

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：2025-016

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）
参与单位名称	共 47 家机构，参会机构名单详见附表。
时间	2025 年 8 月 27 日
参会方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司管理层
投资者关系活动主要内容介绍	公司半年度经营整体情况 总的来说，今年上半年公司经营情况有三个变化： 第一是产业布局更加深化。“非存储”里面各项业务近几年的快速发展，实验室解决方案、智慧用药、血液技术三大赛道格局逐渐明朗，连同低温存储形成了四大产业格局。 第二是海外业务走出扰动。从今年开始已经走出 2024 年海外市场的扰动，多年来的海外深耕和“一国一策”本地化布局优势将得以充分展现，今年上半年实现了 30%的高增长。 第三是技术底座迭代升级。公司的技术平台由原来的六大技术平台进一步升级为四横四纵体系，纵横平台的联动支撑了公司新品上市更快，产品壁垒更高，场景方案更具差异化。尤其积极拥抱了人工智能技术革命，着力强化了 AI 技术平台。 下面介绍一下新兴产业的情况： 1、实验室解决方案产业

	致力于打造行业引领的实验室整体解决方案，实现对用户从产品→解决方案→持续服务，同时拥抱自动化和 AI 等技术打造具有差异化竞争力的场景方案： 在产品方面，上半年围绕安全防护、样品处理、生物培养、分析检测以及数字平台 5 个方向布局，目前已经有 20 多种系列，超过 200 款产品。细分市场上，单品类如生物安全柜，根据第三方数据显示，我们目前的市场份额单月居国内第一。分析仪器板块下的总有机碳分析仪和紫外分光光度计，我们保持了国产第一和第二的领先地位。 在软件平台即数字化平台方面，围绕建设实验室智慧平台，AI 战略已经初见成效。到目前为止，我们已经开发了多个智能体集群，并且应用于实验室安全、细胞培养等多个场景。 在服务方面，通过提供实验室耗材保持用户稳定的服务，同时增加业务粘性。 未来，在国产化和数字化的双重机遇下，实验室解决方案产业将继续快速发展。国内分析仪器市场上进口品牌占比仍然较高，高端分析仪器整体进口率超过 80%，为我们带来了巨大的市场机会，公司将通过设备+平台+服务的三级跃迁来加快提升市场竞争力。此外，从实验室向制药工艺的延伸也是我们既定的战略，目前已经在中小试场景推出了部分场景方案，后续会继续加快发展的步伐。 2、智慧用药产业 致力于覆盖智慧药房全场景，实现智慧用药全链条全闭环。当前重点布局门诊药房、静配中心、住院药房等： 门诊药房场景，我们从 HIS 系统接入，实现从处方→设备找药→整处方传输→核对→发药→患者收药全闭环。重点产品包括公司推出的行业领先的冷藏机械手发药机，目前已用于浙江、江苏、甘肃等地区的 5 家医院；以及行业引领的盒装、针剂一体的通用型发药机，目前已落地四川某三甲医院。
--	--

	静配中心场景，公司实现从 PIVAS 合理用药→流水线上贴签、摆药→配液→分拣→配送的全闭环。重点产品包括：公司首创的贴签摆药流水线，目前已安装 10 家以上医院，今年上半年安装 4 家医院；适合国内配液的细胞毒性药配液机器人，即将落地江苏某医院；合理用药审方、PIVAS、软硬件一体整体化解决方案，软硬件都是自主研发。 住院药房场景，目前我们是国内领先的可以提供分包核对一体机的企业。 未来这些差异化重点产品，是产业增长的重要保障和引擎。 分区域来看重点是海外战略。我们借助于公司极强的研发实力，可以实现方案定制化，满足不同区域用户的不同需求，在东南亚、中东、欧洲等都有广阔的发展空间。目前在东南亚和中东已经取得了阶段性成果，比如在泰国，我们与拥有约近 50 家医院的 RAM 医疗集团签订战略合作，从今年开始逐步落地，未来将持续复制，并以此为基础，带动海尔生物全系产品拓展，快速打开泰国医疗市场。 3、血液技术产业 致力于成为全球化的血液技术公司，覆盖血浆采集场景、全血及成分血液采集和制备场景等。 上半年，我们在采浆耗材领域的市场份额首次突破 50%，这主要基于我们对采浆设备和采浆耗材进行的技术升级：同样采集一吨血浆，可以多获得 100 多瓶白蛋白，因此被行业高度认可。在未来发展上： 在区域维度，我们重点布局海外市场，相关产品方案正在进行境外认证。 在产品维度，上半年我们推出了自主研发的一次性使用去白细胞塑料血袋，该产品已获得国家药监局Ⅲ类医疗器械注册证，出厂即带电子身份证，意味着我们的耗材可以与海尔生物
--	---

