

证券代码：300238

证券简称：冠昊生物

广东冠昊生物科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2012-005

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	国泰基金：张玮、邓时锋、杨飞、陈辞行 广发证券：倪婧
时间	2012-11-8 下午
地点	广州市萝岗区玉岩路 12 号公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 朱卫平先生 副董事长、首席技术官 徐国风先生 副总经理、董事会秘书 赵文杰先生 证券事务专员 李昆先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次活动主要采用解答投资者提问的方式进行，本次活动的会谈纪要如下：</p> <p>投资者：我们也是持有一部分公司股票，也比较看好公司未来的成长，但是公司前段时间可能遭遇股东减持等事情，所以我们也想来看看，多了解公司，听听公司未来的发展的看法。</p> <p>冠昊生物：我们也很感谢诸位投资者对公司的信任与理解，我们非常欢迎投资者来公司调研了解情况。应该说，我们对于公司保持一个长期稳步增长还是很有信心的，我们也希望投资者能更关注公司的长期投资价值。相信公司在未来不会让诸位失望的。</p> <p>投资者：之前二、三股东包括一部分高管之前减持了，会不会导致其工作中不如以往那么勤勉尽职了？</p> <p>冠昊生物：我们认为股东在合法合规的前提下减持是出于自己个人考虑的，这个公司也能理解。您说的勤勉尽职的问题，我们首先表</p>

	<p>示高管的减持并不代表他们不看好公司未来的发展或有所懈怠，我作为公司董事长肯定是要保证整个公司管理团队的勤勉尽职。</p> <p>投资者：现在我们主导产品还是比较单一的，我想知道公司的研发产品梯队如何，我们新产品的研发状况以及新产品推广上我们的营销团队会不会遭遇一些障碍？</p> <p>冠昊生物：首先说我们现有已上市产品，脑膜确实是我们公司销售收入中占比较大的一块，但我们护创膜和胸普膜目前也在开拓市场，像目前我们胸膜正在做一个拆证工作，使得推广上更有针对性，因此我个人认为胸膜这个产品未来能带来新增长点的。然后是现在的在研产品我们目前正在按计划有序展开研发工作。最后您提到了这个销售团队的问题，应该说公司目前还是一个技术与产品的公司，通过销售实现技术与产品的价值，以前脑膜产品主要是在神经外科进行销售，未来产品可能涉及许多其他科室，公司在每一个科室都建立一个营销团队可能有些浪费资源，因此公司也在考虑和其他方面进行一些合作，根据市场情况争取把最优秀的资源集合起来推广公司的产品。同时我们也会加强现有销售团队的建设。</p> <p>投资者：我之前看见我们有个副总郭晓明辞职，是什么原因？</p> <p>冠昊生物：郭晓明主要是由于个人身体原因，今年做了冠脉搭桥手术，身体无法承担更多管理方面的职责，因此辞去了副总职务，目前只负责公司的部分科研指导工作。</p> <p>投资者：徐总您对公司的研发规划能不能做一些简单的介绍，因为我们对于这些比较专业的问题还是比较陌生的。</p> <p>冠昊生物：应该说我们的研发还是按计划有序进行，但我们的产品材料，放到国际上也是比较新兴的材料，所以在临床推广、让医生接受等方面花费的时间比我们之前预期的长，产品需要一段时间让市场慢慢了解与接受。比如有些医生对我们的产品的再生功能半信半疑，很多医生需要试用观察，而且这个时间还不算太短。</p> <p>投资者：研发项目有没有很不顺利被砍掉的。</p> <p>冠昊生物：应该来说研发没有很不顺利的，但是有一些项目因为市场原因等其他因素研发进度放缓，但我们的产品的临床疗效应该来说都是很好的。</p> <p>投资者：现在产品研发效率如何？</p> <p>冠昊生物：应该说上市以后产品研发受到了一定限制，因为要考虑研发投入和利润之间的关系，研发费用上升这样就使得利润降低了，许多投资者不希望公司利润太低，所以我们就必须控制研发费用，形成一个梯队式研发。</p> <p>投资者：那最近有什么产品可以比较快的推出。</p> <p>冠昊生物：组织补片，预计今年年底可以上报药监局，这个产品主要是用于整形美容方面的。</p> <p>投资者：我们的产品研发是否有依托海外实验室等一些力量呢？</p> <p>冠昊生物：主要是还是我们自己进行研发，因为我们是一个自主研发的技术，当然我们也和一些海外科研机构有一定合作。</p> <p>投资者：我看见有些技术没申请专利，是因为为了防止技术泄密么？我们的产品的知识产权如何保护？</p>
--	---

