

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：2012-003

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	<div>宝盈基金：陈若劲、段鹏程、盖俊龙</div> <div>长城国汇：黄奕、刘学斌</div> <div>长城证券：刘宁</div> <div>第一创业：陈继业</div> <div>东方证券：江维娜</div> <div>东莞证券：皮劲松、俞春燕、简雪霖</div> <div>丰富资产：解小美</div> <div>光大证券：卢伟东</div> <div>广发基金：李巍</div> <div>广发证券：吴雅春</div> <div>广州圆石投资：黄永</div> <div>国信证券：顾少华</div> <div>国元证券：刘斌、王广军</div> <div>海通证券：张书林</div> <div>汉崴投资：赵建平</div> <div>昊富投资：沈磊</div> <div>恒泰证券：管宣</div> <div>华创证券：刘志森</div> <div>华林证券：刘侃</div>

	<p>华泰证券：胡骥</p> <p>明耀投资：杨青松</p> <p>平安证券：郝淼</p> <p>上投摩根：应振洲</p> <p>申银万国：骆莹</p> <p>世纪证券：张志辉</p> <p>世纪证券：刘洋</p> <p>新价值投资：葛云霄</p> <p>证券时报：李春晖、齐薇</p> <p>中航证券：孙璐、郑立、马义军、刁志学</p> <p>中山证券：李权兵、张弛</p> <p>中投证券：黎国栋、熊亚君</p> <p>中银基金：陈军</p> <p>中证投资：朱恒剑</p>
时间	2012-8-30 13:30-17:30
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	<p>董事长兼总经理朱卫平先生、副董事长兼首席技术官徐国风先生、董事兼常务副总徐斌先生、副总经理兼董事会秘书赵文杰先生、副总经理兼财务负责人周利军先生、证券事务代表赵军会女士、证券事务专员李昆先生及相关工作人员。</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、调研交流会</b></p> <p><b>1、</b>本公司董事长、总经理朱卫平先生首先致欢迎词，并就公司所处行业、业务发展等情况向投资者进行了介绍，副总经理、财务负责人周利军先生就公司半年度报告的相关财务数据进行了介绍。</p> <p><b>2、互动交流：</b></p> <p>冠昊生物：接下来的时间我们互相交流一下吧，各位有什么问题可以向在场的高管进行提问，或者对公司的发展有什么意见以及建议我们可以进行一些沟通。</p> <p>投资者：公司的产品在同行业中处于什么样的一个地位？有哪方面的特色或者说是竞争力？</p> <p>冠昊生物：我就以脑膜为例讲，市场上同类产品大多使用的是合成材料，但是合成材料就会产生一个问题，永久异物的问题，而我们公司的生物材料解决了这个永久异物的问题，并且保障了产品的安全性和有效性。应该说从目前行业来讲，我们公司走在行业的发展方向上。事实上目前在全世界范围内，这么系统的用动物组织经过处理后</p>

	<p>作为产品材料的，我们是领先的，走在前面的。</p> <p>投资者：目前公司产品的市场占有率是如何？</p> <p>冠昊生物：虽然目前市场上各种各样的脑膜产品有很多，各种材料，有国内厂家有国外厂家，但我们脑膜这个产品目前的市场占有率是 40% 以上。</p> <p>投资者：市场上的国外厂商有哪些？</p> <p>冠昊生物：这个有一些，比较知名的比如贝朗和强生。</p> <p>投资者：那么贝朗和强生这些竞争对手的产品使用的材料和咱们公司一样么？</p> <p>冠昊生物：不一样的，目前竞争对手在中国市场上卖的产品主要成分是高分子合成材料。</p> <p>投资者：我们的专利保护情况如何？</p> <p>冠昊生物：我们的专利有中国、美国、欧洲、日本、澳大利亚，可以说我们的专利保护是覆盖全球的。</p> <p>投资者：一季度的利润增幅百分之四百多，为什么会出现这么大的增幅？</p> <p>冠昊生物：主要是去年一季度的利润基数太低，今年的一季度收入又增长了一倍，而一季度费用并没有随着收入增长而增长很多，所以会出现这样大的一个增长率。</p> <p>投资者：那么二季度的业绩情况呢？一季度和二季度的业绩差异？</p> <p>冠昊生物：您这个提到的应该是环比的问题，我们刚刚解释了同比的问题，那么首先我说一下我们公司有两种销售模式，服务配送模式和代理经销模式，服务配送模式是我们先发货，医院使用完毕后我们再和医院结账，这个会产生预收账款，账期一般三到六个月，另外的代理经销模式，是我们先收钱再给经销商发货，首先说我们的会计结算原则是没有变的。而我们的经销商大概一共四百多家，我们与经销商的合同一般每年一签，今年是过年后集中与很多经销商重新签订协议，而经销商每个月或者每个季度进货量我们合同有相关规定，这样可能导致经销商今年首次进货量比较大，总体来说我们觉得我们的销售收入增长还是比较合理的，但是我们的费用增长相对收入增长比较慢，所以一季度利润增长率数值比较大。</p> <p>投资者：公司目前的在研产品情况如何，研发费用大概多少？</p> <p>冠昊生物：我们是按照计划来进行研发，具体产品相关研发进度定期报告都有披露的，这个投资者可以关注。研发费用的话，公司定的是研发费用大概是占收入的 15% 以内。</p> <p>投资者：我想请教一下出口的问题，我们的产品什么时候可以出口？出口的话有没有壁垒？前景如何？</p> <p>冠昊生物：首先说，出口壁垒肯定是有的，每个国家地区都有相关的医疗器械管理部门，要取得这些部门颁发的注册证。目前脑膜出口我们正在展开相关工作，我们的护创膜已经拿了 CE 认证，但是就烧伤产品来看主要不在欧洲，而在东南亚等市场。</p> <p>投资者：公司是更重视已有的优势产品推向全球还是更重视用现有营销网络推广新产品？</p> <p>冠昊生物：我们认为这两个方面不冲突，甚至可以互补。目前我们计划的策略是以产品换产品，以市场换市场，我们将我们好的产品</p>
--	---

