

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2026-004

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	☐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	253 家机构 517 余名参与人员，详见附件清单。
时间	2026 年 8 月 31 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	8 月 28 日公司公布了 2026 年半年度报告，其经营要点汇报和互动提问如下： 1、经营要点汇报 （1）2026 年上半年业绩情况： 2026年上半年，公司实现营业收入177.47亿元，同比增长6.00%；净利润50.47亿元，同比下滑3.55%；扣非净利润50.28亿元，同比下滑1.52%；经营性现金流净额48.77亿元，同比增长24.35%。 在汇率中性情况下，2026年上半年营业收入同比增长8.16%。此外，剔除汇兑损益影响后，净利润同比增长8.68%，扣非净利润同比增长11.08%。

2026年二季度，公司实现营业收入**93.95**亿元，同比增长**10.45%**；净利润**26.20**亿元，同比增长**3.16%**；扣非净利润**26.39**亿元，同比增长**4.91%**；经营性现金流净额**34.96**亿元，同比增长**44.00%**。

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，持续保持一年多次分红。自**2018**年A股上市以来，公司已连续八年实施分红，截至**2026**年**6**月末累计分红总额约**392.27**亿元（包含回购股份**20**亿元），近**7**倍于IPO募资额。公司本次推出**2026**年第二次中期分红方案，拟派发现金股利**16.12**亿元（含税），加上前期已实施的**2026**年第一次中期分红**15.16**亿元，两次中期分红合计**31.27**亿元，占**2026**年半年度归母净利润的**65.19%**。

分区域维度来看业务详情：

国际业务实现收入**94.71**亿元，同比增长**13.67%**，若以美元口径计算则同比增长**18.42%**，国际收入占比达到**53%**。其中，欧洲市场在过去两年快速增长的基数下，今年上半年收入同比增长近**25%**，英国、法国、意大利均实现同比增长超**30%**。另外，拉美市场收入增长近**20%**、亚太市场收入增长**17%**，各主要发展中国家如印度、墨西哥、巴西等均实现了高速增长。在海外宏观经济承压、通胀攀升和局部地缘冲突的持续影响下，公司持续稳步推进海外本地化平台建设，致力于成为各核心海外市场负责任的企业公民，并持续加大高端战略客户的拓展力度，保障公司国际化战略目标按期落地、取得成效。公司预计**2026**年全年国际业务有望延续较快增长的趋势，其中欧洲、拉美、亚太有望引领增长，国际业务收入占公司整体收入的比重也将进一步提升。

国内业务实现收入**82.76**亿元，同比下降**1.61%**。国内医疗设备行业已历经连续三年深度调整，行业最为艰难的阶段已然过去。但现阶段及未来一段时期内，医院普遍承受较大经营压力，整体采购预算持续收紧。结合起来，预计医疗设备行业仍维持弱复苏态势。伴随多项医保政策落地实施，体外诊断板块出现试剂用量与产品价格的双重承压，预计今年体外诊断市场规模继续萎缩，但降幅相较去年将有所收窄。公司持续聚焦双大客户深度突破，IVD

业务市场占有率稳步提升；国内新兴业务延续高增态势，IVD与新兴业务合计营收占国内业务比重已超七成，将成为国内市场中长期增长的核心驱动力。公司预计**2026**年全年国内业务有望实现正增长，**2027**年及之后国内业务将有望进入更加稳定的持续快速增长阶段。

再分产线维度来看业务详情：

新兴业务实现收入**31.10**亿元，同比增长**19.59%**，占公司整体收入的比重达到**17.5%**，其中微创外科和微创介入业务收入均实现了**25%**左右的同比增长。微创外科耗材业务深耕国内头部医院，其产品优势获得客户广泛认可，国内微创外科耗材业务收入上半年实现同比翻倍以上的增长。微创介入方面，**2026**年上半年**PFA**脉冲消融累计完成**7200**余例手术，手术量已超过**2025**年全年规模，并已在国内多家头部中心完成产品准入并实现常态化临床应用。动物医疗业务在面临着充满挑战的全球市场环境下仍实现了稳健增长，其中国际业务占动物医疗收入的比重超过了**80%**，并且发达国家营收在动物医疗业务中贡献显著，拉美、独联体、中东非等新兴市场同样展现强劲增长动能。微创外科、微创介入、动物医疗构成新兴业务的主要增长来源，相关赛道普遍具备市场空间广阔、行业增速快、进口厂商占比高的特征。公司将持续强化技术创新，拓展多场景产品布局，新兴业务有望成为公司长期发展的重要增长引擎。

体外诊断产线实现收入**68.65**亿元，同比增长**9.58%**，占公司整体收入的比重提升至**38.7%**，其中免疫业务增长超过**15%**、凝血业务增长超过**20%**。得益于加速突破海外高端私立医疗集团、第三方连锁实验室等中大样本量客户，国际体外诊断业务上半年增长超过了**20%**，其中国际免疫业务增长**30%**，并且还完成了**MT 8000**流水线的装机**12**套，装机量同比实现了翻倍的增长。国内体外诊断业务在行业持续调整之际仍在稳步提升市场份额，三块核心业务——免疫、生化和凝血的平均市占率从**25**年中期的**10%**、**25**年底的**12%**、今年一季度的**13%**，进一步提升至今年二季度的**14%**；同时，**MT 8000**流水线上半年国内新增订单超过**260**套、新增装机近**200**套，并且上调全年的新增

