

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：2025-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与人员	东方证券及参加深交所投服活动“走进上市公司”的39位投资者
时间	2025年8月28日 15:00-17:00
地点	珠海健帆科技园
上市公司接待人员姓名	董事兼副总经理：李峰 董事会秘书：黄聪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅</p> <p>二、公司介绍 2025 年半年度经营情况</p> <p>2025 年上半年，公司实现营业收入 11.34 亿元，同比下降 24.15%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）3.89 亿元，同比下降 29.46%。2025 年上半年，公司持续专注主营业务，以增效降本原则开展各类经营活动，强化内部管理，提高公司经营效率，实现经营性现金流量净额为 5.38 亿元，超出当期净利润 1.49 亿元，公司现金流保持在高质量水平。报告期公司的毛利率为 79.82%，净利率为 34.26%，整体盈利能力保持强健。</p> <p>2025 年上半年，公司各领域的经营概述如下：</p>

（一）营销领域进展

1、肾科领域：目前公司肾科产品已覆盖全国 6,000 余家二级及以上医院。2025 年上半年，公司肾病产品（即 HA 系列、KHA 系列、pHA 系列）实现销售收入 78,496.96 万元，占公司收入的 69.20%。其中，公司新品拓展成效显著：KHA 系列产品已覆盖 700 多家医院，报告期内实现销售收入 7,998.08 万元，同比增长 27.34%；pHA 系列灌流器于 2023 年 11 月正式上市销售，截至目前已在 120 多家临床医院推广使用，报告期内实现销售收入 1,175.49 万元，同比增长 374.22%。

2、肝病领域：目前公司在肝病领域的相关产品已覆盖 2,000 余家医院。报告期内，公司肝病产品实现销售收入 13,153.23 万元，占公司收入的 11.59%。公司在全国建立多个中心级人工肝标杆中心，以点带面持续推广双重血浆分子吸附系统（DPMAS）技术在临床的应用及普及。截至目前，DPMAS 技术已被纳入六大指南、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、急危重症领域：目前公司急危重症产品已覆盖 1,800 余家医院。报告期内，公司急危重症相关产品实现销售收入 14,230.99 万元，占公司收入的 12.54%。其中，公司自主研发生产的一次性使用细胞因子吸附柱（CA 系列）是国内首个用于清除脓毒症患者体内以 IL-6 为代表的细胞因子的产品，目前已在 225 家医院开展应用，报告期内实现销售收入 1,135.85 万元，同比增长 36.15%。公司持续加大血液吸附技术在急危重症领域的推广，不断提升临床对血液吸附技术认可及应用。

4、血液净化设备领域：报告期内，公司血液净化设备相关产品实现销售收入 1,934.35 万元，占公司收入的 1.71%。其中 DX-10 血液净化机（支持 CRRT 及人工肝等多种治疗模式的血液净化设备）已覆盖全国约 2,000 家医院，累计装机 4,500 余台。

5、新业务领域：通过和顶级学术带头医院、学术领袖合作，结合中国卒中学会和健康管理学分会等机构“健康中国 2030 目标”，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。为积

极响应国家“百万减残工程”计划、降低脑卒中致残率，由头部医院牵头的国内首个血浆吸附在脑卒中患者中的随机、前瞻性、多中心研究-PROMOTE-EVT 已正式启动，该研究前期预实验结果初步显示出血浆吸附在神经保护、降低致残率方面的显著潜力。公司在中山三院、中大五院等多家医院已开展脑卒中相关临床研究课题。公司将持续探索代谢性心脑血管疾病和相关健康管理领域，拓展产品的应用范围和市场潜力。

6、国际业务领域：报告期内，公司海外市场实现收入 3,443.76 万元，占公司收入的 3.04%。公司产品已在德国、瑞士、英国、意大利、西班牙、印度、俄罗斯、墨西哥、巴西等 98 个国家的 2000 多家医院临床应用。公司国际业务坚持走学术推广之路，报告期内公司积极参加全球学术活动，稳步推进医学循证数据，证明了健帆产品的安全有效性，并且提高世界范围内对血液吸附技术及产品的关注及了解。

（二）研发领域：报告期内，公司研发投入为 0.97 亿元，占公司营业收入的 8.59%。公司新获得授权专利 15 项，其中发明 3 项。截至目前公司拥有累计授权专利 393 项，其中发明专利 111 项。公司 2 个产品：Future F20 血液净化设备、血液净化装置的体外循环血路先后取得欧盟最新 MDR 法规下的 CE 认证，可在欧盟国家及其他认可欧盟 CE 认证国家销售。新产品一次性使用废液袋取得第二类医疗器械注册证。

（三）高比例分红：公司多年实施持续稳定的利润分配方案，让股东持续分享公司的经营成果。公司已于 2025 年 5 月完成 2024 年度利润分配方案，每 10 股派现金红利 8.00 元（含税），合计派发现金分红 6.2 亿元（含税），股利支付率超 75%。

（四）践行社会责任：报告期内，公司对外捐赠现金及物资价值 1,917 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。

三、交流问答环节

问题 1: 请公司解析 2025 年上半年业绩同比下滑的原因, 以及如何展望 2025 全年及未来业绩预期?

