

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

2024-007

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	北京平恒投资管理有限公司、张江医谷、鹏瑞利投资、北京大道兴业投资管理有限公司、北京汇恒通资产管理有限公司、唯信（北京）投资管理有限公司、北京弘君私募基金管理有限公司、北京创富未来投资管理有限公司、宁波银行北京分行、北京飞旋兄弟投资管理有限公司、中财融商（北京）资本管理有限公司、北京睿焯控股有限公司、杭州霖诺私募基金管理有限公司
时间	2024年12月10日 14:00~15:00
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input 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、董事会秘书：刘月寅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、管理层介绍公司整体情况</p> <p>哈尔滨誉衡药业股份有限公司（以下简称“公司”）成立于2000年，于2010年在深交所上市，现有员工近3000人。</p> <p>公司以“合规发展、精英治理、产品为王、卓越创新”为经营理念，2024年1-9月盈利能力大幅提升：扣除非经常性损益的净利润为1.43亿元，同比增长219.08%。</p> <p>管理层持续加强内部管理，降本增效取得了显著效果：</p> <p>2024年1-9月，公司销售费用为6.32亿元，同比下降27%；销售费用率为34.01%，同比下降8.12个百分点；</p> <p>2024年1-9月，公司管理费用为1.1亿元，同比下降4.94%；剔除1,671万元股权激励费用后，同比下降为19.37%；</p> <p>2024年1-9月，公司财务费用降至232万元，同比下降91.31%。</p>

截至2024年9月末，公司资产负债率为32.28%，较年初的45.75%下降了13.47个百分点。

具体业务方面，公司主要产品有安脑丸/片、注射用多种维生素（12）、氯化钾缓释片、银杏达莫注射液、鹿瓜多肽注射液等，上述产品在细分市场具有较好的竞争力。此外，西格列汀二甲双胍缓释片今年7月份上市销售、推广产品苯磺酸美洛加巴林片今年10月份上市销售，有望为公司明后年贡献增量业绩。

二、问答环节

1、请问公司有哪些赋能场景？

回复：

（1）自有产品方面：公司持有300余个药品注册证书，产品覆盖骨骼肌肉、心脑血管、维生素及矿物质补充剂、降糖类、镇痛类、抗感染、抗肿瘤等多个治疗领域，具有产品覆盖领域广、产品线丰富的产品优势。

公司主要产品资质优秀，且在细分领域处于领先地位，具体如下：

① 安脑丸/片，为中药独家、基药产品，无直接竞品。该产品于去年底解除医保支付限制后，产品销售实现快速增长。

② 注射用多种维生素（12），为国内首仿、国家医保目录（乙类）品种、国家基药目录品种。凭借先发优势及品牌优势，该产品多年来在同类产品市场中均保持在80%以上的市场份额。该产品有一定技术壁垒和临床优势。

③ 氯化钾缓释片（补达秀）是国家基药、国家医保目录（甲类）品种，已有30余年的销售历史，品牌认可度高。公司下属公司誉东制药是首家通过氯化钾缓释片一致性评价的企业。

④ 鹿瓜多肽注射液为骨科领域产品，市场竞争格局相对较好，近年来销售稳定。该产品已中选京津冀“3+N”联盟药品集中采购，随着各省陆续执行，该产品的销量有望进一步提升。

⑤ 随着销售渠道的布局和扩宽，西格列汀二甲双胍缓释片、氟比洛芬酯注射液将贡献新的业绩增量。

(2) 产品推广方面：公司为第一三共等药企提供药品推广服务，公司专业化推广能力获得了客户的认可。

公司与第一三共的合作产品已由2015年初期的单个产品逐步拓展到奥美沙坦酯氢氯噻嗪片、甲苯磺酸艾多沙班片、普伐他汀钠片等6个产品。其中，2024年9月，公司与第一三共就推广“苯磺酸美洛加巴林片（商品名：德力静）”达成合作意向，并签订了《委托推广协议》。该产品已于2024年6月获得国家药品监督管理局批准上市，用于治疗成人糖尿病性周围神经病理性疼痛（DPNP），是中国首个且唯一获批成人糖尿病性周围神经病理性疼痛适应症的进口原研药物，将为广大深受DPNP困扰的患者提供新的疼痛管理解决方案，未来有望实现快速增长。

(3) 生产加工方面：普德药业是北方著名的注射剂加工企业，已累计签署100余个产品的CMO业务，为大量客户提供生产加工服务。

2、请问上半年维生素原材料价格上涨是否对公司经营造成影响？

回复：

注射用多种维生素（12）为全资下属公司普德药业与卫信康的合作产品，维生素的原材料上涨对普德药业生产经营无影响。

3、请问公司的市场推广策略？

回复：

(1) 公司积累了大量的客户、销售经验，形成了有竞争力的产品体系和销售团队。

(2) 公司始终强调合规发展，将合规放在首位；

(3) 公司将进一步提高专业化的学术推广能力。

4、请问公司在创新药的布局和储备？

回复：

创新药一直是公司努力的方向。

但是，创新药具有投资成本高、研发成功率低的特点，公司目前的财务状况、研发体系暂时无法支持自研创新药。未来，我们会结合市场及公司情况，择机开展创新药业务。

5、请问公司毛利率逐年下降的原因？

回复：

公司毛利率下降主要是受国家药品集采政策影响，药品价格下降导致。

6、请问公司过去商誉大幅下降的原因？是否有减值的风险？

回复：

公司2019年度计提了大额商誉减值。公司目前没有商誉减值的风险。

7、请问公司偿还大量银行贷款的原因？

回复：

(1)公司生产经营等各项业务稳定开展，经营业绩良好，经营现金流充足；

(2)公司加强了内部管理，偿还银行贷款能够降低财务费用，提升公司运营效率。

基于以上原因，公司偿还了银行贷款，但公司同时也做好银行授信工作，以备后续资金需求。

另外，公司申请了股票回购专项贷款，用于支持公司股票回购计划。

8、请问公司是不是有并购的考量？如果有的话，对并购标的的要求及相关布局？有没有考虑跨行业并购？

回复：

公司将会结合过往经验，顺应国家政策、行业发展趋势，并结合公司及潜在标的资产的实际情况，综合权衡后再审慎选择相关标的。

	<p>公司并购方向主要聚焦医药主业，不考虑跨行业并购，未来投资并购主要考虑以下两方面：</p> <p>（1）寻找差异化产品，丰富产品管线，比如有技术壁垒的高端仿制药、特色中成药等；</p> <p>（2）重点考虑有收入、利润、现金流的标的公司，或者能够较快实现上市销售、为公司贡献现金流的产品，或者聚焦公司优势领域，能利用公司现有产能、销售优势，与公司形成协同效应、优势互补的标的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-12-10