

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

2026-005

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国金证券、东吴证券、西南证券、天风证券、中金证券、信达证券、 东北证券、中信建投证券、华福证券、光大证券、开源证券、平安证券、国投证券资管、招商证券、烟台中隐私募（投资）基金管理有限公司、上海满风资产管理有限公司、鸿途私募基金管理（广东）有限公司、首创证券研究所、永安国富资产管理有限公司、东方财富证券研究所、中信证券股份有限公司、上海冲积资产管理中心（有限合伙）、上海五地私募基金管理有限公司、中国东方国际资产管理有限公司、华夏理财有限责任公司、中国人寿养老保险股份有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、广东乐赢私募基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、中再资产管理股份有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司
时间	2026 年 8 月 27 日 15:00-15:40
形式	☐ 现场 ☐ 网上 ☒ 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	一、公司管理层介绍公司整体经营情况 (一) 公司经营业绩稳健增长 2026 年上半年，公司实现营业收入 10 个亿，同比下降 8.41%，剔除第一三共业务终止因素的影响后，收入基本持平；实现归母

	净利润 1.59 亿，同比增长 18.27%；扣非后归母净利润 1.3 亿，同比增长 22.24%；经营活动净现金流 1.82 亿，同比增长 17.36%；加权平均净资产收益率提升至 7.18%；2026 年上半年，公司业绩增长的主要原因如下： 1、产品销量增长，夯实业绩基础 2026 年上半年，核心产品注射用多种维生素（12）销量同比增长超过 10%、鹿瓜多肽销量同比增长近 15%、安脑丸/片销量同比增长超过 3%。另外，部分非核心产品销量大幅增长，注射用盐酸罂粟碱销量同比增长 153%、注射用环磷酰胺销量同比增长 133%、西格列汀二甲双胍缓释片销量同比增长 70%、玻璃酸钠注射液销量同比增长 16%，这四个产品实现的收入占整体收入的比例已经超过 8%。 2、持续加强内部管理，提质增效明显 2026 年上半年，公司管理费用减少 905 万，同比下降 16%，管理费用率由去年同期的 5.16%下降至 4.74%；销售费用减少近 8000 万，同比下降 27%，销售费用率由去年同期的 26.76%降至 21.31%。 （二）公司资产质量持续改善 截至 2026 年 6 月底，公司总资产 32.62 亿，较年初增长 4.07%；归母净资产 24.71 亿，较年初增长 7.73%；可用资金 10.25 亿，较年初增加 0.94 亿；资产负债率降到 23.66%。 二、问答环节 问题 1：结合行业政策、各板块业绩预期等，判断全年及明年的业绩展望？ 回复： 除发生极端事件外，公司今年有信心实现超过医药行业平均的增速，具体如下： 1、公司各领域核心品种全年有望保持稳定或实现一定增
--	--

	长，如维生素类主要产品注射用多种维生素（12）、骨科主要产品鹿瓜多肽注射液、心脑血管主要产品安脑丸/片、电解质类主要产品氯化钾缓释片等； 2、公司非核心品种盐酸罂粟碱，环磷酰胺，西格列汀二甲双胍缓释片等在 2026 年上半年销量实现大幅增长，全年有望维持增长趋势。 3、公司将加快开拓新获批产品如预充式甲氨蝶呤注射液、聚多卡醇注射液等的医院开发等工作。 4、公司将持续加强费用管理，巩固降本增效成效。 关于明年业绩，会受监管政策、市场竞争、产品特点、成本费用等多重因素的影响，目前尚无法进行预判。 问题 2：公司近年新引进的品种在 2026 年上半年的销售表现如何？下半年如何预期？ 回复： 1、西格列汀二甲双胍缓释片：上半年实现收入 1300 余万元，销量同比增长 70%，该产品已中选第十二批国家集采，后续销量有望进一步增长； 2、佩玛倍特片：截至目前尚未形成销售，主要是因为该产品未进入最新版国谈目录，当时合作的背景发生了变化，双方尚在沟通、确认后续合作方案。 问题 3：销售费用下降较多的原因及今年三费展望？ 回复： 公司 2026 年上半年销售费用下降，主要是受集采产品陆续执行及加强内部管理的影响； 后续，公司将持续巩固降本增效成果，力争将三费控制在较低水平，其中，管理费用率维持在 6%以下，销售费用率维持在 20%左右，财务费用保持较低水平。
--	--

