

证券代码：688016

证券简称：心脉医疗

上海微创心脉医疗科技（集团）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"/> 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 2023 年度报告业绩电话会
参与单位名称及人员姓名	163 家机构 287 名参与人员，详见附件清单（排名不分先后）
时间	2024 年 3 月 29 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	Jonathan Chen（董事长）、朱清（董事兼总经理）、邱根永（副总经理兼董事会秘书）、刘昊（治疗方案推广资深总监）、李春芳（高级财务总监）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问：请公司综合解读 2023 全年财务数据及经营情况？</p> <p>答：报告期内，公司实现营业总收入 118,720.45 万元，比上年同期增长 32.43%；营业成本 27,957.80 万元，比上年同期增长 25.65%；销售费用、管理费用、研发费用（费用化）与上年同期相比分别增长 25.14%、19.58%、25.70%；实现营业利润 57,385.43 万元，比上年同期增长 38.21%，归属于母公司的净利润 49,243.20 万元，比上年同期增长 37.98%。公司创新性产品 Castor 分支型主动脉覆膜支架及输送系统、Minos 腹主动脉覆膜支架及输送系统、Reewarm PTX 药物球囊扩张导管持续发力，新产品 Talos®直管型胸主动脉覆膜支架系统及 Fontus®分支型术中支架系统入院家数及终端植入量均增长较快，促使公司销售收入以及利润稳步增长，进一步提高了公司在主动脉及外周血管介入市场的竞争力，上述产品在报告期内持续获得快速增长。</p> <p>报告期内，公司研发投入合计 26,043.75 万元，占同期公司营业收入的比例为 21.94%。2023 年公司各研发管线均取得重要进展，6 款产品向国家药监局递交注册资料。阻断球囊已向国家药监局递交注册资料。Cratos®分支型主动脉覆膜支架及输送系统已提交注册资料。Aegis®II 腹主动脉覆膜支架系统处于上市前临床试验阶段。胸主多分支覆膜支架系统处于单中心临床随访阶段，临床表现优异。主动脉</p>

限流破口支架处于单中心临床试验随访阶段。外周业务领域，静脉方面，Vflower®静脉支架及输送系统已完成注册资料递交，Vewatch®腔静脉滤器及Fishhawk®机械血栓切除导管已完成上市前临床植入；动脉方面，新一代外周裸球囊导管及带纤维毛栓塞弹簧圈均处于注册阶段，膝下药球囊扩张导管处于上市前临床试验阶段。肿瘤介入方面，微球类产品处于上市前临床植入阶段，HepaFlow® TIPS覆膜支架系统已获批进入创新医疗器械特别审查程序（“绿色通道”），目前处于临床随访阶段。同时公司在国内外首次探索定制式医疗器械的发展之路，获得国内首张定制式胸主动脉覆膜支架备案证并完成首例临床应用，实现产品在海外以定制的方式销售。

二、问：2023年净利润增幅较大，驱动因素是什么？

答：（1）降本增效，叠桥路场地使用率提升，带动毛利提升；（2）梳理销售与管理费用，费率平稳。

三、问：经营性现金流明显改善的核心原因是什么？

答：（1）营业收入增长率高，销量稳步提升；（2）应收账款回款增加，有一部分货款本应在2022年底回款的，在2023年初回款入账。

四、问：公司未来一两年会面临哪些困难和风险，公司2024年有哪些经营计划？

答：在困难和风险方面，一个是集采风险。无论是面临国采还是省级联盟采，市场对于主动脉业务领域面临集采风险以及集采后的变化都已有了一定预期。2023年年初天津对外周血管介入类产品进行了信息采集，2023年3月河南省做了省内公立医院联盟主动脉介入类产品集采。未来是否存在其他的省际联盟集采或国家集采，市场也一直有传言说要做。截至目前公司未收到相关通知，也无任何相关方与公司进行联系，公司会持续予以关注。外周业务方面去年三明联盟进行了集采，外周类产品的集中采购我们认为或有机会加速提升公司产品市场份额占比。

