**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：2020-003

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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** | **国泰君安：丁丹，赵峻峰**  富国基金、广发基金、华泰证券、华泰柏瑞、招商基金、中欧基金、南方基金、鹏华基金、大成基金、中信建投、中信证券、方正证券、银河证券、北京源乐晟、群益投资、西部利得、中国人寿资管、太平资管、浦银安盛、东方阿尔法、Oxbow Capital、SCHONFELD STRATEGIC ADVISORS等260余名投资者 | **中信证券：田加强、孙晓晖**  中信资本、中泰证券、财通证券、西部证券、中航基金、平安基金、广发基金、富国基金、工银瑞信、信达资产、中国人寿资管、人保资产、摩根士丹利华鑫基金、民生加银基金、浙商基金、招商基金、长信基金、场盛基金、华泰证券、华金证券、华宝基金、保德信投资（台湾）等120余名投资者 |
| **时间** | 2020年4月9日~2020年4月10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、总经理董凡先生简要介绍公司2019年度的经营亮点及2020年一季度业绩概况。**  **（一）公司2019年经营亮点**  2019年度，公司聚焦主营业务，深耕细作，取得了靓丽的经营业绩，实现营业收入14.3亿元，增长40.86%；净利润5.7亿元，增长42%，扣非后净利润5.2亿元，增长48%；经营性现金流净额5.8亿元，增长52%；毛利率为86%，提升了1.33百分点；应收账款1.58亿，应收账款周转效率为10.03次/年，提高15%；净资产收益率30.24%，提升3.94百分点；资产负债率12.99%，下降3.09%；每股收益1.38元/股，同比增长42%，并拟实施每10股派息9元、转增9股的利润分配方案，现金分红比例达到66%，包含此次分红，公司自上市以来现金分红累计达到8.57亿元。  **1、主营业务增长良好**  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；肝病业务实现了64%的增速，其中“一市一中心”挂牌的138家医院的收入实现了115%的增长。  2019年，公司海外推广良好，在50个国家实现了产品销售，并进入6个国家的医保。去年公司在珠海举办了国际血液吸附高峰论坛，全球14个国家共计400余名专家参会，陈香美院士和国际肾病研究院主席Ronco都做了主题演讲，这次会议很好地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。10月公司在德国柏林启动了新的RCT研究——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。  在新业务中，公司联合众惠保险推出了肾病保险——“爱多多•肾病关爱互助计划”，若慢性肾病CKD1-3期患者发展为尿毒症，可最多获得50万元的赔偿。9月，公司收购的悦保保险经纪公司获得网销资质，从而拓宽了保险产品销售范围，为提升保险销售收入奠定了坚实的基础，相信2020年会有更好的发展。  **2、生产提质提量**  公司于3月正式启用血液灌流器自动化生产车间，产能为年产400万支灌流器，可实现年产值20亿元，公司连续八年被评为省质量信用A类医疗器械生产企业。  公司在加快完善华南、华中、华北的产业战略布局步伐，为公司未来发展提供产能保障，进一步提高公司未来的核心竞争力和盈利能力。公司目前有三大生产基地在建，其中珠海健帆园新扩建项目于3月动工，12月完成封顶，将建成先进的血液透析器和血液灌流器生产研发基地；湖北黄冈血液净化项目于2月动工，2020年1月顺利封顶；天津血液净化项目也在有序推进中。  **3、研发成果丰硕**  2019年4月，公司发布了由蒋更如教授发起并组织上海30家临床中心历时5年开展的RCT研究成果，成果中有两条非常硬核指标为显著降低心血管事件及全因死亡率，降低幅度达到37%，为提升健帆产品的影响力及在国内外推广提供了强有力的A类循证医学证据。  另一个重要成果是公司新产品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2019年研发投入为6,845万元，同比增加48%。截至2019年底，公司持有授权专利190项，其中发明41项(1项美国专利)。  **4、人才队伍壮大**  公司全年取得的经营成绩最离不开的是公司的人才。