

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2026-005

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	<div>☐特定对象调研</div> <div>☒分析师会议</div> <div>☐媒体采访</div> <div>☒业绩说明会</div> <div>☐新闻发布会</div> <div>☐路演活动</div> <div>☐现场参观</div> <div>☐其他 _____</div>
参与单位名 称及人员姓 名	354 家机构 721 名参与人员，详见附件清单。
时间	2026 年 10 月 30 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	<p>10 月 29 日公司公布了2026 年三季度报告，其经营要点汇报和互动提问如下：</p> <p>1、经营要点汇报</p> <p>（1）2026 年三季度业绩情况：</p> <p>2026年前三季度，公司实现营业收入270.97亿元，同比增长4.89%；净利润75.64亿元，同比下降3.19%；扣非净利润76.29亿元，同比下降0.81%；经营性现金流净额82.97亿元，同比增长14.08%。</p> <p>在汇率中性情况下，2026年前三季度营业收入同比增长7.38%。此外，剔除汇兑损益影响后，净利润同比增长6.29%，扣非净利润同比增长8.83%。</p>

2026年第三季度，公司实现营业收入93.50亿元，同比增长2.85%，环比接近持平；净利润25.17亿元，同比下降2.47%；扣非净利润26.00亿元，同比增长0.60%；经营性现金流净额34.20亿元，同比增长2.07%。

在汇率中性情况下，2026年第三季度营业收入同比增长5.95%。此外，剔除汇兑损益影响后，净利润同比增长1.79%，扣非净利润同比增长4.71%。

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9月末累计分红总额约408.39亿元（包含回购股份20亿元），近7倍于IPO募资额59.34亿元。公司本次推出2026年第三次中期分红方案，每10股拟派发现金股利13.00元，合计15.75亿元（含税），加上前期已实施的2026年第一次和第二次中期分红31.27亿元，三次中期分红总计47.03亿元，占2026年前三季度归母净利润的比例为65.46%。

下面分区域维度来看前三季度的业务详情：

国际业务实现收入143.64亿元，同比增长11.04%，若以美元口径计算则同比增长16.02%，国际收入占比达到53%。其中，欧洲市场在过去两年高速增长基数下，今年前三季度增长近20%，各主要国家如英国、法国、德国、意大利均实现了高速增长。另外，拉美市场收入增长近18%、亚太市场收入增长14%，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。在海外普遍面临经济承压、通胀攀升以及部分地缘冲突的影响下，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127.33亿元，同比下降1.28%，其中第三季度收入环比第二季度增长1.95%。现阶段，医疗机构普遍面临经营承压、采购预算收紧的

现状，医疗设备行业整体仍处于弱复苏周期。受多项医改政策的影响，体外诊断行业持续调整收缩，试剂使用量与产品价格均出现不同程度的下行，预计本年度体外诊断市场规模延续萎缩，但降幅较去年将有所收窄。公司持续重点推进双大客户深度突破和区域医学检验中心建设，体外诊断业务的市占率稳步提升。前三季度，国内新兴业务也延续了高速增长的趋势，与体外诊断业务的合计营收占国内业务收入的比重已达到近四分之三，这些业务将成为国内中长期快速增长的核心驱动力。展望全年，**2026**年国内业务有望实现正增长，**2027**年及以后，国内业务有望迈入稳健高质量的持续快速增长通道。

再分产线维度来看前三季度的业务详情：

新兴业务实现收入**47.35**亿元，同比增长**20.52%**，占公司整体收入的比重达到**17%**，其中国内新兴业务收入占国内整体收入的比重达到**23%**，微创外科和微创介入业务收入增速均超过了**20%**。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，前三季度国内微创外科耗材收入实现同比翻倍增长。微创介入方面，**2026**年前三季度**PFA**脉冲消融累计完成手术超过一万例，不仅在国内多家头部中心完成了产品准入，并且已实现常态化临床应用。动物医疗业务，在充满挑战的全球市场环境下依然实现了稳健的增长，尤其在第三季度，欧美市场收入贡献显著，同比增长超过**40%**，带领动物医疗业务相比上半年实现了加速。微创外科、微创介入、动物医疗共同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**105.87**亿元，同比增长**7.79%**，占公司整体收入的比重提升至**39%**，其中免疫业务和凝血业务均实现了双位数增长。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，国际体外诊断业务前三季度增长**20%**，其中国际免疫业务增长超过**30%**，**MT 8000**流水线国际市场新增订单**35**套、装机**20**套，装机量同比实现了接近翻倍的增

长。国内市场，双大客户突破及区检项目进展迅速，在面临行业持续调整之际，前三季度体外诊断同比增长2%，其中第三季度环比第二季度增长4%；国内免疫业务同比增长5%，其中第三季度环比第二季度增长7%。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%，进一步提升至今年三季度的15%；同时，MT 8000流水线前三季度国内新增订单近400套、新增装机近300套，装机量已超过去年全年水平。

