



康拓医疗胡立人： 颅骨修补产品进口替代的破局者



◎记者 祁豆豆 ○编辑 邱江

“好的医疗产品永远是最理解患者和医生临床需求的，我们一直坚持为患者提供高质量的产品和服务，这是个良心活儿。”5月18日，康拓医疗正式登陆科创板。此前，公司董事长胡立人接受了上海证券报记者专访，分享了公司攻克颅骨修补新材料技术，在短时间实现进口替代的奥秘。胡立人感慨道：“科创板让小企业也能够实现大梦想了！”

后来者居上

神经外科领域植入医疗器械行业在我国起步较晚，相关高值耗材产品国产替代率较低，这让临床医学专业出身的胡立人看到了创业的机会。

2005年，初创时的康拓医疗将目光投向市场火热的钛材料颅骨修补产品。“2008年，我们的钛材料颅骨修补固定产品获得注册证。短短几年时间，康拓已经跻身国内颅骨修补产品的第一品牌，仅次于强生和美敦力。”胡立人笑言，后来者居上，似乎逐渐成为康拓医疗一种坚韧、独特的气质。

人无我有，人有我优。遵循着这一产品销售策略，胡立人并不满足于做“跟跑者”，而希望成为真正的“领跑者”。在不断探索技术工艺升级过程中，他逐渐看到PEEK（聚醚醚酮）这一新材料在颅骨修补上的临

床应用价值。“不怕慢，就怕站。”胡立人毅然决定投身PEEK颅骨修补产品的研发。

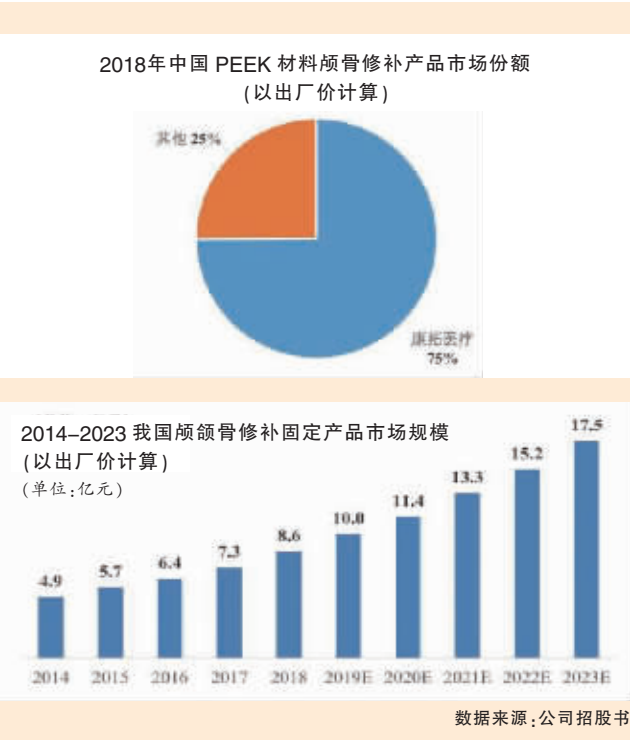
2015年4月，康拓医疗取得国内首个国产PEEK颅骨修补产品注册证，填补了国产厂商在该领域的空白。凭借前期在钛材料颅骨修补市场的积累和培育，公司的PEEK颅骨修补产品销售迅猛。2017年至今，该产品连续多年在细分市场占有超过70%，打破了强生辛迪思在该领域的长期垄断地位，提升了国内PEEK颅骨修补产品细分领域的总体市场规模和渗透率。

3D打印赋能

市场份额快速提升的背后，离不开以3D打印为核心的技术“引擎”驱动。在胡立人看来，3D打印技术将持续为公司赋能，并为颅骨修补产业打开新的增长空间。

2014年，公司研发个性化修补技术，首次将3D打印头模试模工艺用于钛网板，提升了钛网板颅骨修补的个性化程度。2019年，公司进一步开发PEEK粉材可回收激光烧结3D打印技术。据悉，这一技术突破将大幅降低PEEK植入耗材的生产成本，提高产品表面性能。目前，相关产品注册样品已送检并已完成注册检测。

