

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：2023-002

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 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2022 年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2023 年 04 月 06 日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：董凡先生 独立董事：崔松宁先生 董事会秘书：黄聪女士 财务中心副总监（代行财务总监职责）：廖雪云女士 保荐人代表：郭卫明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.公司 2022 年报货币资金 25.6 亿，短期借款 3.17 亿，债券 9.37 亿，如果偿还借款及债券后仍有货币资金 13 亿，现金应该充足，公司为什么要对外借款和发债？</p> <p>答：您好。1、去年国家加大对制造业的支持力度，银行给予较优惠的借款利率。公司为了优化整体资金结构，配置了部分短期借款。2、考虑到公司开展多个在建项目资金使用量大，在保障公司主业发展的前提下从资本市场募集一定量的资金，可为公司的发展提供更高的资金保障。</p> <p>2.公司 2022 年第三季度和第四季度的营收明显比第一和第二季度少很多，请问 2023 年第一季度和 2022 年第一季度相比，是增长还是负增</p>

长？幅度如何？公司的业务是否存在断崖式下降并且需要重新培养市场？

答：您好。根据规则，一季度经营数据将在公司一季报中正式对外披露。公司将于 2023 年 4 月 28 日对外披露公司《2023 年第一季度报告》，请您届时关注相关公告。

3.公司 2022 年销售量为 440 万支，到年底库存为 220 万支。请问第一季度去库存的效果如何？目前库存量回到 100 万支以内了吗？

答：您好。根据规则，一季度经营数据将在公司一季报中正式对外披露。公司将于 2023 年 4 月 28 日对外披露公司《2023 年第一季度报告》，请您届时关注相关公告。

4.2023 年一季度已经过去，能否介绍一下一季度的生产经营情况？

答：您好。根据规则，一季度经营情况将在公司一季报中正式对外披露。公司将于 2023 年 4 月 28 日对外披露公司《2023 年第一季度报告》，请您届时关注相关公告。

5.公司 2022 年报表项目应付职工薪酬的明细中，离职后福利-设定提存计划这个小项的余额约 5 万元，年度增加及减少均为约 2810 万元，请问这个项目具体是什么内容？为什么当年增减数额这么大？

答：您好。离职后福利-设定提存计划主要是社保中的养老保险费、失业保险费，年度内根据实际情况分别计提、缴纳，因此产生上述变动。

6.公司 2022 年度短期借款及债券约 12.5 亿，在期后事项中全资子公司珠海健帆又拟贷款 2.3 亿，如果公司现金短缺，能否考虑减少年度分红？

答：您好，截至 2022 年末公司货币资金超 25 亿元，可以满足公司今年及未来的发展需求。感谢您的建议。

7.血液透析已经集采，毛利率低，市场竞争充分，请问公司为什么要介入血液透析业务？

答：您好。公司持续深耕血液净化领域，不断完善血液净化设备及耗材、药品、健康管理/医疗服务等多位一体的血液净化全产业链。血液透析器及透析粉液等产品的客户与公司肾科领域的客户是重叠的，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较大竞争优势。且与公司主导产品血液灌流器有协同作用，可以更好的为客户/患者提供高质量的产品和一体化的服务，提升公司整体营收规模。

8.请问 22 年底存货增加较多，预计什么时间可以回到正常水平？

答：您好。经过系列调整，今年会逐步下降。

9.日前公司拟定员工持股计划待股东大会批准，其中业绩考核目标是前三年盈利合计 36 亿五年盈利合计 70 亿，不少人认为这个目标比较容易完成，能否介绍一下公司未来五年的发展规划和业绩展望？

答：您好。（1）公司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。

10.如今经销商库存情况怎样？营销模式改革进程和成果？今年海外业务情况如何？

答：您好。（1）目前其趋势是下降的，在好转的过程中。（2）公司营销团队主动变革，狠抓团队执行，深化学术推广，促进产品销售。公司全年聚焦营销管理变革，苦练内功，提质增效，为公司的可持续发展蓄力，为战略目标的实现奠定坚实基础。目前已经取得一定效果，并且在持续、有序推进中。（3）海外业务进展方面，公司也在积极开展系列改革：优化经销商合作模式，管理具体过程。聚焦重点国家，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。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。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工作等。经过系列改革和调整，我们相信今年海外业务会有更好的表现。

