

股票代码：301263

股票简称：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：2026-004

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与泰恩康 2025 年度暨 2026 年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 05 月 07 日（星期四）下午 15:00-16:00
地点	“泰恩康投资者关系”微信小程序
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：结合一季度经营回暖表现，是否意味着公司整体业绩拐点已经确立？</p> <p>答：您好，公司 2026 年一季度经营业绩环比改善，核心产品动销、新品落地、渠道优化均见实效，后续随着新品持续放量、老品焕新及海外业务拓展，公司业绩增长态势将稳步强化。感谢您对公司的关注。</p> <p>2、问：公司首款复方新品顺利获批，请问上市节奏、渠道布局及全年销售预期？</p> <p>答：您好，公司新品“爱廷列”非那雄胺他达拉非胶囊已于 2026 年一季度上市销售，正逐步放量中，公司的两性健康用药业务板块形成了完整的产品矩阵，具备品牌</p>

优势，预计两性健康板块后续将保持增长。感谢您对公司的关注。

**3、问：致敬公司高管，我有以下几个问题请答疑 1、在印尼都有哪些药品进行了海外注册？预计什么时间能够落地？已完成注册的药品是否以签约销售合同并打款？预计今年海外能带来多少收益？ 2、白癜风三期临床还有哪些准备工作？在哪些临床机构开展？是否还需要伦理审查？ 3、ckba 儿童白癜风适应症按照之前公司披露在二期临床开展后申请 fda，预计在什么时候提交申请？是否要等二期临床有数据后再申请？ 4、去年开始加大电商平台宣传，具体效果如何？是否有数据支撑？ 5、和胃整肠丸即将落地国产化，产量问题基本解决，公司是否可以就明星产品免费给广大股友进行少量赠送体验？股友的宣传效果要比电商平台的效果更好，且真实感受可更快速打开线上市场，且成本极低，望公司考虑。**

**答：**您好，1、公司的盐酸达泊西汀片已成功在印度尼西亚完成药品注册，具体销售情况需根据合作方及海外当地市场的具体情况而定。除此之外，公司的“爱廷列”非那雄胺他达拉非胶囊、“爱廷威”他达拉非片、“爱廷达”枸橼酸西地那非口崩片已与印度尼西亚当地药企签署了代理协议，合作方将在上述药品获得印度尼西亚注册批件后向公司下达订单，其中非那雄胺他达拉非胶囊前三年最低年度订单金额合计为 1,031.54 万美金，公司近期已启动非那雄胺他达拉非胶囊的海外注册工作，争取早日实现订单收入。2、成人白癜风 III 期临床试验仍需要伦理审核，目前相关工作正常推进中，后续临床关键进展公司将根据相关规定及时公告，请以公司披露的相关信息为准。3、如有相关进展公司将及时根据相关

规定履行信息披露义务。4、公司核心品种和胃整肠丸的销售及知名度在电商平台获得了较好的成果，春节期间抖音品牌曝光突破 1.53 亿人次，形成了有效的销售转化。5、感谢您对公司的建议。

**4、问：我想问一下:郑汉杰先生，你做企业的初衷是什么？谢谢！**

**答：**您好，公司一直以来坚持“诚信、进取、真情”的企业理念，积极承担社会责任，支持地区经济发展，和社会共享企业发展成果。公司坚持依法纳税，诚信经营，认真履行企业社会责任，尽全力做到对社会负责、对公司全体股东和每一位员工负责。感谢您对公司的关注。

**5、问：1.白癜风 3 期临床只做 18 到 65 岁，那 12-18 岁青少年白癜风具体计划是什么？怎么做**

**答：**您好，公司 CKBA 软膏成人白癜风 III 期临床试验的受试者范围为 18-65 岁，CKBA 乳膏儿童白癜风适应症目前已获批 II 临床试验,适用范围为 2-12 岁(含 2 岁)儿童非节段型白癜风受试者，目前尚未有覆盖 12-18 岁的青少年白癜风临床试验计划，感谢您对公司的关注。

