

深圳惠泰医疗器械股份有限公司

关于 2026 年度“提质增效重回报”行动方案 暨 2025 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》，为 2025 年度提质增效重回报行动明确了工作方向。2026 年 3 月 23 日，公司召开第三届董事会第四次会议审议通过了《深圳惠泰医疗器械股份有限公司 2026 年度“提质增效重回报”行动方案暨 2025 年度评估报告》，以进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象。公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2026 年度“提质增效重回报”行动方案具体内容如下：

一、聚焦经营主业，稳固核心竞争力

2025 年，公司聚焦主营业务，持续巩固核心产品竞争优势，不断完善电生理、冠脉通路及外周血管介入领域产品布局。报告期内，公司通过强化市场推广、优化渠道建设、提升产品覆盖与品牌影响力，进一步稳固核心竞争力。

（一）国内市场

1、在电生理领域

2025 年，公司专注于核心 PFA 产品的准入与推广，累计完成 PFA 脉冲消融手术 5,900 余例，并在全国多家头部中心完成 PFA 产品的准入及常规开展工作。同时，国内电生理传统三维非房颤手术仍在加速推进，报告期内完成手术超 1.5 万例。随着 PFA 产品的上市推广，公司开展多种形式学术活动，推动脉冲消融能量理念及手术技术普及。公司在 ACAS 亚洲心律失常年会上完成 PFA 产品上市发布。全年累计开展超过 30 场 PFA 线下手术观摩、30 余场线上 PFA 病例讨论会议；通过公司“惠医学苑”线上平台发布公众号 75 篇，访问量超 6 万次。

此外，公司积极参与各类全国性学术会议，2025年全国会议共覆盖12场，包括ACAS暨PFA上市会、南方心血管病会议CSC、中国心律失常学会CHRS会议等行业核心会议，广泛传递产品价值与技术优势。

2026年，公司将市场推广聚焦于脉冲消融技术的普及与应用，通过手术观摩、实操体验等形式开展临床医生技能培训。通过组织病例比赛及延续“惠国安泰惠泰电生理工作坊”品牌活动，聚焦PFA产品的安全性与有效性分析，加强复杂病例处理与医工结合产品改进方向的研讨。此外，随着2025年底一次性使用磁定位三维心腔内超声导管上市，2026年公司将以“房颤新利器无缝再升级”为理念，打造公司全线可视电生理生态系统，实现从房间隔穿刺、磁定位标测导管放置、心房建模到脉冲消融的全程三维平台指引。公司始终秉承医工结合思路，围绕临床需求开展针对性市场活动，保障产品安全、规范、有效使用。同时，公司将通过学术运营公众号发布教学类视频，传递产品信息并展示规范操作；积极参与国内医疗器械带量采购，推动三维设备及PFA耗材入院，持续提升品牌影响力。

未来，公司将继续深耕房颤领域，通过技术创新、学术推广和市场拓展，为中国电生理行业的高质量发展贡献力量，同时密切关注国际市场趋势，进一步完善和丰富产品线，夯实行业领先地位。

2、血管介入领域

2025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。冠脉产品已进入的医院数量较去年同期增长超13%；外周产品已进入的医院数量较去年同期增长超20%。公司积极应对行业变化，持续推进产品更新迭代，提升产品性能，并积极开展差异化宣传推广。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，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，公司依托全新构建线上、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，公司血管介入产品线举办自主品牌活动超260场，覆盖全国30余省份及直辖市；参与全国行业大会近20场，强化品牌影响力；开展医工结合活

动超 100 场，推动研发与临床深度融合。同时，公司加强渠道培训与联动，提升代理商专业能力与品牌认可度，为业务拓展提供有力支撑。

2026 年，公司将围绕“深化市场占有”与“技术代际升级”两个维度，全面提升核心竞争力。在“深化市场占有”层面，公司将依托详尽的数据分析，细划市场区隔，精准找到可提升点及薄弱点，针对性匹配资源，进而提升市场覆盖。在“技术代际升级”维度，公司将继续加快推进产品更新迭代，全面提升产品性能，提升公司自动化水平，促进转向以技术创新、规模化生产、供应链稳定性和产品组合完整性为核心的综合实力较量。市场推广层面，公司将依托“线下学术交流+线上学术传播”相结合的全方位市场推广体系，精准匹配“深化市场占有”战略，资源落实到位，围绕冠脉通路、冠脉预规划、冠脉复杂病变、逆向 CTO、肿瘤栓塞通路、下肢闭塞开通、主动脉迂曲入路等疾病疗法，及时向临床传递公司全产品及差异化解决方案，满足并引领临床需求。同时，公司也将继续依托学术运营公共账号和视频号等数字化工具，全力赋能业务推广，提升品牌影响力和市场渗透率，扩大公司市场认知。通过创新推广模式和高效资源整合，公司致力于为临床提供更优质的解决方案，推动行业高质量发展，持续巩固在血管介入领域的领先地位。

