复苏建议，支持

“一对多”集中监护，提高资源利用效率，规范康复流程。同时，系统还可拓展至无痛内镜诊疗中心，通过软硬件一体化方案，实现流程自动化、操作移动化与记录无纸化。在保障用药精准与流程合规的同时，减轻医护工作负荷，使其专注于高价值诊疗决策。依托“数据驱动+智慧赋能”双轮架构，为医院高质量、可持续发展提供有力支撑。

c) 瑞智设备管理信息系统。瑞智设备管理信息系统，以物联网技术为核心，实时采集设备的运行状态信息、位置信息等，构建覆盖全院医疗设备的智能管理网络，实现对设备运行状态的实时监控与智能预警，筑牢医疗安全防线。通过设备知识库的构建可实现临床用户设备使用、维护保养方向的精准支持；通过设备底层运营数据的分析和 AI 算法，能够实现设备使用率和成本效益分析评估，精准识别闲置与低效资产，推动资源跨科室共享与绿色采购决策，全面提升医疗资源利用效率，精准采购与资源优化双重驱动助力医院达成降本增效与可持续发展的战略目标。

d) 早期预警技术（EIA）。传统的监护报警属于阈值报警和组合报警，即当某个参数或多个参数触发报警条件时产生报警，而早期预警将“被动应对危机”，转化为“主动预防风险”，为医护人员争取了时间，从根源上降低了不良事件的发生概率。公司的 EIA 技术，基于床旁设备（监护仪、呼吸机、输注泵等）的高分辨率数据和多参融合分析技术（CrozFusion），分析提取高质量数据和挖掘信号特征，并将 AI 算法与专家经验深度融合，实现了重症患者状态恶化的早期识别，从而为临床医护人员实现早期干预，并为提升患者预后提供了重要工具。该技术的优势在于实现早期预警的同时提供患者状态恶化的原因及过程，受到临床医护人员的极大认可。目前，该算法已经过临床验证，患者状态恶化的早期预警平均提前约 20 分钟，识别准确率超过 80%，处于行业顶尖水平。

e) 智能通气技术。人机同步是呼吸机通气的核心性能。临床上病人病情各异且随时变化，医护人员难以在床旁实施观测和调节，复杂临床场景如泄漏、振动等干扰更是带来巨大挑战。公司的智能人机同步技术，如面向有创通气的 IntelliCycle 和无创通气的 EasySync 技术，针对重症、新生儿、无创等不同场景开发了精准策略，全面提升了各细分场景的人机同步性。同时，将人机同步技术与智能算法深度融合，实现了精准的人机对抗识别。传统识别算法多依赖固定阈值与人工提取的波形特征，对不同病人类型和不同临床场景的泛化能力较差，如在管路积水，心跳干扰等复杂场景下易出现误判或漏判，难以满足临床精准识别的需求。公司通过智能算法自动挖掘呼吸波形中的多维特征，大幅提升算法对不同病人群体与复杂临床场景的泛化能力；同时为保障临床应用的安全性与稳定性，将智能算法与传统识别逻辑深度融合，优势互补，在严控误判率的前提下，进一步提升识别精准度。该技术可精准识别各类人机对抗事件，大大提升人机同步性，有效改善机械通气的治疗效果，同时减轻医护人员的监测负担，助力个体化，精细化机械通气管理的落地。

### ③公司开展的融合创新包括：

a) BeneVision V 系列高端监护仪和 CMS 中央监护系统、瑞智重症决策辅助系统融合。创新性的 VPod 轻线缆监测技术，借助极致化高集成度的工程设计以及智能双路无线技术，在早期康复活动、转运以及 CT 检查过程中，全程守护患者安全，显著减轻护理负担。CMS 中央监护系统以患者为中心，融合监护仪、呼吸机、麻醉机、输注泵、超声等床旁设备数据，打造了多模态数据融合的智能辅助应用，帮助医护人员提升诊疗效率及质量。智能视频分析实现了视频传感、患者行为分析、异常提醒，帮助医护人员及时关注患者的异常状况，减少患者风险事件；超声融合实现了超声图像与监护数据时间智能配准及联合显示，超声图像回顾查看，方便医护人员高效诊断及教学培训。同时，V 系列高端监护仪与瑞智重症决策辅助系统深度互联，可自动将关键诊疗信息与个性化参数控制目标实时推送并同步至床旁监护界面，实现了治疗决策从信息系统到床旁设备的高效闭环，显著提升了对重症患者的干预精准性、治疗一致性，并缩短了临床响应时间。

图：BeneVision CMS 中央监护系统



b) 软硬件一体化手术室外麻醉方案。麻醉与围术期医学转型发展的背景下，为实现无痛内镜诊疗中心等更多业务场景下麻醉诊疗工作便捷化、标准化、舒适化开展，依托软硬件一体化手术室外麻醉方案，可实现移动端的高效便捷操作，用药模板的自动下发，设备（监护仪、输注泵、麻醉机）数据的自动上传，以及内镜麻醉记录的自动生成。确保用药精准与流程合规的基础上，释放医生精力聚焦诊疗，推动内镜麻醉进入“智能输注时代”。

c) EndoSight 内镜麻醉解决方案。由于手术室外麻醉比例逐年提升，麻醉医生资源短缺的问题日益凸显。迈瑞聚焦无痛消化内镜场景提出的 EndoSight 内镜解决方案，通过 IT 信息设备互联技术，整合

输注泵、麻醉机、监护仪，打造了集预设给药、给氧、监测于一体的内镜麻醉工作站。该方案可支持资深麻醉医生预设麻醉给药方案，辅助低年资医生实施执行，以缓解麻醉医生资源紧缺的问题，同时提升内镜麻醉效率，降低传统内镜麻醉过程中手推给药不精准、低血氧等事件发生的概率。

### 3) 在医学影像领域

#### ①公司推出的新产品包括：

报告期内，公司在医学影像领域主要推出了瑞影·超声数智影像系统、多功能术中可视化超声系统 Eagus TEX20 系列、高端台式彩超 Resona/Nuewa I10 系列、新经济型台式彩超 Consona N5 系列、中端便携彩超 MX/ME 精英版、新高端悬吊 DR DigiEye U 系列等重磅新产品及解决方案。

#### ②公司开展的 AI 技术创新包括：

a) Nuewa A20 产品发布妇产全栈全景智能解决方案：以真正有效、易用的 AI 技术助力临床全面提质增效。以产科为例，通过 AI 全面赋能临床场景，覆盖从早孕到中晚孕期筛查，从常规筛查到产前专项诊断，具体包括：

AI 早孕容积切面识别技术。针对早孕筛查场景及早孕胎儿结构细微且切面极其难获取的临床痛点设计，自动重建 6 个早孕标准切面，并进行相关的生物学自动测量，极大提升早孕标准切面的易获性及图像质量，降低临床技术难度，助力早孕结构系统筛查的普及推广和产筛关口的前移。

AI 产科切面识别技术。针对中晚孕系统产筛及胎心详细检查场景设计。基于大数据及 AI 深度学习，采用 COSDM 级联产科关键结构识别引擎（Cascade Obstetric Structure Detection Module），实现产科切面智能识别、存储、质控等功能。该方案可有效提升检查效率，III 级产筛检查平均节省约 10 分钟，单个检查按键操作减少 300 余次，同时可自动关联产科协议，实现实时质控，自动提醒扫查切面进度，大幅减少切面漏扫概率，降低扫查风险。

AI 脊柱切面识别技术。采用深度学习技术自动识别胎儿脊柱关键结构，实现椎弓和椎体的智能拆分成像，以及脊髓圆锥自动定位。该智能技术能帮助医生降低图像获取难度，为胎儿脊柱专项评估提供高效、精准的临床工具，帮助临床减少漏诊，提升扫查效率。

AI 胎儿颅内容积测量技术。基于胎儿颅脑超声三维容积数据，采用全新的 AI 算法自动分割胎儿颅内区域，并计算胎儿颅内容积。该技术结合 UMA 超微血流可进一步实现胎儿颅脑微血流的容积灌注定量分析，助力胎儿中枢神经系统相关的前沿探索。

b) 瑞影·数智影像生态。深度结合人工智能、设备物联网、云计算等技术，为不同层级的医疗机构

和医疗工作者提供的数智化解决方案，满足科室、全院、区域医学影像高质量发展的需求，该生态现已发布出多个基于 AI 的解决方案，包括：

启元超声大模型是迈瑞围绕超声检查全场景打造的“设备+IT+AI”原生智能超声解决方案。方案以 AI 大模型贯穿超声设备与超声信息管理系统，赋能超声检查全流程。检查前实现自动提示病人历史检查的阳性特征，让医生提前洞察关键信息。检查中通过智能标准切面识别、自动病灶提示、自动测量等智能应用，提升医生存图规范性和测量准确性。检查后通过多模态辅助分析、自动报告书写、智能质控等应用，减少医生和助手重复性操作，提升诊断质量。启元超声大模型已在乳腺、妇产等领域落地应用，重塑超声检查 workflow 和范式，引领超声数智化发展。

云端 AI 质控方案是迈瑞超声设备和 DR 设备通过连接云端服务，获得 AI 算力，实现标准超声图像的 AI 质控。该 AI 技术创新，可以让偏远地区或基层机构的入门级影像设备摆脱硬件算力的不足，享受到前沿的智能技术应用，将高端智能技术普惠基层，提升基层医疗服务水平与能力。

c) AI 图像质量评价。通过 DR 设备端部署的“AI 图像质量评价”技术，对 DR 图像采集过程中的关键标准化相关质控项（如摆位标准化程度）进行自动识别、图示化的量化评估和评级，显著降低对人工经验的依赖，提升基层医院影像质量一致性。该能力同时为上级医院和区域质控机构提供客观、可量化、可对比的质控管理工具，并可通过“瑞影云++”实现跨机构部署，支撑医共体/医联体内 DR 图像质量标准统一，为影像检查结果互认提供技术基础。

### ③公司开展的融合创新包括：

a) 微创手术声镜联合解决方案。术中超声 Eagus TEX20 和新一代光学腹腔镜 UX5 系列，实现超声成像与光学内窥镜图像融合显示实时对比，并通过腹腔镜摄像头控制调节画面显示，术者可同时获取脏器表面信息以及内部病灶和脉管信息，大幅度提升术者术中操作的效率与临床体验，助力外科应用更精准便捷。同时，声镜同屏画面可实时拓展到其他屏幕，便于相关临床人员同步观察与直播教学，同屏同录，教学分享更便捷。

b) 除颤监护结合超声成像的一体化融合解决方案。融合高度集成的掌上超声和除颤监护仪的功能，是医学影像产线和生命信息与支持产线融合创新的典型代表。通过强大的超声成像平台配合专科的检查模式和预制提供高性能基础图像，配备 FAST 等急诊专科 workflow 引导操作和扫查指导，保障了在院前急救等复杂环境下的便捷携带、操作简单和快速响应，能够极大提升急救效能，为患者争取更多宝贵生机。

c) 监护超声融合解决方案。高端监护 V 系列和掌超互联方案，监护大屏可显示超声图像，方便多人同时观察，助力重症场景的教学培训和床旁实时会诊；掌超影像信息及测量结果和监护数据同步融合

并保存，方便临床调用查看前后一段时间的血流动力学参数和趋势图，为下一步治疗提供更多维度参考。

#### ④公司开展的底层创新包括：

a) 显微造影。全球首发的超声一体化超分辨造影成像技术，突破了传统超声的分辨率极限，将诊断能力从毫米级提升至微米级。该技术首次实现在微米级分辨率下清晰显示组织及病灶微血管结构的早期变化，为临床诊断提供了前所未有的观察视野。依托无极声学智慧的强大算力，Resona A20 显微造影系统实现了业界领先的 500 帧/秒超高采集帧率，重新定义了高保真微循环动态成像标准。该技术可在微米尺度上精确呈现组织和病灶区域微血管的早期改变，助力临床实现更早发现、更精准诊断。同时 workflow 友好，兼顾流畅版模式和图像高清模式，满足显微造影临床诊断和学术科研的不同需求。

该技术具备重要的临床诊断与学术科研价值，能够清晰区分肿瘤组织与瘤旁正常组织在微血管架构和血流动力学上的差异，从微观层面解析肿瘤细胞的侵袭机制与动态过程，对肿瘤的早期发现、精准定性、疗效评估及预后判断具有重大意义。此外，显微造影技术应用范围广泛，全面覆盖腹部（如肝脏、肾脏）、浅表器官（如甲状腺、乳腺、淋巴）及妇科等多个领域，为临床专家提供了强有力的“微观视觉”工具。

b) HoloUMA 微血流定量分析。恶性肿瘤一般具有高于健康组织的血管密度，迂曲度，血流方向杂乱，整体灌注率及血流动力学，也有别于正常组织。量化分析微血管的早期改变，如密度，强度，迂曲度等，可为病变性质鉴别，病情监测，疗效评估等提供丰富的定量信息。然而，由于微血流飘忽不定，取样容积尺寸难匹配等原因，传统的脉冲波多普勒超声技术（PW 技术）对微血流进行精准可靠的血流动力学分析仍有很大的挑战。

HoloUMA 技术在这一领域的创新尤为突出。它是业界首个能够进行微血管灌注及形态多指标特征分析的技术，能够提供包括密度、强度、迂曲度等在内的量化分析，帮助精准捕捉微血管的早期变化。此外，HoloUMA 还实现了业界首个微血流任意门、多位置同步频谱精准定量技术，能够在同一切面上对多个位置进行精准量化，快速评估血液供应梯度的变化。

