

证券代码：688617

证券简称：惠泰医疗

深圳惠泰医疗器械股份有限公司 投资者关系活动记录表

(2026年3月)

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员	详见附件《与会清单》
时间、地点	2026年3月27日 电话会议
接待人员	董事长：葛昊先生 副董事长、总经理：成正辉先生 董事、常务副总经理：戴振华先生 副总经理：王卫先生 财务负责人：桂琦寒女士 证券事务代表：陈然然女士
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：2025年全年公司产品线的具体收入拆分、国内外拆分、增速及原因，以及出海地区有哪些？ A1： 一、2025年全年公司产品线收入情况： (1)电生理：全年收入5.7亿元，同比增长29.8%。增长动力来源于产品迭代及PFA放量，全年完成PFA手术近6,000例、传统三维手术超15,000台。 (2)冠脉：全年收入13.4亿元，同比增长27.4%。主要得益于国内市场二代球囊入院上量与产品迭代升级。 (3)外周：国内全年收入4.6亿元，同比增长29.8%，增长依托集采持

续放量及弹簧圈等新品逐步上量。

(4) OEM:全年收入 1.45 亿元, 同比下降 12%。

(5)非血管介入:全年收入超 5,200 万元, 同比增长 36.5%, 增长源于产品结构优化及入院渗透程度持续提升。

二、国内外整体收入情况

(1)国内市场收入 22.3 亿元, 同比增长 26.1%; 国际市场收入 3.4 亿元, 同比增长 20.2%。

(2)国际市场呈现显著亮点, 自主品牌收入增长超 30%, 其中亚太、拉美、西欧三大区域增速均超 35%。中东非区域业绩承压, 主要受地缘冲突因素影响。

Q2: 2026 年公司毛利率及各项费用率的规划, 以及股权激励费用是否会导致利润增速低于收入增速?

A2: (1)毛利率: 将通过产品迭代优化结构及降本措施, 叠加新品积极放量, 保持整体毛利率与 2025 年基本持平。

(2)销售费用率: 国内市场, 公司将重点推进 PFA 脉冲消融技术的普及以及三维心腔内超声导管等新品的市场导入; 国际市场, 公司将持续深耕欧洲、亚太、拉美等重点区域, 通过学术会议、临床专家访谈、渠道拓展等方式加速全线产品落地, 并有序加大国际电生理市场的资源投入。

(3)管理费用率: 预计管理费用率与 2025 年基本持平, 公司将加强中后台组织能力建设, 提升财务、人事、IT 等职能的运营效率, 更好支持业务扩张。

(4)研发费用率: 预计研发费用率较 2025 年略有增长。公司将根据整体战略布局, 有步骤、有节奏地在研发侧加大投入, 重点推进电生理 PFA 适应症扩展、下一代消融设备、冲击波球囊、IABP 泵以及血管介入领域 TIPS 覆膜支架等新产品的研发。

(5)股权激励费用: 根据公司 2026 年限制性股票激励计划草案, 公司拟向 663 名激励对象授予 220 万股, 相应股份支付费用将在等待期内分期确认, 对公司 2026 年利润有一定的影响, 但相对可控。利润增速略低于收入增速, 主要是营销及研发投入增长略快于收入增长导致, 相关投入均为支撑公司中长期发展的战略性布局。

Q3: 股权激励授予价格较高的原因、考核目标以两年营收增量之和为标准的出发点、中长期业绩增长驱动因素, 以及未对利润做约束是否因优先做大规模?

A3: (1)本次股权激励授予价格拟定为 240 元,定价具备合理性,核心逻辑为让核心员工与企业长期发展利益绑定,确保员工收入增长源于公司业务成长,而非股东权益稀释。

(2)考核目标设置上,采用两年营收增量之和作为核心考核指标,可有效规避管理层短视行为,避免为达成 2027 年目标而牺牲 2026 年业绩,进一步提升制度科学性。

(3)中长期业绩增长方面,公司将依托电生理、外周、冠脉等核心产品线持续放量,以及国际市场高值产品放量两大核心驱动,实现稳健增长。

(4)利润规划层面,本次方案暂未对利润指标设置约束,核心原因是现阶段公司以提升市场份额为首要目标,需持续加大研发投入、优化产品以更好满足客户需求;另外,公司并非对短期利润波动容忍度高,短期利润稳定增长同样是重要管理目标。

Q4: PFA 单台手术价值量及费用构成、后续耗材价格变动预期,以及北京 PFA 价格调整后的手术量增量及公司产品放量情况?

