

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

2025-006

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	首创证券王斌
时间	2025 年 7 月 9 日 14:00-15:00
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：公司维生素类药物产品构成以及注射用多种维生素（12）2025 年销售预计？ 回复： 公司维生素类药物主要为注射用多种维生素（12），该产品竞争格局良好，普德药业注射用多种维生素（12）凭借先发优势及品牌优势，多年来在同类产品市场中均保持在 80%以上的市场份额； 该产品已在河南十九省联盟集采、浙江第四批集采、河北牵头的京津冀赣化学药品集采、江苏省第五轮药品集采中中选，2024 年，注射用多种维生素（12）销量增长 40%，销售收入超 11 亿元，地方集采对该产品的销量有较大促进作用，2025 年的销量有望延续增长趋势。 问题 2：请问注射用多种维生素（12）的合作模式及如何实现产销协同？

	回复： 公司全资下属公司普德药业持有该产品文号、负责该产品生产；卫信康拥有产品的知识产权、负责产品的推广。双方已有 20 余年的合作关系，信任基础好，合作关系稳定。 注射用多种维生素（12）采取以销定产的模式，由卫信康结合市场情况与普德药业共同确定产量。 问题 3：公司子公司普德药业除了注射用多种维生素（12）外，其他主要产品有哪些？今年预期如何？ 回复： 除了注射用多种维生素（12）外，普德药业还有银杏达莫注射液以及抗肿瘤药物注射用氟尿嘧啶、注射用左亚叶酸钙、注射用环磷酰胺、注射用甲氨蝶呤等。 银杏达莫注射液的市场竞争格局较好，只有 3 家，待本轮集采周期结束后，预计明年会有增量。 注射用甲氨蝶呤的销售收入虽然不太大，但已通过仿制药质量和疗效一致性评价，有助于后续的销售。 问题 4：请问安脑丸/片的销售情况？ 回复： 安脑丸/片的产品资质好，为中药独家基药产品，医保乙类目录。 该产品在 2023 年底实现医保解限后，2024 年实现了高速增长：销售收入 1.82 亿元，较上年同期增加 8,170 万元，同比增长超 80%。2025 年一季度，安脑丸/片收入同比增长超过 30%。未来两年，预计收入仍将实现较快增长。 问题 5：请问公司西格列汀二甲双胍缓释片的销售情况？ 回复： 西格列汀二甲双胍缓释片于 2024 年 7 月开始销售，因此，
--	--

	2024 年对公司销售收入的影响不大； 随着医院开发进度的加快，预计今年将抢占一些原研药的市场份额，今明两年将实现增量。我们希望该产品今年的收入能突破 1 亿元。 问题 6：请问公司推广的兴和制药佩玛贝特片上市销售计划、纳入医保的情况及对今年业绩的影响？ 回复： 兴和制药佩玛贝特片为日本原研产品，今年 4 月刚刚获批。截至目前，尚无其他竞品获批上市。 该产品尚未开始销售，预计今年 9 月份后能在国内销售。药品的前期入院需要时间，预计今年对公司业绩不会有较大影响。该产品后续将参与国谈，预计国谈后会有销量的突破。 问题 7：请问公司与日本第一三共的产品合作情况及合作模式？ 回复： 公司与第一三共已有近十年的合作关系，公司专业化推广能力获得了第一三共的高度认可，双方合作关系不断巩固与加深，合作产品已从2015年合作初期的单个产品逐步拓展到奥美沙坦酯片、奥美沙坦酯氢氯地平片、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、苯磺酸美洛加巴林片6个产品，合作产品的治疗领域由心脑血管类拓展到镇痛类。 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；公司按照推广量来计算收入。截至2024年底，公司推广第一三共产品的收入稳定在公司整体收入的10%左右，约2.4亿元，是公司重要的业务板块。 问题 8：请问公司推广 MNC 产品的业务范围是否有侧重？
--	---

