

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 checked="" 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	5月9日：投资者网上提问 5月19日：华泰证券、盈峰资本、裕丰资产
时间	2023年5月9日、5月19日
地点	5月9日：通过上证路演中心召开业绩说明会并回答投资者提问 5月19日：公司会议室
上市公司接待人	5月9日：董事长袁建华、董事会秘书兼财务总监陈长溪 5月19日：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><b>问：对于公司未来几年的增长预期是如何展望的？</b></p> <p>答：生命科学行业近三年因疫情原因进入了高速发展期，大量资金的涌入带来了非理性投资及扩张，这有利于加快行业的发展步伐，但也导致行业竞争加剧，可能会延伸到价格方面的非理性竞争；当疫情褪去后行业回归常态，预计需要一年左右的时间行业洗牌，但行业的整体趋势向好，大浪淘沙后留下来的一定是像我们洁特这种有多年行业积累、产品质量过硬及自身核心竞争力的企业，我们对公司未来的发展充满信心。</p> <p><b>问：公司的3D细胞培养技术和温敏细胞培养技术这两个核心技术的前景与竞争格局如何？</b></p>

答：3D细胞培养技术，在干细胞研究和类器官研究应用方面，市场潜力很大。温敏产品市场上目前只有极少数的国际头部企业有相应的成熟产品，目前处于市场培养阶段，随着细胞治疗和细胞收获的个性化需求的增长，未来有较大的市场前景。

洁特生物通过多年的对细胞培养技术和温敏细胞培养技术的研发和摸索，已完全掌握上述技术且逐步在产品中得到应用。但由于温敏材料价格昂贵，能接受的使用者数量有待提高。市场还需要一段时间培养和宣传，尤其是如干细胞治疗的企业。但面临的挑战就是国外对这种技术含量比较高的产品，对中国的品牌的信赖度有待提升，所以仍需要有比较长一段的时间去培育和让他们去了解我们的产品质量。

洁特生物能够开发出这种高技术含量的产品，也彰显了洁特生物在这个行业的研发能力和对产品表面的各种处理方法的专业程度。

**问：公司新开发的细胞治疗用培养基与奥浦迈生产的培养基有何不同？**

答：用于细胞治疗的培养基是我司参股公司研发的产品。公司非常看好无血清细胞培养基的发展前景，公司将加大和参股公司的合作，通过增加这款培养基来帮助细胞治疗客户解决干细胞培养难的问题。同时洁特生物推出的Cellsafe培养系列产品是专门服务于细胞治疗、生物制药、疫苗生产等高要求领域的客户，该产品与无血清培养基搭配使用效果更佳。

**问：公司研发的超滤膜包目前处于什么阶段？技术上是否已经成熟？离规模量产还需多久？目前公司的所有客户中，工业客户和科研客户的比例是多少？**

答：公司的超滤膜包研发已取得阶段性成果，目前有部分产品已进入量产前验证阶段，公司将继续加大对该类产品的研发，不断丰富产品品类，待验证充分后逐步择机推向市场。公司目前仍以科研类客户为

主，未来将加大拓展工业类客户的产品需求。

**问：公司股价屡创历史新低，请问公司是否有回购股份提振股东信心的计划？**

答：股价受宏观经济形势、国内外环境变动、二级市场波动等多方面因素影响，请注意投资风险。公司重视对资本市场和投资者的回报，将继续专注主业经营发展，通过提升经营效率，提高品牌影响力和盈利能力，持续回馈投资者对公司的期待。

**问：请问公司的超滤膜包何时能大规模量产供货？**

答：公司的超滤膜包研发已取得阶段性成果，目前有部分产品已进入量产前验证阶段，公司将继续加大对该类产品的研发，不断丰富产品品类，待验证充分后逐步择机推向市场。

**问：请问目前公司的工业客户和科研客户的比例是多少？谢谢！**

答：由于公司的销售以境外ODM和境内经销模式占比较高，对此类销售公司无法准确掌握终端客户的情况。但公司目前仍以销售科研类客户的需求产品为主，未来将加大工业类客户的产品研发销售。

**问：如何看待公司股价？**

答：2021年、2022年客户对公司吸头等产品的阶段性需求因宏观经济环境的变化已趋于减少，正在回归常态，受此影响公司的经营业绩也出现短期波动。但公司对未来的行业发展仍充满信心，将根据市场变化积极调整经营策略、稳健发展。而股价受宏观经济形势、国内外环境变动、二级市场波动等多方面因素影响，公司重视对资本市场和投资者的回报，将继续专注主业经营发展，通过提升经营效率，提高品牌影响力和盈利能力，持续回馈投资者对公司的期待。

