

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：2026-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	线上参与公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 20 日
地点	线上会议
接待人员	董事长兼总经理 郭毅军 董事会秘书兼财务总监 白雪 董事长助理 巴锴 独立董事 詹学刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：尊敬的郭董，您好！公司上市以来生产经营成果总体呈下滑趋势，2023 当年营收和净利增长态势较好；2024 年营收同比下降 6.74%、净利下降 15.92%；2025 年营收同比微增 1.67%、净利下降 47.39%；今年一季度营收同比下降 36.48%、净利增长 9.04%（扣非净利实际同比下降 36.89%）。从公司公开财报数据看，现有主业似近天花板。请问公司拟采取如何举措改变当前生产经营困境？</p> <p>尊敬的投资者，您好！</p> <p>首先更正一下您提到的相关数据：2026 年第一季度公司营业收入同比增长 9.04%，归属于上市公司股东的净利润同比下降 36.48%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降 36.89%。</p> <p>整体来看，公司短期内业绩承压，但主营业务未发生重大不利变化，多数耗材产品在销售端保持增长态</p>

势。2025 年度公司手术动力装置板块中骨科（主要包括脊柱外科耗材、关节与创伤相关耗材）、神经外科以及能量手术设备耗材均取得明显增长，耗材收入占比进一步提升，脊柱外科耗材同比增长约 50%、关节与创伤和神经外科相关耗材同比增长约 20%，此外一次性乳房旋切活检针产品销售同比增长超 50%，等离子设备耗材、高频手术设备耗材均显著增加，其中公司等离子产品耗材数量同比增长超 40%。

对于当前经营情况，公司拟采取多项举措改善经营：一是持续加大研发投入，推进产品全面布局；二是推进销售体系深化改革，提升终端渠道运营效率；三是加速全球化布局进程，打造海外业务增长新引擎；四是深化一次性耗材替代推广，释放耗材市场增量；五是加大战略合作及并购力度，开启“内生发展”+“外延发展”双路增长。

感谢您的关注！谢谢！

问题二：上市公司的各位领导好。①集采范围的扩大，2025 年集采对公司核心产品的价格体系、毛利率及市场份额产生了怎样的实际影响？公司有哪些具体举措来对冲降价风险？② 面对国内外竞争对手（如美敦力、史赛克及国内同行）的激烈竞争，公司相关产品在临床反馈上有何技术优势？如何进一步提升三级医院的装机量？③近两个完整会计年度，及 2026 年第一季度，公司的净利润持续下滑，公司拟计划采取哪些具体方式应对业绩方面的压力？针对 2026 年的营业收入，净利润等方面，是否具体的业绩指引？④公司是否有计划通过并购整合上下游产业链（如上游电机、传感器技术，或下游渠道商）？2026 年在资本运作方面有何规划？ 如：公司账面现金较为充裕，是否考虑并购等举措拓展盈利增长点？

尊敬的投资者，您好！

公司目前已有耗材产品纳入集采范围，具体详见 2025 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析 四、风险因素（六）行业风险”；其中一次性乳房旋切活检针产品因 2025 年上半年纳入集采，公司出厂价下降，导致产品毛利下降 2,201.53 万元，但“以价换量”效果已初见成效，销量同比增长超 50%。公司将深化耗材化战略，着力推动手术动力装置的持续普及应用及其刀头的耗材化。借助国家高值耗材政策红利，加快神经外科、骨科、耳鼻喉科等科室一次性耗材的物价准入落地，推动相关科室产品使用率稳步提升，同时把握集采与术式升级机遇，依托乳腺旋切系统耗材中标优势，快速抢占存量及增量市场，实现销量规模化增长。公司一方面持

续深化产品结构调整，加快一次性耗材推广，充分释放耗材市场增量；另一方面公司坚持每年将超过收入 10% 的资金投入研发，持续推动产品迭代创新，丰富产品矩阵；此外，公司还将通过销售体系转型，提升进院效率与渠道把控能力。

