

证券代码：300453

证券简称：三鑫医疗

## 江西三鑫医疗科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20250812

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2025年半年度业绩交流会（电话会议）</u>   |
| 参与单位名称        | 中信证券、上海云门投资、天弘基金、汇安基金、中国人寿资管、太平资产、上海玖鹏资产、荷荷晴川、考铂投资、中信期货、长城基金、深圳龙腾资产、中金公司、东北证券、国盛证券、前海人寿、华金证券、信达证券、国泰海通、五地投资、天津易鑫安资产、德邦基金、华宝基金、中邮证券、华创证券、中广云投资、华安证券、西南证券、国信证券、浙商证券、华泰证券、大家资产、泰康资产、安信基金、益恒投资、深圳翼虎投资、深圳尚诚资产、凯石基金、博远基金、银河基金、深圳前海海运通资产、北京金百裕投资、国联基金、上海嘉世私募基金、国元证券、永赢基金、天惠投资、国金基金、红土创新基金、景顺长城基金、煜时投资管理、名禹资产、五矿证券、上海明河投资、前海联合基金、上海天猊投资、东吴证券、上海仙人掌资产、东方证券、阳光资产、西部证券、上海磐厚投资、日胜隆资产管理、彬元资本、龙航资产、上海途灵资产、朱雀基金 |
| 时间            | 2025年8月12日   |
| 地点            | 电话会议   |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事、副总裁、董事会秘书、代理财务总监 刘明<br>IR 总监 何欣   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <b>一、简要介绍公司主营业务等基本情况</b><br>公司董事、副总裁、董事会秘书、代理财务总监刘明简要介绍了公司主要业务及 2025 年半年度经营情况。   |

公司保持一贯稳健的发展态势，报告期内实现营业收入 76,080.80 万元，较上年同期增长 10.83%；实现归属于上市公司股东的净利润为 11,511.81 万元，较上年同期增长 8.35%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 10,323.00 万元，较上年同期增长 9.26%，剔除股份支付费用后的归母净利润同比增长 13.60%。公司业务主要体现在以下几大领域：

**血液净化类：**报告期内，血液净化类产品实现营业收入 62,559.16 万元，比上年同期增长 19.73%，该产品营业收入占公司总收入的比重为 82.23%。本报告期内，公司国外市场开拓成效显著，优势产品血液透析器、血液透析粉、血液透析管路经营业绩快速增长，血液透析设备出口订单较上年同期大幅增长。

**给药器具类：**报告期内，给药器具类产品实现营业收入 8,240.98 万元，比上年同期下降 15.06%，该产品营业收入占公司总收入的比重为 10.83%。

**心胸外科类：**报告期内，心胸外科类产品实现营业收入 3,498.03 万元，比上年同期增长 0.74%，该产品营业收入占公司总收入的比重为 4.60%。

#### **2025 年半年度重点事项：**

1、国外市场开拓方面，公司成功完成印度尼西亚、秘鲁、墨西哥等国家的产品注册，并加速推进土耳其、越南、巴西等市场的认证进程。通过搭建全球自主持证体系，公司血液净化业务进一步强化国际市场布局，显著提升全球竞争力，为品牌全球化奠定坚实基础。报告期内，海外市场开拓成效显著，海外业务实现营业收入 18,700.17 万元，同比增长 67.30%，成为公司业绩增长的重要驱动力。

2、研发创新方面，报告期内，公司研发投入 3,698.35 万元，在研项目 30 余项，新增 11 项已授权和受理的发明专利，新增血液透析浓缩液（含糖）、预充式导管冲洗器、移动式血液透析制水系统共 3 项医疗器械注册证。公司坚持创新驱动发展战略，围绕多种血液净化治疗模式完善产品群，推动血液透析产品迭代升级，并从肾病全病程管理布局糖

尿病、早中期肾病、血管介入等领域。公司“血液透析器的医用聚醚砜（PES）材料国产化制备技术及产业化研究”项目及一批处于研究开发过程中的创新型医疗设备、替代进口的高值耗材及创新产品（如智能肠道水疗机、人工血管、抗凝血涂层导管、血浆分离器、漏血监测器等）陆续获得工信部揭榜挂帅项目、江西省重点研发计划、江西省赣鄱俊才支持计划、省市科技重大项目、创新医疗器械审评绿色通道等专项支持，展现出强大的研发实力和科技攻关能力。

