

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

2025-001

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	天风证券、国盛证券、中信建投证券、太平洋证券、招商证券、兴业证券、中信证券、东吴证券、首创证券、平安证券、华福证券、长江证券、永赢基金管理有限公司、深圳前海云溪基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、上海复胜资产管理合伙企业（有限合伙）、工银瑞信基金管理有限公司、东源（天津）股权投资基金管理股份有限公司
时间	2025年4月28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、总经理、财务负责人：国磊峰 董事、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、公司管理层介绍整体经营情况</p> <p style="text-align: center;">1、公司经营业绩实现较大提升</p> <p>2024年，公司营业收入24.41亿元，同比下降7.06%；归属于上市公司股东净利润2.33亿元，同比增长93.43%；归属于上市公司股东扣非后净利润1.83亿元，同比增长243.42%；经营活动净现金流4.11亿元，同比增长49.88%；加权平均净资产收益率提升至12.89%，同比增加5.63个百分点。</p> <p>2025年一季度，公司营业收入5.51亿元，同比下降7.06%；归属于上市公司股东净利润6,025.23万元，同比增长15.24%；归属于上市公司股东扣非后净利润4,973.30万元，同比增长54.74%。</p> <p style="text-align: center;">2、公司营业收入构成情况</p>

(1) 分行业构成情况

2024 年，公司化药行业收入 22.54 亿元，占比 92.33%；中药行业（主要为安脑丸/片）收入 1.82 亿元，占比 7.46%；其他行业收入 502.38 万元，占比 0.21%。

(2) 分产品构成情况

公司主要产品收入情况如下：

维生素类药物 2024 年收入 11.25 亿元，占整体收入的 46.10%，主要是注射用多种维生素（12）产生的收入；

心脑血管药物 6.7 亿元，占整体收入的 27.43%，主要是安脑丸/片、银杏达莫注射液以及推广的第一三共普伐他汀钠、奥美沙坦酯氨氯地平片、甲苯磺酸艾多沙班片等产品产生的收入；

骨科药物 2.72 亿元，占整体收入的 11.13%，主要是鹿瓜多肽注射液、玻璃酸钠注射液等产品产生的收入；

抗肿瘤药物 1.29 亿元，占整体收入的 5.28%，主要是注射用盐酸平阳霉素、注射用左亚叶酸钙、注射用环磷酰胺等产品产生的收入；

电解质类药物 1.24 亿元，占整体收入的 5.09%，主要是氯化钾缓释片产生的收入。

3、公司对未来发展充满信心

过去两年，公司利润持续增长，净资产收益率及基本每股收益大幅提升，公司对未来发展充满信心。

(1) 发展目标明确：我们致力于把誉衡建成一个资产质量优良、具有较强赢利能力、具备自主创新能力的国际化医药科技公司；

(2) 管理成效明显：公司管理体系完善，2025 年一季度公司销售费用率已低于 30%、管理费用率 5.30%、财务费用率 0.04%，各项费用占营业收入比率均处于合理/较低水平。

(3) 业务体系完备：公司产品种类较多，自营产品、为

客户推广的业务及 CDMO 业务等各项业务均能贡献收入和利润；

(4)产品具备增长潜力:安脑丸/片为独家中药基药品种,产品资质好,未来预计能够实现较高增速;鹿瓜多肽注射液临床效果好,被医生和患者广泛接纳,该产品预计将保持稳健增长;银杏达莫注射液今年下半年或者明年初集采结束后的销售预计将有所提升;注射用多种维生素(12)凭借先发优势及品牌优势,多年来在同类产品市场中均保持在80%以上的市场份额,预计未来1-2年内,该产品的市场格局会比较稳定;西格列汀二甲双胍缓释片随着销售渠道的拓宽,预计将争取抢占更多原研药的市场份额,为公司贡献更多业绩增量;与日本第一三共、明治合作的产品为原研产品,有一定的市场需求。公司主要产品基本已集采过,后续的集采压力较小。

未来,我们将继续秉承“产品为王”战略,结合自身相对优势,布局具有临床价值的差异化产品,为可持续发展奠定基础,给股东和市场交出更满意的答卷。

二、问答环节

1、安脑丸/片、西格列汀二甲双胍缓释片 2024 年销售情况以及未来两年的销售目标?

回复:

(1) 安脑丸/片销售情况

安脑丸/片的产品资质好,为中药独家基药产品,目前治疗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。

该产品在 2023 年底实现医保解限后,2024 年实现了高速增长:销售收入 1.82 亿元,较上年同期增加 8,170 万元,同比增长超 80%。2025 年一季度,安脑丸/片收入同比增长超过 30%。未来两年,预计收入仍将实现较高增长。

(2) 西格列汀二甲双胍缓释片销售情况

2024 年 7 月份才开始销售，产品上市前期的核心工作为医院开发及资质准入，2024 年开发医院超 250 家，实现销量 4.56 万瓶（60 片/瓶），对整体销售收入的影响不大。

降糖领域产品市场规模大，该产品目前是原研+3 家国内企业在销的格局，随着医院开发进度的加快，预计今年将抢占更多原研药的市场份额，未来两年有望实现较高增长。我们希望该产品今年的收入能突破 1 亿元。

