

证券代码：688026

证券简称：洁特生物

转债代码：118010

证券简称：洁特转债

广州洁特生物过滤股份有限公司 投资者关系活动记录表

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"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	11月1日：方正证券、中信证券、长江证券、东吴证券等
时间	2022年11月1日
地点	11月1日：线上交流
上市公司接待人	11月1日：总经理 Yuan Ye James、董事会秘书兼财务总监陈长溪、销售总监黎武
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022年三季度业绩情况解读</p> <p>受七、八月业绩影响，公司三季度总体经营情况表现不及预期。2022年前三季度实现营收4.80亿，同比下降24.03%；实现归母净利润8,559.93万，同比下降43.28%。</p> <p>三季度业绩未达预期的主要原因为：1、受疫情及美欧加息影响，全球经济濒临衰退，公司面临包括境外客户需求下滑等外部环境的不利因素影响；2、受去年同期吸头业务高基数影响。前三季度吸头收入从2021年的2.6亿下降到今年的5,749万，下降78%；营收占比从去年的42%下降到12%。从2021年十月后，吸头在公司业务收入占比基本维持在10%左右。</p> <p>目前，新冠疫情对公司的阶段性业绩贡献已趋于平稳，特别是境外吸头业务已完全回归常态化销售状态。扣除吸头业务后，公司业绩仍呈现增长态势，前三季度同比增长15%。</p>

从产品类别看：本期细胞培养类营业收入占比较去年同期增长显著，其中国内、国际业务都处于增长状态。液体处理类产品本期营收同比下降较大，主要受吸头订单变化影响，其中国内业务呈增长态势，国际业务则处于下降状态；剔除吸头因素后液体处理类产品前三季度同比略有增长。

从销售区域看：国内销售比重提升较快，分季度看各季度的国内销售比重也在平稳提升；国际销售占比有所下降，前三季度国际耗材同比下降较多，扣除吸头后同比略有增长。

从利润端看，公司前三季度净利润下降43.28%，扣非净利润下降48.72%；前三季度毛利率33.5%，比去年同期的43.3%下降近10个百分点。毛利及利润下降原因主要为：1、受产品结构变化，特别是吸头的销售占比及毛利率变化影响；2、三季度产量处于较低水平，七、八月产量处于全年最低位，而A2募投项目厂房从七月起计提折旧，导致制造费用结构变化较大；3、三季度除滤膜外，以美元计价的采购成本处于稳定状态，部分材料价格有所下降，但由于汇率波动影响，以人民币计价的采购成本有所上涨，导致材料成本处于高位水平。

费用方面，今年费用率达15%，较去年同期增加3个百分点，主要原因为：1、可转债发行导致从7月1日起每季度财务费用增加500万元；2、由于去年资产减值计提充分，加上去年存在拜费尔口罩捐赠发生的营业外支出，今年的资产减值和营业外收支情况有所改善；3、今年前三季度股份支付与去年同期相比略有增长。

问：公司国内外增长速度差异的原因，及对海内外收入增长的预期？

答：国际范围内，三季度起行业整体情况并不理想，整个行业都在面临订单大幅下滑的挑战。主要原因为：1、由于海外对疫情相关如核酸检测、病毒研究、疫苗研发生产、药物研究的投入大幅减少，导致疫情相关耗材需求降低，以致全球生命科学实验室耗材需求量大幅下滑；2、七八月属于行业传统淡季，2021年由于海外疫情爆发出现了例外情况；3、国际通货膨胀、除美元外国际货币贬值，加上运输成本增加导

致海外客户采购率下降；4、公司国外竞争对手近年完成了产能扩张，在进口成本高昂的情况下经销商更倾向于本土采购；5、多数经销商去年和今年上半年承接大量库存，目前仍处于去库存状态。

公司应对以上问题的方法：1、充分利用国际汇率影响，加快智能制造脚步，降低成本；2、持续加大高技术新产品开发，提高产品竞争率，从而提高毛利率；3、建立欧洲、北美办事处、仓库及销售团队，解决点对点销售问题。

国内市场主要受疫情防控封锁影响，客户的实验工作、公司销售工作无法正常展开。同时由于国内防控政策存在不确定性，公司对防疫相关产品增产拓展保持谨慎态度。

目前国内IVD耗材市场较为繁荣，但公司出于审慎态度不会盲目追逐市场热点，当下主要以客户需求为导向定制化开发IVD产品。

针对国内市场，公司计划如下：1、继续布局全国仓储物流中心；2、加大自主品牌推广力度；3、针对工业客户开发符合GMP级别高质量产品；4、以客户需求为导向，加大定制化产品开发；5、增设国内办事处，继续壮大销售团队；6、继续加大研发投入，壮大研发团队，增加更多高技术含量产品；7、加快增城新工厂建设，提高智能制造信息化水平，进一步降本增效。

问：四季度经营趋势展望？

答：市场仍处于不稳定状态。目前最乐观的是IVD行业，但考虑到转型风险，公司不会盲目追求市场热点，还会保持原有计划。公司销售人员也会加大努力，争取转换更多客户资源。

问：吸头订单吸引的客户转化为其他产品客户的转化率情况如何？

答：2020年全年耗材销售收入3亿，经过2021年吸头订单的爆发性增长，2022年前三季度已实现4.8亿。

问：广州疫情对公司经营有多少影响？

答：公司执行严格的疫情防控措施，目前影响不大。另外公司还针对供应商提出备货要求，充分利用新厂房仓储能力储备材料，应对可能出现的突发状况。

问：今年三季度毛利率处于较低位置，后续会逐步回升还是会一直维持现有状态？

答：未来一两年内公司更看重市场占有率和品牌推广力度，计划继续加大智能制造、研发新品、增城工厂建设及国内市场销售布局的投入，因此未来的投资支出将会保持较高水平，可能会出现增收不增利的情况。

另外，三季度的毛利率低也是由多方面因素造成的：三季度实际产量较低，叠加A2厂房折旧，以及对在外租赁的工厂的产能调整没有及时结束导致额外发生的租赁费用等费用，使得生产费用增加。随着在外工厂租赁的结束以及产量提升，希望四季度毛利率会有所改善。

问：公司有何措施应对上游成本波动影响？

答：目前原材料成本变化在公司可控和可接受范围内，公司也有专门设置成本分析团队。针对特殊材料如膜，公司一方面会接触更多储备供应商，另一方面也在着手进行研发工作。

问：细胞工厂、超滤膜包及辅助生殖细胞基因治疗等耗材产品的研发和客户导入情况？

答：细胞工厂产品已经处于大规模生产销售阶段。IVD、IVF及符合工业客户GMP标准的产品将在四季度陆续推出。超滤膜包处于产品试制阶段。

问：去年公司仪器设备及其他产品类收入增长较快，但毛利率较低，背后的原因是什么？

答：试剂和仪器设备目前作为辅助型产品而非主打产品销售，因此销

	<p>售定价较低，并经常作为促销产品推动耗材的销售。</p> <p>本次调研过程中，公司严格依照《投资者关系管理制度》等规定执行，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无