11.请问领导，公司产品覆盖的危重症领域是指哪些病症？

答：您好。自 1991 年危重症医学进入快速发展期，血液灌流技术不断应用于危重症患者救治中，成为重症血液净化体系中重要技术之一，为

重症医生提供了新的治疗思路和方案选择。目前公司血液灌流技术可以用于脓毒症、外体外循环治疗、急性胰腺炎、烧伤、多发伤、横纹肌溶解症等危重症疾病领域，未来应用市场空间广阔。

12.2022 年公司合同负债约 4000 多万元，同比翻倍，四季度环比大增 3000 多万元，请问公司合同负债大幅增加的原因是什么？公司销售先收款后发货的金额占总销售的比例有多少？公司有没有预收经销商合同定金？

答：您好。合同负债的增加主要是公司主营产品的预收货款增加。

13.公司一季度车间改造大修停产了一段时间，请问在此期间公司是否需要计提厂房机器设备的折旧？

答：您好。根据《企业会计准则》，需正常计提厂房机器设备的折旧。

14.营销管理团队变革，能介绍变革的内容吗？

答：您好。去年公司营业收入未能达到既定目标，但营销团队主动变革，狠抓团队执行，深化学术推广，促进产品销售。在团队建设方面，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，聚焦使用，去库存，同时加强培训赋能，持续促进销售团队专业化转型。在信息化建设方面，通过 IT 手段落实精细化管理，实现业务流程数字化等方面上云、用数和赋能，并运用互联网技术打造慢病管理平台，为患者提供全生命周期增值服务。全年聚焦营销管理变革，苦练内功，提质增效，为公司的可持续发展蓄力，为战略目标的实现奠定坚实基础。

15.营销管理团队变革，现在产生了什么积极的变化

答：您好。2022 年至今公司营销团队主动变革，狠抓团队执行，深化学术推广，促进产品销售。在团队建设方面，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，聚焦使用，去库存，同时加强培训赋能，持续促进销售团队专业化转型。在信息化建设方面，通过 IT 手段落实精细化管理，实现业务流程数字化等方面上云、用数和赋能，并运用互联网技术打造慢病管理平台，为患者提供全生命周期增值服务。整体而言，公司聚焦营销管理变革，苦练内功，提质增效，为公司的可持续发展蓄力，为战略目标的实现奠定坚实基础。

16.公司产品那些区域销售好，那些区域销售差，原因何在。销售情况建议在报表中展示出来。

答：您好。感谢您的建议。因涉及商业竞争等机密信息，公司不便过多披露细分区域的经营数据，请您理解。

17.公司能否按月公布股东人数？

答：您好。公司将根据相关规则在定期报告中披露公司股东人数。感谢您的关注。

18.公司1月份、2月份销售情况如何。

答：您好。一季度经营情况将在公司第一季度报告中予以披露，公司将于2023年4月28日对外披露《2023年第一季度报告》，请您届时关注公司公告。

19.公司什么时候进行股票回购？回购的条件是什么？回购注销吗？

答：您好。鉴于2021年限制性股票激励计划第一类限制性股票第二个解除限售期的公司层面业绩考核要求未达成，根据相关规定，所有激励对象第二个解除限售期尚未解禁的15.6万股第一类限制性股票不得解除限售、应由公司回购注销。本次回购注销尚需经公司2022年年度股东大会审议通过。具体情况请您查阅公司于2023年3月31日在巨潮资讯网披露的《关于回购注销部分限制性股票的公告》。

