

山东威高血液净化制品股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：603014

证券简称：威高血净

编号：2025-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>详见附件</p>
<p>时间</p>	<p>2025年8月28日</p>
<p>地点</p>	<p>线上会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事、总经理张存明先生 董事会秘书王婷婷女士 财务总监张金刚先生 投资者关系总监李润兰女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、带量采购对公司未来发展及行业核心变化有何影响？血液透析服务价格调整对公司业务有何影响？</b></p> <p>答：带量采购方面，公司从销售渠道、产品结构、成本控制等多个维度进行积极应对，数据来看，对于河南省等二十三省（区、兵团）带量采购中已于2024年8月前开始执行的省份而言，截至2024年12月末，根据公司管理统计，2024年7-12月，公司于相关省份血液透析器和血液透析管路的销售数量与2023年同期（即2023年7-12月）相比增长约23%和21%。2025年上半年血液透析器收入增长5%，量增长22%，血液透析管路收入增长7%，量增长17%，集采后实现以量换价。行业层面，带量采购对成本、质量、销售渠道多个维度提出挑战，龙头企业具备规模优势，或将推动市场向头部企业集中。血液透析服务服务费用下调，将提高患者可及度，中国ESRD每百万人口接受</p>

透析治疗患者数量仅为 5.71，而日本、新加坡、韩国、美国该数据为 26.82、20.30、23.76、17.06，中国与海外发达国家存在较大的差距，长期来看，有望提高治疗渗透率，利好行业增长。

## 2、公司国内海外市场增长预期？

**答：**国内市场方面，公司作为行业龙头，将持续研发迭代透析机、透析器以及配套新产品，进一步深耕国内肾科领域市场，提高国内市场占有率和份额，保证收入、利润稳定增长及在肾科学科影响力的持续提升。海外市场方面，2020 年到 2024 年复合增长率为 51%，预计未来将持续快速增长趋势，面对海外更广阔的市场，公司认为优秀的产品、销售能力将在未来持续扩展海外版图，海外市场将成为公司重要增长引擎。

## 3、伴随血透行业未来的发展，公司研发费用会投向哪些新品布局？

**答：**公司已布局 CRRT 相关产品，未来几年内 CRRT 设备、滤器及管路预计陆续获证，以完善产品矩阵，应对多元化的市场需求。耗材领域，中国 2024 年存量血透患者约 102 万人，扩瘰球囊目前年使用量约 10 万多个，对比日本市场患者人均年使用 4 个，中国市场增长空间巨大。公司第一款扩瘰球囊已取证，正进行市场调研推广，并布局第二代、第三代产品。透析器方向，公司将陆续推出 4 到 6 代透析器，每代在清除率、超滤系数、生物相容性及降本提质方面均有改进，保持器械的迭代更新，以巩固市场占有率。

## 4、公司设备类产品上半年恢复性增长的情况下，院内招投标目前进展如何？设备产品未来趋势如何判断？

**答：**2025 年上半年设备采购陆续转暖，目前达到平稳状态，去年积压采购项目陆续开标，公司 2025 年上半年透析设备同比增幅 11%。2024 年起，医疗机构设备需按设计寿命淘

汰，威高血净设备设计寿命 10 年，这规范了设备淘汰周期，利好未来设备采购需求增加。公司 2023 年装机量市占率 24.6%，未来目标市占率超过 30%。

**5、海外业务目前主要销售哪些产品？海外销售团队搭建及本地化建设情况如何？后续有何规划？全年海外业务指引是怎样的？**

答：海外市场核心销售产品为透析器加透析机。海外业务扩展前期选择有一定人口且快速增长的国家，重点布局东南亚、南美、东欧、北非等市场，欧美日等市场 ESRD 患者及设备耗材增速平稳、渗透率高，暂不作为前期重点，属于长期战略市场。2025 全年目标增长 50%。海外销售团队及本地化方面，已在厄瓜多尔、印度尼西亚设立子公司，未来预计在多个国家进行本地化布局。

**6、公司仪器的收入确认口径是怎样的？**

答：公司根据与客户的合同识别履约义务，并依据销售商品和服务的控制权转移时间确认收入。境内销售中，需要安装调试的设备（如透析机、水处理设备），必须在安装调试完成并经客户或终端医院验收签字后确认销售收入。

