

证券代码：002004

证券简称：华邦健康

华邦生命健康股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210927

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、中信证券、中金财富证券、华融证券、招商资管、南方基金、大成基金、重阳资本、德睿恒丰资产、勤道资本、瑞瀚资产、锦臻资产、安和投资、固禾资本、前行科创、新财富
时间	2021年9月27日 13:30-15:00
地点	线上：腾讯会议 线下：深圳全景网路演中心（深圳市福田区深业上城 T2 栋 18 层）
上市公司接待人员姓名	华邦健康董事兼董秘：彭云辉 华邦健康董办主任：胡菁菁 凯盛新材董秘：杨善国 凯盛新材副总经理：孙庆民
投资者关系活动内容介绍	<p><b>一、华邦健康介绍</b></p> <p>华邦生命健康股份有限公司成立于 1992 年，是国内皮肤临床用药及皮肤健康领域龙头企业，2004 年在深交所挂牌上市。经过近 30 年的耕耘，公司目前形成了以大健康产业为主要发展方向，业务范围涵盖医药、医疗、农化、新材料、旅游等领域的发展格局。公司目前是中国领先的临床皮肤药物服务商、农药龙头企业、精细化工中间体和新材料领域的行业领军者。</p> <p>公司总部位于国家级开发区重庆两江新区，在重庆、四川、北</p>

京、浙江等十多个省市，以及美国、德国、瑞士等海外国家拥有参控股公司百余家，全球雇员超过 11000 人，产品销往全球 58 个国家和地区。公司目前控股 2 家上市公司凯盛新材和丽江股份，2 家新三板挂牌企业颖泰生物和秦岭旅游。

医药方面，公司秉承“兴华夏之邦，筑健康长城”的经营理念，重视产品研发和技术创新，药品治疗领域涵盖皮肤、结核、呼吸、抗感染、肿瘤、眼科等，公司目前拥有一类新药 2 个，首仿产品 20 余个，通过一致性评价药品 13 个，多个产品列入国家重点新产品计划，已获得专利授权 130 余项，多项生产工艺及技术在国内处于领先地位。

医疗方面，公司主要以收购、新设、参股等方式运营综合医疗机构和专科医疗机构，以及从事医疗配套供应链服务。目前公司运营中的医疗机构有重庆北部宽仁医院、北京华生康复医院、德国莱茵康复医院、瑞士巴拉塞尔生物诊疗中心。

医美方面，玛恩皮肤是以皮肤健康管理为特色的轻医美连锁品牌，在全国共开设 30 余家连锁机构，其业务涵盖斑、疤、痘、印、坑等皮肤治疗，以及美白抗衰、敏感肌护理、年轻化、微整形、注射美容等医疗美容服务，定位为“专业的私人皮肤医生”，可以满足全年龄段客户皮肤管理需求。

未来，公司将坚持以医药大健康为核心，逐步完善集原料药、制剂、药妆、医美和医疗服务为一体的全产业链发展模式，致力于将“华邦”打造成为中国皮肤健康第一品牌。

## 二、凯盛新材介绍

山东凯盛新材料股份有限公司成立于 2005 年 12 月，是一家主要从事精细化工产品 & 新型高分子材料的研发、生产和销售的国家高新技术企业，是全球知名的氯化亚砷及芳纶聚合单体生产企业。凯盛新材主要产品包括氯化亚砷、高纯度芳纶聚合单体（间/对苯二甲酰氯）、对硝基苯甲酰氯、2-丙氧基氯乙烷（氯醚）、聚醚酮酮等，

建立了以氯、硫基础化工原料为起点，逐步延伸至精细化工中间体氯化亚砷、进一步延伸到高性能芳纶纤维的聚合单体间/对苯二甲酰氯、对硝基苯甲酰氯等，再到高性能高分子材料聚醚酮酮（PEKK）及其相关功能性产品的立体产业链结构。

凯盛新材的产品广泛应用于高性能纤维、高分子新材料、农药、医药、食品添加剂、锂电池等行业。其中，核心产品氯化亚砷主要运用于三氯蔗糖等食品添加剂行业、锂电池制造以及间/对苯二甲酰氯等芳纶原材料生产。凯盛的产品深受客户的认可，销售市场遍布中国大陆、日本、韩国和美国等国家和地区。

近年来，凯盛新材先后主导或参与起草了《工业氯化亚砷》、《工业用间苯二甲酰氯》、《工业用对苯二甲酰氯》等多项行业标准。截至目前，公司已获得专利 136 件，其中，已获得发明专利 83 件。

