

# 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：2024-007

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议<br><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2024年半年度业绩说明会的投资者   |
| 时间            | 2024年9月14日 10:00-11:00  |
| 地点            | 价值在线 ( <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> )  |
| 接待人员          | 董事长兼总经理 郭毅军<br>董事会秘书兼财务总监 白雪<br>独立董事 詹学刚  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>本次业绩说明会通过价值在线 (<a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a>) 采用网络文字互动的方式进行互动交流，具体问题及回复如下：</p> <p><b>问题一：公司所属行业前景如何？为什么今年半年以来营收没有增长，下半年又当如何破局？谢谢</b></p> <p>尊敬的投资者您好！公司所处行业大类为医疗器械行业，细分市场为微创手术工具行业。医疗器械行业作为战略性新兴产业，近年来得到了国家的重点发展和大力支持，使高端医疗器械的进口替代进程进一步加速，激发了我国医疗器械行业的内在创新动力。与此同时，基本医疗保险制度的完善与医疗卫生水平的提升促进了基层医疗服务体系发展，推进了优质医疗资源向基层市场的普及。总体而言，我国医疗器械行业面临着巨大的发展机遇，有望在政策及市场的推动下快速发展。今年上半年公司手术动力耗材实现稳</p> |

步增长，同比增速超 20%，但手术动力装置设备、新产品设备受外部环境因素影响导致招标滞后、手术动力装置设备单价下调等因素影响，同比收入下降，总体来看上半年公司实现营收 1.5 亿元，较上年同期小幅增长 2.60%。接下来公司会加强渠道管理、继续推进耗材一次性使用，打造科室产品整体解决方案等方式，促进公司业绩增长。感谢您的关注！

**问题二：请简要介绍一下公司今年上半年的营收和利润情况。**

尊敬的投资者您好！今年上半年，公司实现营业收入 15,140.45 万元，较上年同期小幅增长 2.60%，实现归属于上市公司股东的净利润 5,889.46 万元，同比增长 28.25%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4,186.49 万元，较上年同期小幅下降 4.51%，总体保持稳定。感谢您的关注！

**问题三：公司上半年业绩的主要增长点是哪块业务？**

尊敬的投资者您好！公司手术动力耗材业务是今年上半年业绩的主要增长点。今年上半年，随着公司微创外科医疗器械产品的快速丰富，产品品类、质量、功能性能、临床适用性、成本价格等方面的竞争力不断提升，以及微创手术及耗材一次性使用习惯的进一步普及，同时公司产品进口替代的效应进一步得到凸显，公司手术动力耗材实现稳步增长，同比增速超 20%。感谢您的关注！

**问题四：您好。中报提到：“手术动力装置设备、新产品设备受外部环境因素影响导致招标滞后、手术动力装置设备单价下调等因素影响，同比收入下降。” 请问外部环境因素影响导致招标滞后的情况目前有无变化？招标项目是否开始增加？**

尊敬的投资者您好！由于医疗行业整顿等外部环境因素导致了今年上半年招标采购活动持续推迟，公司设备进院受阻，但行业积压的采购需求总量并未消失，推迟的采购项目未来仍将释放。中国市场医疗行业整顿已逐渐进入常态化，从长远来看对于医院招标采购的影响也将消退。感谢您的关注！

**问题五：您好。目前时点，请问董事长对 2024 年全年业绩有一个什么样的展望？**

尊敬的投资者您好！2024 年，公司坚持“微创手术工具整体方案提供者”的战略定位，充分利用“内

窥镜+手术动力装置+能量手术设备”方案规划和创新技术对临床疗效的价值，发挥竞争优势。一方面,对手术动力装置、等离子、射频等“设备+耗材”类产品，持续推进设备的普及应用和耗材的一次性使用。同时，进一步拓展内窥镜及能量手术设备等产品的空间，产生市场效应。此外，公司大力加强产品境外认证及注册工作。2024年后续业绩情况，敬请关注后续公司定期报告及相关公告。感谢您的关注！

