

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2026-001

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	360 余家机构 780 余名参与人员，详见附件清单。
时间	2026 年 3 月 31 日
地点	深圳市南山区高新技术产业园区科技南十二路迈瑞大厦
上市公司接待人员姓名	董事长 李西廷 高级副总经理 李在文 高级副总经理 李新胜 董事会秘书 李文楣
投资者关系活动主要内容介绍	<p>3 月 31 日公司公布了 2025 年年度报告，其经营要点汇报和互动提问如下：</p> <p>1、经营要点汇报</p> <p>(1) 2025 年年度业绩情况：</p> <p>2025 年全年，公司实现营业收入 332.82 亿元，同比下滑 9.38%；净利润 84.51 亿元，同比下滑 28.01%；扣非净利润 83.62 亿元，同比下滑 27.28%；经营性现金流净额 101.45 亿元，同比下滑 18.40%。</p> <p>2025 年第四季度，公司实现营业收入 74.48 亿元，同比增长 2.86%；净利润 6.38 亿元，同比下滑 38.54%；扣非净利润 6.71 亿元，同比下滑 33.08%，</p>

但扣除财务费用和所得税费用影响后的扣非净利润同比增长**16.65%**；经营性现金流净额**28.72**亿元，同比增长**111.31%**。

公司高度重视投资者回报，在兼顾全体股东共同利益和公司长远发展的基础上，持续保持一年多次分红。自**2018**年A股上市以来，公司已连续七年实施分红，截至去年末累计分红总额约**373.36**亿元（包含回购股份**20**亿元），超**6**倍于IPO募资额。此外，公司审议通过了**2025**年度利润分配预案，拟合计派发现金股利**3.76**亿元（含税），加上**2025**年**5**月、**9**月、**11**月已实施的三次**2025**年中期分红**49.35**亿元（含税），**2025**年度公司累计现金分红**53.10**亿元（含税），占本年度归母净利润的**65.27%**。

下面分区域维度来看业务详情：

国际业务实现收入**176.50**亿元，同比增长**7.40%**，国际收入占比**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，同时地缘冲突也给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，国际新兴业务板块实现同比增长近**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。

国内业务实现收入**156.32**亿元，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。虽然政策带来了行业波动，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。2025年国内新兴业务板块也表现出高增长潜力，其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，而这两大业务板块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。

再分产线维度来看业务详情：

体外诊断产线实现收入122.41亿元，同比下降9.41%。体外诊断产线收入占集团整体收入的比重约37%，连续第二年成为占比最大的产线。同时，在国内营收结构中，体外诊断的收入比重达到约48%，也是国内收入贡献最大的业务。MT 8000全实验室智能化流水线在国内外均实现了重大突破，国际市场装机20余套，获得来自海外多个市场的充分认可，预计2026年海外装机量将持续大幅增长，加速突破海外高端私立医疗集团、第三方连锁实验室等中大样本量客户群；流水线在国内市场势如破竹，2025年新增订单超过360套、新增装机近270套。同时，公司持续加强生产制造、物流配送、临床支持、IT服务等海外本地化平台建设，DiaSys的产品导入、产能扩建、区域物流仓储等整合工作顺利推进，国际体外诊断产线有望长期实现快速增长的趋势。作为各产线中国内市场国产化率最低的领域之一，未来实现核心业务免疫、生化、凝血3年内市占率翻倍这一目标，体外诊断依旧是公司国内业务中长期增长的重要驱动。

生命信息与支持产线实现收入98.37亿元，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%**。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。**2025年**，凭借独特的数智医疗生态系统，公司成功进入欧洲、亚太、拉美、中东等地的高端医院与大型采购集团，同时在中国多个顶尖医院成功落地“启元”专科大模型，持续提升市场份额，并进一步强化品牌影响力和客户粘性。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。目前该产线在海外的平均占有率仍显著低于国内水平，未来国际生命信息与支持产线将长期保持平稳快速增长态势。

医学影像产线实现收入**57.17亿元**，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%**；此外，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%**。超高端系列超声产品的上市显著提升了公司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。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产线实现长期可持续的快速增长。

新兴业务板块实现收入**53.78亿元**，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%**。微创外科围绕腔镜手术应用，构建了腔镜系统、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。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。基于人用体外诊断、

生命信息与支持、医学影像业务的垂直延伸，公司的动物医疗业务横向拓展至多个适应动物需求形成的细分板块。三块主要的新兴业务所处的行业未来存在巨大的增长机遇，公司将持续推进技术创新与多场景覆盖，新兴业务板块有望成为公司长远发展的重要增长引擎。

(2) 2025 年的研发投入和主要新产品推出情况：

2025年公司研发投入39.29亿元，占同期营业收入比重进一步提升至11.80%。公司继续加大研发投入力度，设备和耗材类产品不断丰富，AI创新与融合创新层出不穷，助力公司在高端市场不断实现突破。

为了支撑体外诊断产线的长期快速增长，公司不断加大该领域的研发投入力度，2025年推出了雌二醇测定试剂盒、骨钙素测定试剂盒、高敏心肌肌钙蛋白T测定试剂盒、D-二聚体测定试剂盒等化学发光免疫试剂14项。截至去年底，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。值得一提的是，迈瑞与海肽联合开发的“单表位复合夹心SEMS技术平台”已成功应用于性激素、骨代谢等多种检测项目中，其结果展示出堪比质谱“金标准”的卓越灵敏度，为多种疾病检测带来了新的希望，也证明了迈瑞免疫完全有实力成为行业技术的引领者。仪器方面，公司推出了CL-9000i全自动化学发光免疫分析仪、BS-5000全自动生化分析仪、全自动核酸提纯及实时荧光PCR分析系统、MT 8000S全自动样品处理系统等新产品。

