

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

编号：2016-003

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
参与单位名称及人员姓名	招商基金梅梅、深圳市新同方投资有限公司李静、华商基金陈恒、淡水泉投资周玖洲、深圳前海旗隆基金管理有限公司冯超
时间	2016年12月9日上午9:30-11:00
地点	哈尔滨誉衡药业公司会议室
上市公司接待人员姓名	事业部总经理朱洪斌、事业部财务总监宋宇冰、事业部营销中心副总经理方东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：公司几大产品的销售情况？各大产品线如心脑血管、骨科领域的增速情况？</p> <p>答：通过对外合作、内部研发、投资并购等多种方式，公司逐步形成了骨骼肌肉领域（鹿瓜多肽注射液）、心脑血管领域（磷酸肌酸钠、安脑丸/片、硫酸氢氯吡格雷片、银杏达莫注射液）、营养用药领域（葡萄糖酸钙锌口服溶液、DNA、注射用12种复合维生素）等多个重磅级产品集群。这3个领域产品的销售占比达75%左右。</p> <p>2015年，公司心脑血管领域产品销售收入增幅近50%，一方面，磷酸肌酸钠、安脑丸/片、硫酸氢氯吡格雷片等原有产品实现稳健增长，另一方面，普德纳入公司合并报表，银杏达莫注射液成为公司新的利润增长点。</p> <p>2015年，公司骨科药物销售收入下降大概7.5%，一方面，公司销售模式有部分调整，另一方面，公司在个别地区招标中选择性弃标。</p> <p>2015年，公司营养类领域产品销售收入增幅超过100%，一方面，葡萄糖酸钙锌口服溶液继续保持高速增长，另一方面，普德纳入公司合并报表，注射用十二维成为公司新的利润增长点。</p> <p>问：公司主要产品未来的增速预期？</p> <p>答：总体看，预计可保持行业平均增速水平。具体判断，预计代理产品硫酸氢氯吡格雷片、氯化钾缓释片、重组人胰岛素、奥美沙坦酯片将实现较高增长；</p>

自有产品鹿瓜多肽、磷酸肌酸钠、安脑丸/片、葡萄糖酸钙锌口服溶液将分别保持稳定/稳健增长。

问：公司 2016 年经营业绩是否有重大变化？

答：目前看，仍在三季度报告业绩预测范围内，归属于上市公司股东净利润实现 5%-20% 的增长。

问：公司 2016 年销售费用下降较多，是什么原因？公司目前采取的销售模式？

答：公司在福建地区招标中，对鹿瓜多肽采取了选择性弃标的策略，导致销售费用有所下降。目前，公司仍采用销售代理模式。

问：公司出售普德药业完成后，明年业绩是否会大幅下滑？财务状况是否有明显改善？

答：预计明年业绩不会出现大幅下滑。一方面，预计上半年普德利润仍在誉衡的合并报表范围，且普德出售后会产生部分溢价；另一方面，公司购买普德股权的贷款成本明年将大幅减少，偿还银行贷款后，财务状况将有所改善，资产负债率将有所降低。

问：誉衡销售模式在市场上经常被提到，誉衡的销售具体强在哪里？

答：誉衡在以下方面可能做得好些。

- 1、各产品分线运作，专业团队推进专业产品；
- 2、公司深耕细作代理制十多年，客户资源相对多些；
- 3、公司从 2013 年组建市场部后，引进了多名外企/国企优秀人才，专业化市场推广能力有所提升；
- 4、公司 BD 部门在选择产品上具有一定优势，为产品后续销售奠定了基础。

问：誉衡代理商除代理誉衡产品外，代理其他公司产品是否有限制？

答：代理商可以代理其他公司的产品，但与誉衡形成竞争的产品除外。比如代理商代理公司鹿瓜多肽，就不能再代理其他骨肽类产品。

问：公司日后的并购方向？

答：目前看，公司日后主要将围绕慢病领域、大健康领域选择合适的标的或产品，方式包括并购、代理、合作等多种，不局限于并购。

附件清单(如有)	无
日期	2016年12月9日