

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2025-002

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	☐特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名 称及人员姓 名	详见附件清单。
时间	2025 年 4 月 29 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 总经理、董事吴昊 董事会秘书李文楣 投资者关系团队钱宇浩、杨惠茹
投资者关系 活动主要内 容介绍	4 月 28 日公司公布了 2024 年年报及 2025 年一季报，其经营要点汇报和互动提问如下： 1、经营要点汇报 (1) 2024 年年度业绩情况： 2024 年全年，公司实现营业收入总额 367.26 亿元，较上年同期增长 5.14%；归母净利润 116.68 亿元，同比增长 0.74%；剔除财务费用影响后，归母净利润同比增长 4.36%；经营性现金流净额 124.32 亿元，同比增长 12.38%。 继 2024 年两次中期分红派发 69.23 亿元之后，2025 年 4 月，公司继续

推出 2024 年年度利润分配预案，拟派发 6.79 亿元（含税），2024 年度累计现金分红总额将达到 76.02 亿元，现金分红比例为 65.15%。此外，公司计划推出 2025 年第一次中期利润分配预案，预计派发 17.10 亿元（含税），并提请股东大会授权董事会根据公司实际情况制定 2025 年其他中期分红方案。公司还编制了《未来三年（2025—2027 年）股东回报规划》，“在具备利润分配条件的前提下，公司原则上每年度至少进行一次利润分配，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 65%”，以上待 2024 年年度股东大会审批通过后方可实施。

分区域维度来看：

国际市场全年增长21.28%。其中，在澳大利亚、泰国、印度等国家的带动下，亚太区2024年同比增长近40%，拉动发展中国家整体增长近25%；欧洲市场逐渐走出了受局部冲突影响的阴霾，实现了30%以上的反弹式增长，带动发达国家整体增长约15%。全年国际收入占公司整体收入的比重进一步提升至约45%，其中国际业务中的微创外科、动物医疗、心血管等高潜力业务占国际收入的比重已接近10%。

国际市场成绩的取得来自海外高端客户群的持续突破和本地化平台建设的逐步完善，说明了即便面临类似2008年金融危机后的高息、滞胀的宏观经济环境，甚至还有新的地缘政治恶化，但是通过持续的高端化、本地化，公司的国际业务的增长越来越具备可持续性。

国内市场全年下降5.10%。收入下降主要由于医院设备招标采购疲软持续到了2024年11月份，同时体外诊断市场三季度开始受到DRG 2.0落地的暂时影响。随着2025年以来地方财政资金紧张的缓解、医疗专项债发行规模的反弹、发改委主导的医疗设备更新项目启动，预计国内市场将于今年第三季度增速回正，实现反弹。

分产线维度来看：

体外诊断产线全年增长10.82%。其中国际体外诊断同比增长超过30%，通过并购、自建和对外合作等方式，公司持续加快国际体外诊断的生产制造、

物流配送、临床支持、IT服务等本地平台化能力建设。公司已在全球**13**个国家布局了本地化生产项目，其中绝大部分项目涉及体外诊断产品。同时，德国DiaSys子公司工厂的新产品导入进展顺利。受益于此，海外中大样本量客户的渗透速度持续加快，**2024**年成功突破了**115**家海外第三方连锁实验室，并完成了**2**套**MT 8000**全实验室智能化流水线的装机。预计今年**MT 8000**在海外的装机将开始逐步放量，国际体外诊断产线有望继续维持高速增长的趋势。国内市场，受到第三季度**DRG 2.0**落地、检查检验结果互认、检验项目价格下调等多重政策因素的影响，部分试剂的检测量和价格出现了一定幅度的下滑，尤其是夹心层医院作为迈瑞体外诊断的重要客户群体受到了政策和经营双重压力挤压，为国内体外诊断产线的快速增长带来了阶段性挑战。但是，受益于安徽化学发光试剂和江西生化试剂等联盟集采、以及医疗行业整顿带来的头部集中化，体外诊断各项子产品的市场占有率仍在不断提升。根据公司统计，公司化学发光业务的市场排名再次前进一位，首次实现国内第三，生化业务的市场占有率首次超过**15%**。今年中美关税**2.0**有望为生化免疫产品带来国内高端客户更多的进口替代机会。这也是体外诊断产线年度收入首次超越生命信息与支持产线，晋升为第一大业务板块，占公司整体收入的比重已经达到了**37.48%**。

