

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：2026-005

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	太平养老、西部证券、永赢基金、中邮证券、国泰基金、信达澳亚基金、平安证券、阳光资产、华夏基金、山外山公司以上证路演中心网络互动方式进行，面对全体投资者
会议时间	2026年9月2日 10:00-11:00 太平养老、西部证券 2026年9月3日 15:00-16:00 永赢基金、中邮证券 2026年9月4日 10:00-11:00 国泰基金、西部证券 2026年9月8日 10:00-11:00 信达澳亚基金、平安证券 2026年9月10日 14:30-15:30 阳光资产、西部证券 2026年9月10日 16:00-17:00 华夏基金、平安证券 2026年9月17日 15:00-17:00 山外山公司以上证路演中心网络互动方式进行，面对全体投资者

会议地点	线上会议
上市公司接待 人员姓名	董事长兼总经理：高光勇 董事会秘书兼财务总监：喻上玲 独立董事：韩剑学 证券事务代表：邹博
投资者关系活 动主要内容介 绍	问题一：公司血液净化设备后续增长驱动？ 在肾病治疗领域，血液透析是迄今为止最常见的 ESRD 治疗方式，根据弗若斯特沙利文数据，预计 2027 年全球 ESRD 患者数量将增至 1,328.6 万人，2030 年预测达 1,461 万人。根据费森尤斯年报披露和估计，2025 年全球接受透析治疗患者约有 450 万（2024 年：430 万），估算全球透析患者数量正以每年 4%至 5%的速度增长，在 2035 年达到约 700 万人。根据中国血液净化登记系统（CNRDS）数据，截至 2025 年 12 月底，我国在透总人数约 130 万人，同比增长 10%。其中，血液透析患者共 113.7 万人，腹膜透析患者约 16.2 万人。肾病患者人数不断增长，透析治疗需求呈现刚性增长态势。 在政策层面，国家卫生健康委员会已将“常住人口超过 6 万的县均能提供血液透析服务”纳入 2026 年卫生健康系统为民服务实事项目，配合医保支付体系的持续优化，基层医疗机构的设备配置与治疗可及性将显著提升。这一政策组合拳不仅有助于释放基层透析需求，更将推动国内血液透析市场进入高质量、可持续的增长轨道。 在重症治疗领域，连续性血液净化治疗可用于治疗急慢性肾功能衰竭、肝衰竭、多器官功能衰竭、脓毒症、重症胰腺炎、挤压综合症、风湿病、免疫性疾病和神经系统疾病等多种疾病。根据费森尤斯医疗公布的数据，2025 年全球超过 50%（约 110 万）的重症患者接受了连续性肾脏替代治疗（CRRT）（2024 年约 100 万），预计 2035 年将增至 150 万，显示出重症治疗需求的强劲韧性。 在“政策+市场”的双轮驱动下，国内 CRRT 市场正加速增长。一方面，重症患者基数随老龄化进程持续扩大，刚性治疗需求不断释放；另一方面，国家政策推动下，县域医疗建设不断完善，国家卫生健康委员会新版《县级综合医院设备配置标准》中明确连续性肾脏替代治疗设备配置要求，将显著拉动 CRRT 设备采购需求，CRRT 市场正迎来长期稳健发展的关键阶段。 问题二：公司 2026 年半年度国内血液净化设备业务发展情况？ 公司 2026 年上半年国内血液净化设备业务实现营业收入 22,001.75 万元，同比增长 44.72%，增长动能持续强劲。公司设备收入高速增长主要得益于：一是国家卫健委发布《关于实施 2026 年卫生健康系统为民服务实事项目的通知》，明确要求“常住人口超过 6 万的县均能提供血液透析服务”，全国新增 350 个乡镇卫

生院、社区卫生服务中心提供血液透析服务，基层血透市场扩容需求持续释放；二是公司血液净化设备市场占有率持续提升，品牌影响力进一步增强，根据今日标讯数据显示，公司核心产品市场地位持续领跑国产阵营，2026 年 1-6 月，公司血液透析机中标占比达 21.56%，位居行业第一；三是“以旧换新”政策推动下，县域医共体设备更新需求加速落地。

