

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：2025-008

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	2025 年 4 月 25 日下午 15：00-17：00
参会方式	上证路演中心（ https://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	董事、总经理刘占杰先生、独立董事许铭先生、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 2024 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 2024 年度科创板医疗器械行业集体业绩说明会，现将视频和文字互动交流内容汇总如下： 问题一：资本市场波动较大，公司有什么措施来维护投资者的权益、增强投资者信心？ 答：海尔生物一直以来都非常注重资本市场发展，2024 年我们积极响应上交所“提质增效重回报”专项行动倡议，发布了专项行动方案，在过去这一年里，根据方案内容积极开展和落实各项工作，接下来从六个方面向大家简要做个汇报： 第一，扎实提升经营质量：公司聚焦生命科学和医疗创新领域，积极应对外部环境挑战，24 年收入端恢复正向增长；费用端呈优化态势；年度经营活动净现金流同比增长 17%。 第二，加快发展新质生产力：24 年公司研发投入 3.06 亿元，占营业收入比重为 13.41%。公司技术平台融合 AI 等前沿

	技术创新推出了方舟/无极智慧生物样本库、全自动配液机器人、自动化细胞培养工作站等一系列产品方案，并开展产学研深度共创进行技术前瞻布局。 第三，完善公司治理：坚持规范运作，并顺利完成新一届董事会的换届，新一届董事会呈现出专业、性别、年龄、资质等多维度的多元化特征，实现了公司治理结构的升级；持续提升 ESG 建设，继续发布中英双语的可持续发展报告，保证公司高质量发展。 第四，强化关键少数责任。公司在新一届董监事会当选之初就对提升董监高等“关键少数”的规范意识和履职能力开展相关培训，及时传达资本市场最新监管动态，并推出新一期限制性股票激励计划。 第五，提升投资者回报。公司保持高分红水平，自上市以来连续 5 年现金分红累计达 6.41 亿元，2024 年拟每 10 股派发现金红利 4.7 元（含税），分红率达到 40%；公司持续推进回购工作，2024 年推出的股份回购计划已于 25 年 1 月份完成。 第六，加强投资者沟通。24 年公司累计接待投资者 110 余次，接听投资者电话上百次，参与并举办业绩说明会 4 次、投资者集体接待日活动 1 次。此外，公司还通过“一图看懂”、“公众号投资者关系专栏”等可视化方式进一步丰富与投资者交流的方式。 2025 年公司将继续坚持以上多措并举，通过推动新产业发展、海外市场深入布局和数智场景方案拓展提升经营质量；持续研发投入并深入融合 AI 等技术构筑发展新动能；积极配合独立董事履职，完善公司治理结构；保持现金分红、继续开展回购、鼓励实际控制人增持，并进一步丰富与投资者的交流方式，向投资者展示公司对未来发展的信心、持续提升投资者回报。 这里有一个升级的点需要做一个专项说明：2025 年 3 月
--	---

	28 日董事会审议通过了公司的市值管理制度，制度严格落实了《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》的要求，公司将综合运用并购重组、股权激励、现金分红、回购、信息披露等多种手段，打通公司价值创造的上升通道。 问题二：近期美国出台了对等关税政策，公司如何应对，出海战略的侧重点是否有调整？ 答：国际化仍是海尔生物发展的重要战略支柱。公司具有非常广泛的海外业务布局，覆盖非洲、欧洲、亚太、中东、美洲等区域，我们并不依赖于单一国家的市场，2024 年公司美国市场收入占比不足 2%，并且已经进行了意向订单的提前备货。更重要的是，近年来公司不断深化海外本土化布局，这为持续进行多元化市场拓展和多样化产品拓展打下了坚实的基础。 在多元化市场方面，公司将继续坚持“一国一策”的发展策略，加快企划、团队和运营的本土化体系建设。目前，公司海外市场覆盖 150 多个国家，拥有 800 多家网络体系，并与近 80 个国际组织建立了合作关系，业务广泛布局于全球各大区域，形成了以英国、美国、荷兰、新加坡、印度等国家为核心、辐射周边的当地化团队。基于本土化业务团队和灵活自主的管理机制，公司能够快速响应，积极应对不同国家用户的需求变化。举个例子，当地化团队洞察到海外高端市场对绿色发展方面的需求，精准布局了超能系列产品，产品具有很强的竞争优势、在美国能源之星排名中位居前两位，受到了欧洲等高端用户的一致认可。 在多样化产品方面，公司将加快海外产品的当地化认证，丰富海外产品方案矩阵。截至 2024 年底，我们累计已经有 400 多个型号获得了海外认证，除了持续丰富低温系列之外，还陆续完善了血站、制药、临床以及实验室产品系列的认证工作。近期，医用低温保存箱和血液冷藏箱两类产品成功通过欧盟医
--	---

