

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：2022-004

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）
时间	2022年4月21日下午15:30-17:00
参会方式	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
上市公司接待人员姓名	总经理刘占杰、首席财务官莫瑞娟、副总经理王稳夫、副总经理巩焱、董事会秘书黄艳莉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于上证路演中心举办了“2021年度业绩暨分红说明会”，通过视频及网上文字互动交流的情况如下：</p> <p>问题一：公司年报中提到要向生命科学和医疗创新两大领域的数字化场景拓展，请问公司近期准备怎么布局？</p> <p>答：2022年，公司将聚焦生命科学和医疗创新两大数字场景，立足现有场景持续向上下游拓展，为用户提供定制化方案和持续性增值服务，通过“内生+外延”等方式加速产业布局落地。</p> <p>在生命科学数字场景，我们将围绕科研院所、高校、医院等实验室用户需求，打造包括设备、软件、耗材等物联网综合解决方案，从智慧实验室场景向生物制药等工业应用场景延展，通过投资并购整合加速布局。在技术方面，公司的斯特林等制冷技术持续突破引领，自动化等核心技术突破“卡脖</p>

子”，围绕实验室场景持续丰富方案品类。此外，公司将持续孵化航空温控等新场景服务方案。

在医疗创新数字场景，公司将 AIOT、大数据等技术融入医疗场景，推动传统医疗基础设施的数字化转型，通过投资并购及生态整合加速布局。在公共卫生场景，多维度拓宽智慧城市网服务能力，从疫苗接种向公共卫生领域延伸；在智慧用血场景，依托重庆三大技术平台向血液多成分分离和血液治疗等场景进行技术攻关，丰富延展血站、医院的物联网血液安全解决方案；同时公司将加快新场景孵化进度，向医院智慧用药和智慧手术室等场景方向拓展。

问题二：公司特别提到要在航空温控领域发展，请问下公司是怎么考虑的以及有什么进展？

答：航空温控领域目前主要被欧美国家的少数几家公司垄断，随着医药行业产业链的全球贸易快速发展，航空温控行业的未来空间广阔。但由于技术、平台、渠道等方面的壁垒，目前国内这一行业长期被国外企业垄断。海尔生物经过多年发展积累起的核心技术体系、全球化平台和医药行业广泛的用户群，可以支撑我们通过开展航空温控服务实现用户场景的延伸。

2021 年 10 月公司自主创新研发的主动式航空温控集装箱，顺利通过中国民用航空华东地区管理局的适航审查, 获得了技术标准规定项目批准书（CTSOA），创造了当年受理、当年拿证的审定记录。紧接着在 2022 年 2 月，公司取得中国民航局 MDA 证书、国际航空运输协会 IATA 代码，3 月携手南方航空圆满完成航空温控集装箱首飞任务。

目前，我们已经初步完成了航空温控产业全球化布局。在海外，我们已经逐步构建起以阿姆斯特丹、法兰克福、列日等机

场为支点的国际运维网络；在国内，公司也已经陆续在北京、上海、广州、深圳、香港等城市建立相应运维站点，逐步建成了辐射全球市场的运维网络。下一步，我们将继续携手生态伙伴联合共创，驱动业务持续快速发展。

问题三：请介绍公司新研发出的斯特林制冷技术的行业领先性？

答：斯特林技术具有两个方面的领先性。首先是技术方面，当前的制冷技术在可靠性和稳定性上有很大的进步空间，而斯特林制冷技术具有高可靠、长寿命、高效率的优点，可实现低至-200° C 快速制冷，可以广泛应用到自动化冷库、自动化液氮罐、低温超导、红外探测等领域。另一方面是这种技术更加绿色低碳，在国家倡导低碳的趋势下，节能发展将成为趋势，斯特林制冷技术将支撑公司引领全产业链的绿色低碳转型。当前，公司已经在 2021 年完成制冷机原理样机验证，在性能上指标上已经达到国外同类领先水平上，支撑公司主要超低温技术平台保持竞争力领先。

问题四：请问近期国家在医疗新基建有哪些政策推出，对公司影响如何？公司在 2022 年的国内市场策略是什么？

答：“十四五”计划将推动医疗卫生服务体系高质量发展，医疗新基建的进程也在持续推进。从数量上看，我国的医疗服务机构的建设正在分层次、有步骤推进和下沉，例如国家卫健委印发《“千县工程”县医院综合能力提升工作方案(2021-2025 年)》，方案提出到 2025 年全国至少 1000 家县医院达到三级医院医疗服务能力水平。另一方面，无论是现有的医疗机构还是新增机构，都在进行数字智慧医疗体系升级，《“十四五”优质高效医疗卫生服务体系建设实施方案》中明确提出提升国家重点实验室等重大医学科研平台设施和装备水平，深度运用 5G、人工智能等技术，打造国际先进水平的智慧医院，建设重

