

業務

概覽

今日邁瑞

我們是全球領先、創新驅動的世界級醫療器械企業及醫療數智化引領者。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國醫療器械行業，我們2024年的市值規模超過境內主要龍頭企業(第二到五名)之和，工業收入是第二名的兩倍有餘。我們已躋身全球頂尖醫療器械企業第23名，同時排名不斷上升，是全球前30大醫療器械企業中唯一上榜的中國企業，也是從成立到上榜最快的企業之一。

我們堅持戰略性布局，形成了覆蓋多產品、多產線的完整矩陣，根據弗若斯特沙利文的資料，我們是全球頂尖醫療器械企業中唯一一家覆蓋從急診、手術室、重症監護室、普通病房，到外科、心內科、檢驗科、超聲科等多診療場景的企業。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的收入計，在多個領域，我們均處於行業領先地位，已有6類產品市場份額位居全球前三，9類產品市場份額位於中國第一。

全球領先的市場地位



- 全球**Top 30**及中國最大的醫療器械公司
- 同業**最全產品線**、6類產品份額全球前三、9類產品市場份額中國第一
- 產品覆蓋全球前100醫院中**87**家，中國近**99%**三甲醫院及美國**Top 30**醫院

強勁的財務表現



- 收入**367**億元，為國內第二名工業收入2倍有餘
- 2017-2024年收入CAGR超**18%**；淨利潤CAGR超**24%**
- 2017-2024年ROE和淨利潤率超過**20%**

全球佈局



- **164**億元國際收入，佔比約**45%**
- 北美及歐洲市場收入超**55**億元
- 公司產品遠銷**190**多個國家及地區
- 在全球**14**個國家佈局本地化生產項目

強大的研發實力



- 業績期內，總研發投入約**128**億元
- 約**5,200**名研發人員，**70%**碩士及以上學歷
- 全球佈局**12**大研發中心
- 申請專利**12,240**件，授權專利**6,126**件（截至2025年6月30日）

醫療數智化引領者



- 超**1,000**家醫院裝機-瑞智、瑞影、瑞檢生態構建院內設備集成化管理體系
- 全球首個臨床落地的重症醫療大模型-**啟元重症醫療大模型**

日益增長的流水型業務



- 持續增加流水型業務佔比，是我們的業務佈局戰略。流水型業務具備**更強的客戶黏性、更穩定的現金流、更高的盈利水平**，從而優化我們的收入結構
- 2025年上半年收入佔比約**40%**並不斷提升

註：財務數據基於2024財年，排名數據基於2024財年收入；排名基於弗若斯特沙利文分析

業 務

我們的來時路：關山難度，一念成真

我們的業務起源於90年代，扎根中國深圳，自創立以來始終堅持自主創新與差異化發展。在中國醫療器械產業由起步走向全球前列的進程中，我們始終與之並肩前行，憑藉持續創新、技術沉澱與信譽積累，奠定顯著先發優勢。如今，國內市場已步入相對成熟階段，客戶對產品質量和創新能力提出了更高要求，而我們早已築起堅實的競爭護城河。

三十餘年來，我們始終堅定「自主創新」的初心。在中國普遍仍以貿易為主的年代，我們便持續加大研發投入，對標國際一流技術和質量標準，追求卓越，捨易求難。持續的創新是我們區別於同行的重要基因，也是我們在醫療器械這一「鑽石賽道」上始終保持奮進姿態的核心動力。

下文載列了我們的里程碑摘要：

- **90年代 – 2010年**
(開拓者階段)
- 90年代：成功研製中國第一台自主研发的血氧飽和度監測儀。

成功研製中國第一台自主研发的多參數監護儀。

獲得TÜV ISO9001認證，成為中國最早一批獲得國際質量管理體系標準認證的醫療器械公司之一。

成功研製中國第一台便攜式多參數監護儀。

成功研製中國第一台准全自動三分群血液細胞分析儀。
- 2001年：成功研製中國第一台自主研发的全數字黑白超聲診斷系統，標誌着中國超聲設備從模擬階段向數字化階段的跨越。
- 2002年：成功研製中國第一台全自動血液細胞分析儀。

業 務

- 2003年：成功研製中國第一台全自動生化分析儀。
- 2004年：首次獲得FDA產品認證。
- 2006年：於美國紐約證券交易所IPO。

推出中國第一台自主研发台式彩色多普勒超聲系統、中國第一台插件式高端參數監護儀，首次實現了國產彩超核心技術自主可控。

- 2008年：收購美國Datascope生命信息監護業務，成為全球創新監護品牌。
- 2010年：研製出中國第一台擁有完全自主知識產權的雙相波MED。

2011年－2020年 (挑戰者階段)

- 2011-2012年：先後收購深科醫療、惠生科技、格林藍德等，開拓了新的IVD業務分支。

成功研發中國第一台高速熒光五分類血液細胞分析系統、中國第一台自主研发中高端台式彩超、中國第一台超高速全自動生化分析儀，成功突破多項國際技術封鎖，促進提升國產體外診斷行業的全球競爭力。

- 2013年：收購美國公司Zonare，獲取高端超聲影像技術，成為全球創新影像品牌。

成功研發亞洲第一台具備全電子流量計的高端麻醉系統。

- 2014年：成功研發中國第一台自主研发的高端筆記本彩超、中國第一套生化免疫模塊化流水線和中國第一套擁有完整自主知識產權的血液細胞分析流水線。

- 2015年：成功研發全球第一台大屏幕可旋轉的智能監護儀、中國第一台自主研发中高端台式彩超、中國第一台血常規+ CRP一體機。

推出平板彩超，顛覆傳統複雜、笨重的設備使用模式。

業 務

- 2016年：完成私有化，從美股退市。

成功研發中國第一台高端移動DR。

- 2018年：中國深圳證券交易所成功IPO。

2021年－至今 (引領者階段)

- 2021年：收購HyTest，掌握IVD上游原材料核心競爭力，實現了在化學發光原材料領域核心技術的自主可控。

成功研發全球第一台實時可視化無創定量肝超儀。

- 2022年：研發多功能動態實時三維成像系統，填補我國高端醫學超聲診斷設備領域的空白，一舉攻克實時三維心臟超聲檢測的技術難關。

- 2023年：收購DiaSys Diagnostic Systems GmbH，進一步加強IVD全球產業鏈布局。

推出中國首條同時集成生化、免疫、血球、凝血的智能流水線。

推出中國首款超高端超聲系統昆侖Resona A20。

推出中國首台專注心臟領域疾病的彩色多普勒超聲設備鯤鵬Recho R9。

- 2024年：收購深圳惠泰醫療器械股份有限公司，強化電生理、冠脈通路、外周血管介入、非血管介入等細分市場的布局。

發布全球首個臨床落地的重症醫療大模型—啟元重症醫學大模型，促進全球醫療可及性和均質化。

推出中國首款婦產應用超高端超聲系統女媧Nuewa A20。

業 務

我們的業務

我們戰略性地進行多產品、多產線的布局，是全球前30大器械公司中唯一橫跨體外診斷、生命信息與支持、醫學影像、微創外科、微創介入等多產線的頂尖醫療器械企業，產品矩陣覆蓋設備、試劑、耗材及數智化解決方案，形成了全面且具協同效應的產品與服務體系。

在此基礎上，我們正加速推進業務布局的戰略轉型，全面邁向以流水型業務為核心驅動力的可持續增長模式。我們圍繞「設備+IT+AI」的核心生態體系，不斷拓展以試劑、高值耗材及數字化服務為代表的流水型業務，構建以高複購頻率和強客戶黏性為特徵的新增長動能。在保持設備業務領先優勢的同時，公司積極深化在微創外科與微創介入等新興領域的戰略布局，通過「內生+外延」結合的方式，完善研發、註冊、生產與臨床推廣能力。沿着微創業務方向，我們將不斷拓展新的耗材品類與臨床應用場景，推動集團業務結構由一次性設備銷售向可持續、複購型收入模式升級，展現出更加穩健且廣闊的發展前景。

業務

下圖概述了我們主要業務線的產品組合：



業 務

體外診斷(IVD)

我們是全球少數能夠提供全實驗室一體化診斷解決方案，並同時掌握核心上游原料、質控品以及多種方法學診斷試劑研發能力的企業，構築了難以複製的系統性領先優勢。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是

- 中國最大、全球第二大的血球診斷提供商；
- 中國最大的國產化學發光免疫分析提供商及中國第三大的化學發光免疫分析提供商；及
- 中國最大的生化診斷提供商。

我們的IVD解決方案包括全實驗室智能化流水線、化學發光免疫分析儀、生化分析儀、血液細胞分析儀、凝血分析儀、尿液分析儀、微生物診斷系統、糖化血紅蛋白分析儀、流式細胞儀等領域的診斷儀器及試劑。

生命信息與支持

我們是全球少數擁有覆蓋急症、重症、麻醉、手術及普通護理等核心臨床場景的完整產品體系和數智化整體解決方案的醫療器械企業。我們的生命信息與支持產品組合包括監護儀、麻醉系統、呼吸機、除顫儀、輸注泵、手術燈、手術台和醫用吊塔。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是

- 中國最大、全球第二大的監護儀提供商；
- 中國最大的麻醉系統、呼吸機、除顫儀、輸注泵、手術床、手術燈和醫用吊塔提供商；及
- 全球第三大的麻醉系統、呼吸機和除顫儀提供商。

業 務

醫學影像

我們的醫學影像產品體系涵蓋超聲診斷系統以及數字X射線成像系統。憑藉從高端到便攜式的多元化產品譜系，我們為全球各類醫療機構提供醫學影像支持。我們針對放射、婦產、心臟、介入、急診、麻醉、重症、肝纖等多種臨床專科提供全面的超聲解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是全球第三、中國第一的超聲影像供應商。根據同一資料來源，我們也是中國唯一能夠覆蓋所有層級的全面超聲系統套件的超聲影像提供商。我們的超高端全身應用超聲Resona A20和超高端婦產應用超聲Nuewa A20，均躋身全球超聲技術領先陣營。在數字X射線成像領域，我們面向放射科、ICU及急診科，精確而靈活地提供移動式、雙立柱式和懸吊式配置。

新興業務

在臨床需求的驅動下，我們以敏銳的戰略洞察聚焦客戶需求，提供多元化、一體化的醫療解決方案，積極拓展微創外科、微創介入及動物醫療等新興業務板塊。憑藉卓越的產品性能，全球化的渠道與服務網絡、穩固的品牌與信任優勢，以及規模效應、供應鏈管理與併購整合能力，我們在新興領域持續鞏固並擴大領先優勢，推動公司實現多元化與可持續增長。

2024年，新興業務的整體規模接近人民幣39億元（不含深圳惠泰醫療器械股份有限公司併表前2024年1-4月收入），收入貢獻比例突破10%，2025年上半年整體規模超過人民幣26億元，收入貢獻比例突破15%，並預計將持續拓展到更多新領域。

微創外科

外科手術微創化是全球醫療器械行業重要發展趨勢之一。現代醫學技術的快速發展使得微創技術在外科診斷和治療的應用變成現實，這不僅重塑了外科診療的方式，也開啟了全球高值耗材領域的新一輪發展機遇。

微創外科市場規模巨大，2024年全球和中國的微創外科市場分別約為338億美元和人民幣373億元。目前，中國微創外科手術滲透率遠低於美國，2024到2030年中國微創外科手術市場的增速可達10.8%，發展空間廣闊。

業 務

我們依托公司在手術設備領域的深厚積累，加快構建覆蓋多術式的整體解決方案。以硬鏡系統為起點，我們正快速崛起為國內領先、全球有力的競爭者。我們的硬鏡系統自2017年上市短短數年，我們便躋身中國第三大、國產第一大硬鏡供應商（按2024年收入計），且憑藉我們的4K三維全域熒光智能硬鏡平台，未來有望帶動滲透率強勁突破。

此外，我們的超聲刀、腔鏡吻合器於2025年加速增長，微創外科業務展現出快速發展的勢頭，為業務注入全新增長動力。我們在鞏固胸腹腔等核心領域優勢的同時，將積極突破至泌尿、婦科等高成長專科，提前布局耳鼻喉等細分賽道並不斷擴展，實現布局的縱深延展。

微創介入

微創介入是全球醫療器械市場中增速最快的市場之一，在心血管及外周血管等疾病的診斷與治療階段皆發揮着至關重要的作用。

我們充分把握細分賽道的發展機遇，以自主研發與併購協同雙輪驅動，聚焦電生理、冠脈通路、外周血管介入和非血管介入領域，打造覆蓋診斷、治療及術後管理的全流程產品體系。

在人口老齡化、心血管疾病高發且呈現年輕化趨勢、檢測與治療手段升級及介入手術滲透率偏低等多重因素驅動下，2024年全球和中國微創介入可及市場，即冠脈和外周介入非支架類產品以及電生理產品市場，規模分別約為292億美元和人民幣325億元，2024到2030年中國微創介入可及市場快速增長。

我們於2024年通過併購控股深圳惠泰醫療器械股份有限公司，成功進入微創介入市場。該布局不僅在心臟電生理、冠脈通路、外周血管介入和非血管介入等高潛賽道建立了新的增長點，還能夠將深圳惠泰醫療器械股份有限公司介入器械的技術積累與我們在生命信息與支持、醫療影像、體外診斷等多場景的生態深度融合，進一步豐富覆蓋心血管術前診斷、術中監測及術後康復的完整解決方案。

未來，我們將進一步拓展泌尿、消化、婦科及呼吸等新興介入領域，構建多學科協同的綜合介入版圖，實現從「血管介入」向「全身介入」的戰略延伸。

業 務

動物醫療

動物醫療正在全球市場擴容中迎來快速增長機遇，是目前醫療行業極具潛力的新賽道之一。2024年全球動物醫療器械可及市場規模近44億美元，市場空間廣闊。

得益於我們在人醫器械方面積累的基礎技術平台、多產線的研發歷史積累優勢，動物醫療團隊充分發揮跨領域協同優勢，深入研究動物臨床環境及使用場景，持續推動產品在性能、操作性與可靠性方面的創新與優化，動物醫療解決方案兼具精準、易用、卓越環境適應性、穩定可靠等優勢，使得我們成為全球動物醫療整體解決方案的領航者。

2024年，我們的動物醫療收入較上年增速達25.1%，動力強勁，並展現出顯著的國際化、多元化發展的態勢。我們已成功實現了多家海外高端動物醫院的滲透，覆蓋全球100多個國家與地區，包括歐洲多個重要動物醫療市場。2025年上半年國際收入佔動物醫療業務的比重已經超過了80%。

截至2025年6月30日，我們在中國已為近17,000家動物醫院提供服務，並與大量頂級動物醫學類高校、專家建立合作關係。展望未來，我們將持續推進動物醫療國際化戰略布局，完善動物體外診斷(IVD)產品矩陣，加強生命信息與支持、醫學影像領域的技術與產品創新，形成基於臨床的跨多產品線動物醫療生態系統全面布局。

我們的研發和創新能力

我們始終堅持以研發創新為核心驅動力，持續加大投入，依托深厚的技術實力以及對臨床需求的深刻洞察，不斷引領並推出契合市場的前沿產品。通過底層創新、融合創新和生態創新相結合，以及高效協同的研發體系，我們持續鞏固並提升在全球醫療器械市場的領先地位。這一體系使我們能夠持續突破技術壁壘，創造出世界領先的創新成果與解決方案。

借助中國工程師資源稟賦，我們構建了數量龐大、素質過硬、並持續吸納新鮮力量的研發團隊。截至2025年6月30日，我們組建了一支由約5,200名專業人員組成的經驗豐富的研發團隊，其中70%擁有碩士或以上學位。在中國，我們在深圳、北京、杭州等城市運營七個主要研發中心。在海外市場，我們在美國、芬蘭及德國布局了5個互補型研發中心。於往績記錄期間，我們的總研發投入達到人民幣128億元，同期研發投入佔總收入的比例超過10%。

業 務

我們的研發工程師隊伍深入海外一線臨床場景，深度識別和理解海外不同市場的差異化臨床需求和痛點。這樣既可以把握住海外高端客戶對創新技術的需求，也幫助我們理解海外基層醫療機構在資源有限條件下的真實臨床痛點，形成「高端客戶技術推廣+基層客戶痛點響應」的全市場覆蓋的研發創新體系，真正做到幫助全球市場全面提升診療精準度和可及性。

截至2025年6月30日，我們共計申請專利12,240件，其中發明專利8,818件；共計授權專利6,126件，其中發明專利授權3,085件，其中多項發明專利榮獲中國專利金獎、國家技術發明獎(二等獎)等國家級獎項以及廣東、江蘇等省級獎項。

我們的數智化突破

我們是醫療數智化領域的引領者。憑藉我們廣泛的全球裝機基礎及與領先醫療機構的長期合作關係，我們積累及消化了大量高質量數據。這使我們擁有全球規模最大的硬件生態系統及最有價值的數據資源，為我們的「設備+IT+AI」生態系統奠定了獨特優勢。通過與臨床醫生的密切合作，我們不斷深化對多個科室及場景中真實實踐的理解，這進而推動邁瑞數智醫療生態系統的持續升級。與此同時，我們成功發布了啟元重症醫學大模型，這是全球首個真正實現臨床落地的重症醫學大模型，並於近期發布了啟元圍術期醫學大模型、啟元醫工大模型、啟元婦產大模型和啟元乳腺大模型。順應人工智能與醫療數智化快速發展的浪潮，我們正加速邁向世界領先的醫療器械企業。

邁瑞數智醫療生態系統



業 務

我們構建了開放且可持續迭代的數智醫療生態系統，整合實驗室、醫院及影像科室的設備、IT系統及AI。這使我們能夠提供數據驅動的解決方案，賦能臨床醫生並優化醫院運營。

- **瑞智生態(生命信息與支持)**：借助我們在重症監護、麻醉及急診護理方面的廣泛產品組合，我們的瑞智生態提供有效的「設備+IT+AI」解決方案。除臨床支持外，瑞智還提升醫院管理及服務質量。截至2025年9月30日，瑞智已部署在中國1,000多家醫院，其中超過70%為三甲醫院。
- **瑞影生態(醫學影像)**：基於對醫學影像臨床場景的深刻洞察，瑞影生態為不同層級的醫療機構及影像工作者提供遠程診斷、遠程質控、遠程教學等解決方案，支持精準診斷、促進均質化醫療發展、推動科學研究及提高醫院管理效率。截至2025年9月30日，瑞影已部署在中國31個省、市及自治區，累計裝機超過18,900套，專業用戶群超過59,000人，以及超89,000個由用戶自行運營的社群。
- **瑞檢生態(IVD)**：我們的瑞檢生態通過設備互聯與實驗室運營中的信息流融合，將「人、機、料、法、環」五要素與實驗室工作流程相結合，該一站式解決方案解決實驗室多頭對接、效率低下和質量標準化不足等關鍵挑戰。截至2025年9月30日，瑞檢已在中國超過900家醫院裝機，其中約80%為三級醫院。我們的MT 8000全實驗室智能化流水線在上市兩年內實現累計裝機超過300套，其中超過50%為三甲醫院，顯著提升日常樣本處理能力。

我們的醫療垂域模型

2024年12月，我們推出了啟元重症醫學大模型，成為全球首個在臨床成功落地的重症醫療垂域模型。憑藉覆蓋完整診療邏輯鏈的高質量語料資源，模型不僅「懂」算法，更「懂」臨床。具體而言，啟元重症醫學大模型可基於數據構建患者數字孿生，再結合重症醫學思維進行深度分析，提供四大核心功能：(i)動態病情監測與預警；(ii)智能診療建議；(iii)病歷自動生成；及(iv)由集成臨床知識庫賦能的決策支持。

業 務

我們近期推出了啟元圍術期醫學大模型，結合瑞智圍術期決策輔助系統，創新性地引入多模態數據融合技術，整合了患者圍術期的病歷病程、實驗室數據、醫學影像等信息，通過先進的算法實現數據的深度關聯與融合。術前實現高效訪視及自動生成麻醉計劃；術中實時採集完整、無縫、高分辨率、全息數據，幫助識別術中常見的危機事件，實現危機預警提醒，及時輸出治療建議；術後自動生成麻醉小結，為患者復甦及康復提供指導建議。

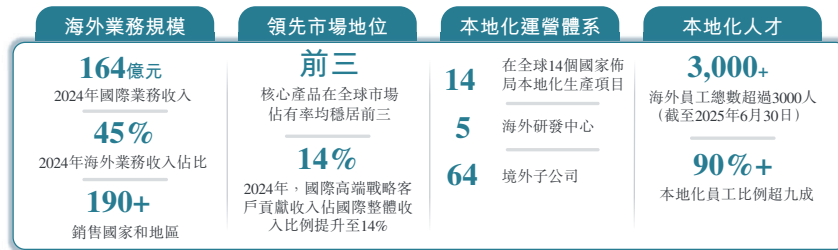
截至2025年9月30日，瑞智重症決策輔助系統及啟元重症醫學大模型已在全國八家三甲醫院落地應用，包括浙江大學醫學院附屬第一醫院、上海仁濟醫院等頂尖機構。啟元大模型的成功驗證了我們在數智化領域的堅實基礎，標誌着我們處在通用大模型加速向垂直領域落地的關鍵階段。近來，我們相繼推出了基於啟元醫工大模型的瑞智設備管理信息系統、基於啟元婦產大模型的瑞影婦產超聲數智系統和基於啟元乳腺大模型的瑞影乳腺超聲數智系統。這些創新解決方案不僅推動了醫院的數字化轉型，也為精準醫療和全周期管理提供了強有力的支持，進一步提升了醫療效率與患者護理質量，推動了智能醫療生態的持續發展。未來，啟元醫學大模型還將逐步拓展至更多科室，用數智化力量撬動更多高端突破。

我們的全球化布局

經過數十年的發展，我們已構建起覆蓋研發、生產製造、營銷與服務的龐大全球網絡，為我們持續推進國際化奠定堅實基礎。秉持「歐美市場樹品牌，新興市場擴規模」的戰略思路，我們在全球化布局中率先佔據優勢。

我們的六大產品系列監護儀、麻醉系統、呼吸機、除顫儀、血球、超聲影像設備在全球市場均穩居前三，憑藉跨多個醫療專科及護理場景的多元化及具有競爭力的產品組合，我們的產品成功進入Newsweek評選的全球前100家醫院中的87家。截至2025年6月30日，我們的產品已銷往190多個國家和地區，2024年海外收入約佔總收入的45%。

業 務



在歐美等市場，我們通過持續的技術突破和高端產品布局，既鞏固了品牌影響力，也實現了顯著的銷售規模增長。2024年，我們在歐美市場的收入超過人民幣55億元，佔當年總收入的15.0%。我們的產品已成功進入眾多世界頂尖醫療機構，這些機構以採購標準嚴格、設備要求嚴苛著稱，其對我們產品的採用充分體現了公司在技術創新、產品可靠性和臨床應用價值方面的國際領先水準。目前，我們在美國已覆蓋約八成IDN醫療系統和超2,100家IDN醫院（其中近35%已覆蓋IDN醫院使用公司兩種及以上產品組合），覆蓋美國前30家醫院，並進入超過660家歐洲教學醫院。

歐美市場不僅是我們展示品牌實力的重要舞台，更是推動公司全球化業務增長的核心引擎。隨着醫療數字化、慢病管理、家庭護理和高齡化趨勢的加速，歐美市場對智能監護、精準診斷與微創治療的需求持續增長，為公司在高端醫療體系中進一步提升滲透率和優化產品結構提供了廣闊的發展空間。

面對新興市場，我們緊抓醫療基礎設施建設和醫療均質化升級的歷史機遇，依托我們過去三十餘年在中國發展的成功經驗，並結合本地化洞察，推出適應當地需求的營銷模式與產品組合，充分發揮技術輸出與本地化服務的雙重優勢。我們將中國市場成熟的分銷體系與渠道管理經驗有效平移至新興市場，通過完善的經銷商體系建設和多層級市場滲透策略，加速覆蓋效率與服務深度的提升。2024年海外營收佔總營收約45%，其中新興市場貢獻約66%的國際收入，同比增長約24%，成為核心的增長引擎。

業 務

截至2025年6月30日，我們在全球14個國家布局本地化生產項目，目前已在11個國家啟動生產，顯著提升供應鏈韌性與市場響應速度。截至2025年6月30日，我們的海外員工超過3,000人，90%以上為本土員工。同時，我們在北美、歐洲、亞洲、非洲和拉美等地區的約40個國家設立了64家境外子公司，形成了穩固而靈活的全球化運營體系。這種全球整合但本地響應的結構支撐着我們持續的國際增長及卓越運營。

我們的財務表現

於往績記錄期間，我們展現出卓越的財務穩健性。2022年至2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的收入分別為人民幣304億元、人民幣349億元、人民幣367億元、人民幣205億元及人民幣167億元。

我們的競爭優勢

全球領先、創新驅動的世界級醫療器械企業及數智化醫療引領者

醫療器械賽道的鑽石屬性：強者恒強，壁壘高築

複雜多樣的基礎學科、底層技術穩定但產品持續迭代的研發路徑、設備、試劑、耗材的製造工藝、多年臨床經驗的積累和品牌效應等因素使得醫療器械行業的護城河極深。

醫療器械的行業積累並非一蹴而就，其經驗的凝結需依托大量臨床反饋和驗證、跨學科協同研發、跨科室思維內化，並搭配完善的營銷和售後服務體系，這使得行業龍頭全方位享有先發優勢。

全球排名前30的醫療器械企業在過去五年排名變化甚微，可側面印證該行業競爭格局的穩定性。

醫療器械行業市場巨大，2024年全球市場規模為6,230億美元，預計2024年至2030CAGR為5.7%，2030年至2035年為5.9%；得益於全球老齡化，慢性病發病率增加，新興市場對於醫療的巨大需求以及診療手段的持續創新，未來潛力可期。

業 務

我們的領先地位：積健為雄，碩果累累

我們是一家全球領先、創新驅動的世界級醫療器械企業及醫療數智化浪潮引領者。秉持「成為守護人類健康的核心力量」的願景，我們始終以客戶需求為導向，提供自主創新解決方案，在多個高價值領域取得領先地位。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們的六個產品類別位列全球前三，九個類別在中國排名第一。截至2025年6月30日，我們將產品銷售至超過11萬家中國醫療機構，覆蓋超過99%的三甲醫院。



註：排名數據基於2024財年收入，排名來源於弗若斯特沙利文分析

我們在中國醫療器械行業處於斷層領先。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國醫療器械行業，我們2024年的市值規模超過境內主要龍頭企業(第二到五名)之和，工業收入是第二名的兩倍有餘。根據弗若斯特沙利文的資料，中國每新建一個ICU(以20床為例)就有45台我們的產品。

業 務

我們也是增長最快的全球企業之一。從2022到2024年，我們的海外營業收入實現了超過18%的複合增速，其中2024年增長達21%，海外營收佔總營收約45%。按2024年收入計算，我們已躋身全球頂尖醫療器械企業第23名，同時排名不斷上升，是全球前30大醫療器械企業中唯一上榜的中國企業，也是從成立到上榜最快的企業之一，展現了以高質量增長驅動的全球化競爭力。

過去10年，公司收入複合增長率達到約18%，淨利潤增長超過10倍，最近五年ROE和淨利率持續保持在20%以上。我們是全球頂尖醫療器械企業中唯一最近五年ROE和淨利率達到如此水平的公司。放眼整個製造業，在中國千億市值以上的製造業龍頭中，我們亦是極少數實現過去五年淨利率20%以上的公司。

多元化且持續優化的收入結構。依托龐大的設備裝機基數和覆蓋多元化的產品組合，我們從體外診斷、微創外科和微創介入等領域的耗材、試劑及服務（即我們的流水型業務）中產生流水型收入。我們完善的生產體系與供應鏈管理確保了流水型產品的穩定供應與質量控制，以滿足持續大規模需求；而覆蓋全球的服務網絡與客戶支持體系則實現了高效響應。此外，相較於設備銷售，流水型業務展現出更高的客戶黏性，為我們提供更穩定的收入及盈利來源。2025年上半年流水型業務佔總收入約40%，且佔比持續提升，顯示出我們的整體收入結構不斷優化，進一步增強了盈利的穩定性與可持續性。與此同時，我們的收入結構在國內與海外市場之間保持良好平衡，海外收入佔比持續上升且區域分布均衡，不僅有效分散了單一市場的周期性波動風險，也提升了整體業務的抗風險韌性與長期成長潛力，形成更健康、穩健且可持續的全球收入結構。

我們的生態系統護城河：積土為山，積水為海

醫療器械行業天然具有多學科、多平台協同的特徵，跨場景解決方案的需求日益增長。全球醫療生態正迎來深刻變革，醫療資源配置集中化、本地化、數智化趨勢愈發顯著。傳統跨國巨頭在專科領域深耕多年，然而其割裂式的產品體系與高成本結構正逐步暴露出局限性，難以滿足醫院對於一體化診療和精益管理的需求。在這一趨勢下，跨場景的生態系統是「強者恒強」的底層邏輯，也是新進入者難以撼動的護城河。

我們順應行業趨勢，已經率先完成從單點產品供應商到解決方案提供商的蛻變，實現行業領先地位的關鍵突破和護城河構建，成為全球範圍內解決「醫療不可能三角」的有力推動者和引領者，並打造了「設備+IT+AI」的生態系統。邁瑞生態系統不僅在設

業 務

備領域形成了系統化的數智布局，同時在高值耗材、體外診斷(IVD)以及未來可能的院外及家用場景中，正逐步形成強大的協同效應。通過貫通診療環節與信息流，我們在與醫院管理者的溝通中具備更高決策影響力，溝通成本顯著下降，生態價值持續放大。

如今，根據弗若斯特沙利文的資料，我們是覆蓋產品線最全的醫療器械企業，也是全球頂尖醫療器械企業中唯一一家覆蓋從急診、手術室、重症監護室、普通病房、外科、心內科，到檢驗科、超聲科等多診療場景的企業。我們通過生態協同不斷釋放聯結的價值，完成了從開拓者到全球引領者的轉變。

我們的發展歷史和理念：以日以年，行方致遠

我們的領先地位，凝聚了日積月累的堅持與耕耘，也承載着難以複製的歷史機緣。不可多得的時代契機與長期蓄力相互交織，最終成就我們今天的市場地位。

堅定創新的獨特基因

創新根植於我們的企業基因。我們扎根行業三十餘年，從創立之初就錨定了自主創新之志。當中國市場還處在依賴進口的時期，我們就以敢為人先的精神，堅定投入自主研發，並以全球視角和全球創新標準，對標國際一流的技術水平和產品質量，追求卓越，捨易求難。這是我們有別於其他企業的重要發展理念和哲學，也是我們身處鑽石賽道仍保持積極進取的動力之源。

難以複製的歷史發展機遇

在我們於1990年代成立之初，中國醫療器械行業尚處於起步階段，這個具有吸引力但仍處於早期興起階段的市場主要由跨國企業主導，高昂的產品價格使得醫療普惠與可及性難以實現，人們日益增長的醫療需求與不平衡不充分的資源之間的矛盾亟待被解決，這也為中國市場的高速發展與國產替代趨勢創造了快速成長的機遇。我們成長於這一獨特的歷史機遇期，通過自主創新和差異化競爭策略逐步贏得客戶認可，並憑藉優質產品與高效服務形成較強的客戶黏性，樹立品牌形象，同時通過適時併購和前瞻性出海布局進入國際市場，合力打造產業內的先發優勢。如今，當我們的護城河逐步穩固之際，醫療器械市場已邁入相對成熟階段，全球客戶對產品質量與創新能力提出更高要求，而我們已建立的領先優勢與進入壁壘在新的市場環境下愈發鞏固。

業 務

獨特的戰略遠見

我們始終以獨特的戰略眼光佔領市場先機。這不僅得益於跨場景生態系統賦予我們的快速切入與競爭優勢，更源於我們始終將解決臨床問題、持續為客戶創造價值作為核心使命。正因如此，我們能夠更貼近客戶，洞察未被滿足的需求，並基於跨領域平台化管理體系，持續推動創新：

- 當國內超聲廠家仍以黑白超為主流、臨床對高分辨率成像需求快速上升之時，我們率先投入彩超研發，開闢全新增長曲線。
- 在國內血液細胞領域尚處早期研究之際，我們率先布局三分群血液細胞分析技術，進軍IVD產品，從設備到試劑再到自動化流水線，搶佔了快速放量的新增需求，從純設備業務向可持續複購的流水型業務轉型。
- 當人口老齡化帶來疾病譜變化，心腦血管疾病、骨關節退行性疾病等慢性病的患病率顯著上升，微創外科和微創介入需求隨之快速增長之際，我們通過自主研發與併購雙輪驅動，迅速切入微創外科與微創介入等高潛赛道。
- 在全球醫療行業加速邁向智能化的今天，我們又率先投身數智化轉型，打造「設備+IT+AI」的生態系統。

正是基於以解決臨床問題、持續為客戶創造價值為核心使命所形成的戰略性判斷，我們才能敏銳把握行業結構性增量機遇，在關鍵節點不斷實現跨越式發展。而這種持續的成功並非偶然，核心原因是我們系統化的組織能力與卓越的研發體系，確保了我們一旦布局赛道就能高效執行，從而持續鞏固並拓展領先優勢。

我們的數智化突破：廣闊天地，未來可期

醫療行業正在經歷數智化浪潮，「醫療+AI」將在不久的將來重塑人類疾病防治與健康管理范式，賦能預防、診斷、治療、康復的全診療周期並帶動產業升級。

業 務

數智化的載體在於全面覆蓋臨床場景與前沿創新的醫療設備；數智化的關鍵在於完整且高質量的數據；而數智化的核心，則在於臨床思維的長期積累與深度內化。憑藉獨具壁壘的多產品生態，以及對臨床需求的深刻洞察，我們具備獨特的數智化方案優勢。

依托深厚的硬件實力與對臨床數據的深入理解和把握，我們已構建並不斷深化邁瑞數智醫療生態系統(瑞智生態、瑞檢生態、瑞影生態)，賦能智慧醫療體系建設。值得一提的是，我們不僅成功推出全球首個臨床落地的重症醫學模型——啟元重症醫學大模型，並於近期推出啟元圍術期醫學大模型、啟元醫工大模型、啟元婦產大模型和啟元乳腺大模型，成為AI技術在麻醉與圍術期、醫工、婦產和乳腺科室發展的重要里程碑。乘着數智化的時代東風，我們有望在智慧醫療體系建設進程中搶佔發展先機，躍升為世界領先的數智化醫療解決方案提供商。

臨床需求為導向的全維度創新體系，成就引領地位

我們堅持以創新作為發展的核心驅動力，持續加大研發投入，依托深厚的設備、試劑、耗材基礎、豐富的產品積累以及客戶導向的創新理念，不斷推出備受市場認可的產品，並持續引領市場的前沿創新方向。通過底層創新、融合創新和生態創新相結合，以及高效協同的研發體系，我們在保持自身高效迭代的同時，致力於為客戶提供全方位、高質量、可落地的產品解決方案，持續鞏固並提升在全球醫療器械市場的領先地位。

堅定的創新投入

截至2025年6月30日，我們擁有12大研發中心，約5,200名研發人員，超過員工總數的24%。於往績記錄期間，我們總研發投入達到128億元，超同期營收的10%。截至2025年6月30日，公司共計申請專利12,240件，其中發明專利8,818件；共計授權專利6,126件，其中發明專利授權3,085件，其中多項發明專利獲得中國專利金獎、國家技術發明獎二等獎等國家級別和廣東、江蘇等省級獎項。我們在傳感器、算法、材料、IVD試劑等關鍵領域實現多項技術突破，讓我們得以持續推出引領市場的創新產品。

業 務

體系化的創新與人才管理機制

我們的創新機制體現在客戶需求驅動的創新導向、多方協同和優勢互補的創新氛圍、堅持長期主義和聚焦價值創造的創新理念。

有了這套機制，研發不再是「市場競爭」為導向的模仿或跟隨，而是建立在「客戶需求」之上的自主創新，聚焦原創技術，掌握核心技術，擺脫同質化競爭。另一方面，我們的創新機制的優勢體現在構建起不依賴於個體的組織能力與管理體系，從業務和產品規劃、新產品開發管理、到產品全生命周期管理、技術平台管理，確保每個團隊都能「做正確的事」並且「一次性把事情做正確」。在研發系統的人才梯隊方面，我們主要有兩大核心優勢：

- **高度傳承性的人才梯隊**：依托中國豐富的工程師資源，我們成功構建起一支規模龐大、專業素養過硬且持續注入新鮮血液的研發隊伍，始終保持蓬勃活力。每個業務的管理者既是該業務的開拓者，又是研發團隊的管理者，他們既能精準把控技術脈絡，確保核心技術、實戰經驗無縫傳遞，避免經驗斷層；又能通過對團隊的精細化管理，推動創新能力持續迭代、團隊凝聚力不斷沉澱，最終實現技術傳承、創新活力與團隊凝聚力的協同積累，為研發創新築牢人才根基。
- **全面統籌的協同機制**：我們將價值鏈各環節融入戰略規劃框架，構建了貫通研發、生產製造、供應鏈、營銷等多部門的高效協同機制，並以業務導向的組織結構與資源配置、結果導向的考核激勵體系相結合，形成持續優化的管理閉環。避免因產品線割裂或併購標的整合不足而導致的效率損耗，我們的研發體系實現了統籌管理、相互賦能、協同共創，最大化地實現了人才、技術和管理平台的複用，極大地提升了研發的效率和質量。

業 務

以客戶需求為導向的引領式創新

歷史上，我們以客戶導向的理念，在差異化洞察市場未被滿足的需求方面表現出眾，例如於2015年率先推出平板彩超TE系列，以簡便直觀的操作和優異的可視化效果，顛覆了傳統複雜、笨重的設備使用模式，精準解決了床旁診斷與多場景應用中的痛點。

時至今日，頂尖公司之間的創新競爭並不在於跟隨創新，而在於以客戶需求為導向的引領式底層創新。我們的核心能力，正在於能從複雜多變的臨床場景中抽絲剝繭，深刻理解並精準定義客戶的真實需求，並最終轉化為可落地的創新解決方案。這種能力來源於我們橫跨多產品、多科室乃至多層級醫療體系布局的長期實踐積累。為此我們建立了全球化、多層級的臨床需求捕捉網絡，積極吸收客戶反饋，既可以把握住海外高端客戶對創新技術的需求，也幫助我們理解海外基層醫療機構在資源有限條件下的真實臨床痛點，形成「高端客戶技術推廣+基層客戶痛點響應」的全市場覆蓋的研發創新體系，真正做到幫助海外市場全面提升診療精準度和可及性。