在生命信息与支持领域，公司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中央监护系统等新产品。在医学影像领域，公司推出了瑞影·超声数智影像系统、高端台式彩超 Resona/Nuewa I10系列等新产品。

在微创外科领域，公司推出了4K三维全域荧光智能影像平台、第二代精细超声刀 Dolphin Pro 系列、手动/电动腔镜直线型切割吻合器和钉仓、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等新产品。在微创介入领域，子公司惠泰推出了心腔内超声诊断导管、磁定位星形标测导管、

磁定位压力监测射频消融导管、磁定位可调弯标测导管、压力监测射频消融导管、心脏射频消融仪、冠状动脉棘突球囊扩张导管等新产品。在动物医疗领域，公司推出了 Vetus E5/E3 动物专用便携式彩超、Vetal 5 动物专用监护仪、Vetinet CMS 动物中央监护系统、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、互动提问

问：公司已经正式进入港股 IPO 流程，在招股书中，我们能看到公司在研管线、竞争优势、战略方向等方面都做了非常详细的梳理和呈现，可否请公司给投资人分享一下，您认为这次港股上市会给迈瑞带来什么改变？您心目中五年后的迈瑞会是什么样子？

答：从 2006 年的美股上市，到 2018 年的 A 股上市，再到这次推进中的港股上市，每一次的上市动作都给公司的发展带来了巨大的活力。不仅使员工与公司的发展形成更好的合力，同时帮助迈瑞进一步加强品牌建设，让更多投资者和客户了解迈瑞的核心竞争力，带来品牌形象的加持。

本次港股上市，我们尤其关注国际市场，这将是迈瑞未来大有可为的舞台。而要想在国际市场有更好的表现，我们必须加大全球研发、营销、本地化、供应链、人力资源等各方面的建设和投入。同时，我们也借此机会向全球资本市场更加清晰地传达了公司中长期的战略方向，我们希望用未来十年时间进入全球前 10 名医疗器械公司的榜单。

未来五年，我们不可避免将与成熟的全球头部医疗器械企业在国际市场上正面竞争，我们要逐渐向他们看齐，这个底气来自于迈瑞深耕行业几十年所掌握的核心技术，甚至在很多方面，我们已经开始实现行业领先和超越。同时，我们也希望与更多产业伙伴一起合作，共同实现院方、患者、合作伙伴的多方共赢，促进全球医疗健康产业的快速发展，这是我们长期的目标。

我相信，五年之后迈瑞的发展一定是非常健康的。我们有信心克服短期的困难，回归快速发展的轨道，给投资人带来一个全新的、值得信赖的、全球化的迈瑞。

问：关注到公司近期接待了海外多个国家的卫生部长、副总理等高级政府官员，您认为这对迈瑞的意义是什么？另外，前不久公司公布了迈瑞北美和美敦力的强强合作，过去几年我们也看到在医药产业内，国内许多创新药公司积极推进与欧美药企合作出海，请问未来迈瑞是否也会加强与外资品牌的合作？

答：过去一年多时间里，迈瑞先后接待了海外多国政要来访，这本身就代表了国际医疗市场对我们深耕本地市场多年的充分认可，我们也获得了很多积极的评价。

关于国际产业合作，首先我们要修炼好自己的“内功”，充分掌握核心技术，具备更强的自主创新的能力，让更多产业方看到与迈瑞合作的价值和意义。其次，双方的合作需要共同为院方、为患者、为各国医疗卫生体系建设创造价值，在合作共赢的基础上创造社会效益，这是我们的想法。

当前，全球各国政府普遍面临较大的医疗开支压力，为了改变这一现状，未来我们除了内部研发、收并购之外，也会加强与头部企业的合作，共同推动优质医疗资源的可及性提升与均质化发展，与各方伙伴携手解决民生问题。我相信这样也会帮助迈瑞成长为全球备受欢迎和信赖的企业。

问：近日，国家医保局发布了检验类医疗服务价格项目立项指南，其中提到了告别“方法学溢价”，这是否会让检验科倾向于使用更低成本的方法学来做检测，请问公司如何看待这个问题？另外，IVD 作为未来几年最重要的增长驱动之一，可否请您分享一下近两年 IVD 重磅新品的上市或研发计划？

答：先回答第一个问题，首先明确检验科不会全面倒向低成本方法学，理由是未来检验科决策的核心将从单一的“成本最低”，转向追求“综合最佳性价比”。医院的决策者会综合考虑技术价值与成本效益。

检验是支持临床决策的重要因素，立项指南强化了“价值医疗”的导向，更看重患者最终获得的健康收益。例如一个价格较高的检测如果因灵敏度高能够避免误诊和后续的无效治疗，从而为医院节省总医疗费用，那么它反而会成为首选。

我们认为未来临床检验的破局之道包括三个方面：

1、从常规方法学到更高临床价值的方法学：指南虽然压缩了单纯因“方法学”带来的溢价，但不会阻碍技术进步。临床检测的核心是诊断价值，只要新技术能为临床诊断提供更有价值、更准确的检验结果，在额外收费或更高定价方面会获得支持，不可能搞一刀切，否则行业就无法进步了。例如分子诊断、质谱法、高效液相色谱等更高性能的方法学都会具有很大的商业前景。

