

证券代码：300529

证券简称：健帆生物

珠海健帆生物科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2018-007

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	罗佳荣 广发证券 白玉 浙商基金 孙笑悦 富国基金 高敏 望正资本 陈曦 广发信德
时间	2018年11月13日
地点	公司研发大楼
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理董凡先生 董事会秘书张明渊先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司是具有创新技术的血液净化产品提供商，主要从事血液灌流相关产品的研发、生产与销售，自主研发的一次性使用血液灌流器、一次性使用血浆胆红素吸附器、DNA免疫吸附柱及血液净化设备等产品广泛应用于尿毒症、中</p>

毒、重型肝病、自身免疫性疾病、多器官功能衰竭、ICU 等领域的治疗，可有效挽救患者生命或提高病患者生活质量。

公司拥有 700 多人的专业营销团队覆盖全国各省超过 3800 家大中型医院，覆盖率高达到 80%。公司掌握树脂灌流器生产的全部核心技术，曾获得国家科技进步二等奖，目前承担 20 多项科研项目。4 月公司与投资众惠保险 8% 的股权，将与众惠共同开发肾病医疗保险，补充国家社保，实现患者、国家与公司的多方共赢。

公司未来将立足血液净化领域，精耕国内血液净化市场，拓展重症肝病、心外科手术等新增长点市场发展，推动 HA130 产品疗程化使用，快速扩张海外市场；同时借助资本市场，寻找优质并购标的，以扩充产品线、增强技术实力，同时借助相互保险平台力量，布局医疗健康产业，打造具有健帆特色的多位一体的血液净化全价值链，实现集团化、品牌化、多元化发展，成为世界一流的高科技医疗技术企业集团。

二、互动交流

问题一：公司今年取得了多中心 RCT 临床研究的研究成果，为了使公司产品有更长远的发展，公司对将血液灌流列入治疗指南有怎样的考虑？

答：在卫生部指导下编制的 2010 年最新版《血液净化标准操作规程》中，具体规定了血液灌流的操作规程、适应症等，标准操作规程是一份最官方的文件。当然公司也会继续推动其他尚未纳入指南的产品陆陆续续进入各个领域指南。

问题二：公司 DPMAS 推广迅速的原因之一是已纳入

治疗指南，如果血液灌流疗程化治疗能纳入一些权威性文件是否对公司销量有巨大的提升作用？

答：DPMAS 被写入指南，对肝病领域产品的收入增长有帮助，但进入指南也只是收入增长的众多因素之一。因为产品进入指南后，不会自动地对销售有巨大的推动作用。产品的市场推广还得靠团队一步步脚踏实地做科普和学术推广，让医生和患者对新技术逐渐理解渗透，不是一蹴而就的。

问题三：公司未来增长的驱动力，是来自于适应症的拓展，还是渠道的持续的下沉？

答：目前公司产品的渗透率还是很低的，继续把产品做深做透仍是未来最主要的增长点。寻找新的适应症，或者开发新产品也很重要。但是公司会优先着力在已经取得一定优势的方向上，化优势为胜势，打出决定性的胜利。尿毒症是公司目前渗透率最高的适应症，但是与可能具有的市场容量相比，渗透率不足 10%。除了尿毒症，重症肝病、风湿免疫疾病、危重症等几个方向也有巨大的市场潜力，整个血液灌流市场有着上百亿的市场空间。

问题四：多中心 RCT 研究结果发布已经近半年，对公司产品销量促进有什么影响？

答：临床结果发布的时间还比较短，暂时还看不到显著的变化，还处于推广的前期。临床结果的最重要的内容就是一周一次的血液灌流对尿毒症患者是最有效的。以前尿毒症患者使用频率是根据病情和经济情况决定的，没有

规律。疗程化的推广就是要改变患者的使用习惯。纵观尿毒症患者治疗方式的变化，血液灌流的推广可以借鉴血液透析，血液透析治疗刚开始也是没有规律、没有疗程化，现在血液透析已发展为从解决患者症状改变到以预防为主进行规律性、疗程化的治疗。

陈香美院士主持的多中心 RCT 研究成果表明低通量透析组合血液灌流是比高通量透析效果更好的治疗手段。血液灌流只要在血液透析的基础上串联一个灌流器，不增加患者的使用时间，是一个非常好的技术，在中国尚且有巨大的市场，在国际上更有广阔的增长空间。

问题五：公司推广一周一次的疗程化治疗，对医保有压力吗？公司布局肾病保险有哪些后续进展？

答：公司产品目前进入全国 28 个省/直辖市的医保，每个省市的报销限额不一样。一周一次血液灌流肯定对医保有压力，一个新技术的产生和使用肯定会带来费用的问题。公司的观点是：首先从卫生经济学的角度看，血液灌流让病人减少了透析并发症的发生率，从长远看减少了医保费用的总体支出。第二病人的生活质量提高，降低了死亡率，这是用金钱难以衡量的。第三跟尿毒症病人的其他治疗和用药相比，目前灌流消费总量是很小的，在医保的占比中很小。第四国家的医保总体水平不会降低，有些经济发达的地区医保限额用不完，比如上海。在消费升级的大背景下，有些病人也会愿意自己掏钱，改善或预防并发症。

此外，公司开始布局商业保险，补充医疗保险。今年 4

	<p>月公司投资众惠相互 8%的初始资金，与其形成紧密的战略合作关系，开发肾病保险，由公司主导在全国范围内推广这款保险正在开发的过程中，也征得了保监会各方的同意商业保险补充了国家医疗保险的缺口，利国利民。</p> <p>公司在 10 月与众惠保险创始人共同成立的爱多多健康管理（广东横琴）有限公司将进行肾病保险的推广和慢病管理工作。公司目前在全国拥有 700 多个学术推广人员，覆盖了 3800 多家医院，跟药品销售相比，医疗器械的推广人员与医患的关系粘度更大，他们将负责保险产品的销售推广工作。未来公司将依托强大的学术推广网络，向肾病领域其他产品扩张，打造血液净化生态圈。</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；同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 11 月 13 日