

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：2026-003

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）
活动主题	海尔生物 2025 年年度业绩说明会
时间	2026 年 3 月 30 日 - 15:00-16:00
参会方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：刘占杰、独立董事：牛军、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 style="text-align: center;">经营情况汇报</p> <p>尊敬的投资者，大家好！欢迎各位来参加公司 2025 年年度业绩说明会。</p> <p>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，克服重重困难和不利因素影响，内生增长动力持续强化。整体来看，2025 年公司实现营业收入 23.3 亿元，同比增长 2.0%，在 2024 年增长企稳的基础上继续提速。从单季度看，第四季度收入同比增长 13.1%。</p> <p>从产业角度看，低温存储产业收入占 51.5%，同比下滑 3.9%，继第三季度增长转正后，第四季度增长提速，渐进走出底部。公司新产业收入占比 48.5%，同比增长 8.8%。智慧用药、血液技术、实验室解决方案等产业的产品线持续丰</p>

富，发展势能加速释放。智慧用药产业增长 18.8%，出口体量领跑行业内国产品牌；血液技术产业增长 14.8%，率先完成采浆产品线“设备+耗材”系统性 MDR 认证，打开海外增长通道；实验室解决方案产业增长 4.9%，在行业承压背景下核心产线市占率持续提升。

从区域看，公司全球化加速发展。在海外，2025 年公司实现海外收入 8.4 亿元，同比增长 17.9%，占公司主营收入比重再创新高达到 36%，较 2024 年提升 5 个百分点。公司累计获得境外认证 400 余项，产品方案覆盖 160 多个国家和地区，超低温及低温系列产品在英国、意大利、澳大利亚等 6 个国家市场份额第一，自动化样本方案在海外实现突破，离心机、培养箱、安全柜等实验室解决方案品类海外保持高速增长。在国内，公司实现国内收入 14.7 亿元，同比下滑 5.5%，自第三季度起环比向好，第四季度同比增长 14.5%。公司通过拓动销、扩渠道和新模式的持续突破，恢复态势逐渐展现。根据国内各主要招标网公开数据统计，公司超低温、低温市场占有率稳步提升，低温存储设备、液氮罐产品、自动化存储解决方案蝉联行业第一，总有机碳分析仪和紫外分光光度计分列国产品牌第一、第二，生物安全柜云系列跃升至国产第一份额，培养系列保持国产第一份额，离心系列跻身行业品牌前十。

在盈利能力方面，公司毛利率 46.8%，主要系子公司新建工厂产能爬坡对制造费用产生扰动所致，随着新产能逐步释放，第四季度毛利率环比提升约 0.7 个百分点。公司归母净利润 2.5 亿元，同比下滑 31.6%，除上述因素外，还与公司中长期的投入有关。2025 年，为积极应对外部挑战，公司重点聚焦全球化和创新，持续进行中长期战略投入。一方面，重点发力海外市场建设，支撑各产业尤其是新产业的发展突

破。报告期内公司新搭建日本、巴西等6地在地化运营体系，加强亚太和欧洲等市场推广；另一方面，加大科技创新力度，包括AI自动化技术体系的强化。

2025年，公司研发投入3.2亿元，同比增长5.6%。报告期内，公司低温存储技术持续领先，依托制冷平台，通过持续优化制冷系统设计、温湿控制和节能技术等核心模块，在极致稳定、绿色效能方向上构筑起代际领先优势；同时，公司聚焦用户 workflow，持续创新裂变，报告期内，超速离心机、全封闭自动化细胞扩增系统、全自动肿瘤配液机器人等11类产品实现首发或首创。此外，公司持续加强AI+自动化场景重构能力，推进智慧用药、AI自动化样本库、细胞自动化工作站等场景方案的智慧化升级，报告期内，相关收入占整体收入比重达15%，较2024年提升2.5个百分点。

