

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（线上会议）
参与人员	国金医药、中信建投医药、安信医药、申万医药、中泰医药、兴证医药及其他 130 余名投资者
时间	2023 年 3 月 31 日 15:00-16:30
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 年度企业经营面临很大困难。公司努力克服各类因素带来的影响，报告期内仍未能完成年初制定的整体经营目标。2022 年度公司实现营业收入 24.91 亿元，同比下降 6.88%，净利润 8.90 亿元，同比下降 25.67%，扣非净利润 8.22 亿元，同比下降 27.65%。</p> <p>公司肾科及肝科相关产品的销售收入较去年同期下降，危重症相关产品的销售取得较好的业绩表现，危重症相关耗材产品（即 HA330、HA380 和 CA 系列）在国内市场实现销售收入 2.29 亿元，同比增长 32.47%，其中 HA380 在国内市场实现销售收入 1.40 亿元，同比增长 112.48%。公司积极把握市场机遇，血液净化设备的“拳头产品”DX-10 血液净化机（即可支持 CRRT 及人工肝等多种治疗模</p>

式的血液净化设备) 实现销售收入 1.86 亿元, 较去年同期增长 181.79%。

2022 年度是公司的变革之年, 公司始终坚持深耕血液净化领域, 聚焦主营, 以增效降本为原则开展各类经营工作。各领域重点工作进展情况如下:

一、营销方面:

1、肾科领域: 已覆盖全国 6000 余家医院, 基本覆盖国内提供透析治疗的医院。2022 年度, 公司在学术引领方面取得多项进展。(1) 健帆 HA130 多中心 RCT 文章在国际权威杂志《Blood Purification》正式发表, 该研究充分证明了健帆 HA130 血液灌流器在维持性血液透析患者中的安全性和有效性。(2) 健帆 HA 血液灌流器专家共识正式发表: 共识指出: 血透患者出现 9 种临床并发症时, 建议行血液灌流治疗, 并根据不同情况, 推荐治疗频次为每 2 周 1 或 2 次、每周 1 次、每周 1~3 次不等。(3) “领航计划·血液灌流规范化诊疗项目”启动: 该项目是中国医学论坛报社在国家卫健委指导下开展的“领航计划”的重要子项目, 由陈香美院士担任项目主席。目前已有 20 家示范中心成功落地并授牌, 后续将牵头制定 HP 规范化治疗操作流程、治疗方案和最佳适应症, 基于临床实践数据制定血液灌流治疗透析并发症路线图及专家指南。(4) 肾科新品规市场开拓效果显著: 肾科新品规产品(KHA80、KHA200、HA60、HA100、HA150) 已进入 728 家医院并使用, 实现销售收入 9,341.10 万元, 同比增长 106.24%。血液透析粉液实现销售收入 7,455.37 万元, 同比增长 37.64%。

2、肝科领域: 已覆盖 1600 余家医院。(1) DPMAS 重要临床研究成果发表: 中山大学附属第三医院感染科彭亮教授团队的《低容量血浆置换序贯双重血浆分子吸附系统在乙型肝炎病毒中期相关慢性加急性肝衰竭中的安全性和有效性》正式发表(影响因子 IF: 20.693), 研究结果表明, DPMAS 序贯 LPE 治疗对于中期 HBV (乙型肝炎病毒) 相关 ACLF (慢加急性肝衰竭) 患者是安全有效的, 为 DPMAS 临床应用增添重磅循证。(2) 公司原研原创 DPMAS 技术被写入《人工肝血液净化技术临床应用专家共识》, 该共识的英文版刊登于《Hepatology International》(影响因子 IF: 9.029) 杂志, 进一步受到国际肝病专家的认可。(3) “远航”项目进入真实世界研究阶段, 全国 57 家肝病科研能力强的权威医院参研, 将为肝衰竭血液净化建立更高级别的循证医学证据。(4) 公司向北京肝胆相照公益基金会捐赠设立“人工肝专项基金”, 截至目前已经有 99 个人工肝相关研

