

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

2018 年度董事会工作报告

2018 年度，公司董事会在全体董事的共同努力下，根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》、《深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）等规定，本着对公司全体股东负责的精神，认真履行有关法律、法规赋予的职权，积极有效地开展工作。现将 2018 年董事会主要工作情况汇报如下：

一、2018 年度公司总体经营情况

2018 年对公司来说意义重大，公司于 2018 年 10 月成功登陆深交所创业板，借助资本市场的力量，公司发展进入到一个全新的阶段。公司以此次新股发行上市为契机，结合募集资金投资项目的建设，整合公司全球范围内的现有科研、技术、管理、销售等资源优势，进一步深化全球市场业务布局。同时，完善并拓展公司在医疗器械行业的纵深布局，以生命信息与支持系列为基石，以体外诊断系列产品为推动力、以医学影像系列产品为拓展，以微创外科等新兴领域为新的增长探索点，持续致力于进一步降低医疗成本和提高研发创新能力，在保持公司产品性价比优势的基础上，积极面对国外竞争对手的挑战。

报告期内，公司围绕战略发展规划方向，稳步有序地推进各项工作，积极发挥研发、技术、采购、制造、质量、产品、市场、渠道、服务等多方面经营优势，不断加大市场开拓力度，产品结构中高端产品占比增大，产品销量和收入均实现健康稳定增长，公司主营业务继续呈现良好发展态势。

报告期内公司实现营业收入 1,375,335.75 万元，较上年同期增长 23.09%；利润总额 423,832.53 万元，较上年同期增长 44.59%；实现归属于上市公司股东的净利润 371,923.62 万元，较上年同期增长 43.65%。

1、三大业务领域持续稳健增长

报告期内，公司继续聚焦主业，建设平台，深入了解客户市场需求，持续注重研发创新，着力进行市场培育和挖潜，打造本土化销售渠道，生命信息与支持、

体外诊断以及医学影像三大业务领域在国内外市场均取得了可喜的业绩，实现持续稳健增长。

近年来，国家出台了一系列利好政策，鼓励民族医疗器械企业做大做强，惠及人民大众。海外市场方面，发达和发展中国家的医疗机构、研究中心等也更倾向于选择高性价比的医疗器械产品，公司紧抓机遇，着力实现客户群突破，公司产品已经享有一定的国际知名度。未来，公司将继续坚定执行“植根中国，放眼全球”的销售战略，在国内外市场继续保持稳健、可持续的发展，通过不断提升企业核心竞争力，深度践行公司的使命和愿景，让更多的人享受优质生命关怀！

报告期内，公司生命信息与支持业务实现营业收入 522,413.61 万元，同比增长 23.33%。在生命信息与支持领域，公司在国内市场已经享有较高的品牌声誉，国内市场占有率继续稳步上升。2018 年，该领域全线产品的销售均实现了良好增长，高端监护、高端麻醉和高端呼吸机等进入了更多医院的重症和麻醉科。手术灯床塔产品也随着医院的新建和扩建项目的增多取得了较高的增长。国际市场方面，公司产品已经进入欧美众多知名综合大型医院和教学医院，品牌声誉不断提升。未来，公司将继续发挥竞争优势，实现高中低端产品全面发展，持续提高市场渗透率和占有率。

报告期内，公司体外诊断业务实现营业收入 462,563.91 万元，同比增长 23.66%。目前，公司体外诊断产品包括单机产品、流水线产品和试剂，能够满足各级医院的临床诊断需要。2018 年，公司化学发光免疫类产品随着仪器装机量的提升和试剂种类的增多，增长亮眼。2019 年将要推出的发光级联产品，将会进一步为公司带来新增市场机会。随着产品持续升级，竞争优势将不断凸显，未来也将获得更高的产品美誉度，为公司经营业绩带来持续贡献。血球分析仪和生化分析仪的销售也稳中有升。血球产品的质量、功能和性能卓越，产品的设计和开发更是在满足中国用户特有的需求方面表现突出。血球流水线产品问世以来持续获得行业专家们的青睐，产品已经进入医疗资源丰富，代表国内最高医疗水平的北京、上海、广州、杭州等地的三级医院。生化产品方面，迈瑞追赶世界一流的步伐正在加快。随着体外诊断产品线持续的技术积累和产品创新，公司将进一步抢占国际巨头的市场份额，并开拓新增市场需求，此产线对于公司整体业绩的

