

**WEGO 威高**



威高股份上市二十周年

20th Anniversary of Shandong Weigao's listing on HKEx

# 2024年半年业绩发布会

2024年8月28日



# 目录

**WEGO 威高**

1

**业绩回顾**

2

**财务表现**

3

**发展战略**

**WEGO 威高**

**第一章**

**业务回顾**



## 01 业绩基本稳定，环比增长良好

- 实现收入66.4亿元，按可比口径，与去年同期相比下降2.2%；与去年下半年相比环比增长4.8%
- 归母净利润11.1亿元，同比下降6.6%；与去年下半年相比环比增长37.8%

## 02 产品销量、市占率大幅提升

- **护理耗材类**：抓住集采机会，主要产品销量保持5%-15%的稳健增长
- **骨科板块**：脊柱、关节、创伤产品线销量保持较高增长。运动医学、人工骨等产品销量倍增
- **药品包装板块**：冲管注射器销量稳健增长，预灌封注射器增长超20%

## 03 新业务板块布局

- 持续完善产品组合，拓展新业务领域
- LONG系列麻醉机取证上市，重点产品研发取得重要阶段性成果；麻醉相关耗材有望放量增长，麻醉科整体解决方案有望快速落地
- 注射笔、运动医学、脊柱微创、人工骨、肌骨修复等新业务领域快速发展，形成新的业绩增长点

## 04 持续推进国际化

- 公司持续推进国际化，海外市场收入持续提升，海外市场布局初见成效
- 2024年上半年海外市场实现收入17.2亿，同比增长6.7%，海外收入占比持续提升；出海产品增长强劲，收入同比增长20%以上
- 积极推进爱琅、拉德索斯、GHC等海外平台整合能力，加速释放协同效应

## 05 创新研发成果丰富

- 上半年，研发费用3.0亿，研发费用销售占比提升至4.5%
- 上半年新获产品注册证114项，专利64项。截止6月底，合计拥有国内产品注册证827项，海外产品注册证784项；国内专利数996项，海外专利数201项

## 06 降本策略

- 推进自动化改造，提高生产效率，降低用工成本
- 核心产品，发挥规模制造效应，持续提升生产制造能力；非核心产品压缩控制固定成本开支
- 全面进口替代；协同供应商，优化供应链

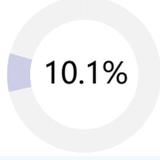
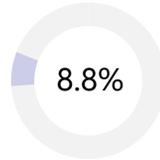


		24年上半年收入同比增长%	收入占比%	分部利润占比%	
	<b>医疗器械</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 主要产品销量稳健增长，其中：注射器增长5%，普通输液器增长5%，专用输液器增长11%，留置针增长10%。但由于部分产品的集采还在进行中，导致产品价格下降，影响产品收入和利润增长</li> <li>❖ 持续完善产品组合，并拓展新业务板块，包括麻醉呼吸、泌尿、内分泌、内窥镜、康复产品等</li> </ul>	-7.7%	49.7%	48.6%
	<b>骨科</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 集采基本完成，脊柱、创伤、关节上半年销量增长区间在20%-40%，手术植入量同销量基本一致</li> <li>❖ 运动医学、人工骨等产品爆量，进一步拓展脊柱微创领域，布局新利润增长点</li> <li>❖ 推动自动化生产及国产替代，降低制造成本，积极拓展出海业务。</li> </ul>	-6.5%	11.2%	7.1%
	<b>药品包装</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 冲管注射器销量增长7%，预灌封注射器销量增长21%，市场份额进一步提升</li> <li>❖ 市场地位持续巩固，完善产品组合。布局自动注射笔领域，已与30多家药企签订了开发协议</li> </ul>	10.0%	17.6%	38.9%
	<b>介入</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 爱琅主要产品美国市场维持稳定地位，欧洲市场增长稳健；拉美和加拿大市场迅速开拓，同比增长20%以上；中国市场略有下降</li> <li>❖ 打造更稳定、抗风险的全球供应链，中国工厂正式投产，产品生产许可证陆续获批</li> </ul>	6.5%	15.2%	2.7%
	<b>血液管理</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 重点关注发展全血集采，持续提升市场份额；推动血液制备、血小板单采、血液检验等领域的业务拓展；推动血袋耗材、去白血袋产品的出海</li> <li>❖ 拉德索斯辐照仪系列产品持续推进供应链优化，利用现有技术优势，积极探索新的应用场景，形成新的业绩增长点。血液辐照仪中国市场有望迎来高速发展时期</li> </ul>	-19.7%	6.3%	2.7%

# 业务地区分布

- 2024年上半年海外市场收入17.2亿元，占总收入达到25.9%；同比增长6.7%，海外竞争力持续提升
- 成立新加坡办公室，战略性开拓东南亚市场潜力；骨科和血液管理耗材，取得较大突破，市场份额稳步提升

类别收入 (百万人民币)

