

# 投资者亲密接触东宝生物

证券时报记者 高璐 张燕平

8月,地域辽阔的内蒙古大草原水草丰美、风光旖旎。在这段草原上最美的日子里,深交所投资者教育中心带领40多位散户投资者,来到“走进创业板上市公司活动”第十四站——东宝生物(300239)。

还不到指定的时间,公司办公楼前就已经聚集了几十名投资者,上到70多岁的老大爷、下到20几岁的市场新人,无一不在热烈讨论着、期待着。

相比同行们在“毒胶囊”事件中先后中枪倒下,东宝生物在“毒胶囊”事件中连续涨停,许多持有公司股票的投资者也担心买进公司股票的风险,想知道未来公司发展的前景。

据公司董事长王军介绍,目前公司的胶原蛋白项目进展顺利,扩产、设备升级、研发等都在推进,拟在新聘高级营销人员到位后推出股权激励等计划,保证公司拥有快速发展的动力和活力。

## 规范创新十年磨一剑

公司董事长王军感叹,自2000年以来公司十年磨一剑,最正确的选择是坚持走上市公司规范治理的理念。这个坚持不仅引导公司顺利登陆资本市场,利用资本市场发展壮大,还让公司经受住了市场考验,在众多明胶企业中脱颖而出,受到越来越多的厂商、消费者和投资者的肯定和好评。

据悉,在4·15毒胶囊事件中,正是公司高管和员工团队一贯对严格遵守各项食品、药品安全法律法规,在其原辅料采购、生产过程控制、半成品、成品检测等方面严格控制的坚持,令公司从源头上杜绝食品安全隐患,产品抽检和抽检全部合格,全面通过国家、自治区、包头市等各级监管部门的历次检查。

公司董秘刘芳告诉投资者,早在毒胶囊事发前,公司就已经引进了铬含量检测仪用于产品检测,不仅在行业中处于领先地位,检测结果还可作为仲裁依据。

公司所用原料均来自绿色、天然的新鲜牛骨。内蒙古区域狭长,丰富的骨料资源主要集中在东部和西部,但由于当地并未设有大型屠宰场,这些区域的牲畜大多运往周边地区,如河北、宁夏等地进行屠宰,公司通过设在这些地区的正规骨粒加工企业采购检验检疫合格骨粒。采购回来后,公司还要进行进厂检测合格方可用于生产明胶。在毒胶囊事件后,公司检测部门率先同当地食品药品监督管理局联系,监管部门也加强了对公司产品质量的监管,让消费者吃着放心用着安心。刘芳还透露,公司未来还有计划出资扶持成熟的上游原辅料供应商,最大程度保证公司生产的明胶产品处于行业最优质水平。

## 募投项目陆续投产

由董事长、总经理、财务总监、董秘以及高级技术人员组成的接待组,引导着来自恒泰证券、日信证券、银河证券和新时代证券4家证券公司的40多位投资者,率先参观了明胶4000吨/年增至6500吨/年扩建募投项目。

据介绍,明胶扩建和可溶性胶原蛋白两个募投项目在近期陆续投产,将使公司一跃成为内蒙明胶企业行业龙头,并解决公司可溶性胶原蛋白的产能瓶颈。

明胶扩建项目于2011年8月份开始建设,项目总投资约一亿元。项目前工序建设于今年6月底完工,后工序建设于7月中旬也相继完成。各类设备经过调试和试运行,7月26日实现联动生产,7月30日正式竣工验收。目前设备运行正常,产能达到设计要求,预计8月份明胶新生产线达到设计月产量。达产后公司将一跃成为内蒙明胶企业行业龙头。

而作为公司募投项目中另一个重要项目,年产1000吨可溶性胶原蛋白项目于2011年8月份开始建设,现已进入收尾阶段。记者在跟随投资者参观时看到,全新的胶原蛋白车间设备主体安装工作已经全部完成,相关的配套工程全部按照进度要求完成。

