

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：2025-021

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）
活动主题	海尔生物 2025 年第三季度业绩说明会
时间	2025 年 10 月 31 日 11:00-12:00
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	董事、总经理：刘占杰、独立董事：黄生、首席财务官：莫瑞娟、董事会秘书：黄艳莉
投资者关系活动主要内容介绍	经营情况汇报 2025 年前三季度，公司实现营业收入 17.61 亿元。面对复杂多变的全球和行业形势，公司坚持技术创新、场景升级和全球化发展，业绩于第二季度触底后，在第三季度实现反弹。从第三季度看，公司实现营业收入 5.66 亿元，同比增长 1.24%，环比增长 11.68%，归属母公司净利润环比增长超 70%。 分产业看，前三季度低温存储产业降幅收窄至 6%，第三季度恢复正增长，主要得益于公司对场景化市场机遇的把握和海外市场持续发展；智慧用药产业增长 14%，加速布局泰国、越南等东南亚、中东和欧洲市场，海外市场拓展持续加快；血液技术产业增长 12%，持续深耕数字化升级和产品方案海外认证；实验室解决方案增长 1%，整体表现优于行业。

分区域看，前三季度国内市场实现收入 11.17 亿元，降幅同比收窄至 10.48%，根据招标网公开数据统计，公司超低温、低温、培养箱、安全柜、离心机系列产品的市场份额稳步提升。海外市场前三季度实现收入 6.34 亿元，同比增长 20.18%。公司持续加快产品本地化注册认证、拓展当地化国家布局，低温存储业务持续发展，智慧用药、实验室解决方案等新业务正逐渐展现出强有力的增长动能。

从盈利情况上看，公司前三季度的盈利能力受到外部环境、新建产能爬坡和公司主动中长期战略投入等因素综合影响，归母净利润 1.98 亿元；第三季度毛利率为 46.99%，环比提升 3.53 个百分点；第三季度归母净利率环比提升 3.43 个百分点，随着营业收入增长、业务结构升级和产品竞争力提升，盈利能力得以恢复性提升。

互动问答

1. 公司业绩在三季度反弹的驱动力是什么？

答：尊敬的投资者您好，第三季度业绩触底反弹主要受到 3 个因素驱动：第一个是市场端，国内市场进一步企稳，随着下半年公司订单的持续交付，第三季度公司国内业务表现环比第二季度提升；第二个是产业端，低温存储产业受益于海外持续发展、国内份额提升、场景化市场机遇的把握，实验室解决方案、智慧用药、血液技术等新产业受益于国内市场份额提升、海外持续拓展，四大产业第三季度环比第二季度均实现提升；第三个是创新端，公司继续推进“AI+”深度融合四大产业，支撑公司的产品和场景方案实现“人无我有、人有我优”，成为公司提升市场份额、创造用户增值的重要引擎，例如数智自动化样本方案前三季度实现了翻番增长。而随着营业收入增长、业务结构升级和产品竞争力提升，第三季度盈利能力也相应实现了恢复性提升。

2. 公司海外市场增长很强劲，原因是什么？各区域表现情况怎么样？未来增长可以持续吗？

答:尊敬的投资者您好，前三季度公司海外市场同比增长20%，其中欧洲、亚洲区域高双位数增长，美洲区域低双位数增长，非洲区域个位数增长。作为国内医药生物行业较早出海的企业，公司多年来全球化战略的落地成果显著，2016年到2024年公司海外收入的复合增长率超过20%，截至目前海外市场收入占公司整体收入的比重已超过35%。海外业务的高增长主要得益于广阔的海外市场空间下，公司多年深耕的本土化运营体系和持续拓展的产品品类优势得以不断放大。目前公司已实现18个国家的本地化部署，累计近400个产品型号获得境外注册认证。未来，公司将加快各产业产品的本地化注册认证进程，着力深化与拓展当地化国家布局，预计海外收入有望延续高增长。