	回复： 过去十年，公司通过与日本药企合作，在合作推广方面积累了丰富的经验、储备了人才队伍，未来将继续积极寻求更多的产品合作，不断丰富公司产品矩阵。 考虑到公司经验、地域文化差异等因素，公司推广业务侧重在日本等东亚国家，产品治疗领域侧重在能和公司现有产品、团队形成协同的范围。 问题 9：公司预计今年主要产品的表现？ 回复： 1、安脑丸/片：该产品资质好，目前还有大量医院特别是三级以上医院尚未覆盖，且线上销售刚起步，公司未来将通过完善产品资质、增加临床用药指南、专业学术推广等方式，增强产品竞争力，预计增长空间较大。 2、注射用多种维生素（12）：集采后价格有所下降，但销量有所上升。目前进入注射用多种维生素（12）市场的厂家有3家，竞争格局较好，预计会实现稳健增长。 3、鹿瓜多肽注射液：预计2025年有望实现平稳增长。 4、氯化钾缓释片：预计今年会实现大幅增长。 5、西格列汀二甲双胍缓释片：随着销售渠道的不断布局和扩宽，预计会实现增长。 6、苯磺酸美洛加巴林片：2025年重点将放在医院开发及资质准入上，未来随着产品放量，预计将贡献增量。 问题 10：公司对今年业绩的预期情况？ 回复： 公司预计今年经营业绩较去年会有所增长： （1）存量业务的增长：一方面，保持现有主要产品鹿瓜多肽注射液、注射用多种维生素（12）、氯化钾缓释片等的平稳/稳健
--	--

	增长，以及独家中药品种安脑丸/片在医疗机构的快速增长；另外，拓展安脑丸/片院外零售市场以及电商平台渠道，提高销售额。 （2）现有新上市产品的增量：例如，公司将加快布局和扩宽西格列汀二甲双胍缓释片的销售渠道，争取抢占更多原研药的市场份额；公司将积极拓展苯磺酸美洛加巴林片（商品名：德力静）协议区域市场，力争实现增量。 （3）在研产品获批的增量：公司围绕现有优势领域（如维矿、心脑血管、骨科、止痛等）进行研发布局，今年会有新产品获批。 （4）后续新产品的增量：公司也将通过合作开发、并购、引进等方式，寻找差异化产品，不断丰富公司产品管线。 （5）成本费用的节降：公司降本增效工作仍存在一定的空间。公司会持续加强内部管理，力争将三项费用控制在较低水平。 问题 11：请问公司营销团队情况及公司销售费用率下降的原因？销售费用是否有进一步下降空间？ 回复： 公司营销队伍包括销售、中后台等团队，销售人员约 1,400 人。 从 2024 年数据看，公司销售费用率为 32.48%，较去年同期的 40.69% 同比下降 8.21 个百分点。2025 年一季度，公司销售费用率为 28.80%，已低于 30%。公司销售费用率下降主要原因如下：1、加强精细化管理，提升效率，人员有所精简；2、集采政策实施导致的影响。 公司销售费用仍有一定的下降空间。公司将持续推进营销改革，加大精细化管理力度，将销售费用率维持在较低水平。 问题12：请问公司销售费用投入是否针对不同产品会有所倾斜？ 回复：
--	---

	公司销售费用投入会根据不同的产品进行倾斜，具体会结合产品的生命周期、对公司利润的影响等因素综合确定。例如公司安脑丸/片在2023年底医保解限后，公司对该产品的投入大幅增加。例如，西格列汀二甲双胍缓释片去年下半年开始销售，公司将积极拓展销售渠道，投入亦会有所倾斜。 问题 13：公司未来是否有并购的打算？ 回复： 公司会结合自身情况，综合权衡后审慎选择投资并购标的。未来并购主要考虑以下两方面： （1）注重创新，寻找差异化产品，丰富公司产品管线； （2）注重标的的质量、潜力，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、能为公司贡献现金流的产品；或者能利用公司现有产能，与公司形成优势互补的标的。 问题 14：公司第一大股东是否参与公司的经营管理？ 回复： 公司治理架构及管理模式严格遵循《公司法》、《公司章程》的权限规定，日常经营管理事项由经理层及核心管理团队负责，沈臻宇女士作为董事长，参与董事会层面的相关决策，不参与日常经营管理等工作。
附件清单(如有)	无
日期	2025-07-09