



威高股份上市二十周年

20th Anniversary of Shandong Weigao's listing on HKEx

WEGO 威高

2023年业绩发布会

2024年3月26日

核心价值观：良心 | 诚心 | 忠心

愿景：中国领先的医疗器械整体解决方案供应商

WEGO 威高

- ◆ 业绩回顾
- ◆ 财务表现
- ◆ 发展战略
- ◆ 问答环节



WEGO 威高

业务回顾



威高股份上市二十周年
20th Anniversary of Shandong Wego's listing on HKEx

业绩承压，但现金流强劲

- 实现收入132亿，同比下降3.8%；扣除同期疫情相关产品，微增。
- 经营净利润19.8亿，下降29%。
- 强调高质量发展，经营现金流28亿，同比增长5%。自由现金流达22亿，同比增长34%创历史新高。

主要产品销量大幅提升

- 护理耗材类：抓住带量采购机会，快速布局二级医院市场，各主要产品销量增速均持续超过20%。
- 骨科板块：关节、创伤、脊柱等终端手术量都有20%以上的提升。
- 药品包装板块：冲管注射器销量增长超过30%。

新业务板块布局

- 持续完善产品组合，拓展新业务领域，包括生命信息与支持、内分泌慢病管理、内镜诊疗、临床护理数字化产品、康复、注射笔等。
- 完成收购浙江量子，扩展脊柱微创治疗领域。

持续推进国际化

- 公司持续推进国际化，积极开拓海外市场，2023年海外市场销售额34亿，占比26%，增长7%；药品包装和血液管理海外实现高增长。
- 2023年新增加79名海外员工，海外员工总数达1,337名，占到员工总数的11%。

持续加大研发投入

- 2023年研发费用5.93亿，同比增长7%。研发费用销售占比提升至4.5%。
- 截止2023年底，合计拥有国内产品注册证818项，海外产品注册证794项；国内专利数965项，海外专利数192项。

增加分红

- 长期以来，公司维持30%的分红比例，2023年上半年业绩下滑，分红总额有所减少。
- 董事会建议，末期股息0.0943元，同比增长19.4%。2023年全年分红比例将提升至40%，分红总额创历史新高，以更好回馈股东。



业务板块表现 - 医疗器械产品

医疗器械产品



- ❖ 2023年板块收入70.0亿元，扣除防疫物资高基数的影响，增长约**10%**；主要产品销量增速均**持续超过20%**，市场份额持续提升
- ❖ 经营利润10.5亿，基本持平，经营利润率**15%**，同比下降4个百分点，扣除去年同期汇兑损益的影响，经营层面下降2个百分点，反应了带量采购产品降价的影响
- ❖ 以通用耗材为基础，持续完善产品组合，并拓展新业务领域，包括生命信息与支持、内分泌慢病管理、内镜诊疗、临床护理数字化产品、康复等

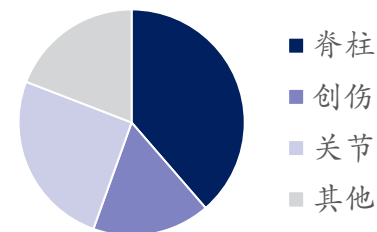
细分赛道	发展机遇和方向
通用耗材	<ul style="list-style-type: none">• 以输注耗材为基础，完善产品组合，以规模、品牌、质量、研发、成本等综合优势，保持市场绝对领先地位• 广泛覆盖三级医院市场，并抓住带量采购的机遇，快速布局二级医院市场，提升渗透率• 主要产品销量持续维持20%以上增速
生命信息与支持	<ul style="list-style-type: none">• 麻醉机系列2024年中取证，同步发展呼吸机、监护仪和输注泵系列产品，力争5-10年跻身国内第一梯队• 以高端设备带动相关耗材发展，为临床提供整体解决方案
内分泌慢病管理	<ul style="list-style-type: none">• 以血糖检测和胰岛素注射笔为核心，战略性进入CGM持续血糖监测系统产品领域，5年跻身国内第一梯队• 通过自主研发，取得尿酸、血酮、血脂、血压为辅的慢病管理产品系列
内镜诊疗	<ul style="list-style-type: none">• 搭建内镜与设备配套技术平台，以特殊光谱光学诊断成像技术为切入点，镜下诊疗系统产品组合陆续获批• 通过5-7年进入内窥镜行业第一梯队
临床护理数字化产品	<ul style="list-style-type: none">• 基于对临床护理工作的全面和深刻理解，打造软硬件结合的临床护理数字化产品，成为细分领域第一梯队• 提升临床护理的规范化、标准化水平，减轻医护人员的工作强度，降低人员成本• 与临床护理系列产品的销售，形成良好的协同性，进一步提升整体行业竞争力

骨科



- ❖ 2023年板块收入12.7亿，同比下滑38%，带量采购影响了价格、收入和利润
- ❖ 持续增加市场份额，主要产品终端手术量增长超过20%，提升市场份额和行业地位
- ❖ 9月，省际联盟骨科创伤类医用耗材集中带量采购全线中标，价格理想
- ❖ 12月，国家运动医学耗材带量采购，全线中标，可吸收锚钉产品取得突破进展

2023年骨科板块收入结构



2024年经营策略

具体执行

市场销售策略

销售模式转型，提升市占率

- 双模式并行：“平台配送+服务”模式、经销模式；聚焦头部医院，以经销模式覆盖长尾医院
- 构建扁平化销售组织，提升人均收入
- 精细化绩效管理，加大“创新产品组合”推广
- 发挥全骨科产线优势，提升跨团队联销机制和销售额

研发策略

产品聚焦

- 在研常规研发项目：优先支持重点发展的产品线的研发项目
- 战略布局项目：重点支持新材料、3D打印、有源医疗器械、骨科康复、疼痛管理、骨科机器人等
- 积极承担国家课题：国家重点研发计划课题6项；工信部课题2项；揭榜挂帅课题3项
- 2024年目标：常规产品24年取证：3类预计30张，2类预计20张；各研发项目进度符合率大于80%

生产策略

数字化及降本增效

- 数字化转型：制造MES及SCADA软件上线，变革业务流程，制造流程透明化、可视化，快速响应
- 持续的物料进口替代，降低物料费用
- 持续的管理改进，自动化改造，精益推动，提升设备及人员的效能，精细化管控制造费用，降低成本
- 2024年人均产值提升5%，制造成本降低5%；80%制造业务在线化

组织策略

优化、提效

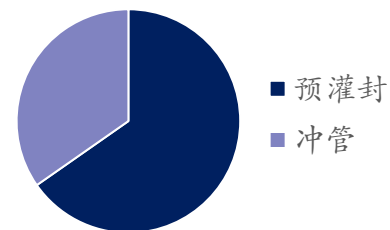
- 调整市场营销架构，压缩组织层级，减员提效，编制压缩114人
- 扩大平台化运营，后台职能共享，整合资源
- 简化业务模式和内部流程

