

公司代码：603014

公司简称：威高血净

山东威高血液净化制品股份有限公司
2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

一、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 <http://www.sse.com.cn/> 网站仔细阅读年度报告全文。

二、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

三、公司全体董事出席董事会会议。

四、安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

五、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司以2025年12月31日的总股本417,754,066股为基准，拟向全体股东每10股派发现金股利3.608元（含税），以此计算本次拟派发现金红利150,725,667.04元（含税），加上公司已于2025年10月24日实施完成的2025年半年度现金分红，2025年度全年拟派发现金红利216,546,962.09元（含税），占2025年度可供分配利润的50.02%，占2025年度归属于上市公司股东的净利润的44.90%。

如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例，并将在相关公告中披露。上述利润分配方案已经公司第二届董事会第二十一次会议审议通过，尚需提交公司2025年年度股东会审议。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

第二节 公司基本情况

一、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	威高血净	603014	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王婷婷	王婷婷
联系地址	威海火炬高技术产业开发区威高西路7号	威海火炬高技术产业开发区威高西路7号
电话	0631-5716143	0631-5716143
传真	0631-5716143	0631-5716143
电子信箱	ir@wego-healthcare.com	ir@wego-healthcare.com

二、报告期公司主要业务简介

(一) 报告期内公司所处行业情况

1、所属行业

公司专注于血液净化医用制品的研发、生产和销售，根据《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》，公司属于专用设备制造业（CG35）中医疗仪器设备及器械制造。根据我国《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于专用设备制造业（C35）中医疗仪器设备及器械制造业（358）。

2、行业基本情况

公司所处的血液净化行业，具有知识密集、资金密集、多学科交叉的行业特点，是我国医疗卫生事业的重要组成部分。血液净化行业具有需求刚性的特点，因此不具备明显的周期性。

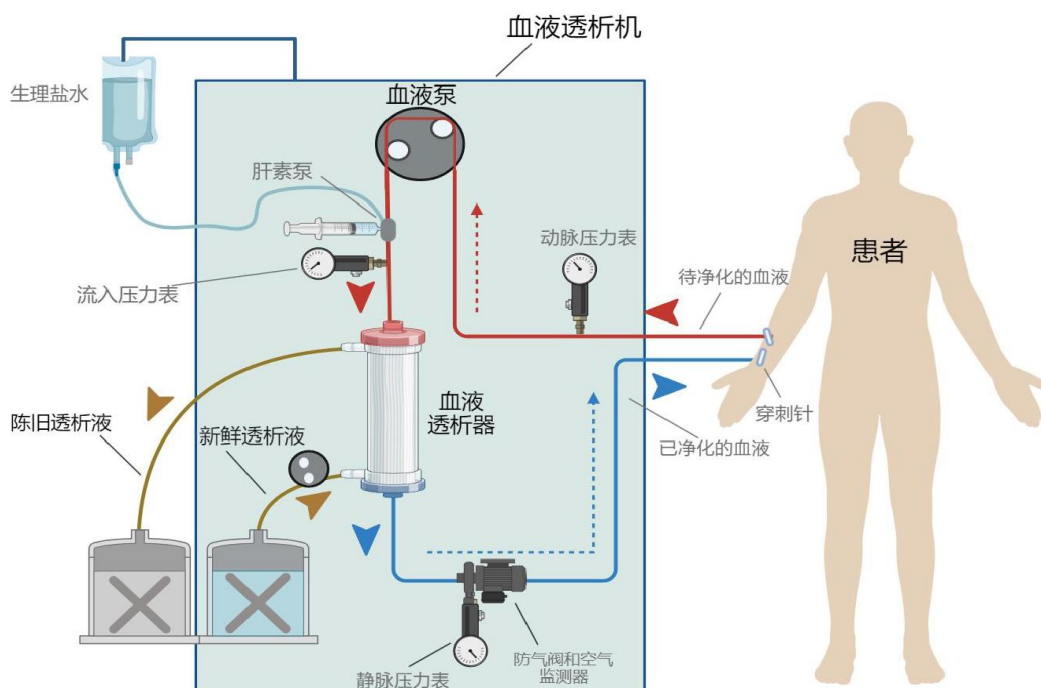
我国政府近年来陆续出台相关政策支持、鼓励医疗器械行业的发展，为行业发展创造了良好的外部环境。此外，随着人民健康管理意识的不断增强、人口老龄化加剧以及居民医疗支付能力的逐步增强，市场规模不断扩大。

