

证券代码：688389

证券简称：普门科技

编号：2026-003

## 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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动
参与单位及人员	共 38 家机构，50 位参与人员（包括网络端参会者）	
时间	2026 年 4 月 23 日、24 日、27 日、28 日	
地点	电话会议、上证路演中心网络文字互动	
接待人员姓名	董事长：刘先成； 董事、总经理：胡明龙； 董事、副总经理：曾映； 董事、财务总监：王红； 独立董事：蔡翹梧、杨光辉、邹海燕； 副总经理：邱亮、李大巍； 董事会秘书：路曼。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2026 年 4 月 23 日，公司披露了《2025 年年度报告》和《2026 年第一季度报告》，针对 2025 年年度和 2026 年第一季度经营情况交流内容如下：</p> <p><b>一、公司 2025 年和 2026 年第一季度经营情况简介</b></p> <p>2025 年，公司实现营业收入 10.38 亿元，同比下降 9.60%；实现归属于母公司所有者的净利润 1.84 亿元，同比下降 46.66%；</p>	

实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 1.63 亿元，同比下降 50.31%。

2026 年第一季度，公司实现营业收入 2.60 亿元，同比增长 20.94%；实现归属于母公司所有者的净利润 0.32 亿元，同比下降 39.49%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 0.32 亿元，同比下降 36.43%。

1、从区域维度看：

2025 年，国内收入 5.80 亿元，同比下降 23.56%；国际收入 4.35 亿元，同比增长 16.93%。

2026 年第一季度，国内收入 1.51 亿元，同比下降 0.65%；国际收入 1.03 亿元，同比增长 75.87%。

2、从产品维度看：

2025 年，体外诊断业务收入 7.78 亿元，同比下降 14.67%；治疗与康复业务收入 2.38 亿元，同比增长 8.13%。

2026 年第一季度，体外诊断业务收入 1.95 亿元，同比增长 24.41%；治疗与康复业务收入 0.59 亿元，同比增长 9.66%。

3、研发费用投入和成果：

2025 年，公司研发费用 2.29 亿元，占营业收入的比例为 22.03%，研发费用金额同比增长 13.45%，研发费用占营业收入比例较去年同期增加 4.48 个百分点。

2026 年第一季度，公司研发费用 0.53 亿元，占营业收入的比例为 20.25%，研发费用金额同比增长 21.70%，研发费用占营业收入比例较去年同期增加 0.13 个百分点。

在研发上，公司选择持续高投入，在新产品开发和技术积累上，取得了一定的成果。

在电化学发光平台，我们推出了 eCL8600 和 eCL8800 中速机型、eCL9600 和 eCL9900 超高速机型，形成了低、中、高通量及流水线完整的产品矩阵，应用覆盖国内、国际从基础医疗到高端市场的各级需求。在试剂端，我们持续完善 9 分钟急诊检测方

案，新增高敏心肌钙蛋白 I (hs-cTnI STAT)、 $\beta$ -人绒毛膜促性腺激素 ( $\beta$ -HCG STAT) 等关键项目；掌握了小分子夹心法的试剂开发平台技术，获得 6 项相关注册证。截至 2025 年末，公司累计获得 107 项国内电化学发光配套试剂 NMPA 注册证；在甲功、肿标、心肌等重点方向累计 53 项产品获得国际 IVDR CE 认证，为全球市场拓展奠定了坚实基础。

在高效液相色谱平台，公司基于多年核心技术积累，研发出能精准分离和报告  $\alpha$ -地中海贫血等变异体的“血红蛋白分析仪”，已在国际市场成功投入临床使用。更值得一提的是，结合 AI 技术的深度融合，该产品成功入选国家级“2025 年人工智能医疗器械创新任务揭榜挂帅”单位名单，实现了从“检测工具”到“智能诊断系统”的跨越，为临床提供从风险筛查到长期疗效监测的全流程智慧管理支持。