问题三：公司 2026 年半年度血液净化耗材业务发展情况？

公司 2026 年上半年血液净化耗材业务实现营业收入 12,007.56 万元，同比增长 40.70%。其中，自产耗材实现营业收入 10,665.74 万元，同比增长 63.27%。耗材业务延续高速增长态势，主要原因包括：一是公司自产耗材产品线不断丰富，血液透析管路、连续性血液净化管路、血液透析干粉/透析液、一次性使用血液灌流器等产品增强公司核心竞争力；二是公司血液净化设备品牌认可度不断提升，“设备+耗材”联动效应不断显现，带动血液净化耗材的市场覆盖率持续提高；三是随着产销量持续提升，自产耗材单位固定成本进一步下降，规模效应逐步显现。

问题四：请问公司 2026 年半年度海外业务情况以及未来海外业务布局？

公司海外市场实现营业收入 9,450.38 万元，同比增长 8.85%。公司持续深化国际化发展战略，优化海外营销团队结构，加大全球市场推广与渠道建设力度，海外业务实现稳步发展。

市场准入与渠道建设方面，公司加速全球各国资质认证布局，高通血液透析器、低通血液透析器、血液透析滤过器成功通过 CE 认证，高端耗材正式进入欧盟市场。同时，公司在亚洲、南美、非洲、欧洲重点国家依托本地渠道资源快速开拓终端市场，并与多家国际大型连锁透析终端达成深度合作，实现海外终端网络快速渗透，海外市场覆盖率持续提升。

品牌建设与服务体系方面，公司全方位升级全球品牌影响力，深度参与国际顶级医疗展会，同时深耕海外肾脏病学会专业学术论坛，强化临床学术推广。作为我国“健康丝绸之路”高端医疗装备出海代表，公司获新华社、美通社等权威媒体报道，显著提升了品牌全球曝光量。公司搭建多语种技术支持网络，构建应急响应体系，推出“设备+耗材+血液透析智慧管理系统”的血液净化整体解决方案，有效破解新兴市场“设备贵、缺技师、服务难”的三重困境，为海外患者提供可负担、可持续、高质量的透析选择，持续推动全球透析服务可及性，助力实现世界卫生组织 2030 年慢性肾病防治目标。

问题五：1. 2026H1 销售费用中的职工薪酬为 7282 万元，同比约翻倍。请问截至 2026 年 6 月末销售人员数量是多少？同比增加多少人？本期销售薪酬增长主要来自人员增加，还是人，均奖金、提成提高？2. 公司约 80%收入通过买断式经销实现。在血透耗

材已进入集中带量采购后，请问集采耗材中传统买断经销模式和纯配送模式分别占多大比例？经销商除配送、仓储、结算外，还主要承担哪些职能？3. 公司耗材业务分部直销与经销渠道毛利率差异较大，请问主要由哪些具体产品结构造成？是否主要因为自产高毛利耗材集中在经销渠道？能否说明自产与外购耗材在两种渠道中的大致收入结构？

尊敬的投资者，您好！根据公司 2025 年年度报告数据销售人员总数为 426 人，2026 年上半年销售费用中的职工薪酬为 7,282 万元，同比增长 100.33%，销售人员的大幅增加是薪酬增长的核心驱动因素。

公司经销均为买断式经销模式，在已进入集采的耗材中，仍以买断式经销为主导，经销商承担终端开发与维护等职能。

耗材渠道毛利率差异由定价策略与自产、外购产品结构共同决定，自产耗材占比的提升是耗材业务盈利能力改善的根本驱动力。2026 年上半年公司自产耗材实现营业收入 10,665.74 万元，同比增长 63.27%。

感谢您对公司的关注。

问题六：公司全球总部投产后，设备年产能达 5 万台、耗材年产能达 6000 万套，目前产能利用率是多少？2026 年员工持股计划的业绩考核目标是营收 10 亿元，达成这个目标的支撑点主要来自哪些业务板块？如果产能消化不及预期，有哪些应对措施？

