

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-004

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 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中邮创业基金管理股份有限公司、招商基金管理有限公司、国泰君安证券、华西医药、天风证券股份有限公司、华福医药、东吴证券研究所、东海证券股份有限公司上海证券自营分公司、申万医药、方正医药、海通证券、民生医药、深圳市博隆伟业私募证券投资基金管理有限公司、华安证券研究所、银河医药、杭州重湖私募基金管理有限公司、趣时资产、中信资管、平安证券、东方自营、深圳市翼虎投资管理有限公司、信达证券、西南医药、深圳市易同投资有限公司、平安证券、金信基金管理有限公司、申万医药、北京金百镭投资管理有限公司、华安证券研究所、厦门市海金所资产管理有限公司、易米基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、上海玖歌投资管理有限公司、北京天时开元股权基金管理有限公司、华创证券研究所、招商证券、方正证券研究所  (以上排名不分先后)
时间	2024年8月28日（星期三）15:30~16:10
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 证券事务代表：谢一帆女士
投资者关系活动主要内容介绍	本次电话会议上，公司董事、副总经理兼董事会秘书李挺先生，证券事务代表谢一帆女士对公司2024年半年度经营情况进行了简要概述，随后由各投资者提问，主要交流内容如下：  <b>一、2024年半年度业绩情况简述</b>  2024年上半年，公司实现营业收入39,542.90万元，同比减少

2.39%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,574.89 万元，同比减少 21.37%。报告期内公司的核心销售产品眼科用药实现销售收入 8,725.86 万元，同比增长 4.26%；肠胃用药实现销售收入 9,310.77 万元，同比减少 3.37%；两性健康用药实现销售收入 13,022.42 万元，同比减少 9.35%。公司核心销售药品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片、和胃整肠丸、沃丽汀维持良好的市场竞争格局，预计未来能够保持长期稳定的盈利水平。

## 二、问答环节

**1、和胃整肠丸产能国产化进展？上半年和胃收入下降原因？和胃整肠丸的全国推广进度？今年的市场预期是什么样的？**

答：自 2023 年 7 月公司取得泰国李万山拥有的“和胃整肠丸”全套生产技术后，公司积极推动和胃整肠丸在国内的注册审批进程，已取得阶段性成果，目前和胃整肠丸已向国家药品监督管理局药品审评中心提交境内药品注册上市许可申请，公司正在加快推进和胃整肠丸国内药品注册相关工作及在安徽泰恩康的生产落地，力争能在今年实现和胃整肠丸在国内的生产批件落地。

整体而言，和胃整肠丸针对全国市场推广的各项准备工作已在推进，尤其是原有市场及空白市场的知名连锁药店企业，已展开沟通与合作。在今年上半年，公司通过社交媒体等线上平台进行了推广测试，也是为探索有效的营销模式，为后续在全国范围内复制推广积累经验。

和胃整肠丸上半年实现销售收入 9,310.77 万元，同比减少 3.37%，目前市场还是处于供不应求的状态，主要还是上半年受泰国厂家生产排期、法定节假日较多及泰国厂家药品生产质量管理检查等因素的影响，后续根据泰国厂家的排产情况来看，预计下半年会有明显的增长。

**2、两性健康用药产品格局竞争愈发激烈，后续公司对这两个品类竞争格局及公司应对竞争有哪些措施？在价格、渠道费用方面有哪些变动？爱廷玖下半年和未来 1-2 年的销售预期？**

答：两性健康领域是公司当前的核心板块，目前主打产品为爱廷玖和爱廷威。过去一年，同类药品批文下发数量较多叠加消费市场疲软的影响，加剧了 PE 市场的竞争态势，尤其是线上市场受低价竞争的影响较大。

就公司自身表现而言，在巩固现有市场份额的基础上将进一步加大品牌推广力度。公司认为品牌和客户粘性才是长久之计，单纯依赖价格战来维持或拓展市场份额并非可持续战略。后续公司会持续投入资源进行患者教育和品牌推广工作，做好现有客户的深度维护。尤其是在当前 PE 市场规模相较于 ED 市场仍然偏小、增长潜力较大的背景下，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，能够保持稳中有增的趋势。

同时，在两性健康用药板块，公司也做了丰富的布局。公司自研的枸橼酸西地那非口崩片已取得注册批件，非那雄胺他达拉非胶囊、米诺地尔擦剂、盐酸伐地那非片等均已申报注册，利多卡因丙胺卡因气雾剂已获得临床批准，公司将进一步丰富两性健康用药的产品矩阵，扩大两性健康用药领域的市场优势。

### **3、公司对于眼科用药领域的规划，目前研制的盐酸毛果芸香碱的进度如何？沃丽汀代理合同到期怎么保证代理权的稳定性？**

答：沃丽汀在 2022 年及 2023 年维持了稳定的销售态势，年销售收入基本保持在约 1.85 亿元左右，毛利率稳定保持在 40%左右。今年上半年沃丽汀实现销售收入 8,725.86 万元，相较于前一年同期增长 4.26%。长期来看公司目标是保持每年销售收入增速在 10%左右。

自研产品方面公司在眼科管线目前储备了治疗成人老花眼的盐酸毛果芸香碱滴眼液、治疗干眼症的地夸磷索钠滴眼液等，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并已完成首例受试者入组，公司持续推进该项目临床试验方案

的深化和细化，积极推进临床试验入组工作，争取年内完成临床试验相关工作，争取明年一季度申报上市许可申请。

公司自 1999 年起代理沃丽汀，和产品供应商合作期间不存在被取消代理资格和纠纷的情形，多年来一直是沃丽汀的中国唯一总代理，全权负责沃丽汀在国内的推广、销售，拥有完整的销售定价权并掌控相关的销售渠道和客户资源，双方是相互依存、合作共赢的关系。根据与沃丽汀签署的《沃丽汀中国总代理协议书》，协议有效期至 2026 年 12 月 31 日，未来代理业务预计能够保持稳定状态。

**4、白癜风新药 CKBA 软膏目前入组情况，预计入组完成时间以及数据读出时间？CKBA 今年预计费用化研发金额？**

答：目前 CKBA 软膏 20 家临床研究中心全部启动参与试验并已完成超过 50%受试者入组，公司预计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。假设今年年底前顺利完成患者入组，根据临床试验常规流程，数据读出及初步分析预计将延至 2025 年三季度。公司预计总体上 CKBA 白癜风适应症的临床投入对公司当期损益的影响可控。

**5、Semaglutide 司美格鲁肽原液（API）目前的进展**

答：Semaglutide 司美格鲁肽原液（API）正按计划推进中，预计今年三季度实现生产销售。

**6、功能性辅料和纳米给药关键技术平台目前主要项目的进展情况**

答：纳米聚合物胶束已成为目前行业研究重点，多数企业研究耗时较长说明该项技术存在一定的技术壁垒，不易突破。公司在 2015 年即致力于打造功能性辅料和纳米给药关键技术平台，并通过该平台掌握纳米聚合物胶束开发相关的技术，以开发系列高端改良型新药。公司创新的功能性辅料和纳米给药关键技术平台主要在研项目包括注射用多西他赛聚合物胶束、注射用紫杉醇聚合物胶束和注射用顺铂聚合物胶束等，目前，相关项目正在

	<p>进行临床申报前研究阶段。此外，公司还合成了聚乳酸和聚己内酯，其中聚乳酸微球凝胶已完成放大生产并正在进行生物学评价。</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8月28日