	疗器械法规（MDR）认证，也使公司成为全球首家在医用低温存储设备领域通过 MDR 认证的企业。 总的来说，公司会继续保持海外战略的定力，也会以变应变、灵活应对，努力在当前复杂的形势下不断突破、实现海外业务持续发展。 问题三：请问公司并购业务 24 年整合情况，未来并购的重点领域和策略是什么？ 答：投资并购一直是公司发展的重要战略。2024 年，公司在并购产业板块的业务协同和整合上，还是取得了非常好的市场表现，像成都的液氮业务、重庆的血浆采集方案业务、还有金卫信的公卫信息化业务、康盛生物的实验室耗材业务，以及苏州的药房自动化业务，都在 2024 年交出了漂亮的成绩单。分开来看的话，海尔血技，也就是公司在重庆的血浆采集方案业务，在 24 年实现了收入增长 14%，增速上是行业的 1.3 倍；公卫信息化业务增幅超过 40%；用药自动化业务收入增幅是接近翻番；液氮板块收入也是增长了将近 20%，实验室耗材业务直接实现了倍速增长。这些并购的业务，在研发、市场、供应链等方面和公司融合得越来越深，比如依托公司疫苗城市网的先发优势，金卫信的免疫云平台和公司原有的疫苗城市网业务实现了更好地结合，数字化公卫平台竞争力不断增强。 2024 年，公司还成功收购了上海元析仪器，正式切入分析仪器赛道。在紫外分光光度计、样品前处理、水质检测这些领域有核心技术优势，手握 70 多项核心专利。收购完成后，元析仪器在研发端持续产出 Q8 双单色器双光束分光光度计和水质检测自动化方案，并获得 2024 年上海市科技小巨人的称号，技术和产品的竞争力不断增强。 未来，公司还是会加快外延并购的步伐，继续围绕生命科学和医疗创新这两大核心领域，重点关注血液、实验室等产业领域。并购策略上，公司还是会精准定位那些技术壁垒高、市
--	---

	场潜力大，而且能和公司现有业务产生协同效应的细分行业龙头。并购后，将会继续用“同心圆”整合体系，保障被并购公司能持续成长，业务能顺利融合，推动各业务板块协同发展，推动公司价值的持续提升。 问题四：请问总经理，如何展望低温存储行业的发展前景？ 答：目前低温存储行业正处在一个充满机遇与挑战的关键节点： 从行业技术趋势来看，用户对节能化、自动化、智能化需求的升级是大势所趋。一方面，由于碳达峰、碳中和目标，用户对节能环保的要求越来越高，在这方面海尔生物的技术创新从没有停止过，比如刚刚说到的创下全球领先能耗新纪录的超绿技术。另一方面，用户对数智化的要求越来越高，过去用户要的就是个低温存储设备，但是现在要的是全流程的自动化、要的是人工智能帮助他决策甚至行动，海尔生物在这方面也是走在了前面，像是公司去年推出的行业首款可拓展-80° C 方舟单体自动化工作站，颠覆了用户的使用体验；还有我们自主研发的魅斗 AI 自决策模型，能很好地保障样本安全。 从长期发展空间来看，新药研发、生物技术、精准医疗等生命科学和医疗服务持续发展，对低温存储产生了源源不断的增量需求，加上刚刚说到的用户需求也在不断升级，因此低温存储行业的市场需求将会持续扩容。尽管低温业务是海尔生物的优势产业，但是我们仍然认为国产替代和海外推广具有很大的空间。海外市场大家都知道空间大这个不多说了。对于国内市场，虽然公开数据显示我们市占率是第一，但是我们要看到海外品牌仍然占有将近 20%的份额，未来行业国产化进程的加快为我们带来了机遇。 近一两年，行业受到了来自用户资金、订单周期等不利影响的挑战，但是这不会改变前面讲到的行业长期发展趋势。刚
--	---

