

# 鲁商福瑞达医药股份有限公司

## 2023 年度业绩说明会会议纪要

鲁商福瑞达医药股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 18 日（星期四）下午 13:00-14:30 通过上证路演中心视频结合网络互动方式，在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）召开了公司 2023 年度业绩说明会。

现将召开情况汇总如下：

### 一、业绩说明会召开情况

公司董事长贾庆文先生，独立董事朱德胜先生，副总经理（代行总经理职责）高春明先生，财务总监许百强先生，副总经理、董事会秘书张红阳先生，山东福瑞达生物股份有限公司副总经理白天明先生，出席了本次业绩说明会。

本次业绩说明会由公司副总经理高春明主持，公司董事长贾庆文发表了致辞，公司副总经理、董事会秘书张红阳对公司 2023 年业绩情况进行了解读。公司通过网络互动问答的形式就预征集问题和其他投资者关心的问题进行了作答。投资者若需全面了解有关情况，可通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）查看。

### 二、业绩说明会主要问题及回复情况

#### （一）预征集问题及回复

截止 2024 年 4 月 17 日 16:00，公司共征集到投资者问题 9 项，公司对同类问题进行了整合，具体回复如下：

#### 1、关于公司战略规划的相关问题

回复：公司将积极培养全球视野，对接国家战略，对标一流企业，补短板强弱项，以前瞻性的创新判断力，系统规划明确方向，推动“战略、业务、组织、文化”价值重塑，加快发展新质生产力，实行“1234”高质量创新发展战略，即：夯实透明质酸领先优势，聚焦二大主业，做特做大医药板块、做强做优化妆品板块，推进

“三化”发展，走差异化、生态化、国际化发展之路，实施四大工程，持续推进研发驱动、人才引领、品牌带动、数智赋能，致力于成为社会信赖国际知名的医药健康领军企业。后续如有回购等相关计划，公司将按规定进行披露。

## 2、关于公司经营管理相关问题

回复：2023年，随着房地产开发业务的置出，公司积极推进上市公司组织架构、管理模式、治理权责清单等组织机制改革落地，建立了与战略发展相适应的集团化管控体系，在具体运营管理方面，通过工艺优化、能耗管控、均衡排产等措施，降低化妆品、药品单位生产制造成本，通过持续推进集中采购，实现采购降本。下一步，公司将进一步提升智能制造水平，推进现代产业体系向高端化、智能化、绿色化升级，同时，积极对标国内领军、世界一流企业，通过推进医药板块产销一体化、原料板块管理一体化、药品原料与制剂一体化、化妆品活性原料与终端产品一体化四个“一体化”，不断优化协同机制，做大做强公司核心主业。

## 3、关于公司化妆品业务相关问题

回复：医疗器械方面，2023年，公司取得透明质酸钠护理溶液（二类）医疗器械注册证，取得二类及三类医疗器械经营资质，完成胶原蛋白医疗器械智能化生产基地基础设施建设，实现重组人源化胶原蛋白原料试生产，三类医疗器械在研项目2项，二类医疗器械在研项目9项，医疗器械原料在研1项，合作科研课题2项。防晒产品方面，公司瑗尔博士品牌专注于微生态护肤赛道，始终以高品质作为产品开发的标准，防晒是公司在经过充分的市场调研和消费者需求洞察之后推出的产品，目前产品正处于导入期，随着市场变化我们也会继续进行产品升级，不断提升消费者产品体验。业务发展方面，公司非常重视行业分析和竞品研究学习，同时结合企业实际和长期战略，不断提升科研实力和产品竞争力，持续优化市场及渠道策略，在快速发展颐莲和瑗尔博士两大品牌的基础上，公司结合当前消费者需求和渠道变化，积极布局香氛、精准护肤、轻医美等赛道，推出轻医美品牌珂谧，品牌发展战略由“4+N”升级为“5+N”，并发力线下零售市场，构建起了多品牌整合运营、多业态融合发展的“双美”生态。未来，公司将坚持科技创新引领，坚持全产业链协

同打造，实现企业经营质量的有效提升和量的合理增长。

#### 4、关于公司现金管理相关问题

回复：2023 年，公司通过重大资产出售剥离房地产开发业务，协议交易总价 590,662.49 万元，截止目前，交易价款和利息均已全部到账。公司通过地产业务剥离收取的款项，将用于偿还到期借款和支持医药健康业务发展，增强公司盈利能力和市场竞争力，具体使用方向详见《鲁商健康产业发展股份有限公司重大资产出售暨关联交易报告书(草案)(修订稿)》相关内容。

