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

2026-007

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	天风证券、首创证券、国金证券、西南证券、华福证券、东方证券、中信建投、中金公司、兴业证券、开源证券、光大证券、东吴证券、东北证券、西部证券、太平洋证券、浙商证券、招商证券、海通证券、上海湘楚资产管理有限公司、华宝基金管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、上海冲积资产管理中心（有限合伙）、创金合信基金管理有限公司、国投证券资管、海南果实私募基金管理有限公司、上海绿山私募基金管理中心（有限合伙）、工银安盛资产管理有限公司、光大永明资产管理股份有限公司、华夏基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、华夏理财、上海非马投资管理有限公司、富安达基金管理有限公司、国泰君安资产管理股份有限公司、江苏瑞华资产管理有限公司、华安基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、融通基金管理有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、德邦基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、弘毅远方基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、深圳市晨钟资产管理有限责任公司、信银理财有限责任公司、海南希瓦私募基金管理有限责任公司、国联民生证券、瑞达基金管理有限公司、广东乐赢私募基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、山东神光咨询服务有限责任公司、招银理财有限责任公司、湘财基金管理有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、银河基金管理有限公司、万家基金管理有限公司、HBM Partners、国联安基金管理有限公司、深圳市榕树投资管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、野村东方国际证券有限公司、汇丰晋信基金管理有

	限公司、中邮人寿保险股份有限公司、上海姚泾河私募基金管理有限公司、睿远基金管理有限公司、诺安基金管理有限公司、摩根士丹利基金管理（中国）有限公司、东方基金管理股份有限公司、招商证券资产管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、上海鹤禧私募基金管理有限公司、建信理财有限责任公司、北京国有资本运营管理有限公司、Ninety One Asia Pte. Limited、长城基金管理有限公司、摩根基金管理（中国）有限公司、国联基金管理有限公司、浦银理财有限责任公司、嘉合基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、上海途灵资产管理有限公司
时间	2026 年 10 月 28 日 15:00-15:40
形式	口现场　口网上　√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 战略投资负责人：孔维健 证券事务代表：白雪龙
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** **㈠ 盈利能力持续提升** 2026 年 1-9 月，归母净利润 2.48 亿，同比增长 1.8%；扣非后归母净利润 1.99 亿，同比增长 11.74%；加权平均净资产收益率提升到 10.28%。分季度看，公司第三季度归母净利润 8,916 万元，环比增长 39.18%，主要是因为持有的毓承资本等非流动金融资产的估值增长、费用节降等。 **㈡ 资产质量持续改善** 截至 9 月底，公司归母净资产 25.61 亿，较年初增长 11.64%；货币资金+交易性金融资产 11.2 亿，较年初增加 20.42%；资产负债率降到 23.63%。 **㈢ 管理成效明显** 销售费用率降到 20%，同比下降了 4.68 个百分点；管理费用率也进一步下降，由去年同期的 5.16%降到 5.09%。

	㈣ 创新转型取得阶段性成果 公司在推进稳健经营的基础上，与首都医科大学再次合作，以 1,115 万元的价格受让取得《一种钙超载介导神经元死亡的标志物及应用》的专利权。这次合作涉及的“一种钙超载介导神经元死亡的标志物”专利是拟开发用于靶向 TLK2 的基因治疗疗法，有望切入“独立于降眼压的 RGC 神经保护”这一未满足的临床需求。该项目涉及到的 TLK2 青光眼轴机制为全球首创，区别于现有在研神经保护路线，具备较强的机制差异化，且在理论上具备一次性给药、长期表达的潜力，具有一定研发价值和潜在的商业化前景。 二、问答环节 **问题 1：剔除第一三共业务的影响，公司核心品种前三季度的收入分拆情况？注射用多种维生素（12）集采落地后的量价影响以及对于 2027 年的预期？** **答复：** 剔除第一三共业务终止的因素后，公司 2026 年 1-9 月整体营业收入同比下降 6.39%，前三季度的核心产品收入结构与半年度差异不大，大家可以直接参考半年报披露的营收结构：其中，中药行业的数据基本为安脑丸/片的数据；维生素类数据基本是注射用多种维生素（12）的数据；心脑血管类药物的数据除了安脑丸/片外，其他主要产品为银杏达摩注射液、注射用磷酸肌酸钠、注射用盐酸罂粟碱；骨科药物的数据是鹿瓜多肽注射液、玻璃酸钠注射液数据；电解质类药物的数据基本是氯化钾缓释片数据。除核心产品外，公司二线品种如注射用盐酸罂粟碱、注射用环磷酰胺、氟比洛芬酯注射液等销量实现了较快增长。 前三季度，注射用多种维生素（12）销量实现略微增长，但受价格下降的影响，产品营收有所下降。 我们预计该产品在 2027 年有望保持平稳。