（二）国际市场

2025 年，公司国际业务延续良好增长态势，自主品牌产品持续驱动整体发展，重点区域市场保持较快放量，全年收入规模及市场覆盖能力进一步提升。

2025 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、拉美区、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,为后续增长奠定基础。

2026 年,公司将继续深化国际市场布局,通过临床服务与学术交流带动跨区域合作,重点举措包括:

1. 学术高地建设

公司将通过多国临床专家的访谈,分享丰富的手术技巧和术中策略;同时,开展相关产品的临床应用培训和教育,传播知识、分享经验、传递价值,逐步建立和培育公司的专业形象。

2. 与欧洲专业学会开展学术交流合作

围绕冠脉复杂 PCI 手术的常见挑战,如慢性完全闭塞等热点话题,开展实战研讨会。通过手术演示、术者问答、经验分享、现场培训等方式,将产品的核心价值传递给全球临床医生,辐射各大洲市场。

3. 重点市场加速布局与扫描

在欧洲区、亚太区、拉美区、中东非和独联体区等重点市场,开展全方位深入扫描,充分了解客户需求。公司将加快产品注册进度,通过渠道拓展、新品上市、临床培训及术者来华参观、访问和学术交流等活动,加速公司全线产品导入。

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战略发展核心位置,坚持对产品研发、生产技术创新的持续投入。截至 2025 年 12 月 31 日,研发人员共计 588 人,较上年新增 73 人,占公司员工总数的 18.86%,研发团队规模持续扩大、结构持续优化。2025 年研发投入 36,480.15 万元,占营业收入的比重达到 14.12%。2025 年,公司新增发明专利申请 22 项,授权 27 项;新增实用新型专利申请 45 项,授权 27 项。

报告期内,持续推进产品研发与注册申报,各产品线均取得实质性进展。多款产品成功取得注册证,产品矩阵进一步丰富完善;同时,多项在研产品按计划推进至注册申报或审评阶段,研发管线布局持续优化,为公司后续业务拓展与市场竞争力提升奠定了坚实基础。截至 2025 年 12 月 31 日,公司已取得 144 个国

内医疗器械注册证或备案证书，其中 III 类医疗器械 87 个；公司取得 21 个产品的欧盟 CE 认证，并在全球 90 多个国家和地区完成注册和市场准入。

2025 年，公司各生产基地持续推进智能制造与精益生产，不断提升生产管理水平，高效适配生产规模扩张需求，进一步优化产能布局，确保产能利用率维持在合理区间，实现产能资源的高效配置。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，进一步支撑产能利用率的稳定向好。

2026 年，公司将以“深耕智能制造，精进生产管理”为核心，围绕产能扩张与产品需求，持续加大生产投入，优化产能布局，提升管理精细化水平。通过优化流程、深化自动化应用、加强团队建设，提高产能效率，稳定产能利用率，推动生产资源集约化利用。同时，公司将积极关注行业前沿技术，持续推进数字化、智能化升级与绿色生产，确保产能与研发成果、市场需求精准匹配。

研发方面，公司将持续加大投入，聚焦核心赛道技术突破与产品迭代，强化电生理、血管介入等领域创新能力。加强研发人才队伍建设，完善引育留用机制，提升自主研发与成果转化能力。以生产提效筑牢保障，以研发创新与人才建设增强核心竞争力，为公司持续健康发展提供坚实支撑。

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，公司财务运行稳健，核心财务指标表现良好，全年实现营业收入 25.84 亿元，较上年同期增长 25.08%，归母净利润 8.21 亿元，较上年同期增长 21.91%，盈利能力稳步提升；应收账款规模有效控制、库存结构不断优化，营运能力保持稳定；资产负债率控制在合理区间，财务结构稳健，同时通过合理理财提升闲置资金收益，助力降本增效目标达成。

2026 年，公司将结合业务发展实际，继续严格执行商务政策，做好订单回款及收款管理工作，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，将原材料备货控制在合理水平，同时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，进一步降低资金占用。

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，适度投资具有一定收益的理财产品，进一步提升资金使用效率。同时，公司将强化全面预算管理与成本管控，深化费用精细化管控，提升财务运营效率与风险防控能力，为公司长期稳健发展提供坚实的财务支撑。

