**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 | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （ ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华泰证券组织现场调研 |
| 时间 | 2019年07月24日 |
| 地点 | 杭州市东冠大厦16楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司总经理曹晓春女士 |
| 投资者关系活动主要内容 | 问题汇总如下：  1、问：公司各个业务板块增速都较快，请问公司未来重点发展哪些领域？  答：公司还是专注于临床业务。近几年受益于国内创新药的发展，公司大临床业务和数据统计业务发展较快，临床试验政策改革前的老项目大都结项，对业绩的影响基本消除。大临床业务的增长也会带动其他板块业务发展。未来公司战略重点是国际多中心临床业务，目前在组建团队。  SMO业务近几年也会维持较高增速，现在主要问题是人员跟不上。  子公司仁智主营IV期临床，随着创新药IV期临床的需求，公司会重点打造仁智IV期临床业务。  2、问：公司未来重点发展国际多中心临床业务，目前公司已完成亚太区布局，未来会继续规划欧美市场吗？  答：公司已在罗马尼亚收购了一家规模较小的CRO公司，未来布局重点在北美，现在已经着手组建新的临床团队，开始尝试承接项目。同时公司也在北美考察合适的收购标的。方达医药在美国已经有I期临床业务，今后待开发的是II/III期临床业务。  3、问：与I-III期临床相比，IV期临床利润怎么样？  答：按照以往的传统做法，IV期临床很难盈利，公司也在开拓创新模式，比如使用新的信息软件、管理方式等提升盈利空间。目前先从承接外企IV期临床项目开始，探索新的IV期临床模式，提升工作效率，对成本端进行控制。  4、问：与I-III期临床相比，IV期临床成本会较高吗，主要原因是什么？  答：IV期盈利难主要原因是由于项目收费较I-III期低，客户在IV期预算较少。由于IV期是上市后研究，所需病例数一般要上千人，相应工作量大，医院端成本高。未来越来越多创新药必须要做上市后IV期临床，社会对药物安全性的关注也会提升，IV期临床业务需求会增加。  5、问：数据统计业务发展情况？  答：公司所有的管理数据统计业务已由美斯达总经理统一管理，执行同一业务标准，同时在武汉等地扩增人员。未来该业务毛利率会保持一个相对稳定的水平。  6、问：在过去几年中随着CDE审评要求严格，国内各中小型CRO技术能力都有所提升，公司的数据统计业务会降价吗？目前有竞争压力吗？  答：国内的数据统计业务竞争较为激烈，公司会根据市场情况调整价格。公司数据统计业务主要为海外全球上市的项目提供服务，高效、高质的服务能力使我们具备国际竞争力。  7、问：公司海外发展遇到什么挑战？  答：公司之前并购的韩国DreamCIS，主要做IV期临床业务，之前的管理层较为注重客户体验，忽视了公司本身盈利。并购后，公司重新派驻了管理团队，强调项目利润的重要性，近两年该子公司业绩得到较大改善，也提升了员工的工作积极性。  海外收购确实面临文化、意识形态等多方面差异，如何做好并购后的整合，也是公司管理层需要认真考虑的课题。  8、问：公司今年一季度预收款有所下降，这种情况在二、三季度会有改善吗？  答：财务部、商务支持团队和项目管理部一直在协同工作向客户进行收款，主要原因是有个别创新药客户因自身运营安排或融资进展等原因，导致项目款支付略有延迟。针对延期的问题，公司会收取一定利息或增加合同首付款比例。  9、问：公司今年下半年扣非利润是否会超过预期水平？  答：公司整体利润增长会保持年初预计水平。  10、问：公司现流表项目投资支付的现金近两年金额一直较大，请问具体是什么投资？  答：主要是近几年投资了很多基金和创新药项目，大都是在基金成立时的纯财务投资。这些基金和项目基本投天使轮或A轮的创新药或器械。  11、问：外企目前做国际多中心临床项目还是选择国际CRO为主吗？这其中的原因是什么？  答：目前海外药企的国际多中心项目主要还是选择国际CRO，国际多中心临床需要有全球临床中心资源和项目管理能力。目前公司的项目管理能力是没有问题，但是海外资源是短板，所以搭建海外团队，争取更多国际多中心项目是公司未来发展重心。 |
| 附件清单  （如有） | 无 |