

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年度，深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司（以下简称“公司”或“迈瑞”“迈瑞医疗”）董事会在全体董事的共同努力下，根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）等规定，本着对公司全体股东负责的精神，认真履行有关法律、法规赋予的职权，积极有效地开展工作。现将 2025 年董事会主要工作情况汇报如下：

一、2025 年度公司总体经营情况

报告期内，公司实现营业收入 3,328,215.94 万元，较上年同期下降 9.38%；实现净利润 845,147.14 万元，较上年同期下降 28.01%；实现归属于上市公司股东的净利润 813,577.54 万元，较上年同期下降 30.28%。

国际市场，报告期内，公司国际业务实现收入 1,765,037.52 万元，同比增长 7.40%，国际业务收入占公司整体收入的比重进一步提升至 53%。在高息滞胀和本地货币贬值这一普遍的宏观环境下，部分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 and 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。

（一）业务领域发展情况

1、体外诊断领域

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、生命信息与支持领域

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。

3、医学影像领域

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。

4、新兴业务领域

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。

（二）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，从而使其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。

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。报告期内，公司的数智化解决方案已经在国内外高端客户群中积累了大量的成熟案例。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。

（三）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“瑞影生态”解决方案为客户提供远程影像互联，帮助其实现现在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。

（四）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

报告期内，公司在体外诊断领域推出了雌二醇（E2）测定试剂盒、骨钙素测定试剂盒、 β -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- α 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。

公司开展的 AI 技术创新包括：基于神经网络的患者数据实时质控（Neural network based PBRTQC, NN-PBRTQC）、基于大模型技术的 C-Lab Bridge 专家解读系统 2.0、Eye's vision-血清图像智能识别技术、白膜层远心成像凝块 AI 识别技术。公司开展的融合创新包括：MT 8000C 智慧凝血流水线、CL-9000i 全自动化学发光免疫分析系统、BS-5000 全自动生化分析仪、基于深度学习图像识别技术的细胞形态学分析仪、MN2880 全自动核酸提纯及实时荧光 PCR 分析系统（分子一体机）。公司开展的底层创新包括：单表位复合夹心（SEMS）技术、光散射结合荧光染色多维分析核心技术平台（SF Cube）、PDR 全景动态光测技术、TRUST 双反应融合技术。

2、在生命信息与支持领域

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。

公司开展的 AI 技术创新包括：瑞智重症决策辅助系统、瑞智围术期决策辅助系统、瑞智设备管理信息系统、早期预警技术(EIA)、智能通气技术。公司开展的融合创新包括：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、软硬件一体化手术室外麻醉方案、EndoSight 内镜麻醉解决方案。

3、在医学影像领域

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。

公司开展的 AI 技术创新包括：Nuewa A20 产品发布妇产全栈全景智能解决方案、瑞影·数智影像生态、AI 图像质量评价。公司开展的融合创新包括：微创手术声镜联合解决方案、除颤监护结合超声成像的一体化融合解决方案、监护超声融合解决方案。公司开展的底层创新包括：显微造影、HoloUMA 微血流定量分析、面阵探头技术。

4、新兴业务领域

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。

公司开展的 AI 技术创新包括：动物医疗数智化解决方案。公司开展的融合创新包括：全域荧光智能影像平台、妇科泌尿等离子电切解决方案、手术烟雾处理系统。公司开展的底层创新包括：长刀头超声刀、一次性腔镜吻合器成钉技术。

（五）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。

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）。

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 月公司完成收购 DiaSys Diagnostic Systems GmbH（以下简称“DiaSys”）75% 股权。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。

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。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，公司完成收购科创板上市公司深圳惠泰医疗器械股份有限公司（以下简称“惠泰医疗”）控制权，快速布局心血管领域细分赛道。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。

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。

二、董事会日常工作情况

1、董事会会议情况

截至 2025 年末，公司董事会设成员 11 名，其中独立董事 6 名。报告期内，公司共召开 5 次董事会会议。董事会认真审议了公司经营管理中的重大事项，在做出决策时充分考虑中小股东的利益和诉求，切实增强了董事会决策的科学性与可行性。利用董事的专业知识和从业经验，发挥董事的客观判断能力和决策能力。加强公司各项工作的监管，促进公司治理结构的优化，推进公司经营能力的持续提升，充分维护投资者利益。