相较于国内外竞争对手，公司核心产品的技术优势主要体现在：一是公司自成立起专注手术动力装置核心技术研发，主要产品覆盖多个临床科室，产品型号规格全面多样，已经能够达到国外同类产品的性能，在部分方面甚至实现了创新和超越；二是研发团队紧贴本土临床需求，可根据不同术式、医生使用习惯推出多规格多型号产品，适配性更强；三是公司建立了完善的售前售后专业服务体系，能够快速响应终端医院的需求，解决临床使用问题。针对提升三级医院装机量，公司一方面深化销售体系专业化改革，扩充一线销售人力，强化终端学术推广、术者教育与手术跟台支持，以临床需求为导向实现精准营销；另一方面依托现有优势科室的进院基础，推动动力装置、内窥镜、能量设备的联合进院与配套使用，提升单院产品覆盖率，同时持续发挥国产替代优势，通过“以价换量”抢占高端医院存量市场，强化国产替代的示范效应，2026 年一季度公司新一代动力设备已完成上海交通大学医学院附属第九人民医院、华中科技大学同济医学院附属协和医院等多家三甲医院的装机，脊柱相关产品也推动了近 20 家战略重点医院的进院流程。

当前，公司净利润下滑主要受三大因素影响：一是活检针集采落地后产品平均价格下降拉低整体毛利率，二是公司持续加大研发投入，三是银行存款利率下降导致理财收益减少。对于当前经营情况，公司拟采取多项举措改善经营：一是持续加大研发投入，推进产品全面布局；二是推进销售体系深化改革，提升终端渠道运营效率；三是加速全球化布局进程，打造海外业务增长新引擎；四是深化一次性耗材替代推广，释放耗材市场增量；五是加大战略合作及并购力度，开启“内生发展”+“外延发展”双路增长。目前，公司未在信息披露文件中发布 2026 年的具体业绩指引，敬请关注公司后续定期报告。

公司拟在 2026 年加大战略合作及并购力度，一是围绕微创手术器械大方向，通过并购扩充产品线或者销售渠道；二是依托于公司现有优势核心技术，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，通过产业合作、并购等方式切入其它高成长赛道，打开成长天花板。公司将优先选择已具备稳定营收及利

润、资质积淀、成熟渠道以及客户资源的标的，在"创新驱动"+"资本驱动"的双轮驱动策略基础上，开启新的增长模式。未来如涉及相关重大事项，公司将严格依据法律法规和监管要求，及时履行信息披露义务。

感谢您的关注！谢谢！

问题三：请问西山新成立的微电动机公司能生产人形机器人的电动马达吗？有研究人形机器人的微电机项目吗？另外，公司曾说过的外延收购有进展吗？收购项目到什么步骤了？

尊敬的投资者，您好！

公司全资子公司重庆星辉电机有限公司的经营围包括：电机制造；微特电机及组件制造、销售；电机及其控制系统研发；机械零件、零部件加工、销售；轴承、齿轮和传动部件制造、销售等。公司设立全资子公司是从公司发展战略出发，充分依托母公司在微电机领域已实现的自研自产技术积淀，加速推进专用微电机的产业化纵深与商业化拓展。除上述经营业务外，子公司会关注具备前瞻技术、明确研发路径、高商业化潜力且与我司电机产品相关的项目，紧跟如外骨骼机器人、医疗机器人、智能义肢等前沿领域，未来不排除通过产业合作、并购等方式切入以上领域。目前，子公司相关产品研发、产线建设及客户验证工作处于推进阶段，未来将在经营范围框架内积极丰富产品矩阵，加大商业化及产业化拓展，敬请关注后续发展情况。

公司在 2026 年拟加大战略合作及并购力度，目前相关专门团队正在积极对接合适的并购标的，围绕“微创手术产品整体解决方案”的定位，希望通过并购进一步完善产品，提升市场影响力。未来在外延并购领域如涉及相关重大事项，公司将严格依据法律法规和监管要求，及时履行信息披露义务。

感谢您的关注！谢谢！

问题四：您好，请问 26 年第一季度净利润下滑的具体原因包括哪些？根据财报，其他收益有所减少、资产减值损失有所增加，具体原因是什么？谢谢

尊敬的投资者，您好！公司 2026 年第一季度净利润同比下滑，主要原因在于：第一，2025 年第一季度一次性乳房旋切活检针产品集采仅少部分省份落地，下半年开始全面铺开，导致 2026 年第一季度活检针产品平均出厂价下降，毛利率下降，相关部分净利润同比下滑；第二，公司持续加大研发投入，2026 年第一季度研发投入同比增长 7.77%，推高费用端成本；第三，银行存款利率下降，导致公司理财收益下滑，对利润水平造成影

