

证券代码：688026

证券简称：洁特生物

转债代码：118010

证券简称：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	9月6日：方正证券、中信证券、长江证券、东吴证券等 9月22日：投资者网上提问 9月30日：投资者网上提问
时间	2022年9月6日、9月22日、9月30日
地点	9月6日：线上交流 9月22日：通过“全景路演”平台（ http://rs.p5w.net ）参加广东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动 9月30日：通过上证路演中心召开业绩说明会并回答投资者提问
上市公司接待人	9月6日：总经理 Yuan Ye James、董事会秘书兼财务总监陈长溪 9月22日：董事会秘书兼财务总监陈长溪 9月30日：董事长袁建华、董事会秘书兼财务总监陈长溪
投资者关系活动主要内容介绍	2022年半年度业绩情况解读 2022上半年实现营收3.49亿元，同比下滑12.57%；实现净利润6,992.52万元，同比下降24.66%，扣非净利润6,762.62万元，同比下降31.53%，经营活动产生的现金流量净额由上年同期的-179.20万元增加到本期的5,288.67万元。 上半年业绩未达预期的主要原因为：1、受去年同期吸头业务高基数影响，今年吸头业务下滑迅速，吸头收入由上年同期的1.77亿下降到

本期的4,200万元；2、国内二季度疫情防控，特别是上海封控带来的华东地区物流中转等影响。

上半年业绩剔除吸头后有较好的表现，增长情况符合管理层的年初预期。如果剔除吸头外的耗材上半年收入同比增长40.14%。

分产品类别看，细胞培养类增长68.33%，液体处理类耗材销售收入同比下降26.95%，其中剔除吸头后的其他液体处理类耗材销售收入同比增长31.45%；分区域看，国内销售占比由上年同期的17.62%上升到本期的33.63%。本期国内耗材收入同比增长67.19%，国际扣除吸头后同比也增长了32.76%。

利润方面，公司2022上半年毛利率约为36%，同比下降9个百分点。主要受产品结构及材料成本的影响。

费用方面，期间费用相对保持稳定，同比略有增加，增加的项目主要为确认股份支付费用，加上国内疫情管控逐渐恢复常态化，出于国内业务拓展需要，销售费用也有所上升。另外，财务费用受利率波动影响，实现汇兑收益约500万。

其他方面，2021年已将防护类产品减值计提充分，2022年减值情况同比明显下降。另外，2021年上半年由于发生捐赠，扣非后净利润超过当期净利润，导致2022年净利与扣非变动的较大差异。

总体上看，上半年业绩表现没有达到预期，但从细分情况特别是扣除吸头因素后的业绩表现看，公司上半年依旧保持良好业绩态势。

问：公司对未来经营和增长情况的预期？

答：目前已恢复至疫情爆发前的常态。海外市场已回归常态化，对疫情相关产品需求量明显降低；国内由于总体产能攀升，竞争愈发激烈，疫情相关产品毛利水平有所下降。公司需要为后疫情时代做好准备，将通过积极开发工业客户、拓宽产品渠道、研发更多新品等方式应对未来市场变化。

问：公司对海外自主品牌建设及渠道部署方面的规划？

答：一方面，继续寻找优秀海外渠道商、经销商、中介公司等，加深合作，加大自主品牌推广力度；另一方面，增进与大客户、老客户间的交流拜访，介绍公司未来产品规划，做好新产品推向市场的准备。

问：俄罗斯市场订单情况如何？

答：俄罗斯客户数量在增加。一开始还是以吸头等液体处理类产品为主，公司将努力转化为常规产品销售。目前全线产品销售代理数量正在增加，细胞培养系列和吸头外液体处理类产品数量也在增长。

问：公司未来如何布局工业端客户？

答：出于地缘情况考虑，公司目前正在国内大力布局工业端客户，目前已经初具成果。国外由于经销商资质和国内外时差等因素影响，布局工作存在一定障碍，公司正在积极寻求与生物制药、疫苗制造等领域的工业客户接触，力争建立直接合作关系。

