



	Gaoteng Global Asset Management (Vincent Lu)、Ryan_Gu、gfzqxcx_AigW、gfzqxcx_YC23、贺福东
时 间	2025年4月27日 10:00-11:30
地 点	电话会议
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	<p><b>一、董事会秘书黄凯介绍公司 2024 年及 2025 年第一季度的经营情况</b></p> <p>2024 年度，在全体赛诺人的共同努力和大家的支持下，公司实现营业收入 4.59 亿元，同比上涨 33.64%；实现归属于上市公司普通股股东的净利润 149.78 万元，同比上涨 103.78%。公司经营业绩进一步企稳回升，展现了公司在困境中发展的强劲韧性。截至 2024 年 12 月 31 日，公司总资产 13 亿元，净资产 8.98 亿元，公司在心脑血管、结构性心脏病等领域均取得显著成果。2025 年第一季度，公司实现营业收入 1.00 亿，较上年同期增长 10.75%，实现归属于上市公司股东的净利润 296.93 万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 55.25 万元，均实现扭亏为盈。截至目前，公司一些重大产品在关键节点上也取得了较好的进展，我们也非常有信心应对 2025 年外部环境的各种变化。</p> <p><b>二、互动交流环节</b></p> <p><b>1、请公司管理层分享一下公司颅内自膨支架以及颅内密网支架的最新进展。</b></p> <p>答：公司神经介入重磅产品颅内自膨式颅内药物涂层支架系统于 2024 年度获得创新医疗器械特别审查并递交注册，目前正在注册过程中。</p> <p>公司神经介入另一款 Aucura 血流导向密网支架于 2024 年度完成了临床试验并递交了注册资料，目前也处于注册审批过程中。该产品在编织丝材的选择、PPI 的密度等方面和目前市场上的产品均存在一定的差异，是国内首款能实现 0.017 英寸微导管兼容性与抗栓涂层的血流导向产品，实现了输送性与安全性双重提升。临床试验验证了其高治愈率，</p>

高安全性和广适应症。该产品成功注册并投入市场后，将填补国内小血管涂层密网治疗的空白，为动脉瘤的治疗带来更安全有效的选择，为远端动脉瘤提供更安全到达、更高效愈合、更可靠防护的解决方案，有望开启动脉瘤密网治疗的远近双轨时代，推动动脉瘤治疗从可及性向精准性跨越。

**2、在今年年初的河北血管介入集采对我们球囊产品的价格有哪些影响，以及我们如何去看待后续的一个份额变化。**

答：年初河北血管介入产品的集采跟我们的预期有一定的差距。这次的情况跟 2024 年年初棘突球囊的集采有点相似，后续落地时间可能也不会太快。对公司球囊产品的市场份额会有一些冲击，具体还要看各个地区的具体执行时间。在一季度，公司相关产品使用量仍然保持很高的水平，但在销售上能够感受到有所萎缩，对公司的收入有一定的影响。

**3、在目前关税战的背景下，公司如何展望进口替代加速的趋势，外资厂商是否已经出现缺货的情况？公司已经获批的急性取栓以及颅内支架类的新品，会不会有加速的一个机会？**

答：从目前行业在流通渠道的库存量来看，我们还看不到有很明显的端倪，我们也在密切关注进口产品在中国的销售状态。这其中的变量有两个，一是中美之间后续的沟通进展，二是部分美国厂商的生产地并不在美国本土，因此对于关税对于公司产品销售的具体影响，目前并不是很清晰。

**4、公司预计冠脉支架产品在美国的注册申请何时能够获批？在这种复杂的中美关系下，公司如何展望冠脉支架在美国市场获批后的前景。**

答：PMA 的审批分成两个部分，一是产品的技术评审，有点类似于国内的新药评审，二是质量体系 GMP 验证。今年 2 月中旬，技术评审已经全部完成，进入到行政审批阶段。前段时间，FDA 又派人来公司做了一次现场检查，公司方面也对其提出的一些问题进行了详细回复。预计上半年在技术评审方面会得到一个确定性的回复，但整体审评时间目前还不能确定，我们也期待能够在年内完成。

至于中美关系，客观的讲，在海外销售、采购等方面会对我们有一

些不利影响。但公司也在不断的寻求部分原材料的国产替代，与此同时提高工艺水平降低成本，提升毛利率，加之部分美国品牌在国内的销售也会受到影响，国产替代的加速也会有一定的抵消作用，因此，整体上对我们的影响不会很大。

**5、我们海外收入体量比较小，24年也就1700多万，但是增速很高，在有新产品海外获批，尤其是一个美国这么大这么好的市场，对于海外的业务收入，我们对今年的收入体量以及增速如何展望。**

答：对美国市场的情况我们还是比较乐观的。其实美国医疗费用高昂的支出，已经不堪重负了。我觉得产品的品质、价格的体系以及提供整体解决方案的能力都会是日后一个比较好的保障，相比而言政治方面的影响有限。

