

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

2025-009

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	首创证券、金信基金 首创证券、创金合信基金
时间	2025 年 9 月 15 日 10:00-10:35、15:00-15:35
形式	☐ 现场 ☐ 网上 ☒ 电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：刘月寅 证券事务代表：白雪龙
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：公司现有产品及分类情况？ 回复： 从行业来分，化药占比较高，约占整体收入的 90%，中药占比约 10%。 从治疗领域来分，收入占比最大的是维生素类产品，占整体收入的 44%，其中核心产品为注射用多种维生素（12）。心脑血管产品占整体收入的 28%，其中中药产品安脑丸/片占整体收入的比例约为 9%-10%，与日本第一三共合作的产品占比约 10%，注射用磷酸肌酸钠以及银杏达莫注射液合计占比约 6%~7%。骨科产品整体收入占比约 11%，主要为鹿瓜多肽注射液以及与日本明治合作的玻璃酸钠注射液。电解质类产品占整体收入的比例约 8%，核心产品是氯化钾缓释片。抗肿瘤类产品占整体收入的 4%。公司 2024 年 7 月上市销售的降糖类产品西格列汀二甲双胍缓释片、与第一三共合作推广的产品苯磺酸美洛加巴林片等被列在了其他用药领域。具体内容详见 2025 年半年报第三节的第三部分。 另外，公司今年先后与兴和制药及卫材药业分别就佩玛贝特

	片及甲钴胺注射液签订了合作推广协议，预计未来会给公司的收入与毛利创造贡献。 问题 2：注射用多种维生素（12）的经营情况？今年预期销量增速是多少？ 回复： 注射用多种维生素（12）是目前公司收入占比最大的产品，前年开始纳入河南十九省联盟集采，销量实现快速增长；2024 年销量增长 40%，今年上半年销量增长超 20%。 该产品为公司与卫信康合作的产品，我方负责该产品的质量和生产，卫信康持有该产品的知识产权并负责产品推广；根据该产品目前的市场竞争格局，预计今年销量增长趋势会延续上半年的增速。 问题 3：公司心脑血管领域的产品构成？该领域预计今年整体的增长情况如何？ 回复： 公司心脑血管领域产品主要为安脑丸/片（占整体收入比例 9%~10%）、与日本第一三共合作的产品（占整体收入比例约 10%）、银杏达莫注射液（占整体收入比例约 4.5%）。 整体来看，公司今年心脑血管领域产品收入较去年有所下降。具体来看： （1）安脑丸/片在医保解限后，医院开发与上量都有高速增长，2024 年该产品的销量增长超 90%，2025 年上半年销量增长超 30%，公司对该产品有较大信心，预计未来 2-3 年该产品会保持高速增长的态势。 （2）2025 年上半年，公司与第一三共合作产品的收入有一定下降：一方面是部分产品的合作区域有调减；此外，部分产品的推广费率有所下降。
--	---

(3) 因策略性放弃集采，银杏达莫注射液的销量及收入有所下降。

问题 4：公司骨科领域产品的经营情况及今年预期如何？

回复：

公司骨科领域产品主要为鹿瓜多肽注射液。该产品在去年一季度进入京津冀集采之后，2024 年实现销量增长约 10%，今年预计会保持平稳。

问题 5：公司抗肿瘤的产品会有增长表现吗？

回复：

公司抗肿瘤产品中，平阳霉素有一定增长，但该产品占公司整体收入的比例较低，因此对整体收入影响不大。

问题 6：公司与日本企业的产品合作模式？未来业绩预期如何？

回复：

公司与第一三共的合作模式为公司负责相关产品在协议指定区域的推广，对方向公司支付推广费等，公司按照推广量计算收入；公司与兴和制药以及卫材的合作模式与第一三共基本类似。

