

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

2024-001

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	兴业证券、招商证券、首创证券、天风证券、国盛证券、西南证券、东吴证券、华福证券
时间	2024年4月29日 上午 10:00~11:10
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	董事长：胡晋 董事、总经理、财务负责人：国磊峰 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>一、管理层介绍公司情况</p> <p>1、公司股权结构发生变化，原控股股东退出</p> <p>2023年4月，公司原控股股东所持公司股份被全部司法拍卖且完成了过户，公司股权结构发生变化，国资背景股东和产业投资者加入，原实控人债务风险对公司的影响已清除。</p> <p>2、公司经营业绩较以往有较大提升</p> <p>2023年，公司归母净利润1.2亿，同比增长141.31%，扣非后归母净利润5,338万，同比增长118%；2024年一季度，公司归母净利润5,228万，同比增长160.65%，扣非后归母净利润3,214万，同比增长136%。</p> <p>3、公司现金流充足</p> <p>2023年，公司经营性净现金流2.74亿，同比增长4.8%；2024年一季度，公司经营性净现金流1.59亿，同比增长90%，金额均远超净利润。</p> <p>4、公司运营能力进一步提升</p>

2023年，公司应收账款周转天数30天，应收账款周转率12次；存货周转天数67天，存货周转率5.4次，提升14%。

5、公司偿债能力增强

公司资产负债率由2022年底的58%降低到2023年底的46%，并进一步降低到2024年3月底的39.59%，资产负债结构趋向合理。

6、坚持“产品为王”战略，聚焦、布局具有临床价值的差异化产品

在研项目方面，目前各研发项目正常推进，2023年至2024年一季度，新增申报12个产品的上市申请，预计获批后将会对公司业绩有所助力。

合作开发方面：2023年，公司开启了与南京佰麦的在股权及产品方面的合作、与上海都创医药进行了战略及国际合作；

BD项目引进方面：公司完成了6个产品的合作签约，其中“西格列汀二甲双胍缓释片”已于2024年2月取得药品批准文号；

另外，公司对成熟产品资质进行提升，中药独家产品安脑丸/片已解除医保限制。

后续，公司将继续坚持“产品为王”战略，聚焦、布局具有临床价值的差异化产品，力争用3年时间，通过自研、合作开发、引进等多种方式构建公司的优势领域和核心产品线。

7、推出限制性股票激励计划，团队目标高度统一

2024年一季度，公司推出了股权激励并于2024年3月完成了首期限制性股票的授予登记工作，希望通过核心管理层及员工的共同努力，促使公司未来三年的业绩有更大的提升。

二、互动环节

1、公司处置原参股公司广州誉衡生物科技有限公司（以下简称“誉衡生物”）对业绩的影响，另外，公司2024年业绩能否保持良好增长趋势？

回复：

誉衡生物的剥离对公司业绩具有正向影响，2023年上半年，誉衡生物对公司业绩造成的影响在-4000万元左右，公司于2023年下半年完成了对誉衡生物的剥离。

2024年，预计公司的业绩会保持增长趋势。

2、公司目前对 CMO 业务的预期情况，以及公司安脑丸/片医保解限后，在 2024 年一季度的销售情况如何？

回复：

随着各个 CMO 项目的逐步申报、落产，预计将会对公司收入、业绩带来一定的增长；CMO 业务只是公司业务的一部分，公司子公司普德药业、誉衡制药均有自有品种、合作品种，且收入及业绩的贡献占比更大。

公司安脑丸/片在 2024 年一季度实现了约 50%的增长。

3、药品集采对公司主要产品注射用多种维生素（12）的影响，以及公司 CSO 业务的未来规划情况？

回复：

注射用多种维生素（12）去年参加了河南 19 省联盟的集采，价格有所下降，截至 3 月底，已在 14 个联盟省正式执行了中选结果，其余 5 省预计未来几个月陆续执行。从执行较早的几个省份看，新开发医院数量和发货量均出现了明显增长。整体来看，对公司业绩的影响应该是偏正向的。

CSO 业务方面，公司有十余年的经验，例如，公司与日本第一三共存在多年、多产品的合作，已构成公司业绩重要部分。目前，公司以与日本第一三共及明治公司的合作为契机，积极寻求更多的产品合作，以日本产品为重点，并积极尝试开拓欧美公司的合作。

4、公司未来差异化研发规划及技术储备情况如何？另外，公司今年产品集采的情况？

回复：

公司去年已在开展差异化的产品策略，目前已实现了氟比洛

芬酯注射液及西格列汀二甲双胍缓释片的获批上市，未来将在现有优势领域（如维矿、心脑血管、骨科、止痛等）进行战略布局，积极寻求差异化产品及合作机会，侧重在难仿、改良型新药、偏创新的产品。

此外，公司也将引入具有较强研发实力及经验的领军人物，提升自研团队的研发实力。

关于今年的集采情况：氟比洛芬酯注射液已于 2024 年 2 月中标广东十三省联盟药品采购；氯化钾缓释片已于 2024 年 4 月中标河南十三省联盟药品采购；鹿瓜多肽注射液已在京津冀 3+N 中中选，但目前只有天津执行，随着后续其他省份的陆续执行，预计会实现增量。

5、公司认为未来两到三年内，增速比较快或者对公司业绩影响比较大的品种是什么？

回复：

目前，公司中药独家产品安脑丸/片有望实现较大的增量；公司新引入的西格列汀二甲双胍缓释片市场前景较好，该产品已于 2024 年 2 月取得了药品批准文号，将在今年六月原研专利到期后上市销售；此外，银杏达莫注射液及氟比洛芬酯注射液也有较好的发展机会。

通过对销售的精细化管理，我们预测存量产品同样具有一定的增长空间，比如鹿瓜多肽注射液、平阳霉素、左亚叶酸钙等。

此外，公司也将通过产品引进方式为公司业绩带来增量。

6、公司安脑丸/片在一季度具有不错的增长，预计全年的增长情况及对公司业绩的影响？

回复：

受以往医保限制的影响，2024 年第一季度，我们主要在进行安脑丸/片的市场开拓，目前正在加快恢复过程中，预计今年下半年以及明年会有较大发力。

	<p>三、未来展望</p> <p>目前，公司在产品、业务、资产质量、现金流等方面具备较好的体量和基础，未来，公司将在合规经营的前提下，采取精英治理模式，坚持“产品为王”战略，秉承卓越创新精神，充分利用好上市公司平台，布局更有竞争力的差异性产品、创新性产品，努力将公司打造成为一个资产质量优良、具有较强盈利能力及自主创新能力的国际化公司。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-04-30