证券代码：688389　　证券简称：普门科技　　编号：2026-001

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　电话会议
参与单位及人员	共 28 家机构，30 位参与人员
时间	2026 年 3 月 12 日、13 日
地点	普门科技总部大厦 22 层、电话会议
接待人员姓名	董事长：刘先成 副总经理：李大巍 董事会秘书：路曼
投资者关系活动主要内容介绍	2026 年 2 月 28 日，公司披露了《2025 年业绩快报公告》，针对公司 2025 年业绩快报和 2026 年业务发展交流内容如下： **一、公司业务发展情况与未来规划** 公司自成立以来共经历四个发展阶段。每个阶段的业务布局和发展路径均较为清晰，为当前的业务结构提供了稳定的支撑。 第一阶段为公司成立初期的 2008 年至 2012 年。公司业务以治疗与康复为主，重点布局皮肤与创面治疗、呼吸、康复类产品。经过 5 年的发展，治疗与康复业务稳健运营。 第二阶段为 2013 年至 2019 年。公司于 2012 年规划进入体外诊断领域，2013 年推出特定蛋白、糖化血红蛋白产品，2017 年推

	出核心重磅产品全自动化学发光测定仪 eCL8000 系列，经过该阶段的积累，公司于 2019 年成功上市。 第三阶段为 2020 年至 2025 年。公司上市后，基于长期业务发展规划，将海外市场作为公司业务的重点布局方向。这一阶段，公司海外业务增长势头迅猛，海外业务收入占公司营业收入的比例逐步上升，已经成为公司业务的“第二增长级”。 第四阶段的业务布局始于 2021 年。基于对国内医疗器械行业变化的判断，公司开始探索消费医疗和消费者健康赛道。通过先后收购重庆京渝激光技术有限公司和深圳为人光大科技有限公司，整合相关资源并进行产品技术升级后，于 2023 年正式推出皮肤医美业务产品线。初期重点拓展民营医美市场，后续新增公立医美市场的布局；同期，公司开始搭建消费者健康业务板块的各大电商渠道，电商以天猫、京东为核心，同时建立线下营销团队，逐步掌握 TO C 端业务核心的营销策略。随着消费医疗和消费者健康业务在营销和产品上的积累，该业务有望成为公司业务的“第三增长级”。 从具体业务来看，这两年，国内医疗器械行业集采、医保支付改革、DRG/DIP 等政策的推出，公司国内业务受到了一定的影响。从行业长期的趋势来看，受国内人口老龄化趋势的驱动，各类医院就诊量整体保持持续增长态势。同时，随着政策的逐步落地，体外诊断领域整体业务规模会逐步回升。在这个过程中，公司将持续推进核心原材料的研发，推动降成本解决方案落地，进一步提升公司产品的竞争力。 国际业务被定位为“公司业务第二增长级”。产品的不断完善和各个国家、地区产品注册证的获得，是国际业务拓展的核心支撑。公司将继续加大产品注册作为海外业务拓展的核心抓手，同时，持续加大海外本土化运营建设的投入力度，为海外业务的长期稳定发展提供基础保障。 **二、互动问答交流**