公司独立董事对公司重大事项享有足够的知情权，严格审议各项议案并做出独立、客观、公正的判断。

2、董事会对股东会决议的执行情况

报告期内，公司共召开 2 次股东会。会议的召开、表决及信息披露均符合国家有关法律、法规及监管部门的要求。董事会根据《公司法》《证券法》等法律、法规及《公司章程》的有关规定，本着对全体股东负责的宗旨，严格认真行使股东会授予的权力，全面贯彻执行公司股东会的相关决议。

三、公司未来发展战略

公司致力于通过打造“设备+IT+AI”的数智医疗生态系统，以科技创新引领全球医疗产业的数智化转型。以涵盖体外诊断、生命信息与支持、医学影像及新兴业务等领域的设备为基础，通过 IT 打破多科室与跨院区的数据壁垒，并引入以“启元”系列医学大模型为代表的 AI 技术赋能临床决策与医院管理。该生态系统旨在突破医疗质量、效率与成本难以兼顾的“不可能三角”，将公司从单一设备供应商升级为整体诊疗方案与长期价值共创的引领者。

为实现全球范围内的可持续增长，公司采取了差异化的国际市场发展战略。在国际成熟市场，依托丰富的产品组合与数智化能力突破顶尖医疗机构，铸造世界级品牌；在新兴市场，通过一站式解决方案赋能当地医疗基建与临床科研能力提升。支撑这一发展战略的是公司海外本地化发展战略——公司正加速推进海外供应链、生产、研发、用服与营销的全面本地化，建立快速、高效、有韧性的响应机制与供应链，将中国智造的规模优势转化为全球本土化的竞争壁垒。

在巩固设备优势的基础上，公司正积极优化收入结构，将高粘性、高频次的“流水型业务”（如 IVD 试剂、微创外科及介入高值耗材）作为长远发展的核心增长引擎。通过“设

备+耗材”的协同闭环，以及数智生态系统持续增强客户粘性。同时，公司紧扣流水化、国际化、数智化三大核心战略，精准利用外延式并购布局新兴领域。辅以系统性的信息化精益运营、全球化人才梯队建设及 ESG 治理，全面夯实高质量发展。

四、2026 年度的经营计划

未来，公司将持续以客户需求为导向，通过自主研发和技术创新，不断提高并发挥在研发、技术、制造、质量、产品、市场、渠道、服务等多方面的经营优势，不断强化公司的核心竞争力及盈利能力，实现持续健康的成长。

2026 年，公司将在聚焦主业的同时，着力培养新兴业务，全面加强产品研发、市场拓展、海外本地化平台建设等多方面综合能力，有序推进公司的战略规划和业务布局，优化生产以及管理效率，以期营业收入和经营业绩保持稳健良好增长态势。2026 年公司的经营计划如下：

1、研发创新计划

公司秉持以技术创新为精神内核的理念，始终走在行业内技术创新升级的最前端，未来发展也将一以贯之。

2026 年，公司将在现有积累的基础上，持续加大对各个业务领域的研发投入，着力于相关学科前沿技术的融合，为己所用，提升研发实力，保持技术上的领先优势。

体外诊断：公司将重点围绕基于不同实验室的场景，利用集成化、自动化、信息化和智能化的技术融合，提供“设备+IT+AI”的数智化解决方案，全面提升检验 workflow，助力检验学科建设。通过临床需求牵引，加强对检测系统平台的建设，使得生化、免疫、凝血、微生物等检测性能达到国际领先水平。通过掌握核心原材料，全面提升试剂性能和供应安全性，积极投入创新试剂产品研发。生化、免疫仪器在仪器核心功能、临床性能、自动化流水线、检验科室智能化等方面继续发力，提供灵活多样，落地性强的解决方案。生化、免疫试剂将参考临床应用要求，积极研发新兴检测项目，为临床提供更多高效检测手段。对血液体液细胞分析技术进行更深入的研究，重点开展基于临床需要的人工智能、自动化分析、智能化 workflow 提升等技术研究，以人工智能技术为核心，重点开展高速高清高通量检测系统、有形成分智能化分析等关键技术研究，与国内外顶尖机构开展合作研究，构建高标准高质量的形态学数据库，持续提升阅片机、尿液分析仪细胞的识别性能，扩大形态学分析技术上的领先优势。围绕打造一流的凝血检测系统的目标，在高速高通量凝血检测系统、自动化与智能化分析、全自动凝血检测流水线及新项目检测试剂盒等领域展开关键