3、行业发展阶段

血液净化最主要的治疗方式分为血液透析和腹膜透析。

血液透析是目前治疗 ESRD 的重要方法之一，其治疗原理是将患者的血液引出体外，利用血液透析器的半透膜清除血液中的代谢废物和多余水分。待净化过程结束，干净的血液再被泵回至人体内。

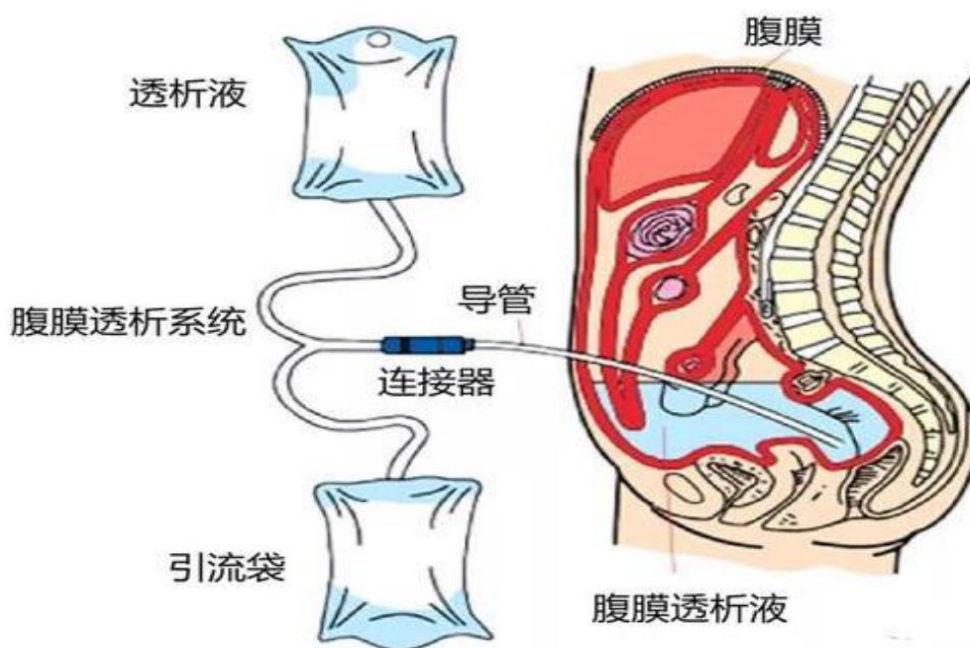
血液透析技术原理示意图：



中国血液透析医疗器械市场的整体规模，呈现逐年稳步增长的发展态势。根据沙利文研究数据显示，2019年至2023年，我国血液透析医疗器械市场规模复合年均增长率达到5.67%，预计至2030年将增加至515.15亿元。

腹膜透析是利用人体腹膜作为半透膜，以腹腔作为交换空间，通过弥散和对流作用，清除体内多余水分、代谢产物和毒素，达到血液净化、替代肾脏功能的治疗技术。

腹膜透析技术原理示意图：



中国腹膜透析液市场规模稳步增长，根据沙利文数据显示，2018年至2022年复合年均增长率为15.04%，从25.35亿元增长至44.39亿元，预计2030年中国腹膜透析液市场规模将增至126.98亿元。

多重因素驱动中国血液净化行业稳步增长，助力行业高质量发展：

(1) ESRD 患者治疗渗透率持续增高

中国有数以百万计的ESRD患者，但治疗率仍保持在较低水平。自2012年国务院将ESRD列入大病医保以来，陆续有关于大病医保支付相关政策进一步落地，并覆盖了城乡居民，在全国多数地区实行血液透析费打包收费，部分地区医保报销比例可以达到95%及以上，从而极大地减轻了ESRD患者的支付负担。随着医保政策的不断推进、患者健康意识的增强、患者负担能力的提高以及血液净化相关产品技术水平的提高，国内接受血液净化治疗的新增患者数近年来呈稳步增长态势，治疗渗透率持续增加。根据弗若斯特沙利文预测，至2030年，中国ESRD患者血液透析与腹膜透析治疗率预计将分别增长至54.29%和7.53%。

