

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2025-007

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	200 余家机构 400 余名参与人员，详见附件清单。
时间	2025 年 10 月 30 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 投资者关系团队 钱宇浩、杨惠茹
投资者关系 活动主要内 容介绍	10 月 30 日公司公布了 2025 年三季报，其经营要点汇报和互动提问如下： 1、经营要点汇报 （1）2025 年三季度业绩情况： 2025 年第三季度，公司实现营业收入 90.91 亿元，同比增长 1.53%；归母净利润 25.01 亿元，同比下滑 18.69%；经营性现金流 33.51 亿元，同比增长 30.02%。经公司初步测算，2025 年第四季度营业收入同比增长相较第三季度将有所提速。 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，截至三季度末累计分红总额约 357 亿元（包含回购股份 20 亿元），达到 IPO 募资额 59 亿元的 6 倍。此外，公司审议通过了 2025 年第三次中期分红方案，拟合计派发现金股利 16.37 亿元（含税），加上今年 5 月、9 月已实施的两次 2025 年中期分红 32.98 亿元（含税），三次中期分红总计 49.35 亿元（含税），占 2025 年前三季度归母净利润的 65.19%，累计分红总额将进一步提升至 373 亿元。

下面分区域维度来看业务详情：

国际市场方面，局部仍然面临着宏观环境变化和地缘政治冲突带来的挑战，但得益于海外高端客户群的持续突破、本地化平台能力建设的逐步完善，以及全球各主要地区收入的均衡分布，第三季度公司国际业务同比增长 12%，相较上半年增长有所提速，其中欧洲市场表现亮眼，同比增长超过 20%，独联体及中东非地区也实现了双位数增长。目前国际市场的业务进度基本符合公司预期，未来公司将继续深入建设全球化供应链和本地化生产，完善全球服务保障体系，为国际市场长期的快速增长提供更强的韧性。

前三季度国际业务占公司整体收入的比重已经超过了一半，其中国际体外诊断产线占国际收入的比重达 28%，国际动物医疗、微创外科等高潜力业务占国际收入的比重达 11%。随着持续深入的本地化平台建设，未来几年国际收入占整体收入的比重将不断提升，尤其发展中国家将维持快速增长的趋势，并且伴随收入结构中高端客户占比持续提升，国际业务的盈利水平有望稳步提升。

国内市场方面，得益于上半年医疗设备招标活动的恢复，从第三季度开始国内设备类业务均开始复苏，营收同比降幅明显收窄。更重要的是，公司在众多优势产品领域保持了领先的市场地位与高赢单水平。结合公司打造的“设备+IT+AI”生态系统优势，我们有信心且有能力和未来的智慧医院建设与医疗卫生系统的数智化创新贡献独一无二的价值，全力攻克“医疗不可能三角”，共创行业高质量生态。

再分产线维度来看业务详情：

体外诊断产线第三季度实现收入 **36.34** 亿元，同比下降 **2.81%**，其中国际体外诊断产线同比实现了双位数增长，前三季度国际收入占该产线的比重已达 **37%**。分区域来看：

国际市场，通过结合并购、自建和对外合作等方式，公司仍在持续加大对于国际体外诊断产线的生产制造、物流配送、临床支持、IT 服务等本地平台化能力建设的力度。公司已在全球 **14** 个国家布局本地化生产项目，目前已有 **11** 个启动生产且其中大部分项目涉及体外诊断产品；同时，**DiaSys** 原有工厂的产品导入进展顺利。受益于此，海外中大样本量客户的渗透速度仍在持续加快，前三季度公司实现 **MT 8000** 全实验室智能化流水线销售超过 **20** 套，已提前完成全年任务。随着海外中大样本量客户突破持续和 **MT 8000** 流水线销售放量，国际体外诊断产线未来有望继续维持快速增长的趋势。