凯盛新材近 5 年收入稳步增长，营收复合增长率为 19.57%，归母净利润复合增长率为 28.83%，稳居行业前列。即使在疫情冲击下，凯盛 2020 年的归母净利润仍然实现了 17% 的高增长，盈利能力稳健，抗风险能力出众。

氯化亚砷：凯盛新材总产能为 12 万吨，是全球最大的氯化亚砷生产基地。

芳纶单体：凯盛新材芳纶单体的产能是 1.48 万吨/年，募投项目完成之后会增加 2 万吨产能，从而达到世界领先水平。

聚醚酮酮：PEKK 主要用于航空航天、国防军工和增材制造 3D 打印等高精尖领域。

### 三、投资者互动交流

1、你好，请问华邦健康于 2011 年换股吸收合并颖泰生物，2014 年收购了凯盛新材，都取得了良好的成果，然而并购产生的商誉仍然超过 30 亿元，不考虑这两个收购，其他商誉金额合计是多少，有无已经计提减值的部分？

答：截止 2021 年 6 月底，公司商誉为 34.7 亿元，占总资产比

例为 11.9%。公司商誉主要来自于收购颖泰生物、山东福尔、凯盛新材、百盛药业、瑞士生物、丽江股份等公司时支付的溢价。公司每年均会进行商誉减值测试，目前除瑞士生物出现减值迹象已计提减值外，其余收购公司经营状况良好，不存在任何减值迹象。

其中：（1）收购颖泰生物产生商誉 8.2 亿元，收购山东福尔产生商誉 3.4 亿元；二者收购完成后，公司已将山东福尔划归为颖泰生物的一级子公司，目前颖泰生物是精选层挂牌企业，在国家宣布设立北交所的背景下，后续可能平移至北交所成为上市公司，其生产经营情况稳定，业绩持续增长，2020 年全年实现营收 62.2 亿元，净利润 3.14 亿元，不存在风险。（2）收购凯盛新材产生商誉 2.56 亿元，2020 年全年实现营收 6.24 亿元，净利润 1.6 亿元，目前已分拆成为创业板上市公司，不存在风险。（3）百盛药业去年被拆分成百盛药业和新马药业；其中百盛药业商誉约为 4 亿元，从事代理销售业务，虽然“两票制”等政策对医药代理形成了一定冲击，但公司已采取强有力措施进行应对，相关减值测试也表明，百盛药业不存在减值风险；新马药业商誉为 8 亿多元，其主要从事医药生产业务，2020 年实现营收 4.86 亿元，净利润 7372 万元，经营稳定，不存在风险。（4）丽江股份是 A 股上市公司，其商誉为 2.64 亿元，在 2020 年受到疫情影响最严重的情况下，丽江股份也未出现亏损，其全年实现营收 4.3 亿元，实现净利润 7586 万元；后续，随着疫情逐步缓解和旅游消费的复苏，丽江股份的生产经营情况将得到进一步改善。因此，从总体来看，公司商誉风险可控。

## 2、请问华邦健康旗下医院的经营情况如何？

围绕“大健康”发展战略，公司目前已在综合医疗、康复治疗、医美等领域进行布局，共有 1 家综合性医院和 4 家专科医院，后续公司将进一步夯实基础，努力提升各医院的医疗水平和服务质量，做好品牌建设，积极拓展业务范围，推动海内外医院更好发挥联动效应，最终实现经营业绩稳健增长。

(1) 宽仁医院：集医教研于一体的国家三级综合医院，于 2020 年 4 月正式开业，截止今年 6 月底，共开设临床科室及平台科室 30 多个，共有职工 770 余人。经营数据方面，宽仁医院上半年累计实现营业收入约 1.2 亿元，环比增幅为 75%，业绩保持持续快速增长。上半年月均门急诊量达 1.5 万人次，环比上升 114%，上半年住院量和手术量分别环比上涨 76.5%和 99.8%，诊疗人数持续攀升。床位方面，宽仁医院现阶段共开放床位 600 张，床位利用率约为 50%-60%。后续随着部分科室的扩张以及病患人群的增加，医院预计将在明年上半年新增 300-400 张床位数，以满足医疗需求。按现有增长趋势，预计未来三年宽仁医院将累计实现营业收入 18 亿元。

(2) 华生康复医院：三级康复专科医院，2021 年 5 月开业，批复床位 300 张。医院秉持“临床康复一体化”学科建设发展理念，重点打造康复临床科室和康复治疗科室，其中康复临床科室集合了运动康复、神经康复、骨与关节康复、心肺康复、儿童康复、老年康复等多个优势学科；同时，开设了内科、外科、妇科、儿科、眼科、耳鼻喉科、皮肤科、口腔科、中医科等门诊科室。

