

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2026-002

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	线上参加公司 2025 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 4 月 17 日
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 李西廷 董事兼总经理 吴昊 财务负责人 赵云 董事会秘书 李文楣 独立董事 梁沪明
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2025 年度市值管理制度执行情况：</p> <p>一、制度建设</p> <p>1、投资者关系管理制度</p> <p>公司根据相关法律法规及《投资者关系管理制度》的要求，指定董事会秘书为投资者关系管理负责人，负责协调投资者关系、接待投资者来访、回复投资者问询、提供公司已披露信息等工作。</p> <p>2、信息披露制度</p>

公司制定《信息披露制度》，严格按照《公司法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规及《公司章程》相关规定履行信息披露义务。

### 3、市值管理制度

公司于 2025 年 4 月 25 日召开第八届董事会第十一次会议，审议通过了《关于制定〈市值管理制度〉的议案》，规范开展市值管理。

## 二、执行情况

### 1、沟通渠道建设

公司通过股东会、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、投资者接待日等方式加强信息沟通。

报告期内，设立“迈瑞医疗投资者关系”官方微信公众号与视频号。聚焦公司战略进展与投资价值，通过“业绩解读”“数智医疗”“深度观察”“重磅新品”等内容，为投资者提供及时、准确的财务信息与经营动态，搭建双向沟通的价值桥梁。

为助力投资者更直观地理解公司价值，定期报告发布期间，公众号特别推出业绩电话会邀请、会议纪要、致投资者的一封信等专项内容。2026 年，账号新增“研报合集”与“投资者问答”两大特色栏目，汇聚主流券商研究观点，整合市场热点与管理层回应，持续提升信息透明度与互动效率。

### 2、投关活动组织

2025 年全年，共计组织近 500 场电话交流会、网络业绩说明会、投资者来访调研、反向路演、投资者开放日等活动；同时，公司投资者关系团队积极参加券商策略会，并主动邀请投资者参加产品发布会、医院参观交流等活动，获得广泛好评。全年累计与约 5000 人次投资者进行交流，切实提高了公司透明度，增强市场信心，维护公司形象。

### 3、信息披露执行

公司严格遵守相关法规制度，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。

#### 4、分红执行

公司重视投资者回报，制定《未来三年（2025-2027年）股东回报规划》，明确在具备利润分配条件的前提下，原则上每年度至少进行一次利润分配，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%。2025年实施三次中期分红及年度分配预案，全年累计现金分红53.10亿元，分红比例达65.27%。2018年上市后无再融资，连续七年分红，累计分红超IPO募资额6倍。

#### 5、高管增持

2025年，基于对公司价值的认可和长期发展的信心，公司董事长李西廷完成2亿元的增持计划，公司核心管理层同时集体跟进增持公司股票。自2025年12月以来，公司董事、高管合计增持公司股票逾2.8亿元，向市场传递“董事长带头+高管集体增持”的强信心信号。

#### 互动提问：

**问：想问一下董事长，迈瑞医疗达到全球前10的目标是否能真的实现？**

**答：**从已布局赛道的市场空间和当前的市场份额水平来看，同时基于我们已逐渐掌握了全球引领的技术创新能力，迈瑞完全有信心、也有能力成为全球前十的全球化医疗器械公司。全球前十的医疗器械公司都是各个细分赛道的杰出企业，他们在工业和医疗技术方面取得了巨大成就，值得我们尊重。

迈瑞在中国市场已经展现出强大的竞争力，尤其在监护仪领域，市场份额已经超过一半，绝大部分成熟业务如麻醉机、呼吸机、除颤仪、血球、超声等均在国内市场处于领先地位。公司目前正在申请港股上市，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。

未来几年，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，我们已经达到行业领先水平。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。公司有信心克服短期的困难，回归稳健发展的轨道，给投资人带来一个全新的、值得信赖的、全球化的迈瑞。

**问：公司如何应对国家知识产权局作出的581901，563341，569272涉及的发明专利无效，这是否反应了公司研发投入没有实现专利护城河战略的问题；我在重医附一院看到科曼的监护仪的临床应用，这对公司传统优势产品线是否带来威胁？公司与美国teratech公司的诉讼中是否存在TE便携式超声完全失去国外市场的风险？**

**答：**公司始终高度重视知识产权保护，已建立完善的专利管理体系。公司的监护仪市场份额已进入全球领先梯队，并且仍在逐年提升。

迈瑞重视自身的创新保护，同时也尊重第三方知识产权。与美国Teratech的专利诉讼，公司已经聘请有丰富诉讼经验的美国律师团队，并成立专项小组进行案件处理。目前，案件仍处于早期阶段，公司已经在2025年12月发起驳回起诉动议，预计2026年法院将会针对该动议做出裁决。在案件处理的过程中，迈瑞公司将按照国际通行的知识产权规则并结合美国专利诉讼要求，分别从专利不侵权、专利无效等相关方面处理纠纷，确保公司美国产品销售不受影响。

