

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：2025-023

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	工银瑞信基金、阳光资产、长江证券、中国银河国际证券（香港）、中国银河证券共 5 家机构
时间	2025 年 11 月 26 日-11 月 27 日
参会方式	现场会议、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书黄艳莉
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：请简单介绍一下公司前三季度的业绩情况以及业绩反弹背后的原因？ 答：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%。 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。 问题二：请公司重点介绍下海外市场的业务进展情况？以及未来的增长展望如何？ 答：2025 年前三季度，公司海外市场前三季度实现收入 6.34 亿元，同比增长 20.18%，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。在优势市场，公司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；在新兴市场，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。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。 问题三：公司智慧用药产业的进展情况如何？ 答：2025 年前三季度，公司智慧用药产业增长 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。
--	--

	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。 问题四：公司在 AI 方面的技术成果有哪些？对公司的产品竞争力有怎样的提升？ 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。 问题五：公司业绩是否已经迎来拐点？如何展望公司今年全年以及未来的业绩表现呢？ 答：分产业来看公司业务全年的增长预期，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。 展望未来，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）。
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 27 日