贡献也将稳步增加。

报告期内，公司医学影像业务实现营业收入 359,687.13 万元，同比增长 22.55%。在医学影像领域，公司已经从追随世界领先技术步入引领世界技术的行列，特有的剪切波弹性成像技术应用于域成像技术平台上的高端台式彩超，一经推出，就获得了国内外专家的一致好评。迈瑞超声系列产品目前已经完全覆盖国内高中低端市场，高端彩超快速进入众多大型三级甲等医院，实现国产彩超在高端市场零的突破，获得业内专家的认可。国际市场上，公司超声的市场占有率也在逐步提高。借助公司产品技术的突破和品牌认可度的逐步提升，超声产品在不断探索进入高端市场，同时公司的便携超声产品，也在不断拓展全新市场。

2、持续注重自主研发，科研成果突出

在自主研发、科技创新方面，2018 年公司也取得了一系列突出的科研成果。2018 年公司推出了全新一代中端监护仪 ePM 系列、N 系列高端监护仪北美版、BeneFusion 输注泵易用性及性能升级、TM80 遥测系统性能升级、TE 系列产品升级、Zonare 系列产品升级、中低端全新 X-Insight 系列、高速免疫分析仪 CL-6000i、小型化桌面免疫分析仪 CL-900i、SAL9000 生化免疫级联、高速生化分析仪 BS-2000M 产品升级等一系列在市场同档次里性能卓越、质量可靠、具备成本优势的产品和升级版本。

公司注重通过专利来保护自主知识产权，2018 年全年新申请专利 738 件，授权 174 件；截止至 2018 年年底，共申请专利 3989 件，授权 2742 件。公司获得第 20 届中国专利优秀奖，并获得 2018 年中国优秀工业设计奖 2 项，红点和 IF 设计奖 4 项。

公司承担了国家科技部的三项重点项目：《新型眼科多参数超声成像系统》，《先天性心脏病及心脏病相关微缺失微重复等高发出生缺陷的三级防治示范基地》；《基于国产创新设备的消化道早癌筛查和宫颈癌诊疗应用示范研究》，在新产品研发和高端产品临床示范应用方面，得到了国家的认可和支持。

3、坚持高标准质量管理，产品持续突破高端客户群

自成立以来，公司始终坚持产品质量标准，持续优化管理职责、生产控制、

纠正预防、设计控制等模块，产品成功打入欧美等发达国家市场。2018年，公司深圳总部通过了澳大利亚、巴西、加拿大、日本和美国五国联合推进的医疗器械单一审核方案（MDSAP）的质量体系审核。

符合国际高标准的产品质量，为我们赢得高端客户提供了有力保障。2018年，公司产品成功进驻多家高端医疗机构。以生命信息与支持领域为例，尤其在西欧，我们持续突破了一些高端客户群，如法国第一大医院集团成员，法国索邦大学教学医院；英国最大的心肺专科医院，Royal Papworth Hospital 医院；还有被评为西班牙管理最佳医院的西班牙圣胡安迪奥斯儿童医院。

4、注重员工队伍建设，加强企业文化管理

持续秉承“客户导向、以人为本、严谨务实、积极进取”的核心价值观，在业务快速发展的同时，公司也极为重视人才队伍建设，在研发、营销、制造、服务职能管理等各个专业领域积累了业务能力扎实、行业经验丰富，具有国际化视野的人才队伍。

在人才引进方面，公司按照“立足当下，着眼未来、动态平衡”的原则，一方面匹配当期业务快速发展的需要，增加了总人力供给，满足了业务增长带来的现实人力需求。同时，着眼未来，根据三年规划，有针对性地加强了研发、制造领域的专家人才引进，为将来突破业务瓶颈、提升组织效率储备人才动能。

在人才培养方面，公司按照“自主学习、以考促训、训战结合”的方针，重点加强了干部队伍能力建设和新员工培养。在人才激励方面，公司按照“目标明确、结果导向、拉开差距”的原则，综合运用不同的专业工具，继续丰富和完善了薪酬激励体系。

员工及团队是满足客户需求的主体。公司将进一步加强人力资源管理，确保公司在组织、人才、文化方面保持竞争优势。

放眼全球医疗器械生产商，公司是唯一布局三大业务领域，产品种类丰富，全面覆盖高、中、低端市场的医疗器械企业，产品的功能、性能和质量均达到或引领国际领先水平。随着全球人口老龄化程度的不断提高，以及慢性病人群的扩大，人们对于优质医疗环境的需求越来越广泛，公司将借助自身的平台、研发、