国内市场，受当下激烈的竞争环境和持续深化的医保改革等多重因素影响，体外诊断试剂的检测量和价格持续出现一定幅度的下滑，使得国内体外诊断产线面临阶段性挑战。然而，当前环境对公司而言更是重大机遇，在市场集中度和进口替代率加速提升的趋势下，考虑到公司体外诊断核心业务如化学发光、生化、凝血在国内的平均占有率仅为 **10%**，这为公司加速提升高端市场份额创造了历史性契机。为更好应对市场竞争，研发与营销等多个部门协同发力，紧贴临床需求，**2025** 年前三季度新推出 **11** 个化学发光试剂产品，上市产品总数量已增至 **91** 个，同时依托海肽生物持续加速免疫试剂原材料的升级和替换。除此以外，公司延续了快速装机的趋势，**MT 8000** 流水线前三季度实现装机 **180** 套，已接近去年全年装机水平。作为三大产线里国产化率最低的领域，体外诊断的进口替代才刚刚起步，随着公司产品技术创新能力逐步实现全球引领，该产线长期仍有巨大的成长空间。

生命信息与支持产线第三季度实现收入 **29.52** 亿元，同比增长 **2.60%**，其中微创外科业务增长超过 **25%**，国际生命信息与支持产线实现了双位数增长，前三季度国际收入占该产线的比重进一步提升至 **70%**。分区域来看：

国际市场，依托全面达到世界一流水平的产品竞争力，公司生命信息与

支持产线正加速渗透高端客户群体，第三季度成功突破了英国、西班牙、意大利、新加坡等国家的高端医院与重点项目，产品与数智化解决方案的优势持续扩大。尽管公司监护仪、麻醉机、呼吸机、除颤仪的市场份额均已跻身全球前三，但考虑到生命信息与支持产线在海外市场的占有率仍显著低于国内水平，叠加高潜力业务微创外科的逐步发力，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态势。

国内市场，上半年生命信息与支持类设备的招标活动呈现了一定的复苏态势，由于公开招标至收入确认的周期延长，因此从第三季度开始才在业绩中有所体现，从而使该产线营收同比降幅明显收窄。受益于招标采购流程的日益规范化与集中化，以及公司数智化整体解决方案构建的独特竞争优势，公司在生命信息与支持类设备领域进一步巩固了国内市场占有率第一的行业地位。更为关键的是，今年微创外科核心业务超声刀、腔镜吻合器等高值耗材的放量，将为国内业务未来的长期增长注入强劲新动能。

医学影像产线第三季度实现收入 **16.89** 亿元，同比基本持平，其中国际医学影像产线实现了高个位数增长，前三季度国际收入占该产线的比重达 **61%**，重点产品超高端超声前三季度收入实现了翻倍增长。分区域来看：

国际市场，随着超高端超声系列在海外主要国家陆续发布上市，高端客户已开始认识到公司在超声领域积淀的技术水平与创新能力不逊于欧美日品牌，甚至在部分学术领域和智能化应用上已开始成为引领者，这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具有重要意义。目前，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。

国内市场，上半年影像类设备的招标活动呈现明显复苏态势，但由于公开招标至收入确认的周期延长，因此从第三季度才开始在业绩上有所体现，从而使该产线营收同比降幅明显收窄。更为重要的是，依托国产首款全身应用超高端超声 **Resona A20** 和超高端妇产应用超声 **Nuewa 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的占比进一步提升至 **63%**。目前公司在国内超声市场、尤其是高端领域仍有极大的份额提升空间，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）2025 年三季度的研发投入和主要新产品推出情况：

2025 年前三季度公司研发投入 **26.86 亿元**，占同期营业收入比重达 **10.40%**，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，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，并于第三季度推出了高敏心肌肌钙蛋白 T 测定试剂盒、D-二聚体测定试剂盒、游离睾酮测定试剂盒等化学发光免疫分析试剂 **3 项**。截至 2025 年 9 月 30 日，公司化学发光免疫试剂 **NMPA** 已上市产品 **91 个**，**CE** 已上市产品 **98 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等多种检测项目中，其结果展示出堪比质谱的卓越灵敏度，为多种疾病检测带来了新的希望，体外诊断产线的研发工作正在按既定的规划加速追赶国际一流品牌。