2、公司对各项费用优化情况及后续展望？

回复：

公司费用仍有优化的空间，比如，我们的销售费用、管理费用、财务费用在去年已经下降的情况下，今年一季度继续下降：公司销售费用率已降到 30%以下；管理费用率已低至 5.30%；财务费用同比下降 82%。

今年，公司将继续提升管理效率，将上述费用率控制在更合理/低的水平。

3、未来BD的预期和产品引进计划？

回复：

公司之前引进了西格列汀二甲双胍缓释片、苯磺酸美洛加巴林片等产品。未来，公司产品引进计划如下：

从产品剂型看：我们倾向于口服产品、独家中药品种等；从治疗领域看，我们倾向于现有优势领域，如维矿、心脑血管、骨科等领域进行布局

从时间轴上看：我们分短期、中期、长期来布局：

- 短期，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；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，高壁垒仿制药、3类药、改良型新药；
- 长期，创新药。

从实现路径上看：公司始终坚持产品为王战略，我们希望通过自研、合作研发、购买批件、资本运作等方式布局。

4、公司在收并购方面的考虑和进展？

回复：

公司具有丰富的并购经验，将会结合过往经验，顺应国家政策、行业发展趋势，并结合公司及潜在标的资产的实际情况，综合权衡后再审慎选择相关标的，在并购过程中注重风险控制。

公司并购方向主要聚焦医药主业，未来投资并购主要考虑以下两方面：

(1) 寻找差异化产品，丰富产品管线，比如有技术壁垒的高端仿制药、特色中成药等；

(2) 重点考虑有收入、利润、现金流的标的公司，或者能够较快实现上市销售、为公司贡献现金流的产品，或者聚焦公司优势领域，能利用公司现有产能、销售优势，与公司形成协同效应、优势互补的标的。

5、和第一三共合作的情况及分成？代销跨国药企产品未来会不会成为比较重要的业务板块？

回复：

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，合作产品已从2015年合作初期的单个产品逐步拓展到奥美沙坦酯片、奥美沙坦酯氨氯地平片、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6个产品，合作产品的治疗领域由心脑血管类拓展到镇痛类。截至2024年底，公司推广第一三共产品的收入稳定在公司整体收入的10%左

右，约2.4亿元，是公司重要的业务板块。

过去十年，公司在如何与其他公司特别是日本药企合作推广方面积累了丰富的经验、储备了人才队伍，我们将以与第一三共的合作为契机，以日本产品为重点，积极寻求更多产品合作，所以，未来这块业务占比有增长的可能性。我们希望今年会有几个新合作产品的落地。

与第一三共合作的产品，公司是按照推广量来计算收入，不存在里程碑付款及销售分成的概念。

6、注射用多种维生素（12）2024年的销售情况以及未来销售预期？在研产品管线中有哪些可能未来成为重磅品种？

回复：

（1）注射用多种维生素（12）销售情况

注射用多种维生素（12）2024年销量增长超40%，销售收入超11亿元。该产品竞争格局良好，普德药业注射用多种维生素（12）凭借先发优势及品牌优势，多年来在同类产品市场中均保持在80%以上的市场份额。

地方集采对该产品的销量有较大促进作用，2025年的销量有望延续增长趋势。

（2）公司在研产品情况

截至目前，公司在研项目20余个，向CDE提交了10余项上市申请。公司在研产品以仿制药为主，在现在竞争格局下，单个产品成为重磅的可能性不太大，但部分在研项目未来会给公司带来新的增量。

7、2024年进行了股份回购，后续是否还有回购计划？

回复思路：

2024年，因国家政策支持、并基于对公司价值的认同，公司推出股份回购方案积极回馈广大投资者，该回购计划已于2025年3月实施完毕，累计使用资金约8,000万元，回购股份数量超

	<p>3,000 万股。</p> <p>未来，公司会结合资本市场动向、公司股价波动等因素，再综合考虑是否推出新一轮股票回购计划。</p> <p>8、公司资产负债率已降至30%，未来资产负债率是否有可能继续降低？</p> <p>回复：</p> <p>截至2025年3月底，公司银行贷款规模约7,000万元，全部为回购股票专项贷款，不存在其他需要偿还的贷款，所以，短期内，通过降低负债的方式进一步降低资产负债率的可能性较低。</p> <p>9、今年哪些产品有比较大的增量？</p> <p>回复：</p> <p>安脑丸/片、鹿瓜多肽注射液、注射用多种维生素（12）、银杏达莫注射液、西格列汀二甲双胍缓释片等产品预计将实现销售增长。具体而言：</p> <p>安脑丸/片：独家中药基药品种，产品资质非常好，未来预计能够继续实现较高增速的增长；</p> <p>鹿瓜多肽注射液：预计将保持稳健增长；</p> <p>注射用多种维生素（12）：市场格局比较稳定，预计未来1-2年内，该产品销量会继续增加；</p> <p>银杏达莫注射液：今年下半年或明年初集采结束后的销售预计将有所提升；</p> <p>西格列汀二甲双胍缓释片：随着医院开发进度的加快，预计将抢占更多原研药的市场份额，今年有望实现较高增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025-04-28