

快速了解 头部公司

迈瑞医疗

mindray 迈瑞

目录

01

 公司概况

02

 主要产品

03

 业绩表现

04

 研发投入

05

 收购并购

06

 增长引擎

07

 面临挑战

08

 未来规划



右滑阅读

公司概况

基本信息

公司名称
迈瑞医疗

成立时间
1991年

创始人
李西廷/徐航

总部
中国深圳

境外子公司数
60+

服务国家和地区
190+

全球员工数
18000+

研发人员占比
24%+

研发中心
12

年收入投入研发
10%

累计专利申请
10400+



发展历程

初创与早期发展

- 1991年：迈瑞医疗在深圳成立。
- 1992年：研制出中国第一台血氧饱和度监护仪。
- 1997年：获得华登国际200万美元投资。

产品创新与国际化

- 1998年：研发出中国第一台便携式多参数监护仪。
- 2000年：通过CE认证，开始国际化进程。
- 2006年：在美国纽约证券交易所上市。

并购与扩展

- 2008年：收购美国Datascope公司的生命信息监护业务。
- 2013年：收购美国Zonare公司，获取高端超声影像技术。

私有化与A股上市

- 2016年：完成私有化，启动A股上市计划。
- 2018年：在中国创业板上市。

近期成就

- 2020年：收购HyTest公司，增强体外诊断领域的核心竞争力。
- 2021年：市值突破5000亿元，成为中国医疗器械行业的龙头企业。



mindray

主要产品

生命信息与支持



监护仪



除颤监护仪



麻醉仪



呼吸机



输液泵



心电图仪

体外诊断仪器



自动化实验室检测



血液细胞检测



化学发光免疫检测



生化分析检测



凝血检测



尿液检测



糖化血红蛋白分析



流式细胞仪



微生物诊断



试剂产品

医学影像设备



全身成像



女性健康



临床超声



心血管成像



基础医疗



肝纤设备

业绩表现

2024 Q1

营收

93.73亿元人民币，同比增长12.06%

归母净利润

31.6亿元人民币，同比增长22.9%

每股收益

2.61元人民币，同比增长22.8%

利润率

34%，较上年同期的31%有所提升

2023全年

总营收

349.3亿元人民币，同比增长15%

归母净利润

115.8亿元人民币，同比增长20.6%

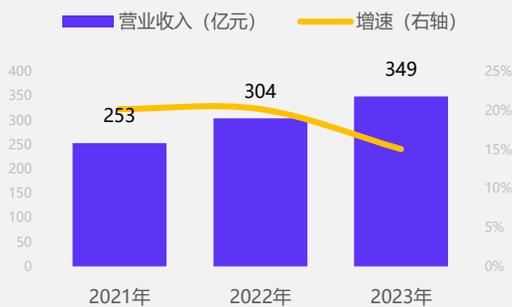
毛利率

66.2%，较上年提升2个百分点

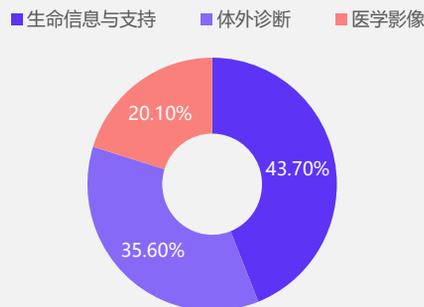
净利率

33.2%，较上年提升1.5个百分点

营业收入



2023年营收结构



净利润



资产负债率



研发投入

营收10%投入研发

- **2023年**：研发投入达到了37.79亿元人民币，同比增长18.43%，占公司营业收入的10.82%。这一高比例的研发投入显示出公司对技术创新的高度重视。
- **2022年**：在2022年，迈瑞医疗的研发投入为31.91亿元人民币，占同期营业收入的10.51%。

