证券代码：603014　　证券简称：威高血净　　公告编号：2026-075

山东威高血液净化制品股份有限公司

关于 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为深入贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》精神，认真落实上海证券交易所“提质增效重回报”2.0 专项行动的相关部署，公司于 2026 年 11 月 9 日召开第二届董事会第二十七次会议，审议通过了《关于 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案的议案》。本行动方案立足自身发展战略、经营实际与投资者关切，明确公司 2026 年行动目标，具体内容如下：

一、公司经营情况概述

山东威高血液净化制品股份有限公司（以下简称“威高血净”或“公司”）专注于血液净化制品与给药系统的研发、生产和销售，主要产品包括血液透析器、血液透析管路、血液透析机、腹膜透析液及预灌封给药系统、自动安全给药系统等，分别围绕血液透析、腹膜透析与给药系统领域，辅以血液净化与给药系统配套产品的销售，是国内产品线最为丰富的血液净化制品与给药系统厂商之一。

山东威高普瑞医药包装有限公司（以下简称“威高普瑞”）在预灌封给药系统及自动安全给药系统等医药包材领域发展势头良好，相关业务处于市场领先地位。威高血净主要产品为血液透析器，其核心技术为以血液透析用中空纤维膜为代表的生物医用膜相关技术。双方在生物制药滤器业务上具备协同基础，可共同开拓以生物制药滤器为重点的生物制药上游业务。同时，多项政策的出台鼓励上市公司通过并购重组推动自身高质量发展，为资本运作提供了良好的政策环境。

在上述背景下，威高血净于 2025 年启动重大资产重组，通过发行股份购买资产的方式取得威高普瑞 100%股权（以下简称“本次交易”）。通过本次交易，一方面可以整合优质资产，做大做强上市公司，进一步提升盈利能力和投资价值，增强抗风险能力；另一方面，公司可借助威高普瑞丰富的生物制药企业客户资源，与自身以中空纤维膜为代表的生物医用膜核心技术形成协同，把握生物制药行业发展机遇，共同开拓以生物制药滤器为重点的生物制药上游业务市场。

目前，本次交易已完成威高普瑞股权的工商变更登记手续，公司已取得威高普瑞

100%股权，具体内容详见公司于 2026 年 9 月 15 日披露的《关于发行股份购买资产暨关联交易之标的资产过户完成的公告》（2026-065）。

（一）经营指标分析

单位：亿元

经营指标	2024 年	2025 年
营业收入	52.76	56.51
利润总额	12.22	12.82
归属于上市公司股东的净利润	10.30	10.83
经营活动产生的现金流量净额	11.63	13.22
总资产	103.78	122.17
补充指标		
海外收入占比	6.67%	9.69%
运营费用收入产出系数（注）	4.71	4.89

注：为同一口径进行对比以反映公司并购后的经营业绩，此处营业收入、利润总额等财务指标为包含威高普瑞的备考合并口径；

注：“运营费用收入产出系数”为营业收入除以销售费用、管理费用、研发费用合计数的比例。

2025 年公司营业收入增长率为 7.11%，归属于上市公司股东的净利润增长率为 5.18%，整体保持稳中向好的态势。一方面，公司持续深耕国内市场，在血液净化制品领域调整产品结构与销售渠道，应对透析耗材全面带量采购；在给药系统领域通过迭代升级优化产品结构，抢抓自动安全给药系统市场增量；另一方面，公司不断深化国际化战略，拓展血液净化制品与给药系统国际市场；同时，加强成本费用管控，提高产品盈利能力和费用使用效率。通过开源节流、提质、降本增效等一系列措施，保障公司稳定发展。

（二）主营业务分产品、分地区情况分析

单位：亿元

分产品	2024 年		2025 年	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
血液净化制品	35.35	42.73%	37.05	40.55%
给药系统	16.51	50.76%	18.66	49.93%
其他	0.91	22.41%	0.81	22.98%
分地区	**2024 年**		**2025 年**	
	营业收入	**毛利率**	**营业收入**	**毛利率**
中国大陆	49.24	45.10%	51.04	43.47%
其他国家和地区	3.52	41.92%	5.48	42.73%

