

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：2026-005

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	共 38 家机构，参会机构名单详见附表。
时间	2026 年 4 月 30 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 style="text-align: center;">经营情况汇报</p> <p>1. 一季报业绩情况</p> <p>海尔生物一季度的业绩情况如下： 一季度实现销售收入 6.5 亿，环比增长 15%。实现归母净利润 0.79 亿，环比增长 51.82%，归母净利润率较 2025 年提升 1.42 个百分点。</p> <p><u>分区域维度看：</u></p> <p>国内业务实现收入 4.4 亿，环比增长 24.8%，自 25 年第三季度连续三个季度持续环比增长，通过拓动销、扩渠道和新模式的持续突破，我们有信心延续持续恢复的良好态势。</p> <p>海外业务实现收入 2.04 亿，同比微增 0.14%。主要因为去年一季度欧洲区的自动化药房项目高基数的影响，若剔除该影响后海外业务同比增长 26%。除欧洲区外，一季度非洲、欧洲、美洲等区域分别实现 18%、64%、16% 的增长。欧洲区域受上述业务影响下滑 31%，若剔除则同比增长 22%。目前欧洲区自动化药房项目的二期正在按期推进，且在其他国家建立样</p>

板，持续复制，对全年的增长保障度高。

分产业维度看：

低温存储产业一季度收入同比增长 0.9%，实现连续三个季度的同比正增长。

智慧用药产业一季度销售收入同比下降 16%，主要受同期欧洲区域项目交付影响，截至一季度末，在手的自动化药房订单额增幅超过 50%，随着订单的持续交付，全年的高增长是有保障的。

血液技术方案一季度销售收入同比下降 19%，受行业采购的季度间变化影响，全年将呈现“前低后高”的态势，预计二季度起将大幅提速，同时得益于国内首张 MDR 认证的加持，预计在下半年海外市场将取得显著突破，全年有望继续延续双位数的增长态势。

实验室解决方案产业一季度销售收入同比增长 1.2%，得益于公司前期的产品方案布局和市场拓展，海外市场持续双位数增长，国内市场行业承压，但是凭借差异化产品竞争优势实现各类产品市场份额的持续提升。随着产品系列持续丰富及 AI 自动化技术应用的加持，该业务板块今年有望实现收入增长的较大提速，同时通过规模化的拓展实现盈利能力的稳步提升。

2. 全年发展目标

受 2020 年全球公共卫生事件的影响，过去几年公司收入的季度间分布与行业常态有所偏离，预计自 2026 年起随行业常态化发展逐渐回归上、下半年收入“前低后高”的发展态势，公司将全力实现员工持股计划中设定的收入考核目标，并继续兑现“利润端有望在 2026 年迎来拐点”的指引。

全年工作主要围绕收入、盈利和组织能力的三项提升展开。收入端围绕海外高增长、新产业持续增长、低温产业稳增长三个方面开展；利润端通过产业结构优化、市场结构优化以及全流程提效实现落地目标；同时聚焦 AI+、并购和高效协同的内部组织能力提升，夯实公司体系化能力，为中长期发展奠定基础。

3. 海外业务发展情况

全年来看，公司有信心保持海外业务的持续快速增长。这

主要基于海尔生物长期以来形成的海外竞争优势，以及清晰的海外增长战略。

海尔生物出海十余年，经历了从抓项目机会，到布局网络能力，再到在地化深耕 3 个阶段，始终保持领先一步，过去十年复合增长率超过 20%：

（1）抓项目阶段，聚焦建设用户零距离的能力，从满足用户未被满足的需求入手，布局服务网络，构建合伙人生态，无论是 UNICEF（联合国儿童基金会）、WHO（世界卫生组织）还是其他援助项目类业务，始终为用户首选。在太阳能疫苗冷链项目上，海尔生物仍然保持着头部份额。

（2）网络布局阶段，不局限于低温存储产品，而是快速拓展产品生态，加速经销网络发展。目前已经在全球 160 多个国家建设超 800 家活跃网络，新品类在网络生态中加速发展，形成了良性的正循环。

（3）在地化深耕阶段，自 2016 年通过并购布局英国在地化能力开始，近些年在地化进程发展迅猛，在欧洲已经落地仓储、服务、销售、营销、应用支持、企划等终端能力，在美国、南亚、东亚、东南亚等核心区域也在分布部署。