医学影像产线全年增长**6.60%**。其中国际医学影像同比增长超过**15%**，**Resona A20**虽然短期内尚未对海外收入带来较大贡献，但随着该型号在海外各个主要国家陆续发布上市，将对进一步提升迈瑞超声的品牌形象、全面打开海外高端市场有着重要意义。当前，公司超声业务在海外市场的占有率仅有个位数，并且收入主要来自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，以此实现国际医学影像产线长期可持续的快速增长。国内市场，因地方财政资金紧张、医疗专项债发行规模大幅减少，以及医疗设备更新项目等因素导致超声常规招标延误，使得**2024**年国内超声行业市场规模整体出现了双位数下滑。但受益于国产首款全身应用超高端超声**Resona A20**首年上市即放量**4**亿元的贡献，以及行业集中度的进一步提升，国内超声业务在艰难的市场环境下实现了持平，市场占有率首次超过**30%**，进一步巩固了市占率第一的行业

地位。

生命信息与支持产线全年下滑11.11%，其中国际生命信息与支持实现了同比双位数增长。得益于产品竞争力已经全面达到世界一流水平，公司生命信息与支持业务加速渗透高端客户群，在美国、英国、法国、澳大利亚、沙特阿拉伯等国家进入了更多高端医院，产品和数智化解决方案的优势均在不断扩大。鉴于公司生命信息与支持产品在海外市场的占有率仍然较低，未来国际生命信息与支持产线有望长期保持平稳快速增长。国内市场，同样受到前述诸多因素影响，监护仪、呼吸机、输液泵等产品的市场规模在2024年出现了大幅度下滑。但得益于招标采购流程的日益合规化和集中化，以及公司数智化整体解决方案带来的独特竞争优势，在上述这些品类中，迈瑞进一步巩固了国内市场占有率第一的行业地位，并持续拉大和竞争对手之间的距离，其中微创外科业务还逆势实现同比增长超过30%。随着2025年地方专项债、尤其是用于支持医院新改扩建和设备采购的医疗专项债的发行规模同比增加，此前推迟的医疗新基建项目也有望得到复苏，截至去年底，待释放的市场空间仍有超过200亿元。

（2）2025 年一季度业绩情况：

2025 年一季度，公司实现营业收入总额 82.37 亿元，较上年同期下滑 12.12%；归母净利润 26.29 亿元，同比下滑 16.81%。

国际市场，虽然公司一季度国际业务同比增长不到 5%，但考虑到去年同期国际业务基数高，国际业务综合过去两年的复合增速仍然超过了 15%，其中发展中国家过去两年的复合增速接近 19%。一季度国际业务收入占公司整体收入的比重提升至约 47%。随着持续深入的本地化平台建设，未来几年国际业务的收入占比有望不断提升，尤其发展中国家将维持快速增长的趋势。

国内市场，去年 12 月份以来医疗设备的月度招标数据呈现持续复苏态势，不过在当前的竞争环境下，从公开招标到收入确认的时间差显著拉长，因此国内今年上半年国内收入实际反映的是去年招标的大幅下滑，所以虽然一季度国内业务同比下降超过 20%，但环比去年四季度增长了 50%以上。

随着一季度以来医疗设备更新项目逐步启动，医疗设备的月度招标数据今年呈现出持续改善的趋势，同时考虑到过去几年上下半年收入分布非常态，公司有信心国内业务将从今年三季度开始迎来重大拐点。

自 2020 年新冠疫情爆发以来，公司业务的节奏便呈现出不可预测性的季度波动，最近这两年的波动更是进一步加剧。例如 2023 年上半年因国内重症病房建设而带来了大量生命信息与支持类产品的紧急采购，以及 2023 年下半年因医疗行业整顿而导致设备采购推迟等因素，使得 2023 年上下半年公司收入分布偏离至 53%和 47%，而 2024 年上下半年的收入分布受到医疗设备更新项目等因素的影响更是进一步偏离至 56%和 44%。但过去 30 年全球运营的历史经验表明，通常医疗采购活动下半年会比上半年更活跃，因此公司收入理应表现为上半年的收入少于下半年。随着中国医疗行业整顿常态化、医疗设备更新项目开始逐步启动，公司预计 2025 年上下半年的收入将回归到“前低后高”的分布情况，并呈现出逐季度环比改善的趋势，其中整体营业收入同比增速将从三季度开始迎来重大拐点。

