

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：2025-012

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	红土创新基金、华福证券、上海尘星资管、中信保诚基金、中邮基金共 5 家机构
时间	2025 年 5 月 22 日-5 月 23 日
参会方式	现场会议
上市公司接待人员姓名	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：公司对分析仪器业务的规划是怎样的？</p> <p>答：公司发展方向是为用户提供场景解决方案，分析仪器作为实验室必要的一环在公司完整的规划中。同时根据当前市场环境变化，国产替代尤其是分析仪器已经从一个选项转变为必选项。海尔生物将从完整的产品矩阵和整体解决方案维度为用户提供服务。</p> <p>2024 年，公司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。</p> <p>虽然公司已经并购了元析，但是细分的分析仪器品类比较</p>

多。因此分析仪器作为公司整体并购规划中的重要板块，在品类扩展上，公司会持续聚焦并购，此外另一种方式是会通过与行业内的专家用户进行共研，持续扩展分析仪器。

问题二：公司目前的非存储新产业整体情况如何？保持快速增长的核心增长动能主要是什么？

答：以过去的 2024 年全年来看，公司非存储新产业全年增速 21.25%，占主营业务收入比重进一步提升至 45.47%，较去年提升 7.93 个百分点，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。具体来看，海尔血技在 2024 年实现了收入增长 14%，其增速为行业平均水平的 1.3 倍；金卫信收入增幅达到了 47%；智慧药房（用药自动化）收入增幅接近翻番；液氮板块收入增长了近 20%。

展望未来，非存储新产业的发展动能简单来说就是新场景和新产品的双重驱动。新场景是指随着现有新产品处于放量期，正在从已进入的用户场景延伸到新场景上，国内和海外市场的协同效应有助于公司在用户场景的快速延伸和拓展；新产品是指公司持续丰富已有的产品系列并新增新的品类，进一步丰富仪器、耗材和服务的产品组合。

问题三：国内市场不同渠道的需求情况如何？

答：医院方面，随着全球人口老龄化和新型医疗技术的应用，以及国家推进分级诊疗和公共卫生体系建设，加上智能化升级趋势，国内市场需求将不断释放；科研方面，随着“两重两新”的实施，重点领域的安全能力建设、重点国家实验室建设等需求凸显；药企端的用户需求也正在朝着高端、场景、安全等方向发展，此外新兴疗法的蓬勃发展也是公司看到的用户机会。近年来海尔生物不断技术更新和迭代，产品和方案正向覆盖多科室、多应用的场景化，和融合自动化、人工智能等技术的高端化快速发展，具有很强的差异化竞争优势。

问题四：公司 2025 年第一季度净利润下滑的原因是什么

呢？后续对公司的利润表现应该如何预期？

答：2025 年第一季度，公司归母净利润和扣非归母净利润则有所下滑，主要系公司持续进行中长期战略投入所致：公司持续加强对新技术、新产品的研发投入，引入专业人才强化技术平台，深化产学研共创加速成果转化；不断加强全球市场组织体系建设夯实直面用户的能力、加大品牌营销推广力度，有力支持了市场竞争力的提升，招采数据通显示公司生物安全柜产品一季度市占率已提升至国内第二品牌。上述投入虽然对短期利润产生一定影响，但组织能力的提升和产业布局的落地为公司中长期发展奠定了坚实基础。

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。

问题五：中长期来看，支持公司业绩稳定增长的核心驱动力有哪些？

答：中长期来看，公司组织能力的提升很好的支撑了业务发展布局落地，持续发展动能不断得到强化。公司所处的生命科学和医疗创新赛道具有“大市场，小细分，多产品，多应用”的特点，因此公司也形成了“强势产业持续夯实引领、新产业多品类加速协同发展、未来产业积极探索布局”的发展梯次：

1、在强势低温产业上，公司稳步扩大市场竞争力并持续创新引领。根据公开数据，2024 年前三季度公司超低温产品、深低温液氮罐、恒温医用冷藏箱市场占有率稳居国内第一；海外 2024 年超低温、低温、恒温等产品双位数增长。在此基础上，公司深度融合自动化等技术，2024 年推出“生命方舟系列”“无极系列”“超能系列”等数智样本库方案，其中“生命方舟”为全球首创的第四代生物样本库，超绿技术（超级节

	<p>能技术) 创下全球领先能耗新纪录, 为强势业务的持续稳健发展提供源源不断的动力。</p> <p>2、<u>在新产业上</u>, 公司加快多品类的创新布局和市场协同。公司目前已经形成了面向科研、制药、医院等用户的多品类创新方案矩阵, 对公司的业绩产生了良好支撑, 而后续市场能力和研发能力的提升将持续支撑新产业的放量与创新。国内和海外市场不断提升用户场景的交互、定制和持续服务能力, 新产业的市场协同效应得到放大。国内市场上, 除了场景方案业务发展良好之外, 2024 年国内单用户价值提升 50%多, 复购用户数量占比达 38%。海外市场不仅低温业务具有良好的发展前景, 本土化企划和本土化运营的逐渐深化也带动了用药自动化、离心机、培养箱、实验室耗材等新品类高速增长, 海外长期发展动力充足。依托六大技术平台, 加大人才开放引入力度, 新产业品类和产品持续丰富。2024 年研发效率持续提升, 推出了水套式培养箱、霉菌培养箱、独立通风实验动物笼具、无菌隔离器、肿瘤配液机器人、冷藏针剂盒装发药机等新品; 除此之外, 公司在多场景深度融合人工智能、云计算等前沿科技, 创新推出了 AI 自动化细胞培养、AI 自动化药房等方案, 帮助用户实现了个性化体验、效率提升甚至是工作流的价值重构。</p> <p>3、<u>在未来产业上</u>, 公司积极拓展用户共创生态, 加快投资并购步伐。一方面, 公司始终秉持开放共创的理念, 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。另一方面, 公司将继续发挥并购整合能力的优势, 通过外延并购细分行业龙头快速切入新赛道, 通过各业务间的互补协同挖掘增长动能。2024 年公司并购上海元析切入分析仪器赛道; 既往的并购整合效果也非常显著, 不论是液氮业务、海尔血技, 还是金卫信、药房自动化, 公司并购之后给予了全方位的赋能和支持, 发展的都不错。</p>
附件清单	无

日期	2025 年 5 月 23 日
----	-----------------