证券代码：300760 证券简称：迈瑞医疗 公告编号：2024-010

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

2023 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

公司所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所未发生变更，为普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司2023年12月31日的总股本1,212,441,394股为基数，向全体股东每10股派发现金红利15元（含税），送红股0股（含税），不以资本公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

（一）公司简介

股票简称	迈瑞医疗	股票代码	300760
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书		证券事务代表
姓名	李文楣		钱宇浩、黄星星
办公地址	深圳市南山区高新技术产业园区科技南十二路迈瑞大厦1-4层		深圳市南山区高新技术产业园区科技南十二路迈瑞大厦1-4层
传真	0755-26582680转88398		0755-26582680转88398
电话	0755-81888398		0755-81888398
电子信箱	ir@mindray.com		ir@mindray.com

（二）报告期主要业务或产品简介

1、公司主营业务和产品介绍

公司主要从事医疗器械的研发、制造、营销及服务，始终以客户需求为导向，致力于为全球医疗机构提供优质产品和服务。通过技术创新和融合创新，紧贴临床需求，支持医疗机构提供优质的医疗服务，从而帮助世界各地改善医疗条件、降低医疗成本。

公司主要产品覆盖三大领域：生命信息与支持、体外诊断以及医学影像，拥有国内同行业中最全的产品线，以安全、高效、易用的“一站式”产品和数智化解决方案满足临床需求。

历经多年的发展，公司已经成为全球领先的医疗器械以及解决方案供应商，产品远销190多个国家及地区。公司总部设在中国深圳，在北美、欧洲、亚洲、非洲、拉美等地区的约40个国家设有62家境外子公司；在国内设有26家子公司、30余家分支机构；已建立起基于全球资源配置的研发创新平台，设有十二大研发中心，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、芬兰赫尔辛基和德国德赛，形成了庞大的全球化研发、营销及服务网络。

报告期内，自3月份以来，国内医院常规诊疗活动迅速恢复，使得体外诊断试剂消耗得以显著复苏，叠加国际市场中大样本量客户群突破的加速，公司体外诊断业务增长超过了20%，其中国际体外诊断连续两年的复合增速超过了30%。虽然国内医疗新基建的开展和国际市场需求的复苏给生命信息与支持业务带来了一定的正面贡献，但自8月份以来的医疗行业整顿行动使得国内设备的招标采购活动出现了大面积推迟，导致该产线下半年的增长有所放缓，不过种子业务微创外科全年增速依旧超过了30%。虽然国内超声常规采购自3月份以来得到了恢复，并且国际市场中高端超声持续放量，但医疗行业整顿行动同样也使得超声的招标采购活动出现推迟；值得一提的是，凭借强大的产品竞争力和高标准的合规体系，公司抓住了当前环境下市场份额提升的机会，首次超越原市场第一的进口品牌，成为国内超声市场行业第一的厂家。

（1）生命信息与支持领域

公司产品包括监护仪、呼吸机、除颤仪、麻醉机、手术床、手术灯、吊塔吊桥、输注泵、心电图机，以及手术室/重症监护室（OR/ICU）整体解决方案等一系列用于生命信息监测与支持的仪器和解决方案的组合，以及包括外科腔镜摄像系统、冷光源、气腹机、光学内窥镜、超声刀、能量平台、微创手术器械及手术耗材等产品在内的微创外科系列产品。

报告期内，公司生命信息与支持业务实现营业收入1,525,183.08万元，同比增长13.81%，其中微创外科增长超过了30%，硬镜系统的市场占有率提升至国内第三。从国内市场来看，虽然上半年以ICU病房扩容为主导的医疗新基建活动对生命信息与支持业务带来了显著的拉动作用，但因医疗行业整顿行动而导致的招标采购活动推迟对该业务线不可避免地造成了冲击，同时医疗专项债在第四季度发行暂缓也影响了医疗新基建项目的推进，使得生命信息与支持业务下半年的增长承压。需要明确的是，不管是常规招采购还是医疗新基建项目，行业整顿对设备的采购需求量并未造成任何影响，推迟的采购预计在未来仍将全部释放。据公司统计，从可及市场角度来看，截至报告期末，国内医疗新基建待释放的市场空间仍然超过200亿元，预计未来两年对该业务线的增长将会带来积极贡献。海外方面，除了报告期内一季度产能倾斜国内以外，二季度开始国际市场的产能供应已经完全恢复，并且国际市场的采购需求已经基本复苏，使得国际生命信息与支持业务下半年增长超过了20%。得益于产品竞争力已经全面达到世界一流水平，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、土耳其等国家进入了更多高端医院，整体产品和数智化解决方案的优势不断扩大，同时鉴于公司海外市场占有率仍然较低，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，公司在生命信息与支持领域推出了瑞智联生态·易关护重症整体解决方案、UX5系列 4K内窥镜荧光摄像系统、5mm光学胸腹腔镜、超声高频集成手术设备、BeneHeart D系列新一代除颤监护仪、BeneFusion i/u系列注射泵/输液泵、BeneFusion MRI Station磁共振输注工作站、新uMEC监护仪、新一代麻醉系统A7/A5、急救转运呼吸机TV80/TV50、HyBase V9电动综合手术床、腔镜手术室解决方案（吊塔）、4K数字化手术室二期、HyLED C系列手术灯、mWear穿戴监护、Vetal 3便携式动物监护仪等新产品和解决方案。

目前，生命信息与支持业务各主要产品的技术水平已逐渐步入全球引领行列，同时，该业务在过去几年实现了高端客户群的重大突破和品牌影响力的跨越式提升。未来，该业务领域将充分发挥公司向数智化转型的优势，在世界范围树立迈瑞作为全球领先的医疗器械公司这一形象。

（2）体外诊断领域

公司产品包括化学发光免疫分析仪、血液细胞分析仪、生化分析仪、凝血分析仪、尿液分析仪、微生物诊断系统、糖化血红蛋白分析仪、流式细胞仪等及相关试剂，通过人体的样本（如血液、体液、组织等）的检测而获取临床诊断信息。

报告期内，公司体外诊断业务实现营业收入1,242,145.37万元，同比增长21.12%，其中国际体外诊断业务连续两年的复合增速超过了30%。自3月份以来，得益于国内常规门急诊、体检、手术等诊疗活动的迅速恢复，国内体外诊断试剂消耗也随之显著复苏，并且血球BC-7500系列、化学发光CL-8000i、生化BS-2800M、凝血CX-9000、TLA流水线等仪器仍然获得了亮眼的装机表现。其中BC-7500系列装机超过2,000台，进一步巩固了公司国内血球市场第一的行业地位，同时，该系列带来的收入贡献超过10亿元，成为了首款在上市第三年就实现收入突破10亿元的产品。国内化学发光新增装机超过了2,000台，其中高速机占比达到近六成，更重要的是大样本量客户突破持续加速，助力公司的化学发光业务在国内市场份额首次超过一家进口品牌并位列第四。海外方面，公司通过并购和自建的方式加快了对海外体外诊断市场生产制造、物流配送、临床支持、IT服务等本地平台化能力的建设进度，海外中大样本量客户的渗透速度仍在持续加快，全年成功突破了超过100家海外第三方实验室，并且通过血球业务线已经建立起来的技术和临床价值等各方面的优势，公司仍在不断加深和海外第三方实验室的合作关系。其中，公司已经成为拉美第一大实验室DASA的独家血球供应商，并将借此机会横向拓展更多业务。

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乙型肝炎病毒核心抗体测定试剂盒、醛固酮二代试剂盒、肾素二代试剂盒、白介素6测定试剂盒、CX-6000全自动凝血分析仪、AF-600全自动微生物鉴定药敏分析仪、乙型肝炎病毒e抗体测定试剂盒、高敏心肌肌钙蛋白测定试剂盒、氨基末端脑利钠肽前体测定试剂盒、MT 8000全实验室智能化流水线等新产品，这些重磅产品的推出将成为助力体外诊断业务延续高速增长的坚实基础。

随着体外诊断产品线持续的技术积累和产品创新，公司在该领域与进口品牌的差距将进一步缩小甚至追平，并在某些临床应用和功能上超越进口品牌，逐步成长为帮助医院建立标准化实验室、提供体外诊断整体产品和数智化解决方案的供应商。未来，公司将进一步扩大在国内市场的竞争优势，加速提升国产化率，同时加大国际市场的开拓力度和本地平台化能力建设，逐步建立品牌影响力，为公司经营业绩的长期快速增长带来显著贡献。

（3）医学影像领域

公司产品包括超声诊断系统、数字X射线成像系统和PACS。在超声诊断系统领域，为医院、诊所、影像中心等提供覆盖从超高端到低端的全系列超声诊断系统，以及逐步细分应用于放射、妇产、介入、急诊、麻醉、重症、肝纤等不同临床专业的专用解决方案。在数字X射线成像领域，公司为放射科、ICU、急诊科提供包括移动式、双立柱式和悬吊式在内的多种数字化成像解决方案。

报告期内，公司医学影像业务实现营业收入703,354.14万元，同比增长8.82%，其中超声高端型号增长超过20%。在国内市场，虽然常规采购自3月份以来得到了恢复，但从7月底开始的医疗行业整顿行动使得超声的招标采购活动也出现显著推迟，导致医学影像业务下半年的增长放缓。值得一提的是，凭借强大的产品竞争力和高标准的合规体系，公司抓住了当前环境下市场份额提升的机会，首次超越原市场第一的进口品牌，成为国内超声市场行业第一的厂家。同时，公司于2023年底在国内市场发布了国产首款超高端超声平台Resona A20，标志着公司超声技术已经正式迈入国际一流水平。但是，进口品牌占国内超声市场的比重合计仍达到近六成。未来，通过在超高端领域的发力，公司将继续巩固国内市场第一的地位，加速超声国产化率的提升。在国际市场，虽然中低端超声采购需求的景气度持续受到整体宏观经济环境低迷的冲击，但公司迅速地通过营销策略做出了针对性调整，加大了海外高端市场的覆盖投入力度，推动海外超声高端型号增长超过了25%，加速了高端客户群突破的进程，并助力超声业务首次实现了全球第三的行业地位。

报告期内，公司在医学影像领域主要推出了超高端全身机Resona A20、高端心脏机Recho R9、高端体检台式彩超Hepatus 9、面向国际客户的X光数字化升级解决方案RetroPad、Vetus 60动物专用台式彩超、VetiX S300动物专用DR等重磅新产品。

未来，公司将持续以临床客户需求为导向，开发完善妇产、心血管、麻醉、介入等临床解决方案，并通过对超高端超声领域的技术积累，实现海内外高端客户群的全面突破，加速国产化率和市场占有率的提升。

基于公司在三大业务领域持续提升的产品组合核心竞争优势和性价比优势，叠加“三瑞”智慧生态系统和全院级数智化整体解决方案能力，公司已经从医疗器械产品的供应商蜕变成为提升医疗机构整体诊疗能力的方案商。

2、公司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，实现降本控费。而颠覆式的人工智能突破则为医疗机构降本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决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基础，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。

（1）“三瑞”生态持续升级

报告期内，公司打造的开放的、可生长的“三瑞”生态系统持续升级，不断丰富临床应用场景，通过设备间、区域间的互联互通，为医疗机构带去诊疗价值与管理价值，装机规模持续扩大。

1）“瑞智联”生态系统

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和优势，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，还能以患者为中心，全面提升医疗服务质量。同时，通过集成床旁所有设备数据，构建设备全息数据库，与医院已有的临床数据库无缝并有机结合，助力大数据科研，为人工智能打下基础，加速医院科研产出。

全新推出的“瑞智联”生态系统·智监护+，创新开发iStatus状态监测及评估功能和iAlarm智能报警链，不仅能让医院对原始生理数据进行更深度的分析与利用，还能为临床监护提供更精准的患者状态监测、评估与报警。

