

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 checked="" 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	10月24日：中信证券、国盛证券、华创证券研究所、北京金百裕投资、甬兴证券、森锦投资、荷荷（北京）私募基金管理有限公司、远舟资产、诺安基金管理有限公司、上海博道投资管理有限公司、汇安基金、上海顽岩资产管理有限公司、农银人寿保险股份有限公司、天风资管、中融基金管理有限公司、汇丰晋信基金、新华养老保险股份有限公司、华融基金、华夏财富创投、中金资管、江苏瑞华投资控股集团有限公司、纽富斯、红塔红土基金管理有限公司、五地投资、留仁资产、信达澳亚基金管理有限公司、上海保银投资、Pleiad Investment Advisors Limited、金信基金管理有限公司、青裕资产管理有限公司、汇升投资、广州玄甲私募基金管理有限公司、民生加银基金、中海基金、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、武汉盛帆投资集团股份有限公司、深圳君茂投资有限公司、尚石投资管理有限责任公司、深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司、东财基金、汐泰投资管理有限公司、正圆投资、上汽顾臻（上海）资产管理有限公司、海港人寿保险股份有限公司、安信证券资管、隆源投资、长宜（北京）私募基金管理有限公司 10月25日：通过上证路演中心召开2024年三季度业绩说明会
时间	2024年10月24日（星期四） 2024年10月25日（星期五）

地点	线上交流
上市公司接待人	<p>10月24日：董事会秘书葛井波，财务总监谢锋</p> <p>10月25日：董事、总经理 Yuan Ye James，董事会秘书葛井波，财务总监谢锋</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024年前三季度业绩解读</p> <p>2024年前三季度，公司实现营业收入3.91亿元，同比增长18.56%；实现归属于母公司所有者的净利润5,015.68万元，同比增长259.26%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润4,404.12万元，增长330.98%；基本每股收益0.41元，同比增长310.00%。2024年第三季度营业收入1.55亿元，同比增长16.22%；归母净利润2,015.66万元，同比增长83.25%；扣非净利润1,865.62万元，同比增长97.28%。</p> <p>问1：与2023年相比，目前行业趋势是怎么样的？2024上半年和下半年呢？</p> <p>答：2023年上半年受特殊时期结束的影响，下游客户、经销商处于库存消化状态；从2023年下半年开始下游进入补库周期，行业需求有所好转，受益于环境变化公司经营业绩自2023年三季度以来稳步回升。2024年市场整体仍处于恢复状态，国内恢复速度较慢，国外市场恢复较快。</p> <p>从行业季节性看，本行业一季度为传统淡季，第三季度稍好，第二季度、第四季度为传统旺季，排除美国大选、加征关税等外部因素，我们对第四季度比较乐观。</p> <p>问2：毛利率环比上升的原因？如何保持毛利率水平？</p> <p>答：首先，目前市场环境和客户需求情况均处于恢复状态，公司抓住时机采取相应措施稳定价格，国内市场部分产品进行了小幅涨价，产品价格的稳定促使毛利率有所回升。</p> <p>其次，公司针对原材料价格周期进行分析，并与供货商谈判，获得较</p>

低的价格，从上半年开始进行大批量囤货储备，目前该部分材料正在陆续交付，受此影响后续公司产品的材料成本将持续处于低位。

同时，毛利率也与公司收入规模效应相关。2024年以来公司收入规模持续增长，高于去年同期，高订单量催生高生产量，使得单位产品分摊固定生产成本更低，从而提高了产品毛利率。

公司产品价格短期内不会发生较大波动，原材料成本趋于平缓，未来毛利率主要影响因素为：①随着产线自动化水平提高，人工成本将进一步降低，从而提高产品毛利率；②公司收入规模增长情况，2024年整体收入预期较为乐观，但2025年及之后的情况还将受美国大选结果、全球宏观经济环境变化等外部因素影响。