	刚也给大家介绍了，2024 年海尔生物的低温存储业务如果剔除太阳能疫苗方案的扰动后和去年基本持平，已经展现出触底企稳、渐进复苏的发展态势。 总的来说，公司会继续把握行业发展趋势、积极应对各种挑战，在实现自身持续发展的同时，为行业的发展做出更大贡献。 问题五: 公司年报中说要继续拓展新产业，我们知道科研服务赛道的产品品类众多，公司如何保障研发产品的竞争力？ 答: 公司所处的行业具有“大市场，小细分，多产品，多应用”的特点，因此公司将通过研发能力的持续提升支撑新品类的放量与拓展，那么如何保障研发产品的竞争力呢： 一方面，坚持原创技术创新。这方面公司已经搭建了六大技术平台，积累起低温处理、自动化、细胞培养、高速离心、高分子材料表面改性等多项核心技术。目前公司累计有 32 项技术成果被鉴定为国际领先水平，牵头或参与起草国家、行业、地方团体等标准 58 项，8 类产品方案实现“第一”或“唯一”引领。 另一方面，坚持用户价值创新。公司一直深化用户共研、共验、共用的开放式研发体系，提供真正解决用户痛点的产品和方案。比如说公司很早就洞察到了用户数智化升级的需求，率先拥抱物联网、云计算等技术推出了智慧用血和智慧疫苗接种方案，引领了行业的变革；当前公司正在整合多维数据资源，将 AI 等前沿科技深度融入院内用药、疫苗服务、细胞培养、血液管理、样本管理等多个场景，实现用户个性化体验、工作效率提升以及工作流程价值重构。 此外，加速构建产学研共创生态。公司正在与中国医学科学院血液学研究所、西安交通大学等用户深度共创，缩短研发周期、提升研发效率、加快前沿科技成果产业化。未来，公司将加强与高校、科研机构的合作，吸引全球顶尖人才，实现技
--	---

	术的持续创新。 通过持续的研发投入，我们有信心进一步巩固技术壁垒，打开发展空间，为用户创造更大的价值。 问题六:2024 年公司毛利率为 47.99%,较去年同期略有下降，主要原因是什么？未来如何保持毛利率稳定？ 答:2024 年公司毛利率为 47.99%，比去年同期略有下降，主要由于执行财政部新会计准则导致会计政策变更、保证类质保费用计入营业成本，若按同口径还原公司毛利率为 50.43%，毛利率整体保持稳定。未来，我们会持续保持毛利率的稳定，在产品端，通过持续的技术创新和产品升级，结合“软硬服”一体化方案模式，提高产品方案的市场竞争力，提高产品附加值；在市场端，通过全球化布局和本土化运营，持续扩大市场份额，提升规模效应，此外，公司将持续通过全流程的数字化升级，优化供应链管理，降低生产成本。通过这些措施，我们信心在未来能保持毛利率的稳定，并实现持续的盈利能力提升。 问题七:公司归母净利润下降的主要原因是什么？后续对公司的利润表现如何预期？ 答:2024 年公司的归母净利润 3.67 亿元，同比下降 9.71%，主要是受到同期参股公司股权处置等事项产生的投资收益和并购子公司业务增长下少数股东权益增加的影响。2024 年，公司持续在做数字化升级和全流程的降本增效，三项期间费用率优化了 0.89%。 从公司整体战略和目标规划上，未来公司将持续加大研发投入，丰富公司产品方案矩阵，为中长期持续发展奠定基础，也为公司穿越周期时，对冲周期性调整提供可能。当然盈利能力管理仍然是公司重要的管理方向，相信未来随着新业务的放量和降本增效，公司的盈利能力将持续优化和升级。 问题八:公司如何看到关税给医疗器械产业带来的挑战与
--	--

