

广东泰恩康医药股份有限公司 关于变更部分募集资金用途及 部分募集资金投资项目延期的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东泰恩康医药股份有限公司（以下简称“公司”或“泰恩康”）于2026年10月22日及2026年10月23日分别召开第五届董事会审计委员会第十六次会议、第五届董事会第二十一次会议，审议通过了《关于变更部分募集资金用途及部分募集资金投资项目延期的议案》。为切实提高募集资金使用效率，综合考虑市场情况、行业环境及公司实际经营需要，公司拟变更首次公开发行股票募集资金投资项目之“生物技术药及新药研发项目”中投向“雷珠单抗注射液”课题的募集资金用途，将投向“雷珠单抗注射液”课题的剩余资金分别投入至本次拟新增的两项募集资金投资项目“亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）”“泰恩康品牌及营销推广项目”，并将剩余“生物技术药及新药研发项目”中“顺铂聚合物胶束”课题的达到预定可使用状态的日期从2027年3月24日延期至2029年3月24日。

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》《上市公司募集资金监管规则》等相关法律法规的相关规定，本事项尚需提交公司股东会审议。本事项不构成关联交易，亦不属于《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

一、首次公开发行股票募集资金投资项目概述

（一）首次公开发行股票募集资金的基本情况

经中国证券监督管理委员会《关于同意广东泰恩康医药股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》（证监许可〔2022〕203号）同意，公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票5,910.00万股，发行价格为每股19.93元，募集资金

总额为 117,786.30 万元，扣除相关发行费用后实际募集资金净额为 105,208.07 万元。上述募集资金已经华兴会计师事务所（特殊普通合伙）《验资报告》（华兴验字[2022]20000260380 号）验证。

公司及全资子公司已将上述募集资金存放于为首次公开发行股票开立的募集资金专户，并与保荐机构、存放募集资金的商业银行签署了《募集资金三方监管协议》。

（二）首次公开发行股票募集资金投资项目实际使用情况

截至 2026 年 9 月 30 日，公司首次公开发行股票募集资金投入使用情况如下：

单位：万元

承诺投资项目和超募资金投向	拟使用募集资金投资总额 (1)	累计投入金额 (2)	投资进度 (3)=(2)/(1)
承诺投资项目			
1.生物技术药及新药研发项目	27,640.46	658.62	2.38%
2.业务网络及品牌建设项目	22,335.84	23,120.26	103.51%
3.补充营运资金	25,000.00	25,000.00	100.00%
承诺投资项目小计	74,976.30	48,778.88	-
超募资金投向			
永久补充流动资金	30,231.77	31,269.78	103.43%
超募资金投向小计	30,231.77	31,269.78	103.43%
合计	105,208.07	80,048.66	-

注：“业务网络及品牌建设项目”和“超募资金用于补充流动资金”实际投资金额大于承诺投资金额系包含扣除手续费后的利息及现金管理投资收益。“业务网络及品牌建设项目”已顺利结项。

截至 2026 年 9 月 30 日，公司累计使用募集资金 80,048.66 万元，扣除累计已使用募集资金后，募集资金专户账面余额为 29,798.41 万元，其中：存放在募集资金专户银行存款余额为 618.43 万元，使用闲置募集资金进行现金管理尚未到期赎回的金额为 29,179.98 万元，不存在任何质押担保。

二、变更募集资金投资项目及募集资金投资项目延期的具体情况

（一）本次拟终止及延期的募投项目的基本情况

“生物技术药及新药研发项目”由泰恩康控股子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司（以下简称“山东华铂”）组织实施，拟投入 27,640.46 万元，在山东省济南市高新区进行雷珠单抗注射液以及顺铂聚合物胶束两个课题的研发。该项

目达到预定可使用状态日期预计为 2027 年 3 月 24 日，不直接产生经济效益，但通过该项目的建设，能够有效提高公司新品种的研发、创新能力，进而强化公司的市场竞争力。

项目投入资金主要用于研发设备、软件的购置以及研发费用和临床试验，具体投资构成如下：

序号	项目	单位	金额	比例
1	设备购置费用	万元	1,689.90	6.11%
2	软件购置费用	万元	202.00	0.73%
3	项目研发费用	万元	2,864.89	10.36%
4	项目临床费用	万元	22,610.00	81.80%
5	项目预备费	万元	273.67	0.99%
总投资金额		万元	27,640.46	100%