	<p>推广全球，同时利用我们的渠道引进国际先进的和我们产品互补的可以使用同一个营销网络的产品。比如我们半年报披露了我们代理了一家德国公司的颅内压探测仪，我们用我们的网络推广他们的产品，同时我们的产品如果拿到了相关认证，可以借助他们的销售网络推广我们的产品。另外我补充一下，我们的产品不是说拿到了认证就马上可以在海外卖，我们还需要取得使用地的相关认证，有些国家可能并不认可国内的数据和检测报告，也许要补充做一些临床或者检测，这个都是需要一些时间的。</p> <p>投资者：我研究了公司的相关定期报告，公司的销售收入增长幅度是不是维持在一个比较稳定的增长率？这是不是说市场需求没有太大的变化？</p> <p>冠昊生物：这个销售收入确实是和病人数有关，目前来说相关部门给出的一些数据，神经外科和颅脑创伤的手术量每年增长是 20%左右。但是我需要指出的是公司销售收入的增长还是有很多其他因素的影响。比如我们的脑膜产品，全名是生物型硬脑（脊）膜补片，我们的产品还可以用于脊膜的修补，这一块的市场对我们来说是新开发的。另外我们在营销上花比较大的力气推广的方面是颅脑创伤手术，而这个市场比较大的潜力是在基层医院，我们的产品目前 60%运用于颅脑创伤手术，而颅脑创伤手术大部分分布在各地基层医院，因为颅脑创伤手术是要就近急救的。我们在这一块的推广力度是很大的，我们认为这一块我们有很大的挖掘空间。</p> <p>投资者：那么基层医院的医生教育是个很大的问题对吧？</p> <p>冠昊生物：这个就是我们和中国医师协会合作推广适宜计划的原因了，我们利用这样一个平台，借助他们的力量把技术推广向基层。而且我补充一下，冠昊不是一个脑膜公司，我们未来会有新产品陆续的推出，我们公司的增长点并不仅仅是脑膜这样一个产品。</p> <p>投资者：我们的脑膜产品单价是多少？</p> <p>冠昊生物：病人普遍使用的是 4X6 的规格，医院终端价大概是四五千，我们给代理商的价格大约是终端价的三分之一。</p> <p>投资者：我们的产品有没有副作用？有没有发生过医疗事故？</p> <p>冠昊生物：有一些病人做好植入手术后会发烧发热，但是植入物引发的发热是很普遍的现象，相对其他产品我们的产品的发热率低于其他产品。但是，目前还没有发生一例由于我们产品本身原因引发的医疗事故。</p> <p>投资者：我们的产品会被人体吸收，那么有没有引发癌变的可能？</p> <p>冠昊生物：这个我们研发的时候就有过考虑，但目前为止，我们的产品用了十多万例，植入最长时间是十年，目前没有病人由于我们的产品而引发癌变；动物试验我们有完整的记录资料，大概两年左右我们的产品就完全被生物吸收完毕，也没有引发癌变。我们的安全性检测指标里也显示我们的产品不存在这方面问题。</p> <p>投资者：我们的整形美容方面有没有什么推广的计划？</p> <p>冠昊生物：目前整形美容方面一个是加强产品研发，另一方面还是加强营销网络建设，目前我们希望与客户建立一个良好的关系，在产品推出以后可以更快更好的进入市场。</p> <p>投资者：目前我们的研发队伍情况如何？</p> <p>冠昊生物：目前我们研发团队的同仁有四十多位，由我们的首席</p>
--	--

