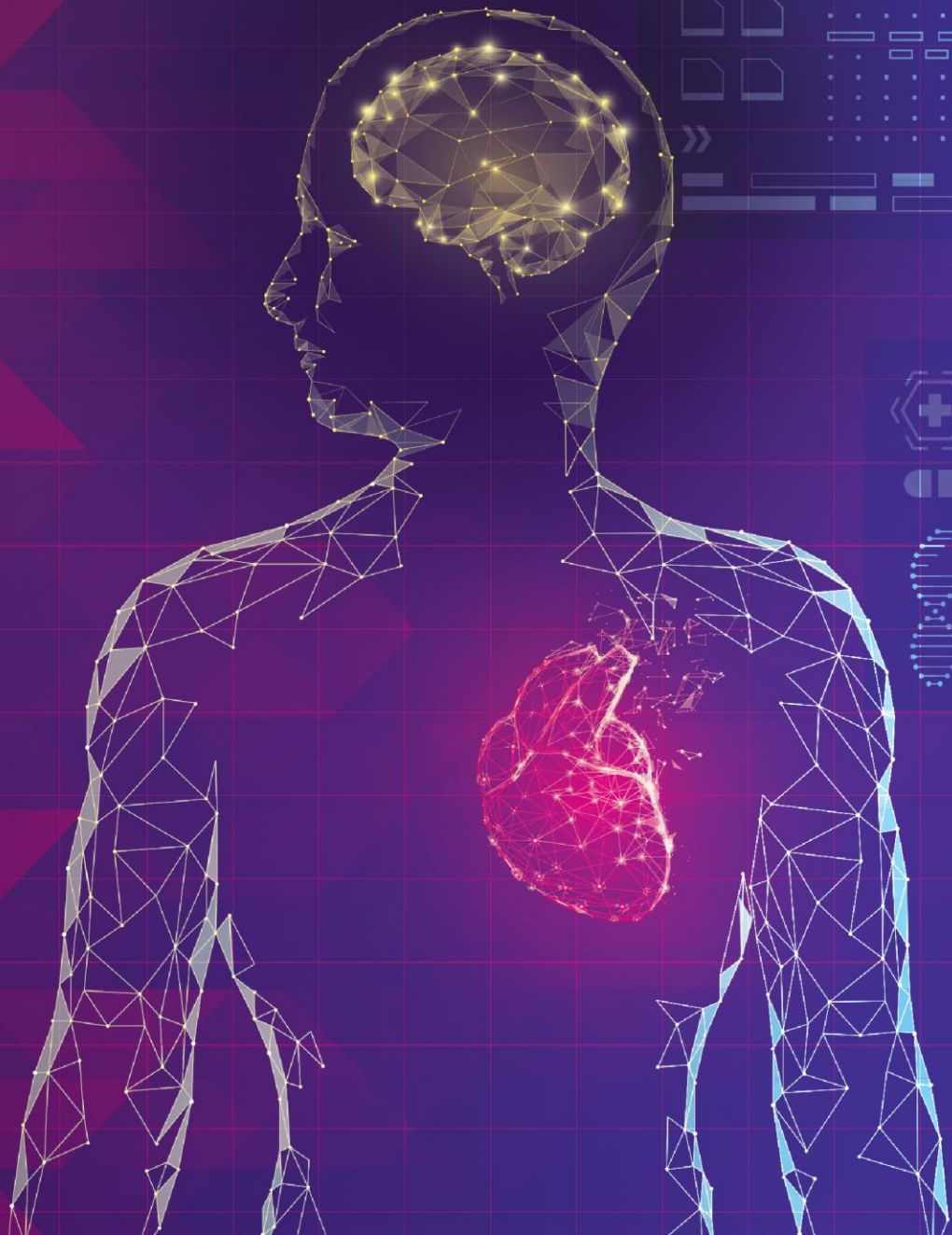


沛嘉医疗 2022年度业绩

2023年4月3日



- The documents, opinions and materials presented in this presentation (the “Document”) have been prepared by Peijia Medical Limited (the “Company”) for use in presentations by the Company and does not constitute a recommendation regarding the securities of the Company. You fully understand that the Document is being made available on a confidential basis and subject to the following provisions. The contents of this Document have not been reviewed by any regulatory authority in any jurisdiction. The distribution of this Document in certain jurisdictions may be restricted by law, and the recipients into whose possession this Document comes should inform themselves about, and observe such restrictions. By accessing this Document, you are agreeing (i) that you have read and agree to comply with the contents of this notice and disclaimer and (ii) to maintain absolute confidentiality regarding the information disclosed in this Document.
- This Document has not been independently verified and is not intended to form the basis of any investment decision. It does not constitute an offer or invitation to sell, or any solicitation of any offer to subscribe for or purchase any securities in any jurisdiction in which the making of such offer, solicitation or sale would be unlawful prior to registration or qualification under the securities laws of such jurisdiction or would not otherwise be in compliance with the laws and regulations of such jurisdiction, and nothing contained herein shall form the basis of any investment decision, contract or commitment whatsoever. This Document contains no information or material which may result in it being deemed (1) to be an advertisement, invitation or document containing an advertisement or invitation falling within the meaning of section 103 of the Securities and Futures Ordinance (Chapter 571 of the Laws of Hong Kong) (the “Securities and Futures Ordinance”) or (2) in Hong Kong to have effected an offer to the public without compliance with the laws of Hong Kong or being able to invoke any exemption available under the laws of Hong Kong, and is subject to material change without notice.
- The securities of the Company have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the “U.S. Securities Act”), or under the laws of any state of the United States. This Document does not constitute or form a part of any offer or solicitation to purchase or subscribe for securities in the United States and is not for distribution and may not be distributed, directly or indirectly, in or into the United States (including its territories and possessions, any state of the United States and the District of Columbia). The securities of the Company will not be offered or sold in the United States except pursuant to an exemption from, or in a transaction not subject to the registration requirements of the U.S. Securities Act. There will be no public offer of the Company’s securities in the United States.
- This Document and the information contained herein as well as information presented orally or otherwise are strictly confidential and must be treated as such. Neither the information contained in this Document nor any copy hereof may be, directly or indirectly, taken or transmitted into or distributed in the United States, Canada, Australia, Japan, PRC, Hong Kong or any other jurisdiction which prohibits the same except in compliance with applicable securities laws. Any failure to comply with this restriction may constitute a violation of U.S. or other jurisdiction’s securities laws. Upon request, the recipient will promptly return this Document and any other written information made available in the presentation, without retaining any copies.
- This Document does not purport to be comprehensive or to contain all the information that a recipient may need in order to evaluate the Group. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is given and, so far as is permitted by law, no responsibility or liability is accepted by any person (for the avoidance of doubt, including but not limited to, the Company and its affiliates, controlling persons, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing), with respect to the accuracy, reliability, correctness, fairness or completeness of this Document or its contents. The information communicated in this presentation contains certain statements that are or may be forward looking. These statements typically contain words such as “will”, “expects”, “intends”, “plans to” and “anticipates” and words of similar import. These forward-looking statements reflect the current view of the Company with respect to future events are based on a number of assumptions about the Company’s procedures and factors beyond the Company’s control and are subject to significant risks and uncertainties, and, accordingly, actual results may differ materially from these forward-looking statements. In particular, but without limitation, no representation or warranty is given as to the achievement or reasonableness of, and no reliance should be placed on, any assumptions, projections, targets, estimates, forecasts or any forward-looking statements contained in this Document. Each of the Company and its affiliates, controlling persons, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing assumes no obligation to update or otherwise revise these forward-looking statements for new information, events or circumstances that occur subsequent to such dates. None of the Company and any of its affiliates, controlling persons, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing shall have any liability (in negligence or otherwise) in respect of the use of, or reliance upon, the information contained herein by you or any person to whom the information herein is disclosed.
- In furnishing this Document, the Company and its affiliates undertake no obligation to provide any additional information or to update this Document or any additional information or to correct any inaccuracies which may become apparent.

目录

1

业务亮点

2

经导管瓣膜治疗业务回顾

3

神经介入业务回顾

4

财务回顾

5

附录

01

业务亮点

1

克服疫情考验， 兑现业绩指引

- 2022年疫情对业务的影响最为严重，前有静默管制，后有政策调整期的动荡，行业传统旺季业务量普遍呈现下滑，TAVR行业手术量增速下跌至18.7%
- 沛嘉医疗谨慎应对严峻环境，在商业化和管线进展方面仍旧**兑现年初的业绩指引！！**

2

瓣膜商业化抢下滩头堡， 2023年蓄势待发

- 2022年瓣膜市场份额近14%⁽¹⁾，医院覆盖近300家，双双达成年初设定的目标
- 头部医院入院进度理想，腰腿部医院覆盖优势显著，紧抓增长快速的目标医院
- 营销团队185人⁽²⁾（含临床技术支持31人），搭配医学投入，高效渗透市场

3

神经介入业务增速喜人， 产品线更加平衡

- 神经介入业务收入增速稳定，连续两年实现50%+增长，达成年初指引
- 新获批缺血产品商业化全面开启，Fastunnel[®]、Syphonet[®]以及BASIS术式创新获得医生认可，料将持续驱动增长
- 出血、缺血、通路类产品“三分天下”，收入组成日趋多元

4

重磅产品陆续进入临床 阶段，蓄力差异化竞争

- 主动脉瓣狭窄、主动脉瓣反流、主动脉瓣非植入修复、二尖瓣修复、二尖瓣置换、以及三尖瓣置换，管线齐全，进度领先

5

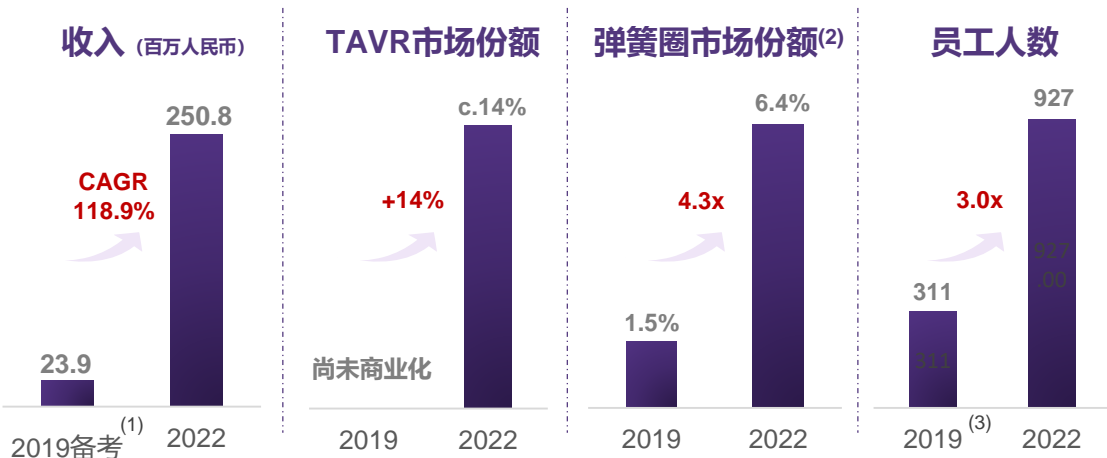
产品创新 推动国际化步伐

- MonarQ[™]经导管三尖瓣置换系统全球首次人体临床试验

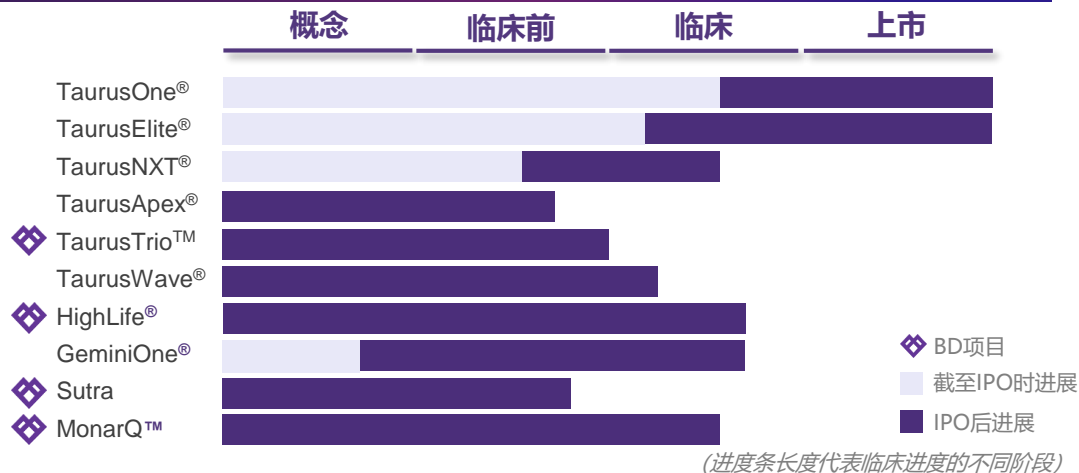
IPO后三年有成，感谢资本市场

沛嘉完成香港上市近三年，我们向投资人交付了以下的答卷

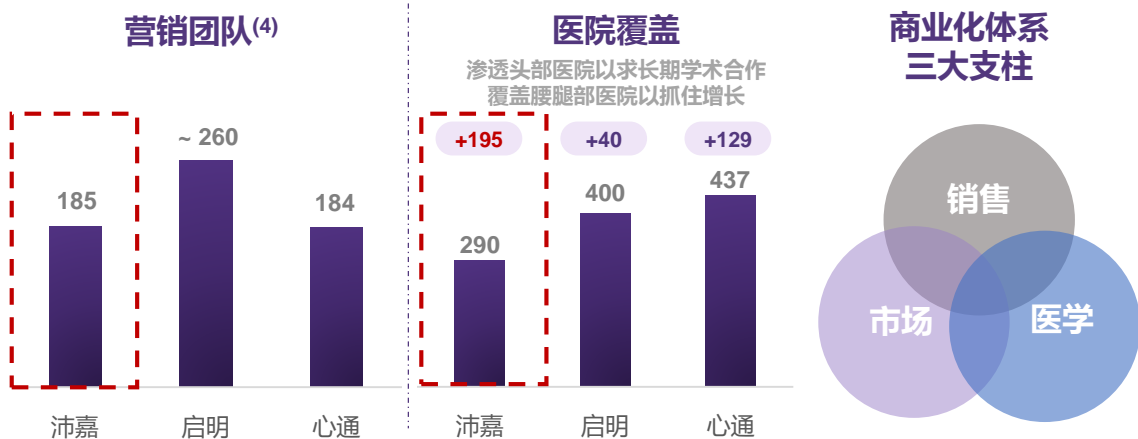
收入增长快速，产品份额大幅提升，团队不断扩充



管线顺利推进、快速充实



有战斗力的创新产品市场教育平台



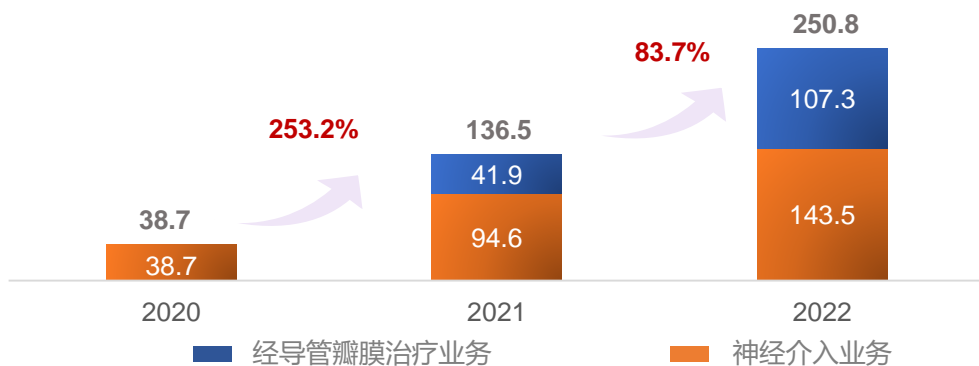
国际化进程开启



注: (1) 本报告中2019年备考财务数据包括未经审计的Achieva被收购前的2019年1月1日至2019年3月29日的财务信息, 除非另有说明; (2) 2022年弹簧圈市场份额根据吉林牵头省际联盟集采报量需求估算; (3) 311人为招股书Latest Practicable Date 2020年4月26日人数; (4) 本报告中营销团队人数来源于各上市公司2022年度业绩公告, 其中, 沛嘉医疗和心通医疗为市场及销售团队人数, 启明医疗为销售团队人数, 除非另有说明。
资料来源: (1) 各上市公司业绩公告及公开披露信息; (2) 省际联盟集采公示文件。