	问题 2：公司明、后年营业收入及利润展望？以及利润端有哪些影响因素？ **答复：** 公司明、后年整体经营业绩受行业政策、市场环境等多种因素影响，目前尚不能给出准确数据，但公司始终秉承“追求卓越”的管理理念，我们将在保持核心产品稳定的基础上，着力推动二线品种以及新获批产品如预充式甲氨蝶呤注射液等的医院开发和上量工作，努力作出业绩增量。 公司参投的毓承资本及原点基金采用公允价值计量，会对公司非经常性损益带来一定的波动影响，目前，无法具体预测。此外，政府补助金额具有不确定性，一定程度上影响公司净利润。 **问题 3：请问营业收入下降的原因？公司营业收入下降趋势何时结束？** **答复：** 公司今年营业收入下降主要受第一三共业务终止及注射用多种维生素（12）等产品终端价格下降所致。集采有一定周期，预计相关产品的终端价格将趋于平稳，对收入的影响也将变小。 公司将努力提升集采产品的销量，推进非集采产品的开发、上量力度；并寻求 CMO、CSO 等合作产品的可能性，努力实现营业收入的企稳。 **问题 4：请问公司现金分红及研发投入规划？** **回复：** 公司在今年实施了资本公积金弥补亏损方案，目前，公司已恢复分红能力，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。 公司此前年度主要以高壁垒仿制药研发为主，2025 年，公司研发投入 8,013 万元；2026 年，公司布局了创新药项目，但目前尚处于临床前阶段，研发投入金额还较小，后续研发投入将视研

	发进度而定。 **问题 5：公司营销体系改革推进情况，目前创新医疗事业部团队规模？预充式甲氨蝶呤注射液销售情况？** **答复：** 目前，公司销售团队已调整为基础医疗、创新医疗、商销、电商四条线，销售团队调整完成后，各团队的优势与产品匹配度更高。 目前创新医疗事业部的自营团队已初建规模，近 20 名专业人员，明年预计将达到 50 人左右的规模。 关于预充式甲氨蝶呤注射液，截至目前，我们在部分省份已完成挂网及准入，收入规模还比较小；后续我们将重点推进该产品在相关省份重点医院的资质准入、医院开发相关工作。预计今年 11-12 月份以及明年，该产品的销量及收入会有明显提升。 **问题 6：目前，公司环磷酰胺销量及产能情况如何？未来市场份额是否会有提升？** **答复：** 今年上半年，公司环磷酰胺销量同比增长 133.15%，通过米内网的上半年数据，公司环磷酰胺的市占率达到了 14.97%，较今年一季度提升了 10 个百分点。 今年 1-9 月，公司环磷酰胺销量 100 万支左右，同比增长近 2 倍，我们预计市占率较上半年会再提升一些。后续，我们会跟进该产品的米内网数据。 得益于销量的增长，该产品对公司的收入贡献也大幅增加。1-9 月，该产品收入超过 2000 万元，同比增长 2 倍以上。 公司在按最大产能进行排产。 **问题 7：医疗反腐等行业事件对公司的影响是否趋缓？后续公司销售策略是否会调整？**

	答复： 医疗反腐事件对公司整体生产、经营的影响不大。从长远看，我们认为，相关法规的落地执行，有助于推动整体市场环境更加规范有序，也有利于坚持合规营销的公司。公司与日本明治等跨国药企已开展超过十年的合作，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。 目前，公司销售团队已调整为基础医疗、创新医疗、商销、电商四条线。创新医疗团队主要负责预充式甲氨蝶呤、甲氨蝶呤注射剂的销售，以自营为主；商销团队主要负责氯化钾缓释片、西格列汀二甲双胍缓释片等产品的销售，直接对接商业；电商团队正在搭建拓展中，后续将负责安脑丸/片等产品的线上销售；其他产品的线下销售统一归属到了基础医疗团队。 销售团队调整完成后，各团队的优势与产品匹配度更高。后续，我们会结合市场情况、产品属性，再对个别产品做细微调整。 **问题 8：公司销售费用率持续下降，请问后续继续优化的空间如何？** **答复：** 公司销售费用率目前为 20%，已经降至较低位的水平，未来预计继续优化的空间不太大。 **问题 9：公司创新药项目进度预期情况以及未来研发时间节点如何？** **答复：** 公司希望通过源头创新，布局具有 First in Class 级别竞争力的产品，今年与首都医科大学签署了两份技术转让合同，分别取得了 Pgk1 及 TLK2 两项创新项目的专利权： **⑴ Pgk1 项目** 公司正通过 PCT 途径推进美国、日本、欧洲、新加坡、澳大利亚 5 个国家的发明专利申请，目前处于初审阶段。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，正推进相关制剂的研究工作，计划在明年下半年递交 IND 申请。 **⑵ TLK2 项目** 计划在明年开展青光眼的 IIT（研究者发起的临床研究）。 **问题 10：公司引进靶向 TLK2 青光眼基因疗法，目前青光眼神经保护领域竞争格局如何？公司引进的疗法的差异化定位如何，给药方式如何？后续开发节奏如何？** **答复：** **⑴ 竞争格局** 全球青光眼治疗至今以降眼压为唯一获批路径，神经保护是青光眼领域最大的空白赛道。 **⑵ 差异化定位** 公司引进的是全球首创 TLK2 机制，有望切入“独立于降眼压的 RGC 神经保护”这一未满足的临床需求。 **⑶ 给药方式** 玻璃体腔一次性注射，具备一次性给药、长期表达的潜力。 **⑷ 后续开发** 目前该项目尚处研发早期，公司计划明年开展青光眼的 IIT（研究者发起的临床研究）。 **问题 11：公司并购和产品 BD 的方向和预期？** **答复：** 并购是公司获取产品的重要途径之一，公司更关注标的资产的价值和与公司的协同性，将综合实际情况，遴选适宜的标的。 BD 方面，公司聚焦早期潜在 FIC、BIC 级别的产品以及进入到 II 期后期、III 期阶段的产品，重点关注与公司业务的匹配性。
附件清单（如有）	无
日期	2026-10-28