(3) 玛恩皮肤医院（连锁）：成立于 2016 年，以皮肤健康管理为特色，目前拥有 1 家总部旗舰店和 30 余家连锁机构。玛恩皮肤在中心城市设立的门诊部，2-3 年左右盈利，成熟后每年可实现 3000 万元营收。在地级市的设立诊所，1 年左右盈利，成熟后每年可实现 1000 万元营收。

(4) 德国莱茵康复医院：成立至今超过 50 年，设有 270 张床位。专注于骨科、内科、运动伤害和静脉疾病等领域的康复治疗。

(5) 瑞士巴拉塞尔生物诊疗中心：成立于 1958 年，是生物治疗领域欧洲第一家规模最大、知名度最高、技术体系最成熟的综合性生物治疗机构。其权威学科是治疗各类肿瘤、慢性疾病和抗衰老。

3、公司是否考虑再新设医院？

答：(1) 民营企业目前开办三甲综合医院的门槛较高，一方面

需要投入大量的人力物力和资金以及申请资质，另一方面还需要医生团队和较高的医疗技术水平，而这些都需要政策和时机的配合，比如宽仁医院在筹备过程中就遇到了部队医院军改，所以接受了大量三甲医院的退役军医，从而充实了医生队伍，但是这种情况现在很难再复制，也就导致新开医院难以匹配到足够的医生、以及难以达到较好的医疗水平。

(2) 此外，公司医疗业务的发展规划，并不局限于基础医疗业务，而是希望首先将宽仁医院打造成为综合医疗平台，发挥流量入口和多学科诊疗的作用，在此基础上再去搭建心脏、肿瘤、康复、慢病管理等多个专科中心，从而开展增值水平更高的消费医疗业务。同时公司将借助体系内旅游资源的优势，探索医养+旅游新业态，目前正在武隆仙女山尝试落地康旅业务，即利用旅游景区资源，为患者提供高端、深度的康复医疗。

三级综合医院平台主要针对基础医疗，将拥有更多患者流量，可以进一步挖掘和创造患者需求。消费医疗与基础医疗相比，一方面消费医疗是自主项目，不会受到医保的限制，收费较为自由；另一方面消费医疗的利润率显著高于基础医疗，有更大发展空间，而且不存在明显的天花板，不会像基础医疗业务一样受到床位数的限制。

4、凯盛新材的氯化亚砷产品今年有两个热点：运用于新能源锂电池以及消费行业中的三氯蔗糖，可以看到无糖气泡水元气森林的成功已经导致可口可乐等企业全部向这个行业进军。请问，公司尽管是行业的龙头、产能第一，但是面对这样的下游需求，现有的产能是否还能持续保持，以及上市之后有无扩产计划？

答：三氯蔗糖一直是一个成长点，现在从全球氯化亚砷的市场规模来看，三氯蔗糖占到了整个氯化亚砷的表观消费量的 1/3 以上，复合增长率超过 15%，全球几大厂商经过一轮洗牌之后，也都有扩展计划，所以三氯蔗糖行业一定会快速增长。另外刚才提到的锂电池，

尤其 LiFSI 行业的发展，后续对氯化亚砷的需求度也会很高。

公司公告产能 12 万吨，但后续产能也在继续迭代，包括新基地建设里面也规划了新的氯化亚砷产能。氯化亚砷对公司而言是一个成熟工艺，属于模块式复制，工艺技术迭代速度较快，公司可以适应三氯蔗糖和 LiFSI 行业产能的扩充速度。从现有表观产能看，氯化亚砷某种程度上过剩，48 万吨表观产能，实际上表观消费量在 35 万吨左右，还有十多万吨产能没有进行生产，因此短期不会产生氯化亚砷的产能挤兑效应。

5、公司提到氯化亚砷有三个等级，在锂电池应用方面，一般等级产品相较于特等品会有哪些风险？会产生什么样的副作用？凯盛当初进入锂原等级的时候有哪些壁垒？

答：氯化亚砷认证到锂原电池等级是一个长周期的过程，一般是三年一个周期，有些客户需要两个周期（6 年）的认证。之所以需要这么长周期的认证，是因为对产品的电压稳定性要求很高，电压稳定性来源于里面的杂质。而杂质本身的检测就是一些核心技术和核心秘密。目前大部分做氯化亚砷的厂家，都不知道氯化亚砷有几个杂质指标需要检测，也就没办法控制，不知道如何去认证。凯盛新材通过长期跟日本、欧美的客户接触的过程当中，逐步的把这些指标树立和建立起来，这就是我们的行业门槛和壁垒。

