

证券代码：688026

证券简称：洁特生物

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	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 新闻发布会 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称	中泰证券资管、上海楹联投资、长城财富、博远基金、邦政资产、博道基金、工银瑞信基金、招商证券、英大证券自营、敦和资产、凯丰投资、华宝基金、珈元资产、毅木资产、国联安基金、中泰证券、中国人寿资管、大成基金、明达资产、平安基金、恒越基金、HBM Partners Hong Kong Limited、中欧基金、中信保诚基金、保银投资、中国守正基金、山西证券、国君资管、天虫资管、财源投资、朱雀基金、兴银理财、建信基金、南土资产、中庚基金、嘉实基金、中新融创、德邦基金、毕盛资产、中信证券、巨杉资产、中欧基金、颐和久富投资、福建豪山资产、万家基金、Super String Capital、北京磐沣投资、建信养老、中泰资管、华富基金、和聚投资、彬元资本、恒复投资、华夏养老、中安汇富资本、英大国际信托、龙航资产管理、重阳投资、东方证券自营、昆仑资本、中国人寿养老保险、天风证券、上海鑫慧投资、进化论资产、长江证券、中泰证券研究所、多鑫投资、华安证券、仁灏投资、上银基金、源乘投资、方正证券研究所、博时基金、中信证券、同泰基金、中岩投资、诚盛投资、汇升投资、中金公司、民生证券、国银资本、泰康资产、重阳资本、东吴证券、中融汇信、银杏资本、沣谊投资、东兴证券、中宏卓俊投资、睿亿投资、领久私募基金、华宝基金、华泰证券、太平洋证券、富国基金、光大永明、招商基金、融通基金、浦银安盛基金、歌斐资产、信达澳银基金、新活力资本、中加基金、歌斐资产、益佰投资、银华基金

时间	2022 年 5 月 4 日、2022 年 5 月 20 日
地点	公司会议室、上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人	机构调研：董事长袁建华、总经理 Yuan Ye James、董事会秘书兼财务总监陈长溪 业绩说明会：董事长袁建华、董事会秘书兼财务总监陈长溪、副总经理何静
投资者关系活动主要内容介绍	年报和一季报业绩解读 整体业绩方面：公司 2021 年实现营业收入约 8.56 亿元，同比增长 69.80%；归母净利润和扣非归母净利润分别为 1.71 亿元、1.73 亿元，分别同比增长 43.38%、57.89%。公司 2022 第一季度实现营业收入 1.90 亿元，同比增长 9.42%；归母净利润和扣非归母净利润分别为 0.41 亿元、0.40 亿元，分别同比减少 14.64%、15.83%。 收入方面：公司 2020 年同期防护类产品收入 2 亿元左右，2021 年仅有约 400 万元。耗材中的吸头从 2021 年年初每月收入占比 40-45%，一直到第四季度维持在占比 10%左右，持续到 2022 第一季度，吸头占比 11%左右，整体看 2021 年吸头全年收入占比约 35%。而 2021 年第一季度吸头收入占比约 38%，收入约 7000 多万元，2022 年第一季度吸头收入占比约 11%，收入约 2100 万元。 产品分类方面：分拆品类看，2022 年第一季度细胞培养类同比翻倍增长，剔除吸头后的其他液体处理类产品增长约 65%。分国内外看，2022 年第一季度国内增长约 73%，其中国内细胞培养类同比增长约 77%，移液类产品增长约 71%。2022 年第一季度国外细胞培养类同比增长约 120%，剔除吸头后的其他液体处理类产品增长约 40%。 利润方面：1）股权激励费用 2021 年约 1437 万元；2）口罩捐赠营业外支出 1700 多万；3）子公司拜费尔计提设备固定资产减值约 2293 万元、材料预付款减值计提约 1103 万元、材料和库存的减值约 1120 万

