

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：2022-002

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	中信建投、安信证券、广发证券、国泰君安、国金证券、中信证券、兴业基金、上投摩根、中欧基金、招商基金、华夏基金、富国基金、交银施罗德基金、兴证全球基金、汇添富基金、南方基金、中银基金、嘉实基金、融通基金、兴业基金、光大证券、招商证券、长信基金、宝盈基金、华商基金、西部利得基金、国投瑞银基金、国家能投、通用技术集团、中再资管、格林基金、永赢基金、中国人寿养老、开源证券、华安证券、中泰证券、东吴证券、招银国际资管、上海高毅资管、徐星投资、工银安盛资管、太平资产、深圳市和沣资产、上海向日葵投资、上海石锋资管、上海天倚道投资、上海河清投资、深圳裕晋投资、杭州汇升投资、杭州丰熙投资、Principal Global Investors (Hong Kong) Limited、GOLDSTREAM CAPITAL MANAGEMENT LIMITED 等 293 名投资者
时间	2022 年 4 月 14 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 2021 年度及 2022 年一季度经营情况

(一)、经营数据

2021 年度，公司实现营业收入 26.75 亿元，同比增长 37.15%；净利润 11.97 亿元，同比增长 36.74%；扣非后净利润 11.37 亿元，同比增长 35.17%，每股收益 1.49 元，同比增长 35.45%。经营活动产生的现金流量净额 12.49 亿元，同比增长 30.49%。

2022 年第一季度实现营业收入 6.97 亿元，同比增长 20.5%；净利润 3.35 亿，同比增长 18.3%，扣非净利润 3.23 亿，同比增长 17.8%。每股收益 0.42 元，同比增长 20%。

(二) 经营亮点

1、肾科领域

2021 年肾科领域的灌流器产品实现营业收入 17.2 亿元，同比增长 27.7%，占营业收入 64.4%。透析粉液实现营业收入 5400 余万元，同比增长 79%。

新增三个重磅医学支撑：(1) 2021 年 7 月，健帆 HA 树脂血液灌流的卫生经济学研究论文在境外杂志正式发表，指出：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。(2) 10 月，健帆 HA 树脂血液灌流器被列入上海专家共识，明确指出对透析患者的 9 种透析并发症应行血液灌流治疗，并推荐治疗频次分别为每 2 周 1 或 2 次、每周 1 次、每周 1~3 次不等。(3) 国家卫健委最新发布的 2021 年颁 SOP 的“第十八章 血液灌流”中首次明确指出：每周 1 次 HA 树脂血液灌流器与血液透析器串联治疗 2h，可显著提高患者的血清甲状旁腺激素和 β 2 微球蛋白的清除率，改善瘙痒症状”。HA 树脂血液灌流器是健帆独有产品，这三个重磅医学证据都将对公司产品的覆盖面及治疗频次的提升产生持久的积极影响。

2、肝科领域

2021 年度，肝科相关产品（BS80、BS330、HA330-II、血浆分离器）实现收入 3.1 亿元，同比增长 69%。占公司主营收入的 11.6%。

肝病相关产品已覆盖 1,500 余家医院。三个推广项目取得了不错的推广效果：(1)远航项目于去年 7 月启动，已正式开展多中心真实世界研究（PADSTONE study），目前已有 21 家医院通过医院伦理开展入组研究。(2)人工肝一市一中心项目新增 53 家授牌医院，目前累计有 191 家授牌医院。(3)新生计划计划在 2022 年帮扶 20 家医

院建立标准化的人工肝治疗中心。

3、危重症领域

2021年国内的危重症产品（即 HA330 和 HA380）实现销售收入 1.73 亿，同比增长 64%，占公司主营收入比例为 6.5%。其中 HA380 的销售收入为 6500 多万元，同比增长 532%。

公司从 2021 年期初开始专门组建专门的危重症团队，团队已超 150 人。产品也实现了 1500 余家医院的覆盖。团队组建和医院开拓都很高效。健帆支持的吸附型体外生命支持技术示范中心已有 20 家医院授牌。新品浓净细胞因子吸附柱于去年 12 月 10 日正式上市销售，CA 浓净是国内首创的通过血液吸附原理来快速清除脓毒症患者体内细胞因子水平的产品。

