

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：20250401

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 2024 年年度业绩交流会（电话会议）
参与单位名称	华创证券、西南证券、信达证券、东吴证券、华安证券、国盛证券、中信资管、金之灏基金、东方证券、方物基金、广发基金、应科咨询、中天国富、中航信托、汇安基金、嘉实基金、国信证券、南方基金、红筹投资、华金证券、相聚资本、开思基金、智诚海威、兴证全球、恒邦兆丰、遵道资产、中银国际、中国人寿、月阑私募、中邮证券、国融自营、青骊投资、禧弘私募、Willing Capital Management、海通证券、汇安基金、荷荷晴川
时间	2025年4月1日
地点	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	一、简要介绍公司主营业务等基本情况 公司董事、副总裁、董事会秘书刘明简要介绍了公司主要业务及 2024 年年度经营情况。 公司保持一贯稳健的发展态势，报告期内，实现营业收入 150,043.84 万元，较上年同期增长 15.41%；实现归属于上市公司股东的净利润为 22,740.41 万元，较上年同期增长 10.05%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 20,986.92 万元，较上年同期增长 16.02%。公司业务主要体现在以下几大领域： 血液净化类：报告期内，血液净化类产品实现营业收入 121,700.93

万元，比上年同期增长 28.20%，该类产品营业收入占公司总收入的比重为 81.11%。本报告期内，国内以联盟集采形式多次开展医用耗材带量采购，公司报价策略灵活精准，集采范围内的所有产品均中标，同时，国外市场开拓明显，优势产品血液透析器、血液透析浓缩物、血液透析管路经营业绩快速增长，血液透析设备全球竞争力加强，出口订单规模快速扩大，销售数量同比增长 120%。

给药器具类：报告期内，给药器具类产品实现营业收入 18,979.82 万元，比上年同期下降 18.87%，该类产品营业收入占公司总收入的比重为 12.65%。

心胸外科类：报告期内，心胸外科类产品实现营业收入 7,257.15 万元，比上年同期增长 2.81%，该类产品营业收入占公司总收入的比重为 4.84%。

其他类：报告期内，其他业务实现营业收入 2,105.94 万元，该类业务营业收入占公司总收入的比重为 1.40%。

2024 年重点事项：

1、国内集采方面，公司血液透析器、血液透析管路、动静脉瘘穿刺针、透析用留置针等主要血液透析产品中选“二十三省”血液透析耗材联盟集采和“京津冀 3+N”血液透析耗材联盟集采，公司报价策略灵活精准，集采范围内主要产品均中标，在获得约定采购量的同时，具备参与待分配采购量的分配资格，且部分产品的报价上具备较大优势；公司在部分北方市场，尤其是集采前占有率低的地区有新突破，填补了薄弱市场和空白市场。根据相关带量采购文件规定，带量采购执行时间均在 1 年及以上，到期后可根据采购和供应等实际情况延长采购期限，有利于保障公司产品持续稳定销售的市场通道，夯实头部企业优势地位。

2、国外市场开拓方面，公司成功完成印度尼西亚、秘鲁、墨西哥等国家的产品注册，并加速推进俄罗斯、土耳其等市场的认证进程。通过搭建全球自主持证体系，公司血液净化业务进一步强化国际市场布局，显著提升全球竞争力，为品牌全球化奠定坚实基础。2024 年，公司海外市场开拓成效显著，海外业务实现营业收入 27,412.03 万元，同比增长

39.70%，成为公司业绩增长的重要驱动力。

3、研发创新方面，2024 年，公司研发投入 7,717.56 万元，占 2024 年营业收入的 5.14%，在研项目 30 余项，新增一次性使用血液透析器（湿膜、高通/非高通）、血液透析浓缩物（A 液+B 粉）等 9 项新产品注册证，公司自主研发并作为国产品牌首次获得审批注册的一次性使用血液透析器（湿膜，高通/非高通）一举打破了国外同类进口产品在国内的长期垄断，在国内血液透析行业起到了很好的示范带动作用。

二、互动交流环节

问：公司湿膜透析器产品未来规划？

答：2024 年，公司自主研发的一次性使用血液透析器（湿膜、高通/非高通系列）产品取得医疗器械注册证，成为国产品牌首家拥有该产品注册证的企业，并取得国家医保耗材的分类编码，其以先进的透析膜湿化填充工艺和更加优异的生物相容性，提升患者的透析体验和生存质量，致力于为患者提供经济可靠的血液透析产品。

公司将积极响应配合湿膜透析器产品的医保和集采政策，持续加大湿膜透析器的市场开拓力度，推动血液透析器的国产替代进程。

问：2024 年公司毛利率同比上升、净利润率同比下降的原因？

答：受益于集采扩量的影响，公司产品产能逐步释放，产能利用率提高，规模效应显现；公司多年来推行数字化转型和精益生产，降本增效成果显著，公司 2024 年毛利率同比略有上升。