	元，2021 年拜费尔共计提减值 4500 多万元。剔除上述影响，耗材主营业务实现净利润接近 2.5 亿元。 毛利率方面：2022 年第一季度毛利率约 38.9%，与 2021 年比下降约 5%，2021 年毛利率从高到低，第一季度 44%到第四季度 38%左右，环比看 2022 年第一季度毛利率维持 2021 年第四季度水平。 问答环节 Q：如何展望 2022 年整体收入趋势？ A：2022 年 Q1 销售保持良好的增长，尤其是细胞培养系列的耗材。与疫情（常态化）直接相关的耗材如吸头，2022Q1 收入占比约 11%，已实现常态化销售。2021 年公司因为疫情相关耗材增加很多新客户和新渠道（国内和国外），现在这些渠道正从疫情相关耗材转变为常规耗材的长期客户，公司细胞培养系列产品、过滤系列产品已经成为他们订单的一部分。华东客户在国内耗材业务占比较高，2022 年全年收入、利润增长的可能受到上海等地疫情影响，对国内销售的影响程度具有不确定性，公司将做好充足的应对准备，如充实库存加大仓储能力、加大物流配送能力等。此外，公司近期参加了一个俄罗斯的展会，效果较好，后续公司可能会增加一些俄罗斯的新客户并争取会给公司带来业绩的增量。同时公司在满足生物制药、细胞治疗和疫苗生产的一些需求产品开发，争取在今年下半年到明后年为公司的销售做出贡献。 Q：2022 年疫情对公司影响有多大？ A：当时考虑到新冠病毒会在国内外流行持续时间较长，公司两年前开始布局疫情防护产品，包括正压防护服、正压防护头套、负压担架、负压隔离舱等，经过两年开发，公司最近新款正压防护服获得二级医疗器械的注册证和生产许可证，正在准备量产中，正压防护头套等也正在注册前检测中，公司对于市场持谨慎乐观态度。
--	--

	Q：预计今年减值情况？ A：2021 年拜费尔减值 0.45-0.5 亿元，减值之后拜费尔主要还有 2000 万元左右的口罩设备预付款，当前仍在二审诉讼中。除此之外，未来拜费尔不存在较大金额的减值。 Q：2021 年公司研发端有较大投入，公司未来研发展望如何？除了 IVD、细胞治疗等未来还有新的项目会推出吗？ A：公司未来会加大开发工业客户所需的细胞培养系列产品，以及更适合疫苗生产厂家洁净环境和生产线需求的等高端细胞类耗材以及细胞培养过程所需的纯化、过滤柱等产品都在研发范畴里，希望能为未来的销售增长带来贡献。除了新产品开发之外，公司计划打造一个全球顶级的工业 4.0 高自动化智能制造工厂，加强生产自动化、信息化管理能力。 Q：海外疫情基本恢复正常，海外业务情况如何？ A：海外主要客户所在国的疫情管控已弱化或取消管控，一些产品如核酸检测相关的吸头收入已回归常态。但很多之前只采购吸头的客户也已经成为公司其他产品的客户。 Q：公司海外自主品牌的发展进度以及未来发展规划？ A：公司这两年已持续提高了 ODM 合作模式的门槛，鼓励经销商去做洁特自主品牌。同时未来公司将加大对美国、欧洲市场的布局。公司计划将视情况在海外组建自有的市场团队，如近期公司已引进了具备海外相关工作经验的国际销售总监。后续公司会视情况择机在美国设立办事处以及招募当地销售团队和客服团队，建立自有的仓储库存，待条件成熟后再复制到欧洲。 Q：公司产能状况如何？早期募投的 A2 车间建设情况？ A：A2 栋 2-5 楼的装修已基本完成，都是按照 GMP 标准建设，为广泛
--	---

