

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：2023-005

| | |
|-------------------|--|
| 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流） |
| 参与单位名称 及人员姓名 | 德邦医药、南土资本、浦银安盛、富国基金、广发基金、诺德基金、汇添富、博道基金、创金合信、大华大陆投资、东方证券自营、方正自营、工银安盛、国寿养老、宏道投资、鸿涵投资、汇添富、民生加银、清和泉资本、人保养老、电万宏源固收、拾贝投资、和谐汇一、泰康资管、彤源投资、幸福人寿、兴合基金、阳光资管、中金资管、中融汇信、中再资产、中海基金、易鑫安资管、暖逸欣私募基金、中银基金、永赢基金、中信建投资管、中英人寿、睿郡资产、东方基金、中银基金、天弘基金、国寿安保、沅京资本、北信瑞丰基金等 45 家机构共 56 人 |
| 时 间 | 2023 年 5 月 19 日、5 月 22 日-5 月 24 日、5 月 26 日 |
| 地 点 | 公司会议室 |
| 接待人员姓名 | 董事长、总经理 孙箭华 董事、董事会秘书 黄 凯 证券事务代表 张希丹 |
| 投资者关系活动 主要内容介绍 | 一、董事会秘书黄凯介绍公司基本情况 赛诺医疗成立于 2007 年，是一家根植于中国，面向全球市场，专注于高端介入医疗器械研发、生产、销售的国际化公司，建立了具有国际水平的研发、生产和运营体系，拥有超过 25,000 平方米的研发和生产场地，其中包括 9,000 平方米的万级净化生 |

产车间。经过十余年的发展，在北京、苏州、香港、美国、日本、荷兰、法国等地设有子公司，业务涵盖心血管、脑血管、结构性心脏病等介入治疗的重点领域。公司在售产品覆盖冠脉及神经两大领域 6 大品类共 19 款产品，逐步实现了差异化的产品组合，打破了公司上市之初严重依赖单一产品的局面。

公司主营产品冠脉药物支架、冠脉球囊、颅内快速交换球囊、颅内药物洗脱支架等累计使用量超过 130 万个，进入两千余家医院。目前公司在全球范围内已拥有 185 项发明专利授权和独占许可，产品临床研究结果已在国内国际核心期刊各类论文 31 篇；承担国家级、省级科研项目 7 项，包括“十三五”国家重点研发计划课题等。

2022 年，国内外经济形势和市场环境复杂多变，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，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。在没有匹配的产品参与两年前首轮冠脉支架集采的背景下，公司以最大的诚意和最积极的态度，使用两款最先进的新款 HT 支架产品回馈国人，成功入围国家冠脉支架集中带量接续采购并最终获得千余家医院的勾选，首年意向采购量近 5 万条。

公司始终坚持高比例的研发投入，2022 年公司实现营业收入 1.93 亿元，全年累计研发投入 2.07 亿元，占营业收入的 107.51%。2023 年第一季度实现营业收入 7,316.82 万元，较去年同期增长 23.82%；研发投入 3,039.95 万元，占营业收入的 41.55%。

冠脉介入方面，公司产品覆盖冠脉治疗类、冠脉开通类以及冠脉通路类产品。2022 年获批的产品有 HT Infinity 药物洗脱支架系统、全新一代非顺应性球囊扩张导管、冠脉球囊扩张导管、延长导管，其中全新一代非顺应性球囊扩张导管是首款在美国获得 FDA（510k）认证的产品。同时在研的产品棘突球囊完成临床

入组， HT Supreme 冠脉支架进入美国 FDA 实质性审查阶段。

神经介入方面，公司产品覆盖急性缺血类产品、狭窄缺血类产品、出血类产品及通路类产品。2022 年负压吸引泵和压力延长管获国家药监局批准注册；远端通路导管、颅内血栓抽吸导管、微导管及远端通路导引导管、颅内取栓支架 5 款产品也于 2023 年获批。

结构性心脏病方面，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。拥有完整全球知识产权布局的“Accufit 介入二尖瓣膜置换系统”的产品在动物验证阶段获得里程碑突破。

2023 年，公司将恪守“务实担当，开放协作，品质创新”的核心价值观，转变思维，打破惯性，聚焦主业，提质增效。通过全面优化各项管理流程，规范各项管理措施，进一步加强内部控制管理。公司将会以续采为契机，实现冠脉业务的一个修复，同时采取降本增效等措施来持续提升公司的管理水平，抓住发展的机遇期。努力打造高品质、普惠的医疗产品，提高“中国创造”在国际范围内的影响力，为社会创造更大价值。

二、互动交流环节

1、冠脉续约之后，勾选医院家数还是挺多的，公司是如何做到的？

答：公司 2 款比较新的 HT 系列冠脉支架在冠脉支架续采中中标，首年意向采购量近 5 万条。尽管首年采购量与第一梯队中标厂商还存在很大差距，但这是公司首次入围国家冠脉支架带量集中采购，公司获得全国千余家医院勾选，一方面，在冠脉支架产品集采前，公司在支架市场占有率排名前四，公司产品的品质已经在广大医生和患者中间形成了良好的口碑。另一方面，公司两款使用全球专利的 HT 系列冠脉支架在产品质量，规格型号等方面均具有自身独特的优势，且是国内第一款自主品牌在国外多