1、分产品经营情况

血液净化制品作为公司的主要业务，收入占比 65%以上，2025 年收入增长率为 4.83%，全产品线保持稳定增长，主要系公司坚定投长期，稳质量，提升产品竞争力，并且积极拓展海外市场，不断强化全球营销网络，提升营销能力。血液透析产品毛利率有所下降，主要系公司为了应对透析耗材全面带量采购和市场竞争，及时调整销售政策。

给药系统[1]收入占比 30%以上，2025 年收入增长率为 13.02%，快速增长主要系下游生物药等厂家需求持续释放，预灌封等给药系统销量持续增加。

2、分地区经营情况

公司 2025 年境内收入为 51.04 亿元，相比同期增长率为 3.64%，在其他国家和地区的销售收入为 5.48 亿元，相比同期增长率为 55.71%，整体趋势向好，主要系公司持续深耕国内市场，同时强化全球营销网络，布局海外市场，谋求第二增长曲线。

二、管理层对公司提质增效重回报现状的讨论与分析

（一）经营类指标分析

1、指标选取说明

海外收入占比是衡量公司国际化战略布局成效的关键指标，能够有效反映公司在优化收入结构、培育第二增长曲线方面达成的业绩；运营费用收入产出系数指营业收入与运营费用（销售费用、管理费用、研发费用之和）之比，反映单位运营费用投入所创造的收入规模，是衡量公司费用管控能力与运营效率提升水平的综合性指标。上述两项指标分别从市场结构与投入产出效率两个维度刻画公司经营质量的改善水平。（详见下表）

经营指标	2025 年现状	2026 年目标
海外收入占比	9.69%	12.00%
运营费用收入产出系数	4.89	5.50

2、现状讨论分析

2025 年，公司经营整体保持稳健，海外收入占比与运营费用收入产出系数同步提升，市场结构持续优化、费用效率稳步改善。海外收入占比由 2024 年的 6.67%提升至 2025 年的 9.69%，提高 3.02 个百分点，主要是公司近年来一直积极布局海外市场，不断强化全球营销网络，致力于打造公司业务第二增长曲线，目前已在香港、厄瓜多尔、印度尼西亚设立境外子公司，负责各区域业务拓展。运营费用收入产出系数

[1]2026 年 9 月，公司发行股份购买山东威高普瑞医药包装有限公司 100%股权已完成交割过户。被合并公司主要产品为预灌封给药系统、自动安全给药系统等医药包材，本次合并属于同一控制下企业合并，按照企业会计准则要求，已对历史财务数据追溯重述。

由 2024 年的 4.71 提升至 2025 年的 4.89，主要是面对激烈的市场竞争环境，公司在夯实国内、拓展海外市场的同时，加强成本费用管控，提高费用使用效率。

目前，公司经营发展仍面临一定挑战：一是国内血液透析耗材带量采购全面铺开，医保支付方式改革推动医疗机构主动控费，国内市场竞争愈发激烈，客观上公司提升海外收入占比的紧迫性进一步增强；二是血液透析产品在美国等发达国家与地区完成注册认证的难度高、时间长，而东南亚等部分新兴市场国家正在逐步提高本土化生产要求，海外市场面临准入门槛高、营收释放周期长的困难；三是海外市场开拓前期需持续投入注册认证、渠道建设、学术推广及本地化团队，对运营费用收入产出系数形成压力。

3、提升举措

针对上述挑战，围绕 2026 年海外收入占比提升至 12.00%、运营费用收入产出系数提升至 5.50 的经营目标，公司将重点从海外市场拓展、注册与合规能力建设、费用精细化管控三个维度统筹发力，推动经营质量与经营效率同步改善。

一是加快海外市场布局，提升海外收入贡献。聚焦东南亚、拉美、中东等重点区域，在巩固现有经销合作基本盘的基础上，拓展当地经销网络及售后服务网点，充分发挥香港、厄瓜多尔、印度尼西亚等境外子公司的区域辐射作用，实现重点市场属地化运营；积极参与国际医疗器械展会与专业学术会议，拓展头部经销商、连锁医疗机构及区域代理商客户；结合不同市场的准入条件与关税政策，逐步通过合资建厂等方式实现血液透析耗材的本土化生产，降低公司海外销售的关税与物流成本。

