

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：2013-003

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	金元证券：谭权胜； 中山证券：李权兵； 国海证券：万民远。
时间	2013-5-10 上午 10:00
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：公司一季度业绩下滑的主要原因是什么？</p> <p>冠昊生物：主要是加大研发投入、人员及场地规模扩大等因素的影响，营业成本、期间费用较上年同期有所增加所致。</p> <p>投资者：目前公司两种销售模式的比例为多少？</p> <p>冠昊生物：2012 年的数据显示，服务配送大概占 40%，代理分销占 60%，公司以前的销售模式是医院服务配送和代理分销各一半吧。</p> <p>投资者：销售模式转换的主要原因是什么？</p>

	<p>冠昊生物：公司将逐步推行代理分销制是为了提高资金、存货等周转效率并减少公司的经营风险，努力建立以代理商为主的销售渠道是公司发展方向，是符合医药行业研、产、销一体的企业成长规律。</p> <p>投资者：销售模式主要转为代理分销模式后，销售费用会不会下降？</p> <p>冠昊生物：完成模式转换后肯定会的。</p> <p>投资者：目前模式的转换进行到什么程度了？</p> <p>冠昊生物：目前以华南区为试点，广东地区基本已转换完成。</p> <p>投资者：根据业务的拓展公司会不会找新的代理商？</p> <p>冠昊生物：会的，公司对代理商有非常严格的筛选考核规定。</p> <p>投资者：公司产品的覆盖率是多少？</p> <p>冠昊生物：脑膜建大概 40%~50%。</p> <p>投资者：主要销售医院都是三甲以上吗？</p> <p>冠昊生物：不全部是，脑膜建主要是侧重以神外为重点科室的医院。</p> <p>投资者：目前卖得最好的一个医院一个产品卖多少？</p> <p>冠昊生物：脑膜建年销售最多的医院有一千多万元。</p> <p>投资者：脑膜的增长点有哪些？</p> <p>冠昊生物：脑膜建正在通过“适宜计划”推广到很多基层医院，继续挖掘颅脑创伤手术这一块的市场。</p> <p>投资者：医保的覆盖率是多少？</p> <p>冠昊生物：脑膜建基本参加所有地区的招标。</p> <p>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。</p>
--	---

	<p>投资者：如果不用脑膜可以用什么？</p> <p>冠昊生物：大医院都在用，基层医院有不用的。</p> <p>投资者：公司主要竞争对手有哪些？</p> <p>冠昊生物：脑膜建在国内的竞争对手主要是强生。</p> <p>投资者：产品获批的难度大不大？</p> <p>冠昊生物：公司的产品有很高的技术壁垒，比较难被攻破及超越。</p> <p>投资者：觉得脑膜的市场需求不是很大，公司最有潜力的产品是什么？</p> <p>冠昊生物：脑膜建如果推广到全部基层医院都使用，潜在需求就会被释放出来；另外，胸膜建有很大潜力。</p> <p>投资者：胸膜的市场推广主要有什么难度？</p> <p>冠昊生物：胸膜建是一个新的产品，很多医生还不知道有这个产品，对于新的产品都需要一定的时间来认识与接受，所以推广上比较慢。</p> <p>投资者：胸膜去年的销售额是多少？</p> <p>冠昊生物：两百多万元。</p> <p>投资者：主要是华南地区吗？</p> <p>冠昊生物：分布在几个地区。</p> <p>投资者：胸膜 P 型和 B 型的区别在哪？</p> <p>冠昊生物：P 型主要是猪源，B 型主要是牛源，公司也是也考虑到动物疫情，以及比如有些宗教信仰的人就不使用猪源产品。</p> <p>投资者：产品的材料是什么物质？</p> <p>冠昊生物：细胞外基质。</p> <p>投资者：公司产品材料主要有哪些特点？</p> <p>冠昊生物：我们产品采用的是生物材料，做生物材料最大的难题就是一个是排异反应，另一个就是生物组织稳定性不够强，我们公司自主研发了一套技术来克服生物组织的这些问</p>
--	--

	<p>题，经过我们技术处理后的生物组织，稳定性较强，最大程度降低人体的排斥反应，同时还可以诱导人体自体组织的再生。</p> <p>投资者：产品植入后会不会引发癌变？目前累计销售了多少片？有何不良反应？</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不良反应，也没有观察到癌变；动物试验我们有完整的记录资料，大概两年左右脑膜建产品就完全被生物降解、吸收完毕，没有发生引发癌变的情况。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：销售有季节性吗？</p> <p>冠昊生物：基本没有，可能择期手术多数会选在秋季等不易感染的季节。</p> <p>投资者：胸膜的推广方式主要是？</p> <p>冠昊生物：学术推广。</p> <p>投资者：在申报的产品主要有哪些？</p> <p>冠昊生物：组织补片。</p> <p>投资者：预计何时会获批？</p> <p>冠昊生物：预计年底。</p> <p>投资者：组织补片的应用范围有哪些？</p> <p>冠昊生物：组织补片主要应用于整形美容外科手术。</p> <p>投资者：为何公司不制造隆胸假体？</p> <p>冠昊生物：公司主要研发膜类及骨修复材料。</p> <p>投资者：公司为何不引进 3D 打印的模式？</p> <p>冠昊生物：据查阅资料，3D 打印技术又称三维打印技术，是指通过可以“打印”出真实物体的 3D 打印机，采用分层加工、迭加成型的方式逐层增加材料来生成 3D 实体。3D 打印技术在医用植入器械的应用主要是进行仿真(又称仿生)设计和仿真制造，也就是说应用 3D 技术可以仿照生物组织或器官的三</p>
--	---

