

深圳惠泰医疗器械股份有限公司

关于 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

为贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，落实以投资者为本的理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展，深圳惠泰医疗器械股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 21 日制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。2025 年上半年，行动方案主要举措的进展及成效情况如下：

一、聚焦经营主业，稳固核心竞争力

公司以“成为守护血管健康的核心力量，用科技和责任感，让更多患者受益”为使命，在保持并巩固电生理和血管通路产品领域的竞争优势的同时，持续开发与完善电生理、冠脉通路及外周血管介入领域的产品线布局。

（一）国内市场

1、在电生理领域

报告期内，公司专注于核心 PFA 产品的准入与增长，累计完成 PFA 脉冲消融手术 800 余例，并在全国多家头部中心完成 PFA 产品的准入和常规开展工作。同时，国内电生理传统三维非房颤手术仍在加速开展，报告期内完成手术近 8,000 例。

2025 年以来，随着 PFA 产品的上市推广，公司开展多种形式的学术活动，推动脉冲消融能量的理念及手术技术普及。“房颤利器 无缝升级”的理念通过上半年的学术活动得到市场广泛认可。在房颤手术中基于 PFA 的组织选择性带来的手术安全提升，通过能量的更新提升了手术效率。三维技术支持下“可圈可点”的产品组合实现了对传统手术的无缝升级。

公司在 ACAS 亚洲心律失常年会上完成了 PFA 产品的上市发布。上半年，

累计开展超过 20 场 PFA 线下手术观摩、10 余场线上的 PFA 病例讨论会议，通过公司的“惠医学苑”线上平台发布公众号 48 篇，访问量超 4 万次。此外，公司积极参与各种学术会议，在南方会（SCC）、东方会（OCC）和房颤会（CAFS）等全国会议上积极曝光。

2、血管介入领域

2025 年上半年，公司血管介入类产品的覆盖率及入院渗透率进一步提升。报告期末，冠脉产品已进入的医院数量较去年同期增长超 18%；外周产品已进入的医院数量较去年同期增长超 20%，市场活力表现强劲。

2025 年上半年，公司结合当下市场状况，积极应对行业变化，及时进行产品更新迭代，提升产品性能，并积极进行差异化宣传推广。公司通过构建以产品为核心的线下学术交流和线上学术传播相结合的完整市场推广方案，围绕疾病疗法，如冠脉通路、冠脉预规划、冠脉复杂病变、逆向 CTO、肿瘤栓塞通路等，及时有效地向临床传递全产品解决方案，满足临床所需。同时，公司利用全新构建线上、线下一体化运营平台，及学术运营公共账号和视频号，全力赋能业务推广。

2025 年上半年，公司血管介入产品线围绕客户使用习惯培养、手术观念普及及政策变化等主题，举办自主品牌活动超 80 场，覆盖全国 20 余省份及直辖市；在品牌建设与新产品推广方面，公司积极参与全国行业大会近 10 场，有效推动品牌在全国的发声。依托公司优质研发资源及动物实验室资源，开展医工结合类活动超 40 场，有效促进临床产品转化及产品体验，使公司研发实力深入临床。同时，公司围绕代理商认知与口碑宣传，开展了多场渠道培训与联动活动，显著提升合作伙伴专业素养，加深其对公司品牌的认知和对公司的忠诚度，增强了渠道影响力，为业务高效拓展提供了有力支持。

（二）国际市场

2025 年上半年，国际业务保持良好增长趋势，自主品牌产品持续驱动整体发展，重点市场加速放量，较上年同期增长 34.56%。其中，欧洲区、俄罗斯独联体区与拉美区表现亮眼；中东非地区受地缘局势影响，增长相对承压，但整体仍符合预期。

2025 年上半年，公司聚焦“产品渗透、学术提升、渠道建设”三大方向，重点推进以下举措：

1、深耕学术阵地，夯实品牌影响力

公司持续布局欧洲核心市场，聚焦复杂介入手术，在重点国际会议中组织临床专家研讨与实操演示，推动产品应用经验交流，逐步构建专业影响力，并持续向中东、亚太等区域辐射。

2、加快重点市场布局，推动多品类导入

公司持续推进欧洲、亚太、中东非及独联体区域的产品注册与渠道建设。在部分国家重点医院实现多项产品入院，部分术式实现首次突破。

3、产品组合持续优化，覆盖更广手术需求

PCI 产品线关键器械性能获得术者认可，提升了在复杂病变中的整体解决方案能力。外周产品保持稳定增长，周边配件类产品完成多个市场注册，正在加速导入推广，为下半年增长奠定基础。

二、注重科技创新，精进研发水平

公司始终把技术研发和创新能力建设放在公司发展的首要位置，坚持对产品研发、生产技术创新的持续投入。公司在深圳、湖南、上海分别设有研发基地，2025 年上半年研发投入 15,723.23 万元，占营业收入的比重达到 12.95%。

