

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10月)

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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
时间、地点	2024年10月29日 电话会议
接待人员	董事长：葛昊先生 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>Q1:三季度部分器械细分领域出现主动去库存的情况，相较于去年，今年的库存趋势如何？</p> <p>A1:公司库存一直保持在合理水平，不存在主动去库存的需要。当前库存水平合理，大约是2~2.5个月的库存量。</p> <p>Q2:公司出海的整体战略进展，以及明年海外业务展望？</p> <p>A2: 公司国际营销以自主品牌的销售为核心，通过完善全套产品解决方案和临床服务，不断提升品牌竞争力、影响力，从而扩大在目标市场的覆盖率及提升已入院产品的占有率。预计在2025年，海外业务基本上会保持较高增长。公司将海外市场划分为：美洲区、大亚太区、中东非洲区、欧洲区和俄罗斯独联体区，依据各区域的市场特点，产品注册进度以及生意模式进行资源配置。欧洲区属于学术高地，需要</p>

结合产品的特点与临床手术术士进行产品的推广与培训，这样的营销策略可以影响和带动周边市场，比如中东、非洲等地区。俄罗斯独联体和亚太区距离中国市场较近，将更多地采用国际国内联动的方式，邀请更多的国外客户到中国来进行学术交流，以此提升产品和品牌的知名度，也会邀请中国的知名专家走出去，进行手术演示和学术交流。美洲区由于地域较远，更多的是采用区域龙头带动周边国家的做法，与当地经销商伙伴深入合作，逐个突破。同时，计划在重点国家和市场筹建子公司或办事处，比如泰国、巴西、俄罗斯等，进行员工本地化，充分了解本地市场，与当地渠道充分合作，更好地推广产品和品牌。从产品线的角度看，目前以 PCI 产品线为主，争取在 2026 年以前完成外周通路类产品和电生理产品的配置。总体而言，公司采用本地渠道经销的模式，促进共同发展。

Q3:三季度电生理手术量的情况、电生理设备的投放装机情况以及全年的预期？

A3:公司三季度电生理国内增速为 5%，国际增速为 118%，但国际市场体量较小，因此增速不具备参考价值。三季度手术量约为 3,900 例，尽管同比增长 25%，但仍低于预期。截至目前，累计完成 11,356 台手术，全年 18,000 台的预期需要进行调整，预计将完成 15,000 多台手术。公司三季度市场完成 22 台设备装机，今年已累计完成设备装机 135 台，预计全年完成设备装机 150 台。目前，公司的重点在于升级现有设备以支持未来房颤产品的上市。

Q4:波士顿科学此前在 Q3 业绩会中也提到 PFA 对冷冻、射频的替代比例可能将超预期，当前公司会怎么看待 PFA 未来的市场占比？

A4:公司认为 PFA 技术在房颤市场的提升超出预期。尽管中国市场的新产品准入速度较慢，但国际市场的替代趋势比预期要强。价格方面，预计到 2027 年市场价格压力会明显增加。目前 PFA 在中国的价格与传统射频消融价格相近。关于技术路线，PFA 的使用范围和效果超出预期，但仍需关注手术过程中的安全性和卫生经济性。

Q5:近期进口厂商陆续披露季报，提到 PFA 对行业手术量增长的拉动以及公司业绩的贡献都比较显著，今年国内已经有锦江、德诺、波科、美敦力获批，明年国内获批的厂家可能更多，相比其他竞争对手，公司的竞争优势有哪些？

A5:公司在 PFA 领域的优势包括：1) 基于三维平台的手术方式，符合目前绝大部分医生的使用习惯，减少 X 射线曝光；2) 线形的压力感应导管和环形的贴靠指示导管可以配合使用，多个临床研究已经证实压力贴靠对于 PFA 手术的成功率是一个非常关键的因素；3) 公司的压力感应线形导管是明年市场上唯一一款具有量化压力贴靠指示功能的导管，环形导管也是唯一一款可以基于阻抗技术判断贴靠进行选择放电的产品；4) 患者无需全麻，可在镇静镇痛下完成手术；5) 公司拥有强大的生产制造能力和完善的后勤供应、稳定的销售渠道和技术支持团队。这些优势为公司进入房颤领域做好了全面准备。

