

证券代码：688389

证券简称：普门科技

编号：2022-002

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 ☐ 一对一沟通 ☒ 其他 <u>2021 年年度报告&2022 年第一季度业绩说明线上交流会议</u>
参与单位及 人员	共计 53 家机构，74 名参会人员，机构名单如下： 西南证券、方正证券、中信证券、太平洋证券、天风证券、国联证券、国泰君安证券、东方证券、中银基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、长信基金管理有限公司、前海人寿保险股份有限公司、巨杉（上海）资产管理有限公司、华富基金管理有限公司、华德国际金融控股有限公司、富国基金管理有限公司、蜂巢基金管理有限公司、北京金百裕投资管理有限公司、上海乘安资产管理有限公司、深圳市创新投资集团有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、上海睿郡资产管理有限公司、观富（北京）资产管理有限公司、中信期货资管、趣时资产、平石资产、利幄投资、华安证券、红筹投资、恒琴长乐汇资产、瀚伦投资、高特佳、沅沛投资、大江投资、从容投资、博道基金、壹德资产、西部利得、拓璞基金、通用投资、天虫资本、进门财经、Causeway Capital Management、景顺长城基金、鹏扬基金、申万宏源证券、深圳赛硕基金管理有限公司、正享投资、沐德资产、大唐英加基金、正易资本 （以上排名不分先后）

时间	2022 年 4 月 18 日-4 月 22 日
地点	线上交流会议、公司总部会议室
接待人员	董事长：刘先成 总经理：胡明龙 副总经理：曾映 副总经理：邱亮 副总经理：李大巍 董事会秘书兼财务总监：王红
投资者关系	互动提问
活动主要内容介绍	一、公司经营情况介绍 （一）主要财务情况 2021 年，公司实现营业总收入 7.78 亿元，同比增长 40.5%；净利润 1.9 亿元，同比增长 32.23%；扣非净利润 1.63 亿元，同比增长 32.25%；经营活动产生的现金流净额为 1.82 亿元，同比增长 33.46%。 2022 年第一季度，公司实现营业收入 2.1 亿元，同比增长 27.7%；净利润 6,714.22 万元，同比增长 24.36%；扣非净利润 6,409.65 万元，同比增长 30.27%；经营活动产生的现金流净额为 1,910.19 万元，同比增长 36.3%。 （二）业务情况介绍 1. 治疗与康复产品线推陈出新 公司围绕皮肤与创面、围术期、慢病康复这三个临床需求巨大的市场，完善公司治疗与康复产品线。突破皮肤医美激光控制技术、创面负压敷料工艺、高流量湿化混合气体控制技术、术中患者体温管理技术、冲击波气压弹道技术和冲击波电磁弹道技术等关键技术，公司开发出新一代系

	列治疗康复产品，新增国内注册证14项，新增CE认证2项。医用升温毯、高流量呼吸湿化治疗仪、高端气压弹道冲击波治疗仪、电磁弹道冲击波治疗仪成功上市，同时收购控股光电医美企业“深圳为人光大科技有限公司”，深耕光电医美领域，开发院外消费医疗新业务板块。 2. 体外诊断产品线精益求精 在体外诊断产品线方面，公司新增国内医疗器械注册证53项，新增CE认证38项。 为满足国际市场对糖化血红蛋白检测及地中海贫血筛查的需求，公司创新开发出双检测模式高压液相血红蛋白分析仪，通过一键切换即可用于糖化血红蛋白检测和地中海贫血筛查。目前产品已通过临床验证，并在国际市场成功上市销售，得到国际同行业专家的认可。 公司成功新增了电化学发光检测试剂医疗器械注册证 37 个，公司拥有的电化学发光检测试剂医疗器械注册证总数达到 80 个，丰富了公司自主研发设备电化学发光免疫分析仪的检测项目，为临床检测带来更多、更好的选择。 在分子诊断相关产品和 POCT 相关产品领域，公司快速实现自主研发和生产，系列产品在海外市场已成功上市销售。 3. 营销体系组织架构改革全面完成，营销水平再上台阶 报告期内，公司对标行业最佳实践，优化调整国内营销系统组织结构，明确责任归属，增强对渠道和客户的高效及专业覆盖能力，确定了新的组织结构下各岗位的责、权、利，以及销售关键活动的流程以及矛盾处理机制，促进国内业务高效、可持续增长。 不断规范和完善国际营销系统建设，对于潜力较大的国际市场区域逐渐加大海外产品注册、销售、市场、用服和运营资源的投入；同时积极开展国际市场特别是欧、美、日等大公司的OEM/ODM合作；持续探索海外市场本土化运营和市场推广的法规及相关经验，实现海外业务收入的快速和可持续增长。 4. 加大公司核心能力平台建设，提升公司运营水平 ERP（SAP）系统启动运行，公司系统构建未来快速发展的数据处理需
--	---

