

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：2024-001

| | |
|-------------|---|
| 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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（2023年年度暨2024年第一季度业绩交流电话会） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 广发证券（罗家荣、王稼宸、宗炜暹）、中信证券（邱颖）、中信建投证券（王在存、郑涛、孔维健）、银河证券（孟熙、王鹏博）、兴业证券（李昶霖）、西南证券（陈辰）、信达证券（唐爱金、赵骁翔）、太平洋证券（谭紫媚、郭子娴）、平安证券（倪亦道、裴晓鹏）、民生证券（王班、袁维超）、开源证券（余汝意、司乐致）、华创证券（张良龙、王港）、国盛证券（王震）、东北证券（古翰羲）、光大证券（吴佳青）、华泰证券（刘诗瑶）、万和证券（许俊武）、中银国际证券（李明蔚、吴炉飞）、东方证券（刘迎、尹畅、陆佳晶）、信达证券（唐爱金）、国元证券（张晋）、长江证券（盛夏、李嘉琪）、财达证券（刘翔）、东证融汇证券（刘梦杨）、国泰君安证券（谈嘉程）、中邮证券（陈峻）、平安基金（王文豪、朱小溪）、嘉实基金（郝淼）、安信基金（徐衍鹏）、国联基金（杜伟、潘天奇）、国泰基金（郑有为、邱晓旭）、宝盈基金（姚艺）、兴合基金（郭昱泽）、博时基金（董阳阳）、富国基金（肖威兵）、景顺长城基金（李进、李南西）、方正富邦基金（郑森峰）、金信基金（谭智汨）、凯石基金（许迟）、益民基金（李梦杰）、天弘基金（张戈）、诺安基金（张强）、银华基金（罗震寰）、诺德基金（朱明睿）、新华基金（赵东宇）、中航基金（王子瑞）、中加基金（姚巍）、信达澳亚基金（李点典、李东升）、创金合信基金（皮劲松）、红土创新基金（廖星昊）、交银施罗德基金（徐嘉辰）、浦银安盛基金（徐博）、华宝基金（齐震、易镜明）、朱雀基金（周鸣杰）、申万菱信基金（龚云华）、摩根士丹利基金（王大鹏）、北京和聚私募基金（田加强）、深圳前海无忧股权投资基金（陈正华）、北京暖逸欣私募基金（郭艳红、郭志强）、广东正圆私募基金（王伟平）、湖南医药发展私募（张擎柱）、上海水璞私募基金（盖伟伟）、上海运舟私募基金（王岩）、闻天私募基金（张炜兵）、北京市星石投资（方磊）、北京致顺投资（魏玉婷）、吉富创业投资（孙一）、上海弘尚投资（何志俊）、西藏源乘投资（唐亚丹）、青骊投资 |

| | |
|---------------|--|
| | <p>(应振洲)、森锦投资(季亮)、上海季胜投资(刘青林)、上海劲邦投资(孙颖)、上海驭秉投资(袁思使)、渤海人寿保险(杨寅啸、金凤)、太平洋寿险(赖正建)、中英人寿保险(吴义天)、财通医药(张文录)、大潮资本(李婵)、道遠资本(彭波)、平安资本(郭鄢秋)、平安资产(林启姜、孙峥)、泰康资产(颜媛)、有佳资产(张乐)、招商信诺资产(詹孝颖)、上海鼎锋资产(张亚华)、上海东方证券资产(邹秉昂)、上海景熙资产(张宁)、上海玖鹏资产(陆漫漫)、上海洋杨资产(张楠、王志强)、上海高毅资产(岳圆)、上海和谐汇资产(陈凯)、中国山东高速资本(朱倩岚)、建信养老金(谭翔宇)、上海铭大实业(蔡荣转)、进门财经(陈美玲)、顾资然、廖先生</p> |
| 时 间 | 2024年4月28日10:00-11:30 |
| 地 点 | 电话会议 |
| 接待人员姓名 | <p>董事、副总经理 康小然 董事、董事会秘书 黄 凯 证券事务代表 张希丹</p> |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、董事会秘书黄凯介绍公司2023年及2024年第一季度的经营情况</p> <p>我是赛诺医疗董事会秘书黄凯，感谢大家参加赛诺医疗2023年度的业绩电话会，下面由我为大家就公司2023年度和2024年第一季度的经营情况做一个简单的汇报。2023年公司营业收入3.43亿，较2022年增长78%。我们归母净利润是-3900多万，与2022年相比，亏损也有大幅度下降。今年一季度，公司营业收入是9100多万，归母净利润200多万，但是扣非后的利润亏损将近1800万。财务数据我们已在年报和一季报中详细披露，我就不做特别详细的介绍了。2023年对于公司来讲是非常关键的一年，也是很不容易的一年，从2023年的经营结果来看，赛诺医疗正在走出困境，公司的两大业务领域，冠脉和神经介入领域，在过去一年均得到了快速的增长，收入大幅增加，亏损幅度逐渐下降。</p> <p>从公司的角度来看，我们认为赛诺医疗未来发展的基础更为牢靠。除两个业务的快速增长外，公司在神经介入领域一些重要产品的取证工作也在顺利的进行中，这是一个非常好的趋势。那么从公司角度来说，可能在新的一年，要面临的困难、挑战也是很多的，我觉得从公司管理层到员工实际上都憋着一口气，在今年、明年甚至今后的十年，我们希望公司的收入规模和利润水平能够上到一个更高的台阶，对此我们是充</p> |