(2) 带量采购等政策的出台进一步提升行业集中度，尾部公司出清速度加快

近年来，中国正在持续推进医疗器械带量采购的执行，部分省市正逐步扩大医用耗材（包括血液透析器及血液透析管路）带量采购的覆盖面。带量采购通过“以量换价”的模式，压缩了中标产品的利润空间，但也为中标企业提供了采购量以及产品入院的保障，促使企业回归产品的生产研发，降低营销投入。在带量采购政策不断实施的背景下，血液净化行业的专业化分工将进一步分化，流动市场份额将进一步向拥有充足产能的大型企业集中，中小规模的企业逐渐被淘汰。随着带量采购等政策的逐步出台，市场中拥有较强资金实力、研发能力、运营能力及仓储物流能力的龙头企业将占据更高的市场份额，血液净化行业集中度有望得到进一步提升。

(3) 国家政策支持为血液净化行业发展创造良好环境

近年来，国家陆续出台多项政策，为行业发展创造了良好环境，推动行业健康持续发展。

2021年，财政部与工信部印发《政府采购进口产品审核指导标准》（2021年版）明确支持提高包括血液透析机、血液透析滤过机在内的国产医疗器械的市场占有率。2021年，工信部、国家发改委等多部委联合印发《“十四五”医药工业发展规划》，明确提出大力推动新产品研发，提高产业化技术水平，推动创新药和高端医疗器械产业化与应用。2021年，国家卫健委印发的《“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025年）》提出，到2025年，全国至少1,000家县级医院达到三级医院医疗服务能力水平，为公司深入探索下沉市场提供了政策支持。

2024年，国务院发布《中国制造2025》，正式提出要提高医疗器械的创新实力和产业化水平。2024年，国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，鼓励医疗机构设备更新，为

公司血液透析机等透析设备进入各级医院及血透中心创造了有利条件。

（二）公司的主营业务

公司自成立以来始终专注于血液净化医用制品的研发、生产和销售，主要产品包括血液透析器、血液透析管路、血液透析机以及腹膜透析液，分别围绕血液透析和腹膜透析领域，辅以透析配套产品的销售，是国内产品线最为丰富的血液净化医用制品厂商之一。

（三）公司的主要产品及其用途

1、血液透析产品

血液透析是目前最常用、最重要的 ESRD 血液净化方法，也是 ESRD 患者主要的治疗手段。围绕血液透析全过程，公司提供全面的血液透析产品，主要包括：

（1）血液透析器

血液透析器，也称“人工肾”，是血液透析时专门用于清除血液中代谢毒素及多余水分的装置，也是血液透析的关键。

公司拥有五大系列、中空纤维膜孔径大小型号齐全的血液透析器产品。从中空纤维膜孔径最小的低通量 F 系列、孔径较大的中通量 MF 系列到孔径最大的高通量 HF 及 EH 系列，再到专门为血液透析滤过模式而设计的血液透析滤过器 HDF 系列，公司丰富的血液透析器产品线能够满足血液透析患者多样化的需求，公司主要血液透析器产品的具体情况如下表所示：

产品类别	产品名称	产品特点	图示
血液透析器	F 系列 (F10、F12、F13、F14、 F15、F16、F17、F18、 F19、F20 等)	低通量 F 系列血液透析器：F 系列适用于去除小分子毒素	
	MF 系列 (MF10、MF12、MF13、 MF14、MF15、MF16、 MF17、MF18、MF19 等)	中通量 MF 系列血液透析器：公司是中国血液透析市场上较早研发、生产和销售中通量透析器的国产厂商。与 F 系列相比，MF 系列可更高效清除小分子毒素，同时具有一定的中分子毒素清除能力	
	HF 系列 (HF10、HF12、HF13、 HF14、HF15、HF16、 HF17、HF18、HF19 等)	高通量 HF 及 EH 系列血液透析器：具有高效的中大分子毒素清除能力，可在有效清除β ₂ -微球蛋白（中分子毒素的代表）的同时最大限度地减少白	

产品类别	产品名称	产品特点	图示
	EH 系列 (E15H、E16H、E17H、 E18H、E19H 等)	蛋白等营养物质的丢失，从而在临床上提高 ESRD 患者的存活率并减少长期并发症	
	HDF 系列 (HDF15、HDF16、 HDF17、HDF18、HDF19 等)	HDF 系列血液透析滤过器：进一步改进了中空纤维膜丝结构，提升中大分子及蛋白结合类毒素清除能力。同时，扩大的纤维内径可减小纤维内腔的流动阻力进而在临床治疗过程中提供更稳定的跨膜压力环境，支持高容量透析滤过功能	