其中，iStatus状态监测功能，打破了设备界限，让监护、呼吸、输注药物、超声影像及视频等信息通过无线化物联技术有机整合，辅助临床医护同屏同时全景查看患者状态监测情况。同时以更契合临床思维的方式，按照生理系统、器官功能等分类呈现，保证患者时刻处于安全监护中。iStatus状态评估功能，是基于大数据与智能算法，对设备数据进行连续分析，实现对患者过去异常变化的智能统计，并自动抓取典型异常，生成各类患者判断标准化评估报告，同时将监护仪、呼吸机参数数据、波形有机“融入”超声影像界面，同屏同步展现动态变化，让医护清晰、全面地评估患者状态变化脉络，提升诊疗效率与质量。iAlarm智能报警链可实现精准报警和组合报警，让患者更安全；报警分发能够实时将有意义的报警信息推送至医护手机等移动终端；报警管理将为医护提供完整、客观的统计分析与报告，为持续提升诊疗服务奠定基础。

截至2023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接近700家，其中2023年新增超过400家，增长迅猛。“瑞智联”上市四年以来，已经在北京协和医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、首都医科大学附属北京天坛医院、北京急救中心（冬奥项目）、北京积水潭医院、中日友好医院、复旦大学附属中山医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院、中南大学湘雅医院、郑州大学第一附属医院、中山大学附属第一医院、广州医科大学附属第一医院、重庆医科大学附属第一医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院（光谷院区）、浙江大学医学院附属第二医院城东院区、四川大学华西医院、福建医科大学附属协和医院、河南省人民医院、中国医科大学附属第一医院、海南医学院第一附属医院、北京大学第一医院、温州医科大学附属第一医院、中国医科大学附属盛京医院、吉林大学白求恩第一医院、山东第一医科大学第一附属医院、山东省立医院、北京大学第三医院等多家顶级医院完成装机。在国际市场，截至2023年12月31日，“瑞智联M-Connect”实现签单项目数量累计超过400家。

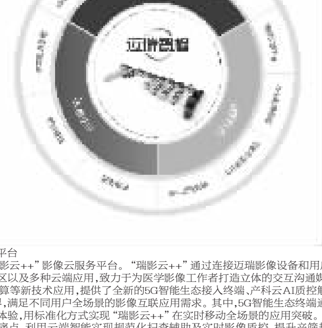
图：“瑞智联”生态系统

2）“迈瑞智检”实验室解决方案

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。目前，“迈瑞智检”以设备互联为基础，深度融合设备信息，围绕“人、机、料、法、环”五大要素，与检验流程深度融合，一站式解决医学实验室复杂管理要素和信息孤岛带来的管理多头对接、低效和质量难以标准化、智能化的难题。同时，迭代优化区域均质化发展方案，在整体区域“同体系、同平台、同标准”的基础上，与SPD、LIS等第三方系统互联，共同构筑开放生态，提升试剂耗材精益管理和区域质量管理水平，夯实基层，强化中层，促进区域均衡发展，助力检验结果互认。“迈瑞智检”实验室解决方案和硬件作为整体解决方案，在带动设备试剂区域级销售方面发挥了巨大的价值，为检验结果互认打造了良好的质量基础。通过创新性的区域整合，减轻人民群众就医负担，提高医疗资源利用率。

截至2023年12月31日，“迈瑞智检”实验室解决方案在全国实现了超过210家医院的装机，其中80%为三级医院，2023年全年新增装机65家，新增装机医院包括华中科技大学同济医学院附属同济医院、广西医科大学第二附属医院、福建医科大学附属第一医院、天津市第一中心医院、中国医科大学附属第一医院共建辽宁省数字培养平台、重庆大学附属三峡医院、山东省立医院、罗湖医院集团（罗湖区人民医院、罗湖区妇幼保健院、罗湖中医院）、桐庐县第二人民医院、滨州市中心医院等。

图：“迈瑞智检”实验室解决方案



3）“瑞影云++”影像云服务平台

报告期内，公司加速推广“瑞影云++”影像云服务平台。“瑞影云++”通过连接迈瑞影像设备和用户的云端生态应用平台，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。2023年，“瑞影云++”结合人工智能、设备物联网、5G和云计算等新技术应用，提供了全新的5G智能生态接入终端、产科云AI质控解决方案、云AI辅助教学解决方案，持续拓展超声设备的应用边界，满足不同用户全场景的影像互联应用需求。其中，5G智能生态终端通过移动便携、即插即用的方式，为用户带来全新的实时远程影像体验，用标准化方式实现“瑞影云++”在实时移动全场景的应用突破。产科云AI质控解决方案针对产筛超声质控人工抽查耗时费力的痛点，利用云端智能实现规范化扫查辅助及实时影像质控，提升产筛超声的质控效率、一致性和准确性。云AI辅助教学方案，可更广泛地应用于超声使用者的培训考核及日常工作中，让超声设备的使用者不再受设备机型以及时间空间的限制，随时获得实时反馈的交互式学习指导，提升临床诊疗效率。

截至2023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10,000套，2023年全年新增装机近5,500套，装机持续提速。“瑞影云++”新增窗口医院及重点项目包括珠澳远程超声联盟（包括珠海市人民医院联合澳门科技大学、澳门镜湖医院、澳门仁伯爵综合医院与贵州省遵义市正安县人民医院等12家医疗单位）、湖南省人民医院介入超声联盟、福建省肿瘤医院肿瘤超声介入诊疗联盟、湖北省十堰市太和医院及医联体、河南省镇平县人民医院及县域医共体等。在国际上，“瑞影云++”已经在印度尼西亚、沙特阿拉伯等国家发挥作用，通过专业的医学影像远程培训方案，为当地基层医生提供高效、经济的创新培训模式，促进专家资源辐射中外学术交流。

图：“瑞影云++”影像云服务平台

（2）数智化整体解决方案持续落地

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。不断丰富、升级的人工智能应用，助力公司“设备+IT+AI”的智能医疗生态系统持续进化，在助力全球医疗机构提升整体诊疗能力的同时，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。

在国内，公司已经落地的全院级数智化整体解决方案项目医院包括：浙江大学医学院附属第一医院、浙江省台州医院、南通市第一人民医院、广东省妇幼保健院、福建省建瓯市区域医学检验中心、广西医科大学第二附属医院、贵州省人民医院、赣南医科大学第一附属医院等。

在海外市场，公司已落地的重点医院包括：美国前十大IDN医联体美国CHS集团医院、欧洲TOP 100医院比利时根特大学医院、英国综合排名第一的圣托马斯医院、德国综合排名第一的柏林夏里特大学医院、意大利伦巴第大区第四大医院圣赫拉多医院、法国排名第一的图卢兹大学医院、德国马格德堡大学医院、德国汉诺威Clementinen医院、悉尼新南威尔士大学利物浦医院、新西兰怀卡托医院等。

在跨区域联动平台建设及人才培养方面，公司已落地的项目有：浙江大学医学院附属妇产科医院“浙有善育”远程多学科跨院会诊平台、广东省中山大学附属第一医院与福建省三明市第一医院、将乐县总医院合作共建福建省级区域医疗中心“5G远程超声医学中心”、印度尼西亚卫生部深化基层医疗优化项目等。

报告期内，在南通，迈瑞团队通过“瑞智联”打造的普护方案帮助当地医院大幅提升运营效率，“南通模式”的成功开始在全国得到广泛应用。2022至2023年，普护“瑞智联”方案新增装机近百家。过去，普通病房护士需要重复抄录患者数据，占据了大量工作时间。针对该痛点，迈瑞团队为南通市第一人民医院提供了切实可行的数智化解决方案，通过“瑞智联”采集患者生命体征数据，实现数据自动上传，节省护理人员工作量达80%以上。该方案得到了江苏工信部门的认可，并在南通地区得以复制，覆盖了七成市区三级医院，在市场引起了极好的反响。

在为深圳中心医院搭建的全院级“瑞智联”智慧平台生态系统中，迈瑞团队打造了从院前、急诊、重症、普通护理到全院指挥中心的完整数智化解决方案。院前通过救护车传回数据，打造“抢救中继站”，实现上车即入院，提高患者抢救效率。院内阶段，将呼吸机、输注泵多设备融合，辅助医生诊断，同时满足医护人员在院内不同地点查看实时数据，并可将数据传输至重症系统、医惠移动护理系统，大量节省医护手动录入工作，提升效率、准确度。此外，方案还支持多学科会诊、远程会诊、全院信息集中管理，帮助医院大幅提升诊疗、运营效率，改善医疗服务质量。

在上海交通大学医学院附属仁济医院，公司打造了从手术室、重症、普护到智慧医院指挥中心的业内领先的数智化整体解决方案。其中，指挥中心不仅部署了手术室数字化和生命支持设备智慧物联平台，还集成了互联网医院、医院运营数据等平台，是国内首家探索元宇宙技术医疗应用场景的指挥中心。该指挥中心在满足远程手术指导、急麻重症及普护患者生命体征信息监测等传统需求之上，还能进行虚拟会议室、手术室、重症监护室沉浸式参观等场景体验，为促进医院高质量发展提供了有力的技术支持。此外，该院数字化手术室采用了业界领先的4K光纤流媒体技术架构，保障手术室视频信号高清、实时、无损地传输到院内任意一台可视化终端，实现手术室、示教室、研讨室、会议室等不同场景同步、同画质观看，腔镜、术野、监护、全景摄像等手术影像在不同地点实时传输，帮助医护人员更加方便地了解手术情况。

四川大学华西天府医院重症医学科采用了目前国际先进的全单间设计，迈瑞团队为其搭建了以融合中央监护系统为核心的数智化整体解决方案，床旁监护仪、呼吸机、输注泵的实时数据、界面和报警都“融合”接入到中央监护系统，系统界面上可体现患者完整的床旁设备信息，避免漏掉呼吸机和输注泵等治疗设备的信息和报警。在每个护士站、护士岛和二线医生办公室，分布了三十余个中央监护系统的查看终端，医生护士均可在院内工作区域随时了解患者情况，并通过护士岛的迈瑞工作站控制病房内的设备进行简单操作，减少移动的同时控制院内感染。此外，专用报警手环可帮助医护人员及时发现报警信息，快速响应，保障患者安全。

在浙江大学医学院附属第一医院，“瑞智联”方案通过打通院前救护车、院内急诊科及重症医学科的数据信息，极大地提高了急危重症患者的院前信息传递和患者救治效率；院内将多个院区，乃至区域医疗中心的重症医学科系统互联，并提供远程会诊支持。该设备管理方案复用医院网络，将浙江大学第一附属医院的之江、余杭、庆春和城站4个院区，共2,268台设备接入系统，实现临床与设备一网两用，提升设备管理、使用效率。

在建德，公司为建德市第一人民医院、建德市中西医结合医院、建德市第二人民医院三家医共体牵头医院，及区域内16家成员单位打造了自上而下、标准化的检验全链路闭环管理系统。该系统上层由三家医共体组成决策部门，中层由医共体中心医院、医共体临检中心实施试剂、设备等多模块管理和质量管理，下层卫生院执行质量控制。在全域设备互通互联的基础之上，通过标准化的人员培训、检验服务、物流仓储和配送，保障检验结果的精确度和可比性，助力当地卫健委高质量完成结果互认。

