

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

(2025 年 4 月)

投资者关系活 动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 一对一沟通 ☒ 其他（电话会议）
参与单位 及人员	2025 年 4 月 24 日 详见附件清单 2025 年 4 月 25 日 网络投资者
时间、地点	2025 年 4 月 24 日 电话会议 2025 年 4 月 25 日 上海证券交易所上证路演中心
接待人员	2025 年 4 月 24 日 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 2025 年 4 月 25 日 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 独立董事：夏立军先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	Q1：一季度毛利率提升的原因是什么？未来毛利率持续提升的驱动因素有哪些？2025 年各项费用规划如何？ A1： （1）2024 年全年毛利率为 72.71%，较 2023 年提升近 1.3 个百分点，主要驱动因素包括：一是原材料的国产化包括自产化率提升，自动化率进一步提高；二是维持了较合理的产品结构。 （2）2025 年一季度毛利率达 73.34%，创历史新高，增长原因主要是电生理新产品 PFA 订购量增长、原材料国产化率提升及自动化率提高。 （3）公司 2025 年费用规划与 2024 年相比，预计整体保持稳定，具体如下：

	1) 管理费用：总体持平，略有下降，公司计划在财务、人事、IT等支持职能部门加强能力建设。 2) 研发费用：加大投入，在电生理领域将继续与迈瑞协同，为下一代产品做准备；在冠脉通路领域安排专项资金以提升产品竞争力，公司不会为追求利润而减少中长期研发投入。 3) 销售费用：预计会显著增加，今年电生理领域投入将重点用于机器铺设、上市后临床研究、跟台工程师招募及培训等方面。 Q2: 如何评估反制关税对外资厂商的冲击？国产替代是否有望加速？终端何时会有实质性影响？ A2: 反制关税对外资厂商首先是信心冲击大于实际情况。据了解，外资厂商目前普遍持有安全库存，短期冲击暂未显现；长期来看，若关税政策持续实施，外资厂商在华毛利率会下降，可能促使其加大在华本土化投入。 从宏观层面看，反制关税为国产替代营造了有利的舆论环境，但能否加速国产替代当前较难判断，公司认为，由外资和内资的共同推动会带来行业的良性发展。 终端反应目前处于观察期，中美关于关税的协商大概率在五月底或六月举行，若双方未进行全年库存储备，那时的供应链才会面临真正的摊牌式挑战，并影响到终端市场。 Q3: 国际业务增速目标、重点区域布局？ A3: 国际业务目前以冠脉通路产品为主，预计 2025 年增速将超过国内市场，其中，欧洲、独联体、中东非的增长会稍快；拉美、亚太已建立了比较稳定渠道，预计保持稳定增长。 产品线方面，公司 PCI 产品性能稳定获得客户的认可，预计保持稳定增长；外周产品线注册稳步推进，在相应的部分国家和地区（如巴西、欧洲等）会呈现较快增长；电生理产品线目前主要是传统导管耗材销售（以标测为主），预计会有小幅增长。未来电生理房颤方案 CE 注册后的业务模式仍在探索中，可能部分区域仍需通过渠道销售，部分区域会通过在当地建立子公司直销。公司 2022 年完成印尼子公司建设，2025 年设立了荷兰子公司，旨在为欧洲区电生理业务发展提供仓储物流服务。俄罗斯、巴西、泰国是公司区域重点国家，公司 2024 年已招聘当地员工进行中长期布局。 Q4: 福建省际联盟电生理集采续约的时间、降价力度预期？是否会纳入 PFA？ A4: 原预计今年 4-5 月为续约窗口期，但目前尚无明确信息，暂无法判断。若目前启动续约，基于现有市场格局，预计降价力度会在可接受范围，不过因关键信息缺失，具体仍需观察。关于是否纳入 PFA，从政策逻辑看，若 PFA 产品已在临床应用一段时间，
--	--

