

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-003

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	线上参与泰恩康 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 05 月 08 日（星期三）下午 15:00-16:00
地点	“约调研” 小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：郑汉杰先生 董事、副总经理兼董事会秘书：李挺先生 财务总监：周桂惜女士 独立董事：陈小卫先生 保荐代表人：徐振宇先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司在新药研发方面有哪些新的进展，特别是对于盐酸毛果芸香碱滴眼液和 CKBA 白癜风创新药？</p> <p>答：您好，盐酸毛果芸香碱滴眼液已于 2024 年 3 月取得药物临床试验批准通知书，公司持续推进该项目临床试验方案的深化和细化，并启动临床试验入组工作，争取年内完成临床试验相关工作并完成原始数据的清理，争取明年一季度申报生产；CKBA 软膏目前 20 家临床研究中心全部启动参与试验，公司希望在今年年底前完成所有患者的入组工作，当前试验推进整体较为顺利。谢谢关注。</p> <p>2、问：2023 年，公司的销售毛利率和净利率各是多少？与同行业相比，公司的竞争优势有哪些？</p> <p>答：您好，2023 年公司毛利率为 60.60%，净利率为 20.18%。</p>

公司核心产品竞争格局良好，优势领域产品管线丰富，为公司业务增长奠定坚实的基础，随着公司药品研发成果的逐步显现，借助公司已有的成熟销售体系，公司自研药研发、生产、销售业务将在未来一段时间内为公司带来可观的新增收入和利润，将成为公司未来业绩增长的核心引擎。谢谢。

3、问：公司爱廷久产品品宣方面会有什么规划吗？该产品是否公司原研药品？

答：您好，两性健康领域是公司当前的核心板块，公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年获批上市销售，是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”；依托“首仿”的先发优势以及 OTC 渠道优势，目前爱廷玖已成为国内男科用药的知名产品，建立了品牌优势。公司坚信做好消费者教育与品牌建设将是推动市场发展和公司业绩提升的关键，随着消费者认知与需求的进一步提升，公司相信品牌影响力将随市场发展同步增强。谢谢。

4、问：郑总，公司在 2023 年的研发投入有多少？相比上一年度有何变化，这些投入对公司的长期发展有何影响？

答：您好，公司 2023 年研发投入为 15,939.15 万元，同比增长 194.97%，其中自主研发费用为 6,288.60 万元，同比增长 55.69%。公司秉持创新驱动发展战略，坚持在新药品种研发领域持续投入，丰富公司产品管线，以巩固核心竞争优势，拓宽市场疆域，确保主营业务的稳健与可持续发展。谢谢。

5、问：公司的治疗白癜风产品预计何时上市，有何优势，未来对业绩贡献有多大？

答：您好，白癜风创新药 CKBA 软膏目前 20 家临床研究中心全部启动参与试验，公司希望在今年年底前完成所有患者的入组工作，当前试验推进整体较为顺利，未来有望成为公司的另一重磅品种，为公司贡献利润。谢谢关注。

6、问：请问公司的现金流是否充足，能否支持日常运营和未

来的扩张计划？

答：您好，截至 2023 年 12 月 31 日，公司现金及现金等价物余额为 4.56 亿元，现金流充裕健康，能够支持公司日常运营及战略扩张发展。谢谢。

7、问：公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片等核心产品在当前市场中的表现如何，是否继续保持或增强了市场竞争力？

答：您好，2023 年，公司两性健康用药实现销售收入 22,475.09 万元，基本与上年持平，根据中康资讯调研数据，2023 年，“爱廷玖”在盐酸达泊西汀院外、零售药店（含 O2O）渠道均排名第一。过去一年，同类药品批文下发数量较多，加剧了市场内的竞争态势，公司将持续投入资源进行患者教育和品牌推广工作，坚持做好消费者教育与品牌建设，推动市场发展和公司业绩提升。谢谢。