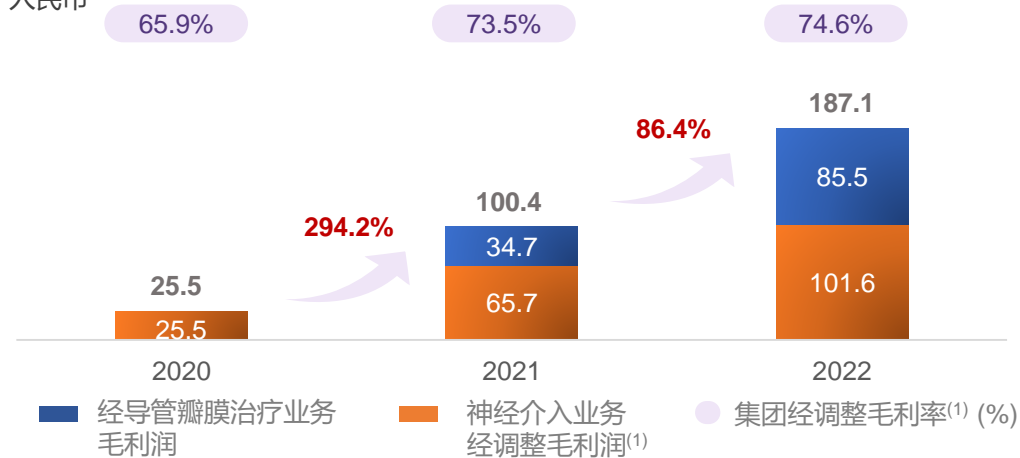
收入

百万 人民币



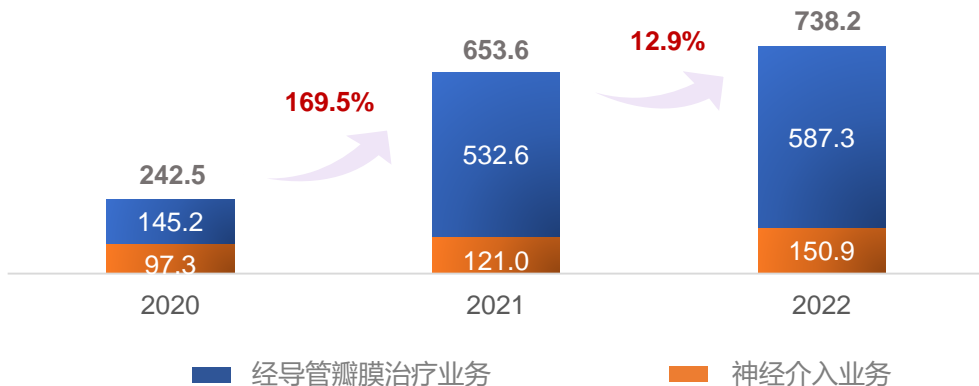
毛利润 & 毛利率

百万 人民币



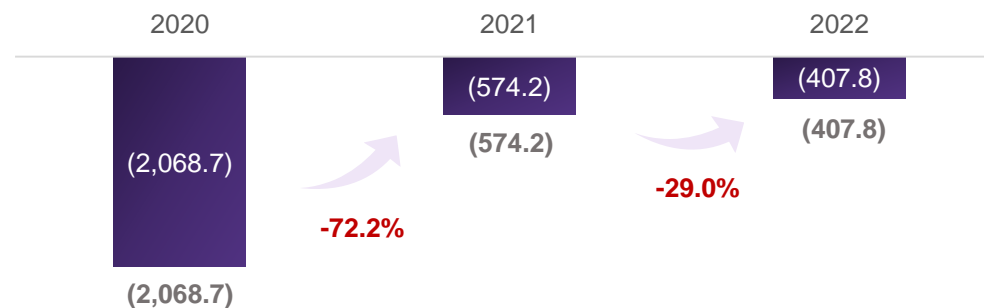
费用

百万 人民币



净亏损

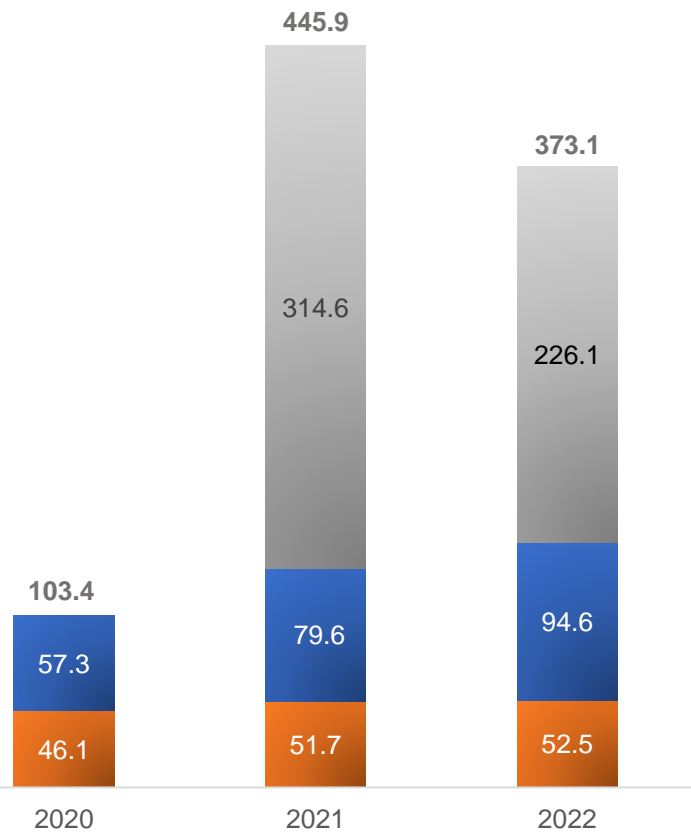
百万 人民币



注: (1) 本报告中调整后毛利润/毛利率指返还合并对价分摊("PPA")后的毛利润或毛利率, 合并对价分摊指在非同一控制下企业合并成本在取得可辨认资产、负债和或有负债之间的分配, 源自于2019年对加奇的并购, 除非另有说明。

