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：2026-005

时间：2026 年 8 月 26 日

投资者关系活动主要内容介绍

1、**普瑞收购目前处于什么阶段？并购后业务会发生哪些变化？两块业务如何协同？行业规范化治理对血液净化业务有什么影响？**

答：交易进度：截至本文件形成日，本次交易已通过上海证券交易所并购重组审核委员会审议，公司已披露《发行股份购买资产暨关联交易报告书（注册稿）》，尚需取得中国证监会注册，并履行发行股份登记、资产交割、工商变更等程序。本次交易能否实施及具体完成时间仍存在不确定性，后续请以公司正式公告为准。

业务变化与协同：本次交易完成后，公司将在现有血液净化业务基础上新增预灌封给药系统、自动安全给药系统等医药包材业务。血液净化仍是公司的核心业务，普瑞现有成熟业务将继续保持稳定运营。双方拟重点围绕生物制药过滤开展合作：威高血净发挥生物医用膜、过滤器研发及工程化能力，威高普瑞发挥生物制药客户、质量体系和供应商准入经验，共同推进产品验证和市场导入。协同效果仍取决于交易实施、整合及产品验证进度。

行业规范化治理：行业规范化治理有助于行业长期健康发展，也可能对部分医院项目论证、招标和采购流程产生阶段性影响。透析治疗需求具有持续性，耗材需求主要由患者人数、治疗频次和治疗覆盖率驱动。公司将坚持合规经营，持续做好公立医院、民营医疗机构及海外市场的服务和覆盖。

2、**公司利润增速快于收入的原因是什么？毛利率为什么下降？后续如何看？**

答：**经营数据：**2026 年上半年，公司实现营业收入 17.58 亿元，同比基本持平；归母净利润 2.30 亿元，同比增长 4.32%；剔除股份支付影响后的净利润为 2.56 亿元，同比增长 14.73%。公司持续推进流程优化、预算管理和精益运营，销售费用同比下降，带动期间费用得到较好控制，因此利润增速快于收入增速。管理费用受到股份支付费用影响，剔除该因素后的净利润更能反映主营业务经营变化。

毛利率变化：2026 年上半年公司综合毛利率为 37.88%，同比有所下降，主要受血液透析耗材带量采购价格执行、市场策略及收入结构变化等因素综合影响。公司将通过优化产品结构、提升生产效率、推进工艺改善和成本管控等方式，努力提升经营质量；未来毛利率仍会受到集采、产品结构、市场竞争及原材料价格等因素影响。

3、**2026 年上半年透析设备、透析器和透析管路的量价表现如何？新一轮集采续约情况如何？**

答：已披露经营口径：根据 2026 年半年度报告，公司耗材及制剂类产品实现收入 13.69 亿元，同比基本持平；医疗设备类产品实现收入 3.52 亿元，同比增长 9.4%。

集采情况：截至 2026 年 6 月末，全国以省级为单位开展血液透析器、血液透析管路带量采购的省份已覆盖 28 个省市自治区，公司相关产品已在上述地区中标。公司将按照各地规则参与接续采购及后续执行，具体中选产品、价格和执行安排以各地医保及招采平台发布的信息为准。

4、**海外业务增长的主要原因是什么？未来增长能否持续？西氏医药一直都是 40 多倍的估值，跟普瑞的业务是否类似，为什么有高溢价？**

答：上半年表现：2026 年上半年，公司境外收入约 1.84 亿元，占营业收入的比例约为 10.46%。海外业务延续增长，主要得益于产品注册、市场覆盖、渠道建设和本地服务能力的持续完善。

竞争基础：血液净化耗材是国内较早形成国产企业具备较强竞争力格局的医疗器械细分领域之一。国内大规模临床应用对产品性能、质量稳定性和供应保障能力进行了长期验证，为中国制造走向海外奠定了基础。公司的海外竞争力不仅来自综合性价比，也来自设备与耗材配套、稳定交付以及售后服务能力。

后续判断：公司将继续推进重点区域的产品注册、渠道拓展和本地化服务，并推动设备与耗材组合销售。海外业务仍会受到注册周期、当地招标和医保政策、汇率、物流及地缘政治等因素影响，季度之间可能存在波动。

同业对比：西氏医药这类企业的价值，核心并非单纯来自胶塞或药包材业务，而是其具备高认证壁垒、高客户粘性和平台化延伸能力。高端药包材及给药组件通常需随药品完成长期验证和注册，一旦进入商业化阶段，客户切换成本较

高，具备较强的生命周期绑定属性。同时，西氏持续从基础药包材向高价值组件、预灌封及自我给药系统升级，并受益于 GLP-1、生物药等创新药品种放量，因此市场更多将其视为创新药供应链平台。