**6、问：成人白癜风 III 期的主要终点是面部复色率？要入组多少人。**

**答：**您好，成人白癜风 III 期的后续临床关键进展公司将根据相关规定及时公告，请以公司披露的相关信息为准。感谢您对公司的关注。

**7、问：郑董请问下今年一季度收入近 1.9 亿离今年股权激励预计收入到 10 亿还有不少距离，几个重点首防药预计获批的进度又推迟的情况下，公司将采取哪些措施来确保激励达成？谢谢**

**答：**您好，公司正处于业绩拐点阶段，现有业务经营韧性持续增强，OTC、电商、海外渠道不断提质升级，随

着和胃整肠丸在年内完成国产化、新品爱廷列逐渐放量等，公司有信心重回稳健增长轨道。感谢您对公司的关注。

**8、问：郑董，今年3月卢克替尼乳膏获准上市以来仅在京东网上销量一个月即便每只5800元的价格销量都轻松破万这说明仅国内市场都存在很大未满足需求，更不用说还有很多2-12岁的患者需求没有得到满足，现在公司创新药CKBA治疗成人白癜风3期和儿童2期都已获批，请问下：1、目前最新的进展怎么样？2、国家目前对儿童用药有2年的独占期，公司会采取什么措施来抢占先机，有没有可能能在27年内做到获批附条件上市？3、治疗玫瑰痤疮现在入组情况怎么样，大概多久能读出2期数据，预计什么时候能无缝衔接进入3期？**

**谢谢**

**答：**您好，1、成人白癜风适应症已启动III期临床，计划2026年下半年开始入组病人。2、儿童白癜风2-12岁适应症II期临床试验预计2026年上半年完成首例入组，目标2027年下半年读出数据。3、玫瑰痤疮适应症目前入组顺利，预计2026年下半年读出IIa期数据并尽快启动III期，目标2027年上半年完成II期、下半年进入III期。感谢您对公司的关注。

**9、问：郑董，CKBA或者在此基础上开发出的NKBA在治疗AD和抗是否会同提交IND申请，大概什么提交？**

**答：**您好，CKBA迭代分子NKBA药学开发基本完成，目前阿尔兹海默症动物实验数据良好，计划2027年提交IND申请。感谢您对公司的关注。

**10、问：郑董，请问下1、奥安美免疫年龄诊断试剂盒目前推广情况怎么样？2、25年年报里提到公司会在26**

年通过自主研发与外延并购双轮驱动在多个领域形成有力的管线布局，外延并购的话会有什么打算？3、今年仿制药重点项目比如罗普斯亭及冻干制剂等目前研发情况，市场空间怎么样？4、和胃整肠丸广告语里面可以用“泰恩康 为（胃）健康”、“呵护健康 泰恩康”。

**答：**您好，1、奥安美免疫年龄诊断试剂盒作为公司布局大健康领域的创新产品，已成功完成商业化落地，目前推广工作稳步推进。2、若有关于并购的重大事项，公司将根据相关法律法规及时履行信息披露义务，请您关注公司披露的相关公告。3、罗普司亭及冻干制剂目前已提交 Pre-IND 资料，准备 IND 申报。4、感谢您对公司核心产品和胃整肠丸的建议。

**11、问：公司半年及全年业绩如何？**

**答：**您好，目前公司经营稳步向好，主力产品持续放量、新品逐步落地支撑公司业绩稳健增长，具体业绩情况请您关注公司后续披露的定期报告。感谢您对公司的关注。

**12、问：传统常备药品增长乏力，存量老品后续有没有焕新、放量的落地举措？**

**答：**您好，公司正处于业绩拐点阶段，公司一方面持续深耕存量老品运营，优化全国 OTC 终端渠道布局，升级电商新零售模式，同时依托海外事业部加速开拓东南亚市场，为老品打开新增量空间；另一方面聚焦肠胃、两性健康、眼科、自身免疫四大核心赛道，加大品牌宣传与产品价值塑造力度，夯实品种收获期基础，推动核心业务板块未来 3-5 年实现稳步放量与规模跨越式增长。感谢您对公司的关注。

