

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：20250402

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称	1、大成基金 2、三鑫医疗 2024 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	1、2025年4月2日 10:00-11:30 2、2025年4月2日 15:00-17:00
地点	1、腾讯会议； 2、深圳证券交易所“互动易”平台（ <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> ）“云访谈”栏目；深圳价值在线信息科技股份有限公司“价值在线”平台（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）。
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总裁、董事会秘书、财务负责人 刘明 2、业绩说明会公司参与人员： 董事长 彭义兴 董事、总裁 毛志平 董事、副总裁、董事会秘书、财务负责人 刘明 独立董事 陈国锋 独立董事 夏晓华 独立董事 蒋海洪
投资者关系活动主要内容介绍	问：公司海外业务增速较快，未来对于海外市场的拓展如何规划？ 答：公司 2024 年实现营业收入 150,043.84 万元，同比增长 15.41%，海外业务实现营业收入 27,412.03 万元，同比增长 39.70%。公司血液净

化产品成功完成在印度尼西亚、秘鲁、墨西哥等国家的注册，并加速推进俄罗斯、土耳其等市场的认证进程。通过搭建全球自主持证体系，公司进一步强化血液净化业务国际市场布局，持续提升全球竞争力，为品牌全球化奠定坚实基础。下一步，公司将继续扩大海外自主持证范围，重点开拓东南亚、南美洲、非洲等新兴市场。

**问：公司现有血液透析设备和血液透析器产能分别有多少？南昌基地投产后，这两部分产能预计能提升至多少？公司目前是否有海外生产基地建设计划？**

答：近年来，公司血液净化产品收入保持了连续快速增长，特别是血液透析设备和血液透析器由于进口品牌在国内市场仍占有较高份额，进口替代进程不断加快，公司相关产品销量持续增加。为更好地满足持续增长的市场需求，公司通过扩建产线、新增生产基地等方式稳步扩充血液净化重点产品产能。新增产能陆续释放后，将对公司业务开拓形成更有力的支撑。海外业务方面，公司重点拓展东南亚、南美、非洲等新兴市场，通过扩大海外自主持证范围，加快市场准入，同时结合各个国家和地区的政策、环境等多重因素，深入推进国际化战略。具体情况请以公司在巨潮资讯网公开披露的公告信息为准。

**问：公司未来是否有进一步拓展产品线或市场的计划？特别是在新兴市场如东南亚、南美洲等地区的布局策略是怎样的？**

答：血液净化为公司核心业务，受政策支持、患者数量众多、透析龄不断延长等多重因素影响，其市场需求不断增加，公司将继续深耕血液净化领域并加大市场开拓力度。一方面，公司正加速完善 CRRT、血液透析滤过等其他血液净化治疗模式产品群，进一步夯实行业地位；另一方面，加快血液透析产品迭代升级，推出“湿膜”透析器、特殊配方透析浓缩物等，持续提升透析患者生存质量。海外业务拓展方面，将继续通过扩大自主持证范围，与更多新兴市场国家和地区客户形成更加紧密的合作关系，助力公司产品在当地的更广泛应用和品牌建设。

**问：公司是否会继续加大海外市场的投入？是否有计划拓展新的海外市场或增加海外销售团队？**

答：2024年，公司海外业务收入规模实现快速增长，未来，公司将继续增加投入，加大海外市场开拓力度。

**问：集采政策是否会继续对公司产品价格产生压力？公司是否有应对策略来保持利润空间？**

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，集采产品价格已有明显下降，当前价格已处于低位水平，未来进一步大幅降价的空间相对有限。与此同时，从最新的集采动向和政策实践来看，集采的政策重心正逐步由“扩面降价”转为“稳价提质”，医疗机构意向采购量和中选企业供应能力起到关键作用，行业头部企业获得更大优势。集采中标有助于头部企业通过“以价换量”进一步快速增加市场份额，充分发挥规模效应，夯实其稳固的行业地位。公司的主要应对措施包括：（1）充分研究集采政策与行业发展格局，制定更加科学、灵活、精准的报价体系，增加集采中选约定采购量和二次分配量，实现更好的规模效益；（2）继续开展新产品研究开发和现有产品迭代升级，切实解决临床痛点，增强患者受益和用户黏性；（3）内部持续开展成本“挖潜”，不断降低产品生产成本，维持相对稳定、合理的利润水平。