目前，建德区域整体检测解决方案的成功已形成示范效应，该模式也逐步开始在江油市、江安县、建瓯市等地市加速落地。

其中，在建瓯市区域医学检验中心建设服务整体解决方案中，公司围绕中心规划建设分别为其实验室升级、试剂精益管理、ISO15189体系建设三大方面制定解决方案。为满足当地区域医疗服务均质化发展的需求，公司根据前期调研情况，依托市立医院，计划建立市区域医学检验中心分级诊疗网格化管理体系，通过类型网底将辖区内4个街道、10个镇、4个乡的医疗机构进行物联融合，打造高效动态质控管理网络。基层检验人才培养方面，采取线上结合线下培训班的形式，依托迈瑞“瑞智检”软件的“瑞智学”模块，配合中心实验室一起对区间范围内下级医院检验人员进行定期专业基础知识培训及规范化操作培训、考核，为基层培训赋能。此外，通过搭建远程诊疗平台，协助基层医生对检验报告进行正确解读，提升效率及诊疗水平。

国际市场方面，公司凭借“瑞影云++”为印度尼西亚成功打造出一套“远程培训+质量控制”的方案模式。通过在该国各医院间的远程培训平台，为客户提供专业的医学影像远程培训方案，实现不同地区医院间高效、经济地学术交流。同时，制定超声扫查规范，为医生提供规范引导，结合远程质控及远程培训应用，实现从理论到实操的闭环培训体系，提升医生专业水平。在此基础上，该国医疗人才还通过“瑞影云++”远程影像与国内某头部医院开展盆底多中心科研项目，提升超声科研能力。

在欧洲，迈瑞团队用“瑞智联”智慧平台生态系统向德国某大学医院演示了完整的产品解决方案和工作流程，以及网络互联的标准化操作，打动了该院信息科和临床科室。在后续装机过程中，迈瑞团队帮助医院实现了原有设备系统的信息接口联调，打破了原有设备服务商垄断，促成医院新增设备采购，并成功部署了中央站服务器和eGateway服务器，为后续项目打下基础。凭借良好的团队服务与使用反馈，该院与公司项目合作进一步加深，最终实现了近百万欧元的全院监护仪替换。

目前，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。

3、公司在海外市场高端客户群突破情况

报告期内，凭借优质的质量和完善的服务，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。

在生命信息与支持领域，报告期内，公司突破了接近300家全新高端客户，除此以外，还有超过500家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。公司全新突破的高端客户包括西班牙排名前五成立于1787年的圣卡洛斯临床医院、波黑最大的私立医院ASA医院、塞浦路斯最高端的整形医院欧洲整形外科中心、希腊最大的私立医院雅典医疗中心、希腊米蒂利尼岛最大的公立医院米蒂利尼综合医院、比利时林堡省第二大医院杰莎医院、瑞典斯科纳大学医院、英国皇家马斯登医院、英国布里斯托大学医院、澳大利亚昆士兰州汤斯维尔大学医院、土耳其加济安泰普城市医院、马来西亚高端公立教学医院苏丹再纳阿比丁大学医院、印度尼西亚亚齐省最大的教学医院扎伊诺尔·阿比丁医院、法国东部重要的区域中心医院米卢斯医院、德国石勒苏益格-荷尔斯泰因大学医院、格鲁吉亚的医疗综合体、隶属于墨西哥社会保障服务机构的哈利斯科州新建医院、菲律宾政府旗下三级医疗中心及教学培训医疗单元医院，2023年美国医院协会（AHA）银奖获得者维森特·索托纪念医疗中心等。

在欧洲市场，迈瑞团队凭借良好的服务与充足的准备，接连在西班牙多家重点医院实现突破，先后完成麻醉机、新生儿ICU科室设备等产品的装机，为后续该地区市场的进一步拓展、设备更换起到了积极的示范效应。在争取比利时荷兰语区TOP 5非大学医院项目时，考虑到该院对IT互联互通的高标准严要求，迈瑞一线团队及欧洲IT经理密切配合，多次与客户IT部门沟通需求，高度关注医生与护士在临床试用阶段对产品易用性、操作维护等方面的需求与反馈，及时同步至研发部门，最终在与多家国际巨头的竞争中脱颖而出，在当地高端监护市场再度拿下一个重要客户。在挪威，迈瑞团队高效协作，通过专业精神、研发创新理念以及过硬的产品性能打动了客户，拿下当地排名前三大学医院的全院监护项目，再次扩大北欧高端监护的市场占有率。在德国，迈瑞团队通过对“M-Connect”IT解决方案的入院推广和演示，在汉诺威某公立医院实现了由单产品到全院监护方案替换的突破。在法国某医院，当地团队通过反复演示“M-Connet”IT解决方案在支持不同形态数据整合方面的优势，成功打动客户，突破了客户对中国国产品牌支持和应用能力的认知，以整体方案实现了各类型设备的全面突破。该项目的成功将对同地区其他中心医院带来连锁示范效应，为后续突破形成助力。

在发展中国家市场，迈瑞整体解决方案的优势不断扩大。在马来西亚一家新建的高端公立教学医院，迈瑞通过在ICU布设“M-Connet”IT解决方案获得客户认可，赢过某国际巨头品牌，实现了近百万美元装机。在安哥拉一家高端医院新建项目中，迈瑞凭借“M-Connect”IT解决方案从一众国际巨头的方案中脱颖而出，并借助生命信息与支持方案的优秀表现，实现客户对体外诊断和医学影像两条产线的认同，最终实现了三大产线的突破。在哥伦比亚一家重要的私立医院项目中，迈瑞团队完成了一整套手术室方案的突破，实现了由原来的单一产品的进入到目前整体解决方案的突破。在格鲁吉亚的医疗综合体，迈瑞团队实现了多个手术室和高级ICU全面解决方案的突破，包括所有高端产品。在墨西哥一家新建医院，迈瑞团队赢得了手术室和ICU整体解决方案，为其后进入更多墨西哥社会保障服务机构所属医院，尤其是新建医院项目提供了样板。

在体外诊断领域，成为全球化发展的医疗器械公司一直是迈瑞坚定不移的战略目标，而体外诊断业务的国际化拓展是实现这一目标的重要任务。报告期内，公司突破了超过450家全新高端客户，除此以外，还有超过110家已有高端客户实现了更多产品的横向突破，涵盖部分当地顶级教学医院/大型实验室等，以及多个国际头部医院，包括迪拜顶级医院谢赫哈利法医学城综合医院、意大利TOP 6的帕维亚大学教学医院；此外，还包括西班牙、克罗地亚、爱沙尼亚、土耳其等多国教学医院或大型公立集中化医院。迈瑞突出且稳定的产品质量和快速响应的售后服务深受用户认可。

更重要的是，公司在报告期内全新突破的超过450家高端客户中，还包括106家第三方连锁实验室，如巴西TOP 5的连锁集团AFIP、中东最大的连锁集团ASTER、阿联酋最大的私营医疗保健公司NMC Healthcare、欧洲TOP 2的连锁实验室Cerba集团、意大利最重要的私立医院集团之一Humanitas、罗马尼亚TOP 1的高端私立医院集团Medlife、土耳其最大的私营医疗保健公司之一Medicana、埃及最大的连锁实验室IDH Group、位于哈萨克斯坦、中亚最大的私立实验室连锁集团Invivo、菲律宾TOP 1的连锁实验室Hi-Precision Diagnostics、印度尼西亚头部连锁实验室Parahita、南非大区级连锁实验室National Health Laboratory Service、马来西亚最大的连锁试验集团Innoquest等各国头部连锁实验室集团。体外诊断业务海外高端连锁实验室成批量突破的势头依然在持续。

在阿联酋一家全球级连锁实验室，迈瑞团队采取自上而下的策略，成为其在沙特阿拉伯、卡塔尔、巴林和阿曼地区的独家血球供应商。在土耳其某家医疗集团，其实验室已装有某国际巨头品牌的设备，迈瑞团队通过细致、贴近客户实际需求的服务，实现了BC系列产品的规模性突破。在巴西排名第五的大型私立实验室集团，公司赢下头部的竞争对手，夺得该集团旗下所有43家医院的需求项目，并成为巴西血球市场排名第一的品牌。

在医学影像领域，报告期内，公司突破了超过200家全新高端客户，除此以外，还有超过120家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。公司全新突破的高端客户包括全球排名第9的新加坡中央医院、全球排名第49的韩国首尔国立大学医院、泰国TOP 5的大学医院泰国国立法政大学医院、泰国第一大教学医院拉美最大的私立医院集团巴西爱因斯坦医院、阿联酋高端私立医疗集团NMC皇家医院、土耳其安卡拉TOP 3的大学医院哈西德佩大学医院、墨西哥有着170余年历史的公立医院同时也是一类教学医院的华雷斯医院、秘鲁最大的高端私立医疗集团Clinica International、哥伦比亚高端医疗连锁医院SURA Group等。

在拉美排名第一的私立医院集团，总部产品团队和分公司产线团队通力合作，从医院多学科的发展、临床多中心的合作、人才培养、产品试用等多维度攻坚，最终成功实现超声产品的装机。这对于迈瑞在拉美的高端突破有着重大的意义，除了高端装机示范点之外，后续一系列的合作，如多中心研究、人才培养等对于拉美其他高端医院突破有着强劲的驱动作用。

在匈牙利卫生部放射集采项目中，迈瑞团队深入了解临床需求，为客户提供定制化的解决方案，最终凭借Resona R9T超声设备优质的图像质量和性能、灵活便捷的智能软件以及高效的团队合作打动了终端用户和卫生部，实现了在6家医院的装机。该项目的突破不仅为未来高端放射市场的拓展奠定了良好的基础，更是树立了优质的窗口医院标杆。

在墨西哥，迈瑞团队通过拜访并邀请医院来访总部，与专家深入交流加深双方了解、互信。后续，团队结合医院实际临床需求，凭借迈瑞特有参数成功中标项目，实现了多款高端型号装机。未来，迈瑞团队还会为该院放射科出版西语超声教材，帮助其更好地应用产品、救治患者。该项目将会作为公司在当地的重点窗口医院，为后续突破打下基础。

在国际重点战略客户拓展方面，报告期内，公司的国际战略客户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，为公司在高端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。

在北美，公司在大型高端客户IDN医联体上持续取得突破。截至报告期末，公司在美国已覆盖超过八成的IDN医联体。基于在产品易用性、临床工作流程、售后服务等方面得到了客户的高度认可，公司在报告期内成功赢得了美国某集团医院近3,000万美元的监护设备订单，这是公司在美国市场迄今为止最大的单笔监护订单；另与北美两家大型医联体签订协议，预计未来两年将为公司带来数量较大的监护设备装机项目。在加拿大安大略省，迈瑞凭借领先的人工智能工具、无线探头、无线充电、图像和工作流程，成功在当地一家服务于130多万居民的头部医院系统拿下该国市场迄今单笔最大的超声订单。

此外，公司在印度尼西亚、巴西、哥伦比亚、墨西哥、秘鲁、西班牙、法国、德国、西班牙、波兰、罗马尼亚、土耳其、沙特、阿联酋、澳大利亚、新加坡等国家的重点战略客户开拓也在报告期内取得了重要进展，在欧洲、亚洲、拉丁美洲多国政府集采项目中取得持续突破，并建立了法国硝石库慈善医院、西班牙格里高利马拉农大学医院等全球窗口医院标杆，以及SJD巴塞罗那儿童医院、拉丁美洲排名第一、全球排名第50的阿尔伯特爱因斯坦医院和泰国排名第一的医学院泰国Siriraj皇家大学医院等区域窗口医院标杆。

4、公司技术的先进性

报告期内，公司继续保持高研发投入，研发投入377,901.07万元，同比增长18.43%，占同期营业收入的比重达10.82%，产品不断丰富，技术持续迭代，尤其高端产品不断实现突破。

目前，公司已经积累了扎实的工程化能力和敏锐的客户需求洞察能力，未来技术创新力度还将持续加大：一方面，以底层技术创新为引领，探索前沿科技，进入创新的深水区；另一方面，发挥迈瑞多产品、多产线优势，通过融合创新，构建开放的、可生长的、智能化的生态系统，为医疗机构带来更高的临床价值与管理价值。