当前，国际竞争中谁能创造用户最佳体验，谁就能赢得用户，在地化的能力也将成为决胜的关键。海尔生物不仅仅是布局本地销售，而是将全方位的能力加速下沉到当地。

（1）应用支持能力：随着公司逐步进入实验室的核心实验设备领域，我们组建起国际产品经理团队，涵盖自动化等场景专家及离心机、培养箱等产品专家，分布在英国、欧盟、中国，为用户提供 GMP 环境、空气安全、样本纯化、样本制备、样本培养、乃至工艺设计等维度的专业支持。

（2）在地化产品企划能力：公司国际产品经理团队和在地化团队，从用户需求的获取到交付全流程充分融合，将技术引领的正向推导与从用户出发的逆向推导结合，打造出更有竞争力的产品。例如超能系列占据了美国能源之星的 Top8 型号，成为最畅销型号。

（3）在地化服务能力：目前公司正将美国、英国等地长期沉淀的在地化服务能力，积极拓展到欧盟、东南亚、南亚等重点国家，全面提升用户服务体验。

未来，公司海外业务的增长主要来自 3 个方面，也得到了我们实践的验证：

（1）体量大的成熟市场和增量大的新兴市场。一季度德国、澳大利亚、加拿大等高端核心市场增速超 50%，东欧、南亚、巴西等新兴增量市场增速亮眼翻倍增长。在欧美为主的存量市场，通过高端系列牵引实现了高速增长，但是从市场体量来看，即使是我们最具优势的超低温品类，市场占比仍然不足 10%，发展空间巨大。在亚太、东欧、拉美等增量市场，凭借场景方案能力和丰富的产品矩阵，抓住新建医疗机构、科研机构、生物制药等发展机会，区域规模快速拉升。

（2）景气度高的制药用户。一季度，除了医疗、科研、工业等用户，海尔生物积极耕耘生物制药领域，并且取得积极效果。全球 Top25 的药企，目前已经进入 6 家，在新加坡、瑞士、德国、意大利、丹麦等市场打开局面。未来在精准医疗、细胞基因治疗等新兴赛道的高速发展下，该垂直领域会持续带来增量。

（3）创新品类。在国际巨头研发投入缩减，管线萎缩的情况下，海尔生物充分发挥科创优势，除了低温产品在 7 个国家份额登顶，离心纯化、消毒灭菌、生物培养、空气安全、血液技术、自动化、纯水、冻干、冻融等管线产品逐步丰富，在海外市场实现了多品类的高速增长，其中离心机、培养箱规模翻番增长。

4. AI+布局发展情况

在 4 月初的 CMEF 展上，公司正式发布了“AI+”战略，阐述了从单品物联、到 AI+产品一体化、AI+场景一体化，最终实现 AI+全链路一体化的 L1-L4 四层演进路径，明确了 AI 智眸、AI 智控、AI 智枢、AI 智研四大核心能力方向。目前，公司正在分层推进，加快落地，主要包括三方面工作：

（1）聚焦 L2 层级（AI+产品一体化），让 AI 作为主力产品的标配成为附加值的重要来源。

一季度多款产品已经落地。依托数字孪生与深度神经网络温控大模型，我们彻底摒弃传统 PID 控制，把 AI 深度嵌入 CO₂ 培养箱、超低温保存箱等主力产品。依托视觉模型，实现药盒、西林瓶、安瓿瓶、细胞等场景识别，并嵌入到自动化细胞培养

箱、细胞培养自动化工作站、补药机器人、肿瘤配液机器人等产品，细胞批次一致性、药品安全风险等指标远远优于行业平均水平。一季度以来，搭载 AI 智控、AI 智眸的高端产品方案在医院、科研院所、生物医药企业的落地加快，后续的放量有望优化产品结构、带动公司毛利率的提升，支撑主业高质量增长。

(2) 打通 L3 层级（AI+场景一体化）从试点走向推广复制的路径。

如果说 L2 层级是把单台设备做到极致，L3 层级就是把设备连成场景，把场景变成无人化、智能化的整体解决方案，围绕细胞治疗、样本库、医疗药房、血液管理等场景，以 AI 智枢为核心，实现全流程智能调度、自主执行、动态优化。一季度以来，我们以中科院某研究所等高端标杆用户需求为切入点，继续围绕 AI 赋能的调度 workflow 引擎进行深度优化，提升时间约束等调度能力，把场景做深做透。后续我们将继续进行场景方案的标准化、模块化打磨，推动方案从单点走向复制，持续提升用户价值和用户黏性。

