

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：2023-003

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	西南证券杜向阳、中信证券曾令鹏、国泰基金黄卓、乾锡投资吴林峰等及网上投资者
时 间	2023年5月10日 15:00-16:30
地 点	上证路演中心
接待人员姓名	董事长、总经理 孙箭华 董事、财务总监 沈立华 董事、董事会秘书 黄 凯 独立董事 于长春
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“赛诺医疗 2022 年度业绩说明会”，具体内容如下：</p> <p>一、播放公司宣传片</p> <p>二、董事长介绍 2022 年公司业绩情况</p> <p>各位股东，投资者和分析师朋友们，大家下午好。</p> <p>欢迎大家参加赛诺医疗 2022 年度业绩说明会，感谢上海证券交易所、上证路演中心，为公司搭建这样一个与投资者交流的平台，让我们有机会向大家汇报公司的业务情况，交流公司的业务规划和设想。我谨代表公司向关心和支持赛诺医疗的广大投资者和朋友们表示衷心的感谢。</p> <p>鉴于我司已正式披露了各项工作报告，因此我就对报告中</p>

的要点和公司经营情况向各位做个汇报：

从总体上看，公司 2022 年度实现营业收入 1.93 亿元，同比下降 0.77%；实现归属于上市公司普通股股东的净利润-1.62 亿元，同比下降 24.18%。截至 2022 年 12 月 31 日，公司总资产 10.68 亿元，净资产 8.87 亿元。

2023 年一季度营业收入 7,317 万元，同比增长 24%，归属于上市公司普通股股东的净利润 1,621 万元，亏损较去年同期有较大幅度下降。

2022 年，国内外经济形势和市场环境复杂多变，面对国内冠脉介入耗材的集采常态化，并叠加多重超预期因素的持续影响，公司经营承受了前所未有的压力。为应对多变的外部环境和市场竞争压力，在公司董事会的带领下，公司上下克服重重困难，积极转变经营思路，坚持创新引领，持续推进国际化布局，产品商业化全面提速，在多方面都取得了长足的进展。

第一，我们坚持创新引领，持续研发投入

赛诺医疗作为一家技术平台型介入治疗企业，基于公司拥有的 eG 电子接枝涂层技术等底层技术平台及核心关键技术，目前已在冠脉介入、神经介入、结构性心脏病三大业务领域取得了长足的进步。

冠脉介入领域，公司提出“愈合窗口期”理论，尝试从原理上解释该领域治疗手段演变历程，并预测技术发展方向。HT 系列支架就是公司基于该理论自主研发的我国首个在中、美、日、欧同步进行支架上市前临床研究并在前述国家和地区申请产品专利的心脏支架产品。

神经介入领域，公司坚持创新引领，深化实施“深耕缺血、创新出血、突破通路”的发展战略，致力于开发具有强差异化的神经介入创新产品。目前，公司已在急性缺血、狭窄缺血、出血及通路等方面实现了神经介入产品的全品类差异化布局，奠定公司在神经领域的领先地位。

结构性心脏病领域，经过多年的发展，公司已逐步建立了生物组织处理改性，瓣架机械加工和表面处理，计算机模拟等一系列技术平台，并同步建立了完整的心脏瓣膜类产品加工及质控生产线。围绕结构性心脏病学，公司于2012年开始在全球范围内进行专利布局，在知识产权保护方面，已经形成全方位的技术壁垒，并为后续产品的优异性能和市场推广，奠定了坚实的基础。

报告期内，公司以市场需求为导向，持续加大核心技术创新和新产品的研发力度，加速开发新产品、新技术，保持公司产品和技术国际先进水平。截至报告期末，公司全年累计研发投入总额（含资本化和费用化）2.07亿元，较上年同期增加11.86%。全年研发投入总额占2022年营业收入的107.51%，较上年同期增加12.14个百分点。

第二，公司神经介入业务逐渐步入收获期，商业化全面提速

2022年，公司神经介入坚持以“深耕缺血、创新出血、突破通路”为战略引领，在急性缺血、狭窄缺血、出血及通路等方面实现了全品类差异化布局，公司导管设计制作及精密加工平台、导管基础材料配方和挤出平台、金属支架加工平台，电子接枝涂层工艺加工平台以及药物涂层研究及加工平台等五大技术平台，为神经介入产品的开发和生产提供了有力的支撑和保障。目前公司覆盖急性缺血、狭窄缺血、出血、通路等领域的神经介入全产品线布局已基本形成。

