

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 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《与会清单》
时间、地点	2026年4月27日 电话会议
接待人员	董事长：赵宇翔先生 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 董事：葛昊先生 财务负责人：桂琦寒女士 董事会秘书：黄星星先生 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：本次管理层调整的背景是怎样的？ A1： 本次管理层的调整，属于迈瑞对惠泰进行整合协同过程中的正常人员调整； 公司 2024 年 4 月正式并入迈瑞集团，在过去两年，整合协同的重点聚焦于研发领域，尤其是电生理的研发。迈瑞与惠泰研发团队紧密协作、相互取长补短，在 PFA、RFA 等核心产品研发落地方面成效显著，临床应用及市场拓展均稳步达成阶段性目标。 当前，心血管赛道竞争日益激烈，公司业务正从传统的通路类耗材，向仪器+软件+配套耗材、引入 AI 的业务模式转型。为了更好适配

公司现阶段业务发展的需要，公司进行了本次管理层调整。

新任董事长赵宇翔先生拥有超过 20 年营销经验，从营销一线岗位成长为迈瑞高层，其全职加入惠泰担任董事长及法定代表人，体现了迈瑞对于整合管理，尤其是营销赋能提出了更高的目标和要求。

新任董事会秘书黄星星先生具备与公司主营业务相关的材料学专业背景，拥有多年上市公司董办及 IR 从业经验，能够进一步提升公司规范治理、信息披露与资本市场运作专业化水平。

本次人员调整，是迈瑞与公司核心管理层充分商议、达成高度一致的结果。公司充分相信，本次核心高管的调整，将会对公司业务发展产生更加积极的影响。

Q2：当前公司整体研发资源在各板块上的分配情况？研发团队当前跟迈瑞的主要协同情况？

A2：公司整体研发费用预算按板块分配如下：50%投入电生理领域，15%投入通路领域，15%投入冠脉外周的治疗类产品领域，剩余 20%投入影像等其他拓展及孵化领域。

研发协同方面，在电生理领域，公司研发团队已与迈瑞的研发团队实现深度融合，成立了 BMC 并高效运行；自 2026 年年初起，迈瑞部分电生理相关的研发骨干已经正式加入了公司，为后续双方研发协同的高效推进奠定了坚实基础。

Q3：公司当前电生理产品推广方面的人员架构变化？后续 PFA 产品推广上的市场策略？跟台团队进一步的扩充规划和人员培训体系？推广费用上的预期？

A3：人员架构方面：自去年 PFA 脉冲产品上市以来，公司不断加强内部专业培训和临床技术支持团队的能力。今年将通过设置专业的区域临床技术经理岗位，搭建全国阶梯培训体系，强化区域培训力度，实现区域培训与集中阶梯培训有机结合，确保新产品、新技术的临床体验高效落地。

PFA 产品后续市场策略方面：今年年初，公司三维 ICE 导管正式上市，使公司成为市面上唯一一家可以提供三维线性压力脉冲+三维 ICE 技术的厂家。依托这一独特的产品升级方案，公司将继续聚焦头部中心准入和全新术式打造，并依托头部中心以点带面加速国产脉冲技术推广。

跟台团队扩充及培训方面：CS 团队是脉冲新技术推广中至关重要的技术力量。公司将结合今年的业务目标，根据不同背景 CS 人选培训周期，提前 3-6 个月完成人员招聘到岗，将采用集中培训+区域实战结合，确保 CS 人员扩充的数量和质量双达标。

推广费用预期方面：脉冲+ICE 作为新技术导入市场，公司将继续从全国学术会议支持、国产手术术式流程培训、国内临床循证医学证据建立等方面，加大对国内市场投入。其中，随着新技术在头部中心手术方式和流程趋于稳定，为了更好地发挥头部中心对全国其他省市、省市头部中心对省内其他中心的示范带动作用，手术流程培训推广相关的市场活动将作为重点投入方向。

