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：2026-002

时间:2026 年 3 月 30 日

投资者关系活动主要内容介绍

1、利润增长速度快于收入，主要是哪些因素影响？经营性现金流增长 39%，主要是什么因素驱动？

答：（1）公司持续深耕国内市场，通过调整产品结构、销售渠道及客户结构，积极应对透析耗材全面带量对业绩的冲击；另一方面不断深化国际化战略，拓展国际市场，海外营业收入继续保持高速增长。与此同时，公司秉承“开源、节流、提质、降本、增效”的经营方针，报告期内加强成本费用管控，提高产品盈利能力和费用使用效率，实现报告期净利润增长略快于营收增长。

（2）公司的营收大部分来自于公立医院，近几年公立医院的货款结算周期普遍偏长。带量采购后，不少地方医保局调整了货款结算方式，公司也及时加大货款回收力度，同时加强应付账款的结算周期、结算方式管理，采购结算现金支付金额比同期大幅减少，因此本期经营活动现金净流量同比增加。

2、收入拆分中设备部分增长 19%，速度明显快于耗材/制剂，主要原因是什么？

答：1、2024 年医疗招采受行业环境影响有所延缓，延后的设备采购订单在 2025 年陆续释放，带来设备的同比增量。

2、国家推进县域血液透析服务全覆盖，带动透析设备新增需求释放。

3、医疗机构设备使用年限规范要求叠加地方财政更新支持，推动设备存量更新。2025 年行业新增及更新需求释放较多。根据招标数据，2025 年公司血液透析机中标品牌市场占有率（按金额）达 27.1%，位居全国第一，领先第二名优势显著，市场占有率稳步提升。

3、目前 2030 年预计 5 万人口县域要具备血液透析能力，如何看待对行业带来的发展催化？

答：（1）县域血透政策推进情况：2025 年 9 月国务院明确，到 2030 年常住人口

5 万以上县区普遍具备血液透析能力；2026 年国家卫健委会议指出，2025 年 10 万人口县血透服务覆盖目标已完成，并明确 2026 年重点为向 6 万人口县延伸服务，依托紧密型县域医共体，全国扩增 350 个基层血透网点。

（2）政策对行业的催化作用：350 个基层网点规模可观，中长期将提升基层血透服务可及性，推动行业渗透率提升；我国的 ESRD 患者治疗率只有 26%左右，对比日本约 90%、欧美约 60-70%的治疗率，仍有较大的进步空间，基层设施建设为渗透率提升奠定基础。

4、海外市场收入增长 60%，达到 3 个多亿的体量，能否请管理层帮我们拆分一下海外增长的主要原因，主要是哪些产品和区域的销售带来增量？

答：（1）产品维度：拳头产品发力，带动多元化全线高增长

在产品销售结构上，公司血液透析器作为拳头产品，2025 年贡献了海外市场的主要收入。其快速放量也带动了血液透析管路和血液透析机双双实现了高速增长，推动海外收入结构多元化，同时也验证了“为客户提供透析全套解决方案”策略成效。

（2）区域维度：标杆市场复制，多点开花

复制前期在印度尼西亚、乌兹别克斯坦等国际标杆市场打磨出的成熟销售体系，逐步开拓了适合公司发展的国家和地区。东南亚、中亚为核心优势区域，南美洲、非洲为高速增长潜力区域。

（3）竞争优势：差异化竞争，凸显综合实力

面对海外激烈的低价竞争，公司仍实现 60%增长，核心依托品牌与规模壁垒、团队与本土化。

（4）未来展望：“三步走”战略，从出口走向出海

第一步：聚焦“亚非拉+独联体”市场，深耕大国、大标、大项目，提升海外市占率。

第二步：完善海外营销体系与平台建设，推进重点国家子公司建设，夯实本地化运营能力。

第三步：突破欧美发达国家市场，实现技术、管理海外输出及海外建厂。

总体而言，海外市场目前正处于战略规划的快速上升期，公司对未来强劲的增长势头充满信心。

5、便携式 CRRT 装置产品最新进展？

答：近年来，CRRT 在国内市场国产替代速度比较可观，公司已布局全场景产品管线，其中，便携式 CRRT 设备研发进度更快，预计 2026 年取得注册证；该设备体积小、重量轻，可用于急救、转运、野外等场景，大幅拓展应用范围。公司同步研发配套管路、滤器等耗材，滤器已完成样品，2026 年推进型式检测。

