

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

2024-006

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	北京量化投资管理有限公司、北京华芮资本管理有限公司、北京含章私募基金管理有限公司、深圳市前海国泓私募证券投资基金管理有限公司、北京华软知识产权私募基金管理有限公司、中科达(天津)私募股权基金有限公司、国新证券股份有限公司、中信建投北京北四环东路证券营业部、德邦证券北京朝阳北路证券营业部、西藏金融租赁有限公司、河北开熙投资管理有限公司、北京风炎私募基金管理有限公司、深圳市国泽投资管理有限公司、国中长城（天津）资产管理有限公司、深圳龙鳞私募证券投资基金管理有限公司、科技部国杰研究院、浦发银行、东北证券、华福证券、中铭投资
时间	2024年11月6日 14:00~16:00
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
上市公司接待人员姓名	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、管理层介绍公司整体情况</p> <p>目前，公司业务主要分为自营产品、CMO、CSO三个板块。公司主要产品有安脑丸/片、注射用多种维生素（12）、氯化钾缓释片、银杏达莫注射液、鹿瓜多肽注射液、西格列汀二甲双胍缓释片等。在CMO业务方面，已有多个合作客户，已累计签署一百余个产品合作的合同。CSO业务主要是与第一三共、日本明治、赛升药业等企业的合作。</p> <p>过去两年，公司资产质量及盈利能力显著提升，公司现金流充足，每年经营性净现金流在3-4亿元，已累计偿还10多亿银</p>

行贷款，截至 2024 年 9 月底，公司资产负债率已下降至 32.28%。

明年，公司将在存量产品增量、新上市产品、降本增效等方面继续努力，争取保持业绩可预期、可持续地增长。

二、问答环节

1、公司明年业绩增长预期？以及业绩增长的举措？

回复：

公司有信心明年实现超过医药行业平均增速或更高的业绩增长。明年会在以下方面继续发力：

(1) 存量业务的增长：一方面，保持现有主要产品鹿瓜多肽注射液、注射用多种维生素（12）、氯化钾缓释片等的稳定增长，以及独家中药品种安脑丸/片在医疗机构的快速增长；另外，拓展院外零售市场以及电商平台的销售渠道，提高销售额。

(2) 现有新上市产品的增量：例如，公司将加快布局和扩宽西格列汀二甲双胍缓释片的销售渠道，争取抢占更多原研药的市场份额；公司将积极拓展苯磺酸美洛加巴林片（商品名：德力静）协议区域市场，力争实现增量。

(3) 在研产品获批的增量：公司围绕现有优势领域（如维矿、心脑血管、骨科、止痛等）进行研发布局，目前已递交了 10 余个产品的申报资料至 CDE，今年四季度、明年之后会陆续获批，有望实现增量。

(4) 后续新产品的增量：公司将通过自研、合作开发、并购、引进等方式，寻找差异化产品，不断丰富公司产品管线。

(5) 成本费用的节降：公司降本增效工作仍存在一定的空间，公司会持续加强内部管理，力争将财务费用、管理费用及销售费用控制在较低水平。

2、公司收入和销售费用下降的原因？两者是否有关系？公司资产负债表中的其他应付款项目主要是什么？

回复：

公司收入下降主要是银杏达莫注射液、氯化钾缓释片等产品受集采影响导致。公司销售费用下降与收入下降的关系不大。

其他应付款主要是市场推广费用。

3、公司销售费用、管理费用、财务费用下降明显，效果显著。公司主要做了哪些举措？这些举措后续能否继续延续下去？

答复：

公司将“降本增效”纳入到了公司管理的各个环节，如提前偿还银团贷款、降低贷款利率，进而降低财务费用；从预算编制的从严到预算执行的全过程管理；从应收账款、存货的管理，到日常差标等的管理，总经理、董事长都会结合业务情况定期/实时地参与、反馈并提出具体要求。

明年，公司将继续采取降本增效措施，提升公司运营效率。

4、药品集采政策对公司产品的影响？

回复：

公司核心产品如注射用多种维生素（12）、鹿瓜多肽注射液、氯化钾缓释片等均已参与集采，安脑丸/片为独家中药基药，不涉及集采。公司判断，集采对公司未来业绩的影响较小。