另一个是海外业务未来能否持续高速发展的挑战。心脉海外业务近两年保持百分之五十以上增速，考虑到基数较低，我们认为这块业务未来有很大的增长空间，海外业务2023年占比约为7%，中长期目标我们希望海外收入占销售收入的比例提升至20%。

2024年，公司将继续紧跟临床市场需求，持续加大研发投入，加速完善产品线布局。公司快速推进其他新技术与研发项目的储备，主动脉业务方面，阻断球囊计划获批上市，Cratos将于年内完成注册递交，其他多款主动脉产

品将按计划积极推进；外周介入及肿瘤介入类业务方面，腔静脉滤器、静脉支架、新一代裸球囊、穿刺套装等多款产品计划于年内上市获批。公司未来将在外周血管介入及肿瘤介入领域投入更多人力资源及资金，通过自主研发及投资并购等策略，从高端产品入手，着力具有良好市场前景、能够有效解决临床痛点的产品进行重点研发，尽快在外周血管领域构建富有竞争力的产品组合。国内市场方面，为了配合国家医疗资源的持续下沉、大力开发县级医院市场的策略，同时结合未来几年多个新产品的上市规划，招聘与培养优秀的技术及销售人员，为公司拓展产品销售规模、开展市场宣传和医生培训提供有力保障，提升公司综合服务能力，并全方位加强公司品牌推广，提升公司品牌形象。在国际市场方面，公司将继续加强与全球范围内区域行业领先客户的合作，并推进部分现有主动脉及外周介入产品在欧洲、拉美、亚太等国家的市场准入和推广工作。同时，公司将专注于收集和分析已上市产品在欧洲市场的临床数据，以及积极推动创新产品在欧洲和日本的上市前临床试验。此外，公司还将致力于医生教育交流，促进海外医生以及国内医生的互动与学术分享，以提升国际市场品牌知名度和认可度，推动公司产品在更多国家和地区的推广和销售。

五、问：2023年，河南、河北一些产品纳入集采，对于公司产品的出厂价有什么影响？2024年公司各细分业务增长的预期及毛利率如何？

答：2023年3月13日，河南省公立医疗机构医用耗材采购联盟办公室发布《关于成立河南省公立医疗机构医用耗材采购联盟的通知》，对神经介入类、外周介入类医用耗材进行集中采购。公司的Hercules® Low Profile直管型覆膜支架及输送系统、Tallos®直管型胸主动脉覆膜支架系统、Hercules®分叉型覆膜支架及输送系统以及Reewarm®外周球囊扩张导管中选，总体看植入量明显增加，2023年年河南市场销量持续保持增长；

河北省医用药品器械集中采购中心2023年4月28日发布《关于开展19种集中带量采购医用耗材报价工作的通知》，对包括一次性使用无菌外周血管内药物涂层球囊在内的19种产品开展集采，公司成功中选，公司中选产品在集采区域内销量倍速增长。

根据目前已实施的集采政策及实施结果，我们认为对毛利率等的影响或较为有限。当带量政策在区域内实施，将为集采区域内的业务增速带来积极正向影响。

六、问：公司新老产品替代及入院情况，以及公司国

内市占率是否有进一步持续提升？

答：去年术中业务增速较快，得益于新产品 Fontus®分支型术中支架系统入院家数及终端植入量的提升。新产品 Fontus 较老产品 Cronus 有较大改进之处，替代了部分老术中产品的份额，产品定价上也较有优势。术中业务占营业总收入占比已达 11%，销售收入首次突破 1 亿人民币。外周业务，目前主要收入贡献依旧得益于药物球囊的快速起量，已入院 900 多家医院。中国病人对于药物球囊的使用量目前仍远低于欧美等国，整体市场仍处于高增速阶段。主动脉业务方面，公司重点 Castor®分支型主动脉覆膜支架及输送系统目前处于产品生命周期的稳定发展阶段。2023 年公司腹主动脉产品 Minos®腹主动脉覆膜支架及输送系统实现超 30%的增速，随着 Minos 在国外的销售推广，预期 Minos 将保持长期快速增长。国内整体来看，胸主动脉业务平均增速在 15%左右，腹主动脉业务的平均增速在 20%左右，胸、腹主动脉业务仍有较大增长空间。