#### 5、关于公司人才激励相关问题

回复：在人才激励方面，公司实施灵活高效、业务导向的多元化绩效管理，打造“绩效薪酬+专项奖励+中长期激励”的全面薪酬体系，通过薪酬分配向核心岗位、关键人才、绩优人才倾斜，薪酬与业绩、产量、人均效率等关联，坚持增量业绩导向，突出增量薪酬，激励高绩效员工，促进人才的吸引、激励与保留。后续如有股权激励等相关计划，公司将按规定进行披露。

#### 6、关于公司市值管理的相关问题

回复：二级市场股票价格受经济形势、行业情况、市场波动等诸多因素影响。公司高度重视公司的市值管理，坚决贯彻落实关于提高上市公司质量的工作要求，持续聚焦主业提升业绩，以多种形式与投资者沟通交流，在过去一年中主动提升现金分红比例，首次发布 ESG 报告，进一步彰显了公司对未来发展的信心，为广大投资者创造长期投资价值。未来，公司将继续做好生产经营管理工作，保持公司稳健经营的同时，不断提升公司内在价值。后续如有相关增持、回购计划，公司将按规定进行披露。

### (二) 网络互动环节问题及回复

1、请问：贵司在 2024 年 1 月 2 月 3 月化妆品板块中瑗尔博士、颐莲、珂谧的销售额的环比情况？请问：贵司玻尿酸业务在今年一季度销售环比情况？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司一季度相关数据详见公司将于 2024 年 4 月 30 日在上海证券交易所网站披露的《鲁商福瑞达医药股份有限

公司 2024 年第一季度报告》，敬请关注。再次感谢您的关注！

2、您好，注意到华证给贵公司的 ESG 评分和社会分项评分也只有 BB。请问贵公司将如何具体改进员工培训与发展体系、强化工作场所的安全健康措施，并加大对企业周边社区的支持与贡献，以求通过社会影响力进而显著改善并提升 ESG 评级？

答：尊敬的投资者您好！公司一直重视社会责任、公司治理和环境保护方面的工作，并重视维护与员工、客户、供应商等利益相关方的良好合作关系。在员工培训与发展体系方面，正在建立健全管理、技术、技能三通道职业发展体系，在员工安全健康方面持续强化，旗下焦点福瑞达和福瑞达生物股份已通过 ISO 45001 职业健康安全管理体系认证，福瑞达生物股份、福瑞达生物科技已通过三级安全生产标准化达标评审，焦点福瑞达、百阜福瑞达已获得安全生产标准化三级企业（轻工）证书。公司 ESG 建设具体内容详见公司于 2024 年 3 月 22 日在上海证券交易所网站披露的《鲁商福瑞达医药股份有限公司 2023 年度环境、社会和公司治理（ESG）报告》，再次感谢您对公司的关注。感谢您的关注！

3、请问，最近国企上市公司市值管理任务是否已下达？大股东发行非公开可交换债券是不是市值管理的一部分？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司高度重视公司的市值管理，坚决贯彻落实关于提高上市公司质量的工作要求，持续聚焦主业提升业绩，以多种形式与投资者沟通交流，在过去一年中主动提升现金分红比例，首次发布 ESG 报告，进一步彰显了公司对未来发展的信心，为广大投资者创造长期投资价值。关于公司控股股东非公开发行可交换公司债券的相关事项，公司将根据相关规定及时履行信息披露义务。再次感谢您的关注。

4、请问，瑗尔博士线下门店是第三方公司负责招商吗？目前合作了多少家门店？今年计划增加到多少门店？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！瑗尔博士品牌在完善线上渠道的同时积极布局线下渠道，开展渠道精细化运营，积极探索线上线下相融合的数字营销模式，目前已在济南、长沙、成都、杭州等多个城市开设线下品牌店，由第

三方负责招商，已累计签约门店 500 余家。再次感谢您的关注。

5、公司股价最近表现很差，远远落后于板块。市值管理也纳入了国企考核。请问公司有计划采取什么措施来提振股价？回购注销，主动公布销售快报都是有效方法。二级市场酒香也怕巷子深。

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司高度重视公司的市值管理，坚决贯彻落实关于提高上市公司质量的工作要求，持续聚焦主业提升业绩，以多种形式与投资者沟通交流，在过去一年中主动提升现金分红比例，首次发布 ESG 报告，进一步彰显了公司对未来发展的信心，为广大投资者创造长期投资价值。再次感谢您的关注。