**7、公司对海外市场的考虑，与国外巨头及国内厂家的竞争情况，以及出海的具体竞争优势有哪些？**

答：市场竞争的核心在于丰富的产品品规，扎实的品质、极高的性价比、完善的服务与政策。公司在国内用 9 年（2009-2018 年）成为同类型销量第一名并保持绝对龙头地位，除了优秀的销售团队之外，关键在于产品差异化研发：采用微波浪设计避免隧道现象，提升毒素清除效果，同时克服残存血问题，经三级医院验证多项技术参数优于进口品牌。出海过程中，公司丰富的产品系列，可以针对不同国家和地域推出差异化产品线，确保性能与性价比优势。此外，公司海外 9 年时间销售经验积累，与当地有经验的经销商深度合作，并

	<p>配备市场和售后团队辅助推广，增强销售粘性。</p> <p><b>8、公司其他业务增长较快（接近 40%以上增长）的核心原因是什么？</b></p> <p>答：核心原因是公司持续深耕肾病科室，实施系统化学科战略，除常规的透析机、透析器、管路外，还服务于肾病科室的其他需求，部分产品因此实现较快增长。同时，该业务增长快也与目前体量较小有关，未来当单一品种量达到一定程度时，会从其他业务中单独拆分列示。</p> <p><b>9、今年三费（销售费用、管理费用、研发费用）费用率的展望如何？</b></p> <p>答：剔除上市费用、股份支付费用等非经营性一次性因素后，销售费用率和管理费用率持续稳步下降，且未来在现有基础上仍有稳步向下空间，这与集采后的经营策略相关。研发费用在量、金额及占比上均持续加大投入。</p> <p><b>10、公司 IPO 募资了十多亿且在手现金充裕，未来在收并购方面有何考量？收并购项目的评估主要从哪些维度进行？</b></p> <p>答：公司收并购战略配套业务战略，分国内和国外两个方向。国内方面，更看重与现有业务的协同性，以帮助进一步深耕肾科赛道；关注标的是否具备技术研发优势，需优于公司自身；海外方面，部分区域可采取投资、并购或合作等方式，以开放心态看待战略规划。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>请见附件《与会清单》</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 8 月 28 日</p>

附件：《与会清单》

序号	公司名称
1	中国国际金融股份有限公司
2	中邮证券有限责任公司
3	国盛证券资产管理有限公司
4	国泰海通证券股份有限公司
5	国联民生证券股份有限公司
6	上海建银国际投资咨询有限公司
7	华泰联合证券有限责任公司
8	博时基金管理有限公司
9	中信证券股份有限公司
10	玄卜投资（上海）有限公司
11	深圳市明辉投资有限公司
12	上海松萌企业管理合伙企业（有限合伙）
13	上海睿源私募基金管理有限公司
14	天弘基金管理有限公司
15	三花控股集团有限公司
16	北京禧悦私募基金管理有限公司
17	深圳世纪财通投资有限公司
18	天津易鑫安资产管理有限公司
19	深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司
20	上汽顾臻(上海)资产管理有限公司
21	中国人寿养老保险股份有限公司
22	北京和信金创投资管理有限公司
23	湖南源乘私募基金管理有限公司
24	国金证券股份有限公司
25	西部证券股份有限公司
26	平安银行股份有限公司
27	广州越秀产业投资基金管理股份有限公司

28	上海肇万资产管理有限公司
29	长城基金管理有限公司
30	青榕资产管理有限公司
31	海螺创投控股（珠海）有限公司
32	君联资本管理股份有限公司
33	杭州军璐投资有限公司
34	上海方物私募基金管理有限公司
35	中信金石投资有限公司
36	广发基金管理有限公司
37	博裕海宜（上海）私募基金合伙企业（有限合伙）
38	深圳市碧桂园创新投资有限公司
39	东北证券股份有限公司
40	兴业证券股份有限公司
41	鑫巢资本管理(香港)有限公司
42	上海盟洋投资管理有限公司
43	东方证券股份有限公司
44	上海顶天投资有限公司
45	Oceanlink Group Limited
46	BANK OF NOVA SCOTIA -THE-
47	北京永域资产管理有限公司
48	泰康资产管理有限责任公司