究课题已获得资金资助。

3、危重症领域：已覆盖 1700 余家医院。（1）（1）血液灌流在体循应用规范化推广方面颇有成效：2022 年度新增 20 家“吸附型体外生命支持技术示范中心”授牌医院，至此全国已有 40 家省市级核心医院被授牌。计划 2023 年度再新增 10 家示范中心，在全国范围内建成 50 家示范中心，推动国内吸附型体外生命支持技术的应用和普及等。（2）新品 CA 细胞因子吸附柱初入市场获认可：上市一年，目前已进入近 50 家重点医院。

4、血液净化设备领域：（1）截至 2022 年底 DX-10 血液净化机已进入近 1000 家医院，累计装机量约 2000 台。2023 年第一季度新增装机超 700 台，其中北京市各大医院为加快推进重症医疗救治采购近 300 台，显著提升公司血液净化设备的品牌知名度。

5、海外市场：2022 年度公司国际市场销售收入未达预期。公司加速引进各类海内外优秀人才，10 余个国家启动“本土化团队”建设。在国际学术推广方面，公司与超 50 名国际专家建立合作，启动逾 10 个海外临床研究。截至目前，公司累计在 86 个国家实现产品销售，已被纳入德国等 11 个国家相关医保目录。公司仍持续推进多维度的国际化进程。

6、营销管理变革升级：团队建设方面，全面升级组织架构，设立“省区责任制”，实现扁平化管理，精兵减政，优化资源投入，变革考核激励，持续促进销售团队专业化转型。并通过 IT 手段落实精细化管理，为业务赋能。

（二）**研发领域**：2022 年度公司研发投入 2.54 亿元，同比增加 46%，占公司营业总收入的 10%。截至报告期末，公司研发团队 600 余人，其中 6 名博士、180 余名硕士。新产品研发方面：报告期内公司新增 5 个产品注册证、1 个新产品 CE 证书，截至目前，公司共有 23 个医疗器械产品注册证，公司血液净化全产业链的产品种类进一步丰富。知识产权建设方面：2022 年度公司获得授权专利 41 项。截止目前累计授权专利 306 项，其中 59 项发明专利。研发实力和荣誉方面：（1）公司于 2022 年 11 月被国家工信部认定为“2022 年国家技术创新示范企业”。（2）公司于 2023 年 2 月被认定 2022 年（第 29 批）国家企业技术中心。这两个都是国家层级的重磅奖项。（3）公司“高效高安全性血液灌流吸附树脂制备技术及产业化项目”拟获 2022 年度广东省科学技术奖“科技进步奖一等

奖” 4) 2022 年 5 月公司荣获创新珠海科学技术奖科技进步奖特等奖。

(三) 生产领域: 持续加大智能制造及自动化改造投入, 有序推进各产能建设项目进展 (1) 7 月, 健帆集团金鼎产业园正式投产启用, 二期已经启动设计; (2) 8 月珠海健树原材料树脂生产基式竣工封顶; (3) 珠海健福药物研发和生产基地建设项目于去年 3 月项目奠基开工, 于今年 3 月首期已结构封顶。

(四) 信息化升级: 加大信息化数字化建设, 为公司营销端、研发端、生产端、供应端、财务与企业管理端赋能, 支撑公司业务变革, 提升管控治理, 助力增效降本。

(五) 优化人员结构, 提质增效: 结合公司未来发展战略规划, 公司主动变革, 优化人才队伍结构、淘汰冗员、提质增效。截至目前公司总员工近 2,900 人, 较 2021 年末基本持平, 其中营销人员 1200 余人, 研发人员 600 余人。

2023 年 3 月, 公司推出新一期员工持股计划, 主要覆盖营销团队核心人员, 进一步激发团队, 实现员工与公司共创、共享、共成长。2023 年 3 月, 公司董事兼副总经理唐先敏女士获评“全国巾帼建功标兵”, 公司客户服务中心获评“全国巾帼建功先进集体”。

(六) 积极践行社会责任: 2022 年度, 公司累计捐款 1480 万元 (其中现金捐款 1039 万元, 物资捐赠等价值 441 万元)。公司董事长、总经理董凡先生连任珠海市工商联主席、总商会会长、广东省工商联副主席, 2022 年 12 月当选为全国工商联常务委员, 同时, 担任中国光彩事业促进会常务理事、广东省光彩事业促进会副会长, 积极助推民营经济和公益慈善事业发展。公司和公司董事长积极履行了社会责任和应有的担当。

二、互动问答环节

问题 1: 肾科和肝科产品在 2022 年度的具体业绩表现如何?