事实上，生产成本较高正是当前PEEK颅骨修补产品面临的市场痛点。胡立人告诉记者，目前颅骨修补细分市场，钛材料市场占有率超过93%，PEEK材料仅占7%，市



场渗透率较低主要受限于高企的生成成本。

“PEEK材料的临床价值和优越性日益显著：一是其材料性质与人体骨质更为接近，更具舒适性；二是相比钛材料对颅骨的单纯覆盖，PEEK材料能够个性化一次性补齐颅骨缺损部位；三是金属材料容易形成伪影，不利于术后核磁共振等检查判断颅内病变，而PEEK材料则能够规避此问题；四是PEEK材料不会因冬冷夏热而诱发其他病变。”胡立人表示，从长远发展来看，凭借对患者使用的友好度，PEEK材料将会加速替代钛材料，因此降低成本成为康拓医疗当前技术攻坚的新目标。

3D打印技术正是破局之钥。“3D打印具有易定制化生产、可快速复制等特点，有望将PEEK颅骨修补固定产品成本降低80%以上，加速推动新材料产品的产业化及临床普及性。”胡立人表示，未来随着我国人均可支配收入的提升、人们医疗观念的改变以及PEEK的优异性能被医生和患者广泛认可，PEEK颅骨修补产品渗透率将有较大的提升空间。

有数据显示，2017年至2019年，我国PEEK颅骨修补产品市场规模复合增长率超过80%，渗透率快速提升，预计未来将继续保持高速增长。

科创板筑梦

目前，PEEK颅骨修补固定产品和钛材

料颅骨修补固定产品已成为康拓医疗两大核心产品，同时公司不断扩展自身产业链。“公司储备的多个研发项目，也在不断完善神经外科、心胸外科产品线，并延伸布局口腔、神经脊柱等多个领域，为未来业绩增长提供持续动力。”围绕PEEK材料和钛材料的优异性能，胡立人在挖掘其更大的临床价值。

胡立人深知，创新研发是企业的生命之本。一次性使用脑科引流装置、3D打印PEEK颅颌骨系统、脊柱产品、生物再生材料人工硬脑膜、PEEK骨板多规格原材料注册……谈及公司丰富的在研项目，胡立人如数家珍。2019年12月，公司取得椎板固定板注册证；2020年3月，公司取得钛及钛合金人工牙种植体系统三类注册证。伴随公司上市，上述新品的商业化进程也将进一步加快。

“尽管近年来公司业绩快速增长，但与行业中的跨国企业相比，公司的生产和销售规模仍然较小，规模优势尚未形成，并且逐渐面临产能瓶颈。同时，伴随着公司迅速扩张，资金需求不断增长，对公司的资本实力也提出更高的要求。”胡立人直言，登陆科创板令公司如饮甘霖。

“以前像我们这样的小型科技企业，想要快速发展，进入资本市场有门槛、有困难，但科创板实实在在地给了小企业实现大梦想的机会。”这让胡立人更加坚信：只要专注走好科技创新之路，国产高端医械就一定有出路。

亚辉龙胡鹄辉：聚力打造体外诊断民族品牌

◎记者 邱德坤 ○编辑 邱江

5月17日，亚辉龙在科创板挂牌上市。这既让公司董事长胡鹄辉深感责任重大，也促使他要下更大功夫努力提升：“我要践行亚辉龙创立的初心，带领亚辉龙成为冲出亚洲的一条光辉巨龙，让世界信赖中国的体外诊断检测产品。”

秉持做民族品牌的初心

作为国内体外诊断行业的代表企业之一，亚辉龙成立于2008年。彼时，国内体外诊断市场主要被国际巨头垄断，导致产品定价等方面没有优势，无形中增加了老百姓的就医成本。

“亚辉龙的创立是秉持一颗做体外诊断自有产品、民族品牌的初心。”胡鹄辉表示，公司经过十余年的技术积累，已形成包括免疫诊断流水线在内的高中低端机型搭配完整产品谱系，拥有完善且具备特色的临床诊断产品菜单、健全稳定的产品质量管理体系、国内领先的体外诊断产品研发能力和成果转化能力。

体外诊断行业前景广阔。目前，体外诊断在临床上的使用率极高，约有80%的疾病依靠体外诊断完成。第三方机构预测，到2021年，我国体外诊断市场规模将达949亿元，年均复合增长率为16.1%。

但是，国内外体诊断的市场份额目前都被海外企业占据。胡鹄辉认为，随着本土企业科研实力的提升，未来国产体外检测品牌在国内的市场份额将快速提升，同时海外市场也会有更多的机会和空间。

