

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：2026-005

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
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、安信证券股份有限公司、北京兴源投资管理有限责任公司、道一资产、东方财富证券、东方证券股份有限公司自营、东海基金管理有限责任公司、东亚前海证券有限责任公司、福州高新区汉石私募基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、光大证券股份有限公司、广东恒健投资控股有限公司、国联民生、国融证券股份有限公司、国盛医药、国信证券股份有限公司深圳分公司、海富通基金管理有限公司、杭州弈宸私募基金管理有限公司、恒生前海基金管理有限公司、红思客资产管理（北京）有限责任公司、华宝基金管理有限公司、华宝资管、华富基金管理有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、华源证券研究所、嘉实基金管理有限公司、健顺投资、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、进门财经、开源证券股份有限公司、昆仑信托有限责任公司、明辉投资、南方基金管理股份有限公司、平安基金管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、上海冲积资产管理中心（有限合伙）、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）、上海亘曦私募基金管理有限公司、上海国际信托有限公司、上海恒穗资产、上海偏锋投资有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、上海益和源资产管理有限公司、上银基金管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、深圳丰泰、深圳市尊道投资有限公司、天治基金管理有限公司、西南医药、信达澳亚基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、银河基金管理有限公司、永安财产保险股份有限公司、优益增私募基金、长城基金管理有限公司、长江证券、招商信诺资产管理有限公司、浙江省浙商资产管理股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中國東方國際資產管理有限公司（中国东方国际资产管理有限公司）、中信建投经管委财富管理部客户、中信证券、庄贤投资、ACG MANAGEMENT PTE. LTD.、薛克昌、胡昕、梁伟、张文录、苏鑫、罗峰、陈尔佳、沈会吉、谭娟、吴永明、管旋、倪文俊、冯刚勇、龙菲菲、雷蓉

时间	2026 年 8 月 24 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：孙秀珍 证券事务代表：叶晓亮 证券事务经理：傅宇
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2026 年半年度业务数据与行业趋势 业务数据：报告期内，公司实现营业收入 7.55 亿元，同比增长 5.8%，实现归属于上市公司股东的净利润 6,394.04 万元，同比增长 23.12%。其中： Echosens 公司实现营业收入 5.23 亿元，同比增长 8.57%，海外主力区域延续高增长态势；实现净利润 1.1 亿元，同比增长 45.21%，盈利能力大幅提升； 经营活动现金流净额 1.76 亿元，同比增长 31.17%，销售回款质量良好； 研发投入 9,957 万元，同比增长 19.9%，创新驱动持续加码。 公司总资产规模达 34.66 亿元；归属上市公司股东净资产 19.65 亿元。公司资产流动性、偿债能力、现金流状况良好，各项财务指标健康。 行业趋势： 2026 年 5 月，世界卫生大会将脂肪性肝病纳入全球非传染性疾病应对框架，列为全球公共卫生优先事项，后续各会员国逐步将肝病筛查纳入本国公共卫生战略，有望改变相关支付环境与渗透节奏，为 FibroScan 带来长期需求空间； 司美格鲁肽于 2025 年 8 月获得美国食品和药物管理局(FDA)加速批准，用于治疗伴有 F2-F3 期纤维化的代谢相关脂肪性肝炎(MASH)。美国肝病研究学会(AASLD)据此对 2023 年指南进行了更新，为司美格鲁肽在 MASH 患者中的临床应用提供了实践指导； 司美格鲁肽美国获批，美国市场连续多季度高增长； 2025 年 8 月，美国食品药品监督管理局(FDA)正式致函 Echosens 公司，确认接受其基于振动控制瞬时弹性成像(VCTE)技术测量的肝脏硬度值(LSM)作为代谢相关脂肪性肝炎(MASH)临床试验替代终点的意向书(LOI)。在 Echosens 提交至 FDA 的申请材料中，还包括了诺和诺德(Novo Nordisk)、礼来(Eli Lilly)和勃林格殷格翰(Boehringer Ingelheim)等国际领先药企的官方支持函。礼来三期临床方案将 FibroScan 检测设为临床替代终点，其地位从辅助工具提升为药物审批关键证据； 司美格鲁肽美国获批，公司器械业务连续多季度在北美实现高增长； 司美格鲁肽于欧洲获批 MASH 适应症，欧洲市场诊疗需求正在建立。 二、全球范围内未出现爆发式增长的原因是什么？ 药物获批到诊断放量存在传导过程，当前业务增速符合行业发展客观规律，尚未出现

