

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2024-003

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	412 家机构 723 名参与人员，详见附件清单。
时间	2024 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>4 月 27 日公司公布了 2023 年度报告和 2024 年一季报，其经营要点汇报和互动提问如下：</p> <p>1、经营要点汇报：</p> <p>(1) 2023 年和 2024 年一季度业绩情况</p> <p>2023 年，公司营业收入总额达 349.3 亿元，较上年同期增长 15%。</p> <p>从区域维度来看：</p> <p>国内市场增长 14.5%，其中上半年增长 27%。去年自 3 月份以来，国内常规门急诊、体检、手术等诊疗活动实现了迅速复苏，这对于体外诊断试剂消耗的恢复有着重要意义，推动国内体外诊断产线全年实现了 20% 的快速增长，其国内试剂收入增长超过 25%。虽然上半年的医疗新基建项目和超</p>

声常规采购复苏对国内生命信息与支持及医学影像产线起到了拉动作用，但这些产线的招投标活动因 8 月份以来的医疗领域整顿行动而有所推迟，同时四季度医疗专项债的发行也出现了放缓，因此使得下半年国内生命信息与支持及医学影像产线的增速明显低于上半年。但需要强调的是，虽然招标采购被推迟了，但采购需求量本身并未受到影响，随着今年整顿行动进入常态化，被推迟的采购项目预计都将逐渐启动。

国际市场增长 15.8%，其中下半年增长 22%。增速表现最亮眼的依旧是发展中国家，全年增速超过了 20%，其中墨西哥、巴西、印尼、土耳其等国家均实现了高速增长。北美市场在 2022 年高增长的基础上继续实现了稳健增长，两年的复合增速达到了 18%。虽然外部环境没有明显改善，但公司加大了对欧洲市场的营销、用服、IT 支持、仓储物流等各方面的组织能力建设，欧洲市场已经逐渐走出了俄乌战争影响下的阴霾，去年实现了近 10% 的增长，预计今年有望进一步提速。

从产线维度来看：

体外诊断产线全年实现了 21.1% 的快速增长，其中国际体外诊断两年的复合增速超过了 30%。自 3 月份以来，得益于国内常规门急诊、体检、手术等诊疗活动的迅速恢复，国内体外诊断试剂消耗也随之显著复苏，并且血球 BC-7500 系列、化学发光 CL-8000i、生化 BS-2800M、凝血 CX-9000、TLA 流水线等重磅仪器持续获得了亮眼的装机表现。其中 BC-7500 系列全年装机超过 2,000 台，进一步巩固了公司国内血球市场第一的行业地位，同时，该系列带来的全年收入贡献超过 10 亿元，成为了首款在上市第三年就实现收入突破 10 亿元的产品。国内化学发光新增装机超过了 2,000 台，其中高速机占比达到近六成，更重要的是大样本量客户持续加速突破，生化免疫试剂年产出在 500 万以上的医院家数达到了 68 家，医院家数增长超过一倍，助力公司的化学发光业务在国内市场份额超过一家进口品牌并首次位列第四。海外方面，公司通过并购和自建的方式加快了对海外体外诊断市场生产制造、物流配送、临床支持、IT 服务等本地化平台能力的建设进度，因此海外中大样本量客户的渗透速度仍在持续加快，全年成功突破了超过 100 家海外第三方连锁实验室，并且通过血球业务已经建立起来的技术创新和临床价

值等各方面的优势，公司仍在不断加深和海外第三方实验室的合作关系。其中，公司已经成为拉美第一大实验室 DASA 的独家血球供应商，并将借此机会横向拓展更多业务。

生命信息与支持产线全年增长了 13.8%，种子业务微创外科全年增速超过了 30%，硬镜系统的市场份额提升至国内第三。从国内市场来看，虽然上半年以 ICU 病房扩容为主导的医疗新基建活动对产线带来了显著的拉动作用，但因 8 月份以来的医疗领域整顿行动而导致的招投标活动推迟对该产线不可避免地造成了冲击，同时医疗专项债在第四季度发行暂缓也影响了部分医疗新基建项目的推进，使得生命信息与支持产线下半年的增长趋弱。据公司统计，从可及市场角度来看，截至去年底国内医疗新基建待释放的市场空间仍然超过 200 亿元，预计未来两年对该产线的增长将会带来积极贡献。海外方面，除了一季度产能倾斜国内以外，二季度开始国际市场的产能供应已经完全恢复，并且国际市场的采购需求已经基本复苏，使得国际生命信息与支持产线下半年增长超过了 20%。得益于产品竞争力已经全面达到世界一流水平，产线加速渗透高端客户群，在美国、英国、法国、西班牙、澳大利亚、巴西、墨西哥、土耳其等国家进入了更多高端医院，整体数智化解决方案的竞争优势不断扩大，同时鉴于公司海外市场份额仍然较低，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。

医学影像产线全年增长 8.8%，其中超声高端型号增长超过了 20%。在国内市场，虽然常规采购自 3 月份以来得到了恢复，但 8 月份开始的医疗领域整顿行动使得超声的招投标活动也出现了推迟，导致医学影像产线下半年的增长放缓。值得一提的是，凭借强大的产品竞争力和高标准的合规体系，公司抓住了当前环境下市场份额提升的机会，首次超越原市场第一的进口品牌，成为国内超声市场行业第一的厂家。更重要的是，公司已于 2023 年底在国内市场发布了国产首款超高端超声平台 Resona A20，标志着公司超声技术已经正式迈入国际一流水平。目前进口品牌占国内超声市场的比重合计仍达到近六成。未来，通过在超高端领域的发力，公司将继续巩固国内市场第一的地位，加速超声国产化率的提升。在国际市场，虽然中低端超声采购需求的景气度持续受到整体宏观经济环境低迷的冲击，但公司迅速地对营销

策略做了针对性调整，加大了海外高端市场的覆盖投入力度，包括积极举办国际学术研讨会议、组织国内外知名医院联动交流等，推动海外超声高端型号增长超过了 25%，加速了高端客户突破的进程，并助力超声业务首次实现了全球第三的行业地位。

从盈利情况来看，2023 年归母净利润 115.8 亿元，同比增长 20.6%；扣非归母净利润 114.3 亿元，同比增长 20.0%。公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 15 元，分红金额约 18.2 亿元，加上去年三季度已派发的现金分红，2023 年度总分红金额约为 70.3 亿元，同比增长了 28.9%，年度分红比例进一步提升至 60.7%。

从现金流角度来看，2023 年经营性现金流净额 110.6 亿元，同比下滑 8.9%。经营性现金流净额下滑的主要原因是 2022 年四季度国内 ICU 紧急采购订单量过大，同时公司产能紧张导致无法及时交付，因此 2022 年底合同负债中的预收货款出现了大幅度增长，从而垫高了 2022 年经营性现金流净额的基数。

