

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	信达证券、中信证券、东吴证券、华创证券、国盛证券、中邮证券、东方证券、泰信基金、君和资本、谢诺辰阳、泾溪投资、深圳固禾私募、金元顺安、上海人寿、博时基金、海宸投资、东方马拉松投资、青榕资产管理有限公司、九水基金、天合投资、冰河资产、人保公募、泓澄投资、南土资产、观富资产、森锦投资、晨壹基金、君阳私募基金、中融汇信期货、嘉实基金、勤远投资、新柏霖、华泰证券资管、西藏东财基金、长城财富、中加基金、凯恩投资、正圆投资、颐和久富、IDG、度势投资、大成基金、安信基金、深圳君茂投资、远惟投资、建信养老、华富基金、金百睿投资、汇升投资、尚诚资产、西部证券（自营）、中航基金、深圳市翼虎投资、中融基金、国泰基金、禧弘投资、博远基金、九泰基金、阳光资管、汇丰晋信、东吴人寿、睿郡资产、途灵资产、新活力资本等
时间	2024年8月26日（星期一）
地点	线上交流
上市公司接待人	总经理 Yuan Ye James、董事会秘书葛井波、财务总监谢锋
投资者关系活动主要内容介绍	2024年半年度业绩解读 2024年上半年，公司实现营业收入2.36亿元，同比增长20.14%；归母净利润3,000.02万元，同比增长912.89%；扣非净利润2,538.50万

元，同比增长3,229.70%；基本每股收益0.23元，同比增长1,050%。分季度看，2024年第二季度营业收入1.37亿元，环比增长40.39%；归母净利润2,182.17万元，环比增长166.82%。

2023年三季度以来，受益于下游高校、医院、科研实验室及生物制药公司等对生命科学、细胞治疗相关实验逐渐常态化，生命科学耗材市场需求与去年同期相比有所回升。与此同时，世界经济下行压力依旧持续，地缘冲突与矛盾加剧，全球范围内的政治和经济局势复杂多变，多因素叠加使得外部环境仍旧不容乐观，市场面临逆全球化、贸易壁垒、关税与航运等诸多挑战。

在外部环境压力仍存、市场竞争激烈不减、价格博弈持续上演的情况下，公司锚定生命科学产业，抓住行业供需关系变动的机遇，拓宽产品线，改善产品品质，发力销售端，提高服务水平，在练好“内功”的同时，也在境内境外两个市场上采取措施稳定产品价格，以产品竞争力和优质服务能力提升竞争优势；主动出击，开发新客户、维护老客户，盈利能力随之得以持续改善。

分市场看，2024年上半年境外需求恢复较好，境外收入同比增长较大；国内科研用户虽然存在部分用户预算削减，但总体市场需求仍缓慢恢复，公司国内科研端销售保持微增；国内工业端客户作为销售主攻方向，取得较好成绩，与去年同期相比增长较为显著。

在原材料市场价格快速上涨的背景下，公司采取多种措施，有效控制了原材料采购成本。对于产品包装所需基础材料如纸箱、胶袋等，公司有针对性地设立相关控股子公司，以子公司自产自用部分替代对外采购，从而实现降本增效。面对外部采购和销售两端压力，公司加强内部管理，积极推动自动化升级改造，提高产品质量和生产效率；同时优化内部制度与流程，降低生产成本，控制费用开支，在费用管理上取得一定的成果。公司销售、管理和研发费用控制良好，三大费用率合计相比去年同期下降2.83个百分点；2024半年度主营业务毛利率38.08%，相比去年同期上升11.60个百分点，2024年二季度毛利率达到41.72%。

