

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：2025-001

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
参与单位名称及人员姓名	财通基金、数因投资、正奇资本、乾元投资、睿远基金、粤港澳大湾区产融投资有限公司、深圳市丰泰裕资产管理有限公司、弘硕投资、国都基金、深圳小火资本管理有限公司、肇万资产、恒立基金、恒生前海基金、上海从容投资管理有限公司、杭州中众基金、弈宸基金、华福证券、循远资产、北京鼎萨投资、国盛证券、招银理财、颢锋投资、中信资管、湘禾投资、华福证券、兴合基金、核技投资部、鸣山基金、钧泽基金、天风证券、心远基金、盛达期货、心远投资、兴源投资、优益增投资、世纪证券、中信建投证券、九悦投资、华宝基金、华鑫国际信托有限公司、贝莱德基金、中信建投基金、深创投、数因投资、博衍基金
时间	2025 年 1 月 23 日 20:00
地点	线上会议
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	福瑞股份 2024 年度业绩预告的说明： 1、2024 年度，法国控股子公司医疗器械业务持续拓展，整体实现营业收入约 9 亿元-9.2 亿元增长约 8%-11%，整体实现约 1.8 亿元-2 亿元净利润，对归属于上市公司股东的净利润影响为 0.9 亿元-1 亿元。 2、2024 年度，公司坚持管理式医疗战略，药品和医疗服务业务，整体实现营业收入约 4 亿元-4.2 亿元增长约 25%-30%，整体实现约 0.3 亿元-0.5 亿元净利润。 3、2024 年度，确认的股份支付费用对净利润的影响约 1,200 万元，为 2025-2026 年股权激励费用，2024 年计提的股权激励费

	用已冲回。 2024 年度股权激励目标未实现的说明： 一、公司整体投入增加 1、战略机遇把握： 公司基于当前行业的重大发展机遇和拐点，董事长及高管为了公司及股东的长远发展，主动放弃了短期的股权激励利润目标。为抓住 MASH 行业战略性机遇，公司决定加大资本投入和费用开支，以支持公司的长期发展和市场扩张。 2、具体投入措施： 加强管理团队：引入了首席医疗官、亚太-中东-非洲地区销售副总裁等关键岗位人员，以提升公司的管理和运营能力。 扩大销售团队：尤其是在欧洲、北美市场：北美市场成立 FSGO 销售队伍。 发展药企合作团队：提升药企合作能力。 投资研发项目：与 LHM 合作的数字化项目，推动公司的技术创新和业务发展。 生产部门改造和扩建：提升产能，满足市场需求。 3、费用影响： 由于上述投入，公司薪酬增加了 623 万欧元，培训支出增加了 180 万欧元，资产投入折旧费用增加了 139 万欧元，所得税费用增加了 216 万欧元，以上费用支出对利润影响折合人民币约 0.9 亿-1 亿。 二、FSGO 投放进度低于预期 1、临床结果推迟： 诺和诺德的司美格鲁肽 MASH 适应症三期临床结果与年初预计的时点有所推迟，导致设备的推广和投放进度相应顺延。 2、市场需求影响： 新泰的药品针对的是部分已检测出的存量 MASH 患者，首款 MASH 新药对 FS 市场的推动作用低于预期。 3、市场策略调整： 公司在市场并未完全启动的情况下，未强行加大投放数量，而是持续观察已投放设备的运行状况，并加强人员培训，为诺和的全球推广做准备。
--	--

	2025 年战略目标及经营目标： 一、公司愿景与使命 愿景：建立全球肝纤维化共识，致力于成为专业化、国际化的管理式医疗集团。 使命：让每一个家庭远离肝癌。 二、2025 年核心战略目标 1、提高器械市场渗透率： 在现有基础上，显著提高 FibroScan 等核心器械在全球市场的渗透率，特别是在肝癌高危人群中的普及率。加大市场推广力度，优化销售渠道，提升品牌知名度和用户信任度。 2、实现大规模管理式医疗患者入组： 通过管理式医疗模式，吸引并管理更多肝癌高危患者，形成规模化效应。加强与医疗机构、保险公司的合作，构建完善的医疗管理和支付体系，提高患者参与度和满意度。 3、加速器械覆盖与患者管理： 在三年内实现 FS 系列器械全球覆盖超过第二个 10000 台，同时管理更多患者，提升管理式医疗的基础。 三、具体策略及调整 密切关注 MASH 行业的发展动态，了解新药研发进展和市场竞争态势。与行业内领先的药企和生物技术公司保持紧密合作，共同推动肝纤维化治疗领域的发展；针对诺和诺德等公司的三期数据读出，做好新药上市的准备工作；加强与药品研发公司的合作，推动新药的临床应用和推广。 加大在 FibroScan 等核心产品的研发投入，推动技术创新和性能提升。拓展肝病数据平台，为精准医疗提供支持； 优化生产流程，提高生产效率，确保满足市场需求。加强供应链管理，确保原材料和零部件的稳定供应； 扩大销售团队规模，提升销售能力和市场拓展能力。加强销售培训，提高销售人员的专业素养和服务水平； 向 FSGO 倾斜销售策略，重点推广管理式医疗业务。加强与合作伙伴的关系维护，拓展新的合作伙伴网络； 积极沟通解决二股东股权问题，确保公司治理结构的稳定和高效。
--	--

