

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2026-003

## 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	210 余家机构 460 余名参与人员，详见附件清单。
时间	2026 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	<p><b>4 月 28 日</b>公司公布了 <b>2026 年</b>一季度报告，其经营要点汇报和互动提问如下：</p> <p><b>1、经营要点汇报</b></p> <p><b>(1) 2026 年</b>一季度业绩情况：</p> <p>2026年一季，公司实现营业收入83.52亿元，同比增长1.39%；净利润24.27亿元，同比下降9.88%；扣非净利润23.90亿元，同比下降7.76%；经营性现金流净额13.81亿元，同比下降7.59%。</p> <p>在汇率中性情况下，2026年一季营业收入同比增长2.55%。此外，剔除汇兑损益和所得税费用影响后，净利润同比下降4.88%，扣非净利润同比</p>

下降2.49%。

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，公司已连续八年实施分红，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。公司于今年4月还推出了2026年第一次中期分红预案，拟派发现金股利15.16亿元（含税），占2026年一季度归母净利润的65.05%，并提请股东会授权董事会根据公司实际情况制定2026年其他中期分红方案。以上待2025年年度股东会审批通过后实施。

#### 下面分区域维度来看业务详情：

**国际业务**实现收入44.49亿元，同比增长15.70%，若以美元口径计算则同比增长20%，国际收入占比达到53%。欧洲市场延续了过去两年的亮眼表现，一季度营收增长超过25%，英法德意西等核心市场均实现了快速增长，并且三大产线在欧洲全面开花，高端客户群突破还在持续加速。在发展中国家，公司的数智化布局和深度本地化建设均取得了阶段性进展，一季度除印尼以外，印度、墨西哥、巴西、泰国等贡献较大的发展中国家均实现了明显回暖，发展中国家营收同比增长15%，若以美元口径计算则同比增长达19%。通过继续深化海外本地化布局 and 高端战略客户群突破，公司预计2026年国际业务有望延续快速增长，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39.03亿元，同比下降11.13%。现阶段，医疗机构普遍面临经营承压、采购预算收紧的现状，医疗设备行业整体仍处于弱复苏周期。公司持续重点推进双大客户深度突破，体外诊断板块的市占率稳步提升。自MT 8000全实验室智能化流水线上市后，公司流水线的装机速度势如破竹，过去两年多在国内累计装机已达500条，这为后续的试剂上量奠定了坚实基础，一季度国内体外诊断收入已占到国内营收的一半。同时，国内新兴业务增长势能强劲，一季度同比增长超过18%，占国内营收比例达到23%。体外诊断与新兴业务合计占国内收入的七成以上，已成为拉动国内业务增长的重

要基本盘。展望全年，2026年全年国内业务有望重回正增长，2027年及以后，国内业务将迈入稳健高质量的持续快速增长通道。

#### 再分产线维度来看业务详情：

**新兴业务**实现收入13.98亿元，同比增长18.22%，占公司整体收入的比重达到17%。微创外科业务中的高值耗材如超声刀、腔镜吻合器开始放量，随着这些产品在国内高端医院的加速突破，高值耗材接下来将成为拉动微创外科业务增长的核心力量。微创介入业务一季度同比增长25%，其中一季度完成PFA手术量近3000台，占国内PFA手术总量约三分之一，产品竞争力深受市场好评，充分证明迈瑞与惠泰在并购后的深度整合中形成了强大的研发合力。动物医疗业务一季度实现双位数增长，其中国际动物医疗业务同比增长达15%，占其收入的比例已进一步提升至86%，国际化进程稳步加速。以上三个细分板块共同构成了新兴业务的主要增长动能，其所处的行业均具备“市场空间大、市场增速快、进口品牌占比高”的特点，公司将持续推进技术创新与多场景覆盖，新兴业务有望成为公司长远发展的重要增长引擎。

