

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：投-007

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
参与单位名称及人员姓名	华宝基金 齐震； 中信保诚 陈爽 杨强； 鹏扬基金 王雪刚； 浙商基金 白玉； 中海基金 彭天阳； 德邦基金 揭诗琪； 信达澳银 李东升； 东方资管 马庆华； 浦银安盛 徐博； 长江资管 李嘉琪； 弘毅远方 鲍超； 华西证券 王帅 孙子豪； 德邦证券 陈铁林 张俊。 (以上排名不分先后)
时间	2022年9月20日 16:00-17:30
地点	上海携程美居酒店会议室
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 副总经理：张震先生 副总经理：孙涛先生 眼科事业部总经理：徐阳先生
投资者关	本次特定对象调研，公司参会人员与投资者就公司经营发展状

系活动主要内容介绍

况进行了充分的交流与沟通，主要问题及答复如下：

1、公司在两性健康领域的发展规划及未来展望

答：随着国民思想观念开放和健康需求水平提高，都会推动整个社会乃至影响政府以及相关机构对于两性健康产业的正视。在“互联网+”的助推下，两性健康市场得到了快速的发展。经过近二十年的发展，两性健康行业仍处于成长初期，市场的成长率很高，需求高速增长。PE 与 ED 同为最常见的几类男子性功能障碍之一，随着全球人口老龄化加剧、现代工作生活带来的压力加大及相关医学知识的普及，两性健康药物市场存在较大的潜力。

公司爱廷玖“盐酸达泊西汀片”于 2020 年 4 月取得首仿药品注册批件并于同年 8 月上市销售。在获批之前，公司做了大量的前期准备工作，包括充分的市场调研及前期推广的筹划，获批之后，公司依托首仿的先发优势，同时开展了线下和线上的营销活动，包括“爱廷玖 爱运动”毅行者等一系列活动。另外，我们也在加强和中华医学会男科分会的合作，同时加强对基层的男科医生的培训等基础性的推广工作。目前整个市场放量非常好，从 2020 年 8 月份正式上市销售以来，2020 年共实现销售收入近 5700 万，2021 年全年销售收入超过 1.5 个亿，2022 年上半年销售收入超过 1 个亿。在 PE 领域，爱廷玖的品牌已经建立起来。另一方面，公司的“爱廷威”他达拉非片在今年 8 月正式上市销售，为治疗阳痿（ED）的药物，与“爱廷玖”盐酸达泊西汀片具备协同效应，未来公司可利用已有的品牌优势及 OTC 渠道优势快速将“爱廷威”推向市场。

公司高度重视两性健康用药市场，除了已上市的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片和“爱廷威”他达拉非片外，还储备了多个在研项目，形成治疗“早泄+勃起功能障碍+生殖健康”的全产品管线，满足患者需求。

2、公司选择药物品种的思路及在研品种亮点

答：我们在选择药物品种时，重点考虑这个品种有没有市场份

额、能不能够把它做起来、市场现有的批件数量以及是否匹配公司现有的 OTC 渠道优势等因素，近两年自研并上市的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片、“爱廷威”他达拉非片等，都遵循了这一思路。

3、公司线上线下业务体量

答：1) 新冠疫情之前，公司的线上业务体量非常小，疫情助推了 B2C 高速发展。消费者线上买药更多的还是关注品牌，爱廷玖上市后，我们通过大力做品牌推广以及消费者教育来实现品牌内涵的精准化营销，以此来提高品牌知名度及影响力，提高了公司的线上业务占比；2) 目前爱廷玖“盐酸达泊西汀片”销售的大部分还是线下药店，包括 O2O 零售。O2O 零售模式通过线上平台帮助消费者选择线下商户，完成消费决策，实现了互联网与线下药店的结合销售，这一模式对公司产品的销售有积极影响。目前公司与一心堂、大参林、海王星辰、益丰药房等连锁药店达成了长期稳定的友好合作，公司在 OTC 渠道拥有较强的商业化推广能力，能够将产品快速推向全国市场。

4、沃丽汀的市场竞争情况及公司在眼科领域的未来规划

答：1) 公司自 1999 年开始代理销售沃丽汀，经过 20 多年的专业市场推广，公司构建了沃丽汀在国内完善的销售网络，沃丽汀的产品知名度得到大幅提升，已成为我国眼科药领域的知名产品。目前，国内市场销售的卵磷脂络合碘制剂有片剂和胶囊剂两种，其中沃丽汀为日本第一药品产业株式会社原研生产的片剂，两者剂型不同，生产工艺也有差别。沃丽汀作为原研药，治疗眼底疾病疗效显著，安全性好，竞争力较强；2) 公司的研发平台之一“生物大分子药物关键技术平台”，主要在研项目为雷珠单抗原液及注射液，主要用于治疗湿性（新生血管性）年龄相关性黄斑变性（AMD），与公司现有的沃丽汀可以联合使用，有利于发挥公司的眼科渠道优势，具备非常好的推广基础；3) 干眼症是一个非常

重要的研究方向，我们也布局了相关品种。

5、和胃整肠丸未来的战略规划及目标

答：经过 20 多年的推广，和胃整肠丸已经成为肠胃领域的知名产品，安全性和疗效显著，在广东、广西等沿海地区已成为家庭常备用药。从销售区域来看目前主要还是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授权厂商的合作，我们认为和胃整肠丸的销售收入在未来能够维持较好的收入增速。

6、公司未来的业绩预期

答：2022 年上半年，公司实现归属于上市公司股东扣非后净利润 7,399.52 万元，同比增长 58.43%，公司核心销售药品“爱廷玖”及和胃整肠丸销售收入分别同比增长 42.66%、23.52%，依托于公司在 OTC 渠道较强的商业化推广能力，预计未来公司的核心销售药品将保持持续增长，并维持较高的毛利率。

公司目前经营状况良好，今年 3 月上市的时候，公司的管理层及核心员工参与了战略配售计划，总规模超一亿元，彰显了公司管理层及核心员工对公司未来业绩的信心，公司也将努力做好经营管理，不断提升核心竞争力，助力公司的可持续发展。

此外，截至 2022 年 6 月 30 日，公司主要的医药自主研发项目有 20 项，其中 4 项已经提交药品注册批件申请，合作研发项目 1 项，形成了良好的梯队，预计公司未来陆续有自主研发的药品取得药品注册批件。随着未来在研产品的持续推出，将丰富公司产品结构，成为公司新的利润增长点。

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	2022年9月22日