报告期内，公司神经介入板块建立了覆盖全国的神经介入销售渠道，在售的3款神经介入产品累计进入1,600余家临床中心。

公司神经业务版块各条线产品不断取得新进展。其中：

公司自主研发的全球首款颅内自膨式药物支架（于2023年2月完成临床入组，该产品具有规格型号丰富，支撑力更强，顺

行性更优等特点，目前临床试验表现优异，并得到临床医生及患者的一致好评，预计 2023 年提交创新通道审批。）

颅内出血领域的重磅产品血流导向涂层密网支架（采用了新型合金材料，使用赛诺独有的电子涂层接枝技术和编制技术，拥有全球最小的通过外径，能够在 X 光下实现全显影，具有更优的力学支撑性能，临床应用更加安全。该产品于 2023 年 3 月启动临床试验，并于 4 月完成了首例植入。）

第三，冠脉支架集采首次入围，助力公司冠脉板块业绩的修复

2022 年度，公司在售冠脉球囊产品持续参与全国各省市集采，截至报告期末，公司在 25 个省、自治区、直辖市的冠脉球囊集采中中标。

2022 年 11 月，赛诺医疗积极响应国家组织冠脉支架集中带量采购，本着回馈国人，积极拥抱的态度，使用两款品质优越的新款 HT 系列支架参与集采并中标，为我国患者提供具备国际高品质的新一代药物支架产品，两款产品首年意向采购量近 5 万条，获得全国千余家医院勾选，赛诺医疗也因此成为本次续采品类及勾选数量最多的新入围厂商。

本次公司冠脉支架产品在国家带量集采中中标，是公司首次入围国家冠脉支架带量集中采购，一方面有利于公司将国际品质的创新介入产品提供给更多需要的患者使用，并为医生提供更为丰富的临床解决方案，同时带动公司其他相关产品的进院销售，进一步提升公司冠脉介入领域的品牌影响力和综合竞争力。另一方面，本次集采中标将有助于公司在行业集采常态化及首轮集采未中标的背景下，逐步实现冠脉业务的后期修复，是公司冠脉业务发展的重要里程碑。

第四、海外销售稳步推进，国际化布局继续加快

国际化是公司应对国内介入耗材集采常态化的重要战略之一。报告期内，公司围绕既定战略目标，积极寻求全球范围

内的前沿技术和产品布局机会，在海外组织架构、人才培养、市场拓展、产品注册、临床试验、海外合作等方面持续布局。目前，公司海外业务已覆盖欧美等成熟市场及东南亚、非洲等新兴市场，赛诺医疗的国际化布局初见成效。

2022年，公司克服重重困难，加速推进新一代冠脉支架产品美国FDA的注册申报工作。

此外，2022年度，公司在人才聚集、提升管理效率方面也做了大量的工作，在此就不一一介绍了。

过去两三年是公司发展过程中比较困难也是非常特别的几年，我有一些个人的想法在这里跟大家一起分享。

当年创立 SINOMED(赛诺医疗)的首要目标就是开发出一种患者植入冠脉药物支架后不再需要长期服用抗凝药物的，具有全球知识产权的冠脉药物支架。从第一款产品2011年上市，经过不断的与雅培等公司产品的临床比较性研究，我们发现了影响药物支架品质的底层逻辑，即人体存在创伤愈合期限。同时，通过覆盖全球的大量循证医学证据证明，我们产品在安全性方面优于雅培市场上的最新产品，而且，病变越复杂，优势越明显。目前，在欧洲，所有植入我们的冠脉药物支架的患者，双抗服药只需一个月。目前在欧洲进行的大规模真实世界的临床研究的初步结果表明，植入我们的支架，双抗一个月，并不会造成血栓发生率升高，而出血几率明显降低。

过去很长时间，冠脉支架一枝独秀就可支撑公司的发展。但过去的三年，外部环境的变化，倒逼暴露出了公司的很多问题。由此，过去这三年公司经营承受了前所未有的压力。幸运的是，我们十年前开始布局神经业务，及结构性心脏病中二尖瓣置换。为应对多变的外部环境和市场竞争压力，我们必须做出改变，强长板，补短板。强长板：过去这三年我们坚持继续增加投资，包括收购领先技术平台，旨在建立自主的，完整的多项技术平台能力，这样不仅可以提高研发效率，同时可以保

