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

为贯彻中央经济工作会议和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、规范治理并积极回报投资者，大力提升上市公司质量，助力市场信心提振、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 2024 年 3 月 25 日发布了《深圳惠泰医疗器械股份有限公司关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，为 2024 年度提质增效重回报行动明确了工作方向。2025 年 4 月 21 日，公司召开第二届董事会第二十一次会议审议通过了《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》，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 2024 年度“提质增效重回报”行动方案执行情况及 2025 年度“提质增效重回报”行动方案主要举措如下：

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

2024 年，公司国内电生理业务成功实现从传统二维手术到三维手术的升级，建立了良好的三维产品市场品牌。2024 年 12 月，公司电生理产品 AForcePlus™ 导管、Pulstamper™ 导管、心脏脉冲电场消融仪获批上市，标志着公司正式进入房颤治疗领域。公司成为全球首个同时拥有线形/环形磁电定位脉冲消融导管、心脏脉冲消融仪和配套三维标测系统，可实现三维脉冲消融整体解决方案的企业，进一步巩固了国内龙头地位。

2025 年，公司会将市场推广聚焦在脉冲消融技术的普及和应用上，通过手

术观摩、实操体验等形式进行临床医生手术技能的培养和学习。通过组织病例比赛和既往“惠国安泰惠泰电生理工作坊”的形式，聚焦 PFA 产品的安全性、有效性分析，在复杂病例处理和医工结合产品改进方向加强讨论。公司始终秉承“医工结合”的思路，围绕临床医生对新技术的关注点，进行有针对性、符合医生临床需求的各类市场活动，确保产品安全有效地规范使用。此外，公司将通过学术运营公共账号发布教学类视频，传递产品信息和展示规范操作方式，并积极参与国内医疗器械带量采购项目，推动三维设备及 PFA 耗材入院，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、在血管介入领域

2024 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。截至 2024 年底，冠脉产品已进入的医院数量较去年同比增长超 15%；外周产品已进入的医院数量较去年同比增长近 20%。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 150 余场，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 17 场，有效推动品牌在全国的发声。同时，公司围绕代理商认知与口碑宣传，开展了 18 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。

2025 年，公司将持续密切关注市场动态，积极应对行业变革，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，增强行业竞争力。公司以产品为核心，通过构建的“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，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，精准满足临床需求。同时，公司也将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。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

2024年，公司凭借在高端市场的前瞻性布局以及重点市场的攻坚策略，国际业务自主品牌呈现较好的增长趋势，同期增长45.88%。公司围绕冠脉慢性完全闭塞（CTO）手术及复杂PCI手术、电生理手术、外周血管介入手术，广泛开展国际临床学术交流和产品临床应用的专家经验分享活动，进一步彰显了公司核心产品的临床价值，获得了术者的认可和专家的广泛好评。

2025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. 欧洲市场学术高地建设

在EuroPCR的大本营——法国，公司将通过多国PCI CTO专家的临床访谈，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CTO专业学会MLCTO Academy合作

围绕冠脉复杂PCI手术的常见挑战，如慢性完全闭塞、钙化病变、迂曲血管、分叉病变入路术式等热点话题，与MLCTO Academy合作开展实战研讨会。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

在欧洲区、亚太区、中东非和独联体区等重点市场，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，提升公司在目标市场的知名度与市场份额。

未来，公司将进一步扩大国际业务规模，通过设立海外子公司或办事处，增加海外常驻销售人员，深耕重点市场，抢占更多商机，持续提升国际销售在公司整体销售中的比重，为全球患者提供更优质的医疗解决方案。

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，2024年研发投入29,053.91万元，占营业收入的比重达到14.06%。截至2024年12月31日，公司已取得108个国内医疗器械注册证或备案证书，其中III类医

疗器械 70 个；公司取得 19 个产品的欧盟 CE 认证，并在其他 90 多个国家和地区完成注册和市场准入。

2024 年，公司新增发明专利申请 35 项，授权 13 项；新增实用新型专利申请 31 项，授权 15 项。公司在研项目取得持续性进展。磁电定位环形标测导管、环形脉冲消融导管、高压脉冲消融系统、HIERS 高集成度电生理记录系统、三维电生理标测系统 pro、磁电定位压力感知脉冲消融导管、胸主动脉覆膜支架系统（TAA）获得注册证。磁电定位高密度标测导管、带压力感应的射频消融仪、压力感应消融导管、聚乙烯醇血管栓塞剂等产品进入注册审评阶段。腹主动脉覆膜支架系统（AAA）进入临床试验阶段。