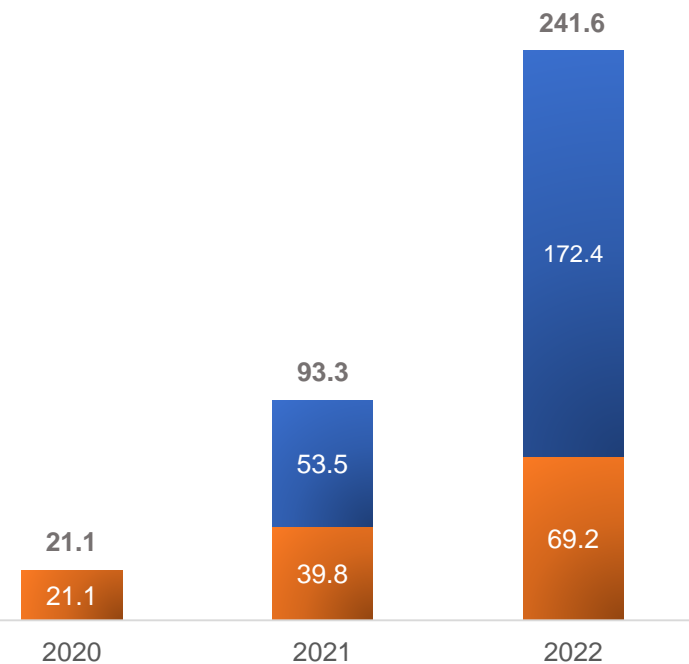
研发费用

百万人民币



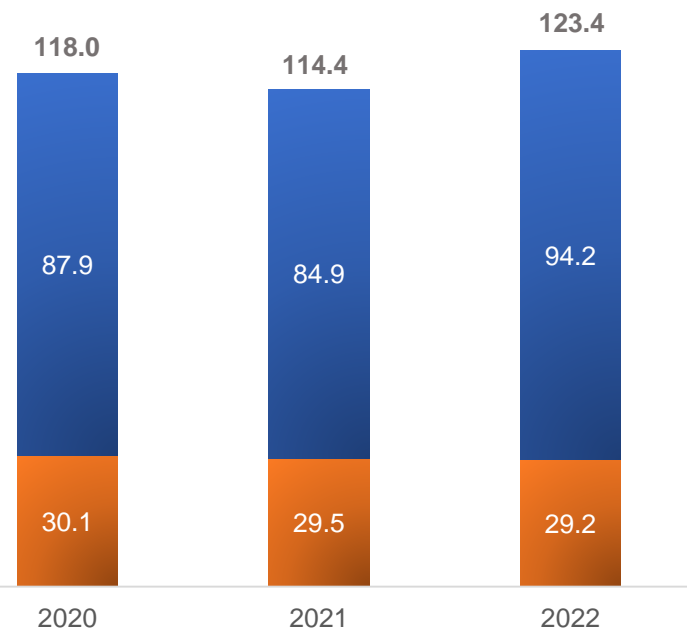
销售及分销费用

百万人民币



行政费用

百万人民币



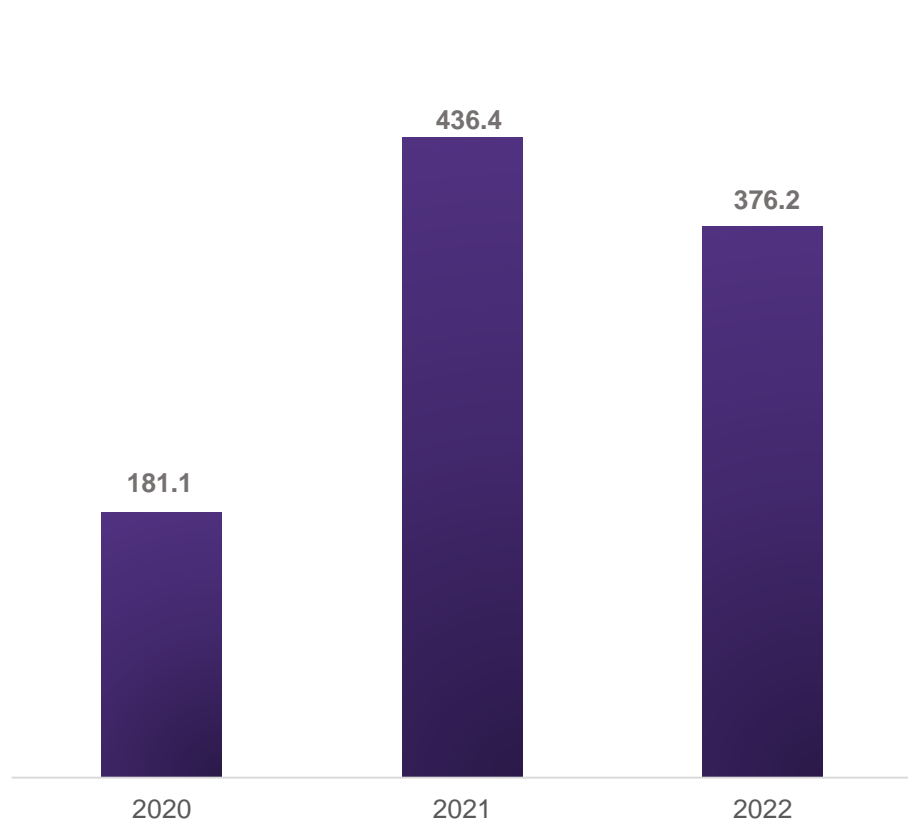
■ 经导管瓣膜治疗业务 ■ 神经介入业务
■ 一次性BD费用

■ 经导管瓣膜治疗业务 ■ 神经介入业务

■ 经导管瓣膜治疗业务 ■ 神经介入业务

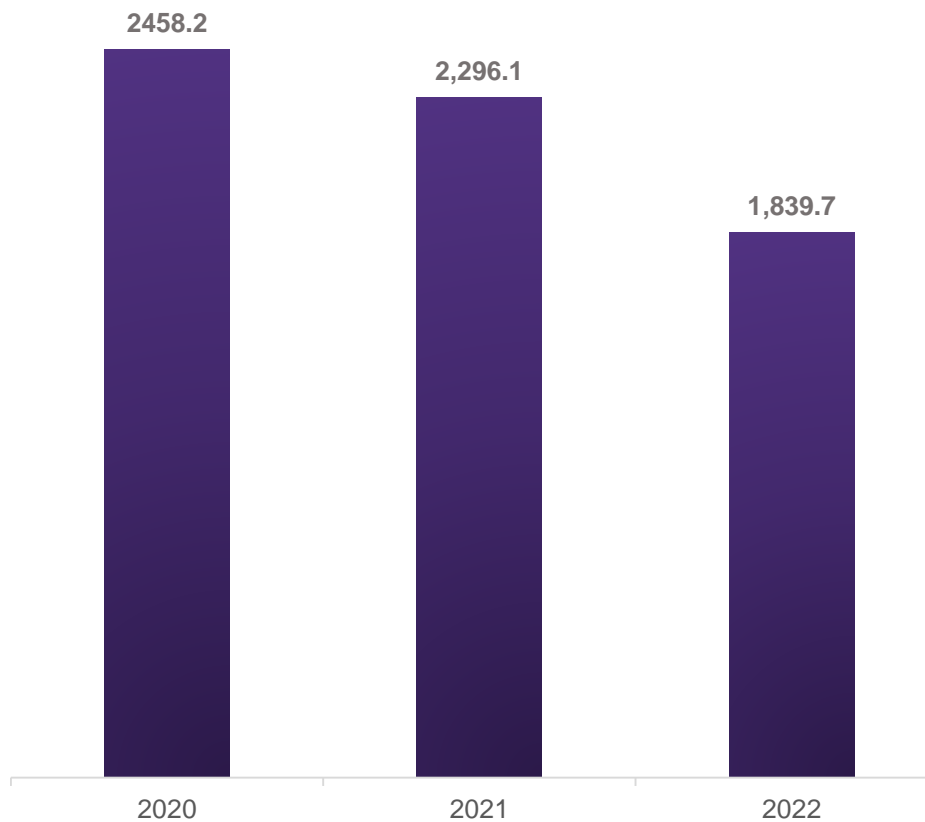
经营活动所用现金净额

百万人民币



现金、现金等价物及定期存款

百万人民币



BD项目剩余
应付里程碑款项⁽¹⁾:
不超过
约人民币7.5亿

注: (1) 基于所有里程碑付款义务全部实现的总金额, 即最大可能的剩余款项。BD项目剩余应付里程碑款项较2022年中期的增加主要来源于汇率变动。

02

经导管瓣膜治疗业务回顾

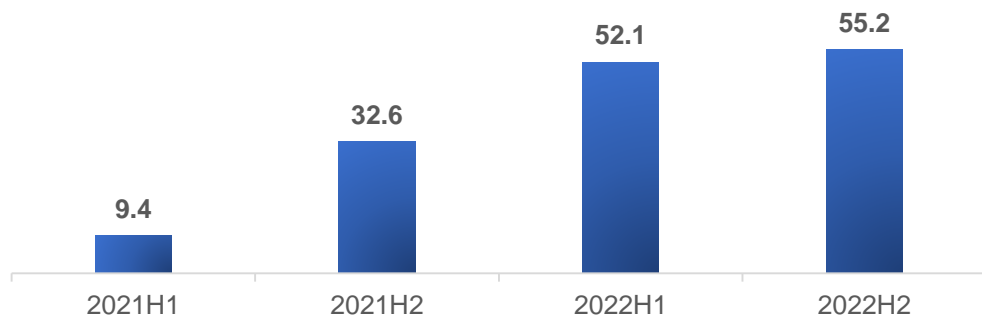
经导管瓣膜治疗业务概览

分部业绩概览

终端植入量的大幅提升带动销售收入快速增长，毛利率保持稳定

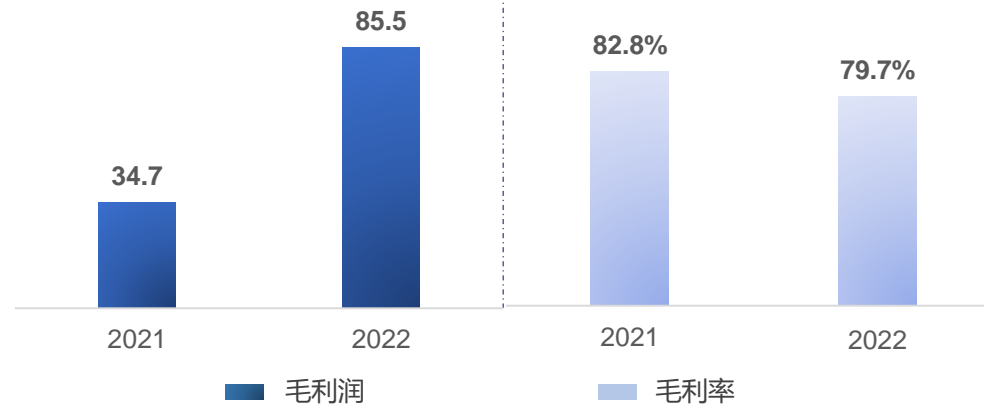
收入

百万人民币



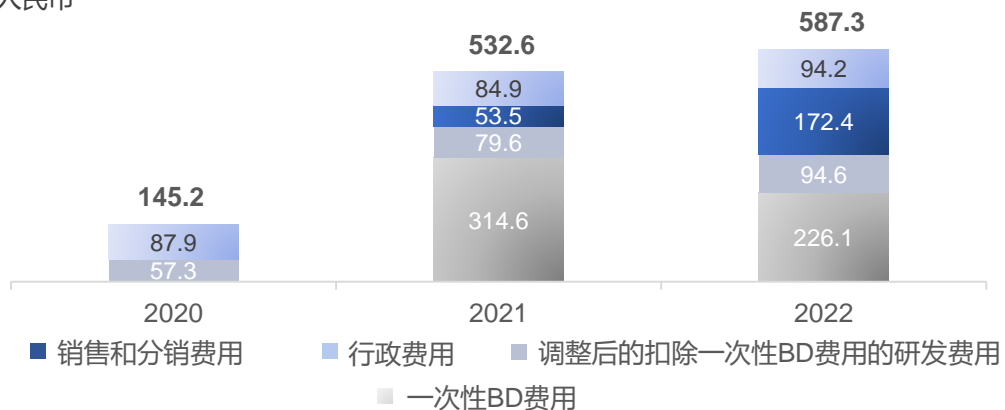
毛利润 & 毛利率

百万人民币



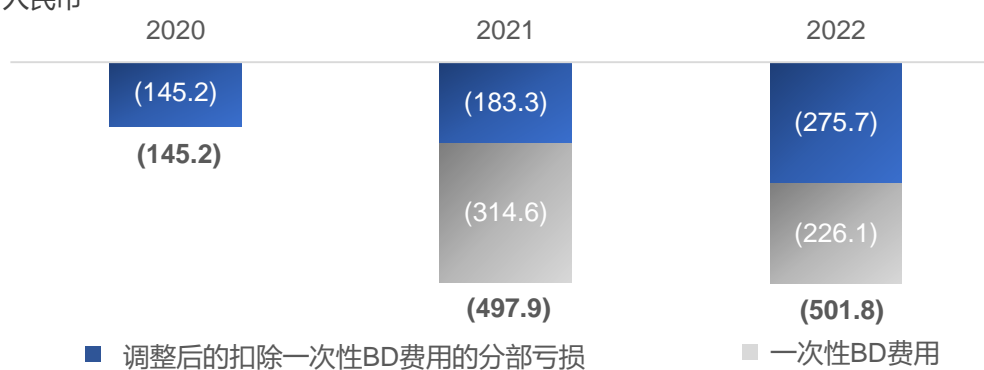
费用

百万人民币



分部亏损

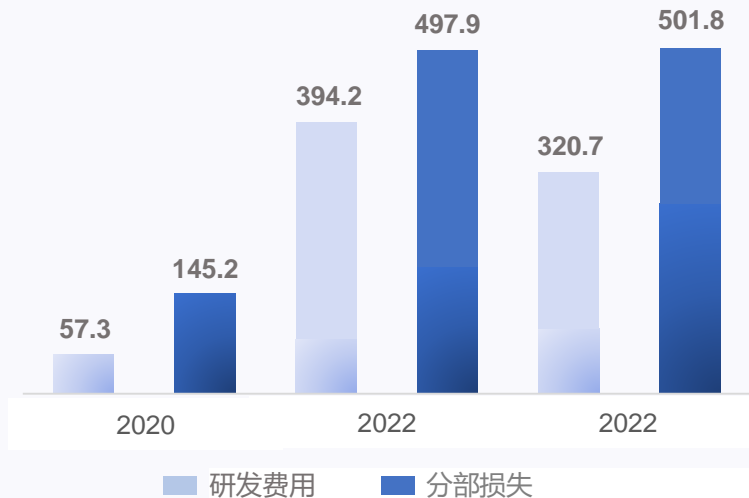
百万人民币



强大的产品管线

沛嘉分部 研发费用与经营损益

百万人民币



1

上市后，投入大量研发费用，搭建广度深度皆傲人的管线

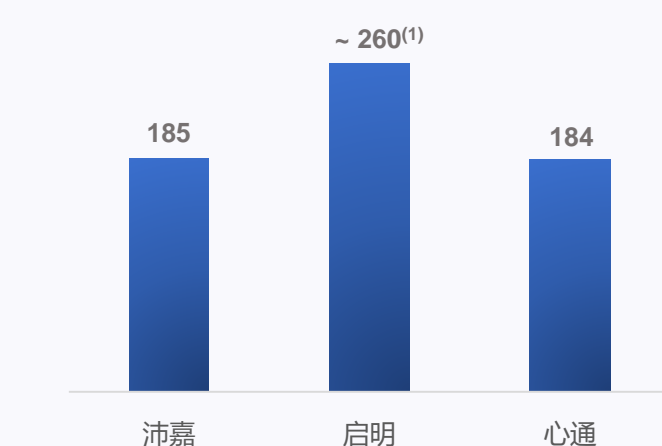
2

尽可能以费用化形式记账，干净的资产负债表，避免未来无形资产对损益的扰动

瓣膜商业推广能力

营销团队人数

人



1

市场及销售团队共185人，提前配置与对手相近的团队体量，对高增长的腰腿部医院进行渗透

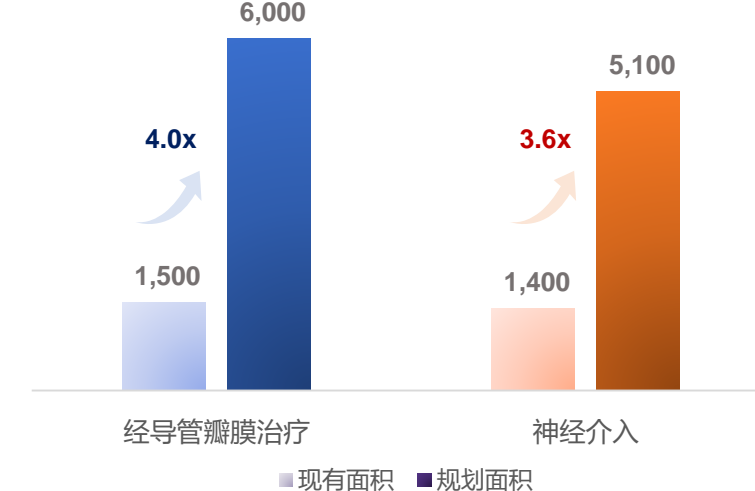
2

随着高潜医院放量，销售团队单产料将快速提高

生产基地⁽²⁾

生产空间

平方米



1

新总部一期建筑总面积约6.9万平方米，连同中田巷厂房改造，扩增生产面积超过3倍

2

短期新增生产空间会对毛利产生影响 长期来说效率提升

注：(1) 启明医疗2022业绩公告披露260人为销售人数；(2) 沛嘉医疗苏州新总部一期工程总建筑面积约6.9万平方米，含4,000平方米洁净车间及2,000平方米普通车间，用于生产瓣膜产品及手术附件，预计2023年底完成搬迁；原中田巷厂区将完成升级改造，用于生产神经介入手术器械及附件；以投产后实际面积为准。
资料来源：(1) 各上市公司年度业绩公告；(2) 管理层估计。