(2) 血液透析管路

血液透析管路又称体外循环管路，在血液透析过程中充当着血液通道的作用，是连接人体和透析装置的重要部分。公司共有数十款不同规格、型号的血液透析管路，可以与市场上绝大多数的血液透析机进行兼容，公司主要血液透析管路产品的具体情况如下表所示：

产品类别	产品名称	产品特点	图示
血液透析管路	JRHLL 系列	产品型号丰富，兼容性强；选配件丰富，可供自由选择输液线、废液袋等配件，满足不同的需求	
	JRXL 系列 (非 DEHP)	以非 DEHP 增塑剂取代 DEHP 增塑剂，降低可能由 DEHP 增塑剂引起的毒性相关副作用	
	JRXLR 系列 (耐辐照非 DEHP)	在以非 DEHP 增塑剂取代 DEHP 增塑剂的基础上，采用辐照（电子束）灭菌方式，进一步降低可能由传统环氧乙烷灭菌方式引起的毒性相关副作用	

(3) 血液透析机

血液透析机是目前最重要的血液透析设备，主要功能是使透析液和病人的血液对向回流，同时保持透析液压力、浓度和温度的正常稳定。公司现有的血液透析机型号分别为 DBB-EXA 和 DBB-EXA ESS，血液透析机产品的具体情况如下表所示：

产品类别	产品名称	产品特点	图示
血液透析机	DBB-EXA 系列	日机装生产，2020 年上市，是一款双泵设备，可以进行血液透析滤过、血液滤过及血液透析治疗；EXA 系列设备拥有国内市场上较为领先的透析全自动系统（D-FAS），可实现全自动预冲、引血、回血和紧急补液等功能，可减少耗材的使用	
	DBB-EXA ESS 系列	威高日机装生产，2021 年上市，适用于急性或慢性肾功能衰竭患者的血液透析治疗，基于 D-FAS 可使用双重过滤的透析液进行在线预冲和回血	

2、腹膜透析产品

腹膜透析是利用人体腹膜作为半透膜，以腹腔作为交换空间，通过弥散和对流作用，清除体内过多水分，代谢产物和毒素，达到血液净化、替代肾脏功能的治疗技术。

公司现有的腹膜透析液主要包括两大系列、数十款不同型号规格的腹膜透析液产品，其中“中性、低 GDP 双室袋腹膜透析液”系国内首个获批上市的中性腹膜透析液产品，主要腹膜透析液产品的具体情况如下表所示：

产品类别	产品名称	产品特点	图示
腹膜透析液	腹膜透析液系列（单室袋）	以葡萄糖作为渗透剂，以乳酸盐作为缓冲液，pH 值呈酸性，属于葡萄糖腹膜透析液，应用非 PVC 包材，自带管路夹，全包裹接头设计，具有安全、有效、生物相容性好、使用便携等优势	
	腹膜透析液系列（双室袋）	中性腹膜透析液独特的双室袋设计保证了葡萄糖在较酸性的条件下保持稳定，加热和储存过程中最大程度的减少 GDP 的产生，混合后的 pH 值	

产品类别	产品名称	产品特点	图示
		呈中性，中性腹膜透析液具有保护患者残余肾功能和尿量、保护腹膜功能、减轻灌入痛等的优势	

3、透析配套产品

围绕主要产品线，公司同步销售相关透析配套产品，包括血液灌流器、透析粉/液、穿刺针、腹膜透析用碘伏帽等，以更好的满足终端用户需要，提高用户粘性。

（四）公司的主要经营模式

1、研发模式

公司高度重视研发组织建设，建立了与自身业务规模、研发战略相适应的高效研发体系，实现了产品由设计开发、注册取证、工艺及设备验证，到生产转化的全流程的开发和管理。同时，公司质量管理部门、生产部门、采购部等部门协同配合研发工作，保证资源合理配置，能够显著提升产品研发效率，确保公司不断推出符合临床需求的技术和产品，有利于公司保持较高的市场竞争力。