案例：BC-7500 CRP血液細胞分析儀：我們於2020年推出BC-7500 CRP血液細胞分析儀，精準擊中了兒童醫院和門急診場景中的關鍵痛點——兒童採血量少、反覆採血困難、檢測項目分散、結果反饋不及時。該產品是全球首款支持末梢血全自動進樣的血球分析系統，突破了以往需人工進樣的限制，實現了從末梢血採集到檢測的全自動化流程。該產品將血常規與CRP聯檢集成於同一平台，一次進樣即可獲得多項檢測結果，大幅減少患兒採血次數，縮短檢驗周期，提升診斷效率和就診體驗。憑藉對臨床需求的精準回應，該產品上市後迅速在婦幼及急診場景普及，成功取代當時的其他競品，為我們在中國快速獲得血球市場份額第一貢獻卓越力量。

以底層創新重塑技術邊界

我們一方面持續深化對客戶需求和臨床場景的洞察，基於廣泛的市場反饋和一線使用體驗，不斷識別痛點與潛在需求，驅動產品定義與功能演進；另一方面，我們在底層核心技術上持續投入，通過自主研發和跨學科融合實現技術突破，攻克多項行業

業 務

難題。兩者相輔相成，使我們能夠在產品設計初期即從可製造性、可服務性、可拓展性等角度進行系統化創新，顯著提升產品性能與整體運營效率，從而以客戶需求為導向、以底層技術為支撐，持續拓展行業技術邊界。

案例：乳腺癌常居女性惡性腫瘤發病率首位，並且75%-80%的患者需接受內分泌治療。但絕經前後雌激素來源不同，絕經狀態直接影響治療方案的選擇，因此雌二醇(E2)的精準檢測在乳腺癌內分泌治療中顯得尤為重要，而此前已有的雌二醇檢測技術面臨着靈敏度和特異性不足的雙重挑戰。通過與海肽生物團隊的聯合攻關，我們圍繞關鍵的抗原抗體原料進行了系統性優化，並引入了單表位複合夾心法(SEMS)這一新型方法學設計，使檢測信號強度與特異性顯著提升。該技術突破使我們的雌二醇檢測性能甚至可以對標質譜這一行業金標準，靈敏度、準確度、批間一致性等核心指標已經達到國際領先水平，同時兼具化學發光平台的高通量、自動化、低成本等優勢。

我們的引領式底層創新，在高敏心肌肌鈣蛋白領域也得到了印證。我們不僅開發出行業領先的檢測技術，更以此為基礎，進一步開展了全球領先的疾病特異性研究。以心肌肌鈣蛋白疾病特異性研究為例：急診是「與時間賽跑」的科室，心梗患者的救治窗口極短。我們的高敏肌鈣蛋白hs-cTnI檢測具有高靈敏、高特異的檢測性能，顯著提升了抗干擾能力，大幅降低了誤診風險，同時在表觀健康人群中檢出率達到93%，遠超AACC/IFCC標準50%的指標，將疑似心肌梗死患者的早期排除比例提升至60%，達到了行業新高度。同時，該肌鈣蛋白片段檢測新方法，有望在單次檢測中更快速、準確地區分急性與慢性心肌損傷，可大幅降低患者等待時間，節省急診資源。相關成果已發表於頂級期刊Clinical Chemistry，並在2025年IFCC-EFLM EUROMEDLAB大會上榮獲青年科學家最佳Poster獎。

橫向融合創新

發揮我們多產品線的優勢，針對具體臨床應用場景及痛點，打破原有產品形態，在底層軟硬件層面做深度整合，構建創新的產品形態，從而更好的解決客戶的問題。

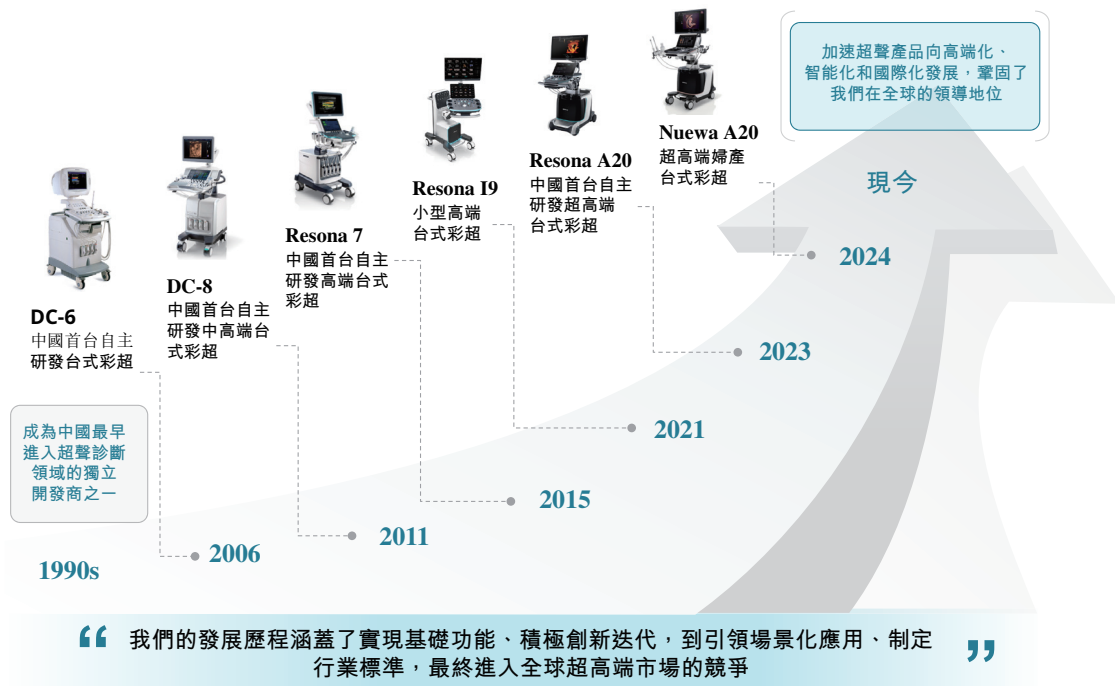
案例：靜吸複合麻醉解決方案AnaeSight™：隨着醫療服務體系的不斷發展，麻醉學科的服務邊界顯著延展，麻醉醫生資源緊缺問題愈加突出，已成為制約醫療機構提升診療效率與服務覆蓋的重要因素。在傳統的「靜吸複合麻醉」流程中，麻醉醫生不僅需要實時監控患者的生命體徵，還要頻繁人工推注或調節麻醉藥物劑量，輸注泵、麻醉機和監護儀的分散操作也使得工作流程複雜繁瑣，增加了操作難度和誤差風險，尤其在醫生人手不足或低年資醫生獨立值守時更為明顯。

業 務

我們推出麻醉工作站，通過無線互聯技術將麻醉系統、監護儀、輸注泵互聯互通，打造靜吸複合麻醉解決方案。讓麻醉醫生在同一界面完成靜脈和吸入麻藥的調節，有機融合患者多維生命體徵參數，輔助麻醉醫生進行整合評估和精準決策，提升麻醉的安全和效率。該方案可支持資深麻醉醫生預設麻醉給藥方案，輔助醫生實施執行，以緩解麻醉醫生資源緊缺的問題，同時提升麻醉效率，降低傳統麻醉過程中手推給藥不精準、低血氧等事件發生的概率，精準解決臨床痛點。

縱向產品迭代

我們深耕核心應用領域，以突出的研發效率、高度專注的研發定力持續迭代創新功能產品，既保證了在各細分領域的領先地位，同時快速響應不同醫療場景的臨床需求，進一步加固我們以研發驅動形成的核心競爭優勢。以超聲為例：我們的超聲發展歷程，是從實現基礎功能、積極創新迭代，到引領場景化應用、定義行業標準，再到進軍全球超高端市場的持續躍遷。



業 務

在超高端產品方面，我們相繼推出了超高端全身應用超聲Resona A20和超高端婦產應用超聲Nuewa A20。憑藉完全自主研發的探頭，我們突破了傳統超聲圖像的分辨率極限，將成像能力從毫米級提升至微米級，使產品成為業內首款在臨床環境下實現超分辨率血流成像的超聲設備。這一突破對早期診斷及良惡性腫瘤鑑別具有重大臨床價值，例如可幫助醫生發現直徑小於5毫米的肝臟腫瘤，從而顯著提升治癒率。依托這一核心創新，並結合領先的成像平台、智能化算法與臨床場景定制化設計，我們的超高端超聲產品已成功躋身全球技術第一梯隊。

同時在便攜彩超等領域，我們自M7開始不斷縱向升級，形成了完整產品譜系。與此同時，我們在心臟、血管及小器官超聲等細分領域不斷縱向升級，持續推出面向專科應用的高端機型，以滿足多學科聯合診療和精準醫療的需求。

多業務的生態創新

通過使用大數據、IoT、AI、5G等現代化技術來構建智能醫療生態圈，實現數字化轉型與智能化布局。以臨床為中心，攜手行業夥伴，拓展設備物聯，推動醫療場景創新發展，智慧串聯不同業務場景，致力於提升醫療效率及質量，改善全球醫療資源日益匱乏的問題，與更多人分享優質的生命關懷。

以跨場景生態構築豐富產品矩陣，可拓展空間廣闊

醫療行業是一個多學科、多平台協同的行業，過去針對單一科室、單一類型的醫療產品提供商已無法滿足日益進化的多元臨床需求。我們戰略性地進行多產品、多產線的布局，是全球前30大器械公司中唯一橫跨體外診斷、生命信息與支持、醫學影像、微創外科、微創介入等多產線的頂尖醫療器械企業，產品矩陣覆蓋設備、試劑、耗材及數智化解決方案。我們依托廣闊的業務布局、領先的市場地位及持續增長的裝機體量，構建全方位、高質量、可落地的整體解決方案。我們通過與人工智能的結合，完成了數智醫療生態系統搭建，並為醫療機構提供整體解決方案，助力解決醫療「不可能三角」，最終將高質量、可負擔的醫療服務帶給更廣泛的人群，切實提升優質醫療資源的可及性。

業 務

在一個以長期可靠性和臨床價值為核心的行業里，真正的競爭力不止於單一產品的性能，而在於生態系統的整體協同與持續進化。我們構建了基於設備、IT以及AI的具有協同性的生態網絡。通過跨場景、跨科室甚至跨院區的天然聯結與互動，我們的設備之間系統開放兼容、數據統一互聯、操作邏輯保持一致，所有設備協同如一個整體。

這使得使用者在多場景的應用中無縫切換，實現真正意義上的「多場景一體化體驗」，學習和運維成本顯著降低，顯著增加用戶黏性。我們的用戶能夠在統一的平台實現數據互通和持續積累，再進一步借助人工智能與大數據分析發揮價值。因此，我們的生態系統不只是一個產品組合，而是一個能自我學習、自我成長、不斷為臨床創造增量價值的智能體系。一旦客戶選擇了我們，就不僅僅是引入一台設備，而是融入一個持續進化的醫療生態，共建未來醫療。

體外診斷(IVD)

我們是全球少數能夠提供全實驗室一體化診斷解決方案，並同時掌握核心上游原料、質控校準品和多方法學平台開發能力的企業，構築了稀缺的系統性領先優勢。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們：

- 在血球診斷領域，居全球第二、中國第一；
- 在化學發光免疫診斷領域，居中國第三、國產第一；
- 在生化診斷領域，居中國第一。

基於多年深耕檢驗科室的創新迭代，我們在體外診斷領域曾多次實現技術跨越，例如我們於2023年推出全實驗室智能化流水線MT 8000，是中國首條同時集成生化、免疫、血球、凝血的全實驗室智能化流水線，實現了多學科檢測的深度整合與自動化協同。2017年，我們的血液細胞分析流水線CAL 8000在國際上亮相。憑藉其一站式血常規、CRP、糖化檢測的自動化強大能力，幫助我們迅速開拓了海外高端市場。

抗原和抗體是免疫診斷試劑的核心原料，其性能影響着免疫診斷產品最終的性能指標（如靈敏度、穩定性等）和臨床價值。我們通過自研與併購延伸至免疫診斷上游原料，完成了抗原、抗體、質控品與試劑的垂直一體化布局，鞏固了公司在全球IVD領

業 務

域的領先地位。依托於我們及我們的子公司HyTest以及DiaSys的布局，我們實現了體外診斷原材料自主可控和全球試劑供應鏈本土化。與此同時，我們構造了多樣、垂直的IVD檢測方法學平台，使得我們能夠自主研發、生產及整合多種不同的IVD產品，為醫療機構提供高通量、一站式、全覆蓋的實驗室檢測解決方案。

生命信息與支持

我們是全球少數擁有覆蓋急症、重症、麻醉、手術及普通護理等核心臨床場景的完整產品體系和數智化整體解決方案的醫療器械企業。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是

- 中國最大、全球第二大的監護儀供應商；
- 中國最大的呼吸機、除顫儀、麻醉系統、輸注泵、手術床、手術燈和醫用吊塔提供商；及
- 全球第三大的麻醉系統、呼吸機和除顫儀提供商。

我們聚焦圍手術期診療場景，不斷升級拓展產品布局。在監護儀方面，我們在國內佔絕對領先地位，構建了業內領先的監測參數矩陣。在除顫儀方面，我們的產品直接改寫世界競爭格局。2013年我們發布了中國第一款雙相波AED，填補國內空白，打破原有的市場壁壘，推動了AED在公共場所及院前急救的快速普及，助力全球急救體系發展。在麻醉機領域，推出全球唯一集成高頻噴射通氣的麻醉系統。

醫學影像

根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是全球第三、中國第一的超聲影像供應商，是全球超聲領域的主要參與者，以超高端超聲到便攜式超聲的多產品譜系，為全球醫療機構的超聲科、放射科、急診、婦產科、重症監護室、介入等多場景提供醫學影像支持。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們在超聲領域擁有中國最多國家級重大專項，以技術研發填補了國產醫用超聲成像設備和高端醫學超聲診斷設備領域的空白。在產品突破上我們不斷求索，自超高端全身應用超聲Resona A20和超高端婦產應用超聲Nueva A20上市後，已躋身全球技術第一梯隊。Resona A20以其高精度的顯微造影、多參數聯合診斷功能在歐洲放射學大會ECR上廣受認可，以微米級肝臟腫瘤識別的突破性技術助力腫瘤早期診斷。

業 務

新興業務

我們充分把握市場機遇，積極拓展微創外科、微創介入及動物醫療等新興業務板塊。憑藉我們的生態系統覆蓋、品牌資產及國際網絡，我們相信我們能夠在這些快速增長的市場中奠定堅實的基礎。

在臨床需求的驅動下，我們始終以敏銳的戰略洞察聚焦客戶需求，為客戶提供多元化、一體化的醫療解決方案，積極布局微創外科、微創介入及動物醫療等新興業務板塊。在人口老齡化加速、疾病譜持續變遷的背景下，微創外科與微創介入業務迎來快速增長新機遇；同時，全球動物醫療器械市場的持續擴容也帶動了動物醫療器械需求的強勁增長，為我們多元化的產品組合創造了重要的機會。

我們戰略性地布局該類業務：無論是微創外科在創新術式迭代下的高速增長，微創介入在低滲透率與技術升級驅動下的巨大潛能，還是動物醫療器械在全球動物醫療器械市場擴容趨勢下的廣闊空間，我們均依托全球化渠道與服務網絡、穩固的品牌與信任優勢，以及規模效應、供應鏈管理和併購整合能力，戰略性卡位高成長賽道並快速放量，持續鞏固並擴大在手術與動物醫療領域的領先優勢。

微創外科

微創外科涵蓋外科微創設備及手術高值耗材，市場規模巨大，2024年全球和中國的微創外科市場分別約為338億美元和人民幣373億元。目前，中國微創外科手術滲透率遠低於美國，2024到2030年中國微創外科手術市場的增速可達10.8%，發展空間廣闊。我們依托公司在手術設備領域的深厚積累，加快構建覆蓋多術式的整體解決方案。以硬鏡系統為起點，我們正快速崛起為國內領先、全球有力的競爭者。我們的硬鏡系統自2017年上市短短數年，我們便躋身中國第三大、國產第一大硬鏡供應商（按2024年收入計），且憑藉我們的4K三維全域熒光智能硬鏡平台，未來有望帶動滲透率強勁突破。我們的超聲刀、腔鏡吻合器於2025年加速增長，微創外科業務展現出快速發展的勢頭，為業務注入全新增長動力。

微創介入

在人口老齡化、心血管疾病高發且呈現年輕化趨勢、檢測與治療手段升級及介入手術滲透率偏低等多重因素驅動下，2024年全球和中國微創介入可及市場，即冠脈和外周介入非支架類產品以及電生理產品市場，規模分別約為292億美元和人民幣325億

業 務

元，2024到2030年中國微創介入可及市場快速增長。我們於2024年通過併購控股惠泰醫療，成功進入微創介入市場。該布局不僅在心臟電生理、冠脈通路、外周血管介入和非血管介入等高潛赛道建立了新的增長點，還能夠將惠泰介入器械的技術積累與我們在監護、影像、體外診斷等多場景的生態深度融合，進一步豐富覆蓋微創介入術前診斷、術中監測及術後康復的完整解決方案。

動物醫療

根據弗若斯特沙利文的資料，2024年全球動物醫療器械可及市場規模近44億美元，市場空間廣闊。得益於我們在人醫器械方面積累的基礎技術平台、多產線的研發歷史積累優勢，動物醫療團隊充分發揮跨領域協同優勢，深入研究動物臨床環境及使用場景，持續推動產品在性能、操作性與可靠性方面的創新與優化，動物醫療專用新產品兼具精準、易用、卓越環境適應性、穩定可靠等優勢，使得我們成為全球動物醫療整體解決方案的領航者。2024年動物醫療收入增長達25.1%，動力強勁，並展現出顯著的國際化、多元化發展的態勢。我們已成功實現了寵物醫療成熟的歐美市場中主要連鎖醫療集團的突破，以及持續的海外高端動物醫院的滲透，覆蓋全球超過100多個國家與地區。2025年上半年國際收入佔動物醫療業務的比重已經超過了80%。截至2025年6月30日，我們在中國已為近17,000家動物醫院提供服務，並與大量頂級動物醫學類高校、專家建立合作關係。

2024年，新興業務的整體收入接近人民幣39億元（不含惠泰併表前2024年1-4月收入），收入貢獻比例突破10%，2025年上半年整體規模超過人民幣26億元，收入貢獻比例突破15%，並預計將持續拓展到更多新領域。

併購整合

我們通過戰略性的併購整合進一步增強生態系統的深度與韌性，夯實數智化全球布局的能力基礎。我們秉持獨特的產業併購邏輯，不僅是「買資產」，而是「買能力、買生態」。我們優先選擇與現有生態系統高度契合的標的，確保併購後能夠逐步整合進研發、生產、供應鏈、渠道和服務環節，放大協同效應並降低整合不確定性。通過研發體系的快速對接、全球化供應鏈與規模化製造的協同，以及覆蓋190多個國家和地區的渠道網絡，我們可按既定節奏實現併購標的的價值釋放。

通過併購整合，我們進一步提升了海外本土化與生態協同能力。例如，通過DiaSys逐步導入和完善血球、生化、化學發光免疫分析等海外體外診斷業務的供應鏈平台，加強本地化生產、倉儲、物流及服務體系建設；通過HyTest構建核心原材料

業 務

能力，實現關鍵原料的自給保障並整合先進技術，持續拓展高端市場。該模式不僅補齊了體外診斷全鏈條等短板，也為公司切入微創外科、微創介入等高潛赛道創造了契機，最終形成「可集成、可放大、可複製」的生態擴張范式。

打造「設備+IT+AI」的數智醫療生態系統，引領行業數智化轉型

全球醫療界「數智化」拐點將至

全球醫療界「數智化」關鍵拐點將至。醫療產業在人口老齡化加劇、優質醫療資源緊缺和行業集中度加速提升等多重因素影響下，正經歷着深刻的變革。伴隨着人工智能為代表的新一輪數字革命浪潮洶湧而來，以數智化改革重構醫療體系、為醫療機構提質增效成為發展之必然，也為解決醫療「不可能三角」（質量、效率、成本兼顧）提供破局方案。我們相信，「醫療+AI」將在不久的未來重構疾病預防、診斷、治療及健康管理的整體范式，為患者全生命周期賦能。

我們具備獨一無二的醫療數智化基礎和優勢

數智化並非無源之水、無本之木，「見得多、離得近」是構建醫療垂域模型能力的關鍵。數據是數智化研發的基石，硬件則是數智化落地的載體。唯有結合高質量醫療數據，具備深厚臨床思維與強大落地能力，並配套多場景硬件系統，方能為數智化方案的成功孕育提供土壤。

我們依托全球廣泛的裝機基礎，並在與醫療機構建立的長期產學研合作機制下，深度內化高質量臨床應用數據，從而形成全球最具規模的硬件生態與最具價值的數據資源，為「設備+IT+AI」的數智醫療生態系統奠定了獨特優勢。同時，我們在廣大新興市場深耕多年所積累的豐富診療經驗和數智化解決方案，能夠有效幫助這些國家實現其宏觀醫療願景。通過這些努力，我們正在促進提高醫療服務的可及性及質量，使全民醫療邁向新的台階。

我們已成為全球醫療數智化的引領者

早在2015年我們就已經前瞻性地開始探索AI與醫療器械的結合，系國內最早落地「AI+硬件」的器械廠商之一。如今，我們已經完成了「設備+IT+AI」的數智醫療生態系統搭建，以醫療物聯網和設備融合創新為基礎，「瑞智、瑞影、瑞檢」為平台，並結

業 務

合持續進化的醫療垂域模型，形成層層遞進又有機協同的獨特生態，最終實現精準診療個體化，助力高水平醫療均質化，賦能醫院管理精益化，開創數智醫療新范式。



以全院級協同聯動的設備圖譜為基石，推出了邁瑞數智醫療生態系統

我們擁有龐大的設備裝機量和高質量數據積累，不僅形成了極高的技術壁壘和客戶黏性，同時驅動數智化系統滲透和產品協同銷售，實現產業正循環。我們以設備+IT+AI為核心，持續強化產品與數智化系統間的聯動效應，打造自我進化、深度互聯的生態體系。

我們在生命信息與支持領域打造「瑞智生態」

基於多產品布局優勢，針對急麻重症科室場景，以「設備+IT+AI」方案聚焦醫院救治核心，同時以信息化手段升維醫院管理、提升醫療服務質量。依托於醫療設備，IT系統及AI大模型的聯動，「瑞智生態」能夠有效的賦能臨床早期疾病篩查，助力精準診療，提高醫療效率並優化醫療資源分配。截至2025年9月30日，其在國內累計裝機醫院超1,000家，其中超過70%為三甲醫院，截至2025年9月30日止九個月新增項目超過150個，其中新增三甲醫院近90家。

業 務

我們在醫學影像領域打造「瑞影生態」

基於醫學影像臨床場景的洞察，瑞影生態為不同層級的醫療機構和醫療工作者提供場景級的數智化解決方案。通過深度結合人工智能、設備物聯網和雲計算等新技術，瑞影生態覆蓋醫學影像全場景，促進精準診斷、均質發展、科研創新以及精益管理建設。截至2025年9月30日，「瑞影生態」已經覆蓋了全國31個省、市、自治區，實現累計裝機超過18,900套，累計專業用戶超5.9萬人，涉及專業用戶自主運營的群（社區）超過8.9萬個。

我們在體外診斷領域打造「瑞檢生態」

以設備互聯為基礎、深度融合設備信息，圍繞「人、機、料、法、環」五大要素與檢驗流程結合，一站式破解醫學實驗室管理多頭對接、低效及質量難標準化的難題。「瑞檢生態」為體外診斷設備與試劑區域級銷售及檢驗結果互認提供有力支撐，截至2025年9月30日，已在全國超過900家醫院裝機，其中約80%為三級醫院。截至2025年9月30日止九個月新增裝機300多家。MT 8000全實驗室智能化流水線上市兩年累計實現裝機300套，其中50%為三甲醫院，助力提升每日處理樣本量。

AI賦能，拓展醫療服務的邊界

從「通用」到「垂直」，啟元已初具臨床思維：有別於通用大語言模型，醫療AI垂類應用的研發和商業化落地顯著依賴於場景資源、硬件協同與數據後訓練。由於其專業性高和容錯率低的特點，其訓練核心在於高質量、高完整度的數據，才能產生更精準、更有臨床意義的模型。因此，我們的醫療垂類模型具備更高的運行效率與穩定性，已在多項臨床場景中驗證其落地可行性，有利於在醫院端實現快速部署與規模化應用。

源於臨床、回歸臨床：我們掌握的高質量、含完整診療邏輯鏈的優質語料，讓啟元不僅僅「懂」算法，更「懂」臨床。從構建患者高清數字孿生畫像出發，利用臨床思維解析數據內涵，再以大模型核心技術為引擎，實現本地化部署落地，最終誕生出「AI

業 務

醫生智能體」——啟元，而來自真實世界的反饋又進一步反哺啟元，加快其成長速度。這是我們能在醫療垂域模型實現成功並「搶佔先機」的關鍵。

啟元重症醫學大模型可以實現(i)動態病情監測與預警、(ii)智能診療建議、(iii)病歷自動生成和(iv)重症知識支持四大核心功能。例如，啟元重症醫學大模型可5秒內回溯患者24小時病情數據，生成個體化處置建議，顯著提升決策精準度；1分鐘內完成符合臨床思維的病歷撰寫，減少醫生50%以上數據錄入時間；輔助醫生快速獲取權威指南和診療方案，內置專業知識庫，查詢準確率達95%。

我們還推出了啟元圍術期醫學大模型。我們有機地結合瑞智圍術期決策輔助系統與啟元圍術期醫學大模型，為麻醉醫護提供智能決策支持與全流程的安全保障。術前，基於大模型強大的臨床麻醉思維和數據整合分析能力，麻醉醫生能夠快速掌握患者基本情況並獲得個體化的麻醉方案；術中，實現患者麻醉數據實時上傳，減輕文書負擔，讓醫生更專注於術中管理，同時幫助識別術中常見的危機事件，實現危機預警提醒，輔助危機事件管理；術後，自動總結術中情況，為復甦患者提供監護和治療的建議。

截至2025年9月30日，瑞智重症決策輔助系統及啟元重症醫學大模型已在全國8家三甲醫院部署，包括浙大一院、上海仁濟醫院等頂級機構。

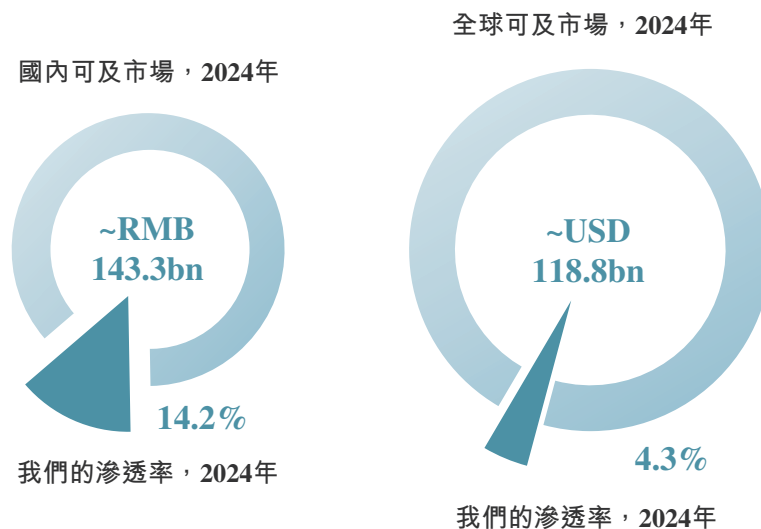
啟元重症醫學大模型和啟元圍術期醫學大模型的落地，驗證了我們數智化的基礎，標誌着在通用大模型向垂直領域加速落地的關鍵時期，我們率先實現了AI系統對臨床診療思維的深度內化。近來，我們相繼推出了基於啟元醫工大模型的瑞智設備管理信息系統、基於啟元婦產大模型的瑞影婦產超聲數智系統和基於啟元乳腺大模型的瑞影乳腺超聲數智系統。這些創新解決方案不僅推動了醫院的數字化轉型，也為精準醫療和全周期管理提供了強有力的支持，進一步提升了醫療效率與患者護理質量，推動了智能醫療生態的持續發展。在可以預見的未來，我們的垂域模型還會走進其他科室，用數智化力量賦能臨床，以此撬動更多高端突破。值得一提的是，我們計劃很快發布啟元檢驗大模型，這將是公司在實驗室醫學與智能診斷領域的又一重要突破，標誌着「啟元」大模型體系在臨床、影像與檢驗三大核心診療環節的全面落地與協同，為醫療數智化生態的縱深發展奠定新的里程碑。

業 務

獨特的全球化布局與高度本土化運營，充分把握國際市場的巨大機遇

在國際市場，我們與全球一流企業同台競技，已在曾經獨屬跨國巨頭的疆域中劃出了屬於自己的版圖。目前我們已有監護儀、麻醉系統、呼吸機、除顫儀、血球、超聲六大產品系列在全球市場穩居前三，豐富的產品組合已成功進入全球前100家醫院中的87家。經過多年的持續耕耘，我們的業務已遍及190多個國家和地區。2024的國際業務收入已超過人民幣164億元，佔比達到45%，其中國際高端戰略客戶貢獻收入佔國際整體收入比例提升至14%。

憑藉「歐美市場樹品牌，新興市場擴規模」的思路，我們在全球醫療器械市場依然大有可為。例如，全球可及市場規模達1,188億美元，我們佔有率約4%，擁有巨大的潛力。



資料來源：弗若斯特沙利文分析

在歐美等市場以創新突破建立品牌優勢

歐美市場以創新突破建立起的品牌優勢，使得我們的產品成功進入眾多全球頂尖的醫療機構，包括梅奧診所、克利夫蘭診所、德國柏林夏里特大學醫院等機構，它們的認可標誌着我們的產品在技術創新、質量可靠性及臨床應用價值等方面達到了國際頂尖水平。

在美國已覆蓋約八成IDN醫療系統和超2,100家IDN醫院（其中近35%已覆蓋IDN醫院使用公司兩種及以上產品組合），美國前30醫院，以及覆蓋超過660家歐洲教學醫院。

業 務

充分把握新興市場醫療升級的巨大機遇，持續推動全球業務高質量增長

我們根植於過去三十多年高速增長的中國，擁有在發展中市場從0到1、開疆拓土的領軍能力。這寶貴的歷史經驗恰好契合目前全球新興市場的醫療規模擴張與提質增效的發展階段，不僅可以被有效的平移複製，更能針對性解決新興市場獨有的醫療矛盾和管理痛點。

我們基於本地化洞察，採用符合當地市場特點的營銷模式和產品組合，全面確立方案輸出與高度本地化的競爭優勢：

- 營銷上「切得細、吃得透、綁得緊」：通過本地化團隊的深度參與以及區域洞察，在各國市場與客戶建立緊密協同。我們在多個重點海外市場布局了多級辦公室，除區域總部外，還在主要城市設立本地辦事處，實現從國家到區域的深度覆蓋與精細化運營。這種組織下沉使我們能夠更貼近市場一線，深入理解多層級醫療體系的需求變化，加速產品和技術的本地適配、優化和落地，提升我們在國際市場的運營效率與市場響應能力。憑藉全面的產品組合、優質的解決方案以及與客戶的緊密合作關係，我們在當地集中採購項目中，具備顯著競爭優勢。
- 研發上本地化和微創新：在亞非拉等新興市場，我們的研發創新聚焦於本地臨床需求與使用習慣。例如，我們在血液分析產品中增加血沉檢測功能，在生化分析產品中開發適用於蠶豆病篩查的檢測項目，以滿足這些地區特有的疾病譜和診療需求，顯著提升產品在新興市場的適配性與競爭力。

2024年海外營收佔總營收約45%，其中新興市場貢獻約66%的國際收入，同比增長約24%，成為核心增長引擎。

全球化布局與本土化運營融合

將全球化布局與高度本土化運營深度融合，通過直銷與分銷相結合的海外營銷策略，配備完善的全球本地化供應鏈體系及全方位的用戶服務團隊，並實施全球戰略整合，以更好地服務全球客戶。

經過多年的開拓，我們在全球的40個國家和地區設立了64家海外子公司，並在多個區域設立了多級分公司，以更好地服務各地客戶。我們的海外實體網絡不僅承載了研發、銷售、市場、售後等核心職能，還為各地客戶提供了全方位的支持。基於我們

業 務

的海外實體網絡，我們建立了強大的本地化平台，確保了全球業務的高效運作。以印度為例，我們早在2007年就在印度當地成立了子公司，配備了完善的銷售、服務等支持體系，近年來更是在建立本地化生產平台，深入耕耘印度市場，滿足當地醫療行業的需求。這些本地化平台的建設，不僅增強了我們對市場變化的快速響應能力，還大幅提升了供應鏈的韌性和服務的精準度。目前，我們已在印度設立五家實體辦，並正在幾個主要市場設立更多本地辦事處，體現出我們海外布局的廣度與深度兼具。通過在地化運營，我們得以與當地市場和客戶建立更緊密的聯繫，這一領先布局亦構成我們區別於其他企業的顯著優勢。

我們採用深度本地化的運營模式，在全球14個國家布局本地化生產項目，目前已在11個國家啟動生產，截至2025年6月30日，我們的海外員工總數已超過3,000人，其中本地化員工比例超過90%。我們在歐美市場也成功實現了深度本地化運營。在美國，我們已實現近乎100%的本地化運營。這使得我們能與美國三大集團採購組織(GPO)和約八成的大型醫院網絡(IDN)建立深度合作，真正融入並服務於主流市場。截至2025年6月30日，在歐洲我們同樣建立了超過90%的本地化團隊，通過一系列戰略併購與整合，在當地構建了直銷網絡與供應鏈平台，實現了「在歐洲，為歐洲」的運營模式。

直銷與分銷相結合的海外營銷模式

在北美和歐洲主要國家等成熟市場，我們以直銷為主，直接面對客戶，精準洞察需求，提供高附加值的解決方案。在廣大的新興市場，由於大部分採購主體較為分散，我們則以經銷為主，借助本地合作夥伴的渠道優勢，快速實現市場覆蓋。

這種因地制宜、直經銷結合的模式，以及在全球市場深度本地化的運營能力，是我們能夠真正立足全球、服務全球，並與國際頂尖品牌同台競技的堅實基礎。

完善的全球本地化供應鏈體系

自2000年開啟國際化戰略以來，公司有節奏、有重點地開拓國際市場，通過併購、自建和合作等方式構建海外本地化運營體系，並將持續加強海外本地化生產能力，拓展全球本地化網絡建設和全球倉儲網絡布局。截至2025年6月30日，我們已在全球14個國家規劃本地化生產項目，並在其中11個國家實現投產，有效提升了供應鏈的韌性與市場響應速度。

同時，公司構建起覆蓋全球的倉儲物流體系，包括1個全球總倉、11個區域倉和39個國家／地區倉，形成高效聯動的全球供應保障網絡。

業 務

全面轉型的全球用戶服務團隊

廣泛而深入的全球服務基礎網絡：我們在全球190多個國家和地區，通過直屬與渠道並行的方式，截至2025年6月30日，發展了超過2,300家服務渠道商，並擁有超過13,000名認證服務人員，其中海外超過8,000人。

服務理念升級為「more care」全方位服務價值主張：聚焦專業守護(matriXpert™)、高效運營(optimize)、學科發展(reinforce)和智慧建設(evolve)四個維度。截至2025年6月30日，我們已建立超過110個全球服務中心，支持7*24設備全生命周期保障，聯合學界發起500多項醫工融合科研課題，並開展超20萬人次的國際專業交流。我們還為超過1,000家頂級醫院提供了智慧醫院建設的全流程諮詢服務。

「規模紅利、協同銷售、品牌價值」三輪驅動，共築高盈利能力根基

過去10年，我們的收入複合增長率達到約18%，淨利潤增長超過10倍，最近五年ROE和淨利率持續保持在20%以上。我們卓越的盈利表現是在規模紅利、協同效應和品牌價值等多個維度上建立的體系化、可持續優勢的必然結果。

規模紅利釋放：跨越盈虧平衡點的「飛輪效應」

我們的高盈利能力，首先得益於全球業務布局已全面進入規模經濟效益的釋放階段。無論在中國市場還是海外市場，龐大的業務體量均使我們能夠有效分攤固定成本，優化費用結構，並在此基礎上，持續推動關鍵領域的垂直整合，構築深厚的競爭壁壘。

比如，在發展中國家建立本地辦事處的盈虧平衡點需要達到一定規模，當許多同行仍在為跨越這一門檻而努力時，我們憑藉先發優勢與多產品的銷售規模，海外業務早已實現穩定盈利並進入正向循環。同時，部分主要市場得益於相當規模的銷售體量，更是跨過了實現本地化生產的盈虧平衡點，持續擴大我們的本土化優勢，進一步拉開與競爭對手之間的差距，形成「越投入，越領先，越盈利」的飛輪效應。

規模效應並不限於營銷端，而是貫穿於生產、採購和研發的全鏈條，進而推動垂直整合能力的形成。通過這種縱向一體化的整合，我們不僅進一步優化了整體費用結構，也構築起系統性競爭優勢。

- 在生產製造環節，規模化生產大幅攤薄了固定成本；
- 在供應鏈端，採購量帶來了更強的議價能力和更穩定的供貨保障；
- 在研發層面，平台化的技術成果能夠在多個產品線上共享，提升了研發資源的利用效率。

業 務

平台化協同效應：從單點突破到整體解決方案的價值升維

我們獨特的多產品線平台化布局所帶來的協同效應，是構築核心競爭壁壘及提升盈利能力的關鍵。協同銷售，全面深耕的戰略：我們獨特的平台化優勢，使得營銷成本結構與競爭對手存在本質差異。在我們的模式下，銷售費用主要集中於攻克首個產品入院的階段。一旦成功入院，我們龐大的產品組合（近30個產品種類）便能依托既有的客戶關係、接口標準與服務網絡進行低邊際成本的協同銷售。

這種模式下，新增銷售收入帶來的成本極低，有效提升了利潤轉化效率。對我們而言，這是一種「一次准入，持續深耕」的戰略，從准入突破自然過渡到科室級、院級、乃至整個醫療集團或醫聯體層級的整體方案採購，大幅提升了客戶的生命周期價值。

業績記錄期內，國內多家大型綜合性醫院對公司主力設備（包括高端超聲、生命信息與支持類產品等）保持較高的複購意願與品牌黏性，體現了我們協同銷售的優勢。

協同效應不止於銷售前端，更在供給和研發側形成「共底座」的規模與效率：底層傳感器、算法與嵌入式軟硬件可跨品類共享，模塊化設計與標準化工藝提升產線通用性，全球供應鏈共享帶來一致的質量控制與成本可控；交付側以統一的信息平台與服務體系，確保多產品同域聯動、跨域互聯互通，顯著降低集成交付與全生命周期維護成本。此外，通過多個銷售渠道的協同作用（如直銷、分銷和合作夥伴渠道），我們能夠實現更廣泛的市場覆蓋和更高效的資源利用，進一步加速了銷售增長。

