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：2025-001

时间：2025 年 7 月 11 日

投资者关系活动主要内容介绍

1、集采后公司销量是否提高？市占率有什么变化？三鑫医疗、山外山等作为可比公司集采放量，是否挤占了公司的市场空间？

答：自 2024 年 6 月 1 日以来，公司对比集采前后的销售情况，根据管理统计，公司主要产品出厂价下降 15%左右，销量上升则超过 20%，基本达到了以价换量的效果。在集采规则下，淘汰的主要是成本控制不好的厂商，例如部分原先市占率较高的外资厂商等，在集采过程中或主动或被动的退出竞争，释放了比较大量的市场空间。

2、如果参考费森尤斯的发展，从器械开始转为服务为主，公司未来的发展布局如何？

答：短期内，公司没有拓展透析服务业务的计划。

3、公司透析器和管路市占率都是市场第一，未来增长是否来自市占率的持续提高？

答：在目前 1/3 左右的市占率水平基础上，公司透析器和管路的增长引擎还来自治疗渗透率的持续提高，发达国家 ESRD 患者治疗渗透率是中国的 2、3 倍，同时随着国家县域透析中心建设和老旧透析设备以旧换新等政策的推动，公司未来增长的动力主要来自整体市场空间的扩容。

4、公司招股书披露了关于研发第 4、5、6 代透析器产品，能否具体介绍？

答：公司透析器上市一代产品、研发一代产品、储备一代产品。公司一直致力于提高透析效果，不断在膜材上持续改进。

公司拥有生物医用膜的核心技术，以提高生物相容性、毒素清除率等产品性能为研发目标。通过不断研发迭代，公司透析器产品的性能逐步提高，通过差异化的产品系列、同系列里更好的透析效果维持产品的毛利率水平。

5、公司管路产品主要有何竞争优势？

答：公司管路产品以自产为主，具备管路的自主研发体系。公司管路产品未来的改善空间在于生产的自动化，管路是柔性材料，自动化、工业机器人与之匹配难度较高，自动化率的提高会持续改善产品盈利空间。公司在管路生产自动化率提升方面投入大量精力，走在行业内自动化率的最前列。公司自多年前就开始了产线研发改进，目前已经做到了全套生产线研发、生产、组装全部自主。相比采购进口产线，公司成本下降明显，效率提升显著。

6、10 万人以上县增加透析中心的政策对整个市场来说设备的增量能有多少？

答：自去年出台透析设备以旧换新政策以来，透析设备的市场增量较为明显。考虑到广东、浙江、山东等东部沿海地区县域已配备有一定数量透析中心，而中西部地区区域覆盖范围大，未来新增透析中心可能以西部地区为重点。公司将持续密切关注各地新增透析中心情况，积极开拓业务机会。

7、公司在出海方面有什么计划？是否有海外并购计划？

答：公司海外业务发展较快，在透析器、管路等产品国内市占率第一的基础上，重点布局海外市场。目前公司已经在深圳建有国际业务中心，产品在东南亚、南美等地增速很快。例如，公司重点布局东南亚市场，通过医疗教育可以提升当地治疗渗透率，改善当地患者的治疗条件，公司认为海外未来有广阔的市场机会。

8、公司海外有收并购的计划吗？

答：公司一直在观察行业情况，未来看是否有合适的机会。

9、公司对于血透、腹透业务的未来增长预期？

6、**答：**血透在国内经过多年发展，整个行业处于比较稳定的增长态势，公司作为行业头部，血透业务增速目标高于行业平均水平。腹膜透析进入中国市场较晚，患者基数较小，目前在 15%左右，但行业增速高于血透。公司 2024 年腹透业务增速在 30%以上，预期未来增速仍维持在较高水平。