

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2021-004

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	个人、机构投资者
时间	2021年5月14日 15:00-17:00
网址	https://300760.irlianmeng.com/Event/achievementDetail/id/2115
上市公司接 待人员姓名	董事长李西廷 总经理、董事吴昊 财务负责人赵云 董事会秘书李文楣 保荐代表人高元
投资者关系 活动主要内容 介绍	2021年5月14日，公司就2020年年度业绩和经营情况的相关问题与投资者进行了沟通与交流，并对投资者关注的问题进行了回答，要点问题摘录如下，详细问答记录请参见会议网址。 问：请问公司对当前三大业务板块的最终目标定位是什么，将通过哪些可操作的举措来达成？ 答：公司将始终秉持“医心一意”的核心理念，致力于普及高端科技，成为守护人类健康的核心力量。公司将继续以振兴国产医疗器械企业为己任，以技术创新为精神内核，不断推动产业战略升级，引领市场，深耕全球，布局未来，带动国内医疗器械产业与世界一流医疗器械企业跨越式接轨。公司深

谙医疗器械行业的发展逻辑，紧抓技术创新和并购整合两条路径，国内外均衡布局，力争在未来成为世界级领先的医疗器械企业。主要有以下两个方面：

（1）聚焦主营业务，同时着力培养成长性业务：在产品线布局方面，公司将集中主要资源聚焦于主营业务，进一步巩固在生命信息与支持产品领域的领先地位，进一步提升体外诊断及医学影像业务在全球市场的份额，同时培育新的快速增长点。

（2）对标国际医疗器械行业巨头，深入推进全球化平台发展：进一步夯实全球研发、销售、制造一体化平台，调配全球范围内的优质资源，融合境外公司的创新能力以及境内的工程实现优势，集中力量布局特定领域的技术研发，大幅提升公司产品在全球市场的竞争力，为公司“坚守技术创新”的精神内核不断注入源泉。

问：当前公司发展遇到的最大挑战和机遇是什么？

答：在中国市场，迈瑞已建立起完善的市场覆盖和客户群细分，结合强有竞争力的产品，将抓住中国医疗新基建以及市场持续扩容的良好机遇。在未来全球医疗新基建的浪潮中，公司将以中国和新兴市场国家为主要增长动力，同时通过在发达国家持续耕耘构建品牌知名度和影响力，加速全球化渗透。随着过去几年在高端技术领域上的突破，部分产品如监护仪、麻醉机、血球已经步入引领者阶段，这意味着进口品牌在这些领域的灯塔效应已经完全消失，迈瑞要开始主导下一代产品的研发方向，探索技术无人区，挖掘临床上还未被满足的需求，这对公司的研发团队而言是一个更加大的考验。

问：公司在去年把握住了疫情的战略时机，实现了国际市场 700 多家高端客户的突破，与他们原有的供应商之间的竞争，目前公司有何根本的优势？一下子增加了这么多的要求极高的高端客户，公司的服务与支持能力是否能及时的匹配？

答：首先，公司对国际市场从客户类型、专业领域、销售区域这三个维度进行了细分，针对每一个细分的类型建立专门的团队覆盖对接，在矩阵式的立体管理下，确保公司对市场机遇有最早的接触和最充分的理解。其次，利用

强有竞争力的成熟尖刀产品实现在海外市场高端客户群的突破，例如公司的智能化监护仪及 IT 整体解决方案已在欧美教学医院实现全院级装机，全美排名前二十的医院以及欧洲超过 200 家教学医院均使用迈瑞产品，血液分析自动化流水线在巴西最大的第三方连锁实验室已实现全面装机。由于迈瑞的抗疫设备和服务团队在此次对抗新冠疫情中的优越表现，2020 年公司在全球市场实现了超过七百家高端空白医院的突破，品牌影响力获得了质的飞跃，为接下来迈瑞产品的全面渗透入院提供了新的增长动力。

问：请问公司与目前全球医疗器械的最领先的前三名，在营业规模上还有多大的差距？

答：根据 2020 年报，美敦力、强生、雅培等国际老牌巨头全年营收规模均超千亿人民币，迈瑞医疗同期营收为 210.26 亿人民币，还有很大的追赶空间。未来，迈瑞将对标国际医疗器械行业巨头，深入推进全球化平台发展，进一步夯实全球研发、销售、制造一体化平台，调配全球范围内的优质资源，融合境外公司的创新能力以及境内的工程师优势，集中力量布局特定领域的技术研发，大幅提升公司产品在全球市场的竞争力，为公司“坚守技术创新”的精神内核不断注入源泉。