3. 从渠道看，国内各渠道恢复情况以及潜在的发展机会如何？

答:尊敬的投资者您好，从当前情况来看国内市场进一步企稳，公司第三季度国内收入基本与同期持平，前三季度国内收入同比降幅收窄至10.48%，展现出渐进复苏态势。从渠道角度看，得益于国家对高校科研机构的重视以及新药研发市场的活跃，高科和制药渠道持续稳步发展，2025年前三季度，以数智样本库解决方案为代表的综合解决方案落地广州实验室、北京昌平实验室、山东中医药大学等科研机构；在医院和疾控端，尽管当前仍存在一定压力，但是医疗新基建持续推进、县域医疗体系改革等带动了结构性的机会，公司商机漏斗正在逐渐提升。公司将积极推进在手项目转化，以促进国内市场业务持续稳定发展。

4. 请问公司在AI方面有哪些成果？这些成果能对公司

	的产品竞争力带来怎样的提升呢？ 答:尊敬的投资者您好，公司持续强化 AI 底座，以“大模型-智能体-AI 终端”的多层次架构构筑 AI 科技体系与生命科学和医疗创新场景深度融合的产业新范式。在大模型端，公司基于高质量数据集打造了盈康大脑基础大模型（IncGPT），聚焦公司四大产业以及多个场景。在智能体端，公司根据大模型在不同产业下的需求、数据催生出高度专业化、场景化的智能体，目前已经形成实验室安全智能体、实验助手智能体、补药智能体、细胞培养智能体等 17 个智能体集群。在 AI 终端，公司依托用药自动化解决方案、样本库解决方案、全自动细胞培养工作站等 13 个高度数智自动化的软硬件体系，让 AI 真正融入用户的医疗决策和科研实验中，形成“感知-认知-决策-执行-学习”的闭环，实现数据、设备和场景的高效协同。举例来说，在智慧用药产业，公司搭建适配药房自动化场景的 IncGPT-Med 模型，构建药房库管、自动补药、药物识别、合理用药、智能分拣等智能体，减少了大量手工操作和人工核对，并进一步探索 AI 辅助合理用药和 AI 药品周转管理，发药效率提升 10%-15%；在实验室解决方案产业，公司自研深度适配实验室场景的 AI 科研服务大模型，自主开发智能安全、实验助手、智能调度、细胞培养等智能体，致力于解放科研人力、降低人为误差，同时提升实验的通量、速度和可重复性，当前智能安全智能体可识别涵盖 58 种场景的 30 类高危行为。 5. 公司实验室解决方案产业进展如何，后续如何展望？ 答:尊敬的投资者您好，前三季度，在整体行业承压的背景下，得益于国内市场份额提升和海外市场的快速发展，实验室解决方案实现个位数增长，展现出良好的韧性。在国内，根据国内各主要招标网公开数据统计，培养箱、安全柜、离心机系列产品的市场份额稳步提升；并持续打造差异化的 AI 场景
--	--

	方案竞争力。融合计算机自学习网络模型，公司继续迭代自动化细胞培养工作站场景方案，实现细胞培养生长状态实时可控和精准判断，可使细胞批次间差异性波动下降 54 个百分点，目前相关方案已落地海南、内蒙古等地用户。在海外，依托本地化体系、产品竞争力和全球化品牌效应，接连实现新区域、新用户的突破，如灭菌器进入拉美主流销售网络，离心机在澳大利亚、印度实现突破。未来，在全球实验室解决方案广阔的空间下，公司将持续把握国产化和出海的双重机遇，重点布局高端产品品类和 AI 技术升级，推动实验室解决方案迈向高价值增长通道。 6. 公司血液技术这方面的市场空间如何，公司未来是如何规划这个产业的？ 答：尊敬的投资者您好，根据 QYR（恒州博智）的公开数据，2030 年全球血液制品市场空间预计将达到 508 亿美元，年复合增长率为 7.6%（2024-2030），公司血液技术产业作为血制品产业的上游，依托市场占有率的提升、海外市场拓展，整体表现预计快于行业。 公司在国内采浆耗材市场占有率保持第一份额，并重点聚焦海外巨大的市场空间，积极布局产品方案海外认证，目前采浆耗材已成功获得 MDR 认证，采浆设备的 MDR 认证和采浆整体方案的 FDA 认证也在持续进行中，预计明年有望 获得批准。 在此基础上，血液技术板块致力于推动智慧血液场景方案从“末端防护”向“全流程保障”迈进，积极布局中高端耗材和血液治疗方案。针对耗材领域，公司积极开展血液相关耗材的拓展，今年公司推出了一次性使用去白细胞塑料血袋，目前该产品已获得国家药监局III类医疗器械注册证；在设备领域，公司正在不断完善产品矩阵，新上市全自动血液成分分离机，不断丰富采供血场景解决方案。 7. 请管理层更新一下智慧用药产业进展情况
--	---