2024 年一季度，公司营业收入总额达 93.7 亿元，较上年同期增长 12.1%。

由于去年一季度国内 ICU 紧急采购需求量远远超过其他常规采购需求量，使得今年一季度国内市场整体在高基数的情况下仅实现个位数增长，其中去年同期受抑制的国内体外诊断和医学影像产线均实现了恢复性高速增长。因去年一季度产能倾斜国内而导致国际市场基数较低，同时在海外高端客户群突破持续加快的推动下，国际市场整体今年一季度增长近 30%，其中发展中国家增长超过了 30%，国际三大产线均实现了快速增长。

鉴于去年上半年国内市场因紧急采购而导致公司基数垫高，而去年下半年的基数受行业整顿影响显著降低，同时国内公立医院的招投标活动今年预计下半年将好于上半年，因此今年上下半年的收入增速预计会呈现不均衡的情况。但通过加快各项业务海内外高端客户群突破和市场份额提升，以及抓住国内医疗新基建和设备更新项目的机会，公司对于完成全年的增长目标依然充满信心。

从盈利情况来看，2024 年一季度归母净利润 31.6 亿元，同比增长

22.9%；扣非归母净利润 30.4 亿元，同比增长 20.1%。

从现金流角度来看，2024 年一季度经营性现金流净额 28.6 亿元，同比增长 114.8%。经营性现金流净额大幅增长的主要原因是 2023 年一季度为了应对大量的紧急采购订单，公司加大了关键零部件和原材料采购备货所致。

(2) 2023 年和 2024 年一季度研发投入和主要新产品推出情况：

公司继续保持高研发投入，产品不断丰富，技术持续迭代，尤其高端产品不断实现突破，2023 年研发投入达 37.8 亿元，占同期营业收入的比重为 10.8%。2023 年，在生命信息与支持领域，公司推出了瑞智联生态·易关怀亚重症整体解决方案、UX5 系列 4K 内窥镜荧光摄像系统、超声高频集成手术设备、mWear 穿戴监护、BeneHeart D 系列新一代除颤监护仪、A7/A5 系列新一代麻醉系统、急救转运呼吸机 TV80/TV50、4K 数字化手术室二期、Vetal 3 便携式动物监护仪等新产品；在体外诊断领域，新增的化学发光试剂项目包括高敏心肌肌钙蛋白测定试剂盒、氨基末端脑利钠肽前体测定试剂盒、乙型肝炎病毒核心抗体测定试剂盒、醛固酮二代试剂盒、肾素二代试剂盒、白介素 6 测定试剂盒、乙型肝炎病毒 e 抗体测定试剂盒，除此以外还推出了 MT 8000 全实验室智能化流水线、CX-6000 全自动凝血分析仪、AF-600 全自动微生物鉴定药敏分析仪等新产品。在医学影像领域，推出了超高端全身超声 Resona A20、高端心脏超声 Recho R9、高端全身超声 Resona R9 铂金版、高端体检超声 Hepatus 9、面向国际客户的 X 光数字化升级解决方案 RetroPad、Vetus 60 动物专用台式彩超、VetiX S300 动物专用 DR 等新产品。

(3) 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六份可持续发展报告，详细披露了迈瑞医疗 2023 年在环境、社会、公司治理等领域的实践及成果。公司不断完善可持续发展管理体系，积极推进 ESG 理念与公司价值链每一个环节的深度融合。2023 年，迈瑞医疗 MSCI ESG 评级跃升至 AA 级，荣获 EcoVadis 2023 年度企业社会责任和可持续发展银牌奖，在气候相关的 CDP 评级中，公司提升至

B级“管理阶段”。

创新是引领迈瑞医疗高质量发展的第一动力。迈瑞深入践行智慧医疗理念，依托5G和人工智能技术，开发IT解决方案，建立远程服务平台，助力优质医疗资源下沉，提升医疗可及性与可负担性。公司致力于推动全球的交流与合作，2023年公司发布了“2025行动”愿景与倡议，从基础教育培训、前沿技术交流、医学研究合作三大方面，携手全球专家与学者，为世界超声医学行业发展助力。

公司在海外业务发展的基础之上，加强全球化生产供应系统的构建。同时，通过并购和业务整合，从原材料到成品，迈瑞将全面为客户提供达到行业一流的产品和方案。2023年，公司建立了可持续采购管理体系，于采购标准中纳入可持续发展要求，建立供应商质量学院，以自身管理实践赋能供应商质量管理和可持续发展能力建设。

公司将绿色环保理念融入生产运营的各个环节，加强能源管理，推动节能减排技术改造和清洁能源使用，2023年，公司碳排放强度较2022年下降8.51%。公司携手国际公益组织——微笑行动，为唇腭裂患儿提供优质的医疗救治，启动“小新肝”公益基金，延续肝病儿童的生命希望。在乡村振兴方面，通过建设碭山迈瑞医疗科技产业园和董事长捐建碭山中学新校区，打造产业与教育的双支撑模式，实现与碭山的长远发展与合作共赢。

2、互动提问

问：请问公司如何展望中国医疗器械企业在国内和海外市场未来长期的发展潜力，以及整个竞争格局的演变趋势？

答：时至今日，中国医疗器械的发展仍远未触及行业天花板，未来长期仍有巨大的增长空间，这背后主要有三个驱动因素，分别是医疗需求、国家政策、国产崛起。首先，从医疗需求来看，受制于优质医疗资源匮乏和分配不均等原因，国内仍有大量的诊疗需求没有被满足，更不用说人口老龄化还在不断加快，医疗补短板迫在眉睫。其次，国家在政策制定上对医疗器械行业十分重视，过去几年的医疗新基建带来了行业的巨大扩容，集采、DRG、医疗行业整顿也都在推动行业往健康的方向发展，近期国家又推出了包括医

疗设备在内的大规模设备更新政策，这些都为行业的发展提供了动能。最后，虽然现在进口品牌占据国内医疗器械高端市场的比重仍然很大，但国产龙头品牌已经逐步具备了和进口品牌一较高下的技术创新能力，未来甚至能逐渐走到技术引领的阶段，这对于医院、医保控费降本都至关重要。因此，中国医疗器械企业在国内市场未来仍大有机会，同时行业集中度的提升速度也将不断加快。