5、公司未来打算如何提升核心产品市场占有率？

回复：

公司核心产品的市场竞争格局较好，具有一定的品牌影响力，且集采后产品价格有所降低，市场占有率有望维持或进一步提高。

6、MAH制度下，公司的CMO生产和开发情况？

回复：

普德药业、誉衡制药等生产主体已累计签署100余个产品的

CMO业务。未来，公司CMO业务将向研发端靠近，力争做出更好的产品。

7、公司销售人员数量及分布的区域？公司产品通过推广商销售的比例？

回复：

公司销售人员基本覆盖每个省份，销售人员数量可以参考去年年报。目前公司产品基本都是经销模式。

8、安脑丸/片的主要适应症？患者群体规模如何？

回复：

安脑丸/片深耕慢病领域，主要针对脑卒中、高血压两大心脑血管领域疾病合并头痛、眩晕，焦虑、抑郁、失眠五大症状。

目前，安脑丸/片主要用药科室为神内科、神外科，在2023年底完成医保解限后，安脑丸/片今年销售实现了快速增长，未来有望保持高速增长趋势。

9、西格列汀二甲双胍缓释片的销售情况怎么样？

回复：

产品上市第一年要做很多准备性工作，如进院。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。

随着终端市场的不断开发，公司预计明后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。

10、研发/技术人数及研发/技术人员是否稳定？未来研发规划？目前是否有创新药产品储备？未来是否有可能布局或重回创新药？

回复：

公司研发/技术人员的数量，可以参考2023年年报，数量相对

稳定。

在研发方面,公司注重产品创新,主要围绕现有优势领域(如维矿、心脑血管、骨科、止痛等)进研发布局,通过自研、与CRO公司合作开发等方式寻找差异化产品,侧重在难仿、改良型新药、偏创新的产品。目前,公司有20余个在研项目,其中已递交10余个产品的申报资料至CDE,此外,每年会新增10个左右的产品立项。

公司目前暂无创新药产品储备,未来将结合市场及公司状况,适时开展。

11、公司关于并购的想法,对标的有什么具体的要求?有没有考虑双主业并购?

回复:

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,聚焦医药主业开展相关工作,不考虑其他并购方向,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;或者能够较快实现上市销售、为公司贡献现金流的产品;或者能利用公司现有产能,与公司形成优势互补的标的。

公司会结合自身情况,综合权衡后审慎选择投资并购标的。

12、公司主要股东及管理团队情况?

回复:

(1) 目前公司为无控股股东、无实际控制人状态;无控股股东、无实际控制人在一定程度上避免了“一股独大”的治理风险,形成了有效的监督制约机制;

(2) 截至2024年9月底,公司第一大股东为沈臻宇及其一致

行动人，合计持股比例近10%；第二大、第三大股东分别是国泰君安（持股4.79%）、东源基金（持股2.77%）；此外，公司管理层及核心员工通过股权激励获授了公司股票。

（3）公司现有股权结构稳定、治理架构健全，股东不参与具体的经营管理。目前，公司董事6人（2名为独立董事）、高级管理人员5人，具有优秀的教育背景、丰富的行业经验以及良好的专业素质。

13、公司第一大股东未来是否会增持？目前的董事会席位是如何安排的？

回复：

公司目前暂未收到第一大股东继续增减持的相关安排。

公司第一大股东认可、信任现有董事及管理团队，未派出董事。

14、公司股价在医药股里处于偏低水平，管理层提振股东信心的相关计划？

回复：

公司目前已推出股票回购计划，并收到了中国银行哈尔滨平房支行出具的《贷款承诺函》，承诺为公司股票回购计划提供最高不超过7,000万元人民币的贷款。

未来，公司将不断提升公司长期的盈利能力，做出业绩增长曲线，将加大与投资者的沟通力度，向资本市场积极传达发展信心，力争为股东创造价值。

15、公司未来的战略规划？

回复：

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。
附件清单(如有)	无
日期	2024-11-06