这项技术在临床中的价值十分显著。从微血流的可视化到精准的全量化分析，HoloUMA 能够量化分析微血管的早期改变，为病变性质的鉴别、病情进展监测和疗效评估提供精细而丰富的定量信息。该技术还为复杂的临床情境提供关键的数据支持，比如胎儿生长发育评估、高危妊娠管理、新生儿脑缺氧损伤评估以及妇科肿瘤血流滋养和动力学研究等。

c) 面阵探头技术。三维超声心动图是心脏检查中至关重要的一环，它可以更加直观显示心腔内组织结构的立体关系，便于观察心肌及瓣膜等结构的立体形态及运动，使对心脏结构及功能评估更精准。

公司十年攻关，推出国内首款单晶面阵探头。该项目攻克了面阵探头制造过程中的三大难关：①高精度微阵元切割技术：突破了单晶体材料高精度加工的技术瓶颈，以微米级激光切割工艺，提升探头阵元数到数千个，阵元密度为传统探头数十倍；②面阵专用 ASIC 芯片：开发面阵探头专用 ASIC 芯片，以接收海量声学数据并进行高速合成运算，数据处理量是传统超声的数十倍；③超高密度探头集成：声头内部数千阵元精准联通，保证超声信号高速、准确地传输到超声系统。

#### 4) 在新兴业务领域

##### ①公司推出的新产品包括：

报告期内，公司在微创外科领域主要推出了 4K 三维全域荧光智能影像平台、钟摆摄像头、妇科泌尿手术器械、等离子电切主机、电切镜配套手件及耗材、输尿管软镜、第二代精细超声刀 Dolphin Pro 系列、一次性使用手动/电动腔镜直线型切割吻合器和钉仓、一次性使用双极闭合器械（带排烟）与 EV100 系列手术烟雾处理系统、一次性使用球囊套管穿刺器等新产品。在微创介入领域主要推出了冠状动脉棘突球囊扩张导管、腔静脉滤器系统、聚乙烯醇栓塞微球、球囊封堵微导管、一次性使用心腔内超声诊断导管、一次性使用磁定位星形标测导管、一次性使用磁定位压力监测射频消融导管、一次性使用磁定位可调弯标测导管、心脏射频消融仪、一次性使用压力监测射频消融导管等新产品。在动物医疗领域主要推出了 Vetus E5/E3 动物专用便携式彩超、WATO A 系列动物麻醉系统、LabLife 系列动物麻醉机和监护仪、Vetal 5 动物专用监护仪、Vetinet CMS 动物中央监护系统、VeLED S 系列动物专用手术灯、VeLED E 系列动物专用手术辅助照明灯、LabH 系列动物专用全自动血液细胞分析仪、LabC 系列动物专用全自动生化分析仪等新产品。

##### ②公司开展的 AI 技术创新包括：

a) 动物医疗数智化解决方案。报告期内，迈瑞动物医疗构建了以各类临床场景中需要的设备为底座，涵盖单设备应用层、单科室诊疗应用层、跨科室诊疗应用层，以及医院信息化管理系统，分层、分模块的动物医疗机构数智化生态解决方案的应用规划。旨在充分发挥设备层产品解决方案最丰富、数据质量最好、互联互通工程化能力的优势，给用户提供入院、诊疗、出院全流程全场景的数智化服务，提高诊疗机构内动物医疗临床的安全、效率、质量，以及提供跨诊疗机构的远程会诊、培训、服务等。

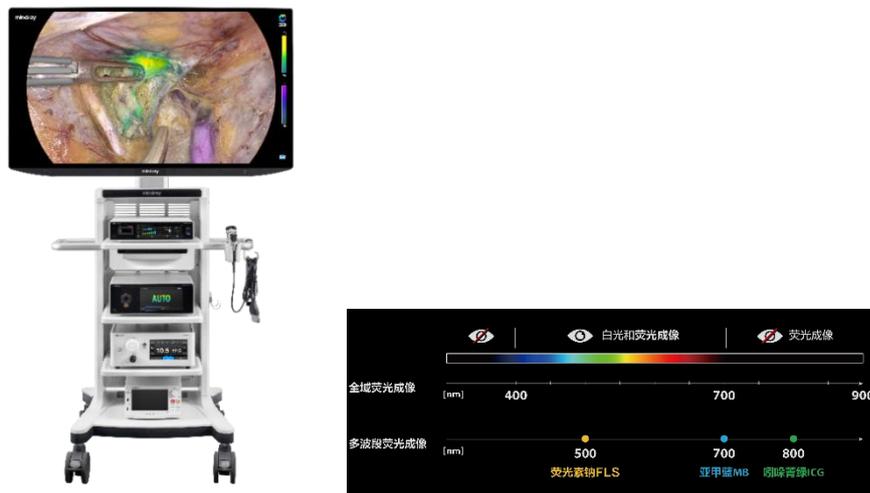
例如，基于云技术的 SaaS 服务模式，结合对临床的洞察，针对部分疑难专病，迈瑞动物医疗开发了基于体外诊断的智能辅助诊断模型，动物专用疾病的 Agent、ACE、知识库，疾病诊断的灵敏度、特异性和准确度表现卓越。同时，迈瑞动物医疗开发了医学影像的远程服务解决方案 iConnect，实现视频流、语音流、超声扫查图像流、操作控制流的实时同步，满足远程会诊、教学、维护等实际需要，大幅

提高诊疗质量与效率，降低诊疗成本。

### ③公司开展的融合创新包括：

a) 全域荧光智能影像平台。传统荧光腔镜只支持单一造影剂(如 ICG)显影，由于造影剂本身的非靶向性和人体组织代谢特点，单荧光显影一定程度上不能满足临床对于精准微创的持续性需求，临床对于荧光造影剂的需求也从“被动”显影向“主动”靶向探针、乃至“激活型”造影剂深度演进。公司首创覆盖可见光波段和近红外波段（400-900nm）的全域荧光成像，推出了行业首款支持吲哚菁绿（ICG）、亚甲蓝(MB)、荧光素钠(FLS)等多类造影剂的腔镜系统，具备优异可扩展性，可兼容多类靶向造影剂，满足临床多科室不同造影剂的需求，更为前沿科研探索搭建开放的全光谱应用平台。公司突破了多波段荧光的核心技术，全链路自主研发设计，提出了包括光源、图像采集和算法等多方面的创新技术，实现了单一光源、摄像头和主机组合能够兼容包括 ICG、MB 和 FLS 等多波段的造影剂类型，同时满足了包括单染和双染、纯色和梯度荧光的多种模式融合显示。迈瑞全域荧光智能影像平台通过亚甲基蓝荧光显影技术，让原本“隐身”的输尿管在术野中精准“亮”起来，从源头规避了输尿管医源性损伤风险，但受输尿管平滑肌节律性收缩影响，传统方案的亚甲蓝输尿管显影转瞬即逝，迈瑞独创的 eTrace 示踪算法能够精准捕获输尿管显影画面，显著延长有效观察时间，提供关键画面作为参考为术中安全提供长效护航。

图：全域荧光智能影像平台



b) 妇科泌尿等离子电切解决方案。全链路自研高功率等离子能量平台、等离子器械手件、等离子电极、电切镜以及钟摆摄像头等产品，实现国产首套全自研“耗材+手件+电切镜+能量平台+成像系统”的等离子电切整体解决方案。等离子能量平台搭载智能功率检测与控制专利技术，支持 1200W 高功率输出，可实现等离子体快速稳定点火与术中精准电切。全自研行业最轻 4K 画质钟摆摄像头，为医生提

供可单手操控、术野清晰的妇科泌尿等离子电切镜解决方案。上述整体解决方案性能均达到国内领先、行业一流水平，助力公司外科业务拓展妇科与泌尿外科市场，构建妇科与泌尿外科产品与技术的领先性。

图：妇科泌尿等离子电切解决方案



c) 手术烟雾处理系统。业内首创的全新内镜下术中排烟雾解决方案，通过突破创新，研发出行业首款集成排烟功能的一次性使用双极闭合器械，在保持已上市智能双极器械优异的抓持、分离和凝血基础功能上，实现排烟功能集成。同步研发出全新无滤芯排烟主机，可与能量平台系统互联，基于系统智能烟雾检测与控制算法，当烟雾处理系统检测到能量平台激发时，排烟主机可联动实现自动排烟，将烟雾通过中央负压系统排出手术室，及时地清除烟雾，保持术野清晰，确保手术治疗精准，同时可避免医护人员吸入有害气体，保护医护人员健康。该系统为临床的建设和应用提供了单一产品无法实现的价值，可显著提升临床手术的安全性和医护人员工作的舒适性，进一步扩大了迈瑞外科产品与方案的差异化竞争优势。

#### ④公司开展的底层创新包括：

a) 长刀头超声刀：精于寻常外，游刃毫厘间。在微创手术中，超声刀属于常用的能量器械，市面上常见的超声刀由于刀尖粗且弯曲弧度小，导致外科医生在腔镜下视野局限、组织精细分离操作灵活性差，整体手术效率偏低，实际临床场景下医生希望超声刀具备好的精细分离功能以及良好的切割效率，超声刀逐渐向更加纤细，更加弯曲，切割更快，凝血更好，可靠性更高的方向发展；目前国产产品与进口高端产品仍有一定差距。

迈瑞通过自主研发，完成了大弧度精细长刀头超声刀核心技术开发，在操作上，设计出具有长度更长、刀尖更精细，弯曲弧度更大的新一代超声刀刀头，增强了医生的可视性，能更加精准地进入组织中，有利于对组织进行夹持、分离等精细化操作，解剖更高效；在安全上，实现了 STS 温控算法的技术突破，实时监测多模态参数，切割完成及时降低能量输出，钳头温度平均下降超 30℃，避免意外烫伤；同时也实现了 EVS 增强凝血算法的技术突破，智能控制能量输出，凝血时间缩短 30%，同时结合细长

钳头，使 7mm 血管凝闭更牢固、更安全；完成超声刀系统的多层次迭代及升级，突破高性能超声刀产品的技术瓶颈，在这一关键领域和技术上实现突破，填补国内空白，有力推动高端医疗器械国产化替代。

b) 一次性腔镜吻合器成钉技术。吻合器是微创外科手术中实现组织离断与吻合的关键器械，其性能直接关系到手术成败与患者术后康复质量。然而，临床中组织厚度差异大、生物力学特性复杂，传统吻合器在成钉质量与组织保护方面存在不足，会引起术中渗血、术后漏等并发症。为解决这一痛点，公司在吻合器领域开展了多项底层创新，从原理设计、仿真建模、智能算法到精密制造全链路突破。

通过构建生物组织力学仿真模型，基于组织黏弹性理论建立应力-应变表达式，可精准预测组织在压榨过程中的流动与变形行为，为产品设计提供理论支撑。在此基础上，开发出 TRS 自适应智能算法，通过实时监测组织特性，动态调节成钉时机，实现成钉质量、组织压榨与保护的智能平衡。同时，攻克了核心器部件的精密加工、制造、装配、检验技术，通过精密制造、配合全自动化装配及 AI 视觉检测系统，保证产品一致性与可靠性持续达到行业领先水平。

#### **(5) 公司持续攻克技术难点，引领中国高端医疗器械发展**

2002 年，经国家科技部批准，科技部依托迈瑞医疗组建“国家医用诊断仪器工程技术中心”，该技术中心于 2006 年正式挂牌成立，致力于打破国际垄断，提升中国高端医疗器械的整体水平以及在国际市场的竞争力。

十二五期间，公司主导国家科技支撑项目《高端全数字彩色多普勒超声诊断设备的研发》《自动体外除颤仪及远程管理维护系统》和 863 计划项目《新一代高性能五分类血细胞分析系统研制》。

十三五期间，由公司牵头，中国科学院深圳先进技术研究院、深圳大学、西安交通大学、清华大学、北京大学第三医院、北京大学深圳医院共同合作承担的国家重点研发计划“多功能动态实时三维成像系统”实现超声成像领域的重大技术突破。

十四五期间，公司主导深圳市科创委技术攻关重点项目《高性能电动呼吸模块关键技术研发》，联合中国科学院深圳先进技术研究院、深圳市第二人民医院等单位一起，在变速涡轮控制算法、自适应人机同步、自适应通气模式等关键领域取得突破，达到国际一流水平，并在呼吸机的核心部件——高性能医用微型涡轮的研发和制造上取得成功，使其实现国产自主可控。目前，该项目研发的无创呼吸机已完成注册，并已在国内和欧盟地区上市销售。

在自主创新、科技自强的征程上，公司收获了来自各级政府和行业的肯定与鼓励。

2013 年，公司自主研发的发明专利“一种流式细胞检测装置及其实现的流式细胞检测方法”获第十五届中国专利金奖，实现了医疗器械行业在中国发明专利金奖上的零突破。2016 年，公司获得“国

家企业技术中心”称号，为行业提供关键共性技术的自主知识产权支撑，推动国产医疗器械发展，成为医疗器械高科技行业的示范者与引领者。2017年，公司参与的“超声剪切波弹性成像关键技术及应用”项目荣获2017年度国家技术发明奖二等奖。2018年，公司“一种全血样本检测方法 & 血液检测仪”获得第二十届中国专利优秀奖。

