

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：2024-002

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称 及人员姓名	网上投资者	
时 间	2024年4月29日 13:00-14:00	
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>一、董事长开场致辞</p> <p>尊敬的各位投资者和广大支持赛诺医疗的朋友们，大家下午好！欢迎大家参加赛诺医疗2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，在此，我谨代表赛诺医疗向参加本次业绩说明会的各位投资者和网友表示热烈的欢迎。向一直关心和支持赛诺医疗发展的各位朋友致以衷心的感谢！同时，感谢上交所及上证路演中心为本次业绩说明会提供网络平台支持。</p> <p>今天的业绩说明会，我们将本着诚信、负责的态度就各位投资者所关心的赛诺医疗2023年度及2024年第一季度经营业绩等相关问题进行充分解答和广泛沟通交流，以便广大投资者能够更全面、更深入的了解赛诺医疗。我们也将认真听取各位投资者的宝贵意见和建议，不断提升管理能力，实现公司长期持续、健康、稳定发展。</p> <p>谢谢大家！</p>	

二、预征集问题回复

1、公司自棘突球囊上市后，心血管板块未看到重点研发的产品。请问孙董，如何规划未来 3 年甚至 5 年的产品研发矩阵，如何解决冠脉板块新产品研发断档问题。

答：尊敬的投资者，您好！介入医疗器械的研发、生产通常具有技术水平高、知识密集、多学科交叉综合的特点，集中了材料学、生物学、医学、工业化生产和质量控制等多个领域的顶尖技术，所需研发投入大，具有研究周期长，高投入、高风险、高收益的特点。以冠脉介入治疗发展历程为例，可以看到其不是由概念引领，而是由技术创新、临床证据驱动的行业，重大的变革周期在 15 年左右。即一个新理念或新产品，需要通过 10 年以上的循证医学证据来得到验证，当其临床优势确定后，行业及商业格局会发生重大改变。

冠脉介入方面，公司目前拥有包括 2 款最新的 HT 系列支架在内的冠脉支架产品 3 款，拥有包括棘突球囊在内的冠脉球囊产品 5 款，以及通路类产品延长导管，公司两款冠脉球囊先后在美国获得 FDA（510k）认证，公司各类冠脉产品在全球近 20 个国家和地区获得近 50 张注册证。公司 HT 锡类药物洗脱支架系统大规格（适用血管直径 4.5mm-5.0mm）有效解决了大血管病变在临床手术中使用小口径器械进行过度扩张等操作对病人带来的损害，帮助临床术者针对不同病人的血管病变进行更精准的治疗。公司已经形成了较为丰富的冠脉介入产品梯队。

未来，公司仍将结合临床需求、市场环境以及公司实际经营情况和资金周转情况，持续进行包括镁合金全降解支架在内的各种冠脉介入产品创新和研发。

感谢您对公司的关注。

2、你好，请解释贵公司经营性现金流为正，而利润亏损的原因？另外，贵公司是否有计划把神经介入的产品推向国外？贵公司要如何应对集采？

答：尊敬的投资者您好！报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 56,839,863.16 元，较上年同期增长 151.06%，主要系营业收入大幅增长导

致收款增加及政府补助增加等共同影响所致。报告期内，公司实现归属于母公司所有者的净利润-39,630,042.94 元，较上年同期增长 75.59%，主要系营业总收入大幅增长，产品的规模效应也随之增长，致使单位产品成本随之下降；但由于本报告期新进入集采的冠脉支架产品单价大幅下降以及公司产能还未得到充分利用，致使产品单位成本下降的幅度小于单价下降的幅度，因此导致营业成本同比增长的幅度大于营业收入增长的幅度，未能与营业收入同比例变动；并叠加销售费用同比增长，管理费用和研发费用同比下降以及其他收益和营业外收入增加等因素共同影响所致。

神经介入目前是公司非常重要的业务板块之一，基于目前国内脑血管疾病发病率高于世界其他国家和地区的基本情况，以及国内临床对脑血管疾病器械的迫切需求，公司在一段时间内仍会把国内市场作为神经介入产品销售的主要市场，并根据整体战略规划，结合公司整体资金安排等，统筹神经介入产品在国外注册上市的时间。