在临床医疗板块，公司推出了新一代一次性使用负压引流护创材料并获得了国内三类注册证，持续升级 VTE 生态系统、排痰机、多功能清创治疗仪和超声多普勒血流分析仪等产品；同时获得多项内窥镜产品医疗器械注册证，进一步丰富了临床精准医疗解决方案。在皮肤医美板块，两款四色双子星红蓝光治疗仪获得国内医疗器械二类注册证，半导体激光脱毛仪获得美国 FDA 认证，强脉冲光治疗仪和体外冲击波治疗仪完成迭代升级，医美聚焦超声治疗产品三类医疗器械注册正常积极推进中。

总体而言，面对国内行业集采、DRGs、糖化项目降费等多重压力，公司在做积极的努力和苦练内功（加大研发投入、加快新产品的上市进度、加强营销团队建设和渠道商拓展），国内业务逐步恢复，国际业务持续保持快速增长，公司整体经营情况在向好发展。

## 二、互动提问

**1、去年 IVD 行业面临检验套餐解绑、DRGs 付费改革等多重因素影响，目前国内 IVD 行业的政策影响已经出清到什么程度，去年公司 IVD 板块的量价变化情况如何，以及今年公司对国内 IVD 各业务的增长预期是怎样的？**

答：2025 年 IVD 行业确实承受了一定的政策压力，整体呈现量价齐减的情况。按照国家政策要求，去年 9 月各省已完成检验套餐的整改和信息系统升级，DRGs 付费改革按步骤持续推进，价格调整也进入全面执行阶段，行业政策框架整体趋于稳定化、常态化。公司经过过去一年的政策适应与策略调整，2026 年，政策对公司经营的影响已趋于稳定，叠加去年下半年公卫体检项目的持续推进，以及去年 11 月基层检验市场扩容带来的政策红利，国内 IVD 业务持续改善，预计今年将会恢复正常的增长水平。

**2、去年化学发光的装机情况？集采后医院已经完成报量，正在落地执行，是否会导致我们装机难度变大？未来常规的化学发光项目如何上量？**

答：2025 年，公司化学发光业务在国内市场承压背景下，装机情况符合预期，其中三级医院装机量占比达 40.49%。公司的 eCL9000 系列、级联一体机、LifoLas 9000 流水线等高端机型凭借优异性能成功进入了多家三级医院，并带来试剂产出。

目前，安徽省牵头的集采已在各省份逐步落地执行，本次集采主要覆盖甲功、肿标常规检测项目。公司依托电化学发光技术，已构建覆盖临床全场景的完整检测项目矩阵。在急诊项目上，具备差异化优势，涵盖心血管疾病、炎症、急腹症等关键急诊检测指标，可实现 9 分钟急诊快检；同时拥有齐全的细胞因子等检测项目组合，能够满足重症、慢病管理等临床刚需场景。此外，公司基于小分子夹心法创新技术路线，持续拓展电化学发光配套试剂菜单，不断优化试剂项目灵敏度、精密度与抗干扰能力，进一步提升产品临床竞争力。同时，公司以完整的产品矩阵、齐全的项目组合以及实验室信息化管理系统构建整体方案，为检验科提

供一体化智慧实验室解决方案，综合吸引力将进一步增强，将有效带动电化学发光仪器装机。

针对常规检测项目，公司将以高质量检测性能为核心，确保结果精准、稳定以及检验结果可比，切实获得临床与检验科的认可。同时，公司通过持续精益成本管控、完善生产供应链体系、搭建高效响应的售后服务网络，为客户提供品质可靠、性价比突出、服务到位的综合解决方案，以综合竞争力赢得市场。

在此基础上，我们还将深化科研与学术合作，积极推进多中心临床研究，不断强化客户黏性，以临床价值带动试剂项目持续上量，实现稳健增长。

**3、去年国内糖化业务受益于 65 岁以上老人免费筛查政策，国内糖化业务快速增长，今年下半年是否还能持续高增长？目前国内糖化的市场规模和竞争格局，目前是否已经到快速国产替代的阶段？**

答：糖化血红蛋白项目于 2025 年 6 月 26 日被加入 65 岁及以上老年人免费体检清单中，全国各省份公卫在陆续推进和落地实施的过程中。

产品布局方面，公司自 2013 年起布局糖化领域，目前已完成从基层医疗的 H6、H8 机型，到高等级医院的 H9、H100 机型，再到大型三级医院的 H100Plus、H100Plus 级联流水线的全梯度布局，覆盖低、中、高端全场景。此外，公司已实现核心部件的自主研发，显著降低了制造成本，在高端市场与基层市场均形成了显著的竞争优势。