（1）在生命信息与支持领域

1）公司开展的底层技术创新包括：

① 移动穿戴监护mWear。基于多参数融合分析与加速度计的生理参数优化两大核心专利技术，通过算法融合实现参数间的同步分析，从而提升生理参数分析结果的准确性，有效减少误报警和漏报的情况，改善医护报警疲劳；利用加速度计，识别患者姿态和运动状态，与生理信号进行深度融合，提升生理参数分析的准确性，更充分地满足移动场景需求。同时，针对院内无线复杂场景，mWear使用多无线技术（WMTS/WIFI+BLE+NFC）联合调度算法，在移动过程中遇到信号失联或某个无线传输故障。mWear也可以无缝切换到其它可靠的无线技术进行实时传输，满足移动监护的稳定可靠。

② 全新一代4K荧光内窥镜摄像系统。产品功能及图像性能全面升级，达到行业一流水平。白光图像方面，全视野亮度均衡管理算法技术，可对图像局部过曝及远景过暗进行有效抑制，以保持腔镜视野整体的明亮。荧光图像方面，全链路的荧光光学性能、硬件性能和荧光信号处理算法等技术升级，保持荧光图像对距离、角度变化的稳定性，保证显影区域在术中始终清晰可辨，辅助医生实现精准治疗。自动对焦功能保证医生术中画面始终清晰锐利；自动调光功能完美保护组织避免近距离灼伤；支持多模态图像融合功能，实现腔镜图像与超声图像的同屏融合显示，提升临床手术效率及易用性，提升手术治疗的精确性。

③ 3D荧光摄像系统。超高清3D荧光内窥镜系统，产品功能及图像性能对标业界顶尖产品，实现国内引领。白光图像方面，双目3D模组创新光学设计与布局，集合4K图像传感器与业内最大的基线距离，带来了超高清4K清晰度与沉浸式立体感。荧光图像方面，集成全链路荧光效率分析与创新荧光图像采集与处理算法，保持荧光图像对距离、角度变化的稳定性，同时实现了荧光成像叠加3D成像技术，提升了医生手术效率，辅助医生实现精准手术治疗。3D自动回正功能解决了电子镜旋转时定位基准丢失的问题，临床易用性大大提升。

④ 吻合器。国内首创预压榨辅助成钉技术（定销轴旋转&套管闭合）和ASFT（Adaptive Smart Firing Technology）自适应智能击发控制算法。“预压榨辅助成钉技术”极大提高了吻合钉对位精度，有效降低了组织滑移对成钉的影响。“ASFT自适应智能击发控制算法”在整个击发过程中可根据钳口组织厚薄自动调整击发速度、压榨时间，提升临床应用中厚组织及不均匀组织成钉质量。可分离鹰嘴设计采用所见即所得的QDA（Quick disassembly and assembly）设计，一步实现钳口与鹰嘴快速拆装，通过配置多种角度规格鹰嘴，可以实现一把吻合器适用多种临床场景的应用，降低临床应用成本。

2）公司开展的融合创新包括：

① 院前除颤监护一体化解决方案。作为新一代的除颤监护产品系列，兼顾院内与院前需求，创新性地进行了多功能的产品融合。通过创新性的高压动态变截技术、超高压平面PCB变压器集成等技术，打造了新一代的除颤高压技术。除颤主机融合N1监护仪，既可合并使用，也可单独工作。在入院交接时，可以通过N1监护仪无缝转移数据到院内监护系统中。创新性地融合了高分辨率相控阵探头，易于携带，易于在院前进行患者的超声检查。开发超声操作指引功能以及5G远程发送功能，实现院内院前的超声数据整合以及远程指导功能。通过NFC功能集成了迈瑞自研的红外耳温功能，可以快速实现院前体温检查并自动融合到数据系统中。

系统通过5G接入迈瑞“瑞智联”系统，实现院前院内数据互联互通。针对急诊急救现场多病种和复杂环境，通过多设备融合，打造专业易用的临床应用，让多学科合作，实现急诊急救现场高质量的全方位诊疗和监测；通过信息化互联，实现全场景一体化急救，提升急救服务运行效率。

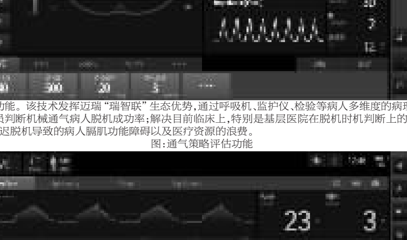
图：院前除颤监护一体化解决方案

② 智能人机同步技术。该技术可根据多维度呼吸波形形态特征智能识别病人自主呼吸状态，自动配合病人呼吸节律进行通气，提高患者人机同步性。其中，IntelliCycle?同步增强技术，应用于重症领域，公司已发布的SV系列重症呼吸机搭载了该技术；EasySync?同步增强技术，应用于无创通气领域，公司已发布的SV70无创呼吸机、NB350新生儿无创呼吸机均搭载了该技术。

在2022年工信部人工智能医疗器械揭榜项目中，公司的《重症智能呼吸机及其辅助决策系统》成功入围。此项目将联合北京协和医院、四川华西医院、南京中大医院等国内顶级医院，共同进一步深入研究AI技术在医疗设备中的应用。

③ 呼吸机集成模块化电阻抗成像（EIT）技术。EIT技术可以反映病人二维的通气分布信息，较传统呼吸机单一的呼吸力学信息能够直观反映病人肺部的异质性，为临床治疗决策提供更加完善的信息。迈瑞呼吸机集成模块化EIT技术，通过呼吸力学和影像学的技术融合，实现1+1＞2的效果，推出自动化PEEP滴定工具，可以实时分析肺通气时度膨胀、剪切和塌陷等状态以及定量评估不同肺区域的开放压大小，进而可以定量评估患者肺状态，并指导通气参数的设置，支持个体化精准机械通气治疗。

图：呼吸机集成胸部电阻抗（EIT）成像功能



④ 通气策略评估功能。该技术发挥迈瑞“瑞智联”生态优势，通过呼吸机、监护仪、检验等病人多维度的病理和生理参数进行智能辅助决策，辅助医护人员判断机械通气病人脱机成功率；解决目前临床上，特别是基层医院在脱机时机判断上的痛点，避免提前脱机导致的病人重插管或者延迟脱机导致的病人膈肌功能障碍以及医疗资源的浪费。

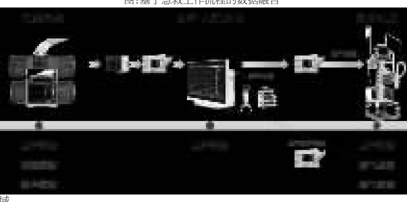
图：通气策略评估功能

⑤ 全场景一体化急诊解决方案。通过模块化集成理念设计的模块化转运呼吸机和模块化除颤仪，有效融合急诊转运流程的多设备物理结构和数据流，构建了业内最完整的急诊急救生态圈。通过物理融合，在院前急救场景实现了除颤仪集成超声、心电图机、耳温枪和心电，在急诊转运场景实现了呼吸机集成监护仪、并提供输注泵和氧气瓶一体化转运的解决方案，为医护人员提供更高效的诊疗工具。通过数据融合，打通从院前急救→入院交接→急诊转运全急救流程的数据流，让整个流程更高效、数据更完整。融合使得迈瑞全场景一体化急诊解决方案不是单产品的简单堆叠，而是充分发挥产品与产品、产品与IT的协同优势，形成强大战斗力的“航母战斗群”。

这不仅是急诊急救核心单产品的匠心打磨，更是急救生态圈全场景一体化急诊解决方案的创新突破。团队以“融合创新”理念为牵引，创新性地提出并实现了“物理、数据、方案”三维融合方案，打造国内顶尖的学术窗口，首创开展融合价值推广，构建了业界集成度最高的全场景一体化急诊解决方案。

图：基于急诊转运场景的多设备物理融合

图：基于急救工作流程的数据融合



（2）在体外诊断领域

1）公司开展的底层技术创新包括：

① 心肌标志物。通过将迈瑞技术与海肽生物技术融合，公司开发出了行业领先水平的心脏标记物产品高敏肌钙蛋白（hs-TNI）和氨基末端脑利钠肽前体（NT-pro BNP），满足了临床及检验对心血管疾病全病程管理的需求。从创新的抗体设计，检测模式的设计，到系统化整合和开发，实现了产品检测灵敏度和精密度的双料提升。在对产品分析性能进行深度打磨的基础上，迈瑞联合全球顶级医疗机构针对标记物在急性冠状动脉综合征和心衰领域的优化应用不断开展深入研究，完善了标志物在特殊人群和疾病的浓度分布、全龄人群参考范围的研究，以及0-2小时快速分诊流程的研究，满足了临床诊疗过程中安全排除无风险、并精准聚焦医疗资源的核心诉求。

② 促甲状腺激素标志物。促甲状腺激素（TSH）是甲状腺功能检测的一线指标，公司创新研究的抗干扰技术，对核心原材料、配方、工艺、反应参数及系统整合进行全新设计，使得新一代促甲状腺激素测定试剂盒的检测灵敏度、精密度和抗干扰能力达到世界一流水平，为临床针对不同年龄、不同科室的人群提供更加精准的诊疗。

③ 高血压标志物。采用全新的原材料设计检测模式，公司开发出了行业领先的第二代高血压标志物产品：醛固酮（ALD）测定试剂盒和肾素（Renin）测定试剂盒。该检测模式显著提升了醛固酮检测试剂的灵敏度和特异性，实现了对肾素产品样本中肾素蛋白的精确检测，能够更好地满足临床对原发性醛固酮增多症患者的筛查、确诊需求，助力精准诊疗。其中，新一代醛固酮（ALD）创新使用识别抗原抗体复合物的新型抗体，实现单一位点夹心的检测模式，改善了小分子竞争法检测模式的缺陷，大幅提升分析性能，为临床中小分子免疫检测提供更优解决方案。

④ B细胞克隆直接制备单抗技术。该技术无需进行杂交瘤细胞融合步骤，直接从生物体分离获取B细胞进行单抗开发工作。即通过对B细胞分选和单细胞基因测序，获取所需特异B细胞内的抗体基因，使用蛋白重组表达技术得到所需单克隆抗体。一方面，与杂交瘤相比，B细胞活力高、克隆更稳定；另一方面，不同于单个B细胞测序技术，该直接克隆技术方法更简便高效、选择性强。目前，该技术平台已开发出源于不同动物种属的单抗原料。

⑤ 新型炎症标志物。可溶性白细胞分化抗原14亚型（sCD14-ST）是细菌感染的直接标志物，在感染早期显著升高，是感染早期诊断标志物。sCD14-ST特异性好，不易受手术、创伤和器官功能等非感染因素影响。sCD14-ST检测试剂的核心原材料为迈瑞自主研发，对抗原表位和抗体序列申请了专利保护。此外，试剂采用单克隆抗体，具有更好的特异性和批次稳定性。

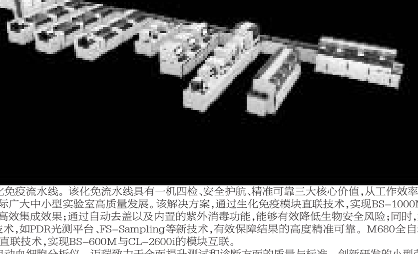
⑥ 高速、多平面、多景深图像融合技术。迈瑞研发“十年磨一剑”，致力于高速、高清、高通量显微成像系统的底层材料、结构、工艺、算法的创新，开发出了行业领先的精密运动控制系统和图像融合技术，实现了在微米级的高速多平面、多景深连拍，捕捉并还原拍摄对象的微观结构，并通过算法融合成一张清晰、细腻图像，结合深度定制的颜色映射系统，还原显微镜下的真实观感，精准捕捉能反应各类病理特征的细胞等微观粒子要素，有助于判断各类异常，及时筛查各类异常疾病。该技术已经应用在迈瑞血液、尿液形态学系列分析仪中。

