

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华西证券、广发证券、上海磐耀资产、农银汇理、甬兴证券、中邮创业基金、嘉实基金、凯丰投资、安信基金等
时间	2023年11月10日
地点	公司会议室
上市公司接待人	董事、总经理 Yuan Ye James，董事、副总经理何静，财务负责人谢锋，证券部负责人余伟宏
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问：公司主要竞争优势体现在哪些方面？</b></p> <p>答：首先是技术优势，公司拥有20多年的技术积累和沉淀，特别是在细胞培养类产品的表面处理技术等方面较强，能为客户提供各类应用问题的解决方案；其次是人才优势，公司董事长袁建华先生有海外留学科研背景，汇聚了一批在生命科学领域造诣深厚的专业团队，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；最后是渠道和品牌优势，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。未来，公司还会积极通过加强研发、拓展渠道等方式充分挖掘新的增长点，建立新优势，维护企业护城河。</p> <p><b>问：常态化背景下行业竞争格局及公司未来规划？</b></p>

答：当前市场需求与特殊时期截然不同，行业正处在产能出清、竞争加剧的历程中。公司将在专注主业的基础上，通过加强研发、开发工业端客户和加大自主品牌建设力度等方式，进一步推动进口替代，提升经营业绩。

**问：海外知名品牌在华销量下降的原因？**

答：一方面由于宏观经济环境影响，市场需求相对过去几年的特殊时期短期内有所下滑；另一方面，经历特殊时期后，国产品牌对进口品牌的替代效应正在上升，市场对国内品牌的接受程度不断提高。

**问：推广自有品牌是否会与现有ODM合作模式客户冲突？**

答：当前没有直接冲突。公司与ODM合作模式客户的合作协议中并未对公司独立推广自主品牌有限制性条款。

**问：工业端产品当前情况？**

答：工业端产品主要应用于客户的研发、质量检测与生产三个阶段，其中生产端产品开发难度相对较高，但需求量亦相对较大，同时也是最需要与客户进行深度合作才能较好地进行开发的产品。公司的工业端客户当前大部分在国内，国外市场目前采用经销商或ODM合作模式。公司将持续推进客户和产品开发，同时充分利用可转债募投项目，提升智能制造生产水平，提高产品质量稳定性，为进一步开发工业客户和推广夯实产品基础。

**问：特殊时期给公司带来哪些影响？**

答：特殊时期虽然市场需求快速上升、价格波动较大，但公司依然与原有经销商保持稳定友好合作，因此常态化后公司下游经销客户相对保持稳定，并未出现常态化后客户需求突然消失等异常情况。国际方面，常规时期公司外销产品大部分为通过ODM合作模式的方式销售，特殊时期公司抓住机会以自有品牌对外输出，使得境外客户得以

	<p>直接接触公司自有品牌，为以后公司大规模对外推广自有品牌奠定了良好基础。</p> <p><b>问：公司计划如何提升利润水平？</b></p> <p>答：首先，优化成本结构。公司在前期，特别是特殊时期，由于场地限制、需求激增等原因，在外租赁了部分厂房，生产场地较为分散；当前公司正在组织安排集中生产，以期降低生产环节中的管理、运输等成本；其次，通过加强研发，向市场推出更多技术门槛较高的优质高毛利产品，开发更多客户资源特别是工业类客户，增强公司增长动力，并通过优化产品结构等方式提高毛利率，从而提高利润水平。最后，大力开展自主品牌推广，通过境内外市场并行的方式提高公司产品知名度，提高自主品牌的市场占有率和品牌形象。</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