问3：请介绍公司对欧洲市场的战略、规划与展望。

答：欧洲市场的体量仅次于美国，但公司以前对欧洲市场的开发程度不及美国市场。目前公司主要客户集中于美国，出于政治风险、关税等多方面因素考虑，为配合自主品牌出海战略、分散外部风险，公司选择欧洲市场，并将欧洲市场的开发作为未来主要工作重点。

问4：请介绍公司自主品牌出海情况、规划和展望。

答：目前公司外销中ODM模式依旧占比较大，但自主品牌销售也已初见成效，主要原因为：①引进了经验更丰富的海外销售人才，在自主品牌推广地区开展海外直销团队的建设、完善工作；②考虑到政治风险等因素，公司选择将欧洲作为主要推广地，在德国设立子公司并在当地建设销售团队，以自有销售团队开展本地销售推广工作；③依托公司研发团队的成果及国内其他优秀供应商，拓宽公司产品线；④在传统的线下模式之外，开拓线上平台，以电商方式触达更多中小客户；⑤销售渠道方面，除本地直销团队外，公司还在当地拓展经销商，以创新的经销模式开拓市场。

截至目前，公司在德国的经营推广较为顺利。未来，公司还会在吸取德国经验的基础上，在南美、东南亚、中东等地陆续开展本地销售团

队建设，以更好地在海外市场推广自主品牌。

问5：公司前三季度收入中，国内和国外收入分别占比多少？国内收入的增长率？

答：投资者您好，公司前三季度收入中，国际市场占比为6成以上，境内市场占比接近4成，其中国际市场收入增长速度高于国内市场。感谢您的关注！

**问6：你好，1.第三季增长国际和国内的比例是多少？2.生物制剂的销售情况。3，公司在小红书上做推广营销是什么逻辑？4，国产进口替代的机遇和困难有哪些？5,可转债转股不理想，公司有促进方案吗？
谢谢**

答：投资者您好：1、第三季度营业收入中，国际市场增速高于国内市场，目前国际市场占比为6成以上，国内营收占比接近4成。2、生物制剂目前处于市场推广阶段，对公司业绩影响较小。3、公司经营小红书主要系建立新媒体宣传矩阵，树立品牌形象，加强产品宣传。4、国产进口替代目前拥有政策鼓励、国内公司维护供应链安全等因素的支持，但也面临客户信任度不足、产品质量与国际品牌仍有差距等挑战。5、公司将在继续做好主营业务、向市场传达公司价值的基础上，持续关注市场环境，综合考虑转股价格下修等事项。感谢您的关注！

问7：你好，公司业绩回暖，但现金是流出的，是什么原因呢？还要几个季度业绩的增长可以在净现金增加上体现？

答：投资者您好，公司经营现金流增长不理想，主要系目前原材料市场价格同比上涨幅度较高，公司对价格走势等因素进行综合分析评估，经与供应商谈判后争取最优价格，公司以最优价格对原材料进行大规模战略储备所致。该部分原材料正在逐渐交付，未来将有利于公司维持产品生产成本水平。此外，公司及子公司因相关诉讼案件，

	<p>银行账户冻结2,000余万元。感谢您的关注！</p> <p>问8：公司及子公司因相关诉讼案件这几年增多是什么原因造成的？公司风控流程是不是出了大的问题？事后采取有什么措施让以后这事少发生？</p> <p>答：投资者您好，公司及子公司诉讼案件增多主要系2020-2021年特殊时期，口罩等可满足特殊需求的产品相关原材料、模具设备采购激增，导致出现合同纠纷。诉讼流程较长，因此仍在延续。目前该部分特殊产品需求已回归常态，公司也已建立完备的采购流程，未来将通过流程控制等多种方式降低相关风险。感谢您的关注！</p> <p>问9：总经理你好，网传大股东大幅低价减持可转债是不看好公司转股的前景？</p> <p>答：投资者您好，减持可转债系持有人个人资金需要。公司控股股东及其一致行动人2024年末减持可转债。感谢您的关注！</p> <p>问10：请问公司后续订单的储备情况？公司目前开工率和产能利用率大概在什么水平</p> <p>答：投资者您好，目前后续订单充足，开工情况和产能利用水平处于正常状态。感谢您的关注！</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