2019年，公司持续保持研发高投入，不断实现技术突破，获得了社会各界的肯定与奖励。公司“一种弹性成像中的位移检测方法 & 装置”荣获第二十一届中国专利金奖；“一种超声成像的方法和装置”获得第六届广东专利奖金奖；“监护设备及其生理参数处理方法与系统”荣获2019年度深圳市科学技术奖-专利奖；“血液细胞分析流水线系统的研制 & 产业化”项目荣获2019年度深圳市科学技术奖-科技进步一等奖；Resona 7 彩色超声多普勒系统获得第二届深圳环球设计大奖工业设计类金奖，这也是唯一获得金奖的医疗器械类产品。

2020年，公司“监护设备及其生理参数处理方法与系统”获得第七届广东专利奖；“疟原虫感染的红细胞的识别方法及装置”获得2020年度深圳市专利奖；高端重症呼吸机获得深圳市科技进步一等奖；乳腺癌超声精准诊疗技术研发 & 应用获得深圳市科技进步二等奖。

2021年，公司与大连理工大学团队共同研发的“血液细胞荧光成像染料的创制 & 应用”项目获得2020年度国家技术发明二等奖。公司“一种超声成像的方法和装置”获得第二十二届中国专利银奖（发明）；“ARDS 精准化诊疗体系的建立 & 同质化平台推广”获得2021年度江苏省科技进步一等奖；“疟原虫感染的红细胞的识别方法及装置”获得第八届广东专利奖银奖；“流量监测 & 控制的装置”获得2021年度深圳市专利奖；“高端数字移动式 X 射线机（DR）”获得2021年度深圳市科技进步一等奖。

2022年，公司研发的“一种超声成像设备及其超声成像方法”获得第九届广东专利奖银奖，“试剂、分析血小板的方法 & 血液细胞分析仪”获得2022年度深圳市专利奖。

2023年，公司研发的“监护设备及其生理参数处理方法 & 系统”获得第二十四届中国专利金奖、“高端重症病人监护系统关键技术研发 & 应用”项目获得2023年度深圳市科技进步一等奖、“高端全血细胞及特定蛋白分析系统”项目获得2023年度深圳市科技进步二等奖，南京迈瑞“吊桥悬梁”项目获得南京专利奖银奖。

2024年，公司与广州中医药大学第二附属医院共同研发的“临床检验结果计量溯源关键技术体系的构建 & 推广应用”项目获得2023年度广东省科技进步二等奖；公司参与的“糖尿病体外诊断系统关键计量技术 & 应用”项目获得2023年度广东省科技进步二等奖。

2024 年，公司参与的“肌骨超声诊疗关键技术创新与体系建立”项目获得四川省科学技术二等奖。在该项目中，迈瑞超声研发团队与四川大学华西医院共同研究，从临床问题出发，助力临床创新性成果完成转化，解决了肌骨系统疾病诊断领域的难题。该奖项攻克了超声量化评估及精准诊断肌骨系统疾病的痛点，创建了规范的肌骨系统疾病检查和诊断体系，推动了肌骨超声技术在基层的发展和广泛应用，显著推进了超声学科的发展，助力诊疗水平提升。

2024 年，公司参与的“医用超声成像关键技术国产化标准化及应用”项目获得湖北省科技进步三等奖。该奖项基于迈瑞和湖北省医疗器械质量监督检验研究院在弹性成像、剪切波弹性成像，以及外部振动的肝组织超声弹性成像标准制定、验证及应用等方面的深度合作，推出了医用超声成像关键技术国产化、标准化及应用的系列成果。该奖项成果有效促进了超声诊断设备从技术、产业发展到质量监督的全面进步。

2024 年，公司自主研发的发明专利“一种超声成像设备及其超声成像方法”荣获第二十五届中国专利银奖。

2025 年，公司自主研发的发明专利“试剂、分析血小板的方法及血液细胞分析仪”荣获第十届广东专利奖金奖。

以上奖项见证了迈瑞产品技术从跟跑到并跑，再到领跑的跨越式发展，体现了迈瑞科技创新、奋勇攻关、勇攀高峰的精神。

#### **（6）公司外延并购助力产业做大做强**

在医疗器械行业，自主研发和外延并购都是打造产业链实力、强化核心竞争力的重要方式。由于细分赛道众多，医疗器械领域不同赛道之间的技术和营销协同性有限，因此通过并购的手段进入新赛道是全球龙头企业十分重要的发展策略，更是企业快速做大做强的必经之路。

外延式并购一直是迈瑞的增长立足点之一。自 2008 年启航全球并购之路以来，国内外的多笔并购让迈瑞在核心技术、营销平台和供应链平台得到加强，并在新业务拓展上获得极大提升。迈瑞由此不断构建及夯实全球研发、营销和供应链平台，同时积累了丰富的并购经验，在并购效率、标的数量特别是整合深度上均领先国内同行，获得了超越同行的产业并购整合经验和能力，取得了良好的商业成功和投资回报。

自 2018 年登陆国内资本市场以来，公司开展了一系列重要的并购，积极围绕产业链上下游进行布局，并在全新业务领域持续探索，寻找规模更大、长期且可持续的增长空间，支持公司向“数智化”“流水化”“国际化”战略方向发展；同时充分结合海外市场的需求和特点，加快海外市场的本地化运

营平台建设。

### 1) 体外诊断领域

体外诊断是支撑公司未来长远发展的核心业务之一，持续推动并实现体外诊断业务的全面“数智化”“流水化”“国际化”是公司坚定践行的发展目标。报告期内，公司体外诊断业务持续为公司第一大业务板块。

在体外诊断领域，试剂原料自研自制是试剂创新的基础和质量的重要保证。2021年，公司收购了全球知名的 IVD 原材料领域的公司海肽生物（HyTest Ltd.），实现了在化学发光原材料领域核心技术的自主可控。报告期内，公司体外诊断业务试剂研发团队与海肽原料研发及生产团队深入合作，已实现从客户临床需求、生物原材料、到试剂产品的全产业链技术覆盖，在进一步扩大心肌标志物、激素产品性能优势的基础上，也将在甲功、传染病、肿瘤标志物等领域推出一批创新原料产品，以推进试剂技术源头创新及产品转化。报告期内，由海肽生物提供原料的上线化学发光试剂产品达 12 项（含首次注册及变更注册）。

未来，公司将继续加大海肽生物的研发和运营投入力度，持续增加其研发团队的规模和研发投入，提升从需求到创新的转化能力及产能，确保其未来开发的核心原材料能够帮助公司显著提升化学发光试剂的性能，快速实现化学发光业务的产品竞争力全面达到国际一线水平。

一直以来，海外供应链平台的缺失成为制约公司体外诊断国际化发展、尤其是对中大样本量客户突破的瓶颈。为了加速体外诊断业务国际化的发展进程和中大样本量客户的全面突破，布局海外供应链平台是公司很早就制定的战略目标。

2023 年 11 月 30 日，公司完成了以现金形式收购 DiaSys Diagnostic Systems GmbH（以下简称“DiaSys”）75%股权的交易，DiaSys 已经正式成为迈瑞的控股子公司。

随着交割的完成，DiaSys 已融入迈瑞管理体系，双方团队共同努力、精诚合作，通过产品赋能、共同开发、平台扩建等方式，按计划推进 DiaSys 的整合工作有序开展。公司充分运用过往跨境并购整合和管理经验，通过 DiaSys 逐步导入和完善血球、生化、化学发光等海外体外诊断业务的供应链平台，加强海外本地化生产、仓储、物流、服务等能力建设，为实现体外诊断业务的全面国际化奠定坚实的基础，全面提升公司国际 IVD 业务的综合竞争力。报告期内，公司与 DiaSys 的各职能整合按计划执行，DiaSys 在欧洲区域物流仓储中心已交付使用并顺利开展日常运营，其在欧洲、亚太及拉美地区的部分先导产品本地化生产已成功落地、并完成生产供应，其他区域仓储中心正在陆续进入实施阶段；DiaSys 的研发团队正在落实公司体外诊断中长期发展规划，双方在试剂配套方面已启动联合开发、并按规划任

务安排开始向公司交付成果。在营销层面，利用 DiaSys 在欧洲、亚太和拉美的营销平台，公司正在逐步导入体外诊断其它业务，在各自区域市场成功实现客户突破。公司的研发、供应链、运营团队正在与 DiaSys 团队高效、协同地为实现整合后的全球供应链布局、产品套餐规划开展工作。

未来，公司会充分利用 DiaSys 在欧洲、亚太及拉美地区的供应链和研发平台，完善体外诊断产品研发和配套供应，加速公司体外诊断业务国际化布局和提升产品竞争力，实现海外中大样本量客户群突破。

## 2) 心血管领域

心血管领域的市场空间大，行业增速快，公司看好心血管领域未来的发展潜力。根据行业研究报告和公司的预估，2023 年全球心血管领域的市场规模达到 560 亿美元，其中国内心血管领域的市场规模超过 500 亿元人民币，在全球和国内医疗器械市场规模中均排名第二，仅次于体外诊断领域。受到人口老龄化的影响，同时，当前心血管介入手术渗透率低、手术技术仍在持续迭代升级，心血管领域的市场增速显著高于其他领域，国内的行业增速甚至将更高。

此外，迈瑞已经布局的领域主要为医疗设备和体外诊断，但在高值耗材领域的布局十分有限。未来，在人口老龄化的趋势下，以及经济发展和临床医疗水平提升的背景下，介入耗材类产品的临床使用量势必长期快速增长，因此逐步进入高值耗材领域对迈瑞长期的发展而言十分重要。

2024 年，公司通过下属子公司深迈控以“协议转让+表决权”的方式，使用自有资金实现对科创板上市公司惠泰医疗控制权的收购，快速布局心血管领域细分赛道。2025 年 9 月，深迈控通过大宗交易方式受让惠泰医疗合计 2% 股权，交易完成后，公司合计持有惠泰医疗 26.54% 股权。

通过本次交易，迈瑞医疗成功进入心血管领域相关赛道，提升业务可及市场空间，培育新的业务增长点。同时，迈瑞将以产业投资整合者的角色，通过资源互补的产业整合，为双方带来产品研发创新能力的提升，并深入细分领域精耕细作，推动电生理及相关耗材的业务发展。在收购完成后，双方团队已协同完成了惠泰医疗的战略规划，并通过了惠泰医疗公司决议，惠泰医疗业务的战略方向得到了明晰。在保持惠泰医疗独立性的基础上，迈瑞在各职能上发挥自身经验积累，助力惠泰医疗不断提高运营效率和规范化管理水平，在研发、营销、供应链、人力资源、全面合规、IT 等多职能给予赋能。研发方面，公司基于自身的研发体系和组织能力方面的优势，助力惠泰医疗全面提升三维电生理系统的产品注册准入、临床性能表现、质量及可靠性等核心竞争力，加速惠泰三维电生理系统实现在房颤领域的临床应用，更好地满足医院的临床需求。惠泰医疗电生理事业部已正式成立并运行，全面引入 MPI 开发流程管理，由公司研发骨干团队重点参与的三维房颤 PFA、RFA 系统及配套耗材已顺利通过 NMPA 批准。报告期

内，PFA、RFA 产品已顺利进入临床开展三维房颤消融手术；一次性使用心腔内超声导管成功获批，该产品可与公司超声产品联合使用，进一步扩充了公司在介入领域的产品应用。

中长期来看，迈瑞将继续支持惠泰医疗在心血管领域做大做强，并在惠泰医疗独立发展的基础上，展开研发、营销、供应链等各主要职能的协同，利用迈瑞在医疗器械领域的积累和人才储备，助力惠泰医疗提升研发能力、优化产品性能和加强营销能力建设，逐步提升惠泰医疗的产品在全球市场的竞争力。

未来，迈瑞医疗将继续完善产品矩阵，进一步丰富耗材类业务布局，提升公司整体竞争力。

迈瑞的并购并不着眼于扩大收入、增加利润，而是主要从主营业务补强、局部产品补充着手，通过并购的方式提升现有业务的综合竞争力，加快成长型业务的发展。

未来，迈瑞将发挥平台优势，紧抓自主研发创新为主，外部并购整合为辅，继续围绕战略发展方向积极探索对外投资并购的机会，加速并购步伐，加快掌握核心技术，保障供应链稳固，提升国产医疗器械的整体竞争力。

## （7）公司经营模式

公司从事医疗器械的研发、制造、营销及服务，拥有独立完整的研发、采购、制造、营销及服务体系。

### 1) 盈利模式

公司主要通过销售医疗器械设备及相关配件取得销售收入，公司的盈利主要来自于销售及售后服务收入与生产成本及费用之间的差额。

### 2) 研发模式

公司采取自主研发模式，构建了国际领先的 MPI 医疗产品创新体系。同时，结合自身实际需求，以客户为导向，加强产学研合作推进。

#### ①MPI 医疗产品创新体系

MPI，即 Medical Product Innovation。该体系以客户导向为核心，通过需求管理、产品规划、组合管理等行为，从而保证开发正确的市场需要的产品。

公司 MPI 体系的六大核心理念为：a) 以市场为导向的商业决策；b) 以客户为导向；c) 技术与产品异步开发；d) 产品按时序结构化开发；e) 跨职能管理的矩阵组织；及 f) 端到端实现创新价值链整合与管理。该体系通过对产品创新过程的构造，实现高效研发及创新。