**6、我们看到在24年的时候，我们对神经介入的产品已经开始进行海外布局，能不能详细分享一下咱们神经介入海外布局的进展以及后续的规划。**

答：从神经的角度来说，我们中短期内的主要目标还是取得CE认证，完成后续一系列的注册手续，医保号申请的进入市场的准备工作。并在这个过程中，同步了解相应的市场并寻求有实力的供应商进行商业合作可能性的探讨等等，公司整体的海外布局工作，还有很长的道路要走。

**7、请帮忙拆分一下今年Q1神经和冠脉业务分别的一个增长情况，以及怎样展望今年这两块业务的全年的增长以及驱动力。**

答：一季度营收的增长主要还是以冠脉为主，冠脉的增长在10%左右，神经业务相对稳定，但我们会看到一些趋势，颅内球囊的比例在下降，NOVA颅内支架存在提量。所以公司预期，冠脉业务在FDA获批以及一个月停双抗的结果正式发布后，可能会促进公司冠脉支架业务的稳定增长，加之棘突球囊集采的全面落地，公司冠脉业务在2025年应该会比较平稳的增长速度。神经介入业务从收入来看，颅内球囊比我们预期的最坏情况要好一些，若目前申报注册的密网支架、自膨支架能够顺利获批，整体业绩还会比预期略好一些，整体仍将保持相对平稳的增长。

**8、密网支架去年已经由河北省牵头进行了集采，请问公司产品在后续获**

**批后将如何进行推广，假设公司密网支架 2025 年获批，对公司 2025 年营收贡献大概有多少？**

答：坦率的说，我们觉得市场上密网支架十多万的价格的确是贵了些，集采后均价 6 万左右的价格还是相对合理的，价格的下降，能够让更多的患者能用得起这样的产品。从密网支架本身的优势和特点来看，它代替弹簧圈的趋势应该会更加明显，所以我觉得密网支架的放量应该是一个快速增加的过程。

公司密网支架主要技术人员是发明 Pipeline 的，新的设计、新的创意再加上我们涂层技术整体的临床表现，确实印证了我们的密网支架产品明显的优势。

河北集采逐步落地，公司产品获批后，还有申请医保号、办理进院等等一系列的市场铺垫工作，暂时无法准确评估其上市后对公司利润的贡献成都。

**9、2025 年公司研发投入主要在哪些方向？**

答：研发方面，公司一直十分重视新产品的研发和新技术的积累，2025 年度，公司仍将维持平稳的研发投入，持续跟踪行业前沿最新动态，贴近市场临床需求，持续进行前瞻性技术的储备。同时，集中优势力量，围绕现有核心产品线，持续加大核心技术创新和新产品的研发力度，保持公司产品和技术国际先进水平，进一步夯实公司核心技术的竞争力。

**10、冠脉支架规模化生产后，单位成本有所下降，后续像颅内球囊因集采单价下行后，公司如何展望规模化生产效应的影响，以及公司的整体毛利率的情况。**

答：公司冠脉支架进入集采后，销量逐步提升，公司冠脉支架产品规模化效应进一步显现，单位生产成本进一步降低。除此之外，公司通过持续改进产品工艺、优化设备性能，完善生产流程、改变工作方式、运用 AI 等智能工具等一系列举措的实施，将有效提升公司产品的稳定性和良品率，进一步降低产品单位成本，提升产品毛利率。

**11、我们接下来有做新一轮股权激励的规划吗？**

答：股权激励是激励团队，吸引人才的一个非常好的手段，2022 年我们

	<p>公司第一次对核心人才实施了股权激励，其对公司走出困境，持续增收的作用还是非常明显的。后续，我们也会根据公司的实际情况，适时采取股权激励等各种激励手段，吸引人才，激励人才，新计划的推出，还请关注公司后续的公告。</p> <p><b>12、今年我们是否可以给利润端扭亏，因为 Q1 我们看到归母和扣非已经扭亏了，对体量上我们有没有大概的一个指引？</b></p> <p>答：扭亏为盈是公司今年的一个硬性目标，规模上主要看两方面，一个是我们神经产品的获批和营销情况；二是我们内部对运营管理方方面面的优化工作。</p> <p><b>三、公司董事长、总经理孙箭华总结发言</b></p> <p>2024 年，虽然仍有些不如意的地方，但我们全年的目标基本达成。2025 年我们的目标还是希望能够实现盈利，同时也会把功夫更多的花在打造企业内功、新产品专业化以及新产品上市后总体的盈利能力等方面，这些将会是我们应对各种不确定性外部冲击的最好的保障。感谢大家对赛诺医疗一如既往的支持，我们也希望在 2025 年能够通过我们的努力给广大股东和投资者带来更好的回报。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 4 月 27 日</p>