中心进行临床试验并申报 FDA 的产品，产品品质方面能够得到有效的保障和医生的认可。第三，在本轮续采过程中，公司从管理层到冠脉销售人员，都付出了非常大的努力，做了非常多的工作，从而保证了我们的新产品能够在本轮集采中进入更多的医院。

2、请问公司在保留核心销售人员方面做了哪些工作？

答：在 2021-2022 首轮冠脉集采中，因为我们公司当时没有符合材质要求的产品，因此没能参与其中，这个对公司，尤其是公司销售人员来讲，还是打击非常大的。这两年，公司在销售人员结构上进行了一定的调整和平衡，尽管冠脉销售人员存在一定的流失，但地区高级经理以上级别的核心人员基本都保留下来了，这一方面是基于大家对公司的认可和信任。另一方面，公司也为员工提供了较好的学习和成长的平台，并有针对性的制定了符合公司实际情况的激励措施和奖励政策，保障了公司核心员工的长期稳定。

3、请问公司产品在 2023 年的销量及终端植入情况如何？

答：2023 年前 4 个月，公司冠脉及神经产品销量较上年同期相比均保持较为平稳的增长态势，医院的植入也在疫情结束后得到了平稳有序的恢复。目前从经营数据上来看，一季度的情况我们已经在季度报告中进行了披露。

4、请问公司 2023 年业绩预期如何？

答：根据公司 2022 年发布的限制性股票激励计划，公司 2023 年股权激励归属的业绩目标在 3.1-4 亿之间，较上年增长应该在 50%-100%左右。公司上下目前也在积极努力，希望今年能够实现我们限制性股票的归属目标。

5、神经介入是公司很重要的业务，能否简单介绍下该板块目前都有哪些优势？

答：神经介入领域，公司于 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。

6、颅内自膨药物支架作为公司即将上市的一款重磅产品，请问目前研发的进展如何？

答：该产品是继公司 NOVA 颅内药物洗脱支架系统上市后，国际上首个进入临床试验阶段的自膨式颅内药物洗脱支架系统，将与公司现有的 NOVA 颅内药物洗脱支架系统形成有效互补。该产品具有规格型号丰富，支撑力更强，顺行性优、操作性更强等特点。2023 年 2 月完成全部临床入组工作，目前处于临床随访阶段，预计于 2023 年提交创新审批，2024 年上半年能够上市销售。

7、FDA 获批之后，整个的商业化是如何考量和安排的？

答：取得 FDA 对于我们公司来讲，应该还是一件意义非常重大的里程碑事件。冠脉支架美国 FDA 的申报工作目前正在按计划进行中，后续获批后，一方面将对公司相关产品在国内的销售起到促进作用。同时，也将有利于海外其他国家的注册和销售。对于赛诺来讲，国际化是公司的重要战略之一。目前，公司的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，公司多款冠脉介入产品在欧洲、美国、韩国、新加坡等 10 余个国家取得注册证并逐步与当地经销商的开展合作。我们将根据不同国家和地区的市场环境，政策环境等不同的因素，综合考虑在不同海外市场的销售策略，在巩固原有海外合作关系的基础上，踏实推进国际关键空白市场的拓展和布局，通过多市场的协同效应逐渐实现公司海外业务的快速增长。

8、我们也了解到，目前国家不仅对冠脉介入产品进行集采，

| | |
|--------------|--|
| | <p>神经介入产品也逐步开始集采，公司会持怎样的一个态度？</p> <p>答：对神经介入业务来说，尽管前段时间河南省公立医院联盟进行了集采，但仅仅是对神经介入器械的价格进行了竞争性下探，并没有与采购量挂钩。随着部分神经介入细分品类产品集采执行细节的不断细化，后期不排除神经介入集采向其他省份和区域传递价格和执行方案。但从已部分执行集采的其他神介产品终端降价幅度来看，整体在可接受的合理范围之内。</p> <p>面对国内下半年可能开展的神经介入相关品类产品的集采，公司仍将积极响应国家号召，本着积极的态度参与其中。公司颅内药物洗脱支架产品目前是该品类的唯一产品，在国内仍然是独家的一个状态；而公司目前在售的两款神经球囊产品无论在产品质量，还是国内市场占有率，使用量等方面都保持领先地位，这在国内神经介入即将集采的趋势下，都为公司奠定了较好的产品基础和优势。</p> <p>9、我们了解到公司在研产品中有一款棘突球囊，能否介绍一下该产品目前的情况？</p> <p>答：棘突球囊主要解决冠脉血管病变处理的问题。从冠脉行业的整体发展以及临床预期来看，棘突球囊能够为更好的开通做准备。目前，公司的棘突球囊在国内棘突这个品类里面应该是进展最快的一个产品，该产品于 2022 年 10 月完成临床入组，2023 年春节前后提交注册公司棘突球囊产品已提交注册，预计今年下半年取得注册证，这款产品将成为公司冠脉业务板块非常重要的一款产品。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2023 年 5 月 29 日 |