生命信息与支持产线实现收入73.25亿元，同比下降1.27%，国际收入占该产线整体收入的比重进一步提升至76%。在国际市场，截至三季度末，“瑞智联M-Connect”实现签单项目数量累计超过1,050个，其中前三季度新增签单项目接近200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，凭借全球独特的数智化解决方案所带来的竞争优势和技术壁垒，未来国际生命信息与支持产线长期有望保持平稳快速增长态势。国内市场，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50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，数智化转型稳步推进。

医学影像产线实现收入43.00亿元，同比下降6.18%，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前三季度实现收入超过7亿元，同比增长超过15%。国际市场，公司持续加大高端市场的覆盖力度，伴随着超高端超声A系列在各个主要市场陆续上市，公司将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超声A系列的持续放量，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 年三季度的研发投入和主要新产品推出情况：

2026年前三季度公司研发投入27.40亿元，占同期营业收入比重的10.11%，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。

在体外诊断领域，公司于第三季度推出了胰淀粉酶测定试剂盒、心脏型脂肪酸结合蛋白测定试剂盒等10项试剂产品，以及CAL 7000E血液分析流水线、MT 7000全自动样品处理系统等8种设备产品，同时推出了启元检验大模型报告审核智能体。截至2026年9月30日，公司免疫试剂NMPA已上市产品103个，CE已上市产品105个，由海肽生物提供原料的已上市免疫试剂产品31个（含首次注册及变更注册等）。以上重磅仪器、试剂和IT产品的推出将成为助力体外诊断业务快速增长的坚实基础。

在生命信息与支持领域，公司推出了CPR60/CPR60-B系列心肺复苏机、BeneHeart C1A/C2自动体外除颤仪、BeneFusion wDS输液信息采集系统等新产品。

在微创外科领域，公司推出了4K荧光开放外视镜、UBS500超声骨组织手术设备等新产品。在微创介入领域，子公司惠泰医疗推出了一次性使用输尿管导引鞘、一次性使用非血管腔道导丝、一次性使用电子输尿管肾盂内窥镜导管等新产品。

2、互动提问

问：无论是在国内还是海外迈瑞都在与国际品牌激烈竞争，请问董事长李总您是否认为我们医疗器械赛道也像当前很多火热的赛道一样，中国公司与欧美日公司在全球市场都是“零和博弈”的对手关系？

答：我来谈谈我们对行业竞争和合作的理解。竞争这件事本身有两面性，良性竞争可以推动行业把更好的创新产品推向市场、给到临床，但恶性低价竞争，本质就是零和博弈，会不断挤压企业利润，削弱研发投入的能力，长期来看不管对患者还是整个行业都不是积极的影响。拉长周期看，我们更看好行业优势互补、合作共赢的方向。现在全球普遍都面临医疗支出的压力，同时老龄化带来的医疗需求还在持续增长，在这样的背景下优质企业之间开展合作，一方面有助于全社会更好地控制医疗成本，另一方面也能让患者享受到更优质的医疗技术。我们已经有一些深度合作的项目落地，也收获了市

场认可，这块我们布局比较早，一直在推进。当然需要强调的是，双方对等合作的前提，一定是我们自己手里要有核心技术，如果没有自研的硬实力，只是跟随模仿，很难拿到平等合作的筹码。国内企业还是要持续加大研发投入，掌握原创技术，才有基础去谈实现双赢的合作。所以我们认为，医疗行业长期会是竞争与合作并存的格局，大家发挥各自的优势，共同为社会创造价值，这也是迈瑞一贯的理念。

问：近期召开的全国卫生与健康大会并未直接使用“医保控费”这一传统词汇，而是提出了“三角平衡”的新改革标尺。请问李总您如何解读中国政府和医保局接下来的政策导向变化？

答：针对国内医疗政策的方向，我们是这么理解的：过去行业内存在一些过度检查、过度诊疗这类情况，这些行为抬升了医保和财政的负担，也由此衍生出单纯拼低价的一些恶性竞争，那么极端低价之下，很容易出现产品质量让步的问题，这其实偏离了医疗的本源。

从顶层导向来看，国家并不鼓励无底线的低价内卷，是支持企业保有合理利润空间的。逻辑也很清晰：企业只有获得合理盈利，才有资源持续投入新产品、新技术研发，包括 AI 这类新技术在医疗场景的落地。对应到我们自身的选择，迈瑞坚持走高价值创新路线，靠产品价值去竞争，而不是低价内卷。有合理利润之后，再持续反哺研发和技术创新，同时回馈员工、回馈社会，形成正向循环。单纯依靠低价、低质量的竞争模式，长期来看一定会被市场淘汰。

问：国内业务二季度恢复了同比高个位数增长，但为什么三季度同比却没有增长，IVD 和新兴业务的放量速度是否有所放缓？国内业务全年是否可以实现正增长？

答：过去两年多时间里，中国市场在医疗反腐、设备更新、新基建退潮等多重因素影响下，产生了比较大的波动，我们的业务节奏也不可避免受到了影响，但今年以来国内业务的节奏已基本回归正常。单看三季度，国内整体收入环比二季度仍略有增长，其中 IVD 收入环比二季度增长了 4%，新兴