**体外诊断产线**实现收入31.93亿元，同比增长4.96%，占公司整体收入的比重提升至38%。得益于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，国际体外诊断业务一季度增长超过了20%，其中国际免疫业务增长超过30%，2025年国际20多套MT 8000流水线的装机成果得到初步显现。国内体外诊断业务在行业持续调整之际仍在稳步提升市场份额，国内免疫和凝血业务一季度增长均在10%左右，**三块核心业务——免疫、生化和凝血的平均市占率从25年中期的10%、到25年底达到12%，今年一季度进一步提升至13%**；同时，MT 8000流水线一季度国内新增订单超过140套、新增装机超过80套，接下来几个季度的试剂上量将有望推动国内体外诊断业务恢复快速增长。

**生命信息与支持产线**实现收入22.64亿元，同比下降5.86%，其中国际生命信息与支持业务同比增长15%，国际收入占比进一步提升至79%。在国际市场，“瑞智联M-Connect”截至一季度末已实现签单项目数量累计超900

个，一季度新增签单项目50个。由于该产线在海外的平均市场份额仍显著低于国内水平，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。在国内市场，“瑞智生态”解决方案截至一季度末已实现累计项目数量超1700个，累计装机医院数量超过1300家，其中80%以上为三级医院；一季度新增项目超60个，新增装机医院40多家。作为最先上市的大模型产品，截至一季度末，瑞智重症决策辅助系统与启元重症医学大模型已在39家三甲医院实现部署，瑞智围术期决策辅助系统与启元围术期医学大模型已成功部署9家三甲医院，预计2026年医院数量将持续增加，数智化转型迈入快车道。

**医学影像产线**实现收入 13.96 亿元，同比下降 11.83%，其中国际超声业务增长超过 10%，国际收入占该产线整体收入的比重进一步提升至 67%。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，其中 Resona A20 一季度在海外的销量就超过了去年全年。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。考虑到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。

## **(2) 2026 年一季度的研发投入和主要新产品推出情况：**

2026 年一季度公司研发投入 8.89 亿元，占同期营业收入比重达到 10.64%。公司继续加大研发投入力度，设备和耗材类产品不断丰富，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，2026 年一季度推出了凝血因子 VIII 测定试剂盒、凝血因子 IX 测定试剂盒、抗 Xa 测定试剂盒、血管性血友病因子抗原测定试剂盒、凝血复合质控品、血管紧张素 II 测定试剂盒等试剂产品，以及 CX-9600 全自动凝血分析仪等设备

产品。截至2026年3月31日，公司化学发光免疫试剂NMPA已上市产品95个，CE已上市产品101个。

在生命信息与支持领域，公司推出了心肺复苏机。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 I9系列、普及型便携彩超MU9/7系列等新产品。

在微创外科领域，公司推出了一次性使用电子输尿管肾盂成像导管。在微创介入领域，子公司惠泰推出了扩张导引器、冠状动脉球囊扩张导管、可控经颈静脉肝内穿刺器械、聚乙烯醇栓塞微球、引流导管等新产品。

## 2、互动提问

**问：最近公司明确提出了要十年之内进入全球医疗器械前十，考虑到国内市场未来可能持续面临一些挑战，请问公司是否还有信心实现进入前十这一目标？**

**答：**关于十年进入全球医疗器械前十的战略目标，迈瑞完全有信心、也有足够实力实现，不会因为国内市场面临的短期挑战，动摇我们的战略决心和推进步伐。

国内市场方面，我们的监护仪、麻醉机等成熟核心业务早已稳居行业龙头地位，市场竞争力稳固。目前，当前 IVD 业务和各类新兴业务市场份额仍有提升空间，但这类业务背后蕴含着远超传统设备业务的广阔市场容量和成长潜力，我们有充分信心，2026 年将成为国内业务触底反弹的关键一年，2027 年及之后，国内业务将稳步回归快速增长轨道，为全球前十的战略目标提供坚实的支撑。

国际市场无疑是我们冲刺全球前十的核心舞台，也是未来实现跨越式增长的关键抓手。我们正持续加大海外本地化布局力度，完善本地研发、生产与服务体系，以此增强在逆全球化环境下的发展韧性。凭借多年深耕行业积累的核心技术实力，我们已经有底气与全球医械龙头企业正面竞争。短期困难只是成长路上的插曲，我们有能力克服，也将兑现承诺，向各位投资人交付一个值得长期信赖的全球化迈瑞。