一般等级氯化亚砷产品对 LiFSI 的下游应用是否产生影响，我们现在还不知道，但是我们是秉持着用锂原电池等级的品质来供应给这个行业。

6、下游的电池生产企业对于不同等级的氯化亚砷是什么一个态度？尤其是电池生产龙头企业，认为用哪种是他们觉得合适的？

答：好品质的产品成本相对也更高，品质和价格是匹配的，电解液商和电池组装厂也都清楚。最近两年锂离子电池发展速度太快，行业是供给决定需求，尤其目前六氟价格飞涨，某种程度来讲各厂

商没有选择。后续随着添加量到了某个极限点之后，各厂商可能会逐渐的再去认知或者去改变这个问题。关于这个问题，更多的可能要征询电池或者电解液的制造厂商的想法，他们可能会有更好的答案。不管怎样，我们会保证按照我们的方式来供应锂电等级的氯化亚砷。

7、未来是不是双氟一定完全替代六氟？制约双氟替代六氟的因素是不是成本的原因？双氟的原料也不贵，为什么生产成本会那么高？是否因为中间有难以克服的收率或工艺的条件？双氟今后是否会变成和六氟磷酸锂一样，具备完全的成本竞争的能力？谢谢。

答：首先关于六氟和双氟有没有可替代性，通过我们与电解液厂商沟通的情况来看，两者到目前为止不具备互相 100%替代的一个能力，各自有不同的优劣。双氟导电能力强，稳定、不怕水，没有胀气问题。但双氟非常贵，主要因为技术壁垒太高，而非原料价格。同时，双氟也有需要解决的难题，例如，如何解决腐蚀铝箔的问题。最近一年多，六氟价格飞涨，导致双氟才有机会提高添加量。未来两者之间应该是一种伴生关系，但是谁的占有比例会更高，最终还是看成本，尤其看大规模推广应用的过程的成本。行业内谁的技术迭代能力更强，谁的产业链一体化优势更强，谁的市场的更迭速度更强，决定 LiFSI 的产能和成本价值点。

目前来看，六氟的价格短期内不会下调，也给双氟创造了一个很好的发展机遇。随着行业的共同发展，市场肯定会越做越大。

8、凯盛新材后续是否会往新能源电池方向发展，成为一家专业生产 LiFSI 电解液的企业？公司是如何规划的？另外，公司是否具备这样的技术能力能够实现 LiFSI 等产品的商业化？

答：第一，从技术迭代来看，凯盛新材从氯化亚砷应用于锂原电池开始，就已经在跟踪和储备相关的技术。在日本触媒公司推出 LiFSI 的时候就一直对相关技术进行追踪和储备，凯盛新材进入一个

新产品的时节节点是首先自己能够对这个产品的生产流程能够掌控，不会在成本，安全和环保方面有不可控的因素存在。从公司现在的产业链和公司的发展理念来看，LiFSI 也是公司产业链上很好的一个延伸点，因此发展 LiFSI 一定是有可能的。

第二，从工艺上来讲，LiFSI 的第一步和生产芳纶单体极其类似，生产间/对苯二甲酰氯是羧酸被氯化，而生产氨基磺酸是两边的磺酸被氯化，这其实正是我们所擅长的核心能力。

第三，我们目前还没有做产品扩大化和工业化的主要原因，就是因为我们还没有完全掌控这个产品的相关的特性以及三废处置方案。比如双氟酸，它在某种特定的条件下会引发爆炸，会引发失温和失衡。

目前，在我们的研发体系里面，大量的核心技术已经积累完毕了，所以在恰当的时候我们会在这个行业里面进行相关发展，我们也保留一切的发展可能性。

9、如果凯盛新材继续往产业链下游发展，就需要和宁德时代、比亚迪、天赐材料等厂商进行合作，而不是只在自己的实验室里面做。所以想了解下如果未来凯盛继续往下做，会做到其中哪一步中间体？我们有怎么样的规划？

答：和做芳纶单体一样，公司秉持开放态度，具体做到哪一步的中间体，主要是看客户需求，比如对于电解液厂，公司可以供应不同阶段的中间体，对于终端电池厂商，可以直接供应成品。因此，无论是电解液生产厂，组装厂或是终端厂商，我们不排除跟任何人以任何形式开展合作。