问题 4：预充式甲氨蝶呤注射液市场准入的最新进度和放量节奏？

回复：

1、该产品 4 月中旬已获批。公司已完成了包装、商标等上市前期的准备工作。该产品将以自营模式为主进行销售。

2、医院开发有个过程，预计今年对公司业绩影响不大。下半年主要以资质准入、团队建设、构建 KOL 合作网络、完备学术资料等工作为主。

3、公司希望通过两年多的培育，该产品在 2028 年能达到 2 亿+的市场规模。

问题 5：公司乌帕替尼缓释片等多款在审产品的未来销售展望？

回复：

公司在研申报产品包括乌帕替尼缓释片、注射用环磷酰胺及其原料药等。

乌帕替尼缓释片适应症覆盖特应性皮炎、类风湿关节炎、银屑病关节炎、溃疡性结肠炎、克罗恩病等，对应患者群体规模较大，国内市场规模持续扩容，2025 年国内全终端市场规模已超 9 亿元（米内网数据）。若公司该产品获批上市，将与预充式甲氨蝶呤注射液形成协同效应，届时，公司将结合市场竞争格局、行业政策等多重因素制定销售策略，预计将为公司带来一定的营收增量。

注射用环磷酰胺是一款肿瘤用药，公司开展的是该产品的一致性评价。鉴于原研产品短期不能恢复供应，公司预计该产品今年的销量会有大幅提升。

问题 6：请问公司上半年受让首都医科大学的《一种异喹啉

类衍生物及其合成方法和应用》项目后续临床推进情况？公司在创新转型方面的思路是什么？

回复：

该项目处于临床前研究，已阶段性完成工艺优化，候选化合物 API 已实现公斤级生产，有望在 2027 年下半年递交 IND 申请。

在创新转型方面，公司不对实现创新发展的路径设限，未来希望通过自研、合作研发、购买批件等方式进行创新布局。

问题 7：公司整体研发团队情况？目前创新药研发团队构建如何？后续如何计划创新药研发的投入？

回复：

公司整体研发团队人数近百人。

关于目前在研的创新药项目，公司与首都医科大学科研团队建立了良好的互信基础，双方将紧密合作，共同推进研发。

截至 6 月底，公司可用资金 10.25 亿元，现金储备较为充足，可有效保证后续研发项目的投入。

问题 8：随着仿创战略推进，未来研发费用中仿制和创新资源分配？

回复：

未来公司在产品布局 and 研发立项层面，主要有以下思路：

1、继续围绕核心治疗领域和现有产能、产线进行布局，能够与公司形成协同效应，例如 4 月份新获批的预充式甲氨蝶呤注射液，就是结合市场需求、临床价值并利用公司特色预充针产线进行的布局；

2、公司会关注申报家数较少且具有临床价值的、高研发/技术壁垒的差异化仿制药产品，确保产品上市后具有一定的竞争优势；

	3、在创新药的立项上，我们的标准会更高，会注重源头创新或已进入临床 II -III 期的产品。 今明两年，研发投入中主要还是以仿制药为主，希望通过几年的迭代，创新药研发投入的比重能逐年增加。 问题 9：公司过去战略是“产品为王、多元布局”，未来公司是否会有其他领域的侧重？ 回复： 后续，公司将结合自身优势，在骨科、疼痛、自免、神经退行性疾病等领域进行拓展。 问题 10：请问医疗反腐对公司销售模式的影响？以及销售人员变化情况？ 回复： 首先，作为上市公司，公司始终坚持严格的合规管理要求。相关法规的落地执行，对公司经营具有积极作用，也有助于推动整体市场环境更加规范有序。 其次，公司与日本明治等跨国药企已开展超过十年的合作，公司在市场推广及产品销售等环节均严格遵循跨国企业的合规标准。 截至目前，公司销售人员数量较 2025 年底变化不大；销售团队调整为商销、基础医疗、创新医疗三条线，结构更加完整，与产品匹配度更高。 未来，公司将持续强化合规管理理念，坚守合规经营底线。 问题 11：公司目前已具备现金分红能力，请问公司后期如何平衡现金分红和研发投入的关系？ 回复： 公司此前年度累计未配利润为负，因此不满足分红条件；
--	---

	公司高度重视投资者回报，未来，将严格依照相关法律法规及《公司章程》的规定实施现金分红，为股东创造价值。 持续的研发投入是公司保持核心竞争力、实现可持续发展的关键基础，公司将结合研发项目的实际情况，保障必要的研发资源及资金投入，积极推进在研产品的开发进度，并培育更多有竞争力的产品管线。 三、未来展望 感谢大家参加誉衡的业绩交流会。 未来，公司将持续坚持“稳中求进”的思路，秉承开源治理精神，积极推进创新转型，踏实做好业绩，努力回报广大股东。
附件清单(如有)	无
日期	2026-08-27