**问：当前迈瑞的估值处于历史低位、股价长期低迷，市场很担忧咱们长期的成长确定性。请问公司如何看待公司内在价值与市场估值的背离？**

答：首先我非常理解各位投资者当下的心情，当前公司股价确实处于历史低位，这也和公司最近几个季度的业绩下滑有关，但是我对公司长期成长的确定性，始终保持高度坚定。资本市场短期是投票机，市场情绪、行业政策、海外地缘冲突都可能让股价产生波动，但长期一定是称重机，最终股价一定会回归企业真实的长期成长价值。

迈瑞能够走到今天，不是靠短期的周期红利，而是靠企业的核心价值观和文化一以贯之、持续的高强度研发、20多年的全球化业务拓展和积累、以及在生产、制造、供应链等方面的系统性优势，才能实现穿越多轮行业周期的经营稳定性。我们所处的医疗器械赛道是刚需赛道，全球老龄化、医疗资源升级是不可逆的长期趋势，行业天花板依然广阔。

国内市场，我们持续在 IVD 和新兴业务领域提升市占率，同时升级整体解决方案与 AI 数智化业务；海外市场，我们稳步推进高端突破、本地化深耕，持续打开增量空间；同时我们坚持高质量经营，保证充沛的现金流和健康的资产负债表，稳步提升分红的比例。

短期市场情绪我们无法左右，但我们会聚焦企业自身的成长、经营质量与长期价值创造。我们也会重视股东的合理回报诉求，以实实在在的业绩成长，回应长期投资者的信任与陪伴。

**问：一季度海外业务实现了亮眼的增长，请问其中的亮点主要是什么，未来海外的高增长是否可以持续？**

答：国际市场整体的宏观经济波动和地缘政治冲突仍在持续，虽然对业务的影响在边际上没有改善，但得益于我们深度建设的本地化平台、持续放量的高端产品、以及一些大型集采项目的中标，国际业务增长从一季度开始有了明显提速。如果以美元口径计算，一季度国际业务增速实际上达到 20%。

从区域维度，除了中东地区因地缘冲突因素影响了部分发货和物流进度，欧洲地区和发展中国家今年一季度均按既定目标实现了快速增长。其中

去年拖累国际业务增长的几个发展中大国绝大部分已经复苏，其中印度和墨西哥一季度增长超过了 30%。从产线维度，国际 IVD 业务增长超过了 20%，其中免疫增长超过了 30%，国际新兴业务增长也接近 20%，IVD 和新兴业务这两块合计占国际收入的比重已接近四成。国际收入占比最大的生命信息与支持产线增速也达到了 15%。随着各产线高端产品陆续发布上市，海外高端战略客户和中大样本量实验室突破的速度仍在加快，全新一代监护仪 V 系列、IVD 流水线 MT 8000、超高端超声 Resona A20 等重磅新品均实现了放量，其中 A20 一个季度在海外的销售量就已经超过了去年全年。

为了确保国际业务实现长期可持续的快速增长，我们已经在每一个海外核心市场都建立一个更具韧性、更懂当地需求的本地化平台。这不仅仅是市场营销和生产制造的本地化，更是一个真正服务于本地市场的系统化平台，实现像国内市场一样可以深度理解并随时响应、充分满足本地客户的多元化需求。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，我们不仅在提供全院和科室级数智化解决方案，还在持续与当地政府、医疗卫生系统深化合作，除了帮助他们提升医疗服务的均质性和可及性以外，助力当地提升临床科研能力和培养医护人员，真正做到在全球范围践行迈瑞的使命。我们有信心国际业务将长期引领迈瑞的增长，同时国际收入占比每年也有望提升 1-2 个百分点。