满信心的。我的介绍就到这里，欢迎各位投资者就公司 2023 年度及 2024 年第一季度的相关事项进行沟通交流。

二、互动交流环节

1、问：公司自膨支架这款产品已经进入绿通，请管理层分享一下它这一年的随访数据的情况，能否预期下大概的上市时间吗？以及未来定价是怎么考虑的，谢谢。

答：公司的自膨药物支架于 2024 年 3 月底完成了绿通的审批和公示，目前正在着手该产品的注册申报工作，进展比较顺利。预计今年年底到明年上半年能够上市销售。

该产品是在今年 3 月初完成了全部的临床随访工作，那么我们的主要重点是 6 个月的再狭窄率，然后我们下一步的重点是 30 天的围术期的并发症，包括 31 天到一年的这么一个安全事件的跟踪。目前临床实验的结果正在准备一些学术期刊的发表工作，所以我就不汇报具体的数字了，但是整体结果是非常符合我们预期的，也符合这样一个产品的创新的定位。

2、问：请公司领导分解一下今年第一季度两个业务板块的经营情况。同时介绍下冠脉支架美国 FDA 的审批状态及预计获批时间。

答：刚才黄总绍了公司 2023 年度和今年一季度的经营情况。今年第一季度，公司营业收入在 9100 多万，较去年同期增长 26%左右。在今年第一季度的收入中，冠脉占比较大，冠脉增速相比去年同期仍处在较快增长的状态，相比去年同期大概增长 40%-50%，神经的收入去年一季度大概是在 3500 万左右，今年一季度和去年同期基本持平。

目前，公司冠脉支架美国 FDA 的审批工作正在持续进行中，公司方面也在持续保持与 FDA 的沟通，在时间节奏上，我们现在预估可能在今年的下半年或明年上半年能够获得 PMA 的批准，具体的时间取决于 FDA 审批的进度。

3、问：从手术量来看，棘突球囊的适应症在整个冠脉手术中的比例大概能达到多少？咱们作为唯一的国产棘突球囊相对于进口产品是不是会

有一定的优势？公司对于棘突球囊全年的销售预期大概是怎么样的？

答：近几年，类似棘突球囊这类特种球囊在国内处在一个比较活跃的状态，这其中包括像棘突、刻痕，切割等，但每种特种球囊都有各自使用的场景。棘突球囊真正获得临床上的认可，也是近两三年的事情。

棘突球囊目前在临床中的使用比例，大概是在 15%左右，我们认为这不是一个天花板，因为大家正逐渐接受这样一个新产品的使用的方式，包括可能在跟其他产品的使用比较之间，逐渐去认识这个产品的各种特点和价值。因此，实际上的使用比例应该是一个不断提升的过程。