订单目标。

生命信息与支持产线实现收入48.11亿元，同比下降0.11%，其中国际生命信息与支持业务增长超过10%，国际收入占该产线整体收入的比重进一步提升至77%。在国际市场，截至二季度末，“瑞智联M-Connect”实现签单项目数量累计超过1,000个，其中2026年上半年新增签单项目超160个。由于该产线在海外的平均市场份额仍显著低于国内水平，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态势。在国内市场，“瑞智生态”解决方案截至二季度末已实现累计项目数量近1800个，累计装机医院数量1400家，其中80%以上为三级医院；上半年新增项目140个，新增装机医院超过100家。除此以外，瑞智重症决策辅助系统&启元重症医学大模型累计装机医院46家、瑞智围术期决策辅助系统&启元围术期医学大模型累计装机医院12家，数智化转型迈入快车道。

医学影像产线实现收入 28.36 亿元，同比下降 5.78%，其中国际超声业务实现了高个位数增长，国际收入占该产线整体收入的比重进一步提升至68%。超高端系列超声产品今年上半年实现营收近 5 亿元，同比增长超过30%。国际市场，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，从而推动国际医学影像业务实现长期可持续的快速增长。国内市场，依托国产首款超高端全身应用超声 Resona A20 和妇产应用超声 Nuewa A20 的持续放量，以及行业集中度的进一步提升，公司稳固了市占率第一的行业地位。同时，公司超高端心脏应用超声即将上市，也将补齐国产高端超声领域的最后一块短板。

（2）2026 年上半年的研发投入和主要新产品推出情况：

2026年上半年公司研发投入17.79亿元，占同期营业收入比重达到10.02%。公司继续加大研发投入力度，设备和耗材类产品不断丰富，AI创新与融合创新层出不穷，助力公司在高端市场不断实现突破。

为了支撑体外诊断业务未来可持续的高速增长，公司不断加大该业务领

域的研发投入力度，并于报告期内推出了血管紧张素II测定试剂盒、乙型肝炎病毒核酸检测试剂盒、凝血因子测定试剂盒等15项试剂产品，以及CX-9600全自动凝血分析仪等4种设备产品，同时推出瑞检实验室管理系统、瑞检实验室信息系统等IT产品。截至2026年6月30日，公司免疫试剂NMPA已上市产品100个，CE已上市产品104个。以上重磅仪器、试剂产品和解决方案的推出将成为助力体外诊断业务未来快速增长的坚实基础。

在生命信息与支持领域，公司推出了心肺复苏机、瑞智心电管理信息系统等新产品与解决方案。在医学影像领域，公司推出了多功能术中可视化超声系统Eagus I9系列、慢病解决方案Hepatus 11等新产品及解决方案。

在微创外科领域，公司推出了PX系列全域荧光腔镜成像系统和二代集成式超声刀。在微创介入领域，子公司惠泰医疗推出了聚乙烯醇栓塞微球、IVUS诊断设备及导管、一次性使用电子膀胱肾盂内窥镜导管等新产品。在动物医疗领域，公司推出了ViCare U7系列动物重症监护单元、Labus 90系列动物专用超声系统、Vetus Neo动物专用彩色多普勒超声系统、VetiGen P50系列动物专用便携式X射线装置等新产品。

2、互动提问

问：请问董事长李总，未来十年迈瑞需要实现的最重要的目标是什么？您说过未来十年要进入“全球前十”，这是否意味着迈瑞未来十年营收的复合增速要达到双位数增长？

答：首先需要明确的是，依托“流水化、国际化、数智化”这三大战略方向，迈瑞未来长期将会是一家营收快速增长的公司，这一点毋庸置疑。但是，迈瑞走到今天，如果仅仅把目光停留在“营收规模”和“市场份额”上，那就低估了我们这家企业的历史坐标。

纵观全球，优质医疗资源的极度匮乏与分布不均，是全人类共同面临的痛点。过去，欧美巨头凭借先发优势，制定了成本高昂的行业规则，导致广大发展中国家甚至发达国家的普通民众，难以获得及时、可负担的优质诊疗。迈瑞在这个时代崛起的真正意义，在于我们凭借几十年如一日的底层技术创

新和极致的工程化制造能力，硬生生地撕开了这道价格与技术壁垒的口子。

我们在全球推进“设备+IT+AI”的数智化生态，不仅是为了提升医院的运营效率，更是为了破解医疗的“不可能三角”——让高质量、可及性、低成本能够同时实现。我们帮助发展中国家提升医疗卫生体系能力，在欧美高端市场提供数智化方案，本质上都是在推动“高水平医疗的均质化”。

所以，迈瑞冲击“全球前十”，绝不仅仅是为了商业版图的扩张，而是为了在全球医疗体系中，真正建立起属于中国高端制造的话语权和标准制定权。我们要让全球医疗机构知道，解决人类医疗困境的最优解，不再只有欧美这一条路。这是大国重器应有的产业担当，也是迈瑞穿越任何经济周期的最强底气。

问：目前传统的医疗设备参数内卷已触及天花板，而迈瑞正在大力布局AI大模型、具身智能以及从院内到院外的全病程管理，请问李总您认为未来迈瑞将成为一个怎样的“医疗器械”供应商？

