

重庆西山科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：西山科技

证券代码：688576

编号：2025-006

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 ☐电话会议 ☒券商策略会 ☐其他
参与单位名称	2025 年 9 月 18 日 前海开源基金 2025 年 9 月 19 日 线上参与公司 2025 年半季度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 18-19 日
地点	华源证券 2025 年秋季策略会现场、线上会议
接待人员	2025 年 9 月 18 日交流： 证券事务经理 李政阳 2025 年 9 月 19 日业绩说明会： 董事长兼总经理 郭毅军 董事会秘书兼财务总监 白雪 副总经理 陈竹
投资者关系活动主要内容介绍	<u>问题一：请问公司截止 9 月 19 日，公司经营情况如何，今年医药器械及消耗品在集采中中标如何谢谢，第二公司应该加大公司上下游行业的整合力度，第三公司在海外拓展情况如何。希望公司做够做强做大，不辜负于投资者对公司发展的信心谢谢。</u> 尊敬的投资者，您好！ 一是公司经营方面，根据公司 2025 年半年度报告，公司实现营业总收入 1.55 亿元，同比增长 2.40%，总体保持稳定，随着耗材一次性使用物价政策的办理和医生习惯的养成，公司神经外科、耳鼻喉科、骨科三个科室耗材收入同比都有所增长，其中脊柱和关节相关的一次性耗材增速明显；截至目前公司生产经营一切正常，

	2025 年第三季度相关情况将通过公司第三季度报告进行披露，敬请关注。 二是在集采中标方面，公司内窥镜系统尚未纳入国家或各省市集中带量采购名单，手术动力装置中一次性使用乳房旋切活检针已经中选乳房旋切针全国联采项目（ZJHCCG-2024-01）；能量手术设备中一次性使用双极射频手术刀头已中选国家组织骨科脊柱类耗材集中带量采购（GH-HD2022-1）、一次性使用等离子手术电极已中选安徽省一次性射频、等离子刀头等医用耗材集中带量采购（AHYYCG-2023-01）、一次性使用超声软组织手术刀头已中选广东省等 16 个联盟地区医用耗材集中带量采购（SZGGZYHCDDL202401）以及川渝联盟超声刀头医用耗材带量联动采购（CS-HCDL-2023-1）。 三是海外市场拓展方面，公司目前正在积极拓展海外市场，加快 CE 认证和主要海外国家注册工作，力争提升海外市场销售占比。 最后感谢您的建议，公司会积极的整合资源，做大做强，不辜负各位投资人的信任。 问题二：后续有哪些针对性措施来提升净利润水平？ 尊敬的投资者，您好！公司后续主要将从开源和节流两个方面提升净利润水平： 一是开源。主要是提升主营业务收入及扩充来源，具体措施有：1、继续加大耗材一次性使用的营销推广力度；2、努力拓展内窥镜、等离子等新产品；3、加快推进 CE 认证和主要海外国家注册工作，同时加强国际销售人才配置，开拓国际业务。 二是节流。主要通过在公司各个板块推行智能化、自动化，实现规模化、标准化，从而提升管理效率，降低经营和产品成本。 感谢您的关注！谢谢！ 问题三：下半年在渠道拓展上还有哪些新的计划和目标？ 尊敬的投资者，您好！ 2025 年下半年公司在渠道拓展方面有如下措施及目标： 一是继续优化渠道布局，与优质经销商合作，强化经销商及其分销网络的终端开拓能力，下沉渠道向扁平化管理发展，全面推进目标客户的开发和已有用户的用量提升。 二是进一步聚焦医院用户的开发，促进用户数量扩大，提升已有用户的设备配备、耗材用量的提升，快速提升公司产品的市场占有率，实现高速、可持续的销售
--	--

	业绩增长。 三是大力加强终端实销商网络的布局和建设,实现目标市场渠道、产品的全覆盖,通过与优质终销商合作,并继续加大市场推广、学术会议、临床培训等投入,及时响应客户需求,进一步提升供货保障和服务支持能力。 感谢您的关注!谢谢! <u>问题四:您好!请问上半年除旋切针外的传统科室耗材增长速度快是什么原因?有持续性吗?</u> 尊敬的投资者,您好!近年来公司持续通过培养医生使用习惯、办理物价收费政策等措施推动骨科、耳鼻喉科、神经外科等科室耗材的一次性使用,取得一定成效。由于手术动力装置耗材属于手术过程中的刚需产品,且从目前来看,虽然骨科、耳鼻喉科、神经外科等科室耗材增长明显,但一次性使用率仍然不高,未来公司仍将继续推进耗材一次性使用进程。感谢您的关注!谢谢! <u>问题五:您好!请问旋切针集采后今年三季度销售情况怎么样?集采后旋切针的市场竞争格局有何变化?</u> 尊敬的投资者,您好!关于公司一次性使用乳房旋切活检针 2025 年三季度的销售情况,敬请关注公司后续的财务报告、相关公告及投资者互动信息。从目前了解到的市场情况来看,目前集采后的市场竞争格局正朝着有利的方向发展。未来,公司将持续把握机会加速增加产品医院覆盖数量,推动产品国产化的普及和下沉,提高市场占有率和市场覆盖率,通过以价换量增强公司盈利能力。公司目前正有序执行相关战略,以价换量的成效需要一定时间来体现。感谢您的关注!谢谢! <u>问题六:未来在拓展海外市场上,公司的重点区域和策略是什么?</u> 尊敬的投资者,您好! 未来在拓展海外市场上,公司将通过更加豪迈的出海战略,深耕东南亚、拉丁美洲以及“一带一路”沿线国家及地区等重点及潜力国家,通过完成更多产品的市场准入及一系列推广及品牌建设措施来推动国际业务发展。 具体措施方面: 一是加快推进市场准入。公司将加快推进设备及耗材产品的海外注册认证项目,这是推动国际业务发展的重要前提。 二是完善经销网络布局。公司将持续寻找专业的、
--	---