通过过去 20 多年的发展，迈瑞在海外广阔的市场已有一席之地，但即便如此，迈瑞在海外的市场份额仍远远低于其在国内的水平，海外市场长期的增长空间十分巨大。虽然海外的宏观和地缘形势变化万千，但机会一直是存在的，尤其是这几年受到新冠疫情、通货膨胀、货币贬值等多重因素的影响，海外客户对于高性价比解决方案的需求日益增加，这无疑给了迈瑞巨大的机遇。为了更好地满足客户需求，同时有效地应对宏观和地缘形势，全面的海外本地化布局显得尤为重要。但本地化布局不是一蹴而就的，迈瑞花了 20 多年时间，克服了各种困难，才建立起来了今天拥有 3000 多名海外本地员工的平台。未来还将持续完善海外本地化平台的建设，加速海外高端客户群的突破，真正树立起中国医疗器械高端制造的全球形象。

问：公司目前是否已经规划了清晰的长期战略目标，以及如何实现这个长期战略目标？

答：作为一个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，医疗器械的飞速发展一直都是由欧美日公司所主导的。值得欣喜的是，通过多年持之以恒的研发创新，迈瑞终于有望追上这些国际巨头的步伐，在 2025 年成为首家闯入全球医疗器械 TOP 20 的中国公司，并在全球的舞台上和这些国际巨头的竞争中不断成长。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 TOP 10 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。为了实现这个长期目标，迈瑞需要在两个方向上实现核心能力的突破：

（1）设备业务全面向数智化方案转型：当前，经济发展及人口老龄化

正不断催生出更加旺盛的医疗需求，虽然各国都在持续加大医疗投入，但却未能有效地解决医疗资源匮乏和分配不均等问题。公司认为，数智化方案是帮助解决这些问题的有力手段之一，其中“数”与“智”分别代表了在原有医疗设备硬件加软件的基础上融合 IT 和 AI 的技术，以此达到有效提升诊疗质量和效率的目的。而迈瑞在设备领域的布局深度、技术领先优势、存量装机规模，以及近年来大力推动的“三瑞”生态系统和 AI 在临床上的应用，都使得迈瑞最具备全面向数智化转型的优势。未来迈瑞的竞争优势将不再是一个参数、一种技术、更低的产品价格，而是帮助医院全面提升医疗服务水平的同时提升效率、控制成本，这将有有望大幅提升迈瑞在设备领域的市场份额，以及构筑更深的行业护城河。

(2) 持续扩大耗材业务领域的布局：无论是从市场空间和行业增速，还是迈瑞当前的市占率来看，IVD 产线都当仁不让地要在三大业务领域的增长中长期领跑，并通过全面扩大海内外大样本量客户的突破，持续提升试剂收入占比。为了实现这一目标，迈瑞在研发、营销、海外生产、甚至并购上都在为 IVD 倾斜资源，以化学发光为代表的产品竞争力将在未来两年进入到全球一流水平，并逐渐开拓分子诊断、临床质谱等新的业务领域，保障 IVD 产线长期的快速成长。除了 IVD 以外，迈瑞还在大力培育微创外科、心血管等耗材类种子业务，在这些领域能力边界上的拓展无疑将给迈瑞带来全新且巨大的全球可及市场空间，这些耗材类业务未来长期都将维持高速发展的趋势。

问：国家发改委提出了要在 7 大领域推动设备更新，其中就包括了医疗，请问公司如何判断这一政策对行业和迈瑞会带来多大的影响？

答：3 月 13 日，国务院发布了关于印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》的通知，其中提到了加强优质高效医疗卫生服务体系建设，推进医疗卫生机构装备和信息化设施迭代升级，鼓励具备条件的医疗机构加快医学影像、放射治疗、远程诊疗、手术机器人等医疗装备更新改造；推动医疗机构病房改造提升，补齐病房环境与设施短板。在此通知发布之后，各个省份逐渐开始了卫生健康领域设备更新项目的摸排和统计工作。此次在

国家政策的鼓励下，医疗设备的采购需求有望得到一定程度的释放。目前各省份关于医疗设备更新需求量的摸排工作已经基本完成，预计在配套资金到位后招标采购也将随之启动，这有望对公司下半年的业绩带来积极的影响。但当前难以对影响幅度和落地时间做出准确的量化评估，公司将密切关注设备更新项目的进展。

值得一提的是，除了加快医疗设备更新以外，国家也明确了要推进医疗机构信息化设施迭代升级，鼓励有条件的公立医院加快应用智能可穿戴设备、人工智能辅助诊断和诊疗系统等指挥服务软硬件。同时在推进 DRGs 支付和强调公立医院高质量发展的背景下，医院建设的痛点和核心诉求是如何有效、快速地提升诊疗能力和运营效率。无论是从医疗设备的技术创新能力，还是从数智化解决方案所能提供的临床价值来看，迈瑞在行业中都具备极强的竞争力，通过独特的“设备+IT+AI”的产品组合，成为为每家医疗机构打造更高效、智能化、极具性价比的解决方案供应商。举个具体案例，低风险组病例死亡率是一项医院重要的安全水平指标，同时也是一项医院国考指标，过去主要通过 CCRRT 机制（即重症快速反应小组）来降低低风险组病例死亡率，但受制于 MEWS（即早期预警评分）特异性不高、报警不精准、报警分发不科学等影响，同时受限于普通科室护士的判断力，事实上 CCRRT 机制运行不畅。通过迈瑞提供的医疗设备组合、智能化多参数算法、以及瑞智联 IT 方案，定义了致命及多参数早期预警作为必须响应的报警，同时在一线处理后病患无好转则报警升级，实现了高效率的分级分层报警通知，提高了普护和 ICU 的协同性，让 CCRRT 机制运行变得更加顺畅，从而实现降低低风险组病例死亡率。

问：根据媒体报道，欧盟将针对中国医疗器械启动调查，其中提到了对中国医疗器械参与欧盟采购调用国际采购工具（IPI），请问这是否会对迈瑞在欧洲的业务造成影响？外部环境的变化是否会改变公司未来对国际业务的展望？

答：欧盟将针对中国医疗器械启动调查的消息中提到对中国医疗器械参与欧盟采购调用国际采购工具（IPI）。据公司了解，IPI 影响的是招标采购

金额在 500 万欧元以上的货物和服务，而迈瑞目前在欧盟参与的所有单个招标采购合同金额均远远低于 500 万欧元，因此调用 IPI 不会对迈瑞参与欧盟采购造成任何影响。迈瑞一向积极践行自由贸易理念，严格遵守世界各国法律法规及监管要求，以依法合规为底线参与市场竞争。经过过去二十多年的耕耘，公司在欧洲市场布局了含营销、用服、IT、人力、财务等职能合计超过 500 人的团队，而并购进来的海肽生物和 DiaSys 带来了超过 400 人的研发和生产队伍。宏观来看，欧洲医疗器械市场正在逐步走出近几年来因疫情和地缘导致的阴霾，但客户追求更具价值的诉求没有变化，这和迈瑞的数智化解决方案能提供的价值是高度吻合的。随着越来越多产品的技术竞争力达到世界一流水平，公司也将不断加大欧洲市场的投入力度，未来欧洲的业务增长有望持续提速，部分国家如法国、英国、西班牙将驶入发展的快车道。

