

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

2024-005

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天风证券、招商证券、国盛证券、中信建投、兴业证券、东吴证券、首创证券、东源（天津）股权投资基金管理股份有限公司、中英人寿保险有限公司、上海玖歌投资管理有限公司、天虫资本管理有限公司、青岛幂加和私募基金管理有限责任公司、安信资管、上海盟洋投资管理有限公司、中国对外经济贸易信托有限公司、循远资产、上海盘京投资管理中心（有限合伙）、深圳市博隆伟业私募证券投资基金管理有限公司
时间	2024年10月29日 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 style="text-align: center;">一、管理层介绍公司整体经营情况</p> <p style="text-align: center;">1、经营业绩整体介绍</p> <p>今年1-9月，公司营业收入18.58亿元，同比下降9.48%；收入下降的主要原因是受部分产品集采降价、集采未中标等影响；公司第三季度（7-9月）营业收入实现正增长，同比增长2.72%。</p> <p>今年1-9月，公司归属于上市公司股东扣非后的净利润1.43亿元，同比增长219.08%；归属于上市公司股东净利润1.83亿元，同比下降17.95%，下降主要是因为公司去年第三季度确认处置誉衡生物股权的投资收益1.37亿元，若剔除该因素影响，</p>

公司 2024 年 1-9 月归属于上市公司股东净利润较去年同期也是大幅上升的。

公司现金流状况良好，经营性净现金流 3 亿，远超净利润。过去一年多的时间里，公司合计偿还了约 14 亿元的银行贷款，截至 2024 年 9 月底，公司贷款规模已下降至 4,450 万元，公司资产负债率下降至 32.28%，较年初的 45.75%下降了 13.47 个百分点。

2、经营业绩增长的原因

(1) 公司全体员工在“二次创业”指引下，积极、努力推进公司的各项业务；

(2) 公司具有良好的产品矩阵，核心产品销量实现增长或处于平稳状态：

1) 独家中药基药品种安脑丸/片，2023 年底完成医保解限，今年实现了快速增长，2024 年 1-9 月，销量增长超过 90%；销售收入增加 6,500 万元，同比增长 78%，预计全年销量增长将超过 100%；

2) 2024 年 1-9 月，随着集采中标省份的陆续执标，公司产品注射用多种维生素（12）销量同比增长 34%、鹿瓜多肽注射液销量同比增长近 7%；

3) 另外，公司与第一三共合作的产品实现了平稳增长。

(3) 持续加强管理，管理成效明显：

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 1.16 亿元下降到 1.1 亿元，降幅 4.9%，剔除股权激励费用 1,671 万后，下降幅度近 20%；销售费用从去年同期的 8.64 亿下降到 6.32 亿，下降 27%；财务费用从去年同期的 2,667 万下降至 232 万，下降幅度 91%。

3、今年四季度及明年业绩展望

公司预计今年四季度业绩将延续增长趋势，明年业绩预计能够保持可预期、可持续地增长。主要原因如下：

(1) 公司现有核心产品，如安脑丸/片、注射用多种维生素（12）、鹿瓜多肽注射液等，仍是公司重要的收入来源，将有力支撑公司明年业绩；

(2) 目前，公司有 20 余个在研项目，预计明后年将逐步上市，形成业绩增量；

(3) 西格列汀二甲双胍缓释片（商品名：誉平）、苯磺酸美洛加巴林（商品名：得力静）等新产品，随着市场的开拓，有望迎来快速增长，为公司带来业绩增量；

(4) 公司将继续加强费用管控，降本增效仍具有一定的空间；

(5) 公司将顺应国家政策、行业发展趋势，在政策鼓励并购重组的背景下，积极争取抓住并购重组机遇，实现公司业绩的稳定增长。

二、问答环节

1、安脑丸/片今年销售进展如何，全年销售预期及它未来的市场空间？

回复：

安脑丸/片是公司独家中药基药品种，今年1-9月实现销售收入合计1.48亿元，收入同比增加6,500万元，同比增长78%。预计全年销量增长超过100%。公司看好安脑产品未来发展，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，无直接竞品；上市时间长，受到众多患者认可。

(2) 安脑丸/片已于2023年底实现医保解限；

(3) 公司将通过完善产品资质、增加循证医学研究、进入临床用药指南等专业学术推广方式，不断增强产品竞争力；

(4) 安脑丸/片目前仅覆盖2,000家医院、基层医疗机构，还有大量的医院未开发，具有较大的增长空间；

(5) 安脑丸/片目前按照全渠道营销、分渠道管理的方式进行销售规划，通过全渠道布局提高患者可及性、增加产品销量，分渠道管理延长产品在各个细分市场的使用寿命。

2、24年Q1-3维生素12的收入和毛利率？目前的集采情况及未来的集采安排？与卫信康的合作模式及加工费价格的预期变化？

回复：

注射用多种维生素（12）由公司全资下属公司普德药业持有产品文号、负责产品生产，卫信康拥有产品的知识产权、负责产品的推广。双方已有20余年的合作关系，信任基础好，合作关系稳定，且已形成了稳定的利益格局。