截至 2026 年 9 月 30 日，该募投项目累计已使用募集资金 658.62 万元；其中“雷珠单抗注射液”课题拟投入募集资金 14,309.50 万元，占首次公开发行股票募集资金净额的 13.60%，已使用 457.80 万元，剩余 13,851.70 万元尚未投入（不含利息收入和现金管理收益）。

（二）拟终止募投项目的原因

“生物技术药及新药研发项目”中的“雷珠单抗注射液”课题系公司结合当时的国家产业政策、市场环境和自身经营情况等因素制定，是顺应该产品当时的发展趋势做出的审慎决策。自募集资金到位以来，公司董事会和管理层积极推进项目相关工作，并结合实际需要，合理规划募集资金的使用。然而近年来因雷珠单抗注射液总体竞争格局、市场环境发生较大变化，为提高募集资金使用效率，经全面评估后，公司决定终止“生物技术药及新药研发项目”中的“雷珠单抗注射液”课题的后续实施，具体原因如下：

雷珠单抗的全球销售额在经历长期高峰后，近年来已逐步进入下滑通道，其市场正受到生物类似药和新型竞品的双重挤压，其销售额的长期下滑趋势难以逆转。2020-2022 年，该产品全球年销售额基本维持在 30 多亿美元的水平；但近两年，该产品全球年销售额呈持续下降趋势，预计到 2031 年将大幅降至 13.67 亿美元，年复合增长率为-9.90%；目前，该产品的全球销售额与竞品阿柏西普相比差距悬殊，且预计在未来一段时间内难以逆转该竞争态势。在中国市场，雷珠单

抗虽凭借医保覆盖和医生用药特性仍保有重要地位，但增长已近乎停滞，正面临国产竞品与新一代疗法的强力挑战。

综上，公司募投项目终止主要系由于近年来市场环境发生较大变化，导致相关产品盈利能力下降，继续投入募集资金建设上述项目，将增加公司固定成本及相关费用、降低公司盈利水平、增加公司投资风险。因此，公司经审慎考虑，拟终止“生物技术药及新药研发项目”中的“雷珠单抗注射液”课题的后续实施，并将上述剩余募集资金用于投向“亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）”及“泰恩康品牌及营销推广项目”，从而提高公司资金使用效率，进一步优化资源配置。本次终止“生物技术药及新药研发项目”中的“雷珠单抗注射液”课题及变更相应募集资金用途后，公司首次公开发行股票募集资金拟使用情况如下：

单位：万元

募投项目名称	拟使用募集资金
1.生物技术药及新药研发项目	13,788.76
2.业务网络及品牌建设项目	22,335.84
3.亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）	6,500.00
4.泰恩康品牌及营销推广项目	7,351.70
5.补充营运资金	25,000.00
6.超募资金永久补充流动资金	30,231.77
合计	105,208.07

注：“亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）”和“泰恩康品牌及营销推广项目”的募集资金投资金额，以“雷珠单抗注射液”课题终止后从募集资金专户实际转出金额为准。

（三）终止募投项目后募集资金使用计划

“生物技术药及新药研发项目”中的“雷珠单抗注射液”课题终止后，剩余募集资金约为 13,851.70 万元（不含利息收入和现金管理收益），公司拟使用该部分资金（实际金额以最终从募集资金专户中转出的金额为准）投向“亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）”及“泰恩康品牌及营销推广项目”，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟以募集资金投入额
----	------	------	-----------

序号	项目名称	投资总额	拟以募集资金投入额
1	亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）	7,117.13	6,500.00
2	泰恩康品牌及营销推广项目	9,390.00	7,351.70
合计		16,507.13	13,851.70

1、亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）

（1）项目概况

亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）投资总额 7,117.13 万元，拟使用募集资金 6,500.00 万元。

本项目拟在安徽省亳州市建设中药制剂生产基地，整合中药生产的前处理、提取、制剂、包装等关键工序，形成集约化、一体化的生产体系。项目建成后，将有效解决现有生产布局分散、物流运输成本高、生产衔接效率低等问题，实现生产流程连续化、自动化和智能化，显著降低原料及半成品运输成本和能耗，提升生产效率与质量稳定性。项目的实施将进一步优化公司产业布局，增强资源配置效率和规模化制造能力，为企业持续降本增效和高质量发展提供有力支撑。