2、从单纯试剂和仪器的参数创新，到实验室的全场景创新：未来不仅要在“试剂数量和检测性能”上有优势，更要强调“能解决某个临床场景的问题”，比如急诊与重症快速诊断、感染分层和精准诊疗、肿瘤早筛与全程管理、糖尿病、肾病、心脑血管等慢病的风险分层与并发症预测等场景。

3、从单机到整体解决方案：实现操作自动化（即流水线）、管理信息化、诊断智能化的“设备+IT+AI”的实验室整体解决方案，能够真正提升检验科的效率和质量，降低运营成本，这样的解决方案将更有竞争力。

关于第二个问题，我相信 IVD 将成为迈瑞未来几年最重要的增长动力之一。

首先，经过过去几年的研发投入，迈瑞 IVD 业务的市场竞争力得到全面提升。设备方面，以 CL-9000i 免疫分析仪、BS-5000 生化仪、MT8000C 凝血流水线、MT8000 全实验室流水线为代表的产品均已达到业内领先水平。在试剂方面，以心肌、激素检测为代表的一些项目也已达到行业领先水平。我们也正在将试剂的底层创新能力逐步拓展到更多的新试剂开发中。同时，还通过“设备+IT+AI”的平台化创新解决检验行业的痛点，让原来不可实现的目标变得可及。

未来两年 IVD 业务将推出下面几个重磅产品：

第一是分子一体机。我们去年底上市的分子一体机真正实现了全自动的高通量 PCR 快速检测，推动了核酸检测由手工/半自动时代真正进入全自动时代，将原来由多个实验室、多人协作、数小时才能发报告的 PCR 检测优化为一个人、一台设备、最快 40 分钟以内就能发报告，这个平台能够解决流感高峰期门急诊呼吸道核酸检测的巨大需求。同时我们还会在这个技术平

台上布局更多病原微生物及其它领域的检测试剂盒。

第二个是临检门急诊一体机。在检验科的临检室,除了实现血球和 **CRP**、**SAA** 等炎症标志物全自动检测以外,我们还在尝试把门急诊最为常见的尿液检测、胶体金等检测技术集成到一台设备上,形成临检科室的门急诊一体机,这将会进一步大幅降低门急诊检验的工作量,节约检验科空间,同时也降低设备购置与运营成本。

第三个是全自动液相色谱串联质谱一体机。有望实现“样本进、结果出”的全自动质谱检测,大幅降低对人员、场地、环境的要求,解决“价格高、周期长”的检测痛点。未来,科研领域的质谱、分子等更加精准的方法学将被我们广泛应用到临床检验中。

最后就是数智化实验室。我们将持续推出能够覆盖大、中、小型各级实验室,以及面向中心实验室、门急诊等多种场景的流水线,并结合 **IT** 与 **AI**,发挥自动化、信息化、智能化的优势,极大地促进样本量的获取。比如,去年推出上市的“启元检验大模型”,是一个专为检验科室打造的 **AI** 专家系统,包含“审核、解读、管理、应审”四个智能体,可以实现全实验室的智能化管理与运营,包括对样本与耗材的管理、结果的自动审核与解读、检验设备质量的实时控制,管理者视角的高效运营管理等,这些都将显著提升实验室的运营效率与服务质量。

问: 看到 **25** 年报中,公司首次将几个业务如微创外科、微创介入、动物医疗等合并归类为新兴业务来披露,请问这背后的考量是什么? 公司未来在新兴业务上有哪些研发规划,这些业务能否继 **IVD** 之后,承接起公司长期的业绩增长?

答: 新兴业务主要包括微创外科、微创介入和动物医疗。随着我们成熟业务的发展和国内市场的变化,新兴业务对迈瑞的重要性日益提升,单独划分出来也是为了让这些业务获得更好的发展。

我们有信心这三块新兴业务能够支撑公司长期的业绩增长,一是考虑到国内未来庞大的老龄化人口结构,二是“手术微创化、微创介入化”的临床发展方向,三是动物医疗器械在国内虽然尚未成熟,但在海外市场发展迅速。

综合来看，这三块新业务的市场规模和增长潜力均有巨大的成长空间。

下面我来分别介绍一下三块业务的研发规划：

（1）微创外科领域，我们分三个层次来规划：一是在设备与耗材方面深耕细作。首先，打造高端腔镜系统，给到手术超高清的术野、立体的视觉和多荧光的导航，提升手术精准性；其次，打造超声刀、智能双极电刀、等离子电切等集成能量平台和手术器械，提升手术效率；同时，基于迈瑞完备的软件、机械、硬件和算法能力，打造更加智能化的吻合器，提升微创手术安全性。二是在科室维度深度拓展。我们从胸腹腔手术的普外科出发，持续拓展到泌尿、妇科、呼吸等科室，打造适用于不同专科的综合解决方案。三是加快推出手术机器人。我们将融合腔镜、能量平台、手术器械这三个领域完备的产品体系和技术积累，结合垂直整合的产业链优势与工程化能力，加快推出各个专科的手术机器人产品，全面打造更加适合微创手术场景的迈瑞生态。