二是强化注册认证与合规体系建设，打通海外准入通道。按市场容量与准入难度排定优先级，制定逐步覆盖东南亚、拉美、中东等主要新兴市场及韩国、美国等国家的产品注册路线图，有序推进海外市场的产品注册；持续完善公司质量管理体系，强化上市后监督、不良事件监测与召回管理能力，降低海外合规风险。

三是深化费用精细化管控，提高费用投入产出效率。建立以投入产出为导向的费用预算与考核机制，按区域、产品线、客户层级差异化配置销售资源，压减低效重复的学术推广与非生产性支出；持续深化公司供应链精益管理，降低原材料采购成本与物流运输成本，提高能源利用效率，合理控制原材料及产成品的库存水平，提高投入产出效率。

（二）回报类指标分析

1、指标选取说明

公司高度重视投资者回报与沟通，围绕现金分红、投资者关系管理、ESG 报告

三大维度设置指标，衡量公司投资者回报水平与投资者关系服务质量。（详见下表）

指标	2025 年现状	2026 年目标
现金分红	2025 年度全年派发现金红利 216,546,962.09 元（含税），占 2025 年度可供分配利润的 50.02%	在满足一定现金分红的条件下，以现金方式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的 50%
投资者关系管理	重视中小投资者权益保护，举办业绩说明会 1 场，参加券商策略会 20 场，新增券商覆盖家数 6 家，回复 E 互动投资者提问 41 次，回复率 100%	持续优化中小投资者沟通渠道与服务质量，常态化开展投资者交流活动，举办业绩说明会不少于 5 场
是否披露 ESG 报告	未披露	公司拟于 2027 年披露 2026 年度 ESG 报告

注：公司于 2025 年 5 月 19 日在上海证券交易所主板上市。

2、现状讨论分析

公司始终将投资者回报作为经营的重要目标，建立了持续、稳定、合理的投资者回报机制。2025 年 5 月 19 日公司于上海证券交易所主板上市，上市当年即进行半年度分红，为年度多次分红打下基础，全年累计派发红利占 2025 年度可供分配利润的 50.02%。

此外，公司于 2026 年 1 月 6 日披露了《未来三年（2026 年-2028 年）股东分红回报规划》，承诺在满足一定现金分红条件下，公司每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 50%。

同时，为提升投资者获得感，公司在保持年度分红连续性的基础上积极探索多次分红安排。公司于 2026 年 3 月 28 日披露《关于提请股东会授权董事会决定 2026 年中期利润分配的公告》（2026-022），并经 2025 年年度股东会审议通过，为中期分红的常态化实施提供程序保障，进一步增强分红的可预期性。2026 年 8 月 26 日，公司披露《关于 2026 年半年度利润分配方案的公告》，完成半年度现金分红实施，继续践行年度多次分红的做法。

公司高度重视中小投资者权益保护，通过《公司章程》《投资者关系管理制度》等制度明确了相关保护要求，股东会审议重大事项时对中小投资者表决单独计票并单独披露。公司建立了多元化的投资者沟通渠道，通过投资者热线、投资者邮箱、上

证路演中心等方式，与中小投资者保持持续、有效的沟通。

公司已建立较为完善的投资者关系管理机制，搭建了高效的投资者沟通渠道。2025 年，公司累计举办业绩说明会 1 场，参加券商策略会 20 场，积极回复 E 互动平台投资者提问 41 次，回复率 100%。公司持续运用数据可视化、图文结合等方式，提升信息传递质量。此外，公司积极拓展券商覆盖范围，深化分析师沟通机制，截至 2025 年 12 月 31 日券商覆盖家数已达 6 家。