（2）项目实施的必要性分析

①顺应中药产业集聚与政策导向

亳州市是国家中医药综合改革试验区和全国中药材主要集散地之一，近年来，国家和安徽省陆续出台政策支持中医药全产业链发展，推动制药企业在亳州建设现代中药产业集群。公司在亳州设立新的制剂生产基地，符合国家中药产业“集约化、规模化、智能化”的发展趋势，有利于充分利用当地丰富的中药材资源、完善的供应链体系以及政策支持环境，实现中药全链条集成发展。同时，项目将助力公司融入亳州中药产业生态圈，促进技术、人才、物流等资源的共享协同，提升公司在中药产业带中的战略地位。

②优化生产布局，构建一体化中药制剂基地，降低制造成本

目前安徽泰恩康制药有限公司（以下简称“安徽泰恩康”）的中药制剂生产环节分散在当涂与亳州两地，前处理及提取工序在亳州完成后，还需将药材提取液跨市运输至当涂厂区进行制剂工序。该分段式布局导致物流运输频繁，生产衔接效率较低，能耗与运输成本偏高，同时增加了包装、储存及冷链运输等环节的

运营负担。跨区域的生产模式还需协调两地生产计划与物料调配，整体运营复杂度较高。通过本项目在亳州新建中药制剂生产线，安徽泰恩康将实现前处理、提取、制剂等核心环节在同一基地集中布局，形成从原料到成品的一体化生产体系。该布局将显著缩短生产周期，减少中间物流与能耗支出，优化工艺衔接与资源配置，提升生产自动化水平，从而有效降低单位产出的制造成本，提升生产运营效率与经济效益。

③降低产品风险，提升产品质量与质量控制水平

根据药品生产质量管理规范（GMP）要求，中药生产全过程需严格控制温湿度、洁净度及批次追溯。现有分散式生产模式下，提取液在运输过程中可能出现有效成分损失、批间差异及污染风险，不利于产品一致性与稳定性控制。另一方面，当涂厂区中药制剂产线建设较早，部分设备运行年限较长，能耗高、精度低，限制了公司在产品质量提升与工艺优化方面的进一步突破。本项目建设将新购先进的生产设备、智能化包装设备及高精度检测仪器，实现关键工序的自动化与智能化升级，提升工艺控制精度与检测能力。项目建成后，可实现全过程质量可追溯管理，显著降低中间运输导致的产品质量风险，提升药品含量均匀性、稳定性及批间一致性，全面增强公司中成药产品的市场竞争力与品牌影响力。

④满足公司长期战略发展规划的需要

公司规划在亳州逐步建设形成涵盖中药饮片、中药提取物、中药丸剂、中药片剂/胶囊剂/颗粒剂及中药口服液等多剂型的现代化生产基地，全面打造泰恩康中成药产业链核心载体。未来，安徽泰恩康制药有限公司将根据实际需要将现有的中成药注册批文逐步转移至亳州泰恩康制药有限公司，实现公司中药制剂生产的集约化与规模化发展。亳州新厂区的建设将进一步完善公司在华东地区的生产体系与制造布局，形成“原料—提取—制剂—销售”一体化的产业格局，提升品牌集中度与市场辐射能力。同时，项目建成后将增强公司研发成果的产业化转化能力，加速创新药物及经典名方的市场落地，符合公司构建现代中药全产业链的长期战略规划，具有重要的战略支撑意义和可持续发展价值。

（3）项目实施的可行性分析

①区位与资源优势显著，产业配套完善

亳州是全国最大的中药材交易市场和中药产业集聚区之一，拥有完善的中药材供应链、专业技术人才和产业服务体系。项目选址区域交通便捷，水、电、气、污水处理等基础设施完善，能充分满足中药制剂生产的能源及环保要求。亳州市政府积极推动中药制造产业升级，对重点项目在土地、税收、金融等方面均给予政策扶持。公司此前已在亳州投资建设前处理和提取车间，对当地政策、产业环境及管理体系较为熟悉，为项目顺利实施提供了良好的外部条件。

