

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"/> 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	参与公司十五五·科创惠民——科创板企业成果转化与民生赋能之2025年度生物制品行业集体业绩说明会暨召开2025年年度暨2026年第一季度业绩暨现金分红说明会的投资者
时间	2026年05月13日（星期三）15:00-17:00
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： <a href="https://roadshow.sseinfo.com/">https://roadshow.sseinfo.com/</a> ）
上市公司接待人	董事、总经理：Yuan Ye James；独立董事：陈锦棋； 财务总监：谢锋；董事会秘书：鲍珉璋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问1：公司2025年收入没有下降，但为什么利润反而降了那么多呢？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司2025年收入没有下降但利润下降的主要原因系计提了大额减值准备，具体为对参股公司广州蓝勃生物科技有限公司的长期股权投资计提了减值，该减值减少公司2025年度净利润26,301,158.21元。</p> <p>问2：2025年利润本来就不太好，为什么2026年第一季度还亏了？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司自动化生产线于2026年一季度全面投入使用，使得当期的折旧以及电费有所增加；同时，由于自动化生产线在投入使用的初期仍然需要进一步调试完善，部分环节仍然需要暂时使用人工生产，导致公司的生产人员数量和人工成本在一</p>

季度尚未显著下降；最后，受一季度内春节等长假的影响，公司自动化产线的规模化效应并未得到充分发挥，上述因素共同导致了公司在 2026 年一季度的利润有所下降。

**问 3：面对压力，公司在布局上有什么新的动作让人期待吗？**

**答：**尊敬的投资者您好！1、近年来，公司已投入大量资金与人力物力推进自动化产线建设。后续，公司将持续以自动化产线为核心抓手，不断优化打磨生产流程与工艺，持续提升人均单产效率。在保持产品高技术含量的同时，进一步夯实产品性价比优势，巩固并提升公司产品在市场中的核心竞争力。2、在稳固现有产品市场地位、完善现有业务版图的基础上，积极拓展新业务领域。产业布局层面，公司将持续聚焦生物过滤、面向细胞治疗的细胞培养两大细分赛道，加大资源投入，稳步推进各项业务落地见效；应用领域层面，推动公司技术与产品实现战略转型，从当前主要聚焦科研领域应用，向科研领域与工业化生产领域齐头并进、双向发力转变，拓宽产品应用场景；产品属性层面，公司将推动产品结构升级，实现从传统物质产品向“整体技术+产品解决方案”的深度转型，提升产品附加值与市场竞争力。3、2026 年度，公司将在持续深化与现有海外核心客户战略合作、稳固合作粘性的基础上，主动拓展全球市场布局。通过与行业友商、优质合作伙伴协同协作，结合海外收并购等多元化方式，重点发力欧洲等全球主要市场，积极挖掘新的业务机会，持续拓宽海外市场覆盖面，为公司长远发展开拓新的增长空间。

**问 4：请问最近国际游轮频繁爆发汉坦病毒，诺如病毒等传染病，面对来势汹汹的疫情风险，公司在技术，产品，产能等各方面做了哪些应对？**

**答：**尊敬的投资者您好！公司产品可以用于多种病毒检测，在由病毒或细菌引起的公众公共卫生事件的监测和防护中可以发挥一定的作用，但目前公司没有针对诺如病毒开发专门的产品。

**问 5：能否介绍一下公司的机器人智能化工厂对生产效率和成本方面**

**的影响，自动化能否达到世界领先水平？**

**答：**尊敬的投资者您好！根据公司规划，自动化产线的引入将能够通过提升人均产值、最高潜在产能以及良品率的方式提升公司的生产效率，同时通过降低人工和仓储费用、发挥规模效应的方式提升公司的盈利能力。公司是行业内最早启用全自动化生产的企业之一，目前自动化产线仍处于投入初期的磨合阶段，部分环节尚需要进一步调试以达到最佳效果，届时相信公司将成为行业内生产和工艺水平领先的企业之一。

**问 6：一季度业绩同比有所下降，请问主要是什么原因，是否跟今年春节假期较长有关？**

**答：**尊敬的投资者您好！春节等长假对公司一季度的业绩有一定影响。公司自动化生产线于 2026 年一季度全面投入使用，使得当期的折旧以及电费有所增加；同时，由于自动化生产线在投入使用的初期仍然需要进一步调试完善，部分环节仍然需要暂时使用人工生产，导致公司的生产人员数量和人工成本在一季度尚未显著下降；最后，一季度内公司自动化产线的规模化效应并未得到充分发挥，上述因素共同导致了公司在 2026 年一季度的利润有所下降。