业务中的微创介入业务同比增速更是达到 **27%**，相较上半年进一步加速，各项业务的进度符合公司预期。接下来我重点讲一下国内 IVD 和新兴业务的进展情况：

（1）虽然国内 IVD 行业在持续经历深度调整，但是迈瑞从自身优势出发，围绕“双大突破”和“区检项目”两大核心策略，前三季度国内 IVD 业务仍然实现了增长。化免凝市占率从 25 年中期的 10%、25 年底的 12%、提升至当前的 15%，这为我们在 27 年底完成“市占率翻倍”这一目标夯实了基础。前三季度双大客户装机和试剂上量突破合计达到了 264 家，其中复旦 TOP 100 医院已突破 38 家，重点突破的医院包括北京协和、北大人民、北大第一医院、上海瑞金、上海中山、中山第一、中山第三医院等，这些医院此前核心套餐毫无例外都在使用进口品牌的产品，而迈瑞仍然凭借核心套餐 PK 进口并实现突破入院。双大客户试剂产出对国内 IVD 试剂收入的贡献从 24 年的 41%、25 年的 45%，进一步提升至当前的 48%。除此以外，无论是十五五规划，还是近期的全国卫生与健康大会，均指明了未来国家重点投入的方向——强化基层能力建设，而打造区域医学检验中心是其中的重点工程，迈瑞的全实验室方案、远程质控体系、启元检验大模型等优势都是业内独树一帜的。我们预计今年区检项目实现赢单 100 家、装机 60 家，但这才刚刚起步，专门为区检打造的 MT 7000 流水线近期已发布上市，有望进一步推动装机放量，预计明年区检项目的装机家数同比将翻倍以上的增长。

（2）微创介入方面，前三季度子公司惠泰医疗完成了超过一万例 PFA 手术，占全国 PFA 手术量的比例超过三成。伴随着新一轮电生理集采的报量工作即将启动，未来几年 PFA 在电生理手术中的渗透率有望加速提升，惠泰的 PFA 手术量也将在此基础上持续高速增长。微创外科方面，我们持续聚焦超声刀和吻合器的新一轮集采报量工作，预计明年集采落地之后我们也将完成国内主流市场的准入布局。今年前三季度，微创外科高耗业务实现了同比翻倍以上的增长，明年有望在此基础上继续大幅增长。

最后需要强调的是，迈瑞国内业务的收入结构里已经有 74% 的比例来自于 IVD 和新兴业务，未来这一比例还将不断提升。我们有信心今年全年国内业务可以实现增长，并且未来逐渐回到长期平稳快速增长的轨道。

问：国际业务三季度同比增速相较二季度也有所放缓，请问其中的原因是什么？公司的国际化进程是否碰到了什么阻碍？

答：出海一直是近几年中国制造业的主旋律，但不意味着出海就是一帆风顺，部分地区的地缘政治冲突、经济环境恶化阶段性对国际业务拓展带来了困难，三季度我们在一些收入体量较大的国家经历了这一阵痛。同时，三季度美元兑人民币同比和环比均在继续贬值，这对国际业务的快速增长也带来了一定挑战。即便如此，如果以美元口径计算，三季度国际业务实际实现了同比近 12% 的增长，除北美以外的国际业务则实现了同比 14% 的增长。所以我们还是有不少区域和产线拥有可圈可点的表现，为了真实反映业务的实际情况，接下来我介绍的增速都将以美元口径计算。

1) 区域维度来看，通过加强建设更贴近市场需求的海外本地化平台，今年我们在印度、墨西哥、巴西、土耳其等发展中大国实现了持续高速增长，印度和巴西前三季度同比增长超过了 25%，墨西哥和土耳其同比增速更是超过了 40%，并且我们在高端客户群取得了大量突破。例如，今年初我们在土耳其卫生部的超声集采中，一次中标了超过 300 台超高端超声 **Resona A20**，在这之后我们又中标了 200 多台麻醉机和 200 多台监护仪，接下来还有已中标的 300 台高端超声 **Resona R9** 也即将转化为收入，助力迈瑞全面打开了土耳其公立教学医院的市场空间。欧洲市场在过去两年高速增长的基础上，前三季度继续实现增长超 25%，其中意大利增长超过 40%，英国、法国、德国增长均超过 20%。美国市场今年虽然只有个位数增长，但我们在高端突破上取得了重大进展，之前提过的与美国某头部 **IDN** 医联体签署了监护仪的五年供应协议，以及麻醉机的三年独家供应协议，近期又签署了 **POC** 超声的两年独家供应协议，这三款产品每年合计的采购规模预计将超过 5000 万美元，明年美国市场的增长将有望提速。

2) 产线维度来看，国际 **IVD** 增长超过 25%，其中免疫增长近 40%、生化增长接近 30%，前三季度 **TLA** 流水线赢单 35 套、装机 20 套，装机量同比实现了接近翻倍增长，海外中大样本量客户突破和上量进展迅速。例如，在印度某中型私立连锁实验室，通过多年来血球产品可靠、优越的性能表现，