机遇？

答:尊敬的投资者您好，对于公司所处的生命科学和医疗创新解决方案领域，当前的贸易环境对中国厂商的海外市场拓展带来了挑战，但是国内市场的进口替代需求、非美市场的广阔需求等提供了更多的机遇。以国产替代为例，从公司所处的行业竞争格局上，目前行业国产化渗透率仍然偏低。对于公司的强势低温产业，尽管公开数据显示海尔生物在国内低温存储市场保持市占率第一，但是海外品牌仍然在超低温、深低温等领域占有将近 20% 的份额；对于公司的新兴产业，海外品牌始终在国内市场占据主导，但是公司近年来各品类发展迅猛，如公开数据显示超净工作台、生物安全柜、二氧化碳培养箱已经成长为国内前三份额，2024 年离心机高双位增长、实验室耗材倍速增长。未来，公司将继续秉持内生外延双轮发展，持续提升强势产业份额，加速新品类的持续放量与拓展，扩大数智方案升级的竞争优势，实现公司可持续发展。感谢您的关注！

问题九：七部门发文推动“人工智能赋能医药全产业链”，请问公司在 AI 赋能医疗方面有哪些项目和规划？目前项目进展及市场拓展如何？

答:尊敬的投资者您好，医药生物企业一直以来都是公司重要的用户群体，随着新品类的拓展与 AI 数智化能力的有力结合，公司正在越来越深入的服务于该类用户。目前，公司已经形成涵盖样本制备、生物培养、实验分析、实验动物管理等场景在内的智慧实验室解决方案，并已延伸至细胞复苏/扩增/培养、稳定性实验、无菌检查、冻存融工段、冻干等生物制药生产链细分场景，并正在有序的市场推广中。在此基础上，公司正结合人工智能等前沿技术实现方案升级，如 AI 细胞培养方案搭建基于细胞形态 AI 识别和评估系统，融合计算机自学习网络模型和判定标准，量化输出培养形态数据，结合自动化细胞培养工作站实现细胞培养生长状态实时可控和精准判断，

	极大降低了细胞批次间差异性波动。未来，公司将围绕制药用户加大场景方案拓展力度，构建智能交互生态，创造用户价值增值，感谢您的关注！ 问题十:刘总，您好。2024 年结束后，通过财务报告可以发现，海尔生物业绩结构的变化，其中非存储业务的增速有明显提升，在这里祝贺公司在 2024 年的经营取得了良好的成果。 作为一名普通投资者，我也看到，在 2024 年底公司发起重大资产重组，无论从时间节点还是股价来看，都可能因为这个重组带来一次良好的行情展望。但最终这个事项终止了，给广大投资者带来了巨大的失望和信心的伤害，即使如此，也给股民和投资者留下了一个预期。 虽然合并吸收停止了，但是公告中的一句话给我留下了深刻的印象，即“为了打造综合性的一流生物科技龙头企业”。在此我想请问刘总，仅从海尔生物的发展而言，我们中小股东还可以把这句话当做公司的目标吗？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您的理解和支持。公司致力于成为对标国际巨头的生命科学和医疗创新数字场景综合解决方案引领者。在此愿景下，我们始终聚焦科技创新、筑牢技术壁垒，加速数智化变革、提升用户价值，围绕两大领域通过内生和外延不断延伸拓展场景方案。以公司 2024 年非存储新产业的发展为例，2024 年新产业全年增速 21.25%，占主营业务收入比重进一步提升至 45.47%，用药自动化、实验室耗材、数字化公卫、采浆耗材等业务延续高增长态势。在投资并购方面，2024 年公司成功收购了上海元析仪器有限公司，正式切入了分析仪器赛道。未来公司将持续加快业务布局，实现长期的企业价值提升。感谢您的关注！
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 25 日