

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：2026-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>电话会议 <input type="checkbox"/>券商策略会 <input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>2026年1月5日 长江证券、兴银基金、光证资管、永赢基金、众安保险、宁银理财 2026年1月9日 到金投资</p>
<p>时间</p>	<p>2026年1月5-9日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室、线上会议</p>
<p>接待人员</p>	<p>2026年1月5日交流： 董事会秘书兼财务总监 白雪 董事长助理 巴锴 证券事务经理 李政阳 2026年1月9日交流： 董事长助理 巴锴 证券事务经理 李政阳</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题一：公司2026年整体发展战略是怎样的？ 2026年，公司仍将继续坚持“微创手术工具整体方案提供者”的战略定位，推进“内窥镜系统+手术动力装置+能量手术设备+微创手术领域内的其他延伸”的产品战略，以及在坚持“创新驱动”+“资本驱动”的双轮驱动策略基础上，开启“内生发展”+“外延发展”的双路增长策略。 具体来看： 一是持续深化耗材化战略。推动动力耗材一次性使用的进程，加速进口替代的步伐；同时持续推动乳腺外科耗材以价换量。</p>

二是努力拓展内窥镜、等离子等新产品。公司内窥镜产品经历了近十年的研发，产品基本健全、成熟，性能优良，公司将努力拓展相关产品的市场规模；公司能量手术设备伴随底层技术的进一步巩固以及产品型号的丰富、完善，将满足更多种类的手术需求，有望逐步开始放量。

三是扩充销售团队，优化销售渠道。公司将通过继续优化渠道布局，全面推进目标客户的开发和已有用户的用量提升；加强医院用户的开发，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，同时扩充新增用户的数量，提高销售收入；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。

四是加强海外市场渠道建设，增加海外业务占比。公司将持续深耕重点及潜力国家，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，力争年内国际业务能够上一个台阶。

五是加大战略合作及并购。公司在坚持“微创手术工具整体方案提供者”战略定位的前提下，关注具备前瞻技术、明确研发路径及高商业化潜力的项目，紧跟如神经外科领域的神经调控技术、医疗机器人等前沿方向，发挥公司在微创手术工具、微电机等领域的核心优势，通过探讨合适的方式进行业务拓展。

问题二：公司骨科产品 2025 年发展情况如何，有什么亮点？

2025 年，公司骨科业务线整体发展状况良好，取得了显著进展。2025 年前三季度，公司骨科相关动力产品收入占比由去年同期的 24% 跃升至 35%，成为公司又一主要收入来源；其中第三季度脊柱外科耗材同比增长超 90%，关节与创伤相关耗材同比增长超 70%，整体呈现出良好态势。骨科作为手术动力装置在临床应用中的重要科室，随着科室手术量的增加以及刀头耗材化的加深，需求持续提升。同时，公司持续打造科室产品整体解决方案，推动手术动力装置、内窥镜系统、超声骨刀等产品在脊柱 UBE 手术中的应用，推动悬浮式护鞘摆锯在骨科关节创伤手术中的普及使用。

从产品端来看，在 2025 年 11 月举办的中华医学会第二十四届骨科学术会议暨第十七届 COA 学术大会上，公司以“数智骨科·共拓未境”为主题，展示了手术动力系统、超声骨组织手术设备、4K 超高清内窥镜系统、等离子手术设备、高频手术设备等全线产品。运用“三维刚性弯曲的高速精准无级变向磨钻技术”的变向磨钻以其灵巧的转向设计和在极限空间内的卓越表现，完美解决医生“看得到却够不着”的临床痛点，实

现了真正意义上的精准、高效减压；运用“悬浮式护鞘摆锯技术”的骨锯片（静锯）以其革命性的设计理念，在术中展现出卓越性能，骨细胞组织热损伤更小，骨小梁结构保留完好。

此外，公司还通过参与各类展会、学术会议、培训班、临床试用等活动，与临床合作推动相关产品的普及使用；公司骨科手术动力装置产品也已经成功获得欧盟 CE-MDR 认证，预计对公司未来国际产品准入及销售将产生积极影响。

问题三：请介绍一下乳腺旋切针目前的整体情况以及带量采购后的增长逻辑？

2025 年，各省份逐步开始执行针对乳腺外科耗材的采购政策，受此影响相关产品终端价格下降，有效激发了地级市及区域中心医院的市场需求，手术量实现明显增长；在存量市场中，公司成功实现了对竞品的逐步切换。借此契机，公司产品终端医院覆盖量与渗透率快速提升，2025 年前三季度一次性乳房旋切活检针销售数量较去年同期增长 45%，品牌影响力与市场地位进一步增强。从公司自身来看，为了推动使用量快速提升，公司出厂价下降，虽然产品使用量有所增长，但销售收入同比有所下降，收入确有承压。未来，公司将通过持续推动产品上量、加强精细化管理，以及实现规模化生产效应、增强智能制造装备应用等各类降本增效方式，不断提升盈利能力，进一步提升公司乳腺外科耗材的市场份额和品牌影响力。

至于带量采购后的增长逻辑，公司对带量采购始终保持“拥抱”态度，视其为推动进口替代、加速行业变革的机遇。因此，公司继续采用“攻势”态度，通过积极参与国家及地方集采，在稳定存量客户的同时，积极开拓增量客户，旨在加速增加产品医院覆盖数量。具体如下：

一是以价换量，提升覆盖率。集采导致产品出厂价及终端价下降，但公司通过“以价换量”策略，推动产品国产化的普及和下沉，目标是提高市场占有率和市场覆盖率，并最终增强公司盈利能力。前三季度销售数量 45% 的同比增长已验证了此路径的有效性。

二是渠道与品牌协同。在当前集采的规则下，部分成本控制能力不佳的厂商，预计在集采过程中将主动或被动的退出竞争，因而释放一定的市场空间。对于公司而言，将通过继续与优质经销商合作，加大市场推广、学术会议和临床培训投入，提升供货保障和服务能力，深化市场认可，夯实品牌形象。借此契机，品牌影响力与市场地位进一步增强。

	<p>三是内部降本增效。公司近年持续大力推进模具化、自动化生产，未来将不断优化工艺流程、开展精益改善、促进降本提效，以巩固集采中标产品的成本领先优势，支撑以价换量策略的长期执行。</p> <p>四是拓展增量市场。公司紧抓院端渠道拓展的新准入机会。伴随以价换量政策的持续深入以及公司渠道与品牌力量的不断提升，公司产品将得到终端医院的进一步青睐，为争取协议采购中待分配需求量打下坚实基础。集采后市场竞争格局朝有利方向发展，公司致力于把握机会加速增加产品医院覆盖数量。</p> <p>问题四：公司是否有医疗机器人方面的布局？</p> <p>整体而言，公司基于“微创手术工具整体方案提供者”的战略定位，结合市场需求和市场规模等因素，在充分论证分析后，未来不排除拓展到医疗机器人领域。</p> <p>具体来看，公司手术动力装置耗材、微电机等相关产品可以用于医疗机器人的配套使用。医疗机器人从中长期来看市场潜力广阔，公司目前重点关注具备明确应用场景、市场化相对成熟、可快速推进产品化的发展方向。针对在医疗机器人领域的发展，公司会充分论证分析后作出下一步的规划，届时也将按规定及时履行信息披露义务。</p>
附件清单（如有）	无