**问：年报电话会的时候公司主动上调了对欧洲市场高增长的预期，一季度欧洲市场也如期实现了高速增长，请问为什么公司突然对欧洲市场的预期有较大变化？**

**答：**首先，欧洲本身作为一个成熟的医疗器械市场，处于深度老龄化阶段的同时，医院还面临着严重的缺医少护的压力，采购预算也因为通货膨胀和地缘冲突持续紧张，但欧洲客户始终还在追求更加先进的医疗技术和产品，这对迈瑞而言是最优质的市场之一。我们的欧洲业务从 2024 年开始提速，而且是三条产线全面开花。2024 年，欧洲生命信息与支持和医学影像

业务均增长超过 20%，体外诊断增长超过 50%。2025 年，欧洲生命信息与支持医学影像均实现中双位数增长，体外诊断增长超过 20%。2026 年一季度，类似的增长情况还在持续。这背后是我们在欧洲市场长期的战略投入、产品力突破、本地化平台建设和客户需求共振的必然结果。考虑到当前三条产线在欧洲的占有率远低于国内，我们认为接下来欧洲有望长期维持一个快速增长的趋势，其中高端客户将加速渗透。而欧洲客户对迈瑞的品牌认知也早已不是“性价比”，而是“创新、可靠”，我们通过技术创新为客户带来了更高的临床价值，解决了他们的核心痛点。

我们之前提出过 mWear 可穿戴监护方案在挪威、荷兰顶尖医院的应用，mWear 作为业内真正医疗级的可穿戴监护，这也是迈瑞重新定义医疗器械未来发展方向的代表性案例之一，而欧洲国家的深度老龄化、强大的社会福利待遇、丰富的支付路径使得可穿戴监护未来有巨大的想象空间。我们正在开发下一代可穿戴监护产品，该产品有望明年在欧洲发布上市。未来，类似这样的创新产品有望会给欧洲市场带来更大的增长潜力。

新一代可穿戴方案将重点聚焦于临床功能的拓展、用户使用体验的进一步提升以及家庭应用场景的完善。具体包括：采用更轻盈、小型化、续航更长的心电传感器，以及支持无线连续测量的微型体温贴，再加上更舒适、轻便的一体化血压计——这些硬件升级与创新，使患者近乎无感佩戴，显著提升依从性，并实现更长时间的生命体征监护。在软件与算法层面，智慧查房软件的发布，将与可穿戴设备 mWear 及 IT 方案 M-Connect 共同构成完整的智慧查房解决方案，保护患者安全，减少 ICU 的重入率，同时依托 AI 算法，实现室颤、房颤的早期预警。此外，基于脉搏波传输时间技术实现了无袖带连续无创血压测量，让患者更安全、舒适。

**问：**公司提出的“三化”战略我们非常认可，迈瑞的方向是绝对正确的，但关键是何时落地、怎么落地的问题。因此想请公司分享一下，未来几年迈瑞的数智业务、国际业务、流水业务各自将会达到什么样的水平？有什么量化的目标可以让我们的去跟踪公司的变化？

**答：**（1）数智化方面，迈瑞已经成为全球数智医疗的引领者。我已经

多次阐述“设备+IT+AI”的系统性优势，我们拥有世界一流的设备创新能力、全球覆盖科室最广的硬件生态、以及极具价值的数据资源，过去一年多时间，我们就有 8 款启元专科大模型上市，我们比任何医疗器械公司都更加具备引领数智化医疗的条件。截至一季度末，“瑞智生态”解决方案在国内已实现累计项目数量超 1700 个，累计装机医院数量超过 1300 家，其中 80%以上为三级医院；一季度新增项目超 60 个，新增装机医院 40 多家。在国际市场，“瑞智联 M-Connect”已实现签单项目数量累计超 900 个，一季度新增签单项目 50 个。作为最先上市的大模型产品，截至一季度末，瑞智重症决策辅助系统与启元重症医学大模型已在 39 家三甲医院实现部署，瑞智围术期决策辅助系统与启元围术期医学大模型已成功部署 9 家三甲医院。

（2）国际化方面，2025 年海外收入在集团中的占比已经提升到 53%，今年一季度海外收入占比也是 53%，未来每年海外收入占比都有望提升 1-2 个百分点。当今世界政治局势动荡、地缘冲突复杂多变，我们更要持续建设更有韧性的本地化生产、交付与服务，为世界各国医疗行业的“不可能三角”难题提供针对性的解决方案。

