

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

2024-004

投资者关系活动类别	<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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	天风证券、深圳市博隆伟业私募证券投资基金管理有限公司、中信建投证券、兴业证券、东吴证券、上海景熙资产管理有限公司、西南证券、国盛证券、中杰（厦门）投资有限公司、Pinpoint、首创证券、沙钢投资、平安资产管理有限责任公司、博道基金管理有限公司、紫阁投资、招商证券、华福证券、上海玖歌投资管理有限公司、广发证券、陆家嘴国际信托有限公司、紫金财产保险股份有限公司、百嘉基金管理有限公司
时间	2024年8月26日 15:00~16:00
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 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、董事会秘书刘月寅介绍公司整体经营情况</p> <p>2023年初以来，公司管理层在内部管理、业绩改善等方面做了很多工作：</p> <p>1、公司盈利能力大幅提升：今年上半年，公司归母净利润1.25亿，同比增长342%；扣非后净利润9,415万元，同比增长252%，剔除1,000万股权激励费用后，公司扣非后净利润超过1亿；加权平均净资产收益率6.89%，同比增长5.17个百分点。</p> <p>业绩增长的原因主要有4方面：</p> <p>(1) 业务端：公司核心产品销量实现增长或处于平稳状态；</p> <p>(2) 管理端：公司进行了持续优化和提升；</p> <p>(3) 公司在去年剥离了亏损资产；</p>

(4) 公司今年获得了政府补助。

2、上半年，公司经营性净现金流 2.02 亿元，远超净利润。

3、公司资产负债结构进一步优化、管理成效明显。

公司在一年多的时间里，合计偿还了 13 亿以上的银行贷款，截至 6 月底，公司贷款规模下降到 1.15 亿，降到了十年来的最低水平；公司资产负债率由去年同期的 52% 下降至 32%，资产负债结构更加合理。

公司管理费用、销售费用、财务费用都实现了不同程度的下降：管理费用从去年同期的 7,787 万元下降到 7,237 万元，剔除股权激励费用后的上半年管理费用为 6,214 万元，下降 20%；销售费用从去年同期的 5.95 亿下降到 4.28 亿，下降 28%；销售费用率从去年同期的 42% 下降到 35%，与行业平均水平基本相符。财务费用也从去年同期的 2,239 万下降至 116 万，下降 95%。

公司运营效率也保持较好水平，以应收账款周转天数为例，公司长期处于 30 天左右，在行业内做得比较好。

除了较直观的财务数据变化外，我们上半年重点做了几项其他工作：

1、产品布局方面：西格列汀二甲双胍缓释片取得药品批准文号；公司在研项目 20 余个，其中递交了 10 余个产品的申报资料至 CDE，预计明后年将陆续上市；此外，围绕现有优势领域（如维矿、心脑血管、骨科等）进行了 6 个新产品的立项；

2、销售方面：公司重点从合规管理、精细化管理两个角度开展工作。公司核心产品安脑丸/片销量同比增长超过 60%，鹿瓜多肽中选京津冀“3+N”联盟，预计全年也会实现销量的增长。

3、公司实施了股权激励，覆盖了核心管理层及业务骨干，为更好地调动核心人员的积极性进而提升公司业绩提供了保证。

未来几个月，公司将着重从以下几方面开展相关工作：

1、存量端：强化精细化管理，实现核心产品销量、利润的增加。

2、管理端：继续加强内部管理，降本增效。如处置低效/闲置资产等。

3、增量端：管理层把很大精力放在了公司战略的打磨以及产品的布局上。我们会继续通过自研、合作开发、外部引进以及借助资本力量等多方式拓展新产品。

4、资本市场端

(1) 增加经营业绩，提升每股收益，考虑以资本公积金弥补亏损等方式减少未弥补亏损金额，争取早日分红，回馈股东；

(2) 加强与投资者的沟通、与资本市场的互动。

二、董事长胡晋发言

公司的股权架构从去年4月开始发生了变化，原控股股东所持公司股份被全部司法拍卖，国资背景股东和产业投资者加入，原实控人风险对公司的负面影响已经消除。

目前，公司为无控股股东及实际控制人状态。截至6月底，公司前三大股东整体持股比例接近19%，各股东均不参与公司的日常经营管理，均没有派出董事；公司共6名董事，背景覆盖医药行业、财务、审计、投资等多个维度，各位董事经验丰富、专业突出，在公司重大事项的决策及推动落地上能发挥核心作用。

从去年开始，我们不断打磨公司战略，我们致力于把誉衡打造为一个优秀的事业平台、产业平台、资本平台和创新平台；我们希望把誉衡建成一个资产质量优良、具有较强盈利能力、具备自主创新能力的国际化医药科技公司。

