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：2026-018

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	宝盈基金、国盛证券、太平养老、长江证券共 4 家机构
时间	2026 年 11 月 3 日- 11 月 4 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：公司对海外持续增长的信心来自于哪里？** **答：**过去十年公司海外业务的收入复合增长率超 20%；今年第三季度起同期负向影响出清从而大幅提速，前三季度增速 7.24%，预计四季度仍将高速增长、全年将延续双位数增长态势。 作为行业内出海较早的企业，公司对海外持续增长的信心来源于自身的体系化能力，具体包括①全品类的渠道能力：在全球 160 多个国家和地区构筑起 800 多家活跃经销网络，可实现多品类的渠道复用；②专业化的精益制造能力，六大生产基地面向全球市场，目前已有 400 多项产品获得欧盟 MDR、美国 FDA 等高标准权威认证；③一体化的服务能力：拥有 200 余个海外售后网络，自动化方案已在多个国家交付；④本土化的创牌能力：累计已在 23 个国家构建起在地化体系，海外团队本

	地化率超过 50%。 在地化的体系能力支撑了公司在海外市场上绿色、智能等产品优势以及深度定制的场景方案优势，持续将巨大的增量机会转化为经营成果。①从产品增量来看，低温产品的全球市占率尚不足 10%，核心产线已在 10 个国家居份额首位，领先地位有望向更多国家复制，增长底盘扎实；新品类则保持高速增长态势，是重要的长期增长动能；②从用户增量来看，欧美主流市场展现出生物医药转产和拓产新建机遇、新兴市场也正涌现出医疗新基建等区域性机会，公司有信心在海外主流市场继续保持高增长，在其他市场形成良好的增长弹性。 **问题二：公司能拆分一下海外不同区域的情况吗？** **答：**2026 年前三季度，公司亚太区域同比增长约 27%，美洲区域同比增长约 40%，欧洲区域同比下滑约 5%（剔除上半年同期欧洲自动化药房项目影响后，前三季度同比增长约 30%），非洲区域基本与同期持平。 全年来看，海外市场将延续双位数增长态势，同期负向因素出清后当地化能力价值释放，“新用户×新市场×新产品”增长飞轮得到持续验证： 新用户方面，生物医药转产、拓产等新建机遇推动商机漏斗持续扩容，第三季度海外新突破 6 家药企，累计覆盖全球 Top 25 药企超 2/3。目前公司在东南亚与全球某头部 CXO 签订的方案合同已接近 4,000 万元，后续项目储备近亿元。全球范围内，类似的新建药厂项目还有超 20 个正在筹备或推进中。 新产品方面，受益于上半年新品密集上市，低温产业持续快速增长，实验室产业增速达 30%以上，其中离心培养等新品类实现翻番增长。此外，血浆分离设备及耗材正与全球头部血制品公司建立合作机制，目前已进入验证导入阶段。

	新区域方面，公司加速欧美主流市场本地化能力建设投入并深化合作模式，卡位亚太市场医药产能搬迁、制药产业链升级、医疗新基建等区域性机会，欧美主流市场和亚太新兴市场均提速明显。 **问题三：公司国内业务增长由什么驱动？能否持续？** **答：**2026 年前三季度公司国内业务同比增长 14%，国内业务的复苏主要得益于团队有效把握结构性机会，在制药、医疗、科研等三个主要终端市场均实现了增长。在制药终端，用户研发和生产需求旺盛，第三季度公司国内市场新突破近 30 家药企用户、累计覆盖国内 TOP100 药企中的 50 家；在医疗终端，抓住了自动化药房复苏红利，实现了前三季度国内新增招标的份额第一；在科研终端，自动化、智能化需求趋势明确，国家实验室等头部用户机会持续落地。 市场机会的兑现背后支撑在于公司竞争力的持续提升。从产品竞争力来看，国内市场低温业务持续领跑，安全柜、培养箱、离心机、自动化药房、分析仪器等多品类份额稳步提升；从市场竞争力来看，国内市场“商机获取→方案设计→交付→交互”的场景方案体系化能力不断强化，通过能力的平台化、数字化沉淀，实现了用户触达的广度与深度跃升。 综合来看，用户需求趋势具有持续性，国内市场系统能力建设进入兑现期，公司有信心延续稳健增长。 **问题四：国内市场分不同渠道来看，不同用户的景气度如何？后续应该如何预期？** **答：**公司国内业务有望全年保持双位数增长，并具有良好的延续性，具体到不同终端的业务支撑看： 制药端业务高景气延续。以公司常年服务的全球某头部 CXO 企业为例，截至今年三季度其采购金额相比去年全年大幅

	增长。当前，公司已覆盖国内 Top100 药企中的 50 家，公司深度定制的场景方案展现出较强的市场吸引力，有望持续贡献增量收入。 科研端业务有所提速，主要受益于公司上半年获取的在手项目开始转化。高端科研用户对自动化、智能化场景方案的投入持续，公司的方案竞争力和高校科研院所的整体覆盖率，为后续持续把握用户机会提供了坚实基础。 医院端业务维持结构分化。结构性机会仍然在于自动化药房类业务复苏态势持续，公司已有品类保持前三季度国内招标份额首位。 公共卫生类终端业务开始出现阶段性拐点，血站端用户景气度提升，公司凭借 AI+自动化能力壁垒积极把握“国民健康‘十五五’规划”等行业机遇，三季度合计拿下超 4000 万元的智慧血站订单预计将于明年转化。
附件清单	无
日期	2026 年 11 月 4 日