(3) 开放生态共创 L4 层级（AI+全链路一体化）新模式

在做好产品与场景的基础上，我们以 Auto Lab Mind 智慧大脑为核心，搭建数据平台与调度平台，打通从实验数据、临床数据到科研转化的全链路闭环，进一步探索靶点发现等新场景。这方面我们会开放生态，基于生态方各自的优势进行共创，目前正和某重点医科大学等用户围绕样本干库进行合作，后续我们也将围绕细胞治疗全流程展开数据分析平台层面的共创。

总的来说，今年公司在 AI+建设上将着力推动 L2 层面放量，L3 层面做深做透场景并形成复制，L4 层面生态共创探索构建数据飞轮，支持公司中长期持续发展。

互动问答

问题一：公司一季度的国内业务环比增长了 25%，背后的驱动因素是什么，这种恢复态势能否持续？

答：一季度公司国内业务实现营业收入 4.45 亿元，环比高增长 24.84%；从各主要招标网以及公开数据统计来看，低

温存储产品继续领跑，安全柜、培养箱、离心机、自动化药房等产品的市场份额持续提升。

从市场需求来说，整体情况较为平稳，但是需求结构正在发生分化，由此催生出很多结构性机会，例如大型科研机构对场景方案的需求在快速增加，自动化药房行业的市场需求态势持续。从公司竞争力来说，国内市场团队聚焦“拓动销，扩渠道，新模式”等策略，不断提升直面用户的需求洞察能力、场景方案交付能力和持续服务能力，支撑公司能够更好的把握上面说到的这些结构性机会，提升多类产品的市场份额，公司一季度终端装机数量同比双位数提升。

在市场需求结构性回暖的背景下，公司将继续加大多渠道精细化布局，提升市场竞争优势，我们有信心延续公司国内业务持续恢复的良好态势。

问题二：公司提到国内市场需求结构性分化，请公司分渠道展开分析一下。像是国家持续推动医疗强基工程，基层医疗机构加强，对我们业务会有哪些拉动？

答：整体来看，公司国内市场渠道端的信心正在修复回升，各细分渠道的景气度有所分化。

①公司的科研渠道已连续多年保持增长，用户拓展、订单落地及生态合作等方面发展态势良好，像是华南某大型实验室继去年一期合作落地后，二期目前正在顺利推进中。

②制药渠道是公司的战略重点渠道，公司作为国内首家生命科学上游企业入驻京东慧采平台，在场景方案深度服务头部药企的同时，实现了对中小药企的规模化的覆盖，打通中小药企的采购链路。

③浆站渠道得益于国内血制品公司采浆量持续增长，仍然保持较好的景气度。

④医院和疾控渠道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，对我们的低温存储业务、自动化药房业务等都有拉动，公司通过加强与头部医药流通平台等生态方的深度合作，逐步提升商机漏斗，加强订单转化。

问题三：我们看到过去几年一直拖累公司财务表现的低温存储业务也出现了好转，是什么原因？后续应该如何预期？

答：2026 年一季度，在去年单季最高基数的情况下，公司低温存储产业继续边际好转，同比增长 0.87%，已连续三个季度实现同比正增长。这主要得益于公司持续推进产品升级迭代、围绕全球用户需求打造差异化的产品和方案矩阵，推动了市场份额的提升，尤其海外市场表现良好。

公司超低温和低温系列产品，继原有 6 个国家市场份额摘得第一之后，一季度成功新增丹麦，目前已在 7 个国家位居市场首位。丹麦市场的准入门槛极为严苛，公司能够在激烈的竞争中脱颖而出，有赖于在提供标准产品的同时，以用户为中心的量身定制方案。比如说 3 月份公司成功为丹麦国家级样本库——哥本哈根赫尔勒夫医院量身打造了包括 100 多台超低温保存箱在内的样本存储解决方案，可以实现 50%以上能耗节省、极致稳定的存储环境，以及 20%以上存储效率的提升，赢得了用户的高度认可。

此外，公司继续把握自动化、智能化的趋势，在推出爱德蒙高端系列的基础上，对原有方舟系列进行迭代，并推出 Smart 系列覆盖下沉市场，产品体系进一步完善，综合竞争力持续提升。截至一季度末，AI 自动化样本库场景方案的在手订单实现倍速增长，其中海外市场也实现了订单的突破。

展望未来，目前公司低温存储业务的海外市场占有率仅为 7%；而随着自动化技术的应用，根据 Research Nester 公开数据，全球自动化样本库的市场规模在 2035 年有望达到 16 亿美元、保持 10%左右增长。在广阔的发展空间下，低温存储产业将继续发力海外市场建设，加大 AI 自动化方案创新力度，“公司的低温存储产业正在走出底部”的结论将继续得到验证。