**问：原材料价格波动是否会对公司成本产生重大影响？公司是否有应对策略，如长期合同或原材料储备？**

答：公司主要产品中，直接材料占公司营业成本比重较高，原材料价格波动对生产成本有较大影响。公司根据主要原材料行情变动及趋势，制定了相应的采购策略。

**问：公司在质量管理方面采取了哪些措施？是否有计划进一步加强质量管理体系？**

答：公司已按照国家质量控制标准建立了适合各类产品从研发到生产各阶段的质量管理体系，并根据法律法规和实际经营需要持续完善；同时，公司将继续强化日常质量管理，为用户提供安全、有效和质量可控的产品。

**问：公司如何看待 GLP-1 对透析行业的影响，会不会在长期使得新增透析病人的比例下降？**

答：由于糖尿病肾病已成为新增血液透析患者第一大原发病因、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，血液透析市场具备强劲成长韧性，透析市场的需求将继续保持良好的稳定增长趋势。GLP-1 作为一种新兴药物，公司将密切关注其对血液透析行业的影响。

**问：公司 2024 年血液透析设备产品增长较快的原因？**

答：国内方面，设备更新换代政策积极推动国产化率较低的设备加速国产替代步伐；国外方面，公司成功完成印度尼西亚、秘鲁、墨西哥等国家的产品注册，重点拓展东南亚、南美、非洲等新兴市场，不断提升在国外市场的准入能力，2024 年血液透析设备出口订单规模快速扩大，销售数量同比增长 120%。

**问：公司血液透析液（粉）的竞争优势？**

答：公司血液透析液（粉）市场份额较高。通过全国四大生产基地布局，在服务端具备快速响应能力，同时能降低产品运输成本，扩大竞争优势；从产品端来看，公司在普通透析液的基础上进一步补充低钙透析浓缩液、含糖透析液、枸橼酸透析粉等特殊配方的透析浓缩液（粉）等个性化透析产品，满足患者的个性化透析需求；同时，公司持续推进精益生产和数字化转型等项目，提高生产管理效率，增强产品竞争力。

**问：原材料聚醚砜（PES）国产化的影响？**

答：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”入选为国家工信部生物医用材料创新任务揭榜挂帅揭榜单位，该项技术的突破将对公司透析膜、透析器综合竞争力的进一步提升有积极作用，同时推动行业内医用砜类材料产业化进程，助力国内砜类材料产业创新发展。

**问：透析用留置针产品的未来规划？**

答：公司获证的一次性使用透析用留置针为国产品牌“首证”，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

	<p>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，公司获得中选资格，中标价格与进口产品相比有显著优势，且该产品对保护患者内瘘、提升患者透析安全性和体验感具有积极作用。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、优化医护穿刺相关操作，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，切实减轻医保基金压力和社会经济负担，推动产品的更广泛应用。</p> <p><b>问：无针注射器产品的未来规划？</b></p> <p>答：公司研发推出医用无针注射器，在能消除患者恐针心理、免受扎针痛苦的同时，通过弥散给药方式，加快药物吸收效率，真正实现无针、舒适、高效注射胰岛素。同时，该产品需配套安瓿瓶（一次性耗材）使用，便于携带，能满足患者多种使用场景。公司将深入解决患者痛点，通过工艺优化，在患者使用便捷性和适配市场通用安瓿瓶产品等方面加快该产品的迭代创新。</p> <p><b>问：PTA 高压球囊扩张导管产品的市场推广情况？</b></p> <p>答：公司围绕内瘘保护深度布局血管通路研究和血管介入产品开发，已获得 PTA 高压球囊扩张导管等新产品注册证，作为具有广阔的替代进口空间的产品，该产品的上市有望进一步加快国产替代步伐，普惠广大透析患者。近期，公司 PTA 高压球囊扩张导管已中选 27 省联盟外周血管介入导引通路等 4 种医用耗材集中带量采购项目，有望通过集采快速实现“以价换量”，带来市场新突破。</p>
附件材料	无
日期	2025 年 4 月 2 日