**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：2020-005

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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** | **华泰证券：代雯、高鹏**  **安信证券：马帅、李奔**  富国基金、东吴基金、中融基金、华夏基金、华泰柏瑞、南方基金、国投瑞银、华商基金、大成基金、天弘基金、工银安盛、融通基金、宝盈基金、平安基金、恒生前海、明达资产、九泰基金、人保养老、东海证券、中信证券、盘京投资、中加基金、通用技术投资、CMS ASSET MANAGEMENT HK、Ivy Capital等132名投资者 | **国盛证券：张金洋、邓云龙**  **兴业证券：徐佳熹、孙媛媛**  高瓴资本、鹏华基金、光大证券、国金基金、汇安基金、光大保德信基金、人保资管、国投瑞银、诺安基金、泓德基金、国海富兰克林、盘京投资、嘉实基金、中航基金、中植集团、安邦资管、聆泽投资、和沣资本、朗辉投资、施诺德基金、香港鲍尔太平投资、台湾人寿保险、亚太投资、中荷人寿等94名投资者 |
| **时间** | 2020年8月26日~2020年8月27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  财务总监：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2020上半年的经营亮点。**  2020年上半年，公司实现营业收入8.7亿元，同比增长32%；经营活动产生的现金流量净额3.4亿，同比增长33%；归母净利润4.4亿元，同比增长44%；扣非后净利润4.17亿元，同比增长53%；综合毛利率85.60%，保持稳定。加权净资产收益率19.09%，增加1.69个百分点；每股收益0.55元/股，同比增长41.03%。实施了每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%，公司自上市以来现金分红累计达到8.57亿元。  2020年上半年，新冠疫情肆虐全球。为了防疫抗疫的胜利，国家抽调大量医护资源支援湖北，各地政府也抽调大量医护资源专门应对辖区疫情。公司产品只能在医院由有经验的医护人员操作使用，而疫情期间，各地医院的医生、护士、患者都明显减少，这使公司面临着巨大压力。面对困难，公司积极应对，快速安全科学复工，坚定有序开展各项工作，探寻疫情下新的推广模式等。由于公司的产品在重型、危重型新冠肺炎上有显著疗效，因此公司的技术或产品不断写入了国内外“新型冠状病毒肺炎诊疗方案或指南”，公司借此之机，持续扩大对产品的推广，不断提升品牌形象，取得了靓丽的业绩。公司上半年取得的靓丽业绩是战胜疫情负面影响而取得的成绩，来之不易。  上半年公司的主要经营亮点有：  **（一）聚焦主业，主营业务增长良好**  1、肾病领域：产品覆盖全国超过5300余家大中型医院，报告期内线上活动推广共400余场，其中通过健帆“吸附学院”开展的线上推广活动累计浏览次数已达46万人次；6月正式启动“疗程化推广”的项目，目前已累计开发疗程化灌流患者1000多名。主要肾病产品HA130血液灌流器销售收入为59,370.84万元，同比增长33.49%。  2、肝病领域：产品覆盖900余家三级医院，通过线上开展全国性人工肝技术空中课堂12期，观看人数2.3万，累计访问量达13.5万人次；区域性云课堂共33场，观看人数1.2万人，累计访问量超7万人次。主要肝病产品BS330血液灌流器销售收入为3,363.58万元，同比增长14.82%。  3、新冠领域：公司HA330、HA380在抗击重型、危重型新冠肺炎上有显著疗效。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于重型、危重型新型冠状病毒肺炎治疗的专家共识》、国家卫健委发布的《新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第六版)》都将血液灌流纳入治疗方案。