问题四：请详细说下海外市场一季度收入增速放缓的原因是什么？

答：一季度公司海外业务营业收入同比微增 0.14%，主要是因为去年一季度欧洲区的自动化药房项目对同期基数有影响，若剔除该影响后海外业务同比增长 26%。

除自动化药房业务外，低温存储产品，离心机、培养箱等实验室产品增长强劲。除欧洲区外，非洲、亚洲、美洲等区域分别实现 18%、64%、16%的增长；欧洲区受前述影响下滑 31%，若剔除该影响则同比增长 22%。

当前，欧洲区该项目的二期正在按期推进，且自动化药房业务已经在泰国等东南亚国家建立样板，未来将多点开花复制，全年来看增长保障度高。

问题五：在今年海外地缘政治紧张的局势下，该如何预期海外今年的增长情况？

答：一季度海外业务主要是受自动化药房项目基数的影响，预计二季度起开始提速，维持公司海外业务全年经营目标不变。

国际局势方面，一季度中东地区业务虽受交付环节影响导致落地不及预期，不过市场需求录入正常、本地团队业务平稳推进，叠加公司的中东区域收入占比轻微，整体对公司全年海外增长的影响可控，当前公司也在积极应对物流运输及原材料成本上行等风险。

2026 年一季度，通过全球化与在地化结合，战略推进成效突出：

区域拓展上，公司年初锁定的 24 个重点国家一季度合计收入增幅超 30%，实现了超预期发展；其中意大利、德国、澳大利亚、加拿大等高端核心市场增速超 50%，东欧、南亚、巴西等新兴增量市场实现翻倍增长。一季度新增韩国、累计在 19 个国家构建起在地化运营体系。

渠道拓展上，积极耕耘生物制药领域，一季度新增 36 个新网络，已经进入全球 Top25 药企中的 6 家，在新加坡、瑞士、德国、意大利、丹麦等市场打开了局面。未来在精准医疗、细胞基因治疗等新兴制药赛道的高速发展下，该垂直领域会持续带来增量。

品类拓展上，低温制冷在 7 个国家份额登顶，离心机、培养箱等新品不但进入了帝国理工学院、美国匹兹堡大学等高端用户，同时实现规模翻番增长。

我们会继续锚定重点国家，加速在地化能力建设，力争在更多国家实现第一份额；加强在地化企划、研发、市场、售后等能力体系，支持从低温存储向全品类出海，从产品向场景方案出海，实现“双 50”战略目标。

问题六：实验室解决方案产业一季度经营情况如何？后续应该如何预期？

答：一季度，实验室解决方案产业收入在同期高基数的背景下同比增长 1.2%，这主要得益于公司前期布局逐步落地、效果显现，其中海外市场继续双位数增长，国内市场尽管行业仍然承压，但公司凭借差异化竞争优势实现了安全柜、培养箱、离心机等多类产品市场份额的提升。

后续，实验室解决方案产业将会聚焦创新和提速两个重点。

从创新维度，我们将持续丰富产品系列，并基于 AI 自动化技术底座创新嵌入用户工作流程的解决方案。

在 4 月初的 CMEF 上公司首发首展了立式振荡培养箱、超速离心机等系列新品，逐渐夯实产品全面布局。其中超速离心机于今年上市，目前处于市场导入期，已经有多家生物科技企业、研究所等用户订单录入，预计自明年起逐渐进入规模化放量阶段。

解决方案目前以全自动细胞培养工作站为代表，这个方案嵌入了从细胞复苏、扩增放大、浓缩收获到分装收集的工作流，离心、分离、培养、收集、存储等全程在封闭环境中自动流转，使得细胞制备效率大幅提升、培养批间差大幅降低，已成功落地海南博鳌玖诺细胞、上海吉美瑞生超级器官研发中心等用户，在 4 月初正式取得医疗器械注册认证，成功迈入规范化临床应用阶段。

从提速维度，国产替代、自动化智能化升级以及全球生物科技及生物制药景气度的提升，都将带来持续的用户需求支撑，行业前景向好。在精准的产品和市场策略下，我们会发力市场拓展尤其是海外市场，推动离心机、培养箱等品类持续放量；加快从产品向方案的升级，满足用户对数智场景方案需求。