**13、问：行业药企内卷加剧，公司在渠道、学术推广、产品布局上有哪些差异化优势？**

**答：**您好，公司深耕医药商业领域多年，公司的运营网络已经覆盖全国 28 个省级区域，建立了覆盖广泛的营销网络，积累了丰富的销售推广经验，形成了较强的渠道开拓及销售管理能力；公司聚焦于挖掘具有临床价值、差异化的产品，目前公司已形成两性健康用药、肠胃用药、眼科用药三大优势板块，培育出爱廷玖、和胃整肠丸以及沃丽汀等核心大品种，同时，公司持续加大优势板块研发投入以丰富产品管线，并通过 1 类创新药 CKBA 积极布局白癜风、玫瑰痤疮等皮肤自免用药新赛道。感谢您的关注。

**14、问：创新药持续高研发投入，除核心管线外，还有哪些短期可兑现的储备品种？**

**答：**您好，除创新药 CKBA 外，公司其他品种布局如下：  
①在肠胃领域，和胃整肠丸境内上市许可申请获受理，安徽生产基地完成产线改造，为商业化落地提供坚实保障。同时，新型肠道清洁药物复方硫酸钠片已完成临床研究并获上市受理，进一步丰富公司在肠胃用药领域的产品矩阵。②在眼科领域，治疗老花眼的盐酸毛果芸香碱滴眼液完成 III 期临床并提交 NDA，有望成为国内首个获批品种，地夸磷索钠滴眼液（干眼适应症）等品种有序推进。③在两性健康领域，2026 年一季度“爱廷列”非那雄胺他达拉非胶囊已上市销售，正逐步放量中。利多卡因丙胺卡因气雾剂已完成临床研究并提交 NDA，公司两性健康产品矩阵持续扩容完善。感谢您对公司的关注。

**15、问：4 月 27 日公告中提到每 10 股派发 0.5 元，每 10 股转增 2 股，如何实施，什么时间生效及完成派发？**

**答：**您好，公司将于 2026 年 5 月 20 日召开 2025 年年度股东会审议利润分配及资本公积金转增股本预案，该

议案经股东会审议通过后，公司将尽快启动现金分红及股票转增的相关工作，请您关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注。

**16、问：请问郑汉杰先生，对公司这两年的转型有什么想法？做了哪些应对措施？您本人在即将退休的年龄再次“创业”，您是以什么样的心态去面对**

**答：**投资者您好，面对行业格局变革，公司主动顺应行业趋势，坚定推进战略转型升级。产品端聚焦特色专科赛道，布局差异化创新管线，近三年研发投入持续提升，从过去的“销售驱动”转向“创新驱动”，既是深耕医药行业多年的初心与情怀，更是肩负企业发展的责任担当，我将始终秉持稳健务实、长期主义的心态，专注做实研发，做优产品，带领公司走高质量可持续发展道路，以稳健经营和长期价值回报广大投资者的信任与支持。谢谢。

**17、问：员工持股计划成本目前处于倒挂状态，管理层如何看待团队长期信心问题？**

**答：**您好，我们认为短期股价波动不改变公司长期价值，随着公司核心品种的逐步落地，经营业绩将重回增长轨道，团队对公司的长期发展充满信心，公司始终与员工、股东站在一起，共同推动企业价值持续提升。感谢您对公司的关注。

**18、问：公司计划合适启动 ckba 的 fda 申报？计划时间节点是合适？出于出于什么原因或考虑将该时间推迟？**

**答：**你好，如有相关进展公司将及时根据相关规定履行信息披露义务。谢谢。

**19、问：公司对 CKBA 这几个适应症有信心吗**

**答：**您好，CKBA 成人白癜风目前已顺利进入三期临床

试验，计划 2026 年下半年开始入组病人；儿童白癜风适应症有望填补临床空白，成长空间很大；玫瑰痤疮适应症临床目前入组顺利，预计 2026 年下半年读出 II a 期数据并尽快启动 III 期，有望率先实现落地。CKBA 作为首个靶向 T 细胞脂肪酸代谢通路的 FIC（First-in-Class）创新小分子药物，同时依托独特全新作用机制，区别于激素、JAK 类传统用药，具备疗效和安全性双重差异化优势。我们对后续临床进展、商业化落地及长期市场价值，都保持乐观和确定性。谢谢。