地区	2024 年上半年	占比	2023年上半年	占比	同比增长%
国内	4,916	 74.1%	5,286	 76.6%	-7.0%
美国	671	 10.1%	652	 9.4%	2.9%
欧洲、中东及非洲	378	 5.7%	356	 5.2%	6.0%
亚洲 (除中国) 及其他	671	 10.1%	604	 8.8%	11.3%
海外小计	1,720	 25.9%	1,612	 23.4%	6.7%
总计	6,636		6,898		-3.8%

**WEGO 威高**

**第二章**

**财务表现**



## 收入<sup>1, 2</sup> (百万人民币)



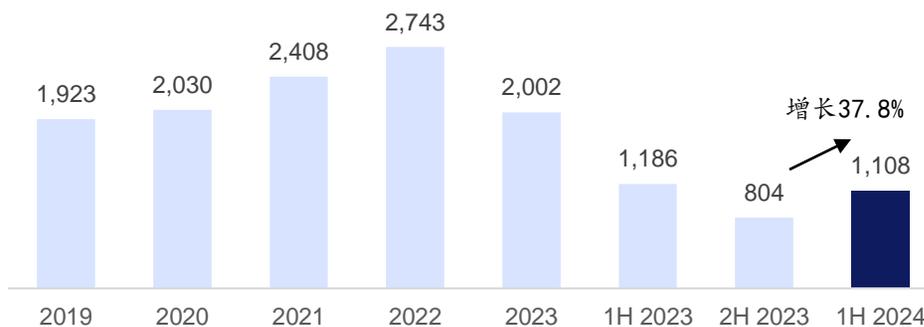
## 海外销售收入 (百万人民币) 及占比



## 研发费用 (百万人民币) 及费用率



## 归属于本公司股东持有人净利润<sup>1, 2, 3, 4, 5</sup> (百万人民币)

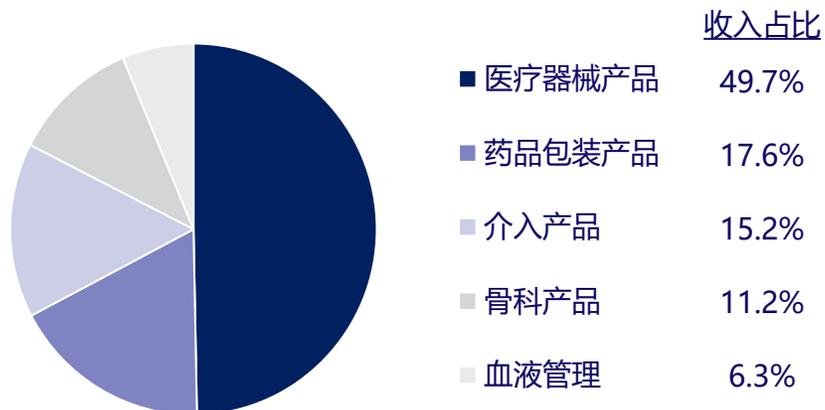


附注:

1. 剔除防疫物资相关收入、净利润影响; 2. 不考虑同控会计重述影响; 3. 扣除2019年爱琅贷款置换一次性费用的特殊项目; 4. 扣除2021年诉讼预提费用、2022年威高血液净化股份被动稀释收益、政府收回土地、房屋录得税后收益以及产品责任索赔税后费用; 5. 剔除特殊项目影响; 以上数字仅用于展示公司经营层面的趋势, 具体数字请以业绩披露为准

## 收入细分占比

2024年上半年

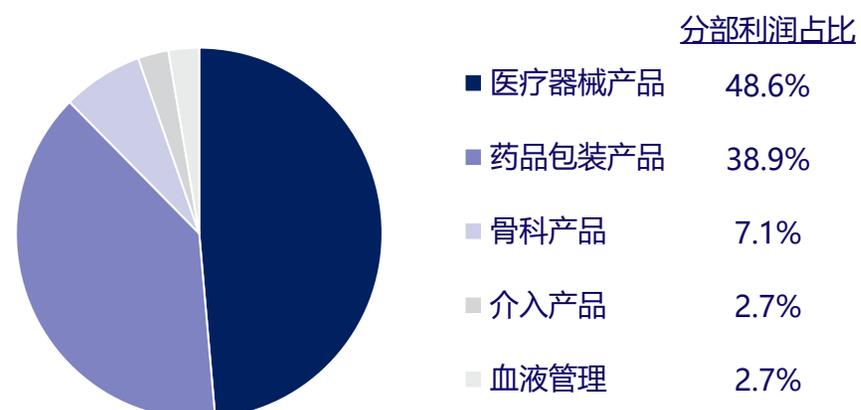


板块收入 (百万人民币)

	2024年上半年	2023年上半年
医疗器械产品	3,293	3,568
药品包装产品	1,168	1,061
介入产品	1,010	948
骨科产品	745	797
血液管理	420	523
<b>总计</b>	<b>6,636</b>	<b>6,897</b>

