**证券代码：300529 证券简称：健帆生物**

**健帆生物科技集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-002

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □ 特定对象调研 □ 分析师会议  □ 媒体采访 □ 业绩说明会  □ 新闻发布会 □ 路演活动  □ 现场参观  **√**其他（电话会议） | |
| **参与单位名称及人员姓名** | **海通证券：余文心，贺文斌**  广发基金、交银施罗德、北信瑞丰、华商基金、华夏基金、华泰柏瑞基金、东吴基金、东海基金、东海证券、中金基金、中银基金、中海基金、中融基金、嘉实基金、国泰君安、大成基金、宝盈基金、富国基金、工银瑞信、招商基金、南方基金、鹏扬基金、易方达、民生加银、高瓴资本、Blackrock、瀚川投资、中信资管等130余名投资者 | **兴业证券：徐佳熹、张佳博**  上投摩根、广发基金、东吴基金、兴全基金、中银基金、交银施罗德、人保养老、前海人寿保险、信达澳银、华夏基金、华安基金、南方基金、博时基金、嘉实基金、大成基金、富国基金、工银瑞信、易方达、德邦、宝盈基金、华泰柏瑞、汇添富、海富通、长城基金、鹏华基金、富兰克林基金、人保养老、中再资产等130余名投资者 |
| **时间** | 2020年2月19日~2020年2月20日 | |
| **地点** | 电话会议 | |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长、总经理：董凡先生  董事、副总经理：唐先敏女士  董事会秘书：张明渊先生  财务中心负责人：何小莲先生 | |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司董事长、总经理董凡先生介绍公司2019年度的经营亮点及2020年的工作开展情况；**  **（一）2019年度经营亮点**  2019年度公司聚焦主营业务，深耕细作，取得了不错的经营业绩，主营收入实现40%的增长，净利润增长42%，扣非后净利润增长48%。公司业绩增长主要是因为主营业务的增长，全国5000多家医院在使用公司的产品。肾病业务增长了46%，保持着80%以上的市占率，并实现覆盖全国4900余家医院；肝病业务的增长比肾病业务更快，实现了64%的增速，其中“一市一中心”挂牌的138家医院的收入实现115%的增长，目前已有700多家医院使用公司产品。  2019年，公司海外推广进展不错，产品在50个国家实现了销售，并进入了德国、泰国等6个国家医保。去年公司第一次在珠海独家举办了全14个国家专家参加的血液吸附高峰论坛，国内的陈香美院士、意大利RANCO教授作为主席，共计400余名专家参会。这次会议把公司的血液吸附技术、产品和品牌更好地推向了世界各地。2019年10月公司在德国柏林启动了一项新的RCT研究——健帆全球脓毒血症多中心临床研究，将进一步提高健帆品牌的国际知名度。  2019年的另一个重要进展是公司新产品KHA系列产品取得国家药监局新颁发的III类医疗器械注册证。该新产品专门面向尿毒症患者，吸附效率更高，能与公司现有产品形成强有力的组合，加深公司护城河，也能增强公司面对政策变动风险的应对能力。  公司全年取得的经营成绩最离不开的是公司的人才，这是公司最宝贵的财富。2019年公司新引入300余名优秀人才，目前有1860余名员工。公司在实现人才数量的增长，也实现了对人才激励强度的增强。2019年公司新实施了两期股票期权激励计划，新覆盖600余人。公司上市三年多的时间里共计实施了4期激励计划，累计覆盖了近800名员工，极大地激发了员工的创造力、积极性。  2019年公司的新业务中，保险业务值得一提。保险是公司战略布局的重要产品，公司联合众惠保险对慢性肾病患者推出了肾病保险，若慢性肾病病人发展为肾衰竭，可最多获得50万元的赔偿。该保险产品在2019年已开始销售，并实现一定的销售额，相信2020年会有更好的发展。  （二）**2020年工作开展情况**  **1、复工复产方面：**公司整体已于2月10日实现全面复工，目前复工率达到82%，在整个珠海都处于领先。目前公司生产活动基本正常开展，但尚未“开足马力”，产量与正常情况下有一定差距。公司血液灌流器产品有一定的储备库存，还能满足当下需求。