

## 深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司 关于质量回报双提升行动方案的进展公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为落实中央政治局会议提出的“要活跃资本市场、提振投资者信心”及国务院常务会议提出的“要大力提升上市公司质量和投资价值，要采取更加有力有效措施，着力稳市场、稳信心”的指导思想，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”）于2024年2月18日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于质量回报双提升行动方案的公告》。现针对行动方案相关举措进展说明如下：

### 一、聚焦主业发展，大步迈向全球医疗器械前十

秉承“普及高端科技，让更多人分享优质生命关怀”的使命，公司的发展步伐与国家诉求高度一致，始终以市场、客户需求为导向，致力于为全球医疗机构提供优质产品和服务。

公司聚焦主业，围绕体外诊断、生命信息与支持、医学影像三大业务领域深耕，并持续开拓新兴业务领域，通过三十余年发展、二十余年海外布局，目前已拥有同行业最全的产品线，产品销往全球 190 多个国家和地区。其中，公司的多款产品已能与国际一线械企同台竞争，监护仪、除颤仪、麻醉机、呼吸机、血球、超声全球市场占有率排名居前。从全球市场排名来看，按 2024 年收入计算，公司已跻身全球顶尖医疗器械企业第 23 名，是全球前 30 大医疗器械企业中唯一上榜的中国企业，也是从成立到上榜最快的企业之一。

### 二、持续加强产品研发投入，实现多方共赢

自成立以来，迈瑞医疗高度重视研发体系建设，一直保持对研发创新的高投入，坚持自主创新，掌握核心技术。

公司常年保持高研发投入，基于全球资源配置研发创新平台，设有十二大研发中心，分布在深圳、武汉、北京、南京、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、德国德赛，形成了庞大的全球化研发、营销及服务网络。截至 2025 年 12 月底，公司拥有超 5,200 名研发工程师，具有强大的产品工程化和系统集成能力。报告期内的研发投入为 39.29 亿元，占同期营业收入的比重达到 11.80%。

公司会持之以恒地进行研发投入，通过研发积累、技术迭代、市场培育，抓住发展机遇，在突破核心关键技术的同时提升产品性价比，给医院、给老百姓提供负担得起的好产品和优质医疗服务，让更多人分享优质生命关怀，并以此提升公司的市场份额，最终实现政府、医院、患者、厂家多方共赢的局面。

### 三、加速海内外高端客户群突破，提升市场占有率

近年来，公司产品持续被国内顶级医疗机构接受，销售的产品已全面覆盖体外诊断、生命信息与支持、医学影像、新兴业务等业务领域，同时实现从中低端到高端、从科室到全院的整体化、集成化解决方案。凭借丰富的产品解决方案与数智化技术优势，公司产品在大型公立医院获得了更广泛的认可，特别在补短板、医院改扩建以及智慧化建设项目中具备更大的竞争优势，使得公司中标多个省级及以上大型政采招标项目。

截至 2025 年 12 月底，公司产品覆盖中国近 11 万家医疗机构和 99%以上的三甲医院，产品渗透率进一步提升。此外，公司还聚焦医疗器械相关领域的重大技术问题及难题，联合高校、医学专家及产业人士，跨界交融，组织参与行业交流、解决医学难题，提升技术创新，为公立医院高质量发展持续赋能。

得益于公司在海外持续的高端客户群突破和加快推动本地化平台建设，在国际重点战略客户拓展方面，团队通过横向挖掘和纵向拓展，发挥各业务领域丰富的产品组合优势和迈瑞数智医疗生态系统的数智化能力，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。

报告期内，体外诊断产线突破了近 300 家全新高端客户，此外还有超 180 家已有高端客户实现了更多产品的横向突破；公司在报告期内突破的超 480 家高端客户中，还包括近 60 家第三方连锁实验室。生命信息与支持产线突破了超 210 家全新高端客户，并有近 620 家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。医学影像产线突破了超 120 家全新高端客户，此外还有近 190 家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。

未来，迈瑞将进一步推动国际市场销售从单品走向科室级、全院级和跨区域级解决方案。一方面，公司将争取突破更多空白高端客户；另一方面将持续深耕已有客户，在实现业绩稳定增长的同时，为公司塑造全球领先的医疗器械品牌奠定坚实的基础，更重要的是在国际上打造“中国智造”出海的新名片。