②公司技术实力与质量管理体系成熟

泰恩康制药深耕中药制剂领域多年，具备完善的中药生产工艺体系和质量管理体系，拥有多项中药制剂专利及成熟的提取工艺技术。安徽泰恩康作为公司中药生产基地，先后被认定为“工信部疫情物资重点保障企业”“国家高新技术企业”、安徽省及马鞍山市两级“专精特新企业”“安徽省民营科技企业”“马鞍山市级技术中心”“知识产权试点企业”“市级数字化车间”等，并与皖南医学院、安徽工业大学、皖西学院等院校建立了校企合作，组建了安徽省中成药丸剂战略联盟和马鞍山市工程技术中心。公司严格执行新版 GMP 标准，建立了覆盖原料验收、提取浓缩、制剂成型、包装出厂全过程的质量控制体系。公司核心技术人员经验丰富，具备现代中药制剂生产全流程管理能力，并在当涂生产基地的建设与运营中积累了丰富的实践经验。新建项目将沿用公司现有成熟工艺路线，并配备先进的自动化制粒、包装、检测设备，可有效保证项目建设及投产后的技术稳定性与产品一致性。

③产品市场前景良好，项目具备显著成本优势

近年来，中药市场保持稳定增长，尤其在健康养生、慢性病调理等领域，中成药需求持续扩大。公司旗下六味地黄丸、藿香正气丸等经典名方具有广泛的品牌认知度和稳定消费基础，复方乌鸡白凤丸作为国内独家产品，也深受消费者好评。项目建成后，公司将根据实际需要将现有的中药品种注册批文逐步转移至亳州新基地，并扩充产能，实现中药制剂生产规模化与供应能力提升，进一步巩固公司在传统中药制剂领域的市场地位，同时有助于拓展华北、华中地区市场，缩短物流半径，提升市场响应速度和服务效率。

此外，本项目将实现前处理（含提取）与制剂工序在亳州同一厂区连续化生产，生产流程更加紧凑高效。与现有“提取在亳州、制剂在当涂”的分散布局相

比，集中化生产可显著降低中间运输成本和时间损耗，减少半成品破碎及成分损失风险，并通过集中采购原料、统一质检及仓储管理，进一步降低生产成本。上述措施将显著提升产能利用率、生产效率和市场响应能力，为项目的经济效益实现及可持续经营提供坚实保障。

④完善的营销网络为项目产能消化提供保障

公司深耕医药商业领域多年，建立了覆盖全国主要省市的营销网络体系，积累了丰富的销售推广经验，具备较强的渠道开拓和销售管理能力。公司通过建立省级运营中心及区域基础运营网点，形成了高效的市场覆盖能力和终端服务体系，为中成药产品的销售提供了稳固的渠道基础。本项目建成后，公司可依托现有成熟的营销网络，实现新增产能的快速市场导入与消化，特别是六味地黄丸、复方乌鸡丸等品牌产品在渠道终端已具备较高知名度和稳定客户群体，可确保项目产能释放后迅速形成销售规模。

（4）项目投资概算

本项目计划投资总额为 7,117.13 万元，具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟以募集资金投入额	占比
一	建设投资	6,988.78	6,380.00	98.15%
1	建筑工程费	4,679.22	4,150.00	63.85%
2	工程建设其他费用	249.00	180.00	2.77%
3	设备购置费	1,857.00	1,850.00	28.46%
4	预备费	203.56	200.00	3.08%
二	铺底流动资金	128.36	120.00	1.85%
项目总投资		7,117.13	6,500.00	100.00%

注：数据尾差为计算时四舍五入所致。

（5）项目实施主体及实施地点

本项目实施主体为公司全资孙公司亳州泰恩康制药有限公司，实施地点为安徽省亳州市谯城经济开发区柴胡路 577 号。

（6）项目经济效益

本项目建设完成并全部达产后，预计税后静态回收期为 7.92 年，项目财务内部收益率（税后）为 13.76%，项目具有良好的经济效益。（上述经济效益分

析为公司依据目前市场状况的测算结果，不代表公司对该项目的实际盈利保证，敬请投资者注意投资风险）。

（7）项目所涉及的备案、环评等程序

本项目利用现有厂房改造实施，不涉及新增建设用地。项目现已完成备案（项目代码：2509-341699-04-01-144966），并已取得《亳州市谯城区生态环境分局关于<亳州泰恩康制药有限公司泰恩康中药制剂生产线项目环境影响报告表>批复》（谯环表〔2025〕42号）。