答：传统的医疗设备和耗材，本质上是一个个孤立的“工具”，它们只负责在疾病发生后的某个特定环节提供诊断或治疗，这背后是因为几乎所有的医疗器械公司的研发方向都是在解决特定环节的问题。从医院经营角度来看，医疗设备的采购成本占总成本的比例只有个位数，而真正占比大的人力成本，却鲜有公司能帮助医院控制。

迈瑞今天所做的数智化转型，其中包括启元AI大模型、手术机器人、可穿戴监护等等，都不是为了单纯地“卖更好的产品”，而是为了重塑患者生命周期的临床管理范式。我们正在将医疗器械从“被动、碎片化、院内”的孤立工具，升维成“主动、一体化、联通院内外”的生命守护智能体，并帮助医护人员大幅提升工作效率、减少人为失误。

畅享这样的未来，医疗设备和配套耗材将成为拥有“感知、思考、决策、执行”等能力的具身智能。它能在患者状态恶化发生前，通过可穿戴设备对身处院外的患者进行精准预警，并将预警实时传回院内；在手术台上，通过机器人和AI协助外科医生实现超越人类极限的微创精准操作；在重症监护室里，通过床旁设备和启元大模型为重症医护人员提供全天候的临床决策辅

助。

迈瑞正在跨越传统医疗器械的边界，成为一家“定义未来临床工作流”的生态型企业，真正实现全面赋能医院提质增效、降低人力和运营成本。对迈瑞而言，我们创造的将不再是单纯的产品溢价，而是颠覆性、高使用粘性、高复购率的完整解决方案。而这才是迈瑞在未来十年乃至更长周期里，保持高维度竞争优势、真正引领全球医疗行业数智化发展的核心密码。

问：国内市场收入在连续七个季度下滑后，于今年二季度实现正增长。想请教吴总，该增长是源于行业市场回暖，还是公司自身经营努力所致？对于国内市场后续的增长态势，公司如何展望？

答：当前国内医疗器械行业尚未出现明显回暖。受地方财政压力、医疗机构资金约束等因素影响，医疗设备招标整体处于弱复苏状态；IVD 板块仍受到医保相关政策的影响，行业整体规模仍处于收缩区间，但收缩幅度较去年已有所收窄。中国区二季度实现恢复增长，并非行业普涨带来的结果，而是公司坚持流水化、数智化两大转型战略，依托自身核心竞争力，在行业调整周期中持续获取市场份额所取得的经营成果。

以占中国区营收约一半的 IVD 业务为例，尽管行业持续面临集采落地、DRG 3.0、检验套餐解绑等多重外部因素冲击，公司并未采取被动收缩的经营策略，而是将工作重心聚焦于提升市场份额、加速进口替代两大方向，并且迈瑞的仪器和试剂性能均实现了赶超进口品牌，具备了进口替代的条件。核心业务免疫、生化、凝血的市场占有率，自去年年中 10%、去年年底 12%、一季度末 13%，进一步提升至二季度末 14%。其中国内免疫业务二季度收入同比增长 11%，凝血业务增速达到 30%。公司力争在 2027 年底达成免疫、生化、凝血三大业务合计市占率翻倍至 20%的阶段性的目标。未来，IVD 研发将持续围绕临床实际痛点开展技术与产品布局，致力于成长为国内规模最大、同时最具临床影响力的 IVD 企业。

除此以外，占中国区四分之一营收的新兴业务二季度也延续了强劲的增长趋势，增长超过了 20%，其中微创外科增长 30%、微创介入增长 24%。由于当前体量相对较小，我们将高耗业务聚焦在了头部战略客户，依托传统

业务已经积累的客户基础，叠加新一轮集采报量带来的市场机遇，高耗业务未来将有望长期保持高速增长，并逐渐接替 IVD 成为中国区的增长引擎。

最后，占中国区另外四分之一营收的生命信息与支持医学影像，虽然行业景气度已远远不及过去几年大医院大规模新改扩建时期，但设备更新换代的需求始终存在，同时国家持续加大投入，推动基层与县域医疗机构能力建设。更为关键的是，医疗设备是公司推进数智化转型、AI 赋能临床的重要载体，国内医疗机构对于能够提质增效的数智化整体解决方案需求依旧旺盛。因此，我们判断上述两条产线在国内市场有望实现长期平稳发展。

问：国际市场二季度增长延续一季度态势。对比国内其他医疗器械企业的出海进程，想请您谈谈，迈瑞在国际化布局方面取得成效的核心原因是什么？如何看待国际市场长期保持较快增长的可持续性？

答：以美元口径统计，公司国际业务二季度实现 17.7% 的增长，延续了一季度的良好增长态势。分区域来看，欧洲增速超 30%，印度、墨西哥、巴西等重点新兴市场均实现高速增长。在全球宏观环境复杂、地缘局势存在不确定性的背景下，迈瑞能够在国产器械出海进程中取得相对突出的表现，核心是公司完成了从产品输出、品牌输出向深度本地化运营的战略升级。这并非出于规避国内市场竞争的考量，而是结合海外市场体量、现有市占率水平作出的长期战略决策。总结来看，迈瑞国际化能够取得进展，主要源于四方面关键举措：

