

证券代码：300529

证券简称：健帆生物

债券代码：123117

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：2025-001

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（线上会议）
参与人员	华泰证券、西南证券、东北证券、国盛证券、国金证券、东吴证券、中信建投证券、华福证券、申万宏源证券、兴业证券、国联民生证券、国信证券、中泰证券、中信证券、国信证券、中邮证券、西部证券、南方基金、大成基金、博时基金、上海人寿、招商基金、新华基金、中航基金、友邦人寿、红杉中国、华夏基金、广发基金、中银基金、景顺长城基金、IDG 资本、工银瑞信等七十余位投资者
时间	2025 年 4 月 16 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 董事、副总经理：唐先敏 董事、财务总监：廖雪云 董事会秘书：黄聪
投资者关系 活动主要内 容介绍	一、公司简要介绍 2024 年度及 2025 年一季度经营情况 2024 年度，公司实现营业收入 26.77 亿元，较去年同期增长 39.27%；其中各种血液灌流器、吸附器产品实现销售收入 25.04 亿元，同比增长 59.58%。实现归属于上市公司股东的净利润 8.2 亿元，较去年同期增长 87.91%；实现扣除非经常性损益的净利润 7.79 亿元，同比增长 90.46%。2024 年度，公司整体毛

利率为 80.78%，其中血液灌流器产品毛利率为 85.01%，保持强劲的盈利能力和市场竞争力。经营活动产生的现金流量净额为 10.51 亿元，超出净利润 2.37 亿元，收入和净利润的质量持续提高。

2025 年第一季度公司实现营业收入 5.48 亿元，同比下降 26.4%，主要系 2024 年年初公司将主营产品终端价格下调 26%，主动“以价换量”实现产品销量显著提升。2024 年初至今，公司加强内部管理，致力于推动产品在临床使用的提升，同时也将渠道库存管控在良性健康水平。因此在去年同期高基数上，公司今年一季度业绩同比有所下降，但实现单季度环比增长 13.75%。

2025 年第一季度，公司实现净利润 1.89 亿元，经营性现金流量净额 2.69 亿元，超出当期净利润 0.81 亿元，收入及利润质量维持高水准。2025 年第一季度，公司毛利率 80.74%，归属母公司净利润率 34.46%，公司盈利能力保持稳健。

2024 年初至今，公司的主要经营进展有：

（一）营销领域

1、肾科：公司肾科产品已覆盖全国 6,000 余家二级及以上医院。2024 年度，肾科领域血液灌流器产品（即 HA 系列、KHA 系列、pHA 系列）销售收入同比增长 57.23%，其中主要是因为公司 2024 年初主动将主导产品 HA130 灌流器的终端价格调降 26%，实现 HA130 灌流器销售收入同比增长 54.55%，销售支数同比增长 99.97%。此外，公司肾科新产品推广进展良好，KHA 系列灌流器已覆盖 600 多家医院，2024 年销售收入 1.46 亿元，同比增长 188.37%；pHA 系列灌流器自 2023 年 11 月上市以来，已在 100 多家临床医院推广使用。

2、肝科：目前公司在肝病领域的相关产品已覆盖 2,000 余家医院，2024 年肝科产品（BS330 胆红素吸附柱、HA330-II 血液灌流器、血浆分离器）销售收入同比增长 77.15%。2024 年，公司原创的双重血浆分子吸附系统（DPMAS）技术被新增写入多个指南共识，截至目前，DPMAS 技术已被纳入五大指南、四大共识和三个技术规范，实现临床应用有指南可循、有共识可依、有技术规范可指导。

3、重症：公司急危重症产品已覆盖 1,800 余家医院。急危重症领域相关的灌流器和吸附柱产品收入同比增长 52%。公司自主研发生产的 CA 细胞因子吸

附柱是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，目前已在 150 余家医院开展应用。

4、血液净化设备：截至 2024 年底，公司设备产品（DX-10 血液净化机、Future F20 血液净化设备、JF-800A 血液灌流机、YH01/YH02 红外线治疗仪）已装机覆盖 4,000 多家医疗机构，覆盖国内超过 50% 的三甲医院，县级医院覆盖率持续提升。2024 年，公司 Future F20 血液净化设备取得欧盟最新 MDR 法规下的 CE 认证证书；肾病治疗用管路取得泰国、巴西、菲律宾等国家的注册证，公司国际市场推广不断取得突破。