**20、问：郑董，公司目前经营情况符合预期吗？能否早一点预告一下上半年经营业绩？**

**答：**您好，目前公司经营稳步向好，主力产品持续放量、新品逐步落地支撑公司业绩稳健增长，具体业绩情况请您关注公司后续披露的定期报告。感谢您对公司的关注。

**21、问：核心创新药 CKBA 项目最新研发、审评进展如何，预计何时落地商业化？**

**答：**您好，1、成人白癜风适应症已启动 III 期临床，计划 2026 年下半年开始入组病人。2、儿童白癜风 2-12 岁适应症 II 期临床试验预计 2026 年上半年完成首例入组，目标 2027 年下半年读出数据。3、玫瑰痤疮适应症目前入组顺利，预计 2026 年下半年读出 II a 期数据并尽快启动 III 期，目标 2027 年上半年完成 II 期、下半年进入 III 期。谢谢。

**22、问：2025 年营收、利润大幅下滑，主业盈利承压，业绩下滑的核心原因是什么？**

**答：**您好，2025 年公司实现营业收入 67,489.68 万元，同比减少 6.40%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,863.29 万元，同比减少 73.54%。受竞品数量持续增加，

市场竞争激烈等因素影响，两性健康业务销售收入有所下滑，但已看到市场需求逐步回暖的趋势，报告期内实现销售收入 15,388.73 万元，同比减少 13.47%；“和胃整肠丸”受制于泰国厂家产能不足以及进口到货不及预期等因素导致销售收入有所下滑，报告期内实现销售收入 17,195.57 万元，同比减少 16.64%；眼科用药维持平稳态势，报告期内实现销售收入 18,335.96 万元，同比减少 0.66%。2025 年公司加大研发与品牌推广投入力度，2025 年广告及业务推广费用达 10,937.72 万元，同比增长 66.09%；2025 年公司研发投入达 16,945.84 万元，同比增长 7.04%，压缩了利润空间。感谢您对公司的关注。

**23、问：请介绍 2026 年各业务板块经营规划，对营收和盈利有哪些合理预期？**

**答：**您好，2026 年公司核心板块规划如下：肠胃板块推动和胃整肠丸境内落地生产、进行全国化推广；两性健康全力助推爱廷列放量销售、同时稳固现有品种销量；眼科加速在研品种审批，提前布局专业渠道；自免板块推进 CKBA 临床进程，做好商业化储备。依靠老品焕新、新品放量、渠道升级等手段全力冲刺营收目标，随着高毛利新品的占比提升，将带动公司整体盈利水平稳步改善。感谢您对公司的关注。

**24、问：整体毛利率同比回落，是产品调价、原材料上涨还是产品结构变化导致？**

**答：**你好，本期整体毛利率出现轻微回落，主要系两性健康用药领域市场竞争加剧，相关产品毛利空间有所下滑和胃整肠丸收入占比略有下降所致。谢谢。

**25、问：后续在平衡研发投入、日常经营与股东回报方面，公司整体规划是什么？**

**答：**您好，公司将坚持稳健经营与创新发展的原则，

科学平衡研发投入、日常经营和股东回报三者关系。公司始终重视对投资者的合理回馈，近三年已连续实施现金分红，2023 年度每 10 股派 3.0 元、2024 年度每 10 股派 2.0 元、2025 年度预案每 10 股派 0.5 元并转增 2 股，累计分红规模合理，分红政策保持连续性与稳定性。后续将在保障企业长远发展的前提下，维持合理稳定的分红机制，兼顾长期成长与投资者收益，以稳健经营回馈广大股东。谢谢。

**26、问：能具体介绍一下盐酸毛果芸香碱滴眼液进度吗？能否成为国内首发？**

**答：**您好，公司治疗老花眼的盐酸毛果芸香碱滴眼液已完成 III 期临床并提交 NDA，有望成为国内首个获批品种，感谢您对公司的关注。

**27、问：今年的预测收益，能否如期完成。**

**答：**您好，目前公司经营稳步向好，主力产品持续放量、新品逐步落地支撑公司业绩稳健增长，具体业绩情况请您关注公司后续披露的定期报告。感谢您对公司的关注。

**28、问：历年一季度销量都相对不错，同比去年一季度业绩并未有明显提升，如何说明加大的营销费用起作用了？具体起了哪些作用？今年和胃整肠丸是否依然面临缺货的问题？目前看网络平台销售销量并不亮眼，那么在国内生产落地前，是否可能因泰国产线问题导致断货？**

