深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

证券代码:300760 证券简称:迈瑞医疗 公告编号:2024-010

2023年度报告摘要

一、重要提示

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

公司所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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

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

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

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

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

(一)公司简介

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

(二)报告期主要业务或产品简介

1、公司主营业务和产品介绍

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

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

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

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

(1)生命信息与支持领域

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

报告期内,公司生命信息与支持业务实现营业收入1,525,183.08万元,同比增长13.81%,其中微创外科增长超过了30%,硬镜系统的市场占有率提升至国内第三。从国内市场来看,虽然上半年以ICU病房扩容为主导的医疗新基建活动对生命信息与支持业务带来了显著的拉动作用,但因医疗行业整顿行动而导致的招标采购活动推迟对该业务线不可避免地造成了冲击,同时医疗专项债在第四季度发行暂缓也影响了医疗新基建项目的推进,使得生命信息与支持业务下半年的增长趋弱。但需要明确的是,不管是常规招标采购还是医疗新基建项目,行业整顿对设备的采购需求量并未造成任何影响,推迟的采购预计在未来仍将全部释放。据公司统计,从可及市场角度来看,截至报告期末,国内医疗新基建待释放的市场空间仍然超过200亿元,预计未来两年对该业务线的增长将会带来积极贡献。海外方面,除了报告期内一季度产能倾斜国内以外,二季度开始国际市场的产能供应已经完全恢复,并且国际市场的采购需求已经基本复苏,使得国际生命信息与支持业务下半年增长超过了20%。得益于产品竞争力已经全面达到世界一流水平,生命信息与支持业务加速渗透高端客户群,在美国、英国、法国、西班牙、澳大利亚、巴西、墨西哥、土耳其等国家进入了更多高端医院,整体产品和数智化解决方案的优势不断扩大,同时鉴于公司海外市场占有率仍然较低,未来国际生命信息与支持业务有望长期保持平稳快速增长。

报告期内,公司在生命信息与支持领域推出了瑞智联生态·易关护亚重症整体解决方案、UX5系列4K内窥镜荧光摄像系统、5mm光学胸腹腔镜、超声高频集成手术设备、BeneHeart D系列新一代除颤监护仪、BeneFusion i/u系列注射泵/输液泵、BeneFusion MRI Station磁共振输注工作站、新uMEC监护仪、新一代麻醉系统A7/A5、急救转运呼吸机TV80/TV50、HyBase V9电动综合手术床、腔镜手术室解决方案(吊塔)、4K数字化手术室二期、HyLED C系列手术灯、mWear穿戴监护、Vetal 3便携式动物监护仪等新产品和解决方案。

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

(2)体外诊断领域

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

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

为了支撑体外诊断业务未来可持续的高速增长,公司不断加大该业务领域的研发投入力度,并于报告期内推出了乙型肝炎病毒核心抗体测定试剂盒、醛固酮二代试剂盒、肾素二代试剂盒、白介素6测定试剂盒、CX-6000全自动凝血分析仪、AF-600全自动微生物鉴定药敏分析仪、乙型肝炎病毒e抗体测定试剂盒、高敏心肌肌钙蛋白测定试剂盒、氨基末端脑利钠肽前体测定试剂盒、MT 8000全实验室智能化流水线等新产品,这些重磅产品的推出将成为助力体外诊断业务延续高速增长的坚实基础。

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

(3)医学影像领域

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

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

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

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

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

2、公司继续向数智化生态方案商转型升级

当前,经济发展及人口老龄化正不断催生出旺盛的医疗保健需求,虽然各国持续加大医疗投入,但却未能有效地解决优质医疗资源匮乏和分配不均等问题。"需求增加,供给不足"已成为全球医疗健康产业共同面对的现实问题。

因此,整个市场都在期待新的技术手段和更具价值的方案来解决临床痛点,提升诊疗效率,实现降本控费。而颠覆式的人工智能突破则为医疗机构降本增效提供了可行的工具,基于科技创新与临床场景的智能化解决方案也在展现出更多可能性。

公司基于广阔的业务布局、领先的市场地位及持续增长的装机体量,着力构建长期、差异化的整体解决方案,并通过与人工智能的结合,初步完成了"设备+IT+AI"的智能医疗生态系统搭建,通过"三瑞"生态与设备融合创新,结合大数据、人工智能为医疗机构提供数智化整体解决方案,真正做到用技术的手段解决临床痛点。

(1)"三瑞"生态持续升级

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

1)"瑞智联"生态系统

报告期内,公司加速拓展"瑞智联"生态系统的院内应用场景。基于公司在监护仪、麻醉机、呼吸机、输注泵等多产品的布局和优势,目前已经推出包括全院、重症、围术期、急诊、心脏科、普护在内的多场景解决方案,致力于通过信息化手段全面升维医院管理水平,提升科室运营效率,助力临床工作者轻松应对各种挑战,以患者为中心,全面提升医疗服务质量。同时,通过集成床旁所有设备数据,构建设备全息数据库,与医院已有的临床数据库互补并有机结合,助力大数据科研,为人工智能打下基础,加速医院科研产出。