	各种血液存储硬件、血液制备硬件更好的融合，预计明年开始批量供货，为血液技术产业打开第二曲线。此外我们的产品矩阵还包括血站场景的交接舱、夹板式血细胞分离机、热合机等产品，结合已有的血液保存箱产品，我们可以在血站从采血、运血、存储到制备全流程提供整体解决方案。接下来公司会继续积极布局血站流水线、全自动全血成分分离机等创新产品。 从中长期看，公司致力于进入血液治疗方案场景，在基础耗材做牢的同时，在中高端耗材市场和血液治疗方案市场有一席之地。 公司半年度财务情况 公司上半年总收入为 11.96 亿元，同比下降 2.3%。 分产业来看： 低温存储产业下滑 9.9%，行业处于常态化回归的过程中。通过持续深化网络布局，扩大整体用户覆盖、加速市场推广和占位，上半年高端产品和方案公司快速发展。 智慧用药产业增长约 6%。得益于国内和海外两个市场的持续拓展，在收入和盈利方面取得了优异成绩。基于目前的在手订单情况，预计全年实现高双位数增长。 血液技术产业增长 19%，上半年整个行业采浆增幅为 4.9%，得益于公司产品方案竞争力的提升，公司大幅超越行业。从当前角度看，全年双位数增长的基础非常扎实。 实验室解决方案产业增幅约 2%。分析仪器、离心机和培养箱等产品在国内品牌中的市场占有率持续提升，核心产品已经呈现领跑态势。从当前角度看，预计下半年的增长会显著提速。 分市场来看： 国内市场上半年收入下滑约 14%，国内行业仍然承压。国内低温存储产品份额牢牢占据第一，持续拓展的新品类国内市
--	---

	市场份额持续提升。根据在手订单，预计第三、四季度国内市场业务将持续呈现环比上升趋势。 海外市场方面，得益于持续的海外本地化能力体系建设，上半年收入增长 30%。其中，亚洲区域、欧洲区域实现高双位数增长，美洲区域低双位数增长，非洲区域低个位数增长。目前我们的低温存储产品在海外共有 25 个国家实现了份额第一。海外全年有望保持持续高增长态势。 第二部分是盈利汇报。上半年公司归母净利润为 1.43 亿元，同比下降 39%。其中，销售毛利率稍有下降，拆分来看材料毛利率同比提升 1.4 个百分点，这得益于产品和方案竞争力的持续提升；影响销售毛利率的核心因素是制造费用率，主要由子公司新建产能爬坡导致，当然也受到规模下滑导致的固定制造费用率上升的影响。期间费用上，本期公司加大对终端市场的投入，包括销售组织的建设和市场营销的推广，导致本期销售费用的增长；研发费的增加保障了对公司中长期可持续增长能力的持续投入，例如今年我们新设立广州和天津研发中心。 总的来说，第二季度的收入和盈利处于全年最低点，从目前的预测看，三、四季度的盈利能力将持续向好。 投资者问答环节 问题一：今年上半年海外增长表现良好，欧洲、美洲等发达市场的增长非常显著。请问目前公司在海外各州的收入占比以及海外销售拉动比较明显的核心产品主要有哪些？ 答：从海外上半年收入的区域分布来看，欧洲占比约 40%，非洲占比约为 30%，亚洲占比约 20%，美洲占比约 10%。从产业分布来看，目前存储类业务占比较高，公司低温存储业务在整个海外市场的市占率不到百分之十，还有巨大的增长空间；新兴产业在海外的推广也正崭露头角，以智慧用药产业和实验
--	---