（2）微创介入领域：我着重讲一下电生理的规划。迈瑞和惠泰在电生理研发上持续深度融合、联合攻坚，实现 PFA+RFA 双技术路线布局，磁电定位环形/线性 PFA 导管上市后，房颤手术持续快速放量。2026 年，将有 3 大重磅新品上市发布：心腔内超声（ICE）导管、PFA 网篮导管、高密度标测导管，进一步在影像、消融、标测方面完善产品矩阵。其中心腔内超声导管（ICE）是 2026 年 1 月正式上市的重磅新品，为电生理手术提供“心腔内的眼睛”，实现精准导航，与 PFA、三维标测系统形成“影像+消融+标测”全流程闭环，大幅提升手术安全性。

未来，我们将持续在三维导航技术、PFA 消融技术、心腔内超声（ICE）技术等方面发力，进一步提升产品稳定性与易用性，推动产品竞争力逐步对标国际一流水平。除此以外，迈瑞将继续在研发、营销、供应链、质量等维度全方位赋能，助力惠泰提升综合竞争力。

（3）动物医疗领域：一方面我们会加快诊断试剂项目的开发和上下游核心技术的研究，更加贴近临床需求做技术创新。以高性能的检测平台创新为基础，持续开展生化、免疫的特色检测项目与套餐的研究与开发。进一步做强专科解决方案的综合竞争力，把握动物医疗临床趋势，拓展更多新专科

解决方案（如重症监护舱、内窥镜等）。同时，加快各类动物用影像产品的开发，提高诊疗效率与质量，持续降低用户的使用门槛。另一方面，基于 AI 大模型，开发设备智能化、科室智能化、遵循循证医学的临床决策辅助系统，打造数智化动物医疗生态。

2025 年，我们的新兴业务收入合计已经达到了近 54 亿元，占集团收入比重 16%，同时，当前我们的市场占有率还很低。随着越来越多的重磅产品推出上市，我们有很强的信心，这几块新兴业务将成为长期拉动公司快速增长的重要驱动力。

问：过去一年时间公司数次提及国内 IVD 双大突破，请问其对于国内业务的重要性有多大？目前的进展情况如何？

答：迈瑞早已不再是大家固有观念里认为的一家卖监护仪、呼吸机的设备公司了，我们在流水化业务转型的道路上走了很久。从财务数据可以看到，2025 年 IVD 业务体量已经连续第二年成为我们的第一大产线，其国内 IVD 业务不仅是收入规模第一大，且占国内收入的比重达到近一半。即便如此，从国内 IVD 业务收入结构来看，大部分产出仍然集中在非头部医院。因此，从某种程度上说，“双大突破”就是决定我们未来国内 IVD 业务发展的“胜负手”。

国内 IVD 市场核心需要攻克的三块业务：免疫、生化和凝血，迈瑞在这三块业务的平均市占率在 2025 年中约 10%，截至 2025 年底达到了 12%，但这还不够。在化免领域，我们的产品竞争力已经明显能够对标进口品牌，心标、激素等代表性项目甚至达到行业领先水平，解决了国际品牌长期无法解决的准确性和灵敏度难题。我们有信心、有决心在未来 3 年之内实现免疫、生化和凝血的市占率翻倍，这一点我们在血球市场已经得到过充分验证，迈瑞具备这样的能力去实现。

同时，受医保持续深化改革的影响，IVD 行业正经历着阵痛，套餐解绑、集采执行、检验结果互认、检验项目收费治理等一系列政策，的确带来了短期的市场规模收缩。但正因如此，客户也在主动的求新、求变，迅速走向“提质增效”的发展道路，我们看到的更多是加速进口替代的历史机遇：一是进

口品牌“高价格、高利润”的销售模式已然行不通；二是迈瑞基于多年深耕设备业务的积累，在 IVD 设备方面的综合优势尤为突出，MT8000 流水线在头部医院的快速装机就能很好地印证这一点。

综上所述，在行业深刻变革、客户求新求变、迈瑞综合竞争力提升这几个变量的共同作用下，我们有理由相信，迈瑞一定能在这场行业博弈中脱颖而出，赢得最终的胜利。IVD 产线也将成为这 3 年时间里推动国内业务加速复苏和增长的核心力量。

接下来我再介绍一下双大客户突破目前的进展。

2025 年 TLA 装机 1000 万以上产出的客户家数达到了 30 家以上，500-1000 万产出的客户家数达到了 110 多家，预计这类高产出双大客户家数 2026 年同比将继续大幅增长。2025 年双大客户总产出金额在行业深度调整之际同比增长仍接近 20%，占国内 IVD 试剂收入的比重提升至 45%，预计 2026 年双大客户总产出金额将持续高速增长，拉动国内 IVD 产线实现快速增长。

实现这些突破的背后，除了客户自身有强烈的降低耗占比、提升检测效率的诉求以外，根源还是迈瑞在底层技术创新上的突破打动了客户。我可以举两个技术创新助力双大突破的案例：

首先，在进口品牌长期占据主导的上海，我们已经突破 4 家大型三甲医院，这对双大客户的突破意义重大。在其中一家大型三甲医院，我们的雌激素免疫试剂，针对其患者乳腺癌术后的激素治疗与复发检测等方面发挥了重要作用。这得益于我们行业领先的 SEMS（单表位复合夹心技术）平台，开发出检测结果堪比质谱的免疫试剂。这家医院通过验证得出，迈瑞的雌二醇激素检测在抗药物干扰方面显著优于进口品牌，因此全面切换为迈瑞的产品。