（8）项目风险分析及控制措施

①市场竞争风险

医药制造业作为一个前景广阔的行业，不断吸引着新的资本进入，同时现有竞争对手为占领市场份额也在不断加大投入，市场竞争日趋激烈，如果公司不能保持自己的竞争优势，则会对经营产生不利影响。

应对措施：公司在现有产品领域拥有较强的技术优势，并且一直保持着较高的研发投入，未来将通过不断增强研发生产能力，提升公司产品质量，增强产品市场竞争力，有效降低市场竞争日趋激烈的风险。

②产品质量风险

本项目将新招一批生产员工和投入新设备，如何保证产能扩增情况下稳定各种产品的质量是本项目面临的另一重要风险。面对这一风险，公司从研发和生产两方面入手，通过严谨的研发过程和规范的生产管理，确保公司产品的品质。研发方面，公司研发部门按照产品研发要求开展研发工作，严格把控每一环节，从源头上确保公司产品的高品质；生产方面，建立完善健全的生产管理制度，公司设有质量管理部门，具体负责产品质量管理工作，制定了明确的产品质量目标和全面的生产管理规范和质量管理规范。此外，公司同时对原料采购、产品生产等各个环节进行规范管理，并对新员工进行入职培训，对新设备的使用开展针对性操作培训。

③产能消化风险

本项目实施后，公司中成药产品产能将进一步扩大，新增产能若不能有效消化，公司将面临产能过剩的风险。

针对上述风险，公司将加大技术投入，优化现有产品的生产工艺，提升产品

质量，增强产品消费粘性。同时进一步完善营销网络和渠道建设，提高公司营销能力。此外，在维护好现有客户关系，保持稳定合作的同时，进一步拓展下游需求市场，为新增产能的有效消化提供保障。

2、泰恩康品牌及营销推广项目

(1) 项目概况

泰恩康品牌及营销推广项目投资总额 9,390.00 万元，拟使用募集资金 7,351.70 万元。

本项目拟围绕公司肠胃用药、两性健康用药及眼科用药等核心业务板块，开展核心产品品牌推广及市场营销活动，根据不同产品特点及适用的推广要求，运用传统媒体、线下终端及互联网媒体等渠道，扩大重点产品市场覆盖范围，提升品牌影响力及市场推广能力。同时，公司将结合营销业务发展需要，对广州营销运营中心进行搬迁及办公环境优化，为营销团队及相关业务开展提供必要的办公及运营条件。项目实施后，将进一步巩固核心产品品牌基础，优化营销推广方式，为核心产品市场拓展及公司经营业绩提升提供支持。

(2) 项目实施的必要性分析

①加强产品品牌推广，提升市场竞争力

品牌是医药企业连接产品与消费者的重要载体。除产品安全性、质量及治疗效果外，消费者对产品品牌的认知和信任程度亦是影响产品市场竞争力的重要因素。因此，核心产品的品牌建设需要与产品发展阶段相匹配，通过持续、稳定的品牌传播强化消费者对产品及品牌的认知。

目前，公司部分核心产品已具有一定的品牌基础，但不同产品所处的发展阶段及品牌影响力存在差异。“和胃整肠丸”经过多年市场推广，虽在我国东南沿海地区已形成一定知名度，但整体品牌影响力仍有提升空间；“爱廷玖”“爱廷威”“爱廷列”等两性健康产品上市时间相对较短，随着爱廷产品矩阵不断丰富，仍需持续开展品牌推广，强化产品辨识度和消费者认知。

通过本项目实施，公司将围绕公司核心产品开展品牌宣传，巩固已有品牌基础，提升重点产品品牌知名度和影响力，为增强核心产品市场竞争力提供支持。

②推动核心产品市场拓展，促进公司业绩转化

随着公司业务持续发展，公司已形成两性健康用药、肠胃用药、眼科用药等

核心业务板块，并建立了较为完善的产品布局，部分核心产品仍具备进一步拓展市场的空间。通过持续开展市场推广，有利于扩大产品市场覆盖范围，促进销售转化。

在肠胃用药领域，公司已经获取和胃整肠丸全套生产技术及境内生产药品注册上市许可，具备进一步扩大国内市场推广范围的产品基础。本项目将依托现有销售渠道和市场运营体系，加大“和胃整肠丸”市场推广投入，在巩固成熟省份市场基础的同时，推进空白及薄弱区域市场开拓，扩大产品国内市场覆盖范围。在两性健康用药领域，随着产品管线持续丰富、市场竞争加剧，公司将根据不同产品的市场定位及生命周期开展针对性推广，推动新产品市场导入并促进现有产品销售增长。