（3）流水化方面，2025 年流水业务占集团整体营收的比例已经达到 40%，未来几年流水业务的收入占比将超过一半，其实当前国内市场已经率先完成这一目标，国际流水业务尤其是 IVD 市场，还有很大的空间去突破。过去 5 年在流水化转型方面，我们也已经完成了 3 笔具有重要意义的并购，内生加外延的布局已经让我们充分具备了流水化转型的能力与条件，在 IVD 试剂、超声刀、吻合器、电生理等高潜力业务领域，我们也已经拥有了众多融合创新、甚至底层技术创新的突破，这些都给予了我们转型的信心，未来在适当的时候也将加快其他耗材类产品的国际化拓展道路。

**问：25 年公司的国际营收增速明显优于国内，26 年一季度出口的数据也很亮眼。请问这是否意味着，迈瑞国内市场的“天花板”已经比国际市场更低了？国内设备市场的需求是否真的已经饱和了？公司的国际化战略是不是因为“存量博弈”的市场太难打，转而瞄向增速更快的“增量市场”？**

**答：**先给出我的结论：国内市场远未见天花板，短期虽然经历政策调整，

但长期增长的基本面不变；国际市场容量数倍于中国市场，增量空间更加可观，对于任何一家立志做到全球前列的医疗器械企业，仅着眼于中国市场将无法真正提升企业成长的天花板。迈瑞的深度国际化是在对全球市场发展方向的判断下做出主动的战略转型，绝不是被动地逃避竞争。

从市场容量差异来看，中国医疗器械市场规模仅占全球的 20%左右，迈瑞的国际可及市场容量是中国的 4-5 倍。从渗透率差异来看，迈瑞的主营业务在中国市场的平均市占率约为 20%左右，而在海外市场的平均市占率却只有 5%。广阔的市场空间和极低的渗透率是我们加快国际化进程的底层支撑。

国内市场方面，我并不认同“需求饱和”的观点。近两年在多重因素影响下，国内一些品类的医疗器械市场规模出现了下滑，但无论是从人均 ICU 床位数还是人均手术室数量来看，中国相较欧美仍存在较大差距。短期来看，国内市场环境的扰动、行业政策的变化、以及医院所面临的经营压力使得设备行业面临阶段性增长乏力，但是中国庞大的人口基数、持续的人口老龄化趋势，以及居民对健康的日益重视，构成了国内医疗需求的坚实基本盘，这一点从未改变。未来，国内的医疗市场将走向“价值竞争”，而非“价格竞争”，这正是迈瑞发挥“设备+IT+AI”优势的关键时期，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，迈瑞已不再是一个仅靠设备销售支撑增长的公司，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将逐渐回到快车道。

总而言之，迈瑞的目标是成为一家真正的全球化企业，而不仅是一家出口型企业。我们看好国内市场的长期潜力，更致力于在全球舞台上赢得更大的份额。

**问：去年国内 IVD 行业规模出现了大幅度萎缩，请问今年行业能否触底，迈瑞的 IVD 又将表现如何？出海似乎成了国内 IVD 公司未来的出路，迈瑞的 IVD 在出海方面取得了哪些进展？**

**答：**影响国内 IVD 行业的因素有很多，归根结底是因为资金紧张，无论是医保资金还是医院自身的采购预算，因此才希望通过各种方式达到合理地

控制试剂价格和用量这一目的，这无可厚非。但正是因为存在当前的行业现状，让我们首次看到了在大样本量医院加速 IVD 行业进口替代这一千载难逢的机遇。而在化免领域，我们的产品竞争力已经能够全面对标进口品牌，通过底层方法学技术突破和原材料创新，心标、激素等代表性项目甚至达到行业领先水平，解决了进口品牌长期无法解决的准确性和灵敏度难题，这也让我们看到了迈瑞去完成进口替代的可能性。