值得欣慰的是全国疫情在慢慢好转，估计一段时间内公司可实现更充分的复工和经营活动。  **2、践行社会责任方面：**春节期间，公司迅速行动，向湖北疫情区捐赠了700万元，其中200万现金，500万元医疗物资。目前公司已向湖北20家医院捐赠了500万元人工肝设备（DX-10血液净化机）及配套耗材等医疗物资，且均已投入使用。2月公司与员工一起再捐赠了1000万元现金，专项用于为万名医护人员捐赠疫病专项保险“医护人员特定传染病保险”，为抗疫前线的医护提供关爱和风险保障。该专项保险是公司与众惠保险创新性地定制，疾病范围包括新冠肺炎、非典、禽流感、霍乱、鼠疫、天花等特定传染病。被保险人若确诊感染新冠肺炎即可获赔10万元，若因新冠肺炎导致身故将获赔100万元。目前已有上万名医护人员获赠该保险。至此，公司累计已捐款约1700万元，也是健帆“吃水不忘挖井人”的感恩之心和助力国家共克时艰的社会责任感的体现。  **3、公司DPMAS人工肝技术推广情况：**  2020年全国上下受新冠肺炎（NCP）疫情影响。公司的人工肝技术原本用于救治重症肝病患者，其原理是重症肝病患者由于肝衰竭引起大量的炎症反应，也就是俗称“炎症因子风暴”，公司灌流器可以快速有效地清除炎症因子，从而阻断炎症因子风暴，有效减缓病人重要脏器衰竭情形，防止患者因重要脏器衰竭引起的死亡。而新冠肺炎重症病例也呈现“炎症因子风暴”。李兰娟院士带领专家组在武汉大学人民医院东院区已通过实施人工肝技术抢救了数位重症新冠患者，其救治过程已经对公司在技术和品牌推广方面产生了促进作用。2月19日，李兰娟院士联合多名专家发布了《人工肝血液净化系统应用毒肺炎治疗的专家共识》，推荐使用包括血浆吸附或双重血浆分子吸附、灌流等技术在内的人工肝血液净化系统；同时，国家卫生健康委员会于2月19日发布的《新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第六版)》中明确提出：对有高炎症反应的重危患者，有条件的可以考虑使用吸附、灌流、等体外血液净化技术。这是新冠肺炎《诊治指南》中首次提及灌流、吸附等技术，而血液灌流、双重血浆分子吸附等治疗方式是公司灌流器产品独特对应的领先技术。公司于2019年新推出的HA380在本次疫情中也大显身手，HA380专为危重症患者定制开发，包括武汉协和、同济医院等均在使用公司产品，有力地打响了健帆品牌知名度。在本次疫情期间，人工肝技术得到了极大的推广，因此公司对未来肝科业务是非常乐观的。  整体上，公司的经营活动，短期内或因捐赠、生产效率被迫降低、运输成本增加等原因有一定成本的上升，经营效率受到一定的影响。但长期来看，公司的肝病业务是非常乐观的，而肾病领域，由于血液透析是尿毒症患者的刚需，基本上受本次疫情的影响有限，公司对实现全年的经营目标是充满信心的。  **二、互动交流环节**  **问题一：公司肝病业务在2019年下半年的增速提速的原因是什么？**  **答：**主要原因有两个方面：一是公司肝科销售团队人员的增加。公司在上半年新引入推广人员，使肝科销售团队从几十名增加到150名。肝科销售人员不同于肾科，对人员素质要求更高，更侧重实用技术的推广，相当于 “技术工程师”，因此新引入人员需要一定的培育期才能真正发挥作用。2019年上半年新引入的人员在下半年开始发挥作用，使公司肝病业务在下半年的增速提速。第二个原因是公司的“聚焦策略”，要求销售人员重点挖掘现有138家“一市一中心”人工肝挂牌医院的销售潜力。2019年公司在上述138家挂牌医院实现了翻倍的增长，也证明了公司“聚焦策略”的正确性和有效性。  **问题二：肝科业务方面，能否展望下2020年及未来的发展？**  **答：**目前公司人工肝技术已写进李兰娟院士的《人工肝血液净化系统应用毒肺炎治疗的专家共识》和《新冠肺炎诊疗方案(试行第六版)》，实践也证明包括血浆吸附或双重血浆分子吸附、灌流等技术在内的人工肝血液净化系统来治疗新冠肺炎是有效的。在李兰娟院士的示范和推广下，全国各地驰援湖北的专家团亲眼见到人工肝技术的诊疗效果，并陆续在湖北其他定点医院开展人工肝技术，对公司人工肝的推广是“如虎添翼”，相信公司2020年肝科业务是乐观的。目前，湖北数家医院已向公司采购人工肝设备，公司专门生产血液净化机（即人工肝设备）的子公司北京健帆于2月2日便恢复生产，但目前仍是供不应求。。  