

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	3月14日：申万宏源、宏商资本、浙商期货、中信证券、中科沃土基金 3月16日：国元证券、理成资产 3月28日：东方红资管
时间	2023年3月14日、3月16日、3月28日
地点	公司会议室
上市公司接待人	董事会秘书兼财务总监陈长溪、证券事务代表单泳诗
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：公司2023年预期增长点在哪里？</p> <p>答：国内方面，受前两年疫情的影响，行业内新进竞争者增多，公司将面临竞争愈发激烈的挑战。为更好拓展客户，提高市占率，公司不排除采取调整价格、向客户让利的方式。此外，公司还将持续在市场推广、物流、售后等方面发力，通过增设全国办事处覆盖更多客户，提高销售人员素质水平，以便更好为客户服务，以期加快国产替代进程，提高市场份额。同时加快公司的智能制造推进，稳定并提升产品品质，为工业客户的生产环节销售打好基础。</p> <p>国际方面，由于目前疫情管控放开，公司将借此机会主动积极参与各项国际展会，发展海外市场，在国际上推动自有品牌建设，同时也会在条件合适时积极探索海外设立自有品牌销售渠道，为公司未来迈</p>

向全球化做前期的布局。

问：如何评估疫情结束对公司影响情况？

答：一方面，公司前期受益于疫情的部分将不可避免地受到局部负面影响，因疫情带来的订单，如吸头、冻存管等，将出现较大幅度的下降。此外，部分客户前期为应对疫情时期各种不确定因素而大量备下的库存需要较长时间消化，这部分客户在存货消化完毕前，与公司的合作将会出现减少的情况。

另一方面，疫情管控放开之后，公司生产经营、物流运输恢复正常，增设服务网点、办事处变得更为便利，销售人员能够更积极地拜访客户，公司也能更频繁地参加各类展会。这将会给公司带来更多接触客户、发展新客户的机会，但同时也会提高公司销售费用水平。

此外，本轮疫情客观上带动了国内生物医药产业的发展，提高耗材类产品的国产化水平，也相应带来一批新进厂家，行业竞争变得愈发激烈。公司将充分利用更成熟的技术水平、更稳定的客户资源，借助于智能制造信息化新工厂的建设，把握机遇，迎接挑战，提高市场占有率，助力生物实验室一次性塑料耗材国产化水平进一步提高。

问：工业类客户的开发进展如何？

答：公司在工业客户开发上非常谨慎，由于工业客户对产品质量稳定性要求极高。未来，公司期望在实现智能制造和“无人工厂”的条件下提升产品质量稳定性，从而稳步推进与工业类客户的合作。

问：疫情期间的新增客户转换留存率如何？

答：国内新增客户留存率较高，疫情影响过后多数会选择继续使用公司产品。国外客户相对国内客户，会受汇率波动、运费上涨、通货膨胀等因素的影响。

问：公司更倾向于采购国内还是国外的注塑机？

答：国内注塑机单机成本较低，进口注塑机成本高很多。早期公司受资金、规模的限制，公司多数采购国内注塑机，但目前正在逐步淘汰落后的注塑机。进口注塑机应用场景更为广泛，但由于成本较高，公司将依照产品订单和产品品质要求的情况酌情选择。

问：增城工厂预计什么时候可以投产？

答：增城项目一期正在进行土建工作，预计将于2024年初完成基本土建。后续还需要经过约半年的装修、安装及设备调试。

问：公司的技术壁垒如何体现？

答：公司技术壁垒主要体现为对耗材特别是细胞培养类耗材的表面处理技术。当前行业内对表面处理技术没有统一的标准，各公司处理技术、材料配比不同，公司经过20多年的积累，已掌握了较全面的细胞培养过程中对耗材表面处理和生产加工方面的各项技术，我们后续仍将通过持续的研发投入以保持在国内的领先水平。

问：公司今年费用水平会有多大变化？

答：疫情期间公司费用率维持在较低水平。疫情过后，公司将逐步恢复和加大市场活动，会提高国内外展会参展次数，加大国内新增市场培育投入，此外还会择时开展海外自有渠道建设；同时也会加大针对工业化客户产品需求的研发投入；此外，今年公司的固定资产折旧、可转债利息等费用同比也会增加。

问：公司未来的境外发展战略，是更倾向于发展更多ODM客户，还是推广自有品牌？

答：ODM客户订单量大，但不确定性较大，过度依赖ODM客户可能会使公司未来面临订单转移、增长有限等问题，使公司经营发展陷入被动，因此公司未来计划在境外推广自有品牌，这也可能是公司未来境外市场的一个增长点。

	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。
附件清单（如有）	无