依托 MPI 创新体系，公司构建了全生命周期管理的产品开发流程。该流程制定了从产品概念到成

功上市的路线图，规定了标准的活动、交付物、职责以及特定过程，分为七个阶段，48 个步骤，200+ 任务，强调跨职能团队合作的高效运行，使产品成功具有可复制性，强化用户需求客户导向，确保产品开发流程的高质、高效、低风险实现。同时公司坚持面向产品生命周期的设计理念 DFX (Design for X)，在产品构思阶段就与跨职能管理团队，包括营销、采购、制造、用服等对产品的可销售性、可采购性、可制造性、可服务性等进行策划，识别全价值链的痛点和机会，建立 DFX 需求和目标，作为产品开发的重要输入。同时在开发过程中的不同阶段设立评审验收节点，保障 DFX 需求及方案的实现。产品上市后，公司的产品管理团队会持续 DFX 优化，保障产品生命周期全价值链持续最优。

### ②产学研合作

产学研合作是公司技术创新的重要组织形式。结合企业的实际需求，公司不断鼓励和探索，最终形成了一条以企业为主导、以客户为导向的产学研一体化的合作模式，为快速产业化打下坚实的基础。

目前，公司已与多家高校、科研机构、医院等建立了合作网络，主要包括清华大学、北京大学、上海交通大学、大连理工大学、南昌大学、深圳大学、南方科技大学、中国科学院深圳先进技术研究院、深圳湾实验室、深圳医学科学院、中山大学附属第一医院、复旦大学附属中山医院、北京大学第三医院、深圳市人民医院、北京协和医院、南京中大医院、浙江大学医学院附属第一医院、四川大学华西医院、四川省人民医院等单位及机构。2020 年，由中国科学院深圳先进技术研究院、深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司等单位联合牵头组建成立的广东省高性能医疗器械创新中心，获工信部批复同意，升级为国家高性能医疗器械创新中心，是深圳首家国家制造业创新中心。

### 3) 采购模式

公司对原材料建立了严格的质量管理体系，并据此制定了完善的供应商全生命周期管理机制。公司在认证新供应商时，会从技术、质量、服务、交付、成本、环境、社会责任和安全等多角度进行准入评审；在完成认证后，亦会持续动态对供应商进行绩效考核及管理，确保供应商持续满足公司要求。公司目前有逾千家供应商，其中大部分都与公司保持长期合作关系。

公司产品涉及原材料品类较多，采购方式主要分为标准件采购、定制件采购及外协件采购。

标准件采购，是指对于标准化程度高、行业通用性强的原材料，公司采用外部直接采购的模式。在此模式下，公司在最大程度确保供应的连续性、有效性和稳定性的同时，基于 TCO (Total Cost of Ownership, 即总拥有成本) 最优的原则严格挑选供应商，并通过 IT 化管理平台来持续改善交易流程，降低交易成本。

定制件采购，是指公司采用联合开发的模式，基于公司产品设计要求定制部分特性的原材料。在此

模式下，公司建立了全面完善的技术开发和质量、安全保证流程。

外协件采购，是指对于已形成完善产业链的非核心原材料，考虑成本、生产效率等因素及行业通行惯例，公司提供设计方案和图纸，选择合格的外协厂商进行生产供应。在此模式下，公司对外协件供应商建立了严格的准入制度，并实施严格的质量监控措施，以保证所采购的外协件品质满足公司内部质量体系要求。

#### 4) 生产模式

公司采用的生产模式包括以下四种：ETO（接单设计和生产交付）、MTO（接单后采购材料并生产交付）、ATO（部分备料，接单生产交付）、MTS（部分标配产品备库，接单发货）。其中，公司采用比较多的生产模式是 ATO 和 MTS 两种，“以销定产、适当备货”。根据市场需求的变化并结合公司的销售目标，市场部门定期制定销售预测，生产供应部门则根据销售预测、客户订单、库存数量情况制定出可行的生产计划。公司还会生产一定数量的通用半成品或标准配置的成品作为库存，以确保在客户订单突然增加时，能快速生产出客户需要的产品，缩短产品交付周期。

公司产品的生产主要集中在位于深圳、南京、武汉和安徽砀山的生产基地进行。公司所有的国内生产基地已通过 ISO 9001 和 ISO 13485 认证，位于深圳的生产基地于 2017 年 4 月通过 FDA 的检查，深圳光明、南京和安徽砀山的生产基地均已通过认证机构 SGS 的 ISO 14001（环境管理体系）和 ISO 45001（职业健康安全管理体系）的认证审核。公司目前拥有超过 60 万平方米的生产基地。

公司研发与生产始终保持密切协同，以产品生命周期管理流程为核心，在导入新产品的研发过程中，充分考虑生产的便捷性，优化产品设计，以提升生产效率和产品质量。

公司不断加强制造能力的建设与生产管理水平的提升，通过垂直整合、精益生产、智能制造等措施，建立健全先进的质量管理体系、精益生产体系与智能制造体系。

#### 5) 销售模式

公司的销售模式主要包括直销和经销两种模式。经销模式是指公司先将产品销售给经销商，再由经销商销售给终端客户。直销模式是指公司直接将产品销售给终端客户。

公司采取不同销售模式，一方面是由当地市场环境决定。在部分国家和地区，因为行业发展历史、终端客户采购习惯等原因，行业普遍采取直销模式，难以找到良好的经销商资源，公司在这些区域主要采取直销模式；另一方面，公司对拥有良好经销商资源的地区和难以依靠直销团队全面覆盖的客户，采取经销模式，有利于充分发挥经销模式的优势，提升公司的产品覆盖范围、提高客户满意度，进而提升公司整体的市场影响力和销售规模。

公司在中国以经销为主、直销为辅，绝大部分产品均通过公司遍布全国的经销网络进行销售，少部分产品由公司向窗口医院、民营集团、战略客户及政府部门等终端客户直接销售。

公司在美国以直销为主。公司在美国拥有自己的专业的销售团队，直接从终端客户获取市场信息，通过投标、商业谈判等方式获取订单，并与客户签订销售合同销售商品。直销产品覆盖各个级别的医疗机构，包括大型医疗集团、医联体、私立医院、私人诊所、私人手术室、大学医院、专科医院、GPO 采购组织等。公司已与美国四大集团采购组织 Vizient、Premier、Intalere 和 HPG 合作，项目覆盖北美近万家终端医疗机构；除此之外，公司在美国还服务于约八成 IDN 医联体客户，并与多家大型 IDN 医联体建立了长期合作关系，其中包括 HCA Healthcare、Kaiser Permanente、Tenet Healthcare、Christus Health 等。

公司在欧洲地区，根据不同国家的行业特点，采取直销和经销共存的销售模式，部分国家以直销为主，部分国家以经销为主。公司产品持续进入欧洲高端医疗集团、综合医院以及专科医院。

公司在其他国家和地区主要采取以经销为主、直销为辅的销售模式。在发展中国家如拉美地区，公司采用经销为主的模式，建立了完善且覆盖面广的经销体系，产品进入了多家综合性和专科类医院。

## **(8) 主要的业绩驱动因素**

公司国内外市场占有率的稳步提升，主要受益于公司在流水化、国际化、数智化方面的战略举措与坚定布局。

### **1) 持续优化的收入结构，推动流水型业务实现可持续增长**

公司当前的产品矩阵中，以 IVD 试剂、微创外科耗材、微创介入耗材等为代表的流水型业务收入在 2025 年约占公司整体收入的 40%。这类业务具备较高的增速，以体外诊断和微创介入耗材为例，其全球市场未来 5 年内增速预计将达到 6.5% 和 9.1%，是增速最快的医疗器械细分领域之一。2025 年，我们体外诊断市场容量最大且核心的业务如化学发光、生化、凝血等领域在国内可及市场的占有率仅 10%，在全球可及市场中占有率还不到 4%，微创外科和微创介入在全球可及市场中占有率还不到 1%，因此公司在流水型业务上还存在巨大的增长空间。

未来，公司将以流水型业务为抓手，在诊断筛查领域重点丰富体外诊断业务的产品矩阵和竞争力，在治疗领域重点聚焦微创外科、微创介入等前端治疗的布局：①在体外诊断领域，随着核心业务化学发光、生化、凝血的产品竞争力逐步对标世界一流竞争对手，公司致力于实现体外诊断业务全面的高端化、国际化，同时积极探索分子诊断、临床质谱等领域，进一步丰富在早诊、自动化、高通量、多重检测、精准检测等不同诊断场景下的产品体系；②在外科领域，公司在巩固胸腹腔等核心领域优势的同时，将

积极突破至泌尿、妇科等高成长专科，实现微创外科流水业务布局的纵深延展，同时全力加快手术机器人的开发进度；③在微创介入领域，公司将在巩固电生理、冠脉通路和外周血管介入优势的基础上，积极拓展泌尿、消化、妇科及呼吸等新兴介入领域，实现从“血管介入”向“全身介入”的微创介入流水业务战略延伸。

我们所布局的流水型业务并非孤立存在，而是与设备深度结合，共同形成“设备+耗材”的互补生态。通过这种“设备+耗材”的深度融合，公司不仅解决了临床在效率、安全和质控上的核心难题，也充分利用了迈瑞医疗在设备端已经具备的全球领先的研发创新能力，这对于带动耗材销售、并逐步构建起具有长期竞争力的生态圈具有重要意义。

与传统设备类业务不同，流水型业务的供应时效性要求显著，因此本土化的供应链带来的快速响应至关重要。在流水型业务的拓展上，报告期内，公司通过高度本土化建设和整合收购标的，完善流水型产品的全球化供应链，以大规模突破海外中大样本量客户，持续提升流水型业务收入占比。

未来，公司将结合全球主要市场的特点与发展机遇，持续优化具备强融合性、可拓展性和高成长性的并购整合平台。公司的并购将紧密围绕三大核心战略—流水化、国际化、数智化—展开，完善全球化的并购与整合机制，推动信息、技术与资源的全球协同，形成支持公司长期发展的外延增长体系。

## 2) 深耕国际化布局与高度本地化运营战略，实现全球高质量、可持续的增长

报告期内，公司持续进行高端客户突破和市场扩展，加速全球化布局和本地化运营，持续深化全球品牌影响力，致力于建立可被全球利益相关方感知并信赖的价值观体系。

在成熟市场，公司深化布局，系统提升高端客户价值贡献与品牌影响力。依托优质的产品质量和完善的服务体系，充分发挥跨领域丰富的产品组合优势和数智化能力，加快在各国公立市场和高端私立客户群的突破，目标进入更多区域级、国家级、全球级的窗口医院，为后续国际市场的开拓和全球领先医疗器械品牌的建立打下坚实的基础。

在新兴市场，公司高度支持智慧医疗体系建设与本土化发展。相较于成熟市场，新兴市场的“医疗不可能三角”矛盾更加突出：医疗资源有限，基层能力薄弱，患者需求却在快速增长，当地医疗机构往往更难同时兼顾服务质量、诊疗效率和成本控制。这也使得在新兴市场推进一站式、数智化的整体解决方案尤为关键，以帮助其在有限资源下实现能力跃升。公司深刻理解新兴市场客户所面临的现实挑战，不仅关注先进技术的引入，更重视如何切实帮助当地医疗机构提升临床诊疗能力和科研学术水平。凭借公司在中国医疗体系快速发展中积累的丰富经验，能够将“从 0 到 1”建设与“从点到面”推广的实践成果转化为可复制的模式，为新兴市场提供从基层能力建设到临床科研合作与人才培养的全方位支持，

以技术创新解决“不可能三角”难题。

未来，公司将继续深化国际市场布局，在当前海外员工中本地员工占比超九成的基础上，进一步推进供应链本地化、研发本地化与营销本地化的全球本地化建设，同时持续推进全球化人才战略，扩展本地化人才储备，完善海外人才发展体系。

### 3) “设备+IT+AI”助力突破“医疗不可能三角”，成为医疗数智化引领者

我们以数智医疗生态系统为立足点，持续推进“设备+IT+AI”的一体化战略，推动解决方案和产品生态不断进化。我们以“设备”作为数智医疗生态系统的核心基座，而“IT+AI”则是在这一基座之上持续迭代演进的关键引擎。随着 IT 和 AI 引擎不断深入医院的核心信息系统，临床路径、质控规则、科研数据和人才培养等能够长期沉淀，从而赋能客户持续优化诊疗流程、精准把控医疗质量、有效提升临床能力。我们因此得以与客户共同成长、密不可分，从一次性的产品交付转向长期的价值共创。

报告期内，公司通过自主创新、战略合作与生态整合，把握医疗均质化进程所带来的历史机遇，以数智化驱动医疗服务、人才培养和运营管理的全面提升，在实现医疗公平可及的同时，为公司打造可持续增长的新引擎。

未来，从已发布的启元重症医学大模型、启元围术期医学大模型、启元医工大模型、启元妇产大模型和启元乳腺大模型出发，结合高质量临床数据和专家知识库的训练以及强大的临床思维能力，我们将深入更真实、完整的临床场景，培育覆盖更多临床诊疗场景的垂域模型。我们将重点探索垂域模型在急诊、普护、影像科、检验科等科室的智能应用，将数智化的力量在辅助诊疗、辅助质控、临床案例分析和知识检索、教学科研、人才培养等领域全面铺开，形成科室级和跨区域级数智化整体解决方案。在未来，通过“设备+IT+AI”的数智医疗生态系统，辅助医护人员提升诊疗能力，显著增加客户粘性的同时，串联起丰富的医疗大数据资源，以此实现 AI 模型的持续进化与临床应用的迭代升级，推动科研创新与运营决策的智能化，助力全球医疗卫生系统构建起高效、开放、可持续、可生长的数智生态。

## 2、报告期内公司所处行业情况

根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》国家标准（GB/T4754-2017），公司属于专用设备制造业（分类代码：C35）中的医疗仪器设备及器械制造（分类代码：C358）。根据中国证监会颁布的《上市公司行业统计分类与代码》，公司属于专用设备制造业（分类代码：C35）。