技术攻关和产品化，进一步扩大国内技术领先优势。在实验室整体解决方案领域，基于检验科场景，打造实验室管理系统和实验室信息系统，通过与设备联动，助力科室成本优化管理，提升运营效率。同时将重点开展 AI 和大模型技术在检验科结果审核和报告解读环节的应用。围绕检验科结果审核环节，结合大量多学科设备高质量数据，与临床深度合作，开展结果审核智能风险提示及提供进一步检测建议等方面的研究，提升检验报告质量。围绕检验科报告解读环节，结合病人数据，诊疗数据等信息，开展报告智能解读，给出 MDT 多学科会诊建议等方面的研究，帮助检验学科与临床沟通合作，提升诊疗质量。

生命信息与支持：在监护产品方向，公司将围绕高级参数监测，依托人工智能技术，持续突破血流动力学监测整体方案、脑功能监测整体方案和心电智能化整体方案。围绕状态监护，持续完善状态监护预警、智能报警、临床辅助决策等技术。围绕移动监护，持续完善无线高可靠、参数精准测量、极致化产品设计等技术，持续打造全球领先、智能且经济的重症、亚重症的全院生态监护系统，进一步拓展院外监护及慢病管理业务。在除颤产品方向，完善小型化产品形态，持续打造手持超声、转运呼吸机、输注泵等急救设备互联与应用融合，结合 4G/5G 网络打造全球领先的院前急救生态系统。在泵产品方向，聚焦院内细分与院间转运应用，开展监护与泵融合报警，进一步完善全院生态监护系统产品，提升全院综合解决方案。在麻醉呼吸领域，针对不同麻醉场景，推出完善的麻醉通气解决方案，并围绕麻醉生态圈，持续打造静吸复合麻醉系统、智能麻醉等行业领先技术；呼吸方向聚焦生命信息支持的各大生态圈，在重症方向持续深入研究智能化通气辅助诊疗技术，并进一步拓展多场景的重症呼吸生态；进一步探索新的赛道和新业务，合力打造迈瑞特色的呼吸生态圈。同时，公司将持续升级生命信息与支持的相关设备，加强生命信息与支持设备之间的跨院区、跨地域的互联互通：依托监护仪、除颤仪、麻醉机、呼吸机、输注泵、灯床塔等产品和“瑞智生态”，全面改善重症、手术、急诊等场景下工作流和易用性，提供高效临床应用工具。

数字化手术室解决方案将重点开展多端融合的超高清远程示教技术的研究，助力医疗科研平台建设。坚持技术创新和临床需求相结合，打造以微创手术为中心的多场景生态。基于围术期流程，深入开展数字化手术室产品与手术室内各类医疗设备的功能协同、融合互联，为外科医生提供完整数字化手术室解决方案。瑞智生态系统方面，将围绕急危重症者救治链，重点开展 AI 和大模型技术在急诊、手术、重症和普护等临床科室的应用，为临床提供“设备+IT+AI”系统性解决方案。围绕全院急危重症患者，持续开发急重症患者自

动筛查、重症病情恶化智能识别、重症治疗决策智能辅助等技术，降低重症发生率、提升重症救治质量和效率。针对围手术期患者，重点开展大模型智能排程、术前自动麻醉计划、术中风险智能识别及处理建议、术后并发症预测及管理研究，提高手术安全和效率。作为瑞智生态数据基座的瑞智联物联平台，将持续拓展一网双用的深度应用——临床数据流整合和医疗设备运营洞察。

医学影像：在超声领域，加强对新一代探头技术、超声成像系统架构、波束合成技术、算力平台的进一步的研究，在三维面阵探头、无线超声、实时三维成像、多参数成像、造影成像、微循环成像、光声成像、介入超声、床旁超声、远程超声、IT 互联生态等方面持续研究和探索，继续开展基于大数据的 AI 技术在超声成像、 workflow、辅助诊断、智能质控、报告生成等方面的研究与应用，并探索启元超声大模型在原生全场景 AI 赋能，通过设备+IT+AI 的瑞影生态解决方案，扩大公司在全球超声影像行业的领先优势。同时，加大对下一代专业全身超声、专业妇产超声、专业心脏超声、急重症超声、麻醉超声等临床应用领域的研发投入。瑞影生态方面，围绕高端医院和医共体的超声使用场景，重点开展 AI 大模型在超声科、POC 临床科室、体检科和基层超声筛查的应用，为临床提供“设备+IT+AI”系统性解决方案。未来，公司将调配全球范围内的优质资源，融合海外研发中心的科技创新能力、客户需求的把握能力以及国内研发中心高效的工程技术实现能力，建立高效的全球研发体系。通过全价值链 DFX 设计，构建全面的成本优势，提升业务运营效率。