展望未来，千变万化的国际环境可能是行业长期要面临的发展趋势，这对一家坚定出海的企业而言既是挑战、更是机遇，但迈瑞有底气、也有能力做好国际化业务。首先，医疗提质增效和控费降本是全球绝大部分政府和医疗机构都渴望实现的，而迈瑞通过多维度的技术创新在满足临床需求上逐渐开始引领，同时中国强大的工程化能力所带来的质量和成本优势未来长期存在。其次，经过二十多年的海外业务发展，迈瑞已经培养起了一套相对成熟的组织能力，这种稀缺的组织能力是在一定的时间窗口内通过大量的经验和教训而形成的。但公司也清醒地意识到，为了更好地满足客户需求，目前海外的组织能力仍然有很大的提升空间。值得欣喜的是，通过结合内外部的的方式，公司预计今年底之前有至少 10 个海外本地化生产将启动，这对于加快迈瑞在海外公立市场和中大样本量客户突破上有着重要意义。

问：公司最近几年来做过了好几起重大并购，请介绍一下这些并购目前的整合进展情况如何？

答：自 2021 年以来，迈瑞已经完成了三笔重要的并购，其中分别代表了三个不同的方向：

（1）在体外诊断领域，免疫原料自主能力至关重要，试剂原料自研自制是试剂创新的基础和质量的重要保证。2021 年，迈瑞收购了全球知名的

IVD 原材料领域的公司海肽生物，实现了在化学发光原材料领域核心技术的自主可控。目前，迈瑞与海肽生物研发团队的整合进展顺利，迈瑞医疗的体外诊断试剂研发团队与海肽生物的原材料研发团队已经能够高效、协同地开展相关工作，同时也在积极推进布局新项目的研发和成果转化。2023 年 11 月，通过结合海肽生物在原材料上的技术优势，迈瑞推出了性能达到行业领先水平的三项心肌及炎症标志物试剂产品。未来，公司将加大海肽生物的研发和运营投入力度，持续增加其研发团队的规模和扩大研发场地，提升其设计转化能力及产能，确保其未来开发的核心原材料能够帮助迈瑞显著提升化学发光业务的试剂性能，力争在两年内实现化学发光业务的产品竞争力全面达到国际一线水平。

(2) 一直以来，海外供应链平台的缺失成为制约迈瑞体外诊断国际化发展、尤其是对中大样本量客户突破的瓶颈。为了加速体外诊断业务国际化的发展进程和在中大样本量客户的全面突破，布局海外供应链平台是迈瑞很早就制定的战略目标。2023 年 11 月，公司完成了对 DiaSys 75% 股权的收购工作。目前，迈瑞与 DiaSys 的各职能整合进展顺利，DiaSys 在欧洲、亚太及拉美地区的三个本地化生产、交付平台已纳入公司的全球供应交付规划，同时 DiaSys 的体外诊断试剂及质控校准研发团队与产品也已经纳入迈瑞体外诊断的中长期发展规划中。迈瑞的研发、供应链、运营团队已经能与 DiaSys 的团队高效、协同地为实现整合后的全球供应链、产品套餐规划开展工作。未来，迈瑞会充分利用 DiaSys 在欧洲、亚太及拉美地区的供应链和研发平台，加速体外诊断业务的国际化布局，全面实现海外中大样本量客户群的突破。

(3) 迈瑞已经布局的领域主要为医疗设备和体外诊断，但在高值耗材领域的布局十分有限。未来，在人口老龄化的趋势下，以及经济发展和临床医疗水平提升的背景下，耗材类产品的临床使用量势必长期快速增长，因此逐步进入高值耗材领域对迈瑞长期的发展而言十分重要。今年 1 月，公司公布了对惠泰医疗控制权的收购，目前转让涉及的惠泰医疗股份已过户登记至迈瑞名下。通过本次交易，迈瑞将以此进入心血管领域相关赛道，提升业务可及市场空间，培育新的业绩增长极。同时，公司将以产业投资整合者的角

色，通过资源互补的产业整合，为双方带来产品研发创新和全球营销能力的提升，并深入细分领域精耕细作，推动电生理及相关耗材的业务发展，从心血管赛道出发为国产医疗器械打开新的出口市场，为国家培育出行业新龙头。短期来看，公司将基于自身的研发体系和组织能力上的优势，助力惠泰医疗全面提升三维电生理系统的产品完备性、临床性能表现、质量及可靠性等核心竞争力，加速惠泰三维电生理系统在房颤领域的临床应用，更好地满足医院客户的临床需求。中长期来看，迈瑞将继续支持惠泰医疗在心血管领域做大做强，并在惠泰医疗独立发展的基础上，与其共同制定业务发展战略、研发和营销体系等各方面的整合规划，促使惠泰医疗实现从国内领先至国际领先的跨越。

问：相比公司上一个 5 年规划，这个 5 年规划的并购步伐显著加快了，请问有什么内外部原因吗？未来公司在哪些方向上还有并购计划？

答：外延式并购一直是迈瑞的增长立足点之一。自 2008 年启航全球并购之路以来，国内外的多笔并购让迈瑞在核心技术、营销平台和供应链平台的加强，以及新业务拓展上获得了极大提升。迈瑞由此不断构建和夯实全球研发、营销和供应链平台，同时积累了丰富的并购经验，在并购效率、标的数量特别是整合深度上均领先国内同行，获得了超越同行的产业并购整合经验和能力。但自迈瑞登陆国内资本市场以来，地缘政治、新冠疫情、标的估值都成为了制约公司放开手脚去并购的因素，不过随着一些外部环境的好转、以及对于并购机会的敏锐察觉，最近几年公司的并购步伐显著加快了。

迈瑞的并购并不是一味追求扩大收入、增加利润，而是主要从主营业务补强、全新业务探索、海外市场拓展等战略方向着手，通过并购的方式快速整合全球范围内的全产业链前沿技术，提升现有业务在高端市场的综合竞争力，加快成长型业务的发展速度。未来，迈瑞将发挥平台优势，紧抓内部研发创新和外部并购整合两条路径，继续围绕战略发展方向，积极但有节奏地探索对外投资并购的机会，加快掌握核心技术，保障供应链稳固，提升国产医疗器械的整体竞争力。

