

证券代码： 301263

证券简称：泰恩康

广东泰恩康医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：投-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	德邦证券 张俊、陈进、陈铁林 德邦证券股份有限公司资管 郝晓婧 东吴基金管理有限公司 张昆、吴佳歆 光大保德信基金管理有限公司 朱节 恒越基金管理有限公司 张其美 华商基金管理有限公司 孙蔚 汇添富基金管理股份有限公司 李泽昱 嘉实基金管理有限公司 刘岚、李慧 山西证券股份有限公司资管 鲍超 上海海宸投资管理有限公司 陈茜茜 上海景领投资管理有限公司 傅深林 上海途灵资产管理有限公司 赵梓峰 上海汐泰投资管理有限公司 冯时 深圳市景泰利丰投资发展有限公司 邹军辉 天治基金管理有限公司 王漪昆 西部利得基金管理有限公司 冯皓琪、林静 信达澳亚基金管理有限公司 杨珂 阳光资产管理股份有限公司 张剑姝、赵孟甲 浙江龙航资产管理有限公司 姚凯丰 中邮基金 王霞 杭州优益增投资管理有限公司 刘敏 上海混沌投资 黎晓楠 中信建投基金 周户 国泰基金 姜英

工银瑞信 盛震山
湘财基金 张泉
中银国际证券有限公司 陈乐天
华宝基金管理有限公司 易镜明
天弘基金 郭相博
淳厚基金 王晓明
丹羿 龚海刚
中国人寿资产管理有限公司 唐谷雷
长江养老 戴颖
鹏华基金 胡颖
申九资产 朱小虎
中国民生信托有限公司 陈远望
上海青云投资管理有限公司 张青云
海通自营 黄晓明
华富基金管理有限公司 范亮
浦银安盛基金管理有限公司 刘诗瑶
博道基金管理有限公司 王伟淼
浙商资产管理有限公司 赵媛
东吴基金管理有限公司 欧阳力君
嘉和基金 王玉英
中银国际资管 徐翔
长城财富保险资管 胡纪元
中信理财有限责任公司 徐逸飞
光大保德信基金 林晓枫
歌汝 石浩
亚太财险 景莹
恒昇基金 罗熙娟
华夏财富创新投资管理有限公司 程海泳
招商基金 任绍聪
前海开源 范洁
东证资管 马庆华
大成基金 杨挺
汇升投资 熊文说

	(以上排名不分先后)
时间	2023年2月16日(周四)上午10:00~11:00 2023年2月19日(周日)下午5:00~6:00 2023年2月20日(周一)下午3:00~4:00
地点	线上接入
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书:李挺先生 副总经理:张震先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次电话会议上副总经理兼董事会秘书李挺先生及副总经理张震先生对公司本次收购江苏博创园生物医药科技有限公司(以下简称“博创园”)50%股权事项进行了简要概述,随后由各投资者提问,主要交流内容如下:</p> <p>一、本次收购事项概述</p> <p>公司于2023年2月14日与南京百家汇生物科技发展有限公司、王宏林、白晶、李铭曦、赵兴俄、崔琳琳、张正松签署《关于江苏博创园生物医药科技有限公司之投资协议》,公司使用自有资金20,000.00万元收购百家汇持有的博创园50%股权。根据洲蓝(上海)资产评估有限公司出具的《广东泰恩康医药股份有限公司拟收购江苏博创园生物医药科技有限公司部分股权所涉及的江苏博创园生物医药科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》(洲蓝评报字【2023】第0002号),截至2022年12月31日,博创园的股东全部权益账面值为503.80万元,评估值为40,550.00万元。交易各方参考评估值协商确定,本次收购博创园合计50%股权的收购对价为人民币20,000.00万元。本次交易完成后,博创园将成为本公司的控股子公司,纳入公司合并报表范围。</p> <p>博创园成立于2011年,由上海交通大学王宏林教授(国家杰青基金获得者)创立,主要从事创新性药物的研发与产业化,主要在研项目CKBA为王宏林团队基于乳香中天然产物乙酰基-11-酮-β-乳香酸(AKBA)的结构改造,设计并筛选出具有靶点新颖、作用机制明确、有效性好、安全性高的first-in-class(FIC)药物分子。</p> <p>二、问答环节</p>