大疾病数据中心，加强县域医共体建设，加强远程医疗和信息化设备，加强各级血站建设，提升血液应急联动保障能力。未来，新一代信息技术与医疗卫生服务体系建设的创新融合将形成一片数字医疗新基建的蓝海，公司也将迎来发展的新机遇。

2022 年，公司将继续推动多级网络下沉，扩展医疗、生物制药、高校科研、疾控等用户群，做深存量并扩大增量机会，提高细分产品方案在各用户群的覆盖率和单用户市场占有率；持续优化覆盖员工、用户及合作伙伴等节点的销售管理信息化平台，围绕用户需求和最佳体验，全流程实时共享信息并持续交互，重点聚焦每个区域、渠道的 TOP 用户，为其提供数字化全场景个性定制方案，提升单用户价值和用户黏度，进而形成终身用户。智慧疫苗城市网以固定接种解决方案+智慧移动预防接种方案为切入在全国快速复制，智慧城市血液网在华东、华南等地的大中型城市重点布局，并围绕用户需求提供可持续生态服务。

问题五：2021 年药品及试剂安全场景较同期增速较快，请问这是否对 2022 年的增速造成压力？

答：2021 年，公司药品及试剂安全场景抓住公共卫生和重大疫情防控体系建设机遇，收入增长确实有一定提速，但是从长期来看，无论从外部行业发展、用户需求还是公司内部方案创新，药品及试剂安全场景的发展都是可持续的。首先，药品及试剂安全解决方案广泛应用于疾控、药企、医院、科研院所等用户，随着海内外用户数量的增加、场景不断扩容，用户需求持续增加；其次，公司的场景解决方案也正在向手术室智慧管理、静配中心智慧管理、危化品管理等方向丰富拓展。同时我们也在重点布局海外市场，例如我们加强与国际大药企合作，为其打造物联的定制化方案，大幅提升其药品试剂管理效率，这给我们带来差异化竞争优势。综上，在内外部驱动力的支持下，公司认为药品及试剂安全场景长期来看会保持持续

的增长。

问题六：请问公司物联网业务增长的是政策推动还是用户需求推动？

答：公司的物联网方案主要集中在样本安全、血液安全和疫苗安全，物联网的方案主要是基于政策的驱动还是基于用户需求，我们认为是相辅相成的。以疫苗安全举例，从政策层面，包括《“健康中国 2030”规划纲要》、“十四五”规划、千县工程等一系列政策，都促进了国家公共卫生体系健全发展和医疗体系下沉，这些都给我们带来了市场机会；从用户需求层面，我们从原来的固定接种到移动接种再到公共健康服务，包括儿童、妇女保健，老年人健康管理等，用户的需求在不断变化，推动我们方案的不断迭代；另外，公司提供的物联网综合解决方案，是硬件软件结合的方案，保证了信息的互联互通和可追溯，提高了用户的工作效率和质量，对国家的监管也起到了一定的辅助作用。综上，公司物联网业务增长是政策和用户需求综合的结果，并不仅仅是单一的驱动。

问题七：公司 2021 年归母净利润同比增幅为 121.82%，远高于营业收入的增幅，而扣非净利润增幅相对较低，请问具体原因是什么？

答：公司在 2021 年第一季度出售了持有参股子公司 mesa 的股权，取得投资收益 3.65 亿元，导致公司归母净利润增幅高于公司营业收入增幅。公司在 2021 年股权激励确认的股份支付费用合计为 4,118.38 万元，同时受上年同期确认联营企业 Mesa 投资收益因素的影响，如同口径扣除以上因素，公司 2021 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增长 55.28%。

问题八：公司海外市场 2021 年快速发展，请问目前在手订单来看持续性如何？

答：2021 年公司在海外持续深耕，经销网络已达到 500 家，当地化程度也不断深入，我们在欧洲、美洲、南亚等地区加快推进当地化销售、营销、物流和仓储建设进程，构筑起本土化快速洞察和响应用户需求能力，此外公司也吸引了一批驻外人才，改变人员局限于总部的现状。在项目业务方面，公司持续扩大国际组织“朋友圈”，截至报告期末已与 20 余个国际组织建立合作关系。公司累计有 29 款产品进入世卫组织 PQS 采购目录，我们的超低温等产品也在逐步进入其采购目录，与国际组织合作的产品范围不断扩大。公司与巴斯德研究所和世界卫生组织共创，在塞内加尔等国家创新了太阳能实验室、太阳能诊所等场景方案，助力非洲等地区公共卫生体系建设。目前公司在手订单较为充沛，公司的新用户、新产品、新方案不断突破，保障海外业务持续增长。