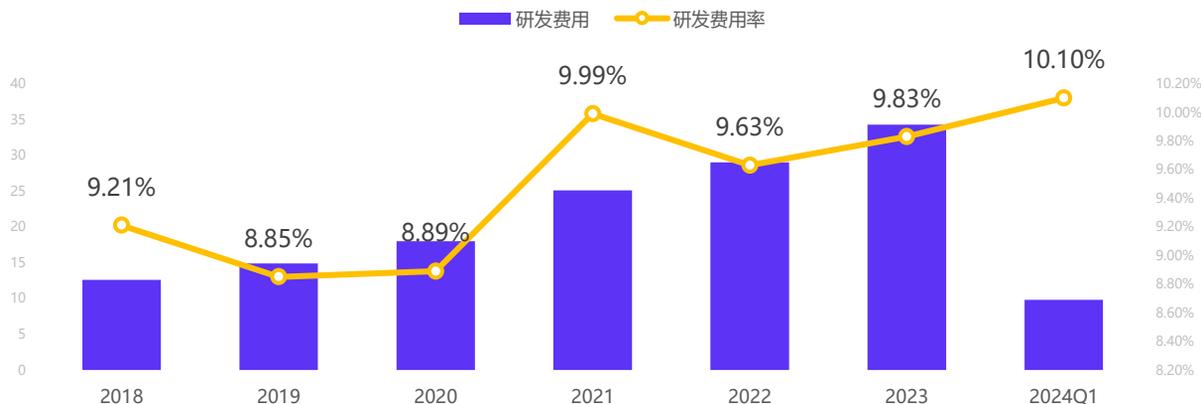
研发中心和团队

- **全球研发中心**：迈瑞医疗在全球范围内设有12个研发中心，分布在多个国家和地区，包括深圳、武汉、南京、北京、西安、成都、美国硅谷、美国新泽西、美国西雅图和欧洲。
- **研发人员**：迈瑞医疗拥有超过2,000名研发专家，研发人员占公司员工总数的较大比例，这为公司的持续创新提供了强大的智力支持。

技术和专利

- **专利数量**：截至2023年12月31日，迈瑞医疗拥有超过7,200项发明专利，这些专利覆盖了多个医疗技术领域，进一步巩固了公司的技术领先地位。
- **技术平台**：公司在体外诊断、生命信息与支持、医学影像等领域建立了多个技术平台，通过持续的技术创新和产品开发，不断提升产品的核心竞争力。

2018-2024Q1 迈瑞医疗研发投入 (亿元)



收购并购

2008

收购Datascope

战略意义：通过收购Datascope的医护监控设备业务，迈瑞医疗大幅提升了其在生命信息与支持领域的产品线和市场影响力。

2013

收购Zonare

战略意义：Zonare是一家高端超声影像设备制造商。此次收购帮助迈瑞医疗进入高端超声影像市场，提升了其在医学影像领域的技术水平和市场份额

2022

收购海肽生物

战略意义：海肽生物是全球顶尖的体外诊断原料供应商，主要产品包括单克隆抗体、抗原、多克隆抗体等。此次收购增强了迈瑞医疗在体外诊断业务中的核心研发能力，优化了上下游产业链的全球化布局，提升了公司在体外诊断领域的竞争力。

2023

收购DiaSys

战略意义：DiaSys是一家专注于体外诊断试剂和仪器的公司。通过此次收购，迈瑞医疗进一步加强了其在体外诊断领域的市场地位，拓展了产品线，提升了全球竞争力。

2024

收购惠泰医疗

收购方式：通过协议转让和表决权方式收购惠泰医疗24.61%的股份，成为其控股股东。

战略意义：惠泰医疗是国内心血管细分领域的龙头企业，主要产品覆盖电生理、冠脉通路和外周血管介入医疗器械等领域。此次收购使迈瑞医疗进入了心血管领域，丰富了其高值耗材业务，有助于实现业务多元化和战略目标

增长引擎

01

国际市场扩展

国际市场增长：迈瑞医疗在2023年实现了境外收入135.50亿元，同比增长15.83%，占总营收的38.79%。国际市场特别是发展中国家的增长超过了20%，海外体外诊断产线连续两年的复合增速超过30%。

高端客户群突破：公司产品在美国、英国、法国、西班牙、澳大利亚、巴西等国进入了更多的高端医院，显著提升了品牌知名度和市场份额。



02

国内医疗新基建驱动

国内市场机会：国内医疗新基建的持续推进为迈瑞医疗提供了重要的增长动力。公司在国内市场的生命信息与支持业务快速增长，得益于ICU病房建设和设备更新需求的增加。

政策支持：国家卫健委推出的贴息贷款政策支持各级医疗机构购置常规设备，这为迈瑞医疗的产品销售提供了有力支持。



03

智能化和数智化转型

智慧医疗解决方案：迈瑞医疗提供基于设备物联网的智慧化诊疗解决方案，帮助医院提升诊疗效率和质量，同时减轻医护人员的负担。

数智化转型：公司在报告期内开启了引领行业数智化转型的新征程，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。