⑦ 定频恒反应技术。传统凝血仪仪器与试剂独立开发，没有检测系统设计体系，参数流程建立长久，后期更换研发成本高，影响巨大。迈瑞充分发挥检测系统研发优势，从顶层拉通仪器和试剂，协同开发，对影响检测性能的边界条件进行大量的摸底、调试、测试和验证，确保检测结果精准前提下重新构建最佳测试流程。同时，配合多模态即热技术，独创“自适应温度控制算法”，真正做到对试剂预热温度的快速、精准控制；试剂空中加油技术，保障试剂耗材添加不停机、不降速。通过诸多技术突破，真正让凝血检验进入“恒速”时代，助力检验TAT要求。

2）公司开展的融合创新包括：

① MT 8000全实验室智能化流水线。该款智能化流水线由迈瑞全自主研发，具有极致坪效比、智慧易用、多学科融合等核心价值，从检测质量、工作效率、学科建设等全方位赋能检验学科、助力检验科室的更新迭代；通过灵活的4轨道，单轨处理通量高达3,600管/小时；生化免疫设备与轨道直连，无需样本移载模块，实现样本全程单管直通，样本进入分析仪的时间由原来的1分钟骤降至1秒，从容面对超大样本量挑战，实现超高空间利用；支持智能识别样本质量，识别异常样本并自动做关联处理，实现检验过程中动态互联、动态平衡；在精准把控样本质量的同时，避免分析仪做额外的血清指数检测，减少了医疗资源浪费；支持多学科（生化、免疫、凝血、血球等）设备连接，促进更多专业联合检测，也构建了一个跨学科的自动审核平台；搭载PDR光测平台、VU-Mix涡旋-超声混匀、PBRTQC等创新技术，帮助客户提高诊断的准确性和治疗的有效性，推动医院医疗服务的高质量发展。

图：MT 8000全实验室智能化流水线



② M980全自动生化免疫流水线。该化免流水线具有一机四检、安全护航、精准可靠三大核心价值，从工作效率、生物安全、检测质量等方面，助力国内和国际广大中小型实验室高质量发展。该解决方案，通过生化免疫模块直联技术，实现BS-1000M与CL-2600i的模块互联，达到一机四检的高效集成效果；通过自动去盖以及内置的紫外消毒功能，能够有效降低生物安全风险；同时，集成迈瑞检测系统技术平台的一系列高端技术，如PDR光测平台、FS-Sampling等新技术，有效保障结果的高度精准可靠。M680全自动生化免疫流水线与M980采用同样的模块直联技术，实现BS-600M与CL-2600i的模块互联。

③ BC-700系列全自动血细胞分析仪。迈瑞致力于全面提升测试和诊断方面的质量与标准，创新研发的小型荧光血液分析仪，在确保检验设备的测试效率和可靠性的同时，更加关注易用性和售后管理成本，从而让尽可能多的人可以从中受益；通过技术创新（相关技术已申请40余项专利），实现更小微粒子的识别能力，让DIFF通道Ghost血影区的粒子信号变废为宝，实现常规分析模式下，零成本检测光学血小板；同时应用创新的血沉检测技术，将高额全自动血沉仪以模块化集成在血球仪上，高效检测的同时降低检测成本。该技术综合了聚集速度与程度双重指标，检测全程恒温温控设计，结果与魏氏法相关性好，用血量不足传统魏氏法的10%。技术可以实现一次采血，一次签收，一次上样，即可全自动分析、整合、报告血常规、CRP、SAA、ESR全部参数，易用且高效；此外，新手客户可通过仪器主界面的ihelp或“视频指导”选项自行学习仪器操作，轻松上手检验工作，节省客户与临床应用人员的沟通成本。另外，常见仪器故障也可通过视频指导选项进入查看处理方法，节省客户与用服人员之间的沟通成本和到场处理维护的成本。

④ EU 8600系列流水线和EU-Pro系列一体机。随着医疗设备各类技术的突破，检验科各类设备的自动化程度也日益完善。但是尿液常规分析过程中需要人工镜检的比率仍旧居高不下。问题的根本就在于行业内无法突破尿液分析中高清晰、高统计、高速度和精准粒子图像分类。由于迈瑞血球流水线在轨道和图像技术方面有着深厚的技术积累和沉淀，技术上的直接嫁接使得尿液全线产品仅需一个放置试管架的动作，仪器即可全自动完成启动进样、条码信息录入、吸样、尿干化学分析、有形成分分析、红细胞位相分析等一系列动作。对触犯规则的异常样本可全自动执行精密模式下高倍统计量分析，干化学与有形成分结果更一致。尿红细胞亚型分类高达14种，异形红细胞率与红细胞形态变异信息结果可快速精准辅助诊断血尿来源。最终，因为仪器可以自动化完成各类分析，图像的清晰度和分辨率与显微镜下形态一致，满足在屏幕上人工审核的专家共识要求，从而大幅降低人工镜检率。EU 8600系列流水线和EU-Pro系列一体机功能三合一体，带给客户“清晰一致，从容审核”的最佳实验室尿检工作体验。

⑤ C·Lab Bridge专家解读系统。当前检验科的工作重心不仅在“标本检测结果准确”，还需要“以患者为中心”，具备同临床沟通的能力。迈瑞凝血首创C·Lab Bridge专家解读系统，融合样本状态分析、结果分析、处理建议、案例学习等功能于一身，搭载“可生长的案例数据库”，打造凝血检验科的智慧服务系统，助力凝血检验的高质高效发展。

（3）在医学影像领域

1）公司开展的底层技术创新包括：

① 无线探头技术。该技术针对复杂多变的超声成像数据量大、实时性要求高、既往数据仅能通过有线探头实现的技术难关，突破了声学增压、多阶增强波束合成和数据增压传输等多项技术难关，使得声能接收和转换更为高效，并以最优能耗提升波束合成效能，实现大数据量无线传输效率，为用户带来专业诊断级别的图像质量。该技术已在无线掌上超声TE Air上搭载，满足了多种复杂临床场景超声扫查的需要。

② 扫查一体POC超声智能解决方案。该方案可在重症领域容量管理、心功能评估，麻醉领域的术前风险管理等关键场景实现自动化定量分析，性能可靠，极易操作。针对临床医生超声学习曲线长、缺乏规范引导的行业基础性难题，还推出了业界领先的心脏结构AI识别与神经AI识别功能，通过深度学习技术，帮助临床医生高效获取心脏标准切面图像，从而更好地识别其特征结构与臂丛神经区域，提升操作规范性。该方案为POC超声领域提供了最全面、专业、领先的智能解决方案，已随迈瑞POC高端平板超声TEX20正式发布。

③ 显微造影成像技术。该技术通过高速采集原始射频数据生成的超分辨率图像，可突破传统超声图像的空间分辨率极限，分辨力从毫米级进入微米级水平，使得组织或肿瘤内部的微细血管清晰可视，对肝脏、肾脏、甲状腺、乳腺等器官的弥漫性及占位性疾病的早期诊断及良恶性肿瘤鉴别诊断具有重要价值。显微造影技术在超高端台式彩超A20的正式发布，使迈瑞的超声产品成为业内首款在临床环境下实现超分辨率血流成像的商用设备。

④ DR自动图像质控。通过自动图像质控，对图像拍片的摆位质量及拍摄参数等给出量化的指标和指导建议，支持医共体的打造，支持“下级检查、上级诊断”的推广与实现。

2）公司开展的融合创新包括：

① 超声内窥镜微创手术融合解决方案。基于高端便携超声M11和全新一代光学腹腔镜UX5，实现超声成像与光学内窥镜图像同屏融合显示，并通过腔镜设备控制超声画面，可大幅度提升术者术中操作的效率与临床体验，助力外科应用更精准便捷。同时，声镜同屏画面可实时传输到其他显示屏幕，便于相关临床人员同步观察与直播教学。

② 除颤监护结合超声成像的一体化融合解决方案。该解决方案高度集成了超声和除颤监护仪的功能，是医学影像产线和生命信息与支持产线融合创新的典型代表。通过聚焦的超声应用预设，提供高性能图像，配备FAST智能操作指引和扫查指导，保障了在院前急救的复杂环境下携带便捷、操作简单、快速响应，能够极大提升急救效率，为患者争取更多宝贵生机。

5、公司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、标的整合特别是整合深度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。

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，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，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。

（1）体外诊断领域

体外诊断是支撑公司未来长远发展的核心业务之一，实现体外诊断业务的全面国际化是公司坚定践行的发展目标。

在体外诊断领域，免疫原料自主能力至关重要，试剂原料自研自制，是试剂创新的基础和质量的重要保证。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，公司与海肽生物研发团队的整合进展顺利，海肽生物的研发新项目均已纳入公司体外诊断业务的统筹管理，迈瑞医疗的体外诊断业务试剂研发团队与海肽生物的原料研发团队已经能够高效融合、协同开发，同时在积极推进有关新项目的研发和成果转化。2023年11月，通过结合海肽生物的原料开发优势，公司推出性能达到行业领先水平的三项心肌标志物试剂产品。

未来，公司将加大海肽生物的研发和运营投入力度，持续增加其研发团队的规模和扩大研发场地，提升其设计转化能力及产能，确保其未来开发的核心原材料能够帮助公司显著提升化学发光业务的试剂性能，力争在两年内实现化学发光业务的产品竞争力全面达到国际一线水平。

一直以来，海外供应链平台的缺失成为制约公司体外诊断国际化发展、尤其是对中大样本量客户突破的瓶颈。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30日，公司完成了以现金形式收购DiaSys Diagnostic Systems GmbH（以下简称“DiaSys”）75%股权的交易，DiaSys已经正式成为迈瑞的控股子公司。

随着交割的完成，DiaSys将融入迈瑞管理体系，双方团队将共同努力、精诚合作，通过产品赋能、共同开发、平台扩建等方式，按计划推进DiaSys的整合工作有序开展。公司将充分运用过往跨境并购整合和管理经验，通过DiaSys逐步导入和完善血球、生化、化学发光等海外体外诊断业务的供应链平台，加强海外本地化生产、仓储、物流、服务等能力建设，为实现体外诊断业务的全面国际化奠定坚实的基础，全面提升公司国际IVD业务的综合竞争力。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、交付平台已纳入公司全球供应交付规划，同时DiaSys的体外诊断试剂及质控校准研发团队与产品也已经纳入公司体外诊断试剂和配套质控校准产品中长期发展规划。公司的研发、供应链、运营团队已经能与DiaSys的团队高效、协同地为实现整合后的全球供应链、产品套餐规划开展工作。

未来，公司会充分利用DiaSys在欧洲、亚太及拉美地区的供应链和研发平台，支持海外中大样本量客户群突破，完善体外诊断产品研发、质控校准品配套供应，加速公司体外诊断业务国际化布局和提升产品竞争力，实现客户群突破。

（2）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。根据行业研究报告和公司的预估，全球心血管领域的市场规模达到560亿美元，其中国内心血管领域的市场规模超过500亿元人民币，在全球和国内医疗器械市场规模中均排名第二，仅次于体外诊断领域。受到人口老龄化的影响，同时，当前心血管手术渗透率低、手术技术仍在持续迭代升级，心血管领域的市场增速显著高于其他领域，国内的行业增速甚至将更高。

此外，迈瑞已经布局的领域主要为医疗设备和体外诊断，但在高值耗材领域的布局十分有限。未来，在人口老龄化的趋势下，以及经济发展和临床医疗水平提升的背景下，耗材类产品的临床使用量势必长期快速增长，因此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1月28日，公司发布公告，拟通过“协议转让+表决权”的方式，使用自有资金实现对科创板上市公司惠泰医疗控制权的收购，快速布局心血管领域细分赛道。2024年4月15日，公司收到中国证券登记结算有限责任公司出具的《证券过户登记确认书》，本次协议转让涉及的惠泰医疗股份已过户登记至公司全资子公司深迈控名下。

