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：2026-001

时间：2026 年 1 月 6 日

投资者关系活动主要内容介绍

1、本次交易估值是如何考虑的？后续的重组流程有哪些？

答：（1）本次交易估值是第三方专业评估机构以标的公司历史财务数据、承诺净利润、未来财务数据预测等为基础，结合公司行业地位、竞争格局、行业发展现状与趋势、业务发展情况等因素进行综合分析得出的测算结果；同时，我们也参考了可比公司估值情况等进行了综合性考虑。

（2）本次交易尚需上市公司股东会、威高股份股东大会审议，威高股份取得联交所批准、上市公司取得上交所审核通过等流程。

2、生物制药上游业务的特点？进入有什么壁垒？

答：上游的业务是 To B 的业务，“B 端”涵盖了各行各业，总的来讲，突破“B 端”上游业务，优质的产品性能、具备性价比的产品和强有力的渠道都是非常关键的因素，例如加工制造行业的客户，因为控本考量，性价比高的产品是关键；但生物医药行业，跟其他领域有非常大的区别，进入这个领域的难度比进入其他的赛道的难度要高的多，主要体现在以下三个方面：①安全性要求高，因此产品需要具备良好的性能、质量及稳定性；②供应链稳定性要求高，因此对于企业按期交付能力有极高的要求；③替代周期长，部分重大变更产品变更周期长达半年至一年半。

3、威高普瑞在生物制药上游市场有哪些优势，对于滤器的拓展，未来有哪些协同效应？

答：（1）客户广、粘性高：威高普瑞针对生物医药领域的客户服务经验非常丰富，目前预灌封产品市场占有率在 50%以上，从实验室研发到商业化生产，威高普瑞的服务覆盖了国内 700-800 家医药企业，海外 200 多家医药企业。通过扎实的渠道优势，威高普瑞成功导入了自动给药系统相关产品，侧面证明了公司在生

物制药上游市场的渠道积累。威高普瑞销售给下游客户的包括预灌封、注射笔产品等多款产品，在药品备案环节中需要提前半年甚至一年半进行备案，因此替代成本高，客户粘性强。

（2）体系认证能力强：预灌封产品安全性要求极高，监管部门对于产品认证的管理极为严格。在多年的经营管理过程中，威高普瑞积累了丰富的产品备案经验和深刻的法规体系理解能力，对于备案过程中生产环境要求、产线条件、质量体系认证等具有丰富的经验。

（3）品牌效应显著：依靠过硬的产品质量以及成熟的销售团队，威高普瑞建立了良好的品牌形象，下游客户对于公司品牌以及制造体系深感信赖。良好的品牌形象，为威高普瑞开拓新产品渠道提供强有力的支持。

（4）具备海外销售能力：威高普瑞目前已组建了成熟的海外销售团队，2025 年前三季度主营业务收入中约有 11%来自于境外，对于滤器业务未来的发展来说，具备快速国际化的可能。

4、生物制药滤器市场的国产化率目前有多少，这个赛道主要难点在哪里？

答：生物制药滤器市场目前的国产化率整体在 20%左右。难点主要体现在技术及准入壁垒高。

（1）技术壁垒：滤器市场需要大量的技术工艺探索与积累，膜结构设计与滤器制造过程中需要对温度、浓度梯度、牵引速度等数百个参数进行精确控制，对于公司膜结构的微观控制能力要求极高；同时，由于生物制药滤器必须在极高洁净度环境下生产，防止微粒、内毒素等污染物引入，对生产设备、环境和人员的控制标准极为严格；此外，每一支出厂滤器都必须通过起泡点、扩散流或压力保持等测试，以验证其过滤精度和结构完整性，这对生产和检测技术也提出了极高的要求。

（2）准入壁垒：生物制药滤器的质量标准不仅需要测试截留分子量，还需系统评估溶出物、可提取物、吸附性、流速-压力特性、重复使用性等数十项指标，对于性能表征的要求严格且全面。制造商在向下游药企销售的过程中，必须向其提供完整的监管支持文件，包括原材料溯源、生产工艺验证、产品性能表征、细菌病毒挑战试验数据、生物安全性测试等，构建前述数据包需要进行长期的资源投入，准入壁垒高。

5、目前公司在过滤业务的技术、产品储备的情况，未来围绕生物制药上游要做哪些布局？

答：（1）公司在过滤业务领域已构建了从核心材料到关键工艺设备的自主化能力，这为进军生物制药上游奠定了坚实基础。

①中空纤维膜制备技术

公司以自主知识产权的中空纤维膜技术为核心，搭建了包含微滤、超滤、除病毒滤器在内的覆盖不同精度与场景的过滤产品矩阵。

②自主化的工艺与设备开发能力

公司作为制膜工艺与核心生产设备的开发者，成功积累了大量的膜工艺开发与设备开发的经验，这构成了我们独特且难以复制的竞争壁垒。

（2）公司将以高端滤器为战略支点，横向拓展高关联产品，纵向深化应用服务，逐步打造一体化生物制药上游耗材平台。

我们致力于成为生物制药上游整体解决方案提供商，我们的目标不仅是销售单一产品，而是成为能够为客户提供定制化产品整体解决方案的供应商，持续提供稳定、可靠、全面的国产化上游耗材组合，降低客户供应链风险。

6、公司对于生物制药上游业务的国际化拓展是如何规划的？未来的收并购思路如何展望？

答：（1）国际化一直是威高血净的重点战略布局，多年来积累了丰富的出海经验。威高普瑞预灌封等产品海外销售近年来也维持着持续高增长，2025 年前三季度海外收入占比约 11%，海外拓展成效显著，客户伴随公司出海也在持续增长。重组完成后，生物制药滤器等产品的国际化也将跟国内市场同步展开，威高血净和威高普瑞的出海历程都将为未来的国际化带来产销经验的支持和品牌的背书。

（2）重组完成后，伴随着整体收并购能力的大幅提高，收并购将成为公司拓展产品矩阵的重要手段。公司将以产业逻辑驱动，寻找国内外优质标的，捕捉产业机会，推进业务整合，持续提升整体经营能力。

7、如何展望未来威高血净存量业务总体的发展战略？威高血净目前的主营业务情况及其他拓展方向还有哪些？

答：（1）威高血净过去在深化血液净化领域的同时，转化了生物医用膜平台、生产设备平台，为将来的第二成长曲线奠定了技术基础。未来，我们将继续夯实

血液净化领域的龙头地位，深化耗材、设备布局，同时大力发展以生物制药滤器为代表的生物制药上游赛道。

（2）就血液透析业务而言，国内市场仍在消化集采带来的行业影响，公司通过拓展新品类应对激烈的市场竞争；国际化是重要的增长引擎，未来我们将持续复制印尼等市场的成功经验，不断拓宽海外销售渠道，并持续深化我们海外的本地化运营能力。

同时，腹膜透析业务近年来呈现较快的增长态势，凭借国产首张中性腹膜透析液注册证，未来有望持续带动业绩增长。