

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 年度，深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司（以下简称“公司”或“迈瑞”“迈瑞医疗”）董事会在全体董事的共同努力下，根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）等规定，本着对公司全体股东负责的精神，认真履行有关法律、法规赋予的职权，积极有效地开展工作。现将 2024 年董事会主要工作情况汇报如下：

一、2024 年度公司总体经营情况

凭借全面的数智化整体解决方案、创新的临床价值、可靠的产品质量、完善的售后服务，公司三大业务领域的产品和解决方案在海内外全新高端客户群突破上持续加速，迈瑞的影响力和知名度得到进一步提升。更重要的是，公司已经完成了“设备+IT+AI”的智能医疗生态系统搭建，推出了全球首个临床落地的重症医疗大模型——启元重症医疗大模型，并将持续通过“三瑞”生态与设备的融合创新，结合大数据、人工智能，为医疗机构提供全院级数智化整体解决方案，真正做到用技术的手段解决优质医疗资源分布不均的痛点，助力全球医疗机构提升诊疗能力和运营效率，同时提高公司在全球高端客户群的渗透率和品牌粘性。未来，公司将继续聚焦主业，全面加强产品和解决方案的研发创新、全球营销拓展和海外本地化建设等多方面综合能力，扩大高端客户群突破的战果，持续提升公司产品市场占有率，并通过结合内部研发和外部并购的方式，加速拓展新业务管线，以此保障公司营业收入长期可持续的快速增长；同时，继续强化内部管理质量，维持内部高效运转，以期实现营业收入和净利润持续健康增长。

报告期内，公司实现营业收入 3,672,574.95 万元，较上年同期增长 5.14%；实现归属于上市公司股东的净利润 1,166,848.72 万元，较上年同期增长 0.74%。

（一）三大业务领域持续健康发展

报告期内，公司生命信息与支持业务实现营业收入 1,355,744.03 万元，同比减少 11.11%，其中微创外科业务同比增长超过 30%，国际生命信息与支持业务实现了同比双位数增长。国内市场，受地方财政资金紧张、医疗专项债发行规模大幅减少，以及医疗设备更新项目使得常规招标延误等因素影响，监护仪、除颤仪、呼吸机、输液泵等相关产品的市场规模

在报告期内出现了大幅度下滑。但得益于招标采购流程的日益合规化和集中化，以及公司数智化整体解决方案带来的独特竞争优势，在上述这些品类中，迈瑞进一步巩固了国内市场占有率第一的行业地位，并持续拉大和竞争对手之间的距离。随着地方专项债、尤其是用于支持医院新改扩建和设备采购的医疗专项债的发行规模同比增加，因资金不足而导致2024年被推迟的医疗新基建项目也有望得到复苏，截至报告期末，待释放的市场空间仍有超过200亿元。国际市场，得益于产品竞争力已经全面达到世界一流水平，公司生命信息与支持业务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、沙特阿拉伯等国家进入了更多高端医院，产品和数智化解决方案的优势均在不断扩大，拉动国际生命信息与支持业务全年实现了同比双位数增长。同时鉴于公司生命信息与支持产品在海外市场的占有率仍然较低，未来国际生命信息与支持业务有望长期保持平稳快速增长。报告期内，公司加速拓展“瑞智联”生态系统的院内应用场景。基于公司在监护仪、麻醉机、呼吸机、输注泵等多产品的布局 and 优势，目前已经推出包括全院、重症、围术期、急诊、心脏科、普护在内的多场景解决方案，致力于通过信息化手段全面升维医院管理水平，提升科室运营效率，助力临床工作者轻松应对各种挑战，全面提升医疗服务质量。同时，通过集成床旁设备数据，构建设备全息数据库，与医院已有的临床数据库互补并有机结合，加速医院科研高效产出。截至2024年12月31日，“瑞智联”生态系统在国内实现装机医院数量累计超千家，2024年新增项目超过600个，其中新增三甲医院超过350家，增长迅猛。在国际市场，“瑞智联M-Connect”实现签单项目数量累计超过650个，其中2024年新增签单项目达250个。

报告期内，公司体外诊断业务实现营业收入1,376,497.98万元，同比增长10.82%，收入体量首次超过生命信息与支持业务，其中国际体外诊断业务同比增长超过30%。国内市场，受到DRG 2.0落地、检查检验结果互认、检验项目价格下调等多重政策因素的影响，部分试剂的检测量和价格均出现了一定幅度的下滑，为国内体外诊断业务的快速增长带来了阶段性挑战。但是，受益于安徽化学发光试剂和江西生化试剂等联盟集采、以及医疗行业整顿带来更加合规的采购环境，体外诊断各项子产品的市场占有率仍在不断提升。根据公司统计，公司化学发光业务的市场排名首次实现国内第三，生化业务的市场占有率首次超过15%，并仍在持续提升。根据IVD研究社统计的数据，从2023年到2025年，中国IVD企业数量从2,320家锐减至1,530家，行业集中度加速提升，未来这种趋势还将持续。更重要的是，公司体外诊断仪器的装机速度仍维持了较高水平，MT 8000全实验室智能化