## 利润细分占比

2024年上半年



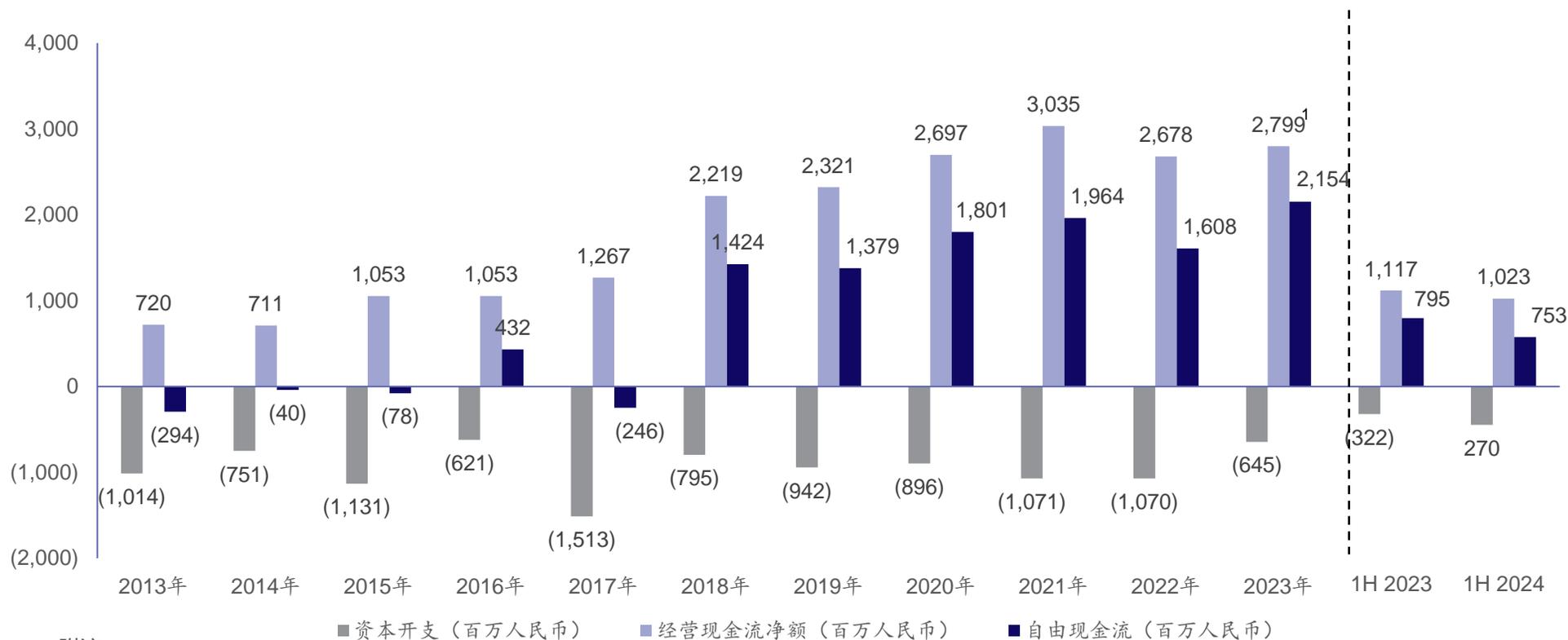
板块经营利润 (百万人民币)

	2024年上半年	2023年上半年
医疗器械产品	593	661
药品包装产品	475	422
骨科产品	87	103
介入产品	33	46
血液管理	33	65
<b>总计</b>	<b>1,221</b>	<b>1,297</b>

## 现金流与资本开支情况<sup>1,2</sup>

- 2024年上半年经营现金流净额和自由现金流情况稳定
- 随着经营现金流的增长和资本开支趋稳，自2018年起，公司已经连续第7年录得正自由现金流

### 现金流与资本支出 (百万人民币)



附注:

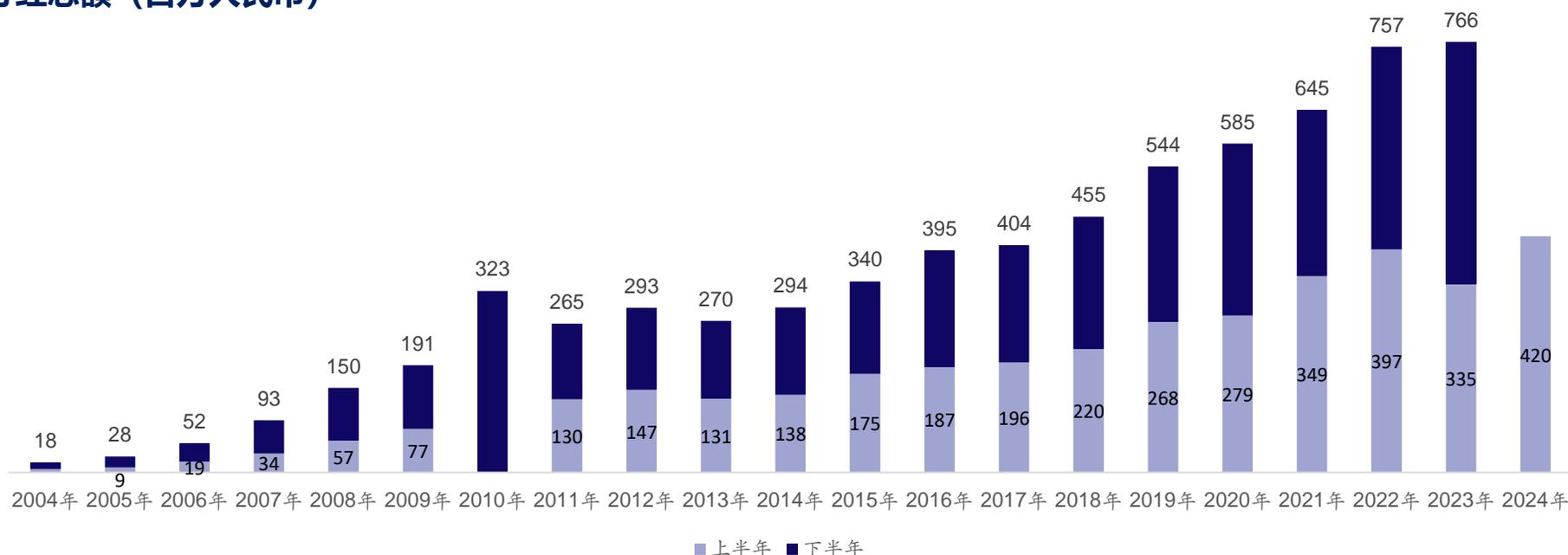
1. 扣除2022年因产品诉讼产生的一次性现金流出4.6亿元

2. 2013-2022年不考虑同控会计重述影响

以上数字仅用于展示公司经营层面的趋势，具体数字请以业绩披露为准

- 2023年下半年，在广泛听取股东建议，并基于公司良好的经营现金流和自由现金流，董事会提议，大幅提升2023年全年分红比例至40%。全年分红总额预计达人民币7.66亿，创历史新高
- 2024年上半年，将继续维持40%的分红比例，拟每股派息0.0919元，分红总额同比提升25%
- 威高自上市以来，累计分红达69亿元，远大于股权融资金额

## 分红总额（百万人民币）<sup>2,3</sup>



附注:

1. 分红比例是基于经营层面的净利润，不考虑各种一次性非现金收益
2. 2010年上半年，董事会建议发行红股，每持有一股现有股份获派一股红股股份。2010年下半年，董事建议派付截至2010年12月31日止年度的末期股息每股人民币0.075元，合计人民币 161,442,000元，2010年下半年实际分红额为322,884,000 元
3. 2024年中期股息尚须经股东大会批准

		2024年上半年	2023年
营运资本	存货周转天数 <sup>1</sup>	128天	132天
	应收账款周转天数 <sup>1</sup>	166天	152天
	应付账款周转天数 <sup>1</sup>	104天	95天
现金及负债	银行结余及现金	75.3亿元	69.9亿元
	总债务	41.3亿元	41.7亿元
	净现金	34.0亿元	28.2亿元
杠杆分析	总债务 / EBITDA (x)	1.2x	1.2x
	净债务 / EBITDA (x)	净现金	净现金
	利息覆盖率 <sup>2</sup> (x)	14.8x	13.0x
流动比率及回报分析	流动比率	3.3x	2.5x
	股本回报率 (ROE)	8.4%	9.0%
	资本回报率 (ROA)	5.5%	6.1%

附注:

1. 为平均运营资本天数,且应付账款周转天数考虑应付票据影响

2. 利息覆盖率 = EBITDA / 融资成本

以上数字仅用于展示公司经营层面的趋势,具体数字请以业绩披露为准

单位：人民币百万元

2024年上半年

2023年上半年

变化

<b>收入</b>	<b>6,636</b>	<b>6,898</b>	<b>-3.8%</b>
防疫相关产品		110	
<b>调整后收入 (扣除防疫相关产品)</b>	<b>6,636</b>	<b>6,788</b>	<b>-2.2%</b>
<b>归属股东净利润</b>	<b>1,108</b>	<b>1,198</b>	<b>-7.5%</b>
防疫相关产品		12	
<b>调整后归属股东净利润 (扣除防疫相关产品)</b>	<b>1,108</b>	<b>1,186</b>	<b>-6.6%</b>

**WEGO 威高**

**第三章**

**发展战略**



## 企业文化、市场口碑 和品牌影响力

- 始终践行良心、诚心、忠心的核心价值观
- 深耕市场多年，与医院、医生不断交流合作，最大程度满足临床需求，得到广大医护工作者认可，凭借过硬的产品质量，树立了良好的市场口碑与品牌形象。
- 在自动化水平、材料学、成本控制、产能布局、质量控制等方面有明显优势，充分满足带量采购对价格和质量的需求
- 持续提升生产制造的数字化管理水平，积极布局新材料、新技术、新工艺，维持和提升制造业的竞争力优势

## 扎实的制造业基础



## 开放、包容和共享 的平台优势

- 推动各板块的协同、合作和资源共享，充分激发各板块的灵活性和活力
- 通过战略梳理，积极培育和布局新业务板块，以期成为新的增长点
- 打造了适应中国市场的优秀营销体系，特别是强大、高效、完善的销售网络
- 持续通过研发、国内外产品合作、并购等，加速完善产品组合，充分发挥渠道优势，满足并努力超越客户的最大需求