今年我们在该实验室完成了血球+免疫+生化+凝血四合一 TLA 流水线的装机，替换了原有欧美品牌的产品，预计年化试剂产出将超过 40 万美元。除此以外，国际新兴业务前三季度增长超过了 25%，其中国际微创外科业务增长超过 40%。

我们预计 26 年全年国际业务有望延续快速增长的趋势，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。

问：近期几个省份在密集推出新的检验服务价格指南，就已公布的价格来看，公司预计明年试剂的出厂价还要承担多大的下降压力？作为国内业务的半壁江山，明年 IVD 产线能否支撑中国区恢复快速增长？

答：在近期举行的全国卫生与健康大会上，总书记明确指出了要实现基金安全运行、医院良性运转、群众负担合理，这意味着医保工作不再是单方面的“控费”，而是要寻找这三者之间的动态平衡，这对于当前广泛亏损的公立医院而言意义重大。在此之前，国家公布的 DRG 3.0 相比之前的 DRG 2.0 而言，最大的变化是从“扩面”全面转向“提质”，使支付标准更贴合临床实际。例如，针对小于 6 岁和大于等于 70 岁这一类重症或并发症概率更高的病例进行了细分，并首次明确基层病种，引导常见病向基层转移等等。

至于最近大家关注的检验服务价格立项指南，从北京、辽宁、安徽、江西的价格来看并不是一味地降价，并且针对定量检测、质谱检测、以及涉及复杂人工确认的项目设置了加收项。以安徽为例，在迈瑞有销售额的 146 项检验服务项目里，78 项价格无调整、占比 53%，29 项价格上涨、占比 20%，而价格下降的项目平均降幅也只有 20%出头，价格降幅完全在我们的可接受范围内。虽然目前还有很多省份没有公布新的检验服务价格，但我们有理由相信，医保局在调整服务价格的同时也会充分考虑医院的实际经营需要。而且我也说过，检验服务价格下调给了迈瑞在头部大医院加快替代进口品牌这一历史契机，我们的全实验室解决方案和启元检验大模型同时也是帮助医院实现控费降本、提质增效的最优路径。化免凝市占率达到 20%只是我们的阶

阶段性目标，我们下一阶段的目标是要成为国内收入体量最大的 IVD 公司，同时各项业务全面突破顶尖大医院。

总结来看，通过坚定执行“双大客户突破”和“区检项目”这两大策略，未来三年 IVD 依旧是中国区增长的主要驱动力。随着新兴业务增量贡献愈发显著，中国区长期的增长驱动将逐步由新兴业务接棒 IVD，这也是迈瑞国内业务未来核心的发展方向。

问：公司一直强调自身海外高端战略客户的突破，这背后的原因是客户普遍缺钱所以更注重性价比了吗？您认为这种高端突破的趋势未来是否可以持续？

答：在多数国家，医疗器械都是一个倒三角市场，即高端客户占据大部分的市场容量。再加上最近几年受到通货膨胀、利率攀升、经济放缓等多重因素影响，医院在资本开支方面持续低迷，这一情况在非头部医院更加突出，这的确是客户端真实面临的困境。至于迈瑞的高端突破，绝非性价比驱动，而是经过在国际市场长达 25 年的耕耘，通过技术创新、临床导向、数智方案、本地运营等全方位的能力提升，达成与客户深度交互和信任的结果。这种高端突破趋势不仅可持续，未来我们还将进一步加强在学术科研、人才培养、ESG 发展等领域的深度合作，使得我们与客户的关系更加紧密、更加值得信赖。

接下来我举三个具有代表性的突破案例：

（1）印度 Apollo 集团，我们从设备突破走向了长期战略合作：我们在印度最大的私立医院集团 Apollo 今年实现了更多产品的突破，截至目前销售额已超过 200 万美元，相比去年 38 万美元实现大幅增长。Apollo 拥有覆盖全印度的医院网络，并仍在持续扩张，是印度最具战略价值的私立医疗集团之一。今年的突破不再局限于单一设备，在德里古尔冈新建旗舰医院，我们实现了监护、除颤、输注、呼麻、吊塔和 IT 系统在内的整体解决方案突破，单个项目规模已达到约 100 万美元。更重要的是，双方合作正在从医疗设备采购向临床和研发创新延伸，并探索院外医疗及远程医疗等新的合作场景。

未来,随着 Apollo 医院网络持续扩张,我们将已有项目经验复制到更多分院,推动双方从产品合作进一步走向长期战略合作。

(2) 巴西爱因斯坦医院,这是我们数智化医院建设和临床科研合作的典范:今年我们与拉美排名第一的爱因斯坦医院的合作进一步深化,截至目前销售额达到 217 万美元,相比去年 103 万美元实现超过翻倍增长。我们不仅在其院区持续实现监护、超声和外科等产品突破,同时正在围绕新建医院推进更完整的数智化解决方案。而爱因斯坦医院是拉美最具影响力和创新能力的医疗机构之一,在智慧医院、人工智能、科研和医疗创新方面长期处于区域领先水平。除了业务合作之外,双方关系正在进一步向临床、科研和国际医学交流延伸,并且该医院正在成为我们在拉美高端市场的重要标杆客户。