（3）2024 年和 2025 年一季度的研发投入和主要新产品推出情况：

2024 年公司研发投入 40.08 亿元，占同期营业收入的比重达 10.91%。2025 年第一季度研发投入 8.47 亿元，占营业收入的比重达 10.28%。公司继续保持高研发投入，设备和耗材类产品不断丰富，AI 创新与融合创新层出不穷，尤其在高端市场不断实现突破。

2024 年，公司在生命信息与支持领域推出了瑞智重症决策辅助系统、UX7 系列 4K 三维荧光内窥镜摄像系统、4K 三维电子胸腔腔内窥镜系统、腔镜吻合器等。在体外诊断领域推出了 MT 8000C 智慧凝血流水线、M680/M980 全自动生化免疫流水线、vetXpert I3/I5 动物专用免疫分析仪等。在体外诊断试剂方面，公司于 2024 年推出了性激素结合球蛋白测定试剂盒等化学发光免疫分析试剂 15 项、丙氨酸氨基转移酶测定试剂盒等生化分析浓缩试剂 10 项。体外诊断业务的研发工作正在按既定的规划加速追赶国际一流品牌。在医学影像领域主要推出了超高端妇产彩超 Nuwa A20、科研专用机 Resona Y、TE Air e5M 无线掌上超声等重磅新品及解决方案。

2025 年第一季度，在生命信息与支持领域，公司推出了等离子电切专科方案、中央监护系统 BeneVision CMS 等。在医学影像领域，公司推出了 Vetus E5 动物专用便携式彩超等新产品。在体外诊断领域，公司推出了幽门螺杆菌 IgG 抗体检测试剂盒、乙型肝炎病毒表面抗原测定试剂盒等。截至 2025 年 3 月 31 日，公司化学发光免疫试剂 NMPA 已上市产品 90 个，CE 已上市产品 94 个。

（4）公司在可持续发展工作上的进展情况：

公司发布上市以来第七份可持续发展报告，披露环境、社会、公司治理领域的实践成果及未来战略。2024 年，公司 MSCI ESG 评级保持 AA 级，入选标普全球《可持续发展年鉴（中国版）2024》，获得 CDP 气候变化问卷 B 级评定，并再度荣获 EcoVadis 企业社会责任银牌奖。迈瑞医疗正式加入联合国全球契约，推动自身业务与联合国可持续发展目标深度融合。

公司始终以研发创新为核心，与多方搭建合作网络，推动普惠医疗。公司发起的 2025 行动愿景与倡议已在全球建立了近 70 家超声学校，开展超过 1,200 场超声学术交流活动，协助发表近 180 篇学术论文。公司向公益组织微笑行动捐赠医疗设备，在偏远地区建立手术室和医疗站，为数百名唇腭裂患者开展唇腭裂修复手术。公司长期坚持普及急救知识，近三年来，已累计推动了超过 200 万人参加急救培训。

公司设定了碳减排目标，启动温室气体范围三核算计划，未来三年逐步披露范围三数据。2024 年碳排放强度比 2021 年已下降 11.6%，减排进展顺利。2024 年公司新增节能项目的减碳量，相当于每位迈瑞员工多种 7 棵树，总共增加了 30 个标准足球场面积的森林。

2、互动提问

问：过去两年以来公司在中国市场均面临着许多挑战，其中一个不可避免的话题便是由医保局发起的集采、DRG、医疗服务价格调整等等，这些政策都对体外诊断业务带来了挑战，请问李总如何看待中国市场未来的增长潜

力以及公司在这个市场的盈利水平？

答：虽然中国市场短期面临着一些挑战，但我们认为长期的增长潜力仍然巨大。考虑到未来相当长时间的人口老龄化、以及经济水平和居民收入的持续增长，并且迈瑞仍在通过内部研发和外部并购的方式不断拓宽可及市场规模的同时，持续扩大现有业务在高端市场的份额，因此我们对中国市场长期可持续的增长和盈利都充满信心。

集采、DRG、医疗服务价格调整都是中国市场走向成熟的必经之路，对迈瑞而言这些改革带来的挑战和机遇并存。虽然短期或多或少影响了体外诊断业务的开展，但也加速了我们的高端突破和进口替代，长期对国产龙头来说必定意味着更多的机会。更重要的是，我们已经制定了详细的策略来确保体外诊断业务长期的快速增长，未来三年时间通过海肽生物的原料替换来显著提升试剂性能、并大幅降低试剂成本，通过整合 DiaSys 的海外产能，加速推动全线体外诊断产品在海外生产。