#### **四、加速并购全球优秀标的，寻找长期可持续增长空间**

持续构建和丰富耗材型业务布局一直是迈瑞的重要发展战略方向之一，为此公司积极寻找全球优秀标的进行并购整合，内外协同发展。

2023年11月30日，公司以现金方式完成对DiaSys 75%股权的收购，DiaSys正式成为公司控股子公司。交割后，DiaSys快速融入公司管理体系，双方团队协同推进整合，公司依托过往跨境并购经验，通过DiaSys完善海外IVD业务供应链平台，强化海外本地化生产、仓储等能力，夯实体外诊断业务国际化基础。报告期内，DiaSys欧洲区域物流仓储中心已投入运营，欧洲、亚太及拉美部分先导产品本地化生产落地，试剂配套联合开发按计划交付成果；借助其营销平台，公司实现体外诊断业务区域客户突破。未来，公司将利用DiaSys平台完善研发供应体系，加速IVD业务国际化，突破海外中大样本量客户群。

2024年，公司以“协议转让+表决权”方式收购惠泰医疗控制权，快速布局心血管领域。本次收购拓宽了公司业务空间、培育新增长点，公司以产业整合者身份，在保持惠泰医疗独立性的基础上，从研发、营销等多职能赋能。报告期内，惠泰医疗明晰战略方向，电生理事业部顺利运行，全面引入MPI开发流程管理，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。中长期，公司将持续支持惠泰医疗发展，深化多职能协同，助力其提升全球市场竞争力。

未来，迈瑞将继续围绕战略发展方向加速并购步伐，其中主要从主营业务补强、全新业务探索、海外发展支持等方向着手。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，同时在全新业务领域不断进行探索，寻找长期更大且可持续的增长空间，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。

#### **五、保持业务拓展，与投资者共享发展成果**

公司高度重视投资者回报，在兼顾全体股东共同利益和公司长远发展的基础上，实施可持续的利润分配政策。公司《未来三年（2025—2027年）股东回报规划》明确：“在具备利润分配条件的前提下，公司原则上每年度至少进行一次利润分配，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的65%”。为切实落实上述规划，公司于2025

年4月推出2025年第一次中期分红，派发现金股利17.10亿元（含税）。此外，经2025年5月20日召开的2024年年度股东大会授权，公司董事会根据实际情况适时制定2025年其他中期分红方案，持续保障投资者的合理回报。之后，公司分别于2025年8月、2025年10月推出2025年第二次中期分红和2025年第三次中期分红，派发现金股利15.88亿元（含税）和16.37亿元（含税）。本次计划实施的2025年度利润分配预案，公司拟分配现金股利3.76亿元（含税）。2025年公司累计现金分红将达53.10亿元（含税），现金分红比例为65.27%。

自公司2018年上市以来，公司未进行过再融资，连续七年实施分红，加上本次计划实施的2025年度分红，累计分红总额将达到377.12亿元（包含回购股份20亿元），超6倍于IPO募资额59.34亿元。

未来，公司将继续兼顾战略发展规划和股东回报，保障公司内外部业务拓展的情况下，持续加大对股东的回报力度，以此为股东创造更大的价值。

## 六、重视投资者关系管理，提升信息披露质量

公司高度重视投资者关系管理，日常通过投资者交流会、投资者专线、电子邮箱、深交所“互动易”平台、公司网站“投资者关系”专栏、投资者接待日等交流方式加强信息沟通。报告期内，公司通过设立“迈瑞医疗投资者关系”官方微信公众号与视频号，进一步促进与投资者的良性互动，切实提高公司经营管理的透明度。2025年全年共计组织近500场电话交流会、网络业绩说明会、投资者来访调研、反向路演、投资者开放日等活动，积极参加券商策略会并主动邀请投资者参加产品发布会、医院参观交流等活动，反响良好，先后交流投资者约5,000人次。上市后完整年度信息披露考评中，公司信息披露考评全部为A。

未来，公司将继续严格按照《公司法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规以及《公司章程》、公司《信息披露制度》等规定的要求，真实、准确、完整、及时、公平地披露公司信息。同时，注重信息披露的重要性、针对性，主动披露对投资者投资决策有用的信息，加强行业变化、公司业务、风险因素等关键信息的披露。践行“以投资者为本”，切实履行上市公司的责任和义务，增强市场信心，维护公司形象，共同促进资本市场健康发展。

特此公告。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司董事会

2026年3月31日