(3) 德国埃森大学医院,为我们在欧洲市场建立了数智化标杆:今年我们在德国埃森大学医院拿下多个科室合计约 130 万美元的监护解决方案。埃森大学医院在智慧医疗、医学人工智能和数据基础设施方面具有突出的科研及临床创新能力,院内拥有较强的 IT 自主开发能力,并设有医学人工智能研究机构。对于我们而言,这一项目的价值不仅在于百万美元级业务突破,更重要的是在德国这样竞争对手长期占据优势的成熟市场,进入这样一家高度重视数字化和人工智能的顶尖大学医院,为后续验证和展示迈瑞的数智化解决方案提供了一个高质量的平台。双方合作还在继续深化,明年已有监护、超声等超过百万美元的后续商机。随着项目逐步落地,我们希望以埃森大学医院为数智化标杆,进一步提升迈瑞在德国乃至欧洲顶级大学医院市场的影响力。

问: 请问公司站在当前时间点,如何展望未来各个产线、区域的收入增长预期,其中最大的不确定因素有哪些?

答: 从区域维度来看,国际市场增速将快于中国市场。

(1) 凭借广阔的市场空间、迈瑞产品的高适配度、以及我们持续打磨建设的海外本地化平台,发展中国家长期应承担更快的增长目标,其中 Top 20 大国是实现这一目标的核心市场。由于国际宏观形势和地缘冲突变幻莫

测，发展中国家抵御这些风险的能力普遍弱于欧美市场，使得个别国家不可避免地出现黑天鹅事件，但我认为在接下来的几年时间里，以美元口径计算，发展中国家都将维持快速增长的趋势。一方面得益于我们更加贴近本地市场需求的平台和团队，另一方面海外的收入分布结构又相对分散，这些都将有效帮助我们对冲局部风险。

（2）其次是欧美市场，虽然这两块市场持续受贸易纷争、政治噪音等因素扰动，例如美国关税、欧盟 IPI 政策等等，但我们在海外广泛且灵活布局的本地化生产基地已经做好了应对这些风险的准备。并且如我刚刚所说，欧美国家在面临宏观经济风险时，相较发展中国家具备更强的购买力，而且这也是迈瑞打磨产品力、提升品牌形象最好的市场。为了实现欧美市场长期的平稳快速增长，我们会有节奏地在这些市场不断上市新的品类，例如过去很长时间，我们在美国只卖监护、麻醉、超声这三个品类，今年我们在美国发布上市了呼吸机，明年预计还有其他新品类陆续登陆美国市场。

（3）最后是中国市场，需要承认中国市场仍存在着许多政策不确定性，但我们依旧认为迈瑞在中国市场仍然大有可为。当前国内收入结构中，IVD 和新兴业务占比已经达到了 74%，检验服务价格下调只会加速迈瑞在头部大医院进口替代的步伐，并且微创外科和微创介入耗材的集采对迈瑞而言利远大于弊，我们有信心中国市场明年实现较快增长。

从产线维度来看：新兴业务毫无疑问应当增长最快，其中微创外科、微创介入引领增长，当前公司各项资源投入也聚焦在这两块业务上。其次是 IVD，国内坚定推动双大客户突破和试剂上量、同时加快区检项目建设，国际持续投入 IVD 业务的本地化试剂供应、物流、仓储等能力建设，为全面中大样本量客户突破打好基础。最后是 PMLS 和影像，这两条产线国际收入的占比已经分别达到了 76%和 68%，伴随海外高端客户的持续突破，PMLS 和影像产线预计未来也将实现稳健增长。

问：惠泰的业务持续高速增长，而且随着收入体量越来越大，惠泰对于迈瑞收入的贡献也愈发显著，请问迈瑞目前正在哪些方面发力来保障惠泰未来可继续维持高速增长？

答：随着技术和临床应用越来越成熟，现在已经无需去解释微创介入手术未来的发展前景，更需要去回答的是为什么迈瑞未来可以在这一领域也像监护、超声、血球一样成为全球范围的行业引领者。两年前并购惠泰是我们布局微创介入业务的起点，更关键的是两家公司在漫长的整合过程中，是否能释放出巨大的价值，我对此有很强的信心。接下来我重点讲一下迈瑞与惠泰在电生理板块上的整合进展。

可以很欣喜地看到，惠泰三季度业绩继续保持高速增长，其中电生理板块是拉动增长的最重要驱动因素。迈瑞整合赋能后的三维平台和 PFA 脉冲消融方案性能进一步得到提升，进而带来了相关产品的快速放量。依托惠泰在介入耗材多年的工艺与临床积累，加上迈瑞在复杂有源设备正向设计、系统可靠性与质控体系协同能力的深度加持，双方联合打磨的“三维+PFA+ICE”一体化电生理解决方案形成了独特的差异化竞争力。