流水线全年装机近 190 套，化学发光仪器装机达 1,800 台，其中近六成为高速机，这为后续国内外诊断业务的复苏奠定了基础。作为三大业务里国产化率最低的领域，体外诊断业务的进口替代才刚刚起步，随着公司产品的技术创新能力逐步开始实现全球引领，未来该业务长期仍有巨大的成长空间。国际市场，通过结合并购、自建和对外合作等方式，公司仍在持续对海外体外诊断业务的生产制造、物流配送、临床支持、IT 服务等本地平台化能力加大建设力度。公司已在全球 13 个国家布局了本地化生产项目，目前已有 9 个国家启动生产，其中绝大部分项目涉及体外诊断产品，同时，DiaSys 原有工厂的产品导入进展顺利。受益于此，海外中大样本量客户的渗透速度仍在持续加快，报告期内成功突破了 115 家海外第三方连锁实验室，并完成了 2 套 MT 8000 全实验室智能化流水线的装机。预计今年 MT 8000 全实验室智能化流水线在海外的装机将开始逐步放量，国际体外诊断业务有望继续维持高速增长的趋势。报告期内，公司积极推广“迈瑞智检”实验室解决方案，为医学实验室提供便捷专业的物联升维 IT 智慧管理方案。截至 2024 年 12 月 31 日，“迈瑞智检”实验室解决方案在全国实现了近 590 家医院的装机，其中约 80%为三级医院，2024 年新增装机 380 家；国际上，“迈瑞智检”实验室解决方案已经在约旦、印尼、泰国等国家落地，通过高性能的检验设备与数智化信息功能的融合创新，为海外国家的区域中心实验室、医疗连锁集团等机构提供高效的检测能力，助力其管理模式创新升级。

报告期内，公司医学影像业务实现营业收入 749,754.71 万元，同比增长 6.60%，其中国际医学影像业务同比增长超过 15%，超高端超声系统 Resona A20 上市首年实现超 4 亿元收入。国内市场，因地方财政资金紧张、医疗专项债发行规模大幅减少，以及医疗设备更新项目等因素导致超声常规招标延误，使得国内超声行业市场规模整体出现了双位数同比下滑。但受益于国产首款全身应用超高端超声系统 Resona A20 的放量，以及行业集中度的进一步提升，公司国内超声业务在艰难的市场环境下实现了持平，市场占有率首次超过 30%，进一步巩固了市占率第一的行业地位，同时，高端及超高端型号占国内超声收入的比重达到了六成。2024 年底，公司首款也是国产首款妇产应用超高端超声 Nuewa A20 正式问世，相信伴随着 Nuewa A20 的放量，以及在研心脏应用超高端超声未来的加持，国内超声高端市场长期依赖进口品牌的现状也将被彻底打破，国产化率将有望迎来全面提升。国际市场，超高端超声 Resona A20 虽然短期内尚未对海外收入带来较大贡献，但随着该型号在海外各个主要国家陆续发布上市，高端客户逐渐意识到公司在超声领域积累的技术水平和创新能力已经不输欧美日品牌，甚至在部分应用领域和智能化功能上开始成为引领者，这对于进

进一步提升迈瑞超声的品牌形象、全面打开海外高端市场有着重要意义。当前，公司超声业务在海外市场的占有率仅有个位数，并且收入主要来自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，以此实现国际医学影像业务长期可持续的快速增长。报告期内，公司加速推广“瑞影云++”影像云服务平台。通过连接迈瑞影像设备和用户的云端生态应用平台，“瑞影云++”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，致力于为医学影像工作者打造立体的交互沟通媒介。截至 2024 年 12 月 31 日，“瑞影云++”项目已经覆盖了全国 31 个省、市、自治区，实现累计装机超过 15,600 套，其中 2024 年新增装机接近 5,000 套。“瑞影云++”平台已累计专业用户超 4.7 万人，由专业用户自主运营的群（社区）近 7 万个。2024 年国内新增在线教学培训、实时会诊等直播超万场，时长超 130 万分钟，参与人数超过 9 万人次。

2024 年 12 月，迈瑞发布了启元重症医疗大模型。借助物联网、云计算、大数据与人工智能技术的深度融合，针对临床痛点，基于数据还原患者数字画像，再用重症思维去深度分析，启元重症医疗大模型实现了病情问答、建议生成、病历撰写和重症知识查询四大核心功能，能够帮助医护人员回溯整合患者病情、基于患者数字画像预测趋势并提供建议、生成临床思维导向下的病历文档、提供重症知识查询结果，助力临床全面提升诊疗精准度与质量。目前，启元重症医疗大模型已在国内多家顶级医疗机构实现临床应用，包括浙江大学医学院附属第一医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、北京大学深圳医院等。启元重症医疗大模型的推出，标志着在通用大模型向垂直领域加速落地的关键时期，迈瑞率先实现了 AI 系统对临床诊疗思维的深度内化，完成了医疗人工智能认知能力的重大突破。同时，启元重症医疗大模型也成功地验证了大模型在医疗领域所蕴含的巨大技术可行性和不可估量的临床价值，是“AI+医疗”在临床应用的重要里程碑。从重症医学出发，迈瑞 AI 大模型的脚步，还将踏入生命科技的更多领域，持续探索大模型在急诊、麻醉科、影像科、检验科等科室的智能应用。

（二）继续向数智化生态方案商转型升级

当前，经济发展及人口老龄化正不断催生出旺盛的医疗保健需求，虽然各国持续加大医疗投入，但却未能有效地解决优质医疗资源匮乏和分配不均等问题。“需求增加，供给不足”已成为全球医疗健康产业共同面对的现实问题。因此，整个市场都在期待新的技术手段和更具价值的方案来解决临床痛点，提升诊疗效率。而颠覆式的人工智能突破则为医疗机