我们在 2025 年中报业绩会上首次提到了国内 IVD 双大客户突破的目标，即三年时间内将免疫、生化、凝血的市占率从 10% 提升至 20%，2025 年底化免凝市占率已提升至 12%，截至今年一季度末，这一数字已进一步提升至 13%，市占率翻倍的目标正稳步推进。TLA 流水线装机今年持续提速，一季度国内实现了超过 80 套的装机，其中超过 50 套装在了双大客户。考虑到肿标、甲功试剂集采今年初开始陆续执行后的价格调整，一季度国内免疫业务收入仍实现了近 10% 的增长，其背后便是双大客户突破带来的。随着 TLA 装机完成后逐步带来的试剂放量，我们有信心接下来的几个季度国内 IVD 产线的表现将愈发亮眼，成为拉动国内业务复苏的主要引擎。

2025 年迈瑞国际 IVD 的体量已经达到了 47 亿元，但相较于海外市场的容量还远远不够。得益于我们的海外生产制造、物流交付、临床用服等本地化平台能力建设，结合我们血球产品竞争力和创新能力已经全面领先，血球已经开始攻占海外高端市场。今年一季度，我们的血球产品分别在意大利和法国实现了重大突破，其中在意大利一个省的突破实现了超过 20 套血球流水线的装机，预计年化试剂产出将达到近百万欧元，这个省不仅是占意大利当年新增血球招标测试量 30% 的大样本量客户，更是我们血球主要对手的全欧洲样板窗口，项目成功落地不仅有助于提升迈瑞品牌在意大利血球市场的竞争力，也可作为样板经验辐射后续区域招标与客户拓展。但是，我们认为直接出海也并不是 IVD 唯一的出路，考虑到大部分成熟市场 IVD 都是直销这一商业模式、且市场竞争格局更加稳固，我们也在探索以对外合作的模式加速 IVD 业务的国际化发展。

**问：公司对外主推“设备+IT+AI”数智化生态，内部运营对 AI 应用却**

偏谨慎。请问管理层是否计划引入 **OpenCLAW** 等成熟 AI 助手，以降低运营成本、提升研发人效？医疗行业数据安全要求下，是否存在为安全牺牲效率的情况？AI 提效是采用集团集中统一规划，还是各产线分散探索？

答：首先，我们不存在“为了安全而牺牲效率”，而是要构建“以安全为前提的效率”。

医疗行业的数据安全确实更加敏感，我们也确实一直以数据和信息安全作为前提做事。对于近期出现的比较火的 **OpenClaw**，确实在数据安全、合规审计层面有很多风险，所以在企业内部署要谨慎，其实很多软件大厂也明令禁止在公司电脑上使用 **OpenClaw**，比如谷歌、腾讯、阿里巴巴等企业。但安全与效率并不完全冲突，本地部署方案已验证可兼顾安全与效率，行业内已经有本地部署 **OpenClaw** 的案例。迈瑞也在研究本地部署或虚拟机部署的方案，目前正在选择一些低风险场景试点，待试点对安全性评估没问题后，会制定进一步推广计划。这正是我们探索“安全与效率并重”路线的具体体现，只要完成安全加固即可上线。不存在因安全而牺牲效率的问题，而且恰恰相反，安全是效率的前提，我们的目标是在安全框架内释放 AI 的效率红利。

其次，用 AI 降低内部运营成本已在公司某些领域落地，并且全公司都在积极探索 AI 应用。目前，公司已落地的智能体 50 多个，正在开发的也有 50 多个，分布在各个应用领域，包括营销的 AI 辅助销售活动管理、用户服务的 AI 智能客服、财务的 AI 自动审单、研发的 AI 编程、HR 的人员培训模块等；这些智能体都大幅提升了员工的日常工作效率。基于已经落地的 AI，我们也测算了投入产出比，降本增效非常明显。

