

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2025-003

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	☐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	线上参与公司 2024 年年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 5 月 16 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：过去几年，得益于国内医疗新基建的开展，地方财政支持和政府专项债的发行，国内医疗器械市场保持了较高的增速，也成就了迈瑞国内市场超 20%的复合增长。但当下财政收入面临困境，几年内可能看不到改善，这是否意味着未来几年国内医疗器械市场的增速无法恢复？ 答：短期来看，由于地方财政资金紧张使得国内医院的设备采购承担着巨大压力，但目前已经开始出现好转的迹象。例如，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今年一季度以来的发行规模实现同比较快增长。国家也明确提出了要一次性增加较大规模债务限额、置

换地方政府存量隐性债务，加大力度支持地方化解债务风险。根据众成医械的数据，不同品类医疗设备的月度招标情况自 2024 年 12 月以来均在持续复苏，但由于当前从招标到收入确认的时间周期被显著拉长，同时基于今年上下半年收入分布将回归常态，公司预计从三季度开始国内业务将迎来重大拐点。

长期来看，公司认为国内市场的增长潜力仍然巨大。未来相当长时间内的人口老龄化、以及经济水平和居民收入的增长带来对优质医疗资源的追求，国内这些基本面并未发生改变。并且迈瑞仍在通过内部研发和外部并购的方式不断拓宽可及市场规模，全面布局“设备+IT+AI”数智化业务，大力拓展体外诊断、微创外科、心血管等流水型业务，同时持续扩大现有产品在高端市场的份额，因此公司对国内市场的长期可持续增长充满信心。

问：迈瑞在和国际巨头的竞争中的核心优势是什么？国内的工程师和成本优势在其中扮演的什么样的作用？

答：迈瑞发展的第一个阶段靠的是“性价比红利”，通过价格优势实现从基层市场到县域医院的突破，第二个阶段靠的是“工程师红利”，通过快速开发差异化爆款产品开始局部高端客户突破，而目前引领迈瑞发展的第三个阶段则是“技术创新红利”，通过原创性和智能化创新，各项业务的技术水平逐步走向全球引领，并在全球范围启动高端客户突破。

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，目前迈瑞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、心血管等高潜力领域持续加大布局，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、信息化系统、垂域 AI 大模型等全面数智化解决方案的供应商，这种业务布局的广度和深度远超任何国际品牌，同时也是公司和国际品牌竞争时的一项重要优势。

医疗器械行业作为制造业王冠上的“明珠”，过去一直都是由欧美日品

牌主导其发展。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，成为首家闯入全球医疗器械 TOP 20 的中国公司。

问：（1）今年一季度分板块国内下滑的原因是什么？海外的增速下降到 5% 的原因是什么？（2）2025 年 2 季度国内以及海外比一季度有多大改善？公司有何重大举措？（3）2025 年海外业绩增速能达到 15% 以上吗？主要增长区域有哪些？公司有何重大举措以及挑战？（4）公司面临的主要竞争以及挑战以及应对？

答：国内市场自去年 12 月份以来医疗设备的月度招标数据呈现持续复苏态势，不过在当前的竞争环境下，从公开招标到收入确认的时间差显著拉长，因此今年上半年国内收入实际反映的是去年招标的大幅下滑，导致一季度国内业务同比下降超过 20%，但环比去年四季度增长了 50% 以上。

国际市场，虽然公司一季度国际业务同比增长不到 5%，但考虑到去年同期国际业务基数高，国际业务综合过去两年的复合增速仍然超过了 15%，其中发展中国家过去两年的复合增速接近 19%。

展望今年，随着医疗设备更新项目逐步启动，医疗设备月度招标数据的复苏如果能够持续，同时考虑到过去几年上下半年收入分布非常态，尤其是去年二季度是国内业务基数最高的一个季度，公司有信心国内业务将从今年三季度开始迎来重大拐点。国际市场，通过继续加大力度建设海外本地化平台，公司预计二季度开始国际业务增速将有所恢复，其中发展中国家全年有望维持快速增长的趋势。国际市场成绩的取得来自海外高端客户群的持续突破和本地化平台建设的逐步完善，说明了即便面临类似 2008 年金融危机后的高息、滞胀的宏观经济环境，甚至还有新的地缘政治恶化，但是通过持续的高端化、本地化，公司的国际业务的增长越来越具备可持续性。随着持续深入的本地化平台建设，未来几年国际业务的收入占比有望不断提升，尤其发展中国家将维持快速增长的趋势。