	优质的、合适的合作伙伴，通过强强联合提升市场拓展宽度和效率。 三是提升推广及品牌建设。公司通过与渠道经销商合作举办推广活动，提升公司品牌国际知名度与影响力，拓展更多本地医疗机构客户。 四是加强国际团队建设。公司将加强国际团队建设，以适应和推动海外业务的快速发展。 五是寻求国际合作。在有合适契机的前提下，公司寻求和国际医疗器械巨头合作，通过强强联合提升拓展效率。 感谢您的关注！谢谢！ <u>问题七：关于公司产品集采情况请介绍一下。</u> 尊敬的投资者，您好！截至 2025 年 6 月 30 日，公司内窥镜系统尚未纳入国家或各省市集中带量采购名单，手术动力装置中一次性使用乳房旋切活检针已经中选乳房旋切针全国联采项目（ZJHCCG-2024-01）；能量手术设备中一次性使用双极射频手术刀头已中选国家组织骨科脊柱类耗材集中带量采购（GH-HD2022-1）、一次性使用等离子手术电极已中选安徽省一次性射频、等离子刀头等医用耗材集中带量采购（AHYYCG-2023-01）、一次性使用超声软组织手术刀头已中选广东省等 16 个联盟地区医用耗材集中带量采购（SZGGZYHCDL202401）以及川渝联盟超声刀头医用耗材带量联动采购（CS-HCDL-2023-1）。感谢您的关注！谢谢！ <u>问题八：目前行业竞争激烈，公司相较于同行业竞争对手，核心竞争优势体现在哪些方面？</u> 尊敬的投资者，您好！ 公司相较于同行业竞争对手的核心竞争优势主要体现在以下几个方面： 一是技术领先优势。公司自成立起便致力于手术动力装置核心技术的研究与发展，目前产品技术水平已达国际先进水平，并领先于国内同类产品。 二是研发创新优势。公司研发团队积累了丰富的专业知识，并具备强大的工程转化能力。公司紧贴中国本土市场的需求，不断改进现有产品，推出不同型号及规格的产品，以适应各种外科手术术式和医生使用习惯，为终端用户提供更多的选择及便利。 三是专业服务优势。公司整合学术研究、市场渠道、产品教培等内外部资源，建立了完善的售前服务网络和管理体系。同时，拥有一批专业的服务工程师及完善的售后服务体系，能够快速、高效地解决终端医院用户的
--	---

	需求和问题。 四是人才团队优势。公司核心技术团队长期致力于手术器械的开发工作，对技术研发体系、行业发展趋势和创新成果商业化有长期、深入、全面的理解，保证了公司产品不仅具有技术上的领先优势，而且能够符合市场需求。 五是优质的合作资源。公司秉持开放合作的思想，通过产、学、研、医深度合作，推出了最贴近临床需求的产品，扩大市场销售和终端医院的覆盖率。 感谢您的关注！谢谢！ <u>问题九：请问董事长七月份说的增持公司股票的事情，现在进行到多少万了谢谢</u> 尊敬的投资者，您好！根据公司公告，公司控股股东重庆西山投资有限公司在2025年7月发布增持计划，拟使用自有资金或自筹资金自2025年7月8日起的6个月内，通过上海证券交易所系统允许的方式增持公司股份，增持金额不低于人民币500万元（含），不超过人民币1,000万元（含）。截至目前，相关计划已在实施中，控股股东将及时反馈增持进展给公司，公司也将及时履行披露义务，敬请关注后续相关公告。感谢您的关注！谢谢！ <u>问题十：请问公司在制定分红政策时主要考虑哪些因素？未来分红政策会保持怎样的稳定性和持续性？</u> 尊敬的投资者，您好！公司在制定分红政策时主要考虑的因素包括公司的盈利情况、现金流状况以及未来发展规划等。公司坚持稳健、可持续的分红策略，兼顾现金分红的连续性和稳定性，根据上述因素制定合理的利润分配方案。未来，公司将根据实际情况，制定相应的分红方案，维护广大股东的合法权益，并结合公司的经营状况和业务发展目标，充分利用分红后留存的未分配利润和自有资金，保证未来经营的稳健发展，实现业绩增长与股东回报的动态平衡，打造可持续发展的股东价值回报机制，确保分红政策的稳定性和持续性。感谢您的关注！谢谢！
附件清单（如有）	无