第一，通过并购打造了完整的欧美直销商业平台。和中国、发展中国家完全不同的是，欧美主流市场不存在经销商，因此要求器械公司必须具备直销能力。2008 年，我们通过收购全球知名的监护仪公司 **Datascope** 获得了这一能力，这不仅帮我们打开了欧美巨大的市场空间，更为建立全球领先的品牌形象打下了基础。

第二，持续落地本地化平台建设，构筑区域经营韧性。公司在各核心海外市场搭建的不只是营销渠道，而是适配本地市场的完整业务体系，覆盖本地化生产、临床服务、物流交付以及后台支撑能力。通过深度理解并快速响应当地客户的差异化需求，有效提升逆全球化背景下的抗风险能力，真正实

现扎根本地、服务本地。

第三，坚持高端突破，用核心技术实力与全球龙头正面竞争。依托持续高强度研发投入，我们的全新一代监护仪 V 系列、IVD 流水线 MT8000、超高端超声 Resona A20 等重磅新品均开始在海外放量。高端产品的规模化落地，既推动公司海外高端市场实现突破，也进一步强化了全球品牌影响力。

第四，顺应全球医疗趋势，提供独一无二的数智化解决方案。无论是发达国家面临的缺医少护与控费压力，还是发展中国家医疗新基建的需求，迈瑞都在积极发挥优势。通过输出全院和科室级的数智化解决方案，助力医疗机构提质增效、优化成本结构，同时赋能当地临床科研能力建设与医护人才培养。

从市场空间来看，中国医疗器械市场规模还不到全球的 20%，迈瑞的国际可及市场容量是中国的 4-5 倍。而我们在海外市场的平均市占率目前仅为 5% 左右，与国内 20% 的市占率相比，增量空间极其广阔。更重要的是，发展中国家市场自身增长迅速，发达国家我们还在持续导入更多的产品种类。基于以上判断，我们对国际业务长期成为公司增长主要驱动力抱有充足信心。后续公司将进一步深化海外本地化布局，加大高端战略客户拓展力度，推动国际业务在整体营收中的占比实现稳步提升。

问：二季度多家 IVD 企业国内业务面临压力，进口品牌也普遍出现下滑，部分外资企业对中国市场后续前景偏谨慎。IVD 业务占迈瑞中国区营收的半壁江山，想请教公司如何看待国内 IVD 业务未来成长空间？近期医保局发布的检验服务价格项目立项指南，是否会进一步挤压行业市场空间？

答：在国内 IVD 行业进入持续调整收缩的大环境下，可以欣慰地看到我们制定的双大突破策略已经开始初见成效，二季度迈瑞国内 IVD 业务实现了同比增长超过 10%，其中临检和免疫增长均超过 10%，凝血增长近 30%。今年上半年，我们 TLA 流水线新增订单超 260 套，并完成了近 200 套装机，同时上调全年的新增订单目标。双大突破客户家数达到了近 240 家，突破进度达到全年的近一半，其中复旦 TOP 100 医院中突破 21 家，区域医学检验中心也装机超过了 30 个。

在过去数十年时间里，国内 IVD 行业一直处在高速飞奔的发展阶段，新冠疫情爆发后更是加速了行业的野蛮生长，促使行业出现了上千家同业公司，这和欧美成熟市场的竞争格局高度背离。而临床也受制于行业早期的发展瓶颈，部分检验项目的临床价值并未充分显现。今非昔比，免疫、生化里的大部分项目已经纳入集采并执行，传统检验项目的方法学溢价、大套餐联检均受到了立项指南的限制，并且国家还在持续推动 DRG 3.0 落地。但这并不改变 IVD 行业刚需的本质，依旧有约 80% 的临床诊断信息来自于 IVD，关键在于谁能提供更加精准的临床诊断信息，甚至能够直接指导临床用药。

至于检验服务价格项目立项指南，迈瑞的试剂研发方向一直是专注于临床价值、解决临床痛点，从未利用过方法学溢价去开发项目，这与立项指南鼓励的方向不谋而合。而电化学发光、干式生化的价格加收取消对我们是明显利好，并且指南也明确对“定量检测”、“质谱检测”设置了价格加收项，这对于我们已上市的乙肝定量、以及未来几年即将上市的临床质谱和微生物质谱而言也是明显利好。最后，指南也会加速检验科的信息化建设，从而带来更多对迈瑞数智化方案的需求。唯一需要观察的是部分化学发光项目是否存在被酶联免疫替代的可能性，但我们认为即便有也主要影响中小客户，对大医院影响有限，而大医院是迈瑞当前的主战场，同时具体收费价格尚未完成制定，影响程度还有待观察。

为了支撑未来几年国内 IVD 业务的快速成长，除了我们反复提到双大客户突破以外，另外一个重要的机会便是区检项目。近年来国家持续加大基础和县域医疗能力提升的投入力度，其中就提到了关于区域医学检验中心的建设。为了实现检验结果互认共享，立项指南里也明确要求医疗机构应上传检验过程和结果数据。这对于我们在基层和县域大力推广迈瑞全实验室解决方案、瑞检生态、启元检验大模型来说是个重要契机，面向区检客户开发的 MT 7000 小型化流水线即将发布，预计明年区检项目数量有望实现爆发式增长的趋势。

