

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：20250403

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_____
参与单位名称	国金证券
时间	2025年4月3日
地点	三鑫医疗会议室
上市公司接待人员姓名	董事 乐珍荣 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、董事会秘书刘明先生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%。

二、互动交流环节

问：公司未来产业投资方向？

答：公司继续坚持聚焦主业，围绕血液透析产品创新升级、完善连续肾脏替代疗法（CRRT）等多种血液净化治疗模式产品群，并从肾病全病程管理布局糖尿病、早中期肾病、血管介入等领域。一方面，公司在血液透析全产业链的基础上，积极布局血液透析滤过（HDF）、连续肾脏替代疗法（CRRT）等血液净化治疗领域，已获得连续性血液净化管路及附件、血液透析滤过器等医疗器械产品注册证；公司针对血液透析患者的个性化需求围绕现有产品迭代升级，不断丰富产品矩阵，陆续推出低钙血液透析浓缩液、高钙血液透析浓缩液、枸橼酸型血液透析粉、冰醋酸型血液透析浓缩液、含糖血液透析浓缩液等多种特殊配方和不同型号的血液透析浓缩物产品群，并获得国产“首证”湿膜透析器，进一步打造了血液透析个性化治疗产品服务平台。另一方面，公司通过肾病全病程管理切入糖尿病、早中期肾病、血管介入等领域，不断延伸产品管线，取得了医用无针注射器、PTA 高压球囊扩张导管、一次性使用透析用留置针、血管鞘组、一次性使用无菌直肠导管、肠道水疗机等医疗器械产品注册证，致力于逐步实现“肾病原发疾病（糖尿病）- 早中期肾病 - 终末期肾病”一体化战略布局。

同时，公司积极关注外延项目，将进一步加大对现有赛道和新领域的探索。

问：公司给药器具产品未来规划？

答：随着人口老龄化加剧、慢性病患者数量持续上升及医疗技术的不断进步，临床对给药器具在安全性、便捷性、精确性等方面的要求日益提高。公司将紧跟市场需求，持续对给药器具产品迭代升级。在材料优化、功能升级、精准给药等方向持续突破，推出精密过滤输液、避光输液、安全注射、医用无针注射等多款功能性新型产品，推动给药器具产品在安全、精确、便捷等方面转型升级。

问：公司心胸外科业务情况？

答：公司控股子公司宁波菲拉尔主要从事心脏外科体外循环耗材的研发、生产与销售，在其所处的心脏外科体外循环耗材领域处于行业龙头地位。宁波菲拉尔产品主要应用于心脏外科体外循环手术过程，特别是需要打开心脏进行操作的心脏外科手术（心内直视术），主要产品包括人工心肺机体外循环管道包、一次性使用血液微栓过滤器、一次性使用贮血滤血器、一次性使用心脏冷停搏液灌注器、一次性使用心肺转流血路接头等。2024 年，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%。

问：集采政策对公司血液净化产品价格产生冲击？

答：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。

问：公司糖尿病业务情况？

答：根据中国肾脏疾病数据系统（CNRDS）公开信息，2023 年我国血液透析新增患者中，糖尿病肾病患者占比为 30.5%，排名第一，超过占比为 27.4%的原发性肾小球疾病患者，糖尿病已成为我国新增血液透析患者的第一大原发疾病。公司通过肾病全病程管理布局糖尿病领域，糖尿病

	是一种慢性终生性疾病，目前基本无法根治，注射胰岛素控制血糖依然是糖尿病管理的主要手段之一。公司凭借在血液净化领域和给药器具领域的行业经验和技術沉淀，创新给药方式，研发推出医用无针注射器，在能消除患者恐针心理、免受扎针痛苦的同时，通过弥散给药方式，加快药物吸收效率，真正实现无针、舒适、高效注射胰岛素。同时，该产品需配套安瓿瓶（一次性耗材）使用，便于携带，能满足患者多种使用场景。公司将深入解决患者痛点，通过工艺优化，在患者使用便捷性和适配市场通用安瓿瓶产品等方面，加快该产品的迭代创新。 问：公司 2024 年出海情况？ 答：公司 2024 年实现营业收入 150,043.84 万元，同比增长 15.41%，海外业务实现营业收入 27,412.03 万元，同比增长 39.70%。从产品端看，公司优势产品血液透析器、血液透析管路经营业绩快速增长，血液透析设备出口订单规模快速扩大，销售数量同比增长 120%。2024 年海外业务收入中血液净化产品收入同比增长 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%。从市场端看，公司成功完成在印度尼西亚、秘鲁、墨西哥等国家的注册，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，公司进一步强化血液净化业务国际市场布局，持续提升全球竞争力，为品牌全球化奠定坚实基础。
附件材料	无
日 期	2025 年 4 月 3 日