响。关于您提及的其他收益减少主要系同期收到的政府补助减少，资产减值损失增加主要系存货减值转销所致。感谢您的关注！谢谢！

问题五：请领导们给我们简单拆分下 2025 年的业绩情况

尊敬的投资者，您好！

2025 年公司实现营业收入 34,198.68 万元，同比上升 1.67%；实现归属于上市公司股东的净利润 5190.81 万元，同比下降 47.39%；发生营业成本 12,413.53 万元，整体毛利率 63.7%，毛利率同比减少 6.73 个百分点，主要系一次性乳房旋切活检针产品出厂价受集采影响同比下降，该产品线主营业务收入、毛利率同比下滑。分产品来看，作为公司核心收入来源的手术动力装置实现营业收入 32,693.21 万元，毛利率 63.92%，营业收入同比增长 5.53%；其中耗材收入 27,436.44 万元，较去年同期有明显增长，耗材收入占比进一步提升。

公司持续推进耗材一次性使用，随着产品的快速丰富、产品性能、成本价格等竞争力不断提升，手术动力装置板块中骨科和神经外科的耗材收入同比明显增长，其中脊柱外科耗材同比增长约 50%、关节与创伤和神经外科相关耗材同比增长约 20%。因一次性乳房旋切活检针产品集采影响，乳腺外科收入同比下降，影响主营业务收入增长，但以价换量的效果已初见成效，销量同比增长超 50%。此外，公司等离子设备耗材、高频手术设备耗材均显著增加，其中公司等离子产品耗材数量同比增长超 40%，代表着公司布局的能量手术产品的市场认可度进一步提升。

感谢您的关注！谢谢！

问题六：您好。请问成立子公司“重庆星辉电机有限公司”的战略目的是什么？业务发展方向？是否已经有潜在客户？另外，公司生产的微特电机是面向其他医疗器械公司还是也可以应用于人形机器人或手术机器人行业？

尊敬的投资者，您好！公司全资子公司重庆星辉电机有限公司的经营范围包括：电机制造；微特电机及组件制造、销售；电机及其控制系统研发；机械零件、零部件加工、销售；轴承、齿轮和传动部件制造、销售等。公司设立全资子公司是从公司发展战略出发，充分依托母公司在微电机领域已实现的自研自产技术积淀，加速推进专用微电机的产业化纵深与商业化拓展。除上述经营业务外，子公司会关注具备前瞻技术、明确研发路径、高商业化潜力且与我司电机产品相关的项目，紧跟如外

骨骼机器人、医疗机器人、智能义肢等前沿领域，未来不排除通过产业合作、并购等方式切入以上领域。目前，子公司相关产品研发、产线建设及客户验证工作处于推进阶段，未来将在经营范围框架内积极丰富产品矩阵，加大商业化及产业化拓展，敬请关注后续发展情况。感谢您的关注！谢谢！

问题七：公司上市以来曾多轮回购注销，大股东也有增持操作。感谢上市公司及大股东积极的市值管理动作。请问后续在稳定投资者预期，维护股价方面是否有相关方案？

尊敬的投资者，您好！感谢您对公司市值管理所采取行动的认可。公司始终重视全体股东利益，坚持以良好的业绩表现、规范的公司治理积极回馈投资者，切实履行上市公司责任与义务，持续回报投资者信任，维护公司良好市场形象。未来，公司力争在做好主营业务、持续提升公司内在价值的同时，积极通过稳定分红、股份回购等市值管理措施，稳定公司股价；同时，通过投资者线上线下交流、自愿性信息披露等方式，优化公司与资本市场的沟通形式与内容，推动公司价值合理反映，努力为广大投资者创造长期稳定的价值回报。感谢您的关注！谢谢！

问题八：您好。请问公司股权激励计划或者员工持股计划目前的进展如何？

尊敬的投资者，您好！关于公司股权激励或员工持股计划方案，以公司后续相关公告披露为准。感谢您的关注！谢谢！

问题九：您好。请问公司外延式并购有何进展吗？并购的领域是“1+2+N“方向还是脑机接口、手术机器人等新方向？

尊敬的投资者，您好！公司在 2026 年拟加大战略合作及并购力度，目前相关专门团队正在积极对接合适的并购标的。就并购方向而言，一是围绕微创手术器械大方向，通过并购扩充产品线或者销售渠道；二是依托于公司现有优势核心技术，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，通过产业合作、并购等方式切入其它高成长赛道，打开成长天花板。公司将优先选择已具备稳定营收及利润、资质积淀、成熟渠道以及客户资源的标的，在“创新驱动”+“资本驱动”的双轮驱动策略基础上，开启新的增长模式。未来如涉及相关重大事项，公司将严格依据法律法规和监管要