另外，凯盛新材在发展之初，就秉持着专注务实的企业核心价值观，肯在技术上下功夫。凯盛研发新品，并非是只在实验室里闭门造车，而是会找到行业中的客户对我们的产品进行评估和验证，如果没有这样的环节，做出来的产品也是不会被市场所认可的。

10、因为氯化亚砷和芳纶单体都是关键性的原材料，所以也有很多企业在向上游布局，比如金禾实业，比如天赐材料都在扩氯化亚砷生产线，还有泰和新材也打算扩间苯二甲酰氯的产能。请问公司如何看待这些下游企业往上游拓展对公司的影响？

答：任何厂商基于自身发展诉求，想做产业化或上下游整合都可以理解的。但从竞争逻辑来讲，一个企业还是应该做自己擅长的，做能力最强的，然后再逐步向其他领域延伸。

从另一个方面看，其他企业要做配套也不大容易，首先是技术差距无法通过简单的资金投入来弥补，而是需要长期的技术迭代。其次是成本差距，凯盛的氯化亚砷产品成本较低、可实现盈利，但部分其他厂商只能达到盈亏平衡，自己供应并不具备经济性。

11、凯盛新材在建工程里面有 20 万吨产能的升级改造项目，想了解下大概的进度。

答：其中 15 万吨是氯化亚砷现有产能的升级改造，而另外 5 万吨，由于前期环保部的高污染高环境风险目录将氯化亚砷产品纳入其中，所以目前暂时处于停建状态。但是新版目录已经在修订中了，而且大概率会将氯化亚砷从目录中剔除，一旦剔除，公司就可以根据市场需求，随时启动产能建设。

12、请问氯化亚砷是如何定价的？公司提到电池级氯化亚砷比普通等级贵很多，但从财报上看产品均价其实跟市场价比较接近。

答：氯化亚砷定价主要是锚定山东地区的氯碱和氯气的价格。山东地区属于氯碱化工，全世界有 1/3 的氯碱在山东，而氯气价格主要受电解铝、安全环保检查、限电等因素影响。目前氯气的价格波动很大，而氯化亚砷属于价格传导性很强的产品，所以也就导致氯化亚砷的价格会出现波动。

公司的氯化亚砷向下辐射了六大领域，包括医药、农药、颜料、染料这 4 大传统行业，以及食品添加剂、新能源等创新行业。我们

推出合格品、优级品和特级品的用意是，因为氯化亚砷在传统行业中的售价比较低，所以我们希望通过创新行业的高利润来补足我们普通产品的低利润，最终保持行业的稳态发展。

13、公司在 PEKK 从百吨级到千吨级产业化的过程是否会遇到阻碍？PEKK 下游有合适的需求么？

答：公司并非从上市募投才开始准备，而是早在 2018 年，就启动了 PEKK 千吨级的规划。PEKK 生产工艺可以简单分为聚合和精制两个步骤，目前公司已经在单釜和单批次都进行过试验，没有问题。并且今年年底公司建成千吨级产线以后，也会留出来三个月到半年的时间来进行试生产。

关于下游需求，公司的主要思路是希望用自身的技术迭代来弥补 PEKK 在价格上的劣势，降低成本，从而替代同类产品 PEEK。

目前 PEKK 主要生产厂商是海外的索尔维和阿克玛公司，他们受制于两步法，生产成本约为 480-600 元/公斤，售价约为 1500 元/公斤。凯盛新材目标是未来在万吨级产能的情况下，将生产成本控制在 100 元/公斤以内，从而大幅降低 PEKK 的市场价格。

14、凯盛新材后续还有多条发展路径，包括 LiFSI、PEKK 产业化等等，请问公司如何分配精力，优先发展哪些？

答：首先凯盛是有精力做好多个产品的，公司目前已经将部分产品做到了万吨级和十万吨级，证明具有很好的研发、生产和工程化能力，可以同时投入多个品种。其次，公司会积极发展 LiFSI、PEKK 等项目，并根据各个产品的研发进度和市场需求来决定推进次序，更多情况敬请关注公司公告，谢谢。

15、LiFSI 生产壁垒较高，请问公司如何看待竞争对手的研发进展？行业目前的技术达到了什么水平，凯盛在其中又处于什么位置？

	<p>答：从上市公司公告和研报角度看，LiFSI 未来至少会有 15 万吨到 20 万吨的产能增量，但目前而言仅有少数企业实际达到了千吨级规模。凯盛新材正在组织力量进行研发，相关情况敬请关注，谢谢！</p>
附件清单 (如有)	
日期	2021 年 9 月 27 日