

证券代码：688410

证券简称：山外山

重庆山外山血液净化技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	景顺长城、国联证券、泰达宏利、阳光保险资产、博时基金 高毅资产、惠升基金、光大永明资产、云昱基金、中金公司 汇添富基金、农银汇理基金、建信基金、奥博资本
会议时间	2023 年 06 月 07 日 14:00-16:00 景顺长城 2023 年 06 月 14 日 14:00-16:00 国联证券、泰达宏利、阳光保险资产、博时基金、高毅资产 惠升基金、光大永明资产、云昱基金 2023 年 06 月 20 日 14:00-16:00 中金公司、汇添富基金、农银汇理基金、建信基金、奥博资本
会议地点	山外山公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监：喻上玲
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：公司设备的零部件国产化率的情况 公司掌握了并实现了血液净化设备核心零部件功能的技术方案、软件算法和制造工艺等关键核心技术，产品零部件大部分已实现国产替代，可以按公司需求择优采购。

问题二：公司合同负债需要多长时间才能变成收入？这些订单什么时候才能完成？

关于订单完成时间，公司会根据客户不同需求完成交付。

问题三：公司业务在海外的布局情况

山外山血液净化设备系列产品以其优异的产品性能和稳定安全的治疗模式，已远销意大利、印尼、菲律宾、泰国、印度、南非、利比亚、巴基斯坦、希腊、巴拉圭、瑞士、摩洛哥、尼日利亚、秘鲁、坦桑尼亚、苏丹、马来西亚等 70 余个国家和地区，并且公司在 2022 年年底至今已陆续取得俄罗斯、巴西、巴拿马的血液透析机注册证。公司未来将重点对已覆盖的国外市场进行深入挖掘，同时积极开拓新市场。

问题四： 连锁透析服务在未来战略中的考量？

公司根据“血液净化设备+耗材+透析医疗服务+信息化管理系统”全产业链布局的发展战略，将综合考虑产业政策、准入政策、国家政策等因素，做好透析中心医疗服务业务板块的规划发展，实现公司经营良性循环、健康发展。

问题五：公司耗材的优势及公司对集采的看法？

公司血液净化耗材均具备技术优势，如血液透析器具有独特的透析器结构设计及采用蒸汽灭菌技术，生物相容性好；血液灌流器优选高性能新型吸附材料、采用科学的包膜技术、采用独特的外壳结构，吸附性能好，更符合血液流变学规律，减少凝血等问题的发生。在市场推广中也可与现有的设备形成联动销售，其市场推广效率更高、成本更低。

随着公司自产血液净化耗材的陆续上市，集中带量采购模式以价换量的效应有利于公司增加医院覆盖数量，提升销量，且耗材规模生产后平均生产成本的下降及生产、管理效率的不断提升，集中带量采购或许会对公司盈利能力带来正向积极的影响。

问题六：CRRT 未来几年的发展情况，公司对 CRRT 后续增长的看法？

随着国家政策的支持力度加大，重症能力建设以及国产替代步伐的加快，将使得国产高端医疗器械的需求增加；同时随着血液净化技术在临床上的广泛应用，公司将通过学术会议、临床沟通等形式加强市场教育工作，加大市场推广和终端客户多场景使用，实现产品销量持续增长。

	问题七：公司设备壁垒？ 血液净化设备结构复杂、涉及学科多、运行条件恶劣(酸碱腐蚀、高温高压)，属于三类医疗设备，国家对研发过程、质量控制、临床使用各环节监管严格，且血液净化设备关系患者生命安全，临床上对可靠性、安全性、生物相容性等指标要求极高，进入壁垒极高，公司经过了二十余年的技术攻关与技术沉淀，才实现了与进口产品的同质化。 问题八：国内透析机销售的市场情况 公司经过二十二年的持续创新和技术沉淀，不断改进完善，透析机的安全性、可靠性、稳定性和各项技术指标得到了市场充分认可，与进口机实现了同质化，且有部分指标和功能优于同类进口品牌。公司是技术与创新驱动的企业，并拥有国家认定企业技术中心、国家地方联合工程中心等国家级科研平台，随着公司持续高强度的研发投入以及国产替代步伐的加快，上市后公司品牌影响力的提升，公司的市场份额将持续稳步提高。 问题九：公司 2022 年耗材经销和自产产品品类及各自占比？ 公司目前外购耗材与自产产品的品类以及各自占比。详见公司于 2023 年 4 月 3 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《重庆山外山血液净化技术股份有限公司 2022 年年度报告》。 问题十：公司设备经销和直销的区别？ 在直销模式下，公司凭借良好的产品质量、一定的价格优势和优质的服务，赢得了客户的认可，建立了良好的商业信誉和品牌形象。公司销售经理、维修工程师与客户开展深层次的交流与互动，更好地满足客户的需求，促进双方建立长期稳定的合作关系。 在经销模式下，公司通过多维度的考察和筛选确定不同的经销商，公司制定了《国内市场经销商管理制度》，对经销商进行分类开发和管理，并会根据与其合同、订单要求发货，并实行买断式销售。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 06 月 30 日