通过本次交易，迈瑞医疗将以此进入心血管领域相关赛道，提升业务可及市场空间，培育新的业绩增长极。同时，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和全球营销能力的提升，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，从心血管赛道出发打造国产医疗器械打开新的出口市场，为国家培育出行业新龙头。短期来看，公司将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完备性、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在房颤领域的临床应用，更好地满足医院客户的临床需求。中长期来看，迈瑞将继续支持惠泰医疗在心血管领域做大做强，在惠泰医疗独立发展的基础上，与其共同制定业务发展战略、研发和营销体系等各方面的整合规划，利用迈瑞在医疗器械领域的积累和人才储备，助力惠泰医疗提升研发能力、优化产品性能；利用公司在全球市场营销资源覆盖的优势，不断提升惠泰医疗的产品在全球市场的竞争力，促使惠泰医疗实现从国内领先至国际领先的跨越。

未来，迈瑞医疗将继续完善产品矩阵，进一步丰富耗材类业务，提升公司整体竞争力。

迈瑞的并购并不是一味追求扩大收入、增加利润，而是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，实现新技术补强、产品线拓展、渠道拓展。

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。

报告期内公司主营业务未发生重大变化。

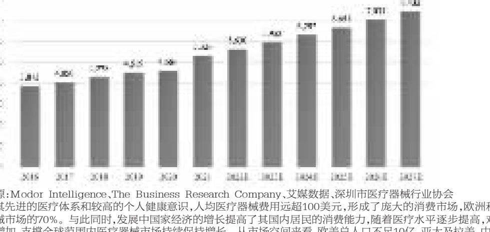
6、公司所处行业发展情况

医疗器械属于人类生命健康关系密切的行业，需求刚性较强，受经济周期影响较小，行业稳定性较高。随着经济水平的提高和医疗保健意识的增强，以及人口老龄化的持续加速，全球范围内居民对医疗保健的需求大幅增加，医疗支出逐年递增。特别是近年来，全球各国显著意识到在重大传染病防控机制、公共卫生应急管理体系等方面存在短板和不足，开始掀起医疗新基建浪潮，医疗器械市场规模持续扩容。

（1）全球医疗器械市场持续稳定增长，中国和中国以外发展中国家医疗器械市场增长迅速

随着全球人口自然增长和人口老龄化程度提高，医疗健康行业的需求将持续提升。根据深圳市医疗器械行业协会整理的数据，2023年全球医疗器械市场规模为5,952亿美元，并将以5.71%的年复合增长率保持增长，至2027年全球医疗器械产业规模将达到7,432亿美元。

图：2016-2027年全球医疗器械市场趋势（亿美元）



数据来源：Modor Intelligence、The Business Research Company、艾媒数据、深圳市医疗器械行业协会

发达国家得益于其先进的医疗体系和较高的个人健康意识，人均医疗器械费用远超100美元，形成了庞大的消费市场，欧洲和美国市场约占全球医疗器械市场的70%。与此同时，发展中国家经济的增长提高了其国内居民的消费能力，随着医疗水平逐步提高，对医疗器械的需求也在不断增加，支撑全球范围内医疗器械市场持续保持增长。从市场空间来看，欧美总人口不足10亿，亚太及拉美、中东、非洲等发展中国家市场整体占比约30%，但人口超过70亿，预计后续市场空间增速将快于发达国家市场。

国内医疗器械产业起步较晚，但保持高速增长。我国是人口大国，人口老龄化程度不断提高。随着经济的快速发展，民众支付能力不断增强，医疗体系逐步完善，我国医疗器械行业增长迅速，已经成为全球第二大市场。中国医学装备协会的数据显示，2023年中国医学装备市场规模达1.27万亿元，同比增长10.4%，高端医学装备呈现全面突破的势头。

据《中国医疗器械产业发展报告现状及“十四五”展望》，2022年我国医疗器械产业营业收入（规上+规下数据）约达12,995亿元，预测到2025年可达18,750亿元，相比2015年增加了12,453亿元，累计增长197.88%，10年年均复合增长率为11.5%。但从药品和医疗器械人均消费额的比例（药械比）角度看，我国目前药械比水平仅为2.9，与全球平均药械比1.4的水平仍有一定差距，表明我国医疗器械市场未来存在较大的增长空间。

（2）全球医疗新基建助推医疗器械市场扩容，国产医疗器械出海拓展加速

当前，全球掀起的医疗新基建浪潮仍在加速推进，医疗器械市场规模持续扩容。无论是在发达国家还是发展中国家，各国普遍意识到卫生体系的完善程度对国家政治和经济稳定的重要性，正在纷纷加大医疗投入。部分欧洲国家已经规划和实施了医疗补短板的举措，而发展中国家暴露的医疗短板更加严重，未来的投入将持续增加。

在全球医疗新基建的浪潮下，医疗器械产品的相关需求居高不下，这为中国医疗器械企业出海提供了前所未有的机会。一方面，随着企业研发创新力度的加强，国产医疗器械的技术水平显著提升，许多细分领域涌现出一批具备自主知识产权、国际竞争力很强的产品，并凭借性价比优势在全球市场占据越来越重要的位置。另一方面，在我国“一带一路”等开放战略的大力支持下，政府为出海企业提供出口退税、优惠贷款等政策支持，推动国产医疗器械出海进程。

在国家政策的支持下，我国医疗器械行业出口产品结构不断优化，中高端医疗器械产品所占比重继续增加，高附加值的产品占比不断提升，医用耗材产品的性价比增幅显著，质量效益持续改善。以申万行业-医疗器械上市公司为样本，2018年至2022年，中国医疗器械企业的海外收入占比由22%提升至34%。中国医疗器械行业协会数据显示，2023年出口国家中美国占比最高，约24.43%；出海产品比例从高到低依次是医用耗材、医疗设备、IVD试剂等。海外拓展加速，标志着国内医疗器械企业在全球范围产品竞争力的显著加强。

但是，进口医疗器械则仍然以高端产品为主。2023年底，工业和信息化部、国家卫生健康委在北京联合召开推进医疗装备发展应用领导小组工作会议，强调继续支持医疗创新、共同推动优秀医疗装备“走出去”。

随着中国医疗器械企业的技术提升和规模壮大，叠加新机遇下不断增加的企业韧性和业态新模式，我国医疗器械出口将稳步增长，高技术、高附加值产品的出口还将继续扩大，中国医疗器械企业将在全球医疗器械贸易中承担更为重要的作用，产业的高质量发展和国际竞争力也将迈上新的台阶。

（3）以大型公立医院扩容为主导的医疗新基建加速我国医疗器械市场扩容

“十四五”期间，各项推动公立医院高质量发展的政策出台。2021年6月，国务院办公厅发布《关于推动公立医院高质量发展的意见》，标志着公立医院进入了高质量发展的新阶段。同年9月，国家卫健委和国家中医药管理局制定了《公立医院高质量发展促进行动（2021-2025年）》，计划到2025年，初步构建与国民经济和社会发展水平相适应，与居民健康新需求相匹配，上下联动、区域协同、医防融合、中西医并重、优质高效的公立医院体系，为落实基本医疗卫生制度提供更加有力的保障。

随着相关政策文件逐步落地，公立医院主体地位有望继续强化，同时对公立医院的诊疗服务能力和运营管理能力提出了更高的要求，因此将进一步带动相关医疗器械和IT信息化方案的配置需求。

同时，在政策的推动下，国内以大型公立医院扩容为主导的医疗新基建逐步展开，随着相关政策的持续加码和配套资金的落地支持，医疗新基建从包括北上广深在内的大城市逐渐拓展到其他地方，已进入“补短板、堵漏洞、强弱项”的新阶段。

医疗新基建所需资金总量较大，主要来源包括地方政府专项债、医院自有资金和中央及地方的财政支持。其中，医疗专项债投放力度自2020年以来明显增加。据企业预警通的统计，2023年的发行规模约2,656.74亿元，占当期全部专项债比重接近10%，其中2023年第四季度，受宏观政策环境影响，医疗专项债发行规模仅为80.18亿元。根据2024年的《政府工作报告》，2024年拟安排地方政府专项债券39,000亿元，比上年增加1,000亿元。公司预计医疗领域的专项预算规模将达到3,900亿元，这将为未来医疗卫生领域建设带来更大的资金保障。

自有资金作为大型医院新改扩建中设备采购最主要的资金来源，其充裕度主要取决于医院的经营情况，而持续改善的经营情况无疑将成为医疗新基建开展的有力保障。2023年2月份以来，国内医院的常规诊疗活动仍在持续复苏，院内就诊量也在逐月改善，根据国家统计局的数据，2023年，全国医疗卫生机构诊疗人次95.60亿人次，同比增长13.54%。医保支出方面，2023年，国内基本医疗保险基金（含生育保险）总支出28,140.33亿元，同比增长15.2%。其中，职工基本医疗保险基金（含生育保险）支出17,717.80亿元，同比增长16.9%；城乡居民基本医疗保险基金支出10,422.53亿元，同比增长12.4%。

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，有望形成年规模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5,000亿元，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。

随着医疗新基建的开展，国内医疗器械市场将迎来长期扩容。伴随着2023年医院建设竣工潮的到来，相应的医疗设备采购已提上日程。此外，随着医疗新基建的持续发力，医疗机构进入新一轮扩张周期，相关医疗设备需求也将持续上升。

（4）国家鼓励推动优质医疗资源扩容下沉和区域均衡布局，下沉市场迎来发展机遇

2021年10月27日，国家卫健委印发了《“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025年）》。方案中明确指出，推动省市优质医疗资源向县域下沉，补齐县医院医疗服务和管理能力短板，逐步实现县域内医疗资源整合共享，有效落实县医院在县域医疗服务体系中的龙头作用和城乡医疗服务体系中的桥梁纽带作用。到2025年，全国至少1,000家县医院达到三级医院医疗服务能力水平，发挥县域医疗中心作用，为实现一般病在市县解决打下坚实基础。

2023年4月，财政部、国家卫健委下达2023年医疗服务与保障能力提升（医疗卫生机构能力建设）补助资金预算约62.74亿元，其中，县域医疗卫生机构分类项目补助资金总计30.46亿元。通知明确规定：将国家乡村振兴重点帮扶县补助标准提高至800万元/县；对高海拔地区的每个地市选取1家市级医院，按照200万元/医院的标准给予补助，每个县选取1家县级医院，达到基本标准的按照100万元/医院的标准给予补助，未达到基本标准的按照200万元/医院的标准给予补助。在接下来的3年内，在全国大批县级医院设备采购需求下，持续利好所有医疗设备企业。

2023年12月，国家卫生健康委、国家发展改革委等10部门联合印发了《关于全面推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的指导意见》，强调通过系统重塑医疗卫生体系和整合优化医疗卫生资源，推进以城带乡、以乡带村和县乡一体、乡村一体。同时明确县域医共体年度任务目标和绩效考核指标，引导资源向乡村下沉。该意见的出台是推进健康中国和分级诊疗制度建设的有力抓手，也是深化医改的一项重要举措，旨在让人民群众获得更高质量、更加便捷、更为经济的医疗卫生服务。2020年以来，中央一号文件连续4年对推进紧密型县域医共体建设提出要求，重视程度和工作力度明显加强。

2024年1月，全国卫生健康工作会议在北京召开。会议提出，2024年要以基层为重点推进服务能力建设，持续加强县医院能力建设，深入推进“千县工程”。相关政策的落地与实施、行业重要会议意见，充分反映了“健康中国”战略下，我国促进优质医疗资源扩容下沉和区域均衡布局的决心，也为国产医疗器械发展提供了广阔的市场。

