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：2024-023

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 共62家机构，参会机构名单详见附表。 |
| **时间** | 2024年10月29日-2024年10月30日 |
| **参会方式** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司董事、总经理刘占杰先生及公司管理层 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **第一部分 总经理介绍公司近况**在外部环境压力依然存在的第三季度，公司上下齐心，顶住压力，积极应对挑战和把握机会，第三季度实现了收入和扣非归母净利润的双增长，且第三季度收入相对于第二季度环比提升，展示出了业务渐进式恢复的良好态势。1、收入方面第三季度公司收入同比增长0.5%，环比第二季度增长4.2%。在当前这样的行业环境下，公司自身增长战略的落地格外重要。对于公司而言，海外市场、非存储新产业和场景解决方案始终是我们重点聚焦的，同样也是公司差异化的竞争优势，共同驱动了三季度的业绩。第三季度低温存储业务的降幅已经有所收窄，这主要受到海外市场全面提速的驱动。海外市场太阳能疫苗等项目订单在三季度交付加速，“当地化”布局下超低温、低温、恒温等产品增长再提速，带动海外市场在第三季度双位数增长。后续，随着项目对业绩的扰动逐渐消除，海外市场将会逐渐回到其正常的增长轨道上。国内市场尽管还是严峻，大型用户拥抱新质生产力对自动化、数智化的场景方案要求仍然很高，这也正是公司优势所在。第三季度非存储新产业增速仍然保持20%左右的强劲增长，预计全年的增速仍然会在20%以上，增长动能非常充足。截至目前，新产业占公司收入比重约45%。此外，外延发展一直是公司重要的发展战略，并购后的整合能力也得到了验证：2017年并购的液氮业务自加入以来年复合增长率达30%；2020年并购的血浆采集方案业务近4年营业收入复合增长率约14%；2022年加入公司的公卫信息化业务今年前三季度收入增速超40%、实验室耗材业务前三季度收入实现2倍多增长；2023年并购的药房自动化业务前三季度接近翻番。后面，公司的并购会再加速，产业的梯次布局将越来越完善。2、利润方面，第三季度毛利率在上半年的基础上继续提升，扣非归母净利润和收入增幅基本相当。公司一方面聚焦降本提效，另一方面也在为长期发展而持续投入研发和市场。3、现金流方面，本季度公司非常重点的工作之一就是现金流管理的升级，本季度经营活动净现金流实现正增长。随着公司的业务逐渐向正常发展轨道回归，我们对后续业务的发展很有信心，主要是基于以下几个方面：1、低温存储业务在海外市场具有广阔的发展空间，在国内市场具有丰富的结构性机会。公司在海外市场布局具有先发优势，竞争力也经受了时间的检验。过去一年困扰海外的主要是项目类业务，随着今年交付周期的理顺后续将稳健发展；而低温存储产品全线处于提速状态，叠加更多非存储新产业加速出海，海外市场的持续快速发展具有良好支撑。国内低温存储行业的不确定性依然存在，但是对场景方案这类结构性机会的紧密把握，将会很大程度上帮助我们应对不确定性。2、非存储新产业将随着产品系列化布局持续放量，并坚持“内生+外延”双轮拓展。目前，公司非存储新产业已经呈现出了血液、用药自动化、实验室仪器等快速发展的梯次布局，后续要在产品系列上进一步丰富完善；并且通过并购的不断落地继续增添发展加速度。总体来说，随着各项战略的持续落地，公司的业绩增长空间将进一步打开，公司有信心为投资者创造更大的价值！**第二部分 问答环节****问题一:针对医疗创新板块，国内今年的设备更新政策对公司相关产品的推动及未来展望如何？**答:设备换新政策对我们所在的行业带来的两个变化是可见的，一个是产品的高端化，另一个是场景的数智化。这两个方面的发展，正好是公司的优势，不论是爱德蒙等高端生物样本库方案，还是自动化药房、静配中心等数智自动化方案，公司都持续引领并已经落地了很多用户场景，因此公司有信心随着设备换新政策的落地帮助我们的用户在生命科学和医疗创新活动中提升效率和效益。**问题二:针对海外项目类业务商机空间情况如何？三季度项目类转化的情况如何？在海外项目类业务转化上公司是否已经看到拐点？**答:公司在半年报的时候也披露了项目类业务的商机超10亿，也就是说十个亿的持续转化的漏斗池，第三季度的交付已经明显加快了，四季度也会有部分项目在转化，还有很多项目将在明年继续动态的录入及转化，因此对四季度和明年都有信心。