

证券代码：300049

证券简称：福瑞医科

## 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：2026-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信建投（国际）金融控股有限公司、上海从容投资管理有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、路博迈基金管理（中国）有限公司、华安基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、民森投资、长江证券（上海）资产管理有限公司、渤海财险、渤海人寿保险股份有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、华泰自营、中邮证券有限责任公司、国海富兰克林基金管理有限公司、陆家嘴信托、长盛基金管理有限公司、东方证券股份有限公司、上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）、上海申银万国证券研究所有限公司、兴银基金管理有限责任公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、度势投资、中国人寿养老保险股份有限公司、国信证券资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、创金合信基金管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、杭州弈宸私募基金管理有限公司、财通证券资产管理有限公司、上汽顾臻（上海）资产管理有限公司、国泰基金管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司、中银国际证券股份有限公司、申万菱信基金管理有限公司、广州市航长投资管理有限公司、上海益和源资产管理有限公司、申万宏源证券、华泰证券、青骊、淳厚基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、上银基金管理有限公司、鸿途私募基金管理（广东）有限公司、华富基金管理有限公司、金融街证券股份有限公司、东方睿石、德邦基金管理有限公司、平安证券股份有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、明河投研、上海人寿保险股份有限公司、汉石投资、中信资管、庄贤投资、优益增私募基金、西部利得基金管理有限公司、兴合基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、心远基金、正奇资本、国盛医药、吴永明、詹力帆、鲍志伟、刘丹、陈焯远、郑涛、李慧瑶、雷瑞、杨芳、张静含
<b>时间</b>	2026年3月24日 20:30
<b>地点</b>	线上会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：孙秀珍 投资总监：李华云 证券事务代表：叶晓亮
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>1、介绍 2025 年度公司业绩情况</b> 2025 年公司营收 15.95 亿元，同比增长 18.26%；归母净利润 1.54 亿元，同比增长 36.02%；其中器械收入 11.34 亿元，同比增长 23.48%，器械利润 2.5 亿元，同比增长 31.34%；药品收入 2.88 亿元，延续增长趋势。 按季度拆分的营业收入分别如下：Q1 为 3.3 亿元；Q2 为 3.83 亿元；Q3 为 3.88 亿元；Q4 为 4.94 亿元。季度同比增速分别为 2.35%、19.76%、14.94%、33.91%。 <b>2、介绍 2025 年度器械设备销售及按次分成情况</b> 2025 年度，FibroScan 销量 1535 台，同比增长 17.81%；器械销售收入为 6.25 亿元，占器械

收入 55.16%；

2025 年度，Echosens 公司采取按次收费及租赁模式的产品 FibroScan® GO、BOX、Handy 已在全球累计实现安装 1691 台。按次收费、租赁及其他收入为 5.09 亿元，占器械收入 44.84%，成为重要收入来源。

### 3、分区域介绍业绩情况

2025 年度，公司境内收入为 5.32 亿元，占比 33.33%，同比增长 7.35%；境外收入为 10.64 亿元，占比 66.67%，同比增长 24.59%。

美国收入增速较高的原因包括市场对 MASH 认知的逐步提升、FibroScan 获 FDA 认证及指南推荐、与部分大型药企合作落地等。

### 4、泰拉克里昂经营情况及 FDA 获批后规划

公司持有法国泰拉克里昂 23.82% 股权，并已认购 400 万欧元可转债；同时持有深圳泰拉克里昂 80% 股权，并在新加坡设立研发中心。

2025 年度，泰拉克里昂国内外投入合计影响归母净利润约为-2330 万元。泰拉克里昂核心产品 SONOVEIN 优势如下：完全无创、临床闭合率达 96.8%、即做即走、适用人群广。

目前泰拉克里昂产品 FDA 认证已提交申请，正按流程推进。在发展规划上，泰拉克里昂将聚焦高强度聚焦超声医疗技术的应用拓展，除了现有欧洲医疗领域，还将探索美国医疗服务、国内医美等多元场景。公司将持续关注其认证进度，并根据业务发展需要提供必要支持。

### 5、港股 IPO 进展情况

目前，公司 H 股上市工作取得阶段性进展，正推进招股书编制、合规审查等准备工作，进度安排充分考虑了香港资本市场的监管要求、市场环境变化及公司自身业务发展节奏，不会影响公司长期战略布局。

### 6、英国及礼来订单执行情况

英国 NHS 订单、礼来订单均按协议正常执行，已完成部分交付，并将在 2026 年度持续贡献收入。公司与全球其他药企及各国政府合作有序推进，通过完善的供应链管理体系与客户服务机制，确保订单按时、按质完成，同时持续拓展合作边界，丰富订单类型，为业务增长提供稳定支撑。

