

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：2023-003

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	<p>(排名不分先后) 中信证券、海通证券、申万宏源、中信建投证券、光大证券、国盛证券、弘硕投资、钧泽基金、富国基金、百联集团、天弘基金、长城证券、财通证券、中信资管、博道资本、银华基金、睿远基金、东吴证券、上海雪石资产、杭州联华华商集团、兴证全球基金、北京琮碧秋实基金管理有限公司、裕瑞资产、正奇资本、国信证券、华夏未来资本、沅京资本、兴合基金、兴源投资、中银资管、上海睿亿投资、国泰基金、长城基金、华创证券、招商基金、首创证券、深圳伟中投资、嘉实基金、观富资产、博道基金、招行私行、人民养老保险有效责任公司、方正证券、高毅资产、筑石投资、民生加银基金、财通基金、中加基金、万家基金、汇添富、野村证券、康曼德资本、浙商证券、沅谊投资、星石投资、泓澄投资、创金合信基金、上海涇溪投资、中信建投基金、杭银理财、德邦证券、上海从容投资管理有限公司、中欧基金、厦门市玮晟化工有限公司、硕腾、上海磐耀资产、建信基金、太平创新、泓德基金、广发资管、民生证券、北京京港伟业投资有限公司、天风证券、安联资管、华宝证券、德福资本、建信理财、格林基金、平安基金、中泰自营、中国人保资产、朴械投资、汉石资本、国都证券、九泰基金、相聚资本、华金证券、北京神农投资、华鑫证券、阳光保险资管、五矿信托、国新国证基金、盘京投资、国新证券、睿扬投资、中英人寿、中金基金、云顶医药、上海琦轩投资、鸿涵投资、卧龙私募、中国人寿、麒麟洲际、中航证券、山楂树资产、淳厚基金、诚通证券、南方基金、和泰人寿、国厚资产、国联基金、上海证券、国寿安保基</p>

	金、招银理财、上海逐流资产、WT asset、诺安基金、泰康资产、益民基金、太平创新投资管理有限公司、长盛基金、中信基金、金联合众融资租赁有限公司等
时间	2023年9月8日(周五)下午 2:00~4:00
地点	北京嘉里大酒店
上市公司接待人员姓名	<ol style="list-style-type: none"> 1、董事长、总经理：王冠一先生 2、董事、副总经理：邓丽娟女士（医疗器械） 3、副总经理：卢奕伟先生（医学市场） 4、董事会秘书、财务总监：孙秀珍女士 5、Echosens 创始人及发明人：Laurent Sandrin 先生 6、Echosens CEO：Dominique Legros 先生 7、Echosens 首席财务官：Frederic Tarbouriech 先生 8、Echosens 副总裁，药企合作负责人：Romain Baujard 先生 9、Echosens 首席市场营销官：Jo Massoels 先生 10、Echosens（中国）医学总监：李佳女士 11、Theraclion CEO：Martin Deterre 先生 12、Theraclion（中国）CEO：郭逸生先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长、总经理王冠一先生致辞</p> <p>二、Echosens CEO Dominique Legros 对 Echosens 公司市场情况、学术地位和指南推荐情况、产品情况及数据平台优势、应用科室拓展情况、NASH 药物研发及市场空间情况、公司发展规划等进行了介绍。</p> <p>三、Theraclion CEO Martin Deterre 对 Theraclion 公司产品、静脉曲张市场情况及技术发展、公司发展规划等进行了介绍。</p> <p>四、互动交流</p> <p>1. 请问公司对目前医疗行业反腐的看法。</p> <p>答：医疗反腐会净化整个医药行业生态，有利于合法合规企业的生存与发展，有利于推动行业长期健康化、规范化、高水平、高质量发展。公司自成立以来，始终坚持合法合规经营，不断加强内部控制，严格遵守国家法律法规及行业规范。</p> <p>2. 公司员工持股计划业绩考核目标较高，是否需要调整？</p>

答：公司业绩目标的完成取决于在目前的外部环境下新项目的进展情况，若项目进展状况良好则公司对于目标完成有信心，若受到市场等的不确定性影响导致项目进展不顺利，或许需要将目标完成延后几个月时间。

