

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

2026-001

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、首创证券、华福证券、光大证券、中金公司、南通天合投资管理有限公司、中信建投证券、信达证券、东吴证券、平安证券、东海证券、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、创金合信基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、天治基金管理有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、中信期货、深圳市吉富启瑞投资合伙企业（有限合伙）、昆仑信托有限责任公司
时间	2026年4月28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、总经理、财务负责人：国磊峰 副总经理、营销中心总经理：王小航 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、公司管理团队介绍公司整体经营情况</p> <p style="text-align: center;">1、公司财务情况</p> <p>2025年，公司实现营业收入21.35亿，同比下降12.51%；归母净利润3.77亿，同比增长62%；扣非后归母净利润1.99亿，同比增长8.64%；经营活动净现金流2.73亿；加权平均净资产收益率提升至18%，同比增加5.11个百分点。</p> <p>2026年一季度，公司营业收入5.39亿，同比下降2.2%；归母净利润9,493万，同比增长57.55%；扣非后归母净利润6,294万，同比增长26.56%；经营活动净现金流7,271万，同比下降32%。</p>

2、公司运营管理情况

公司有较为完善、高效的系统化运营管理体系，涵盖销售、研发、生产、管理等各方面，这是保证公司资产质量持续改善、经营业绩有较好表现以及运营效率较高的基础。

公司在创新药领域进行了尝试布局，4月份与首都医科大学在 CNS 领域开展合作，推动公司创新战略转型。

公司高度重视投资者回报，此前年度因为公司累计未分配利润为负，不满足分红条件。为此，2025年，公司使用自有资金 7,999.41 万元进行了股份回购，根据监管规定，该部分回购视同分红。另外，公司昨晚发布了公积金弥补亏损方案，该方案经后续股东会批准后，公司在今年可以恢复分红能力。

二、问答环节

问题一：公司西格列汀二甲双胍缓释片、佩玛贝特片等潜力品种在 2026 年的销售情况及未来展望？

答复：公司西格列汀二甲双胍缓释片自 2024 年下半年上市以来逐步放量，2025 年销量达到 26 万盒，同比增长 4 倍多，销售收入 3,000 余万元，覆盖终端超过 880 家。公司仍在加大医院开发力度，预计 2026 年会继续保持终端覆盖数量、产品销量的上涨态势。

佩玛贝特片在 2025 年底未进入国谈目录，双方当时签署协议的背景发生了变化。目前，公司正在与合作方兴和制药沟通后续合作细节，如有进展，公司将履行信息披露义务。该产品尚未形成收入，也暂时未列入今年的销售计划中，后续的销售情况须待双方达成一致后才能确定。

问题二：综合考虑集采续约、生物制品增值税率调整、新产品推广和产品引入，公司 2026 年的整体经营预期？

答复：公司核心产品基本都已进入国家/省级联盟集采目录（安脑丸/片除外），目前集采政策对公司整体业绩的影响已相对有限，

从一季度看，公司产品销售态势总体稳定且核心产品实现了销量的大幅/稳定增长。

除核心产品外，公司其他产品如注射用盐酸罂粟碱、氟比洛芬酯注射液、注射用环磷酰胺、西格列汀二甲双胍缓释片等在 2026 年也将会有较好增长。

在新产品方面，公司将以预充式甲氨蝶呤注射液为核心，系统构建自身免疫领域的自营销售团队，坚持学术引领的市场推广策略。

2025 年，公司已经按照调整后的生物制品增值税率执行，影响已在 2025 年体现。

公司有信心今年继续实现超过整体医药行业平均增速。

问题三：公司受让首都医科大学神经退行性疾病候选化合物专利权后续研发安排？公司在创新领域未来的布局思路？数量及时间、成本上的规划和考量？

答复：截至目前，该专利权已变更到公司名下。公司正在与行业 CRO 企业洽谈合作，共同推进项目的临床前研究，涵盖 CMC、药代动力学及毒理学评估。如研发进展顺利，预计将于明年下半年提交 IND 申请，计划针对肌萎缩侧索硬化症（渐冻症）和帕金森病两个适应症同步申报。

中枢神经系统（CNS）领域是公司关注的方向之一。此外，公司会结合自身优势及特色产线进行体系化布局。比如，骨科、疼痛、自免也是公司关注的方向，因为这些领域与公司现有优势领域契合。比如 4 月获批的预充式甲氨蝶呤注射液，是利用了特色预充针产线。

在创新药的立项上，我们的标准会更高，会锚定高度创新性的机会。创新药研发周期长、风险高、投入大，在时间节奏上，我们会科学推进，在项目管理上，我们会更精细。

问题四：公司各项费用率后续优化空间如何？公司与第一三共的合作终止后，以后是否还有其他产品的合作？

答复：公司 2025 年销售费用率降低至 23.24%，为 2017 年来最低水平；管理费用率降低至 6.17%，为上市以来最低水平；财务费用为-34.05 万元。公司各项费用指标已处于行业较好水平，继续下降的空间不是很大。2026 年，公司在以上费用方面将保持这一水平，另一方面，公司会加大对研发的投入。

公司与第一三共合作的主要产品普伐他汀钠片未进入第 11 批集采，双方合作场景发生变化，所以合作终止。

公司在 MNC 产品推广领域积累了十余年经验，有较好的学术推广能力和合规经营水平，后续如果有匹配的产品机会，仍会与 MNC 公司进行合作。

问题五：公司收入未来是否有望实现正向增长？对于国内第一款乌帕替尼缓释片仿制药的上市有什么看法？

答复：2025 年的收入端下滑，主要是集采导致。2026 年一季度，公司核心自营产品在收入和销量上都实现了较好的增长，收入下滑的主要原因是公司与第一三共合作的产品陆续结束合作，如果剔除这一因素，公司整体收入有 7%以上的增长。

国内刚获批的第一款该产品给市场提供了一定的信心，但乌帕替尼缓释片需在原研专利到期之后才能销售。公司在研该产品已提交到 CDE。

问题六：预充式甲氨蝶呤注射液相较其他竞品的竞争优势，未来 1-2 年销售推广规划如何？

答复：该产品是国产首家预充式甲氨蝶呤注射液，核心适应症为类风湿性关节炎，是多个指南推荐的锚定用药。相较口服片剂，该产品对于胃肠道的刺激更小，生物利用度和安全性更高，能够更好地满足患者需求。

	<p>公司将成立专线的专业团队，以专业化学术推广为主开展销售。2026年，将以市场准入为主要工作，预计不会产生较大增量。预计2年后该产品可达到亿级以上销售规模。</p> <p>问题七：公司产品安脑丸、甲钴胺注射液的销售进展和销售峰值预测？</p> <p>答复：安脑丸作为国家医保、中药独家基药产品，因其产品资质较好，近两年一直保持较好的销量增长。该产品终端收入10亿元，是我们预期可实现的规模。</p> <p>甲钴胺注射液是公司与卫材药业合作的原研产品，市场对原研药的需求较大，公司会结合自身学术推广和准入优势，提升患者用药可及性。</p> <p>三、未来展望</p> <p>未来，公司将坚持“稳中求进”的思路，以“追求卓越”为目标，以合规经营为底线，踏实做好业绩，进而为股东创造更大价值。</p> <p>公司始终坚持开放的沟通原则，欢迎广大投资者来公司现场调研和指导。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026-04-28