需要强调一下，即便化免凝市占率达到 20% 也不是我们的最终目标，迈瑞生命信息与支持业务在国内平均市占率目前都已经达到了 50%，超声的市占率也超过了 30%。而且无论是头部三甲医院建设数智化实验室，还是基层

和县域建设区检，整个市场均朝着集中化的方向发展，使得我们有信心相信迈瑞国内 IVD 长期都有望快速增长。

问：公司提到国内市场中长期增长引擎将由新兴业务接续担当，想了解该板块当前国内业务发展现状如何，其市场空间是否足以承接 IVD，带动国内业务实现长期快速增长？

答：上半年国内新兴业务营收占国内整体业务比重接近四分之一，其中微创外科、微创介入为板块内两大核心收入来源。从可及市场规模来看，两项业务合计市场空间已超过 IVD 行业；但与 IVD 行业所处调整周期不同，该赛道仍处于高速发展阶段，当前市场份额主要集中于少数进口厂商，具备充足的市场空间支撑迈瑞中国区的长期增长。

微创外科板块中，高值耗材业务与腔镜设备业务存在明显差异：高耗产品需完成集采纳入后方可取得医院准入资质。依托国家集采政策的推动，叠加持续的研发创新投入，公司产品品质持续获得临床机构认可。超声刀现已完成超 700 家医院准入，其中三甲医院近 400 家；在重庆联盟最新一轮集采中，预计将新增约 300 家医院准入，基本完成国内主流市场准入布局，为后续产品上量夯实基础。吻合器已实现超 300 家医院准入，三甲医院超 100 家，复旦 TOP100 医院当中完成 18 家准入。目前公司正积极筹备天津联盟吻合器集采报量工作，有望借助本次集采进一步扩大医院准入范围。数据层面，上半年国内微创外科高耗业务同比实现翻倍以上增长。

微创介入是新兴业务另一核心板块，涵盖血管介入、电生理两大子赛道，整体市场空间广阔，行业仍处在快速扩容阶段。伴随国内医疗机构介入诊疗能力持续建设，临床手术需求不断释放，叠加国产替代的行业大趋势，赛道具备较强的长期成长潜力，能够为国内业务提供持续增长动力。电生理业务方面，2026 年上半年 PFA 脉冲消融累计完成手术 7200 余例，手术量已超过 2025 年全年规模，产品已进入国内多家头部中心并实现常态化临床应用。预计今年底启动的福建联盟电生理耗材集采将纳入 PFA 产品，根据美国市场经验，PFA 因其安全性好、对房颤疗效确切，已实现对 RFA 的全面替代，公司预计本次福建联盟集采将极大提升 PFA 术式市场占有率，公司子公司

惠泰医疗作为目前国内 PFA 手术市占率第一的企业，预计将极大受益于本次福建联盟集采。冠脉、外周介入管线的医院覆盖也在持续拓展，渗透情况保持向好。

问：公司如何看待国际业务收入占比提升至 60%乃至 70%的时间节点？公司是否会考虑并购或其他方式，进一步加快国际业务发展节奏？

答：国际业务收入占比向 60%、70%迈进，是管理层制定中长期战略过程中反复推演的核心课题。结合当前业务进展与战略规划，在汇率不发生大幅波动的前提下，未来几年国际业务营收占比有望达到 60%。而公司长期目标十分明确，即国际业务占比达到 70%、国内业务占比 30%，我们认为这是跨国医疗器械企业较为健康的收入结构，广阔的海外市场空间也能够为该目标提供支撑。

正如此前介绍国际化布局时所阐述的，迈瑞的海外拓展是一套系统性工程：需要将国内成熟的完整运营体系复制至各核心海外市场，与欧美日头部企业在主流高端市场展开直接竞争，同时开发适配当地监管要求、贴合客户实际需求的数智化解决方案。因此国际化是一项周期较长、行稳致远的系统工作。在当前全球环境不确定性上升、贸易壁垒与本土保护主义客观存在的背景下，上述能力建设既是中国医疗器械企业出海的必要基础，也是公司国际业务维持较快增长、突破海外高端战略客户的重要保障。

在海外高端战略客户拓展上，今年公司与美国某头部 IDN 医联体签署监护仪十年供应协议及麻醉机三年供应协议，若一旦启动采购，预计每年采购规模可达数千万美元，将为北美市场带来可观增量。在欧洲，公司成功切入入选《新闻周刊》世界最佳医院榜单的巴黎圣约瑟夫医院，为该院急重症及手术室提供整体解决方案，实现近 200 万欧元销售，打造法国区域标杆样板医院；依托此前在法国顶尖教学医院南特大学医院输液业务的突破，进一步完成 V 系列监护仪协同销售，金额约 150 万欧元。在亚太，澳大利亚约翰亨特医院实现 V 系列监护仪与 A9 麻醉机的规模化落地，销售金额近 600 万美元。

至于并购方面，公司过往已完成多起成效良好的海外并购，未来并购也

一直会是我们国际化发展考虑的重点途径。并且，迈瑞的国际化并非仅有直接出海这一条路径。成熟市场 IVD 普遍采用直销模式，市场竞争格局相对固化，公司也在探索对外合作模式，以此加快 IVD 业务国际化进程。相关项目目前正有序推进，但对营收的贡献尚需较长周期逐步兑现。