因此，本项目通过加大重点产品市场推广投入，进一步拓展核心产品市场覆盖范围，促进市场推广与销售转化，促进公司营业收入和盈利能力提升。

③优化营销推广方式，增强公司市场运营水平

随着互联网媒体的快速发展，消费者获取健康知识以及产品信息的方式日益多元化，医药企业的营销渠道也逐步向线上线下协同、多渠道融合方向发展。

本项目将根据不同产品生命周期特点、市场定位及推广需求，统筹运用传统媒体、线下终端及互联网媒体等渠道，开展品牌传播、健康知识普及、消费者教育及市场推广，推动线上线下营销资源协同，提高消费者触达范围和资源配置效率。其中，肠胃健康产品采用“传统媒介+线上+线下终端”组合方式拓展营销渠道；两性健康产品将在符合相关监管要求的前提下，开展适当的品牌传播和健康教育活动；眼部健康相关产品则根据后续产品获批及上市进度开展相应推广。

此外，随着公司营销业务持续发展，现有广州营销运营中心的办公及运营条件需要结合业务发展进行调整，通过搬迁及相关配套建设，优化营销团队办公及业务协同条件，为市场推广活动实施提供基础保障。

通过本项目实施，公司将结合不同产品的市场表现和推广效果优化营销资源配置，进一步提升公司市场推广及营销管理能力。

(3) 项目实施的可行性分析

①相关政策为项目实施提供有利环境

近年来，国家持续推进健康中国建设，实施健康优先发展战略。《“健康中国 2030”规划纲要》提出，要提高全民健康素养，发展健康服务新业态，促进医药产业发展，满足人民群众不断增长的健康需求。2026 年国务院印发的《国民健康“十五五”规划》进一步提出，以推动卫生健康事业高质量发展为主题，以数智化转型、中西医协同为牵引，推动人民群众更加注重主动健康，加快形成有利于健康的生产生活方式和经济社会发展模式。上述政策推动居民健康意识及健康消费需求持续提升，为公司围绕肠胃健康、两性健康、眼部健康等领域开展产品推广、品牌传播及消费者健康教育提供良好的政策和市场环境。

同时，国家持续推进互联网与医疗健康领域融合发展，药品网络销售监管制度逐步完善。《药品网络销售监督管理办法》对药品网络销售企业资质、药品经营管理、第三方平台责任及监督管理等作出明确规定，为药品线上经营活动提供了规范的制度框架。随着互联网与医药健康领域融合程度不断提高，线上渠道已成为医药企业开展消费者教育、品牌传播及市场推广的重要渠道之一，但同时也对企业线上营销活动的规范性和合规管理能力提出了更高要求。

综上，相关政策的持续推进，为本项目开展产品品牌建设与推广提供了良好的政策环境。

②成熟的营销团队与销售网络为项目实施提供经验支撑

公司深耕医药商业领域多年，积累了丰富的产品运营、市场推广及渠道管理经验，形成了较为成熟的营销团队和销售网络。

在营销网络建设方面，公司根据不同区域市场特点，建立省级运营中心及基础运营网点，持续开展区域市场开拓、渠道维护和终端管理。目前，公司已在全国 28 个省级区域设立运营网点，形成了覆盖医院、药店等终端的销售渠道网络，具备较强的区域市场覆盖和终端拓展能力。

在营销管理方面，公司已形成涵盖产品铺货、终端陈列、市场推广、促销活动、终端培训、市场信息收集及售后服务等环节的营销管理体系，能够持续跟踪市场需求、终端销售及消费者反馈，并根据市场变化调整营销策略。同时，公司近年来持续加强品牌及市场推广投入，并已与分众传媒、小红书、美团等平台开展合作，具备一定的线上线下协同推广经验。

综上，公司现有营销团队、销售网络及市场运营体系积累的丰富经验，为项

目的顺利实施提供经验支撑。

③良好的品牌及产品基础为项目实施提供有效支撑

公司高度重视品牌建设，围绕“肠胃—两性—眼科”三大核心业务板块，形成较为完善的核心产品布局，现有核心产品已形成一定的销售规模，为本项目开展品牌推广及市场运营提供了较好的产品基础。