### （1）行业特点

医疗器械行业与人类生命健康息息相关，是医疗卫生体系建设的重要组成部分，具有高度的战略地位。医疗器械行业的发展程度已经成为衡量一个国家科技水平和国民现代化水平的重要指标。

医疗器械行业的需求属于刚性需求，行业抗风险能力较强，同时在人口老龄化的趋势下，新的需求不断增加，进而激发新的技术层出不穷。

作为现代临床医疗、防控、公共卫生和健康保障体系中重要的组成部分之一，医疗器械行业无论是供给端或是需求端都维持均衡稳定的增长。从供给端来看，复杂多样的基础学科、底层技术稳定但产品持续迭代的研发路径、高端精密仪器的制造工艺、多年临床经验的积累等因素均使得医疗器械行业的护城河极深，全球前五的榜单常年维持稳定。从需求端来看，医疗的需求本质上是由人口老龄化、人民群众追求更多更优质医疗资源带来的，这种需求会永续存在且稳定增长，但不会短期爆发，因此使得医疗器械行业无明显周期性。

医疗器械行业是一个多学科交叉、技术密集型的行业。多学科交叉体现在其涉及到高分子材料、生命科学、临床医学等多个学科；技术密集体现在其生产技术涉及医药、机械、材料等多个技术的共同运用，是典型的高新科技产业。由于医疗器械产品的知识产权涉及到硬件、软件以及操作系统，具有一定的复杂性，并且相关的专利权和著作权的数量较多，并无明显的专利悬崖，产品生命周期较长。

## **(2) 公司所处行业地位**

公司是全球领先的医疗器械以及解决方案供应商，拥有国内同行业中最全的产品线，以安全、高效、易用的“一站式”产品和数智医疗生态系统满足临床需求。

### **1) 全球排名逐年提升，不断向着全球医疗器械前十的目标前进**

从全球市场排名来看，按 2024 年收入计算，公司已跻身全球顶尖医疗器械企业第 23 名，是全球前 30 大医疗器械企业中唯一上榜的中国企业，也是从成立到上榜最快的企业之一，不断向着全球医疗器械前 10 名的目标前进。

### **2) 国内市场全面领先，高端产品的覆盖率和渗透率持续提升**

在国内市场，公司产品覆盖中国近 11 万家医疗机构和 99% 以上的三甲医院，产品渗透率持续提升。近年来，公司产品持续被国内顶级医疗机构认可，销售的产品已全面覆盖体外诊断、生命信息与支持、医学影像、微创外科、微创介入等多个业务板块，同时实现从入门级到超高端、从科室到全院甚至跨区域的数智化解决方案。同时，凭借丰富的产品解决方案与数智医疗生态优势，公司产品在大型公立医院获得了更广泛的认可，特别在补短板、医院改扩建以及智慧化建设项目中具备更大的竞争优势，使得公司中标多个省级及以上大型政府采购招标项目。

根据弗若斯特沙利文的资料，按 2024 年收入计，公司的九个产品类别的占有率在中国排名第一，包括体外诊断领域的血球和生化业务、生命信息与支持领域的大部分产品（如监护仪、麻醉系统、呼

吸机、除颤仪、输注泵、灯床塔)、医学影像领域的超声业务。

### 3) 国际市场多点开花，高端客户突破助力全球品牌形象提升

在国际市场，公司产品远销 190 多个国家及地区。受益于过去二十多年的国际市场耕耘和品牌建设，公司产品已进驻北美、西欧等全球最顶尖的医院，并在全球最领先的客户需求的检验下，打磨出最好的产品，奠定了坚实的客户基础和品牌影响力，目前已成为美国、英国、意大利、西班牙、德国、法国等国家的领先医疗机构的长期合作伙伴。近年来，凭借优质的产品质量和完善的服务体系，公司加快了在各国公立市场和高端私立客户群的突破。在持续突破空白高端客户群的同时，提升了客户粘性，加强了客户关系，树立了可信赖、高质量的全球品牌形象，为后续更多的产品渗透打下了坚实的基础。

根据弗若斯特沙利文的资料，按 2024 年收入计，公司的六个产品类别的占有率位列全球前三，包括体外诊断领域的血球业务、生命信息与支持领域的监护仪、麻醉系统、呼吸机、除颤仪以及医学影像领域的超声业务。

### 4) 积极参加国内外行业标准的制定工作，规范和促进行业高质量发展

在坚持自身产品高标准质量的同时，公司也积极参加国内外行业标准的制定工作，以严标准补足发展短板，以高标准引领公司高质量发展，为规范和促进行业发展贡献力量。截至 2025 年 12 月末，迈瑞参与制定和修订的标准已发布的共计 104 项，其中 2025 年全年新增发布 13 项标准，其中包括 7 项国家标准、3 项行业标准和 3 项团体标准。其中，迈瑞主导编写的国家标准《GB/T 45665.1—2025 麻醉和呼吸设备圆锥接头第 1 部分：锥头和锥套》《GB/T 45665.2—2025 麻醉和呼吸设备圆锥接头第 2 部分：螺纹承重接头》《GB/T 45663—2025 麻醉和呼吸设备麻醉期间用于贴示在含药的注射器上的标签颜色、图案和特性》《GB/T 45811—2025 麻醉蒸发器麻醉剂专用灌注系统》于 2025 年 5 月 30 日正式发布，《GB/T 45899—2025 麻醉和呼吸设备与氧气的兼容性》于 2025 年 6 月 30 日正式发布，补充完善了国内麻醉呼吸设备生产制作以及设计要求，提供规范性指导；《GB/T 45897.2—2025 医用气体压力调节器第 2 部分：汇流排压力调节器和管道压力调节器》于 2025 年 8 月 1 日正式发布，为医用气体管道系统的部件设计及验证提供规范性指导；行业标准中，迈瑞主导修订的《YY 0781—2025 血压传感器》于 2025 年 9 月 15 日正式发布，《YY 9706.287—2025 医用电气设备第 2-87 部分高频呼吸机的基本安全和基本性能专用要求》于 2025 年 2 月 26 日正式发布，《YY/T 1969—2025 微量白蛋白测定试剂盒（免疫比浊法）》于 2025 年 6 月 18 日正式发布，分别为血压监测、呼吸机、体外诊断领域的规范化设计提供指引和验收依据。

### (3) 公司部分产品参与集采的中标情况

### 1) 体外诊断试剂

自 2021 年下半年开始，公司积极响应国家集中带量采购政策，陆续参与了多个集中带量采购项目，包括安徽省医保局牵头的化学发光试剂省级联盟带量采购、江西省医保局牵头的生化试剂省级联盟带量采购、福建省宁德市和南平市的整体 IVD 集采、甘肃省医保局甲状腺标志物集采等。公司发挥体外诊断领域多产品线的优势，在拥抱政策变化的同时，获得了快速扩大市场占有率的机会。

2023 年 6 月，江西省药品医用耗材集中采购联席会议办公室发布关于执行肝功生化类检测试剂省际联盟带量采购中选结果的通知，标志着 23 省肝功集采正式开始。截至目前，肝功集采联盟省份已全部执行完毕，执行省份试剂采购量约占全国的 65%。在已执行省份中，迈瑞生化业务快速增长，2023 年肝功集采相关项目同比增长超过 20%，明显超过生化业务的平均增速。随着集采的推进，迈瑞生化产品性价比的优势更加凸显，获得更多客户的认可与信赖，并加速生化产品在三级医院的突破。同年在集采联盟省份，新一代 BS-2800M 产品装机 330 多台，同比增长 72%，其中三级医院装机近 200 台，占比 57%。除此以外，2023 年江西省还公布并实施了肾功和心肌酶生化试剂的集采，从报量数据来看，迈瑞在全联盟 24 个省市整体报量测试量超过第二名 2.3 倍，2024 年 6 月 28 日起，各省逐步落地执行。在集采的大环境下，行业集中度的提升进程进一步加快，公司抓住生化集采的机会，已持续提升生化业务的市场份额。

2023 年 10 月，公司积极参与了甘肃省发起的省级甲功九项集采，并在 2024 年 3 月完成最终报价。此次集采共有 74 家企业报名，最后报价有效的共有 58 家，迈瑞是其中 16 家规则一中选且九个项目齐全的企业之一。该集采项目已于 2024 年 6 月 20 日开始执行，2024 年下半年，迈瑞甲功业务在甘肃省同比增长 21.7%，较 2024 年上半年增长加速，集采执行后市场份额逐步提升。

2023 年底，安徽省医保局组织了 25 省传染病、性激素、糖代谢化学发光试剂集采。从安徽医保局公示的报量数据来看，迈瑞传染病八项获得了 16% 的市场占有率，在所有参与品牌中排名第二；性激素六项获得了 10% 的市场占有率，在所有参与品牌中排名第四； $\beta$ -HCG（人绒毛膜促性腺激素）获得了 12% 的市场占有率，在所有参与品牌中排名第三；糖代谢两项获得了 13% 的市场占有率，在所有参与品牌中排名第二。随着 2024 年 9 月 10 日开始的 25 省化学发光试剂集采的逐渐落地执行，叠加公司不断上市的新项目，迈瑞国内化学发光业务高速增长和高端医院突破的确定性将进一步提升。

2024 年 11 月，江西省医保局公布糖代谢等生化类检测试剂 27 省省际联盟集采各企业首年采购需求量。迈瑞排名第一，需求量占毫升组总需求量约 27%，远超第二名。如果将每毫升按 4 测试计算，再加上测试组报量数据，联盟整体需求量约为 10.4 亿测试，迈瑞市占率约为 18%，排名第一。2025 年 3

月 1 日，江西省开始落地执行，截至 2025 年 12 月 31 日已有 25 省执行。江西省牵头的集采已基本囊括整个生化试剂市场，2024 年 6 月天津市牵头的生化肝功、肾功的 3+N 省际联盟采购开始启动，价格参考江西生化集采中选价。分别有天津市、山东省参与了肝功和肾功，四川省参与了肝功，广东省和云南省参与了肾功。3+N 联盟带量采购省份均在 2025 年已执行。

2024 年 12 月，国家医保局会同国家卫生健康委联合发布《关于完善医药集中带量采购和执行工作机制的通知》，旨在原有政策基础上进一步完善医药集中带量采购和执行工作机制，引导医疗机构、医药企业遵循并支持集中带量采购机制，巩固深化药品、医用耗材集中带量采购改革成果。

2024 年 12 月，安徽省牵头的 28 省（区、兵团）体外诊断试剂联盟集中带量采购信息结果公开，该集采规模位列 IVD 集采之最。其中迈瑞肿瘤标志物 16 项和甲功 9 项的意向采购量占总意向采购量的比例分别约为 14%和 13%，份额占比排名第二，仅次于罗氏。而迈瑞国内化学发光业务的平均市占率不到 10%，此次报量市占率实现了显著提升。2024 年，公司在三级医院实现 400 多台高速发光分析仪 CL-8000i 装机，2025 年 CL-8000i 装机增至 1,035 台，化学发光业务得到快速增长。以落地执行的传染病和性激素套餐为例，传染病套餐 2024 年在三级医院测试量增长 13%，性激素套餐测试量增长 31%，2025 年 12 月 25 日，安徽省率先执行肿标甲功集采，预计其余省份会在 2026 年陆续落地执行，发光业务有望在集采执行中市占率持续提升。

截至 2025 年 12 月底全国各省未开展新增的体外诊断试剂联盟带量采购或省级带量采购。

迈瑞目前在生化市场已经连续 5 年稳居行业第一，2025 年高速生化 BS-2800M 装机 756 台增长 50%，生化市占率提升至 18%以上。

## 2) 微创外科耗材

自 2022 年下半年开始，公司积极响应国家集中带量采购政策，陆续参与了多个集中带量采购项目。包括福建联盟腹腔镜切割吻/缝合器类医用耗材带量联动采购，京津冀“3+N”联盟腹腔镜切割吻/缝合器类医用耗材带量联动采购，京津冀“3+N”联盟超声刀类医用耗材带量联动采购，川渝联盟超声刀头医用耗材带量联动采购，深圳公共资源交易中心关于开展超声刀头和预充式导管冲洗器集中带量采购，山东省第三批医用耗材集中带量采购，江苏省第七、八轮医用耗材接续采购等。公司发挥微创外科领域多产品线的优势，在拥抱政策变化的同时，获得了快速扩大市场占有率的机会。

2022 年 8 月，由福建省主导的腹腔镜切割吻/缝合器类医用耗材省级联盟集中带量采购开标。公司充分响应政策，积极参与谈判，最终电动吻合器、手动吻合器成功中选，开启微创外科高值耗材的带量采购之路。

2023 年 9 月，公司积极参与了天津医保局主导的超声刀类及吻合器类耗材集中采购项目。在谈判中，公司的超声刀产品成功进入 11 个省份的 256 家医院，覆盖了所有目标医院；吻合器进入了联盟中的所有 5 个省份，并实现头部医院的准入。

2024 年 6 月，在福建联盟腔镜切割吻/缝合器类医用耗材带量联动采购续签工作中，迈瑞吻合器凭借良好的口碑和性能，成功在联盟 8 省中进入近百家医院。

2024 年 6 月，以重庆主导的川渝联盟成功实施了超声刀头医用耗材的带量联动采购，重庆和四川两省共有 77 家医院选择了迈瑞超声刀，包括重庆医科大学附属第一医院和重庆医科大学附属第二医院，使用反馈普遍良好。

