

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：2026-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2026年5月8日（周五）下午15:00—17:00
参会方式	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事，首席执行官刘占杰 2、首席财务官莫瑞娟 3、董事会秘书黄艳莉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：请问公司对于收并购的子公司，如何赋能其未来进一步的产品研发？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司至今已经开展了6起核心产业并购，不仅通过产品线的拓展做深了用户价值，更在实践中锻造了系统性的并购整合能力。公司围绕用户需求持续丰富产品方案矩阵、拓宽业务边界，2025年国内市场复购用户占比达40%。在实战中，公司逐渐构筑起涵盖“选/并/补/强”的“同心圆”并购与运营体系，通过供应链、研发与市场体系的全球协同，实现了并购业务两个“30”的突破，即并购业务对公司收入贡献超30%，并购业务整体收入复合增长率约30%。</p> <p>在同心圆体系的赋能下，智慧用药产业（海尔生物医疗科技（苏州）公司）通过技术平台的交叉融合，研发产品管线扩增至并购前的2倍，营业收入复合增长率实现高双位数，并依</p>

托上市公司海外渠道，积极布局东南亚、欧洲市场，成为国产品牌出海领跑者。分析仪器业务（上海元析仪器）自并购后研发技术管线扩增至并购前的 1 倍，发明专利获授数量增长近 3 倍，核心产品分别位居国产第一、第二市场份额，整合效应初步显现。血液技术产业（海尔血技（重庆））在一次性使用去白细胞塑料血袋取得 III 类医疗器械注册证的基础上，进一步获得国内首张血浆分离设备欧盟 MDR 认证，加快血液技术产业出海步伐，并购后复合增长率达双位数（2020 年-2025 年），产能提升 2 倍，稳居中国第一市场地位。液氮罐业务（海尔生物医疗科技（成都））自 2018 年并购后营业收入复合增长率超 20%，建成亚太地区最大的液氮罐生产基地，依托上市公司渠道复用，其产品方案远销海外，获得英国高校科研机构及美国生物制药企业的认可。感谢您的关注！

问题二：全自动细胞工作站市场情况怎么样，是公司未来的增长点吗？

答：尊敬的投资者您好，随着 818 号令《生物医学新技术临床研究和临床转化应用管理条例》等相关条例的推出，细胞治疗领域作为精准医疗的重要方向将迎来合规发展的黄金时代。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。

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。截至 2025 年，含全自动细胞培养工作站在内，公司 AI 相关收入占整体收入比重达 15%，较 2024 年提升 2.5 个

百分点。感谢您的关注！

问题三：上海研发中心是做什么研发？

答：尊敬的投资者您好，上海研发中心的设立是为了支撑公司 AI+战略的落地，实现从单品物联向 AI+产品一体化、AI+场景一体化，最终实现 AI+全链路一体化的演进。上海研发中心将作为 AI+场景一体化及 AI+全链路一体化阶段的顶层设计中心，负责全链路数智化的技术攻关，并通过与遨博、紫东太初、阿里云等伙伴的战略合作，共同构建“AI+数据+机器人+设备+应用”的生态共创平台。

2025 年，公司 AI 相关收入占整体收入比重达 15%，较 2024 年提升 2.5 个百分点；搭载“AI 细胞之眼”全自动细胞工作站获工信部“颠覆性技术创新大赛”最高奖项优胜奖；搭载 AI 辅助决策系统的药房解决方案，已在多家大型医疗机构落地应用。感谢您的关注！

问题四：公司制冷产品不能切入液冷领域吗

答：尊敬的投资者您好，公司正在构建多元科创体系，以自研、共研、孵化等方式布局新一代制冷技术，建立全温域制冷能力，在巩固低温存储全球引领地位的同时，探索低温技术在前沿科技领域的应用拓展。具体内容请您参考《海尔生物 2025 年年度报告》，感谢您的关注！

问题五：公司产品能应用于半导体产业吗？

答：尊敬的投资者您好，公司秉承“科技守护生命”的使命，锚定“全球信赖的生命科学世界级品牌”的愿景，致力于成为全球引领的一体化生命科学工具与智能生产力平台提供商。同时，公司聚焦全球用户需求，正构建多元科创体系，以自研、共研、孵化等方式布局新一代制冷技术，建立全温域制冷能力，在巩固低温存储全球引领地位的同时，探索低温技术在前沿科技领域的应用拓展。具体内容请您参考《海尔生物 2025 年年度报告》，感谢您的关注！

问题六：公司海外市场的发展历程是怎样的？凭什么能长期维持高增长？

答：尊敬的投资者您好，公司有信心保持海外业务的持续快速增长，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%。目前，公司已经在全球 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，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。

未来，公司海外业务的增长主要来自 3 个方面：

（1）体量大的成熟市场和增量大的新兴市场。一季度公司德国、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，即使是公司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。截至目前，公司已经进入 6 家全球 Top25 的药企，在新加坡、瑞士、德国、意大利、丹麦等 8 个国家打开市场，交付低温存储及实验室解决方案类产品 400 余台。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、培养箱持续落地智利、马来西亚、巴基斯坦、比利时等国家并实现规模翻番增长，新品类血浆速冻机、血小板震荡箱也于近日落地巴西、坦桑尼亚等国家。