2024 年度，公司营业收入同比增长 15.41%，管理费用同比增加 18.10%，研发费用同比增加 25.29%，资产减值损失同比增加 978.57 万元（主要系 2024 年度计提长期股权投资减值准备 885.83 万元）。受上述各项因素综合影响，2024 年度净利润率同比略有下降。

公司将进一步优化生产工艺，加快新产品市场推广速度，增加业绩新增长点，推动公司高质量发展。

问：产能扩张计划？

答：公司紧贴市场需求，在江西、云南、黑龙江、宁波等生产基地基础上进一步组建四川生产基地、扩建江西研发生产基地，新增的两大

生产基地（四川基地、江西新基地一期）均已顺利通过验收并取得生产许可。

四川威力生作为公司在西部发展战略布局中的关键支点，已拥有一次性使用血液透析器（干膜）、血液透析浓缩液、血液透析粉、一次性使用血液透析管路、透析机消毒液、一次性使用血液透析器（湿膜，高通/非高通）等血液透析系列产品注册证，产能逐步释放，为公司在西部市场的深耕奠定了坚实基础。

江西南昌血液透析系列产品研发生产基地项目（一期），已于 2024 年完成 1#车间透析膜纺丝、透析器组装线的投产使用，并重新规划江西基地血液透析浓缩液产能布局，将集中建设 3000 万人份的血液透析浓缩液产线，构成规模庞大的血液透析浓缩液基地，进一步夯实公司在行业内的领先地位。该基地全面投产后将进一步扩充公司血液透析系列产品产能，能更好地满足持续增长的市场需求并扩大产品规模经济效应，并将建设新型医疗器械技术研究交流平台及医疗器械高端人才创新创业开放平台，打造中部医疗器械产业示范高地。

问：公司出海计划？

答：公司成功完成印度尼西亚、秘鲁、墨西哥等国家的产品注册，并加速推进俄罗斯、土耳其等市场的认证进程。通过搭建全球自主持证体系，公司血液净化业务进一步强化国际市场布局，显著提升全球竞争力，为品牌全球化奠定坚实基础。公司有针对性地开拓东南亚、南美洲等新兴市场，继续扩大海外自主持证范围，实现在更多国家和地区的自主持证，拓展海外市场。

2024 年，公司血液净化产品出口收入同比增长 67%，其中，血液透析耗材增长比例超过 50%，血液透析设备增长比例超过 100%。

问：血液透析器、血液透析设备产品的竞争格局？

答：当前，血液透析器和血液透析设备仍存在广阔的国产替代空间。进口血液透析设备市场占有率处于较高水平，国产替代空间巨大。血液透析器国产化进程加快，首先，血液透析市场空间在持续扩大，市场需求持续增长；其次，根据二十三省血透产品集采政策，国产企业与进口

	企业产品同组招标，国产透析器竞争优势凸显，给国产透析器更大市场空间。 问：原材料聚醚砜（PES）研发进度？ 答：公司“血液透析器的医用聚醚砜（PES）材料国产化制备技术及产业化研究”入选为国家工信部生物医用材料创新任务揭榜挂帅揭榜单位，目前处于与上下游厂商合作开发验证测试阶段。该项技术的突破将对公司透析膜、透析器综合竞争力的进一步提升有积极作用，同时推动行业内医用砜类材料产业化进程，助力国内砜类材料产业创新发展。 问：公司未来发展展望？ 答：在行业层面，由于糖尿病肾病已成为新增血液透析患者第一大因素、县域血液透析市场的加速下沉、透析治疗率的提高、透析龄的延长及血液透析设备国产化率的逐步提升，透析市场的需求将继续保持良好的稳定增长趋势。在政策层面，国内以联盟集采形式多次开展医用耗材带量采购，公司集采中标情况良好，含血液净化类、血管介入类和给药器具类多款产品。其中，2025年初，公司新产品 PTA 高压球囊扩张导管已中选省际联盟外周血管介入导引通路等 4 种医用耗材集中带量采购项目，有望通过集采快速实现“以价换量”，带来市场新突破。 今年《政府工作报告》明确提出“优化集采政策，强化质量评估和监管”，2025 年我国集中带量采购将进入巩固与提升的关键期。政策重心从“扩面降价”转向“稳价提质”，通过动态调整中选规则，确保降价不降质，推动行业向规范化、可持续方向发展。从最新的集采动向和政策实践来看，公司集采产品价格已处于较低水平，接下来产品降价趋于温和，但对产品供应能力和质量有更高要求，行业头部企业获得更大优势。集采中标有助于头部企业通过“以价换量”进一步快速增加市场份额，充分发挥规模效应，夯实其稳固的行业地位。公司将充分研究行业发展格局与集采政策，制定更加科学、灵活、精准的报价体系，增加集采中选约定采购量和二次分配量，实现更好的规模效益。
附件材料	无

日 期	2025 年 4 月 1 日
-----	----------------