药品包装

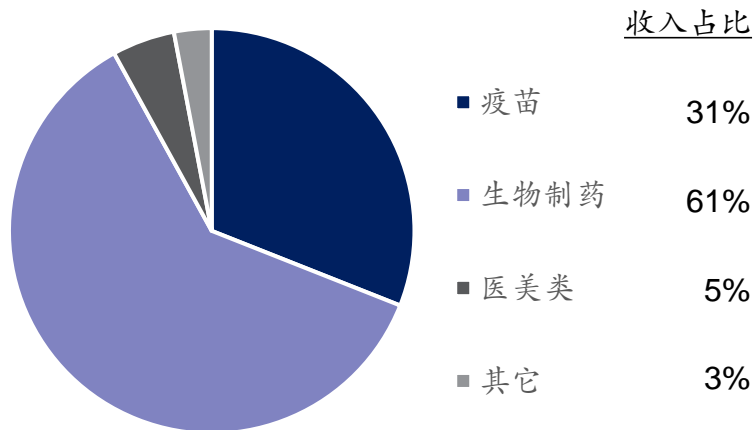


- ❖ 2023年板块收入20.2亿元，同比下滑4%，经营利润8.12亿，同比下滑3.9%
- ❖ 扣除同期新冠订单的直接影响，收入基本持平，此外，后疫情时代，部分终端药品的销量也受到疫情影响，低于预期
- ❖ 预灌封注射器占板块约2/3，国内市场份额超过70%，大力开拓海外市场，潜力巨大
- ❖ 积极布局注射笔等新产品，与近30家各研发阶段的客户开展合作
- ❖ 冲管注射器销量增长超过30%，抵消了带量采购降价的影响

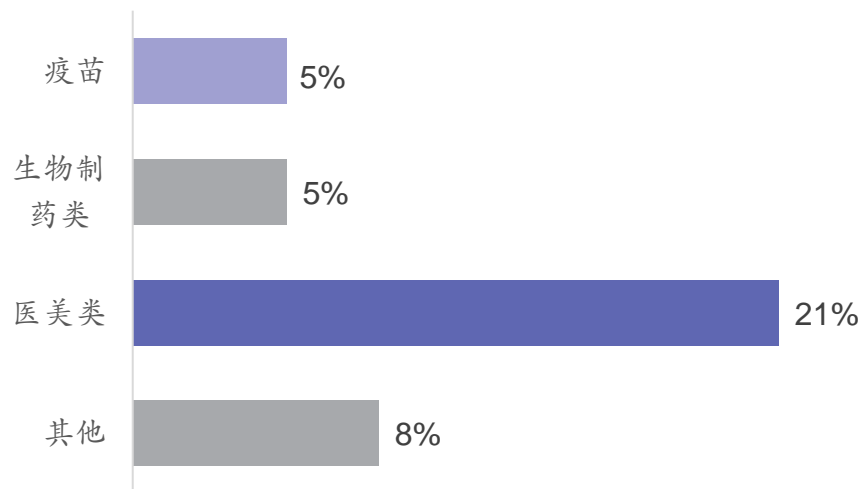
2023年药品包装板块收入结构



2023年预灌封注射器药品占比



2024年预期市场增长率（按客户类别）



资料来源：内部分析及预测

介入



- ❖ 2023年板块收入19.3亿，同比增长11%
- ❖ 中国市场增长6%，受带量采购及缺货的一次性影响，长期增长趋势不变
- ❖ 板块经营利润5.15亿¹人民币，基本与去年持平；EBITDA利润率28.5%
- ❖ 持续布局新产品的升级，完善供应链，并重点开拓欧洲、中国等潜力市场

重磅产品



市场#1
TLAB
经颈静脉肝活检系统



市场#2
BioPince Ultra
全芯活检针



市场#3
T-LOK
骨髓活检针

其他主要产品

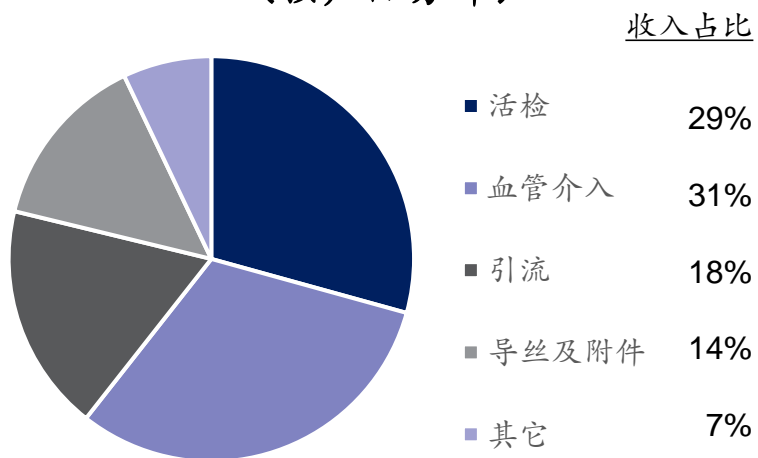


市场#3
SuperCore
半自动活检针

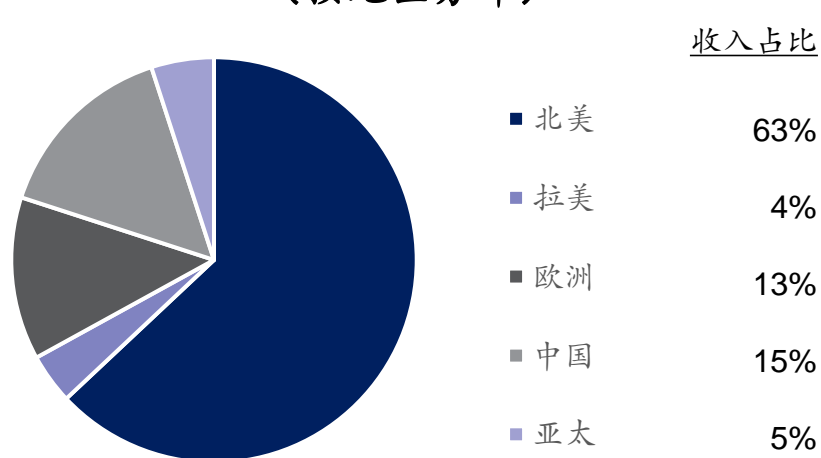


市场#8
Tru-Core II
全自动活检针

2023介入板块收入结构
(按产品分布)



2023年介入板块收入结构
(按地区分布)

