

業 務

概覽

今日邁瑞

我們是全球領先、創新驅動的醫療器械企業及醫療數智化先行者。根據弗若斯特沙利文的資料，我們為中國醫療器械行業的龍頭企業，連續五年在所有國內企業中營收排名第一。按2024年收入計，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，也是前30強行業參與者中最年輕的企業之一。

我們堅持戰略性布局及嚴格的執行力，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



- 收入人民幣333億元
- 2017-2025年收入CAGR為15%；淨利潤CAGR為16%
- 2017-2025年ROE和淨利潤率超過20%

全球佈局



- 人民幣177億元國際收入，佔比約53%
- 北美及歐洲市場收入為人民幣61億元
- 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，總研發投入約人民幣117億元
- 超過5,200名研發人員，近70%碩士及以上學歷
- 全球佈局12大研發中心
- 申請專利12,983件，授權專利6,567件（截至2025年12月31日）

醫療數智化先行者



- 近1,100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AI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收入佔比，是我們的業務佈局戰略。流水型業務具備更強的客戶黏性、更高的複購率及更穩定的現金流，從而優化我們的收入結構
- 2025年收入佔比約40%並可望進一步穩定提升

註：截至2025年12月31日止年度財務數據。排名數據基於2024年收入，資料來源為弗若斯特沙利文。

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，自創立以來始終高度重視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，憑藉創新、技術沉澱與信譽積累，奠定先發優勢。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。這些日趨嚴苛的標準不僅驗證了我們的長期戰略，也進一步鞏固了我們數年來打造的競爭優勢。

---

## 業 務

---

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行業高標準，追求卓越，舍易求難。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。

### 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，此舉使我們能夠通過「內生+外延」結合的方式，完善研發、註冊、生產與臨床推廣能力。沿著微創業務方向，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。



## 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，我們是(i)中國最大、全球第二大的血球診斷提供商；(ii)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(iii)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(i)中國最大、全球第二大的監護儀提供商；(ii)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(iii)全球第三大的麻醉系統、呼吸機和除顫儀提供商。

### 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。2025年整體規模超過人民幣54億元，收入貢獻比例突破16%，並預計將持續拓展到更多新領域。

## 業 務

### 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。

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，進一步促進我們的業務增長。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著至關重要的作用。

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：

### 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型賽道之一。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。

## 業 務

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。2025年，我們的動物醫療收入較上年增速達16.3%，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，國際收入佔動物醫療業務的比重約為80%。截至2025年12月31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。

藉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12月31日，我們組建了一支由超過5,200名專業人員組成的經驗豐富的研發團隊，其中近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。於業績記錄期，我們的總研發投入達到人民幣117億元，同期研發投入佔總收入的比例超過10%。

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先進技術的需求，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12月31日，我們共計申請專利12,983件，其中發明專利9,399件；共計授權專利6,567件，其中發明專利授權3,409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先行者。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，根據弗若斯特沙利文的資料，這是全球首個真正實現臨床落地的重症醫學大模型。我們還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。

## 業 務

### 邁瑞數智醫療生態系統



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）：**藉助我們在重症監護、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，瑞智生態還提升醫院管理及服務質量。截至2025年12月31日，瑞智生態已部署在中國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12月31日，瑞影生態已部署在中國31個省、市及自治區，累計裝機超過20,100套，專業用戶群超過61,000人，以及超93,000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12月31日，瑞檢生態已在中國近1,100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自2023年8月上市以來實現累計裝機450套，其中超過50%為中國的三甲醫院，顯著提升日常樣本處理能力。

## 業 務

### 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，根據弗若斯特沙利文的資料，這是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。

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、醫學影像等信息利用先進的算法。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12月31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30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，標誌著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，我們的全球化布局不斷深化，實現了廣泛的市場覆蓋和穩健的運營。

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12月31日，我們的產品已銷往190多個國家和地區，2025年海外收入約佔總收入的約53%。

## 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。2025年，我們在歐美市場的收入超過人民幣61億元，佔當年總收入的18.3%。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踐行行業高標準。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。

歐洲和北美市場是我們強化品牌、推動全球擴張的重要市場。隨著醫療數字化、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。2025年，國際業務收入佔比約53%，其中新興市場貢獻了國際收入的約65%，同比增長約6.1%，成為核心的增長引擎。

## 業 務

截至2025年12月31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12月31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著我們持續的國際增長及卓越運營。

### 我們的財務表現

於業績記錄期，我們展現出卓越的財務穩健性。2023年至2025年，我們的收入分別為人民幣349億元、人民幣367億元及人民幣333億元。

### 我們的競爭優勢

全球領先、創新驅動的醫療器械企業及醫療數智化先行者

#### 醫療器械賽道的鑽石屬性：強者恒強，壁壘高築

我們身處一個准入門檻極高的「鑽石賽道」，受益於醫療器械行業的結構性韌性和持續增長機遇。數十年的臨床專長、強大的研發能力、先進的製造工藝以及值得信賴的品牌知名度，使我們能在醫療器械行業建立持久且極具競爭力的護城河。醫療器械行業依賴跨學科的緊密協作、對產品的持續改進、精密的工程製造以及長期的臨床驗證。這些因素難以複製，並且往往會鞏固現有行業領導者的地位。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。

#### 我們的領先地位：積健為雄，碩果累累

我們是全球領先、創新驅動的醫療器械企業及醫療數智化先行者。我們以客戶需求為導向，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2025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12月31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。

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，我們連續五年在所有國內企業中排名第一。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。

我們也是增長最快的全球企業之一。從2023年至2025年，我們的海外營業收入實現了超過14%的複合增速，其中2025年同比增長約7.4%，海外營收佔總營收約53%。按2024年收入計，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，也是前30強行業參與者中最年輕的企業之一，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超過15%，淨利潤增長超過5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。

## 業 務

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，也是新進入者難以複製的護城河。

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」的有力推動者和先行者，並打造了「設備+IT+AI」的生態系統。邁瑞數智醫療生態系統不僅在設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參與度，實現了溝通成本下降，生態價值持續增加。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，完成了從先行者到全球引領者的轉變。

### **我們的發展歷史和理念：以日以往，行方致遠**

我們的領先地位，凝聚了日積月累的堅持與耕耘，也承載著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。

**堅定創新的自主研發：**創新根植於我們的企業基因。我們扎根行業三十餘年，從創立之初就高度重視自主創新。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，並以全球視角踐行行業高標準，追求卓越，舍易求難。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。

## 業 務

**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。

### 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，更源於我們高度重視解決臨床問題、持續為客戶創造價值。正因如此，我們能夠更貼近客戶，洞察臨床需求，並基於跨領域平台化管理體系，持續推動創新。我們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賽道就能高效執行，從而於所在領域持續鞏固並拓展領先優勢、競爭優勢及長期的行業影響力。

### 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」的融合將在不久的將來重塑人類疾病防治與健康管理範式，優化預防、診斷、治療、康復的全診療周期並帶動產業現代化。

數智化醫療的基礎建立於三個重點上：(a)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；(b)數智化的關鍵在於完整且高質量的數據；及(c)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，我們成功推出啟元重症醫學大模型，根據弗若斯特沙利文的資料，這是全球首個臨床落地的重症醫學模型。我們還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。乘著數智化的時代東風，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。

## 業 務

### 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。

### 高度注重創新投入

截至2025年12月31日，我們擁有12大研發中心，超5,200名研發人員，超過員工總數的24%。於業績記錄期，我們總研發投入達到117億元，超同期營收的10%。截至2025年12月31日，公司共計申請專利12,983件，其中發明專利9,399件；共計授權專利6,567件，其中發明專利授權3,409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。

### 體系化的創新與人才管理機制

我們的創新機制體現在三個核心重點上：(i)客戶需求驅動的創新導向；(ii)多方協同和優勢互補的創新氛圍；及(iii)堅持創造長期價值。

我們的研發計劃主要從客戶需求出發，而非迫於市場競爭或從眾模仿。我們注重開發原創技術、掌握關鍵知識產權，並在競爭激烈的市場中提供差異化產品。我們的創新制度疊加成熟的組織和管理體系，使我們降低了對個人的依賴程度。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及全面統籌的協同機制。

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。同時，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