投资者提问与回答：

一、2025 年的经营目标？

总目标：2025 年，公司设备安装目标设定为 4000 台。公司设备销售目标设定为 1600 台；**产品策略：**大医院：针对欧美等发达国家的大医院市场，主推 630 专家级产品，由于其技术先进、性能卓越，预计单价将有所提升，从而带动整体销售收入的增加；社区与基层：在社区和基层医疗机构中，首选推广 G0 系列设备，其操作简便、性价比高，适合广泛普及。同时，根据市场需求，适时推广小设备如 530 机型，以满足不同层次的客户需求。

2025 年，G0 和 BOX 的投放目标设定为整体 2400 台，较 2024 年设备销售与投放总量有显著增长，旨在通过加大投放力度，进一步拓展市场份额。

二、和诺和诺德的合作情况？

福瑞与诺和诺德和合作，主要体现在如市场准入（全球范围内协调 MASH 治疗和诊断）、销售（扩大其他领域的 FS 应用）、医学教育（提高代谢和肝脏医务工作者对 MASH 的认知）、对外宣传（扩大 MASH 关注度）、临床试验（FS 解决方案支持诺和诺德临床实验）、科学（联合分析、发布诺和诺德无创检测试验数据）等方面。

三、对经营目标的信心？

对于 2025 年设定的 4000 台设备安装目标，公司持有坚定的信心。一是因为 MASH 行业发展趋势的力量；二是因为公司已做好充分的准备，包括：1、全球同行评审文献已超过 5200 篇；2、国家和国际指南的推荐超过 200 篇；3、在 MASH 药物的研发过程中，有超过 90% 的药企使用 FS 解决方案；4、新一代技术的产品已于 24 年全面推出；5、进一步加强研发投入、肝病数据平台搭建、提升产能、招聘增加销售人员，销售策略倾斜，以及和合作伙伴的关系；6、妥善处理二股东股权退出事宜、提升管理团队效率。

四、2024 年 Echosens 新增人员情况？

Echosens 公司在 2024 年新增的销售人员数量不到一百人，主要为销售人员。

	五、FSGO 的盈亏平衡点？ FSGO 项目前期投入较大，包括制造成本、运营成本、人力成本以及销售费用等，这些综合成本使得每台 FSGO 设备的成本约为 1 万欧元。以北美地区 FSGO 为例，每检测一次，收取 40 美金，那么需完成 250 次检测，即可收回成本。检测次数取决于投放地的患者规模。 六、2025 年资本性支出？ 除研发费用率可能因战略投入而有所波动外，其他主要成本项目预计不会出现显著增长。2024 年的资本支出已在当期成本中充分体现。 七、产能扩展的方向？ 随着法国生产产能提升后，大型设备和 FSGO 的产能都可以相应提升。 八、ES 二股东和 Echosens 现有团队的关系？ 为实现公司 2025 年战略目标，公司面临着诸多挑战和机遇，也带来了更多可能性。尽管如此，管理团队的调整是基于公司战略和业务发展的需要，与二股东的角色并无直接关联。与此同时，公司将对销售人员的激励方案进行优化和调整。 九、2024 年第四季度 Echosens 以外业务亏损的原因？ 泰拉克里昂在 2024 年仍处于临床研发阶段，相关成本支出较高，对公司的净利润影响预计 1000 多万人民币； 医疗服务业务也面临一定的亏损压力。 十、药品侧重收入还是利润？ 国内的战略目标是为推动更多的患者入组。相对来说，收入和利润是匹配的，均有侧重。
附件清单(如有)	无
日期	2025-01-23