随着医疗投入和资源不断下沉，未来县级及以下的医院和医疗机构也将逐步成为加大建设的重点方向，医疗器械下沉市场需求迎来更大的发展机遇，国内医疗新基建的持续时间和实施范围也将进一步扩大。

（5）医疗体制改革深入推进，医用耗材集中带量采购常态化实施，促进国产医疗器械行业集中度提升

随着中国人口老龄化程度加速，人均医疗支出持续增长，围绕公立医院高质量发展，国家相继推出集采、阳光采购、DRG/DIP等医改政策，旨在解决医保资金的紧张和人民群众追求更多更优质医疗资源之间的矛盾，普及高端医疗科技，让政府能够负担14亿人口的医疗开支，减轻人民群众就医负担，解决老百姓看病难、看病贵的问题。这为优质国产企业加速进入公立医疗机构提供了机遇，也加速了行业集中度的提升。

国家卫健委不断深化医改，以公立二、三级医院绩效考核为指挥棒，引导公立医院强化信息化建设、强化外科手术能力提升。2022年3月30日，国家卫健委印发《国家三级公立医院绩效考核操作手册》，对于三级医院内数据的统一性及准确性提出了更高的要求。同时随着国内DRG/DIP的全面推广，院内相关数据的整合及规范化对于医保控费及医院正常运行起到了至关重要的作用。

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。2021年11月，国家医保局发布《DRG/DIP支付方式改革三年行动计划》（以下简称《三年行动规划》），明确到2024年底全国所有统筹地区全部开展按疾病诊断相关分组（DRG）/病种分值（DIP）支付方式改革工作。到2025年底，DRG/DIP支付方式覆盖所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，基本实现病种、医保基金全覆盖。《三年行动规划》的出台，标志着医保支付改革正式进入高速发展阶段，也将真正倒逼医院进行精细化管理，提高内生竞争力。

DRG/DIP以及检验结果互认的推行有望减少部分因过度诊疗而出现的检测量，但基于国内在体检、手术等方面的渗透率仍然较低，国家仍在持续加大医疗投入，未来检测相关的市场空间和总检测量仍将持续增长。DRG/DIP的实施在规范诊疗行为的同时，对医疗机构的诊疗能力提出了更高的要求。医疗机构愈发重视和提升一次性把病看准、看好的能力。精准诊疗的前提是精准检测，不仅是体外诊断，还有医学影像等领域诊断检查的重要性和价值都将凸显，甚至很多疾病的诊疗需要体外诊断加上影像等多方面的联合诊断，因此必要的临床检测在DRG/DIP支付体系下显得更加重要。

DRG和DIP将成为缓解医保资金压力、反向促使设备供应商降低产品价格的更为有效的方式，尤其是医院财政和医保资金压力加剧的情况下，医院将更加重视临床的诊疗效率和成本控制。同时，DRG和DIP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。

集中带量采购（以下简称“集采”）是深化医改、解决看病难看病贵问题的重大举措。从药品集采到高值耗材集采，顶层政策持续对医用耗材集采提出了具体要求和发展方向。集中带量采购制度作为医药价格形成机制改革的重要措施，将成为公立医院采购的主导模式，惠及广大人民群众。根据国务院办公厅在2021年9月印发的《“十四五”全民医疗保障规划》，“十四五”期间，将继续聚焦临床使用量较大、采购金额较高、市场竞争较为充分、适合集采的品种，积极推进药品和医用耗材的集中带量采购。

国家推进集采的主要目的是解决医保资金的紧张和人民群众追求更多更优质医疗资源之间的矛盾，通过精简渠道，挤出流通环节水分，净化营商环境，提高采购效率，让医院的诊疗行为回归本源。医改的目的并不是为了缩减医疗支出，相反，当前医疗投入占GDP的比重和人均医疗资源仍然较低的情况，更加坚定了国家加大医疗投入的决心，以此让更多的国民看得起病，享受到更优质的医疗服务。

未来，医保控费的趋势将会持续较长时间。除对医保资金进行有效管理外，集采也有助于推动医疗器械国产化进程加速，具备核心竞争力的国产企业有望从中获益。随着部分产品领域集采的实施，优秀的头部企业凭借优质的产品、充沛的产能、完善的客户覆盖和高效的管理，将积累更强的竞争优势，获取更多份额。

整体而言，公立医院绩效考核、DRG/DIP、集中带量采购等一系列政策，有助于提升医院的服务质量和运营效率，合理地利用医保资金，减轻老百姓就医负担。同时，国家也始终强调保障生产企业的合理利润，鼓励国产企业自主创新。因为只有当国产企业真正掌握核心技术，做出满足临床需求的产品时，才能真正推动依赖进口的昂贵医疗器械降价，从根本上解决老百姓看病难、看病贵的问题。这也为掌握核心技术、提供高性价比产品的优质国产企业加速进入公立医疗机构提供了机遇，加速了行业的优胜劣汰。长期来看，随着国产医疗器械行业的加速健康发展，从中将会跑出一批具有全球竞争力的中国企业。

（6）国家和地方政策密集出台，助推创新国产医疗器械发展，行业进入高质量发展阶段

目前，我国医疗器械企业依然呈现“小而散”的局面。根据Medtech Insight第三方权威网站的数据，2022年全球医疗器械营收TOP 10的企业总营收约为2,203亿美元，是同期中国医疗器械营收TOP 10企业的15.21倍，全球医疗器械营收TOP 20的企业总营收约为3,059亿美元，是同期中国医疗器械营收TOP 20企业的18.50倍。从市场集中度来看，2019年～2022年，全球医疗器械营收TOP 100的公司占全球整体市场的比例分别为88.90%、89.20%、90.70%、94.08%，而同期我国医疗器械营收TOP 100的上市公司占中国整体市场的比例分别为20.90%、19.00%、20.00%、31.91%。无论是从自身数据还是从全球市场的对比数据来看，中国医疗器械企业的市场集中度依然很低，还有很大的提升空间。

“十四五”开局以来，中央和地方政府对医疗器械产业发展的重视程度愈加提升，纷纷出台政策，为医疗器械企业打造开放、包容的创新创业环境，助力行业高质量发展。其中，2021年底印发的《“十四五”医疗装备产业发展规划》提出，将坚持自立自强，着力突破技术装备瓶颈，加快补齐高端医疗装备短板，积极推动产业高质量发展。

自2014年起，国家卫生健康委员会规划与信息司即委托中国医学装备协会开展一年一度的优秀国产医疗设备遴选工作，截至2023年12月末，已遴选了九批。2023年6月16日，中国医学装备协会在官方网站公示第九批优秀国产医疗设备的产品目录。公司6个型号的心电图机、6个型号的全自动化学发光免疫分析仪、4个型号的小型化学发光免疫分析仪入选。2023年12月17日，中国医学装备协会官网发布《关于启动第十批优秀国产医疗设备产品目录遴选的公告》，包括水动力治疗设备、血管内超声诊断仪、母胎监护仪、新生儿脑电监测仪、全自动糖化血红蛋白分析仪等多个品目，和全自动生化分析仪等多个动态调整品目。

近年来，国家药监局以创新医疗器械为主攻点，先后印发《创新医疗器械特别审查程序》《医疗器械优先审批程序》，让创新产品和临床急需产品“单独排队、一路快跑”，加快关键核心技术攻关，助推中国高端医疗器械突破。

根据国家药监局2024年2月发布的《2023年度医疗器械注册工作报告》，2023年创新医疗器械质量数量实现双丰收。2023年，国家药监局共批准创新医疗器械61个，优先审批医疗器械12个，创新医疗器械批准数量再创新高，比2022年增加6个。在数量增加的同时，创新医疗器械“含金量”不断提升，在全球率先批准通过经支气管热蒸汽消融术经治疗肺动脉高压的一次性使用环形肺动脉射频消融导管上市，单光子发射及X射线计算机断层成像系统、腹腔内窥镜单孔手术系统、颅内取栓支架等产品技术达到国际领先水平，更好地满足了公众使用高端医疗器械的需求。

除了中央层面加速审批外，各省市在加速高端医疗器械审批、支持高端医疗装备创新研发、支持医药产业高质量发展方面也陆续出台了相关政策，助推我国医药创新发展。

此外，医改的推进也进一步激发了医疗器械企业创新的活力。国家医保局明确创新医疗器械豁免集采、纳入医保支付，将为创新医疗器械的临床使用和进一步发展奠定良好的基础。为了更好地在竞争中胜出，国产医疗器械企业会更加重视研发创新，在持续提升产品技术和质量的同时降低成本。医保体系强调的保障生产企业的合理利润也为企业研发提供了支撑。

在相关政策的支持下，我国医疗器械创新水平明显提升，创新产品加快涌现，产品结构不断优化，行业进入高质量发展阶段。

（7）科技赋能智慧医疗建设飞速发展，医疗器械行业数智化转型时机已成熟

历经四次科技革命，跨越蒸汽时代、电气化时代和信息化时代，人类社会发展到“数字化、智能化和低碳化”的新时代。

在底层技术领域，国内5G、大数据、物联网、人工智能等基础技术的高速发展，为智慧医疗提供了前沿科技支持。云计算、分布式存储、自然语言处理等大数据应用技术的日趋成熟，也为AI赋能医疗带来了丰富的想象空间。

人工智能颠覆式的突破为医疗机构降本增效提供了有力工具，基于科技创新与临床场景的智能化解决方案也在展现出更多可能性。而医疗器械作为与数智化连接最为紧密的产业之一，转型驱动力明显增强。

随着全球经济的持续增长和人口老龄化问题的日趋严峻，各国都对医疗服务保持了旺盛的需求。人类生存对于卫生健康的需要是永无止境的，因此赋予了医疗行业强大的抗风险性和抗周期性。但另一方面，各个国家的医疗卫生体系仍面临着优质医疗资源和医护人员稀缺的问题，市场也迫切需要数智化带来的崭新技术手段和更具性价比的产品，解决临床痛点，提升诊疗效率，实现降本控费。

与此同时，随着中国经济发展进入新常态，医疗机构从规模化扩张转向高质量发展，而近十年来中国医疗器械产业的崛起，以及中国在人工智能、大数据领域的技术积累和资源储备，都为技术创新、培育新产品、新业态打下了深厚的基础。

通过人工智能技术，开发智能化医疗诊断、智能化医疗辅助决策等工具，从而提高医疗服务的准确性和运营管理效率，降低医疗成本，一方面可以从实质上帮助医疗机构提质增效，迈向高质量发展；另一方面，也符合国家为更多民众提供更加优质、便捷，同时更为经济的医疗卫生服务的发展需要。这也是解决临床问题与智能化结合的突破点，是研发成果真正具有临床应用价值的关键所在。

政策方面，2023年12月，国家数据局等十七部门联合印发《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》，从顶层设计勾勒出数据要素市场的轮廓，推动数据在多场景应用、多主体复用，激活数据潜力。

因此，人工智能在医疗领域的应用，不仅可以提高医疗服务的精准性和有效性，还可以为远程医疗、移动医疗提供便利，有利于提高医疗服务的可及性，优化医疗资源配置，提升医疗服务的质量和效率，推动医疗服务向着以患者为中心转变。

未来，在新医改方案的指导下，随着政策的加持、前沿科技的赋能，智慧医疗将迎入全新的发展阶段；同时，随着临床对于远程医疗、设备信息集成化等需求的大幅提升，医疗器械行业的数智化转型将加速进行。

7、公司所处行业地位

公司主要产品覆盖三大领域：生命信息与支持、体外诊断以及医学影像，拥有国内同行业中最全的产品线，以安全、高效、易用的“一站式”产品和数智化解决方案满足临床需求。历经多年的发展，公司已经成为全球领先的医疗器械以及解决方案供应商，产品远销190多个国家及地区。