最后，公司也做了 AI 应用的大体规划，以后每年都会持续不断地在算力服务器和大模型云服务上投入，旨在持续不断地提升全公司的运营效率。

问：年报电话会的时候公司曾提及今年可能会有因美元贬值所导致的汇兑损失，请介绍一下一季度汇兑损益的情况？公司是否会考虑做汇率对冲，或者降低美元敞口？

答：公司的外币风险敞口中美元占据了绝大部分，而 2026 年一季度期

	<p>末美元汇率环比期初出现了贬值，导致一季度出现了约 3.15 亿元的汇兑损失，而去年同期产生了约 0.95 亿元的汇兑收益，因此对利润产生约 4.1 亿元的负面影响。考虑到历史上曾实施过的汇率对冲的作用有限，公司目前没有对冲的计划。同时由于美元的存款利率仍然较高，而这给公司带来了实实在在的现金流，因此短期也不会考虑降低美元敞口。</p> <p><b>问：年报电话会的时候公司还提及今年所得税税率有可能提升至 15%，但为什么一季度所得税费用却下降明显，所得税税率仅为个位数？</b></p> <p>答：一季度所得税费用下降是因为根据业务实际情况，调整了公司全球的税务风险拨备所致。同时，全球最低税规则要求的 15% 一季度尚未开始执行，但这一要求仍预计将在今年内开始执行。</p> <p><b>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。</b></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
About Capital Management	华创证券有限责任公司
Abu Dhabi Investment Authority	华泰柏瑞基金管理有限公司
Agricultural Bank of China International	华泰证券股份有限公司
Albizia Capital PTE. LTD.	华西基金管理有限责任公司
Allard Partners Limited	华夏东方养老资产管理有限公司
Bank of America Corporation	华夏基金管理有限公司
BNY Investments Newton	华鑫证券有限责任公司
BOCI Prudential Asset Management	汇丰晋信基金管理有限公司
CGS International	汇丰前海证券有限责任公司
Citadel Securities	惠理基金管理香港有限公司
Colonnade Acquisition Corp	惠升基金管理有限责任公司
Comgest Asset Management	嘉实基金管理有限公司
Daiwa Securities Group	交银施罗德基金管理有限公司
Dymon Asia Capital (Singapore)	金鹰基金管理有限公司
Eastspring Investments	静瑞私募基金管理(上海)有限公司
Flossbach Von Storch	九泰基金管理有限公司
Franklin Templeton Investments	开源证券股份有限公司
Ginkgo Global	美银美林集团
Goldman Sachs Asset Management	民生证券股份有限公司
Grace Investment Machine	摩根大通证券(中国)有限公司
HAL Investments	摩根士丹利华鑫基金管理有限公司
HSBC Global Asset Management	南方基金管理股份有限公司
Indus Capital Partners, LLC	农银国际证券有限公司
Jebsen & Co., Ltd.	平安证券股份有限公司
Jefferies & Company, Inc.	前海开源基金管理有限公司
JPMorgan Asset Management	青榕资产管理有限公司
Kaleido Capital	清池资本(香港)有限公司
Kontiki Capital Management	融通基金管理有限公司
LAV Asset Management	瑞银证券有限责任公司
Luna Mare Capital Limited	睿远基金管理有限公司
Marshall Wace Asset Management Limited	上海榜样投资管理有限公司
Millennium Capital Management	上海波克私募基金管理合伙企业
Morgan Stanley Investment Management	上海博润投资管理有限公司
Nanshan Life Insurance Co., Ltd.	上海乘安资产管理有限公司
Neuberger Berman Asia Limited	上海大朴资产管理有限公司
Newport Capital	上海鼎锋资产管理有限公司
Newton Investment Management	上海东方证券资产管理有限公司
Nine Masts Capital Limited	上海和谐汇一资产管理有限公司
Ninety One Asset Management	上海贺腾资产管理有限公司
Nomura Asset Management Co., Limited	上海弘尚资产管理中心(有限合伙)