产品、市场等竞争优势，通过自主研发创新，不断实现现有产品的升级换代以及新产品的推出，持续扩大国内外市场份额，力争早日成为世界级领先的医疗器械企业。

二、董事会日常工作情况

1、董事会会议情况

公司目前的董事会设成员 9 名，其中独立董事 3 名。2018 年度，公司共召开 10 次董事会会议。董事会认真审议了公司经营管理中的重大事项，在做出决策时充分考虑中小股东的利益和诉求，切实增强了董事会决策的科学性与可行性。利用董事的专业知识和从业经验，发挥董事和客观判断能力和决策能力。加强公司各项工作的监管，促进公司治理结构的优化，推进公司经营能力的持续提升，充分维护投资者利益。

公司独立董事对公司重大事项享有足够的知情权，严格审议各项议案并做出独立、客观、公正的判断。独立董事按照有关规定对公司相关事项发表独立意见，切实维护了公司整体利益和中小股东的合法权益。

2、董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，共召开 3 次股东大会。会议的召开、表决及信息披露均符合国家有关法律、法规及监管部门的要求。董事会根据《公司法》、《证券法》等法律、法规《公司章程》的有关规定，本着对全体股东负责的宗旨，严格认真行使股东大会授予的权力，全面贯彻执行公司股东大会的相关决议。

三、公司未来发展战略

公司将始终秉持“医心一意”的核心理念，致力于普及高端科技，成为守护人类健康的核心力量。公司将继续以振兴民族医疗器械企业为己任，以技术创新为精神内核，不断推动产业战略升级，带动国内医疗器械产业与世界一流医疗器械企业跨越式接轨。公司深谙医疗器械行业的发展逻辑，紧抓技术创新和并购整合两条路径，国内外均衡布局，力争在未来成为世界级领先的医疗器械企业。

1、聚焦主营业务，同时着力培养成长性业务

在产品线布局方面，公司将集中主要资源聚焦于主导产品，进一步巩固在生命信息与支持产品领域的领先地位，进一步提升体外诊断及彩超等业务在全球市场的份额，培育新的快速增长点。

具体而言，公司在主营业务如监护、除颤、麻醉、血液分析、超声等领域已处于全球前列。未来几年，公司将以用户需求为导向，进一步开拓业务，夯实主营业务的领导地位；同时在生命信息与支持产品线的呼吸机与输注泵、体外诊断产品线的凝血与免疫发光诊断、医学影像产品线的 POC 超声、外科产品线的硬镜等成长性业务领域加大投入，培育成为新的业务增长点。在公司现有业务框架体系之外，依托于公司深厚的全球研发实力和持续的资金投入，将对前沿技术进行不断探索，重点关注微创外科等医疗器械各个新兴领域，为公司的长久发展提供持续动力。

2、对标国际领先医疗器械行业巨头，深化全球研发、销售网络布局

在国际市场方面，公司致力于以全球最高质量标准优化管理职责、生产控制、纠正预防、设计控制等模块，以高精尖的产品质量、一流的研发团队、全球化的战略眼光，在欧美等发达国家乃至全球市场内展现“中国创造”的形象。

公司将采取针对性措施，应对日趋激烈的全球医疗器械市场竞争，综合考虑当地经济环境、政策环境、市场发展前景、现有销售状况等因素，凭借产品在全球市场卓越的品牌形象、通达的渠道基础和庞大的客户群体，积极拓展现有销售网络布局，进一步提升销售及服务能力，利用优势区域的辐射作用，深入拓展市场，建设广覆盖、高门槛的全球销售网络体系；公司将凭借不断开拓进取的全球并购整合体系，融合被并购企业本土化的销售网络和客户需求反馈系统，进一步提升产品的销售跨市场适应能力。

公司将致力于深化其全球销售网络的本地化纵深度，在更多国家和地区建立具有全球化视野的当地销售团队，及时、全面、多层次地把握客户需求，提升销售服务的响应速度。同时，借助其全球化的销售网络体系，进一步夯实其全球研发、销售、制造一体化平台，调配全球范围内的优质资源，融合境外公司的创新