问：公司的瑞影云++未来有扩展到其他医疗领域的规划吗

答：“瑞影云++”通过连接迈瑞影像设备和用户的云端生态应用平台，创新性地提供了可供用户自主创建和运营的云社区以及多种云端应用，致力于为超声医疗工作者打造立体的交互沟通媒介。目前，基于“瑞影云++”，公司已推出带远程质控的医联体会诊、医联体/连锁医疗机构超声远程质控、POC 科室与超声科业务整合的远程教学培训/会议、聚集病例讨论和云端课堂的研讨社区等远程超声解决方案。未来，继续开发“瑞影云++”影像云平台的应用场景，助力提升医共体/医联体整体诊疗水平。

问：公司有没有进入软镜市场的计划？目前公司骨科市占率低，而且马上要纳入集采，公司会大力发展骨科产品吗？未来骨科的收入占比预期？

答：经过战略考量，公司已于 2017 年 3 月出让软镜业务相关股权，决定专注于以硬镜业务为核心的微创外科领域，硬镜业务和公司生命信息与支持产线有很强的协同性，随着国内手术量、特别是微创手术量的快速增长，硬镜系统未来将成为公司重要的增长驱动。除了硬镜系统以外，未来公司在微创外科领域将不断完善产品组合布局，在推出高清、4K 和荧光腹腔镜系统的基础上，进一步丰富产品布局，加强微创手术器械以及与设备匹配，拓宽发展空间。骨科产品即使实施集采，对公司的影响极小，主要因为骨科业务收入规模占整体收入的比重目前极小，对公司收入利润影响也极小。骨科业务还处于蓄力阶段，研发、市场营销、生产制造正在重新梳理和布局，需要时间去培育。

问：迈瑞医疗未来三年促进业绩增长的主要产品是什么？有没有新的高毛利产品将入市？

答：公司未来将聚焦主营业务，同时着力培养成长性业务：在产品线布局方面，公司将集中主要资源聚焦于主营业务，进一步巩固在生命信息与支持产品领域的领先地位，进一步提升体外诊断及医学影像业务在全球市场的份额，同时培育新的快速增长点。

作为三大产线中国产化率最低的一条产线，IVD 产线是公司在国内市场最重要的一个增长力量。随着超声在临床上的应用价值日益凸显，未来临床应用领域的超声市场将迎来巨大机会。除了三大传统业务领域以外，微创外科、动物医疗、AED 等新兴业务也将成为助力国内市场长远增长的重要力量。除了向医院提供产品解决方案、满足医院提升诊疗实力这一基础需求以外，借助我们三大业务领域的 IT 信息化方案和搭建学术交流平台，公司还将满足医院提升运营管理效率和学术影响力这一更高层级的需求，给迈瑞未来带来稳定的增长动力。谢谢！

问：在印度设立了几家分公司？其管理模式和销售模式和国内的有什么不一样？本土化是否能促进销售量？

答：迈瑞印度公司于 2006 年开始运营，通过在古尔冈、孟买、钦奈和加尔

	各答建立地区办事处，已在当地建立了完善的销售和用服网络，在印度共100余人的销售队伍，本地化程度较高，对印度全国的公立私立市场的覆盖不断加深。 问：今年有海外并购计划吗？ 答：通过过去在国内外的多笔并购，公司在核心技术、营销平台的整合上获得了巨大成功。公司深谙医疗器械行业的发展逻辑，未来仍将紧抓内部研发创新和外部并购整合两条路径。公司计划结合全球各主要市场特点及发展机会，进一步优化强融合、可复制、高成长性的并购整合平台，通过具备战略前瞻眼光的并购交易，整合全球范围内的全产业链前沿技术、提升现有业务在中高端市场的综合竞争力，加大成长型业务的市场份额，同时在新业务领域进行不断探索，寻找进一步的持续增长空间。投资并购布局将强调地域差异化，积极应对各地政治经济形势和医疗健康产业趋势变化，有节奏有重点地探索国际主要市场本地化运营平台及供应能力建设。 问：公司有无十年之内的市值管理目标，如果有是什么样的，其具体的依据是什么？ 答：公司的股价体现着公司内在价值，是投资者对公司的认可程度。我们会比较关心公司股票的价格走势，因为它直接关系到投资者的利益。同时，我们更加关注于公司的生产经营，促进公司稳健发展，把握时机，将公司做强做大，为投资者实现更大的投资价值。我们希望投资者能发现迈瑞医疗的投资价值，并得到合理的回报，迈瑞医疗是一家优质、业绩良好的上市公司，公司管理层会尽其所能的做好经营，确保公司经营业绩持续、稳健发展，力争以优异的经营业绩为投资者带来长期的价值回报。
附件清单 (如有)	无