证券代码：300049 证券简称：福瑞股份

**内蒙古福瑞医疗科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 北京天蝎座资产管理有限公司：孙海青、贾纯冶、谷松助、张杨博  大湾控股(北京)有限公司：张立伟  北京华物创融投资有限公司：黑剑菲  北京科桥投资顾问有限公司：江峰  深圳直接资本管理有限公司：葛红光 |
| **时间** | 2020年09月04日15：00 |
| **地点** | 福瑞股份会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书孙秀珍 |
| **投资者关系活动**  **主要内容介绍** | 1. **公司概况介绍**   公司成立于1998年11月26日，经过20余年的发展，形成了以北京为总部，巴黎为研发基地，公司业务遍及全球的战略布局。公司主要从事包括肝病领域的药品生产与销售、诊断设备研发与销售以及医疗服务相关业务。   1. 药品业务。公司主要产品为复方鳖甲软肝片，是国家药监局批准的首个抗肝纤维化药物，属于国家医保目录中的处方药，为抗肝纤维化第一品牌用药，具有广泛的市场知名度，其销售额一直处于专业抗肝纤维化中成药领域第一，市场份额达25%以上。 2. 诊断设备业务。公司主要产品为FibroScan系列肝纤维化诊断仪器。该系列产品是全球首个应用瞬时弹性成像技术量化肝脏硬度，并经临床验证的无创即时检测设备，获得了欧盟CE、美国FDA和中国CFDA等认证，适用于各种慢性肝病包括病毒性肝炎、酒精性肝炎及自身免疫性肝病等所导致的肝纤维化、肝硬化、脂肪肝的检查。Fibroscan已被世界卫生组织（WHO）、欧洲肝病学会（EASL）、亚太肝病学会（APASL）、美国肝病研究学会（AASLD）等多家权威机构列入肝病检测指南或作为官方推荐的肝脏弹性检测设备。 3. 医疗服务业务。公司于2020年初获得互联网医院牌照，具备互联网医疗的全链条服务能力，可为患者提供在线咨询、在线诊疗、电子处方、线上支付、送药到家一站式服务。公司运用大数据和智能工具，利用互联网医疗平台，为广大医生管理患者赋能，拓展患者为知识付费、为服务付费的内容，形成了专业有特色的慢病健康管理服务。   在儿科业务方面，公司与四川大学华西第二医院合作建立 “华西妇儿联盟”，是构建以医疗质量同质化为核心、辐射四川地区的基于互联网+的“互助支付+儿科三级诊疗网络”新型妇女儿童健康管理培训和分级诊疗体系。公司复制“华西妇儿联盟”的模式，以完整的标准化诊疗体系和健康管理系统为基础，已在成都、重庆、杭州、广州、昆明等地分别与多家国内龙头儿童医院展开合作，积极拓展儿童健康管理服务。  公司2020年半年度、2019年度、2018年度分别实现营业收入362,465,377.65元、831,739,342.39元、867,029,327.88元，分别实现归属于上市公司股东的净利润15,231,051.93元、43,385,849.43元、35,416,101.05元。公司基于“整合全球资源，助力健康中国战略，为公众提供全方位全周期安全有效便捷的医疗服务”这一总体战略，持续推进向管理式医疗一体化解决方案提供商转型，促进公司的长期、稳定发展。   1. **互动交流**   **问题1：目前公司互联网医院主要集中在哪些科室？**  答：目前公司互联网医院主要侧重于肝病科和儿科,后期根据情况将逐步进行拓展。  **问题2：请介绍一下公司互联网医院的经营模式。**  答：公司于2020年初获得互联网医院牌照，具备互联网医疗的全链条服务能力，可为患者提供在线咨询、在线诊疗、电子处方、线上支付、送药到家一站式服务。福瑞互联网医院将基于行业标准和规划，建立和完善家庭医生签约服务模式下的疾病诊疗、健康管理、专业质控和运营管理平台。在2020年，公司将大力发展互联网医院的运营能力，积累互联网医院运营经验，为产品的持续创新与推广提供最重要的服务平台。同时，公司将着重加强互联网医院的建设能力，为三甲医院和社区医院提供方便、易用、贴近市场需求的互联网医院建设和运营方案，支持各级医疗机构为全社会提供优质、便捷的医疗服务。  **问题3：目前公司药品采取什么样的销售策略？**  答：公司在维持公立医院销售渠道稳定的同时，提升产品形象、改变药品规格，逐步改变过去以公立医院销售渠道为主、受制于药品招标价格的模式向以零售渠道为主的、药品自主定价的模式转变，同时将更多的销售资源和激励考核向零售药店、药品电商平台、互联网医院等药品零售渠道倾斜，打破价格天花板，抵消成本上涨压力，增加公司在销售过程中的议价能力。