價值兌現：技術和品質驅動的品牌溢價

經過數十年在全球市場的技術創新與品牌建設，我們已成功實現了以卓越臨床價值獲取合理回報的戰略升級。技術創新帶來的價值認可：我們堅持持續的研發投入和嚴苛的產品品質把控，使得我們的產品在技術創新與核心性能上已達到並在許多領域超越國際領先水平。卓越的產品力與可靠的品質，使我們的品牌價值在全球眾多市場包括發達國家市場得到充分認可。

歐美市場的價值定位：在對產品臨床價值、解決方案完整性及服務質量要求更高的歐美市場，我們憑藉持續的技術創新、嚴苛的質量控制體系以及深度本地化的運營網絡，贏得了客戶的高度信賴。這種由市場地位和品牌信譽所支撐的價值定位，直接轉化為穩健且具競爭力的毛利率水平，為我們整體盈利能力的持續領先提供了有力保障。

新興市場的價值引領：在廣大的新興市場，我們實現了從產品供應商到國家級醫療體系建設戰略夥伴的升維，價值定位更為凸顯。我們成功複製在中國積累的「從0到1」建設經驗，幫助當地醫療機構在有限資源下實現能力提升。例如在沙特阿拉伯，我

業 務

們通過「本地化製造+人才培養」的組合策略，深度參與其「2030願景」，系統性地支持其構建自主可控的現代化醫療工業與人才體系。因此在這些國家，我們不僅是設備的提供者，更是憑藉自身經驗與整體解決方案，引領其衛生體系改革、助力其實現國家醫療願景的長期戰略夥伴。

追求卓越的专业管理團隊和先進的公司價值觀與企業文化

我們擁有一支卓越且穩定的管理團隊，核心成員具備豐富的行業經驗和深厚的專業素養，具備全球化運營能力和長期主義戰略定力。

我們的管理團隊由行業資深專家組成，其中多人在多個崗位歷練二十年以上，積累了豐富的醫療器械行業研發、營銷、生產、管理及併購等豐富經驗。他們具備卓越的國際化運營能力，對全球醫療器械行業的發展趨勢和市場需求有深刻洞察，能夠精準把握技術創新與市場機遇。李西廷先生，現任本集團董事會主席、執行董事，主持創辦本集團。李先生主要負責董事會運營管理、整體戰略規劃以及制定本集團業務發展方向。

截至2025年6月30日，我們在全球擁有超過21,000名員工，包括約5,200名研發專業人員，其中約70%擁有碩士或以上學位。這支廣泛且高素質的員工隊伍凸顯了我們的技術實力以及對卓越的追求。

自成立以來，我們始終將合規管理視為企業穩健經營與可持續發展的根本保障。創業初期即投入大量資源搭建合規體系，主動對標國際領先醫療器械企業的管理標準，為成功進入全球市場奠定堅實基礎。在肩負高度社會責任的醫療器械行業，我們對合規的長期堅守，不僅是確保產品質量與患者安全的核心所在，更是驅動企業持續發展的重要基石。

我們一直遵循「客戶導向、以人為本、嚴謹務實、積極進取」的核心價值觀，融入我們多元、平等和包容的企業文化。同時，我們構建了歷經時間驗證的現代企業成熟合規的管理體系和制度，充分發揮個體專長的同時建立高效的協作機制，以實現運營決策與戰略願景的高效執行。我們注重社會責任、客戶價值、股東回報與員工成長，這為所有利益相關者創造可持續價值奠定了堅實基礎。

我們深度結合聯合國可持續發展目標，承接企業願景使命，形成六大體系並融入管理。我們以數智化創新鑄造可持續產品，以發展助推內外協同，用關愛與各方共創未來，持續為社會、經濟、環境創造價值，以高質量發展為更多人賦予優質生命關懷。

業 務

我們的戰略

以科技創新，提升全球醫療水平：探索「設備+IT+AI」生態系統，持續引領行業數智化轉型

我們始終秉持「成為守護人類健康的核心力量」的願景，將科技創新與人文關懷相結合，致力於讓每一位患者無論地域、經濟條件如何，都能享受到安全、可及、可負擔的優質醫療服務。我們堅信，科技的最終價值不僅在於效率和成本的改善，更在於守護生命、提升健康水平和推動醫療公平。作為全球醫療健康產業的重要參與者，我們把推動醫療資源均衡配置、緩解社會公共健康壓力和提升全人類的健康水平作為長期使命。未來，我們將繼續以負責任的企業公民姿態，依托數智化創新，回應社會關切與臨床需求，讓醫療創新真正服務於人類福祉。

以人工智能為代表的新一代技術浪潮正在深刻重塑醫療健康產業的發展格局。數智化轉型不僅是推動醫療可及性和醫療均質化的核心動力，更是突破「醫療不可能三角」（即質量、效率與成本難以兼顧）的關鍵路徑。在我們與各級醫院長期深入合作的過程中，我們深切體會到臨床一線所面臨的共性挑戰：在有限的醫療資源下，醫院要承載不斷增長的患者需求；在緊張的診療流程中，醫療工作者和醫院都面臨資源約束、流程繁瑣、成本高昂的問題。

正是基於對這些臨床一線真實處境的深刻理解，我們構建了「設備+IT+AI」邁瑞數智醫療生態系統：這一生態以公司橫跨體外診斷、生命信息與支持、醫學影像、微創外科、微創介入等多產品線的廣泛布局為基礎，打通設備、信息系統與人工智能算法之間的壁壘，實現了從單一設備供應到跨科室協同的跨越。依托融合創新與跨設備互聯，我們實現多源臨床數據的實時匯聚與分析；通過AI驅動的智能質控、風險識別與決策輔助，幫助醫護工作者在更短時間內完成診療決策，減少重複檢查和差錯；通過數智化的資源調度與流程優化，為醫療機構緩解人力壓力、提升運營效率，為醫療經濟學發展貢獻新的思路。

我們的數智醫療生態系統已經走出實驗室，在真實的臨床場景中落地生根，為智慧化醫療衛生系統建設提供堅實支撐。以上海交通大學醫學院附屬仁濟醫院為例，醫院率先應用了邁瑞的數智化方案，其中啟元重症醫學大模型與啟元圍術期醫學大模型實現了臨床場景中的病情實時監測、危機預警和個體化診療建議自動生成。醫生的病歷錄入時間因此大幅度降低，診療準確率和手術安全性顯著提升，醫護人員的工作負擔得到有效緩解。這一落地案例充分印證了數智化方案在幫助醫院實現效率、質量與

業 務

成本三者兼顧上的獨特價值，也展示了公司以科技回應臨床真實需求、賦能客戶高質量發展的能力。除此之外，數智化方案還能夠助力跨區域聯動、檢查結果互認和工作流優化，從而有效降低醫療成本、提升診療效率。

依托「設備+IT+AI」，我們已從單點產品提供者成長為全球醫療數智化浪潮的引領者，以覆蓋眾多場景的產品矩陣和數智生態系統，持續推動醫療普惠與高質量發展。我們深信，數智化真正的價值，不僅體現在技術領先或產品廣度上，更體現在其對醫療體系的重塑與醫療公平的促進。數智化的魅力，正在於它不再局限於對單點醫療能力的提升，而是通過產品與系統的升級，打破科室、醫院甚至地區與國家之間的無形邊界，讓醫療資源得以有效分配，醫療效率得以進階提升，醫療服務得以全面升級。

隨着數智化的深入推進，AI在各醫療垂域的應用繼續展開，我們通過輸出貼合真實診療場景的分析見解和決策支持，一方面將醫護人員從繁重、重複的事務性工作中解放出來，讓他們回歸患者關懷與臨床創新；另一方面，也讓醫療資源得以自由流動並實現遠程協同，從而緩解優質醫療資源不足和分布不均的痛點，讓邊遠地區的患者也能享受到優質醫療服務。均質醫療、價值醫療這些曾經看似遙遠的命題，正因數智化轉型而逐步成為現實。

定義下一代數智醫療：「設備+ IT + AI」

我們以數智醫療生態系統為立足點，持續推進「設備+IT+AI」的一體化戰略，推動解決方案和產品生態不斷進化。我們以「設備」作為數智醫療生態系統的核心基座，而「IT+AI」則是在這一基座之上持續迭代演進的關鍵引擎。隨着IT和AI引擎不斷深入醫院的核心信息系統，臨床路徑、質控規則、科研數據和人才培訓等能夠長期沉澱，從而使其賦能客戶持續優化診療流程、精準把控醫療質量、有效提升臨床能力。我們因此得以與客戶共同成長、密不可分，從一次性的產品交付轉向長期的價值共創。

我們將繼續通過自主創新、戰略合作與生態整合，把握醫療均質化進程所帶來的歷史機遇，以數智化驅動醫療服務、人才培養和運營管理的全面提升，在實現醫療公平可及的同時，為公司打造可持續增長的新引擎。

業 務

在設備層：智能醫療器械賦能臨床精準化

數智化的載體在於全面覆蓋臨床場景與前沿創新的醫療設備。我們致力於通過數智化手段，幫助醫院不斷提升診療效率與管理質量，在臨床一線的不同場景中持續迭代設備矩陣，並推動核心硬件的智能化升級。在設備端，我們正不斷推動人工智能與核心設備的深度結合，例如：

- 在**檢驗科場景**，公司推出的具備AI閱片功能的全自動細胞形態學分析儀，能夠自動識別並分類細胞形態，減少人工閱片強度並降低誤判率，幫助實驗室在大樣本量下仍保持高水平的診斷質量；
- 在**急診科、重症監護室和手術室場景**下，我們努力打破監護、呼吸與麻醉系統間的信息壁壘，將數據轉化為臨床價值。具體而言，我們的監護儀借助算法實現從被動報警到主動預警的轉變；呼吸機則利用軟硬件結合的智能算法，大幅提升了人機同步性，改善患者治療效果；而麻醉系統則通過靜吸複合一體化方案，將多設備數據融合於同一界面，實現精準調控；
- 在**超聲科場景**下，AI算法已廣泛應用於超聲診斷系統中的自動圖像識別、病灶量化分析與遠程質控等方面，不僅大幅縮短了報告生成時間，也顯著提升了不同地區、不同級別醫院之間的診斷一致性。

為持續推進我們在設備層的數智化升級，深化人工智能與核心設備的融合，我們正同步打造堅實的技術底座。在這一過程中，我們將進一步推廣跨產品技術共享與模塊化架構，以形成統一的技術平台和高效的研發體系，支撐不同產品線的協同創新與快速迭代。我們會持續推進底層傳感器技術、算法平台和核心部件在不同產品線間的共享，例如將呼吸機的渦輪感知技術應用於麻醉系統的氣流控制模塊，或將超聲探頭自研材料推廣至多類影像設備，以提升整體研發效率和產品性能一致性。通過模塊化架構設計，我們能夠快速拆裝和替換功能單元，如手術床通過模塊化擴展即可滿足骨科、神經外科等不同專科需求，從而增強設備對不同臨床場景的快速適配能力。與此同時，我們將加快床旁監護、呼吸、麻醉、輸注等設備的全面互聯，打造更豐富的多

業 務

模態數據融合與智能預警的一體化解決方案。我們還將繼續推動下一代設備的數智化升級，使其能夠與垂域模型深度協同，賦能智能診療支持，持續強化公司在數智化終端布局上的領先優勢。

基於我們「設備+IT+AI」深度融合的戰略，我們致力於定義下一代醫療數智化產品生態，打造跨時代的醫療產品。未來我們也將繼續堅定研發投入，加強我們在全球醫療器械行業建立的技術優勢，不斷完善和提升我們覆蓋了體外診斷、生命信息與支持、醫學影像等核心業務領域的知識產權體系，形成系統化的創新成果保護與應用機制，鞏固我們在行業中的技術領先優勢。

我們未來將持續推出行業領先的產品，構建高端設備領域的護城河，建立跨時代的領先優勢。例如：

- 在**體外診斷**領域，通過臨床需求牽引，使生化、免疫、凝血、微生物等診斷項目的檢測性能達到國際領先水平；持續提升核心原材料自研自產能力，全面提升試劑性能和供應安全性，成為細分賽道的領軍者。
- 在**生命信息與支持**領域，我們圍繞急診、重症與麻醉三大核心場景進行深度布局，以生命體徵獲取、病情演變識別、治療干預協同為主線，構建智能化的床旁融合生態，覆蓋從術前評估、術中管理以及重症早期康復的連續流程，實現監護系統、泵、呼吸機、超聲等業務的協同。
- 在**醫學影像**領域，加強對新一代探頭技術、超聲成像系統架構、波束合成技術、智能算法平台的進一步研究，加大對下一代全身成像、婦產超聲、心血管超聲、臨床專科超聲等應用領域的研發投入。

未來，我們的核心產品，高端產品線將達到全球頂尖的性能和指標，為全面進入全球高端市場奠定堅實的基礎。

業 務

在IT層：面對醫院設備全面接入難、種類多且品牌複雜的痛點，我們逐步優化核心臨床信息系統，實現了包括瑞智設備管理信息系統、CIS（臨床信息系統）、LIS（實驗室信息系統）、PACS（影像歸檔與通信系統）在內的整體布局，打開醫工融合創新通道。我們的設備管理系統能做到全面兼容、全面接入，實現全院設備的無縫接入和房間級定位，協助智能調度和精細使用效益分析。這些系統打通物聯網和AI之間的橋樑，走向真正的數智化和精益化設備管理，構建融合信息化、物聯網與人工智能的技術體系，助力醫工從「保障型」向「創新型」發展。

通過與設備端和AI層的深度協同，我們的IT系統能夠將實時採集的多模態臨床數據轉化為標準化信息流，並嵌入醫生的日常工作環節，全面支持醫生和醫院從臨床服務、診療質控到教學與科研活動的全流程。醫院因此能夠減少重複性勞動、縮短報告生成時間、提升診斷一致性，並在質控、科研和教學環節實現跨院區、跨區域的互聯共享。

我們將持續迭代邁瑞數智醫療生態系統，進一步推動醫療設備間的互聯與融合，完善底層數據和產品的有機生態，使IT平台全面融入臨床 workflow 並在實踐中不斷升級，幫助客戶實現醫療效率、質量與管理水平的全面提升。

- 在**生命信息與支持領域**，我們將借助「瑞智生態」，整合臨床與設備數據，覆蓋院前急救、手術、重症和普護等場景，提升互聯互通和急危重症診療效率。我們會重點推進AI與垂域模型在急診、手術、重症和普護中的應用，提供「設備+IT+AI」系統性解決方案，包括：急重症自動篩查、病情惡化智能識別、治療決策輔助等，降低重症發生率、提升救治效率；以及智能排程、術前自動麻醉計劃、術中風險識別、術後併發症預測與管理等，全面保障圍術期安全與效率。作為數據基座的瑞智聯物聯平台，我們將持續拓展其深度應用，在同一網絡架構下同時支撐臨床監測與設備運維管理，實現臨床診療數據與設備運維數據的雙向貫通與協同分析，為醫院提供更高效、更智能的數智化運營支撐體系。

業 務

- **在醫學影像領域**，我們將持續發揮「瑞影生態」的作用，結合醫學影像設備、數智影像IT系統與多模態模型，持續為超聲科、臨床科室、區域醫共體等場景拓展影像智能診斷、互聯協作、遠程質控和運營管理等應用，優化科室工作流，提升影像診斷精準性與標準化。我們會持續擴展在介入超聲、床旁超聲、學術科研及教學培訓等方面的探索，推出全院影像互聯、專業超聲科研平台、雲端AI訓練等解決方案。此外，我們進一步探索AI及垂域模型在超聲的應用，推動AI在超聲成像、工作流、輔助診斷和智能質控中的落地應用，鞏固全球領先優勢。
- **在體外診斷領域**，我們將依托「瑞檢生態」，建設覆蓋實驗室管理和信息系統的智慧化平台，實現檢驗流程自動化、結果智能審核和多學科協作，加快檢驗結果解讀與臨床聯動。未來，我們將持續拓展「瑞檢生態」的全流程管理要素，打造實驗室管理系統和LIS，並與設備聯動以實現提質增效。同時推動AI在結果審核和報告解讀的應用：在審核環節，結合多學科高質量數據與臨床合作，開展智能風險提示和進一步檢測建議的研究；在解讀環節，結合患者和診療數據，探索智能解讀與MDT多學科會診建議的生成，提升檢驗與臨床協作效率和診療質量。

在AI層：如果說設備是數智生態系統的「軀干四肢」，IT是貫穿其中的「神經網絡」，那麼AI便是系統的「智慧大腦」。在臨床一線，醫生常常需要在有限時間內處理大量複雜信息：重症場景中，病情變化瞬息萬變，人工監測容易遺漏關鍵指標；圍術期，手術排程、風險評估和併發症預測等任務繁雜，依賴個人經驗，既耗時又存在不確定性。隨着病例數量快速增長，如何高效識別高風險患者、提升決策準確性、減輕醫護負擔，已成為醫院普遍面臨的痛點。

AI技術正在成為解決這些問題的重要工具。在重症場景中，AI融合多模態數據實現實時監測和危機預警，幫助醫生更早識別風險；在圍術期，AI可基於病歷和風險

業 務

因素自動生成麻醉計劃，術中智能提示潛在風險，術後預測併發症，提升安全性和效率。同時，AI還能在病歷撰寫、結果解讀等重複性工作中為醫生分擔，減輕人工負擔，幫助醫生將更多精力投入到關鍵診療決策和患者救治中。

基於對這些一線需求的理解，我們持續加大在AI創新上的投入，通過「科室級知識蒸餾」技術，將臨床一線的診療邏輯和專家經驗轉化為模型能力。在與醫院的科研合作中，我們的模型在真實臨床場景中不斷得到訓練和驗證，逐步形成具備臨床思維能力的垂域模型。目前，我們的啟元重症醫學大模型和啟元圍術期醫學大模型已成功落地，並在臨床實踐中成效卓著。

啟元重症醫學大模型通過多模態數據融合與專家知識庫的訓練，能夠在重症場景下實現對患者病情的實時監測和趨勢預警，幫助醫生更早識別潛在風險。其功能包括回溯並整合患者病情歷程、自動生成個體化處置建議以及在約一分鐘內完成規範化病歷撰寫，從而顯著提升臨床效率和文書質量。據臨床應用反饋，啟元重症醫學大模型的輔助判斷準確率接近資深醫生水平，並能夠持續為醫護人員分擔高強度的監測與記錄工作。

啟元圍術期醫學大模型則聚焦於圍術期管理環節，結合患者病歷信息及多模態圍術期數據，術前實現高效訪視及自動生成麻醉計劃、術中風險提示及術後併發症預測、術後為患者復甦及康復提供指導建議。通過輔助生成個體化方案，啟元圍術期醫學大模型能夠有效提升手術排程與管理效率，並為複雜手術提供風險防控支持，從而增強圍術期的整體安全性與可控性。

未來，從已發布的啟元重症醫學大模型、啟元圍術期醫學大模型、啟元醫工大模型、啟元婦產大模型和啟元乳腺大模型出發，結合高質量臨床數據和專家知識庫的訓練以及強大的臨床思維能力，我們將深入更真實、完整的臨床場景，培育覆蓋更多臨床診療場景的垂域模型。我們將重點探索垂域模型在急診、普護、影像科、檢驗科等科室的智能應用，將數智化的力量在輔助診療、輔助質控、臨床案例分析和知識檢索、教學科研、人才培養等領域全面鋪開，形成科室級和跨區域級數智化整體解決方案。在未來，通過「設備+IT+AI」的數智醫療生態系統，輔助醫護人員提升診療能力，顯著增加客戶黏性的同時，串聯起豐富的醫療大數據資源，以此實現AI模型的持續進化與臨床應用的迭代升級，推動科研創新與運營決策的智能化，助力全球醫療衛生系統構建起高效、開放、可持續、可生長的數智生態。

業 務

深耕國際化布局與高度本地化運營戰略，實現全球高質量、可持續的增長

我們發揮三大業務領域豐富的產品組合優勢，並依托邁瑞數智醫療生態系統的賦能，協同效應進一步加強，持續進行高端客戶突破和市場擴展，加速全球化布局和本地化運營。

持續深化全球品牌建設，鑄造世界級醫療器械品牌

我們將踐行「普及高端科技，讓更多人分享優質生命關懷」的使命，致力於建立可被全球利益相關方感知並信賴的價值觀體系。

高端市場：深化布局，系統提升高端客戶價值貢獻與品牌影響力。

在國際高端市場，我們將牢牢抓住全球醫療器械產業數智化轉型的契機，實現更大範圍的高端客戶突破。我們將依托優質的產品質量和完善的服務體系，充分發揮跨領域豐富的產品組合優勢和我們的數智化能力，加快在各國公立市場和高端私立客戶群的突破。

我們將持續耕耘已有客戶和突破更多空白高端客戶，提升國際高端戰略客戶收入貢獻佔比和邁瑞的品牌形象，進入更多區域級、國家級、全球級的窗口醫院，為後續國際市場的開拓和全球領先醫療器械品牌的建立打下堅實的基礎。

新興市場：支持智慧醫療體系建設與本土化發展

近年來，全球各個國家和地區，尤其是新興市場，普遍意識到在重大傳染病防控和公共衛生應急管理體系方面存在不足，提升醫療服務可及性已成為緊迫需求。以「一帶一路」沿線國家為例，過去五年其醫療基建投入保持約10%的增長，預計到2030年仍將維持10%的較高增速，醫療新基建的持續擴容將帶動醫療器械市場需求的長期增長。醫院新建和擴容通常以整體規劃為主，不僅需要完備的產品矩陣，還需要數智化生態來實現醫療設備間的有機互聯與數據整合，進一步支撐智慧醫院建設。

業 務

相較於成熟市場，新興市場的「醫療不可能三角」矛盾更加突出：醫療資源有限，基層能力薄弱，患者需求卻在快速增長，當地醫療機構往往更難同時兼顧服務質量、診療效率和成本控制。這也使得在新興市場推進一站式、數智化的整體解決方案尤為關鍵，以幫助其在有限資源下實現能力躍升。

我們深刻理解新興市場客戶所面臨的現實挑戰，不僅關注先進技術的引入，更重視如何切實幫助當地醫療機構提升臨床診療能力和科研學術水平。憑藉我們在中國醫療體系快速發展中積累的豐富經驗，我們能夠將「從0到1」建設與「從點到面」推廣的實踐成果轉化為可複製的模式，為新興市場提供從基層能力建設到臨床科研合作與人才培養的全方位支持，以我們的技術創新，幫助當地解決「不可能三角」的問題。

我們正在幫助印度尼西亞構建更加互聯、高效、可及的醫療體系。印尼是全球最大的群島國家，也是世界第四人口大國，由於其國土幅員遼闊以及人口分布分散，從而面臨挑戰。我們通過遠程平台，幫助印尼衛生部與基層醫療機構實現互聯互通，使超聲影像能夠直接接入印尼醫療保健大數據平台，實時傳輸圖像和檢查結果，提升居民醫療保健質量。同時，資深超聲醫生可以借助平台遠程指導基層醫生，規範操作手法與影像質量，並在疑難病例中開展遠程會診，讓基層患者在家門口即可享受優質醫療資源。此外，我們還通過沉浸式遠程培訓模式為當地緩解醫生短缺提供新路徑，使基層醫生能夠隨時隨地接受培訓和教學，不斷提升診斷技能。該案例充分體現了我們通過數智化解決方案支持新興市場提升基層能力和可及性的承諾。

以埃及為例，我們深度參與埃及國家醫療體系的現代化轉型，通過「本地化製造+人才培養+數智化賦能」的組合策略，系統性地支持埃及提升其醫療服務的廣度與深度。我們與埃及本土企業合作建設該國首個超聲設備製造工廠，旨在推動關鍵醫療設備的本地化生產從而增強其國家醫療工業的韌性；同時，通過與頂尖大學及公立教學醫院合作，截至2025年6月30日已在埃及建立了覆蓋全國的3個培訓中心及7家培訓學校，為當地培養了數千名專業醫療人才；並通過向其領先的醫療集團提供「瑞智聯」等智慧醫療解決方案，共同推動埃及醫療水平的提升。這一系列舉措充分體現了我們通過深度、多維的合作，支持新興市場國家構建可持續、高質量醫療體系。

業 務

我們希望成為各國政府和醫療機構值得信賴的長期戰略合作夥伴，共同推動公共衛生體系和臨床能力建設的完善，提升醫療資源的普惠性。依托我們覆蓋體外診斷、生命信息與支持及醫學影像等領域的完整產品矩陣，以及「設備+IT+AI」的數智醫療生態系統，我們能夠在醫院新建與擴容過程中，為客戶提供兼顧質量、效率與成本的一站式整體解決方案。這不僅有助於緩解新興市場在「醫療不可能三角」上的突出矛盾，也體現了我們與當地醫療衛生行業共同成長、推動其實現可持續發展的承諾。

此外，我們始終積極推動國際交流與合作。例如，通過與環太平洋地區及「一帶一路」沿線國家的醫療機構和科研單位合作，我們建立了全球技術和醫學培訓的共享平台。我們參與的項目包括聯合來自中國、印尼、泰國、馬來西亞、新加坡及菲律賓的30多位在診斷和臨床管理方面展現出領導能力及專業知識的執業臨床醫師與科研人員共同發布的《東南亞盆底超聲標準化共識聲明》，旨在推動東南亞地區盆底超聲診斷與治療的標準化和專業化發展。這展示了我們在全球醫療領域的廣泛影響力和行業引領地位。同時，我們還與哈佛醫學院等國際頂尖機構開展深度合作，共同搭建多元化的培訓和學術交流平台。我們相信，通過與全球合作夥伴的共同努力，我們將為世界各地的醫療機構提供更多的創新解決方案，助力全球醫療水平的提升。

國際市場本地化運營

未來，我們將深化國際市場布局，在當前海外員工中本地員工佔比超九成的基礎上，進一步完善全球本地化平台。我們希望通過這種模式，不僅在當地市場扎根，更通過本地化賦能客戶和當地醫療衛生行業的發展。我們將借助在中國醫療衛生體系建設過程中積累的成長經驗與實踐能力，將在醫療體系發展、產品普及和數智化轉型中形成的成功模式有效轉化並複製到新興市場，助力當地醫療體系實現可持續發展與能力躍遷。

供應鏈／生產本地化

本地化生產不僅是公司全球化戰略的一部分，更是支持客戶與當地醫療體系發展的重要手段。截至2025年6月30日，我們已在全球14個國家布局了本地化生產項目，已在11個國家啟動生產。

通過在歐洲、中東非、亞太、拉美等地建設生產與倉儲平台，我們能夠顯著提升對區域客戶需求的響應速度，確保產品供應的穩定性和及時性，幫助醫院降低跨境採購的不確定性。同時，我們將本地化平台與中國智造的規模優勢協同，形成完善的全

業 務

球供應鏈系統，使先進醫療技術真正能夠落地、惠及本土市場，賦能當地醫療衛生行業的可持續發展。

未來，我們致力於進入更多的國家，在可行的條件下，進行本地化生產。我們將持續通過自建、收購、戰略合作等方式加速布局海外的生產供應鏈體系，完善本地化倉儲網絡，打造並完善我們產品的全球供應體系，積極推進海外本地化產能建設。

特別是對於體外診斷領域，海外供應鏈平台的缺失使得試劑交付的及時性難以保障，因此一直制約着公司體外診斷業務的國際化進程。我們致力於加強海外本地化生產、倉儲、物流、服務等能力建設，為實現體外診斷業務的全面國際化奠定堅實的基礎，全面提升公司國際IVD業務的綜合競爭力。我們將協同海外生產供應鏈本土化優勢，與中國智造的規模化、體系化優勢，打造完善的全球生產供應鏈系統。

研發本地化

我們將持續推進全球研發體系的布局與優化，發揮中國強大的工程師團隊優勢，深入理解全球不同市場的臨床需求。

我們的優秀工程師隊伍不僅在中國總部實驗室進行產品設計，還會深入海外醫院場景，與當地醫生和科研團隊共同識別臨床痛點和差異化需求。這些聯合實驗室既幫助我們把握高端醫院對尖端技術的前沿需求，也幫助我們理解基層醫療機構在資源有限條件下的真實痛點，形成「高端客戶技術推廣+基層客戶痛點響應」的全場景調研體系。

在這一體系下，中國研發團隊通過「臨床調研－需求拆解－原型驗證－反饋迭代」的閉環機制，能夠快速轉化一線需求為創新解決方案。例如在新興市場，我們不僅推動先進產品的落地，還通過培訓和科研合作，幫助當地醫療機構提升基層診療能力和學術科研水平。在巴西，我們通過與當地頂尖實驗室建立聯合科研合作，結合試劑本地化生產，不僅提升了科研能力建設，也為區域內的學術發展和技術轉化提供了支撐；在中東，我們的智能化IVD平台幫助實驗室優化質量控制並釋放人力，從而專注科研和學術建設。

未來，我們將繼續依托中國研發體系的工程師紅利和MPI創新流程，加強與海外研發中心的協同，以更高效率、更強適應性的方式，把臨床一線的需求轉化為全球化的創新成果，從而推動公司與本土醫療行業的共同成長與長遠發展。

業 務

營銷本地化

憑藉產品在全球市場卓越的品牌形象、通達的渠道基礎和龐大的客戶群體，我們將積極拓展現有銷售網絡布局，進一步提升銷售及服務能力，利用優勢區域的輻射作用，深入拓展市場，建設廣覆蓋、高門檻的全球銷售網絡體系。在此過程中，我們將持續深化成熟市場的布局和滲透，同時加快在新興市場的本地化建設，推動全球銷售網絡的協調發展和服務響應能力的全面提升。

我們將致力於深化全球銷售網絡的本地化縱深度，在更多國家和地區建立更加適合融入本土市場的當地銷售團隊，及時、全面、多層次地把握客戶需求，提升銷售服務的響應速度，為客戶提供定制化的解決方案和更及時的服務支持。

我們將藉鑑並複製在中國市場鍛煉形成的成熟經銷與服務體系，在新興市場國家開展更深入的本土化建設，加強公司與經銷商兩支隊伍的協同，將國內營銷「切得細、吃得透、綁得緊」這一成功的獨特競爭力複製到這些快速發展區域。通過貼近客戶需求的營銷與服務體系，我們不僅能幫助醫院更高效地部署和使用設備，也能通過學術推廣與培訓支持提升基層醫生的臨床應用能力，從而推動當地醫療服務質量的持續提升。

未來，我們將逐步加大對微創外科、微創介入等業務的全球市場和渠道布局，構築公司穩健發展的新增長極。通過本地化的銷售與服務網絡，我們希望與當地合作夥伴一道，助力醫療資源的均衡配置與行業能力建設，推動本土醫療衛生行業實現可持續發展。

全球化人才體系建設

為更好支撐本地化布局和全球資源融合，我們將持續推進全球化人才戰略，擴展本地化人才儲備，完善海外人才發展體系。

目前，我們海外員工中本地員工佔比已超過九成，這不僅保證了公司能夠更好地貼近客戶需求、理解當地文化，也為本地醫療行業培養了大量專業人才。我們將通過跨文化培訓、區域交流和團隊融合活動，促進不同文化間的理解與協作，為全球業務拓展提供有力支撐。

同時，我們將健全全球統一的管理標準、機制與流程，並結合本地化經驗進行靈活調整，逐步構建真正的一體化全球組織架構，最大限度提升跨區域運營效率。

業 務

持續優化收入結構，推動流水型業務快速增長並增強客戶黏性，實現可持續增長

我們將繼續優化收入結構，加快流水型業務的增長，增強客戶黏性，從而推動可持續長期增長。

我們目前的產品矩陣中，以IVD試劑、微創外科耗材、微創介入耗材等為代表的流水型業務收入在2025年上半年約佔公司整體收入的40%。這類業務具備較高的增速，以體外診斷和微創介入耗材為例，其全球市場未來5年內增速預計將達到6.5%和9.1%，是增速最快的醫療器械細分領域之一。2024年，我們體外診斷領域在國內可及市場的佔有率不及15%，在全球可及市場中佔有率約為4%，微創外科和微創介入在全球可及市場中佔有率僅0.8%。與傳統設備類業務相比，我們在流水型業務上還存在巨大的增長空間。

下一步，我們將以流水型業務為抓手，在診斷篩查領域重點豐富體外診斷業務的產品矩陣，在治療領域重點聚焦微創外科、微創介入等前端治療的布局。我們所布局的流水型業務並非孤立存在，而是與設備深度結合，共同形成「設備+耗材」的互補生態。

- 在體外診斷領域，我們將通過分析儀與配套試劑的一體化方案，提升客戶黏性；
- 在外科領域，我們在鞏固胸腹腔等核心領域優勢的同時，將積極突破至泌尿、婦科等高成長專科，提前布局耳鼻喉等細分賽道並不斷擴展，實現微創外科流水業務布局的縱深延展；及
- 在微創介入領域，我們將在鞏固電生理、冠脈通路和外周血管介入優勢的基礎上，積極拓展泌尿、消化、婦科及呼吸等新興介入領域，實現從「血管介入」向「全身介入」的微創介入流水業務戰略延伸。

業 務

通過這種「設備+耗材」的深度融合，我們不僅解決了臨床在效率、安全和質控上的核心難題，也充分利用了邁瑞在設備端已經具備的全球領先的研發創新能力，這對於帶動耗材銷售、並逐步構建起具有長期競爭力的生態圈有着重要意義。

拓展我們的體外診斷業務

在體外診斷領域，隨着我們的試劑產品質量逐步對標世界一流競爭對手，我們致力於實現體外診斷業務全面的高端化、國際化。

原料作為體外診斷試劑的基礎和質量保證，我們將依托HyTest的優勢，推動體外診斷試劑研發團隊與HyTest原料研發及生產團隊的深度協作，形成從核心原材料到試劑產品的全鏈路技術覆蓋。例如除了已實現全行業領先的高敏心肌肌鈣蛋白I(hs-cTnI)發光檢測試劑以外，我們依托海肽生物的原料優化與方法學升級（包括單表位複合夾心法），實現了化學發光激素檢測結果與「金標準」質譜的精度高度一致，這一差異化創新已獲得臨床專家的高度關注。

未來，在進一步鞏固心肌標誌物產品性能優勢的同時，我們還將在甲功、腫標、傳染病等套餐領域推出一批創新原料產品，以加速提升試劑的技術創新能力。屆時，我們的試劑檢測水平產品競爭力將全面對標國際一線水平，為攻佔全球高端市場打下堅實的產品基礎。

我們還將繼續深入整合DiaSys融入邁瑞管理體系，通過DiaSys逐步導入並完善血球、生化、化學發光等海外體外診斷業務的供應鏈平台，強化海外本地化生產、倉儲、物流和服務等能力建設，為體外診斷業務的全面國際化奠定堅實基礎，全面提升公司國際IVD業務的綜合競爭力。

依托DiaSys在歐洲的直銷平台，我們正逐步導入更多體外診斷業務，以此實現客戶突破。未來，我們將充分利用DiaSys在歐洲、亞太及拉美地區的供應鏈和研發平台，支持海外中大樣本量客戶群的突破，完善體外診斷產品研發與配套供應，加速國際化布局和產品競爭力提升，實現客戶群的持續拓展。

同時，我們將積極探索分子診斷、臨床質譜等領域，進一步豐富在早診、自動化、高通量、多重檢測、精準檢測等不同診斷場景下的產品體系；並通過AI與體外診斷的結合，推動檢驗結果審核、報告解讀及多學科診療的智能化，顯著提升診斷的精準性和效率。

業 務

通過持續強化體外診斷板塊，我們將抓住精準用藥的普及和治療手段多樣化所帶來的早診和精準診斷需求，為臨床提供更個性化的治療方案，提高疾病治癒率並減輕疾病負擔，從而全面提升公司體外診斷業務的競爭力和行業地位。

增加微創外科耗材的市場份額

全面提升微創外科高值耗材市場佔有率，通過積極參與國家帶量採購等政策，抓住機遇加快高端醫院滲透和市場份額提升，朝着微創外科領域領導者的方向發展。

充分發揮微創外科領域多產品線的優勢，在擁抱政策變化的同時，快速推廣超聲刀、腔鏡吻合器等產品，迅速在集採省份重點醫院實現突破。憑藉其卓越性能，我們的這些產品將逐步獲得更多醫院的廣泛認可與採用，從而進一步鞏固公司在高值耗材業務領域的快速增長勢頭，並強化在高端醫院市場突破的確定性。我們還將繼續豐富我們的產品組合，提供高端及互補的產品，以增強我們在集中採購及臨床識別方面的競爭力。與此同時，微創外科國際業務亦保持良好發展勢頭，尤其是在拉美市場，憑藉出色的成像質量、便捷的操作體驗以及顯著的性價比優勢，公司產品已迅速成為當地主流品牌之一，持續推動國際市場的結構性增長。

公司將圍繞術中質量和效率提升的臨床目標，融合邁瑞外科產品品類齊全的優勢，打造多產品協同的生態圈解決方案，實現「硬鏡系統+能量平台+手術煙霧處理系統」多機互聯互通，通過硬鏡系統綜合能量平台工作狀態信息，準確智能識別手術煙霧，聯動手術煙霧處理系統實時精準排煙，讓醫護人員無感無擾地獲得清晰手術視野，提升手術質量和效率，提升產品競爭力。

同時我們也將拓展高值耗材在其他專科場景下創新產品的打造，包括用於婦科、泌尿的刨削動力系統和激光能量平台，整合動力系統與高頻能量優勢，圍繞臨床痛點，打造針對婦科、泌尿術式的專科解決方案，提升臨床診治的質量和效率。

在此基礎上，我們將進一步圍繞疾病前端治療，重點培育微創外科與微創介入業務的協同發展，並探索圍繞手術機器人體系的相關微創耗材拓展，以實現設備與耗材的深度融合，推動公司在高值耗材領域形成更具前瞻性的競爭優勢。

業 務

豐富拓展微創介入業務布局

借助收購惠泰醫療我們已經進入微創介入領域。未來，我們將利用資源互補的產業整合，為雙方帶來產品研發創新能力的提升，並深入細分領域精耕細作，推動電生理及相關耗材的業務發展。

我們致力於助力惠泰醫療全面提升三維電生理系統的產品註冊准入、臨床性能表現、質量及可靠性等核心競爭力，加速惠泰三維電生理系統實現在房顫領域的臨床應用，更好地滿足醫院客戶的臨床需求，完善產品矩陣，進一步豐富耗材類業務布局，提升公司整體競爭力。

構建數智化及客戶服務作為新的增長動力

我們亦將AI／數智化服務收入視為流水型業務的下一個增長點。從啟元重症醫學大模型、啟元圍術期醫學大模型、啟元醫工大模型、啟元婦產大模型和啟元乳腺大模型出發，我們已實現專業垂域醫療AI服務的商業化收費。我們會逐步將相關技術拓展至更多科室，進一步釋放垂域模型在臨床應用中的價值和經濟回報。

