

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：2025-003

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	参与公司 2024 年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 9 日 (周五) 下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王冠一 副总经理、财务总监：沈治国 董事会秘书：孙秀珍 独立董事：郭晋龙
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问泰拉克里昂公司预计何时提交 FDA. 目前国内市场进展如何？采用什么样的商业模式？什么时候能为福瑞贡献营收。谢谢！ 您好！公司参股子公司克拉泰里昂 2024 年将资源集中用于改进产品和治疗方案，以及临床试验，以确保美国临床研究的成功。预计 2026 年一季度获 FDA 审批推向市场，同时在 2026 年大幅增加商业活动，有效的改善其财务状况。商业模式将采取一次性卖断、按次收费、租赁三种。感谢关注！ 2、请问王总，子公司克拉泰里昂的静脉曲张项目进展如何，预计什么时候可以推向市场。 您好！公司参股子公司克拉泰里昂 2024 年将资源集中用于改进产品和治疗方案，以及临床试验，以确保美国临床研究的成功。预计 2026 年一季度获 FDA 审批推向市场，同时在 2026 年大幅增加商业活动，有效的改善其财务状况。感谢关注！ 3、【查询-004】高管您好，请问您如何看待行业未来的发展

前景？谢谢。

尊敬的投资人您好！近年来，随着医药体制改革不断深入，国家对医药行业的管理力度不断加大。药品审批、质量监管、药品招标、公立医院改革、医保控费、两票制、药品集中采购等系列政策措施的实施，为整个医药行业的未来发展带来重大影响。同时，医疗器械景气度与政策环境具有较高的相关性，易受到医疗卫生政策的影响。感谢您的关注！

4、公司在医疗服务业务方面，目前主要的服务模式和盈利模式是什么，未来有怎样的优化和拓展计划？

尊敬的投资人您好！公司医疗服务业务主要模式包括：（1）管理式医疗服务：以肝癌高危人群筛查标准研究为基础，建立初级保健机构肝癌高危人群、职业人群筛查新标准，推行肝癌二级预防新策略，开发了从筛查、诊断到治疗的全病程管理解决方案，通过整合器械、药品、医疗服务，助力提高肝病发现率、治疗率与患者依从性，公司在实现“医保、医生、患者”三方共赢的同时，也强化了对肝病患者的科学、有效管理，加速公司从产品到服务的转型。（2）儿科医疗健康管理：在儿科业务方面，公司秉持“儿童全生命周期健康管理”这一理念，支持分级诊疗保证可及性和普惠的公益性板块，赋能基层医疗机构和医生的基本医疗和基本公共卫生服务。公司在与浙江大学医学院附属儿童医院、复旦大学附属儿科医院、四川大学华西第二医院等医疗机构充分合作的背景下，积极促进优质儿科医疗资源下沉、提升基层儿科医疗服务能力。

感谢您的关注。

5、您好，公司今年是否有计划规避各类风险？公司的内控情况如何？是否进一步扩大经营范围的打算？

您好！公司制定了《风险评估管理制度》建立有效的风险评估过程，识别和应对公司可能遇到的各类风险。详情见内控审计报告。感谢关注！

6、按次收费模式的产品 FibroScan Go 和 box 已在全球累计实现安装 651 台，成为器械业务新的收入增长点，公司对这两款产品未来的市场表现有怎样的预期？

尊敬的投资人您好！公司以“让每一个家庭远离肝癌”为使命，打造以“筛、评、管、治、险”为闭环的管理式医疗战略。公司产品 FibroScan Go 和 box 满足肝病患者全周期管理需求，为肝病患者不可或缺的管理工具，也成为收入新增长点。感谢关注！

7、管理层您好，国家目前实行体重管理计划，三甲以及社区医院都陆续开设体重管理门诊，请问公司脂肪肝检测设备是否是标配，公司对于新的发展机会打算做哪一些推广，争取做到什么样的目标，谢谢！

您好！体重管理门诊是脂肪肝筛查的重要入口，目标成为提供脂肪肝解决方案的供应商，推动肝健康管理从“被动治疗”向”主动预防“转变。感谢关注！

8、2024 年公司净利润增长的主要驱动因素是什么，各业务板块对利润增长的贡献占比分别是多少？

尊敬的投资人您好！公司以“让每一个家庭远离肝癌”为使命，坚决执行管理式医疗战略部署，在肝癌高危人群筛查及管理，二级预防规范治疗和按治疗效果价值付费三个方面架构公司的核心价值，锐意进取，改革攻坚，各项工作有序开展，取得良好的工作成果。从对公司业绩贡献来看，2024 年度设备及技术板块营收占比最高约 68%，其次是药品板块营收占比约 28%，医疗服务及其他板块营收占比约 4%。未来公司同时注重全球战略布局及国内管理式医疗服务，多举措并行，提升 FS 全球市场渗透。加强肝病患者管理，夯实管理式医疗战略。