在募投项目建成投产前,企业仅有200吨可溶性胶原蛋白的生产能力,可溶性胶原蛋白在公司营收中占比也不足5%。受产能所限,再好的产品无法实现经济效益。随着募投项目的陆续投产,这一瓶颈将消失。董事长王军在现场透露,该车间8月底将进入设备调试及试生产阶段,而随着公司技术研发能力的持续增强和募投项目的竣工投产,公司将进一步扩大产能,增强企业竞争优势。这也向市场释放出一个明确信号,公司由传统的明胶产业向现代生物制造业逐步转型迈出关键的一步。

一位投资者在交流中说,我这次报名参加这个活动就是想亲眼看看公司最具竞争优势和发展前景的胶原蛋白募投扩产项目进展如何,通过零距离参观这个拥有世界最先进水平的全新胶原蛋白生产车间,并得到了新车间再有几天就将竣工投产的保证,我心里总算吃了一颗定心丸。

刘芳还透露,并且随着公司明胶被进一步认可,产品供不应求,公司方面未来可能考虑继续扩建扩产以满足市场需求。

## 产业转向胶原蛋白

2010年,东宝生物与中科院理化所历时两年多时间,共同开发出千吨级道尔顿“圆素”牌小分子量骨胶原蛋白。该技术为中国发明专利技术,并获得内蒙古自治区乌兰夫基金企业科技创新奖。经SGS通标标准技术服务有限公司(总部设在瑞士的通用公证行)等国际权威机构检测,产品质量指标达到国际同类产品先进水平。

不少投资者在现场参观交流后纷纷表示,“圆素”这样媲美美国国际最先进技术水平的国货精品应该更广泛的推荐给广大消费者。投资者们十分关心公司如何做好胶原蛋白产品的市场拓展工作,并尽快形成销售规模。

对此,董事长王军坦言,公司原来是做原料供应的,现在转型做终端销售肯定需要一个过程。但可以肯定的胶原蛋白是未来公司最重要的发展

编者按:“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。”这是东宝生物的写照。该公司自2000年筹备上市起,就开始恪守各项安全规范,潜心钻研新产品,最终成功度过“4·15”毒胶囊事件,并成功研发出千吨级的小分子量骨胶原蛋白“圆素”。如今募投项目也将陆续完工,万事俱备,公司业绩只待终端市场的拓展。

方向,前期公司主要在稳步扩张明胶生产规模以保证胶原蛋白稳定优质原料供应上下工夫,随着明胶募投项目顺利投产、1000吨可溶性胶原蛋白项目进入收尾阶段,公司高层已经把工作重心转向打通销售渠道和市场拓展上来。

据了解,公司非常重视“圆素”系列产品的推广和销售,由于国内市场尚未形成固定模式,公司已到国外先进企业去学习考察,正创造属于适合自己产品的销售渠道。通过近6个月的策划和沟通,目前已经初步确定针对不同年龄层次的消费群体,通过网络、电视购物、地面三位一体的销售渠道,以北京为中心向全国各大中型城市、地区全面推广,争取尽快形成销售规模,一定要在抢占先机的情况下率先打开胶原蛋白市场。

王军还表示,上市一年来,东宝生物募投项目顺利建成、生产规模进一步扩大、生产设备和技术均处在世界领先水平、公司主营产品品牌效应逐渐体现,没有辜负股东、投资者的希望。接下来,公司将坚持以制造世界最好的胶原蛋白为目标,打造中国民族品牌,利用北方丰富的骨料资源建成明胶、胶原蛋白领军企业。



① 董事长和投资者交流



② 圆素系列产品



③ 明胶生产车间



④ 胶原蛋白生产车间



⑤ 女性投资者聊美容

高璐/摄影 吴比较/制图

# 东宝生物:要制造世界最优质的胶原蛋白

证券时报记者 张燕平 高璐

就公司发展、财务状况、产品销售渠道和大小非减持等问题,东宝生物公司董事长王军、董秘刘芳及财务总监展炜与投资者进行了坦诚的交流,现场气氛热烈。

投资者:公司现金流量、资产负债、损益如何?经营权和所有权是合在一起还是分离的?