在并购整合方面，2025年，公司通过“一产一策”精准赋能，推动各子公司发展，技术、产能与市场协同效应持续显现：海尔生物医疗科技（成都）并购后营业收入复合增长率超20%（2018年-2025年）。海尔血技（重庆）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。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，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。

2025年，是公司积极应对外部挑战、战略升级的关键一年。未来，我们将锚定“全球信赖的生命科学世界级品牌”的愿景，聚焦全球用户需求，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；加快平台式外延并购，实现生物制造赛道的战略发展。

互动问答

1. 公司海外市场表现不错，请问竞争优势在哪里？

答:尊敬的投资者您好，公司出海历经“项目 — 经销 — 在地化”三个阶段，从项目探路、到经销织网、再到在地深耕，海外布局步步为营，始终领先行业一步，过去十年海外业务复合增长率超过 20%，超低温及低温系列产品在英国、意大利、澳大利亚等 6 个国家市场份额位居第一。

当前，基于显著的先发优势，通过全球化和在地化的结合，公司在核心技术、产品认证、方案设计与交付等多维度构筑起坚实的竞争壁垒。公司业务不仅覆盖全球 160 多个国家和地区、与超 800 家经销商和近 80 个国际组织长期持续合作，在地化运营体系更是已经覆盖 18 个国家，在地团队占海外市场团队 40%以上，可以支持公司通过当地化的企划、营销、仓储、服务布局，围绕区域用户的差异化需求提供精准服务。例如产品方面，公司在全球权威认证美国能源之星榜单中包揽前八名，目前整体境外产品认证达 400 余项；而通过在地化体系和领先的供应链能力的支撑，公司从方案设计、生产交付到持续服务的全流程响应敏捷、周期短，像是意大利服务团队就能够向用户承诺“4 小时响应，24 小时闭环”，响应速度超越本地厂商。

2. 公司喊出来“海外双 50%”的目标，请问如何达成？

答:尊敬的投资者您好，展望未来，公司对海外“双 50”战略目标（即海外收入占比提升至 50%，海外收入中新产业比重提升至 50%）的实现充满信心。目标的达成依托四大增长支撑：一是市场空间广阔，仅低温存储产业的海外市场而言，公司目前市场份额仅 7%，未来渗透提升空间巨大；二是品牌优势突出，依托海尔全球品牌影响力，品牌认知度

与溢价能力持续释放。三是用户增量清晰，聚焦高价值国家市场，持续深化高校科研、制药领域用户渠道覆盖。四是方案增量强劲，低温存储产业除了产品份额持续提升，自动化样本库订单已破千万；智慧用药方案基于当前出口领跑优势，全球区域复制加速迈进；随着产品注册认证的持续落地，血液技术和实验室解决方案等将成为新增长极。

2025年公司海外业务再创佳绩，不仅印证了我们的全球化战略定力，也为未来几年的持续突破奠定了坚实基础。2025年公司实现海外收入8.4亿元，同比增长17.9%，占主营收入比重提升至36%。其中欧洲区域增长16.0%、亚太区域增长26.0%、美洲区域增长12.2%、非洲区域增长17.8%。公司超低温及低温系列产品在英国、意大利、澳大利亚等6个国家市场份额位居第一；在高价值国家成功入驻斯坦福大学、谢菲尔德大学、利物浦大学等全球顶尖高校，丹麦乃至欧洲领先的癌症免疫治疗中心赫尔勒夫医院持续复购公司产品并拓展至自动化样本库方案。在低温产业持续发展的同时，新产业在海外市场发展势头强劲，自动化药房、离心机、安全柜等品类实现快速增长，近期率先完成了采浆产品线“设备+耗材”的系统性MDR认证，有望进一步加快新产业出海步伐。

3. 在当前美以伊战争情形下，请问公司在阿拉酋的本地化部署目前情况怎样？这场地缘政治引发的战争对公司整体影响怎样？谢谢

答:尊敬的投资者您好，中东地区收入占公司整体收入的比重约为1%，公司目前在沙特、阿联酋地区有在地化团队，目前整体影响可控。后续，公司将持续关注国际形势变化审慎应对各类风险。感谢您的关注！