2026 年以来，公司已持续开展多层次投资者沟通工作：2026 年 4 月 10 日披露《关于召开 2025 年年度业绩说明会的公告》，召开 2025 年年度业绩说明会；2026 年 8 月 26 日披露《关于召开 2026 年半年度业绩说明会的公告》，召开 2026 年半年度业绩说明会，并分别披露投资者关系活动记录表；2026 年 5 月 14 日，公司公告参加 2026 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，通过集体接待日形式搭建与投资者直接交流的渠道。

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 14 号——可持续发展报告（试行）》的相关规定，公司暂不属于强制披露可持续发展报告的主体范围。公司 2025 年未披露 ESG 报告，但公司一直高度重视环境保护、社会责任及公司治理工作，已将可持续发展理念融入日常经营管理，并拟于 2027 年披露 2026 年 ESG 报告，进一步提升信息披露质量。

3、提升举措

2026 年，公司将继续严格遵循《公司章程》的相关要求，在符合现金分红条件下，综合考虑公司经营情况、发展阶段、现金流状况以及投资需求等因素，持续优化利润分配方案，积极回馈广大投资者。

公司将持续优化投资者沟通渠道与服务质量，在依法合规履行信息披露义务的前提下，通过公司官网、公众号等平台加强经营情况的宣传展示，进一步拓宽投资者特别是中小投资者获取公司信息的渠道。同时，公司将依托投资者关系管理及舆情管理相关制度，安排专人对接券商策略会等投资者交流活动，及时接听投资者来电、办理投资者来函，并对 E 互动平台提问进行答复、登记留痕。做好沟通事项的登记与跟踪反馈；持续关注媒体、股吧等渠道涉及的舆情信息，对公司经营及披露信息存在误解或不实传播的，及时予以澄清回应，切实保障中小投资者的知情权、参与权与监督权。

公司将召开业绩说明会不少于 5 场，通过电话与网络互动相结合的方式，由董事长、总经理、财务负责人及董事会秘书等管理层出席，围绕经营业绩、发展战略、

重大投资等事项与投资者充分交流，持续提升业绩说明会的透明度与有效性。

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 14 号——可持续发展报告（试行）》的相关要求，公司拟于 2027 年披露 2026 年度 ESG 报告，持续完善 ESG 治理体系，进一步推动 ESG 理念融入公司发展战略与经营管理，不断提升信息披露质量，以 ESG 治理为公司高质量发展赋能。

（三）规范类指标分析

1、指标选取说明

根据《上海证券交易所股票上市规则》《上市公司治理准则》等监管规定，结合公司合规管控要求，从信息披露、内控体系建设、独董履职三大维度设置指标，客观反映公司规范运作综合管理水平。（详见下表）

指标	2025 年现状	2026 年目标
信息披露	2025 年完成各类定期报告、临时公告等信息披露文件合计 100 余份	1、持续完善信息披露管理机制，积极探索 AI 科技赋能；2、持续运用图表化展示、趋势对比等数据可视化及图文结合的方式，提升信息传递质量及信息披露的有效性及可读性；3、通过公司官方公众号的形式，同步发布“一图读懂定期报告”，以图文并茂的方式将公司经营关键指标精准传递给投资者；4、在“合规披露”的基础上，向“价值传递”升级，帮助投资者更好理解公司价值
内控体系建设	严格按照内部管理规章制度进行规范治理，相关内部控制制度覆盖了公司业务活动和内部管理的各个方面和环节，公司内部控制制度完整、合理并得到了有效执行	1、向“关键少数”及核心岗位人员及时推送“监管动态”，并安排不少于 4 次的合规宣导；2、持续完善内控体系建设，强化募集资金使用、关联交易、资金占用、内幕信息管理等重点领域管控
独董履职	独立董事专业配置合理。组织独立董事参加监管机构培训，进行审计计划沟通、实地调研等履职工作	独立董事现场履职 15 天以上，开展专题合规培训，组织独立董事赴业务一线、重点项目实地调研 1-2 次，提升董事会决策科学性与合规性

注：公司于 2025 年 5 月 19 日在上海证券交易所主板上市。

2、现状讨论分析

公司严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规和监管要求，完成信息披露工作。2025 年披露定期报告和各类临时公告等信息披露文件合计 100 余份。