医疗不可能三角对于全球来说都是一道难题，即医疗效率、质量、成本难以同时满足。而 DRG、医疗服务价格调整使得不可能三角的问题更加突出，这正是医保局努力尝试解决的问题，但也更加凸显了迈瑞数智化方案的优势。伴随着人工智能突飞猛进地发展，我们看到了全新的解题思路。迈瑞过去十多年持续深耕人工智能与医疗技术的结合，在产品端已经实现诸多 AI 应用的基础上，我们于去年底推出了全球首个临床落地的垂域重症大模型——启元，启元的上市有望从根本上解决重症医学科的不可能三角难题。今年开始，我们还会在各个核心临床科室推出相应的垂域大模型。相信我们和合作伙伴们一起努力，会在人工智能加速的新时代带来临床科室效率飞升、均质化突变和成本下降。

问：过去两年在中国市场受阻的情况下，海外市场、尤其是发展中国家挑起了大梁，但今年以来全球贸易的前景被蒙上了一层阴影，请问李总未来海外市场还能否如公司所愿引领增长？

答：虽然未来的国际贸易形势在关税冲突的影响下变得更加复杂，但我们依旧有很强的信心和底气继续发展国际化，这其中主要有两点原因：

（1）医疗的需求本质上不受任何国际贸易形势变化的影响，而在迈瑞所布局的领域，绝大多数发展中国家并不存在所谓的本土公司。相比任何欧美日品牌，我们以发展中国家需求为导向的研发创新和独一无二的数智化整体解决方案能更好地满足客户需求，帮助发展中国家有效地提升优质医疗资源的可触及性和均质化，同时加快我们海外高端业务的放量。

（2）迈瑞的国际化征程开始于 25 年前，历经几个阶段，目前在全球主要市场已经深深扎根，进入深度本地化阶段，海外 3000 多名员工中超过九成是本地员工。过去几年以来，我们通过结合收并购、对外合作等方式，已在海外 13 个国家布局了本地化生产基地。本地生产对于保障耗材业务的供应及时性，以及实现本地公立市场突破是必经之路，我们的一些产品在完成了本地化供应后，迅速做到了该国公立市场占有率第一的位置。在关税战升级的今天，本地生产也起到了降低整体成本的附带作用。

在国际形势日渐复杂的今天，作为从中国走出去的国际化企业之一，我们有足够的经验、能力和资源，通过制定相应的应对措施，快速适应环境的变化，并且从变化中抓住潜在的机遇，这是一家成熟企业的必备素质。

问：请问中美之间互相加征的高额关税会对公司带来哪些影响，是否会影响到美国业务拓展和美国供应链成本？另外公司有哪些举措去应对关税？

答：对迈瑞而言中美贸易冲突并不陌生，早在 2018 年美国加征的第一批关税里便包含了我们的产品。此后并没有影响我们美国市场的拓展，2018-2023 年美国业务的年复合增速达到了 10%，目前美国业务占我们收入的比重约为 6%。更重要的是，随着高端产品占比持续提升，美国市场的盈利能力自 2018 年以来也在不断提升，目前美国业务的毛利率已经超过了 70%，利润率也已超过加征关税前的水平。超高端全身超声 Resona A20 预

计今年可获批 **FDA** 注册，该产品不仅平均售价比上一代高端超声高一倍，并且它的上市可以帮我们扩大美国超声可及市场规模至少一倍。在今年初美国对中国商品加征两次 **10%** 关税生效前，我们就已提前根据意向订单在美国备了货，因此今年美国销售的产品基本不受到本轮关税影响。除此以外，我们已在全球除美国以外的 **13** 个国家布局了生产基地，其中包括已获 **FDA** 认证的工厂，我们可以根据关税政策灵活地调整产品的生产场地，以此有效地降低关税成本。

至于中国此轮对美国加征的反制关税，我们目前的确有部分原材料是从美国进口的，但我们正在积极采取包括并不限于原材料替代等应对措施，有信心确保所需原材料的供应安全。只是中国对美国加征反制关税将不可避免地对今年的利润率造成一定影响。不过，我们认为反制关税对今年利润的影响是一次性的，当然关税政策也在动态变化，我们会持续关注并积极应对，未来有信心实现利润率水平回升。但值得一提的是，即便很多外资品牌都在国内建厂生产，但他们的核心供应链还是在欧美市场，而我们的核心供应链大部分都在国内。因此在当前关税背景下，我们的竞争优势无疑将更加凸显，为此我们已经制定了相应的营销策略，尽全力抓住今年国内市场潜在的进口替代机遇。