通过这种方式，增加药品业务的利润空间，提升药品业务的抗风险能力。  **问题4：请介绍一下公司儿科业务未来发展前景。**  答：公司儿科医联体建设和运营试点从成都开始，通过运营经验、合作资源的积累，以完整的标准化诊疗体系和健康管理系统为基础，公司将分别与多家三甲医院展开专项合作，在重点区域复制此模式，逐步完成西南、华北、华东、华南四个区域中心的战略布局。公司将与国内龙头儿童医院在专科培训、资格认证、质量控制、专题科研、产品开发等方面展开合作，持续支持三甲医院和医生提升患者管理能力、信息处理能力和医联体拓展能力，帮助基层医疗机构和医生提升医技水平和基础健康服务能力。  **问题5：公司与哪个保险公司合作开展儿科业务？**  答：公司与众惠财产相互保险社共同合作开展儿科业务，推出了“华西妇儿联盟家庭医生互助计划”，通过标准化培训、标准化质控、标准化转诊，推动优质儿科医疗资源下沉。该互助计划的运营及模式，具有重要的价值和示范效应，获得了患者、医疗机构的高度认可，形成了企业、各级医院、互助保险社、患儿、患儿家庭多方共生共赢的可全国复制的模式。在2019年，公司使用5880万元人民币受让了众惠财产相互保险社4900万元人民币的初始运营资金借款债权及全部附属权益，为双方的合作再添助力。  **问题6：请介绍一下公司诊断设备分区域销售情况。**  答：2019年度，公司诊断设备在美国地区销售收入占全球销售收入的一半以上，其次为欧洲地区，销售收入占比约20%多，最后为其他新兴市场国家，包括东欧、南美洲、亚洲等地，中国地区销售收入占亚洲市场一半左右。2020年半年度，欧美地区由于受疫情影响，占比情况有所变化。  **问题7：公司如何应对药品原材料的上涨？**  答：近几年来，由于原材料价格的上涨和招标采购价格的限制，公司的主要产品软肝片的毛利率呈下降趋势，为此，公司改变销售策略，拓展零售渠道，推出金装软肝片，打破了价格天花板，目前效果正在逐步显现，金装软肝片实现了毛利率的大幅提升。  **问题8：公司主要原材料冬虫夏草是否可用人工虫草替代？**  答：公司药品复方鳖甲软肝片使用天然冬虫夏草作为原材料，不可以用人工虫草替代。  **问题9：此次疫情对公司造成了什么影响？**  答：受欧美地区一季度末开始的疫情爆发影响，公司器械业务二季度的开展受到了冲击，但是疫情终会过去，随着相关国家的管控措施逐步放松，业务正在趋向好转，而中国由于疫情控制及时得力，受到的冲击最小。  **问题10：请介绍一下公司诊断仪器Fibroscan的耗材及使用年限。**  答：公司诊断仪器Fibroscan无耗材，使用年限为8年。  **问题11：公司诊断仪器Fibroscan主要在哪里生产？**  答：公司诊断仪器Fibroscan的生产地在国外为巴黎，国内为深圳。  **问题12：公司是否有新的业绩增长点？**  答：公司从2015年起布局医疗服务业务，在此期间紧跟国家政策变化，积极组织各方面关键性资源，在肝病线和儿科线重点投入，已经完成了重要的基本业务布局，取得了全产业链的牌照资源，并在试点地区实现了商业模式的闭环。下一步的重点是在全国重点地区的复制和上量。相信在未来几年内，医疗服务业务将为公司带来可观的业绩。  **问题13：请介绍一下公司2020年半年度业务收入的构成情况？**  答：2020年半年度，公司各类业务占整体收入约为：器械业务占比一半以上，药品业务占比40%左右，医疗服务业务目前占比较小。  **问题14：公司药品复方鳖甲软肝片的优势在哪？**  答：公司药品复方鳖甲软肝片原材料包括天然冬虫夏草、鳖甲、三七等名贵中药材，经过二十多年的市场验证，具有广泛的市场知名度，是医生认可、患者放心的抗肝纤维化第一品牌用药。  **问题15：请介绍一下公司研发团队的情况。**  答：目前，公司研发主要集中在医疗器械方向，根据不同层次市场需求，力求研发出更多元、更智能的肝病诊断系列产品。另有一部分在互联网方向，支持公司互联网医疗服务业务的发展。  **问题16：公司是否有新的投资并购计划？**  答：公司将结合市场情况，积极寻求优质投资标的，主要方向为具有产业协同价值的高毛利产品厂商或服务提供商。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年09月04日 |