障成本可控。补短板：建立与临床机构密切合作关系，发现临床痛点，发挥技术平台的威力，快速开发出“人无我有，人有我优”的产品线布局，这点已在神经领域初显成效。补短板的还有，就是放弃滞后的管理办法，优化公司从前沿创新，产品研发，技术转移，生产运营，到市场营销的闭环管理能力。在优化过程中，大胆尝试挖掘深度学习、智能内容生成等人工智能工具在研发、生产和管理中的应用，实现技术创新和管理创新结合，全面提升管理效率。

当然，我们的工作还有很大的提升空间，我们也将不断的从成绩，特别是教训中学习成长。同时，我们也有强烈的自信心，我们可以扭转局面，再次迎来快速发展的明天，因为我们有经历了洗礼和考验，且愿意不断自我革命的管理团队；我们有已建立了具有国际领先水平的，很坚实的多技术平台能力和全球知识产权布局。2023 的第一季度只是一切新的开始。谢谢！

三、与投资者现场互动

1、孙博士您好，咱们的神经介入板块业务中的自膨式载药支架，这个产品我想市场上是比较关心的。您怎么看待这个产品的市场空间，以及我们如何在临床当中占据优势，如何与竞品展开竞争？谢谢。

答：这个产品的产生还蛮曲折的，一开始临床医生建议我们做这样一款产品，我是存疑的，后来从临床看确实需要这样的产品，因为脑血管的特点，它的安全性和有效性可以保证。对于我来说，我觉得尽可能不要放植入物为好，但实际上通过和医生的交流，才真正理解到其实在手术过程中有很多的问题会发生，不是简单的理论推导。这个产品上对于我们来说，在整个开发过程中，是医工转化结合一个非常好的案例，对于产品来说，首先我们要保证这个手术的顺利下台。同时在支架的设计上，比如应该开环还是闭环，贴壁的效果都要考虑，因为每一种构型都有各自的特点，如何使支架的设计更完好，相比

于其他竞品在支架平台上有区别，我们经过反复沟通尝试，包括各种测试，实现了比较独特的支架设计。

至于载药这一块，这就是我们技术平台的能力了，我们在药物涂层方面，是有绝对的优势。首先冠脉支架有很多的涂层支架，把一个药物支架放在颅内的时候，首先要考虑的是涂层的稳定性，不能产生微粒，因为可能在心脏血管里产生的一些微粒没有什么太大影响的话，而在颅内就有可能带来相关的风险。从这一点上来说，由于我们特有的一些涂层技术，在微粒上可以达到静脉注射的水平，同时我们在全球专利的药物释放的曲线也具有独特性。对于载药支架来说，我认为更为关键的是药，而不是支架。在药物里可能有这么一个概念，叫做药物一致性评价，指的是同样是这个药，如果你的药代动力学不对的话，实际上会影响创伤的愈合。所以从这一点上来说，我觉得这是我们独有的优势。

因此在临床入组和包括现在随访情况来看，它的即刻效果和这半年随访数据，显示不仅仅是在临床上非常顺利，而且安全性比球扩的高得多，同时在后面跟踪随访的时候，结果也符合预期，从这一点上来看，未来如果用我们这个产品作为标杆的话，我觉得壁垒蛮高的。到目前为止，我们应该是首款，如果后面拿我们做对照的话，我觉得是蛮有挑战的。脑卒中尤其脑梗疾病实际上是国内的第一杀手。亚洲人的发病的特点和欧美人不太一样，欧美是以冠脉为主，而我们是脑卒中，而且它不仅仅是死亡率，还有致残率。所以在这一点上，几年前的研究就证明急性的血栓相比于保守的药物治疗会有更好的疗效。这就需要更好的器械，更好的循证医学证据来证明，实际上能给患者带来更好的受益的话。而且在这个领域从技术普及能力，包括使用的操作的方便程度上，我们的自膨药物支架应该有巨大的成长空间，这一方面我们会有一个先发优势，有可能成为一个爆款。

2、我们知道常规的冠脉集采的话，也过去了两年，现在又到了下一个周期，之前的话可能也存在一些涨价，想请管理层对于比如说像常规的冠脉支架这边，咱们公司这块业务大概是怎么样的？谢谢。