需要提请投资者注意的是，研发存在不确定性，可能面临研发进展超出预期的情况，产品研发进展以实际研发结果为准。

6、集采背景下，2025 年全年维度，血液透析器、透析管路产品量价趋势是怎么样的？

答：受集采政策影响，2025 年公司透析器、透析管路产品价格同比有所下降，但产品销量均实现稳步增长。集采自 2024 年下半年起在全国陆续落地，公司前期实现快速上量，2025 年集采基本全国覆盖，公司已有效巩固提升后的市场份额。

7、血液透析耗材集采的后续接续相关安排？

答：2026 年公司已启动河南牵头的 23 省联盟透析耗材集采续约报量工作，目前报量已完成，目前等待续约落地执行。为更好匹配医保控费、医院耗占比管控需求，公司推出 PP 壳体系列增补产品，价格较首轮中标价略有下调，丰富产品矩阵，进一步满足终端多元化需求。

8、腹膜透析液业务的发展情况，收入规模如何？未来发展的战略重点是什么？如何看待这一业务在中国未来的发展机遇？

答：（1）业务发展与收入规模：公司腹膜透析液业务 2025 年已实现扭亏为盈，产品结构持续优化，中性腹膜透析液收入占比高于酸性液。在行业集采与激烈竞争环境下，全年收入仍保持高速增速。

（2）未来发展战略重点：未来将以中性液为核心发展方向，依托其更佳的临床优势，持续优化产品结构；同时不断强化专业化药品销售团队建设，提升市场覆盖与服务能力。酸性液受集采影响利润率相对偏低，公司将聚焦高价值、高临床认可度产品，提升整体盈利水平。

（3）未来发展机遇：我国腹膜透析市场未来增长空间广阔，国产替代仍是行业及公司业务最核心的发展机遇。公司将凭借产品、渠道与服务综合优势，持续提升市场份额，推动腹膜透析业务稳健快速发展。

9、公司 2026 年的增长驱动来自哪里？未来的研发方向是怎么样的？

答：2026 年公司增长主要来自海内外双轮驱动：海外市场：继续保持积极拓展的态势，力争成为公司重要增长极；国内市场：凭借产品、渠道与份额优势，保持稳健增长。

研发方面，血液透析器持续迭代，巩固龙头地位，坚持“储备一代、研发一代、生产一代”的研发思路。第五代透析器：已完成工艺验证，进入量产转化阶段；第六代透析器：已启动前期研发，开展工艺摸索与样品试制；新一代产品在膜孔精准控制、中大分子毒素清除等性能上实现显著提升。在稳固血液透析基本盘的基础上，拓展 CRRT 全场景产品线。生物制药上游方向，将制膜技术横向拓展，依托血液净化领域自主膜技术平台，向生物制药上游高壁垒赛道延伸，打造整体解决方案。

10、研发费用同比收窄，主要是什么原因导致？未来如何考虑研发费用的投入？管理、销售费用率的 2026 年趋势如何？

答：2025 年血液透析滤过器、第五代透析器等项目已基本完成工艺验证，顺利转入注册检验，大规模的试制投料减少，物料、检测费相应减少。同时，公司通过研发项目精细化管理，提高费用使用效率与效益。未来，公司继续坚持“提质、降本、增效”的原则，保障研发费用有效投入，重点投向耗材升级、CRRT 设备与滤器以及生物制药上游等战略领域。2026 年随着营收规模持续扩大，叠加公司强化费用管控，预计销售、常规管理费用率，将稳中有降。