全年来看，今年实验室解决方案产业将会实现收入增长的较大提速，并通过业务规模化的拓展实现实验室解决方案产业盈利水平的稳步提升。

问题七：一季报中提到同期的自动化药房欧洲项目对本期增长造成了扰动，全年来看智慧用药产业会带来怎样的影响？

答：一季度智慧用药产业收入同比下滑 16%，主要是去年一季度在欧洲区域交付了自动化药房项目，对今年一季度产生了阶段性的扰动，全年来看增速不受影响。截至一季度末，公

司在手的自动化药房订单额增幅超过 50%，随着在手订单的持续交付，以及新增订单的持续流入，今年智慧用药产业的高增长很有保障。

如果我们看中长期，智慧用药产业的增长后劲充足，增长来自于两个新——新区域和新产品。

新区域方面，除了继续提升国内市场份额外，公司已加速海外多区域布局，覆盖东南亚、非洲、中东等 7 个国家和地区，业务从单一自动化药房品类拓展至分包机等多品类，东南亚多国将在下半年陆续落地。包括刚刚提到的影响一季度增速的欧洲自动化药房项目，该项目的二期当前也正在按期推进。

新产品方面，4 月初的 CMEF 上公司发布了 AI+共享中药房场景方案，将已经在门诊药房和静配中心场景方案上沉淀的 AI 视觉识别、AI 算法、智能调度能力迁移至中医药场景，覆盖了从自动调剂、自动补偿、AI 审方，到自动加水浸泡、自动煎煮、药液分离分包的中药服务全流程。今年该方案将实现订单交付的突破，后续持续为国内市场拓展注入新增量。

总的来说，智慧用药产业虽然一季度有波动，但是全年订单有保障，未来增长有后劲，将继续保持较快速度的发展。

问题八：一季度血液技术产业表现情况如何？后续有哪些让投资者关注的进展？

答：一季度血液技术产业收入同比下降 19%，属行业采购的季度间正常调整，全年将回归“前低后高”的格局，预计二季度起大幅提速，全年来看有望延续过去几年的增长态势。这一判断的依据主要有两个：

第一，从用户需求层面，景气度是持续的。通过统计国内各大血液制品公司的采浆量，可以看到一季度国内采浆量维持 10%左右的增长，随着全年的逐渐展开，公司凭借产品、渠道及质量优势，有信心实现高于行业平均水平的增长。

第二，从产品层面，血袋等新产品开始放量。截至一季度末，血袋业务已经拥有千万级的在手订单，我们将加快推进，大幅提升公司的市占率。

除了以上两个方面，出海也正在顺利推进。我们在年初完成了采浆产品线“设备+耗材”的系统性 MDR 认证，此后一直加快海外市场开拓，目前来看下半年海外市场有重大突破机

会。海外市场空间广阔，国外血制品巨头的采浆量要显著高于国内同行，随着公司产品的出海认证与市场拓展稳步落地，将有力支撑血液技术产业的中长期发展。

问题九：公司一季度新产业的占比下降、增速下滑，后续是个什么趋势？

答：公司的新产业主要包括实验室解决方案产业、血液技术产业和智慧用药产业，如前面和大家交互的，单季度的波动不会动摇新产业占比持续提升、业务持续增长的趋势，全年来看新产业是“前低后高”的态势，预计二季度起大幅提速。具体到产业上：

一季度血液技术产业波动属行业采购的季度间正常调整，基于需求景气度、新产品放量和未来出海前景，全年有望延续双位数增长；

一季度智慧用药产业受到去年同期欧洲自动化药房项目基数的影响，目前该项目二期正在顺利推进，截至一季度末公司在手订单增幅超过 50%，全年有望延续双位数增长；

一季度实验室解决方案产业在高基数背景下仍然实现增长，随着海外快速发展和国内市占率提升，全年有望迎来增长的增速和盈利的改善。

问题十：公司一季度收入环比改善明显但同比还是有所下滑，请问公司预计如何达成员工持股计划增长 10%的目标呢？

答：受 2020 年全球公共卫生事件的影响，过去几年公司收入的季度间分布与行业常态有所偏离，像是去年一季度是去年基数最高的一个季度；预计自 2026 年起随行业常态化发展逐渐回归上、下半年收入“前低后高”的发展态势。因此，随着 26 年的逐渐展开，同期基数压力的逐渐减轻，预计自二季度起公司收入增幅将出现明显提速。公司有信心达成员工持股计划中设定的收入考核目标。