**问：关于家用医疗器械市场的布局：业内有一种观点认为，迈瑞医疗目**

前主要聚焦于专业医疗机构市场，似乎缺乏家用医疗器械的基因，迄今为止尚未有相关产品上市。请问管理层如何看待家用医疗器械这一广阔市场？公司未来是否有计划利用自身的技术和品牌优势，向家用领域延伸，以满足日益增长的个人健康管理需求？

关于新兴业务板块的营收构成：年报首次将“新兴业务”单独列示，并显示其**2025**年营收达到**53.78**亿元，同比增长**38.85%**，成为公司重要的增长引擎。为了让投资者更清晰地了解该板块的内部结构，能否请公司披露一下其中主要细分业务（例如：骨科产品、惠泰医疗、动物医疗、微创外科手术器械等）各自的营收贡献情况？

关于惠泰医疗的并表情况：公司通过并购控股了惠泰医疗，进入了微创介入这一高潜赛道。请问，惠泰医疗的经营业绩是否已纳入迈瑞医疗的合并财务报表？如果是，能否简要说明其并表后对公司整体财务状况和新兴业务板块的具体影响？

答：1、随着老龄化加深，慢病管理需求激增，生命信息与支持类产品正从院内治疗向长期健康管理延伸。我们正在研发“可穿戴+AI”慢病管理方案，通过无感持续监测填补传统诊疗的数据空白，融合多模态临床数据实现智能诊断、风险分析与预警，打通院内外、基层与家庭的一体化健康管理。

可穿戴设备可以实时采集居家生理数据并同步至医护平台，形成连续动态健康档案；结合AI分析，实现主动预警、个性化干预与疗效评估，让医疗服务从被动碎片化转为主动全程化。

该方案将迈瑞成熟的院内监护能力延伸至院前、社区与家庭，形成覆盖全病程的闭环解决方案，提升患者依从性与生活质量，优化医疗资源配置，是以患者为中心的智慧医疗关键布局。同时，我们也通过创新设计拓展转运与居家监护场景，并探索呼吸机在呼吸康复、家庭护理领域的应用，完善呼吸治疗全场景覆盖。

2、按照公司最新业务规划，公司于**2025**年报首次变更了收入分解信息的列报口径以反映主要产品覆盖的业务领域。本次变更前，公司的收入分解主要划分为生命信息与支持类产品、体外诊断类产品、医学影像类产品、电

生理与血管介入类产品、其他产品和其他业务。本次变更后，公司的收入分解主要划分为体外诊断类产品、生命信息与支持类产品、医学影像类产品、新兴业务类产品和其他业务。其中，新兴业务类产品主要包括微创外科、微创介入及动物医疗等新兴业务板块。

2025年公司新兴业务类产品中，微创介入收入占比近一半，动物医疗收入占比超20%，微创外科收入占比近20%。

3、惠泰医疗已并入迈瑞医疗财务报表。我们在保持惠泰独立性的基础上，正在各职能上发挥自身经验积累，助力惠泰不断提高运营效率和规范化管理水平。研发方面，惠泰电生理事业部已正式成立并运行，并全面引入了MPI开发流程管理。我们基于自身的研发体系和组织能力方面的优势，助力惠泰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，帮助惠泰三维电生理系统成功实现在房颤领域的临床应用。

**问：关于2026年业绩改善的驱动力与确定性：李董、各位高管好。2025年年报显示，公司国内业务受行业调整影响下滑了22.97%，但国际业务逆势增长7.4%，占比首次突破53%。管理层在报告中提到“最困难的时刻已过”，并预计2026年国内业务有望转正。想请教的是，基于当前医院预算仍未完全恢复的现状，公司判断2026年国内转正的核心依据是什么？是主要依赖IVD和新兴业务（去年增长38.85%）的结构性对冲，还是预判基层医疗（如强基工程）的增量能完全覆盖三级医院的下滑？另外，国际业务虽然稳健，但面对地缘政治和高息环境，2026年要实现“回归快速增长”，公司认为最大的变量会在欧洲还是新兴市场？**

**答：**1、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，其中国内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,客户也在主动地求新、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。

除此以外,新兴业务占国内业务收入的比重已超过20%,这类业务所处的行业本身受人口老龄化、手术渗透率提升等因素驱动仍在快速发展,通过持续扩大这些业务领域的研发投入和市场推广力度,我们有信心新兴业务未来的增长甚至将显著快于IVD产线。