问：公司在年报中反复提及了数智化解决方案，请问何为数智化解决方案？这种方案给客户和迈瑞带来了哪些价值？

答：当前，经济发展及人口老龄化正不断催生出旺盛的医疗需求，虽然各国持续加大医疗投入，但却未能有效地解决医疗资源匮乏和分配不均等问题，同时投入的成本压力也越来越大，整个医疗产业市场都在期待新的技术手段和更具价值的方案来解决这些问题。在迈瑞看来，数智化中的“数”与“智”，分别代表了IT技术与硬件的融合、AI与软件的融合。迈瑞希望运用数智力量，以IT来赋能硬件，实现医疗大数据的实时采集、传输，以AI来赋能软件，实现医疗大数据的处理、整合，助力医疗机构解决临床痛点、提升诊疗效率、实现控费降本。

近年来，迈瑞基于广阔的业务布局、领先的市场地位及持续增长的装机体量，着力构建长期、差异化的整体解决方案，并通过与AI的结合，初步完成了“设备+IT+AI”的智能医疗生态系统搭建，通过“三瑞”与设备融合创新，结合智能化大模型为医疗机构提供数智化整体解决方案。同时，迈瑞的营销模式由产品营销向方案营销转型，这将提升客户服务粘性，形成多产品、多产线装机入院，帮助迈瑞实现市场独一无二的竞争优势。

例如，迈瑞为上海交通大学医学院附属仁济医院打造了从手术室、重症、普护到智慧医院指挥中心的业内领先的医院数智化整体解决方案：

(1) 本次打造的指挥中心不仅部署手术室数字化和生命支持设备智慧物联平台，还集成互联网医院、医院运营数据等平台，不仅能够完成远程手术指导、急麻重症及普护患者生命体征信息实时监看和查询、线上互联网医院及线下医院运营数据查看，还能进行虚拟会议室、手术室、重症监护室虚拟场景体验，为仁济医院参与国家三级公立医院绩效考核及促进本院高质量发展提供技术支撑。

(2) 本次建设的重症监护病区，是把ICU使用的所有设备如吊桥、监护仪、呼吸机、泵站以及超声等整体规划设计，不仅可以通过监护仪整合所有床旁设备，还可以将患者所有生命体征信息发送至中央站，通过中央站进行病人数据和报警的远程查看，并且中央站将数据通过数据网关发送给重症信息系统，便于后期的数据调取与使用，这是完全意义上以病人为中心，整

合医护人员、医疗设备、系统等资源来为患者服务，消除设备信息孤岛，助力远程诊疗，提高诊疗效率。

(3) 针对过去麻醉科所面临的多设备位置分散、操作不便，且综合药效缺乏直观评价指标等痛点，迈瑞建立了静吸复合麻醉工作站，利用独特的多产品组合优势，通过基于产品融合的麻醉综合状态显示与控制，大大减少医护走动观察和调节次数，同时基于算法融合的综合药效显示以及麻醉机集成输注泵控制界面，可实现智能设定目标与自动调节，减少对医生经验的依赖，进一步推动麻醉均质化。

(4) 在数字化手术室方面，迈瑞采用业界最先进的 4K 光纤流媒体技术架构，能确保手术室内推送出的视频信号高清、实时、无损地传输到网络内任何一个可视化终端，实现手术室、示教室、研讨室、会议室、办公室、指挥中心不同场景下同步同画质观看，腔镜、术野、监护、全景摄像等手术影像可以在不同地点实时传输，使得医生和医务人员可以更加方便分享手术情况。

问：国家医保局曾提出，明确到 2025 年底，DRG/DIP 支付方式覆盖所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，近期也有其他公司反馈 DRG 的试点对试剂消耗带来了负面影响，请问公司如何看待这个政策对行业和迈瑞的影响？

答：从历史数据来看，国内医疗卫生支出的增速始终快于 GDP，但其占 GDP 的比重目前仍远低于发达国家的水平。更重要的是，中国经济未来仍有望保持平稳发展，同时人口老龄化还在不断加剧，这意味着国内的医疗需求量未来长期都会保持健康增长的趋势。但与医疗需求量增长相矛盾的是中国庞大的人口基数和有限的支付能力，因此医保局不得不考虑通过集采、DRG/DIP 等费用调控政策来平衡这个矛盾。

作为一家医疗器械企业，迈瑞的任务是要帮助医保、医院、患者去解决这个矛盾，而公司认为解决这个矛盾的关键之一是要提升医院早期、精准和高效的诊疗服务能力，这样才能在更好地满足医疗需求的同时，有效控制因重复和过度诊疗所导致的额外医疗支出，迈瑞的数智化整体解决方案在这种

环境下应运而生。血球 AI 阅片、超声智能切面识别、高敏肌钙蛋白、新生儿智能呼吸算法，这些都成为了帮助医院提升诊疗服务能力的底层创新技术。智慧报警方案、静吸复合麻醉、超声内镜微创手术融合方案、全实验室智能化流水线，这些也都成为了为医院提供更高临床价值的融合创新技术。在此基础上，迈瑞还构建了开放的、可生长的“三瑞”生态系统，让数据可以真正地流动起来，通过进一步的数据挖掘与大模型分析，给予临床端经验性的指导，有效提升诊疗精准度与效率。

以高敏肌钙蛋白为例，作为急性冠脉综合征（ACS）的核心生物标志物，在对产品分析性能进行深度打磨的基础上，迈瑞协同全球顶级医疗机构针对标记物在 ACS 的优化应用上不断开展深入研究，完善了标志物在特殊人群和疾病的浓度分布、全龄人群参考范围的研究，以及 0-2 小时快速分诊流程的研究，满足了临床诊疗过程中安全排除无风险、并精准聚焦医疗资源的核心诉求。为了能够帮助医院去更加精准地识别潜在的急性心肌梗死患者，迈瑞的高敏肌钙蛋白将诊断的灵敏度和抗干扰性推到了一个全新的高度，进而实现疾病的早期诊断和干预治疗。

问：过去这几年 IVD 领域集采进展较快，请问这些集采目前进展情况如何，对公司带来了哪些影响？今年是否还会有更多的 IVD 集采落地？

答：目前 IVD 集采的范围主要包括安徽省牵头的化学发光试剂集采和江西省牵头的生化试剂集采，从这两个分别来看：

（1）2021 年，安徽省启动了省内化学发光试剂集采。2022 年，公司在安徽省的化学发光业务增长超过了 85%，市场份额一跃提升至 20% 以上，实现了安徽市场第一的目标，并突破了 35 家空白三级医院。2023 年，公司不断凭借数智化实验室整体解决方案在安徽市场实现全面突破，提升三级医院覆盖率的同时，试剂产出也在不断提高，推动安徽省化学发光业务当年继续实现了近 40% 的高速增长，进一步巩固了安徽省化学发光市场第一的地位。重要的是，核心套餐及集采相关项目都取得了高速增长，其中心标及炎症增长 64%，甲功增长 42%，传染病增长 34%，肿标增长 32%，进一步证实了迈瑞发光产品在高端医院群体中的品质保障能力。去年，安徽省还组织