问：（1）请介绍一下李总等管理层的退休计划；（2）管理层薪资差异很大，请问公司的薪酬激励制度大概是怎么安排的？

答：（1）公司拥有稳定的核心管理层团队，积累了丰富的医疗器械行业全方位运营管理经验和卓越的国际化运营能力，对行业发展有深刻的认识。经过多年的创业发展，公司管理层基于企业的现实情况、行业发展趋势和市场需求，及时、有效地制定符合公司实际的发展战略，成员之间沟通顺畅、配合默契，对公司未来发展有着共同的、务实的理念，将继续带领公司朝着全球前 20 名医疗器械公司的目标迈进。此外，公司高度重视人才队伍建设，未来将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；

（2）公司薪酬激励制度遵循以下原则：（一）按岗位确定薪酬原则：公司内部各岗位薪酬体现各岗位对公司的价值，体现“责、权、利”的统一；（二）按绩效评价标准、程序及主要评价体系的原则；（三）个人薪酬与公司长远利益相结合的原则；（四）激励与约束并重、奖罚对等的原则。

问：公司投资了惠泰医疗，占股 20%。这是不是说明惠泰医疗从事的领域，迈瑞就不会亲自做了？迈瑞会如何和惠泰医疗合作而创造更大的价值？

答：通过对惠泰医疗控制权的收购，公司得以快速布局心血管领域细分赛道，提升业务可及市场空间，培育新的业务增长点。迈瑞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。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。截至 2024 年底，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。

问：请问公司各业务线营收及增长情况，展望未来，公司预计哪条业务线增长最快，会对公司业绩带来积极影响？

答：2024 年，分产线来看，体外诊断业务全年实现收入 137.65 亿，同比增长 10.82%，其中国际体外诊断同比增长 30%；医学影像产线全年实现收入 74.98 亿，同比增长 6.60%，其中国际医学影像同比增长超过 15%；生命信息与支持产线全年实现收入 135.57 亿，其中微创外科同比增长超过 30%，国际生命信息与支持实现同比双位数增长。

IVD 作为我们当前收入贡献最大的产线，然而即便是在国内也尚未全面开始高端突破，化学发光国内的占有率还不到 10%，但这一现状即将被打破。我们将于今年底发布全新一代高速化学发光和生化分析仪、以及配套的全自动化流水线，未来三年化学发光的项目数量每年新增至少 15 项，两年左右时间核心项目的竞争力将全面对标国际巨头的同时试剂成本大幅下降，并且持续完善全实验室和瑞检生态方案，打造迈瑞 IVD 独特的竞争优势。通过全面提升产品竞争力，未来 IVD 依旧会是我们最重要的增长引擎之一。除了 IVD 以外，公司还有微创外科、动物医疗、心血管这三个重要的种子业务，三个种子业务的合计收入占公司的比例去年已经达到了 12%，通过研发端和营销端持续高强度投入，未来这些种子业务长期都有望保持高速增长的趋势。

问：特朗普刚签署的降低医疗价格的政策对公司海外业务是否会有影

	响？公司美国业务占比多少？ 答：目前该政策只涉及药品，不包含医疗器械，因此不会影响公司在美业务的开展。公司目前在美国的销售收入占总收入比重约 6%。 问：请问现在在集采后从收到订单到收入确认需要多长时间？ 答：自医疗行业整顿之后，招标采购流程逐渐趋于合规化和集中化，因此不可避免地使得整个招标流程所需的时间被显著拉长，但从收到订单到收入确认的时间周期不长。得益于流程的合规化和集中化，迈瑞各项业务的占有率均得到了提升，进一步巩固了各项成熟业务国内第一的市场地位，并加快了 IVD、高值耗材业务市占率提升的速度。 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