

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：2022-001

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	安信证券、中信建投、兴业证券、国泰君安、国金证券、华泰证券、招商基金、华夏基金、南方基金、富国基金、工银瑞信、中欧基金、大成基金、未来资产、大投摩根、高毅资产、民生加银、财通基金、信达澳银基金、华泰柏瑞、嘉实基金、永赢基金、中加基金、兴业基金、东吴基金、汇添富基金、融通基金、兴证全球、国投瑞银、东方基金、博远基金、中银国际、西部利得、招商证券、中泰证券、天风证券、国寿养老、泰康资产、徐星投资、上海清淙资管、上海汐泰投资、石峰资产、深圳前海聚龙投资、深圳市丹桂顺资管、朴易资管、瓴仁投资、高盛中国、恩宝资产、德邦资管、淡水泉、Power Pacific、Dymon Asia Capita、Balyasny Asset Management 等 180 余名投资者
时间	2022 年 1 月 27 日
地点	线上沟通
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 财务总监：何小莲先生 证券事务代表：黄聪女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简要介绍经营情况 (一) 产品及推广 1、肾科方面：2021.11，健帆 HA 树脂血液灌流器被列入国家卫健委《血液净化标准操作规程(2021 版)》；2021.10，健帆 HA 树脂血液灌流器被列入《血液灌流在维持性血液透析患者中的临床应用上海专家共识》。健帆 HA 树脂血液灌流的卫

生经济学研究结果在境外知名杂志发表了论文，研究发现血液灌流联合常规血液净化可以延长患者寿命，且具有性价比。

2、肝科产品已经覆盖 1500 多家医院，远航计划和新生计划都在有序推进中。

3、重症方面也保持着较快的增长态势。

4、新产品 CA 细胞因子吸附柱于 2021.12.10 正式上市销售，对脓毒症患者有很好的治疗效果，上市首日即在中日友好医院使用救治了一名患者的生命。

5、海外市场也保持快速增长。

6、突 C 项目：公司也加强对 C 端工作，即直接为肾病患者提供服务，守护其健康。

（二）研发实力

1、2021.11，获评工信部“制造业单项冠军示范企业”，含金量非常高。

2、2021 年度共取得 5 个新产品注册证，其中下半年取得 3 个注册证。

3、截至 2021 年底公司研发团队超 600 余人。

（三）产能扩建

1、珠海金鼎产业园 2021.8.8 封顶，预计 2022 上半年投产；

2、珠海总部灌流器新车间已投入使用；

3、珠海健帆园北区的透析器生产基地 2021.7 月竣工投产；

4、湖北健帆生产基地 2021.12.6 开工投产；

5、原材料树脂生产基地健树公司已于 2021.12.31 正式开工奠基。

（四）人员团队

截至 2021 年底公司员工约 2900 人，其中营销近 1300 人，研发超 600 人。

整体来说，公司保持健康、快速的成长，也对未来的发展充满信心。

二、互动提问环节

问题一：请介绍下公司本次参与深圳价格谈判的最新情况？

答：深圳市本次价格谈判是针对血液透析类医用耗材的价格谈判，其中血液灌流器总共有 9 家企业、共 57 个品规参与本次价格谈判，最终中标的共 4 家企业、共 14 个品规，其中健帆 10 个品规血液灌流器中标，其他 3 个厂家中标 4 个品规。目前结果在公示阶段，在本月 29 日公示结束后即是正式入选。

价格方面，深圳市本次价格谈判的规则要求价格保密，公示阶段也没有公开各个拟中选产品的价格信息，所以公司也不便主动公开，这个价格只有终端医院（即采购端）才可以看到。定性的来讲，公司本次血液灌流器产品的价格略有下调，我们对这个结果是很满意的。需要明确的是，本次价格谈判的价格是指产品在医院终端的价格，不是公司的出厂价，因此从利润端来看我们认为对公司的影响非常小。本次价格谈判结果的有效期是两年，相当于未来两年的价格都是参照本次价格谈判的结果来执行。

产品方面，本次公司 10 个品规的血液灌流器中选，且大都是公司近两年陆续推入市场的新产品规格，如 HA60、HA100、HA150、HA380，及 KHA 80 和 KHA200 等，能满足深圳市患者多样化的治疗需求。除血液灌流器外，公司控股子公司天津市标准生物制剂有限公司的 4 个不同品规的透析粉液产品也在本次价格谈判中中标。在此契机下，结合公司透析粉液生产基地的陆续投产，后续公司有信心快速地打开透析粉液市场。