问题九：请问公司 2021 年利润分配金额低于归母净利润的 30%，原因是什么？

答：公司 2021 年利润分配方案为拟向全体股东每 10 股派发现金红利 5.0 元（含税），本次利润分配方案充分考虑了公司所处行业发展状况、公司整体战略布局及资金需求情况，为保障公司中长期发展，决定将留存未分配利润用于海尔生物安全科创产业园和子公司重庆三大伟业制药有限公司二期产业园建设，生命科学和医疗创新两大数字场景综合解决方案的相关研发投入以及投资并购等方面。未来，公司将严格规范资金使用管理，提高资金使用效率，防止发生资金风险，继续秉承为投资者带来长期持续回报的经营理念，以积极的利润分配方案回馈广大投资者。

问题十：公司明年发展方向是什么？

答：2022 年，公司将聚焦生命科学和医疗创新两大数字场景，立足现有场景持续向上下游拓展，为用户提供定制化方案和持续性增值服务，通过“内生+外延”等方式加速产业布

局落地，进一步深化全球布局，完善人才引入及激励机制，提升公司组织运营能力。

问题十一：请问莫总，证监会虽然没有要求必须披露季度报告预告，但科创板很多公司在季度结束后一段时间，自愿披露季度预告或半年报告，以及其他相关经营情况。海尔生物不主动披露的考虑是什么？能否直接回答

答：公司严格按照科创板上市公司规则要求履行信息披露义务，公司的一季报将于 2022 年 4 月 29 日披露，感谢您的理解与支持！

问题十二：请介绍一下目前公司在手订单量的情况？

答：尊敬的投资者您好，公司目前生产经营情况正常，在手订单充足。感谢您的关注！

问题十三：原材料成本上涨对利润率的影响？

答：2021 年原材料成本上涨使公司毛利率承压，为应对成本上涨影响，公司通过竞争性谈判、产品设计优化等方式降低成本，维持了公司毛利率的总体稳定。

问题十四：请刘总介绍一下公司即将进入的航空冷链运输市场空间，包含国内和国际市场，谢谢

答：航空温控对生物制剂、医药用品、高端生鲜等温敏物资的航空运输至关重要，中物联冷链委资料显示，2019 年航空冷链运输主要货物运输量为 278 万吨，但由于技术、平台、渠道等方面的壁垒，目前国内这一行业长期被国外企业垄断。仅占全年国内冷链物流总运输量的 1.2%，无论是国内还是海外均有广阔的市场空间。

问题十五：疫情对公司有何影响？

答：虽然 2021 年外部环境复杂，但公司始终聚焦生命科学和医疗创新两大数字场景，围绕用户多样化、方案丰富化和业务全球化的方向不断突破创新，保障公司的持续发展。

问题十六：请问今年 2022 抗疫挤压医疗资源，是否意味

着医疗机构的采购计划大幅放缓，从而影响公司业绩？

答：近年来，我国卫生总费用投入不断加大，国家自上而下都在推进医疗卫生服务体系建设，这个将是长期渐进的过程。从国家层面，国家卫健委发布《关于提前下达 2022 年重大传染病防控经费预算的通知》和《关于下达 2021 年基本公共卫生服务补助资金预算的通知》，将分别拨发 155.72 亿元和 588.55 亿元用于扩大国家免疫规划、重大传染病防治以及基本公共服务建设。从地方层面。广东省发布《2020 年公共卫生服务补短板项目计划的通知》，计划总投资约 930 亿元，在 2021 年-2025 年之间完成 246 个医疗机构的续建和新建项目。湖北、广西、天津、陕西、湖南等地也发布了未来 3 年-15 年（以 2020 年为基期）的公共卫生建设规划，用于完善各省市医疗卫生服务体系，健全常态化疫情防控机制。

问题十七：请问产品经久耐用不属于消耗品，是否意味着客户的复购率较低并且市场空间容易饱和？公司存量业务的市场增长空间还有多大？

答：公司在提供覆盖全温度范围内的生物医疗低温存储解决方案的同时，开创性地推出以物联网血液安全管理、物联网智慧疫苗接种为代表的综合解决方案，并相继突破自动化、微生物培养、环境模拟、快速制冷离心等核心技术，打开了新的增长空间。以物联网智慧疫苗接种解决方案为例，公司截至 2021 年底已在国内累计建成智慧疫苗接种点超 4,000 个，而全国目前有超过 5 万家疫苗接种点，发展前景广阔。

问题十八：销售增量更多来自新客户还是老客户？

答：得益于生命科学领域用户和医疗卫生机构用户的场景扩容、行业规范日趋完善，生物安全解决方案行业蓬勃发展；叠加数字医疗新基建以及国产品牌进口替代等新机会的不断涌现，用户新增需求大于单纯的替换需求。

问题十九：有没有耗材的供应计划，预计易耗品的市场

	<p>容量有多少？</p> <p>答：公司的控股公司重庆三大伟业主要收入构成为血浆采集耗材，未来，公司也将在生命科学领域持续为科研院所、高校、医院的实验室打造包括设备、软件、耗材等在内的物联网综合解决方案，助力公司打开更加广阔的市场空间。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年4月21日