公司根据《上海证券交易所股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等相关法律法规和监管要求，建立了较为完善的公司法人治理结构，股东会、董事会与经营管理层各司其职、相互制衡。2025 年，公司对《公司章程》及相关治理制度进行了系统梳理和修订，制度基础更加扎实。内控方面，公司依据《企业内部控制基本规范》搭建的内部控制体系运转正常，治理架构运行稳定。同时，“关键少数”的合规培训已实现全覆盖，合规意识不断强化；流程治理效能显著提升，围绕“节流、增效”目标深入开展全业务链条流程梳理与优化，覆盖战略规划、投资决策、生产运营及风险管控等关键节点，并建立“问题发现—整改落实—验证确认”闭环机制。

公司现有 3 名独立董事，其中会计专业人士担任董事会审计委员会召集人，审计委员会成员全部由独立董事组成，专业配置合理。2025 年度，公司组织独立董事参加监管机构专题培训，就审计计划、重点审计事项与年审会计师事前沟通，并通过出席股东会、董事会、董事会专门委员会及现场调研等方式履职，切实保障了董事会决策的科学性与合规性。

3、提升举措

2026 年，公司将持续健全信息披露管理手段，切实强化分级审核把关机制，并落实差错责任，提升信息披露文件的准确性与规范性。在确保信息安全与合规的前提下，探索引入 AI 智能校验工具辅助核查数据勾稽与文字表述一致性，明确工具使用边界与操作规范，未公开信息不上传外部公共模型，确保未公开信息不被泄露。

同时，公司将在严守合规底线的基础上，持续运用图表化展示、趋势对比等数据可视化及图文结合的方式，提升投资者沟通质量及信息披露的有效性及可读性。通过公司官方公众号的形式，同步发布“一图读懂定期报告”，以图文并茂的方式将公司经营关键指标精准传递给投资者。公司还将进一步提升信息披露质量，推动信息披露工作从“合规披露”向“价值传递”升级。加大对非财务信息、行业趋势、风险因素和战略布局的披露力度，帮助投资者更好理解公司的核心竞争力与长期价值。

2026 年，公司将继续推进公司治理、内控体系建设与合规管理三方面工作。公司治理方面，持续完善专门委员会工作机制，提升股东会、董事会的规范运作水平，

结合监管要求和公司实际，动态完善公司治理制度。

内控体系建设方面，围绕募集资金使用、关联交易、资金占用、内幕信息管理等重点领域，继续加大管控力度，确保制度执行得到有效落实。同时，优化内部沟通机制，提高信息传递效率，在守住合规底线的前提下，简化审批环节，提升审批效率。

合规管理方面，进一步扩大合规培训范围，以邮件、现场培训相结合的方式对“关键少数”及关键岗位人员安排不少于 4 次的合规宣导，推动合规意识向全员延伸。同时安排专人持续跟踪政策法规变化，及时向董事和高级管理人员推送监管动态，并结合典型案例开展警示教育，让合规要求真正落到日常工作中。

2026 年，公司将持续强化独立董事履职保障。一是保障现场工作时间不少于十五日，安排独立董事与经营管理层、年审会计师现场沟通，深入了解公司经营及内部控制运行情况；二是结合监管规则修订情况，组织独立董事及董事、高级管理人员开展专题合规培训；三是组织独立董事赴业务一线、重点项目实地调研 1 至 2 次，进一步提升董事会决策的科学性与合规性。

三、提质增效重回报行动方案目标汇总

（一）财务类或经营类指标及行动计划

指标	2025 年现状	2026 年目标	主要举措	风险提示
海外收入占比	9.69%	12.00%	1、加快海外市场布局；2、强化注册认证与合规体系建设，打通海外准入通道	海外业务拓展受地缘政治、汇率波动及当地监管政策变化等多方面因素影响，存在一定不确定性
运营费用收入产出系数	4.89	5.50	深化费用精细化管控，提高费用投入产出效率	受业务拓展、研发投入及市场推广力度加大等因素影响，运营费用未来可能有所增加；同时，市场竞争加剧、行业政策等因素可能对公司营业收入造成影响