问：除通过市场排名体现迈瑞的全球行业地位之外，公司能否从技术创新能力层面进一步印证自身的领先水平？

答：我将从三项技术方向，阐述迈瑞已达到全球引领水平的创新能力。

第一项为已对外发布的单表位复合夹心 **SEMS** 技术。步入精准诊疗时代，国内外权威临床指南将质谱法列为小分子激素检测的金标准，但质谱方法受成本高昂、操作流程复杂、通量低等因素制约，难以在临床大规模普及，医疗机构常常面临追求检测精度与兼顾临床效率、运营成本之间的权衡难题。迈瑞联合海肽生物共同开发 **SEMS** 技术，通过设计靶向抗原-抗体复合物的新型抗体，实现对小分子等疑难标志物的直接、高灵敏度、高特异性检测，将化学发光检测性能提升至接近质谱金标准的水平，彻底解决了激素项目一直以来困扰临床的痛点，并从根源上突破传统竞争法在精准检测场景下的固有局限。值得一提的是，当前市面上所有已上市的激素项目的灵敏度、特异性、抗干扰性都无法满足大医院的临床需求，而 **SEMS** 赋能的迈瑞激素检测做到了，并在某全国顶尖医院盲测证实其检测性能达到了质谱水平。**SEMS** 属于具备拓展性的诊断技术平台，检测菜单持续迭代丰富，现已应用于性激素、维生素 D、醛固酮等多项关键检测项目，覆盖肿瘤、生殖、内分泌、心血管等多个临床学科。该技术可为医疗机构带来三方面临床价值：一是助力学科建设，为重点专科提供精准可靠的检测数据支撑；二是改善成本效益，无需投入高额质谱设备，即可开展高性能检测项目；三是提升运营效率，依托自动化平台输出快速、稳定的检验报告。

第二项为公司在研的智能麻醉闭环给药系统。该技术基于患者实时生理参数实现给药闭环控制，相较于现有市面靶控麻醉技术，实现技术层级的跨越。该产品已于去年获得国家药监局创新医疗器械通道认定，目前注册申请已正式提交，处于审评阶段。当前全球头部厂商所采用的靶控麻醉技术，本

质为麻醉药物浓度层面的闭环控制，主要解决麻醉回路重复吸入带来的浓度偏差、响应滞后等行业共性痛点，实现麻醉药物输出更快速、更精准，达成医生设定的目标药物浓度。即便如此，临床医生仍需结合患者实时生理状态，手动动态调整给药浓度。该模式可类比汽车定速巡航：设定目标车速后，设备自动维持对应行驶速度，这也是目前全球头部厂商高端麻醉设备的技术上限；迈瑞 **A9** 麻醉机搭载的 **ACA** 技术，亦是国内目前唯一取得注册证的同类技术。而我们全新开发的智能麻醉闭环给药系统属于下一代前沿技术，现阶段全球暂未有同类产品获批上市。系统以患者术中核心生理参数作为控制目标，通过算法模型智能调节麻醉药物输出，将血压、心率、**BIS** 麻醉深度等关键生理指标维持在医生预设的理想区间。类比汽车领域，该技术已从定速巡航升级至辅助驾驶级别：设定目标后，系统自主完成加减速，遇到异常情况可自动制动、启动。在生理闭环工作模式下，医生无需频繁操作设备，能够将工作重心聚焦于患者生理状态评估与临床诊疗决策，既降低临床工作负荷，也保障麻醉效果的一致性。综上，这款在研的智能生理闭环麻醉系统，是超越当前行业最高水平的下一代技术。依托我们成熟的监护技术、高端麻醉机电子蒸发器平台以及自研输注泵能力，迈瑞将成为行业内唯一能够提供静吸复合生理闭环麻醉完整解决方案的企业。

第三项是超声显微造影：从实验室到临床的“微米级革命”。传统超声受物理衍射极限所限，分辨率长期停留在毫米级别。而显微造影作为全球首发的超分辨造影成像技术，首次将分辨率提升 **5~10** 倍，实现从毫米级到微米级的跨越。过去，超分辨造影受制于成像速度慢、系统算力不足等瓶颈，仅停留在小动物实验阶段，且依赖电脑离线后处理，离临床应用遥不可及。**Resona A20** 全新一代 **AIT** 成像平台实现了算法算力等重大突破，例如业内最领先的成像算法-自适应波束合成技术，业内最先进的超并行计算带来的强大算力，革命性地将超分辨造影成像技术从实验室带入了临床一线。发布后虽引发行业追随，但 **500** 帧/秒的超高采集帧率，始终是定义高保真超分辨造影成像的“硬门槛”，守护着超声诊断信息的真实与完整。对于临床而言，肿瘤、慢性炎症等疾病，往往在形态改变之前，其微血管就已出现密度增高、走行迂曲、血流杂乱等“蛛丝马迹”。显微造影首次在人体上以微米级精度

清晰呈现病灶微血管结构的早期变化，为临床提供前所未有的观察窗口，即在病灶尚未形成明显占位之前，通过捕捉血流动力学的异常信号，真正实现“早发现、早诊断、早治疗”。目前，该技术已全面覆盖甲状腺、乳腺、肝肾、妇科及动物实验等多场景应用，并持续迭代升级。