**问：公司新的融资提上了日程，请问这次资金主要投入哪些方面，主**

**要是扩张产能还是加强研发，亦或者是产业并购？**

答：公司提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票事项为年初预授权事项，尚需经股东大会审议通过。如股东大会审议通过本事项，在授权有效期内，如公司需要通过向特定对象发行股票进行融资，将专门召开董事会审议，届时有关事项如资金投向、融资金额等细节将在审议通过后另行公布，敬请关注公司后续公告。公司将在做好现有日常经营的基础上，不断拓展新产品的研发和自有品牌的境内外市场渠道投入。公司将根据业务的发展情况考虑不同的融资方案，为公司的可持续发展提供保障。

**问：目前公司产品的国内外市场规模和竞争格局？**

答：受宏观经济环境变化叠加欧美通货膨胀的影响，国内外市场正经历常态回归过程，同时受近几年各类资本大举投入的影响，国内出现越来越多的同行业竞争者，在短期内行业将面临竞争加剧的局面。公司经营发展20多年来在行业上获得了较高的品牌影响力和客户资源的积累，我们有信心在竞争环境下取得更好的发展机会。

**问：能不能谈谈公司的策略，是先占市场还是先取利润，是注重长远还是满足当下？**

答：受宏观经济环境变化叠加欧美通货膨胀的影响，国内外市场正经历常态回归过程，同时受近几年各类资本大举投入的影响，国内出现越来越多的同行业竞争者，在短期内行业将面临竞争加剧的局面。为此公司将积极调整经营策略，加大新产品的研发和市场投入，提升产品品质的稳定性以巩固客户和公司的市场地位。

**问：IVD耗材壁垒如何？公司目前的IVD的进展？**

答：IVD的耗材要解决产品的适配性，对模具和注塑环节有要求，同时还需要帮助客户解决定制化开发要求。目前公司有做一些与IVD相关耗材的研发开发，但IVD市场受宏观环境调整的影响较大、需求下

降，我们将根据市场的需求变化调整介入IVD行业节奏。

**问：聚丙烯耐伽马辐照改性技术进展如何？这块原料国产替代空间有多大？**

答：聚丙烯的耐伽马辐照原料的研发我们已经取得阶段性成果，但我们不会直接介入生产这个原料，在尝试着寻找国内的一些改性或者原料生产厂家，但受规模影响，成本较高。希望随着国内行业的发展，在不久的将来能够在降低成本上取得突破。

**问：超滤膜包洁特是唯一一家研发公司吗？市场空间未来有多大？**

答：洁特并非唯一一家在研发超滤膜包的公司，超滤包的应用较广，包括抗体的纯化过滤和疫苗的纯化过滤环节，市场空间大。国内对该产品的供应主要依赖国际品牌，存在被卡脖子的风险。公司将加快超滤膜包的开发，以满足国内广大客户的需求。

**问：是否有增持或者回购打算？**

答：公司重视对资本市场和投资者的回报，将继续专注主业经营发展，通过提升经营效率，提高品牌影响力和市场占有率，持续回馈投资者。后续如有增持或回购计划公司将及时公告，谢谢！

**问：公司的技术壁垒体现在什么地方？**

答：公司掌握的表面处理技术能够对实验室耗材进行改性处理，提高实验效率。对液体处理类产品，能提高精确度，降低液体残留；对细胞培养类产品，能提高细胞收获率，降低细胞收获过程中的损耗。

**问：公司毛利率、净利率逐年下降的原因是什么？**

答：与2021年相比，产品结构、供需关系均发生了较大变化，疫情期间毛利率较高的单品在疫情结束后毛利率和营收占比都出现较大幅度的下滑。另外，公司之前进行了扩产，新建厂房及新购入的设备投

	<p>产后需要计提折旧。可转债发行后，公司利息费用也相应增加。在以上几个因素综合作用下，公司毛利率、净利率有所下降。</p> <p><b>问：公司的增长驱动力是什么？</b></p> <p>答：公司受益于下游不断发展中的生物医药行业，耗材类产品疫情前增长速度较快。另外，耗材类产品特别是工业类耗材目前还主要依赖进口产品，进口替代空间极大。公司期望能在未来逐步树立品牌口碑，实现进口替代，提高产品市占率。</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