尊敬的投资者，您好！公司全球总部于 2026 年 9 月初才正式启用，公司产品达产情况请持续关注公司后续披露的公告。

根据公司 2026 年员工持股计划的考核要求，公司层面业绩考核目标是营业收入 10 亿元，达成营业收入目标的支撑点主要来自于如下板块：

血液净化设备板块，2026 年上半年血液净化设备收入 30,934.83 万元，同比增长 30.95%，增长动能持续强劲。血液净化耗材板块，2026 年上半年血液净化耗材收入 12,007.56 万元，同比增长 40.70%。其中公司耗材自产耗材是增速最快，2026 年上半年公司自产耗材实现营业收入 10,665.74 万元，同比增长 63.27%，延续高放量态势。海外市场板块，公司海外市场实现营业收入 9,450.38 万元，同比增长 8.85%。公司持续深化国际化发展战略，优化海外营销团队结构，加大全球市场推广与渠道建设力度，海外业务实现稳步发展。

后续公司坚定执行“国内+国外双市场、设备+耗材双引擎”核心战略，依托专业化销售团队、完善的渠道布局与产品协同优势，实现两大业务板块、国内外市场同步高速增长，业务结构持续优化，盈利质量稳步提升。

感谢您对公司的关注。

问题七：公司本期有分红吗？

尊敬的投资者，您好。根据公司已披露的《2026 年半年度报

告》及《关于 2026 年半年度利润分配方案的公告》，公司 2026 年半年度拟实施现金分红安排。本次 2026 年半年度利润分配方案具体如下：以权益分派实施时股权登记日登记的公司总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），不进行资本公积金转增股本，不送红股。本方案已于 2026 年 9 月 14 日经公司 2026 年第二次临时股东大会审议通过。

感谢您对公司的关注。

问题八：2026 年上半年公司销售职工薪酬约 7,282 万元，同比增长幅度很大。请问销售人员数量同比增加了多少？人均薪酬是否发生明显变化？销售团队扩张主要对应国内设备、自有耗材还是海外市场？集采实施后，公司产品销售中，传统买断式经销与“纯配送”模式分别占多大比例？经销商目前主要承担销售推广、医院开发、回款，还是仅承担配送和商务服务？公司直销与经销模式的毛利率差异大约是多少？不同渠道中自产耗材、外购耗材的产品结构是否存在明显差异？

尊敬的投资者，您好。根据公司 2025 年年度报告数据销售人员总数为 426 人，2026 年上半年销售费用中的职工薪酬为 7,282 万元，同比增长 100.33%，销售人员的大幅增加是薪酬增长的核心驱动因素。

销售团队的扩张主要在血液净化耗材板块组建独立销售团队实现“设备+耗材”专业化协同，重点攻坚终端公立医院覆盖，加速各级医疗机构渗透，同时强化与医疗集团、连锁透析中心的战略合作。

公司经销均为买断式经销模式，在已进入集采的耗材中，仍以买断式经销为主导，经销商承担终端开发与维护等职能。

耗材渠道毛利率差异由定价策略与自产、外购产品结构共同决定，自产耗材占比的提升是耗材业务盈利能力改善的根本驱动力。2026 年上半年公司自产耗材实现营业收入 10,665.74 万元，同比增长 63.27%。

感谢您对公司的关注。

问题九：请简要介绍近期业绩

尊敬的投资者，您好。公司 2026 年上半年实现营业收入 46,371.71 万元，较上年同期增长 29.80%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,437.00 万元，较上年同期增长 71.46%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 8,498.25 万元，较上年同期增长 67.56%。其中：血液净化设备板块，2026 年上半年血液净化设备收入 30,934.83 万元，同比增长 30.95%，增长动能持续强劲。血液净化耗材板块，2026 年上半年血液净化耗材收入 12,007.56 万元，同比增长 40.70%。公司耗材自产耗材是增速最快，2026 年上半年公司自产耗材实现营业收入 10,665.74 万元，同比增长 63.27%，延续高放量态势。海外市场板块，公司海外市场实现营业收入 9,450.38 万元，同比增长 8.85%。公司海外业务实

	现稳步发展。 感谢您对公司的关注。
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	2026 年 9 月 20 日