问：公司在一季报电话会议中提及暂无汇率对冲相关计划，但中报披露阶段公司发布了开展外汇套期保值业务的公告。请问公司对汇率风险的判断是否发生调整？二季度汇兑损失是否进一步扩大？

答：公司外币风险敞口以美元为主。与一季度情形相近，2026 年二季度期末美元汇率较期初继续贬值，带来约 2.59 亿元人民币汇兑损失；去年同期录得约 0.7 亿元人民币汇兑收益，两相比较，合计对二季度利润形成约 3.3 亿元人民币的负面影响。尽管该影响幅度小于一季度，但依旧对二季度利润增速形成较大压力。上半年汇兑因素对公司利润的负面影响合计约 7.4 亿元人民币。从 7-8 月汇率走势观察，美元仍维持偏弱运行。随着公司海外业务不断的发展和外汇资产的不断增加，为了增强公司财务的稳健性，增厚外币资金的收益，公司拟在境内银行开展外汇套期保值类衍生品交易业务，叙做掉期时锁定汇率。上述业务以正常生产经营为基础，以具体经营业务为依托，资金使用安排合理，不进行投机和套利交易，不会影响主营业务的发展。

问：二季度公司毛利率回落至 60% 以下，该变化是否仍主要由国内三条业务线产品价格下行带来？另外，二季度有效税率尚未调整至 15%，公司判断 15% 税率要求是否仍将于今年落地执行？

答：二季度公司毛利率为 59.91%，同比下滑 0.92 个百分点，主要仍受国内三条业务线产品价格下行影响，驱动因素包含免疫试剂集采落地、医疗设备更新项目集中采购、行业竞争加剧等。不过，依托国内“双大客户突破”带动试剂用量提升，国内 IVD 业务收入当中试剂占比有所改善，对冲了试剂降价带来的部分压力，IVD 业务上半年、二季度毛利率分别提升 1.32、1.43 个百分点。展望全年，国内市场价格压力仍将持续，叠加电子元器件等原材

	料价格上行带来的成本端压力，公司预计全年毛利率将出现一定程度下滑。至于全球最低税规则要求的 15%税率，目前由于各国落地上的差异，公司尚不确定最终影响。 其他：以上内容不构成业绩承诺，市场有风险，投资需谨慎。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)	请见附件《与会清单》

附件：《与会清单》

公司名称	公司名称
Bank of America Corporation	诺安基金管理有限公司
Brilliance Asset Management Limited	平安基金管理有限公司
CGS International Securities Pte. Ltd.,	平安养老保险股份有限公司
Citadel International Equities	平安证券股份有限公司
Daiwa Asset Management	浦银安盛基金管理有限公司
Deutsche Bank AG	千合资本管理有限公司
Dodge & Cox Investment Managers	前海开源基金管理有限公司
Flossbach Von Storch	青骊投资管理(上海)有限公司
Foundation Asset Management (HK) Limited	青榕资产管理有限公司
Fullerton Fund Management Company Limited	清池资本(香港)有限公司
Grandeur Peak Global Advisors, LLC	全天候私募证券基金投资管理(珠海)合伙企业
HBM Partners Hong Kong Limited	融开投资控股有限公司
HSBC Global Asset Management	瑞士银行(中国)有限公司
HSZ Group	睿远基金管理有限公司
Jarislowsky Fraser Limited	山西证券股份有限公司
Jebsen Capital	上海榜样投资管理有限公司
Jefferies Financial Group Inc.	上海保银私募基金管理有限公司
JPMorgan Asset Management	上海晨燕资产管理中心(有限合伙)
Kaleido Capital Partners	上海冲积资产管理中心(有限合伙)
Kontiki Capital Management	上海鼎锋资产管理有限公司
Man Group PLC	上海东方证券资产管理有限公司
Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited	上海非马投资管理有限公司
Millennium Partners, L.P.	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
Morgan Stanley Investment Management Inc.	上海翰潭投资管理有限公司
OLP Capital Management Ltd.	上海和途私募基金管理有限公司
Open Door Investment Management Group	上海和谐汇一资产管理有限公司
Orchid Asia Group Management Limited	上海环懿私募基金管理有限公司
State Street Global Advisors Trust Company	上海建信创科股权投资管理有限公司
Temasek Holdings Consulting (Shanghai) Co. Ltd.	上海金恩投资有限公司
The Capital Group Companies, Inc	上海景林资产管理有限公司
UBS Group AG	上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)
UOB Kay Hian (Hong Kong) Limited	上海开思私募基金管理有限公司
北京宏道投资管理有限公司	上海宽潭私募基金管理有限公司
北京尚科投资有限公司	上海名禹资产管理有限公司
北京神农投资管理股份有限公司	上海明河投资管理有限公司
北京源峰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	上海谦璞投资管理有限公司
北京中金众鑫投资管理有限公司	上海乾瞻资产管理有限公司
碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司	上海勤远投资管理中心(有限合伙)
博时基金管理有限公司	上海申银万国证券研究所有限公司
博远基金管理有限公司	上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)