8、问：周总，你好，请问公司的主营业务中，哪些产品或服务的收入占比最高？是否有新的业务增长点？

答：您好！①公司核心销售产品为“爱廷玖”盐酸达泊西汀片、“和胃整肠丸”及“沃丽汀”。2023 年，公司两性健康用药实现销售收入 22,475.09 万元，肠胃用药实现销售收入 20,415.44 万元，眼科用药实现销售收入 18,433.61 万元，占营业收入的比重分别为 29.54%、26.83%、24.23%。②白癜风创新药 CKBA 目前正在开展 II 期临床试验工作，公司将集中资源加快推进其临床及上市进程，未来有望成为公司的另一重磅品种。此外，公司将积极推动和胃整肠丸在国内的注册审批进程，力争在今年实现和胃整肠丸在国内的生产批件落地，解决产能瓶颈，增加公司盈利水平。谢谢。

9、问：目前，泰恩康治疗成人老花眼的盐酸毛果芸香碱滴眼液临床进展如何？数据怎么样？白癜风的产品的临床进展如何？

答：您好，盐酸毛果芸香碱滴眼液已于 2024 年 3 月取得药物临床试验批准通知书，公司持续推进该项目临床试验方案的深化和细化，并启动临床试验入组工作，争取年内完成临床试验相关工作并完成原始数据的清理，争取明年一季度申报生产；CKBA

软膏目前 20 家临床研究中心全部启动参与试验，公司希望在今年年底前完成所有患者的入组工作，当前试验推进整体较为顺利。谢谢关注。

10、问：请问现在公司主要营收的产品有哪几种？

答：您好！公司核心销售产品为“爱廷玖”盐酸达泊西汀片、“和胃整肠丸”及“沃丽汀”。2023 年，公司两性健康用药实现销售收入 22,475.09 万元，肠胃用药实现销售收入 20,415.44 万元，眼科用药实现销售收入 18,433.61 万元。谢谢。

11、问：爱挺久等两性药和国外类事药品可比性差距大吗？为什么外界宣传很少看见？

答：您好，公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年获批上市销售，是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”。“爱廷玖”盐酸达泊西汀片属处方药，根据相关规定不能在大众媒体上进行广告宣传。公司会积极做好学术推广工作与品牌建设，更进一步提高产品的市场覆盖率和占有率，谢谢。

12、问：公司是否涉及减肥药研发生产，如有进展如何，效果如何，跟进报道太少，公司产品广告宣传太少，为什么不投入广告宣传？

答：您好，感谢您对公司的关注和支持，公司会认真考虑和研究您的建议，谢谢。

13、问：针对 2023 年度的经营业绩，公司未来的发展规划和战略调整有哪些？公司有何措施来提升业绩和市场竞争能力？

答：您好，公司将恪守内生式增长、外延式扩张和整合发展的战略方针，持续深化在医药产业的耕耘，并致力于全面提升运营效率与水平。通过自主研发并生产制造符合市场需求的医药产品、丰富公司产品结构，提高产品的核心竞争力，强化企业质量主体责任，适应消费者需求的多元化，以实现质的飞跃和量的增长，致力于成为聚焦创新、引领健康的综合性医药企业。关于公

司未来的发展规划和战略调整,详情请查阅《2023 年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”,感谢您的关注!

14、问:李总,请问公司如何通过投资者关系管理活动来提升投资者对公司未来发展的信心?

答:尊敬的投资者,您好!公司高度重视投资者关系和价值管理工作,近年来不断深入优化经营质量,面对行业新的竞争格局,公司持续努力把握市场机遇,同时加强与资本市场的沟通,让投资者更充分地了解公司价值。公司严格按照规定,采用现场会议和网络投票相结合的方式召开股东大会,以便于广大投资者参与股东大会审议,实现股东决策;通过电话、邮箱、投资者互动平台、现场调研等多种渠道加强与个人投资者、机构投资者的联系和沟通;合理、妥善地安排机构投资者等特定对象到公司现场调研等接待工作;同时,及时披露投资者关系管理活动的相关记录,保障投资者公平获取信息的权利。感谢您的关注!

15、问:请问公司董事长,公司司脉格鲁肽原料公司7月投产后产能多少,公司会扩大规模吗?公司进一步生产减肥药及相关产品?