展炜:公司上市后资金回笼应该是更好了。今年上半年,由于众所周知的原因中小企业融资难,行业上游企业现金流量承压,汇票所占比例比以往有所上升。这与以前不太一样,总体我们所能回收的现金足以支撑企业运行,但不可避免的是上半年现金净流量比去年下半年有所下降。公司资产负债率持续保持在较低的水平,基本上在20%-30%之间。

刘芳:经营情况总体上一比一年好,具体到某个时段或报告期有个别的指标出现波动,这也是正常的。公司按照规范的法人治理结构来设置并运行管理,严格按照公司法执行。股东大会是最高权力机构,董事会在股东会之下,是个决策机构,经营层主要按照董事会的各项决议落实执行。

企业上市的想法在2000年就确定了,并在当年完成改制。当时深圳创业板叫“二板”,因企业规模小,条件不具备就暂停了。在这期间主要是扩大规模,拓展市场,包括从老区往新区搬,基础也打得差不多了。2009年开始经过两年左右的时间顺利登陆创业板。上市一年来,企业在经营方面、市场份额方面、技术方面和企业无形资产方面,社会各界的认可程度等方面都有了显著的变化。

投资者:毒胶囊事件后,公司股价从24元左右飞速上升到40元,中间有6、7个涨停板,上涨空间超出投资者预期,公司如何让投资者在两、三年内有信心持有公司股票并让投资者有更好的预期?

刘芳:这是投资者非常关心的一个问题。其实股票价格的上涨和下跌是市场行为,公司层面会密切关注其原因并会按照规定及时发布公告,但价格的波动是市场行为。至于短时间内几个涨停板,我认为不是一个持续的状况,一定会适当的回落。

从1997年到现在的15年的时间里,公司是一个平稳运行、不断向上的企业。在这个过程中,公司的规模在扩大、品牌效应、产品质量在提高,市场份额也在扩大,这些是体现公司价值的重要基础条件。

此外,明胶和胶原蛋白的市场空间很大,明胶作为食品添加剂效果及营养成分是其他东西不可比拟的。随着食品安全意识和生活水平的提高,人们对身体健康的重视,明胶食品的市场会更加广阔,未来10年胶原蛋白的国内市场需求也是会不断增加的。

另外,东宝生物已走在明胶行业的前头,走在前头就是胜利。一个企业从拿钱到建厂、再到走向市场至少需要3-5年的时间,而在这个过程中,东宝还在发展。毒胶囊事件正是明胶企业洗牌整合的好机会,东宝将借此进一步扩大产能,包括建立新的生产线。只要把

企业做成数一数二的龙头企业,有先进的技术,加上好的市场,公司未来肯定会更好。

王军:企业将重点发展两个市场:一个是明胶中高端市场,我们将把这个市场做成全国一流的。1997年重组企业时公司在岗员工700多人,产量400多吨;去年企业产量4200吨,员工300多人,用不到一半人做出了十倍的产量;今年企业产量5300吨,企业劳动生产率增加了20多倍。

另一个市场是胶原蛋白,它的需求要远远大于明胶。在西方国家80%的成人(20岁以上)都在用胶原蛋白。在日本胶原蛋白也已被广泛运用于烹饪,成为了生活必需品。据研究证实,胶原蛋白对妇女更年期增强骨密度有很好的效果。我国的胶原蛋白使用率还很低,其功效还未被人们广泛认知。

投资者:这两年大小非减持对市场影响非常大,减持数量往往代表着管理层对自己公司发展信心,公司对大小非减持的态度和认识是怎样的?