	答:尊敬的投资者您好, 针对智慧用药业务, 公司致力于打造智慧用药全场景数字智能解决方案, 推动传统的药品供应调剂模式向以患者为中心的服务模式转型, 凭借 AI 视觉识别技术、高速运动控制技术以及多机械手仿生控制技术等, 不断迭代门诊/住院药房场景方案、静配中心场景方案。 公司在 AI 和自动化领域的技术优势为国内外拓展提供了有力支撑。在国内, 公司依托场景方案的综合竞争优势, 三季度新增陕西省人民医院等 20 多家用户, 累计服务 400 多家医疗服务机构。在海外, 公司积极布局海外市场拓展, 阶段性成果显著, 在东南亚区域, 公司已与泰国三大私立医院集团之一的 RAM 医疗集团 (Ramkhamhaeng Hospital Group) 签署战略合作协议, 率先试点药房自动化解决方案, 覆盖门诊药房 (OPD) 自动化系统、智能库存管理模块, 并开发集成化工作流程与分析工具, 为当地医疗服务机构提供高效、智能的用药管理方案; 在越南, 公司与越南知名脑卒中治疗中心 S. I. S 芹苴国际综合医院 (S. I. S International Hospital) 及越南越进医疗有限公司 (VT healthcare) 达成战略合作, 共同推动越南首个“医院用药全流程数智化解决方案”落地。 8. 公司低温存储产业第三季度转正的原因是什么? 答:尊敬的投资者您好, 2025 年前三季度, 公司通过全球化拓展和场景化升级, 积极应对行业波动, 前三季度国内低温存储的市场份额持续提升 (根据国内各主要招标网公开数据统计), 公司自动化样本场景方案保持翻番增长。海外市场方面, 产品方案在全球市场的持续突破, 超能系列超低温样本库解决方案落地利物浦大学等, 液氮罐接连进入剑桥大学、伦敦国王学院等多家全球知名高校与机构。国内市场方面, 公司强化 AI 底座, 围绕样本“存-取-用”全场景, 构建智能控温、动态盘点、智能备份等智能体, 盘点效率提升 80%, 存取效率提
--	---

升 50%；探索构建深度适配样本库场景的智能中枢，驱动“样本库→课题设计→样本选择→样本质量体系建设”自迭代，提升用户研究效率。

9. 想了解下公司四大产业全年的增长预期

答:尊敬的投资者您好，公司低温存储产业得益于场景化趋势把握和全球化发展，预计全年降幅将进一步收窄；实验室解决方案产业在行业承压的情况下，将凭借国内市场份额提升和海外市场快速发展，继续展现出优于行业的发展态势；智慧用药产业得益于公司国内市场协同效应发挥以及海外市场的加快拓展，下半年订单交付逐渐加速，预计全年双位数增长；血液技术产业整体增速表现仍优于采浆增速，预计全年能够实现双位数增长。