**问 7：能否多介绍一点公司在“不止于耗材”方面的布局和最新成果，比如核酸纯化柱，超滤膜包，细胞基因治疗产品。谢谢**

**答：**尊敬的投资者您好！公司自成立以来，始终专注于应用于生命科学领域的实验室耗材产品。但是，相关应用领域存在着市场规模有限、先发企业垄断优势较为明显、行业价格竞争较为激烈的特点。近年来，公司已经意识到除了产品本身的性价比以外，技术附加值已经成为产品竞争力新的重要组成部分。为此，在公司现有主要产品方面，公司在未来战略中决定紧抓住细胞治疗的机遇，通过积极研发细胞培养相关技术与设备开展在细胞治疗领域的布局，并以相关技术为依托来促进公司主要耗材产品的销售收入增长，实现“产品是技术

载体”的战略转型。

此外，除了传统耗材以外，公司在生物过滤产品、硫酸纯化柱、生物反应器等领域内进一步扩宽公司的产品矩阵；其中，公司在生物过滤产品领域将会投入较多的资源，以期能够在短期内实现自主进口替代。未来，随着相关技术和产品的成熟，公司也将尝试拓展过滤产品在半导体生产以及水污染治理中的应用。

**问 8：尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、可视化年报显示，公司全年业绩增收不增利，四项费用率都较之前有所攀升，请分析一下原因？2、公司发行的 4.4 亿元可转债尚未实现转股，还有 2 年就要到期，后期将如何推进转股，目前溢价率很高，是否考虑通过下修转股？3、公司披露 25 年报出现延迟披露，给投资者造成恐慌，给二级市场造成波动，未来如何避免类似事件发生？**

**答：**尊敬的投资者您好！1. 费用增加的原因：报告期内，公司积极开拓新市场、布局新业务领域，并同时进入细胞与基因治疗（CGT）领域。受此影响，销售费用、管理费用及研发费用均有相应增加。此外，财务费用同比增加，主要系银行定期存款利率下降，导致利息收入减少所致。2. 公司目前没有下修“洁特转债”转股价格的计划，未来是否下修，请以届时的相关公告为准。3. 未来，公司将加强与会计师的沟通协调，尽早对重大事项进行研讨和处理，严格按照年报预定时间推进相关工作。

**问 9：细胞与基因治疗领域是公司最新开拓的新领地，请介绍一下这个行业的市场规模和发展增速。这个领域能再造一个或者几个现在的洁特吗？**

**答：**尊敬的投资者您好！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，根据相关统计，CGT 领域预计 2027 年产业规模将突破 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。公司依托在细胞培养领域积累的技术优势与产品基础，于 2025 年 11

月在杭州设立全资子公司中赛柏泰，组建专业研发团队，根据公司未来发展规划，重点开展面向细胞治疗应用领域的细胞培养整体解决方案、相关技术、设备及耗材的研发工作，积极抢占 CGT 领域发展先机，拓宽业务边界。

**问 10：按照目前公司的资金规模和现金流水平能够足以应对两年后的可转债还债压力吧？**

**答：**尊敬的投资者您好！公司现金流较为充足，一方面，公司日常经营活动能够持续带来较为充裕的现金流；另一方面，公司与银行保持着良好的合作关系，已获得充足的授信额度。因此，若未来需要偿还可转债，不会对公司经营产生重大影响。

**问 11：能否详细介绍下公司从原料采购到全球销售的全产业链优势，从 AI 研发，原料，生产，消毒，包装，仓储，到物流，是否已经在同行中构筑完成全产业链护城河？**

**答：**尊敬的投资者您好！一、在研发领域，公司的研发团队均拥有多年的研发经验和成功的产品研发案例，同时通过积极地与外部高校、科研单位以及行业内领先的客户合作开展技术和产品的研发工作，使得公司的研发团队能够及时地了解行业技术的发展趋势和市场的最新需求，从而形成了公司在研发方面的人才和研发能力壁垒。目前，公司研发团队确实在部分新产品中尝试引入 AI 以丰富公司产品的应用功能，但是目前公司尚未使用 AI 开展产品研发工作。

二、在原材料采购领域，公司的原材料主要为医用 PP 料、PS 料等医用塑胶材料，相关产品的市场供应充足，因此并不存在明显的原材料获取壁垒，公司通常根据订单数量以及原材料价格情况安排原材料备货；目前，公司的原材料库存充足。

三、随着公司的自动化产线在 2026 年一季度全面投入使用，除少部分因设备调试仍需使用部分人工以外，公司的生产、消毒、包装和仓储等主要环节均已通过自动化产线开展。自动化产线的研发、工

