

证券代码： 002437

证券简称： 誉衡药业

哈尔滨誉衡药业股份有限公司投资者关系活动记录表

2024-002

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、中信资管、中航基金、前海互兴、红土创新、橡果资产、正圆投研、中信建投自营、阳光资管、华夏财富创投、汇丰晋信、格林基金、山西证券资管、天弘基金、永赢基金、泰康公募、精砚投资
时间	2024年7月5日 上午 10:00~11:00
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：胡晋 董事、总经理、财务负责人：国磊峰 副总经理、董事会秘书：刘月寅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、总经理国磊峰先生介绍公司情况</p> <p>1、公司发展历程</p> <p>公司作为医药行业的老牌药企,于2000年成立、2010年上市。2012-2017年期间,公司把握住了行业高速增长、医保扩容等机遇,通过并购整合等方式实现了净利润的大幅跃升,成为医药行业高速增长的公司之一。期间,公司有多个产品的销量位于医疗端、零售端销售排名前列。</p> <p>2018年-2022年,受国家重点监控药品目录、医保控费、去杠杆等因素影响,公司表现相对低迷。</p> <p>虽然公司走过一段弯路,但公司的产品储备、生产能力等支撑后续发展的基础较好。公司现有300余个药品批文、6个工厂:普德药业是北方注射剂代工规模最大的企业,核心产品如注射用多种维生素(12)、银杏达莫注射液等;蒲公英生产中药,核心</p>

产品是安脑丸/片；誉衡制药是公司成立之时就存在的企业，核心产品是鹿瓜多肽注射液；莱博通是公司2014年并购的企业，核心产品是磷酸肌酸钠注射液、平阳霉素；广州誉东生产高端固体口服制剂，核心产品是氯化钾缓释片；启东华拓是公司的原料药基地。

2023年4月，公司原控股股东所持股权被全部司法拍卖，原控股股东破产对公司带来的负面影响已经消除。公司现有股权结构稳定、治理架构健全，主要股东认可、信任公司管理层，对公司的发展充满信心。

2、公司2024年上半年业绩及增长原因

2024年上半年，公司预计实现归属于上市公司股东的净利润1-1.3亿元，同比增长253.99%-360.19%。业绩增长原因如下：

(1) 公司核心产品把握住了发展机遇，实现快速增长。例如，安脑丸/片是独家中药基药品种，在2023年底完成医保解限后，上半年实现了高速增长；注射用多种维生素（12）去年在河南19省联盟集中带量采购中独家中选，今年上半年的销量也实现了较快增长。此外，公司的其他核心品种如氯化钾缓释片、鹿瓜多肽注射液等销售基本稳定。

(2) 公司加强内部管理，降本增效工作取得明显成果，销售费用、管理费用、财务费用较去年同期均有所下降。以财务费用为例，公司在过去一年多时间内结清了银团贷款，财务费用大幅下降。

(3) 部分其他事项如去年出售誉衡生物股权、今年3月西藏普德收到政府补贴，也改善了公司业绩。

3、公司2024年下半年及未来展望

今年下半年，公司业绩预计仍将有良好的增长趋势。

安脑丸/片有望在今年实现翻倍的增长。

今年新上市的西格列汀二甲双胍缓释片市场规模大、市场竞争格局良好（仅原研及3家国内企业），公司已开始销售该产品，

预计下半年会带来销售增量。明年，有望抢占更多原研药的市场份额，贡献更大的收入和利润。

氟比洛芬酯注射液市场规模大、竞争格局较好，预计也会给公司带来增量。

在CSO业务方面，公司会继续加强与第一三共、赛升药业等合作伙伴的合作，争取引入新的产品。

BD团队也在积极寻找差异化产品、高端制剂。

此外，公司预计明年有5个以上产品获批，有望贡献增量。

公司坚持合规第一、产品为王、创新发展、精英治理等发展理念，会努力抓住人口老龄化、科技进步等发展机遇，不断提升公司内在价值，实现业绩增长，并适时向创新药和国际化领域迈进。

二、互动环节

1、请问公司新产品的布局思路和发展战略？

回复：

公司注重产品创新，目前主要在现有优势领域（如维矿、心脑血管、骨科、止痛等）进行布局，侧重在难仿、改良型新药、偏创新的产品层面，产品获取方式包括自研、合作开发、产品引进等。

2、请问CMO的业务体量及CDMO领域的布局？

回复：

普德药业是北方著名的注射剂代工企业，已累计签署100余个产品的CMO业务。随着这些产品陆续获批、上市销售，预计将给公司贡献收入和利润。未来，公司CMO业务将向研发端靠近，力争做出更好的产品。

公司与南京佰麦开展了股权+产品的合作，与其他CRO企业开展了业务合作。

3、2023年的收入拆分情况及对公司收入贡献比较大的产品？

回复：

营养类药物约占2023年度公司收入的40%，心脑血管药物收入占比约25%，骨科类药物占比约10%。

注射用多种维生素（12）、氯化钾缓释片、鹿瓜多肽注射液、银杏达莫注射液及与第一三共合作的产品对公司收入贡献较大。

4、请问公司与卫信康的合作关系？

回复：

公司与卫信康已有20余年的合作关系，双方信任基础好，合作关系稳定，除注射用多种维生素（12）外，双方也有其他的合作产品。

以注射用多种维生素（12）为例，普德药业持有产品文号、负责产品的生产，卫信康拥有产品的知识产权、负责产品的推广。

5、请问公司商誉是否有减值风险？

回复：

公司现有商誉3.69亿元，是收购普德药业产生的。

普德药业去年实现净利润1.5亿元，结合普德药业的利润、现金流等运营情况，我们判断普德药业目前不存在减值迹象。

6、请问公司后续的分红规划？

回复：

目前，公司累计未弥补亏损为负，不满足分红条件。

一方面，公司将聚焦主业、提升盈利能力；另一方面，新公司法已经正式实施，公司计划采用资本公积金弥补亏损的方式，争取尽快满足分红条件，回报投资者。

7、请问公司营销团队架构及未来销售费用的规划？

回复：

公司营销队伍包括销售、中后台等团队，2023年销售人员为1,700余人。

从上半年数据看，公司的销售费用率有所下降。公司持续推进营销改革，加大精细化管理力度，预计未来的销售费用率会进一步降低。

8、请问注射用多种维生素（12）的市场竞争优势和壁垒？

回复：

目前，市场只有2家企业在销该产品，普德药业注射用多种维生素（12）的市场占有率达80%以上。

该产品市场规模大，且仿制难度高，预计未来2-3年内，市场格局会比较稳定。

9、请问公司目前产品集采情况？

回复：

上半年的集采情况：氟比洛芬酯注射液已于2024年2月中标广东十三省联盟药品采购；氯化钾缓释片已于2024年4月中标河南十三省联盟药品采购；鹿瓜多肽注射液已在京津冀3+N中中选。

下半年，公司核心产品的集采压力不大。

三、未来展望

目前，公司在产品、业务、资产质量、现金流等方面具备较好的体量和基础，未来，公司将在“二次创业”的指引下，以合规经营为前提，采取精英治理模式，秉承卓越创新精神，坚持“产品为王”战略，充分利用好上市公司平台，布局更有竞争力的差异性产品、创新性产品，努力将公司打造成为一个资产质量优良、具有较强盈利能力及自主创新能力的国际化公司。

附件清单(如有)	无
日期	2024-07-05