4、国际市场

国际市场实现营业收入 1.28 亿，同比增长 138%，占公司主营业务收入的比重为 4.8%。公司累计在 80 多个国家实现产品销售，产品进入了 11 个国家相关医保目录、公司血液吸附技术 10 个国家不同级别卫生机构的新冠治疗指南或推荐。

境外团队建设方面，公司于去年 8 月新聘 Caroline Jin 为公司副总经理，负责公司国际营销推广、科研合作、投资商务等工作。目前已经在 10 个标杆国家启动了“本土化团队”建设工作，国际团队人员数量和水平进一步提高。

2021 年 6 月成立海外专家委员会，与 6 位全球顶尖的医学专家发成合作，在全球范围内推广公司血液灌流技术及产品。公司专为国际临床专家打造了医学交流平台“健帆俱乐部”，截至目前已有 4,000 多注册会员。与 43 名国际专家建立合作，公司也在筹备启动多个海外临床研究。

2022 年 3 月在澳门成立健帆国际有限公司，将以此为平台打造健帆全球服务和业务平台。

5、研发投入

2021 年研发投入 1.74 亿，较 2020 年增加 9300 余万元，同比增加 115%，2021 年研发投入占公司营业收入的 6.5%。目前公司研发团队已超 600 余人，占公司总员工 20% 以上，其中 7 名博士、175 名硕士。2021 年度至今新增 7 个新产品注册证。截至目前共有 20 个注册证。

2021 年 11 月，公司获评工信部“制造业单项冠军示范企业”，公司是珠海市医

药行业入选的首家企业，也是中国医疗器械行业中首批入选的两家企业之一。国家工信部相关文件中明确指出：“制造业单项冠军企业”是细分领域的行业制高点，是中国制造核心竞争力的体现，入选企业均为各行业翘楚。单项冠军这一荣誉含金量非常之高。

报告期内，公司发明专利荣获广东省专利金奖（大孔吸附树脂及其制备方法），研发项目获评了“创新珠海科技进步特等奖”（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”。2022年3月，公司建设的“广东省医用体外循环吸附与分离技术企业重点实验室”成功入选了“企业类省重点实验室”。健帆科研楼的建筑主体已改造完成，预计2022年下半年投入使用，是公司血液灌流器研发及血液净化耗材评价测试为一体的研发基地，将建成位居行业前列的研发基地。

6、产能布局

珠海金鼎血液净化产能扩建项目占地143亩，总投资为约15亿元。其中项目一期投资总额约9亿元，已于2021年8月8日封顶，并已取得医疗器械生产许可证，预计2022年上半年可以投产使用。珠海健帆园总部灌流器新车间已投入使用，该车间为自动化生产车间，可新增10亿产能。珠海健帆园总部北区的血液透析器生产基地于2021年7月竣工投产，其中一期可实现年产400万只透析器产能。湖北健帆血液净化产能项目已于2021年7月竣工，该项目占地120余亩。珠海健树生物材料项目总投资约3.1亿元，占地58亩，已于2021年12月31日正式开工奠基。公司参股的医药公司健福制药在珠海金湾区取得100亩土地，并于2022年3月29日正式开工奠基。2022年3月，健帆集团广州中心扩展竣工并投入使用。

二、互动提问环节

问题1：公司2022年一季度增速放缓的主要原因

答：首要原因是公司内部营销改革，其次也受到疫情影响。（1）公司近五年实现了高速增长，2016年至2021年的营业收入复合增长率37.54%，净利润的复合增长率42.70%，要保持如此水平的增长，公司血液灌流技术和产品的普及推广越来越需要下沉到患者端，做好对患者的普及教育。2021年以来陆续推出的医学证据对临床应用有非常大的实践意义：比如上海专家共识中明确指出对透析患者的9种透析并发症应行血液灌流治疗，并对这9种透析并发症推荐治疗频次分别为每2周