6、请问：公司是否在今年有减持打算

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司高度重视市值管理，目前大股东无减持计划，公司将根据相关规定及时履行信息披露义务。再次感谢您的关注。

7、请问，即将推出的洗护产品也是在智美科创园内生产吗？有哪些品类方便透露吗？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司即将推出的洗护产品计划在智美科创园内生产，洗发水和头皮护理产品正在提交备案申请，后续产品将根据公司新品推广计划陆续上市。再次感谢您的关注！

8、关于人才激励的问题：化妆品是个市场竞争激烈的行业，更是人才至关重要的行业，多家国货美妆友商已经推出至少一期甚至多期的股权激励，并且取得较好的经营效果。公司 2018 年股权激励主要是地产业务占主导地位，也已结束。正常的考核绩效谁家都有，能摆在明面的激励才是中小股东和市场要看到的态度，公司何时推出新的股权激励计划以留住人才吸引人才激励人才？时不待我不进则退，关于股权激励可有明确的时间和行动规划？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！在人才激励方面，公司实施灵活高效、业务导向的多元化绩效管理，打造“绩效薪酬+专项奖励+中长期激励”

的全面薪酬体系，通过薪酬分配向核心岗位、关键人才、绩优人才倾斜，薪酬与业绩、产量、人均效率等关联，坚持增量业绩导向，突出增量薪酬，激励高绩效员工，促进人才的吸引、激励与保留。后续如有股权激励等相关计划，公司将按规定进行披露。再次感谢您的关注！

9、关于产品和市场战略：1、公司的多家友商已经防晒重视并且在今年主推，瑗尔博士也上市防晒，目前搜索抖音寥寥无几的试用视频对瑗尔博士防晒基本都要避雷的评价。请问公司关注到防晒的用户体验以及如何提升？防晒作为化妆品高增的赛道是不是又要远远落后珀莱雅等友商。

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司瑗尔博士品牌专注于微生态护肤赛道，始终以高品质作为产品开发的标准，防晒是公司在经过充分的市场调研和消费者需求洞察后推出的产品，目前产品正处于导入期，随着市场变化公司将继续进行产品升级，不断提升消费者产品体验。再次感谢您的关注！

10、与公司价格带和用户画像都有很高相似度的韩束已经成为国货性价比的新贵，最近一年把公司远远甩开差距，对韩束的成功公司有何思考和借鉴？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司非常重视行业分析和竞品研究学习，同时结合企业实际和长期战略，不断提升科研实力和产品竞争力，持续优化市场及渠道策略。结合当前消费者需求和渠道变化，公司积极布局香氛、精准护肤、轻医美等赛道，发力线下零售市场，构建起了多品牌整合运营、多业态融合发展的“双美”生态。未来，公司将坚持科技创新引领，坚持全产业链协同打造，实现企业经营质量的有效提升和量的合理增长。再次感谢您的关注！

11、公司从 4+N 升级到 5+N 但其实贡献主要销量的依然是瑗尔博士和颐莲，而且瑗尔博士和颐莲面对珀莱雅和韩束等体量更大且增速更高的品牌也落后太多，公司正在错失性价比国货崛起的大好局面，请问公司如何破局。

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司结合企业实际和长期战略，不断提升科研实力和产品竞争力，持续优化市场及渠道策略，在快速发展颐莲和瑗尔博士两大品牌的基础上，结合当前消费者需求和渠道变化，积极布局香氛、

精准护肤、轻医美等赛道，推出轻医美品牌珂谧，品牌发展战略由“4+N”升级为“5+N”，并发力线下零售市场，构建起了多品牌整合运营、多业态融合发展的“双美”生态。未来，公司将坚持科技创新引领，坚持全产业链协同打造，实现企业经营质量的有效提升和量的合理增长。再次感谢您的关注！

12、请问公司在资本市场上，尤其在二级市场上，是否存在与机构和中小股东沟通不积极现象？为何股东人数的定期公布都无法做到？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司重视与投资者的沟通交流，目前采用电话、邮箱、上证 e 互动平台、现场、线上会议及业绩说明会等多种渠道，加强与投资者的交流。公司会在定期报告中披露对应时点的股东人数。如需查询其他时点的股东人数，请您将相关股份证明资料扫描件（身份证、查询日有效持股证明等）发送至公司邮箱（lsfrd600223@163.com），经核实股东身份后公司予以回复，再次感谢您的关注。