问：今年也是公司当前五年规划的最后一年，请问吴总公司是否已经有了清晰的下一个五年规划，下一个五年里公司是否还能实现快速成长，以及实现快速成长的核心策略是什么？

答：尽管因一些外部环境的变化导致我们这两年增长受阻，但内部既定的战略规划推进没有受到任何影响。展望未来，迈瑞下一个五年最重要的三个转型方向是数智化、流水化、国际化，这是支撑下一个五年快速增长的重要方向，下面我分别展开来讲这三个方向：

（1）困扰着所有国家的医疗不可能三角开始松动：过去，业界认为同时满足高质量、高效率、低成本这三个条件几乎是不可能的，而当前的国际贸易冲突只会加剧效率和成本之间的矛盾，整个医疗市场都在等待着一个合

适的解决方案。随着 AI 大语言模型的横空出世，我们认为医疗不可能三角已经开始松动，而迈瑞的独特优势在于拥有全行业中产品线最广的整体解决方案，于是我们推出了“设备+IT+AI”这一数智化理念。通过三瑞 IT 方案将过去一个个作为信息孤岛的医疗设备串联起来，再把设备中经过清洗的高质量数据喂给具备临床思维能力的 AI 模型，由此得出高效、高质量的临床辅助决策系统，同时帮助优质、高效的医疗资源得到更广泛的普及。对于迈瑞而言，虽然 AI 模型本身带来的收入贡献有限，但这套数智化理念将从根本上改变设备行业的竞争维度，真正建立起迈瑞在医疗设备领域里全球领先的行业地位，加速提升各项设备业务的市占率和知名度，巩固迈瑞的基本盘；

（2）仅计算 IVD 试剂、微创外科耗材、心血管耗材等业务的收入，目前流水型业务约占公司整体收入的三分之一，但这些业务的市场容量远远大于我们的设备业务，市场竞争格局也高度集中在进口品牌，并且未来耗材的行业增速也将显著快于设备。为了保障流水型业务未来长期可持续性的高增长，首先研发不断倾斜资源用于投入流水型业务，结合并购的方式加快耗材业务的布局，并且产品竞争力要逐渐对标国际一流水平；二是加大流水型业务的市场推广力度，建立成熟的耗材销售队伍和经销体系，国内市场开始大规模突破头部三甲医院，海外市场全面向中大样本量客户转型；三是逐步建立起全球化生产制造体系，耗材业务的商业模式决定了以中国供应全球的方式难以满足海外客户的需求，我们目前规划的海外生产基地中大部分也是为 IVD 业务而准备的。

（3）虽然我们已经走了 25 年的国际化之路，去年国际业务收入占比也已经提升到了 45%，但我认为这还远远不够。目前已布局的业务在海外市场的占有率仅有 2-3%，鉴于国际可及市场规模数倍于国内，未来国际收入理应占我们至少一半以上，并且海外市场占有率、尤其是高端市场占有率应当加速提升。为了实现这一目标，除了数智化和流水化转型以外，更加深入的本地化布局在当前国际形势下显得尤为重要。为了满足高端客户对于供应及时性和成本的要求，同时符合海外当地政府对于本地化的要求，我们已经在全球 13 个国家规划了本地化生产基地，目前有 9 个国家已启动生产，正在加快进行产品变更注册和生产导入。在关税战升级的情况下，我们还可以根

据关税政策灵活地调整产品的生产场地，以此有效地降低关税成本。

我们目前国内 IVD 的市占率还不到 15%，海外 IVD 的市占率甚至仅为 1%，而微创外科耗材和心血管耗材即便是国内的市占率也非常低。随着设备类业务全面的数智化转型、流水型业务占比提升、海外高端客户群突破加速，我们有充足的理由相信未来迈瑞仍会回到增长的快车道上。