1 或 2 次、每周 1 次、每周 1~3 次不等。国家卫健委 2021 版的《血液净化标准操作规程》中也明确指出“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”。卫生经济学研究结果指出“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”。基于此，我们不仅要对医护人员进行推广介绍，也更要对 C 端的患者进行科普教育，因为产品最终是用于治疗病患，这也符合消费升级的概念。公司自去年正式启动 C 端的学术推广工作，也对营销进行了系列改革，对营销人员的考核从面向医护的技术推广调整为面向患者的知识普及，即从 B 端考核调整到对 C 端，做到应灌尽灌。改革的过程中难免会有短期“阵痛”，但这是在公司可接受范围内，我们相信这种调整是正确的，对公司的长期良性增长也是必要的。（2）2022 年一季度奥密克戎疫情在全国各地多点爆发，1 月开始河南、西安、青岛、深圳、上海等等多市封控，珠海高新区也曾全区管制，公司的学术推广、营销、医院进货用货、商业采购等都受到很大影响，甚至比 2020 年疫情爆发之初的影响还要大的多，因此一定程度上影响了公司一季度业绩增长。

问题 2：公司的危重症和肝科业务在上半年和下半年的增速差别很大的原因

答：危重症方面，主要是因为公司自去年期初开始组建专门的推广团队，从上半年的十余人增加到年底的 100 余人，组建非常迅速。但推广人员熟悉产品、进入状态、产出结果需要一个过程，因此在下半年增速较上半年高。肝科方面，主要是肝科业务本身具有季节性，下半年相对来说是淡季，所以下半年的增速相对低一点。整体来看，危重症和肝科的业务进展都在正常轨道上。

问题 3：肾科患者目前的治疗频次、肾科疗程化项目进展

答：整体来说，患者的使用频率有一定的提高，但尚未达到应灌尽灌的水平。

（1）目前，公司只对小部分患者有跟踪数据，跟踪到大概一万多名一周一次的患者，这个数据肯定是偏低的，这也是公司目前做的相对不到位的地方，未来我们将用信息化手段来加强该项工作。（2）基于健帆 HA 树脂血液灌流器的三大重磅医学支撑：国家卫健委 SOP、上海专家共识、卫生经济学研究，公司目前在积极地向医护及患者做好“一周一次”的规范化推广普及，希望把血液灌流这项好技术惠及更多患者。

问题 4: 公司 2021 年底的营销推广人员数量没有大幅增长的原因

答: 主要是因为公司营销改革过程中的结构优化。随着公司加大对患者端的推广, 以前传统的销售型推广人员需要调整为做好患者服务工作, 这个调整过程中肯定会有一部分人不能适应, 因此在人员上有一定比例的调整和优化。公司内部抽调了几十名肾科推广人员到危重症, 因此总体上推广人员数量没有大幅增加。

问题 5: 海外市场的发展及未来布局

答: 2021 年度公司海外销售首次过亿、全年实现 1.28 亿销售收入, 同比增长了 138%, 占公司收入比重达到 4.8%。由于疫情影响, 国际市场的推广困难重重, 基本上只能线上推广, 推广效果会受到一定不利影响。但公司还是取得了喜人的进展。我们对国际市场的未来是充满信心的。

目前公司累计在 80 多个国家实现产品销售, 产品进入了 11 个国家相关医保目录、公司血液吸附技术 10 个国家不同级别卫生机构的新冠治疗指南或推荐。公司在去年 8 月新聘 Caroline Jin 为公司副总经理, 她曾任职于拜耳美国、碧迪亚太区、百特全球事业部等国际知名企业, 具有 25 年医疗行业经验、其中 8 年血液净化重症及肾科领域经验, 现在负责公司国际营销推广、科研合作、投资商务等工作。目前已经在 10 个标杆国家启动了“本土化团队”建设工作, 国际团队人员数量和水平进一步提高。公司与 6 位全球顶尖的医学专家发成合作成立了海外专家委员会(MOST), 在全球范围内推广公司血液灌流技术及产品, 这 6 位专家中的任何一位在国际重症或肾病领域都有非常大的影响力。公司也专为国际临床专家打造了医学交流平台“健帆俱乐部”, 截至目前已有 4,000 多注册会员; 已经与 43 名国际专家建立合作, 并且在筹备启动多个海外临床研究。