市场更新

克服疫情封控以及过渡期的双重考验，兑现业绩指引

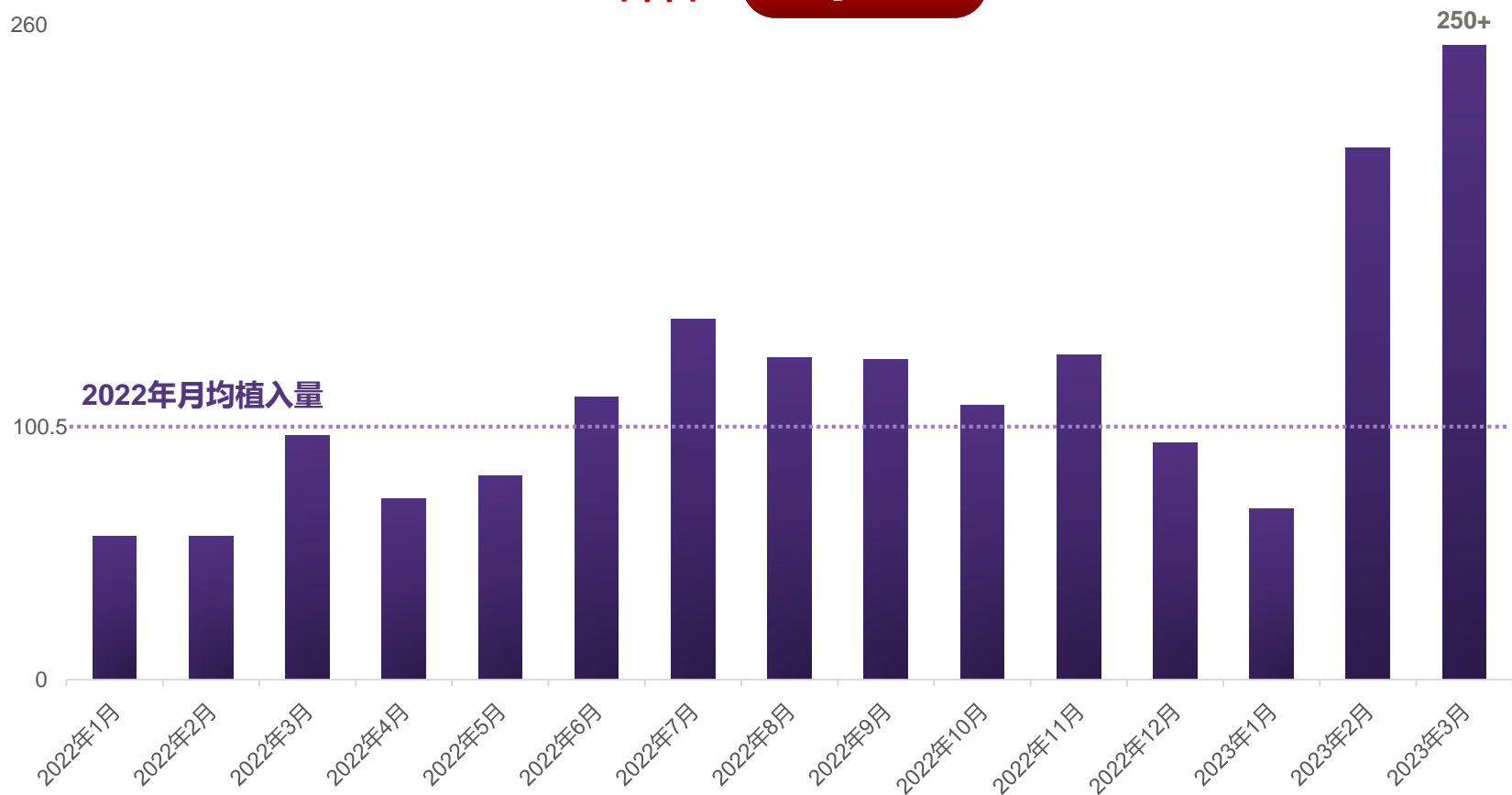
入院进度和植入量双双超预期；业务增强商业化能力储备，追上先发者

植入量及市占率更新

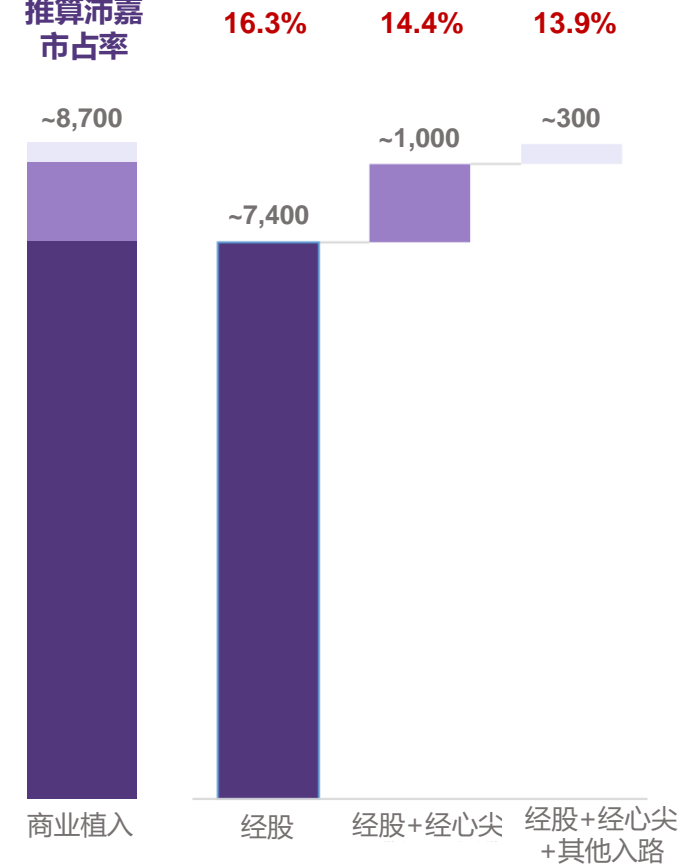
植入量

市占率 **约14%**

260



推算沛嘉市占率

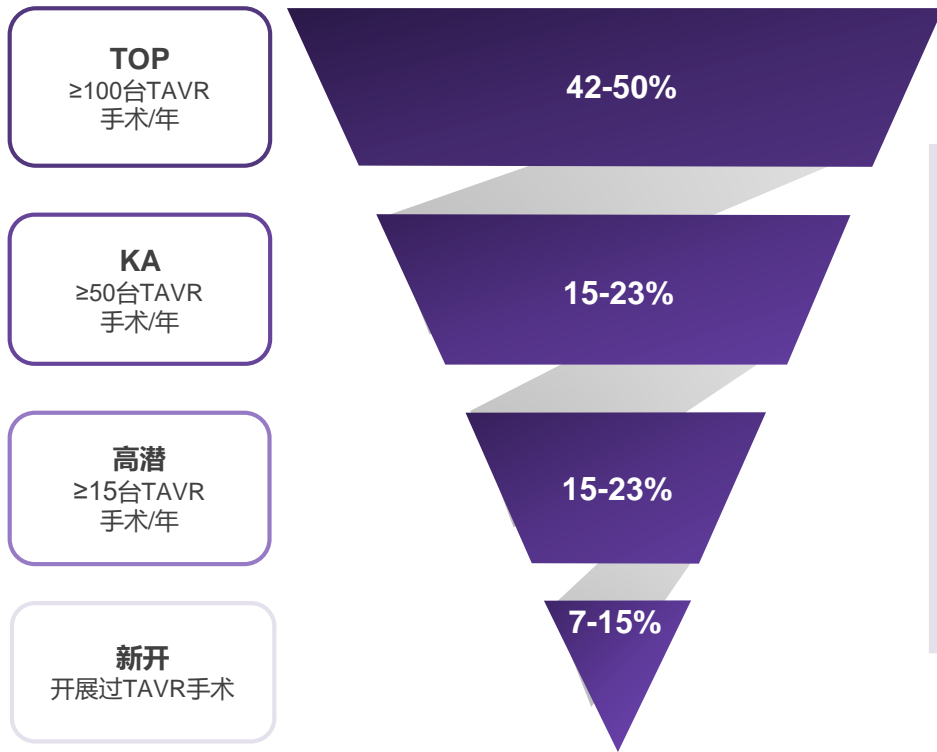


资料来源：(1) 2022《结构心脏病年度报告》；(2) 管理层统计。

TAVR全年入院目标完成，植入量下沉空间巨大

对于市场规模大的耗材而言，头部医院有机增长的速度慢于术式下沉的增长，手术量分布往往由早期的头部集中倒三角，变为宽底梯形

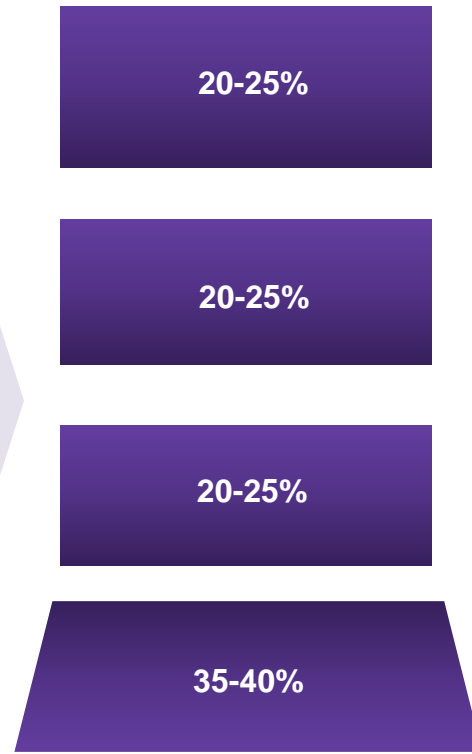
2020市场植入量分布



总手术量

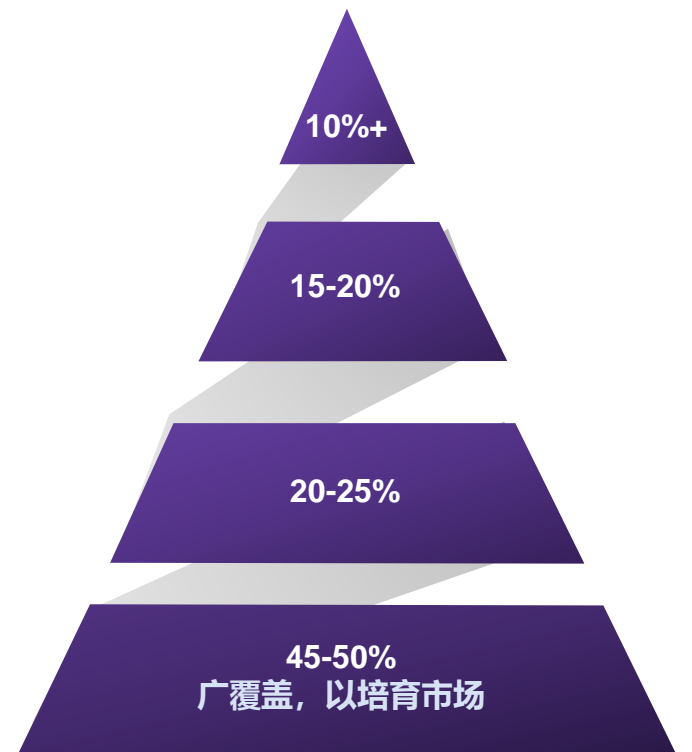
2,600台

2022市场植入量分布⁽¹⁾



约7,400台

2022沛嘉植入量分布



1,200+台

术式由早期先驱中心头部集中，逐步下沉普及成金字塔型，符合大体量耗材的历史惯例

注：(1) 市场植入量不含临床和经心尖TAVR手术量。
资料来源：(1) 2022《结构心脏病年度报告》；(2) 管理层估计。

不同分类医院的差异化渗透策略

占领学术高地向下渗透，争夺高增速的高潜和新开医院

策略

- ◆ 创新产品的临床、学术、科研以及专利方面的合作，和KOL一起在学术上进步
- ◆ 产品性能强大，具有创新性

头部中心
学术高地

成果

头部医院按计划推进，
份额逐渐打开，即将进入快速放量期



飞刀带教



口碑影响力

腰部中心
高增速，待培育

成果

下层医院沛嘉有覆盖优势
抓紧腰腿部医院增量，建立对高增
长医院的份额粘性

策略

- ◆ 商业化团队的术式教育普及能力
- ◆ 产品性能强，回收功能可靠、安全

愿景

专注于瓣膜介入技术创新型解决方案，带给患者更高生活品质，延长瓣膜病患者寿命。

目标

通过3~5年商业化运营，在国内TAVR领域建立领导地位

以全球化视野树立瓣膜介入多产品管线品牌形象，陪伴术者在瓣膜介入技术端持续精进

建立一支专业能力过硬的营销、医学及临床技术推广团队，助力瓣膜介入行业发展

战略重点

产品定位及 差异化价值主张



- 瓣膜设计优势
- 病例
- 精准释放
- AR应用
- Taurus循证
- Taurus系列产品

客户布局及 精细化管理

- 资源精准匹配心内科、心外科、学会/协会、联盟/团体等不同群体，进行长远布局



品牌形象建设

- 持续投入品牌性学术会议
- 通过全产品线输出培养术者品牌认知

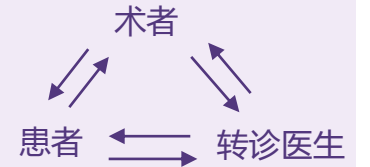


专业教育与术者培养

- 销售/临床支持/市场/专业教育多部门联动，多管齐下渗透TAVR操作技巧及Taurus设计理念



患者导流及宣教



- 引入经销商参与，调动积极性，实现共赢

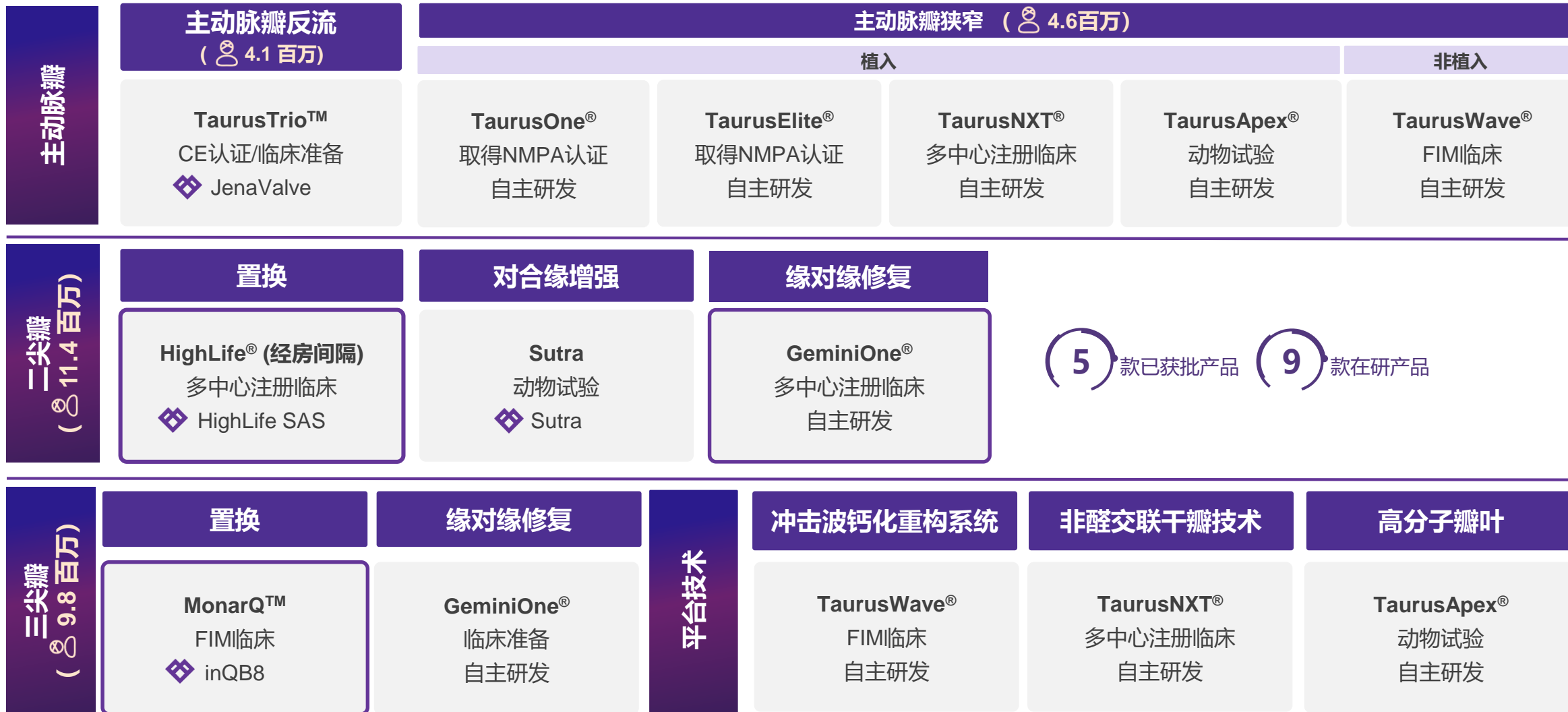


营销团队赋能



管线更新

重磅产品陆续进入临床阶段，蓄力差异化竞争



注: 🔹 海外研发合作伙伴

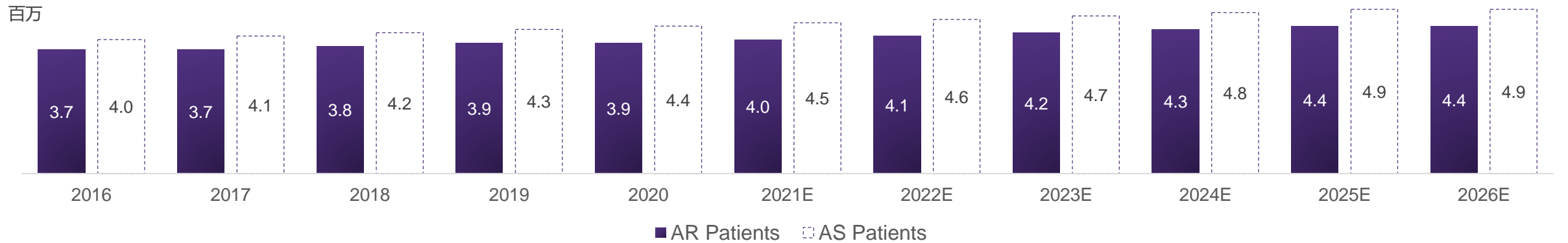
👤 预计2022年中国患者数量 (资料来源: Frost & Sullivan)