Q4: 福建集采续约工作进展最新更新？对于降幅、是否纳入 PFA、落地节奏的最新预期如何？如何评估下半年对公司电生理业绩的贡献？

A4: 福建电生理带量项目须以官方发布的带量采购文件为准，预计下半年启动。

集采对电生理业绩的影响目前难以判断，公司对下半年推进电生理带量集采持以谨慎乐观的态度。本次带量集采预计在年底落地实施，对公司本年度业绩影响有限。

Q5: 公司在医生培训方面有哪些计划？

A5: 依托国内已常规开展房颤脉冲手术在全国及区域大中心，建立全国和区域级医生培训基地。定期组织学员到培训基地手术观摩、掌握国产脉冲手术流程及相关技能。同时常态化邀请全国级带教专家，前往拟开展手术的中心进行现场专业培训活动。此外，公司在各区域成立技术临床经理岗位，医生培训为其核心工作职责。

Q6: 2026 年到现在冠脉、外周方面的手术量增长速度？进一步细分产品来看公司还有哪些产品有望进一步提升市场占有率？销售侧重点上会有什么策略变化？

A6: 目前暂未获取 2026 年冠脉、外周手术量官方统计数据，结合行业调研及公司既往数据判断，公司预计 2026 年冠脉、外周手术量仍会保持过往的平均增速。

细分产品方面，目前公司部分产品（如微导管、延伸导管等）已在国内市场中占据领先地位，除此之外，工作导丝、导引导管、球囊

	<p>等主流产品，仍有较大市场提升空间。另外，新进集采的棘突球囊、腔静脉过滤器等产品，将随集采进展逐步放量。</p> <p>销售策略上会更加专注集采产品的前期临床体验及针对市场薄弱地区开展专项推广。</p> <p>Q7: 2026 年内冠脉及外周领域是否会有新的集采落地，是否有望加速尤其是外周领域的增长？</p> <p>A7: 黑龙江联盟滤器带量采购和浙江省牵头的外周微导管联盟带量采购中，公司产品均已中标。项目落地实施后，将对公司外周销售增长起到积极促进作用。</p> <p>Q8: 公司未来 1-2 年的收并购战略如何规划？对于高值耗材行业潜在整合机会，尤其是国内外渠道、产品线互补或技术协同标的，公司是否会积极参与？在目前资金储备和经营现金流基础上，是否存在新增融资或外部资本运作的需求？</p> <p>A8: 首先，心血管赛道的特点是容量大、增速快、新术式新技术层出不穷且高度细分，因此公司适合内生+外延式的发展模式；</p> <p>其次，是否进行对外投资收购，现金储备仅是其中一个考量因素，更重要的是公司战略规划及投后整合管理能力；</p> <p>再者，公司目前的现金流、应收账款、库存管理均处在健康良好水平，有能力满足自身业务发展的需求；</p> <p>因此，基于整体内外部经济环境及惠泰内部资源的考量，对于外延式发展一定是谨慎且期待的，但公司不会贸然进行超出自身能力范围的投资收购。公司对外并购的目标一定是能与现有业务产生强协同的，譬如加强产业链垂直整合能力、补强核心产品与技术、扩展商业平台化能力的优质标的。</p>
日期	2026 年 4 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	
GIC Private Limited	嘉实基金管理有限公司

公司名称	
UBS Securities Asia Limited	交银施罗德基金管理有限公司
安信基金管理有限责任公司	摩根基金管理（中国）有限公司
博时基金管理有限公司	摩根士丹利亚洲有限公司
大家保险资产管理有限公司	南方基金管理股份有限公司
淡马锡（上海）股权投资基金管理有限公司	鹏华基金管理有限公司
富国基金管理有限公司	平安基金管理有限公司
工银瑞信基金管理有限公司	平安养老保险股份有限公司
广发基金管理有限公司	瑞银证券有限责任公司
国泰海通证券股份有限公司	兴业证券股份有限公司
国泰基金管理有限公司	兴证全球基金管理有限公司
国投瑞银基金管理有限公司	易方达基金管理有限公司
宏利基金管理有限公司	永赢基金管理有限公司
华宝基金管理有限公司	招商基金管理有限公司
华泰证券股份有限公司	中国国际金融股份有限公司
华泰资产管理有限公司	中欧基金管理有限公司
华夏基金管理有限公司	中信保诚资产管理有限责任公司
汇丰前海证券有限责任公司	中信建投证券股份有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	中信证券股份有限公司