**答：**您好，2026 年一季度营收同比增长 2.63%，品牌推广和市场建设本身具备周期性，投入见效需要一定时间，营销费用投入并非无效，主要体现在提升核心品牌曝光与用户认知、拓宽连锁及基层渠道覆盖等；“和胃整肠丸”在国内生产全面落地前，公司会做好泰国货源统筹

与分区域库存调配，严控断货风险，谢谢。

**29、问：公司各种进度延期的对应原因是？有什么明确的纠错监督机制？**

**答：**您好，进度延期主要源于药品审批流程优化调整、临床试验受试者招募周期延长等因素影响，公司管理层已建立快速响应机制，针对延期事项优先解决、持续优化，确保核心战略目标稳步推进。感谢您对公司的关注。

**30、问：去年市场推广费用大幅增加，但转化效果一般，后续会如何控费增效？**

**答：**您好，去年因提前布局新品、强化品牌建设，公司阶段性加大了市场推广投入，后续公司将收缩低效泛投放，把资源集中投向核心优势品种，精准匹配投入与产出，切实提升市场推广的转化效率和盈利贡献。谢谢。

**31、问：请问郑董事长，泰恩康目前研发需要大量资金，公司有没有融资计划？在牛市做好资金的储备，应对将来股市的寒冬，也是一个未雨绸缪的措施，毕竟泰恩康要想把 CKBA 等产品研发完毕，需要大量资金。**

**答：**您好，公司在保障研发与经营的前提下，将根据市场环境对项目进展动态评估融资需求，如有相关计划，公司将及时履行信息披露义务，请您关注后续公司披露的相关公告。谢谢。

**32、问：两性健康核心业务收入下滑，行业竞争加剧，2026 年如何稳住基本盘？**

**答：**您好，公司正处于业绩拐点阶段，公司一方面持续深耕存量老品运营，优化全国 OTC 终端渠道布局，升级电商新零售模式，同时依托海外事业部加速开拓东南亚市场，为老品种打开新增量空间；另一方面聚焦肠胃、两性健康、眼科、自身免疫四大核心赛道，加大品牌宣传与产品价值塑造力度，夯实品种收获期基础，推动核

心业务板块未来 3-5 年实现稳步放量与规模跨越式增长。感谢您对公司的关注。

**33、问：全年扣非利润大幅回落，经营现金流转负，公司造血能力如何修复改善？**

**答：**您好，2025 年是公司创新和品牌双轮驱动战略的关键之年，尽管全年业绩短期承压，但在研发、产业化、生产渠道与战略布局上多点突破，为长期增长筑牢根基。接下来，公司一方面持续深耕存量老品运营，优化全国 OTC 终端渠道布局，升级电商新零售模式，同时依托海外事业部加速开拓东南亚市场，为老品种打开新增量空间；另一方面聚焦肠胃、两性健康、眼科、自身免疫四大核心赛道，加大品牌宣传与产品价值塑造力度，夯实品种收获期基础，推动核心业务板块未来 3-5 年实现稳步放量与规模跨越式增长。感谢您对公司的关注。

**34、问：公司现在研发需要大量资金，为什么公司还要分红？是不是证明公司不缺资金，而且对未来的现金流有很大的把握。作为小股民，我欢迎公司送股和分红，但我更希望公司能把资金投入研发，早日出成果。**

**答：**您好，公司分红是为了回馈广大股东，也从侧面说明公司资金储备充足，目前公司能够兼顾股东分红回报与 CKBA 等重点项目高强度研发投入，公司会持续加码研发，加快管线成果落地。感谢您对公司的关注。

**35、问：儿童白癜风适应症研发稳步推进，后续临床节奏与市场空间如何规划？**

**答：**您好，公司儿童白癜风 2-12 岁适应症 II 期临床试验预计 2026 年上半年完成首例入组，目标 2027 年下半年读出数据。CKBA 作为首个靶向 T 细胞脂肪酸代谢通路的 FIC（First-in-Class）创新小分子药物，同时依托独

	<p>特全新作用机制，区别于激素、JAK 类传统用药，具备疗效和安全性双重差异化优势。我们对后续临床进展、商业化落地及长期市场价值，都保持乐观和确定性。谢谢。</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>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 05 月 07 日