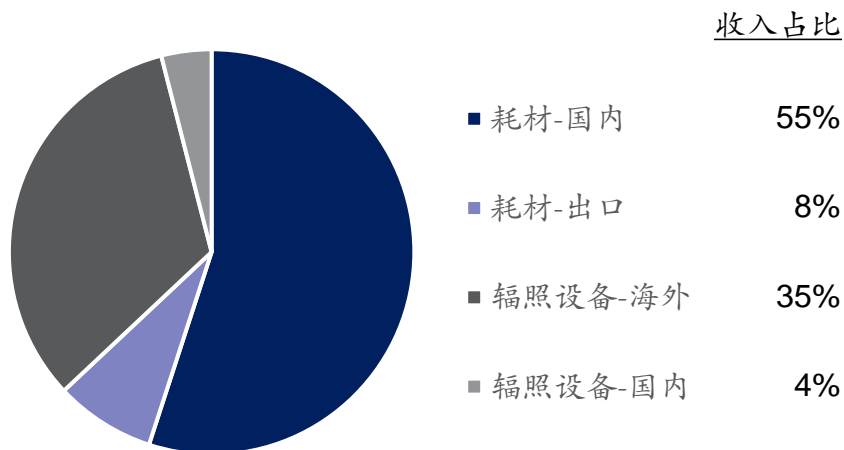


血液管理

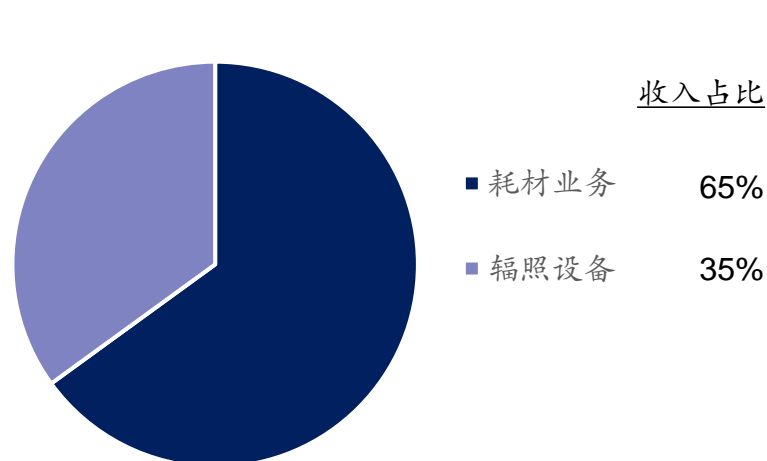


- ❖ 2023年板块收入10.4亿，同比下滑5%；板块利润1.20亿，同比下滑44%，主要受一次性因素影响
- ❖ 血袋等耗材业务，收入基本持平，占到板块收入的2/3；其中海外出口销售额超过8,000万元，增长迅速，占血袋业务的12%，出口竞争力加强
- ❖ 拉德索斯血液辐照设备，收入下滑14%，占到板块收入1/3；主要原因包括美国后疫情时代，政府医疗开支减少，市场疲软；同时，美国新建厂房投产较预期晚，影响了产能。持续开拓在农产品、科研领域的应用，增长潜力巨大
- ❖ 基于在全血采集耗材、设备的市场优势，持续完善在血液制备、血小板单采、血液检验等产品组合，提升对血站的综合服务能力

2023年血液管理板块收入结构 (按地区分布)



2023年血液管理板块收入结构 (按产品分布)



WEGO 威高

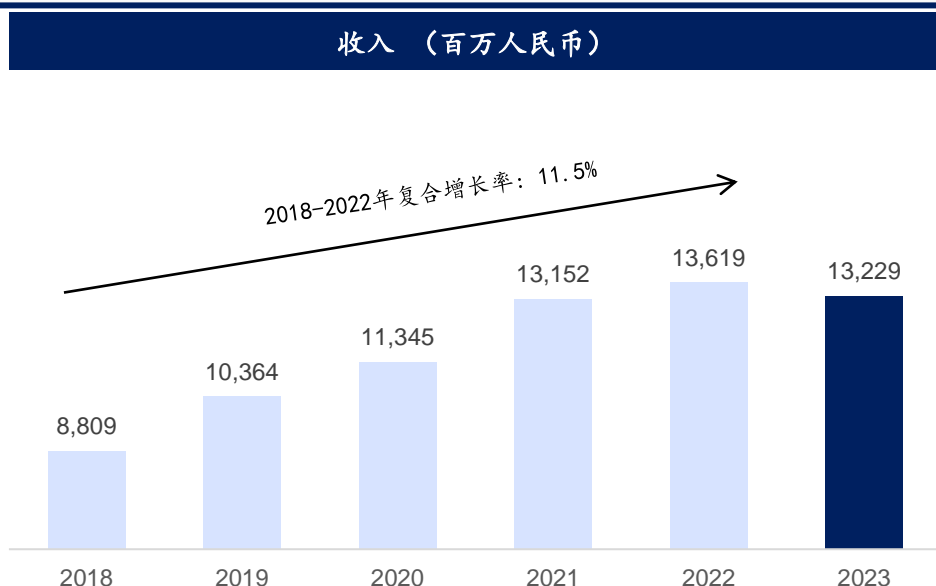
财务表现



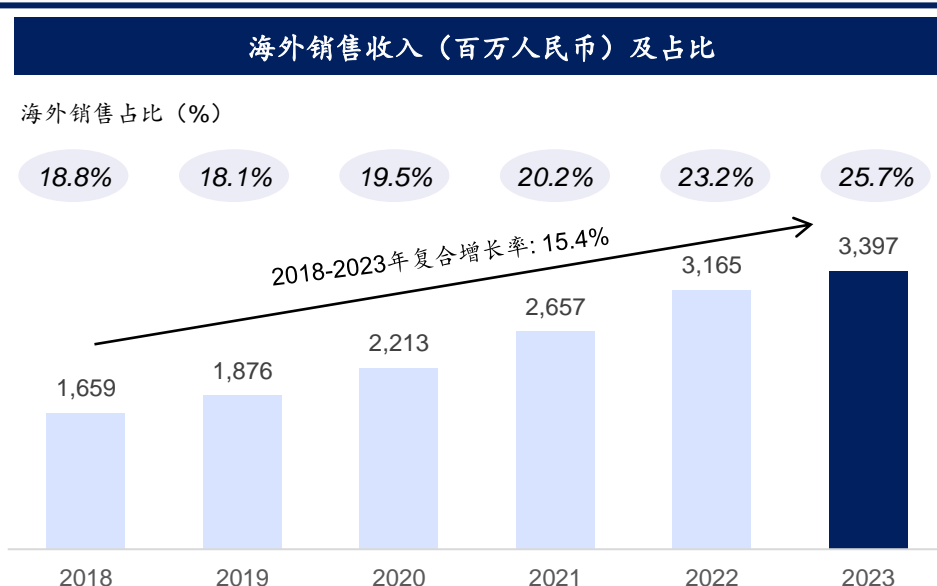
威高股份上市二十周年
20th Anniversary of Shandong Wego's listing on HKEx

