

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：2022-006

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 checked="" 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（线上会议）
参与人员	国金证券、中信建投、兴业证券、广发基金、兴全基金、招商基金、中欧基金、融通基金、华夏基金、工银瑞信基金、汇添富基金、交银施罗德基金、大成基金、上投摩根基金、西部利得基金、国泰君安、东吴证券、中泰证券、天风证券、中金公司、德邦资管、淡水泉、HBM Partners Hong Kong Limited、PinPoint 保银投资等 292 名投资者
时间	2022 年 10 月 27 日 16:30-17:50
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、总裁：唐先敏女士 董事会秘书：黄聪女士 财务中心副总监：廖雪云女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司简要介绍经营情况</p> <p>2022 年三季度单季度的营业收入同比降低 20%，净利润-48%；2022 年前三季度营业收入同比增长 13.7%，净利润同比增长 1.2%，公司第三季度的业绩表现确实不好、不能令人满意，我们向大家深表歉意。三季度也有部分经营亮点：公司的血液净化设备和重症领域灌流器产品推广较快，血液净化设备销售收入突破 1 亿元（2021 年 5300 万）；重症领域的 HA380 单品销售收入也突破 1 亿元，今年新覆盖 400 多家医院，累计已覆盖 800 多家医院。同时也看到政策层面的回</p>

暖，如医保局对创新医疗器械暂不纳入集采的回复，3次省级或联盟的血液透析类耗材的集采均没有将血液灌流器纳入集采范围等，都是政策层面正面、积极的实践。

二、互动问答环节

问题1：2022年三季度单季度业绩下滑的原因？

答：从外部因素来看，疫情对公司业绩的影响较大，三季度全国各地疫情散发，多地出现不同程度的静默、封控管制等，有的地区甚至封控整月，很多医院临时关闭，人员出行入院都受到很大影响，尤其像四川、贵州等地出现的封控，这些省份业务量在公司排名靠前，因此疫情在三季度的影响要比以往大得多。其次国内整体经济形势严峻，市场低迷，资金紧张，疫情三年后多数企业面临的压力与日俱增，经销商进货及垫资能力都受到影响，因此也影响了公司三季度业绩的拓展。从内因上看，公司上市后五年实现高速增长，2016年至2021年的营业收入增长了4倍，净利润增长了5倍，在这五年快速发展的过程中内部也积累了一些亟需改革的问题，部分人员存在畏难、松懈的状态，我们内部对于组织架构和考核方式也在进行改革，过程中难免面临阵痛，短期对销售业绩也有一定影响。

问题2：公司研发费用增加较多，公司后续新产品规划如何？

答：研发投入主要是新产品研发及产品临床应用研发两大方向。（1）新产品研发方面，血液灌流是一种平台技术，比如针对尿毒症、肝病、脓毒症、红斑狼疮等不同的病症，公司已研发出不同的产品HA系列、KHA系列、BS系列、CA系列、DNA免疫吸附柱等，我们还可以针对不同的病症研发出不同的产品类型、治疗更多种类的疾病。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，希望国内今年内拿到注册证。（2）应用研发方面，主要是基于现有产品开展系列临床应用研究。血液灌流技术和血液灌流器是创新性的技术，目前尚处于发展应用初期，需要大量循证医学证据、规范化使用指南等来指导临床应用，因此在产品上市后需要在应用研发方面继续投入。（3）我们将坚持完善血液净化全产业链的布局，实现血液净化耗材、设备、肾病保险、慢病管理服务全产业链的有效运行。

问题3: 毛利率下降的原因?

答: 主要是公司产品结构的调整。公司血液净化设备及透析粉液产品的收入占比持续提高, 这类产品的毛利率水平不高。其次, 树脂、酒精等原材料的涨价也有一定影响。

问题4: 是否仍有信心实现股权激励计划中设置的公司业绩目标, 是否会下调业绩目标?

答: 公司不会下调股权激励目标, 我们会在第四季度加紧推进各项工作, 努力做出业绩。股权激励考核的是未来三年的业绩, 我们不会因为遇到一些困难就更改未来目标, 仍会努力去做出业绩, 达成条件了就享受相应业绩所对应的级别的激励水平。

问题5: 海外业务进展如何? 未来如何展望?