答：冠脉支架过去客观的说支撑公司发展了 10 年，我们之所以把最好的产品放入集采，其实还是本着回馈国人，让大家能用到最好的产品的初衷。首先对于这个产品我没有任何心理包袱，不会卖给国人比卖给出口还贵，而随着成本的降低，产品的普及，这个产品将有巨大的容量。按照发病率和人口基数来看的话，目前应该是一年差不多有 150 万例 PCI 手术，国内按照一些权威专家的预估的话，中国将达到三四百万例，未来会达到一个比较好的平台期了。

所以冠脉支架是刚需，我们要尽可能的进入到更多的医院，让更多的患者可以使用到，同时我们还有系列性的产品，包括球囊以及其他的一些辅助的病变处理的办法。未来这个行业我觉得单产品的公司很难生存，需要的是综合解决方案的提供者，所以从这方面来说，我觉得冠脉支架是刚需不可替代的，虽然不是公司一个主要的盈利点，但会是基本面的一个支撑。

我们这次冠脉支架的集采，医院的勾选量近 5 万条，实际到目前为止出货量已超过这个数字，在某种意义上缺席集采两年再回来，会给国人提供一个更好的产品，这一点上应该会有助于我们的放量。

冠脉业务实际上我们正在减亏，由于我们过去积累了庞大的产能和固定资产的投入，冠脉的定位是随着新的产品投入市场营销，把我们原有的规模恢复甚至扩大，所以冠脉支架是其中一个很重要的产品，但不是全部，不会像过去我们上市的时候，单一产品收入占比超过 80%。同时我们还在持续研发新的一些冠脉支架产品，虽然还需要相当一段时间的循证医学的证据证明，但我相信像镁合金全降解支架会具有真正的突破性，

我认为它也会成为一个人无我有的产品，将会给病人带来更好的获益。

四、与投资者网络文字互动

1、有无可对标上市公司？行业地位及优势？未来最大看点在哪里？谢谢

答：尊敬的投资者，您好。公司目前业务涉及冠脉介入、神经介入、结构性心脏病等领域，目前各领域均有相应的上市公司。

冠脉介入领域，赛诺医疗作为国产冠脉介入器械的代表之一，多年来坚持创新引领，追求持续不断的创新发展道路，致力于通过持续的研发投入和突破性创新，不断满足患者多样的临床需求，打造高品质的创新医疗器械产品。

神经介入领域，赛诺医疗于 2016 年推出全球首款用于颅内狭窄的快速交换球囊 Neuro RX，2020 年推出全球首款用于颅内狭窄的低命名压快速交换球囊 Neuro LPS，并于 2021 年推出全球首款颅内药物支架 NOVA。截至目前，公司在售神经介入产品由 2021 年的 3 款增加到 10 款，其中 3 款为全球首创。此外，公司在研的国内首创颅内自膨药物支架系统已全部完成临床入组，产品质量获得临床一致好评；另外一款重磅产品血流导向装置涂层密网支架目前也已顺利启动临床入组。截至目前，公司多项在研项目，覆盖神经介入缺血，出血和通路领域。

结构性心脏病领域，赛诺医疗于 2013 年设立结构心脏病研发团队，开发具有全球知识产权的可回撤、双支架、自锁定的介入二尖瓣膜置换技术及产品，目标是为重度二尖瓣反流患者提供一种创伤小、操作简便、恢复快的崭新治疗方法。经过多年的发展，公司已逐步建立了生物组织处理改性，瓣架机械加工和表面处理，计算机模拟等一系列技术平台，并同步建立了完整的心脏瓣膜类产品加工及质控生产线。围绕结构性心脏病学，公司于 2012 年开始在全球范围内进行专利布局，目前已获

得 38 项专利授权，并另有 23 项专利正在审核中。在知识产权保护方面，已经形成全方位的技术壁垒，并为后续产品的优异性能和市场推广，奠定了坚实的基础。

2、请问在提高产品竞争力方面，公司做了哪些工作？特别是在自主研发环节有哪些创新？

答：尊敬的投资者您好！多年来，公司始终坚持自主创新、恪守品质、走国际化道路，致力于打造高品质的创新医疗产品，提高“中国创造”在国际范围内的影响力。2022 年度，公司设有前沿创新部，致力于发掘全球范围内的新兴技术，并建立新科技的评分体系，并丰富公司的技术储备。