同時，我們正推動用戶服務收入作為另一類流水型業務的轉型方向。不同於傳統意義上以設備維修為主的用服業務，公司當前已逐步開始向客戶提供戰略諮詢和IT服務，包括臨床信息系統的建設與優化、醫院數智化轉型諮詢、系統集成與運維等服務。這類業務模式下，我們通過一次性系統交付與長期諮詢服務相結合收取服務費，為公司帶來可持續的服務性收入來源。

這種新的服務模式使我們能夠滿足醫院不斷變化的數智化轉型需求，同時建立可持續的基於服務的收入流。該模式幫助客戶實現臨床信息系統與業務流程的深度融合，提升數據互聯互通水平和診療效率，優化資源配置與運營管理，降低信息化建設的複雜度與長期維護成本，從而在推動醫療機構數智化轉型的同時，為客戶創造切實可見的臨床與運營價值。

為流水型業務建立本地化供應鏈

與傳統設備類業務不同，流水型業務的供應時效性要求顯著，因此本土化的供應鏈帶來的快速響應至關重要。在流水型業務的拓展上，我們將通過全球本土化建設和收購整合，完善流水型產品的全球化供應鏈，以大規模突破海外中大樣本量客戶，持續提升流水型業務收入佔比。這將使我們能夠更快地響應客戶需求，更有效地擴展海外市場，並在全球中大型客戶中進行更深入的滲透。

業 務

以其高黏性、高頻次、高穩定性、可持續性的特點，流水型業務將驅動我們長遠、健康和可持續的發展，增強整體業務和財務的韌性。

外延式併購戰略和培育新興賽道：在鞏固核心業務優勢的同時，積極布局未來增長引擎，完善產品生態

我們深刻理解醫療器械產業的發展邏輯，憑藉過往大量成功的收購整合經驗，我們始終將外延式併購作為我們的重要發展立足點。與單純的規模擴張不同，我們的併購戰略始終緊密圍繞三大核心戰略—數智化、國際化、流水化—展開。

- 在數智化領域，我們通過併購完善上下游配套環節、強化產品生態與數據互聯基礎，推動「設備+IT+AI」的融合，使得數智化落地更具廣度與深度；
- 在國際化方面，我們通過併購拓展海外渠道與本地化生產能力，支撐國際化戰略的縱深布局；
- 在流水化方面，我們通過併購切入、延伸至高值耗材等新興技術賽道，進一步豐富流水型業務的品類與應用場景。

未來，我們將繼續以前瞻性的眼光布局新興賽道，通過外延式併購與內生式研發相結合，推動產品生態不斷完善，並在全球競爭格局中保持領先優勢。

未來幾年，我們將結合全球主要市場的特點與發展機遇，持續優化具備強融合性、可拓展性和高成長性的併購整合平台。我們將以戰略前瞻性為導向，完善全球化的併購與整合機制，推動信息、技術與資源的全球協同，形成支持公司長期發展的外延增長體系。與此同時，我們將重點聚焦國際主要市場的政策與產業趨勢變化，穩步拓展海外本地化運營與供應能力建設，以此支撐公司國際化戰略的深入實施。

業 務

主營業務補強：通過外延併購，我們將加速主營業務的成長，推動流水型業務的延伸與升級，同時強化技術、產品和市場的系統性提升。我們還將結合全球資源，快速整合產業鏈前沿技術，提升產業鏈協同效率，推動新業務的拓展，並加強全球渠道協同效應。

新業務拓展：我們將積極探索前沿醫療技術和高潛力細分領域，為長遠發展奠定堅實基礎。我們將重點關注與現有業務高度協同、具備成長潛力或能夠快速切入新領域的優質標的，包括技術型初創企業及細分領域領先者，通過戰略投資或併購強化技術儲備與產品布局，進一步豐富數智化應用場景並拓展流水型業務空間。

驅動卓越運營與可持續發展戰略：構建世界一流的信息化運營體系，完善人才建設，實現高質量、可持續、負責任的發展

通過在運營體系、管理機制、人才隊伍與責任治理上的持續建設，我們希望打造更高效、更有韌性的組織能力，使數智化轉型具備可落地的管理抓手，國際化拓展擁有穩健的執行平台，流水型業務培育具備長期發展的內生動力。

信息系統升級

我們將持續推進信息系統建設，將信息化覆蓋產品研發、生產製造、質量管控、銷售與渠道管理、售後服務、供應鏈及物流等關鍵業務鏈條，同時不斷完善人力資源管理、財務管理、數據資產管理與分析等核心管理能力，進一步優化全球化管理水平與效率。

通過數字化平台，我們將為業務洞察和運營決策提供有力支持，實現「任何時候、任何地方(Any Time, Any Where)」的覆蓋與服務，使公司能夠及時、全面、準確地掌握產品、客戶和市場動態，提升決策的科學性與效率，有效降低管理成本，逐步實現企業管理和運營的數智化，為公司未來的穩健與快速增長提供堅實保障，為數智化戰略和流水型業務發展提供持續賦能，並保障國際化管理的統一性。

業 務

高效的管理制度建設

我們將持續推進制度建設與管理提升，結合信息系統升級，進一步推動項目管理、產品管理、生產管理等環節的智能化發展。在強化產品核心競爭力的同時，我們將從業務價值鏈整體出發提升運營效率與效益。

與此同時，我們將不斷完善目標管理與績效考核，建立基於崗位、技能、業績和效益的薪酬分配制度，打造多元化員工價值體系，以提升數智化管理水平、保障國際化拓展的運營效率，並為流水型業務的可持續增長提供管理支撐。

人才建設

我們將緊密圍繞的核心戰略方向，全面推進組織模式革新和人才能力升級，構建多元化人才體系。我們將持續完善從招聘、培訓、激勵到績效考核的全鏈條管理機制，提升人才的專業化與多樣化水平，重點加強數智化轉型和流水型業務拓展兩大領域的人才儲備與能力建設。

- 在數智化領域，我們將加大對IT架構師、算法工程師、數據科學家、臨床AI專家等複合型人才的引進和培養力度，推動「設備+IT+AI」的深度融合落地；
- 在流水型業務領域，我們將重點打造覆蓋產品研發、供應鏈管理、質量體系及營銷服務的專業化團隊，強化公司在高複雜、高黏性業務上的運營與管理能力，支撐流水化業務的長期可持續增長。

同時，我們將不斷優化以業績為導向的績效管理體系，完善差異化的激勵機制，持續營造創新氛圍與協作文化，提升組織凝聚力與整體人才吸引力，打造面向未來、支撐核心戰略持續落地的高效人才體系。

踐行ESG理念

我們將環境（綠色設計、節能減排）、社會（產品質量與安全、可及性、員工福祉）和治理（商業道德、數據安全、透明合規）全面融入企業基因，這包括公司治理、前瞻性創新、價值鏈協作、綠色發展、可持續人力資源及社會責任。通過這些努力，我們旨在提升品牌聲譽和長期價值。

業 務

我們關注醫療可及性，積極開發更適應基層和新興市場的產品，助力醫療資源普惠與均衡，以在國際化擴展中彰顯責任品牌，在數智化轉型中強化數據安全與合規，並為流水型業務提供可持續發展基礎。

我們的業務模式及產品

我們是一家全球領先、創新驅動的醫療器械企業及數智醫療引領者。自創立以來，我們始終扎根於醫療器械行業，三十多年來堅持自主研發和差異化創新。秉持「成為守護人類健康的核心力量」的願景和以客戶導向的理念，我們已發展成為一家領先的醫療器械企業，擁有涵蓋多個產品線和臨床場景的多元化產品組合。而今我們將乘AI數智化的浪潮，實現向世界一流公司的躍升。

截至2025年6月30日，我們的產品銷往全球超過190多個國家和地區，在全球設有64家海外子公司、12大研發中心、在全球14個國家布局本地化生產項目，並在全球擁有來自30多個國家的超過20,000名員工。

我們的產品

我們主要從事醫療器械的研發、製造、營銷及服務。我們產品主要覆蓋體外診斷、生命信息與支持、醫學影像以及新興業務等業務領域。我們是全球排名前30的醫療器械企業中唯一一家覆蓋從急診、手術室、重症監護室、普通病房、外科、心內科、到檢驗科、超聲科等多診療場景的企業。

業務

體外診斷

全實驗室智能化流水線

(MT 8000 全實驗室智能化流水線)



化學發光免疫分析儀

(CL-9000i 全自動化學發光免疫分析儀)



血液細胞分析儀

(CAL 9000 血液細胞分析流水線)



生化分析儀

(BS-5000 全自動生化分析儀)



試劑盒/套餐

(生化試劑、化學發光試劑等)



生命信息與支持

監護儀

(BeneVision 系列重症監護儀、ePM 系列亞重症監護儀)



麻醉系統

(A 系列麻醉系統、WATO 系列麻醉系統)



呼吸機

(SV 系列、TV 系列呼吸機、NH 系列呼吸機)



除顫儀

(BeneHeart 系列)



輸注泵

(BeneFusion 系列)



燈床塔

(HyBase 系列、HyPort 系列)



醫學影像

超高端超聲影像

(Resona A20、Nuewa A20)



高端台式彩超

(Resona R9、Nuewa R9、Recho R9)



高端便攜彩超

(TEX20)



無線掌上超聲

(TE Air 系列)



X射線成像產品

(懸吊DR、雙立柱DR、移動DR)



新興業務

微創外科

(腔鏡系統、能量平台、超聲刀、腔鏡吻合器)



微創介入

(電生理、冠脈通路、外周介入)



動物醫療

(體外診斷產品、生命信息與支持產品、醫學影像產品)



數智化/AI解決方案

- 邁瑞數智醫療生態系統 (瑞智生態、瑞影生態、瑞檢生態)

- 「啟元」大模型

(括號中的產品為公司代表性產品)

業 務

體外診斷(IVD)

我們是全球少數能夠提供全實驗室一體化診斷解決方案，並同時掌握核心上游原料、質控品和多方法學診斷試劑開發能力的企業，構築了稀缺的系統性領先優勢。

我們的體外診斷產品組合包括化學發光免疫分析儀、血液細胞分析儀、生化分析儀、凝血分析儀、尿液分析儀、微生物診斷系統、糖化血紅蛋白分析儀、流式細胞儀以及配套試劑，覆蓋傳染病、心血管疾病、內分泌與代謝紊亂、腫瘤標誌物、生殖健康與孕產檢測、自身免疫性疾病、呼吸道疾病、微生物病原體等多種疾病領域的診斷需求。憑藉高精度的檢測結果、快速的響應時間和經證實的產品可靠性，我們的體外診斷產品為臨床醫生提供可靠的診斷依據，促進醫護做出及時有效的臨床決策。



市場機遇

全球體外診斷市場是全球醫療器械行業中最大的細分市場，2024年市場規模達1,267億美元，且預計將保持穩步增長，到2030年達到1,847億美元。按檢測方法劃分，免疫診斷佔全球市場的份額約30%，生化診斷約佔10.5%，而分子診斷繼續保持兩位數增長。

業 務

從地區來看，北美和歐洲等成熟市場的特點是技術更替和設備升級，而且在自動化升級和高通量檢測需求的推動下，仍然是主要高端市場。包括中國、東南亞和拉丁美洲在內的新興市場在本地化和自動化應用的推動下快速發展，成為主要的增量增長來源，其得益於醫療基礎設施不斷擴大、慢性病管理需求不斷增長以及公共衛生投資不斷增加。

全球體外診斷行業集中度相對較高，跨國公司始終佔據領先地位。在中國，市場格局繼續呈現兩極趨勢，其中跨國公司佔據高端市場，而國內領先廠商則憑藉全價值鏈整合和智能自動化解決方案，在中低端市場快速擴張，加速國產替代。

自進入體外診斷領域以來，我們已開發出涵蓋生化、免疫分析、血球、凝血和尿液分析等檢測的全面產品組合。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的收入計算，(i)我們是全球第二大、中國最大的血球供應商；(ii)我們是最大的國產化學發光免疫分析提供商及中國第三大的化學發光免疫分析提供商；及(iii)我們是中國第一大生化分析儀解決方案供應商。憑藉我們在核心原材料、設備自動化以及「設備+IT+AI」集成方面的自主研發能力，我們已在全球高端醫院和第三方實驗室建立了廣泛的客戶群體，成為擁有系統層面全球競爭力的體外診斷行業領先的創新者之一。

已商業化的主要產品

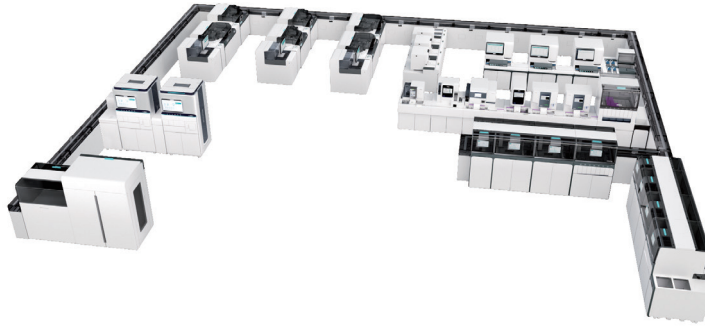
全實驗室智能化流水線

近年來，隨着醫療需求的提升以及醫療服務模式的轉型，全球檢測需求大規模放量，對實驗室檢測效率、檢測質量和管理水平提出了更高的要求。為了實現快速、準確、安全高通量的樣本處理，全實驗室自動化流水線成為了全球體外診斷領域發展的重要趨勢。基於強大的設備基因能力及對檢測需求的深刻洞悉，我們是全球少數可以提供高度定制化、並覆蓋廣泛檢測領域的全實驗室智能化流水線的體外診斷廠商。我們的全實驗室智能化流水線組合包括：(i) MT 8000全實驗室智能化流水線；(ii) M1000/M980/M680全自動生化免疫流水線；(iii) CAL 9000血液細胞分析流水線；(iv) MT 8000C智慧凝血流線；及(v) EU 8600/EU 8600 GT全自動尿液分析流水線。

業 務

MT 8000全實驗室智能化流水線

MT 8000由邁瑞全自主研发，致力於提升實驗室的效率、質量與空間利用率，廣受客戶好評。



MT 8000的主要特點和優勢如下：

- MT 8000採用靈活的4軌道設計，單軌處理通量高達3,600管／小時，四軌最高可達14,400管／小時。該流水線通過單管直通處理，避免了繁瑣的樣本移載過程，實現全程單管運輸，優化空間利用率並提高處理效率。
- MT 8000能夠智能識別樣本質量，自動識別異常樣本並進行關聯處理，確保每個環節的高效執行。它還支持急診樣本優先處理，實時跟蹤樣本狀態，確保快速響應各種需求。

業 務

- MT 8000支持生化、免疫、凝血、血球等多個學科設備的無縫連接，促進跨學科聯合檢測。同時，集成的智能質控系統和試劑管理模塊，為實驗室提供全方位的質量控制和高效管理。
- 該流水線具備高度模塊化設計，用戶可根據實際需求靈活增加生化、免疫等模塊，實現逐步擴展，避免了設備更新的高昂成本和場地佔用。

案例

2024年9月，MT 8000成功入駐約旦國家糖尿病、內分泌和遺傳學中心(NCDEG)。該中心是中東地區重要的糖尿病治療機構，年接診量超60萬人次。該系統憑藉靈活進樣、試劑更換不停機不降速等卓越性能，以及搭載智慧質控及試劑管理模塊，將NCDEG醫學實驗室需要手動操作的程序數量，成功從11個降低到3個，讓樣本在分析前後階段均實現了自動化升級，大大提高了實驗室的工作效率，減少了手動操作，優化了質量控制。

化學發光免疫分析儀

我們的化學發光免疫分析儀服務於心血管、腫瘤、內分泌、感染及生殖等多臨床場景。憑藉穩定可靠、靈敏特異和智能化等優勢，我們的化學發光免疫分析儀在國內外市場已形成差異化競爭力。按2024年的收入計算，我們在中國化學發光免疫分析市場排名第三。

我們的化學發光免疫分析儀用於通過檢測血液或其他體液中的蛋白質、激素及腫瘤標誌物，為臨床診斷、疾病監測和療效評估提供必要數據。典型應用場景包括心血管疾病、內分泌與代謝疾病、感染與炎症、腫瘤標誌物檢測、生殖健康與孕檢等。

業 務

CL-9000i全自動化學發光免疫分析儀

CL-9000i從精準穩定、全鏈抗擾、極速高效、數智賦能等多方面進行技術突破，成為超高質量和超大樣本量客戶的新選擇。



其主要特點和優勢如下。

- CL-9000i每小時可處理最多800個測試，最快首個結果可在10分鐘內得到，滿足高通量實驗室的需求。其獨特的樣本處理系統能夠同時處理高達300個樣本，並具備獨立的急診通道，確保快速響應急診樣本。
- 該分析儀配備了全景精準加樣和渦旋+超聲混勻技術，能夠有效提高加樣準確性，並通過超聲空化去除非特异性結合物，減少干擾，提升檢測結果的準確性。此外，全景精準加樣系統通過高精度成像相機自動識別樣本容器並匹配加樣高度，大幅提高加樣精度，減少液面不準確帶來的干擾。
- CL-9000i具備自動試劑裝載和更換功能，支持全自動在線試劑裝載，無需手工操作，且通過RFID技術確保試劑管理更加高效和智能。試劑智能換批比對功能能實時監控和優化試劑的使用，提升設備的穩定性和工作效率。

業 務

- CL-9000i可通過模塊化擴展，與其他設備如BS-5000生化分析儀或MT 8000智能化流水線聯機，形成全自動化檢測解決方案，支持現代實驗室多樣化的需求。

血液細胞分析儀

血液細胞分析儀是臨床血液學檢測的核心設備，廣泛應用於各級醫院檢驗科和獨立醫學實驗室的貧血、感染、出血性疾病及血液系統疾病等多領域診斷與治療監測，覆蓋從常規檢驗到急診和大型實驗室的多種使用場景。血液細胞分析儀可對血液樣本中的紅細胞、白細胞、血小板等有形成分進行定量和分類分析。憑藉與實驗室信息系統(LIS)和全自動血液學流水線的無縫集成，該等分析儀能夠覆蓋從基層醫療機構到大型醫學中心在常規檢測、急診檢測、大批量樣本處理等多種場景下對檢測效率、準確性和時效性的需求。隨着五分類分析儀與AI血細胞形態學分析儀的引入，血液細胞分析儀的適用場景進一步擴展至高端臨床實驗室和區域檢驗中心，實現更全面的細胞形態學分析與智能化輔助判讀。

我們的血液細胞分析儀涵蓋了從常規檢測到急診和大型實驗室操作的多種臨床應用，並在全球範圍內擁有強大的影響力。我們的產品組合全面，涵蓋三分群血液細胞分析儀、高端五分類血液細胞分析儀和AI血細胞形態學分析儀，並與全自動血液細胞分析儀流水線無縫兼容，在國內外市場上均具有極強的競爭力。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的收入計算，我們是全球第二大、中國最大的血球供應商。2024年，我們在歐洲和中東的高端客戶群中也取得了顯著突破。同時，我們針對兒童及小樣本量檢測場景開發了BC-700系列血球一體機，具備低樣本量採集、高靈敏度檢測及智能算法自適應模式等功能，能夠滿足新生兒、兒科門診等特殊人群的精準檢測需求，進一步拓展了產品在多層級醫療機構的適用範圍。

CAL 9000血液細胞分析流水線

CAL 9000是全新研發的血液細胞分析流水線，融合了高效能、智能化和靈活配置等多項功能，專為現代實驗室設計，滿足不同需求的自動化挑戰及操作需要。CAL 9000已在多家國內外實驗室成功投入使用，並贏得客戶高度認可。

業 務



CAL 9000主要特徵及優勢如下：

- CAL 9000採用模組化設計，支持多種布局配置，可靈活應對不同實驗室的需求。單機最大處理能力可達1,000管／小時，且支持急診樣本優先處理，確保在高樣本量情況下仍能維持高效運作。系統通過智能調度優化樣本流，減少了處理過程中不必要的延遲。
- 該流水線具備智能樣本分類、自動歸檔和優先級管理功能，能夠根據預設的規則智能分配樣本，提高實驗室運行效率。通過高度集成的視覺識別和AI分析技術，CAL 9000能準確監控樣本質量，實時預警異常情況，確保分析結果的準確性。
- CAL 9000支持血液學、糖化血紅蛋白、特定蛋白質分析、細胞形態分析等多學科設備無縫連接，促進實驗室內不同專業之間的聯合檢測。通過與瑞檢實驗室信息管理系統InnoSight的深度集成，實現全流程的質量控制、試劑管理和設備維護，確保實驗室運作的高效與精準。
- CAL 9000配備先進的智能分析規則和自動驗證功能，能夠自動識別並處理異常樣本，減少人工干預，提高工作效率。系統的自動化滑片準備和多重驗證規則可進一步簡化實驗室的工作流程，提升數據分析和管理的精確性。

CAL 9000憑藉其卓越的性能和智能化管理功能，已被全球多個重要實驗室採用。在提高實驗室工作效率、優化資源調配、降低操作失誤方面發揮了顯著作用，成為現代實驗室自動化的領先解決方案。

業 務

生化分析儀

生化分析儀採用光度比色法，定量分析血液、體液、尿液等樣本中的酶類、蛋白質、脂類、糖類及代謝物，為疾病診斷與健康評估提供關鍵信息。該類設備廣泛應用於臨床常規檢驗，是肝腎功能、血糖血脂、心血管、內分泌、消化及腎臟疾病等多領域診斷與監測的核心工具。

我們的生化分析儀具備高通量、緊湊設計、高可靠性、多種配置選擇及簡易操作的優勢，已獲得全球客戶的廣泛信任，確立了強大的市場競爭地位。憑藉涵蓋不同通量容量的產品組合，我們的產品可滿足從常規及急診檢測到重症監護及高通量實驗室操作的多樣化檢測需求，是各級醫療機構的基礎平台。

BS-5000全自動生化分析儀

BS-5000結合了超高速、高精度、線性寬及智能交互的特點，使其成為處理高負荷、大樣本量臨床檢測的理想解決方案，是大實驗室的最佳選擇。



業 務

BS-5000的主要特徵及優勢如下：

- BS-5000的綜合測試速度高達每小時3,300至9,000個測試，能夠高效應對大型醫院大樣本量及早高峰樣本收集需求，確保95%的樣本在60分鐘內完成檢測。
- 採用PDR®全景動態光測技術，有效消除溶血、脂血和黃疸等常見干擾，確保檢測結果的精準性。同時，視檢聯動智能分析實時監測樣本質量，避免人為錯誤，減少人力干預。
- BS-5000具備智能化試劑管理功能，支援自動換批比對、試劑自動裝載與卸載及濃縮試劑大包裝，減少了人為操作並提高了工作效率。
- 我們專有的TRUST(Two Reactions Used in a Single Test)雙反應融合技術使得該設備在檢測尿微量白蛋白等項目時，能夠在超寬的線性範圍內提供準確數據，避免傳統設備中由於樣本超線性而需要稀釋的麻煩，提高了樣本通過率和操作效率。
- BS-5000可通過模塊擴展滿足更大規模實驗室的需求，支持與CL-9000i全自動化學發光免疫分析儀或MT 8000智能化流水線聯機，形成一體化的全自動化檢測解決方案。

BS-5000憑藉其高效、高精度、智能化的設計，為現代化實驗室提供了高效、穩定、可擴展的生化檢測解決方案，特別適合需要高樣本量和高品質控制的臨床環境。

凝血分析儀

凝血分析儀為臨床凝血功能檢測設計，廣泛應用於血栓、出血性疾病的診斷和監測。結合先進的檢測技術，我們的凝血分析儀能夠提供精準、高效的檢測結果，幫助醫療機構實時監控和評估患者的凝血功能。通過智能化的操作系統，我們的凝血分析儀實現了高通量、快速回應和自動化管理，顯著提升了實驗室檢測效率。

我們的凝血分析儀在急診科、ICU以及外科手術等多個領域都有廣泛應用。特別是在急診科，凝血分析儀能夠快速處理急診樣本，支持高通量的檢測需求，為急性病

業 務

症的診斷提供實時決策支持。在ICU中，凝血分析儀可以幫助醫生持續評估重症患者的凝血功能，及時調整治療方案，有效預防血栓或出血等併發症。在外科手術中，該設備用於監控患者的凝血狀態，確保手術過程中的血液安全，減少術中併發症。

此外，凝血分析儀還廣泛用於血液病診斷，幫助篩查和診斷血栓性疾病、出血性疾病及凝血障礙等。它在醫院和第三方醫學實驗室中作為常規檢測設備，滿足日常檢測需求。尤其在血液透析中心，凝血分析儀提供凝血功能監測，確保透析患者在治療過程中保持安全的凝血狀態。憑藉其高通量、快速回應和高精度，我們的凝血分析儀滿足了各種臨床環境和醫療機構在凝血監測方面的多重需求。

體外診斷試劑

體外診斷試劑是臨床診斷和疾病監測的基礎。我們的體外診斷試劑產品組合覆蓋化學發光免疫分析、生化、血球、凝血、尿液分析等核心領域，並通過與自主研發的分析儀及實驗室自動化解決方案的深度配套，形成了穩定、持續且可擴展的業務模式。

在體外診斷生態系統中，抗原和抗體等核心原材料是決定檢測靈敏度、特異性與穩定性的關鍵要素。通過對核心原料的持續投入與戰略布局，我們已實現從上游原材料開發到下游診斷系統的全鏈路自主可控。自收購HyTest以來，憑藉HyTest在心肌標誌物、激素、感染疾病等領域積累的抗原、抗體研發與生產優勢，我們建立了全球領先的原料研發與轉化平台，形成了從分子設計、免疫反應體系到化學發光檢測平台的系統化協同。

完成HyTest收購之後，我們已實現了原料端與試劑研發的深度融合，通過聯合攻關顯著提升了試劑性能的靈敏度和批間一致性。在高敏肌鈣蛋白(hs-cTnI)、促甲狀腺激素(TSH)等關鍵標誌物檢測中，我們通過抗體親和力與穩定性優化，實現了性能指標對標乃至超越國際一線水平，同時維持適合大規模商業化的高通量自動化能力。我們的體外診斷試劑業務繼續保持穩健增長，成為推動流水型收入和國際化拓展的重要引擎。

業 務

我們的代表性體外診斷試劑產品如下：

- 心臟標誌物。我們的心臟標誌物套餐包括高敏肌鈣蛋白I(hs-cTnI)、高敏肌鈣蛋白T(hs-cTnT)、NT-proBNP、BNP等關鍵指標，專為心血管疾病的診斷、預後評估和治療監控提供精準支持。我們的hs-cTn系統憑藉先進的抗體定向進化技術，能夠在短時間內檢測到微小的cTn變化，優化急性冠脈綜合徵的治療決策。NT-proBNP和BNP具有卓越的精密度和抗干擾能力，廣泛應用於心衰的早期篩查和風險評估。
- 激素類檢測。我們的激素特色套餐包括PRL和E2等關鍵生殖內分泌標誌物的檢測，提供精準的診斷支持。創新的PRL檢測，針對關鍵位點定制化開發最佳抗體，有效降低巨泌乳素干擾，確保高精度診斷，廣泛應用於高泌乳素血症的治療決策。SEMS-E2技術則通過質譜級的靈敏度和特異性突破了傳統檢測的局限，能精準檢測低濃度的雌二醇，特別適用於乳腺癌治療、兒童性早熟及婦科內分泌疾病的監測。此套餐以高靈敏度、高特異性和低交叉反應為優勢，助力臨床精準診療。

我們的體外診斷試劑業務繼續保持穩健增長，成為推動流水型收入和國際化拓展的重要引擎。

重要產品管線

全自動分子診斷一體機MN2880

分子診斷是精準醫療的重要技術基礎。傳統分子診斷仍處於半自動時代，面臨諸多痛點，例如涉及多個操作環節、需要多個實驗室參與和專業人員操作、污染難控制的問題，整體報告時間超過3小時。

業 務

MN2880實現了全流程自動化和智能化，是業內首個只需一步操作即可完成整個檢測流程的解決方案。操作時間縮短76%，首樣報告時間縮短至40分鐘，隨後每六分鐘產出六個呼吸道核酸檢測結果，為各級醫院提供穩定、快速、高效的檢測解決方案。MN2880採用磁珠法核酸提取+熒光定量PCR法，確保檢測靈敏度與特異性，達到國際一流檢測質量。該系統設計緊湊，佔地面積不足一平方米，是一款全面且節省空間的解決方案，能夠滿足臨床實驗室的多樣化需求。



全自動液相色譜－串聯質譜(LC-MS/MS)一體機

我們正在研製全自動液相色譜串聯質譜一體機，實現「樣本進、結果出」的全自動一體化流程。通過自主研發的快速前處理技術、多通道液相色譜技術、高靈敏質譜檢測等核心技術，該系統可大幅縮短傳統質譜學習周期，降低醫院應用門檻。檢測可實現無需攪樣，隨到隨測，大幅縮短檢測周轉時間。該一體機配備標準化的測試和質量監控框架，將質量監控常規化，提升質譜工作流程的整體標準化水平。從專業精密實驗室到常規臨床檢驗科室，該平台均展現出超友好的環境兼容性和易於部署的特點。未來，該系統將支持從單機儀器到級聯系統和全實驗室自動化(TLA)的可擴展配置，涵蓋小分子化合物檢測的廣泛臨床應用，並為免疫檢測提供補充解決方案。

業 務

我們的微生物質譜系統是我們在臨床質譜布局中的重要延伸方向，旨在構建完整的微生物快速鑑定解決方案。依托高精度質量分析器、高速採集等飛行時間(TOF)質譜核心技術，該系統可實現高分辨、高穩定的微生物鑑定，大幅減少鑑定時間，並能與我們的血培養、抗菌藥物敏感性檢測(AST)形成完整的端到端微生物診斷解決方案。

生命信息與支持

我們提供全面的生命信息與支持解決方案，包括監護儀、麻醉系統、呼吸機、除顫儀、輸注泵、手術床、手術燈、吊塔吊橋、心電圖機等設備，構建了從急診到手術室，從ICU到普通病房的端對端臨床覆蓋。我們的一體化產品生態系統使醫護人員能夠持續監測患者的生命體徵，並在整個護理過程中做出及時且知情的臨床決策。

在統一數智化基礎設施的支持下，我們是全球少數擁有覆蓋急診、重症、麻醉、手術及普通護理等核心臨床場景的完整智能解決方案的醫療器械企業。我們的生命信息與支持產品已獲眾多世界知名醫療機構採用，並與其建立了長期合作關係。

基於我們在急救、麻醉與重症監護領域的優勢，我們通過mWear可穿戴監護產品，將患者監護及生命支持產品組合進一步拓展至普通病房及家庭護理。順應國家近期提出的「免陪照護」政策趨勢，醫院正日益重視老年患者與慢病管理，這為公司打開了新的市場機遇。



業 務

市場機遇

受重症監護服務需求不斷增長及數字化醫院日益普及的驅動，全球生命信息與支持市場向智能醫療基礎設施轉型。該市場涵蓋監護儀、麻醉系統、呼吸機、除顫器和輸注泵等對於急重症監護至關重要的細分市場。

根據弗若斯特沙利文的資料，全球生命信息與支持市場的規模於2024年達到約119億美元，預計到2030年將以4.2%的CAGR穩步增長。受到技術升級和迭代需求的帶動，北美和歐洲仍然是主要的高端市場；而在醫療基礎設施投資和醫院擴建的推動下，東南亞和拉丁美洲等新興市場則是主要的增量來源。

此外，全球生命信息與支持市場仍然保持集中化，領先的跨國公司主導高端市場。在中國，本土製造商正憑藉全面的技術創新、卓越的產品性能、以及數智集成能力搶佔市場份額。2024年，我們在監護儀、除顫器、呼吸機和輸注泵等多個品類均位居中國市場第一，並繼續擴大行業領先優勢。

主要商業化產品

監護儀

監護儀是我們自主研發的首條產品線。經過三十餘年的持續研發和迭代，我們已建立業內最領先、最全面的監護技術組合之一。在此技術基礎之上，通過產品設計的創新和完善的IT連接，我們開發出適用於所有臨床場景的端到端監護解決方案，從院前急救到院內護理，從單一科室到全院監護網絡。在核心技術層面，我們自主研發的CroxFusion多參數融合分析技術顯著提升了生理參數測量的準確性和抗干擾性，有效緩解了醫護人員的報警疲勞。在臨床應用覆蓋方面，我們通過產品設計創新，開發了高度集成的轉運和可穿戴監測解決方案，將監測能力從醫院科室拓展至院前和家庭護理場景。此外，依托我們的中央監測系統和完善的IT鏈接解決方案，我們構建了覆蓋全院及院際的監測網絡，以滿足全球客戶多樣化的臨床需求。

業 務

在重症監護病房，我們的監護儀可為危重患者提供實時、連續的生命體徵監測。在手術室和麻醉科，該系統支持麻醉深度、循環、呼吸等參數的動態管理。在急診科和院前急救中，便攜式與轉運監護解決方案保障患者在緊急救治和轉運過程中的安全。在普通病房及心內科、產科、新生兒科等專科病區，監護儀則為不同病情的患者提供分級化、定制化的監測服務，以滿足不同臨床狀況患者的需求，從而覆蓋院前至院內、急救到康復的整個護理過程中的全面患者管理。

主要特性和優勢

我們監護儀的主要特性和優勢概述如下：

- *臨床場景全覆蓋*。我們的監護系統提供從急診、重症、麻醉、手術及普通護理的全方位解決方案，可滿足多場景的臨床需求。
- *智能互聯與交互*。BeneVision系列配備先進的觸摸屏界面，支持多手勢操作和靈活顯示模式，並實現與中央監護系統和HIS平台的實時網絡集成。
- *高精度與高可靠性*。我們自主研發的傳感器和信號處理算法，可確保精確測量生命體徵，以便醫護人員及時做出可靠的臨床決策。
- *模塊化與可擴展架構*。我們的監護儀支持靈活擴展，可添加二氧化碳圖和麻醉氣體分析等附加參數，從而實現臨床配置的定制化。

BeneVision V系列

基於在臨床監護領域30餘年的深厚積淀與持續創新，我們於2025年推出全新一代高端BeneVision V系列多參數監護儀。該產品搭載了最新一代硬件主控與無線通訊技術平台，在屏幕與外觀尺寸上實現極致優化，憑藉窄邊框設計及豐富智能的軟件功能應用，不僅為床旁患者監測帶來更全面清晰的視覺體驗，更提供了高效靈活的臨床輔助診療決策支持。是我們在高端監護發展道路上的又一重要里程碑，也引領著監護產品的發展方向。

業 務



BeneVision V系列的主要特點和優勢如下：

- **從報警到預警。**目前臨床主要依靠床旁設備的報警來關注到病情惡化事件。但當單個參數報警觸發時，患者往往已經處於惡化狀態。BeneVision V系列配備EIA™早期惡化提示算法(Early Insight Assistant)，從海量患者數據中智能洞察多參數的趨勢變化，並融合呼吸及用藥信息，在報警前提示惡化風險，為臨床診療贏得救治先機。當識別出惡化風險時，EIA™會通過中央站、AlarmGuard報警手環等終端，第一時間將提示信息精準推送至主管醫生，從而提供更及時的治療指導，提升科室患者管理效能。
- **從單一到多維。**在重症醫學科，多模態數據融合對精準診療至關重要，然而床旁設備眾多、數據分散，醫護人員整合信息難度較大。BeneVision V系列率先在床旁監護系統中實現超聲影像數據的智能融合，通過NFC感應即可將無線掌超TE Air的超聲圖像實時投屏至監護儀。在HemoSight™血流動力學評估界面，醫生可直接調閱患者歷史超聲圖像與數據，並與血動監測趨勢同屏、同時間軸比對，實現對患者病情的定性與定量雙重評估，為制定個性化治療方案提供有力支撐。
- **從功能到人文。**臨床研究表明，針對重症患者的早期康復活動可以改善預後，降低併發症的發生率，而傳統的床旁線纜往往對早期康復活動有所限制。全新MRV Pod™輕線纜方案，儘管體積和重量僅有手機大小，但覆蓋12導心電、雙通道IBP、雙通道體溫及血壓等重症所需監測的全面生理參數，可實現與BeneVision V系列監護儀和BeneVision N1轉運監護儀的無線通訊，在早期康復活動、轉運以及CT檢查過程中，實時監測患者生命狀態，全程守護患者安全，減輕護理負擔。

業 務

- **從產品到生態。**基於廣泛的產品布局與數智生態，我們致力於為臨床打造一套完整的數智化解決方案。BeneVision V系列可與瑞智重症決策輔助系統智能聯動，將關鍵診療信息實時推送至床旁，並支持遠程設定體徵參數目標，實現床旁同步與治療決策的精準傳遞。在雲端，搭載啟元重症醫學大模型的瑞智重症決策輔助系統進一步為臨床提供智能化輔助決策支持，幫助醫護全面掌握患者信息，生成個性化診療方案與建議。

作為邁瑞監護儀的旗艦產品，BeneVision V系列監護儀以其全方位的創新和對重症監護生態進化的推動，獲得了高端客戶的廣泛認可，進一步鞏固了邁瑞在全球監護領域的領導地位。

麻醉系統

麻醉系統是現代外科手術的生命支持核心系統，其根本作用在於通過精確輸送麻醉氣體，實現並維持患者可逆的無痛與意識喪失狀態，同時確保手術過程中患者的通氣和生命體徵穩定。它使得各類複雜、長時間的外科手術得以安全開展，是手術室不可或缺的基礎。

作為危重治療領域的全球領先者，我們致力於為全世界的麻醉醫生提供支持，順應麻醉臨床多樣化的趨勢，構建麻醉生態解決方案，以出色的系統設計、多樣的臨床功能、精確的麻醉藥物輸送來幫助麻醉醫生在圍手術期實施患者保護，在複雜的、限制性的環境中提供最佳護理，助力麻醉的提質增效。我們的麻醉系統產品線包括A系列、WATO系列等多元矩陣，並逐步形成完整的產品梯度，滿足不同的臨床需求。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年，本公司的麻醉系統產品在全球的市場佔有率（按收入計）繼續維持市場前三的地位。

我們的麻醉系統廣泛應用於中心手術室、日間手術室及手術室外麻醉，如無痛內鏡診療中心等。在中心手術室，邁瑞麻醉系統提供精準麻醉給藥、多樣化通氣支持和多維生命體徵監測，為手術保駕護航；在困難氣道或呼吸介入手術中，邁瑞麻醉系統創新集成的高頻噴射功能可為此類場景提供安全、高效的通氣解決方案。在手術室外的麻醉需求增長背景下，我們推出EndoSight內鏡麻醉解決方案，整合麻醉系統、監護儀、輸注泵等設備，滿足無痛消化內鏡等日益增加的麻醉場景，提高工作流程效率和患者舒適度。