	爆发式增长，主要原因如下：第一，美国已确诊 MASH 患者约 46 万人，潜在具备干预指征的患者规模约 2000 万人，大量目标人群尚未完成筛查识别，相关检测设备整体渗透率仍处于较低水平；目标用药人群的筛查定位需要一定时间，亦为 FibroScan 产品带来业务机会；第二，临床诊疗路径仍处于快速完善阶段，诊断评估已纳入用药决策流程。患者接受药物治疗后，每年通常需开展 4-6 次复查以评估治疗应答情况；第三，药物获批到爆发需要患者教育、学术推广、基层覆盖等工作叠加推进，公司通过与各大药企共同开展学术推广，提高 MASH 患者、医疗保健供应商及其他相关方对 MASH 的认知度，助力行业诊疗体系完善。 三、2026 年上半年新任 CEO 上任后，公司有哪些积极变化？ Echosens 新任首席执行官 Romain Baujard 于 2026 年 5 月 1 日正式上任。Romain 于 2015 年加入 Echosens，历任战略与业务发展经理、全球营销总监、国际市场总监、药企事业部副总裁，与各药企建立了全球合作伙伴关系，对公司的战略及核心业务理解深刻。Romain 及其管理团队在传统业务基础上，通过提升基层医疗机构渗透率、拓展心衰业务及探索医疗数据业务方向落实公司发展战略。目前 Romain 已全面统筹负责 Echosens 管理、财务、市场等工作，已制定未来七年中长期发展规划，并结合市场环境对部分区域业务布局进行调整。 四、Echosens 全年业绩目标及未来几年的指引？ 公司 2026 年器械装机量目标为实现 30%左右的增幅，公司对于全年顺利完成装机目标具备信心。 长期发展层面，公司核心规划如下：第一，持续推进 2 万台设备投放计划，推动公司收入结构由传统设备销售模式，逐步向按次收费的经常性收入模式转型。根据 2026 年半年报数据，公司非设备销售收入占比已突破 50%。公司将兼顾短期利润水平与长期发展价值，稳步推进按次收费模式扩张，提升单设备检测频次，夯实长期现金流增长基础。第二，公司未来增长点由心衰、医疗数据、基层市场设备批量投放三大业务共同构成。其中，医疗数据业务已于 2025 年实现百万级人民币收入，具备长期发展潜力。 五、2026 年上半年设备投放量是多少？全年投放目标？ 截至 2026 年 6 月 30 日，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 1996 台，其中 2026 年上半年境外装机量 272 台，境内装机量 33 台。2026 年公司目标为 500 台，公司正在探索集团化、批量
--	---

	式投放模式，以降低投放及运营成本，实现价值最大化。国内市场方面，公司 2025 年已完成爱康 155 家体检中心按次收费模式的前端部署。2026 年工作重点为提升该部分资产运营效率。依托分级诊疗相关政策推动设备向基层医疗机构拓展，设备销售端重点布局内分泌科、消化科等重点科室。 六、目前近 2000 台投放设备的使用率和运行情况如何？ 已投放设备检测量处于爬坡阶段，趋势向好，但仍存在较大提升空间。公司将联合药企开展协同推广，提高 MASH 患者、医疗保健供应商及其他相关方对相关疾病的认知水平，推动患者每年完成 3- 6 次定期复查。伴随用药人群规模扩大，单机检测频次有望持续提升。公司在加快提升市场渗透率的同时，将兼顾短期盈利与长期价值，合理把控设备投放节奏，保障当期利润水平，稳步实现长期现金流增长。 七、Echosens 二股东股权进展如何？管理层变动是否与股权变动有关？ 公司与 Astorg 就 Echosens 股权退出事项开展磋商，截至本报告披露日，相关磋商正常推进，无重大障碍。因交易体量较大且为跨境交易，方案设计难度及沟通时间成本相对较高，公司将根据事项进展，严格按照法律法规及监管要求履行信息披露义务。需要说明的是：本次股权变动旨在优化公司治理结构，Echosens 的经营决策、战略执行不受股东层面股权变动的影响，业务发展持续向好。 八、公司港股上市的推进节奏如何？有哪些重要时间节点？ H 股上市系服务于公司国际化战略的长远布局，该事项与二股东股权变动为两项相互独立推进的工作。公司拟优先完成治理结构优化，后续将结合香港资本市场监管规则、市场环境及公司自身治理状况，推进 H 股上市相关筹备工作，现阶段暂无可对外披露的明确时间节点。 九、礼来和英国 NHS 大订单的执行情况如何？ 英国 NHS 订单自 2025 年中标后已完成部分交付，2026 年度将继续为公司带来收入。礼来订单因其三期临床入组进展较为顺利，目前亦处于持续交付阶段。2026 年上半年，公司药企合作业务实现收入 1,427 万欧元，同比增长 43%。 十、2026 年上半年美国、欧洲、中国及药企合作板块的收入增速及变动原因是什么？ 北美市场：器械业务实现收入 3,367 万欧元，同比增长 35.11%。收入增长主要系相关药物获批后市场需求持续释放、药企加大学术推广带来相关方认知度的提升，以及公
--	---