展望未来，公司将力争 3 年内实现“543”战略目标：即海外收入占比不低于 50%，并购收入占比不低于 40%，AI 相关收入贡献不低于 30%。基于此，公司会持续深化全球在地化布局，完善海外研发、营销与服务体系，推动全品类及场景方案出海，提升全球市场份额；同时依托成熟的平台式外延并购体系，拓宽新兴赛道增长空间；持续强化科技创新与 AI 技术场

景融合，叠加组织能力升级与长效激励机制赋能，保障经营目标稳步落地。

问题十一：一季度公司的盈利能力比去年好转，公司也对外讲要在 2026 年迎来利润端的拐点，请问全年的节奏是怎么样的？

答：前期利润的下滑，主要是因为公司对全球化和包括 AI+自动化在内的科技创新进行了主动战略投入，刚刚大家也交互了这些投入的产出和成果，公司相信这些投入正在为公司中长期发展构建更高壁垒。

当前，公司正立足盈利能力优势的市场与产业，持续优化利润结构，多路径实现整体盈利水平稳步提升，兑现“利润端有望在 2026 年迎来拐点”的指引。

今年一季度公司毛利率为 47.55%，相较于 2025 年全年提升 0.76 个百分点；叠加 AI 驱动下的全流程提效，一季度归母净利润率较 2025 年提升 1.42 个百分点，扣非归母净利润率提升 1.41 个百分点。

随着业务持续拓展以及去年同期基数分布变化的影响，二季度公司利润预计同比大幅增长，这将带动上半年利润同比增速明显改善，下半年利润同比增幅预计将明显高于上半年。

问题十二：公司后续的外延拓展计划和大致方向是怎么样的？

答：公司过去的数起并购，致力于为现有用户提供同一场景下更多的产品和持续的服务。目前我们国内市场复购用户数量占比达 40%以上，这不仅使用户需求得到了一站式的满足，公司的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。

外延并购作为公司中长期发展的重要增长引擎和核心战略关键组成部分，后续公司将秉持战略导向、价值创造的原则，同步推进三大并购方向：一是从实验室向生物制造拓展，在丰富生命科学科研工具的同时，突破工业端应用边界；二是从设备向经常性业务拓展，向耗材、试剂、服务延伸，以“设备+耗材+服务”一体化方案提升用户粘性；三是从中国到海外，复制并购能力至全球，通过在地化并购加速全球化布局。

	<p>未来，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。</p> <p>问题十三：前面公司也介绍了 AI 的战略和工作方向，有无详细的案例可以和我们分享下？</p> <p>答：我前面提到的细胞治疗为例，海尔生物在细胞治疗领域以 AI for Science 为核心理念，依托 AI 与自动化深度融合，打造覆盖细胞治疗全流程的 AI+自动化细胞培养整体解决方案，实现从样本采集、细胞分离提取、扩增制剂、质控放行到储存复苏的全流程自动化、全链路数智化追溯与全场景合规化智造，有效解决传统细胞培养效率低、成本高、合规难、人为误差大等行业痛点；同时围绕该方案打造多元化 AI 智能产品矩阵，在全自动细胞培养工作站、自动化细胞扩增系统、类器官自动化培养与药敏试验工作站等核心设备中落地 AI 细胞识别、在线监测、动态调控、3D 成像分析等关键技术，全面提升细胞培养效率、存活率、一致性与规模化生产能力，并通过与上海萨美细胞、中原细胞生物、中外运医疗科技等企业达成数智细胞产学研共创战略合作，构建开放协同的产业生态，推动 AI 技术在细胞治疗研发与生产中的落地应用，持续以设备、软件、服务一体化的完整生态布局，助力细胞治疗产业从手工操作向智能智造升级。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 30 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	20	勤远投资
2	北京金百镛投资	21	青骊投资
3	北京神农投资	22	青榕资管
4	创金合信	23	上海津杨资管
5	德福 GL Capital	24	上海高恩私募基金
6	东海基金	25	申万菱信基金
7	东吴证券	26	深圳蝴蝶谷资管
8	东吴自营	27	天治基金
9	富安达基金	28	兴业证券
10	光大证券	29	言是科技
11	国联安基金	30	野村东方国际证券
12	国联民生	31	长江养老
13	国盛证券	32	招商证券
14	河北昂泰投资	33	中国人寿养老保险
15	华创证券研究所	34	中实投资
16	华银基金	35	中泰证券
17	汇添富基金	36	中信建投证券
18	进门财经	37	中信证券
19	摩根基金	38	中邮医药