

证券代码：300529
债券代码：123117

证券简称：健帆生物
债券简称：健帆转债

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：2021-003

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	安信证券：马帅、李奔 招商基金、易方达基金、南方基金、华夏基金、嘉实基金、宝盈基金、融通基金、富国基金、摩根华鑫基金、大成基金、工银瑞信、交银施罗德、华宝基金、西部利得基金、国投瑞银、兴业证券、平安资管、上海高毅资管、上海复杉投资、中银基金、中国人寿、海保人寿等 127 名投资者	国泰君安：丁丹、赵峻峰 中欧基金、汇添富基金、南方基金、凯石基金、中加基金、东吴基金、招商基金、融通基金、长盛基金、博时基金、永赢基金、申万菱信基金、信达澳银基金、淡水泉投资、北京浦来德资管、北京鸿道投资、深圳前海锐意资管、BlackRock Inc.、Yunqi Capital Limited 等 75 名投资者
时间	2021 年 8 月 4 日~2021 年 8 月 5 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 2021 年上半年的主要经营亮点 2021 年上半年，公司实现营业收入 11.88 亿，同比增长 36.63%；净利润 6.2 亿，同比增长 40.74%；扣非后净利润 5.85 亿，同比增长 40.28%，经营活动产生的现金流量净额 4.92 亿，同比增长 44.88%；每股收益 0.78 元，同比增长 41.82% 。 1、主营业务保持快速增长 尿毒症领域： （1）目前已覆盖全国超过 5,800 余家医院。上半年公司开展的推广活动超 4500 余场次。 （2）2021 年 4 月，《健帆 HA 树脂血液灌流的卫生经济学研究》在上海正式结题，并于 2021 年 7 月正式在《Annals of Translational Medicine》杂志发表论文《中国终末期肾病成人患者血液透析联合血液灌流与单纯血液透析的成本-效果分析》，研究发现对于有需要的病人，在其原血液净化治疗的同时，增加长期规范的健帆 HA130 血液灌流治疗具有经济性，可以延长患者寿命 2.87 年。该研究是血液灌流领域首个卫生经济学研究，可为临床医生实践和政府决策提供有力支撑证据。 （3）公司加强了对尿毒症领域新规格产品：HA100、HA150、KHA80、KHA200 的推广，并在近 300 家医院实现新规则产品的使用，取得良好开局。 （4）2021 年上半年，尿毒症领域系列产品（HA130、HA80、HA100、HA150、KHA80、KHA200）共实现销售收入 7.95 亿，同比增长 25.61%，占公司主营业务收入的比重为 67%。 肝病领域： （1）已覆盖 1,200 余家医院，开展的学术活动推广活动超 1200 余场次。 （2）2021 年 3 月，公司与中国肝炎防治基金会签署战略合作协议，7 月基于该战略合作协议，启动中国肝衰竭血液净化诊疗项目（即‘远航项目’）”，公司捐款 500 万元用于推动各项目的开展。远航项目
----------------------	--

