

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-002

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	泰信基金管理有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、金元顺安基金、北京神农投资管理股份有限公司、兴合基金、东吴证券研究所、湘财基金、深圳市华安合鑫私募证券投资基金管理有限公司、禧弘投资、兴业基金管理有限公司、鑫诺嘉誉投资、广州玄甲私募基金管理有限公司、冰河资产、招商证券、博时基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、申万宏源医药、国泰君安证券、海通医药、华福医药、平安证券、中意资产管理有限责任公司、金信基金管理有限公司、民生证券、中信建投证券、华创证券研究所、华安证券研究所、华西医药、上海藏锋投资管理有限公司、上投摩根基金管理有限公司、泓德基金管理有限公司、信达证券、上银基金、深圳景元天成、广东景风基金、华泰自营、中国国际金融股份有限公司、途灵资产、海南丰岭私募基金管理有限公司、牧鑫资产 (以上排名不分先后)
时间	2024年4月23日（星期二）15:30~16:30
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2023年度及2024年一季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： 一、2023年度及2024年一季度业绩情况简述

2023年，公司实现营业收入7.61亿元，同比减少2.90%；实现归属于上市公司股东的净利润1.60亿元，同比减少8.26%。报告期内公司的核心销售产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片和沃丽汀销售收入基本与上年持平，和胃整肠丸销售收入仍实现了较大幅度的增长，其中：肠胃用药实现销售收入2.04亿元，同比增长29.20%；两性健康用药实现销售收入2.25亿元，同比减1.66%；眼科用药实现销售收入1.84亿元，同比减少0.59%。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，预计未来将保持长期稳定的盈利水平。

2024年一季度公司实现营业收入1.89亿元，同比减少2.41%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4,343.78万元，同比减少7.20%。

二、问答环节

1、和胃一季度的产销情况如何？和胃整肠丸的全国推广进度？和胃整肠丸产能国产化进展？省外铺货预计何时开始加速？未来的市场预期是什么样的？

答：2023年，和胃整肠丸销售收入仍实现了较大幅度的增长，同比接近增长30.00%，受“和胃整肠丸”泰国厂家生产线升级改造导致2023年9月停产的影响，2023年第三季度“和胃整肠丸”销售收入不及预期，完成改造后2023年第四季度产能有明显的提升，在营业收入上有一个明显的增长。今年一季度受整个海运周期、节假日的影响，进口量下降导致收入同比有所下降。

整体而言，针对全国推广的各项准备工作已在推进，针对全国市场，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。大部分目标连锁企业已开始产品铺货。在今年第一季度，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。

当前推广面临的最主要瓶颈在于和胃产能不足，导致产品处于缺货状态。今年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，目前安徽的生产基地和胃生产线已全面建成，包括三批样品在内的各项测试正在进行中，我们预计近期将完成药品注册批件的申请与受理。

针对该品种，在不考虑未来国产产能落地情况，仅以当前从泰国进口计算，我们仍预期和胃整肠丸能够维持较好的销售收入增速，为公司持续贡献利润。

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？爱廷玖今年的销售预期？

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，加剧了市场内的竞争态势，尤其是线下市场新入者采取低价策略在线上市场进行强势推广。根据中康资讯的数据，2023年全年PE市场的整体增速约为10%-11%，增速较低，主要原因是下半年竞争格局恶化导致线上价格竞争异常激烈。

就公司自身表现而言，尽管爱廷玖在2023年的销售数量较前年有所增长，为应对市场变化，对爱廷玖线上销售品规进行了价格调整，全年销售收入较前年稍微下滑。另一方面，公司的另一个品种爱廷威（他达拉非片）表现出色，其所在市场规模增速超过30%，且爱廷威自身增速较快，尽管基数相对较小，但预计未来将保持快速增长。

公司认为，在两性健康市场中，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。因此，公司在应对线上价格竞争的同时，线下零售业务的份额仍有所增长，且线下产品的定价政策保持稳定，未受线上竞争影响。公司坚信应当持续投入资源进行患者教育和品牌推广工作，尤其是在当前PE市场规模相较于其他市场仍然偏小、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。

同时，公司自研的枸橼酸西地那非口崩片、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，公司将进一步丰富两性健康用药的产品矩阵，扩大男科领域的市场优势。

3、眼科管线的销售预期及未来规划

答：沃丽汀在 2021 年的销售收入达到了 20,265.88 万元，实现了较 2020 年度 19.46% 的增长。在 2022 年及 2023 年沃丽汀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。今年第一季度沃丽汀的销售收入相较于前一年同期呈现较积极增长。长期来看公司目标是保持每年销售收入增速在 10% 至 15% 之间。

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，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。

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？

答：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。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 年二季度。

5、米诺地尔的进度、未来销售的相关策略、公司怎么看待这个产品？

答：米诺地尔作为一种高效的脱发治疗 OTC 药物，不仅市场发展空间广阔，且与公司现有业务高度协同。虽然目前尚未取得

米诺地尔的批文，但公司已将其视为高度契合自身优势的品种，并计划在获得批件后，充分利用线上平台、连锁药店渠道以及品牌推广优势进行运营。因为市场变化较大，具体的营销策略将在取得批件后进一步明确。

6、免疫年龄诊断试剂盒未来的规划和方向及销售情况？

答：公司在 2023 年 10 月与上海第一人民医院签订了技术转让合同，获得了免疫年龄诊断试剂盒的相关技术。公司于 2024 年 1 月底成功取得注册批文并完成了生产销售的准备工作，目前，公司的市场推广活动正在积极展开，团队正与多家大型三甲医院及第三方检测机构洽谈合作事宜，对于免疫年龄诊断试剂盒未来确切的市场销售规模，需待市场反馈进一步清晰后才能做出更为精确的预测。

7、Semaglutide 司美格鲁肽原液（API）目前的进展

答：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 月份正式生产和出货。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产品的销售持乐观态度，主要是考虑到原研市场对该产品有较大的需求量。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。

8、未来的股权激励计划

答：公司于 2023 年 10 月 25 日披露了《关于收到公司控股股东、实际控制人、董事长提议回购公司股份的提示性公告》，公司控股股东、实际控制人、董事长郑汉杰先生提议公司使用自有资金以集中竞价方式回购公司已发行的部分人民币普通股，回购股份金额不低于人民币 3,000 万元（含本数）且不超过人民币 5,000 万元（含本数），截至 2024 年 3 月 31 日，公司通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购股份 1,985,118 股，基于目前和胃整肠丸尚未在国内生产落地，公司会在未来适宜时机

	<p>开展股权激励。</p> <p>9、公司 2023 年度分红情况</p> <p>答：公司在制定利润分配政策和具体方案时，重视投资者的合理诉求，并兼顾公司的长远利益与可持续发展，保持利润分配政策的连续性和稳定性。公司自上市以来都高度重视股东回报，2021 年度、2022 年度已向全体股东现金分红累计超 2.48 亿元，2023 年公司的分红预案为每 10 股派 3 元，现金分红总额 1.27 亿元，股利支付率超过 75%。未来公司将保持较高的股利支付率，通过实际行动回报股东，同时体现了公司经营状况稳健以及对长期发展的信心。</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>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 4 月 23 日</p>