	求，提升应变能力，实现可持续的增长，大大提高公司整体的运营效率。 营销系统启动CRM客户管理系统项目，筹备搭建普门科技营销服数字化管理平台。把新的管理思路融入组织与业务流程中，支撑公司销售团队的可视化管理，从而提升其管理方式和竞争力。 在外部专家团队的带领下，不断优化和完善S&OP（销售和运营）流程，通过VSM（价值流）分析，在供需管理、仓储、生产制造、物料采购、物流和质量控制等方面实现科学治理。建成普门科技人才发展中心，为员工提供终身学习和成长的平台，成为员工的终身大学。希望员工通过持续不断地学习，提高个人的生存和成长的能力，提高个人的核心竞争力。 5. 获得多项荣誉和资质，行业地位进一步提升 公司特定蛋白分析仪产业化项目荣获广东省科技进步奖二等奖；荣获第十五届中国上市公司价值评选【中国科创板上市公司价值10强】称号；荣获【2021年广东省专精特新中小企业】称号；调Q Nd:YAG激光治疗机、二氧化碳激光治疗机、体外冲击波治疗仪和光子治疗仪（红蓝光）等系列产品成功入选第七批优秀国产医疗设备产品目录；新增37项授权专利，新增33项计算机软件著作权证书。 6. 多个研发和生产基地建设项目持续推进 深圳普门科技总部大厦项目（深圳龙华）进入主体施工阶段；普门科技重庆研发及产业化基地项目（重庆大学城）于2021年12月18日主体竣工；普门科技南京研发总部项目（南京雨花台）施工中。 二、互动问答 提问：公司两大块业务未来发展的战略定位及规划？ 答：在治疗与康复领域，公司已经形成了一系列的产品解决方案，已在皮肤创面、围术期、慢病康复三个细分领域有一定的市场地位，基于此，公司未来将会继续在这三个细分领域做延伸和拓展，形成公司品牌的核心竞争力。过去两年，公司通过收购两家研发生产激光医美产品的公
--	--

	司，成功进入光电医美领域，未来将继续深耕医美产品线，围绕市场需求和产品协同效应适时采用收购与兼并的方式来拓展医美业务能力。从2022年一季度医美激光产品的销售情况来看，医美激光产品业务有了非常可观的增长。另外，公司也在积极布局家庭医疗市场，以医院的专业医疗市场作为我们的标杆，同时布局关键医美产品的仪器和耗材，并逐步与家庭医疗业务形成联动。医美及家庭医疗作为公司在消费医疗市场的新业务，未来的市场潜力很大，同时可与院内专业医疗业务形成有益互补，有望成为公司未来的新的增长点。 在体外诊断领域，将在现有体外诊断产品线的基础上，持续系列化产品开发，走特色化、专业化智能一体化的路线，成为系统方案的提供商。电化学发光产品线方面，高速电化学发光 eCL9000 尽快批量上市，并开发配套的 AI2000 高速生化分析仪，组成生化分析免疫分析流水线；糖化血红蛋白分析仪方面，将推出高通量糖化血红蛋白分析仪。特定蛋白分析仪方面，红细胞脆性分析仪和新型号的全血特定蛋白分析仪争取早日上市。分子诊断方面，荧光定量 PCR 仪、核酸提取与纯化仪及对应试剂等产品在国际市场上市。 市场方向，在稳定国内市场业务可持续增长基础上，公司不断拓展国际市场的业务，主要在进行自主品牌的业务拓展，同时保持和欧美的品牌公司进行 OEM 和 ODM 的合作机会，从去年和今年一季度来看，国际业务上取得了不错的增长。 提问：公司的研发投入较大，请介绍公司研发项目的投入情况？ 答：2021年公司在研项目47个，2020年研发项目28个，同比增加19个。其中，体外诊断在研项目19个，治疗与康复板块在研项目27个，其他项目1个。公司从2014年开始布局化学发光业务，截止2021年，化学发光仪器方面有eCL8000、eCL8000i型和eCL9000型三款，涵盖通用型和高通量型仪器，并已获得80个配套的试剂产品注册证，形成了13个检测套餐。 化学发光的研发投入，有两个重点的发展方向，一是形成生化免疫流水线，通过电化学发光免疫分析仪，为医院提供生化分析流水线式解决方
--	--

