

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4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 type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	网络投资者
时间、地点	2026年4月8日 上海证券交易所上证路演中心
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 财务负责人：桂琦寒女士 独立董事：孙乐非先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司 PFA 产品目前国产品牌和公司占比分别是多少？如何展望后续冠脉、外周和非血管的渗透率和公司市占率的提升空间？</p> <p>A1：按照去年公开数据显示，公司 PFA 产品在国产品牌中商业植入排前列，在 2025 年国产品牌占比约为整个 PFA 市场的 50% 以上。在冠脉、外周及非血管领域，公司主要产品市占率在 15%-30% 区间，距离一线进口品牌仍有较大提升空间，随着公司推广及国产替代进程加速，会进一步提升市场份额。</p> <p>Q2：电生理海外市场空间非常大，请问公司未来 2-3 年海外重点拓展区域是哪些？目前在海外的产品取证和业务拓展规划？公司有哪些优势能突破波士顿科学、强生等国际巨头占据的海外市场？</p>

A2: 公司电生理业务当前的海外布局以欧洲市场为重点，同时积极拓展东欧、拉美、亚太及中东等新兴市场。

在产品准入方面，公司相关设备已取得 CE 认证，并持续推进重点国家的注册工作。受各国法规及审批进度影响，相关注册预计将分阶段推进，具体进度以实际审批为准。

在市场拓展方面，公司自 2025 年起持续加强海外市场投入，通过销售团队建设、渠道拓展及学术推广等方式提升品牌影响力。同时，结合国际专家合作及学术交流活动，逐步增强临床认可度。

在产品层面，公司围绕电生理领域持续完善产品布局，已逐步形成涵盖三维标测、消融及相关配套产品的 PFA+RFA 解决方案体系，能够为临床提供更完整的产品组合。

Q3: 创新产品如何实现“以技术溢价对冲价格压力”？

A3: 公司将持续以核心技术创新构筑差异化竞争优势，凭借领先的临床价值与产品壁垒应对行业价格压力，促进业务的长期稳健发展。

Q4: 集采政策对公司产品结构、定价策略和渠道模式带来哪些深远影响？

A4: 集采政策促使公司产品线结构更加系统化、全面化。在定价方面，公司一直秉承着让患者享受可以负担得起的医疗服务。在渠道方面，公司会选择服务更好、发展更稳定的企业伙伴。

Q5: 外周介入领域国产化率仍较低，公司核心技术与产品优势体现在哪些方面？

A5: 公司坚持医工结合，着力实现核心技术自主突破。目前已在异种金属对接、PTFE 自研等关键技术及原材料“卡脖子”问题上取得突破，并成功应用于产品。同时，公司持续提升生产自动化率，在技术创新、规模化生产、供应链稳定及产品组合完整性等方面构筑核心综合竞争优势。

Q6: 目前单台 PFA 手术的价格是什么区间？

A6: 目前单台 PFA 手术通过公司“可圈可点”的线形+环形 PFA 组合及其它产品组合，可以让整体手术费用控制在 DRG 标准内，

	<p>不高于传统导管射频消融的整台手术费用。</p> <p>Q7: 请问 26 年 PFA 手术的年度目标是做多少台?</p> <p>A7: 基于公司业务推进与行业发展状况, 公司预计 2026 年 PFA 手术量有较快的增长速度。</p> <p>Q8: 公司的 IABP 进展到哪个程度了? 公司为什么会选择这个产品线进行研发?</p> <p>A8: 公司 IABP 产品目前处于注册发补阶段, 该产品将作为公司心血管介入产品线的重要补充, 可进一步完善整体布局。</p> <p>Q9: 随着国内高值耗材行业集中度持续提升, 公司将通过哪些战略进一步巩固在外周及电生理领域的领先地位?</p> <p>A9: 公司将持续加大技术创新, 完善产品布局, 强化成本与供应链优势, 并深化渠道协同, 不断巩固在外周及电生理领域的领先优势。</p> <p>Q10: 在行业从渠道驱动转向研发驱动的大背景下, 公司未来 2-3 年在核心技术与高端产品上的重点突破方向是什么?</p> <p>A10: 公司在过去二十多年积累了通路类产品全价值链的核心技术优势, 未来还将围绕供应链垂直整合、加大自研自产比例、掌握更多核心技术与工艺, 强化在通路类领域的产品突破、质量突破和技术突破。</p> <p>电生理是公司主要的增长引擎, 公司将围绕满足电生理临床术式需求、设备+软件+耗材集成、核心技术自研自产、产品不断迭代更新等方向, 保持电生理产线的领先地位。</p>
日期	2026 年 4 月 8 日
附件清单	无