A4: 目前 PFA 产品在房颤手术中,单台的价格相较于传统的射频消融没有明显升高,不额外增加医保负担。后续价格会随着国家集采和 DRG 政策进行动态调整。在北京价格调整后,目前临床医生反馈由于脉冲手术价格不高于传统射频,且在手术安全性和效率上有独特优势,因此预判未来脉冲对于射频的替换会进一步加速。

Q5: 电生理集采续约时间表、降价力度预期及是否纳入 PFA? PFA 竞争格局及公司强化领先优势的措施、下一代 PFA 产品规划?

A5: (1)电生理集采续约启动时间、预计降价幅度以及 PFA 产品是否纳入集采范围,目前均尚未明确,相关安排请以官方发布正式公告为准。

(2) PFA 市场竞争方面:从 2025 年的情况来看, PFA 产品在国内市场上,进口厂家以波科和强生为主。国产品牌主要以惠泰和锦江为主。在过去的一年,惠泰 PFA 完成商业手术接近 6,000 例。公司会在今年重点推广 PFA “可圈可点”的产品组合,特别是基于线形压力 PFA 导管,发挥差异性优势,在持续性房颤、房颤术后房扑、射频消融失败的房颤患者治疗中开展探索。下一代 PFA 产品已经完成了临床注册研究,目前在随访阶段,预计将于明年上市。

Q6: 公司心腔内超声导管的竞争力如何?从商业化角度看,目前公司最优先突破的是装机、术式渗透、医生教育,还是核心耗材放量?

A6: (1)公司的心腔内超声导管是唯一一款国产三维心腔内超声,配合惠泰的 HT Viewer 三维系统和迈瑞的 M9/R9 系列超声机,能够实时观测腔内超声影像,并且通过三维系统进行心脏结构的超声下

重建，在目前正在进行的产品商业化路演中，客户对于超声的图像质量反馈良好。我们相信随着心腔内超声导管的上市，会进一步提升电生理三维系统的临床口碑。

(2) 目前公司最优先的突破还是在于随着各个省份医保的对接和脉冲消融收费项目的落地，快速进行产品的入院工作。

Q7: 电生理海外临床、产品拿证预期更新、销售布局的逐年节奏？

A7: 电生理海外情况：欧洲、独联体、亚太等区域无需注册临床，公司三维设备年初已获得 CE 认证，耗材预计 2026 年年中获证，PFA 设备及耗材预计在 2027 年年中获得 CE 认证，其余区域的市场准入预计于 2027 年上半年陆续获批，公司 2027 年将重点推进国际电生理市场的销售与推广。

Q8: 2026 年冠脉和外周业务的增长目标、驱动力？

A8: 2026 年，随着公司市场口碑进一步深化，优势产品国产替代加速，新品集采放量，自动化升级提升性价比，预计冠脉外周业务将继续较高增速发展。2025 年获批的外周腔静脉滤器、冠脉棘突球囊、外周球囊微导管随集采进展有望逐步放量。

驱动力：冠脉外周团队的分线建设，深耕专业发展；产品迭代份额进一步提升；坚持国产替代之路，突出 PCI 常规手术和复杂 CTO 的整体解决方案；同时坚定走医工结合，医工转换之路，成为品牌发展和市占率提升的重要引擎。

Q9: 冠脉、外周和非血管领域后续集采预期及影响？

A9: 冠脉、外周及非血管领域集采已进入常态化接续阶段，涉及球囊、导引导丝、导引导管、微导管、弹簧圈、灌注导管、血栓保护器等品类；2026 年后新迭代产品纳入集采的情况较少，如压力泵、外周导引导丝预计会纳入集采。

Q10: OEM 业务后续拓展方向及新增大订单带动增长的时间预期？

A10: OEM 业务战略调整为坚定与世界一流企业持续深化合作，该方向既能打磨产品品质、拓展市场空间，也能提升自身技术；但合作成效需要时间培育沉淀，仍需等待。我们相信这是一个正确的方向。

Q11: 海外战略未来几年规划及明显加速期预期？

A11: 目前公司着重进一步提升产品的质量及规模化生产的效率，并将于 2026 年完成国际市场的扫描，进而制订未来 3-5 年的国际拓展规划，我们预计随着 PFA CE 证书在明年获证，国际市场将会在

2027年后迎来新的增长机会。

Q12: 惠泰和迈瑞在研发体系、国内外渠道、团队建设等方面的业务协同进展?