另一个案例则是心肌检测中的高敏肌钙蛋白。湖北省某头部专科医院在使用评估后发现，迈瑞心肌标志物的灵敏度和精准度均优于进口品牌，大大有助于准确监测化疗患者的心肌损伤情况，从而将心标检测全面切换为迈瑞产品。

底层技术突破刷新了临床对迈瑞产品力的认知，我们还有 AI 创新进一

步刷新客户对智慧检验的理解，比如“启元检验大模型”。前面已经详细阐述了检验大模型的突出表现，从客户反馈来看，确实也广受市场好评。目前，启元检验大模型已经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 年装机医院数量将持续增加。

问：2025 年整体海外市场增速偏慢，请问这其中的原因是什么？年报里提到 2026 年海外增长会提速，其中除了常提到的发展中国家以外，公司认为欧洲市场也有望快速增长，请管理层介绍一下这样的判断是基于什么原因？

答：关于 2025 年海外增速放缓，这其中既有宏观经济环境的因素，比如高息滞胀和本地货币贬值带来的影响，导致不少收入占比较大的发展中国家对医疗器械的采购出现了放缓或推迟，同时部分区域的业务发展也持续受到地缘冲突的挑战。通过加强本地化平台建设和加速海外高端战略客户突破，我们努力抵消掉了一部分上述负面因素。

但需要承认的是，全球绝大部分国家的医疗机构仍在面临着高通胀带来的“控费降本”压力，发达国家老龄化程度高且明显缺医少护，发展中国家的大趋势则是医疗新基建、医疗水平升级以及医疗均质化。迈瑞在这其中能够发挥的作用非常大，我们不仅可以提供数智化解决方案，还在持续与当地政府、医疗卫生系统深化合作，在学术创新、人才培养、可持续发展等方面达成共识。我们在国际市场的品牌影响力和美誉度、以及海外业务的基本面持续向好。同时，为了更好地应对外部环境的动荡与复杂多变，几年前我们就开始在海外市场开展更加深入的本地化布局，不仅是供应链的本地化，未来我们会做到生产制造、物流配送、临床服务、市场营销、人才赋能等全方位的高度本地化。

关于欧洲的增长，首先，欧洲的市场空间对迈瑞而言具有巨大的待挖掘潜力，虽然市场本身的增速不快，但我们在欧洲的平均市场占有率远低于中国及发展中国家，这是我们能够获得更多市场份额的机会。其次，我们观察到欧洲客户的专业性、付费意愿以及对创新技术、高质量医疗的渴求非常强烈，尤其在面临通胀和缺医少护的背景下，迈瑞的数智化方案能够精准“切

中要害”，这是我们持续突破欧洲市场的有力手段和底气。

举个例子，在挪威，通过配置 mWear 可穿戴监护方案，当地某医院不仅提升了重症、轻重症患者的监护效率，还进一步推进了居家慢病管理，显著降低人员干预频率及转至更高监护级别的患者比例，同时减轻医护人员工作负担，出院患者还可通过 mWear 设备获得 24 小时居家看护。类似这样的数智化案例在英国、德国、法国、荷兰、比利时等很多国家都在陆续发生。从 2026 年一季度的情况来看，除了中东地区冲突影响了部分产品发货和收入确认以外，整体国际业务进展顺利并实现了快速增长。

问：过去很多年时间里中国区都是公司增长的重要贡献市场，2016 年以来中国区收入占比也持续攀升，但 2024 和 2025 年中国市场发生了巨大的变化，请问如何去展望未来中国区的发展潜力？

答：2016 年以来，迈瑞中国区业务取得了突飞猛进的发展，究其原因，既受益于医疗器械行业在国内医疗新基建背景下的快速扩容，更受益于我们各成熟业务线全系高端产品的发布，极大带动了国内高端客户的全面突破。目前我们已经有 9 个产品的市场份额位列国内第一，未来预期还会有更多产品跃居成为市场的领导者。

2024 和 2025 年中国市场的确发生了很多变化，我们的国内业务增长及其盈利能力均承受了很大的挑战，尽管我们在努力提升市场份额，却也难以抵消全部的负面影响。但是，我们在困境中反而对解决路径及未来的发展道路有了更清晰、坚定的认知，2026 年全年公司国内业务有望实现正增长，2027 年及之后有望进入更加稳定的持续快速增长阶段。这要求我们必须实施好两个核心举措：

一是刚刚已经提到的，占国内半壁江山的 IVD 业务的“大规模、大样本量”客户突破。3 年内 IVD 核心业务市占率翻倍也只是阶段性目标，即使我们做到翻倍，国内收入体量最大的 IVD 公司依旧是进口品牌。我们的中长期目标是要成为 IVD 市场的引领者，引领行业未来长期的高质量发展，这必然也将持续带动国内业务的增长；

二是加速培育新兴业务。新兴业务目前在国内业务收入中的占比已经超

过 20%，其中最核心的两块就是微创外科和微创介入，国内新兴业务收入中这两块的占比超过了 80%。正如前面详细介绍的，老龄化已是必然的人口结构趋势，手术微创化、微创介入化更是确定性很高的发展方向，这两块业务未来几年的市场复合增长率远高于其他器械板块。增长空间巨大的同时，市场份额也高度集中在几家进口品牌手上，我们布局的方向没有发生偏差。当然，新兴业务的销售能力同样需要跟进。目前，我们的超声刀、吻合器产品已经成功进入多个联盟集采，并开始在一些国内头部医院中取得了不错的用量。针对这些对组织能力要求较高的业务，迈瑞正在加快成长速度，耗材业务的产能柔性设计、供需预测模型能力我们也在抓紧提升。我们对新兴业务成为 IVD 的下一个接力棒有信心。