构提质增效提供了可行的工具，基于科技创新与临床场景的智能化解方案也在展现出更多可能性。

公司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，并通过与人工智能的结合，初步完成了“设备+IT+AI”的智能医疗生态系统搭建，通过“三瑞”生态与设备融合创新，结合大数据、人工智能为医疗机构提供数智化整体解决方案，真正做到用技术的手段解决临床痛点。报告期内，公司推出了全球首个临床落地的重症医疗大模型——启元重症医疗大模型，同时，不断丰富、升级的人工智能应用，持续助力公司“设备+IT+AI”的智能医疗生态系统进化，在帮助全球医疗机构提升整体诊疗能力的同时，更是打造了公司独一无二的竞争优势，实现了公司与客户的双赢。

报告期内，公司的数智化整体解决方案已经在国内外高端客户群中积累了大量的成熟案例。公司打造的“三瑞”智慧生态系统，以及全院级数智化整体解决方案能力，已经为公司构建起全新的生长模式。未来，结合差异化的方案营销优势，公司将在医疗服务、人才培养、运营管理、人文关怀等多个维度，为全球客户的个性化需求定制数智化整体解决方案，助力全球医疗机构提升整体诊疗能力，同时提高公司在全球高端客户群的渗透率和品牌粘性。

（三）海外市场高端客户群持续突破

报告期内，凭借优质的产品质量和完善的服务，公司获取了大量的订单，监护、检验、超声产品和整体解决方案进入了更多的高端医院、集团医院和大型连锁实验室，加快了在各国公立市场及高端客户群的突破。报告期内，国际高端战略客户贡献收入占国际整体收入的比例进一步提升至 14%。

在国际重点战略客户拓展方面，报告期内，迈瑞团队通过横向挖掘和纵向拓展，发挥三大业务领域丰富的产品组合优势和“三瑞”生态解决方案的数智化能力，产线间协同互补进一步加强，持续突破重点大客户，尤其是高端产品的突破取得重大成果，并建立了全球级、区域级、国家级的窗口医院，为公司后续国际市场的开拓和全球领先医疗器械品牌的建立奠定了良好的基础。

在生命信息与支持领域，报告期内，公司突破了近 110 家全新高端客户，除此以外，还有超过 210 家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。在体外诊断领域，报告期内，公司突破了超过 260 家全新高端客户，除此以外，还有近 150 家已有高端客户实现了更多产品的横向突破，涵盖多国教学医院、大型公立集中化医院、政府医疗卫生机构，及部分

当地顶级教学医院/大型实验室、私立医疗集团等。更重要的是，公司在报告期内突破的近410家高端客户中，还包括115家第三方连锁实验室。在医学影像领域，报告期内，公司突破了超过150家全新高端客户，除此以外，还有超过100家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。

（四）坚持自主创新，融合人工智能技术，产品和技术持续丰富迭代

自主创新是迈瑞医疗的初心，也是驱动公司发展的基本战略。目前，公司已建立起基于全球资源配置的研发创新平台，具有强大的产品工程化和系统集成能力，设有十二大研发中心，共有5,259名研发工程师，分布在深圳、武汉、南京、北京、西安、成都、杭州、美国硅谷、美国新泽西、美国明尼苏达、芬兰海肽和德国德赛。报告期内，武汉研究院项目的建设进展顺利，拟建成公司第二大研发中心，将于2025年上半年投入使用。

公司建有多个国际领先的研发专业实验室，包括可靠性、标准化、电源、参数、气体、探头、热力学等专项技术实验室，其中可靠性实验室和标准化实验室获得了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可，可靠性检测实验室还通过了Intertek、SGS、TÜV南德等国际第三方机构的认可。

公司于2016年通过知识产权管理体系认证，建立了良好的全球知识产权保护体系，为公司产品在全球市场销售提供了良好基础。截至2024年12月31日，公司共计申请专利11,773件，其中发明专利8,435件；共计授权专利5,786件，其中发明专利授权2,850件。

报告期内，公司继续保持高研发投入，研发投入400,827.40万元，占同期营业收入的比重达10.91%，产品不断丰富，技术持续迭代，尤其高端产品不断实现突破。公司在生命信息与支持、体外诊断、医学影像等各领域推出了多项新产品和解决方案，积极开展AI技术创新并持续推进融合创新。公司开展的AI技术创新包括：在生命信息与支持领域，有基于启元重症大模型的瑞智重症决策辅助系统、创新技术与算法的吻合器、高频智能双极；在体外诊断领域，公司实现了基于神经网络的患者数据实时质控技术、Eye's vision-血清图像智能识别技术、白膜层远心成像凝块AI识别技术；在医学影像领域，公司Neuwa A20产品发布妇产全栈全景智能解决方案，推出AI图像质量评价技术。公司推进的融合创新包括：在生命信息与支持领域，有EndoSight内镜麻醉解决方案、妇科泌尿等离子电切解决方案、手术烟雾处理集成系统；在体外诊断领域，有基于大模型技术的C Lab Bridge专家解读系统2.0、MT 8000全实验室智能化流水线、MT 8000C智慧凝血流水线；在医学影像领

域，有超声内窥镜微创手术融合解决方案、除颤监护结合超声成像的一体化融合解决方案等。

（五）外延并购助力产业做大做强

在医疗器械行业，自主研发和外延并购都是打造产业链实力、强化核心竞争力的重要方式。由于细分赛道众多，医疗器械领域不同赛道之间的技术和渠道协同性有限，因此通过并购的手段进入新赛道是龙头企业十分重要的发展策略，更是企业快速做大做强的必经之路。