相较于日本 Goodman 的棘突球囊产品，公司的棘突球囊产品在上市前与其进行了头对头的临床实验比较，在产品的使用性、通过性，包括切割效果等方面，公司的棘突球囊产品均有着其独特的优势，例如螺旋切割设计，以及金属棘突丝的设计等等。在临床的使用过程中，该产品也得到了临床医生非常正向的反馈和认可。

公司的棘突球囊产品于 20223 年 8 月取得注册证，在 2023 年下半年陆续完成挂网，今年一季度陆续在一些区域完成进院和市场转化。整体来看，2024 年度，棘突球囊在公司冠脉业务中，是十分重要的一款产品，我们也期待这款产品会有一个非常好的销量。

4、问：能否介绍一下 2024 年一季度以来 PCI 手术量的情况，以及公司 2024 年冠脉线的增长目标？

答：PCI 手术量这块，国家医保局之前有一个关于支架集采以后整个使用情况的公开信息，2023 年整个 PCI 手术量增长还是非常大的。

目前，国内 PCI 手术量仍存在着较大的增长空间，而今年一季度，公司冠脉支架出货量较上年同期仍保持交大幅度的增长，与此同时，公司冠脉球囊产品在全国二十多个省市参与集采续采等，都是公司都是公司冠脉业务持续增长的重要支撑。此外，公司棘突球囊产品于 2023 年下半年上市，预计 2024 年将于冠脉支架和球囊一起，共同驱动公司冠脉业务的生长。

5、问：康总好，我们看到公司的产品创新属性非常强，我们同时又看

到其实 DRG 这个政策在国内已经推行和扩围也有好几年的时间了，想请教一下，我们看到 DRG 推行至今，有没有对我们这种创新产品的销售带来一些销售上的阻力？我们这些创新产品上市后，将采取什么样的一个销售策略去应对类似的一些阻力？

答：谢谢您提问，DRG 是国内从 22 年开始，一直持续到 25 年的一个全面改革目标。我们真正感受到 DRG 对于新产品的限制是在 23 年。对于冠脉来说，相对来说可能问题不大，因为毕竟有一些集采产品的品类，对于冠脉 DRG 的影响相对比较小。对于神经介入，DRG 的限制应该还是比较大的。例如像去年我们去推广颅内药物支架对裸支架的一个替换，在产品的价格层面上，由于产品技术的升级，产品价格原则上可以相应提高。但我们看到，DRG 试点比较严格的省份或已经执行落地的省份，医生使用新产品有一定的顾虑或障碍，因为 DRG 是基于历史数据来进行手术费用的计算和打包管理，对于创新性的升级换代产品，其价格可能会有一个更高的触及，那么在原有手术包的价格体系下，对于价格的要求就会比较大。当然每个地区 DRG 的费用并不是完全一致，所以我们可以看到在某些省份我们的 DRG 会受到一个挑战，在一定程度上会影响创新产品的突破。从政策层面上，比如北京、浙江等都在陆续提出一些新的政策，对创新产品不纳入 DRG 的管控范围。但这类政策从提出到实施落地，包括到最终影响到 DRG 的分组和控费，可能还需要一个很长的过程。而且各地可能根据每个地方医保的支付的情况出台相应的政策，在国家的层面上暂时还没有一个统一政策的考量，这可能是对创新产品的一个冲击。

但另外一个角度，因为 DRG 是围绕手术的全病种管理，在这个过程中，器械的选择是多样化的。对于病变开通和准备过程中可选性较多的器械，通过集采或进院议价挤出的水分比较大。但对于治疗端创新属性较强的产品，由于供应的厂商和器械的可选择性较少，因此相对来讲，还是会给这类产品留出一定的空间。

2024 年，神经介入集采的落地扩围会越来越大。对于像中间真正拥挤的这一部分来说，价格的降低应该也是非常明显的，我觉得这可能是

我们目前这个阶段上能去实现的一个东西。

此外，北京去年8月份开始实施DRG联动集采，它是以DRG整体手术包作为一个目标，在DRG的控制范围之内，大家对于产品层面上做了一定程度的降价，那么当降价完成之后，实际上是对于创新产品的一个使用和快速的提量，我觉得是有一个非常明显的效果，就像我们今年在北京，整个Nova药物支架在医院的准入的使用，处在比较快速的状态之中。