主要财务数据

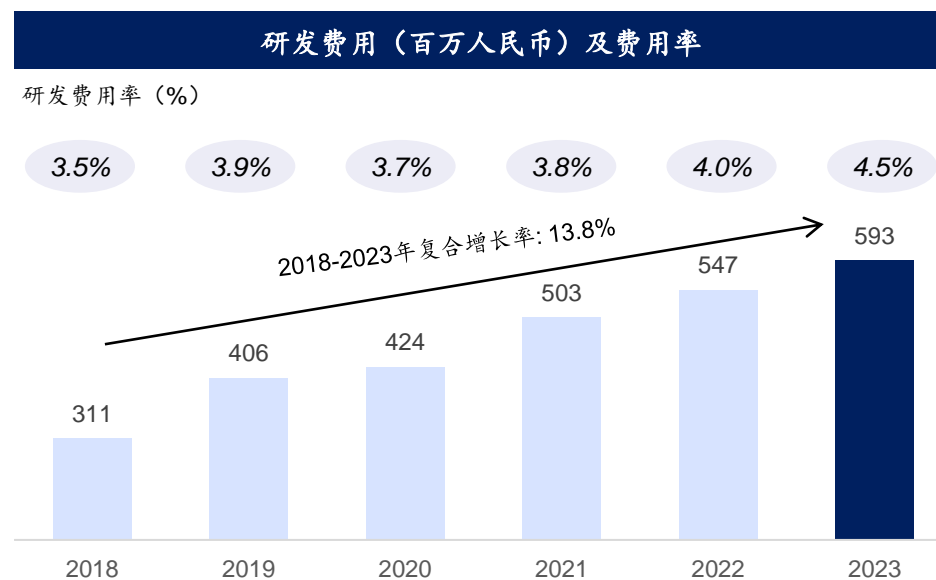
收入 (百万人民币)



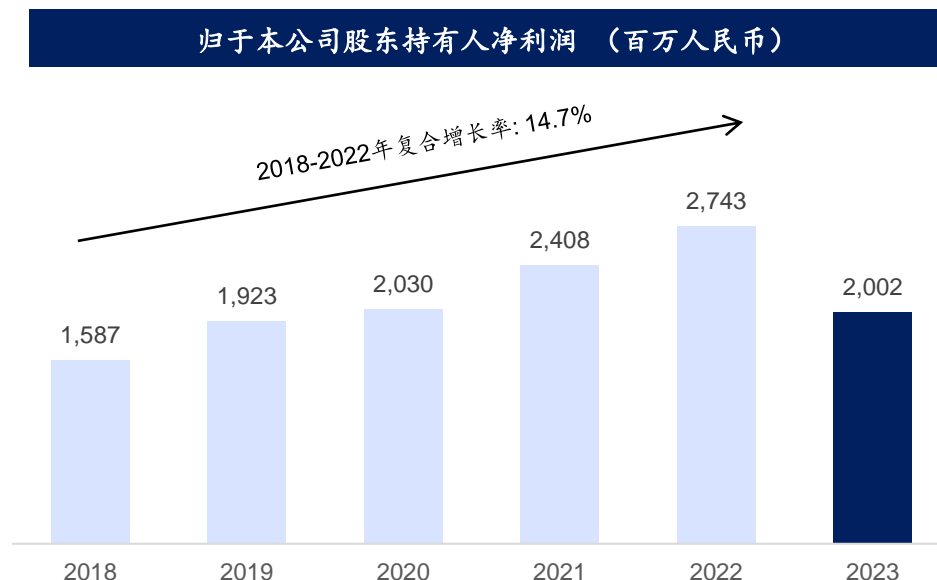
海外销售收入 (百万人民币) 及占比



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 (百万人民币)

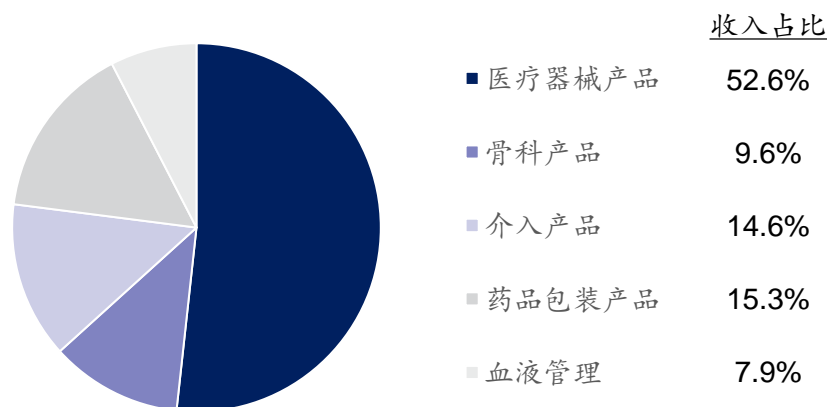


附注: 以上数字仅用于展示公司经营层面的趋势, 扣除了若干非经常性项目, 具体数字请以业绩披露为准

按业务板块收入及利润细分

收入细分占比

2023年

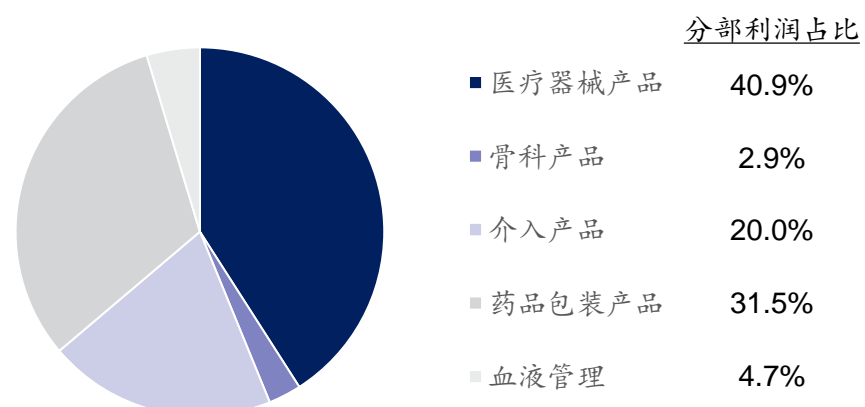


板块收入 (百万人民币)

	2023年	2022年 (重述)
医疗器械产品	6,961	6,780
骨科产品	1,271	2,038
介入产品	1,931	1,726
药品包装产品	2,024	2,105
血液管理	1,042	1,098
总计	13,229	13,747

利润细分占比

2023年



板块经营利润 (百万人民币)¹

	2023年	2022年
医疗器械产品	1,054	1,298
骨科产品	74	576
介入产品 ²	515	524
药品包装产品	812	896
血液管理	120	211
总计	2,575	3,505

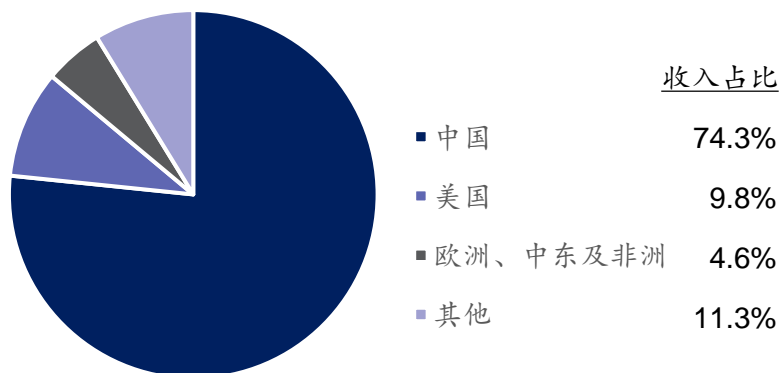
附注：1.以上数字仅用于展示公司经营层面的趋势，扣除了若干非经常性项目，具体数字请以业绩披露为准
2.介入板块的“经营利润”不考虑板块无形资产摊销及利息开支，以便更好反应运营情况