10. 公司如何看待后续的发展态势？

答:尊敬的投资者您好，公司在国内与海外市场均面临广阔机遇。在国内，公司各产业都有很大的份额提升空间，尤其是实验室解决方案等产业国产化空间显著；在海外，优势产业低温存储的市场占有率尚不足 10%，而实验室解决方案、自动化用药及血液技术等新兴业务的增长潜力则更为巨大。在此基础上，公司将继续坚持以技术为基、以场景为核，以全球化引擎加快发展进程；并基于“大市场、小细分、多产品、多应用”的行业特点，通过内生和外延的双轮驱动补强现有产业、扩大业务边界，重塑产业发展格局。基于行业的常态化发展和公司核心竞争力的提升，经初步测算，从年度趋势上看：收入端在 2025 年确认拐点；利润端有望在 2026 年迎来拐点（以上预测依据目前可获得的公开信息和管理层初步测算作出，不构成公司对任何投资者或第三方的业绩承诺、盈利预测或前瞻性陈述，敬请投资者注意风险）。

11. 有两个关于低温存储的问题，第一个是其目前在公司

营业收入中的占比及 2025 年全年增速预计；第二是公司对 26 年低温存储业务的展望及背后驱动因素。谢谢！

答:尊敬的投资者您好, 2025 年公司低温存储产业占公司总收入比重超 50%, 得益于场景化趋势把握和全球化发展, 前三季度低温存储产业降幅收窄至 6%, 第三季度恢复正增长, 预计全年降幅将进一步收窄。在海外市场方面, 产品方案在全球市场的持续突破, 超能系列超低温样本库解决方案落地利物浦大学等, 液氮罐接连进入剑桥大学、伦敦国王学院等多家全球知名高校与机构。在国内市场方面, 公司强化 AI 底座, 围绕样本“存-取-用”全场景, 构建智能控温、动态盘点、智能备份等智能体, 盘点效率提升 80%, 存取效率提升 50%; 探索构建深度适配样本库场景的智能中枢, 驱动“样本库→课题设计→样本选择→样本质量体系建设”自迭代, 提升用户研究效率。

12. 公司业绩何时能正增长？谢谢

答:尊敬的投资者您好, 2025 年前三季度, 公司实现营业收入 17.61 亿元。面对复杂多变的全球和行业形势, 公司坚持技术创新、场景升级和全球化发展, 业绩于第二季度触底后, 在第三季度实现反弹。从第三季度看, 公司实现营业收入 5.66 亿元, 同比增长 1.24%, 环比增长 11.68%, 归属母公司净利润环比增长超 70%。基于行业的常态化发展和公司核心竞争力的提升, 经初步测算, 从年度趋势上看: 收入端在 2025 年确认拐点; 利润端有望在 2026 年迎来拐点(以上预测依据目前可获得的公开信息和管理层初步测算作出, 不构成公司对任何投资者或第三方的业绩承诺、盈利预测或前瞻性陈述, 敬请投资者注意风险)。

13. 你们公司毛利润 56.51% 营业收入 17.6 亿 净利润只有 1.98 亿 这个怎么解释？

答:尊敬的投资者您好, 公司前三季度毛利率为 46.51%, 公司盈利能力前三季度受外部环境、新建产能爬坡和公司主动中长期战略投入等因素综合影响; 第三季度随着营业收入增长、业务结构升级和产品竞争力提升, 盈利能力恢复性提升。第三季度毛利率为 46.99%, 环比提升 3.53 个百分点; 在净利端, 第三季度归母净利率环比提升 3.43 个百分点。随着行业的常态化发展和公司核心竞争力的提升、新建产能逐步释放和创新品类加速放量, 利润端有望在 2026 年迎来拐点(上述内容依据目前可获得的公开信息和管理层初步测算做出, 不构成公司对任何投资者或第三方的业绩承诺、盈利预测或前瞻性陈述, 敬请投资者注意风险)。感谢您的关注!

14. 自 2025 年 1 月 7 日公告吸收合并上海莱士终止以来已经 10 个月了, 公司并没有进行其它外延式并购, 而内生增长乏力, 公司如何能做大做强, 成为具备持续成长潜力的、值根本土并面向全球的一流综合生物科技龙头企业?

答:尊敬的投资者您好, 外延并购一直是公司重要的发展战略。当前外延并购方面的工作持续有序推进, 公司将精心挑选具有高基数壁垒和巨大发展潜力的公司, 继续强化公司主业。除了并购重组, 公司还聚焦上市公司经营质量持续提升, 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, 不断提升公司投资价值和回报股东能力。感谢您的关注!