了二十五省联盟集采化学发光试剂，随着这一集采今年逐渐落地执行，叠加今年预计上市的近 20 个更具竞争力的新项目，国内化学发光业务全年的高速增长和高端医院突破的确定性将进一步提升。

(2) 2023 年 6 月，江西省发布关于执行肝功生化试剂联盟集采中选结果的通知，标志着 23 省肝功集采正式开始落地执行。在已执行集采的省份中，公司的生化产品业务快速增长，其中集采相关项目收入同比增长超过 20%，明显超过了生化业务的平均增速。随着集采的推进，迈瑞生化产品的综合优势更加凸显，获得更多客户认可与信赖，并加速了生化产品在三级医院的突破。在集采联盟省份，新一代 BS-2800M 产品装机 330 多台，同比增长 72%，其中三级医院装机接近 200 台，占比 57%。除此以外，去年江西省还公布并实施了肾功和心肌酶生化试剂的集采，预计今年也将开始逐步落地执行。今年，江西省召开了关于生化试剂集采的座谈会，其中拟进一步纳入超过 70 个项目进入集采，加上过去两轮的集采，江西省牵头的集采范围将基本囊括整个生化试剂市场。虽然迈瑞好几年以前就已成为国内生化市场第一的厂家，但市场份额也仅有 10% 出头，未来在集采的大环境下，行业集中度的提升速度将大大加快。

问：今年一季度公司收入仅增长了 12%，请问这其中的主要原因是什么？请问公司是否会调整全年的增长目标？

答：一季度公司各项业务的推进情况基本符合公司的预期，收入增速相对较低主要是受到了基数的影响。2020 年以来，每个季度的订单情况因采购需求受到了疫情极大的扰动而分布不均，去年上下半年市场需求的剧烈波动更是加剧了分布不均的情况，去年上半年占全年收入比重达到了 53%，下半年只有 47%，而正常年份的上半年收入占比通常略微低于下半年。

从外部环境来看，今年以来国内医疗领域整顿行动逐渐进入常态化，医疗设备更新项目预计下半年开始也会有所贡献，同时国际市场仍有很大的市场份额提升空间，其中发展中国家增长势头迅猛。从内部来看，今年各产线均有重磅产品的放量机会，例如微创外科的耗材类业务如超声刀、腔镜吻合器即将放量；化学发光预计新增的约 20 个全新的核心项目将对试剂产出带

来显著的增长贡献；全自研自产的 TLA 流水线 MT-8000 的新增装机量有望超过历史存量装机；超高端超声 Resona A20 在放量的同时将加速超声业务在全球范围高端医院的突破。因此综合来看，公司对于完成全年既定的增长目标充满信心，增速将呈现下半年加速的趋势。

问：请问为什么去年和今年一季度公司收入增速都出现了放缓，但利润增速还能做到 20% 的增长？

答：首先，去年和今年一季度利润目标达成都有一个共同的原因，这便是公司的管理、营销、研发人员的薪酬及长期激励费用计提均与收入增长目标达成挂钩，这也是利润增长目标达成的关键因素之一。

另外，2023 年毛利率提升 2.01 个点对利润增速也有显著贡献，其中 IVD 和医学影像产线毛利率分别提升了 3.95 个点和 2.69 个点。IVD 产线毛利率提升主要得益于去年国内常规诊疗量同比 2022 年有显著复苏，因此使得试剂收入占比有所提升；虽然国内超声常规采购去年下半年出现了放缓，但高端型号海内外均表现亮眼，因此推动医学影像产线毛利率提升。除此以外，去年还有一笔三年期存款到期并一次性支付了本息，因此使得去年利息收入出现了显著增长。

今年一季度利润增长目标达成的另外一个原因是汇兑损益，去年同期汇兑损失近 1 亿元，远高于今年一季度的汇兑损失金额。

问：请问为什么今年一季度扣非归母净利润的增速会比全口径归母净利润增速慢了近 3 个百分点？另外，去年还产生了超过 5 亿元的资产减值损失，这是否是由商誉减值所导致的？

答：一季度扣非归母净利润增速慢于全口径归母净利润增速是因为扣非归母净利润剔除了因间接持有惠泰医疗股份而导致的超过 1 亿元公允价值变动收益所致。在迈瑞成为惠泰医疗控股股东并实现对惠泰的并表之后，惠泰的股价波动将不再直接影响迈瑞的损益表。

2023 年产生了约 5.3 亿元的资产减值损失，这主要由海肽生物的无形资产中的新冠相关客户关系减值所导致，去年公司并未产生任何商誉减值损

	<p>失。</p> <p>问：请问公司在推广数智化解决方案的同时如何保障数据的安全性不会出问题？</p> <p>答：迈瑞将数据安全的合规性要求贯穿到管理体系、产品设计、产品认证等各个方面，历经过去多年在国内和欧美客户的打磨和考验，已逐步建立起医疗设备数据合规领域的公信力。从管理体系上，迈瑞已获得国际权威标准 ISO/IEC27001、ISO/IEC27701 的认证，建立了以风险为导向的信息安全和隐私保护合规管理体系。在产品环节，迈瑞建立了覆盖全球标准的整套数据合规基线，并有相应的技术文件或隐私声明进行支撑，同时公司还成立了专门的数据安全和隐私保护委员会进行合规管控的最高承诺和指导。在国内市场，公司根据产品联网和敏感程度均依次通过了公安部的国内二级和三级等保认证，确保产品网络和数据安全符合国家标准。过去两年，迈瑞已经成功通过 6 次省、市网信办和工信层面的数据安全审查。在国际市场，公司在欧洲专门发布了 GDPR 符合性白皮书，在荷兰通过了 NEN7510 认证，在英国符合 DTAC 相关要求，增强了在当地数据隐私保护层面的公信力，同时在北美也发布了产品网络安全白皮书。</p> <p>未来，迈瑞会一如既往地重视合规性要求，遵守当地数据安全保障的法律法规，为客户提供安心且高质量的产品和服务。</p> <p>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。</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
3W Fund Management Limited	汇添富基金管理股份有限公司
Aberdeen Asset Management Limited PLC	混沌天成资产管理(上海)有限公司
Aham Asset Management Berhad	嘉实基金管理有限公司
AIHC Capital Management Limited	建信基金管理有限责任公司

