

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	中信建投证券		
时间	2025 年 11 月 14 日 15:00-16:00		
地点	线上交流		
上市公司接待人	董事、总经理：Yuan Ye James；副总经理：何静； 财务总监：谢锋；海外销售总监：Jack；投资总监：鲍珉璋		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、关税及海外市场相关问题</p> <p>问 1：公司前三季度海外各市场的收入占比及增速情况如何？</p> <p>答：今年前三季度中，公司海外销售合计 2.40 亿元，较去年同期减少了 3.54%，其中美国市场收入 1.28 亿元，较去年同期减少了 2.53%。</p> <p>问 2：能否请公司复盘一下关税政策对我们过去一年的影响？</p> <p>答：今年年初自特朗普上台以来，威胁对我国征收的关税曾一度超过 150%，当时确实对公司的海外业务造成了一定的冲击。此后，随着关税的征收被推迟，公司的部分海外客户为规避后续关税征收的不确定性，选择在上半年提前备货，从而导致了公司今年的业绩相对偏向集中于上半年。此后，中美双方的贸易摩擦不断，公司的主要海外客户出于供应安全性的考虑，确实存在部分客户寻找了其他供</p>		

	<p>应商的情形，使得公司的部分海外业务订单被分流。</p> <p>问 3：近期关税缓和之后，我们的产品关税水平是多少，和客户是怎么来商谈关税成本？</p> <p>答：目前，公司美国市场的平均关税为 35.3%，待芬太尼关税取消的事项落地后，公司向美国市场的关税将下降到 25.3%。目前，根据公司与主要客户的约定，公司与海外客户主要通过 FOB 进行结算，因此公司海外业务的关税完全由客户承担，但是公司同时会通过一些促销手段为海外客户缓解部分关税压力。</p> <p>问 4：公司的 ODM 产品主要是哪些？</p> <p>答：公司的 ODM 产品主要是为海外的生物实验综合供应商贴牌生产的生物实验耗材类产品，主要包括细胞培养类、液体处理类等 6 种 80 多个品类。</p> <p>问 5：在当前的关税背景下，美国客户是否有存在自己生产或者找中国以外客户的情况？未来公司对美国市场如何考虑？</p> <p>答：美国市场仍然是公司的海外市场。在当前环境下，公司研判认为中国与美国在生物实验耗材领域发生完全脱钩的可能性不大。虽然公司今年上半年受关税战的影响导致公司来自美国市场的业务受到一定的影响，但是随着目前贸易环境趋于稳定，公司的主要美国客户的订单量已经逐步恢复。在现行约 35%的关税背景下，公司产品价格较其他主要产地仍然具有一定的优势，在未来芬太尼关税取消后，公司产品价格的竞争力将得到进一步提高。</p> <p>但是，考虑到中美未来的贸易关系仍然存在着一定的不确定性，公司认为确实需要采取一定的应对措施。首先，公司希望通过收并购的方式，通过收购海外工厂或者销售渠道商，进一步开拓北美之外的海外市场，或者新增能够规避贸易摩擦的海外产地，从而对冲或减少贸易摩擦对公司美国市场业务的影响。目前，公司已经在积极的筛选和考察可行的潜在标的。</p>
--	--