## 二、互动交流环节

**问：公司今年上半年出海情况及未来出海规划？**

答：公司不断加快国际化进程，积极把握“中国智造”密集出海的历史机遇，成功完成印度尼西亚、秘鲁、墨西哥等国家的产品注册，并加速推进土耳其、越南、巴西等市场的认证进程。截至报告期末，公司超百项产品已取得海外注册证书，通过搭建全球自主持证体系，公司血液净化业务进一步强化国际市场布局，显著提升全球竞争力，为品牌全球化奠定坚实基础。报告期内，海外市场开拓成效显著，海外业务实现营业收入 18,700.17 万元，同比增长 67.30%；其中：血液净化产品出口占出口总收入比重达 88%，血液净化产品出口销售收入 1.65 亿元，同比增长 83.84%。报告期内，血液透析设备出口销售收入同比增长约 130%，血液透析耗材出口销售收入同比增长约 70%。重点产品出口规模保持稳定增长，成为公司业绩增长的重要驱动力。未来公司将加快推进更多国家的自主持证进程，并加强与重点客户的深度合作，进一步开拓海外市场。

**问：公司本次向不特定对象发行可转换公司债券的背景及募集资金的用途？**

答：公司依托在医疗器械行业的深厚积累，近年来经营规模不断扩大。随着经营规模的扩大，生产线扩建、原材料采购等资金需求增加，公司对流动资金的需求日益显著。本次发行可转换公司债券能够壮大公司资金实力，优化资产结构，提高公司的抗风险能力、财务安全水平和财务灵活性，为公司后续发展提供有力保障，降低公司经营风险，增加流动资金的稳定性、充足性。

公司本次拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金不超过 5.3 亿元，在扣除发行费用后将用于公司年产 1000 万束血液透析膜及 1000 万支血液透析器改扩建项目、公司高性能血液净化设备及配套耗材研发生产基地项目-新建年产 3000 万套血液透析管路生产线及配套工程建设项目、江西呈图康电子加速器辐照灭菌生产线改扩建项目及补充流动资金。

**问：行业未来发展趋势？**

答：根据国家肾脏病医疗质量控制中心统计的数据，2012 年国内医保覆盖血液透析后，我国大陆地区接受血液透析治疗的患者人数从 24.8 万人快速增加至 2024 年的 102.73 万人，接受血液透析治疗的患者数量增长 4.1 倍。与当前近 450 万人的终末期肾病患者人数相比，我国存量透析治疗需求仍远未被满足，终末期肾病患者透析治疗率不到 30%，与美国的 58%相比，我国透析治疗率仍然处于相对较低水平，存在极大的提升空间。

随着透析治疗技术的不断进步及对并发症的日益关注和有效控制，更多创新性的医疗器械产品逐步应用于临床，经过持续有效的透析治疗，越来越多的患者得以长期生存。根据中华医学会肾脏病学分会 2025 年第十九届重症肾脏病与血液净化大会公布的数据，截至 2024 年底，我国血液透析患者的平均透析龄达 52.2 个月，相比 2011 年增加了 21.4 个月，血液透析患者的透析龄呈增长趋势。

未来，随着血液透析治疗技术的不断进步和血液透析服务的持续完善，血液透析产业空间将进一步扩展。

**问：公司透析用留置针的情况？**

答：公司自主研发的一次性使用透析用留置针为国产品牌第一张注册证，具有很好的市场先发优势，打破了进口产品在国内的完全垄断局面。该产品参加了“二十三省”血液透析耗材联盟集采和“京津冀 3+N”血液透析耗材联盟集采，公司获得第一名中选资格，价格相较于同类进口产品具有显著优势，且该产品对保护患者内瘘、提升患者透析安全性和体验感作用确切，受到市场欢迎和好评。

由于全国范围对该产品的医保报销政策尚在逐步覆盖完善，以及受临床使用习惯、医疗服务价格改革等因素影响，该产品在临床的大规模应用还需要一定时间。公司将继续坚定地推进该产品的市场拓展和临床应用，一方面通过持续研发创新，实现透析用留置针的迭代升级，不断解决临床痛点问题，更好地满足临床和患者需求；另一方面通过持续优化工艺和降低成本，积极响应配合医保和集采政策，切实减轻医保压力和社会经济负担，推动产品的更广泛使用。

