

证券代码：688026

证券简称：洁特生物

转债代码：118010

转债简称：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、开源证券、信达证券、森锦投资、巨杉资产、鑫翰资本、人保养老保险、中信建投证券、元泓投资、淳厚基金、摩根基金、东方证券、雪石资产、庶达资产、工银安盛人寿保险、HBM Partners、农银汇理基金、慎知资产、彤昇投资、颐和久富投资、Prudential Financial、中航信托、IDG、混沌投资、原点资产、青骊投资、富荣基金、国投创丰投资、上海保银投资、源峰基金、进化论资产、横琴淳臻投资、弘康人保、姚泾河私募基金、华西证券、尚诚资管、宁波银行理财、上海九水投资、开源证券、天风资管、中加基金、上海人寿、金百镭投资、源乘投资、Pleiad Investment、开金控股、兴业基金、永赢基金、聚鸣投资、红石榴投资、中航基金、阳光资管、国赞私募基金、汇升投资、景泰利丰投资、中电科投资、嘉实基金、君茂投资、富荣基金、汇升投资、华融证券、衍航投资、观富资产、三希资管、明世基金、人保资产、勤远投资、玄元投资等
时间	2023年11月1日
地点	线上交流
上市公司接待人	总经理 Yuan Ye James、财务负责人谢锋、证券部负责人余伟宏

<p style="text-align: center;">投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>2023年第三季度业绩解读</p> <p>2023年前三季度，公司营业收入3.30亿元，同比下降31.37%；归母净利润1,396.13万元，同比下降83.69%；扣非净利润1,021.88万元，同比下降87.25%，主要系受去年同期因特殊公共卫生事件带来的高基数影响。剔除特殊因素，与2019年同期相比，公司营业收入从1.62亿元增长至3.3亿元，呈现较高的增长情况。</p> <p>从单季度情况看，公司2023年第三季度营业收入1.33亿元，同比增长1.84%，2023年从一季度的亏损到二季度扭亏为盈，再到三季度营收同比增长，显示出公司业绩正在逐渐恢复并向好的态势。</p> <p>问：请分别介绍国内外销售情况，并结合国内外下游客户情况分析需求端恢复差异。</p> <p>答：前三季度耗材境内销售收入约1.2亿元，占比约37%；境外市场销售收入约2亿元，占比约63%。境外市场从第二季度开始，在库存、销售、需求等方面已恢复常态；国内市场相比过去几年，竞争情况加剧，但公司客户留存率较好，下游经销商库存已基本消化完毕，销售呈环比增长趋势。</p> <p>问：公司今年频繁参加海外展会有何收获？</p> <p>答：过去几年由于特殊的宏观环境影响，公司海外知名展会的参展情况较少。2023年常态化以来，公司密集参加了境内外多场知名展会，通过接触合作多年的老客户、开拓新客户、对客户进行实地调研走访等方式，收集新产品开发建议，了解常态化以来当地市场需求变化及动向，以更好制定后续销售策略计划与目标。</p> <p>问：三季度各产品品类营收情况如何？</p> <p>答：按类别拆分，公司前三季度耗材营业收入中，液体处理类产品占比约60%，细胞培养类占比约35%，仪器设备及其他产品类约5%。液体处理类产品也是以细胞培养的辅助耗材为主，细胞培养耗材是公</p>
--	--

司核心业务。

问：常态化后公司有什么展望？

答：当前，公司主要着眼点和落脚点依旧在以生物实验室一次性塑料耗材研发、生产、销售的主营业务上，后续将会更加注重细胞培养类产品的开发及推广销售。未来，公司还将充分利用可转债募集资金，推动智能制造信息化工厂建设投产，努力优化成本、改善管理、提升质量、增加产品种类，提升品牌知名度。

在客户方面，公司主要服务于长期战略合作伙伴，并在满足主要长期客户需求的基础上，继续定位高质量、拓展能力强、具备持续增长潜力的新客户。此外，公司还会积极接触有定制化需求的客户，争取与具有协同性的新客户开展各方面的合作。

问：请介绍公司在研产品中，超滤膜产品、细胞基因治疗耗材及IVF产品的研发进展。

答：超滤膜产品正处于试产验证阶段，并初步应用于公司自有产品，待产品验证充分后将逐步择机推向市场。对于细胞基因治疗耗材，公司已推出CellSafe系列产品，可以满足对洁净度等方面要求较高的客户，另外，公司也推出了定制化包装服务，满足客户应用与生产上的需求。IVF产品正处于注册阶段，产品注册通过后即可开展生产，公司目前智能制造GMP车间条件可满足IVF系列产品的生产需求。

问：三季度毛利率上涨的原因？

答：前三季度公司耗材总体毛利率约为29%，其中境内25%，境外31%；单季度来看，第一季度毛利率约23%，第二季度毛利率约29%，第三季度毛利率约33%，主要原因是由于第三季度销售量提升、产量增加从而使单位产品费用分摊降低，且毛利率较高的国际业务占比环比上升，因此综合来看公司整体毛利率水平呈环比上升的趋势。

	<p>问：公司核心竞争优势？</p> <p>答：公司核心竞争优势主要体现在三个方面：①技术积累，特别是细胞培养类产品的表面处理技术，公司有20多年的积累和沉淀，在这方面较为成熟；②人才汇集，公司董事长袁建华先生有海外留学背景，通过持续汇集生命科学领域的各类人才，为公司持续提升研发、生产、质量和市场开拓等各方面的能力提供保障；③品牌，公司20多年经营树立了良好的品牌形象，在国内外客户中积累了较好的口碑和渠道资源。</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