**问题三:请教公司未来几年并购方面的规划？**答:整体来说，公司聚焦生命科学和医疗创新的发展战略进行并购。并购的核心是围绕用户的场景和应用的需求，即会围绕现在已经布局的场景，聚焦用户需求下的场景方案的延展。在标的选择上公司也会延续过去严格的筛选标准，包括规模、资产质量、盈利能力等方面；并购后公司将进行充分的资源协同来支持标的后续的业务发展。**问题四:公司刚才提到了对研发和市场做长期投入，那么在人力资源方面，请公司介绍一下未来规划和考虑？** 答：在研发领域，公司坚持科创战略。一个是吸引全球的优秀研发人才的加盟，另一个是研发模式上开放研发资源，建立开放的研发体系。在市场方面，公司将持续在营销能力建设和销售体系完善上持续投入，不断提升公司产品方案的影响力和竞争力。**问题五:公司新产业近几年发展较快，烦请公司介绍后续海外新产业的发展情况？**答：产品方面，离心机、培养箱等产品基本型号正在补全，自动化等方案的标准化和模块化水平也在不断提升。市场方面，在公司过去多年积累的交付能力基础上，公司将持续本地化投入，把握更多用户机会，提供给用户更加完整的方案。**问题六：公司控股子公司在并购后的业务增长亮点有哪些？**答:刚刚也介绍了，并购子公司都发展的很不错。在业务协同方面，我们主要关注两个领域：研发和市场。在研发方面，双方的技术在不断融合，实现优势互补；在市场拓展上，我们现有的国内市场团队会和子公司的市场团队携手合作，共同覆盖用户群体，获取更多的需求。此外，公司将利用在海外市场的渠道优势，协助子公司的业务向国际市场推广。**问题七:公司费用率的趋势情况如何？**答:短期来看，通过内部费效的提升以及市场规模的拓展，费率会持续优化；长期来看，公司会持续进行中长期产业布局，但是会明确投入和产出的要求，保证各个环节效率的提升和优化。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2024年10月30日 |

**附表：参会机构名单（排名不分先后）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **机构名称** | **序号** | **机构名称** |
| 1 | Harding Loevner LP | 32 | 嘉实基金 |
| 2 | HBM Partners Hong Kong Limited | 33 | 交银理财 |
| 3 | Jefferies Hong Kong Limited | 34 | 久实投资 |
| 4 | JPMorgan Asset Management Asia Pacific Limited | 35 | 凯石基金 |
| 5 | Library Research Limited | 36 | 鹏华基金 |
| 6 | Point72 Hong Kong Limited | 37 | 人寿资产 |
| 7 | 安联投资 | 38 | 睿扬投资 |
| 8 | 博道基金 | 39 | 尚石投资 |
| 9 | 创金合信基金 | 40 | 申万菱信基金 |
| 10 | 淡水泉私募基金 | 41 | 施罗德基金 |
| 11 | 东方红资管 | 42 | 天弘基金 |
| 12 | 东方证券资管 | 43 | 五地私募基金 |
| 13 | 东方证券资管 | 44 | 新华基金 |
| 14 | 东吴证券 | 45 | 信达证券 |
| 15 | 峰境基金 | 46 | 兴业证券 |
| 16 | 工银瑞信基金 | 47 | 易方达基金 |
| 17 | 固禾私募证券基金 | 48 | 易正朗投资 |
| 18 | 广东正圆私募基金 | 49 | 益理资产 |
| 19 | 广发基金 | 50 | 英大信托 |
| 20 | 国联证券 | 51 | 永安国富资管 |
| 21 | 国盛证券 | 52 | 招商基金 |
| 22 | 国寿资产 | 53 | 浙商基金 |
| 23 | 国泰基金 | 54 | 浙商证券 |
| 24 | 海通证券 | 55 | 正德泰投资 |
| 25 | 华创证券 | 56 | 中庚基金 |
| 26 | 华富基金 | 57 | 中信建投证券 |
| 27 | 华能贵诚信托 | 58 | 中信期货 |
| 28 | 华西证券 | 59 | 中信证券 |
| 29 | 汇丰晋信基金 | 60 | 中邮证券 |
| 30 | 汇蠡投资 | 61 | 重阳资产 |
| 31 | 汇添富基金 | 62 | 朱雀基金 |