肠胃健康领域，公司长期开展“和胃整肠丸”的市场推广及渠道运营，已在我国东南沿海地区形成一定市场基础。公司已获取境内生产药品注册上市许可，为后续推进国产化生产及扩大国内市场推广范围提供了产品基础。两性健康领域，公司已形成以“爱廷玖”盐酸达泊西汀片、“爱廷威”他达拉非片、“爱廷达”枸橼酸西地那非口崩片及“爱廷列”非那雄胺他达拉非复方胶囊为代表的产品矩阵。随着相关产品陆续上市，公司两性健康用药产品由单一产品逐步向多产品布局拓展，具备持续开展产品市场推广的基础。在眼科用药领域，公司核心产品“沃丽汀”已形成一定销售规模，并经过多年运营建立了较为稳定的市场基础。与此同时，公司正在推进盐酸毛果芸香碱滴眼液等眼科产品的研发及注册工作，相关产品将根据后续获批及上市进度开展市场推广。

综上，公司已形成较为完善的核心产品布局，良好的品牌及产品基础为本项目的顺利实施提供有力支撑。

（4）项目投资概算

本项目计划投资总额为 9,390.00 万元，具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟以募集资金投入额	占比
1	场地租赁及装修	390.00	390.00	5.30%
2	营销推广投入	9,000.00	6,961.70	94.70%
3	项目总投资	9,390.00	7,351.70	100.00%

（5）项目实施主体及实施地点

本项目实施主体为公司全资子公司广州爱廷玖男性健康咨询有限公司，实施地点为广州市。

(6) 项目经济效益

本项目实施后，将进一步巩固核心产品品牌基础，优化营销推广方式，为核心产品市场拓展及公司经营业绩提升提供支持，不产生直接的经济效益。

(7) 项目所涉及的备案、环评等程序

本项目不涉及新增建设用地，且无需履行备案或环评手续。

因此，公司本次终止募投项目后关于募集资金的使用计划已充分考虑了公司的实际需求、募集资金的审慎使用原则等因素，具有必要性及合理性。

(8) 项目风险及应对措施

①市场风险

医药产品市场受居民健康需求、产品竞争格局、消费者用药及市场推广效果等多重因素影响。公司本项目主要围绕两性健康用药、肠胃用药及眼科用药等核心业务开展品牌推广和市场拓展，相关产品所处细分市场均存在一定的市场竞争。随着同类产品及仿制药数量增加，市场竞争可能进一步加剧；同时，不同产品在市场导入阶段、成熟阶段及市场拓展阶段的推广效果存在差异。若市场需求变化、竞争格局发生较大变化或市场推广效果未达到预期，可能影响项目投资效益。

针对以上情况，公司将持续关注相关细分领域的市场规模、竞争格局、产品上市情况、终端销售情况及消费者需求变化，及时掌握市场动态，并结合市场变化调整产品推广重点和营销策略；根据不同产品的市场定位、产品生命周期、竞争环境及销售情况制定差异化推广方案；根据不同产品、区域及营销渠道的实际推广效果，对营销预算和推广资源进行动态调整，将资源优先配置至市场需求较为明确、推广效果较好的产品及渠道，提高项目资金使用效率。

②人才流失风险

随着公司业务的持续发展，公司对优秀的专业技术人才和管理人才的需求不断增加。公司目前已拥有了一支专业技能强，行业经验丰富的稳定的核心人员队伍。针对人才流失风险，公司将进一步加强员工招聘与培训、绩效考核、企业文化建设，继续抓好人才内部培养和外部引进相结合的工作，在外部引进行业专业的人才基础上，加大从现有的营销队伍中培养人才，以便稳定现有的人才队伍，减少现有人才的流失；同时，公司还将不断完善人才激励和约束机制，积极从事业留人、感情留人、待遇留人三方面培养公司自己的人才，为员工的工作和发展创

造良好的环境。

③营销活动合规风险

医药行业具有较强的监管属性，药品广告、互联网信息发布、处方药推广及药品网络销售等活动受到相关法律法规及监管政策约束。本项目涉及传统媒体、互联网媒体等多种营销渠道，其中两性健康产品均为处方药。若公司或合作推广机构对相关监管要求理解或执行不到位，可能导致宣传内容、推广方式或信息发布不符合相关规定，进而对公司品牌形象及项目实施产生不利影响。