艺完善以及产线和物流仓储的搭建对资金、场地、工艺和自动化设计以及操作人员等方面均有着较高的要求，但是自动化产线在生产效率、良品率和成本节约等方面较传统人工有着显著的优势。公司是行业内最早使用自动化产线的企业之一，在自动化生产方面的先发优势将是公司未来产品竞争力重要的护城河之一。

**问 12：公司的过滤产品除了自身需求，在半导体材料领域方面的应用广泛吗？自主的知识产权是否是公司过滤产品的巨大优势？**

**答：**尊敬的投资者您好！半导体制造中所使用的过滤产品的核心功能是去除颗粒、金属离子、有机物、分子污染物，遍布半导体制造中的各个环节。常见的包括气体过滤、超纯水过滤、化学品和浆料过滤等，其产品与生物实验过滤产品具备较高的相似度，其基础原理、结构形态和工艺的重合度较高，主要对材质登记、精度门槛、洁净等级的要求有所区别。因此，从生产设备和技术积累上，生物实验过滤和半导体过滤的互通性较高，行业内也有一定的企业同时经营半导体过滤与生物过滤产品。

目前，公司的过滤产品仍然主要依靠海外进口，相关进口产品的价格普遍较高，且供应商的供货速度并不稳定。若公司能够实现相关产品的自主知识产权并达到公司对过滤产品的技术性能指标的要求，一方面，公司的产品品类将得到进一步补充，能够与客户形成更稳定的多维合作关系；另一方面，公司过滤产品的市场竞争力也将得到进一步提升，从而形成较大的性价比优势。

**问 13：您认为公司未来的发展路径，以下哪一条更符合公司的发展逻辑？1，国产替代，作为国内龙头，从份额不足 5%到占到半壁江山。2，从制造到智造，实现全自动无人工厂，AI 智能平台。3，外延式并购增长，复制行业龙头赛默飞发展路径。**

**答：**尊敬的投资者您好！一、在国内市场方面，公司将紧抓住国产替代的机遇，实现国内市场占有率的快速提升，在 2025 年度中，公司国内市场的销售收入已实现 18%的增长，在 2026 年一季度中，

来自国内市场的销售收入仍然保持着较高的增长率；

二、对于制造型企业，制造能力是公司核心竞争力的根基与核心支撑，而自动化、智能化是制造业高质量发展的必然趋势，通过自动化产线的引入，公司的生产效率和产品性价比及市场竞争力将会得到较大的提升，为公司核心竞争力提升奠定了坚实基础。

三、海外市场是公司业务发展的重要增长机会。未来，公司将通过与行业友商、优质合作伙伴协同协作，结合海外收并购等多元化方式，重点发力欧洲等全球主要市场，积极挖掘新的业务机会，持续拓宽海外市场覆盖面，保障公司业务稳定健康发展。

综上所述，国产替代、自动化生产和外延式发展对公司未来的发展均有着重要的作用。

**问 14：2026 年 5 月，中国细胞治疗产业将迎来历史性转折——国务院令第 818 号与第 828 号即将相继施行，对浩特来说是不是一个很好的战略机遇？**

**答：**尊敬的投资者您好！818 号令和 828 号令的落地实施，对浩特生物而言预计将是一个利好消息：

第一，从工艺要求上来看，两项号令分别从医疗技术、CGT 药品两端，统一规范了细胞基因治疗全流程的耗材使用标准，强制要求全流程采用 GMP 等级、无菌无热源、低析出、可完整验证、全程可追溯的一次性高端生物耗材。这直接抬高了行业合规准入门槛，大量缺乏验证体系、达不到 GMP 生产标准的中小厂商将逐步被出清，行业正式进入合规化、高端化、头部集中化的发展新阶段。

第二，从需求端来看，政策倒逼下游三甲医院、细胞治疗机构、生物医药企业全面升级耗材采购标准，带动高端细胞培养、无菌过滤、分离纯化、一次性生物工艺耗材的刚需放量。公司现有产品线完全匹配 CGT 产业链全流程需求，将直接受益于下游合规替换、增量扩容，不仅单品价值量和盈利结构有望优化，也打开了 CGT 高端耗

	<p>材长期百亿级成长空间。</p> <p>第三，从合规要求来看，双令要求耗材满足：USP Class VI、GMP 生产、ISO13485、完整验证报告、全程追溯，对产品的合规提出了较高的要求。洁特生物从具备完善的 ISO13485、GMP 生产体系和完整的生物相容性、可提取物、无菌溯源全套合规资料。</p> <p>整体而言，818、828 号令对公司形成门槛抬升、需求扩容、格局优化、战略赋能三重利好，进一步巩固了公司行业龙头地位，也推动公司从传统实验室耗材龙头，向生命科学高端耗材、高纯过滤材料双赛道平台型企业升级，长期成长确定性显著增强。</p>
附件清单（如有）	无