

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：2026-001

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	东吴证券、国海证券、国联民生证券、国盛证券、国信证券、华创证券、西南证券、兴业证券、招商证券、中国银河证券、中泰证券、中信建投证券、中信证券 13 家机构
时间	2026 年 2 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	<p>1. 公司 2025 年海外表现不错，请问增长动力来自于哪里？</p> <p>答：2025 年海尔生物海外业务收入 8.4 亿元，同比增长 17.9%，占公司主营收入比重再创新高达到 36%，较 2024 年提升 5 个百分点。海外区域全线双位数增长，欧洲区域增长 16.0%，亚太区域增长 26.0%，美洲区域增长 12.2%，非洲区域增长 17.8%。</p> <p>公司海外业务实现高增长，主要得益于：</p> <p>①行业的全球空间广阔，过去十年间公司海外收入复合增长率超 20%。根据 Grand View Research 公开数据显示，2030 年全球生命科学工具市场规模预计将达到 3,306.9 亿美元。仅就公司的低温存储产业而言，尽管在国内早已实现第一份额，</p>

但是目前海外市场占有率仅为 7%，未来发展空间仍然广阔；而新兴产业实验室解决方案、智慧用药和血液技术，在海外的增长潜力则更为巨大。

②公司多年海外深耕具备显著的先发优势，在地化战略正将先发优势转化为扎根当地的领跑优势。目前公司业务已覆盖全球 160 多个国家和地区，与超 800 家经销商和近 80 个国际组织长期持续合作，在地化运营体系覆盖 18 个国家，在地团队占海外市场团队 40%以上。依托当地的企划、营销、仓储、服务布局，围绕区域用户的差异化需求提供精准服务。

③在此基础上，公司在核心技术、产品认证、方案设计与交付等多维度构筑起坚实的竞争壁垒。公司积极把握海外绿色可持续发展的技术趋势，在全球权威认证美国能源之星榜单中包揽前八名。整体境外产品认证达 400 余项。通过在地化体系和领先的供应链能力的支撑，公司从方案设计、生产交付到持续服务的全流程响应敏捷、周期短，如意大利服务团队就向用户承诺“4 小时响应，24 小时闭环”，响应速度超越本地厂商。

公司始终致力于以高可靠的产品方案赢得全球用户信赖，经初步市场调查统计，公司超低温、恒温产线已在英国、意大利、澳大利亚等 6 个国家实现第一份额，离心机、自动化用药、安全柜等品类正高速增长。我们有信心海外收入在未来继续保持高增长态势。

**2. 看到公司对外提到要成为“全球用户信赖的生命科学世界级品牌”，请公司给我们展望一下未来海外市场的发展前景？**

**答：**回顾过去十年的出海历程，海尔生物做到了“走出去”，积极拓展海外市场，做大低温产品的市场规模，从中国第一迈向全球领先。如今，海尔生物以成为全球用户信赖的生命科学世界级品牌为愿景，开始真正的“走进去”，也就是刚

才说的深入本地运营、理解用户需求，并将逐步的“走出去”、向更高端的市场和价值链顶端迈进。怎么理解呢？

在“走出去”阶段，公司用快速的响应、高可靠的产品和服务，在全球上百个国家和地区打开了局面，在一次次交付中积累真正的信任。以英国子公司为例，2016年公司收购了英国 LabTech 冷链业务，那时团队仅有 3 个人，超低温产品市场份额仅占英国市场 5%，但很快公司就抓到了交货期这一关键的痛点。因为外资品牌交货周期长，但用户科研进度等不起，于是公司进行了本地仓储部署与产品线全线导入，将交货期压缩到极致，也满足了用户的一站式采购需求。现在，公司超低温产品在英国的市场已经是第一份额了。

在“走进去”和“走出去”阶段，当信任足够深，合作迈向共创，我们就逐步成为各国科学家的“科研方案的共建者”。还是我们的英国子公司，当伦敦玛丽女王大学实验室面临实验室改造的“厘米级难题”时，团队与校方深度共创，联动全球 800 人研发网，48 小时内定制出了宽度减少数厘米的紧凑型安全柜方案，后续帝国理工学院等头部高校科研机构也主动联系公司要复制这套方案。意大利也是这种情况，当意大利众多顶尖药企用户对样本库内温度波动风险“0 忍耐”时，团队依托强大的全球技术研发体系，通过关键零部件的创新升级，推出了全球首创的样本库内温度双重预警解决方案，目前已成为欧洲顶尖制药用户们的刚需。

展望未来，海尔生物要实现从“全球覆盖”到“本土深耕”的转变，在未来三年要实现“双 50”的战略目标，即“海外收入占公司收入比重提升至 50%，海外收入中新产业收入比重提升至 50%”，构建起供应链、市场和生态的全球纵深能力，真正成为全球用户信赖的生命科学世界级品牌。

