

## 杭州泰格医药科技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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月13日(周三) 下午 13:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )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	1、董事长叶小平 2、总经理曹晓春 3、财务负责人杨成成 4、董事会秘书李晓日
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></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><b>1、公司如何判断行业整体出清速度，对泰格这样的行业龙头而言，行业集中度到什么区间会比较合适？</b></p> <p>答：截至2024年底，国内部分中小型临床CRO已经开始逐渐收缩规模。2025年，供给端的优化态势得以延续；据观察，我国活跃的临床CRO企业数量较2024年有所减少。根据国家卫健委人类遗传资源备案数据，2025年备案中的临床CRO企业数量较2021年的峰值下降69%，2025年仅6家临床CRO企业首次出现在备案中，较2024年的18家进一步下滑；同时，2025年有120家申办方首次出现在备案中，与2024年的100家相比重新回到增长态势。临床研究外包行业的进一步整合使行业竞争逐渐趋于良性。感谢您的关注！</p> <p><b>2、公司怎么看待AI在临床试验中的应用？比如AI患者招募、</b></p>

**AI 数据分析，这些会不会改变 CRO 行业的竞争格局？**

答：2025 年以来，AI 技术在临床 CRO 领域从概念落地逐步进入价值兑现期。生成式 AI 的突破显著提升了行业 AI 应用意愿，在临床试验效率、成本控制、数据治理等环节价值凸显，推动行业服务模式革新。数字化、智能化与临床研究融合加深，提升临床试验效率成为行业共识，高质量合规数据资产价值突出，AI 赋能已成为提升行业竞争力的重要能力。公司将数字化、智能化作为核心发展战略，由智能研究院统筹推进，全年稳步落地各项工作，力求实现技术与业务深度融合。感谢您的关注！

**3、证监会对信息披露违规的调查，您可以回应一下，谢谢**

答：因公司增发、H 股上市、股份回购、减持/增持等事项导致的两位持股比例变动超过 5%，两位股东未就被动持股比例变动情况披露专门的《简式权益变动报告书》从而导致的本次调查。本次事件不会对公司的正常经营和财务状况产生不利影响。感谢您的关注！

**4、公司未来经营的发展方向是啥？未来还有没有业绩增长点？**

答：公司今后核心战略是持续推进数字化、智能化，自研 AI 大模型平台已落地商用，布局药物警戒、CRA 辅助等 AI 应用；巩固临床资源合作关系，拓展国际业务和海外布局。感谢您的关注！

**5、2025 年销售费用和管理费用增速有没有控制住？在订单价格企稳但毛利率承压的背景下，费用优化空间在哪里？**

答：2025 年公司销售费用、管理费用合计虽同比有所增长，但费用增速显著低于营业收入增速，费用营收占比同比回落，两项费用增长得到有效管控。在订单价格企稳、毛利率承压背景下，公司仍有较大费用结构优化与精益管控空间。感谢您的关注！

**6、请问叶董，昨天证监会对您和曹总的立案告知书具体情况？**

答：因公司增发、H 股上市、股份回购、减持/增持等事项

导致的两位持股比例变动超过 5%，两位股东未就被动持股比例变动情况披露专门的《简式权益变动报告书》从而导致的本次调查。本次事件不会对公司的正常经营和财务状况产生不利影响。

**7、叶总，做好市值管理，回报股东。**

答：感谢您的意见和关注！

**8、公司在细胞基因治疗（CGT）、ADC、双抗这些新兴疗法的临床运营能力建设中有无转向研发投入和团队支持？**

答：公司在抗体偶联药物（ADC）、细胞与基因治疗（CGT）、双抗 / 三抗（BsAb/TsAb）、核酸药物（siRNA、RNAi 及 mRNA 等）和核药等新一代技术领域正积极布局。谢谢！

**9、管理层您好。近期监管层面高度重视提高上市公司质量与投资者回报。请问公司未来三年是否有明确的提高分红比例的规划？在现金流充裕的情况下，是否会考虑增加分红频次（如中期分红）以增强中小投资者获得感？**

答：公司始终坚持“以投资者为本”的理念，将现金分红作为回报股东的重要方式。自上市以来，公司每年以现金方式分配的利润均超过当年归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润的 30%，回报全体股东，与投资者共享发展成果。感谢您的建议，我们会根据公司未来实际情况认真考虑。

