

技源集团股份有限公司投资者关系活动记录表

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月12日 15:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：周京石（Jingshi Joe Zhou） 董事、总经理：龙玲 职工董事、财务总监、董事会秘书：汪燕 独立董事：李忠 证券与投资总监：曲明磊 证券事务代表：曹进文
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、管理层您好。在当前行业环境下，降本增效和数字化转型是很多企业的共识。请问公司今年在优化内部管理或推进业务数字化方面，大致的重点投入方向是什么？管理层预期这将在未来对公司的运营效率带来怎样的改善？</p> <p>尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。2026年，公司将深化战略执行与组织变革，加速转型成效显现：（1）公司将全力推动“构建全球领先的营养补充剂解决方案创新系统和商业化平台”战略的落地实施。（2）深化“OneTSI”战略性组织变革，打破内部壁垒，充分释放内部协同价值。（3）进一步规范内部</p>

管控流程、深化全面预算管理与项目管理，持续提升运营能力。

（4）优化全球产能布局，构建高效韧性供应链。公司将持续推进全球产能布局与供应链体系的建设与优化，通过优化全球供应链体系，提升资源配置效率，为业务的全球化发展提供稳定、高效的制造与供应保障。（5）在生产制造、运营管理、财务管理等方面进一步提升数字化水平，并积极利用 AI 等先进技术为业务和管理赋能。前述工作的开展对于公司的战略实施和转型升级具有重要意义，并将产生积极作用。

2、境外收入占比 93.04%，高度依赖海外市场，当前国际贸易摩擦、关税政策变化对公司业务影响几何？有何应对措施？

尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。公司产品面向全球市场，销售区域主要集中在美国、欧洲、澳大利亚、东南亚、巴西等国家或地区。当前国际贸易摩擦、关税政策已经有所缓和，未来如果中美贸易摩擦持续加深，关税加征相关实施方式等进一步发生变化，或相关国家贸易政策变动、贸易摩擦加剧，公司作为全球 HMB 原料最大供应商和高品质氨糖、硫酸软骨素核心供应商，在行业及主要客户处具有不可替代性，且主要产品拥有专利及品牌保护，具有销售定价权以及向产业链其他环节的成本转嫁能力，同时公司已在澳大利亚等地进行海外产能布局，亦有助于应对海外关税、贸易政策变化等方面的潜在影响。

3、HMB 作为全球市占率领先的核心产品，2025 年营收 3.12 亿元（占比 28.56%），未来是否面临竞品冲击或价格战压力？公司如何巩固其龙头地位？

尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。公司目前是全球 HMB 市场的领导者和主要推动者，在试验数据、应用场景开发、专利、工艺、产能、品质、认证、品牌等多维度具备优势。如因 HMB 市场加速增长可能导致的市场竞争加剧，公司有若干巩固竞争优势的措施：持续丰富功能宣称、配方、工艺等维度的新专利，强化专利壁垒；开发新的工艺路线；利用公司精加工优化原料技术平台，针对客户需求痛点提供定制化 HMB 原料；结合公司在创新肌

酸等其他原料、配方、剂型等方面的能力，为客户提供预混料、创新 HMB 制剂产品全案等多样化、高附加值产品和服务。

4、2025 年扣非净利润降幅（25.63%）大于归母净利润降幅，非经常性损益中哪些项目影响较大，是否具有持续性？

尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。2025 年，公司非经常性损益金额为 681.14 万元，较 2024 年增长较多，主要原因系报告期内公司 IPO 募集资金到账，公司理财收益增加较快，随着公司募投项目的逐渐开展，预计募集资金理财收益将有所下降。

5、公司从原料商向“解决方案平台”转型，短期投入较大，预计何时能看到转型带来的业绩拐点？核心衡量指标有哪些？

尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。公司正在全力推动“构建全球领先的营养补充剂解决方案创新系统和商业化平台”战略的落地实施。2026 年，公司将进一步深化“OneTSI”战略性组织变革，打破内部壁垒，充分释放内部协同价值。通过进一步规范内部管控流程、深化全面预算管理与项目管理，持续提升运营能力。同时，优化资源配置，如将技术创新中心项目实施地迁至上海以吸纳高端人才，确保将战略规划转化为具体的行动和务实的成效。业务方面，公司聚焦于加速个性化精准营养商业化，优化全球产能布局，构建高效韧性供应链，以及强化创新产品市场开发，推动向解决方案合作伙伴深度转型。伴随前述战略落地实施和深度转型的进程，以创新营养补充剂解决方案、个性化精准营养等为代表的业务增长点、业绩端的成长性有望逐步显现。

6、前五名客户销售额占比 49.05%，客户集中度较高，是否存在大客户依赖风险？2025 年核心客户合作是否有变化

尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。2025 年，公司前五名客户销售额占比 49.05%，自 2023 年来逐年下降。公司与主要客户合作良好，2025 年与主要客户合作未发生重大变化。公司积极拓展新客户群体，不存在大客户依赖风险。

7、谈谈你们公司的创新情况

尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。自创立以来，公司始

	<p>将持续创新能力作为核心竞争力的关键组成部分，并以此为核心动力，系统性地驱动业务发展。公司的持续创新能力体现在产品与技术的持续研发，战略、组织和商业模式的持续迭代升级等多个维度。</p> <p>战略层面，公司致力于构建全球领先的营养补充剂解决方案创新体系和商业化平台。业务层面，公司围绕“TSI 端到端解决方案”这一核心，打造覆盖创新成分、原料优化、高品质制造、创新剂型及配方开发的全价值链闭环，持续提升从概念到产品的各环节技术领先性与品质可靠性，加速研发创新向商业化转化。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-12