

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

2025-010

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、东吴证券、信达证券、中金公司、中信建投、国盛证券、招商证券、首创证券、中信证券、国泰海通、华福证券、国泰君安资产管理股份有限公司、青骊投资管理（上海）有限公司、富安达基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、深圳市思加私募证券投资基金管理有限公司、和谐健康保险股份有限公司、循远资产管理（上海）有限公司、中国人保资产管理有限公司、中国对外经济贸易信托有限公司
时间	2025 年 10 月 29 日 15:00-15:40
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、管理层介绍公司第三季度及前三季度财务数据。 二、问答环节 问题 1：公司今年引进了多款潜力品种，请问对新产品的销售推广计划与展望？ 回复： 公司今年与兴和制药以及卫材药业分别就佩玛贝特片以及甲钴胺注射液签订了合作推广协议。 （1）佩玛贝特片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，但因为医院准入及开发需要时间，

所以需要一段过渡期。

佩玛贝特片为降脂类产品，在东亚/东南亚几个国家有很好的销售基础。据艾昆纬（IQVIA）数据库，2024 年佩玛贝特片在日本市场销售额约 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。

（2）甲钴胺注射液目前在正常市场推广阶段。预计 2025 年将带来 700 多万的收入贡献，2026 年达到 1,500 万元左右的收入。未来我们会持续开拓市场，实现产品的上量。

问题 2：请问公司前三季度西格列汀二甲双胍缓释片的销售情况以及销售展望？

回复：

西格列汀二甲双胍缓释片于 2024 年 7 月正式销售，2025 年 1-9 月收入已达 2,500 万元左右，销量近 20 万瓶（折合标盒 60 片/瓶），终端医院开发家数超过 700 家。

该产品在未来两年仍在相对较好的窗口期。我们将持续优化市场策略，促进产品在医院的开发及上量，实现销量的增长。

问题 3：请问公司对于注射用多种维生素（12）的销售趋势及展望？

回复：

注射用多种维生素（12）纳入河南十九省联盟集采、浙江第四批集采后，销量实现快速增长，2024 年销量增长超 40%；2025 年该产品在几个省际联盟带量集采中中选，截至 2025 年 9 月底，销量实现 10%以上的增长。

该产品的资质很好，但未来销售情况与联盟集采省份的变化、新增竞品有一定关联性。

问题 4：请问公司认为未来 2-3 年最主要的业绩增长驱动力将来自哪个板块或产品？

回复：

公司认为未来业绩增长来自于多方面因素：

（1）公司核心产品：注射用多种维生素（12）、鹿瓜多肽注射液、氯化钾缓释片等均已进入集采，整体收入占比 60%以上，预计未来 2-3 年将会给公司带来持续且相对稳定的收入。

（2）公司持续上量产品：安脑丸/片以及处于导入期的产品西格列汀二甲双胍缓释片、氟比洛芬酯注射液等将持续放量。

（3）今年新签约的佩玛贝特片和甲钴胺注射液将会在未来给公司带来新增量。

（4）公司将持续推进 MNC 其他产品在国内的推广，并持续关注并购的可能性，以扩充公司的产品矩阵。

问题 5：请问公司第三季度净利润同比上涨的具体原因以及 2026 年业绩展望？

回复：

公司第三季度净利润上涨的主要原因：

（1）非经常性损益大幅增长：公司投资的基金 WuXi Healthcare Ventures II, L.P.持有的基石药业股价大幅上涨，本期产生较大的公允价值变动损益。

（2）存量业务的增长：氯化钾缓释片、独家中药品种安脑丸/片、鹿瓜多肽注射液、玻璃酸钠注射液、注射用多种维生素（12）、注射用盐酸罂粟碱等产品销量实现了大幅/稳健增长。

（3）新上市产品如西格列汀二甲双胍缓释片、氟比洛芬酯注射液贡献增量。

（4）第三季度成本费用的进一步节降：公司销售费用、管理费用、财务费用均有一定程度的下降，费用率控制在了较低水平。

关于公司 2026 年业绩展望，结合公司产品及研发等情况，我

们希望能继续保持稳定增长，希望增长幅度能好于行业平均增幅。

问题 6：公司第三季度销售费用率下降的原因，以及未来对销售费用率的预期？

回复：

公司第三季度的销售费用率下降，主要是注射用多种维生素（12）、氯化钾缓释片等产品纳入集采后的政策影响。

截至 9 月底，公司销售费用率已降到 25%以下，处于行业相对合理水平，未来大幅下降空间不大。公司将会持续做好内部营销层面的管理工作，把销售费用率控制在较低水平。

问题 7：请问公司存量产品的集采影响以及对未来新一批集采的展望？

回复：

目前公司大部分核心产品如注射用多种维生素（12）、氯化钾缓释片、鹿瓜多肽注射液等均已进入集采；中药产品安脑丸/片的集采风险较小；上述核心产品在明年的集采压力应该不大。

公司与日本第一三共合作的产品普伐他汀钠片在第十一批集采中未中选，根据明年集采实际实行进度，预计将会有大幅下滑，公司将通过其他产品的增长进行弥补。

对于下一批集采情况，公司将持续予以关注。

问题 8：请问公司未来在 BD 品种引入方面的规划？

回复：

（1）公司将积极推进 MNC 产品在国内的落地，目前重点以与日本企业的合作为主；

（2）公司将继续围绕优势领域如维矿、心脑血管、骨科等领域，积极布局差异化产品及合作机会；

（3）公司未来也将持续关注优质的创新药标的。

	问题 9：请问公司未来是否会考虑自研创新药产品？ 回复： 创新药是公司长期布局的方向，从当前情况看，公司目前自研创新药的条件还不太成熟，未来主要考虑通过合作、并购、BD等方式开展。 问题 10：请问公司目前对于并购的预期，以及并购资金方面的考量？ 回复： 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，公司目前自有资金已超过 8 亿元，同时，也可借助并购贷款或其他资本市场工具。 问题 11：第三季度实现了参股基金的公允价值变动收益，该基金未来运作情况展望，是否会继续贡献相关利润？ 回复： 公司持有毓承资本 3.46%股权，在毓承资本投资的项目中，港股上市公司基石药业是最主要的项目。基于今年港股创新药行情的变化，公司在过去三个季度的公允价值变动损益呈现增长趋势，由 3 月底的 99 万美元增加到了 9 月底的 360 万美元。 截至 9 月底，毓承资本持有基石药业的股权比例为 11.8%，后续的公允价值变动损益与基石药业股价波动有关，存在一定不确定性。 三、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，公司将加强与广大投资者的交流与沟通，欢迎广大投资者来公司调研。
附件清单(如有)	无
日期	2025-10-29