整体来看，我们认为本次深圳价格谈判的结果是令人振奋的。健帆的产品自上市以来一直保持着高质量水平，且价格一直比较稳定，本次的中标价格只是略有下调，也体现出政策层面“优质优价”的原则，而不是“唯低价论”，这种变化也是好的信号。因此我们认为本次价格谈判结果对公司未来的影响是积极的、深远的。

问题二：目前公司在深圳的业务量并不大，主要原因是什么？

答：目前公司在深圳的营业收入规模较小，去年仅为百万级别的营收规模。原因的话，我们认为归根到底是人的因素。不同业务人员的能力不同，做出来的结果差别很大。因此公司也会结合实际情况对不同区域的推广人员进行一定调整或针对性培训等等，通过提高推广人员的业务能力和服务水平，从而促进产品的市场推广和提升业务量。在深圳我们有信心今年实现千万以上的营收规模。

问题三：如何看待本次灌流器产品在浙江省挂网？

答：在浙江省原本只能销售用于中毒领域的血液灌流器，直到 2021 年底肾科相关的血液灌流器才成功纳入浙江省的价格目录，并同时进了医保，这其实对公司来说是个非常正面的政策调整。我们认为浙江省将是公司未来新的业绩增长点，

且业绩增速会比较快。

问题四：海外业务推广进展？

答：整体而言海外市场保持着快速的增长。推广方面，目前公司海外推广主要两大方式，一是与各国当地经销商合作，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。经过多年推广，公司在海外已经有了一定的积累，海外经销商网络已经基本上完成布局。二是公司的“新打法”，即优先在部分国家发展本土化团队，实现自主推广。目前公司已优先选中 10 个标杆国家打造本土化推广团队，并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。

人才方面，2021 年 8 月公司新聘了一位副总经理 Caroline Xiaokui Jin，主要负责公司国际业务拓展等。她具有 25 年医疗行业经验，其中 8 年血液净化肾科及重症领域，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”。在今年四季度，公司又陆续引入数位海外高端人才，如全职的拉丁美洲业务顾问及欧洲顾问等，都将助力于海外业务的“遍地开花”。

专家团队方面，公司凭借原研原创的全血树脂灌流技术赢得国际上多位顶级专家的认可，并在去年 6 月与国际上 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，专家委员会可以协助公司在全球范围内推广公司血液灌流技术及产品，开展海外循证医学证据及临床研究等，包括临床方案设计、产品入院试用、循证医学证据解读、论文发表及指导、授课等方面。海外专家委员会的影响力不仅限于海外市场，对国内业界也会很大的影响力，将有利于公司血液灌流技术和产品在全世界的推广。

综上，我们对国际市场的快速发展是非常有信心的。

问题五：海外产品的定价策略如何？

答：海外产品的终端价比国内要高一点，因为海外需要各国当地代理商进行推广销售等。利润端来看国外的比国内略高。

问题六：2022 年股票期权激励计划的公司业绩只考核营业收入，且新增设置

	<p>了分档考核，是基于怎样的考虑？</p> <p>答：（1）公司最新一期股票期权激励计划将营业收入作为公司层面的业绩考核，是跟公司目前聚焦于扩大营业收入规模的策略是相一致的。但公司仍会重视利润额，也有信心净利润会保持增长。</p> <p>（2）本次激励计划的筹备过程中公司新聘了咨询机构，也建议公司将营业收入设置分档考核，且实操中有很多其他上市公司也有类似的条款设置。考虑到未来或出现非正常的、极端情况等，因此公司综合考虑后采纳了这个创新的设计，也是更合理的。</p> <p>（3）公司层面的业绩考核是最基础的考核，其实公司更重视对各个部门和个人的考核。公司已建立了全面、系统、严谨的考核体系，在公司层面的年度业绩达成后，更会严格按照个人的年度绩效考核结果对员工进行解禁，在公司的历次解禁中每年约有 20%~30% 的期权或限制性股票因激励对象的个人绩效考核结果未达到“良好及以上”等而不能解禁。因此公司上下定会全力以赴，为实现公司业绩的持续增长而努力奋斗。</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	2022 年 1 月 27 日