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极大提升。迈瑞由此不断构建及夯实全球研发、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，取得了良好的商业成功和投资回报。

自 2018 年登陆国内资本市场以来，公司开展了一系列重要的并购，积极围绕产业上下游进行布局及在全新业务领域不断进行探索，寻找规模更大、长期且可持续的增长空间，支持公司持续提升“流水型”业务占比的发展战略；并结合海外市场的需求和特点，加快海外市场的本地化运营平台建设。

体外诊断领域：2021 年，公司收购了全球知名的 IVD 原材料领域的公司海肽生物（HyTest Ltd.），实现了在化学发光原材料领域核心技术的自主可控。报告期内，公司体外诊断业务试剂研发团队与海肽原料研发及生产团队深入合作，已实现生物原材料到试剂产品的全产业链技术覆盖，在进一步扩大心肌标志物产品性能优势的基础上，也将在甲功、激素、传染病等套餐领域推出一批创新原料产品，以推进试剂技术创新及产品转化。报告期内，由海肽生物提供原料的 3 个化学发光试剂项目已成功获得 NMPA 批准上市。

为了加速体外诊断业务国际化的发展进程和 中大样本量客户的全面突破，布局海外供应链平台是公司很早就制定的战略目标。2023 年 11 月公司完成收购 DiaSys Diagnostic Systems GmbH（以下简称“DiaSys”）75% 股权。报告期内，公司与 DiaSys 的各职能整合进展顺利，DiaSys 在欧洲、亚太及拉美地区三个本地化生产、区域仓储中心和交付平台已完成全球供应交付规划工作，进入实施阶段；DiaSys 的体外诊断试剂研发团队与产品也已经完成公司体外诊断试剂产品中长期发展规划，双方首批合作开发的生化检测系统已成功交付 DiaSys，其它项目正在有序进行中。在营销层面，利用 DiaSys 在欧洲的直销平台，正在

逐步导入公司体外诊断其它业务，实现客户突破。公司的研发、供应链、运营团队正在与 DiaSys 团队高效、协同地为实现整合后的全球供应链布局、产品套餐规划开展工作。

心血管领域：心血管领域的市场空间大，行业增速快，公司看好心血管领域未来的发展潜力。逐步进入高值耗材领域对迈瑞长期的发展而言十分重要。2024 年，公司完成收购科创板上市公司深圳惠泰医疗器械股份有限公司（以下简称“惠泰医疗”）控制权，快速布局心血管领域细分赛道。在收购完成后，双方团队已协同完成了惠泰医疗的战略规划，并通过了惠泰医疗公司决议，惠泰医疗业务的战略方向得到了明晰。在保持惠泰医疗独立性的基础上，迈瑞医疗在各职能上发挥自身经验积累，助力惠泰医疗不断提高运营效率和规范化管理水平，在研发、营销、供应链、人力资源、全面合规、IT 等多职能给予赋能，安排公司相应部门人员进行对接和支持工作。研发方面，公司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注册准入、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实现在房颤领域的临床应用，更好地满足医院客户的临床需求。报告期内，惠泰医疗电生理事业部已正式成立并运行，在 MPI 流程管理下，由公司研发骨干团队重点参与的三维房颤 PFA、RFA 系统及配套耗材已顺利通过 NMPA 批准，如期上市。

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探索对外投资并购的机会，加速并购步伐，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。

二、董事会日常工作情况

1、董事会会议情况

截至 2024 年末，公司董事会设成员 11 名，其中独立董事 6 名。报告期内，公司共召开 6 次董事会会议。董事会认真审议了公司经营管理中的重大事项，在做出决策时充分考虑中小股东的利益和诉求，切实增强了董事会决策的科学性与可行性。利用董事的专业知识和从业经验，发挥董事的客观判断能力和决策能力。加强公司各项工作的监管，促进公司治理结构的优化，推进公司经营能力的持续提升，充分维护投资者利益。

公司独立董事对公司重大事项享有足够的知情权，严格审议各项议案并做出独立、客观、公正的判断。

2、董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司共召开 2 次股东大会。会议的召开、表决及信息披露均符合国家有关

法律、法规及监管部门的要求。董事会根据《公司法》《证券法》等法律、法规及《公司章程》的有关规定，本着对全体股东负责的宗旨，严格认真行使股东大会授予的权力，全面贯彻执行公司股东大会的相关决议。

三、公司未来发展战略

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。公司将继续以振兴民族医疗器械为己任，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。

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，以及提升体外诊断及医学影像业务在全球市场的占有率，同时培育新的快速增长点。

具体而言，公司在主营业务如监护、麻醉、呼吸、除颤、血球、超声等领域已处于全球前列。未来几年，公司将以客户需求为导向，继续夯实主营业务的领导地位，并寻求技术突破。公司将保障以下业务的研发投入力度，包括体外诊断产品线的化学发光免疫诊断、凝血、智能化检验流水线，医学影像产品线的超高端超声和临床细分应用超声等，培育其成为全球领先的业务领域。公司将继续丰富“瑞智联”生态系统，构建设备全息数据库，与医院已有的临床数据库互补并有机结合，助力大数据科研；继续开发“瑞影云++”影像云服务平台的应用场景，助力提升医联体/医共体整体诊疗水平；不断拓展“迈瑞智检”实验室解决方案在全流程智慧管理要素的覆盖，检验报告质量和能力提升的专业云功能应用，以跨产品信息交互实现跨科室交流、跨学科诊疗、跨区域服务患者的诊疗融合创新。同时，不断丰富和完善“设备+IT+AI”的智能医疗生态系统，通过“数智化”的技术手段，以 AI 辅助临床决策、IT 进行数据整合、设备开展融合创新，不断丰富数智化解决方案的场景，从医疗服务、人才培养、运营管理、人文关怀等方面助力健康中国建设。公司将持续加大微创外科、心血管、动物医疗等种子业务的研发投入，并积极探索分子诊断、临床质谱、手术机器人领域，采用内外部研发相结合的方式，加快在这些领域的研发节奏。依托于公司深厚的全球研发实力和持续的资金投入，将对前沿技术进行不断探索，为公司的长久发展提供持续动力。

