

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：2024-016

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	Harding Loevner、创金合信基金、广发基金、国泰基金、嘉实基金、建信养老金公司、农银汇理基金、鹏华基金、青岛久实投资、施罗德香港、兴业证券、友邦人寿、长安基金、中加基金、中信建投证券、中信资管共 16 家机构
时间	2024 年 8 月 26 日-2024 年 8 月 27 日
参会方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司首席财务官莫瑞娟、董事会秘书黄艳莉、证券事务代表刘向青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：请公司介绍一下上半年业绩表现情况？</p> <p>2024 年上半年，公司主营业务收入 12.20 亿元，同比下降 3.69%，主要受低温存储行业疲软、用户订单延迟以及同期高基数等因素影响。虽然低温存储行业需求仍处于常态化回归的过程中，但公司低温存储业务上半年环比去年下半年增长超 20%，与此同时，公司非存储新产业继续贡献新增长动能，随着产品系列化布局继续完善，用药自动化、实验室耗材、数字化公卫、采浆耗材等业务继续保持高增长，上半年新产业占收入比重提升至 42.63%，同比增长 22.69%。</p> <p>从区域看，中国市场上半年实现收入 8.92 亿元，同比增长 6.9%；海外市场实现收入 3.28 亿元，同比下降 24%；从业</p>

务领域来看，生命科学实现收入 6.08 亿元，同比增长 2.28%，医疗创新板块上半年实现收入 6.12 亿元，同比下降 8.97%。海外市场 and 医疗创新板块业务下滑主要受海外公共卫生大项目订单执行延迟影响。

2024 年上半年公司归母净利润和扣非归母净利润同比有所下滑，与收入规模同比下降、去年同期参股公司股权处置带来投资受益垫高和本期毛利率同比下降等因素有关。报告期内，公司持续推进经营管理费用优化，归母净利润和扣非归母净利润相较去年下半年环比增长 84%和 107%，归母净利润率和扣非归母净利润率分别为 19.16%和 17.31%，环比去年下半年分别提升 6.53 和 7.19 个百分点。

问题二：公司样本库类产品研发及项目进展情况？

答：上半年，依托公司持续升级开放式研发模式，公司发布第四代样本库——生命方舟系列智慧生物样本库方案，通过“单体式+组合拼接式”实现可拓展自动化工作站，具备高扩展性、高通量和高可靠性优势，并涵盖数字化运营平台、多元化耗材和服务，实现样本处理、转运、存储、质控、应用全流程服务升级。据公司不完全统计，受加强生物安全、提升科研能力等机会驱动，相关样本库实验室建设的市场空间近 30 亿，目前公司已经形成菌毒种自动化库、植物种质自动化库、细胞自动化库等多样化场景方案，2024 年上半年接连中标安徽省农业科学院、大连石化研究所等行业示范项目，新增订单增长 2 倍，未来复制推广将进一步加快。

问题三：在公司今年半年报中，我们注意到海外业务相比去年同期有所减少，请问主要原因是什么？

答：2024 上半年，海外市场实现收入 3.28 亿元，同比下降 24.17%，主要受到海外项目类业务订单延迟交付的影响，目前项目类业务商机空间超 10 亿元。自进入三季度以来海外项目的订单交付速度加快，预计下半年的表现将有所反弹。

问题四：请公司分享一下并购企业在上半年的经营成果？

答：2024 年上半年，公司深耕生命科学与医疗创新领域，秉持“同心圆”整合并购策，精准定位那些技术壁垒深厚、发展潜力巨大且与公司具有高度协同效应的细分行业龙头，旨在加速战略布局的拓展与业务间的互补协同，并购标的的成长与业务融合进程顺利。

以公司用药自动化业务为例，海尔生物医疗科技(苏州)有限公司上半年推出全自动配液机器人、贴签分拣流水线、分包核对一体机、补药机器人、机械手分拣机、桌面式配液机器人等新产品方案，配药效率显著提升。报告期内，落地苏州市第九人民医院、浙大邵逸夫医院、中山市人民医院等近 50 家医院，半年营收规模已超去年全年，上半年新增订单同比增长 2 倍。

此外，公司软件和耗材类业务持续复苏。深圳市金卫信信息技术有限公司依托公司疫苗城市网的先发优势，数字化公卫平台竞争力不断增强，上半年收入增速超 30%，苏州康盛生物有限公司的冻存类和培养类耗材快速上市，深度融入公司“软硬服”一体化方案，上半年收入实现 4 倍增长。

问题五：请详细介绍一下上半年国内市场的业绩表现情况？

答：2024 年上半年，国内市场实现收入 8.92 亿元，同比增长 6.93%。国内市场在夯实网络体系建设的基础上，聚焦终端用户从传统单品向场景方案需求转变的趋势，抓场景机会能力持续增强。在机会获取与转化上，公司聚焦重点市场机会和核心用户，持续交互需求与迭代方案，报告期内，场景方案类业务收入增长近 1 倍，场景方案类用户数增加超 20%，其中 TOP 用户数量呈现翻番增长；在用户持续交互上，积极挖掘存量用户的增量机会，以多产品线 and 耗材服务不断放大用户价值，报告期内，单用户价值持续提升，其中场景方案用户单用户价值

	量提升超 60%。
附件清单	无
日期	2024 年 8 月 27 日