📦 2022年取得重要临床进展

主动脉瓣反流

潜在市场巨大，目前国内商业化没有针对AR的相关器械

中国主动脉瓣反流/狭窄患者数量



药物治疗

- 暂时缓解症状并非治疗潜在的疾病 (只对轻/中度的AR有效)
- 6个月时的全因死亡率约为23%

外科置换手术

- 对高手术风险患者的侵入性过高
- 通常伴随着并发症

超适应症使用TAVR器械

- 现有针对AS的器械在针对AR的超适应症应用中效果不理想：
 - 难以准确定位和获得足够的瓣膜稳定性；需依靠原生瓣叶的钙化来实现锚定
 - 较高的瓣膜栓塞和瓣中瓣风险
 - 增加潜在的瓣环撕裂和/或瓣周漏风险

针对AR适应证的TAVR器械

- ✓ 经股：
 - 侵入性更小
 - 解剖学上可行的情况下优先推荐使用
- ✗ 经心尖：
 - 外科手术切口、更具侵入性
 - 通常在经股入路不可行的情况下使用
 - 更大的输送导管外径和更长的术后恢复期
 - 术式推广速度较慢

Trilogy™ – AR治疗唯一可行的经股治疗解决方案

JenaValve Trilogy™ 经股主动脉瓣系统

针对AR适应证的独特设计



CE 标志



FDA 突破性器械设计称号



■ 自膨式镍钛合金支架

■ 猪心包瓣叶

■ JenaValve 专利定位器技术

■ 密封环

JenaValve 专利定位器技术

- 确保瓣膜精准定位，并与原生瓣叶对齐
- 降低瓣膜栓塞和瓣中瓣植入的风险
- 提高瓣膜的耐久性

流出端超大网孔设计

- 环上瓣设计最大限度的提高血流动力学
- 27-44F流出端超大网孔设计为冠脉再介入与低冠脉开口患者提供操作空间
- 24个菱形高密度网孔设计，提供瓣环顺应性和封堵效果

专为经股TAVR设计的输送系统

- 调弯手柄实现瓣膜与解剖结构同轴性
- 旋转定位手柄实现瓣膜精准定位及原生瓣叶对齐
- 定制的85cm导管鞘保护主动脉弓，等效于18F

最大化血流动力学

- 与Sapien 3和CoreValve相比，环上瓣设计最大限度地提高了血流动力学
- JENAVALVE –全规格⁽¹⁾
有效瓣口面积 = 2.64cm²
跨瓣压差 = 4.72mmHg

最全面和最有竞争力的产品组合

AR适应性的先发优势

公司



Off-label使用	✓	?	✓	不适用	✗	✗	✗
经认证的On-label产品	Trilogy™/ TaurusTrio™ CE认证	✗	✗	J-Valve NMPA获批	✗	✗	✗
AR产品入路方式	经股	未知	✗	J-Valve (TA) J-Valve (TF)	KenValve: 经心尖 KenFlex: 经股	经股	经心尖
AR产品研发进度	香港植入准备 内地注册临床准备	动物试验	✗	J-Valve (TA) : 已上市 J-Valve (TF) : 注册临床中	KenValve: 随访中 KenFlex: 可行性 临床准备中	注册临床中	临床试验
专门的TAVR市场和销售 团队人数	185	约260	184	未公开披露	44	未公开披露	未公开披露
拥有二级市场融资资源	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗

注：翰凌医疗为康德莱医疗子公司。
资料来源：各上市公司业绩公告及公开信息。

	球扩瓣膜	反流瓣膜	长效瓣膜	高分子瓣膜
阶段	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 现有相对成熟技术 ◆ 国产无商业化产品 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 新颖技术 ◆ 国内未有经股产品 ◆ 多家公司尝试 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 创新技术 ◆ 少数公司尝试 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 前沿技术 ◆ 极少数公司尝试
需求	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 较短的支架设计 ◆ 较利于日后冠脉处理，且较利于输送过弓 ◆ 较适合退行性患者 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 大量反流患者未被治疗 ◆ 少量患者通过off-label使用狭窄适应证瓣膜治疗，但需要超选择患者，且效果有局限性 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 耐久性是扩展适应证的关键 ◆ 国内外医生的首要临床需求 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 更长效，更耐用 ◆ 生产成本更低
评价	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 自膨瓣膜应该是中国的主流 ◆ 球扩瓣膜对于后进者而言是个差异化定位的补充 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 市场潜力大 ◆ 有利于抢夺超适应证存量和无法被狭窄瓣治疗的增量 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 最重要的改进方向 ◆ 年龄向下扩展的关键 ◆ 平台技术 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 更适合大量生产 ◆ 潜在可以改变瓣膜生产的理念和产品设计 ◆ 平台技术

耐久性 – 被术者提及最多的器械特征

- ◆ **A durable leaflet “is the holy grail” of prosthetic valve innovation.**
耐用的瓣膜是人工瓣膜创新的“圣杯”
- ◆ 耐久性是一个大问题
- ◆ 一些外科瓣膜已被证明耐用超过20年，而TAVI瓣膜只有5年的数据
- ◆ 现在的两大挑战是瓣膜的耐久性和冠状动脉通路

有效性

- ◆ 理想的瓣膜...应该是“具有最大的有效孔径面积的阀门”
- ◆ 最佳的血液动力学
- ◆ 我们不仅希望有最小的创伤性手术，而且还希望有一个希望能完全治愈我的健康问题的手术

适配性

- ◆ 现实情况是，大多数时候，你需要的尺寸并不完全是这些选择之一
- ◆ 这种瓣膜应该在任何时候、任何尺寸都可以使用。
- ◆ 适配未来可能出现的进一步介入治疗

术后恢复时间短

- ◆ 对患者来说，需要最快的手术恢复时间。

学习曲线短

- ◆ 对操作人员来说，需要一个快速的学习曲线。



inQB8创始人团队



Arshad Quadri 博士
inQB8 联合创始人兼执行主席



Brent Ratz 先生
创始人兼董事总经理

在瓣膜研发领域实力强劲的美国合作伙伴

MonarQ

技术创新: 独特的生物动力学附着系统

- ◆ 无径向力或环状固定
- ◆ 利用并保持心脏自然运动的同时，将植入物固定在原生小叶上，不受干扰
- ◆ 允许植入物移动到环外，以分散心脏的收缩负荷，最大限度地减少对框架施加的压力
- ◆ 广泛适配原生半环尺寸并尽可能减少半周漏的发生

双入路选择: 经股或经颈静脉

项目亮点

全球权利
海外临床

前沿创新
已进入人体试验的
经股三尖瓣置换产品
全球尚无商业化产品

📍 协议订立 📍 验证与确认 📍 动物实验

2021

📍 FIM

2022

📍 EFS

📍 CE试验



03

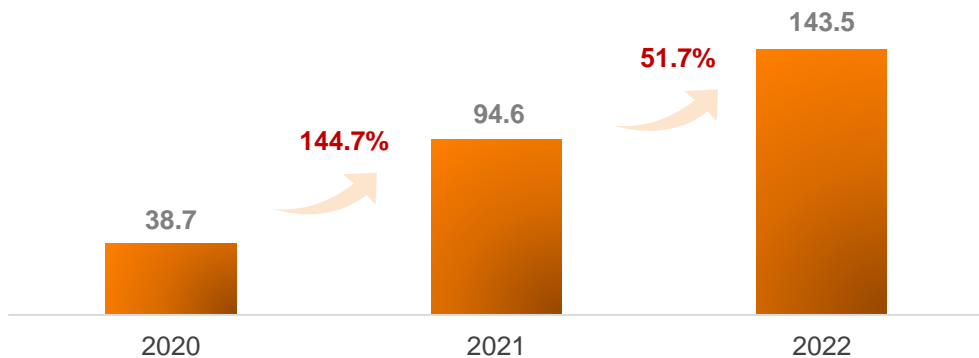
神经介入业务回顾

分部业绩概览

收入增速喜人，多款新产品即将发力

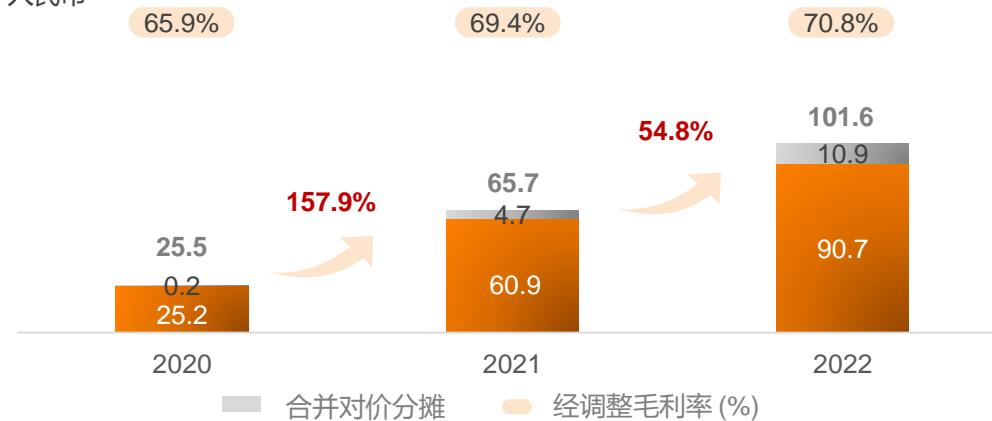
收入

百万人民币



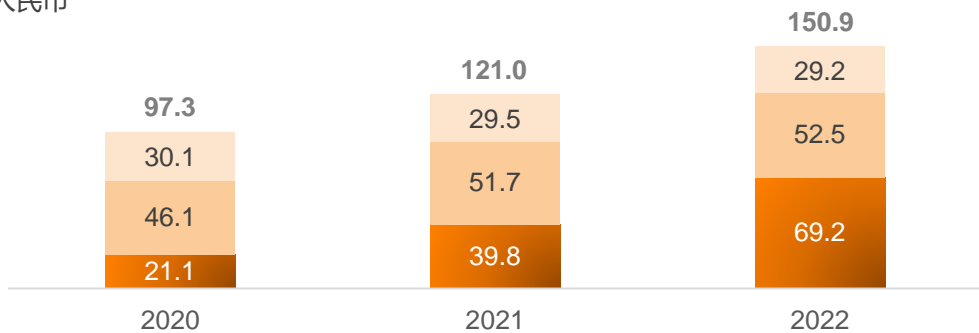
毛利润和毛利率

百万人民币



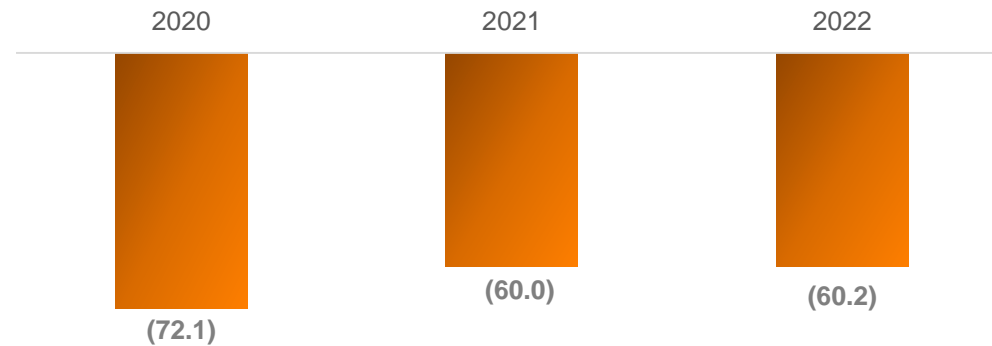
费用

百万人民币



分部亏损

百万人民币



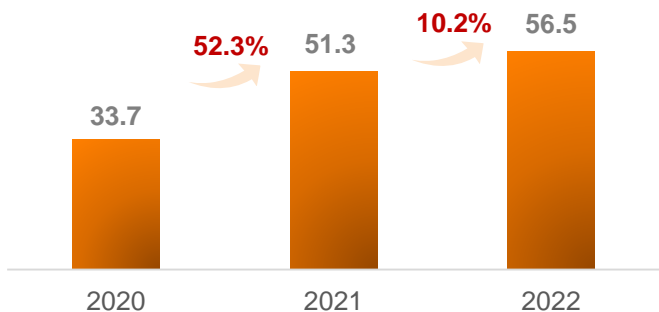
■ 销售及分销费用 ■ 研发费用 ■ 行政费用

神经介入业务分部

强大的渠道优势，现有产品持续放量、新产品商业化能力获得验证

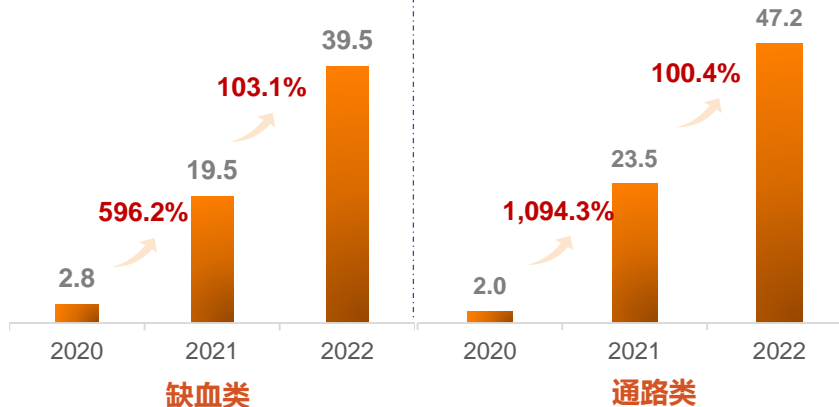
弹簧圈收入持续上扬

百万人民币

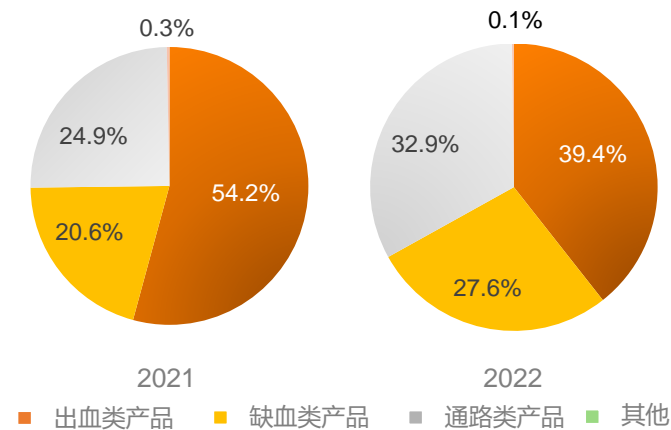


缺血类及通路类销售收入强劲

百万人民币



多元化的收入组成



弹簧圈销售增长

- 1 产品性能的大幅改善，有效提升术者的操作体验和手术效果
- 2 专业的营销团队深耕市场教育和术式普及，把握核心渠道，建立长期稳定的合作关系
- 3 在上半年受到疫情影响、终端需求和渠道存货受到抑制的情况下，仍获得较快增速，增幅超过市场平均水平