公司将严格遵守《中华人民共和国药品管理法》《中华人民共和国广告法》《药品广告审查办法》《药品网络销售监督管理办法》等法律法规及监管要求，根据不同产品属性、推广渠道及推广内容制定相应的合规要求。对广告文案、宣传资料、线上内容、健康科普内容及活动方案等实施事前审核，涉及药品适应症、功能主治、用法用量、疗效等专业内容的，应经过公司相关专业及合规人员审核后方可发布。持续关注药品广告、网络营销、药品网络销售及消费者权益保护等领域监管政策变化，及时调整营销活动方案和内部管理制度，确保项目推广活动符合最新监管要求。

（四）募投项目延期的具体情况、原因及保障措施

受到项目实施期间参比试剂政策调整、进口设备及耗材采购障碍等因素影响，募投项目“生物技术药及新药研发项目”中剩余的“顺铂聚合物胶束”课题的整体实施进度比原计划放缓，加之药品研发有其特有属性，物料、设备的齐备，实验的连贯性、时间周期性等无法采用其他物料或设备替代，必须遵从药品的研发属性，严格遵守药品法规、指导原则要求，严谨开展研究，最终导致项目整体进度有所滞后，预计无法在原计划期间内达到预定可使用状态。

因此，为保证募投项目实施质量，基于谨慎性考虑，公司拟将该项目达到预定可使用状态的日期从 2027 年 3 月 24 日延期至 2029 年 3 月 24 日。

公司将根据募投项目延期后的实施计划，优化资源配置并合理统筹募集资金使用，有序推进募投项目的后续建设。同时，公司将密切关注宏观经济及市场环境的变化，积极采取应对措施以保障募投项目按期完成。

三、变更募投项目及部分募投项目延期对公司的影响

公司本次将首次公开发行股票募集资金投资项目“生物技术药及新药研发项

目”中投向“雷珠单抗注射液”课题的募集资金变更用于投向“亳州泰恩康现代中药制剂产线建设项目（一期）”及“泰恩康品牌及营销推广项目”，并对该项目中的“顺铂聚合物胶束”课题进行延期，是公司根据目前募投项目的具体情况，综合考虑公司实际经营状况和未来发展规划作出的审慎调整，有利于优化公司资源配置，降低公司财务成本，符合公司长远利益，不会对公司正常经营产生重大不利影响，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

四、变更募集资金用途及募投项目延期履行的相关审议程序

（一）董事会审议情况

公司于2026年10月23日召开第五届董事会第二十一次会议审议通过了《关于变更部分募集资金用途及部分募集资金投资项目延期的议案》，董事会认为，本次变更部分募集资金用途及部分募投项目延期事项是基于公司战略规划以及当前市场变化等因素的综合考虑，有利于提高公司整体核心竞争力和持续经营能力，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

（二）审计委员会审议情况

公司于2026年10月22日召开第五届董事会审计委员会第十六次会议审议通过了《关于变更部分募集资金用途及部分募集资金投资项目延期的议案》，审计委员会认为，本次变更部分募集资金用途及部分募投项目延期事项有利于合理地使用募集资金，更好地实施公司的发展战略，有利于增强公司持续经营能力，不会对公司财务状况、运营资金产生重大影响，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

五、保荐人对变更募集资金用途及募投项目延期的意见

经核查，保荐机构国泰海通证券认为：公司本次变更部分募集资金用途及部分募投项目延期事项已经公司第五届董事会第二十一次会议、第五届董事会审计委员会第十六次会议审议通过，该事项尚需股东会审议通过。本事项履行了现阶段必要的内部审批程序，符合《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等法律法规的要求，不存在损害公司及中小股东利益的情形。保荐机构对公司本次变更部分募集资金用途及部分募投项目延期事项无异议。

六、备查文件

- 1、公司第五届董事会第二十一次会议决议；
- 2、公司第五届董事会审计委员会第十六次会议决议；
- 3、国泰海通证券股份有限公司关于广东泰恩康医药股份有限公司变更部分募集资金用途及部分募投项目延期的核查意见。

特此公告。

广东泰恩康医药股份有限公司

董事会

2026 年 10 月 27 日