## 業 務

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。

### 以客戶需求為導向的引領式創新

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專業知識。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先進技術的需求，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。

例如，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。作為全球首款支持末梢血全自動進樣的血球分析系統，其一次進樣即可獲得多項檢測結果，顯著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，不斷識別痛點與臨床需求，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。

我們的引領式底層創新在若干領域也得到了印證。例如，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，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。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

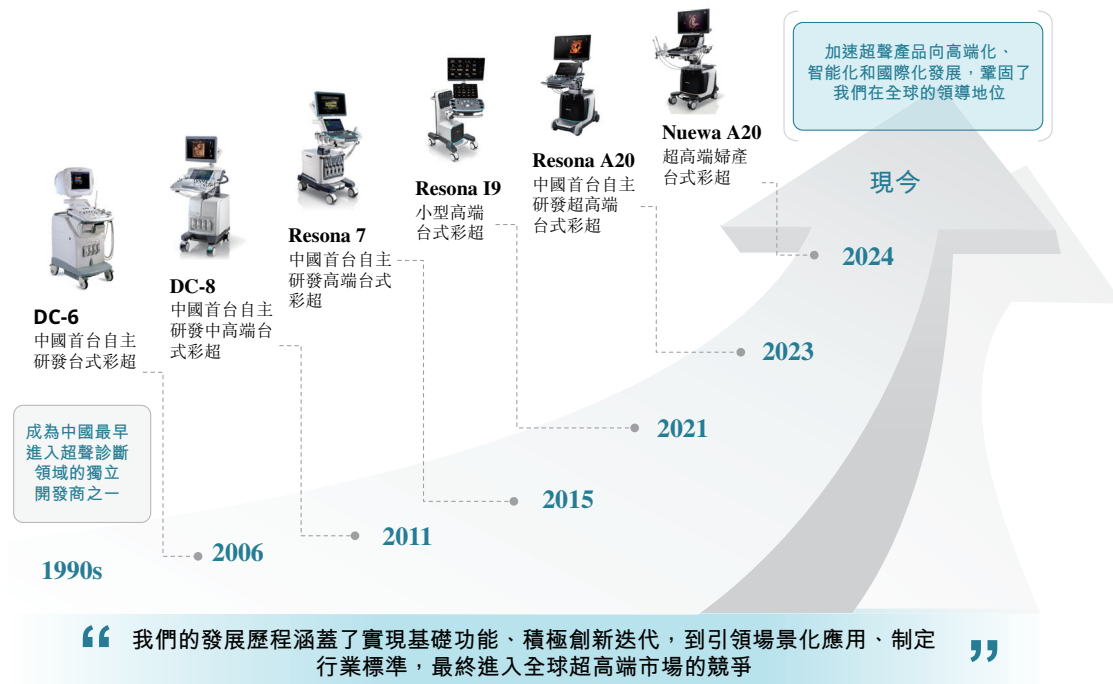
發揮我們多產品線的優勢，針對具體臨床應用場景及痛點，打破原有產品形態，在底層軟硬件層面做深度整合，構建創新的產品形態，從而更好的解決客戶的問題。在麻醉學科中，麻醉醫生傳統上需要實時監控患者的生命體徵，還要頻繁人工推注或調節麻醉藥物劑量，醫療設備的分散操作也使得工作流程複雜繁瑣，增加了操作難度和誤差風險，尤其在醫生人手不足或低年資醫生獨立值守時更為明顯。為應對這一挑

## 業 務

戰，我們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，並評估多維生命體徵參數。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。



### 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

## 業 務

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。

在一個以長期可靠性和臨床價值為核心的行業裡，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，再進一步藉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、質控品以及多種方法學診斷試劑研發能力的企業，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，我們在體外診斷行業的多個核心細分領域處於領先地位。

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。

抗原和抗體是免疫診斷試劑的核心原料，其性能影響著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醫療器械企業。根據弗若斯特沙利文的資料，我們在中國及全球的生命信息與支持行業多個核心產品領域均已確立了領先地位。

## 業 務

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，以期制定行業新標準。

### 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Nuewa A20上市後，已躋身全球技術第一梯隊。

### 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。

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，持續鞏固並擴大在新興業務領域的領先優勢。

### 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，進一步促進我們的業務增長。

## 業 務

### 微創介入

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。2025年動物醫療收入同比增長達16.3%，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，國際收入佔動物醫療業務的比重約為80%。截至2025年12月31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。2025年，整體規模超過人民幣54億元，收入貢獻比例突破16%，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。

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」的生態擴張範式。

## 業 務

### 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，正經歷著深刻的變革。伴隨著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範式，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。高質量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地落地能力，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，開創數智醫療新範式。

#### 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」

## 業 務

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12月31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。

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遠程診斷、質量控制與培訓解決方案。通過深度結合人工智能、設備物聯網和雲計算等先進技術，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12月31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20,100套，累計專業用戶超61,000人，涉及專業用戶自主運營的群（社區）超過93,000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12月31日，已在全國近1,100家醫院裝機，其中約80%為三級醫院。2025年新增裝機500多家。MT 8000全實驗室智能化流水線自2023年8月上市以來累計實現裝機450套，其中超過50%為中國的三甲醫院，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。

我們推出的啟元重症醫學大模型及啟元圍術期醫學大模型已在多個真實臨床場景中落地應用，為醫療專業人員提供智能決策支持。截至2025年12月31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30家三甲醫院部署，包括浙大一院、上海仁濟醫院等頂級機構。在此基礎上，我們持續推進啟元大模型框架在多個垂直領域的

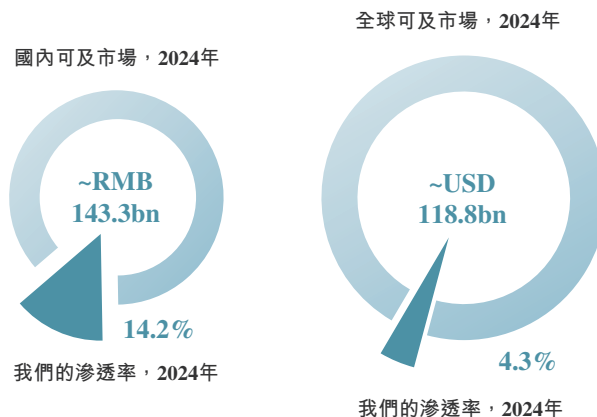
## 業 務

落地應用，並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，標誌著「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。

### 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。2025年的國際業務收入已超過人民幣176億元，佔比達到53%，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15%。

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

歐洲和北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，它們的認可標誌著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

## 業 務

到行業高標準。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。

### **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。

2025年海外營收佔總營收約53%，其中新興市場貢獻約65%的國際收入，同比增長約6.1%，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家海外附屬公司，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，同時進一步提升我們的市場響應能力、供應鏈韌性及服務精準度。以印度為例，我們

## 業 務

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，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，截至2025年12月31日已在11個國家啟動生產。截至2025年12月31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12月31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

在北美和西歐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，藉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12月31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、10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。

### 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12月31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12月31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1,600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超過15%，淨利潤增長超過5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。

## 業 務

### **規模紅利釋放：跨越盈虧平衡點的後實現增長的自我強化**

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。

### **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。於業績記錄期，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。

## 業 務

### 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。

### 追求卓越的專業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12月31日，我們在全球擁有超過21,000名員工，包括超過5,200名研發專業人員，其中近70%擁有碩士或以上學位。這支廣泛且高素質的員工隊伍反映了我們的技術實力以及對踐行行業高標準的高度重視。

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。在肩負巨大社會責任的醫療器械行業，我們對合規的長期重視，不僅有助於確保產品質量與患者安全，更驅動企業持續發展。

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。

---

## 業 務

---

我們深度結合聯合國可持續發展目標，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。

### 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**

我們矢志「成為守護人類健康的核心力量」，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，且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。

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，而醫療工作者和醫院都面臨流程繁瑣、資源約束、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。

隨著數智化的深入推進，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。

## 業 務

### 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」的長期一體化戰略，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。隨著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。

### 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。

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，我們的設備可高效重構，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，從而滿足多樣化的臨床需求。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。

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，

## 業 務

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。

憑藉這些技術進步，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。

### 在IT層：構建互聯互通的數智化醫療基礎設施

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。

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平台全面融入臨床工作流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**，我們將藉助「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。其包括：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。
- **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。