从市场需求端来看，中国糖尿病患者已超 2.3 亿人，国家制定“2030 年高血压、糖尿病基层规范管理服务率 $\geq$ 70%”的量化目标，糖化血红蛋白作为慢病长期管理的核心关键指标，按照指南要求每 3 个月需检测糖化血红蛋白一次，庞大的患者基数叠加规范管理要求，造就了旺盛且持续的检测需求。

竞争格局方面，国内市场的核心竞品为美国伯乐、日本东曹、日本爱科来等进口品牌。2025 年以来，公司高端机型加速推广，受公卫项目带动，院内体检需求大幅上升，公司高端机型在多家体检机构实现了显著的装机增量；同时在多家高端三甲医院也完成了大量装机，公司糖化血红蛋白系列仪器具备国产替代的空间。

#### **4、公司医美线新产品的规划，产品组合补齐后，医美线在国内外的推广节奏是怎样的？**

答：新产品规划方面，除了“超声 V 拉美”之外，公司射频类医美设备也在同步研发规划中。

国内推广节奏上，公司采用直分销结合的模式。大型连锁医美集团等高端核心客户，采用直销模式直接对接运营；各省市场下沉覆盖、公立医院皮肤科渠道，通过签约正规渠道代理商完成覆盖。

海外推广方面，公司将同步推进医美产品的海外注册与市场准入工作，依托公司现有的海外销售渠道与网络，逐步实现医美产品的海外市场拓展，与国内市场形成协同发展。

#### **5、公司 2025 年海外业务的具体细分增速，以及毛利率情况？**

答：2025 年公司海外业务整体同比增长 16.93%，2026 年一季度，海外业务同比增长 75.87%。从长期趋势来看，公司国际业务能够保持稳定的增长。

从细分业务来看，目前公司糖化血红蛋白产品在多个国家的市场份额已进入前三名，随着公司高速和超高速糖化血红蛋白仪器机型的推出，国际糖化业务可以保持稳定增长；国际化学发光业务随着公司发光中速机型的补充、明年新机型在海外市场的上市以及传染病、TORCH 等试剂套餐今年陆续在海外获证，国际发光业务有望迎来高速增长阶段。

毛利率方面，海外业务的毛利率整体保持稳定，盈利情况表现良好。

**6、公司业务覆盖四大板块，想了解公司研发投入与销售资源如何分配与侧重，以及各板块布局的协同性是如何考量的？**

答：公司四大业务板块在产品、技术与资源上具备较强的协同性。例如消费者健康 To C 端的业务中，居家康复与公司临床医疗业务的产品、技术、注册证与研发资源相协同；居家美容与皮肤医美业务的相关资源相协同。公司在业务布局中，已对各板块的协同性进行了充分的核算与规划，实现了研发技术、渠道资源、品牌建设的一体化整合。

研发投入的分配与侧重方面，公司研发资源主要投入在以下三大块业务中：

第一，糖化血红蛋白业务。目前公司该业务的产品竞争力已处于全球领先水平，该板块的研发投入核心是持续巩固产品竞争力与技术壁垒，重点投向更高端设备的研发、自动化解决方案的优化。

第二，电化学发光业务。公司已搭建起完善的电化学发光仪器与试剂研发平台，该业务市场空间广阔，业务规模仍有极大的成长空间，是公司研发投入的核心重点。该板块的研发投入，一方面用于试剂项目的研发与注册；另一方面用于全球各国家的市场准入与注册证申报。通过高强度的研发投入，推动电化学发光业务的快速增长。

第三，医美能量器械业务。公司将保持在医美方向，尤其是能量器械领域的研发投入。行业监管趋严抬高了产品研发与准入门槛，但基于公司长期深耕专业医疗市场，具备完善的研发、注册与合规体系，相关产品一旦实现市场准入突破，将有利于公司医美业务的发展。