2、纵深推进全球化战略，搭建全球本地化平台

公司致力于以全球最高质量标准优化管理职责、生产控制、纠正预防、设计控制等模块，以高精尖的产品质量、一流的研发团队、全球化的战略眼光，在欧美等发达国家乃至全球市场内展现“中国创造”的形象。

公司将采取针对性措施，应对日趋激烈的全球医疗器械市场竞争，综合考虑当地经济环境、政策环境、市场发展前景、现有销售状况等因素，凭借产品在全球市场卓越的品牌形象、通达的渠道基础和庞大的客户群体，积极拓展现有销售网络布局，进一步提升销售及服务能力，利用优势区域的辐射作用，深入拓展市场，建设广覆盖、高门槛的全球销售网络体系；公司将凭借不断开拓进取的全球并购整合体系，融合被并购企业本土化的销售网络和客户需求反馈系统，进一步提升产品在全球范围内的竞争力。公司已在全球 13 个国家布局了本地化生产项目，目前已有 9 个国家启动生产。

公司将致力于深化全球销售网络的本地化纵深度，在更多国家和地区建立具有全球化视野的当地销售团队，及时、全面、多层次地把握客户需求，提升销售服务的响应速度。同时，借助全球化的销售网络体系，进一步夯实全球研发、销售、制造、用服一体化平台，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活力。

四、2025 年度的经营计划

未来，公司将紧抓国内外医疗器械行业快速发展的历史机遇，持续以客户需求为导向，通过自主研发和技术创新，不断提高并发挥在研发、技术、制造、质量、产品、市场、渠道、服务等多方面的经营优势，不断强化公司的核心竞争力及盈利能力，实现持续健康的增长。

2025 年，公司将在聚焦主业的同时，着力培养成长性业务，全面加强产品研发、市场拓展、海外本地化平台建设等多方面综合能力，有序推进公司的战略规划和业务布局，优化生产以及管理效率，以期营业收入和经营业绩保持稳健良好增长态势。2025 年公司的经营计划如下：

1、研发创新计划

公司秉持以技术创新为精神内核的理念，始终走在行业内技术创新升级的最前端，未来发展也将一以贯之。

2025年，公司将在现有积累的基础上，持续加大对各个业务领域的研发投入，着力于相关学科前沿技术的融合，为己所用，提升研发实力，保持技术上的领先优势。

生命信息与支持：在监护产品方向，公司将围绕高级参数监测，依托人工智能技术，持续突破血流动力学监测整体方案、脑功能监测整体方案和心电智能化整体方案；围绕状态监护，持续完善状态监护预警、智能报警、临床辅助决策等技术；围绕移动监护，持续完善无线高可靠、参数精准测量、极致化产品设计等技术，持续打造全球领先、智能且经济的重症、亚重症的全院生态监护系统，进一步拓展院外监护及慢病管理业务。在除颤产品方向，完善小型化产品形态，持续打造手持超声、转运呼吸机、输注泵等急救设备互联与应用融合，结合4G/5G网络打造全球领先的院前急救生态系统；在泵产品方向，聚焦院内细分与院间转运应用，开展监护与泵融合报警，进一步完善全院生态监护系统产品族，提升全院综合解决方案。在麻醉呼吸领域，打造全新一代麻醉机平台，针对不同麻醉场景，推出完善的麻醉通气解决方案；并围绕麻醉生态圈，持续打造静吸复合麻醉系统、智能麻醉等行业领先技术；呼吸方向聚焦生命信息支持的各大生态圈，在重症方向持续深入研究智能化通气辅助诊疗技术，并进一步拓展多场景的重症呼吸生态；在现有急救转运通气解决方案基础上，会进一步提供完整的MRI通气支持解决方案，并补齐氧疗、新生儿高频等呼吸细分领域，进一步探索新的赛道和新业务，合力打造迈瑞特色的呼吸生态圈。同时，公司将持续升级生命信息与支持的相关设备，加强生命信息与支持设备之间的跨院区、跨地域的互联互通；依托监护仪、除颤仪、麻醉机、呼吸机、输注泵、灯床塔等产品和“瑞智联”生态系统，全面提升重症、手术、急诊等场景下工作流和易用性，提供高效临床应用工具。

外科业务方面，公司将围绕术中质量和效率提升的临床目标，融合迈瑞外科产品品类齐全的优势，打造多产品协同的生态圈解决方案，实现“硬镜系统+能量平台+手术烟雾处理系统”多机互联互通，通过硬镜系统综合能量平台工作状态信息，准确智能识别手术烟雾，联动手术烟雾处理系统实时精准排烟，让医护人员无感无扰地获得清晰手术视野，提升手术质量和效率。

其他专科业务方面，公司将积极拓展专科场景下创新产品打造，包括用于妇科、泌尿的刨削动力系统和激光能量平台，整合动力系统与高频能量优势，围绕临床痛点，打造针对妇科、泌尿术式的专科解决方案，提升临床诊治的质量和效率。