業 務

我們麻醉系統的主要特性和優勢如下：

- *靜吸複合的一體化麻醉管理方案*。通過無線互聯技術將麻醉系統、監護儀、輸注泵互聯互通，打造靜吸複合麻醉解決方案。讓麻醉醫生在同一界面完成靜脈麻醉和吸入麻藥的調節，無需來回走動，即可觀察和調整患者當前麻醉用藥情況。該方案有機融合患者多維生命體徵參數，計算並呈現多種鎮靜／鎮痛麻醉藥物的綜合藥效，輔助麻醉醫生進行整合評估和個體化調整麻醉用藥方案，提升麻醉的安全和效率。
- *手術室外麻醉解決方案*。在無痛內鏡診療中心場景，我們推出EndoSight內鏡麻醉解決方案，整合麻醉系統、監護儀和輸注泵，集給藥、給氧、監測於一體，能支持無痛消化內鏡等門診快速麻醉，減少人力投入並提升患者舒適度。在數字減影血管造影手術DSA (Digital Subtraction Angiography) 中，麻醉醫生可在DSA控制間內，即時觀察患者生命體徵，及時遠端調節麻醉機設置，縮短麻醉醫生進入手術間受輻射傷害的時間，減少職業傷害。
- *領先的肺保護性通氣控制與監測*。機械通氣是麻醉期間維持氧合和通氣的必要手段，但不當的通氣參數可能導致術後肺不張、肺炎甚至急性呼吸窘迫綜合徵(ARDS)等術後併發症。肺保護性通氣(如小潮氣量、個體化PEEP)通過減少肺泡過度膨脹和塌陷，顯著降低術後肺部併發症發生率。我們提供了全面的圍術期肺保護功能，給予患者精準的通氣呵護。多樣的肺保護評估參數輔助評估患者術中呼吸狀態，包括Vt/IBW(小潮氣量通氣)、驅動壓(個體化指導通氣設置)、機械能(評估圍手術期肺損失)等臨床前沿指標；全自動肺複張工具，輔助麻醉醫生進行個體化PEEP滴定；全球首個集成食道壓監測，為危重患者的術中呼吸管理保駕護航。

業 務

- **多樣化通氣解決方案。**邁瑞在業內首次將高流量給氧和高頻噴射通氣集成到麻醉系統中，用於無插管麻醉和複雜氣道場景下的患者通氣支持，顯著提升此類麻醉的患者安全性和工作效率。高流量給氧HFNC，可顯著延長患者的安全無呼吸時間，穩定維持患者氧合水平，幫助麻醉醫生輕鬆地完成誘導插管，適用於肥胖、重症、困難氣道等高風險患者，也可應用於日益增長的對短時無插管手術的需求，提高麻醉周轉率和效率。高頻噴射通氣功能(HFJV)，可應用於呼吸介入手術等複雜氣道場景，在傳統麻醉機難以實現充分通氣時，依然能夠保障患者的氧合與二氧化碳清除。作為目前第一家也是全球唯一一家集成了高頻噴射通氣的麻醉系統，邁瑞A系列麻醉系統可使麻醉醫生在共用氣道手術、氣道異物取出、困難氣道處置等情況下，給予患者有效通氣的同時，創造良好術野。隨着全球範圍內內科外科化，外科微創化，以及舒適化醫療的推進，該創新技術受到臨床客戶越來越多的認可，並在麻醉實踐中樹立了新的標準。

A系列麻醉系統

隨着麻醉臨床技術的發展，麻醉應用領域不斷延展，臨床要求針對各類患者、不同手術提供高質量的麻醉診療服務，而麻醉醫療資源不足的現狀，也對臨床運營效率提出更高要求。邁瑞全新A麻醉系統，順應麻醉臨床多樣化的趨勢，構建麻醉生態圈，提供一體化麻醉解決方案、多樣化通氣支持方案以及高效精益管理解決方案，全面支持各類麻醉場景下的精準診療和精益管理。



業 務

A系列的主要特點和優勢概述如下：

- **技術特性與性能優勢。**A系列麻醉系統的高端旗艦型號A9，具備國內首個獲NMPA批准的目標控制麻醉(ACA)功能，實現了從經驗驅動到精準智能的臨床革新。該技術通過首個國產自主研發的V90直噴式電子蒸發器與麻醉系統的協同控制，自動維持預設的呼末麻藥濃度與吸入氧濃度，達成「所設即所得」的氣體麻醉管理。系統實時調整麻醉給藥，麻醉醫生操作負擔降低，在顯著提升氣體麻醉深度穩定性的同時，貫徹低流量麻醉理念，減少氣體麻醉藥物消耗。
- **智能化精準通氣。**A系列麻醉系統配置的自適應分鐘通氣模式(AMV)突破傳統通氣模式的局限，能夠智能感知患者呼吸狀態變化，自動在控制通氣和支持通氣間無縫切換——從術中的完全機控通氣到恢復期自主呼吸的精準支持，實現全手術過程的連續精準通氣管理。對患者而言，始終獲得與自身呼吸狀態相匹配的最適通氣支持，提升通氣舒適性與安全性；對醫生而言，系統自動響應避免了頻繁的參數調節，大幅降低工作負擔。AMV模式特別適用於保留自主呼吸的胸科手術、需要術中喚醒的神經外科等複雜場景。
- **安全易用的人機交互。**A系列麻醉系統通過智能化交互設計與人性化功能配置，在易用性方面實現了重要突破，有效緩解麻醉醫生的職業壓力並降低人為失誤風險，為提升麻醉安全與醫療質量提供了有力保障。在術前準備效率提升方面，高端機型支持全自動自檢系統，僅需3.5分鐘即可完成全部檢查項目，支持定時自檢功能，可預設自檢時間，使設備在麻醉醫生到達前已完成準備，大幅縮短了術前準備時間。創新的Profile自定義功能可存儲多達10套個性化配置，大幅降低因設備不熟悉導致的誤操作風險，讓每位醫生都能獲得專屬的操作體驗。
- **環保設計。**A9系列麻醉系統通過集成電控排污系統(e-AGSS)實現了麻醉廢氣管理的智能化與環保化，該系統實現了從麻醉廢氣產生到排放的全流程精準控制。以「自動啟停+實時監測」的智能模式，在提升醫療環境安全的同時，實現了節能降耗與資源優化。

業 務

我們的A系列麻醉系統已在全球多家三甲醫院與大型綜合醫療中心廣泛部署，並在歐美及中東高端市場實現突破，成為我們高端麻醉業務的核心代表。

呼吸機

我們的呼吸機產品線已形成完整布局，涵蓋有創呼吸機、無創呼吸機、新生兒呼吸機、以及急救／轉運呼吸機等全部細分應用類型產品，並進一步延伸至高流量氧療和濕化及氣道管理等設備。最新高端重症模塊化呼吸機SV900/SV700系列搭載了大數據技術、肺部影像可視化模塊、生態互聯等技術，在業內首次推出基於大數據分析的識別人機不同步的輔助決策功能，幫助醫生進行個體化精準呼吸治療。2024年，按收入計，我們是全球排名前三的呼吸機供應商之一。

在急救細分領域，我們已推出TV80/TV50急救轉運呼吸機，切入院前及院內轉運市場；在新生兒方向，發布了NB380H新生兒無創高頻呼吸機及即將推出新生兒有創高頻呼吸機，全面滿足新生兒的各種通氣需求。

呼吸機作為重要的生命支持設備，廣泛應用於長期呼吸治療與臨床急救。在ICU，重症呼吸機為呼吸衰竭、嚴重肺部感染及術後生命體徵不穩的患者提供持續、精準的通氣支持，是維持危重症患者生命的關鍵設備。在呼吸科，無創呼吸機為慢性阻塞性肺疾病(COPD)或呼吸功能不全患者提供精準同步的呼吸支持；在新生兒重症監護科，新生兒呼吸機滿足早產兒及嬰幼兒特殊的通氣需求。在院前急救、轉運和急診科，轉運呼吸機具備快速響應能力，保障患者跨場景的連續救治。同時，我們也在探索呼吸康復、家庭護理等場景的應用，拓展我們在整個呼吸治療領域的業務。

主要特點和優勢

我們呼吸機的主要特點和優勢如下：

- 精準通氣控制與輔助決策。我們的呼吸機搭載多維度呼吸波形形態分析算法，實時識別患者自主呼吸狀態，自動調整通氣節律，人機同步性大幅提升，顯著降低肺損傷風險。部分機型採用EasySync™同步增強功能，融合

業 務

渦輪感知技術與多信號觸發，實現高達120L/min的洩漏補償能力，在複雜臨床環境中保持穩定通氣。

我們的重症呼吸機SV900系列還具備基於大數據的通氣輔助決策功能。業內首次在呼吸機上集成的基於大數據的人機不同步分析工具，實時整合多元波形信息以精準識別並統計人機不同步事件，並提供專業的通氣參數調節指導，幫助醫生及時發現並有效處理患者的人機不同步問題，從而優化通氣策略。

- **通氣與影像融合。**SV900系列重症呼吸機創新地將電阻抗成像(EIT)模塊化集成至呼吸機平台，實現了肺部影像和通氣數據的信息融合。床旁肺部影像和通氣數據同屏顯示，提供一系列臨床診療輔助決策工具，如EIT引導PEEP自動滴定，肺泡開放壓評估，肺部膨脹、剪切、塌陷視圖等，支持個體化精細化的肺保護通氣策略的制定和實施。
- **高精度與穩定性。**我們的SV300系列呼吸機是中國第一款電動渦輪呼吸機，通過一系列技術方案突破，實現了流速的精準控制和穩定，解決了噪聲與散熱的傳統矛盾。SV300系列呼吸機具備恒流容積控制通氣(VCV)、低噪音、系統控制穩定、吸氣響應快等優勢特點，可提供高性能、可靠的呼吸支持。
- **無縫轉運場景。**我們的TV系列轉運呼吸機可與重症呼吸機、監護儀和輸注泵高效共享數據，促進轉運流程的優化，實現轉運過程中監護線纜不重連、通氣參數不重設、患者通氣監護數據完整，大幅提升轉運交接效率，讓重症患者的轉運更加簡單可靠。TV系列轉運呼吸機可配備5G等通訊接口，實現患者通氣和監護數據遠程實時傳輸至院內。這一功能使急救團隊可將急救的部分工作前移，實現「上車即入院」，縮短搶救響應時間，為患者爭取更大生機。
- **新生兒場景適應性。**我們的新生兒無創高頻呼吸機通過渦輪主動呼氣技術，結合智能算法實現了在新生兒通氣護理中的重大突破。該系統能夠在存在大量漏氣的臨床場景下穩定輸出強勁振蕩，其卓越的洩漏補償能力可

業 務

快速適應多變的洩漏情況，為需要無創通氣的新生兒患者提供更穩定可靠的通氣支持，有效維持肺泡複張，促進氧氣交換，顯著提升治療成功率。該呼吸機還配備了智能氧控技術(IOC)，可自動監測新生兒血氧飽和度並實時精準調節吸入氧濃度。該功能可快速響應血氧變化，顯著減少血氧波動和高氧暴露時間，在降低醫護人員工作負擔的同時，更有效預防了氧化損傷及相關併發症風險，顯著提升了新生兒通氣的安全性與護理質量。

除顫儀

除顫儀是一種應用電擊來搶救和治療心率失常的急救設備，是心臟驟停救治的「生命重啟器」，其核心意義在於通過電擊快速終止致命性心律失常(如室顫、無脈性室速)，恢復心臟有效節律，為後續治療爭取關鍵時間。

我們的除顫產品組合包括MED和AED，並配套一次性使用除顫電極、遠程控制系統等附件。MED不僅具備除顫功能，還可集成心電、呼吸、SpO₂、脈率、無創血壓、呼氣末二氧化碳監測等多參數監護功能，從而支持全面的患者管理。AED則面向院前急救和公眾場所應用，支持半自動或全自動模式，並可提供CPR(心肺復甦)語音或動畫反饋，確保在危急情況下能夠及時有效地進行急救。2024年，本公司的除顫儀產品在全球的市場佔有率(按收入計)繼續維持市場前三的地位，我們的產品部署在世界各地的醫院和急救中心。

我們的除顫儀廣泛應用於急診科、ICU、手術室等高危場所，用於心臟驟停患者的體外除顫、同步電復律和起搏治療；在院前急救與轉運場景，AED可為院外心臟驟停患者提供快速電擊和CPR輔助指導，適合救護車、機場、地鐵、學校等公共場所部署；此外，我們還開發了除顫監護結合超聲成像的一體化解決方案，通過手持超聲和除顫監護的融合，提升院前急救的快速響應能力。

我們的除顫儀的主要特點和優勢概述如下：

- **多功能集成。**我們MED將除顫與多參數監護一體化，支持電除顫、起搏、心電、SpO₂、無創血壓、呼氣末二氧化碳和體溫監測功能，為急救和院內復甦提供全面的生命支持能力。

業 務

- **智能化與易用性**。我們的AED具備CPR反饋和語音／動畫指引功能，降低非專業人員的操作門檻，顯著提高公共衛生應急響應救治成功率。
- **融合創新**。我們推出「除顫+超聲」的一體化解決方案，將除顫監測與手持式超聲成像相結合，提升院前急救複雜環境下的實時診斷和干預能力。
- **國際化拓展**。我們的BeneHeart DX系列在國際市場（尤其是歐洲）增長迅速，已實現高端客戶突破及公共緊急網絡擴展。

重要產品管線

可穿戴設備和AI賦能的慢病管理方案

隨着社會老齡化加劇，慢性病管理需求日益迫切，公眾對生命信息與支持類產品的需求也從單純的治療相關延伸至長期疾病管理與主動健康維護。我們在研的基於可穿戴傳感器以及AI診斷和預警算法的慢病管理新方案，旨在實現對患者生命體徵的持續、無感監測，彌補傳統診療中「數據真空」的短板，並基於可穿戴設備獲得的高質量數據，融合其他的多模態臨床數據，通過AI算法實現高效診斷分析和預警。

該方案旨在打通院內、基層和家庭的堵點，實現持續、一體化管理。可穿戴設備和傳感器作為數據觸角，將患者在家中的日常生理數據實時同步至基層醫生與醫院專家平台，構建起一個連續、動態的個人健康數據庫。在此基礎上，融合AI解決方案，能夠對海量數據進行智能分析，實現疾病風險預警、個性化干預指導以及療效評估，將醫療服務從被動、碎片化轉向主動、全程化。

該方案的核心優勢在於，將基於院內的邁瑞的完整監護解決方案，進一步延伸到基層和家庭，構築起圍繞病人旅程的完整解決方案。這不僅能夠提升患者的依從性與生活質量，減輕家庭照護壓力，更能優化醫療資源配置，是實現「以患者為中心」的智慧醫療閉環的關鍵一環。

業 務

生理閉環麻醉

當前全球範圍內均面臨着人口老齡化加劇、外科手術需求持續增長與麻醉醫師資源相對緊缺的結構性矛盾。生理閉環麻醉是指麻醉機通過監護儀監測的病人麻醉相關生理參數，自動調節吸入麻醉和輸注泵的靜脈麻醉給藥，控制病人的麻醉深度、血壓、心率等基本生理參數平穩在醫生期望的目標範圍，從而提升麻醉安全性，確保麻醉過程的精準性與穩定性。

生理閉環麻醉自動控制技術能夠提升醫療均質化，緩解人力資源緊缺壓力，並能顯著減輕麻醉醫師工作負荷，使其能夠更專注於臨床關鍵決策與高危環節的管理，從而提升圍術期護理的整體質量及效率。

我們的該類技術已於2025年9月通過了中國國家藥監局的創新醫療器械特別審查程序入圍公示，正在進行創新註冊相關的臨床驗證工作。

醫學影像

我們醫學影像產品線覆蓋超聲診斷系統和數字X射線成像系統，旨在全面滿足放射科、急診科、婦產科及心血管科等臨床領域的影像需求。按2024年收入計，我們是全球第三、中國第一的超聲影像供應商，是全球超聲領域的主要參與者，以高端超聲到便攜式超聲的多產品譜系，為全球醫療機構的超聲、放射科、急診、婦產科、重症監護室、介入手術等多個臨床場景提供可靠的醫學影像支持。

憑藉卓越的圖像清晰度、強大的穿透力及精準的組織分辨能力，我們的醫學影像解決方案更通過端到端的智能數字化能力進一步賦能，涵蓋從診前到掃描、測量分析、輔助診斷、報告、質控、教培和科研的影像工作全流程。這些綜合解決方案提升了早期診斷和精準治療水平，同時為分級診療的規範化和質量提升提供了有力支持。

業 務



市場機遇

全球醫學影像市場是醫療器械行業中規模最大且最具創新驅動力的細分市場之一，涵蓋超聲影像系統、X射線成像系統、數智化平台及其他診斷影像設備。醫學影像在放射科、心臟科、產科和急診等多個臨床科室的疾病篩查、診斷、治療方案制定和監護中發揮至關重要的作用。

北美和歐洲市場成熟且技術密集，對高端系統和數字化工作流集成的需求暢旺。得益於醫療基礎設施升級、政策支持以及高端診斷解決方案的日益普及，中國及東南亞、拉丁美洲、中東等其他新興市場是增長最快的地區。根據弗若斯特沙利文的資料，雖然成熟市場仍是價值最大的市場，但新興市場是未來增長的關鍵驅動力。

業 務

主要商業化產品

超聲診斷系統

我們提供覆蓋從超高端到入門級的完整超聲診斷系統產品線，包含台式彩超、便攜式彩超、掌上無線超聲以及專科定制化產品。代表性產品線包括超高端A20系列（用於常規成像的Resona A20和用於婦產科的Nuewa A20）、用於心血管應用的Recho R9、即時(POC)平板超聲TEX20系列，以及眼科專用平台Ophthus 9和肝纖Hepatus系列。這種全系列覆蓋確保了從三甲醫院到基層醫療機構、從臨床到科研、從人醫到獸醫的廣泛需求都能滿足。

我們的超聲系統廣泛應用於放射科、婦產科、心血管、介入、急診、重症、麻醉及肝臟等多學科診療場景。其台式和高端機型主要服務於綜合醫院和專科醫院的常規及高難度檢查；便攜式和掌上超聲則適用於床旁檢查、急診、院前院內急救和基層醫療。在科研領域，我們的平台為臨床科研與教學培訓提供支持；在獸醫和臨床前領域，Vetus和Labus系列滿足動物診療及臨床前研究需求。

Resona A20—超高端彩色多普勒超聲診斷系統

2023年，我們推出了全新一代超高端彩色多普勒超聲診斷系統Resona A20。



業 務

Resona A20的主要特點和優勢如下：

- Resona A20搭載了業內最領先的超聲成像平台——AIT無極聲學智慧平台，全面提升了數據處理、算法和算力，突破了傳統圖像質的極限。該平台創新的AFM矩能探頭技術，配合FreeWave發射接收技術，能夠提升信號強度降低超聲偽影，帶來高質量的數據基礎。該平台亦首次在超聲領域實現自適應波束合成技術兼顧圖像對比度和分辨率，精準呈現細節，增強圖像信號，消除呼吸等偽像。AIT無極聲學智慧平台的數據處理能力超越上一代產品10倍，提供更快速、更精準的成像效果。
- Resona A20採用全球首發、業界首創的超分辨率造影成像技術，將診斷能力從毫米級提升至微米級。該技術實現500幀／秒超高採集幀率，實時呈現組織和病灶微血管的早期變化。精準的微血管成像能清晰區分腫瘤組織與周圍正常組織，解析腫瘤細胞的侵襲機制，為早期發現和精準診斷提供重要支持。顯微造影技術應用範圍廣泛，全面覆蓋腹部（如肝臟、腎臟）、淺表器官（如甲狀腺、乳腺）及婦科等多個領域，為臨床專家提供了強有力的「微觀視覺」工具。
- Resona A20亦推出一種新的組織定徵方法——STVi黏彈性成像，可實現對組織黏性的量化評估，同時提供實時多參數聯合成像，用於更全面地探索肝臟、乳腺以及其他臟器相關疾病的影像診斷及量化分析。
- 基於AIT平台，Resona A20帶來全新一代血管量化分析工具，包括血管脈搏波分析和血管壁剪應力分析工具，助力動脈血管硬化的定量評估。
- 支持豐富多樣的智能功能，廣泛覆蓋淺表、腹部、婦科、產科、兒科、心臟等多個臨床領域。例如，Smart Breast與Smart Thyroid可實現乳腺與甲狀腺病灶的智能分析，提升腫瘤良惡性判讀的規範性與準確性；Smart HRI自動肝腎比，基於RF數據自動計算腎皮質和肝臟的灰階比值來評估肝臟脂肪變的程度，更穩定、更準確、更高效。

業 務

- 通過27英寸高分辨率顯示器和MAX觸屏，系統自動提取感興趣區域，並通過智能化的切面導航技術，幫助用戶自動生成標準切面掃描，從而減少操作依賴並提升診斷一致性。
- 配備可調節的觸控操作面板，支持多手勢交互，結合人體工學布局設計，為醫生提供更加直觀、沉浸式的操作體驗，同時提高工作流效率，適應不同操作需求。

Resona A20已在多家大型三甲醫院及醫學影像中心投入使用，並在肝臟彈性、乳腺篩查、心血管與肌骨等多學科影像領域獲得廣泛認可，是公司在全球超高端超聲市場的重要代表機型。

TEX20 高端便攜式臨床超聲系統

2024年，我們推出了高端便攜式臨床超聲系統TEX20。該產品兼具高端台式超聲的成像能力與便攜設備的靈活性，定位於ICU、急診、麻醉、手術室及床旁超聲等臨床快速診斷場景。TEX20的推出標誌著公司在高性能便攜超聲領域的全面升級，助力臨床醫生在複雜臨床環境中實現快速、精準的床旁決策。



業 務

TEX20的主要特點和優勢如下：

- TEX20具備針對多臟器的智能化定量評估工具，幫助醫生快速準確地將影像信息參數化、趨勢化，快速獲得病人的血流動力學及容量狀態，簡化醫生約80%以上的操作步驟，極大地提高臨床效能及診斷準確性。
- 其狀態監測超聲通過多參數融合監測，多參數趨勢監測，影像智能化監測和影像監測數據集成，更全面並持續的監測病情狀態及演變過程用於實時評估患者狀態。
- 基於人工智能算法，系統完成自動射血分數測量、心臟舒張功能自動測量、心臟結構自動識別，快速獲得心臟評估的常用重要參數，自動獲得標準切面並引導其他心臟標準切面的掃查，高效準確的評估心臟功能及心肌運動情況。
- TEX20適用於床旁、轉運及應急場景，整機重量輕，具備快速啟動與長續航設計。系統支持多探頭接口與電池熱插拔功能，確保在不同臨床場合下能持續作業並高效切換。
- TEX20配備iVocal語音控制系統，支持語音觸發掃描、切換模式與凍結圖像，滿足無菌操作與多任務臨床需求。其結合符合人體工學的旋轉觸控屏，實現多角度可視化操作與直覺化控制，提升用戶體驗。
- TEX20支持DICOM全協議、Wi-Fi數據傳輸，並可與醫院PACS及HIS系統對接，能夠實現影像自動歸檔與遠程會診，幫助醫院建立高效的床旁影像網絡。

憑藉高性能成像、智能化操作與便攜化設計，TEX20已在全球多家綜合醫院的ICU、急診與麻醉科投入使用，成為公司推動臨床影像從固定到移動、從觀察到決策的重要產品平台。

業 務

Nuewa A20超高端婦產科專用超聲診斷系統

2023年，我們推出了超高端婦產科專用超聲診斷系統Nuewa A20。

Nuewa A20的主要特點和優勢如下：

- Nuewa A20採用的HoloUMA微血流定量分析是業界首個微血管灌注及形態多指標特徵分析，提供密度、強度、迂曲度等量化分析，精準捕捉微血流早期變化。該技術通過全量化分析，為病變性質鑑別、病情監測和療效評估提供精細的定量信息，助力胎兒生長發育、高危妊娠管理、新生兒腦缺氧損傷評估及婦科腫瘤血流研究等。
- Nuewa A20配備特色的360°AFM全視野容積探頭，可彌補傳統探頭盲區，實現無界視角，隨心所探，拓展婦科超聲診斷的邊界。它支持360°快速容積成像，任意平面及曲面剖切，尤其適用於不規則結構如盆底肌群的精準評估。該探頭具備超高分辨率，影像更加清晰，組織結構觀察更加精準。
- 該系統的多維診斷功能提供了多種成像模式（如UMA、HoloUMA等），支持應變、剪切波、黏彈等診斷方式，為醫生提供更全面的診斷視角，助力精準診療。
- AI早孕容積切面識別功能可以智能識別早孕三維數據，自動獲取標準切面並測量頸項透明帶(NT)、頭臀長(CRL)等關鍵參數。通過提高早孕超聲的標準切面獲取難度，助力早孕結構篩查的前移，提升產前篩查的質量與效率，幫助醫生快速上手。

憑藉出色的圖像表現力與智能化操作體驗，NuewaA20已在國內外多家婦幼保健院及高端生殖醫學中心投入使用，在高危妊娠評估、產前篩查及胎兒結構異常檢測等場景中表現優異，成為公司在全球高端婦產超聲領域的重要代表產品。

業 務

數字X射線成像系統

我們的數字X射線成像系統產品線涵蓋移動式、雙立柱式及懸吊式等多種形式，例如高端懸吊數字化攝影X射線系統DigiEye U系列和數字化移動X射線機MobiEye 800系列，可覆蓋不同醫院場景與科室需求。該系統廣泛應用於放射科、重症監護室(ICU)和急診科，滿足常規臨床攝影、床旁急危重症成像及高頻次的急診檢查需求。例如，移動式系統便於ICU、急診科床旁使用，雙立柱和懸吊式則適合放射科常規胸片、骨骼及全身成像。

我們數字X射線成像系統的主要特點和優勢如下：

- *智能圖像優化*。系統內置自動圖像質控功能，利用智能算法對拍攝結果進行實時優化和校正，顯著提升影像清晰度和穩定性。這確保了不同操作人員和臨床場景下的成像一致性，為後續診斷提供可靠依據。
- *信息化深度融合*。系統可與PACS、RIS及醫院信息平台無縫對接，實現影像數據的高速傳輸與遠程共享。這種互聯能力提升了科室間協作效率，並支持遠程診斷和集中管理，改善醫院整體運營效率。
- *全場景適配*。全場景適配能力使醫院能夠根據不同科室需求快速部署，提升診療覆蓋率和設備利用率。
- *臨床操作效率提升*。系統具備自動定位與流程化操作界面，最大限度減少人工調整步驟，縮短拍攝與成像的時間。在高負荷環境（如急診和ICU），這種效率優勢能夠有效緩解醫護壓力並提高患者救治時效。

業 務

產品管線

Recho A20 – 新一代超高端心臟超聲系統

Recho A20是我們新一代超高端心臟超聲系統，以創新的心臟剪切波成像技術和全棧式AI心臟評估解決方案為核心競爭力，並前瞻性地布局心內超聲(ICE)應用領域，旨在為結構性心臟病介入治療提供全方位影像導航。

Recho A20採用的心臟剪切波成像技術可以直接定量評估心肌組織的彈性模量，為早期發現心肌病變提供了全新維度的診斷信息，從形態學到生物力學的能力實現飛躍。與傳統應變成像相比，剪切波成像能夠提供絕對值參數，減少個體間變異，提高結果的可重複性與可比性。這一特性特別適用於心肌澱粉樣變性、肥厚型心肌病及纖維化評估等臨床場景，為心血管疾病的早期診斷、危險分層和療效評估提供更為精準的影像學生物標誌物。

Recho A20的心臟全棧AI評估解決方案，可實現從輔助診斷到智能決策的全面賦能。全棧AI解決方案覆蓋從圖像採集、分析到診斷報告的全流程，是行業內首個面向心臟超聲的端到端人工智能應用框架。該方案融合了多種先進AI技術，包括：智能圖像優化、智能圖像識別、智能參數測量、智能心功能評估、智能報告系統與個性化隨訪管理，該解決方案可大幅提升醫生日常掃查效率，節省超50%的掃查時間。

基於深度學習技術在心內超聲領域的突破，Recho A20將把超高端心臟超聲系統的應用場景從傳統經胸超聲(TTE)、經食道超聲(TEE)拓展至心內超聲(ICE)領域，為結構性心臟病介入治療提供更精準、更便捷的影像導航方案。ICE技術可免除傳統經食道超聲所需的全身麻醉，減少患者痛苦與手術風險，同時為右心結構顯像提供更優的成像窗口。這一特性使其特別適用於左心耳封堵、房顫消融等介入手術的引導，提高精準診斷。

業 務

術中超聲Eagus TEX20解決方案

術中超聲Eagus TEX20解決方案是專為手術室設計的多功能可視化超聲系統，搭載多種外科手術專用探頭，涵蓋掃描、穿刺消融和術中造影等關鍵環節。系統包括腹腔鏡超聲探頭、開放術中超聲探頭、經食道超聲探頭和腔內探頭等，提供全方位的術中支持。

SurgiNavi功能能夠輔助外科醫生準確判斷「腹壁定位點－探頭穿刺孔－靶點目標」三點一線，成為術中穿刺操作的得力工具。結合聲鏡和多模態影像信息的整合，系統不僅能提供臟器表面信息，還能準確展示內部病灶和脈管情況。術中造影技術可適配多種造影劑，實現從術前檢查到術中引導，再到術後評估的全流程應用，從而提高手術精度與治療效果。

其他管線產品

我們正打造全場景「超聲+介入消融設備」一站式解決方案，通過整合術前規劃、術中引導、消融治療、術後評估四大核心環節，我們構建了覆蓋診療全周期的閉環生態。

我們還致力於將現有的傳統放射診斷設備拓展至術中放射影像領域，推動術中實時影像技術的發展，為外科手術提供更加精準的影像支持，提升治療效果並減少術後併發症的風險。

新興業務

我們在微創外科、微創介入及動物醫療等新興業務領域加快布局，逐步形成覆蓋多專科的系統化產品與解決方案。微創外科板塊通過硬鏡系統、能量平台及高值耗材的協同，推動外科手術向更安全、更高效的方向發展；微創介入板塊圍繞心律失常、經皮冠狀動脈介入(PCI)手術、周圍血管(除心臟和顱內血管)疾病等，提供從診斷到介入治療的全流程解決方案。動物醫療業務依托我們在人用醫療設備積累的研發與製造優勢，打造涵蓋監護、影像及診斷的完整產品線，以滿足快速增長的動物健康管理和科研需求。憑藉持續的技術創新與多場景覆蓋，該業務有望成為本公司長遠發展的重要增長引擎。

業 務

微創外科與微創介入是我們重點培育的高潛成長板塊。我們通過自主研發與併購協同雙輪驅動，持續完善從微創外科到微創介入耗材的產品矩陣。其中，微創外科板塊依托我們在手術設備的深厚積累，加快構建外科整體解決方案；微創介入業務則聚焦電生理、冠脈通路、外周血管介入和非血管介入領域，打造覆蓋診斷、治療及術後管理的全流程產品體系。



附註：

(1) 不含惠泰併表前2024年1-4月收入

微創外科

我們的微創外科業務圍繞腔鏡手術應用，構建了腔鏡系統、能量平台，以及超聲刀和吻合器等高值耗材和一次性普通耗材等完善的產品矩陣，覆蓋了普外科、胸外、婦科、泌尿科等臨床核心科室的微創手術應用。依托於邁瑞多年的技術積累以及豐富的產品管線，我們推出了如「聲鏡聯合」等創新的臨床解決方案，打造了差異化的競爭優勢。設備維度以腔鏡系統為中心，已推出UX系列4K+3D+NIR熒光腔鏡成像系統，同時也推出宮腔鏡、電切鏡、膀胱鏡及配套器械、等離子電極、一次性軟鏡等專科配套產品，實現較為完善的專科化方案。耗材維度目前已經圍繞能量平台推出了超聲刀、智能雙極等能量手術器械，以及吻合器、穿刺器、結紮夾等腹部外科手術耗材。

未來，我們在鞏固胸腹腔領域的核心地位的同時，將進一步拓展耳鼻喉等細分賽道，實現布局的縱深延展；同時逐步融合人工智能等先進技術到產品中，推動手術向智能化、均質化發展。

業 務

產品組合

腔鏡系統

新一代UX系列4K+3D+NIR熒光腔鏡系統，一套系統集成4K、3D、熒光三大外科最新技術。在提供極其優質的圖像品質的同時，開啟全智能化設計，讓術者感受科技煥新操控和輕鬆領略極佳圖像的雙體驗。在技術創新上，我們擁有業界首個雙sensor自動對焦技術，並運用最新的eFluo熒光影像技術，極大地提高熒光探測的靈敏度和穩定性，契合精準外科手術的發展方向。產品上市以來獲得臨床客戶的廣泛好評，進入許多國內外知名的頂級醫院，復旦排名前100的醫院裝機超過50台以上。

能量平台

「多合一能量平台」是業界首個同時支持超聲刀、智能雙極、等離子電切和普通單雙極的產品，極大的節約了手術室的空間，大幅提高手術管理的效率，降低運營成本。邁瑞的超聲刀刀頭更加纖細，更利於精細解剖。先進的智能演算法可以精準的控制刀頭溫度，有效控制熱損傷，而且還能有效凝閉7mm血管，保障手術安全進行。我們的多合一能量平台產品及超聲刀在臨床端廣受醫生好評，目前邁瑞超聲刀系列產品已經納入國內4大耗材聯盟，覆蓋中國絕大多數地區。截至2025年9月30日止九個月，我們已銷售超過10萬把超聲刀。能量平台方面未來還將陸續推出帶刀智能雙極產品等更多手術能量器械，拓展國際市場；推出激光能量產品，拓展泌尿碎石手術應用。

吻合／其他一次性手術器械

本公司已推出了手動及電動吻合器，未來還將繼續豐富吻合器產品序列，覆蓋更多的應用領域。

重要產品管線

我們在切入手術機器人賽道前期，優先完成了底層能力布局，在腔鏡、能量平台與手術器械等領域構築了成功的商業化產品和堅實的技術積累。我們將融合這三個領域的技術積累，憑藉垂直整合的產業鏈優勢與體系化能力，推出手術機器人產品，與現有的智能化、數字化業務相協同，持續拓展高端手術場景應用，助力國產手術機器人實現技術突破與規模化發展。

業 務

微創介入

依托惠泰醫療在電生理和介入領域的技術積累及渠道優勢，我們正加速推進微創介入診療產品的研發和整合，重點布局電生理、冠脈通路和外周血管介入等核心賽道，形成以國產替代、自主創新為主導的多層次產品組合。未來，我們將在鞏固電生理、冠脈通路和外周血管介入優勢的基礎上，積極拓展泌尿、消化、婦科及呼吸等新興介入領域，構建多學科協同的綜合介入版圖，實現從「血管介入」向「全身介入」的戰略延伸。

產品矩陣

電生理(EP)

電生理導管消融產品包含設備與耗材。設備涵蓋三維心臟電生理標測系統及多通道電生理記錄儀；耗材則包括標測導管、射頻消融導管與脈沖電場消融導管。我們的標測導管與射頻消融導管獲科技部認定為國家重點創新產品，並獲深圳市科技工貿和信息化委員會認定為深圳市自主創新產品；射頻消融導管亦獲廣東省科學技術廳認定為高新技術產品。我們的漂浮臨時起搏電極導管為該類別國內首個獲註冊證的國產產品。

我們的三維電生理標測系統採用國際先進的磁電融合定位技術，並實現三機一體（三維標測、多通道記錄、刺激儀）的高度集成，顯著提升手術效率，推動電生理標測技術發展。2024年12月，我們的電生理產品AForcePlus™導管、Pulstamper™導管及心臟脈沖電場消融儀獲監管批准，標誌我們正式進入房顫治療領域。我們亦正探索可穿戴心律監測設備於術前篩查與術後隨訪的應用。

冠脈介入

冠脈介入設備主要包括支架與通路產品。我們已建立完整的冠脈通路產品線，滿足經橈／股動脈通路、冠脈造影、導絲／導管通路建立、介入治療的臨床需求。產品涵蓋診斷導管、診斷導絲、鞘管、導引導絲、導引導管、微導管、球囊導管、延伸導管等。其中，我們的薄壁鞘管為國產獨家產品；微導管（冠脈應用）和延伸導管為國內首個獲得註冊證的國產同類產品。錨定球囊擴張導管為國內首個採用導引導管內球囊錨定交換方案的創新醫療器械；預塑型導絲則為國內首創的預彎型導絲，可縮短手術時間並降低操作者差異。我們的冠狀動脈高壓球囊導管能有效處理鈣化病變，其卓越的通過性使其可在切割球囊或衝擊波球囊後穿越困難病變，為臨床提供新的解決方案。

業 務

外周血管介入

我們的外周血管介入產品針對周圍血管疾病，是依托冠脈通路產品成功產業化的平台。我們聚焦腫瘤栓塞與周圍血管治療，提供微導管、微導絲、TIPS穿刺套件、鞘組、診斷導管、診斷導絲、血管鞘、導引導管、工作導絲、PTA球囊、圈套器、導引鞘、抽吸導管、遠端保護裝置、支撐導管、球囊微導管等。我們的可調閥鞘管為國內唯一獲批的同類產品；球囊微導管則為國內首款獲證用於血管封堵以防栓塞劑回流的產品，於壓力測量與止血亦有重要應用。

非血管介入

我們的非血管介入產品以泌尿結石耗材為核心，輔以消化與婦科介入設備。泌尿領域已上市產品包括斑馬導絲、混合導絲與親水導絲；一次性輸尿管軟鏡；可操控抽吸鞘；經皮腎鏡取石套件；各種類型的輸尿管支架；輸尿管擴張球囊等。消化領域產品包括膽道引流套件、穿刺套件、斑馬導絲、取石籃、一次性電子膽道鏡、膽道鏡鞘及經皮經肝穿刺套件。婦科領域產品則包括用於輸卵管再通術等操作的輸卵管插管器械。

