证券代码：688139　　证券简称：海尔生物

青岛海尔生物医疗股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-007

投资者关系活动类别	☐特定对象调研　☐分析师会议 ☐媒体采访　☑ 业绩说明会 ☐新闻发布会　☐路演活动 ☐现场参观　☐电话会议 ☐其他 （请文字说明其他活动内容）
时间	2024 年 4 月 19 日下午 15：00- 17：00
参会方式	上海证券交易所上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com/）
上市公司接待人员姓名	董事、总经理刘占杰先生、独立董事邹殿新先生、首席财务官莫瑞娟女士、董事会秘书黄艳莉女士
投资者关系活动主要内容介绍	为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2023 年年度经营成果、财务状况、发展理念，公司参与了由上海证券交易所主办的 2023 年度医疗设备专场集体业绩说明会，现将视频和文字互动交流内容汇总如下： **问题一：近期许多沪市上市公司开展“提质增效重回报”专项行动，回馈投资者信任，请问公司对此有何规划？** 答：公司积极响应了上交所开展“提质增效重回报”专项行动的倡议，年度董事会时也经董事会审议，披露了《公司 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案》，具体举措也在这里跟各位投资者进行汇报： 第一，在公司发展方面，我们将继续聚焦用户多样性的场景需求，加大技术创新，夯实通用产品优势和低温工业自动化场景，积极探索核心工艺及场景应用，构建“软硬服”一体化方案，加速新产业拓展。同时，我们持续深入推进全球化布局，加大出海力度，构建公司持续增长动力。

	第二，在公司治理方面，我们将继续严格遵循法律法规的各项规定，积极配合独立董事履职，完善公司治理结构，顺利完成新一届董事会、监事会的换届选举，此外，公司将继续提升 ESG 建设，持续推动 ESG 体系融入企业各个经营管理环节，强化“关键少数”责任，保证公司高质量发展。 第三，在投资者保护方面，一方面，公司将进一步丰富与投资者的交流方式，将继续通过业绩说明会、定期报告“一图看懂”、“公众号投资者关系专栏”等方式，拓宽投资者关系管理渠道。2024 年，公司将举办 3-4 场业绩说明会、参加 1 场投资者网上接待日、参与或接待投资者 100 多场次，欢迎各位投资者积极参加。 另一方面，公司将继续重视对投资者的回报。2019-2022 年已累计分红 4.78 亿元人民币，近 4 年现金分红复合增长率为 36.54%。今年的年度股东大会审议通过了 2023 年的利润分配方案，拟每 10 股派发现金股利人民币 5.15 元，现金分红率高达 40.04%。此外，公司 2024 年推出了新一轮的股份回购计划，向投资者展示了公司对未来发展的信心。在强化公司与股东利益共担方面，公司推出了新一轮股权激励计划。 2024 年，公司将持续践行“提质增效重回报”行动方案的具体举措，打通公司价值创造的上升通道，让投资者收获体验感、满足感。 **问题二：公司在年报中提到“海外市场项目类业务受国际局势影响有所下滑，经销类业务持续增长”，面对当前复杂多变的局势，公司在国际竞争中应对策略是什么？** 答：海外市场是公司发展的重要战略之一，经过多年深耕，目前公司的产品和方案已经进入全球 150 多个国家和地区，海外收入占公司总收入的比重超过 30%，自上市以来海外收入年复合增长率达 35%。 投资者问到的项目类业务，近年来公司一直从方案拓展、

	合作方融合等方面不断提升，保障业务持续稳定发展： 在方案拓展上，公司紧抓用户替换需求和数字化、绿色能源需求机会，升级和迭代数智方案，实现从太阳能疫苗储存方案到太阳能诊所、太阳能实验室方案的拓展，目前已应用到肯尼亚、科特迪瓦等国家和地区。 在合作方融合上，从最早的世界卫生组织，到目前与 60 余个国际组织保持长期持续的合作关系，合作方范围大大拓展。并且，公司通过项目切入当地市场经销网络，更好的与当地用户零距离交互、拓宽市场机会，在塞内加尔等国家和地区有很好的业务体现。 对于经销类业务，除了在目前 800 多家经销网络体系的基础上持续拓展之外，公司会持续加强当地化布局。建立本土化团队，形成当地化体系，及时感知用户痛点，满足用户需求。目前，公司已建立了以尼日利亚等地为代表的用户体验中心体系和英国为代表的当地化团队，并计划在欧洲、美洲进一步拓展。 当前，海外环境复杂多变，公司将密切关注国际形势，灵活调整市场策略，秉承开放共创的发展理念，完善海外市场直面用户的能力体系，保障海外业务持续健康发展。 **问题三：公司 2023 年净利润同比下降，主要原因是什么？** 答：公司净利润同比下降，主要原因是营业收入同比下降的同时期间费用持续投入所致；2023 年，公司持续聚焦生命科学和医疗创新两大领域，继续加大技术创新力度，加强全球市场体系布局，推动组织能力升级，期间费用对本年业绩产生了一定影响。 与此同时，公司在创新模式的驱动下，业务结构持续升级、全流程实现降本增效。2023 年公司毛利率达 51%，同比提升 2.5 个百分点。 **问题四：2023 年公司的数字化建设有什么新进展？**