1、请简要介绍王宏林教授团队情况，以及 CKBA 的靶点和作用机制

答：（1）王宏林教授团队基本情况

博创园拥有高水平的研发团队，团队人员技术背景多元化，由涵盖免疫学、药学、临床、药品注册等不同领域的专业人士组成，具有较强的科研实力、创业经验和成果转化能力。其中，创始人王宏林教授，为德国乌尔姆大学医学院博士、博士后，上海交通大学特聘教授、博士生导师，2011 年被苏州工业园区评为“领军人才”，2017 年国家杰青基金获得者，2020 年科技部重点研发计划首席科学家、中华中医药学会免疫学分会副主任委员、中华中医药学会免疫学分会副主任委员、中华医学会皮肤性病学分会实验学组副组长。王宏林教授聚焦专注于免疫学研究，尤其是自身免疫性疾病发病机制机理方面的研究，有 20 年研究皮肤免疫学发病机制的科研经历。

（2）CKBA 的专利、靶点和作用机制

乳香系我国的传统中药，在中医上拥有悠久的历史，安全性高。CKBA 为王宏林教授团队基于乳香中天然产物乙酰基-11-酮- β -乳香酸（AKBA）的结构改造，设计并筛选出具有靶点新颖、作用机制明确、有效性好、安全性高的 first-in-class(FIC)药物分子。该化合物及其相关适应症已申请中国和 PCT 专利，并且均获得了授权，中国、美国、日本和欧盟授权专利号分别为：ZL201310623314.2、US9725482 B2、JP6289659 B2 和 EP3075739。其中核心化合物专利保护期至 2033 年，可延长至 2043 年。

CKBA 通过靶向 ACC1 和 MFE2 调控细胞脂代谢，抑制 CD8+T 细胞产生效应分子与发挥效应功能。该作用机制解释了 CKBA 外用治疗银屑病的显著疗效，也提示 CKBA 可治疗其他 CD8+T 细胞介导的自身免疫性皮肤病，包括白癜风等。

2、请介绍一下白癜风治疗药物的市场情况及研发进展，CKBA

拟新增白癜风适应症的进度安排和后续规划

答：（1）白癜风的市场及研发进展情况

白癜风是一种常见的获得性色素脱失性疾病，由皮肤和（或）毛囊的功能性黑素细胞减少或丧失引起，发病机制复杂难以明确。一般来说，白癜风的发生跟人的肤色、阳光照射、职业以及环境都有关系。白癜风作为一种顽固的毁容性自身免疫性皮肤病，损伤患者外表皮肤，对患者造成严重的生活困扰和心理负担，患者对治疗白癜风的需求非常强烈，对应新药的市场空间较大。

国内白癜风的发病率较高且有年轻化的趋势，目前尚未有经 CDE 批准治疗白癜风适应症的药物上市，而对白癜风的现有外用药物疗法糖皮质激素（TCS）及钙调神经磷酸酶抑制剂（TCI）均为标签外用药，且有长期用药的不良反应和疗效有限的临床痛点，创新药的临床需求迫切，用药市场有较大的缺口，针对白癜风治疗首款原创新药的推出将具有重要的社会意义和经济价值。

2022 年 7 月，美国 FDA 批准全球首个用于白癜风复色治疗的药物——芦可替尼乳膏（JAK 抑制剂），目前芦可替尼乳膏还未在中国大陆上市，白癜风药物市场仍然存在很大空间。

白癜风药物的研发进展情况如下：

药物名称	研发公司	研发进展	靶点	给药方式
芦可替尼	Incyte	2022 年 7 月上市	JAK1/2	外用
Cerdulatinib	Dermavant	Phase II	JAK	外用
AMG714	Amgen	Phase II	IL-15	静脉给药
QLT-450	Dermira	临床前	蛋白激酶	未知
SHR0302	瑞石生物	Phase II	JAK 1/3	外用