展望未来，公司将坚定“双 50”目标（即海外收入占比不低于 50%，海外收入中新产业占比不低于 50%），聚焦欧洲、

亚太等重点国家深化在地能力建设。通过研发、产品、营销、服务、团队的深度在地化，攻坚头部用户，从产品出海向场景方案出海升级，加速全球纵深布局。感谢您的关注！

问题七：公司 Q1 财报中强调营收和利润双环比增长，并以此作为‘业绩拐点’的证据。但回溯公司过去三年的财报，Q1 通常是全年利润的绝对高点，而非起点。既然今年 Q1 利润 0.79 亿同比去年 1.1 亿和前年 1.37 亿都在缩减，且并未达到往年的常规水平，这种基于‘季节性高点’产生的环比增长，究竟是业务的真实反转，还是用来对冲同比下滑的负面舆情？公司认为接下来的季度能打破‘前高后低’的历史惯例，实现业绩预期的依据是什么？

答：尊敬的投资者您好，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。公司利润端同比下滑主要系公司对海外和科技等中长期战略投入及汇兑损益波动所致。剔除汇兑损益影响后，2026 年一季度归母净利润和扣非归母净利润均同比下降 20.76%，毛利率较 2025 年全年提升 0.76 个百分点达到 47.55%，叠加 AI 驱动下的全流程提效，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。全年来看，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。

收入的内生发展主要依靠海外高增长、新产业持续增长、低温产业稳增长三个方面开展。海外业务基于区域拓展、高景气制药用户拓展和新品类拓展，全年高增长预期不变；新产业基于广阔的份额提升空间和产品竞争力，血液技术产业和智慧用药产业将持续双位数增长，实验室解决方案产业全年有望迎来增长的提速。低温产业今年一季度实现了连续第三个季度同比正增长，“正在走出底部”的结论将继续得到验证。

利润的持续改善主要通过产业结构优化、市场结构优化以及全流程提效实现。公司正在立足盈利能力优势市场与优势产业，重点聚焦海外市场，扩大用药和血技产业优势，持续优化利润结构；同时，积极推动实验室业务规模化拓展，并通过方案迭代持续提升自动化业务竞争力，多路径实现整体盈利水平稳步提升。

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。感谢您的关注！

问题八：既然去年已经完成了欧洲项目的交付，今年一季度有没有同规模的新项目接力？目前在手的百万级以上大订单储备情况究竟如何？欧洲自动化药房项目二期的收入确认方式是什么样的，是项目完成后再确认收入么？

答：尊敬的投资者您好，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，若剔除该影响后一季度海外业务同比增长 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，欧洲区自动化药房项目的二期正在按期推进。不仅在欧洲，智慧用药产业正在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拓展至分包机等多品类，东南亚多国将在下半年陆续落地。截至一季度末在手订单增幅超过 50%，全年有望延续双位数增长。关于项目收入的确认方式，公司严格按照相关会计准则和制度对收入进行确认，具体收入确认政策请详见《海尔生物 2025 年年度报告》之“第八节/五/34/(1)”。感谢您的关注！

问题九：公司的高端产品“十万转超速离心机”开始获得市场订单了么？

答：尊敬的投资者您好，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。

整体来看，2026 年一季度公司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。

随着国产替代、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，公司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。感谢您的关注！

问题十：请问公司为股东创造的价值在哪里？2026 年作为投资者应该如何预期？

答：尊敬的投资者您好，公司持续夯实经营基本面，增强长期价值创造能力，通过全球化、并购整合、科技创新等体系化能力建设，上市以来（2019-2025）收入复合增长率约为 15%，海外市场复合增长率超过 20%，新产业占公司主营业务收入的比重将近一半，并购业务对公司收入贡献超 30%。2025 年，面对复杂多变的全球和行业形势，公司坚持全球化发展和技术创新，收入端继 23 年下滑、24 年企稳之后开始提速；利润端承压主要和公司为应对外部环境挑战而对全球化和创新的中长期战略投入有关，未来公司立足盈利能力优势市场与优势产业，重点聚焦海外市场，扩大产业优势，持续优化利润结构；积极推动实验室业务规模化拓展，并通过方案迭代持续提升自动化业务竞争力，多路径实现整体盈利水平稳步提升。

受 2020 年全球公共卫生事件的影响，过去几年公司收入

	<p>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。</p> <p>在此基础上，公司综合运用股权激励、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，公司已连续 6 年实施分红，累计分红 7.88 亿元人民币，现已推出 2025 年度分红方案，分红比例进一步提升为 41.03%；公司实控人的一致行动人已三次增持公司股票，累计增持金额约 3.84 亿元；公司自身共推出了三轮股份回购计划，累计回购金额共计约 2.5 亿元，并于 2026 年 1 月 6 日注销部分已回购股份 145.96 万股。二级市场股价受多方面因素影响，公司将不断提升核心竞争力，努力为股东带来持续回报，并通过多渠道、多维度地分享公司的发展成果与特色优势，让市场更加全面地了解公司的价值所在。感谢您的关注和建议！</p>
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 8 日