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可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HA330、HA380等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。报告期内公司 HA330、HA380血液灌流器分别实现销售收入为 5,356.30万元、230.84万元，同比增长31.17%、123.23%。DX-10血液净化机实现销售收入1,018.69万元，同比增长145.29%。  4、海外市场：公司产品实现了海外60多个国家的销售，并进入德国、越南、伊朗、土耳其、泰国、拉脱维亚6个国家的医保。英国卫生与临床优化研究所（NICE）发布新冠指南医疗创新简报，健帆的HA330和HA380灌流器作为全球重症新冠抗疫新武器被纳入其中。公司的灌流技术和产品也被摩洛哥、伊朗、泰国、印度、俄罗斯、英国、哥伦比亚、菲律宾8国纳入新冠治疗指南及临床运用中。报告期内境外市场实现销售收入1,770.34万元，同比增长105.96%；2020年7月更是实现海外销售收入681.67万元，同比增长160.33%。  **（二）研发效率提升、新品快速上市**  报告期内公司取得多项III类医疗器械注册证： 2019年12月取得 “一次性使用血液灌流器（KHA系列）”注册证、2020年5月取得 “一次性使用动静脉穿刺针”注册证、2020年8月取得“Future F20血液净化设备”注册证。上述注册证的取得进一步丰富了公司的产品种类，与公司现有产品形成差异化市场定位，有利于公司进一步满足血液净化治疗的临床需求，增强公司的整体竞争力。  **（三）质量大提升、生产大扩建**  公司自主研发并拥有完全自主知识产权的自动化设备，其中磁悬浮输送线、固液混合灌装等多项先进技术为首次在国内药械业应用。今年3月公司签订协议，在珠海高新区投资约15亿元建设健帆集团医疗器械产业(血液净化)项目，进一步扩充公司现有血液灌流器产能，丰富血液净化产品线，目前已完成135亩土地的购置，项目建设已启动。同时，公司拟公开发行不超过人民币10亿元的可转换公司债券，募集资金用于血液净化产品产能扩建项目、湖北健帆血液透析粉液产品生产基地项目、学术推广及营销升级项目等三个项目，进一步扩增产能，增强公司整体竞争力。  **（四）大力吸收优秀人才**  2020年上半年公司新引入各类优秀人才510余人，其中新引入营销人员约270余人。截至目前，公司总员工已超2200人，其中营销人员1100余人，研发人员200余人。  **（五）积极践行社会责任**  今年公司累计捐赠近1900万用于助力一线抗击新冠疫情工作，其中包括200万现金和689万医疗物资，以及捐款1000多万专项用于为医护人员购置特别定制的“医护人员特定传染病保险”，守护一线抗疫医护人员安危，体现了健帆“喝水不忘挖井人”的感恩之心。  **（六）拓展保险版图**  公司去年联合众惠推出的针对肾病患者的保险产品“肾爱保”凭借“带病投保+健康管理+保险保障+普惠公益”的特点，获得了“2020中国保险行业创新方舟奖”。今年8月公司再次推出两款全新保险产品：“灌爱宝、周灌宝”。灌爱宝主要为了打消患者对疗效和治疗风险的顾虑，是血液灌流治疗专属的意外津贴保险，每年只需交纳保费100-500元不等，可获保额1-5万元。周灌宝是血液灌流治疗的专属保险，相当于血液灌流治疗“次卡”，灌流治疗费用赔付可达40次/年，能为患者减轻支付压力；若发生治疗意外事故，最高可赔付10万元。公司将继续在肾病领域打造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。  **二、互动交流环节** 问题1：公司前十大股东中新进的UBS AG股东的基本情况？ 