

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：2013-006

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	国金证券：叶苏 宏源证券：杨晓 和成汇智：陈晓晖、王泳 弘湾资本：黄敬东
时间	2013-6-3 下午 01:00
地点	广州市萝岗区玉岩路 12 号公司 506 会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务负责人兼董事会秘书 周利军先生 董事会办公室助理 甘荣女士
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：公司目前的销售前景如何？主要有哪些竞争者？</p> <p>冠昊生物：公司的胸膜建和护创膜属于创新性的产品，一些医生还不熟悉这些生物材料的产品，医生对于这类新的产品都需要一定的时间来认识与接受，所以推广需要一定的时间。</p> <p>脑膜建在国内主要的竞争对手是强生。</p> <p>投资者：公司未来的市场规划主要是在整形美容方面吗？</p> <p>冠昊生物：公司整形美容方面一直有发展规划，但只是一</p>

部分业务范畴。

投资者：直销和代理分销的比例是多少？

冠昊生物：公司以前的销售模式是医院服务配送和代理分销各一半，2012年服务配送大概占40%，代理分销占60%。

投资者：模式转换完成后费用会下降的话，收入也会下降吗？

冠昊生物：转变后会使得销售收入减少，但是相应的费用也会相对减少，预计完成转变后对净利润影响不大。

投资者：整形美容方面销售准备怎么进行？

冠昊生物：公司产品都是在整形美容外科手术中使用的，推广对象主要还是医生。

由于国内整形美容医疗机构主要是民营医院，医生更重视手术对象的感觉与选择，手术对象关注市场推广，因此，公司在坚持学术推广的基础上会考虑使用网络等营销方法。

投资者：脑膜的基层推广难度大不大？

冠昊生物：脑膜建主要适用于开颅手术，一般能做开颅手术的医生就能使用我们的产品。

投资者：公司产品有没有进入医保目录？

冠昊生物：脑膜建基本参加所有地区的招标。

因各地医保政策涉及医疗器械的相关规定有差异，公司产品在各地是否属于医保目录内及报销比例均有所不同，在公司产品销售区域内，存在有的地区属于医保目录内且报销比例较高的情形，亦存在不属于医保目录的情形。

投资者：公司研发人员有多少？

冠昊生物：大概60人左右。

投资者：首席技术官徐国风教授好像年纪挺大了吧？

冠昊生物：徐国风教授七十几岁了，每天照常上班，身体很好，公司的副总经理徐斌先生目前负责产品开发工作。

投资者：郭晓明博士是公司的创始人之一，为什么辞职

	<p>了？</p> <p>冠昊生物：郭晓明博士因为身体原因辞去了公司副总经理职务，仍担任公司研究院副院长。</p> <p>投资者：我们有没有跟别人合作研发？</p> <p>冠昊生物：有的，公司与国内外科研人员一直有技术交流、合作。</p> <p>投资者：公司的原创技术如何进行保护？</p> <p>冠昊生物：我们有两个方面的保护，有的技术通过申请专利保护；有些技术只是讲个原理，很难推测出怎么做到的，我们就作为专有技术保密，我们公司有完整的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>我们有在中国、美国、欧洲、日本、澳大利亚的申请专利，可以说我们的专利保护是覆盖全球的。</p>
附件清单	无
日期	2013年6月4日