感谢您的关注！

9、从数据上看,2024 年自有药品业务全年实现营业收入 2.83 亿元，同比增长 44.31%，商销渠道与电商平台收入表现尤为突出，后续如何保持这两个渠道的高增长态势？

尊敬的投资人您好！公司自有药品主要为复方鳖甲软肝片，是国家专利产品，同时还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。软肝片经过二十年多的市场验证，已经成为抗肝纤维化第一品牌用药，具有广泛的市场知名度。

在管理式医疗战略的深度推进下，公司持续深化“产品+服务”

双轮驱动模式：一方面巩固传统药品销售渠道，保障基础业务稳健发展；另一方面依托真实世界研究课题，建立覆盖患者全周期的数字化健康管理服务，有效提升了重点药品的终端销量与患者依从性，更通过临床价值验证强化了产品的学术影响力，提升了品牌在行业内的市场竞争力。公司加强商销渠道市场覆盖；电商渠道联合 TP 运营加强头部电商挖潜，同时培养第二梯队 POP 商家。进一步维稳价盘体系和市场秩序，加大新客获取和延长老客复购等方式保持商销和电商渠道的高增长。

感谢您的关注！

10、【查询-001】高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

您好！2024 年，公司实现营业总收入 13.49 亿元，同比增长 16.93%；归母净利润 1.13 亿元，同比增长 11.54%；扣非净利润 1.18 亿元，同比增长 19.33%。报告期内，福瑞股份基本每股收益为 0.4285 元，加权平均净资产收益率为 7.07%。感谢您的关注

11、随着行业竞争加剧，公司如何保证自身产品（如复方鳖甲软肝片、FibroScan 系列肝纤维化诊断仪器等）的市场竞争力？

您好！公司专注于肝病领域，通过循证升级、技术迭代、场景创新及生态融合，在肝病领域形成全链条、全生命周期管理。形成独特的差异化竞争力。感谢关注！

12、截止 2025 年 4 月底，国内外装机量分别是多少？

您好！公司将在 2025 半年度报告披露相关数据，敬请关注！

13、孙总好，请问国内爱康目前装机进度是否顺利？除了爱康，人寿等，是否还有其它机构拓展？

您好！目前爱康装机进度顺利且符合预期。其他机构正在拓展中，感谢关注！

14、除了软肝片，公司有开发其他特色蒙药吗？

尊敬的投资人你好！公司长期专注于肝病领域，坚持管理式医疗战略，未开发其他特色蒙药。感谢您的关注！

15、沈总好，请问英国合同是设备销售模式还是设备租赁服务模式呀？谢谢

尊敬的投资人您好！近期英国国家医疗服务体系供应链发布采购公告，公司子公司 Echosens UK Limited 为中标供应商，合同总价值为 3500 万英镑（不含增值税），系英国国家医疗服务体系采购设备。感谢关注！

16、请问王董事长，公司今年的预算数据，包括营收规模、目标利润是多少？在行业中的位置处于前列吗？

您好！根据今年的预算，营收规模和净利润均有较好的增长。谢谢关注！

17、请问截止到 4 月 30 号的股东人数是多少

尊敬的投资人您好！截止 4 月 30 日，公司股东人数共 20,802 户。感谢您的关注！

18、今年海外 go 的装机计划是多少？诺和诺德 mash 适应症纳入优先审评是否会提高今年 go 的装机目标？

您好！提升 FS 全球市场渗透率是集团核心战略任务。MASH 适应症获批后，市场将进入快速导入期，但全面爆发需要依赖诊断率的提升及医保支持。公司目前未提高装机数量目标。谢谢关注！