重點產品管線

除泌尿、消化與婦科介入外，我們在呼吸照護領域擁有深厚技術儲備，並將建立高價值呼吸介入耗材組合，進一步提升呼吸醫學競爭力與客戶黏性。

動物醫療

基於體外診斷(IVD)、生命信息與支持(PMLS)、醫學影像系統(MIS)三大核心業務的垂直延伸，我們的動物醫療業務橫向拓展至多個因應獸醫需求形成的細分板塊。藉由人醫器械背景的核心研發團隊成員擁有深厚的醫療產品集成開發與項目管理經驗，圍繞客戶應用場景進行研發，相關解決方案均表現出優秀的適應不同動物物種差異，幫助獸醫在臨床檢驗中獲得準確、可靠的檢測結果，從而支持安全、高效、科學診療與疾病全周期診療管理。我們的動物醫療海外業務佔比接近80%，未來仍以國際市場為主；同時在國內通過與行業協會、專家合作，推動行業技術標準建立，促進行業健康發展。與此同時，我們基於自身相關成熟技術平台，着力開展生命科學領域的開拓，發布了部分科研領域的解決方案，並已經開始取得積極成果。展望未來，我們將持續推進動物醫療國際化戰略布局，完善動物IVD產品矩陣，加強IVD領域創新，持續引領生命信息與支持、醫學影像領域的技術與產品創新，形成動物醫療解決方案基於臨床的跨多產品線全面布局。

業 務

IVD

我們已推出包括動物專用血球分析儀及配套試劑、動物專用生化檢測設備及配套診斷試劑套餐和免疫分析系統及配套檢測試劑在內的多條重點產品線。我們自主研發的VetXpert C5/I5/I3/Cube系列化免產品解決方案，可覆蓋動物專用生化檢測、動物專用免疫檢測。

生命信息和支持

我們已形成較為完善的動物醫療產品組合，包括動物專用麻醉系統、動物專用監護儀以及動物專用輸注泵等。這些產品廣泛應用於手術、重症監護和臨床診療相關環節，能夠為不同類型的動物提供安全、精準和高效的生命支持保障。

醫學影像

我們優先布局了動物醫療所需的超聲成像系統和放射成像系統，既涵蓋動物專用的設備，也包括關鍵的傳感器部件。通過適配不同體格大小的動物和解剖結構等特點，這些影像產品能夠實現高分辨率成像和多場景應用，滿足寵物醫院、教學醫院及科研機構的多樣化診斷需求。

數智化：重構醫療生態

經濟發展與人口老齡化持續推動全球醫療保健需求的快速增長。儘管各國不斷加大醫療投入，但優質醫療資源匱乏與分配不均的問題依然未能得到有效解決，造成需求不斷增長與供應有限之間的持續不匹配。在此背景下，市場愈發期待通過新技術和高價值方案來緩解臨床痛點、提升診療效率。顛覆性的人工智能突破，已開始為醫療機構提質增效提供可行工具，而基於臨床場景的智能化解決方案也正在展現出廣闊的應用前景。

我們基於廣闊的業務布局、領先的市場地位及快速擴張的裝機體量，着力構建長期、差異化的整體解決方案，並通過與AI的緊密結合，完成了「設備+IT+AI」的數智醫療生態系統搭建。該生態系統以醫療物聯網和設備融合創新為基礎，「瑞智(PMLS)、瑞影(醫學影像)、瑞檢(IVD)」三大專科信息系統為平台，並結合持續進化的啟元大模型，最終實現精準診療個體化，助力高水平醫療均質化，賦能醫院管理精益化。為此，我們不僅幫助全球醫療機構整體提升診療能力，更塑造了獨一無二的競爭優勢，實現了與客戶的長期共贏。

業 務

瑞智聯(M-Connect)設備與數據中台：數智化生態的統一底座

為實現「設備+IT+AI」的規模化與高可靠落地，我們建設了覆蓋「接入－治理－運維－安全－互聯」的設備與數據中台瑞智聯。該中台作為邁瑞數智醫療生態系統的統一底座，提供跨院區、跨科室、跨品牌設備的一體化資產管理、遠程維護、配置編排與數據治理能力，並通過標準化接口與邊緣計算網關，打通醫院HIS/LIS/PACS與區域平台，支撐AI模型的在線推理與持續進化。

- **智能接入－全場景設備統一接入與資產管理。**瑞智聯支持所有聯網設備的即插即用接入，通過自研的IoT通信協議和HL7/IHE標準接口，實現監護儀、麻醉系統、呼吸機、IVD設備、影像終端等多品牌、多型號設備的統一接入。系統自動生成設備數字身份與全生命周期台賬，可實時掌握設備在線率、使用強度、能耗及運行狀態，為醫院提供精細化的資產調度能力。
- **智能治理－數據標準化與質量可追溯。**依托瑞智聯的數據治理引擎，系統可對多源異構設備數據進行清洗、映射與標準化，建立統一的數據字典與語義模型，實現設備數據、日誌、告警、維護記錄的可追溯管理。通過規則引擎和數據質量監測算法，確保上傳到臨床應用層和AI模型訓練層的數據具備完整性、一致性和高可靠性。
- **智能運維－集中監控與預測性維護。**瑞智聯集成設備狀態監控、遠程診斷、固件升級(FOTA)及故障預測等功能，支持醫院運維中心對全院設備進行集中化、自動化管理。設備維護日誌與運維任務可在同一界面追蹤，顯著提升運維效率和安全性。
- **智能安全－多維度數據與權限防護。**系統通過ISO 27001信息安全體系認證，採用多層加密與權限隔離機制，實現從設備端、通信鏈路到雲端的全流程數據安全防護。瑞智聯內置訪問控制與審計追蹤模塊，確保所有運維與數據操作可追溯、可核查，全面符合GDPR及國內網絡安全等級保護要求。
- **智能互聯－跨系統融合與AI支撐。**瑞智聯通過API與SDK開放接口，實現與HIS、LIS、PACS、EMR及區域級健康信息平台的深度互聯，構建跨科室、跨院區的設備與數據融合通路。作為啟元大模型與邁瑞數智醫療生態系統的核心數據底座，瑞智聯可為AI算法提供標準化的實時數據流，支持在線推理、模型持續優化及知識閉環學習，加速「設備+IT+AI」融合創新在臨床場景中的落地。

業 務

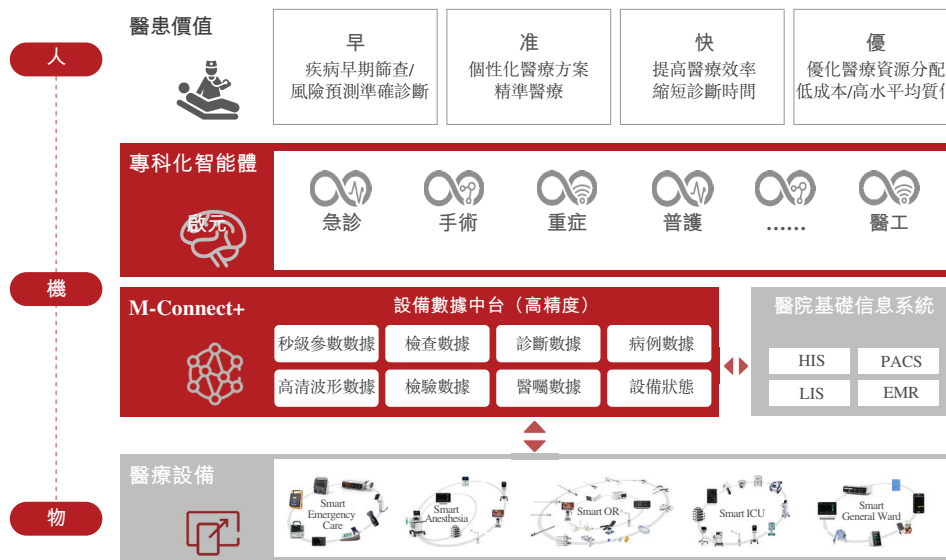
邁瑞數智醫療生態系統：瑞智、瑞影和瑞檢

以數智化為舟楫，我們早在2015年便創新性地推出了一系列搭載AI輔助功能的單個設備，並開啟了「設備+IT+AI」的融合探索。現在我們的生態系統將孤立設備連接成整體，源於醫療場景，融入臨床 workflow，在臨床實踐中迭代升級，賦能高效、高質量的臨床輔助決策系統。該生態系統提升了可及性和標準化程度，同時鞏固了我們的競爭壁壘，並加速了我們市場地位的階躍式躍升。

「瑞智生態」(PMLS)

憑藉我們豐富的PMLS設備產品，我們為重症、圍術期、急診、心臟科、普護和醫工等不同臨床環境開發了多場景解決方案。「瑞智生態」致力於通過數智化手段全面升維醫院管理水平，提升科室運營效率，助力臨床工作者提供高質量的醫療服務。「瑞智生態」實現多源PMLS和醫學影像設備數據的統一接入與流程編排，為全院級生命信息互聯與智能決策提供支撐。

截至2025年9月30日，「瑞智生態」在國內實現裝機醫院數量累計千余家，截至2025年9月30日止九個月新增項目超過150個，其中新增三甲醫院約90家。



為了增強數據集成、分析和臨床實用性，我們為「瑞智生態」引入智能狀態監測和評估工具*iStatus*和智能報警鏈*iAlarm*。

- *iStatus* – 狀態監測。 *iStatus* 狀態監測功能打破了傳統設備界限，通過無線物聯網連接整合來自監護、呼吸、輸注藥物、超聲影像及視頻系統的數

業 務

據，同時以更契合臨床習慣的方式，按照生理器官和系統的維度分類呈現患者生理狀態的全景同屏視圖，保證患者在整個護理過程中時刻處於安全監護中。

iStatus — 狀態評估。通過連續分析，*iStatus* 匯總並解讀過往的患者數據，以識別異常趨勢並自動抓取代表性事件，生成直觀的縱向摘要和結構化報告，同時將監護儀和呼吸機參數直接融入超聲影像界面。這種集成視圖使臨床醫生能夠更清晰地評估動態變化，並做出更快、更明智的決策。

- *iAlarm* — 智能警報鏈。*iAlarm* 系統實現了精準報警和組合報警，可過濾不可操作的事件，聚焦於臨床重大狀況。警報實時推送至醫護移動終端，增強態勢感知和響應速度。全面的警報分析和報告進一步支持醫院各科室持續進行質量改進和患者安全管理。

案例研究：一家北京醫院

在北京的一家醫院，我們的 *mWear* 穿戴監護解決方案助力該醫院兩個院區管理心臟外科患者。面對患者數量眾多且床位有限的難題，該醫院通過 *mWear* 實現連續的無線化多參數監護，而無需將患者限制在病床上。該系統具備醫療級的精確度，可與現有醫院信息系統無縫對接，且舒適輕便，使患者能夠自由活動，同時安全地接受實時監護。通過將每個病房連接到中央監護站，該醫院實現了更智能的患者管理、更快的床位周轉率和更高效的護理工作流程，標誌着這家中國領先的心血管中心向真正智能化的病房運營邁出重要一步。

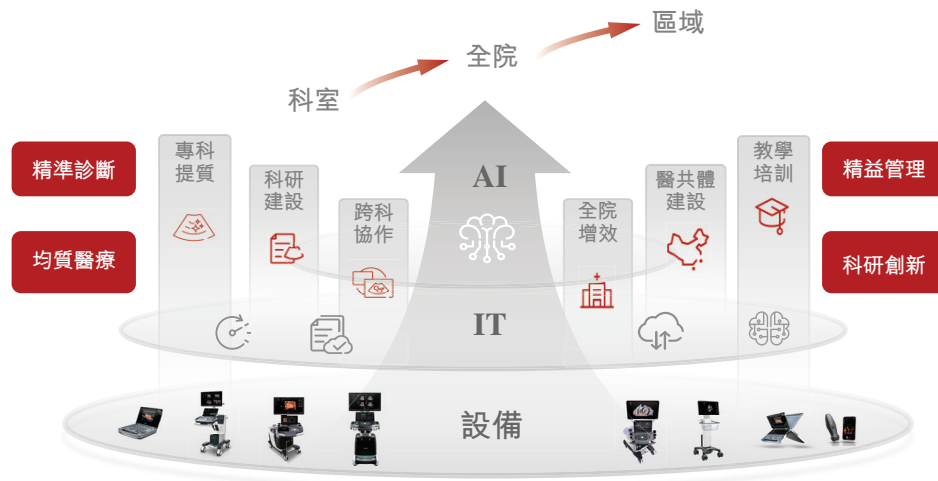
案例研究：一家法國巴黎醫院

在巴黎的一家醫院（一家歐洲領先的兒科和教學醫院），我們的本地團隊與多個科室的臨床醫生密切合作，了解他們的長期IT整合需求和日常臨床挑戰。該醫院通過大量試驗，現場體驗了我們的N系列監護系統，該系統操作簡單、具備先進的臨床功能並可無縫互通，效果顯著，最終選擇我們作為其患者監護基礎設施全面數字化轉型的合作夥伴，並訂購了近300台高端監護儀以及覆蓋31個臨床科室的全院「瑞智生態」解決方案。此次合作是法國最知名醫療機構之一建立綜合數據驅動監護網絡的一個里程碑。

業 務

「瑞影生態」(醫學影像系統)

我們基於對醫學影像臨床場景的深度洞察，順應醫療技術數字化、智能化的發展趨勢，打造「瑞影生態」數智影像新生態系列解決方案，為不同層級的醫療機構和醫療工作者提供場景級的數智化解決方案。目前我們已經推出針對超聲科、超聲科與臨床科室協作、區域醫共體、國際超聲學校等場景的數智化解決方案，方案覆蓋影像診斷、報告書寫、結果質控、教學培訓、運營管理在內的影像業務全流程。



依托瑞智聯的統一互聯與治理能力，瑞影生態實現影像設備、數智影像IT系統及AI模型的多層協同，支持從院內設備到區域影像中心的數據互通與安全管理，推動醫學影像全場景的智能化與均質化發展。這有助於提升醫學影像領域的診斷精確性、均質化發展、科學研究及精益管理水平。截至2025年9月30日，瑞影生態已經覆蓋中國31個省、直轄市、自治區，實現累計裝機超18,900套。截至同一日期，瑞影生態平台已累計專業用戶超5.9萬人，由專業用戶自主運營的群(社區)超8.9萬個。

在國際上，瑞影生態在提升醫學影像能力及促進合作方面發揮着日益積極的作用。在印度尼西亞、沙特阿拉伯、埃及等國家，瑞影生態通過專業的遠程培訓方案，為當地基層醫生提供高效、經濟的專家指導培訓，從而促進全球與區域醫療界之間的學術交流。截至2025年6月30日止六個月，瑞影生態進一步為客戶提供遠程協助互

業 務

聯，幫助其實現在各分中心的超聲實時遠程診療及質控，成功進駐中東首家線上醫院（SEHA Virtual Hospital，全球規模最大的線上虛擬醫院，有130家醫院接入，年診量超40萬人次）。

精準診斷

基於「設備+IT+AI」，瑞影生態打造專科超聲數智系統，以智能互聯的方式延伸了超聲設備的能力，實現超聲科診斷全流程提質增效，減少漏診與誤診。以「瑞影•婦產超聲數智系統」為例，該系統提供病人歷史檢查陽性特徵智能提示、超聲設備的信息和測量值的自動同步、AI解剖結構識別、自動生成趨勢曲線等功能，實現報告書寫高效零差錯，提升婦產超聲診斷質量，並節省超聲助手80%的工作量。

均質醫療

針對一院多區、區域醫共體等跨機構場景，瑞影生態打造遠程超聲系統，致力於通過人工智能、雲計算、物聯網等方式，提升區域間不同醫生的專業能力，促進區域內檢查的標準化與規範化，實現區域診療能力均質化和高質量發展。尤其針對診療能力偏弱的基層醫療機構，該系統基於AI大模型，提供了智教培、智質控、智會診一體化解決方案，通過AI訓練、雲作業、智能質控等應用，賦能基層醫生體系化提升專業能力。

精益管理

針對醫學影像應用廣泛、覆蓋科室多這一趨勢，瑞影生態提供精益管理解決方案，方案覆蓋科室內、跨科室、全院級和醫共體的影像管理，實現科室影像業務流程優化、全院影像應用高效管理、醫共體實時統計影像業務數據和設備運行數據，輔助資源配置與決策。「瑞影生態」尤其針對全院影像管理，提供超聲科與臨床科室的超聲遠程協作方案，臨床科室進行POC超聲檢查，超聲科醫生進行會診與報告確認，實現臨床科室超聲的規範化管理和全院超聲均質化服務。

業 務

科研創新

作為醫學影像發展的重要引擎，科研的探索及突破為學科生長提供強勁的動能。瑞影生態為超聲工作者打造專業的超聲科研平台，提供超聲科研數據管理、科研課題管理、超聲定量分析等應用，實現對科研方向欠缺、科研數據難收集、科研數據難應用等全方位痛點的覆蓋，助力學科前沿探索。

案例研究：浙江某婦產醫院

我們與浙江省一家在母嬰醫學領域處於國內領先地位的婦產醫院合作，通過瑞影生態對其婦產超聲診療流程進行了革新。通過設備協同、測量值自動傳輸、AI圖像識別及智能質控等一系列功能，該醫院得以簡化從掃描到報告的診斷流程。該系統自動同步測量數據，並輔助實時圖像質量評估，有效釋放人力，降低報告錯誤率。臨床醫生表示，由於該系統顯著提升了切面完整率和工作流一致性，他們能夠更專注於臨床決策及患者溝通。此後，瑞影生態成為該醫院日常運營中不可或缺的「智能助手」，為中國婦產超聲的數字化、智能化實踐樹立了新的標桿。

案例研究：與國際組織合作

影像雲平台攜手某國際組織，舉辦了一場具有里程碑意義的婦產超聲遠程教學課程，實現倫敦專家與哥倫比亞學員的實時連線。通過多流同步技術實現超聲圖像、手勢和語音的實時、高保真傳輸，近400名學員參與了直播課程，仿佛與講師同處一室，進行觀察與互動。該活動不僅高效提升了教師授課效能和互動性，同時也使學員能夠即時獲得世界頂尖的婦產超聲影像培訓。此次活動的成功舉辦展示了「瑞影雲++」平台促進不同地區和醫療機構合作的能力，將優質醫學教育帶給更廣泛的全球受眾，為未來國際超聲領域的學術合作樹立了先例。

在我們的數智醫療生態系統中，我們還在推進一系列專業管線系統，這些系統將數字連接和決策支持擴展至關鍵科室和工作流，其中包括瑞智急診決策輔助系統。

業 務

「瑞檢生態」(IVD)

我們積極推廣「瑞檢生態」數智實驗室解決方案，為醫學實驗室提供高效、專業的物聯化與智慧化管理平台，並結合公司體外診斷設備與試劑產品，全面構建「瑞檢生態」。

依托公司統一的設備與數據中台瑞智聯，瑞檢生態實現對全院及區域實驗室設備的集中接入與資產管理，顯著提升了跨院區、跨流水線的數據一致性、質控可追溯性與運行安全。通過瑞檢實驗室信息管理系統InnoSight，「瑞檢生態」實現了實驗室的數智孿生，打破信息孤島，使設備與數據無縫銜接，從而提升了實驗室的效率、品質控制和整體管理水準，確保檢測過程的精準與優化。

檢驗科是醫院臨床診斷數據量最大、最關鍵的科室。實驗室必須具備強大的數據治理能力，可以拉通全院信息，提供深度整合分析。邁瑞全院數智化生態布局，也為檢驗科的競爭提供了額外優勢，並且在近期多個超大型實驗室項目中獲得客戶的肯定。

「瑞檢生態」深度融合設備信息，圍繞「人、機、料、法、環」五大要素，與實驗室流程深度融合，一站式解決實驗室複雜管理要素。由於實驗室是醫院內數據規模最大且密集度最高部門，「瑞檢生態」亦強化整個醫院網絡的數據治理與互聯互通，從而支持全面且即時的診斷洞察。此外，「瑞檢」在「同體系、同平台、同標準」的基礎上，進一步提升區域均質化，與SPD、LIS等第三方系統互聯，共同構築開放生態，提升試劑物流和區域質量管理水平。截至2025年9月30日，「瑞檢」已在中國超過900家醫院裝機，其中約80%為三級醫院。截至2025年9月30日止九個月新增裝機300多家。

業 務



「瑞檢生態」的主要特點概述如下：

- **數智檢驗。**「瑞檢生態」的數智閱片模塊能夠清晰捕捉圖像並精準分類，輸出均質化檢驗報告，而邁瑞智學模塊通過專家智慧的便捷共享，幫助實驗室人員不斷提升專業能力，促進學科建設。依托智能審核模塊，實現智能審核與自動複檢，進一步完善標準化檢測流程，提升效率和質量。
- **數智管理。**通過多級管理優化與運維數字化轉型，「瑞檢生態」實現實驗室運行的全流程精益管控。我們的試劑管理覆蓋從驗收入庫到上機使用的全生命周期，確保高效和安全使用試劑。同時，智慧大屏可實時動態查看實驗室信息，提升管理效率，實現數智化轉型升級。
- **數智發展。**「瑞檢生態」以「無界信息融合」為核心，推動檢驗科從單點業務向跨學科、跨院區的整體協同升級。依托跨院區平台化管理，實現對檢測周轉時間(TAT)的高效管控。同時，通過跨學科數據的深度融合，提升診斷維度，助力精準診療。

業 務

案例研究：一家印度尼西亞醫療集團

印度尼西亞的一家醫療集團已部署「瑞檢生態」，並將其作為核心實驗室信息管理平台和物聯網基礎設施，多個院區使用統一的數字化框架。通過簡化風險管理和跨院區結果協調，系統實現一致的檢測標準和集中監管。自實施以來，該集團的質控管理效率提高了約30%，標誌着其朝着全網絡一體化、數據驅動的實驗室管理邁出關鍵一步。

案例研究：一家湖北省武漢市醫院

武漢市的一家醫院借助「瑞檢生態」推動「一院多區」轉型，以數智化作為實驗室現代化的支柱。通過集成TLA自動化流水線、AI血清智能判讀系統和機器視覺機械臂，該醫院將其整個實驗室工作流程重塑為更快速、更智能、更標準化的流程，分揀效率提升35%，單日樣本處理時間縮短近一小時，TSH等關鍵檢測項目的周轉時間縮短一半，且準確性絲毫不受影響。通過將工作流程從16步精簡至僅7步，並將數據整合到統一的信息平台，該醫院實現了三個院區的全面透明化和平台化管理，為高效、數據驅動的臨床實驗室樹立新的標桿。

LLMs：賦能與輔助，讓醫護回歸患者

醫療物聯網作為物聯網中一個高度專業的垂直領域，其競爭壁壘在於硬件。只有具備深厚硬件積累的企業，才能真正實現從數據採集到智能決策的閉環落地。高質量與高完整度的數據是構建高效LLM的基礎。得益於遍布全球的設備裝機基礎及豐富的臨床數據存取能力，我們能夠選取含完整診療邏輯鏈的優質案例進行訓練，從而讓模型不僅懂算法，更懂臨床。通過將臨床思維內化進AI模型，我們將數十年的醫療實操經驗和嚴謹的數據管理轉化為像臨床醫生一樣思考的智能系統。這一能力標誌着我們在數智化時代向世界一流公司的關鍵躍遷。同時，我們與真實臨床環境的深度接觸不斷優化和豐富我們的模型，從而實現更精準的場景化應用，並加速其在日常醫療實踐中的普及。

業 務

啟元重症醫療大模型

作為全球首個臨床落地的重症醫療大模型，啟元重症醫療大模型標誌着急症救治數智化發展的重大里程碑。該模型深度融合物聯網、雲計算、大數據及AI技術，針對臨床痛點，為每位患者構建數字畫像，再用重症思維去深度分析，實現了病情問答、建議生成、病歷撰寫和重症知識查詢等智能功能，能夠幫助醫護人員回溯整合患者病情、預測臨床趨勢、生成臨床思維導向下的病歷文檔，並獲取權威知識來源。啟元重症醫療大模型已在浙江大學醫學院附屬第一醫院、上海仁濟醫院、北京大學深圳醫院等中國多家領先醫院成功部署，在通用大模型加速垂域落地的關鍵階段，啟元的率先實踐實現了「臨床思維內化」的認知躍遷。

主要特點

啟元重症醫療大模型的主要特點和優勢概述如下：

- *全面的臨床洞察。* 啟元重症醫療大模型能在約5秒內迅速梳理患者72小時病情歷程，自動提取關鍵生理指標，生成數字畫像，預測潛在病情惡化，並提供個體化治療建議。例如，在進行複雜決策時，可輔助判斷「心臟移植術後患者撤走人工心肺機(ECMO)」的最佳時機等，它可以在診療現場提供專家級的決策支持，助力醫生快速決策。
- *重症知識查詢及決策支持。* 基於九大亞組重症醫學知識圖譜，啟元重症醫療大模型知識查詢分析準確率高達約95%，確保醫生快速獲得基於循證醫學且符合最新醫療指引的建議。
- *自動化病歷撰寫及 workflow 效率。* 啟元重症醫療大模型可以在大約1分鐘內高效生成條理清晰、格式規範的病歷，效率大幅提升，目前已經能夠輔助醫生完成70%左右的病歷書寫工作，為醫生減少50%以上的人工數據錄入工作，使其有更多精力專注於患者救治，在提升效率的同時，亦保證臨床記錄的一致性。

業 務

瑞智重症決策輔助系統

基於啟元重症醫療大模型的智能推理能力，我們的瑞智重症決策輔助系統將AI驅動的分析融入ICU的日常工作流程，將實時數據轉化為可操作的臨床洞察。該系統專為重症醫學科設計，通過整合設備生成數據與多模態臨床信息，為每位患者構建實時數字孿生模型。它支持持續動態病情監測、預警提示，並在數秒內提供個體化治療建議。同時，還具備自動撰寫病例功能，並提供重症知識支持，查詢準確率達95%左右。自該系統於2024年12月首次落地至2025年9月30日，瑞智重症決策輔助系統及啟元重症醫療大模型已在國內8家醫院實現裝機，展現出廣闊的臨床應用前景，標誌着數智化重症管理新時代的到來。

啟元圍術期醫學大模型

作為麻醉與圍術期管理的智能決策支持引擎，啟元圍術期醫學大模型是我們在外科護理數智化領域的最新突破。該模型引入多模態數據融合與臨床AI技術，將患者圍術期的病歷病程、實驗室檢驗結果、醫學影像數據及術中設備參數進行深度整合，形成一個以患者為中心的統一分析框架。該大模型能夠提升術前訪視效率，自動生成麻醉計劃，在術中實時採集完整、無縫、高分辨率的全息數據，並依托CDSS臨床規則，融合患者全方位指標，實現對術中常見危機事件的識別與預警，並可及時輸出治療建議。術後，自動生成麻醉總結，為患者復甦和康復提供指導。它突破了傳統單一數據模式的局限，提供高度關聯、情境感知的決策支持，從而提升圍術期全過程中臨床判斷的準確性與可靠性。

借助先進算法與持續數據學習，啟元圍術期醫學大模型在手術期間為每位患者構建高分辨率的動態數字畫像，提供實時臨床洞察，助力麻醉師與手術團隊及時、精準地實施干預。

主要特點

啟元圍術期醫學大模型的主要特點和優勢概述如下：

- **多模態數據融合。**啟元圍術期醫學大模型將醫療記錄、實驗室診斷、生理監測及影像等多源數據融合為一個分析引擎。該多模態框架實現了對圍術期患者狀況的深度情境理解，提升了複雜手術場景下的預測準確性與決策可靠性。

業 務

- *以患者為中心的智能分析*。啟元圍術期醫學大模型圍繞以患者為中心的原則設計，能夠在術中實時採集完整、無縫、高分辨率的全息數據，並形成設備級患者全息數據庫，實時反映患者生理狀態的變化，支持持續風險評估與個體化麻醉管理。
- *智能臨床決策*。依托決策輔助系統臨床規則及先進的AI推理，該模型實現對術中常見危機事件（如血流動力學不穩定或通氣異常）的識別與預警，並可及時提供優化治療建議，以指導臨床行動。
- *提升安全性與工作流效率*。啟元圍術期醫學大模型提供主動預警、智能參數優化及自動撰寫病歷等功能，助力臨床醫生在高風險手術過程中維持患者穩定，並縮短響應時間。

瑞智圍術期決策輔助系統

依托啟元圍術期醫學大模型，我們的瑞智圍術期決策輔助系統將圍術期護理從被動應對轉變為預測性護理。該系統整合了來自麻醉系統、監護儀、呼吸機和輸液泵的數據，提供由AI驅動的實時臨床洞察。它能夠持續監測麻醉深度、血流動力學穩定性和呼吸參數，同時在手術過程中提供預警和可行的治療建議。通過將患者數據集成到智能圍術期管理平台，瑞智圍術期決策輔助系統可提高手術安全性，減少人工工作量，並確保臨床實踐的一致性。

啟元圍術期醫學大模型和瑞智圍術期決策輔助系統迅速在臨床中得到應用，自推出後僅一個月內便已實現落地裝機，表明其緊密契合醫院的智能化、標準化及高效圍術期決策支持需求。

瑞智設備管理信息系統&啟元醫工大模型

在構建醫療設備數據基座的過程中，醫院面臨設備全面接入難、種類多且品牌複雜，如何在控制成本的同時最大化設備連接數量等主要挑戰。瑞智設備管理信息系統採用創新的中間件技術，通過醫療級的設備物聯模塊，全面支持「IHE和HL7」數據標準和非標協議設備的無縫接入，顯著降低了硬件依賴與改造成本。同時，系統構建設備物聯感知網絡，實現全院設備的無縫接入和房間級定位，支持超大規模部署，能夠全面適配大型三甲醫院複雜的應用場景。

業 務

基於啟元醫工大模型，瑞智設備管理信息系統深度整合設備元數據與設備知識庫，融合設備的狀態、位置、故障、能效等數據，通過智能分析為臨床和管理者提供實時的決策支持，推動醫院在智能化和精益化發展方面取得更大進展。此外，該系統通過深度融入臨床業務場景，提供移動端一站式服務平台，提升一線工作效率與使用體驗。藉助啟元醫工大模型打造的臨床智能助手，醫護人員可以隨時進行設備知識查詢與培訓，進一步提升診療效率並減輕工作負擔。通過推動設備管理的智能協同與精益運營，結合設備數據與人工智能的深度融合，瑞智設備管理信息系統打破了臨床、管理與科研之間的信息壁壘，構建了一個以設備數據為核心的全方位醫療生態系統。我們致力於推動中國醫療設備管理邁向智能協同、精益運營的新起點，為數智醫療新生態的發展奠定堅實基礎。

瑞影婦產超聲數智系統&啟元婦產大模型

通過深度融合人工智能與大數據技術，該系統以「數智賦能」為核心，重新定義產科超聲的工作方式。從患者信息調取、檢查執行、結構化報告生成，到全程AI質控與數據互聯，實現了全流程的智能化升級，真正幫助醫院降本增效，提升診斷質量，強化科室管理。

該系統核心功能：

- 軟件系統推送信息至設備，檢查「一鍵啟動」。基於AI LLM的歷史檢查陽性特徵提取，輔助醫生快速回顧；結構化報告自動生成；及
- 全流程的AI報告／圖像質控。「設備+IT+AI的方案」，整體減少醫生30%的工作量，減少助手80%工作量，全自動數據傳輸和識別以及事中報告質控，實現報告0差錯。同時全面提升質控效率以及覆蓋率。

邁瑞團隊與浙江大學醫學院附屬婦產科醫院深化合作，依托瑞影•婦產超聲數智系統與啟元婦產大模型，共同推進超聲診療流程的智能化、標準化與高效化，全力打造瑞影數智生態在頂尖專科醫院的第一樣板。

業 務

瑞影乳腺超聲數智系統&啟元乳腺大模型

瑞影乳腺超聲數智系統面向乳腺超聲診斷全場景，融合多模態大模型與臨床知識庫，提供覆蓋檢查「前、中、後」全流程的數智解決方案。系統自動識別病人歷史檢查，提示陽性特徵；在實時掃描過程中識別關鍵切面與可疑病灶並給出提示；支持病灶自動測量、結構化診斷生成與報告自動書寫，並提供質控評分與優化建議。該系統支持本地或雲端靈活部署，模型可在不同醫療機構快速應用，實現規範化、智能化的乳腺超聲工作流，顯著提升乳腺超聲診斷的準確性與一致性。

數智化舉措

未來，我們將繼續加強在醫療LLM的研發投入，針對不同臨床場景開發出對應的啟元垂域大模型，包括將於2025年年底推出的啟元檢驗大模型。

為了能夠讓醫療LLM更好地賦能臨床，我們將致力打造業內最易用的CIS、LIS、超聲PACS等臨床信息系統，完善我們在IT層的產品布局；搭配我們的數智生態系統，強化以數據為核心的連結、決策輔助與臨床效率，進一步鞏固我們「設備+IT+AI」架構的深度與可擴展性。



以「全面互聯、數據整合、生態共建」為核心願景，我們推進設備、IT與AI的深度融合，驅動醫療高品質發展。透過數智創新，我們正以系統化能力為醫療「不可能三角」（質量、效率、成本兼顧）提供破局方案。

業 務

流水型業務

流水型業務是指具備高複購率和高黏性的業務，包括體外診斷試劑、微創外科耗材、微創介入耗材、數智化解決方案及客戶服務。流水型業務更能有效提升收入的可持續性和穩定性，並形成長期複購優勢。於業績記錄期，我們的流水型業務已成為收入增長的重要組成部分。

目前我們重點聚焦體外診斷、微創外科及微創介入類高值耗材領域，已形成流水型業務的立體布局。展望未來，我們除了繼續提升現有的流水型業務的技術創新能力和產品競爭力以外，將盡快進入分子診斷、臨床質譜等領域，並積極拓展微創外科和微創介入的高成長新興領域和細分賽道，形成完整的流水型業務布局。同時，我們也在積極探索人工智能軟件與數智化解決方案的商業化路徑，相關產品預計將逐步納入公司流水型收入結構。

業績記錄期，我們的流水型業務實現了穩健且持續的增長。體外診斷試劑業務已形成較大規模，佔體外診斷板塊收入的主要部分；在生命信息與支持領域，輸注泵耗材、除顫電極片等核心消耗品銷量持續增長，推動該板塊保持良好的增長勢頭；在醫學影像業務中，我們正積極拓展超聲引導下的介入類耗材市場，進一步豐富產品結構；此外，在新興業務領域，微創外科及微創介入等高值耗材亦實現了顯著的增長。

得益於流水型業務更加廣闊的市場空間和公司持續穩步提升的市場份額，流水型業務收入增長強勁、且收入佔比穩步提升，為公司整體業績增長提供了持續動力，並進一步強化了公司的長期盈利能力與業務韌性。

業 務

我們的全球布局

受益於長期國際化戰略的持續推進，我們已逐步建立起覆蓋全球的研發、生產、營銷和服務體系，並在成熟市場與新興市場均形成差異化競爭力。通過強化平台化與本地化能力、深入滲透高端客戶群、以及發揮「設備+IT+AI」生態系統的獨特優勢，我們在海外市場的核心競爭力已日益凸顯。

- **全球化布局與規模優勢。**我們2024年海外收入佔比達45%，產品銷往全球190多個國家和地區，並已進入Newsweek評選的全球前100家醫院中的87家。同時，我們在全球範圍內構建了覆蓋終端客戶、經銷商及合作夥伴的立體化渠道體系，國際區現有經銷商超過1,000家，分布於亞太、中亞、歐洲、拉美、中東及非洲等主要區域。

2024年，我們在新興市場的份額達到5.4%，但在成熟市場滲透率僅約1%，具備顯著提升空間。我們堅持差異化的區域市場策略：在成熟市場，以創新功能作為「敲門磚」，主打中高端產品；在新興市場，則以高性價比產品切入，快速提升覆蓋率和滲透率。

此外，我們通過針對性併購進一步提升國際化布局。在體外診斷領域，我們收購德賽(DiaSys)及海肽生物(HyTest)等國際領先企業，幫助完善全球供應鏈，確保關鍵原材料穩定供應，並強化產品研發能力。這一系列併購舉措有效地補強了我們的全球產業鏈布局，特別是在歐洲、亞太及拉美地區，為我們的長期國際化發展奠定了堅實的基礎。

- **平台化與本地化能力。**我們持續縱深推進全球化戰略，搭建全球本地化平台。截至最後實際可行日期，我們已在全球14個國家布局本地化生產項目，其中11個國家已啟動生產。本地化生產進一步保障了我們的全球產品供應穩定性，減輕了關稅及地緣政治風險對業務的影響。同時，我們在全球範圍內持續優化營銷服務體系，加速全球本地化網絡和倉網布局，並全面加強海外本地化生產能力，以提升市場應變能力和臨床服務水平。

業 務

- **高端客戶突破與品牌認可。**我們三大業務板塊加速滲透美國、英國、法國、西班牙、澳大利亞、巴西、墨西哥、土耳其、沙特等國家的高端醫院。具體而言，截至2025年6月30日止六個月，我們的體外診斷業務已服務超過160家新的高端客戶，生命信息與支持業務已服務超過100家新的高端客戶，以及醫學影像業務已服務50家新增高端客戶。成熟市場高端機構的認可度不斷提升，進一步夯實了我們的全球品牌聲譽和競爭地位。
- **差異化的「設備+IT+AI」生態系統。**我們已完成一體化智能醫療生態系統搭建，並推出全球首個臨床落地的重症醫療大模型－啟元重症醫療大模型。這一生態不僅幫助客戶提升診療效率、優化運營成本，更顯著增強客戶黏性，推動合作模式從短期採購轉向長期生態共建。

成熟市場

我們在成熟市場的戰略重點是以產品性能和創新功能為核心，持續突破高端客戶群體並夯實品牌認可度。2024年，我們在北美和歐洲等成熟市場實現顯著突破，監護儀、麻醉系統、呼吸機、除顫儀、血球及超聲等核心產品在全球市場佔有率均穩居前三。

我們主要通過併購獲得直銷平台和本地化能力，如收購Datascope，為進入北美和歐洲市場提供了堅實的商業平台。因此，我們在北美市場表現尤為突出。2024年，我們在北美地區的收入達到人民幣26億元，產品成功進入全球頂尖醫療機構，充分體現了公司產品在技術創新、質量可靠性和臨床應用價值上的國際頂尖水平。同時，我們在英國聖托馬斯醫院、德國柏林夏里特醫院、法國圖盧茲大學醫院、西班牙拉帕斯大學醫院等歐洲知名醫院均實現突破，逐步建立起穩固的高端客戶基礎。

我們將利用產品的競爭優勢，繼續深耕本地化運營和渠道網絡，提升在高端客戶群體中的覆蓋率，進一步深入滲透成熟市場。

新興市場

我們將新興市場視為全球化戰略的關鍵增長引擎。2024年，我們在新興市場的市場份額(按收入計)約為5.4%，這得益於拉丁美洲、東南亞、中東及非洲醫療開支的不斷增長，該等地區對中高端醫療器械的需求缺口仍然顯著。

業 務

我們在體外診斷業務上聚焦亞太、拉美及中東非等新興市場，是公司國際化發展的突破口。與此同時，我們通過「設備+IT+AI」的數智化整體解決方案，幫助當地醫療機構在提質增效和臨床能力均質化方面取得成效。此外，我們積極參與新興市場的醫療基礎設施建設項目，例如在東南亞地區的全實驗室流水線和數智化醫院建設，顯著提升了當地醫療資源配置效率。