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、**4K** 三维全域荧光智能影像平台、**SV50** 呼吸机、手动腔镜直线型切割吻合器和钉仓、一次性使用电动腔镜直线型切割吻合器和钉仓、**VetiNet CMS** 动物中心监护系统、**WATO A7** 动物麻醉系统等新产品。在医学影像领域，公司推出了多功能术中可视化超声系统 **Eagus TEX20** 系列等新产品。

2、互动提问

问：很高兴终于看到了公司营业收入同比增速在今年三季度转正，想请问李总是如何带领公司走出困境的？您怎么看未来长期迈瑞的增长潜力？

答：在迈瑞成立以来的 **34 年**间，我们绝不是一帆风顺、畅通无阻地走过来的，其中必然也经历了一些低谷和挑战，但正是这些低谷和挑战让迈瑞

人在应对危机和不确定性的时候可以更加成熟和从容不迫。这次，通过坚守我们的三大战略方向，迈瑞同样可以走出困境，并回到快速增长的轨道上。

（1）以 IVD、微创外科耗材、微创介入耗材为核心的流水型业务的市场规模是设备业务的 4 倍左右，目前 IVD 和微创耗材占公司国内收入的比重已经超过了六成，并且业务稳定性也显著好于设备业务，同时国内市场进口替代的空间巨大。通过加快大型三甲医院的突破，未来流水型业务长期都将引领国内业务的增长；

（2）国际的可及市场规模是国内的 4-5 倍，而国际业务收入占比今年刚超过一半，这无疑是未来国际业务长期快速增长的最大底气。即便是我们已经实现了全球范围技术引领的产线——生命信息与支持，也仍未在海外市场建立绝对领先的市场地位。未来，国际业务的增长将长期领跑。为了应对当前的国际环境，我们将加快建设全球化供应链和本地化平台，以此提升国际业务的增长韧性；

（3）全球医疗机构都在迫切追求提质增效、控费降本，医疗不可能三角的矛盾日益凸显，而迈瑞打造的以“设备+IT+AI”的数智化方案正是解决医疗机构困扰的最优解，我们的数智化方案能够为客户带来全方位的临床和管理价值。对迈瑞而言，数智化转型除了能带来一部分以软件和服务收费为主的额外流水型收入以外，更重要的是为我们的设备业务构筑更加难以被撼动的护城河，并显著提升客户粘性。

问：想请李总和我们回顾分享一下 2006 年美股 IPO、2018 年 A 股 IPO 对当时迈瑞的影响和意义，以及此次正在实施的港股 IPO 对迈瑞而言又意味着什么？

答：在迈瑞的发展历程上，资本始终扮演着重要的补充角色。90 年代，通过引入风险投资，使得迈瑞在发展初期就全面加大自主研发力度，初步建立了目前三大产线的雏形。2006 年的美股 IPO 对国际市场的拓展意义重大，不仅帮助我们以并购的方式打开了美国市场，更是显著提升了迈瑞作为医疗器械新生力量在国际市场的品牌知名度。从 2016 年开始，迈瑞以监护仪、超声、血球为代表的产品开始逐渐步入高端化，尤其是 2018 年以来国内市

场进口替代的步伐也显著加快，在这个背景下，A股IPO则是助力我们进一步加大了研发投入力度，并加快了高端客户群渗透。

特别要强调的是，迈瑞拥有健康的现金流和资金储备，因此融资绝不是我们港股IPO的核心目的。当前，“数智化、流水化、国际化”这三个重要的战略方向将决定迈瑞未来的发展空间。一方面，“数智化、流水化、国际化”成功的核心因素是人才，港股IPO不仅可以帮助我们加大在三个战略方向上的投入力度，也将为我们后续设计并实施覆盖全球核心人才的股权激励计划创造便利条件，助力吸引并提升全球优秀人才储备。另一方面，随着我们更多产品的创新能力开始进入引领者阶段，依托香港资本市场的国际影响力，可以向全球投资者清晰传递迈瑞“全球领先、创新驱动的世界级医疗器械企业及数智化医疗引领者”的定位与投资价值，显著提升公司在国际资本市场及全球医疗器械行业的品牌知名度与影响力。