Alliance Bernstein L.P	建信养老金管理有限责任公司
Allianz Global Investors	建银国际(控股)有限公司
Ariose Capital Management Limited	江海证券有限公司
Artian Investments Limited	江西彼得明奇私募基金管理有限公司
Artisan Partners Asset Management Inc	交银康联资产管理有限公司
Atlantis Investment Management Limited	交银施罗德基金管理有限公司
Bank of America Merrill Lynch	金鹰基金管理有限公司
Baring Asset Management (Asia) Limited	九泰基金管理有限公司
BlackRock Inv Mgmt LLC	巨杉(上海)资产管理有限公司
Blue Ocean Asset Management Limited	开源证券股份有限公司
Brave Moment Limited	兰馨投资咨询(上海)有限公司
Canada Pension Plan Investment Board	立格资本投资有限公司
Capital Group International. Inc	龙场(北京)投资管理有限公司
Causeway Capital Management	马歇尔·伟世有限公司
Chomolungma Asset Management Limited	曼林(山东)基金管理有限公司
CI Investments Inc	民生通惠资产管理有限公司
Citigroup Global Markets Asia Limited	民生证券股份有限公司
CM Capital International Limited	南方基金管理股份有限公司
Comgest	南华基金管理有限公司
Credit Sussie	南京春谷私募基金管理有限公司
DC Investments (Hong Kong) Limited	南京双安资产管理有限公司
Deprince Race & Zollo	宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)
Dymon Asia Capital (Hong Kong) Limited	宁波盛世知己投资管理中心(有限合伙)
Exome Asset Management LLC	宁波市浪石投资控股有限公司
Farallon Capital Management	宁波市鄞州象舆行碳果创业投资中心
FIL Investment Management (Hong Kong) Limited	宁银理财有限责任公司
First State Bank	农银汇理基金管理有限公司
Fosun Hani Securities Limited	诺安基金管理有限公司
GIC Private Limited	鹏华基金管理有限公司
Goldman Sachs Asset Management L.P	平安基金管理有限公司
Grandeur Peak Global Advisors	平安证券股份有限公司
Green Court Capital Management Limited	平安资产管理有限责任公司
Harding Loevner Management	浦银安盛基金管理有限公司
HSBC Global Asset Management (Hong Kong) Limited	浦银国际控股有限公司
HSZ (Hong Kong) Limited	前海开源基金管理有限公司
Huagai Xincheng Healthcare Investment Holdings Limited	青榕资产管理有限公司
Impax Asset Management Limited	锐智资本有限公司
Invesco (Hong Kong) Limited	瑞万通博财富管理(香港)有限公司
Jarislowky Fraser Limited	瑞银证券有限责任公司
JP Morgan Asset Management	睿远基金管理有限公司
Kadensa Capital	沙钢集团投资控股有限公司

Kontiki Capital Management (Hong Kong) Limited	厦门圆和景明投资有限公司
Lake Bleu Capital (Hong Kong) Limited	上海常春藤私募基金管理有限公司
Lazard Asset Management	上海昶元投资管理有限公司
Mackenzie Investments Asia Limited	上海晨燕资产管理中心(有限合伙)
Man GLG Millennium Capital Management	上海丹羿投资管理合伙企业(普通合伙)
Mirae Asset Global Investments (Hong Kong) Limited	上海鼎锋股权投资管理中心(有限合伙)
Morgan Stanley Investment Management	上海复星高科技(集团)有限公司
Neuberger Berman Singapore Pte. Limited	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
New Silk Road Investment Pte. Limited	上海贵源投资有限公司
Newport Asia Investment Limited	上海国际信托有限公司
Ninety One Limited	上海国泰君安证券资产管理有限公司
Nomura Asset Management Co., Limited	上海禾其投资咨询有限公司
Open Door Investment Management Group	上海和谐汇一资产管理有限公司
Optimas Capital Partners Fund L.P	上海鹤禧投资管理有限公司
Point72 Hong Kong Limited	上海红象投资管理有限公司
Prime Capital Management	上海嘉世私募基金管理有限公司
Principal Global Investors (Hong Kong) Limited	上海景林资产管理有限公司
Prudence Investment Management (Hong Kong)	上海景领投资管理有限公司
Samsung Asset Management (Hong Kong)	上海君和立成投资管理中心(有限合伙)
Schroders PLC	上海瓴仁私募基金管理合伙企业(有限合伙)
Springhill Fund Asset Management Company Limited	上海留仁资产管理有限公司
Springs (Beijing) Capital Management Company Limited	上海盟洋投资管理有限公司
State Street Global Advisors Trust Company	上海名禹资产管理有限公司
Sumitomo Mitsui DS Asset Management Company	上海明河投资管理有限公司
Sumitomo Mitsui Trust Bank, Limited	上海铭大实业(集团)有限公司
Temasek Fullerton Alpha (Private) Limited	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
Temasek Holdings (Private) Limited	上海泊通投资管理有限公司
Toroa Management	上海启泰私募基金管理有限公司
TT International (Hong Kong) Limited	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
TX Capital (Hong Kong) Limited	上海趣时资产管理有限公司
UBS Asset Management Limited	上海人寿保险股份有限公司
UBS Group AG	上海仁灏投资管理中心(有限合伙)
UBS O'Connor Limited	上海睿郡资产管理有限公司
UOB Kay Hian (Hong Kong) Limited	上海睿量私募基金管理有限公司
Value Partners Limited	上海睿扬投资管理有限公司
Wellington Management Company	上海森锦投资管理有限公司
White Oak Capital Management	上海山合私募基金管理中心(有限合伙)
Zeal Asset Management Limited	上海尚雅投资管理有限公司
安信证券股份有限公司	上海深梧资产管理有限公司
奥博资本	上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)