**10、公司并购整合策略是否会推进？在 SMO、数统、实验室服务这些细分领域有没有补强式并购的计划？**

答：公司持续通过团队扩张或潜在的并购整合，进行全球商务开拓，实现海外业务的增长以及临床运营的协同能力，在欧美以及新兴区域市场打造差异化竞争优势，加强当地临床试验运营的专业能力，逐步提升全球运营及全天候服务能力，向全球客户提供优质服务并助力中国客户走向全球。感谢您的关注！

**11、2025 年应收账款账龄结构怎么样？公司国内 Biotech 客户资金链紧张的情况有没有缓解？**

答：公司 2025 年应收账款主体为短期账款，大部分应收账款处于正常信用期内，客户回款及时性较好，短期坏账风险较低，

仅少量长期账款需后续跟进管理。2025 年公司仍有部分国内创新药临床运营订单被取消，同时仍有部分订单因客户资金问题产生较为明显的回款压力，从而被公司主动终止，该等订单主要来自于国内依赖外部融资的存量初创型生物科技公司，这对板块的收入产生了一定的负面影响。针对这类项目，公司的工作重点是及时收回服务费款项，在我们的努力下，取得了一定的成果，2025 年公司的经营性现金流同比继续改善。随着存量项目的出清、行业的复苏和前端需求的回暖，我们预计国内创新药临床运营业务会在今年逐步改善。感谢您的关注！

**12、公司医学影像业务也受益于肿瘤临床项目需求增加，这块业务目前规模怎么样？是不是独立运营？和临床试验技术服务是怎么协同的？**

**答：**医学影像业务受益于肿瘤临床项目的需求增加，2025 年度以来实现了良好的增长。2025 全年，公司中心影像团队为 16 款中国和美国获批的产品提供了独立影像评估服务。截至 2025 年 12 月 31 日累计已助力 52 款产品获批上市 2025 年新增客户 40 家，新增项目 70 个。截至 2025 年 12 月 31 日，全球客户数量 170 余个，累计执行临床医学影像评估项目 370 余个，执行项目阶段覆盖 I 期至 IV 期及真实世界研究（RWS）2025 年新签项目在原有实体瘤、淋巴瘤、消化系统疾病等领域基础上新增了医美领域项目，治疗领域范围持续扩大。

2025 年 7 月，公司宣布收购日本 CRO 公司 Micron, Micron 成立于 2005 年，总部位于日本东京，在大阪和名古屋设有办事处，员工人数超过 160 人，是专注于医学影像及临床试验服务的公司，作为日本首家专注于医学影像分析的 CRO 公司，拥有亚洲最大的专业影像团队之一，其影像专业团队服务了超过 250 家客户，并助力超过 40 款产品成功上市，并在 2024 年入围全日本最佳合同研究组织奖。此次收购将为公司带来成熟的日本本土团队，扩大公司在日本和亚太地区的客户覆盖，提升影像分析的业务能力和行业影响力。感谢您的关注！

**13、请具体解释一下 Q1 的绝大部分投资收益被小股东分走的原因，是在什么样的特定场景发生的，后续这种情况还会经常发生吗？**

答：Q1 非经常性损益中的少数股东损益是主要由于报告期内公司的非全资子公司持有的其他非流动金融资产公允价值上升所致。相关资产价值受市场波动较大。谢谢！

**14、贵公司以后打算入局什么前沿科技领域？已经入局什么前沿科技？**

答：科技创新是推动行业转型升级的关键力量。近年来，AI 技术在临床 CRO 领域从概念落地逐步进入价值兑现期。生成式 AI 的突破显著提升了行业 AI 应用意愿，在临床试验效率、成本控制、数据治理等环节价值凸显，推动行业服务模式更新。公司将数字化、智能化作为核心发展战略，由智能研究院统筹推进，全年稳步落地各项工作，力求实现技术与业务深度融合。截至目前，公司已成立数据治理团队，扩充数字化、智能化专业人才，强化智能研究院统筹作用，保障战略落地。同时，公司持续推进数据治理工作，深度融合市场、行业及公司内部数据，上线多款数据产品及模型，包括商务数据模型、项目经验模型等，为临床试验全流程提供更高效率的数字化工具。