问：请教一下研发负责人李博，迈瑞在不少领域已经开始展现出比进口品牌更强的研发创新能力，产品甚至实现了全球范围的技术引领，请问您认为迈瑞能做到这一步的核心研发优势是什么，这个优势未来是否可持续？

答：我认为迈瑞真正核心的研发优势是体系化的创新机制和人才梯队。迈瑞创新机制的优势一方面体现在客户需求驱动的创新导向、多方协同和优势互补的创新氛围、坚持长期主义和聚焦价值创造的创新理念。有了这套机制，研发不再是“市场竞争”为导向的模仿或跟随，而是建立在“客户需求”之上的自主创新，聚焦原创技术，掌握核心技术，摆脱同质化竞争。

另一方面，迈瑞创新机制的优势体现在构建起不依赖于个体的组织能力与管理体系，从业务和产品规划、新产品开发管理、到产品全生命周期管理、技术平台管理，确保每个团队都能“做正确的事”并且“一次性把事情做正确”。

在研发系统的人才梯队方面，我们主要有两大核心优势：

（1）高度传承性的人才梯队：依托中国丰富的工程师资源，我们成功构建起一支规模庞大、专业素养过硬且持续注入新鲜血液的研发队伍，始终保持蓬勃活力。每个业务的管理者既是该业务的开拓者，又是研发团队的管

理者，他们既能精准把控技术脉络，确保核心技术、实战经验无缝传递，避免经验断层；又能通过对团队的精细化管理，推动创新能力持续迭代、团队凝聚力不断沉淀，最终实现技术传承、创新活力与团队凝聚力的协同积累，为研发创新筑牢人才根基。

（2）全面统筹的协同机制：我们构建了贯通研发、生产制造、供应链、营销等多部门的高效协同机制，并以业务导向的组织结构与资源配置、结果导向的考核激励体系相结合，形成持续优化的管理闭环。区别于部分竞争对手因产品线割裂或并购标的整合不足而导致的效率损耗，我们的研发体系实现了统筹管理、相互赋能、协同共创，最大化地实现了人才、技术和和管理平台的复用，极大地提升了研发的效率和质量。

问：请李博再介绍一下迈瑞未来几个不同业务线的研发思路是什么，如何去匹配数智化、流水化、国际化这三大战略方向？

答：我分三个战略方向分别来讲：

（1）数智化：为了完成“设备+IT+AI”的数智医疗生态系统搭建，核心是以智能化医疗设备为载体，以瑞智、瑞检、瑞影三大临床信息系统为平台，以启元垂域大模型为决策中枢。设备端将延续以 AI 应用和融合创新为基础，打造出更多符合临床需求和解决痛点的爆款产品。同时继续加强在医疗大模型的研发投入，针对不同临床场景开发出对应的启元垂域大模型，目前已经发布了重症大模型和围术期大模型，检验大模型预计将在今年底发布。为了能够让垂域大模型更好地赋能临床，我们将致力打造业内最易用的 CIS、LIS、超声 PACS 等临床信息系统，完善我们在 IT 层的产品布局；

（2）流水化：在体外诊断领域，除了进一步丰富试剂项目数量，持续推出高通量、智能化、自动化仪器和流水线以外，更重要的是加大对体外诊断底层方法学的研发力度，加强对核心原材料的理解和开发能力，优化和提升试剂的灵敏度、特异性、稳定性，以此全面对标国际一线品牌。在微创外科领域，持续升级迭代胸腹腔外科手术配套的超声刀、吻合器等耗材，并陆续推出妇科、泌尿外科、呼吸和消化科相关的配套内窥镜、能量平台和介入治疗耗材，同时有节奏地加快手术机器人的研发进度；