## 業 務

- **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：藉助智能決策賦能臨床醫生

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」，驅動認知、學習和持續創新。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。隨著病例數量快速增長，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。

基於對這些一線需求的理解，以及我們明確意識到AI在應對此類挑戰時變得日趨重要，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。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。

### 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。

## 業 務

### 持續深化全球品牌建設，鑄造世界級醫療器械品牌

我們始終致力於持續深化全球品牌影響力，鑄造世界級醫療器械品牌。我們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，提升醫療服務的可及性及質量已成為緊迫需求。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。

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。我們不僅引進先進技術，還將在中國醫療體系快速發展中積累的豐富經驗轉化為可複製的模式。

這使我們能夠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支持，並且我們希望成為全球各國政府和醫療機構值得信賴的長期戰略合作夥伴。依托我們的完整產品矩陣及數智醫療生態系統，我們認為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，也體現了我們重視與當地醫療衛生行業共同成長、推動其實現可持續發展。

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，旨在推動相關領域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

## 業 務

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90%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。我們將藉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。

### 供應鏈及生產本地化

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12月31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。

### 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先進技術的前沿需求，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。

---

## 業 務

---

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。

### 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。

我們將借鑒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，將國內營銷模式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。

### 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。

截至2025年12月31日，我們海外員工中本地員工佔比已超過90%，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。

### 持續優化收入結構，推動流水型業務實現可持續增長

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

## 業 務

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，從而強化我們業務的兩大方面：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。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。

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著重要意義。

### 拓展我們的體外診斷業務

隨著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。

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

### 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，朝著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。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、泌尿的創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。

### 豐富拓展微創介入業務布局

藉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，

---

## 業 務

---

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。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。

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。

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，快速整合產業鏈先進技術，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。

---

## 業 務

---

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。

### 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。

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。

---

## 業 務

---

### 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。

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

我們是全球領先、創新驅動的醫療器械企業及醫療數智化先行者。自創立以來，我們始終扎根於醫療器械行業，三十多年來高度重視自主研發和差異化創新。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12月31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21,000名員工。

### 我們的產品

我們主要從事醫療器械的研發、製造、營銷及售後服務。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          |            |                           |                                                     |              |             |
|--------------|------------|---------------------------|-----------------------------------------------------|--------------|-------------|
| 產品類別         | 細分產品類型     | 代表產品名稱                    | 中國醫療器械分類                                            | 監管機構         | 獲批日期(國家藥監局) |
| 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         | 一款整合生化、免疫、血液和凝血檢測功能的智能化實驗室自動化系統，由多款已獲商業批准的第三類醫療器械組成 | 國家藥監局、CE     | 發布日期：2023年  |
|              | 化學發光免疫分析儀  | CL-9000i全自動化學發光免疫分析儀      | 第二類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2025年8月5日   |
|              | 血液細胞分析儀    | CAL 9000血液細胞分析流水線         | 由多款已獲商業批准的第三類醫療器械組成，包括血液細胞分析儀及滑片準備與染色系統             | 國家藥監局、CE     | 發布日期：2025年  |
| 體外診斷.....    | 生化分析儀      | BS-5000全自動生化分析儀           | 第二類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2025年5月15日  |
| 體外診斷.....    | 凝血分析儀      | CX-9600凝血分析儀              | 第二類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2025年12月10日 |
| 體外診斷.....    | 體外診斷試劑     | 體外診斷試劑                    | 第二類、第三類                                             | 國家藥監局、CE     | -           |
| 體外診斷.....    | 分子診斷系統     | 全自動分子診斷一體機MN2880          | 第三類                                                 | 國家藥監局        | 2025年1月26日  |
| 體外診斷.....    | 體外診斷在研產品   | 全自動液相色譜－串聯質譜(LC-MS/MS)一體機 | 不適用                                                 | 不適用          | 不適用         |
| 生命信息與支持..... | 監護儀        | BeneVision V系列            | 第三類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2025年6月27日  |
| 生命信息與支持..... | 監護儀        | ePM系列亞重症監護儀               | 第三類                                                 | 國家藥監局、FDA、CE | 2023年2月27日  |
| 生命信息與支持..... | 麻醉系統       | A系列麻醉系統                   | 第三類                                                 | 國家藥監局、FDA、CE | 2021年6月8日   |
| 生命信息與支持..... | 麻醉系統       | WATO系列麻醉系統                | 第三類                                                 | 國家藥監局、FDA、CE | 2020年12月30日 |
| 生命信息與支持..... | 呼吸機        | SV系列呼吸機                   | 第三類                                                 | 國家藥監局、FDA、CE | 2021年11月26日 |
| 生命信息與支持..... | 呼吸機        | TV系列呼吸機                   | 第三類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2023年8月4日   |
| 生命信息與支持..... | 呼吸機        | NH系列呼吸濕化儀                 | 第二類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2024年3月11日  |
| 生命信息與支持..... | 除顫儀        | BeneHeart系列除顫儀            | 第三類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2011年2月16日  |
| 生命信息與支持..... | AED        | BeneHeart系列AED            | 第三類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2013年10月29日 |
| 生命信息與支持..... | 輸注泵        | BeneFusion系列輸注泵           | 第二類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2023年5月10日  |
| 生命信息與支持..... | 手術燈、醫用吊塔   | HyBase系列手術床               | 第二類                                                 | 國家藥監局、CE     | 2025年12月2日  |

下表載列有關我們若干商業化及管線產品的詳情。

| 業 務         |                    |                          |          |               |              |
|-------------|--------------------|--------------------------|----------|---------------|--------------|
| 產品類別        | 細分產品類型             | 代表產品名稱                   | 中國醫療器械分類 | 監管機構          | 獲批日期 (國家藥監局) |
| 生命信息與支持     | 手術床、手術燈、醫用吊塔       | HyPort系列醫用吊塔             | 不適用      | 國內未按醫療器械監管、CE | /            |
| 生命信息與支持     | 生命信息與支持在研產品        | 可穿戴設備和AI賦能的慢病管理方案        | 不適用      | 不適用           | 不適用          |
| 生命信息與支持     | 生命信息與支持在研產品        | 生理閉環麻醉                   | 不適用      | 不適用           | 不適用          |
| 醫學影像        | 超高端超聲影像            | Resona A20               | 第三類      | 國家藥監局、FDA、CE  | 2024年3月19日   |
| 醫學影像        | 高端台式彩超             | Resona R9                | 第三類      | 國家藥監局、FDA、CE  | 2022年12月23日  |
| 醫學影像        | 高端便攜彩超             | TEX20                    | 第三類      | 國家藥監局、FDA、CE  | 2022年6月14日   |
| 醫學影像        | 無線掌上超聲             | TE Air系列                 | 第二類      | 國家藥監局、FDA、CE  | 2023年8月23日   |
| 醫學影像        | X射線成像產品            | DigEye U系列               | 第二類      | 國家藥監局、CE      | 2025年2月18日   |
| 醫學影像        | 醫學影像在研產品           | Recho A系列 – 新一代超高端心臟超聲系統 | 不適用      | 不適用           | 不適用          |
| 微創外科 (新興業務) | 腔鏡系統               | HyPixel UX系列             | 第二類      | 國家藥監局、CE      | 2024年12月27日  |
| 微創外科 (新興業務) | 能量平台               | 超聲和高頻集成手術設備              | 第三類      | 國家藥監局、CE      | 2022年11月10日  |
| 微創外科 (新興業務) | 超聲刀                | 通用系列                     | 第三類      | 國家藥監局、CE      | 2023年7月27日   |
| 微創外科 (新興業務) | 腔鏡吻合器              | PS30系列、PS31系列            | 第三類      | 國家藥監局、CE      | 2024年4月16日   |
| 微創外科 (新興業務) | 微創外科在研產品           | 手術機器人                    | 不適用      | 不適用           | 不適用          |
| 微創介入 (新興業務) | 電生理(EP)            | HT Viewer (3D心臟電生理標測系統)  | 第三類      | 國家藥監局         | 2021年1月15日   |
| 微創介入 (新興業務) | 電生理標測導管 (耗材)       | 磁導航星形標測導管                | 第三類      | 國家藥監局         | 2025年1月24日   |
| 微創介入 (新興業務) | 脈沖電場消融(PFA)導管 (耗材) | AForcePlus™              | 第三類      | 國家藥監局         | 2024年12月17日  |
| 微創介入 (新興業務) | 電生理射頻消融導管 (耗材)     | 磁導航灌注射頻消融導管              | 第三類      | 國家藥監局         | 2021年1月26日   |
| 微創介入 (新興業務) | 冠脈通路               | 冠脈通路產品                   | 第三類      | 國家藥監局         | -            |
| 微創介入 (新興業務) | 外周介入               | 外周介入產品                   | 第三類      | 國家藥監局         | -            |
| 動物醫療 (新興業務) | 體外診斷產品             | vetXpert C5系列            | 不適用      | 不適用           | 不適用          |