## 成熟的营销体系及渠道覆盖

- 结合行业政策和竞争格局的变化、临床需求、自身资源的积累等情况，提出“平台化”、“国际化”、“数字化”三大经营战略和“人才”、“创新”两大保障战略

## 公司战略



### 平台化-发挥开放、包容和共享的平台优势

- 构建产品多元生态、实现规模化经营
- 通过完整的产品解决方案，满足或超越客户需求



### 国际化-保持国内龙头地位，实现海内外协同发展

- 通过战略投资、市场授权等方式，把握行业趋势
- 开拓海外市场，品牌出海，提升海外收入占比



### 数字化-数字化战略提升管理水平，开拓新增长点

- 提升数字化管理水平
- 提升生产、研发、市场的竞争力



### 人才-建立人才激励制度

- 广泛吸收高端人才
- 建立健全人才激励制度，激发员工创造性



### 创新-提高创新能力，实现持续发展

- 产品迭代、功能改善、新材料应用、成本控制
- 引进专业研发人才，专项攻关

## 上半年重要战略举措

### ▶ 平台化:

- LONG系列麻醉机取证上市，搭配麻醉相关耗材，形成麻醉科整体解决方案；人工骨、骨水泥、PRP等产品快速推广，助力骨科手术整体解决方案；积极布局自动安全给药系统，为药厂提供整体自我给药解决方案
- 包类产品依托平台化优势，实现同比20%的销量增长

### ▶ 国际化:

- 各产品线海外布局初见成效，与海外多家大型公司达成战略合作，代理渠道不断拓展，学术交流与市场深耕稳步推进，海外设厂积极推进
- 出海产品增长强劲，收入同比增长22%

### ▶ 数字化:

- 推动销售驾驶舱、能源管理平台的搭建和应用，提升运营管理效率和质量
- 参展中华医院信息网络大会，助力智慧医院建设

### ▶ 人才:

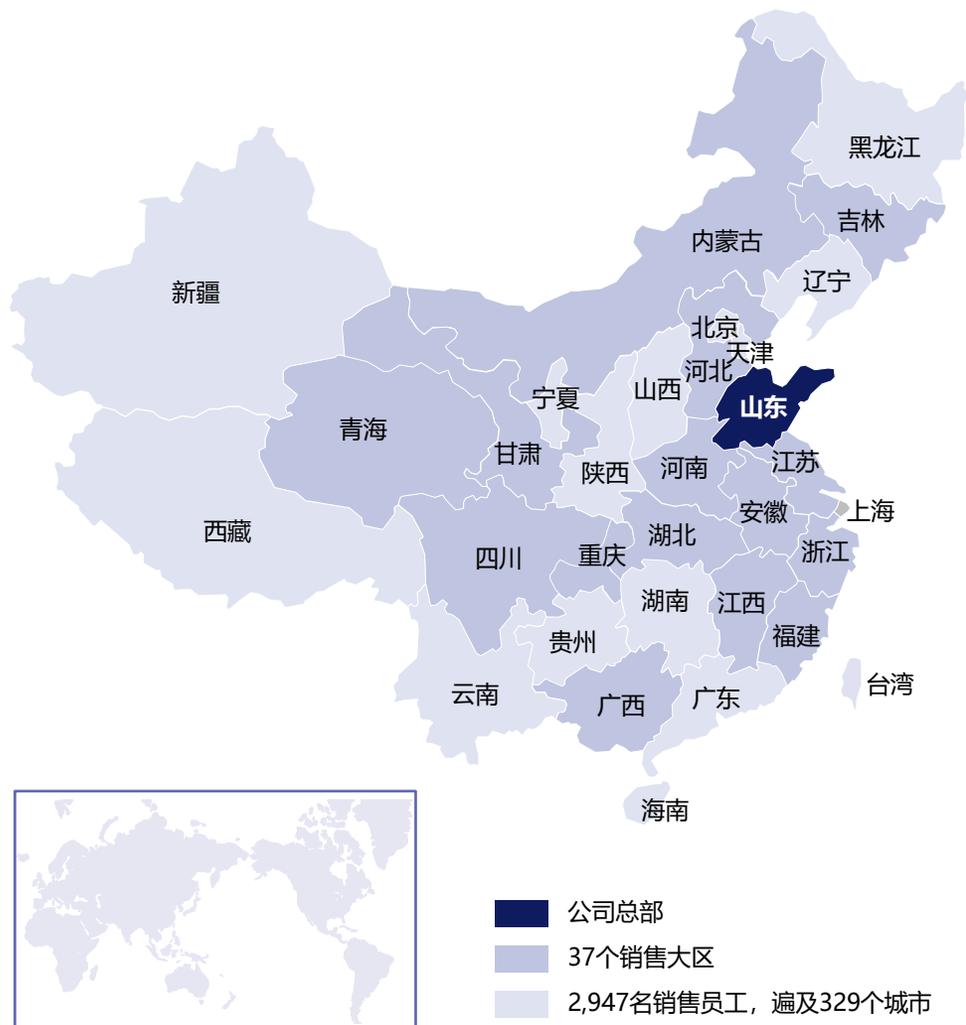
- 决策层团队增添业内顶尖成员，有丰富的外资管理经验
- 在研发、管理、销售等领域，引进多名行业内高端人才