除产品研发外，公司高度重视产能效益，积极推进传统制造方式向智能制造转型发展。目前，公司部分产线已实现全制程智能化及所有工序在线检测，整体产线自动化率达到 56.5%，使公司生产能力和生产效率大幅提升。2024 年，公司在血管鞘方面大力推进自动化建设，实现了 PTFE 等关键原材料的自制，不仅保障了产品质量的稳定性，也为临床提供了更可靠的血管鞘产品。

2025 年，公司将继续以“注重科技创新，精进研发水平”为核心战略，紧密围绕心血管介入领域的临床需求，持续加大研发投入，优化产品线布局，推动重点领域创新突破。通过优化研发流程、加强产学研合作、提升战略前瞻性研究，公司将进一步缩短研发周期，提升技术储备与立项效率。同时，公司将积极关注行业前沿技术，推进数字化、智能化与绿色可持续研发，确保在激烈的市场竞争中保持领先地位，为患者提供更优质、更创新的医疗解决方案，助力中国医疗健康行业的持续发展。

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。

2022 年度至 2024 年度，公司应收账款周转率分别为 29.96、37.27、33.13，存货周转率分别为 1.16、1.42、1.57。2025 年，公司在应收账款回款方面将继续严格执行国内经销先款后货的结算政策，国际经销商通过中国出口信用保险公司出口担保与信用账期相结合的商务政策，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，随着原材料的国产替代以及公司自主研发替代，原材料的备货将控制在合理水平，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

公司高度重视治理结构的健全与内部控制体系的有效性，将持续完善法人治理和内部控制制度，提高公司运营的规范性与决策的科学性，全面保障股东权益。

2024年，公司根据中国证监会、上海证券交易所最新发布的相关规则，结合实际情况，完成多项治理制度的修订工作，为企业经营管理的合规有效提供了保障，为公司高质量发展奠定了坚实基础。

2025年，公司将继续支持董监高积极参与上海证券交易所等监管机构举办的各类培训，加强学习证券市场相关法律法规，熟悉证券市场知识，不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。同时，公司将进一步优化现有业务流程，梳理新业务管理流程，借助信息化工具实现高效管理目标，确保运营效率与风险控制能力的全面提升，切实维护上市公司及中小股东的利益，推动公司持续健康稳定发展。

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，2024年度进行了10次投资者交流活动，包含上证路演中心及电话端业绩说明会、上市公司集体接待日活动等。公司还通过上市公司公告、股东大会、上证e互动、投资者电话等诸多渠道，积极与投资者进行沟通交流，为各类投资者主体参与重大事项决策创造便利，加深投资者对公司的了解，增强投资者的话语权和获得感。

2025年，公司将进一步严格遵守相关法律法规的规定履行信息披露义务，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，通过公司官网、微信公众号等方式

向广大投资者展示公司经营情况、研发情况、产品情况等；并继续做好内幕信息管理工作，切实维护好投资者获取信息的平等性。公司坚持以投资者需求为导向的信息披露理念，向投资者披露对投资决策有价值的信息。公司计划在 2025 年通过上证路演中心及电话端安排不少于 5 次的业绩说明会，积极传达公司的投资价值，增强投资者对公司的认同感。

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订了与公司经营情况相挂钩的薪酬政策，使高管在决策时更加专注公司业务发展和公司目标的实现。公司高级管理人员的薪酬由岗位（职能）工资、绩效奖金和其他薪资福利组成。岗位（职能）工资综合考虑了岗位的责任大小、岗位任职资格与条件、岗位职责、职务高低、专业化程度、努力程度及市场薪资等，个人绩效亦根据高管的个人工作情况与业绩目标完成情况等多方面综合进行评定。

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。激励对象包含公司（含子公司）董事、高级管理人员及核心技术人员等关键岗位人员，激励计划制定了满足公司层面和个人层面的业绩考核要求，以达到公司层面业绩考核目标作为激励对象的归属条件，并依照激励对象的个人层面业绩考核结果确定其实际归属的股份数量。这有助于将关键岗位人员利益与公司利益进行深度绑定，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，为股东带来更高效、更持久的回报。

公司一直高度重视投资者回报，自上市以来公司持续进行现金分红，近三年的平均年度现金分红占合并报表中归属于上市公司股东净利润平均值的比例超 30%。

公司综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展，2024 年度公司拟向全体股东按每 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。预计派发现金总额为人民币 169,893,423.00 元（含税）。

2025 年，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，严格执行股东回报规划及利润分配政策，根据公司所处发展阶段，统筹业绩增长与股东回报的动态平衡。公司将全

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，实现社会贡献、股东利益和客户价值最大化的有机统一。

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4月23日