普瑞与西氏在商业模式上具有相似性。普瑞在国内预灌封领域已形成较强的市场份额和客户基础，同样具备较高的注册绑定和客户粘性，并正从单一预灌封产品向玻璃/COP 预灌封、自动注射笔、笔式注射器等完整药物递送解决方案延伸。未来普瑞的长期价值不仅取决于预灌封销量增长，更在于高价值产品占比提升、海外客户拓展以及单客户全生命周期价值的持续提升。

5、**收购威高普瑞完成注册、交割和正式并表的时间预期如何？mRNA 相关包材业务的客户拓展情况如何？**

答：交易时间：本次交易已进入中国证监会注册阶段，取得注册后仍需履行发行股份登记、资产交割、工商变更以及治理和财务衔接等程序。后续请以正式公告为准。

mRNA 及相关应用：mRNA 疫苗是预灌封包装的潜在应用场景之一，预灌封给药系统还广泛应用于其他疫苗、生物药、GLP-1、单克隆抗体、促红素和抗凝药等领域。威高普瑞通常在客户药品研发阶段参与包装材料的相容性、密封性和稳定性验证。

客户管线：截至 2025 年末，威高普瑞预灌封产品已签约跟进约 200 条客户研发管线，自动安全给药产品已签约跟进约 50 条。研发管线不等同于已经形成商业销售，仍需经历药品研发、临床、注册及商业化等环节，最终转化率和收入贡献存在不确定性。

6、**收购普瑞后，未来业务如何规划？可能带来多少收入？生命科学滤器进展如何？**

答：业务规划：交易完成后，威高普瑞拟沿着巩固预灌封成熟业务、培育自动安全给药业务、拓展生命科学过滤三个方向推进。公司将优先保持普瑞团队、客户、质量体系和供应链稳定，再逐步推进联合研发、客户验证和销售协同。

收入贡献：公司现阶段不对并表后的收入提供超出已披露文件范围的具体预测。根据重组报告书（注册稿），威高普瑞 2026 年上半年营业收入为 10.92 亿元，同比增长 15.61%。未来实际贡献仍取决于交易完成时间、既有业务经营、客户管

线转化、新产品验证和整合进度。

滤器进展：公开披露资料显示，切向流滤器已完成产品试制、多种型号组装工艺开发验证，并开展客户验证性试用；中空纤维除病毒过滤器已完成产品试制及部分型号组装工艺开发验证；除菌滤器仍处于较早的产品准备和验证阶段。公司计划推动部分相关产品于 2027 年达到上市条件，但达到上市条件不等同于形成规模销售，后续仍需完成客户测试、工艺适配、质量审计和供应商准入。

7、公司国内外产能如何规划？便携式 CRRT 进展及市场潜力如何？

答：产能规划：公司目前在威海、赣州、成都设有生产基地，并按照公开披露的募投项目计划推进相关建设。公司将结合产品需求、订单情况、项目进度和产能利用率进行动态配置，优先提升现有产线效率和质量稳定性。涉及新增产能或海外产能的重大投资安排，公司将按照监管要求履行决策及信息披露程序。

CRRT 业务：公司持续围绕血液净化设备、高性能耗材及重症血液净化场景开展研发和产品布局。便携式 CRRT 可应用于急救、转运及部分资源受限场景，但市场推广仍取决于产品注册、临床应用验证、生产准备和市场准入。相关产品注册及商业化进展请以医疗器械注册信息和公司正式披露为准测。

8、海外业务盈利能力和国内相比如何？集采报量中 PP 壳体产品占比大概多少？

答：海外盈利能力：海外业务的毛利水平会受到产品结构、销售模式、区域价格、汇率、运费和当地招标政策等因素影响。公司已在定期报告中披露境内外收入和成本等相关数据，但未单独披露境内外净利润。公司不对未披露的区域净盈利水平作进一步量化拆分。

PP 壳透析器有助于丰富公司产品组合，覆盖不同临床需求和价格带。公司未公开披露 PP 壳产品在集采报量中的具体占比，因此不提供具体比例。相关中选产品及采购安排以官方招采平台发布的信息为准。

9、公司未来在新业务拓展方面有哪些战略布局？

答：总体原则：公司坚持围绕既有技术平台、客户资源和临床场景进行业务延伸，不开展与主业缺乏协同的多元化扩张。

血液净化基本盘：公司将继续围绕透析设备、透析器、管路和腹膜透析等产品，提升研发、制造、供应和服务能力，适应国内集采及市场结构变化，并持续推进海外注册、渠道和服务体系建设。

重症血液净化：公司将依托膜材料、血液净化设备、流体控制和耗材配套能力，持续研究重症血液净化相关产品及临床场景。具体研发、注册和商业化进展以公司正式披露为准。