答：公司新进的第五大股东UBS AG 主要是通过大宗交易受让方式成为公司的第五大股东、流通股的第三大股东：今年5月8日，高瓴资本通过两个账户承接了公司实际控制人董凡先生通过大宗交易减持的419万股股份（除权后为796万股，占当时公司总股本1%），6月4日，高瓴资本再次承接了董凡先生通过大宗交易减持的790万股股份（占公司总股本0.99%），至此，高瓴资本通过大宗交易受让的方式共计取得公司股份1586万股，占公司总股本的1.99%，其中高瓴资本通过其在境外的瑞银账户（即第五大股东UBS AG）持有公司股份1323万股，持股比例为1.66%，其余股份则由高瓴资本的境内账户天津礼仁投资持有，而该账户未显示在公司的前十大股东中。  公司实际控制人于2019年11月发布了减持股份的预披露公告，高瓴资本对公司进行了充分的调研后，对公司的经营发展表示高度认可，并看好公司的未来发展前景，因此通过大宗交易受让方式入股了公司。 问题2：疫情对于公司肝病和肾病业务的影响如何？ 答：新冠疫情目前对公司仍有一定负面影响，因为公司的产品只能在二级及以上医院由医生、护士操作使用，而各医院的医生护士均不同程度地被调派到新冠肺炎的抗击防治中，那血液透析和灌流业务肯定受到一定影响。整体来看，对公司肾科业务的影响有限，因为血液透析和灌流对血透患者是刚需，上半年肾科业务在疫情影响下仍实现了33%以上的增长，也证明了肾科业务在疫情下的刚性需求。而疫情对肝科的影响要大很多，像北京、辽宁、新疆等地由于近期疫情反复，部分医院的传染科到现在仍未开科，没办法收治病人。即使困难重重，公司营销团队还是全力以赴推进各项工作，上半年取得了靓丽的业绩。随着国内疫情的逐渐控制，公司也有信心在下半年实现快速增长。 问题3：公司海外增速较快的原因？ 答：今年疫情对海外业绩的增长有较大的促进作用，但也离不开公司多年在海外的推广和积累。目前公司技术与产品已得到世界顶级的行业专家教授的认可，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可清除由新冠肺炎引起的炎症因子。公司的血液灌流技术已纳入摩洛哥、伊朗、泰国、印度、俄罗斯、英国、哥伦比亚、菲律宾等8个国家的新冠治疗技术应用指南。目前公司产品已经在60多个国家实现了销售，并在德国、越南、伊朗、土耳其、泰国、拉脱维亚6个国家进入医保。近几年公司在海外市场进行了很多的探索，由于疫情影响无法出国，上半年公司主要通过以线上方式推广，把搜集的海外治疗病例发送给经销商和医院的客户，通过互相学习和借鉴，也取得了不错的推广效果，预计海外市场未来会继续保持较快的增速。 问题4：公司海外市场的主要产品、推广模式和未来推广计划？ 答：公司海外销售的产品主要是重症产品HA330、HA380、DPMAS与肾病产品HA130等，两者销售收入约各占一半。公司产品在不同国家主销的种类会有一定的差异，其中重症产品主要在欧洲国家使用，肾病产品主要在东南亚国家使用。  近几年来公司在海外市场进行了很多的探索。在推广方面，公司借鉴国内成功的学术推广模式，继续坚持“高举高打”的策略，自上而下推广公司的血液灌流技术和产品。另一方面，公司未来也会将加大人力资源的投入，加强与各地经销商的合作。目前与外国经销商合作方式有两种，一种是合作模式，即公司前期对经销商进行培训后，再由当地经销商承担主要的市场开发工作；另一种则是本土化培养，公司在部分地区（如越南）则开发本土化的销售团队进行推广工作，也取得了不错的效果。  2020年将是公司海外推广的大年，未来公司海外推广将继续保持重症与肾病齐头并进的策略。公司有信心未来海外市场一直保持高速发展。 问题5：在湖北建设血液透析粉液生产基地是出于何种考虑？ 答：公司始终坚持“以客户为导向”，不断完善血液净化全产业链。公司的客户主要是尿毒症患者，透析粉液是尿毒症患者血液透析治疗中的主要产品，为进一步满足尿毒症患者的治疗需求，公司也会补齐透析粉液及其他肾科产品，完善全产业链。目前公司血液透析粉液产品主要是通过子公司天津标准生产，由于产能限制，目前仍处于“以产定销”的状态。由于血液透析粉液产品具有一定的运输半径，行业内运输半径一般是800公里以内。