### 3. 公司过去几年的并购策略是怎么样的？

**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。

上市以来，公司已完成6起并购，并购方向是为公司现有用户提供同一场景下更多的产品和持续的服务。大家看到我们不仅强化了低温存储产品矩阵，更是将医院的场景方案延伸到智慧用药，切入了血液技术赛道，并逐渐补齐实验室软/硬/服一体化方案。我们国内市场复购用户数量占比达40%，这不仅使用户需求得到了一站式的满足，单用户价值也得到了提升，场景方案类业务的单用户价值可以达百万级。

随着“十五五”规划建议首次将生物制造列为六大未来产业赛道之一，行业正迎来历史性发展机遇。当下，公司并购战略会向平台型并购升级，将更加积极地把握产业周期机遇，围绕从分子发现到商业化生产的核心场景，在高潜力赛道加快布局，着力服务生命科学用户，提升持续性业务收入占比。

**4. 请公司详细介绍对于并购来的公司，后续如何进行管理整合？效果如何？**

**答：**在生命科学工具行业，并购整合是行业内公司非常重要的增长引擎，而对于正在成长期的本土品牌来说，并购整合是稀缺的核心竞争力。我们也从并购的数量、规模、标的后续发展等角度看了一下，在本土品牌中海尔生物的并购整合力位居前列。我们测算下来实现了“两个30%”，一个是并购业务对公司收入贡献超30%，第二个是并购业务收入复合增长率为30%，在液氮存储、血液技术、自动化药房等多个领域领跑行业。

在长期的并购整合实践中，海尔生物沉淀出了自己的“选/并/补/强的‘同心圆’并购及卓越运营体系”，逐渐构筑起支撑公司长期发展的竞争优势。

以海尔血技为例，并购完成后，通过生产体系的协同提升产能与生产效率，通过一流研发资源的整合加速产品的国际认证和技术创新，通过全球化市场体系的协同布局打开血站新渠道和海外新区域。目前，海尔血技的产能较2020年刚加入时提升了1倍，收入复合增长率达双位数为行业的1.3倍，在国内采浆市场取得了超50%份额的市场份额。2025年海尔血技发布了“一次性使用去白细胞塑料血袋”，填补了公司在血袋耗材领域的空白，并于近期在国内率先完成了采浆产品线“设备+耗材”的系统性MDR认证，有望在以欧洲为代表的高端市场实现快速渗透。

作为世界500强海尔集团旗下的科创板上市公司，海尔生物基于充裕的现金流与健康的资产负债表，始终将并购作为资本配置的首选。随着公司并购战略的升级，同心圆体系也将不断演进，持续夯实公司的长期成长根基。

**5. 公司披露2025年AI相关收入占比为15%，能说说这方面的进展吗？**

**答：**公司的AI相关收入是指将AI技术深度嵌入到具体的自动化等智能终端产品中，以产品整体销售所取得的直接销售收入，主要包括智慧用药、AI自动化样本库、细胞自动化工作站等产品。

海尔生物是行业里率先拥抱自动化和数智化变革的公司之一。在样本，实验室，医疗等多场景，助力用户从单一设备向场景解决方案升级，实现从精准化到标准化再到批量化的跃迁，提升了用户体验，大幅优化了用户的工作效率和工作质量，

并确保用户场景全流程安全可靠。

如今，公司正向“AI+自动化”迈进。通过把“AI+自动化”深度融入产品与解决方案的内核，借助“大模型 - 智能体 - AI 终端”的多层次架构，探索与各用户场景的深度融合。当前，公司已经在诸如细胞基因治疗等场景里，推出了科研实验室垂直领域大模型 IncGPT - BiolifeSci；AI 细胞培养助手、AI 实验室运营助手、AI 科研助手等 17 个高质量智能体；能够对细胞治疗生产效率实现颠覆性革新的全自动细胞培养工作站、高通量 PBMC 全自动提取纯化工作站，以及可为“生物人工肝”等创新性临床疗法提供保障的全封闭自动化细胞扩增系统 CellFlo Max 等多个智能应用终端。

#### **6. 那么在 AI 自动化方面公司有什么好的案例跟我们具体分享一下？**

答：AI 自动化为用户带来的不仅仅是优化，而可能是颠覆式效率革新。就以刚刚提到的 CGT 场景为例，在传统模式中，细胞培养主要依赖人力，然而这也造成了产能低下、差异显著、易于污染、难以追溯以及质量无法控制等弊端。针对上述难题，海尔生物的全自动 AI 细胞培养工作站对细胞制备的全流程进行了重塑。通过营造全封闭的 A 级动态洁净环境，细胞活率达到了  $\geq 95\%$ ；所有细胞培养步骤实现了自动化与一体化，智能体“AI 细胞之眼”与自动化设备紧密配合，能够 24 小时不间断地进行细胞识别与辅助分析，批次差异  $\leq 4\%$ ；这个过程中 AI 实时监控所有数据，一旦出现异常便可自主决策调整，全流程自动记录数据并可追溯，这些数据成为研发以及合规的重要资料，生产效率提升了 150% 以上。这项技术已于近日荣获国家“颠覆性技术创新大赛”最高奖项以及“山东省科技进步一等奖”，并已在多家顶尖细胞药企或研发机构得到应用。