	且其在房颤手术中达到一定的渗透率后才有较大概率纳入集采。 Q5: RFA/PFA 房颤耗材获批以来的入院情况、临床反馈，今年的手术量目标？ A5: RFA 产品于今年一季度获批，公司正积极推进产品推广及入院工作，但暂未设定硬性目标。PFA 产品临床试用反馈效果良好，医生对三维平台压力技术及环形、线性产品组合的认可度较高。目前已在北京、上海、安徽、山东等地陆续挂网，其他省份也在陆续跟进。 手术量预期方面，PFA 终端手术量预计超过 3,000 台。 Q6: 如何看待 PFA 市场竞争？公司竞争优势及终端定价如何？ A6: 公司的组合产品是唯一具有三维标测平台，同时兼备环形和线形压力两款消融导管，且拥有房颤适应症的产品；推广时与传统射频消融术者使用习惯高度一致，学习时间较短。产品定价方面，公司 PFA 环形+线性导管组合价格与外资单根消融导管价格接近，公司对带量采购持有信心。 目前实现商业化的进口厂商主要是波科，强生正在部分医院做试用，尚未正式商业化，内资厂商主要是锦江电子和惠泰。销售趋势目前仍在观察中，预计年中市场格局将更加清晰。 Q7: 如何看待四川电生理集采？对公司今年新产品放量的促进如何评估？ A7: 近日四川集采刚发布通知，公司内部正组织评估中，目前暂无法预测对新产品放量的影响。 Q8: 电生理领域未来是否推出多能量源可融合产品？ A8: 公司正针对多能量源融合技术开展前期调研与技术可行性论证，若今年完成立项审批，预计相关产品将于 2028-2030 年期间实现商业化上市。 Q9: 冠脉业务 2025 年集采和续标预期如何？ A9: 2025 年冠脉业务涉及的集采项目主要是浙江的微导管和内蒙联盟的压力泵；续标方面，预计主要涉及浙江、湖南的冠脉球囊及河南省际联盟的通用类耗材续标。 Q10: 2025 年公司冠脉业务新产品获批及放量预期？重点产品？增长目标？ A10: 新产品获批预期包括棘突球囊、新型造影导丝、血管内超声，根据国内新产品上市周期，放量预期一般在新产品上市 1-2 年后。 今年冠脉领域重点产品是工作导丝和导引导管，目前市占率 10%
--	---

	左右，若推广顺利则会有较快增速。 Q11：外周去年底甘肃/河北集采中标情况，今明年新品进度更新？增长目标？ A11：预计今年外周业务增速目标会高于冠脉业务，电生理业务增速会超公司平均增速。去年甘肃联盟集采，公司微导丝、微导管中标，甘肃黑龙江 4 月开始执行，海南 5 月开始，其他省份 5-7 月开始；河北联盟预计 5 月有省份开始执行，涉及导引鞘、导引导管和球囊类产品。今年新品主要集中在传统通路类，如导丝、球囊，还有一款腔静脉滤器，公司会做好商业推广；2026 年重点开发治疗类产品，目前主要在研发和临床阶段。 Q12：迈瑞对公司整合赋能效果及未来合作方向？ A12：在过去一年的合作中，迈瑞从心血管介入领域向惠泰深入学习，惠泰团队以开放包容的心态助力迈瑞快速熟悉业务，为双方合作奠定了良好基础。 迈瑞在心血管领域尚属新参与者，但在其擅长的领域，迈瑞投入了相当规模的多职能整合团队对惠泰进行协同赋能。电生理事业部打通了上下游市场和研发供应链，对 PFA、RFA 产品进行改造升级，MPI 创新流程、战略规划思路和方法在惠泰逐渐建立并运行。 PFA 和 RFA 产品是一个以五年期为最小单位的复杂的系统性工程，包括硬件、软件、耗材，不同型号不同形状的标测和消融导管，从最初的技术预研到原理样机，到最后如期获证上市，很不容易。在迈瑞与惠泰团队的紧密协作下，惠泰 PFA 产品成功上市，并凭借优异的性能获得临床专家的高度认可，这标志着双方在协同开发道路上实现了首个重要里程碑，为后续深度合作奠定了坚实基础。 外部经济环境虽具有非常高的不确定性，但惠泰的三大战略方向明确的。一是持续强化产品技术研发能力，不断提升通路类产品质量和水平；增加治疗类产品新品种，如弹簧圈、栓塞微球、腔静脉滤器等；电生理业务作为重中之重，通过临床反馈进行产品迭代升级，产品定位对标强生、雅培、美敦力等国际一流企业，扩充产品线。二是提升惠泰的经营管理水平和职业化水平，迈瑞将自身发展中的经验教训与惠泰分享，使惠泰在企业治理和合规运营等方面向世界一流企业看齐。三是积极应对国际趋势，提前规划布局，增强惠泰海外运营平台和商业平台的国际综合竞争力和业务开展水平。 Q13：外贸方面，巴西及俄罗斯的直销团队搭建进度？OEM 较去年同比下降的原因，及 OEM 占整体外贸收入比重大概多少？ A13：巴西和俄罗斯均为典型的分销市场，公司在这两个国家主要通过和当地代理商合作开展业务，但也会招募当地销售以提升
--	--

