

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：2026-007

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、光大保德信基金、宏道投资、皇石投资、久实投资、平安养老、施罗德基金、兴业证券、兴银理财、招银理财、中加基金、中金资管、中信建投证券、众安保险、重阳投资共 15 家机构
时间	2026 年 5 月 14 日-2026 年 5 月 15 日
参会方式	线上会议、线下会议
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：公司 2026 年全年发展目标是什么？重点聚焦在哪些工作的开展呢？ 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，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。 2026 年，公司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。 问题二：公司海外业务的增长动力来自于哪里？ 答：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%。未来，公司海外业务的增长主要来自 3 个方面，也得到了实践验证： （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。 问题三：实验室解决方案产业公司一季度经营情况如何？后续应该如何预期？ 答：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。 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，公司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。 问题四：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。 问题五：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。公司从并购的数量、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，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。 问题六：有看到公司低温存储业务于今年一季度出现了好转，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。
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 15 日