问：公司多次提及进军手术机器人领域，能否再详细介绍一下当前的研发进展？目前直觉外科仍然占据绝对主导地位，同时也有众多国产机器人品牌，请问公司作为一个后来者，能否在这样竞争激烈的市场里占据一席之地？公司是否也会关注具身智能等前沿的技术领域？

答：当前，受手术机器人设备价格和使用成本过高的制约，国内手术机器人市场远未达到临床大范围普及应用的阶段。在微创外科领域，迈瑞并不是后来者，我们已经花了十年以上时间打磨胸腹腔镜系统、能量平台、手术器械等手术机器人必备的相关设备和耗材，这些产品的竞争力目前已经可以全面对标国际一流水平。微创外科业务收入去年已接近 10 亿元，今年微创外科业务预计还将持续高速增长。我们的手术机器人产品今年将进入注册阶段，正在按照既定的计划顺利推进。虽然迈瑞在手术机器人领域是后来者，但我们相信以迈瑞微创外科业务足够大的收入规模做支撑，加上构建的行业中全面、最具竞争力的微创手术生态系统，未来有望成为手术机器人领域的领导者之一。

关于您提到的具身智能，我们在持续关注并已经在这个方向进行探索。具身智能是人工智能发展的高级阶段，医疗领域的具身智能是指通过医疗设备/软件与临床真实场景进行感知、交互、行动和学习的过程，最终实现自主学习、任务执行和环境适应的智能体。比如超声机器人的自主扫查、手术机

器人在部分操作环节的自主手术、检验科机器人对样本和试剂的自动处理等。我们正在积极探索具身智能体这些临床场景的落地，这些高度智能化、自动化、高效率的具身智能体能够解放医护人员生产力，减少机械性、重复性工作，让他们专注临床高价值服务。

问：2020年以来公司净利润率一直在30%以上，但2025年利润率出现了显著下降，这其中的原因是什么？2026年的利润率是否还有继续下降的风险？

答：2025年净利润率下降了6.57个百分点，其中最核心的影响因素是毛利率下降了2.80个百分点，这背后是因为国内业务三大产线毛利率均因产品价格下降而出现了不同程度的下降，但国际业务毛利率维持平稳。国内产品价格下降主要受医院采购预算缩减、竞争环境激烈、医保持续深化改革等因素影响。除此以外，公司还在持续加大国际业务的市场投入力度，研发费用率在确保重点研发项目的投入得到保障的基础上也有所提升，此外，汇兑损失也对利润率造成了一定影响。

2026年，随着肿标甲功试剂集采开始执行，我们预计毛利率还会略受影响，同时根据各国立法的全球最低税规则，迈瑞的所得税有效税率需不得低于15%，以及潜在的美元贬值带来的汇兑损失。考虑到这几个因素，2026年利润率预计会有小幅下降，但下降幅度将显著收窄。

问：请问公司目前港股IPO进展情况如何，未来会如何使用这部分资金？

答：公司H股上市事项目前正在监管审核中。本次发行并上市仍需取得中国证券监督管理委员会、香港证监会和香港联交所等相关政府机关、监管机构、证券交易所的批准、核准或备案，一切关于上市的进展信息，请以公司后续发布的公告为准。

公司本次发行H股股票所得的募集资金在扣除发行费用后，将用于全球研发投入、进一步提升全球销售网络及供应链能力、及公司运营等用途，详细规划也请以公司发布的招股说明书及相关公告为准。

	<p>视接下来港股 IPO 的进展情况而定，公司不排除在香港上市前对现有股东派发一次性特别现金股利，以此加大对现有股东的回报力度。</p> <p>其他：以上内容不构成业绩承诺，市场有风险，投资需谨慎。本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息，其他交流内容已在过往发布的投资者关系活动记录表中披露。</p>
附件清单(如有)	请见附件《与会清单》

附件：《与会清单》

公司名称	公司名称
APS Asset Management Pte. Ltd.	南方基金管理股份有限公司
Balanc0 Capital Management	南京睿澜私募基金管理有限责任公司
Bank of Nova Scotia	南京双安资产管理有限公司
Blue Ocean Asset Management Limited	南京伟思医疗科技股份有限公司
Brilliance Asset Management Limited	宁波梅山保税港区麦唯投资合伙企业
Capital Research and Management	宁波梅山保税港区圆合资本管理有限公司
Causeway Capital Management	诺德基金管理有限公司
CI Global Investments Asia Limited	鹏华基金管理有限公司
Citi Private Bank	平安证券股份有限公司
Credit Sussie	前海开源基金管理有限公司
Dantai Capital Limited	青岛昕铭资产管理有限公司
Deutsche Bank AG	青榕资产管理有限公司
Fiera Capital Corporation	全天候私募证券基金投资管理(珠海)合伙企业
First State Investments	瑞士联合银行集团
Flossbach Von Storch	瑞银证券有限责任公司
FountainCap Research & Investment	睿远基金管理有限公司
Golden Nest Greater China Master Fund	三井住友信托银行
Goldman Sachs Asset Management	厦门市乾行资产管理有限公司
Green Court Capital Management Limited	厦门市融开资产管理有限公司
Greenwoods Asset Management	山东铁路发展基金有限公司
Hang Seng Investment Management	陕西问道投资管理有限公司
Heisenberg Capital Management Limited	上海伯兄投资管理有限公司
HGNH International Asset Management	上海博鸿投资咨询合伙企业
HSBC Global Asset Management	上海博润投资管理有限公司
IDG Capital Management	上海呈瑞投资管理有限公司