渤海人寿保险股份有限公司	上海思晔投资管理有限公司
长城基金管理有限公司	上海添橙私募基金管理有限公司
长江养老保险股份有限公司	上海彤源投资发展有限公司
长江证券股份有限公司	上海途灵资产管理有限公司
长金投资管理有限公司	上海文多资产管理中心(有限合伙)
长盛基金管理有限公司	上海修一投资管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	上海易正朗投资管理有限公司
大成基金管理有限公司	上海翼品资产管理有限公司
大和资本市场香港有限公司	上海域秀资产管理有限公司
大家资产管理有限责任公司	上海煜德投资管理中心(有限合伙)
大中华金融控股有限公司	上海中兰私募基金管理有限公司
德意志银行(中国)有限公司	申万菱信基金管理有限公司
第一上海证券有限公司	深圳创富兆业金融管理有限公司
东北证券股份有限公司	深圳菁英时代基金管理股份有限公司
东方财富证券股份有限公司	深圳乐中控股有限公司
东方证券股份有限公司	深圳前海精至资产管理有限公司
东方证券资产管理有限公司	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司
东海基金管理有限责任公司	深圳睿泽资本有限公司
东吴证券股份有限公司	深圳市景泰利丰投资发展有限公司
法巴证券(中国)有限公司	深圳市景元天成投资顾问有限公司
方正证券股份有限公司	深圳市前海海运通资产管理有限公司
富安达基金管理有限公司	深圳市前海世传国际投资管理有限公司
富达基金(香港)有限公司	深圳市乾图私募证券基金管理有限公司
富国基金管理有限公司	深圳市日斗投资管理有限公司
高盛(中国)证券有限责任公司	深圳市榕树投资管理有限公司
工银国际控股有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
工银瑞信基金管理有限公司	深圳市裕晋投资有限公司
光大保德信基金管理有限公司	深圳市智诚海威资产管理有限公司
光大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
广东乐赢私募基金管理有限公司	深圳正奇资本管理投资有限公司
广发基金管理有限公司	拾贝投资(北京)管理有限公司
广发证券股份有限公司	首创证券股份有限公司
广发证券资产管理有限公司	苏银理财有限责任公司
广银理财有限责任公司	太平洋证券股份有限公司
广州和盛丰悦资产管理有限公司	太平洋资产管理有限责任公司
广州鸣海投资有限公司	太朴生科私募基金管理(珠海)有限公司
国华兴益保险资产管理有限公司	泰康资产管理有限责任公司
国金基金管理有限公司	天风证券股份有限公司
国金证券股份有限公司	天津易鑫安资产管理有限公司
国联安基金管理有限公司	天治基金管理有限公司
国联民生证券股份有限公司	万和证券股份有限公司
国融基金管理有限公司	万家基金管理有限公司
国泰海通证券股份有限公司	无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)

国泰基金管理有限公司	武汉正煊资本投资有限公司
国泰君安证券股份有限公司	西部证券股份有限公司
国投证券股份有限公司	西藏长金投资管理有限公司
国投证券资产管理有限公司	西南证券股份有限公司
国信证券股份有限公司	湘财证券股份有限公司
海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)	新华基金管理股份有限公司
杭州博衍私募基金管理合伙企业(有限合伙)	信达澳亚基金管理有限公司
杭州高元私募基金管理有限公司	信达证券股份有限公司
杭州君煦投资管理有限公司	兴业基金管理有限公司
杭州谦象私募基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
弘则弥道(上海)投资咨询有限公司	兴银基金管理有限责任公司
泓德基金管理有限公司	兴证证券资产管理有限公司
鸿途私募基金管理(广东)有限公司	野村国际(香港)有限公司
花旗银行(中国)有限公司	易方达基金管理有限公司
华安基金管理有限公司	银河基金管理有限公司
华宝基金管理有限公司	英大保险资产管理有限公司
华宝证券股份有限公司	永安国富资产管理有限公司
华创证券有限责任公司	永安期货股份有限公司
华福证券股份有限公司	永赢基金管理有限公司
华泰证券(上海)资产管理有限公司	圆信永丰基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	招商证券股份有限公司
华夏基金管理有限公司	招银理财责任有限公司
华夏久盈资产管理有限责任公司	浙江纳轩私募基金管理有限公司
华鑫证券有限责任公司	浙江浙商证券资产管理有限公司
汇丰晋信基金管理有限公司	浙商证券股份有限公司
汇丰前海证券有限责任公司	中国国际金融股份有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	中国人民保险集团股份有限公司
嘉实基金管理有限责任公司	中国人寿养老保险股份有限公司
建信基金管理有限责任公司	中国人寿资产管理有限公司
建信理财有限责任公司	中国银河证券股份有限公司
建信养老金管理有限责任公司	中汇人寿保险股份有限公司
建银国际证券有限公司	中泰证券(上海)资产管理有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	中泰证券股份有限公司
金鹰基金管理有限公司	中信保诚资产管理有限责任公司
九泰基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
巨杉(上海)资产管理有限公司	中信证券股份有限公司
开源证券股份有限公司	中信证券资产管理有限公司
路博迈投资管理(上海)有限公司	中银国际证券股份有限公司
摩根士丹利基金(中国)有限公司	中英人寿保险有限公司
南京双安资产管理有限公司	中邮证券有限责任公司
宁波泓宁亨泰投资管理有限公司	朱雀基金管理有限公司
宁波梅山保税港区圆合资本管理有限公司	珠海昊东基金管理有限公司
农银国际证券有限公司	个人投资者

农银汇理基金管理有限公司	
--------------	--