公司融合 E-Site System 与 Site Payment System，形成中心端信息管理平台，打通费用数据流；全面推行数据治理，建立数据标准、清洗历史数据，实现中心信息统一治理。

2025 年，泰格自研的泰雅 AI 大模型平台正式完成技术落地并投入商用。该平台依托多模态大模型底座，融合知识检索与 RAG（检索增强生成）应用，构建覆盖临床试验全链路的 AI 产品矩阵，旨在通过技术创新推动临床研究的效率提升与成本优化。泰雅 AI 平台构建了纵深的数据安全防御体系，获得 ISO20000、ISO27001 等多项国际认证，并严格遵循《中华人民共和国数据安全法》、欧盟 GDPR 及美国 HIPAA 要求，确保数据安全。泰雅智能写作一体化平台已实现 CSR（临床研究报告）、

Protocol（试验方案）等合规文档的智能生成，大幅提升文档撰写效率，未来将延伸至注册申报、数据统计、药物警戒等领域。平台已具备医疗器械 CER（临床评价报告）等更广泛医学写作类型的生成能力，未来将打造成一站式智能医学文案中心。

为进一步深化 AI 在临床试验中的应用，公司正积极布局多项前瞻性项目：针对药物警戒（PV）领域，开发专项文献智能检索系统，利用 AI 实现海量医学文献自动抓取、风险识别与预警监控，确保药物安全性信息实时获取与合规处理；通过 AI 辅助 CRA 完成监查报告生成、研究中心风险预警等工作，作为 CRA 的“数字分身”，减少重复性文书工作，提升监查质量与效率；基于历史临床试验大数据与医院实时负荷情况，在合规前提下利用预测模型为申办方精准推荐最优临床研究中心。

随着 AI 技术与应用在 CRO 领域日趋成熟，公司将持续深化数字化、智能化战略，推动 AI 与业务深度融合，在确保高质量合规的前提下，拓展 AI 应用场景、提升业务效率、挖掘潜在新机遇，进一步巩固行业领先地位。感谢您的关注！

**15、公司整体毛利率、毛利额多年下滑。公司后续会采取哪些举措改善盈利水平？**

答：由于行业周期和结构性变化，公司毛利率产生波动。公司后续将 1) 续多元化、均衡化发展国内创新药管线布局，优化管线结构；2) 在新兴技术和研发工具驱动下，差异化靶点布局、增强临床开发效率，增加成本效率优势；3) 公司商务发展（BD）部门及全体员工一方面继续深耕国内优质客户，持续开发临床研究及相关业务订单，尤其是来自国内药企和优质生物科技公司的订单；另一方面也积极开拓来自大型跨国药企的业务机遇。报告期内，公司订单需求较 2024 年加速增长，净新增订单（新签订单剔除取消订单后）金额为人民币 101.6 亿元，同比增长 20.7%。2025 年，公司新签订单的平均单价已经企稳，并有望在 2026 年重回增长态势。

**16、汇率波动对公司海外项目收入确认影响大不大？公司是怎么**

	<p><b>做汇率对冲的？</b></p> <p>答：2025年人民币兑美元汇率升值，对公司海外业务营收增长造成了一定的不利影响。若未来人民币兑美元大幅升值，公司的收入增长可能受到负面影响，利润率也可能下降。目前公司尚无外币对冲政策，管理层将会持续关注外汇风险，并将在必要时考虑对冲重大外币风险。感谢您的关注！</p> <p><b>17、2026年一季度公司归母净利润同比大幅下滑70.36%，非经常性损益大幅拖累整体业绩。公司非经常性损益持续扰动财报的原因是什么？了解到公司在以前年度开展了多起基金投资，公司非经常性损益与此前基金投资是否有关？企业后续是否会对盈利结构进行优化？</b></p> <p>答：公司存在多项以公允价值计量且其变动计入损益的金融资产，包括上市公司股权、非上市股权、非上市基金投资和结构性存款及衍生金融工具，上述资产价值受市场波动较大，公司不能确保金融资产的公允价值变动保持变动收益，且未来会继续通过处置金融资产而获利，如果发生该等损失，公司业绩可能会受到一定影响。</p>
附件清单(如有)	