因为DRG联动集采在北京这边开始正式落地，我们也比较期待，在总体DRG费用进行控制的情况之下，在整个的价格层面上进行一些分层之后，对于真正的治疗端上有创新属性的器械，可能也会有更多的空间，所以在这块我们保持整体中性乐观的这么看法。

6、问：康总、黄总好，在河北省就京津冀的3+N带量采购中，取栓支架中标价大概在7000多元。请问公司的取栓支架产品后续是否会面临集采压力带来的价格下降？同样，颅内支架方面，公司的竞品也以极低的价格中标，是否会对公司颅内支架的出厂价格造成影响？相关产品后续的量价变化大概是什么样？

答：大家今年都比较关注河北的3+N联盟，当然也不只是神经介入一个品类，总共28个品类，但整体神经的增加这次联盟的话，在规则上包括像在降价幅度和机制上的话，可能跟以往大家的期待会不太一样。我们也是有多款产品参与，包括冠脉、神经参与河北的3+N的联盟。第一个方面，3+N的联盟实际上是覆盖了几个比较大的品类，像取栓支架、远端导管、支撑导管，包括像颅内支架。在这几个品类里面，像取栓支架和远端通过导管对于价格的下行还是比较大的，尤其像远端通路导管最低下到1900元的一个价格，然后血栓支架最低是4000元，最高的话是在7000多元这么一个价格。那么我们作为厂家，或者说作为行业里的一个从业人员来去看待，就是说中间一个方面上价格下行是基于这个规则的一个限制，本身我是有一个比较高的淘汰比例，那么大家都需要在价格上的话要去做很多的这种厮杀。那么另外一方面其实也能看

到在很多品类上的话相对来说是比较拥挤的，产品很多，然后厂家也很多，那么大家对于这种价格的预期上实际上是有很大一个不同。我们也能看到其实在这种作用性质相似，然后其实产品设计也相似，然后再分组的不同规则上的一个限定，那么在远端通路大概最低 1900 元，那么在支撑导管的话最低是在 5000 元左右的这么一个价格。所以在这个部分上来说，我觉得也是神经第一次可能面临这种所谓的省级联盟，同样的话也是有这么多品类，大家是采用一个高淘汰的方式。那么大家在价格上的话，实际上相比原有的价格下降的幅度也是比较大的，这是大家能够看到的，相应来说的话对于出厂价的影响肯定是非常显著的，因为跟原有的价格来去比的话，实际上现行的价格肯定是会伤及到出厂价，甚至在某些品类上，比如远端通路导管，这个出厂价可能会给厂家这边留的真正的这种所谓的 price margin, 我觉得是非常低的，如果是在最低的一个价格来去接受的话，所以可能对于我们整个神经介入的企业来说的话，可能要去看到最终什么样的产品才能够去给这家公司带来一个合理的商业上的利润, 什么样的产品的话只能作为一种辅助的完成手术的这种配套的产品。因为神经相比冠脉来说最大一个区别冠脉是长坡厚雪，整个的这种手术容量是在 100 多万例的这么一个水平，每年还在持续增长。而神经相对来说的话，手术的规模相比冠脉其实只有 1/6，而且还是各种各样的这种手术加在一起，然后来去综合来去看待。所以在这个部分的话，其实过高的一个利润的透支，对于只有这些产品的品类的公司来说的话，未来的生存和发展我觉得会受到一个很大的挑战。

第二个的话像刚才提到颅内支架品类，像河北这一次的 3+N 规则，我们在早期进行意见沟通的时候，实际上就有很多这种反馈，因为按照国家目前的医保的分类代码，实际上是没有颅内药物支架单独的医保通用名和医保码，因为毕竟在国家进行 c 码制定的时候，是按照目前已有的产品去进行制定，那么在过去两年的时间之内，国家的 c 码和医保通用名也没有进行这种明显的更新，那么也都是在从国家局到各个省级来去进行贯标这个过程。那么因为在 c 码和医保通用名上并没有做一个