5、新业务领域：2024 年度，公司与中山三院、中大五院等多家顶级学术带头医院合作开展脑卒中相关临床研究课题，积极探索心脑血管和健康管理等新业务领域，并推进循证医学证据链的建立，拓展产品的应用范围。公司“血液净化和生活方式改善亚健康”项目荣获人民网“2024 健康中国创新实践奖”，标志着血液吸附在代谢紊乱和抗衰老方向具备创新应用的潜力。

6、国际业务：公司 2024 年度海外收入 5,935.84 万元，同比增长 13.51%。公司产品已取得 98 个国家的产品准入，并在海外 2,000 多家医院临床应用。全球首个系统性血液吸附技术共识《第 30 届急性疾病质量倡议工作组（ADQI）共识报告：血液吸附》于 2024 年 4 月重磅发布，该共识对既往关于血液吸附领域内的文献进行批判性审查回顾，明确推荐血液吸附用于中毒、脓毒症、急性肝衰竭、代谢紊乱、心脏手术相关炎症风暴等六大领域，并制定分层治疗决策框架，标志着血液吸附从经验性应用向循证医学时代的跨越，为产品研发及临床推广提供了高级别循证依据。

（二）研发投入方面

报告期内公司研发投入为 2.4 亿元，占公司营业收入的 8.97%。公司获得授权专利 27 项，其中发明 17 项。截至 2024 年末，公司拥有累计授权专利 373 项，其中发明专利 105 项（包括 1 项美国/境外专利），实用新型 226 项，外观设计 42 项。

报告期内，公司主营产品血液灌流器（HA 系列、KHA 系列）、血浆胆红素吸附器（BS 系列）、细胞因子吸附柱（CA 系列）、血浆分离器产品先后获得欧盟最新 MDR 法规下的 CE 认证证书，可在欧盟国家及其他认可欧盟 CE 认证国

家销售，是国内首个通过欧盟最新医疗器械法规 MDR 认证的血液灌流器产品和血浆胆红素产品。

（三）人才建设方面

截至 2024 年末，公司总员工 2,797 人，较去年同期增加 389 人，其中生产人员增加 320 人，营销人员增加 109 人。公司董事长、总经理董凡先生获评国务院政府特殊津贴专家，其在科技创新和先进制造领域的突出贡献获国家认可。2025 年 3 月，公司客户服务中心被授予“2024 年度全国三八红旗集体”称号，是广东省唯一获此殊荣的民营企业集体，是中国生物医药产业高质量发展中的“她力量”的体现。

（四）积极履行社会责任

2024 年，公司对外捐赠现金及物资价值达 3,830 万元，主要用于慈善公益、乡村振兴、帮扶特殊群体、社会医疗卫生等公益项目，彰显公司服务大局、服务社会的担当。2024 年，公司荣获“中国红十字奉献奖章”、“全国模范职工之家”等荣誉；公司以“创新突破医用技术垄断，以爱心探索公益慈善模式”入选中国民营企业社会责任“科技创新类”优秀案例。

（五）股东回报方面

公司连续多年实施持续稳定的利润分配方案：2024 年 5 月实施了 2023 年度利润分配方案，每 10 股派现金红利 4.00 元（含税），合计派发 3.10 亿元（含税），股利支付率达 70%。2024 年 9 月注销 5 亿元回购股份，结合注销回购股的资金，公司 2016 年上市至 2023 年度累计分红金额为 34.51 亿元，累计分红金额是公司 IPO 及再融资金额的 2.45 倍。2024 年 4 月，公司完成了第二次回购公司股份方案，共计回购金额 5 亿元（不含交易费用）。2025 年 4 月，公司董事会审议通过《2024 年度利润分配预案》，拟每 10 股派现金红利 8.00 元（含税），预计派发现金红利合计 6.2 亿元（含税），股利支付率提高至 75%，公司进一步加大现金分红力度，与广大股东积极共享公司经营成果。

二、互动问答

问题 1：在 2024 年高基数的背景下，如何展望 2025 年及未来增长预期？

答：2024 年，公司通过外拓市场、内练团队，积极推广产品和技术，持续优化组织架构，改革管理机制，整体取得了显著的业绩增长。2025 年，在新的起点上公司有信心保持稳健增长。

首先，公司会坚持做好现有的主要业务。公司在血液吸附的平台技术上，通过 20 多年的发展，已经开发出了用于救治尿毒症、肝病、危急重症、风湿免疫等领域患者的血液吸附产品，实现产品在国内 6000 多家医院应用，但目前产品的认可度和应用范围还有很大提升空间。公司将继续加大学术推广力度和产品研发投入，坚定做好产品质量和配套服务，让更多医生和患者了解和信任产品，不断提升血液吸附产品的临床应用。