3. 请问公司对 Echosens 公司少数股东股权的计划。

答：目前，公司与 Echosens 公司少数股东法国的股权投资基金 Astorg 尚在沟通股权的退出事宜，并与相关方进行了接触，希望 Astorg 能得到好的投资回报。

4. 截至 2023 年 6 月 30 日，公司已实现安装 FibroScan GO158 台，请问对应的客户画像（区域分布、医疗机构类型分布）及接受度如何？

答：FibroScan GO 已在美国和欧洲的部分国家实现了装机。截至 2023 年 6 月底，累计安装了 158 台。截至 2023 年 8 月底，累计安装了 215 台，其中，70%分布在美国，其余部分在欧洲。

FibroScan GO 的目标客户遍布全球，包括医院外，患者路径的上游以及一些非肝脏领域（endo、diabeto 甚至初级保健）。截止目前，在美国和欧洲地区，设备大多都铺设在医院外的胃肠道诊所。公司将逐步拓展推广 FibroScan GO 在非肝脏领域及初级保健领域的应用。

根据 FibroScan GO 推出一年多的经验，证实了按次收费商业模式的可行性及吸引力，可以使所有关注肝脏健康的人群都能负担得起，有助于公司快速扩大市场，是公司重要的战略资产。

5. 在 FibroScan GO 已经装机的客户中，单台设备月均检测次数最佳情况如何？

答：FibroScan GO 单台检测次数以 20 次/月为起点，目前单台月均检测次数最佳为 250 次。最佳情况的设备安装在北美地区的一家机构，该机构的几个科室共用这台设备，每周会对患者进行集中检测，并且为了避免共享或设备的移动，该公司有增加配置 FibroScan GO 的需求。伴随着装机数量的逐步增加，未来 NASH 药物上市后，预期单台设备的月均检测量将持续增加。

6. 请介绍 FibroScan 单次检测费用定价以及医保报销情况。

答：根据公司的市场调查，各地区的 FibroScan 检测定价并不相同。目前，在 FibroScan 主要销售的国家/地区，FibroScan 检查已纳入或正在纳入公共或商业保险。例如，在美国，FibroScan 检查在私人诊所的单次检查费用为 108 美元，在医院的费用为 130-140 美元，就相应的护理环境来说，定价是经济可行并且具有竞争力的。

7. 对于投放的 FibroScan GO 设备，公司如何进行后续追踪控制？

答：FibroScan GO 与公司的云平台连接，因此我们可以准确了解设备的使用情况，产生大量有价值的数据。后续，公司将继续利用数据发布数字解决方案，提高设备临床性能及工作效率。到目前为止，FibroScan GO 的使用量在稳步上升，合同续签率已经达到 100%。除了 FibroScan GO 之外，我们也开始将资本单位（如新设备、安装点等）连接到我们的云平台，目的同样是产生有价值的数据，为客户提供额外的数字解决方案。

8. 在未来 3-5 年或者长远来看，按次收费模式设备投放数量如何预期？

答：我们认为，即将推出的 NASH 新药是公司业务增长的催化剂。Echosens 公司已经与许多大型制药公司达成了合作关系，并将在药品上市前大力增加 FibroScan GO 的安装数量。预计，未来 5 年收入的复合增长率最高将达到 40%左右，安装数千台 FibroScan GO。

9. 请 Echosens 公司高管介绍一台 FibroScan GO 是怎样投放的，从投放到产生收入大概经历一个怎样的过程？

答：由于 FibroScan GO 不仅是一个全新的设备，也是一种新的商业模式，所以我们在 FibroScan GO 正式推出前进行了大量的市场调查、研究及试点。当 Echosens 公司投放设备时，对每个市场的策略，包括进入市场以及渗透市场的策略都是不同的，并且特别关注客户体验。

Echosens 公司已经开发了一个完整的客户流程，包括安装、课程培训等，确保客户能够开始并正确使用该设备，得到好的客户体验和患者体验，产生有价值的的数据。目前来看，FibroScan GO 从投放到产生收入是一个顺利畅通的过程。