这种明显的区分，不像冠脉我们已经有金属裸支架，还有这种金属药物支架，包括可降解的支架，那么大家在集采的时候，可能临床的一些意见并不一定得到监管机构的一个非常正确的反馈。那么根据 c 码来进行集采，有它的一定的在规则上的合理性，毕竟没有做区分，但是反过来说的话，这肯定不符合临床对于这些器械的这种认知的不同，以及包括技术的一个进步，那么我们要把我们这种意见进行反馈，但是也没有去影响到这个规则的一个制定，所以到最终的话我们的像 Nova 的药支架，在 3+N 的联盟里面我们是落单的一个状态，因为我们不能去接受和一个十几年前的这么一个落裸支架，大家是在一个相同的价格水平之下，哪怕给了你 10% 的价格的增幅，但如果大家放在一个组里来进行比较，只能是无限制向下的这么一个状态。所以我们也是综合考虑了我们现有的产品，包括未来即将上市的这种载药类的产品的一个价格定位策略，我们在这个地方上，我们只能来去拿出我们认为能去接受的一个最低的价格，到最后能中就中不了的话，我们也是不能因为这个来去损失我们在神经介入器械上这种价格的定位。

从目前来看比较欣喜的是，目前国家医保局也在针对于心脑血管的介入耗材，重新进行医保通用名包括 c 码的分类的工作。那么这个工作目前也是在推进的过程中间，那么对于颅内的支架，未来颅内的药物支架和颅内的这种普通支架也会在 c 码上有一个体现，大家是一个不同类别的产品，这也是我们希望在整个的这种国家医保的一个贯通，包括对于说一个真正的这种器械的分层和区别上，我就做到了这种应有的一个工作。所以在这个过程中里，我们也相信随着这些工作的逐步的落地，在未来集采的时候进行这种产品的分组，到包括条码的一个分类，会变得更加科学。包括像这次河南的集采也要做续采，那么未来的分组我相信也不会是按照河北的这种把大家都混在一起的方法来进行这种归类。所以在这一点上的话，我觉得作为厂家，我们也是在参与来去做一些这种相关的推动的工作。那么同样的话可能从临床包括从监管这个层面上的话，大家其实也是在做这方面的一些补充的工作。

7、各位领导好。公司颅内药物支架是全球第一款颅内药物支架，该产品未来在全球拓展的规划是怎样的，可以跟我们做一个分享吗？

答：公司于2021年7月份取得了Nova药物支架批准，并于2021年启动了自膨药物支架的研发、立项工作。对于载药类产品，不同人群的发病率是有区别的，比如说像这种亚裔人群，实际上像颅内的卒中中间有合并狭窄的比例是比较高的，大概35%-40%。对于欧美人群来说的话，大概可能只有8%-10%，所以在发病率上是有一个区别。这也是为什么我们在国内率先推出该类产品。过去的2-3年内，实际上并没有准备向外拓展，当时主要考虑市场的容量的问题，包括未来一个发展的局限性的问题。

去年，公司颅内自膨药物支架的临床数据公布，并在一些学术会议上逐渐亮相，引起了很多国内外专家的兴趣，大家对颅内自膨药物支架的潜力预期还是比较高的。

从海外来说，大家越来越多的形成一种共识，择机狭窄也是未来神经介入新一块新的细分市场。因此我们在这个部分着手启动几件事情，一是我们目前正在进行自膨支架的国内注册工作。海外注册方面，预计在今年下半年启动在欧洲的CE认证申报工作。

在更大的市场领域，比如说美国和日本，我们现在也是在去进行前期的一个沟通，比如说在法规的框架上，我们需要什么样的一个临床的过程，这样的话我们才能去估量这样一个产品在未来的一个使用费用，包括时间周期上的花费，这样才能帮助我们来进行一个更加合理的商业计划上的制定。在这个过程中面的话，也有一些相应的行业里的公司大家进行这种接触，然后去进行这个方面的一个共同准备的工作，这是目前的一个进展。但的确可能在走到更大的范围，比如说像美国和日本的话，这可能对于全部参与的厂家来说，包括我们自身来说的话，也是一个非常谨慎的过程，因为毕竟周期和费用的投入也会比较大，我们在这一块的话，我们也希望就是说能有一个比较合理的临床的计划和要求，那么对于后续的一个商业上的进展和回报的话，也能达到一个比较不错的状态，才能让我们在那个地方上能够去跟合作伙伴也好，或者跟