IGWT Investment	上海乘安资产管理有限公司
Indus Capital Advisors Limited	上海冲积资产管理中心
J.P. Morgan Asset Management	上海德汇集团有限公司
Janchor Partners Limited	上海东方财富证券资产管理
Jefferies Financial Group Inc.	上海东方证券资产管理有限公司
JP Morgan Asset Management	上海方物私募基金管理有限公司
Kontiki Capital Management	上海富唐资产管理有限公司
Korea Investment & Securities Asia Limited	上海高毅资产管理合伙企业
KTF Capital Management Limited	上海古曲私募基金管理有限公司
Lake Bleu Capital (Hong Kong) Limited	上海国泰君安证券资产管理有限公司
Lazard Asset Management	上海翰潭投资管理有限公司
LyGH Capital	上海瀚伦私募基金管理有限公司
Manulife Asset Management	上海和谐汇一资产管理有限公司
Marshall Wace Asset Management Limited	上海弘晖资产管理有限公司
Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited	上海景林资产管理有限公司
Millennium Capital Management	上海君和立成投资管理中心
Morgan Stanley Investment Management	上海开思私募基金管理有限公司
New Silk Road Investment Pte. Limited	上海理成资产管理有限公司
NinetyOne Asset Management	上海聆泽投资管理有限公司
Nomura Asset Management Co., Limited	上海名禹资产管理有限公司
OrbiMed Advisors LLC	上海明河投资管理有限公司
Point72 Asset Management	上海盘京投资管理中心
Power Corporation of Canada	上海勤远私募基金管理中心
SMC Capital	上海申银万国证券研究所有限公司
Tairen Capital Limited	上海慎知资产管理合伙企业
Temasek Holdings (Private) Limited	上海世亨私募基金管理有限公司
Triata Capital Limited	上海拓牌私募基金管理有限公司
UBS Asset Management	上海天惠投资有限公司
Union Bank of Switzerland	上海万丰资产管理有限公司
UOB Kay Hian Holdings Limited	上海文多资产管理中心
Winnington Capital Limited	上海小熙投资管理有限公司
Zeal Asset Management Limited	上海行知创业投资有限公司
Zenas Capital Management Limited	上海修一投资管理有限公司
安信基金管理有限责任公司	上海银行股份有限公司
百年保险资产管理有限责任公司	上海赢仕投资管理有限公司
北京才誉资产管理企业	上海镛泉资产管理有限公司
北京成泉资本管理有限公司	上海域秀资产管理有限公司
北京诚盛投资管理有限公司	上海元昊投资管理有限公司
北京诚旻投资有限公司	上海长见投资管理有限公司
北京德丰华投资管理有限公司	上海至璞资产管理合伙企业(有限合伙)
北京恩赛私募基金管理有限公司	上海中域投资有限公司
北京方富创业投资管理股份有限公司	上海珠池资产管理有限公司
北京泓澄投资管理有限责任公司	上海紫阁投资管理有限公司

北京金百镭投资管理有限公司	上汽顾臻(上海)资产管理有限公司
北京深兰私募基金管理有限公司	上银基金管理有限公司
北京塔基资产管理有限公司	申万宏源证券有限公司
北京源峰私募基金管理合伙企业	申万菱信基金管理有限公司
北京中军投资管理有限公司	深圳柏杨私募证券投资基金管理有限公司
北信瑞丰(北京)投资管理有限公司	深圳河床投资管理有限公司
博时基金管理有限公司	深圳民森投资有限公司
博远基金管理有限公司	深圳前海佰德纳资本管理有限公司
财通证券股份有限公司	深圳前海道谊投资控股有限公司
长江证券股份有限公司	深圳前海汇杰达理资本有限公司
长金投资管理有限公司	深圳前海精至资产管理有限公司
长盛基金管理有限公司	深圳前海明德基金管理有限公司
诚通基金管理有限公司	深圳前海岳瀚资产管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	深圳市宝蓁投资管理有限公司
大成基金管理有限公司	深圳市红石榴投资管理有限公司
大和资本市场(香港)有限公司	深圳市金斧子资本管理有限公司
大家资产管理有限责任公司	深圳市金石投资管理有限公司
大湾区发展基金管理有限公司	深圳市领骥资本管理有限公司
淡水泉(北京)投资管理有限公司	深圳市麦星投资管理有限公司
德邦基金管理有限公司	深圳市梦工场投资管理有限公司
第一上海证券有限公司	深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司
东北证券股份有限公司	深圳市前海锐意资本管理有限公司
东方基金管理股份有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
东方证券股份有限公司	深圳市裕晋投资有限公司
东海基金管理有限责任公司	深圳市泽鑫毅德投资管理企业
东吴证券股份有限公司	深圳赢利基金管理有限公司
敦和资产管理有限公司	深圳展博投资发展有限公司
方正富邦基金管理有限公司	深圳中天汇富基金管理有限公司
方正证券股份有限公司	苏州高新私募基金管理有限公司
丰和正勤管理咨询(北京)有限公司	苏州景千投资管理有限公司
沅京资本管理(北京)有限公司	苏州云阳宜品投资管理有限公司
蜂巢基金管理有限公司	台州市国有资本运营集团有限公司
福州经济技术开发区川海私募基金管理有限公司	太平基金管理有限公司
富安达基金管理有限公司	太平洋证券股份有限公司
富国基金管理有限公司	太平资本保险资产管理有限公司
富瑞金融集团香港有限公司	太朴生科私募基金管理(珠海)有限公司
富舜资产管理(上海)有限公司	天安人寿保险股份有限公司
歌斐资产管理有限公司	天风(上海)证券资产管理有限公司
工银国际控股有限公司	天风证券股份有限公司
工银国际证券有限公司	天津民晟资产管理有限公司
工银瑞信基金管理有限公司	天津信托有限责任公司
观富(北京)资产管理有限公司	天治基金管理有限公司