求，及时履行信息披露义务。感谢您的关注！谢谢！

问题十：您好。请介绍下海外业务的规划、定位，以及目前取得的进展？

尊敬的投资者，您好！

公司明确了“立足国内、开拓海外”的全球布局，着力提升海外市场核心战略高度，将采取更加豪迈的出海战略，重点深耕东南亚、拉丁美洲以及“一带一路”沿线国家及地区等潜力市场。具体来看，公司将加速全球化布局进程，打造海外业务增长新引擎，以手术动力装置获得 CE 认证为契机，全面推进国际化战略，构建“产品注册+渠道建设”的海外业务体系，推动海外收入规模化增长，优化公司收入结构。

目前海外拓展已取得一定进展。截至 2025 年年末，公司产品已销售覆盖超过 40 余个国家和地区，核心产品手术动力装置已于 2025 年 9 月取得欧盟 CE 认证，目前公司正全面启动内窥镜、等离子、超声骨刀等产品的 CE 认证申报工作；2025 年公司国际业务实现营业收入 1332.65 万元，保持稳健增长；进入 2026 年一季度，公司已完成香港一次性颅骨钻头注册证、手术动力装置西班牙备案和乳腺旋切针俄罗斯注册证，为海外业务拓展进一步夯实了基础，当前公司正坚定推进全球化战略，持续深化本地化渠道布局与市场运营，推动国际业务持续增长。

感谢您的关注！谢谢！

问题十一：您好。请问“推进销售体系深化改革，从“区域制”到“产线制”的销售体系转型”目前进展如何？符合改革预期吗？效果如何？

尊敬的投资者，您好！公司 2026 年将推进销售体系深化改革，提升终端渠道运营效率。具体来看，顺应行业渠道变革趋势，完成从“区域制”到“产线制”的销售体系转型，打造专业化、精细化的终端销售与服务团队，全面提升医院进院效率、渠道把控能力与客户粘性。一是搭建事业部销售体系，设立科室业务单元，推动销售人员向专业化转型，深度掌握专科术式与产品特性，实现终端推广的专业化与精准化；二是强化一线销售力量，大幅扩充销售团队规模，完善“学术推广+手术跟台+售后支持”的全流程服务体系；三是优化渠道管理模式，加强与核心经销商的深度合作，建立以“终端进院量、产品使用率”为核心的渠道考核机制。目前相关工作正在有序推进中。感谢您的关注！谢谢！

问题十二：请问公司成立星辉电机是为公司进军医疗机

机器人做技术储备吗？公司年初调研纪要说公司会往这个方向发展

尊敬的投资者，您好！公司全资子公司重庆星辉电机有限公司的经营经营范围包括：电机制造；微特电机及组件制造、销售；电机及其控制系统研发；机械零件、零部件加工、销售；轴承、齿轮和传动部件制造、销售等。公司设立全资子公司是从公司发展战略出发，充分依托母公司在微电机领域已实现的自研自产技术积淀，加速推进专用微电机的产业化纵深与商业化拓展。除上述经营业务外，子公司会关注具备前瞻技术、明确研发路径、高商业化潜力且与我司电机产品相关的项目，紧跟如外骨骼机器人、医疗机器人、智能义肢等前沿领域，未来不排除通过产业合作、并购等方式切入以上领域。目前，子公司相关产品研发、产线建设及客户验证工作处于推进阶段，未来将在经营范围框架内积极丰富产品矩阵，加大商业化及产业化拓展，敬请关注后续发展情况。感谢您的关注！谢谢！

