

证券代码：688389

证券简称：普门科技

编号：2022-003

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	☒ 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>在线交流会议</u>
参与单位及 人员	共 14 家机构，23 位参会人员 南方基金、博时基金、平安证券、招商基金、高毅资产、国联证券 方正证券、富国基金、光大保德信基金、凯石基金、方正创投、理成资 产、瑞源资产、金信基金
时间	2022 年 5 月 16 日、5 月 17 日
地点	公司总部会议室、线上交流会议
接待人员	董事长：刘先成 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	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： 提问：公司实现未来中长期目标所做的布局 and 规划是什么？ 答：1.公司会聚焦主营业务的两大产品线，持续开展技术创新和行业并购，逐渐丰富公司的产品线方案，提升公司国内外市场竞争力。公司治疗与康复产品线重点将围绕围术期产品、创面及外科产品、皮肤光电医美产品、家用医疗消费产品等方向拓展和延伸临床大市场、用户刚需产品组合方案等；体外诊断产品线将在电化学发光产品、高压液相糖化血红蛋白产品、特定蛋白产品（C 反应蛋白检测）等核心产品基础上，逐步丰富增加 POCT 快检和分子诊断产品等，满足体外诊断客户更多临床需求。 在公司现有业务框架体系之外，依托于公司深厚的研发实力和持续的资金投入，公司将对前沿技术进行不断探索，重点关注试剂原材料开发和新技术创新应用等，为公司的长久发展提供持续动力。同时，公司将基于两大主营业务发展需求，在国内外寻找适合的标的，进行收购兼并，实现公司的业务拓展，提升公司的竞争力。 2.加快国内外营销网络建设。在巩固和优化公司现有营销网络的基础上，加大对新兴市场的开拓力度，在国内，将以三甲医院作为样板医院，以点带面辐射地区市场销售网络，扩展二级医院和基层医院的产品覆盖率，实现医院多科室覆盖，并增强民营医疗市场的营销力度。国际方面，加快产品国外注册，不断拓展海外经销商资源，在重点国家开设子公司或代表处，提升本土营销运营能力，稳步促进全球营销网络的建设和营销能力完善。 提问：公司 2022 年一季度按产品和市场的营业收入增长情况？ 答：从市场维度来看，2022 年一季度国际市场营业收入同比增长 95.8%，国际市场营业收入增速高于国内市场，疫情对海外国家政策的影响不大，国际营业收入增长主要以常规业务为主，化学发光产品是公司推广的重点产品，也是海外出口的第一大业务。 从产品维度来看，2022 年一季度体外诊断业务同比增长 37.04%，体
-----------------	---

	外诊断产品的增长速度高于治疗与康复产品的增长速度，随着化学发光试剂项目的齐备（现在已经拿到了 80 个电化学发光配套试剂注册证），未来大发光产品的上线（大发光产品预计六月底开始批量销售），将进一步推动公司体外诊断业务的增长。 提问：南京医保谈判的进展，集采在其他地区的推进情况？ 答：刚开始推进南京整体谈判的时候，将普门科技的产品作为整体谈判清单进行谈判，通过这次谈判，公司的 114 个项目（试剂+耗材）被纳入南京医保目录，使公司的产品可以快速进入多家医院，南京医保的带量采购，会根据每个机构原有的采购量情况再结合增长情况进行采购量的分配，采购计划从今年的 1 月 1 日开始执行，目前的进展情况是：医院的采购任务数据已经分配下去，但由于疫情原因，采购计划有所延缓。 目前，除了安徽的集采和南京的带量采购外，全国其他地方暂时没有跟进集采的情况，由于 IVD 的集采对医院的固定资产投入使用等方面会带来一定的影响，因此，医保在 IVD 领域的集采和带量采购还处于探索模式中。
附件清单 (如有)	无