20.今年1季度血液灌流器的销量如何？

答：您好。公司一季度的经营情况将在公司一季度报告中披露。公司将于2023年4月28日在巨潮资讯网披露《2023年第一季度报告》，请您届时关注公司公告。

21.去年第四季度净利率低的主要原因是什么？

答：您好。主要是公司持续加大对销售端的投入及研发投入等原因。

22.为什么去年业绩不好，管理层薪酬却大幅提升？

答：您好。此前，与行业水平相比，公司管理层薪酬水平处于较低水平。2021年底公司决定对管理层薪酬进行调整，加强对管理层的激励，提升后逐渐与市场水平接轨。

23.公司一直在提肾病业务的潜在增长点是灌流患者在透析患者中渗透率的提升以及灌流患者的使用灌流治疗频次的提升，但目前来看并没有足够的支撑这一点，请问公司是如何预期未来渗透率的提升以及频次提升的空间以及公司认为未来三年渗透率和使用频率能提升到什么样的水平？

答：您好。（一）目前患者的使用频率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。(二)基于健帆HA树脂血液灌流器的多个重磅医学支撑:(1)国家卫健委2021版的《血液净化标准操作规程》(SOP)中提及“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β2微球蛋白的清除率,改善瘙痒症状”。(2)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。(3)卫生经济学研究结果指出健帆HA130血液灌流治疗可以延长患者寿命,且具有性价比。(三)公司将继续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。

24.22年年报库存商品几乎没有计提减值,请问是什么考虑?

答:您好。公司对产品的质量要求非常严格,目前公司库存产品在保质期内。公司严格按《企业会计准则》要求计提存货跌价准备,库存商品预计会在年内逐步下降。

25.请问22年的财务利息收入加投资收益比21年甚至20年19年还低,但是这几年公司账面上现金是增加的,是为什么?

答:您好。公司2022年的财务利息收入加投资收益相比2021年度是增加的。

26.2022年公司权益投资中对众惠保险的余额减少3871万元,累计损失3087万元,悦保公司商誉减值准备625万元。以上情况是否说明公司保险业务不如预期?公司对保险业务今后是什么打算?

答:您好。目前保险业务进度不及预期。保险业务是公司血液净化全产业链的环节之一,公司将继续探索并推进保险业务的发展。

27.请问公司2022年的董高监薪酬大幅上升,销售费用以及研发费用里的人员薪酬大幅提升是什么原因?是因为2021年业绩好薪酬提高了吗?比如,研发队伍结构没有明显差异,但是薪酬总额大幅提升?

答:您好,主要系公司去年整体提升了员工的薪酬待遇水平。

28.公司血液净化设备和血液透析粉液相关产品增长率?

答:您好。2022年度,公司血液净化设备的“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%。血液透析粉液实现销售收入 7,455.37 万元，同比增长 37.64%。具体情况您也可以查阅公司于 2023 年 3 月 31 日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《2022 年年度报告》。

29.目前公司血液灌流器的产能利用率是多少？

答：您好。公司整体产能可以满足公司未来发展的需要。

30.公司 2023 年海外市场拓展计划及目标？

答：您好。公司对海外业务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。

31.公司的灌流器产品相比竞品的技术优势在哪里？

答：您好。（1）血液灌流器作为国家 III 类医疗器械产品，对产品质量有极为高的要求。为控制产品质量，公司围绕产品生产制定了 300 余项工艺流程文件和近 200 项质量控制文件，涵盖了整个生产流程。公司产品的生产工艺非常复杂，很多生产设备是公司定制并申请了专利保护，这些都是公司发展二十多年的成果。（2）公司产品已经有了非常宽的护城河：公司领先的研发技术、先进的生产工艺、精密的制造工艺、系统的产品控制能力、优秀的推广团队等。目前我们从医生患者方面得到的反馈是，公司产品安全性、有效性、质量稳定性等方面优于竞品。（3）未来公司也会继续加大研发投入，不断优化现有产品，加大新产品开发力度，不断增强公司核心竞争力，巩固行业主导地位。

32.公司账上现金管理，买的理财产品年化收益率是多少？

答：您好。2022 年度公司现金管理明细（含发生金额及收益率等情况）请您查阅公司《2022 年年度报告》之“第六节 重要事项”之“十五 之 ”3 委托他人进行现金资产管理情况“章节。