Orchid Asia Group	上海建信创科股权投资管理有限公司
Polar Capital (HK) Limited	上海金恩投资有限公司
Schroders Group	上海景林资产管理有限公司
Select Equity Group,L.P.	上海九祥资产管理有限公司
Triata Capital	上海君和立成投资管理中心(有限合伙)
UBS Asset Management Limited	上海磐厚投资管理有限公司
UOB Kay Hian Holdings Limited	上海谦璞投资管理有限公司
安信基金管理有限责任公司	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
安信证券股份有限公司	上海人寿保险股份有限公司
百达资产管理(香港)有限公司	上海申银万国证券研究所有限公司
北京瓴格资产管理有限公司	上海世亨私募基金管理有限公司
北京米度私募基金管理有限公司	上海文多资产管理中心(有限合伙)
北京磐茂投资管理有限公司	上海煜德投资管理中心(有限合伙)
北京源峰私募基金管理合伙企业	上银基金管理有限公司
碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司	申万宏源证券股份有限公司
博时基金管理有限公司	申万菱信基金管理有限公司
长城基金管理有限公司	深圳菁英时代基金管理股份有限公司
长江养老保险股份有限公司	深圳乐中控股有限公司
长江证券(上海)资产管理有限公司	深圳能敬投资控股有限公司
长江证券股份有限公司	深圳市东方马拉松投资管理有限公司
长金投资管理有限公司	深圳市兰石资产管理有限公司
长盛基金管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
诚通证券股份有限公司	深圳市轩瑞私募证券投资基金管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司
淳厚基金管理有限公司	四川省鑫巢资本管理有限公司
大成基金管理有限公司	太平基金管理有限公司
大和资本市场(香港)有限公司	太平资产管理有限公司
大家资产管理有限责任公司	泰康资产管理有限责任公司
淡联投资咨询(上海)有限公司	天风证券股份有限公司
德意志银行(中国)有限公司	天弘基金管理有限公司
第一上海证券有限公司	天治基金管理有限公司
东北证券股份有限公司	通用技术集团资本有限公司
东方财富证券股份有限公司	无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)
东方证券股份有限公司	武汉正焯资本投资有限公司
东海基金管理有限责任公司	西部证券股份有限公司
东吴证券股份有限公司	西南证券股份有限公司
东兴基金管理有限公司	湘财证券股份有限公司
法巴海外投资基金管理(上海)有限公司	鑫元基金管理有限公司
方正富邦基金管理有限公司	信达证券股份有限公司
方正证券股份有限公司	兴业基金管理有限公司
富安达基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
富达基金(香港)有限公司	兴银基金管理有限责任公司

富国基金管理有限公司	兴证全球基金管理有限公司
富瑞金融集团香港有限公司	阳光资产管理股份有限公司
工银国际证券有限公司	野村东方国际证券有限公司
光大理财有限责任公司	易方达基金管理有限公司
光大证券股份有限公司	永安期货股份有限公司
广东正圆私募基金管理有限公司	永赢基金管理有限公司
广州德福投资管理有限公司	圆信永丰基金管理有限公司
广州鸣海投资有限公司	远信(珠海)私募基金管理有限公司
广州市知本复利投资有限公司	招商基金管理有限公司
国海证券股份有限公司	招商证券股份有限公司
国华兴益保险资产管理有限公司	招商证券资产管理有限公司
国金证券股份有限公司	招银国际金融控股(深圳)有限公司
国联民生证券股份有限公司	招银国际证券有限公司
国盛证券有限责任公司	浙江浙商证券资产管理有限公司
国泰海通证券股份有限公司	浙商证券股份有限公司
国泰基金管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
国泰君安股份有限公司	中国银河国际资产管理(香港)有限公司
国投证券资产管理有限公司	中海基金管理有限公司
国新国证基金管理有限公司	中金基金管理有限公司
国信证券股份有限公司	中泰证券股份有限公司
海南佳岳私募证券基金管理有限公司	中信保诚基金管理有限公司
弘则弥道(上海)投资咨询有限公司	中信建投证券股份有限公司
红塔红土基金管理有限公司	中信证券股份有限公司
泓德基金管理有限公司	中银国际证券股份有限公司
湖南常昇私募基金管理有限公司	中邮创业基金管理股份有限公司
花旗环球金融亚洲有限公司	中邮证券有限责任公司
华安证券股份有限公司	朱雀基金管理有限公司
华宝基金管理有限公司	个人投资者