### 7、国内器械投放运行情况

2025 年度，公司持续加大 FibroScan 系列设备在国内的投放力度，截至 2025 年末，国内新增设备投放 516 台。同时，公司深化体检渠道合作，扩大市场服务覆盖。公司持续推进 FibroScan® 与头部体检机构深度合作，已完成在爱康集团 143 家门店的全面布局。

从运行数据来看，随着临床医生对无创检测技术的熟悉度提升及患者对肝纤维化筛查重视程度的提高，设备每月平均检测次数呈稳步上升趋势，部分核心合作医院的月检测量已形成规模效应。在业绩贡献方面，国内按次分成收入基数低保持较高增长，同时设备销售也受益于基层医疗升级需求。未来，公司将继续聚焦国内市场的深耕细作：一是扩大基层医疗机构覆盖，借助国家分级诊疗政策东风，推动设备下沉至社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层场景；二是拓展跨科室应用，除肝病科、胃肠科外，重点推进设备在内分泌科、消化内科等科室的应用，挖掘新增量需求；三是强化与国内互联网医院及健康管理平台的合作，构建“检测+诊断+管理”的闭环服务，进一步提升设备的使用效率与业绩贡献。

### 8、诺和诺德 MASH 产品获批后行业及设备需求变化

自诺和诺德 MASH 产品获批以来，全球代谢性肝病诊疗市场迎来重要发展机遇，市场格局持续优化。作为全球肝纤维化无创诊断领域的领军产品，FibroScan 凭借其技术先进性及权威指南认可，成为临床诊疗的核心选择，主要体现在三方面：一是跨科室需求爆发，内分泌科、消化内科等科室对肝纤维化检测的需求显著增加，打破了以往主要集中在肝病科的局限；二是市场接受度大幅提升，医生对无创检测技术的认可度提高，患者对无创、高效检测方式的偏好增强，推动设备渗透率快速提升；三是合作模式多元化，药企、医疗机构、健康管理机构等多主体参

	<p>与到肝病诊疗生态中，为 FibroScan 带来更多应用场景。</p> <p>诺和诺德 MASH 产品的获批在临床推广、患者教育等方面与公司形成互补，间接带动了 FibroScan 在美国市场的高增长。此外，公司与礼来、勃林格殷格翰等全球头部药企的合作也在持续深化：与勃林格殷格翰整合无创检测技术与肝病研发专长，共同消除疾病认知、真实世界证据及临床应用层面的关键壁垒；与礼来等药企在临床研究方面的合作稳步推进，持续拓展业务边界。这些合作不仅为公司带来了直接的订单收入，更提升了 FibroScan 在全球市场的品牌影响力与学术认可度，为长期增长奠定了坚实基础。</p> <p><b>9、药品版块 2025 年度业绩情况及 2026 年指引</b></p> <p>2025 年度，公司药品收入 3.85 亿元。公司核心药品复方鳖甲软肝片销量超 2 亿片，同比增长 0.28%。增长的主要原因如下：1) 复方鳖甲软肝片为抗肝纤维化核心品牌，临床认可度高；2) 公司“产品 + 互联网医院肝病管理”双驱动模式带动终端销售。</p> <p>在产品端，复方鳖甲软肝片作为国家专利产品、首个抗肝纤维化药物及国家医保目录处方药，经过二十年市场验证，已成为抗肝纤维化第一品牌用药，具有广泛的市场知名度和稳定的客户群体，产品质量与疗效得到临床广泛认可；在服务端，公司依托互联网医院平台推进肝病全程管理，为患者提供从筛查、诊断、治疗到康复的全周期服务，有效带动了肝病药品的终端销量提升，形成了业务闭环。</p> <p>2026 年，中药业务将继续聚焦核心产品的优势巩固与市场拓展：一是深化传统销售渠道，优化与经销商的合作，保障产品在各级医疗机构的供应稳定；二是拓展基层医疗市场，借助分级诊疗政策，提升产品在社区卫生服务中心、乡镇卫生院等基层场景的覆盖率；三是强化学术推广，持续开展临床研究，丰富产品的循证医学证据，提升产品在临床的认可度；四是依托互联网医院平台，进一步完善肝病全程管理服务，增强患者粘性，带动产品销量稳步增长，力争实现中药业务的持续稳健发展。</p> <p>2026 年指引：深化渠道、拓展基层、强化学术推广、完善患者管理服务，力争业务持续稳健增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026-03-24