四、完善公司治理，推动公司高质量发展

2025年，为进一步提升公司治理效率与决策科学性，公司对治理结构实施重大改革，取消监事会并将其全部法定职权整合至董事会审计委员会，构建权责更为集中的治理架构。同时，公司修订《公司章程》及附件，梳理、新增与更新相关内部治理制度，确保治理实践与最新法规保持一致，强化董事会审计委员会在监督体系中的核心作用，有效提升公司整体运作的规范性和效率。

2025年，公司严格对照国家相关监管要求，结合外部经营环境变化与自身发展战略，持续完善并细化以风险管控为导向的内部控制体系。目前，公司主要业务流程均已建立符合《企业内部控制基本规范》及配套指引的制度程序与工作指引，并得到有效执行。公司内部审计部门立足业务发展实际，动态更新资金管理、销售管理、采购管理、资产管理等重点领域的风险控制矩阵，组织开展风险评估，推动内部控制制度与时俱进，将风险管理与合规管理嵌入日常经营流程。为确保内控目标落地，公司定期开展内部控制评价工作，并对重点领域不定期实施专项审计，进一步提升经营管理水平与风险防范能力，助力公司可持续发展。

2026年，公司将持续深化治理体系建设，严格按照新治理架构规范运作，充分发挥董事会审计委员会监督职能，提升决策科学性与运行透明度。公司将跟踪监管政策变化，动态完善内部管理制度，强化制度执行与监督检查，推动治理机制高效落地；同时进一步健全内控与风险防范体系，优化关键业务流程与风险控制矩阵，提升全面风险管理水平。

五、提高信披质量，加强与投资者沟通

公司始终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、线上沟通会、上证 e 互动、投资者热线等多种渠道，积极与投资者开展沟通交流，为投资者参与公司重大事项决策创造便利，增进投资者对公司的了解与认同。

2025 年，公司通过现场调研、电话会议、网络文字互动等形式，共组织 7 次投资者沟通交流会，积极向市场传递公司投资价值。同时，公司持续强化信息披露管理，严格按照《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，优化披露内容与呈现形式，简化冗余表述、突出核心数据、提升披露可读性与传递效率，便于投资者清晰理解公司经营逻辑。

2026 年，公司将严格遵守相关法律法规，认真履行信息披露义务，进一步提升信息披露的可读性与有效性，通过公司官网、微信公众号等渠道，向投资者展示经营、研发及产品等情况。公司将持续做好内幕信息管理工作，切实维护投资者获取信息的公平性，坚持以投资者需求为导向，披露对投资决策有价值的信息。公司将通过上证路演中心及电话渠道，组织召开不少于 5 次投资者沟通交流会，积极传递公司投资价值，增强投资者认同感。

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。

2025 年，公司按照 2021 年限制性股票激励计划安排，董事会审议通过首次授予及预留部分授予 B 类限制性股票第三个归属期相关议案。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 18.82 万股，其中董事、高级管理人员及核心技术人员可归属 3.57 万股，占比 18.97%。截至目前，公司已为 308 名激励对象办理完成归属，激励对象成正辉延期办理。

公司始终高度重视投资者回报，致力于为股东创造长期稳定价值。2024 年

度利润分配方案已于 2025 年实施,向全体股东每 10 股派发现金红利 17.50 元(含税),并以资本公积金每 10 股转增 4.5 股。

2025 年,公司通过集中竞价交易方式回购公司股份 402,976 股,占公司总股本 141,030,049 股的比例约为 0.29%,回购资金总额为 9,992.30 万元(不含交易佣金等交易费用)。公司上市以来持续实施现金分红,近三年年均现金分红占归属于上市公司股东净利润平均值的比例超过 30%。2026 年,公司拟实施 2025 年度利润分配方案:向全体股东每 10 股派发现金红利 10 元(含税),不进行资本公积转增股本,不送红股。

2026 年,公司将持续优化激励机制,稳步推进激励计划相关工作,充分发挥激励作用,绑定核心团队与公司长远发展利益,激发团队凝聚力与创造力。公司将进一步优化管理层薪酬与激励机制,促进管理层与股东利益的深度融合,并努力推动企业高质量发展。同时,公司将继续坚持积极、稳定的投资者回报政策,结合公司经营业绩、现金流状况及长远发展规划,合理制定利润分配方案,兼顾股东回报与公司可持续发展,切实维护全体股东的合法权益。

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

2026 年 3 月 25 日