

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：2023-005

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	招商证券、南方基金、银华基金、长江证券、华泰证券 Point72 Asset Management Hong Kong、弘则研究 安信基金、华夏基金、天弘基金、森锦投资、惠通基金 易正朗投资、混沌天成资本、上海证券、光大证券、恒越基金 开源证券、长信基金、富国基金、申万菱信
会议时间	2023 年 05 月 05 日 14:00-16:00 招商证券 2023 年 05 月 08 日 14:00-16:00 南方基金 2023 年 05 月 09 日 14:00-16:00 银华基金 2023 年 5 月 12 日 14:00-16:00 长江证券 2023 年 05 月 16 日 14:00-16:00 华泰证券 2023 年 05 月 17 日 10:00-11:00 Point72 Asset Management Hong Kong

	2023 年 05 月 22 日 15:00-16:00 弘则研究、安信基金、华夏基金、天弘基金、森锦投资 惠通基金、易正朗投资、混沌天成资本 2023 年 05 月 24 日 14:00-16:00 上海证券、光大证券、恒越基金 2023 年 05 月 30 日 14:00-16:00 开源证券、长信基金、富国基金 2023 年 05 月 31 日 14:00-16:00 申万菱信基金
会议地点	山外山公司会议室、线上会议
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：连锁透析服务在未来战略中的考量？ 公司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。 问题二：公司建设信息化智能化系统的初衷？ 公司建设信息化管理系统是为提升产品质量与公司产品管理效力，从而获得市场竞争优势。 问题三：国内透析机销售的市场情况 目前中国血液透析机市场份额仍主要依赖于进口产品血透机，主要为欧美系和日系血透机。费森尤斯、贝朗、日机装、百特（金宝）等外资品牌占据了国内血液透析市场 80%左右的份额，国产自主创新品牌的血液透析机市场占有率在 20%左右，市场成长空间巨大。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。 问题四：公司后续研发端的主要方向？

公司将持续重视研发投入和新品开发，在血液净化设备方面，持续退出有竞争力的新产品投放市场；在血液净化耗材方面，公司将逐步完善和丰富耗材产品线组合，让耗材与设备平衡发展。

问题五：公司设备海外销售 ODM 模式的情况？

国际市场以网络平台、国际展会、海外出差拜访等形式开发国外经销渠道，借助代理商的资源实现销售和售后服务一体化。公司制定了《国际市场经销商管理制度》，根据经销商的合同和订单要求发货，并实行买断式销售。同时实行 ODM 模式即公司自主设计生产血液净化设备产品，品牌商可直接贴牌销售。公司通过将自身产品的技术优势与该等品牌商的品牌和渠道相结合，以达到开拓全球市场的目的。

问题六：耗材后续的战略考量？

公司耗材未来上市后，凭借自身具备技术优势、公司设备良好的品牌形象、现有设备客户群体和销售渠道，快速打开市场，成为公司新的盈利增长点。

问题七：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。

问题八：公司在同行中的地位和优势如何？

公司是中国血液净化行业国家标准和行业标准起草单位，是国产血液净化设备的龙头企业。公司 SWS 型系列产品均已被国家卫健委列入《优秀国产医疗设备产品目录》，同时公司产品具有安全性高、稳定性好、超滤精准、操作便捷、成本低、运维服务快捷高效等优势，从而加快了国产血液净化设备进口替代的步伐，促进公司市场占有率的快速提升。

问题九：公司对海外布局情况及后续拓展规划？

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，已远销欧盟、非洲、东南亚等近 70 个国家和地区，并且公司在 2022 年年底至今已陆续取得多个国家血液透析机注册证。未来公司将重点对已覆盖的国外市场进行深入挖

掘的同时，积极开拓新市场，充分利用公司产品技术领先优势，通过参加全球学术会议和产品博览会等方式，全方位推进公司品牌建设，大力提升品牌知名度，持续扩大全球的市场份额。

问题十：连锁透析服务板块优势？

公司进入血液透析服务市场时间早、拥有专业的管理团队与丰富的管理经验，为患者提供了优质的服务和质量，有良好的品牌和口碑，得到了血液透析服务市场及患者的认可，同时公司拥有多家连锁血液透析中心，实现了规模化效应，拥有管理成本优势效应；还通过自主研发的信息化管理系统赋能，进一步降低了连锁透析中心的运营成本。综上，公司的连锁透析中心医疗服务业务具有较强的核心竞争力。

问题十一：CRRT 管路耗材和设备销售配比情况

CRRT 管路为销售配比情况主要根据设备所在医院的使用频率，患者病情等因素而定。

问题十二：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。

问题十三：血透行业的市场需求？

血液净化市场前景广阔，国内终末期肾病患者数量逐年增长，透析治疗需求巨大。随着肾病患者人数不断增长以及透析费用医保报销比例的不断提高，我国血液透析市场增长较快。根据中国医师协会肾脏内科医师分会（CNA）的数据，国内在接受血液透析治疗患者数量从 2011 年的 23.46 万增长到 2021 年的 74.96 万人，十年年均复合增速达到 12.3%，增长速度较快。但目前国内接受治疗的患者比率仍不到 20%，与发达国家目前 75% 的平均治疗率仍存在较大差距，未来血液净化市场前景广阔，拥有巨大的发掘空间。

问题十四：公司现有产能情况？产能不足，公司将如何应对？

公司目前产能情况正常。

问题十五：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，具备自主设计制造血液净化设备部件能力，外购进口零部件已基本实现国产替代，且供应链自主可控。 问题十六：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？ 公司收入确认原则为根据合同将货物发货至客户指定地点，需要安装调试的，经安装调试并由客户或终端用户验收后确认销售收入；无需安装调试的，经客户或终端用户验收后确认销售收入。关于订单完成时间，公司会根据客户不同需求完成交付。 问题十七：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国际先进蒸汽灭菌技术，生物相容性好，是国产高端血透耗材。后续公司新上市耗材在市场推广中也可与现有的设备形成联动销售，其市场推广的协同效应强，效率更高。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 06 月 02 日