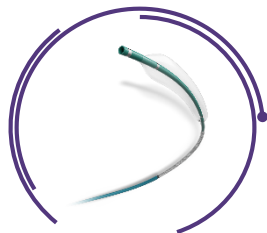
缺血通路类产品持续增长

- 1 利用在弹簧圈市场获得的先发优势，通过完整的出血和缺血产品线发挥渠道的协同效应
- 2 对市场时机的精准判断，为每款产品量身定制价格和销售策略
- 3 营销团队专业的市场教育和学术推广能力

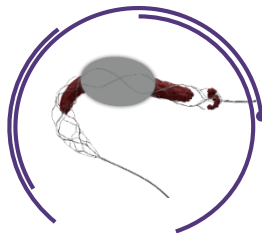
不断多元化的收入组成

- 1 今年上半年缺血类有四款产品上市，未来收入更为多元化
- 2 面对集采等行业政策潜在变化，多产品政策将使收入保持更好的韧性

四款缺血产品上市，即将贡献收入增量



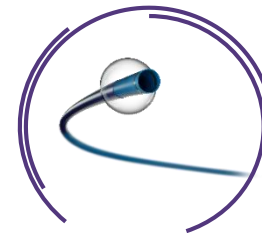
Fastunnel®
输送型球囊扩张导管



Syphonet®
取栓支架



Tethys AS®
血栓抽吸导管



Fluxcap®
球囊导引导管

产品

适应证

- 颅内动脉粥样硬化
- 急性缺血性脑卒中
- 急性缺血性脑卒中
- 急性缺血性脑卒中

产品优势

- “球囊+微导管”一体化设计减少器械交换，提高手术安全
- Pebax®半顺应球囊材质保障了球囊稳定成型、安全扩张
- 0.017/0.021英寸输送内腔兼容颅内支架系统
- 全程不锈钢加强结构提高器械跟踪性，易于颅内支架输送
- 150cm输送系统兼容135cm及以下中间导管
- 头端抓捕网篮设计加强血栓捕获，防止碎栓逃逸
- 支架通体显影，提供术者良好的视觉反馈，全程可视化操作
- 独特的支架花型设计，提供良好的抗折性，在弯曲血管中能够保持完整管腔
- 全系列兼容0.017英寸微导管，提高到位成功率降低血栓移位风险
- 更长的远端柔软段顺应迂曲血管，提高远端血管到位性
- 0.071英寸大内腔可提高血栓抽吸能力，缩短手术时间
- 优化的过渡段设计具有更好的跟踪性，易于推送至目标血管
- “线圈+编织”复合结构抗负压能力强，具有良好的管腔保持能力
- 可兼容6F中间导管/抽吸导管
- 0.087英寸大内腔保障了良好的器械兼容性，可满足多种手术需求
- 节段式的管体加强层设计兼顾近端支撑与远端柔顺，提供稳定的器械通路
- 头端0.75mm不显影段，可缩短术者视觉盲端，提高手术安全
- 头端顺应性球囊，能有效封堵近端血流，减少栓子逃逸

取证时间

- 2022年5月
- 2022年2月
- 2022年5月
- 2022年6月

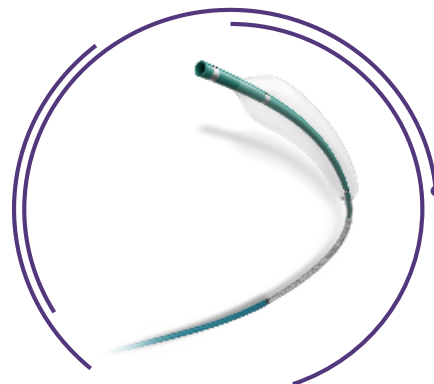
临床需求:

传统治疗ICAD的血管介入手术包含12个手术步骤，临床研究显示，医生在交换导丝、导管和球囊时，极易导致导丝刺破血管、引起并发症。

球囊扩张导管

微导管

球囊+微导管”一体化设计



产品特性:

- Pebax®半顺应球囊材质保障了球囊稳定成型、安全，扩张
- 0.017/0.021英寸输送内腔兼容颅内支架系统
- 全程不锈钢加强结构提高器械跟踪性，易于颅内支架送
- 150cm输送系统兼容135cm及以下中间导管

1 减少器械交换

2 简化操作步骤

3 减少透视时间

4 减少造影剂剂量

5 缩短手术时间

6 降低手术风险

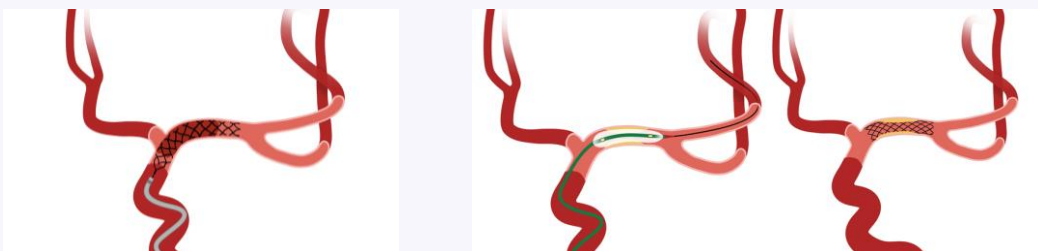
7 提高手术安全

急性大血管闭塞缺血性卒中危害:

- 缺血性卒中**24-46%**为大血管闭塞, 中国约**90~170**万人
- 大血管闭塞比非大血管闭塞有更高的致残率, 达**64%-70%**
- 大血管闭塞卒中90天致死率达**20-30%**

大血管闭塞的原因: 栓塞与狭窄

- 颅内大血管闭塞 (LVO) 的主要原因包括心源性栓塞 (cardio embolism, CE)、动脉粥样硬化性狭窄 (intracranial atherosclerotic stenosis, ICAS) 和其他原因等。



单纯栓塞: 需支架取栓 单纯狭窄: 需球囊扩张和/或支架成形

ICAS患者取栓面临的问题:

- 现有的取栓器械只是为了单纯的取栓操作而设计。单纯使用取栓支架或抽吸的机械取栓方式在 ICAS-LVO 中效果较差且耗时较多^[1,2]
- 取栓后可能损伤狭窄处的血管、甚至血管夹层, 导致再次通过器械困难
- 狭窄闭塞远端血栓不易取出, 可能导致血栓移位等
- 反复交换导管、导丝, 可能导致手术并发症的发生^[1,3]。

远端取栓支架保护下的球囊血管成形术:

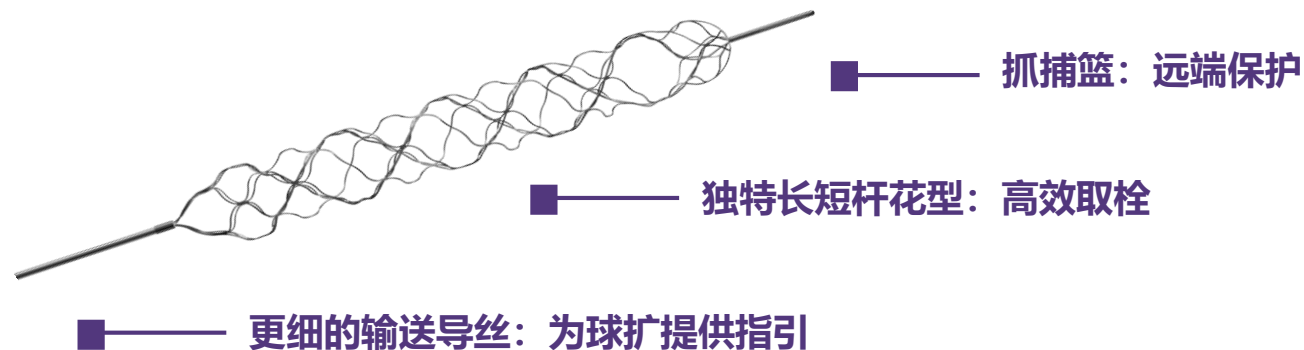
- 同时处理近端狭窄与远端栓塞减少手术时间, 提高患者预后
- 减少器械交换, 降低因器械交换所致的并发症发生风险
- 降低因球囊扩张导致的血栓逃逸风险
- 避免传统手术取栓支架拉栓过病变造成的内膜损伤、斑块破裂、血管痉挛风险

资料来源: Neurosurgery. 2019 Jul 1;85(suppl_1):S4-S8.

[1]Baek J H , Kim B M , Heo J H , et al. Endovascular and Clinical Outcomes of Vertebrobasilar Intracranial Atherosclerosis-Related Large Vessel Occlusion[J]. Frontiers in Neurology, 2019, 10.

[2]Baek, J. H. , et al. "Outcomes of Endovascular Treatment for Acute Intracranial Atherosclerosis-Related Large Vessel Occlusion." Stroke 49.11(2018):1.

[3]Toyoda K , Koga M , Hayakawa M , et al. Acute Reperfusion Therapy and Stroke Care in Asia After Successful Endovascular Trials[J]. Stroke; a journal of cerebral circulation, 2015, 46(6):1474-81.



应用Syphonet®取栓支架，术中可自由切换多种术式

- Syphonet®取栓支架集远端保护、高效取栓、导丝指引多种功能于一体。
- 手术过程中可根据术者判断，自由切换**单纯取栓、BASIS球囊扩张、支架释放（Wingspan等特定类型支架）**多种术式。

Syphonet®取栓支架在BASIS技术中的地位与优势不可撼动

- Syphonet®取栓支架可全规格应用BASIS技术，相较其他品牌单规格有更多选择，满足不同部位的病变；
- 抓捕篮可有效拦截血栓，抓捕篮的作用不可或缺；
- Syphonet®取栓支架通体显影，可辅助判断病变；
- 加奇SacSpeed颅内专用球囊可适配BASIS技术，150cm长度相较于Maverick的143cm搭配更长的中间导管更易出头。
- 期待BASIS技术与Fastunnel®的强强结合，进一步简化操作