	<p>另一方面，除了美国市场以外，公司留意到贸易战同样对海外品牌在中国的业务也有一定影响。近年来，国产替代在生物实验耗材领域内已经逐渐成为一种趋势，国产品牌的市场占有率在最近三年内快速提高；因此，在这一波国产替代的市场趋势中争取更高的国内市场份额也将是公司下一步的重要事项。今年前三季度，公司境内的销售收入达到了 1.45 亿元，较去年同期增长了 9.43%。</p> <p>问 6：未来是否考虑在海外设厂，海外设厂进行生产对比国内的成本如何？</p> <p>答：公司正在考虑各种能够对冲美国市场关税冲击的应对措施，通过收并购的方式实现在海外的销售渠道拓展以及海外设厂等也都在考虑范围之内。目前，公司已在持续考察和筛选与公司具备良好协同效应的相关标的公司。</p> <p>海外设厂的成本问题需要综合考虑所在地的人工、土地、物流等相关成本以及工人熟练度、厂房自动化水平、关税等多种因素，不同区域的差异较大，难以现在给出准确回答。</p> <p>问 7：目前外资是否有看到因为关税问题退出中国市场？当前主要产品线的竞争格局如何？国产化率的水平？国内主要的厂家？公司在国内有多大的市场空间？</p> <p>答：根据相关统计，目前，在境内生物实验耗材和设备相关市场领域，来自进口品牌的市场占比约为 60%，市场竞争较为激烈，包括赛默飞、VWR、康宁、洁特生物、思拓凡、赛多利斯等超过 40 个主要境内外厂商，分别在实验设备、耗材、试剂等细分领域内展开竞争，市占率最高的厂商的市场占有率能够达约 7%至 10%。</p> <p>据公司了解，目前行业内并未出现主要海外品牌大规模撤出中国市场的情形，但是由于关税战的影响以及对供应安全的关注，国产替代已经开始成为一种趋势。在科研客户端，我们看到部分终端用户对海外产品的使用率下降明显。</p>
--	--

	<p>目前,国内的主要厂商主要包括耐思生物、东富龙、乐纯生物等,公司 2024 年的市场占有率在国内生物实验耗材厂商中排名前列。</p> <p>问 8: 今年海外非美地区自主品牌业务的占比增长情况? 主要销往哪些国家,公司之前也在持续做一些代理商的细化,目前进展怎么样?</p> <p>答: 2025 年前三季度内,公司海外业务中的自主品牌销售收入约为 2,994 万元,占比 12.49%,主要销售的地区包括欧洲、亚太、南美、独联体等地。公司仍然在加大自主品牌在海外的布局,包括将在海外设立自主销售和售后团队及办事处,与海外知名电商平台开展合作、积极寻找在海外拥有优质渠道资源的并购标的等。</p> <p>问 9: 海外自主品牌和国内自主品牌和 ODM 的毛利率水平差别? 目前的利润主要是来源于哪一块?</p> <p>答: 今年三季度公司海外自主品牌、国内自主品牌以及 ODM 业务的毛利分别为 1,286 万元、5,688 万元和 9,274 万元,毛利率分别为 42.9%、39.3%和 44.2%。公司目前的毛利主要来自 ODM 业务,其毛利占比达到了 57.04%。</p> <p>二、公司未来业务和投资规划</p> <p>问 10: 公司之前提到会将细胞与基因治疗(CGT)作为发展重点,想了解具体是做什么产品? 目前进展如何?</p> <p>答: 公司深挖 CGT 的应用领域主要是出于对 CGT 未来市场空间的考虑。目前,公司的生物实验耗材产品在生物培养这一应用领域内有着较为突出的优势,产品的终端用户主要是研究所、高校等研究机构,该类终端用户分布较散且单个客户的使用量有限。目前,CGT 作为第四代医疗技术的趋势已经确定,生物制药将会成为下一代药品的主流,而公司的生物培养类耗材产品在这一应用领域内有着巨大的市场潜力,故制定了深挖 CGT 应用领域的规划。</p> <p>根据公司的规划,公司未来将以生物培养类耗材为基础,为客户开发细胞培养整体解决方案,针对 CGT 领域的关键环节,研发核心</p>
--	---