(3) 国际化：为了打造出满足海外客户需求的爆款产品，我们的研发工程师队伍将深入海外一线临床场景，深度识别和理解海外不同市场的差异化临床需求和痛点。这样既可以把握住海外高端客户对创新技术的需求的同时，也帮助我们理解海外基层医疗机构在资源有限条件下的真实临床痛点，形成“高端客户技术推广+基层客户痛点响应”的全市场覆盖的研发创新体系，真正做到帮助海外市场全面提升诊疗精准度和可及性。

问：虽然 IVD 行业正经历低谷期，但 IVD 始终都是器械版块最大的细分赛道，而且国内市场进口替代的空间依旧巨大，公司也一直在说 IVD 产品的竞争力要全面对标国际一线品牌，请问目前 IVD 的研发进展情况如何？

答：刚刚提到了要加大对体外诊断领域底层方法学的研发力度，加强对核心原材料的理解和开发能力。力争在 2-3 年内，让迈瑞体外诊断产线每个子业务的仪器和试剂均达到行业领先水平。

这里我举一个激素领域的案例来具体说明。乳腺癌常居女性恶性肿瘤发病率首位，并且 75%-80% 的患者需接受内分泌治疗。但绝经前后雌激素来源不同，绝经状态直接影响治疗方案的选择，因此雌二醇（E2）的精准检测在乳腺癌内分泌治疗中显得尤为重要，而此前已有的雌二醇检测技术面临着灵敏度和特异性不足的双重挑战。通过与海肽生物团队的联合攻关，我们围绕关键的抗原抗体原料进行了系统性优化，并引入了单点位复合夹心法（SEMS）这一新型方法学设计，使检测信号强度与特异性显著提升。该技术突破使我们的雌二醇检测性能甚至可以对标质谱这一行业金标准，灵敏度、准确度、批间一致性等核心指标已经达到国际领先水平，同时兼具化学发光平台的高通量、自动化、低成本等优势。

加上之前已经推出的高敏肌钙蛋白等产品，迈瑞已经成为了心肌、激素检测领域的绝对引领者。在免疫试剂方面，通过建立代表百万人群的干扰样本库，开发超过 120 种阻断剂，实现了试剂抗干扰能力的显著提升。

除了试剂以外，我们刚发布了全新一代高速发光仪 CL-9000i 和生化仪 BS-5000、以及化免级联流水线 M3000。CL-9000i 的全程检测技术，可使性激素 HCG 项目 99% 以上样本无需复测，每位患者早 20 分钟拿到检测报

告，提升工作效率，节省复测成本。**BS-5000**生化仪的**PDR**全景动态光测平台则系统性优化了抗干扰能力，加上配套的部分试剂应用迈瑞特有的双反应融合技术，有效解决了多项尿蛋白项目因浓度跨度大而需反复稀释的行业痛点，一次性测量即可获得精准结果，降低隐性成本。以免疫球蛋白 E (IgE) 项目为例，我们通过创新性地将散射光测技术融合到高速生化分析仪上，检测灵敏度提升约 5 倍。

问：公司此前反复提及 IVD 业务国内要大规模突破大样本量医院，请问目前进展情况如何，未来还有多大的进口替代空间可以实现？

答：首先，我们已经提出了明确的阶段性目标，IVD 的核心业务化学发光、生化、凝血在国内的市场占有率要从当前的 10%，在三年之内提升至 20%，实现这一目标的核心途径是双大突破。同时，进口品牌在化学发光领域的占有率仍超过 60%，凝血的这一比例还会更高，并且进口品牌的份额高度集中在大样本量医院，对迈瑞而言替代的空间巨大。受到不同政策的影响，大医院广泛存在着强烈的控费降本、提质增效的诉求，进口品牌因产品价格下降也在控制投入，更重要的是我们 IVD 产品的性能正处在全面提升、对标进口的关键时间窗口，因此我们拥有一个加速进口替代的历史性机遇。