| 業 務                 |           |                             |          |      |              |
|---------------------|-----------|-----------------------------|----------|------|--------------|
| 產品類別                | 細分產品類型    | 代表產品名稱                      | 中國醫療器械分類 | 監管機構 | 獲批日期 (國家藥監局) |
| 動物醫療 (新興業務) . . . . | 體外診斷產品    | vetXpert I5/I3 系列           | 不適用      | 不適用  | 不適用          |
| 動物醫療 (新興業務) . . . . | 體外診斷產品    | BC-60R Vet (全自動動物醫療血液細胞分析儀) | 不適用      | 不適用  | 不適用          |
| 動物醫療 (新興業務) . . . . | 生命信息與支持產品 | Veta系列動物醫療麻醉系統              | 不適用      | 不適用  | 不適用          |
| 動物醫療 (新興業務) . . . . | 醫學影像產品    | Vetus系列動物醫療彩超系統             | 不適用      | 不適用  | 不適用          |

## 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。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年收入計，(i)我們是中國最大、全球第二大的血球供應商；(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，隨著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

## 業 務

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智慧凝血流水線；及(v) EU 8600/EU 8600 GT全自動尿液分析流水線。我們的全實驗室智能化流水線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。

### 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年收入計，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。例如，我們的CL-9000i化學發光免疫分析儀從精準穩定、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。

### 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，能夠在多種場景中對紅細胞、白細胞和血小板進行快速且準確的分析，涵蓋從常規檢查到急診及大型實驗室操作等場景。隨著五分類分析儀與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AI血細胞形態學分析儀集成了先進的AI算法，通過提供實時、智能化分析，提升診斷精度與效率。其降低人為誤差，優化工作流程，尤其適用於高通量檢測和急診場景，可在從常規診斷、急診檢驗到大型實驗室操作等不同臨床環境中實現更快速、更精準的診療支持。

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。CAL 9000血液細胞分析流水線是我們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。憑藉卓越的性能及智能化管理能力，CAL 9000已在多家國內外領先實驗室投入使用，並贏得客戶高度認可。

## 業 務

### 生化分析儀

生化分析儀採用光度比色法，對體液中的生化成分進行定量，是用於診斷肝腎功能、血糖血脂、心血管疾病等以及健康評估的核心工具。

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。我們內部開發的BS-5000全自動生化分析儀結合了超高速、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。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

## 業 務

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。

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。我們專有的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，助力內分泌與生殖健康領域精準診療。

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。

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。

## 業 務

### 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。

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、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。

### 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

## 業 務

場；而在醫療基礎設施投資和醫院擴建的推動下，中國、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CrozFusion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。

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。

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。BeneVision V系列用於危重症護理環境中的全方位床旁監護，而我們的另一個產品BeneVision N1轉運監護儀支持轉運期間及不同護理場景下的持續患者監護。此外，BeneVision V系列與瑞智重症決策輔助系統聯動，搭載啟元重症醫學大模型的瑞智重症決策輔助系統，提供智能化輔助決策支持，將關鍵診療信息直接推送至床旁，允許遠程設定體徵參數目標，並為臨床醫生實時提供患者整體數據及個性化治療方案建議，確保同步、精準、及時的治療。

## 業 務

### 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。

### 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。

## 業 務

### 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、SpO<sub>2</sub>、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。

### 重要產品管線

#### 可穿戴設備和AI賦能的慢病管理方案

隨著社會老齡化加劇，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，彌補診療之外「數據真空」的短板。通過融合高質量可穿戴設備數據與多模態臨床信息，該系統構建了連接家庭、基層醫療及醫院場景的連續健康數據庫。通過利用AI，其可實現精準風險預警、個性化干預及效果評估，支持主動式、全周期慢病管理。

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。

### 生理閉環麻醉

當前全球範圍內均面臨著人口老齡化加劇、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挑戰。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。這項技術能夠提升醫療均質化，緩解人力資源緊缺壓力，

## 業 務

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。我們的生理閉環麻醉技術已於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(DR)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。因此，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。

### 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。

### 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和用於婦女保健的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。

## 業 務

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。

2023年，我們推出了全新一代超高端彩色多普勒超聲Resona A20。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。其採用全球首發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，該系統實現500幀／秒超高採集幀率，可實時呈現組織和病灶微血管的早期變化。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，是我們進入全球高端市場的重要產品平台。

2023年，我們亦推出了超高端婦產科專用超聲診斷系統Nuewa A20。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。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。憑藉出色的圖像表現力與用戶友好的智能化操作體驗，Nuewa A20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，鞏固其作為我們在全球高端婦產超聲產品組合的旗艦產品的地位。

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，且TEX20已成為我們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。此外，TEX20已在全球多家綜合醫院的ICU、急診與麻醉科投入使用，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。

### 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採用的剪切波成像可以定量評估心肌組織的彈性模量，為早期發現心肌澱粉樣變性、肥厚型心肌病及纖維化評估提供了生物力學方法，擁有比傳統應變成像更高的可重複性與可比性。其心臟全棧AI評估解決方案覆蓋圖像採集、分析與報告、智能圖像優化、自動測量、功能評估

## 業 務

與智能報告系統，節省超50%的掃查時間，提升掃查效率。該系統亦拓展至心內超聲領域，減少全身麻醉需求，提高右心顯像技術，為左心耳封堵、房顫消融等介入手術提供安全、精準的引導。

### 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，涵蓋掃查、穿刺引導、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，可為多個外科提供全方位的術中支持。其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。結合超聲圖像與光學／內窺鏡圖像，能準確展示臟器表面信息及內部病灶或血管情況。其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，從而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。

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。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。

## 業 務



### 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、結扎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，將拓展至泌尿科及婦科等高增長專科，積極布局耳鼻喉科細分賽道，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。

### 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。

## 業 務

### 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及超聲刀產品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。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。

### 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、射頻消融導管與脈衝電場消融導管。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。

## 業 務

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™導管及心臟脈衝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，滿足經桡／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。

### 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。

## 業 務

### 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，著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。

### 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，著力構建長期、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性化，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。

在邁瑞數智化生態系統中，醫療設備作為持續高頻臨床數據(包括生理信號、影像數據及診斷結果)的主要來源。醫院信息系統通過融合設備數據與縱向臨床記錄、指令及歷史診斷信息，構建出患者維度的完整數字孿生。基於該數字孿生，AI模型與醫療大語言模型進行實時分析、風險識別與臨床推理，生成輔助決策支持並無縫嵌入臨床工作流。相關洞察與建議將推送至醫護人員最便捷的終端界面(包括工作站、移動設備及床旁設備)，從而助力及時感知、確認與干預。

### 瑞智聯(M-Connect)：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。

## 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，融入臨床工作流，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、瑞影生態和瑞檢生態的服務均採用基於單元的定價模式，其費用主要根據接入設備、系統或接入點的數量確定。於業績記錄期，我們已從這三大生態系統均實現收入。

#### 「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。

基於瑞智聯的統一連接能力，瑞智生態將床旁設備（包括但不限於監護儀、呼吸機、輸注泵及影像系統）產生的持續生理數據，與醫院信息系統中的檢驗結果、醫囑及縱向臨床記錄相融合，構建出高分辨率、實時的患者數字孿生。基於該集成化數據基礎，AI模型與醫療大語言模型在重症診療全流程中開展持續分析與風險評估，為智能監護、患者狀態評估及臨床風險早期預警等功能提供支持。AI輔助的洞察幾乎在患者數據流更新時實時生成，並直接嵌入臨床工作流程，這一過程採用「人在回路」框架，警報和建議同時傳送到工作站、移動設備和床旁設備。通過設備、信息系統與人工智能之間的閉環交互，瑞智生態能夠在重症監護、圍術期和普通護理場景中實現更早期的風險識別、更及時的臨床干預以及標準化的護理服務，同時保障臨床安全與決策可溯源性。