（二）回报类指标及行动计划

指标	2025 年现状	2026 年目标	主要举措
现金分红	2025 年度全年派发现金红利	在满足一定现金分红的条件下，以现金方	严格遵循《公司章程》的相关要求及股东分红回报规划，综合考

	216,546,962.09 元（含税），占 2025 年度可供分配利润的 50.02%	式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的 50%	虑公司发展阶段、现金流状况等因素，积极回馈股东
投资者关系管理	重视中小投资者权益保护，举办业绩说明会 1 场，参加券商策略会 20 场，新增券商覆盖家数 6 家，回复 E 互动投资者提问 41 次，回复率 100%	持续优化中小投资者沟通渠道与服务质量，常态化开展投资者交流活动，举办业绩说明会不少于 5 场	1、通过业绩说明会、E 互动答复、投资者热线、投资者邮箱等多种方式，将公司发展战略与经营情况及时、准确、完整的传递给投资者；2、采取图文结合、视频解说业绩等方式，提升业绩说明会的沟通质量
是否披露 ESG 报告	未披露	公司拟于 2027 年披露 2026 年度 ESG 报告	持续完善 ESG 治理体系，披露 2026 年度 ESG 报告

（三）规范类指标及行动计划

指标	2025 年现状	2026 年目标	主要举措
信息披露	2025 年完成各类定期报告、临时公告等信息披露文件合计 100 余份	1、持续完善信息披露管理机制，积极探索 AI 科技赋能；2、持续运用图表化展示、趋势对比等数据可视化及图文结合的方式，提升信息传递质量及信息披露的有效性及可读性；3、通过公司官方公众号的形式，同步发布“一图读懂定期报告”，以图文并茂的方式将公司经营关键指标精准传递给投资者；4、在“合规披露”的基础上，向“价值传递”升级，帮助投资者更好理解公司价值	1、持续运用数据可视化、图文结合等方式，提升信息披露的有效性及可读性；2、加大对非财务信息、行业趋势、风险因素和战略布局的披露力度
内控体系建设	严格按照内部管理规章制度进行规范治理，相关内部控制制度覆盖了公司业务活动和内部管理的各个方面和环节，公司内部控制制度完整、合理并得到了有效执行	向“关键少数”及核心岗位人员安排不少于 4 次的合规宣导；持续完善内控体系建设，强化募集资金使用、关联交易、资金占用、内幕信息管理等重点领域管控	1、通过邮件、现场培训等方式，对“关键少数”及核心岗位人员进行不少于 4 次的合规宣导；2、持续完善内控体系，强化重点领域管控
独董履职	独立董事专业配置合理。组织独立董事参加监管机构培训，进行审计计划沟通、实地调研等履职工作	独立董事现场履职 15 天以上，开展专题合规培训，组织独立董事赴业务一线、重点项目实地调研 1-2 次，提升董事会决策科学性与合规性	强化独立董事履职保障，深入一线调研和培训，提升决策科学性与合规性

四、投资者交流渠道

为保障投资者知情权与参与权，公司建立了多元化的覆盖日常沟通、业绩说明会及专题调研等多层次的投资者交流渠道体系，具体信息如下：

投资者热线：0631-5716143

电子邮箱：ir@wego-healthcare.com

负责人：董事会秘书王婷婷女士

公司欢迎广大投资者通过上述渠道对公司经营发展及“提质增效重回报”行动方案提出意见建议，公司将持续听取投资者声音，不断优化完善行动方案，持续推动公司高质量发展。

特别提示：

本行动方案中涉及的未来计划、发展战略及经营类指标等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。相关目标的实现可能受到宏观经济波动、行业政策调整、国际贸易环境变化、原材料价格波动及汇率变化等因素的影响，具有一定不确定性。投资者及相关人士应当对此保持足够的风险认识，理解计划、预测与承诺之间的差异，审慎作出投资决策。

特此公告。

山东威高血液净化制品股份有限公司董事会

2026 年 11 月 11 日