

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：2024-016

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	东方证券、西部证券、工银瑞信、富国基金
会议时间	2024年9月10日 15:00-16:00 东方证券、西部证券 2024年9月11日 9:30-10:30 工银瑞信 2024年9月13日 9:00-10:00 富国基金
会议地点	线上会议、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 证券事务代表：邹博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：因由于重症能力建设政策影响，公司受2023年上半年高毛利率产品连续性血液净化设备（CRRT）销售收入较高，剔除该偶发性事项影响，2024年上半年收入仍同比增长14.04%。未来公司设备收入增长是否可持续？</p> <p>2024年上半年山外山公司实现营业收入27,753.01万元，2022-2024年上半年营收复合增长率为34.47%。公司坚持以技术创新驱动为发展战略，以市场需求为导向，专注聚焦血液净化行业，不断完善产品线，持续提升公司品牌力，从而实现公司未来收入的持续增长。具体理由如下：</p> <p>1、血液透析设备是刚性需求，其作为血液透析治疗的核心设备，对慢性肾脏疾病患者来说至关重要。2023年全国新增血液透</p>

析患者人数达到 18.59 万人，近 5 年患者人数复合增长率约 10%，市场空间巨大。因 2024 年上半年受政策因素影响，全国血液透析设备招标总量较去年同期减少了 30.48%，但山外山公司逆势增长，血液透析机收入同比增长 10.22%。下半年随着被推迟的采购项目陆续恢复，山外山作为国内国产血液净化设备龙头企业，市场份额将不断提升。

2、强大的研发实力，山外山公司坚持 23 年如一日，持续高强度地投入重金进行科技创新，拥有国家级企业技术中心、国家博士后科研工作站、国家地方联合工程研究中心等科技创新平台，在技术和产品创新方面取得多项成果，凭借强大的研发能力和深厚的技术沉淀，保证了产品性能的先进和质量的稳定，在市场上形成了核心竞争力，成为了国产血液净化设备龙头企业。

3、完整的产业链布局，山外山公司产业链涵盖了“血液净化设备+血液净化耗材+透析医疗服务+信息化管理系统”的各个环节，并且协同创新能力强，丰富、齐全的产品和服务有助于公司全方位的满足市场需求，有利于带来协同效应和竞争优势。

4、不断提升的品牌影响力，公司作为目前血液净化行业唯一一家科创板上市企业，国内外客户对公司产品的市场信任度和认可度大幅增强，公司产品的市场占有率不断提升，成为了行业人士公认的国产血透机第一品牌。

问题二：目前公司血透机的规格型号对应的价格是否稳定？

山外山公司血液透析机分为 SWS-4000 型、SWS-4000A 型、SWS-6000 型、SWS-6000A 型等不同规格型号，同类型同型号产品均价保持稳定。

问题三：公司目前国际市场销售情况与未来发展策略？

2024 年上半年，山外山公司的设备在国际市场上表现强劲。尽管二季度国际局势出现波动，导致船期受到较大影响，同时外汇管制措施也给收汇确认收入带来了挑战，但公司的订单量仍保持较好增长。这不仅凸显了公司强大的海外市场竞争力，也展示了其良好的发展势头。

公司后续将坚持大力推进“国内+国际”市场双轮驱动的发展策略，在稳定亚太国家血透设备的高增长率基础上，大力发展南美、非洲血透设备市场，积极拓展欧洲血透设备市场，实现几大市场齐头并进。同时，依托海外智能大数据平台以及一流的售后服务，在国际市场上形成核心竞争力。

问题四：公司血液透析机目前的国内市场占有率？

根据“众成医械”发布的 2024 年 8 月血液/腹膜透析设备品牌排行榜数据显示，山外山公司在中国市场的占有率排名第一，在国内血液/腹膜透析设备各品牌销售数量占比为 28.38%。

问题五：公司国内销售团队建设情况？

	<p>山外山公司不断深化销售团队的建设，已在全国 30 余个省市自治区成功布局销售团队，实现精细化区域管理。公司加大了销售团队的拓展力度，全面深耕终端医院市场，不仅显著提升了客户对公司产品的认可度，更精准挖掘了众多潜在需求。通过持续优化和完善直销与经销双渠道，公司国内市场占有率得以稳步提升，销售团队建设为企业的发展壮大提供了强有力支持。</p>
是否涉及应当披露重大信息	本次活动不涉及应当披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 19 日