管理团队对公司发展非常有信心，我们在一季度实施了股权激励，希望通过核心管理层及员工的共同努力，使公司未来三年的业绩有更大的提升，进而为股东创造更大价值。

三、问答环节

1、安脑丸作为公司重点打造的产品，上半年取得非常亮眼的销售表现，收入增长超过50%，下半年和未来1-2年的销量，预计是怎样的？

回复：

公司计划在未来5年内，将安脑丸/片打造成为终端10亿级别的大品种，主要原因如下：

(1) 安脑丸/片的产品资质非常好，为中药独家基药产品；

(2) 深耕慢病领域，针对脑卒中、高血压两大心脑血管领域疾病合并头痛、眩晕，焦虑、抑郁、失眠等症状。

(3) 接下来公司将通过完善产品资质、增加临床用药指南、专业学术推广等方式，不断增强产品竞争力；

(4) 安脑丸/片在2023年底解除医保限制，目前，医院开发进入快速成长期。截止2024年上半年，安脑丸/片仅覆盖2,000多家医院、基层医疗机构，其中三级及以上医院数量占比仅25%左右，而这部分三级及以上医院贡献的收入已占到70-80%，因此，在三级及以上的医院中，还有大量的医院未开发。同时，基层医院也还有很大的空间可以去覆盖。所以，公司对于安脑在今年下半年和未来几年的增长非常有信心。

从管理角度来看，公司是按照全渠道营销、分渠道管理进行规划，未来，希望通过全渠道布局来提高患者可及性，通过分渠道管理来延长产品在各个细分市场的生命周期。

2、注射用多种维生素（12）上半年销量增长超过15%，全年的销售预期如何？

回复：

目前，市场只有2家企业销售该产品，公司注射用多种维生素（12）的市场占有率达80%以上。

该产品目前已在河南十九省联盟集采、浙江第四批集采中独

家中选。河南十九省联盟集采中，至少15个省份已执行中选结果，其余省份将会陆续执行。上述集采对该产品是利好的，虽然收入有下降，但是销量是增长的，销量的增长大于收入的下降。

此外，该产品优势明显，是医保目录和基药目录品种，有一定技术壁垒和临床优势。

我们预计未来1-2年内，该产品的市场格局会比较稳定。

3、今年上半年获批了西格列汀二甲双胍缓释片，该产品目前销售情况和峰值预期？

回复：

该产品原研专利6月中旬才到期，公司自7月开始销售，截止目前，已实现销售200余万元。

本款产品为DPP-4抑制剂和二甲双胍复方产品，与单一机制的降糖药物相比，可以覆盖多重病理生理机制，发挥降糖机制互补、协同增效的作用。

该产品挂网价为3.45元/片，与磷酸西格列汀+盐酸二甲双胍的治疗费用相比，能够降低患者医疗成本，经济性更优。

去年，默沙东的原研产品销售额在5个亿以上，目前国内竞品有3家，竞争格局相对较好，从销售规律看，公司预计明后年的销售收入将会大幅提升。

4、未来在研产品的布局？

回复：

公司主要围绕现有优势领域（如维矿、心脑血管、骨科等）布局新的产品，目前在研产品以口服药为主。

短期，公司希望引进今明两年能上市的具有临床价值的差异化仿制药，争取做到首仿或前三仿；希望布局能与现有生产能力相匹配的原料、制剂一体化的产品。

中期，公司希望高壁垒仿制药、3类药、改良型新药。

5、公司与赛升、第一三共、卫信康的合作品种潜力如何（包括维生素）？如何分成？里程碑付款情况？在谈的潜在BD品种？

回复：

公司与赛升合作的产品是DNA（脱氧核糖核酸），双方已合作十余年时间，目前市场处于基本稳定状态。

公司与第一三共合作了5个产品，均为心脑血管类产品，整体看，可保持稳定增长。

注射用多种维生素（12）是公司与卫信康合作的产品，销量是有增长的，上半年销量增速超过15%。这个产品市场竞争格局较好，预计后续还是有增长潜力的。

与赛升、第一三共合作的产品，公司是按照推广量来计算收入；与卫信康合作的产品，公司是按照生产量来体现利润。均不存在里程碑付款的情形。

潜在BD产品，主要是围绕公司的优势领域开展，如维矿、心脑血管、骨科、止痛等领域。一方面，通过投资收购或者合作等方式引进新产品；另一方面，利用公司专业化推广优势，加强与第一三共等全球知名药企的合作。

6、与第一三共合作业务占公司营业收入的比例？公司对这类业务未来的趋势和政策判断？

回复：

2024年上半年，公司推广的第一三共产品收入约1.36亿，占公司收入比例约11%。

公司与第一三共已有近十年的合作关系，公司专业化推广能力获得了第一三共的高度认可，双方合作关系不断巩固与加深。今年，双方再次合作了一个新产品奥美沙坦酯氢氯噻嗪片。双方合作产品已从2015年合作初期的单个产品逐步拓展到5个产品。