	司美国本土团队效能得到发挥； 欧洲市场：收入增速基本持平。英国 NHS 订单贡献部门业绩，但其余国家收入同比有所下滑，其中法国因增加了 Fibroscan Go 的投放，对当期收入确认产生影响。司美格鲁肽已在欧洲获批，参考美国市场获批后的需求传导路径，欧洲市场疾病认知与诊疗需求正在快速培育，预计后续收入增速有望逐步改善； 中国市场：收入同比下降约 24%，主要受中标项目收入确认节奏影响。上半年中国团队侧重基层医疗机构业务模式探索，对短期收入形成一定压力。中国地区收入占公司全球收入比重不足 10%，对整体经营业绩影响有限。 其他区域：中东局部地缘局势逐步缓和，对应器械业务当期收入预计影响金额减少至 100 万欧元，相关销售渠道正逐步恢复。南亚（印度）市场正处于经销模式向直销模式转换的过渡期，短期经营存在一定波动。 十一、公司参股企业 Theraclion 的 Sonovein 产品预计何时在 FDA 和国内拿证？ Sonovein 产品已向美国 FDA 提交上市许可申请，目前各项工作按审批流程稳步推进。FDA 的审评周期有其法定流程和不确定性，将持续关注认证进度。但 2026 年内取得许可并做商业化运营的准备工作是管理层的工作目标。国内注册申报工作亦有序推进，整体获批进度预计较美国滞后 1-2 个季度。 值得重点关注的是，国内商业化已经先行破冰：报告期内，海南省博鳌超级医院收到海南省药品监督管理局出具的《关于同意博鳌超级医院进口临床急需医疗器械高强度聚焦超声治疗系统的批复》（琼药监械〔2026〕86 号），同意进口 Theraclion 研发生产的 Sonovein 高强度聚焦超声治疗系统，这是该产品在中国的首次临床落地。该产品临床关键研究数据显示有效率达 96.8%。博鳌乐城"先行先试"的真实世界数据，也将为全国注册和后续推广提供有力支撑。自今年 6 月完成首例手术以来，已经完成 20 余例手术，患者咨询踊跃。 十二、Sonovein 在欧洲、国内、美国的商业模式和定价策略是什么？ Sonovein 在全球主要采用分成合作模式，该模式有利于无创治疗早期市场渗透，目前产品已在全球 15 个以上国家实现落地，累计完成治疗超 4000 例。Theraclion 参照当地静脉曲张治疗的价格体系，相较于传统手术、激光消融方案实施差异化定价。欧洲及国内的定价策略将为美国市场定价提供参考，现阶段海南地区单例手术收费约 3 万元人民币。 十三、中药业务的院内院外、线上线下构成？行业新规对业务有什么影响？未来几年
--	---