2、采购模式

公司制定了《采购管理制度》，并设立采购部主要负责采购物品和服务的供应商寻源、价格谈判、合同签订、组织设备验收、付款及供应商管理等工作。在申请部门和归口管理部门提报具体采购需求，并经由公司相关领导审批后，采购部依据请购需求的具体要求以谈判采购、比价采购、招标采购等形式，综合考虑报价、交期、质量保证、付款方式等因素后，选择合适的供应商按需采购。

3、生产模式

公司综合考虑产品销售情况、市场情况等制定生产计划、安排生产。公司生产管理部门总体根据年度生产计划，并参考交货期、历史销售数据、生产设备状况等制定月度生产计划。各个生产车间根据月度生产计划，同时充分考虑物流计划、生产能力、安全库存水平、现有库存量、生产顺序等因素来进行分解并合理安排各类产品的生产。

4、销售模式

报告期内，公司销售采用直销和经销相结合的模式，以经销为主、直销为辅。

经销模式下，公司与经销商之间进行买断式销售，终端客户将采购产品需求告知经销商，由经销商根据终端客户的需求及自身计划将订单下达至公司，后续的出货、开票、付款和对账均由公司与经销商完成。公司现已在全国范围内建立了完善的经销体系，经销网络在覆盖国内的基础上，正逐步向海外扩展。

报告期内，公司对部分公立及民营医院、血液透析中心等终端客户采用直销模式进行销售。直销模式下，终端客户将产品需求告知公司，按约定的价格和实际发货数量结算。直销客户回款账期在结合公司财务制度及相关规定的基础上，与客户进行约定，并提前在公司备案。

（五）公司市场地位

公司始终践行着“矢志成为全球领先的血液净化综合解决方案提供商”的企业愿景，经过 20 余年深耕，已成为国内产品线最为丰富的血液净化医用制品厂商之一。

自成立以来，公司积极探索血液净化前沿领域，不断加深血液净化行业整体认识，持续积累宝贵经验。报告期内，公司荣获“绿色供应链管理企业”、“山东制造鲁链优品”等省级荣誉奖项，荣获“知识产权示范企业”国家级荣誉奖项，集中体现了公司经营能力的不断增强。

（六）竞争优势

1、技术优势

自成立以来，公司高度重视研发梯队建设、研发费用投入，始终走在血液净化产品前沿技术的探索道路上。

血液透析膜是血液透析器的核心部件，直接影响血液透析效果及患者感受。依靠多年的技术积累，公司在生物医用膜制备技术上不断突破，系统地打造了持续创新及具有多领域研发转化潜力的生物医用膜技术平台，研发能力居于行业领先水平。

依托高水平的研发团队，公司集中科研力量，笃行不怠，创新成果不断涌现，2025 年累计取得注册证 4 张，专利 81 项。

2、质量优势

公司始终秉持着“每个产品关系到每一个生命”的质量理念，将产品质量视作企业经营的生命线。公司设有质量管理部，负责质量管理体系建设与维护、生产质量控制与检验、产品质量改进与优化，协同研发、生产部门，对公司产品质量实行全链条管理，保障公司各质量要素的控制程序运转良好。依靠过硬的产品质量，公司产品通过了质量管理体系 ISO9001 认证、欧盟 CE 认证等多项认证标准，与客户建立了深厚的信任关系。

3、渠道优势

公司凭借多年血液净化领域的销售经验，逐渐组建起一支成熟、专业的销售队伍。公司产品销售覆盖了我国 31 个省、直辖市和自治区，最终销往我国超过 6,000 家医院、透析中心等医疗机构，其中超过 1,000 家三级医院。从一、二线城市到三、四线城市到深入县城乡镇，从大型三级医院到一二级

医院再到社区、乡镇卫生院，公司始终坚持并努力满足着国内众多透析患者的广泛需求，积极践行“延续生命，传递关爱”的企业使命。

4、产品线优势

公司坚持以客户需求为导向，经过多年的发展，公司拥有涵盖血液透析器、血液透析管路、血液透析机、腹膜透析液、透析配套产品在内的丰富产品线，是国内产品型号、规格最为丰富的血液净化厂商之一，能够充分满足客户的多样化需求。

