

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：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	
参与单位名称及人员姓名	中信证券：陈竹，宋硕 华泰证券：代雯、高鹏 高瓴资本、景顺长城、汇添富基金、东吴基金、交银施罗德基金、景林资产、益民基金、华泰柏瑞、民生加银、富国基金、广宇集团、华安基金、国投瑞银、中信证券、中信资管、中银资管、人保资产、嘉实基金、国寿养老、华宝基金、南方基金、长城基金、英大保险资管、石锋资产、磐沣投资、深圳前海资管等 280 余名投资者	兴业证券：徐佳熙、孙媛媛 安信证券：马帅、李奔 嘉实基金、华夏基金、东吴基金、海富通、工银瑞信、交银施罗德、亚太财险、长盛基金、宝盈基金、南方基金、中融基金、博远基金、泓德基金、太平洋资产、融通基金、人保资管、上海人寿、新华基金、平安资管、兴全基金、民生加银基金、明希资本、长城财富、禹合资管、华安资产等 100 余名投资者
时间	2021 年 4 月 1 日~2021 年 4 月 2 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、公司简要介绍 2020 经营亮点。

2020 年,在新冠疫情肆虐全球的艰难背景下,公司聚焦主营业务,仍取得了靓丽的经营业绩。2020 年公司实现营业收入 19.51 亿元,同比增长 36.24%;净利润 8.75 亿元,同比增长 53.33%;扣非后净利润 8.41 亿元,同比增长 61.10%,经营活动产生的现金流量净额 9.57 亿元,同比增长 64.10%。每股收益 1.10 元,同比增长 52.78%,并拟实施每 10 股派息 6.6 元的利润分配方案。

1、主营业务保持快速增长

肾病领域: (1) 覆盖 5700 多家医院。(2) 2020 年新发布的《血液净化标准操作规程》(征求意见稿,已送审)明确“每周 1 次 HA 树脂血液灌流器可显著提高 iPTH 和 β 2 微球蛋白的清除率,改善瘙痒症状。”(3) 上海卫健委下属机构研究表明“长期应用 HA 树脂血液灌流联合常规血液净化的患者平均可以增加 1.28 个健康调整寿命年且具有性价比”。(4) 全年线上及线下活动推广活动超 15000 余场次。(5) HA130 实现销售收入 12.73 亿,同比增长 31.43%。

肝病领域: (1) 覆盖 1,100 余家三级医院。(2) DPMAS 技术已先后被写入《非生物型人工肝治疗肝衰竭指南》、《肝衰竭诊治指南》和《肝硬化肝性脑病诊治指南》等指南。(3) 2020 年新发布的《血液净化标准操作规程》(征求意见稿,已送审)新增“双重血浆分子吸附系统(DPMAS),可用于治疗各种原因导致的肝衰竭、肝肺综合症、MODS 等”(4) 全年线上及线下活动推广活动超 1000 场次。(5) 肝病业务实现销售收入 1.84 亿,同比增长 41.48%,其中下半年实现销售收入 1.21 亿,同比增长 55.80%,

重症领域: (1) 李兰娟院士联合多名专家发布的《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》和国家卫健委发布的《新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第六版)》起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。(2) Vincent 和 Ronco 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。(3) 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。（4）血液灌流技术已纳入摩洛哥、泰国、英国、俄罗斯、伊朗、菲律宾、哥伦比亚、意大利、印度等 9 国的新冠治疗指南或推荐。（5）HA330、HA380、DX-10 分别实现销售收入为 1.36 亿、1229 万元、3556 万元，同比增长 56.16%、572.95%、409.06%。

海外市场：（1）德国牵头启动“健帆灌流器全球脓毒血症多中心临床研究”。（2）累计销往 70 多国，其中被纳入德国、越南、伊朗、土耳其、泰国、拉脱维亚、波黑 7 个国家的医保。（3）境外实现销售收入 5370 万元，同比增长 193.98%；其中下半年实现销售收入 3600 万元，同比增长 270.87%，公司海外业务增长加速。