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

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

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

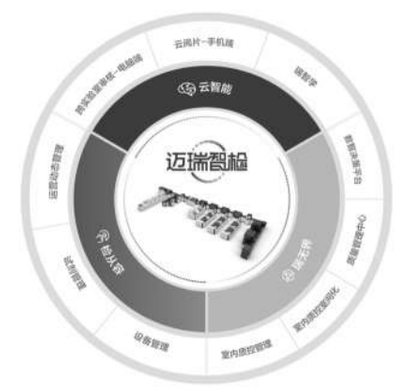
图:"瑞智联"生态系统

2)"迈瑞智检"实验室解决方案

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

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

图:"迈瑞智检"实验室解决方案



3)"瑞影云++"影像云服务平台

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

截至2023年12月31日,"瑞影云++"项目已经覆盖了全国31个省、市、自治区,实现累计装机超过10,000套,2023年全年新增装机近5,500套,装机持续提速。"瑞影云++"新增窗口医院及重点项目包括珠溯远程超声联盟(包括珠海市人民医院医疗集团联合澳门科技大学、澳门镜湖医院、澳门仁伯爵综合医院与贵州省遵义市正安县人民医院等12家医疗单位)、湖南省人民医院介入超声联盟、福建省肿瘤医院肿瘤超声介入诊疗联盟、湖北省十堰市太和医院及医联体、河南省镇平县人民医院及县域医共体等。在国际上,"瑞影云++"已经在印度尼西亚、沙特阿拉伯等国家发挥作用,通过专业的医学影像远程培训方案,为当地基层医生提供高效、经济的创新培训模式,促进专家资源辐射中外学术交流。

图:"瑞影云++"影像云服务平台

(2)数智化整体解决方案持续落地

报告期内,公司的数智化整体解决方案已经在国内外高端客户群中积累了大量的成熟案例。不断丰富、升级的人工智能应用,助力公司"设备+IT+AI"的智能医疗生态系统持续进化,在助力全球医疗机构提升整体诊疗能力的同时,打造了公司独一无二的竞争优势,实现了公司与客户的双赢。

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

目前,公司打造的"三瑞"智慧生态系统,以及全院级数智化整体解决方案能力,已经为公司构建起全新的生长模式。未来,结合差异化的方案营销优势,公司将在医疗服务、人才培养、运营管理、人文关怀等多个维度,为全球客户的个性化需求定制数智化整体解决方案,助力全球医疗机构提升整体诊疗能力,同时提高公司在全球高端客户群的渗透率和品牌粘性。

3、公司在海外市场高端客户群突破情况

报告期内,凭借优质的质量和完善的服务,公司获取了大量的订单,监护、检验、超声产品和整体解决方案进入了更多的高端医院、集团医院和大型连锁实验室,加快了在各国公立市场及高端客户群的突破。

在生命信息与支持领域,报告期内,公司突破了接近300家全新高端客户,除此以外,还有超过500家已有高端客户实现了更多产品的横向突破。公司全新突破的高端客户包括西班牙排名前五成立于1787年的圣卡洛斯临床医院、波黑最大的私立医院ASA医院、塞浦路斯最高端的整形医院欧洲整形外科中心、希腊最大的私立医院雅典医疗中心、希腊米蒂利尼岛最大的公立医院米蒂利尼综合医院、比利时林堡省第二大医院杰莎医院、瑞典斯科纳大学医院、英国皇家马斯登医院、英国布里斯托大学医院、澳大利亚昆士兰州汤斯维尔大学医院、土耳其加济安泰普城市医院、马来西亚高端公立教学医院苏丹再纳阿比汀大学医院、印度尼西亚亚齐省最大的教学医院扎伊诺尔·阿比丁医院、法国东部重要的区域中心医院米卢斯医院、德国石勒苏益格一荷尔斯泰因大学医院、格鲁吉亚的医疗综合体、隶属于墨西哥社会保障服务机构的哈利斯科州新建医院、菲律宾政府旗下三级医疗中心及教学培训医疗单元医院、2023年美国医院协会(AHA)银奖获得者维森特·索托纪念医疗中心等。

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

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

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

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

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

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

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

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

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

在国际重点战略客户拓展方面,报告期内,公司的国际战略客户团队通过横向挖掘和纵向拓展,发挥三大业务领域丰富的产品组合优势和"三瑞"生态解决方案的数智化能力,产线间协同互补进一步加强,持续突破重点大客户,尤其是高端产品的突破取得重大成果,并建立了全球级、区域级、国家级的窗口医院,为公司后续国际市场的开拓和全球领先医疗器械品牌的建立奠定了良好的基础。

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