报告期内，公司以市场需求为导向，实施多研发项目并行的矩阵式双核管理模式，通过引入优质项目管理软件、增加研发人员各类培训、市场营销人员参与产品定位及价值评估等多种方式，持续加大核心技术创新和新产品的研发力度，加速开发新产品、新技术，保持公司产品和技术国际先进水平。

3、去年 10 月底解禁机构截至目前的减持情况请介绍一下？谢谢

答：尊敬的投资者，您好。2022 年 10 月 31 日，公司首次公开发行股份部分限售股解除限售，该部分股份对应数量为 120,119,455 股，占公司总股本的 29.29%。该部分股份共涉及限售股股东 5 名，为公司控股股东及公司相关持股平台，截至目前尚未进行减持，并无减持计划。

4、请问公司在 2023 年将通过哪些举措来进一步提升公司的订单、营收和盈利水平？

答：尊敬的投资者您好，2023 年度公司在冠脉介入及神经介入领域的产品品类进一步丰富，截至目前，公司共拥有 2 大领域 6 大品类共 19 款在售产品，丰富的产品组合将为公司 2023 年的销售提供有力的产品保障。其次，公司产品设计上一直秉承人无我有，人有我优的差异化创新战略，公司产品从设计之

初就考虑到后期与竞品的强差异化，目前冠脉 HT 系列支架产品是国内第一家自主品牌在美国 FDA 进行临床试验并进行 FDA 申报的介入治疗产品。公司颅内快交球囊，颅内低压球囊，颅内药物支架均为全球首创，在市场上均具有较强的产品竞争力。第三，公司冠脉支架及冠脉球囊产品均以参与冠脉耗材集采并中标，公司将进一步扩大相关产品的销量，进一步扩大规模效应，降低产品成本。此外，2023 年度，公司将进一步加大相关产品在海外市场的布局力度，加速提升公司冠脉产品在海外的销售份额。感谢您的关注！

5、如何鼓励科研人员创新？在激励制度方面做了哪些工作？能否简单介绍一下？谢谢

答：尊敬的投资者您好，公司过往发展过程中已拥有一批技术创新能力强、研发经验丰富、多领域交叉覆盖广的复合型科技人才队伍，本着对内具有公平性，对外具有竞争力的原则，建立起吸引人才、留住人才、激励人才的薪酬分配体系。在提供具备市场竞争力的薪酬福利待遇、工作环境及人才发展计划、人才培养等基础上，公司也实施了限制性股票激励计划，确保关键人才的持续提升和长期稳定。感谢您的关注！

6、公司在保护中小投资利益方面有哪些举措

答：尊敬的投资者您好，公司高度重视投资者关系管理工作，2022 年公司充分利用股东大会、业绩说明会、网上集体接待、机构调研以及券商策略会等多种方式，积极开展各类投资者关系管理活动。同时，为加强投资者的沟通，公司设置投资者关系邮箱、专线电话，并通过上证 E 互动回复各类投资者关心的问题。通过上述各种方式，公司就发展战略、企业经营、产品研发、生产销售、行业政策及发展等方面的公开信息与投资者进行了深入的沟通，消除了投资者对公司的各种质疑，准确的传递了公司的真实价值，一定程度上提振了投资者对公司的信心。此外，为维护良好资本市场环境，助力资本市场平稳

	<p>健康发展，公司积极响应中国证监会、上市公司协会等监管机构精神，切实做好投资者各项保护教育活动。感谢您的关注！</p> <p>7、2022 年神经介入板块的营收是多少；预计未来几年神经介入板块营收增长情况？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2022 年度公司神经介入板块累计营业收入 1.12 亿元，预计未来仍将保持稳定快速增长，感谢您的关注！</p> <p>五、董事长结束致辞</p> <p>非常感谢大家参加赛诺医疗今天的业绩说明会。感谢大家今天为公司提出的各种建议和意见。2023 年，赛诺医疗作为一家有责任心的高端介入医疗器械企业，仍将以一往无前的勇气，日复一日的专注，和持之以恒的创新，在社会各界和广大投资者的陪伴支持下，坚定前行。</p> <p>希望通过今日的沟通交流，能进一步增进各位投资者对赛诺医疗的认识和了解，并期待在今后的发展中，得到大家一如既往的支持。</p> <p>谢谢大家！</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 5 月 10 日</p>