目前，该产品已在河南十九省联盟集采独家中标，今年销量大幅增加，明年可能会有其他省级集采，因此，该产品未来仍具有较大的增长空间。

未来，公司与卫信康将积极采取措施尽量维持现有的市场份额和产品的竞争力。双方会结合集采推进情况及终端价格，协商确定生产和销售环节的利润分配机制。

3、和第一三共等长期合作客户的关系情况？后续新产品引进/合作规划？

回复：

公司和日本明治、第一三共等多个客户保持长期合作的关系。

公司与日本第一三共的合作已有近十年，双方合作关系不断巩固与加深，合作产品已由2015年初期的单个产品逐步拓展到奥美沙坦酯氢氯噻嗪片、甲苯磺酸艾多沙班片、普伐他汀钠片、苯磺酸美洛加巴林片等6个产品。

过去十几年时间，公司在合作产品的推广上积累了丰富的经

验，特别是专业的学术推广能力，获得了客户的认可。

未来，公司将以与第一三共及明治公司的合作为契机，积极寻求更多的产品合作，不断丰富公司产品矩阵，并积极尝试开拓欧美公司的产品合作。

4、公司推广的第一三共产品“苯磺酸美洛加巴林片（商品名：德力静）”主要优势？如何看待DPNP的市场空间？公司预计该产品的销售规模如何？

回复：

公司与第一三共合作推广的“苯磺酸美洛加巴林片（商品名：德力静）”为第一三共原研产品，该产品于2019年在日本上市销售，并已在多个国家实现销售，有较多的临床数据和询证医学证据支持。

此外，当前临床常用的加巴喷丁、普瑞巴林等药物是国内已上市的第一代和第二代中枢神经系统钙离子通道调节剂，第一三共的苯磺酸美洛加巴林片（商品名：德力静）为第三代钙离子通道调节剂类药物，疗效和安全性更优。

根据IDF（国际糖尿病联盟）2021年全球糖尿病报告统计，我国成人（20~79岁）糖尿病患者人数高达1.41亿人。糖尿病性周围神经病理性疼痛（DPNP）是糖尿病和糖尿病前期人群中的常见慢性并发症，根据国家基层糖尿病神经病变诊治指南（2024版），约20%的糖尿病患者会出现糖尿病神经病理性疼痛（DPNP），因此，DPNP患者市场前景广阔，公司看好德力静未来发展趋势，预期明年将迎来销售爆发期，但具体销售规模需视国家医保谈判情况而定。

5、新获批西格列汀二甲双胍的入院和销售情况？

回复：

产品上市第一年要做很多准备性工作，所以，从销售规律看，该产品今年对公司的营收、利润不会形成很大贡献。公司7月开

始销售该产品，预计今年可销售6万盒左右。

截至9月底，已开发终端医疗机构100多家，预计全年开发终端医疗机构可超300家。随着终端市场的不断开发，公司预计明年销售收入将会大幅提升，有望成为公司收入、利润的重要来源之一。

6、公司销售费用率是否还有继续下降的空间？

回复：

截至今年9月底，公司销售费用率34.01%，较去年同期下降了8.12个百分点；随着产品集采的推进、公司管理水平的提升，未来公司销售费用率有望继续下降，比如下降到30%左右，在行业内处于更合理的水平。

7、公司未来投资并购的侧重方向？如何实现“1+1>2”的并购效果？

回复：

公司未来投资并购主要考虑以下两方面：

(1) 注重创新、国际化，寻找差异化产品，丰富公司产品管线；

(2) 注重标的的质量、潜力，重点考虑有收入、利润、现金流的标的公司，如拟IPO企业；或者能够较快上市销售的产品，能够快速为公司贡献现金流；或者能利用公司现有产能，与公司形成优势互补的标的。

公司具有丰富的投资并购经验，未来将会结合过往经验，顺应国家政策、行业发展趋势，综合权衡后审慎选择投资并购标的；同时考虑通过多元投资并购方式，在更合理的估值基础上开展投资并购。

三、未来发展展望

公司管理层将在“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，顺应国家政策和行业发展趋势，全力以赴做好公司业绩，为股东、为社会创造更大价值。
附件清单(如有)	无
日期	2024-10-29