公司与第一三共已有多年的合作历史，合作产品的收入占比稳定在 10%左右。

公司与兴和制药新签约的产品佩玛贝特片计划从今年 9 月展开销售，按照目前进度，有望在今年第四季度进入国谈目录，预计明年入院及开发会有较大进展。

另外，公司与卫材合作的甲钴胺产品已经展开了市场推广等工作，预计明年会有 1000 万元以上的毛利。

问题 7：公司今年全年的收入及业绩的预期如何？另外，

公司的三费的水平已经较低，下降空间有限，明年如何保障盈利能力的提升？

回复：

我们预计 2025 年收入会持平或有 10%左右的下降，主要原因为集采导致的产品价格下降；经营业绩方面，我们预计能够实现两位数以上的增长，主要源于存量业务的增长、新上市产品的增量及成本费用的节降等。

公司明年经营业绩主要源于公司核心产品注射用多种维生素（12）、安脑丸/片等有望继续保持增长；另外，公司与日本企业新合作的产品佩玛贝特片与甲钴胺注射液等有望在明年贡献增量；此外，公司降本增效仍有一定的节降空间。

问题 8：公司有自研创新药产品吗？PD-1 是否还在公司名下？

回复：

公司 PD-1 产品已于 2023 年出售，公司目前没有自研创新药产品。

公司目前的创新药产品主要是与日本企业合作的产品，如与兴和制药合作的佩玛贝特片及与第一三共合作的苯磺酸美洛加巴林片。

问题 9：CSO 业务未来是否是公司发展的重要战略方向？

回复：

公司 CSO 业务占整体收入的比例约 10%，是我们未来发展的路径之一；公司在销售上有一定优势，但这并不是我们未来战略性的方向，除了与 MNC 的合作推广之外，公司也会通过自研、合作开发以及并购等方式不断丰富公司的产品。

问题 10：公司 2024 年限制性股票激励计划业绩指标达成

是否存在压力？

回复：

公司于 2024 年实施了股权激励，基于目前公司业绩表现，我们认为今年股权激励对象限制性股票解锁没有太大压力。

问题 11：公司并购是如何规划的？有无具体的时间表？

回复：

并购分为中短期、长期，中短期希望通过好的产品带来业绩及现金流的增量，为之后长期的创新布局打下基础。

并购的方向分为以下三个板块：

（1）中药方向：关注产品资质，比如基药、医保目录产品、独家等；

（2）仿制药方向：关注具有一定差异化优势、高壁垒，能与公司生产/销售产生协同的产品。我们会聚焦公司优势领域如骨科、疼痛、维生素类、心脑血管类等，旨在形成协同。

（3）创新药方向：同时关注 II-III 期的确定性较强的产品以及具有突破性疗效的早期产品。创新药并购的前期论证周期较长，整体落地还需要较长时间。

关于并购，公司没有严格的时间表，我们希望通过严谨的前期论证，筛选出适配公司发展的优质标的。

问题 12：公司目前有 6 亿左右现金资金，每年有 2~3 亿经营性净现金流，对于并购是否有其他资金安排？

回复：

截至六月底，公司有 6.5 亿现金（预计九月底会更多些），银行授信 2~3 亿，同时，国家政策对并购有相应的贷款支持，此外，公司作为上市公司也可以借助资本市场工具作为支付对价的方式。

因此，并购方式并不受限，公司更关注标的资产的价值和

	与公司的协同性。 问题 13：大股东持股占比约 10%，相对较低，未来是否有进一步增持计划？是否会参与后续并购标的的选择？ 回复： 公司第一大股东为沈臻宇女士，其起初的股份来源是通过司法拍卖方式获得。基于对医药赛道的看好以及对公司经理层的信任，后续进行了多次增持，截至目前，沈臻宇女士及其一致行动人合计持股比例约 10%。 公司如果收到大股东的增持计划或增持进展，会及时披露。 对于并购，项目标的的选择主要由经理层及核心管理团队负责。沈臻宇女士作为董事长和大股东，会在董事会层面、股东会层面参与相关决策。
附件清单(如有)	无
日期	2025-09-15