过去的十几年，公司在如何与其他公司特别是跨国药企开展

合作推广方面积累了丰富的经验、储备了人才队伍，我们的专业学术推广能力也得到了合作伙伴的高度认可，未来这块业务占比有增长的可能性。

7、上半年公司各项费用有所下降，公司如何实现对费用的把控？

回复：

(1) 公司销售费用从去年同期的5.95亿元下降至4.28亿元，同比下降28.03%，主要是因为市场费用的减少。

(2) 在剔除股权激励费用之后，公司管理费用同比下降20%，主要原因是公司调整了组织架构，人力资源支出减少，管理效率提升。

(3) 财务费用下降，主要是因为提前偿还银行贷款。

关于未来的费用率：

(1) 因为明后年的股权激励费用分摊金额有所减少，所以，预计管理费用率还有一定的下降空间。

(2) 财务费用率已经处于较低水平，继续下降的空间不大。

(3) 公司销售费用率目前约35%，我们希望能够继续下降，在行业内处于相对更合理的水平。

(4) 研发费用率方面，我们希望后续能加大研发投入，该指标能实现增长。

8、三同、四同医药行业政策对公司收入、利润及后续发展的影响？

回复：

公司价格体系维护较好，整体内部评估下来，三同、四同等价格治理政策对公司产品销售影响不大。

9、公司对营销团队的后续规划？

回复：

公司是全渠道营销、分渠道管理，在这个体系里，营销团队分为前中后台，截至6月底，营销团队共1,400余人。

公司不断推进营销改革，销售费用率会继续下降。

未来，公司还将继续加强营销合规化、精细化管理。

10、如何实现安脑丸/片的销售规划？

回复：

安脑丸/片医保解限后，今年的销售收入、数量与去年相比会有大幅度的提升。

安脑丸/片今年上半年覆盖2,000多家医疗机构，三级及以上医院数量占比在25%左右，待覆盖医院的潜力大。基层医院才刚刚开始覆盖，且覆盖的基层医院平均销量比较少，所以未来我们能够发力的点还非常多。

此外，目前安脑丸/片集中在神内科、神外科，还有很多科室可以挖掘，比如精神科、中医科、老年科、康复科等都还是有潜力的。

公司以销售能力、整合能力见长，基于过去的历史、这个产品的现状，公司希望在未来的5年内，将安脑丸/片打造成为终端10亿级别的大品种。

11、补达秀、鹿瓜多肽注射液、银杏达莫注射液的销售情况及未来的市场规模？

回复：

(1) 去年6月，公司策略性放弃银杏达莫注射液全国中成药采购联盟的带量采购，销售收入较去年同期有所下降；这个产品后续的市场规模比较乐观，该产品竞争格局好，只有三家，从历史数据来看，公司的市场占有率超过50%，位居第一；

(2) 鹿瓜多肽注射液虽然收入有所下降，但实际销量有所上升；对于该产品后续的增长，公司是有信心的：该产品资质好，且已在京津冀3+N集采中中选，中选价格友好。未来，公司将

进一步加强精细化管理，充分利用 3+N 集采机会，提升销量；

(3) 补达秀销量较去年同期有所下降，主要是因为上半年消化了部分渠道库存。这个产品后续的市场情况应该会比较稳定。此外，我们申报到 CDE 的产品里有氯化钾口服颗粒以及溶液，希望能跟现有的氯化钾缓释片形成产品集群，提升竞争力。

12、公司预计明后年的业绩将处于什么样的水平？

回复：

公司对未来发展非常有信心，未来业绩增长将高于医药行业的平均水平。

13、关于公司的安脑丸/片产品，目前也已开拓了线上的销售渠道，请问公司关于该产品未来在院内、院外等各渠道规划情况？

回复：

公司在院线市场具有一定的优势，一方面，将充分开拓、挖掘院线渠道，另一方面，将紧密围绕利好政策，加快在基层市场的开拓；

公司希望在未来几年将安脑产品打造成大品种，因此，我们需要做全渠道覆盖，并且需要在每个渠道发力；公司在本月初成立了院外事业部，未来将向零售市场、连锁药店、第三终端等渠道逐步发力。公司也将借助电商渠道进行品牌推广，助力销售增长。

在营销体系方面，公司将聚集精兵良将推动安脑业务发展，包括积极引进行业优秀人才；此外，将通过数字化转型助力业务发展。

14、请问公司未来产品集采压力如何？

回复：

公司注射用多种维生素（12）已在河南十九省联盟集采、浙

	<p>江第四批集采中独家中选，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 中选，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；因此，下半年，公司核心产品的集采压力不大。</p> <p>此外，公司中药产品安脑丸/片集采风险较小，西格列汀二甲双胍缓释片明年集采的可能性较小。</p> <p>因此，整体上，公司集采压力不会很大。</p> <p>四、未来展望</p> <p>在“二次创业”的指引下，公司坚持以合规经营为前提，采取精英治理模式，秉承卓越创新精神，充分发挥公司治理结构优势，实现“产品为王”的战略落地，实现更好的业绩，进而为股东、为社会创造更大价值。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-08-26