2024 年底，广东省牵头的 14 省超声刀头类产品集中采购逐步实施。公司不断优化的 7mm 刀头成功中标。由此，迈瑞在国内高值耗材业务领域的快速增长和高端医院市场突破的确定性将得到进一步加强。

2024 年 12 月，在由深圳交易中心主导、14 省份共同参与的超声刀类耗材集中采购中，经过团队的不懈努力，公司的超声刀头 4 类产品全线中标，成功进入 14 个省份的 272 家医院，且全部为新签约医院，如华中科技大学同济医学院附属同济医院、华中科技大学同济医学院附属协和医院、浙江大学医学院附属第一医院、安徽医科大学第一附属医院等顶尖教学医院，其中三甲及以上医院占比超过 70%。

2025 年 3 月，由昆明市医保局牵头的云南省吻合器集采启动，迈瑞医疗的产品得到客户青睐，准入近 20 家医院，头部三甲医院的准入率超过 80%。

2025 年 4 月，由重庆市牵头的 7 省吻合器集采启动。公司通过深刻解读带量采购文件，迈瑞 6 个吻合器注册证的产品全线中标，成为同时拥有手、电动吻合器二三类证具备中标纪录的三个品牌之一。在公司积极响应、团队坚持不懈下，成功进入 7 省上百家医院，其中各省大部分头部医院均完成准入，如中南大学湘雅医院、中南大学湘雅二医院、中南大学湘雅三医院、四川省肿瘤医院等。

2025 年 6 月，江苏省超声刀、手动吻合器集中采购启动，迈瑞全线中标。团队内部充分协同，在第一轮的报量中，成功进入 30 多家省级头部、地市头部医院，迈瑞医疗微创外科耗材产品不断被国内头部医院认可，在报量医院数量和报量数量上也不断刷新历史。

这些数据表明，在超声刀领域，迈瑞仅用较短的时间，不仅获得了临床客户的认可，也在技术上取得了显著的领先地位。与此同时，迈瑞吻合器经过产品迭代，也迅速在联盟省份重点医院实现突破，其优异的性能得到了众多医院的肯定。

未来，医保控费的趋势将会持续较长时间。公司将继续积极面对当下行业格局的变化，践行“普及

高端科技，让更多人分享优质生命关怀”的使命，积极参与和配合医保局实现集采的成功落地，抓住机遇加快高端医院的渗透，持续提升三级医院的收入占比，朝着新形势下国内流水型业务领导者的方向前进。

#### （4）行业发展情况

医疗器械属于与人类生命健康关系密切的行业，需求刚性较强，受经济周期影响较小，行业稳定性较高。随着人均经济水平的提高和医疗保健意识的增强，以及人口老龄化的持续加速，全球范围内居民对医疗保健的需求大幅增加，医疗支出逐年递增。

##### 1) 全球医疗器械市场持续稳定增长，发展中国家医疗器械市场增长迅速

根据弗若斯特沙利文数据，全球医疗器械市场规模从 2020 年的 4,566 亿美元增长至 2024 年的 6,230 亿美元，2020 年至 2024 年的 CAGR 为 8.1%。在基本医疗保健需求和持续技术进步的推动下，预计市场将保持稳定的增长势头，2030 年将达到 8,697 亿美元，2024 年至 2030 年的 CAGR 为 5.7%；到 2035 年将进一步增至 11,576 亿美元，2030 年至 2035 年的 CAGR 为 5.9%。该持续扩张反映了人口结构变化、医疗保健意识提高以及全球医疗服务数字化进程加快的综合影响。

图：2020-2035 年全球医疗器械市场规模及预测

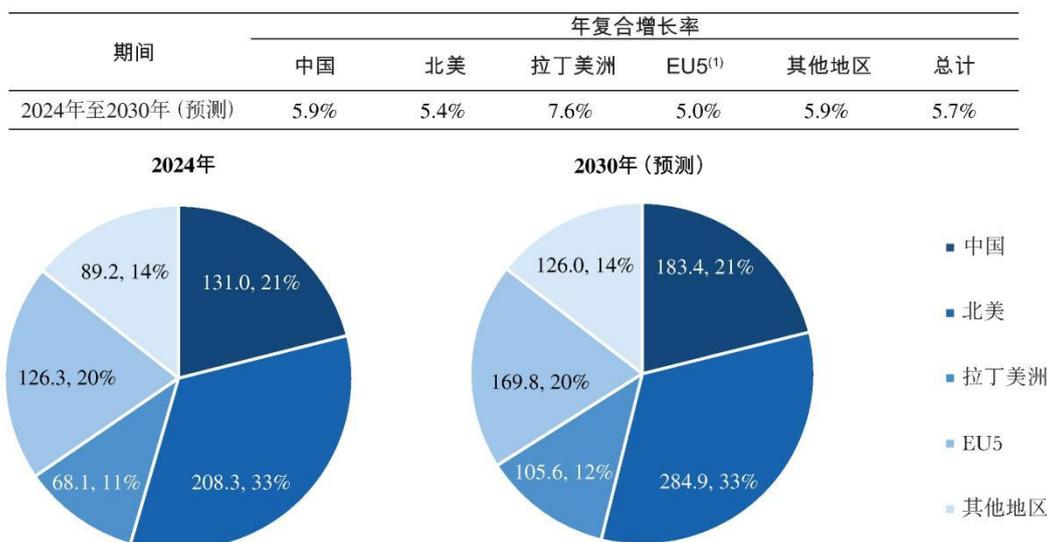


数据来源：弗若斯特沙利文分析

从地域上看，医疗器械市场呈现不同的增长态势。虽然美国和欧洲等成熟市场仍占据最大份额，但新兴市场预计将通过基础设施升级、医疗保险覆盖范围扩大以及对可及性、高质量医疗技术日益增长的需求，推动下一阶段的增长。

图：按地区细分的全球医疗器械市场规模和预测

单位：十亿美元  
批发价格水平



附注：此处计算的 CAGR 已排除汇率波动的影响。

(1) 由德国、意大利、法国、英国及西班牙组成。

资料来源：弗若斯特沙利文分析

根据弗若斯特沙利文的数据，2024 年全球医疗器械市场规模达 6,230 亿美元，其中成熟市场总计约占 53.7%，中国占 21.0%，新兴市场占 25.3%。展望未来，预计 2024 年至 2030 年新兴市场将保持强劲增长，CAGR 达 6.7%，而成熟市场为 5.2%，医疗技术应用差距将持续缩小。这一增长将依托持续的基础设施扩张、政府对公共卫生的投资以及适合当地临床需求的中端高性价比产品的日益普及。成熟市场预计将保持稳定的更新需求，这主要得益于技术升级、人工智能应用以及可预测的 7 至 10 年资本设备更新周期。

在美国和欧洲等成熟市场，需求表现为稳定及高价值的采购，但受不同区域因素影响。在美国，成熟的私立医院体系和稳定的采购预算为采用高端器械创造了可预测的环境，增长主要由技术驱动的升级和迭代驱动，在人工智能广泛应用于诊断成像、手术辅助及远程监控领域的情况下尤其明显。

与此同时，由于老龄化推动了对康复和慢性病管理设备的稳定需求，欧洲市场受人口结构变化加速推动。此外，持续进行的数字化医院建设项目推动影像器械及智能管理系统的更新换代。最终，欧洲严格的监管环境虽维持高准入门槛，但也强化了对高性能、合规设备的稳定需求，这一特点与美国市场以预算为导向的稳定性相吻合。

新兴市场的特点是人口众多、基础设施快速改善及公共卫生领域的政府投入增加。这推动了对基础诊断、监测及便携式器械的需求，为中端高性价比产品带来显著优势。随着中东、非洲和拉丁美洲等地区医疗投资增加及经济改善，对便捷、高质量医疗服务及设备的需求显著增长。医疗基础设施（包括区

域医疗中心和基层医疗诊所)的扩张推动核心器械套件(生命信息与支持、体外诊断、医学影像)的批量采购及解决方案型采购。耐用、易于维护且适应各种环境的产品极具竞争力。成功取决于本地注册、渠道拓展及售后服务能力。

作为全球第二大医疗器械市场,国内医疗器械产业起步较晚,但保持高速增长。中国是人口大国,随着经济的快速发展,民众支付能力不断增强,医疗体系逐步完善,中国医疗器械行业增长迅速,已经成为全球第二大市场。根据弗若斯特沙利文分析,2020年至2024年,中国医疗器械市场规模从人民币7,298亿元增长至人民币9,417亿元,CAGR为6.6%。预计到2030年,市场规模将达到人民币13,260亿元,2024年至2030年的CAGR为5.9%;并于2035年进一步增至人民币18,134亿元,2030年至2035年的CAGR为6.5%。中国医疗器械市场未来仍存在较大的增长空间。

## 2) 以微创外科、微创介入、动物医疗等新兴业务为代表的市场快速增长

手术微创化也是医疗器械行业的重要发展趋势之一,微创手术具有创伤小、手术风险低、术后恢复快等多重优势,现代医学技术的快速发展让微创技术在外科诊断和治疗的应用变成现实。

微创外科涉及通过微小切口实施手术,相较于传统的开腹手术,能为患者减轻创伤与疼痛。主要微创外科技术包括腹腔镜和胸腔镜手术,广泛应用于多个外科领域。微创外科市场主要涵盖三大产品类别:超声刀、吻合器及腔镜系统。该等产品类别共同构成微创外科器械的综合生态系统,涵盖从诊断到治疗和修复的整个过程。

全球微创外科市场是一个规模庞大且快速增长的细分市场,由2020年的277亿美元增至2024年的338亿美元,2020年至2024年CAGR为5.1%,并预计2030年将增至525亿美元,2024年至2030年CAGR为7.6%,以及于2035年进一步达到839亿美元,2030年至2035年CAGR为9.8%。北美市场占据超过40%的份额,这得益于其技术领先地位及庞大的设备装机量。预计拉丁美洲市场增速最快,而中国市场亦展现出强劲的增长势头,并将成为主要的增长引擎。

图:全球微创外科市场,2020年至2035年(预测)

单位：十亿美元  
批发价格水平



资料来源：弗若斯特沙利文分析

微创介入（MII）指在成像引导下通过血管或自然通道实施的诊疗操作。MII 器械被归类为高价值医疗耗材，通常具有高技术含量、临床价值和一次性使用特性。此类器械在心血管、脑血管和外周血管疾病的诊疗中发挥关键作用。MII 细分市场主要涵盖两个关键应用领域，如：(i) 血管内介入，包括用于治疗冠心病和外周血管疾病的球囊导管等心血管器械，及用于治疗缺血性卒中和相关疾病的取栓支架和栓塞装置等神经血管介入器械；及(ii) 电生理学（EP），包括用于诊断和治疗心律失常的消融导管、诊断导管和标测系统。

高价值介入耗材本质上属于按次计费产品，使其成为医疗器械生态系统中流水型收入的结构驱动因素。微创介入市场以规模庞大且增长潜力强劲为特征。在此范围内，市场规模将从 2020 年的 105 亿美元增长至 2024 年的 172 亿美元（CAGR 为 13.3%），随后增长至 2030 年的 301 亿美元（CAGR 为 9.8%）及 2035 年的 427 亿美元（CAGR 为 7.2%），这主要得益于经皮冠状动脉介入治疗及血管内治疗手术的稳定增长、病变复杂性的增加以及桡动脉入路的应用提高了高性能导丝、鞘管和导引导管的单例消耗量。

图：全球冠状动脉及外周介入器械（不含支架系统）市场规模和预测，2020 年至 2035 年（预测）

单位：十亿美元  
批发价格水平



附注：冠状动脉及外周介入器械（不含支架系统）主要包括球囊导管、血管通路装置、栓塞弹簧圈及外周闭塞装置。

资料来源：弗若斯特沙利文分析

电生理医疗器械的全球市场规模从 2020 年的 58 亿美元增至 2024 年的 120 亿美元，2020 年至 2024 年的 CAGR 为 20.1%，预计到 2030 年将达到 280 亿美元，2024 年至 2030 年的 CAGR 为 15.2%，并进一步增至 2035 年的 460 亿美元，2030 年至 2035 年的 CAGR 为 10.4%。

图：全球电生理医疗器械市场规模和预测，2020 年至 2035 年（预测）

单位：十亿美元  
批发价格水平



资料来源：弗若斯特沙利文分析

动物医疗器械市场涵盖伴侣动物和畜牧动物疾病的预防、诊断、治疗和健康管理的产品和服务。该市场按应用领域可划分为两大细分市场：第一个细分市场是伴侣动物医疗，主要针对犬、猫和其他家养宠物。该细分市场的产品包括疫苗、诊断设备、手术器械、监护系统和检测耗材。第二个细分市场是畜牧和兽医健康，主要针对牛、羊、猪、禽等农场动物，产品主要包括疫苗、预防治疗药物和基础诊断设备。动物医疗器械市场按产品类别划分可分为三大领域。第一类是生命信息与支持，包括麻醉系统、监护仪、输液泵和手术灯等兽医专用设备。第二类是体外诊断，包括用于伴侣动物和家畜常规健康检查的血液学和生化诊断、用于检测传染病的免疫诊断，以及用于评估代谢和肾功能的尿液分析。第三类是医学影像，提供符合不同动物解剖结构和临床需求的成像解决方案，如超声波和 DR 系统。