A12: 整体而言, 迈瑞与惠泰的整合协同按计划有序推进:

(1)研发协同: 协同的重点是在电生理领域, 随着 PFA、RFA 产品注册获证、产品上市后的不断迭代和质量提升, ICE 获证上市, 下一代产品预研等, 双方在电生理领域取得的进展显著; 后续随着整合不断深入, 迈瑞还将倾注更多研发、质量资源到惠泰, 推动研发人才加入惠泰并肩作战, 加速研发协同。

(2)国内营销协同: 惠泰的业务模式从纯耗材向设备+耗材+服务转型, 未来或进一步叠加 IT、AI 技术, 因此对国内营销提出了更高的要求。为了适应业务模式的转变, 将重点引入迈瑞渠道管理与销售团队管理经验, 打造专业、高效、廉洁的营销团队, 2026年起对于营销的一系列调整将逐步落地。

(3)国际营销协同: 惠泰的国际营销还有待发力, 介入类高耗产品无法直接复用迈瑞国际营销渠道和网络资源, 公司已于 2026 年启动国际市场系统性扫描, 借鉴迈瑞国际营销扫描方法学, 预计 2026 年下半年对未来 3-5 年国际营销发展方向和资源投入方向有更清晰的布局规划。

Q13: 公司未来的并购策略, 包括国内海外会考虑什么类型的产品或渠道?

A13: 心血管赛道高度细分且新技术、新产品、新术式不断涌现, 外延式并购对业务增长意义重大。

在当下经济环境中, 投资并购优先考虑交易确定性, 既考验现金流管理与现金支付能力, 更依赖投后整合管理能力。基于当前能力与业务现状, 惠泰对国内外外延投资收购持谨慎态度, 不会进行超出能力范围的大额投资收购。

投资标的聚焦三大方向: 一是补强核心供应链垂直整合能力, 二是补充核心技术与产品, 三是补充全球商业化平台化能力。

公司对收购标的设置较高门槛, 已于 2026 年初成立 BD 团队, 推动未来投资收购向专业化、职业化、合规化方向迈进。

Q14: 未来在股东回报 (如分红、回购) 方面会如何考虑?

	A14: 公司始终重视股东回报,近五年持续稳定实施现金分红,同时数次通过股份回购维护股东权益。2022年、2025年、2026年均有序开展股份回购。2025年度拟派发现金红利,分红与回购合计占2025年归母净利润29.13%。基于过往基础,未来公司将严格遵循法律法规及公司章程,统筹发展与股东利益,完善股东回报机制;分红方面,严格落实未来三年股东回报规划,坚持优先采用现金分红的方式,保持分红政策的连续性与可预期性,结合公司经营实际动态优化分红比例。
日期	2026年3月27日
附件清单	请见附件《与会清单》

附件:

《与会清单》

公司名称	
Amundi BOC Wealth Management	全天候私募证券投资基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)
Fidelity Management & Research(Hong Kong) Limited	上海榜样投资管理有限公司
GIC Private Limited	上海彬元资产管理有限公司
HBM Partners Hong Kong Limited	上海波克私募基金管理合伙企业(有限合伙)
UBS Securities Asia Limited	上海常春藤投资控股有限公司
UG Investment Advisers Ltd	上海辰翔私募基金管理有限公司
安徽美通私募基金管理有限公司	上海辰耀新晨私募投资基金合伙企业(有限合伙)
安信基金管理有限责任公司	上海鼎锋资产管理有限公司
宝盈基金管理有限公司	上海非马投资管理有限公司
北京大道兴业投资管理有限公司	上海高恩私募基金管理有限公司
北京高熵资产管理有限公司	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
北京京管泰富基金管理有限责任公司	上海歌汝私募基金管理有限公司
北京朗辉信泽投资管理有限公司	上海光大证券资产管理有限公司
北京乐雪私募基金管理合伙企业(有限合伙)	上海汉泽私募基金管理有限公司
北京兴源投资管理有限责任公司	上海和谐汇一资产管理有限公司
博时基金管理有限公司	上海恒复投资管理有限公司
财通基金管理有限公司	上海嘉世私募基金管理有限公司
财通证券资产管理有限公司	上海健顺投资管理有限公司
淡联投资咨询(上海)有限公司	上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)
淡水泉(北京)投资管理有限公司	上海景领投资管理有限公司
东方证券股份有限公司	上海雷钧资产管理有限公司