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。通過連續分析，iStatus一狀態評估功能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。此外，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。

## 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。通過標準化安全數據互通機制，實時影像數據、測量結果及設備運行信息得以統一匯聚與管理，實現從檢查、診斷、報告到質控管理各環節數據在科室、全院乃至區域層級的無縫流轉。在此集成化基礎上，AI與醫療大語言模型以輔助能力形態嵌入常規影像工作流。檢查前，AI通過分析患者歷史影像記錄與臨床情境，提示相關陽性發現與檢查重點；檢查中，AI輔助標準切面識別、組織特徵辨識與自動化測量；檢查後，AI執行多模態診斷分析、智能報告初擬與實時質控。這些AI輔助影像功能按每次檢查調用，在「人在回路」框架下運行，臨床醫師保持最終確認權與決策權。

通過推動醫學影像全場景的智能化與均質化發展，瑞影生態有助於提升診斷精確性、支撐科學研究，並實現基於數據的精益影像管理。截至2025年12月31日，瑞影生態平台已累計專業用戶超61,000人，由專業用戶自主運營的群(社區)超93,000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著日益積極的作用。

### 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。

## 業 務

### 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，並實現全院超聲均質化服務。

### 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。

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。

### 「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。在這一集成化數據基礎上，實驗室儀器設備、自動化系統、樣本信息及相關臨床情境被整合為統一的實驗室工作流程，實現了樣本處理、檢測、結果審核及實驗室管理的端到端可視化，為智能化分析與決策支持奠定了運行基礎。

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。特別是，AI與醫療大語言模型被應用於實驗室工作流中，通過結合分析檢測結果及患者臨床病史，識別異常模式及標注需特別關注的報告，支持智能報告審核與解

## 業 務

讀，同時為檢驗醫師生成結構化解讀建議以供確認。這類AI輔助報告審核與解讀功能隨實驗室檢測量按比例高頻、日常基準觸發，其輸出結果直接關聯複檢、樣本分揀、結果覆核及臨床溝通等下游工作流程，形成了智能分析與實驗室運作之間的閉環交互。

「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。

我們「瑞檢生態」包括數智檢驗、數智管理及數智發展。「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。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。此外，「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。

### **LLMs：賦能與輔助，讓醫護回歸患者**

#### *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著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提供全面的臨床洞察，能在數秒內迅速梳理患者72小時病情歷程，預測潛在病情惡化並提供專家級的決策支持。依托龐大的重症醫學知識圖譜，該大模型知識查詢分析準確率高達約95%，可以快速給出基於循證醫學的建議。此外，該大模型可以在大約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，涵蓋70%左右的病歷書寫工作，減少50%以上的人工數據錄入工作，使醫生有更多精力專注於患者救治。

## 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12月31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30家醫院實現裝機，展現出廣闊的臨床應用前景，標誌著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。

藉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是以患者為中心的分析引擎，融合醫療記錄、診斷及影像等多模態臨床數據，構建實時全息數據庫。依托先進的AI推理及決策輔助系統臨床規則，該模型提供持續的風險評估和術中危機預警。最終，該模型通過提供主動預警、優化治療建議及自動撰寫病歷，助力臨床醫生在複雜手術過程中提升安全性與工作效率。

### 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。

## 業 務

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。

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。該系統擁有兩個核心功能。一方面，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。另一方面，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。

### 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

## 業 務

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。

### 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。

### 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2025年海外收入佔比達53%，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

## 業 務

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2025年12月31日，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。

**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，2025年，我們的體外診斷業務已服務約300家新的高端客戶，生命信息與支持業務已服務超過210家新的高端客戶，以及醫學影像業務已服務120家新的高端客戶。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。

## 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。於業績記錄期，我們的總研發投入投入達到人民幣117億元，佔同期總收入的比例超過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

我們始終相信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；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。

## 業 務

截至2025年12月31日，我們的研發團隊人員超過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近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、武漢、西安、南京、杭州和成都等城市運營七個主要研發中心，覆蓋面積超120,000平方米。具體而言，深圳中心兼具業務規劃管理職能與核心研發創新職能；武漢中心專注於微創外科、微創介入等新興業務領域；北京中心則承載超聲技術與凝血功能相關的研發工作。西安中心專注於軟件開發領域，南京中心專注於手術台、手術燈、醫用供應單元及微創外科產品的研發。杭州中心致力於醫療信息技術研發，成都中心則聚焦微生物儀器與試劑的研究。此外，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。我們在美國運營三個研發中心，總面積超過2500平方米，擁有近30名研發人員。這些中心分別位於新澤西、硅谷和明尼蘇達州，並分別專注於監護與生命支持、超聲技術研究以及體外診斷試劑。在歐洲，我們的德國中心專攻體外診斷試劑研發，佔地面積超過1,500平方米，擁有50名研發人員。芬蘭中心則專注於體外診斷試劑原材料研發，佔地面積超過1400平方米，擁有近50名研發人員。

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。

### 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。

## 業 務

### **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：(i)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；(ii)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；(iii)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；及(iv)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。

## 業 務

### 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。

#### 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、啟元乳腺大模型和啟元檢驗大模型。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。

我們的「設備+IT+AI」生態系統，旨在通過清晰整合的工作流輔助診療決策。醫療設備作為患者數據的主要來源，持續生成生命體徵、治療參數等實時生理信息。我們的IT系統則將這些設備數據與病史、檢驗結果、醫囑等其他臨床信息進行整合梳理，形成全面且持續更新的數字化患者檔案。基於該數字化檔案，AI算法通過分析數據模式與趨勢，生成臨床風險評估與輔助決策洞見，並通過桌面系統、床旁設備及移動終端等多重用戶友好交互界面呈現給醫護人員。這種整合模式在重症膿毒症休克預警場景的應用得到典型體現。病人監護儀、輸注泵等床旁設備持續採集心電圖、血氧飽和度、血壓及血管活性藥物輸注等動態數據。重症監護信息系統整合實時設備數據與檢驗結果、臨床醫囑，並將集成數據集傳輸至AI模型進行膿毒症休克風險分析。一旦識別潛在風險，系統將通過電腦、移動設備及床旁監護儀自動向臨床醫生推送預警與建議，實現及時感知並輔助知情診療決策。

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。

## 業 務

### 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。

為持續推動流水化增長，我們將深化本土化戰略，重點拓展研發和製造能力。這將確保我們持續滿足當地臨床及監管要求，並助力我們加速跨區域產品交付。研發中心將重點提升試劑質量、優化原材料穩定性、推進化學發光檢測技術，以進一步鞏固市場地位。此外，我們將通過聚焦新型診斷檢測方法的早期研發、探索提升診斷精度與效率的AI驅動技術，豐富產品組合。此舉措將通過與當地夥伴的合作獲得支持，以強化研發能力並優化關鍵市場的試劑與耗材供應鏈。

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先進技術的需求，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。

基於我們在主要業務領域的全面布局，我們將進一步擴大全球研發規模。具體而言，我們計劃繼續以中國研發團隊為核心引擎，推動產品平台化與品類拓展，同時通過本地化臨床驗證與應用導向開發，逐步使這些平台適配海外市場。該方式使我們能夠高效地將成熟技術複製至多地域，縮短海外產品開發周期，並加快國際市場的品類擴張。與此同時，我們將通過加強海外臨床一線使用與中國研發中心之間的反饋閉環，深化海外市場的本地化研發協作。這包括根據區域實踐模式、監管要求及疾病特徵優化產品規格、工作流程與臨床適應症，並優先拓展支持流水化業務模式的耗材、試劑及專用解決方案。通過這一研發體系，我們旨在提升核心技術的可擴展性，同時確保不斷擴大的產品品類與不同海外市場的本地臨床需求及商業化條件緊密契合。