在宠物饲养量增加、支付意愿提高以及先进诊断和手术广泛普及的支持下，市场呈现稳步上升趋势。2020 年至 2024 年的市场规模由 36 亿美元扩增至 44 亿美元，CAGR 为 5.3%。随着动物医院在影像、麻醉、监测及治疗方面扩大规模，2024 年至 2030 年预计市场规模将达到 70 亿美元，CAGR 为 8.2%。

2030 年至 2035 年的市场规模适度增至 113 亿美元，CAGR 为 10.0%，反映市场基础较高以及更成熟的渗透率，但将继续升级设备及服务。

图：全球动物医疗器械市场规模和预测，2020 年至 2035 年（预测）



资料来源：弗若斯特沙利文分析

### 3) 科技赋能智慧医疗建设飞速发展，医疗行业数智化转型时机已成熟

历经四次科技革命，跨越蒸汽时代、电气化时代和信息化时代，人类社会已发展到“数字化、智能化和低碳化”的新时代。

在底层技术领域，国内 5G、大数据、物联网、人工智能等基础技术的高速发展，为智慧医疗提供了前沿科技支持。云计算、分布式存储、自然语言处理等大数据应用技术的日趋成熟，也为 AI 赋能医疗带来了丰富的想象空间。

人工智能颠覆式的突破为医疗机构提质增效提供了有力工具，基于科技创新与临床场景的智能化解决方案也在展现出更多可能性。而医疗器械作为与数智化连接最为紧密的产业之一，转型驱动力明显增强。

与此同时，随着中国经济发展进入新常态，医疗机构从规模化扩张转向高质量发展，而近十年来中国医疗器械产业的崛起，以及中国在人工智能、大数据领域的技术积累和资源储备，都为技术融合创新、培育新产品、新业态打下了深厚的基础。

通过人工智能技术，开发智能化医疗诊断、智能化医疗辅助决策等工具，从而提高医疗服务的准确性和运营管理效率，降低医疗成本，一方面将从实质上帮助医疗机构提质增效，迈向高质量发展；另一方面，也符合国家为更多民众提供更加优质、便捷，同时更为经济的医疗卫生服务的发展要求。这也是解决临床问题与智能化结合的突破点，是研发成果真正具有临床应用价值的关键所在。

在政策方面，2024 年和 2025 年《政府工作报告》均提出持续推进“人工智能+”行动，支持大模型在医疗等垂直领域的广泛应用。2025 年报告中明确要求“健全科技成果转化支持政策”。

2024 年 11 月 6 日，国家卫健委、国家中医药局、国家疾控局联合发布《卫生健康行业人工智能应用场景参考指引》，旨在推进卫生健康行业“人工智能+”应用创新发展。《卫生健康行业人工智能应用场景参考指引》将医疗领域的人工智能应用场景划分为四大部分、十三个类目，共列出 84 个典型应用场景。

2025 年 4 月，工业和信息化部等七部门联合印发《医药工业数智化转型实施方案（2025—2030 年）》，明确提出深化人工智能赋能应用，支持医药大模型技术产品研发，开展“人工智能赋能医药全产业链”应用试点。方案设定了清晰目标：到 2027 年，医药工业数智化转型取得重要进展，以数智技术驱动的医药全产业链竞争力和全生命周期质量管理水平显著提升。在数智化发展基础设施建设方面，突破一批医药工业数智化关键技术，制修订 30 项以上医药工业数智技术标准，在智能制药设备、检测仪器和制药工业软件等领域研发推广 100 款以上高性能产品；在数智化转型推广方面，打造 100 个以上医药工业数智技术应用典型场景，建成 100 个以上数智药械工厂，建设 50 家以上具有引领性的数智化转型卓越企业，推动打造 5 个医药数智化转型卓越园区；在支撑服务体系建设方面，建设医药工业数智化转型促进中心及分中心，建设 10 个以上医药大模型创新平台、数智技术应用验证与中试平台，培育 30 家以上医药工业数智化转型卓越服务商。到 2030 年实现规模以上医药工业企业数智化转型全覆盖，数智技术融合创新能力大幅提升，医药工业全链条数据体系进一步完善，医药工业数智化转型生态体系进一步健全。

2025 年 11 月，国家卫生健康委、国家发改委、工信部等五部门联合印发《关于促进和规范“人工智能+医疗卫生”应用发展的实施意见》（国卫办规划发〔2025〕30 号）。文件明确 2027 年、2030 年两阶段目标：到 2027 年，建立一批卫生健康行业高质量数据集和可信数据空间，形成一批临床专病专科垂直大模型和智能体应用，基层诊疗智能辅助、临床专科专病诊疗智能辅助决策和患者就诊智能服务在医疗卫生机构广泛应用，基本建成一批医疗卫生领域国家人工智能应用中试基地，打造更多高价值应用场景，带动健康产业高质量发展。到 2030 年，基层诊疗智能辅助应用基本实现全覆盖，推动实现二级以上医院普遍开展医学影像智能辅助诊断、临床诊疗智能辅助决策等人工智能技术应用，“人工智能+

医疗卫生”应用标准规范体系基本完善，建成一批全球领先的科技创新和人才培养基地。

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》中明确提到“充分发挥数智技术和数据要素对丰富人民生活、改善民生福祉的作用，拓展教育、医疗、养老、文旅、就业、消费等领域融合应用。促进人工智能助力教育模式变革，有序推动数智技术在辅助诊疗、精准医疗、健康管理、医保服务、养老助残等场景的应用”。

在应用落地层面，人工智能已从单一技术突破转向全场景覆盖，涵盖“预防-诊断-治疗-康复”全生命周期。针对医疗保健领域定制的垂直 LLM 正成为整合医疗设备和临床应用的关键路径，尤其是在监测、重症监护、成像和诊断等数据密集型领域。行业重心正从通用人工智能转向能够提供端到端诊疗决策支持的专业临床模型。该等模型的特点是以临床为中心、算法与硬件深度整合，以及可验证的闭环应用。

在增长驱动层面，医疗数智化的持续发展有若干关键的技术和结构性驱动因素，包括如下：

- **临床数据交换的扩展：**电子健康记录、互联设备和真实世界数据的迅猛增长，正推动标准化数据共享和无缝系统集成的需求扩大。医院和医疗保健体系正实施 PACS、LIS、HIS 和云平台的互联互通，以实现实时分析、远程监测和纵向追踪。美国 ONC 规则、欧盟 MDR/IVDR 及中国医疗保健 IT 标准等监管框架，正推动开放、安全和互通的数据连接。
- **人工智能技术发展：**将基于人工智能的决策支持系统整合到成像、诊断和治疗设备中，可提高准确性并减少临床医生的工作量。用例包括图像识别、预测分析、异常检测和机器人手术规划。该等应用不仅缩短诊疗周期、支持精准医疗，更有效缓解人力短缺问题，使人工智能设备成为全球医院的采购重点。医疗设备的新一代人工智能架构正朝着实现分布式数据持续学习，同时保障患者隐私的方向发展。联合学习、多模态模型（整合图像、信号和文本）和自适应算法使诊断精度得以提升，且无需集中式数据聚合。若干跨国巨头正大力投资隐私保护型多模态人工智能平台。
- **医疗保险整合：**随着慢性病患者率上升、人口老龄化以及可穿戴设备和植入式传感器的采用，远程监护系统和设备与医疗保险支付模式正在加速整合。买家和医疗保健机构青睐能够实现早期风险检测、主动干预和价值导向型护理的技术方案。新兴市场正优先建设可扩展、具有成本效益的基础设施，以支持长期患者管理。

因此，人工智能在医疗领域的应用，不仅可以提高医疗服务的精准性和有效性，还可以为远程医疗、移动医疗、全球医疗协作提供便利，有利于提高医疗服务的可及性，优化医疗资源配置，提升医疗服务

的质量和效率，推动医疗服务向着以患者为中心转变。

#### 4) 行业出海加速，创新医疗器械快速发展，但行业集中度仍待提升

得益于国家政策的支持，以及中国医疗器械企业的快速成长和技术提升，中国医疗器械行业出口产品结构不断优化，中国医疗健康外贸展现出较强的韧性，中高端医疗器械产品所占比重继续增加，高附加值的产品占比不断提升，医用耗材产品的性价比增幅显著，质量效益持续改善。

根据中国医药保健品进出口商会数据整理显示，2025 年中国医疗器械进出口总额达 853.04 亿美元，其中，医疗器械出口总额为 504.69 亿美元，同比增长 3.54%。2025 年，中国医疗器械出口产品向高端化、专业化转型，同时加速开拓多元市场，通过“深耕成熟市场、拓展新兴市场”策略，构建起更具韧性的全球市场网络，区域分化明显。

整体来看，中国医疗器械出口市场集中度下降，抗风险能力进一步增强。2025 年，中国医疗器械前十大出口市场出口额共计占中国医疗器械出口总额的 52.65%，其中前三大出口市场美国、德国、日本的出口额共计占中国医疗器械出口总额的 31.77%，集中度较往年进一步下降。

中国医疗器械出口市场多元化布局成效显著，在复杂的国际环境中，中国医疗器械行业蹚出了一条彰显产业韧性的稳健发展之路，展现出“出口高端化提速、市场多元化破局、国产替代深化”三大特征，为全球医疗器械产业发展注入了稳定且强劲的“中国力量”。

为了鼓励医疗器械企业创新和行业的高质量发展，“十四五”以来，中央和地方政府密集出台了多项鼓励医疗器械产业发展的政策，形成了从顶层设计到具体实施、从国家层面到地方配套的全方位政策支持体系。国家药监局以创新医疗器械为主攻点，构建了“双通道”加速审批机制。一方面，持续执行《创新医疗器械特别审查程序》和《医疗器械优先审批程序》两大核心制度，让创新产品和临床急需产品“单独排队，一路快跑”。根据国家药监局发布的《2025 年度医疗器械注册工作报告》，2025 年国家药监局受理的医疗器械申请数量和注册批准数量均高于 2024 年水平，全年共有 76 个创新医疗器械获批上市，同比增长 16.9%，优先审批医疗器械 25 个，同比增长 212.5%，获批产品覆盖人工智能、肿瘤放射治疗、生物医用材料等多个前沿领域。这些创新产品上市，为患者提供更多治疗选择，并可有效提升手术安全性和成功率，降低治疗费用，更好地满足人民群众使用高端医疗器械的需求。2025 年 7 月，国家药监局印发《关于发布优化全生命周期监管支持高端医疗器械创新发展有关举措的公告》，标志着政策支持力度进一步升级。此外，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》将“高端医疗器械”纳入新产业新赛道培育发展方向，推动医疗器械高质量发展。

除了中央层面加速审批外，各省市在加速高端医疗器械审批、支持高端医疗装备创新研发、支持医

药产业高质量发展方面也陆续出台了相关政策，助推我国药械创新提速。

在相关政策的支持下，我国医疗器械创新水平明显提升，创新产品加快涌现，产品结构不断优化，行业进入高质量发展阶段。

与此同时，中国医疗器械企业依然呈现“小而散”的局面。根据弗若斯特沙利文，2024 年全球医疗器械营收 TOP10 的企业器械工业收入合计约为 2,100 亿美元，是同期中国医疗器械营收 TOP10 企业的约 14 倍。随着中国医疗器械企业的技术提升和规模壮大，叠加新机遇下不断增加的企业韧性和业态新模式，中国医疗器械出口将稳步增长，高技术、高附加值产品的出口还将继续扩大，中国医疗器械企业将在全球医疗器械贸易中承担更为重要的作用，产业的高质量发展和国际竞争力也将迈上新的台阶。

### 5) 国家鼓励推动优质医疗资源下沉和区域均衡布局，基层市场迎来发展机遇

发展基层医疗，是推进健康中国建设、优化医疗资源配置的关键抓手。做强基层首诊、慢病管理、康复护理与公共卫生服务，能够有效分流大医院就诊压力，缓解看病难、看病贵，推动医疗服务重心下移、资源下沉。同时，基层医疗直接服务最广泛的居民群体，是提升全民健康素养、筑牢公共卫生防护网的第一道防线，对促进医疗公平、提高整体医疗效率、保障人民群众就近就便享有优质健康服务具有长远而重大的意义。

2023 年 12 月，国家卫生健康委、国家发展改革委等 10 部门联合印发了《关于全面推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的指导意见》，强调通过系统重塑医疗卫生体系和整合优化医疗卫生资源，推进以城带乡、以乡带村和县乡一体、乡村一体。同时明确县域医共体年度任务目标和绩效考核指标，引导资源向乡村下沉。该意见的出台是推进健康中国 and 分级诊疗制度建设的有力抓手，也是深化医改的一项重要举措，旨在让人民群众获得更高质量、更加便捷、更为经济的医疗卫生服务。2020 年以来，中央一号文件连续 6 年对推进紧密型县域医共体建设提出要求，重视程度和工作力度明显加强。

2024 年 1 月，全国卫生健康工作会议在北京召开。会议提出，2024 年要以基层为重点推进服务能力建设，持续加强县医院能力建设，深入推进“千县工程”。相关政策的落地与实施、行业重要会议意见，充分反映了“健康中国”战略下，中国促进优质医疗资源扩容下沉和区域均衡布局的决心，也为国产医疗器械发展提供了广阔的市场。

2024 年 5 月，财政部、国家卫健委下达 2024 年医疗服务与保障能力提升（医疗卫生机构能力建设）补助资金预算约 52.58 亿元，其中，县域医疗卫生机构分类项目补助资金总计 30.32 亿元。通知明确规定：对国家乡村振兴重点帮扶县按照 800 万元/县予以补助；对高海拔地区的每个地市选取 1 家市级医院，按照 200 万元/医院的标准给予补助，每个县选取 1 家县级医院，达到基本标准的按照 100 万元/医