	<p>技术官徐国风教授领导。</p> <p>投资者：我们公司材料平台已经搭建起来了，但是为什么基于这个材料平台开发的产品拿到证这么慢？</p> <p>冠昊生物：因为相关监管部门要求每一个产品都做相关的临床试验，以证明这个产品的安全性和有效性，这里需要一个时间。</p> <p>投资者：目前有没有对研发人员的股权激励政策？</p> <p>冠昊生物：目前还没有，但是正在考虑，而且要考虑对利润的影响。</p> <p>投资者：我们产品研发周期多长？</p> <p>冠昊生物：公司需要做的工作的话，一般需要三年，但是报药监局拿到注册证的时间无法控制。</p> <p>投资者：最快可以形成产品的在研产品是哪个？</p> <p>冠昊生物：目前组织补片的临床试验接近尾声。</p> <p>投资者：我们美容产品方面公司的产品卖点是什么？</p> <p>冠昊生物：我们的材料可以让人体长出自身的组织，就是美容之后由假变真。这方面让医生和病人都比较认可，而且我们的产品不会形成永久异物，也就没有像之前奥美定事件的那种风险。而且美容整形市场很大，我们也觉得很适合公司发展。</p> <p>投资者：我们公司有没有收购计划？</p> <p>冠昊生物：我们一直在看这方面的项目，公司肯定是在择机进行收购，成熟了我们会详细披露。</p> <p>投资者：之前半年报披露的代理德国公司的颅内压监测仪会不会成为公司的新增长点？</p> <p>冠昊生物：这个肯定会成为我们的一个盈利增长点。这个我先说明一下，颅内压监测仪分为机器和插入颅内的探针两个部分，探针部分属于耗材。我们认为这个产品在国内具有很大的市场空间和潜力。我们代理的德国公司产品有一个非常大的技术特色，他们产品使用的技术可以大幅降低感染率也就是可以抗感染，而中国的基层医院抗感染是非常被重视的一个因素。这个产品在国际上认可度非常高，而他们也希望借助我们的网络进行销售，因为这和我们的脑膜营销网络基本一致。由于这个产品的渠道和客户与我们脑膜产品非常吻合，这个产品获批后应该可以比较快的产生经济效益。</p> <p>投资者：这个颅内压探测仪价格如何？</p> <p>冠昊生物：以国内市场的主要竞争产品为例，探针大概一万左右一根。</p> <p>投资者：那么这个颅内压探测仪的市场容量如何？</p> <p>冠昊生物：我们判断目前的市场还不算特别大，但增长比较快。我们可以通过适宜计划把这个项目也推广入基层，我们认为基层医院的市场是非常大的，这个产品的市场前景也是非常好的。</p> <p>投资者：管理层目前是否还有减持的意愿？</p> <p>冠昊生物：这个是否减持是个人意愿决定的，公司主要关注高管的坚持是否合法合规。</p> <p>投资者：公司产品胸膜的拆证工作何时可以做完？</p> <p>冠昊生物：拆证也依然需要补做临床然后和药监局申报，所以这个时间确实不是很能准确的预计。</p> <p>投资者：公司的产能是否够用？</p>
--	--

	<p>冠昊生物：这边的新厂房验收完毕以后，未来几年的产能肯定是没有问题的。</p> <p>投资者：为什么公司子公司上海冠昊是亏损的？</p> <p>冠昊生物：上海冠昊的定位是营销中心，费用的发生是算在上海冠昊，但是收入的确认，因为广东冠昊总部这边有一个税收优惠，所以开票是在广东冠昊这边，所以收入是归于这边的，因此上海冠昊是亏损的。我们管理层也关注到这个问题。</p> <p><b>二、带调研人员参观公司展厅、研发及生产部门</b></p> <p>本次活动中，公司严格按照信息披露的有关要求，未发布任何未披露信息或存在选择性披露的情况。出席本次活动的投资者代表均按有关要求签署了《参观采访调研保密承诺书》。本次活动秩序良好，期间投资者反馈情况较好。</p>
附件清单	<p>公司董事长发言 PPT</p> <p>公司财务负责人发言 PPT</p>
日期	2012 年 8 月 30 日