## 業 務

### 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」，可廣泛應用於各類分析物檢測，提供媲美質譜技術的檢測性能，滿足複雜臨床場景下的高精度檢測需求。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。SEMS技術顯著提升了樣本穩定性，將心衰標誌物BNP的樣本穩定時間由2小時提升至12小時，極大拓寬了檢測窗口期，改善了樣本管理效率。在雌二醇(E2)等小分子檢測中，SEMS檢測結果的相關性和準確度接近質譜水平，同時顯著降低藥物干擾的影響。作為一種兼具高通量、低成本及便捷性的解決方案，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。以此集成化平台為基礎，可在單一工作流程內實現涵蓋血常規、CRP、SAA和ESR的四合一聯檢，檢測速度最高可達每小時200速。在臨床應用中，SF Cube通過結合光散射、熒光染色與多維數據分析技術，能夠支持幼稚細胞的精準識別、血小板的可靠計數以及瘧疾的精確檢測。在白細胞、紅細胞及血小板檢測方面，SF Cube採用WBC「核質雙檢」、三維特徵分析及血小板解聚等創新技術，實現精準識別及血小板計數。該平台亦支持精準的疾病輔助診斷，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。

## 業 務

### 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，傳統機器學習方法通常僅達到約70%-80%的分類準確率，這限制了其在常規實驗室實踐中的應用效果。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，減少檢驗醫師的人工審核工作量。

### 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，是數字形態學分析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，可更快速、更全面地審核血塗片（尤其是血小板聚集的樣本）。

### 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。通過為每位患者構建數字孿生，該系統持續採集並融合床旁設備及多模態臨床記錄的數據。基於這一融合數據基石，其核心功能包括：動態病情監測與預警、智能診療建議、病歷自動生成及內置專業知識庫訪問，顯著提高決策準確性及治療效率。

#### 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，基於從床旁設備（包括監護儀、呼吸機、輸注泵）採集的高分辨率數據和應用多參數融合分析技術(CrozFusion)，提取高質量信號和具有臨床意義的特徵模式，並將AI算法與專家臨床經驗融合，實現了臨床重症患者狀態惡化的早期識別，為及時臨床干預和提升患者預後提供支持。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。

## 業 務

### 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。以無創通氣中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，傳統方法無法準確探測呼吸流速信號實現人機同步。膈肌電同步技術等業界解決方案雖然同步性好，但是有創置管且價格昂貴，而腹部傳感器可能對新生兒皮膚有損傷，且性能有限。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，可以準確識別新生兒的微弱呼吸，做到了無需額外傳感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，可在常規成像工作流程中同時完成大規模聲學數據與高級算法的處理。這些創新實現了基礎圖像質量的跨越式突破，能夠為複雜疑難病症提供終極診斷支撐，同時具備強大的平台可拓展性與成長潛力，為科研探索開闢新方向。

### 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，實現了對組織及病灶早期微血管結構變化的清晰成像。

## 業 務

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，顯微造影應用範圍廣泛，全面覆蓋腹部器官（如肝臟、腎臟）、淺表器官（如甲狀腺、乳腺）及婦科等領域，為臨床醫生提供微血管觀察的強大工具。

### *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，傳統的脈衝波多普勒超聲技術（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，實現面陣探頭技術的重大突破，填補了國內市場在三維心臟超聲成像領域的一項關鍵技術空白。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、面陣專用ASIC芯片及超高密度探頭集成，大幅提升陣元密度、數據處理能力以及超聲信號向系統的精準傳輸能力。

### 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可視化能

## 業 務

力，而其在不同成像距離與角度下的穩定性對於精準切緣評估及療效判斷至關重要。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不同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。

### 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。我們與彭孝軍教授團隊保持長期合作，在核酸熒光染料等關鍵技術領域取得突破，並推動其在體外診斷領域的工業應用。彭孝軍教授作為獨立第三方，是精細化工與熒光染料化學領域的前沿專家，其長期研究專注於功能性染料分子及其工業應用。在生命信息與支持領域，我們與北京協和醫學院附屬醫院、東南大學附屬中大醫院及浙江大學醫學院附屬第一醫院深入合作，推動心肺復甦、機械通氣及重症醫學決策支持等核心技術的發展，顯著提升臨床質量。在醫學影像領域，我們與四川省人民醫院心血管超聲及心功能科尹立雪主任合作，推動肌骨超聲及心功能評估等前沿研究，不斷提升影像診斷的精準性及臨床價值。尹立雪先生為獨立第三方，是中國心血管超聲領域的前沿專家，現任中國超聲醫學工程學會超聲心動圖專業委員會主任委員，並擔任本集團的臨床研究顧問及長期研究合作夥伴。

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，促進了多次專業學術交流，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。

## 業 務

### 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12月31日，我們共計申請專利12,983件，其中發明專利9,399件；共計授權專利超過6,567件，其中發明專利授權超過3,409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。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。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－如果我們無法充分保護知識產權，或知識產權的保護範圍不足以保障我們的專有權利，競爭對手可能會更有效地與我們展開競爭，這可能對我們的業務及經營業績產生不利影響」及「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們可能面臨知識產權侵權索賠，這將分散管理層的注意力，使我們承擔重大法律責任，損害公司聲譽，限制研發或其他商業活動，並削弱我們銷售產品與解決方案的能力」。

於業績記錄期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12月31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。於業績記錄期，利用已建立的生產基地，我們通過內部生產製造了絕大部分產品（包括新興業務所需的產品）。

我們的深圳基地位於自有物業，佔地10.4公頃，作為主要製造和工程中心，專注於高端體外診斷醫療儀器、生命信息與支持設備（如監護儀、麻醉機及影像設備）及醫學影像系統，以及血液學、免疫學、生化學和凝血檢測等試劑。南京基地位於自有物

## 業 務

業，佔地20.8公頃，主要生產體外診斷分析儀和試劑以及手術台、手術燈和醫療供應單元，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，位於自有物業，佔地19.9公頃，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，位於自有物業，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，截至2025年12月31日，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。

下表載列我們於所示年度的設計產能、產量及產能利用率。

|                               | 截至12月31日止年度 |        |        |
|-------------------------------|-------------|--------|--------|
|                               | 2023年       | 2024年  | 2025年  |
| <b>設計產能(千件)</b>               |             |        |        |
| <b>體外診斷</b>                   |             |        |        |
| 設備 .....                      | 65.7        | 76.6   | 86.4   |
| 試劑 .....                      | 33,060      | 37,790 | 38,590 |
| 生命信息與支持 .....                 | 1,048       | 1,172  | 1,054  |
| 醫學影像系統 .....                  | 69.6        | 82.8   | 75.5   |
| <b>產量(千件)</b>                 |             |        |        |
| <b>體外診斷</b>                   |             |        |        |
| 設備 .....                      | 58.4        | 55.4   | 59.7   |
| 試劑 .....                      | 23,360      | 28,490 | 27,490 |
| 生命信息與支持 .....                 | 735.1       | 730.7  | 584.0  |
| 醫學影像系統 .....                  | 47.7        | 52.4   | 44.0   |
| <b>產能利用率<sup>(1)</sup>(%)</b> |             |        |        |
| <b>體外診斷</b>                   |             |        |        |
| 設備 .....                      | 88.9%       | 72.3%  | 69.1%  |
| 試劑 .....                      | 70.7%       | 75.4%  | 71.2%  |
| 生命信息與支持 .....                 | 70.1%       | 62.3%  | 55.4%  |
| 醫學影像系統 .....                  | 68.5%       | 63.3%  | 58.3%  |

附註：

- (1) 於業績記錄期，我們的產能利用率波動主要源於產能擴張。儘管我們已為應對未來需求提升產能，但在獲取客戶訂單方面仍處於遞增階段，因此產量處於穩步增長。因此，新增產能尚未得到完全利用，導致該期間產能利用率較低。

## 業 務

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。

### 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產品可靠性、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，涵蓋嚴格的供應商篩選及持續審計、按照標準對原材料進行檢驗與隔離、在生產過程中實施自動化測試與多層質量控制，以及在產品上市前進行全面的性能與安全測試，以確保符合相關法規要求。此外，通過售後監測及客戶反饋機制，我們持續跟蹤產品在實際使用中的表現並推動改進，從而有效保障產品從源頭到終端用戶的安全性、有效性與可靠性。