院的标准给予补助，未达到基本标准的按照 200 万元/医院的标准给予补助。

2024 年 7 月，中共中央会议通过《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》，提出深化医药卫生体制改革，促进优质医疗资源扩容下沉和区域均衡布局，加快建设分级诊疗体系，推进紧密型医联体建设，强化基层医疗卫生服务。

2025 年 8 月，国家发展改革委会同国家卫生健康委等部门启动实施医疗卫生强基工程，着力补齐基层医疗卫生服务短板弱项，全面推进紧密型县域医共体建设。2025 年统筹各类中央资金约 88 亿元，支持县级医院、重点中心乡镇卫生院建设，推进县域医学影像、心电诊断、医学检验、消毒供应、中心药房（共享中药房）等 5 大资源共享中心提标扩能，加快实现“乡镇检查、县级诊断、结果互认”，筑牢基层服务网底。

2025 年 11 月，国家卫生健康委召开新闻发布会介绍，全国 2,199 个县和县级市共建设运行 3,099 个紧密型县域医共体，基本覆盖全部县和县级市及 1/3 的城市区，覆盖人口达 9.24 亿；同时表示，坚持“强县域、强基层”的政策导向，通过建立县域内医疗卫生机构分工协作机制、双向转诊机制以及激励约束并重的利益共享机制，推进人员、技术、服务和管理下沉，促进资源协同共享，为群众特别是农村群众就近就便提供公平可及、系统连续的基本医疗卫生服务。

随着医疗投入和资源不断下沉，未来县级及以下的医院和医疗机构也将逐步成为加大建设的重点方向，医疗器械基层市场需求迎来较大的发展机遇。

#### **6) 医疗体制改革深入推进，医保多元支付体系建设加速，促进行业创新与头部集中**

随着中国人口老龄化程度加速、人均医疗支出持续增长，围绕公立医院高质量发展，国家相继推出集采、阳光采购、DRG/DIP、全国检查费用调降等医改政策，旨在解决医保资金的紧张和人民群众追求更多更优质医疗资源之间的矛盾，普及高端医疗科技，让政府能够负担 14 亿人口的医疗开支，减轻人民群众就医负担。这为优质国产企业加速进入公立医疗机构提供了机遇，头部企业凭借规模效应、技术创新和方案优势将进一步扩大市场份额，加速行业集中度的提升。

①DRG/DIP 支付方式改革已全面覆盖全国所有统筹地区，具备核心竞争力的国产产品加速渗透。

DRG 和 DIP 作为深化支付方式改革的重要工具，是推动和实现高质量公立医院改革发展的重要抓手。2021 年 11 月，国家医保局发布《DRG/DIP 支付方式改革三年行动计划》（以下简称《三年行动计划》），明确到 2024 年底全国所有统筹地区全部开展按疾病诊断相关分组（DRG）/病种分值（DIP）支付方式改革工作。到 2025 年底，DRG/DIP 支付方式覆盖所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，基本实现病种、医保基金全覆盖。《三年行动计划》的出台，标志着医保支付改革正式进入高速发展阶段，

也将真正倒逼医院进行精细化管理，提高内生竞争力。2022 年 3 月 30 日，国家卫健委印发《国家三级公立医院绩效考核操作手册》，对三级医院内数据的统一性及准确性提出了更高的要求。同时随着国内 DRG/DIP 的全面推广，院内相关数据的整合及规范化对于医保控费及医院正常运行起到了至关重要的作用。

截至 2024 年底，按病种付费覆盖全国所有统筹地区，按病种付费的医保基金支出占统筹地区内住院医保基金支出超八成，患者就医负担大大降低。2025 年，我国医保支付方式改革进入全面深化阶段，DRG 和 DIP 改革实现从试点探索到全面覆盖的关键跨越。截至 2025 年底，改革已覆盖几乎所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，基本实现统筹地区、医疗机构、病种分组、医保基金四个方面全面覆盖。

DRG 和 DIP 将成为缓解医保资金压力、反向促使供应商降低产品价格的更为有效的方式，尤其是医院财政和医保资金压力加剧的情况下，医院将更加重视临床的诊疗效率和成本控制。同时，DRG 和 DIP 将进一步规范国内的医疗环境和医保支出结构，直接推动检验科更加重视耗材的采购成本，加速具备核心竞争力和高性价比的国产产品渗透，对医疗器械行业全产业链产生深远影响。

②医保多元支付体系建设持续推进，鼓励和支持药械发展，显著促进行业创新研发与市场渗透。

2025 年，中国政府持续推动多层次医疗保障体系建设，不断夯实基本医保基础性保障功能，促进和推动各类医疗保障制度互补衔接，补齐“三重保障”之间的狭缝。在保障群众基本就医需求基础上，不断满足群众多样化、差异化的医疗需求。以医疗救助为托底，职工医保和城乡居民医保为主体，大病保险、商业健康保险，及医疗互助和慈善捐赠为补充的多层次医疗保障体系更加牢固，医保在推动和促进社会经济发展中的基础性保障作用日益显现。

2025 年，中国商业健康保险行业稳健发展，全年保费收入达 9,973 亿元，同比增长 2.04%。商业健康保险产品创新持续深化，加速向中高端医疗险、带病体保险、长期护理险等多元化方向拓展，满足人民群众多层次健康保障需求。商业健康险对创新药械的保障功能显著增强，全年商业健康险对创新药械总赔付金额达 147 亿元，同比增长 18.5%，并连续四年保持高速增长。2025 年 7 月，国家基本医保药品目录调整正式启动，今年首次增加商业健康保险创新药目录，与基本目录调整同步进行。重点纳入创新程度高、临床价值大但超出基本医保保障范围的创新药，通过商业健康保险提供支付支持，更好满足参保群众多层次、多元化用药需求。

医保多元支付体系建设通过“基本医保+商业保险+慈善互助”的复合支付模式，进一步扩大了医保纳入报销范围并降低患者自付比例，提升整体患者支付能力，进一步刺激医疗机构采购需求，从而带动企业研发投入与市场规模扩张，形成支付端与产业端的良性循环。

③医疗服务价格改革的步伐再加速，全国医疗检查费用调降，加速行业出清。

深化医改的重要任务之一——医疗服务价格改革的步伐再度加速。国家医保局于 2024 年 11 月启动全国医疗服务价格规范治理，重点针对血栓弹力图、糖化血红蛋白测试、B 型钠尿肽测定等量大价高的检查检验项目，要求各省份合理下调价格，缩小地区差异。国家医保局还将根据实际情况，依据检查设备及检验试剂的采购成本变化，持续进行价格规范治理。同时，也将指导各省份将节省出的费用，按一定比例用于调整护理、门诊、手术等项目的价格，形成价格优化的良性循环。

检查费用调降通过集采常态化、加速进口替代、技术门槛提升等路径，显著提高了医疗器械行业的集中度。未来，行业将呈现“强者恒强”的格局，头部企业凭借规模效应、技术创新和方案优势进一步扩大市场份额，政策驱动下的市场洗牌将持续深化。

此外，2025 年 7-8 月，国家医保局表示坚持“稳临床、保质量、防围标、反内卷”的原则，会同相关部门优化完善集采措施，指导积极推进集中带量采购，优化竞价规则，例如集采中选不再以简单的最低价作为参考，报价最低企业要公开说明报价的合理性等，引导行业理性竞争，同时提示各企业做好自身成本收益核算，科学研判市场竞争格局，坚持理性报价、诚信经营，共同抵制围标、串标等不法行为，共创行业良性生态。这一信号释放出强烈政策转向意味——国家药品集采正迈向更加注重质量保障、市场公平与行业可持续发展的成熟阶段。长期来看，专注技术创新、真正解决临床痛点的厂商有望赢得更多市场份额。

整体而言，公立医院绩效考核、DRG/DIP、集中带量采购、全国医疗检查费用调降等一系列政策，有助于提升医院的服务质量和运营效率，合理地利用医保资金，减轻人民群众就医负担。同时，国家也始终强调保障生产企业的合理利润、鼓励国产企业自主创新。因为只有当国产企业真正掌握核心技术、做出满足临床需求的产品时，才能真正推动依赖进口的昂贵医疗器械降价，这也为掌握核心技术、提供高临床价值方案的优质国产企业加速进入公立医疗机构提供了发展机遇。

### （三）主要会计数据和财务指标

#### 1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末

总资产	59,266,767,707.00	56,643,545,143.00	4.63%	47,940,003,061.00
归属于上市公司股东的净资产	38,093,330,471.00	35,856,358,850.00	6.24%	33,085,389,686.00
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	33,282,159,404.00	36,725,749,548.00	-9.38%	34,931,900,884.00
归属于上市公司股东的净利润	8,135,775,409.00	11,668,487,164.00	-30.28%	11,582,226,085.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,068,550,808.00	11,442,036,083.00	-29.48%	11,433,734,957.00
经营活动产生的现金流量净额	10,144,968,535.00	12,432,041,281.00	-18.40%	11,062,025,295.00
基本每股收益（元/股）	6.7147	9.6356	-30.31%	9.5586
稀释每股收益（元/股）	6.7145	9.6330	-30.30%	9.5577
加权平均净资产收益率	21.58%	32.58%	减少 11 个百分点	33.64%

## 2、分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	8,237,179,005.00	8,505,824,849.00	9,090,902,689.00	7,448,252,861.00
归属于上市公司股东的净利润	2,628,580,553.00	2,440,186,545.00	2,501,277,420.00	565,730,891.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,530,581,109.00	2,418,741,994.00	2,513,358,438.00	605,869,267.00
经营活动产生的现金流量净额	1,494,408,057.00	2,427,684,144.00	3,350,768,094.00	2,872,108,240.00

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

## （四）股本及股东情况

### 1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	135,194	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	152,491	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
-------------	---------	---------------------	---------	-------------------	---	---------------------------	---	--------------------	---

前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
Smartco Development Limited	境外法人	26.98%	327,072,335	0	不适用	0
Magnifice (HK) Limited	境外法人	24.49%	296,951,000	0	质押	36,100,000
香港中央结算有限公司	境外法人	8.03%	97,332,665	0	不适用	0
Ever Union (H.K.) Limited	境外法人	3.83%	46,482,379	0	不适用	0
中国银行股份有限公司—华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.04%	12,635,841	0	不适用	0
中国工商银行股份有限公司—易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.96%	11,617,694	0	不适用	0
中国工商银行股份有限公司—华泰柏瑞沪深 300 交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.82%	9,996,049	0	不适用	0
全国社保基金一一三组合	其他	0.70%	8,543,074	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司—易方达沪深 300 医药卫生交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.67%	8,095,942	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司—易方达沪深 300 交易型开放式指数发起式证券投资基金	其他	0.59%	7,142,121	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	Smartco Development Limited、Magnifice (HK) Limited：李西廷通过 Quiet Well Limited 间接持有 Smartco Development Limited 的股权，徐航通过 Magnifice Limited 间接持有 Magnifice (HK) Limited 的股权，李西廷与徐航互为一致行动人。 除此之外，公司未知上述股东是否存在其他关联关系及一致行动人关系。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

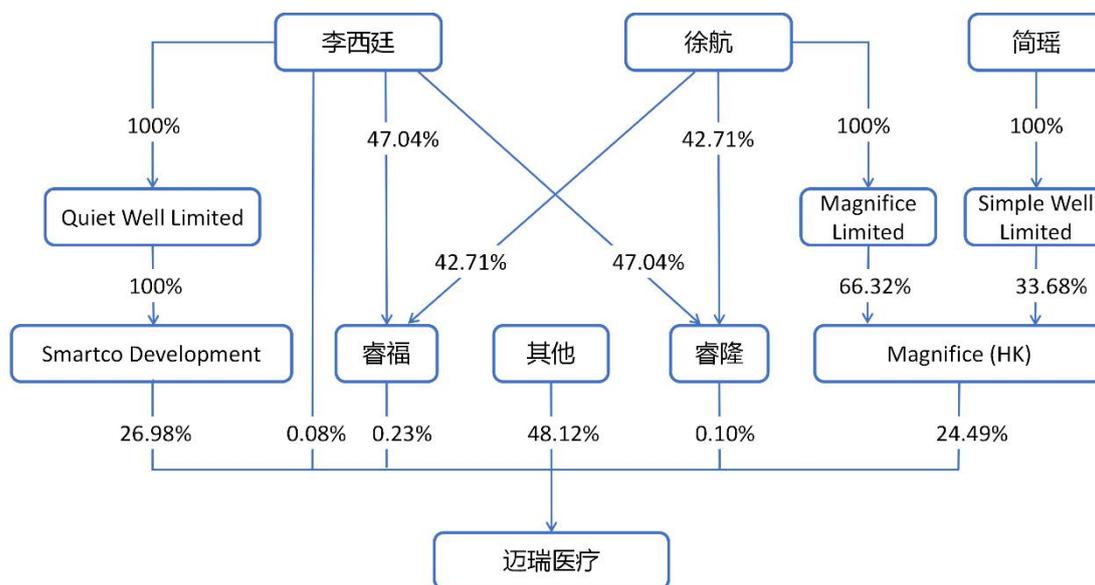
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

## 2、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

## 3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



### (五) 在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

## 三、重要事项

更多重要事项详见公司同日刊载于巨潮资讯网 ([www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)) 上的《迈瑞医疗：2025 年年度报告》。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

董事长：李西廷

二〇二六年三月三十一日