销售资源分配方面，公司将基于不同业务的渠道属性，实现资源的协同复用。在 IVD、治疗康复、公立医美渠道，将复用现有的医院端销售团队与渠道网络，按区域、按医院层级实现精细化覆盖；民营医美渠道将组建专业的直销与分销团队，聚焦连锁

医美机构与下沉市场覆盖；消费者健康 To C 端业务将搭建独立的电商与线上运营团队，同时依托线下医疗渠道实现品牌与场景的协同，最大化提升销售资源的使用效率。

### 三、上证路演中心网络互动

**1、安徽项目，截止目前投入了多少钱？预期多久才能产出利润？**

答：您好，安徽马鞍山“体外诊断试剂产业化项目”主体工程建设任务全面、有序进行中。该项目建设将助力完善公司在华东地区的产业布局，扩大体外诊断试剂生产规模，保障产品供应能力和提高订单响应速度，降低物流成本和增强盈利能力，促进公司的长期可持续发展。该项目整体投入预算在合理可控范围之内。

**2、一季度汇率损失那么大，未来公司怎么处理汇率造成的损失？**

答：对于汇兑损益，公司根据年度财务预算，制定了资金管理策略，采用多种金融产品相结合的方式，重点做好资金筹划、提升资金使用效率，兼顾汇率的短期波动与公司的长期收益。

**3、以 2025 年报和 2026 一季报为例。普门在俄语区的营收大概是多少？各占公司总体营收的多少比例？**

答：您好！公司国际业务覆盖俄语、欧洲、美洲、中东非、亚太、南亚等六大区域 120 余个国家，各区域收入相对均衡，区域收入变化要根据地缘政治和重点国家金融状况动态关注，公司也会根据外部环境的变化，及时调整在各个国际业务拓展的策略。

**4、普门无论是净利润还是公司股价，均一路向下。以一季度为例，扣非净利从 2024 年的 1.033 亿跌到目前的 0.3176 亿，二年连续跌幅达 70%多！而股价亦是从 39 元跌到现在 12.5 元，跌幅同样是达 70%多！刘董呀，敢问普门路在何方呀？**

答：2025 年以来，医药器械行业整体面临集中带量采购政策持续深化、行业竞争加剧等外部环境带来的挑战。这个过程中，公司坚定不移坚持长期主义发展决心，扎扎实实地在打造公司整体的核心竞争力，把技术做深、把市场做透、把能力建全。2025 年度，公司研发费用投入达 22,859.31 万元，同比增长 13.45%，这一年在新产品推出、产品升级迭代、产品注册进度等方面获得了可喜的成绩，增加了我们的市场竞争力。2026 年第一季度公司营业收入 2.6 亿元，同比增长 20.94%，国内业务逐步恢复正常增长水平，国际业务保持了高速增长，由于汇兑损失、研发费用投入增加，产品销售结构变化，一季度利润略有承压，整体来看，公司经营情况在向好发展。

**5、目前体外诊断龙头企业迈瑞、新产业、安图三家出现龙头强者恒强并集中的趋势。普门过去小而精的风格也持续不下去，在行业 and 市值上，有日益被动边缘化的趋势！刘董从你个人观察上，是否有同感？你是什么思考这个现象的？**

答：您好！全球体外诊断行业潜力很大，中国体外诊断市场也会逐步企稳回升，在这个过程中，公司坚持长期主义，以经营为中心，确保公司长期稳定发展，目前公司经营一切正常。2026 年公司目标是国内体外诊断业务企稳回升，国际体外诊断业务保持高速增长，确保公司体外诊断业务整体经营向好发展。股价波动受宏观环境、行业估值中枢及资金面和情绪面等多重因素影响，公司管理层对二级市场走势保持密切关注，同时也始终坚守经营本质。

**6、去年公司说要做一些并购。现在还是这个思路吗？有进一步的明细方向吗？**

答：您好！在投并购方面，公司主要围绕经营主业发展，基于现有的技术平台以及市场布局，寻求技术和产品协同性强的细分业务拓展。

7、您好，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。近年来监管机构持续倡导上市公司加强投资者关系管理，鼓励通过数字化手段提升沟通质量与信息披露透明度。基于此，请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以提升信息获取的便利性与透明度？此外，是否计划引入线上视频交流机制，在问答环节通过视频方式回应投资者关切，增强互动效果并更好契合监管导向？感谢您的解答。

