证券代码：600223　　证券简称：福瑞达

鲁商福瑞达医药股份有限公司投资者关系活动记录表

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 √其他电话会议
参与单位名称及人员姓名	中金证券　永安国富　路博迈基金　中银基金　国泰君安 浙商证券　招银理财　南方基金　国信证券等
时间	2023年6月2日　9:30-11:00 2023年6月7日　15:00-16:00 2023年6月16日　11:00-12:00 2023年6月28日　15:00-16:00
地点	福瑞达医药集团、线上会议
上市公司接待人员姓名	张红阳、代玮玉、张泰生

投资者关系活动主要内容介绍	**投资者主要问题回复汇总** **1.关于公司未来战略发展规划的相关情况** 公司于2023年5月18日召开战略发布会，进行了全新战略的发布。公司将聚焦医药健康产业，实施“1234”高质量创新发展战略，即：夯实透明质酸的领先优势；聚焦二大主业，做大医药规模、做强化妆品产业；推进三化发展，走差异化、生态化、国际化发展之路；实施“研发驱动、人才引领、品牌带动、数智赋能”四大工程；致力于成为社会信赖国际知名的医药健康领军企业。 **2.关于公司剥离地产的相关情况** 根据《重大资产出售协议书》的约定，公司重大资产出售事项分两次进行交割，每次交割分两次进行支付。截止目前，本次交易已按交易安排完成第一批次标的资产交割，第二批次

	标的资产将于2023年10月31日前完成交割。公司拟将收到的价款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。 **3.关于公司化妆品发展战略、渠道布局等相关情况** 公司化妆品实施“4+N”品牌发展战略布局，主要布局玻尿酸+、微生态护肤、精准护肤以及精油护肤四个赛道，4涉及颐莲、瑷尔博士、伊帕尔汗、善颜等品牌，N涉及诠润、贝润、UMT等品牌，公司将在继续做大瑷尔博士、颐莲两个品牌的基础上，继续孵化善颜、伊帕尔汗等品牌。 渠道方面，公司化妆品业务主要分为线上销售和线下销售。线上销售方面，公司积极拓展电子商务以及社交媒体等新型零售渠道，在天猫、淘宝、京东、有赞等电商平台开设多家旗舰店，并与抖音、快手、微信、微博、小红书等新型短视频及社交平台进行深度合作，主打品牌均已开设天猫旗舰店，且在小红书、抖音等短视频平台开设线上店铺。线下销售方面，公司主要是依靠化妆品专卖店、商超渠道和经销商渠道，目前已入驻屈臣氏、银泰百货等传统商超，KKV、调色师等新零售渠道，以及化妆品连锁专营店等渠道。 **4.关于公司胶原蛋白布局相关情况** 公司在透明质酸原料的基础上，布局胶原蛋白原料，以专利生物材料透明质酸钠、重组III型人源化胶原蛋白为核心成分，积极研发相关产品。 **5.关于公司医药板块相关情况** 公司医药业务涵盖中药及化药制剂、生化药品及销售团队，旗下明仁福瑞达致力于中成药、化学药、保健食品的研发、生产和销售，参股的博士伦福瑞达致力于生物技术产品和生化药品的研究开发、生产和销售，另外，在渠道方面触达大型医院、县域医院及诊所，医药连锁、线上药店等渠道。 2023年1-3月，医药板块营业收入1.43亿元，同比增长

	59.21%，毛利率56.40%，同比增长0.94个百分点。 未来，医药板块将以临床价值与市场需求为导向，聚焦骨、皮肤和眼健康等领域，采用自主开发+合作开发+授权引进的模式，扩充产品管线，持续推动研发、生产、销售产业链融合。 **6.关于公司研发的相关情况** 近年来，公司持续加大持续加大研发投入，2022年，公司研发投入1.5亿元，同比增长16.19%。研发平台建设方面，福瑞达医药集团2022年获批设立国家级博士后科研工作站，新增2个省级科研平台，实现工业企业省级科研平台、高新技术企业全覆盖。 公司化妆品业依托“妆药同源，科技美肤”的核心优势，在产品以及成分配方等方面不断创新，拥有硅烷化透明质酸、益生菌发酵褐藻等独家专利成分以及完善的研发体系。 **7.关于颐莲、瑷尔博士品牌的相关情况** 颐莲品牌目前正沿着既定的玻尿酸护肤赛道继续耕耘，在坚持喷雾领先地位、打造升级版喷雾的基础上，新推出了面霜、分体面膜等品类，不断打造爆款产品，目前产品涵盖多种功效。渠道方面为线上线下全渠道销售。 瑷尔博士将继续坚持微生态赛道，在皮肤微生态基础上做横向扩展；在渠道方面，采取线上线下全面布局、多渠道共同发展的思路，线下渠道重点发力；产品方面，在已推出褐藻线基础上，继续扩展抗衰、美白类产品。