	对当地客户的服务水准。国际 OEM 同比下滑主要和部分国家的招标有关，2024 年 OEM 业务占国际业务的比例为 25.35%。 Q14：七部门发文推动“人工智能赋能医药全产业链”，请问公司在 AI 赋能医疗方面有哪些项目及项目进展，未来有哪些与此相关的规划，目前该部分市场拓展如何？ A14：截至目前，公司尚未有基于 AI 技术的产品发布，AI 技术在公司相关业务中应用空间较大，公司将持续关注 AI 技术的发展，探索其在公司业务中的应用。 Q15：怎么看待 PFA 的市场竞争格局以及公司如何应对国内电生理集采？ A15：PFA 目前有 9 家企业已经获批，公司的产品差异性优势是具有三维标测平台，同时兼备环形和线形压力两款消融导管。前期路演试用过程中通过“房颤利器 无缝升级”的理念赢得了客户的认可。面对各类产品线的带量采购，公司都会积极参与和支持。 Q16：请问在 2024 年冠脉产品的收入构成中，通过集采所获得的收入占比大概有多少？ A16：随国家集采政策推进，目前冠脉大部分产品已进入集采行列，公司集采产品占到冠脉通路产品近 90%。 Q17：公司如何看待关税给医疗器械产业带来的挑战与机遇？ A17：目前关税政策尚未尘埃落定，对医疗器械行业影响尚不能做最终评估。从挑战看，有较高比例原材料或产成品进口且进口地来自美国的企业会面临成本显著上升压力，国内企业的国际业务尤其是美国业务拓展将受阻；在国内市场，本土企业将会获得较好发展的机遇。 Q18：上海瑞康通的未来发展计划 A18：上海瑞康通是湖南瑞康通的母公司，非惠泰医疗并表企业。 Q19：去年 4 月底拿证的胸主动脉覆膜支架对外周介入的收入贡献，腹主动脉覆膜支架的预期获证时间，及预计 2025 年外周介入领域的营收？ A19：公司胸主动脉支架自拿证后，公司积极进行招标挂网及商业化销售，由于起步较晚等因素，目前占公司整体份额较少。腹主动脉目前临床试验正在稳步推进中。 Q20：公司后续管线的布局能否提供一个详细的说明披露给投资者以供参考？ A20：公司目前披露管线布局的规则是满足预计总投资额度超过 500 万，并递交注册申报的在研产品，未来可考虑根据行业惯例及投资者需求修改在研产品的披露规则。
--	---

	Q21: 请问公司有没有对 PFA 产品的国际化进行布局？具体的时间轴是如何？ A21: 公司正在就 PFA 产品进行国际化布局，按照境外法规进行相关注册准备。 Q22: 请问公司冠脉通路产品、外周介入产品和泌尿结石类产品 2024 年市占率分别是多少？分别排名行业第几？谢谢！ A22: 公司在冠脉通路领域份额占比超过 15%，居于国产第一；外周介入市场份额约 5%，其中通路类产品居于国产第一梯队，但治疗类产品起步较晚，尚需时间介入市场；公司非血管介入赛道同样进入时间较短，泌尿结石类产品市场份额占比 2%左右，在行业内还处于国产第二梯队阵营。 Q23: 请问地缘政治加剧紧张背景下，公司未来海外业务扩展的策略是什么？相比去年有没有调整的地方？谢谢！ A23: 出海策略不会有大方向性的调整。原有的策略已对区域性冲突做了相关预判。
日期	2025 年 4 月 24 日 2025 年 4 月 25 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	平安养老保险股份有限公司
大成基金管理有限公司	前海开源基金管理有限公司
上海东方证券资产管理有限公司	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	狮城产业投资咨询(上海)有限公司
高盛(亚洲)有限责任公司	泰康资产管理有限责任公司
工银瑞信基金管理有限公司	天弘基金管理有限公司
广发基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
国泰海通证券股份有限公司	兴证全球基金管理有限公司
国泰基金管理有限公司	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
华夏基金管理有限公司	长信基金管理有限责任公司
汇添富基金管理股份有限公司	招商基金管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
建信基金管理有限责任公司	中国人寿养老保险股份有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	中欧基金管理有限公司

公司名称	公司名称
景顺长城基金管理有限公司	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
鹏华基金管理有限公司	