（七）竞争劣势

公司依靠突出的研发实力、扎实的产品质量以及优秀的服务水平，在国内血液净化领域享有较高的知名度，但与发展多年的国际巨头相比，影响力尚有一定差距。

（八）主要业绩驱动因素

1、市场需求不断扩容

随着人口老龄化加剧，以及糖尿病、高血压等慢性病发病率的不断提高，CKD的发病率也在持续提升。根据沙利文研究数据，2019年我国ESRD患者数量为302.52万人，占全球ESRD患者数量的30%以上。2019-2023年，我国ESRD患者数量从302.52万人增加到412.59万人，复合年均增长率为8.07%。预计到2027年，中国ESRD患者数量将增至527.13万人，2023-2027年的复合年均增长率为6.32%，高于同期全球患者增长速度。

此外，随着2012年国务院将ESRD列入大病医保以来，陆续有大病医保支付相关的政策进一步落地，并覆盖了城乡居民。在大部分地区实行血液透析打包收费，部分地区医保报销比例达95%以上，极大缓解了患者的支付负担，治疗渗透率不断提升。

2、政策红利逐步释放

近年来，国家陆续出台相关政策推进血液净化行业发展。2021年，国家卫健委印发的《“千县工程”县医院综合能力提升工作方案（2021-2025年）》提出，到2025年，全国至少1,000家县级医院达到三级医院医疗服务能力水平，为公司深入探索下沉市场提供了政策支持。2024年，国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，鼓励医疗机构设备更新，为公司血液透析机等透析设备进入各级医院及血透中心创造了有利条件。

（九）业绩变化是否符合行业发展状况

报告期，公司稳定经营，实现营业收入376,871.99万元，同比增长4.57%，净利润48,231.10万元，同比增长7.33%，业绩变化符合行业发展状况。

三、公司主要会计数据和财务指标

(一) 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	8,608,491,375.34	6,990,147,090.52	23.15	6,681,792,291.38
归属于上市公司股东的净资产	7,118,702,587.92	5,596,777,565.36	27.19	5,136,299,572.14
营业收入	3,768,719,939.38	3,604,017,778.24	4.57	3,532,144,003.15
利润总额	575,821,940.73	545,682,651.60	5.52	523,808,841.79
归属于上市公司股东的净利润	482,296,672.53	449,368,866.68	7.33	442,069,369.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	464,011,456.05	439,166,620.09	5.66	429,311,112.32
经营活动产生的现金流量净额	793,714,264.70	572,302,848.47	38.69	288,137,344.97
加权平均净资产收益率(%)	7.45	8.37	减少0.92个百分点	9.02
基本每股收益(元/股)	1.22	1.21	0.83	1.19
稀释每股收益(元/股)	1.22	1.21	0.83	1.19

(二) 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	895,991,790.32	868,688,573.80	971,372,306.12	1,032,667,269.14
归属于上市公司股东的净利润	112,357,051.47	107,880,299.40	120,540,708.48	141,518,613.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	110,038,335.43	104,574,508.91	118,609,153.52	130,789,458.19
经营活动产生的现金流量净额	94,909,955.39	93,941,997.02	296,488,731.33	308,373,580.96

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

四、股东情况

(一) 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

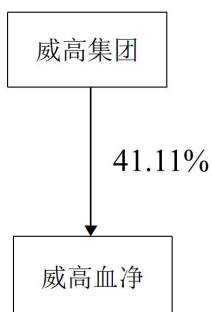
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					16,860		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					16,710		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期 内增减	期末持股 数量	比例 （%）	持有有限 售条件的 股份数量	质押、标记或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
威高集团有限公司		171,755,909	41.11	171,755,909	无		境内非 国有法 人
山东威高集团医用高分子制品股份有限公司		98,304,745	23.53	98,304,745	无		境内非 国有法 人
威海凯德信息技术中心 （有限合伙）		39,848,530	9.54	39,848,530	无		其他
山东威高血液净化制品 股份有限公司未确认持 有人证券专用账户		10,485,839	2.51	10,485,839	无		其他
Grand Begonia Limited Partnership		6,232,454	1.49	6,232,454	无		境外法 人
上海华晟优格股权投资 管理有限公司—厦门铎 兴领沛创业投资合伙企 业（有限合伙）		5,193,713	1.24	5,193,713	无		其他
上海华晟优格股权投资 管理有限公司—天津华 兴志凯股权投资合伙企 业（有限合伙）		5,193,713	1.24	5,193,713	无		其他
Rosy Vigor AsiaL.P.		5,193,713	1.24	5,193,713	无		境外法 人
阳光人寿保险股份有限 公司—传统保险产品		4,328,094	1.04	4,328,094	无		其他
嘉兴晨壹晖宏股权投资 合伙企业（有限合伙）		4,328,094	1.04	4,328,094	无		其他