公司总部设在中国深圳，在北美、欧洲、亚洲、非洲、拉美等地区的约40个国家设有62家境外子公司；在国内设有26家子公司、30余家分支机构；已建立起基于全球资源配置的研发创新平台，设有十二大研发中心，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、芬兰赫尔辛基和德国德赛，形成了庞大的全球化研发、营销及服务网络。

在国内市场，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生命信息与支持、体外诊断、医学影像三大业务领域，同时实现从中低端到高端、从科室到全院的整体化、集成化、数智化解决方案。同时，凭借丰富的产品解决方案与信息化技术优势，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、医院改扩建以及战略储备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。

报告期内，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。据公司统计，生命信息与支持领域的大部分子产品如监护仪、呼吸机、除颤仪、麻醉机、输注泵、灯床塔、体外诊断领域的血球业务、医学影像领域的超声业务等市场占有率均成为国内第一。

在国际市场，迈瑞受益于过去二十多年的长期市场耕耘和品牌建设，通过在北美、西欧等全球最顶尖的医院引入公司产品，在全球最领先的客户需求的检验下，打磨出最好的产品，奠定坚实的客户基础和品牌影响力。近年来，凭借优质的产品质量和完善的服务体系，公司加快了在各国公立市场和高端私立客户群的突破。在持续突破空白高端客户群的同时，提升了客户粘性，加强了客户关系，树立了可信赖、高质量的全球化品牌形象，为后续更多的产品渗透打下了坚实的基础。据公司统计，公司监护仪、麻醉机、呼吸机、除颤仪、血球、超声报告期内在全球的市场占有率已实现市场前三的地位，其中超声首次实现全球第三。

报告期内，公司牢牢抓住机遇，监护、检验、超声产品和整体解决方案进入了更多的海外高端医院、集团医院和大型连锁实验室，持续突破空白高端客户群。报告期内，在生命信息与支持领域，公司突破了近300家全新高端客户，并有超过500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，公司突破了超过450家全新高端客户，其中包括超过100家第三方连锁实验室，并有超过110家已有高端客户实现了更多产品的横向突破；在医学影像领域，公司突破了超过200家全新高端客户，除此以外，还有超过120家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。

在2023年Newsweek（美国新闻周刊）评选的全球TOP 100家医院中，迈瑞已覆盖80家，证明了公司有能力在全球市场与国际一线医疗器械企业同台竞技。

从全球市场排名来看，根据Wind取用全球医疗器械行业各上市公司截至2022年底的最新财年收入数据（涉及多元化业务的大型集团公司，只取用其医疗器械业务收入参与排名），公司在2020年、2021年和2022年的排名分别为第36位、第31位和第27位，名次逐年提升，不断向着全球医疗器械前20名的目标前进。与此同时，与全球排名第一的百年医疗器械巨头相比，公司2023年的营业收入仅为对方的15%，还依然存在很大的差距和发展空间。

在全球经济面临放缓、政府财政压力加剧的背景下，迈瑞的产品和解决方案优势将进一步体现，未来公司在国际市场上将迎来更好的发展机遇。

截至2023年12月，迈瑞共参与制定和修订的国际标准、国家标准、行业标准和团体标准多达107项，其中参与国际标准的制定和修订工作2项；参与国家标准的制定和修订工作22项，其中迈瑞在起草单位中排名前3的项目占近70%；参与行业标准制定和修订工作69项，超过40%项由迈瑞以第1起草单位进行主导，超过65%项迈瑞在起草单位中排名前3；参与团体标准制定和修订工作14项，有2项迈瑞以第1起草单位进行主导，有1项由迈瑞实际编写。迈瑞参与制定和修订的标准已发布的共计81项，正在参与制定和修订的标准共26项。其中国家标准《GB/T 42125.14-2023 测量、控制和实验室用电气设备的安全要求 第14部分：实验室用分析和其他目的自动和半自动设备的特殊要求》于2023年3月17日正式发布；行业标准中《YY 9706.246-2023 医用电气设备第2-46部分：手术台基本安全和基本性能专用要求》《YY 9706.256-2023医用电气设备第2-56部分：用于体温测量的临床体温计的基本安全和基本性能专用要求》《YY 9706.249-2023 医用电气设备第2-49部分：多参数患者监护设备的基本安全和基本性能专用要求》《YY 9706.230-2023 医用电气设备第2-30部分：自动无创血压计的基本安全和基本性能专用要求》《YY 9706.261-2023 医用电气设备 第2-61部分：医用脉搏血氧仪设备的基本安全和基本性能专用要求》《YY 9706.284-2023 医用电气设备 第2-84部分：紧急医疗服务环境用呼吸机的基本安全和基本性能专用要求》等9706系列专标于2023年1-3月陆续发布；此外还有《YY/T 1106-2023 电动手术台》《YY/T 1240-2023 D-二聚体测定试剂盒（免疫比浊法）》《YY/T 0767-2023 彩色超声影像设备通用技术要求》《YY/T 1919-2023 超声造影成像性能试验方法》《YY/T 0841-2023 医用电气设备 医用电气设备周期性测试和修理后测试》《YY/T 0466.1-2023 医疗器械 用于制造商提供信息的符号 第1部分 通用要求》《YY/T 1906-2023 一次性使用无菌闭合夹》等标准均已正式发布，2023年度迈瑞参与制定和修订的标准共计发布14项。

报告期内，公司在产品质量方面获得的荣誉及奖项包括：2023全国不良反应监测工作表现突出单位、2023广东省药品不良反应监测工作表现突出单位、2023年度第十四届中国医疗设备行业调研中国医疗设备“优秀民族品牌金奖”及“产品线第一名”、第五届动物医院院长大会首席器械类合作伙伴。

报告期内，公司继续保证高研发投入，研发投入377,901.07万元，同比增长18.43%，占营收比重达10.82%，产品不断丰富，技术持续迭代，尤其高端产品不断实现突破。

公司注重通过专利来保护自主知识产权，截至2023年12月31日，共计申请专利10,090件，其中发明专利7,222件；共计授权专利4,767件，其中发明专利授权2,226件。

（三）主要会计数据和财务指标

1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位：元

	2023年末	2022年末	本年末比上年末增减	2021年末
总资产	47,940,003,061.00	46,745,236,809.00	2.56%	38,103,022,990.00
归属于上市公司股东的净资产	33,085,389,686.00	31,980,825,123.00	3.45%	26,952,803,219.00
	2023年	2022年	本年比上年增减	2021年
营业收入	34,931,900,884.00	30,365,643,811.00	15.04%	25,269,580,818.00
归属于上市公司股东的净利润	11,582,226,085.00	9,607,174,094.00	20.56%	8,001,553,606.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,433,734,957.00	9,525,117,528.00	20.04%	7,850,417,234.00
经营活动产生的现金流量净额	11,062,025,295.00	12,141,147,876.00	-8.89%	8,998,649,175.00
基本每股收益（元/股）	9.5586	7.9402	20.38%	6.5868
稀释每股收益（元/股）	9.5577	7.9369	20.42%	6.5868
加权平均净资产收益率	33.64%	33.38%	增加0.26个百分点	31.92%

2、分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	8,364,281,841.00	10,111,491,655.00	8,828,024,468.00	7,628,102,920.00
归属于上市公司股东的净利润	2,571,117,273.00	3,870,873,576.00	3,392,313,091.00	1,747,922,145.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,529,128,371.00	3,811,570,281.00	3,345,234,570.00	1,747,801,735.00
经营活动产生的现金流量净额	1,333,357,505.00	3,149,771,643.00	3,287,536,505.00	3,291,359,642.00

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

（四）股本及股东情况

1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	60,947	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	61,448	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数	0

前10名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
Smartco Development Limited	境外法人	26.98%	327,072,335	0	不适用	0
Magnifice（HK）Limited	境外法人	24.49%	296,951,000	0	质押	31,550,000
香港中央结算有限公司	境外法人	11.99%	145,328,433	0	不适用	0
Ever Union（H.K.）Limited	境外法人	4.25%	51,482,379	0	不适用	0
深圳睿隆咨询服务合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.13%	13,698,356	0	不适用	0
深圳睿福管理咨询合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.12%	13,619,203	0	不适用	0
中国工商银行股份有限公司－中欧医疗健康混合型证券投资基金	其他	0.90%	10,896,532	0	不适用	0
中国工商银行股份有限公司－景顺长城新兴成长混合型证券投资基金	其他	0.77%	9,391,907	0	不适用	0
中国银行股份有限公司－华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.76%	9,155,959	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司－易方达沪深300医药卫生交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.75%	9,122,893	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、Smartco Development Limited、Magnifice（HK）Limited、深圳睿隆咨询服务合伙企业（有限合伙）及深圳睿福管理咨询合伙企业（有限合伙）：（1）李西廷作为有限合伙人持有深圳睿隆咨询服务合伙企业（有限合伙）的份额，作为有限合伙人持有深圳睿福管理咨询合伙企业（有限合伙）的份额，并通过Quiet Well Limited间接持有Smartco Development Limited的股权；（2）徐航作为有限合伙人持有深圳睿隆咨询服务合伙企业（有限合伙）的份额，作为有限合伙人持有深圳睿福管理咨询合伙企业（有限合伙）的份额；同时，徐航通过Magnifice Limited间接持有Magnifice（HK）Limited的股权；（3）成明和作为有限合伙人持有深圳睿隆咨询服务合伙企业（有限合伙）的份额，作为有限合伙人持有深圳睿福管理咨询合伙企业（有限合伙）的份额，担任深圳睿福管理咨询合伙企业（有限合伙）的普通合伙人睿安咨询管理（深圳）有限公司执行董事；（4）吴昊持有深圳睿隆咨询服务合伙企业（有限合伙）的普通合伙人睿恒咨询管理（深圳）有限公司的股权，且担任睿恒咨询管理（深圳）有限公司的执行董事兼总经理，持有深圳睿福管理咨询合伙企业（有限合伙）的普通合伙人睿安咨询管理（深圳）有限公司的股权；（5）李西廷与徐航互为一致行动人。 2、Ever Union（H.K.）Limited：成明和为Ever Union（H.K.）Limited唯一董事。 除此之外，公司未知上述股东是否存在其他关联关系及一致行动人关系。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

√ 适用 □ 不适用

单位：股

前十名股东参与转融通出借股份情况

股东名称（全称）	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国银行股份有限公司－华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	5,152,463	0.42%	39,100	0.00%	9,155,959	0.76%	12,300	0.00%
中国建设银行股份有限公司－易方达沪深300医药卫生交易型开放式指数证券投资基金	4,186,082	0.35%	66,700	0.01%	9,122,893	0.75%	14,200	0.00%

前十名股东较上期发生变化

√ 适用 □ 不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况

股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国银行股份有限公司－华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	新增	12,300	0.00%	9,168,259	0.76%
中国建设银行股份有限公司－易方达沪深300医药卫生交易型开放式指数证券投资基金	新增	14,200	0.00%	9,137,093	0.75%

公司是否具有表决权差异安排

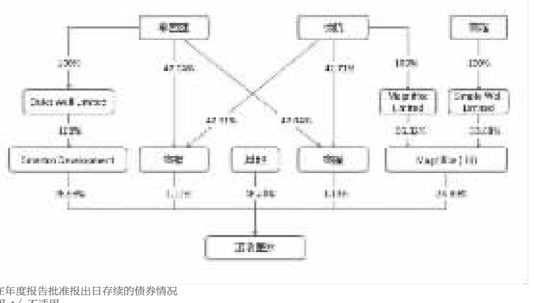
□ 适用 √ 不适用

2、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



（五）在年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、重要事项

更多重要事项详见公司同日刊载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的《迈瑞医疗：2023年年度报告》。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

董事长：李西廷

二〇二四年四月二十七日