整体上来看, 疫情对公司国际业务是有不利影响的, 但在某种程度上有利于公司血液灌流治疗理念的宣传。公司血液灌流技术不只是专用于治疗新冠危重型患者, 还可以用于治疗各种原因引发的危重症, 因为其治疗原理是相通的——即通过血液吸附的原理快速清除血液中的炎症因子以达到治疗疾病的目的。因此, 在疫情背景下, 健帆血液灌流技术和产品治疗的理念得到宣传和普及, 在新冠疫情后, 公司产品在其他原因导致的危重症领域依然有非常广阔的应用前景。

问题 6：2022 年一季度应收账款增幅较大的原因

答：（1）疫情对经济整体造成了艰难影响，对医院、商业端都有影响，因此回款有一定压力。（2）公司会在每年年初统一对长期合作的经销商的资信额度进行更新和调整，从经销商的角度必然会在期初额度更新后就优先使用资信额度结算，之后才用现款，这也是符合商业逻辑的。从结果上来看，就导致公司每年一季度末的应收账款都相对较高。而额度使用完之后不会再新增，后续的应收账款水平也不会有大幅增加，基本上维持在这个水平。

问题 7：2022 年一季度末应交税费同比增长 57%、增幅较大的原因

答：应交税费主要是增值税和所得税。（1）增值税是基于上一季度的税费，而公司去年四季度的营业收入同比增长较快，因此在本季度的增值税相对较高。（2）所得税方面，根据相关会计准则要求，股权激励个税可以按照一定规则抵扣公司所得税。股权激励个税是预提制，2021 年一季度公司股价在相对高位，因此当时预提的股权激励个税较多，公司可抵扣的金额就比较高，因此去年一季度的所得税相对较低，整体 2021 年一季度的应交税费相对较少。同理，由于目前公司股价处于相对低位，今年一季度所得税的可抵扣额大幅减少，因此公司在 2022 年一季度所得税就比较高，整体造成公司的应交税费较高、增幅较大，这也是合理的。

问题 8：2022 年一季度公司可转债利息的影响有多大？

答：公司在 2021 年 6 月发行了可转债，根据相关会计处理的规定，可转债在每个季度需确认 1000 多万元财务费用，而去年同期是没有可转债的财务费用的，因此这部分费用一定程度拉低了公司净利润的同比增长率。

问题 9：2022 年一季度公司研发费用增长较多的原因

答：今年一季度公司研发费用增长了 2000 多万，一方面是公司研发人员增长很多：目前公司研发人员超过 600 人，较去年一季度末增加了 200 多人，同时人员薪酬也较去年有大幅提升，因此整体的薪酬福利费用增长很大。另一方面，公司也在透析器、管路、设备、临床研究等方面新开展了很多研发项目，所以研发费用增长非常明显。研发费用是一种长期投入，对公司长远发展是非常必要的投入，公司也会继续加大研发投入，不断提升公司核心竞争力。

问题 10：公司产品在新适应症的布局

答：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、危重症脓毒症、红斑狼疮、免疫疾病等不同的病症，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。整体来讲，现有产品还有足够大的市场空间，我们仍大有可为。公司也在继续加大研发投入，基于血液灌流技术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 11：公司产品在脓毒症、心外科、急性胰腺炎等重症领域的应用情况

答：（1）基于对危重症的广阔发展前景，公司去年新组建了专门推广团队，目前已有 150 余人，去年也取得了很好的业绩。其中 HA380 实现收入 6500 多万元，同比增长 532%。目前 HA380 主要用于心外科手术体外循环，降低感染风险。其次是用于治疗急性胰腺炎，这两个适应症基本上都在省会城市大医院开展治疗，具有很好的示范作用，产品应用潜力非常大。（2）在脓毒症领域，新推出的浓净细胞因子吸附柱于去年 12 月 10 日正式上市销售，浓净是国内首创的通过血液吸附原理来快速清除脓症患者体内细胞因子水平的产品，填补了国内细胞因子清除类血液净化产品的空白，是公司拓展重症领域的利器。浓净上市首日就在中日友好医院抢救了一名严重脓毒症休克伴随急性胰腺炎患者，只用了一支产品就见效，使患者转危为安。（3）公司会持续加大重症推广力度，重症将是公司未来发展的蓝海市场。

问题 12：海外临床研究的进展情况

答：近两年的新冠疫情对公司的全球脓毒症多中心临床研究的开展有一定的不利影响，整体延缓了项目进展。目前已有入组和跟踪病例，但整体的入组进展不是很理想。但公司会继续积极推进。去年公司在海外与 43 名国际专家已经建立合作，也在筹备启动多个海外临床研究，目前在推进中。