	<p>维结构,设计和制造出与人体某组织或器官相似的组织或器官替代体。我们认为,以现在的科学知识,人们对人及动物组织及器官的许多奥秘,包括三维以上的高次结构的认识还很不充分,目前所说的仿真还只是粗略的仿真,3D 打印技术对这些还未被充分认识的高次结构是打印不出来的。</p> <p>我公司的产品是以与人体高度相似的动物组织为基材,通过除免疫原性等一系列核心技术制成,使其具有良好的组织相容性,在植入人体之后在替代病变组织或器官的同时可诱导组织再生。例如用真正的生物膜制造人体膜替代体,用真正的动物韧带制造人韧带替代体,用真正的动物血管制造人工血管,用真正的动物骨制造人工骨。换句话说,一个是仿真的,一个是真的,需要担心"仿真的"会打败"真的"吗?所以说,在相当长时间内 3D 打印对我公司产品还不会造成冲击。</p> <p>投资者:人工鼻梁假体目前有什么进度?</p> <p>冠昊生物:公司在做鼻梁假体试验时发现仍有不足的地方,所以暂停临床试验,该项目目前还在研究中。</p> <p>投资者:公司研发人员有多少?</p> <p>冠昊生物:去年底是 60 人。</p> <p>投资者:为什么护创膜的毛利率相对其它产品会比较低?</p> <p>冠昊生物:护创膜主要是在销量不大时,研发支出的摊销导致毛利率比较低,除此外与其它两个产品是差不多。</p> <p>投资者:为何库存会比较多?</p> <p>冠昊生物:主要是去年底在产品较多所致。</p> <p>投资者:代理产品颇内压目前的进度?</p> <p>冠昊生物:目前正在向国家药监局申请注册。</p> <p>投资者:关于细胞治疗技术引进的进度?</p> <p>冠昊生物:预计年底前可以商业运作。</p> <p>投资者:细胞治疗是否需要注册审批?</p> <p>冠昊生物:需要行业监管部门审核。</p>
--	---

	<p>投资者：细胞治疗的毛利率有多少？</p> <p>冠昊生物：毛利率暂无预计。</p> <p>投资者：注意到年报有提到代理收入，代理的是什么产品？</p> <p>冠昊生物：公司以前没有代理过其他公司产品，销售部门需要做一些准备工作，去年收入中有一点准备代理的神经外科的国内产品。</p> <p>投资者：细胞治疗的技术优势是什么？</p> <p>冠昊生物：公司引进的 Ortho-ACI 是在基质诱导的自体软骨细胞移植术（MACI）的基础上研发出的新一代技术。该技术可根据患者受损区域的大小，做成“个体化创可贴”，再移植到受损部位。同时，该技术仅需用少量的高生物活性细胞，从而降低单次手术细胞使用量；一次手术取出剩余细胞的保存对患者以后疾病复发进行再治疗提供了可能，这将会给患者再次治疗时避免再次提取细胞手术并减少治疗费用。</p> <p>投资者：技术授权的应用范围是什么？</p> <p>冠昊生物：以中国大陆、台湾和澳门特别行政区作为授权区域，为在授权区域和领域内实现 ACI 技术商业化，Orthocell 授予公司单独的、不可转让的、排他性的授权，包括专利权和商业秘密。</p> <p>投资者：首席技术官年龄比较大了，身体是否健朗？</p> <p>冠昊生物：徐国风教授身体非常健朗，每天照常上班，公司的副总经理徐斌先生目前负责产品开发工作。</p> <p>投资者：管理层变动好像有点大？</p> <p>冠昊生物：除了原董事会秘书外，其余管理层都没有离开公司，比如郭晓明副总经理因身体原因辞去副总经理的职务，但仍担任公司研究员副院长，仍是公司核心技术人员。</p> <p>投资者：是否有并购计划？</p> <p>冠昊生物：通过收购兼并实现公司的快速扩张，是公司的</p>
--	---

	<p>战略之一。</p> <p>投资者：目前公司资金是多少？</p> <p>冠昊生物：2013 年一季末为 2.2 亿元，公司没有银行负债。</p> <p>投资者：组织补片的主要是怎样的推广渠道？</p> <p>冠昊生物：公司产品都是在外科手术中使用的，推广对象都是医生。</p>
附件清单	无
日期	2013 年 5 月 14 日