问：作为公司已经深耕了 30 多年并获得成功的设备领域，资本市场并不担心数智化转型这块，但请问公司为什么有这么强的信心能够做好耗材领域，实现流水型业务转型呢？

答：每家公司有每家公司自身的基因，从业务协同性和核心竞争壁垒上来看，设备和耗材确实存在很大的差异，这也是为什么当前全球头部医疗器械公司里，极少有同时做好设备和耗材的玩家。过去的十几年里，迈瑞在耗材领域做过了很多尝试，从中也汲取了一些经验教训，得到的结论是我们擅长通过发挥在设备上的优势去带动耗材销售，其次并购整合能力也是我们拓展耗材赛道的一项重要能力。这是我们为什么去布局像 IVD、微创外科、以及电生理这些耗材类业务的原因，因为围绕这些耗材领域的核心是设备。和国际顶尖耗材巨头在这些领域去竞争的时候，我们首先可以最大限度发挥出设备上积累的研发优势，打造出全球领先的设备系统，然后再通过并购的方式弥补我们在耗材上的短板，以此打造出对标、甚至超越国际巨头的产品。除了研发上的努力以外，打造成熟的耗材销售团队同样十分重要，而其中的关键便是集采。IVD 试剂集采的情况大家已经比较清楚了，我来更新一下微创外科耗材的集采进展情况。去年我们已经成功中选了多个超声刀和腔镜吻合器集采，其中包括了福建联盟腔镜吻合器集采、京津冀“3+N”联盟腔镜吻合器和超声刀集采、川渝联盟超声刀集采等，并成功突破了一些顶尖头部医院，我们的超声刀和腔镜吻合器在某头部肿瘤医院的年化产出预计能达到 2000 万元。

最后，为什么我们称之为流水型业务转型，而非耗材类业务转型，是因为软件及服务收费未来也是流水型业务的一部分。除了自去年底推出了用于

ICU 病房的启元重症大模型以外，接下来我们还将推出用于手术室的麻醉大模型，并逐步将大模型技术延伸到急诊、检验、影像等领域，这些软件及服务收费都将作为流水型业务的一部分。今年将是我们推广大模型的元年，计划先在国内头部顶尖医院落地，建立窗口效应，然后加速推向全国各层级医院，让医疗 AI 技术真正惠及大众。

问：IVD 一直是公司三大产线中增长最强劲的一条，虽然去年依旧如此，但增速出现了明显回落，今年一季度的表现也不尽人意，请问 IVD 未来还能继续引领公司的增长吗？

答：首先答案是肯定的，去年 IVD 的收入贡献已经历史性地超越了生命信息与支持，未来 IVD 还将继续发挥增长引擎的作用。但不得不承认的是，IVD 也是国内三条产线里面临政策影响最密集的一条，集采、DRG、检验结果互认、检验收费价格调整等政策都和 IVD 有着千丝万缕的关系，虽然长期来看这些政策对迈瑞都是利大于弊，可是短期内确实带来了一些挑战。例如 DRG、检验结果互认导致了部分项目出现了试剂用量下滑，检验收费价格调整也使得试剂价格承压。即便如此，我们依旧有很强的信心未来 IVD 将回到快速发展的轨道上，其中核心原因是当前以化学发光为核心的 IVD 产品竞争力正处在全面升级换代的关键节点上。

让我们先来回顾一段历史，在 2016 年以前，我们的监护仪、超声等产品在国内已经取得了不错的成绩，监护仪甚至在此之前就做到了国内第一，但却很少进入顶尖医院。2016 年，我们陆续推出第一代高端监护仪 N 系列、第一代高端超声 RE 系列，生命信息与支持产线里的其他产品也陆续推出了高端型号。从 2016 年至 2022 年，生命信息与支持和医学影像的年复合增速分别达到了 25%和 18%，其中生命信息与支持抓住了疫情的机会实现了全球高端客户的突破，超声也随着高端系列的上市开始了全球高端客户的突破。

IVD 作为我们当前收入贡献最大的产线，即便是在国内也尚未全面开始高端突破，化学发光国内的占有率还不到 10%，但这一现状即将被打破。我

们将于今年底发布全新一代高速化学发光和生化分析仪、以及配套的全自动化流水线，未来三年化学发光的项目数量每年新增至少 15 项，两年左右时间核心项目的竞争力将全面对标国际巨头的同时试剂成本大幅下降，并且持续完善全实验室和瑞检生态方案，打造迈瑞 IVD 独特的竞争优势。通过全面提升产品竞争力，未来 IVD 依旧会是我们最重要的增长引擎之一。

