

证券代码：688389

证券简称：普门科技

编号：2023-001

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位及 人员	共 28 家机构，33 位参与人员 东吴基金、淳厚基金、弘尚资产、中邮基金、博时基金、中银基金、光证资管、东海基金、汇华理财、泰信基金、工银安盛、华夏久盈、常春藤资产、东方阿尔法基金、信达澳银、观富资产、瀚伦投资、惠正投资、朱雀基金、同泰基金、新华基金、长盛基金、京华山一、中银证券、国泰君安证券、华夏基金、易方达基金、富国基金
时间	2023 年 1 月 11 日、1 月 31 日
地点	电话会议、公司总部办公室
接待人员	总经理：胡明龙 董事会秘书兼财务总监：王红
投资者关系	互动提问

<p>活动主要内容介绍</p>	<p>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：</p> <p>问：公司如何看待集采，应对策略是什么？</p> <p>答：集采是国家医保局降本增效政策的大趋势，对于化学发光来说，之前安徽的集采是对医院采购额排名前五的试剂项目进行了集采，后续不排除其他地方也会这么做。目前化学发光市场份额的 70%左右被进口品牌占据，集采对于国产厂家来说是一种利好，让我们有新的机会做进口替代、拓展市场份额。</p> <p>总体上来看，无论是否集采，厂家的核心竞争力最终在于产品的性价比，性能要能够达到或超过进口品牌的产品性能，价格要能够满足集采的降价要求，这样才能有较强的产品竞争力。未来，公司将进一步提升产品的品质，增加试剂品种，借助集采的机会，使公司的产品能够进入更多的空白市场，扩大我们的市场份额。</p> <p>问：治疗康复业务主要做的是哪些方面的产品，与同行的差异是什么？</p> <p>答：公司的治疗康复业务目前分为临床医疗和皮肤医美两条产品线。临床医疗产品线是将公司的产品与临床的各科室相结合，形成针对各科室病症的治疗与康复解决方案，关注病人从住院前、中、出院后的需求，来研发具有特色的刚需医疗和加速康复的产品，希望不断深挖客户需求，创造能够为用户带来显著价值的产品。</p> <p>公司成立时，首先进入的是用于烧伤科、皮肤科的光子治疗领域，从 08 年开始就积累了一些在皮肤科的专家和客户资源，公立医院的皮肤科对医美市场的影响力还是非常大的。在产品和市场、客户资源积累的前提下，公司陆续收购两家光电医美公司，完善了公司的光电医美产品系列，成立了皮肤医美产品线，对公立和民营市场进行统一的管理规划和开发，逐步将公司的产品推广到消费者市场。在皮肤医美产品线产品开发方面，目前公司主要是对原有产品进行升级和整合，并结合已有的技术平台推出新产品。公司 2022 年三季度推出的抗衰产品 LC-580 体外冲击波治疗仪</p>
-----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>（冷拉提）产品在市场上获得好评与认可。接下来，公司将继续在业务领域不断进行精耕细作，挖掘并创造市场需求和机会，希望能够成为国内医美领域的头部品牌厂商。</p> <p>问：光电医美的团队和人员建设情况？</p> <p>答：目前，皮肤医美产品线分为市场部和营销部，人员主要由市场人员、临床应用人员、销售人员构成。从区域上来看，目前人员主要布局在人口较多、经济发达、医美市场比较活跃的一些地区，已经基本上完成渠道的布局，还在进一步的完善优化过程中。通过渠道的建设，将公司的医美产品陆续推广到民营医美连锁机构。随着未来线下活动的普及，同时根据医美产品的特点，会逐步加强线上的营销宣传和推广。公司会针对市场特点、终端需求情况，持续进行研发、营销人员的投入，不断完善产品线的渠道建设。</p> <p>问：心肌类的检测项目主要是哪些类别？</p> <p>答：心肌类的项目主要通过仪器设备和试剂，检测病人血液中心梗、心衰、心脏功能等指标。疫情后，人们对心肌炎症的检测需求量显著上升，如果心肌炎症有问题或疑似有问题，炎症指标、心脏标志物等都需要做相应的检测，带动了这类项目的需求提升。</p>
附件清单	无
日期	2023年2月9日