33.去年销售费用增加了一个亿，是因为销售人员离职一次性费用占比较多吗？

答：您好。不是。2022 年度销售费用同比有一定增长，是因为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。该方面投入将在今年及未来陆续释放正面效果。

34.目前公司血液灌流器产品的市场占有率情况如何？

答：您好。通过有限公开数据查询，目前血液灌流器生产厂家中仅有本公司是上市公司，其他几家厂家均不是上市公司，公开披露的数据有限，因此没有公司主要产品市场占有率数据。目前其他厂家的业务规模都较小，我们认为目前市场竞争格局较之前没有太大变化，公司在市场竞争中处于主导地位。经过二十余年的发展，公司产品已经有了非常宽的护城河：领先的研发技术、先进的生产工艺、精密的制造工艺、系统的产品控制能力、优秀的推广团队等，我们也有信心继续保持领先优势。

35.22 年公司全年研发投入同比增长，主要投向是哪些方面？

答：您好。公司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，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。2022 年度公司新增 5 个产品注册证（血液透析器、3 个不同配方的血液透析粉液产品及柠檬酸消毒液）、1 个新产品 CE 证书，进一步丰富了公司血液净化全产业链的产品种类。未来新的注册证等成果也会不断涌现。（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。

36.公司的销售模式是怎么样的？如何扩大销售量？

答：您好。（1）公司血液灌流器产品主要采用经销商买断式的销售模式，实现对医院终端销售。为了加强对销售渠道的跟踪管理，经销商主要承担在医院产生产品需求时、向公司采购产品并销售至医院的职能，而产品的研发、生产，以及市场开发、专业学术推广、技术培训及售后服务

等工作主要由公司自建的推广团队完成,以实现自身对销售市场要素的有效掌控。(2)公司立足于产品研发及创新,依靠自身专业的营销团队,通过产品技术的学术推广及对各医疗机构的服务支持,为患者提供安全有效的血液净化产品。目前公司产品已覆盖全国 6000 余家二级及以上医院,品牌影响力不断提升。公司将坚持“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,实现产品销售收入持续增长。

37.集采对公司产品的影响程度有多大?

答:您好。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。(一)从政策层面看: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。

(二)从具体实践看:(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 3 次(安徽、黑辽两省联合、河南省十九省联盟),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。黑龙江和辽宁于 2022 年 4 月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,明确没有血液灌流器。河南省医保局于 2022 年 12 月发布文件开展血液透析相关耗材集中采购计划,产品范围为血液透析(滤过)器、血液净化装置体外循环管路、一次性使用动静脉瘘穿刺针、血液透析浓缩物等,也明确没有血液灌流器。(2)价格谈判方面:2022 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。以上都是非常正面的政策信号。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。

长远来看,万一肾科领域的灌流器被纳入集采,以价换量是必然的结果: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(根据国家卫健委 2021 版的《血液净化标准操作规程》,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”)。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。

（三）公司在战略和战术层面积极应对集采风险：在战术层面，公司近几年在重型肝病、危急重症、海外市场等领域持续发力，不断提高业务占比。在战略层面，若公司产品被纳入全国性集采，价格下调，以价换量，有利于公司进一步发挥规模及成本优势，有利于公司提升市场份额，巩固公司市场领先地位。

38.2022 年度肾科和肝科相关产品同比下降的原因，对这块业务未来的规划是什么？

答：您好。（一）受内外部各类因素影响，2022 年度公司肾科及肝科相关产品销售收入同比下降。（二）未来，肾科方面，公司将继续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，相信肾科会有不错的业绩表现。肝科方面，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等，都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。

39.境外营收同比下降的原因，未来海外的发展规划是什么？

答：您好。2022 年度公司国际市场销售收入未达预期，一方面是因为危重症病人数量大幅减少，短期内对治疗需求的影响较大，另一方面，公司在海外国家的推广活动面临很大困难。

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

	<p>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。</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 (如有)	无
日期	2023 年 4 月 6 日