注：上述在研药物研发进展通过公开报道收集整理，数据截止 2022 年 10 月 31 日。

综上，白癜风目前除了芦可替尼乳膏被 FDA 获批外，目前还未有相关产品上市，在研产品也主要聚焦在 JAK 抑制剂上，其它靶点新化合物竞争相对较少。该适应症给药方式仍以外用为主。

（2）CKBA 新增白癜风适应症的进度及后续规划

目前 CKBA 除正在开展银屑病适应症 II a 期临床研究外，已初

步完成白癜风适应症的临床前研究工作,在完善白癜风适应症的相关临床试验方案后,将尽快提交白癜风适应症的 II 期 IND 申请。

基于对白癜风治疗新药的迫切的临床需求和较大的患者基数,公司对 CKBA 白癜风适应症的临床进度相对乐观,同时公司将集中资源加快推进相关临床研究工作,并将根据白癜风适应症 II 期临床的进展情况,计划提交突破性疗法认定申请,以进一步加快 CKBA 治疗白癜风适应症 1.1 类新药的上市进度。

3、请介绍 CKBA 白癜风适应症的临床费用规划及对公司盈利的影响

答: 根据公司初步临床方案设计,公司预计 CKBA 白癜风适应症的 II 期临床费用需要 6,000 万元左右。根据公司现行的会计政策 II 期临床费用费用化,对公司当期损益会有一些影响,但会在不同的会计年度内分期体现; III 期临床费用符合资本化条件的支出可以资本化,资本化支出对当期损益不会造成影响,总体上 CKBA 白癜风适应症的临床投入对公司当期损益的影响可控。

4、公司 2022 年总体经营情况介绍及核心销售品种“爱廷玖”、“和胃整肠丸”、“沃丽汀”的未来规划

答: (1) 2022 年总体经营情况介绍

2022 年,公司的核心销售产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片与和胃整肠丸销售收入实现了较大幅度的增长并维持较高的毛利率。公司核心销售产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片与和胃整肠丸具备良好的市场竞争格局,同时依托于公司在 OTC 渠道较强的商业化推广能力,整体业务持续稳健增长。

(2) 公司核心销售品种的未来规划情况

①男科业务线

公司将依托“爱廷玖”在男科领域建立的品牌及零售渠道优势,在快速推进 PE 以及 ED 市场的同时,布局防脱发、抗衰老等方向,

坚持以品牌为发展重心，以患教为发展基础，深耕男科领域，为中国男科事业作贡献。

从市场空间来看，公司认为“爱廷玖”销售收入未来几年会处于一个较快增长的阶段，争取将“爱廷玖”打造为年度销售收入超 10 亿元的男科知名品牌。

②和胃整肠丸

目前市场仍处于缺货状态，2022 年四季度生产厂家供货情况已明显改善，而且和胃整肠丸的主要销售区域集中在广东和广西等区域，在西南和北方区域还存在很大的市场空间，随着公司加大全国性推广力度，以及加深与和胃整肠丸厂家的合作，我们认为该品种的销售收入在未来能够维持较好的收入增速。

公司将依托和胃整肠丸的独特疗效以及 OTC 独家产品优势，在满足现有渠道补库存需求的同时，依托零售渠道优势进行全国性推广，进一步扩大该品种的市场占有率，争取打造为超 10 亿元规模的肠胃领域知名产品。

③沃丽汀

2022 年该品种受疫情影响有所下滑，2023 年一季度已看到明显的恢复趋势，预计 2023 年在 2022 年的基数上会有较高的增速。

公司将依托专注于眼科领域二十多年建立的推广能力，保持沃丽汀的持续稳定增长，积极推进自研眼科品种的同时，加快引进优秀的眼科产品，迅速做大做强眼科业务市场规模。

泰恩康将依托资本市场平台优势，加强与科研院所以及创新研发公司的合作，充分布局能契合公司零售渠道优势、品牌推广优势的创新品种，持续提升公司的业务深度和厚度。

本记录表如有涉及未来的计划、业绩预测等方面的前瞻性陈述内容，均不构成本公司对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动期间，公司不存在透漏任何未公开重大信息的情形。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年2月20日