问题 13：公司透析器的注册证进展及未来规划

答：公司的高通和低通血液透析器产品已于 2022 年 3 月取得欧盟 CE 认证证书，预计今年可以拿到国内的注册证。

公司完全有实力生产出高质量的透析器产品，利用“高质量的产品”及“有竞争力

的市场价格”来打开透析器的市场，扩大公司业绩规模。透析器产品的客户与公司现有客户是重叠的，公司可以利用现有的销售网络来进行推广，在销售费用方面具有很大的竞争优势。血液透析器与公司现有的血液灌流器和血液透析粉液等产品也具备协同作用，通过为客户提供高质量的产品和一体化的服务，公司将发挥后发优势，快速打开市场。

问题 14：公司参股投资的健福制药公司是基于何种布局考虑

答：健福制药是公司参股投资的医药公司，定位于肾病、肝病的专科药（包括生物药及化学药）的研发生产等。截至目前，健福制药已经在珠海金湾区取得 130 亩土地，并在 2022 年 3 月 29 日正式开工奠基。

经过二十余年发展，公司已经在全国二级以上医院的肾科、感染科建立起良好的健帆品牌形象，这些科室的患者中，部分患者适合血液灌流治疗，也会有患者需要用到药品进行治疗。公司管理团队早期在丽珠集团有近 10 年的药品工作经验，对药品有一定的了解和积累的资源。目前公司也拥有了一只优秀专业的推广团队，我们希望利用现有的营销网络，自己生产药物加以推广，完善公司全产业链，希望未来能够形成药品器械联动发展的局面。

问题 15：公司如何看待集采政策

答：我们预判短期内公司血液灌流器产品不会被纳入全国性集采。

从政策上来看：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。从具体实践上看：（1）截至目前，关于血液透析类耗材的省级或省级联盟集采只有 2 次（安徽及黑辽两省联合），都明确没有把血液灌流器纳入集采范围，这其实是个非常明确的、正面的政策信号。例如黑龙江和辽宁在今年 4 月 2 日正式发布文件开展血液透析相关耗材集中采购计划，纳入集采范围的是透析器、透析粉液等产品，没有血液灌流器。（2）去年以来，已经有 20 个地级市陆续把灌流器纳入医保。（3）肾科类灌流器在去年年底成功被纳入浙江省的价格目录，同时进了医保，并且有明确的支付标准，这是个非常正面的政策调整。综上，从政策理论及实践操作两个维度看，短期内灌流器被纳入集采的可能性较小。

	<p>长远来看，万一肾科领域的灌流器被纳入集采，价格下调，使用血液灌流器的透析患者会极大增加，使用频率也会提高，比如从每个月一次提高到每周一次。长远来看，随着推广深入人心，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，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。</p> <p>除肾科领域，公司灌流器产品在其他适应症领域还有很大的空间，如重型肝病、危重症、海外市场等等，而这些领域是没有集采风险的。近几年公司加大在重型肝病、危重症、海外市场等领域的投入和推广，肝病、危重症、海外市场的销售收入都实现了高速增长，业务比重也在逐年提高。</p> <p>整体上看，我们对应对集采是非常有信心的。</p> <p>董事长总结</p> <p>公司过去的5年连续保持高速增长，2016年至2021年营业收入的复合增长率为37.54%，净利润的复合增长率42.70%，这是非常靓丽的业绩表现，也是我们长期努力的结果。健帆的血液灌流技术是原研原创的，公司系列产品在市场竞争中常年居于前列，二十余年的发展至今，公司已积累了较强的资金、品牌、团队实力。目前，公司在珠海、湖北、天津都有产能扩张项目，且开始陆续投产使用。公司的自动化生产和智能制造都有显著进步，并陆续取得多个新产品注册，国际市场也保持快速扩张态势，整体上公司各方面处于良性发展的轨道上。今年一季度因为公司内部改革、疫情等带来的增速放缓只是暂时的，公司将继续按照年初制定的各项目标开展各类经营工作，我们对公司全年经营目标的实现和公司未来的发展仍持有坚定的信心。</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4月17日