答: 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 年初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, 去年同期业绩得以显著增长, 因此去年同期基数较高。公司进一步加强渠道管理, 2025 年上半年期末应收账款降低至 2,503 万元, 较期初下降 53%。综上导致在去年同期的高基数上, 2025 年上半年公司营业收入同比下降; 净利润的下降主要系收入规模的下降。

未来, 公司将坚持主营业务、续深耕血液净化领域。经过 20 多年的发展, 公司已经开发出了用于救治尿毒症、肝病、危急重症、风湿免疫等多领域患者的血液吸附产品, 实现产品在国内 6,000 多家医院应用, 但目前产品应用的覆盖率和使用频次还有很大提升空间。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。公司主营产品均已获得欧盟最新 MDR 法规下的 CE 认证, 也已取得了 98 个国家的产品准入, 公司将聚焦重点国家, 实现国际业务“慢病+急危病”双轮驱动成长。此外, 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, 拓展产品的应用范围和市场潜力。整体而言, 我们对公司未来的稳健发展充满信心。

问题 2: 今年产品是否有降价计划? 是否会影响整体毛利率水平?

答: 2025 年 6 月, 国家医保局印发《泌尿系统医疗服务价格项目立项指南(试行)》, 将 421 项技术规范项目整合为 108 项。在保留“血液透析”“血液灌流”项目的同时, 新增“血液透析灌流费”“血浆吸附费”两个项目, 血液透析灌流、血浆吸附被正式纳入医保项目并设立独立收费标准, 标志着中国原创的血液灌流技术获得国家层面的临床与经济认可。截至目前已有二十余省份积极推进政策落地执行, 为“血液透析灌流”“血浆吸附”项目制定具体合理的定价, 未来血液灌流/吸附产品的临床使用有望迎来政策驱动式增长。

在此背景下, 为切实履行社会责任, 积极回馈患者, 践行“健康科技 生命

风帆”的企业使命，公司于 2025 年 9 月起对专用于维持性血液透析患者的 KHA130 血液灌流器价格主动调降至 339 元（各省挂网价格的具体实施时间以各平台最终生效时间为准），其它产品价格均保持不变。

2025 年上半年，KHA130 产品实现销售收入 6,865 万元，占公司整体收入的 6%、占比较小，因此预计本次产品降价对公司整体毛利率不会有较大影响，最终影响以具体的市场推广效果为准，公司将在定期报告中披露相关情况。

问题 3：公司如何提高肾科产品的渗透率？

答：公司在肾科领域已具备 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处于较低水平，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进一步提升，公司肾科业务增长空间还很大。

问题 4：公司如何看待集采风险？

答：截至目前，公司主营产品血液灌流器产品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。

2025 年 7 月，国家医保局在国务院新闻办“高质量完成‘十四五’规划”系列发布会上明确强调“稳临床、保质量、防围标、反内卷”的原则。在中选规则方面，优化了价差计算的“锚点”，不再以简单的最低价作为参考，同时报价最低企业要公开说明报价的合理性，并承诺不低于成本报价。未来集采有望从“低价竞争”转向“质量竞争、成本控制、合理利润”的良性轨道。

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。并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。此外，公司将提前做好产能战略布局，并不断加强生产经营管理、提升智能制造及自动化生产水平，提高产能保障能力及增强公司的规模成本优势。

问题 5：请介绍公司海外业务推广进展，及如何展望未来海外业务发展？

答：目前海外收入占公司整体收入的比重较低。从未来发展战略来看，未来公司高度重视国际市场开拓，通过梳理海外经销商体系、招募海外推广人员、聚焦重点国家等策略，深挖海外市场机会，打开国际业务增长新局面。（1）推广策略方面：公司海外推广将继续坚持走学术推广之路，积极开展跨国科研合作。公司先后参加欧洲肾病年会、拉丁美洲体外循环大会、亚太心外年会等国际学术活动，提高全球对血液吸附技术及产品的关注及了解。（2）产品准入及认证方面：公司已实现 98 个国家的产品准入，公司产品已在海外 2000 余家医院广泛应用。目前公司主要产品：HA 系列血液灌流器、KHA 系列血液灌流器、BS 系列胆红素吸附器、CA 细胞因子吸附柱、一次性使用血浆分离器，以及公司血液净化设备品 Future F20 均已取得欧盟 MDR 新法规下的 CE 认证，具备欧盟市场最新的准入条件。

综上，公司将持续拓展国际市场，聚焦重点国家，开展精细化管理，实现国际业务“慢病+急危病”双轮驱动，打开国际业务增长新局面。

问题 6：公司新业务领域的业务进展和前景如何？

答：《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。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。通过和顶级学术带头医院、学术领袖合作，结合中国卒中学会和健康管理学分会等机构“健康中国 2030 目标”，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。为积极响应国家“百万减残工程”计划、降低脑卒中致残率，由头部医院牵头的国内首个血浆吸附在脑卒中患者中的随机、前瞻性、多中心研究-PROMOTE-EVT 已于今年上半年正式启动，该研究前期预实验结果初步显示出血浆吸附在神经保护、降低致残率方

	<p>面的显著潜力。公司在中山三院、中大五院等多家医院已开展脑卒中相关临床研究课题。</p> <p>公司将持续探索代谢性心脑血管疾病和相关健康管理领域，拓展血液吸附产品的应用范围和市场潜力，为人类健康事业做出更大贡献。</p> <p>问题 7：请介绍公司未来分红规划。</p> <p>答：公司已于 2025 年 5 月完成 2024 年度利润分配方案，以每 10 股派现金红利 8.00 元（含税），合计派发现金分红 6.2 亿元（含税），股利支付率超 75%。公司 2016 年上市至今累计分红金额为 40.7 亿元（含已注销的回购股），累计分红金额是公司 IPO 及再融资金额的 2.9 倍。公司上市至今每年度均实施的高比例分红，体现了对自身价值的认可和对未来发展前景的坚定信心。公司也会继续积极响应国家政策，致力于实现稳定、可持续的分红政策，继续回报广大股东，与广大投资者共享公司的经营成果。公司将严格按照法律法规要求及时履行信披义务，敬请关注公司公告动态。</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 8 月 28 日