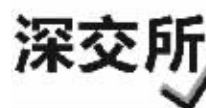
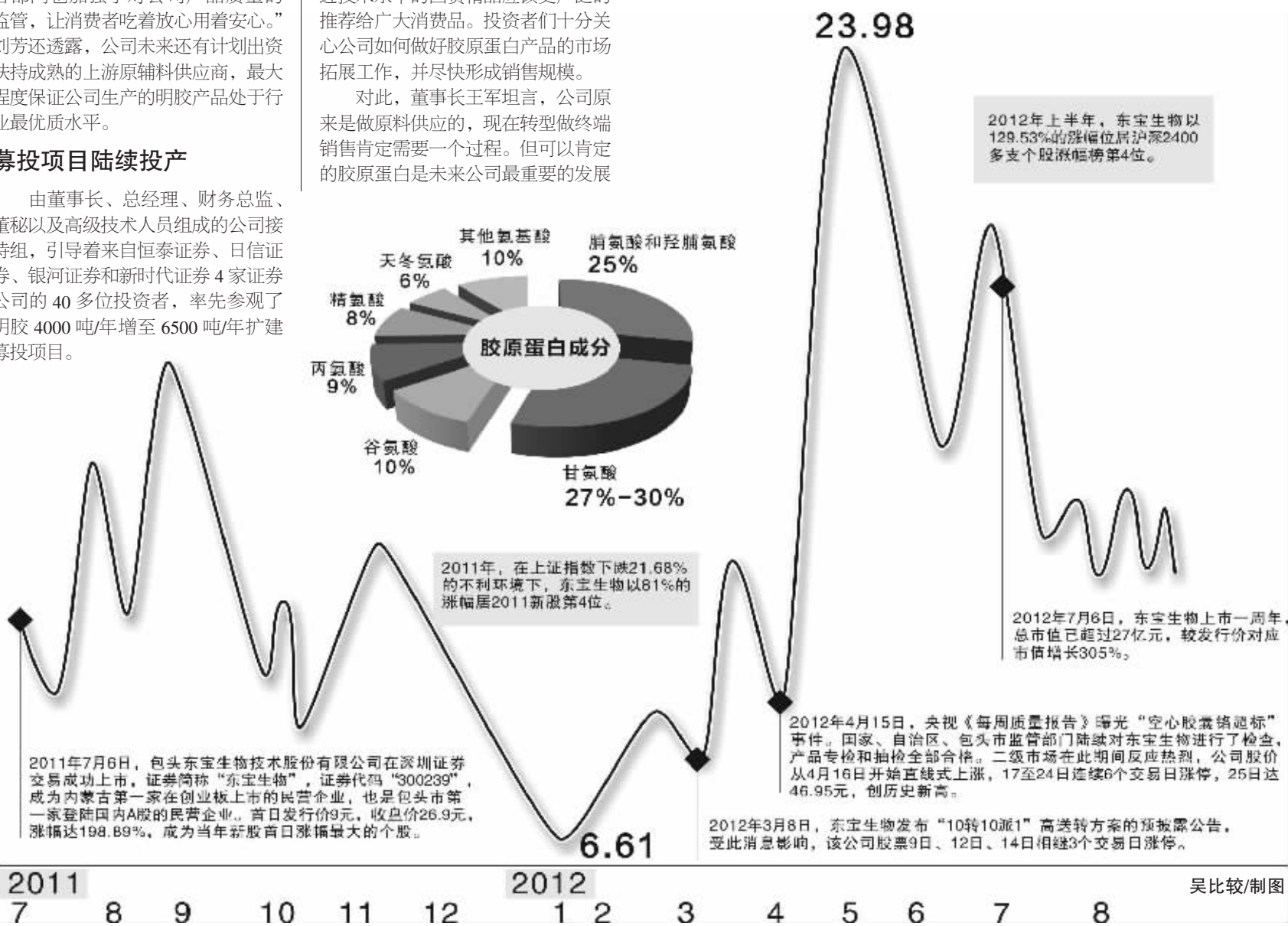
刘芳:有几个自然人和乐凯胶片集团减持了。公司成立15年了,董事长要我们减持一点,作为高管减持并不代表不看好企业;乐凯胶片集团因为处于公司转型期资金紧张,所以减了一些。和同期上市企业比,我们企业减持比例是比较小的。

投资者:很少看到企业宣传,想了解公司的供货渠道。另外,公司可否在包头本地和沿海城市做试点,逐步打响东宝品牌?

王军:胶原蛋白销售全国没有固定模式,要靠自己去做。公司经过6个月的策划,基本确定了三个销售方向,即:网购、电视购物和地面销售。销售思路是,网购面对25-35岁女性;电视面向35-45岁女性以及美容市场;地面销售面向中老年人,重点突出功效性,改善睡眠和骨质疏松等。

公司拟在北京注册胶原蛋白销售公司,聘请资深国际品牌销售专家担任总负责人。

刘芳:上市初期,公司本着稳健增长原则做事。另外,胶原蛋白销售还在摸索期,经过一年多的努力,今年年底到明年年初,公司将着手搭建销售公司。广告宣传及渠道拓展是必然的。公司保证在市场拓展时,效益能提升。



走进创业板上市公司活动 (14)