能力以及境内的工程实现优势，集中力量布局特定领域的技术研发，大幅缩短公司新产品迭代时间，为公司“坚守技术创新”的精神内核不断注入源泉。

四、2019 年度的经营计划

未来，公司将紧抓国内外医疗器械行业快速发展的历史机遇，持续以客户需求为导向，通过自主研发和技术创新，不断提高并发挥在研发、技术、制造、质量、产品、市场、渠道、服务等多方面的经营优势，不断强化公司的核心竞争力及盈利能力，实现持续健康的增长。

2019 年，公司将继续聚焦主业，全面加强产品研发、市场拓展等多方面综合能力，有序推进公司的战略规划和业务布局，优化生产以及管理效率，以期营业收入和经营业绩保持稳健良好增长态势。2019 年公司的经营计划如下：

1、销售体系计划

2019 年，公司将以现有的境内外营销体系为发展基石，对营销体系进行进一步优化，持续推进经销商和直销团队协同服务战略客户的模式，并与物流供应商进行维修保养服务合作，加强信息系统建设；在生命信息与支持、体外诊断、医学影像等细分领域建立健全专业营销团队；同时，结合目前境内外市场分区域销售情况与当地未来市场潜力来实施营销服务体系升级。

在国内销售方面，公司计划在上海、福州、太原、南京、南昌、长沙、成都等 18 个城市扩建现有分公司，并配置相应的设备、人员，以辅助分公司更好地实施其市场开拓、产品销售、售后服务、客户关系管理和人员培训等计划，进一步提升公司的综合服务能力、运营效率、降低现有成本。公司将增大网点维修中心的面积和增加相应的人员等配置，及时响应每一次客户的服务申报，提高客户售后服务响应速度，为客户提供现场服务和技术支持，及时地响应客户反馈需求。在客户和渠道培训服务上，公司将对各网点的培训中心在资源配置和人员安排上都进行升级，以期为当地终端客户和渠道资源提供更多的现场培训，例如，临床应用培训、设备维护及保养指导等；在信息化管理方面，公司将一方面加大信息系统投入、优化流程，提升营销人员的工作效率。

在境外销售方面，公司计划进行国际营销服务体系升级，包括海外营销网点

建设、物流中心建设等。公司将会在完善现有营销体系基础上，优化、拓展公司全球网络布局、提高市场应变能力和客户服务水平，提升公司形象，有助于公司及时抓住市场机会、应对市场竞争，保持并扩大市场份额，是公司寻求长远可持续发展的必由之路。公司在国际市场开拓上将继续遵从重点突破的原则，集中资源加大对重点区域市场的投入，提升公司市场辐射的深度和广度、提高公司本地化服务能力。公司将通过积极参与世界范围内的各种展会、培训，加大海外市场的销售，不断扩大市场份额，整体提升公司品牌的国际知名度。

2、研发技术计划

公司秉持以技术创新为精神内核的理念，始终走在行业内技术创新升级的最前端，未来发展也将一以贯之。目前，公司已在深圳、南京、北京、西安、成都、美国硅谷、美国新泽西及美国西雅图设有 8 大研发中心，公司未来将调配全球范围内的优质资源，融合海外研发中心的技术创新能力、客户需求的把握能力以及国内研发中心高效的工程技术实现能力，建立高效的全球研发体系。

2019 年，公司将不断夯实基础，加大对各个业务领域的研发投入，提升研发实力，保持技术上的领先优势。

生命信息与支持：持续在监护新参数、临床辅助决策和监护大数据分析方面进行技术创新，围绕“智能化”开发下一代监护、麻醉和呼吸机等系列产品，依托监护仪、除颤仪、麻醉机、呼吸机、输注泵、灯床塔等产品和 IT 解决方案，打造面向重症监护、麻醉、急诊等临床科室的全球最具竞争力的整体解决方案。

体外诊断：在生化、免疫仪器方面聚焦在自动化流水线，检验科室智能化等方面发力；生化、免疫试剂将参考临床应用要求，积极研发新兴的检测项目，为临床医生提供更多高效的检测手段；同时继续加大对检测系统平台（比如溯源体系建设）的建设工作；对血液体液细胞分析技术进行更深入的研究，重点开展基于临床需要的人工智能识别技术、自动化分析技术、智能化 workflow 提升等技术研究，扩大血液分析技术上的领先优势；围绕打造一流的凝血检测系统目标，在高速高通量凝血检测系统、凝血溯源系统、全新凝血检测技术平台、全自动凝血检测流水线及新项目检测试剂盒等领域展开关键技术攻关和产品化，进一步扩大国内技术领先优势。

