

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2024-004

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	<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	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 5 月 11 日
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）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	1、互动提问 问：请问迈瑞对标的全球竞争对手是谁？目前迈瑞和对方的差距主要在哪方面？公司预计需要多久赶超竞争对手？ 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、心血管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实现了技术引领，并且这些业务在全球的市场占有率也已实现市场前三的地位，其中超声首次实现全球第三。但我们也清醒地意识到，未来成长空间巨大的化学发光、微创外科、心血管等高增长潜力业务的技术创新能力目前相较进口品牌仍存在一定差距，迈瑞将继续在这些领域倾斜研发资源，不断寻求技术创新突破，争取早日在这些领域也实现技术引领。

问：《关于加强重症医学服务能力建设的意见》文件要求提高 ICU 床位，请问这对公司是否有积极的意义？公司的哪些产品和服务可以应用到 ICU 建设？

答：《关于加强重症医学服务能力建设的意见》指出，加强重症医学医疗服务能力建设，是健康中国建设和卫生健康事业高质量发展的重要内容，是构建优质高效的医疗卫生服务体系、重大突发事件救治体系的重要举措，对于维护人民生命安全和身体健康具有重要意义。当前，国内人均 ICU 床位数与欧美发达国家相比还存在明显差距，专科 ICU 病房建设正方兴未艾，未来市场发展潜力巨大。迈瑞能够提供相对完整的 ICU 产品解决方案，在 ICU 科室中涉及的主要产品如监护仪、呼吸机、输注泵、除颤仪、吊桥、POC 超声等具备较强的产品竞争力。除此以外，公司推出的“瑞智联”IT 解决方案能够帮助医院实现一系列重症设备的互联互通，对于提升设备的使用效率、减少医护人员的感染风险和繁重劳动、实现医生的远程诊疗等方面有着重要意义。未来，公司还将加大重症学科的临床信息系统的投入，通过 AI 的方式最大程度赋能 ICU 病房实现智慧诊疗，为临床带来更大的价值。

问：请问横向对比来看，目前迈瑞的数智化建设与国际医疗器械巨头相比的情况如何？

答：考虑到全球经济环境面临着诸多挑战，且在人口老龄化的必然趋势下，无论发达国家还是发展中国家均存在医疗控费降本、提质增效的强烈诉求。以广阔的业务布局和大规模的存量装机为基础，迈瑞实现了临床数据、医疗设备、IT 系统的深度融合，构建了开放的、可生长的“三瑞”生态系统，

打通了设备间的数据孤岛，为医疗机构带来了显著的临床价值与管理价值的同时，帮助迈瑞走过了数智化转型的前两个阶段。当前，医疗行业面临 AI+ 的奇点时刻，为了更好地满足临床的诉求，以迈瑞为代表的医疗器械企业已先行开启了下一阶段的数智化转型，行业将进入到 AI 全面赋能临床的数智化生态阶段。由于在前两个阶段扎实的能力积累，以及对行业痛点及临床需求的深刻理解，这一次迈瑞将有望居于引领者的位置。未来，数智化将成为我们持续高速和高质量发展的新动能，并带领迈瑞向全球更高的行业地位发起冲击。

问：医疗器械行业对于一个国家来讲是具备战略意义的产业，欧美市场也是公司比较重要的增量市场，请问公司是否有被欧美制裁的风险？

答：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，公司在欧美市场已经布局了含营销、用服、IT、人力、财务等职能合计超过千人的团队。同时，欧美市场因控制医疗开支的需要而追求更具价值的产品方案的核心诉求没有变化，这和迈瑞的数智化解决方案能提供的价值是高度吻合的。

展望未来，千变万化的国际环境可能是公司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。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：请问公司在发展中国家主推的产品策略是什么？是否有发展中国家