2025 年上半年，公司新增发明专利申请 19 项，授权 11 项；新增实用新型专利申请 26 项，授权 15 项。公司在研项目取得持续性进展。冠状动脉棘突球囊扩张导管、腔静脉滤器系统、压力感应消融导管、磁定位压力感应射频消融导管、磁电定位高密度标测导管、磁电定位可调弯标测电极导管获得注册证。截至报告期末，公司明胶栓塞微球、带压力感应的射频消融仪、心腔内超声导管、冠脉血管内超声诊断系统及一次性使用血管内超声诊断导管均进入注册审评阶段；腹主动脉支架系统（AAA）进入临床试验阶段；聚乙烯醇栓塞微球（白球）进入注册发补阶段。

2025 年上半年，公司各生产基地持续开展智能制造和精益生产，使生产管

理水平适应生产规模的扩张。公司智能制造自主团队优势日益凸显，较 2024 年同期，主要成品产线效率提升 3%，半成品工序效率提升 5%。目前公司已经实现导管、鞘组、球囊扩张压力泵、Y 形连接器等产品装配工序的全自动化，同时在挤出、编织、注塑等半成品工序投入大量自动化装备，为生产效率的持续提升提供动力。

三、优化财务管理，实现降本增效

公司一直以来高度重视财务管理，持续优化财务管理机制，不断提高资金使用效率。

2025 年下半年，公司将结合业务发展继续严格执行商务政策，做好订单回款收款管理工作，持续监督逾期应收账款的回款情况，积极控制应收账款规模，加速资金周转。在存货周转方面，将原材料的备货控制在合理水平，同时公司将结合各业务线的市场销售与生产情况，优化库存结构，设置合理的安全库存，降低资金占用。

此外，在现金管理方面，公司将持续在财务分析和预测的基础上，合理规划资金使用。在保证经营安全的前提下，制定合理的现金管理方案，投资具有一定收益的理财产品，提升资金使用效率。

四、完善公司治理，推动公司高质量发展

2025 年上半年，公司以合规建设为基石，全面推进治理体系升级，严格依照现行法律法规要求，集中修订了《公司章程》《募集资金管理制度》等多项核心制度，为规范运营筑牢制度根基。同时，公司结合自身实际情况及国家相关监管要求，对以风险管控为导向的内部控制体系进行持续完善与细化，从资金管理、销售管理、采购管理、资产管理等 18 个流程出发，优化风险控制矩阵，保障经营管理合法合规与经营活动的有序进行，提高风险防范能力。

2025 年上半年，为进一步强化合规管理水平，公司组织董事、高级管理人员参与上海证券交易所等监管机构举办的各种培训，通过系统学习证券市场法律法规与专业知识，持续提升履职团队的合规素养与专业能力。

五、提高信披质量，加强与投资者沟通

公司一直高度重视投资者关系管理工作，通过公司公告、股东会、业绩说明会、投资者现场调研和线上沟通会、上证 e 互动、投资者电话等诸多渠道，积极与投资者沟通交流，为各类投资者参与重大事项决策创造便利，提升投资者对公司的了解，增强投资者的话语权和获得感。2025 年上半年公司以现场调研、电话会议、网络文字互动等方式共组织了 3 次投资者沟通交流会，积极向投资者传达了公司的投资价值。

同时，公司持续深化信息披露管理，严格依照《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规要求，规范履行信息披露义务。在确保信息披露真实、准确、完整、及时的基础上，进一步优化披露内容的呈现形式，通过简化冗余表述、突出核心数据、增加可视化说明等方式，提升信息的可读性与传递效率，让投资者更清晰地理解公司经营逻辑。

六、强化约束激励机制，共享发展成果

公司为高级管理人员制定了与经营业绩紧密挂钩的薪酬政策，将岗位（职能）工资、绩效奖金及其他薪资福利相结合，通过薪酬与公司目标的绑定，引导高管决策聚焦业务发展与战略落地，形成有效的激励与约束。

为有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，公司于 2021 年实施了限制性股票激励计划。2025 年上半年，公司召开董事会、监事会等会议审议通过了《关于公司 2021 年限制性股票激励计划首次授予及预留部分授予 B 类限制性股票第三个归属期符合归属条件的议案》，本期符合归属条件的激励对象共计 309 人，可归属限制性股票合计 18.82 万股，其中公司董事、高级管理人员及核心技术人员合计可归属限制性股票 3.57 万股，占比为 18.97%。

公司一直高度重视投资者回报，2025 年上半年，公司召开 2024 年年度股东大会审议通过了《关于公司〈2024 年度利润分配及资本公积金转增股本预案〉的议案》。公司综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展，向全体股东按每 10 股派发现金红利人民币 17.50 元（含税）；以资本公积金向全体股东每 10 股

转增 4.5 股。

2025 年下半年，公司将继续全力做好主营业务，努力提升市场份额和经营质量，持续打造产品领先、成本领先的竞争能力，努力以良好的业绩回报广大投资者，实现社会价值、股东回报与客户价值的统一增长。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

深圳惠泰医疗器械股份有限公司董事会

2025 年 8 月 22 日