问题十三：您好。请展望下 2026 年公司在“国产替代与全球化拓展”方面的发展前景、目标？以及采取的具体举措？

尊敬的投资者，您好！

在国产替代方面，公司 2026 年将抢抓国产替代与耗材升级机遇，推动存量业务规模化增长，进一步强化国产替代的示范效应，扩大核心区域的品牌渗透率，为产品后续持续发展奠定坚实基础。具体举措方面，公司将立足国内市场，紧扣国产化替代、一次性耗材渗透率提升、手术微创化升级三大趋势，分科室制定增长策略，推动各业务板块协同发力。一是深化一次性耗材替代推广，借助国家政策加快神经外科、骨科、耳鼻喉科等科室一次性耗材的物价准入落地，推动相关科室产品使用率稳步提升，充分释放耗材市场增量；二是把握集采与术式升级机遇，依托乳腺旋切系统耗材中标优势，快速抢占存量及增量市场，实现销量规模化增长，同时针对骨科脊柱微创化潜力，深度绑定 UBE 等主流术式，推动脊柱业务高速增长；三是强化科室协同拓展，以神经外科、骨科等优势科室为入口，推动动力装置、内窥镜、能量设备的联合进院与配套使用，释放协同效应，提升单院产品覆盖率与营收贡献。

在全球化拓展方面，公司 2026 年以手术动力装置获得 CE 认证为契机，全面推进国际化战略，目标构建“产品注册+渠道建设”的海外业务体系，推动海外收入规模化增长，优化公司收入结构，打造海外业务增长新引擎。具体来看，一是加快全球产品注册，依托“一

证带多证”协同效应，全面启动内窥镜、等离子、超声骨刀等产品的 CE 认证申报工作，构建多产品协同出海的产品矩阵；二是实施差异化海外销售策略，对已获 CE 认证的产品，通过与海外成熟渠道伙伴合作开展自主销售，快速渗透欧洲及认可 CE 标准的国际市场；同时探索多样化的销售模式，实现海外收入快速转化。

感谢您的关注！谢谢！

问题十四：公司是否未来会往人形机器人发展？你们的电机技术是有这方面储备的，有认真研究过这个刚起步的行业吗

尊敬的投资者，您好！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。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。感谢您的关注！谢谢！

问题十五：请问今年的研发投入方向？

尊敬的投资者，您好！2026 年公司将继续将超过收入 10%的研发费用投入产品研发和创新，以临床需求为导向，围绕手术动力装置、内窥镜、能量手术设备三大核心产品线，加大研发投入与技术攻关，推动产品性能升级与品类拓展，完善微创手术整体解决方案。具体研发方向方面，一是加速核心产品迭代，针对骨科、神经外科、乳腺外科等核心科室，完成手术动力装置新一代产品研发，升级内窥镜科室场景化图像处理算法，优化等离子、超声骨刀等能量设备的临床适配性，提升产品切割精度、稳定性与操作便捷性；二是推进新品注册与落地，完成电子消化道内窥镜等产品的注册申报工作，加快多科室等离子设备等新品的临床验证；三是布局高潜力赛道，依托核心电机技术，切入医疗康复、外骨骼机器人等领域的核心零部件研发，启动动力设备融合智能导航系统的开发，为长期发展储备新动能。同时，公司将坚持技术自主可控，持续深化光学设计及工艺、动力核心部件等底层技术研发，进一步降低核心部件外购依赖，提升产品成本优势与技术壁垒。感谢您的关注！谢谢！

问题十六：请问上半年业绩预测是不是还是下降，因为

	<p>去年上半年集采也没有全部铺开，基数偏高了，还有新的胃肠道内窥镜在销售吗？预计市场前景怎样</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司 2026 年上半年业绩情况敬请关注公司定期报告及后续公告。此外，公司今年计划完成电子消化道内窥镜等产品的注册申报工作。感谢您的关注！谢谢！</p> <p>问题十七：您好。请介绍下截止目前，公司产品集采情况？</p> <p>尊敬的投资者，您好！截至目前，公司各类产品的带量采购进展如下：手术动力装置中的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（项目编号：ZJHCCG-2024-01）。能量手术设备方面，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（项目编号：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（项目编号：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（项目编号：SZGGZYHCDL202401）、川渝联盟超声刀头医用耗材带量联动采购（项目编号：CS-HCDL-2023-1）以及江苏省第七、八轮医用耗材接续采购（超声刀项目）。公司的内窥镜系统产品截至目前尚未纳入国家或各省市的集中带量采购名单。感谢您的关注！谢谢！</p>
附件清单（如有）	无