4. 我看公司将并购提升到了很重要的战略地位，这方面

公司有什么独特的优势认为自己能做好？

答:尊敬的投资者您好，公司所处行业具有“大市场、小细分、多产品、多应用”的特点，从底层技术角度来看各细分赛道差异明显，因此以外延并购快速切入新赛道、以投后整合逐步提升整体竞争力、最终打造覆盖多场景的平台型企业，是公司中长期持续发展的关键所在。

而对于正在成长期的生命科学工具行业本土品牌来说，并购整合是稀缺的核心竞争力。从并购的数量、规模、标的后续发展等角度来看，在本土品牌中海尔生物的并购整合力位居前列，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%。更重要的是，多年的并购使公司建立了“选/并/补/强”的“同心圆”并购及卓越运营模式，通过“一产一策”精准赋能，推动各子公司发展，技术、产能与市场协同效应持续显现。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；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。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。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。

稀缺的核心竞争力构筑起支撑公司长期发展的竞争优势，而作为世界 500 强海尔集团旗下的科创板上市公司，基于充裕的现金流与健康的资产负债表，并购始终是我们资本配置的首选。随着公司并购战略的升级和同心圆体系的不断演进，公司的长期成长根基将持续夯实。

5. 公司并购逻辑是怎么样的？未来会围绕哪些方向？新的并购计划预计什么时候落地？

答：尊敬的投资者您好，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，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。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。

6. 能看出公司十分重视 AI 发展，请公司详细介绍一下 AI 这块儿的进展情况？

答：尊敬的投资者您好，依托“四横四纵”开放式研发体系，公司持续推进从“AI+产品一体化”到“AI+场景一体化”，并朝着“AI+全链路一体化”纵深拓展，不断深化 AI+

自动化场景重构能力。报告期内，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；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。

为进一步向 AI+全链路一体化发展，公司设立上海自主实验室合作创新工场，汇聚创新资源，携手阿里云智能、中国信息协会具身智能专业委员会，共同签署《“AI 自主实验室”共创生态合作协议》，驱动 AI 与生命科学深度融合。随着 AI 自动化技术的应用，截至目前公司场景方案订单同比增长超过 50%。

7. 公司今年研发有什么亮点？

答：尊敬的投资者您好，公司持续优化技术平台架构，进一步升级完善“四横四纵”开放式研发创新体系。依托十大研发生产中心，立足青岛总部，与深圳、上海、苏州、重庆、成都等地形成相互协同的研发布局；基于 AI、自动化、智能化和材料等 4 大通用技术平台，以及制冷、环境控制、分选分离、生物应用等 4 大垂直技术平台，以跨技术成果、跨技术平台的交叉融合支撑公司产业布局演进，与生态方共创满足未被满足的行业需求。报告期内，发明专利累计获得数同比增长超 40%，新品上市及时率提升 11%，11 类产品方案首发或首创。累计 34 项成果被鉴定为国际领先水平成果（新增 2 项），牵头或参与起草国家/行业/地方团体等标准 75 项（新增 17 项），获得省级以上科技奖励 51 项（新增 6 项）。分产业看：

在低温技术领域，公司代际引领优势明显，报告期内，公司低温存储技术持续领先，依托制冷平台，通过持续优化制冷系统设计、温湿控制和节能技术等核心模块，在极致稳

定、绿色效能方向上构筑起代际领先优势。在极致稳定方面，突破深绿技术，单点温控精度达 $\pm 0.1^{\circ}\text{C}$ ，远超出行业标准水平，同时上市快速冷冻仪，可实现0.02秒内近 200°C 温度跨度，制样速度快于行业；在绿色能效方面，首创Eco-driver超绿技术，能效提升30%，能耗降低50%，超能系列问鼎美国能源之星榜单榜首。