<p>上述股东关联关系或一致行动的说明</p>	<p>威高集团有限公司、山东威高集团医用高分子制品股份有限公司、威海凯德信息技术中心（有限合伙）为公司实际控制人陈学利控制的公司，上海华晟优格股权投资管理有限公司—厦门铎兴领沛创业投资合伙企业（有限合伙）、上海华晟优格股权投资管理有限公司—天津华兴志凯股权投资合伙企业（有限合伙）、Rosy Vigor Asia L.P.均系华兴资本控股有限公司（01911.HK）控制的企业，公司未知其他上述股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人</p>
<p>表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明</p>	<p>无</p>

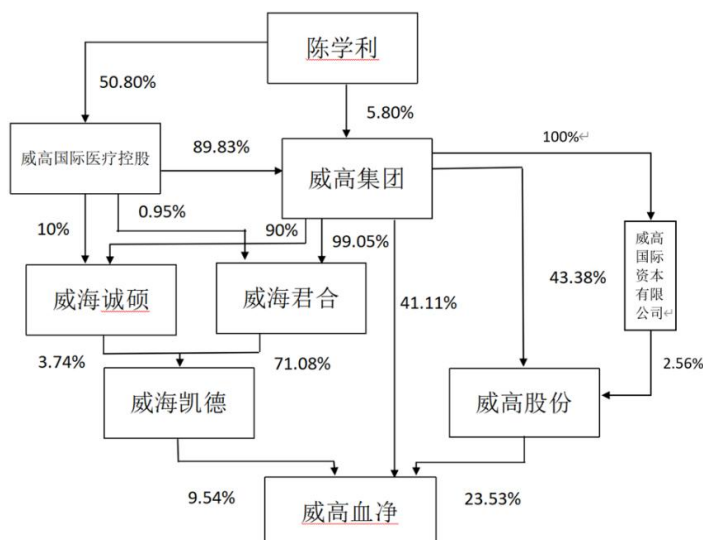
（二）公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



（三）公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



（四）报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

五、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

一、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2025年，在带量采购持续深化，外部环境依然错综复杂的双重背景下，公司采取技术创新、精益生产、海外布局的多重驱动战略，实现营收37.69亿元，同比增长4.57%，持续巩固公司在血液净化行业的市场地位。

报告期内，公司围绕技术领先的核心竞争力，充分发挥生物医用膜研发平台的引擎作用，持续加大研发投入，在新产品开发、技术迭代等方面持续深耕，不断推动新产品升级和新技术落地，强化研发项目储备，拓宽公司技术和产品护城河。2025年共取得血液透析器（中通量）、一次性动静穿刺针、一次性使用血液透析滤过器、外周球囊扩张导管等四张产品注册证，体现了公司在新产品研发上的深厚底蕴。作为知识产权示范企业，公司始终重视健全研发体系和研发团队建设，不断积累血液净化行业研发经验，技术创新成果显著。截至2025年12月31日，公司拥有授权的发明专利56项、实用新型272项、外观设计25项。

在公司“降本增效”的整体战略部署下，生产部门依托多年的工艺技术积累、数字化技术赋能以及全国多生产基地布局的优势，在安全生产的前提下，向着自动化生产、精益化制造的道路上不断迈进。2024年9月，生产数字化运营平台一期项目上线，经过近一年的数据运行和经验积累，生产数字化运营平台二期项目正式启动。项目涵盖仓储、设备、生产等多个模块，切实提升了生产效率和产品交付能力。2023年6月，能源平台一期项目上线，当年即实现了人工成本与能源成本的有效控制。2025年9月，能源平台二期项目上线，公司能源管理自动化能力得到了进一步提升。

在国内市场，公司凭借过硬的产品质量，科学的集采投标策略，以及成熟的销售网络，确保了产品市场份额的优势地位。在海外市场，公司通过内、外部资源整合，加速全球化布局。公司于2016年设立深圳威高医疗负责海外业务拓展，2019年设立香港威高医疗、2021年设立厄瓜多尔威高医疗、2023年设立印尼威高医疗，进一步拓宽了海外销售渠道。经过近十年的持续布局，公司海外销售网络已日趋成熟，产品销往多个国家和地区。2025年，公司实现海外销售收入32,926.30万元，同比增长62.23%。

二、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用