**问：公司湿膜透析器产品情况？**

答：公司自主研发并作为国产品牌首次获得审批注册的一次性使用血液透析器（湿膜，高通量/非高通量），作为普通透析器迭代升级产品服务于广大透析患者，其以先进的透析膜湿化填充工艺和更加优异的生物相容性，减少了过敏反应，提升了患者的透析体验和生存质量，该产品与 PP、PC 材质高通量、非高通量“干膜”透析器，共同构成国产品牌血液透析器最齐全的产品群。公司正稳步推进湿膜透析器在各地区的市场准入和入院工作，全力做好与医保的配合、与集采政策的衔接，通过差异化的竞争策略提升血液透析器的市场份额，不断扩大湿膜透析器的临床应用。

**问：血液透析集采的执行情况？**

答：自 2019 年部分省份首次开展透析器、透析液等血透产品的区域性集采，到 2024 年落地执行的“二十三省”血液透析耗材联盟集采和“京津冀 3+N”血液透析耗材联盟集采，集采范围已基本实现全国覆盖。根据相关带量采购文件规定，带量采购执行时间均在 1 年及以上，到期后可根据采购和供应等实际情况延长采购期限，集采采购期限的延长，有利于保障公司产品持续稳定销售的市场通道，夯实头部企业优势地位。从血液透析集采的实践来看，企业的报价策略和供应能力起到至关重要的作用，以血液透析器为例，在二十三省血透产品集采中将国产企业与进口企业产品同组招标，国产透析器竞争优势明显，给国产透析器带来更大的市场空间。

**问：公司未来发展展望？**

答：在行业方面，由于糖尿病肾病成为血液透析患者主要原发病因、县域血液透析市场的加速下沉、透析治疗率的提高、透析龄的延长及血液透析设备国产化率的逐步提升，将进一步扩展血液透析产业空间。血液透析市场具备强劲成长韧性，血液透析产业具有广阔的增长空间。透析市场的需求将继续保持良好的稳定增长趋势。

在生产经营方面，公司围绕血液净化治疗模式丰富产品群，深入推动高值耗材及创新产品的研发布局，目前在研项目如人工血管、抗凝血涂层导管、血浆分离器、漏血监测器等处于持续开发中，为推动高值医用耗材国产化进程及创新医疗器械产品研发上市和应用推广奠定坚实基础。同时，为满足血液透析产品不断增长的市场需求，实现产品的高效灵活配置，也为市场空间广阔的新赛道储备新产能，实现血管介入等新业务的快速扩容，公司紧贴市场需求，在江西、云南、黑龙江、宁波等生产基地基础上进一步组建四川生产基地、扩建江西研发生产基地，更好地满足持续增长的市场需求并扩大产品规模经济效应。

在股东回报规划方面，公司坚持实施稳健的利润分配政策，重视对广大投资者的长期和可持续回报，积极通过现金分红等方式回馈广大投资者的信任，与股东共享公司发展成果。自上市以来，公司每个年度均实施了现金分红，目前累计现金分红 12 次（含董事会已通过的 2025 年中期利润分配预案，下同），送红股和（或）以资本公积转增股本 4 次，累计现金分红金额 5.47 亿元（含税），为公司 IPO 募集资金净额的 2.38 倍。其中，2024 年公司首次实施了中期利润分配，2024 年度累计实现现金分红金额 1.56 亿元（含税），占当年归属于上市公司股东的净利润的比例为 68.77%，为广大投资者带来了持续、稳定的投资回报。

与此同时，公司制定了《未来三年股东回报规划(2025 年—2027 年)》，明确在 2025 年-2027 年的三个年度内采取现金方式分配股利的，每一会计年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 30%，且在连续三个年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 50%。

未来，公司将继续努力做好生产经营，全力推进高质量发展，与股

|      |              |
|------|--------------|
|      | 东共享公司经营发展成果。 |
| 附件材料 | 无            |
| 日期   | 2025年8月12日   |