微创外科：公司将围绕微创手术质量和效率提升这一临床目标，持续突破核心技术，打造高端腔镜系统，给手术超高清的术野，立体的视觉和荧光的导航，不断提升手术精准性。围绕手术能量应用，持续打造集成能量平台、超声刀、智能双极和等离子电切等能量平台及器械产品，持续提升手术效率。基于迈瑞完备的软件、机械、硬件和算法能力，打造智能化的吻合器产品，更好的吻合特殊组织，持续提升微创手术安全性。融合迈瑞外科产品品类齐全的优势，打造多产品协同的生态圈解决方案，实现术中多产品的互联和协同，不断提升手术的质量和效率。其他专科业务方面，公司将积极拓展专科场景下创新产品打造，包括用于妇科、泌尿的刨削动力系统和激光能量平台，整合动力系统与高频能量优势，围绕临床痛点，打造针对妇科、泌尿术式的专科解决方案，提升临床诊治的质量和效率。

动物医疗：面向不同动物物种以及应用场景，建立体外诊断、生命信息与支持、医学影像技术研究平台。在医学影像领域，超声产品重点开展 ZST+技术的动物图像适用性研究，以及符合动物特点的超声探头的研究，进一步提升全线产品的图像质量；开展智能化功能

研究，提高医生的工作效率；进一步研究影像设备的标准化工作流程，提升影像产品扫查工作的质控水平；研究影像设备的在线工作指南，做到易学易用；DR 产品重点开展一体化机头技术研究，为输出高性能的 DR 产品奠定基础。在生命信息与支持领域，重点开展围术期解决方案、病房/ICU 解决方案、大外科解决方案的研究；通过多设备融合和信息技术的应用开发，综合提升科室级和全院级的临床价值、效能及安全性，为各类客户带来更多的帮助与价值。在体外诊断领域，重点开展院内市场产品线拓展，从血液分析拓展到更多实验室检测相关子业务，重点进行动物专用化的快检设备以及相关试剂的研究；针对动物医院特殊的应用场景，开发快速高效、简单易用的体外诊断产品；同时加快院内信息化软件产品的开发节奏，重点研究动物医院信息化管理解决方案，提高各子业务检测设备的信息化水平，逐步形成院内检验设备从单机到多业务信息化的完整生态系统，为动物医院提供更高效的临床检验综合解决方案。

未来，公司将调配全球范围内的优质资源，融合海外研发中心的技术创新能力、客户需求的把握能力以及国内研发中心高效的工程技术实现能力，建立高效的全球研发体系。通过全价值链 DFX 设计，构建全面的成本优势，提升业务运营效率。

2、营销体系计划

2026 年，公司将全球营销管理体系进行进一步优化，包括加速拓展全球本地化平台布局，加强全球仓网布局，并全面建立海外本地化生产能力，提高产品交付效率和韧性，同时积极把握新兴市场医疗新基建的机遇，在过去几年实现大规模高端客户突破的基础上，积极响应和抓住市场需求，扩大市场占有率和提升高端客户渗透率，尤其是加快国际体外诊断业务在海外高端医院和第三方连锁实验室的渗透速度，保持公司长远、健康的可持续发展。

公司将集中资源加大对重点区域市场及高速发展子业务的投入：

(1) 公司将继续深度融合中国和发展中国家的营销体系，将国内营销“切得细、吃得透、绑得紧”这一成功的独特竞争力复制到发展中国家，助力发展中国家成为公司重要的增长动力源；

(2) 加强投入海外市场平台化能力建设，并全面加强海外本地化生产能力，以前瞻布局匹配业务高速发展的需求。强化用户服务能力建设，包括海外营销网点建设、物流中心建设、全球仓网布局等；持续健全全球统一的管理标准、机制、流程，构建起真正的矩阵式组织架构，提升整个营销系统的组织能力；加快推动全球产品准入与注册；完善全球渠

道管理体系；以 IT 手段最大程度提升营销人员的工作效率；

(3) 在体外诊断、生命信息与支持、医学影像等细分领域建立健全专业的营销团队，继续加强生命信息与支持及医学影像产品横向纵向客户群突破，加快推动体外诊断业务在国际市场从小样本量实验室向中大样本量实验室的突破，并逐步成长为在国际市场向客户提供科室级、甚至全院级数智化解决方案的供应商；

(4) 迈瑞将坚定推进全球化发展，在欧洲、发展中国家等快速发展区域开展更深入的本土化建设，加强公司与经销商两支队伍的协同，持续强化当地市场的品牌形象和市场渗透率。