	旨在通过研究肝衰竭血液净化技术并梳理形成《技术流程》，切实提高临床医生肝衰竭血液净化技术水平，更多更好地服务患者，提高治愈率、降低死亡率。 (3)2021 年 6 月，人工肝“一市一中心”项目新增 53 家授牌医院，至此共有 191 家医院参与人工肝“一市一中心”项目。 (4) 人工肝相关产品（一次性使用血浆胆红素吸附器(BS330)、一次性使用血液灌流器 HA330-II、血浆分离器）共实现销售收入 1.19 亿，同比增长 90.97%，占公司主营业务收入的 10%。 危重症领域： (1) 基于危重症市场空间大，公司加大在危重症领域的投入和布局，今年初开始组建专门的重症营销推广团队，组建迅速，目前团队已超 100 人，产品覆盖超 710 家医院，开展推广活动超 500 场次。 (2) 公司于 2021 年 7 月新取得注册证的细胞因子吸附柱产品，填补了国内细胞因子清除类血液净化产品的空白，为脓毒症患者提供了新的治疗手段，也为公司重症领域的发展提供利器。 (3) 3 月由中国医师协会体外生命支持专业委员会牵头、健帆生物支持的“吸附型体外生命支持技术示范中心”项目正式启动，旨在以示范中心标准化的处方和规范化的操作，规范诊治和操作流程，推动吸附型体外生命支持技术的应用和普及。现已有 12 家医院于 2021 年 7 月成为首批被正式授牌的“吸附型体外生命支持技术示范中心”。 (4) 2021 年 6 月，广东省人民医院发表了对健帆 HA380 血液灌流器在心外科应用的 SCI 文章《血液灌流对成人体外循环中炎症反应的影响》，研究指出：HA380 血液灌流能有效降低体外循环患者全身炎症反应，促进术后恢复。 (5) 国内应用于危重症领域的 HA330 和 HA380 实现销售收入 6,570 万元，同比增长 50%，占公司主营业务收入的 5.54%；其中 HA380 实现销售收入 1,817.41 万元，同比增长 1157.88%。 海外市场领域： (1) 累计销往海外 78 个国家，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。 (2) 2021 年 6 月，公司与 6 位全球顶尖的临床研究和重症监护医学专家达成合作，共同成立多脏器支持疗法（MOST）海外专家委员会，旨在集聚国际顶尖力量深入研究血液吸附疗法，为医学界多脏器支持疗法的全球临床应用提供更多循证证据和新的解决方案，将极大地助力公司原研原创的全血灌流吸附技术在海外的推广和普及。 (3) 境外实现销售收入 5,908 万元，同比增长 233.73%，占公司主营业务收入的比重为 4.98%，海外业务增长提速。 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) 珠海金鼎血液净化产品产能扩建项目于 2020 年 7 月取得约 138 亩土地，并于 2020 年 11 月正式开工建设，目前相关建设工作进展良好。(2) 湖北黄冈健帆血液透析粉液产品生产基地已于 2021 年 7 月正式启动试产工作，为后续的正式投产提供有力保障。(3) 天津项目目前已开始生产，有效扩充了公司透析粉液产能。(4) 公司在珠海高栏港建设的生物材料项目于 2020 年 11 月签署投资协议，投资金额约 3.1 亿元。该项目于 2021 年 2 月取得约 58 亩的土地使用权，目前相关工作有序推进中。 3、持续加大研发投入 (1) 报告期内，公司研发投入 5,116.73 万元，同比增加 65.62%，占公司营业总收入的 4.31% (2) 2021 年新增 4 个新产品注册证：细胞因子吸附柱、一次性使用血液透析管路、红外线治疗仪 YH01、红外线治疗仪 YH02。截至目前，公司共有 17 个医疗器械产品注册证，其中 14 个为 III 类注册证，2 个为 II 类注册证，1 个为 I 类注册证。 (3) 2021 年公司获得授权 5 项发明，12 个实用新型，5 个外观设计，新申请专利 6 项。截止报告期末，公司及控股子公司拥有累计授权专利 221 项，其中发明专利 50 项（包括 2 项美国/境外专利）。 4、人才队伍壮大
--	--

	(1) 2021 年上半年公司新引入各类优秀人才 700 余人。目前公司总员工已近 2700 人，其中营销人员 1200 余人，研发人员 540 余人。 (2) 2021 年 1 月，公司新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%。 (3) 已累计实施了 5 次激励计划，累计授予的权益数量占比 5.48%；累计激励员工 1600 人次、目前覆盖员工 1000 余人，覆盖率超 37%，充分彰显了公司“以奋斗者为本”的人才理念。 二、互动交流环节 问题一：公司怎样看待湖南衡阳 2021 年 5 月的集采？ 答：公司放弃了湖南衡阳 2021 年 5 月的地方集采投标。公司在 2020 年度血液灌流器的销量已超 360 万只，衡阳市本次集采的灌流器数量仅为 8000 支/年，且需要在 2 家中标企业之间分配，因此衡阳本次地方集采对公司影响很小。公司将继续专心做好产品和服务，持续加大研发力度，坚持以质取胜，为患者提供优质产品和服务。 问题二：公司如何应对集采风险？ 答：我们预判短期内公司产品不会被纳入全国性集中带量采购范围，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，而公司产品血液灌流器基本上不满足以上四个特点。 (1) 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。(2) 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。(3) 目前国内取得血液灌流器注册证的企业约 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相对较小，且在保质保量生产经营方面的经验不及
--	--