一些这种相关方也好，大家能得到一个共同的利益，所以我觉得可能是一个逐步来去探索和实现的一个过程。那么到目前为止的话，可能我们在这块还没有一个这种非常确定性的这么一个能去签署这个东西，可以供大家去进行公布，我们还是在大家在沟通和协商的过程中间。

8、问：康总好，黄总好，过去一年里我们在海外也取得了阶段性的成果，我想请教一下我们海外市场的未来规划以及进展节奏是什么样的？谢谢。

答：海外目前是我们在国内有组建的国际事业部，然后我们未来会有两个方向，第一个方向的话是在区域上可能做不同的设置，比如说随着我们在美国和日本的一个注册进展，那么在冠脉业务上的话，美国和日本我们会有一种合作的方式，那么在美国、日本以外，像欧洲，包括像一些其他的拉美或者说东南亚这个区域的话，我们是采用另外一种方式，可以说是更多的跟经销商合作的这种方式来去进行推广。那么在神经来说的话，可能今年是我们来去陆续启动，包括像海外的注册，包括协作的第一年。那么我们现在也还去看，就是说在不同的地方，我们是来去找行业内的这种 partner 来去做，还是说是有一部分借助我们在冠脉已经建立了这个平台，这样来去进行销售，包括可能我们在今年也会来去决定，对于像神经也好或者说冠脉也好，我们以后在海外的话是双品牌还是说是这种单品牌，这也是我们今年会去考虑的一个事情。

海外在目前来说的话，在我们整个业务里面占比目前还不多，但我相信未来也是我们这边增长的比较重要的一个部分。但这个前提一定都是说你的这些重要的产品能够如期来去取得这些海外的这种认证和进展，然后同时的话去找到它合适的运作的一个方式，所以现在可能都在不同的这种计划的一个储备之中。那么针对两块业务，到底最后是审核，还是说有单独的业务考量，我觉得也是在讨论和规划之中，但是目前还没有特别明确的一个方案出来。

9、问：各位领导好，想问一下公司密网支架的进展和上市预期，公司

怎么看待这款产品后面的定价和竞争格局？因为神介产品品类比较多，然后结构也比较复杂，有没有可能神介后面会类似冠脉这样通过集采在比较短时间内实现规模效应来降低成本，主要就是这方面问题。

答：密网支架目前处在一年随访周期之中，我公司在去年7月份是完成了最后一例的入组，在今年的2月份也是完成了全部的半年期的随访，目前是在一年的随访过程中间，已经完成了大概超过60%的工作，所以到今年的7月份，我们应该是完成全部的随访工作。下一个阶段，预计今年下半年，我们的目标是能够去提报国家药监局的注册申请。如果一切顺利，预计在明年能够获得批准。

像刚才您这边所提到的，密网支架在22年之前的话，国内只有两款，一款是美敦力的Pipeline，另外一款的话是国产的Tubridge，从23年开始一直到现在，陆陆续续有很多新的公司和新的产品出来，到明年上半年估计还会有更多的密网支架产品上市。大家在这一块，应该是都看到了密网支架进行未破裂动脉瘤处理的一个预期，以及在未来未破裂动脉瘤的增长趋势。

对于密网支架，在未来如果要想赢得在产品层面上的产品力，或者说在产品的竞争优势上要明显突出，可能是这个产品未来能够在商业上存活的一个根本。另外一方面，如果这个产品的价格也好，包括医保也好，这种可及性变得更强的时候，密网支架这样的效率会变得更替的效率会更高。

在产品这个层面上的话，大家都有不同的产品，而且密网支架也处在一个产品的升级换代的过程，包括像美敦力也是从这种比如说最经典的Pipeline, Pipeline Flex, 现在在国内的话也是全力要去推广它新一代的带涂层的Pipeline Shield这样一个产品。那么在国内来说的话，大家也都有一些自己在产品的属性上做了一些创新。我们的涂层密网支架我觉得有两个最大的优势，第一个优势是我们有更小可靠的密网支架，我们能够在4.0毫米以下的规格能够去兼容17英寸的微导管。对于密网支架来说，你有一个更小的规格，那么在治疗大脑中动脉，甚至大脑中动脉更远的地方的一个动脉瘤就成为一种可能性。在这一块，