	室解决方案产业为代表，这两个新兴产业在海外市场已经开始展现出强劲的增长动力。 问题二：请教上半年实验室解决方案、智慧用药以及血液技术的收入体量，以及目前各业务的盈利能力如何？ 答：上半年，智慧用药、血液技术、实验室解决方案三个产业分别占公司收入比重约为 11%，11%，17%。智慧用药和血液技术产业盈利能力较好；实验室解决方案所处行业比较细分，因此目前仍然处于产品快速上量和新品类高研发投入阶段，在产品系列化拓展的同时，通过品类的补齐为用户提供整体解决方案；随着创新品类的放量与成熟，盈利能力将得到有效提升，例如生物安全柜产品盈利能力较好。 问题三：公司如何看待之前的股权激励计划增长目标？ 答：2024 年初公司推出限制性股票激励计划，考核目标是 15%-30%的收入增长，是基于两方面考量：一方面是基于公司中长期目标体系承接，同时参考了公司上市以来的历史发展情况，秉持高增值、高分享的激励原则，保障公司团队和全体股东的利益一致。另一方面是 24 年初公司进行了大范围的经销合作伙伴和关键用户伙伴的调研。尽管本期计划在实际落地过程中受复杂多变的外部环境影响，但是公司会坚定地将股权激励作为核心员工的常态化激励工具并持续推出，以实现员工、公司和股东的共创共赢。 问题四：请公司结合国内不同下游客户的类型，简要分析客户的需求和资金情况？ 答：从两个数据进行说明：第一个数据是截至 8 月份国内市场大项目漏斗的增速达到 38%。分渠道来看，增长最快的是高科，其次是制药，最后是医疗和疾控。公司的项目漏斗基本上代表了市场行情的整体情况。第二组数据是在手项目，目前医疗渠道增速最高，接近 200%；制药渠道增长 118%，高科渠道有特殊情况，如果抛开广州实验室项目对同期产生的高基数
--	--

	影响，增速会达到 500%。凭借当前在手的科研项目交付，同期高基数影响公司会在今年下半年完全弥补。因此，公司国内市场整体超越市场行情，在高端用户发展中取得了非常好的效果。 从几个主要渠道的基本情况来看，首先是医疗渠道，国家在今年 8 月份已经下发了 20 亿元的公立医院综合补贴，预计将覆盖 10 个城市。目前各个省区关于县域医疗仍然在完善，下半年将陆续发布。因此，医疗资金的落实在下半年会带来良好发展机遇，从内部在手漏斗的高增长也反映了此情况。关于高科渠道，国家持续加大科技投资力度，两重项目基本在 8 月 1 日资金全部下发完毕。从目前在手订单的情况来看，增长曲线非常明显。关于制药渠道，从干细胞基因治疗的发展来看，全球性融资中包括国内在内的部分都在 20%以上的整体融资增长，从公司自身的在手订单来看，达到了 100%以上的增速，数值相当可观。关于疾控渠道，接下来一年里基础建设项目也有上升趋势。 总的来说，国家投资在陆续落地，下半年与明年上半年的转换机会非常大，公司在手项目远大于行情增长。 问题五：请问公司后期在并购拓展上会更侧重于哪些方向？公司在挑选标的和最后整合标的时，有哪些独特的竞争力和亮点？ 答：公司所处行业具有“大市场、小细分、多产品、多应用”的特点，从底层技术角度来看各细分赛道差异明显，因此以外延并购快速切入新赛道、以投后整合逐步提升整体竞争力、最终打造覆盖多场景的平台型企业，是公司中长期持续发展的关键所在。 过去几年里，海尔生物接连完成多起并购，可以分为补强、相关、平台等并购类型，通过强化低温存储产品协同矩阵、补齐实验室软/硬/服一体化方案、深耕医院延伸至智慧用药场
--	--

	景、切入血液技术赛道，不仅构筑起产业发展新格局，还基于“同心圆”整合体系持续提升并购公司价值，2024 年公司并购子公司的资本回报率整体达双位数。
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 28 日

附表：参会机构名单（排名不分先后）

序号	机构名称	序号	机构名称
1	Harding Loevner	25	施罗德
2	Infinity	26	同犇投资
3	北信瑞丰基金	27	文渊资本
4	德邦证券	28	西南证券
5	东北证券	29	湘财基金
6	东海证券	30	信达证券
7	东吴证券	31	兴业证券
8	方物基金	32	易则投资
9	高盛	33	益恒投资
10	广发基金	34	银河证券
11	国惠基金	35	长盛基金
12	国盛证券	36	招商证券
13	国信证券	37	真脉投资
14	泓德基金	38	正圆投资
15	华创证券	39	中广云投资
16	华夏财富	40	中欧瑞博投资
17	华夏基金	41	中融汇信投资
18	金科投资	42	中信建投证券
19	久实投资	43	中信建投资管
20	磐厚投资	44	中信期货
21	日胜隆资管	45	中信证券
22	尚石投资	46	中邮证券
23	申万宏源	47	众安保险
24	盛世景资管		