04

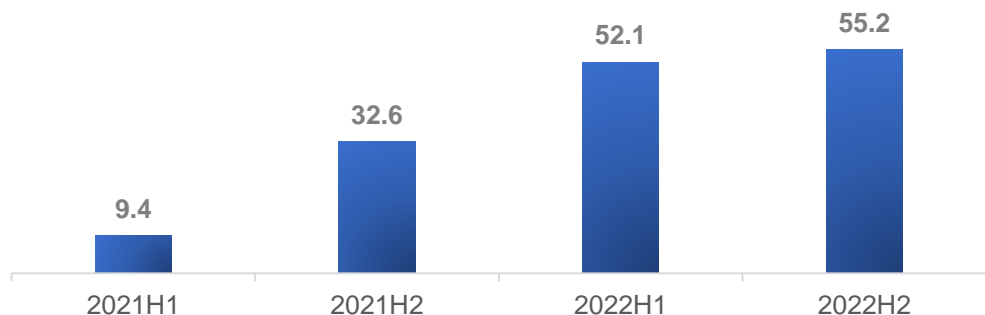
财务回顾

经导管瓣膜治疗业务分部

终端植入量的大幅提升带动销售收入快速增长，毛利率保持稳定

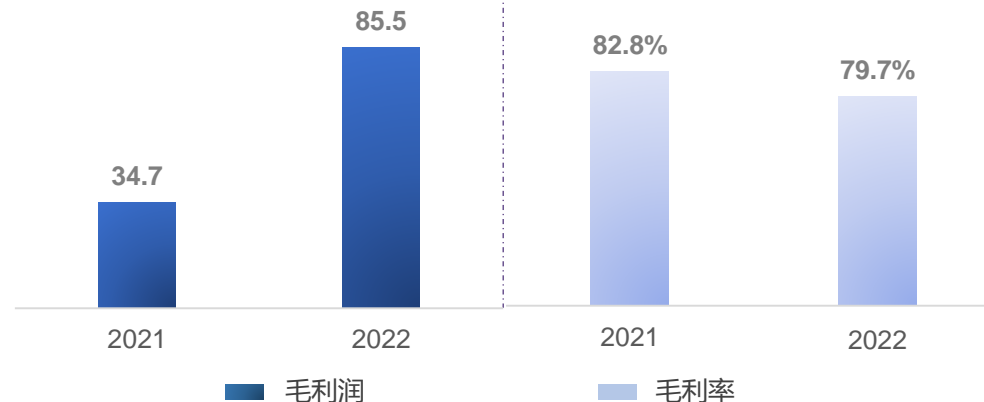
收入

百万人民币



毛利润 & 毛利率

百万人民币



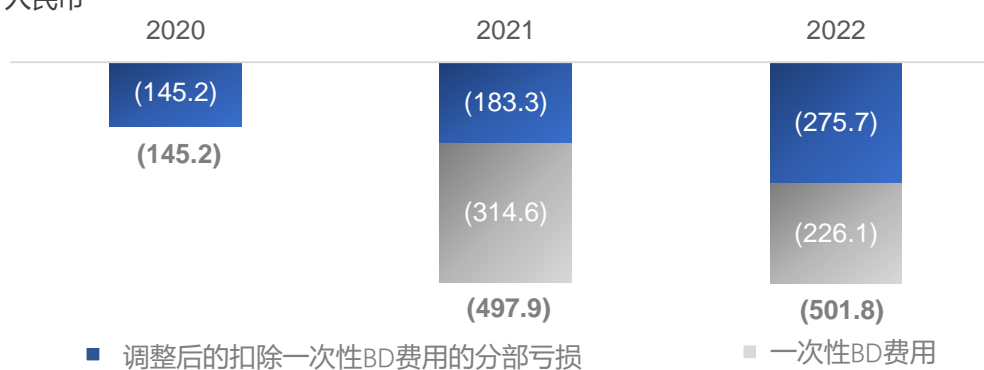
费用

百万人民币



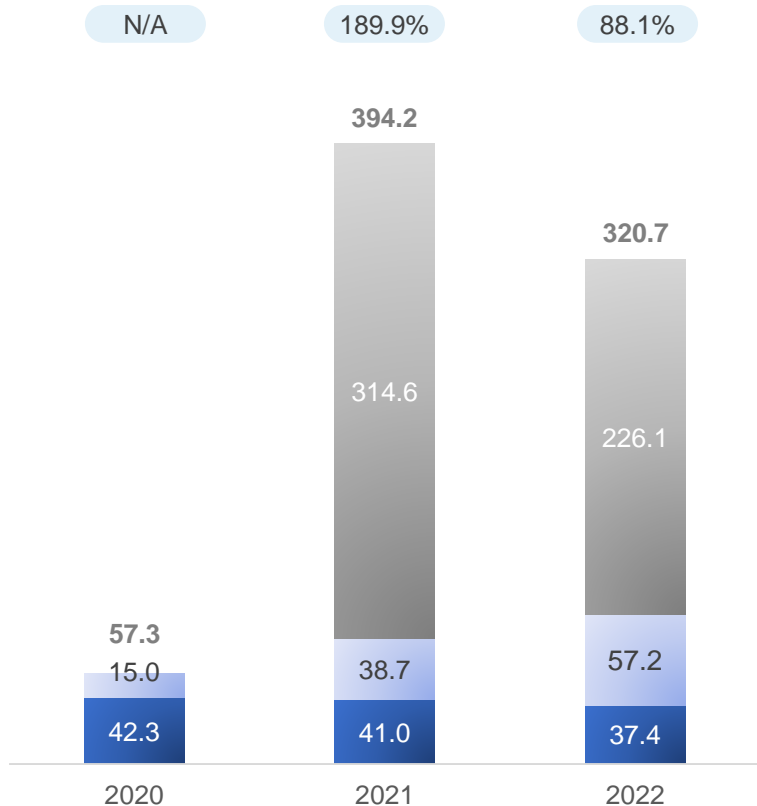
分部亏损

百万人民币



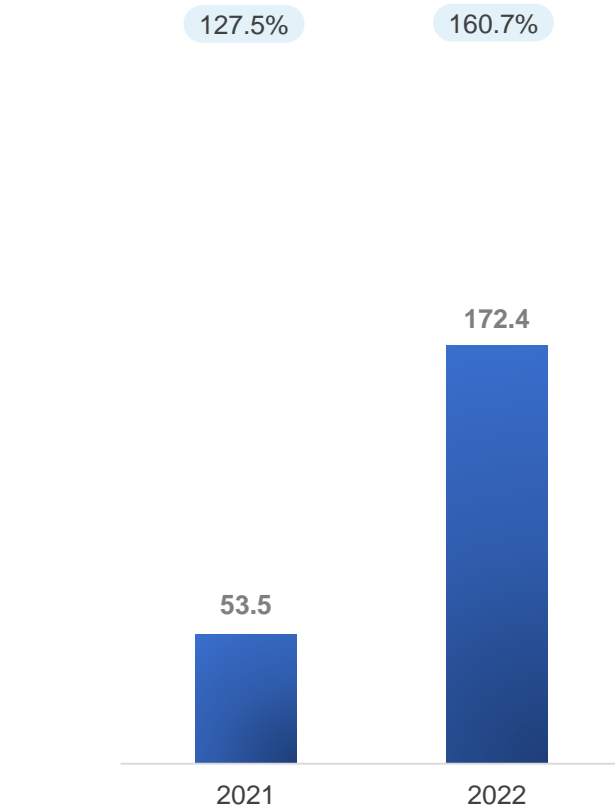
研发费用

百万人民币



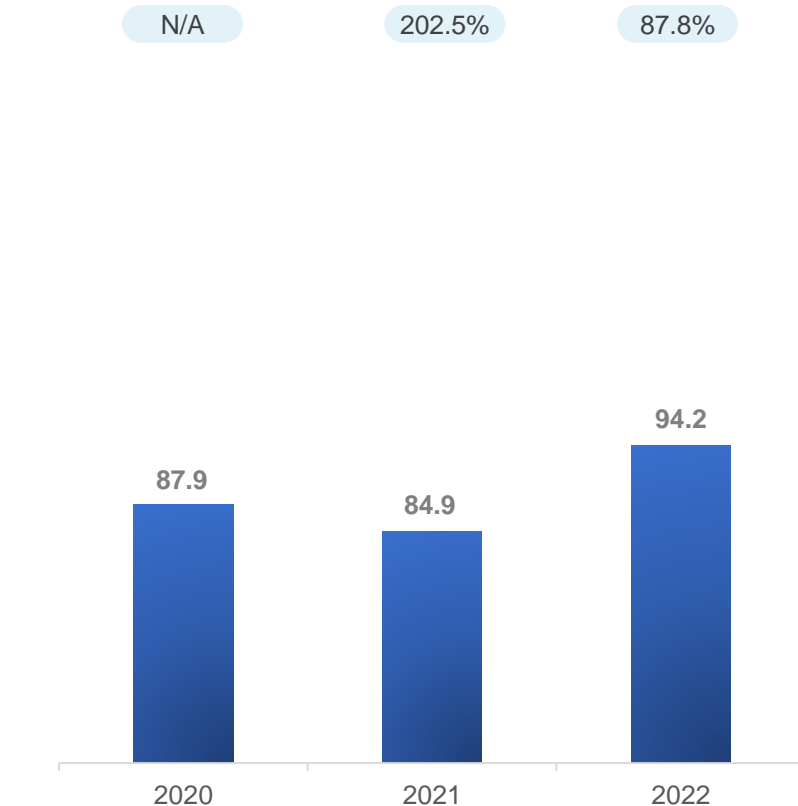
销售及分销费用

百万人民币



行政费用

百万人民币



■ 核心产品⁽¹⁾ ■ 调整后的前沿技术产品⁽²⁾
 ■ 一次性BD费用
 ● 扣除一次性BD费用后的研发费用占收入%

● 占收入%

● 占收入%

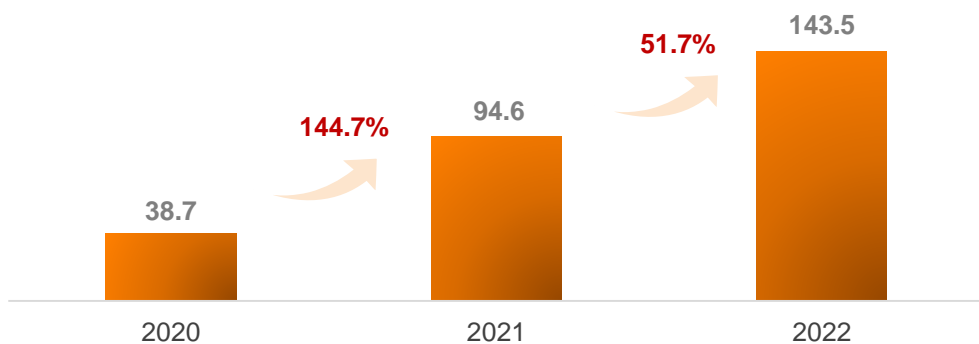
注：
 (1) 本报告中核心产品和前沿技术产品指本公司的两组产品分类，除非另有说明。详细请参考附录中的产品分类；
 (2) 调整后的前沿技术产品研发费用为前沿技术产品研发费用扣除一次性BD费用。