10. 与肝脏超声、SWE、MRE 相比，Echosens 公司产品的优势是什么？

答：①公司产品具备很高的技术壁垒和专利护城河。②学术及指南推荐优势：有超过 4200 篇同行评审文献，超过 180 篇国家和国际指南推荐 FibroScan 瞬时弹性成像技术。③专利策略：公司建立了专利族群，目前 FibroScan 的关键功能和增量改进受专利保护到 2040 年。④公司具有产品市场覆盖面广的竞争优势。⑤与大型制药公司的合作伙伴关系，推动我们在临床证据、市场触达足迹和标记物采用方面处于领先优势。⑥独特的肝脏健康管理平台使 Echosens 公司更具吸引力及竞争力。

11. Echosens 公司专利保护做得怎么样？其他企业挑战公司的专利，难度有多大？

答：Echosens 公司在专利保护方面开展了许多工作，在主要销售的国家都具备相关专利，目前拥有约 25 个专利系列，涵盖了 FibroScan 的关键功能和增量改进，同时也覆盖了肝病的相关评分，并将逐步更新确保这些专利在 2040 年后也继续有效。过去，Echosens 公司已在主要的销售市场成功执行了此类专利保护措施。

12. 请介绍一下 FibroScan 产品应用科室？未来应用科室是否进一步拓展？潜在患者群体如何计算？

答：2023 年 3 月，FDA 批准扩大 FibroScan 筛查的使用适应症，患者群体已从“肝病患者”扩大到“确诊或疑似肝病患者”。在美国，FibroScan 使用适应症扩展到疑似肝病患者方面取得了良好进展，证明了我们的技术可供非肝脏专家便捷的使用。随着使用适应症的扩大及产品覆盖的增加，未来我们的上游市场将继续增加，特别是在内分泌和初级保健领域。

13. Echosens 公司与诺和诺德、Intercept、Akerio、Madrigal 等企业均达成合作，从目前情况来看，请介绍一下公司产品的认可度以及后续进一步深入合作规划？未来还可能拓展或者在谈的大药企合作？

答：Echosens 与制药公司合作进行药物开发和市场开发。在药物开发方面，目前在进行 NASH 临床试验的 50 多家制药和生物技术公司中，90%以上使用了 FibroScan 进行患者入组筛查及临床疗效评估等。除此之外，Echosens 还开发了一系列先进的临床试验服务进一步支持药物开发，包括 FibroScan 设备的租赁、临床站点资格认证、高级培训、FibroScan 数据质量控制等。在过去 5 年，Echosens 为 40 多项临床试验（从 1 期到 3 期）提供了先进的试验服务。

在市场开发方面，Echosens 已与部分制药公司及相关方，如诺和诺德（丹麦）、Inventiva（法国）和 Zydus（印度）等达成了市场开发合作伙伴关系，共同致力于推动 NASH 领域的发展。在未来的 12 个月内，部分大型制药公司（如辉瑞、礼来、勃林格殷格翰等）预计将进入药物研发的第三阶段，Echosens 也将积极促成与这些公司的合作。

14. 公司在 5 月份的时候对法国的 Theraclion SA 做了增资，700 万欧元增资了 25%左右的股权。但是目前，Theraclion 公司的收入体量只有 100 多万欧元，还是亏损状态。据悉，Theraclion 公司目前在研发投入阶段，特别是 FDA 认证相关投入，请介绍一下今年预计收入增速和利润实现情况。

答：2022 年，Theraclion 的收入约为 140 万欧元，亏损 490 万欧元。2023 年上半年的最终审计数据尚未公布，目前已知收入为 98.1 万欧元，较上年同期增长 183%。

由于 Theraclion 是上市公司，尚无法披露相关财务预测数据。Theraclion 目前重点工作落在能驱动公司价值提升和确保未来主要利润来源方面，包括①获得美国 FDA 认证方面的临床研究和市场准入路径；②通过合资企业与福瑞股份合作开拓中国市场；

③通过机器人和人工智能的研发工作改进设备的性能。与此同时，Theraclion 也将继续促进设备销售，从而将现金消耗降至最低。目前，Theraclion 在部分试点中心进行测试、完善和确认产品及商业模式。