如何把握体外诊断市场的未来前景，考验着亚辉龙管理层的战略眼光。“公司要让员工通过自己努力获得成就感，这样大家才能齐心协力向前进。”胡鹄辉表示，亚辉龙成长至今，一直强调奋斗文化，重视员工的自身成长，让每位员工的付出都能获

60%

亚辉龙2018年至2020年的营业收入快速增长，自产产品营业收入复合增长率超过60%。这主要基于公司较强的研发创新能力，以及差异化的竞争策略。2018年至2020年，亚辉龙的研发投入占营收比重分别为7.3%、9.29%、10.33%。

得相应回报。唯有如此，大家才能形成一个团结有力的“战队”，齐心协力，为打造民族品牌而战。

坚持人才是核心竞争力

虽然亚辉龙进入体外诊断领域的时间相对较晚，但2018年至2020年的营业收入快速增长，自产产品营业收入复合增长率超过60%。“这主要基于公司较强的研发创新能力，以及差异化的竞争策略。”据悉，2018年至2020年，亚辉龙的研发投入占营收比重分别为7.3%、9.29%、10.33%。

在技术快速发展、行业竞争程度增加、产品复杂性提高等因素的推动下，是否真正拥有核心技术、具备较强研发实力，已成为决定公司核心竞争力的重要因素之一。

亚辉龙已经建立了具有较强自主研发及创新能力的专业团队，该团队的核心成员



亚辉龙董事长 胡鹄辉

大多具有多年从业经历，在产品研发等方面积累了丰富经验。截至2020年12月31日，亚辉龙研发人员共290名，占员工总数的25.17%。

胡鹄辉直言：“亚辉龙身处一个技术日益变迁的行业。在这个时代，谁掌握了人才和创新能力，谁才具有竞争的资本。”

基于此，亚辉龙发起了面向中高层领导力的培养项目——鲲鹏计划，主要目的是强化领导团队在人员管理、营运管理和战略管理等方面的领导力，试图打造具有国际视野的核心领导团队。同时，亚辉龙针对中层和基层员工的培训计划也在进行中。

胡鹄辉介绍，我们始终坚持人才是公司可持续发展的核心。对外，公司一直积极建立相应的人力资源发展计划，着力与知名高校建立产学研合作关系，联合培养体外诊断领域的高精尖专业人才；对内，公司在持续

提升员工素质与完善激励机制，引导和培养员工与公司一起成长。

“未来我们会坚持研发驱动，继续打造更多具有强大竞争力的产品，贯彻亚辉龙既定的策略来加强自身的竞争力。”胡鹄辉表示。

上市是一个新的起点

“上市是一家企业发展的里程碑，也是一个新的起点。”胡鹄辉认为，亚辉龙走进资本市场，最直观的改变是要面对大众的审视。

如何面对这种审视？在亚辉龙管理层看来，公司唯有坚守初心，致力成为最受信赖的体外诊断知名企业。比如，公司会通过研发出更多创新及符合临床需求的产品，努力做好产品品质及市场服务，从而不断提高自身竞争力。

亚辉龙此次上市的募投资金，主要投向研发中心升级及产能扩充项目、信息化建设项目、营销体系建设与品牌推广项目、补充流动资金。

以研发中心升级及产能扩充项目为例，亚辉龙将进行现有平台产品的持续研发以实现技术升级，进行微流控、分子诊断等前沿领域的研究开发，以及对现有平台产品进行产能扩充。

招股书介绍，研发中心升级及产能扩充项目的实施，将显著加大公司现有技术和前沿诊断产品的研发投入力度。项目达产后，公司将新增70.56万盒（含7056万份）化学发光试剂的年产能，有利于满足市场需求，提升公司的市场占有率。

“创新无止境，服务不停歇。”胡鹄辉表示，亚辉龙能够上市，体现了社会对公司的认可和信赖。公司会带着这份宝贵的信任，坚持做体外诊断民族品牌的初心和方向，致力成为最受信赖的体外诊断知名企业。

深市公司 “主题式”业绩说明会亮相

◎记者 时娜 ○编辑 邱江

“这是我们第一次在上市大厅召开业绩说明会，也是第一次与控股股东旗下其他企业组团跟投资者面对面交流，自豪感与责任感油然而生。”深市“主题式”集体业绩说明会近日在深圳交易所上市大厅拉开帷幕，深科技董秘李丽杰在中国电子专场集体业绩说明会后告诉记者。