惠泰的三维电生理系统采用磁电双定位三维标测，集成标测、刺激、消融三大核心功能为一体化架构，平台底层技术由迈瑞和惠泰研发体系协同优化，算法模型的稳定性与系统可靠性得到了显著提升，为电生理耗材快速上量打下重要基础。惠泰首创的线形压力感知脉冲消融导管，在复杂持续性房颤消融手术中表现尤为亮眼，其技术亮点主要有：(1)临床反馈使用惠泰线形 PFA 导管可大幅提升二尖瓣峡部阻断率，传统射频二尖瓣峡部阻断率仅能达到 54.7%，而惠泰线形 PFA 导管可达到 96%；(2)外资品牌由于刺激过大，需要全麻手术，而惠泰线形 PFA 刺激小，术中无需全麻，显著提高手术效率，降低术前准备、术中操作复杂度；(3)术者操作习惯贴近传统射频消融，学习曲线更友好。除此以外，2025 年底上市的惠泰心腔内超声导管与迈瑞超声联用，从而构建了三维标测 + PFA 消融 + 腔内影像一体化（“三维+PFA+ICE”）这一完整的电生理解决方案，使得惠泰在行业内处于领先地位。

随着迈瑞对于惠泰整合协同不断深入，迈瑞还将倾注更多资源，除了继续保持对于研发的全面协同以外，还将重点从国内营销、质量管理、生产及供应链建设管理、合规运营等方面，进一步助力惠泰提升运营管理水平和质量控制能力。

问：中报的时候公司公告说拟开展外汇套期保值类衍生品交易业务，但为什么三季度的汇兑损失依然很大？第三季度虽然收入实现了增长，但利润依旧还是下滑，请问公司认为什么时候利润率能够触底？

答：公司向境内银行购买的产品本质上是一个收益加强的外汇衍生类产品，该产品本身并不具备规避汇率风险的能力。今年第三季度因美元兑人民币贬值产生了近 2.79 亿元的汇兑损失，金额高于去年同期的 1.47 亿元汇兑损失，因此对今年第三季度的利润增速造成了负面影响。除了汇兑的影响，芯片、PCB 等电子元器件的涨价也给第三季度带来了额外约 1.1 亿元的成本影响，而此前因公司在消耗原材料库存使得涨价的影响并未在报表端明显体现。

展望未来，对公司利润率的负面影响主要集中在汇兑损失、原材料价格上涨、以及国内的价格下行压力。但是，公司始终高度重视利润率、现金流等经营指标，生产供应链、营销、研发等各个部门都在落地降本举措，例如研发仍在持续提升试剂原材料的自制比例，以此部分对冲负面影响。

问：公司手上仍然有很多现金，考虑到公司即将港股 IPO，请问公司未来的资本开支主要有哪些方向？

答：首先，国内的武汉和殳山基地均已完成建设且正式开园，深圳龙华工厂也将逐步建设完成，海外本地化生产项目则多采用合作或代工模式，未来公司大规模的在建工程和固定资产投入将变得有限；其次，我们研发资本化的比例非常小，因此公司经营性现金流净额中，绝大部分都将是自由现金流。此外，公司也会积极地寻找合适的并购机会，以此持续巩固和加强主营业务的竞争力。

未来，公司将一如既往地重视经营质量，确保经营性现金流的健康，以此逐渐提升现金分红比例。并且如之前提到的，公司不排除在港股 IPO 前对现有股东派发一次性特别现金股利。

	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
Allard Partners Limited	建信基金管理有限责任公司
Amova Asset Management Global	建信理财有限责任公司
ARP Global Capital	建信养老金管理有限责任公司
Artisan Partners	建银国际(中国)有限公司
Balyasny Asset Management	建银国际证券有限公司
Bank of America Corporation	江西彼得明奇私募基金管理有限公司
BC Global Asset Management Ltd.	交银施罗德基金管理有限公司
Bloomberg L.P.	金鹰基金管理有限公司
Brilliance Asset Management Limited	晋江和铭资产管理有限公司
Capital International	鲸域资产管理(上海)有限公司
Causeway Capital Management	九泰基金管理有限公司
CI Global Investments Asia Limited	巨杉(上海)资产管理有限公司
Deutsche Bank AG	君联资本管理股份有限公司
Dodge & Cox	开源证券股份有限公司
Dymon Asia Capital (Hong Kong) Limited	南方基金管理股份有限公司
East Capital Group	南京双安资产管理有限公司
Eastspring Investments	农银汇理基金管理有限公司
Enreal Asset Management Limited	农银人寿保险股份有限公司
Fidelity Management & Research Company	诺安基金管理有限公司
Foundation Asset Management	鹏华基金管理有限公司
Franklin Templeton Investments	鹏扬基金管理有限公司
Grandeur Peak Global Funds	平安基金管理有限公司
Great Eastern Life	平安理财有限责任公司
Green Court Capital Management Limited	平安养老保险股份有限公司
HBM Partners Hong Kong Limited	平安证券股份有限公司
HSBC Asset Management	平安资产管理有限责任公司
Invesco Ltd.	浦银安盛基金管理有限公司
Janchor Partners Limited	浦银理财有限责任公司
Jebsen Capital	普徠仕香港有限公司
Jefferies Financial Group Inc.	前海开源基金管理有限公司
JP Morgan Asset Management	青榕资产管理有限公司
Kadensa Capital Limited	清池资本(香港)有限公司
Kaleido Capital Partners Limited	融开投资控股有限公司
Korea Investment Management Co., Ltd.	融通基金管理有限公司
Lazard Asset Management	瑞银证券有限责任公司
LMR Multi-Strategy Master Fund Limited	睿远基金管理有限公司
LyGH Capital Pte. Limited	润晖投资管理有限公司
Man Group Plc	厦门金恒宇私募基金管理有限公司
Manulife Investment Management	厦门市融开资产管理有限公司
Marshall Wace LLP	厦门中略投资管理有限公司