15. 公司未来成长点在哪里? 三季报营业收入 17.6 亿元, 净利润只有 1.98 亿元这么一点点 股价还在地板上摩擦, 投资者伤痕累累。

答:尊敬的投资者您好, 公司在国内与海外市场均面临广阔机遇。在国内, 公司各产业都有很大的份额提升空间, 尤其是实验室解决方案等产业国产化空间显著; 在海外, 优势产业

低温存储的市场占有率尚不足 10%，而实验室解决方案、自动化用药及血液技术等新兴业务的增长潜力则更为巨大。在此基础上，公司将继续坚持以技术为基、以场景为核，以全球化引擎加快发展进程；并基于“大市场、小细分、多产品、多应用”的行业特点，通过内生和外延的双轮驱动补强现有产业、扩大业务边界，重塑产业发展格局。

16. 按照公司发布的 2024 年限制性股票激励计划的业绩考核要求，公司已没能完成 2024 年的考核指标，按今年的前三季的业绩情况看也很难完成 2025 年的考核指标，请问管理层是否计划修订、下调 2025 年及 2026 年考核指标以更好的激励员工积极性？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的建议。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。再次感谢您的建议！

17. 今天外延并购还会实施吗？

答：尊敬的投资者您好，外延并购一直是公司重点聚焦的战略，也是长期持续的工作，后续如有相关计划落地，公司将严格按照相关规定和要求，履行信息披露义务。感谢您的关注！

18. 请问未来业绩拐点是否有预期，未来规划的业绩增长点主要是哪些业务？

答:尊敬的投资者您好, 基于行业的常态化发展和公司核心竞争力的提升, 经初步测算, 从年度趋势上看: 收入端在 2025 年确认拐点; 利润端有望在 2026 年迎来拐点(以上预测依据目前可获得的公开信息和管理层初步测算作出, 不构成公司对任何投资者或第三方的业绩承诺、盈利预测或前瞻性陈述, 敬请投资者注意风险)。分产业来看, 公司低温存储产业得益于场景化趋势把握和全球化发展, 预计全年降幅将进一步收窄; 实验室解决方案产业在行业承压的情况下, 将凭借国内市场份额提升和海外市场快速发展, 继续展现出优于行业的发展态势; 智慧用药产业得益于公司国内市场协同效应发挥以及海外市场的加快拓展, 下半年订单交付逐渐加速, 预计全年双位数增长; 血液技术产业整体增速表现仍优于采浆增速, 预计全年能够实现双位数增长。

19. 为什么不是低价回购注销, 高价回购股权激励对二级市场才是利好, 说明你们公司股价现在是完全低估, 今年大盘牛市, 你们公司股价到现在为止还是趴在地板上, 你们自己既然看好公司未来, 为什么到现在为止回购下限 1 个亿快一年了还没有到, 怎么给我们二级市场投资者稳定回报。

答:尊敬的投资者您好, 感谢您的建议。二级市场股价表现受宏观经济环境、市场行情等多方面因素影响, 公司高度重视资本市场发展, 至今已经开展了三轮股份回购, 公司实际控制人至今也已三次增持公司股份, 最新一轮的公司回购和实控人增持计划均在有序进行中, 彰显了对公司发展前景的信心和公司长期投资价值的认可。谢谢您的关注!

20. 公司半年度披露显示上半年海外业务收入为 4.27 亿元, 同比增长 30.17%, 其中第二季度海外收入同比增长 56.67%, 但是三季报中披露前三季度海外收入 6.34 亿元, 同比增长 20.18%, 这么计算下来三季度海外业务营收只有 2.07

亿元,请问三季度同比增长多少?海外业务增速放缓的原因是24年基数高的原因吗?还是其他方面?

答:尊敬的投资者您好,第三季度海外收入同比增速略有下降,主要原因是受到同期高基数影响,但是从季度间来看,收入不存在显著差异,海外市场保持持续良好发展态势,感谢您的关注!