19、诺和诺德司美格鲁肽 mash 适应症纳入优先审评后，目前海外 GO 的装机情况如何？市场是否开始处于爆发期？

您好！MASH 适应症获批后，市场将进入快速导入期，但全面爆发需要依赖诊断率的提升及医保支持。提升 FS 全球市场渗透率是集团核心战略任务。谢谢关注！

20、诺和诺德司美格鲁肽 mash 适应症纳入优先审评后，目前海外 GO 的装机情况如何？市场有爆发吗？

您好！MASH 适应症获批后，市场将进入快速导入期，但全面爆发需要依赖诊断率的提升及医保支持。提升 FS 全球市场渗透率是集团核心战略任务。谢谢关注！

21、从销售区域来看，2024 年国内市场和国际市场的营收占比分别是多少，未来在市场拓展上对国内和国际市场有怎样不同的侧重？

2024 年国内市场营收占比 36.72%，国际市场营收占比 63.28%。我公司坚决执行“成为专业化、国际化的管理式医疗集

团”战略部署，锐意进取，改革攻坚，各项工作有序开展，取得良好的工作成果。公司以“建立全球肝纤维化共识”为愿景，以“让每一个家庭远离肝癌”为使命，专注于管理式医疗业务，在肝癌高危人群筛查及管理，二级预防规范治疗和按治疗效果价值付费三个方面架构公司的核心价值。未来公司同时注重全球战略布局及国内管理式医疗服务，多举措并行，提升 FS 全球市场渗透。加强肝病患者管理，夯实管理式医疗战略。加强肝病患者管理，夯实管理式医疗战略。为实现战略目标，2025 年，公司将在优化企业管理和稳固企业文化两方面狠下功夫。一方面，公司将完善管理体系，提升运营效率，夯实管理根基；另一方面，公司将深化企业文化建设，凝聚员工共识，传承企业精神，“坦率沟通、彼此成就”企业文化深入人心，为战略目标的达成提供有力支撑。感谢您的关注！

22、诺和诺德三期 MASH 适应症申请 FDA 大概率 4 季度通过，福瑞股份会不会在适应症通过前跟诺和诺德扩大检测量？

您好！提升就诊率及相关方对 MASH 疾病的认知是双方共同努力的方向，感谢您的关注！

23、2024 年公司坚持管理式医疗战略，药品和医疗服务业务整体实现了 25%-30%的营收增长，能否详细介绍下推动这一增长的具体举措和市场策略？

2024 年度，我公司药品和医疗服务业务整体实现了 25%-30% 的营收增长，主要由于国内自有药品业务随着市场环境的变化，营销策略向以学术为主导转变，成效显著，公司自有药品业务全年实现营业收入 2.83 亿元，较上年同比增长 44.31%。其中，商销渠道与电商平台收入表现尤为突出，同比增幅分别达 87.44%和 145.37%。在管理式医疗战略的深度推进下，公司持续深化“产品+服务”双轮驱动模式：一方面巩固传统药品销售渠道，保障基础业务稳健发展；另一方面依托真实世界研究课题，建立覆盖患者全周期的数字化健康管理服务，有效提升了重点药品的终端销量与患者依从性，更通过临床价值验证强化了产品的学术影响力，提升了品牌在行业内的市场竞争力。

为积极响应国家“健康中国 2030”战略，公司在 2025 年将

持续优化肝病患者全周期管理体系。福瑞互联网医院开展医保、非医保患者数字化管理，结合真实世界研究，同步加强健康人群早期脂肪肝筛查，以肝癌高危人群筛查标准研究为基础，创新性地建立初级保健机构肝癌高危人群、职业人群筛查新标准，推行肝癌二级预防新策略，实现对肝癌的早筛、早诊、早治，夯实集团管理式医疗战略。

公司坚决认可并执行管理式医疗服务模式，以肝癌高危人群筛查标准研究为基础，建立初级保健机构肝癌高危人群、职业人群筛查新标准，推行肝癌二级预防新策略，开发了从筛查、诊断到治疗的全病程管理解决方案，践行“让每一个家庭远离肝癌”的神圣使命。通过整合器械、药品、医疗服务，助力提高肝病发现率、治疗率与患者依从性，公司在实现“医保、医生、患者”三方共赢的同时，也强化了对肝病患者的科学、有效管理，并加速了公司从产品到服务的转型。感谢您的关注！

24、二股东转让方案什么时候完成？

尊敬的投资人您好！公司将按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及相关规定履行相关审议程序及信息披露义务，具体情况请以公司公告为准。感谢您的关注！