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。於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在運營所在司法管轄區獲得對我們醫療器械的實際生產、經營、銷售、廣告、進口和出口而言屬必要的所有重要認證和牌照。

### 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。

## 業 務

### 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。

**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。

於業績記錄期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，藉此，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。

### 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

## 業 務

2023年、2024年及2025年，我們於業績記錄期各年度向五大供應商作出的採購總額分別為人民幣763.0百萬元、人民幣760.1百萬元及人民幣798.9百萬元，分別佔相應年度採購總額的6.5%、5.6%及6.0%。同年，我們於業績記錄期各年度向單一最大供應商作出的採購額分別為人民幣178.8百萬元、人民幣195.2百萬元及人民幣254.4百萬元，分別佔相應年度採購總額的1.5%、1.4%及1.9%。

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業績記錄期各年度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。

### 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12月31日，我們在全球運營超過110個屬地化服務機構及區域培訓中心，擁有超過13,000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       |              |                   |              |                   |              |
|-----------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
|           | 2023年             |              | 2024年             |              | 2025年             |              |
|           | 人民幣千元             | %            | 人民幣千元             | %            | 人民幣千元             | %            |
| 向經銷商作出的   |                   |              |                   |              |                   |              |
| 銷售 .....  | 31,611,463        | 90.5         | 32,965,358        | 89.8         | 29,432,544        | 88.4         |
| 直銷 .....  | 3,320,438         | 9.5          | 3,760,392         | 10.2         | 3,849,615         | 11.6         |
| 總收入 ..... | <b>34,931,901</b> | <b>100.0</b> | <b>36,725,750</b> | <b>100.0</b> | <b>33,282,159</b> | <b>100.0</b> |

### 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。我們主要通過行業展會、轉介紹及採購招標與經銷商建立合作關係。經銷商的選擇基於其是否符合我們的標準以及是否能夠有效服務目標市場。詳見「一 經銷商管

## 業 務

理」。我們的合作經銷商通常對當地市場有著深刻的了解，這使我們能夠加速市場擴張並提高市場滲透率。這一點在海外市場尤為重要，因為當地的專業知識和已建立的關係是成功的關鍵。通過與經銷商合作，我們可以降低直接銷售和運營成本，因為他們負責管理各自區域內的銷售、物流、客戶支持和售後服務等關鍵職能。這使我們能夠專注於產品開發和戰略舉措，同時確保在不同的市場中高效地提供服務。截至2025年12月31日，我們共與7,502名經銷商合作。於2023年、2024年及2025年，我們向經銷商銷售產生的收入分別為人民幣31,611.5百萬元、人民幣32,965.4百萬元及人民幣29,432.5百萬元，分別佔同期總收入的90.5%、89.8%及88.4%。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。

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。於業績記錄期，並無單一經銷商貢獻超過5.0%的總收入。於2023年、2024年及2025年，我們於業績記錄期各年度的五大客戶中有三名、五名及五名是經銷商，其餘兩名、零名及零名是直銷客戶。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。
- **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。

## 業 務

- **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。在此類情況下，我們終止合作前，一般會提前30天向經銷商發出書面通知。

### 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 |                      |       |
|------------------|----------|----------------------|-------|
|                  | 2023年    | 2024年                | 2025年 |
| 年初經銷商數量 .....    | 4,921    | 5,135                | 7,209 |
| 新增經銷商數量 .....    | 1,491    | 3,371 <sup>(1)</sup> | 2,061 |
| 年內退出經銷商數量 .....  | 1,277    | 1,297                | 1,768 |
| 年內經銷商數量淨增加 ..... | 214      | 2,074                | 293   |
| 年末經銷商數量 .....    | 5,135    | 7,209                | 7,502 |

附註：

- (1) 2024年合作新經銷商數量大幅增長，主要原因是完成了對DiaSys Group及深圳惠泰醫療器械股份有限公司的收購。迪亞西斯集團自2024年1月1日起全面併入我們的運營體系，深圳惠泰醫療器械股份有限公司則自2024年5月1日起納入我們的運營體系。

於業績記錄期，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。於業績記錄期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：(i)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；(ii)持續監察：我們跟蹤經銷商的銷售業績及財務

## 業 務

狀況，不時了解其對我們經銷政策的遵守情況；(iii)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；(iv)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。

### 渠道填塞風險和庫存管控

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。

為防止渠道填塞和庫存過度積壓，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。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，確保及時交付並滿足客戶需求。於業績記錄期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填塞風險較低。於業績記錄期，我們並未遇到經銷商提出的重大產品退貨或換貨情況。

### 次級經銷商

為進一步擴大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。於業績記錄期，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，於業績記錄期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2023年、2024年及2025年，我們自直銷產生的收入分別為人民幣3,320.4百萬元、人民幣3,760.4百萬元及人民幣3,849.6百萬元，於業績記錄期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著戰略作用。

### 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。

### 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。

## 業 務

### 客戶拓展

我們的客戶拓展及關係管理流程涉及若干階段：(i)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；(ii)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；(iii)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；及(iv)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。

### 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。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。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。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。根據我們的內部政策，所有投訴必須在規定時限內解決，並在閉環前經客戶確認。於業績記錄期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。為吸引及留住終端客戶，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。

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12月31日，我們銷售職能部門的員工近5,000人。於2023年、2024年及2025年，我們的銷售及分銷費用分別為人民幣5,010.5百萬元、人民幣5,282.8百萬元及人民幣5,145.1百萬元，分別約佔同期總收入的14.3%、14.4%及15.5%。

## 業 務

### 我們的客戶

於業績記錄期，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2023年、2024年及2025年，業績記錄期各年度五大客戶所產生的總收入分別為人民幣1,479.4百萬元、人民幣3,502.4百萬元及人民幣1,932.6百萬元，分別佔相應年度總收入的4.2%、9.5%及5.8%。同年，於業績記錄期各年度單一最大客戶的收入分別為人民幣387.8百萬元、人民幣1,070.4百萬元及人民幣792.1百萬元，分別佔相應年度總收入的1.1%、2.9%及2.4%。

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業績記錄期各期間概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

### 數據安全及隱私

在開展臨床試驗和科學研究時，我們會處理由我們合作的醫療機構收集的非個人檢測數據以及去標識化的患者個人信息。對於患者數據，這些醫療機構需通過知情同意書獲得患者對與該等臨床試驗相關的處理活動的同意。在開發啟元重症醫學大模型時，我們使用來自我們研究項目的非個人訓練數據，以及醫療專業資料，如醫學書籍、專家指南和案例分析。

此外，為簽訂及履行商業合同、維護業務關係以及進行必要的溝通，我們會收集來自我們經銷商和客戶（兩者均為企業）的聯繫人的個人信息，例如姓名、職位以及手機號碼。我們已獲得相關數據主體的同意，或者符合適用數據保護法規定的其他合法依據。當客戶使用我們的設備及支持系統時，我們的產品所收集的數據存儲於客戶的設備或服務器上，我們不會處理此類數據。在某些物聯網或基於雲的產品生成或收集的數據可能存儲於我們的服務器的情況下，我們僅作為技術服務提供商代表客戶處理此類客戶數據，不會將此類數據用於其他目的或向任何第三方提供。

我們在中國境內運營期間收集的數據存儲於中國境內，我們不會將此類數據傳輸至中國境外，亦不允許從中國境外進行遠程訪問。

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

## 業 務

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高度重視。

我們的中國法律顧問認為，於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守了中國關於數據安全和個人信息保護的所有適用法律法規。於業績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)我們在所有重大方面遵守了我們運營所在司法管轄區有關數據安全及個人信息保護的所有適用法律法規；及(ii)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，未發生任何重大的數據洩露、損失或個人信息的未經授權使用，亦未接獲任何相關政府機關的查詢、通知或警告，且我們未因數據隱私或網絡安全問題而受到任何調查、制裁或處罰。

### 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，以推進醫療技術及使全球更多人獲得優質醫療服務。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。

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。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2025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。

## 業 務

### ESG核心領域與相關政策

我們將ESG理念融入核心戰略，把應對氣候變化、綠色運營、產品質量及員工福利列為工作重點。可持續發展工作圍繞六大核心領域開展：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。

