

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	1月17日：方正证券、万家基金 1月18日：工银瑞信
时间	2022年1月17日、1月18日
地点	线上交流
上市公司接待人	总经理 Yuan Ye James、董事会秘书兼财务总监陈长溪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：放开后公司经营情况有什么变化？</p> <p>答：国际销售方面，疫情期间发展的客户正在安排入境与公司进行面对面交流，我们也期待客户来访、实地考察；此外，公司也在紧锣密鼓地安排海外参展活动，将会以更为积极的态势走出去。</p> <p>国内销售方面，受第一轮感染潮的影响，供应商供货能力、客户需求及公司自身的生产能力均有所下降，目前正在逐渐恢复，但后续是否还会遭受下一轮次的冲击，目前还无法确定。产品方面，疫情相关耗材销售正在回归常态，科研需求正在恢复。</p> <p>公司经营方面，公司仍在积极推动智能制造、信息化管理、研发新品等工作，不断整顿内部团队、完善绩效考核，为后疫情时代做准备。</p> <p>问：三季度吸头占比明显下降，四季度的吸头产品占比是否已经完全回归常态化？</p>

答：由于解封发生在12月，即便需求已经放缓，针对解封前签的销售合同，客户也会履行。但因为疫情防控政策变化，下游客户使用、经销商销售效率会受到影响，所以2023年一季度下游将面临去库存的情况。

问：吸头去库存的影响是否会持续到二季度甚至更长？

答：除IVD客户外已逐步恢复至常态。IVD客户受防控政策变化的影响，吸头去库存可能会延续到二季度甚至三季度。但与此同时，随着高校、研究所年后陆续开学开工，将会对需求起平衡的作用。

问：请介绍吸头以外的品类2022年的情况。

答：除现有品类外，公司正在研发的产品有大规模细胞培养系列、多层细胞培养等细胞培养相关耗材，以及液体处理、过滤类产品如超滤包等。其中部分新品已在2022年推出，部分将在年后陆续上市。目前已有客户与公司锁定新品合作，也有部分产品需要较长时间的客户验证。

问：新产品相对行业内的老牌企业有什么优势？

答：首先公司具有丰富的生物过滤产品开发生产经验，有众多长期合作客户，其次我们针对这一类产品做了长时间调研，计划时间也比较早。市面上滤膜类产品一直是公司关注的项目之一，上市后公司有足够的资金、人才投入，加上对后疫情时代危机感的考量，促使我们加紧研发超滤膜包等技术含量更高的新产品，以期带动未来销售增长。

问：公司2022年毛利率下降较多的原因是什么？

答：收入方面：公司上市以来享受了很大的疫情福利，如2021年净利润高达1.7亿，而上市前公司净利润仅6000万左右。2022年疫情方面需求逐渐回归常态。

产品结构方面：由于2021年异常爆发的需求在2022年回归常态，公司

产品结构调整，吸头类高毛利产品需求及价格的下降，导致整体毛利下降。

投入方面：疫情期间为应对快速增长的需求，抢占市场也需要较大投入，承担一定风险，如公司口罩设备、吸头设备等，加上2022年投入使用的新厂房，体现在财务报表上就是折旧费的较大幅度增加。此外，公司增城工厂的投建，智能制造、信息化管理系统建设及投产后的效益体现等均需要一定时间，短期内仍可能一定程度上影响公司财务表现。

问：折旧费用未来还会延续，是否可以理解为2023、2024年的毛利率相比2022年会有提升，但难以回到2021年及之前较高的状态？

答：2021年需求、订单状态非常特殊，规模效应也比较明显。因此如果未来在规模上不能有较大提升，折旧成本仍会处于较高水平，同时疫情过后，公司也会加大对市场费用的投入，以及在价格方面给客户更大的优惠，进而可能影响未来公司的整体毛利率。

问：前期新增产能多数用于增产吸头，现在产能空出来后是否可以转为生产其他产品？

答：除模具和用于生产常规需求的吸头产品的设备外，其他设备可以转为生产其他产品。过去为应对激增的需求，公司安排扩产时部分设备、厂房是对外租用而非直接购入的，未来在调整产能及场地时也可以节省一笔折旧费用。

问：请介绍移液管产品的情况。

答：由于疫情影响，2021年底需求激增，2022年第三季度开始恢复常态。公司正在针对移液管生产做自动化提升，通过这种方式降低成本。同时，我们也在研发具有新功能的新产品，从而抢占市场份额。由于前期疫情影响，行业内相关产品生产企业增长迅速，使得后疫情时代全行业都需要面临严峻的去库存挑战。2023年公司在某些产品

的竞争会比较激烈。为应对挑战，公司一方面通过智能制造、自动化生产降低成本，以更好的价格优势面对市场竞争；另一方面，通过强化公司产品功能性、洁净度等方面的优势，如近期推出的洁净度更高的CellSafe系列产品，满足GMP级别等更高标准的要求，增强公司产品竞争力。

问：疫情相关订单出清情况如何？

答：公司最早对疫情相关需求的供应产品为口罩，随后是防护服、吸头等，包括细胞培养类也有所增长。2022年第三季度开始，疫情相关需求量回落，海内外疫情红利减弱。

剔除疫情相关订单，公司2022年非疫情耗材产品销售基本符合公司的预期。公司热销的吸头产品以超低吸附为亮点，但国内市场对低吸附要求不高，因此超低吸附优势在国内市场不像在国际市场上体现得那么突出。

问：请介绍公司对未来两年的预期。

答：1、疫情影响方面，2023年初还会受到疫情尾部影响，二季度开始移液管、吸头等产品会逐步恢复常态化。

2、产品方面，未来2-3年，公司会推出更多产品，包括细胞培养、过滤、试剂、仪器设备等，将会逐渐整合成公司的主打产品。

3、市场方面，对海外市场，择机布局国外办事处、仓库及生产工厂，开拓国际市场；对国内，调整销售人员结构，加强销售团队建设，增设仓储物流配送中心。

4、投资方面，广泛搜寻良好标的，适当选择标的投资，以便整合上下游产业链，达成业务协同，或利用优秀海外公司的品牌效应拓展市场。

问：大股东解禁后有什么安排？

答：麦金顿作为员工持股平台，不同员工有不同需求，未来不排除部

	<p>分员工有兑现需求。</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