数字化手术室解决方案将重点开展多端融合的超高清远程示教技术的研究，助力医疗

科研平台建设。坚持技术创新和临床需求相结合，打造以微创手术为中心的多场景生态。基于围术期流程，深入开展数字化手术室产品与手术室内各类医疗设备的功能协同，融合互联，为外科医生提供完整数字化手术室解决方案。

瑞智生态系统方面，将围绕急危重患者救治链，重点开展 AI 和大模型技术在急诊、手术、重症和普护等临床科室的应用，为临床提供“设备+IT+AI”系统性解决方案。围绕全院急危重症患者，持续开发急重症患者自动筛查、重症病情恶化智能识别、重症治疗决策智能辅助等技术，降低重症发生率、提升重症救治质量和效率。针对围手术期患者，重点开展大模型智能排程、术前自动麻醉计划、术中风险智能识别及处理建议、术后并发症预测及管理研究，提高手术安全和效率。作为瑞智生态数据基座的瑞智联物联平台，将持续拓展一网双用的深度应用——临床数据流整合和医疗设备运营洞察。

体外诊断：公司将重点围绕基于不同实验室的场景，利用集成化、自动化、信息化和智能化的技术融合，提供“设备+IT+AI”的数智化解决方案，全面提升检验 workflow，助力检验学科建设；通过临床需求牵引，加强对检测系统平台的建设，使得生化、免疫、凝血、微生物等检测性能达到国际领先水平；通过掌握核心原材料，全面提升试剂性能和供应安全性，积极投入创新试剂产品研发。生化、免疫仪器在仪器核心功能、临床性能、自动化流水线、检验科室智能化等方面继续发力，提供灵活多样，落地性强的解决方案；生化、免疫试剂将参考临床应用要求，积极研发新兴检测项目，为临床提供更多高效检测手段；对血液体液细胞分析技术进行更深入的研究，重点开展基于临床需要的人工智能、自动化分析、智能化 workflow 提升等技术研究，以人工智能技术为核心，重点开展高速高清高通量检测系统、有形成分智能化分析等关键技术研究，与国内外顶尖机构开展合作研究，构建高标准高质量的形态学数据库，持续提升阅片机、尿液分析仪细胞的识别性能，扩大形态学分析技术上的领先优势。围绕打造一流的凝血检测系统的目标，在高速高通量凝血检测系统、自动化与智能化分析、全自动凝血检测流水线及新项目检测试剂盒等领域展开关键技术攻关和产品化，进一步扩大国内技术领先优势；在“迈瑞智检”实验室解决方案领域，基于检验科场景，打造实验室管理系统和实验室信息系统，通过与设备联动，助力科室低成本优化管理，提升运营效率。同时将重点开展 AI 和大模型技术在检验科结果审核和报告解读环节的应用。围绕检验科结果审核环节，结合大量多学科设备高质量数据，与临床深度合作，开展结果审核智能风险提示及提供进一步检测建议等方面的研究，提升检验报告质量。围绕检验科报告解读环节，结合病人数据，诊疗数据等信息，开展报告智能解读，

给出 MDT 多学科会诊建议等方面的研究，帮助检验学科与临床沟通合作，提升诊疗质量。

医学影像：在超声领域，加强对新一代探头技术、超声成像系统架构、波束合成技术、算力平台的进一步的研究，在面阵探头、无线超声、实时三维成像、弹性与粘弹性成像、造影成像、光声成像、“瑞影云++”、介入超声、临床科室床旁超声应用、超声远程质控、医学影像设备互联生态等方面持续研究和探索，并继续开展基于大数据的智能化技术在超声成像、 workflow、辅助诊断、智能质控等方面的研究与应用，并探索 AI 大模型在医用超声领域的应用，扩大公司在全球超声影像技术上的领先优势。同时，加大对下一代专业全身超声、专业妇产超声、专业心脏超声、急重症超声、麻醉超声等临床应用领域的研发投入。在放射领域，加强影像链各核心部件及相关关键技术的研发（如：多野矩阵式电离室、百微平板探测器等），进一步提升影像结果质量，为医生做出更高质量的影像评估提供依据。充分挖掘 DR 检查在临床专科的应用潜力，通过“宽场成像技术”拓展平面空间成像范围，减轻患者检查难度和负担，为骨科医生提供更加全面直观的影像信息；“瞬息呼吸快门技术”有效解决了儿童 DR 检查难以配合的现状，在提升儿童医院 DR 检查效率的同时，确保儿童影像信息的高质量获取；以“AI 图像质量评价”技术结合“规范化 AI 摆位助手”技术，为 DR 检查提供更为完善的全流程质控解决方案。同步加速放射科全流程质控解决方案与“瑞影生态”的高效融合探索，进一步辅助医疗机构提升整体优片率。

