

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	浙商证券、海通证券、中金公司组织的 2023 年三季度业绩交流会
时间	2023 年 10 月 27 日 19:00-20:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司管理团队、IR 团队
投资者关系活动主要内容	一、公司 2023 年三季度经营情况介绍 公司 2023 年三季度整体经营情况良好，收入及利润均有所增长，海外临床业务实现了较好增长趋势。公司将在四季度继续紧抓项目执行进度，进一步优化运营效率；公司中长期目标是进一步提升自身运营能力、品牌声誉，持续在欧美等重点海外市场扩展业务，以更好的状态迎接行业新机遇。 二、问题汇总如下： 1、问：公司对数统业务国内外市占率和盈利能力的展望？ 答：公司数统业务发展的策略是国内外并重，从收入贡献角度，以大型跨国药企为主的战略客户占数统海外收入的绝大部分，该部分业务一直保持稳健增速。我们预计随着海外战略客户对数统业务的投入增加，公司可以与海外战略客户维持良好长期关系的同时实现相对稳健的业务增长，也有益

	于增强公司数统业务在全球的知名度和竞争力。此外，公司还会继续争取与更多海外跨国药企以及海外创新型生物科技公司的合作机会。 国内方面，公司近几年已逐步在三四线城市布局团队，进一步降本增效，同时释放更多产能以服务国内数统客户。未来国内数统业务也会与其他业务协同发展。 2、问：公司未来产能发展状况？ 答：公司业务属于轻资产人力密集型模式，因此公司可以比较灵活地调整经营策略，在当下宏观经济和产业周期态势下，公司会更注重盈利能力且根据盈利情况进行人员规划。 3、问：从一年或者更长期的维度来看，公司如何在大临床领域保持市占率的不断上升？ 答：公司提升市占率的关键是项目执行交付能力和品牌声誉。其次，跟目前的市场环境相关，在外部环境变化情况下，客户的风险偏好亦有所变化，公司需要适应且抓住不同行业周期的客户需求，并为其提供所需服务；同时需要谨慎平衡盈利能力和项目价格对客户的吸引力。 4、问：美国区域的临床业务三季度开展情况如何？ 答：公司美国区域的临床业务近几个月陆续接到订单，趋势较为乐观，且将进一步开发当地的中小型医药公司客户。 5、问：展望未来的 3-5 年，公司海外业务的占比规划及增速？海外业务的拓展中，公司还面临哪些挑战？
--	---

	答：公司海外业务拓展主要以欧美以及亚太地区为主。其中，公司在澳洲的 I 期临床业务近年来发展良好，有比较稳健的业务增长。经过近几年持续深耕美国市场，今年美国区域临床业务迎来比较可喜的业务增长。欧洲地区是美国区临床业务的重要补充，很多项目需要在美国和欧洲同时入组，当然也包括中国。 公司在海外拓展当地客户充满挑战，需要在当地逐步建设自己的品牌影响力，一开始会专注拓展当地中小型医药公司的项目，以及一些基因细胞疗法的项目。
附件清单 (如有)	无