2019年公司新引入300余名优秀人才，目前有近1900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期股权激励计划，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。  **（二）一季度保持高速增长**  公司前天发布了一季度业绩预告，预计一季度实现归母净利润1.68-1.94亿，同比增长30～50%，扣非后净利润1.73-1.99亿，同比增长42%～63%。  在拓宽新领域方面，公司的产品在抗击新冠肺炎上也有显著疗效。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》和《新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第六版)》都推荐使用包括血浆吸附或双重血浆分子吸附、灌流等技术。  国际上，国际重症联盟主席Vincent教授和国际肾病研究院主席Ronco教授联名在《柳叶刀》上提出使用血液灌流器清除由新冠肺炎引起的炎症因子。Ronco教授与武汉大学中南医院彭志勇教授联合组织了“新冠体外脏器支持”中意在线国际研讨会，共有69个国家超过5000名专家参加会议，会议明确健帆HA380血液吸附可以控制新冠重症患者炎症因子风暴，改善脏器功能。血液灌流技术已纳入泰国、摩络哥新冠治疗技术应用指南。  为抗击新型冠状病毒肺炎疫情，1月公司捐赠200万元现金和500万元医疗物资专项用于一线抗击新冠疫情工作。为守护抗疫一线医护的健康安危，助力国家共克时艰，公司又于2月发起“守护者·健帆阳光医护关爱保障计划”，向众惠保险特别定制“医护人员特定传染病保险”，并携员工共同捐款1000万元，定向用于购买该项保险捐赠给全国万名医护。  在生产方面，根据公司的战略规划，公司拟投资15亿元在珠海建设新的血液净化项目，建成达产后预计产值为12亿元。  **（三）未来发展展望**  本次疫情后，随着国家对基层医疗机构服务能力的投入重视，有望促进基层医疗设备市场的扩容，将对国内医疗器械行业的发展产生深远的、积极的影响。公司将继续深耕血液净化领域，精耕国内血液净化市场，拓展重症肝病、心外科手术、脓毒血症等新增长点，推动产品疗程化使用，快速扩张海外市场；同时借助相互保险平台力量，布局医疗健康产业，打造具有健帆特色的多位一体的血液净化全价值链，成为世界一流的高科技医疗技术企业集团。  **二、互动交流环节** 问题一：公司人工肝技术在新冠疫情中的应用情况？ **答：**在新冠肺炎的重症及危重症救治过程中，公司的人工肝技术在清除细胞因子风暴方面发挥了重要作用。比如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多名重症及危重症新冠患者，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。同时武汉协和、同济医院等均在使用公司产品。  目前公司人工肝技术已写进李兰娟院士牵头的《人工肝血液净化系统应用毒肺炎治疗的专家共识》和卫健委《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。国际上，国际重症联盟主席Vincent教授和国际肾病研究院主席RONCO教授联名在《柳叶刀》上提出使用血液灌流器清除由新冠肺炎引起的炎症因子。RONCO教授与武汉大学中南医院彭志勇教授联合组织了“新冠体外脏器支持”中意在线国际研讨会，共有69个国家超过5000名专家参加会议，会议上明确了健帆HA380血液吸附可以控制新冠重症患者炎症因子风暴，改善脏器功能。  本次疫情期间，公司人工肝技术及HA380产品的知名度得到了极大地提升，公司的产品、技术和品牌进一步推向了全世界。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，长期来看，这些都更有利于公司人工肝的推广，对公司DPMAS技术的推广产生深远的、积极的影响。 问题二：公司新产品KHA的定位情况？ **答：**公司的KHA系列血液灌流器产品从柱体、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。 问题三：公司如何应对国内市场的竞争？ **答：**第一，公司是欢迎并且拥抱竞争的。全血灌流是公司原研原创的技术，早期该技术和产品是独家的，近几年来才陆续有竞争者加入。公司产品护城河是非常宽的，先进的研发技术、复杂的制造工艺、领先的推广团队，使得竞争对手很难复制我们的整体模式。经过公司这20多年来的努力推广，血液灌流的市场到现在仍未全面打开，竞争对手的加入将有利于共同推广灌流技术，使灌流成为在中国乃至全世界范围内广泛应用的技术，如果公司在这个过程中一直保持领先地位，那公司的体量也会增长的更快，体量也会更大。  第二，竞争者的加入也有利于倒逼公司在产品研发、制造和服务等环节不断创新，激发我们的活力和创造力。  