#### **7. 看公司推出了十万转离心机等很多新品，怎么看待这**

**些产品的科技壁垒？**

答：是的。针对生物实验室中除样本存储环节外最通用的离心处理环节，2025 年公司已成功突破十万转超高速离心技术，成为国内首家掌握该项核心技术的厂商。十万转离心机主要用于分离、纯化和分析病毒、蛋白质、核酸、外泌体等生物大分子或亚细胞结构，是探索微观世界的关键设备，被誉为生命科学领域的“皇冠上的明珠”。

从技术壁垒上来说，这款产品通过自主研发的二级真空减磨技术、真空超高速电机、多模态柔性驱动技术等，实现 10 万转下的极致稳定，稳定性较同类产品提升 30%；首创数字孪生与 AI 预测性维护，实时监测数百个运行参数，让运维成本降低 40%；包括在关键的转子、挠性轴、半导体温控等核心技术方面，都实现了自主可控。

十万转离心机产品丰富了公司的“智慧离心机家族”，目前产品矩阵涵盖落地式大容量冷冻离心机、台式多功能冷冻离心机、高速/低速离心机等全系列产品，精准适配高科、医疗、制药、血站、疾控等多维场景，满足不同用户高质量离心需求。

此外，公司近年来相继构建起制冷、环境控制、分选分离、生物应用、AI、自动化等八大技术平台，2025 年研发投入达 3.2 亿元，发明专利累计获得数同比增长超 40%。截至目前，公司累计 39 项 900 余个型号获得境内二类及三类医疗器械注册；累计 400 余个型号获得境外认证，其中共 4 类产品 112 个型号获批 IIa 及 IIb 类欧盟医疗器械 MDR 证书，美国 FDA 认证 80 余个，美国 UL 认证 150 余个，美国能源之星 30 余个，其中，超低温超级节能系列产品打破美国能源之星认证的能耗记录，蝉联第一。后续，在坚实的技术平台体系的支撑下，我们将持续推动产品创新与迭代。

**8. 请公司介绍一下国内市场表现以及各渠道恢复情况？**

答：从当前情况来看国内市场进一步恢复，2025年公司实现国内收入14.7亿元，同比下滑5.5%，自第三季度起环比向好，第四季度同比增长14.5%，通过拓动销、扩渠道和新模式的持续突破，恢复态势逐渐展现。

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，持续看好高科和制药渠道稳步发展，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。

除了推进在手项目转化，公司积极把握用户的场景化升级需求，从方案设计，制造交付到持续服务，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，以其中的广州国家实验室为例：

①方案设计：针对广州国家实验室的需求，海尔生物通过组建销售、研发、售后链群，提供差异化定制方案，包括从自动化样本库到安全柜、培养箱等实验室通用仪器的整体解决方案，并针对高通量需求共创出第四代“生命方舟”样本库，以“单体+组合拼接式”设计实现高扩展性与可靠性。

②制造交付：项目落地后，海尔生物不仅完成行业内规模最大的自动化样本库建设，更注重全周期服务：通过售后团队及时响应、强化风险教育保障交付质量，同时依托工业化与产业化能力，助力实验室科研成果转化落地，从单一设备交付升级为“建设+服务”的综合支持。

③整合销售：以项目为契机，海尔生物进一步挖掘用户需求，切入一次性塑料耗材、智慧实验室平台等产品矩阵，实现从“厂商-用户”到共创生态的升级。通过品牌优势与定制化服务，双方在PBMC、冷冻电镜前处理等领域展开深度合作，

形成示范效应，为后续增量业务与国产替代市场奠定基础。

**9. 公司目前盈利增速落后于收入增速，请问原因是什么？公司有什么改善措施？**

答：2025 年公司盈利能力受外部环境、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。除了子公司的新建产能，今年公司的投入还主要聚焦在 2 大方向：一是加速全球化战略落地，对海外事业进行了资源配置倾斜，报告期内新搭建日本、巴西等 6 地在地化运营体系，加强亚太和欧洲等市场的组织建设和营销推广。二是支持科技创新包括 AI 自动化技术体系的强化，研发投入保持高强度，报告期内超速离心机、全自动肿瘤配液机器人等 11 类产品实现首发或首创。

针对以上因素，公司主要措施如下：第一，通过上市公司成熟的供应链管理体系赋能子公司新建产能，产能利用率持续优化，并通过自动化升级进一步提高生产效率；第二，创新驱动下持续优化销售业务结构，提升高毛利产品占比；第三，资源配置进一步聚焦高产出的优势市场和优势产业，管理费用方面持续提效。

随着营业收入增长、业务结构升级和产品竞争力提升，第四季度归母净利润同比降幅大幅收窄、扣非归母净利润实现正增长。

**10. 请公司为投资者介绍一下 2026 年整体业绩指引？**

答：2025 年，以科创 AI 为底座，全球化、新动能、稳存储等战略举措协同并进，公司经营韧性持续提升。公司前期关于“收入端在 2025 年确认拐点；利润端有望在 2026 年迎来拐点”的业绩指引正在逐步兑现。（以上预测依据目前可获得的公开信息及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	2026年2月27日