

## 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：2021-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p>华西证券（崔文亮、翁波、吴晟昊、王帅、李云龙、杨星宇、支君）、西南证券（杜向阳、周章庆）、达宇投资（余辉武）、趣时资管（罗会礼）、尊道投资（刘秋香）、锐图投资（宋健）、嘉实基金（程佳）、华夏永盈（翟晓虹）、长安基金（戴晨乐）、中银资管（李明蔚、经煜甚、刘航）、银华基金（郭思捷）、方正富邦（郑森峰）、太平资产（薛娜）、百年人寿（刘金）、东海资管（杨莹）、联华华商（李锐高）、英大人寿（郭元庆）、太平基金（闫庚威）、大成基金（杨挺、邹建）、信诚基金（王岩、杨强）、华安证券（谭国超）、兴全基金（邱晓旭）、人保养老（王晓琦）、中融基金（杜伟、刘柏川）、太平洋证券资管（史海昇）、德邦自营（朱明睿）、工银瑞信（赵蓓、李乾宁、谭冬寒）、广州金控（阮帅）、五矿证券（梁良）、华商基金（张晓、孙蔚、陈恒、彭欣杨）、融通基金（陈顺、余思慧）、天弘基金（郭相博、张秀磊）、人保资产（蔡春根）、信达证券（王凌霄）、博恩资产（陈逸凡）、华宝基金（曾豪）、前海汇杰（解睿）、中银基金（刘潇）、长城基金（龙宇飞）、南方基金（卢玉珊）、天治基金（王漪昆）、中庚基金（郑宁）、康曼德资本（李兆达）、泰康基金（傅洪哲）、知恩资本（刘玉恩）、易方达（谢允昌）等</p>
<b>时间</b>	2021年8月9日 15:30-17:00
<b>地点</b>	腾讯会议线上平台
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副董事长、总经理：林欣先生 董事会秘书：孙秀珍女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;">主要内容如下：</p> <p><b>问题 1：请介绍一下复方鳖甲软肝片转向院外销售渠道的情况。</b></p> <p>答：公司主要药品软肝片 1999 年上市，经过二十多年的市场验证，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。</p> <p>为了应对公立医院药品集中采购带来的价格下行压力和原材料价格上涨带来的成本增长压力，公司从 2019 第 4 季度开始调整软肝片的</p>

销售模式，推出了新包装、新规格的金装软肝片，从过去以公立医院销售渠道为主的、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，目前软肝片的销售模式转型初步取得了进展。金装软肝片主要销售渠道为：①医院药房、连锁药房等；②电商平台：京东、阿里、健客等；③借助积累的 C 端资源，公司直接销售。

鉴于软肝片为处方药，医院的处方、专家的认知对患者的认可尤为重要，公司会继续保留软肝片在公立医院的销售渠道。未来，公司会继续保持老软肝片和金装软肝片同步推进的策略，一方面保证市场占有率、提升品牌知名度，另一方面提升软肝片的整体毛利率。在学术上，公司对软肝片以“抗病毒+抗纤维化”共同抑制肝纤维化来发声。

**问题 2：请介绍一下公司 2020 年药品业务毛利率较上年提升较高的原因。**

答：公司 2020 年药品业务毛利率较上年提升较高主要为金装软肝片的影响，目前金装软肝片的毛利率为 70%+，老软肝片的毛利率为 40%+，二者相差 30%左右。

**问题 3：请介绍一下公司儿科医疗服务业务在成都地区的现状及规划。**

答：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，重点推进两个部分：1、支持分级诊疗保证可及性和普惠的公益性板块，比如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；2、支持儿童健康消费的盈利性板块，比如儿童健康管理、特殊时期的康复等等。在支持分级诊疗保证普惠和可及的公益部分，我们和重儿、浙儿、华西二院等医疗机构充分合作。

在儿童健康消费这一领域，我们在成都和华西第二医院共同探索，试点开展了线下机构。2020 年 1 月，公司与华西二院共同合作成立了福瑞仁济，2020 年 7 月在成都开设了首家直营店成都高新儿童卓越门诊部有限公司。成都高新儿童卓越门诊部有限公司实际营业面积约 1000 平方米，主要业务为高端儿保，在技术上有别于社区中心的基础儿保，对儿童生长发育过程中的重点问题做全面深入的评估，在此基础上用科

学的医学方法进行纠正、科学管理。例如，身高发育：针对儿童年龄进行骨龄的龄测，采取对应干预手段；语言发育：深入分析语言发育迟缓问题原因并采取对应措施；多动症，做全面的评估、测试，分析多动症是否超出正常水平，是否需要采取治疗。

2021 年，公司陆续在成都注册成立了成都武侯儿童卓越门诊部有限公司、成都高新新川儿童卓越门诊部有限公司，预计今年之内都将开业。成都武侯儿童卓越门诊部有限公司的主要业务方向为儿童康复，面积约 2000 多平方米；成都高新新川儿童卓越门诊部有限公司将以儿保、儿童康复结合开展业务，面积约 2000 多平方米。

**问题 4：请介绍一下公司 FibroScan 业务的现状及展望，以及未来 NASH 新药上市对公司的影响。**

答：公司 FibroScan 业务 2019 年实现收入 6,980 万欧元，2020 年，由于受到疫情的冲击，实现了 6,017 万欧元的收入。随着疫情在全球范围的逐步缓解，从 FibroScan 的基本需求来看，在欧洲、美国、中国都有很好的趋势，公司也有针对性地开发了适合不同层次需要的产品，扩大 FibroScan 在医疗领域的应用场景，做扩大适应症的附加功能。

NASH 新药的研发过程中，FibroScan 为全球通用的临床评价标准。过去两年，大型制药厂购买公司 FibroScan 的目的是为了支持 NASH 新药临床试验疗效评估。未来 NASH 新药上市后，会有长期的药效评价的需求，这对于公司 FibroScan 业务会有较好的推动力。

**问题 5：请介绍一下公司员工持股计划利润考核目标情况。**

答：在此次员工持股计划中，公司对 2021 年、2022 年、2023 年分别设立了 1.0 亿元、1.5 亿元、2.5 亿元的净利润考核目标。2021 年，主要的利润来源为软肝片及 FibroScan；2022 年，公司会继续扩大软肝片的专业认知、市场认知和销售转型从而实现软肝片的更大发展，同时保持 FibroScan 业务良好的增长率，逐步增强医疗服务业务盈利能力；2023 年，公司将继续保持软肝片及 FibroScan 业务稳定发展，扩大医疗服务业务的利润规模。同时在此过程中，公司将持续挖掘各业务线利润潜力。

	<p><b>问题 6：公司目前的儿科业务属于医保支付范围还是自费？</b></p> <p>答：目前，福瑞仁济的儿科医疗服务业务均为自费。</p> <p><b>问题 7：请介绍一下公司 FibroScan 业务的主要壁垒。</b></p> <p>答：①公司针对 FibroScan 系列产品拥有十余个专利族，逐步进行技术改进、产品升级，利用专利族群覆盖技术保护范围，长期的进行专利保护工作。②FibroScan 获得了欧盟 CE、美国 FDA 和中国 CFDA 等认证，已被世界卫生组织（WHO）、欧洲肝病学会（EASL）、亚太肝病研究学会（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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 9 日