其次，公司将会继续加大海外市场推广力度。公司的产品具有确切的疗效，产品已经在国内通过 20 多年的实践证明能够满足临床救治需求。公司主营产品已获得了欧盟 MDR 法规下的 CE 认证，也已取得了 98 个国家的产品准入，后续有信心加快在海外的推广，让中国原研原创的好技术、好产品服务全球患者。

公司也会继续拓宽血液吸附技术在其它新域的应用。公司积极探索代谢性心脑血管疾病和相关健康管理等新业务领域，并推进循证医学证据链的建立。我们将持续探索心血管和健康管理领域，拓展产品的应用范围和市场潜力。综合来看，我们对公司未来的发展充满信心。

问题 2：肾科新产品的推广进度及预期，如何提高肾科产品的渗透率？

答：公司肾科的新产品推广取得良好进展，KHA 系列灌流器已覆盖 600 多家医院，2024 年销售收入 1.46 亿元，同比增长 188.37%。pHA 系列灌流器自 2023 年 11 月上市销售，已在 100 多家临床医院推广使用。

为支持国家医改并减轻患者经济压力，公司在 2024 年初主动将公司肾科主导产品 HA130 终端价格下调 26%，惠及肾病患者的同时也促进了血液灌流器的临床使用提升，2024 年度 HA130 灌流器销售收入同比增长 55%，销售支数同比增长近 100%。肾科领域已具备 HA 系列、KHA 系列、pHA 系列 3 个产

品注册证，可以为全透析龄阶段、不同类型的并发症提供预防及治疗方案，更加充分地满足 MHD 患者的个体化治疗需求。目前血液灌流器产品的临床渗透率及使用率仍在较低水平，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。公司将继续做好对医护及患者“每周一次”的规范化推广普及工作，把血液灌流这项好技术惠及更多患者。我们相信随着人们对血液灌流技术认知的普及与深化，以及相关医保政策将坚持以患者为中心而不断完善，血液灌流的治疗频次将会有较大提升，公司肾科业务增长空间还很大。

问题 3：2024 年公司海外业务有何调整，如何展望海外业务的未来发展？

答：2024 年，公司通过梳理海外经销商体系、招募海外推广人员、调整海外推广团队结构、聚焦重点国家等策略，深挖海外市场机会。同时，海外推广也坚持走学术推广之路，积极开展跨国科研合作：海外“SAILING 项目”首轮评选出 17 项获奖课题，覆盖肾病、脓毒症、心脏外科、药物中毒等 8 大领域，将有力推动全球血液吸附技术的科研创新。由 15 个国家的 34 位重症等多领域专家共同制定的《血液吸附治疗国际共识报告》在 2024 年 5 月已正式发表，明确推荐血液吸附用于中毒（农药、药物过量）、脓毒症/脓毒性休克、急性肝衰竭、代谢紊乱（横纹肌溶解）、心脏手术相关炎症风暴等六大领域，并制定分层治疗决策框架。该共识作为全球首个系统性血液吸附技术共识，为产品在国际范围的研发及临床推广提供了高级别循证依据。我们相信公司海外业务能保持高速增长态势。

问题 4：目前的渠道库存情况？

答：目前公司渠道库存情况已在良性水平。

问题 5：公司 2025 年第一季度业绩有所下滑的原因？

答：主要因为去年同期是高基数，在此基础上今年一季度业绩同比有所下降。公司于 2023 年 12 月主动将 HA130 血液灌流器的终端价格下降 26%，并在 2024 年一季度内陆续完成产品在各个省份的挂网价格调整工作，因此经销商在降价价格生效后的进货意愿相对旺盛，去年一季度公司业绩得以显著增

长。2024年初至今，公司持续加强内部管理，加强渠道库存管理，将渠道库存管控在良性健康水平；持续加强应收账款及客户资信政策管理，保障收入及利润质量。因此在去年同期高基数上，公司今年一季度业绩同比有所下降。

问题 6：公司新业务方向的布局情况？

答：经过二十余年的发展，公司血液灌流产品在临床应用的安全性、有效性已得到充分验证和认可。《健康中国行动（2019—2030年）》提出从以“疾病”为中心向以“健康”为中心转变，在策略上，从注重“治已病”向注重“治未病”转变。在此趋势下，公司自2024年起开始探索代谢性心脑血管疾病和相关健康管理等新业务领域，并推进相关循证医学证据的建立。2024年度公司在中山三院、中大五院等多家医院的开展脑卒中相关临床研究课题。持续探索心血管和健康管理领域，拓展产品的应用范围和市场潜力。

