

证券代码：688389

证券简称：普门科技

编号：2024-014

## 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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位及人员	共 44 家机构，63 位参与人员 华泰证券、财通证券、东北证券、东方红资管、东海证券、格林基金、光大医药、国金资管、国联证券、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、互兴资本、华安证券、华创证券、华福证券、汇升投资、嘉实基金、玖鹏资产、开源证券、凯石基金、摩根士丹利华鑫基金、诺安基金、青榕资产、上海理成资产、上证资管、申万宏源、太平洋证券、天风证券、西部证券、西南证券、希瓦投资、鑫巢资本、信达证券、兴业证券、银河证券、优益增投资、浙商证券、中金医药、中信建投证券、中信证券、中邮证券、富国基金、广发基金
时间	2024 年 8 月 27 日、28 日、29 日
地点	线上电话会议、公司总部大厦会议室
上市公司接待人员姓名	总经理：胡明龙 副总经理：李大巍 副总经理：邱亮 财务总监：王红 董事会秘书：路曼
投资者关系活动主要内容介绍	

公司披露 2024 年半年度报告，针对半年度经营情况交流内容如下：

### 一、公司 2024 年上半年度经营情况简介

2024 年上半年，公司实现营业收入 5.90 亿元，同比增长 5.64%；实现归属于母公司所有者的净利润 1.72 亿元，同比增长 27.78%；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，同比增长 29.16%。

从研发费用投入来看，2024 年上半年，公司研发费用 9877 万元，占营业收入的比例为 16.74%，研发费用金额同比增长 1.43%。

从盈利能力来看，2024 年上半年，公司总体毛利率 69.82%，同比上升 4.61 个百分点。总体净利率 29.01%，同比上升 4.98 个百分点。

### 二、互动问答交流

#### 1、IVD 业务中三大板块业务情况如何？

答：2024 年上半年，公司 IVD 业务实现营业收入 4.68 亿元，同比增长 21.67%。其中，化学发光业务收入 1.64 亿元，同比基本持平；糖化业务收入 1.43 亿元，同比增长 32%；特定蛋白业务收入 1.49 亿元，同比增长 84%。IVD 业务整体实现了比较好的增长。

#### 2、国内和国际 IVD 业务的情况如何？

答：2024 年上半年，国内 IVD 业务收入 3.19 亿元，同比增长 19%；国际 IVD 业务收入 1.49 亿元，同比增长 27%；国内特定蛋白业务增速较快，发光和糖化业务增速相对较慢，二季度国内发光和糖化的增长情况均好于一季度；国际糖化业务增速高于发光业务。

#### 3、治疗与康复板块中临床医疗和皮肤医美业务情况如何？

答：临床医疗产品线 2024 年上半年同比下降，一方面由于 2023 年一季度呼吸类疾病多发，公司高频振动排痰仪、高流量呼

吸湿化仪等产品销售放量，2023 年上半年临床医疗产品线整体实现同比增长 69%；另一方面由于医疗反腐，医院招标采购的进度有所延迟，短期影响临床医疗产品线的销售进度。

2024 年上半年，皮肤医美业务实现同比增长 34%，主要收入来自于民营医院，该产品线业务进展顺利。

**4、对公司未来销售费用投入的展望？针对医美业务，下半年是否会增加销售费用投入？**

**答：**公司销售费用主要是围绕营销系统业务活动开展情况进行投入，每年初公司会根据年度营销收入目标来进行各类费用投入的预算，预计未来公司销售费用率会保持在合理范围内波动。皮肤医美业务的销售费用投入按照公司年初制定的预算计划在加大投入，主要投入在人员、团队组建、市场营销活动等方面。

**5、公司对外投资成都安捷畅公司的原因，未来的投资是考虑仅参股还是进一步做收并购？**

**答：**成都安捷畅医疗科技有限公司的主营业务主要为医院手术室、普外科、妇科、泌尿科、消化内科及呼吸内科等科室医疗设备 & 耗材器械的自主研发和生产，目前已拥有包括电外科能量系统、冷冻治疗系统、智能手术烟雾净化系统在内的能量手术设备。成都安捷畅的产品与公司临床医疗产品线形成协同，双方利用自身销售渠道和产品资源形成优势互补，有利于进一步提高公司临床医疗产品线的综合解决方案。未来公司会根据该业务的发展情况，来综合考虑下一步的计划。

**6、海外市场上半年表现比国内更强，哪些大区表现亮眼？对于增长较慢的大区，未来的销售策略是什么？**

**答：**公司国际市场六个大区的业务发展相对均衡，各个区域销售的重点产品会有不同，如南亚区以糖化和化学发光业务为主，拉美区域以化学发光为主。未来的策略是继续保持六个大区业务的均衡发展，每个区域发挥业务协同效应，使发光和糖化业务能够齐头并进。

	<p><b>7、特定蛋白业务下半年的增长预期如何？</b></p> <p>答：2024年上半年，因呼吸道传染病多发，特定蛋白业务增长较快。根据目前医保控费 DRG 的要求，确诊呼吸道传染病首先要进行初步筛查，确认是细菌感染还是病毒感染，然后对其进行分型管理，CRP 作为细菌感染、病毒感染初筛和分型最好的一个指标，上半年该项目检测量同比大幅上升。考虑到该指标具有季节性因素，下半年该项目的检测预计会回到一个比较正常的行业增速水平。</p> <p><b>8、面对发光领域的集采和潜在的市场竞争，公司对未来发光业务装机的预期，以及应对策略如何？</b></p> <p>答：集采是行业未来的大势所趋，安徽省去年组织的集采从今年 9 月份开始落地执行，接下来可能进行集采的项目是甲功和肿标。对于集采，公司始终保持积极的心态去应对和参与，一方面，在研发端不断进行研发投入，提升产品质量、性能和降低产品成本，提高产品的竞争力；另一方面，围绕装机制定策略和考核指标，加强专业化的学术推广，加快从商机到装机的落地速度。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2024 年 8 月 29 日