

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 | <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 | 万联证券、长城证券、裕晋投资 |
| 时间 | 2020年6月19日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人 | 董事会秘书兼财务总监陈长溪；证券事务代表单泳诗 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问：公司生物实验室一次性塑料耗材业务的优势是什么？</p> <p>答：公司除了拥有自主设计的技术创新优势外，首先，相比起国际同行业公司，公司产品在质量和性能并不逊色，但具有明显的成本价格优势。其次，公司产品具备质量控制优势，公司按照产品技术标准 and 客户要求，建立完善的质量管理体系及产品检验体系，公司自采购至售后服务环节始终坚持按照医疗器械质量管理体系标准运行。再次，具备优质的客户资源优势，公司的主要客户为国际跨国公司，在国内市场，公司客户主要包括高校、医学等研究机构、疾病预防控制中心、检验检疫机构、生物医药公司等单位。</p> <p>问：公司生物实验室一次性塑料耗材业务在国内市场如何推广？</p> <p>答：为了实现公司自主产品的推广，提高公司自主品牌的影响力，公司目前主要通过经销和直销相结合的方式进行推广。一方面，公司会与经销商合作的模式进行销售推广，目前在国内公司共有几十个经销商，进行分区域分渠道管理，比如华东区域、华南区域、华北区域等，以及高校渠道、科研渠道等，公司会对销售业绩完成较</p> |

好的经销商给予更大的折扣等优惠方式。另一方面，公司通过参加生物医疗器材展览会、行业性会议、巡展、讲座、网上宣传等方式自主开发部分终端客户，与其直接签订销售合同。

问：公司生物实验室一次性塑料耗材业务是否存在季节性特点？

答：生物实验室一次性塑料耗材业务以外销为主，具有明显的季节性特点，每年第一季度销售收入占比较低，公司第四季度销售占比较高。

问：目前公司的生产环境是否为无菌的？

答：公司产品主要应用于生物实验领域，对无菌性的要求较高，目前公司采取十万级无菌净化车间标准。

问：目前公司的经营计划是什么？

答：目前公司主营业务为生物实验室一次性塑料耗材业务和防护用品业务。首先，公司将计划通过募投项目进一步扩充一次性塑料耗材的产能，巩固细分市场的优势地位。其次，加大一次性塑料耗材的研发投入，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。第三，加强市场开发与业务拓展，加强在国际、国内两个市场的营销投入，强化营销队伍建设，不断开拓新市场和新客户，使公司产品得到更加广泛的应用。第四，深化防护用品的经营，不断加大设备和研发投入，丰富公司的防护用品结构。

问：公司防护用品销售情况？

答：前期公司的防护产品在满足政府收储的情况下主要是面向国内市场销售。随着新冠疫情在国内得到了初步控制，国内客户对防护用品的需求也逐步减少，为此后续公司将在保障好国内需求的情况下不断加大力度拓展境外市场。

| | |
|----------|---|
| | 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 |
| 日期 | 2020年6月19日 |