21. 当前股价持续低迷,公司已实施多次回购、公司大股东一致行动人亦多次实施二级市场的增持,青岛市国资委旗下久实投资也已增持比例超过5%,作为对公司未来发展前景最了解的管理团队是否有计划通过实施员工持股计划增持公司股份向二级市场投资人以信心?

答:尊敬的投资者您好,二级市场股价表现受宏观经济环境、市场行情等多方面因素影响,并不一定能及时、全面地反映公司内在价值和发展趋势。公司对未来发展充满信心,并且高度重视资本市场发展,至今已经开展了三轮股份回购,公司实际控制人一致行动人至今也已三次增持公司股份。此外,公司高度重视投资者回报,已连续6年实施分红,累计分红7.88亿元人民币,其中最新推出的2024年度分红方案的分红比例为40.31%。未来,公司将继续通过多种渠道推动长期价值创造,传递市场信心,为股东创造长期稳定的回报。感谢您的建议!

22. 能否简单介绍一下公司子公司青岛鸿鹄航空科技有限公司在航空温控领域的业务开展情况?航空温控领域的未来业绩预期如何?

答:尊敬的投资者您好,公司在航空温控领域具有较强的竞争优势,子公司青岛鸿鹄航空科技有限公司拥有中国民航局(CAAC)颁发的技术标准规定项目批准书(CTSOA)和国际航空运输协会(IATA)颁发的运营代码“6U“,其RKN产品获批亚

	太区首张且唯一主动温控集装箱 FAA 设计批准信函（LODA），并主导和参与国际、国内行业标准编写 5 项，还参与国家民航法规编写 3 项。随着全球医药、生物制品等高价值温敏物资的运输需求不断增加，航空温控市场将持续快速增长。 23. 在公司整体销售收入下降的情况下，公司销售费用同比增长 23.42%、管理费用同比增长 7.85%，研发费用同步增长 8.52%，请问公司三费投入增加的主要原因是啥？是国际业务开展的需要还是哪些方面的考量？ 答：尊敬的投资者您好，公司相关费用的增加主要与公司中长期战略持续投入有关。在研发方面，公司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、升级研发体系，目前已经支持 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；在市场体系建设和管理能力升级方面，公司持续深化直面用户能力和数智化管理升级，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、法国等 6 地本地化运营体系，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。上述投入均对公司短期费用端造成波动，但随着公司竞争力逐渐提升，前期投入的规模效应将逐渐显现，感谢您的关注！ 24. 请问公司本次计划变更部分回购股份用途并注销 145 万多股，请问针对其他近 400 多万股的回购股权，公司是否有计划继续实施注销方式？ 答：尊敬的投资者您好，公司本次变更 145.96 万股回购股份用途并注销暨减少注册资本事项是为严格履行公司回购股份方案中关于回购股份使用期限的相关承诺，同时增强投资者回报能力和水平，切实维护广大投资者利益。注销完成后，有利于增加每股收益，提高公司股东的投资回报，不会影响公司
--	---

	债务履行能力。公司后续如有其他回购股份注销的计划，公司将严格按照法律法规履行信息披露义务，感谢您的关注！ 25. 请问公司未来业绩的主要增长点主要有哪些？目前看公司各业务板块国内甚至全球市场占比已达到比较高的水平，公司未来如何继续保持高增长？ 答：尊敬的投资者您好，公司在国内与海外市场均面临广阔机遇。在国内，公司各产业都有很大的份额提升空间，尤其是实验室解决方案等产业国产化空间显著；在海外，优势产业低温存储的市场占有率尚不足 10%，而实验室解决方案、自动化用药及血液技术等新兴业务的增长潜力则更为巨大。在此基础上，公司将继续坚持以技术为基、以场景为核，以全球化引擎加快发展进程；并基于“大市场、小细分、多产品、多应用”的行业特点，通过内生和外延的双轮驱动补强现有产业、扩大业务边界，重塑产业发展格局。
附件清单	无
日期	2025 年 10 月 31 日