

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

2025-008

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、中信证券、中信建投、招商证券、国盛证券、兴业证券、 东吴证券、太平洋证券、信达证券、首创证券、泓澄投资、招商信诺人寿保险有限公司
时间	2025 年 8 月 27 日 15:00-15:45
形式	☐ 现场 ☐ 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
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书刘月寅介绍公司整体经营情况 2025 年上半年，公司营业收入 11.00 亿元，同比下降 9.97%；归属于上市公司股东净利润 1.34 亿元，同比增长 7.56%；归属于上市公司股东扣非后净利润 1.07 亿元，同比增长 13.28%；经营活动净现金流 1.55 亿元；加权平均净资产收益率 6.78%；公司总资产、净资产也都实现了小幅增长。 报告期内，公司在内部运营管理、营销拓展、产品布局等方面开展了相关工作，并取得了阶段性进展。 二、总经理、财务负责人国磊峰先生对上半年的业绩增长逻辑及下半年的发展思路，做补充说明。 2025 年上半年，公司经营业绩取得了一定增长，主要有以下两个原因：

	1、主要产品销售增长，增厚业绩 1) 安脑丸/片销量同比增长超过 30%； 2) 氯化钾缓释片收入同比增长 30%以上； 3) 西格列汀二甲双胍缓释片逐步放量，覆盖终端已超过 600 家，且仍在加大开发力度，预计下半年仍会保持增长态势； 2、持续加强管理，提质增效明显 公司管理费用、销售费用、财务费用都实现了不同程度的下降：销售费用 2.94 亿，同比下降 31.28%；管理费用 5675.37 万，同比下降 21.58%。财务费用 60.13 万，同比下降 48.03%。 2025 年下半年，公司将着重从以下维度开展相关工作以进一步提升资产质量和盈利水平： 1、现有业务及产品层面 存量业务的增长：主要产品鹿瓜多肽注射液、注射用多种维生素（12）将保持稳定增长，氯化钾缓释片、安脑丸/片将继续实现快速增长。 新上市产品的增量：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，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。 新合作产品的增量：新签约产品佩玛贝特片将从 9 月展开销售，我们对该产品未来的表现有很高期待。甲钴胺注射液，我们已经展开了市场工作且实现了存量医院中的稳中有升。 2、新产品拓展层面 公司在研项目 20 余个，我们希望今年能有 4-6 个过评/获批。 此外，公司将通过自研、BD、并购、引进等方式，寻找差异化产品，不断丰富公司产品管线。 3、继续加强内部管理，向管理要效益 公司降本增效工作仍存在一定空间，公司会持续加强内部管理，力争将财务费用、管理费用及销售费用控制在较低水平。
--	---

三、问答环节

问题 1：公司今年上半年引进了重要产品佩玛贝特片，未来对佩玛贝特片的市场预期如何？

回复：

佩玛贝特片的销售情况与国家实际政策推进程度相关。按照目前的进度，佩玛贝特片有望在今年的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。

据艾昆纬（IQVIA）数据库，2024 年佩玛贝特片在日本市场销售额约为 1.38 亿美元。

中国患病人群数量更大，该产品具有较大的临床需求，且与公司在心血管领域多年积累的市场基础相契合，所以公司对佩玛贝特片在中国的市场表现充满期待。

问题 2：针对公司与卫材合作的甲钴胺注射液，其商业化表现及未来预期如何？

回复：

甲钴胺注射液于 2025 年 6 月正式开始商业化合作。

该产品在国内销售多年，有一定的品牌影响力，随着市场推广的进一步加深，预计后期会带来收入增长。

问题 3：西格列汀二甲双胍缓释片的销售预期？

回复：

目前，西格列汀二甲双胍缓释片的覆盖终端已超过 600 家，且正在加大开发力度，预计全年终端销售额可达到 1 亿元左右。

问题 4：注射用多种维生素（12）未来三年销售展望？

回复：

注射用多种维生素（12）在集采中选后的价格下降，但销量保持增长，预计该产品未来几年的市场竞争情况与集采格局

将会相对稳定，有望保持销量稳定增长的态势。

问题 5：安脑丸/片产品从 24 年起增速比较快，后续销售趋势展望如何？

回复：

安脑丸/片作为公司核心产品之一，今年销量预计会突破 1000 万盒。

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。我们希望未来 5 年内，将它做成终端规模 10 亿元以上的产品。

问题 6：结合现有产品以及降本增效的推进情况，公司今年业绩预期如何？公司未来三年展望及国际化进展如何？

回复：

公司目前业务稳定，下半年业绩可以参考上半年的业绩增长情况。

结合公司现有产品体系和外部政策环境，未来公司核心品种有望保持稳定增长，此外，新签约的产品及后续获批上市的产品也可为公司业绩带来新的增量。

国际化方面，过去十年，公司通过与日本药企合作，在 MNC 产品落地方面积累了丰富的经验，未来会继续拓展新的国际化合作机会；此外，公司磷酸肌酸钠出口中亚，上半年销售收入 246 万元。

问题 7：公司销售费用和管理费用未来是否有进一步下降空间？

回复：

销售费用方面：近年来，结合药品集采政策的推进及公司内部精细化管理的推进，销售费用率已降到 26.76%。

	管理费用方面：通过加强管理、降本增效等举措，管理费用率已经在行业内达到了较低水平。 未来，以上两项费用仍有下降空间，但幅度不会太大。 问题 8：公司和京东健康也有合作，线上销售渠道未来能带来多大的增量？ 回复： 公司搭建了专业的电商团队，与包含京东健康的多家电商平台进行了合作。预计未来电商渠道的销售收入有望占到相应产品收入的 2 成左右。 除此之外，公司在第三终端和零售端也进行了布局，后期也会展开相关合作。 问题 9：公司目前是否有潜在或正在接触的并购标的？公司计划通过何种方式来支持未来的并购活动？ 回复： 并购是公司一直以来获取产品的一项重要途径，公司希望通过并购取得差异化、创新且具有竞争力的产品。公司将结合市场、监管环境及公司实际情况，寻求合适的并购标的。 对于并购资金方面，公司自有资金超过 6 亿元，同时，也可借助并购贷款或其他资本市场工具。 四、未来展望 未来，公司将努力做好业绩，持续创造价值，不负股东的期待，同时，公司始终秉承开放的原则，欢迎广大投资者前来调研及指导。
附件清单(如有)	无
日期	2025-08-27