问：公司去年发布了业内首个临床落地的重症医疗大模型——启元，但同时也看到很多公司都推出了自己的大模型，能否请公司分享一下迈瑞做医疗大模型和其他公司相比的优势是什么？

答：首先，开源大模型最重要的价值在于通过工程化创新有效地降低算力成本，进一步帮助像迈瑞这样的厂家去打造垂域医疗大模型。那么在垂域大模型领域，为什么迈瑞可以做得好，我认为关键在于两点：一是与临床专家合作建立高质量和高完整性的语料库和数据库；二是基于临床场景的垂直领域大模型的训练。

第一点高质量和高完整性语料库和数据库的重要载体就是医疗设备，迈瑞不仅拥有国内外高端医院的存量装机基础，同时能够帮助客户产出全面、真实、连续的数据，迈瑞的设备可以在信号产生的时候做到从源头去伪存真，还原出患者的高清数字孪生画像，为垂域大模型的训练提供了高质量的数据基础。

第二点源于迈瑞多年扎根临床、贴近客户的系统化研发思维，在获得高质量、高完整性的语料和数据库基础上，用重症思维对数据进行分析 and 再训练，可以帮助大模型建立完整的诊疗思维链，使得迈瑞大模型和临床衔接得很顺畅，针对具体问题能够有效减少 AI 幻觉，做到输出结果精准可信。

重症医学只是迈瑞 AI 大模型的第一步，未来我们还会持续探索大模型在急诊、麻醉科、普护病房、影像科、检验科等科室的智能应用。

问：启元是基于公司在生命信息与支持领域的积累，请问在体外诊断和

医学影像方面有没有一些值得期待的 AI 应用？未来公司在研发投入上计划如何更好地分配资源来保证产品的创新性？

答：在体外诊断领域，公司将开展基于 AI 大模型技术的 C·Lab Bridge 专家解读系统等，这些 AI 创新已经在迈瑞数智实验室、MT 8000 全实验室智能化流水线、MT 8000C 智慧凝血流水线等产品中得到充分应用。正是得益于这些数智化创新产品的推出，目前迈瑞已在全国落地 200 多家数智实验室，20 多个数智区检。MT 8000 全实验室智能化流水线上市不到两年时间，全国已突破 200 多条装机，其中三甲用户占比近 60%，复旦 TOP 100 的用户累计近 20 家，获得了众多高端客户的广泛认可。MT 8000C 智慧凝血流水线上市 100 天装机 100 条，实现了装机速度的创纪录突破。

在医学影像领域，公司于 2024 年正式发布 Neuwa A20 妇产全栈全景智能解决方案，其中包含 AI 早孕容积切面识别技术、AI 产科切面识别技术、AI 脊柱切面识别技术、AI 胎儿颅内容积测量技术等，将进一步助力今年国内超声业务的增长。目前，从 POC、心血管、妇产到瑞影生态，迈瑞已经全面布局了医学影像领域的 AI 应用。相信随着 Neuwa A20 的放量，以及在研心脏应用超高端超声未来的加持，国内超声高端市场长期依赖进口品牌的现状也将被彻底打破，国产化率将有望迎来全面提升。

2024 年公司研发投入超过 40 亿元，占营业收入比例已达 11%。我们将研发资源的分配分为成熟型业务和成长型业务，每年成长型业务的研发投入增长率要远高于成熟型业务。这些成长型业务包括体外诊断中的免疫、凝血、微生物、分子，生命信息与支持中的急危重症专科大模型、微创外科，医学影像中的专科探头、辅助诊断工具，以及瑞智、瑞检和瑞影生态的信息化、智能化系统开发等。即使在成熟的业务领域，我们也没有止步于单个产品的迭代，而是围绕具体科室提供高完整度、高临床价值的解决方案，充分发挥迈瑞多产品布局的协同优势，推出了超声内窥镜图像融合的微创手术解决方案、用于妇科和泌尿的多种能量平台一体化解决方案、除颤和监护结合超声成像的重症和院前急救解决方案等多设备数据融合创新解决方案。