答：您好，非常感谢您的建议，公司将通过多渠道、多方式来与投资者保持沟通，提升投资者沟通质量。

**8、公司到目前有什么具有绝对护城河的产品？**

答：尊敬的投资者，您好！公司依托强大的研发技术平台，已经推出了系列具有特色化、专业化、差异化的产品和解决方案。其中：在免疫诊断领域，公司基于三联吡啶钌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，成功研制了新一代全自动免疫分析平台，打破了国外品牌在电化学发光免疫领域的长期垄断，填补了国产电化学发光技术的市场空白，2025 年公司电化学发光系列产品已经形成了低速、中速、高速及流水线的全系列产品布局，在全球市场广泛装机使用，满足多元化实验室场景的需求；在高效液相色谱层析技术领域，公司凭借自主合成的离子交换层析介质与流动相体系，成功开发了高速糖化血红蛋白检测系统，填补了国内高端市场空白。通过实现关键核心材料层析介质的自研与量产，公司不仅打破了进口垄断、显著降低了检测成本，更以此为基础推出了性能达到国际一流水平的高效液相色谱血红蛋白分析仪系列产品，在全球部分国家市场份额已进入前三。更多技术平台和产品的具体情况请查阅公司披露的《2025 年年度报告》。

**9、面对业绩不停下滑，贵公司搞股权激励形同虚设，贵公司有什么措施？**

	<p>答：公司于 2026 年 1 月 21 日推出 2026 年股票期权激励计划，该激励计划的考核年度为 2026-2028 年三个会计年度，每个会计年度考核一次。以公司 2025 年营业收入或净利润为基数，营业收入/净利润目标增长值分别为 10%，20%，30%。公司有信心完成该目标。</p> <p><b>10、目前国际销售地区主要有哪些？主要用什么货币结算？</b></p> <p>答：您好，公司国际业务覆盖俄语、欧洲、美洲、中东非、亚太、南亚等六大区域 120 余个国家，2025 年和 2026 年第一季度海外业绩占比已超过公司总体业绩 40%。公司出口产品主要使用美元、欧元结算。</p> <p><b>11、近期油价上涨及伊朗危机是否会对公司出海业绩造成不利影响，公司如何控制风险？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司海外业务收入主要分布六个大区，包括美洲、中东非、俄语区、南亚、亚太和欧洲，六大区域业务都在正常进展，近期中东局势对公司国际业务收入影响较小，2026 年第一季度公司国际业务收入同比增长 75.87%。</p>
附件清单 (如有)	详见附件《与会清单》
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	2026 年 4 月 28 日

附件：与会清单（以下排名不分先后）

机构名称	机构名称
信达证券股份有限公司	华源证券股份有限公司
中信建投证券股份有限公司	中信期货有限公司
中信建投资本管理有限公司	国都证券股份有限公司
光大证券股份有限公司	国联民生证券股份有限公司
国泰海通证券股份有限公司	中邮证券有限责任公司
天风证券股份有限公司	野村东方国际证券有限公司
中国国际金融股份有限公司	金元顺安基金管理有限公司
国海富兰克林基金管理有限公司	创金合信基金管理有限公司
天治基金管理有限公司	景顺长城基金管理有限公司
广东民营投资股份有限公司	巨杉（上海）资产管理有限公司
上海宽潭私募基金管理有限公司	上海鹤禧私募基金管理有限公司
北京容光私募基金管理合伙企业（有限合伙）	深圳蝴蝶谷资本管理有限公司
上海元昊投资管理有限公司	深圳前海精至资产管理有限公司
北京水印投资管理有限公司	浙江铭涛资产管理有限公司
通用技术集团投资管理有限公司	招银国际资产管理有限公司
中银三星人寿保险有限公司	华泰证券股份有限公司
工银瑞信基金管理有限公司	中欧基金管理有限公司
中信保诚人寿保险有限公司	广发基金管理有限公司
信达澳亚基金管理有限公司	深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司