我觉得是拓宽密网支架现有应用场景非常重要的事情。在我们的上市前临床研究中，大概有 18%的病人是采用了我们这种 17 英寸的小系统来去治疗大脑中或者大脑前动脉。这些动脉瘤可能在以往的或者说现有的密网支架上治疗起来的话，相对来说是比较困难的，或者比较挑战的这些病例，我觉得这一部分实际上是非常可观的增量的市场。另外一个特点，是在抗凝的涂层上，从临床医生的反馈来看，未来密网支架的一个发展趋势，我们实际上去通过表面修饰的方式来去进一步提高产品的安全性，甚至把术后用药的一个策略能够去进行一个缩短，或者说来去进行一个替换。那么这已经是下一代更为安全的密网支架的一个发展趋势。所以在这两点上的话，我觉得我们在涂层密网支架产品上的产品力和竞争优势，我觉得是比较明显的。

另外一方面，就是当密网支架要想进一步获得更大的一个占有率，一定是在医保的可覆性和普及性上能够去有一个重大的突破，就在不同省份真正的密网支架用量在未破裂动脉瘤里面比较多的，实际上还是在医保覆盖比较好的地方，比如说像在上海，那么上海对于密网支架是全额纳入医保，那么大家只能支付 20%的支付的比例。所以对于像上海的很多这种顶尖中心，密网支架的治疗已经超越了传统的弹簧圈的治疗，他去治疗这种未破裂动脉瘤，所以在这个部分可以看到如果医保费用不受限制的情况之下，整个这种技术的转化，还有包括这种弹簧圈栓塞治疗像密网这边这种血流导向治疗的快速转化的过程，它是一个比较高的一个可能性。

我也相信当国内的这些公司越来越多的时候，不管是进行议价，还是进行带量集采，这肯定是一个必然趋势。到那个阶段的时候，如果密网支架从现在十几万块钱的价格降到一个比较合理的水平，或者说大家在医保负担上不存在什么太大限制的一个水平的时候，密网这样的真正快速转换，我觉得才会在全国能够去落地开花的一个结果。因此，我们对密网支架未来的一个转化，还有向上上升的趋势，还是非常确定的。

关于成本，实际上密网支架的这种制造成本，包括研发成本实际上

是要分几个部分，包括前期的研发，然后这种所谓的上市前也好，包括临床研究在这一部分的投入，那么转化到你未来整个密网之下的这种用量上，实际上并不只是简单的一个报复成本。但是我相信如果密网支架本身能够随着一个更多的来去代替传统栓塞的这样的一个理念，那么它的这种规模就会能有一个比较大的增长。在这个部分的话应该是能够去把在前期这种研发成本能够去担负下来。而密网支架我觉得它的一个价格实际上是要去跟你传统的栓塞，包括像辅助支架的栓塞的治疗，我们做一个这种横向的一个比对，因为密网支架新的数值，未来的价格肯定不会说是低于弹簧圈的栓塞加上辅助支架治疗。

对于它的价格，我觉得也会有一个比较低限的这样一个保障的预期，所以不会有太大的价格垮塌的这么情况。所以在这一块，如果价格达到那样一个水准的时候，实际上整个的密网支架成本，包括它的一个比较可能的利润，我觉得还是能得到一个比较好的保障。可能在中间最为关注的就是说，当有这么多密网支架出现的时候，什么样的产品能够得到临床医生的使用，这可能是比较重要的一个事情。那么在产品的产品力层面上，我觉得可能是比它未来在价格在这些商务政策上能更被临床和监管这边更为关注的一个东西。

10、康总好，黄总好。未来2-3年，公司在新的布局方向，新的技术平台，新产品规划方面的大致规划情况和开拓的近况是什么样的，比如说我们镁合金支架这样一类的产品。

答：公司目前的业务主要集中在冠脉介入和神经介入两大块，这两块业务目前均有较多的管线和较好的商业基础。2020年冠脉支架集采前，公司营业收入的70%以上来自于冠脉支架业务，由于没有进入国家冠脉支架首轮集采，公司冠脉支架销售受到极大的影响。过去三年，公司基于冠脉已成熟的支架、导管设计平台及涂层技术等核心技术，在神经介入方面进行了大胆的尝试和验证，并在神经介入方面研发出了非常多的创新产品。因此，就我们过去和近些年的积累，后续我们将在包括冠脉介入、神经介入等在内的血管介入领域继续进行更多的延伸和尝试。

