

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：2026-010

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	Franklin Templeton、Library Capital、Manulife、Morgan Stanley、Point 72、Schroder、华创证券、湘财基金、中信建投证券共 9 家机构
时间	2026 年 6 月 24 日- 6 月 25 日
参会方式	线下会议
上市公司接待人员姓名	联席首席执行官（CO-CEO）刘钢、首席财务官莫瑞娟、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：公司 2026 年一季度业绩表现情况如何？2026 年全年业绩应该如何预期？</p> <p>答：2026 年一季度公司实现销售收入 6.5 亿，实现归母净利润 0.79 亿，归母净利润率较 2025 年提升 1.42 个百分点。</p> <p>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，扣非归母净利润率提升 1.41 个百分点。</p>

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。

问题二：公司对自身海外业务保持信心的原因是什么？

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%：

（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，公司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 Top 8 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，也得到了公司实践的验证：

（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。

问题三：请公司介绍下自身 AI+布局的发展情况？

答：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。

问题四：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。目前公司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，

	<p>复制并购能力至全球，通过在地化并购加速全球化布局。</p> <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>问题五：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？</p> <p>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，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：</p> <p>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；</p> <p>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；</p> <p>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。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 6 月 25 日