	<p>冠昊生物：我们有两个方面的保护，一般的专利人员可以通过推测仿制出来的技术我们就申请专利，有些技术只是讲个原理，很难推测出怎么做到的，我们就作为专有保密技术，我们公司有完整的专利技术保密规定和程序，而且生产研发过程中的保密流程做的很好。</p> <p>投资者：您觉得接下来公司哪些产品比较有市场呢？</p> <p>冠昊生物：目前来说，公司未来三年比较注重整形美容市场以及妇科盆底重建这两方面。这两块的市场应该说还是很大也很适合公司产品的。</p> <p>投资者：其实目前公司高管和二、三股东减持也造成一些股民对公司的信心不足，您有什么看法？</p> <p>冠昊生物：我个人不是很理解市场对于公司高管减持的反应这么大，我个人觉得高管减持并不代表不看好公司未来，而且二、三股东作为创投，减持也是很正常的收回投资收益的行为。并且公司的基本面并没有太大的变化。我们认为，一个发展过程中的公司，在发展的不同阶段都需要不同的投资者提供不同的支持和力量，相关投资者的变化是正常的。</p> <p>投资者：在公司研发这方面，徐总您这一块有没有培养接班人？</p> <p>冠昊生物：徐教授的儿子徐斌先生是公司的常务副总，目前具体负责公司的日产研发和生产保密工作，并且，徐教授的身体目前非常健康。而且，我们还有一个非常不错的研发团队，有博士等许多科研人员负责不同的研发工作。</p> <p>投资者：目前脑膜有一些什么增长点？</p> <p>冠昊生物：主要是向基层医院的推广，我们与中华医师协会有一个合作，适宜计划，通过他们这样一个平台推广我们的产品与技术，而且应该说目前取得了很好的成效。</p> <p>投资者：郭晓明的辞职会不会对公司的研发产生影响？</p> <p>冠昊生物：首先郭晓明还依然担任公司研究院副院长，而且我们公司的产品研发是一个整个研发团队，我们研究院拥有四十多位同事，在徐教授的领导下开展各项产品和技术的研发工作，应该说目前公司的研发没有受到影响。</p> <p>投资者：我们脑膜产品的竞争对手大概是一个什么情况？</p> <p>冠昊生物：应该说目前公司占国内脑膜市场接近一半的市场占有率，国内比较大的竞争对手包括一些国内和跨国公司。</p> <p>投资者：那么我们的产品和技术上有什么优势，可以占这么大的比重呢？</p> <p>冠昊生物：我们产品采用了生物材料，做生物材料最大的难题就是一个是排异反应，一个是生物组织稳定性不够强，我们研发了一套技术来克服生物组织的这些问题，经过我们的技术处理的生物组织，稳定性较强，不会引发人体的排斥反应，同时还可以诱导人体自体组织的再生，应该说，我们的技术在国际上都是处于领先地位的。</p> <p>投资者：公司的产品出口方便么？</p> <p>冠昊生物：应该说出口不难，但是这个在各国都属于许可经营，比如到美国要 FDA 认证、到欧盟要 CE 认证，而且各地的审查的标准都不一样，这个要看具体情况。</p>
--	--

	<p>投资者：那整形美容方面的销售团队与我们现在是否有区别？</p> <p>冠昊生物：整形美容这一块未来应该说逐步转向代理分销模式，因为整形美容在整个中国来说没有绝对的权威，所以和之前脑膜产品在推广上是有区别的。</p> <p>投资者：那公司的产品在整形美容的市场上有什么优势和劣势呢？</p> <p>冠昊生物：优势还是说，我们的产品可以诱导再生，最后长出一层人体自身组织，可以提高病人的术后生活质量，怎么说呢，绝大部分人应该觉得自己自身生长出来的组织比外来的异物要好吧？</p> <p>投资者：谢谢几位的解答。</p> <p>冠昊生物：也感谢您对冠昊生物关注，提醒一点，如果要出具报告或文章，建议事先与我们进行沟通，避免出现引起误解或不对的地方。再次感谢。</p>
附件清单	
日期	2012 年 11 月 12 日