长期来看，疫情结束后，驰援湖北后回到原医院的医生专家因在疫情时期对人工肝技术有了更深的认可，未来公司开拓这些医院的业务时将事半功倍，将对公司肝科业务的拓展产生持久的正面影响。而且预计疫情后各地会加强公共卫生的建设，包括传染病医院建设、重症救治的投入等，资金都会有一定的倾斜，这都更有利于公司人工肝的推广。  **问题三：目前公司复工后主要困难有哪些？公司在人员、物流、原材料方面是否收到影响？**  **答：**企业复工有诸多困难，最重要的是人。目前公司员工复工率有82%，在珠海市是非常优秀的。还有一小部分员工由于交通管制、自我隔离等原因不能返岗，对公司的影响相对比较小。物流运输方面，湖北以外地区基本正常，湖北地区有一定影响，公司也可以通过运输到湖北，再由省内的公司转运等方式，整体影响不大。生产活动目前正常开展，因员工未100%到岗因此生产尚未“开足火力”，但目前还能满足目前市场需要。健帆在原材料的制备全过程拥有完全的自主知识产权，所以在本次疫情中更凸显了优势，不会因某个链条的断裂而影响产品的销售和生产。相信公司经过这次疫情会更加强大。  **问题四：公司在湖北省的收入比重有多少？疫情是否会影响患者灌流次数？对公司的全年业绩影响如何？**  **答复：**湖北的营业收入占公司整体收入约6%。本次疫情对公司的影响要分两个方面来看。在肝科领域，疫情期间公司人工肝设备DX-10血液净化机供不应求。公司的BS330、HA330-II是人工肝技术中在血液净化机上配套使用的耗材会增加。肾科领域受影响有限，因为对尿毒症患者每周定期做透析是刚需。湖北省以外的地区透析基本都在正常开展治疗。湖北当地的透析确实受到一定影响，尤其是在定点医院的透析时长和透析频次等，但其实对灌流影响不大。因为灌流是在透析机上加一个灌流器，并不会增加整体治疗时长，因此透析时长的调整并不会影响患者使用公司的灌流产品。甚至部分患者会因透析次数不够、影响生活质量而主动增加灌流次数。  整体而言**，**疫情对公司业绩的影响是正面的。公司的肝病业务是非常乐观的，而肾病领域，由于血液透析是尿毒症患者的刚需，基本上不受本次疫情的影响，公司对实现全年的经营目标是充满信心的。  **问题五：新产品KHA与现有产品相比有何特点？其定价和营销策略是怎样的？**  **答：**KHA系列灌流器从柱体、吸附树脂等各个方面都加强了对尿毒症的针对性，且更便于医护人员的实际操作。原HA系列灌流器适用于多种病症，对尿毒症的针对性没有KHA系列强。KHA对尿毒症患者血液中的毒素和代谢废物等物质的吸附效率更高，是公司“专病专灌”策略下的定制产品。公司计划在今年将产品推向市场，定价会比HA130高一些。本次新增KHA系列产品，能更好地满足尿毒症患者的需要，也更加宽了公司护城河，增强公司对政策和竞争形式变化的适应弹性。  **问题六：海外推广计划是怎样的？**  **答：**公司海外销售主要是适用于重症、危重疾病等产品。2019年10月2日，由德国亚琛大学医院ICU负责人Alexander Kersten教授牵头发起健帆全球脓毒症多中心临床研究，英国伦敦大学医院，奥地利维也纳医学院，意大利帕维亚大学医院等来自8国的12家欧洲及中国的两家研究医院代表参会，预计花三年时间进行脓毒症研究。目前公司产品在海外进入了6个国家的医保，尤其是在土耳其定向纳入脓毒症方向的医保。未来公司海外推广的重点将依然是重症、危重疾病和脓毒症，肾科也会继续推广。  **问题七：外延方面，公司在血液净化领域还看好哪些产品或方向？**  **答：**透析只是血液净化中的一个重要部分，重症领域的血液净化我们同样看好。包括在这次疫情中大显身手的人工肝、CRRT及其他产品等，公司都有兴趣进一步了解并探索未来发展机会。除产品外，公司也会关注血液净化中心等服务，但由于目前相关政策还不够明朗，所以我们会持续关注、谨慎介入。此外，公司也会完善慢病管理、金融支付等环节。目前公司的慢病管理服务主要面向肾病领域患者，未来其成功模式可复制到肝病等其他领域。  未来公司将在肾病领域形成以保险产品为驱动的全产业链，为肾病患者提供保险保障、慢病管理、医疗治疗服务及设备产品等服务和产品。并且该模式在将来也可复制到肝病及其他病种领域，未来大有可为。  接待过程中，公司相关领导与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。 | |
| **附件清单（如有）** | 无 | |
| **日期** | 2020年2月23日 | |