第三，我们也非常有信心在竞争中保持优势、变得更强大。一项技术、一个产品不可能长期独家，但后来者的产品质量和治疗效果总需要经过市场的进一步检验。目前我们从医生、患者方面得到的反馈是，公司产品的疗效及质量稳定方面明显优于竞品。经过二十多年的发展，公司现在产品覆盖了全国5000家医院，全国有近1000名学术推广代表，每年都在各个医院开展教育普及、培训、售后等服务，医护、患者的粘性非常高。这些年公司也在加速发展，在产品的技术上不断更新迭代，产品性能不断提升；在市场服务上不断精做细，得到医生患者的多方好评；在品牌建设上，也是高举高打，得到中国的院士到世界的泰斗的认可和推荐，公司已是血液灌流领域的主导品牌，我们也有信心继续保持领先优势。 问题四、公司对未来细分市场空间的展望如何？ **答：**公司在2016年的《招股说明书》中曾披露：根据公开资料及合理逻辑推算本公司现有产品的各领域理论市场需求，在各个应用领域，每年的理论市场空间大致为：尿毒症领域：34.61 亿；急性中毒领域：3.69 亿；危重症领域：31.50 亿；重型肝病领域21.60 亿；过敏性紫癜和类风湿关节炎领域 19.37 亿；高胆红素血症和高胆汁酸血症领域 46.50 亿；系统性红斑狼疮领域 27.30 亿。并且随着更多的临床研究，血液灌流的理论市场还在不断扩大。例如由解放军总医院陈香美院士发起并组织全国37 家临床中心开展了“HA130 血液灌流器联合血液透析改善维持性血液透析患者生存质量前瞻、随机、对照的多中心临床研究”表明在尿毒症领域一周一次的灌流治疗具有更好的治疗效果。而在公司《招股说明书》中的尿毒症领域的市场空间是按照一月一次的灌流测算的。  上市后至今，经过三四年的发展，公司也发现灌流技术可以应用于一些新的适应症领域，比如心外科，以及今年的新冠肺炎等，整体来看，灌流技术的应用市场空间巨大。未来几年公司要抓紧深耕现有市场，并不断开拓其他适应症领域，公司业绩成长空间还很大。 问题五：公司保险业务发展如何？ **答：**患者的治疗支付是至关重要的一个环节。支付的方式有三种模式：医保、自费和商业保险。公司近几年开始布局商业保险，通过相互保险的形式让越来越多的肾病患者能够用上公司的好产品。公司去年联合众惠相互保险开发的、针对慢性肾病病人的保险产品“爱多多·肾病关爱互助计划”，慢性肾病患者首次能够“带病投保”，为其提供一份风险保障，解决其得尿毒症治疗的后顾之忧。慢性肾病是不可治愈的疾病，不断演变将发展成终末期肾病即尿毒症，需要进行血液净化治疗。慢性肾病CKD1-3期患者每年只需缴纳约平均2千元保费，便可获慢病管理服务，同时一旦发展成为晚期尿毒症，便可以获得50万元尿毒症医疗费赔付，用于支付各种治疗所需的医疗器械等，同时也能减轻国家医保的负担。  未来公司将在肾病领域形成以保险产品为驱动的闭环产业链，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。 问题六：海外主要是什么产品？未来发展计划是怎样的？ **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，海外争取一直保持高速发展。 问题七、公司想要布局做深血透全产业链，具体计划如何？ **答：**未来五年公司将继续聚焦肾病和肝病这两大领域，继续把产品做深做透，优先在肾病和肝病领域内探索和打造血液净化全产业链，涵盖包括医疗设备、耗材、医疗服务，慢病管理到保险支付等。  首先，在产品研发制造制造方面，公司现有产品仍有很大发展空间。目前公司产品的渗透率还很低，不断研发制造更多的产品，继续把产品做深做透仍是未来最主要的增长点。第二，在慢病管理方面，通过子公司爱多多为肾病患者提供慢病管理服务。目前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。第三，在医疗服务方面，公司将持续关注，遇到好机会也将会进入血透中心服务领域，拓宽肾病领域产业链。第四是金融支付领域，即保险支付。公司两年前就开始积极布局肾病保险领域，并于2019年7月成功发布了全国首个“带病投保”肾病保险产品“爱多多·肾病关爱互助计划”。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，全面地为肾病患者提供保险保障、慢病管理、医疗治疗服务及产品等系列服务和产品。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。  同时，公司也会利用好上市公司平台，借助资本市场力量，并通过外延并购方式，不断完善公司产业链，打造具有健帆特色的多位一体的血液净化产业链。  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4月13日 | |