问题 7：目前市场竞争格局如何，公司如何看待市场竞争风险？

答：目前取得血液灌流器产品注册证的企业共十余家，且部分厂家在近几年才取得产品注册证。与公司相比，其他企业目前业务规模较小。经过二十多年的发展，健帆产品已经有了非常宽的护城河：领先的研发实力、先进的生产工艺、独创的智能制造系统、高水平的质控能力、强大的推广团队等。目前我们从医生、患者方面得到的反馈是，公司的产品在安全性、疗效、质量稳定等方面优于竞品。

目前的血液灌流在临床的使用及市场仍未全面打开，竞争对手的加入将有利于共同推广血液灌流这项技术，将其发展成为全世界范围内广泛应用、救治更多病患的技术。在此过程中，我们也将继续加大研发投入、把市场服务做精做强，不断巩固公司行业领先地位，提高市场份额。

问题 8：公司如何看待集采风险，以及如何应对？

答：截至目前公司血液灌流器产品尚未被纳入国家及省级等集中带量采购范围，但未来不排除血液灌流类产品被纳入带量集中采购的可能性。参照现行集采政策，若公司血液灌流器产品被纳入集采范围，可能面临产品市场价格下降的风险，从而导致公司毛利率下降，对公司盈利能力产生阶段性的影响。

从近期政策动态及医药行业集采实践来看，集采不再“唯低价论”，而是优化集采相关政策，推动“优质优价”，将产品质量和科技领先纳入考量，保证企业合理利润空间等。长期来看集采的覆盖范围面会逐渐扩大，公司也会持续密切关注集采动态，并提前做好应对措施。公司将不断加强生产经营和内部管理，做好产能布局。并持续加强技术创新与产品升级迭代，丰富血液灌流器产品线，提高公司产品结构的多样化。在巩固现有市场的基础上持续开发新市场，加速拓展重型肝病、危急重症及代谢性疾病新应用领域，并加大海外市场的业务拓展，提高肝病重症等新业务及海外业务占比。

三、董事长总结

健帆作为血液灌流技术的开创者和引领者，在探索发展之路上会面临各种困难，因此公司需要因时因地而变，不断纠偏，奋勇前行。在外部环境的不确定性中，抓住健帆发展的“确定性”。（1）公司产品具有确切疗效、有治病救命的临床价值。截至目前公司已经拥有 6 大系列灌流器及吸附器产品（HA 系列、KHA 系列、PHA 系列、BS 系列、CA 系列、DNA 免疫吸附柱），可以有效救治肾科、肝病、危急重症、风湿免疫等领域患者，产品有确切疗效，可以有效治疗疾病、挽救患者生命。（2）公司血液吸附技术保持领先，获多项国家级认可：近年来公司先后荣获国家科学技术进步奖二等奖、广东省科学技术进步奖一等奖，获评国家制造业单项冠军示范企业、国家技术创新示范企业、国家知识产权示范企业。公司始终坚持以自主创新引领发展，高度重视研发创新工作，持续加大研发投入，巩固行业领先地位。（3）公司效益良好、盈利能力保持稳健。自公司 2016 年上市至今，公司净利润从 2016 年度的 2.02 亿元增长至 2024 年度的 8.20 亿元，且现金流稳健，经营性现金流净额多年超过净利润，公司应收账款整体呈下降趋势，截至 2024 年末公司应收账款仅有 5,300 多万元，占营业收入比重仅有 2%。公司盈利质量维持高水准。（4）公司是负责任上市公司。在回报股东方面，公司连续多年实施持续稳定的现金分红方案，2024 年度拟每 10 股派发现金红利 8 元，股利支付率提高至 75%。结合 2024 年度拟分红金额，公司 2016 年上市至今累计分红（含回购注销金额）将达 40.7 亿元，累计分红金额是公司 IPO 及再融资金额的 2.9 倍。公司通过执行持续稳定的利

	<p>润分配方案、积极回购公司股份，切实维护广大投资者的利益，并用行动表明公司对自身价值的认可和对未来发展的坚定信心。公司也持续践行社会责任，回馈社会。自 2016 年至 2024 年累计捐款捐物价值 1.34 亿元，用于慈善公益、乡村振兴、帮扶特殊群体、社会医疗卫生等公益项目，彰显公司服务大局、服务社会的担当。</p> <p>企业的经营是长期的，我们将坚持长期主义理念，保持战略定力，看准大方向，走稳脚下路，行则必至，带领公司实现可持续稳健增长。</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	2025 年 4 月 16 日