25、请问诺和诺德司美格鲁肽 mash 适应症 FDA 纳入优先审评，预期什么能上市。目前海外 go 的装机如何，是否已经进入爆发期？

您好！诺和诺德司美格鲁肽 mash 适应症 FDA 纳入优先审评，按正常节奏，预计四季度将会上市。目前公司海外装机按公司节奏在进行。感谢关注！

26、诺和诺德三期 MASH 适应症申请 FDA 大概率 4 季度获批，会不会跟福瑞股份在药批准前扩大检测量？

您好！据诺和诺德的报告显示，其 mash 适应症申请已获 FDA 受理。提升就诊率及相关方对疾病的认知是双方共同努力的方向，感谢您的关注！

27、开始了吗？

您好！感谢您的关注与参与，福瑞股份年报业绩说明会已经开始，欢迎投资者踊跃提问。

28、2025 年第一季度公司归母净利润同比下滑，主要受器械业务加大开拓力度、计提股权激励费用及汇兑损失影响，后续有什么措施来降低这些因素对利润的负面影响？

尊敬的投资人您好！鉴于非酒精性脂肪性肝病（MASLD）市场潜力巨大，公司围绕非酒精性脂肪性肝病的精准筛查、病程监测及治疗评估体系，通过深化与全球肝病学会的临床研究合作，公司深化与国际头部药企的战略协同，加速 Fibroscan 无创诊断技术在各级医疗及健康管理机构的应用渗透。多举措并行，加大了器械业务的开拓力度，提升 FS 全球市场渗透，为实现公司战略目标打下坚实基础。人才是企业创新发展的核心动能与竞争优势源泉。公司构建产学研协同育人机制，通过校企战略合作打造复合型管理梯队、尖端研发力量与高效执行团队三位一体的高素质人才矩阵。基于“坦率沟通、彼此成就”的企业文化理念，公司持续优化员工成长生态，实现个人价值与企业战略的深度共振。为强化人才战略支撑，同步完善了人才激励机制，通过股权激励计划，推动形成多层次、国际化的人才发展体系，有效提升组织向心力与战略执行力。针对汇率波动影响，公司持有的外币货币主要为欧元、美元、英镑和港币，鉴于美联储的独立性及美国通胀风险是长期的不确定因素，导致美元汇率、利率的波动性和不确定性增加，公司已将持有的部分美元兑换为欧元。同时公司进一步加强外汇管理举措降低汇率波动的影响。感谢您的关注！

29、从成本控制角度，2024 年公司在原材料采购、生产运营等环节采取了哪些措施来降低成本，效果如何？

尊敬的投资人您好！公司主要业务药品的原材料包括天然冬虫夏草、鳖甲、三七等，各种中药材生长受到土壤、温度、湿度、日照等自然因素的影响，上述因素都有可能影响药材正常产量或导致其中有效药用成分含量产生差异，从而对公司主要药材采购和生产造成一定影响。冬虫夏草是公司主导药品复方鳖甲软肝片的主要原材料，占生产成本比重较高。冬虫夏草的采购价格受市场供需关系影响较大，未来冬虫夏草的价格仍存在波动风险，从而导致公司产品毛利率波动的风险。

应对措施：为减小冬虫夏草价格波动的影响，公司主要采取三方面措施，一是继续加强冬虫夏草成本管理，全力控制成本；二是大力发展新业务，增加持续盈利能力。公司也在持续提高经营管理水平，不断精细化完善研发、采购、生产、制造、服务、销售等各方面管理体系，加大风险识别、预警及化解能力建设，适时调整公司业务经营策略，有效防控并降低外部风险带来的影响。

2024 年度公司药品毛利率提升到 47.71%，同比增加 9.46%。

感谢您的关注！

30、2024 年药品业务毛利率同比提升 9.46pp 至 47.7%，是什么原因促成了毛利率的提升，后续能否保持这一上升趋势？

尊敬的投资人您好！

公司药品业务主要为复方鳖甲软肝片，在管理式医疗战略的深度推进下，公司持续深化“产品+服务”双轮驱动模式：一方面巩固传统药品销售渠道，保障基础业务稳健发展；另一方面依托真实世界研究课题，建立覆盖患者全周期的数字化健康管理服务，有效提升了重点药品的终端销量与患者依从性，更通过临床价值验证强化了产品的学术影响力，提升了品牌在行业内的市场竞争力。同时公司加强商销渠道市场覆盖；电商渠道联合 TP 运营加强头部电商挖潜，同时培养第二梯队 POP 商家。进一步维稳价盘体系和市场秩序，加大新客获取和延长老客复购等方式保持传统渠道、商销和电商渠道的高增长。

公司主要业务药品的原材料包括天然冬虫夏草、鳖甲、三七等，其中冬虫夏草是公司主导药品复方鳖甲软肝片的主要原材料，占生产成本比重较高。冬虫夏草的采购价格受市场供需关系影响较大，未来冬虫夏草的价格仍存在波动风险，从而导致公司产品毛利率波动的风险。公司主要采取三方面措施，一是继续加强冬虫夏草成本管理，全力控制成本；二是大力发展新业务，增加持续盈利能力。公司也在持续提高经营管理水平，不断精细化完善研发、采购、生产、制造、服务、销售等各方面管理体系，加大风险识别、预警及化解能力建设，适时调整公司业务经营策略，

	有效防控并降低外部风险带来的影响。 感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 9 日