

证券代码：300453

证券简称：三鑫医疗

江西三鑫医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230420

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称	华安证券 兴业基金 东吴证券
时间	2023年4月18日-2023年4月20日
地点	南昌、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书 刘明
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、简要介绍公司主营业务等基本情况</p> <p>公司董事、副总裁、董事会秘书刘明简要介绍了公司主营产品血液净化类、输注类、心胸外科类三大产品群行业状况，并对 2022 年年度报告进行全面解读。</p> <p>2022 年，公司实现营业收入 13.36 亿元，较上年增长 14.75%，近三年复合增长率为 19.19%；实现归属于上市公司股东的净利润为 1.85 亿元，较上年增长 18.42%，近三年复合增长率为 26.37%。</p> <p>公司核心业务为血液净化类，2022 年实现营业收入 8.82 亿元，比上年增长 19.91%，占公司营业总收入的 66%，公司血液净化业务保持较快增速。</p> <p>2022 年，输注类实现营业收入 3.52 亿元，比上年增长 3.75%，占公司营业收入的 26.34%。</p> <p>子公司宁波菲拉尔产品主要用于心胸外科领域，2022 年心胸外科类产品实现营业收入 6549.05 万元，比上年下降 5.48%，受 2022 年上半年疫情影响，略有下降。</p>

二、互动交流环节

问：血透行业保持增速的原因？

答：2021 年我国终末期肾病患者为 360 万人，作为终末期肾病患者的主要治疗方式，血液透析存量市场巨大；而目前国内终末期肾病患者透析治疗率仅为 20%左右，低于世界平均透析治疗率 37%，远低于欧美国家透析治疗率 75%，未来透析治疗率的提升将带来血透市场的增长。

根据中国医师协会肾脏内科医师分会 2022 年学术年会公布的数据，我国大陆地区血液透析患者的平均透析龄达 50.9 个月，相比 2011 年增加了 19.1 个月；透析龄超过 5 年的患者数量比例为 31.5%，大于 10 年的占比为 8.4%；随着透析治疗的进步及对并发症的关注及控制，透析龄正在逐渐被延长，同时透析患者的生活质量越来越高。

另一方面，目前进口透析机、透析器市场占有率较高，国产替代空间巨大，在国产替代支持政策深入实施下，将释放更大市场空间，血透行业将持续保持高速增长态势。

问：国外市场销售模式是否有变化？

答：公司国外市场销售方式包括渠道开拓和自主持证等方式。公司国外市场销售模式未发生重大变化，未来将重点加强自主持证方式，进一步提高国外市场准入能力，增强品牌影响力。

问：透析器核心部件中空纤维透析膜的国产化情况？

答：透析膜的研发生产有较高的技术壁垒，通常需要两至三年的时间才能建立稳定的生产线。目前，国内仅有包括公司在内的少数几家厂商实现透析膜的自主制备。

问：目前集采对血透行业的冲击？

答：随着集采政策的深入推进，血透产品价格有不同程度的下降，目前价格已处于市场较低水平，企业利润承压。但集采是以价格换取市场份额的重要机遇，公司因具备血液透析全产品链组合优势和规模效应，可通过集采中标快速进入更多医院，提升产品市场占有率。

问：2022 年疫情对公司血透产品业绩的影响？

答：血液透析作为终末期肾病患者维持生存所必需的治疗方式，在疫情期间得到了较好的保障，透析患者的透析治疗需求总体上未受到严重影响。但疫情对公司新市场的开拓、原材料成本、产品运输成本及交付效率等方面仍然产生了一定的不利影响。

问：公司无针注射系统产品优势、未来市场空间如何？

答：公司无针注射系统主要适用于需长期注射胰岛素的糖尿病患者，产品通过设计机械加压装置和微孔高速喷射完成药物注射，取消传统注射器钢针，可减轻患者心理压力、提高药物吸收率，对解决糖尿病患者痛难点问题具有重要意义。

问：公司未来的业绩增长点和竞争优势？未来的发展方向是什么？

答：业绩增长点：（1）医疗新基建、医疗资源下沉以及国产替代等国家政策持续发力，医疗器械市场将保持持续增长；（2）核心业务血液透析市场具有十分广阔的发展空间；（3）公司持续进行的产品迭代、新产品推广和其他产业布局等。

竞争优势：（1）公司是国内少数几家拥有血液透析设备+耗材全产业链产品布局优势的企业；（2）公司拥有广阔的国内外销售渠道和专业销售团队；（3）通过持续优化产能布局、推进数字化转型和开展精益管理等形成的成本竞争优势。

产业发展：公司持续以“提升透析患者生存质量”为宗旨，深耕血液净化领域，不断延伸产品链。为解决透析患者内瘘狭窄堵塞问题，公司自主研发并获得 PTA 高压球囊扩张导管注册证，并继续围绕透析内瘘狭窄、堵塞等血管通路问题完善产品群；子公司圣丹康立足中医药与器械结合领域，以中医药早期干预慢性肾病管理为切入点，旨在保护肾功能不全患者的残余肾功能，造福数量庞大的早、中期慢性肾病患者，其产品肠道无创介入治疗装置已注册检验合格，一次性使用无菌直肠导管已进入注册审评阶段；公司投资参股投资厦门精配软件工程有限公司，布局智慧医疗和医院数字化系统。

公司进一步构建了以医疗器械为核心，产品和服务涵盖血管介入、

	中医药、医院数字化系统等新领域的产业格局。
附件材料	无
日期	2023年4月20日