	<p>设备和耗材产品，产品将主要包括一次性生物反应器及其耗材、一次性全封闭自动化细胞处理系统及其耗材、配液系统及其耗材、PRP 及 PBMC 全自动处理系统及其耗材、超滤系统及其耗材、预过滤/除菌过滤器等。对传统的细胞培养方案进行自动化和智能化升级，通过自动化细胞工作站及实验室中控软件，实现对培养环境、培养工艺参数的精准控制和实时监测来保证批间质量一致性；对一次性耗材进行优化，提高生物相容性、无菌性、洁净度和合规性，以满足 CGT 细胞培养和药物从小试到产业化大规模生产的工艺要求及合规要求；目标客户将主要包括海内外 CGT 药物研发公司、CRO/CDMO 企业、开展细胞治疗的医疗机构等。</p> <p>目前，公司已经在广州和杭州分别组建了 CGT 领域的专家团队，包括生物工程、临床医学、材料科学与工程、电气自动化、软件工程、机械工程等多学科及交叉领域人才，并在相关领域处于行业内的领先水平。</p> <p>目前洁特生物有大量客户有着从实验室小试迈向中试及大规模生产的各种需求，基于对公司实验室解决方案的信任，客户向公司提出了很多联合开发中试解决方案的需求，我们已经在和一些国内外客户共同开发中试工艺并提供相关产品。</p> <p>问 11：目前 CGT 细胞培养整体解决方案方面主要有哪些玩家？我们目前投入进去优势在什么地方，是否有一些意向合作的客户？</p> <p>答：目前，国内 CGT 领域内的玩家更多集中于生物制药的抗体疫苗领域，布局 CGT 细胞培养的企业主要是传统的偏不锈钢系统或偏耗材的供应商，目前还没有在 CGT 领域完成设备、耗材、智能软件、试剂、基础材料、工艺开发服务、质量检测服务等布局并获得市场广泛认可的玩家。</p> <p>洁特生物向 CGT 领域扩展业务布局的核心优势集中在供应链、客户资源和合规经验三大维度，能快速降低转型门槛。</p>
--	--

	<p>在供应链与生产制造基础方面，洁特生物具备成熟的精密设备加工、耗材规模化生产能力，可快速适配 CGT 领域对设备精度、耗材一致性的要求，无需从零搭建生产体系。同时，公司拥有长期积累的供应链整合经验，能高效联动原材料采购、物流配送等环节，满足 CGT 设备耗材“量产+稳定供应”的核心需求。</p> <p>在客户资源与行业认知方面，洁特生物已深耕制药、科研、医疗领域二十多年，客户覆盖 CGT 核心群体（药企、CRO/CDMO、医院实验室），熟悉生物医药行业的基本逻辑，对客户的设备耗材使用习惯、采购流程有深入了解，可快速对接 CGT 客户的个性化需求，降低合作沟通成本。</p> <p>在合规与质量管控经验方面，公司长期服务生命科学行业，已建立符合 GMP 规范的质量管控体系，熟悉生物医药领域的合规要求（如 ISO 认证、产品追溯）。这种合规经验可直接迁移至 CGT 领域，快速满足其对设备耗材“无菌、可追溯、质量可控”的严格监管标准，减少合规建设的时间和资金投入。</p> <p>问 12：公司之前设立产业投资基金主要用于 CGT 方面吗？是否还会考虑投资其它方向</p> <p>答：公司设立产业基金主要包括两个方面，一是补足公司在 CGT 领域内的技术和产品缺口，主要关注在细胞培养领域有着公司目前缺乏的技术、产品、渠道或团队的相关技术型标的公司。</p> <p>除此以外，公司及产业基金也将关注能够助力公司目前主业的相关标的，主要将关注在境内外有着突出销售渠道、品牌或者产能的同行业公司。此外，公司的投资也不排斥其他能够与公司产生高度协同效应的相关企业。</p> <p>三、关于公司产能和增城工厂</p> <p>问 13：目前的产能利用情况？新工厂是否已经投入使用，未来预计什么时候能够满产？</p>
--	--