此外，公司还将集中资源持续加大对微创外科、微创介入、动物医疗等新兴业务的投入，持续完善这些业务的市场和渠道布局，加大公司在这些领域的学术和品牌推广力度，为新兴业务持续的高速增长提供动能。

3、并购整合计划

在并购整合方面，自 2008 年启航全球并购之路以来，公司不断构建及夯实全球研发、营销和供应链平台，并购经验丰富，在并购效率、标的数量特别是整合协同效果上均领先国内同行业，获得了超越同行的产业并购整合经验和能力。未来几年，公司计划结合全球各主要市场特点及发展机会，进一步优化强融合、可拓展、高成长性的并购整合平台，通过具备战略前瞻眼光的并购交易，整合全球范围内的全产业链前沿技术、提升现有业务在高端市场的综合竞争力，加大成长型业务在全球市场的占有率，同时在新业务领域进行不断探索，寻找进一步的持续增长空间。投资并购布局将着眼于业务突破、国际化，将积极应对各地政治经济形势和医疗健康产业趋势变化，有节奏有重点地开拓国际主要市场、加强海外本地化运营平台及供应能力建设。

4、信息系统升级计划

公司将基于 MPI、LTC、ITR 三大顶层流程来进一步审视整个业务链的流程顺畅度，并基于顶层流程的拉通，在信息系统建设层面继续深化改善，在各个业务环节都有相关项目在开展中，覆盖产品研发、销售与渠道管理、计划管理、生产制造、仓储和物流管理、售后服务、质量管控等关键业务域，并将 AI 应用嵌入流程，提升整个业务链的运营效率。2026 年，公司在信息化建设方面会积极拥抱 AI，不但将 AI 应用嵌入业务流，也会将 AI 应用到各职能域做场景化落地，聚焦“提质、增效、降本”高价值应用场景，提升人力资源管理、财务管理、行政运营等公司日常管理的方方面面，提升公司整体办公效率；同时，

也会借力 AI 辅助做数据分析，进一步优化数据中台 MDP，为各业务域提供自助式的数据看板和决策依据。数据质量是 AI 应用的底座，2026 年公司会逐步开展数据治理工作，基于数据的准确性、一致性、安全性对公司整个业务链的数据做统一的规则要求、规范治理，从而为公司未来发展战略的实现提供信息化和数字化的底座，打造“任何时候、任何地方（Any Time, Any Where）”的信息化和数字化的覆盖与支持，为公司长远发展提供保障。

5、管理提升计划

公司“医心一意”的文化理念和严格标准化的管理体系，一直是支撑公司从设备提供商发展为综合解决方案提供商，由单一产品拓展到多产品线，由基层走入高端，由国内市场打入全球市场的核心支柱。2026 年，公司将继续推进制度建设，实施管理提升工程，结合信息系统升级计划，进一步推进公司项目管理、产品管理、生产管理等各方面的智能化建设，在持续加强产品核心竞争力的同时，从整个业务价值链出发提升整体运营效率与效益，不断增强综合竞争实力，并进一步完善目标管理和绩效考核，建立按岗位、技能、业绩、效益决定薪酬的分配制度和多元化的员工价值体系。

6、人力资源计划

2026 年，公司锚定流水化、国际化、数智化战略方向，通过敏捷高效的运营机制、专业化的人才队伍及创新进取的文化氛围，持续增强组织韧性，有力支撑全球业务高质量增长。组织效能方面，将持续强化研发、生产、销售协同机制，通过优化流程与责权体系，进一步提升面向市场的运营效率与响应速度。人才队伍建设层面，聚焦业务转型与技术创新，持续引入行业专家及专业人才。加快打造国际化业务管理团队，加大海外本地人才引进与储备，完善海外供应链关键岗位人才布局，为全球业务拓展夯实基础。围绕数智化转型战略，公司将着力建设高素质 AI 人才队伍，加速 AI 技术与产品的深度融合。同时全面升级学习方式，探索人工智能在人才培养场景中的应用，引领员工学习进入智能化新阶段。公司将持续优化考核激励体系，完善客观公正的评价机制与多元化的激励手段，进一步健全高潜人才的发展晋升机制，鼓励优秀人才脱颖而出，激发组织创新潜能。同时，公司将进一步加强跨文化融合与人文关怀，营造开放包容、积极向上的组织氛围，持续增强员工归属感与凝聚力，确保组织始终充满活力。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司董事会

2026 年 3 月 31 日