	的展望是什么？ 药品业务系公司经营的稳健基本盘,2026 年上半年实现收入 1.89 亿元,同比下降 3%，主要系 2025 年同期基数较高，叠加院内处方渠道规范化调整所致。公司核心药品复方鳖甲软肝片属于疗效驱动型产品，非营销驱动，受行业整顿带来的边际影响相对有限，中长期业务基本盘保持稳固。在收入结构方面，医院内销售占比约 60%，医院外销售占比约 40%；线上渠道占比约 15%，线下渠道占比约 85%。公司将合规经营作为药品业务的经营底线，依托真实世界研究及循证医学证据开展学术推广活动，在行业规范化监管环境下具备相应竞争优势。 未来发展规划：公司力争 2026 年下半年实现业务修复，保障全年实现稳定增长，具体举措如下：一是巩固传统渠道竞争优势，保障各级医疗机构的稳定供货，推动院内渠道合规化、常态化运营，带动药品收入修复；二是拓展基层医疗市场，依托分级诊疗政策，提升社区卫生服务中心等基层医疗机构覆盖水平；三是持续推进真实世界研究，充实循证医学证据，强化临床端对产品的认知；四是借助互联网平台提升患者粘性，拉动终端销售规模。 随着 MASH 治疗需求扩容，伴随国内 GLP- 1 类 MASH 药物上市预期提升，肝纤维化患者干预规模有望扩大，复方鳖甲软肝片作为抗纤维化知名药品将随着设备投放规模增加。筛查识别的患者数量提升，同时受益于公司“产品+服务”业务闭环，有望持续带动药品终端销售。 十四、FibroScan 在国内体检的推广？针对基层医疗市场有什么推广规划？ 公司加强与头部体检机构的战略合作，目前已覆盖爱康体检 155 家门店，脂肪肝筛查已成为体检机构增值服务的重要项目。 Fibroscan 在基层医疗市场推广规划具体如下：政策层面，FibroScan 已获优秀国产医疗设备产品目录证书，在基层医疗市场采购可享受国产优先相关政策，契合分级诊疗、强基层及肝病筛查下沉的政策趋势；场景层面，公司以公共卫生服务为切入点，开展基层肝脏代谢相关疾病筛查与管理工作，FibroScan 检测可嵌入基层慢病管理流程，适配基层医疗机构职能；在产品模式层面，FibroScan Handy、Box、Go 全便携式系列产品操作简便、适配基层应用场景，同时采用设备销售与按次分成相结合的合作模式，降低基层机构准入门槛。 国内基层医疗机构数量众多，但基层市场 FibroScan 设备渗透率偏低，基层市场下沉将成为公司国内业务下一阶段的核心增长点。 十五、Theraclion 的业绩预期？
--	--

	对 Theraclion 的预期集中在注册、业务拓展等里程碑节点。目前中国商业化已破冰，除欧洲现有应用外，Theraclion 正探索美国医疗服务模式、国内医美等场景，想象空间逐步打开，且公司可与 Echosens 共享器械行业资源，目标是于 2027 年实现盈亏平衡。 十六、印度议会关于基层配置肝脏检测设备的提案落地概率有多大？对公司有什么影响？ 印度联邦卫生部报告称，每 10 个印度人中就有 1 至 3 人患有非酒精性脂肪肝。基于此，印度议会委员会提出提案，在约 6000 多家社区卫生中心配置 FibroScan。按照印度议会的惯例，下属委员会提出议案后，一般三四个半月内会做出表决，之后再安排预算和招标。目前总金额和未来的招标节奏尚存在不确定性，因英国的采购案例，印度同属英联邦，最终落地的概率较大。现阶段公司印度市场处于经销模式向直销模式转换的过渡期，若该订单落地，将由公司自有团队承接相关业务，有望带来较大业绩弹性。 十七、美国市场上诺和诺德、礼来等药企是否对 MASH 的 F2/F3 期患者筛查提供补贴？补贴标准是什么？ 礼来的 MASH 药物目前尚未在美国上市；诺和诺德已推出对应的筛查补贴政策，个人消费者承担的检测费用最高不超过 25 美元，超出部分由诺和诺德予以补贴。 十八、2026 年上半年礼来等药企贡献的收入中是否包含数据服务收入？占比多少？ 2026 年上半年，公司确认数据服务收入约 12 万欧元，较去年同期增速较快，但目前占比依然较小。 十九、美国市场上 VCTE 扫描的收费情况如何？Agile 评分是否额外收费？ 在按次收费模式下，视不同的地区和协议签订的时间周期不同，Echosens 公司单次获得分成收入约为 30-60 欧元，平均约为 40 欧元。Agile 评分可单独收费，收费标准差异较大，暂无统一公开定价。 二十、美国市场上单个诊所的 FibroScan 月均检测频次是多少？未来提升空间如何？ 美国各诊所客流量差异较大，平均单家诊所月均检测次数不超过 25 次，存在较大提升空间。伴随患者筛查需求释放以及疗效评估需求增加，若产品由单次检测工具转向长期慢病管理工具，患者年度检测频次提升至 4-6 次，检测量有望实现明显增长。
--	--

	二十一、印度市场收入占比多少？ 2026 年上半年公司账面确认印度市场收入约 370 万欧元，占比约 5.7%，与上年同期基本持平。现阶段公司对印度经销商的业务表现较为认可，后续若推进直销模式，仍将依托印度经销商资源共同拓展市场。当前印度地区发货节奏正常。
附件清单（如有）	无
日期	2026-08-24