	运用于生物制药、IVD 和疫苗生产相关领域的新系列产品做好生产准备。我们也已开始布局增城工厂的建设，视情况计划 2023 年第四季度开始逐步投入使用。 Q：2022 年考虑疫情对出货和库存的影响，仍然保持收入和利润端与 2021 年一致吗？ A：虽然受上海等地疫情影响，4 月份对公司国内业务销售短期会有影响，但公司认为未来上海等的疫情恢复后，相应的订单需求也会增加，所以目前公司并未调整相应的经营计划。公司 4 月中旬开始就在满足现有客户发货需求条件下相应增加成品库存，为后续订单增长做准备。 Q：俄罗斯订单增量情况？IVD 下半年是否会有商业化客户出来？ A：俄罗斯市场订单，去年还是与疫情相关的耗材如吸头等，今年由于受欧美制裁影响，我们认为后续俄方的需求不再局限于与疫情相关的产品，订单需求会增加，为此我们也做了充分准备。IVD 的产品方面，公司会为 IVD、细胞治疗、生物制药和疫苗生产相关客户不断开发满足其差异化特殊需求定位的产品，以逐步实现规模化销售。 Q：国际化订单情况？ A：订单已实现常态化，目前并没有再现去年超亿元的吸头大订单的情况。 Q：考虑到今年参展等行为，今年公司销售费用率和其他费用率情况？ A：2020 年之后公司参展其实比较少，未来公司在人才方面的投入会比往年高，尤其是在智能制造方面的投入、市场推广力度也会加大，国内销售仓储条件的建设、物流团队、市场推广费用等可能都会增加。2021 年公司销售费用率不到 3%，2022Q1 已经超过 3%。 Q：公司 IVD、IVF 等产品的技术优势、渠道优势以及销售战略等？
--	--

	A: IVD 客户都是长期合作的常规客户、战略合作伙伴，很多客户疫情爆发前规模不是很大时公司就已经开始与其合作。公司多年来在生命科学相关耗材取得的研发成果有目共睹，公司的表面处理技术的优势会在新产品中发挥作用，虽然很多产品目前为止还没有医疗器械标准，但我们会完全按照相应的二类医疗器械标准来做细胞培养相关产品（移液管、离心管等），提高我们的产品品质。 Q: 今年国内订单情况如何？ A: IVD 相关企业的需求可能会较大，但当前还没有签订正式的大额订单，我们希望争取未来会逐步落地。 Q: 2022 年研发费用占比？ A: 公司会在研发人才方面加大投入，包括建设一个研发中试车间以及增加研发设备的购置。另外，我们花了两年时间研发四款疫情防护产品，有的还在申报和注册前检测，未来也会在相关领域继续投入研发。 Q: 原材料价格是否因为石油价格上涨而上涨，2022Q1 利润率是否体现？ A: 2021 年以来原材料价格有上涨但处于可承受范围内，公司对主要原材料都会有备用供应商，不会对某一供应商形成依赖。如果某一供应商的原材料价格短期内暴涨，公司就会寻找其他备用相近原材料代替，控制原材料涨幅在可控范围。公司也始终积极与国内一些改性原料供应商共同合作以期能开发出满足公司需要的国产原材料。 Q: 公司与国内 IVD 工业客户合作实例？ A: 鉴于客户的保密要求，我们无法透露具体的客户合作内容。如我们正在开发的专为冰箱配套的耗材，如冻存管、二维码冻存管、3D 冻存管等，目前已开始准备生产模具的开发技术和商务谈判阶段，希望争取下半年能开始供货。
--	--

	业绩说明会问答 Q：请问公司生物培养和液体处理产品 2021 年末的产能分别是多少？2022 年会有多少产能分别在何时投产？ A：公司的产能会根据当期的订单情况在不同品类间进行动态调整和扩增，2021 年上半年公司的部分产品产能瓶颈较突出，为此公司在较短的时间内快速调整扩充，以满足市场的需求。经过 2021 年的产能扩增，目前公司的产能可满足订单需求。未来随着可转债项目的实施，公司将逐步调整简单重复的产能扩增方式，加大智能制造的投入，以提升生产效率和品质保证。 Q：请问公司预计 2022 年新冠相关的耗材销售收入会有多大体量？毛利率会高于公司非疫情物资吗？收款方式是预收款还是有信用期的？ A：公司的产品主要应用于与细胞培养及其相关的液体处理过程，新冠疫情期间公司的部份产品也可以被用于新冠检测等用途，如吸头。随着新冠疫情的有效管控，2021 年四季度以来相关产品的销售已趋于常态。2022 年新冠疫情复杂多变，难以预测与其用途相关产品的收入规模。 公司不同产品的毛利率有差异，同一产品的毛利率与其是否被用于新冠用途的关联度较低。 公司对不同客户，会考虑其与公司的合作历史、业绩规模、前期回款状况等采取不同的结算方式。 Q：请问公司拜费尔子公司新型防护类产品的进展如何？未来防护类产品的前景、预期怎么看待？ A：考虑到新冠病毒会在国内外流行持续时间较长，公司两年前已开始布局疫情防护产品，包括正压防护服、正压防护头套、负压担架、负压隔离舱等，经过两年开发，公司最近新款正压防护服获得二类医疗器械的注册证和生产许可证，正在准备量产中，正压防护头套等也正
--	---