	健帆丰富，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全国性带量采购范围。 长远看，公司在战略和战术层面也在积极应对集采风险： 在战术层面，公司近几年在重型肝病、危重症、海外市场等领域持续发力，不断提高业务占比。2021 年上半年，肝病占比已经超过 10%，危重症占比超 5.5%，海外市场占比约 5%，肝病、重症及海外的业务比重都保持上升趋势。尿毒症相关产品的占比为 67%，业务比重持续下降。同时，今年上半年公司在尿毒症领域已陆续推出 4 个新规格产品，并且新品已新进入了 300 余家医院，都可以分散风险。 在战略层面，万一公司产品被纳入全国性集采，价格下调，我们认为使用血液灌流器的患者会极大增加，使用频率也会提高，比如从每个月一次提高到每周一次。公司产品已有 3 个重磅研究支撑：（1）两个针对健帆 HA130 的 RCT 研究均已发布研究结果，都指出规范化的血液灌流对尿毒症患者有更好的治疗效果、推荐每周一次的血液灌流治疗频率、甚至延长患者生命等。（2）今年 7 月在境外杂志发表的卫生经济学研究更有重要意义，直接指出了使用健帆 HA130 血液灌流治疗具有经济性，可以延长患者寿命。这些都将对患者的治疗产生重要的影响。长远来看，随着推广深入人心，让患者真正知道灌流的好处，同时价格又有下降，以价换量就是必然的结果，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。 问题三：公司今年第二季度的营业收入增速略有放缓，原因是什么？公司如何看待未来业绩的增长？ 答：1、从公司经营的角度看，我们不会精确地去细分每一个季度的增速，而是至少从一年的时间区间来考虑公司的经营增长。 2、今年年初公司在整体发展战略上有所调整，加大了在重型肝病、危重症、海外市场的拓展，以及尿毒症领域的新规格产品的推广
--	---

	等，这些调整都涉及大量的工作和精力，因此对第二季度这单一季度的营收增速有一定影响。今年上半年这些前期的战略调整工作已取得良好的开局：肝病领域营业收入占比已超过公司主营收入的 10%，业务比重不断提升；危重症方向快速组建了 100 余人的推广团队，并且产品实现在 700 多家医院销售和使用；尿毒症的新规格产品也实现了在 300 多家医院的销售。这些战略调整已经取得了重要的进展，对公司未来的发展是很有意义的。 3、一定要分析原因的话，主要因为去年二季度本身就有“不正常”的扩大。一方面，由于疫情影响去年一季度物流受阻，很多商家的库存都消耗的差不多，因此在第二季度物流逐渐恢复之后出现商家补货的情况。另一方面，由于去年一季度大量医生护士资源被抽调去支援疫情，血透患者在一季度没有得到正常的治疗，也在二季度去将治疗补上。各种综合因素造成去年的二季度有“被放大”的增长。 4、从全年来看，我们对完成公司历次股权激励计划设置的业绩考核指标还是非常有信心的，公司也会上下齐心努力去完成目标。 问题四：公司在尿毒症领域的新品与原有 HA130 的主要差异是什么？公司对新品的未来定位是怎样的？ 答：新型号产品是对公司尿毒症领域的产品结构的优化，可以满足不同患者的差异化治疗需求。今年上半年，公司加大对尿毒症领域的新规格产品：HA100、HA150、KHA80、KHA200 的推广。KHA 系列（KHA80 和 KHA200）与 HA 系列相比，是专用于尿毒症的产品，在各性能方面更优，适合对治疗有更高要求的患者。HA 系列（HA100、HA150、HA80、HA130），不同规格的产品装量不同则适用不同体重患者，且适用于不同的并发症，因此是为了满足差异化的临床治疗需求而不断补足的产品。这些产品之间是一种替代关系，每一次治疗患者使用了新型号产品就不用原来的 HA130。 我们希望未来公司在尿毒症领域的新品规产品“百花齐放”，临床上根据病人不同的情况来选择性使用某总规格型号的产品，优化公司尿毒症领域的产品结构，大势上也可以分散集采风险。
--	---