答: 今年海外业务拓展确实面临较大的困难。今年是疫情的第三年, 这三年我们海外推广依赖线上方式, 效果肯定没有线下的好。国内公司员工很难出境出差, 国外专家也基本上无法来国内交流, 整体推广节奏收到很大影响。今年以来奥密克戎重症比例大幅降低, 海外对公司重症血液灌流器的需求有很大的下降, 因此海外业务在今年的业绩增长远未达预期。结合目前疫情状况及国际形势, 海外全年目标的实现非常难。

长期来看, 因公司重症灌流器可以治疗因各种原因引起的重症, 并不仅限于新冠疫情, 我们也会加大在脓毒症、心外科体外循环吸附等重症方向的应用。同时, 公司也在积极调整海外产品结构, 加大对肾病、中毒等产品的推广, 但也因疫情阻隔、出入境限制等导致目前推广效果不尽如人意。整体而言, 我们认为海外业务虽然短期承压、长期依然看好。

问题6: 公司在浙江的业务进展如何?

答: 在浙江省原本只能销售用于中毒领域的血液灌流器, 2021 年底肾科相关的血液灌流器成功纳入浙江省的价格目录, 并同时进了医保。今年年初公司在浙江省组建专门团队, 目前在积极开发入院, 整体进展比较顺利, 今年已实现约 2000 万的收入规模。

问题7：目前产品的渗透率如何？

答：整体来说，患者的使用频率有一定的提高，但远未达到国家卫健委《血液净化标准操作规程》（SOP）里“每周一次”的推荐水平，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。基于健帆 HA 树脂血液灌流器的四大重磅医学支撑：国家卫健委 SOP、RCT 研究成果、上海专家共识、卫生经济学研究等，公司积极地向医护及患者做好“每周一次”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，我们认为未来肾科的血液灌流频次将会有较大提升，公司肾科业务增长空间还很大。

问题8：近期集采实践是否有新的动态？

答：近期的集采实践趋于理性和回暖：（1）如医保局对创新医疗器械暂不纳入集采的回复；（2）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 3 次（安徽、黑辽两省联合、河南省），都明确没有把血液灌流器纳入集采范围，都是政策层面正面、积极的实践。（3）今年 1 月深圳市针对血液透析类医用耗材的价格谈判中，血液灌流器产品中公司的 10 个品规中标，覆盖肾病、肝病、重症领域。价格方面公司的灌流器产品价格只是略有下降。（4）近两年内已有 24 个地级市陆续把灌流器纳入医保。这都是非常正面的政策实践。

董事长总结：

公司第三季度的业绩表现确实很不理想，我们对此深表歉意。我们也在积极调整，在第四季度会更努力地做出业绩，整体上公司对未来发展保持信心。我本人在今年年初增持 2 亿元股票，并在去年 7 月以 4.36 亿元现金认购了公司 43.6% 份额的可转债，我本人在公司股票及可转债上共投入 6.36 亿元，目前仍在持有中。我们会继续热切关注公司股价，尽力做好各项工作，努力让公司未来业绩实现增长，回馈广大投资者。

我们对公司的未来依然保有信心，也希望广大投资者关注到“危中有机”。疫情总会过去，困难只是暂时的，目前公司有“四个没有变化”：一是公司血液灌流技术在临床的需求没有变：公司的血液灌流技术及产品在临床中是有疗效

	<p>的、有需要的，在重症及中毒等领域可以有效挽救患者生命，在尿毒症慢性病领域可以防治透析各类并发症，提高患者生活质量，甚至可以延长患者寿命 2.87 年、且具有性价比。二是公司所处行业的政府政策没有变，而是逐渐好转回暖。三是公司面临的竞争格局没有变：目前血液灌流细分市场上有几家其他企业，但目前这些企业规模都不大，产品在安全性、有效性方面与公司也有一定差距，公司在血液灌流细分领域仍是主导地位。四是公司的核心团队没有变化：自创业之初到现在我们的核心团队一直紧紧追随，没有一个核心员工离开去做跟公司有竞争的业务，公司核心团队稳定且团结。</p> <p>2022 年前三季度公司整体增速虽然有所下滑，但公司产品毛利率为 83.28%，仍维持在较高水平，加权平均净资产收益率为 25.10%，公司前三季度净利润额为 8.7 亿元，可以让公司有能力去面对目前的困难，渡过难关迎来新的发展。整体上，我们对未来发展仍充满信心。</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 10 月 27 日