在新興市場，我們主要依賴具備廣泛資源與專業能力的本地經銷商，建立了完善且覆蓋面廣的經銷體系，產品已進入多家綜合性及專科醫院。必要時，我們也會直接接觸特定客戶。通過複製在國內市場「切得細、吃得透、綁得緊」的成功經驗，並結合新興市場的本地化洞察，我們不斷強化經銷商體系建設。在新興市場以高性價比產品切入，快速提升覆蓋率和滲透率，以滿足當地醫療體系對更高的臨床可及性和醫療資源均質化的核心需求。

憑藉持續的本地化建設、渠道拓展及差異化產品策略，我們有信心將新興市場培育為公司長期、穩定的增長引擎。

本地化策略

本地化是我們全球化戰略的核心支撐。通過在研發、生產、營銷與服務體系中的全面本地化建設，我們不僅能夠更好地適應不同國家和地區的政策環境與臨床需求，也能夠提升供應鏈韌性、優化運營效率並深化與當地市場的聯結。我們已逐步構建起覆蓋產品研發、生產、人員及合作等多個層面的全球本地化體系。

本地化平台建設

我們在全球的40個國家和地區設立了64家海外子公司，並在多個區域設立了多級分公司，以更好地服務各地客戶。我們的海外實體網絡承載了銷售、市場、臨床和財務等核心職能，並為各地客戶提供了全方位服務和本地化支持。

以印度為例，我們早在2007年就在印度當地成立了子公司，配備了完善的銷售、服務等支持體系，近年來更是在建立本地化生產平台，深入耕耘印度市場，滿足當地醫療行業的需求。這些本地化平台的建設，不僅增強了我們對市場變化的快速響應能

業 務

力，還大幅提升了供應鏈的韌性和服務的精準度。目前，我們已在印度設立五家實體辦，並在多個海外主要國家進入「單國多平台」拓展階段，體現出我們海外布局的廣度與深度兼具。通過本地化運營，我們得以與當地市場和客戶建立更緊密的聯繫，這一領先布局亦構成我們區別於同行的顯著優勢。

本地化生產與供應鏈平台

截至最後實際可行日期，我們已在全球14個國家布局本地化生產項目，其中11個國家已啟動生產。通過收購德賽(DiaSys)及海肽生物(HyTest)等企業，我們加快了血球、生化、化學發光免疫分析等產品在歐洲、拉美和印度的本地化製造及供應鏈平台建設，有效縮短交付周期並提升市場響應速度。

本地化研發與創新

我們已在北美和歐洲設立5個海外研發中心，充分利用當地高端科研人才與創新資源，針對不同地區的臨床需求開展定制化研發。同時，我們通過本地研發與全球技術平台協同，確保產品既具備國際先進性，又契合區域市場需求。

本地化團隊與本地化運營

我們擁有高度本地化的海外團隊，本地領導與一線團隊深度融入區域運營。特別是在西歐，我們的管理層與一線員工幾乎均為本地專業人士，而美國團隊成員則全部為本地員工。通過本地化團隊，公司能夠更好地適配當地醫療體系與監管框架，更快響應客戶需求，並建立更穩固的長期客戶關係。我們致力於培養達到全球標準並兼具本地經驗的獨立區域團隊，截至2025年6月30日，我們的海外員工超過3,000人，整體本地化率超過90%。

本地化合作與靈活模式

除自建與併購外，我們還在阿爾及利亞、沙特、印尼、土耳其等國家與本地合作夥伴展開合作，採用OEM等靈活模式補充本地化布局。這不僅有助於快速進入重點市場，也提升了公司在不同政策環境下的合規性與靈活性。

業 務

研發

自主創新是我們的初心，也是驅動本公司發展的基本戰略。截至最後實際可行日期，我們已建立起基於全球資源配置的研發創新平台，具有強大的產品工程化和系統集成能力，全球設有十二大研發中心提供支持。於往績記錄期間，我們的總研發投入投入達到人民幣128億元，佔總收入的比例超過10%。

我們依托自主構建的MPI醫療產品創新體系，建立起系統化地覆蓋從臨床需求調研、產品構思到質量管理和全生命周期管理的全流程框架，確保研發效率。

我們建有多個國際領先的研發專業實驗室，包括可靠性、標準化、電源、參數、氣體、探頭、熱力學等專項技術實驗室。其中可靠性實驗室和標準化實驗室獲得了中國合格評定國家認可委員會(CNAS)認可。可靠性實驗室還通過了Intertek、SGS、TÜV南德等國際第三方機構的認可。

我們的研發團隊

醫療器械是一個融合臨床醫學、生物學、材料學、電子工程等多門基礎學科的複雜產業，其發展高度依賴於持續的臨床反饋與驗證、跨學科的協同研發以及跨領域思維的深度融合，因此，建立一支學科背景多元、實戰經驗豐富且持續注入新鮮血液的研發團隊，是確保創新和競爭力的基石。我們始終相信，與世界一流人才同行是支撐我們成長為世界一流組織、打造世界一流平台的重要發展要素。

截至2025年6月30日，我們的研發團隊人員約5,200人，且遍布全球，分布在中國、美國、芬蘭和德國等地，其中碩士及以上學歷佔比達70%。借助中國工程師資源稟賦，我們構建了數量龐大、素質過硬、並持續吸納新鮮力量的研發團隊，在深圳、北京、杭州等城市設立了7個實力雄厚的研發中心。同時，我們在美國、芬蘭、德國布局了5個互補型海外研發中心，為全球創新提供多元化支撐。

尤為突出的是，我們擁有一個經驗豐富的研發核心管理團隊，其平均行業經驗超過22年，為本公司的研發提供了有力的保障。每個業務的管理者既是該業務的開拓者，又是研發團隊的管理者，他們既能精準把控技術脈絡，確保核心技術、實戰經驗

業 務

無縫傳遞，避免經驗斷層；又能通過對團隊的精細化管理，推動創新能力持續迭代、團隊凝聚力不斷沉澱，最終實現技術傳承、創新活力與團隊凝聚力的協同積累，為研發創新築牢人才根基。

人才梯隊建設

我們始終將人才視為創新的根基，建立了系統化的人才培養與晉升機制。選好幹部、用好骨幹、培育好新人，是人才團隊建設最為關鍵的三項工作。我們的人才戰略以此為核心，旨在確保各級人才的選拔、任用與發展能夠精準服務於我們的戰略目標。我們為員工提供多維度成長路徑：

- *技術骨幹培養*：我們堅信「給機會是對人才的最大激勵」，通過開拓新業務、探索新技術，我們鼓勵年輕的研發人員成為創新的主力軍。這為團隊注入了活力，並確保了從實踐中培養出更多優秀的人才。
- *管理人員選拔*：我們秉持從成功的實踐中選拔複合型幹部，授權具備一線臨床和市場洞察力的團隊進行決策，對直接業務成果負責，並進行動態管理。我們致力於培養能夠洞察行業趨勢、精準把握業務方向、高效建設團隊的複合型領導者，並建立了基於績效的動態管理機制，以打造一支積極進取、富有戰鬥力的團隊。
- *業務領袖養成*：我們要求研發領導者具備同理心和成長型思維，有清晰的願景和期望、高度的責任感和自驅力，敢於決策，勇於擔當。我們致力於培養的領袖需要具備(i)商業判斷力，洞悉行業趨勢，預判創新方向；(ii)業務洞察力，理解臨床，洞察市場，掌控開發節奏；及(iii)團隊領導力，帶領團隊打造廣受市場好評的產品，保障業務的持續成功。

業 務

研發模式：MPI體系

我們採取自主研發模式，構建了國際領先的醫療產品創新(MPI)體系。與此同時，結合當前行業需求和客戶痛點，我們以客戶為導向，推動研發轉型，聚焦數智化、流水化、國際化三大戰略方向。我們的研發生態系統不僅通過產學研合作進一步推動技術進步，還通過與全球頂級醫院的深度合作，實現了從臨床需求出發的產品創新，使得我們在全球醫療器械行業中處於技術創新的前沿，進一步鞏固了我們的國際競爭力。

MPI體系：為高效創新提供有力支撐

基於我們的長遠目標和全球醫療產業的最佳實踐，我們建立了業內首創MPI體系，為高效的開發創新提供了系統的理念和方法。

MPI核心理念

我們MPI體系的六大核心理念為：(i)以市場為導向的商業決策；(ii)以客戶為導向；(iii)技術與產品異步開發；(iv)產品按時序結構化開發；(v)跨職能管理的矩陣組織；及(vi)端到端實現創新價值鏈整合與管理。該體系通過對產品創新過程的構造，實現高效研發及創新。

中國行業首創，助力正確、高效、前瞻性研發

MPI體系是基於我們的長遠目標和全球醫療產業的最佳實踐而建立起來的一個全面的開發創新體系。這個體系分為四個部分：

- 新產品規劃管理：解決臨床客戶痛點，以市場為導向，使得我們的產品一經上市即為市場接受度極高，商業表現極強的受歡迎產品。
- 新產品開發管理：通過規範新產品開發管理、產品全生命周期管理，增加過程管控，一次性把事情做正確。

業 務

- 技術開發管理：通過技術研究更前瞻性的做事，建立專注於突破創新的技術開發環境和技術開發流程，從而擁有持續動力深入技術前沿。
- 產品平台管理：通過產品平台管理，實現更有效的做事。用平台驅動研發效率，並做到極致。

全生命周期管理及端到端價值鏈整合

依托MPI創新體系，我們構建了全生命周期管理的產品開發流程。該流程制定了從產品概念到成功上市的路線圖，規定了標準的活動、交付物、職責以及特定過程，分為七個階段，48個步驟，200+任務，強調跨職能團隊合作的高效運行，使產品成功具有可複製性，強化用戶需求客戶導向，確保產品開發流程的高質、高效、低風險實現。同時我們堅持面向產品生命周期的設計理念DFX (Design for X)，在產品構思階段就與跨職能管理團隊，包括營銷、採購、製造、用服等對產品的可銷售性、可採購性、可製造性、可服務性等進行策劃，識別全價值鏈的痛點和機會，建立DFX需求和目標，作為產品開發的重要輸入。同時在開發過程中的不同階段設立評審驗收節點，保障DFX需求及方案的實現。產品上市後，我們的產品管理團隊會持續DFX優化，保障產品生命周期全價值鏈持續最優。

知識產權和合規管理

此外，本公司已將知識產權管理機制嵌入MPI體系，並建立了配套制度，以確保研發全過程的合規性與成果保護。通過不斷優化迭代，MPI已成為本公司創新研發的合規、集成且高效的系統，為本公司提供持續的創新動力和競爭優勢。

研發方向：數智化、流水型業務及國際化

我們堅持以研發創新驅動公司發展，並圍繞數智化、流水型業務發展和國際化三大戰略方向持續加大研發投入。

業 務

數智化

為了完成「設備+IT+AI」的數智醫療生態系統搭建，我們的核心策略是以智能化醫療設備為載體，以瑞智、瑞影、瑞檢三大臨床信息系統為平台，以啟元垂域大模型為決策中樞。設備端將延續以AI應用和融合創新為基礎，打造出更多符合臨床需求和解決痛點的精品產品。同時我們將繼續加強在醫療大模型的研發投入，針對不同臨床場景開發出對應的啟元垂域大模型，目前已經發布了啟元重症醫學大模型、啟元圍術期醫學大模型、啟元醫工大模型、啟元婦產大模型和啟元乳腺大模型，啟元檢驗大模型預計將很快發布。為了能夠讓垂域大模型更好地賦能臨床，我們將致力打造業內最易用的臨床信息系統(CIS)、實驗室信息系統(LIS)、超聲影像歸檔和通信系統(PACS)等臨床信息系統，完善我們在IT層的產品布局。

我們持續加大研發投入，以應對全球醫療領域正在進行的數智化轉型的挑戰。我們數智化方向的研發重點在於推動「設備+IT+AI」的深度融合。我們不僅在硬件層面持續擴充設備矩陣並推動產品的數智化迭代，還在IT層面加快邁瑞數智醫療生態系統的研發，打通底層數據與臨床工作流的連接。在AI層面，我們推出了啟元重症醫療大模型和啟元圍術期醫學大模型，並將繼續開發和培訓其他LLM；依托高質量臨床數據庫與專家知識庫，研發覆蓋多種臨床場景的垂域模型，從而實現AI輔助診療在更多臨床科室的落地。

流水化

在體外診斷領域，除了進一步豐富試劑項目數量，我們持續推出高通量、智能化、自動化儀器和流水線以外，更重要的是加大對體外診斷底層方法學的研發力度，加強對核心原材料的理解和開發能力，優化和提升試劑的靈敏度、特異性、穩定性，以此全面對標國際一線品牌的表現及產品質量。

在微創外科領域，我們將持續升級迭代胸腹腔外科手術配套的超聲刀、吻合器等耗材，並陸續推出婦科、泌尿外科、呼吸和消化科相關的配套內窺鏡、能量平台和介

業 務

入治療耗材，同時系統並有節奏地加快手術機器人的研發進度。

國際化

為了打造出滿足國際市場需求的爆款產品，我們的研發工程師隊伍將深入海外一線臨床場景，深度識別和理解海外不同市場的差異化臨床需求和痛點。這樣既可以把握住海外高端客戶對創新技術的需求，也幫助我們理解海外基層醫療機構在資源有限條件下的真實臨床痛點，由此形成「高端客戶技術推廣+基層客戶痛點響應」的全市場覆蓋的研發創新體系，真正做到幫助目標海外市場全面提升醫療精準度和可及性。

我們的核心技術

體外診斷

SEMS：單點位複合夾心法

SEMS是我們自主研發的創新免疫檢測平台，基於抗複合型抗體的獨特設計，突破了傳統免疫檢測在小分子、多肽及蛋白質檢測中的靈敏度和穩定性瓶頸。該技術實現了「單一表位，三極突破」，一是適用於小分子（檢測靈敏度不足）、多肽（易降解）及蛋白質（結構複雜）等多類型待測物；二是檢測性能可媲美金標準質譜；三是滿足複雜臨床場景的高精度檢測需求。

在樣本穩定性方面，SEMS技術使心衰標誌物BNP的樣本穩定時間由2小時顯著提升至12小時，極大改善了檢測窗口與樣本管理效率。在靈敏度和特異性方面，以雌二醇(E2)為代表的小分子檢測中，SEMS檢測結果的相關性和準確度接近質譜水平，顯著降低了藥物干擾的影響。該技術的抗原-抗體體系經優化後，信號強度與特異性均得到顯著提升，在低濃度樣本中仍保持高線性一致性與高檢測準確率。

SEMS技術的推出不僅提升了檢測靈敏度與樣本穩定性，也大幅改善了檢測效率與可重複性。其性能提升使檢測周期更靈活、操作更便捷、成本更可控，為臨床提

業 務

供了既具有高通量、高靈敏度又具穩定可靠性的檢測方案。SEMS已率先應用於SEMS-ALD和SEMS-VD等產品，並在激素檢測、心血管標誌物及慢病管理等領域展現出顯著優勢。

SEMS技術的成功落地凝聚了邁瑞全球研發體系的協同力量，形成了「原料－技術－系統」三位一體的全鏈條創新模式。這一模式確保了技術的可持續迭代與產業化落地，為公司在免疫檢測領域構築了領先的技術壁壘與長期增長動能。

SF Cube：光散射結合熒光染色多維分析核心技術平台

SF Cube是全球首創的光散射結合熒光染色多維分析核心技術平台，是試劑技術（包含熒光染色技術）、鞘流技術、光散射檢測技術、熒光檢測技術、多維數據分析技術的綜合運用。該技術結合了核酸熒光染色技術和細胞形態、結構處理技術，並充分發揮了光散射檢測技術、熒光檢測技術、多維數據分析技術的優勢，在幼稚細胞（含網織紅細胞、有核紅細胞）識別、血小板計數、瘧疾樣本檢測等方面，呈現出優異的特性。以此平台為基礎可實現血常規+CRP+SAA+ESR四合一聯檢，檢測速度可達200速，性能業界領先。

在白細胞檢測中，利用該平台的WBC「核質雙檢」技術實現了對幼稚細胞及各種原始細胞精準識別，保證了惡性血液病不漏檢；在紅細胞檢測中，利用該平台的三維特徵分析技術實現了瘧疾的精準檢測；在血小板檢測中，利用該平台的小板解聚技術，解決了困擾業界多年的血小板聚集樣本無法準確檢測的問題。為實現低成本而精準的血小板計數，我們首創了基於溶血通道和阻抗通道相結合的血小板計數方法，實現了低成本和高準確度的血小板計數，也為血細胞計數領域的發展提供了新思路。在疾病輔助診斷方面，該平台創新實現了包括急性早幼粒細胞白血病(APL)和傳染性單核細胞增多症(IM)的精準檢測，通過報警提示減少漏診，實現疾病的早診斷、早治療。

血細胞智能閱片技術

目前，血細胞識別面臨的痛點主要包括細胞辨認難度大，需要長時間專業訓練。由於細胞形態特徵複雜，基於傳統機器學習方法的外周血細胞類型分類性能不佳(70%-80%)。同時檢驗科人員能力不足，形態學檢查開展不理想。我們開發了深度學習細胞分

業 務

類識別技術，通過建立三級標注體系實現強大的高質量血細胞數據庫，為AI分類識別打下堅實的基礎。同時利用基於深度卷積神經網絡的血細胞分類識別技術，解決傳統機器學習方法細胞識別性能低的問題，最終實現總體細胞識別準確率約98%，極大提升了細胞識別準確率，減少檢驗醫師的工作量。

高速高清顯微成像技術

高速高清顯微成像技術利用多層景深融合技術實現了血細胞的高清成像，是數字形態學產品替代人工鏡檢的技術基石；通過飛行掃描技術，實現了樣本邊緣及尾部的高速掃描，解決了現有產品無法掃描血小板聚集的技術瓶頸，血小板聚集樣本檢測敏感性達100%。該技術可提高圖像質量（達到與顯微鏡一致）並大幅提升掃描速度，實現血膜邊緣及尾部的100x高清高速成像，掃描速度較傳統成像速度提高35倍，分析速度達到60片／分鐘，為檢測提供了更高效、更精確的技術支持。

生命信息與支持

瑞智啟元重症醫學大模型

其專為重症醫學科設計，通過整合設備數據與LLM，實現患者全程監測和個體化診療支持，推動重症診療的規範化與高效化。該技術成功構建患者數字孿生模型，實時採集並融合床旁設備及多模態臨床數據，其核心功能包括：

- 動態病情監測與預警，連續追蹤患者生命體徵，自動識別關鍵變化點，及時提醒，降低風險；
- 智能診療建議，在5秒內回溯患者72小時病情數據，生成個體化診療建議，顯著提升決策精準度；
- 病歷自動生成，依托LLM技術，1分鐘內完成符合臨床思維的病歷撰寫，減少醫生50%以上數據錄入時間；及

業 務

- 重症知識支持，內置專業知識庫，查詢準確率達95%，輔助醫生快速獲取權威指南和診療方案。

早期預警技術(EIA)

傳統的監護報警屬於閾值報警和組合報警，即當某個參數或多個參數觸發報警條件時產生報警，而早期預警將「被動應對危機」，轉化為「主動預防風險」，為醫護人員爭取了時間，從根源上降低了不良事件的發生概率。我們的EIA技術，基於床旁設備（監護儀、呼吸機、輸注泵等）的高分辨率數據和多參融合分析技術(CrozFusion)，分析提取高質量數據和挖掘信號特徵，並將AI算法與專家經驗深度融合，實現了重症患者狀態惡化的早期識別，從而為臨床醫護人員實現早期干預，並為提升患者預後提供了重要工具。該技術的優勢在於實現早期預警的同時提供患者狀態惡化的原因及過程，受到臨床醫護人員的極大認可。目前，該算法已經過臨床驗證，患者狀態惡化的早期預警平均提前約20分鐘，識別準確率超過80%，處於行業頂尖水平。

智能通氣技術

人機同步是呼吸機通氣的核心性能。臨床上病人病情各異且隨時變化，醫護人員難以在床旁實施觀測和調節，複雜臨床場景如洩漏，振動等干擾更是帶來巨大挑戰，臨床穩定人機同步挑戰極大。我們的智能人機同步技術通過自動分析波形，並針對重症、新生兒、無創等不同場景開發了精準策略，如面向有創通氣的IntelliCycle和無創通氣的EasySync技術，全面提升了各細分場景的人機同步性。以無創通氣同最具挑戰的新生兒無創通氣為例，新生兒呼吸努力及其微弱，同時無創通氣時漏氣量極大，可能達到90%以上，傳統方法無法有效探呼吸流速信號實現人機同步。為此業界採用膈肌電或者腹部傳感器等方式來實現同步。膈肌電同步技術雖然同步性好，但是有創置管且價格昂貴，難以普及。腹部傳感器對新生兒皮膚有損傷，且同步性能一般。我們的新生兒無創呼吸機的智能同步技術EasySync創新性的對呼吸壓力和流量信號進行互相關處理，利用兩個維度信號可以有效識別新生兒的微弱呼吸，做到了無需額外傳感

業 務

器將同步提升到與膈肌電同步率相當的水平。該技術的突破改變了新生兒無創通氣的臨床現狀，有效提升了新生兒通氣治療的有效性和安全性，且明顯降低臨床應用的成本。

醫學影像

AIT無極聲學智慧平台

作為目前業內最領先的超聲成像平台，其在數據，算法，算力方面都發布了一系列創新技術，實現基礎圖像質的飛躍，滿足針對疑難病症的終極診斷，其強大的平台潛力和可生長性，引領科研的新方向。平台採用創新的AFM矩能探頭技術，配合Freewave發射接收技術，能夠提升信號強度降低超聲偽影，帶來高質量的數據基礎。算法是成像的核心，而平台首次在超聲領域實現自適應波束合成技術，兼顧圖像對比度和空間分辨率，實現精準的細節呈現在信號處理方面實現了人工智能算法，能夠多維度增強組織特徵，消除呼吸運動等產生的偽像。此外，平台超並行運算數據處理量和運算能力比上一代高端產品超10倍。

顯微造影

這一全球首發的超分辨造影成像技術，突破了傳統超聲的分辨率極限，將診斷能力從毫米級提升至微米級。該技術首次實現在微米級分辨率下清晰顯示組織及病灶微血管結構的早期變化，為臨床診斷提供了前所未有的觀察視野。顯微造影技術核心依托智能圖像算法，Resona A20顯微造影系統實現了業界領先的500幀／秒超高採集幀率，重新定義了高保真微循環動態成像標準。該技術可在微米尺度上精確呈現組織和病灶區域微血管的早期改變，助力臨床實現更早發現、更精準診斷。

該技術具備重要的臨床診斷與科研價值，能夠清晰區分腫瘤組織與瘤旁正常組織在微血管特徵上的差異，從微觀層面解析腫瘤細胞的侵襲機制與動態過程，對腫瘤的早期發現、精準定性、療效評估及預後判斷具有重大意義。此外，顯微造影技術應用範圍廣泛，全面覆蓋腹部（如肝臟、腎臟）、淺表器官（如甲狀腺、乳腺）及婦科等多個領域，為臨床專家提供了強有力的「微觀視覺」工具。

業 務

HoloUMA 微血流定量分析

惡性腫瘤一般具有高於健康組織的血管密度，迂曲度，血流方向雜亂，整體灌注率及血流動力學，也有別於正常組織。量化分析微血管的早期改變，如密度，強度，迂曲度等，可為病變性質鑑別，病情監測，療效評估等提供豐富的定量信息。然而，由於微血流飄忽不定，取樣容積尺寸難匹配等原因，傳統的脈沖波多普勒超聲技術 (PW技術) 對微血流進行精準可靠的血流動力學分析仍有很大的挑戰。

HoloUMA技術在這一領域的創新尤為突出。它是業界首個能夠進行微血管灌注及形態多指標特徵分析的技術，能夠提供包括密度、強度、迂曲度等在內的量化分析，幫助精準捕捉微血管的早期變化。此外，HoloUMA還實現了業界首個微血流任意門、多位置同步頻譜精準定量技術，能夠在同一切面上對多個位置進行精準量化，快速評估血液供應梯度的變化。

這項技術在臨床中的價值十分顯著。從微血流的可視化到精準的全量化分析，HoloUMA能夠量化分析微血管的早期改變，為病變性質的鑑別、病情進展監測和療效評估提供精細而豐富的定量信息。該技術還為複雜的臨床情境提供關鍵的數據支持，比如胎兒生長發育評估、高危妊娠管理、新生兒腦缺氧損傷評估以及婦科腫瘤血流滋養和動力學研究等。

面陣探頭技術

三維超聲心動圖是心臟檢查中至關重要的一環，它可以更加直觀顯示心腔內組織結構的立體關係，便於觀察心肌及瓣膜等結構的空間形態及運動，使對心臟結構及功能評估更精準。我們十年攻關，推出國內首款單晶面陣探頭。該項目攻克了面陣探頭製造過程中的三大難關：

- 高精度微陣元切割技術：突破了單晶體材料高精度加工的技術瓶頸，以微米級激光切割工藝，提升探頭陣元數到數千個，陣元密度為傳統探頭數十倍；

業 務

- 面陣專用ASIC芯片：開發面陣探頭專用ASIC芯片，以接收海量聲學數據並進行高速合成運算，數據處理量是傳統超聲的數十倍；及
- 超高密度探頭集成：聲頭內部數千陣元精準聯通，保證超聲信號高速、準確地傳輸到超聲系統。

微創外科

4K+3D+熒光核心技術

腔鏡攝像系統作為外科醫生進行微創手術的重要核心設備，其產品功能和成像性能是影響手術質量和效率的關鍵要素：熒光成像的靈敏度決定了微小病灶的顯影與識別效果，而熒光顯影邊界在成像距離與角度變化的穩定性，對切緣判斷和療效具有重要作用。超高清3D成像在保持清晰度的同時為醫生恢復手術的空間深度感，顯著提升手術的精確性與效率。

我們自主研發的超高清(4K)3D熒光「三合一」腔鏡攝像系統，集成光源、成像、算法與顯示全鏈路技術，突破光學設計與信號採集難題，實現nmol級熒光成像靈敏度，同等劑量下具備更強穿透力，可探測低劑量微小轉移灶。獨創eFluo熒光穩定算法有效消除距離與角度帶來的信號衰減，確保顯影邊界清晰一致。在3D成像方面，通過創新模塊設計將兩枚4K傳感器集成於10mm硬管鏡中，實現5.6mm瞳距，提供媲美真實的3D深度感知，使醫生操作更為快速流暢，可有效減少術中出血，縮短超過10%的手術時間，顯著提升手術的效率與安全性。

同時邁瑞腔鏡系統支持多模態圖像及信息融合功能，實現腔鏡圖像與超聲圖像的同屏融合顯示以及氣腹機和膨宮泵等周邊設備的狀態提示，形成具有邁瑞獨特優勢的智慧型手術室整體生態方案，提升臨床手術效率及易用性與安全性，為臨床手術治療的精確性提供完整的臨床解決方案。

業 務

研發合作

我們已與多家高校、科研機構、醫院等建立了廣泛的合作網絡。2020年，我們與中國科學院深圳先進技術研究院等單位聯合組建成立了廣東省高性能醫療器械創新中心，該中心隨後獲工業和信息化部批覆同意，升級為國家高性能醫療器械創新中心，是深圳首家國家製造業創新中心。2025年，我們又與中國國家自然科學基金委員會聯合設立「民企創新發展聯合基金」，進一步強化了在前沿研發合作方面的長期機制。

在研發合作的堅實基礎上，我們還深化了跨學科的國際合作。在醫學工程領域，我們與領先的學術合作夥伴共同發起了500多個跨學科研究項目，與中國、美國、英國和澳大利亞的頂尖醫學工程團隊合作，2024年在全球範圍內促進了20多萬次專業學術交流，為臨床醫生、工程師、科研人員和產業界等構建全球交流橋樑。

體外診斷

我們與彭孝軍院士團隊有持續近二十年的戰略合作，聚焦於熒光識別染料分子設計原理創新與靶向功能拓展等關鍵技術難題。通過聯合攻關，雙方共同開發的核酸熒光染料在血細胞分析領域成功實現產業化，在關鍵技術突破及行業標準建立等方面取得系統性創新成果。團隊在SCI一區發表核心論文兩篇，聯合申請專利九項（其中兩項已獲授權），成功發明新型染料分子21種，為行業發展提供了重要理論支撐。未來，雙方團隊將圍繞全新一代血細胞分析儀核心技術，集中突破高穩定性、長波長、大斯托克斯位移及高靶向性熒光染料分子構建難題，引領並推動行業技術的發展和迭代。

生命信息與支持

我們與北京協和醫院急診團隊持續深入合作十餘年，圍繞臨床高質量心肺復甦(CPR)進行底層技術研究，先後開發出心肺復甦質量監測技術(CQI)和CPR專用通氣模式CPRV等原創技術，累計申請專利10項，發表學術文章10余篇，有效提升臨床心肺復甦按壓和通氣質量。

業 務

我們與南京中大醫院重症醫學科在呼吸機機械通氣領域多年密切合作，尤其在呼吸人機同步領域共同探索，開發出IntelliCycle 2.0等創新技術，有效提升機械通氣人機同步性。合作期間累積申請專利15餘項，聯合申報三項國家級科研課題，並獲江蘇省科技進步獎一等獎。

此外，我們與浙江大學醫學院附屬第一醫院持續深入合作多年，圍繞醫療設備精益化管理以及重症患者輔助診療決策，深入探索底層與創新技術，並開發出以病人為中心、以醫護人員為核心的系列成果，例如：醫療設備物聯平台、設備實時精益管理系統以及多源異構數據物聯平台、凝練重症思維的患者全景看板，膿毒症休克預警以及基於生成式AI的重症輔助決策大模型等原創技術，累積申請專利三項，已註冊軟件著作權一項，發表學術論文10余篇，有效提升醫療設備管理效率和重症患者救治質量。

醫學影像

我們與四川大學華西醫院在肌骨等領域展開了深入合作，共同開展的研究性課題「肌骨超聲診療關鍵技術創新與體系建立」榮獲四川省科學技術進步獎二等獎和華夏醫學科技獎三等獎。2024年，雙方將共同申報工信部項目「超聲剪切波－黏彈性成像技術在肌骨、乳腺、肝臟等領域的應用方法學研究」，這一項目將有力推動黏彈性成像等高級功能成像技術在中國超聲領域的實際應用與方法創新，進一步提升超聲技術在臨床診療中的精確度與應用廣度。

我們啟動了針對中國人群心肌應變標準值的研究，這是一項具有里程碑意義的大型多中心臨床研究，由四川省人民醫院心血管超聲及心功能科尹立雪主任發起，聯合國內三十余家醫院共同開展。該研究旨在建立心臟二維超聲檢查的應變分析標準化圖像掃描 workflow 和測量方法，構建規範化的左室心肌應變分析 workflow，並為中國人群建立左室心肌應變的正常參考值。其核心目標是徹底改變中國在這一領域長期依賴歐美人參照值的現狀，建立從圖像採集、分析到診斷的「金標準」，為心血管疾病的早

業 務

期診斷、風險分層和療效評估提供精準、可靠的「中國標尺」。該研究的重大成果預計將在2025年度全球超聲心動圖大會上面向國際學界發布，標誌著中國在心功能精準無創評估領域邁向世界前沿。

知識產權

我們依賴於專有技術及我們保護這些技術的能力。我們依靠專利、版權、商業秘密和商標法，以及保密協議、許可和知識產權轉讓協議等合同限制來保護我們的知識產權。我們還制定了政策要求我們的員工、顧問和其他第三方簽訂保密和專有信息協議，以保護和保密我們的專有信息。截至2025年6月30日，我們共計申請專利12,240件，其中發明專利8,818件；共計授權專利6,126件，其中發明專利授權3,085件。

儘管我們竭力保護我們的專有權利，但未獲授權的各方可能會試圖複製或以其他方式獲取和使用我們的技術。監控未獲授權的使用我們的知識產權和專有權利困難重重且代價昂貴，我們無法確定所採取的措施將防止被盜用。我們可能不時不得不訴諸訴訟來強制執行我們的知識產權和專有權利，這可能會產生大量費用和耗費資源。此外，第三方可能會對我們提起訴訟，指控我們侵犯他們的知識產權或專有權利，或聲稱他們沒有侵犯我們的知識產權或專有權利。如果侵權索賠成功，而我們未能或無法及時開發出非侵權技術或獲得被侵權或類似技術的許可，我們的業務可能會受到損害。即使我們能夠獲得被侵權或類似技術的許可，也只能以商業上不合理和不利的條款支付許可費用，這可能會對我們的業務、經營業績和財務狀況產生不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－如果我們無法充分保護我們的知識產權，或如果我們知識產權的範圍未能充分保護我們的專有權利，我們的競爭對手可能會更有效地與我們競爭，這可能會對我們的業務和經營業績產生不利影響」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能會面臨知識產權侵權索賠，這可能會轉移我們管理層的注意力，使我們面臨重大法律責任，有損我們的聲譽，限制我們的研發或其他業務活動，並損害我們銷售產品和解決方案的能力」。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與第三方在知識產權方面沒有任何重大糾紛或任何其他未決的法律訴訟。

生產

根據市場需求的變化並結合公司的銷售目標，市場部門定期制定銷售預測，生產供應部門則根據銷售預測、客戶訂單、庫存數量情況制定出可行的生產計劃。此外，我們還會生產一定數量的通用半成品或標準配置的成品作為庫存，以確保在客戶訂單突然增加時，能快速生產出客戶需要的產品，縮短產品交付周期。我們的生產與研發團隊也從產品開發的早期階段就保持密切協調，以確保可製造性，簡化設計，提高生產效率和產品質量。

生產基地

截至2025年6月30日，我們在深圳（廣東省）、南京（江蘇省）、碭山（安徽省）和武漢（湖北省）擁有四個主要生產基地，且現有生產基地總建築面積超過60萬平方米。這些生產基地是我們全球生產系統的核心，支持我們主要業務線的產品製造，包括體外診斷、生命信息與支持及醫學影像。

我們的深圳基地作為主要製造和工程中心，專注於高端監測、麻醉和影像設備。南京基地主要生產體外診斷分析儀和試劑，擁有自動化生產線和先進的質量控制體系。碭山基地於2023年投入使用，專門從事高價值醫療耗材和零部件製造。

武漢基地作為我們位於華中的戰略性生產及研發中心，佔地約180,800平方米，主要生產微創手術器械、生物原材料等醫療產品。該基地選址靠近中央物流樞紐，易於吸納區域人才資源，符合我們發展研發製造一體化產業集群的戰略布局。

此外，我們已在全球14個國家布局了本地化生產基地，其中11個已啟動生產。這些海外基地增強了我們供應鏈的抗逆性，加快了我們向本地客戶交貨的速度，並提高了我們的全球運營效率。

業 務

下表載列我們於所示年度／期間的設計產能、產量及產能利用率。

	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
	設計產能(千)			
體外診斷				
設備	55.3	65.7	76.6	43.2
試劑	27,600	33,060	37,790	19,300
生命信息與支持	946	1,048	1,172	527
醫學影像系統	66.5	69.6	82.8	37.8
產量(千)				
體外診斷				
設備	52.6	58.4	55.4	32.4
試劑	19,180	23,360	28,490	13,000
生命信息與支持	694.8	735.1	730.7	299.2
醫學影像系統	45.8	47.7	52.4	22.4
產能利用率(%)				
體外診斷				
設備	95.1%	88.9%	72.3%	75.0%
試劑	69.5%	70.7%	75.4%	67.4%
生命信息與支持	73.4%	70.1%	62.3%	56.8%
醫學影像系統	68.9%	68.5%	63.3%	59.3%

以PLM流程為核心，我們的研發與製造部門保持密切合作。在新產品開發過程中，我們強調可製造性、生產便捷性和設計優化，以提高效率和質量。我們通過垂直整合、精益生產和智能生產計劃，繼續加強我們的製造能力和運營管理。通過這些努力，我們建立起全面的質量管理、精益生產和智能製造體系，確保所有生產基地的產品質量一致性、效率高且運營卓越。

業 務

質量控制

我們致力於在產品的整個生命周期中保持最高的產品質量和安全標準。在「設計決定質量」的理念指導下，我們建立了全面的質量管理體系，涵蓋了從供應商甄選、原材料檢測到生產、成品檢測、售後跟蹤監測各個環節。我們的目標是確保在我們運營的所有市場始終如一的产品可靠性、患者安全性和客戶滿意度。

我們實施全生命周期質量管理體系，在生產過程的每個環節都有明確的質量控制政策和程序：

- **供應商甄選。**我們對所有供應商進行嚴格的資格評估，重點關注他們的質量保證能力、過程控制系統和監管合規性。認可供應商須接受持續評估和定期審核，以確保符合我們的質量標準。
- **原材料檢測。**所有進料均按照預先確定的技術規範和質量標準進行檢驗和驗證。任何不合格的原材料均被立即隔離並按照我們的糾正措施程序處理，從源頭上防止質量風險。
- **生產流程質量控制。**在生產過程中，我們在自動化測試系統和實時數據監控的支持下，在關鍵製造環節實施多層質量檢查。每個過程步驟均由標準化的操作程序控制，以確保一致性、可追溯性和缺陷預防。
- **成品檢測。**每一件成品出廠前均經過全面的性能和安全測試。產品必須符合內部規範和適用的國家或國際法規要求，以確保它們在臨床使用時安全、有效和可靠。
- **售後跟蹤監測。**我們通過售後服務和客戶支持渠道保持持續反饋機制，跟蹤產品在現實環境中的表現。系統地分析任何客戶反饋或現場數據，以指導產品改進，並確保及早發現和解決潛在問題。

我們所有的國內生產基地已通過ISO 9001和ISO 13485認證，位於深圳的生產基地於2017年4月通過FDA的檢查，深圳和南京的生產基地已通過認證機構SGS的ISO 14001（環境管理體系）和ISO 45001（職業健康安全管理体系）的認證審核。

業 務

供應鏈管理

我們持續推進全球化與數智化雙輪驅動的全球化整合及數字化賦能供應鏈布局。一方面，通過收購DiaSys，我們強化了海外供應鏈基礎設施。依托DiaSys在歐洲、亞太和拉美的本地化生產基地、區域倉儲中心及經銷平台，我們構建全球供應及服務網絡，顯著提升我們的國際交付與響應能力。另一方面，我們正在加速供應鏈的數字化轉型，涵蓋供求計劃、物流、倉儲及物聯網賦能運營，以全面優化供應鏈效率。我們致力於提升全球運營協調能力，構建以「本地化生產+區域倉儲+數字化管理」為特徵的一體化供應鏈體系。