2、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较大的作用,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。

除了发展中国家快速增长外，欧洲的市场空间对迈瑞而言也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其他发展中国家，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：关于国内外市场天花板与战略重心：数据上看，2025年国际营收占比已经超过国内，且增速明显优于国内的-22.97%。虽然年报提到了“逆全球化”，但迈瑞的出海数据却很亮眼。这是否意味着，在您看来，国内医疗器械市场的“天花板”已经比国际市场更低了？我观察到国内很多三甲医院的基础设备其实并未饱和（举个管中窥豹的例子，南京的明基医院，心内科住院部病房基本看不到监护仪，使用holter需要排队），但我们的国内营收却在下滑。这种背离是因为国内市场的“存量博弈”太难打，还是我们的策略主动选择了“避战”？未来公司是否会进一步将战略重心向海外倾斜，以规避国**

### 内的政策波动？

答：近两年，在多重因素影响下，国内医疗器械市场规模出现了不同程度的下滑。根据弗若斯特沙利文的分析，中国医疗器械市场空间占全球市场的20%左右，而迈瑞的产品在海外的可及市场市占率远远低于其在国内的市占率水平，这意味着，迈瑞国际业务的天花板显著高于国内，因此，加速国际化进程对我们来说是一个必选项。

另一方面，无论是从人均ICU床位数还是人均手术室数量来看，中国市场相较欧美市场仍存在较大差距。短期来看，考虑到国内市场环境的变化和医院所面临的经营压力，医疗设备行业面临阶段性增长乏力。通过全面的数智化转型，我们仍在持续提升国内各项设备业务的市场份额。同时值得注意的是，我们的国内业务收入中IVD和新兴业务合计占比已达到七成，通过这两块业务的长期快速发展，我们有信心国内业务收入增速也将逐渐回到快车道。

**问：李西廷董事长您好、赵总您好：公司生命信息与支持领域、医学影像两块业务年度收入较上一年大幅下降，请问这两块业务2024年、2025年的国内、国外收入分别是多少？对应毛利率分别是多少？谢谢！**

答：公司生命信息与支持业务2024年国际收入占比近60%，2025年国际收入占比超过70%。医学影像业务2024年国际收入占比超50%，2025年国际收入占比约65%。

根据公司2024年度报告，公司生命信息与支持类产品毛利率为62.55%、医学影像类产品毛利率为66.85%。根据公司2025年度报告，公司生命信息与支持类产品毛利率为59.37%、医学影像类产品毛利率为63.05%。

但请注意，按照公司最新业务规划，公司于2025年报首次变更了收入分解信息的列报口径以反映主要产品覆盖的业务领域。变更前后几处重点变化包括：（1）本次变更前，生命信息与支持类产品、体外诊断类产品、医学影像类产品中皆包含动物医疗板块相关业务收入，本次变更后，动物医疗板块相关收入皆自上述业务线中拆出，归并入新兴业务中；（2）本次变更前，

微创外科业务归属于生命信息与支持类产品类别，本次变更后，微创外科业务归并入新兴业务中；（3）原电生理与血管介入类产品，在本次变更后计入新兴业务中；（4）原其他类产品，在本次变更后也计入新兴业务中。

**问：财报中董事长寄语：迈瑞正着力攻坚第五层，即以“具身智能”统合数智化领域的全部积累，建设黑灯实验室、智能麻醉机器人、智能超声机器人、智能手术机器人等闭环强化的医疗生态。网上信息，微创机器人、图麦机器人好象走在迈瑞的前面，金丰医疗也不错。能详细说说公司近几年这方面的研发思路、产业进度？**

**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2025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引领者之一。

我们在持续关注并已经在具身智能进行探索。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：吴总经理，请问公司在港股上市交易前，会给股东发一次性股利吗？**

答：根据公司最新披露的公告内容，公司H股上市事项目前正在监管审核中。视港股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。具体实施情况请以公司后续发布的公告为准。

**问：您好，公司的研发效率是否在下降？研发转化率是否在降低？研发投入产出比是否在降低？**

答：迈瑞是全球领先的创新型医疗器械企业与数智化医疗实践者。公司长期坚持高研发投入，每年将营收约10%用于研发，规模与占比均处于行业领先；2018年A股上市至2025年累计研发投入达227.98亿元，为持续创新提供坚实支撑。

公司持续拓展设备与耗材布局，推进AI与融合创新，不断突破高端市场。战略聚焦高端产品与数智医疗生态，已建成“设备+IT+AI”完整生态，依托医疗物联网、专科信息系统及启元AI大模型，推动精准诊疗、医疗均质化与医院精益管理，开创数智医疗新范式。