2、生产扩建项目有序开展

目前公司在珠海、湖北黄冈、天津等地均有生产基地在投资建设中。（1）珠海总部健帆科技园可实现年产约 500 万支血液灌流器的生产能力，实现年产值 30 亿元。（2）珠海金鼎血液净化产品产能扩建项目一期建成后将形成达产年 300 万支血液灌流器和 10 万支血浆胆红素吸附器的生产能力，预计年产值 16.83 亿元。该项目已于 2020 年 7 月取得 143 亩土地，并于 2020 年 11 月 29 日正式开工建设。（2）湖北黄冈健帆血液透析粉液产品生产基地一期达产年将形成 360 万人份透析液、200 万袋透析粉 A 粉、350 万袋透析粉 B 粉、300 万公斤联机干粉和 36 万桶消毒剂的生产能力，预计年产值 2.22 亿元。该项目的建筑工程已完成竣工验收，目前正在装修及设备安装调试中。（3）天津项目目前已租赁了新的厂地，正在有序推进产能扩充的相关工作。（4）2020 年 11 月，公司签署投资协议，拟投资约 3.1 亿元建设生物材料项目，并于 2021 年 2 月取得约 58 亩的土地使用权。

3、研发成果丰硕

报告期内，公司研发投入 8,075.93 万元，同比增加 17.98%，占公司营业总收入的 4.14%。2020 年度公司新增 3 个新产品 III 类注册证：

Future F20 血液净化设备、一次性使用动静脉穿刺针、血液透析浓缩液；2021 年初公司再新增 1 个新产品注册证：一次性使用血液透析管路。截至目前，公司共有 14 个医疗器械产品注册证，其中 13 个为 III 类注册证，1 个为 I 类注册证。拥有累计授权专利 218 项，其中发明专利 47 项（包括 2 项美国/境外专利）。2020 年 10 月，公司“新型生物相容性高效吸附材料制备技术及其在血液净化中的应用”项目获评“第十届中国技术市场协会金桥奖之项目类二等奖”，这是公司继“国家科技进步二等奖”后，再次获得的国家级重磅奖项，是对健帆持续提升科技创新实力的充分肯定。

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。2020 年公司新引入 670 余名优秀人才，目前有 2200 余名员工，其中营销人员 1100 余人，研发人员 340 余人。

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。2021 年 1 月，公司实施了新一期的限制性股票激励计划，向 488 名员工合计授予 749.10 万股限制性股票，占公司当前总股本的 0.94%。至此，公司自 2016 年上市以来已累计实施了 5 次激励计划，累计授予权益数量占当时总股本比例合计为 5.48%。截至目前尚在有效期内的权益数量合计 2400 万股，占公司总股本的 3.00%；累计激励员工 1600 人次、覆盖目前员工 1000 余人，覆盖率近 50%，充分彰显了公司“以奋斗者为本”的人才理念。

5、积极践行社会责任

为助力国家抗击新型冠状病毒肺炎疫情，2020 年公司合计捐赠价值超过 2000 万元的现金、医疗物资及医护人员专项定制保险产品，包括 200 万元现金、价值 885 万元医疗物资（包括 HA380 血液灌流器、DPMAS 人工肝技术及 DX-10 血液净化机等血液净化设备、耗材），以及携员工共同捐款 1000 多万元（其中公司捐款 784 万元）为抗疫一线医护人员配置了特别定制的“医护人员特定传染病保险”，体现了公司“喝水不忘挖井人”的感恩之心。

