

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	中信证券、中泰证券、东吴证券、信达证券、久期投资、森锦投资、易方达基金、中信建投、博远基金、IDG、招商证券、泾溪投资、东方证券、天虫资本、邦政资产、三登投资、泰信基金、歌斐资产、国赞投资、彤昇投资、林孚投资、德福资本、格林基金、开金控股、庶达资产、凯丰投资、九水投资、盛帆投资、康曼德资本、兴银理财、玄元投资、永唐盛世私募基金、尚诚资产、嘉实基金、景泰利丰投资、平安理财、绿都股权投资、金百镭投资、国盛证券、国新证券、国联证券、固禾资产、晨骏资本投资、诺安基金、永赢基金、永安国富资产、玖鹏资产、安信基金、禾丰正则资产、淡水泉投资、富国基金、君茂投资、上汽顾臻资产、源乘投资、海宸投资、勤远投资等
时间	2023年9月5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	2023年半年度业绩解读 2023年上半年，从同比情况来看，公司营业收入和净利润均下降幅度较大，主要由于去年同期特殊社会环境下相关产品收入较高，导致去年营业收入、净利润基数较高，从而影响了本期经营指标的变化。尤其是吸头、移液管等与特殊公共卫生事件强相关的产品，高基

数影响更为明显。从产品类别看，液体处理类产品收入同比下降52%，超过整体营业收入下降幅度。

但从环比情况看，公司第二季度整体营业收入相较于第一季度环比增长约60%，市场端需求呈现出逐步恢复的趋势。

由于去年营业收入呈现出从第一季度到第四季度逐渐下降的趋势，因此今年从第三季度开始，营业收入同比高基数影响预计将逐步减弱。上半年公司综合毛利率同比下滑10个百分点，但第二季度毛利率环比上升5个百分点，这主要是受规模效应的影响。由于前期投入的生产设备计提折旧，而一季度生产销售规模较小，导致制造费用占比较高；如果后期随着营业收入生产规模逐步回升，制造成本结构和毛利率将会得到改善。

除计提折旧外，可转债的利息费用对当期利润的影响预计也将从第三季度开始明显减弱，主要是因为可转债于去年六月底发行，相关财务费用开始确认的时间是在去年第三季度。

公司重视长远发展布局，在当前市场环境不理想的情况下，公司仍然会重视研发和市场营销方面的投入。研发方面，公司继续拓展原有产品线，同时也投入较多资源进行新产品开发，部分新产品如储液袋、细胞培养袋已陆续投入生产；NC膜即将开展小批量试样；超滤膜工艺已基本稳定；辅助生殖培养皿已完成技术评审，正在等待进一步认证。前述众多新产品虽然不能在短期内立竿见影地为公司带来丰厚收益，但我们认为公司不断丰富产品线有助于巩固和提升竞争力，为公司的长远发展奠定良好基础。上半年，公司也加大了市场营销投入。全面放开后，公司积极参加境内外各项行业展会，同时在境外自有销售渠道的建设方面也已经取得了实质性的进展。2023年7月，公司注册成立了位于美国的子公司，将以此为基础逐渐布局自有渠道。未来，公司还希望能在欧洲、亚太等主要境外市场逐步建立起自有品牌销售渠道，尽早实现境外市场ODM与自有品牌的多渠道销售。

问：海外客户的需求目前处于什么情况？

答：首先，海外市场的需求已经恢复常态化，特殊公共卫生事件相关的产品需求下降严重，经销商在这类产品的库存仍较高。其次，美国市场的行业整体需求正处于迅速恢复期，但面对市场竞争，我们并不会采取过度大幅降价的模式，更多的是以提升增值服务如产品质量、品控和技术支持等进行竞争，这也比较符合洁特生物的理念，同时也是洁特的优势，这也加大了公司加强北美市场布局的决心。此外，我们还观察到海外客户对定制化医疗器械、耗材的需求。由于前期国内人口流动限制，海外部分客户对中国品牌和厂家的情况了解不足，这就让国内品牌有了更多的机会。

问：当前形势下行业内公司经营情况怎么样？

答：行业内的公司主要分为三类：第一类是沉淀多年的老牌企业，有技术、销售渠道和客户积累，相比价格更希望通过提升产品质量、品牌、服务和能力来获得中高端客户。第二类是由于过去几年特殊的环境而新兴起来的企业，同时也获得了一级市场的投资，但由于没有技术沉淀优势，在未来2-3年会面临非常大的生存压力。第三类是本身从事其他相关行业而转型到耗材领域的企业，也是没有相关技术积累，只会根据市场订单情况临时调整而进入耗材业务。这类供应商的产品并不足以满足市场上各类特殊需求，因此这类厂家在需求量下降时可能将面临被淘汰的局面。

由于第二类、第三类企业大量存在，国内市场当前仍处于激烈的“价格战”中。公司认为当下比起被动卷入价格战，应该在做好境内大客户关系维护，确保产品质量、增值服务和技术支持的同时，积极开拓欧美市场等，练好内功，打造品牌。

问：海外自主品牌的布局情况？

答：在海外市场打造品牌，需要具备硬件上的条件，如办事处、仓储、销售团队和技术支持。同时也需要充分了解当地法律、商业和销售模

式，做好本地化。当前，公司已在境外市场布局仓储建设，正在组建销售、服务和技术团队。

问：公司对国内渠道的未来如何规划？

答：公司将继续夯实前期建设起来的国内市场布局，持续提升物流配送、客服等服务水平。此外，公司还会加大国内市场营销力度，通过多种手段增加产品品牌曝光度，增进终端用户体验感。

问：当前公司及合作经销商的库存处于什么水平？

答：公司及合作经销商的库存已下降到低位，当前库存压力不大。由于前期根据不同区域和渠道细分国内经销商，再加上第三方仓库作为保护，使得下游经销商不需要存储太多货物。

问：液体处理类和生物培养类各占收入的比例是多少？

答：公司长期保持较好竞争优势的主打产品是细胞培养类产品，在特殊公共卫生事件过后的常态化状况下，培养类产品在公司的销售额占比逐步提升，从去年26%上升至今年36%，液体处理类产品的占比从去年69%下降至59%。产品结构整体发生较大变化，吸头、冻存管等产品需求有所下降，实验室常用到的培养类产品的市场需求在逐渐恢复。

问：请介绍公司对俄罗斯市场的开拓情况。

答：公司会非常重视俄罗斯市场。前期公司采取的策略是广撒网，并没有限制经销商。目前公司已有几十家俄罗斯经销商的信息，未来通过见面沟通，公司会在专业度、销售能力、反应速度和配合度等方面来筛选合作伙伴，也会考虑未来在俄罗斯建立办事处和仓库，并与当地的公司合作。

问：下半年的展望？

	<p>答：相比起短期的利润，公司更加关注未来的利润增长，更看重的是长期的盈利能力。公司会继续在智能制造、开发新产品、设立国外办事处、开拓国际市场等方面加强投入。公司将建立美国办事处和欧洲等境外办事处，增加更多的销售渠道，国内国外市场同时发力。另外，我们会加大研发投入，推出更多的新产品。此外，在新的智能制造智能仓储物流增加投入力度，提高产能、效率、质量和自动化程度。公司的目标是成为全球顶级智能工厂，对下半年的经营情况非常有信心，相信未来会看到销售额不断增加、毛利率提高、竞争力增强、领先地位更稳固的洁特生物。</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