### ▶ 创新:

- 持续加大研发投入，研发费用销售占比提升至4.5%
- 上半年新获专利64件，注册证114件。麻醉机、4K内窥镜、双动髋关节、注射笔、Cleaner系列血栓管理产品等取得重要进展

# 平台化战略 - 销售平台整合

- 持续推动销售渠道整合，把营销资源聚焦到核心客户的开发和维持，提升大客户（特别是三级医院）的产品渗透率，提高了单客户的贡献率
- 持续开发新市场，抓住带量采购的重大机遇，快速增加县级医院客户覆盖率；增加地市级办事处数量，加强对县级及以下医院的客户服务

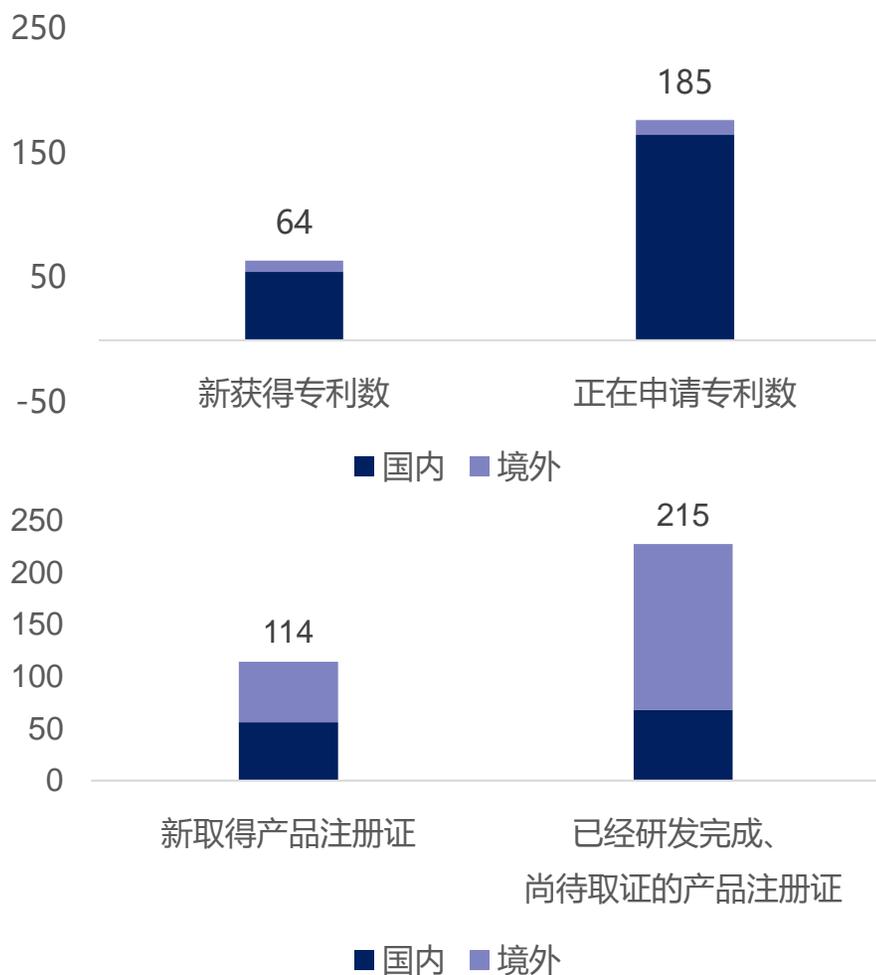


客户数量 (截止2024年6月30日)

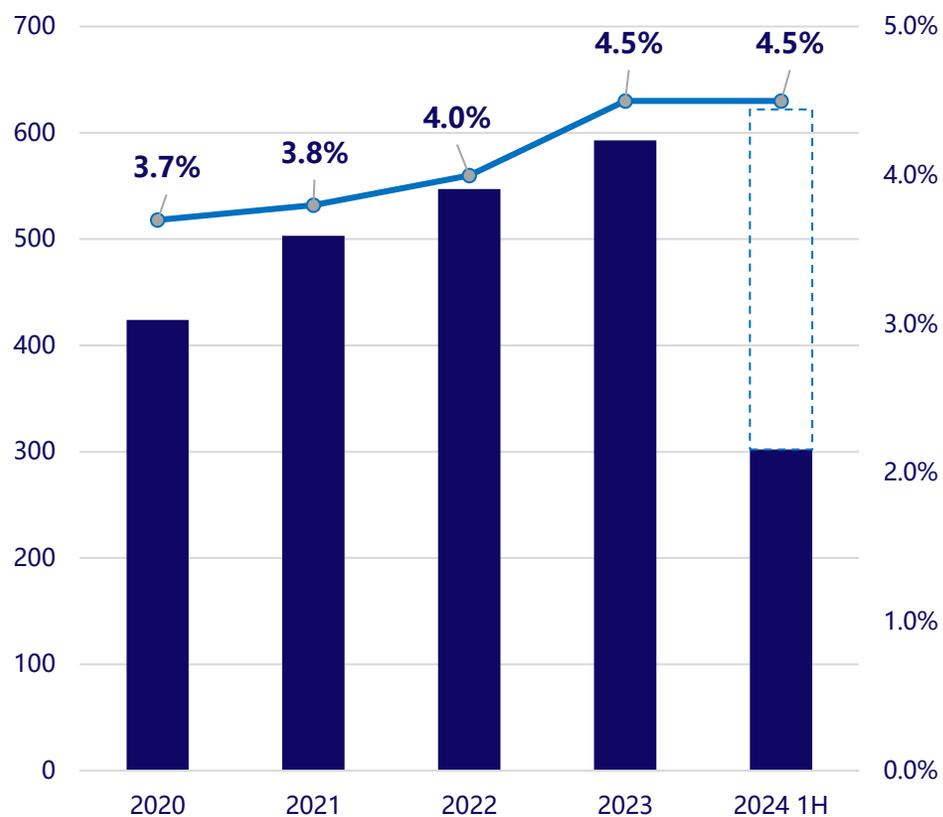
	新增客户	国内客户总计	海外总计
医院	112	3,914	3,269
血站	0	419	[-]
其他医疗单位	29	1,207	1,987
经销商	129	4,500	2,245
<b>总计</b>	<b>270</b>	<b>10,040</b>	<b>7,501</b>