	答：2023 年，公司持续聚焦数字化转型： 在研发端，我们搭建了企划、研发数字化平台，横向打通了研-产-销流程，提升新品上市竞争力，通过推进模块化集成上线，物料号减少了 7%，促进全流程降本提效； 在采购端，我们借助数字化技术进行供应商管理，优化了样件供应商引入标准，打通了新品样件数字化线上采购流程，使得样件采购周期缩短了 60%； 在生产端，我们的互联工厂实现了从订单获取、排产、原材料入厂……以及到售后的“端到端”数字化管理和全流程可视，使得生产效率提高了 12%，市场不良率下降了 24%； 在市场端，我们利用大数据驱动运营体系升级，实现了销售行为、经营成果、用户体验迭代等方面的信息化，为用户持续创造服务增值； 在售后端，我们重构了数字化服务体系，搭建了智慧客服平台、场景交付平台等等，用户满意度持续提升。 未来，公司将继续聚焦数字化转型，推进全流程数字化建设，持续优化全价值链效率。 **问题五：公司近些年来也有许多并购标的，包括 2023 年我看也有并购落地，我想了解公司的投资并购策略是怎么样的？** 答：公司专注于生命科学和医疗创新两大领域，围绕战略布局，不断丰富我们的产品方案，其中重要的手段就是外延并购。公司持续关注高技术壁垒的、发展前景好的、与公司协同价值大的赛道。以我们 2020 年并购的海尔血技（原重庆三大）为例，海尔血技的加入填补了公司在浆站场景的缺失，形成了围绕医院、血站、浆站等场景的智慧血液整体解决方案。到 2023 年海尔血技的收入体量与并购前相比接近翻番。 除了高质量的并购外，公司也逐渐完善起投后整合体系，确保投并公司的持续发展，形成了相对独立发展、双方赋能、

	完全融入等不同的模式。以 2023 年并购的海尔生物医疗科技（苏州）（原“苏州厚宏”）为例，这家公司原来是做智慧用药解决方案的，在加入公司后它的自动化技术与海尔生物的制冷平台很好的融合，弥补了它在药房领域与低温相关的产品和方案的空白，推出了行业内领先的带有温度模块的智慧药房整体解决方案，目前双方在研发、供应链、市场等体系的互补合作继续深入。 未来，公司将继续加快外延并购的步伐，不断优化被收购公司的经营质量，提升其产品和市场竞争力，为持续快速发展奠定良好的基础。 **问题六：请公司介绍一下智慧疫苗接种方案、数字化用血解决方案的推广情况？** 答：面向公卫用户，在方案复制方面，公司持续推动数字化升级，2023 年，在南京、喀什、哈密等地落地区域网，并积极推进贵州省网建设，目前疫苗接种点已累计超 5,000 多家；在方案创新方面，公司持续升级自动化疫苗工作站，新自动化工作站能够节约 20%的工作时长，目前已在在上海、贵州等区域落地。 面向血站用户，公司紧抓疫情后用户复苏机会，加快献血屋、自动化血站等分布式场景方案复制和智慧血液城市网整体方案推广，2023 年落地青海省网、鄂尔多斯等城市网。 **问题七：关注到公司推出了新一轮的股权激励计划，请问公司股权激励目标的制定是如何考量的？** 答：简单来说，我们制定了收入同比增速触发值 15%、目标值 30%的业绩考核目标，主要考量两个方面因素： ①公司内外部因素的动态发展。 -外部因素主要是宏观经济和行业恢复发展。我们始终对行业的中长期发展前景有信心，也会客观看待短期波动，重点会密切跟进像设备换新这种国家政策的推进；