公司名称	
东海基金管理有限责任公司	上海明河投资管理有限公司
东证融汇证券资产管理有限公司	上海明泐投资管理有限公司
敦和资产管理有限公司	上海盘京投资管理中心(有限合伙)
方正证券股份有限公司	上海朴信投资管理有限公司
蜂巢基金管理有限公司	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
冯源(宁波)私募基金管理有限公司	上海时祺咨询管理有限公司
富安达基金管理有限公司	上海思晔投资管理有限公司
富国基金管理有限公司	上海益和源资产管理有限公司
工银瑞信基金管理有限公司	上海煜德投资管理中心(有限合伙)
光大永明资产管理股份有限公司	上海远海私募基金管理有限公司
光大证券股份有限公司	尚正基金管理有限公司
高盛(亚洲)有限责任公司	深圳茂源财富管理有限公司
广东德汇投资管理有限公司	深圳前海汇杰达理资本有限公司
广发基金管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
广州市航长投资管理有限公司	深圳市翼虎投资管理有限公司
国都证券股份有限公司	深圳中天汇富基金管理有限公司
国海证券股份有限公司	施罗德基金管理(中国)有限公司
国泰海通证券股份有限公司	施罗德投资管理(香港)有限公司
国泰基金管理有限公司	太朴生科私募基金管理(珠海)有限公司
国投瑞银基金管理有限公司	泰康资产管理有限责任公司
国信证券资产管理有限公司	天治基金管理有限公司
海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)	通用技术集团资本有限公司
杭州博衍私募基金管理合伙企业(有限合伙)	西安敦成私募基金管理有限公司
杭州荣泽石资产管理有限公司	西安江岳私募基金管理有限公司
合众资产管理股份有限公司	西部利得基金管理有限公司
和谐健康保险股份有限公司	西部证券股份有限公司
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	新华基金管理股份有限公司
华安证券股份有限公司	新华资产管理股份有限公司
华宝基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
华方私募基金管理(上海)有限公司	兴业证券股份有限公司
华能贵诚信托有限公司	兴银基金管理有限责任公司
华商基金管理有限公司	兴证全球基金管理有限公司
华泰柏瑞基金管理有限公司	阳光资产管理股份有限公司
华泰证券(上海)资产管理有限公司	易方达基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	永安国富资产管理有限公司
华源证券股份有限公司	远信(珠海)私募基金管理有限公司
汇丰前海证券有限责任公司	长江养老保险股份有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	长盛基金管理有限公司
惠升基金管理有限责任公司	招商基金管理有限公司
混沌天成资产管理(上海)有限公司	招商证券(香港)有限公司
嘉实基金管理有限公司	招银理财有限责任公司

公司名称	
建信理财有限责任公司	真脉投资管理有限公司
建银国际产业基金管理(北京)有限公司	中国国际金融股份有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	中国人寿养老保险股份有限公司
金鹰基金管理有限公司	中国人寿资产管理有限公司
精砚私募基金管理(广东)有限公司	中国银河国际证券(香港)有限公司
鲸域资产管理(上海)有限公司	中海基金管理有限公司
巨杉(上海)资产管理有限公司	中荷人寿保险有限公司
摩根基金管理(中国)有限公司	中欧基金管理有限公司
摩根士丹利亚洲有限公司	中融汇信期货有限公司
南方基金管理股份有限公司	中泰安合投资管理有限公司
宁波泓宁亨泰投资管理有限公司	中泰证券股份有限公司
宁波莲盛投资管理有限公司	中信保诚资产管理有限责任公司
宁波圆合金融控股有限公司	中信建投证券股份有限公司
鹏华基金管理有限公司	中信证券股份有限公司
鹏扬基金管理有限公司	中银国际证券股份有限公司
平安基金管理有限公司	中邮创业基金管理股份有限公司
平安养老保险股份有限公司	朱雀基金管理有限公司
浦银安盛基金管理有限公司	资衡(上海)商业管理有限公司
青榕资产管理有限公司	