- 注重研发的经营策略提升了公司的核心竞争力，并为充分利用客户资源夯实了产品基础，亦为集团持续盈利提供了新的增长点

截至2024年6月30日止六个月，专利和新产品注册情况 (件)



研发费用占收入比例 (%) <sup>1</sup>



附注:

1. 历史财务数据经重述调整



## 临床护理耗材



## 骨科耗材



## 药品包装



## 介入



## 输血耗材

	临床护理耗材	骨科耗材	药品包装	介入	输血耗材
<b>北美</b>	大型采购公司合作	调研观察阶段	积极开拓头部药厂	爱琅总部所在地, 核心市场, 保持竞争优势	调研观察阶段
<b>欧洲</b>	ODM合作研发	提高中国品牌知名度	与西欧医美药厂达成合作	加强市场深耕	取得MDR认证
<b>拉美</b>	增加目标国家覆盖	巴西头部脊柱专家大型学术交流	供应南美主要核心药厂	增加目标国家覆盖	产品线覆盖阿根廷、巴西、哥伦比亚等重点市场
<b>中东&amp;非洲</b>	东非国家政府招标和一带一路援助合作	坦桑尼亚骨科医院举办市场学术活动	成功开拓北非和中东药厂	市场培育阶段	成为主要供应商之一
<b>东南亚</b>	代理渠道开拓	完成骨科三大品线在当地经销商代理意向确认, 泰国、印尼开设销售分公司	成为主要供应商之一	代理渠道开拓	印尼和越南市场同比实现高增长



践行可持续  
绿色发展

作为世界银行旗下国际金融公司 (IFC) 在亚洲的首家医疗行业“绿色债券”客户，公司可持续发展的战略，受到了IFC的大力支持和高度认可

- **绿色低碳**: 大力推广应用绿色节能技术、工艺、装备，推动产业向高端化、智能化、绿色化转型。开发建设花园式厂区、园林、道路。入选山东省绿色低碳高质量发展试点企业
- **节能减排**: 上线能源管理平台，通过数字化管理手段对能源使用状况全景化在线监视，分析、优化综合能耗，实现精益能耗管理。推进“无废工厂”建设，实现资源循环利用



履行企业社  
会责任

将“良心、诚心、忠心”的企业核心价值观，落实到企业社会责任的实践中去

- **协助残障人士就业**: 子公司威海洁瑞医用制品有些公司是山东知名的社会福利企业，为残障人士提供就业机会，协助他们融入社会
- **积极参与社会公益**: “海螺姑娘”居家照料服务项目入选全国农村公共服务典型。向低收入家庭捐赠卫生用品，爱心惠及2100余名婴幼儿。助力威海市慈善大病救助项目，惠及近200位大病患者



持续提升企  
业治理水平

- **坚持合规经营**: 遵纪守法，反腐倡廉，倡导公平竞争
- **关注性别平等**: 提高女性在董事会、高管中的比例
- **可持续供应链**: 在坚持自身高标准商业道德同时，寻求同样高道德标准和质素的供应链合作伙伴，加强供应商和合作伙伴管理，促进共同发展