	<p>答：公司目前的整体产能利用率约为 60%左右。目前，新工厂已经部分投入使用，但仍有部分处于设备和产线调试的阶段，实现满产的时间主要将取决于订单量。</p> <p>问 14：新工厂转固有多少？预计每年的折旧摊销会增加多少？</p> <p>答：截止今年三季度，公司增城工厂转固金额已达 1.79 亿元，每年的折旧摊销约为 568 万元。</p> <p>四、关于新产品和研发</p> <p>问 15：未来公司新产品的推出进展以及市场空间如何？</p> <p>答：在现有主要产品领域，公司每年都会根据客户和市场需求推出新产品，该类产品主要为公司原有主要产品的改进或者根据客户需求定制化开发的新产品，其市场空间有着较好的保证。</p> <p>在 CGT 领域内，随着政策的逐步放开和资本的大量涌入，CGT 行业正处于快速扩张阶段，预计 2027 年该产业规模将突破 400 亿元。中国广阔的患者群体以及不断提升的科研实力，为 CGT 行业的发展提供了坚实的市场基础。</p> <p>除了 CGT 领域，公司目前还将新增在过滤产品内的布局。过滤膜及过滤包产品是生物实验中常用的耗材产品，市场需求较大且稳定。此前，由于国内过滤产品的质量稳定性尚不能满足公司的相关需求，公司的过滤相关产品主要来自多个海外供应商采购。2022 年至 2025 年 9 月，公司向外部供应商采购的过滤相关产品的金额累计达到了 6,000 万元，由于海外供应商的过滤产品销售价格普遍较高，且供应的稳定性也受国际政治因素以及供应商产能安排的影响而不具备稳定性。因此，公司近年已开始自行研发过滤膜及过滤毛相关产品，并已初步完成了对过滤产品基础技术研究并完成了部分基础型产品的开发，进入了部分产品的试用阶段。公司的过滤产品市场需求稳定，且除了生物过滤以外，其在半导体生产封测、水污染治理等领域内也有着广阔的市场空间，未来的潜力较大。</p>
--	---

	<p>五、财务相关问题</p> <p>问 16：今年收入下降，但是毛利率反而由较大幅度提升，主要的原因是什么？</p> <p>答：截止 2025 年 9 月 30 日，公司销售额同比保持问题，略有微增；今年前三季度总体毛利率为 42.2%，同比增加 2 个点，主要得益于公司良好的成本控制。</p> <p>问 17：未来各项费用率的规划？明年研发投入是否会有比较多的增加，净利率水平预计稳态在什么水平？</p> <p>答：公司目前已发起 2026 年全面预算，关于 2026 年的费用比例、研发投入等情况，将在全面预算完成后取得数据，目前初步预判如下：</p> <p>在研发费用方面，除了公司现有的产品领域以外，由于公司在近年内开始进一步开发 CGT 及生物过滤相关领域的产品和技术，因此预计明年的研发投入将会较今年有一定幅度的增加。</p> <p>在财务费用方面，公司财务费用主要为现有银行贷款本息以及可转债的年度利息，公司预计短期内债务结构不会有大的变化，因此预计财务费用将维持稳定。</p> <p>公司制造费用变化主要取决于产品的产量并且与产量呈正比关系。不过，随着公司自动化产线的建设投产以及降本增效措施的实行，预计单位产量的制造费用将会有所改善。</p> <p>公司销售费用同样与订单量呈正比关系，公司将在明年进一步加大对境内外市场的开拓力度，因此初步预计销售费用同样会有所增加。最后，公司的管理层目前保持稳定，预计管理费用也将保持稳定。</p> <p>问 18：可转债未来的规划，是否考虑下修？</p> <p>答：公司重视可转债投资者的关切。可转债的下修与否将牵扯公</p>
--	--

	<p>司资本结构、股权控制结构、债务影响等多个因素，因此公司将在综合考虑各项因素的影响后适时做出下修与否的考虑。</p> <p>问 19：公司对于明年的业绩指引或者更长期一点的指引？</p> <p>答：由于公司的智能制造工厂已经投入使用，2026 年产线建设稳定后，预期公司的产能将有助于业务规模进一步上升。对于 CGT 和过滤产品的布局，将会有新产品投入市场，为公司开拓新的收入来源。随着中美贸易摩擦逐步缓解，公司在海外主要市场已经趋于稳定，公司近期与部分主要海外客户进行关于明年需求的调研，预计明年来自海外市场的业务将会有所上升。综上，预期明年公司业绩将会在稳定中有所增长。</p>
附件清单（如有）	无