

慢性肾病患者，其产品肠道无创介入治疗装置已注册检验合格、一次性使用无菌直肠导管已进入注册审评阶段。

问：公司产品竞争优势有哪些？

答：公司主营产品包括血液净化类、输注类和心胸外科类三大产品群。其中血液净化类为公司核心业务，公司为较早布局血液净化领域的企业之一，拥有血液透析设备+透析耗材全产业链产品，先发优势和全产业链产品组合优势明显；公司持续扩大生产规模，构建了以南昌总部为中心，涵盖云南、四川、宁波、黑龙江等地的全国产能布局，产品规模经济效益突出；公司积极开展精益管理，实施数字化转型项目，将进一步降低成本，提高产品市场竞争力。

问：三鑫医疗血透产品研发生产基地目前进展如何？未来会给公司带来什么增长？

答：子公司四川威力生在四川眉山“西部药谷”建设的新生产基地陆续进入生产设备设施安装和调试阶段，2023年将形成新产能，该基地全面投产后，将成为西部地区产品品类最齐全、产能规模最大的血液透析设备+耗材系列产品研发生产基地。为做好未来三到五年乃至更长时期的产能储备，公司在江西南昌投资新建的血液透析系列产品研发生产基地项目已于2022年开工，项目建成后将进一步扩充公司血液透析系列产品产能，更好地满足持续增长的市场需求并进一步扩大产品规模经济效应，提升综合竞争力。

问：血液净化业务未来发展趋势如何？

答：据弗若斯特沙立文分析统计数据，我国2021年终末期肾病患者人数为360万人，年增长率为10%左右，2021年在透析人数仅为74.96万人，血液透析治疗率为20%左右，与世界平均透析治疗率37%、欧美国家透析治疗率75%相距甚远，未来市场空间巨大。

问：贵司如何面对疫苗注射器需求减弱、集采政策导致血透产品价格下降等带来的压力？

答：多年来公司疫苗注射器在国内市场一直保持领先地位，出口减弱对公司整体销售收入影响不大；集采在血透领域陆续开展多年，公司积极

参与各地集采招标，市场份额持续扩大，目前血透耗材产品价格已处于低位，对公司经营业绩不会产生重大影响。

问：宁波菲拉尔的主营业务是什么？

答：菲拉尔主营业务为心胸外科类和外科血液回收类产品的研发、生产和销售，其产品主要集中于心脏外科循环手术耗材领域，市场总容量较小且较为稳定，宁波菲拉尔在该领域处于行业龙头地位。

问：目前国家集采对血液透析行业的影响如何？

答：集采在血透领域陆续开展多年，公司积极参与各地集采招标，市场份额持续扩大，目前血透耗材产品市场竞争充分，价格已处于低位。

问：产品迭代创新速度快，公司 22 年投入研发占比多少？未来是否会加大投入，有什么计划？

答：公司 2022 年研发投入 6611 万元，占营业收入的比重为 4.95%，公司始终坚持“自主创新、科技强企”的发展道路，将持续围绕现有领域持续深耕和新领域研发，持续增加研发投入。

问：公司有什么产品目前已实现国产替代？国内市场份额多少？

答：公司核心业务为血液净化类产品的研发、生产和销售，能提供血液透析整体解决方案。目前，血液净化产品中，透析液（粉）、透析管路等产品国产份额高，基本实现国产替代，公司市场占有率较高；国内透析器进口份额为 50%-60%，仍然存在较大的国产替代空间，由于透析器及其核心部件中空纤维透析膜具有较高资金、技术壁垒，其市场份额较为集中，包括公司在内的少数几家优势企业正在加速推动透析器的国产替代；国内透析机进口份额达 80%-90%，国产占有率低，国产替代空间大，在国家鼓励加快国产替代政策的支持下，国产替代进程有望加快。公司新获得了 PTA 高压球囊扩张导管和一次性使用透析用留置针注册证，开启国产替代新局面，其中，PTA 高压球囊扩张导管市场由外资占据绝对多数，国内产品相对较少，亟需加快国产替代；一次性使用透析用留置针注册证为国产第一张注册证，填补了国内市场空白。

问：三鑫医疗未来的业绩增长点在哪？未来的发展战略是什么？

答：医疗新基建、医疗资源下沉以及国产替代等国家政策持续发力，

	<p>医疗器械市场将保持持续增长；目前，我国终末期肾病患者人数众多，血液透析治疗率较低，血液透析市场具有十分广阔的发展空间；公司通过持续优化产能布局、加快新产品研发速度、推进数字化转型和开展精益管理，进一步降低产品成本，提高市场竞争力。公司将继续坚持“血液净化产业平台运营商和医用耗材领域一流制造商”的战略目标，推动公司可持续发展。</p>
附件材料	无
日期	2023年3月31日