

证券代码：688389

证券简称：普门科技

编号：2025-011

深圳普门科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 ☐其他
参与单位及 人员	网络端投资者、东北证券股份有限公司（3 人）、华西证券股份 有限公司（1 人）
时间	2025 年 9 月 17 日、18 日
地点	普门科技总部大厦会议室、上证路演中心（网络文字互动）
接待人员 姓名	董事长：刘先成 总经理：胡明龙 副总经理：曾映 财务总监：王红 独立董事：蔡翹梧、杨光辉、邹海燕 董事会秘书：路曼 证券事务主管：翟柔媚
投资者关系 活动主要内 容介绍	除前期已披露的投资者关系活动交流内容外，本次新增主要互 动交流内容如下： 1、在治疗与康复和体外诊断这两个主要领域，公司认为自身 的核心竞争优势是什么？ 答：普门科技坚持深耕体外诊断、治疗与康复两大领域，核心 竞争优势方面，第一，普门科技经过多年积累已经拥有多项核心技 术，例如：在电化学发光免疫分析技术平台，公司基于三联吡啶钉 的电化学发光免疫分析技术路线，使用自主合成的发光标记物，成

	功研制了检测仪器和配套试剂,打破了国外品牌在电化学发光免疫分析领域的全球垄断,填补了国内市场空白;此外,公司依托创面治疗等核心技术自主研发了光子治疗仪,填补了国内临床创面光子治疗领域的市场空白,获得了国务院颁发的 2015 年度国家科学技术进步奖一等奖,是国内医疗器械行业第一家获得国家科学技术进步奖一等奖的企业。 第二,公司拥有系列特色化的产品和解决方案,包括完善的体外诊断产品系列布局、以疾病为中心的五大临床解决方案、从基础皮肤病治疗到高端美白和抗衰的皮肤医美解决方案以及以居家康复和居家医美为方向的消费者健康系列产品,可以满足各级医疗机构、消费者的多元化需求。 第三,公司具备专业的市场营销能力,已经在国内建成较为完善的营销及服务网络;凭借专业且多元的营销策略、专业的学术推广、精细化的渠道布局建设,公司产品已远销至全球 120 余个国家和地区,产品及解决方案覆盖国内超过 2.4 万家医疗机构,装机医院包括 2,400 余家三级医院,在各级医院、医疗机构建立起良好的用户基础和客户关系。 2、公司能否分享一下未来的业务发展蓝图? 答:普门科技坚持在体外诊断、临床医疗、皮肤医美、消费者健康领域的投入、发展、开拓进取,根据内外环境的变化,适时地拓展产品领域,坚持在为客户创造价值前提下实施产品差异化战略。 公司把握国家医改政策和全球行业技术动态,聚焦预防、急救、治疗、康复和美好生活等人类健康幸福的需求,围绕典型诊疗路径的需求,拓展诊疗产品和解决方案。 普门科技以业内国际知名医学诊疗产品公司为标杆,将公司建成可以有效驾驭多产品领域和多市场的平台型企业,打造一流的医学诊疗产品研发制造中心,持续推出对健康和生命具有显著价值的产品,成为体外诊断、临床医疗、皮肤医美和消费者健康领域有核心竞争力和影响力的研发制造供应商。 3、公司今年的新产品上市情况?
--	---

	答：2025 年上半年，电化学发光方面，公司全自动化学发光免疫分析仪 eCL8600、eCL8800 系列（中速发光）取得 CE 备案，实现低、中、高速及流水线的全系列产品布局；公司基于小分子夹心法技术研发的雌二醇测定试剂盒（电化学发光法）E2 等 5 项电化学发光试剂产品取得医疗器械注册证书；同时，公司的抗甲状腺球蛋白抗体（Anti-TG）测定试剂盒（电化学发光法）等 13 项电化学发光试剂产品获得 IVDR CE 认证。在治疗与康复领域，2025 年上半年，公司推出了一次性使用负压引流护创材料、电子内窥镜图像处理器、电子膀胱肾盂内窥镜等多款产品；公司光谱治疗仪、二氧化碳激光治疗机获得国内医疗器械注册证。2025 年下半年，公司将继续保持研发投入，不断推出契合市场需求的优质产品，新产品的具体情况请您关注公司后续披露的临时公告及定期报告。 4、公司上半年在研发方面的投入是多少？主要集中在哪些技术领域？ 答：2025 年上半年，公司研发投入 1.13 亿元，占营业收入的比例为 22.27%，较上年同期增加了 5.15 个百分点。主要集中于体外诊断、临床医疗、皮肤医美系列新产品研发以及国内国际注册、人员投入方面。2025 年上半年的研发投入情况，您可以查阅公司披露的《2025 年半年度报告》之“第三节 管理层讨论与分析”之“三、报告期内核心竞争力分析”的“（三）核心技术与研发进展”。 5、今年上半年外部经济环境较难，很多上市公司研发投入较过往更保守。公司收入下滑、盈利减少，研发投入比例增加至 22% 以上，请问董事长是如何考虑的？如何把握研发投入、收入、利润、市值的协调和平衡？ 答：面对当前外部经济环境的挑战，公司管理层始终坚持将研发、营销作为普门科技经营发展的两大核心驱动力。公司将继续保持研发投入，特别是新产品研发、国内国际注册准入以及人员投入，以提升公司的核心竞争力。在保持盈利能力方面，一方面，公司将在保证产品质量的前提下实施降成本，另一方面，公司会通过数字化、信息化建设提高公司整体的运营效率，以实现收入、费用投入方面的动态平衡。
--	---

	6、公司过往股权激励行权较不成功，未起到应有激励作用。请问公司未来如何改进股权激励？ 答：股权激励只是公司激励机制的一部分，行权情况受多种因素影响，其主要目的是激励员工为公司的长期发展做出贡献。未来，公司将持续优化激励机制的设计，继续通过多种方式激励员工，与员工和投资者共享经营成果，使之既能充分调动员工的积极性，又能合理保障全体股东的利益。 7、公司简易发行工作筹划进度？ 答：《关于提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的议案》已经公司 2024 年年度股东大会审议通过，授权期限自 2024 年年度股东大会通过之日起至 2025 年年度股东大会召开之日止，公司董事会将根据实际情况决定是否在授权有效期内启动简易程序以及启动该程序的具体时间。如启动发行程序，公司将按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务。 8、今年上半年，公司体外诊断类产品中，检验设备和检验试剂销售量同比是否有增长，换言之，行业降价对公司市场占有率是否有影响？公司是否保持着较好的竞争能力？ 答：糖化血红蛋白检测项目收费标准下调，但糖尿病人群基数较大且在逐年增加，随着糖化血红蛋白检测项目被纳入 65 岁以上老年人的健康体检项目，糖化血红蛋白的整体检测量未来有望实现持续增长；此外，检测项目收费标准下调，将有利于加速进口替代。公司糖化系列高端机型今年已逐步在三级医院装机使用，系列产品已经连续多年位居国产品牌出口领先地位，糖化产品的性能、测试速度在终端具备较强的竞争力。 集采是行业未来的大势所趋，给国产替代进口品牌提供了一定的机会，也对国产企业的经营、产品性能等提出更高的要求。目前公司国内化学发光试剂收入主要来源于炎症和心肌项目，公司始终保持积极的心态应对和参与集采，同时保持研发投入，以提升产品的性能、质量和加强成本控制，提高产品的市场竞争力，加强终端市场建设，以获得更大的市场份额。
附件清单 (如有)	无

是否涉及应当披露重大信息	本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息,其他交流内容已在过往发布的投资者关系活动记录表中披露。
日期	2025 年 9 月 18 日