二、互动交流环节

问题 1：疫情对于公司的影响如何？

答：整体来说，2020 年的新冠疫情对公司的经营带来了诸多的不利影响，因此公司在这样的背景下仍实现业绩高增长实属不易。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，而去年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就受到了很大的影响。公司 2020 年业绩最终实现了比上一年更快的增长，也证实了尿毒症患者对公司产品的刚需特性。同时，去年上半年由于新冠疫情对传染科的影响非常大，进而也影响了公司肝科业务的正常开展。疫情对公司海外的推广是有一定促进作用的，但目前公司海外销售规模还很小，2020 全年销售收入 5300 万左右，因此对公司整体业绩的促进作用有限。

在这样的艰难形势下，公司营销团队还是全力以赴推进各项工作，全员奋力拼搏，使得公司经受住了疫情的考验。这其中最核心的因素还是人，包括公司优秀的管理团队、领导者、员工等。有这样一支优秀的团队，公司经受住了本次新冠疫情的考验，也更有信心迎接未来任何的不确定性。

问题 2：公司对经销商的考核和管理是怎样的？

答：公司主要的销售模式是经销商买断制，公司坚信要通过自建团队来推广公司原研原创的技术和产品，而经销商主要是在产品配送、资金回笼等方面具有优势。因此公司自产品上市之初，就通过自建团队进行学术推广，承担血液灌流知识的普及教育，指导操作、培训医护，收集整理患者的反馈以供公司内部改进优化产品及研发新产品等工作，这些都不能依赖经销商去做，而是要靠公司自身的团队去做精做细。经过近二十年的积累，公司已打造出一支优秀的、基本覆盖全国的学术推广团队，这也是公司的核心竞争力之一。对经销商的考核，最重要的是要“及时将公司产品流通到所需之地”，公司与经销商是各取所长、合作共赢的模式。

问题 3：公司海外增速较快的原因？

答：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。疫情之年，公司海外团队采取各种创新性、科学性措施，通过拓展海外销售渠道、标杆国家建设、专家建设、本土化市场建设等，使公司产品在海外市场得到更迅速的推广和普及，打开了公司产品在多种疾病引发的危重症领域的应用空间。公司血液吸附技术先后被摩洛哥、泰国、英国、俄罗斯、伊朗、菲律宾、哥伦比亚、意大利、印度 9 个国家纳入不同级别卫生机构的新冠治疗指南或推荐。截至目前，公司产品实现了海外 70 多个国家的销售，并被纳入德国、越南、伊朗、土耳其、泰国、拉脱维亚、波黑 7 个国家的医保。

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 HA330、HA380、DPMAS 与肾病产品 HA130 等，重症产品占比超过一半，其次主要是肾病产品。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，积累了一定的经验。2021 年，公司制定了海外“新五年计划”，一方面，先优先在重点国家建设本土化推广团队，借鉴国内成功的学术推广经验来推广公司的血液灌流技术和产品。另一方面，继续保持与各地经销商的合作，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。

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：公司怎么看待市场的潜在竞争者？

答：第一，公司是欢迎并且拥抱竞争的。树脂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 5800 家医院，全国有近 1100 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；在市场服务上不断做精做细，得到医生患者的多方好评；在品牌建设上，通过学术推广普及产品，公司的血液灌流技术和产品已经得到中国的院士到世界的泰斗的认可和推荐，公司已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 6：公司怎么看待集采的风险？

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。

2020 年疫情之年，是极为特殊的一年。公司并非受益于疫情的医疗企业，但仍经受住了疫情的考验，逆势实现高速增长。我们总结其中最核心的因素是人，是有优秀管理能力、有长远眼光的管理团队、以及奋斗拼搏的数千名员工，让公司得以“穿越疫情”。经历本次疫情的挑战，我们也更有信心能够穿越未来的任何不确定性，渡过短暂的困难以后，将是一个不可阻挡的更广阔的新天地。

问题 7：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，但不追求公司自身控制或拥有相关服务机构，而更多的考虑与第三方在业务上进行紧密合作，为患者提供相关医疗

	<p>服务。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”。未来公司将持续加大保险产品在肾病领域全产业链中的驱动力，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。同时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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单	无
日期	2021年4月6日