答:您好,公司当前正着手进行司美格鲁肽(API)的试生产准备工作,目标是在今年7月份正式生产。一旦有新的进展或具体成果,公司会及时进行信息披露。公司对下半年实现司美格鲁肽(API)产品的销售持乐观态度,基于当前定价,满负荷生产条件下该产品的年产值预估大约为1亿元。通过前期与潜在客户的接洽价格与公司预期相符,也增强了实现这一产值目标的信心。谢谢。

16、问:胃整肠丸今年国内生产许可申请今年能批准?预计批下来后能大幅提高产能,未来三年内生产规模如何展望?

答:您好,公司将积极推动和胃整肠丸在国内的注册审批进程,力争在今年实现和胃整肠丸在国内的生产批件落地,目前安徽生产基地的和胃整肠丸生产线已全面建成,包括三批样品在内

的各项测试正在进行中。和胃整肠丸在国内的注册审批尚存在不确定性，公司将严格履行信息披露义务，敬请广大投资者注意风险。谢谢。

17、问：请问公司的口罩业务是否仍然对公司的整体业绩有显著贡献？

答：您好，由于感染防护产品市场需求下降，2023年公司口罩业务收入占公司整体收入比例很小，谢谢。

18、问：公司在2024年第一季度的营业收入和净利润相比去年同期有何变化？下降的主要原因是什么？

答：您好，公司2024年第一季度营业收入为1.89亿元，同比下降2.41%，净利润4,546.78万元，同比下降12.54%。感谢您对公司的关注。

19、问：公司股价连续下跌，各种减持不断，股民损失惨重，公司何以回报股民？？？

答：您好，二级市场股价波动受宏观经济、金融政策、国内外形势、市场供求情况以及市场情绪等多种因素的影响。公司目前经营状况良好，董事会及管理层对公司未来发展充满信心，基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可，公司部分董事及高管也开展了增持计划；另公司已于2023年10月31日披露了《关于回购公司股份方案的公告》，截至2024年4月30日，公司已回购1,985,118股，回购金额为38,986,922.20元，感谢您的关注。

20、问：我们散户这上次被不会被st忽悠怎么办？

答：您好，公司目前不存在触及ST风险的情形。

21、问：请问你们公司准备做些什么手段来防止公司股票面值退市？

答：您好，公司目前不存在触及股票面值退市的情形。

22、问：公司2023年的分红政策是怎么样的？股息率是否具有吸引力，是否有对投资者的回报做计划？

答：您好，公司高度重视股东权益和回报，综合考虑公司目前及未来的盈利规模、现金流状况等情况，公司 2023 年年度利润分配预案为每 10 股派发现金红利 3 元(含税)，现金分红总额 1.27 亿元（含税），股利支付率超过 75%。谢谢。

23、问：股东清仓式减持，是对公司发展有信心吗？

答：您好，公司股东减持系个人资金需求，目前公司运营一切正常，公司管理层对公司发展和未来均抱有信心。谢谢。

24、问：公司股价大幅下降，为什么没有专业维护！市值管理对公司发展没有用吗？

答：您好，二级市场股价波动受宏观经济、金融政策、国内外形势、市场供求情况以及市场情绪等多种因素的影响，公司目前经营状况良好，董事会及管理层对公司未来发展充满信心。基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可，公司部分董事及高管也开展了增持计划，另公司实施了股份回购及 2024 年员工持股计划，感谢您的关注。

25、问：郑总，公司之前的资产收购行为是否为公司带来了预期的正面效益？

答：您好，公司资产收购行为与公司的整体战略相匹配，感谢您的关注。

26、问：公司的研发费用与销售费用之间的比例是否有所改善，是否表明公司在提升技术创新和产品竞争力方面取得了进展？

答：您好，公司秉持创新驱动发展战略，研发投入持续加大，坚持在新药品种研发领域持续投入，丰富公司产品管线，以巩固核心竞争优势，拓宽市场疆域，确保主营业务的稳健与可持续发展。谢谢。

27、问：郑总，请问公司面临的主要竞争压力和市场挑战是什么？

答：您好，关于公司面临的主要竞争压力和市场挑战，详细

	<p>请查阅《2023 年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”，感谢您的关注！</p> <p>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。</p>
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	2024 年 5 月 8 日