

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

(2024年3月)

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及人员	详见附件清单
时间、地点	2024年3月27日 电话会议
接待人员	董事、副总经理、财务负责人兼董事会秘书：戴振华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司 2023 年度现金流充裕的原因？</p> <p>A1：公司立足于长远的发展，高度重视现金流的安全，不会为了短期营收来牺牲现金流，也不会轻易进行市场融资。公司 2023 年现金流充裕的主要原因为：第一，全年应收款仅 4100 万，其中国内应收款 400 万，主要是直销产生的；国际应收款 3700 万。第二，由于前几年因贸易战问题，公司有意识提高库存水平。虽然近几年公司营收增速较快，但库存没有同步增加。目前，公司每股现金流明显超过每股收益，验证了公司盈利的含金量。</p> <p>Q2：公司和迈瑞的整合进展是否有具体的时间表？</p> <p>A2：在 2024 年 1 月 29 日发布公告之后，本次交易还需要进行反垄断审核、交易所合规确认、中登过户等手续办理，各方正在根据交易协议约定履行前述程序。</p>

Q3: 和迈瑞战略合作之后,双方的合作协同主要体现在哪些方面?迈瑞收购对公司的短中长期影响?

A3: 合作协同上: 合作双方都认为在国内外营销、设备研发等领域具有充分的协同价值。国内营销方面, 迈瑞拥有完备的营销组织架构, 良好的市场覆盖, 这对惠泰耗材和电生理设备入院都有所帮助。国际营销方面, 迈瑞拥有多年的宝贵经验, 熟悉海外市场规则, 拥有广泛的本地化营销平台, 这对惠泰同样有帮助。设备研发方面, 迈瑞的设备研发水准已经达到世界一流, 可以帮助惠泰未来电生理设备整体水平提升, 逐步与国际接轨。

收购对公司的影响: 短期来看, 有助于公司团队信心提升, 优化管理模式, 例如研发类 MPI 管理等, 可以借鉴迈瑞的优秀管理经验。中长期来看, 迈瑞可以帮助惠泰提升抗风险能力和核心竞争力, 如体系运行、产品成本、质量等方面都会有所优化。同时, 在战略规划方面, 迈瑞具有国内外并购的丰富经验, 对惠泰来讲也是非常宝贵的。所以, 迈瑞的赋能和协同, 有助于惠泰未来更长周期的高质量发展。

Q4: 海外的销售策略是否有先后顺序?

A4: 公司先扩张亚太、拉美、中东非、独联体等区域, 最后再将重点放到欧洲和美国等区域。

Q5: 电生理手术量今年一季度趋势如何?今年有什么目标?

A5: 今年一季度电生理商用手术量同比去年同期翻了一番, 今年目标是 18000 台以上, 同比增长 80%。

Q6: PFA 未来在电生理手术中的占比如何?跟射频手术治疗各自处于一个什么地位?公司 PFA 产品的特点是?

A6: PFA 与射频相比具备高安全性和高效性, 但毕竟是新技术, 产品上市后还需要进一步的数据验证。公司初步预计 PFA 在未来

电生理手术的占比为 40%-50%。公司 PFA 产品的特点体现在：是目前市场上唯一集三维、压力感应、自有 PFA 技术为一体的产品，三维保障手术的安全性，能降低术者和患者所受辐射，压力感应提高手术成功率，可以减少导管操作导致的不良事件。

Q7：外周产品集采的时间表？公司对集采获益程度的预期？

A7：河南联盟通用类产品执行的有：山西采购周期为 2024 年 1 月 20 日至 2025 年 1 月 19 日；河南采购周期为 2024 年 4 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日；贵州采购周期为 2024 年 4 月 15 日至 2025 年 4 月 16 日；其他省份在陆续待执行。河北牵头的带量采购项目目前还在公示期。获益程度方面：公司外周通路产品还处于起步阶段，会有正向收益。

Q8：今年会有哪些创新产品（尤其胸主支架）陆续获批？商业推广计划？

A8：胸主动脉支架预计今年 4 月拿证，腔静脉滤器预计今年四季度拿证。公司建立了外周市场团队，将利用血管外科平台进行市场推广。

Q9：关于公司 PFA 产品的国际化预期？

A9：PFA 属于新技术，还需要一定时间的积累。面对新技术，市场会优先考虑国际大品牌，因此公司在这一情况下不占竞争优势。公司计划先在亚太、拉美市场进行推广，在产品质量更加稳定卓越的情况下，再进入欧美市场。

Q10：结合去年四季度和今年一季度的情况来看，公司如何评估国内业务的增长趋势和确定性？2025 年新产品落地之后，业绩加速趋势的预期？

A10：公司认为不管宏观政策如何变化，术者始终会选择有利于

	患者疗效、有利于临床使用的医疗器械产品，公司也始终朝这个方向去进行产品研发和生产，公司不会追求一时的高毛利，会立足长远目标。未来，随着新产品落地，国际市场的不断拓展，再加上迈瑞的赋能，公司对业绩的稳定增长更有信心。
日期	2024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	公司名称
中银基金管理有限公司	摩根基金管理(中国)有限公司
中信证券股份有限公司	南方基金管理股份有限公司
宝盈基金管理有限公司	鹏华基金管理有限公司
博时基金管理有限公司	前海开源基金管理有限公司
大成基金管理有限公司	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
富国基金管理有限公司	申万菱信基金管理有限公司
广发基金管理有限公司	泰康资产管理(香港)有限公司
海通证券股份有限公司	泰康资产管理有限责任公司
华宝基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
华泰资产管理有限公司	兴业证券股份有限公司
华夏基金管理有限公司	兴证全球基金管理有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	易方达基金管理有限公司
惠升基金管理有限责任公司	永赢基金管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	招商基金管理有限公司
建信基金管理有限责任公司	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	中国人寿资产管理有限公司
上海凯石投资管理有限公司	中欧基金管理有限公司
民生加银基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
上海东方证券资产管理有限公司	