战略合作协议签约仪式



## 03 战略并购

- 以爱琅和拉德索斯收购为例，探索可能的合适收购机会，拓宽公司的产品结构和全球市场覆盖能力，加大业务规模

## 02 直销渠道

- 为部分产品线建立直销渠道，更快响应客户需求，提供更好的客户服务

## 01 医工结合

- 与医院、医生开展合作，设计高级定制产品以更好满足临床需求

## 产品多元化及升级 04

- 未来着重发展更高科技含量、更高进入壁垒、更好患者体验的产品
- 持续推进产品组合多元化，更好应对市场变化

## 进口替代 05

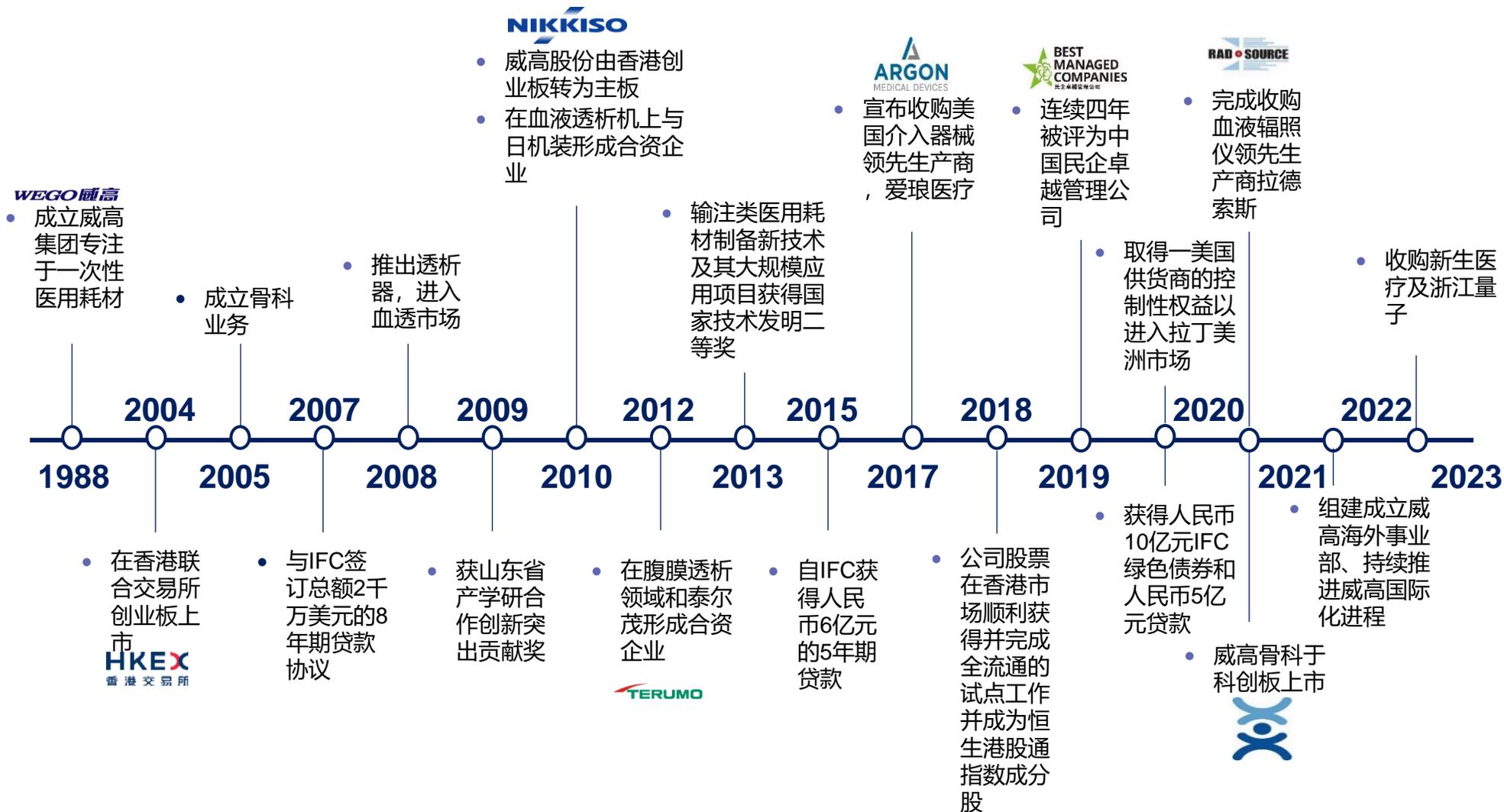
- 向高技术领域扩展
- 引进先进技术以满足中国患者日益增长的医疗需求

## 战略合作 06

- 采取开放、多元的合作模式，引入外部资本、技术、产品，继续培育更多的创新项目和增长点



# 公司发展历程



本文件不构成任何认购或出售山东威高集团医用高分子材料股份有限公司（“威高集团”）任何证券的要约或邀请，亦不构成任何认购或出售要约的一部分，亦不得解释为有意邀请任何此类要约，亦不得构成任何合同或承诺的基础，亦不得依赖或作为订立任何合同或承诺的诱因。

## 前瞻性声明

本演示文稿包含有关威高集团财务状况、经营业绩和业务以及威高集团管理层某些计划和目标的某些前瞻性声明。此类前瞻性声明涉及已知和未知的风险、不确定性和其他因素，可能导致威高集团的实际结果或业绩与此类前瞻性声明表达或暗示的任何未来结果或业绩存在重大差异。此类前瞻性陈述基于对威高集团当前和未来业务战略以及威高集团及其子公司未来经营的政治和经济环境的假设。不应依赖这些前瞻性陈述，它们仅反映威高集团管理层截至本报告发布之日的观点。

## 保密性

本文件以保密方式提供，不得传递给任何其他人或向任何其他人披露其内容，也不得复制本文件。



威高股份上市二十周年

20th Anniversary of Shandong Weigao's listing on HKEx



偕同白衣使者 开创健康未来