出于此考虑，公司在湖北黄冈投资建设了血液透析粉液生产基地，也在天津投资建设透析粉液生产基地，形成“华中+华北”的产能布局，能更好地满足客户的治疗需求，达产后预计可实现4亿元销售规模。  透析粉液产品的技术门槛不高，公司完全有能力为市场提供高质量的透析粉液产品。透析粉液的市场竞争比较激烈，但是公司具有独特的竞争优势：一方面，公司具有独特的市场推广优势——透析粉液产品的客户与公司现有客户是重叠的，公司可以利用现有的销售网络来进行推广，在销售费用方面具有很大的竞争优势。另一方面，透析粉液产品能与公司的血液灌流相关产品产生协同作用，通过为客户提供高质量的产品和完善的服务，不断增强血液净化领域客户的粘性。 问题6：肝病产品除了BS330还有哪些产品？肝病领域上半年受疫情影响程度有多大？下半年的发展展望？ 答：公司的肝病产品主要有HA330-II、血浆分离器、BS330等，上半年整体有8000多万的销售收入，其中BS330的销售收入有3300多万。BS300是公司肝病的“标志性”产品，其增长基本上代表着肝病业务的增长情况。值得强调的是，上半年公司肝病领域的增长非常不具有代表性，是今年疫情影响下的特殊情况，例如目前仍有部分医院的传染科仍未开科。随着疫情防控和医院门诊的逐渐恢复，公司对肝科的未来发展非常有信心，未来肝科业务将与肾科业务并驾齐驱。 问题7：公司将采取怎样的措施推进疗程化项目？ 答：公司于今年6月正式启动肾科的疗程化推广项目，前期已有1000余名患者接受疗程化“每周一次”的血液灌流治疗。本次疗程化项目是基于公司已取得的两个HA130的RCT研究成果来开展的，部分患者是从两个RCT研究的入组患者中直接导入到公司的疗程化项目，而这些患者的治疗效果直接可以形成示范作用，吸收更多的患者来接受每周一次的规范化治疗。公司也筛选了部分大省的大医院作为COE（即疗程化治疗卓越治疗中心），通过技术指导、真实事件研究等方案培养COE中心，由点及面，形成更大覆盖面的示范作用，从而取得更好的推广效果。公司已成立了专门推广组，并将推广指标具体落实到各个省区负责人及推广人员的考核指标中。  另一方面，公司新推出的保险产品“灌爱宝”“周灌宝”也是本次肾科疗程化项目中的有力推广工具，灌爱宝是为了打消患者对疗效和治疗风险的顾虑，患者每年只需支付不超过500元保费，若每周一次接受血液灌流治疗后基准值未下降、未达到应有治疗效果的，则可获得前期血液灌流治疗费用的赔付，最高可获赔付5万元。周灌宝相当于血液灌流治疗“次卡”，灌流治疗费用赔付可达40次/年，能为患者减轻支付压力；若发生治疗意外事故，最高可赔付10万元。公司于8月初正式推出这两款保险产品，已经在8月下旬分别实现了首单销售。公司有信心肾科“疗程化推广”项目和公司新保险产品相辅相成、会有更快速的发展。 问题8：公司销售团队的建设情况如何？ 答：2020年上半年，公司新引入210余名销售人员，同时公司对销售人员有严格的考核体系，在吸收新鲜血液加入团队的同时也保持一定的“新陈代谢”，以保持销售团队的活力。上半年公司销售人员净增加140余名，目前销售团队共有1100余人。公司将坚持深耕政策，增大人员投入，不断壮大公司肾科、肝科、重症等团队，让公司的产品救助更多的患者。 问题9：公司未来的发展规划具体是怎样的？ 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，在医疗服务方面，公司将持续关注相关机会，可以在业务上进行紧密合作，也可以在遇到好机会时进入相关医疗服务领域。第三，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，增强客户粘性。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，2019年7月成功发布了全国首个带病投保保险产品“肾爱保”、2020年8月再次推出两个新保险“灌爱宝”“周灌宝”。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。 | |
| **日期** | 2020年8月28日 | |