	在注册前检测中。公司对于防护类产品市场持谨慎乐观态度。 Q: 请问 4 月以来国内科研客户、工业客户等的采购需求恢复情况如何? A: 4 月份以来, 受国内局部省市新冠疫情管控的影响, 公司在相应区域的客户对耗材的订单会有不同程度的影响。 Q: 请问公司在 IVD、IVF 等方面的新客户拓展进度如何? 22 年是否有望为公司贡献业绩? A: 公司已全力加大国内市场的开拓, 目前国内主流的 IVD 厂商均已开始接洽, 其中部分已开始供货; 关于对 2022 年的业绩贡献情况请关注公司后续相关业绩公告。 Q: 公司可转债已经拿到批文 3 个月了, 为什么还不募集, 是因为市场不好, 公司准备推迟项目进展吗, 还有首发募集项目年报中说年中会完成, 到现在是什么进度? A: 公司正按相关规定组织更新可转债发行年报数据, 后续将根据与交易所的沟通情况计划 6 月份启动发行, 具体的发行情况请留意公司后续相关公告。 首发募集项目也将按计划加快推进, 截止目前募投项目厂房已完成联合竣工验收, 并完成了部分楼层的装修, 但仍有相应的配套水电等工程需要完善, 目前有部分设备已陆续从外租的生产场地搬入相应的楼层, 后续在完成调试后将逐步投入使用。 Q: 目前公司产能利用率大概是多少? A: 目前公司产能利用基本趋于饱和状态, 谢谢! Q: 公司有什么 3 年或者 5 年发展计划之类的规划吗? A: 未来, 公司将逐步提升产能、提高科技创新水平, 拓展海内外市场、
--	--

	积极参与国际竞争，加大优秀人才引进力度、人才培养的资金投入，不断提升公司的行业竞争力。 1、产能扩充与智能制造计划 将继续聚焦于生物实验室耗材及相关上下游产业发展，借助于 A2 募投场地的投入使用及未来增城新的生产厂区建设，有序推进公司的战略规划和业务布局。致力于智能制造技术在生产过程中的开拓与应用，进一步加强公司规模化生产的能力，提升生产效率。建立自有的消毒灭菌中心和智能仓储中心。 公司计划通过募投项目的实施，对公司现有主打产品的生产流水线及生产设备进行技术改造和升级，优化生产流程、改进生产工艺，同时增加新的自动化设备及生产线，提升瓶颈工序的产能和自动化水平，进一步扩充生产能力，巩固细分市场的优势地位，为公司在生物实验室及医疗高端耗材行业的快速发展完成产能布局，提高公司在细分行业的市场份额。 2、加大研发中心投入提升产品开发和技术创新计划 随着公司的国家工程技术研究中心的建设将提升公司自主创新能力，推动公司转型升级，为产品更新换代和核心竞争力的提升提供技术储备，延伸公司产业链，提高公司产品在国内外市场上的竞争力，增强企业发展后劲，推动企业长期健康可持续发展。公司将继续加大研发中心投入，围绕细胞治疗、生物医药、传染病检测与防护、疫苗研发等领域市场需求积极布局新品的研发和产业化，如：超滤包、大容量细胞养系列、正压防护服、负压隔离担架等产品。 3、提高自有品牌影响力，加强市场开发与业务拓展 公司是国内品类齐全、自动化水平较高的生物实验室高端耗材生产企业，在业内率先与国际标准接轨，产品基本性能和功能已与国外产品接近，获得多家国际知名生物实验室用品综合服务商的合格供应商资格认证。未来三年，公司将加强自主品牌建设，依赖公司长期的技术积累在生物实验室一次性塑料耗材市场培育产品口碑，加大对重点客户的自有配送能力建设，积极拓展市场份额、提升公司产品在国
--	---

	内客户的国产化渗透率；择机启动境外自有品牌营销渠道建设。不断开拓新市场和新客户，使公司产品得到更加广泛的普及和应用。谢谢！ 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