答: 由于各种内外部因素的叠加影响, 2022 年度公司肾科及肝科相关产品同比下降, 肾科同比略有下降, 肝科同比下降多一点。

问题 2: 2022 年度费用整体有一定的增长, 主要投向是哪些?

答: 研发费用主要是公司研发项目数量同比增加, 公司持续加大研发投入,

用于现有产品优化改进及新产品开发等，未来新的注册证等成果会不断涌现。销售费用方面，公司去年加大各类学术推广活动，坚持“应灌尽灌”，加强对医生护士的学术支持，更好地满足临床治疗需求，让临床使用得到提升，因此销售费用同比有一定增长。以上费用的投入在今年及未来将会陆续释放出正面效果。

问题 3：目前灌流产品的渗透率如何？

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 4：肝科领域的最新进展及未来预期？

答：整体而言，去年肝科产品受到的不利影响要更大一些，因此相比其他领域产品肝科去年同比下降相对多一点。随着外部诊疗秩序的正常化，以及公司 DPMAS 技术重要临床研究成果已正式发表在《Journal of Medical Virology》杂志（影响因子 IF: 20.693）、被写入《人工肝血液净化技术临床应用专家共识》、“远航”项目进入真实世界研究阶段、后续将陆续推出多个高级别循证医学证据，将有利于提升公司人工肝产品的临床应用，我们相信公司肝科产品在 2023 年度会有靓丽的业绩表现。

问题 5：危重症领域的最新进展及未来预期？

答：公司专门组建危重症领域的推广团队只有三年多的时间，但已取得了不错的销售进展。危重症领域相关耗材产品（即 HA330、HA380 和 CA 系列）在国内市场实现销售收入 2.29 亿元，同比增长 32.47%，其中 HA380 在国内市场实现销售收入 1.40 亿元，同比增长 112.48%。公司危重症相关产品主要用于体外循环、ICU 重症、急性胰腺炎等治疗领域，目前已累计开发进入 1600 多家医院，

医院开发工作已经基本完成，下一步公司将重点做好在现有医院的推广，促进临床使用的提升。重症领域的另一个重磅产品 CA 细胞因子吸附柱是公司研发生产的国内首个用于清除脓毒症患者体内以 IL-6 为代表的细胞因子水平的产品，上市一年多已进入中日友好医院、武汉大学中南医院、中南大学湘雅二医院等近 50 家重点医院，预计今年的临床使用量会持续提升。我们有信心危重症领域将进一步打开快速增长空间。

问题 6：海外的最新进展？

答：2022 年度公司海外整体没有达成年初制定的目标。目前公司在积极开展系列改革：（1）优化经销商合作模式，管理具体过程。（2）聚焦重点国家：公司已选出十余个重点国家，根据不同国家的具体情况、经济发展水平等制定不同的推广重点及市场策略。（3）建立本土化团队，以“外派+本土化”结合的模式，为各国当地经销商赋能。（4）坚持学术推广引领市场策略，在总部设立中央市场部，拉通全球范围内的专家交流及学术推广等工作。经过系列改革和调整，相信今年海外销售会有不同的局面。

未来，我们会继续加大在脓毒症、心外科体外循环吸附等重症方向的应用推广，积极调整海外产品结构，加大对肾病等慢性病相关产品的推广，未来海外将形成慢病+重症的产品格局。整体而言，我们对海外市场的未来发展充满信心。