11、问：公司定期报告中披露了支架和球囊的收入体量，能否请公司进一步拆分其中冠脉、神经的支架和球囊收入占比以及其毛利率情况。

答：2023年度，公司实现营业收入3.43亿元，同比上涨77.99%，其中，冠脉业务收入1.59，较上年同期增长99.10%，冠脉收入中支架占比超过70%，球囊占比约为26%；神经业务收入约为1.77亿，较上年同期增长60.59%，神经业务中支架占比约为40%，神经球囊占比约57%。

从年报来看，公司23年的整体毛利率比22年有所下降，主要是冠脉收入上升较快，且目前冠脉支架及球囊均为集采产品毛利率相对较低。神经介入产品整体毛利率相对来讲目前维持在一个比较好的水平。但是2024年一季度，随着公司持续的工艺改进、降本增效及规模效应的不断体现，公司冠脉支架成本持续下降，整体的毛利率可能会逐渐提升。

12、问：公司领导好，公司冠脉和神经两块净利率情况如何？如果后续神经介入集采范围扩大，公司神经介入的毛利率会降低到多少谢谢。

答：冠脉介入方面，目前整体仍处于亏损状态，但是由于2023年起，公司冠脉支架进入集采，公司冠脉支架销量较之前年度大幅增长，同时叠加公司产品工艺改良及降本增效等措施，公司冠脉产品规模效应将逐步释放。此外，公司的棘突球囊产品作为目前唯一一款国产棘突球囊产品，其利润率预期要高于其他集采类冠脉产品，预计该产品未来也将成为冠脉增长的一个核心动力，

对于神经介入业务，需要结合公司不同产品销售占比，综合看待，主要分为两类，一个是竞争较为充分，或者说降价空间较大的通路类集采产品（如急症取栓产品），这类产品的利润率较低。另一个是创新属性较强的治疗端产品，尽管这类产品也存在集采降价风险，但其整体毛利率有相对稳定的保障。因此，我们认为，神经业务等到后面哪怕大范围的这种集采逐渐的去落地。但随着公司创新产品的不断加入，神经介入业务的综合毛利率维持在70%以上是有保障的，否则这个行业就没有

| | |
|--------------|---|
| | <p>所谓的快速成长，以及包括未来进行创新迭代研发的基础了。</p> <p>13、问：请问公司结构性心脏病产品的研发进展与销售预期，我看到目前公司在二尖瓣这块是在做长期的动物实验，请问该产品在多久之内能够实现产品端的落地。</p> <p>答：目前二尖瓣置换系统在公司处在一个优先级比较低的状态，主要是公司围绕财务属性，在产品的业务布局上做了一些优先级的安排。大家也能看到我们在过往三年，将大量资源投入到神经介入这个方向，所以现在才有了更多的新产品。对于二尖瓣置换，由于该产品本身是一个研发和上市周期非常长，如果想在未来取得较好的市场份额，需要交大的时间和资金，对于该产品未来的上市的计划，包括长期的什么时候能转到临床，包括什么时候能够去上市，在这块暂时可能不会给一个明确的时间表，我们可能还是要去花时间和精力来去解决一些最根本的最核心的技术的这种优化和升级。那么等到这些东西我们都觉得 ready 了，然后公司的财务状况，包括我们的盈利预期能得到一个稳定，然后具有更多的这种资金和实力来去支持这个项目的时候，可能才会迎来这个项目的实质性的发展。</p> <p>三、公司董事、副总经理康小然总结发言</p> <p>感谢各位老师和投资者对赛诺医疗的关注，也感谢广发证券，中信等联合组织的电话沟通会，对于赛诺医疗近期的一些经营情况，跟大家做一个非常好的沟通，也希望未来有更多这种沟通机会，跟大家汇报我们各项工作的进展，谢谢。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2024 年 4 月 28 日 |