动物医疗：面向不同动物物种以及应用场景，建立体外诊断、生命信息与支持、医学影像技术研究平台。在医学影像领域，超声产品重点开展 ZST+技术的动物图像适用性研究，以及符合动物特点的超声探头的研究，进一步提升全线产品的图像质量；开展智能化功能研究，提高医生的工作效率；进一步研究影像设备的标准化工作流程，提升影像产品扫查工作的质控水平；研究影像设备的在线工作指南，做到易学易用；DR 产品重点开展一体化机头技术研究，为输出高性能的 DR 产品奠定基础。在生命信息与支持领域，重点开展围术期解决方案、病房/ICU 解决方案、大外科解决方案的研究；通过多设备融合和信息技术的应用开发，综合提升科室级和全院级的临床价值、效能及安全性，为各类客户带来更多的帮助与价值。在体外诊断领域，重点开展院内市场产品线拓展，从血液分析拓展到更多实验室检测相关子业务，重点进行动物专用化的快检设备以及相关试剂的研究；针对动物医院特殊的应用场景，开发快速高效、简单易用的体外诊断产品；同时加快院内信息化软件产品的开发节奏，重点研究动物医院信息化管理解决方案，提高各子业务检测设备的信息化水平，逐步形成院内检验设备从单机到多业务信息化的完整生态系统，为动物医

院提供更高效率的临床检验综合解决方案。

未来，公司将调配全球范围内的优质资源，融合海外研发中心的技术创新能力、客户需求的把握能力以及国内研发中心高效的工程技术实现能力，建立高效的全球研发体系。通过全价值链 DFX（Design for X，面向产品生命周期各环节的设计。X 可以代表采购、制造、服务等各方向，也可以代表产品竞争力或决定产品竞争力的因素）设计，构建全面的成本优势，提升业务运营效率。

2、营销体系计划

2025 年，公司将全球营销管理体系进行进一步优化，包括加速拓展全球本地化网络布局，加强全球仓网布局，并全面加强海外本地化生产能力，提高市场应变能力和临床服务水平，同时积极把握全球市场医疗新基建的机遇，在过去几年实现大规模高端客户突破的基础上，积极响应和抓住市场需求，扩大市场占有率和提升高端客户渗透率，尤其是加快国际体外诊断业务在海外高端医院和第三方连锁实验室的渗透速度，保持公司长远、健康的可持续发展。

在国内销售方面，公司将发挥引领作用，助力中国医疗系统与疾控体系能力的提升：

（1）自 2018 年中美贸易摩擦以来，国内市场医疗器械进口替代速度明显加快。2025 年 4 月，随着国内“关税反制”措施的启动，将进一步提高外资品牌的采购成本。以被外资品牌主导、高度依赖全球化的体外诊断业务为例，部分外资品牌虽在国内建立了生产基地，但核心原材料供应链仍在美国、日本、德国等海外地区。在此背景下，国产医疗器械企业的优势更加凸显，进口替代速度有望加快；

（2）国家卫健委不断深化医改，以公立医院绩效考核（国考）为指挥棒，引导公立医院强化信息化建设、强化外科手术能力提升。这两个领域迈瑞都有相应的产品解决方案，以及人才培养、学科建设方案，能全方位配合医院需求。这也是作为行业领先企业的重要机遇。DRG 和 DIP 作为深化支付方式改革的重要工具，是推动和实现高质量公立医院改革发展的重要抓手，将进一步规范国内的医疗环境和医保支出结构，直接推动检验科更加重视耗材的采购成本，加速具备核心竞争力和高性价比的国产产品渗透，对医疗器械行业全产业链产生深远影响；

（3）2024 年 3 月 24 日，在中国发展高层论坛 2024 年年会上，国家发展改革委主任表示，将在工业、农业、建筑、交通、教育、文旅、医疗等 7 大领域推动设备更新，有望形成规模 5 万亿以上的巨大市场。2024 年 4 月 7 日，为贯彻中央经济工作会议和中央金

融工作会议精神，落实国务院常务会议关于推动新一轮大规模设备更新和消费品以旧换新的决策部署，中国人民银行设立科技创新和技术改造再贷款，额度达 5000 亿元，发放对象包括国家开发银行、政策性银行、国有商业银行、中国邮政储蓄银行、股份制商业银行等 21 家金融机构。科技创新和技术改造再贷款的设立将有利于引导金融机构在自主决策、自担风险的前提下，向处于初创期、成长期的科技型中小企业，以及上述 7 大重点领域的数字化、智能化、高端化、绿色化技术改造和设备更新项目提供信贷支持。迈瑞广泛布局的产品线和全院级数智化整体解决方案能够充分满足医疗机构对医疗设备和解决方案更新换代的需求。

除此以外，公司将继续延续既定的销售体系建设目标：进一步细分市场、细分队伍、细分学术，更好地贴近客户；进一步提升公司的综合服务能力、运营效率、降低现有成本；持续优化网点维修中心，增加相应的人员配置，提高客户售后服务响应速度；对各网点培训中心进行升级，以期为当地终端客户和渠道资源提供更有效的培训；持续加大信息系统投入、优化流程，提升营销人员的工作效率。

在境外销售方面，公司将继续发挥已经建立起的全球化平台优势，帮助海外当地的医疗机构完成医疗补短板阶段的设备供应，结合网上推广等多种方式加大推广力度，提升品牌渗透率。结合过去几年实现的大范围海外高端客户拓展，公司将进一步发挥产品、品牌和渠道等各方面的协同优势，提升产品在新拓展的高端医院的渗透率。由于过去几年因新冠疫情、通货膨胀、货币贬值等各方面因素导致的宏观环境，公司的高性价比属性优势将得到进一步凸显，未来在国际市场将迎来更好的成长机遇。

公司将集中资源加大对重点区域市场及高速发展子业务的投入：

(1) 公司将继续深度融合中国和发展中国家的营销体系，将国内营销“切得细、吃得透、绑得紧”这一成功的独特竞争力复制到发展中国家，助力发展中国家成为公司重要的增长动力源；