其次，我们再来看看目前的进展情况如何。我们对突破的定义绝不只是卖一点产品，考虑到部分 IVD 产品我们不具备，迈瑞的试剂量至少要达到医院使用总量的 30% 以上才算突破。从目前定位的 2200 多家双大客户中，截至三季度末，我们已经突破了 70 家。前三季度 TLA 流水线国内已装机 180 套，装机量接近去年全年的水平，发光高速机 CL-8000i 已装机超过 700 台，全年预计超过 1000 台。

以历史上进口品牌占据绝对主导地位上海为例，在过去很长一段时间，我们都难以全面突破，大部分的 IVD 业务也只是以单机销售为主，因此带来的试剂产出很低。今年，以优异的产品性能和可信赖的质量为基础，通过帮助客户提升检验效率、控制耗占比，我们在上海某头部三甲医院成功地替换了进口品牌，实现了一套 MT-8000 免疫流水线、一套 MT-8000C 凝血流水线、以及血球流水线的装机，预计带来的年化试剂产出超千万。这仅仅

只是一个开始，目前我们在上海还有其他进行中的项目，预计未来几年上海市场进口替代的速度将显著加快。

问：看到国际市场三季度增速回到了双位数增长，请问其中的亮点有哪些？请问如何预期国际市场长期的增长趋势？

答：国际市场第三季度增长 11.9%，其中欧洲市场增长了 29%，并且三条产线在欧洲均实现了高速增长。分不同欧洲国家来看，英国和德国增长超过了 70%，意大利增长超过了 30%，其他主要欧洲地区中，东北欧区增长超过了 50%，东南欧区增长超过了 70%。受到地缘冲突的影响，欧洲客户过去几年的采购预算显著吃紧，并且他们普遍存在医护人员短缺、临床和流程效率亟待提升的需求。我们通过不懈地品牌建设和市场推广，使得欧洲客户已经意识到了迈瑞的数智化方案能有效帮助医疗机构提升诊断效率以及文书工作效率。生命信息与支持产线，我们的 mWear 穿戴监护方案突破了荷兰、挪威的顶尖医疗机构，监护+IT 整体解决方案突破了意大利、法国的顶尖医疗机构。除此以外，超声和 IVD 也在欧洲市场迎来了突破，超高端超声 Resona A20 突破了英国、德国的顶尖教学医院，在罗马尼亚 Top5 的医院实现了“免疫+生化+凝血+血球 MT-8000”四合一流水线的装机，预计年化产出超百万美元，这也是国际市场的首套四合一流水线。同时，我们还在持续加大海外供应链和生产布局，以此保障欧洲业务长期的发展，打消客户对于潜在的供应安全问题的担忧。

除了部分国家因宏观环境导致采购低迷以外，整体发展中国家第三季度增长也有明显提速，以中东非和独联体为主的其他地区增长了 18%，印度增长了 15%。更重要的是，通过加强海外本地化平台建设，结合中国市场过去三十多年医疗行业发展积累的宝贵经验，我们具备帮助发展中国家全面提升其医疗服务水平和可触及性的能力。近期，埃及副总理、土耳其卫生部部长等国家级代表团密集到访迈瑞总部。其中埃方主动提出打造配备“迈瑞数智医疗整体解决方案”的样板医院。我们也与埃及国家集采机构签署战略合作。同时，埃及和土耳其均在与我们深度探讨本地化生产、产学研、人才培养等全方位的合作。截至目前，我们在海外 14 个国家已经规划了本地化生产项

目，其中有 11 个国家已经启动了本地化生产。发展中国家作为我们国际业务的核心增长引擎，我们也对其未来市占率提出了明确目标，即五年之内达到国内目前的水平，这基本意味着体量要实现翻倍以上的增长。未来，我们有信心、也有实力长期维持在发展中国家快速增长的趋势。

问：三季度国内业务虽然降幅收窄，但能看到还是有一定压力，请问公司国内业务什么时候可以恢复正增长？

答：受到多重因素的影响，国内医疗器械各细分赛道过去几年都在陆续经历震荡期，行业规模出现了不同程度的萎缩。IVD 行业当前仍在经历着量价齐跌的影响，短期内很难出现复苏。但这些挑战对迈瑞而言同样也是机遇，这不仅将带来行业集中度的提升，更将加快进口替代的速度，在这期间我们需要做好两件事：