	问题五：血液净化标准操作规程在终端对医生的指导作用和约束作用到底有多大？ 答：血液净化标准操作规程（SOP）是由国家卫健委发布的，因此对医院的规范和管理是官方刚性的要求，比如每一个建立血液透析室的医疗机构必须按照 SOP 的标准去做，比如透析室多少个床位必须要配备多少医生和护士、血液净化各种操作流程等等方面都有严格的要求。因此在《血液净化标准操作规程（2020 版）（征求意见稿）》中新增的“第十八章 血液灌流”中明确提及“每周 1 次 HA 树脂血液灌流器与血液透析器串联治疗 2h，可显著提高维持性血液透析患者的血清 iPTH 和 β_2 微球蛋白的清除率，改善瘙痒症状。”，其影响和意义是非常大的。 问题六：重症领域的市场空间有多大？公司在危重症领域的发展规划是怎样的？ 答：危重症是血液灌流治疗可以大展身手的领域。国际上对危重症采用血液净化方式也是一直以来被认可的。除了手术、药物以外的第三种疗法就是血液净化。 血液净化分为面向慢病和危重症。慢病主要指的是肾病的、尿毒症的维持性治疗，后来我们的血液灌流治疗也纳入其中，能够减少各种并发症。在危重症方向，去年由于新冠疫情李兰娟院士在武汉使用人工肝 DPMAS 技术救治危重型新冠患者，血液灌流在危重症领域的推广得到了很好的推广效果。但是今年公司产品目前用在新冠救治中的极少（因为国内危重型新冠患者数量已经很少），疫情总会过去，但是公司产品在危重症领域的应用已经取得良好开局，如 HA380、HA330 已在各医院的心外科、ICU 科室中打开局面。脓毒症是危重症领域的一个适应症之一，市场空间也非常大。今年 7 月新取得注册证的细胞因子吸附柱，是用于治疗脓毒症的产品，填补了国内细胞因子清除类血液净化产品的空白，也是公司危重症领域推广的新利器。 未来，我们对重症方向的扩张保持乐观态度，预计可以形成重症
--	--

	和慢病“两翼齐飞”的局面。 问题七：上半年有机构减持公司股票，公司怎么看？ 答：机构对公司股票的买卖是处于机构自身的综合考虑，是正常的资本市场投资行为。我们将继续专注于公司经营，做好公司业绩，这对公司来说是最核心最根本的事情。 问题八：公司在新产品开发方面的计划？ 答：首先，血液灌流器并不是一个单一的产品，而是一种平台技术。针对尿毒症、肝病、脓毒血症、红斑狼疮等不同的病症，公司研发出不同的产品 HA 系列、KHA 系列、BS 系列、CA 系列、DNA 免疫吸附柱等等，在这些系列的基础上，面向不同的疾病或适应症又有几十种不同的规格、型号。其次，公司也在持续在做大量的研发工作，血液灌流技术我们还可以开发出更多的产品治疗更多的疾病，还有足够大的空间。 问题九：上半年公司海外市场保持了快速增长，主要驱动原因是什么？海外市场的未来发展规划是怎样的？ 答：1、最核心的原因是公司产品有效性和安全性。 2、去年由于新冠疫情公司产品在境外的知名度也有大的提升，得到了国外行业专家和泰斗的认可，公司血液吸附技术也先后被摩洛哥、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。 3、公司不断加大在海外的投入，包括今年 6 月与 6 位全球顶尖的临床研究和重症监护医学专家共同成立了多脏器支持疗法（MOST）海外专家委员会等，线上举办几百场推广活动、借助境外的本地经销商力量等综合因素。 4、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。
--	---

	问题十：公司怎么看待市场竞争？ 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，公司的产品覆盖了全国 5900 家医院，有遍布全国的学术推广人员，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。 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	2021 年 8 月 6 日