医学影像：加强对区域扫描成像技术（Zone Sonography™ Technology）技术进行进一步的研究，在实时三维成像、弹性成像、造影成像、向量血流成像、光声成像、远程超声、临床科室应用等方面持续研究和探索，并开展基于大数据的智能化技术在智能化模式识别、智能化辅助诊断、智能化 workflow 等方面的研究，扩大公司在全球超声影像技术上的领先优势。

3、并购整合计划

在并购整合方面，自 2008 年启航全球并购之路以来，公司不断构建及夯实其全球研发、销售、制造一体化平台，并购经验丰富，在并购效率、体量、标的数量上均领先国内同行业，获得了超越同行的产业并购整合经验和能力。未来几年，公司计划结合全球市场机会，进一步优化强融合、可复制、高成长性的并购整合平台，通过具备战略前瞻眼光的并购交易，整合全球范围内的行业前沿技术、巩固并提升现有业务，进一步拓展并丰富现有产品线，加大成长型业务的市场份额、在医疗器械新业务领域进行不断探索、寻找进一步的持续增长空间。公司将针对国内和国外，采用不同的并购策略，在国际市场有节奏地整合创新前沿技术及本土化的销售渠道，在国内并购拓展新产线，加快进入新领域的速度。

4、信息系统升级计划

公司计划通过实施信息系统建设项目，将信息化覆盖产品设计、工艺研发、精益制造、质量检测等智能制造流程，以及制造系统管理、人力资源管理、产品研发管理、财务管理等每一个公司运营环节，进一步优化企业管理水平和管理效率。2019 年，公司计划通过 SAP ERP/SAP CRM 等系统的升级和部署、Portal、HR 模块、数据库 BW、生产管理系统 MES、供应链 Supply Chain、物联网、移动应用平台、PLM 研发类、信息安全和信息基础建设等具体建设项目，为公司未来发展战略的实施提供信息化支持，为企业管理和业务拓展打造“任何时候、任何地方（Any Time, Any Where）”的信息化支持能力。在全球分公司、子公司等分支机构完善 ERP、CRM、HR、内部办公协同平台等系统的构建，使公司和各分支机构之间在信息系统上形成融合统一的体系，令公司及时、全面、准确地掌握各分支机构以及市场的业务动态，促进公司整体信息的快速融合，有效降低管理成本，进一步增强凝聚力，为公司未来稳健、快速的生长提供保障和支持。

5、管理提升计划

公司自成立以来，支撑公司从设备提供商发展为综合解决方案提供商，由单一产品拓展到多产品线，由单一市场打入全球市场的一大核心支柱，是公司“医心一意”的文化理念和严格标准化的管理体系。2019年，公司将继续推进制度建设，实施管理提升工程，结合信息系统升级计划，进一步推进公司项目管理、产品管理等的智能化，同时进一步完善目标管理和绩效考核，建立按岗位、技能、业绩、效益决定薪酬的分配制度和多元化的员工价值体系。

6、人力资源计划

秉承“客户导向、以人为本、严谨务实、积极进取”的核心价值观，在事业发展的同时，公司极为重视人才队伍建设，在研发、营销、制造、服务、专业职能、管理等各个领域积累了业务能力扎实、行业经验丰富，具有国际化视野的人才队伍。作为立足中国的跨国医疗设备解决方案供应商，人才资源始终是公司可持续发展的核心竞争力。

2019年，公司将进一步着力于内部人才可持续性培养和通过完善的激励机制留住人才，公司将进一步完善人力资源的培养、评价和监督机制，制订合理的薪酬计划、绩效管理制度和公开、透明的激励机制，对具有突出贡献的团队和个人给予不同形式的奖励，以期进一步培养和留住高精尖人才；通过贯彻落实并不断创新人力资源制度，公司尽可能满足员工需求，最大程度地调动员工的工作积极性，提升员工的幸福感以有效地控制人才流失风险。同时，配合公司业务拓展与销售团队建设的目标，公司将调配资源加强高端彩超研发领域的人才引进与培养；完善免疫发光和大外科高值耗材领域的研发人员团队建设；丰富精密机械、电子、软件研发人才以及生产技术和管理人员；配合国际销售网络布局深化当地具有全球化视野的本土销售人才引进和培养；配合国内基层销售网络建设，进一步加强专业销售人才的引进和培养。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司董事会

2019年4月23日