（1）加快设备业务的数智化转型，从价格营销升级为价值营销：在当前环境下，医保和医院都在迫切要求提质增效和控费降本，我们应该充分利用好迈瑞独特的数智化方案，从单纯的设备销售商向提供科室级、全院级整体解决方案供应商转型。这样既可以帮助客户实现迫切的目标，也可以帮助我们在当前激烈的竞争环境中避免低价无序竞争；

（2）IVD 业务加快双大客户突破，加速培育微创外科、微创介入等高潜业务：我刚刚已经对 IVD 双大客户突破进展做了介绍，这里就不再赘述。营销已经针对双大突破制定了详细的策略，未来突破的速度还将更快。微创外科和微创介入的市场容量合并来看甚至比 IVD 更大，我们也在持续加大投入来搭建专业、有经验的外科和介入耗材销售队伍以及渠道，以此确保高潜业务放量。

虽然国内业务短期面临着困难，但只要我们能做好数智化和流水化这两个战略方向，我相信国内业务将走出困境，预计明年全年有望回到正增长。

问：三季度销售费用在收入微增的情况下同比却增长超过了 20%，请问这其中的原因是什么？公司三季度归母净利润率同比环比均出现了下降，请问如何预测公司今年全年和未来长期的利润率水平？

	答：三季度销售费用增长的主要原因是公司在持续加大对国际业务的投入力度，因此国际业务三季度增长也有所提速。国际营销和用服的员工数量过去几年均在稳步提升，其中发展中国家的本地员工数量增长显著，以此不断完善海外本地化平台建设，保障国际业务长期的快速发展。 除了销售费用率提升以外，三季度归母利润率下降的另一核心原因是由毛利率下降所导致，这其中主要是因为国内市场的价格压力所致，而国际业务的盈利水平保持稳定。国内市场，受到多重外部因素的影响，以及竞争环境日益激烈，为了确保我们的市场份额能持续提升，我们对不同产品的出厂价都做了一定调整。由于四季度的利润率通常是全年四个季度最低的水平，同时前述影响因素目前仍在持续，因此全年的利润率都会有所下降。 未来，通过提高试剂核心原料自制率、提升高毛利业务和高端客户收入占比，以及发展中国家持续高增长，我们有能力在一个竞争激烈的环境中维持较高的盈利水平，同时确保各业务线的市场份额进一步扩大。 问：公司现在已经有近 115 亿商誉了，请问这部分资产是否有减值风险？ 答：目前，各个并购子公司的经营现金流情况、整合进度等各方面均符合我们的预期，惠泰医疗当前的市值也远高于我们的收购价，并且并表完成之后的增持均不会再产生任何额外商誉，因此，目前来看我们的商誉没有减值风险。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。但我们一直强调，迈瑞以自主研发为主，并购作为补充，这一点不会变化。 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》

机构名称	机构名称
Cederberg Capital	汇丰前海证券有限责任公司
Citadel International Equities	静瑞私募基金管理(上海)有限公司
Comgest S.A.	民银国际控股集团有限公司
CPE Investment (HongKong)	浦银国际证券有限公司
Daiwa Capital Markets (HongKong) Limited	上海乘安资产管理有限公司
Eastspring Investments (Singapore) Limited	上海文多资产管理中心(有限合伙)
Flossbach Von Storch	上海翼品资产管理有限公司
HSZ Group	深圳乐中控股有限公司
JP Morgan Asset Management	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
Kontiki Capital Management	太平资产管理有限公司
Mackenzie Financial Corporation	西部证券股份有限公司
Millennium Management Global Investment	西南证券股份有限公司
UBS Asset Management Limited	兴业证券股份有限公司
德意志银行	野村国际(香港)有限公司
东北证券股份有限公司	招银国际证券有限公司
广州崇正私募证券投资基金管理有限公司	中投西南资产管理有限公司等机构
国海证券股份有限公司	以及个人投资者
华泰证券股份有限公司	