

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	中信证券、东吴证券、信达证券、禾永投资、明世伙伴基金、上海天豹投资、天虫资本、东证衍生品自营、上海庶达资管、弘毅远方基金、鹏华基金、国泰基金、富荣基金、深圳君茂投资、勤远投资、IDG、广发证券资管、上海域秀资管、广州玄甲基金、长宜基金、Lake Bleu清池资本、南通天合投资、中加基金、西藏源乘投资、杭州汇升投资、深圳红犇资本、鑫元、上海新伯霖基金、中融汇信期货、上海人寿、尚石投资、北京柏治投资、光证资管、鹤禧投资、深圳尚诚资产、泾溪投资、欣至峰投资、华泰证券资管、永赢基金、深圳固禾、上海光大资管、巨杉（上海）资产、高毅资产、上汽顾臻（上海）资产、上海方物私募基金、凯石基金、北京金百镨投资、深圳市红筹投资、汇升投资、长信基金、森锦投资、国泰君安证券资管、国新证券、国融证券等
时间	2024年5月7日
地点	线上交流
上市公司接待人	总经理 Yuan Ye James、证券部负责人葛井波、财务负责人谢锋
投资者关系活动主要内容介绍	<b>2023年度及2024年第一季度业绩解读</b> 2023年，公司实现营业收入4.63亿元，同比下降24.06%；归母净利润3,478.85万元，同比下降60.34%，净资产11.57亿元，同比增加

1,756.47万元，经营现金流净额1.35亿元。分产品看，主营产品的耗材收入4.32亿元，毛利率33.46%，其中生物培养类产品营业收入1.57亿元，占比35%，液体处理类产品营业收入2.74亿元，占比61%。分市场看，海外收入2.84亿元，占比63.25%，毛利率34.76%；国内收入1.65亿元，占比36.75%，毛利率27.18%。

剔除2020-2022年的突发因素影响，公司2019-2023年收入规模从2.47亿增长到4.63亿，年复合增长率达16.96%，表现出良好的增长态势。分季度看，公司2023年虽然一季度亏损，但从二季度开始便持续扭转经营局面，2023年第一至第四季度总体呈现环比增长的态势，其中2023年第四季度公司净利润达2,083万元，与2022年第四季度同期相比增长885.76%。公司核心业务生物培养类产品的产量、销量分别比去年同期增长了5.02%和5.90%。

2023年，公司针对部分畅销产品引入高端自动化设备，并在行业内率先探索建设自动化产线，力求实现多工序合一，提高生产效率，减少人工需求，同时进一步提高产品质量稳定性。公司加大成本和费用控制，2023年管理费用下降10.15%；此外，公司还对员工数量和质量进行优化，本科、硕士及以上学历员工比例有所增加。

公司注重研发创新，2023年度研发人员数量保持稳定，研发投入占营业收入比例同比上升。2023年4月，公司产品实验室高分子容器获得广东省第一批制造业单项冠军企业（产品）认定；11月，公司IVF专用细胞培养皿正式获得医疗器械注册证和医疗器械生产许可证。

公司积极响应监管政策导向，注重保护投资者利益，2023年度拟分红1,000万元，占净利润比例28.78%。

2024年第一季度，公司实现营业收入9,827.53万元，同比增长32.30%，归母净利润817.85万元，同比增长192.97%，经营现金流净额3,530.50万元，同比增长7.55%。

2023年第三、第四季度及2024年第一季度毛利率、净利率均保持稳定，2024年第一季度销售毛利率31.93%，销售净利率8.36%，已高于2023年第三季度水平。

以上是洁特生物2023年度及2024年第一季度简要经营情况。

**问1：当前行业整体去库存及需求恢复情况如何？**

答：国际市场方面，客户及经销商去库存已基本完成。从公司2023年下半年及2024年第一季度的订单情况看，市场已经触底反弹，回归正常状态。

国内市场方面，由于进口替代的政策支持和观念普及，国产品牌正在加速布局以往难以进入的领域；但同时，由于前期新进从业者过多带来的阶段性、结构性产能过剩依旧存在，行业产能出清仍需一定过程和时间。

**问2：公司主要产品的需求情况是否有较大变化？**

答：适用于特殊时期需求的产品，包括冻存管、吸头等液体处理类产品，常态化后订单和需求量自然有所下降，但该产品并非专为特殊时期需求而研发、生产的产品，且其质量、洁净度、低吸附度等标准远超同行特别是特殊时期的新进竞争者，客户对公司相关产品认可度较高，因此公司仍保有这部分产品相关的订单。

**问3：请详细介绍产品拆分情况。**

答：2023年度主营业务收入4.49亿元中，生物培养类占比约为35%，液体处理类占比61%，其中液体分离12%，离心、储存类25%，液体转移类24%，其他占4%左右。

**问4：自有品牌推广的情况和进展如何？**

答：一方面，公司将在德国和美国设立专门的仓库、办事处并配备专门销售团队负责在当地市场推动自有品牌建设。另一方面，公司针对ODM客户也会进行筛选，更多地与成熟有渠道的大品牌商合作。另外，我们也会通过自主研发创新型产品并优先以自有品牌推广的方式展开自有品牌建设、推广工作。

**问5：2024年预计会有哪些新产品？**

答：IVF专用细胞培养皿产品已经拿到了医疗器械生产许可证，公司未来也会继续拓展这一产品线。此外，公司还会努力推进超滤包、大规模细胞培养耗材等新产品，使得公司产品系列能够为科研及工业端客户提供整体解决方案。

**问6：智能制造的进展和产能利用率的状况？**

答：产能方面，特殊时期公司主要通过租赁厂房、设备的方式扩张产能，需求恢复常态后公司便全部安排退租，因此这部分暂时新增的产能并未对公司固定成本造成太大压力。当前产能足以满足订单需求，但部分需要人工操作的传统产能需向满足自动化、智能制造等高端优质产能转型，未来公司将以打造行业标杆工厂为目标，充分利用可转债募集资金打造智能工厂，推动建设智能仓库及自有消毒中心，实现生产、消毒、仓储、物流智能一体化，提高生产运营效率，降低成本。当前，公司可转债募投项目的实施主体之一全资子公司洁特生命（广州）的厂房和智能仓储主体建筑已竣工并完成验收，立体仓库已部分投入使用，未来将在逐步完成内部装修、设备调试等步骤后加快完成投产。

**问7：可转债利息费用对利润端的具体影响？**

答：根据测算，2024年度可转债利息费用预计超过2,600万。公司将会在合规前提下进行现金管理，以削减该部分费用对利润的影响。此外，公司也会深耕主业，提高经营成果，同时持续关注资本市场，并根据相关规定择机开展回购等资本运作工作，以传达、提升公司价值。

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。
附件清单（如有）	无