(2) 加强投入海外市场平台化能力建设，并全面加强海外本地化生产能力，以前瞻布局匹配业务高速发展的需求。强化用户服务能力建设，包括海外营销网点建设、物流中心建设、全球仓网布局等；持续健全全球统一的管理标准、机制、流程，构建起真正的矩阵式组织架构，提升整个营销系统的组织能力；加快推动全球产品准入与注册；完善全球渠道管理体系；以 IT 手段最大程度提升营销人员的工作效率；

(3) 在生命信息与支持、体外诊断、医学影像等细分领域建立健全专业的营销团队，

继续加强生命信息与支持及医学影像产品横向纵向客户群突破，加快推动体外诊断业务在国际市场从小样本量实验室向中大样本量实验室的突破，并逐步成长为在国际市场向客户提供科室级、甚至全院级医疗器械和 IT 信息化解决方案的供应商；

（4）目前，全球医院收入受到宏观环境影响，采购能力下降，产品价格竞争激烈，同时本土主义日渐抬头，对企业融入当地的要求也更高。面对这些挑战，迈瑞将坚定推进全球化发展，在欧洲、发展中国家等快速发展区域开展更深入的本土化建设，加强公司与经销商两支队伍的协同，持续强化当地市场的品牌形象和市场渗透率。

此外，公司还将集中资源持续加大对微创外科、心血管、动物医疗等种子业务的投入，持续完善这些业务的市场和渠道布局，加大公司在这些领域的学术和品牌推广力度，为种子业务持续的高速增长提供动能。

3、并购整合计划

在并购整合方面，自 2008 年启航全球并购之路以来，公司不断构建及夯实全球研发、营销和供应链平台，并购经验丰富，在并购效率、标的数量特别是整合协同效果上均领先国内同行业，获得了超越同行的产业并购整合经验和能力。未来几年，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、可拓展、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、提升现有业务在高端市场的综合竞争力，加大成长型业务在全球市场的占有率，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。投资并购布局将强调业务国际化与地域差异化，将积极应对各地政治经济形势和医疗健康产业趋势变化，有节奏有重点地开拓国际主要市场、加强海外本地化运营平台及供应能力建设。

4、信息系统升级计划

公司将继续实施信息系统建设项目，将信息化覆盖产品研发、生产制造、质量管控、销售与渠道管理、售后服务、供应链、生产和物流管理等关键业务链，同时继续打造和提升人力资源管理、财务管理、数据资产管理与数据分析等关键的企业管理能力，进一步优化企业的全球化管理水平和管理效率。2025 年，公司继续通过 SAP ERP 的推广、迈瑞 MSP 平台（包括：营销管理、渠道管理、服务管理）、生产管理系统 MES、供应链供求计划、仓储与物流、物联网、数据资产管理与数据中台（MDP）、PLM 研发管理类、信息安全和信息基础建设等具体建设项目，为公司未来发展战略的实现提供信息化和数字化赋能与推动，为全球化的管理和业务拓展打造“任何时候、任何地方（Any Time, Any Where）”的覆

盖与支持，并利用数字化平台支持业务洞察和运营决策，使公司能够及时、全面、准确地掌握产品、客户、以及市场的业务动态，促进公司整体信息的快速集成与融合，有效降低管理成本，提升决策的科学性与速度，逐步实现企业管理和运营的数智化，为公司未来稳健、快速的增长提供保障和支持。

5、管理提升计划

公司“医心一意”的文化理念和严格标准化的管理体系，一直是支撑公司从设备提供商发展为综合解决方案提供商，由单一产品拓展到多产品线，由低端走入高端，由国内市场打入全球市场的核心支柱。2025年，公司将继续推进制度建设，实施管理提升工程，结合信息系统升级计划，进一步推进公司项目管理、产品管理、生产管理等各方面的智能化建设，在持续加强产品核心竞争力的同时，从整个业务价值链出发提升整体运营效率与效益，不断增强综合竞争实力，并进一步完善目标管理和绩效考核，建立按岗位、技能、业绩、效益决定薪酬的分配制度和多元化的员工价值体系。

6、人力资源计划

2024年，公司秉持“客户导向、以人为本、严谨务实、积极进取”的核心价值观，以人才驱动业务创新，持续深化全球化人才战略。通过内部人才流动、加强业务协同、完善培养体系等方式提升营销队伍的专业化水平，同时牵引研发更加贴近客户，促进技术和临床创新。干部梯队建设成效显著，系统性推进核心岗位继任规划，构建差异化、动态化的人才储备机制。海外员工管理体系取得关键进展，完成海外人才发展体系构建、优化海外薪酬政策，并通过跨文化培训、区域交流活动等促进文化融合，为全球业务拓展提供有力支撑。

2025年，公司将紧密围绕数智化转型战略，以组织模式革新、人才能力升级、加速全球化布局为核心路径，全面构建面向全球数智生态的组织能力。组织变革方面，全面深化业务线组织运作，推进研产销协同，提升运行效率。专业化队伍建设方面，重点加强新业务和数智化人才储备，通过提高招聘质量、加大资源投入、提升专业技能等方式实现队伍能力转型。加速海外区域组织和人才队伍建设，促进国际业务快速发展；完善海外供应链组织建设，夯实海外供应链人才管理体系，助力海外供应链布局。此外，公司将持续优化以业绩为导向的绩效管理体系，完善考核度量机制及差异化的激励方案，确保战略目标与员工贡献精准匹配。同时，公司还将继续打造创新氛围、完善沟通机制、加强文化建设，系统性提升人才吸引力和组织凝聚力。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司董事会

2025年4月29日