

证券代码：688108

证券简称：赛诺医疗

## 赛诺医疗科学技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	网上投资者
时 间	2022年5月16日 9:00-10:00
地 点	上证路演中心
接待人员姓名	孙箭华（董事长、总经理）、沈立华（董事、财务总监）、黄凯（董事、董事会秘书）、于长春（独立董事）
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司在上证路演中心举办了“2021年度业绩说明会”，网上互动交流情况如下：</p> <p><b>1、能否请孙总全面介绍一下公司现有的业务情况？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司专注于高端介入医疗器械研发、生产、销售，产品管线涵盖心血管、脑血管、结构性心脏病等介入治疗重点领域。公司根植于中国，并逐步开展国际化布局，在北京、苏州、香港、美国、日本、荷兰、法国等地设有子公司。</p> <p>2021年度，公司主要在售产品涵盖冠脉介入和神经介入两大领域，涉及冠脉药物洗脱支架、冠脉球囊导管、颅内药物洗脱支架、颅内球囊导管等多款产品。此外，在现有产品基础上，公司充分利用现有支架设计及制造工艺平台、球囊导管及输送器工艺平台等，结合已掌握的各项关键核心技术，持续探索新</p>

工艺技术并开发新产品，研发管线包括多个用于冠脉、神经及结构性心脏病介入治疗的高端器械。

**2、请问公司 2021 年度各业务板块的占比情况如何？**

答：尊敬的投资者您好！2021 年度，公司实现营业收入 1.94 亿元，其中支架产生的收入约 0.69 亿元，球囊产生的收入约 1.24 亿元。另外，公司全年实现的营业收入 1.94 亿元中，神经业务板块收入约 1.32 亿元，冠脉业务板块收入约 0.62 亿元。

**3、公司重磅的产品新一代冠脉 HT 支架、颅内带药支架均已上市，公司 2021 年度研发费用 1.85 亿，较上年同期增加 16.44%，请问公司研发费用主要用于哪些方面，公司投入巨额研发费用的原因是什么。**

答：尊敬的投资者您好！公司 2021 年度研发费用合计 1.85 亿，占营业收入的比例为 95.37%。其中费用化研发费用近 1.49 亿元，资本化研发费用 0.36 亿元。2021 年度，公司合计对冠脉介入、神经介入、结构性心脏病三大领域 36 个研发项目投入研发，具体项目投入金额详见公司 2021 年年度报告第三节管理层讨论与分析第二部分第四款“核心技术与研发进展部分”。

近年来，为进一步丰富产品品类，为医患提供多样化的产品选择，公司加大了各类产品的研发力度，加之新一代冠脉 HT 支架的上市后临床研究等，导致公司研发投入较上年同期进一步上涨。

**4、公司于 2021 年 12 月向 FDA 申请了新一代冠脉 HT Supreme 支架的上市前批准(PMA)，请问该产品 FDA 申报的进展如何？**

答：尊敬的投资者您好！公司于 2021 年 12 月正式向美国食品药品监督管理局(以下简称“FDA”)递交并获 FDA 正式受理。FDA 申请的新一代冠脉 HT Supreme 支架的上市前批准(PMA)目前已按计划进行审核，并进入到最后审核阶段，感谢您的关注。

**5、管理层好，看到公司的 2021 年业绩，可以说还是非常痛的。**

随着医疗耗材集采、加上疫情影响手术量减少，对公司的打击非常大。同时，也看到公司的研发投入始终非常大。想请问公司，预备如何度过寒冬呢？您认为，随着耗材集采的范围、力度越来越大，行业还有哪些赢利点呢？谢谢！

答：尊敬的投资者您好！这是一个很好的问题。应对集采带来的经营压力，目前公司采取了几项应对办法。1) 充分利用已有的研发能力，优化力量，尽快推出在神经，及冠脉领域有特色的产品组合；2) 保障品质的基础上，准备多款产品，更好的应对集采带来的销售压力；3) 尽快开拓国际市场；4) 优化内部工作流程，提高效率。

**6、公司冠脉支架产品是否会参与到新一轮的集采？**

答：尊敬的投资者您好！公司目前在售两款冠脉支架产品，分别是不锈钢材质的 Buma 支架和合金材质的 HT Supreme 支架，公司将综合冠脉介入市场的行业发展环境，市场政策等，并结合公司整体营销政策决定是否参与新一轮的冠脉支架产品集采。

**7、公司 2021 年获批的全球首个专用于颅内动脉狭窄治疗的药物洗脱支架“NOVA 颅内药物洗脱支架系统”具有哪些技术先进性，目前在国内的销售情况如何？**

答：尊敬的投资者您好！2021 年 7 月，公司自主研发设计的全球首个专用于颅内动脉狭窄治疗的药物洗脱支架“NOVA 颅内药物洗脱支架系统”获得国家药监局注册批准。该产品是全球第一款专用于颅内动脉狭窄的药物洗脱支架，临床实验结果证实药物洗脱支架和现有的裸支架相比，在血管愈合和降低再狭窄方面有显著性优势。该产品的上市将颠覆现有的颅内动脉狭窄治疗中的手术策略和颅内支架的市场格局，进一步完善公司缺血性神经产品的战略布局。

**8、公司前段时间公布了股权激励计划，请问公司本次激励计划激励的具体对象有哪些，激励对象及考核要求设置的主要考量**

### **因素是什么？**

答：尊敬的投资者您好！为了进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注、推动公司的长远发展，在充分保障股东利益的前提下，公司按照收益与贡献匹配的原则，根据相关规定的要求，制定了 2022 年限制性股票激励计划。

公司本次 2022 年限制性股票激励计划的对象包括公司的董事、高级管理人员、核心技术人员以及董事会认为需要激励的包括外籍员工在内的公司核心关键人员共计 41 人。考核指标包括个人层面的业绩考核要求和公司层面业绩考核要求。

### **9、请问公司如何看待目前外资股东的大量减持？**

答：尊敬的投资者您好！截止 2021 年底，公司 IPO 前主要股东持有公司股份的期限为 8-15 年，公司尊重所有股东基于自身基金期限和资金需求等合法行使股东买卖公司股份的权利，并协助其及时履行信息披露义务。

**10、再追问一下，关于出海，请问公司在出海上有哪些竞争优势呢？包括产品、价格、海外销售渠道、海外的竞争格局等。**

**谢谢！公司是否有相关计划的时间表？目前的进度情况呢？**

答：尊敬的投资者您好！目前，我们的冠脉药物支架产品应该是国内第一家进入美国，日本的最后审批阶段的。而且，我们在 IDE 试验中，预设了优效指标。该大规模临床试验是采用美国雅培公司的最新产品做对照。该试验的目的，不仅仅是为了验证产品品质的同等性，更希望通过严谨的循证医学证据证明我司设计生产的产品在晚期血栓，即长期安全性方面具有显著优效。为出海，我们准备了包括冠脉支架，球囊导管等多项产品，也对美国，日本，欧洲等市场进行比较长期的市场调研和准备。我们将依据各地区市场情况，与当地资源充分合作，实现国际市场的突破。

	<p><b>11、请问独立董事,公司是否存在对外担保及资金占用的情况?</b></p> <p>答: 尊敬的投资者您好! 2021 年度, 公司不存在对外担保及资金占用的情形。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 5 月 16 日