业务的地区分布

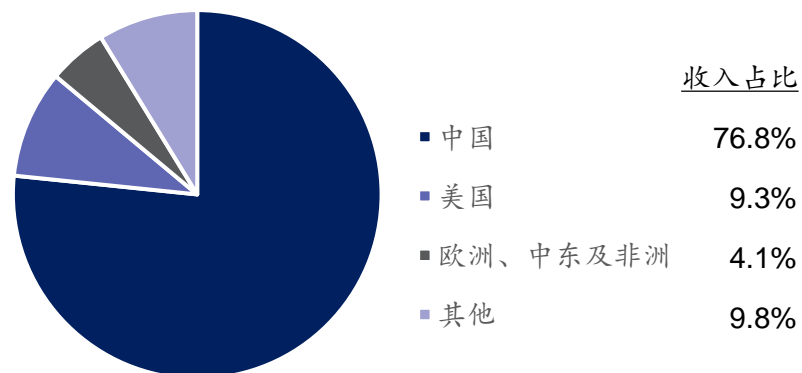
- 2023年海外市场收入34亿元，占总收入达到26%；同比增长7%，海外竞争力持续提升
- 药品包装和血液管理耗材，在东南亚和拉美市场取得较大突破，市场份额稳步提升
- 在新加坡成立办公室，战略性开拓东南亚市场潜力

收入地区分布

2023年



2022年



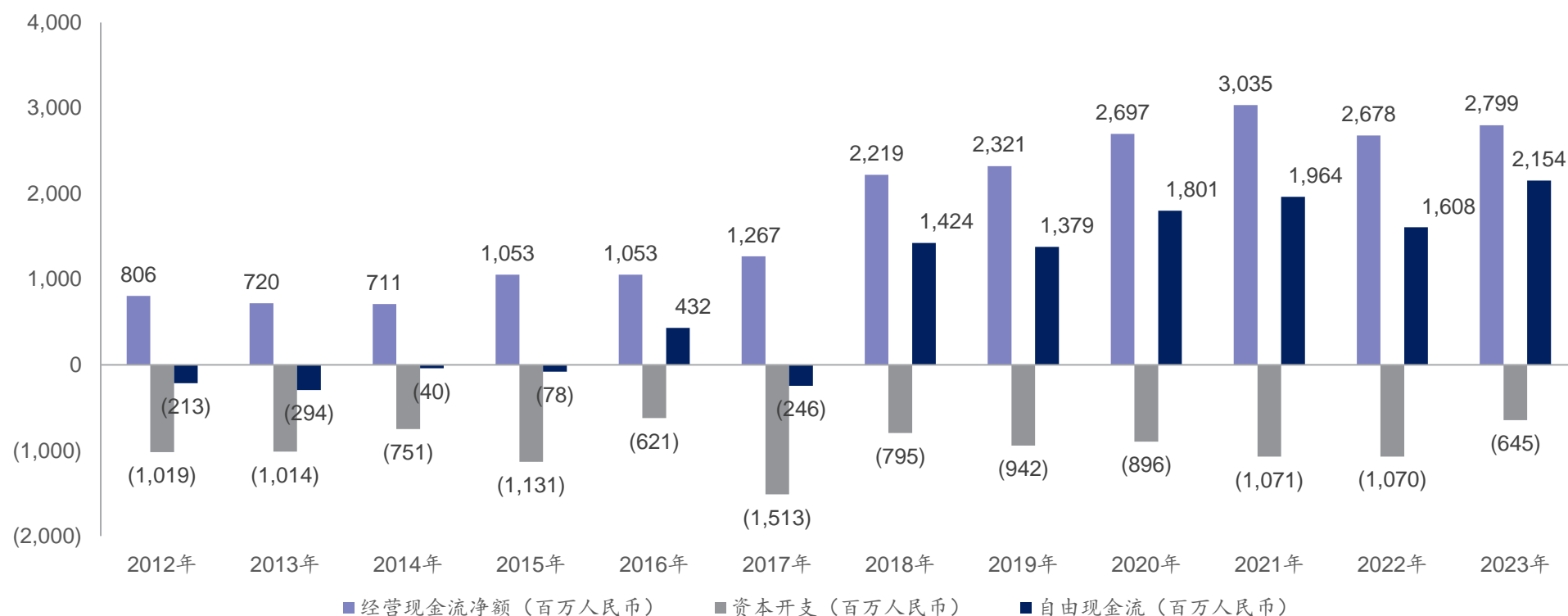
类别收入 (百万人民币)

	2023年	2022年(重述)	同比增长(%)
中国	9,832	10,582	-7.1%
美国	1,301	1,272	2.2%
欧洲、中东及非洲	611	563	8.5%
其他	1,485	1,330	11.7%
总计	13,229	13,747	-3.8%

现金流与资本支出

- 尽管2023年净利润承压，但经营现金流同比增长5%，达28亿。扣除2022年一次性因素，经营现金流与去年同期持平
- 自由现金流达22亿，同比增长34%，创历史最高记录
- 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6年录得正自由现金流

现金流与资本支出（百万人民币）^{1,2}



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

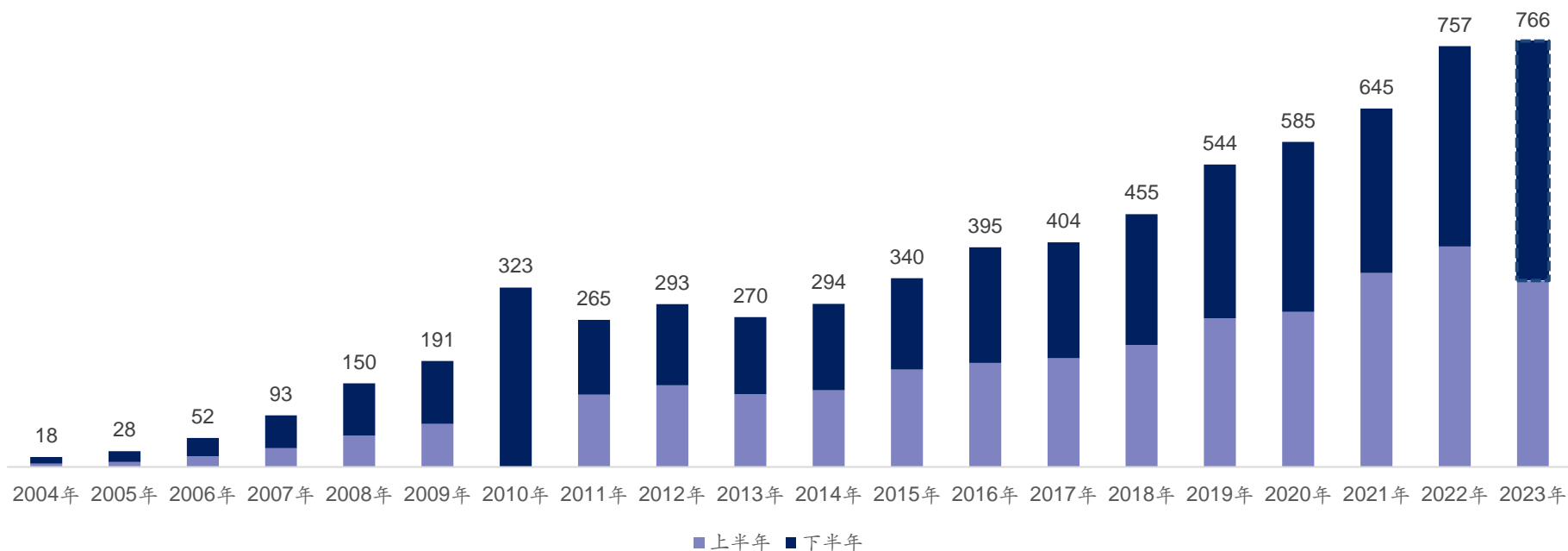
2. 2012-2022年不考虑同控会计重述影响

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

提升分红比例

- 公司现金分红比例一直维持30%¹。今年上半年，由于利润有所下滑，分红总额同比有所下降
- 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