Q6:国家局、河北、甘肃陆续宣布集采外周产品，目前库存水平是否波动？公司可否可以预估各个产品目前的市占率以及潜在获益空间？

A6:公司注意到国家局河北和甘肃近期宣布了对外周介入相关产品的集采，这对公司的产品市占率和获益空间会产生影响。目前，公司的外周产品销售和库存水平都处于正常状态，影响相对有限。公司已经在相关产品上做了准备，河北集采包括外周的球囊、导引导管，导引导组。甘肃联盟集采包括微导管、微导丝等，公司都在力争中标。公司预测外周通路的带量的效果应该会跟冠脉相近，可以帮助公司快速的入院，并且提升市场份额。

Q7: 非血管介入业务内生及外延布局的规划？

A7:输尿管的覆膜支架，目前还在注册发补阶段，预计明年可以拿证；前列腺相关耗材，已经完成了动物实验，准备进行临床试验。消化介入类目前处于初步研究和开发阶段，产品规划及布局未来将在定期报告中披露。

	<p>总结：</p> <p>公司业务保持正常发展，迈瑞与惠泰的整合协同工作总体在按照既定的方向正常推进。</p> <p>1) 三季度公司完成了与迈瑞的关联交易审议和批准，这是整合协同的重要事项。关联交易对于上市公司而言既敏感又重要，是整合协同的重中之重。关联交易涵盖研发、国内营销、供应链等多个方面，为确保关联交易的公平公正，公司在提交董事会审议前进行了充分的准备，包括内部和外部财税、法律、投行团队的参与，并在九月初获得董事会批准。</p> <p>2) Q4 的主要工作安排：Q4 的研发协同核心工作是 PFA（脉冲消融）和 RFA（射频消融）解决方案按计划获证并上市，以及 2025 年的预算和经营计划的制定。公司在获得关联交易批准后，全面投入协同工作，在确保产品按时上市的基础上，将根据临床反馈持续进行产品迭代。在三维系统方面，公司将通过与迈瑞的合力，努力缩小与竞争对手的差距。</p> <p>3) 电生理业务总体战略：电生理业务是公司发展的重中之重，一代产品的上市只是一个开始，公司计划在 2025 年及以后保持对电生理持续高强度的研发投入，目标是在有限时间内将产品质量提升至行业一流水平。</p> <p>4) 如何应对国内外市场环境的不确定：尽管外部市场环境存在不确定性和挑战，公司将坚持既定的战略规划目标，增加研发投入，确保重点项目的资源分配。除了对电生理业务的资源投入外，为巩固公司在冠脉和外周通路的优势，将持续在该业务进行技术突破和攻坚，始终保持产品的核心竞争力。公司将为员工提供有竞争力的薪酬，确保员工全心全意为公司发展贡献力量，通过公司业务的持续增长为股东创造价值。</p>
日期	2024 年 10 月 29 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
宝盈基金管理有限公司	上海东方证券资产管理有限公司
博时基金管理有限公司	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
大成基金管理有限公司	泰康基金管理有限公司
东方证券资产管理有限公司	泰康资产管理有限责任公司
富国基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
工银瑞信基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
广发基金管理有限公司	兴证全球基金管理有限公司
海通证券股份有限公司	易方达基金管理有限公司
华宝基金管理有限公司	永赢基金管理有限公司
华泰柏瑞基金管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
华夏基金管理有限公司	中国人寿养老保险股份有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	中欧基金管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	中信建投基金管理有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	中信建投证券股份有限公司
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	中信证券资产管理有限公司
鹏华基金管理有限公司	中银基金管理有限公司
前海开源基金管理有限公司	