	案，做到覆盖高端医院的需求。二是公司重点投入电化学发光的三类注册证项目，未来预计实现从80项检测项目拓展到120项检测项目，完善在传染病、激素等特色项目中的运用，从而实现较大范围的覆盖电化学发光临床应用领域。在生化分析仪方面，今年和明年年初预计将会获得60余个配套试剂项目注册证。 在治疗与康复产品线，一方面在光电医美方面，如脉冲激光、强脉冲光、半导体激光、超声治疗等领域将持续加大投入；二是在医疗刚需的围术期领域，如创面治疗、静脉血栓防治、疼痛治疗和其他相关围手术期产品方面会加大投入，围绕临床典型病症的预防、诊断、治疗和康复的刚性需求，持续完善和升级产品解决方案。 提问：公司对化学发光业务未来的策略情况？ 答：公司化学发光eCL8000型仪器主要定位于中高端急诊检验和临床科室。主要推广的市场是二、三线急诊检验和一些临床应用市场。全球范围内，公司共装机2000多台，其中，三级医院占比37%，二级医院占比50%。其余装机是在基础医疗和一级医院。这些客户都是公司的高速、大流量eCL9000仪器上市后的潜在客户。eCL9000型仪器使用范围更广，能够进入住院检验、门、急诊检验和检验中心实验室以及第三方实验室等等。 公司未来化学发光业务的主要策略：1. 顺应国产替代大趋势，利用激素、肿标等小分子检验的产品优势，进行进口替代。2. 渠道方面，定位中高端渠道为主，组织架构变革将公司销售队伍分为临床检验线和生化免疫线。分化免疫线的队伍集中了公司的检验领域的经验丰富员工，具有化学发光经验的团队。3. 产品方面，在炎症、心肌检测项目的基础上，结合高速发光的批量优势，在激素、肿标检测等占比高的套餐领域，进行市场开发。 提问：关于DRGs对康复诊疗行业的影响？ 答：DRGS主要目的是提高医疗服务的效率，鼓励医疗机构在保证医疗质量的同时降低医疗成本，缩短患者的住院时间。降低医疗成本的主体主
--	---

要有三方面，一是药品，二是耗材，三是管理费用。医院可以通过有利于各种疾病快速康复的手段来体现医务人员的价值。我们在全中国很多大医院里做加速康复应用试点，结合公司在学科建设方面的沉淀，公司及治疗与康复产品受到医院的欢迎这将成为公司在临床加速康复方面的发展机遇。同时，我们不断丰富产品和解决方案，确保治疗康复产品线能够保持更快速增长。

提问：公司国际 OEM 业务占比多大？主要驱动品种有哪些？今年如何看待国内外业务趋势？

答：2021 年公司国际市场业务增速主要来自 IVD 市场，OEM、ODM 业务占比不高，不到 5%，绝大部分业务收入来源于自主品牌。2021 年，公司国际业务收入增长 236.67%，预计今年国际业务销售收入增长率仍将高于国内，但总体销售额方面，国内销售额将高于国际。

国际市场业务方面，公司在做综合性发展的布局。2021 年，IVD 产品线的业务占比更高，是因为海外 IVD 产品的注册相对较快，而治疗康复的注册周期会比较长，所以目前 IVD 业务占比较高。具体产品方面，化学发光及试剂销售额是单一产品里占比最高的，其次是糖化及试剂，和分子和 POCT 产品。治疗与康复产品中，出口销售额占比最高的是伤口负压敷料产品，其次是排痰机、高流量医用呼吸道湿化器和其他围术期类产品。

三、公司未来总结与展望

公司的经营以研发和市场做为双轮驱动，2021 年，公司研发投入超过 20%，保持较高的研发投入，能够为公司赢得未来长期的成长性。公司的研发和技术开发方向主要是来源于市场的需求，以市场需求作为研发的驱动力，通过对市场的深入研究去推出真正对终端客户有价值的产品和解决方案，来获得客户和用户的认可。

同时，普门科技也是一家多市场、多平台化发展的公司，我们努力提升团队的核心能力，积极布局国内、国际市场。通过多产品的创新开发和

	多市场临床推广应用，来保持公司未来若干年的持续增长。 随着公司规模扩大，人员的增长，公司也在加大经营管理基础平台的建设，以提升公司的运营能力，满足公司可持续发展的需求。 2022 年，公司经营的主题词是质量、效率和聚焦，我们的质量不仅仅指产品的品质，还包括各级人员、各个部门、各个系统的工作质量及工作品质，提高人员效率、资金效率、资产效率，将公司有限的资源聚焦在专业化、以市场客户需求为方向来进行突破。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 22 日