分红总额（百万人民币）^{2,3}



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. 2023年末期股息尚须经股东大会批准

其他财务数据

其他财务数据

		2023年	2022年
营运资本	存货周转天数 ¹	132天	113天
	应收账款周转天数 ¹	152天	138天
	应付账款周转天数 ¹	95天	93天
现金及负债	银行结余及现金	69.9亿元	68.6亿元
	总债务	41.7亿元	43.6亿元
	净现金	28.2亿元	25.0亿元
杠杆分析	总债务 / EBITDA (x)	1.2x	1.0x
	净债务 / EBITDA (x)	净现金	净现金
	利息覆盖率 ² (x)	13.0x	21.9x
流动比率及回报分析	流动比率	2.5x	3.0x
	股本回报率 (ROE) ⁴	9.0%	13.4%
	资本回报率 (ROA) ⁴	6.1%	9.2%

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
 3. 2022年不考虑同一控制下控股合并导致的会计重述影响
 4. 扣除2021年诉讼预提费用; 扣除2022年威高血液净化被动稀释收益、政府回收土地房屋录得税后收益以及产品责任索赔税后费用; 扣除2023年产品责任索赔保险赔偿税后收益; 半年股本及资本回报率取年化净利润进行计算
- 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

非国际会计准则报表调整

单位：人民币百万元	2023年度 ²	2022年度（重述） ^{1,2}	变化
收入	13,229	13,747	-3.8%
收入（扣除2022防疫相关）	13,229	13,100	1.0%
归属股东净利润	2,002	2,764	-27.6%
保险赔偿税后收益	19.5		
血液净化增发新股， 摊薄股权形成收益		100.4	
政府收回2宗土地		57.5	
产品责任赔偿		-177.3	
调整后归属股东净利润	1,983	2,783	-28.8%
汇兑损益	-16.6	138.3	
调整后归属股东净利润 （扣除税后汇兑损益）	1,997	2,666	-25.1%
经营现金流净额	2,799	2,294	22.0%
调整：一次性项目		384	
调整后经营现金流净额	2,799	2,678	4.5%

附注：

- 2023年，本公司附属公司威高骨科收购本公司同系附属公司山东威高新生医疗器械有限公司100%股权，根据会计准则，2022年，会计重述后计入威高新生医疗器械有限公司业绩的收入和本公司拥有人应占纯利分别约为人民币13,747,473,000元及人民币2,764,093,000元
- 不记特殊事项本公司拥有人应占年内溢利约人民币1,982,432,000元。2023年特殊项目为本公司拥有人应占一项产品责任索赔之保险赔偿税后收益约人民币19,474,000元（2022年特殊项目：山东威高血液净化制品股份有限公司（「威高血液净化」）向投资者发行新股，本公司之股权由28.0871%摊薄至26.55%形成收益约人民币100,398,000元；政府收回2宗国有建设用地使用权及地上建筑物、构筑物及其他附属设施，本公司录得税后收益约人民币57,549,000元；及本公司拥有人应占一项产品责任索赔之税后费用约人民币177,306,000元）

WEGO 威高

发展战略



威高股份上市二十周年
20th Anniversary of Shandong Wego's listing on HKEx

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
- 产品市场刚需强，随着带量采购的实施，医疗器械、耗材的产业链效率优化，极大有利于公司快速提升市场份额

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

扎实的制造业基础

- 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

客户资源及渠道覆盖

- 打造了适用中国市场的优秀营销体系，特别是庞大、完善的销售网络
- 通过进一步的销售渠道整合，提升渠道优势
- 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，实现“渠道变现”



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



平台化 -- 发挥开放、包容和共享的平台优势

- 构建产品多元的生态系统、协同高效的组织体系，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。将产品线做宽，将单一产品做精



国际化 -- 维持国内龙头地位，实现海内外协同发展

- 通过战略投资、市场授权等方式，将海外医疗器械高端产品和先进技术引入中国市场
- 积极开拓海外市场，从跨境贸易到品牌出海，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

- 将继续提升数字化管理水平，提升生产、研发、市场的竞争力
- 积极布局数字化产品，例如移动护理产品，培育新的增长点



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

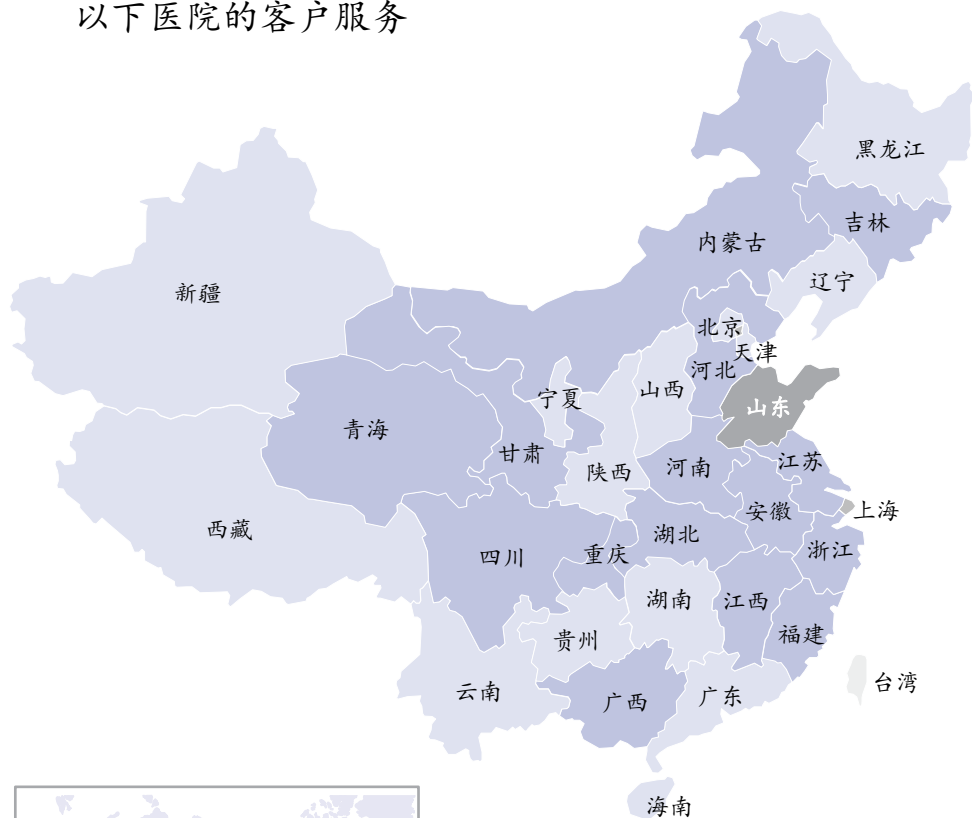
- 原有产品的更迭：按照产品线对已有产品升级换代、功能改善、新材料应用、成本控制
- 新产品布局：在上海、苏州、北京设立研发中心，引进相应专业研发人才，专项攻关
- 通过基金，投资布局创新前沿，把握行业趋势