迈瑞建立了体系化创新机制与人才梯队，以客户需求驱动自主原创研发，深耕核心技术，告别同质化竞争；同时拥有成熟的组织管理体系，保障研发高效、可持续。

**问：您好，贵公司与国际头部企业GPS等相比，有哪些竞争优势和劣势？在研发上有哪些优势？**

答：作为全球前五十医疗器械榜单中唯一一家总部位于发展中国家的公司，迈瑞选择了一条和欧美日公司截然不同的成长道路。从监护仪、血球、超声等业务开始布局，迈瑞目前已经建立了生命信息与支持、体外诊断、医学影像三大业务线，并在微创外科、微创介入等领域持续扩大布局力度，逐渐成为向医疗机构提供医疗设备、体外诊断试剂、高值耗材等整体数智化解决方案的供应商，未来还将继续横向拓展更多的新业务领域。目前，迈瑞的

监护仪、麻醉机、呼吸机、除颤仪、血球、超声等成熟业务在全球范围已经达到行业领先水平，并且这些业务在全球的市场占有率稳居前三。

作为几乎可以代表一个国家最高技术创新和工业制造水平的行业之一，医疗器械的飞速发展一直都是由欧美日公司所主导的。通过多年持之以恒的研发创新，迈瑞排名稳步上升。随着迈瑞组织能力的持续提升，迈瑞未来的成就绝不仅限于此，未来迈瑞完全有能力、也有机会向全球TOP10发起冲击，并真正成长为在各个细分领域的技术创新上都可以开始引领全球行业发展的龙头公司。

**问：吴总，公司将新兴业务提升为四大战略支柱之一，不过信息披露口径上似乎还没有和原三大支柱业务保持一致。比如，新兴业务的国际收入比重占比多少？**

**答：2025年公司新兴业务中的国际收入占比约40%，同时我们有信心国内外的新兴业务均将保持高速增长。**

**问：2025年公司毛利率同比下降2.8个百分点，净利率下降6.57个百分点，主要受国内产品降价、海外市场投入加大等因素影响。请问2026年，公司如何平衡国内集采控费、DRG/DIP改革带来的价格压力，与研发投入、全球化布局的长期资源投放？公司针对毛利率、净利率的修复，有哪些具体可落地的路径和规划？同时，微创外科、动物医疗等新兴业务，2026年有无明确的增长目标和市场突破方向？**

**答：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。展望未来，虽然国内持续面临着医保深化改革、医院经营紧张等背景下的价格压力，但我们相信通过坚定执行迈瑞的三大战略方向，持续扩大全球范围内高端客户和流水型业务的收入占比，并加快IVD试剂原材料自制开发进度，长期来看毛利率和净利率有望逐步提升。**

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:李董事长你好,您在年度展望中预期:2026年国际业务有望回归快速增长,发展中国家和欧洲市场有望引领增长。请问近期的国际形势变化是否影响这一判断?**

答: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,2026年公司国际业务有望回归快速增长。

**问:请问公司2025年业绩不理想的情况下,高管的薪酬是否也与公司业绩相应地进行了调整?**

答:2025年,公司董高薪酬总额较2024年下降17.7%,其中2024年中期聘任的4位高管已还原为2024年全年薪酬。自2025年12月以来,公司董事、高管合计增持公司股票逾2.8亿元。

**问:公司这几年国内业务承压,但整体毛利率和利润率仍维持在较好水平,请问长期来看,在医保控费和集采背景下,国内当前的利润率水平是否能够维持?**

答: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AI医疗大模型的商业模式是什么?可以形成单独收费项目吗还是只是增加了客户黏性?公司展望对AI业务的对商业化空间和业务目标**

答：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，并提升客户粘性。

问：迈瑞医疗的数智化升级正在轰轰烈烈的进行着，个人初步预判在全球范围内处于领先地位，那么在国内和全球范围内，有没有在这方面接近迈瑞的竞争对手，我们的优势又是什么呢？

答：加快设备业务的数智化转型是公司业务发展战略，公司将研发投入战略性聚焦于推进高端产品线和打造数智医疗生态系统，加强产品及数智化解决方案创新。公司已经完成了“设备+IT+AI”的数智医疗生态系统搭建，以医疗物联网和设备融合创新为基础，“瑞智、瑞检、瑞影”专科信息系统为载体，并结合持续进化的启元 AI 垂域大模型，最终实现精准诊疗个体化，助力高水平医疗均质化，赋能医院管理精益化，开创数智医疗新范式。

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。

附件清单(如有)