

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司 关于质量回报双提升行动方案的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2023年7月24日，中央政治局会议提出要活跃资本市场、提振投资者信心。今年1月22日，国常会指出要大力提升上市公司质量和投资价值，要采取更加有力有效措施，着力稳市场、稳信心。作为上市公司的一员，我们深知，只有大力提升上市公司的可投性，让广大投资者有实实在在的获得感，资本市场平稳健康发展才能有牢固的根基，从而真正实现稳市场、稳信心。为此，我们制定了“质量回报双提升”行动方案。具体举措如下：

一、聚焦主业发展，大步迈向全球医疗器械前二十

秉承“普及高端科技，让更多人分享优质生命关怀”的使命，公司的发展步伐与国家诉求高度一致，始终以市场、客户需求为导向，致力于为全球医疗机构提供优质产品和服务。

公司聚焦主业，围绕生命信息与支持、体外诊断、医学影像三大业务领域深耕，通过三十余年发展、二十余年海外布局，目前已拥有同行业最全的产品线，产品销往全球190多个国家和地区。其中，公司的多款产品已能与国际一线械企同台竞争，监护仪、麻醉机、呼吸机全球市场占有率排名居前。2022年，公司营收在全球医疗器械企业中排名第27位，较2021年上升4位，较2020年的第36位上升9位。

作为一家多产品、全球化布局的平台型公司，迈瑞全员上下一心，近年来抓住市场机遇，也经受住了挑战，达成了既定的增长目标。基于对行业未来发展和公司前景的看好，公司有能力、有信心在2025年跻身全球前二十医疗器械榜单，并向全球前十、甚至更高的行业地位发起冲击。

二、持续加强产品研发投入，实现多方共赢

自成立以来，迈瑞医疗高度重视研发体系建设，一直保持对研发创新的高投入，坚持自

主创新，掌握核心技术。

公司常年保持高研发投入，基于全球资源配置研发创新平台，设有十二大研发中心，分布在深圳、武汉、北京、南京、西安、成都、杭州、美国硅谷、美国新泽西、美国明尼苏达、芬兰、德国，形成了庞大的全球化研发、营销及服务网络。截至去年底，迈瑞拥有超过4,400名研发人员，具有强大的产品工程化和系统集成能力。2023年前三季度，迈瑞医疗研发投入28.11亿元，占营业收入的比重达到10.3%，同比增长23.3%。

公司会持之以恒地进行研发投入，通过研发积累、技术迭代、市场培育，抓住发展机遇，在突破核心关键技术的同时提升产品性价比，给医院、给老百姓提供负担得起的好产品和优质医疗服务，让更多人分享优质生命关怀，并以此提升公司的市场占有率，最终实现政府、医院、患者、厂家多方共赢的局面。

三、加速海内外高端客户群突破，提升市场份额

近年来，公司产品持续被国内顶级医疗机构接受，销售的产品已全面覆盖生命信息与支持、体外诊断、医学影像三大业务领域，同时实现从中低端到高端、从科室到全院的整体化、集成化解决方案。凭借丰富的产品解决方案与信息化技术优势，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、医院改扩建以及战略储备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采招标项目。

截至2023年上半年，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，产品渗透率进一步提升。此外，公司还聚焦医疗器械相关领域的重大技术问题及难题，联合高校、医学专家及产业人士，跨界交融，组织参与行业交流、解决医学难题，提升技术创新，为公立医院高质量发展持续赋能。

得益于公司在海外持续的高端客户群突破和加快推动本地化平台建设，国际市场在2023年第三季度增长显著提速，发展中国家进一步提升至30%以上，欧美市场也恢复了稳步增长，海外体外诊断和生命信息与支持两大产线三季度分别实现了超过40%和20%的增长。

随着公司生命信息与支持业务产品竞争力已全面达到世界一流水平，在欧美和发展中国家全面进入了高端医院和大型医疗集团，并在不少高端客户上实现了监护仪、麻醉机等医疗设备协同IT方案全面入院，公司在海外高端市场的品牌影响力和市场地位得到了极大地提升。2023年前三季度，公司体外诊断产线突破了近350家重点医院和实验室，其中包括近百家第三方连锁实验室，突破数量提前达成全年目标；医学影像产线突破了超过150家空白高端客户，已突破的空白高端客户中有超过50家实现了重复采购，中端和高端机型占海外超声收入的比重首次超过一半。

未来，迈瑞将进一步推动国际市场销售从单品走向科室级、全院级和跨区域级解决方案。一方面，公司将争取突破更多空白高端客户；另一方面将持续深耕已有客户，在实现业绩稳定增长的同时，为公司塑造全球领先的医疗器械品牌奠定坚实的基础，更重要的是在国际上打造“中国智造”出海的新名片。

四、加速并购全球优秀标的，寻找长期可持续增长空间

持续构建和丰富耗材型业务布局一直是迈瑞的重要发展战略方向之一，为此公司积极寻找全球优秀标的进行并购整合，内外协同发展。

2023年，公司完成了对全球知名IVD品牌德国DiaSys75%股权的收购。公司将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。

今年1月，公司公告拟通过“协议转让+表决权”的方式，使用66.5亿元自有资金实现对科创板上市医疗器械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。

未来，迈瑞将继续围绕战略发展方向加速并购步伐，其中主要从主营业务补强、全新业务探索、海外发展支持等方向着手。通过并购的方式快速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，加快成长型业务的发展速度，同时在全新业务领域不断进行探索，寻找长期更大且可持续的增长空间，并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。

五、保持业绩稳健增长，与投资者共享发展成果

2023年前三季度，公司实现了归母净利润98.34亿元，同比增长21.38%；实现营业收入273.04亿元，同比增长17.2%，维持了较为稳健的业绩水平。

为进一步落实国家关于鼓励上市公司现金分红的政策，综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展，公司在去年第三季度首次宣布进行利润分配，以公司2023年9月30日的总股本12.12亿股为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币43元（含税），合计派发现金股利约52.12亿元。

自公司2018年上市以来，连续六年实施分红，累计分红总额近230亿元（包含回购股份20亿元），数倍于IPO募资额59.34亿元。

未来，公司将继续兼顾战略发展规划和股东回报，保障公司内外部业务拓展的情况下，持续加大对股东的回报力度，以此为股东创造更大的价值。

六、重视投资者关系管理，提升信息披露质量

公司高度重视投资者关系管理，日常通过投资者交流会、投资者专线、电子邮箱、深交所“互动易”平台、公司网站“投资者关系”专栏、投资者接待日等交流方式加强信息沟通，促进与投资者的良性互动，切实提高公司经营管理的透明度。2023全年共计组织近700场业绩电话会、投资者调研、反向路演、投资者开放日等活动，积极参加券商线上线下策略会等活动，全年先后交流投资者超过7200人次。

上市后完整年度信息披露考评中，公司信息披露考评全部为A。

未来，公司将继续严格按照《公司法》、《上市公司信息披露管理办法》等法律法规以及《公司章程》、公司《信息披露制度》等规定的要求，真实、准确、完整、及时、公平地披露公司信息。同时，注重信息披露的重要性、针对性，主动披露对投资者投资决策有用的信息，加强行业变化、公司业务、风险因素等关键信息的披露。践行“以投资者为本”，切实履行上市公司的责任和义务，增强市场信心，维护公司形象，共同促进资本市场积极健康发展。

特此公告。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司董事会

2024年2月18日