重要战略举措

- 系统性建设平台化运营基础和能力和平台化基石结构
- 提升组织、运营对战略的保障和支撑作用
- 加强业务各板块协同，更好培育新的业务增长点

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



- 公司总部
- 36个销售分公司
- 3,265名销售员工，遍及228个城市

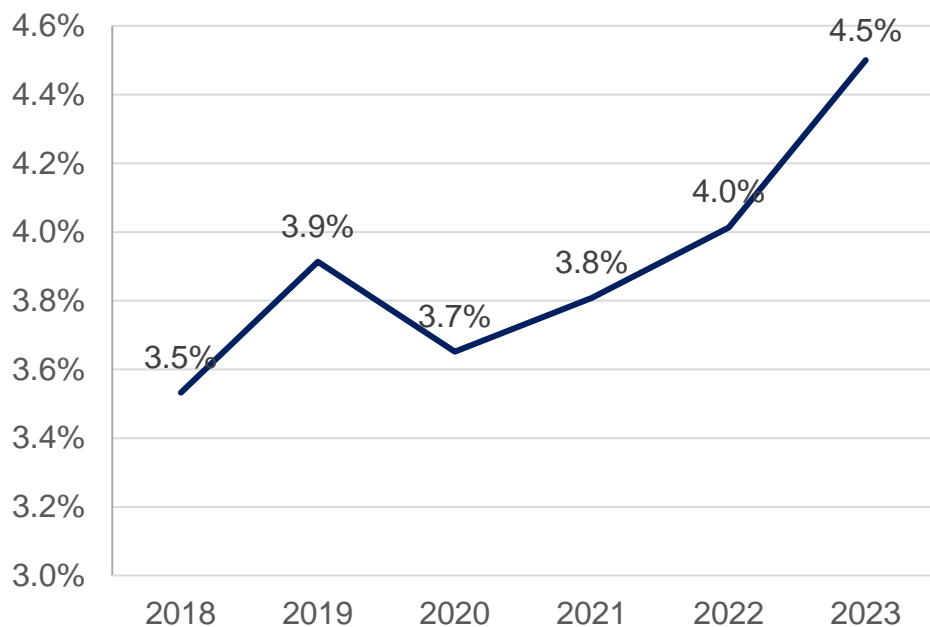
客户数量（截止2023年12月31日）

	新增客户	国内客户总计	海外总计
医院	201	3,802	3,265
血站	5	419	[-]
其他医疗单位	59	1,178	2,022
经销商	402	4,371	2,243
总计	667	9,770	7,530

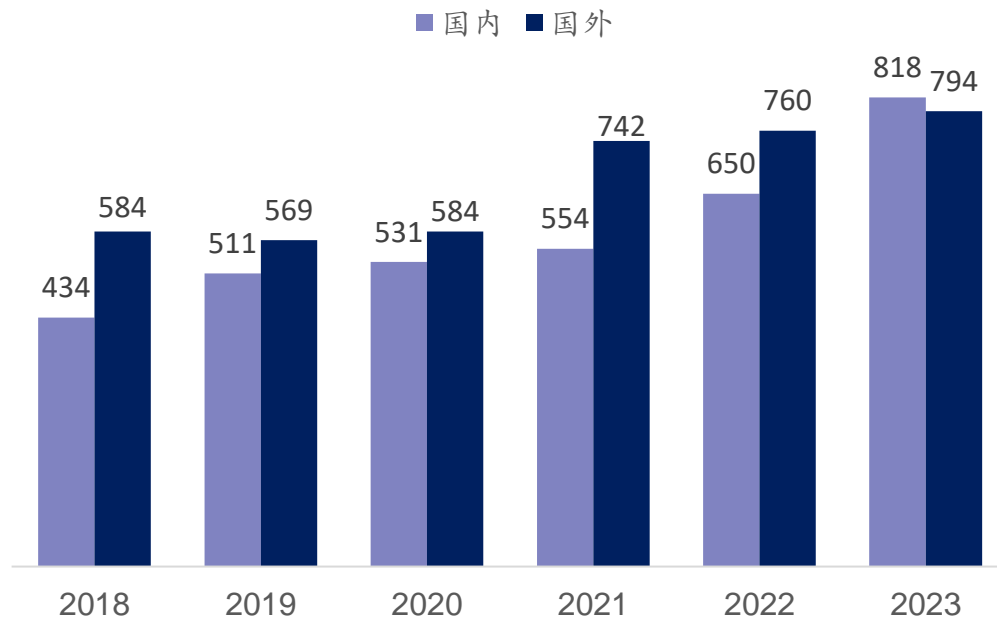
创新战略 — 持续拓宽产品线

- 公司坚持创新的经营策略，夯实了产品基础，丰富产品线，带来新增长点，提升核心竞争力
- 2023年研发费用5.93亿，同比增长7%。研发费用销售占比提升至4.5%
- 2023年研发人员增加近百人，至2023年底研发人员总数达1,370名
- 公司国内外产品注册证数量不断增加，截止2023年底，合计拥有国内产品注册证818项，海外产品注册证794项
国内专利数965项，海外专利数192项

研发费用占收入比例 (%) ¹



产品注册证数量



海外市场产品线发展规划



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
北美	大型采购公司合作	调研观察阶段	高层建立药厂关系	爱琅总部，加强在核心优势市场的竞争力	调研观察阶段
欧洲	ODM研发创新为主	提高中国品牌知名度	东南欧进入西欧市场	加强市场深耕	取得MDR认证
拉美	业务覆盖主要国家	全系产品完成注册	市场7100万支，威高销售2500万支，占比35%	覆盖主要国家	市场容量900万套，威高海外出口超过100万套，占比15%
中东&非洲	政府招标和国际援助	举办市场学术活动	市场3600万支，威高销售1700万支，占比47%	参与政府招标	非洲市场900万套，威高海外出口350万套，市场占比39%
东南亚	高值耗材代理渠道	东南亚骨科培训中心	市场2.3亿支(含南亚)，销售4500万支，占比20%	高值耗材代理渠道	市场容量800万套，代理进入全部市场