Maven Investment Partners Ltd	山东神光咨询服务有限责任公司
Merrill Lynch (Asia Pacific) Limited	上海波克私募基金管理合伙企业
MFS Investment Management	上海博润投资管理有限公司
Millennium Partners	上海晨燕资产管理中心(有限合伙)
Morgan Stanley Investment Management	上海冲积资产管理中心(有限合伙)
Mubadala Investment Company	上海鼎锋股权投资管理中心
Newport Capital	上海东方证券资产管理有限公司
Nomura Asset Management Co., Limited	上海非马投资管理有限公司
NTF Asset Management Limited	上海复星高科技(集团)有限公司
Overlook Investments Limited	上海高毅资产管理合伙企业
Pacat Capital Management Limited	上海光大证券资产管理有限公司
Point72 Hong Kong Limited	上海国际信托有限公司
Polunin Capital Partners Limited	上海虢盛私募基金管理有限公司
Polymer Capital Management	上海合道资产管理有限公司
Principal Global Investors	上海和谐汇一资产管理有限公司
RWC Partners Limited	上海极之资产管理有限公司
Sage Partners Limited	上海金恩投资有限公司
Shikhara Capital	上海鲸航资产管理有限公司
State Street Corporation	上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)
State Teachers Retirement System of Ohio	上海君和立成投资管理中心
Tairen Capital Limited	上海量派投资管理有限公司
Temasek Holdings Consulting (Shanghai) Co. Ltd.	上海聆泽私募基金管理有限公司
UBS Asset Management (Singapore) Limited	上海隆象私募基金管理有限公司
UBS Group AG	上海洛书投资管理有限公司
UOB Kay Hian Holdings Limited	上海聂丰私募基金管理有限公司
WCM Investment Management	上海宁涌富私募基金管理合伙企业
Wellington Management Hong Kong Limited	上海七曜投资管理合伙企业
WFM Asia (HK) Limited	上海谦璞投资管理有限公司
White Oak Capital Management	上海钦沐资产管理合伙企业
Willing Capital Management Limited	上海勤远私募基金管理中心
安联保险资产管理有限公司	上海睿量私募基金管理有限公司
霸菱资产管理有限公司	上海睿扬投资管理有限公司
宝盈基金管理有限公司	上海申银万国证券研究所有限公司
保银资产管理有限公司	上海思晔投资管理有限公司
北京诚盛投资管理有限公司	上海松熙私募基金管理合伙企业
北京国有资本运营管理有限公司	上海天猊投资管理有限公司
北京宏道投资管理有限公司	上海添橙私募基金管理有限公司
北京米度私募基金管理有限公司	上海彤源投资发展有限公司
北京容光私募基金管理合伙企业	上海万纳私募基金管理有限公司
北京尚科投资有限公司	上海文多资产管理中心(有限合伙)