市场份额提升的目标？

答：发展中国家作为公司长期的增长引擎，公司自 2018 年以来对这些市场的营销体系和管理架构进行了深远的变革。首先，为了将营销人员从过去繁琐的下单、发货、物流等日常工作中释放出来，公司已经逐步上线了全球统一和高效的报价系统、费用管理评价体系和经销商自主下单系统，并全面优化迭代了商机管理系统。其次，将国内市场“切得细、吃得透、绑得紧”这一成功的营销理念复制到发展中国家，建立多维度、矩阵式的营销队伍，要求营销人员与临床客户紧密结合，提升客户粘性的同时挖掘更多潜在的临床和学术需求，并建立健全完善的经销商管理体系和考核制度，提高营销管理的系统性和精细度，大幅提升组织内部的协同效率，促进团队高速增长。根据公司统计，2023 年迈瑞在发展中国家的平均市占率仅不到 9%，如果再加上因进入心血管业务而带来的可及市场空间，市占率水平将更低。未来，通过产品技术创新能力的持续提升、国际营销系统不断的升级优化、海外本地化平台的加大建设，发展中国家的市占率水平将逐步向国内市场靠拢。

问：国内市场整体需求是否已经回暖？公司对于 2024 年第一季度国内市场增速降低有何应对策略？

答：2024 年一季度公司各项业务的推进情况基本符合预期，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，2023 年上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，2024 年以来国内医疗行业整顿活动逐渐进入常态化，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份额提升空间。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，我们对于完成全年既定的增长目标充满信心，收入增速将呈现下半年加速的趋势。

问：根据公司未来加大并购力度的发展战略，请问公司在防范商誉减值上有哪些有力的措施？

答：自 2008 年启航全球并购之路以来，迈瑞在并购效率、标的数量、尤其是整合深度上均领先于国内同行。凭借丰富的并购整合经验，迈瑞对被并购标的进行了一系列的赋能，最大程度地保障了公司业务的可持续快速发展，同时尽可能地降低了商誉减值风险。未来几年，公司将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占有率，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。

问：公司合同负债有大幅减少趋势，请问是目前在手订单减少了吗？

答：2023 年合同负债变化的主要原因是 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，因此使得 2022 年底合同负债的金额显著高于正常水平。事实上，公司主要通过统计商机来判断未来订单的能见度，目前商机金额水平正常，2023 年底国内医疗新基建待执行商机仍超过 200 亿元。

问：请问 2023 年有 2 亿左右无形资产/客户关系计提减值的原因？

答：主要是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。

问：请问公司控股股东所质押的股份是否存在平仓风险？最近一年有减持股份的计划吗？

答：公司控股股东的股权质押情况请参考公司于 2024 年 3 月 29 日披露的《关于控股股东部分股份解除质押的公告》（公告编号：2024-007），控股股东质押股份占其所持股份比例为 13.20%，占公司总股本比例为

3.23%。公司未获悉控股股东所质押的股票有被平仓风险，股票质押不会对公司的控股股权及生产经营活动造成任何影响。此外，公司的控股股东目前也没有任何减持计划。未来，公司将持续严格按照规定及时履行信息披露义务。

问：请问公司是否会增加在环境保护方面的资金投入？未来是否会披露更多环保方面的信息来提升公司的 ESG 表现？

答：迈瑞医疗已形成完善的可持续发展管理体系，全面规划、落实、监督及检查可持续发展六大关键领域的系统性工作。2023 年，迈瑞在 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，位列“中国 ESG 上市公司先锋 100 榜单”前十名。在环境方面的外部评价中，我们在 MSCI ESG 评级环境管理维度获得满分，在气候相关的 CDP 评级中，公司提升至 B 级“管理阶段”。公司高度重视环境保护，关注气候变化等全球性环境问题。我们将绿色环保理念融入公司运营的各个环节，加强能源与资源管理，积极推动清洁能源使用和节能减排技术应用，稳步推进集团 2030 年碳减排目标的实现，2023 年集团碳排放强度较 2022 年下降 8.51%。公司上市以来已连续五年发布可持续发展报告，相关详细信息可于报告查阅。

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)

无