**问题六：您好。目前浙江已启动乳腺旋切针类医用耗材集采。请问对本次集公司有何期待？能降价带量快速入院吗？份额能提升吗？旋切针集采降价会对业绩有何影响？**

尊敬的投资者您好！公司对本次联盟采购的主要期待为希望通过联盟采购的契机，进一步提升公司在细分领域的市场份额。鉴于目前本次联盟采购尚处于部分省份历史采购数据及需求采购数据填报阶段，关于本次联盟采购对公司未来业绩的影响情况，敬请持续关注本次联盟采购的后续进展及公司相关公告。感谢您的关注！

**问题七：您好。内窥镜领域市场空间大发展快，对手众多，竞争激烈，请问公司在内窥镜技术研发方面有何独特的核心竞争力？**

尊敬的投资者您好！公司自2015年确立“微创手术工具整体方案提供者”的战略定位开始内窥镜相关产品的立项研发工作，已有接近十年的时间，目前公司的超高清内窥镜摄像系统已具备完整自研影像链，拥有从光学视镜到光源系统到摄像系统的全线自主设计研发和生产能力，产品能够实现4K/-10bit全范围输出，达到国内自研内窥镜前列技术水准。同时，内窥镜产品是微创手术中必不可少的工具，与公司手术动力装置、能量手术设备产品一起能更好发挥协同作用，且公司积累的临床和渠道资源可以相互共用，能有效解决临床痛点，并加速市场认可。感谢您的关注！

**问题八：您好。公司2023年优化了代理商合作模式，给予了应收账款账期。实施已近1年，请问公司对实施效果如何评估？下一步应收账款如何进行控制？**

尊敬的投资者您好！公司应收账款账期政策的实施有助于公司与行业优质代理商开展合作，尤其是在代理商收款不是很及时、暂时资金周转困难的情况

|                             |   |
|-----------------------------|---|
|                             | <p>下，能有效帮助代理商度过难关，增进了公司与代理商的关系。未来公司将会持续应收账款账期政策，加强应收账款的管理，促使应收账款良性循环，规避应收账款风险。感谢您的关注！</p> <p><b>问题九：您好。请问员工持股计划或股权激励计划进展情况如何？今年能发布吗？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！2023年12月27日，公司披露了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的公告》（公告编号：2023-033），回购的股份将在未来适宜时机全部用于股权激励。截至2024年6月17日，公司已完成本次回购，累计回购公司股份1,312,712股。管理层将结合公司经营实际情况和市场环境审慎考量激励计划的时机和可行性，股权激励情况请关注公司后续相关公告。感谢您的关注！</p> <p><b>问题十：您好。公司做为研发驱动的高精特新”小巨人“企业，请介绍下研发的进展情况？近期有无产品进行了注册资料递交？有无产品近期能拿证？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！公司上半年研发投入2,301.18万元，同比增幅41.36%，公司在老产品性能提升和新产品研发上加大投入，其中研发人员薪酬、研发材料费、技术服务费等研发投入增幅较大。上半年公司发明专利新增授权6项，新增申请11项；实用新型专利新增授权59项，新增申请65项；外观设计专利新增授权6项，新增申请7项；软件著作权新增获证4项，新增申请3项。2024年上半年公司取得超声软组织手术设备产品注册证等2项三类医疗器械产品注册证。此外，公司进一步扩展了内窥镜产品线，增加了软性内窥镜的研发力度，目前主要专注于电子消化道软性内窥镜的研发。公司根据各产品技术的迭代规划，聚焦关键项目，在确保成功率的前提下，将研发资源投入内窥镜系统及能量手术设备板块，加速新品取证上市。关于公司研发的后续进展情况，敬请持续关注公司定期报告及相关公告。感谢您的关注！</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p> | <p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>   |
| <p>附件清单（如有）</p>             | <p>无</p>  |