北京尚艺投资管理有限公司	上海禧弘私募基金管理有限公司
北京悟源资产管理有限公司	上海新方程私募基金管理有限公司
北京源峰私募基金管理合伙企业	上海修一投资管理有限公司
博远基金管理有限公司	上海易正朗投资管理有限公司
渤海证券股份有限公司	上海银叶投资有限公司
长安基金管理有限公司	上海盈怀私募基金管理有限公司
长城财富保险资产管理股份有限公司	上海运舟私募基金管理有限公司
长城基金管理有限公司	上海赞庚投资集团有限公司
长江养老保险股份有限公司	上海中域投资有限公司
长盛基金管理有限公司	上海重阳投资管理股份有限公司
长信基金管理有限责任公司	申万宏源证券有限公司
晨曦投资管理有限公司	申万菱信基金管理有限公司
重庆渝汇投资(集团)有限公司	深圳蝴蝶谷资本管理有限公司
创金合信基金管理有限公司	深圳菁英时代基金管理股份有限公司
大和资本市场(香港)有限公司	深圳前海承势资本管理合伙企业
淡水泉(北京)投资管理有限公司	深圳前海精至资产管理有限公司
德邦基金管理有限公司	深圳前海三川资本企业(有限合伙)
第一上海证券有限公司	深圳前海砚博乘风资产管理有限公司
东北证券股份有限公司	深圳市恒泰创富投资基金管理有限公司
东方阿尔法基金管理有限公司	深圳市梦工场投资管理有限公司
东方证券股份有限公司	深圳市前海海运通资产管理有限公司
东海证券股份有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
东吴人寿保险股份有限公司	深圳市微宏长期资产管理有限公司
东吴证券股份有限公司	深圳市新思哲投资管理有限公司
方正证券股份有限公司	深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司
丰琰投资管理(上海)有限公司	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司
福建鑫诺嘉誉投资有限公司	深圳展博投资管理有限公司
富安达基金管理有限公司	首创证券股份有限公司
富敦投资管理(上海)有限公司	苏州云阳宜品投资管理有限公司
富国基金管理有限公司	苏州正源信毅资产管理有限公司
富兰克林邓普顿投资(亚洲)有限公司	太平洋证券股份有限公司
富瑞金融集团香港有限公司	太平洋资产管理有限责任公司
富泽人寿保险股份有限公司	太平资产管理有限公司
高盛(中国)证券有限责任公司	泰康基金管理有限公司
格林基金管理有限公司	泰康资产管理有限责任公司
工银安盛资产管理有限公司	泰信基金管理有限公司
工银国际证券研究有限公司	天风(上海)证券资产管理有限公司
工银瑞信基金管理有限公司	天风证券股份有限公司
观富(北京)资产管理有限公司	天弘基金管理有限公司
光大保德信基金管理有限公司	天治基金管理有限公司
光大证券股份有限公司	通用技术集团投资管理有限公司
广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公	万和证券股份有限公司

司	
广发基金管理有限公司	无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)
广发证券股份有限公司	西部利得基金管理有限公司
广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司	西部证券股份有限公司
国富联合资产管理	湘财基金管理有限公司
国海富兰克林基金管理有限公司	新华资产管理股份有限公司
国金证券股份有限公司	鑫港资本有限公司
国联安基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
国联基金管理有限公司	信银理财有限责任公司
国联民生证券股份有限公司	兴合基金管理有限公司
国任财产保险股份有限公司	兴业基金管理有限公司
国融基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
国盛证券有限责任公司	兴银基金管理有限公司
国泰海通证券股份有限公司	幸福人寿保险股份有限公司
国泰基金管理有限公司	旭松资本管理有限公司
国投证券股份有限公司	阳光资产管理股份有限公司
国投证券资产管理有限公司	易方达基金管理有限公司
国信证券股份有限公司	银河基金管理有限公司
海富通基金管理有限公司	银华基金管理股份有限公司
海南羊角私募基金管理合伙企业	永安国富资产管理有限公司
海通证券股份有限公司	永赢基金管理有限公司
瀚伦投资大中华直通车私募投资基金	圆信永丰基金管理有限公司
杭州汇升投资管理有限公司	远信(珠海)私募基金管理有限公司
杭州军璐投资有限公司	招商基金管理有限公司
浩成资产管理有限公司	招商信诺资产管理有限公司
和谐健康保险股份有限公司	招商证券股份有限公司
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	招商证券资产管理有限公司
弘则弥道(上海)投资咨询有限公司	招银国际证券有限公司
红思客资产管理(北京)有限责任公司	招银理财有限责任公司
红土创新基金管理有限公司	浙江伟星资产管理有限公司
泓德基金管理有限公司	浙江浙商证券资产管理有限公司
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	浙江诸暨农村商业银行股份有限公司
湖南皓普私募基金管理有限公司	浙商证券股份有限公司
湖南万泰华瑞投资管理有限责任公司	正奇控股股份有限公司
湖南医药发展私募基金管理有限公司	致合(杭州)资产管理有限公司
湖南源乘私募基金管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
花旗环球金融亚洲有限公司	中国人保资产管理有限公司
华安基金管理有限公司	中国人寿养老保险股份有限公司
华安证券股份有限公司	中国人寿资产管理有限公司
华宝基金管理有限公司	中国银河国际证券(香港)有限公司
华宝信托投资有限责任公司	中海基金管理有限公司
华福证券股份有限公司	中华联合保险集团股份有限公司

华福证券资产管理有限公司	中融国际信托有限公司
华富基金管理有限公司	中泰证券股份有限公司
华能贵诚信托有限公司	中投国际(香港)有限公司
华泰证券(上海)资产管理有限公司	中信保诚基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	中信建投基金管理有限公司
华夏基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
华夏久盈资产管理有限责任公司	中信建投资本管理有限公司
华鑫证券有限责任公司	中信聚信(北京)资本管理有限公司
汇丰晋信基金管理有限公司	中信证券股份有限公司
汇丰前海证券有限责任公司	中银国际证券股份有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	中银基金管理有限公司
稷定资产管理(嘉兴)有限公司	中邮证券有限责任公司
嘉合基金管理有限公司	朱雀基金管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	个人投资者