以上是洁特生物2024年半年度简要经营情况。

问1：目前行业分国内国外来看整体需求恢复的节奏？下半年展望？

答：公司2024年上半年营收增速约20%，国内与国外均有增长，其中国外市场收入增速高于20%，增速好于国内市场；另外，公司工业端客户收入亦有较高增长。

从行业看，本行业去库存从23年下半年开始逐步完成，继而进入补库周期。行业整体市场需求从年初已经开始逐步恢复，去库存已经基本完成，其中国外完成得相对更好；国内由于特殊时期新进厂家增多，很多公司也因此盈利或获得投资，所以常态化后很多公司依然存在市场影响力，为了能争取更多的市场，行业内厂商竞争依旧激烈，但是2024年的内卷情况比去年缓和。我们认为，有技术沉淀的、有相应行业经验背景的、成规模销售体系的企业优势会越来越凸显。洁特生物作为一家在中国成立较早、专业做细胞培养相关产品的上市公司，优势更为显著。这也是为什么近2年行业内卷如此严重的情况下，我们依然能保持强劲增长的原因。

分市场看，国际市场上虽然产品选择多，但隐藏的风险也多，产品质量参差不齐，品牌难以辨别真伪好坏，促使客户更坚定选择有品牌积淀、有实力的公司。洁特将继续把品牌做强做大，继续把质量、研发作为工作的重中之重，使产品更有竞争力。

从行业季度性表现看，根据以往经验，由于客户暑期放假，下半年中7-8月为相对淡季，销售收入比6月相对减少，但今年从整体上看，市场需求均好于去年。9月份开学之后直到年底一般都是传统销售旺季，我们对未来几个月的销售形势比较乐观。

问2：二季度利润率有明显提升的主要原因，未来如何规划？

答：首先因为销售收入增加，规模化效应导致单位产品的成本分摊减少。其次，公司一直在实行降本增效，严格执行预算、KPI管控等措施，成本管理控制较好。公司还通过与供应商紧密合作，提高产品智

能化程度，不断培训、优化，提高员工生产效率，加强现场管理，推动产业链整合，实现以最优成本做出最优产品。

2024下半年公司将继续优化成本管控和生产流程，使公司利润继续提升，这也要靠更多的新产品、新服务、以及提供整体解决方案的能力，必须给客户带来更多的价值，为客户提供更好的服务。

问3：公司今年自有品牌出海的情况？公司在产品注册、销售团队建设做了哪些准备工作？

答：公司今年搭建了品牌团队，通过社媒、办事处等进行宣传推广。对于出海，公司贯彻“当地服务当地”的策略，在海外注册子公司并在当地招聘了洁特品牌的销售人员，为海外客户及其团队提供培训、售后支持、应用答疑等服务。公司还将通过自建或合作的形式搭建物流网络和产品仓库，以更好应对存货及运输等方面的需要，从而逐步完善海外渠道建设工作。

公司产品包括耗材、试剂、以及根据客户需求进行定制化服务等。关于注册方面，公司产品基本属于一类医疗器械产品，所有产品在FDA、CE均有注册。

问4：未来海外是否有生产布局以应对贸易风险？

答：公司已针对贸易风险开展相关工作。一方面，公司积极开展海外建厂调研工作，但由于美国大选结果、新总统政策落地实施情况仍具有不确定性，且海外建厂本身存在风险，需要周期较长，公司不会贸然行动，而是在做好充足的调研和前期准备工作后再开展下一步行动，以争取将风险和可能的损失降到最低。

另一方面，公司也在通过提高智能化、信息化水平，建设智能制造工厂，实现降本增效，提高利润率，增强产品质量稳定性，从而化解成本压力，提高自身竞争优势。

问5：公司如何应对原材料价格上涨？

	<p>答：公司专业的财务、采购团队会专门针对原材料价格走势，根据以往价格走势与经验进行分析，并对未来走势做出相对理性的判断；公司经过20多年的发展，已成为行业中规模较大的公司，对原材料、包材等需求较大，因此采购规模大，虽然无法规避价格上涨，但是可以通过谈判拿到相对较低的价格；原材料大部分需要进口，而公司有充足的外汇资金，不需要结汇，直接用美元或欧元付款，可以减少汇率波动带来的负面影响。</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