集采方面，将结合市场实际情况，兼顾股东利益，临床需求等否方面因素，积极配合各地集采的开展。

感谢您对公司的关注。

三、互动问答环节

1、请问孙总，收购的 elum 公司在哪些方面可以给赛诺带来互补,谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！美国 eLum 成立于 2015 年，主要从事神经介入医疗器械产品的研发、生产及销售。该公司拥有远端栓塞保护系统及血流导向装置两款主要在研产品，其中远端栓塞保护系统目前在同类产品的研发和临床进展方面均处于领先地位。该公司具有较强的研发实力，拥有多项商标、专利以及血流导向装置相关的多项自行研发的专有技术（Know-how）。其核心技术、在研产品以及技术团队在美国神经介入行业所处赛道均具有一定的领先性和影响力。

eLum 凭借其独特的工艺技术能力和产品设计经验，在推进公司神经介入器械的研发和新产品布局方面发挥了重要作用。除此之外，它还对完善公司冠脉介入产品线和扩展外周产品线具有重要帮助。目前，公司的冠

脉产品线主要集中在冠脉药物支架和球囊方面，并专注于缺血治疗领域。随着冠脉集采的实施，公司需要快速补充冠脉产品线，以实现新的利润增长。eLum 在导管设计和制作工艺方面的优势能够支持快速研发延伸导管产品，这也为未来冠脉产品线通路产品的进一步扩展提供了技术基础。

综上，公司收购 Elum 将有助于公司进一步夯实在神经介入领域的领先地位，提高公司神经产品的创新与研发实力，进一步丰富公司神经领域的产品线布局，同时加强公司在介入治疗领域核心技术的储备，推动公司的长期、持续、稳定发展和国际化战略的有效实施，进一步提高公司的核心竞争力和可持续发展能力。

感谢您对公司的关注！

2、孙总好，公司经营范围增加了租赁服务和机械设备租赁，能否解释一下相关的后续经营计划，谢谢！

答：尊敬的投资者您好，公司经营范围增加租赁服务和机械设备租赁，主要系为了提高公司生产设备使用效率，减少闲置，最大程度的整合资源，盘活资产价值，公司结合集团内各主体的实际经营情况，在经营范围中增加该项目。感谢您对公司的关注！

3、请问公司的管理层会参与刚刚公布的非定向增发吗？

答：尊敬的投资者您好！公司近期没有非定向增发股票事宜。公司 2022 年限制性股票激励计划首次授予部分第二个归属期归属条件已部分成就，该部分激励计划的股票来源为赛诺医疗科学技术股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）向激励对象定向发行的公司 A 股普通股股票。该 2022 年限制性股票激励计划中被激励人员中，包括部分公司管理层人员。感谢您的关注。

4、不好意思，问错了，是采用简易程序的定向增发，公司管理层会参与吗？

答：尊敬的投资者您好！公司简易程序增发股份事宜，目前尚未经过公司股东大会审议批准，具体事项请以后续股东大会审议批准后的公告为准。感谢您的关注！

5、请问孙总，对公司 2024 年营业利润的前景如何判断？

	<p>答：尊敬的投资者您好！2024 年对于赛诺医疗来讲仍然是极具挑战的一年，公司将以股东利益最大化为目标，进一步加大销售推广力度，降本增效，争取缩小亏损幅度，并最终实现盈利。感谢您的关注。</p> <p>6、请问孙总，公司的冠脉支架 HT supreme 在美国 FDA 的注册申请进展如何？预计什么时候可以注册通过？谢谢！</p> <p>答：尊敬的投资者您好，美国 FDA 认证已通过现场检查，目前正在审核中。关于 FDA 审核的关键性进展，还请您关注我公司后续在法定信息披露媒体上披露的相关公告，感谢您对公司的关注！</p> <p>7、希望公司今后业绩交流会尽量还是采用会议直播的方式，让投资者和公司管理层能有一个更亲近的交流，孙博士的前几次讲演还是很有感染力的。</p> <p>答：尊敬的投资者，十分感谢您的建议。我们在后续的业绩说明会中，将根据实际情况采取包括直播在内的各种方式，为广大投资者提供与公司管理层交流的便利，谢谢！</p> <p>四、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。赛诺医疗作为一家有责任心的高端介入医疗介入企业，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>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 29 日