今年以来，证监会、沪深交易所大力推动上市公司召开业绩说明会，鼓励上市公司通过更为鲜活、更加多元和更具实效的形式与投资者沟通交流，展示行业发展态势、公司经营质效。

“组团”答疑

5月13日，深科技、深桑达A、中国长城和振华科技4家上市公司齐聚深交所上市大厅，作为央企中国电子信息产业集团的控股子公司代表，举行2020年度集体业绩说明会。

为了在有限的交流时间里达到最好的沟通效果，4家上市公司在业绩说明会前均进行了精心的准备。

中国长城的董秘王习发告诉记者，公司在会前通过电话、邮件、网络及互动易等多个渠道，公开向投资者征集到超过50个问题。为了提高效率，公司没有采取一问一答的方式，而是将问题进行了分类，并进行了整体性回复。

深桑达A的董秘钟彦也表示，公司为这次业绩说明会准备了厚厚一本“Q&A”，涉及投资者最关心的公司未来规划、业务发展、公司治理等各方面，并提前组织相关人员一起学习交流市场上最优秀的业绩说明会案例。

除了回答前期网上收集的问题，上市公司还与投资者进行了开诚布公的现场互动。公司营收增速超预期，但为何增收不增利？中国长城的管理层没有回避这个尖锐问题，称“这是公司加大研发费用投入及股票公允价值变动所致”。

深科技的集成电路先进封测和模组制造项目“合肥铸锭”的进展也被投资者连续追问，深科技董事长周剑回应称，公司合肥存储芯片封测及模组制造项目在快速推进中，一期厂房6月底封顶，将于12月投入生产并形成有效产能，届时可全面配合上游厂商最新的业务发展进度。公司封测业务一直处于满负荷生产状态，为满足客户业务持续增长需求，沛顿的产能也在持续扩张中。

针对公司业务未来发展方向，振华科技董事长肖立书表示，公司将进一步完善电子元器件产业生态链，加快向产业链前端与中下游延伸。

回应“热点”

创业板上市公司在2020年交出了一份可圈可点的业绩“答卷”，平均实现净利润1.35亿元，同比增长超四成，为近年来最好水平。5月14日，稳健医疗、创识科技、捷佳伟创、中际旭创、赛意信息5家深市创业板“三创”“四新”企业，齐聚深交所上市大厅与投资者现场交流。

因防疫产品销量大增，稳健医疗2020年收入同比增长174%，毛利率飙升至59.7%。未来是否具有可持续性？公司轮值CEO吴克震回应称，疫情使整个医疗大健康消费市场的规模扩大，各国都在储备防疫物资及医用耗材，预期医用耗材及消费品将保持快速发展态势。他还透露，公司境外常规业务在今年一季度已经全面恢复，尤其在伤口护理和感染控制品类方面呈现高速增长。

被问到“为何公司2021年一季度营业收入同比保持稳定，利润却有所下滑”，中际旭创总裁刘圣回应称，主要是研发等费用的增加以及公司实施第二期股权激励所致，预计从第二季度开始会有明显改善。公司400G产品在2020年已全面上量，目前产能在100万只左右，预计2021年产品产能将持续释放。目前公司400G产品全球市占率在50%左右，800G产品预计在2022年初开始量产。

在碳达峰、碳中和的大背景下，太阳能电池核心设备龙头生产商捷佳伟创备受投资者关注，公司董事长、总经理李时俊表示，电池设备是光伏行业降本增效的核心驱动力。作为一家产品线全面覆盖太阳能电池生产的设备供应商，公司拟自设立以来，已为全球200多家光伏电池生产企业、近1000条电池生产线提供设备和服务，其中各类工艺设备的市场占有率均超过50%。

作为华为的合作伙伴，赛意信息则被问到与华为的合作情况。公司董事长张成康表示，公司超过30%的营收来自华为。未来公司将利用自身的技术产品优势与企业服务实施应用经验，持续赋能我国制造业转型升级，实现高质量发展。



5月13日，深科技、深桑达A、中国长城和振华科技4家上市公司齐聚深交所上市大厅，作为央企中国电子信息产业集团的控股子公司代表，举行2020年度集体业绩说明会。 记者 时娜 摄