04

动物医疗与微创外科

动物医疗：随着人口结构变化，动物医疗市场需求增加，迈瑞医疗在这一领域的布局也为公司带来了新的增长机会。

微创外科：微创外科设备市场渗透空间大，国产替代加速，公司在这一领域的创新和市场拓展也为未来增长提供了动力。



面临挑战

营收增速趋缓

01

2023年，迈瑞医疗营收增速首次降至15%，这也是公司自2017年以来营收增速首次跌破20%。第一大业务生命信息与支持业务营收增速不足15%，成为营收降速的关键因素，反贪风暴这也让迈瑞医疗所处的医疗器械行业成为重灾区。

医疗反腐深化

02

5月27日，国家14部委联合发布《关于印发2024年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点的通知》，聚焦“关键少数”和关键岗位人员，深化“风腐一体”治理，处在医疗器械赛道的迈瑞医疗自然也被波及。

医疗器械出海难度大

03

医疗器械对品牌信赖度很高，加上国内企业国际化程度不高、海外销售渠道不足，中国在海外市场取得成功的医疗器械企业仍为少数，迈瑞医疗还未触达行业天花板，仍有很多空间延伸。

海外反垄断调查

04

政策风险为迈瑞医疗拓展海外市场增加了新的不确定性，欧盟已经针对中国医疗器械启动调查，其中提到了对中国医疗器械参与欧盟采购调用国际采购工具（IPI），其中招标采购金额在500万欧元以上的货物和服务将受到一定影响。

商誉减值

05

持续的外延式收购让迈瑞医疗面临到一定商誉减值风险，截止2023年末，迈瑞医疗账目商誉已经达到50.62亿元，较2020年同期增长了3.6倍，商誉减值压力不容小觑，会直接影响公司经营业绩，减少公司当期利润甚至出现亏损。

竞争红利消失

06

迈瑞医疗的成功很多层面上自于资本层面，海外机构的注资帮助它抢得了发展的第一步，依靠资源并购带来的持续增量推动发展，然而持续并购所带来的价值并没有完全体现在业绩上，整合后的净利润是亏损的。

未来规划（预计）

1 持续深耕数智化转型

2024年，迈瑞医疗将开启数智化转型，在已初步搭建的“设备+IT+AI”智能医疗生态系统“三瑞”生态之上，进一步构建可全面赋能临床的数智化生态，以数智化转型为契机，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。

2 迈向国际医疗器械行业前列

迈瑞在医疗设备与IVD领域的布局已较为齐全，核心产品在性能与质量方面已媲美乃至超过同行；新进入的部分高潜业务板块仍有较大可拓展空间，有望成为公司下一个业务亮点。迈瑞立足中国，面向全球，国际化战略将助推公司产品市占率不断提升。

3 加快并购提升核心竞争力

由于细分赛道众多，医疗器械领域不同赛道之间的技术和渠道协同性有限，因此通过并购的手段进入新赛道是龙头企业十分重要的发展策略，迈瑞通过并购既可以实现不同国家和地区市场的横向拓展，还可以纵向延伸产品线或产业链，为客户提供更加丰富的产品。

4 高端市场持续突破

迈瑞凭借优质的质量和完善的服务，持续加快在各国公立市场及高端客户群的突破，通过获取大量的订单，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，成长空间进一步打开。

5 打造丰富宠物医疗产品线

随着我国育龄妇女的生育意愿下降、晚婚晚育趋势逐渐明显，中国家庭规模不断变小，人们对宠物陪伴缓解孤独的需求也随之增加，迈瑞可为宠物医院提供从影像科、检验科、手术室至病房的整体解决方案，公司该业务70%左右的收入来自国外市场，国内市场充满潜力。

6 新形势下骨科行业的引领者

目前在中国骨科耗材细分市场中，创伤、脊柱和关节产品的国产化率都快速提高，运动医学类产品仍然被外资垄断。在当下国内骨科行业格局巨变的背景下，迈瑞正积极准备成为新形势下骨科行业的引领者，同时打造强大的供应链系统，积极布局全球发展。



点赞收藏评论，
获取可编辑版本~