在新产业领域，公司聚焦用户 workflow 创新裂变，公司以多技术平台协同为支撑，推动创新从单点设备向全流程解决方案演进，深度嵌入实验室与医疗卫生机构的工作流。在实验室场景，围绕离心制备与生物培养两大核心环节，持续优化用户 workflow。自主研发二级真空减磨技术、真空超高速电机、多模态柔性驱动技术等，实现10万转下的极致稳定，稳定性达到国际先进水平，成为国内首家突破超高速离心技术瓶颈的企业；研发细胞培养多维一体偏心自平衡驱动技术，使整机震动位移 $< 0.01\text{mm}$ ，转速精准度 $\pm 0.5\text{rpm}$ ，实现整机震动0位移，完成公司静态培养、动态培养、全自动培养三大阶段的产品裂变。在医疗场景，公司以血液安全等切入，自主研发并取得药械组合III类产品一次性使用去白细胞塑料血袋注册证，结合公司智能血液存储方案，实现公司血液布局从“末端防护”向“全流程保障”跨越。

8. 公司国内收入表现情况，各渠道表现情况如何？

答：尊敬的投资者您好，2025年实现国内收入14.7亿元，同比下滑5.5%，自第三季度起环比向好，第四季度同比增长14.5%。公司通过拓动销、扩渠道和新模式的持续突破，恢复态势逐渐展现。报告期内，高校科研机构渠道占比不断提升，国内市场复购用户数量占比达40%，国内场景方案类业务的单用户价值同比提升超10%。

从竞争力上看，根据国内各主要招标网公开数据统计，

公司超低温、低温市场占有率稳步提升，低温存储设备、液氮罐产品、自动化存储解决方案蝉联行业第一，总有机碳分析仪和紫外分光光度计分列国产品牌第一、第二，生物安全柜云系列跃升至国产第一份额，培养系列保持国产第一份额，离心系列跻身行业品牌前十。

从商机上看，得益于国家对高校科研机构的重视以及新药研发市场的活跃，持续看好高科和制药渠道稳步发展，在医院和疾控端，尽管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，公司商机漏斗正在逐渐提升。

9. 何时才能等到公司利润上的拐点呢？业绩已经连续下滑好几年了。

答：尊敬的投资者您好，2025年公司实现归母净利润2.5亿元，同比下滑31.6%。毛利率端同比下降1.2个百分点，主要系子公司新建工厂产能爬坡对制造费用产生的阶段性扰动所致，费用端支出则与公司全球化创新的主动战略投入有关。

2025年，公司重点发力海外市场建设，海外收入同比增长18%，占公司收入比重创新高，达36%；报告期内公司新搭建日本、巴西等6地在地化运营体系，当地化员工在海外市场团队的比重超过40%。在研发方面，公司持续加大研发力度，包括AI自动化技术体系的强化，支撑公司新产业收入比重进一步提升至48.5%，发明专利累计获得数同比增长超40%；报告期内，超速离心机、全封闭自动化细胞扩增系统、全自动肿瘤配液机器人等11类产品实现首发或首创，为公司中长期发展构建更高壁垒。

随着新产能的逐步释放，2025年第四季度毛利率环比提

	<p>升0.7个百分点。未来，公司将立足盈利能力优势市场与优势产业，重点聚焦海外市场，扩大智慧用药和血液技术产业优势，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。</p> <p>10. 公司是否有26年业绩指引？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司于3月27日董事会审议通过了《关于审议公司〈员工持股计划（草案）〉及其摘要的议案》等相关议案。本次员工持股计划拟持有的股数不超过112.5673万股，约占公司总股本的0.36%。同时公司在充分调研市场需求、深入研判行业发展趋势的基础上，结合历史业绩以及未来战略发展目标，为本期员工持股计划设立了2026年、2027年两年营收同比增长10%的业绩目标。感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2026年3月30日