

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：2021-005

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	广发证券：罗佳荣、漆经纬 博时基金、华泰柏瑞、兴业基金、华夏基金、长城基金、工银瑞信、招商证券、东吴基金、中信证券、华泰证券、长江证券、中国人寿、Goldman Sachs Assets Management (HK) Ltd、ICBC Asset Management (Global) Company Limited 等 60 名投资者
时间	2021 年 8 月 12 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	问题一：公司肾病产品在医院的使用规模和渗透率是一个怎样的增长过程？ 答：首先，血透患者的人数基本每年保持 10%左右的增速，主要是随着国家医保条件和治疗技术的进步，尿毒症患者可以得到更充分、更好的治疗，其生存期也越来越长。其次，目前血液灌流的渗透率还是比较低的，主要是受到区域经济、医生和患者的接受程度差异等多因素影响。公司肾病产品线目前已覆盖 5800 多家医院，其中使

	用量大的有年用量超过一万支的，最少的可能一年也就几十支。不同医院的使用情况不平衡的情况不止在全国范围内普遍存在，甚至在同 一个省或者同一个城市的不同区之间也存在这样的差异。 整体来看，我们判断目前血液灌流在血透患者中的渗透率并不算高，且使用频次也不高，尿毒症领域还有很大的市场空间。 问题二：未来海外市场发展规划及产品结构是怎样的？ 答：与国内不同，目前公司海外销售的产品主要是重症产品，其次是肾病产品。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，预计未来海外市场重症产品和肾病产品的体量相当。 问题三：海外市场有没有类似的竞争者？ 答：1、在危重症方面，海外国家比国内更早使用血液净化的方式来治疗危重症，也非常认可使用血液净化技术来治疗危重症。2、目前意大利、德国、美国都有一些吸附产品，只是这些产品绝大多数的技术原理都是血浆吸附，治疗需要使用的治疗设备、操作都比较复杂，治疗费用比较高昂，所以临床使用中的患者大多是病情非常危急、且有一定经济能力的。而公司的全血树脂灌流是中国原研原创的技术，全血灌流操作简便，且更具有经济性。 问题四：今年 6 月公司与国际上 6 位顶尖医学专家联合成立多脏器支持疗法（MOST）海外专家委员会，公司是如何赢得这 6 位国际顶级专家的认可的？ 答：公司凭借原研原创的全血树脂灌流技术赢得这 6 位国际专家的先后认可。医疗技术的颠覆性进步和改进是非常难的，在某一领域可能长时期内都没有大的技术进步。2019 年国际重症联盟主席 Vincent 教授和国际肾病研究院主席 Ronco 教授都先后到公司现场参观、考察，也有将公司各个型号的灌流器产品带回进行安全性、有效性等多方面的检测，得到满意结果后才充分认可公司的全血树脂灌流技术和产品，后续陆续在国际知名杂志等发表公司血液灌流技术相关
--	---

	的论文，公司的血液灌流技术进一步在国际上得到推广，也得到越来越多国际上专家的认可。 问题五：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 万支，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。截至目前，公司产品在湖南衡阳各医院仍在正常销售及使用，并未受到影响。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。 问题六：公司如何看待集采风险？将采取何种措施应对？ 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。 问题七：公司如何看待单季度增速的放缓？公司对未来业绩增长态势如看待？采取何种措施促进肾科业务的增长？ 答：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。从半年来看，今年上半年公司整体实现营业收入同比增长 36.63%、净利润同比增长 40.74%，整体来看已是非常不错的表现。 从整体来看，我们将公司股权激励可行权的业绩指标作为公司业绩增长的最低指标，股权激励关于公司大部分员工的切身利益，所以公司也会上下齐心努力去实现这个目标，我们对全年目标的实现也是非常有信心。 目标的实现关键在于人，在于团队。下一步公司将加强对肾科领域的投入和人员激励机制的完善，多维度促进肾科业务的增长，不要
--	--

	过度关注单个季度的放缓，从全年整体来看，我们有信心实现快速的增长。 问题八：公司在不同病症领域的发展规划是怎样的？ 答：我们预计公司未来能形成慢病和危重症“两翼齐飞”的发展局面。慢病方面，经过 20 多年发展，公司产品在尿毒症领域已经发展到一定体量，下一个非常重要的方向是危重症领域。 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。目前我国 ICU 患者中脓毒症的发病率、病死率都非常高，脓毒症市场的发展空间还是非常大的。今年 7 月公司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。 海外市场也会是公司下一个发力的方向。近几年公司不断加大在海外的投入，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，8 月公司新聘了一位副总经理 Caroline Xiaokui Jin，主要负责公司国际营销推广、代理合作、投资并购等。Caroline Jin 是美籍华人，有 25 年的国际医疗行业经验，其中在百特公司全球重症事业部有 8 年的行业经验，具备丰富的国际危重症行业的经验和资源，对公司海外市场的拓展是“如虎添翼”。 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 16 日