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

- **环境管理：**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。积极开展绿色生态基础设施建设与保护，实施开发建设花园式厂区，园林、道路、山地绿化面积达108.06万平方米。绿色发展理念始终贯穿生产经营，建立健全的环境管理制度，严格遵守运营所在地的环境保护相关法律法规
- **节能低碳：**积极响应“巴黎协定”气候变化倡议，紧扣中国“碳达峰碳中和”目标，促进发展方式降耗升级，积极营造节能降碳浓厚氛围，加快促进经济社会发展全面绿色转型，2023年12月入选山东省绿色低碳高质量发展先行区建设试点名单
- **资源及排放物管理：**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。能耗管理平台的使用预计能使能耗下降20%以上。推进“无废工厂”建设，建立5000平米固体废物库，精细分类，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

- **关注员工发展：**努力为员工缔造非歧视、平等、和谐及安全的工作环境，保证每年100%的员工能够接受培训，助力员工不断提升专业技能和个人素质，成就职业成长和人生发展
- **提升员工与社会幸福指数：**携手在威海总部的近万名员工和家庭，共同缔造“幸福威海”，再次助力威海上榜“2023年中国最具幸福感城市”
- **协助残障人士就业：**子公司威海洁瑞是山东最大的社会福利企业，为近千名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：**积极践行企业社会责任，以实际行动回馈社会；参与多个社会公益和捐款活动，支持地方教育事业发展及医学科研人才培养。2023年10月获山东省第八届“山东慈善奖”，全年累计捐款数千万元，累计帮助困难群众、老人及儿童数千人



持续提升企业治理水平

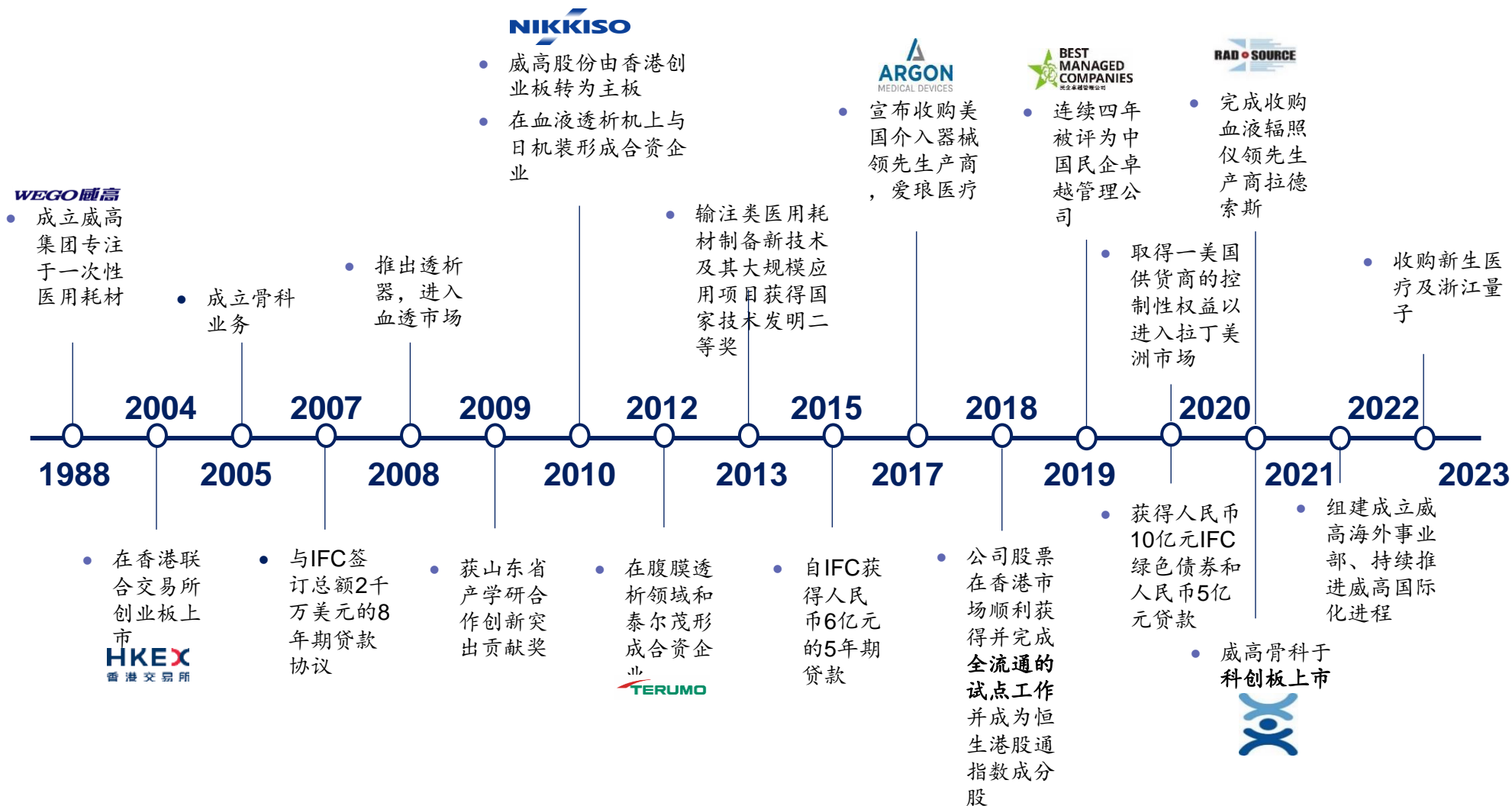
- 坚持合规经营，遵纪守法，反腐倡廉，倡导公平竞争
- 提升透明度，加强与资本市场的沟通；积极响应股东诉求，提升分红比例
- 关注性别平等，提高女性在董事会、高管中的比例
- 构建可持续供应链：
 - 上游：与中国石化、万华化学等战略供应商一起，在医用高分子材料领域协同创新，推动“卡脖子”材料的国产化，共同打造安全、有韧性的供应链；
 - 下游：提升对医院客户的服务水平，用高性价比的产品，协助医院节省成本、提升医疗服务质量；药品包装领域，与下游制药企业客户进行合作研发，提升其研发进度，满足临床需求



公司发展历程

威高股份上市 20周年

20th Anniversary of Shandong Weigao's listing on HKEx



This document does not constitute, or form part of any offer for subscription or sale of, or solicitation of any offer to subscribe for or sale of any securities of Shandong Weigao Group Medical Polymer Company Limited ("Weigao Group"), nor shall it be construed as calculated to invite any such offer, nor shall it form the basis of, nor can it be relied on in connection with, or act as an inducement to enter into any contract or commitment whatsoever.

Forward-Looking Statements

This presentation contains certain forward-looking statements with respect to the financial condition, results of operations and business of Weigao Group, and certain of the plans and objective of the management of Weigao Group. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors which may cause the actual results or performance of Weigao Group to be materially different from any future results or performance expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements were based on assumptions regarding Weigao Group's present and future business strategies and the political and economic environment in which Weigao Group and its subsidiaries will operate in the future. Reliance should not be placed on these forward-looking statements, which reflect the view of Weigao Group's management as of the date of this presentation only.

Confidentiality

This document is given to you on a confidential basis and must not be passed to, or their contents disclosed to, any other person and no copy shall be taken hereof.