光大证券股份有限公司	万家基金管理有限公司
广东邦政资产管理有限公司	无锡汇鑫投资管理中心
广东汇创投资管理有限公司	西安敦成私募基金管理有限公司
广东温氏投资有限公司	西安交辉创业投资管理有限公司
广发基金管理有限公司	西安瀑布资产管理有限公司
广发证券股份有限公司	西部利得基金管理有限公司
广州创钰投资管理有限公司	西部证券股份有限公司
广州鸣海投资有限公司	西藏鸿商资本投资有限公司
广州市里思私募证券投资基金管理有限公司	西南证券股份有限公司
广州筠道私募证券投资基金管理有限公司	新华基金管理股份有限公司
国华兴益保险资产管理有限公司	新华资产管理股份有限公司
国金证券股份有限公司	新余银杏环球投资管理企业
国联安基金管理有限公司	兴华基金管理有限公司
国联民生证券股份有限公司	兴业基金管理有限公司
国联证券股份有限公司	兴业证券股份有限公司
国任财产保险股份有限公司	兴银基金管理有限责任公司
国泰海通证券股份有限公司	兴证全球基金管理有限公司
国泰基金管理有限公司	玄卜投资(上海)有限公司
国信证券股份有限公司	野村国际(香港)有限公司
海富通基金管理有限公司	业如金融控股有限公司
海南旗泓私募基金管理有限公司	永安国富资产管理有限公司
海南羊角私募基金管理合伙企业	永安期货股份有限公司
杭州汇升投资管理有限公司	永赢基金管理有限公司
杭州绩石投资管理有限公司	永卓控股有限公司
杭州凯岩投资管理有限公司	涌德瑞烜(上海)私募基金管理有限公司
杭州荣泽石资产管理有限公司	元兹投资管理(上海)有限公司
杭州尚科投资管理有限公司	圆信永丰基金管理有限公司
杭州深沃投资管理合伙企业	远信(珠海)私募基金管理有限公司
杭州优益增私募基金管理有限公司	招商基金管理有限公司
河南克瑞德基金管理有限公司	招商银行股份有限公司
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	招商证券资产管理有限公司
弘则弥道(上海)投资咨询有限公司	招银国际环球市场有限公司
泓德基金管理有限公司	招银国际证券有限公司
花旗环球金融亚洲有限公司	招银国际资本管理(深圳)有限公司
华安基金管理有限公司	招银理财有限责任公司
华宝基金管理有限公司	浙江景诚实业有限公司
华宝信托有限责任公司	浙商基金管理有限公司
华创证券有限责任公司	浙商证券股份有限公司
华福证券股份有限公司	正奇控股股份有限公司
华富基金管理有限公司	中船财务有限责任公司
华金证券股份有限公司	中庚基金管理有限公司
华能贵诚信托有限公司	中国对外经济贸易信托有限公司

华融基金管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
华泰证券(上海)资产管理有限公司	中国农业银行股份有限公司
华泰证券股份有限公司	中国人寿养老保险股份有限公司
华夏未来资本管理有限公司	中国人寿资产管理有限公司
华鑫证券有限责任公司	中国通用技术(集团)控股有限责任公司
华源证券股份有限公司	中国银河证券股份有限公司
汇丰前海证券有限责任公司	中国银行证券股份有限公司
稷定私募基金管理(上海)有限公司	中海基金管理有限公司
嘉合基金管理有限公司	中航信托股份有限公司
建信基金管理有限责任公司	中建信控股集团有限公司
建信养老金管理有限责任公司	中金基金管理有限公司
江苏高科技投资集团	中民慧远山东股权投资管理有限公司
江苏天汇红优投资管理有限公司	中欧基金管理有限公司
江西彼得明奇私募基金管理有限公司	中融基金管理有限公司
交通银行康联人寿保险有限公司	中泰证券(上海)资产管理有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	中泰证券股份有限公司
景合私募基金管理(海南)有限公司	中信建投证券股份有限公司
景顺长城基金管理有限公司	中信证券股份有限公司
静瑞私募基金管理(上海)有限公司	中信证券资产管理有限公司
九泰基金管理有限公司	中银国际证券股份有限公司
巨信控股有限公司	中银基金管理有限公司
开弦资本管理有限公司	中邮证券有限责任公司
开源证券股份有限公司	中阅资本管理股份公司
曼林(山东)基金管理有限公司	朱雀基金管理有限公司
民生通惠资产管理有限公司	紫金财产保险股份有限公司等
明世伙伴私募基金管理(珠海)有限公司	个人投资者
摩根士丹利基金管理(中国)有限公司	