供應商選擇

在對新供應商進行資格認證時，我們基於多個維度進行綜合評審，包括技術、質量、服務、交付能力、成本競爭力、環境可持續性、社會責任及工作場所安全。供應商入選後，須接受持續的績效考核及動態管理，以確保持續符合我們的標準。截至最後實際可行日期，我們與超過1,000家供應商合作，其中大多數與我們保持長期合作關係。

原材料採購

鑒於我們產品所使用原材料的多樣性，我們的採購流程包括標準件採購、定制件採購及外協件採購，具體取決於材料特性及生產要求。

標準件採購

對於標準化程度高、行業通用性強的原材料，我們採用外部直接採購的模式。在此模式下，我們在確保供應的連續性、有效性和穩定性的同時，基於總體擁有成本(TCO)原則嚴格挑選供應商，並通過IT化採購管理平台來簡化交易流程，持續提升供應鏈效率和運營表現。

業 務

定制件採購

對於需要根據產品設計定制特定功能的原材料，我們採用與供應商聯合開發的模式。此模式涉及全面完善的技術開發、質量保證及安全管理程序，以確保所有定制件符合產品規格及可靠性標準。

外協件採購

對於非生產核心且可從成熟的產業供應鏈採購的原材料，我們可能基於成本效益考慮及行業慣例將生產外包予合格供應商。在此模式下，我們向獲批分包商提供詳細的設計圖紙及技術規格，而該等分包商須接受嚴格的資格審查及持續的質量監控。這確保所有外協件符合我們內部質量管理體系的要求。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何原材料供應方面的重大中斷、短缺、延遲或干擾，亦無與供應商發生任何重大糾紛。

倉儲與物流

我們在產品運輸及儲存的全過程中嚴格遵守國家藥品經營質量管理規範(GSP)要求。所有運輸活動均由第三方物流服務商承擔，每家服務商均從市場上信譽良好的服務公司中篩選。我們每季度進行招標以選擇物流合作夥伴，並在服務合同中明確責任劃分，包括運輸保險及風險分擔安排，以確保物流風險得到良好控制。

我們已對所有物流及倉儲服務提供商建立嚴格的績效考核及年度審計機制。未能達到我們質量標準的服務合作夥伴可能會被減少業務量或被替換，以維持整體服務質量。此外，我們亦實施全面的客戶投訴管理系統，借此，客戶可通過客戶服務熱線、在線平台或直接向我們的銷售或物流代表投訴物流相關問題。每項投訴均會得到及時跟進及解決，以確保可靠及安全的產品交付。

業 務

我們的供應商

我們的主要原材料及部件供應商包括國內外企業。由於醫療器械的生產依賴於多種材料及部件，我們已建立橫跨國內外市場的多元化供應商體系，以確保供應穩定性。我們的供應商提供醫療器械生產所需的關鍵原材料、部件、設備及耗材以及倉儲、物流及質量檢測等配套服務，形成了一個富有韌性且全球互聯的供應鏈網絡。

於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們向各期間五大供應商作出的採購總額分別為人民幣941.4百萬元、人民幣763.0百萬元、人民幣760.1百萬元及人民幣437.7百萬元，分別佔同期採購總額的8.6%、6.5%、5.6%及6.8%。於同期，我們向各期間單一最大供應商作出的採購額分別為人民幣336.1百萬元、人民幣178.8百萬元、人民幣195.2百萬元及人民幣165.2百萬元，分別佔同期採購總額的3.1%、1.5%、1.4%及2.6%。

截至最後實際可行日期，我們的董事、彼等的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們5%以上股本的任何股東於往績記錄期間各期間概無於我們的五大供應商中擁有任何權益。

銷售、經銷和營銷

截至最後實際可行日期，我們已建立覆蓋全球190多個國家及地區的客戶基礎，涵蓋經銷商、國內外大型醫院、第三方實驗室、醫療機構及科研組織。我們與客戶保持長期穩定的關係，並通過展會、學術交流及戰略夥伴關係持續擴大客戶網絡。憑藉高性能產品及全鏈條解決方案，我們持續提升在高端客戶群體中的滲透率，並在國際高端市場實現突破。在境內外，我們均與經銷商及終端客戶簽訂戰略合作或供應協議，形成了穩定多元的客戶結構。

業 務

銷售渠道

我們主要通過中國及海外不同地區的經銷商向客戶銷售產品。我們亦直接向大型醫院、公共醫療機構、第三方實驗室、醫療研究中心和部分政府或集中採購客戶銷售產品。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的銷售模式符合行業慣例。我們已建立涵蓋營銷、銷售、物流、臨床支持及售後服務的一體化網絡。截至2025年6月30日，我們在全球運營超過70個屬地化服務機構及區域培訓中心，擁有超過1,900名專業服務工程師，確保對不同市場層級客戶的全面覆蓋及服務交付。

下表載列於所示期間我們按銷售渠道劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
向經銷商作出的								
銷售	27,122,490	89.3	31,611,463	90.5	32,965,358	89.8	14,878,724	88.9
直銷	3,243,154	10.7	3,320,438	9.5	3,760,392	10.2	1,864,280	11.1
總收入	30,365,644	100.0	34,931,901	100.0	36,725,750	100.0	16,743,004	100.0

向經銷商的銷售

在經銷商渠道下，我們通常向經銷商銷售產品（包括醫療器械及相關耗材或試劑），經銷商隨後將該等產品轉售予終端客戶，包括醫院、實驗室、醫療機構及科研組織。截至2025年6月30日，我們共與6,697名經銷商合作。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們向經銷商銷售產生的收入分別為人民幣27,122.5百萬元、人民幣31,611.5百萬元、人民幣32,965.4百萬元及人民幣14,878.7百萬元，分別佔同期總收入的89.3%、90.5%、89.8%及88.9%。我們的大多數經銷商是成熟醫療器械運營商或服務提供商，擁有龐大的本地銷售網絡及專業的售後服務能力。

業 務

我們將經銷商視為我們的客戶，因為我們直接向其銷售產品，他們在購買時取得所有權，與我們的直銷客戶相似。經銷商通常需要在產品交付前全額付款。我們通常不接受產品退貨，除非存在經我們確認的質量問題。各經銷商在其經銷協議下獲指派特定的銷售區域及授權產品範圍。

我們不依賴任何單一經銷商或小部分經銷商。於往績記錄期間，並無單一經銷商貢獻超過5.0%的總收入。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們五大客戶中有五名、三名、五名及四名是經銷商，其餘零名、兩名、零名及一名是直銷客戶。請參閱「—我們的客戶」。

我們與經銷商的合同

我們通常與經銷商簽訂標準的獨家或非獨家經銷協議，該等協議本質上是買賣協議。

我們標準經銷協議的主要條款載列如下：

- **期限。**經銷協議的期限通常為一年，每年審查及續簽。
- **經銷區域。**我們通常為經銷商指定經銷區域（通常為省級或市級）。他們在各自指定區域內獲授非獨家或獨家銷售我們產品的權利。未經事先書面同意，禁止跨區域銷售。
- **銷售及業績目標。**我們可能設定年度最低採購或銷售目標，可根據市場條件通過雙方協商進行調整。
- **定價。**我們釐定產品價格，並可能根據成本、匯率或市場環境的變化調價。
- **物流。**我們將產品交付至經銷商的持證倉庫或指定客戶地點。所有權及風險在交付並確認收貨時轉移予經銷商。
- **付款。**經銷商通常需要支付履約保證金，並在發貨前通過銀行轉賬結算付款。

業 務

- **次級經銷**。經銷商可在其指定區域內授權次級經銷商，詳情請參閱「一次級經銷商」。
- **培訓及服務**。我們向經銷商提供產品、銷售及服務培訓，經銷商必須確保其銷售及服務人員通過我們的認證計劃。
- **合規及保密**。經銷商須遵守我們的反賄賂、公平競爭及保密政策，不得披露商業條款或價格。
- **獨家性及競爭產品**。我們不允許經銷商在協議期內未經我們授權銷售或推廣競爭產品。
- **退貨政策**。我們通常不接受產品退貨，除非存在歸因於我們的質量問題。根據弗若斯特沙利文的資料，此類安排符合行業慣例。
- **終止**。如果經銷商違反合同條款，包括但不限於未經授權的跨區域銷售、違反質量要求、業績不佳或虛假陳述，我們保留終止協議的權利。

經銷商變動

下表載列於所示期間的經銷商總數及其變動情況。

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
期初經銷商數量	5,270	4,921	5,135	7,209
新增經銷商數量	1,375	1,491	3,371	1,339
期內退出經銷商數量	1,724	1,277	1,297	1,851
期內經銷商數量淨增加(或減少)	(349)	214	2,074	(512)
期末經銷商數量	4,921	5,135	7,209	6,697

業 務

於往績記錄期間，我們的經銷商數量的波動通常反映出不斷增長的市場需求、我們不斷擴大的經銷網絡及成功的合作戰略。我們亦終止與未達到我們銷售預期、缺乏必要運營能力、未能保持活躍交易或不遵守我們管理政策的經銷商的合作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與該等退出經銷商並無任何重大未解決的糾紛或訴訟。

經銷商管理

我們已建立結構化的經銷商管理體系，專注於以下關鍵領域：

- **嚴格篩選。**候選人通過盡職調查、資格審查及面談進行評估，涵蓋商業誠信、財務穩健性、專業能力、法規合規性及不存在利益衝突。
- **持續監察。**我們跟蹤經銷商的銷售業績及財務狀況，不時了解其對我們經銷政策的遵守情況。
- **支持及監督。**我們提供營銷材料、產品培訓及技術指導，並要求經銷商向其次級經銷商提供統一培訓。
- **區域管控。**我們實施統一的定價政策，禁止未經授權的跨區域銷售。

渠道庫存管控

我們已建立庫存監控及管理體系，以確保經銷商的採購由實際市場需求驅動，並防止庫存過度積壓。我們的庫存管控由全球渠道開發與管理部門及區域銷售團隊共同實施，並由我們的數字化CRM及訂單管理平台提供支持。

具體而言，我們(i)協助經銷商使其採購計劃符合其分配的銷售目標及市場覆蓋範圍；及(ii)在可行情況下可能會對我們經銷商的訂單流、庫存水平及產品交付狀態進行了解。

業 務

此外，我們的銷售代表可能不時就庫存水平與經銷商進行了解溝通。我們鼓勵國內經銷商保持合理的庫存水平，以平衡產品可用性及運營效率。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無觀察到經銷商中存在任何重大庫存積壓。

考慮到(i)我們通常不接受產品退貨，除非存在歸因於我們的質量問題；及(ii)我們會與經銷商簽訂銷售及採購協議，我們認為我們面臨的渠道堵塞風險較低。

次級經銷商

為進一步擴大全球市場覆蓋並強化服務範圍，我們允許授權經銷商在其指定區域內聘用次級經銷商。次級經銷商須持有有效的醫療器械經營許可證，並遵守適用的當地法律法規。

雖然次級經銷協議由經銷商與其次級經銷商直接簽訂，我們並非該等協議的合同一方，但我們通過經銷商對其進行間接管理。我們要求其監管其次級經銷商的銷售行為、品質管控及合規表現，並及時報告任何異常情況。於往績記錄期間，我們未發現任何次級經銷商存在未經授權銷售、價格操縱或濫用我們品牌的情況。

經銷商獨立性

我們在經銷商合作中堅持嚴格的獨立性、公平性及透明度原則。根據我們的內部政策及要求，任何經銷商不得由我們的任何現任員工或其直系親屬擁有或控制。在准入過程中，所有潛在經銷商均需提交書面獨立性聲明，確認不存在任何利益衝突，並通過背景調查、數據庫篩查及內部合規審查進行核實。

我們對活躍經銷商進行年度獨立性重新評估，我們的合規及審計部門在邁瑞渠道管理平台中維護審查結果的數字記錄。

據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的經銷商均為獨立第三方。

業 務

直銷

除通過經銷商銷售外，我們亦直接向大型醫院、公立醫療機構、第三方實驗室、醫學研究中心以及若干政府或集中採購客戶銷售產品及服務。直銷通常由我們的內部營銷及銷售團隊管理，與主要客戶保持密切關係並主導戰略合作項目。

對於重大公開招標或集中採購項目，我們直接參與投標過程，並在中標後與相關醫療機構或政府機構簽訂採購協議。我們的直銷模式使我們能夠提供涵蓋產品配置、安裝、臨床應用培訓及售後服務的一站式解決方案，並加強與推動我們技術更廣泛應用的關鍵意見領袖及標桿醫院的合作。

直銷受標準銷售及服務合同規管，合同規定供應範圍、付款時間表、交付時限、驗收程序及保修條款。付款通常在交付前全額或部分預付。我們的內部合規部門及財務團隊審查並批准所有重大直銷交易，以確保遵守適用於醫療器械採購的監管及道德標準。

於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們自直銷產生的收入分別為人民幣3,243.2百萬元、人民幣3,320.4百萬元、人民幣3,760.4百萬元及人民幣1,864.3百萬元，於往績記錄期間持續佔我們總收入的約10%。雖然比例較小，但我們的直銷渠道在加強客戶關係、展示新技術及支持為我們更廣泛的經銷商網絡樹立臨床標桿的試點項目方面發揮着戰略作用。

定價

我們根據一系列綜合因素釐定產品價格，包括生產成本、市場競爭、訂單量、客戶類別、政策環境及集中採購安排以及我們產品的臨床及經濟價值。

對於我們的國內業務，我們維持全國統一的定價體系，以確保公平性、透明度及品牌一致性。在海外市場，我們授權經銷商在批准範圍內調整當地定價，同時考慮區域成本結構及市場狀況。

我們根據重大成本波動、匯率變動、新產品推出或採購政策變化定期審查及調整價格。任何重大價格調整必須獲得內部批准，確保與我們的全球定價戰略及不同司法管轄區的合規要求保持一致。

業 務

客戶服務

我們已建立結合直接服務、渠道合作夥伴服務及經認證第三方服務提供商的全球客戶服務體系，既能為高端客戶提供專業化支持，又能有效覆蓋大規模客戶。我們已培訓及認證超過10,000名專業服務工程師，形成覆蓋190多個國家及地區的服務網絡。

我們亦已實施全面的服務管理框架，為服務合作夥伴建立明確的准入、退出及評級機制。所有服務活動均進行數字化跟蹤及審計。我們維護24小時售後熱線、多語言客戶支持渠道及實時反饋系統，確保我們的設備及試劑在全球範圍內穩定可靠運行。

客戶拓展

我們的客戶拓展及關係管理流程涉及若干階段：

- *市場洞察及機會識別*。我們參加國內外展會、學術會議及協會活動，以把握行業趨勢。我們分析各地區的醫療系統結構及臨床需求，以指導產品規劃及市場進入。
- *目標客戶識別及接洽*。我們按產品線、區域及機構類型對客戶進行分類，評估規模、合規性、部門需求及採購潛力等因素。重點客戶由我們的內部營銷團隊直接管理，其他客戶則通過我們的經銷商及代理商提供服務。
- *需求評估及解決方案設計*。我們與客戶接洽以了解其在產品特性、臨床應用、採購數量及服務保障方面的需求。之後我們提供「設備+IT+AI」的整體解決方案，並附有定制的定價及支持政策。
- *簽約及交付*。在確認規格及數量後，我們與客戶或經銷商簽訂銷售協議，明確授權範圍、交付時間及付款條款。產品通過我們統一的供應鏈及第三方物流網絡交付，並配合安裝、培訓及交付後服務跟進。

業 務

客戶反饋機制

我們已實施全球客戶反饋機制，以確保及時響應及解決問題。

- **投訴渠道。**客戶可通過在線客戶門戶、24小時熱線、官方郵件或通過我們的銷售及物流代表提交問題。
- **受理及分派。**專職服務團隊受理每個案例並分派至相關部門（如技術支持、物流或質量控制）進行調查。
- **調查及解決。**對於質量或運輸問題，我們遵循內部程序，如《返機及換機指南》及《非正常換機處理流程》，酌情提供換機、維修或延長保修。
- **反饋及閉環。**所有投訴必須在規定時限內解決，並經客戶確認後形成閉環。
- **監督及持續改進。**我們對服務合作夥伴進行年度績效審查。表現不佳的合作夥伴可能會被減少業務量或撤銷授權，以確保服務質量的持續改進。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大客戶投訴或糾紛。

營銷及品牌推廣

我們依靠線上及線下渠道相結合的方式推廣我們的產品及服務，並加強客戶參與。為吸引終端客戶，我們定期組織學術推廣活動、臨床培訓課程及產品體驗項目以及針對特定產品類別的限時促銷活動。我們亦利用數字營銷工具（如在線廣告、社交媒體推廣及專業醫療平台）在醫療專業人士中提高對我們醫療器械及解決方案的認知度。

業 務

在海外市場，我們主要通過本地化營銷舉措推廣產品，包括參加主要的國際醫療貿易展會及展覽、組織區域產品發布及演示活動以及與重點醫院及醫學協會合作。我們亦維護專門的區域網站及數字平台，提供針對當地市場定制的產品信息、案例研究及服務更新。

截至2025年6月30日，我們銷售職能部門的員工近5,000人。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們的銷售及分銷費用分別為人民幣4,200.7百萬元、人民幣5,010.5百萬元、人民幣5,282.8百萬元及人民幣2,423.9百萬元，分別約佔同期總收入的13.8%、14.3%、14.4%及14.5%。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶包括：(i)海內外經銷商，(ii)機構及企業客戶，包括公立及私立醫院、診所、第三方實驗室、體檢中心及研究機構；及(iii)通過集中招標及醫療基建項目採購我們產品的政府機構及公共衛生組織。

於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，各期間五大客戶所產生的總收入分別為人民幣1,127.6百萬元、人民幣1,479.4百萬元、人民幣3,502.4百萬元及人民幣907.8百萬元，分別佔同期總收入的3.7%、4.2%、9.5%及5.4%。於同期，各期間單一最大客戶的收入分別為人民幣239.7百萬元、人民幣387.8百萬元、人民幣1,070.4百萬元及人民幣373.8百萬元，分別佔同期總收入的0.8%、1.1%、2.9%及2.2%。

截至最後實際可行日期，我們的董事、彼等的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們5%以上股本的任何股東於往績記錄期間各期間概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

數據安全及隱私

我們已實施並維持全面的數據保護及網絡安全管理政策，包括我們的數據分類框架及數據生命周期管理標準，旨在確保該等數據的收集、使用、儲存、傳輸及披露符合我們經營所在司法管轄區的適用法律法規以及現行醫療器械行業標準。尤其是，從不同市場收集的臨床及運營數據會根據有關數據本地化及醫療信息安全的當地監管要求安全儲存及管理。我們亦在整個數據生命周期中向我們的機構客戶及相關主體告知我們如何處理彼等的數據及信息。

我們已根據國際及國內網絡安全標準（例如ISO/IEC 27001及中國多層次保護計劃（MLPS 2.0））建立綜合信息安全管理體系，並持續大量投資於數據安全及隱私保護。我們的信息系統應用多層保障措施，包括基於角色的訪問控制、網絡應用防火牆以及入侵檢測及防禦系統。我們採用數據加密、脫敏、驗證及定期備份等技術措施，以確保我們處理的數據的保密性、完整性及可用性。此外，我們維持分級內部認證及授權系統，以確保機密及專有數據只能由獲授權人員訪問。我們亦已就國內及海外業務的若干業務系統取得信息安全及隱私合規認證，反映我們對維持高標準數據保護及監管合規的持續承諾。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何第三方針對我們提出的指控違反該方數據隱私權的任何申索，且我們並無經歷任何重大數據丟失或洩露事件。

環境、社會及企業管治

我們致力於在所有業務中履行有關環境、社會及管治（「ESG」）事宜的責任，與我們推進醫療技術及使全球更多人獲得優質醫療服務的使命相契合。我們將ESG概念及要求納入我們的企業管治框架及日常運營，密切監察可能影響我們業務的ESG因素，並主動識別及管理相關風險及機遇。

業 務

我們已制定涵蓋環境保護、社會可持續性及管治的全面ESG相關政策及管理制
度，確保在我們的全球業務中實施有效且合規的ESG實踐。於[編纂]後，我們將繼續
遵守相關ESG報告規定，並就我們的ESG表現及進展與利益相關者保持透明溝通。

我們的ESG管治及風險管理

我們的董事會對制定、監督及定期審閱我們的ESG戰略、目標及表現承擔全面責
任。截至2024年，董事會由四個專門委員會支持：戰略與可持續發展委員會、提名委
員會、薪酬與考核委員會及審計委員會，所有委員會在確保健全的企業管治及ESG融
合決策流程方面發揮不同作用。

董事會下設的戰略與可持續發展委員會監督ESG及可持續發展事宜，就長期戰略
提供建議並監察執行情況。在董事會戰略與可持續發展委員會的指導下，我們的ESG
執行委員會及ESG體系管理組監察ESG相關風險、制定緩解計劃並推動可持續發展舉
措的實施。我們每年根據國際ESG報告標準編製及發布可持續發展報告，審閱集團的
年度ESG表現，並支持公司與社會的長期和諧發展。

我們亦通過持續培訓加強董事會層面的ESG管治能力。於2024年，我們邀請外部
專家為我們的董事提供ESG培訓，分享氣候變化、碳排放及產品責任等領域的國際最
佳實踐。

環境保護

我們致力於通過系統性地對能源、水、其他資源和污染的生命周期進行管理，最
大限度地減少我們的運營對環境的影響。我們已經實施了環境因素識別與評估程序及
環境操作標準等環境管理體系，來指導研發、製造和設施管理的各個方面。多個工廠
已通過了ISO 14001環境管理體系認證。

業 務

碳排放及氣候行動

我們已制定集團範圍的溫室氣體(GHG)減排目標，即到2030年相比2021年基準，將溫室氣體排放強度(範圍1及2)降低25%。於2024年，我們的溫室氣體排放總量(範圍1及2)為73,948噸二氧化碳當量，強度為每人民幣百萬元收入2.13噸，低於2021年的2.41。

我們通過以下方式積極實施節能減排舉措：

- *從源頭減少能源需求*：更換老舊設備及工序，例如淘汰高能耗老化程序，每年節省約174,200千瓦時。
- *利用清潔能源*：安裝屋頂光伏電站，在我們的碭山基地產生約1.35百萬千瓦時電力並減少724噸二氧化碳排放。
- *提高能源效率*：優化空氣壓縮系統及其他生產流程，於2024年節省279,000千瓦時並減少150噸二氧化碳排放。
- *回收余熱*：部署余熱回收及地源熱泵系統，捕獲剩餘能量用於供暖及製冷。

我們的能源組合主要包括電力、天然氣、液化石油氣、汽油及柴油，其中電力為主要來源。於2024年，外購電力總量約為128,506兆瓦時。

我們繼續推廣綠色辦公舉措，包括LED照明升級、無紙化文檔、節能設備及「五關」實踐(下班後關燈、關水、關門、關窗及關設備)。

水資源管理

我們嚴格遵守所有運營地區的當地用水法規，並通過優化設計及技術升級持續提高用水效率。我們已引入用水優化流程，以最大限度地減少淡水消耗、增加循環用水並減少廢水排放。

於2024年，我們的設施取水1.37百萬立方米，取水強度為每人民幣百萬元收入39.57立方米，循環用水92,390立方米。具體措施包括：

- 擴大免洗試劑設計，每年節水14,578立方米。

業 務

- 在生產中心回收工藝用水，每年增加12,555立方米回收水。
- 減少沖洗時間並優化反沖洗周期，合計節水超過10,000立方米。

社會可持續性

我們深知，推進醫療保健及為社會福祉作出貢獻是我們企業使命不可分割的一部分。我們遵守最高的產品質量及安全標準，並確保嚴格遵守職業健康及安全法規。

我們為員工提供具競爭力的薪酬、職業晉升機會以及涵蓋安全、合規及專業發展的培訓計劃。我們的全球培訓中心通過邁瑞e課堂提供線上及線下學習，確保100%參與ESG及合規課程。

我們通過促進醫療可及性、教育及社區福利的舉措積極履行企業社會責任，例如：

- 向馬拉維的燈塔信託基金捐贈具有彈性成像功能的超聲設備，以提高艾滋病及傳染病的診斷能力。
- 組織「瑞景暖冬行動」，員工向四川農村社區捐贈二手物品。
- 支持碭山縣的當地就業及基礎設施項目，包括農村污水處理。
- 提供超過200場公眾急救培訓，涵蓋超過7,200名參與者，並在學校及社區推廣AED的使用。

企業管治

我們嚴格遵守所有適用法律法規，並致力於維持健全的企業管治、透明度及問責制。我們的企業管治框架包括股東會、董事會及高級管理層，確保權力明確劃分及有效監督。

我們已建立穩健的道德及合規制度，包括反賄賂、反貪污、反欺詐、反壟斷及內幕交易政策，並已實施內部舉報機制，以鼓勵負責任的舉報。戰略與可持續發展委員會繼續監督ESG融入我們的風險管理及內部控制框架。

業 務

物業

我們總部位於中國深圳。截至2025年6月30日，本公司及中國大陸五家主要子公司擁有(i)位於深圳、北京、南京和武漢的八塊地塊的土地使用權，土地使用總面積約為693,258平方米；(ii)位於中國的247處物業，總建築面積約為860,076平方米。我們的自有物業主要用於研發、生產及配套設施、實驗室、辦公室、商業區及員工設施。

截至2025年6月30日，本公司及中國大陸五家主要子公司於深圳租賃了兩處物業，用作員工宿舍及辦公場所，總建築面積約為12,000平方米。

本集團的物業用於《上市規則》第5.01(2)條所界定的非物業業務。根據《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條有關《公司(清盤及雜項條文)條例》附表3第34(2)段的規定，該規定要求就本集團於土地或樓宇的所有權益提供估值報告，原因是截至2024年12月31日，我們持有或租賃的物業概無賬面值佔我們綜合總資產15%或以上的情況。

法律程序及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規情況產生重大不利影響的任何實際或待決法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，而該等事件單獨或合計可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

牌照、許可及批准

我們業務的主要方面(包括產品註冊或備案、生產、包裝、銷售及經銷、定價、環境保護等)均受全面的地方、區域及國家監管制度規管。因此，我們須向我們有業務的司法管轄區的相關監管機構取得各種牌照、許可、批准及認證。

業 務

例如，在中國，醫療器械分為第一類、第二類及第三類，乃按照與每種醫療器械有關的風險程度及確保安全及有效性所需的控制程度而定。第一類醫療器械在商業化之前必須向國家藥監局地級市地方分支機構備案。第二類和第三類醫療器械分別由國家藥監局省級分支機構和國家藥監局審批，並須向主管部門申請商業化所需的註冊證。為取得相關註冊證，第二類和第三類醫療器械須進行產品註冊檢驗和臨床試驗，除非產品獲豁免進行國家藥監局頒布目錄所載的臨床試驗。對於若干具有高風險的第三類醫療器械而言，進行臨床試驗前須取得國家藥監局批准。此外，我們需要為我們的生產及運營維持多項牌照、許可、批准及備案證明，包括醫療器械生產許可證及醫療器械經營許可證。請參閱「法規－與醫療器械有關的法律及法規」。我們需要根據海外市場的監管要求獲得CE標誌、FDA批准及／或其他註冊證。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已自中國相關政府部門獲得進行實際業務運營所需的所有重大牌照、許可、批准及證書或已向相關政府部門作出所有必要備案，且該等牌照、許可、批准及證書仍然完全有效。

競爭

我們面臨全球醫療器械市場主要參與者的競爭。主要行業參與者主要在產品矩陣廣度、技術創新、臨床表現、質量及可靠性以及品牌聲譽、監管合規及服務能力方面競爭。我們亦可能面臨來自新的國內及國際進入者日益激烈的競爭，尤其是該等專注於高端醫學影像、體外診斷及數字醫療解決方案的企業。有關詳細討論，請參閱「行業概覽」。

我們現有及潛在的競爭對手可能擁有比我們更雄厚的財務、技術、生產、營銷及經銷資源，並可能能夠將大量資源分配至彼等產品的研究、開發、生產及推廣。隨着我們繼續全球擴張，我們預期將面臨來自歐洲、北美、中東、拉美及東南亞等地區成熟跨國醫療器械公司以及正在加速本地化及數字化轉型的新興區域生產商的更激烈的競爭。有關競爭相關風險的討論，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－若我們不能保持在醫療器械領域的技術領先地位及競爭力，可能對我們經營業績產生不利影響」。

業 務

員工

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們分別擁有合共16,099名、18,044名、21,667名及21,249名員工，其中大部分位於中國。下表載列截至2025年6月30日我們按職能劃分的員工明細。

職能	員工人數	佔比
生產	6,954	32.7%
銷售及營銷.....	4,972	23.4%
研發	5,168	24.3%
客戶服務.....	1,943	9.1%
一般及行政.....	2,212	10.5%
總計	21,249	100.0%

招募及員工發展

我們高度重視人才招募及團隊發展，並已建立多元化的招募渠道及嚴格的甄選機制。在招募過程中，我們關注候選人的專業背景、行業經驗、團隊合作能力及合規意識，以確保新員工符合我們快速增長的業務需求。我們已在海內外建立研發、銷售及服務團隊，並通過多個渠道進行招募，包括大學合作、研究機構及行業內經驗豐富的專業人士。我們亦通過員工推薦及社會招募吸引優秀候選人。

我們為員工提供反映其專業能力及貢獻的具競爭力的薪酬方案，並努力創造鼓勵團隊合作、創新及持續學習的活力工作環境。我們已制定結構化培訓及職業發展框架，包括入職計劃、職能及技術培訓、專業認證及管理發展課程。我們亦運營全球及區域培訓中心，並提供線上及線下混合培訓計劃，以提升員工在臨床應用、市場開發及服務支持方面的專業知識。此外，我們通過表彰獎勵、晉升機會以及跨部門及跨區域輪崗計劃促進員工參與及長期成長，從而加強團隊凝聚力並支持我們的長期全球發展。

業 務

勞資關係及職工代表

我們嚴格遵守我們經營所在所有司法管轄區的勞動法律法規，並支持員工參與工會及其他職工代表組織的合法權利。海內外的若干附屬公司及辦事處已成立工會或職工代表大會，確保員工的薪酬、福利、工作場所安全及職業發展等合法權益得到保護。

我們維持定期溝通機制以收集員工的反饋及建議，並鼓勵管理層與員工之間進行建設性對話。我們相信，維持穩定、透明及合作的勞動關係是我們長期可持續增長的基礎。

外包及派遣員工

我們為若干非核心或支持職能委聘勞務派遣或外包人員，以滿足臨時或區域業務需求。該等安排嚴格遵守適用的當地勞動法律法規，且我們要求我們的外包服務供應商及派遣機構承擔相應的合規責任。我們為所有外包人員界定明確的職責，並已實施監督機制以確保工作質量及法律合規，同時避免在關鍵研發及生產流程中過度依賴外部勞動力。

保險

我們為應對若干風險及意外事件投購多種保單。該等保單主要包括財產保險、貨物運輸保險、僱主責任保險及產品責任保險。我們採購我們認為適當的該等類型及金額的保險，並參考我們的運營經驗、生產規模及行業發展不時審閱我們的承保範圍。我們相信，我們的保險承保範圍符合行業慣例，並足以涵蓋我們的主要資產、設施及負債。

業 務

我們致力於通過嚴格的質量控制及全面的風險管理措施最大限度地降低產品責任申索、保修申索及產品召回的風險。倘我們的任何供應商被發現對產品相關事件負部分或全部責任，我們將根據我們供應協議的條款及條件評估該等供應商的潛在賠償或成本分攤安排。在此過程中，我們亦考慮各種商業因素，包括但不限於所涉賠償金額、供應商的財務能力以及執行該等賠償申索可能對我們產品供應造成的任何潛在中斷。

風險管理及內部控制

我們已建立並維持全面的風險管理及內部控制系統，由我們認為適合我們業務運營的政策及程序組成。該等系統旨在確保及時妥善識別、評估及緩解我們運營產生的主要風險。我們致力於持續改進該等系統，以加強我們的企業管治及運營韌性。

我們的董事會及其委員會作為決策及監督機構，負責監督風險管理及內部控制系統的有效運作。董事會定期審閱管理層及內部審計部門有關我們運營表現及內部控制評估結果的報告。管理團隊負責在日常運營中實施風險管理及內部控制政策，並接受我們內部審計部門的定期評估及監督。

通過該等機制，我們能夠系統地識別及評估與我們業務運營及長期發展相關的內部及外部風險，包括業務及運營風險、合規風險、職業安全風險、質量控制風險及信息安全風險。我們制定針對性的緩解計劃及應對策略，以確保實際及潛在風險保持在良好控制及結構化的框架內。

風險管理

我們在業務運營過程中面臨各種風險，並已實施由適當政策及程序支持的全面風險管理框架。

我們董事會的戰略與可持續發展委員會研究可能影響我們中長期增長的宏觀經濟、行業、技術及市場趨勢，並就戰略規劃及主要產業機遇向董事會提供建議。我們的戰略規劃及發展部門負責制定及執行我們的戰略計劃、進行年度進度審查並組織季度業務管理會議以監察執行情況。

在運營層面，在我們管理團隊的指導下，各職能部門履行各自職責，同時與其他部門協調以監督整體運營。各部門持續識別及評估可能影響業務表現及可持續性的內部及外部風險，包括業務目標的實現、資本安全、業務連續性、合規、資本市場、生產安全、質量控制、人才發展及信息安全。

業 務

內部控制

我們已根據我們的企業管治及內部控制政策建立穩健的內部控制框架，並持續完善涵蓋企業社會責任、人力資源、財資、投資、採購、資產管理、銷售、研發、項目管理、關聯方交易、擔保、財務報告、信息披露、預算、附屬公司管理及IT系統管理等的業務流程。我們的董事會對建立及有效實施我們的內部控制系統承擔最終責任。

我們亦專注於加強對附屬公司的控制。對於新收購的上市附屬公司，我們啟動為期1.5年的內部控制強化項目，分階段審閱及優化核心流程。對於尚未納入正式評估範圍的其他附屬公司，我們繼續擴大預評估及流程審查工作，以符合本集團標準及監管要求。

我們的內部審計部門定期更新內部控制手冊，包括控制原則、評估指引及風險控制矩陣，為內部控制強化提供制度支持。於2024年，我們將審計管理系統從外購平台升級至我們自主開發的瑞智審計平台，該平台與我們的內部控制平台整合並支持端端數字化審計。該系統自動化審計提醒、進度跟蹤及報告，同時通過增強訪問控制加強信息安全。

我們亦定期開展內部控制認知及培訓計劃，以提升風險意識並規範內部管理。於2024年，我們在國內及海外實體組織11場培訓課程，涵蓋印章管理及電子郵件欺詐防範等主題。管理層及關鍵員工需要提交年度內部控制聲明，確認其職責範圍內內部控制的有效性。

我們已委聘獨立內部控制顧問協助識別運營風險並提供改進建議。在審查期間，該顧問未發現我們財務報告或非財務內部控制存在任何重大缺陷。已識別的輕微缺陷已得到及時整改，我們的整體內部控制系統保持有效。截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何重大內部控制缺陷或事件。

業 務

我們已建立專門的內部控制及內部審計團隊，負責風險管理及內部控制實施。團隊成員擁有豐富的經驗及專業資質，並直接向審計委員會報告，以確保獨立性及權威性。

反賄賂、反腐敗及合規控制

我們致力於誠信經營，堅持「對欺詐及腐敗零容忍」的原則。我們嚴格遵守我們經營所在司法管轄區的所有適用反賄賂、反腐敗、反壟斷及公平競爭法律法規及標準，包括《中華人民共和國反不正當競爭法》、美國《海外反腐敗法》、英國《反賄賂法》及《聯合國反腐敗公約》。

我們已實施一套全面的合規政策，包括我們的《業務行為與道德守則》、《反腐敗政策》、《反欺詐政策》、《反壟斷政策》及《投訴舉報制度》。我們的合規與監察辦公室直接向董事會主席報告，負責監督運營中的法律及道德合規情況，並推動誠信及問責文化。

每年，我們的內部審計部門及合規辦公室按照三年審計輪換計劃，在所有主要運營地區聯合開展合規風險評估及反腐敗審計。該評估結合內部及外部數據來源，包括透明國際清廉指數及以往審計發現，以評估員工及業務合作夥伴（如經銷商、供應商及外包供應商）的潛在賄賂風險。

我們亦組織多種合規及道德培訓項目。於2024年，我們開展26場線上及線下合規課程，涵蓋反賄賂、反壟斷、數據及隱私保護以及出口管制，培訓參與人次達39,699次，實現100%員工覆蓋率。我們亦為所有主要經銷商及供應商提供反腐敗意識培訓，反賄賂及反欺詐協議的政策簽署率達到100%。

我們設有多種舉報及投訴渠道，允許員工、供應商、代理商及其他利益相關者通過電話、電子郵件、傳真或郵件公開或匿名舉報任何不當行為或違規行為。合規與監察辦公室負責接收、記錄及調查所有舉報，確保嚴格保密並保護舉報人的合法權益。截至最後實際可行日期，我們並無發現任何違反我們反賄賂、反腐敗或反洗錢政策的行為。

業 務

採購及招標控制

為確保新項目採購的質量、效率、合規性及透明度，我們已建立全面的招標與評標機制。專業的評標團隊在內部控制部門的監督下負責供應商資格審查、投標評審以及開標與評標。我們亦向業務部門提供採購風險諮詢服務，以確保招標流程的標準化及透明化，並降低潛在風險。

獎項與成就

以下載列截至最後實際可行日期我們獲得的主要獎項與成就的指示性清單。

獲獎年份／月份	獎項與成就	頒獎機構
2023年至2024年...	中國民營企業500強	中華全國工商業聯合會
2022年至2024年...	中國製造業民營企業500強	中華全國工商業聯合會
2021年至2023年...	製造業單項冠軍產品－ 病人監護儀	中華人民共和國工業和 信息化部、中國工業 經濟聯合會
2025年7月	廣東省專利金獎	廣東省人民政府
2025年5月	2023年度深圳市科技進步獎	深圳市人民政府
2024年12月	湖北省科技進步獎	湖北省人民政府
2024年11月	廣東省科技進步獎	廣東省人民政府
2024年9月	2023年四川省科技進步獎	四川省人民政府

業 務

獲獎年份／月份	獎項與成就	頒獎機構
2023年12月	2023上市公司ESG 最佳實踐獎	中國上市公司協會
2023年7月	第二十四屆中國專利金獎	中國國家知識產權局、 世界知識產權組織
2023年7月	中國卓越管理公司－ 金獎企業	德勤、新加坡銀行、 香港科技大學商學院、 《哈佛商業評論》
2023年1月	2022年卓越社會責任企業獎	《投資時報》－標點財經 研究院
2022年12月	廣東省百強民營企業	廣東省工商業聯合會
2022年9月	廣東省專利銀獎	廣東省人民政府