宝盈基金管理有限公司	上海盛石资本管理有限公司
鲍尔太平有限公司	上海世诚投资管理有限公司
北京成泉资本管理有限公司	上海天猗投资管理有限公司
北京诚旻投资有限公司	上海彤源投资发展有限公司
北京汉和汉华资本管理有限公司	上海文多资产管理中心(有限合伙)
北京泓澄投资管理有限公司	上海禧弘资产管理有限公司
北京金百睿投资管理有限公司	上海小熙投资管理有限公司
北京金泰银安投资管理有限公司	上海益理资产管理有限公司
北京颐和久富投资管理有限公司	上海友莹格资产管理有限公司
北京以太星辰资产管理有限责任公司	上海煜德投资管理中心(有限合伙)
北京远惟投资管理有限公司	上海渊弘投资管理有限公司
北京知合私募基金管理有限公司	上海元葵资产管理中心(有限合伙)
北京致顺投资管理有限公司	上海原点资产管理有限公司
北京遵道资产管理有限公司	上海原泽私募基金管理有限公司
毕盛资产管理有限公司	上海远海私募基金管理有限公司
博道基金管理有限公司	上海运舟私募基金管理有限公司
博时基金管理有限公司	上海至璞资产管理合伙企业(有限合伙)
博裕资本投资管理有限公司	上海中域投资有限公司
布洛德峰投资顾问有限公司	上汽顾臻(上海)资产管理有限公司
财通基金管理有限公司	申万宏源证券有限公司
财通证券资产管理有限公司	深圳创富兆业金融管理有限公司
长城财富保险资产管理股份有限公司	深圳东方合盈私募证券投资基金管理有限公司
长城基金管理有限公司	深圳民森投资有限公司
长江证券股份有限公司	深圳前海承势资本管理合伙企业(有限合伙)
长盛基金管理有限公司	深圳前海乐赢投资管理有限公司
长信基金管理有限责任公司	深圳前海岳瀚资产管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	深圳三杰义投资管理有限公司
淳厚基金管理有限公司	深圳市和沣资产管理有限公司
大成基金管理有限公司	深圳市红筹投资有限公司
大和资本市场(香港)有限公司	深圳市景泰利丰投资发展有限公司
德邦证券股份有限公司	深圳市康曼德资本管理有限公司
第一上海证券有限公司	深圳市麦星投资管理有限公司
东北证券股份有限公司	深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司
东方证券股份有限公司	深圳市榕树投资管理有限公司
东方证券资产管理有限公司	深圳市万利富达投资管理有限公司
东海证券股份有限公司	深圳市兴海荣投资有限公司
东吴证券股份有限公司	深圳市易同投资有限公司
东证融汇证券资产管理有限公司	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司
敦和资产管理有限公司	深圳中天汇富基金管理有限公司
法巴海外投资基金管理(上海)有限公司	施罗德投资管理(香港)有限公司
方瀛研究与投资(香港)有限公司	苏银理财有限责任公司
方正证券股份有限公司	苏州高新私募基金管理有限公司
丰琰投资管理(浙江自贸区)有限公司	太平基金管理有限公司

沅京资本管理(北京)有限公司	太平洋证券股份有限公司
蜂巢基金管理有限公司	太平洋资产管理有限责任公司
福州鸿友私募基金管理有限公司	泰达宏利基金管理有限公司
复星恒利资产管理有限公司	泰康资产管理有限责任公司
富安达基金管理有限公司	泰仁资本管理有限公司
富国基金管理有限公司	天风证券股份有限公司
富兰克林邓普顿投资管理(上海)有限公司	天津易鑫安资产管理有限公司
富荣基金管理有限公司	天治基金管理有限公司
格林基金管理有限公司	万和证券股份有限公司
工银国际证券研究有限公司	无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)
工银瑞信基金管理有限公司	西部利得基金管理有限公司
工银资管(全球)有限公司	西部证券股份有限公司
光大保德信基金管理有限公司	西藏长金投资管理有限公司
光大证券股份有限公司	西南证券股份有限公司
广东恒华投资发展有限公司	先锋基金管理有限公司
广东汇谷投资有限公司	香港沪光国际投资管理有限公司
广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司	新华养老保险股份有限公司
广发基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
广发证券股份有限公司	信达证券股份有限公司
广发证券资产管理有限公司	兴业基金管理有限公司
广州市航长投资管理有限公司	兴业证券股份有限公司
广州玄甲私募基金管理有限公司	兴证国际资产管理有限公司
国海证券股份有限公司	兴证全球基金管理有限公司
国华兴益保险资产管理有限公司	兴证证券资产管理有限公司
国金基金管理有限公司	幸福人寿保险股份有限公司
国金证券股份有限公司	循远资产管理(上海)有限公司
国联证券股份有限公司	阳光资产管理股份有限公司
国任财产保险股份有限公司	易方达基金管理有限公司
国融基金管理有限公司	奕图资本有限公司
国融证券股份有限公司	银华基金管理股份有限公司
国盛证券有限责任公司	永安国富资产管理有限公司
国寿安保基金管理有限公司	禹合资产管理(杭州)有限公司
国泰基金管理有限公司	远信(珠海)私募基金管理有限公司
国泰君安证券股份有限公司	招商基金管理有限公司
国泰人寿保险股份有限公司	招商银行股份有限公司
国彤创丰私募基金管理有限公司	招商证券股份有限公司
国投证券股份有限公司	招银国际证券有限公司
国信证券股份有限公司	浙江东方嘉富投资管理有限公司
海南君阳私募基金管理有限公司	浙江纳轩资产管理有限公司
海南容光私募基金管理中心(有限合伙)	浙江乾瞻投资管理有限公司
海南希瓦私募基金管理有限责任公司	浙江义乌市檀真投资管理合伙企业
海南智联私募基金管理有限公司	浙江浙商证券资产管理有限公司
海通证券股份有限公司	浙商基金管理有限公司

韩国投资信托运用株式会社	浙商证券股份有限公司
瀚川投资管理(珠海)有限公司	中兵投资管理有限责任公司
杭州汇升投资管理有限公司	中电投先融(上海)资产管理有限公司
杭州优益增投资管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
杭州兆石投资管理有限公司	中国平安资产管理(香港)有限公司
颢科私募基金管理(上海)有限责任公司	中国人保资产管理有限公司
禾永投资管理(北京)有限公司	中国人寿养老保险股份有限公司
和谐健康保险股份有限公司	中国人寿资产管理有限公司
恒安标准人寿保险有限公司	中国山东高速资本(香港)有限公司
弘则弥道(上海)投资咨询有限公司	中国守正基金管理(香港)有限公司
红土创新基金管理有限公司	中国银河国际金融控股有限责任公司
泓德基金管理有限公司	中国银河国际资产管理(香港)有限公司
鸿商资本股权投资有限公司	中国银河证券股份有限公司
湖南迪策投资有限公司	中航基金管理有限公司
湖南源乘私募基金管理有限公司	中荷人寿保险有限公司
华安基金管理有限公司	中加基金管理有限公司
华安证券股份有限公司	中科沃土基金管理有限公司
华宝基金管理有限公司	中欧基金管理有限公司
华宸未来基金管理有限公司	中融汇信期货有限公司
华创证券有限责任公司	中泰证券股份有限公司
华福证券有限责任公司	中天国富证券有限公司
华富基金管理有限公司	中信保诚基金管理有限公司
华金证券股份有限公司	中信建投证券股份有限公司
华能贵诚信托有限公司	中信证券股份有限公司
华泰证券股份有限公司	中信资产管理有限公司
华泰资产管理有限公司	中意资产管理有限责任公司
华西证券股份有限公司	中银国际证券股份有限公司
华夏东方养老资产管理有限公司	中英人寿保险有限公司
华夏基金管理有限公司	中邮创业基金管理股份有限公司
华夏未来资本管理有限公司	中邮人寿保险股份有限公司
华鑫证券有限责任公司	中邮证券有限责任公司
汇安基金管理有限责任公司	中证(香港)国际资产管理有限公司
汇丰晋信基金管理有限公司	朱雀基金管理有限公司
汇丰前海证券有限责任公司	珠海尚石投资管理有限责任公司
汇华理财有限公司	珠海世豪私募基金管理有限公司