**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：2020-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 工银瑞信基金：赵蓓、谭冬寒、李乾宁、王君正、丁洋  国信证券：李冬雪 |
| **时间** | 2020年12月2日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长、总经理：董凡先生  董事会秘书：张明渊先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 问题一：公司产品是否纳入“集中带量采购”范围，该政策对公司经营业绩及未来盈利能力的影响是怎样的？ **答：**目前，公司的主导产品一次性血液灌流器暂未纳入各地“集中带量采购”范围，我们预判短期内公司产品也不会被纳入集中带量采购范围，主要理由如下：  根据国务院办公厅发布的《治理高值医用耗材改革方案》，目前拟纳入集中采购的医用耗材主要是具有“临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产”等四个特点的高值医用耗材, 而血液灌流器并不满足以上四个特点。第一，相比其他医用耗材，血液灌流器目前临床使用量相对来说还很小，不符合“临床用量较大、采购金额较高”这两个特点。第二，血液灌流是较为新兴的技术，还需要做大量推广工作，血液灌流在尿毒症领域的渗透率也不高。第三，目前国内取得血液灌流器注册证的企业仅7家，其中有的厂家仅有注册证尚未有销售，有的厂家出现过多次飞检停产整改，有的厂家曾出现较大规模不良反应。与健帆相比，其他厂家的销售规模不仅小，而且在吸附技术、技术水平、产品质量及安全性等方面存在一定的差距，不符合第四个“多家企业生产”的特点。综上，我们预计短期内公司产品不会被纳入带量采购范围。  远期来看，万一公司产品被纳入集采，公司产品的销量预计将大幅增加，有利于公司进一步发挥规模及成本优势，有利于公司提升销量及市场份额。长期而言将提升公司产品推广度、巩固公司市场领先地位，从而提升公司盈利规模。 问题二：DRGs对公司的影响如何？ **答：**根据《国家医疗保障疾病诊断相关分组(CHS-DRG)分组与付费技术规范》，DRG是以划分医疗服务产出为目标（同组病例医疗服务产出的期望相同），其本质上是一套“管理工具”，只有那些诊断和治疗方式对病例的资源消耗和治疗结果影响显著的病例，才适合使用DRG作为风险调整工具，较适用于急性住院病例（Acute inpatients）。不适用于以下情况，应作“除外”处理：①门诊病例；②康复病例；③需要长期住院的病例；④某些诊断相同，治疗方式相同，但资源消耗和治疗结果变异巨大病例（如精神类疾病）。  健帆灌流器的尿毒症患者多数为门诊患者，不适用DRGs。 问题三：肝病业务经营情况及未来发展计划？ **答：**由于新冠疫情的影响，2020年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。下半年以来，随着疫情防控和医院门诊的逐渐恢复，下半年公司肝科业务开始发力，整体增速不错。  公司对肝科的未来发展非常有信心，将利用公司在肾科领域20余年积累的经验复制到肝科领域，未来肝科业务将与肾科业务并驾齐驱。 问题四：公司新增的透析器、透析粉液等产品的推广计划如何？ 答：整体来讲，公司将采用“组合拳”的模式来推广透析器和透析粉液等新增产品。首先，公司具有独特的市场推广优势——透析器和透析粉液等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。其次，公司完全有信心生产出高质量的透析器和透析粉液产品，利用“高质量的产品”+“有竞争力的市场价格”来打开透析器和透析粉液等产品的市场，扩大公司业绩规模。最后，透析器和透析粉液等产品能与公司现有的血液灌流产品产生协同作用，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。 问题六：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”。  未来公司将优先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** | 无 |
| **日期** | 2020年12月2日 |