“设备+IT+AI”是迈瑞三大产线未来研发的主要投入方向，未来我们有

信心也有能力摆脱同质化竞争，真正用科技实现精准诊疗，用创新为客户创造价值。

问：公司 2024 年前三季度毛利率保持稳定，但全年毛利率下降了 1 个百分点，其中第四季度毛利率下降了超过 8 个百分点，请问主要原因是什么？

答：2024 年公司毛利率为 63.11%，较去年同期下降了 1.07 个百分点，主要原因为公司第四季度毛利率下降了 8.3 个百分点。毛利率变化的主要原因有以下两点：一是体外诊断产品线四季度以来受到全国医疗服务价格调整的影响，导致试剂的价格承压。同时，DRG 全面落地与推进检验结果互认等政策导致检测量有所下降，使得第四季度国内体外诊断试剂收入的占比有所下降。二是国内医疗设备市场竞争激烈，导致中低端市场的低价竞争现象普遍，因此使得中低端市场的产品价格承压。

问：请问公司如何展望未来盈利水平的变化？

答：盈利能力一直是公司密切关注的财务指标，通过产品高端化、客户高端化来提升公司高毛利业务、高毛利市场的收入占比，是我们在多变的市场环境下保持利润率稳定的重要途径。第一是高端化：例如 2024 年国内超声收入中的高端及超高端型号占比已进一步提升到 60%，2025 年在超高端妇产超声 Nuewa A20 的加持下，公司在超高端超声市场的渗透率有望进一步提升。第二是流水化：2024 年国内化学发光收入中三级医院的收入贡献已提升至 40%，伴随 MT 8000、MT 8000C 流水线等重磅新品在三级医院中的装机加速，体外诊断试剂的收入占比也有望回升。除了试剂以外，微创外科耗材和心血管耗材未来还将持续高速增长，这些高毛利业务的快速发展都将对公司毛利率产生积极贡献。除此以外，通过海肽生物提升体外诊断原料的自制比例，预计未来两到三年流水业务的毛利水平有望迎来拐点。因此长期来看，公司有信心通过技术创新与成本优化实现较高的盈利水平。

	其他：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。
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
Allianz Global Investors Asia Pacific Limited	才华资本管理有限公司
Artisan Partners Asset Management Inc.	东海证券股份有限公司
Balyasny Asset Management	东吴人寿保险股份有限公司
Brilliance Asset Management Limited	福泽源(上海)私募基金管理有限公司
Comgest S.A.	广州长金投资管理有限公司
CSOP Asset Management Ltd	国泰海通证券股份有限公司
EverPoint Asset Management, LLC	海南高观投资有限公司
Fidelity International (FIL)	杭州恩宝资产管理有限公司
First State Stewart Asia Investment Managers	颢科私募基金管理(上海)有限责任公司
Flossbach Von Storch	弘则弥道(上海)投资咨询有限公司
GIC Private Limited	花旗环球金融亚洲有限公司
Goldman Sachs Asset Management	华创证券有限责任公司
Grandeur Peak Global Advisors	华杰高景管理咨询(北京)有限公司
Hauck Aufhauser Lampe Private Bank	建信养老金管理有限责任公司
HSZ (Hong Kong) Limited	建银国际证券有限公司
Mackenzie Investments	南方基金管理股份有限公司
Man Group PLC	青榕资产管理有限公司
Marshall Wace North America L.P.	上海鼎锋资产管理有限公司
Millennium Capital Management	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
Morgan Stanley Investment Management	上海申银万国证券研究所有限公司
Neuberger Berman	上海湘楚资产管理有限公司
Nikko Asset Management Asia Limited	深圳乐中控股有限公司
Open Door Investment Management Group	深圳市兰石企业管理有限公司
Polymer Capital Management (Hong Kong)Limited	深圳市麦星投资管理有限公司
Schroder Investment Management (Hong Kong) Limited	深圳市美银美林并购顾问有限公司
SMBC Nikko Securities Inc.	太平洋证券股份有限公司
Springhill Fund Asset Management (HK) Company Limited	泰康资产管理有限责任公司

State Street Global Advisors Asia Limited	无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)
Sumitomo Mitsui DS Asset Management	信泰人寿保险股份有限公司
T Rowe Price Group Inc.	易唯思商务咨询(上海)有限公司
UBS Asset Management	永安国富资产管理有限公司
UOB Kay Hian Holdings Limited	招银国际证券有限公司
Wellington Management Company LLP	浙江纳轩私募基金管理有限公司
安徽美通私募基金管理有限公司	中国人寿养老保险股份有限公司
北京聚创造创业投资管理有限公司	中国银河证券股份有限公司
碧云资本管理有限公司	中信证券股份有限公司等