13、锦波生物的注射胶原蛋白市场火爆。请问公司有进军此类产品的计划吗？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司正在推进胶原蛋白布局以及医美产业发展，2023 年推出医美品牌珂谧。目前已完成胶原蛋白医疗器械智能化生产基地的基础设施建设，实现重组人源化胶原蛋白原料试生产，推进重组人源化胶原蛋白原料备案，取得透明质酸钠护理溶液（二类）医疗器械注册证，取得二类及三类医疗器械经营资质。目前公司在研三类医疗器械在研项目 2 项，二类医疗器械在研项目 9 项，医疗器械原料在研 1 项，合作科研课题 2 项，再次感谢您的关注！

14、请问公司是处于什么原因考虑？未能在第一季度主动公布一季报业绩快报

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司严格按照相关规定履行信息披露义务，披露定期报告及临时公告，公司 2024 年第一季度经营情况请关注公司将于 4 月 30 日在上海证券交易所网站披露的 2024 年第一季度报告。再次感谢您的关注。

15、请白总介绍一下瑗尔博士线下皮肤管理的发展状态，已经签约数量是多少？

布局目标是多少家？通过抖音发现已经有 200 多家实体店已经开业，但从公司年报中看不到相关介绍。

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！瑗尔博士品牌在完善线上渠道的同时积极布局线下渠道，开展渠道精细化运营，积极探索线上线下相融合的数字营销模式，目前已在济南、长沙、成都、杭州等多个城市开设线下品牌店，已累计签约门店 500 余家。再次感谢您的关注。

16、根据刚才董事长对公司的描述，好像公司的市值规模应该在 150-200 亿。可为何二级市场不认可呢？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的建议！二级市场股票价格受经济形势、行业情况、市场波动等诸多因素影响，公司将持续关注投资者关系管理与维护工作，着力维护公司与投资者之间的良性互动关系。再次感谢您对公司的关注！

17、请问贾总，公司有无国际化合作的意向和计划？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司实行“1234”高质量创新发展战略，走差异化、生态化、国际化发展之路。在国际化发展方面，将积极践行国内国际双循环发展，推进与全球知名品牌的合作，探索中药及美妆业务出海。公司严格按照交易所相关规则履行信息披露义务，如有相关事项，将根据规则要求在定期报告或临时公告中进行披露。再次感谢您的关注。

18、伊帕尔汗目前仅有 10%权益在上市公司之中，控股股东持有 40%。香氛香水精油是化妆品细分赛道中增速较高的子赛道，但近几年伊帕尔汗增速不显，请问接下来伊帕尔汗品牌目标规划是什么，集团股权何时能收入上市公司？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！伊帕尔汗以“以油养肤，以香养心”为品牌定位，目标是做香氛生活方式品牌，为消费者提供高品质、天然的护肤产品。后续如有相关股权收购计划，公司将按规定进行披露。再次感谢您的关注。

19、请问公司哪些业务线是和银发经济有密切关系？并能否预估可以为公司创造多少营收？



答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的建议！公司主营业务包含医药板块，随着人口老龄化的趋势日益明显，银发人群的数量不断增长，医药服务的需求也随之迅速增加。公司紧抓中医药发展机遇，加快品牌中药、中药大品种培育，实现具有消费属性的 OTC 产品放量，并持续拓展医院、基层医疗机构、连锁药店等销售渠道，不断拓展医药新零售业务模式。公司还将扩大功能性食品布局，不断研发推出适合银发人群的产品，提高服务质量，以满足客户日益增长的健康需求。再次感谢您对公司的关注。感谢您的关注！

20、今年福瑞达会推出短剧营销吗？目前行业内做短剧效果怎么样？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司营销策略会根据公司年度营销计划执行，具体营销活动推出请投资者密切关注公司营销推广，再次感谢您的关注！

21、公司提前收到了地产剥离的 30 亿现金？请问公司准备怎么使用？有没有提高分红，搞特别分红的打算

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司通过地产业务剥离收取的款项，将用于偿还到期借款和支持医药健康业务发展，增强公司盈利能力和市场竞争力，具体使用方向详见《鲁商健康产业发展股份有限公司重大资产出售暨关联交易报告书(草案)(修订稿)》相关内容。2023 年度利润分配预案为：以截至本预案披露日公司股本 1,016,568,775 股为基数，向全体股东进行现金分红，每 10 股派发现金红利 1 元（含税）。拟派发现金红利额占当年实现归属于上市公司股东的净利润的比例为 33.51%。后续如有相关分红计划，公司将按规定进行披露。再次感谢您的关注。

鲁商福瑞达医药股份有限公司

2024 年 4 月 18 日