问题 7：DX-10 血液净化机快速增长的原因及未来空间？

答：（1）公司血液净化设备“拳头产品”DX-10 血液净化机（可支持 CRRT 及人工肝等多种治疗模式的血液净化设备）是“优秀国产医疗设备产品目录”产品，具有上市时间早、技术领先的优势，在国产 CRRT 设备中稳居前列水平。（2）2023 年一季度，北京市各大医院为加快推进重症医疗救治采购公司 DX-10 设备近 300 台，显著提高了健帆血液净化设备的品牌知名度。公司自身也可以提供血液灌流器、管路等配套耗材，设备入院普及后，也将对公司后续配套耗材的使用打开良好局面。（3）未来，国产设备替代空间巨大，ICU 建设有望拉动 CRRT 设备需求爆发，我们相信公司 DX-10 等血液净化设备将打开更大的发展局面。

问题 8：员工持股计划的公司层面业绩指标设计是处于怎样的考虑？

答：（1）本次员工持股计划是考核公司未来五年的业绩，具体为 2023-2027 五年公司的累计净利润指标，是一个中长期的激励手段，以牵引员工减少短期行为。目前现状还存在一定的不确定性，但公司所处的环境和发展前景是非常光明的，因此制定三年、五年的长远目标是更务实、更有利于公司长远发展的。（2）本次员工持股计划主要面向公司董监高及营销领域的核心骨干。公司层面考核业绩为三年、五年的累计指标，但公司内部有系统的、严格的考核体系，考核指标不仅具体到每个中心、部门、个人，也具体到每年、甚至每个季度。公司层面业绩考核指标的实现是对员工个人考核的前提，因此本员工持股计划公司层面业绩指标是公司未来五年发展的最低目标，我们也有信心未来实现更好的经营业绩。

问题 9：员工持股计划的股份来源？相关费用如何确认？

答：员工持股计划是股份来源是二级市场直接购买的方式，目前公司控股股东没有减持公司股份的意愿。员工持股计划中仅公司计提的激励基金部分需确认为公司的费用。根据相关会计准则，在员工持股计划的存续内按照一定规则进行摊销、确认为费用处理。

问题 10：2022 年期末应收账款较三季度末下降的原因？

答：2022 年三季度，鉴于商业等各类企业经营面临较大的困难，公司为帮助长期合作的经销商缓解一定压力，给予其一定额度的、短期的信用政策优惠。但公司历来高度重视应收账款管理，对信用政策谨慎管理。去年因特殊原因给予的信用政策优惠只是暂时的、短期的，公司整体严格把控信用风险的原则不变，因此 2022 年第四季度公司加强应收账款的回款工作，以确保公司资金稳健安全，因此截至 2022 年末公司应收账款较 2022 年三季度末有所降低。

董事长总结：

一、经营指标：我们相信最坏的时候已经过去，公司经过主动改革后，选拔任用一批更有朝气的干部，打造出一支更精简高效的团队，我们将迎来更好的发展新局面。我们相信困难只是暂时的，目前公司有“四个没有变”：（1）公司血

	<p>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，甚至可以延长患者生命，且具有经济性。目前也并未发生颠覆性的新技术，随着各类循证医学证据在临床的普及和认可，公司血液灌流技术在尿毒症、肝病、危重症等领域的临床治疗需求将进一步打开。（2）公司所处行业的政府政策没有变，而是逐渐好转回暖。目前仅有的3次省级或联盟血液透析类耗材集采的产品范围也明确没有灌流器，整体对灌流器的政策是趋于友好的。（3）公司面临的竞争格局没有变：目前血液灌流细分市场有几家其他企业，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。（4）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>二、科技创新：目前公司市盈率处于较低水平。公司原研原创的血液灌流技术在全世界范围内是创新型的技术，随着公司逐步打开海外市场，未来公司价值肯定会被全世界所认可。公司已经制定了新的五年发展规划，对未来发展公司内部有着细致的步骤，我们有信心让公司的营收及净利润增长重回快速增长轨道。</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	2023年3月31日