

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：2025-017

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	投资者网上提问
时间	2025 年 8 月 28 日 下午 13:00-14:00
参会方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
上市公司接待人员姓名	1、董事，总经理：刘占杰 2、独立董事：黄生 3、首席财务官：莫瑞娟 4、董事会秘书：黄艳莉
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：业绩一年比一年差，是市场的原因还是人的原因，管理层下一步准备采取什么措施让公司业绩止跌回升？ 答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注，自 2019 年上市以来，海尔生物营业收入复合增速达 17.65%，归母净利润复合增速达 15.06%。近两年受复杂多变的全球和行业形势影响，业绩表现有所波动，但公司始终通过积极应对和战略深耕，为公司中长期发展奠定基础，具体说来： 1、深化产业布局，上半年明确了低温存储、实验室解决方案、智慧用药、血液技术的四大产业格局。 2、深耕技术和全球化战略。在产品方案拓展上，持续夯实技术底座，基于 AI、自动化、智能化和材料等 4 大通用技

	术平台，和制冷、环境控制、分选分离、生物应用等 4 大垂直技术平台，半年度公司新品研发周期同比缩短 6%，发明专利累计获得数同比增长 48%。在全球化推进上，在国内着力打造以用户场景化需求为核心的洞察-交互-满足引擎，扩大用户覆盖与触达；在海外，深化海外“一国一策”本土化策略，优势市场聚焦英欧等高价值区域，深化本地化企划、营销、仓储、服务布局，打造高端品牌阵地，提升全球竞争力；新兴市场重点布局高潜力头部区域，着力建设本地化运营体系，实现产品策略与市场策略的本地化深度融合，上半年海外实现 30% 的高增长。 3、积极应对环境的阶段性挑战，夯实场景方案能力，提升机会获取和转化效能，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，海外全年有望保持持续高增长态势。 此外，公司一如既往的积极推进外延并购战略。过去几年，公司接连完成多起并购，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。未来公司也将持续上述维度提升公司竞争力，为股东带了长期稳定的价值。 问题二：公司在低温制冷、液氮领域深耕多年，但近年国内医疗需求疲软，公司有无考虑在数据中心液冷领域做一些尝试？ 答：尊敬的投资者您好，公司面向医药生物企业、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，提供涵盖低温、实验室、院内用药、血液技术等多个产业领域的数字场景综合解决方案，公司拥有的低温液冷技术，主要用于生物制药过程的原液精准冷冻及复融处理场景。
--	---

	感谢您的建议。 问题三：请问中国的智能自动化药房的潜力有多少亿？公司今年上半年的收入大约多少？2024 年占总营收的比率是多少？谢谢 答：尊敬的投资者您好，2025 年上半年，公司智慧用药场景方案围绕“用药最后一公里”持续迭代。聚焦贴签、质检等用药核心环节，推出敷贴式贴签机、全自动药瓶粉碎机、药房视检机等产品方案，实现从贴签效率到药物取用安全保障的场景方案升级。细胞毒性药物全自动配液机器人落地瑞金医院太仓分院，分包核对一体机落地中国中医科学院西苑医院。上半年智慧用药方案新进入中山大学附属孙逸仙医院等 60 多家医疗机构，累计服务医疗机构已突破 300 家；海外市场获得突破，增添了持续发展的新动力。2025 年上半年智慧用药产业占公司收入比重约为 11%。感谢您的关注！ 问题四：请问贵公司的智能配液机器人在 2024 年有多少收入？占营收百分比为多少？谢谢 答：尊敬的投资人您好，细胞毒性药物全自动配液机器人是 2024 年公司在智慧用药产业推出的场景方案，目前已落地瑞金医院太仓分院等 6 家用户，未来，公司将持续围绕“用药最后一公里”持续迭代场景方案，不断提升产品价值和市场影响力。感谢您的关注！ 问题五：尊敬的刘总经理，请问公司五大产业：血液产业，智慧用药，生物样本库，智慧实验室、公卫产业在下半年有望增收增利的是哪一个？为什么？谢谢 答：尊敬的投资者您好，公司智慧用药产业和血液技术产业，得益于公司产品方案竞争力和市场拓展，上半年取得了不错的成绩，分别增长约 6%和 19%，从目前角度看，两个板块，全年实现双位数增长的基础非常扎实。在盈利能力方面，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，公司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。感谢您的关注！ 问题六：半年报下跌 2%，净利润怎么会下降这么多，这个数据好像很假，请解释一下 答：尊敬的投资者您好，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，例如今年新设立的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。感谢您的关注！ 问题七：今年有没有并购意向？有专业的并购团队吗？公司到底有没有清晰的并购战略？ 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。 问题八：股价这么低迷你们有什么具体措施吗？ 答：尊敬的投资者您好，公司高度重视自身投资价值的提升和股东回报的提升。一方面，公司将持续提升上市公司经营效率和盈利能力，推动四大产业发展，夯实全球化引擎，加快投资并购进程，不断增强公司的核心竞争力；另一方面，公司将综合运用股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购等各种方式，自上市以来三次推出回购股份计划，截至 2025 年 7 月共计 499.63 万股，占总股本的 1.6%，支付资金共计 2.09 亿元，第三轮股份回购计划目前还在进行中。公司实控人的一致行动人自公司上市以来也进行了三次增持计划，累计增持了公司股份 867.59 万股，占公司总股本的 2.7%，增持金额 3.84 亿元。上市以来连续 6 年现金分红，累计分红金额 7.88 亿元，2024 年年度分红率进一步提升至 40%。感谢您的关注！ 问题九：请问今年公司的在手订单有多少？同比是增还是减？幅度是多少？多谢 答：尊敬的投资者您好，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，海外全年有望保持持续高增长态势。但由于不同业务的执行周期存在一定差异，相关收入确认的具体时间可能具有不确定性，具体情况请以公司定期报告为准，感谢您的关注！ 问题十：公司还有多少现金多少理财资金？ 答：尊敬的投资者您好，公司目前现金管理产品类型主要是安全性高、流动性好、产品发行主体能够提供保本承诺的投资产品，截至报告期末，公司目前货币资金及现金管理资金共计 24 亿，具体内容请关注公司半年度报告第八节七.1 货币资
--	---

	金 七.2 交易性金融资产 七.12 一年内到期的其他非流动资产. 七.30 其他非流动资产。感谢您的关注！ 问题十一：为什么如此大的投资研发和销售成本，销售业绩一直退不，股价跌了这么多年，股民泪水多多 答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司研发与销售费用的投入主要与公司中长期战略持续投入有关。报告期内，公司研发投入重点聚焦于新产品突破与新技术布局，通过加大 AI 技术底座建设、升级“四横四纵”开放创新体系，支持 10 类产品方案实现首发或首创，通过开放生态共创，落地天津、广州两个研发中心，为公司中长期发展构建更高壁垒；在市场推广上，公司正逐步构建起跨区域、跨渠道、跨品类的直面用户市场体系，上半年国内加速新营销升级和 AI 销售赋能、上线京东慧采平台，海外新搭建日本、巴西等 5 地本地化运营体系。整体来说，公司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。感谢您的关注！
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 28 日