神经介入业务分部

收入快速上扬，分部亏损保持稳定

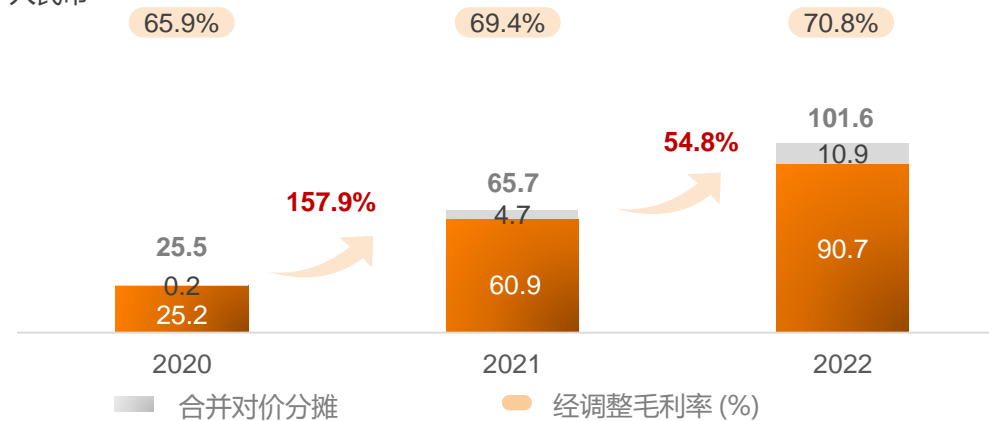
收入

百万人民币



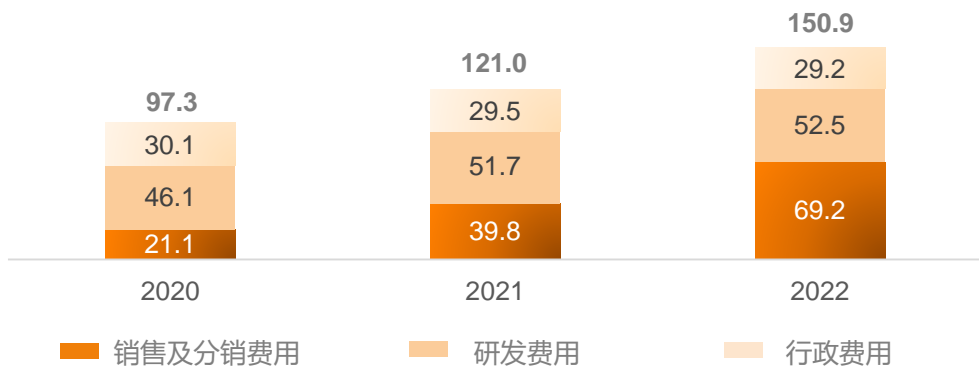
毛利润和毛利率

百万人民币



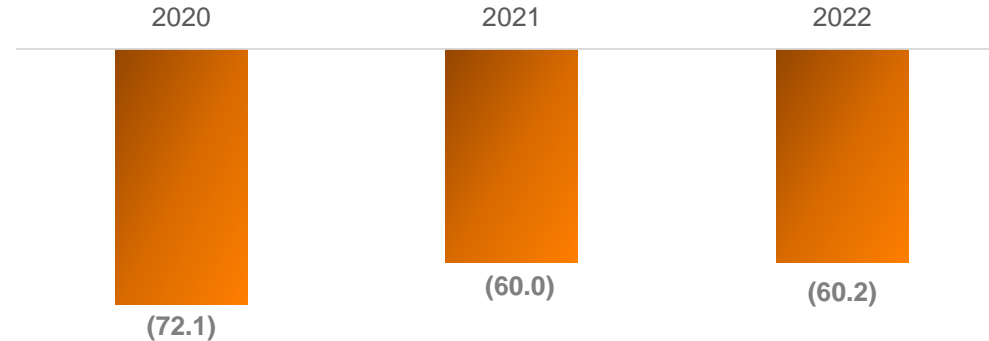
费用

百万人民币



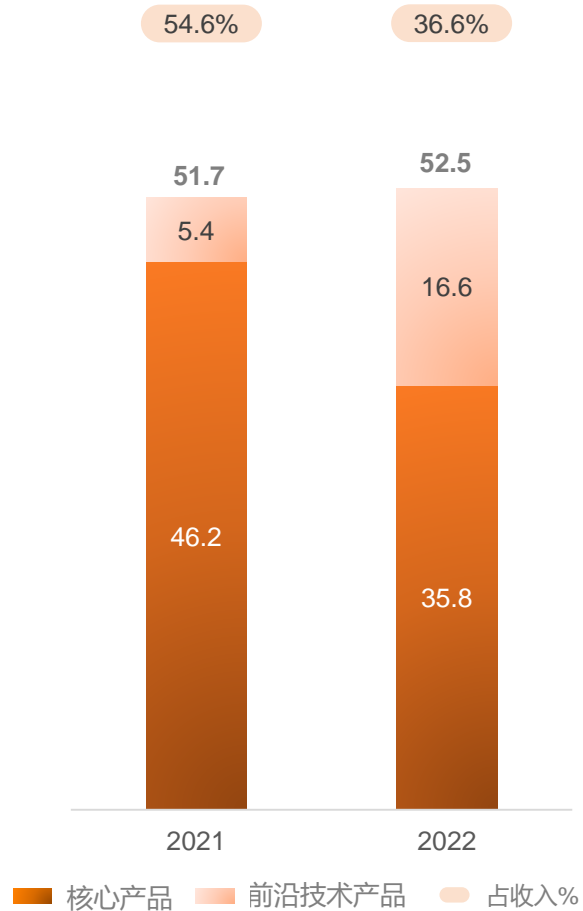
分部亏损

百万人民币



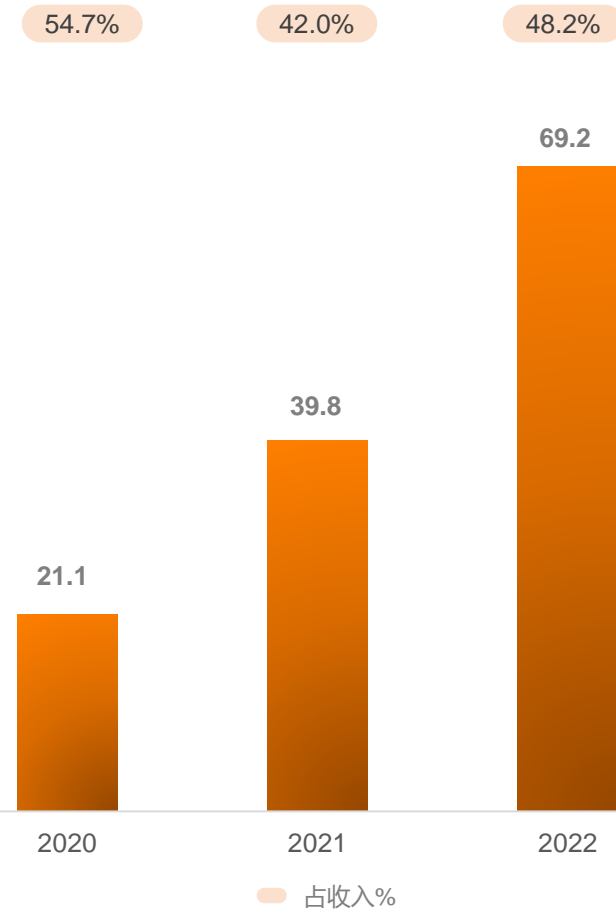
研发费用

百万人民币



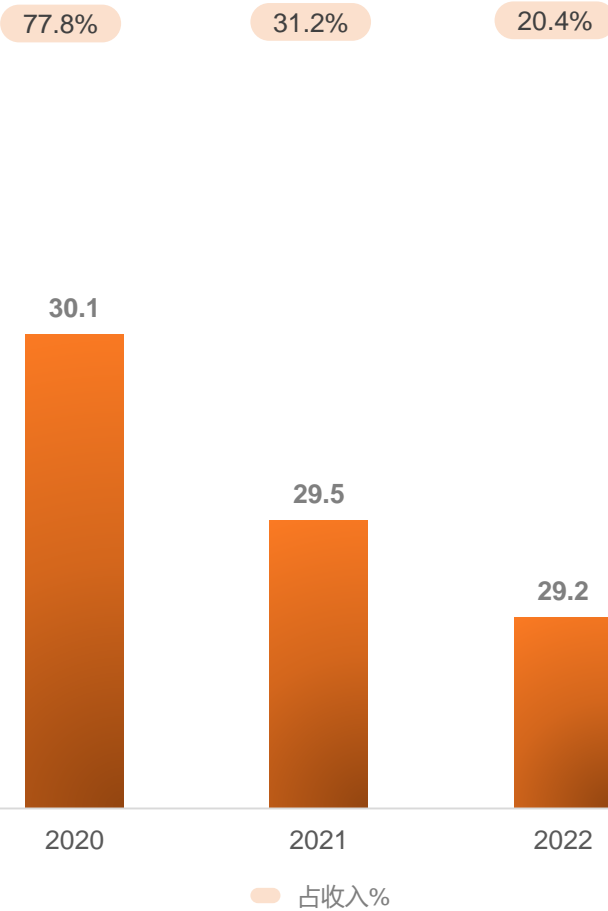
销售及分销费用

百万人民币



行政费用

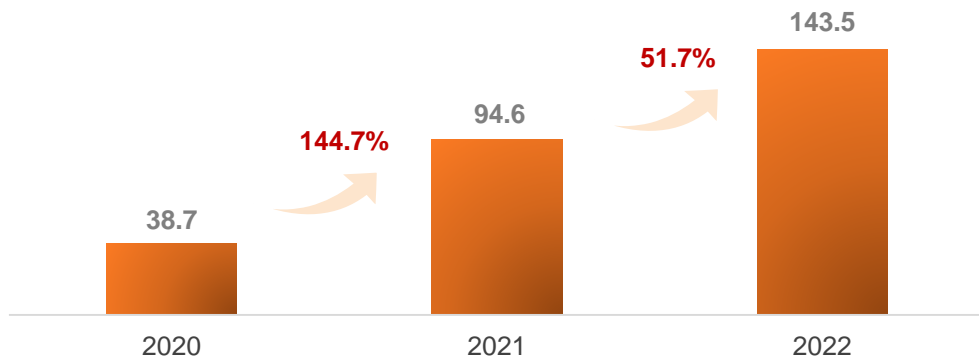
百万人民币



注：(1) 加奇核心产品有调整，详见附件。

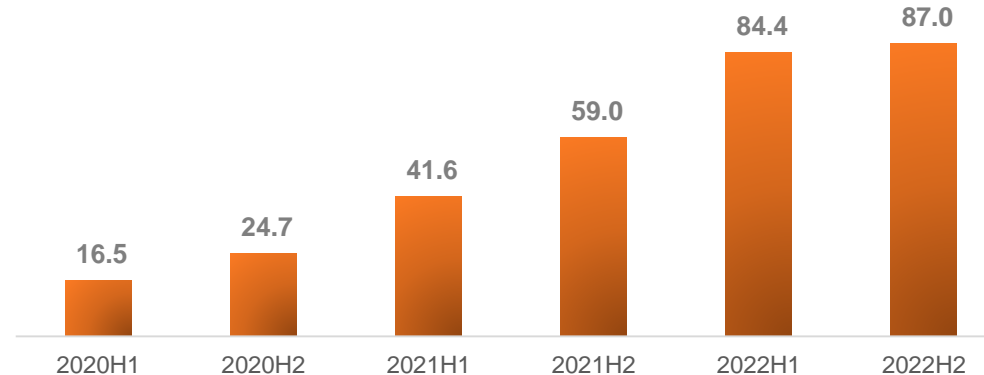
收入

百万人民币



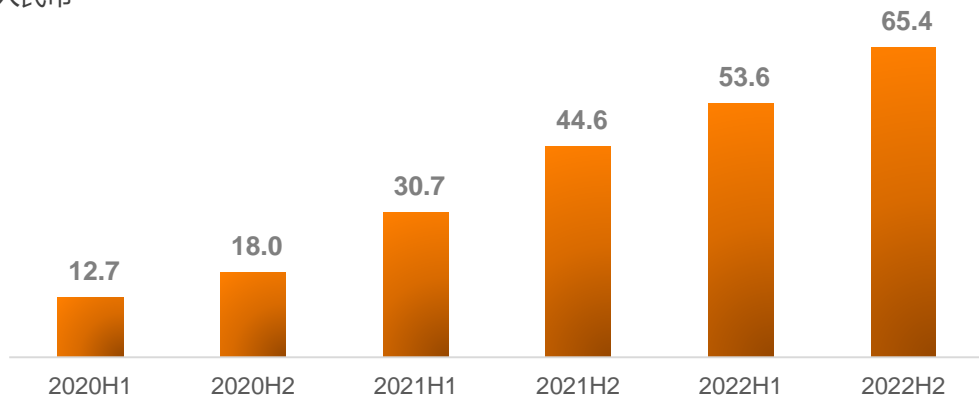
终端用量⁽¹⁾

百万人民币



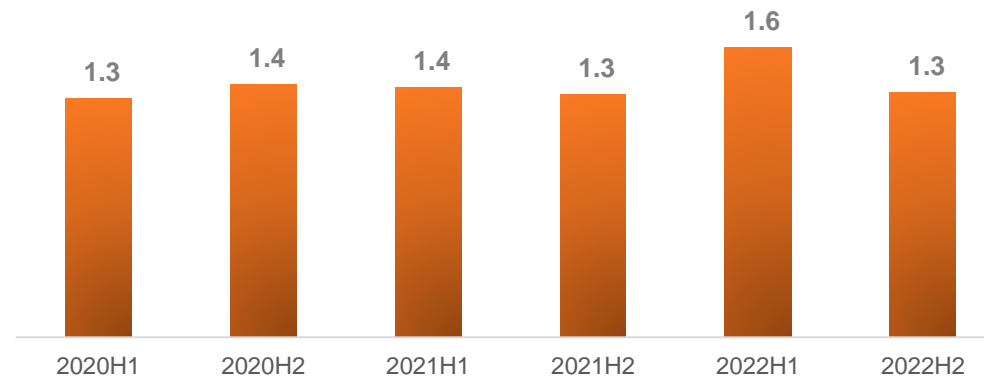
平均渠道库存⁽²⁾

百万人民币



终端用量 / 平均渠道库存

倍



注: (1) 终端用量 = 期初渠道库存 - 期末渠道库存 + 当期交付; (2) 平均渠道库存 = (期初渠道库存 + 期末渠道库存) / 2。

05

附录

核心产品

TaurusOne® TAVR系统	Jasper®颅内可电解脱弹簧圈
TaurusElite®可回收TAVR系统	Presgo®机械解脱弹簧圈系统
TaurusNXT® “非醛交联” 干瓣TAVR系统	Jasper® SS颅内可电解脱弹簧圈
TaurusAtlas®球囊扩张导管	热熔解脱弹簧圈
TaurusNavi®导管鞘	SacSpeed®球囊扩张导管
TaurusExplora®硬导丝	Tethys AS®血栓抽吸导管
	Syphonet®取栓支架
	Fastunnel®输送型球囊扩张导管
	Fluxcap®球囊导引导管
	Presgo®微导管
	Presgo®微导丝
	微导丝 (新一代)
	Heralder®导引导管
	Jasper®弹簧圈分离控制盒
	Tethys®中间导引导管
	Heralder® DA远端通路导管

■ 经导管瓣膜治疗业务

■ 神经介入业务

前沿技术产品

TaurusWave®冲击波钙化重构系统
TaurusApex高分子瓣叶TAVR系统
Trilogy™ TAVR系统 (Licensed-in)
TaurusTrio™ TAVR系统 (Licensed-in Trilogy™ TAVR System)
HighLife® TSMVR系统 (Licensed-in)
Sutra TMV对合缘增强系统
GeminiOne®缘对缘修复系统
MonarQ TTVR系统
NeuroStellar®颅内支架
颅内辅助支架
输送型封堵球囊导管
血栓抽吸导管 (大内腔)
微导管 (新一代)

■ 经导管瓣膜治疗业务

■ 神经介入业务

注: 核心产品和前沿技术产品的分类依据产品性质、商业化进程和风险预测。

TaurusTrio™ (AR适应证的TAVR系统)



大中华区独占许可 (引入Trilogy™授权)

项目亮点

- 首个也是唯一一个获得CE认证的针对主动脉瓣反流的TAVR系统
- 全球唯一获批的适用于主动脉瓣反流的经股TAVR
- FDA突破性器械设计称号

进展

- 中国大陆: 技术转移; 注册临床准备
- 香港和澳门或大中华地区内的大湾区其他地区: 植入准备

HighLife® (TSMVR系统)



大中华区独占许可

项目亮点

- 独特的“Valve-in-Ring”设计
- 全球范围领先的TSMVR技术 - 临床进度领先, 临床结果优异
- HighLife团队为CoreValve公司的联合创始人, 该公司是TAVR行业先驱者, 2009年被美敦力收购

进展

- 中国: 注册临床进行中
- 欧洲: 注册临床进行中

MonarQ (TTVR系统)



全球独占许可和战略合作

项目亮点

- 全球为数不多的经股或经颈TTVR在研产品之一
- inQB8也是沛嘉医疗在美国的医疗技术孵化器
- inQB8创始团队曾创立CardiAQ公司, 该公司曾开发出世界上首个TMVR系统

进展

- FIM

Sutra (TMV对合缘增强系统)



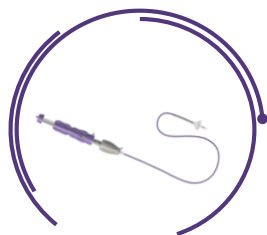
排他性战略投资

项目亮点

- 结合了置换与修复的针对二尖瓣后叶的复合技术
- Sutra也是沛嘉的美国研发中心

进度

- 动物实验



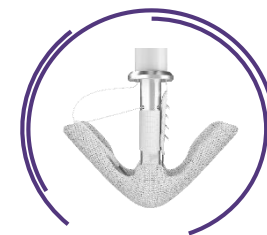
TaurusNXT®



TaurusApex®



TaurusWave®



GeminiOne®

产品	TaurusNXT®	TaurusApex®	TaurusWave®	GeminiOne®
核心特点	<ul style="list-style-type: none"> 提高耐久性 	<ul style="list-style-type: none"> 进一步提高耐久性 	<ul style="list-style-type: none"> 钙化重构 非植入 	<ul style="list-style-type: none"> 二尖瓣及潜在的三尖瓣TEER
产品优势	<ul style="list-style-type: none"> 抗钙化 - “非醛交联” 专利技术 干瓣 - 真空低温冷冻干燥技术 心包预装载 心包瓣膜修饰减厚技术 	<ul style="list-style-type: none"> 持久稳定的高分子材料替代生物源材料 多层编织高分子材料 简化制造工艺，降低成本 	<ul style="list-style-type: none"> 与超声波相比，冲击波技术在人体中的衰减和热损伤更少 可单独用于TAV治疗或在TAVR术前使用 	<ul style="list-style-type: none"> 更小的植入物和输送系统 更长的夹合臂长 瓣叶独立抓捕功能 一体自锁 多角度解脱
产品进度	<ul style="list-style-type: none"> 多中心注册临床 	<ul style="list-style-type: none"> 动物实验 	<ul style="list-style-type: none"> FIMI临床 	<ul style="list-style-type: none"> 多中心注册临床



我们的探索方向包括瓣膜材料耐久性的提高、非植入性的瓣膜病治疗方案以及开发创新的二尖瓣修复产品



一期工程

建筑面积

6.88万 平方米

瓣膜治疗业务

- ◆ 年产10,000套
- ◆ 新生产面积将扩增至现有面积的**3倍以上**
- ◆ 产能将增至现有水平的**2~3倍**

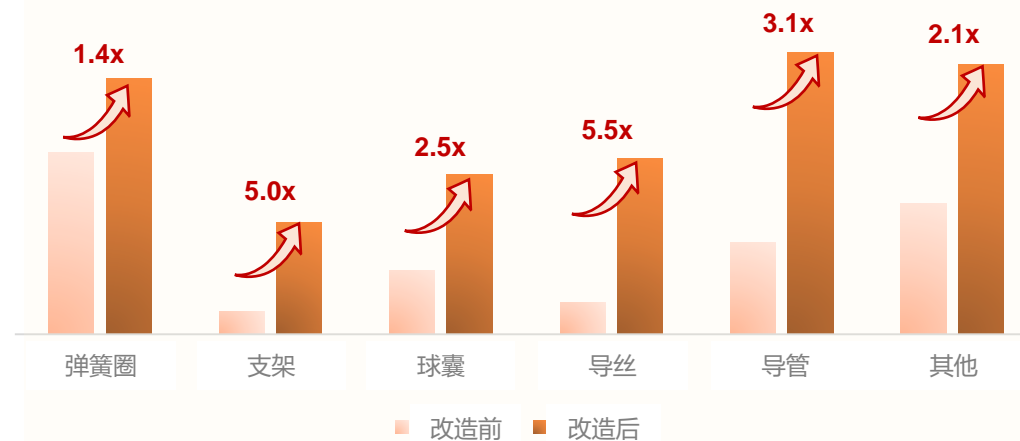
预计

23年11月

投入使用



神经介入业务



谢谢!

联系我们

投资者关系 | 沛嘉医疗有限公司

邮件: ir@peijiamedical.com