七、问：海外销售团队目前的人员安排，以及未来是否考虑本土团队？

答：公司目前负责海外销售的人员有 10 人左右，与海外经销商进行联系、对接。公司海外市场目前主要覆盖三个区域。欧洲市场，主要通过 Lombard，这是一家心脉医疗 2022 年投资参股的公司。作为公司在欧洲地区的总经销商，Lombard 拥有自研的大动脉产品以及较为成熟的本土化销售团队，未来将继续保持深度合作。

拉美地区，主要覆盖巴西、阿根廷、哥伦比亚等国，这块区域我们有合作长达十余年的代理商，合作模式已经非常稳定。

亚太及中东等地区，公司正在积极推广和进行销售布局，与当地经销商展开合作。为尽快拓宽海外销售、市场，考虑到部分国家存在的风险，公司也会考虑与母公司微创集团的海外销售团队进行业务合作。

整体来看，公司会根据不同的发展阶段的成熟度，合理利用资源，布局本土化团队运营海外业务。

八、问：目前全球范围仍然没有胸主动脉多分支产品上市销售，有哪些技术难度因素？公司对于自研的多分支产品有什么预期？

答：胸主动脉的横主动脉有三根分支，目前心脉产品 Castor 只是覆盖到了第一根分支。因每个病人三根分支的直径、间距、角度都有差异，因此多分支产品设计技术复杂，临床风险极高，对于病患及医生都是极大的考验，目前全球范围尚无成熟的技术及产品上市。较大的临床风险

	需要更多的临床数据支撑，医生也需要更长的学习曲线。 公司胸主多分支覆膜支架系统处于单中心临床随访阶段，临床表现优异。
日期	2024年3月29日

附件：与会清单

Allianz Global Investors Asia	China Securities (International)
PINPOINT ASSET	FULLERTON FUND
HCHP Management Limited	中信期货
嘉实基金	广发基金
熙诚基金	贵铁基金
富国基金	兴业基金
东海基金	华夏基金
格林基金	华宝基金
招商基金	国海基金
中加基金	永赢基金
上银基金	中海基金
博道基金	中航基金
嘉合基金	汇丰基金
华富基金	前海基金
国泰基金	华安基金
海创基金	汇泉基金
天柏基金	中信保基金
凯石基金	中邮创基金
九泰基金	恒越基金
工银瑞信基金	银华基金
信达澳亚基金	弘远基金
开思基金	华西基金
中庚基金	蜂巢基金
阿尔法基金	长城财险

柏瑞基金	长盛基金
上海人寿	中英人寿
国任保险	幸福人寿
百年保险	亚太财险
国华兴益	华金医药
华创医药	中金公司
国泰君安	阿里健康
国金证券	国盛证券
国都证券	国信证券
国元证券	国联证券
银河证券	兴业证券
光大证券	浙商证券
东方证券	东吴证券
野村证券	华安证券
开源证券	海通证券
财通证券	西南证券
华创证券	东财证券
申万宏源证券	长江证券
天风证券	中泰证券
平安证券	国融证券
通用技术投资	明河投资
前海资管	中信建投资管
景领投资	兴银资本
尚诚资管	致顺投资
阳光资管	睿量基金
杉树资管	华福资管
雪石资管	雷钧资管
同犇投资	朗信投资
颐和投资	贵源投资
睿亿投资	高信百诺投资

玖鹏资管	明世私募
青榕资管	鸿商投资
彼得明奇资管	金恩投资
诺铁资管	航长投资
和沣资管	聚鸣投资
乐晟资管	君茂投资
友莹格资管	中域投资
锐智资本	天玑投资
高速资本	世诚投资
立格资本	金百镭投资
健顺投资	智联私募
智领私募	水璞私募
知合私募	进化论私募
巨子私募	鸿友私募
勤远私募	连丰私募
源乘私募	禧弘私募
辰翔私募	睿融私募
华能贵诚信托	