	1、国内面临的医保支付改革、拆套餐、集采等政策影响在2026年是否已相对出清?及对后续IVD业务的展望如何? 答：国内行业集采政策有望在今年逐步落地。IVD领域发光集采已经进行两年有余，公司发光的主要项目为门急诊项目，受到行业集采影响较小，主要是受价格下调的影响。2025年公司门急诊发光业务已经逐步稳定下来，未来公司国内发光业务将以门急诊为基础，同时拓展高端机型和大型实验室流水线业务，来实现企稳回升；国内糖化业务受益于国家针对基层医疗机构开展糖尿病检测的公共卫生服务项目，实现糖化血红蛋白仪器装机量显著增长；与希森美康合作的特定蛋白业务将趋于稳定态势。 **2、IVD行业今年及未来量的增长情况如何？2026年价格是否仍有压力、是否会企稳或回升？** 答：长期趋势来看，受到人口老龄化的影响，医院就诊量、检测量、手术量等呈现增长趋势，拆套餐、集采等政策的影响只是短期的，随着今年集采政策的逐步落地，价格有望企稳。IVD行业目前国产化率还不高，未来国产替代还有很大的空间，只是对行业内公司的产品研发、成本控制、产品质量和性能等有了更高的要求。 **3、公司对海外业务增长的预期目标是什么，目前海外业务开展过程中是否已有成熟可复制的商业模式？** 答：海外业务被定位为“公司业务第二增长级”。目前公司海外业务已初步形成成熟的商业模式。主要围绕四方面推进：一是聚焦产品在各个国家和区域的注册，提升产品准入能力；二是推进本土化团队建设，将持续增加本土化的销售、市场、用服等人员；三是在重点国家进行本土化生产合作，提升产品竞争力；四是加强与国际领先企业合作进行战略合作，实现共赢。 **4、公司海外业务当前的核心增长动力来自哪些产品？**

	答：公司海外业务核心增长动力来自三类产品：一是糖化血红蛋白相关产品，已连续六年成为中国出口量第一的产品，为公司海外销售额最高的业务；二是电化学发光产品，以实验室为主要拓展目标，中速发光与小发光产品组合推广，是公司海外收入占比第二的业务；三是治疗康复业务，核心为负压伤口类产品，治疗与康复业务方面，公司在加大内窥镜和医美产品的注册，未来将以伤口、重症、内窥镜、医美等产品作为拓展方向。 **5、公司增长第三级消费业务中的医美业务管线中，目前已取得三类证的产品有哪些？当前产品管线布局是怎样的？** 答：公司医美业务目前以光电产品为主，已取得三类证的产品包括调 Q 激光和二氧化碳激光。在光电医美领域，目前产品主要布局为三类：一是基础光电类产品；二是特色能量产品；三是医美耗材类产品。医美消费市场潜力较大，近两年有一定市场波动，但随着我们更多高门槛产品上市，我们对皮肤医美市场依然抱有信心。 **6、消费者健康业务中，线上电商平台的大排灯、光子治疗仪等产品销售领先，后续产品矩阵布局有哪些值得期待的产品？** 答：为更好满足消费者家庭医疗、慢病康复、生活美容等需求，公司基于在临床医疗、皮肤医美等专业医疗领域的技术积累，重点围绕“居家美容”和“居家康复”两大方向，开发适用于消费者健康需求的专业化、特色化医疗产品，通过线上电商平台（如天猫和京东旗舰店等）、互联网私域平台、线下渠道商拓展等方式深度覆盖消费端用户。已上市的产品包括光子治疗仪（Aladdin-D/E）、面罩式光子美容仪、智能健发帽、空气环压肌力恢复系统、高能红外治疗仪等。未来产品规划上，主要围绕居家康复和美容两个方向去做产品的研究，延申到更多对消费者有价值的产品品类上。

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 3 月 16 日

附件：与会清单（以下排名不分先后）

机构名称	机构名称
广东瑞天投资管理有限公司	深圳正圆投资有限公司
国泰海通证券股份有限公司	世纪证券有限责任公司资产管理部
华宝基金管理有限公司	天弘基金管理有限公司
华创证券有限责任公司研究所	天津易鑫安资产管理有限公司
华龙证券股份有限公司	鑫巢资本管理有限公司
黄河财产保险股份有限公司	兴业证券股份有限公司
鲁信创业投资集团股份有限公司	兴银基金管理有限责任公司
平安银行股份有限公司	野村东方国际证券有限公司
平安资产管理有限责任公司	招商基金管理有限公司
上海睿郡资产管理有限公司	浙商证券股份有限公司
深圳蝴蝶谷资本管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
深圳市金麦粒传媒科技有限公司	中信保诚资产管理有限责任公司
深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司	中信期货有限公司
深圳泰鼎私募证券基金管理有限公司	中信证券股份有限公司