问：公司自有品牌的客户中工业客户与科研院所分别占多少？

答：自有品牌主要在国内开展销售，目前工业端客户比重在上升。未来会增加自有渠道销售比重，努力提高工业端客户的比例。

问：洁特上市快3年，股价创历史新低，请问公司管理层是否考虑采取措施稳定股价，向投资者传递积极信号？

答：股价受宏观经济形势、国内外环境变动、二级市场波动等多方面因素影响，请注意投资风险。公司将继续专注主业经营发展，持续回馈投资者对公司的期待。

问：公司未来几年的业绩增长方向在哪里？ 股价下跌这么多，有没有可能考虑过回购或者增持股份？

答：未来，公司将继续聚焦生物实验室耗材主业，做大做强洁特品牌，依托自身较强的技术研发和创新服务能力、较高的产品质量等优势，

	<p>巩固并开拓国内市场，稳固与海外客户的合作关系。如条件成熟，公司将择机向产业上下游延伸，保证供应链，增加产品种类，打造品牌技术护城河。 公司股价受宏观经济形势、国内外环境变动、二级市场波动等多方面因素影响，敬请投资者注意投资风险。公司将通过发展主业、拓展市场等各种方式提高经营水平，向资本市场传递公司价值。公司目前暂无回购或增持股份安排。</p> <p>问：目前可转债的溢价率过高，公司是否考虑过下调转股价？</p> <p>答：公司董事会将按照相关规则的要求审议决定是否下调转股价事宜，请持续关注公司公告。</p> <p>问：洁特生物创历史新低，请问董秘，公司是否采取维护股价稳定的措施？</p> <p>答：股价受宏观经济形势、国内外环境变动、二级市场波动等多方面因素影响，请注意投资风险。公司将继续专注主业经营发展，持续回馈投资者对公司的期待。</p> <p>问：请问美国生物医药法案，对洁特出口业务是否产生重大影响？半年报呈现公司营收与利润双双下滑，是否说明洁特生物面临增长乏力的局面？</p> <p>答：公司主营业务为生物实验室一次性塑料耗材，暂不涉及美国生物医药法案内容。半年报公司营收与利润下滑，主要受上年同期与疫情相关的吸头等产品收入较高而导致的基数变化影响。公司未来将继续积极拓展市场份额，在巩固境外客户、开发国内市场的基础上，加强自有品牌建设，积极向上下游延伸，以应对不断发展的市场环境。</p> <p>问：公司未来有什么样的自主品牌推广计划和海外避险应对措施？</p> <p>答：公司2021年外销份额近80%，海外市场为主的情况还将延续。目前公司面临“两头在外”的局面，即进口原料，出口产品，生产成本</p>
--	--

极易受国际政治、油价等方面的影响。未来，在海外生产将成为公司发展的重要议题。未来条件成熟时，公司计划将通过海外工厂并购或建设自有工厂等方式发展海外产能。

关于自主品牌，目前国内产品基本上以自有品牌销售；国外则以ODM模式为主。未来，公司将在海外生产的基础上，实施ODM和自主品牌建设同时并举，积极推动自有品牌建设，打造国际知名品牌。

问：公司年报中的“生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目”进展怎么样？是否已经完工投产？此项目的可为公司带来多少产能增量？

答：经公司2020年第四次临时股东大会审议通过，公司调整了募投项目“生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目”使用募集资金部分的投资金额和建设周期，使用募集资金部分的投资金额拟由人民币23,400.00万元调整为29,840.76万元，计划完工时间调整为2022年6月。

截至目前，公司的“生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目”A2厂房已完成竣工联合验收及完成部分楼层的内部装饰装修，已分阶段投入使用。前期为保障快速增长的订单需求，在项目实施场地A2完工交付前公司采取租赁场地的方式逐步实施了募投项目的扩产及技术升级改造投入。目前A2已交付使用，公司正加快对在前期投入在租赁的生产场所中的相关设备进行整合、搬迁以及设备安装调试，为公司未来市场扩张提供产能保障。目前通过厂房扩充和技术升级，公司产能已远超IPO时所规划的耗材产品扩产及技术升级改造项目产能。

问：公司对海外市场依赖较高，怎么去应对政治及经济环境、法律环境、贸易产业政策及国际贸易整体环境的变化存在不确定性？

答：公司产品对外出口至美国、德国、英国等几十个国家和地区。2021年度，公司外销金额占比接近80%。当今世界政治经济格局形势复杂

	<p>多变，公司海外市场的政治及经济环境等变化存在不确定性。</p> <p>针对海外市场依赖的风险，公司将实施“双轮”策略。一方面不断加大国内市场的开拓力度，以降低对海外市场的依赖度。公司已完成了在国内主要区域布局、覆盖了全国大多省份的经销商网络，积极推进各区域的仓储建设和自有物流配送的能力建设，不断完善对重点客户的销售服务。内销占比已从上年度的20%左右提升到22年半年度的接近35%。另外一方面，在条件成熟时公司也将择机开展在境外自有品牌营销渠道建设或实现境外生产的能力，以减少国际贸易产业和环境政策的变化风险。</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