	-内部因素主要是公司科创、场景生态、国际化、外延并购等战略落地。公司会继续加快国内外市场直面用户能力建设、新业务发展、投资并购的落地等 当然，内外部环境也是互相作用的，但是公司致力于体现出优于行业的自身竞争力。 ②股东、公司和员工价值的兼顾。 我们希望在符合股东利益最大化和公司战略愿景的基础上，能够激励我们的员工充满热情的去挑战更高的目标、拿到更大的激励份额、享受更高的价值增值。 **问题八：公司在 2023 年半年报开始汇总披露非存储业务，请问目前该类业务发展情况？** 答：2023 年，公司发挥日益丰富的多产品、多品类优势，为用户提供多样化的数智场景综合解决方案，非存储类新产业占收入比重达到 38%，同比增长超 30%。 在生命科学板块，以生物培养、离心制备等为代表的新品类加速放量，生物制药工艺场景方案开始布局。针对制药用户，公司把握细胞基因治疗（CGT）快速发展的行业趋势，推出智能自动化细胞制备方案，目前，该方案已相继进入南华生物、赛奥生物等用户；面对小/中试、QC 质控、生产等制药场景，公司研发并相继上市冻干机、可控冻融系统等新方案；针对科研高校用户，公司紧抓样本库、实验室建设等机会，全场景自动化样本管理方案日趋完善，在样本制备、生物培养、消毒灭菌、实验动物管理等实验室多场景均有相应的新品上市。 在医疗创新板块，针对医院用户，公司已形成涵盖智能一体化静配中心、智慧门诊药房、智慧住院药房、24 小时无人药房等用药自动化场景方案，实现了院内用药“存-转-配-发-用”全流程数智化闭环管理，提升用药安全和药师服务效率。2023 年公司方案新进入南方医科大学南方医院，重庆儿童医院等 80 多家医院，累计服务用户超过 300 家，并持续突破二

	级、三级医院用户群。 **问题九：请公司再详细介绍一下研发体系的建设以及进展情况？** 答：在研发体系的建设方面，公司依托六大技术委员会，形成以制冷、智能化、精密制造及材料、自动化、数字化等六大技术平台为核心，青岛、深圳、上海、成都、重庆、苏州等六地研发中心互为补充的开放式研发体系布局。支持速冻、冻干及冻融等新品性能引领，恒温恒湿箱、光照培养箱、人工气候箱等新品加速上市，冻存、培养、分离等耗材接连推出。 在研发模式升级上，公司建立了“用户参与设计、用户参与验证、用户参与应用”的开放式研发模式，目前已覆盖 6 大用户圈层，用户参与设计产品超过 10 个大类、提出典型验证程序有 60 余个，参与新品验证测试达到 28 类，共创多个用户场景样板。 **问题十：请公司介绍 1、英国当地化模式；2，国家设备更新政策对公司业务的影响？** 答：尊敬的投资者您好； 1,介绍英国当地化模式：公司海外市场持续深耕当地化战略，不断加强当地化的销售、营销、物流和仓储建设进程，快速洞察和响应当地用户需求。以英国为例，公司在当地搭建了体验中心并建立本土化团队，感知用户痛点的能力进一步提升。未来，公司将持续推动海外当地化建设，并逐渐向全球复制。 2，国家设备更新政策对公司业务的影响：公司用户涵盖以高校科研机构、生物制药企业为代表的生命科学领域用户，以及以医院、疾控中心、血站等为代表的医疗卫生机构用户。今年 3 月份，国务院出台了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，政策提到“在高校端，推动符合条件的高校、职业院校更新置换先进教学及科研技术设备，在医疗端，

	推进医疗卫生机构装备和信息化设施迭代升级”，上述政策将更好的满足公司下游用户的更新需求。 **问题十一：近期 AI 在医疗领域的应用受到众多关注。想请问，海尔生物在这个领域，是否已经有实际应用场景或者产品出现，目前具备哪些优势？** 答：尊敬的投资者您好，公司始终坚持技术领先，推动科技创新，引领产业变革，目前已形成精密制造及材料、自动化等多个技术平台，不断结合新一代信息技术，为医药企业、高校、科研机构等生命科学用户和医院、疾控、血站、基层公卫等医疗卫生用户，提供以智慧实验室、数字医院、智慧公共卫生、智慧用血等为代表的数字场景综合解决方案。未来公司将持续关注前沿技术的发展及应用，不断迭代产品方案，提升用户体验。感谢您的关注！ **问题十二：作为投资者，我看了你们的 22 年社会责任报告，也想看到你们的 ESG 报告，想知道有没有发布的计划？因为你们的 ESG 表现仅处在行业中游最新也被华证评为 BBB，想了解你们会在今年采取什么措施尽快提高 ESG 表现？** 答：尊敬的投资者您好，公司始终秉承“让生命更美好”的初心使命，以“智敬生命·共享未来”为公司的发展愿景，升级了以“LIFE”为核心的社会责任模型，并持续获得 Wind ESG AAA 评级。具体内容请见公司于 3 月 28 日在上海证券交易所官网披露《海尔生物 2023 年可持续发展报告》。2024 年，公司将继续推进 ESG 建设工作，持续推动 ESG 体系融入企业生产经营的各个环节，不断完善社会责任模型，提高信息披露质量。感谢您的关注！ **问题十三：公司 2023 年商誉 6.4 亿，未来有无减值风险？** 答：尊敬的投资者您好，公司每年对相关商誉进行减值测试，截至 2023 年末，相关资产组不存在商誉减值的情况。未来期间，相关资产组经营业绩如发生较大波动，公司将及时履

	行信息披露义务，感谢您的关注！
附件清单	无
日期	2024 年 4 月 19 日