15. 请介绍法国泰拉克里昂 Sonovein 临床试验情况及预期获得美国 FDA 的时间表。

答：Theraclion 已于去年成功完成了 Sonovein 的 FDA 可行性试验，这项旨在获得用于市场批准数据的关键研究已于今年早些时候获得 FDA 批准。目前，Theraclion 正在敲定相关的合规申请程序，并准备这项研究操作细节，该研究预计将于今年年底前开始。最终结果预计为 2025 年中左右得出，再经过约 6 个月的 FDA 审批流程后，预计将于 2026 年初获得 FDA 认证。

16. 请介绍新任的副总经理卢奕伟先生的未来定位和工作重心？

答：卢奕伟先生于 2023 年 9 月加入福瑞股份，历任吉利德科学，西安杨森及武田制药的医学事务部治疗领域负责人，在乙肝及肝病领域工作 21 年。①未来定位：带领公司医学及相关部门以循证医学、证据生成作为新的革新模式，来驱动肝纤维化、肝硬化患者的慢病管理；对肝癌高危人群提高筛查管理，进行二级三级预防，并把成功经验推向国际。②工作重心：以患者为中心，建设高效的服务能力，10 年为 30 万患者提供服务，肝癌发生率下降 15%，肝癌五年存活率提升 30%；以研发为未来，开发投资筛选便捷有效的药品，在肝病领域为公司献计献策；以人才为核心，建设有能力的医学及市场团队，10 年医学证据发表 120-150 篇。

17. 请介绍一下公司的数字资产 FAST 评分、aMAP 评分、Connect 慢性肝病管理专家系统。

答：FAST 评分是基于 FibroScan 设备检测的肝脏硬度值（LSM 值）、肝脏受控衰减参数 CAP 值以及血液检测的 AST（天冬氨酸氨基转移酶）值计算的综合评分。2023 年美国肝病学会

	<p>发布的非酒精性脂肪性肝病临床评估和管理实践指南推荐使用 FAST 评分作为高危 NASH(“at-risk” NASH)患者的识别方法。除 FAST 外,我们还开发了用于评估 NAFLD 患者进展型纤维化和肝硬化风险的 Agile3+, Agile4 评分。</p> <p>aMAP 评分是结合年龄、性别、白蛋白、总胆红素和血小板计数的综合评分, 可用来进行肝癌风险评估。</p> <p>Connect 慢性肝病管理专家系统提供与医院 HIS 系统, LIS 系统, PACS 系统对接能力, 自动抓取匹配患者 FibroScan®影像, 生化检查数据, 从而为慢性肝病分级管理提供整体信息化解决方案。</p> <p>18. 请介绍 Echosens 公司未来常态化激励机制如何考虑? 尤其是现在处于放量早期的关键时期?</p> <p>答: 法国公司十分注重对于人才的激励, 在内部已经建立了一系列的激励机制, 按照公司业绩及个人绩效进行职位晋升、薪酬增长、奖金奖励和股权激励。未来, 我们将继续坚持业绩导向, 完善和丰富激励形式, 健全职级晋升体系, 采用短期薪酬奖金、长期股权激励相结合的方式与关键人才进行深度绑定, 建立公司与员工间互相成就的共赢关系, 构建长期健康发展的正向循环。</p> <p>19. 请介绍 Theraclion 中国的相关情况。</p> <p>答: 中国是个经济发展快速的庞大市场, 有极大的市场潜力。有关数据表明, 中国有约 1.2 亿静脉曲张患者, 约 2.5 亿的甲状腺结节患者。目前, 只有极少数病人能够获得微创治疗的机会。泰拉克里昂的技术是一个颠覆性的无创治疗技术, 也是国家鼓励发展的战略性新兴技术。其优势在于不用手术室, 不用全身麻醉, 无疤痕, 病人接受治疗后离开治疗室可以马上自己步行回家, 投入日常生活。此技术结合快速发展的 AI 技术, 将大大降低医生使用该技术的门槛, 有利于产品的广泛应用。泰拉克里昂中国将专注于中国的静脉曲张和甲状腺疾病两大市场, 目标是使公司的治疗产品惠及市场 30%的患者。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2023-09-08
风险提示	本次活动中如涉及对行业的预测、业绩目标、发展战略规划等相关内容，不代表公司盈利预测和对投资者的业绩承诺，公司将根据相关规定及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。