我們致力於減少碳足跡，這與我們整合節能技術和清潔能源解決方案、在維持高產品標準的同時最大限度降低環境影響的整體戰略相契合。我們的可持續供應鏈管理體系，確保合作供應商均達到嚴格的ESG績效標準。同時，我們與全球科研機構及醫療服務機構建立了深度合作，推動技術創新，提升醫療服務的可及性。在社會層面，我們持續培育以人為本的企業文化，為員工提供多元化的職業發展機會，倡導多元包容的工作環境，保障全體員工的職場安全。我們還推出了一系列醫療健康與員工福利項目，全方位助力員工身心健康。此外，我們大力投入資源提升社區醫療水平，為醫療資源匱乏地區提供支持，包括向醫療服務可及性低的區域捐贈醫療設備。通過持續的技術創新、綠色運營及對社會責任的堅守，我們不僅在塑造企業自身的未來，更在為全球醫療健康事業和可持續發展貢獻力量。我們立志始終保持醫療科技領域的領先地位，為世界創造持久、積極的價值。

### 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。

### 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(61,047噸二氧化碳當量)，將溫室氣體排放強度(範圍1及2)降低25%。於2025年，我們的溫室氣體排放總量(範圍1及2)為80,119噸二氧化碳當量，強度為每人民幣百萬元收入2.19噸，低於2021年的2.41。我們自2024年起開始追蹤範圍3溫室氣體排放，2024年及2025年溫室氣體排放總量(範圍3)分別為94,210噸及103,473噸二氧化碳當量。

我們通過以下方式積極實施節能減排舉措：(i)從源頭減少能源需求並更換老舊設備及工序，例如升級我們總部的低效中央空調系統以及製造基地的供暖設備控制系統，於2025年節省超過270,000千瓦時；(ii)利用清潔能源，例如安裝太陽能發電系統，於2025年在我們碭山基地、南京基地及西安研發中心發電約3.45百萬千瓦時，減少二氧化碳排放1,831噸；(iii)推進製造技術及工序，例如調整運行模式及時間表、改進生產工藝及採用智能照明控制系統，於2025年在我們光明製造中心及南京基地每年節省約497,000千瓦時，減少二氧化碳排放約265噸；及(iv)通過為現有餘熱回收設備建立預防性維護系統並優先採用配備熱回收系統的通風設備來回收餘熱。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2025年，外購電力總量約為187,085兆瓦時。

## 業 務

### 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2025年，我們的設施取水1.72百萬立方米，取水強度為每人民幣百萬元收入51.77立方米，循環用水156,738立方米。具體措施包括（其中包括）：推廣無瓶清洗工藝，2025年節約用水25,000立方米；採用感應水龍頭並優化感應設置，每年節約淡水8,899立方米；並對製備與回收方式進行升級，使濃水年回收量增加約9,900立方米。

### 供應鏈

我們深知在供應鏈全流程管控ESG風險的重要性，此舉是保障供應鏈可持續發展與運營合規的關鍵。

我們的運營及供應鏈面臨各類環境挑戰，包括監管政策調整、能源使用管控等問題。我們將可持續發展理念融入產品全生命周期，通過減少廢棄物、優化清潔能源使用方式，積極規避此類風險。同時，我們致力於推動公平勞動實踐，保障供應鏈全體勞動者的安全與福祉。我們僅與恪守高社會標準的供應商合作，踐行我們保障公平工作環境的戰略重心，並持續對供應商開展評估，確保其同時符合我們內部政策及國際通用標準。此外，在全球多市場開展業務，也使我們面臨各類公司治理風險，包括合規性挑戰及運營透明化要求。

為實現供應鏈與ESG風險的協同管控，我們建立了完善的內部控制體系，確保所有合作供應商均滿足嚴格的ESG合規標準。該管理模式有助於維護我們運營的合規性，增強利益相關方對企業的信任。具體舉措如下：建立嚴格的全品類供應商評估流程，確保供應商的環境、社會及公司治理實踐符合我們高標準要求。通過定期評估監控其合規情況，並持續溝通推動其優化提升。對供應鏈開展定期ESG審計，確保其持續符合相關標準。通過審計及時識別潛在風險並快速整改，保障運營的韌性與可持續性。制定完善的供應鏈突發事件應急預案，應對各類潛在的供應鏈中斷問題，包括環境風險、監管政策風險等。該策略可在最大限度降低ESG負面影響的同時，保障企業運營的連續性。承諾全面、透明披露我們的ESG風險及風險管理工作進展；相關報告均遵循國際標準編製，為利益相關方清晰呈現我們的供應鏈管理實踐及風險應對舉措。

通過嚴格的供應商評估、常態化的供應鏈審計及清晰的風險應對策略，我們確保企業運營不僅符合國際標準，更能推動整個價值鏈形成可持續、符合道德準則的運營模式。堅持貫徹ESG理念彰顯了我們對實現長期可持續發展的高度重視。

## 業 務

### 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成功不可分割的一部分。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；及提供超過500場公眾急救培訓，直接涵蓋約22,620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。

### 物業

我們總部位於中國深圳。截至最後實際可行日期，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243處物業，總建築面積約為857,856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。截至最後實際可行日期，本公司及中國大陸五家主要子公司於深圳、福建、貴州、海南、大連及吉林租賃了七處物業，用作員工宿舍及辦公場所，總建築面積約為14,617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2025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。

於業績記錄期，我們部分已出租的自有物業及租賃物業尚未在中國相關地方房屋管理部門辦理登記，主要由於對登記要求的不同理解所致。根據中國法規，未登記租賃的罰款範圍為每宗未登記租賃人民幣1,000元至人民幣10,000元，由相關部門酌

## 業 務

情決定，且在若干情況下，相關部門可通過執法措施強制辦理登記。儘管該情況並未對業務運營造成重大影響，但未辦理登記仍存在物業使用受限、罰款及短期中斷的風險。對此，我們已迅速就相關受影響租賃啟動登記程序，並對內部物業管理控制進行審查，同時加強負責租賃管理人員的合規培訓。我們計劃遵守租賃協議登記要求。然而，由於租賃協議備案需出租人與承租人雙方配合，出租人或承租人可能無法及時配合完成登記。

### 法律程序及合規

於業績記錄期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）。

於業績記錄期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。

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「監管概覽—有關醫療器械的法規」。在開展進出口業務時，我們亦須向中國海關辦理進出口貨物收發貨人備案手續。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。

於業績記錄期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。

## 業 務

### 競爭

我們是一家位於行業價值鏈中的綜合性醫療器械公司，全面覆蓋產品研發及設計、生產及組裝以及市場營銷、銷售及售後服務等關鍵環節。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。隨著我們繼續全球擴張，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」。

### 員工

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別擁有合共18,044名、21,667名及21,288名員工，其中大部分位於中國。下表載列截至2025年12月31日我們按職能劃分的員工明細。

| 職能              | 員工人數          | 佔比            |
|-----------------|---------------|---------------|
| 生產 .....        | 7,105         | 33.4%         |
| 銷售及營銷.....      | 4,871         | 22.9%         |
| 研發 .....        | 5,212         | 24.5%         |
| 客戶服務.....       | 1,898         | 8.9%          |
| 一般及行政.....      | 2,202         | 10.3%         |
| <b>總計 .....</b> | <b>21,288</b> | <b>100.0%</b> |

### 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

---

## 業 務

---

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。

### 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。

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。於業績記錄期至最後實際可行日期，我們未涉及任何重大產品責任申索。

### 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。

---

## 業 務

---

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釋計劃及應對策略，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。

### 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。

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。

## 業 務

### 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。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。

### 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。

### 內部控制與廣告法律合規性

我們已建立內部控制措施，確保符合醫療器械廣告相關法律法規要求。由董事會監督的內部控制體系，對廣告內容審核、合規性管控、市場調研等全流程進行規範，保障所有廣告活動均符合相關法律標準。我們為所有參與廣告相關工作的員工制定了常態化培訓計劃，通過定期開展培訓，提升員工的法規意識，並加強與相關業務團隊的協作，確保廣告合規。

此外，我們在整個銷售階段嚴格控制促銷內容、營銷活動及招標流程，確保信息的透明與準確。同時，我們持續完善內部管理流程及審計機制，嚴格遵守法律法規要求，最大程度地保護客戶的合法權益。